

最新大学生社会实践报告超市 大学生暑假超市实践报告(通用10篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

大学生社会实践报告超市篇一

大学生暑假超市实践报告 1 前言 万事开头难，什么事都要有尝试，都要有开始，都要有经过，都要有失败。在经历了在超市的工作之后，明白了很多事情开起来简单，但实际上与我们的想象是有很大的差距的。一个小小的超市的经营也不容忽视，不但要有细心，还要有策略，谋划。总之，任何事情都要考虑周全。

一、实习目的 尝试经商的滋味，增加自己的阅历，因本人是文科生，需要有更多的体验，更多的经历。毕竟身在学校，接触社会的机会很少，趁着寒假有这样一个节日，好好大干一场。

中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更为重要的是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。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

由于家庭经济的原因，我不能像大多数同学一样，暑假可以好好在家玩玩、休息休息。我必须为我下学期的生活费考虑。我从高中毕业那年的暑假开始就在超市里打工了。由于我的表现还不错，老板比较喜欢我，所以这个暑假答应我在他的超市打工是理所当然的了。还没有放假，我就打电话到超市

了，问老板是否愿意让我在他们超市工作，老板满口答应，非常希望我来工作。我当然非常高兴啦！

闲话少叙，言归正传。那年我还没有到超市上班之前，我有一个长辈就跟我讲：上班要多做事，少说话！话虽简单，但真正做起来就不简单了。俗话说：做坏人简单，做好人难啊！只要做一件坏事，在别人的眼里，这个人就是坏人！要想在别人眼里改变形象的话，就要做无数的好事，但还不一定能改变。

要在众多同事、干部眼里一开始就流下一个好的映像可不是一件简单的事情啊！于是，我制定了以下几大要点：

把手机带在身上等等。所谓不可以串岗，就是不可以擅自离开自己的岗位。我们每个理货员都有自己的岗位——分属各个货架。比如，我是百货这边的，就不能随便跑到食品那边去，食品上的人就不能随便走到我们百货这边。食品那边比较大，还分三个部分：饮料和冷柜、饼干类、休闲食品。为什么不可以随便串岗呢？其实是这样的：我们乡下，顾客不像大城市的市民素质高，经常会有顾客偷东西的。如果我们随便离开自己的岗位，那么这边的货架就没有人看着，东西就很容易少掉！同样，“不可以闲谈”也类似这个原因，如国际歌理货员没事做的时候都在一起闲谈，那么就没人看着货物了，东西少了又是损失！还有，“不可以把手机带在身上”，这个规定看似严格，其实是有其中的原因的。以前超市的同事们上班互相发短信息，不认真上班，没人看着货物。所以，后来经理就规定了：不可以把手机带在身上！可以把手机带来上班，但要放在办公室。对于这个规定，大家还是很理解的，毕竟上班要有上班的样子的，超市的营收和自己的收入有很大的联系的。当然，还有很多的规定，比如：上班不可以抽烟、不可以坐下来等等。所有的规定我基本上都能自觉地遵守的。我认为，这些是最基本的，当然要遵守了。

候，一连几家供货商送货来，这时候就忙了，有很多货物卸

在收货处。仅有几个人在收货处是忙不过来的。既要验货又要把货装走。于是，他们就需要人来帮忙了。我是刚来的，当然不能呆在一边看了，为了表现好一点，我都是很主动地跑过去，把各个柜台的货物分开，并分别送到各个货架附近，再卸下来。如果是一般的货物倒是没什么，但有时候有的商家送的是饮料、酱油、食用油之类的货物就很重了。一箱都是好几瓶！很重的！我们超市进货都是几百箱饮料、几十箱油的，每卸一次都特别累！有时，睡觉到了早上，手膀都疼，还全身没劲！没办法，谁让我是新来的呢？所以，不管有多累的活，我都会很积极很主动地去帮忙。于是乎，我在同事眼里我是个积极的，在干部面前我也给他们留下了好的映像！

上我没事做，在混时间！毕竟是私企老板，不会养一些闲人的。老板雇佣你，是要你为他创造财富的，不是养你的。所以，我应该找些事情做一下：抹货架。货架一段时间不抹后，就会有一些灰尘，顾客看到有灰尘的产品，感觉上就像这件产品时间长了、旧的，自然就不会买了。这样不但给顾客留下了个坏映像，而且货物就卖不出去了。谁也不希望我们的东西卖不出去的。其实，抹货架还有个好处：可以坐下来！这个很好，在超市是不可以坐下的，谁能连续站那么长时间啊？所以，在没有什么顾客而且没有货补时，可以抹货架。正是有了以上几点要领，我在超市表现还是相当好的。

在超市里打工我还学到了很多的东西。现在，我们镇上的超市越开越多，大家为了吸引更多的顾客，自然价格战就打起来了。有时候，还能看到有别的超市的员工到我们这里来看价格。我们有时候也被经理安排到别的超市去看价格。对于做“间谍”，我还总结了一个经验：要装作是买东西的顾客，而且一定要像！一般超市是不会对真正的顾客有疑心的。最重要的是：不能用笔抄价格！有的超市的员工就在我们这里用笔抄价格！自然，被我们经理请到办公室喝茶是少不了的。

接联系的啊！

总的来说，在超市里打工是绝对有收获的。我提前进入了社会，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。更何况我暑假两个月还拿了一千多的薪水呢？虽然这一千块不算多少，但是算上学到的东西是不是很有值呢？总比天天在家看电视、上网好吧？

大学生暑假超市实践报告 2 实践过程

今天是我实践活动的第一天，也就是上班的第一天吧。负责人把我交给了人事部的李经理。李经理简单的给我介绍了超市内各方面的工作，总结起来大概分了 5 类：一类是关于货物的存取和搬运工作，一类是关于超市内清洁和物品分类及标价摆放的问题，一类是超市收银问题，一类是关于超市内保安问题，最后一类是关于超市内的秩序维持问题。因为是第一天来，他先让我熟悉下超市内的各方面环境以及各个环节的大概工作流程，好在心里有个底。我大概在经理部呆了多半天，听了经理的介绍后，对这里的工作有了大概的了解，并认识到，其中两类是适合我们女生的工作，今后的实践重点也就放在了这两个方面，当然其它方面也会简单的涉及一点，用来全面的完成我的实践活动。随后的一天时间里，我在超市的各个岗位都流动了一遍，做到了初步的熟悉，我知道接下来的将会是几天忙碌的实践活动了。

超市的上班时间是 8 点整，我早上起来收拾好后就来到

了超市内，经理在昨天就交代我今后几天的实践内容就是在超市正式员工的帮助下进行其中一类的工作就是关于对超市内物品的摆放以及标价问题。这是一项看似简单实际操作起来却又十分繁琐的事情。

超市秩序的工作，当带上那个袖标的时候，感觉还真有一种沉甸甸的责任感，过年了人流特别的多，我们主要进行了人员的疏散和引导，以维持超市内正常活动秩序。

前面的工作大概持续了一周多，在接下来的几天，经理把我安排到了收银台，让我在一位姐姐的指导下进行收银结账的

工作。这是另一个适合女生的工作类别，是特别需要细心才能够胜任的工作。不用说，这是超市内最简单最繁琐却又最重要的工作。这个工作不仅要为顾客保持着几乎机械式的微笑，还要求反映迅速而不出错，在实际工作的时候，我心里是十分的紧张，连手心都捏着一把汗。这个工作是在反复的对账与收账重复的，如果没有耐心，是不能顺利的完成这项工作的。此外做这个工作还要在之前的工作的基础上才能做，因为你要了解一下物品的大概价位，才能对特别的顾客的一些突发事故做出相应的反应来。总之，这个工作我一直做到我实践 2 周结束，感觉每天都提心吊胆的，生怕收账时会出什么问题，还好，我坚持到了最后，并且我的工作得到了李经理的肯定，自己的付出总算也没有白费。

实践体会这就是我的第一次社会实践，它引导我走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会。这次社会实践活动让我更新了观念，吸收了新的思想与知识。让我明白社会才是学习和教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我的人生价值得到了体现，在那片广阔的天地里，我的劳动，我的付出得到了让我兴奋的回报。

而且在这个过程中，我也深深认识到了作为一个从事超市工作者的辛苦，做工作没有简单与难之分，只要有付出，就一定能都得到回报的。

总结在这为期 14 天的实践活动中，使我充分认识到，没有任何一项工作是轻松的，虽然是这种从事超市工作的人，他们的辛苦不仅仅身体上的，因为我深深的感觉到，要关于做好自己手头的工作，履行好自己的职责，是件多么不容易的事：我们必须要有很好的耐心和毅力，并且要足够的细心才能够很好的完成这项看似简单的工作。

经过此次实践，我丰富了自身的社会经验，同时也看到了自己身上所欠缺的耐心和细心，我今后一定多参加社会实践活动，从各个方面来提高自己的能力。

在最后，我要感谢给我实践活动机会的超市负责人以及在实践过程中给我指导和帮助的各位姐姐们，谢谢你们！

论服务社会之超市实践活动每个人都是社会的一份子，每个人都在努力做好自己的工作来服务这个社会。我们所要做的就是不断完善自己，不断提高自己，以贡献给社会自己更大的力量，来体现自己的人生价值，而实践活动，就是我们学生服务社会的一种方式，是锻炼我们实践能力的一个机会。

我们终究要投入到社会中去的，并在社会中以自己独特的方式来为这个社会服务。我认为，社会实践活动就是为服务社会打下的一个结实的基础，使我们掌握了一些经验，让我们在实践中得出真知，同时，这也是我们作为学生来接触社会的一种方法和经验，以便将来我们能够适应各种复杂的社会环境。由此可见，实践活动就是服务社会的一种体现和实践活动的必要性。在寒假到来之时，本着服务社会，认识社会和完善自我的想法，我选择了去超市实践，来完成自己的寒假目标。

超市，是一个便利人民生活的一个综合性的商场，它的存在极大的方便了人民的生活，也是人民生活水平逐步提高的一个体现。超市内物品齐全，种类繁多，由于它的地理位置相对不错，解决了人民实际生活中的很多问题，比如说出行难，买菜难等等，可以说，超市的出现，不仅仅是一个市场，更是一种文化，一种象征，象征着这个地方的经济和人民生活水平的高低。我认为，去超市实践，是关注社会，体验民生的最好的办法，也可以让我们更好的接触社会，适应社会，也是为人民服务的一种体现，也能为和谐社会的发展，贡献自己的一点微不足道的力量。同时选超市内的实践活动，我还可以关注下今年的物价，由于今天的经济波动，物价一直上涨，我想通过在超市工作，可以了解下这方面对于人民生活的影响。作为一个大学生，我有必要认识这些，以为将来更好的服务社会打基础。

同时选在超市进行实践活动，一方面可以避免过早接触复杂的人际关系（自己还是学生，接触社会是一个渐进的过程），另一方面也可以检查下自己的工作实践能力，也是尽到了自己服务社会的目标。

在超市的实践活动，包括了实践前期工作、实践过程和实践体会一共三部分内容，每一部分都是和服务社会息息相关的。前期工作是对实践内容的初步了解，实践过程是对服务社会的根本认识和行动，而实践体会则是对于服务社会的思考和反映。而在实践过程当中，我作为一个参加到其中的人，所感受到的是作为一个超市工作者，自己身上的那种社会责任和工作义务。这里没有钩心斗角，有点只是微笑和温暖。作为社会的一份子，一个好的超市工作者是必要的，正是由于他们的渺小，才铸就了城市的辉煌。能够完成这次实践活动，为服务这个社会贡献自己的力量，我觉得非常有意义。

服务社会的多少，不在于你的岗位的好坏，而在于你的内心是否强大，决心和耐心很重要。超市的实践活动，同样可以尽最大的努力来回报社会，服务社会。坚持下来的人，才伟大。

做好我们每一分子，来服务社会使其更美好。

大学生暑假超市实践报告 3 超市导购是一种很好的工作体验，通过人与人的沟通，可以提高我们的知识和阅历，丰富我们的社会经验。我的超市导购工作主要是超市导购电器。

一天基本工作安排：

超市导购前的短暂培训，了解电器的，名称、性能、型号、价格行情等方面的知识，面对顾客时的语言组织，仪容仪表等。接下来就是正式的工作。每天早上 8：30 开始上班，到达指定地点后做好准备工作，摆好宣传资料，礼品赠品，然后调整好心态迎接顾客。每天工作 7 个小时，在下午工作完

后还有个必须的程序——这一天的工作总结。经理、主管及超市导购员一起讨论一天超市导购工作中的战果及存在的问题。

超市导购过程中的体会及感触：

通过自己的努力和智慧把厂商的产品推销给消费者，这是我最大的快乐，对于一个超市导购员来说，超市导购产品的同时也是在向别人推销自己，用自己的言语、形态让他人了解自己。因此对于一个优秀的超市导购员来说必须具备以下素质：

点，能使顾客明明白白的消费。

二、要有良好的语言表达能力及与陌生人交流的能力 超市导购是导购员跟顾客以产品为媒介的一种陌生的交流，所以语言表达必须合理得当，说话要有条理，让他人感觉到你的亲和力和力。利用掌握的知识和层次清醒的说明，把产品介绍给顾客。同时要用自己的魅力吸引顾客，让他们通过自己来了解产品。另外在面对具体问题时应保持良好的心态，不能自乱手脚、语无伦次。

三、要有良好的心理素质及受挫折的心态 超市导购每天会面对社会上的形形色色的人，由于每个人的道德修养及素质的不同，会使工作中遇到很多问题。比如有的顾客会用各种方式刁难你，此时你必须保持良好的心态，不能跟顾客发生不愉快的事。有时候一天的辛苦换来的收获却不大，这时候我们不应气馁，要学会自我调节、自我鼓励，及时的自我总结，自我提高。

四、要有吃苦耐劳的精神，坚持不懈。

超市导购是一种比较枯燥的工作，每天站着用一个笑脸面对不同的顾客，这需要我们坚持，要让自己在“烈烈炎日”下

磨练。

本次社会实践总结：

一、不管做什么事，态度决定一切。

做服务工作，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，待客热情周到，尽可能满足顾客的要求。只要你有一个服务于他人的态度，你就会得到他人的肯定及帮助，用自己的热情去换取他人的舒心。

二、明确目标，合理的设计规划自己。

我们现在要根据自己的实际情况合理的为自己规划，找到自己的发展道路。要通过社会实践，切身了解自己的专业，而不是一味的抱怨。要循序渐进的提高自己的能力，锻炼自己，让自己成为社会优秀的人才，为社会服务。

短暂的超市导购工作让我在劳累中得到快乐，在汗水中得到磨练，我觉得自己的个人能力有了一定的提高，达到了自己预定的目标，残酷的社会就业压力让我不再感到恐惧，我想，只要我们有能力有信心我们一定会创造一个属于自己的生活乐园。

大学生暑假超市实践报告 4 在期盼中□xx年的暑假又到了，想想自己将如何面对漫长暑假，一时茫然。

毕竟身在学校，接触社会的机会很少，所以要让自己面对的各种各样的人，增加自己的阅历，因为在以后的学习工作中，需要有的体验，的经历。我要看看我能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的双手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体会社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增

长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更为重要的是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。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

1. 不久，我在一家超市找到一份导购的工作，因为我的想法是先从小事做起，第一天领导给我安排的工作是熟悉自己所在的货品专柜的货物的种类，价格，和以后工作中应该做的工作，货物的摆放报单等问题。

2. 严格遵守商场的规矩。俗话说：国有国法，家有家规。自然，作为一个单位也有相应的规定了。

3. 做事勤快，不能偷懒，不仅要做好本职工作，还要保持超市的卫生。

4. 对待客人要面带笑容，耐心服务。

5. 要与同事和睦相处。

同事还是很友好的，也许是由于我的工作时间短，对他们没有竞争吧！

万事开头难，什么事都要有尝试，不然永远都不知道自己的不足在哪里，自己也不会很快成长起来。在经历了这次的工作之后，明白了“很多事情看起来简单，但实际上与我们的想象是有很大的差距的”。一个小小的商场的经营也不容忽视，不但要有细心，还要有策略，谋划。总之，任何事情都要考虑周全。

如果你真的想要成长，那就要把自己投入到社会的大熔炉中去，只有不断的磨练才能让自己变成一把好“剑”，锋利无比，成长是要一个过程的，学校教会了我们知识和做人的道理，而社会就是一个考场，考考你学的怎么样，在社会的大

环境中所学到的东西可以让我终身受用。我会不断实践，在实践中锻炼，在实践中得真知。在今后的学习生活中会更加努力，端正思想，明确方向，在不断完善中求发展。

大学生暑假超市实践报告 5 风声雨声读书声，声声入耳；家事国事天下事，事事关心。年少轻狂的我们，有着意气风发的激情，有着指点江山的锐气。年少就要经不住暴风雨的洗礼，轻狂就能忍得住大社会的磨练。在暑假来临之即，我决定走出校园，踏上社会，为社会，为学校，为自己书写了一份满意的答卷。

大学的第一个暑假就这么匆匆地过去了。我在这期间体会了很多，感受也很深。我家在农村，父母是纯朴的农民，家境一般。父母开始皆反对我出外打工，怕出现意外事故。因此，我用了一星期的时间说服他们，而且再三保证每天打电话，他们才答应了。于是，我开始了我的第一次打工之旅。

首先，我想明确的是打工并不是为了赚钱，而是希望在社会实践中锻炼自己，充实自己。有了这样的认识，我和我的一位同学开始去县城找工作。工作真的很难找，尤其是像我们这样的短工。一般刚开始什么都不懂，逐渐明白需要一些时间，彻底知道后也就该离开了。我们最多就干一个月。在找了一天，濒临绝望时，我和同学终于在一家超市找到了工作——当售货员。

刚开始，我们对商品的价格知之甚少，通过几天的熟悉，对商品价格已有所了解。也许很多人都在超市里干过各种各样的工作，可是每个人都有自己不同于别人的体会。我这次在超市打工的时间也不是太长，赚的钱也不是太多，可是这毕竟是我人生中的第一次。很不容易，给我留下的感觉也是长这么大以来从未体验过的滋味。

错，那是我从来没有体会过的。

一个月的社会实践,一晃而过,却让我从中领悟到了很多的东西,比如必须在工作中不断学习不断积累,同时搞好和同事之间的关系,而这些东西将让我终生受用.而对于大学生而已,敢于接受挑战是一种最基本的素质。虽然一个多月的实践活动让我觉得很累很辛苦,但我从中锻炼了自己,这些是我在大学课本上不能学来的。它让我明白什么是工作,让我懂得了要将理论与行动结合在一起,让我知道了自己是否拥有好的交流技能和理解沟通能力。而交流和理解将会是任何工作的基础,好的沟通将会事半功倍。”纸上得来终觉浅,绝知此事要躬行。

但是也会有一段小插曲。记得有一次,快下班的时候我和同事看着没有多少顾客,也没有缺货什么的,我们就做一块聊起天来了。很不幸,被老板看到了。结果,他把我们叫到训了一顿。呵呵,当然这样的事情就发生了这一次。以后就再也没有这样的事发生了,因为我们都接受这个教训了!即使在超市里站着没有什么事做,也不能像在家里似的,随便找个地方就谈东论西的。在超市里要维护自己的形象,更要维护自己所服务的超市、公司的形象。即使做到了这些也算不上是一个优秀的服务员,更多的还有下边的体会。

一个月的时间,虽然不长,但也了解到了很多关于社会关于自己的问题:

1. 听从安排,安排的事情不要问为什么.
2. 认真做自己该做的事,不管什么时候,不要泄气.
3. 不管自己的工作能力如何,一定要积极,向上,努力.做不了最优秀的员工,但必须做到是最努力的.
4. 人的可变性是很强的,改变一种说话方式,客户或许就会做出与原来相反的的决定,所以不要急于放弃客户.
5. 客户的培养是需要时间的,不要急于求成,可能会适得其反.
6. 了解客户的需要是最重要的.
7. 保持微笑,准备好问题,认真聆听,然后分析问题,引入产品,解决问题。 . 不论什么人,什么学历,从事什么工作,好好的表现,展示自己的能力,不要错过好的机遇.没有一件事情是轻轻松松的,但每一件事都是让人成长的,经历一段过程,喜悦或是艰辛,尽管经历的方式不尽相同,但它

的结果是相同的。我们都会因涉事而成长. 其实工作中不一定有太多地方用到专业知识, 更多的是我们要耐心, 细心一步一个脚印, 脚踏实地的去工作。只有基本工作做的够好, 才能赢得上级和同事的信赖, 才有机会展示更多的才华。单凭专业知识不可能在工作上高枕无忧, 更多的是在做一些很小的事情, 而判断一个人的工作能力怎样恰恰是从些事情上看出来的, 正可谓: 一屋不扫何以扫天下? 现实, 就是这样. 以上就是我这些日子来的体会, 我的不足之处希望老师给予纠正和指导, 谢谢!. 社会实践使我找到了理论与实践的最佳结合点。“艰辛知人生, 实践长才干”. 尤其是我们学生, 只重视理论学习, 忽视实践环节, 往往在实际工作岗位上发挥的不很理想。通过实践所学的专业理论知识得到巩固和提高. 就是紧密结合自身专业特色, 在实践中检验自己的知识和水平。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, 进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。

社会才是学习和受教育的大课堂, 在那片广阔的天地里, 我们的人生价值得到了体现, 通过社会实践, 让我们大学生提前了解社会, 为将来真正走上社会提供宝贵的经验和阅历, 也为将来从事任何工作打下良好的基础。大学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。

大学生除了学习书本知识, 还要进行社会实践. 因为很多大学生都清醒的知道“两耳不闻窗外事, 一心只读圣贤书”的人不是现代所需的人才。大学生人在实践中培养独立思考, 独立工作, 独立就解决问题的能力。所以我觉得在校大学生要借机培养自己的实践和创业能力。同时在实践中帮助别人。

知识的积累也是非常重要的。知识犹如人的血液。人缺少了血液, 身体就会衰弱, 人缺少了知识, 头脑就要枯竭。这次接触的实践活动, 对我来说很陌生, 要想把工作做好, 就必

须了解各方面的知识，有深入的了解，才能更好地应用于工作中。这次亲身体验让我有了深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。在今后我要参加更多的社会实践，磨练自己的同时让自己认识的更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面。

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。”这次亲身体验让我有了深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。在今后我要参加更多的社会实践，磨练自己的同时让自己认识的更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面。

最后，我要感谢我最爱的爸爸妈妈，谢谢他们的理解和支持，还有尊敬老师和超市的老板，谢谢他们提供这样的机会。

大学生暑假超市实践报告 6 万事开头难，什么事都要有尝试，都要有开始，都要有经过，都要有失败。在经历了在超市的工作之后，明白了很多事情开起来简单，但实际上与我们的想象是有很大的差距的。一个小小的超市的经营也不容忽视，不但要有细心，还要有策略，谋划。总之，任何事情都要考虑周全。

一、实习目的。

尝试经商的滋味，增加自己的阅历，因本人是文科生，需要更多的体验，更多的经历。毕竟身在学校，接触社会的机会很少，趁着暑假有这样一个节日，好好大干一场。

二、实习时间。

20xx 年 xx 月 xx 日。

三、实习单位和部门。

超市及私人餐馆 四、实习内容。

炎炎烈日当头，正是因为有这样的环境，正激起了我要在暑假参加社会实践的决心。我要看看我能否在恶劣的环境中依靠自己的双手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更为重要的是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。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

我不想像以前一样暑假就只知道在家玩，我想通过这次机会锻炼一下自己。其实我从去年暑假开始就在超市里打工了。由于我的表现还不错，老板比较喜欢我，所以这个暑假答应我在他的超市打工是理所当然的了。还没有放假，我就打电话到超市了，问老板是否愿意让我在他们超市工作，老板满口答应，非常希望我来工作。我当然非常高兴啦！

那年我还没有到超市上班之前，我有一个长辈就跟我说：上班要多做事，少说话！话虽简单，但真正做起来就不简单了。俗话说：做坏人简单，做好人难啊！只要做一件坏事，在别人的眼里，这个人就是坏人！要想在别人眼里改变形象的话，就要做无数的好事，但还不一定能改变。要在众多同事、干部眼里一开始就留下一个好的印象可不是一件简单的事情啊！于是，我总结了以下几大要点：

1、我决不破坏超市的规矩。

俗话说：国有国法，家有家规。自然，作为一个单位也有相应的规定了。我们超市制定了很多的规定，比如：不可以串岗、不可以闲谈、不可以把手机带在身上等等。

把手机带在身上”，这个规定看似严格，其实是有其中的原因的。以前超市的同事们上班互相发短信息，不认真上班，没人看着货物。

所以，后来经理就规定了：不可以把手机带在身上！可以把手机带来上班，但要放在办公室。对于这个规定，大家还是很理解的，毕竟上班要有上班的样子的，超市的营收和自己的收入有很大的联系的。当然，还有很多的规定，比如：上班不可以抽烟、不可以坐下来等等。所有的规定我基本上都能自觉地遵守的。我认为，这些是最基本的，当然要遵守了。

2、不管是谁，随喊随到。

几百箱饮料、几十箱油的，每卸一次都特别累！有时，睡觉到了早上，手，肩膀都疼，还全身没劲！没办法，谁让我是新来的呢？所以，不管有多累的活，我都会很积极很主动地去帮忙。于是乎，我在同事眼里我是个积极的，在干部面前我也给他们留下了好的印象！

3、如果没有货要上的话要找点事情做。

所谓“上货”，是我们常说的，说通俗点，就是“补货”。货架上的货物被顾客买走了，货架不就空了吗？还卖不卖东西了？这不行，得从仓库把同样的产品拿来补到原来的位子上去。如果超市的顾客很多的话，不能只顾着补货，要看着点的。当然，不是每时每刻都有货上的。有时，货架上的货物都补齐了，不就是没有事做了吗？就站在一个地方看着货架发呆，还是来回来回闲逛？当然不是了！如果没有什么顾客，也没有货要补，在过道里走来走去，被经理看到是不怎么好的，感觉上我没事做，在混时间！毕竟是私企老板，不会养一些闲人的。

老板雇佣你，是要你为他创造财富的，不是养你的。所以，我应该找些事情做一下：擦货架。货架一段时间不擦后，就会有一些灰尘，顾客看到有灰尘的产品，感觉上就像这件产品时间长了、旧的，自然就不会买了。这样不但给顾客流下了个坏印象，而且货物就卖不出去了。谁也不希望我们的东西卖不出去的。其实，擦货架还有个好处：可以坐下来！

这个很好，在超市是不可以坐下的，谁能连续站那么长时间啊？所以，在没有什么顾客而且没有货补时，可以擦货架。正是有了以上几点要领，我在超市表现还是相当好的。

在超市里打工我还学到了很多的东西。现在，现在超市越开越多，大家为了吸引更多的顾客，自然价格战就打起来了。有时候，还能看到有别的超市的员工到我们这里来看价格。我们有时候也被经理安排到别的超市去看价格。对于做“间谍”，我还总结了一个经验：要装作是买东西的顾客，而且一定要像！一般超市是不会对真正的顾客有疑心的。最重要的是：不能用笔抄价格！有的超市的员工就在我们这里用笔抄价格！自然，被我们经理请到办公室喝茶是少不了的。话说回来，商家的恶性竞争对消费者来说是绝对有好处的，但是作为经营者，我们是不愿意看到的！价格低了，利润自然就少了，我们的工资、奖金可都是与这个利润有着直接联系的啊。

艰苦的找寻工作，很多的地方的招聘都要有工作经验的优先，一听说我没有经验就跟我说“这样吧，你回去等消息吧，如果需要的详，我会通知你的”。经过多次面试的失败，我总结了自己失败的原因。主要有两个方面的原因。一个方面是自己眼高手低，自己根本自身素质没有达到一定的水平，另一个方面是自己没有给自己一个很好的定位，没有找准自己的位置。

总结了以前的失败的教训，摆正好自己的位置，仅正是社会实践只要有工作，能供饭吃，任何苛作都干。于是我找到了一家餐饮酒楼。老板看我人高马大，还算机灵，就让我来做传菜员。第二天，我便开始了我暑期的又一个社会实践生活。刚开始的时候心理极不平衡。心想从小到大读了这么多的书，家里花了那么多的钱把我培养长大成人，可现在只能端盘子，再怎么着在学校里也是个学生会干部，多少也有点社会能力，心理多少有点失落再加上传菜部领班是个小学文化的，还对我指手画脚，确实心理上很不舒服。

也是在厨房，所以在传菜间里可以看到厨师管理的机会。厨房是厨师的战场，尤其是生意非常火的时候，那种场面真的就跟战场上打战一样，厨师的工具以及厨房的任何摆设和物品都是厨师的武器，锅、碗、瓢、盘也为威望工作编奏出一首首生活的乐谱。

墩子也叫切配，专门负责原材料的精加工，打盒负责将切好的原材料拿给灶上的师傅，并且做好装盘，菜品的装饰。蒸菜师傅负责使用蒸箱蒸菜，灶上师傅专门负责菜品的烹制，点心间的师傅专门负责面食点心的制作，凉菜间在另一间房里，负责冷菜的制作以及水果的制作，我们传菜间的工人很简单，只要反台上做好的菜将盘子边上多余的菜汁擦干净，需要配上味碟的将味碟配上就可以了，短短几日我就已经熟练地掌握了这项“技术”。

期打工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。现在的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手能力以及与他人的交际能力。

作为一名大学生，只要是自己所能承受的，就应该把握所有的机会，正确衡量自己，充分发挥所长，以便进入社会后可以尽快走上轨道。在这次暑期的工作中，我懂得了理论与实践相结合的重要性，获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大程度上的启发。这次的打工是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

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，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。

炎炎夏日，期待着考试完后我的暑期生活，我是一个很倔强和要强的孩子，再加之家境并不富裕的我选择了这个暑假跟同学一起去打工，所以早在考试前我就给家里打了电话说我暑假不在家要出去闯的那些话，我记得我当时好像对爸妈说暑假不去打工誓不罢休一样，也说了很多豪言壮志的话，刚刚开始家里人还在以我为荣，说我终于长大了，学会帮家里分担了，可是我刚刚考试完，爸爸突然打电话来说家里还有很多事要我做，爸爸居然说你要是出去我们绝对不会管你了，你的零花钱一分也没有，其实我知道那是他们故意那样说，只是不放心我出去打工，故意要让我留下来，所以我很郑重的跟他们说了我去打工的决心，由于爸妈扭不过我倔强的性格，没办法还是放我出去了，我当时心里很是高兴，想到终于可以去自己挣钱了，可以独立了！

回到我们那偏僻的房子，我们的手机都要没电了，可是我们就算充电也是开机充的，因为就怕职业介绍所的电话来的时候打我们电话打不通，我们也都知道如果职业介绍所的不给我们打电话我们找工作会很难的，所以这似乎是我们的最后希望，我们真的都很在乎，在接下来在家等消息的两天里，我们还在租的房子里自己做了稀饭，因为没有买那些调味品，所以做的很简单，可是我们心里都美滋滋的，也初尝了以前家里的每天对于我们来说最普通的，在家里习惯了衣来伸手，但是现在自己做起来其实真的不怎么样容易，就在我们吃完饭正在看书的时候，电话突然响了，我们马上过去看，职业介绍所告诉我们说现在有一家超市正在招暑假工，里面有收银跟营业这两个职业，让我们明天去试试看，我们听了都好兴奋，那个晚上我们都在讨论明天要穿什么，因为我们从家里离开的时候其实也没带多少衣服，而且带的衣服也不是很搭，突然间觉得原来自己以前穿的衣服很难看，但是还好我们两

个臭皮匠也顶个诸葛亮，最后协商出来，稍微凑出来我们两个能穿的出去的`正式一点的衣服，终于等到要去的时候了，刚开始的时候生怕同事不高兴我们，排挤我们新来的，所以我们都很勤快，好不容易，我们终于过了试用期，我们也终于可以松了口气，就这样，她做了收银员，我做了营业员，我们同在一家超市里工作，可是工作就是工作，也是不容许有一点马虎的，而且还是在这样一家大型超市里，记得有次我们出去发传单的时候，由于提前问过她们知道我们的行车路线会经过我的舅舅那里，而我舅舅那里一向都有好吃的，于是我们一路高兴的有说有笑，想要一会一起下车，然后顺便去舅舅那里吃好吃的，可是科长却故意要把我们两个隔开，把我们分在不同的组，让我们在不同的地方下车，这让我们很是舍不得，但是先下车的我却还是不死心，马上登上 qq□就这样我们还是一直联系着。

己去后区的时候都看到他卖力的提货，所以他的手上时常会戴着手套，说实话，刚开始我觉得他有病，因为大热天的嘛，然后也打听到原来我们科长的年龄也只比我大两岁，每次他让我拉排面我虽然很卖力，可是总是没有他拉的好，因为他的手好像就是一把尺子，可以把商品的角度都调好，以至于看起来真的很舒服。

时间就这样一天天的过，我们已经做了一个月了，由于在学校还有功课要补，所以我们就没有继续打工了，可是这短短的一个月我却学到了好多好多，因为这些都是课本上学不到的，那些人情事故，那些斤斤计较，那些水电费。

五、... 逻辑性非常强！

大学生暑假实践报告

大学生暑假实践报告范文

大学生暑假社会活动实践报告

高中超市暑假实践心得

大学生个人暑假实践报告x

大学生社会实践报告超市篇二

- (1) 提高自己的实践能力、交际能力、思考能力以及为了使自己的假期过得更有意义。
- (2) 通过亲身体会社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干。
- (3) 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。
- (4) 想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

(1) 概况

江苏时代九州超级购物中心由香港肇丰集团聚巨资于20____年8月在____市唯一的商业中心投资建立，公司礼聘了一批经验丰富的境外和国内管理人才，组成了一个专业的经营团队，全面运用现代化电脑操作系统及完整的营运作业规范来进行管理，卖场人性化的空间设计、新鲜实惠的商品组合、高品质的服务项目，满足了广大消费层次的购买。

时代超级购物中心采用总公司集中采购，确保商品的“本正源清”，以最低的成本获得高品质的商品，让顾客得到真正实惠。

(2) 发展情况

目前时代超市已有100余家门店，超级购物中心(大卖场)近30

家，主要分布江苏，____，山东，____、上海等地。时代在发展，“时代”九州超级购物中心也要顺应市场和顾客的需求而发展，做大做强。除经营食品、百货外，还不惜花大量人力物力进行市场调查分析、实施改造，瞄准目标客户群，对以日用消费品为主的综合型超市进行明确定位，引入品牌百货理念，实行差异化竞争。在布局上，时代超级购物中心将主通道扩大到6米，视线更通透，商品分类一目了然。超市经营也从以快速消费品为主向品牌百货延伸，在三楼百货新增增加芭比娃娃、阿迪达斯、欧莱雅等国际品牌，旁氏、玉兰油、采诗等时尚品牌也扩大面积。这些原先只能在高档百货商场见到的商品也能在超市买到。在食品方面，进口深海鱼、贝类海鲜、高档洋酒、进口食品专厅等都已引入。同时国内知名品牌集集小镇、肯德基也入住时代。满足了消费者“一站购齐”所需商品的综合型消费场所。

近几年来，时代每年均保持至少70%的年成长，市场占有率同步增大。

(1) 服务顾客，满足顾客要求，使顾客满意。

(2) 保持卖场的清洁、明亮、清楚、安全。

(3) 微笑示人、同事之间互帮互助

(4) 保证商品的齐全与品质。

(1) 时间和地点

这个暑假，我在____乐天玛特超市度过。从学校放假回来，还没歇住脚，第二天就马不停蹄的开始了我的暑假打工计划(妈妈早就在超市给我找了一份兼职)。具体时间是7月20号~8月20号，一星期早班，一星期下午班(早班7:30-3:30, 下午班是2:30-10:30)，如此交替着，风雨无阻。

(2) 实践内容

姚太太品牌食品的销售人员。有时帮助超市卸货，整理仓库。

(3) 专业知识与专业技能在实践过程中的应用

我所学的专业是英语专业。在销售过程中碰到老外的情况下明显比别人有利。

记得有一次看到超市某一货架前有位老外在询问商品情况，那个售货员明显有些招架不过来。我便上前微笑着与老外交谈起来，了解了一下他的需要，然后告知了那个售货员。如此轻松地运用自己的专业知识解决了一个问题，帮助了别人，我也倍感欣慰。

1、发现的问题

(1) 沟通交流问题，工作人员缺乏语言技巧，很难与老外进行沟通。

(2) 超市工作人员对超市的整体布局结构缺乏了解，导致不能为顾客正确地指路。

(3) 排队情况严重，队伍过长，人们往往会因此放弃购买。

(4) 不能保证每层都有卫生间。

(5) 服务缺乏人性化。有一例证：在超市买牙膏结账时，某一市民急着付款，收银员却坚持拆包验货，双方为此闹得很不愉快。虽然记者咨询律师得知，收银员此举并不违法，但不是人性化表现。

2. 、解决问题的建议

(1) 针对问题(1)(2)，超市应对员工进行相应的培训，如语言

技能培训，以保证超市正常的运行。

(2) 针对问题(3)(4)，超市应加强基础设施建设。增设收银台与卫生间。

(3) 针对问题(5)，建议超市采取更加人性化服务，坚定顾客至上的经营理念。

1、总结与体会

(1) 在我正式去超市上班的前一个晚上，妈妈对我说：“以后上班时要尽可能的多做事，少说话，处理好与同事、上级之间的关系。”话虽简单，但真正做起来就不简单了。由于我以前没干过超市的服务员，刚开始时也不能适应那里的很多规定。不过，在经历了几天的磨练之后，我就适应了那里的一切，很快熟悉了自己的工作环境。虽然一天下来，累的腰酸背痛，可心理感觉还蛮高兴的，因为我努力工作了一天，我的付出会有回报。

(2) 要严格遵守超市的规章制度。俗话说：不以规矩，不成方圆。就像一个国家要想治理的好，必须有一整套健全的规章和体制。自然，一个大型超市也不例外。

这里还有一个小插曲：记得有一次，我被隔壁柜台漂亮的首饰吸引，便忘记了自己的工作，跑到那个柜台前欣赏去了。那个柜台小姐看到我也是超市的工作人员，便很热情的跟我打招呼，而我也是个快热的人，不一会儿就跟人家混熟了。之后她就说：“喜欢哪一件啊，我拿出来给你试试。”我便不客气的挑了几件戴在身上，你别说，效果还真不错。可就在这时，一件穿绿色背心工作服的男人朝我们走来，我一看，心想：完了，因为那是我们科长(在这个超市，穿绿色工作服的是超市工作人员；而我们临时工嘛，穿的是红色工作服)。果真不出我所料，他把我和那位姐姐都叫到了办公室，把姐姐的科长也叫了过来，狠狠地训了我们一顿。呵呵，当然这

样的事情就发生了这一次。以后就再也没有这样的事发生了，因为我们都接受这个教训了！即使在超市里站着没有什么事做，也不能像在家里似的，随便溜达。在超市里要维护自己的形象，更要维护自己所服务的超市、公司的形象。

(3) 具有敬业精神，做事要积极，“没事也要找事做”。物品落上了灰尘，我们要及时抹掉。货架脏了，要及时擦干净。货架上缺货了，要及时从仓库运过来，摆放到指定的位置上。永远都不要等着领班的告诉我们货物太少了，要补货了，才想着去补货。等到他们告诉我们时就太晚了，我们的努力，我们的细心，我们的准备，我们的心血就都被他们的这么一句话给埋没了。所以，不要想着让别人告诉我们该干什么，我们要自己想着我们该干什么了！

(4) 态度要端正，具有认真细致的工作态度，脚踏实地地做好每一件小事，须知道：细节决定成败。

(5) 处理好人际关系，与上级、同事和谐相处。须知道：团结就是力量，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。

(6) 充分体会理解顾客消费心理，对顾客一视同仁。记得有一次逛街碰到这样的情景：一位穿的很华贵的夫人和一位穿着普通的妇女一起进入了某家高档服饰专卖店，结果是所有售货员都拥向那位贵妇人，为她介绍东介绍西的。而那位普通妇女则被冷落在一边。所有，作为一个服务人员，最忌讳把顾客划分成三、六、九等。

(7)树立正确的金钱观：对金钱要用之有数，用之有度。以前花钱时从不觉得累，但挣钱时就不一样了，由于在学校坐习惯了，突然站个8小时真得受不了，不过还好，后来都适应了！哎...其实以前听别人也说赚钱不容易，可是总没有自己去亲身的体会，而这次，自己通过切身的体会，真的是...是...三个字：不容易！所以真要珍惜自己学习的机会，珍惜父母的劳动成果，虽然我平时已经比较节俭了，可是还是有时候会头脑发热，乱花钱，以后真得不能再这样了，要理智消费！另外，虽然，觉得累，但也考验了我的意志力，特别是在实在站不住的情况下，我不停的告诉自己：要坚持一会，这是一个难得的锻炼的机会！有时候，人真得需要发挥主观能动性，每当我这么想的时候，我就会真得坚持下来！真得战胜自己，所以总有一种成就感！

2、自身不足之处及今后学习、锻炼的努力方向

(1)自身不足之处：缺乏较好的适应能力。从学生到职员的角色转变需要时间，但由于社会的高节奏，又不能花过多的时间。我花了好几天才真正转变过来。

今后努力方向：尽快改变自己的角色，转换好身份，态度要积极，工作才能出成效。

(2)自身不足之处：曾一度怀疑过自己的个人能力。总是考虑自己除了专业技能，还拥有什么呢？作为大学生，我们的优势何在？学历，文化修养，专业技能。

今后努力方向：努力提高自己的专业知识与技能，让自己没有借口怀疑，增强自信心。

(3)自身不足之处：拘泥于自身所谓的“素质”，认为大声喧哗就是缺乏素质的表现。而在现实生活中，我们所谓的素质又能否发挥作用呢？比如说在做促销的时候，有素质的柔声细语是毫无用处的；只有大声叫卖，才能吸引我们的顾客。

今后努力方向：认清时代、工作的要求，根据现实制定自身的“素质”，一边更有效地工作。

大学生社会实践报告超市篇三

这是wmgp第一次招收intern性质的实践生。这次实践一共有六个清华的学生，4个在深圳总部，2个在上海。每个人都被分在不同的部门，但是总体的实践安排大致实践报告相同，基本上都是在不同的部分轮换学习。但是我们每个人的实践时间都不相同，人事部在确定时间时考虑了每个人的不同情况而进行了安排，这也体现出沃尔玛作为零售服务业而具有的稀植和尊重。我的实践期一共七周，每天都有不同的学习任务。

wmgp前身是香港的一家外贸代理商，xx年底沃尔玛将之收购并搬迁到了深圳，xx年4月正式运作。他承担了联接海外沃尔玛商店的buyer（买手）和本土外supplier（供应商）之间的桥梁作用。具体而言就是为海外供应商选择恰当的产品供应商，并负责对供应商的联络和管理工作。wmgp在深圳有两个分支，一个是国际总部；一个是深圳运营部；上海也有一个分支，上海运营部；中国的东莞和台湾等地方还有一些职能部。剩下的分支就分布在全球各地。其中按采购量计算，中国采购的商品总量达到全部wmgp采购的近80%。而wmgp的采购量占沃尔玛全部采购量的10%多。

自成立以来，wmgp就取得了飞速的发展。主要原因是中国世界工厂的地位给海外沃尔玛提供了非常廉价的商品，从而产生了新的利润增长点。据报道，wmgpxx年的采购总量达到150亿美元之多，而且正以每年30%的速度发展。我在实践的其间也是发实践报告现公司每周都新进6、7个员工。

公司非常注重对企业文化的建设，企业文化的内容非常地丰富博大。其中较基本的几条有：天天平价（这是最常见的一

个口号，就是要号召员工积极主动的为实现everyday low price的承诺）；三项基本理念（尊重个人，服务顾客和追求卓越）；三米微笑原则（在三米之内给别人尤其是顾客展现微笑并表达友好）；日落原则（在每天下班之前回顾自身的工作，并落实每一项任务）；十项成功原则（沃顿先生总结得十条成功经验，具体记不清了，有兴趣可以去查看沃顿写的自传）；很多人都试着去总结沃尔玛获取巨大成功的秘诀，虽然说法不一，可是都一致认为企业文化建设是非常重要的方面。

由此也可以看出国际型大公司对企业文化的重视。

公司提倡公仆领导的理念，就是要求上级主动去关心和帮助下属、并努力去培训下属已达到成功的目标。这点我体会非常深刻：我的mentor是个香港人，名叫andy。我记得他从来没有打电话跟我商量事情，一般都是主动地跑到我座位上，主动询问我需要什么帮助，或者有什么想法。并且三次请我去吃饭，真是让我感觉到了保姆般的关心。另外，公司里面都是直呼其名，每个员工都有一个英文名字，这个英文名字加上中国人的姓就成为中国人的公司通用代码。

而打招呼时大家都是只讲英文文字，不论级别多高。加上企业文化体现的友好氛围，所以很多时候都感觉不出来上下级的关系。wmgp对员工的作息没有硬性的规定，工作比较弹性，当然前提是要能完成任务。公司在休息实践报告间里设有乒乓球桌、小型台球桌和一个手控足球桌。一个小时的午饭时间就有很多人在那里娱乐。我也经常去那里玩乒乓球，乐在其中。另外，听说公司的员工可以在每个月毫无理由的休息半天。不过，我一直没有想到要试一下。

我接触到的公司员工都非常的友好，很愿意帮助人。并且大部分人都来自不同的背景，有香港人、台湾人、菲律宾人、美国人等等，有归国华侨、海外留学人员、教师，还听说有个从花旗银行过来的员工。跟这些人接触使我感到很高兴。

这些人里面不乏优秀分子，其中招聘我们的karen就是受人仰慕的魅力女性之一，她有着传奇的经历、丰富的阅历和渊博的知识。

国际采购流程被称作为“直接进口”。一个企业要成为沃尔玛的供应商并完成一次供货，一般要经历好几个重要的步骤□buyingtrip□海外的buyer来中国参加供应商的样品选型并落实采购计划，下订单等后续工作□□fc□工厂认证，以确保工厂没有雇用童工、没有超时加班、没有安全隐患等□□qa□质量检查，在生产过程中和生产结束基本都会安排一次产品质量检查□□shipping□跟沃尔玛的第三方物流伙伴马士基联系装船，并提供给沃尔玛所有有效单据□□payment□沃尔玛开信用证给供应商）；其中这些步骤中实践报告又有很多的细节，可能遇到很多问题要实时处理。所以，直接进口的供货采购周期一般都要多出国内采购很多。这也是为什么并不是所有的中国廉价产品都能通过这种方式到达海外商店的原因之一。

这次实践使我受益匪浅，并且接触到了很多有意思的东西。通过跟buyer的接触，加深了对其他国家文化的理解；通过跟不同supplier的接触也让我有机会对珠江三角洲的工业状况有些感性的认识，更重要的是让自己更加体会到实践报告成功的蕴义。当然作为零售业的一部分，在wmgp也使得你必须学会跟不同素质的人打交道的技巧，同时可能在实际的工作中直接应用自己知识的机会比较少，而往往需要自己注重细节，精益求精地做好每一件小事。

大学生社会实践报告超市篇四

为了尽早适应社会，了解家乡的发展、生活水平与物价情况，以及对零售业的深入认识，同时在假期中充实自己，培养自己的责任心，提高自身能力。

在我的家乡那边，随着建设力度的不断加大，拆迁户增多，

来这里就业的建筑工人、装修工人以及商家等也逐渐增多，而我选择了紧挨安置区、商品房区和工地的芙蓉兴盛超市，在进行工作的同时也能有效了解社会的相关情况。

刚来这家百货超市的时候，我对各类商品的价格也进行了充分的了解，对各类商品的进货信息也进行了研究。这样就为经营百货超市打下了基础。

每天早上我七点半起床，洗漱、吃饭后八点钟来到超市里，在有顾客时，我的身份是导购员，引导顾客到相应商品处，有时候还要给顾客看看商品上的保质期、生产日期，尽量以真诚的态度和买家交流。有时候有的商品临近或超过保质期的话，我会及时通知店主，并且将该商品下架，避免被顾客买到。有时缺货了，我会写出缺货单，协助店主进货。在货物来了以后，我帮助送货人员将货物卸下，点货、并确定订单无错误后，付款。货物付款后，我会按照店主的安排用打码机打好价钱，并将货物摆在相应的货架位置。摆货物也是一门学问，必须把日期靠前的货物摆在日期靠后的货物的前面，这样才不会导致货物过期了还没卖出去。另外，货架必须保持整洁干净，这一点我深有体会。我工作的前期，有一排货架靠入口的一端很脏，有很多蜘蛛网，我也注意了，顾客很少买这货架上的商品，这货架上有巧克力，薯片等等，按理说不会出现这种情况，但事实就是这样。后来，我趁有空时将该货架里里外外打扫干净，并将货物整齐码放，接下来就大不一样了，薯片卖的很快，由于货物经常移动，基本上没有了蜘蛛网的迹象。

此外，我也积极和送货人员交谈，由于地处湘潭，我们家乡那边嚼槟榔的人很多，所以有整整一小货架的槟榔，包括九个品种的槟榔，所以就有九个相关的送货人员，在与他们的交谈中，我了解到了不同槟榔公司之间的相互竞争，大多数槟榔都中奖，而各自品种的游戏规则以及中奖率都不一样，而槟榔各自的口味又不一样，所以这几种槟榔基本上是平分销售额的。只有一种：张新发，是不同的，不同在中奖，这

种槟榔是不中奖的；不同在价格，其余的卖8块，只有这种槟榔卖9块。但是，这种槟榔恰恰是卖的最好的，究其原因，除了槟榔品质，我想最重要的是“品牌优势”，就像“派克”钢笔一样，通过提高价格，使得品牌变得与众不同，往往能吸引更多人眼球。另外和送货人员交谈中，我也了解到他们的艰辛，比如老湘潭槟榔的送货人，虽然工资比较高，但是他们真的很累，基本上每天都在各自负责的区域内跑来跑去，开着小小的电动车却载了几大袋货物，而且风雨无阻。比如送西瓜的瓜农，不仅要打理好瓜棚，还要担心西瓜的长势以及销售情况。比如送桶装水的大哥，因为水是生命必需品，所以他每天都要工作，不仅要送好附近每一个超市的货，而且还要爬上几层楼保证居民的用水。所以说，我们现在的美好生活都有人在背后默默地付出，我们必须珍惜。

由于我们家乡这边正在开发，所以外来的建筑工人也比较多，这些工人大部分都负担着整个家庭的生计，付出了很多的汗水，这从我收银时收到过很多从工人手中递出的被汗水浸湿的钱可以看出。每次他们进来买东西，我会根据我所了解的、性价比最高的商品向他们推荐。尽量做到真诚待人。

在忙完一天的事情后，我便开始往冰柜中摆饮料，同样，是不冰的摆里层，冰的摆外层，这是因为要第二天早上才开冰柜电源，摆完后就开始关店门了。我以这种方式做了一个月的工作，即早上八点到晚上十点，感觉确实有点累。于是，在接下来的一个月，经过和店主的协商，我调整了工作时间，从早上八点到下午六点，这样相对来说就轻松了些。就这样，我的两个月的暑期工作到8月31号就结束了，我领到了1200元的工资（包吃），虽然钱不多，但我学到了很多关于零售方面的经验，也学到了与人打交道以及为人处世之道。

- 1、要真诚地对待他人。
- 2、工作时要认真负责，努力才能有回报。

- 3、我们现在的幸福生活都有人在背后默默付出，所以要珍惜。
- 4、三百六十行，行行出状元。每个行业都有各自的价值，都对社会有一定贡献。

大学生社会实践报告超市篇五

本次我进行实践活动的单位是xxx超市。它是位于我们市中心的一家综合性的购物中心。我在这家超市的工作岗位有导购员、收银员，还有保洁员。本次我的实践活动圆满结束，并且达到了我预期的目的。实践的内容包括了主体、总结以及实践体会等内容，并且附实践论文一篇。以下是我对此次为期2周的实践活动的具体说明。

主体主体内容共包括了3个方面：实践前期工作、实践过程以及实践的体会。以下我将会分别从这三个方面来谈谈我此次实践的收获。

实践前期工作在实践前，我先了解了下附近几家超市的情况，并通过分析自身的条件，最终选择了较为合适的一家进行寒假实践活动。在确认了进行社会实践的地点之后，我联系了超市的负责人，并对实践一事征得其同意，自己是无偿对超市义务劳动，他也表示愿意提供力所能及的帮助。

在正式超市进行实践活动前，我首先向相关负责人了解些具体的情况，包括工作人员的概况，工作的日常以及对自己所要进行的工作的规章熟悉。其中，我认为对超市内秩序的维持和收银，是我此次实践活动的重点。为此，我首先了解了超市管理规范并记录了其中重要的几点：

1. 服务态度要认真，要谨记顾客就是上帝
3. 不可监守自盗，违者重罚

4. 应当按时上下班，不可迟到早退，有违者扣奖金

5. 超市内保持清洁，禁止抽烟明火

以上就是我根据超市内的条例自己简单记下来的几点。从事超市工作是一件简单但是重要的事情，直接关系到社会的稳定和发展，我整理好了自己的状态，准备投入到这为期两周的实践活动中。

实践过程今天是我实践活动的第一天，也就是上班的第一天吧。负责人把我交给了人事部的李经理。李经理简单的给我介绍了超市内各方面的工作，总结起来大概分了5类：一类是关于货物的存取和搬运工作，一类是关于超市内清洁和物品分类及标价摆放的问题，一类是超市收银问题，一类是关于超市内保安问题，最后一类是关于超市内的秩序维持问题。因为是第一天来，他先让我熟悉下超市内的各方面环境以及各个环节的大概工作流程，好在心里有个底。我大概在经理部呆了多半天，听了经理的介绍后，对这里的工作有了大概的了解，并认识到，其中两类是适合我们女生的工作，今后的实践重点也就放在了这两个方面，当然其它方面也会简单的涉及一点，用来全面的完成我的实践活动。随后的一天时间里，我在超市的各个岗位都流动了一遍，做到了初步的熟悉，我知道接下来的将会是几天忙碌的实践活动了。

超市的上班时间是8点整，我早上起来收拾好后就来到了超市内，经理在昨天就交代我今后几天的实践内容就是在超市正式员工的帮助下进行其中一类的工作就是关于对超市内物品的摆放以及标价问题。这是一项看似简单实际操作起来却又十分繁琐的事情。

大学生社会实践报告超市篇六

这个暑假，我在大型超市找了个做短工的机会。下面把我最近及以后关于这份工作的心得体会总结一下。

企业的目的是什么？专家云云，各执一词。但作为一个小企业，目的是有一个：获取利润，生存下去。

基于这一目的，企业要做得好，在经营上就必须做到：节俭开支，增加收入，提高水果的周转速度。

节俭开支就是降低成本，可以在用人、产品质量控制等方面想办法。规划好员工人数和需要设置的具体职位及倒班情况，然后进行招人。基于工作强度也不需要招收学历多么高的，只要能吃苦耐劳就行。岗位设置可根据产品供应流程设置，具体某个超市从订货到摆上摊位一般经过订货、入库、出库及摊位管理等环节，如果超市很大可设置管库员和次等水果处理员具体负责仓库和次水果的挑拣和处理。水果一般保质期很短，如何在保质期内完成销售就需要事前做好合理规划，结合具体的销售组合策略确定进多少货，摆在什么样的摊位上，在什么情况下可以打折促销等。

光节俭开支还不行，更需要增加收入，实现利润。在这方面可以采取的措施有：建立客户忠诚，合理设置摊位，提供优质购物环境和服务等。超市客户一般较为固定，大部分都为较近的小区居民，从长期看，建立良好的客户关系非常重要。摊位设置是一门艺术，对于有心的管理者可以把摊位布置的整洁、美观、实用。好的购物环境和服务，可以提高客户的购物欲，增加销售。

上述两点结合一下，可称为：开源节流。而外，还需要提高产品的周转速度，利用有限的时间和空间赚取尽可能多的利润。为了能更好的认识社会，了解社会，锻炼自己，提高自我能力，体验一下工作乐趣，我便在这个寒假到超市打工进行社会实践活动。我在超市工作虽然只有十几天，但是我受益匪浅，基本上达到了实践的目的。短短的工作让我体会到了自己能力的欠缺，社会的艰辛。

我在超市只是简单的干些劳力活：帮忙搬运货物，为顾客打

包等等，再简单的活也不能轻视，即使只是简单的搬运。刚开始我看超市的工作人员搬运时，以为很轻松，等到自己真正开始搬运时，就知道其中的辛苦了。

搬运货物，东西重是一方面，力量不够又是另一方面。还要赶得上进货的速度，不然损失就惨重了。起初搬小点的货物，还觉得没什么，自以为自己能胜任的，每想到后面都没什么力气了，就连站着都嫌没力，口渴，手酸，甚至眼睛有些时候都觉得一片漆黑，真想躺在床上好好的休息一番。可是同我一起搬运的超市工作人员，都没有叫苦叫累，继续他们的工作。他们搬着比我搬的还要重许多的货物，除了他们身上的汗水能告诉我“他们很累”以外，他们都没有任何怨言。老爸说“如果干这点活，还怨天怨地的话，就不用出来干活的好。”是啊，他们这么辛苦不就是为了能在这个社会上生存的吗，想要更好的生存下去就不用抱怨。

突然感觉到自愧不如，我是来社会实践的，不是来享受生活的，能有什么好给我抱怨的呢。

总的来说，在超市打工是绝对有收获的。我进入了这个社会，提前了解了这个社会，对这个社会提前有了认识。同时，我还看到自己的不足和优势。社会实践的作用就是让我们提前看清自己的优缺点，看清这个社会的不易，让我们在一次又一次的实践过程中学会客观的看清自己，以优补缺。我想这个打工，会深深记在我的心底，毕竟是我自己第一次用汗水来体会到：凡事都不能依赖他人，只有靠自己才能在这个现实的社会立足。想要在这个社会立足还要拥有知识，拥有能力，还有持之以恒的决心，不轻言放弃！

因此，我要更好的努力，不仅要在这个社会上立足，更要成为这个社会的栋梁！

大学生社会实践报告超市篇七

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，能在寒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。作为大二的学生，社会实践也不能停留在大一时期那种毫无目的的迷茫状态，社会实践应结合我们实际情况，能真正从中得到收益，而不是为了实践而实践，为了完成任务而实践。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、提高能力。所以我决定不回家过年了，尝试一下在xx工作过年来完成这次社会实践。

因此，为了更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验一下工作的乐趣，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超市的营业员的工作，虽然仅有一个月时间，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”。

当然在没有货要上的时候一定要找点事情做。“上货”，说通俗点，就是“补货”。货架上的货物被顾客买走了，货架就空了，这不仅影响了排面还会影响销售，得从仓库把同样的产品拿来补到原来的位子上去。如果超市的顾客很多的话，不能只顾着补货，要看着点的。等到货架上的货物都补齐了，就站在排面前吸引顾客对你的产品产生兴趣，我就得和他们交流解说，并且重复我已经重复了几百遍的解说台词。如果没有什么顾客，也没有货要补，那就抹货架。货架一段时间不抹后，就会有一些灰尘，顾客看到有灰尘的产品，感觉上就像这件产品时间长了、是旧的，自然就不会买了。这样不但给顾客留下了个坏印象，而且货物也就卖不出去了。其实，抹货架还有个好处：可以坐下来！这个很好，在超市是不可

以坐下的，谁能连续站那么长时间啊？所以，在没有什么顾客而且没有货补时，可以抹货架。

打工的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是打工生活的全部吧。我不知道多少打工的人有过这种感觉，但总的来说，这次的打工生活是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆的。现在想来，二十四天的打工生活，我收获还是蛮大的。我所学到的生活的道理是我在学校里无法体会的，这也算是我的一分财富吧。

在这次寒期的工作中，我懂得了理论与实践相结合的重要性，获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大程度上的启发。这次的打工是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

大学生社会实践报告超市篇八

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。作为大二的学生，社会实践也不能停留在大一时期的那种毫无目的的迷茫状态，社会实践应结合我们实际情况，能真正从中得到收益，而不是为了实践而实践，为了完成任务而实践。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的同时还要卖一些东西，是需要人很细心的去做。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：

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。作为经营管理者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。

经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。我想这一次的打工，会永远记在我的心里，毕竟那是我第一次感到：无论什么事都不能靠别人，只有靠自己！但是这一切首先，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。

大学生寒假超市打工社会实践报告

超市收银社会实践报告

大学生超市寒假社会实践

大学生寒假超市社会实践调查报告

超市打工寒假社会实践报告

寒假超市社会实践报告模板

大学生暑期超市实习报告

大学生社会实践报告超市篇九

社会实践是指学生实地从事一项调查研究或电子商务实践活动，目的是增强学生对电子商务实践活动的了解，锻炼学生的协调能力、沟通能力和对理论知识的综合运用能力，培养学生的专业素养。它是培养学生认识和观察社会、训练应用

能力和操作技能的重要教学环节，是素质教育的重要手段。它不仅要求学生对本专业所学知识和技能进行综合运用，而且使学生通过社会实践，进一步提高其分析问题和解决问题的能力，实现培养目标。

先来介绍一下我的工作环境广州正家商贸发展有限公司即正家超市。它是一家大型超市，主要服务于周边居民的日常生活需求，它的营销部门被分为好几个部分：副食食品科、饮料酒水科、生鲜食品科、服饰杂货科、日常百货科、家用电器科等等。我的工作日程是这样安排的□a每天上午7：00上班中午12：00下班，下午18：00晚上22□30.b班中

午12：0018：00，19：0021：00。一天主要工作的这里整理货架，补货，清理通道，和顾客沟通解说，最后就是做收回顾后商品放回货架准备好一切下班工作等下班。其他内容就是在岗时期要参与超市货物入库整顿。有空时看看货架的排列是否整齐和清洁、货品的齐缺并且及时加货上架。在别人眼中，超市的兼职工作是相当轻松的，但他们又何尝知晓，超市的工作和他们说的却正好相反！每当超市进货时，每个人都将变的更加忙碌，根本就没有休息的时间，哪怕是喝一口水……在那工作的1个月中，我就有那样的体会，从卸货到货物进仓往往要持续两个小时左右，累成了每个人的写照！但当我们把货物全部储存后，也不可能有什么时间去休息，工作中一直都是站着或是在奔跑的途中（也许过年期间每个超市都这样的吧！），有时因为业务的不熟悉我常常受到区域负责人和主管的奚落。每到要上a班时候，就是我变成牛的时候。所谓a班从超市7：00开门到22：30最后一位顾客跨出大门后，真正体会到起早贪黑的真谛了。

记得曾经有一个长辈就跟我说：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。要在众多同事、干部甚至于顾客眼里一开始就留下一个好的印像可不是一件简单的事情。虽然我们不用像促销员那样的拼命工作但是我们的 一定要管理好自己区内的的工作而且我非常幸运的是负责日

用品区，这里相比食品区要悠闲多了，也许是 主管看的我个头比较小吧！不过好像这个区域里只有我一个男的哟！不过那些小妹妹她们都好热情还那些促销员大姐姐都对我 好热情。每天没有事情的时候就和她们开玩笑。但是俗话说：国有国法，家有家规。自然，作为一个单位也有相应的规定了。我们超市制定了很多的规定，比如：不可以串岗、不可以明目张胆的闲谈、不可以把手机带在身上等等。不管是谁，随喊随到。在超市做营业员，有时还是很忙的，特别是晚上和周末因为这时候才会有好多人来逛。有时候，一连几家供货商送货来，这时候就忙了，有很多货物卸在收货处。仅有几个人在收货处是忙不过来的。既要验货又要把货装走。于是，他们就需要人来帮忙了。我是刚来的，对储存货物的布局不了解，好多次帮倒忙被领导骂。并且去了普通员工不该进去的机房重地给予了严重警告。我要把各个柜台的货物分开，并分别送到各个货架附近，如果是一般的货物倒是没什么，但有时候有的商家送的是饮料、酱油、食用油之类的货物就很重了(因为来货是不分家的就是主管那话分区不分家)。超市进货都是几千箱饮料、几百箱酒的，每卸一次都特别累，但是谁叫我是新来的。

当然在没有货要上的时候一定要找点事情做。上货，说通俗点，就是补货。货架上的货物被顾客买走了，货架就空了，这不仅影响了排面还会影响销售，得从仓库把同样的产品拿来补到原来的位子上去。如果超市的顾客很多的话，不能只顾着补货，要看着点的。等到货架上的货物都补齐了，就站在排面前吸引顾客对你的产品产生兴趣，我就得和他们交流解说，并且重复我已经重复了几百遍的解说台词。如果没有什么顾客，也没有货要补，那就抹货架。货架一段时间不抹后，就会有一些灰尘，顾客看到有灰尘的产品，感觉上就像这件产品时间长了、是旧的，自然就不会买了。这样不但给顾客留下了个坏印象，而且货物也就卖不出去了。其实，抹货架还有个好处：可以坐下来！这个很好，在超市是不可以坐下的，谁能连续站那么长时间啊？所以，在没有什么顾客而且没有货补时，可以抹货架。

要在超市这个鱼龙混杂的环境里顺利生存我还总结了一个经验：巴结上司拉拢同事。在领导面前一定要表现的非常诚恳努力的 工作在同事面前就要经常帮帮他们和 他们开开玩笑。不管是和自己一样的营业员还是促销员都要主动去帮忙。

五天周家村的生活，感同身受，几多欢笑，几多留恋，周家村并不是完美的，至少在我的印象里有一丝参差的缺憾。然而，周家村是美丽的，一片片整饬的瓜田，一排排茂密的黄烟，还有那果树银花，牛羊庄稼。周家村是一面旗帜，闪着新时代的光辉，宛如鲜艳的党旗，如火如荼，周家村是一个温暖的家，充满着热情的因子，我热爱这片土地，我热爱这里朴实的人民。

大学生社会实践报告超市篇十

前言 万事开头难，什么事都要有尝试，都要有开始，都要有经过，都要有失败。一个小小的超市的经营也不容忽视，不但要有细心，还要有策略，谋划。总之，任何事情都要考虑周全。

一、实习目的

尝试经商的滋味，增加自己的阅历，因本人是文科生，需要有更多的体验，更多的经历。毕竟身在学校，接触社会的机会很少，趁着寒假有这样一个节日，好好大干一场。

二、实习时间

20xx-7-18—20xx年8月20日

三、实习地点 亿鑫超市

四、实习单位和部门 私人 永和饭店

五、实习内容

炎炎烈日当头，正是因为有这样的环境，正激起了我要在暑假参加社会实践的决心。我要看看我能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的又手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更为重要的是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。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。由于家庭经济的原因，我不能像大多数同学一样，暑假可以好好在家玩玩、休息休息。我必须为我下学期的生活费考虑。我从高中毕业那年的暑假开始就在超市里打工了，社会实践报告《大学生超市实习社会实践报告》。由于我的表现还不错，老板比较喜欢我，所以这个暑假答应我在他的超市打工是理所当然的了。

还没有放假，我就打电话到超市了，问老板是否愿意让我在他们超市工作，老板满口答应，非常希望我来工作。我当然非常高兴啦！闲话少叙，言归正传。那年我还没有到超市上班之前，我有一个长辈就跟我说：上班要多做事，少说话！话虽简单，但真正做起来就不简单了。

俗话说：做坏人简单，做好人难啊！只要做一件坏事，在别人的眼里，这个人就是坏人！要想在别人眼里改变形象的话，就要做无数的好事，但还不一定能改变。要在众多同事、干部眼里一开始就流下一个好的映像可不是一件简单的事情啊！于是，我制定了以下几大要点：

一。我决不破坏超市的规矩。

俗话说：国有国法，家有家规。自然，作为一个单位也有相应的规定了。我们超市制定了很多的规定，比如：不可以串岗、不可以闲谈、不可以把手机带在身上等等。所谓不可以串岗，就是不可以擅自离开自己的岗位。我们每个理货员都

有自己的岗位——分属各个货架。比如，我是百货这边的，就不能随便跑到食品那边去，食品上的人就不能随便走到我们百货这边。食品那边比较大，还分三个部分：饮料和冷柜、饼干类、休闲食品。为什么不可以随便串岗呢？其实是这样的：我们乡下，顾客不像大城市的市民素质高，经常会有顾客偷东西的。

如果我们随便离开自己的岗位，那么这边的货架就没有人看着，东西就很容易少掉！同样，“不可以闲谈”也类似这个原因，如国际歌理货员没事做的时候都在一起闲谈，那么就没人看着货物了，东西少了又是损失！还有，“不可以把手机带在身上”，这个规定看似严格，其实是有其中的原因的。以前超市的同事们上班互相发短信息，不认真上班，没人看着货物。所以，后来经理就规定了：不可以把手机带在身上！可以把手机带来上班，但要放在办公室。对于这个规定，大家还是很理解的，毕竟上班要有上班的样子的，超市的营收和自己的收入有很大的联系的。当然，还有很多的规定，比如：上班不可以抽烟、不可以坐下来等等。所有的规定我基本上都能自觉地遵守的。我认为，这些是最基本的，当然要遵守了。

二。不管是谁，随喊随到。

在超市做理货员，有时还是很忙的。特别是星期一、星期二、星期三，这三天是结帐的日子，很多的供货商都在这几天送货，然后顺便结帐。有时候，一连几家供货商送货来，这时候就忙了，有很多货物卸在收货处。仅有几个人在收货处是忙不过来的。既要验货又要把货装走。于是，他们就需要人来帮忙了。我是刚来的，当然不能呆在一边看了，为了表现好一点，我都是很主动地跑过去，把各个柜台的货物分开，并分别送到各个货架附近，再卸下来。

如果是一般的货物倒是没什么，但有时候有的商家送的是饮料、酱油、食用油之类的货物就很重了。一箱都是好几瓶！

很重的！我们超市进货都是几百箱饮料、几十箱油的，每卸一次都特别累！有时，睡觉到了早上，手膀都疼，还全身没劲！没办法，谁让我是新来的呢？所以，不管有多累的活，我都会很积极很主动地去帮忙。于是乎，我在同事眼里我是个积极的，在干部面前我也给他们留下了好的映像！