

# 寒假社会实践报告超市打工 寒假超市打工社会实践报告(汇总11篇)

辞职报告是在离职之际向上级和公司提交的一种书面材料，用于说明辞职的原因和意愿，也可以是对公司所做贡献的总结和感谢。以下是一些成功的开题报告案例，供大家参考和学习。

## 寒假社会实践报告超市打工篇一

社会实践是大学生思想政治教育的重要环节，社会的发展对大学生社会实践提出了更高要求。那么寒假的时候在超市打工的社会实践报告要怎么写呢？下面是本站小编为大家整理的寒假超市打工社会实践报告范文，欢迎阅读。

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。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！

上一学期，因为学生会和英语四级等等事情很忙，基本就没出过校门，只是在期末考试结束后，和同学们出去逛了一次街。想想看，高中的时候好歹上下学还要自己骑个车在街上跑，偶尔买买东西什么的。到了大学后，平时基本一切活动都在学校里，只有寒暑假才回家，但是到了家也是宅男一个。所以今年寒假怎么说也要出去打打工，接触接触社会，自己已经大三了，剩下的时间已经不多。

在淮安，我的亲戚还是很多的，我的姨夫是时代超市的客服经理，社会关系比较广。由于学校还有个社会实践，所以我回家的时间稍微有点晚，等我找到我姨夫的时候，他说轻松地工作已经被找完了，后来把我介绍到百事可乐做促销员。

我是从2月3号开始打工，一直到2月7号。工作地点是苏果超市三店。时间从早上9点到晚上9点。。。这个让人有点接受不了。。。中饭和晚饭都得在超市解决。超市的工作还是很累人的。尽管我只负责饮料的促销，但是光站12个小时就已经够呛，期间还要不断去仓库拿货放到台面上来。超市的营业员基本都是女的，只有百事可乐和可口可乐有男性促销员。所以我特别佩服在超市工作的人。如果我们学校的女生跟这些人一样能吃苦，我们男生肯定就没有立足之地了。。偷笑~~。这里不得不提一下我的搭档，王丹丹。是食品学院的一名大二的女生，系学生会的文艺部部长。虽然她是专科生，但是我不得不佩服她。她是从2月1号就开始上班的。一开始来了，什么都不知道，一个人慢慢适应过来，一个人去

仓库搬货。我刚来的时候，是她带着我做的，这点让我很惭愧。让我佩服的不仅仅是这些，她平时就经常在外面打工，学费生活费基本能够自己负责，在社会上认识一些老板，属于很能混的一个女生。另外，我们隔壁，可口可乐那边也是两个促销员，一男一女。在这期间，我们四个人相处很融洽，完全没有之前所说的激烈竞争的气氛。不过因为我们所在的超市比较偏僻，顾客不是非常多，工作有的时候感觉特别无聊，基本就是在那站，只有下午和晚上人稍微多点。虽然人不多，但是我们的业绩还好，在工作结束前，我们已经把库存都卖掉了。之前超市还进过一次货□(20xx年度大学生建筑工程社会实践报告)超市的负责人也老是催我们联系厂家进货，打电话给厂家，厂家的第一句话就是“怎么又卖完啦。。。”，稍微有点成就感吧，虽然我们的工资跟业绩没关系，是固定的。。。。一天只有50块钱，包括伙食费。

共2页，当前第1页12

## 寒假社会实践报告超市打工篇二

有人说，青春是一曲永不言败的歌，嘹亮的号角激扬了时光。

有人说，青春是一条永不止息的`河，奔腾的水花惊艳了岁月。

有人说，青春是一本永读不厌的书，是一杯永品不尽的茶，悠悠书香，缓缓茶气。

而我以为，青春是永远无法譬喻，无法形容，无法言语也无法重温的美好。纵使可回忆，却是在观看别人的梦境一样临水照花，记忆得起每个细节每个清晰脉络却连缀不成一个完整的故事，无法再经历，由此看来，只可意会不可言传的神奇才是青春最大的魅力，只有亲临其境的人披荆斩棘而过，才懂得喜怒哀乐，才晓得苦涩香甜，才领悟悲欢离合，才能明了青春真正的含义。

梦想扬帆，青春启航，二十年华，初出象牙塔的我们，踏出了进入社会的第一步，打了人生中的第一份寒假工。

我的第一份寒假工作是在步步高超市的司称员。工资不是很高，但在这一个月的时间里我看到了为柴米油盐酱醋茶操心而的妈妈，每次看到她们我都会想到自己的妈妈，我在想现在这个时候她是不是也在超市中为我们的中餐挑选新鲜的食材。所以我要感谢妈妈，是她让我在日常生活中有幸福的味道。我看到了一群自己插了队还要骂别人插队的顾客，虽然你们是顾客是上帝但他们也是和你一样的身份，你并不比他们高贵到哪里去。而且你们没有资格来辱骂我们工作人员。要知道现在社会需要的有素质的人，所以我每天都在反省自己，今天我有对每一个顾客微笑。我还看到了对我很照顾的袁姨、胡姨等。因为有你们存在所以我的暑假工作每天都很开心，谢谢你们。

实践的收获太多太多，各种考验与磨砺间杂而来，各种艰辛与彷徨交接而至，短短一段时间经历了许多，体验了许多，意识到幸福的来之不易，意识到知识付诸实践的重要，然而最大的收获，我的人生不孤单，有很多很多对我好的人。

最好的幸福，是把一个人记住，或许在多年以后，我们会看着照片里的年轻的容颜笑脸，摇响记忆最深处的回音，记起疲倦之后依旧能打点行囊上路的青春，记起笑得毫无顾忌的自己，记起多年前我们携手走过，披着阳光穿行过的岁月，去追寻青春的足迹，去点亮心头的理想之光的路程，哼起青春之歌的每一个旋律，温着往事这壶酒微笑入梦，与你们并肩一起走过一路，苦中有甜，笑中有泪，不思量，自难忘，当故事凝结成记忆的时候，封口用的是永恒的标签，不须刻意铭记却已早就难以抹去。

### **寒假社会实践报告超市打工篇三**

经过寒假半个月的工作实践，让我感受到一些工作体会：

我的工作地点是在超市。这个超市在当地还是比较大的超市，经营范围很广，每天的人流量也比较多。我的工作是在超市的前台工作，以前也没有做过这样的事情，所以还要接受了基本的培训。几天后，对基本的工作已有所了解。但是通过几天的实践我发现我在说话和接待顾客方面还有所欠缺。超市前台是接触顾客最多也是最麻烦的地方之一，要帮顾客解决一般的问题的同时还要卖一些东西，是需要人很细心的去做。我知道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。

## 寒假社会实践报告超市打工篇四

我在服装店的打工经历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！因为我们那是个乡镇，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好好处的。

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。

文档为doc格式

## 寒假社会实践报告超市打工篇五

xxxx有限公司

20xx年xx月xx日至20xx年xx月xx日，共xx天

放假了，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超市的兼职工作，虽然仅有二十多天时间，但我觉得受益匪浅，基本上达到了锻炼自己；提高自己的目的。

1、于20xx年xx月xx号，我正式走上了我所应聘的实践单位：——重客隆超市。

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、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！特别春节期间，超市人满为患，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，一站就是一天，“累”成了每个人的写照！

2、只有认真工作的人都可以享受成功所带来的满足感，而我也尝试在这件看似简单的工作中寻找着自己。我至今还记得我第一天将台子摆出，开始招揽生意的那一刻我极度期待下班回家和难以面对大众的羞涩心情。紧张到了极点，好在超市的厂方专职促销员大姐很照顾我，她仔细地给我讲解了有关具体的事项和要注意的重点，比如说我决不能破坏超市的规矩。俗话说：“国有国法，家有家规。”当然，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。不管是谁，随喊随到。

3、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。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。

1、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，虽然我们在学校学了很多书本知识，但是理论是要与实践并存的，二者缺一不可。社会实践的作用就是让我提前知道自己的缺点，让我们在一次一次在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。

2、在这次寒期的工作中，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程度上的启发。这次的打工是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

两年之后，我已经不再是一名大学生，是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不够的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才。很多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在校读书；而已在社会的人都宁愿回校读书。我们上学，学习先进的科学知识，为的都是将来走进社会，献出自己的一份力量，我们应该在今天努力掌握专业知识，明天才能更好地为社会服务。

虽然实践的时间是短暂的，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地了解社会。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。

## 寒假社会实践报告超市打工篇六

除了对面可口可乐，我还认识了很多其他临时促销员，有一本和二本的，更多的是专科的，但是在我看来都差不多，虽然起点不一样，但是我感觉大家都非常努力，相比较而言，我感觉专科生更能吃苦。也许，这就是草根的生活吧。我们没家世，没背景，没社会地位，只能靠自己慢慢去打拼。这可能是毕业前最后一次打工了吧。很快就要真正进入社会了，现在越来越珍惜校园里的生活，以后出去了，就要为各种各样可能无法解决的事情烦恼。。。真的，很希望一辈子呆在大学的校园里。但是回到现实，我也不知道我毕业能干什么，很迷茫。。现在只能走一步算一步了。想也没用，很多事情我都还不知道，现在做出的决定很可能就因为现实的一些情况而改变。总之，先做好自己该做的事情吧，以不变应万变。

本次我进行实践活动的单位是超市。它是位于我们市中心的一家综合性的购物中心。我在这家超市的工作岗位有导购员、收银员，还有保洁员。本次我的实践活动圆满结束，并且达到了我预期的目的。实践的内容包括了主体、总结以及实践体会等内容，并且附实践论文一篇。以下是我对此次为期2周的实践活动的具体说明。

主体主体内容共包括了3个方面：实践前期工作、实践过程以及实践的体会。以下我将会分别从这三个方面来谈谈我此次实践的收获。

实践前期工作在实践前，我先了解了下附近几家超市的情况，并通过分析自身的条件，最终选择了较为合适的一家进行寒假实践活动。在确认了进行社会实践的地点之后，我联系了超市的负责人，并对实践一事征得其同意，自己是无偿对超市义务劳动，他也表示愿意提供力所能及的帮助。

在正式超市进行实践活动前，我首先向相关负责人了解些具

体的情况，包括工作人员的概况，工作的日常以及对自己所要进行的工作的规章熟悉。其中，我认为对超市内秩序的维持和收银，是我此次实践活动的重点。为此，我首先了解了超市管理规范并记录了其中重要的几点：

1. 服务态度要认真，要谨记顾客就是上帝
3. 不可监守自盗，违者重罚
4. 应当按时上下班，不可迟到早退，有违者扣奖金
5. 超市内保持清洁，禁止抽烟明火

以上就是我根据超市内的条例自己简单记下来的几点。从事超市工作是一件简单但是重要的事情，直接关系到社会的稳定和发展，我整理好了自己的状态，准备投入到这为期两周的实践活动中。

实践过程今天是我实践活动的第一天，也就是上班的第一天吧。负责人把我交给了人事部的李经理。李经理简单的给我介绍了超市内各方面的工作，总结起来大概分了5类：一类是关于货物的存取和搬运工作，一类是关于超市内清洁和物品分类及标价摆放的问题，一类是超市收银问题，一类是关于超市内保安问题，最后一类是关于超市内的秩序维持问题。因为是第一天来，他先让我熟悉下超市内的各方面环境以及各个环节的大概工作流程，好在心里有个底。我大概在经理部呆了多半天，听了经理的介绍后，对这里的工作有了大概的了解，并认识到，其中两类是适合我们女生的工作，今后的实践重点也就放在了这两个方面，当然其它方面也会简单的涉及一点，用来全面的完成我的实践活动。随后的一天时间里，我在超市的各个岗位都流动了一遍，做到了初步的熟悉，我知道接下来的将会是几天忙碌的实践活动了。

超市的上班时间是8点整，我早上起来收拾好后就来到了超市

内，经理在昨天就交代我今后几天的实践内容就是在超市正式员工的帮助下进行其中一类的工作就是关于对超市内物品的摆放以及标价问题。这是一项看似简单实际操作起来却又十分繁琐的事情。

首先，物品种类繁多，虽然有专门的区域共你来区别摆放，但是由于现在临近新年，某些东西的消耗特别巨大，就需要我们特别的忙着补齐所消耗的货物，以求做到供需平衡，要把需要的东西摆放正确，才不会误导顾客，才能避免不必要的麻烦，总之这是一种一刻也不能停下来的活，还需要你集中精力去认真的做；其次就是物品的标价问题，这是整个环节的重中之重，因为在超市买东西，上面的标价一定要正确，避免标价错误导致不必要的纠纷，而超市内形形色色的各类物品多如牛毛，就需要一个人的耐心和细心，才能完全胜任这项工作的。我花了很多时间在记住某件物品的价格，可是有时候还会记错，在其它姐姐的帮助下，我才能顺利的完成，这里不得不佩服这些超市的工作人员。接下来的几天我一直在这个岗位上工作，跟着姐姐们学习到了不少东西，也从中吸取了不少经验。在这个岗位工作的同时，有时其它岗位有需要帮助的时候我也会帮助，比如超市内货物的搬运，由于人手的短缺，我也帮忙搬运小件物品，那天还是我身体最累的一天，不过，这类工作一般是有男生来做的，我们只能帮着搬运或者暂时看管的。其中还有帮助保安维持超市秩序的工作，当带上那个袖标的时候，感觉还真有一种沉甸甸的责任感，过年了人流特别的多，我们主要进行了人员的疏散和引导，以维持超市内正常活动秩序。

前面的工作大概持续了一周多，在接下来的几天，经理把我安排到了收银台，让我在一位姐姐的指导下进行收银结账的工作。这是另一个适合女生的工作类别，是特别需要细心才能够胜任的工作。不用说，这是超市内最简单最繁琐却又最重要的工作。这个工作不仅要对顾客保持着几乎机械式的微笑，还要求反映迅速而不出错，在实际工作的时候，我心里是十分的紧张，连手心都捏着一把汗。这个工作是在反复的

对账与收账重复的，如果没有耐心，是不能顺利的完成这项工作的。此外做这个工作还要在之前的工作的基础上才能做，因为你要了解一下物品的大概价位，才能对特别的顾客的一些突发事故做出相应的反应来。总之，这个工作我一直做到我实践2周结束，感觉每天都提心吊胆的，生怕收账时会出什么问题，还好，我坚持到了最后，并且我的工作得到了李经理的肯定，自己的付出总算也没有白费。

实践体会这就是我的第一次社会实践，它引导我走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会。这次社会实践活动让我更新了观念，吸收了新的思想与知识。让我明白社会才是学习和教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我的人生价值得到了体现，在那片广阔的天地里，我的劳动，我的付出得到了让我兴奋的回报。

而且在这个过程中，我也深深认识到了作为一个从事超市工作者的辛苦，做工作没有简单与难之分，只要有付出，就一定能都得到回报的。

总结在这为期14天的实践活动中，使我充分认识到，没有任何一项工作是轻松的，虽然是这种从事超市工作的人，他们的辛苦不仅仅身体上的，因为我深深的感觉到，要做好自己手头的工作，履行好自己的职责，是件多么不容易的事：我们必须要有很好的耐心和毅力，并且要足够的细心才能够很好的完成这项看似简单的工作。

经过此次实践，我丰富了自身的社会经验，同时也看到了自己身上所欠乏的耐心和细心，我今后一定多参加社会实践活动，从各个方面来提高自己的能力。

在最后，我要感谢给我实践活动机会的超市负责人以及在实践过程中给我指导和帮助的各位姐姐们，谢谢你们！

论服务社会之超市实践活动每个人都是社会的一份子，每个

人都在努力做好自己的工作来服务这个社会。我们所要做的就是不断完善自己，不断提高自己，以贡献给社会自己更大的力量，来体现自己的人生价值，而实践活动，就是我们学生服务社会的一种方式，是锻炼我们实践能力的一个机会。

共2页，当前第2页12

## 寒假社会实践报告超市打工篇七

执行制度从我做起。

一层主要经营：食品、副食品、生鲜日配、保健药品、日用百货、洗涤用品、家居用品、针织内衣、二层主要经营：男女服装、女士饰品、羊绒羊毛衫等三层主要经营：箱包皮具、男女皮鞋、女士内衣，羽绒服、运动休闲、儿童用品、床上用品、家用电器等。

## 寒假社会实践报告超市打工篇八

1、工作安排□xx超市里分为促销小组，分发了实习工作证。我被分配到散糖金丝猴系列负责促销工作。超市安排我们上全天班，时间安排是8：30—11：30晚班是12:00—17.30。18:00-21:00一直持续到实践结束。

2、工作流程。早班是从晨会开始，由部门主管负责召开，总结前一天工作存在的问题，安排今天工作的任务，会议介绍后，部门各个组长分别召开本组会议，所涉及的问题更加的具体。最后在全体员工“执行制度从我做起。微笑在我们脸上，优质服务永记心中。”的口号中结束晨会。

在一天的工作中，要不断的对货架进行巡查，发现有缺货的要及时的补上，补货的时候要本着“先进先出的原则”就是生产日期较早的摆放在显眼处，较晚的尽量往货架里面摆放，这样才能使方便面供应处于动态流动的过程中，不至于商品



造成过期的现象。由于上午的客流量不是很大，在补货和导购的同时，还要不断的去查验库存，核实缺货商品然后打印订单，货到时还要负责接货。

晚上客流量较大，人流高峰期在19：30—20：30。这时方便面的更新循环速度加快，需要不断地进行补货，同时向顾客介绍最新的方便面品种，回答顾客的各种疑问。到21：30超市营业时间结束，要开始送宾工作，整理一天的工作记录，查漏补缺，为明天的工作打好基础。

## 寒假社会实践报告超市打工篇九

实践过程今天是我实践活动的第一天，也就是上班的第一天吧。负责人把我交给了人事部的李经理。李经理简单的给我介绍了超市内各方面的工作，总结起来大概分了5类：

一类是关于货物的存取和搬运工作，

一类是关于超市内清洁和物品分类及标价摆放的问题，

一类是超市收银问题，

一类是关于超市内保安问题，

最后一类是关于超市内的秩序维持问题。

因为是第一天来，他先让我熟悉下超市内的各方面环境以及各个环节的大概工作流程，好在心里有个底。我大概在经理部呆了多半天，听了经理的介绍后，对这里的工作有了大概的了解，并认识到，其中两类是适合我们女生的工作，今后的实践重点也就放在了这两个方面，当然其它方面也会简单的涉及一点，用来全面的完成我的实践活动。随后的一天时间里，我在超市的各个岗位都流动了一遍，做到了初步的熟悉，我知道接下来的将会是几天忙碌的实践活动了。

超市的上班时间是8点整，我早上起来收拾好后就来到了超市内，经理在昨天就交代我今后几天的实践内容就是在超市正式员工的帮助下进行其中一类的工作就是关于对超市内物品的摆放以及标价问题。这是一项看似简单实际操作起来却又十分繁琐的事情。

首先，物品种类繁多，虽然有专门的区域共你来区别摆放，但是由于现在临近新年，某些东西的消耗特别巨大，就需要我们特别的忙着补齐所消耗的货物，以求做到供需平衡，要把需要的东西摆放正确，才不会误导顾客，才能避免不必要的麻烦，总之这是一种一刻也不能停下来的活，还需要你集中精力去认真的做；其次就是物品的标价问题，这是整个环节的重中之重，因为在超市买东西，上面的标价一定要正确，避免标价错误导致不必要的纠纷，而超市内形形色色的各类物品多如牛毛，就需要一个人的耐心和细心，才能完全胜任这项工作的。我花了很多时间在记住某件物品的价格，可是有时候还会记错，在其它姐姐的帮助下，我才能顺利的完成，这里不得不佩服这些超市的工作人员。接下来的几天我一直在这个岗位上工作，跟着姐姐们学习到了不少东西，也从中吸取了不少经验。在这个岗位工作的同时，有时其它岗位有需要帮助的时候我也会帮助，比如超市内货物的搬运，由于人手的短缺，我也帮忙搬运小件物品，那天还是我身体最累的一天，不过，这类工作一般是有男生来做的，我们只能帮着搬运或者暂时看管的。其中还有帮助保安维持超市秩序的工作，当带上那个袖标的时候，感觉还真有一种沉甸甸的责任感，过年了人流特别的多，我们主要进行了人员的疏散和引导，以维持超市内正常活动秩序。

前面的工作大概持续了一周多，在接下来的几天，经理把我安排到了收银台，让我在一位姐姐的指导下进行收银结账的工作。这是另一个适合女生的工作类别，是特别需要细心才能够胜任的工作。不用说，这是超市内最简单最繁琐却又最重要的工作。这个工作不仅要为顾客保持着几乎机械式的微笑，还要求反映迅速而不出错，在实际工作的时候，我心里

是十分紧张，连手心都捏着一把汗。这个工作是在反复的对账与收账重复的，如果没有耐心，是不能顺利的完成这项工作的。此外做这个工作还要在之前的工作的基础上才能做，因为你要了解一下物品的大概价位，才能对特别的顾客的一些突发事故做出相应的反应来。总之，这个工作我一直做到我实践2周结束，感觉每天都提心吊胆的，生怕收账时会出什么问题，还好，我坚持到了最后，并且我的工作得到了李经理的肯定，自己的付出总算也没有白费。

这就是我的第一次社会实践，它引导我走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会。这次社会实践活动让我更新了观念，吸收了新的思想与知识。让我明白社会才是学习和教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我的人生价值得到了体现，在那片广阔的天地里，我的劳动，我的付出得到了让我兴奋的回报。

而且在这个过程中，我也深深认识到了作为一个从事超市工作者的辛苦，做工作没有简单与难之分，只要有付出，就一定能都得到回报的。

总结在这为期14天的实践活动中，使我充分认识到，没有任何一项工作是轻松的，虽然是这种从事超市工作的人，他们的辛苦不仅仅身体上的，因为我深深的感觉到，要做好自己手头的工作，履行好自己的职责，是件多么不容易的事：我们必须要有很好的耐心和毅力，并且要足够的细心才能够很好的完成这项看似简单的工作。

经过此次实践，我丰富了自身的社会经验，同时也看到了自己身上所欠缺的耐心和细心，我今后一定多参加社会实践活动，从各个方面来提高自己的能力。

在最后，我要感谢给我实践活动机会的超市负责人以及在实践过程中给我指导和帮助的各位姐姐们，谢谢你们！

## 寒假社会实践报告超市打工篇十

经过了一个寒假的时间，对于社会我也是有了更多地一个感触，之前也是参加过社会实践，而今再次的参加，我选择了到超市来工作，去做一些基本的工作，同时也是通过和消费者的接触，更好的了解了消费者是如何的去选择购置商品的，对于我来说，有了很多的收获，同时自己也是可以在这收获之中知道自己回到学校之后，要去在哪些方面去提升自己，让自己的能力得到增强。

在超市工作之中，我做过收银员，也做过理货员，同时也还兼顾做了产品的一个推销员，由于这个寒假比较的长，而且超市也是人员比较的短缺，而我的实践也是有了更多的一个机会，可以让我自己有不是一样的收获，以前可能一次的工作只能做一个事情，但是这次能体会到不同的工作，我也是珍惜这个机会，在工作之中，我也是了解到想做好一份工作是多么的不容易，就拿推销员来说，虽然我销售的产品是提供试吃服务的，但是可能这种模式一直在超市都有了，所以并不是那么的吸引人，很多消费者路过都不会看一眼，除非是真的有需求的，而我也是在不断的反思，该用什么样的话语，怎么样去推销会更好一些。

通过对产品的一个熟悉，我也是知道有什么样的一个卖点，不过想要再转化为自己的语言，然后告知消费者，也不是那么容易的一个事情了，特别是这种模式大家都是比较的了解了，不过也是给予了我一些挑战，在做的时候，我也是不断的去反思，去尝试不同的方法，并且请教其他做的好的同事，从他们的一个经验里去找到合适我的方法和技巧，在做推销员的后续日子里，我也是渐渐的有了收获，一些原本不是那么感兴趣的客户也是愿意来尝试下，而尝试之后满意的，也是有了一定的销量，虽然并不是那么多，但是也是有的，而且让一些客户接受了，那么以后也是有回购率的。

通过这次的实践，我也是知道自己有哪些方面的不足，对于

社会交际的一个经验也是比较的少，刚开始做事情的时候也是不断的出错，后来虽然好了一些，自己也是有一些成绩，但是和真正优秀的同事相比，自己的经验也好，方式方法也好，都是有很多的不足的，我也是要在今后继续努力，提升自己，让自己多学些知识，才能更好的去在以后适应社会的一个需求，去社会立足。

文档为doc格式

## 寒假社会实践报告超市打工篇十一

20xx年x月x日~x日、我终于在刚绕xx超市找到一份寒假促销工作。经过近半个月的实践工作，作为大学生的我们得到了锻炼，了解了超市的基本管理与运作，学到了课本之外的知识，增长了见识，我们也用辛勤的劳动为xx超市贡献自己的一份薄力，应该说这次实践活动对我们有着不同寻常的意义。

xx购物广场有限公司是由xx集团股份有限公司□xx投资集团有限公司投资兴建的现代化大型购物中心。公司位于xx中心城市——xx市xx区最繁华的商业中心，占地xx亩，注册资本xxx万元，现营业面积xx多平米，经营品种十万多个，现有员工xxx余人，主要经营大型超市、化妆珠宝、服装鞋帽、运动皮具、儿童家居、家用电器、餐饮及服务项目等。目前在xx设立分公司，是xx迄今为止商品档次最高，环境最优雅，设施最先进的“超市+百货”业态的综合性商场，为广大消费者提供“一站终点式”服务。

真诚奉献奉献真诚。

以亲切、自然、体贴、随和的服务为立店之本，以顾客真正感到满意为每一位员工的服务准则。视顾客为朋友，尽力为顾客创造一种自如、舒适、典雅的购物环境。

执行制度从我做起。

食品、副食品、生鲜日配、保健药品、日用百货、洗涤用品、家居用品、针织内衣、二层主要经营：男女服装、女士饰品、羊绒羊毛衫等三层主要经营：箱包皮具、男女皮鞋、女士内衣，羽绒服、运动休闲、儿童用品、床上用品、家用电器等。

1、工作安排□xx超市里分为促销小组，分发了实习工作证。我被分配到散xx系列负责促销工作。超市安排我们上全天班，时间安排是xx晚班是xx□xx一直持续到实践结束。

2、工作流程。早班是从晨会开始，由部门主管负责召开，总结前一天工作存在的问题，安排今天工作的任务，会议介绍后，部门各个组长分别召开本组会议，所涉及的问题更加的具体。最后在全体员工“执行制度从我做起。微笑在我们脸上，优质服务永记心中。”的口号中结束晨会。

在一天的工作中，要不断的对货架进行巡查，发现有缺货的要及时的补上，补货的时候要本着“先进先出的原则”就是生产日期较早的摆放在显眼处，较晚的尽量往货架里面摆放，这样才能使方便面供应处于动态流动的过程中，不至于商品造成过期的现象。由于上午的客流量不是很大，在补货和导购的同时，还要不断的去查验库存，核实缺货商品然后打印订单，货到时还要负责接货。

晚上客流量较大，人流高峰期在xx□这时方便面的更新循环速度加快，需要不断地进行补货，同时向顾客介绍最新的'方便面品种，回答顾客的各种疑问。到xx超市营业时间结束，要开始送宾工作，整理一天的工作记录，查漏补缺，为明天的工作打好基础。

1、到xx超市实践是对我们大学生踏入社会之前的锻炼，我们在工作中接触到现实社会中的酸甜苦辣，在实践过程中我们平均每天要站x小时进行促销工作，吃尽苦头，但这本身并不

是一件坏事，出身在这个时代的大学生衣食无忧，可能自身体会不到现实社会竞争的残酷和生活的压力，确实要亲身接触社会对自身进行历练，“吃到苦中苦，方为人上人”是每个人都明白的道理，也许未来吃的苦可能会比现在多得多。了解到这些就应该明白自己今后应如何发展，而不是在某个偏僻的角落里就那样毫无意义得了却一生。

## 2、对超市文化的感受

首先是一种浓浓的粉脂气息，超市女性员工的比例占到90%以上，我相信全国大多数超市员工也会是这种比例。然后就是超市严格、规范的管理制度，在工作中经常会有现场科的检查员工工作情况，并记录在案，对在工作中违反规定的行为予以严格的处罚。并且超市的安全防范意识十分的强，上到超市经理下到普通员工都经过相关培训，超市还不定期得对员工安全知识的掌握进行抽查，不合格的员工还要在晨会予以点名批评，严重得予以辞退。

## 3、超市也存在一些问题

第一是部门之间协调不利，效率低下，存在内耗的问题。每当卸货区来货时就有大量的货物堆积在一起，货物上架要进行验货，可是验货部门工作效率低下，并未按照先到先验的原则，使一些货架的货大量堆积，不得不未经验查就直接上架，事后导致没必要的部门冲突。

第二是超市的员工归属感较低，工作热情不够，部分员工的服务意识不够，存在怠慢顾客的现象。超市工作十分单调，工资水平低，员工流动性大，员工缺乏归属感和服务意识的欠缺应该是广大超市普遍存在的问题。但要使一个企业生机勃勃的展现给社会大众，没有一个具有自身特色的企业文化是行不通的。

第三是一些有些货架的商品存在供货不足的情况，有些商品

则是大量的货物积压。

4、推销技巧的总结。在散糖的购买中，顾客的年龄结构层次复杂，通常年轻人喜欢自己选择喜爱的品牌，不愿导购员在身边喋喋不休的推销商品，这时导购员应注意与顾客适当保持距离，当顾客遇到问题时再上前帮助其选购。而对中老年人则应该不时地向他们推销各种品牌的商品，因为他们大多数对这些品种并不十分了解，他们更倾向于买经过宣传地商品，这时促销的作用才真正的发挥出来。

总的来说，在超市里打工是绝对有收获的。我提前进入了社会，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。我非常感谢xx超市能给我这次时间的机会。