

最新超市打暑假工社会实践 打工暑假社会实践报告(大全9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。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

超市打暑假工社会实践篇一

在学生代理信誓旦旦的保证下，我拉上了我四个自动化专业的朋友报名太原富士康。在考试结束后的第一天，我们便包车驶往山西太原，那么短路程车费120。

从安阳到太原的路上太行山脉群山环绕，峰峦起伏，很多同学都为这一壮观景象吸引，争相拍照，感慨声一片，带着兴奋的心情我们奔向了不可预知的旅途。

然后代理收了250元后说不再收费，等第三天早上我们集合时说临时有变再收70元不然不能保证进厂，很多同学没预料到要交那么多已经身无分文了，于是我不东拼西凑交齐了。交上后说全部能保证，让我们放心。

代理让我们在旅馆前的路口站成两队等人引进我们过去，学生代理说我们中间不经过中介，可是……有人来了，把一队人先领走了，剩下我们15个翘首以盼，羡慕他们比我们先走啊。

我们10个被拉到一片空地上，下车时才发现那里已经聚集了三四百号人，看起来都像学生，有时来个被人喊做老身的人一打听原来是中介，领我们的小伙去和中介商量问多少钱能带进去一个，306一分都不能少，中介看着学生多才狠抬价，我们都在抱怨为何不能直接面试进厂，却非要通过中介……

后来才知道没有中介根本无法进厂，这是后话。

后来年轻小伙给中介交钱了，可中介那里的名额也满了，无法安插人员，代理苦口婆心的说服下一个中介愿意要仨一个只要四个。我的身份证被随机抽走，成了那四人之一。我那仨朋友留在那里，代理说一会带他们过去，后来才知道这又是说辞。出租车把我们拉到了富士康工业园区大门，短短1.5公里的路程下车时向每人要十元，讨价还价每人5元成交。抵达目的地，园区门口又是几百个人的军团，已经有人进门体检了眼馋啊。我们四个人又开始了漫长的等待，年轻人东跑西跑可能是在想办法安**们。过了约一个小时，一个矮个的中年男子走了过来，你们要进厂必须要有学历证明，你看他们手里都有。我们一看也就是，只有我们手机神马手续都没有。他又说没有学历证明厂家是不收的。你们每人交20块钱我给你们办。我们一想那么多钱都交了还在乎这20元吗，只是我们身上所带的钱都所剩无几了。韩伟剩十七，王栋梁15，我把包包全翻一遍才14，许兰茹一分不剩了…我们问能否少交点，我们也不容易，最后那人说都交上来吧我给你们办。那时我们真是感激涕零呐！

可是一个小时过去了也没见什么学历证明拿来。方意识到，受骗了…

我笑了。人资部的部分人员和中介沆瀣一气这可是公开的秘密。

下午填了一系列表格，发了临时识别条，吃过了免费午餐，办理了入宿手续折腾完也就8点多了，还好我小表舅是里面的员工，下班了给取了几百块钱救急。我们四个约定在同一地点集合，回我们租的地方取行李，园区太大找人就找个半个小时。

回到旅馆，代理说给我们每人交了20元学历证明费，我们方知那人是骗子无疑。

7月5号夜，我们搬进了宿舍，洗刷完毕躺在床上睡了个舒服觉。7月6号签了一系列合同又签了一个劳动合同补充说明，说是如公司需要要服从公司安排前往深圳培训3个月。车费自付，中途辞工要扣薪。当时就有担心，但不签就要立即走人，特地问了下工作人员，他说去深圳概率很小，也就减少了顾虑。

下午发厂牌，激动啊…有厂牌就能成为正式员工了，真恨前面的队伍走的太慢了，心里默念淡定淡定…终于轮到我了!……竟然、竟然没有我的厂牌!

这是怪谁呢，首先是中介让我们以长期工形式进厂，公司便以长期工形式对我们，培训时一个工作人员说了一句话，看你们的英文水平，看你们眼睛的厚度，我们都知道大家的身份，大家干不长…现在明白了，无论他们怎样用话语体谅，我们假期打工的学生的利益也得不到保障。公司和中介就是想通过我们这群廉价的劳动力来赚取自己的利益。

7月7号一大早我就跑去了，去请求他们给予留太原的可能，和我同去的有一个女生和两个男生，其他人都放弃了。我们好话说遍，在那里生耗了两个多小时，对方态度依旧很强硬，最后一个女工作人员过来说你们是不打算去深圳了。我们回答是。往返路费自付，中途辞职扣薪，谁愿意呢。然后她说，那你们现在就离厂，不然我打110送你们走。好一盆冰冷的凉水，110都掂出来威胁了，我们落魄如此啊、酝酿了打工梦就此破灭。

退完宿舍，开好放行证，我头也不回的离开了这个没有人情味的地方。

好在爸妈就在离厂不远处的工地处包工，我提着行李跟着老爸回到他们的住处。

破手机也捣乱出故障了，把手机卡塞到老妈手机里，工地人

员杂乱，出去一趟没锁门老妈的手机就丢了。怕别人拿我卡乱发信息赶忙打10086经过一系列的验证后将手机卡报停。只有开学去安阳再补办了。心疼啊，200多个号码，全没了，全没了。

这次打工经历可真是把我折腾的够呛，权当带着皮囊进行了一次身心牢顿的旅行了，虽财空，好在人还在，还算是幸事；虽身处异乡，但举目有亲家人团聚也算是安慰了。

来年姐再也不当暑假工了，因为课程忙了，要准备的事情多了，没机会了，以后就在就业岗位施展自己的天地吧。

超市打暑假工社会实践篇二

一、实践单位名称：南京新星迪基卡尔电子有限公司

二、实践时间□xx年7月6号至xx年八月十号

三、实践地点：南京新港开发区

很久没有实习了，上一次实习还是一年前的暑假了，那时候我还是高中刚毕业。之后就是一直想实习而没有机会，直到现在我还是没有去过以前的那家工作过的公司。漫漫的暑假终于在六月份来临，我想必须得好好利用了，不给青春留下遗憾。放暑假的第二天我就坐上了前往南京的动车，开始了我的暑假生活，用另一种身份另一种方式生活，真正的投入到这个不那么熟悉的社会，用整个社会的规则来考验自己。在南京待了几天，如愿通过中介进了一家还不算小的韩资企业，南京新星迪基卡尔电子有限公司，开始了自己的“职业生涯”。个中的辛酸苦辣只有亲身体会经历才会知道。只有经历了，才会知道原来这个社会还有生活在这种状态下的一群人；只有经历了，才会深刻体会到生活的不易；只有经历了，才会真正的理解原来这个社会还有这么多规则，不管是明处

的还是暗处的;只有经历了,才会深刻的看到自己原来这么脆弱不堪,能力如此有限。社会实践对自己的锻炼不仅仅是某个方面的,历练了我的全部,包括某些观念上的东西。流水线操作员,我人生的一个短暂的插曲,但是教会了我很多东西,渗入了血液里。不管我怎么样,我在成长,我年轻,我不怕。我正在用自己的实际行动努力实践自己的诺言,用我的汗水去浇灌自己的梦想。我一直在努力,不曾松懈。我们九零后一定会用我们的实际行动去承担我们的担当。

经过体检、面试、发厂牌、工作服等等,最后我被分到生产二部的仓库里面出货。一开始不适应,仓库里面好热好累,我真的有点吃不消了,仓库里面的男人们都是些猛男,有吃的虎背熊腰,全身都是肌肉,而我身材偏瘦,文弱书生一个,从来没有干过这么累人的工作,真的当时不想干了,太累了,我有点受不了了。但想想我不能这么轻易就放弃,累的时候,我就在心里告诉自己,我是出来打工挣钱的,不是出来享受的,不受点苦受点累怎么能体会到社会的不简单呢!终于,我坚持了几天,我真的吃不消了,脚和手都很痛,尤其是脚,当时疼的真想哭,动一下都是痛的钻心。过了几天,我和主管说了我的情况,主管看我的真的干不了这么重的工作,就把我调到了生产二部,去组装液晶电视和液晶显示器的外壳,这个还是工作还是蛮轻松的,不是很累人。我的工种是投放,就是把半成品从车上拿下来放在流水线上,不过一天要投放好几千的半成品,胳膊还是蛮累人的。不过上班了这么多天,我也就慢慢的习惯了,脚一开始疼到后来就没知觉了。呵呵,这一点很令我欣慰。每天上班、吃工作餐、下班,回去睡觉,这样的日子我也渐渐习惯了,每次不想干的时候我就用鼓励自己,门强,你是个男人,你一定要坚持到底,况且还只要你上班就有钱拿,到时候,就可以把一学期的生活费给挣够了,这样就可以为家里减轻一定的负担了。在公司的这段时间,我有认识了很多,交了好多朋友,我也在外面尽量提高自己的素质,积极维护我们大学生的形象,和那些看不起我们大学生的人做斗争。干了一个多月,我挣了一千多块钱,公司领导也认同我的工作。

八月十号的时候我正式辞职了，办好了一切离职手续，我离开了待了这么多天的南京新星迪基卡尔电子有限公司，买好车票，踏上了回家的旅途。

社会实践是艰苦的，但收获是巨大的。社会实践是一笔财富。一分付出，一分收获。在社会实践中我学到了好多书本上学不到的知识，它让我开阔了视野，了解了社会，深入生活，无限回味。

走出校门融入社会这个大舞台，我才真正体会到自身知识的欠缺，能力的有限。任何理论知识只有与实践密切结合，才会真正发挥它的价值。行不行，实践中看！

纸上得来终觉浅，投身实践觅真知。社会实践是我们成长道路上不可缺少的激素，可以更加有利于我们以后发展的道路，更加有实力有心理准备去接受，去迎接挑战。

很草根，加油.....

实践人□xx

写于 □xx年9月6号晚

超市打暑假工社会实践篇三

学生应不就应多做家务呢？许多家长和中学生都因此而困扰，其实，我认为中学生就应多做家务。

现代社会中许多都是三口之家，在那里，我们并不难发现其实大多数养尊处优的不是父母，而是我们。可能因为我们大多数都是独生子女的关系吧！有的家长太爱自我的孩子了，那种爱不是真正的爱，那是溺爱。说到那里，培养孩子的自理，自立潜力就变成了比学习成绩更为重要的当务之急。所

以，做家务便成了培养孩子的自理，自立潜力的首要选取。

做家务既是体力劳动又是脑力劳动。其实，在做家务的过程中我们学会了如何整理物品，如何把家务干的又快又好。在这个过程中，我们不难发现，做家务就像是学习，重要的是掌握好的学习方法。拥有了好的学习方法，做家务也就很简单了，同时也到达了事半功倍的效果。

在美国，有许多打零工的“少爷”们。比如美国孩子——17岁的史蒂文。他是父母的独生子，父亲开了六七家文具连锁店，母亲温妮是一家商业银行的业务巡视员，按中国人的眼光，他简直是一个“少爷”。但是他却利用假期来到奎恩镇帮忙毕力夫妇修理破旧的庄园。史蒂文到小镇来，是温妮开着自家的“雪拂莱”轿车送来的。温妮说：“需要他干些什么说清楚，他必须会完成的很出色。”果然，史蒂文就住在那栋乱糟糟的房子里，每一天就吃面包，喝热牛奶，每周回家一次改善生活。三周后，他把需要修理的地方拆除的干干净净，里里外外没积存下一点拆下来的东西。他也理所应当的得到了800美元。他的妈妈温妮说：“史蒂文上个假期去我们银行总部打工搞清洁。每一天要扫四十多个厕所，同事们对我说，史蒂文打扫的厕所比以往任何一个清洁工打扫得都干净。”说着温妮露出了自豪的神情。

由此可见，我们要的不仅仅是学习成绩还有自理，自立的潜力。一味地追求学习成绩，只会让许多孩子变成“高分低能”的人。在这个千变万化，科技发达的社会，我想肯定不会需要“高分低能”的人。亲爱的中学生们，请看看父母日渐发白的头吧！让我们多心疼心疼父母吧！

超市打暑假工社会实践篇四

作为一个渴望工作、渴望改变、渴望成功的中学生，今年暑假，我欣然地加入了这股势不可挡的打工洪流中。在妈妈的介绍之下，我顺利地进入阿佳家纺干了三天。

这家工厂的工作主要分为五种，裁剪、缝纫、手工、检验、包装。顾名思义，裁剪是将完整的布裁剪成窗帘、坐垫等所需的形状，缝纫则将裁剪完之后的布利用缝机制成初期窗帘、坐垫，手工则是加之修饰，如窗帘需要剪平袖头，坐垫需要填上锦纶棉，钉上纽扣或者缝上背带，其他还会添加一些小饰件，经几位叔叔阿姨的检验之后，便进入最后一道程序——包装。包装最简单，所以我便选择了这一项来实践。

我需要做的只是将窗帘折叠成固定的形状，与一张说明卡一起装入包装袋，然后贴上条形码，合上袋子即可。虽然工作很简单，但是还是需要细心对待，既不可弄错正反面，也不能贴错条形码。一天下来，需要重复同一种工序几百遍，下班后也不免感到腰酸背痛，打工确实不容易。

当然，在工作中我有许多的不足，至少与正式员工相比有一定的差距，具体而言是缺少细心和经验。做事不太灵活，不太善于观察细节，所以无论在速度或质量上都略逊一筹。

不过我打工的目的并不是为了赚钱，而是为了融入这个现实的社会，锻炼自己的能力，开阔视野，增长见识和阅历，获取宝贵的社会工作经验，体验另一种与众不同的暑期生活。当然，在这次工作实践之后，我也如期获得了不少的认知。

工作锻炼了胆识和勇气，重复培养了耐心和细心，努力换取了自信和快乐。“艰辛知人生，实践长才干”，通过这三天打工，使了解了父母工作的艰辛，发现了自己的不足，对自身价值能够进行客观评价。这在无形中也使我对自已有一个正确的定位，增强了我努力学习的信心和毅力。下学期。我一定更加努力地学习，耐心对待每一道难题，遇到困难时不气不馁，尽全力做好自己应该做的事。

培根说：“知识本身并没有告诉人怎样运用，运用的智慧在于书本之外。”在打工的过程中，中学生可以在打工过程加强自己的实践能力与经验，至少可以得到一种体验。因为打

工的过程中，中学生自然而然地要跟各色各样的人进行交往。在这些过程中，中学生不得不思考如何看待眼前的问题，怎样处理好人与人之间的关系，等等。这不仅使中学生更加了解社会，加强实践能力，也会让中学生更加深刻地学会处世，同时提高了思维深度。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”，打工实践有助于我们提早走进社会、认识社会、适应社会。

我们已经是一位高中生了，不仅要取得优异的学业成绩，也要体验各种不同的生活，了解生活中的酸甜苦辣，融入社会，提高自我！

超市打暑假工社会实践篇五

——读万卷书，不如行万里路

一位知名成功企业家曾经说过“没经历打工的的大学生活是失败的大学生活”。

做事情经验无比重要，工作经验、历练对一个人的生活来说是一笔巨大的宝藏，对一个人未来的成功有莫大的帮助。

“读万卷书，不如行万里路”。阅历的丰富能提高一个人的各方面能力，涵养、气质、敏锐的洞察力、犀利的分析能力等都会以一个令人吃惊的速度提升。

为了对我的以后负责，为了我的朦胧而又光明的未来，今年寒假我决定打工，虽然仅短短的不到一个月，但我收获匪浅。我在各个方面都有了显著的提高。不仅对计算机设备方面的知识增长了，最主要是懂得了如何更好的为人处事。当今社会一直处在加速的发展变化中，所以对人才的要求也越来越高，我们要用发展的眼光看问题，就要不断提高思想认识，完善自我。

虽然我学的是电气自动化专业，但我就对电脑知识颇感感兴趣，在这里感觉如鱼得水，电脑知识增长的突飞猛进。

不稳定造成的蓝屏，三、硬件的兼容性不好引起的蓝屏，四、硬件散热引起的“蓝屏”故障；计算机经常死机的原因有：一、系统出现错误包括病毒所致，二、主板的芯片或者其他的零部件损坏，三、显卡接触不良，四、内存接触不良，五、cpu风扇散热不良，六、计算机的电源有问题，七、硬盘出现故障等；计算机黑屏的原因：一、显示器断电，或显示器数据线接触不良；二、主板没有供电；三、显卡接触不良或损坏；四、cpu接触不良；五、内存条接触不良；六、机器感染 cih 病毒、bios 被破坏性刷新等等。因为我师傅是硬件方面的工程师，对软件了解可能比较少吧，所以在软件方面的故障我接触的比较少，大多客户都是中病毒引起的，直接重装系统就解决问题了。但是我觉得重装系统实在是耗费太多的时间了，所以我就自学了很多软件方面的知识以完备自己。在公司里我问师傅，查资料，一个个问题迎刃而解，自己在这方面的知识得到了充实。这些在平常的书本上仅仅是获得感性的认识，而在这里真的实践了，才算是真正的掌握了，也让我认识到了自己的不足，告诫自己，不管做什么，切忌眼高手低，要善于钻研。师傅说对每台计算机都要细心负责，具有基本的专业素养，因为细心负责是做好每一件事情所必备的基本条件，基本的专业素养是做好工作的前提。

们打成一片，很好的跟他们交流沟通学习，我想，应该是我的真诚，换得了同事的信任。他们把我当朋友也愿意指导我，愿意分配给我任务。

第二是沟通：要想在短暂的实践时间内，尽可能多的学一些东西，这就需要跟同事有很好的沟通，加深彼此的了解，刚到实践学习单位，老板并不了解你的工作学习能力，不清楚你会做哪些工作，不清楚你想了解什么样的知识，所以跟同事建立起很好的沟通是很必要的。同时我觉得这也是我们将来走上社会的一把不可获缺的钥匙。通过沟通了解，同事对

我有了大体的了解，一边有针对性的教我一些计算机知识，一边根据我的兴趣给予我更多的指导与帮助，在这次的工作中，我真正学到了书上所没有的知识，拥有了实践经验，这才真正体现了知识的真正价值，学以致用。

第三是激情与耐心：激情与耐心，就像火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火花。想做电脑组装这一块，激情与耐心必不可少，在产品更新方面，这一行业就像做新闻工作，不断的在更新，这就需要你有激情去发现与创造，而你的耐心就要用到，不断的学习新知识，提高自己的动手能力。

这次实践让我真正深刻理解了“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的深意。也更加了解到当今社会经济能力的重要性，想要大手花钱，就自己大笔的来挣！社会是个大舞台，想得到就要敢大胆的表现！有能力就是来展示的！提升自己永远都是一个永久不会过期的话题！现在，我可以当之无愧的说：在本次实践活动中我的收获是巨大的！

超市打暑假工社会实践篇六

饭店简介：饭店是我们县的一家挺有名气的集各种菜肴的饭店，一共有四层楼，坐落在一条主干道上，人来人往都愿意到这里了吃饭。饭店的生意很红火。

我是通过熟人的介绍才找到的打工的机会。第一天进去做事觉得感觉很奇怪，因为以前一直都是以消费者的身份进的酒店，这次的身份却是一个服务生。呵呵，第一个感觉就是首先要把心态调整好。酒店的老板娘我认识，平常都叫她阿姨。人很和善，第一天来什么也不懂，她就叫了一个老生来教我们。平常在酒店吃的时候不觉得，来工作的才知道酒店的工作还真不是盖的，每个细节都要弄好。一开始到那家店里感觉好陌生，生怕犯错，被老板骂，一点社会经验也没有的我只好踏踏实实的工作，可这项工作并不像我想象的那么容易，

以前在学校就会想到其实做服务员有什么难的，就不是端盘子，洗洗碗，现在实践起来还真是不怎么容易。特别是服务员，要微笑待人，不管什么时候都要笑，一天下来脸都笑得抽筋。真的很辛苦！最困难的就是和客人相处，碰到脾气好的还没什么困难的，要碰到那些无理取闹的客人还真难办了，就像是秀才遇见兵，有理也说不清！到那个时候就只好遵从“客人就是上帝”的旨意了！不管是他没理还是你没理，他是上帝就得听他的，我们就只好吃哑巴亏，也只有躲在被子里掉眼泪了！那个时候真的很难过，好想放弃这份工作，但一想到找这份工作就是从中学会和陌生人交流的方式，这么轻易放弃也太没意思了，更何况还有那微薄的收入。所以再苦再累我都会选择坚持，不会放弃的！由于是第一天，我的工作就是一般的传菜，也叫走菜。起初在领班分配工作的时候我就因为不知道走菜是什么意思而问了半天。第一天，什么都不知道，什么都要多问多动。幸好有个前辈很热心，先带着我熟悉了整个饭店的包间、大厅位置。

阶段小结：像军训时一样，领班说什么就是什么，彻底服从；要认真揣摩领悟主管传授的技术要领，在主管传授技巧的时候千万不要自我表现打断主管的讲话。如果那样就是自寻没趣。

继续熟练第一阶段的各项服务要求。

许我比较外向，也比较能说。几天时间我和员工之间的陌生感就没了，彼此之间轻松交谈，可以自由发表个人见解，开始掌握各项工作的特点，主动性和灵活性增强。由于人多，我第二天就被分配到包间上菜，基本上是两个人负责一个包间。那种看着别人吃的尽兴，自己只能看着还要忙的团团转的感觉真的很不好。看着客人们吃着色、香、味俱全的各种菜肴，顿时香味儿绕梁、余味不绝啊。那种诱惑真的很难克制啊。

阶段小结：度过工作适应期之后开始慢慢的通过自己的努力

把自己的工作态度和乐观的心情在日常生活中表现出来。通过前面两个阶段的练习，已具备解决各项事务的能力，完成每天分配给自己的工作之后就主动帮助别人完成拖地、摆放餐具等工作；开始对部分服务环节进行改进，灵活应对顾客的要求并且与顾客聊天；偶尔被同事骂或者又能给同事“挑刺”，共同分享劳动的快乐。

我以“善用专业知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富暑假生活”为宗旨，利用假期参加这次有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。这次的社会实践收获不少。现在举例如下：

一. 在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的实践工作让我认识很多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习的。以前实践的机会不多，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，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

二. 在社会实践中以及以后的工作中要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。就像刚开始时我到饭店那样有一点胆怯，但后来是自信给了我勇气。有自信使你更有活力更有精神。

三. 在社会中要克服自己胆怯的心态。自己觉得困难挺多的、缺乏社会经验等种种原因往往使自己觉得自己很渺小，自己懦弱就这样表露出来。所以应该尝试着克服自己内心的恐惧。如有人所说的“在社会中你要学会厚脸皮，不怕别人的态度如何的恶劣，也要轻松应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就不怕了。”其实有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。有勇气面对是关键，如某个名人所说：“勇气

通往天堂，怯懦通往地狱。”

四. 在工作中要不断地丰富知识。知识犹如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。

本人存在的问题以及几点思考：

在实践过程中，我也发现了自身存在的一些问题：

第一，本人的人际交往的能力还欠佳，这还应在日后的日常生活、交际中有待加强和学习。

第二，缺乏社会经验，在为人处事方面尚还不太成熟，处理事物的态度和方法往往有时不得当。

真的是不干不知道，原来当服务员真的很累。而且在社会上，没有人再会平等的对待你，对于初来乍到的新手来说，老手会觉得你碍手碍脚，主管会觉得你什么都不懂很麻烦，而一个人在那打工更是饱受孤独的滋味。我真的发现这一个月对我的促进作用很大，这些在学校都是学不到的。当然，我学习的时间尚短，之后都要一直一直的学习下去才行，我会努力的！

超市打暑假工社会实践篇七

之所以选择沃尔玛，是因为这所全球性的大企业的成功令人叹服，经过四十多年的发展，沃尔玛公司已经成为美国的私人雇主和世界上的连锁零售企业。目前，沃尔玛在全球15个国家开设了超过8,000家商场，下设53个品牌，员工总数210多万人，每周光临沃尔玛的顾客2亿人次。

初进沃尔玛，对该企业也有一些比较浅的认识，进入企业的前两天，对每位入职员工都要进行员工培训，培训的内容包括企业的文化，企业的管理，企业的营运，企业的发展史等

等，我们进入沃尔玛以后也能深深的感受到企业对员工平时的培训也体现在一些员工通道中，企业也注重各部门的竞争，平时举办活动，增加员工在工作中的趣味性，各部门也会不定期的出门游玩。

该企业能够发展成今天这个样子，有一个环节在企业发展中起着非常重要的作用，节约，我进入企业工作，能够深深体会到，对成本的节约使我叹服，常常在工作中，各个部门对每天的损耗都要进行精准的记录，对电，水，各种用品都要进行节约，当然在我们暑假工上面也能节约一大批成本，沃尔玛通过跟学校签订协议，让实习生在这里进行实习，可以减少很多成本，也许我们在里面的工作体验是，最资本的原始剥削。

对我们学生而言，实习可以使我们有更多的机会尝试不同的工作，扮演不同的社会角色，以奠定良好的事业基础，也为自我成长丰富了阅历。作为一名学生，我想学习的目的不在于通过各种考试，而是为了获取知识，获取工作技能，换句话说，在学校学习是为了能够适应社会的需要，通过学习保证能够完成将来的工作，为社会作出贡献。然而步出大学校园步入社会是有很大大落差的，能够以进入公司实习来作为缓冲，对我而言是一件幸事，通过实习工作了解到工作的实际需要，使得学习的目的性更明确，得到的效果也相应的更好。

来到这里，我也能更加体会到一些平时很难体会到的东西或者是人生哲理吧，一个是自主学习——工作后不再象在学校里学习那样，有课堂，有作业，有考试，而是一切要自己主动去学去做。只要你想学习，学习的机会还是很多的，老员工们从不吝惜自己的经验来指导你工作，让你少走弯路；集团公司、公司内部有各种各样的培训来提升自己，你所要作的哪些是你需要了解的，哪些是你感兴趣的。在我暑假所在的企业中，我就遇见了几个非常和善的老员工，只要问他们的是技术上的问题，他们都会一一作答，使我了解到，原来理论跟实际是有很大的差距的。另一个是积极进取的工作态

度——在工作中，你不只为公司创造了效益，同时也提高了自己，象我这样没有工作经验的新人，更需要通过多做多问来积累经验。特别是我们的工作并不象正式员工那样有明确的工作范围，只是自由观摩，如果态度不够积极就可能没有事情做，所以平时就更需要主动争取多做事，这样才能多积累多提高。最后一点是为人处事——作为学生面对的无非是同学、老师、家长，而工作后就要面对更为复杂的关系。无论是和领导、同事还是客户接触，都要做到妥善处理，要多沟通，并要设身处地从对方角度换位思考，而不是只是考虑自己的事。在我工作的岗位中，我做到了一些，因为自己在工作中的努力，也得到了非常多的鼓励。

通过这次暑假实践让我认清了自己的很多不足和缺点。第一个就是缺乏工作经验。因为自己缺乏经验，很多问题而不能分清主次，学习不能找到重点，随着实习工作的进行，我想我会逐渐积累经验的。第二是工作态度，在工作中仅仅能够完成布置的工作，在没有工作任务时不能主动要求布置工作，若没有工作做时就会松懈，不能做到主动学习，这主要还是因为懒惰在作怪，在今后我要努力克服惰性，没有工作任务时主动要求布置工作，没有布置工作时作到自主学习。第三是工作时仍需追求完美，在工作中，不允许丝毫的马虎，严谨认真是时刻要牢记的。但我毕竟是一名专科生，需要作一些基本的实际工作，这就需要我个人多关注社会的最新进展，同时，这也对我的工作有促进作用。

总之，暑假在沃尔玛学习到很多很多东西，认识的人，看到的事，都令我难忘一辈子，尤其在我离开的那一天，主管对我说的那些话在我心里会留下一辈子的，我也相信，将来我也会做到他对我的期望，对我们部门的人，我每一个都喜欢。最后说三个词语，是我在这暑假中体会最深的：分享，挑战。

超市打暑假工社会实践篇八

我们眼下的社会，大家逐渐认识到报告的重要性，通常情况下，报告的内容含量大、篇幅较长。那么报告应该怎么写才合适呢？下面是小编为大家整理的暑假超市销售社会实践报告，仅供参考，希望能够帮助到大家。

提高交际能力，丰富社会经验，将在学校学习的部分理论知识灵活的运用在生活中，为自己以后能更好的适应社会打好基础。

xx年xx月x日——x年x月x日

这是我大学以来第二个寒假，相比于去年少了份青涩与急躁，多了份成熟与稳重，经过了一年半的大学生活，我不断提高自己独立解决事情的能力和照顾自己的能力，同时也不断弥补自己身上的不足及与优秀人才之间的差异，我明白其实我需要的还有很多。虽然我很想到大型超市里去应一分工，但是基于自家就有一份急需人手的工作存在所以我也就没有舍近求远，在自家给爷爷打起了工，这样也算肥水不流外人田，这也是一个机会不是吗？超市销售工作在我感知范围内觉得是非常容易的，但是事实却非如此，销售过程中受到了多多少少的挫折和打击，同时也感慨不少。

基本情况是这样的，爷爷开的是个体的小型超市，麻雀虽小但五脏俱全，所以店里的东西很多，需要记住大量的价码，开始的时候别人无论要买什么，我都得问问爷爷或者看价码，不过经过几天的熟悉我也就记住了很多，对价格有所了解。春节串亲访友的人很多，购买礼品的人很多，这时候推销就起到了很好的作用，开始我只喜欢站着等着顾客到来，而不会想着主动去对客户进行推销，后来看到其他的销售员都可以成功推销一些礼品，也就心痒痒了，主动向顾客推销不错的礼品，而且战果不错，这也应证了室友们常说我具有把黑的说成白的然后自己又能把白的再说成黑的的本领。在销售过程中我发现有两个极端是非常让顾客反感的：一完全不闻不问，由顾客彻底的自由购物；二就是一路随行，问东问西

提供超范围服务。而最让顾客喜欢的’是在他们需要的时候提供讲解，在不必要的时候供给自由，这样才会给顾客创造一种方便舒适的购物环境，也能带来一定的回头客。

虽然在超市中我只负责销售和导购的工作，但我也明白了不管超市是大是小，他都有自己的一个运营模式和流程。超市每天在快要结束营业的时候都要查点货物，看看明天需要进一些什么货，然后打电话给进货商，讲好数量时间。对于超市的财务问题，要记清楚每一笔账，否则就会越来越乱。

服务态度很重要，要掌握服务技巧。

所谓态度，即是真诚和微笑，只有让你的顾客买的舒心买的放心才能留住老顾客。所谓技巧，即是根据购物者的心情的需要来变换自己的服务方式，不管做什么，技巧都很重要，只有辛勤和蛮力是不够的。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，要想获得更多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。

还有两点我们需要谨记：

诚信是成功的根本。

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，我的理解就是是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉。

越在慌乱的环境中越要镇定，这样才可以井井有条的达到目的。

由于春节期间购买的人很多，所以一定要照顾完一个顾客在顾及下一位，否则最后哪一位都不能照顾周全。这件事也要

应用在生活和其他的工作中，遇到紧急的事不要慌了手脚，要镇定应对，还要懂得随机应变，这样才能避免冲突减少损失，保障利益。

通过十来天的实践，我又丰富了不少人生阅历，明白了更多的做人道理，理论和实践是不一样的，这世界上有很多道理你都看似明白、理解，其实真当身临其境的时候又是另一回事，只有真正经历过了，才能有能那个资本说自己懂得那个理。

总的来说这次实践还是让我挺满意了，收获了不少。

超市打暑假工社会实践篇九

饭店简介：饭店是我们县的一家挺有名气的集各种菜肴的饭店，一共有四层楼，坐落在一条主干道上，人来人往都愿意到这里了吃饭。饭店的生意很红火。

我是通过熟人的介绍才找到的打工的机会。第一天进去做事觉得感觉很奇怪，因为以前一直都是以消费者的身份进的酒店，这次的身份却是一个服务生。呵呵，第一个感觉就是首先要把心态调整好。酒店的老板娘我认识，平常都叫她阿姨。人很和善，第一天来什么也不懂，她就叫了一个老生来教我们。平常在酒店吃的时候不觉得，来工作的才知道酒店的工作还真不是盖的，每个细节都要弄好。一开始到那家店里感觉好陌生，生怕犯错，被老板骂，一点社会经验也没有的我只好踏踏实实的工作，可这项工作并不像我想象的那么容易，以前在学校就会想到其实做服务员有什么难的，就不是端盘子，洗洗碗，现在实践起来还真是不怎么容易。特别是服务员，要微笑待人，不管什么时候都要笑，一天下来脸都笑得抽筋。真的很辛苦！最困难的就是和客人相处，碰到脾气好的还没什么困难的，要碰到那些无理取闹的客人还真难办了，就像是秀才遇见兵，有理也说不清！到那个时候就只好尊

从“客人就是上帝”的旨意了!不管是他没理还是你没理,他是上帝就得听他的,我们就只好吃哑巴亏,也只有躲在被子里掉眼泪了!那个时候真的很难过,好想放弃这份工作,但一想到找这份工作就是从中学会和陌生人交流的方式,这么轻易放弃也太没意思了,更何况还有那微薄的收入。所以再苦再累我都会选择坚持,不会放弃的!由于是第一天,我的工作就是一般的传菜,也叫走菜。起初在领班分配工作的时候我就因为不知道走菜是什么意思而问了半天。第一天,什么都不知道,什么都要多问多动。幸好有个前辈很热心,先带着我熟悉了整个饭店的包间、大厅位置。

阶段小结:像军训时一样,领班说什么就是什么,彻底服从;要认真揣摩领悟主管传授的技术要领,在主管传授技巧的时候千万不要自我表现打断主管的讲话。如果那样就是自寻没趣。继续熟练第一阶段的各项服务要求。

许我比较外向,也比较能说。几天时间我和员工之间的陌生感就没了,彼此之间轻松交谈,可以自由发表个人见解,开始掌握各项工作的特点,主动性和灵活性增强。由于人多,我第二天就被分配到包间上菜,基本上是两个人负责一个包间。那种看着别人吃的尽兴,自己只能看着还要忙的团团转的感觉真的很不好。看着客人们吃着色、香、味俱全的各种菜肴,顿时香味儿绕梁、余味不绝啊。那种诱惑真的很难克制啊。

我以“善用专业知识,增加社会经验,提高实践能力,丰富暑假生活”为宗旨,利用假期参加这次有意义的社会实践活动,接触社会,了解社会,从社会实践中检验自我。这次的社会实践收获不少。现在举例如下:

一、在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的实践工作让我认识很多的人。如何与别人沟通好,这门技术是需要长期的练习的。以前实践的机会不多,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，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

二、在社会实践中以及以后的工作中要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。就像刚开始时我到饭店那样有一点胆怯，但后来是自信给了我勇气。有自信使你更有活力更有精神。

三、在社会中要克服自己胆怯的心态。自己觉得困难挺多的、缺乏社会经验等种种原因往往使自己觉得自己很渺小，自己懦弱就这样表露出来。所以应该尝试着克服自己内心的恐惧。如有人所说的“在社会中你要学会厚脸皮，不怕别人的态度如何的恶劣，也要轻松应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就不怕了。”其实有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。有勇气面对是关键，如某个名人所说：“勇气通往天堂，怯懦通往地狱。”

四、在工作中要不断地丰富知识。知识犹如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。

在实践过程中，我也发现了自身存在的一些问题：

第一，本人的人际交往的能力还欠佳，这还应在日后的日常生活、交际中有待加强和学习。

第二，缺乏社会经验，在为人处事方面尚还不太成熟，处理事物的态度和方法往往有时不得当。

真的是不干不知道，原来当服务员真的很累。而且在社会上，没有人再会平等的对待你，对于初来乍到的新手来说，老手会觉得你碍手碍脚，主管会觉得你什么都不懂很麻烦，而一

个人在那打工更是饱受孤独的滋味。我真的发现这一个月对我的促进作用很大，这些在学校都是学不到的。当然，我学习的时间尚短，之后都要一直一直的学习下去才行，我会努力的！

暑假社会实践报告-福林堂药店打工

暑期打工社会实践报告

超市打工寒假社会实践报告

寒假打工的社会实践报告

寒假打工的社会实践报告范文