

最新假期超市社会实践心得 超市寒假社会实践心得体会(实用5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。相信许多人会觉得范文很难写？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

假期超市社会实践心得篇一

怀着无比激动的心情迎来了这个充满无限可发展机遇的寒假，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！

虽然只有短短的一个多月，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——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的私人雇主和世界上的连锁零售企业——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！可是总监去那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！

虽然做的时间不长，可是学到的东西很多，为人处世，商场之道让我入行受益匪浅啊！

假期超市社会实践心得篇二

我过去很长一段时间都没有这种意识，在工作当中我却少一种好心态，现在我能够感受到社会时间给我带来的成长，这是巨大的，我认为我能够学习到更多的东西，从在超市的工作就是一个开始，未来的大学生活当中我会给自己更多的机会，这次去到xx超市我首先就是感受了赚钱的不易，我一直在学校就没有这个概念，这不是一两天的事情了，不管是在什么时候我都会非常明确态度，还有自己的方向，现在我在工作当中已经清楚意识到了这一点，赚钱是一件很难的事情，我一直以来花钱就很大，没有想过家里赚钱不易，在超市工作了一个月的时间自己赚到的其实不多，但是就是这样那种感觉更加明显。

一个月来我感觉工作是幸苦的，一开始我还是跟不上进度，在超市做收银员其实需要通过时间适应的，我还清楚记得一开始在忙的时候我总是做的很慢，后来我慢慢的就掌握了技巧，这个过程也有好几天，我那几天一直都在反复的练习那是非常不易的，现在我真的很感激当时的自己用心了，当然不仅仅是在工作上面，我在日常跟同事们的相处过程中也有很多感受，在工作当中能够得到同事的帮助，我认为应该心存感激，因为我们每一个人都有自己的工作，但是有同事愿意主动来帮忙，这种情谊是真的很珍贵，这短短的一个月我就都遇见了，现在我可以很很负责的说自己努力了，收获了，也成长了。

当然这次去到xx超市实践我也有一些做的不足的地方，我正在往好的方面纠正，在实践工作当中是能够看到一个人的缺点的，但是我态度是好的，能够虚心的去纠正自己，超市实践工作告一段落，在今后我必然会好好的学习，积累各种社会经验，努力提升自己能力。

超市打工寒假社会实践报告

寒假超市社会实践报告模板

寒假超市收银员社会实践报告

大学生寒假超市打工社会实践报告

超市社会实践个人心得体会

大学生寒假超市社会实践调查报告

寒假学生社会实践心得体会

假期超市社会实践心得篇三

这个寒假是我大学生涯的第一个假期，为了不荒废我长达50天的假期，经人介绍，我以一名销售员的身份在我们当地的超市里做了一个月的社会实践。

一月三日，是我进入超市的第一天，当然也是我作为销售员的试用期。七点半的早晨我怀着忐忑不安的心情去找老板面试，由于都认识的原因，直接就被录用了，于是很愉快的进入了合作期间。经老板介绍，超市主要分为 服装区 食品区 日化用品区 玩具区 菜区，而我主要负责食品区。食品又分为散称，饮料，饼干，膨化等，在将近两个多小时的产品介绍后，我也终于对超市有了大体的了解，也知道了我工作区的基本流程。

每天早晨到达超市的第一件事，就是做好工作区内的卫生，然后八点半左右进入理货时间。一开始以为 所谓 理货 就是把货摆整齐就行了，后来也同样在超市打工的姐姐告诉我，理货除了把货理齐之外，还要留意一下每种食品的生产日期，因为同样一种食品，很多都是分期送过来的，对于那些临近过期的食品要提前进行货物下架，厂家会定期给免费调换过期产品。另外，每种食品几乎都会有库存，要及时对货物进

行补充，即便是库存不足的食品，在摆放的时候也要摆在最表面。一般货架的底面两层尽量放小朋友经常买的东西，这样很方便小朋友自己挑选食品。

小镇不比大城市，一般在上午十点后来超市购物的顾客流动性才会大一些，所以一般在十点之前我们会最好所有的上货理货工作。因为都是邻里乡亲，每天接待的顾客大都是些熟悉的面孔，这也给我的工作带来了极大的方便，我可以很轻松自然的主动上去给他们打招呼，并且可以向他们推荐很多比较便宜实惠的东西，甚至会主动帮他们把购买的东西送到服务台，邻里间的赞美和鼓励渐渐让我对此乐此不疲，我也开始慢慢适应这种早七晚五的生活模式。

临近春节的时候，为庆祝超市成立六周年，超市做起了店庆活动，以“多购多得”为理念，凡购买商品在50元以上都会获得奖券进行抽奖活动，奖品自然也是价格不菲，这也大大增加了每天的顾客流动，当然每天我们的工作量也增加了，除了在食品区周转之外，还要在临近的菜区帮忙，菜价是个很让人头疼的东西，因为每天的菜价都会有变动，为此，我和我的小伙伴们每天都是让菜价搞得焦头烂额，忙的不可开交，但也不是没好处，常常下班回家的时候，邻里经常会向我了解一些蔬菜的价格，以避免去菜市场买东西被人坑，我很骄傲自己在这方面的成就，因为连我妈买菜都得提前向我咨询一下。

在超市的日子感觉时间过的很快，很忙碌也很充实，在这里不仅让我了解到了最基本的超市经营服务理念，也拓展了我对各方面的认识和理解，同样也加深了对于人际交往的认知。

学校的生活和见闻终还是比不上在社会的亲身实践，因为在这里你可以直接接触到各种复杂和棘手的问题，而从中我也学到了更多待人处事的技巧。人是执着的，社会是复杂的，不论做什么事情都必须要有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和周围的人沟通思想，关心别人，支持别人。经

验是基础，坚持是动力，忍耐也是一种成熟和修养。在实践中，我增长了见识，锻炼了才干，也培养了自己的韧性，找出了自己的不足和差距所在。

这不仅是一次实践，也是一次人生经历，以后我会参加更多的社会实践来丰富自己的人生阅历！

假期超市社会实践心得篇四

寒假期间本人在恩施市龙凤坝佳联超市里进行了一次深刻的社会实践活动。在这里我受益匪浅，对自己的现在和以后的发展都是一个十分重要的挑战。实习的结果也证明我的选择是正确的。

这是一家比较正规的超市，商品琳琅满目，每天的客流量很大，顾客来往不断，在这里我做一名销售人员，当然只有一天。在实习的开始头几个小时，我主要是熟悉产品，包括：学习各种产品的使用和简单障碍处理、向客户详细介绍产品的性能和演示产品。以前觉得做个销售人员很简单，而在生活中才知道，纸上得来终觉浅，要知此事要躬行。

在刚使用机器时有心有余而力不足的感觉。一款收款机，看起来很简单就是那么几个键，可要真正能熟练操作，我甚至用了比预期多一整天的时间才能真正地操作，但还不能和超市里的营业员们比。因为这是我接触的第一项产品，成绩如此不济，也激起了的兴趣和好学的愿望。因此在以后的操作学习中，我倍加用功，专心致志，却也收到了事半功倍的效果。自己操作产品、熟悉产品，还不算难的，真正要下功夫学的是怎样向客户全面、生动，而又要简明、扼要、有所侧重地介绍出自己的产品。这里面的关键是要会说，不仅要会说对，还要说得能引起客户的兴趣，从而能成功地做成一庄生意。这也是对我一个巨大挑战，好在学校里有活动课，平时老师的培养与锻炼，让我在工作中并不胆怯。因为专业的优势，在自己的努力下，我能很好的表达，介绍产品，与客

户交流，很快就得到了同事和经理的认可。

这里，我也要向这位只比我大十岁的老业务员表示感谢，因为他不仅教会了我怎样和客户沟通、怎样从客户处获得对自己有用的信息，还教会了我怎样排除困难、战胜自我。第一次接触生人，与人交谈，未免有些局促、放不开，话语的表达也不是很通顺、清楚、扼要，在跟着老师实际学习和模仿了 3 次以后，我基本上克服了第一次的毛病，说好了，并赞扬我进步很快。销售，在以前总被理解为卖货的，似乎这个职业丝毫没有难度，工作开始我也保有这样的想法，以为这工作很简单。其实，其实做一名好的销售人员需要多方面的素质，要自信，有开朗的性格，又要做到细心，有耐心，而且一定要有良好的表达能力，沟通能力，交际能力等。

假期超市社会实践心得篇五

20xx年暑假，我怀着激动的心情参加了学校组织的超市暑假工工作。

首先，感谢学校给我这样一个平台，让我有机会真实的参与了社会实践。在这一年中我学到了很多在课堂无法学到的东西，而这些东西将会对我以后的事业起着巨大的作用。希望学校继续坚持超市实训这样一种特色的教学方法，让更多的学生参与到超市经营管理中来。体验超市经营的难处与快乐，帮助更多的学生尽快的适应社会实践。如果长此坚持下去。我相信财院将会越办越好。

再次：我想对我的团队忠心的说声谢谢。谢谢你们在工作种对我的关心与帮助。在此我我想说一声：“有你们真好！”

最后：我还要谢谢大家对我的支持，是你们让我有信心地坚持了下去！

现在我将一年来经营超市时的心得与体验与大家分享。在今后的生活中我将永远记住这些。我相信它会像一座宝藏。让我今生受之不尽。用之不完。

一、要有坚强的信念，相信我们会赢。在数码组一年的经营中。我个人感觉之所以没有很好的做起来。主要的原因就是我们没有坚强的信念。每个人做事都没有全力以赴。没有体验实实在在的压力。反正不做也不会有什么。所以大家都是尽力而为。导致没有凝聚力。像一盘散沙。故而没有取得辉煌的成就。

二、做事要持之以恒：首先我先自己道歉。如果下学期我不坚持让秀全一个人弄。我相信我们几个人还是会在同一条战线上共同奋斗。是由于我自己信念不坚定。跑到外面做事，抛下数码组不顾。我感到很是抱歉。在今后的生活中。我将谨记此条。既然认定了我将坚持下去。不管结果如何。重要的是过程。而不是结果。

三、什么事都必须有计划：数码组在一开始就缺乏明确的计划。像之前的市场调查。这是我们开店很重要的一步，但是由于刚刚开始我们不懂啊，马虎了事的随随便便做了下。导致在之后的经营过程中摸不着北。看见什么挣钱我们就奔想哪里。搞到最后。什么都没有捞着。既然选定了。我们就要坚定的做下去。不能三心二意。

四、不能太随便。在经营过程中个人感觉我自己太随便。在进货时感觉都是几个老熟人。没什么。什么手续。什么合同。能省就省。到最后吃亏的是我自己。在管理上，太随便。没有什么所谓的规章制度。虽然曾经弄过规章制度，但是并没有实际的操作。在用钱上。太随便。只要自己用的高兴。不管自己砸下的。钱有没有收益。导致我们自己用了很多的冤枉钱。

以上四点，就是我在一年超市实训中的心得与体会。虽然在

这一年中我们没挣到了钱。但是经验学了不少。学到经验。我认为比挣钱更来的有意义。有了这些经验，我相信我的人生将会平坦不少。最后。向曾经来我们店购买过任何商品的顾客发自内心的说声：谢谢你！

感谢你对我支持。有你的支持：我会越做越好。

文档为doc格式