

# 暑假社会超市实践报告(模板9篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

## 暑假社会超市实践报告篇一

作为当代的一名大学生，促进大学生自身的素质教育，加强和改进青年学生思想政治工作，引导学生健康成长和成才的重要举措，是为了让自己接触社会、了解社会、服务社会，培养创新精神、实践能力和动手操作能力的重要途径。大学生社会暑期实践活动引导大学生走出校园，走出课堂，走向社会，走上了与实践相结合的道路，到社会的大课堂上去经受风雨，见识世面，增长才干。

这次暑期的个人社会实践，去了超市，做了一个月的工作。一开始什么都是陌生的，什么都不会。但是万事开头难，什么事都要有尝试，都要有经过，都要有失败。我经历了在超市的工作之后，懂得了许多道理。很多事情看起来很容易，但实际上与自己所想像的有很大的差距。一个小小的超市的经营也不容忽视，不但需要有细心，还要有谋划，策略，总之，任何事情都要考虑周全。

实习过程：

第一阶段：听取超市负责人的简单介绍和了解超市现状；熟悉商品类别和分布状况。

超市因其目标市场面对的是学生和老师，所以与一般大型超市不同，其产品结构比较独特，结合在校学生和老师的消费特点，以学生日用品和各种品牌的零食为主打产品构成。同

时经营各种居家生活用品以及各高中低档礼品和烟酒商品。各种商品价格比其他超市都便宜。部分商品（如日化类）设有打折专柜，乳类饮料是打折销售。

第二阶段：熟悉超市上货程序。

了解从验货到货物上架，层层把关。验货时须认真核对其数量，检查生产日期和品牌名称。最后按货物类别上架。什么样的商品有什么样的陈列方式，大致有三种凡是，第一种为品牌供应商向超市要求专架陈列的商品，超市经营者不得在此位置再陈列其他商品；第二种是针对畅销商品。根据商品销售情况，销量好的产品将有超市自己专设销售货架；第三种为自由摆放商品。此类商品为购买频率较低，价格较高的产品，一般放在货架的顶端或者最下层。就陈列的基本原则是尽可能的引起顾客的注意力，刺激购买。在听装饮料的摆放中，我有很深的印象。在我的记忆中，许多大型超市的饮料都是正面朝上的摆放，而且整齐划一，很有视觉效果。但在这个超市却是相反，正面朝下，一时没有想明白，当我询问营业员才了解，这样是为了防止瓶口积灰尘，那样就不利于销售，顾客会认为饮料过期而不购买。

第三阶段：开始工作。

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印象！

超市的问题发现与解决办法：

第一、提升员工的责任心。

超市货架上的商品总给人一种凌乱的感觉，缺少货物时没有谁能及时地补充而参差不齐；营业员不能及时地解决超市内存在的小问题。

第二、超市应完善财务管理工作，实现多种促销手段。

第三、实现促销手段多样化。

一般超市里面悬挂着各式各样的降价打折广告，五彩缤纷特别引人注目。学生群体大多数虽然不是工薪阶层，但是对于许多的优惠活动很感兴趣，而且大多数所购商品都是属于冲动性购买，感性大于理性。超市可以利用这一点抓住商机。

第四、大厅卫生状况不佳。

实习感想：

在实践中，我们应该放下学校里的那种轻狂，家里的那种娇宠。不要有太大期望，要一步步去完成，要抱有一颗平常心去面对社会里遇到的不如意与挫折，把这当作是一种经历，一种成长。我们要学会节约，学会珍惜，珍惜每一次来之不易的机会，怀着一颗感恩的心，乐观的心。初次到超市工作其实很开心，学到的知识太多了。比如不能用笔抄价格！自己提前了解，对这种社会自然就提前认识，以后的弯路自然减少一点。对于自己赚的第一笔工资，虽然少，却十分欣喜，欣慰。也让自己知道必须勤俭节约，钱赚来真很不容易，对于社会与人生，真的有太多无奈，可是我们没办法，就得努力。只要自己肯踏实肯做，总会有回报的那一天！

谢辞：

感谢学校，感谢我的老师们。是你们教会了我许多。同时也感谢超市能给我这样一个机会。在以后的日子里，我将再接再厉，努力去创造属于我的未来！

## 暑假社会超市实践报告篇二

在万众瞩目中，我们迎来了大学第二个暑假，怎样才能让假期更加丰富而有意义呢。在注重素质教育的今天，社会实践是实施素质教育的重要手段，是服务同学们就业的重要举措，对促进我们了解社会，了解国情，增长才干，奉献社会，锻炼毅力，培养品格，增强社会责任感具有不可替代的作用，大学生社会实践更能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。

让自己面对更多的各种各样的人，增加自己的阅历，因为在以后的工作学习中，需要有更多的体验，更多的阅历。毕竟身在学习，接触社会的机会较少，趁着暑假有这样一个机会何不好好锻炼下自己。让自己能体会父母挣钱的艰辛，从而让自己学会勤俭节约，不铺张浪费；锻炼自己与人相处和对新环境的适应能力，特别是这家超市位于农贸市场附近，人流量很大，每天会和形形色色的人打交道，怎样和他们相处这是一门学问。

选择在超市打工是一个很好的与社会各阶层人接触的机会。通过与他们的接触可以更好的接触社会、了解社会。还可以为自己以后的工作打下坚实的基础。虽然这个过程可能有些艰辛，但对于我们有益的事情我们要勇于尝试，用对生活的热爱来击退实践的艰辛。

为顾客介绍、寻找他需要或者是他适合的商品，负责散货的商品归类以及新到货物的搬运，将货架上被顾客拿走的商品及时补齐，不定时的拖地以及抹货架，给货物打价格标签，

整理花车。

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。

第二，诚信是根本。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。

第三，提高经营管理水平。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。

### 暑假社会超市实践报告篇三

让自己面对更多的各种各样的人，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机会，好好的大干一场。

#### 实践内容

先来介绍一下我工作的两个地方吧！1□“xx工贸”它就是我们俗称的“供货商”负责“汇源”“太子奶”两个产品的供货□2□xxxx超市它是一家中型超市主要服务于小区居民的日常

生活需求，它被分为八个部分：酒水组、粮调组、速冻组、小食品组、百货组、玩具组以及服装组。而我就工作在酒水组。之所以选择一个能在超市的工作有两个原因：1、能够接触更多的人要自己的交际能力能更好一些!2、我要看看我能否在忙碌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。

闲话少叙，言归正传。记得曾经有一个长辈就跟我说：不过做什么要多做事，少说话!话虽简单，但真正做起来就不简单了。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：

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。在超市做促销员，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、几十箱酒的，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！

三. 如果没有货要上的话要找点事情做。所谓“上货”，是我们常说的话，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，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。

更多

## 暑假社会超市实践报告篇四

一回到县城就积极在一家超市找了一份暑假临时工，做促销员。



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在带着幼稚、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。

在社会上要善于与别人沟通是需要长期的练习。以前没有工作的机会，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。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，事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种种原因会使自己缺乏自信。其实有谁一生下来句什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。

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。这次接触的酿造业，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解这方面的知识，对其各方面都有深入的了解，才能更好地应用于工作中。

这次亲身体会让我有了深刻感触，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。

经过这次工作我从中学习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。可是如果你只问耕耘不问收获，那么你一定不会交到很多朋友。对待朋，是不可能斤斤计较，不可以强求对方付出与你对等的真情，要知道给予比获得更另人开心。不论做什么事情都必须有主动性和积极性，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。

在这次暑假的工作中，虽然只是在店做些琐事也让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的帮助，从中让我有很大的启发：不管做什么事都要坚持，也锻炼了我的坚持力！让我在以后的人生路上更加坚强！通过这段时期的工作学让我更深刻的体会到付出和收获的关系，也让我知道金钱赚取的不容易！在以后的大学生涯里我要很努力的学习，遇到困难我会更加坚强！

在超市里，别人一眼就能把我人出是一名正在读书的学生，我问他们为什么，他们总说从我的脸上就能看出来，呵呵，也许没有经历过社会的人都有我这种不知名遭遇吧！我并没有因为我在他们面前没有经验而退后，我相信我也能做的像他们一样好。我的工作是在那做销售员，每天9点钟-下午2点再从下午的4点-晚上9点钟分段时间上班，虽然时间长了点，但热情而年轻的我并没有丝毫的感到过累，我觉得这是一种激励，明白了人生，感悟了生活，接触了社会，了解了未来。在食品店里虽然我是以销售为主，但我不时还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，而且要尽自己的努力做到最好，一件工作的效率就会得到别人不同的评价。

看了2017暑期超市社会实践报告还看：

## 暑假社会超市实践报告篇五

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。

我们从幼儿园到大学，几乎所有的学习时间都是花在学校里和课堂上，而付与实践的时间可谓是微乎其微，而无疑这种教育方法有着很明显而且可以说是致命的缺点。而各所学校应该也是认识到这个弊端，所以近几年来特别强调社会实践

的重要性以及在学生总体成绩中所占的比例。

以前，脑海中总有一个疑问：学习用来干什么，学习的真正价值在哪儿？而通过实践，我终于找到了答案。

学习，是为了实践。

哲学中强调实践是基础。古人就已经强调“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”了。实践是认识的来源，一切知识都来源于实践。书本知识只有与实践相结合，并用之于实践，为实践服务，才能得到深化和完善。实践是知识的来源说明了亲身实践的必要性和重要性，但并不排斥学习间接经验的必要性。时间的发展不断促进人类知识能力的发展。实践的不断发展，不断提出新的问题，促使人们去解决这些问题。而随着这些问题的不断解决，人的知识能力也就不断改善和提高。实践，就是把我们在学校所学的理论知识运用到客观的实际中去，使自己所学的理论知识都有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。通过这一段时间的学习，学到一些在学校里学不到的东西。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。我们要从实践中学习，在学习中实践。我们不止要学好学校里所学的知识，还要不断从生活中、实践中学习其他知识，不断在各方面武装自己，才能在竞争中表现自己，突出自己。

对于一个即将迈入大二的学生来说，实践不仅可以增强自己的本领，另一方面，实践也可以为以后的工作打下坚实的基础。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，投身社会的良好形势；是培养锻炼才干的好渠道；是提升思想，修身养性，树立社会服务思想的有效方法；是实现自身价值的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校学生更新观念，吸收新的思想与知识。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，让我更加明确了自己的成才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，

我的人生价值得到了实现，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。

当然，这次暑期实践让我感悟到的远远不止这些。

自己亲自工作了，才会明白工作的辛苦，才会了解父母养家糊口的艰辛，才会了解到财富的来之不易，才会明白勤俭持家的重要性。而我也深刻体会到，吃得苦中苦，方为人上人。以苦力赚钱实在是非常辛苦的，而要想避免这种情况，只有现在努力学习，获得别人所没有的技能才能成为人上人。

人活在社会中，必然会与周围的人或事发生各种各样的联系，是不可能脱离他人而独立存在的。而不论是做人还是做事，处理好人际关系也是十分必要的。社会上人际交往非常复杂，经历过的人才会有深刻的感受。大家为了工作走到一起，每一个人都有自己的思想和个性，要跟他（她）们处理好关系需要许多技巧，必须在生活中学会怎么去把握。我觉得这次社会实践使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大进步。我觉得：在交际中，既然我们不能改变一些东西，那我们就要学着适应它。如果还不行，那就改变一下适应它的方法。

## 暑假社会超市实践报告篇六

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。

## 暑假社会超市实践报告篇七

对于我们大学生来说，是一件有着非同寻常意义的大事。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，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，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，直到我甩掉我的科长然后朝她下的那个站走，终于在那个路口看到她了，我跟她好是兴奋，于是马上就一路去了舅舅那里，然后舅舅就知道了我们打工的事情，由于我们打工已经好多天没吃到好吃的了，所以舅舅看到我们两个的吃相都说干脆别去打工了，还说让我们把那些好吃的都带回去，我们两个当时感动的鼻涕一把泪一把，

可是还是没有放弃工作，于是没过多久我们就准备着回去了，就在我们刚刚坐上回超市的车的路上，天突然下起了暴雨，等我们回去的时候都还在下，不过还好有人打伞来接我们，可是我们一回来就收到了科长给我们的罚单，因为我们在发传单的过程中私自离队，但是我也在超市听说科长全身淋湿了，可能要回去换衣服，我之后才知道，原来科长是因为我私自掉队而来寻找我淋湿的，其实我心里觉得蛮对不起他的，因为自己的任性，而把集体的利益置于不顾，在之后的工作中我不仅没有因为给我开罚单而说科长的闲话，相反，我蛮佩服他的，每次自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.....

## 暑假社会超市实践报告篇八

通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。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己，才能在竞争

中突出自己，表现自己。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，而且要尽自己的努力做到最好，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，以提高自己的能力!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。

十二天的工作很快的就过去了，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。以后我还会有同样的经历，现在我可以说我加入了社会，有了自己的第一笔金!

## 一、实习目的

通过本次暑假实习，了解和熟悉超市物流，仓储，营销以及管理等相关知识。使学到的食品理论知识跟实践相结合，在实习中检验，提高自己专业能力和自身能力。

## 二、实习时间、实习单位及本人实习具体岗位与负责事务

实习时间□xx年8月11日——xx年8月29日

实习单位：海口市南国超市万福店

实习岗位与负责事务：收货员及营业员 主要负责事物是接收供应商货物，并将货物进行保存、整理、分类、上架以及卖场促销。

### 三、实习主要内容

#### (一) 实习单位简介：

海南南国超市贸易有限公司成立于xx年，南国超市作为公司旗下企业，第一家分店海口海秀店于4月28日正式开业，数年的经营历程中，南国超市全体同仁本着兢兢业业，脚踏实地的工作作风，取得了可喜的成绩和长足的进步。至次，公司已有6家分店，并基本形成了开发二级城市市场的中期发展的主攻战略。

海口万福店是于xx年8月正式开业，主要经营食品、生鲜、日用、百货、土特产、家电、烟酒茶叶、等几十个大类两万余种商品。它是南国超市的第六家门店，是海口最大的综合性超市之一。

#### (二) 实习具体过程

实习具体过程可以分为三个阶段：学习，成长两阶段。

第一个阶段，8月11---8月20日的学习期。这一阶段，一边培训学习，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接收供应商货物，退货，报损相关流程。

第二个阶段，8月21日---8月29日的成长期。这一阶段主要是通过重复工作进一步熟悉接货、验货流程和工作技巧，提高工作效率，同时进行货物的上架学习，以及学习卖场促销相关知识等等。

## (一) 实习工作的总结

在这段将近1个月的社会实践时间里，从对超市物流，营销等迷糊的情况下，通过在收货区，由最基础的接受供应商商品到熟练接货、上架，使我对超市物流，营销，仓储以及管理相关知识有了相对解和熟悉。个人认识和经验总结如下：

1. 在现在零售业竞争如林的情况下，零售行业在品牌，服务，商品，素质等相持难分高下情况下越来越需要通过成本这一杀手锏，使自己立于不败之地。作为行业老大沃尔玛总裁就宣称，他们最大的优势就是拥有完善先进的超市物流系统。在实习过程中，使我认识到，收货区是超市物流很重要组成部分。收货区工作的好坏直接影响到公司的经营成本，进而影响到公司其他一系列问题。
2. 超市仓储是一门大学问，比如既要保持商品一定库存量保证卖场不会出现缺货少货，又要防止库存量过大加大仓库压力或是导致商品积压，增加商品因发现不及时出现临期过期等事情发生，这会提高公司损耗率，增加公司运营成本和损失。还有仓储管理上要使商品排放有序，易于识别，方便拿取，保重商品安全不能使商品遭到损害，以及合理利用仓储有限的空间等等。

## (二) 暑假实习的体会、收获

这次暑假实习，使我受益匪浅，有很多收获和体会：

首先，在心态上，我从学校走向社会，在学校接受了很多年的教育，但真正的和社会接触并不是太多，而这次暑假实习，则是由学校人走向社会人一个缓冲阶段。在这个过程中最需要调整的就是心态。我们并不是什么天之骄子，也没有什么可以值得炫耀的资本，而从学校走出就直接到一个公司最基层上班，接受公司严格的规章制度约束，以及体力，心力上等等的挑战，当然会使很多同学落差很大。这中间最大的挑

战就是我们自己心理上的调整。要有一切归零心态，从零开始，我们不可以改变环境，只有改变自己来适应这个环境。

其次，相关知识上的收获我由一个不熟悉超市物流，仓储，营销，管理等等，到对这些相关知识的了解熟悉，以及与自己相关知识的进一步学习加强。

最后，通过这次实习，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，但是最大的收获，是让我认清了我自己身上的优势和不足，以及如何去规划自己的时间，工作，生活，使我在人生道路上更好的认清方向。

共2页，当前第2页12

## 暑假社会超市实践报告篇九

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：

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：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。这样不但给顾客流下了个坏映像，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。

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。

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。既要验货又要将货装走。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。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！

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！

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，任何事情都要考虑周全。



这个暑假由于我工作的还不错，我也得到了老板和同事的赞扬，当然我的收获和报酬都很不错，这就是我的奖励，也是我应该得到的回报。可以这么说，我半年的生活费都产不多了，少的话也就一点的问题，自己利用上课时周末的机会就可以赚到了。

这也许是我最后的一次暑假社会实践了，因为明年的我就大学毕业了，我要走上工作岗位了。我相信在我大四毕业后，我会凭借我多年以来参加社会实践的经验和能力，我是能够找到一份不错的工作的，这是我自信的地方。

不过在我毕业之前，我会对我的学弟、学妹说，多利用假期的时间参加社会实践是很不错的选择，不能光顾着玩，也要多参加社会实践，提高自己的社会实践能力和动手操作能力，这对实现自己的理想很有好处！