

最新便利店实习报告(精选5篇)

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。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。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。

便利店实习报告篇一

八月中旬我在雷其堡村村委会的大院里，对村民们集中讲解了三个代表重要思想，并且针对村民组织法、义务教育法等进行了宣讲，使村民更加了解党的政策与发展方面，使村民们坚信党的领导。我对三个代表思想进行了讲解，并对照党政政府基层干部为地方经济发展做的贡献，及解决农民困难的付出，改变他们对基层干部的认识，使他们坚定信念，使他们坚信党的领导政策，真正体会到三个代表在基层中的实效。

做到科技、文化、卫生三下乡

在雷其堡小学的特色教学上，我把现代先进科学知识带到了课堂上，留在了校园里，新知识使孩子们确立了新的学习目标和奋斗目标，村委会的宣讲，使农民也获取了不少知识，优生优育政策山区新的活力。在农村的山涧与地头我与父老乡亲亲切的交谈，我了解到了许多农村问题，学习到了许多实际现实的知识。

个人总结与看法

爱心这个永恒话题，还需要我们共同去努力。在社会飞速发展的过程中爱心的意识一定不能被埋没，社会的发展还不平衡地区的差异往往使我们对社会的评价存在很多看法，但是爱心的力量也是很大的，用爱心去发展是伟大的。希望我们

爱心不要在我们心中丢失。

活动在精心策化，认真执行下顺利完成了，理想与现实，理论与实践在这几天里得以充分展现，服务团成员，团结互助的精神使我在新的道路上有了依靠，团队的精神成功的展现，使我意识到，团队的成功就是我的成功，沂蒙人民地勤劳朴实热情大方的性格使人难以忘记。

劳累忙碌的几天里，我也感到了实践的快乐，同时也感到了所学知识的不足，在以后的日子里继续更加努力学习，学好专业知识，全面发展自己，在实践中长知识求发展。

时光飞逝，大一第一学期期末考试的结束，我也迎来了自己大学生活的第一个暑假。漫漫的两个月暑假，如果选择回家休息也着实浪费，于是我选择留在广州打工，一方面锻炼自己，另一方面也为毕业后走向社会积累一定的经验。

很幸运，去学校附近的一家正在招聘的全家便利店面试，并且很顺利地通过了，紧接着就是去培训地点进行培训了。第一天是理论培训，那天来进行培训的员工大概有十几个，大家都遵循全家的规章制度穿统一的白衬衫黑长裤黑布鞋，一整天的理论培训虽辛苦也让大家受益匪浅。在这里先罗列一二。首先，作为一名服务员，仪容仪表非常重要，干净是必须，热情更不能忽视，随机应变同样重要。再者，作为全家的服务员，除了要热情地为顾客服务，店里的所有情况都需要了解，像wi(冷藏柜)，冰柜，蒸包机等店里的一切机器都要学会操控，比如调节温度等。及时地补货，及时地将店里快过期的食品下架等这些关乎顾客需要顾客健康的行为更是作为一名服务员应尽的责任理论培训完毕，第二天便是现场实践的培训了。在导师的带领下我们一群人来到了一家市中心比较大的全家便利店，接着便开始自己被分配到的工作，有收银，拖地，补货，擦拭物品等。最让大家头疼的就是收银了，一方面是不熟，另一方面也怕收错金钱。不过，大家还是顺利地完成了一整天的实践培训。工作不难，但要熟悉，

更要用心。

培训只是一个开始，到店里工作才是考验的真正开始。首先是现实的考验。

培训结束，第二天我便领着工作证到店里上班。虽说通过了培训，但还是有很多问题存在，必须在现实的实践中才能逐渐得以解决。工作看似简单，可要真真正正做好却是另一回事了。一些拖地，擦拭物品等简单的工作当然可以很好地完成，不懒惰就足矣。然而，有些却不是，比如下架过期的物品，这就的确不是件简单的事情了。在全家便利店，统一规定将还有两天就过期的酸奶，鲜奶全部下架。这是，面对冷藏室里一排又一排的牛奶瓶们，要一个一个地审视它们的生产日期以及保质期，然后把其中快要过期的拿下架报废。这是一件很考验人耐心和细心地工作，而且，一旦做不好，不仅是自己的失职，同时也是对顾客的不负责。在全家工作的第一天，就在我快要下班的时候，店长交代我把快过期的奶制品下架。我由于赶着下班便草草地完成，可第二天被店长查出不合格的，免不了他的一顿说教。对此，我感到很愧疚，也进行了反思！

除了下架物品，收银也是一个学问。即使从一开始的战战兢兢到后来能熟练地操控收银机，收钱仍旧是个大问题。收钱时，要精神集中细心收钱还钱，还有机灵地应付一些不法分子，避免掉进他们设计的迷惑的圈套很开心，随着工作时间的加长，我也逐渐学会去应付各种问题了。

现实考验在实践中遇见在实践中解决，而现实中的各种压力和烦恼也在不断地考验着我的心理承受能力。第一个暑假没有在家轻松地度过而是身在异乡，每一天忙碌地工作八个小时，偶尔没有规律没有营养的三餐，让工作了一段时间的我一度想放弃。因为觉得太辛苦了，也因为自己的懒惰，但庆幸我还是坚持下去了，坚持做这份的确有些枯燥的工作！

这次暑假的兼职，获益多多。

对待工作要有热情和信心。拥有了热情，工作不再是一种劳累，一种赚钱的工具，而是一件能够带给我们快乐，能让人激情四射的事情。一个人充满了激情，在共事中也悄悄地感染着每一个与其接触的人，同时带给他人不一样的感受。拥有信心，能让我们做事不畏畏缩缩，不自卑，在给他人留下好印象的时候，也将工作推向更好的方向发展。

用心做事。无论做哪一份工作，无论做的工作是高尚还是卑微，只有用心才能将工作做好。如果没有用心去做，即使是做一件像拖地如此简单的事情也未必能够做得好，更何况是以后做大事呢？从小事开始用心做起，才能够用心地做好大事。用心去做每一件事情，才能做到最完美。

善于与人沟通，待人真诚。社会是有人组成的，在社会中生存免不了要与各种各样的人打交道。在这一方面，我依旧在学习中。善于与人沟通，对自己的学习和工作是起着很大的作用的。或许，社会真的是复杂的，在与人交流过程中看准人说对话是不容忽视的，但是真诚地对待每一个值得真诚对待的人才是更重要的。

要学会吃苦耐劳。没有一份工作是轻轻松松就能拿到工资的，即使有那也是在经历一系列的艰苦所得到的。所以，工作的艰苦是不可避免的，想要获取酬劳想要实现自己的梦想，学会吃苦耐劳是第一件必须学会做的事情。

具备良好的心理素质。良好的心理素质是做好每一件事情的基石，让自己的心理素质随着自己的年龄的增长逐渐提高。韬光养晦，未雨绸缪，未来才会更美好。

便利店实习报告篇二

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，单位安排的杜老师作为实习指导，杜老师是一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上的人来说，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。

便利店实习报告篇三

一、地点：

自己经营实践中的小食杂店——小超便利店

为了锻炼自己，丰富社会阅历，积累经验，我们筹划并开张了自己的小食杂店，取名为：小超便利店，取小超市的意义，并且给周围带来便利之意。从力所能及的小事做起。

二、小超便利店的三部曲：

起初我们在三楼上的一个平台上，租的个人住宅20多平方米，每月租金300元，现在我们在楼下租了一个40平米的车库，有门市房的门，600元每月的租金，马上我们将选取一个更加理想的地方重整旗鼓，雇佣别人来经营，自己抽出更多的时间学习和总结经验，积累社会知识：

三、社会实践对我们的重要性

1、我们认为应该积极参加社会实践，不能闭门读书，必须敞开大门，走向社会，。

2、我们认为社会实践能萌生责任意识，只有到实践中去，才能迸发出炽热的社会责任感来，才能为社会做贡献。

3、我们认为社会实践是我们学习内容的重要组成部分，是巩固所学知识、吸收新知识、发展智能的重要途径，它不受教学大纲的限制，我们可以在这个课堂里自由驰骋，发挥自己的才能，开创自己的基业，充分利用在校期间的以学习为主、学好和掌握科技知识的有力条件，在社会实践中磨炼自己，真正锻炼和提高自己的实际工作和适应能力。

以下是我们在经营小超便利店期间所做的工作：

1、办理证照：这是我们第一次经营食杂店，为了使其正规，我们决定办理全部正规证件：工商执照。商品流通许可证。烟草专卖许可证，在办理证照过程中，我们曾在工商所和佳木斯烟草公司往返数次，按照相关要求来做。接受相关领导的审查。经过自己多次的努力。终于所有证照都陆续颁发到我们手中。

3、租房协商。比较选址，价格比较，商务谈判，为此我们专门做了便利店的商业策划书。可行性分析，并且在与房租谈定房子时，专程复习了有关商务谈判的知识。

4、营销规划策划

(1) 食杂店定位，平价，方便，便利，送货上门，种类齐全；电话卡。

(2) 营销计划；售货员，业务员，学生团队商业计划。

(4) 管理层及人力资源计划，直接领导人的直接的相关经验，

过去的记录:本人之前做过多年的班级干部,团支书,学委,课代表等等,现在为班级的文艺体员,参加过疯狂英语社团,与赛扶团队共事过参加一些公益活动,参加过七喜双体实训比赛,闯进复赛,本人所学专业为工商管理专业,即时企业管理方向,能够理论与实际结合,本人毕业后将从事企业管理方向工作,致力于开创自己的事业,本人有能力也有实力,有强烈的愿望把所做项目经营管理好。在大学期间以团队运作过新生服务社,打字复印业务及假期行李托管中心业务

人力资源计划:职位说明书,宣传,招聘,甄选,培训,入职,管理,升职空间。

(5) 财务目标,原则:保守的。做好每个月的财务预测,做好售价及销售记录。

(6) 市场调研资料,小超便利店目前在佳大商都只有此一家,下一步到楼下人流量会加大,总体上感觉会给人以深刻,专业印象,四区东门潜在发展力大。

便利店实习报告篇四

此次xx节,我业种取得了良好成绩。成绩的取得得益于公司对此次活动给予我卖区的大力支持和前期的准备,加上我卖区前期的大量准备工作和全体员工的大力配合□xx活动五天共计销售xx万,同比增长x%□

一、总体销售

xx活动销售表:

通过销售数据可以看出,在此次活动中,儿童业种的三大卖区与同期相比都有一定幅度的增长,同比增长幅度最大的是用品卖区,同比增长25.5%。由于今年的准妈妈和新生婴儿的比例都有所增加,有效的促销活动促进了销售。

xx当天销售分析对比图：

由此图可以看出，在xx今天我童装卖区三个大类在同期高销售的基础上都有一定幅度的增长，今年取得如此的成绩实属不易，在今年没有中央舞台及周围特卖，只在北街周边作展的情况下□xx当天仍分别增长6.5%，10.4%，40%。

二、具体销售分析

由上图可看出，在此次xx节的销售中，童装、玩具销售整个儿童业种销售的85%，这充分说明了童装、玩具的销售占据主力地位。我业种在前期的商品准备工作中也充分注意到了这一点，并在大堂作展给与特殊优惠政策，有效的提升了销售。大堂作展期间x—x□共8天），童装、童鞋共销xx万，玩具、童车共销xx万，进一步强化了竞争中的主导地位。

儿童业种顺利完成活动计划，同比增长6.7%，对于较为成熟的儿童业种能取得如此之大的增长实属不易。这得益于公司对我业种此次活动的支持和前期的大量的准备工作。增长幅度最大的是用品卖区□x天累积销售xx万，完成计划123.1%，同比增长25.5%。

各卖区销售占比：

童装，40.7，46%；

玩具，33.7，39%；

用品，12.8，15%。

三、活动经验

1、此次活动我卖区继续推广“幸福儿童卡”，巩固了儿童商场的固定的客群，并在此基础上进一步扩大了新进的客源。

- 2、这次活动我卖区推出的61元寻宝商品，形式新颖，获得不错的效果，通过这种活动使顾客更加了解卖场的品牌。
- 3、舞台的走秀活动吸引了大量的客源，同时对我卖场的品牌起到一定的宣传，客观上带动了销售。
- 4、六一活动当天我卖区所有员工加班，员工的合理安排保证了舞台、比赛场、大堂、卖场各个位置的顺利进行。
- 5、活动抽奖准备充分，抽奖道具形式新颖，符合卖场整体形象。
- 6、活动前在公司的大力支持下卖场的布置到位，户外比赛道具准备充分。

四、活动不足

- 1、大堂布展准备不充分，导致作展当天场面混乱。
- 2、大堂的作展的物价签□xx应该在作展前准备好。
- 3、大堂作展监管力度不够，致使个别厂家钻空子，经营协议外品牌。
- 4□xx当天蛋糕没及时送到。
- 5、打架舞台没有进行跟踪，致使模特没有换衣间，导致场面混乱。
- 6、舞台节目没有节目表。
- 7、舞台节目主持人材料准备不充分。
- 8、由于天气原因，下午xx娃娃推广活动不太理想。

9、厂家组织的陀螺比赛没有交接安排好，导致活动滞后，时间推迟。

10、活动前的营业员培训工作不到位，营业员宣传活动的力度不够，有一部分顾客不知道卖场的活动，没有达到预期的抽奖效果。

11、卖场的抽奖的抽奖细则有错误，活动前检查不充分。

便利店实习报告篇五

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。