# 2024年超市实训报告(13篇)

来源：网络 作者：浅唱梦痕 更新时间：2024-10-03

*随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。超市实训报告篇一从公司的组织结构中，我们可以看出...*

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**超市实训报告篇一**

从公司的组织结构中，我们可以看出丰达是一个直线型组织结构的公司，它属于小型的生产企业。这样的组织结构有益于公司的发展。从公司的各种制度中可以看出公司实行工作定额原理、刺激性的计件工资，还树立了以人为本的管理理念，这些都有益于提高员工的工作积极性和工作效率。员工守则有益于规范员工的言行举止，有益于公司的管理。首先，我们看了丰达的办公区，我们看到丰达的办公区只是用透明玻璃阻隔开来，每个员工的工作情况都可以一目了然。这样的办公区设置有益于员工之间、上司对下属工作的监督，也有益于员工之间、上司下属之间的沟通。我们还发现丰达电子厂的办公区和生产车间只有一扇门隔开，这样也有益于管理人员与基层人员的沟通及监督。轮到我们去参观了，负责帮我们介绍公司生产情况等的负责人首先给我们介绍了丰达的一些仓库管理。

仓库中划分了很多区域，有退货区、呆料区、有铅散件区、无铅编带存放区、无铅散件存放区、待货区、备货区、原料存放区、仓库储存区等，在这些区域中，货物的堆货架前挂有一个牌子，牌子上标明了产品的特性及编号，还有排放顺序都是按左边开始摆放产品及原料。这样的摆放方式有益于快速找到产品及原材料、有益于库存盘点记录、有益于及时订货等等。在仓库内还设有资材部，从资材部墙上挂着的资料（收料领料存根、订购合同存根、送货存根、）我们可以从中了解资材部的主要职责是负责货物的收发。其次，负责人员带领我们去看了生产手机外壳、固用电话外壳、手机按键、固用电话按键、固用电话听筒等的机器及产出品。我们对那些机器的机器都充满了兴趣，看到了我们日常生活中所用的物品的诞生。再次，我们参观了丰达电容的生产流程及工序。负责人给我们介绍了八大工序：第一道工序：导线成型、沾助焊剂、插片、焊锡；第二道工序：首件检验；带三道工序：酚醛包装、色标、印字、固化、上蜡、环氧包装、固化、印字；第四道工序：测试；第五道工序：外观检测；第六道工序：编带、编包、散件包装；第七道工序：qa检测；第八道工序：入库在这八道工序中，第四道工序测试是操作最难得一道工序，也是计算运用及物理知识相结合的一道工序，要求细心、严谨。而第五道工序外观检测是所有工序中最简单的一道工序，检测人员只需要看电容的导线是否脏了、电容的标识是否没有印好，导线是否断了等等。在电容生产车间有着大大的几个字“整理、整顿、清扫、清洁、素养”从这里可以看出整个车间的生产产品时的有条不紊，也可以看出该公司对于员工工作环境的要求及生产产品的严格要求。这天参观见识中让我印象最深的一件事是，到生产外壳、按键的车间时，有一股化学气味，有些同学忍受不了那些气味就出去了，以至于没有去参观。那位负责人说了一番话“现在的孩子太娇生惯养了，一点点气味就受不了，像我们这样的厂怎么可能会没有一点点气味”，这一番话，让我思考了很久。

20xx年5月26日，我们认知实习的第二天。今天学校带我们去市区的和大福超市场参观见习，这天的见识方式是有学生在逛超市时发现问题，提出问题，然后由经理帮我们解答。我们主要参观实习的是超市内商品的摆放。

在开始参观时，由卖场经理为我们讲解了超市只要包括的几大区域。超市主要包括食品区、非食品区、生鲜区，在各大区域内又包含了很多小的区域。像调料区、日常生活用品区、熟食区、蔬果区、服装区等等。接下来是有同学们自由观看，发现什么问题可以问超市工作人员或是两位经理。首先，在刚进入超市时，我们发现生鲜区设在入货口，接近收银台，并且在保健品、烟酒和熟食区之间。这样摆放很不美观，为什么要这样摆放。这样设置生鲜区的位置存在着一下几个原因：

一、临近入货口可以避免生鲜商品弄脏超市其他地方，增加员工的工作量

二、符合顾客的购物流程，一般顾客都不会在一进入超市就购买生鲜商品而是在超市购买了其它所需产品后再购买生鲜品。

三、放在保健品和烟酒之后，可以方便男女顾客在最后结账时顺便购买烟酒或是保健品其次，发现超市中间过道摆放着很多种类堆头，那些都属于超市的促销产品。

我很好奇那些堆头的摆放是否有什么具体的要求，人力资源经理给的回答是“那些堆头是要按照超市的要求严格堆放的，如果供销商出钱，然后提出具体的堆放位置要求，也必须于超市机进行协商”，就算协商也要符合超市的摆放货物的规格。我还了解到那些促销商品一般是摆放在显眼的地方，比如摆放在货架的最外侧或是花钱租堆放的地区。

再次，在参观实习的过程中，我发现那些货架上的商品标价并不是由低到高或由高到低按顺序排列下来的。感觉起来很杂乱无章，后来经过经理的解说才知道商品的摆放也包含了很多知识的应用。人们在购买商品时，一般都会有“黄金视线”点，超市货架上的商品一般是将促销、热销、新品、品牌产品、价格适中的商品摆放在人们的“黄金视线”货架上，该类同一品牌商品的不同规格、不同价格会与该类商品成竖直排放。在货架上，同一品牌商品的不同规格、品种必须在同一货架上摆放销售。

同一品牌不同规格、品种的商品出了按上述的方法摆放以外，还根据不同消费群体来摆放。还有一个要注意的细节问题是，标价牌的放置，标价牌必须放置在商品的左下角位置。 最后，经理给我们时间提一些疑问，再提问结束后。经理跟我们说了一番话，印象最深的是这么一句话“当要对某些事物进行了解和认识时，在遇到某些疑惑时，应先好好地思考一番，在实在找不到答案时在找人帮助解答。要学会自主思考，善于发现”。

短暂的认知实习转眼而过，回顾认知实习，我在认知实习的过程中，既有收获的喜悦，也有一些遗憾。那就是对企业管理工作的认识仅仅停留在表面，只是在看人做，听人讲如何做，未能够亲身感受、具体处理一些工作，所以未能领会其精髓。但时通过认知实习，加深了我对工商管理基本知识的理解，丰富了我的实际管理知识，使我对日常管理工作有了深层次的感性和理性认识。认识到要做好日常企业管理工作，既要注重管理理论知识的学习，更重要的是要把实践与理论两者紧密相结合。

**超市实训报告篇二**

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。

尝试经商的滋味，增加自己的阅历，因本人是文科生，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，趁着寒假有这样一个节日，好好大干一场。

20xx—2—28—20xx年4月20日

亿鑫超市

炎炎烈日当头，正是因为有这样的环境，正激起了我要参加社会实践报告的决心。我要看看我能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的又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。我从高中毕业那年的暑假开始就在超市里打工了。由于我的表现还不错，老板比较喜欢我，所以这个暑假答应我在他的超市打工是理所当然的了。还没有放假，我就打电话到超市了，问老板是否愿意让我在他们超市工作，老板满口答应，非常希望我来工作。我当然非常高兴啦！

闲话少叙，言归正传。那年我还没有到超市上班之前，我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印象可不是一件简单的事情啊！于是，我制定了以下几大要点：

。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。

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印象！

。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，我们镇 上的超市越开越多，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。

话说回来，商家的恶性竞争对消费者来说是绝对有好处的，但是作为经营者，我们是不愿意看到的！价格低了，利润自然就少了，我们的工资、奖金可都是与这个利润有着直接联系的啊！

总的来说，在超市里打工是绝对有收获的。我提前进入了社会，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。虽然钱不算多，但是学到很多知识。总比天天在家看电视、上网好。

**超市实训报告篇三**

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。

实习时间：xx年3月15日xx年5月8日

实习单位：xx市xx百货xx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。

（一）实习单位简介：

xx连锁商业集团股份有限公司，成立于1996年4月。xx年跨入xx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500强，截止xx年12月，xx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，xx年销售额突破100亿元。xx年1月13日在深成功上市。

xx市xx百货xx购物广场（xx店）下属xx连锁商业集团股份有限公司。是xx第一家集大卖场、百货、生活体验馆于一体大型购物广场。xx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。xx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3万平方米。百货和超市均有适量的店铺招租。xx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，03月16———03月31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，04月1日———04月20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，04月20日05月7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。

（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。

（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。

（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16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。

（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。

（三）建议与想法

这次实习使我提升不少，很感谢学校和xx提供这样的机会，当然其中也有一些个人想法与建议：

（1）在xx工作这两个月，使我接触到了零售业上最先进的制度和技术，但是也发现了公司这样那样的问题，发现绝大多数问题，不是因为制度和技术原因，而是在执行公司规章制度上出现的失误，再好的制度只有执行下去了才可以说是成功的制度。这需要xx加强对管理等知识上面学习，可以把管理做到更好，使得各部门各司其职，井然有序，提高公司效益。

（2）学校方面上，应该实习比较灵活的实习时间，而不是现在这样的一刀切。有许多同学愿意留在实习单位继续工作下去，但是这实习时间和公司请假规章制度有冲突，所以这时候需要学校比较灵活时间的支持。

（3）对我个人而言，我想以后不管做什么事情的时候，特别是很重要的一些事情上，尤其要冷静理性。如果一件很重要的事情，一时还无法决断，这时候，停停，多听听身边人和有智慧人的的意见，或不要马上决定，考虑一下再决断。

**超市实训报告篇四**

1.了解零售行业的促销策划员岗位具体工作内容通过深入社会实践，接触实际工作，了解企业现实状况和现代企业营销管理理念，特别是现代企业营销管理的发展趋势。

2.通过实习将在学校学习的理论知识同企业的实际操作结合起来，理论联系实际，以加深对所学专业理论知识的理解，熟练掌握营销管理在企业中的运作。

3.掌握营销的实际工作经验，增强对大学期间所学营销知识的驾驭和掌握的能力。

4.掌握企业营销过程和营销管理工作的组织形式与基本方法，综合运用所学知识进行调查研究，以培养发现问题和解决问题的能力。

在暑假实习期间，我在单位担任促销员的工作，主要负责在8月份的各个节日计为超市设计行之有效的促销方案设计，从而提高超市的销售额。在实习期间我主要负责了“七夕”这个中国传统的节日的促销方案设计，并监督促销实际的实施过程，记录整个过程并写下工作总结，为下一次促销做一个好的借鉴。这个促销员的工作为我从事营销和销售事业的岗位的工作奠定了促销方面的基础，使我可以更好的适应将来的工作。

ｘｘｘｘ百货有限公司位于美丽的ｘｘ县ｘｘ镇ｘｘ街，企业法人是ｘｘ先生，超市主营行业为：超市、百货、便利店等。

ｘｘ是主要从事零售业，是一家大型综合性购物中心。ｘｘ超市采取自选销售方式，其提供的商品主要有干货、硬货、生鲜、服装、家电五大类，涉及生鲜、干货、饮料、酒类、美容护肤用品、保健品、家庭用品、电器、电子类产品、儿童类产品以及服装等上万种商品。周围是各家属居民住宅区的中心地段，交通便利，属于商业区。超市营业面积约为35000平方米，店堂宽敞，设施完善，商品丰富，营业时间从早上7点到晚上9点共14小时。按产品分类共分十多个区，每个区都设有一个销售主管和大约5至8名正式销售员，其中有一些是有厂方提供的针对特定商品进行销售的销售员，此外还有20几名搬运仓储工人，若干名采购人员、财务人员、管理人员。

ｘｘ超市本着“一切从顾客需求出发”的宗旨，在业务管理模式，最大限度地降低商品成本并让给消费者，因此，ｘｘ超市商品价格在同类商场中式最有竞争优势的，自爱经营特色上，ｘｘ超市以优质的生鲜食品闻名于社区。

ｘｘ超市秉承“天天低价、始终如一、保证满意、服务社区”的经营宗旨将经营模式由单店经营发展为连锁经营，将采购模式由现金采购发展为联合采购、物流配送，将本土经营向北方区域拓展。

未来几年，ｘｘ超市将坚持以“新鲜、便宜、便利、舒适”经营定位，努力成为中国华北地区地区二、三线城市零售行业的领航人，在机遇中寻求发展，在诚信中铸就辉煌，为将ｘｘ超市发展成为华北地区最强零售商而奋斗！

一个月的实习期很快就到了，我非常珍惜这次工作的机会，在有限的时间里加深对实际企业的了解，找出自身的不足。实习后我了解在工作中我们必须要进行总结分析，不仅仅只是努力忘我的工作，还要能回头对工作的经验进行总结分析，考虑怎样节约时间，如何提高效率，尽量使工作程序化、系统化、条理化、流水化。能做到忙而不乱，条理清楚。

通过这段时间的实习结合自己的专业知识我得出一些结论

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。

ｘｘ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xx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。

总的来说这次实习培养了我的综合素质，炼和提高了我的能力。同时，通过这次实习，在市场营销方面我感觉自己有了一定的收获，而且更加喜欢这门课了。这次实习主要是为我们今后在工作及业务上能力的提高起到了积极锻的促进作用，增强了我们今后的竞争力。这次实习丰富了我在这方面的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有一定促进作用，但是我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这几天的实习是不行，还需要我在平时的工作学习中逐步的积累，还要不断丰富自己的经验才行。现在，我意识到必须要做的就是多吸取知识，提高滋生的综合素质。同时，注重专业知识的学习。这样，才能使自己有扎实的文化基础，迎接以后就业中各种严峻的挑战。

最后，我要向我的指导老师李爱萍老师和实习单位ｘｘ超市表示真诚的感谢，感谢你们给我这次实习机会，并在实习过程中给与指导和帮助，使我得到了一次很好的锻炼。

**超市实训报告篇五**

今年寒假我没有回家，而是以一名理货员的身分在沃尔玛先锋路店做了一个月的社会实践。

沃尔玛是世界五百强的知名企业，是全球零售业排名第一位的公司，是跨国公司中的巨头。因此，能有幸到这样的单位参加社会实践，我觉得很自豪。

由于经营需要，沃尔玛哈尔滨先锋路店每年春节前都回面向社会招收一批临时员工，按小时计薪。今年寒假放假较早，加上我的强烈的想了解和学习沃尔玛公司运营的愿望，使得我下定决心抓住这个机会进行社会实践。

成为沃尔玛正式员工参加社会实践的道路并不是一帆风顺的。首先要联系先锋路店人力资源部并与其进行协商，确定其招聘意向和要求工作的时间。经多次协商后确定在xx月xx日去参加面试。时值考试周，一方面要准备考试，一方面又要为参加社会实践而奔走，弄得我真是有些疲惫了。

xx月xx日上午8：30我们这批三十多人来到了沃尔玛人力资源部参加面试。这其实是一次简单的面试，但仍然令毫无经验的我十分紧张。面试过程中，考官几乎毫无表情的问一些他们认为有用的信息，而我则诚惶诚恐的尽一切可能将每个问题回答得圆满。十几分钟的面试对我来说显得十分漫长。最终我还是有惊无险的通过了。

xx月xx日，也就是考完最后一科的第二天，我正式参加了入职培训。培训会实有一名来自沃尔玛中山路店的培训师marily主持的。在短短四个小时的培训中，我学习了沃尔玛公司的历史、发展、公司文化、政策制度等基本情况，对公司的运营制度有了大概的了解。剩下的具体东西就只能在具体工作中去学习和体会了。培训结束后，我正式与公司签订了劳动合同，并领取了工作服装。那是一件红色上一加一条深蓝色牛仔裤。红色的上衣代表全体员工为顾客服务的一片火热的心，牛仔裤肥大而结实，几乎适合各种工作条件，为实际的工作提供了方便。这一套工作服看似简单却别具匠心，既体现了公司形象，又简单实用，难怪几乎公司所有员工都穿这样的统一服装，连店总等领导层人物也不例外。

第二天上午我到人力资源部领取了工卡，又办了工资卡。至此我正式开始了一个月的工作生涯。

实际的工作条件比想象中更加艰难，工作内容比预想中更加艰辛复杂。所谓的理货员几乎是全店最基层的员工，且不说薪酬多少，单说工作内容几乎百分之八十以上全是体力劳动，只有不足百分之二十的脑力劳动。具体的工作内容分以下几个方面：

我所在的部门是28分区92部门。部门有主管两名，全职员工八名，临时员工两名。工作排班分早班（6：50---15：30）和晚班（13：00---21：40）。每班正常工作时间为八个小时，中间吃饭休息40分钟。有时在特殊情况下还会安排白班和夜班，其中白班从8：30到17：10，夜班从21：40到次日7：00。

因为临近春节，店内工作十分忙碌。在开始工作的前两天，我只要是随主管和老员工们作一些打下手的工作内容。当然体力劳动的份量相当大，而且都是些最基本的工作。我总算咬紧牙关坚持了下来。两天过后，随着我对工作内容的逐渐熟悉，便开始随促销员去做一些独立性较强的工作。就这样又过去了两三天，我对工作内容很熟悉了，便真正独立开来，作为一名合格的员工进行正常的工作内容。

这四五天的转变过程看似简单却是十分艰难。第一天的工作就给了我一个下马威。虽然早知道工作内容不会轻松，但一天下来的体力劳动着实令毫无经验的我精疲力竭。而且陌生的工作环境也令我很不适应。是老员工们的悉心指导和促销员们的鼓励使我鼓足了勇气去坚持。我相信只要坚持下去就一定会适应，而且会在工作中学到很多东西。

接下来的工作中，我不断的观察、学习，并且积极向老员工们请教。对于每一细小的工作内容都努力去弄清楚其工作流程、工作标准，并抓住机会询问一些其他部门乃至其它店的运营状况，以了解更多知识。就这样，我一步步努力着，一步步进步着，向着做一名合格的乃至卓越的员工而努力。

为了庆新年，先锋路店员工于一月二十五日在火车站附近某宾馆的大礼堂里举行了名为“员工之夜”的联欢晚会。晚会的气氛非常活跃，节目也非常精彩，所有节目都有员工自编自演，引起的掌声连绵不断，体现了员工们无穷的创造力。新老员工都满脸喜悦，边玩边吃、边聊边笑，整个大厅沉浸在一片欢乐的海洋之中。通过这场晚会不仅缓解了员工疲劳，更加强了员工团结，提高了员工斗志，为马上到来的“cny”而鼓劲。（注：cny---china new year）

传说中的“cny”终于到来了。尽管之前已做了大量准备工作，可超大的客流量和货物供配量仍然令我们感到手忙脚乱。好在这时1057#店的同事们伸出了援助之手，到这里来支援。使得工作才能有序开展。

**超市实训报告篇六**

本次我进行实习活动的单位是xxx超市，服务业寒假实习报告。它是位于我们市中心的一家综合性的购物中心。我在这家超市的工作岗位有导购员、收银员，还有保洁员。本次我的实习活动圆满结束，并且达到了我预期的目的。实习的内容包括了主体、总结以及实习体会等内容，并且附实习论文一篇。以下是我对此次为期2周的实习活动的具体说明。

主体主体内容共包括了3个方面：实习前期工作、实习过程以及实习的体会。以下我将会分别从这三个方面来谈谈我此次实习的收获。

实习前期工作在实习前，我先了解了下附近几家超市的情况，并通过分析自身的条件，最终选择了较为合适的一家进行寒假实习活动。在确认了进行社会实习的地点之后，我联系了超市的负责人，并对实习一事征得其同意，自己是无偿对超市义务劳动，他也表示愿意提供力所能及的帮助。

在正式超市进行实习活动前，我首先向相关负责人了解些具体的情况，包括工作人员的概况，工作的日常以及对自己所要进行的工作的规章熟悉。其中，我认为对超市内秩序的维持和收银，是我此次实习活动的重点。为此，我首先了解了超市管理规范并记录了其中重要的几点：

1. 服务态度要认真，要谨记顾客就是上帝

2. 工作勤奋努力，应当保持一定的出勤率，对于出勤率高的员工给予一定的年终奖励,奖罚制度分明

3. 不可监守自盗，违者重罚

4. 应当按时上下班，不可迟到早退，有违者扣奖金

5. 超市内保持清洁，禁止抽烟明火

以上就是我根据超市内的条例自己简单记下来的几点，实习报告《服务业寒假实习报告》。从事超市工作是一件简单但是重要的事情，直接关系到了社会的稳定和发展，我整理好了自己的状态，准备投入到这为期两周的实习活动中。

实习过程今天是我实习活动的第一天，也就是上班的第一天吧。负责人把我交给了人事部的李经理。李经理简单的给我介绍了超市内各方面的工作，总结起来大概分了5类：一类是关于货物的存取和搬运工作，一类是关于超市内清洁和物品分类及标价摆放的问题，一类是超市收银问题，一类是关于超市内保安问题，最后一类是关于超市内的秩序维持问题。因为是第一天来，他先让我熟悉下超市内的各方面环境以及各个环节的大概工作流程，好在心里有个底。我大概在经理部呆了多半天，听了经理的介绍后，对这里的工作有了大概的了解，并认识到，其中两类是适合我们女生的工作，今后的实习重点也就放在了这两个方面，当然其它方面也会简单的涉及一点，用来全面的完成我的实习活动。随后的一天时间里，我在超市的各个岗位都流动了一遍，做到了初步的熟悉，我知道接下来的将会是几天忙碌的实习活动了。

超市的上班时间是8点整，我早上起来收拾好后就来到了超市内，经理在昨天就交代我今后几天的实习内容就是在超市正式员工的帮助下进行其中一类的工作就是关于对超市内物品的摆放以及标价问题。这是一项看似简单实际操作起来却又十分繁琐的事情，首先，物品种类繁多，虽然有专门的区域共你来区别摆放，但是由于现在临近新年，某些东西的消耗特别巨大，就需要我们特别的忙着补齐所消耗的货物，以求做到供需平衡，要把需要的东西摆放正确，才不会误导顾客，才能避免不必要的麻烦，总之这是一种一刻也不能停下来的活，还需要你集中精力去认真的做；其次就是物品的标价问题，这是整个环节的重中之重，因为在超市买东西，上面的标价一定要正确，避免标价错误导致不必要的纠纷，而超市内形形色色的各类物品多如牛毛，就需要一个人的耐心和细心，才能完全胜任这项工作的。我花了很多时间在记住某件物品的价格，可是有时候还会记错，在其它姐姐的帮助下，我才能顺利的完成，这里不得不佩服这些超市的工作人员。接下来的几天我一直在这个岗位上工作，跟着姐姐们学习到了不少东西，也从中吸取了不少经验。在这个岗位工作的同时，有时其它岗位有需要帮助的时候我也会帮助，比如超市内货物的搬运，由于人手的短缺，我也帮忙搬运小件物品，那天还是我身体最累的一天，不过，这类工作一般是有男生来做的，我们只能帮着搬运或者暂时看管的。其中还有帮助保安维持超市秩序的工作，当带上那个袖标的时候，感觉还真有一种沉甸甸的责任感，过年了人流特别的多，我们主要进行了人员的疏散和引导，以维持超市内正常活动秩序。

**超市实训报告篇七**

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。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。

炎炎烈日当头，正是因为有这样的环境，激起了我要在暑假参加社会实践的决心。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。 在我还没有到超市上班之前，我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。

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，还有其他的种种。“不可以闲谈”，则是让我们能够更好的给顾客提供一个及时的服务和好的印象。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。

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。所以，不管有多累的活，我都会很积极很主动地去帮忙。

当然，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。 话说回来，商家的恶性竞争对消费者来说是绝对有好处的，但是作为经营者，我们是不愿意看到的。价格低了，利润自然就少了，我们的工资、奖金可都是与这个利润有着直接联系的。

总的来说，在超市里打工是绝对有收获的。我提前进入了社会，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。休息的时候，我也主动找我们的领导和同事虚心地向他们请教和学习，记得领班跟我说：“我看一个人怎么样并不是看他学历、文凭怎么样，关键是看此人做事是否勤快踏实，我知道你是大学生大常有志向，想做大事，但是你千万不要小看做小事，大事都是由小事积累起来的，做大事的本领也是由做小事的本领不断地积累而成的，不积小流无以成江海；不积跬步无以致辞千里。”

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。

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。去年商品比今年少多了，特别是推出了猪肉，水果、蔬菜等等。这些年货是去年所没有的。大概是为了向张家港的超市巨头大润发看齐吧。

通过一个多月的实践使我增长了见识，也懂得了许多做人的道理，也使我更清楚地认识到自己的不足和缺点，所以我要在今后的学习和生活中严格要求自己，提高自己的素质，努力学好自己的专业技能。而且要记住：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！

**超市实训报告篇八**

1实习目的和意义

经过本次在北京华联生活超市实习，了解并熟悉了超市经营管理理念、仓储、营销以及管理等相关知识。在实习中检验，提高自我专业本事和技巧。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x月x日至20xx年x月x日

实习单位：北京华联综合超市股份有限公司日照分公司

实习岗位与负责事务：卖场营业员主要是负责向顾客推销并介绍此类商品，需用诚恳热情地态度，销售小票的保存，以及日常卫生，执行公司收退货，保证周转仓内商品码有序的放置，商品管理盘点等等。

每一天整理好自我的着装，淡妆并穿工装上班，两班倒

2实习单位的发展前景

华联最需要士气高昂的员工。华联为每位员工的发展供给了晋升的平台，只要具有商业意识，有本事完成到达目标，并能不断地自我调整和创新，都能成为公司管理干部的机会，同时将在日照市开立许多分店，只要肯努力每个职位上都有晋升的可能。

华联成立于1996年，集团现拥有大型综合超市、百货店和购物中心等多种零售业态，建立了覆盖全国的连锁零售网络，拥有店铺数家，是国家重点培育的流通领域大型企业集团，“北京华联”已成为中国零售业的知名品牌超市内部包含了百货部、食品部、生鲜部、收货部，防损部，客服部，人事部，财务部等等部门，部门健全，制度完善。

(1)实习对我的影响

社会是迈上社会的基础，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，谋划。总之，任何事情都要全面地研究，认真地对待。

毕竟这是我人生中第一份工作，我很珍惜。开始工作之前，我：我会尽我的本事来为我人生中第一份工作留下一个完美的开始。一个人对待工作的态度决定一个人的素质，不论什么样的工作都需要同样认真的心态。从迈进北京华联超市的那一步起，我就明白我已经是一名员工了，我的言行举止不仅仅体现了一个大学生的素质，更代表了我们超市的形象。全心全意为人们服务，让顾客满意宗旨和礼貌经商，热情服务;提高素质，争创一流准则，用微笑、热情和熟练换取顾客的满意。

(2)实习单位的管理规定

管理规定首先一个企业要有必须的准则、规定和宗旨。我们要按照超市的规定围绕必须的宗旨履行必须的准则来完成必须的任务。我们超市规章条例有很多，在我们开始工作的第一周要全部学会，以后工作过程中不能出现违反规章条例的错误，一旦出现就要受到相应的处罚。

1、门面形象：门头及门面明亮整齐清洁卫生;

2、服务验证及培训工作及是否按工作流程工作验收：进店后的人员的欢迎词要清晰温和，人员的着装整洁干净，人员的工作态度热情;

3、商品齐全：商品分类要正确，分类连接要适合，货架及商品要清洁，务必要做到一物一签，即使排查货物的销售情景并及时写好要货申请单及退货通知书，不能出现货架空缺和某些商品断货的现象。如果有缺断货现象，要对缺断商品评断订货原因并对相应职责人教育及处罚，促销商品处理要明确，促销标价签要放在醒目显眼的地方;

4、商品质量检查：异常是生鲜质量，要求相应职责人明确整改时间，质量较差商品及过期要求店长买走作为处罚;

7、每一天检查工作及资料：主要是检查商品的质量，店内清洁，商品保质期，以加强商品的竞争力及减少商品的损失;

8、每两个月进行一次清资，即统计超市现有货物，与超市微机中的货物信息进行核对，对存货量差距太大的商品再次清查。若核查不出差数所在原因，货区负责人员要对其损失负责;

9、每周四进行一次市场调查，去最有竞争力的超市学习竞争超市的服务质量和货物摆放情景并进行各区负责货物的价格调查，并提出提议价格，以及时更改货区商品价格，减少利润损失;

要使超市有较高的收益单靠做好这两方面是不够的，还要有经营技巧。对此我们超市也采取了比较好的策略。

1、加强陈列效果，使陈列具有艺术性，规划传播策略，提升品牌形象，增加产品附加值，使消费者觉得物有所值。例如，我们超市将牙膏排列成锯齿形，将矿泉水排列成同心圆形，每一个货架上的商品要垂直排列等等;

2、尽可能大、尽可能多、尽可能美观并且风格一致做堆头、端架、货架陈列。

4、消费者在该超市购物满′′元送本公司礼品一份或必须金额的购物劵等;

5、超市庆典(如店庆)供给特价、免费产品等;

8、尽供应商本分，做好售后服务。

本次实践是我人生中第一份正式的工作，工作之初有点累但之后慢慢适应了。本次实践让我明白任何意见看似简单的事情都不是容易的，仅有经历后才明白你所做事情的价值。不论任何事情都需要同样认真的心态，仅有先把小事做好才能成就大事。我会珍惜此次工作给我带来的价值和经验，用最认真的心态对待生活中的每一件事。第一个阶段，每一天都处于学习阶段，这一阶段，一边参加培训学习，一边工作。把学习到的知识立刻应用于工作，在工作中检验，熟悉，改善，使我提升很快。并熟悉各个商品的用途以及介绍，交如何打印价签以及查找商品的售出量。这一阶段主要是经过重复工作进一步熟悉公司相关流程和工作技巧，工作效率实习过程，再者，我便开始模仿同事的表情、语气以及应对问题敏锐的

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。人与人的相互适应、相互包容、相互理解促成我们良好的人际关系，使我们处在一个和谐的工作环境之中，工作质量自然就稳步上升。如此，不仅仅利于自我的工作利于他人的工作，更重要的是也有利于店主和顾客，营业额升高，顾客满意度上升。和谐的工作环境要靠我们自我去营造，此刻到处充满着竞争，似乎身边少了许多人情味，功利之心人人皆有，但我觉得二者并不完全矛盾，我们应当权衡利弊适度改变一下心态，从而从容的应对当今的就业、从业形势。

我还是觉得这次实习时间有限，对于工作还存在很多疑问，例如：顾客的消费心理。我觉得这是很深奥的东西，不是简单的课本知识能够解释的。这必须是我们不断实习不断摸索的，经过丰富的经验，不断总结的。也应给算是一种学问了。从这次实习结束我就要开始计划以后的实习规划，进而更好的丰富自我。挺高自身素质，做社会需要的有用之人的阶梯。

作为培养和提高学生实践，社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的重要手段。它有助于当代大学生接触社会，了解社会。同时，实践也是大学生学习知识、锻炼才干的有效途径，更是大学生服务社会、回报社会的一种良好形式。多年来，社会实践活动已在我校蔚然成风。这个假期我没有选择自我所学的专业去实践，而是在一个亲戚开的电脑配件柜台帮忙卖货，过的十分充实。在此次实践过程中我学到在书本中学不到的知识，它让你开阔视野、了解社会、深入生活、回味无穷。也对自我一向十分想了解的电脑知识有了更进一步的深入。社会实践作为广大青年学生接触社会、了解国情、服务大众的重要形式，对于青年学生的成长、成才有着极为重要的作用。这次假期实践我以“善用知识，增加社会经验，提高实践本事，丰富假期生活”为宗旨，利用假期参加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。

(四)实习体会

大学是一个小社会，步入大学就等于步入半个社会。我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的花朵，经过社会实践的磨练，我深深地认识到社会实践是一笔财富。社会是一所更能锻炼人的综合性大学，仅有正确的引导我们深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件;才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。今后的工作中，是在过去社会实践活动经验的基础上，不断拓展社会实践活动范围，挖掘实践活动培养人才的潜力。

经过开展丰富多彩的社会实践活动，使我逐步了解了社会，开阔了视野，增长了才干，并在社会实践活动中认清了自我的位置，发现了自我的不足，对自身价值能够进行客观评价。这在无形中使我对自我有一个正确的定位，增强了我努力学习的信心和毅力。我是一名大三学生，即将走上社会，更应当提早走进社会、认识社会、适应社会。“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。

**超市实训报告篇九**

这个假期，我回到了老家所在的乡下，在一家超市打工。时值春节，潮湿人流量很大，工作异常辛苦，但我很庆幸自己能有这次难得的经历，让我学到了很多东西。

我还没有到超市上班之前，我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：

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。

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！

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。

在超市里打工我还学到了很多的东西。现在，我们镇上的超市越开越多，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。

话说回来，商家的恶性竞争对消费者来说是绝对有好处的，但是作为经营者，我们是不愿意看到的！价格低了，利润自然就少了，我们的工资、奖金可都是与这个利润有着直接联系的啊！

总的来说，在超市里打工是绝对有收获的。我提前进入了社会，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。更何况我暑假两个月还拿了一千多的薪水呢？虽然这一千块不算多少，但是算上学到的东西是不是很值呢？总比天天在家看电视、上网好吧？

那么，我的社会实践活动就从我的找工作拉开了序幕。一开始，对自己手工艺 期望很高，没有月薪两千不干。经过艰苦的找寻工作，很多的地方的招聘都要有工作经验的优先，一听说我没有经验就跟我说“这样吧，你回去等消息吧，如果需要的详，我会通知你的”。经过多次面试的失败，我总结了自己失败的原因。主要有两个方面的原因。一个方面是自己眼高手低，自己根本自身素质没有达到一定的水平，五个方面是自己没有给自己一个很好的定位，没有找准自己的位置。

对于我们这些急于找工作的大学生来说，谨记一下几条有助于我们成功的走上工作岗位。

1、查中介资格。

委托中介机构介绍前，应先查看是否有工商局颁发的营业执照和劳动部门颁发的职业介绍许可证原件，办公地址是否与证件一致；同时，还可从公司招牌是否醒目、办公设备是否齐全、办公人员工作状态等，来判断中介是否可信。

2、不要轻易掏钱。

不要轻易交钱给中介机构或用人单位，交钱前多咨询情况，一问三不知、急着收钱的单位，多半是“”、“黑企业”。此外，还可从中介广告来判断岗位的可信度，越是“常年招聘”、“高薪急聘”岗位，越要小心，应聘时不要轻易交钱。

3、签合同。

应聘成功，应与兼职单位签订劳动合同，以书面形式确定自己的权益。大学生假期兼职属短工行为，合同中最重要的就是约定具体工作时间，确定工资数额、工资支付时间及方式。具体条款可参照劳动合同。

4、 不要轻信路边的招聘信息（广告）。

5、 拒绝高薪诱惑。

天上不会掉馅饼，天下也没有免费的午餐，高薪虽然诱人，但要清楚自己的条件和特长，看自己是否能为用人单位创造良好的效益，是否能对得起“高薪”。若答案是否定的，则要在心里多打几个问号：为什么他们会录用我？多个心眼便少一个受骗的可能。

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。

**超市实训报告篇十**

这个假期我去过了一次有意义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。然后给我们说了一大堆规定“不准闲聊，不准接电话，不准歪着站、斜着站，不准打堆”……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，我们渐渐意思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。

第五天，每天遇到的人真是千奇百怪的：我笑的像朵花样给她介绍，她确没反应，转身就走了;有的人在我的介绍下买了几斤，但转个背，又把糖丢了;还有的人居然问我可不可以尝，真好笑哟;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……

第六天，我们渐渐发现和我们一起上班的那男的是个“师奶杀手”，和超市的阿姨些很聊得来哟，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!

第七天，慢慢了解重百是个国营企业，其实里面污的很哟，超市设备落后，人员大都没素质，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!

**超市实训报告篇十一**

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。

实习时间：20xx年x月x日——20xx年x月x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。

人人乐连锁商业集团股份有限公司，20xx年跨入广东省大型连锁商业企业前列，20xx年跃居中国连锁百强第18位，进入中国企业500强，截止20xx年x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x月x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3万平方米。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。

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，03月16——-03月x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，04月x日——-04月x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，04月x日—05月x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。

（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xx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。

这次实习使我提升不少，很感谢学校和人人乐提供这样的机会，当然其中也有一些个人想法与建议：

（1）在人人乐工作这两个月，使我接触到了零售业上最先进的制度和技术，但是也发现了公司这样那样的问题，发现绝大多数问题，不是因为制度和技术原因，而是在执行公司规章制度上出现的失误，再好的制度只有执行下去了才可以说是成功的制度。这需要人人乐加强对管理等知识上面学习，可以把管理做到更好，使得各部门各司其职，井然有序，提高公司效益。

（2）学校方面上，应该实习比较灵活的实习时间，而不是现在这样的一刀切。有许多同学愿意留在实习单位继续工作下去，但是这实习时间和公司请假规章制度有冲突，所以这时候需要学校比较灵活时间的支持。

（3）对我个人而言，我想以后不管做什么事情的时候，特别是很重要的一些事情上，尤其要冷静理性。如果一件很重要的事情，一时还无法决断，这时候，停停，多听听身边人和有智慧人的的意见，或不要马上决定，考虑一下再决断。

**超市实训报告篇十二**

xx超市简介与发展蓝图：

xx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。xx超市以在学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。

xx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，xx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。xx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，结合在学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xx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。

xx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xx超市需要改善的地方：

第一，提升员工的责任心。xx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xx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，xx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xx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：

xx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xx超市的客户之间的交流，有利于培养学生与顾华考|zk168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。

以上就是我暑假这7天在超市实习的心得体会。

**超市实训报告篇十三**

院 系： 工商管理学院

专 业： 市场营销

学 号： 09250190341

姓 名： 巫雨挺

指导教师：

提交日期： 20xx 年 10 月 9 日

广东商学院教务处 制

姓名 巫雨挺 实习报告成绩

评语：

指导教师（签名） 年 月 日

说明：指导教师评分后，实习报告交院（系）办公室保存。

题目：好又多超市实习报告

好又多公司是经国家商务部批准的外资商业企业，自1997年8月成立至今，队伍不断发展和壮大。旗下经营的大型连锁店（含加盟）达100多家，总营业面积四十多万平方米，员工总数30000余人，经营品项近2万种。好又多成为中国大陆连锁分店数量最多的外资商业企业 。 公司销售网络遍布国内20多个盛区、直辖市 。广州、深圳、湛江、中山、东莞、番禺、佛山 、福州、福清、厦门、上海、南京、无锡、苏州、杭州、温州、宁波、绍兴、义乌、嘉兴、常州 、武汉、长沙、北京、大连、哈尔滨、成都、南充、绵阳、重庆、昆明、西安等城市均设有分店。 随着开店数的迅速增加，好又多公司的管理机制日臻完善。营运、系统等方面都不断精益求精、整合及规范。工程招投标，做到公平、公正、公开；新店设计、规划实行标准化；管理干部实行本土化战略；育才留才上提供完善的教育训练体系和晋升制度。 公司开通了总经理投诉专线，内容涉及商品面、服务面、财务面等各方面，全面接受厂商、顾客的建议和监督，以求做到良性互动。 “服务永远第一，顾客永远第一，保证满意”，公司始终以顾客为中心，会员制度正在进一步推动中。 现代化的管理模式，加上雄厚的经济实力，公司力争在日趋激烈的市场竞争中独占鳌头，为中国的商业发展做出一份贡献。

曾几何时，我从梦里一回回惊醒，却以为自己仍在工作中，也许像我们这样的人真应该叫做工作狂才对，但我们却必须面对现实，不仅仅要能够工作埋下头去忘我地工作，还要能在回过头的时候，对工作的每一个细

节进行检查核对，对工作的经验进行总结分析，从怎样节约时间，如何提高效率，尽量使工作程序化、系统化、条理化、流水化。从而在百尺竿头，与日俱增进一步，达到新境界，创造新篇章！经过这样紧张有序的锻炼，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底。基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了过去只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。

我是一名即将大四的学生，我在好又多的实习工作中让我懂得了很多，作为一个大学生没有社会经验的人是不完整的，因此我必须紧密地和社会联系在一起，和它成为一个整体。通过工作，我明白了很多，比如我懂得如何去和同伴团结在一起，挖掘每个人的优势，发扬团队精神，高质量地完成任务。要知道一个人的力量是弱小的，集体的力量是强大的。换句话说，积水成河，积沙成丘。同样在工作中我们也必须尽可能的帮助我们团队里的成员，一旦某个成员遇上了困难，我们应该毫不犹豫的去帮助他，使他感到集体的温暖。这时他就会有这样的想法：因为我的团体好温暖，定要好好努力。假如集体中的某一成员在那边努力的工作，那么其他集体的成员也会受到感染。

在团队中我们要绝对服从上级的命令，一个有纪律的团体本身就是一个好的团体，我相信在纪律保证下的团体无论他的质量还是速度，绝对是优秀的。

在学到工作经验的同时，我也懂得了市场的重要性，这也是因为经济体制结构所影响的，社会主义市场经济占主导地位的情况下，经济的发展

要密切联系市场这个大的环境，没有它，一切也不用谈，因为没有市场也就没有顾客，那没有顾客我们去赚谁的钱呢？

在我看来，大型超市是将来的社会发展趋势，因为超市有几大优点：一、购物方便；二、物品的种类繁多；三、环境优雅；四、总体服务水平比较完整；五、卫生符合国家标准。

暑假在好又多实习的这段期间，我成为了一个理货员，首先很感谢有机会能成为超市的一员，同时感谢超市领导与同事的关心与帮助，本人一直兢兢业业工作，没有丝毫懈怠，热心待客，微笑服务，把超市当作一个大家庭，做好自己的本职工作，与超市的领导和同事相处融洽。

工作中认认真真，兢兢业业，勤奋上进，刚到超市的前几天，有点不习惯，一切工作不知道从何开始做起，每天只是上货，补货，搬货等工作。但是在领导与同事的帮助下，不断的对工作熟悉，加深。每天不仅仅是上货，补货等工作，还有更多的什么标价签管理，商品陈列，顾客咨询等等。每天的工作有辛苦也有收获。工作不懂的地方我会主动向领导与同事请教。不过在此还是要感谢工作中的同仁对与我的帮助与耐心讲解。

作为超市中的理货员，看似工作简单，普通。但他们是与顾客接触最直接的人。他们的一举一动，一言一行无不体现超市的整体服务质量和服务水平，他们的素质好与差将直接影响到门店的生意与声誉。所以我个人觉得作为超市的理货员，首先要具备有服务意识。正所为“为民，便民，利民”的服务宗旨，同时作为超市的一名员工还要担当起顾客导购咨询的工作，所以我们必须树立服务意识与服务思想，才能更好地在工作中不断成长。

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