

最新大学生超市兼职社会实践报告(大全5篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。报告的格式和要求是什么样的呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

大学生超市兼职社会实践报告篇一

大学生在暑假的时候去超市社会实践，那么你们知道实践报告要怎么写吗？下面是本站小编为大家整理的大学生暑假超市实践报告范文，欢迎阅读。

本次我进行实践活动的单位是超市。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。本次我的实践活动圆满结束，并且达到了我预期的目的。实践的内容包括了主体、总结以及实践体会等内容，并且附实践论文一篇。以下是我对此次为期2周的实践活动的具体说明。

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

实践前期工作在实践前，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践活动。在确认了进行社会实践的地点之后，我联系了超市的负责人，并对实践一事征得其同意，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。

在正式超市进行实践活动前，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,是我此次实践活动的重点。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
3. 不可监守自盗,违者重罚
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。从事超市工作是一件简单但是重要的事情,直接关系到社会的稳定和发展,我整理好了自己的状态,准备投入到这为期两周的实践活动中。

实践过程今天是我实践活动的第一天,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,今后的实践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践活动。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践活动了。

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践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,虽然有专门的区域供你来区别摆放,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。

前面的工作大概持续了一周多,在接下来的几天,经理把我安排到了收银台,让我在一位姐姐的指导下进行收银结账的工作。这是另一个适合女生的工作类别,是特别需要细心才能够胜任的工作。不用说,这是超市内最简单最繁琐却又最重要的工作。这个工作不仅要为顾客保持着几乎机械式的微笑,还要求反映迅速而不出错,在实际工作的时候,我心里是十分的紧张,连手心都捏着一把汗。这个工作是在反复的对账与收账重复的,如果没有耐心,是不能顺利的完成这项工作的。此外做这个工作还要在之前的工作的基础上才能做,因为你要了解一下物品的大概价位,才能对特别的顾客的一些突发事故做出相应的反应

来。总之,这个工作我一直做到我实践2周结束,感觉每天都提心吊胆的,生怕收账时会出什么问题,还好,我坚持到了最后,并且我的工作得到了李经理的肯定,自己的付出总算也没有白费。

实践体会这就是我的第一次社会实践,它引导我走出校门,走向社会,接触社会,了解社会,投身社会。这次社会实践活动让我更新了观念,吸收了新的思想与知识。让我明白社会才是学习和教育的大课堂,在那片广阔的天地里,我的人生价值得到了体现,在那片广阔的天地里,我的劳动,我的付出得到了让我兴奋的回报。

而且在这个过程中,我也深深认识到了作为一个从事超市工作者的辛苦,做工作没有简单与难之分,只要有付出,就一定能都得到回报的。

总结在这为期14天的实践活动中,使我充分认识到,没有任何一项工作是轻松的,虽然是这种从事超市工作的人,他们的辛苦不仅仅身体上的,因为我深深的感觉到,要做好自己手头的工作,履行好自己的职责,是件多么不容易的事:我们必须要有很好的耐心和毅力,并且要足够的细心才能够很好的完成这项看似简单的工作。

经过此次实践,我丰富了自身的社会经验,同时也看到了自己身上所欠乏的耐心和细心,我今后一定多参加社会实践活动,从各个方面来提高自己的能力。

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。

一、实习目的

尝试经商的滋味，增加自己的阅历，因本人是文科生，需要更多的体验，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。

二、实习时间

20xx-7-18—20xx年8月20日

三、实习地点

亿鑫超市

四、实习单位和部门

私人永和饭店

五、实习内容

炎炎烈日当头，正是因为有这样的环境，正激起了我要在暑假参加社会实践的决心。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。

由于家庭经济的原因，我不能像大多数同学一样，暑假可以好好在家玩玩、休息休息。我必须为我下学期的生活费考虑。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讲：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：

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。我们超市制定了许多的规定，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。

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！

那么，我的社会实践活动就从我的找工作拉开了序幕。我穿着大头皮鞋，带着我的绿色毡帽，骑着我的二手脚踏车带着希望与渴望，开始了我的找工作的征程。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。

总结了以前的失败的教训，摆正好自己的位置，仅正是社会实践只要有工作，能供饭吃，任何苛作都干。于是我找到了一家餐饮酒楼。老板看我人高马大，身体强壮，就让我来做传菜员。第二天，我便开始了我的暑期社会实践生活。刚开始的时候心理极不平衡。心想来从小到大读了这么多的书，家里花了那么多的钱把我培养长大成人，可现在只能端端盘子，瑞怎么着在学校里也是个学生会干部，多少也有点社会能力，心理学徒有点失落再加上传菜部领班是个小学文化的，还对我指手画脚，确实心理上很不舒服。

大学生超市兼职社会实践报告篇二

这是wmgp第一次招收intern性质的实践生。这次实践一共有六个清华的学生，4个在深圳总部，2个在上海。每个人都被分在不同的部门，但是总体的实践安排大致实践报告相同，基本上都是在不同的部分轮换学习。但是我们每个人的实践时间都不相同，人事部在确定时间时考虑了每个人的不同情况而进行了安排，这也体现出沃尔玛作为零售服务业而具有的稀植和尊重。我的实践期一共七周，每天都有不同的学习任务。

wmgp前身是香港的一家外贸代理商[]xx年底沃尔玛将之收购并搬迁到了深圳[]xx年4月正式运作。他承担了联接海外沃尔玛商店的buyer[]买手)和本土外supplier[]供应商)之间的桥梁作用。具体而言就是为海外供应商选择恰当的产品供应商，并负责对供应商的联络和管理工作[]wmgp在深圳有两个分支，一个是国际总部；一个是深圳运营部；上海也有一个分支，上海运营部；中国的东莞和台湾等地方还有一些职能部。剩下的分支就分布在全球各地。其中按采购量计算，中国采购的商品总量达到全部wmgp采购的近80%。而wmgp的采购量占沃尔玛全部采购量的10%多。

自成立以来[]wmgp就取得了飞速的发展。主要原因是中国世界工厂的地位给海外沃尔玛提供了非常廉价的商品，从而产生了新的利润增长点。据报道[]wmgpxx年的采购总量达到150亿美元之多，而且正以每年30%的速度发展。我在实践的其间也是发实践报告现公司每周都新进6、7个员工。

公司非常注重对企业文化的建设，企业文化的内容非常地丰富博大。其中较基本的几条有：天天平价（这是最常见的一个口号，就是要号召员工积极主动的为实现everyday low

price的承诺)；三项基本理念(尊重个人，服务顾客和追求卓越)；三米微笑原则(在三米之内给别人尤其是顾客展现微笑并表达友好)；日落原则(在每天下班之前回顾自身的工作，并落实每一项任务)；十项成功原则(沃顿先生总结得十条成功经验，具体记不清了，有兴趣可以去查看沃顿写的自传)；很多人都试着去总结沃尔玛获取巨大成功的秘诀，虽然说法不一，可是都一致认为企业文化建设是非常重要的方面。

由此也可以看出国际型大公司对企业文化的重视。

公司提倡公仆领导的理念，就是要求上级主动去关心和帮助下属、并努力去培训下属已达到成功的目标。这点我体会非常深刻：我的mentor是个香港人，名叫andy。我记得他从来没有打电话跟我商量事情，一般都是主动地跑到我座位上，主动询问我需要什么帮助，或者有什么想法。并且三次请我去吃饭，真是让我感觉到了保姆般的关心。另外，公司里面都是直呼其名，每个员工都有一个英文名字，这个英文名字加上中国人的姓就成为中国人的公司通用代码。

而打招呼时大家都是只讲英文文字，不论级别多高。加上企业文化体现的友好氛围，所以很多时候都感觉不出来上下级的关系。wmgp对员工的作息没有硬性的规定，工作比较弹性，当然前提是要能完成任务。公司在休息实践报告间里设有乒乓球桌、小型台球桌和一个手控足球桌。一个小时的午饭时间就有很多人在那里娱乐。我也经常去那里玩乒乓球，乐在其中。另外，听说公司的员工可以在每个月毫无理由的休息半天。不过，我一直没有想到要试一下。

我接触到的公司员工都非常的友好，很愿意帮助人。并且大部分人都来自不同的背景，有香港人、台湾人、菲律宾人、美国人等等，有归国华侨、海外留学人员、教师，还听说有个从花旗银行过来的员工。跟这些人接触使我感到很高兴。这些人里面不乏优秀分子，其中招聘我们的karen就是受人仰

慕的魅力女性之一，她有着传奇的经历、丰富的阅历和渊博的知识。

国际采购流程被称作为“直接进口”。一个企业要成为沃尔玛的供应商并完成一次供货，一般要经历好几个重要的步骤[buyingtrip]海外的buyer来中国参加供应商的样品选型并落实采购计划，下订单等后续工作[fc]工厂认证，以确保工厂没有雇用童工、没有超时加班、没有安全隐患等[qa]质量检查，在生产过程中和生产结束基本都会安排一次产品质量检查[shipping]跟沃尔玛的第三方物流伙伴马士基联系装船，并提供给沃尔玛所有有效单据[payment]沃尔玛开信用证给供应商）；其中这些步骤中实践报告又有很多的细节，可能遇到很多问题要实时处理。所以，直接进口的供货采购周期一般都要多出国内采购很多。这也是为什么并不是所有的中国廉价产品都能通过这种方式到达海外商店的原因之一。

这次实践使我受益匪浅，并且接触到了很多有意思的东西。通过跟buyer的接触，加深了对其他国家文化的理解；通过跟不同supplier的接触也让我有机会对珠江三角洲的工业状况有些感性的认识，更重要的是让自己更加体会到实践报告成功的蕴义。当然作为零售业的一部分，在wmgp也使得你必须学会跟不同素质的人打交道的技巧，同时可能在实际的工作中直接应用自己知识的机会比较少，而往往需要自己注重细节，精益求精地做好每一件小事。

大学生超市兼职社会实践报告篇三

但是，人总是要适应自己自下而上的环境，我不想赐开始就干不下去了，不行，我一定要坚持下去。要在自己的式作的环境中让自己的工作做行很轻松，首先行把自己同领导和同事之间的关系搞好。因此我只好暂时避其锋芒。尽快地熟悉自己所在的工作环境。我所工作的地方是一个两层楼的酒楼，

酒店大堂在一楼，楼上有包房，厨房在二楼，传菜间也是在厨房所以在传菜间里可以看到厨管理的机会。厨房是厨师的战场，由其是是生意非常的时候，那种场面真的就跟战场上打战一样，厨师的工具以及厨房的任何摆设和物品(包括调味品和原材料)都是厨师的武器，锅、碗、瓢、盘也为威望工作编奏出一首首生活的乐谱。墩子也叫切配，专六负责原材料的精加工，打盒负责将切好的原材料拿给灶上的师傅，并且做好装盘，菜品的装饰。蒸菜师傅负责使用蒸箱蒸菜，灶上师傅掌勺用来专门负责菜品的烹制，点心间的师傅专门负责面食点心的制作，凉菜间在另一间房里，负责冷菜的制作以及水果的制作，我们传菜间的工人很简单，只要反台上做好的菜将盘子边上多余的菜汁擦干净，需要配上味碟的将味碟配上，有汤的菜配上汤勺，并且注意菜品的出品顺序和出品的速度快慢并且要保持好住处的有效，随时传递好前台以及威望之间的住处所以每天工作和学习，在传菜部很累很辛苦，但是每天都活行很大有充实。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，传菜部的领班跟我说：“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。”他为我指出了工作中的很多错误和缺点，我也一直很虚心地请都领班还对我说，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，然后他也跟我说：“你看到那掌勺的师傅和做基层工作的徒弟吗？你能看行出他们有什么区别吗和联系吗？”我说：“看不出”。“那我来告拆你，领班说”，做切配的做打盒的徒弟经过长期的踏实的努力就能成为灶上的师傅就能掌勺就能独当一面，这就是他们之间的联系和区别”。领班还对我说：“你跟我们的一些同事不一样，你是受过高等教育的，应该多利用时间不断地学习，不断地充实，不断地提升自己，年轻人不要怕吃苦，年累人就行能挑大梁，年轻人的时候不吃苦，难道到老了再吃苦吗？”确实，听了我的领导对我所说的金玉良言。我的确让的思想认识有了更深一层的提高，某种程度上，给我指明了很好的一个努力方向。

我的老板在走之前也给了我一些指点，他说：“一个人在他的学生时代最重要的是学习东本，增长见识，锻炼能力，尤其在大学学习时候，选用暑期时间参与社会实践活动是一个很好的锻炼机会，赚钱不是主要的，作为学生，能赚多少钱，等你毕业了有的是赚钱的机会，然后他给我说了他读书时的事，他说他读书的时候，也是求知欲非常强烈，想方设法地想多学点东本，放假的时候，经常往全国各地跑，不为别的，就为了增长见识”。同时我认为，我们当代的大学生在找工作的同时也应该有所注意：收取押金实为骗钱，对于有些用人单位，要先收取一定的押金以保证其利益的时候，往往是想骗取你的钱而不是想雇佣你。黑中介最喜欢“拖”，拖来拖去。浪费的知道是我们的时间；找借口解雇，克扣工资：最可耻的就是这些黑心的老板，我们辛辛苦苦的干活，却换来的只是他们的奸诈；高回扣诱惑你搞传销，很多商家利用大学生求职心切的心理，利用高额的回扣，引诱大学生作传销工作，并说这些都是没有风险的；娱乐场所高薪，另有企图，去娱乐场所的待遇很高，那是因为老板招引你来并不是为了让你安心的工作，而是另有所图，尤其是女孩子更应该加倍小心！声称找家教，专骗女学生，这样的事情在这些年已经屡见不鲜了，有些换人以招家教为名义，实质上是为了侵犯女学生，我们的生命都有危险了，一定要小心。

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“黑中介”、“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！

早在学校就计划好了，今年寒假得和以往过的不一样，不能再像以前那样只是在家做宅女，看电视上网然后就把一个假期给挥霍完。所以我在还没放假的时候就让妈妈帮我在县里的黄商超市报名，寒假回来我要去那儿打工。12号到家，14

号我就迫不及待的去超市面试上班了。这短短半个月的打工生活给我留下了深刻印象让我倍感难忘，人生第一份工作，第一次体会上班的感觉，这些都足够让我好好总结、细细体味。

在黄商超市斯味特快餐连锁店我们临时工每天的工资只有30块但是每天却要上9个多小时的班，劳力何其廉价!这让我对自己在学校乱花钱的行为深感惭愧，打工很辛苦，赚钱很不易呀。刚开始几天有些熬不住想放弃，但是想自己既然选择了来到这里打工我就没有理由放弃。像妈妈说的那样还有那么多和我同龄的甚至比我小的女孩在这里打工，而且她们还是长期的，我只要坚持半个月就解放了，可以继续回到学校过我的学生生活，而她们呢，做完一天还有一个月，她们比我要苦的多，我有何理由抱怨呢?我为自己感到庆幸，更加觉得自己要坚持做完。我都这么大了却还是伸手问父母要钱，能够自己赚点钱是多么好的一件事呀。自己劳动所获得报酬虽然不多但却更让我明白父母赚钱很不容易，以后不能浪费钱了。

随着社会经济的飞速发展，浠水人民的物质文明也得到很大的提高。来超市购物的人摩肩接踵，超市门口的大车小车也挤得满满的，在店里吃饭的也很多，特别是像肯德基这类的快餐更是深受浠水人民的喜爱呀，但是部分家乡人民的素质却让我大开眼界。乱扔垃圾的自然不在少数，还有为了座位吵架的，有小偷在店里偷东西的，有顾客擅自进厨房参观的，更有家长因懒得带小孩去卫生间方便，竟直接让小孩在店里的大厅里解决，然后就大摇大摆走出超市。有一次我忍不住就对那位家长说请不要在公共场合大小便，以免影响他人就餐。谁知那位家长竟说她是来消费的，她有权利这样做，反正有我们这些服务员，我们扫一下不就没事了。如果每个人都像她这样想那么我们这些服务员不就成了扫厕所的，关键这样做多影响她自己的个人形象呀。我真心希望家乡人民在钱包鼓起来的同时也要注意提高个人素质，我们浠水人民要做有素质的国民呀。

顾客至上 是服务行业亘古不变的行业准则，在快餐店打工的这段时间让我懂得在向顾客提供服务的同时也要维护自己的正确权利，面对蛮不讲理的客人我们也要据理力争。有的客人在吃完饭走人半个多小时后又回到店里说他放在餐桌上的食物还没吃完我们怎么可以就仍了呢，都半个小时了，客人来来往往，我们服务员当然得不停地收拾桌子呀，这么长时间我们怎么可能不收拾扔掉呢，那人依然不依不饶要我们赔。店长为了不影响其他客人就再送他一份餐。那人临走竟还开口大骂我们服务员，唉，真够委屈的。当服务员的经历也锻炼了我的交际能力和应变能力，每天面对不同的客人，不同的人得说不一样的话。对待小朋友要亲切和善，对待老人要有礼貌，对待大人也要真诚礼貌。以前我是一个胆子不大的女生，现在我的胆子要大了很多，敢主动与人交流。

干一行爱一行，选择了一项工作就要认真的投入进去，慢慢就会发现其间的乐趣。虽然只是小小服务员，但是劳动是光荣的，靠自己的双手去挣钱，我感到无比自豪。现在每年毕业大学生找不到工作的比比皆是，毕业即意味着失业。我想他们与其在家坐着等待不如就从小工作做起，这样也可以让自己经济独立不依靠父母，不当啃老族，而且可以在工作中锻炼自己，寻找新的机会。大学生也是人并没有什么高人一等，从一些小行业做起也是让自己就业的一种途径。在学校的时候我曾认为自己都读了这么多年的书了，当服务员还不是小菜一碟，我也认为自己肯定会和其他没读书的服务员不一样，可是我错了，在同一个岗位我们都是是一样的，一样的靠出卖自己的劳力获得报酬，甚至我还没那些服务员做得好，刚开始我的态度不认真，总喜欢偷懒，老挨店长的批评。是呀，店长只是请我们来打工的帮他赚钱的，我们偷懒对他没有任何好处，挨骂也是自然的啦。再过几年我也将步入社会，我将拿什么来证明自己可以胜任某一项职务是我在大学里必须思考的。社会竞争如此激烈，每年毕业的大学生也越来越多，大学四年很快就会过去，我唯有好好把握，这样在进入社会的那一刻我才不会这般惶恐。

半个月的打工生活早已结束，留在我心里的却永远也不会磨灭。它教给我太多东西让我用接下来的时间去慢慢消化。

共2页，当前第2页12

大学生超市兼职社会实践报告篇四

1. 实践时间： ** 年07月15日 至 **年08月30日

2. 实践目的：

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。

3 . 实践内容：

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！

4. 实践结果及总结体会：

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。

第一，做事要严谨

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。

第二，学会坚持

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，到目前为止我坚持下来了。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。

第三，学到宽容

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！

大学生超市兼职社会实践报告篇五

今年暑假，我通过xx市劳动保障局人力资源市场应聘到了一个在面包房收银的工作。这个面包房刚开营业，位于一个小学的校门口，店面不大，有两个做面包的师傅，就我一个服务员。我每天早上8点上班，晚上8点结账关门。因为面包房刚开业，地段不好，加上学生放假，生意很差，我想了很多办法试图增加收益，也没有取得很好的效果。我经过这一个月的社会实践，有以下体会。

就业形势严峻，要提高技能，适应社会需要。

就业问题是一个社会问题，供大于求的局面近一时期难以改变，特别是近一时期受经济危机的影响，就业严峻尤其表现突出，许昌市人力资源市场每天都是人头攒动。自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题，大学生也成了就业困难群体，面临“毕业即失业”的困境。大学生的就业问题，不仅关系到千家万户的切身利益，更关系到国家的经济建设和社会稳定，关系到社会主义和谐社会的构建。近年来，大学生就业一直遭遇“寒流”，而且一年“寒”过一年，已经引起社会各界的高度关注。据教育部统计□20xx年，我国高校毕业生总量达到610万，是近年来的最高值，占城镇新成长劳动力总量的一半以上。从目前的经济形势看□20xx年高校毕业生就业形势更加严峻，面临前所未有的挑战。

我在招聘现场体会到，用人单位提供的岗位也不少，主要是要求求职者有技能、有经验，真正符合条件的求职者并不多，这就是所说的结构性就业矛盾，单位需要的找不到，不需要的到处都有。市场经济适者生存，用人单位的招聘简章一般都写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这些学子社会经验又会有多少呢？为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自

己的能力，以便在以后毕业后能真正走入社会，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，我们除了在学校要努力学习，掌握知识、掌握一技之长，多拿资格证，一专多能，外还要利用假期参加社会实践活动，认识社会、了解社会，才能适应社会的需求，为找到理想的工作奠定基础。

作为大学生首先要转变就业观念。大学生的就业预期普遍较高，迫切希望找到工资高、体面、有发展前途的职业。现在我们所说的就业难，很大程度上不是找不到工作，而是找不到“理想”的工作。体现在薪酬上，期望的薪酬明显高于用人单位的薪酬定位；体现在工作单位上，一般要求在国家机关、事业单位、国有大企业和“三资”企业，对民营和中小企业不屑一顾；体现在工作区域等上，普遍要求到东部发达地区以及大中城市，而不愿到西部欠发达地区就业。第三产业，中小企业，劳动密集型行业最能够吸纳就业的，但往往被认为是劳动强度大、工资低、最“不体面”的工作。如果不是大学生，就不会有那样高的预期值，或许更能够从容地就业。大学生去当“杀猪匠”、当高级保姆、从事擦皮鞋的工作都被称为谈不上体面没前途的职业。为什么农民工找工作容易，因为他们吃苦耐劳、干的都是城里人不愿干的苦活、脏活、累活。职业其实只有分工的不同，没有贵贱之分，在大多数人看来不体面的职业，也有人在这个行业成就了一番事业，实现了自己人生的价值。那些经济发展欠发达地区和基层、农村，虽然条件差、但人才贫乏正是我们大学生实现理想、抱负的最好地方。

作为大学生要勤学习、多实践。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。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。目前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己，才能在竞争中突出自己，表现自己。我们应该重视社会实践活动，积极参加实践活动，在暑假期间学会面对现实，不管你的社会实践是一个什么样的工作，对自己都是一种锻炼，都会对你将来从事工作有很大的好处。