

2023年超市社会实践 超市社会实践报告(通用6篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

超市社会实践篇一

大学的第一个寒假将到尾声了，时光过得可真快，我的社会实践也该结束了。在这次的寒假社会的实践活动里，我收获可是匪浅啊，虽然只是在超市打工，赚的钱或许不多，但是经历的事情却给了我很大的一个体验，让我明白无论何种工作，都要拼尽全力，才能成功。

此次放假，我就直接在镇上的超市里应聘工作了，本来是想应聘超市的收银员的，无奈已经满员，就只能退而求其次了，做超市的补货员的工作了。刚开始我觉得这工作应该会很简单，就只是把货架上的货物整理好，把缺少的货物补上就好，可是等我真正的接触下来，我才知道是不简单的。这份工作，每天都要排查货物，要把所有进购的货物全部登记清楚，这就已经是一个大工程了，此外，我还要把已经在货架上的货物进行清理，把过期了的清下来，然后才能把缺的给补上去，一天的时间就在超市的货架之间穿梭，忙得都没有什么休息时间，累的人不行。

不做这工作，一直觉得轻松，现在一接触，真的是无比的苦啊。刚开始一段时间，好几次都差点放弃了，还是在大家的鼓励下，我才坚持下来的。可能是开始是不熟悉，没有做习惯，以前也没有吃过这样的苦，所以才会觉得特别的艰难，等做到后面，所有的货架都熟悉，使用电脑操作登记各种商品的信息熟练后，工作开始渐入佳境，慢慢的就步入了正轨

了。每天检查货物，发现缺失，就补上，也不再是无止境读的繁忙了。闲下来的时间，我就努力的跟着老员工学习怎么整理货架的方法，从老员工那学习经验，如此我再往后的工作，我就一点都不担心了，就算是顾客繁多的时候，我也能很好的补上架子上的东西了，不用急的跳脚，也不用担心弄错了，有了经验，做起事情来真的是很顺利的。

接近工作末尾，说实话，还真的挺不舍的，这份工作虽然不是什么技术活，但是费体力是真的，而且让我这一个没有吃过一点苦的人，可锻炼了我很多呢。经历此番工作，我想以后若遇到困难，我应该不会在随便的喊苦了，因为我知道只有熬过了艰辛，就一定会是幸福，得到的收获也会很多。很感激寒假这次的体验，我更加珍惜当前学习的机会了，努力让自己更加优秀起来。

超市社会实践篇二

在当今社会中，许多大学生一毕业就失业，大学的社会实践活动，就是为了让我们的能够多多接触社会了解社会生活，了解社会对人才的需求，也更深层次的了解自己的优缺点，锻炼自己的意志力，不断完善自己提高自己的学习能力和生活技能。当然另一方面也可以的到相应的酬劳，能感受生活的艰辛，并理解父母赚钱不易，激励自己更用功学习。传承中华民族的勤劳勇敢自强不息的优良品质，让自己能在将来毕业时不遭到社会的淘汰。

实践工作是在家乡的一家较大的超市里当营业员，超市在当地开了有十余年，平时闲暇时候也会常来光顾。自以为自己对超市还是有一定的了解，春节期间客流量大应该会比较忙，这些都早已有心里准备。只是万万没想到实际的工作起来却还是比想象中要艰辛。超市一共两层楼，一楼收银和日用，二楼则是食品和服装。我被分在食品部的散装区，每天负责补货上货，把货物排列整齐。并且会给顾客指路，带他们去购买想要的商品。开始几天就是这样平淡无奇，也谈不上辛

苦。但随着时间的推移，离春节越来越近了，超市也进了大量的货物想在春节前大卖一场。于是我们开始疯狂的搬运货物，偌大的仓库在几天之内装得满满当当，只留下可以通过一个人的小通道，货物被堆的很高，每次进仓库都有一种窒息的压抑感。搬运货物时是全体出动，整体协作的，一切都会听从领导的指挥，一个传给一个，有时候一传就是几个小时，如果是面包饼干类的还好，如果是酱油酒水类的真的让人吃不消，本身货物重，又害怕弄摔坏了，一方面还要有速度，不然会因为一个人耽误一群人的流程，我们几个大学生就常常因为平时不太锻炼速度慢而被挤兑，虽然我不是什么养尊处优的小公主但在家里也是没有什么干重活的机会，总之第一次因为斯文被嫌弃，不是像在学校时被批评总是因调皮捣蛋。想到这样的对比让我不禁苦笑。或许这就是在锻炼我们要随俗沉浮吧，终究是要我们去适应的，什么时候随便换到一个全新的环境也能如鱼得水，那就是成长得完美的时候。

开始的时候客流不大，拿货物时可以有老员工一起，但是到即将过年那几天基本就是和新结识的同是大学寒假工的小伙伴一起去的，因为自己管区的货空了一定要补上，在人挤人的商场，我们往返的路途就很艰难，在仓库中，各种各样的箱子更是让人眼花缭乱，每次爬上可以搬动的金属梯子拿货物时，都有一种“扪参历井仰胁息，以手抚膺坐长叹”的感觉，没有暖气空调但是每次我都会大汗淋漓，生怕把货弄翻，砸到自己还好砸到贵重的货物，比如一些家用电器类的，那就得不偿失了。即使自己那么小心谨慎，没有出错的情况下也还是会让领导觉得不满，领导说客人那么多却独独找不到我们，即使解释说了去拿货，但是他心已定认为我们去偷懒了。我也无话可说，想到政治老师说过矛盾的哲学理念，老师说他和我们就是一对矛盾双方，所以要相互理解，现在的我和领导之间又何尝不是呢。

到工作的后期也就是最后几天，老员工都因为过年休假了，我就去担起了打称过磅的大任，要知道每个散装产品的`条码，

这对我这只工作了不到一个月的新员工来说简直太难了，开始时几乎每次有人来称商品时，我都要跑到他拿商品的地方看条码，非常累也很费时间，但是顾客们都没有怨言，知道我是大学生在打寒假工，也是很理解。

从开始工作到工作结束，都有一个老员工在带着我们，她今年被评为了优秀员工，她会教我们很多东西，上货时一定要看生产日期，再看产品是否变质漏气，价格签条码是否一致等等。或许在那里上班的大多是中年人，所以我和小伙伴也时常被比年纪大的顾客叫阿姨，开始时是非常介意的，但后来倒也无感了，不在意这些称谓，而专注于顾客的问题。在超市里遇到形形色色的人，有善解人意豁达大度的也有尖酸刻薄无理取闹的。会遇到一些顾客把东西碰掉了不捡起来无视走掉，或是更有甚者踢上一脚，善后的人都是我们员工。一个经营多年的超市一定是有他的过人之处。每天早上都会合唱一首改编的但又是只属于自己超市的歌，激励员工们，每天都会喊口号。有种高考备战的感觉。如果说我的人生二十年来最拼搏最艰苦努力的时候就是在准备高考的时候了，虽然我至今不知道哪里来的那么多精力和激情，每天失眠但白天依然能不迟到在教室背书刷题，或许那些喊过但仍然被我遗忘的口号也曾默默给过我力量吧。在中午时候也会开会交接工作，这真是非常妙的管理模式。但是还是会有许多意想不到的事情发生，细想又都是情理之中的，有一天晚上即将下班的时候，货架倒塌了，因为货架上放了很多库存都是很重的东西，泡菜一类的东西，幸运的是当时只有一个员工在那里，因为很晚了，也没有顾客在那里，员工也没有被重的货砸到。第二天的时候领导说她一晚上都没睡好，嗯，或许责任在身，“天子与庶民同罪”也是这个道理吧。但是那天晚上我睡得和平时一样香。

在学校会有课程表安排我们什么时候上什么课，上课会有老师指导我们该做什么，但是在上班时，客流量很少的时候，我时常不知道自己要做些什么，有时候真的很无聊很难受，不如每天忙累的时候，因为这样又免不了被领导说教，中午

开会的时候，他说了“不积极的人就是做一天和尚撞一天钟，得过且过”，深有体会。

这将近一个月的社会实践活动，让我学到了很多，锻炼了许多，“亲自过河知深浅，亲口尝梨知酸甜”工作是要去做了以后才能真正了解的，别人说的辛苦或轻松都只是别人的。可能将来我不会从事这样的工作，这个工作对我所学的专业也没有一点帮助和关联，但是我坚信有些东西是可以让我终身受益的，工作中员工们的细心耐心用心敬业，都是值得我学习的，他们从不会觉得自己的工作枯燥无聊毫无意义，有时候我们抱怨的时候，老员工们也都会说在超市工作就是这样的啊，我们不做这些话谁做呢。嗯，各行各业各有所长，每个人都坚守自己的岗位尽职尽责，社会就会越来越有秩序。在这段时间里，感觉自己身体变得更健康了，每天回答一些顾客的问题也很大的锻炼了我处理问题的能力和耐心，不急不躁，也会虚心接受领导的教导。虽然总会被批评误解，但是我并没有因此放弃或是气馁，坚持完成自己的分内之责。大大的充实了假期的生活。

超市社会实践篇三

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，能在暑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、提高自己。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，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工作，虽然仅有一个月的时间，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”。

暑假一转眼就过去了，在这短短的一个多月里我体会到很多，感受也很深。通过这个暑假的社会实践使我从内心体会到劳动的快乐和光荣。

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。

经过暑假一个月的工作实践，让我感受到一些工作体会：

第一、服务最关键

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。

超市社会实践篇四

一、实习目的：

二、实习时间：

三、实习地点：

四、实习单位和部门：

五、实习内容

寒假一转眼就过去了，在这短短的一个多月里我体会到很多，感受也很深。通过这个寒假的社会实践使我从内心体会到劳动的快乐和光荣。

我妈妈在本镇的叶清超市当销售员。由于我校放假较早，我本打算参加一些有关自己专业的社会实践，可看到父母忙碌的身影，我心想春节快到了，那时岂不更忙。于是我还是决定帮父母分担一些，自己做起了临时销售员。

由于上学的原因，我不经常在家，对商品的价格还知之甚少，所以还要接受妈妈的培训。几天后，对商品的价格已有所了解。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，同样是买东西，我妈在时销售量就高，而我则不行。通过实践我总结出几点：

第一，服务态度至关重要。

做为一个服务行业，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。

第二，创新注入新活力。

创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。根据不同层次的消费者提供不同的商品。去年过年，超市的商品比今年少多了，但今年推出了涮羊肉，虾，带鱼等等。这些年货是去年所没有的。现在生活水平提高了，消费水平也会提高，所以今年要备足年货，档次也要高些，不能停留在以前了，思想也要跟的上时代。

第三，诚信是成功的根本。

今年超市的对联是，上联：您的光临是我最大的荣幸。下联：您的满意是我最大的愿望。横批：诚信为本。诚信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的，诚信，我的理解就是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉。我认为我母亲就是这样一个人，她为人稳重，待认真诚，办事周到，所以她得人缘很好，我认为这是作为销售员成功最重要的一点。

超市社会实践篇五

在重百超市卖糖。

过了十天简直非人的生活。

总结出：生活不是想象的那么容易！

第一天，我满心欢喜的去上班，和赵吉有说有笑的，兴奋得不得了！

最后被质检员说了一顿。

我们临时促销员有三个，我和赵吉，还有一个很讨厌的男的。

第二天，我们觉得应该主动推销哈我们的糖的时候，于是我和赵吉用扯起嗓门吼

“雅客糖果，春节促销，原价14.9，现价13.6，40多个品种任你选，满5斤送一袋玫瑰米花糖”

这就是我每天说得最多的一句话，还必须用普通话说，至少要说一百遍，

说到最后，没力气了，我连话都不想说了。

第三天，我们渐渐意识到每天在外吃中午饭不卫生又吃不饱，于是接下来的日子我们开始带便当。

一到中午十二点就冲去重百的员工用餐区吃饭，惊奇的发现带便当的人好多哟！

我一天要站9个小时，累得我一回家就趴下了，

站着站着，到最后习惯了，没感觉了，随便站好久，我都佩服我自己了。

第四天，我们发现买徐福记的那个老太婆很怪，我们吼，她也吼；我们不吼，她也安静！

很烦，谁叫徐福记是我们最大的竞争对手呢，于是我们就进行一场“商业竞争”

没办法，压力大，业物员每次来都说北碚的店卖的比我们好，

我们卖1.2千的时候，他们卖4.5千；等我们追到5千多的时候，他们又买了7千多，总是压着我们。

我们的热情被在这些怪异人士一点一点捶残掉了哟，

日子开始一点一点重复，开始无聊了……

经常帮她们搬货，聊哈天，没得事还向我们业物员打哈小报告，整一个马屁精的形像。

反正我是很讨厌他，业物员一来，他就很勤劳；业物员一走，他就不知道去哪摸鱼了。

只不过，他也有栽的时候，有次他没说普通话，遭质检员逮到，罚了他的钱的。大快人心啊！

人人都超着一口流利的焦言普通话，偷东西的人特别多，不管是内部人员还是顾客，一样都要偷！

质检员，店长些更夸张：要吃菜，直接在超市熟食区拿；要吃饭，直接在粮油区拿。

办公室居然还有电饭堡，要买东西，直接推个小车车在超市买，然后直接推进办公室。

第八天，渐渐和超市其他促销员或熟了，卖百事的崽儿，卖可口可乐的姐姐，推销百事新产品的姐姐。

我找他们要了许多赠品：两个百事的水瓶，很多百事的纸杯，一个可口可乐的的盘盘。

我们还经常没得事的跑到推销百事新产品的姐姐那喝免费的饮料，想喝多少就喝多少。

我们也拿了许多我们的木糖醇赠品给他们，做为回赠，我们自己也拿了许多。

第九天，这几天我们的生意好的不的了，旁边买糖的都对我们眼红的很哟！

第十天，今天是最后一天了，我就摸了一天的鱼……

这就是我十天过的日子，虽然很累，但我很开心，因为这是我第一次自己挣钱。

我想，用自己辛苦挣的钱一定很幸福吧！

超市社会实践篇六

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。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：

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，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。

[超市社会实践报告]