

最新大学生社会实践报告超市售货员(汇总8篇)

整改报告是我们对过去工作进行梳理和总结的重要手段，它能够帮助我们及时发现工作中的不足并采取相应的措施加以改进。下面是一些成功的竞聘报告范文，通过阅读和借鉴，你可以更好地理解如何写一份出色的报告。

大学生社会实践报告超市售货员篇一

(1) 实践地点：

(2) 实践时间□20xx-1-15——20xx-2-10

(3) 负责事务：货物搬运员及服务员

大学期间，社会实践活动是学生生活的重要组成部分，积极参加实践活动对于提高大学生的做事能力及道德品质有促进作用，同时让我们有更多机会接触了解社会，为我们今后步入社会大家庭奠定基础，拥有更多经验和技能，在以后的职业生涯中，我们会有一个明确的目标，从而更好适应社会生活。作为大学生，社会实践活动不仅是我们的任务，也是我们的责任，通过参加实践活动，我们会重新认识自己，从而激发自己的更多潜能。

经过一个多月的打工实践，我有很多感悟，通过亲身经历，作为一个社会小角色，我逐渐融入社会之中，对很多事物有了一定了解，总结这个寒假的打工经历，我得到几点体会及经验，当然，对于全面了解实践活动的实际意义，对于我们大学生有很大帮助，在超市的辛苦工作让我深有体会，我有了许多感悟，坚持、认真、责任是我们的态度，通过不断磨练，我有了教训及经验，这对于我今后的成长有很大积极作用。

责任心是一个员工必备的素质之一，对于每件小事，我们要有足够的耐心对待，只有高度认真才会有好业绩。当上司分配任务时，作为员工要拥有很高的热情和高度责任心才会圆满完成。对待顾客，我们要负责的告诉他们商品的信息。在平时的工作中，我们要检查、摆放和保持货物整洁，对过期货物要及时检查出来，这也是对广大顾客的负责，。经过很长时间的的工作，我掌握了一些技巧和知识，这对我以后踏入社会有促进作用。

在这个岗位上长期工作，我们要有足够的耐心。枯燥乏味的工作考验着我们的耐心。当顾客询问基本信息时，我们要耐心地告诉他们情况，虽然有的顾客并不买东西，但我们仍然要告诉他们，为他们提供服务。面对超市空无一人的情况，我仍然要保持精神抖擞，坚持到底。另外，通过在超市的学习，我也体会到做生意的不容易，这也让我有很多感触。

不论我们做事还是做人，我们都要诚信，这是我们的成功条件之一。俗话说“诚招天下客，誉从信中来”优质的产品和服务才能诞生好的超市，作为经营者，一定要有好的职业操守，再加上诚信的员工，生意才会越来越好。再次，老板要会经营超市，有好的策略，才会赢得顾客的好评。

虽然只有一个月的打工实践，但是我很高兴有机会接触社会，打工除了赚钱外，它也为我提供一次锻炼机会，面对生意人，面对顾客，面对社会，各种困难都需要自己解决，自己更要坚持。社会实践的作用就是让我知道自己的缺点，我提前进入社会，了解社会，对社会有了好的了解，这避免我以后走弯路，当我遇到挫折时，我会有心理准备。其实，通过在外打工学习，我也接触了许多未知事物，亲身体会了经营者的艰辛与辛酸，同时也学习到了许多为人处世的方法，如宽宏大度，认真负责等。我不仅拓宽了视野，而且认识熟悉了许多新朋友，这使我的交际圈更大了，结识了许多朋友让我更全面了解社会。通过与各种人物的接触和交流，作为大学生，我感到很幸运，因为我有机会学习各种知识。

总之，在超市工作，我有了很大的收获，当然，我也有许多需要改进的地方，比如我要学会思考如何工作更有效率，如何友好地与顾客交流。社会实践活动让我有了前进的方向，给我一次机会，我会利用它努力实现自己的目标。

大学生社会实践报告超市售货员篇二

北京的冬天，天寒地冻，而且今年也是50年一遇的寒冬。但是在这个寒假里我却满怀激情——我的第一次社会实践，因为这次是我第一次独立的出去做事，而且是做自己喜欢的事，一切都只能靠自己了，既有些期待又有些胆怯，不过我还是走出了这一步！

虽然只有短短的半个多月，可对现在的我来说，是我人生的一个转折，它让我尝到了社会的酸甜苦辣！记得一年前，曾经尝试着做销售的我失败了，当时我没有任何促销手段，只是凭自己的一腔热血，可那时的热血青年太天真了，因为她完全没有了解这个市场，更没有一个团队，在没有任何准备的情况下盲目的开始了！所以在经过一番自己销售过后，那股热情也悄然溜走了！之后的我做了深刻的总结，从开始的产品成本，到定价，以及宣传的品牌形象，我都犯了一些错误，想走低价位的我完全没有兼顾市场的定价，以致导致质高低价很少人购买，而且宣传的力度不周，根本没有带动身边的人，这又是一个致命的要害，像这种推销没有一个核心的团队是难以靠个人力量来开展的！这些都是创业所需的基本素质，而我还不不懂，所以我需要学习更多的专业知识来增强我的实践能力！在上一学期中，我们开设了第一堂专业课——市场营销学，使我们对我们的专业有了进一步了解，也多了一份对专业的热爱，对创业的憧憬和对未来的期待！

怀着这份热爱憧憬和期待，我踏上了这次寒假的实践路程。我把我的想法给以前的销售经理提了一下，没想到他却欣然的同意帮我看看公司是否有合适的暑期工作，他说，有些地方需要很多促销员，看我愿不愿意做，因为很苦，而且很多

人不愿意做。我想，做这一行或许应该从最基础的做起，至少这样我可以学习学习那些前辈的经验吧！于是这个寒假我来到了深圳，一个经济发展飞速的城市！

本来说过来做促销的，可是临时有紧急任务，因为公司纸品要进入美国最大的私人雇主和世界上最大的连锁最大零售企业——沃尔玛里去！这是公司的一个大的客户，不能怠慢，而且还是总监亲自领军，所以我又不得不转向加入这一行列中去！我所做的工作像文员一样，打印文件以及一些琐碎的事情，不过比文员有趣多了，因为每天都是不同的任务，做不同的事，可以看一些公司的内部资料，以及所见的合同，当我看到沃尔玛那份合同的时候我仔细的看了下，有中英两部分，条款很多，很细，让我感叹，这真不愧为最大的零售企业啊！还有他的商品库存积压表，全是英文，让我这英语白痴可吃尽了苦头，这让我暗暗下了决心一定要好好学英语！身边的人也给了我很多帮助，在我对工作表现不好时他们及时提醒我，还叫我怎样做，这使我感到特别有家的温暖。特别是总监，对我的影响很大，他的那种能屈能伸的精神亲眼让我感动！说实话，这次公司纸品能进沃尔玛非常不容易，这与我们总监的努力十分不开的，可以说没有他，这合同根本拿不下来！是他撇下了自己的面子，去跟沃尔玛的那些下属商谈，沟通，可以说沃尔玛的有些员工是很没有耐心的，稍稍多问几个问题，就说，连这个都不知道，自己下去看吧！你想，堂堂一个公司总监受到这种待遇会是什么感受，可他没有气馁放弃，而是很虚心的礼貌请教，通过他的努力和我们的齐心协力，可以说终于听到合同要下来的消息了，我们都兴奋得快哭了，我也被他们感染了！可是总监去拿合同的那天又出现了一个小问题，因为打电话，那个助理一直不接，接了一次还很凶的说“大清早的打什么电话！请发邮件给我”。没办法，总监只能再发邮件预约了！幸好合同还是顺利的拿到了，可捧在我们手中好沉啊！

这次的社会实践，虽然时间不长，却是我步入社会的第一课，我的沉甸甸的第一次！

大学生社会实践报告超市售货员篇三

走进大学，离走进社会越来越近了。就业也就围绕我们头绪，成了想不尽的问题。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”可整天呆在校园里的学子们社会经验又会拥有多少呢？于是为了提高自己的能力，增加团队工作经验，不少人竞选班委、学生会职务；在档案上留段字为日后的工作添筹码。有了这些经验就能够解决社会实际问题了吗？答案是不够的。校园与社会环境本存在很大的区别。这就要求我们利用假期时间走进社会实践。这也是老师要求我们写社会实践论文的目的。

实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。实践也是检验真理的唯一途径。在实践中我们还可以检验自己学习的成效、检测自己的所缺，以便我们日后学习有个侧重点。另外，校园与社会环境的不同，接触的人与事也不大相同，所以我们还可以在社会实践中学到许多在校园里学不到的知识。这就形成了从实践中学习，从学习中实践的良性循环。

当今中国经济飞速发展，国内外经济不断变化，在机会越来越多的同时，也出现了更多的问题，有了更多更艰巨的挑战，这也就对人才的要求越来越高。我们不仅要学好课本里的知识，还要主动走进社会，积极在实践中学习其他的东西，不断增加自己的经验，全方面武装自己，才能在这个社会有立足之地甚至拥有不败之地。

一回到县城就积极在一家超市找了一份寒假临时工，做促销员。

挂着实习生的牌子站在柜台旁，一脸幼稚、迷茫地站在那，不断地提醒自己要大胆地接近顾客，拉拢顾客，可好长一段时间站在那一声不吭的。一个大姐在顾客少的时候教我如何推销产品。我也慢慢地放开胆去尝试，其实这种交流比想象

的容易多了。就好象上台前紧张兮兮，但在台上只顾着自己的表演而忘了紧张。害怕就是这样被克服的。关键在于大胆地迈出第一步。在超市做促销员不能坐着，也不能在超市随便逛来荡去，得时刻注意服务顾客。虽然每天只有上午或下午班，但一段时间下来，还是腰酸脚痛。或许也正如孟子所说“天将降大任于斯人也，必先劳其胫骨，饿其体夫，空乏其身。”

在学校，每天有作息时间表约束你。课程表会告诉你，今天该干什么，明天又有什么事情要做。而在这里，你可以无所事事地像木瓜呆在那儿，然后老板不满意你的表现扣你工资或者将你开除。积极的就是主动接近顾客，拉近与顾客的距离，然后耐心的推销产品。这也实在锻炼了我们的胆量、语言交流能力和心理洞察能力。我们胆大了才能冷静，冷静了才能很好地通过顾客的言语与表情察觉顾客的想法，然后再作出适当的回应，不至于慌张得不知所措。我们必须主动努力才可能继续干下去。在学校，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力，虽然这也存在的竞争，可校园里总少不了那份纯真，那份真诚，一般不会招来嫉恨与报复。可是在社会中，优胜劣汰，你的成功就是别人的失败，工作直接影响了他人的经济利益。在社会中接触各种各样的顾客、同事、上司等等，关系复杂，这一切都需要我们有经验去处理。尽管存在竞争，我们还得不断学习别人优秀的地方，这需要我们有经验去调整自己的心态。而这些经验需要日积月累，而不是在毕业后读本速成书便可成的。这些事情很多同学沉浸于学习与消遣还未来得及思考，便忽略了社会实践的重要性。

有个事实众所周知，学生的实际操作能力与在校理论学习有一定的差距。在这次实践中，这一点我感受很深。在学校，学习的理论知识很多很多，几乎是面面俱到；而在实际工作中，很可能是书本上的知识一点都用不上。或许工作中运用到的只是很简单的问题，只要套公式似的就能完成一项任务。有时候我会想，实际操作这么简单，但为什么我们要学习那么深奥的知识呢？现在的教育真的存在很大的弊端，严重的脱离了社会实际应用吗？其实不然，在学习这些吃力的知识的同时，我们的学习能力提高了，理解力和逻辑思维能力也

增强了。更在许多书本中教我们如何去做好自己，教我们树立自己远大的理想，这将更好的为我们社会实践打基础。作为大学生，我们的年龄也不小了，离走向社会工作也不远了，我们应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上发生的各方面的事情，这就意味着我们必须得重视社会实践。毕竟毕业以后我们不能再带着幼稚、茫然的眼神走进社会，就像我们当初走进大学一样。我们要带着实实在在的能力走进社会，为社会服务。

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](#)

大学生社会实践报告超市售货员篇四

作为一个导购员首先必须以诚实信用为职业准则。导购员是超市给顾客最直接的形象，不能为了提高销售业绩而在导购过程中夸大所导购商品的作用与功效，夸大其词的欺骗消费者。下面主要说说作为一个优秀的导购员在诚信的基础上如何提高业绩，增加销售额。

要成为一名出色的导购，就需要具备一些特定的基本素质和条件。

一、强烈的自信心和良好的自我形象

自信心和自我形象是一个成功的导购应该具备的素质中最重要的部分。我们内心的想法，就决定我们是什么样的人。如果内心相信自己是个出色的导购，你从思想上就会一点一滴的转化为一个优秀的导购，第一件要做的事情就是想办法提高自信心和内在的自我形象，亲切的笑容、整洁的外表等都有助于提升自我形象。

二、对产品的十足信心

一个出色的导购首先应该对自己的产品和服务具备十足的信心，你有多喜欢和相信自己的产品，决定了你在销售过程中所传递的热诚和影响。销售过程实际是一种信心的转移，我们的客户永远不会比我们自己更相信我们的产品。当他们发现我们自己有多喜欢、多爱我们的产品时，他们也会自然而然地接受和喜欢这类产品和服务。

三、高度的热诚和服务心

成功的导购都非常关心自己的顾客，常常把他们当成最好的朋友和家人。对于进入超市的顾客，导购热情亲切的把他们当作朋友来招待，不故作专家，不强行推销，欣赏顾客的优点，提供穿着的建议，让顾客一边享受真诚的服务，一边愉快的购物。超市这种温暖的气氛是每一个顾客渴望体会的，热情诚恳的导购正是店铺气氛的营造者。树立起“帮助顾客选择适合他的商品，而不是强迫他购买最贵的商品”“是否购买不是绝对的，潜在的顾客也很重要”观念的导购，通常都能在工作中以良好的状态面对顾客。相反，一个待人冷淡，做事被动的导购会使顾客反感，大大降低顾客购买的欲望。

于是为了提高(2016年度暑假饭店打工社会实践报告)自己的能力,增加团队工作经验,不少人竞选班委、学生会职务;在档案上留段字为日后的工作添筹码。

有了这些经验就能够解决社会实际问题了吗?答案是不够的。校园与社会环境本存在很大的区别。这就要求我们利用假期时间走进社会实践。这也是老师要求我们写社会实践论文的目的。

实践,就是把我们在学校所学的理论知识,运用到客观实际中去,使自己所学的理论知识有用武之地。实践也是检验真理的唯一途径。

在实践中我们还可以检验自己学习的成效、检测自己的所缺,以便我们日后学习有个侧重点。另外,校园与社会环境的不同,接触的人与事也不大相同,所以我们还可以在社会实践中学到许多在校园里学不到的知识。这就形成了从实践中学习,从学习中实践的良性循环。

当今中国经济飞速发展,国内外经济不断变化,在机会越来越多的同时,也出现了更多的问题,有了更多更艰巨的挑战,这也就对人才的要求越来越高。

我们不仅要学好课本里的知识,还要主动走进社会,积极在实践中学习其他的东西,不断增加自己的经验,全方面武装自己,才能在这个社会有立足之地甚至拥有不败之地。

20xx年寒假一回到家乡我就积极在家乡的一家超市找了一份寒假临时工做促销员。挂着实习生的牌子站在柜台旁,我一脸幼稚、迷茫地站在那,不断地提醒自己 to 大胆地接近顾客,拉拢顾客,可好长一段时间站在那一声不吭的。一个大姐在顾客少的时候教我如何推销产品。

我也慢慢地放开胆去尝试,其实这种交流比想象的容易多了。就好象上台前紧张兮兮,但在台上只顾着自己的表演而忘了紧张。害怕就是这样被克服的。关键在于大胆地迈出第一步。

在超市做促销员不能坐着,也不能在超市随便逛来荡去,得时

刻注意服务顾客。虽然每天只有上午或下午班,但一段时间下来,还是腰酸脚痛。或许也正如孟子所说天将降大任于斯人也,必先劳其胫骨,饿其体夫,空乏其身。

在学校,每天有作息时间表约束你。课程表会告诉你,今天该干什么,明天又有什么事情要做。而在这里,你可以无所事事地像木瓜呆在那儿,然后老板不满意你的表现扣你工资或者将你开除。

积极的就是主动接近顾客,拉近与顾客的距离,然后耐心的推销产品。这也实在锻炼了我们的胆量、语言交流能力和心理洞察能力。我们胆大了才能冷静,冷静了才能很好地通过顾客的言语与表情察觉顾客的想法,然后再作出适当的回应,不至于慌张得不知所措。

我们必须主动努力才可能继续干下去。在学校,每一个学生都在为取得更高的成绩而努力,虽然这也存在的竞争,可校园里总少不了那份纯真,那份真诚,一般不会招来嫉恨与报复。

可是在社会中,优胜劣汰,你的成功就是别人的失败,工作直接影响了他人的经济利益。在社会中接触各种各样的顾客、同事、上司等等,关系复杂,这一切都需要我们有经验去处理。

尽管存在竞争,我们还得不断学习别人优秀的地方,这需要我们有经验去调整自己的心态。而这些经验需要日积月累,而不是在毕业后读本速成书便可成的。这些事情很多同学沉浸于学习与消遣还未来得及思考,便忽略了社会实践的重要性。

有个事实众所周知,学生的实际操作能力与在校理论学习有一定的差距。在这次实践中,这一点我感受很深。在学校,学习的理论知识很多很多,几乎是面面俱到;而在实际工作中,很可能是书本上的知识一点都用不上。或许工作中运用到的只是很简单的问题,只要套公式似的就能完成一项任务。

有时候我会想,实际操作这么简单,但为什么我们要学习那么深奥的知识呢?现在的教育真的存在很大的弊端,严重的脱离了社会实际应用吗?其实不然,在学习这些吃力的知识的同时,我们的学习能力提高了,理解能力和逻辑思维能力也增强了。

更在许多书本中教我们如何去做好自己,教我们树立自己远大的理想,这将更好的为我们社会实践打基础。作为大学生,我们的年龄也不小了,离走向社会工作也不远了,我们应该懂得与社会上各方面的人交往,处理社会上发生的各方面的事情,这就意味着我们必须得重视社会实践。毕竟毕业以后我们不能再带着幼稚、茫然的眼神走进社会,就像我们当初走进大学一样。我们要带着实实在在的能力走进社会,为社会服务。

而现今一个事实却被许多人误读了,大学生越来越不值钱了。甚至某些人开始看不起大学生,认为读大学没什么用了,一些没读书的人在社会上混得更好。现在的大学生已经不包分工了,也确实许多大学生找不到好工作。这正说明了现在社会对大学生素质、能力要求越来越高了;当然也说明了某些大学生的确不过关。大学生不是全值钱,但社会上值钱的还是大学生。

这就为什么还是有许多人打工之后还想读书,甚至有部分人也确实再次进入校园学习。我们在校园里学习到的先进的科学知识能为社会作出更大的贡献,也能为自己带来更多的收益。而要成为值钱的大学生正要求了我们扎实掌握专业知识还有社会实践能力与经验。

这次寒假社会实践我以善用知识,增加社会经验,提高实践能力,丰富假期生活为宗旨,利用这段宝贵的时间参加有意义的实践活动,接触了社会,了解了社会,并从社会实践中检验了自我。这次的社会实践让我收获不少。在这,我总结认为以下四点是在实践中不可缺少的。

一.在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的工作让我认识更多的人。如何与别人沟通好,这门技术是需要长期的练习。

以前工作的机会不多,使我与别人对话时不会应变,会使谈话时有冷场,这是很尴尬的。

与同事的沟通也同等重要。人在社会中都会融入社会这个团体中,人与人之间合力去做事,使其做事的过程中更加融洽,更事半功倍。别人给你的意见,你要听取、耐心、虚心地接受。

二. 在社会中要有自信。自信不是麻木的自夸,而是对自己的能力做出肯定。在多次的接触顾客中,我明白了自信的重要性。你没有社会工作经验没有关系。重要的是你的能力不比别人差。社会工作经验也是积累出来的,没有第一次又何来第二、第三次呢?有自信使你更有活力更有精神。

三. 在社会中要克服自己胆怯的心态。开始放假的时候,知道要打假期工时,自己就害怕了。自己觉得困难挺多的,自己的社会经验缺乏,学历不足等种种原因使自己觉得很渺小,自己懦弱就这样表露出来。几次的尝试就是为克服自己内心的恐惧。如哥哥所说的在社会中你要学会厚脸皮,不怕别人的态度如何的恶劣,也要轻松应付,大胆与人对话,工作时间长了你自然就不怕了。

其实有谁一生下来就什么都会的,小时候天不怕地不怕,尝试过吃了亏就害怕,当你克服心理的障碍,那一切都变得容易解决了。战胜自我,只有征服自己才能征服世界。有勇气面对是关键,如某个名人所说:勇气通往天堂,怯懦通往地狱。

四. 工作中不断地丰富知识。知识犹如人体血液。人缺少了血液,身体就会衰弱,人缺少了知识,头脑就要枯竭。

以上是我自己在这次寒假社会实践中学到的,是我自己认为在社会上立足所必不可少的要求。

最后我要说的是:大学是一个教育我、培养我、磨练我的圣地,我为我能在此生活而倍感荣幸。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,我感觉学习与社会实践是密不可分的。

实践是学生接触社会,了解社会,服务社会,运用所学知识实践自我的最好途径。亲身实践,而不是闭门造车,实现了从理论到实践再到理论的飞跃。

增强了我认识问题、分析问题、解决问题的能力。为认识社会、了解社会、步入社会打下了良好的基础。

[]

大学生社会实践报告超市售货员篇五

去年我们学校寒假放假较早,回到家后觉得百无聊赖,就想着快过年了,在外打工的人都回来了,街上应该热闹了,那那些超市应该需要些人手吧。于是计划着在家附近找点事做,一来可以赚些外快;二来还可以增加一些社会经历。刚巧的是,我们村的一位婶婶就在镇上的超市上班,闲聊中我就提了一下,问她们超市要不要招些人手,她说帮我问下,结果第二天她就告诉我要去上班,做到大年三十,一天的话大概三十多块,而且可以拿提成。我当然满口答应,反正闲着也是闲着,就这样我的寒假打工就开始了。

她帮我介绍的是在超市里卖衣服,虽然说跟一些大型超市比起来是个不大的超市,但在我们镇里是最大的一个超市了。刚刚进去的时候,平时我都不怎么讲话的,我只闷头做好我自己的份内之事,把衣服摆放整齐,把顾客试穿的衣服及时拿出来,顾客试穿衣服揽镜自照的时候,顺便听听店里其他营业员怎样溜须拍马,对其怎样大加称赞着。感觉极大部份顾客对自己的身材不太自信,每每向顾客推荐衣服时,顾客都会推说自己胖不适合穿这类衣服,在营业员的鼓励下,顾客才会半推半就的脱下厚重的大衣,试穿不同于平时风格的衣服。一旦顾客试穿了衣服,就要鼓励她多试,此时顾客也

摆脱了初进店的矜持心理，变得大胆起来，身上穿着店里的衣服，眼里望着店里的其它新衣。顾客试穿的越多，我们卖出衣服的概率也就更高。我刚进去做的时候服装生意只能说一般般，老板先是要那些做的比较久的先带了我一天。带我的算是个阿姨了，不过她教了我很多东西，比如一些卖衣服的技巧啦，怎样察言观色啦，怎样说漂亮话让顾客买你的衣服啦，怎样让顾客给你带其他生意啦，等等。说真的，我蛮佩服她的，太会做生意了，感觉她一个人抵我这样的两个。那张嘴能把东施哄得以为自己是西施。她会看人推荐衣服，我推荐的衣服常会遭到顾客拒绝，她一般推荐的比较准，哪怕顾客想拒绝，她马屁拍过来，顾客也就乐滋滋的去试穿了。她常说的几句话是：这衣服给你穿真经典。这衣服是一流的好货。你穿起来真是美丽动人。这衣服给我们穿像偷来的，给你穿像量身为你订做的。我知道卖衣服嘴要甜，可是我这人不喜欢乱奉承，感觉自己在嘴甜舌滑方面实在力不从心，穿着好看我称说好，穿得一般我说还行，穿得难看的我就不发表意见了，只说您要不再试试其它。因为以前没接触过，总觉得这有什么难的，只要说漂亮话就好了，他想买就买，不买就不勉强。做了几天才知道没有想象中容易啊！因为我们那是个小镇，而我们超市的衣服卖的还算比较贵的，于是就有一些顾客不能接受，总要缠上很久，有时候你口水都磨干了，她到最后还是放弃了。所以说工作说简单也不容易。慢慢的就自己有了些经验了，自己就在心里记下。在店里买衣服，不比你去买衣服，不比在家里一样。无论客人如何的态度，你都要一如至往保持良好的状态和温和的态度对待客人。客人就是上帝，你要熟悉衣服的各种样式大小，风格，以更好的状态来服务前来购买的人们，让他们感受到你的服务。还要让她们感受到你的真诚。快过年那两天是生意最好的，每天都会卖很多，有时忙都忙不过的，像我这种新手也卖了好些呢。一些从外面打工回来的，还是挺能接受我们店里的价位的，一般穿着好看就直接付账了。那时就会特别高兴，总算有些回报了，有些安慰了。

做这个营业员，让我最大的收获就是可以见识形形色色的顾

客，有些人对数字特别敏感，一听好几百的，就马上说这么贵，怎么不打折啊，可不可以少点啊，这样子的，我也一般就说，不好意思，我们明码标价的，这个价很合理了，一分钱一分货嘛；有些顾客你怎么向她推荐，连个眼神都懒得赐于你，对于这样的，我也懒得理，随你自己挑；也有些顾客几人同时进门，你和她讲话，她理也不理你，只和同伴说话，当你是空气，我也无所谓，站在一旁，你们有需要问的我再回答就好了；还有就是两人结伴来小店，同伴无论试穿哪件衣服，陪她同来的女孩都说难看，其实我自己觉得有些衣服她穿其实也还可以，为什么同伴一直冷冷地说难看，一起做事的一个阿姨开玩笑说可能她朋友怕她打扮得比自己好看。也有那种试了很多既漂亮时尚，又比较贵的衣服的，可到最后还是只选了一件普通价位的。针对这样的顾客，我一般还是很有耐心的，陪着她试了一件又一件的，每一件也给自己的意见。就算到最后她只买了件普通的，我还是很高兴，至少我做成了生意了。带我的阿姨经常和我说对那样的根本没必要，我只是说，顾客就是上帝嘛，没办法。我特别喜欢遇到美女买衣服，因为人漂亮了，什么衣服穿着都好看，每件衣服都能穿出她的味道，看美女试衣服时我常常呆立一旁，心想着别人咋穿的这么好看呢；有些衣服就算再漂亮，没人试穿，没人买，就成了艺术品，光用来欣赏了。总之，这些就是我遇到的一些好的不好的，好应付不好应付的顾客了。我觉得这对我以后出去都是有很多好处的。

到了大年三十那天生意还是很好，本来我只做到上午，我妈妈要我早些回去的，可是太忙了，老板一再让我忙完这一天，不然几不给我结工资。唉...没办法，人在屋檐下，不得不低头。再说，看到她们那么忙我也实在不好再说什么，于是，我就留到了下午。下班的时候，确实好累的！不过，当老板给我结算工资的时候，我心里是喜滋滋的，一下子就把疲惫抛到脑后了。最后走的时候老板还鼓励了我一下，说我做的很好，要我以后走上社会一定好好加油！就这样，我的寒假工算是告一段落了，确确实实让我又获益匪浅。

我觉得社会实践是指引大学生走向社会的第一步，因为我们将来必然走上社会，多与社会接触，早接触社会的残酷性，为将来就业打基础，为将来适应社会做铺垫，每一段经历都是一段财富，都是成功的基石，还有一年，就要走上社会，努力吧，为自己加油，让自己在大学期间过得更充实，多学多练多记，一切为了目标前进。

这次超市打工我锻炼了许多，也学到了许多。我耕耘，我收获。

大学生社会实践报告超市售货员篇六

社会实践是提高思想觉悟、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。下面是本站整理的寒假超市做促销员社会实践报告范文，欢迎阅读！

北京的冬天，天寒地冻，而且今年也是50年一遇的寒冬。但是在这个寒假里我却满怀激情——我的第一次社会实践，因为这次是我第一次独立的出去做事，而且是做自己喜欢的事，一切都只能靠自己了，既有些期待又有些胆怯，不过我还是走出了这一步！

虽然只有短短的半个多月，可对现在的我来说，是我人生的一个转折，它让我尝到了社会的酸甜苦辣！记得一年前，曾经尝试着做销售的我失败了，当时我没有任何促销手段，只是凭自己的一腔热血，可那时的热血青年太天真了，因为她完全没有了解这个市场，更没有一个团队，在没有任何准备的情况下盲目的开始了！所以在经过一番自己销售过后，那股热情也悄然溜走了！之后的我做了深刻的总结，从开始的产品成本，到定价，以及宣传的品牌形象，我都犯了一些错误，想走低价位的我完全没有兼顾市场的定价，以致导致质高低价很少人购买，而且宣传的力度不周，根本没有带动身边的人，这又是一个致命的要害，像这种推销没有一个核心的团队是

难以靠个人力量来开展的!这些都是创业所需的基本素质，而我还不不懂，所以我需要学习更多的专业知识来增强我的实践能力!在上一学期中，我们开设了第一堂专业课——市场营销学，使我们对我们的专业有了进一步了解，也多了一份对专业的热爱，对创业的憧憬和对未来的期待!

怀着这份热爱憧憬和期待，我踏上了这次寒假的实践路程。我把我的想法给以前的销售经理提了一下，没想到他却欣然的同意帮我看看公司是否有合适的暑期工作，他说，有些地方需要很多促销员，看我愿不愿意做，因为很苦，而且很多人不愿意做。我想，做这一行或许应该从最基础的做起，至少这样我可以学习学习那些前辈的经验吧!于是这个寒假我来到了深圳，一个经济发展飞速的城市!

本来说过来做促销的，可是临时有紧急任务，因为公司纸品要进入美国最大的私人雇主和世界上最大的连锁最大零售企业——沃尔玛里去!这是公司的一个大的客户，不能怠慢，而且还是总监亲自领军，所以我又不得不转向加入这一行列中去!我所做的工作像文员一样，打印文件以及一些琐碎的事情，不过比文员有趣多了，因为每天都是不同的任务，做不同的事，可以看一些公司的内部资料，以及所见的合同，当我看到沃尔玛那份合同的时候我仔细的看了下，有中英两部分，条款很多，很细，让我感叹，这真不愧为最大的零售企业啊!还有他的商品库存积压表，全是英文，让我这英语白痴可吃尽了苦头，这让我暗暗下了决心一定要好好学英语!身边的人也给了我很多帮助，在我对工作表现不好时他们及时提醒我，还叫我怎样做，这使我感到特别有家的温暖。特别是总监，对我的影响很大，他的那种能屈能伸的精神亲眼让我感动!说实话，这次公司纸品能进沃尔玛非常不容易，这与我们总监的努力十分不开的，可以说没有他，这合同根本拿不下来!是他撇下了自己的面子，去跟沃尔玛的那些下属商谈，沟通，可以说沃尔玛的有些员工是很没有耐心的，稍稍多问几个问题，就说，连这个都不知道，自己下去看吧!你想，堂堂一个公司总监受到这种待遇会是什么感受，可他没有气馁放弃，

而是很虚心的礼貌请教，通过他的努力和我们的齐心协力，可以说终于听到合同要下来的消息了，我们都兴奋得快哭了，我也被他们感染了！可是总监去拿合同的那天又出现了一个小问题，因为打电话，那个助理一直不接，接了一次还很凶的说“大清早的打什么电话！请发邮件给我”。没办法，总监只能再发邮件预约了！幸好合同还是顺利的拿到了，可捧在我们手中好沉啊！

这次的社会实践，虽然时间不长，却是我步入社会的第一课，我的沉甸甸的第一次！

上学这么些年来，过了很多个寒假，惟有今年寒假是最有意义的，让我从中受益匪浅。

在高中的时候就一直幻想着有一天能够在外找份工作，我在那时了解了很多关于“找工作的技巧和突出工作的表现”的文章，这次终于有用武之地了。我把这次当作我的第一次试验，就是把理论变为现实。

我此次实践的单位是重庆鑫海电器有限责任公司。2月3号上午我终于来到我心驰神往的公司。我们17个人，来到营销主管的办公室，总经理也来了，他把这产品的功能和应用、还有公司的发展仔细的讲解了一遍，就算是培训了。然后是一个讨论阶段，就是提出一些关于产品和公司的疑问。其他人零零散散的提了几个问题，等他们说完之后，我举手示意“我有三个问题要问”刹那间所有的人都盯着我，我一一提问，经理和主管一一解答。领导感觉我的三个问题很有价值，都是刚才没提到的。随后经理直接把我的名字记下，会后领导直接叫出我的名字让我发一些东西，我得到了重视。

我们是分组行动，我是其中的一个组长(江北)。第二天上午，我到达江北后，我就给主管打了电话，汇报我这组人已经全部到达江北。到了下午开会时我才知道，上午只有我向主管汇报情况。主管在会上对我表扬了一翻，“周治国毕业之后

可以直接进我公司工作”这样的话也说出来了。

我们的任务是做市场调查——主要的目的是了解一些中高消费水平的人士对鑫海电器公司的《多用冷热柜》的需求情况。我接触到的都是来自企事业单位的人士。这些成功人士在许多事情上有他们独特的见解，跟他们接触或多或少会受到一些熏陶。跟他们分享成功的经历，也是工作中的另一种乐趣。他们文化水平还是挺高的，我们说话随时都要注意，以免有太大的漏洞，引起他们的反感。这样也锻炼了我的语言组织表达能力。

成功人士的修养还是比较高的，但是也避免不了遇到一些态度不好的。他们毫不在乎我们的体会，拒绝我们的要求，很是打击我们的自信心。我还是比较乐观的，从另一方面想，没有一次次的拒绝，一次次的碰壁，我们怎么成长、成熟。

为了尽量减少被拒绝的次数，我们必须会判断什么样的人是可以去接触，什么样的人不能去接触。不同的人言语表情中流露出不同的气质。在一次次的尝试过程中，我在这方面的能力提高了不少。

我的活动范围是不固定的，都是在户外——步行街、茶楼、各种营业厅等。活动的范围太大，还要主动去寻觅合适的陌生人，使我们在工作的时候特别劳累。第一天是17个人，到了第二天走了4个人，最后我们只剩下5个人。从数字上也可以看出这工作困难之大，正是在这样的条件下，才能磨练我。俗话说，坚持就是胜利，我坚持到了最后，我为自己感到自豪。

初次来到重庆，所有的地方都是陌生的。我选择了这个工作，这是对我的多大的一个挑战。面对这陌生的环境，我没有畏惧，选择了激流勇进。江北-观音桥、渝中-朝天门、解放碑、大坪、袁家岗、沙坪坝-三峡广场、石桥铺等地方都留下了我的足迹。在工作的过程中，很快得适应了环境，进一步提高了我的适应能力。

要想在一个新的环境中图发展，就得先让自己试着去接受这个环境。对与一个外地的学生，重庆方言是比较难懂的。去增加对重庆方言了解，打破与重庆人沟通的一堵防火墙，对我今后几年里在重庆的发展有着至关重要的作用。

在工作的时候，不免会遇到许多问题，这时团结协作是非常关键的。我们这一组经常聚在一起，大家畅所欲言，讨论对策，最后取得了不错的成果。

谢谢学校给我一张社会实践报告表，赐予了我又一股力量，使我这个初出茅庐的小伙，更有勇气在外拼搏。有了这次深刻的体会，下次如有机会，我决不会放弃，继续去争取，去磨砺自己，把自己打造成一把利剑——无坚不摧。

大学生社会实践报告超市售货员篇七

随着期末考试的结束，期满已久的寒假终于到来了。回到了家里，是一种久违的温馨气氛，玩了几天，脑子里也出现了一些想法。思考着这个寒假干点什么，作为一名大学生，我希望大学的寒假能与以往不同，进行社会实践锻炼一下自己。

不久，我哥便在他干活的家家悦超市帮我找到了一份短期促销员的工作，我促销的是红酒，上班时间分为早班和晚班，每天轮着上，名义上是促销员，其实和超市员工一样，什么都要干，搬货，卸货，还要推销自己负责的东西，确实很累，红酒由于各种原因卖出的很少，厂家推行的政策，超市的组长也不及时执行，只能我在两端受气，最后，由于家里有事，我辞职了，工资也没有及时要。

我感到赚钱真的不容易，对现在的大学生来说，毕业后能找到符合自己的工作已经是很少，能找到工作已经不容易了，尽量都是先干着，这就是所谓的积累经验，因为很多单位招聘的时候，都要求有一定的工作经验，我已经深有体会了。

也正是因为社会的现实，我要从大一开始对自己以后的人生有所规划，不能再像小孩子一样等着父母帮自己做好一切，而自己只会坐享其成，这样的人生没有任何意义，自己的社会价值也得不到体现。

通过这次打工，我感受到很多。在日常的生活工作中，上级压下级，老员工以大欺小的现象太普通了，我们面对这些阻挠时，应化悲愤为动力，只有自己强大起来了才能保护好自己。我也学到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值，人往往是很执着的。面对朋友，切不可斤斤计较，不可强求别人付出的必须与你一样多。

打工的日子，有喜有忧，有快乐，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，但是总的来说，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，4天的打工生活，我收获还是蛮大的。我学到的都是学校里无法体会的，这也算是我的一份财富吧。

现在，大学生满地都是，而在每个用人单位的招聘启事中，几乎都有工作要求。所以，大学生不仅要把理论知识学好，也应该体会一下工作的辛苦来积累经验和磨练自己的意志。我相信从这次打工为起点，我一定会逐步走向社会，走向成熟。

范文2:

当促销员走进大学时，我们离走进社会也就越来越近了。就业围绕我们头绪，成了想不尽的问题。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可整天呆在校园里的学子们社会经验又会拥有多少呢?于是为了提高自己的能力，增加团队工作经验，不少人竞选班委、学生会职务;在档案上留段字为日后的工作添筹码。有了这些经验就能够解决社会实际问题了吗?答案是不够的。校园与社会环境本存在很大的

区别。这就要求我们利用假期时间走进社会实践。这也是老师要求我们写社会实践论文的目的。

实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。实践也是检验真理的唯一途径。在实践中我们还可以检验自己学习的成效、检测自己的所缺，以便我们日后学习有个侧重点。另外，校园与社会环境的不同，接触的人与事也不大相同，所以我们还可以在社会实践中学到许多在校园里学不到的知识。这就形成了从实践中学习，从学习中实践的良性循环。

当今中国经济飞速发展，国内外经济不断变化，在机会越来越多的同时，也出现了更多的问题，有了更多更艰巨的挑战，这也就对人才的要求越来越高。我们不仅要学好课本里的知识，还要主动走进社会，积极在实践中学习其他的东西，不断增加自己的经验，全方面武装自己，才能在这个社会有立足之地甚至拥有不败之地。

xxxx年寒假一回到家乡我就积极在家乡的一家超市找了一份寒假临时工——做促销员。挂着实习生的牌子站在柜台旁，我一脸幼稚、迷茫地站在那，不断地提醒自己要大胆地接近顾客，拉拢顾客，可好长一段时间站在那一声不吭的。一个大姐在顾客少的时候教我如何推销产品。我也慢慢地放开胆去尝试，其实这种交流比想象的容易多了。就好象上台前紧张兮兮，但在台上只顾着自己的表演而忘了紧张。害怕就是这样被克服的。关键在于大胆地迈出第一步。在超市做促销员不能坐着，也不能在超市随便逛来荡去，得时刻注意服务顾客。虽然每天只有上午或下午班，但一段时间下来，还是腰酸脚痛。或许也正如孟子所说“天将降大任于斯人也，必先劳其胫骨，饿其体夫，空乏其身。”

在学校，每天有作息时间表约束你。课程表会告诉你，今天该干什么，明天又有什么事情要做。而在这里，你可以无所事事地像木瓜呆在那儿，然后老板不满意你的表现扣你工资

或者将你开除。积极的就是主动接近顾客，拉近与顾客的距离，然后耐心的推销产品。这也实在锻炼了我们的胆量、语言交流能力和心理洞察能力。我们胆大了才能冷静，冷静了才能很好地通过顾客的言语与表情察觉顾客的想法，然后再作出适当的回应，不至于慌张得不知所措。我们必须主动努力才可能继续干下去。在学校，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力，虽然这也存在的竞争，可校园里总少不了那份纯真，那份真诚，一般不会招来嫉恨与报复。可是在社会中，优胜劣汰，你的成功就是别人的失败，工作直接影响了他人的经济利益。在社会中接触各种各样的顾客、同事、上司等等，关系复杂，这一切都需要我们有经验去处理。尽管存在竞争，我们还得不断学习别人优秀的地方，这需要我们有经验去调整自己的心态。而这些经验需要日积月累，而不是在毕业后读本速成书便可成的。这些事情很多同学沉浸于学习与消遣还未来得及思考，便忽略了社会实践的重要性。

大学生社会实践报告超市售货员篇八

当促销员大学生寒假社会实践报告如何写?下面请看本站小编给大家整理收集的大学生寒假社会实践报告促销员，供大家阅读参考。

随着期末考试的结束，期满已久的寒假终于到来了。回到了家里，是一种久违的温馨气氛，玩了几天，脑子里也出现了一些想法。思考着这个寒假干点什么，作为一名大学生，我希望大学的寒假能与以往不同，进行社会实践锻炼一下自己。

不久，我哥便在他干活的家悦超市帮我找到了一份短期促销员的工作，我促销的是红酒，上班时间为早班和晚班，每天轮着上，名义上是促销员，其实和超市员工一样，什么都要干，搬货，卸货，还要推销自己负责的东西，确实很累，红酒由于各种原因卖出的很少，厂家推行的政策，超市的组长也不及时执行，只能我在两端受气，最后，由于家里有事，

我辞职了，工资也没有及时要。

我感到赚钱真的不容易，对现在的大学生来说，毕业后能找到符合自己的工作已经是很少，能找到工作已经不容易了，尽量都是先干着，这就是所谓的积累经验，因为很多单位招聘的时候，都要求有一定的工作经验，我已经深有体会了。也正是因为社会的现实，我要从大一开始对自己以后的人生有所规划，不能再像小孩子一样等着父母帮自己做好一切，而自己只会坐享其成，这样的人生没有任何意义，自己的社会价值也得不到体现。

通过这次打工，我感受到很多。在日常的生活工作中，上级压下级，老员工以大欺小的现象太普遍了，我们面对这些阻挠时，应化悲愤为动力，只有自己强大起来了才能保护好自己。我也学到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值，人往往是很执着的。面对朋友，切不可斤斤计较，不可强求别人付出的必须与你一样多。

打工的日子，有喜有忧，有快乐，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，但是总的来说，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，4天的打工生活，我收获还是蛮大的。我学到的都是学校里无法体会的，这也算是我的一份财富吧。

现在，大学生满地都是，而在每个用人单位的招聘启事中，几乎都有工作要求。所以，大学生不仅要把理论知识学好，也应该体会一下工作的辛苦来积累经验和磨练自己的意志。我相信从这次打工为起点，我一定会逐步走向社会，走向成熟。

白驹过隙，时光荏苒。转眼间在大学的半年已然度过。在大学中，一直在强调着要注重实践，可见在注重素质教育的今天，假期社会实践已经成为促进学生素质教育、加强和改进

青年学生思想政治工作、引导学生健康成长成才的重要举措。作为培养和提高学生实践、创新和创业能力的重要途径。其一直以来深受学校的高度重视。社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的优秀人才的重要途径。寒假期间社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的重要手段。它有助于当代学生接触社会、了解社会。同时，实践也是学生学习知识、锻炼才干的有效途径，更是学生服务社会、回报社会的一种良好形式。

多年来，社会实践活动已在校园蔚然成风。学校是一个小社会，步入大学就等于步入半个社会。我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的花朵，通过社会实践的磨练，我们深深地认识到社会实践是一笔财富。社会是一所更能锻炼人的综合性大学，只有正确地引导我们深入社会、了解社会、服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门、踏入社会创造良好的条件；才能使我们学有所用，在实践中成才、在服务中成长，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。今后的工作中，是在过去社会实践活动经验的基础上不断拓展社会实践活动范围，挖掘实践活动培养人才的潜力。坚持社会实践与了解国情、服务社会相结合，为国家与社会的全面发展出谋划策，坚持社会实践与专业特点相结合，为地方经济发展贡献力量、为社会创造新的财富。为此、今年寒假我就想锻炼一下自己，去体验一下社会、感受一下生活，也体会一下父母生活的艰辛与挣钱的不易。寒假中，我在镇上找到一份兼职，是小店促销员、帮人卖货，过得十分充实。每一天都很有意义，早上八点就到店点货，客人进来要笑脸相迎，不买看看也行，不要不买就不理睬客人，等到下午六点的时候要清点一下卖出去的货物、记下来，告诉店长，第二天去了，客人买了东西要退换的时候一定要问清缘由，以便厂家退货，虽然有的时候会有点累，但总的来说过得很充实。在此次实践过程中我学到了在书本上学不到的知识，它让你开阔视野、了解社会、深入生活、回味无穷。而这也正好与我的专业相挂钩。

社会实践作为广大青年学生的成长成长有着极为重要的作用。这次假期实践我以“善用知识、增加社会经验、提高实践能力、丰富假期生活”为宗旨，利用假期参加有意义的实践活动，接触社会、了解社会，从社会实践中检验自我，这次的社会实践让我收获颇多，总结下来有以下几点是我认为在实践中缺少的。

1、在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的工作让我认识了更多的人，如何与别人沟通好，这是一门需要长期练习的艺术。刚开始我很不适应，不敢主动与人说话，但以前工作的机会不多，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。与同事的沟通也同等重要。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽、更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心的接受。慢慢地我有所改善了。

2、在社会中要有自信。自信不是麻木的自夸而是对自己的能力的肯定。在多次的接触顾客中，我明白了自信的重要性。你没有社会工作经验没关系，重要的是你的能力不比别人差。社会工作经验也是积累出来的，没有第一次又何来第二、第三次呢？有自信使你更有活力、更有精神。

3、工作中不断地丰富知识。知识犹如人体血液，人缺少了血液，身体就会衰弱；人缺少了知识，头脑就要枯竭。以上是我自己觉得在这次假期社会实践学到的自己觉得在社会立足必不可少的几点。大学是一个教育我、培养我、磨练我的圣地，我为我能在此生活而倍感荣幸。社会是一个很好的锻炼基地，能将学校学的知识联系社会。实践就是学生接触社会、了解社会、服务社会，运用所学知识实践自我的最好途径。亲身实践、增强了认识问题、分析问题、解决问题的能力，为认识社会、了解社会、步入社会打下了良好的基础。