

大学生超市促销实践报告 大学生超市社会实践心得体会(通用5篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

大学生超市促销实践报告篇一

这个寒假对我而言过得既充实又有意义，为期一个月的假期实习，面对人生的第一次上班经历，这是我第一次步入社会参加工作。我相信这次宝贵的经验将会为我未来的实习和毕业以后正式工作铺下基石。这次的历练奠定了良好的事业基础，也为自我成长丰富了阅历，促进整个社会人才资源的优化配置，我要总结一下自己在实习期间的体会。

对学生而言，实习可以使每一个学生有更多的机会尝试不同的工作，扮演不同的社会角色，逐步完成职业化角色的转化。这次我去xx公司应聘促销员一职，由于之前没有经验很多工作还不能胜任。这份工作不需要太多经验，只需有良好的沟通能力。销售也是商务领域的一部分，刚步入社会一定要从基层做起，这更能使我充分的把课本上抽象的概念放到实际中，例如4p组合，在销售过程中就用到了，我更加深刻的了解销售渠道。

每天遇到形形色色的人，需要用不同的角度去看待去解决，虽然这份工作没有什么技术上的技巧，但是却锻炼了沟通技巧。人们询问着我各种问题，我要一一的耐心解答。有时遇到一些过分的顾客不能再想着自己是学生有老师帮忙解决，更不能想着自己是孩子有父母的庇护，还不能用强硬的手段对待顾客，这会影响公司的名誉。这就像生活，偶然发生的小插曲，顾客轻轻的一声“谢谢”，燃起了心中的激情；顾

客不解的抱怨，需要的是耐心的讲解。沟通是一种重要的技巧，时时都要巧妙运用，也深深感到做好自身业务的重要性，通过实际的工作，使自己的业务能力得到了锻炼。

刚实习，身心都很累，热情的同事毫不保留地传授着他们的经验。还有这份工作没有休息日，不分周末的，起初我有点接受不了打了退堂鼓，但是人生不经风雨，怎见彩虹，没有人能轻轻松松成功。

这次我遇到的是人和人的问题，我从工作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。

生活节奏变得规律，每天准时上下班，上学时候的散漫、轻松的日子一去不复返。经过这段时期的实习，我深刻的体会到书本上的知识与实际中的应用还是有一定差距的，仅仅掌握好书本知识是远远不够的，实际中的各种操作技能是更重要的，而这也正是自己需要学习和努力的地方。只有把书本和实际结合起来，增强动手能力，才能更好地完成各种工作。

总之，这个寒假的社会实践是丰富而又有意义，一些心得和体会让人感到兴奋，但却决不仅仅用兴奋就能描述的，这是一种巨大的收获。

大学生超市促销实践报告篇二

大学期间很多比较内向同学想找一份兼职，但由于各种原因导致相当一部分不够自信，不敢去找一份能锻炼人能力的兼职。原因大致有以下几种：为人内向，不善言辞；相貌不好，不敢尝试；担心能力，患得患失；自尊心过强，害怕失败……。其实当我们真正的争取一份工作并用心做下去以后，你会发现很多时候自要我们自信一点，以前的种种原因根本是不存在的，很多貌似很困难的事情的可以容易的解决掉。所以在找兼职和面试的过程中我们一定要自信，我想找工作

过程中也是差不多的吧！

学会忍受，作为大学生，我们中间有相当一部分同学是独生子女，在家里是“小皇帝”“小公主”，父母长辈包容了我们很多的缺点和错误；在学校，同学之间也能够有所忍让。但在外面做事时，当你的劳动和付出用金钱进行定价后，不要指望别人还会包容你，这时候我们就要学会忍受。尤其是做促销员的，遇到的人三六九等什么样的都有，有的顾客素质低无理取闹鸡蛋里跳骨头，甚至是骂骂咧咧的，这时我们要能承受委屈，学会忍受。作为新手，在刚开始做促销员的时候，我们肯定会有很多东西不懂，会犯一些错误，在面对正式促销员批评我们的时候，要虚心接受，学会忍受不要一点委屈都受不了，跟正式促销员发生冲突。总之，在刚开始上班的时候，尽量夹着尾巴做人。

在不知不觉中，忙忙碌碌地度过了20xx年。但是我依然清晰的记得，当时思娇产品刚刚打入海南市场，要让思娇在海南扎根落脚，则需要一个艰辛的过程。我感觉压力很大，要克服很多困难，需要付出更多的努力。公司安排我在海口最大的海秀超市，面对激烈的竞争，我有些怀疑，自己是否有能力挑起这幅重担。看到xx产品包装新颖，品种齐全，心想既来之则安之。轻装上阵，一心投入工作中，尽自己所能完成公司所交给的任务。就这样拼搏完成了一个月，又接着挑战新的一个月。半年后，看到越来越多的顾客认可了思娇，使我特别开心。

大学生超市促销实践报告篇三

寒假有的人选择回家与家人团聚，而我选择磨砺之际，为今后工作做好先期准备，经过同学的介绍，我来到了我们学校附近的一个超市上班，做起一个最基本的收银员。虽然每天做的事情并不多，只是给客户结算，但是我也从中学会了很多的技巧。

工作需要沟通，需要了解，我通过与他人沟通我改变了我一直内向的性格，以前的我，与陌生人说话结巴，很多时候连自己内心的意思都不能表达清楚，感到非常尴尬，我也清楚了自己的问题，对于这一点，我想改变也早就有了，还有就是性格比较胆小，因为一直都在爸妈保护下，吃穿不愁，经常呆在家里非常宅，没有经历过多少事情，可以说除了上学机会就没有什么事情需要我做的，我也就这样一点点的度过了小学到高中的时光，来到大学，接受了老师的加到也清楚了我们未来将要走出校园，按照我这样的性格是非常吃亏的。

我考虑了很久，终于在这次的寒假我鼓起了勇气来到了超市参加实践工作，一个是想检验自己，一个是想锻炼自己，让自己有一个好的开始，有一个全新的改变。于是我就迈出了第一步，也走出了我人生精彩的一刻，俗话说树挪死，人挪活，改变自己最快的就是去实践工作，在工作中锻炼成长。

来到超市工作之后发现工作与我们读书是不同的，不在像我们学习的那个情况，每天虽然上班是从九点开始，但是下班也至少是九点以后，工作的时间长，也非常累，有时候遇到一些为题，比如会有客户买了东西之后不满意要退货，比如在工作中犯了错多扣了别人的钱等等问题，这让我清楚了一件事情，工作需要细心认真的做好工作。需要我们把精力都投入到工作中，同样开始工作也就开始承担责任，每个人都要为自己的行为买单，我们不在像学校时犯错了有爸妈来给自己扫尾，有爸妈给我们解决，走到了外面工作做错了就要承担责任就要负责。

在超市工作的'这一个月里我也感受到了不同的乐趣，从工作中我有了全新的成长，对我来说这是我的一次蜕变，对我的帮助非常大，我的很多毛病都在工作中不知不觉中消失，都已经能够独自做好，不在如同以往一样犯错，对于未来我充满了自信，这次寒假实践让我收获颇丰，认识了很多，也接触到了社会，接触到了工作，清楚了以后工作的方式和状态，在今后工作中我会从新改变，做一个全新的自己不断进

步不断迈进走出不停的人生。

虽然我现在还没有毕业，但我已经离大四不愿，大学的时光很短暂，我感觉就如同昨日进入学校一般，在今后学习工作中我会努力学习，也会去锻炼自己，不断突破走一条属于自己的道路。

大学生超市促销实践报告篇四

这次暑假在超市做兼职，我感觉非常有意义，让我感触深刻，也让我对自己这一阶段的工作有了一个初步的了解，现在我也是意识到了这一点，实践真的能够让人进步很多，不管是在什么方面都应该要有一个好好的`态度，这一点是非常明确的，虽然只有短短一个多月的时间，但是我还是能够体会到这些的，这是我应该要去做好的事情，在xx这里我也学到了很多，只有去认真思考这些才能够端正好态度，这次在超市我也学习到了很多，这也是作为一名学生所缺少的实践经历，有些事情经历过了之后才能明白其重要的性，这次一个多月的实践我也有一些心得。

这给了我很大的冲击，作为一名大学生这确实是我应该要有的状态，在这一点上面是毋庸置疑的，我现在也是意识到了这一点，在暑假这段时间的工作当中我还是对自己很有信心的，虽然是在超市做一名收银，但是在这样的工作环境下面，我也接触到了很多没接触过的东西，在学校的时间久了，很多事情就没有机会去尝试，学习和网络占据了很多时间，这让大学几年来没哟这样的机会去尝试，现在我对这方面还是很有冲击的，通过社会实践，我确实是有了很多的进步，我也在这样的环境下面的有了非常大的提高，这一点是毋庸置疑的，我非常的受用，很是感激在这个过程中自己的变化，作为一名大学生我所需要的就是尝试，就是不断的去尝试积累，这是我现在应该保持的动力，我真的非常的有信心，我也一定会在以后的学习当中认真的去领悟这些。

大学阶段的学习非常的重要，让我有了质的提高，以后步入社会之后还会有更多的东西值得我去学习，这一点上面是绝对的，这次暑假短短的一个多月时间，在超市兼职，我确实是有了很大的进步，我非常希望能够在以后的学习当中把这些事情做好，我应该要对这份工作负责才是，这一点是一定的，经过一个多月的时间积累，我学会了很多，掌握了很多，有些社会经验是需要自己的亲身经历才能感受到的，作为一名大学生我一定会继续去做好这些分内的事情，这段经历让我受益匪浅，以后步入社会之后让我也知道怎么去在新的环境下面适应，很感激这次的社会时间很感激，以后我会更加努力。

大学生超市促销实践报告篇五

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、提高能力。

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促销的工作，虽然仅有十多天时间，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”。

先来介绍一下我的工作环境——超市。它是一家大型连锁超

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：每天上午8：00上班——晚上9：30下班，在岗时期要参与超市盘点和入库整顿。有空时帮理货员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！每当超市大库来时，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半个月中，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进仓后，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，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。每到要进行盘点的时候，就是我变成“牛”的时候。所谓盘点就是在那天下班后，等到最后一位顾客跨出大门后，锁门，交代各自所要盘点的货架，开始对应的数量、金额和品目盘点各单位例行工作总结小会，打扫卫生。

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。