

最新便利店实践报告(实用5篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

便利店实践报告篇一

xx年7月份时我去到全家便利店实习，刚开始上班时也不知道自己应该做什么，每天几乎都是扫地拖地，而且还经常因为忘了六大用语而被店长说。那时候我真的很佩服他们怎么门口一响不管有没有客人就这么顺口的说出了六大用语。

后来因为店里面人员比较充足，我调到了火车东站那边上班。第一天看见店长时我很惊讶他这么年轻，问了他才知道原来他年纪和我们差不多，后来看见其他担当和课长们才知道原来全家的员工普遍都这么年轻化，就像他们经营理念一样：和顾客，厂商，员工一同成长。我们是社会新生，所以我们需要不停学习成长，我们就需要一个能包容我们并且和我们共同成长的企业，全家便利店就是这样的企业。

在火车东站上班因为客流量大而且比较复杂，所以我在外场时都要很留意小偷，和帮助一些顾客顺利找到他们需要的产品。当时，遇到外国顾客时我很紧张，因为自己英语不好，所以他们说话我只能从一两个单词中猜。后来我觉得就算语言不通也不要害怕，只要自己够热情，他们也会体会到的。回去之后我上网查了他们购买几率比较大的几个物品的英文单词，再遇到他们问起时才能清楚的找到给他们。

在全家便利店实习这段时间我觉得虽然很辛苦，可是我知道了怎么捡牛奶，报废，点列管等等，虽然这些东西我以后可

能用不到，可是这也是不一样的体验。起码我以后去买牛奶时知道了怎么看到日期。

在实习期间有些同学因为排班少或者太辛苦离开了，我觉得重要的不是这份工作，而是一种态度。我也有一段时间是2、3个星期都没上班的，可是老师让我天天提醒店长。机会是自己争取的，脸皮不要太薄不然你什么事情都只能等待。调到火车东上班虽然比原来店里辛苦，可是我能接触到不同性格的客人，学习用不同方式对待他们。店长虽然年轻可是他比我们在处理事情上更成熟，比如遇到使用假一币和小偷时他知道怎么处理。如果是我，我可能会很慌张。所以我要努力学习了。

便利店实践报告篇二

通过便利店店长相关工作岗位实习使我了解以后再便利店店长相关工作岗位工作的特点、性质，学习体验便利店店长相关工作岗位工作的实际情况，学习与积累工作经验，为以后真正走上便利店店长相关工作岗位做好岗前准备。

同时通过便利店店长相关工作岗位的实习，熟悉实际工作过程的运作体系和管理流程，把自己所学便利店店长工作岗位理论知识应用于实际，锻炼便利店店长工作岗位业务能力和社交实践能力，并在工作中学习便利店店长相关工作岗位的新知识，对自己所学的知识进行总结并提升，以指导未来在便利店店长相关工作岗位的学习重点和发展方向。

二、实习时间

三、实习地点

四、实习单位

五、实习主要内容

我很荣幸进入江苏省苏杭教育集团修改成自己便利店店长相关工作岗位实习单位、开展便利店店长岗位实习。为了更好地适应从没有便利店店长岗位工作经验到一个具备完善业务水平的工作人员，实习单位主管领导首先给我们分发便利店店长相关工作岗位从业相关知识材料进行一些基础知识的自主学习，并安排专门的老前辈对便利店店长岗位所涉及的相关知识进行专项培训。

在实习过程，单位安排的了杜老师作为实习指导，杜老师是位非常和蔼亲切的人，他从事便利店店长相关工作岗位领域工作已经有二十年。他先带领我们熟悉实习工作环境和便利店店长相关工作岗位的工作职责和业务范围，之后他亲切的和我们交谈关于实习工作具体性质以及便利店店长相关工作岗位容易遇到的问题。杜老师带领我们认识实习单位的其他工作人员，并让我们虚心地向这些辛勤地在便利店店长相关工作岗位上的前辈学习，在遇到不懂得问题后要积极请教前辈。

六、实习总结

对于第一次在便利店店长相关工作岗位的的我来说，还没有足够的社会经验。经过了这半年来的便利店店长相关工作岗位实习，我学到了很多，感悟了很多。特别是在实习单位领导和便利店店长工作岗位的相关同事的关心和指导下，认真完成领导交付的工作，和同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦。在工作中积极学习新知识、技能，注重自身发展和进步，我学会了很多便利店店长相关工作岗位理论实践技能，增加了便利店店长相关工作岗位相关工作经验。

便利店实践报告篇三

不经一番寒彻骨，怎得梅花扑鼻香。这是古人得之于实践的名句，千百年来一直回荡在一代又一代人的耳际。如今，即将离开象牙塔的我，也应在一番寒彻骨之后寻得人生的梅花香。

xx年5月15号，我正式进入了重庆的一家广告公司派信(重庆)品牌策略机构。

中国的广告业虽然已有数十年历史，重庆的广告业也是如火如荼，广告公司不胜枚举。然而，比较国外的特别是美国等有着上百年广告历史的国家，中国广告业还只是刚刚起步，需要完善的方方面面还有待提高。于是，造成广告人才供不应求，与广告公司对新人培养的青睐，这也是我选择广告公司进行实践的一个理由。

一公司介绍及实践工作内容

重庆派信广告公司秉承立足本土企业，创建一流品牌的经营宗旨，以中国化的思维方式借鉴国外经验，培养和发展中国的民族品牌，志在成为中国品牌的成长摇篮。重庆派信广告公司分有客户部、策划部、创意部、行政部等部门。

我十分幸运的应聘进入广告公司的生产部门创意部，做了一名美术助理。作为一名实习的美术助理所进行的实践工作其时也是十分有挑战性的。因为就一个广告公司而言创意是相当重要的，而广告创意就象是脑海中莫名物质摸不到，看不到，甚至感觉不到，只有当无数次的突破大脑的禁锢才有可能让广告创意顺产，很遗憾的是我在广告公司工作的日子里，所想的创意几乎都胎死脑中。

我更重要的工作是配合资深美术与美术指导将符合策略的创意构想用画面表现出来。通过工作使我获益良多，从而把课堂上的美术理论联系到社会需要的平面或cf表现于实践，领悟美学的真正含义。

社会第一步是我的面试

第一次上公司进行面试，对于经验尚浅的我少不了紧张，焦急的情绪。我知道，要给主管留下好的第一印象是很重要的，

因为这关乎到我的面试合格与否。面试那一天我并没有很刻意为自己涂脂抹粉或狠下重心为自己买名牌衣服，而是打扮的朴素大方，洁净整齐。因为我知道：一个人脸上的表情，要比她身上的衣装重要多了。除了衣着方面，我更注重时间。我一向是一个守时的人。守时是我个人的一项基本原则。这次我也不例外，因为我知道，时间对于每一个人来说都是珍贵的，应该是公平的。拖延时间即偷窃时间。任何的早到或者迟到都会扰乱别人的正常工作。因此我把时间控制得很好，既不早到也不迟到。这样就为我们的谈话奠定了基础。

及早落实，认真准备

内容丰富、注重实效、成果显著

在一个多星期里，我做了三个代表的宣传报，查了大量的书籍，认真的准备了材料，与有关村领导干部进行沟通，确定合适的时间，召集乡亲们进行三个代表的宣传教育。

在活动中突出三个代表思

便利店实践报告篇四

本文目录

1. 便利店实习报告
2. 大一暑假便利店打工实习报告
3. 便利店中专实习报告
4. 便利店实习报告

在火辣辣的七月又迎来了我大学时期的第二个暑假。怀着异样的心情，我期待而又害怕着7月25号这一天的到来。因为从这一天开始，我将迎来我人生中的第一份相对正式的社会工作。

终于等到了我正式上岗的这一天，我手里拽着那张工作分配单和聘用合同，站在7-11便利连锁店742分店门前深吸了一口气，强压下心里陡然生起的恐惧和无措。要知道，早在收到录用确认通知的那前一周，我就开始幻想踏进那道门后可能面对的种种情况并想好了相应的应急措施。然而，做再多的准备还是枉然，我现在光站在门外就感觉神经紧绷了，手心也冒出了丝丝冷汗，那时居然还有了要放弃的想法。不过，回想起当初为了得到这么一个机会所做的努力，我坚定地迈进了店里。迎接我的就是一片热情的“光临”和一张年轻的男性笑脸，虽从未有机会光顾该连锁便利店，但其良好的服务态度和服务品质是早有耳闻的，看来并非徒得虚名啊。看到只有这一位看起来年纪与我相仿的男店员在打理着店面，我稍微松了一口气，并跟他说明了我的来意。接着他往后房叫出了店里的经理，一个瘦高的年轻男子。接受过程简单得超乎我的想象，他只是接过我带来的资料然后告诉我第二天的上班时间就让我回去了，跟我之前设想到的怎么应对百般刁难的老上司的情况相差甚远。我为之备战已久的第一天“相工”就这样草草收场。

7月26号，我正式开始上班的日子，为了给同事和上司一个良好印象，我提前了半个小时来到店铺，而他们显然对我的早到有点吃惊。在换上工作服、打卡并聆听了经理的关照后，他微笑着对我说“以后准时来上班就可以啦，其实不用来那么早的。”之后的情况就可想而知了，我几乎每天都是踩着秒针进门的，连他们也不得不佩服我的计时功力。不过令他们满意和我自己自豪的是我从未迟到过。潜移默化地，守时早已成了我的生活习惯和人生原则之一。尤其是经过这一个月的工作实践，更让我懂得了守时对塑造自身良好形象的重要性。

在便利店的工作看起来非常简单，但对我这从未试过连续工作八个小时的新手来说却是耐力和体力的挑战。按照公司规定，上班期间不允许坐下休息(其实也没椅子之类的东西可以坐)，不允许员工间闲话家常，不允许在工作区域内吃东西或

打电话……对于诸多的行为约束，刚开始我是满腹牢骚、颇为不满，然而渐渐地我就体会到，作为服务业中的一个成功典范，其良好的信誉就是通过其员工的良好素质和提供优质服务建立起来的，而优秀的员工也应该是得益于公司严格的管理制度和规范吧。慢慢地，我适应了下来，同时也了解到了那些最基层的但也是我们日常生活中最不可缺的服务工作人员的辛酸与寂寞。因此，当我站得脚底长水泡的时候，我也要忍着保持最佳状态为顾客提供最满意的服务，因为这是我的职责所在；当我对每天都吃的快餐和面包感到反胃的时候，我也得忍着那些无谓的抱怨，因为我知道这只不过是诸多社会工作者必不可少的生活的一部分而已，权当社会生活初体验而已。

通过观察和体验他们生活中的点点滴滴，让我认识到谋生活的艰辛与劳动所得的来之不易。然而，令我觉得庆幸的是我遇到了一班好同事和一个好上司，让我在辛苦之余感受到了被关怀和帮助的快乐。对于我不懂的地方，他们总是会耐心地给我讲解，而对于我工作中的不当之处，他们不仅没有埋怨或责怪，更多的是给予我安慰和鼓励。在他们的引导和帮助下，我对相关工作流程和程序操作上手很快，对自己的工作能力和模仿学习能力信心倍增。除了传授给我工作上的知识外，他们还教给了我有关社会的、生活的和个人的一些生存潜规则和技巧等。经过实践性的观察和体验，让我看到了一个与我所处的象牙塔迥然不同的另外一个世界，原来社会远比我想象的复杂，其中的人与人的关系也是如此。回想起刚踏进大学校门的时候，爸爸和哥哥对我说的“在大学期间，学会怎么为人处世才是关键”，现在算是有点懂了。

另一方面，由于工作的服务性质，每天要跟不同阶层不同素质的人打交道是在所难免的，如何应对和处理顾客与个人间的利益关系是我必须得学会的。记得有一次，遇到一个要求比较苛刻挑剔的男顾客，由于正值顾客高峰时段而一时无法立刻达到他的要求，劈头盖脸就是一顿无理的谩骂和指责，而我能做的就是保持微笑并不断陪不是，尽快满足他的需求，

面对着其他顾客同情的微笑和同事安慰的眼神，我也只能把委屈往肚子里咽，继续投入到自己的工作中去了。后来，我才知道，这对工作了好几年的他们来说，这些都不过是司空见惯的小事而已，所以说“顾客就是上帝”这句话对他们来说是何等沉重，而说出“习惯就好”又是多么无奈。自此，我改变了以前对那些服务工作者的看法，对他们多了点敬佩和体谅，也懂得了如何更好地克制和约束自己。

一个月的社会实践很快就结束了，然而它留给我的一些反思和体会却会令我铭记终生，受益不尽。同时，在实际工作中也认识到了自身综合能力和实践经验的不足，为往后的自我提升奠定了基础。

便利店实习报告（2） | 返回目录

社会实践是社会主义教育的一个不可缺少的组成部分，是培养四有新人的重要途径。近几年来，在校大学生走入社会越来越引起人们的重视，社会经验有了较大幅度的提高，大学生能力得到加强，有利地促进了社会主义一代新人的健康成长。

在火辣辣的七月又迎来了我大学时期的第二个暑假。怀着异样的心情，我期待而又害怕着7月25号这一天的到来。因为从这一天开始，我将迎来我人生中的第一份相对正式的社会工作。

终于等到了我正式上岗的这一天，我手里拽着那张工作分配单和聘用合同，站在便利连锁店分店门前深吸了一口气，强压下心里陡然生起的恐惧和无措。要知道，早在收到录用确认通知的那前一周，我就开始幻想踏进那道门后可能面对的种种情况并想好了相应的应急措施。然而，做再多的准备还是枉然，我现在光站在门外就感觉神经紧绷了，手心也冒出了丝丝冷汗，那时居然还有了要放弃的想法。不过，回想起当初为了得到这么一个机会所做的努力，我坚定地迈进了店

里。迎接我的就是一声热情的“光临”和一张年轻的男性笑脸，虽从未有机会光顾该连锁便利店，但其良好的服务态度和服务品质是早有耳闻的，看来并非徒得虚名啊。看到只有这一位看起来年纪与我相仿的男店员在打理着店面，我稍微松了一口气，并跟他说明了我的来意。接着他往后房叫出了店里的经理，一个瘦高的年轻男子。接受过程简单得超乎我的想象，他只是接过我带来的资料然后告诉我第二天的上班时间就让我回去了，跟我之前设想到的怎么应对百般刁难的老上司的情况相差甚远。我为之备战已久的第一天“相工”就这样草草收场。

7月26号，我正式开始上班的日子，为了给同事和上司一个良好印象，我提前了半个小时来到店铺，而他们显然对我的早到有点吃惊。在换上工作服、打卡并聆听了经理的关照后，他微笑着对我说“以后准时来上班就可以啦，其实不用来那么早的。”之后的情况就可想而知了，我几乎每天都是踩着秒针进门的，连他们也不得不佩服我的计时功力。不过令他们满意和我自己自豪的是我从未迟到过。潜移默化地，守时早已成了我的生活习惯和人生原则之一。尤其是经过这一个月的工作实践，更让我懂得了守时对塑造自身良好形象的重要性。

但对我这从未试过连续工作八个小时的新手来说却是耐力和体力的挑战。按照公司规定，上班期间不允许坐下休息(其实也没椅子之类的东西可以坐)，不允许员工间闲话家常，不允许在工作区域内吃东西或打电话……对于诸多的行为约束，刚开始我是满腹牢骚、颇为不满，然而渐渐地我就体会到，作为服务业中的一个成功典范，其良好的信誉就是通过其员工的良好素质和提供优质服务建立起来的，而优秀的员工也应该是得益于公司严格的管理制度和规范吧。慢慢地，我适应了下来，同时也了解到了那些最基层的但也是我们日常生活中最不可缺的服务工作人员的辛酸与寂寞。因此，当我站得脚底长水泡的时候，我也要忍着保持最佳状态为顾客提供最满意的服务，因为这是我的职责所在；当我对每天都吃的快

餐和面包感到反胃的时候，我也得忍着那些无谓的抱怨，因为我知道这只不过是诸多社会工作者必不可少的生活的一部分而已，权当社会生活初体验而已。通过观察和体验他们生活中的点点滴滴，让我认识到谋生活的艰辛与劳动所得的来之不易。

然而，令我觉得庆幸的是我遇到了一班好同事和一个好上司，让我在辛苦之余感受到了被关怀和帮助的快乐。对于我不懂的地方，他们总是会耐心地给我讲解，而对于我工作中的不当之处，他们不仅没有埋怨或责怪，更多的是给予我安慰和鼓励。在他们的引导和帮助下，我对相关工作流程和程序操作上手很快，对自己的工作能力和模仿学习能力信心倍增。除了传授给我工作上的知识外，他们还教给了我有关社会的、生活的和个人的一些生存潜规则和技巧等。经过实践性的观察和体验，让我看到了一个与我所处的象牙塔迥然不同的另外一个世界，原来社会远比我想像的复杂，其中的人与人的关系也是如此。回想起刚踏进大学校门的时候，爸爸和哥哥对我说的“在大学期间，学会怎么为人处世才是关键”，现在算是有点懂了。

由于工作的服务性质，每天要跟不同阶层不同素质的人打交道是在所难免的，如何应对和处理顾客与个人间的利益关系是我必须得学会的。记得有一次，遇到一个要求比较苛刻挑剔的男顾客，由于正值顾客高峰时段而一时无法立刻达到他的要求，劈头盖脸就是一顿无理的谩骂和指责，而我能做的就是保持微笑并不断陪不是，尽快满足他的需求，面对着其他顾客同情的微笑和同事安慰的眼神，我也只能把委屈往肚子里咽，继续投入到自己的工作中去了。后来，我才知道，这对工作了好几年的他们来说，这些都不过是司空见惯的小事而已，所以说“顾客就是上帝”这句话对他们来说是何等沉重，而说出“习惯就好”又是多么无奈。自此，我改变了以前对那些服务工作者的看法，对他们多了点敬佩和体谅，也懂得了如何更好地克制和约束自己。

一个月的社会实践很快就结束了，然而它留给我的一些反思和体会却会令我铭记终生，受益不尽。同时，在实际工作中也认识到了自身综合能力和实践经验的不足，为往后的自我提升奠定了基础。

便利店实习报告（3） | 返回目录

便利店实习报告

这次是我在中专当中的第一次实习了，所以之前有紧张感。我们在学校经过一个星期的实习培训后，就正式进入实习阶段了。我被分在了大厦店进行实习，离学校有大概四十五分钟的车程，下车还要走十分钟左右的路，相对于别的同学来说，我分的不算远。我还记得，我第一天上班的时候还因为找不到路，所以一大早就出门了，结果最后还是在交通协管员的帮助下找到了实习的店。早到了一个多小时。

三个多月的实习马上就要结束，静下心来回想一下，虽然日子忙碌，但在自己的努力实践中学会了很多，了解了很多。实习虽然很辛苦忙碌，但对我来说是一次非常有益的磨练和尝试。在实习过程经历很多事情让我感受到了工作中的不足，这种不足所产生的吸引力使我有了一种强烈的愿望，希望自己能够做的更好。也许这次实习的工作在别人眼里是那么的不起眼，但我认为，无论任何一种尝试，都是对自己的一种历练，吃得苦中苦，方为人上人。

便利店实习报告（4） | 返回目录

这次是我在中专当中的第一次实习了，所以之前有紧张感。我们在学校经过一个星期的实习培训后，就正式进入实习阶段了。我被分在了大厦店进行实习，离学校有大概四十五分钟的车程，下车还要走十分钟左右的路，相对于别的同学来说，我分的不算远。我还记得，我第一天上班的时候还因为找不到路，所以一大早就出门了，结果最后还是在交通协管

员的帮助下找到了实习的店。早到了一个多小时。

三个多月的实习马上就要结束，静下心来回想一下，虽然日子忙碌，但在自己的努力实践中学会了很多，了解了很多。实习虽然很辛苦忙碌，但对我来说是一次非常有益的磨练和尝试。在实习过程经历很多事情让我感受到了工作中的不足，这种不足所产生的吸引力使我有了一种强烈的愿望，希望自己能够做的更好。也许这次实习的工作在别人眼里是那么的不起眼，但我认为，无论任何一种尝试，都是对自己的一种历练，吃得苦中苦，方为人上人。

便利店实践报告篇五

一个月的加油站实习生活转眼间已经接近尾声，从刚入职时对站内工作的未知和茫然，到现在基本上了解了站内的运营状况，独立办理基本业务，这一个月，我成长了很多。从刚入职时的疑虑和担心，到现在工作时的从容与坦然，从对油品知识、加油站业务的不了解，到现在已融入站内生活，自信地服务于顾客，我可以切身体会到自己对于角色的适应与转变，仔细回顾一个月的工作经历，主要总结为以下几个方面：

一是较为熟练地掌握了便利店的工作。

这一个月我主要是负责便利店的基本业务，在没有工作前，我一直都觉得便利店工作比较容易，扫码、收钱就可以了，直到亲身工作时，才发现其实便利店的工作并没有自己想象中的那样容易，直接面对顾客的收银是很重要的一个方面，但光是收银方式常用的就有现金、加油ic卡、微信支付、赠券、易捷商品电子卡等多种，而且还要定时对商品进行盘点、确定最佳的订货数量等，此外我们石化一直推出了便民服务，所以对公交一卡通和速通卡etc的充值操作也要熟练。不仅如此，要想成为一名优秀的便利店员，要对便利店内的商品了

如指掌，包括价格、摆放位置等。在学习工作过程中我非常敬佩同事们对业务的熟悉程度，便利店商品的价格、促销活动、摆放位置都可以脱口而出。刚开始每当有顾客向我询问商品价格时，我总是特别慌张地跑到价签旁边或是扫码查询，有时引起了顾客的不满，同事也总是很热心地帮我解围，并耐心地给我讲解商品排列的位置和近期的促销活动，还教我怎样去向顾客推销我们自己的产品和一些促销产品等，在同事们的帮助下，我认真学习了公司对于促销活动的各种文件，努力记忆商品的摆放位置和价格，现在可以做到熟练地回答顾客的问题，自信地推销商品，为顾客提供更优质的服务。

二是通过学习发卡员的工作，对加油卡的业务、加油站内的各大系统有了基本了解。

发卡员的基本业务操作主要有两大类，发卡充值和客户服务，发卡充值主要包括开卡，充值、支票管理和清户，客户服务主要包括对卡片的信息维护和卡处理。通过学习简单的业务操作，我了解到我们公司发售的卡片类型主要有个人单用户卡片、个人多用户卡片，单位单用户卡片、单位多用户卡片和不记名卡，因为卡片类型不相同，所以在充值时就会有针对个人或单位单用户卡片的客户持卡充值业务，充值款也有多种方式，包括现金、银联卡、公交一卡通、全国充值卡、二维码、福卡、定额充值卡等；针对个人和单位多用户卡片主要有主卡预分配、圈存、圈提等业务。通过对业务的学习，我对资金在卡片的流转也有了初步了解，以单位多用户卡为例，单位在主卡中充值的金额显示在主卡的额度账户余额中，当主卡给副卡分配后，分配后的金额将显示在副卡的备付金余额中，当持有副卡的顾客在站内进行圈存后，备付金的余额便转入到卡钱包余额，如此一来可以实现资金从后台到前台的转换，这让我深深地体会到中国石化管理的严谨与完善。在办理业务的过程中，我也接触到用于现金加油和非油品开具普通发票的普通发票管理系统，查询加油记录的中国石化加油卡查询系统，用于结算的中石化零售管理系统等，虽然目前我还并没有熟练地运用这些系统，这也成为我实习过程

中的一个遗憾，但我相信我会带着对这些系统的疑问，在核算室的实习生活中努力去寻找答案。

三是对加油实操的训练。

加油站最核心的业务是为顾客加油，所以了解加油站的基本业务，加油也是必不可少的一部分。在刚开始加油时，我总是有些恐惧，害怕一个不规范的动作就会引起站内起火，但师父跟我耐心讲解了“八步法”和实践经验后，我也能逐渐自信勇敢地为顾客加油。而且，在加油过程中，我深刻地体会到公司对安全的高度重视。在实习的这一个月，正值京西区域开展安全大检查的工作，而我站也积极落实区域政策，站长和安全员每天定时对配电室、加油机和油罐区三大区域进行安全检查工作，着重检查关键重点部位，积极与加油员沟通发现的问题，并根据检查中发现的情况，制定专项方案，按照“领导承包，全员履责”的原则，责任到人，随时跟进整改情况，并按照整改的效率和效果积极落实考核制度。站长总是说，安全第一，没有安全，一切均为零。在站长的要求与监督下，每一位加油员都牢记公司的安全法规，严格按照公司的制度进行加油操作，不放过任何一处可能产生安全隐患的地方。从站长和加油员身上，我对安全有了更深刻的体会，作为一名中国石化北京石油的员工，更应该提高自己的安全意识，深刻学习落实公司的安全规范，践行公司的核心价值观。

纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行，在切身经历了加油站的工作后，对加油站才会有更加深刻的认识。一个月的时间虽然不长，但我收获颇丰。每周一篇的工作总结督促我对自己的工作有更加深刻的思考，京西区域组织的“我谈企业价值观”演讲比赛更加强化的我对公司核心价值观的理解，安全大检查的工作开展让我直观地感受到安全对于每一位“石化人”的涵义。一个月的实习让我深刻感受到北京石油浓厚的“家文化”，在这里大家都将彼此视为一家人，有困难一起解决，有欢乐一起分享，由于我刚加入这个大家庭，大家

都特别照顾我，总是热情耐心地跟我讲解站内的各种业务。我常会向同事请教一些关于结账、报表的问题，他们也会一一耐心给我解答，而且还通过系统操作让我更加直观的学习站内非油品、轻油和加油充值卡的结账流程。虽然我以后可能不能在站内工作了，但我相信，不管在哪儿，北京石油的“家文化”一直都会延续着，一直都会是我们的家。第二个感受就是要养成边工作边思考的习惯，不断强化工作能力，才能更加快速地掌握业务和操作系统。比如在工作中我发现促销活动是不能叠加的，例如在8月第三星期开展的“卓玛泉330ml第二箱半价的的活动”与“单笔购买满66元赠送易捷有机米370g一袋”的活动是不叠加的，若购买2箱卓玛泉和1袋易捷有机米，海信系统默认的合计金额为96元（两箱卓玛泉原价96+赠送有机米的价格），但实际上最优惠的价格是84.5元（第二箱卓玛泉半价72+1袋易捷有机米价格的原价12.5），遇到这种情况时，系统可能不能给出最优惠的方案，但是我们要主动思考，为顾客提供最优方案，这样可以避免结账时不必要的纠纷，最大限度地为顾客提供放心满意的服务。此外，我们还可以考虑海信系统是否和支付宝合作，是否提供pos银联服务，是否能赋予便利店适当的对于过期商品降价促销的权利，这样最大限度地为顾客提供方便，最大限度的提高便利店的效益。

虽然结束了在加油站的工作，惜别了曾耐心帮助过我的领导和同事们，但我相信离别也是开始，我会牢记在工作中学习到的业务知识和同事们的经验，带着这一笔宝贵的财富，继续保持一颗热情和负责任的心情迎接未来的工作。