# 推荐暑假超市社会实践心得体会(推荐)(八篇)

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2024-10-06

*推荐暑假超市社会实践心得体会(推荐)一同学们不妨了解一下自己家乡当地的博物馆、各种名人纪念馆、图书馆等信息。在这里我们能了解到我们中国源远流长的文化和历史，我们要在参观中多观察、多感受、多思考。比如，参观当地革命烈士纪念馆或历史名人的遗居之...*

**推荐暑假超市社会实践心得体会(推荐)一**

同学们不妨了解一下自己家乡当地的博物馆、各种名人纪念馆、图书馆等信息。在这里我们能了解到我们中国源远流长的文化和历史，我们要在参观中多观察、多感受、多思考。比如，参观当地革命烈士纪念馆或历史名人的遗居之前对课本中的相关历史知识、相关人物生平介绍进行复习和巩固，参观回来后，还可以把参观时学到的新知识和课本相关知识相互补充，拓展课本学习的范围。我们通过观看实物，亲身体验不仅巩固了课本的相关知识，而且也对我国的源远流长的文化和历史有了切身的感受和理解。

读读课外书

在暑假里读一两本好书确实是个不错的想法。选好你要看的书，精读，体会。书是人类的朋友，我们在读书中可以增长知识，开拓眼界，激发学习兴趣，促进思考，激昂斗志。另外，我们正是价值观和人生观形成的时期，读好书可以促进我们形成正确的世界观、价值观和人生观。所以，多读书，读好书的作用不可估量。

分担家务劳动

假期里父母仍然要上班，我们可以主动为父母分担一些家务，这不但能减轻父母的劳累，而且对于锻炼自我的劳动能力、自理能力都有好处，所以建议同学在暑假期间能多帮助父母分担一些家务劳动。

保持和同学、朋友的交流

暑假里，我们不要忘记我们的好朋友和同学们。大家可以通过网络、电话多加强沟通，当然如果方便，有些暑假活动我们可以和同学、朋友一起完成。和同学、朋友在一起总是很愉快的，所以我们暑假快乐的一个源泉是来自我们和他人的交流和共同活动。

**推荐暑假超市社会实践心得体会(推荐)二**

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。

**推荐暑假超市社会实践心得体会(推荐)三**

暑假开始了，忙碌了一个学期的学生们终于迎来了期待已久的快乐时光。足足两个月的悠长假期，是出去旅游、开拓眼界呢?还是选择做个好学生，在家里“温故知新”，同时忙里偷闲过足游戏瘾?对了，还有奥运，精彩比赛可不能错过!这个夏季可以做的事情太多了，先做哪一件呢?

1、打工咯。到社会上感受一下那种残忍，顺便赚点外快。

2、看多点书，一定要看自己喜欢的，什么垃圾与考试有关的就不要管它了，最主要是自己喜欢的，而且是健康的，可以增长知识的。

3、锻炼身体。暑假那么热，可以多点游泳，其实游泳最好，可以全身运动，而且可以锻炼肺活量，还可以看很多漂亮mm。。哈。要不就早点起床跑一跑步，或者每天练习一下肌肉。只要用心去做，一个暑假下来，真的是废柴也可以成为人才。

4、找点兴趣来搞搞，例如说你平时很想做的，例如溜旱冰，学跳舞……

5、帮家里做点事情。感恩嘛，多少有点……

6、暑期作业每天按计划完成，别忘记了哦……

7、旅游，不过人多的就千万别去，别忘记了你是去享受的，不是去受罪的，当然累点可以锻炼身体磨练意志。

**推荐暑假超市社会实践心得体会(推荐)四**

通过本次暑假实习，了解和熟悉超市物流，仓储，营销以及管理等相关知识。使学到的计算机，营销渠道管理，数据库，物流，市场营销，经济管理等理论知识跟实践相结合，在实习中检验，提高自己专业能力和技巧。

20xx年7月10日——20xx年8月15日

深圳市福田区家乐福购物广场

收货部收货员

主要负责事物是接收供应商货物，收货单据的保存、整理、分类、归档，执行公司退货或报损工作，保证周转仓内商品码放有序，通道顺畅，重点商品管理盘点等等。

家乐福（carrefour）成立于195x年，是大卖场业态的首创者，是欧洲第一大零售商，世界第二大国际化零售连锁集团。现拥有11，000多家营运零售单位，业务范围遍及世界30个国家和地区。集团以三种主要经营业态引领市场：大型超市，超市以及折扣店。此外，家乐福还在一些国家发展了便利店和会员制量贩店。20xx年集团税后销售额增至726。68亿欧元，员工总数超过43万人。20xx年，家乐福在《财富》杂志编排的世界500强企业中排名第22位。20xx年3。15晚会被曝将超过保质期限的食品再利用，甚至更改时间。

实习具体过程可以分为三个阶段：学习，成长，相对成熟期三阶段。

第一个阶段，07月13———07月20日的学习期阶段，这一阶段，一边参加培训学习，一边工作。把学习到的知识马上应用于工作，在工作中检验，熟悉，改进，使我提升很快。这一阶段主要学习了接收供应商货物，退货，报损相关流程，学习无线终端速录机和无线电子磅称的使用，残损仓和退货仓货物管理，相关单据使用公司泰斯码系统（一种主要使用数据库原理的系统）进行录入保存以及传财务单据等等。

第二个阶段，07月21日———07月30日的成长期。这一阶段主要是通过重复工作进一步熟悉公司相关流程和工作技巧，提高工作效率，同时接受上司布置的一些比较重要工作进行锻炼，比如对制作退货单，报损单等有关单据进行审单，配合商品部进行重点商品盘点等等。

第三个阶段，08月1日—08月15日的相对成熟期。我基本上可以独立完成收货部80%的工作，这个阶段，上司对我比较信赖，可以放手我去做一些相对比较重要的事情。配合总公司对收货部一些工作的改进工作和仓储改造工作，让一个人独立上一个班次等等。这个阶段基本上把工作重心移到早上生鲜的验收，相关单据录入审核以及转送，重点商品管理等等，把相对于一些比较简单如接收供应商商品工作，报损，退货工作移交给新人或是其他员工。

在这段将近2个月的实习时间里，从对超市物流，营销等迷糊的情况下，通过在收货部，由最基础的接受供应商商品到配合总公司对收货部一些工作改进等等相关工作的实践上，使我对超市物流，营销，仓储以及管理相关知识有了相对解和熟悉。现拣一些认识和经验总结如下：

（1）在现在零售业竞争如林的情况下，零售行业在品牌，服务，商品，素质等相持难分高下情况下越来越需要通过成本这一杀手锏，使自己立于不败之地。作为行业老大沃尔玛总裁就宣称，他们最大的优势就是拥有完善先进的超市物流系统。在实习过程中，使我认识到，收货部是超市物流很重要组成部分。收货部工作的好坏直接影响到公司的经营成本，进而影响到公司其他一系列问题。比如，我在初次退货录单中，由于疏忽，把商品数量录错，在返配回配送中心后，又返配回了门店，在商品一来一去的运输过程中，这就增加了公司的运输成本。

（2）超市仓储是一门大学问，比如既要保持商品一定库存量保证卖场不会出现缺货少货，又要防止库存量过大加大仓库压力或是导致商品积压，增加商品因发现不及时出现临期过期等事情发生，这会提高公司损耗率，增加公司运营成本和损失。比如在7月份底商品清场转场工作中，就发现到大量因商品库存量大导致的临期过期和盘点难问题。还有仓储管理上要使商品排放有序，易于识别，方便拿取，保重商品安全不能使商品遭到损害，以及合理利用仓储有限的空间等等。

（3）超市所有部门都是核心部门，各个部门之间，通过分工明确，协调工作，为顾客提供一个高质量服务，完美购物环境体验，最终增加超市营业额。零售行业最终收入来自营业额，这也是提供享受购物环境的物质保障。而每一个部门好坏都最终影响着超市销售状况的好坏。比如，商品首先要通过收货部验收，接受质量好的商品，根据商品条码等相关信息录入系统，为财务和收银等等提供相关信息。其次商品被商品部按照相关知识和规定进行上架排放，同时保障商场卫生等等提供一个舒服购物环境，经营管控部，对商品进行检查，防止商品质量出现问题或是标价出现问题。促销部，根据店总安排，举行一些促销活动，对顾客人流进行引导。顾客购买商品，这时候就是收银部的工作了。如果这中间出现什么问题，就需要客服部进行调节。

这次暑假实习，使我受益匪浅，有很多收获和体会：

（1）心态上调整的体会收获学校人向社会人转变，在学校接受了12年的教育，真正的和社会接触并不是太多，而这次暑假实习，则是由学校人走向社会人一个缓冲阶段。在这个过程中最需要调整的就是心态。我们并不是什么天之骄子，也没有什么可以值得炫耀的资本，而从学校走出就直接到一个公司最基层上班，接受公司严格的规章制度约束，以及体力，心力上等等的挑战，当然会使很多同学落差很大。这中间最大的挑战就是我们自己心理上的调整。要有一切归零心态，从零开始，我们不可以改变环境，只有改变自己来适应这个环境。

（2）相关知识上的收获我由一个不熟悉超市物流，仓储，营销，管理等等，到对这些相关知识的了解熟悉。以及与自己相关知识的进一步学习加强，如数据库，管理学，物流学，计算机，财务会计，营销渠道管理等等。很多工作都是一项需要挑战一个人综合能力的，在工作中，我认识到了自身知识不足和优势，这促使我改进和加强。

（3）人生目标感的清晰通过这次实习，我自身其他各方面都有所提升，如交际，口才，做事情，心理等等，但是最大的收获，是让我认清了我自己身上的优势和不足，以及如何去规划自己的时间，工作，生活，使我的许多目标变的清晰。

**推荐暑假超市社会实践心得体会(推荐)五**

为了让自己面对更多的各种各样的人，增加自己的阅历，因为在以后的学习工作中，需要有更多的体验，更多的经历。毕竟身在学校，接触社会的机会很少，趁着暑假有这样一个机会，好好的大干一场。

但是万事开头难，什么事都要有尝试，都要有开始，都要有经过，都要有失败。在经历了在超市的工作之后，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的差距的。一个小小的超市的经营也不容忽视，不但要有细心，还要有策略，谋划。总之，任何事情都要考虑周全。

我的实践时间是20xx年7月18日—20xx年7月28日，历时十天。地址在茂名市电白县爱电区。

百发超市它是一家中型超市主要服务于小区居民的日常生活需求，它被分为八个部分：酒水组、粮调组、速冻组、小食品组、百货组、玩具组以及服装组。而我就工作在酒水组。之所以选择一个能在超市的工作有两个原因：

1、能够接触更多的人要自己的交际能力能更好一些；

2、我要看看我能否在忙碌的环境中有能力依靠自己的双手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

通过亲身经历我了解到，当售货员不是说只要站在超市里就可以了的，要做的事情其实有很多，比如给商品打标签，还有定时查价，看是否有涨价或者降价的商品，如果有新的商品，就需要帮忙上货，有时还要负责将一些零散的货物分类摆放。要在众多同事、干部眼里一开始就流下一个好的印像可不是一件简单的事情啊！于是，我制定了以下几大要点：

第一、我决不破坏超市的规矩。俗话说：国有国法，家有家规。自然，作为一个单位也有相应的规定了。首先 ，必须要做到的就是遵守超市的上班时间。既然是在社会上，那最基本的一点就是遵守它该有的制度，这是原则。另外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。所谓不可以串岗，就是不可以擅自离开自己的岗位。我们每个促销员都有自己的岗位——分属各个货架、产品。“不可以闲谈”也类似这个原因，如果几个理货员没事做的时候都在一起闲谈，那么就没人为顾客介绍讲解了，东西买不出去就完不成任务了啊！还有，“不可以把手机带在身上”，这个规定看似严格，其实是有其中的原因的。当然，还有很多的规定，比如：上班不可以抽烟、不可以坐下来等等。所有的规定我基本上都能自觉地遵守的。我认为，这些是最基本的，当然要遵守了。

第二、不管是谁，随喊随到。在超市做促销员，有时还是很忙的。特别是星期一、星期二、星期三，这三天是结帐的日子，很多的供货商都在这几天送货，然后顺便结帐。有时候，一连几家供货商送货来，这时候就忙了，有很多货物卸在收货处。仅有几个人在收货处是忙不过来的。既要验货又要把货装走。于是，他们就需要人来帮忙了。我是刚来的，当然不能呆在一边看了，为了表现好一点，我都是很主动地跑过去，把各个柜台的货物分开，并分别送到各个货架附近，再卸下来。如果是一般的货物倒是没什么，但有时候有的商家送的是饮料、酱油、食用油之类的货物就很重了。所以，不管有多累的活，我都会很积极很主动地去帮忙。于是乎，我在同事眼里我是个积极的，在干部面前我也给他们留下了好的映像！

第三、如果没有货要上的话要找点事情做。所谓“上货”，是我们常说的话，说通俗点，就是“补货”。货架上的货物被顾客买走了，货架不就空了吗？还卖不卖东西了？这不行，得从仓库把同样的产品拿来补到原来的位子上去。如果超市的顾客很多的话，不能只顾着补货，要看着点的。当然，不是每时每刻都有货上的。有时，货架上的货物都补齐了，不就是没有事做了吗？就站在一个地方看着货架发呆，还是来回来回闲逛？当然不是了！如果没有什么顾客，也没有货要补，在过道里走来走去，被经理看到是不怎么好的，感觉上我没事做，在混时间！

毕竟是老板，不会养一些闲人的。老板雇佣你，是要你为他创造财富的，不是养你的。所以，我应该找些事情做一下：抹货架。货架一段时间不抹后，就会有一些灰尘，顾客看到有灰尘的产品，感觉上就像这件产品时间长了、旧的，自然就不会买了。这样不但给顾客流下了个坏印象，而且货物就卖不出去了。谁也不希望我们的东西卖不出去的。其实，抹货架还有个好处：可以坐下来！这个很好，在超市是不可以坐下的，谁能连续站那么长时间啊？所以，在没有什么顾客而且没有货补时，可以抹货架。正是有了以上几点要领，我在超市表现还是相当好的。

在超市里打工我还学到了很多的东西。现在，超市越开越多，大家为了吸引更多的顾客，自然价格战就打起来了。有时候，还能看到有别的超市的员工到我们这里来看价格。我们有时候也被经理安排到别的超市去看价格。对于做“间谍”，

我还总结了一个经验：要装作是买东西的顾客，而且一定要像！一般超市是不会对真正的顾客有疑心的。最重要的是：不能用笔抄价格！有的超市的员工就在我们这里用笔抄价格！自然，被我们经理请到办公室喝茶是少不了的。

在超市里与客人交流的机会很多，因此从中学了不少东西。其实，平时的自己不大善于与他人沟通，但是我也知道，将来要作为一名老师，就必须学会与人沟通，不管是学生，还是学生家长。所以，我把这次经历当作是对自己的历练，不断的克服自己，磨练自己，因为在学校里，能这样与人沟通的机会并不多，所以需要靠自己在社会上不断积累。

在超市里打工是绝对有收获的。首先，社会实践让将要离开校园踏上社会的我们更加真实的体验社会生活，接触社会，了解社会生活，以帮助我们今后能够更快、更好的融入社会。再者，社会实践也大大锻炼了我们的沟通与表达的能力。还使我们加深了对社会的理解，也开拓了视野。所以，我想，只要还有机会，我一定会多参加社会实践活动。

总结我的这次时期社会实践活动，但我认为是一次成功的社会实践，有用的，受益非同的社会实践这将会对我的以后学习起很大的帮助的。要记住：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！

**推荐暑假超市社会实践心得体会(推荐)六**

这个暑假，我不打算就这么玩下去，小学的时候暑假已经玩够了，此刻应当是学习的时候了，在这个暑假我做了一下学习计划。

暑假那么长的时间，没有课上，那我觉得能够来读一读一向以来都想看的课外书籍了，我决定读《西游记》我的计划是在初中的三年时间里把我国古典的四大名著都看完，首先最想看的也就是《西游记》了，虽然小时候看过动画片，电视剧，还有各种版本的电影，可是原著却是一向都没有看过，这次必须要好好的看一下。毕竟其他的电影，电视这些都是再一次创作的，肯定和原著有一些区别，我那么喜欢孙悟空，必须要看看原著里的他究竟是怎样样的。

虽然没有上课，可是我是个学生，怎样能不学习呢，我决定暑假的时候，把语文的一些课本，英语的单词，数学的难题都重新复习一遍，仅有加深印象，这样才不会忘记，异常是英语，我们生活的地方并没有时刻讲英语的环境，所以更要多记忆。我也把邻居家读高中姐姐的初二课本借了过来，预习下，可能有些也看不懂，但没关系，记下来，到时候上学了，课堂上学习的时候再仔细听教师讲解。

暑假的时间那么多，并且我还是那么喜欢运动的一个人，怎样能缺少了锻炼，在这个暑假我要报名游泳班，争取一个暑假，能够把游泳这项运动学会，并且这是项很好的运动，锻炼了身体也能体验到乐趣。学习要精力旺盛，就少不了身体的支持，所以更需要做好锻炼了。

我的学习计划就是这样，把《西游记》读完，学会游泳，复习预习课本的知识，当然暑假的作业也是要做好的，虽然计划的东西并不是太多，可是只要把这些做好，我相信我的暑假是会过得很充实的，不单单是学到了东西，也体验到了乐趣。假期那么长，可不能白白浪费在玩游戏，打闹娱乐上头。

**推荐暑假超市社会实践心得体会(推荐)七**

摘要本次实践活动为超市发海报，在此次实践活动当中我认识到了干任何工作都要讲究方式方法，发海报也不是件容易的事情，在发传单的过程当中，我也学习到了很多的东西，学会了很多为人处事的道理，这些东西并不是钱才能都买到的，其中的酸甜苦辣只有身在其中才能真正的体会到，在以后的学习生活里，我也会向身边的人好好学习，学习为人处世事。

实践报告正文

这个暑假我在超市找到了一份工作，起初认为工作内容简单，劳动强度不算很大，那就是为\_\_超市发送海报，这个工作并不是站在街头沿街发送，而是往小区发送，既可挨家挨户发送，也可根据地址派送，关于工资则是按件计费，刚找到这个工作的时候，感觉到这个工作不是轻而易举，就凭我的速度，一天赚上四五十那不是玩似的，当即就交上了50远的押金，与负责人签了一份合同，规定要干够一定时间才能辞职，也就是说提前辞职的话押金就不会给了，这个流程跟我寒假的家政工作是一样的，都是为了保证工作人员固定性。

在负责人的安排下，很快我办理了工作证，这是为了能够方便进入小区，据我了解并不

似每家每户都定了的海报，因此各个小区也并不是随便进入的，只有给这小区上交易部分业务费才准进入，为之工作的小公司虽然对外说是专发的海报，但他也会接受其它做小买卖的人的传单，负责人也是受益不浅，也可以说是双赢吧

我也理解那些小区住户的苦恼与厌烦，每天看不完的小广告，甚至都贴到了家门口，所起我们这种海报的投递方式，我们集思广益，针对防盗门，我们会把海报塞在门缝中，高度深度都是有要求的，但是道高一尺魔高一丈，很多住户专门在门缝中塞上木条就是为了防我们的，这也难不倒领导，让我们随身带上透明胶带，至于那些实在是塞不进去的，你就往门上贴。

当我刚刚开始工作时，跑的挺带劲，抱着海报一层一层的跑楼房，一个小区还没跑完，我的步伐也慢了，呼吸也上气不接下气了，胳膊也没劲了，但海报看着也没发多少

身体上的劳累还是次要的，发传单时遇到那种不讲理的人你啥办法也没有，就等着他奚落你一顿吧，你呢也只能有苦难言，但经过长时间的磨练，也就不会当回事了

尽管我遇到了很多我以前没有见过的问题，也有很多当场不能解决的问题，时常也感觉到无助尴尬，在同事的帮助下一切都迎刃而解了

通过这次的社会实践我了解到，人的一生当中学校并不是真正永远的学校，而真正的学校只有一个那就是社会，大学生实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会了解社会，投身社会的良好形势，也是出事大学生投身改革建设，向工农群众学习，培养锻炼才干得好渠道，是提升思想，修身养性树立服务社会的思想的有效途径，通过参加社会实践活动，有助于我们在校大学生在新观念吸收新的思想与知识

社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开阔了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命，社会才是学习和受教育的大课堂在那片广阔的的田地里，我们的人生价值得到了体现，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。

实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。而且在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

通过本次实践活动，一方面，我们锻炼了自己，在实践中成长，另一方面，我们为社会做出了自己的贡献，但在实践过程当中，我们也表现出了经验不足，处理问题不够成熟，书本知识与实际结合不够紧密的问题，我们回到学校之后会更加要珍惜在校学习的时光，努力掌握更多的知识，并不断深入到实践中，检验自己的知识，锻炼自己的能力，为今后更好的服务于社会打下坚实的基础。

超市导购的暑假社会实践报告

**推荐暑假超市社会实践心得体会(推荐)八**

亲爱的同学们：

大家好！暑假已经过去了，新的学期又开始了，站在新的起点上面，你们选择了加入我们新动力会员，很多人也荣幸的成为了我公司的校园总代理，有些表现优秀的学生成功加盟到了我公司，成为我公司的一员！在此，我代表公司对大家的支持和认可表示衷心的感谢！

20xx年这个暑假，众多学校学生选择了新动力，在广州、东莞、深圳、惠州永州都留下了新动力的脚印。首先感谢众多企业给我公司开通各项绿色通道，提供大量的实习勤工助学工作岗位服务平台；其次要感谢各地同学们的积极配合和参加；接着要感谢众多老板相互帮忙介绍；最后要感谢一直以来服务与同学们和公司之间的学生。是大家的团结一致、相互帮助，使得本次暑假工取得了圆满成功！对此我在此代表公司对以上相关企业、个人、同学们等支持和信赖我们的人员表示衷心的感谢！

在工作中，我们发现了很多小问题，没有及时协调好，对个别情况的我们表示诚挚的歉意！在此我简单总结一下：

在暑假期间前来我公司（包括58同城、qq咨询报名、电话咨询报名等）超过几万余人。由于今年市场行情处于淡季以及不景气等因素影响，我公司发往广东省方向退车费、预定退掉的学校学生人数总计达到3000多人次。就永州报名本地暑假工人数突破三千多人次，本次暑假工总计安排1800人次，依然还有一千多人没有岗位可提供！58同城招聘简历来自全国总计达到20xx多份，已经拨打累计超过1500人的电话。针对这一些问题，公司组织了市场考察，多次在衡阳、永州冷水滩零陵、广州、东莞、深圳等地与众多新合作伙伴建立了初步合作洽谈，并且取得了突破性的的共识！工作岗位量数量猛增。公司为更好的服务企业和同学们之间，特地组建“《新动力公益》报”和公司会员一卡通配套措施，本地临时性工作岗位得到了突破性进展！

在工作当中，电话服务、面对面服务为两大重点服务！8月份服务相对比起7月份有所进步，但是依然存在很多问题。比如说解释不清楚，主要原因是：交接没有交接好、理解没有到位、“我认为思想”稍有存在等所导致。对此，我公司将于9月初期进行一次集体大培训，个别人员需要进行一对一培训。

作为校园总代理，是链接公司与同学们之间的桥梁，虽然众多校园总代理取得了很多的成绩，得到了很多同学们的认可。但是还有几个校园总代理工作没有及时去落实和开展，没有起到桥梁的作用！对此公司9月份开始要进行校园总代理更新制度。

用水、用电、办公用品等使用超标，水电费超标300多元，办公用品超标100多元，其他物品超标接近1000元。对此，公司将于9月中期开始对节约这块进行专项学习。作为办公场所，时刻保持好办公环境的卫生、物品摆放、回收等问题。但是，在具体工作当中，没有做到“时刻”保持，有时候经常处于无人过问阶段，你怪我你埋怨他等等，对此公司将于9月初进行一次从业人员学习培训课程！

当然，或许还有很多问题我们目前还没有发现，但是希望大家相互督促，共同进步，为实现跨越式的发展打下扎实的基础。

新的学期，新的开始；社会在进步，公司在发展！我公司将于9月16日正式开放零陵区市场，11月15日将落实衡阳市场！对此我们应该即将召开董事会会议研究一系列关于发展、扩大股东，确保公司稳步、健康发展！公司将于9月后期，总经理将亲自亲临各校去指导和配合园总代理相关工作，同时看望公司会员。

新的学期开始了，我公司将设设立奖学金制度，对公司会员、总代理等相关学生按照一定的比例给予一定的奖励。奖学金制度，正在进一步开会研究当中！公司公益活动筹划也即将启动，作为企业我们理因承担一定的社会责任感！

在新的开始，希望大家在工作上相互帮助、相互理解、敢于挑战、善于思考、踊跃创新、团结友爱，把“新动力”当成是自己的家，自己的事业，自己的梦想。在追逐新梦想的路上，我们携手共创！

在新的学期里面，预祝同学们学习进步、开心快乐度过每一天！

在旺季到来之前，预祝各位老总企业生意更加兴隆！

时间过的真快，转眼间我已经是大四了学生了，还有一年我就要毕业了。

在刚刚过去的一个暑假中，我参加到了实习工作中。因为这是我大学的最后一次暑假了，我决定利用好这一次暑假，好好的充实一下自己。由于自己离家较远，且是在外边自己租的房子住的，所以我只能去选择工作赚钱，而不是那种只实习没有工资的工作。在找工作的过程中，我遇到了很多的困难，因为我放假前并没有找工作，放假之后我才开始找工作，很多地方都已经不要人了，特别是暑期工，在费尽很多的周折之后，我终于在离学校不远的地方找到一家不大的超市（其实就是只有几十平方米的便利店），在通过了面试之后，我就开始正式上班了。

刚开始上班的时候还好，感觉一切都很新鲜，我到超市的工作第一就是打扫卫生，擦货架，摆货物，搬运货物已经随时补货。不能够有一丝时间是闲着的，这就是最大限度的利用我们的剩余价值，不过也是非常正确的。不过一天12个小时的班还是让自己感到十分的吃力，因为必须保持时刻的站立，我的后脚跟已经不能够用麻木来形容了，只感到腿是一丝力气都没有了，非常难受，这是我第一次接触这么累的工作，难度超出了我的想象，真的是很难受。

终于坚持了几天下来，我开始当收银员了。刚开始收银的时候，感觉很轻松，不用老是去搬货什么的。可是很快我就感受到了痛苦，我收到假钱了，当然是100的。因为我工作的超市时24小时营业，全年不休，所以到凌晨5点的时候，有个打扮的很时髦的女的来买东西，东西只有几块钱，然后掏出了一张100的钞票，我看到之后认出那不是假钱，不过随后她说她有零钱，我就把100的钱又给她了，然后她找出了一张非常残破的10块钱，而且全部都用胶带粘起来了，这种钱是没人要的，我只好不好意思的说我还是给您找开吧。她就把100快又递回来了，因为是凌晨5点了，我放松了警惕，就没注意看100快的真假，随后找给她钱，她很快的走了。

可是我突然之间一个灵光，赶紧找出那100的假钱，一看完蛋了，假的！当时感觉真的是非常的沮丧，因为那个女的就是在我把真的100递给她的时候，她换回来一张假的100的钱，我感到十分的郁闷，我怎么就这么不小心，没有第二次好好看钱的真假呢。长时间待在学校，心太纯洁了，意识不到社会的险恶，以至于吃了亏。这就是经验，这就是社会经验了，我还非常的缺乏，我还需要很多的进步才能够适应社会。在超市当收银员，接触到的人形形色色，这我知道，可是我并没有意识到其中的严重性，以至于收到了假钱。收到假钱当然是自己陪了，我感叹自己的倒霉。不过我更庆幸的是，我知道了收银员的利害了，我在以后也收到好几次假钱，可是我都认出来了，我都完完全全的给他们了，我再也不会收假钱了。说到这里，请大家注意，真的是社会有很多坏人，一直在那里花假钱，最后我总结出一条规律，花100假钱的人一般买的东西不超过5元，最多的是一瓶水或者一包纸巾，他们想花最少的钱，换回最多的回报，这是谁都会想到的。我在之后的收银员中认出几次假钱，差不多都是这样的情况。所以大家一定要注意，假钱真的很多，要注意！

不过工作中最难受的就是老是被一个90后小女生指挥了，她是四川人，是我们店的实习店长，在这边和姐姐一起打工。通过几天的工作，我意识到一个问题，这位实习店长和正式店长之间的关系非常的不正常，虽然他们俩号称是师徒关系，可是师徒关系有这么亲密？让我看到他们孤男寡女的在卧室，（亲眼所见，因为工作的关系，懒得说清楚）我通过在超市工作时间很长的同事知道了，他们的关系就是那种所谓的“情人”关系了，一个身高1米80，体重200多斤，30多岁的人，一个身高1米45，体重顶多80斤，还是1991年的；一个已婚，一个未婚，一个和北京人，一个四川人；真的凑到一起了，我感到自己真长了见识了。现在回想起来，正式自己学生的心态，学生的处事已经学生的正直让自己在一个月后再一次吃亏。

由于自己在工作的时候还兼职一份发报纸的工作（前程无忧报纸），我自己还有一个需要更新什么的，我一人兼着3份工作，感到十分的疲倦，特别是超市工作，每一次上班都在12小时之上（交班要算账1小时以上，时不时加班），还多时候需要通宵熬眼，自己对工作有时候不是十分的努力，但是也没有什么错误，我在所有人中工作的还是较为认真负责的。可是我始终看不惯那90后实习店长，并不主动和她说话，也懒的理她，让自己在一个月后被辞掉了。

事情的原因是这样的，我居然被连着排了8天的晚班，我一看都崩溃了，我在小区白天睡觉不得安宁，而且我住一楼临着大路。那几天小区里去世几位老人，白天鞭炮、锣鼓、哭声几天不得安宁，而且小区已经有20多年，十分的破旧了，整天有人拿着电钻自己装修维修啥的，吵死人还不能说。小孩玩闹哭声让自己感受到了什么叫烦躁，什么叫想自杀，我晚上上完班，白天睡觉顶多5个小时，中间被吵醒很多次，我无奈了。终于在连着上了5天晚班之后，我顶不住了，在凌晨5点半的时候，站在那里都睡着了。这时候我被实习店长看到了，然后强行留了我多上了2个小时的班，之间要我干着干那，擦货拖地补货搬货，她就指指点点，我就累的跟牛似地。关键福州的夏天实在是太热了，每天都得38度，我在干完2个小时的工作之后，我对她说：“长这么大，我是第一次这么受女人的欺负”，这句话，我不说出来我真的憋不住。想我怎么也是一大学生吧，被一个不学无术的90后，还是女的，还是“小三”的人呼来喝去，本来我就恼火，没打她我就感觉自己的定力真的不错，只说了一句话，毕竟我也是打工的。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找