# 超市暑假实践报告(汇总15篇)

来源：网络 作者：无殇蝶舞 更新时间：2024-06-06

*在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!超市暑假实践报告篇一我的这次时期社会实践活动，虽然是...*

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!

**超市暑假实践报告篇一**

我的这次时期社会实践活动，虽然是我的第一次社会实践，但我认为是一次成功的，有用的，受益非同的社会实践这将会对我的以后学习起很大的帮助的。要记住：不要抱怨这个社会是如何如何的黑暗，哪里哪里的人是不对的。因为这个社会不会因为你的抱怨而改变的。只有自己去适应这个社会才行！

今年的暑假虽然不是很长，但还是必须要进行社会实践。近年来，社会实践似乎成了学生的必修课，各地各年级的学生都利用假期时间进行不同的社会实践。说实话，刚开始去进行社会实践只是因为这是一项作业，但是在我结束了这次暑期社会实践之后，我发现我学到了很多在学校里学不到的东西。

我选择的工作是做超市营业员，所在单位是本市一所中型超市，生意红火，很有发展前途。至于实践目的，自然是接触社会，增加实践经验，为以后工作打下基础。虽然这次的实践与我的专业并不对口，但是我想增加一点专业之外的社会知识还是一件好事。

虽然已经不是第一次参加社会实践，但是对于做超市营业员还是很陌生的。所以最初对这次实践还是觉得比较新奇的。我在8月5日上午8点正式开始我的工作。负责人交给我的都是比较简单的工作。我的主要工作就是客流引导、摆放货柜商品。但是，即使是比较简单的工作，刚开始时我还是不能很好地完成。我的方向感一直不是很好，而且对这家超市也不是非常熟悉，所以开始时对于那些问路或者询问商品具体位置的顾客我经常只能报以歉意的微笑。比较庆幸的就是周围的姐姐、阿姨们经常会对我伸出援手，避免了不少尴尬的情况。而摆放货柜商品时，我也是经常出错。

不断的错误让我最初的新奇和憧憬消失地无影无踪。本来以为这种超市服务员的工作是很简单的，不需要动脑，也不需要太多的体力劳动，可是自己做起来才发现根本就不是那么回事。任何一项工作都是需要动脑思考的，任何一项工作都有值得让人学习的地方，对于任何一项工作都不能轻视和放松。而且，在工作的时候，就会发现，我们在学校、课堂里和书本上学到的东西实在是很有限的。社会才是最大的课堂。再多的知识，再多的理论，没有实践，都是空话。

而在接下来的几天中，我会利用休息时间主动地去了解超市商品摆放的位置、一些商品的特性，向周围的同事们询问他们的工作经验、工作心得等，虽然他们不一定都有高学历，但在工作方面还是值得我学习的，而且我也再不像刚开始时一样不知所措，于是几天下来便基本熟悉了超市的总体环境，做起事来比开始时得心应手了，效率有所提高，错误也变少了。明显感觉到自己的进步，心里很是高兴。

在这次实践的最后几天，我已经能比较好地完成我的工作，对于前来询问的顾客，我已经能基本解答他们的问题了。对商品的摆放也能让管理员满意。

虽然这次做超市营业员的时间不是很长，只有短短的十天，而且我也很明白其实自己在超市也没什么贡献，倒是给别人添了些麻烦。不过，我在这里见到的、学到的、悟到的东西都是难以估量的。时间一晃而过，却让我从中领略到了许多东西，而这些东西将让我终生受用。

在超市工作每天会遇到许多形形色色的顾客，勉强可以算得上是阅尽“人间百态”。从很多顾客的衣着、气质、态度等方面也可以深刻感觉到社会的不公平。超市里每天人来人往，也偶尔会有一两个小偷，虽然也有摄像头在工作，可是这也是对人眼力的考验。可见在任何工作中都必须具有敏锐的观察力。也有时候会遇到蛮不讲理的顾客，但是作为一个营业员必须时刻谨记“顾客是上帝”的宗旨，必须什么时候都保持良好的态度，不管是做人还是工作，都必须具有广阔的胸襟，而且在适当的时候要能够忍耐。体会到了营业员的辛苦和难处，我想以后我逛超市的时候也应该要注意这些。正所谓“己所不欲，勿施于人”嘛。

**超市暑假实践报告篇二**

基本情况：

第一天穿上工装你别看还真有些员工的样，经理让我当传菜的兼传单的了，也就是把菜从后厨端到前厅指定的桌位就可以，如果前厅有客人点菜，然后把菜单带到后厨。想想是再简单不过的事情。

早上9点到营业厅（收银台点到），然1后打扫卫生，开全体员工会，10点吃饭，再传菜到2点下班，然后在店里吃饭就可以休息2小时，4点开始点名、做事，再传菜到9点下班。忙时帮帮其他的人，事情单调而乏味，我却乐得可以能够不要与人打交道，这是有反我来的初衷的。似乎我在这个范围的多是一些随和的人，我夹在后厨与前餐之间，也是厨师与服务员的桥梁。

渐渐地我步入了正轨，也慢慢的适应了我的本职工作，可时间过的很快，13天的实践工作即将结束，经理在我们走前告诉我们：“小伙子，社会是一个大舞台，我们这里只是他的一个角落，还有很多东西是学习不到的，有机会去其他的地方也锻炼一下，会对你们有很多的帮助。一个人在他的学生时代最重要的是学习，增长见识，锻炼能力，选用假期时间参于社会实践活动是一个很好的锻炼机会，放假的时候，经常往全国各地跑，不为别的，就为了增长见识。赚钱不是主要的，作为学生，能赚多少钱，等你毕业了有的是赚钱的机会。经理让我们留下了联系方式，说有机会我们可能要合作的。

我短暂的实践生活就这样结束了，除了收获以外留下的是更多的思考……

主要体会：

一、让我明白了职高生社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式；是促使职高生投身改革开放，向工农群众学习，培养锻炼才干的好渠道；是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校职高生更新观念，吸收新的思想与知识。

二、社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了自己的奋斗目标。

三、社会是另一个学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，既能让我们的人生价值得到体现，更为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。陶渊明说过“盛年不再来，一日难再晨，及时宜自勉，岁月不待人。希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。

**超市暑假实践报告篇三**

社会实践是大学生课外教育的一个重要方面，也是大学生自我能力培养的一个重要方式，因此对于我们在校大学生来说，能在暑假有充足的时间进行实践活动，给了我们一个认识社会、了解社会，提高自我能力的重要的机会。作为已经上完一年大学的学生，社会实践不能停留在大一上半年的那种毫无目的的迷茫状态，要真正的学到知识。我觉得我们在进行社会实践之前应该有一个明确的目标，为自己制定一个切实可行的计划。应注重实践的过程，从过程中锻炼自己、提高自己。因此，为了更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验一下工作，这学期的假期我根据时间及自己的实际情况在假期期间找了一份工作，虽然仅有一个月的时间，但我觉得受益匪浅，基本上达到了自己的目的。短短的工作让我体会到了就业的压力、自己能力的欠缺及社会的艰辛，同时让我感到工作的无比快乐，一种在学校自由天地无法体会到的残酷竞争的愉悦。

暑假一转眼就过去了，在这短短的一个多月里我体会到很多，感受也很深。通过这个暑假的社会实践使我从内心体会到劳动的快乐和光荣。

我的工作地点是在超市。这个超市在当地还是比较大的超市，经营范围很广，每天的人流量也比较多。我的工作是在超市的前台工作，以前也没有做过这样的事情，所以还要接受了基本的培训。几天后，对基本的工作已有所了解。但是通过几天的实践我发现我在说话和接待顾客方面还有所欠缺。超市前台是接触顾客最多也是最麻烦的地方之一，要帮顾客解决一般的`问题同时也要买东西，需要很细心的去做。我知道不管做什么要多做事，少说话！话虽简单，但真正做起来就不简单了。

经过暑假一个月的工作实践，让我感受到一些工作体会：

做为一个服务行业，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。提高超市服务水平。超市服务员的服务态度直接影响到顾客购物心情。顾客是来买东西的，不能让他买气受，要做到微笑服务、宾至如归。如果对顾客耐心、关心，能让顾客倍感温馨，下次顾客真的会再次光临，这样做能留得住客，而且顾客也会产生广告效应，为你们的服务宣传，会有更多的人光临。在这方面，我还要向超市的老板和老板娘学习，他们真的是精明的人，不管在做人还是做事方面，都有很多值得我学习的地方。正是有了他们夫妻的经营，超市才会这么红火，在众多超市中成为佼佼者。

不论我们做人还是做事，诚信是我们做人的根本，是我们成功的基本条件。所以说提高超市的诚信度是很重要的。俗话说“诚招天下客，誉从信中来。经商信为本，买卖礼在先。”优质的产品加上优质的服务才能诞生优质的超市。经济效益固然是根本，但是社会效益也是超市发展的助推器。要兼收两个效益，需要经营者与职工共同努力的。作为经营管理着要招具有较高素质的职工，但招高学历的还不太现实，但最起码要有较好的职业操守。有了诚信的员工，就会有诚信的企业，生意也会越做越大。

营管理者是一个企业的领头人，对企业起决定性作用。就像一个形象的比喻说的——由一只狮子率领的绵羊部队，能够战胜一只绵羊率领的狮子部队，足见领导者的重要角色。提高老板的素质是提高他管理水平的重要途径，而素质包括思想政治素质、职业道德、业务素质等。只有领头人素质高，才能树立起良好的信誉素质和企业形象，有利于超市的生存发展。

总的来说，在超市里打工是绝对有收获的。我进入了社会，提前了解了社会，对这个社会提前有了认识，我以后在社会上就能少走点弯路。和以往的实践不一样，这次的我真的看到了自己的不足和优势，当我认真工作起来就会很投入，但是当我遇到挫折的时候我就会手足无措，毕竟还是学校里养着的学生，做起事情来一点也不老道。社会实践的作用就是让我提前知道自己的缺点，让我们在一次一次锻炼中学会客观地看自己，不要把自己看得比天还要高，以免以后毕业了择业眼高手低，到头来一事无成。除了这些，我还交到了两个好朋友，好同事。我想，以后不管在何处工作，与人和睦相处也是绝对重要的。与同事有了好的关系，才能更加齐心协力的做好每一次的工作。这一次的打工，会永远记在我的心里，毕竟那是我第一次感到打工的快乐还有收到人生第一桶金的喜悦。将来我们要在社会上立足，是要拥有知识、能力还要有持之以恒的决心。没有足够的知识、能力是根本无法在社会上立足的。而没有决心，你的一切都是徒劳，都只是纸上谈兵。因此，我要更加努力，争取成为社会的栋梁，让自己的人生更加多姿多彩！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**超市暑假实践报告篇四**

这是我上大学以来的第一次暑假，理所当然要回家和父母亲人团聚。不过，身为当代大学生，总不该“日出三竿而起，日薄西山而息”地无所作为。所以，早在放假之前，我就托亲人在镇上帮找份暑假工，好让自己放假后就能马上参加实践。果然，亲戚不负众望，终于在镇上的一家超市帮我找到了工作。于是，一到暑假我就马上加入了暑假工这一行列。

陈秀清。

20xx年1月19日至2月16日。

在镇上的超市打工。

一是当作勤工俭学，充实一下暑假生活；

二是为了培养自己的沟通能力和工作责任心，增强工作时间的观念，增加社会实践经验。

我在超市里所从事的工作是在柜台前帮购买商品的客人开单子。一天要在柜台前站8个小时，辛苦多少是有的。但从辛苦中我体会到了：父母赚钱给我上学比我更要辛苦。所以我要更加珍惜父母的血汗钱，更要好好学习。从这份工作中我还收获了很多。比如：人与人之间的沟通要以和为贵，微笑服务，礼貌待人，诚实信用，热心助人，互相帮助等等，这些都是我从实践中学到的。作为一名员工，除了要做到以上的工作基本要求外，还应该有较强的时间观念和责任心。和我一样在那里打工的一名小伙子，就因为上班迟到了10分钟而被老板炒鱿鱼了。前车之鉴使我时刻提醒自己一定要加强时间观念，准时上班，绝不能以任何理由或借口拖时间。

从这次的实践中，我学会了很多为人处世的道理。当然，我还是很希望能在今年的暑假中继续参加社会实践，以开拓自己的视野，提高自己各方面的能力。

**超市暑假实践报告篇五**

社会实践是一个富有非常广泛而深刻涵义的概念。大学生社会实践活动是引导学生走出校门、接触社会、了解国情，使理论与实践相结合、知识分子与工农群众相结合的良好形式;是大学生投身改革开放，向群众学习，培养锻炼才干的重要渠道;是提高思想觉悟、增强大学生服务社会意识，促进大学生健康成长的有效途径。通过社会实践活动有助于大学生更新观念，树立正确的世界观、人生观、价值观。下面来跟大家分享下我暑假打工实践报告情况。

今年的暑假再也不想像以前一样虚度光阴了，想出去打工，丰富我的社会经验之余还能赚点生活费。

十八号早上四点多我们随同其他伙伴在中介的带领下来到江苏吴江一家名为亚旭的电子厂，经介绍得知是华硕旗下一厂。签过劳动合同以后我们于第二天正式上班。

三十五天来，我收益匪浅，总结下来以下几点：

没有毅力终究一事无成。阴差阳错，我们这些大学生全被安排成了夜班流水线操作员，记得第一天夜班下来除了车间的一刹那，身后有两个女生小声啜泣说太难受了受不了，的确，第一天下来心力交瘁真的很难过，但是理智告诉我，这才是刚开始，难关还在后头。慢慢地感觉到困苦是可以战胜的，挣多少钱无所谓，意志力得到锻炼是钱所买不到的。

学会自强，装可怜没人同情反而让人看不起。由于我工作的那条线人员较多我去的又晚，我就成了没有固定工作的员工，流水线需要我就去支援。刚开始手生难免会出错，所以经常受批评，委屈便会油然而生，但是受到的不是同情而是更大的劳动量。渐渐地一条线上的活都干过来了一遍，还去仓库送过货、扫过垃圾等。尊严是自己争取的，实力是自己磨练的结果。

搞好人际关系有利于成功。寒假工大多是大二大三的学生，日夜的接触发现他们并不像想象的那么神秘和高大，反而很平易近人，慢慢地熟悉了发现和他们交朋真的很不错，长见识，知礼仪。发现我们二线的员工真的很不错，更重要的是组长，一个还没有我们大的女孩，将然还是我的同县老乡，所以有了融洽的环境，我们线上每天的产量始终很好，组长过节时也会给我们买糖吃，工资卡问题，离职问题都会帮我们解决。

不要自大，生活处处皆高手。也许很多同学都会感觉自己是大学生了很骄傲，那么你错了，就我线上而言，几乎都是本科生，有些大三学生信心十足准备考研，有外语专业的精通几国的语言，看来自己真的不堪一提，值得学习的东西恐怕一辈子都学不完。

做事要用心，要学会灵活，把握机会。车间里面工作很多时候需要见机行事，灵活变通。像夜班时领导比较少管理相对松一些但不代表没人管一样，适当休息容许，投机取巧只能自食其果。

学问不代表一切。时间不长就发现管理我们几千名大学生的大部分都是些初中、小学毕业的“流氓级”的领导，脏话连篇，素质低下，所以现实真的给了我们一个很好的警告：大学生真的不算什么。

**超市暑假实践报告篇六**

今年暑假我开始了有生以来的第一次工作，在工作过程中我学到了许多在学校中学不到的东西，体验到了工作的乐趣，收获了经验，收获了友情。

在超市我负责食品三，食品三包含的商品有方便面，挂面和冰柜里的冷冻食品。每天工作的第一件事是打扫卫生。打扫货架间的通道，保持地面无纸屑，然后用抹布擦抹货架及商品。其中打扫卫生的最要的一件事就是抹冰柜，因为冰柜的内外温差大，经过一夜后会结上一层厚厚的霜，这样就会遮盖住商品，耽误消费者的购买。第二件事是补货，补货是理货的工作重心。商品上架时首先要检查欲补货的价签是否和要补的商品价格一致。上架时先要将原有的商品取下，然后打扫陈列架，将补充的新货放在里面，最后放原有的商品。这两件事做完，基本也迎来了营业高峰期。这时需要做的主要是商场巡视。遇到需要帮助的顾客应积极主动提供协助服务，耐心热情的回答顾客的问题，介绍商品时既要想办法让顾客产生购买欲望，又要实事求是，不可欺瞒顾客。要认真观察顾客在卖场的的购物情况和购买行为，分析商品陈列是否合理，还要与顾客交流注意获取其他超市的经营情况，比较同一商品的价格、比较销售动态，留意顾客的需求信息，总结成意见，及时向经理汇报作为经营决策的依据。

由于商品的保质期短，检查是否有临期的商品就成了一个重要的工作。发现超过保质期的商品或变质、受损的商品，应立即撤下货架，以免顾客的投诉，给超市带来不必要的麻烦和声誉的损坏。其次就是商品的标价，在商品变价、新品上市时要注意及时更换，否则会造成顾客对价格的误解。特别是高价商品贴出低价标签时，会引起顾客的不满，使顾客对超市留下坏印象。

冰柜里有许多商品在出售时先要称量，例如散鱼虾丸，散蟹棒等。这就要求我们要学会用电子秤，记住秤码。但由于商品种类繁多，所有的秤码罗列在纸上就好像是一堆数字的随机组合，毫无规律可循。针对这个问题，在摸索一段时间后，对商品进行了分类，对不同类别的商品进行分别记忆，最后终于攻下了秤码这个难关。还有一项考验记忆力的工作，那就是订货。超市的商品很多，不同类别的商品有不同的供应商，订货时根据商品所属的类别确定从哪家供应商要货。但是像鸡爪、鸡腿等一些真空类食品，每一种单品都有三到五个系列，相对的供应商就有三到五家。开始对订货程序不熟悉常常会搞混供应商，把a家的订货单打到b家。后来了解到每个厂商都有自己的送货周期，超市也有自己的订货周期。所以我们改掉了原来根据所缺的商品随时从相应的供应商订货的方法，而是厂商的送货周期确定应补的商品。采取这样的措施后，不但减轻了工作负担，而且减少工作中出现的错误。

以上就是我的暑假工作总结，这个暑假我懂得了什么叫“熟能生巧”，明白了什么是“付出等于回报”。这是一个令我受益匪浅的暑假。

实践报告

实践时间：xx年7月12日——xx年8月10日

实践地点介绍

点的规模较大。而我暑假是在xx总店中进行的。因为超市坐落于乡镇农村之间，经销的商品主要以中低档商品为主，高档商品为辅。

实践环境介绍

1、用秤的问题 冰柜里有许多商品在出售时先要称量，例如散鱼虾丸，散蟹棒等。这就要求我们要学会用电子秤，记住秤码。但由于商品种类繁多，所有的秤码罗列在纸上就好像是一堆数字的随机组合，毫无规律可循。每次称重时，都要在写满秤码的纸上找上好一会，严重影响工作效率，耽误消费者的时间，给消费者的声誉带来不良影响。针对这个问题，在前辈的指导下，对商品进行了分类，对不同类别的商品进行分别记忆。通过这样的方法在记忆秤码方面取得了一定的进步。记忆秤码的过程让我充分体会到“熟能生巧”的含义，秤的次数多了，秤码自然而然就记在脑子里了。

一、实习目的：为了更好地了解电子商务的b2b、b2c、c2c的交易流程，把专业的理论知识加以运用，熟知电子商务是通过以电子化为手段，商务为目的地交易过程，提高电子商务地操作、实践能力，为以后的课程打下坚实基础，为以后的职业铺平道...

时光如白驹过隙，不知不觉法律诊所的结课悄然而至。到来的，除了岁末，还有我们的劳动法律诊所实习的剧终。有人说，曲终人散是一种凄凉，更是一种情调。

xx年的寒假，和前两年没什么差别，就这样不知不觉过去了。每一年其实都应该有新的收获，但我仔细想了一下，仍旧是一贯的借口和年轻人喜欢的语气，想来高三那年的寒假都是浑噩中过去的，那时还没有等到中大的消息，忘记过年时怎么过的，只...

通过机械实习，我了解许多课本上很难理解的许多知识。机械的传动构造，一些机器部件的构造原理等等，了解了许多常用工具。通过电工技术实习，我得到了很大的收获，这些都是平时在课堂理论学习中无法学到的，我主要的收获有以下方面.掌握...

大三已经结束了，这一年我过的很充实，暑期就开始了我们的实习，的缺失以往暑假没有的过的实习的经历。七月十日一大早我就来到了工地，之后就跟着施工员下工地工作去了，由于今年夏天比往年的温度都要高，给我们施工带来了很大的不便...

近年来，随着计算机技术的发展，数字控制技术已经广泛应用于工业控制的各个领域，尤其是机械制造业中，由于数控化加工可以让机械加工行业朝高质量，高精度，高成品率，高效率方向发展，最重要的一点是还可以利用现有的普通车床，对其进行...

时间过的真快，在xx年的7月我们走出了校园，踏上了工作岗位，开始了

实习生活，一眨眼的工夫，我们已经工作快一年了，在这一年中我们学会了很多以往在学校里学不到的知识。一年中我几乎尝遍了人生中的酸、甜、苦各种味道。匆匆的两个月在手指间轻松地滑过，回头翻看这一个月的每一天，满满的全是充实忙碌的身影和沉甸甸的收获，感悟。很幸运选择了顶岗实习，不仅锻炼了自己，也使生活充满乐趣，惊喜，有滋有味！

2、订货问题 1）食品三中的大部分商品的保质期短，所以订货时采取少货多订的措施。我们需要掌握商品的销售情况，清楚哪种商把品卖的好，哪种商品的哪种口味卖的快。例如魔法士干脆面，其中最好卖的就是魔法士玉米奶油干脆面。订货时就应该把这种口味的订的相对较多些。2）超市的商品很多，不同类别的商品有不同的供应商，订货时根据商品所属的类别确定从哪家供应商要货。但是像鸡爪、鸡腿等一些真空类食品，每一种单品都有三到五个系列，相对的供应商就有三到五家。订货时常常会搞混供应商，把a家的订货单打到b家。后来了解到每个厂商都有自己的送货周期，超市也有自己的订货周期。所以我们改掉了原来根据所缺的商品随时从相应的供应商订货的方法，而是厂商的送货周期确定应补的商品。采取这样的措施后，不但减轻了工作负担，而且减少工作中出现的错误。

3、台面设计问题 台面设计有很大的学问，既要从整体看上去美观，又要有其自身的规律性。1）一位老的工作人员告诉我，台面要做到“横看品牌，书刊类别”。即不同品牌的商品从左到右依次排开，相同品牌不同类别的商品从上到下陈列。这样商品的摆放好看又容易让消费者找到所需的商品。2）为保证台面的充盈，常常会出现把新老日期的货同时摆放在台面上的问题。在每次上货时，不能把台面上旧日期的货向里一推然后把新日期的货在外一摆。这样会影响旧日期商品的销售，因为顾客购买商品时为了方便会习惯性的拿摆在前面的商品。致使最后因商品临期甚至是过期而无人购买。3)商品的摆放位置对商品的销售有很大影响，一般情况下，处于与顾客视线在同一水平线（与地面垂直距离大约为150—170厘米）的商品会相对好卖。在摆放商品时要将不太好卖或库存较大的商品放在这样的好台面，好卖的商品放在次优的台面上。例如康师傅方便面中的葱烧排骨面、翡翠鲜虾面不太好卖，就要摆在最优的台面上；红烧牛肉面和小鸡炖蘑菇面卖得好，可以摆在次优的台面上。由于购买的人多一定要多给几个台面。在新品上市时，也要把新品放在最优的台面上。

4、临期问题 由于部分商品的保质期短，检查是否有临期的商品就成了一个重要的工作。对于检查出的临其商品，要及时上报，领导会根据上报的信息采取的方法，以减少库存，降低损失。通常采取的措施有两种。1）采取促销手段，降低临期商品的售价。2）退货，对于离到期日只有几天的商品，一般会联系供货商退货。

5、记价问题 产品种类繁多，每个商品都有自己的价格，记住商品的价格同样是一个令人头疼的问题。顾客在询问价格时，不能一问三不知，否则会给顾客留下不良印象。超市是一种自选商场，顾客购物时以自选为主。这时价签就显得尤为重要。在商品变价、新品上市时要注意及时更换，否则会造成顾客对价格的误解。特别是高价商品贴出低价标签时，会引起顾客的不满，使顾客对超市留下坏印象。

通过在超市的这一个月的实践，我学到了许多在学校学不到的知识，结交了许多朋友，这是一个令我难忘的暑假实践。

一、实习目的：为了更好地了解电子商务的b2b、b2c、c2c的交易流程，把专业的理论知识加以运用，熟知电子商务是通过以电子化为手段，商务为目的地交易过程，提高电子商务地操作、实践能力，为以后的课程打下坚实基础，为以后的职业铺平道...

时光如白驹过隙，不知不觉法律诊所的结课悄然而至。到来的，除了岁末，还有我们的劳动法律诊所实习的剧终。有人说，曲终人散是一种凄凉，更是一种情调。

xx年的寒假，和前两年没什么差别，就这样不知不觉过去了。每一年其实都应该有新的收获，但我仔细想了一下，仍旧是一贯的借口和年轻人喜欢的语气，想来高三那年的寒假都是浑噩中过去的，那时还没有等到中大的消息，忘记过年时怎么过的，只...通过机械实习，我了解许多课本上很难理解的许多知识。机械的传动构造，一些机器部件的构造原理等等，了解了许多常用工具。通过电工技术实习，我得到了很大的收获，这些都是平时在课堂理论学习中无法学到的，我主要的收获有以下方面.掌握...

大三已经结束了，这一年我过的很充实，暑期就开始了我们的实习，的缺失以往暑假没有的过的实习的经历。七月十日一大早我就来到了工地，之后就跟着施工员下工地工作去了，由于今年夏天比往年的温度都要高，给我们施工带来了很大的不便...

近年来，随着计算机技术的发展，数字控制技术已经广泛应用于工业控制的各个领域，尤其是机械制造业中，由于数控化加工可以让机械加工行业朝高质量，高精度，高成品率，高效率方向发展，最重要的一点是还可以利用现有的普通车床，对其进行...

时间过的真快，在xx年的7月我们走出了校园，踏上了工作岗位，开始了实习生活，一眨眼的工夫，我们已经工作快一年了，在这一年中我们学会了很多以往在学校里学不到的知识。一年中我几乎尝遍了人生中的酸、甜、苦各种味道。匆匆的两个月在手指间轻松地滑过，回头翻看这一个月的每一天，满满的全是充实忙碌的`身影和沉甸甸的收获，感悟。很幸运选择了顶岗实习，不仅锻炼了自己，也使生活充满乐趣，惊喜，有滋有味！

**超市暑假实践报告篇七**

今年的暑假虽然不是很长，但还是必须要进行社会实践。近年来，社会实践似乎成了学生的必修课，各地各年级的学生都利用假期时间进行不同的社会实践。说实话，刚开始去进行社会实践只是因为这是一项作业，但是在我结束了这次暑期社会实践之后，我发现我学到了很多在学校里学不到的东西。

我选择的工作是做超市营业员，所在单位是本市一所中型超市，生意红火，很有发展前途。至于实践目的，自然是接触社会，增加实践经验，为以后工作打下基础。虽然这次的实践与我的专业并不对口，但是我想增加一点专业之外的社会知识还是一件好事。

二：实践内容

虽然已经不是第一次参加社会实践，但是对于做超市营业员还是很陌生的。所以最初对这次实践还是觉得比较新奇的。我在8月5日上午8点正式开始我的工作。负责人交给我的都是比较简单的工作。我的.主要工作就是客流引导、摆放货柜商品。但是，即使是比较简单的工作，刚开始时我还是不能很好地完成。我的方向感一直不是很好，而且对这家超市也不是非常熟悉，所以开始时对于那些问路或者询问商品具体位置的顾客我经常只能报以歉意的微笑。比较庆幸的就是周围的姐姐、阿姨们经常会对我伸出援手，避免了不少尴尬的情况。而摆放货柜商品时，我也是经常出错。

不断的错误让我最初的新奇和憧憬消失地无影无踪。本来以为这种超市服务员的工作是很简单的，不需要动脑，也不需要太多的体力劳动，可是自己做起来才发现根本就不是那么回事。任何一项工作都是需要动脑思考的，任何一项工作都有值得让人学习的地方，对于任何一项工作都不能轻视和放松。而且，在工作的时候，就会发现，我们在学校、课堂里和书本上学到的东西实在是很有限的。社会才是最大的课堂。再多的知识，再多的理论，没有实践，都是空话。

**超市暑假实践报告篇八**

年级：班级：xx姓名：xx学号: xx

实习单位：超市化妆品柜台

1.实习时间：20xx年08月01日至20xx年08月15日共14天

2.实习目的：

身为大一新生，本次实习的目的着重在于体验社会，从而锻炼自己的社会适应力。而且，我从事的是服务行业，从中对我所学的专业也做了一次实质性的体验，学到了与顾客沟通交流的技巧，体验到了找工作的不易以及做工作的艰辛。丰富工作经验的同时自身价值也得到了一定程度的提高。广而言之，了解当前就业形势，熟悉就业环境，使将来的就业规划更明了。

3.实习内容：

20xx年暑期八月一日至八月十五日，为期两周的时间，我在烟台“家家悦”超市塔山分店的化妆品柜台从事化妆品销售工作。

首先，通过招聘广告我联系到店主，面试后，店主接受了我的实习请求。

实习过程，采取倒班制，每天工作八小时，早晚班轮换制。由于我是新人，起初三天，有一个工作经验丰富的同事和我一起上班，教授我各种推销技巧以及各种注意事项，我在学习的同时，积极主动的熟悉各类化妆品的说明，牢记各项特性。我深信，过硬的专业知识是从事服务业的坚实基础。再者，我便开始模仿同事的表情、语气以及面对问题敏锐的反应和解决问题的有序与从容，这是事故可信赖我们的前提，饱满的热情、满腹的自信、还有一份坚定的勇敢都是成功的诸多法宝。慢慢的，我开始主动上前推销，首先判断顾客的需求，小而言之，就是观察顾客的肤质从而做出准确的判断，哪类护肤品或者化妆品适合其肤质。从而进行推荐，引到其适用，耐心地最大程度的满足顾客需求。从价位、功效、质量及售后全方位服务。

起初，我还不好意思主动向顾客推销，一次一次的尝试，不顾及太多所谓的面子，像对待朋友一样真诚的对待每一位顾客，就会自然很多，当然业绩也一步步攀升，同事的三天陪伴使我很快适应了工作。之后的工作也都还是比较顺利的。遇到有特殊要求的顾客，我也能及时采取其他措施维护到自己的柜台和老板。

其次，我发现与同事的相处以及与周边柜台销售员的相处也是我们工作的重要组成部分之一，人与人的相互适应、相互包容、相互理解促成我们良好的人际关系，使我们处在一个和谐的工作环境之中，工作质量自然就稳步上升。如此，不仅利于自己的工作利于他人的工作，更重要的是也有利于店主和顾客，营业额升高，顾客满意度上升。和谐的工作环境要靠我们自己去营造，现在到处充满着竞争，似乎身边少了许多人情味，功利之心人人皆有，但我觉得二者并不完全矛盾，我们应当权衡利弊适度改变一下心态，从而从容的面对当今的就业、从业形势。

另外，我还是觉得这次实习时间有限，对于工作还存在很多疑问，例如：顾客的消费心理。我觉得这是很深奥的东西，不是简单的课本知识可以解释的。这必须是我们不断实践不断摸索的，通过丰富的经验，不断总结的。也应给算是一种学问了。更多的东西我还不能体味到，明年暑期我还会继续我的实习旅程。从这次实习结束我就要开始计划以后的实习规划，进而更好的丰富自我。挺高自身素质，做社会需要的有用之人!

**超市暑假实践报告篇九**

1.实践时间：xx年07月15日至xx年08月30日

2.实践目的：

本次实践的目的着重在于体验社会生活，锻炼自己的社会适应能力。从中学习与顾客及领导沟通交流的技巧，体验找工作的不易以及工作的艰辛。同时在工作中获得自己的人生价值。广而言之，通过暑期实践了解到当前严峻的就业形势，锻炼自己各方面的能力，丰富自己的阅历。

3.实践内容：

xx年暑期7月15日至8月30日，为期一个多月的时间，我在xxxx超市从事面点的销售工作。

首先，通过同学的介绍我进入到这家超市，经过人事部门经理的面试后，录用我为暑期工。暑期实践过程，采取倒班制，每天工作八到十个小时，早晚班轮换制。由于我是新人，刚来超市的三天，我遇到了不少的困难，比如我不会用电子秤，不知道产品的价格，不清楚该如何向顾客推销介绍产品，一切对我而言都是陌生的，还好在同事们热情的帮助下我很快克服了这些困难，起初，我还不好意思主动向顾客推销，一次一次的尝试，不顾及太多所谓的面子，像对待朋友一样真诚的对待每一位顾客，就会自然很多，当然业绩也一步步攀升，同事的三天陪伴使我很快适应了工作。之后的工作也都还是比较顺利的。遇到有特殊要求的顾客，我也能尽可能满足他们的要求，时刻想着顾客就是上帝的宗旨。

其次，我发现与同事的相处以及与周边柜台促销员的相处也是我们工作的重要组成部分之一，人与人的相互适应、相互包容、相互理解促成我们良好的人际关系，使我们处在一个和谐的工作环境之中，工作质量自然就稳步上升。如此，不仅利于自己的工作利于他人的工作，更重要的是也有利于店长和顾客，营业额升高，顾客满意度上升。和谐的工作环境要靠我们自己去营造，现在到处充满着竞争，似乎身边少了许多人情味，功利之心人人皆有，但我觉得二者并不完全矛盾，我们应当权衡利弊适度改变一下心态，从而从容的面对当今的就业、从业形势。

另外，我还是觉得这次实践的时间有限，对于工作还存在很多疑问，例如：顾客的消费心理。我觉得这是很深奥的东西，不是简单的课本知识可以解释的。顾客总是喜欢物美价廉的.东西，晚间的促销有时可以达到一天营业额的三分之一，如何迎合顾客的消费心理，这必须是我们不断实践不断摸索的，通过丰富的经验，不断总结的。也应给算是一种学问了。更多的东西我还不能体味到，明年暑期我还会继续我的实践旅程。从这次暑期实践结束我就要开始计划以后的生活乃至今后的就业规划，进而更好的丰富自我。提高自身素质，做社会需要的有用之人！

4.实践结果及总结体会：

通过这一个多月的暑期实践活动，让我获得了丰富的社会经验。

第一，做事要严谨

以前从来不知道自己是这么的粗心，填写报表的时候任何一个数字，任何一个汉字都不能写错，一错就得作废，这就必须细心，更甚的时候，当面临促销点产品报废时，要及时和主管说明，同时还要与相应接班的同事说明清楚，以确保工作的顺利交接，才能保持有条不紊的工作秩序。此外，要加强与其他促销员的交流，以至于能使自己更能熟悉整个工作流程。

第二，学会坚持

每天的工作都是紧张而忙碌的，以为自己很坚强，很有时候还是会脑海中闪现出放弃的念头，但骨子里还是时刻地鼓励自己去坚持。是的，到目前为止我坚持下来了。尽管我的业绩不是最优秀的，但我达到我的目标及要求。我的坚持是我的收获，也是我的骄傲。

第三，学到宽容

在与顾客进行交流时，难免会出现在利益方面的冲突。同时由于天气炎热的缘故，客户的心情不是特别的好，偶尔会出现言语过激的状况，因而，只有时刻保持一颗宽容的心，才可能顺利地完成每一项工作。

通过学习与锻炼让自己意识到了学校时光的珍贵，知道了工作的辛苦，知道了如何学会克制自己，学会了如何积极地去与人打交道，如何全身心的投入到工作中，更重要的是通过不断地失误与成功让自己更加清楚的认识到自己的优势与不足，能够有一个更加明确的目标去面对未来！

由于我属于短期工，所以我的工资是按天计算的，比正式员工的工资要低一些，很感谢经理能够给了我这次实习的机会，同时也十分感谢同事们的支持和鼓励，各方的帮助才使得我的暑期实践能够圆满完成。我想，在xx超市做短促的工作经历将是我永远珍惜的宝贵财富。

我会继续努力！努力实现自身价值的同时，将自己塑造成当代人才！

**超市暑假实践报告篇十**

一、实践目的

通过本次暑期实践，了解和熟悉本

专业

外的一些技能知识。培养多方面的能力，为以后正常工作的展开奠定了坚实的基础；

学习

在学校不曾接触的社会人工作作风以及在工作过程中交往知识对工作的重要作用等方面的知识。

二、实践时间、实践单位及本人实践具体岗位与负责事务

(一)实践时间： 2024年7月16日 至 2024 年8月20日

(二)实践单位： 佛山市某一卜蜂莲花超市

(三)实践岗位与负责事务：收银部收银员 主要负责确保收银工作正常进行。为顾客提供结账服务、咨询服务，现金管理，超市防损，推广促销活动等，保证收银工作顺畅有序地进行。

三、实践主要内容

(一)实践单位简介：卜蜂莲花超市是世界

五百

强之一泰国正大集团投资的连锁超市。中国卜蜂莲花在过去的11年中，自1997.6.23其第一家商店在上海浦东开张以来，卜蜂莲花已在中国开了75多家购物中心。依靠最先进的现代购物理念，卜蜂莲花已经被看作是可以信赖的商店，它提供了新的购物体验、舒适的购物环境和天天低价的高质量商品。

国的连锁网络并扩大天天低价的原则。

卜蜂莲花提供很多种类，高质量的低价商品，从新鲜的蔬菜到点心，从家电到交通工具，从服装到家具，从健康美容用品到玩具等等。

卜蜂莲花的目标是为所有顾客提供温馨的、友好的服务，希望给中国带来更多的就业机会并使人们在

生活

质量和生活水平上有所提高。

2024年“易初莲花”由“万客隆”变身而来，2024年4月在易初莲花的年会上，相关材料已更改为“卜蜂莲花”。

(二)实践具体过程

实践具体过程可以分为三个阶段：学习，成长，相对成熟期三阶段。

第一个阶段，07月16--07月20日的学习期阶段。这一阶段，一边参加培训学习，一边工作。把学习到的知识马上应用于工作，在工作中检验，熟悉，改进，使我提升很快。这一阶段主要学习了准确唱收唱付的相关流程，学习了识别现金真伪的技能以及收银机的使用，还全面了解整个商场商品的布局等等。

单，避免了单椐遗漏。每日终了，将钱放入保险箱中，并做好当日营业报表。还有就是严格遵守了财务保密制度，严格按指定的收银折扣、管理人员签字权限操作。

四、 实践总结与收获

(一)实践工作的总结

在这段将1个多月的实践时间里，从对超市收银工作迷糊的情况下，通过在收银部，由最基础的接受收银部经理的培训到自己对收银部一些工作改进等等相关工作的实践上，使我对超市收银工作以及管理相关知识有了相对解和熟悉。现拣一些认识和经验总结如下：

1、作为与现金打交道的收银员，我认为必须遵守超市的作业纪律。收银员身上不许携带现金，为避免引起不必要的误解和可能产生的公-款私挪现象。亲朋好友结算时，应请顾客到

其他

收银台收银。收银台上不准放置私人物品，以免和商品混淆。收银员暂离收银台时，如有顾客等候结算时，不可立即离开，以礼貌的态度请后来的顾客到其它收银台结算，切忌突然关闭通道中断服务。并且离开收银台时要键盘锁定，将“暂停收银”牌放在收银台上。不启用的收银通道必须关闭，防止顾客将商品带出。若顾客要求兑换零钱，应给以婉言谢绝，并建议顾客至总收银台调换。收银员如有扫描商品变动、商品价格异议、顾客要求等自我不能解决的问题，应及时请总收银协助。在营业期间收银员不可看报或与其他人说笑，要随时留意收银台前和视线所见卖场内情况，以防止和避免不利于企业异常现象发生。收银员要熟悉卖场上商品尤其特价商品以便顾客提问时可以做出解答。

2、作为收银员，要熟悉收银机，要学会辨别钱的真假，收银操纵时，

先扫描，再消磁和取防盗硬标签，再手工输进，核对好了后就结算，最后商品装袋。最后要留意离开收银台时工作程序。做到对顾客有礼貌，欢迎顾客光临运用礼貌用语。结算后还要提醒顾客带走所有商品，防止遗忘在收银台上的事情发生。

(二)实践工作的体会、收获

这次

暑假

实践，使我受益匪浅，有很多收获和体会：

1、更加重视实践

纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。当书本知识与实践结合起来，很多困难都可以迎刃而解，做事情也变得简单、轻松和高效。

2、正确处理人际关系

1）注意领导的指示。

2）要热情大方,要处理好和同事关系。

3、自学能力很重要

在实践中认识到很多自己的不足。刚开始一段时间对一些工作感到无从下手,茫然不知所措。一方面是因为自己实践经验不足，不会运用。但渐渐认识到还有一个重要原因是“在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力”。在这个信息爆炸的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。必须在工作中勤于动手动脑慢慢琢磨，不断学习不断积累。

通过这次暑期社会实践，我自身其他各方面都有所提升，如交际，口才，做事情，心理等等，但是最重要的是对我今后走向社会起到了一个桥梁的作用，是我人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走向工作岗位也有着很大的帮助。

学院名：生物与环境工程学院  专业：应用化学

实践单位：杭州家乐福超市有限公司

实践时间：2024年07月09日  至  2024年08月22日  共43天

2024年09月03日

生物与环境工程学院  应用化学082班  来xx

暑期社会实践对于我们大学生来说，是一件有着非同寻常意义的大事。因为在这段时间里我们可以发掘出自己的

爱

好，做很多自己想做的事，但平时又没有时间做的事。满满当当的安排假期生活，快乐又充实。很多大学生都会选择抓住机遇，做一些社会实践活动，积极投入到社会这个圈子里，既可以锻炼能力，又能增长见识，何乐而不为呢?而暑期社会实践应该采取何种方式则要结合自身情况进行深思熟虑的，学校方面，当然希望学生能深入社会、了解国情、体验社情，积累对社会认识的阅历和对增进社会工作的理解；而作为学生来说，则希望能通过暑期实践接触到一些大学里所接触不到的事物、学到无法通过课本来学习的社会知识，也希望通过暑假这个较为难得的机遇，检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认，找出自己的不足，来锻炼自己，完善自己，实现自我价值。

这个暑期我没有去任何学校

实习

，但是去打了一份我这辈子都难忘的工作 ，虽然没有去实习，可是我一点都不后悔，也许我是真的体会到了生活的艰辛与不易吧，现实的残酷，这些让我这个刚从象牙塔里走出来的爸妈眼中的孩子成熟了很多，明白了很多。两个月的暑期生活就这样匆匆结束了，还有我的这次社会实践。让整日呆在象牙塔里的我，尝到了生活的现实和不易。或许，这种真切的体会，才是最宝贵的收获。

整个八月份的时间我都在打工，这次选择的工作地点是在延安路上的家乐福涌金店。刚开始没上班的时候，我原本以为这个工作应该会很轻松。可是不然，上班之后，不仅要按家乐福员工的上班时间，早班从早上八点开始上班，到下午四点结束。晚班在九点半的时候下班（有时晚上人多，因为我是做收银员的，所以一般都要到10点以后才下班），因为晚上这个点几乎没公交车了，所以我只能选择骑自行车回家，而且每天要骑10多公里的路到家后已经精是疲力尽一到床上就睡着了。

首先，来介绍一下我的工作环境——杭州家乐福超市有限公司是一家大型连锁超市，主要服务于周边居民的日常需求，它的主要部门被分为，收银组，散货组，防损组，冷冻组，蔬菜组，日用组，服装组，库存组，后勤等。我的工作日程是这样安排的：每天上午7：45要求到岗，先到收银中心领500元零钱备用金，出来拿好购物袋，到岗侯整理自己的着装准备开会，需要场资深会和我们讲今天超市的活动和需要注意的方面。之后我们被安排到收银线上准备迎接每一位顾客，我每一天工作就是这样的开始了！在忙碌的上午即将结束的时候，还要向收银中心上交一张4000元的时段表并把钱交上，忙忙碌碌的一上午就这样完了！下午亦是如此，下午的工作时间是1点30到4点半。之后只有到晚上的时候最忙。下班前，我们还要留下来点今天所有的钱！点清之后再次填单并上交。才可以下班！我的工作大概就是这样每天与人与钱打交道，每天看着那么多的钱，挺开心的。单据不是自己的 哈哈！在这份工作看似简单的工作中我懂得了许多，也受了好多委屈。 我懂得了当收银员不仅仅是收银员，在局外人看来收银员的工作很简单，就是顾客所选的物品的款结清。实际上，虽然为顾客提供结账服务是收银员的基本工作 但是这不是收银员的工作全部，不能简单的把收银员的等同于收钱工作，这是因为大多数超市出入口与前台收银作业区设计在一起，顾客踏进超市，看到第一个超市的员工就是收银员。选好商品结账时，收银员是最后一道防损线。不能忽略每一位客人，但他结账你可以微笑和你亲切的话语关心他帮助他装东西，借此机会可以看看他的购物车 购物篮和他自己装子理还有没有未结账的商品！这些都是我所学到的，所以让我知道的当收银员的辛苦，我受了好多委屈，遇到客人的责怪，经理的责骂，那时我好想哭，真正的体会到步如社会好容易，但是在社会上立足真的好难，通过这次打工感觉自己真的长大了，在工作中遇到挫折虽然想逃避但是最后我还是坚持下来了，这应该是我长大的一种表现吧！！！

“钱难整，屎难吃”这句话还真的一点都不假。在这次打工中我还有好多的心里话没有说，但我总结一句话，父母真的挺不容易的，每天看以简单的工作，但是不知道在工作中的受气，忍受多少人的白眼儿，他们搜所受的苦，也只能自己心里清楚，我们还可以回家抱怨，但是他们能吗？他们真的不能就算是受苦受累回到家后还要安慰受了小气的我们！我们真是被一群宠坏的孩子！通过这次暑假社会实践让我明白了

怎样

去疼爱我们的父母，也让我学会了一些技能。虽然有些委屈但是我觉得值得了，当上收银员的烦恼不仅如此而已，只有靠自己慢慢体会了！疼爱父母，体谅父母是我在打工中最大的心得！

超市里每天都会碰到各种各样的顾客，偶尔也会碰到外国的朋友，这个时候正好是练习自己

英语

口语的机会。比方说我会问他：do you need shopping bags（你是否需要购物袋）。这样场合，可以培养自己的沟通能力和自己的表达能力，这些都是在学校里学不到的，是要靠自己呆在社会上的经历磨练积累得来的。有些人认为超市收银员是个很简单的工作，你只要记着那几个键就好了，挺简单的，其实不然，我考虑到把事情做的极致，必须考虑到很多问题。最基本的问题，你得会识别钱，即使你识别了钱，你还得会以更快的速度识别，因为超市它有高峰期，如果你的速度比较慢，就会有好多人排队，在你收钱之前，你要提醒顾客出示自己的会员卡，之后你要提醒他们查看自己的找零是否正确。认真敲击每一个键，确保正确，如果对不上账单的话，你是要负责的，少的话，你是要补上来的。在做这些细节工作的时候，必须认真，也得讲效率，也就是速度。如果你老出错，即使你补上来了，你也会被解雇的，如果你工作效率不是很高，或许也被解雇，因为没有一个老板会想用没有责任心的员工，在同等条件下，他们会喜欢高效率的员工。你是一个收银员，你是店里的一员，你不能只是考虑自己的那块天地，你还要熟悉其它的工作流程，你得熟知商品的价格，在操作的过程中，如果觉得有

什么

不对劲，随时把情况反映出来，这样随时纠正，在问题出现之前，就把麻烦解决掉。比如一种商品的进货价已经改变了，系统上仍然是以往的价格，如果不改正过来，会影响店里的效益或者消费者的利益。另一种情况，因为每个超市里都有散装的商品，这样你更得注意了，因为搭称的那边可能会出错，你得会把关，看他的单价对否，还有就是数量和标签上的是否符合。还有一种就是一些人的不好的习惯，他们会把东西装在衣袋里，你得了解他们的手段。比如一些小孩他们手里会拿个棒棒糖，如果你忘了收钱，他们知道也会不提醒你。这是主要的问题，当然还会有其他的细节问题，。。。。如果你想把自己的工作做的好做的高效率，你必须有认真负责的态度，工作流程要熟练，还有就是一颗热情，乐于助人的心。有团队精神，学会和别人合作。还有是和人交往，在那交往的对象就是顾客，同事还有老板，一切事情的前因后果都是有人来操作的，事情结果的好坏，和人有直接的关系，处理和和人的关系，会让你减少不少麻烦，会让你更高效的做事。顾客是上帝，我们就先从顾客说起吧。 如果站在我当时的立场上，现在我的想法是这个样子的。当他们走到我那的时候，我提醒他们出示会员卡，之后提醒他们看下自己的找零是否正确，然后帮他们把东西装好，如果比较忙的话，我会给他们一个袋子，让他们自己装，这其中要用自己的微笑和热情和他们交流，当他们有什么要求的时候，要帮助他们，当发现他们有什么需要帮助的时候，主动去帮助他们，如果他们有什么问题，要和解，而不是用讨论和争吵来解决。你乐意去帮助他们，让他们满意，他们以后会更加支持你们的工作，他们高兴字你这消费，你们的营业额会增加，效益会提高，这不正是你店里想看到的状况吗？相反，我观察了另一种现象，收银员和顾客发生冲突，因为一个很小的问题。比如当顾客索要塑料袋的`时候，他会以很轻硬的语气说，不可以，这是要收钱的，这样会弄得顾客很不高兴，当他们有什么不明白的去咨询的时候，有的人会以一种不耐烦的语气回他，这样也会给他们一种不好的印象，没有了顾客，你的上帝都走了，你会待的更好更长久吗？答案是否定的。因此，为了他们，更为了我们，我们要把他们服务好，这样我们才会成长的更好，发展的更好。还有就是处理好和同事的关系，和同事搞好关系，你会把工作做的更加的好。 试想一下这种情况，今天一种商品的价格要改了，你的那个同事刚好知道，如果你和他还比较不错，他会即使的提醒你，你这边的工作会比较容易做，省去了一些不必要的麻烦。和他们的关系搞好了，你平时工作中有什么难题他们都很很乐意帮助你。怎么和同事处理好关系呢？你平时乐意帮助他们，和他们分享自己的快乐，把他们当朋友，他们也会对你好的，至少不会对你坏的！你做的好，老板对你满意，你的工作会比较顺利，得到的回报更更多的。那么怎么才能让老板满意呢？首先，要做好自己的本职工作。其次，在工作中发现了问题，要帮助老板即使的去解决，因为问题解决了，店才会有更好的发展，最后，是态度问题，当老板帮你指出自己的错误的时候，一定要干预承担，并且要感谢他，还要即使的去改正。生活就是这样，像五味瓶，有苦也有乐，是那么的难，但是如果你有信心去做好他，也就不觉得苦了，因为你看到了希望，希望在向你不停的招手，太阳在向你微笑，你会发现，活着真好。

现在的我们赚钱不是主要的，作为学生，应该以一种学习的经验来看待工作，不管是什么工作总会有值得我们学习的地方，这种学习和实践社会的机会是很珍贵的。也是我们以后自己找工作，实践社会的资本。8月22号，短暂的实践生活就这样结束了，除了收获，还有很多值得我思考的问题。。。。。。

这次的社会实践，虽然时间不长，但让我从中领悟到了许多东西，甚至这些东西将让我终身受用。工作的时候要学会全力以赴，不要太计较自己付出多少，尽量做到多做事，做有用的事情。自己努力的工作，旁人也会看到。不管怎样，重要的是工作的成效和业绩，这才是领导看重的。不管做么事情，就算是一件小事，也要认真仔细，绝不能敷衍了事。可能不起眼的小事是很重要的，所谓细节决定成败。打工应该选择适合自己的职业，并注意把自己所学的专业知识运用到实践当中去，1要善于与别人沟通，2要有自信，3要克服自己胆怯的心态，4在工作中不断地丰富知识。社会实践能让走出

校园

的我们，更好的接触社会，了解社会，融入到社会中。它有助于我们大学生更新观念，吸收新的思想和知识。同时社会时间中有很多我们在学校里无法学习到的东西，与人沟通交流的能力和表达能力。社会实践能够加深我们与社会各阶层人的感情，拉近了与社会的距离，也开拓了视野，增长了才干，能更好明确自己的奋斗目标。希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。以上就是我的暑假的经历和感受，虽然不是那么的轰轰烈烈，也不是平淡无味，但至少它是充实的，给我或多或少的带来的对于人生感受和一定的影响的。

大学是一个教育、培养的圣地，而社会是一个很好的锻炼基地，能将学校学的知识联系于社会是一个需要不断磨练的过程，也是一个不断升华的过程，实践活动是学生接触社会，了解社会，运用所学知识实践的最好途径与方式。亲身实践，而不是闭门造车，认识社会，了解社会，为步入社会打下了良好的基础。

**超市暑假实践报告篇十一**

本次实践的目的着重在于体验社会生活，锻炼自己的社会适应能力。从中学习与顾客及领导沟通交流的技巧，体验找工作的不易以及工作的艰辛。同时在工作中获得自己的人生价值。广而言之，通过暑期实践了解到当前严峻的就业形势，锻炼自己各方面的能力，丰富自己的阅历。

xx年暑期7月15日至8月30日，为期一个多月的时间，我在\*\*\*\*超市从事面点的销售工作。

首先，通过同学的介绍我进入到这家超市，经过人事部门经理的面试后，录用我为暑期工。暑期实践过程，采取倒班制，每天工作八到十个小时，早晚班轮换制。由于我是新人，刚来超市的三天，我遇到了不少的困难 ，比如我不会用电子秤，不知道产品的价格，不清楚该如何向顾客推销介绍产品，一切对我而言都是陌生的，还好在同事们热情的帮助下我很快克服了这些困难，起初，我还不好意思主动向顾客推销，一次一次的尝试，不顾及太多所谓的面子，像对待朋友一样真诚的对待每一位顾客，就会自然很多，当然业绩也一步步攀升，同事的三天陪伴使我很快适应了工作。之后的工作也都还是比较顺利的。遇到有特殊要求的顾客，我也能尽可能满足他们的要求，时刻想着顾客就是上帝的宗旨。

其次，我发现与同事的相处以及与周边柜台促销员的相处也是我们工作的重要组成部分之一，人与人的相互适应、相互包容、相互理解促成我们良好的人际关系，使我们处在一个和谐的工作环境之中，工作质量自然就稳步上升。如此，不仅利于自己的工作利于他人的工作，更重要的是也有利于店长和顾客，营业额升高，顾客满意度上升。和谐的工作环境要靠我们自己去营造，现在到处充满着竞争，似乎身边少了许多人情味，功利之心人人皆有，但我觉得二者并不完全矛盾，我们应当权衡利弊适度改变一下心态，从而从容的面对当今的就业、从业形势。

另外，我还是觉得这次实践的时间有限，对于工作还存在很多疑问，例如：顾客的消费心理。我觉得这是很深奥的东西，不是简单的课本知识可以解释的。顾客总是喜欢物美价廉的东西，晚间的促销有时可以达到一天营业额的三分之一，如何迎合顾客的消费心理，这必须是我们不断实践不断摸索的，通过丰富的经验，不断总结的。也应给算是一种学问了。更多的东西我还不能体味到，明年暑期我还会继续我的实践旅程。从这次暑期实践结束我就要开始计划以后的生活乃至今后的就业规划，进而更好的丰富自我。提高自身素质，做社会需要的有用之人！

通过这一个多月的暑期实践活动，让我获得了丰富的社会经验。

以前从来不知道自己是这么的粗心，填写报表的时候任何一个数字，任何一个汉字都不能写错，一错就得作废，这就必须细心，更甚的时候，当面临促销点产品报废时，要及时和主管说明，同时还要与相应接班的同事说明清楚，以确保工作的顺利交接，才能保持有条不紊的工作秩序。此外，要加强与其他促销员的交流，以至于能使自己更能熟悉整个工作流程。

每天的工作都是紧张而忙碌的，以为自己很坚强，很有时候还是会脑海中闪现出放弃的念头，但骨子里还是时刻地鼓励自己去坚持。是的，到目前为止我坚持下来了。尽管我的业绩不是最优秀的，但我达到我的目标及要求。我的坚持是我的收获，也是我的骄傲。

在与顾客进行交流时，难免会出现在利益方面的冲突。同时由于天气炎热的缘故，客户的心情不是特别的好，偶尔会出现言语过激的状况，因而，只有时刻保持一颗宽容的心，才可能顺利地完成每一项工作。

通过学习与锻炼让自己意识到了学校时光的珍贵，知道了工作的辛苦，知道了如何学会克制自己，学会了如何积极地去与人打交道，如何全身心的投入到工作中，更重要的是通过不断地失误与成功让自己更加清楚的认识到自己的优势与不足，能够有一个更加明确的目标去面对未来！

由于我属于短期工，所以我的工资是按天计算的，比正式员工的工资要低一些，很感谢经理能够给了我这次实习的机会，同时也十分感谢同事们的支持和鼓励，各方的帮助才使得我的暑期实践能够圆满完成。我想，在\*\*超市做短促的工作经历将是我永远珍惜的宝贵财富。

我会继续努力！努力实现自身价值的同时，将自己塑造成当代人才！

**超市暑假实践报告篇十二**

两个月的暑期生活就这样匆匆结束了，还有我的这次社会实践。让整日呆在象牙塔的我，尝到了生活的现实和不易。或许，这种真切的体会，才是最宝贵的收获。

暑假在丹尼斯超市实践，使我收获了很多。常听人说‘在学校学的知识不实践，不运用便都是死知识’。以前总认为他们是把事情说的夸大化，但经过这次的实践工作，我的观点改变了。

早上、晚上我都有固定的上下班时间和我以前的假期生活截然不同。暑假开始的几天。我整天无所事事，偶尔会和同学上网吧消遣时间和父母去超市购物。每回上超市都会看到服务员在各区为购物者服务，认为这种工作是在容易不过的，这次自己亲历了这份工作才知道其实并不那么容易。

每天早上七点开始上班到下午五点下班，第一天刚上班便跟工作人员学习如何摆放蔬菜，—点超市开始营业，购物者开始陆陆续续的进入超市，我和同事在蔬菜区为购物者服务，要站在自己负责的区域看管自己所要负责的蔬菜，刚开始还对于这份工作感觉很新奇，自己终于有一天也成为了一个超市的服务员。在工作时间要一直站在自己的区域内，还要不断将购物者买走的蔬菜补齐，在购物者挑选完蔬菜后再将蔬菜重新摆放成原有的样子，两天下来我对这份工作已经没有了原有的新奇取而代之的是一种厌倦，厌倦这种只为人服务的工作、厌倦格式化的工作。第三天可以说我是带着情绪在工作，年长的同事看到我的表现告诉我要去适应社会，而不是抱怨，想了想他的话感觉到自己的做法的错误。后来我每天都会很认真的工作，将自己负责的蔬菜摆放好，方便了购物者的购物需求。这次的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟了很多东西，甚至这些东西将让我终身受用。工作的时候要学会全力以付，不要太计较自己付出多少，尽量做到多做事，做有用的事情。自己努力的工作，旁人也会看到。

不管做什么事情，就算是一件小事，也要认真仔细，绝不能敷衍了事。可能不起眼的小事是很重要的，所谓细节决定成败。人与人之间在智力和体力上的差异并不是想象中的那么大，很多小事，一个人能做，另外一个人也能做，只是做出来的效果不一样，往往是一些细节上的工夫，决定着事情完成的质量。

社会实践能让走出校园的我们，更好的接触社会，了解社会，加入到社会中。它有助于我们学生更新观念，吸收新的思想和知识。同时，社会实践中有很多我们在学校里无法学习到的东西，与人沟通交流的能力和表达能力。社会实践能够加深我们与社会各阶层人的感情，拉近了与社会的距离，也开拓的视野，增长了才干，能更好明确自己的奋斗目标。希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。

因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。而且在中国的经济飞速发展，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。这几天的工作我要看管我的责任区、帮助他人推上货车、要观察顾客对每类蔬菜的购买量。这些都是在学校里无法感受到的，而且很多时候，我不时要做一些工作以外的事情，有时要做一些清洁的工作，在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不一定有人会告诉你这些，你必须自觉地去做，而且要尽自已的努力做到最好，一件工作的效率就会得到别人不同的评价。在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自已的能力！记得老师曾经说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归保持着学生的身份。而走进社会，接触各种各样的顾客、同事、上司等等，关系复杂，但我得去面对我从未面对过的一切。

暑假的实践很快的就过去了，我也很好的完成了我的工作，我第一次的走上了社会、认识了社会、了解了社会。

超市收银社会实践报告

超市打工寒假社会实践报告

寒假超市社会实践报告模板

暑假社会实践报告范文

暑假招生社会实践报告

寒假超市收银员社会实践报告

超市打工的暑期社会实践报告

**超市暑假实践报告篇十三**

实在，不管从事甚么行业，就职于那个公司，最基础的都相同。在这里，我学到的一些业务以外的知识将使我收获颇丰，对以后的工作大有裨益。在一个办公室里工作，工作环境很重要，这就要求尽力营建\*\*\*的氛围，学会沟通、交换，这确切是一门学问。其次，工作中要勤劳一些，特别是作为后生，要多做一些事情，诸如打扫卫生、打水等杂务。既养成好习惯，也赢得了他人的好评，这让我想起一句俗语“吃亏是福”。我们一直夸大活到老、学到老，经过这段时间的实习，我发现自己需要学习的东西确切太多了，刚进公司我就提示自己，要利用好这个机会多学习学习，不懂就要问。实在，好问多问其实不丢人，相反不懂装懂才是真傻，固然，问题目也其实不是甚么都问，一些能自己解决的最好还是靠自己，还有一点就是很重要的题目要记下来，不要下次碰到再反复问，那不是好问而是不专心学习。总之，在社会、在公司不要把自己太“当回事”，要低调做人、高调做事。只有俯下身子、贴身实际，才能看得更清、学得更多、做得更好。由于每个人都有值得学习的地方，每方面都值得学习，更何况涉世未深的我们。以后的工作、生活，光凭书本上的知识是万万不够的，生活处处皆学问，专心工作、专心生活，才能做得更好。

还有一点就是对待工作、生活要有豪情，做外贸可能还好些，工作有时就是枯燥无味，并且这类情绪很轻易感染。实在关键还是在于心态，改变不了工作环境，可以改善自己心情。努力为自己的生活增加点乐趣，所以，工作之余听听音乐、散漫步也是有道理的。

这次社会实践的体会就先写这么多，相信：专心做事才能把事情做好。“输进”越多，“输出”的才更有份量!

这是我大学的第一个假期，大二的暑假，记录下我的第一次打工经历。

在那一段的时间里，我们的工作是跟一个包工队进行长平高速上的稍尾作业。具体呢，就是高速公路已经在一年前修好了，在路基陡的地方，为防水土流失，造成坍塌，修一些护壁;为了路上水流畅通，修建、整修一些急流槽一些琐碎的工作。

那接下来就从一开始写起

和哥哥来到壶关，晚上七八点钟，一位项目部叔叔开工具车拉上铺盖，送来到了这里，我们的根据地壶关县秦庄村边上的一串院落。在工头的招呼下，我们独立住了一个房间，铺好被褥，收拾了一下，入睡。

这件事情，让我明白的很深，除了朋友，家人亲戚以外，没有人会同情你什么，即使是年岁大一点的，他们的孩子与你相差不大。还有就是，即使自己的脾气不好，也一定要一忍再忍，俗话说忍一步风平浪静，退一步会阔天空这个原则要保持。

有时天下雨了，不能上工了，喝个小啤酒啊，去旁边的县城里开个小差啊，等等。但是我们不会大手大脚，那些日子里的劳动，让我真正的体会到了钱的难挣，当然，以前也知道这些道理，可没有付诸于行动。人就是这样，有些道理也都懂，当你切实的经历了，体会到了，深入人心了，才真的是明白了，行为也会有所改变。

有时呢，去打打台球。在这里透漏一下吧，那段时间里，我们一直在一家台球馆打球，因为我对台球妹有了一点好感，她是老板的女儿，帮着摆球，去那儿玩就是想多看看她。我没有和她说过话，不知道他的名字，是在和哥闲聊的时候给他起了这个称呼。她没有多么多么漂亮，就是怎么说呢，挺朴素的穿着，但是越看越耐看，莫名的喜欢，和哥哥闲聊时就说这女的适合当媳妇啊，平时就这样笑说。的确是。可我不敢和她说话，我就是这样一见了喜欢的女生就看也不敢看，一看就脸红。哥时常说替我说去吧，但总是被我拉回来，不过呢她妈妈在旁边也不能去，有一个偶然的机会哥问了一下她在哪儿上学，学的是什么，几本。从她的回答中我推算出了一定是我们学校后面的学校。这个是肯定的。哥笑说真是有缘啊，上学后去找吧，可是上学后呢，虽然一街之隔，还是没有行动。哥后来打电话问我找了没有。我说没有，嘲了我一顿。没办法，就是这臭德性，有缘有份没有胆也是没有用。我活该，我光棍。

以上就是的打工经历感想，感触颇深。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**超市暑假实践报告篇十四**

第一次初来报道

第一次到他家探究，他正在书房里生闷气，因为他开始不同意请家教。他，叫\_\_，头发剪得短短的，羞涩滴滴，明亮的单眼皮眼睛水汪汪的，似乎想看尽世上所有有趣的东西；之前把所有保姆家教都气跑的正是那张开口不饶人的尖尖小嘴，嘴里还嚼着木糖醇呢；那张稚气的娃娃脸上总是挂着一丝不屑的神情。叔叔不在家里，阿姨管不了他了，进他家，阿姨热情的招待了我，与我在客厅里诚恳的交谈了很久。在交谈中，我了解到以下情况：\_\_有厌学情绪，由于英语的不好，带给了他无比的打击，感觉自己很羞愧，不与人交流，特别内向，话不多。同时我可以感受到父母心中那种望子成龙，恨铁不成钢的急切心情，父母对子女的那种期望是炙热的，无私的。她看得很远，看到了子女的未来；他们做的很无私，甚至会由于子女的不才而深深自责。我被父母对子女的这种情已深深打动，同时感到肩上的担子很重。他，对于没有任何家教经验的我来说，毕竟是一个挑战。他的父母与我交谈完后就去上班了，留下个“小魔怪”给我。正当我想敲他门的时候，他拒绝开门，抛下一句“就是不要”！我无可奈何。就这样，我呆呆的在门外，他在房内，第一天就过了！

第二次嘴“开”了

刚开始几天，去家教晚回来后，我都几乎要“吐血”！真的是从来没见过如此怪癖的小孩。首先，他写字喜欢趴着写，叫他坐端正，他不说话，貌似我没说话一样；写作业时，就很认真写，我与他说话，他似乎觉得我不存在，接着又要拿下一本书了；呆呆看一下窗外，嚼嚼木糖醇，一片宁静，我一个人说话。我开始意识到：现在的首要任务不是讲课，而是把他的嘴打开。我便哄他说：“你要是乖乖听我讲，我就每上一节课后陪你玩个新游戏，”我扫描了他的房里，发现了一副乒乓球板，就知道他喜欢玩这个，“我喜欢打乒乓球，你呢？”这招真见效，终于开口说话了。小孩子毕竟还是喜欢有人陪着一起玩的。接着乖乖地听了我一堂思想教育课，给他阐明了学生的职责和学习的目的。他似乎懂得了什么，不时的点头表示同意。

第三次“内向“渐渐驯服

此后，我给他上的是英语课，其他的带过一下。我按照他的情况给他上布置好课程，他也慢慢有所改变。越发现他好可爱，还戴着红领巾，看起来是个忠实的爱国者，嘿嘿。我便慢慢培养他那颗上进心，让他得认真学习才能获得奖赏，一步一步向更高的目标发展。他很聪明，题目一点就明，我是个文科生，貌似有些数学题目我还不会诶。很快便把它的暑假作业完成了。我也遵循我的诺言，他每上完一堂课就像一个新游戏陪他玩，他也高高兴兴的愿意听我的话，我为之感到欣喜万分。

第四次分别的日子

转眼快要开学了，我也结束了家教生活。\_\_的学习态度比以前端正了许多，学习也知道使劲了，以前的疑难问题基本得到了解决。这就是我家教的成果。他的父母跟感激我这段时间对他的帮助，要我不定期的给他带电话来督促他。我会坚持这样做下去。小家伙似乎不舍得我，手一直拉着我，我走的时候还送我一盒木糖醇，真是可爱的小家伙。

结局家教感想

家教生活，苦中有甜，喜忧参半。由于每天上午要去做家教，这就迫使我改掉了假期睡懒觉的习惯。开始的几天，我都是在睡梦中起床，提着昏沉的脑袋去洗漱。那种转变的滋味真不好受！后来也就慢慢习惯了。家教让我重新拾回童年的心理，我知道了必须将心比心。也许你感觉这个问题很简单，但是你是以你的水平感觉的。你无法体会一个孩子的想法，一定要知道他会什么，不会什么，对什么感兴趣，或是不喜欢什么，有针对性才能见效。就不如说学英语单词，“listen\"教了他很多遍，他仍然不会，这时候你不要急，慢慢的一点一点影响他，告诉他是怎么发出来的，或是举个现实生活例子，谐音什么的。最后他懂了，会了。家教生活让我更加有耐心的做每件事，也让我想起了很多东西，有很多感触。我认为，城市与农村是两个截然不同的世界。生长在这两个世界的人们，在某些方面会有不同的表现。农村的孩子都要到地离去帮父母干些粗重的农活儿，他们能够体会到劳动的艰辛，深刻懂得幸福生活的来之不易。因此，他们不会懒惰。相反，会更加勤劳的工作和学习，为的是能够过上更加幸福的生活。然而，城市家庭一般生活很优裕，孩子生长在如此的环境里，个别甚至不会去吃苦。上学放学有人接送，提出的种种要求都会得到满足，甚至连自己的房间都会有人整理打扫。生活如此安逸，就很容易养成懒惰的习惯。因此，从小培养孩子的吃苦能了很有必要。

**超市暑假实践报告篇十五**

首先，通过同学的介绍我进入到这家超市，经过人事部门经理的面试后，录用我为暑期工。暑期实践过程，采取倒班制，每天工作八到十个小时，早晚班轮换制。由于我是新人，刚来超市的三天，我遇到了不少的困难，比如我不会用电子秤，不知道产品的价格，不清楚该如何向顾客推销介绍产品，一切对我而言都是陌生的，还好在同事们热情的帮助下我很快克服了这些困难，起初，我还不好意思主动向顾客推销，一次一次的尝试，不顾及太多所谓的面子，像对待朋友一样真诚的对待每一位顾客，就会自然很多，当然业绩也一步步攀升，同事的三天陪伴使我很快适应了工作。之后的工作也都还是比较顺利的。遇到有特殊要求的顾客，我也能尽可能满足他们的要求，时刻想着顾客就是上帝的宗旨。

其次，我发现与同事的相处以及与周边柜台促销员的相处也是我们工作的重要组成部分之一，人与人的相互适应、相互包容、相互理解促成我们良好的人际关系，使我们处在一个和谐的工作环境之中，工作质量自然就稳步上升。如此，不仅利于自己的工作利于他人的工作，更重要的是也有利于店长和顾客，营业额升高，顾客满意度上升。和谐的工作环境要靠我们自己去营造，现在到处充满着竞争，似乎身边少了许多人情味，功利之心人人皆有，但我觉得二者并不完全矛盾，我们应当权衡利弊适度改变一下心态，从而从容的面对当今的就业、从业形势。

另外，我还是觉得这次实践的时间有限，对于工作还存在很多疑问，例如：顾客的消费心理。我觉得这是很深奥的东西，不是简单的课本知识可以解释的`。顾客总是喜欢物美价廉的东西，晚间的促销有时可以达到一天营业额的三分之一，如何迎合顾客的消费心理，这必须是我们不断实践不断摸索的，通过丰富的经验，不断总结的。也应给算是一种学问了。更多的东西我还不能体味到，明年暑期我还会继续我的实践旅程。从这次暑期实践结束我就要开始计划以后的生活乃至今后的就业规划，进而更好的丰富自我。提高自身素质，做社会需要的有用之人!

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn