

# 超市营业员社会实践心得体会 超市营业员实习报告(大全5篇)

心得体会是对一段经历、学习或思考的总结和感悟。那么心得体会该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。下面是小编帮大家整理的心得体会范文大全，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 超市营业员社会实践心得体会篇一

xxxx年08月01日至xxxx年08月15日共14天

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。

09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习不断摸索的，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！

由于是短期工，有没有太多经验，所以我的这次实习是无偿的，很感谢店主给了我这次实习的机会。同样，学校的实习要求也对我起到了督促作用，多方的支持使我有了一次圆满的实习经历。

通过这次实习，我接触到了一些不同形式的奖惩制度，例如：定量提成制，弹性提成制等等一些制度，这些制度都从不同的方面、不同程度激发我们的工作热情，不得不佩服商人们的智慧。还有，就是销售模式的不同也同样刺激了不同心理的消费者，例如：定量减价制、赠品制、代金券等等，也是很多销售方法，使我大开眼界。另外，在推销商品时，针对同一现象的不同说法，也会对销售结果造成很大影响，例如：对于需要美白产品的顾客，若是说“美白产品比较适合您”，对方很有可能只是听听你的意见而已，但若是说“您的皮肤保养的很好，如果用一下美白类的产品效果就更棒了，而且现在也是优惠期间有赠品的’。”（赠品由我们自行赠予）。迎合顾客的心理是很关键的，也这恰恰能映射出一个优秀销售员的专业能力及专业素质。我们依然要不断摸索，即使是有丰富经验的“老”销售员，不断的学习才是不断进步的捷径。

这次实习是在销售这方面的服务业，同样，对于我将要从事的旅游类、酒店类服务业，大多数经验也是适用的。这次实习是我走出了自我我封闭的世界，敢于接触更多新事物和形形色色的社会人，一步一步成熟，一点一点不再畏惧，不仅是长大而是一种成熟。

这次实习，是我看到了社会的复杂，了解到为事的不易，更加坚定了我为自己的目标不断努力奋斗的决心与信心。我充分意识到只有不断充实自己，才能有强大的竞争力，是自己的能力立于他人之上，成为同行者中的佼佼者，亦是就业大潮中的宠儿。

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!

感谢学校的支持，感谢老师们的厚爱，感谢商家的信任！

## 超市营业员社会实践心得体会篇二

### 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，我从事的是效劳行业，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。总而言之，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：

09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本卷须知，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效劳业的坚实根底。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响和解决问题的有序与沉着，这是事故可信赖我们的前提，饱满的热情、满腹的自信、还有一份坚决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、成效、质

量及售后全方位效劳。

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，从而沉着的面对当今的就业、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习不断摸索的，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方案以后的实习规划，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！

#### 4、实习结果及总结体会：

由于是短期工，有没有太多经验，所以我的这次实习是无偿的，很感谢店主给了我这次实习的时机。同样，学校的实习要求也对我起到了催促作用，多方的支持使我有了一次

圆满的. 实习经历。

通过这次实习，我接触到了一些不同形式的奖惩制度，例如：定量提成制，弹性提成制等等一些制度，这些制度都从不同的方面、不同程度激发我们的工作热情，不得不佩服商人们的智慧。还有，就是销售模式的不同也同样刺激了不同心理的消费者，例如：定量减价制、赠品制、代金券等等，也是很多销售方法，使我大开眼界。另外，在推销商品时，针对同一现象的不同说法，也会对销售结果造成很大影响，例如：对于需要美白产品的顾客，假设是说“美白产品比较适合您”，对方很有可能只是听听你的意见而已，但假设是说“您的皮肤保养的很好，如果用一下美白类的产品效果就更棒了，而且现在也是优惠期间有赠品的。”（赠品由我们自行赠予）。迎合顾客的心理是很关键的，也这恰恰能映射出一个优秀销售员的专业能力及专业素质。我们依然要不断摸索，即使是有丰富经验的“老”销售员，不断的学习才是不断进步的捷径。

这次实习是在销售这方面的效劳业，同样，对于我将要从事的旅游类、酒店类效劳业，大多数经验也是适用的。这次实习是我走出了自我我封闭的世界，敢于接触更多新事物和形形色色的社会人，一步一步成熟，一点一点不再畏惧，不仅是长大而是一种成熟。

这次实习，是我看到了社会的复杂，了解到为事的不易，更加坚决了我为自己的目标不断努力奋斗的决心与信心。我充分意识到只有不断充实自己，才能有强大的竞争力，是自己的能力立于他人之上，成为同行者中的佼佼者，亦是就业大潮中的宠儿。

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!

感谢学校的支持，感谢老师们的厚爱，感谢商家的信任!

## 超市营业员社会实践心得体会篇三

本次学习组织安排我们所有毕业生出去实习，我自己面试找到的工作是超市的营业员，虽然很多人觉得这个工作的技术要求并不高，最开始的时候我也是有过这样的想法，但是经过我自己去实习体验后发现还是非常锻炼人的，这份工作也不是我想象的那样简单的。我在这为三个半月的营业员实习中，收获到了自己在学习学校体验不到的东西。

2020年xx月xx日——2020年xx月xx日。

xx超市是我们本省比较大的超市之一了，我们省内大部分地区都有它的分店存在，业绩发展的非常不错，规模也特别的大，我这次实习的地点就是我们学校附近的那家。

学校安排我们出去实习就是希望我们能够将在学校学习到的理论知识能够通过具体的实习工作得到检验，从而得到进一步的提高。还有很大的一个原因就是从小到大我们都是在学校读书的，绝大部分的同学家境也都还行，所以很少有出去实践工作的机会，因此对于工作不够了解，不知道进入社会需要什么样的素质，不知道需要有什么样的准备，所以这次实习就是希望我们能够实习工作认识到工作中需要具备的各种思想态度认识，并且能够培养起吃苦耐劳的精神，这样以后毕业了去工作的时候，就能够更加好的适应社会的挑战，更加好的找到工作，从而提高学生就业的机会。

在超市实习的第一天公司的领导让人带我熟悉了超市的各个环境，让我了解了超市的各种制度和福利待遇等等，也让人带我熟悉了我所做的岗位和具体的工作技能等等。我在超市的工作岗位是营业员，但是我主要负责的区域是牛奶销售这一块，我所做的工作是有点类似于促销员。我每天的主要工作就是早晨上班来了，给自己负责的牛奶区域打扫干净，有新的货来了我也要做好上架的工作，然后等到有人来买牛奶的时候，我就要上去询问他们，协助好他们购买产品。营业

员就是要保证销售的业绩，所以我就要跟着大家学习销售的技巧，怎样促销不使顾客产生厌烦的心理这也是一个技巧。再比如牛奶上架也是有技巧的，我们要将销售好的产品放在显眼的地方，同类产品我们也要将生产日期就一点的放在显眼的地方大家能够直接拿到的，保质期靠后的就放后面一点下面一点或者高一点，这样是为了保证产品的保质期。

虽然营业员的工作不需要很多的专业知识，但是在考验人能力的地方并不少，比如销售的技巧、为人处的技巧、工作责任心的考验等等都是十分重要的，我在这次实习中也很好的掌握了这些东西，我相信它们是能够让我在以后的工作中发挥的更好的能力，我会将他们牢牢掌握在手里面的。

超市营业员述职报告

超市认知实习报告

超市毕业实习报告

超市实习月报告

关于超市的实习报告

超市营业员聘用合同

精选超市员工辞职报告范文

关于在超市实习报告范文合集五篇

关于去超市实习报告范文合集九篇

## **超市营业员社会实践心得体会篇四**

通过对超市营业员的实习，了解超市运营的各项工 作，以保



证自己在毕业了之后，可以充分的把握好可以创业的机会，开一间自己始终以来想要开好的超市，让大家在超市里面买到自己想要买到的东西。

20xx年x月x日-20xx年x月x日

xx连锁超市xx店

### （一）码货、理货以及补货工作

在超市的这段时间里，实习的第一项工作，便是码货。这是一个听起来像是不用动脑子的工作，但其实实际操作起来特别的'需要大脑，如何把货码放清晰，让接下来的理货工作更加轻松，那就要看每一位超市营业员的码货水平了。刚开头的去的时候，我的码货水平经常被经理批判，后来动动脑子之后，效果好了许多，对理货工作有了极大的关心。

在理货的过程中，熟记每一个产品大类是特别重要的，以免在理货的过程中出现这也找不到位置，哪也找不到位置的状况，然而在理货的过程中，最重要的却还是细心和耐烦，假如这两项缺失的话，那接下来的补货工作也就无从绽开了。

补货工作，是这三项工作中，最让人头大的工作。一开头我总是补错位置，后来让自己放轻松，变得更加认真之后，才渐渐保证了这项工作的顺当开展。

### （二）微笑服务、礼貌待客工作

在超市当营业员的其次大项工作，也就是微笑服务、礼貌待客这件事了。超市究竟还是一个人来人往的营业场所，我们这些超市的营业员也就不行避开的要与顾客打交道了。在实习的过程中，我发觉自己假如能够做到“微笑待人”，这项工作也就完成了差不多一大半了。在顾客询问一些超市内部的货品状况时，准时为他们微笑解答，他们也就会认可你这

个超市营业员了。相反，假如不懂得微笑，说话语气不太好的话，极简单被顾客投诉。

通过20xx年x月x日-20xx年x月x日这段在超市当营业员的实习经受，我不是熟悉到自己有足够的力量在毕业之后开一间超市了，而是我熟悉到自己或许单凭一己之力，想要开一间梦寐以求的超市，这个幻想越来越远也越来越近了。近是由于我发觉我更加明白超市应当如何开了，远则是由于我意识到自己力量有限了。不过这种熟悉并不会阻挡我想要开一间超市的准备，我会在积累了足够的人脉以及阅历之后再去进行创业，而不是一毕业就懵懵懂懂地进行创业然后失业了！

## 超市营业员社会实践心得体会篇五

真诚的服务赢得了用户的信任，一次休息，我和同学在街上遇到了一位经常到营业厅办业务的用户，他见到我就着急的说：“我现在有点急事，你能去帮我交50元话费吗？”说完，把钱给我就走了，我二话没说马上到营业厅为用户交了50元话费，从这以后，这位用户每次到营业厅办理业务，都要专门到我所在的柜台，跟我打个招呼。我热爱营业这项工作，在工作中，我品尝了酸甜苦辣的人生百味，体会到了它给我带来的快乐与悲伤，感悟到了人与人之间的真情与理解。哪怕客户的一句“谢谢”，都给我带来无尽的欢乐，然而在工作中并非都是快乐的。有的客户会因情绪所致，破口大骂，因为对业务的不了解，误认为是你的无能，试想一下，有谁能挨骂的同时，心情愉快的起来呢？要说不难过那是假话，可是换个位置为客户想一下，他们因为手机不能使用，给自己带来不便，故而脾气急躁，我们是应该理解的。这就要求我们用良好的心理素质，熟练的业务知识，与客户进行沟通，让他了解我们的业务，避免不必要的误解。记的我们领导曾经说过这样一句话：“微笑是上帝送给人们最好的礼物，它能敲开每扇紧闭的心门，人们的笑容将是解决问题最好的方法。”这句话我一直铭记在心，它给我的工作带来巨大的动力。

微笑服务，看起来简单，有人说笑一下不就行了，实则不然。其实人与人的沟通是很微妙的，用心感受一下便会了解。就是这真诚的服务，真心的微笑换来客户的满意，对我们工作的肯定，对企业的好感，为公司赢来更多的效益。在为客户直接的服务中，从他们感激的目光，满意的笑容中，我享受到了一种从未享受过的东西，在我看来，我只是做了我应该做的，尽了自己应尽的义务。但从用户的眼中，我似乎又读懂了很多，明白了许多。八百多个工作日中，我用真情服务每位客户，同时很多热心的客户反馈给我很多对工作的建议，拉近了我们之间的距离，真正达到了心与心的沟通。在移动事业蓬勃发展的今天，客户更多关注的是我们的服务，新业务的不断推出，增强自身素质，提高业务水平，加强服务意识，势在必行。快三年了，通过自己的努力，我得到了大家的认可，并受到了公司领导及同事们的赞扬，取得了一定的成绩，这些成绩的取得让我感觉到一名营业员工作的价值与充实，而这种享受源于我平凡而单调的营业工作。

在工作中，还存在一些不足之处需要提高。以后还要加强学习，争取更大的进步，为公司做出更大的贡献。我们有理想，所以我们自豪；我们有奋斗，所以我们快乐；我们有收获，所以我们幸福。新的时期给了我们新的机遇和挑战，我们更应该抓住机遇，只争朝夕，在工作中以“从严、从细、从实”的标准要求自己，不断学习业务技术和科学知识，提高个人综合素质，为移动公司的辉煌而努力。努力成长为新时代优秀职工。成绩仅代表过去，不断的进步才代表未来，姐妹们，让我们共同努力，做出应有的贡献，与企业同发展，同进步，共同续写移动公司的灿烂和辉煌！