

最新寒假超市打工实践报告 寒假超市打工社会实践报告(实用9篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。那么什么样的报告才是有效的呢？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。

寒假超市打工实践报告篇一

散糖分为金丝猴、雅客、马大姐、徐福记四种。而每种糖又分为奶糖、硬糖、软糖等几种！金丝猴主要销售奶糖、是几类糖品种奶糖味道最好的一种。雅客则以硬糖为主，马大姐种类繁多是其优势，徐福记则凭借酥糖与巧克力美名远扬。我主要负责金丝猴的促销活动，在这几日的实践活动中，我发现买金丝猴奶糖作为年货的人群主要分为老年人和青年人这两类！老年人喜金丝猴奶糖持久的奶香味道，二青年人大多买回家自己品尝》许多中年人热衷于徐福记巧克力糖。

寒假超市打工实践报告篇二

- (1) 实践地点：常州市新北区西夏墅家客隆超市
- (2) 实践时间：-1-15——-2-10
- (3) 负责事务：货物搬运员及服务员

大学期间，社会实践活动是学生生活的重要组成部分，积极参加实践活动对于提高大学生的做事能力及道德品质有促进作用，同时让我们有更多机会接触了解社会，为我们今后步入社会大家庭奠定基础，拥有更多经验和技能，在以后的职

业生涯中，我们会有一个明确的目标，从而更好适应社会生活。作为大学生，社会实践活动不仅是我们的任务，也是我们的责任，通过参加实践活动，我们会重新认识自己，从而激发自己的更多潜能。

经过一个多月的打工实践，我有很多感悟，通过亲身经历，作为一个社会小角色，我逐渐融入社会之中，对很多事物有了一定了解，总结这个寒假的打工经历，我得到几点体会及经验，当然，对于全面了解实践活动的实际意义，对于我们大学生有很大帮助，在超市的辛苦工作让我深有体会，我有了许多感悟，坚持、认真、责任是我们的态度，通过不断磨练，我有了教训及经验，这对于我今后的成长有很大积极作用。

责任心是一个员工必备的素质之一，对于每件小事，我们要有足够的耐心对待，只有高度认真才会有好业绩。当上司分配任务时，作为员工要拥有很高的热情和高度责任心才会圆满完成。对待顾客，我们要负责的'告诉他们商品的信息。在平时的工作中，我们要检查、摆放和保持货物整洁，对过期货物要及时检查出来，这也是对广大顾客的负责，。经过很长时间的的工作，我掌握了一些技巧和知识，这对我以后踏入社会有促进作用。

在这个岗位上长期工作，我们要有足够的耐心。枯燥乏味的工作考验着我们的耐心。当顾客询问基本信息时，我们要耐心地告诉他们情况，虽然有的顾客并不买东西，但我们仍然要告诉他们，为他们提供服务。面对超市空无一人的情况，我仍然要保持精神抖擞，坚持到底。另外，通过在超市的学习，我也体会到做生意的不容易，这也让我有很多感触。

不论我们做事还是做人，我们都要诚信，这是我们的成功条件之一。俗话说“诚招天下客，誉从信中来”优质的产品和服务才能诞生好的超市，作为经营者，一定要有好的职业操守，再加上诚信的员工，生意才会越来越好。再次，

老板要会经营超市，有好的策略，才会赢得顾客的好评。

虽然只有一个月的打工实践，但是我很高兴有机会接触社会，打工除了赚钱外，它也为我提供一次锻炼机会，面对生意人，面对顾客，面对社会，各种困难都需要自己解决，自己更要坚持。社会实践的作用就是让我知道自己的缺点，我提前进入社会，了解社会，对社会有了好的了解，这避免我以后走弯路，当我遇到挫折时，我会有心理准备。其实，通过在外打工学习，我也接触了许多未知事物，亲身体会了经营者的艰辛与辛酸，同时也学习到了许多为人处世的方法，如宽宏大度，认真负责等。我不仅拓宽了视野，而且认识熟悉了许多新朋友，这使我的交际圈更大了，结识了许多朋友让我更全面地了解社会。通过与各种人物的接触和交流，作为大学生，我感到很幸运，因为我有机会学习各种知识。

总之，在超市工作，我有了很大的收获，当然，我也有许多需要改进的地方，比如我要学会思考如何工作更有效率，如何友好地与顾客交流。社会实践活动让我有了前进的方向，给我一次机会，我会利用它努力实现自己的目标。

寒假超市打工实践报告篇三

寒假的生活总是多姿多彩而又轻松的，我有着充足的时间去安排各项活动，当然也少不了寒假的社会实践，这次寒假我选择了在超市打工。

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一月九日去参加面试。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。

一月九日上午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。

一月十九日，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：一、面位补货；二、促销位补货；三、更换、运送堆

头陈列;四、做破损;五、备大单;六、顾客服务;七、其他临时性的工作。

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。

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---chinanewyear)

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。

这时的我历经十多天的工作后，对各项工作也已经了如指掌了。在我们所有员工的一致努力下，全店的销售额每天都超过了去年同期水平，也超过了今年的预计值。我也明显感觉到这几天出的大单越来越多，礼盒销售也是供不应求。同事店里还装扮了年货街，年味十足的购物环境更增加了顾客购买欲望，同时店里推出的打折、特价商品和层出不穷的买赠活动更是加大了顾客购买量。前台收银台前排起了长龙，购物车和购物篮供不应求。

我全心地投入到工作中去。随着一天天的过去，每天的我都是一样的筋疲力尽，而每天的我又可以学到不同的东西。公司的经营理念经营原则公司标准公司文化深入到了工作的每一个细节，我在每一个细微工作中尽情体验和学习沃尔玛式经营的大智慧。

积少成多是零售业的法宝。而正是利用这一法宝加上沃尔玛员工的诚实守信、追求卓越的干劲，才成就了沃尔玛今天的经济帝国大厦！

一个月的时光一晃而逝。转眼间到了离职的时候了。我真的从内心不想离开，因为我还想留在这里学习更多、体验更多；而我也急切盼望着离开，因为我急于将我的所学所得用到今后的生活学习中去。

假期实践不仅使我体验了生活，更使我学会了生活，理解了生活。在这一个月的社会实践中我受益匪浅。如果还有这样的机会我还会积极参加，努力去学习更多，体验更多。

总而言之，我们不能拘泥于现状，要不断地推陈出新。这样，我们经营的宾馆才不会随着时间的推移而“变老”。同时，我们也要完善经营管理制度，实行奖罚分明的政策。在小的经营范围内形成一个良好的运作机制，从而能使宾馆可持续地，高效，健康的发展。在经营的同时，让自己不断学习经营之道，理财之道，规划之道，投资之道。结合科学理念和现实状况，使我们的工作事业蒸蒸日上！

范文二

第一次参加社会实践，我明白中学生社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式；是培养锻炼才干的好渠道；是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校中学生更新观念，吸收新的思想与知识。近三个月的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会才是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。我在实践中得到许多的感悟！

一：挣钱的辛苦

整天在公司辛辛苦苦上班，天天面对的都是同一样事物，真的好无聊啊！好辛苦啊！在那时，我才真正明白，原来父母在外打工挣钱真的很不容易！所以以后我们花父母钱时要量力而行啊，尽量能花在该花的地方。

二：人际关系的复杂

寒假超市打工实践报告篇四

做这个营业员，让我最大的收获就是可以见识形形色色的顾客，有些人对数字特别敏感，一听好几百的，就马上说这么贵，怎么不打折啊，可不可以少点啊，这样子的，我也一般就说，不好意思，我们明码标价的，这个价很合理了，一分钱一分货嘛；有些顾客你怎么向她推荐，连个眼神都懒得赐于你，对于这样的，我也懒得理，随你自己挑；也有些顾客几人同时进门，你和她讲话，她理也不理你，只和同伴说话，当你是空气，我也无所谓，站在一旁，你们有需要问的我再回答就好了；还有就是两人结伴来小店，同伴无论试穿哪件衣服，陪她同来的女孩都说难看，其实我自己觉得有些衣服她穿其实也还可以，为什么同伴一直冷冷地说难看，一起做事的一个阿姨开玩笑说可能她朋友怕她打扮得比自己好看。也有那种试了很多既漂亮时尚，又比较贵的衣服的，可到最后还是只选了一件普通价位的。针对这样的顾客，我一般还是很有耐心的，陪着她试了一件又一件的，每一件也给自己的意见。就算到最后她只买了件普通的，我还是很高兴，至少我做成了生意了。带我的阿姨经常和我说对那样的根本没必要，我只是说，顾客就是上帝嘛，没办法。我特别喜欢遇到美女买衣服，因为人漂亮了，什么衣服穿着都好看，每件衣服都能穿出她的味道，看美女试衣服时我常常呆立一旁，心想着别人咋穿的这么好看呢；有些衣服就算再漂亮，没人试穿，没人买，就成了艺术品，光用来欣赏了。总之，这些就是我遇到的一些好的不好的，好应付不好应付的顾客了。我觉得这对我以后出去都是有很多好处的。

到了大年三十那天生意还是很好，本来我只做到上午，我妈妈要我早些回去的，可是太忙了，老板一再让我忙完这一天，不然几不给我结工资。唉...没办法，人在屋檐下，不得不低头。再说，看到她们那么忙我也实在不好再说什么，于是，我就留到了下午。下班的时候，确实好累的！不过，当老板给我结算工资的时候，我心里是喜滋滋的，一下子就把疲惫抛到脑后了。最后走的时候老板还鼓励了我一下，说我做的

很好，要我以后走上社会一定好好加油！就这样，我的寒假工算是告一段落了，确确实实让我又获益匪浅。

我觉得社会实践是指引大学生走向社会的第一步，因为我们将来必然走上社会，多与社会接触，早接触社会的残酷性，为将来就业打基础，为将来适应社会做铺垫，每一段经历都是一段财富，都是成功的基石，还有一年，就要走上社会，努力吧，为自己加油，让自己在大学期间过得更充实，多学多练多记，一切为了目标前进。

这次超市打工我锻炼了许多，也学到了许多。我耕耘，我收获。

寒假超市打工实践报告篇五

社会实践是大学生课外教育的一个重要方面，也是大学生自我能力培养的一个重要形式，因此对于我们在校大学生来说能在寒假进行充分的实践活动，给了我们一个认识社会，了解社会，提升自我能力的一个重要的机会，作为大二的学生社会实践也不能一直停留在大一时的毫无目的的盲目迷茫状态，社会实践应结合我们自身实际情况能真正从中得到收益，而不是为了实践而实践，为了完成任务而实践，我觉得我们应该在进行社会实践之前有一个明确的目标，为自己制定一个切实可行的计划。应注重实践的过程，从过程中锻炼自己，提高能力。

因此为了更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验一下工作的乐趣，这个寒假我根据自己的时间及自己的实际情况在假期期间找了一份促销的工作，虽然仅有十多天的时间但我觉得受益匪浅，基本上达到了自己的目的。短短的工作让我体会到了就业的压力，自己能力的欠缺及社会的艰辛。同时让我感到工作的无比快乐。一种在学校自由天地里无法体会到的残酷竞争的愉悦。

我所在的是一个大型超市，主要服务于群众的日常生活需求，他的营销部门被分为好几个部分，服饰饰品类，饮料酒水类，生鲜食品科，服饰杂货科，日常百货科，家用电器等等。我的工作日程是这样安排的每天上午8:00上班晚上10:00下班在岗是要参加超市盘点和入库整顿。有空时帮理货员看看货架的排列是否整齐和清洁、货品的齐缺，并及时加货上架。在别人眼中超市的工作是相当轻松的，但他们又何尝知晓，超市的工作和他们周到却正好相反！每当超市大库来时每个人都忙得不得了，根本就没时间休息甚至喝口水，在工作的十几天我就深有体会，从卸货到货物进仓往往要持续2个小时左右，“累”成了每个人的写照，但当我们把货物全部进仓后也不可能有时间去休息，工作中一直都是站着或者奔跑着，有时因为我对业务的不熟悉常常会收到区域负责人或主管的奚落。每到要进行盘点的时候就是我变成牛的时候。所谓盘点就是在那天下班的时候等最后一个顾客走了之后的工作。

记得曾经就有一位长辈就给我说过：不管做什么都要多做事，少说话。话虽简单但真正做起来可就不简单了，要在众多同事顾客眼里一开始就留下一个好的印象可不一个简单的事情，而且我要在同类品牌的同等竞争下让销售量来说明我工作的努力，击败对手，这的却有难度。我至今还记得我第一天讲台子摆出了招揽生意那一刻极度想要下班回家和难以面对大众的羞涩心情，喊话器毫不留情的将我是个生手的秘密公之于众，还有周围和我一样在做促销的老手们的嘲笑和好奇，好在超市厂方专职促销大姐很照顾我，她仔细的给我讲解了注意事项和事物要点，比如说我决不能破坏超市的规定。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。我们超市规定了很多制度，比如：不能窜岗、不可以闲谈、不可以把手机戴在身上等。不管是谁随喊随到。

有时候一连几家供货商过来，这时候就忙了，货物都卸在收货处，仅有几个人在收货处是不够的，既要验货又要把货装走。于是他们就要人来帮忙了，我是刚来的对仓库的布局不太了解好多次帮忙都被领导骂了。我要把各个柜台的货物分

开，并分别送到各个货架附近，如果是一般的货物倒是没什么，但是要是送的是酒水，饮料，酱油，食用油之类的货物就很重了，但谁叫我是新来的，虽然是女的也难逃新人受欺负的厄运，只有这样才能相安无事，大姐她当初也是这样过来的。

总的来说在超市的打工是绝对有收获的。我进入了社会，提前了解了社会，对这个社会提前有了写些许的认识，以后再社会上或许就能少走点弯路。和以往的实践不太一样，这次我真的而看到了自己的缺陷和优势。当我认真工作起来就会很投入，但是当我遇到挫折时就会手足无措。毕竟还是学校里养着的学生，做起事来一点也不老道，这是他们给我的评价，我自己也是这么认为的。原来社会实践的作用是提前让我知道自己的缺点，让我在一次次的锻炼中学会客观的看自己。这次打工让我感到：无论什么事都不能靠别人，只有自己靠得住。但这一切首先要拥有知识、能力还要有持之以恒的心，没有足够的知识能力是根本无法在社会上立足的，而没有决心你的一切将只是徒劳，都只是纸上谈兵。因此我要更加努力，争取成为社会的栋梁。

寒假超市打工实践报告篇六

实习时间□20xx年1月25日——20xx年2月10日

实习单位：商丘市虞城县家和

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。

为了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。

实习感悟

经过寒假半个月的工作实践，让我感受到一些工作体会：

我的工作地点是在超市。这个超市在当地还是比较大的超市，经营范围很广，每天的人流量也比较多。我的工作是在超市的前台工作，以前也没有做过这样的事情，所以还要接受了基本的培训。几天后，对基本的工作已有所了解。但是通过几天的实践我发现我在说话和接待方面还有所欠缺。超市前台是接触最多也是最麻烦的地方之一，要帮顾客解决一般的问题的同时还要卖一些东西，是需要人很细心的去做。我知道不管做什么要多做事，少说话！话虽简单，但真正做起来就不简单了。

其次，诚信是根本。不论我们做人还是做事，诚信是我们做人的根本，是我们成功的基本条件。所以说提高超市的诚信度是很重要的。俗话说“诚招天下客，誉从信中来。经商信为本，买卖礼在先。”优质的产品加上优质的服务才能诞生优质的超市。经济效益固然是根本，但是社会效益也是超市发展的助推器。要兼收两个效益，需要经营者与职工共同努力的。作为经营管理者要招具有较高素质的职工，但招高学历的还不太现实，但最起码要有较好的职业操守。有了诚信的员工，就会有诚信的企业，生意也会越做越大。

再次，提高经营管理水平经营者是一个企业的领头人，对企业起决定性作用。就像一个形象的比喻说的——由一只狮子率领的绵羊部队，能够战胜一只绵羊率领的狮子部队，足见领导者的重要角色。提高老板的素质是提高他管理水平的重要途径，而素质包括思想政治素质、职业道德、业务素质等。只有领头人素质高，才能树立起良好的信誉素质和企业形象，有利于超市的生存发展。

总的来说，在超市里打工是绝对有收获的。我进入了社会，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。和以往的实践不一样，这次的我真的看到了自己的不足和优势，当我认真工作起来就会很投入，但是当我遇到挫折的时候我就会手足无措，毕竟还是学校里养着的学生，做起事情来一点也不老道。

社会实践的作用就是让我提前知道自己的缺点，让我们在一次次锻炼中学会客观地看自己，不要把自己看得比天还要高，以免以后毕业了择业眼高手低，到头来一事无成。我想这一次的打工，会永远记在我的心里，毕竟那是我第一次感到：无论什么事都不能靠别人，只有靠自己！但是这一切首先，是要拥有知识、能力还要有持之以恒的决心。没有足够的知识、能力是根本无法在社会上立足的。但是没有执行力，没有勤奋的努力，更没有成功的可能，有位名人说过，勤奋的人不一定成功，但成功的人一定勤奋过。作为现代大学的一名学者，我们应有清晰的头脑，客观的目标，勤奋的努力，来实现我们的人生目标。

寒假超市打工实践报告篇七

20xx大学生寒假家教社会实践报告20xx是特殊意义的一年，同时，在我的成长历程中，我也赋予它有收获的一年□xx年的寒冷，让我倍想过去一年点点滴滴的温存。不过值得庆幸，在这个短暂的寒假里，让我度过了一个难忘的自我成长的生活。此时的寒冷就不那么恐惧了。

这个春天有点残忍，冰冷雨水的天气持续了漫长的洗涤。就从那时起，我每天都要早早地起床做好出发的准备。若是下雨，我就乘坐公车来到学生的家里，原因是我不想迟到，这点我很重视，对自己要求严格一些，希望自己的坚持能给学生和家长带来好的印象。回来的时候都是走路回家的，即使是下雨我也选择走路。虽然回来的时候我的裤脚都湿透了。其实也没有觉得是件很大的事情，自然雨和自然的人都是那

么的顺其自然啊!在每次回家的路上，我都会有不同的想法充斥着我的大脑，我要回想今天自己所做的事情，回想错误。新年来了，阴郁的天空下笼罩着车水马龙的城市，让我在工作繁忙之余能感受着另一种愉悦的心情。

开始帮她补课的时候，我就大概了解她的学习情况特别是上学期的期考成绩，抓住弱项逐一补上。但是这个计划我没有实现，因为学生的数学成绩没有我想象中的好，开始对我讲的东西有点不知所云，特别反映在做题目上，这让我感到失望难过，我开始怀疑我自己了。我的表达能力是不是有问题，还是我真的不适合做这份工作。开始的第一天我就碰壁了，后来再试着讲解练习我就发现问题了：学生的基础知识很差，对于过去学习的知识没有深入，知识点很分散，不会灵活运用。为此，我重新改变原来的计划，叫她拿从前的数学课本重新学习，加强训练。后来又发现现在的数学课本内容不够详尽，虽然例题简单易懂，甚至是步骤简略不写，让我的学生疑惑多多，配套练习却是更复杂的题海。学生往往就这样的情况下被卡住了，如果没有详细的讲解，完全自学，对于这样基础差的学生来说确实是困难的。知道问题出在哪里就从哪里着手解决，后来我是自己出一些比较简单的习题让她强化做题，把学习的感觉找回来，又加深对这一类型题目的解决方法。从简单到复杂，总结归纳，慢慢地，知识点得到积累，通过一轮复习，往日的学习激情又重新点燃。只可惜这种激情没有持续多久，毕竟这是数学课，容易分心开小差。在闲于的时间里，我就跟她聊天，谈谈我们的大学生活，为她的人生规划新的目标，激励她为实现理想而不断努力!

寒假超市打工实践报告篇八

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一月九日去参加面试。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。

一月九日上午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。

一月十九日，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：一、面位补货；二、促销位补货；三、更换、运送堆头陈列；四、做破损；五、备大单；六、顾客服务；七、其他临时性的工作。

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。

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

寒假超市打工实践报告篇九

寒假到，我也应学校及父母的要求开始了社会实践。这次的社会实践是令我毕生都难忘的，因为这是我第一次打寒假工，第一次亲手挣到属于自己的工资！虽然工资不多，但是感觉特别有意思。

第一次在公共场所上班，我既紧张又兴奋。我上班的地方是一家超市，我的工作是在超市的专柜卖鞋子，也就是促销员。虽然只是工作短短的十八天而已，但是一天工作六小时、一个星期只休息一天的工作时间安排还是让我不是太适应，以至于开始工作的那个星期我天天都感到非常疲惫，疲惫到沾床就睡、食无味、玩无趣的境界了。缺少磨砺的我，就是在这种条下一步步学到了不少东西。

我的具体工作很简单：到了卖场后，摆好排面，打扫一下卫生，接着进入卖鞋阶段；每天闲暇之时用终端机查鞋子库存，并结算记录好鞋子的销量，通过微信发送给上级；偶尔接收或寄出一些型号的鞋子，解决鞋子的库存问题；下班前需协助超市员工整理好专柜及鞋类分区其他排面。工作不多也不算太细致，只是机械地重复，对我说难度不大，只要上手了、熟练了，自然是没问题的。

因为我工作的十八天属于春节前后，所以顾客在节前特别多，这点令毫无经验的我觉得措手不及、十分忙碌。顾客一般都是十分谨慎地考虑购买的，所以需要我为他们提供多种型号的鞋子的不同码数试穿。而仓库虽近在咫尺，但是仓库十分狭窄，鞋盒又垒得高高的，需要用人字梯取鞋、找鞋，十分

不便。第一次使用人字梯的时候，心里很害怕，怕自己会跌下去，虽然不高，但是也会很痛的。但是掌握了人字梯的正确使用技巧后，我能自如运用了，找鞋速度也快多了，不会再有顾客说我笨手笨脚了。而这节前的忙碌，让我体会到了服务行业是多么的不容易，在付出体力的同时也要承受顾客的责备。但同时顾客真心的赞扬，也会让服务行业工作者的一天都晴朗了起。比如有次对面的童鞋专柜无人上班，我帮忙照看。一个母亲给女儿买鞋，试了好几双都不合适，对跑跑去找库存的我感到十分抱歉，离开前一只对我道歉。几天过去了，那位母亲和小女孩逛超市无意经过这里，小女孩甜甜地对我叫了声“姐姐”。听到她充满孩子气的稚嫩声音，以及她母亲对我的问候，我心里是十二分的高兴，觉得自己被人记住是多么美好啊！那是一种深深的受人尊重的感觉。我对于服务行业的体会，在这短短的十八天里更深刻了。

又因为是在春节前后上班，所以我平生第一次没有在家里吃上年夜团圆饭。除夕夜，很不巧的，我上晚班，错过了春晚也错过了年夜饭。但是我不后悔，满身能量地整理好排面，算好销量，把一天的工作做完了才是春节里最开心的事。

这短短的十八天，我遇见了很多善良的顾客，也遇见了很多挑剔的、常常冷眼的顾客，但对于服务行业工作者说，顾客就是上帝，我们要尽自己的最大努力提升服务水平、改善服务质量，从而给顾客最好的服务才是王道，而他们的态度是不会动摇我们对于追求更好服务的热切念头的。

我还遇见了许多善良友好的同事，她们都是我妈妈那个年纪的阿姨，心地善良，脾气耿直。她们教会了我很多人生道理，以她们过人的身份和经验。我还从她们身上看到了我的父母的样子。他们也是如她们一般的普通劳动者，一样是普通的工作，为了家庭，为了儿女，每天都辛勤坚持着。因此，我们不仅要感恩父母给予我们生命，还要感恩他们辛辛苦苦工作挣钱养育我们的养育之恩啊！

这十八天里，也有些不愉快的地方。第一个，也是最令自己不愉快的，就是自己控制不住的懒惰。平时在家里不喜欢做家务，总是吃饱了睡睡饱了吃，养成了懒惰的性格，一到工作的时候，立马表现了出。刚的那几天，心里感到新鲜，于是手脚都是十分勤快的。久而久之，天天重复几乎一样的工作，再加上有些劳累，“懒惰”的性格就开始了。之后的每天，天天与懒惰、枯燥、劳累战斗，我都已习惯了。难以忘记自己那段时间的努力，正如高考时期一样，总是不断鼓励自己，战胜心魔和体格不适。第二个，是与令自己不愉快的惹打交道。先是超市员工，一个胖胖的孕妇，她总是黑着脸对我说话，态度也是爱理不理。虽然我心里对她充满了不满，但是我不会幼稚地与她起争执，而是虚心接受她所谓的批评，忍下了她无端的怨气。也许是她快要生孩子了吧，脾气暴躁了点。我的忍耐让自我感觉成熟了许多，不管是为人还是处事。再是顾客，一些不怀好意的顾客。比如一个顾客，不像是专柜买鞋子的，倒是像四处找人搭讪的。他老是有一搭没一搭地找我搭讪，可我不能发脾气，于是学会了礼貌地回绝他问的一些私人问题，并礼貌地赶走了他。这是那天发生在我身上最成功的事情了！我也终于学会了如何与人交际，自己不再是那个总是宅在家里而变得对陌生人口齿不清、木讷的人了。

最后，我总结了这次社会实践经历：在这个我求学史上最长的假期里，我通过自己的努力第一次领到了工资，学会了好多本上没学过的知识技能，了解了不同领域的许多不同事物，特别是了解了“上班”这个名词背后是怎样的样子。而这十八天虽短暂，却是给了我一个锻炼的好机会。我决定接下的暑假依然找份工作，摈弃自己学生的身份，深入到人民群众中去，做和他们一样的工作，经历着他们的经历，这将是何等的有意义啊！