

最新收银员社会实践报告 暑期收银员社会实践报告(优质9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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

收银员社会实践报告篇一

姓名：

学号：

专业：

我在开始做收银员工作的时候，认识到自身的素质和业务水平离工作的实际要求还有一定的差距，但我能够克服困难，努力学习，端正工作态度，积极的向其他同志请教和学习，能踏实、认真地做好本职工作，为超市的发展作出了自己应有的贡献。现针对自己在工作中遇到的问题谈谈自己的心得和体会，也算是对自己工作的一个总结吧。

(一)作为与现金直接打交道的收银员，我认为必须遵守超市的作业纪律。收银员在营业时身上不可带有现金，以免引起不必要的误解和可能产生的公款私挪的现象。收银员在进行收银作业时，不可擅离收银台，以免造成钱币损失，或引起等候结算的顾客的不满与抱怨。收银员不可为自己的亲朋好友结算收款，以免引起不必要的误会和可能产生的收银员利用收银职务的方便，以低于原价的收款登录至收银机，以企业利益来图利于他人私利，或可能产生的内外勾结的“偷盗”现象。在收银台上，收银员不可放置任何私人物品。因为收银

台上随时都可能有顾客退货的商品，或临时决定不购买的商品，如果有私人物品也放在收银台上，容易与这些商品混淆，引起误会。收银员不可任意打开收银机抽屉查看数字和清点现金。随意打开抽屉既会引人注目并引发不安全因素，也会使人产生对收银员营私舞弊的怀疑。不启用的收银通道必须用链条拦住，否则会使个别顾客趁机不结账就将商品带出超市。收银员在营业期间不可看报与谈笑，要随时注意收银台前和视线所见的卖场内的情况，以防止和避免不利于企业的异常现象发生。收银员要熟悉卖场上的商品，尤其是特价商品，以及有关的经营状况，以便顾客提问时随时作出正确的解答。

(2) 认真做好商品装袋工作。将结算好的商品替顾客装入袋中是收银工作的一个环节，不要以为该项工作是最容易不过的，往往由于该项工作做得不好，而使顾客扫兴而归。装袋作业的控制程序是：硬与重的商品垫底装袋；正方形或长方形的商品装入包装袋的两例，作为支架；瓶装或罐装的商品放在中间，以免受外来压力而破损；易碎品或轻泡的商品放置在袋中的上方；冷冻品、豆制品等容易出水的商品和肉、菜等易流出汁液的商品，先应用包装袋装好后再放入大的购物袋中，或经顾客同意不放入大购物袋中装入袋中的商品不能高过袋口，以避免顾客提拿时不方便，一个袋中装不下的商品应装入另一个袋中；超市在促销活动中所发的广告页或赠品要确认已放入包装袋中。装袋时要绝对避免不是一个顾客的商品放入同一个袋中的现象；对包装袋装不下的体积过大的商品，要用绳子捆好，以方便顾客提拿；提醒顾客带走所有包装入袋的商品，防止其遗忘商品在收银台上的情况发生。

(3) 注意离开收银台时的工作程序。离开收银台时，要将“暂停收款”牌放在收银台上；用链条将收银通道拦住；将现金全部锁入收银机的抽屉里，钥匙必须随身带走或交值班长保管；将离开收银台的原因和回来的时间告知临近的收银员；离开收银机前，如还有顾客等候结算，不可立即离开，应以礼貌的态度请后采的顾客到其他的收银台结账；并为等候的顾客结账后方可离开。

以上是我认为在超市工作过程中应该注意的问题。要注意工作时候那些小小的细节，以为顾客服务为宗旨，为顾客提供精良的服务，树立良好的工作形象，同时也为超市建立了良好的形象。

随着超市日益走进了寻常百姓的生活，与传统的百货商店售货员不同，超市员工一般并不直接或主动与顾客打交道。顾客在店内通过比较，选购自己喜欢的商品之后，自行到超市出口处结账。这时候，超市收银员的重要性就显现出来了。

我先前以为，收银员的工作很简单，就是把顾客所选物品的价款结清。实际上，虽然为顾客提供结账服务是收银员的基本工作，但这不是收银工作的全部，不能简单地把收银工作等同于结账工作。这是因为，大多数超市的出入口都与前台收银作业区设计在一起，顾客踏进超市，看到的第一个超市员工就是收银员，选好商品结账时，直接接触的还是收银员，收银员的一举一动、言谈举止都代表了超市的形象。因此，超市收银员的工作职责还包括为顾客提供良好礼仪服务的重要内容。另外，超市作为一个经营实体，其经营特点决定了超市收银工作必须配合整个超市的经营工作，以达到超市利润最大化。所以，超市收银员的工作职责还包括现金管理、推广促销以及防损等工作。

一、为顾客提供结账服务，此时必须要高度的准确，杜绝任何错误的发生，以防止任何损害顾客或者企业利益的事情发生。

二、为顾客提供咨询服务

收银员不仅要熟练掌握收银工作技能，还要全面了解整个商场商品的布局。在顾客询问时，要能够准确回答顾客的问题，热情礼貌待客，做好导向服务。

三、超市防损

顾客在结账时，会因某种原因将一些商品留在收银台上，这时，收银员应及时将顾客不需要的商品归位到货架上，避免不必要的损耗。从某种程度上说，收银员也是兼职防损员。

四、推广促销活动

超市经常有各种各样的促销活动，收银员在推广促销活动中，除正常收银作业以外，应特别注意做好宣传和告知工作，告知的内容主要包括以下三项：

1. 得到优惠或赠品的条件，当顾客所购商品的金额已接近这次活动所需金额时，收银员应提醒顾客再选购一些商品就可以得到某种优惠或赠品等，这样可以使顾客获得某种意义上的满足并感受到被尊重。
2. 有关注意事项，收银员在解答顾客关于促销活动的问题时，应将有关注意事项告知顾客，比如：截止日期、参与条件等。
3. 促销活动的类型，促销活动有“累计”计算和“不累计”计算之分。在“不累计”计算的促销活动中，收银员应注意此项活动特点的宣传与说明，避免一些不愉快的场面出现。

通过这次的实践，我充分的了解了有关收银员的工作内容和职责等等。在工作的过程中，我学习到了很多，特别是一个人一定要有责任感，不管是在为人处世还是在工作的过程中都应该尽职尽责。为社会贡献自己的力量，找到自己的社会定位和实现自己社会的价值。

有太多要感谢的人，有太多要感谢的事，甚至，还有那些“讨厌”的人参加这次暑期社会实践的日子，我不敢马虎，不敢懈怠，我心中是一颗充满激情的火热的心。因为我肩膀所背负的是我首次工作的神圣，在“幸福”这个词里，有太多太多值得回忆的东西了。生活就是如此，经历过，才会懂得，才会学会珍惜。我相信，这半个月，不是一段生活的结

束，而是开始；这半个月，让我成长了许多，开阔了眼界，更真更深的了解了社会。下面是我作为一名超市收银员的一些感受。

一：真诚

你可以伪装你的面孔，你的心，但绝不可以忽略真诚的力量。第一次到超市，我的心情也是非常紧张！之前听朋友说过：一般到超市里打工的大学生，在里面要么被别的服务员欺负，要么就干些不起眼的杂活。因此，心里总是免不了有些提心吊胆的！

踏进超市的时候，只见几个陌生的服务员，我便主动上前微笑着和他们打招呼、做自我介绍，从那天起，我便养成一个见到他们都要微笑着打招呼的习惯，那是我打从心底最真诚的问候。我觉得在我们身边经常有一些细微的东西容易被我们忽略，比如：轻轻的一声问候，在我们自身而言是最最简单的一种行为，但它却表达了对同事、对他人、对朋友的关怀，也让人感觉到被重视与关心，特别是对顾客来说，更是欢乐购物的开始。因此，在以后的日子，我担心被别人欺负的事根本没有发生。我想应该是我真诚换取了同事的信任，他们把我当朋友，也愿意把工作分配给我。

其实，不仅待人要“真诚“，对事也要”真诚“。在超市里经常碰到各种各样的人，有的甚至对我的工作及度不满，甚至破口大骂，有时候真的很担心是不是刚来就要被辞了，不过，自己与顾客的真诚沟通还是赢得了他们的信任与支持，这使我在以后几天的工作中更加努力了。顾客对我的服务越来越满意了。在他们面前我只是一个什么都不懂的学生，但我觉得对待工作我已经尽力了。只要对工作有利够应该和顾客真诚的沟通，超市的生意才会兴旺。感受最深的就是：真诚的对待身边的每一个人，你就会赢来别人羡慕的眼光。

二：实干

不管自己有多大的能耐，到了一个地方工作，就得有实事求是的精神。在收银台工作下来，自己感觉最深的就是累。每天从早上八点一直到晚上七点半，中间很少有休息的时间，晚上回家也就很晚了。第一次打工，又是第一次这么晚一个人回家，感觉自己真是长大了。尽管很累，心理还是很舒服的。至少这一天很充实的过来了，比在家里没日没夜的看电视上网强多了。在收银台一天站下来，真是不容易，总算体会到了超市工作人员的不容易。因此也体会到了赚钱的不易。体会到了还是学习好，以后会更加努力的投入到学习中去。

在收银的过程中，充分体会到了其中的那份快乐。也遇到了好多问题，刚到的时候不会用那电脑收，慢慢的也就学会了。其实也没什么难的，只要有实干的精神，一定可以克服工作中的一切困难！

三：要努力适应环境，不要让环境适应自己。

社会是一个大集体，需要我们每一个人来适应。现代人要想顺利地适应快速变迁的社会，就需要与现实环境保持良好的接触，以客观的态度面对现实，冷静地判断事实，理性地处理问题，随时调整，保持良好的适应状态。适应环境既是一种技术，也是一种艺术，如果善于运用，即使在快速变迁的社会里，也可以求得最大的快乐和幸福。

四：主动出击

“当你可以选择的时候，一定谨记把主动权握在自己手中，”当自己的经理开会时说这句话的时候，我还不是太在意，但当通过以后的工作，我逐渐明白了这句话的重要。

五：讲究条理

“做一名合格的收银员，除了好的逻辑思维能力，还要养成讲究条理性的好习惯，做什么事情都要有条理“这是经理给

我的建议，这绝不是一句空话，处理一份工作，如果不讲究条理，一定会让你的工作手忙脚乱效率低下。其实，其它工作也一样，讲究条理能让你事半功倍，记得曾经一位在美国电视领域很有成就的人说过，事情在紧急性和重要性之分，如果按条理分清主次，再逐一处理，那么你会觉得工作是那么轻松，养成讲究条理的好习惯，能让我们在工作中受益匪浅。

实践心得

这一段时间的实践生活，凡多观察，凡多留恋，工作让我学会很多，懂得很多，虽然时间不长，但是她将会为我以后的人生产生积极作用，也将是我以后永久的回忆！

总结我的这次社会实践活动，还是比较成功的，有用的。受益非同的社会实践将会对我以后学习起很大的帮助。虽然我学得专业与这个无关，但这次实践让我懂得：不要抱怨这个社会是如何如何的黑暗，哪里哪里的人是不对的。因为这个社会不会因为你的抱怨而改变的。只有自己去适应这个社会才行！

“纸上得来终觉浅，投身实践觅真知”。超市工作是一种别致的生活体验，一个短暂的时间，可以碌碌无为庸庸而过，也可以影响一生，受用不尽。

一年一度的暑期又开始了，由于这个暑假有点长，所以我决定在这个暑假里去体验社会，进行一次社会实践。

由于现在一般的私人企业都很少招短期工，尤其是学生，所以几经周折我才找到一家药店，而我在药店的工作是收钱。

在那里工作的时候，我每天去了要打扫卫生，并且还要保持我所管辖的范围卫生清洁，还要把进货用完的纸箱整理好，剩下的工作就是收钱了。诶，这个收钱所用的工具可是哭了

本人了，那个可爱可气的打印机在不高兴的时候就卡纸，时不时的色带还会掉，诶，这就意味着，不仅要在前的真假多少上费功夫，还要会正确使用打印机和修打印机，因为打印机卡纸的后果可不怎么样，那将会出现一排人候在那把钱递给你，尤其是在每天的高峰期，那可想而知了。除了交现金，买药者还有另外一种缴费方式就是刷卡，刷卡倒是操作简单，可是有的年纪打的老奶奶和老爷爷，卡里钱数不清楚，所以你要在刷卡前后和他们说清楚，因为到时他们会说你多刷的，当然不会说你少刷的，呵呵。所以在分贝加大的同时，还要带着笑脸，以免被人认为不尊重老年人哦。。。。。。

在我工作的那段时间，多少也出现过错误的，呵呵，如果到了下班结账时，钱对不上，可要自己掏腰包的，我还补了几次呢，诶，心疼呢。记得有一次我少了七元多，而那天有有点累，回到家里我就哭了起来，那时候真的有点冲动的想和他们说，不干了，可是一想到自己之前的努力，而且这么大了，不能在由着性子来了，所以还是坚持了下来。所以我告诉自己要认真仔细，也许以前不在乎那点钱，但是自己辛苦赚的就心疼了。

来药店买药的人也是形形色色的，有那些衣着华丽的，买了点不怎么很健康的减肥药就要花掉好多钱，而且还那么的不当回事，可是当看到一些贫困的老爷爷老奶奶们用积攒了很久的零钱买药时，心里就会觉得社会不公平，也影响了我以后生活中不能奢侈浪费。除了收钱，我还学会了一些关于药的知识，一些基本常识我都有学会。

休息的时候，我也主动找领导和同事们请教和学习，他们为我指出了工作中的很多错误和缺点。领导还对我说，一个人做事要勤快踏实，应该多学习，不断充实自己，提升自己，年轻人不吃苦，难道要到老了再吃苦吗？领导和同事们给我的建议让我从中借鉴，取长补短，给了我很大的帮助。

确实，很多时候在学校里我们杰出的人很少，思想上也只是

单纯的只要学习，在这次社会实践中，的确让我的思想认识有了更深一层的提高，某种程度上，给我指明了很好的一个努力方向。

今年假假和去年一样，我继续在万州区一个小型连锁超市进行我的假期社会实践活动，和去年假假不同，我兼职的是收银员一职。我跟不同的师傅学习了不同的款方式，增长了好多应变的经验。有的时候条形码扫不上，可以用键盘敲编码，或者没有条形码时要根据不同的分类给不同的科打电话询问。总之，面对千变万化的麻烦中，经验不是学得来的，而是慢慢积累来的，重要的是随机应变现针对自己在工作中遇到的问题谈谈自己的心得和体会，也算是对自己工作的一个总结吧。作为与现金直接打交道的员工，我认为必须遵守超市的作业纪律，在营业时身上不可带有现金，以免引起不必要的误解和可能产生的公款私挪的现象。我在进行上班时，不可擅离，以免造成钱币损失，或引起等候结算的顾客的不满与抱怨。

员工不可任意打开银机抽屉查看数字和清点现金。随意打开抽屉既会引人注目并引发不安全因素，也会使人产生对银员营私舞弊的怀疑。员工在营业期间不可看报与谈笑，要随时注意银台前和视线所见的卖场内的情况，以防止和避免不利于企业的异常现象发生。员工要熟悉卖场上的商品，尤其是特价商品，以及有关的经营状况，以便顾客提问时随时作出正确的解答。做事情首先要考虑的是把事情做好，而不是谁会从其中得到多少的利益，或者是名利，如果你只是想着得到些什么，而不是把事情做好，你会什么也得不到，认真做好商品装袋工作。要注意工作时候那些小小的细节，以为顾客服务为宗旨，为顾客提供精良的服务，树立良好的工作形象，同时也为超市建立了良好的形象。随着超市日益走进了寻常百姓的生活，与传统的百货商店售货员不同，超市员工一般并不直接或主动与顾客打交道。顾客在店内通过比较，选购自己喜欢的商品之后，自行到超市出口处结账。这时候，超市银员的重要性就显现出来了。

我先前以为，银员的工作很简单，就是把顾客所选物品的价款结清。实际上，虽然为顾客提供结账服务是银员的基本工作，但这不是银工作的全部，不能简单地把银工作等同于结账工作。这是因为，大多数超市的出入口都与前台作业区设计在一起，顾客踏进超市，看到的第一个超市员工就是银员，选好商品结账时，直接接触的还是银员银员的一举一动、言谈举止都代表了超市的形象。因此，超市银员的工作职责还包括为顾客提供良好礼仪服务的重要内容。

收银员社会实践报告篇二

经过一个多月的实习，我对公司的前后台业务有了基本的认识。从最开始的前台收银机硬件连接到收银机的一些基本设置，再到后台业务的功能使用，都有了更进一步的了解。一开始，由于我对公司业务流程不是很了解，再加上不善于总结，导致对一些基本的知识点不能及时掌握。后来在鼎城的一次亲手实践，我很快的学会了pos机的安装和设置。再加上师傅的悉心指导，我对后台的业务也有了更深层次的了解，并掌握了一些基本的操作流程。

在此期间，通过对固定资产管理的学习，了解了设备的调拨、审核、维修以及变更的相关流程；通过对商祺业务系统的学习，掌握了系统中的相关设置及操作（权限添加、更改、制作权限卡、买赠设置等）；通过在理货区实习，熟悉了业务系统的各类单据及操作，并了解了盘点的全过程；通过日常对oa的使用，熟悉了oa系统各功能模块以及一些相关操作（如pp业务系统权限的申请、设备维修费用的申请等）。

本月进行了两次考核：一次是文件考试；另一次是在民治的实操考试。通过两次的考核，使我从中找到了自己在平时工作中的缺陷和不足，我会及时的去熟悉和掌握这些疑点。

从一开始实习到现在，我感受最深的就是：在工作中遇到困

难，必须亲手实践并及时总结，不能带有敷衍的心态，要做就要做到最好。要始终保持一颗积极的心态去看待问题，将问题逐一分解，把大问题转化成小问题，直至最终解决。

“思想决定行动，行动决定习惯”。我会把工作作为一种习惯，认真的去履行和完善。

收银员社会实践报告篇三

利用假期时间，体验社会，锻炼自己。

二、实践时间

三、实践内容

本人利用寒假假期在我家附近的汇源超市进行社会实践，做一名收银员。初次脱去学生的外衣，第一次接触工作，我还是有些胆怯。我一点社会经验都没有，对自己没有信心，也怀疑自己是否可以胜任这项工作，但一心想利用假期锻炼自己的我还是坚持留下来试一试。

刚开始一周是我的学习的阶段，跟着不同的师傅学习。当我小心翼翼接过来商品，对着机器扫过条码的时候。一声“嘟”的长音，商品的价格、名称、编号等都显示在显示器上了。我当时挺激动的。在接下来的几天中，我又跟不同的师傅学习了基本礼貌用语，怎样识别真假钞，怎样操作收银的电脑和不同的收款方式，增长了好多应变的经验。比如有的时候条形码扫不上，可以用键盘敲编码，或者没有条形码时要根据分类给向同事询问。一星期后，我就真正的上机了。我开始自己找钱，自己装兜，自己负责所要面对的一切一切。最开始自己还是不适应，感觉很累，但是后来就慢慢适应了。

经过这一段时间的锻炼，使我感受颇深。同时我对收银员也

有了更深的认识

1、为顾客提供结账服务。我先前以为，收银员的工作很简单，就是把顾客所选物品的价款结清。实际上为顾客提供结账服务是收银员的基本工作，但不是收银工作的全部，因此不能简单地把收银工作等同于结账工作。结账时必须要有高度的准确，杜绝任何错误的发生，以防止任何损害顾客或者企业利益的事情发生。

2、为顾客提供咨询服务。收银员不仅要熟练掌握收银工作技能，还要全面了解整个商场商品的布局。在顾客询问时，要能够准确回答顾客的问题，热情礼貌待客，做好导向服务。收银员的一举一动、言谈举止都代表了超市的形象。

3、现金管理、推广促销以及防损等工作。超市作为一个经营实体，其经营特点决定了超市收银工作必须配合整个超市的经营工作，以达到超市利润最大化。所以，超市收银员的工作职责还包括现金管理、推广促销以及防损等工作。

现针对自己在工作中遇到的问题谈谈自己的心得和体会，也算是对自己工作的一个总结吧。

1、上班时应注意的问题

身上不可带有现金，以免引起不必要的误解和可能产生的公款私挪的现象。

不可擅离，以免造成钱币损失，或引起等候结算的顾客的不满与抱怨。

不可为自己的亲朋好友结算，以免引起不必要的误会和可能产生的利用职务之便，以低于原价的，以企业利益来图谋利于他人私利，或可能产生的内外勾结的“偷盗现象”。

不可放置任何私人物品。因为随时都可能有顾客退货的商品，或临时决定不购买的商品，如果有私人物品也放在银台上，容易与这些商品混淆，引起误会。

不可任意打开银机抽屉查看数字和清点现金。随意打开抽屉既会引人注目并引发不安全因素，也会使人产生对银员营私舞弊的怀疑。

不启用的收银通道必须用链条拦住，否则会使个别顾客趁机不结账就将商品带出超市。

不可看报与谈笑。要随时注意收银台前和视线所见的卖场内的情况，以防止和避免不利于企业的异常现象发生。

要熟悉卖场上的商品，尤其是特价商品，以及有关的经营状况，以便顾客提问时随时作出正确的解答。

认真做好商品装袋工作。将结算好的商品替顾客装入袋中是工作的一个环节，不要以为该项工作是最容易不过的，往往由于该项工作做得不好，而使顾客扫兴而归。

注意离开收银台时的工作程序。离开收银台时，要将“暂停收款”牌放在收银台上；用链条将银通道拦住；将现金全部锁入收银机的抽屉里，钥匙必须随身带走或交值班长保管；将离开收银台的原因和回来的时间告知其他收银员；离开收银机前，如还有顾客等候结算，不可立即离开，应以礼貌的态度请后来的顾客到其他的收银台结账；并为等候的顾客结账后方可离开。

2、与他人的相处

工作中我们交往的对象就是顾客，同事还有老板，事情结果的好坏，和人有直接的关系，处理好和人的关系，会让你减少不少麻烦，会让你更高效的做事。

顾客是上帝。当他们走到我那的时候，我提醒他们出示会员卡，结账之后提醒他们看下自己的找零是否正确，然后帮他们把东西装好，如果比较忙的话，我会给他们一个袋子，让他们自己装，这其中要用自己的微笑和热情和他们交流，当他们有什么要求的时候，要帮助他们，当发现他们有什么需要帮助的时候，主动去帮助他们，如果他们有什么问题，要和解，而不是用讨论和争吵来解决。你乐意去帮助他们，让他们满意，他们以后会更加支持你们的工作，他们高兴在你这消费，你们的营业额会增加，效益会提高。

还有就是处理好和同事的关系。和同事搞好关系，你会把工作做的更加的好。试想一下这种情况，今天一种商品的价格要改了，你的一个同事刚好知道，如果你和他还比较不错，他会及时的提醒你，你这边的工作会比较容易做，省去了一些不必要的麻烦。和他们的关系搞好了，你平时工作中有什么难题他们都很很乐意帮助你。怎么和同事处理好关系呢？你平时乐意帮助他们，和他们分享自己的快乐，把他们当朋友，他们也会对你好的，至少不会对你坏的！你做的好的，老板对你满意，你的工作会比较顺利，得到的回报会更多的。

由此可见，做好一个收银员也不是简单的事。工作也像生活一样，是个五味瓶，有苦也有乐。不管有多难，如果你有信心去做好它，也就不觉得苦了，因为你看到了希望，希望在向你不停的招手，太阳在向你微笑，你会发现，生活真好。

通过这次假期实践，我明白了不管做什么都要清楚这件事的目的是什么，怎么做才能做到最好，把事情要考虑的很周到。在成长中承认自己的不足和缺陷，并通过实践悟出真知，一步步地成熟起来。

1. 关于收银员的社会实践调查报告

2. 收银员暑期的社会实践报告

3. 3000字的社会实践报告
4. 关于医院的社会实践报告
5. 关于春节的社会实践报告
6. 药房的社会实践报告
7. 环保类的社会实践报告
8. 当文员的社会实践报告
9. 走访医院的社会实践报告
10. 有关会计的社会实践报告

收银员社会实践报告篇四

不少学生为体验生活都会选择社会实践，那么，下面是小编给大家整理收集的收银员寒假社会实践报告，供大家阅读参考。

利用假期体验社会生活

x月二十六号——x月九号

本人石仟亿利用寒假假期在学校附近的家乐福超市参加社会实践，当一名收银员。

初次脱去学生的外衣，以一名社会青年者的身份参加工作，对于一直在学校象牙塔的我，还是有些胆怯。最初进去我一点社会经验都没有，甚至连真假钞都不能识别。我对自己没有信心，也怀疑自己是否可以胜任这门工作，但一心想利用假期锻炼自己的我还是坚持留下来试一试。经过三天收银部

主管跟我们培训，我们了解了整个卖场的概况，知道了怎么样对待顾客——“三唱一核”、基本礼貌用语，怎样识别真假钞，怎样操作收银的电脑，并通过“跟机”让我们知道怎么应对各种情况。

后来就是真正的上机了。最开始自己还是不适应，感觉很累，但是后来就慢慢适应了。经过二十多天的实践，让我感触颇深。

我发现在收银部有百分之七十五的都是学生工。可见学生参加社会实践的意识在增强。与他们在一起处事我感觉很好，少了年龄的差距，少了人事的圆滑，感觉比较亲切。

首先我体会最深的就是“现实”这两个字，这么多天的实践，我感觉收银员在整个社会的地位是比较低的。虽说在盈利性的企业，是以“顾客为上帝”为理念，但是有些顾客却滥用权力，以为有钱想怎么样就可以怎么样。把收银员的一些小过失扩大化，有的甚至故意找碴，根本不尊重收银员的人格，而收银员还得和蔼的向顾客赔礼、道歉、解释。可见收银员的社会地位低下。同时我感到幸运的是，我不是永远的收银员，这也是激励我在以后的学习中更加努力，能取得一定的社会地位。

“现实”还表现在收银员到金库投库当中，在与金库对账的时候，如果有发现短款，五十元以下必须当天赔偿，这是公司的规矩。冷漠的不是钱，而是有些人的心。在那种没带钱而你又必须归还时，有人有能力帮你却不帮。那种无奈是痛苦的。我经历过，但最后有人帮助了我，使得我安全度过了。

其次让我感触深的就是国民的素质，一个国家的发展前景看的不是现在的科学技术有多强大，而是那个国家一代又一代人的精神素质。在超市，每天都有各种各样的人来购物，与他们的财产——钱有直接联系的就只有收银员。

我遇见的顾客中爷爷奶奶虽然麻烦一些，但是恶言相撞的，相对而言，要少一些。

我感觉素质最恶劣的是中年人，他们有些人完全以骂人来发泄，把收银员的自尊完全践踏在地上。俗话说“得饶人处且饶人”他们既不包容人，反而抓住一个地方就死咬不放，想尽各种办法来伤害你，达到他们泄恨的目的。

最让我担心的就是小孩子。大部分小孩都是娇生惯养，想买什么就买什么，想吃什么就拿什么。父母视为掌上明珠，对其百依百顺。在这种优越条件下，教育出来的小孩却居然来连起码的礼貌也没有！不管怎么样，收银员的任何一个人都是他们的长辈啊。有些小孩子甚至连行为习惯都没养好，乱拿别人的东西。小孩子是祖国的未来，可是这样的一代，中国怎可交给你们？这其中，其实父母有很大一部分责任。他们的一举一动都影响着他们的孩子，所以父母应该树立一个好榜样。

还让我感受深的是家乐福的运作。在我工作的这么多天中，我发现了不少问题。好多条形码扫不出来，原因有很多，有的模糊不清，有的褶皱，有的根本不存在于电脑。还有好多商品价格与标价不一，取消单品的程序麻烦等等，都导致了好多顾客不满。可是这些问题却迟迟未得到解决，办事效率低下。公司内部人员冗杂，好多促销员做事不够仔细认真。家乐福员工多，可是员工的餐厅却很小，热饭的微波炉少，热饭很困难，在里面吃饭很艰难。想让员工卖力工作就必须给员工一个舒适的工作环境，这是一个企业应该做到的。作为外国企业在中国，由中国人承办的企业却没有发挥“家乐福”，这个品牌效益，没有发挥它的潜能，这是很可惜的！所以也导致超市生意越来越不好。

在最后快过年的那几天，家乐福的人流量剧增。收银部的人却少了，领班，助理，主管，科长，都上阵“杀敌”了，二十几台机子全开，可是还是民怨沸腾，家乐福的弱点也就暴

露出来了。我想如果在此之前将一切迎接准备工作做好，人流量会更大，生意会更好。

我还感受到温馨的一面，我遇见过表扬我人好的老年人，我遇见过夸我可爱的中年人，遇见过有礼貌的年轻人，看见过温柔的教导小女儿的爸爸，看见过善解人意，教导儿子的妈妈。他们的每一个善解人意的语言，动作，都深深打动了，也是我一直坚持下来的动力。

在收银部我人缘很好，领班，助理，主管都对我很好，金库的惠姐和他们都总是语重心好的教育粗心大意，做事毛躁的我。刚开始不觉得，随着在那里呆的时间越长越觉得他们人挺好的，我感到很温暖。

我觉得不管遇见什么，在这个世界上还是好人永远多些，光明的一面要多一些。经过这次实践，我想告诉大家，学会善待尊重身边的每一个人，给他们一个理解的神情，关切的举动，善意的微笑，这都会是他们前进的动力。

我感谢帮助过我的人，感谢尊重、支持、包容我的人，感谢家乐福给我的机会，让我学会了很多知识，得到了很多做人做事的经验。非常感谢！

今年寒假，我做了一份以前从没做过的工作——超市收银员，连过年都没下班回家。在这次社会实践过程中，感悟颇深。

首先是认真工作的充实感。因自己一贯喜欢工作，认真工作，所以对工作充满信心。去时，爸爸说：先干着，干不了就回来。我说：不干便罢，只要干就绝对不会干不了。也许是为了证明自己的话，我干的真的很卖力，一丝不苟。虽然我是四个手银员中去的最晚的，但只是前三天慢，以后我的收银额就居前两名。且因为我服务态度好得到了广大顾客的好评。

当然有时候也会遇到点麻烦，作为那里最大的超市，每天进

出的人络绎不绝。有些农村来的顾客不知道规矩，到收银台还讨价还价，有的还想试试能否把东西拿出去。所以因排队问题，价格问题，假币问题，打包问题等等都可能得罪顾客。

除此之外，还有寄人篱下的无奈和孤独。因超市离我家有六七十里，所以老板娘安排我住在同事家里。每晚8：30去她家住，早上7：10去上班。我们两个感情很好，她每晚都跟我说悄悄话。可是她妈妈实在让我感到不自在。为了赶我走，竟说我那同事睡觉会又踢又抓。不过她也真可怜，我同事亲口对我说他恨她妈妈让她没有朋友，没有自己的空间和思想。

不管怎样，整个寒假我通过工作了解到了挣钱的不易，在应对各种人和麻烦的过程中学到了许多，理解了人生的许多无奈，体验了想一个工作狂般工作的充实感。总的来说，这个寒假收获不小。

收银员社会实践报告篇五

本文目录

1. 2017收银员社会实践报告
2. 寒假社会实践报告 超市收银员
3. 暑期社会实践报告（超市收银员）
4. 寒假超市收银员社会实践报告范文

(一)(二)(三)

2017收银员社会实践报告（2） | [返回目录](#)

一、实践目的

利用假期时间，体验社会，锻炼自己。

二、实践时间

.01.16——.02.26

三、实践内容

本人利用寒假假期在我家附近的汇源超市进行社会实践，做一名收银员。初次脱去学生的外衣，第一次接触工作，我还是有些胆怯。我一点社会经验都没有，对自己没有信心，也怀疑自己是否可以胜任这项工作，但一心想利用假期锻炼自己的我还是坚持留下来试一试。

刚开始一周是我的学习的阶段，跟着不同的师傅学习。当我小心翼翼接过来商品，对着机器扫过条码的时候。一声“嘟”的长音，商品的价格、名称、编号等都显示在显示器上了。我当时挺激动的。在接下来的几天中，我又跟不同的师傅学习了基本礼貌用语，怎样识别真假钞，怎样操作收银的电脑和不同的收款方式，增长了好多应变的经验。比如有的时候条形码扫不上，可以用键盘敲编码，或者没有条形码时要根据分类给向同事询问。一星期后，我就真正的上机了。我开始自己找钱，自己装兜，自己负责所要面对的一切一切。最开始自己还是不适应，感觉很累，但是后来就慢慢适应了。

经过这一段时间的锻炼，使我感受颇深。同时我对收银员也有了更深的认识。

- 1、为顾客提供结账服务。我先前以为，收银员的工作很简单，就是把顾客所选物品的价款结清。实际上为顾客提供结账服务是收银员的基本工作，但不是收银工作的全部，因此不能简单地把收银工作等同于结账工作。结账时必须要有高度的准确，杜绝任何错误的发生，以防止任何损害顾客或者企业利益的事情发生。

2、为顾客提供咨询服务。收银员不仅要熟练掌握收银工作技能，还要全面了解整个商场商品的布局。在顾客询问时，要能够准确回答顾客的问题，热情礼貌待客，做好导向服务。收银员的一举一动、言谈举止都代表了超市的形象。

3、现金管理、推广促销以及防损等工作。超市作为一个经营实体，其经营特点决定了超市收银工作必须配合整个超市的经营工作，以达到超市利润最大化。所以，超市收银员的工作职责还包括现金管理、推广促销以及防损等工作。

现针对自己在工作中遇到的问题谈谈自己的心得和体会，也算是对自己工作的一个总结吧。

1、上班时应注意的问题

身上不可带有现金，以免引起不必要的误解和可能产生的公款私挪的现象。

不可擅离，以免造成钱币损失，或引起等候结算的顾客的不满与抱怨。

不可为自己的亲朋好友结算，以免引起不必要的误会和可能产生的利用职务之便，以低于原价的，以企业利益来图谋利于他人私利，或可能产生的内外勾结的“偷盗”现象。

不可放置任何私人物品。因为随时都可能有顾客退货的商品，或临时决定不购买的商品，如果有私人物品也放在银台上，容易与这些商品混淆，引起误会。

不可任意打开银机抽屉查看数和清点现金。随意打开抽屉既会引人注目并引发不安全因素，也会使人产生对银员营私舞弊的怀疑。

不启用的收银通道必须用链条拦住，否则会使个别顾客趁机

不结账就将商品带出超市。

不可看报与谈笑。要随时注意收银台前和视线所见的卖场内的情况，以防止和避免不利于企业的异常现象发生。

要熟悉卖场上的商品，尤其是特价商品，以及有关的经营状况，以便顾客提问时随时作出正确的解答。

认真做好商品装袋工作。将结算好的商品替顾客装入袋中是工作的一个环节，不要以为该项工作是最容易不过的，往往由于该项工作做得不好，而使顾客扫兴而归。

注意离开收银台时的工作程序。离开收银台时，要将“暂停收款”牌放在收银台上；用链条将银通道拦住；将现金全部锁入收银机的抽屉里，钥匙必须随身带走或交值班长保管；将离开收银台的原因和回来的时间告知其他收银员；离开收银机前，如还有顾客等候结算，不可立即离开，应以礼貌的态度请后来的顾客到其他的收银台结账；并为等候的顾客结账后方可离开。

2、与他人的相处

工作中我们交往的对象就是顾客，同事还有老板，事情结果的好坏，和人有直接的关系，处理好和人的关系，会让你减少不少麻烦，会让你更高效的做事。

顾客是上帝。当他们走到我那的时候，我提醒他们出示会员卡，结账之后提醒他们看下自己的找零是否正确，然后帮他们把东西装好，如果比较忙的话，我会给他们一个袋子，让他们自己装，这其中要用自己的微笑和热情和他们交流，当他们有什么要求的时候，要帮助他们，当发现他们有什么需要帮助的时候，主动去帮助他们，如果他们有什么问题，要和解，而不是用讨论和争吵来解决。你乐意去帮助他们，让他们满意，他们以后会更加支持你们的工作，他们高兴在你

这消费，你们的营业额会增加，效益会提高。

还有就是处理好和同事的关系。和同事搞好关系，你会把工作做的更加的好。试想一下这种情况，今天一种商品的价格要改了，你的一个同事刚好知道，如果你和他还比较不错，他会及时的提醒你，你这边的工作会比较容易做，省去了一些不必要的麻烦。和他们的关系搞好了，你平时工作中有什么难题他们都很很乐意帮助你。怎么和同事处理好关系呢？你平时乐意帮助他们，和他们分享自己的快乐，把他们当朋友，他们也会对你好的，至少不会对你坏的！你做的好的，老板对你满意，你的工作会比较顺利，得到的回报会更多的。

由此可见，做好一个收银员也不是简单的事。工作也像生活一样，是个五味瓶，有苦也有乐。不管有多难，如果你有信心去做好它，也就不觉得苦了，因为你看到了希望，希望在向你不停的招手，太阳在向你微笑，你会发现，生活真好。

通过这次假期实践，我明白了不管做什么都要清楚这件事的目的是什么，怎么做才能做到最好，把事情要考虑的很周到。在成长中承认自己的不足和缺陷，并通过实践悟出真知，一步步地成熟起来。

2017收银员社会实践报告（3） | 返回目录

社会是个大熔炉，无论你是谁，也不管你来自何方，走进再去再走出来 就截然不同。你会更加去考虑别人的想法和感受，你会乐意帮助别人，你会学会宽容别人，这不仅仅是为了方便别人，你也是在帮助自己，帮助自己成长，帮助自己进步，如果你为难别人就是再给自己设置障碍，你给予了别人多少不便，你也会得到多少，或许会更多。学会做人，学会爱人和关心人。你或许本来做事不是很认真，但是现实是残酷的，你必须认真，否则你会受到批评，甚至随时都会被解雇；你必须勤奋，因为老板喜欢勤奋的员工；做个有责任心的人，把自己的工作做好；当出现错误的时候，必须主动承担，敢

于面对。

我在假期社会实践做的工作是收银员，在超市做 第一次走进超市，对于一切都很新奇。因为每次逛超市都是从正门入口进去，而这次是以员工身份，从旁边的员工通道进去。进去后是个通向地下的楼道，微弱的阳光飘浮在半空，让人产生许多奇妙的幻觉……第一次走还真不习惯，我像个没头的苍蝇到处乱撞。后来才知道所有员工吃饭、休息或者办公都是在地下，这才使得超市卖场显得井井有条。在人事部正式的报到后，我就真正成为员工了。前一个星期是让我学习的阶段，每天跟着不同的师傅。我的第一个师傅性格活泼，我在她旁边看了一会儿就跃跃欲试了。于是她让我试试。我小心翼翼接过顾客拿来的商品，对着机器扫过条码。一声“嘟”的长音，商品的价格、名称、编号等都显示在显示器上了。我看看师傅，她对我笑了笑，大概是觉得我当时激动的表情很幼稚吧……在接下来的几天中，我又跟不同的师傅学习了不同的款方式，增长了好多应变的经验。有的时候条形码扫不上，可以用键盘敲编码，或者没有条形码时要根据不同的分类给不同的科打电话询问。有的时候出现一些超过我的权限范围，需要请示的问题，可以打给总台去广播……总之，面对千变万化的麻烦中，经验不是学得来的，而是慢慢积累来的，重要的是应变。一星期后，我不能再在师傅的庇护下生存了。我开始自己找钱，自己装兜，自己负责所要面对的一切一切……幸好大家对于我这个新手还比较照顾，常常询问有没有遇到困难，顾客看见也问我是不是新来的……但是好景不长，没有几天我就麻烦不断了。主管规定我们给顾客装兜时要节约用兜，但顾客常常抢走好多兜回家装垃圾。什么还装别的东西啦，没有车筐啦，走着回家怕兜不结实啦，楼层高啦，回民啦……总之就是有好多各种各样的理由要兜。我真佩服他们怎么会想出这么多理由，而且每个理由还似乎都应该是理直气壮的！如果他们买完东西要去美国我是不是还要为他们准备机票？好像他们来买东西就应该满足他们一切合理或不合理的要求，不行使一下自己“上帝”的主权就吃了大亏！不能像首长一般趾高气扬的指指点点一下就不能

满足自己购物的欲望我在开始做这份工作的時候，认识到自身的素质和业务水平离工作的实际要求还有一定的差距，但我能够克服困难，努力学习，端正工作态度，积极的向其他同志请教和学习，能踏实、认真地做好本职工作，为超市的发展作出了自己应有的贡献。现针对自己在工作中遇到的问题谈谈自己的心得和体会，也算是对自己工作的一个总结吧。

作为与现金直接打交道的员工，我认为必须遵守超市的作业纪律，在营业时身上不可带有现金，以免引起不必要的误解和可能产生的公款私挪的现象。我在进行上班时，不可擅离，以免造成钱币损失，或引起等候结算的顾客的不满与抱怨。不可为自己的亲朋好友结算，以免引起不必要的误会和可能产生的利用职务的方便，以低于原价的，以企业利益来图利于他人私利，或可能产生的内外勾结的“偷盗”现象。员工在工作时不可放置任何私人物品。因为随时都可能有顾客退货的商品，或临时决定不购买的商品，如果有私人物品也放在银台上，容易与这些商品混淆，引起误会。员工不可任意打开银机抽屉查看数和清点现金。随意打开抽屉既会引人注目并引发不安全因素，也会使人产生对银员营私舞弊的怀疑。不启用的银通道必须用链条拦住，否则会使个别顾客趁机不结账就将商品带出超市。员工在营业期间不可看报与谈笑，要随时注意银台前和视线所见的卖场内的情况，以防止和避免不利于企业的异常现象发生。员工要熟悉卖场上的商品，尤其是特价商品，以及有关的经营状况，以便顾客提问时随时作出正确的解答。做事情首先要考虑的是把事情做好，而不是谁会从其中得到多少的利益，或者是名利，如果你只是想着得到些什么，而不是把事情做好，你会什么也得不到，认真做好商品装袋工作。将结算好的商品替顾客装入袋中是工作的一个环节，不要以为该项工作是最容易不过的，往往由于该项工作做得不好，而使顾客扫兴而归。装袋作业的控制程序是：硬与重的商品垫底装袋；正方形或长方形的商品装入包装袋的两例，作为支架；瓶装或罐装的商品放在中间，以免受外来压力而破损；易碎品或轻泡的商品放置在袋中的上方；冷冻品、豆制品等容易出水的商品和肉、菜等易流出汁液的商品，先应用包装袋装好后再放入大的购物袋中，或经

顾客同意不放入大购物袋中装入袋中的商品不能高过袋口，以避免顾客提拿时不方便，一个袋中装不下的商品应装入另一个袋中；超市在促销活动中所发的广告页或赠品要确认已放入包装袋中。装袋时要绝对避免不是一个顾客的商品放入同一个袋中的现象；对包装袋装不下的体积过大的商品，要用绳子捆好，以方便顾客提拿；提醒顾客带走所有包装入袋的商品，防止其遗忘商品在银台上的情况发生。（3）注意离开银台时的工作程序。离开银台时，要将“暂停款”牌放在银台上；用链条将银通道拦住；将现金全部锁入银机的抽屉里，钥匙必须随身带走或交值班长保管；将离开银台的原因和回来的时间告知银员；离开银机前，如还有顾客等候结算，不可立即离开，应以礼貌的态度请后采的顾客到其他的银台结账；并为等候的顾客结账后方可离开。以上是我认为在超市工作过程中应该注意的问题。要注意工作时候那些小小的细节，以为顾客服务为宗旨，为顾客提供精良的服务，树立良好的工作形象，同时也为超市建立了良好的形象。随着超市日益走进了寻常百姓的生活，与传统的百货商店售货员不同，超市员工一般并不直接或主动与顾客打交道。顾客在店内通过比较，选购自己喜欢的商品之后，自行到超市出口处结账。这时候，超市银员的重要性就显现出来了。我先前以为，银员的工作很简单，就是把顾客所选物品的价款结清。实际上，虽然为顾客提供结账服务是银员的基本工作，但这不是银工作的全部，不能简单地把银工作等同于结账工作。这是因为，大多数超市的出入口都与前合作业区设计在一起，顾客踏进超市，看到的第一个超市员工就是银员，选好商品结账时，直接接触的还是银员银员的一举一动、言谈举止都代表了超市的形象。因此，超市银员的工作职责还包括为顾客提供良好礼仪服务的重要内容。另外，超市作为一个经营实体，其经营特点决定了超市银工作必须配合整个超市的经营工作，以达到超市利润最大化。所以，超市银员的工作职责还包括现金管理、推广促销以及防损等工作。一、为顾客提供结账服务，此时必须要高度的准确，杜绝任何错误的发生，以防止任何损害顾客或者企业利益的事情发生。二、为顾客提供咨询服务银员不仅要熟练掌握银工作技能，

还要全面了解整个商场商品的布局。在顾客询问时，要能够准确回答顾客的问题，热情礼貌待客，做好导向服务。到最后。学会和别人合作。我在超市收过钱，也就是做过收银员，看着是个很简单的工作，你只要记着那几个键就好了，挺简单的，其实不然，我考虑到把事情做的极致，必须考虑到很多问题。最基本的问题，你得会识别钱，即使你识别了钱，你还得会以更快的速度识别，因为超市他有高峰期，如果你的速度比较慢，就会有好多人排队，在你收钱之前，你要提醒顾客出示自己的会员卡，之后你要提醒他们查看自己的找零是否正确。认真敲击每一个键，确保正确，如果对不上账单的话，你是要负责的，少的话，你是要补上来的。在做这些细节工作的时候，必须认真，也得讲效率，也就是速度。如果你老出错，即使你补上来了，你也会被解雇的，如果你工作效率不是很高，或许也被解雇，因为没有有一个老板会想用没有责任心的员工，在同等条件下，他们会喜欢高效率的员工。你是一个收银员，你是店里的一员，你不能只是考虑自己的那块天地，你还要熟悉其他的工作流程，你得熟知商品的价格，在操作的过程中，如果觉得有什么不对劲，随时把情况反映出来，这样随时纠正，在问题出现之前，就把麻烦解决掉。比如一种商品的进货价已经改变了，系统上仍然是以往的价格，如果不改正过来，会影响店里的效益或者消费者的利益。另一种情况，因为每个超市里都有散装的商品，这样你更得注意了，因为搭称的那边可能会出错，你得会把关，看他的单价对否，还有就是数量和标签上的是否符合。还有一种就是一些人的不好的习惯，他们会把东西装在衣袋里，你得了解他们的手段。比如一些小孩他们手里会拿个棒棒糖，如果你忘了收钱，他们知道也会不提醒你，尤其是在小城镇。这是主要的问题，当然还会有其他的细节问题，。。。。如果你想把自己的工作做的好做的高效率，你必须要有认真负责的态度，工作流程要熟练，还有就是一颗热情，乐于助人的心。有团队精神，学会和别人合作。

工作中我们会和人交往，在那交往的对象就是顾客，同事还有老板，一切事情的前因后果都是有人来操作的，事情结果

的好坏，和人有直接的关系，处理和和人的关系，会让你减少不少麻烦，会让你更高效的做事。顾客是上帝，我们就先从顾客说起吧。如果站在我当时的立场上，现在我的想法是这个样子的。当他们走到我那的时候，我提醒他们出示会员卡，之后提醒他们看下自己的找零是否正确，然后帮他们把东西装好，如果比较忙的话，我会给他们一个袋子，让他们自己装，这其中要用自己的微笑和热情和他们交流，当他们有什么要求的时候，要帮助他们，当发现他们有什么需要帮助的时候，主动去帮助他们，如果他们有什么问题，要和解，而不是用讨论和争吵来解决。你乐意去帮助他们，让他们满意，他们以后会更加支持你们的工作，他们高兴你这消费，你们的营业额会增加，效益会提高，这不正是你店里想看到的状况吗？相反，我观察了另一种现象，收银员和顾客发生冲突，因为一个很小的问题。比如当顾客索要塑料袋的时候，他会以很轻硬的语气说，不可以，这是要收钱的，这样会弄得顾客很不高兴，当他们有什么不明白的去咨询的时候，有的人会以一种不耐烦的语气回他，这样也会给他们一种不好的印象，没有了顾客，你的上帝都走了，你会待的更好更长久吗？答案是否定的。因此，为了他们，更为了我们，我们要把他们服务好，这样我们才会成长的更好，发展的更好。还有就是处理好和同事的关系，和同事搞好关系，你会把工作做的更加的好。试想一下这种情况，今天一种商品的价格要改了，你的那个同事刚好知道，如果你和他还比较不错，他会即使的提醒你，你这边的工作会比较容易做，省去了一些不必要的麻烦。和他们的关系搞好了，你平时工作中有什么难题他们都很很乐意帮助你。怎么和同事处理好关系呢你平时乐意帮助他们，和他们分享自己的快乐，把他们当朋友，他们也会对你好的，至少不会对你坏的！你做的好的，老板对你满意，你的工作会比较顺利，得到的回报更更多的。

做一个好员工，首先，要做好自己的本职工作。其次，在工作中发现了问题，要帮助老板即使的去解决，因为问题解决了，店才会有更好的发展，最后，是态度问题，当老板帮你指出自己的错误的时候，一定要干预承担，并且要感谢他，

还要即使的去改正。生活就是这样，像五味瓶，有苦也有乐，是那么的难，但是如果你有信心去做好他，也就不觉得苦了，因为你看到了希望，希望在向你不停的招手，太阳在向你微笑，你会发现，活着真好。工作中合作精神非常重要，如果我们不愿意和对方合作，自己去做的的话，结果还会用更多的时间去做。团队精神，从现在开始要培养，熟话说得好，三个臭皮匠，顶个诸葛亮，宗仁的智慧是无穷大的。所以一定要想办法充分利用那份资源。学会高校的工作，有团队精神，恐怕找不到工作很难！把小事情做好，你有吗，这是一种心态，一种境界，好多人都做不到。印象，让客户满意，各方面都需要到位。很多重要的时刻都需要领导去拍板。对于我自己而言，不管在哪里心态很重要，以前一直担任的是学生的角色，而这次是工作人员的角色。需要和同事去相处，并且要完成领导安排的任务。

通过这次假期实践我发现思考很重要，不管做什么都要清楚这件事的目的是什么，怎么做才能做到最好，把事情要考虑的很周到。刚开始的时候我只是把报纸送到办公室，后来同事告诉我要学会察言观色，每天在领导来办公室之前应该把水倒好，同时收拾好办公室，在公司里主动做事，没有什么坏处。后来我这么做了，受到了领导的表扬。这也给我以后出身社会提了醒，做自己该做的，同时做自己力所能及的。这次的实践很成功，我相信在自己以后的学习生活中，我会做的更好。

2017收银员社会实践报告（4） | 返回目录

一、社会实践单位：

文峰千家惠吉星店是江苏文峰大世界连锁发展有限公司的下属超市，于xx年9月破土动工，同年12月16日正式对外营业。吉星店坐落于南通市青年西路4号，占地面积4000平方米，卖场面积3000平方米，是集食品，百货，生鲜于一体的综合性超市，也是南通市西部最大的便民超市，周围商圈有虹桥新

村，青年路新村，新建路新村，任港路新村等，居民总人逾10万，开业以来，吉星店一直坚持“便民利民，真诚为您，顾客需求，我们追求的经营方针”，以“千家惠，惠千家”为经营宗旨，两年来接待顾客220余万人次，为数十万居民提供购物便利□xx年度崇川区卫生先进单位，南通市和江苏省优秀职工小家，取得了良好的经济效益和社会效益。

二、实践目的

尝试经商的滋味，体验自己赚钱的艰辛与快乐，因为我是个文科生，需要更多的经验与体会，毕竟身在学校，接触社会的机会很少，趁着寒假想好好锻炼一下自己。

三、实践时间：.1.13~.1.23

四、实践地点：文峰千家惠吉星店

五、实践部门和职位：财务部收银员临时收银员

六、实践心得

今年寒假放得特别早，加起来可以和暑假比一比了，不想再像以前一样放假后整天在家对着电脑无所事事，于是打算出去打工，锻炼锻炼自己。有句话说得好：实践是真理的试金石。学校是学习理论知识的好环境，社会则是我们实践的场所。我在千家惠超市询问后说会在月底给我电话，他们只要我们在年前最忙的半个月里帮忙工作。不过没想到，一开始他们会让我们去收银。因为对于钱的真假我们分不清，机器的操作也不会，开始时压力很大，立马就有放弃不干的想，最终还是不想放弃这难得的机会。最后通过面试，五个人中留下了两个人。我们与店里签过合同，领了员工卡，考勤卡后就跟着来收银员学习两天的收银。我们只是站在旁边看着，并且帮每位顾客装袋，人少时，师傅们会让我们实地操作。通过两天的学习，发现收银员的工作还是很复杂的，远不像

我之前以为的只要知道钱的真假就行了，光会算数，会找钱也是不够的。即使是一块二毛钱的青菜，你也要认真的打“枪”扫货，把收到的钱展开，然后说“收您多少钱”，按实收输入电脑，找钱，并高声告知对方“找您多少钱”等，单收现金还好，可是过年期间大家都用的超市返利卡，或者直接刷信用卡，这些操作每项都不同，在学习期间没被少批评。第三天，我们就开始分早晚班，自己单独开台收银，而不是跟着老师后面学了，当然责任也大了。一旦下班解款少钱，错钱都要自己负责赔偿。虽然压力大，不过还是坚持了下来。

但并不是学习完如何操作就行的，因为是与客人直接接触的服务性行业，临时状况很多，常常让人措手不及。但在解决这些事情的过程中我总结出几点：

第一、服务态度至关重要。作为一个服务行业，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。

第二、善于与他人沟通，是作为服务员所必须进行的一项工作。经过一段时间的寻找工作让我认识更多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习的。在千家惠超市工作时，因为是服务员，与别人谈话的时间变多了。此时不得不学着与顾客沟通，使顾客接受你的意见和建议，与同事间的沟通也同样重要。别人给我意见，我就得认真听取，耐心虚心的接受。

收银员社会实践报告篇六

完成了学校规定的课程后，我来到xx超市的红桥店从事收银的实习工作。使我对超市的运作体系有了初步的了解。

xx超市是我国的本土超市，属于后起之秀。xx年的河北店是它的第一家店面。运作了3年后，于xx年9月在万新村开了第二家店。二店原址是万顺隆超市。xx超市以收购方式将其吞并。利用其原先的厂房、设备等有形资产，注入自己的先进经验，每年以资金分红形式给合作伙伴以回报。去年4月26日，我所在的这家红桥店正式开业了。店内员工通常都称之为三店。

第一次走进xx超市，对于一切都很新奇。因为每次逛超市都是从正门入口进去，而这次是以员工身份，从旁边的员工通道进去。进去后是个通向地下的楼道，微弱的阳光飘浮在半空，让人产生许多奇妙的幻觉……第一次走还真不习惯，我像个没头的苍蝇到处乱撞。后来才知道所有员工吃饭、休息或者办公都是在地下，这才使得超市卖场显得井井有条。

在人事部正式的报到后，我就真正成为收银部的员工了。前一个星期是让我学习的阶段，每天跟着不同的师傅。我的第一个师傅性格活泼，我在她旁边看了一会儿就跃跃欲试了。于是她让我试试。我小心翼翼接过顾客拿来的商品，对着机器扫过条码。一声“嘟”的长音，商品的价格、名称、编号等都显示在显示器上了。我看看师傅，她对我笑了笑，大概是觉得我当时激动的表情很幼稚吧……在接下来的几天中，我又跟不同的师傅学习了不同的收款方式，增长了好多应变的经验。有的时候条形码扫不上，可以用键盘敲编码，或者没有条形码时要根据不同的分类给不同的科打电话询问。有的时候出现一些超过我的权限范围，需要请示的问题，可以打给总台去广播……总之，面对千变万化的麻烦中，经验不是学得来的，而是慢慢积累来的，重要的是应变。

一星期后，我不能再在师傅的庇护下生存了。我开始自己收钱找钱，自己装兜，自己负责所要面对的一切一切……幸好大家对于我这个新手还比较照顾，常常询问有没有遇到困难，顾客看见也问我是不是新来的……但是好景不长，没有几天我就麻烦不断了。主管规定我们给顾客装兜时要节约用兜，

但顾客常常抢走好多兜回家装垃圾。什么还装别的东西啦，没有车筐啦，走着回家怕兜不结实啦，楼层高啦，回民啦……总之就是有好多各种各样的理由要兜。我真佩服他们怎么会想出这么多理由，而且每个理由还似乎都应该是理直气壮的！如果他们买完东西要去美国我是不是还要为他们准备机票？好像他们来买东西就应该满足他们一切合理或不合理的要求，不行使一下自己“上帝”的主权就吃了大亏！不能像首长一般趾高气扬的指指点点一下就不能满足自己购物的欲望！

还有的顾客买个烧饼就要求用最大的兜装，然后再给她几个小兜，不给就站在那不走！真的像个乞丐一样，让人讨厌！真正的乞丐是可怜，但以乞丐为资本去招摇撞骗就显得令人厌恶！我才算见识到生活在社会最底层的这些民众竟然会沦落得这样！虽然对那一地区的民风淳朴略有耳闻，但没想到竟会奴颜婢膝到这种地步！想起让人汗颜！

在打过几场架后，主管、经理纷纷找我谈话。他们也知道这些顾客的水准，但毕竟顾客就是上帝。他们只是告诉我这种人见多了就习以为常了，而且和他们争论并不会有什么结果，和他们争论是没有道理可讲的。但我始终认为服务业也要有自己的骨气！我始终保留我的观点！

后来这样的顾客见多了，果真我也就不和他们认真，都能微笑面对了。有的顾客买了几块钱的东西，给了我6张信用卡，每张卡里只有1毛钱。我只好让其它顾客到别处去排队，给她慢慢刷卡……还有的顾客推来一车商品，结帐时只挑选其中的几样，其它的都不要了……由于xx超市是不收分钱的，所有分钱全部免去。所以一些常去的顾客都知道这种规定，买的商品每个单独结帐，这样一来，有的商品可以省去好几毛钱。只是苦了我们这些收银员，每样商品分门别类装兜，分别记帐，再加上有的顾客什么都想打听明白，鸡同鸭讲的纠缠不清，很容易就算错帐。

收银员社会实践报告篇七

暑期去做收银员，你有什么想说的?看看下面的收银员社会实践报告范文吧!

我即将是毕业班的学生，看着社会实践的不足，我决定在这个暑假找一份工作，在家的周围刚开了一家超市，于是我去应聘了收银员。

因为我是文秘专业经常会有人际关系的沟通工作，收银员是负责结账等工作，能与我的专业相关，所以，我想锻炼自己，为自己多一些社会实践的经验，为踏入社会打下基础。

通过将近一个月的实践工作，我得到了一些心得。

一、竞争激烈，找到对口的工作难

进入大学，尤其是我们即将面临着毕业的学生，工作这个词成为我们每天必不可少的。

这次去应聘我就能够明显感觉到人数众多的压力，我在招聘现场体会到，用人单位提供的岗位也不少，主要是要求求职者有技能、有经验，真正符合条件的求职者并不多，这就是所说的结构性就业矛盾，单位需要的找不到，不需要的到处都有。

市场经济适者生存，用人单位的招聘简章一般都写着 有经验者优先，可还在校园里面的我们这些学子社会经验又会有多少呢?为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正走入社会，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，我们除了在学校要努力学习，掌握知识、掌握一技之长，多拿资格证，一专多能，外还要利用假期参

加社会实践活动，认识社会、了解社会，才能适应社会的需求，为找到理想的工作奠定基础。

二、人际关系的处理

人际关系的处理是从人出生到死亡都所不能逃避的事情，在我们呱呱坠地的那一刹那就要去体会母爱和父爱，等到我们上了学又要去接触老师和同学，等到大学毕业参加工作又要去处理同事关系、上下级关系、客户关系，你也要处理邻居关系、亲戚关系、朋友关系等等。

总之，关系无处不在，只要你在社会上生存，你就无法逃避，只能慢慢去适应它，处理好了这将是一笔财富。

我们不能说一个具有良好人品的人就一定拥有良好的人缘，但我们可以肯定的是，一个道德品质低下，人品低劣的人绝对不会拥有好人缘。

俗话说：物以类聚、人以群分。

人品好坏是决定人缘好坏的决定因素，当然，还必须掌握一些交际艺术。

首先，必须确立一个观念：和为贵。

和同事相处是一件容易的事。

和谐的同事关系让你和你周围同事的工作和生活都变得更简单，更有效率。

其次，必须学会尊重同事。

在人际交往中，自己待人的态度往往决定了别人对自己的态度，因此，你若想获取他人的好感和尊重，必须首先尊重他人。

要做到尊重同事，就必须自觉保守同事的秘密。

再次，要尽量避免与同事产生矛盾，要学会与各种类型的同事打交道。

每一个人，都有自己独特的生活方式，要尊重他们。

刚开始做业务时，我就确立一个理念，业务就是做人，就是在锻炼自己的语言沟通能力。

三、自我独立能力的锻炼

我们从小就在家长的呵护下长大，自我独立的能力欠佳，我们几个同学一起，相互之间也有个照应，但毕竟还是自己一个人时候多，有时会想家，尤其是在工作不顺利的时候。

家的那种温馨就会格外的令人向往，好几次都想要放弃，但最终还是坚持了下来。

觉得，这次的实践经历真的让我学会了应该如何面对这些困难，因为是在超市工作，所以晚上下班的时间会比较晚，天气又热，穿了一天的工作服，回来后就要立即清洗出来，以免影响第二天的工作，因为如果不洗被老板看见会扣除部分工资，尽管很累但是还是要按时洗出来。

在社会实践过程中，通过独立生活、独立思考、独立自主的去面对问题，分析问题、解决问题，对社会的认识更加清晰。

不管在实践过程中遇到挫折还是成功，对我都是一种收获，明确了优势同时也发现了不足之处，面对社会更加自信。

四、工作总结心得体会

作为与现金直接打交道的员工，我认为必须遵守超市的作业纪律，在营业时身上不可带有现金，以免引起不必要的误解和

可能产生的公款私挪的现象。

我在进行上班时，不可擅离，以免造成钱币损失，或引起等候结算的顾客的不满与抱怨。

不可为自己的亲朋好友结算，以免引起不必要的误会和可能产生的利用职务的方便，以低于原价的，以企业利益来图利于他人私利，或可能产生的内外勾结的偷盗现象。

员工在工作时不可放置任何私人物品。

因为随时都可能有顾客退货的商品，或临时决定不购买的商品，如果有私人物品也放在银台上，容易与这些商品混淆，引起误会。

员工不可任意打开银机抽屉查看数字和清点现金。

我先前以为，银员的工作很简单，就是把顾客所选物品的价款结清。

实际上，虽然为顾客提供结账服务是银员的基本工作，但这不是银工作的全部，不能简单地把银工作等同于结账工作。

这是因为，大多数超市的出入口都与前台作业区设计在一起，顾客踏进超市，看到的第一个超市员工就是银员，选好商品结账时，直接接触的还是银员银员的一举一动、言谈举止都代表了超市的形象。

因此，超市银员的工作职责还包括为顾客提供良好礼仪服务的重要内容。

(1)为顾客提供结账服务，此时必须要高度的准确，杜绝任何错误的发生，以防止任何损害顾客或者企业利益的事情发生。

(2)为顾客提供咨询服务银员不仅要熟练掌握银工作技能，还

要全面了解整个商场商品的布局。

在顾客询问时，要能够准确回答顾客的问题，热情礼貌待客，做好导向服务，学会和别人合作。

我在超市收过钱，也就是做过收银员，看着是个很简单的工作，你只要记着那几个键就好了，挺简单的，其实不然，我考虑到把事情做的极致，必须考虑到很多问题。

最基本的问题，你得会识别钱，即使你识别了钱，你还得会以更快的速度识别，因为超市他有高峰期，如果你的速度比较慢，就会有好多人排队，在你收钱之前，你要提醒顾客出示自己的会员卡，之后你要提醒他们查看自己的找零是否正确。

(3)认真敲击每一个键，确保正确，如果对不上账单的话，你是要负责的。

在做这些细节工作的时候，必须认真，也得讲效率，也就是速度。

没有一个老板会想用没有责任心的员工，在同等条件下，他们会喜欢高效率的员工。

你是一个收银员，你是店里的一员，你不能只是考虑自己的那块天地，你还要熟悉其他的工作流程，你得熟知商品的价格，在操作的过程中，如果觉得有什么不对劲，随时把情况反映出来，这样随时纠正，在问题出现之前，就把麻烦解决掉。

另一种情况，因为每个超市里都有散装的商品，这样你更得注意了，因为搭称的那边可能会出错，你得会把关，看他的单价对否，还有就是数量和标签上的是否符合。

这次社会实践活动让我学会了很多以前在课本上不曾见过的知识，我将用它来作为我即将步入社会的经验与教训。

努力提高自己的专业知识和各方面的能力，找到自己的不足，尽快弥补改正。

我将以更积极主动的工作态度，更扎实牢固的操作技能，更丰富深厚的理论知识，面临即将走进的工作岗位，提高自己的工作能力，对事业尽心尽责！今后，我要参加更多的社会实践，磨练自己的同时让自己认识更多，使自己体会社会更多方面，为自己的未来打好基础，在学校学会更多的书面专业知识，在实践中好好利用知识。

随着超市日益走进了寻常百姓的生活，与传统的百货商店售货员不同，超市员工一般并不直接或主动与顾客打交道。

顾客在店内通过比较，选购自己喜欢的商品之后，自行到超市出口处结账。

这时候，超市收银员的重要性就显现出来了。

我先前以为，收银员的工作很简单，就是把顾客所选物品的价款结清。

收银员社会实践报告篇八

在暑假里，我做了一个多月的`收银员，虽然是一份很普通的工作，却也有很多需要遵守的规定，我每天认真工作，感觉很充实，也有很多收获。现在针对自己在工作中遇到的问题谈谈自己的心得和体会，同时也算是对自己工作的一个总结。

提供服务，简单介绍商品，协助顾客购物，对本人所辖区域内的商品位置及单价都应对答如流。对顾客热情，做到百问

不烦，百拿不厌，并注意体积小、单价高的商品。注意残品及时下架、及时待送地再退换区。

在工作期间，我还曾把自己放到员工，顾客，及超市负责人三个角度来观察超市，发现了超市的几个问题及解决意见；第一，提升员工的责任心。超市货架上的商品常给人一种凌乱的感觉，缺少货物时没有谁能及时地补充而参差不齐；理货员不能及时地解决超市内存在的小问题。要使得员工具有责任心，需要加强改善管理机制。对发现此类问题的员工实行奖金鼓励方法，促进其积极的态度。

第二，超市应完善财务管理工作，实现多种促销手段。具杨主管介绍超市现在的财务制度很机械，财务管理模式单一，不能实现过多的商品促销策略。因为这样需要比较复杂的财务管理程序才能完成。

第三，实现促销手段多样化。在超市很少能见到一些很好的促销活动。一般超市里面悬挂着各式各样的降价打折广告，五彩缤纷特别引人注目。而且大多数商品都是属于冲动性购买，感性大于理性。超市可以利用这一点抓住商机。

根本”及“付出才有收获”这几条至理名言。同时，我也更加明白了实践是迈上社会的基础，社会实践让我们经验丰富。生活中的大小事情每时每刻都在锤炼着我们。在经历了超市的工作之后，我明白了很多事情看起来简单，但实际上与我们的想象是有很大差距的。即使一个小小超市的经营也不容忽视，不但要细心、周全，还要有策略，谋略。

付出辛苦的劳动，收获一份珍贵的经历，得到一种在书本上学不到的知识。当理货员真的是辛苦的，每天工作7小时，就中间休息1小时，那往往是我们每天都翘首盼望的1小时。，不过领导的宽容，同学的鼓励都让我信心满满，我竟然从没有萌生想要放弃的念头，要是以前那个我，恐怕早就坚持不下去了，可是我没有，我想证明给自己看，我能胜任这份

工作。我开始更加勤奋，学习别人处事的方法，招待客人的态度。渐渐的，我犯得错误越来越少了，做事更加的得心应手，虽然每天我都很累，不过那种感觉真的很不错，那是我从来没有体会过的。

1个多月的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，比如必须在工作中不断学习不断积累，同时搞好和同事之间的关系，而这些东西将让我终生受用。而对于大学生而已，敢于接受挑战是一种最基本的素质。虽然1个多月的实践活动让我觉得很累很辛苦，但我从中锻炼了自己，这些是我在大学课本上不能学来的。它让我明白什么是工作，让我懂得了要将理论与行动结合在一起，让我知道了自己是否拥有好的交流技能和理解沟通能力。而交流和理解将会是任何工作的基础，好的沟通将会事半功倍。“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”

其实在这40多天的实习日子里，在我脑海中始终盘旋着“责任”两个字。企业要为顾客负责任，我们也承担着对自己的责任。这次实习是一次难得的检验我们理论基础知识是否扎实的大好机会。实践是检验真理的唯一标准。我们这次的实习也是一次实践。所以我们应该尽可能地抓住这样的实习机会，主要为的是对自己负责任，让自己不至于在以后的实践中慌了手脚。

总之，这次实习对我以后踏入工作岗位是非常有益的。我学会了责任的重要性，学会了如何更好的与别人沟通，如何更好的陈述自己的观点如何说服别人认同自己的观点，最重要的是我学会了如何为他人更好的服务。相信这些宝贵的经验会成为我今后成功的重要基石。

收银员社会实践报告篇九

摘要：实习期是每个应届毕业生必经的过程；实习期是我们了解社会就业市场的一种渠道；实习期是帮助我们树立就业

目标及方向的重要阶段。

关键字：餐饮实习速度

快要放假的那段日子，我试着去找过一些和财务岗位相关的工作。大都是因“不招短期职工”被拒之门外。所以最后还是选择留在肯德基，心想至少不会荒度这个假期。即使不是和本专业相关的工作，能学习的东西对我来说也有很多。希望能够懂得更多为人处世的道理，提高做事的速度及效率，哪怕是从小事做起。

肯德基（kentuckyfriedchicken肯塔基州炸鸡），简称kfc是美国跨国连锁餐厅，同时也是世界第二大速食及最大炸鸡连锁企业，由哈兰德·桑德斯上校于1930年在肯塔基州路易斯维尔创建，主要出售炸鸡、汉堡、薯条、蛋挞、汽水等西式快餐食品。经营理念是不断推出新的产品，或将以往销售产品重新包装，针对人们尝鲜的心态，从而获得利润。

肯德基聘请了10多位国内的专家学者作为顾问，负责改良、开发适合中国人需求的快餐品种。肯德基一直以炸鸡、菜丝沙拉、土豆泥作为当家品种，但是对于中国人饮食口味不断变化，品种过于单一对发展前景不利。老美为迎合中国人的口味相继推出了倍受中国人民欢迎的肯德基“辣鸡翅”、“鸡腿堡”、“芙蓉鲜蔬汤”等品种。

在××年的发展历程中，肯德基不断投入资金人力进行多方面各层次的培训。从餐厅服务员，餐厅经理到公司职能部门的管理人员，公司都按照其工作的兴致要求安排科学严格的培训计划，这些培训不仅帮助员工提高工作技能，同时还丰富和完善员工自身的只是结构和个性发展。许多有志青年在肯德基成长，成为企业出色的管理人才。

肯德基的员工是“身兼多职“，每一位员工都必须熟悉每一个操作流程，胜任每一个岗位。本人在肯德基工作的岗位是：

前台，主要是向顾客推荐产品及收银，同时也会做一些端盘子、送餐、配餐的事情。虽然这都是一些简单、不用怎么费脑的事情，但对于我这种过惯了规律学校的新手而言也是一种挑战。

本人于xx年7月10日至xx年9月2日在长沙市雨花亭肯德基进行实习，主要提高自己的做事效率，丰富实际工作和社会经验。

1、培训

通过在员工室观看餐厅内部视频学习之外，我接受了为期三天的培训。主要内容包括：前台培训、薯条站培训及大厅培训。薯条站是炸制产品；大厅是收盘，端盘，清洁的工作。通过培训我体会最深的就是“标准”。在肯德基做任何事都要符合标准。

2、前台工作：欢迎顾客。

招呼顾客是我真正迈出工作的第一步，在学校我只会闷头做自己的事情，即使在课堂上我也不敢积极回答老师的问题。更不用说要在这么多人面前大声的向顾客说“欢迎光临”。每次听到旁边的收银员热情的声音时我的那一句总是憋在喉咙里不敢出声。带我的训练员告诉我“大胆一点，这是大家认为习以为常的事情，你大声说出来的时候，其他的顾客都不会在意。这不仅是对顾客的欢迎，也是对我们自身工作的鼓励，每次在自己筋疲力尽的时候听到还有这么热情的声音，那些疲惫感顿时就不见了啊”面对大家的友好，我鼓起勇气，从小声的说了大声的，当顾客对我微笑那一刻，我知道我自己做到了，我也会喊得更加热情。

3、点餐

点餐的时候一定要对键面很熟悉，才能做到“快和准”。一开始我总是要停顿好一会儿才能找到顾客要的产品。会有一

些顾客不耐烦的问“你是不是新来的”我只能不好意思的笑着说抱歉。后来我在没有顾客点餐的时候反复的记键面上产品的位置。

4、建议销售

我们主要是向顾客建议漏点的产品，促销产品

为期一个多月的实习结束了，我在这段实习中，学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益非浅。

在肯德基工作我遇到了一些困难，有工作上的，也有人与人之间相处问题。包括同事之间的相处，与顾客的相处。

同时之间，一起工作相互摩擦总是难免的。例如：前台像总配要产品的时候，总配没有听到，顾客等久了就会发脾气。前台怪总配，总配怪前台，顾客怪前台，矛盾就这样产生了。后面慢慢的我觉得这样憋着实在难受就在一次下班之后找经理说了，在她的帮助下，我和总配的人有了更多的沟通与交流。他尽量留意，我也尽量放大自己喊餐的声音，这样矛盾也就迎刃而解了。

平时在生活中我是一个慢性子的人，做什么事都慢悠悠，就算天塌下来也不慌不忙天塌下来也不慌不忙。但是肯德基对“快”的要求很高，每一笔餐必须在5分钟之内搞完。我一开始总是做不到，听多了顾客的抱怨，我真的想洗心革面改变自己这个讨厌的额“慢性子”。之后的每一次配餐我都注意力集中核对餐点，快速走动拿餐点，力求“快和准”。

高峰期很忙很累的时候我也想过要回家，可是我也偏偏是一个爱和自己较劲的人，每次我都咬咬牙根告诉自己“既然你认为这是小事，那么你连小事也做不好，还能做什么呢”我会认真对待每一件小事，力求完美。

致谢

这两个月来很感谢肯德基给我这样的一个学习机会，同时也感谢指导我的培训师及餐厅经理，在我实习工作的期间相当的关心和照顾。

以上是我的实习报告。不妥之处，请老师指正！