

最新医生述廉述职述德报告 医生述职述廉报告(模板5篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

大学生寒假超市实践报告篇一

年07月15日至年08月30日

本次实践的目的着重在于体验社会生活，锻炼自己的社会适应能力。从中学习与顾客及领导沟通交流的技巧，体验找工作的不易以及工作的艰辛。同时在工作中获得自己的人生价值。广而言之，通过暑期实践了解到当前严峻的就业形势，锻炼自己各方面的能力，丰富自己的阅历。

**年暑期7月15日至8月30日，为期一个多月的时间，我在超市从事面点的销售工作。

首先，通过同学的介绍我进入到这家超市，经过人事部门经理的面试后，录用我为暑期工。暑期实践过程，采取倒班制，每天工作八到十个小时，早晚班轮换制。由于我是新人，刚来超市的三天，我遇到了不少的困难，比如我不会用电子秤，不知道产品的价格，不清楚该如何向顾客推销介绍产品，一切对我而言都是陌生的，还好在同事们热情的帮助下我很快克服了这些困难，起初，我还不好意思主动向顾客推销，一次一次的尝试，不顾及太多所谓的面子，像对待朋友一样真诚的对待每一位顾客，就会自然很多，当然业绩也一步步攀升，同事的三天陪伴使我很快适应了工作。之后的工作也都还是比较顺利的。遇到有特殊要求的顾客，我也能尽可能满足他们的要求，时刻想着顾客就是上帝的宗旨。

其次，我发现与同事的相处以及与周边柜台促销员的相处也是我们工作的重要组成部分之一，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，不仅利于自己的工作利于他人的工作，更重要的是也有利于店长和顾客，营业额升高，顾客满意度上升。和谐的工作环境要靠我们自己去营造，现在到处充满着竞争，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，从而从容的面对当今的就业、从业形势。

另外，我还是觉得这次实践的时间有限，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可以解释的。顾客总是喜欢物美价廉的东西，晚间的促销有时可以达到一天营业额的三分之一，如何迎合顾客的消费心理，这必须是我们不断实践不断摸索的，通过丰富的经验，不断总结的。也应给算是一种学问了。更多的东西我还不能体味到，明年暑期我还会继续我的实践旅程。从这次暑期实践结束我就要开始计划以后的生活乃至今后的就业规划，进而更好的丰富自我。提高自身素质，做社会需要的有用之人！

通过这一个多月的暑期实践活动，让我获得了丰富的社会经验。

以前从来不知道自己是这么的粗心，填写报表的时候任何一个数字，任何一个汉字都不能写错，一错就得作废，这就必须细心，更甚的时候，当面临促销点产品报废时，要及时和主管说明，同时还要与相应接班的同事说明清楚，以确保工作的顺利交接，才能保持有条不紊的工作秩序。此外，要加强与其他促销员的交流，以至于能使自己更能熟悉整个工作流程。

每天的工作都是紧张而忙碌的，以为自己很坚强，很有时候

还是会脑海中闪现出放弃的念头，但骨子里还是时刻地鼓励自己去坚持。是的，我坚持下来了。尽管我的业绩不是最优秀的，但我达到我的目标及要求。我的坚持是我的收获，也是我的骄傲。

在与顾客进行交流时，难免会出现在利益方面的冲突。同时由于天气炎热的缘故，客户的心情不是特别的好，偶尔会出现言语过激的状况，因而，只有时刻保持一颗宽容的心，才可能顺利地完成每一项工作。

通过学习与锻炼让自己意识到了学校时光的珍贵，知道了工作的辛苦，知道了如何学会克制自己，学会了如何积极地去与人打交道，如何全身心的投入到工作中，更重要的是通过不断地失误与成功让自己更加清楚的认识到自己的优势与不足，能够有一个更加明确的目标去面对未来！

由于我属于短期工，所以我的工资是按天计算的，比正式员工的工资要低一些，很感谢经理能够给了我这次实习的机会，同时也十分感谢同事们的支持和鼓励，各方的帮助才使得我的暑期实践能够圆满完成。我想，在超市做短促的工作经历将是我永远珍惜的宝贵财富。

我会继续努力！努力实现自身价值的同时，将自己塑造成当代人才！

大学生寒假超市实践报告篇二

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。

一、公司概况

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。

二、实习内容

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！

大学生寒假超市实践报告篇三

寒假一转眼就过去了，在短短的一个月里我体会到很多，感受也很深。通过这个寒假的社会实践使我从内心体会到劳动的快乐和光荣。

本人姓名xx□年龄xx年在本村开了一家商店。由于我校放假较早，我本打算参加一些有关自己喜欢的社会实践，可看到父母忙碌的身影，我心想春节快到了，那时岂部不更忙。于是我决定帮父母分担一些，自己做起了销售员，并且帮爸爸去集市上进货。

由于上学的原因，我不经常在家，对商品的价格还知知甚少，所以还要接受爸爸的培训。几天后，对商品的价格已经有所了解。但是通过几天的实践我发现我在说话和接待顾客方面还有所欠缺，同样是买东西，我爸在时销量就高，而我则不行通过实践我总结出几点：

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，要尽量可能满足顾客的要求。

第二，创新注入新活力。

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。去年过年，家里的商品比去年少多了，但今年推出了涮羊肉，虾，带鱼等等。这些年货是去年所没有的。现在生活水平提高了，消费水平也会提高，所以今年要备足年货档次也要提高些，不能停留在以前了，思想也要跟的上时代。父亲确实有经商头脑。

第三，诚信是成功的根本。

今年我家的对联是：上联：您的光临是我最大的荣幸：下联：您的满意是我最大的愿望。横批：诚信为本。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，我的理解就是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉。我认为我父亲就好似这样一个人，他为人稳重，待人真诚，办事周到。所以他人缘很好，我认为这是开店成功最重要的一点。

第四，付出才有收获。

虽然我家的生意还不错，他的背后是父母辛勤的工作。他们每天六点钟起床，十一点才休息。冬天父亲每天五点起床，开着三轮车去xx年如一日。他们的辛苦可想而知。有很多商品要早上搬出，傍晚再搬回去，仅次一项就会很辛苦了，而且家里还有十亩冬枣地，从春天忙到金秋十月。看着父母亲脸上一天天增加的皱纹，看着父母亲劳累的背影，心中有一中说不出的滋味。我还有什么理由不去好好读书，还有什么理由不去努力呢！我只有拿优异的成绩来回报我的父母，这

样我才能问心无愧。

通过一个多月的实践使我增加了见识，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，努力学好自己的学业，将来回报父母，回报一切关心我的人！！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

大学生寒假超市实践报告篇四

初进大学校园前，对期待中的校园生活就有一份小小的规划，其中一项便是大学兼职。不知不觉中，大一大半的大学生活已悄然而去，随之而来的寒假生活让我们充满了期待与憧憬。第一次，我开始打起了持续一个月的寒假工；第一次，上起了几乎朝九晚五的班；第一次，开始在职场生涯中面对社会……在这次寒假实践中经历了很多的第一次，也学会了很多。

记得在放假不久前，无意中我们宿舍人知道了沃尔玛在招聘寒假兼职人员，抱着一种试一试的心态我们去应了聘。当时发现那儿人招聘真的很严格，居然是先填一份信息表，再一

个一个的面试。排着队，终于轮到我了，本来是很紧张的，进去一看，居然是个20多岁的姐姐在招聘(我们原来还以为 是30/40岁的阿姨呢)，那个大姐姐真的是超温柔的，进去就是随便聊一聊之类的，出来后都心里没谱，觉得好像没应聘上(因为有几个人拿了推荐信，而她跟我们说让我们等消息)，还准备去看看其它的兼职。谁知，在考试结束那天，沃尔玛人力资源部的打过来问我们是否去，并告诉我们需要带什么。听到生防疫中心办健康证这个消息时，我们真的是兴奋极了，立即开始着手复印推荐信、学生证、身份证，找学校老师或领导盖章，去卫生防疫中心办健康证，忙了大半天，一切终于搞定。

17号我们宿舍3人(本来是4人，另一个人来的早，在前台工作)到沃尔玛人力资源部报到，主管(女的)把我们分在了不同的部门：我在玩具部；美晨在家居部；心洁在服装部。在不同的部门，我们另外还有不同的主管，我的主管叫马玉斗。我还记得第一天见面他给我的印象很搞笑，女主管把我带去那部门时说：“我看这姑娘挺文静的，分到你这部门。”马主管就问我：“你喜欢玩玩具吗？”我当时就有点傻眼了，这是工作啊还是玩啊？不过还是回答了问题“还行”。主管就笑了：“呵呵，那你就到这好好玩吧，玩具很多。”你说这样的主管搞笑不？不知道他是不是看我有点紧张拘束才这样说的呢，不过到真的是让我放松了很多。

在上班时我也认识了不少人，比如大四快毕业来实习的福兰姐、面怒心慈的姚敏姐、说话声音大但很得我们喜欢的贾双姐、说话总是温柔没什么大脾气的艳玲姐、雷厉风行的兰副总、总穿着运动服的短发姐、“好孩子”庄姐、总穿着白色工作服的薛师傅、···在那儿和他们渐渐熟了，说话就越来越放的开了。有次我帮短发姐下楼拿标时，庄姐就笑着说“你又欺负我家小妹了”短发姐就超无奈了，直说庄姐冤枉她。呵呵，在这里，怎么说呢，上班的感觉还不错，虽然有时会累点，但是却也是硕果累累，还认识了这么多有趣的人。

我想，在这里虽然只是一份兼职，但是呢，努力工作才不枉人家对你的好，才能学到更多，吃得苦中苦，方为人上人。每天面对新的一天，微笑着，开始努力工作，总有一天，你会发现你其实在付出的同时也收获到了很多。只有付出才会有回报嘛！

为期不短也不久的一个月工作时间在2月16号结束了，17号去结算。去了人力资源部才发现现金结算真的好麻烦啊，我们要在3楼和2楼来回找主管、副总、蓝夹的人□puc等签字，终于签好后还要等一会才可以拿到单子，然后再拿着单子去2楼窗口拿钱。花了几乎2个多小时，幸亏早上吃饭晚，不然中午饿的够呛。让我意外的是居然给我发了个奖状(总共4个奖状，前台2个名额，其它2个名额)，还有一份小礼品。所以得到这个奖状时我真的是意外很多，没想到会有奖状发，更没想到居然会发给我，但是不得不说得到这个奖状我真的很开心，很惊喜。这个奖状不仅是对我工作的另一种形式的肯定，更是对我以后步入社会的一份鼓励，我也相信我未来的工作肯定会越做越好的！

大学生寒假超市实践报告篇五

在超市一个半月的社会实践打工生涯结束了，回想一下这其中经历了好多事也认识了很多。让我从中明白了很多道理，同时也想通了很多事。

在超市工作顾客至上，一个中心保证顾客满意，每当顾客问你他要找的东西在哪，你给他指明了方向听他说声谢谢时，心里可高兴了，这可能就是助人为乐的快了吧。

超市里有很多搞活动的特价商品，有的顾客就会问怎么原价和促销价差这么多?还没等你来不及说，顾客就开始说了是不是快到期的了?是不是这批商品质量有问题了?等等顾客的想法很多。其实不是那样的。超市里的特价商品多数都是厂家为提高销量而对某种商品采取降价手段，例如夏季蚊子很多，

超市里蚊香，电蚊香液，片。就会做特价，这都是厂家为了提高销量才降价，他总不能在冬天把蚊香什么的夏季用的商品做特价吧，所以他不存在质量问题。

南山博商超市里外国友人经常去购物，几乎每天都会看见，有一次我们几个人站在那说话，过来了五个外国人，其中一个比划着用手搓这身上，嘴里还说着英语，可我一句也听不懂，我们都瞪着眼往这他，然后只见其中一个老外拉着我胳膊就大步的走向一个沐浴套装那，里面装一个沐浴露，一块香皂，一个浴花，然后那个老外就指着那个浴花嘴里不停的说英语，可我真是听不懂，我心里想可能他是想要搓澡巾吧，因为他不停地搓身上，我领他去找搓澡巾可他说no[]我真不知道他想要什么了，然后我就看这那些老外，他们都搓身上，哎，最后终于一个老外找他们想要的东西，原来他们想要一个单独的浴花，老外终于说句中文谢谢你。

在超市里遇到了，好多不同的人，有让我学到很多东西的人，让我懂得很多道理的人，也有很多认我痛恨的人。

社会真是个大舞台，好复杂呀…好想永远都上学呀…我一定要珍惜这剩下的一个学期…

大学生寒假超市实践报告篇六

寒冬与酷热瓜代着把握大地，这个春节忽冷忽热，炼人、炼心、炼性哪！

吃得苦中苦，方为人上人。如今多耐点苦，都是为了今后少受点苦。固然不保今后就可以真的少受点苦，倘如有此苟幸之心，必定落空这些实践的意义，更紧张落空的是高兴。实践是必要的，是宏大的，是追求真知，追求高兴的，不需人特地去教的良技。自有社会这个大教授来调教。

我很遗憾，这个寒假异国去做与本身专业有关的社会实践，

而是去做了一份超市办事员如许的工作。并且这份工作也不是本身找的，还是我母亲找好，我一去便可直接上班的那种。这份超市办事员的工作大略易上手。它就像一份检测试卷，在考我的站力，耐不耐得辛苦劳顿；在考我的耐烦，对时候的耐烦，对顾客的耐烦，对工作的耐烦，在秒复一秒分复一分天复一天的时候中驱走浮躁，留给顾客的永久是更多的耐烦；它在考我笑容的灿烂程度与长期度，在考我为人处世的分值；大略它并异国我所想象的有如此威力。

付出了就必定会有成果，这是我一贯所深信的。经过议定此次在超市里当办事员的实践活动，我深入领会到获利的不容易。每天从早8点30到半夜11点30，并且时候其实不如此按时下班，偶尔会更晚，午时也没偶然间歇息，一成天都是那么站着，走动地区其实不大，真的很累很累！固然活大略，但确是耗力耗时候磨人的活。我最终得承认我是个拜金主义者，就算有多累的工作，可是有钱领我就会冒死干，再累也觉得值得，再累只要经过议定本身辛苦工作经过议定合法的路子获得合法的回报，内心别提有多高兴，多高兴。

我觉得，甚么人做甚么样的工，要想不辛苦，除非脑筋进水，那是傻子想的美事。异国省力的工作，省力的工作都会辛苦都要竭力，都得付出。有些人是会有某些好过其他人的前提，可是这不是不工作的借端，与其让眼红的劲发疯，还不如靠本身的双手种出果实来。

人，老是在经历中学会长大。有圣人说，最耐不住孤独的人才最孤独。超市办事员上班期间不准乱和其他办事员交谈，不准乱打手机听德律风，除了跟顾客打交道，你便是一座微笑的“呆板”。热忱待客但不要过火，有些顾客一来逛超市本来其实不喜好办事员立刻就来东介绍西介绍产品，有些大略并异国巩固的目标想买甚么，而是进去看了以后才决议想买甚么，他们具有很大的随便性与波动性，很大程度由当时心情使然来购物。所以得长于对顾客察言观色，即时给顾客供给他所想要的救助。

在超市工作期间产生了一件事，超市的老板娘是一个很有点迷信的人，本来这些现象也见怪不怪。在一些店面我们也不时时会看到一些甚么招财猪啊雷同的东西放在店门口，寓财路广进，买卖茂盛之意。那天，轮到我早到店面去排除卫生，一早来到，三下五除二我就扫完了地，扫得干干净净大地，最终还工机灵整的摆放好废料铲。这时候老板娘瞥见就负气了，当场就骂了我两句。我一下懵了，还没来得及屈身，眼泪就哗啦啦的下来了。怎样啦，我扫地挺干净的呀，再说就算连尘土扫不净也算不干净的话也用不着发那么大火啊。本来，是我把废料铲方向朝向放错了。早上扫废料，废料铲的朝向要向里不能朝外，财还没进就扫它出门，明显老板娘是不中意我这个。

照我们大门生看来，这是笑话，这细节也太细了。可是有些人便是有那么讲究，犯不了忌。我也承认本身是那种受得累却受不得气的人，反正道同等畅快走人算了。在那工作的短短几天中，我也发觉了本身性情中的一些缺点，以及与人交往中的一些不得当的行动、言谈与活动，乃诚意绪。内心深处也有了对将来工作的危机意识，今后工作如果如许怎样办呀！

越是在表面更挨近的兵戈社会就越是感触父母获利的不简单，本身在表面遭到的冷嘲热讽，酸甜苦辣，难道父母他们就不经历吗？这么想好像也能够明白他们了，明白他们平常所做的一些过去不能明白或没法包涵的事变，没人对谁做甚么会是被觉得不移至理的，父母可以说本身对后代做的扫数事变是不移至理的，后代却不能觉得父母应当不移至理的为本身做任何事。本来此次最大的成果是学会戴德父母的辛苦奋作，戴德扫数工作付出的人！