# 寒假超市实践报告 超市实践报告1500字(三篇)

来源：网络 作者：独酌月影 更新时间：2024-10-11

*“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。报告的格式和要求是什么样的呢？以下是我为大家搜集的报告范...*

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。报告的格式和要求是什么样的呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

**寒假超市实践报告 超市实践报告1500字篇一**

通过本次毕业实习，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。

二、实习时间、实习单位及本人实习具体岗位与负责事务

实习时间：20xx年7月11日——20xx年8月27日

实习单位：深圳市崇尚百货创业购物广场

实习岗位与负责事务：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。

三、实习主要内容

(一)实习单位简介：

人人乐连锁商业集团股份有限公司，成立于1996年4月。xx年跨入广东省大型连锁商业企业前列，xx年跃居中国连锁百强第18位，进入中国企业800强，截止20xx年12月，人人乐在全国20多个市级以上城市，已拥有经营门店81家，签约门店100多家，员工人数超过1.8万人，20xx年销售额突破100亿元。20xx年1月17日在深成功上市。

深圳市崇尚百货创业购物广场(现代城店)下属人人乐连锁商业集团股份有限公司。是人人乐第一家集大卖场、百货、生活体验馆于一体大型购物广场。现代城店实行“大百货(高档百货)+小超市(精品超市)”布局，百货为主，超市为辅，以超市促进百货，百货带动超市战略，提升公司整体销售额。现代城店分为一，二，三楼，一楼主要有周大福，肯德基，屈臣氏，蒸功夫等连锁，二楼和三楼一半都是百货区域，三楼另一半是超市区域，营业面积7万平方米。百货和超市均有适量的店铺招租。现代城店有收货部，商品部，防损部，促销部，客服部，人事部，财务部等等部门，部门健全，制度完善。

(二)实习具体过程

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11---07月16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rf机(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17日---07月31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27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。

四、 实习总结与建议

(一)实习工作的总结

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4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。

(7) 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。

(二)毕业实习的体会、收获

这次毕业实习，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20xx年的教育，真正的和社会接触并不是太多，而这次毕业实习，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。

(7)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。

**寒假超市实践报告 超市实践报告1500字篇二**

超市成立于20xx年，现有两个连锁店，一个位于安徽理工大学校本部东门左侧，另一个位于安徽理工大学北校区校外学生公寓所在的校区，另外还有一个挂名超市(大学生超市)，其位于校本部校外君安公寓学生公寓。超市以在校学生以及老师群体为目标市场。我们的实习地就在本部连锁店，现有16名正式营业员、5名业务员分别由供货厂方提供和超市自设业务员组成，并设有财务经理、超市员工监管经理和超市总经理。超市拥有9000多种标准货架23排，分设于3个区，即日化用品区、食品区和大厅饮料区。

超市同时作为批发商向淮南市各个大小零售商提供商品，主要客户有淮南苏果超市、红府超市、世纪联华和即将营业的上海易初莲花大型超市。近年来因超市经营有方，每年赢利。积累了大量的资本。根据计划即将实行高校连锁。进驻校内与各大高校后勤集团联合形成强大的后勤服务队伍。目前正处于规划当中的有安徽理工大学北校区校内分店、淮南师范学院校内分店和淮南联合大学校内分店等项目。初此之外，超市面对目前广大农村地区假冒伪劣产品泛滥的局面，将进入农村地区，为周边农民提供货真价廉的商品，协助国家实施农村政策。

实习过程：

第一阶段：7月3日上午9：00-11：30实习小组听取超市的简单介绍和现状;熟悉超市商品类别和分布状况。超市因其目标市场面对的是学生和老师，所以与一般大型超市不同，其产品结构比较独特，结合在校学生和老师的消费特点，以学生日用品和各种品牌的零食为主打产品构成。同时经营各种居家生活用品以及各高中低档礼品、服装和烟酒商品。各种商品价格比其他超市都便宜。部分商品(如日化类)设有打折专柜，乳类饮料是打折销售。

第二阶段：熟悉超市上货程序。了解从验货到货物上架，层层把关。验货时须认真核对其数量，检查生产日期和品牌名称。最后按货物类别上架。什么样的商品有什么样的陈列方式，大致有三种凡是，第一种为品牌供应商向超市要求专架陈列的商品，并且为租用的货架支付100元/月左右的租金。超市经营者不得在此位置再陈列其他商品;第二种是针对畅销商品。根据商品销售情况，销量好的产品将有超市自己专设销售货架;第三种为自由摆放的商品。

此类商品为购买频率较低，价格较高的产品，一般放在货架的顶端或者最下层。就商品陈列的基本原则是尽可能的引起顾客的注意力，刺激购买。在听装饮料的摆放中，我有很深的印象。在我的记忆中，许多大型超市的饮料都是正面朝上的摆放，而且整齐划一，很有视觉效果。但在超市却是相反，正面朝下，一时没有想明白，当我询问营业员才了解，这样是为了防止瓶口积灰尘，那样就不利于销售，顾客会认为饮料过期而不购买。

超市的问题发现与解决意见：

在一个星期的实习过程当中，通过超市员工监管经理杨经理的介绍和自身研究了解到一些目前超市需要改善的地方:

第一，提升员工的责任心。超市货架上的商品总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;营业员不能及时地解决超市内存在的小问题。例如，当在货架上发现有过期或损坏的商品时，不能及时的下架处理。要实现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。具杨经理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。学生群体大多数虽然不是工薪阶层，但是对于许多的优惠活动很感兴趣，而且大多数所购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。

第四，大厅卫生状况不佳，居然出现了卫生死角，就在大厅的西南角，卫生状况很差。在实习期间，实习小组成员中很少到过这个角落。相映的存放与这个位置的商品也是很少有人来管理，存积灰尘太多。超市卫生状况对于顾客来说相当重要，因为顾客很容易将其联系到超市内所陈列的商品卫生状况，会存在许多的疑虑。

第五，面对新世纪的大学生，更加注重生活的质量，充满着浪漫的情节。大学生们不断追求新鲜事物，注重视觉的多样性。针对这些特点，超市似乎没有什么反应，给人一种没有活力的感觉。如果每逢节假日进行打折促销活动，张贴各种宣传海报而且定期更换。更重要的是在超市内设置更多的休闲区域，为学生顾客提供就地消费的场所，营造浪漫环境。超市大厅里，有许多货柜摆放杂乱，没有有效利用空间。相信经过重新设计将会有意想不到的效果。

特别创意：

超市作为市场营销专业实习基地，可以常年组织专业学生常年从事经营活动。成立一只民间广告设计俱乐部，培养营销能力。同时分派学生代表定期回访大宗购买客户。通过与超市的客户之间的交流，有利于培养学生与顾客之间的沟通能力。有效利用专业学生的专业知识来指导各个连锁店的经营与管理。相信这样将非常有利于本校市场营销专业的长远发展。

实习感想：

①、市场营销活动体现的是人与人之间的沟通艺术。企业开展营销活动都是为了得到消费者的承认和接受，只有这样才能达到生产的目的。

②、作为零售企业，营业人员接触消费者的机会非常多，各个消费者的个性不尽相同，营业人员需要更多的耐心来对待顾客，尽量做到百问不厌。

③、企业一旦给自己有了定位确定了自己的目标市场，就要尽可能地满足目标消费者的需求。尤其重要的是企业应该积极“跟踪”研究目标顾客的消费特征及其变化。面对消费者个性的变化，企业应及时的更新产品，进一步满足更高的需求。

其实在这7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。

**寒假超市实践报告 超市实践报告1500字篇三**

所谓的万事开头难，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，明白了很多事情开起来简单，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。

我还没有到超市上班之前，有一个长辈就跟我说：上班要多做事，少说话!话虽简单，但真正做起来就不简单了。俗话说：做坏人简单，做好人难啊!只要做一件坏事，在别人的眼里，这个人就是坏人!要想在别人眼里改变形象的话，就要做无数的好事，但还不一定能改变。

要在众多同事、干部眼里一开始就流下一个好的映像可不是一件简单的事情啊!于是，我制定了以下几大要点并认真执行完成：

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。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。我们每个理货员都有自己的岗位——分属各个货架。比如，我是百货这边的，就不能随便跑到食品那边去，食品上的人就不能随便走到我们百货这边。食品那边比较大，还分三个部分：饮料和冷柜、饼干类、休闲食品。为什么不可以随便串岗呢?其实是这样的：我们乡下，顾客不像大城市的市民素质高，经常会有顾客偷东西的。如果我们随便离开自己的岗位，那么这边的货架就没有人看着，东西就很容易少掉!同样，“不可以闲谈”也类似这个原因，如国际歌理货员没事做的时候都在一起闲谈，那么就没人看着货物了，东西少了又是损失!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。以前超市的同事们上班互相发短信息，不认真上班，没人看着货物。所以，后来经理就规定了：不可以把手机带在身上!可以把手机带来上班，但要放在办公室。对于这个规定，大家还是很理解的，毕竟上班要有上班的样子的，超市的营收和自己的收入有很大的联系的。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。

二、不管是谁，随喊随到。在超市做理货员，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。一箱都是好几瓶!很重的!我们超市进货都是几百箱饮料、几十箱油的，每卸一次都特别累!有时，睡觉到了早上，手膀都疼，还全身没劲!没办法，谁让我是新来的呢?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!

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!毕竟是私企老板，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映像，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。

总结我的这次时期社会实践活动，虽然是我的第一次社会实践，但我认为是一次成功的，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!

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