

最新暑期超市促销社会实践报告 暑期超市社会实践报告(精选12篇)

在我离开这个职位之前，写一份辞职报告是我向公司表达我的离职原因和对公司的感谢之意的一种方式，也可以对我在公司的工作经历进行总结。接下来是一些建议性的辞职报告模板，供你在写作过程中参考使用。

暑期超市促销社会实践报告篇一

为了尽早适应社会，了解家乡的发展、生活水平与物价情况，以及对零售业的深入认识，同时在假期中充实自己，培养自己的责任心，提高自身能力。

在我的家乡那边，随着建设力度的不断加大，拆迁户增多，来这里就业的建筑工人、装修工人以及商家等也逐渐增多，而我选择了紧挨安置区、商品房区和工地的芙蓉兴盛超市，在进行工作的同时也能有效了解社会的相关情况。

刚来这家百货超市的时候，我对各类商品的价格也进行了充分的了解，对各类商品的进货信息也进行了研究。这样就为经营百货超市打下了基础。

每天早上我七点半起床，洗漱、吃饭后八点钟来到超市里，在有顾客时，我的身份是导购员，引导顾客到相应商品处，有时候还要给顾客看看商品上的保质期、生产日期，尽量以真诚的态度和买家交流。有时候有的商品临近或超过保质期的话，我会及时通知店主，并且将该商品下架，避免被顾客买到。有时缺货了，我会写出缺货单，协助店主进货。在货物来了以后，我帮助送货人员将货物卸下，点货、并确定订单无错误后，付款。货物付款后，我会按照店主的安排用打码机打好价钱，并将货物摆在相应的货架位置。摆货物也是一门学问，必须把日期靠前的货物摆在日期靠后的货物的前

面，这样才不会导致货物过期了还没卖出去。另外，货架必须保持整洁干净，这一点我深有体会。我工作的前期，有一排货架靠入口的一端很脏，有很多蜘蛛网，我也注意了，顾客很少买这货架上的商品，这货架上有巧克力，薯片等等，按理说不会出现这种情况，但事实就是这样。后来，我趁有空时将该货架里里外外打扫干净，并将货物整齐码放，接下来就大不一样了，薯片卖的很快，由于货物经常移动，基本上没有了蜘蛛网的迹象。

此外，我也积极和送货人员交谈，由于地处湘潭，我们家乡那边嚼槟榔的人很多，所以有整整一小货架的槟榔，包括九个品种的槟榔，所以就有九个相关的送货人员，在与他们的交谈中，我了解到了不同槟榔公司之间的相互竞争，大多数槟榔都中奖，而各自品种的游戏规则以及中奖率都不一样，而槟榔各自的口味又不一样，所以这几种槟榔基本上是平分销售额的。只有一种：张新发，是不同的，不同在中奖，这种槟榔是不中奖的；不同在价格，其余的卖8块，只有这种槟榔卖9块。但是，这种槟榔恰恰是卖的最好的，究其原因，除了槟榔品质，我想最重要的是“品牌优势”，就像“派克”钢笔一样，通过提高价格，使得品牌变得与众不同，往往能吸引更多人眼球。另外和送货人员交谈中，我也了解到他们的艰辛，比如老湘潭槟榔的送货人，虽然工资比较高，但是他们真的很累，基本上每天都在各自负责的区域内跑来跑去，开着小小的电动车却载了几大袋货物，而且风雨无阻。比如送西瓜的瓜农，不仅要打理好瓜棚，还要担心西瓜的长势以及销售情况。比如送桶装水的大哥，因为水是生命必需品，所以他每天都要工作，不仅要送好附近每一个超市的货，而且还要爬上几层楼保证居民的用水。所以说，我们现在的美好生活都有人在背后默默地付出，我们必须珍惜。

由于我们家乡这边正在开发，所以外来的建筑工人也比较多，这些工人大部分都负担着整个家庭的生计，付出了很多的汗水，这从我收银时收到过很多从工人手中递出的被汗水浸湿的钱可以看出。每次他们进来买东西，我会根据我所了解的、

性价比最高的商品向他们推荐。尽量做到真诚待人。

在忙完一天的事情后，我便开始往冰柜中摆饮料，同样，是不冰的摆里层，冰的摆外层，这是因为要第二天早上才开冰柜电源，摆完后就开始关店门了。我以这种方式做了一个月的工作，即早上八点到晚上十点，感觉确实有点累。于是，在接下来的一个月，经过和店主的协商，我调整了工作时间，从早上八点到下午六点，这样相对来说就轻松了些。就这样，我的两个月的暑期工作到8月31号就结束了，我领到了1200元的工资（包吃），虽然钱不多，但我学到了很多关于零售方面的经验，也学到了与人打交道以及为人处世之道。

1. 要真诚地对待他人。
2. 工作时要认真负责，努力才能有回报。
3. 我们现在的幸福生活都有人在背后默默付出，所以要珍惜。
4. 三百六十行，行行出状元。每个行业都有各自的价值，都对社会有一定贡献。

暑期超市促销社会实践报告篇二

暑期社会实践对于我们大学生来说，是一件有着非同寻常意义的大事。而暑期社会实践应该采取何种方式则要结合自身情况进行深思熟虑的，学校方面，当然希望学生能深入社会、了解国情、体验社情，积累对社会认识的阅历和对增进社会工作的理解；而作为学生来说，则希望能通过暑期实践接触到一些大学里所接触不到的事物、学到无法通过课本来学习的社会知识，也希望通过暑假这个较为难得的机遇，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，找出自己的不足，来锻炼自己，完善自己，实现自我价值。

这个暑期我没有去任何学校实习，但是去打了一份我这辈子都难忘的工，虽然没有去实习，可是我一点都不后悔，也许我是真的体会到了生活的艰辛与不易吧，现实的残酷，这些让我这个刚从象牙塔里走出来的爸妈眼中的孩子成熟了很多，明白了很多。

炎炎夏日，期待着考试完后我的暑期生活，我是一个很倔强和要强的孩子，再加之家境并不富裕的我选择了这个暑假跟同学一起去打工，所以早在考试前我就给家里打了电话说我暑假不在家要出去闯的那些话，我记得我当时好像对爸妈说暑假不去打工誓不罢休一样，也说了很多豪言壮志的话，刚刚开始家里人还在以我为荣，说我终于长大了，学会帮家里分担了，可是我刚刚考试完，爸爸突然打电话来说家里还有很多事要我做，爸爸居然说你要是出去我们绝对不会管你了，你的零花钱一分也没有，其实我知道那是他们故意那样说，只是不放心我出去打工，故意要让我留下来，所以我很郑重的跟他们说了我去打工的决心，由于爸妈扭不过我倔强的性格，没办法还是放我出去了，我当时心里很是高兴，想到终于可以去自己挣钱了，可以独立了！

回到我们那偏僻的房子，我们的手机都要没电了，可是我们就算充电也是开机充的，因为就怕职业介绍所的电话来的时候打我们电话打不通，我们也都知道如果职业介绍所的不给我们打电话我们找工作会很难的，所以这似乎是我们的最后希望，我们真的都很在乎，在接下来在家等消息的两天里，我们还在租的房子里自己做了稀饭，因为没有买那些调味品，所以做的很简单，可是我们心里都美滋滋的，也初尝了以前家里的每天对于我们来说最普通的，在家里习惯了衣来伸手，但是现在自己做起来其实真的不怎么样容易，就在我们吃完饭正在看书的时候，电话突然响了，我们马上过去看，职业介绍所告诉我们说现在有一家超市正在招暑假工，里面有收银跟营业这两个职业，让我们明天去试试看，我们听了都好兴奋，那个晚上我们都在讨论明天要穿什么，因为我们从家里离开的时候其实也没带多少衣服，而且带的衣服也不是很搭，

突然间觉得原来自己以前穿的衣服很难看，但是还好我们两个臭皮匠也顶个诸葛亮，最后协商出来，稍微凑出来我们两个能穿的出去的正式一点的衣服，终于等到要去的时候了，刚开始的时候生怕同事不高兴我们，排挤我们新来的，所以我们都很勤快，好不容易，我们终于过了试用期，我们也终于可以松了口气，就这样，她做了收银员，我做了营业员，我们同在一家超市里工作，可是工作就是工作，也是不容许有一点马虎的，而且还是在这样一家大型超市里，记得有次我们出去发传单的时候，由于提前问过她们知道我们的行车路线会经过我的舅舅那里，而我舅舅那里一向都有好吃的，于是我们一路高兴的有说有笑，想要一会一起下车，然后顺便去舅舅那里吃好吃的，可是科长却故意要把我们两个隔开，把我们分在不同的组，让我们在不同的地方下车，这让我们很是舍不得，但是先下车的我却还是不死心，马上登上qq□就这样我们还是一直联系着，直到我甩掉我的科长然后朝她下的那个站走，终于在那个路口看到她了，我跟她好是兴奋，于是马上就一路去了舅舅那里，然后舅舅就知道了我们打工的事情，由于我们打工已经好多天没吃到好吃的了，所以舅舅看到我们两个的吃相都说干脆别去打工了，还说让我们把那些好吃的都带回去，我们两个当时感动的鼻涕一把泪一把，可是还是没有放弃工作，于是没过多久我们就准备着回去了，就在我们刚刚坐上回超市的车的路上，天突然下起了暴雨，等我们回去的时候都还在下，不过还好有人打伞来接我们，可是我们一回来就收到了科长给我们的罚单，因为我们在发传单的过程中私自离队，但是我也在超市听说科长全身淋湿了，可能要回去换衣服，我之后才知道，原来科长是因为我私自掉队而来寻找我淋湿的，其实我心里觉得蛮对不起他的，因为自己的任性，而把集体的利益置于不顾，在之后的工作中我不仅没有因为给我开罚单而说科长的`闲话，相反，我蛮佩服他的，每次自己去后区的时候都看到他卖力的提货，所以他的手上时常会戴着手套，说实话，刚开始我觉得他有病，因为大热天的嘛，然后也打听到原来我们科长的年龄也只比我大两岁，每次他让我拉排面我虽然很卖力，可是总是没有他拉的好，因为他的手好像就是一把尺子，可以把商品的角

度都调好，以至于看起来真的很舒服。

打工应该选择适合自己的职业，并注意把自己所学的专业知识运用到实践当中去，1要善于与别人沟通，2要有自信，3要克服自己胆怯的心态，4在工作中不断地丰富知识。

暑期超市促销社会实践报告篇三

于是为了提高自己的能力，增加团队工作经验，不少人竞选班委、学生会职务；在档案上留段字为日后的工作添筹码。

有了这些经验就能够解决社会实践问题了吗？答案是不够的。校园与社会环境本存在很大的区别。这就要求我们利用假期时间走进社会实践，这也是老师要求我们写社会实践论文的目的。

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。时间也是检验真理的唯一途径。

在实践中我们还可以检验自己学习的成就、检测自己的所缺，以便我们日后学习有个侧重点。另外，校园与社会环境的不同，接触的人与事也不相同，所以我们还可以在社会实践中学到许多在校园里学不到的知识。这就形成了从实践中学习，从学习中实践的良性循环。

当今中国经济飞速发展，国内外经济不断变化，在机会越来越多的同时，也出现了更多的问题，有了更多更艰巨的挑战，这也就对人才的要求越来越高了。

我们不仅要学好课本里的知识，还要主动走进社会，积极在实践中学习其他的东西，不断增加自己的经验，全方面武装自己，才能在这个社会有立足之地甚至拥有不败之地。

寒假一回到家，我就在一家超市找了一份临时工促销员。挂着实习生的牌子站在柜台旁，我一脸幼稚、迷茫的站在那不断地提醒自己要大度的接近顾客，拉拢顾客，可好长一段时间站在那一声不吭的。一个大姐在顾客少的时候教我如何推销产品。

我也慢慢地放开胆去尝试，其实这种交流比想象的容易多了。就好像上台前紧张兮兮，但在台上只顾着自己的表演而忘了紧张害怕就是这样被克服的。关键在于大胆地迈出第一步。

在超市当促销员不能坐着，也不能在超市随便逛来荡去，得时刻注意服务顾客。虽然每天只有上午或下午班，但一段时间下来，还是腰酸腿痛。或许也正如孟子所说“天将降大任于斯人也，必先劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身”。

在学校，每天有作息时间表约束你，课程表会告诉你，今天该干什么，明天又有什么事情要做。而在这里，你可以无所事事地像木瓜呆在那儿，然后老板不满意你的表现扣你工资或者将你开除。

在学校，每个学生都在为取得更高的成绩而努力，虽然这也存在竞争，可校园里总少不了那份纯真、那份真诚，一般不会招来嫉恨与报复。

可是在社会中，优胜劣汰，你的成功就是别人的失败。工作直接影响了他人的经济利益。在社会中接触各种各样的顾客、同事、上司等等，关系复杂，这一切都需要我们有经验去处理。

这次寒假社会实践我以“善用知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富假期生活”为宗旨，利用这段宝贵的时间参加有意义的实践活动，接触了社会，了解了社会，并从实践中检验了自我。这次的社会实践让我收获不少。在这，我总结认为以下四点是在实践中不可缺少的。

一、在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的工作让我认识更多的人，如何与别人沟通好，这门技术需要长期的练习。以前工作的机会不多，是我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。与同事的沟通也同等重要。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其在做事过程中更加融洽，更事半功倍。别人给你的意见，你要认真地听取，耐心、虚心的接受。

二、在社会中要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出的肯定。

在多次的接触顾客中，我明白了自信的重要性。你没有社会工作经验没有关系，重要的是你的能力不比别人差。社会工作经验是积累出来的，只要时间长了铁杵早晚磨成针。有自信则使你更有活力、更有精神。

三、在社会中要克服自己胆怯的心态。短短一个月让我认识到，在社会中要学会厚脸皮，不管别人的态度如何的恶劣，也要轻松应付，大胆与人对话。

四、工作中不断的丰富知识。知识犹如人体的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱；人缺少了知识，头脑就会枯竭。

以上就是我在这次社会实践中所学到的，是我自己认为在社会上立足所必不可少的。

最后我要说的是：大学是一个教育我、培养我、磨练我的圣地，我为我能在此生活而倍感荣幸。社会是一个很好的锻炼基地，能将学校学的知识联系于社会，我感觉学习与社会实践是密不可分的。

实践是学生接触社会、了解社会、服务社会，运用所学知识实践自我的最好途径。亲身实践，而不是闭门造车，实现了从理论到实践再到理论的飞跃。

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

暑期超市促销社会实践报告篇四

社会实践是我们接触社会的好途径，一起来看看下面关于超市暑期社会实践报告范文吧！

我即将是毕业班的学生，看着社会实践的不足，我决定在这个暑假找一份工作，在家的周围刚开了一家超市，于是我去应聘了收银员。

因为我是文秘专业经常会有人际关系的沟通工作，，收银员是负责结账等工作，能与我的专业相关，所以，我想锻炼自己，为自己多一些社会实践的经验，为踏入社会打下基础。

通过将近一个月的实践工作，我得到了一些心得。

一、竞争激烈，找到对口的工作难

进入大学，尤其是我们即将面临着毕业的学生，工作这个词成为我们每天必不可少的。

这次去应聘我就能够明显感觉到人数众多的压力，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。

二、人际关系的处理

人际关系的处理是从人出生到死亡都所不能逃避的事情，在我们呱呱坠的那一刹那就要去体会母爱和父爱，等到我们上了学又要去接触老师和同学，等到大学毕业参加工作又要去处理同事关系、上下级关系、客户关系，你也要处理邻居关系、亲戚关系、朋友关系等等。

总之，关系无处不在，只要你在社会上生存，你就无法逃避，只能慢慢去适应它，处理好了这将是一笔财富。

我们不能说一个具有良好人品的人就一定拥有良好的人缘，但我们可以肯定的是，一个道德品质低下，人品低劣的人绝对不会拥有好人缘。

俗话说：物以类聚、人以群分。

人品好坏是决定人缘好坏的决定因素，当然，还必须掌握一

些交际艺术。

首先，必须确立一个观念：和为贵。

和同事相处是一件容易的事。

和谐的同事关系让你和你周围同事的工作和生活都变得更简单，更有效率。

其次，必须学会尊重同事。

在人际交往中，自己待人的态度往往决定了别人对自己的态度，因此，你若想获取他人的好感和尊重，必须首先尊重他人。

要做到尊重同事，就必须自觉保守同事的秘密。

再次，要尽量避免与同事产生矛盾，要学会与各种类型的同事打交道。

每一个人，都有自己独特的生活方式，要尊重他们。

刚开始做业务时，我就确立一个理念，业务就是做人，就是在锻炼自己的语言沟通能力。

三、自我独立能力的锻炼

我们从小就在家长的呵护下长大，自我独立的能力欠佳，我们几个同学一起，相互之间也有个照应，但毕竟还是自己一个人时候多，有时会想家，尤其是在工作不顺利的时候。

家的那种温馨就会格外的令人向往，好几次都想要放弃，但最终还是坚持了下来。

觉得，这次的实践经历真的让我学会了应该如何面对这些困

难，因为是在超市工作，所以晚上下班的时间会比较晚，天气又热，穿了一天的工作服，回来后就要立即清洗出来，以免影响第二天的工作，因为如果不洗被老板看见会扣除部分工资，尽管很累但是还是要按时洗出来。

在社会实践过程中，通过独立生活、独立思考、独立自主的去面对问题，分析问题、解决问题，对社会的认识更加清晰。

不管在实践过程中遇到挫折还是成功，对我都是一种收获，明确了优势同时也发现了不足之处，面对社会更加自信。

四、工作总结心得体会

作为与现金直接打交道的员工，我认为必须遵守超市的作业纪律，在营业时身上不可带有现金，以免引起不必要的误解和可能产生的公款私挪的现象。

我在进行上班时，不可擅离，以免造成钱币损失，或引起等候结算的顾客的不满与抱怨。

不可为自己的亲朋好友结算，以免引起不必要的误会和可能产生的利用职务的方便，以低于原价的，以企业利益来图利于他人私利，或可能产生的内外勾结的偷盗现象。

员工在工作时不可放置任何私人物品。

因为随时都可能有顾客退货的商品，或临时决定不购买的商品，如果有私人物品也放在银台上，容易与这些商品混淆，引起误会。

员工不可任意打开银机抽屉查看数字和清点现金。

我先前以为，银员的工作很简单，就是把顾客所选物品的价款结清。

实际上，虽然为顾客提供结账服务是银员的基本工作，但这不是银工作的全部，不能简单地把银工作等同于结账工作。

这是因为，大多数超市的出入口都与前台作业区设计在一起，顾客踏进超市，看到的第一个超市员工就是银员，选好商品结账时，直接接触的还是银员银员的一举一动、言谈举止都代表了超市的形象。

因此，超市银员的工作职责还包括为顾客提供良好礼仪服务的重要内容。

(1)为顾客提供结账服务，此时必须要高度的准确，杜绝任何错误的发生，以防止任何损害顾客或者企业利益的事情发生。

(2)为顾客提供咨询服务银员不仅要熟练掌握银工作技能，还要全面了解整个商场商品的布局。

在顾客询问时，要能够准确回答顾客的问题，热情礼貌待客，做好导向服务，学会和别人合作。

我在超市收过钱，也就是做过收银员，看着是个很简单的工作，你只要记着那几个键就好了，挺简单的，其实不然，我考虑到把事情做的极致，必须考虑到很多问题。

最基本的问题，你得会识别钱，即使你识别了钱，你还得会以更快的速度识别，因为超市他有高峰期，如果你的速度比较慢，就会有好多人排队，在你收钱之前，你要提醒顾客出示自己的会员卡，之后你要提醒他们查看自己的找零是否正确。

(3)认真敲击每一个键，确保正确，如果对不上账单的话，你是要负责的。

在做这些细节工作的时候，必须认真，也得讲效率，也就是

速度。

没有一个老板会想用没有责任心的员工，在同等条件下，他们会喜欢高效率的员工。

你是一个收银员，你是店里的一员，你不能只是考虑自己的那块天地，你还要熟悉其他的工作流程，你得熟知商品的价格，在操作的过程中，如果觉得有什么不对劲，随时把情况反映出来，这样随时纠正，在问题出现之前，就把麻烦解决掉。

另一种情况，因为每个超市里都有散装的商品，这样你更得注意了，因为搭称的. 那边可能会出错，你得会把关，看他的单价对否，还有就是数量和标签上的是否符合。

这次社会实践活动让我学会了很多以前在课本上不曾见过的知识，我将用它来作为我即将步入社会的经验与教训。

努力提高自己的专业知识和各方面的能力，找到自己的不足，尽快弥补改正。

我将以更积极主动的工作态度，更扎实牢固的操作技能，更丰富深厚的理论知识，面临即将走进的工作岗位，提高自己的工作能力，对事业尽心尽责!今后，我要参加更多的社会实践，磨练自己的同时让自己认识更多，使自己体会社会更多方面，为自己的未来打好基础，在学校学会更多的书面专业知识，在实践中好好利用知识。

随着超市日益走进了寻常百姓的生活，与传统的百货商店售货员不同，超市员工一般并不直接或主动与顾客打交道。

顾客在店内通过比较，选购自己喜欢的商品之后，自行到超市出口处结账。

这时候，超市收银员的重要性就显现出来了。

我先前以为，收银员的工作很简单，就是把顾客所选物品的价款结清。

实际上，虽然为顾客提供结账服务是收银员的基本工作，但这不是收银工作的全部，不能简单地把收银工作等同于结账工作。

这是因为，大多数超市的出入口都与前台收银作业区设计在一起，顾客踏进超市，看到的第一个超市员工就是收银员，选好商品结账时，直接接触的还是收银员，收银员的一举一动、言谈举止都代表了超市的形象。

因此，超市收银员的工作职责还包括为顾客提供良好礼仪服务的重要内容。

另外，超市作为一个经营实体，其经营特点决定了超市收银工作必须配合整个超市的经营工作，以达到超市利润最大化。

所以，超市收银员的工作职责还包括现金管理、推广促销以及防损等工作。

一、为顾客提供结账服务，此时必须要高度的准确，杜绝任何错误的发生，以防止任何损害顾客或者企业利益的事情发生。

二、为顾客提供咨询服务

收银员不仅要熟练掌握收银工作技能，还要全面了解整个商场商品的布局。

在顾客询问时，要能够准确回答顾客的问题，热情礼貌待客，做好导向服务。

三、超市防损

顾客在结账时，会因某种原因将一些商品留在收银台上，这时，收银员应及时将顾客不需要的商品归位到货架上，避免不必要的损耗。

从某种程度上说，收银员也是兼职防损员。

四、推广促销活动

超市经常有各种各样的促销活动，收银员在推广促销活动中，除正常收银作业以外，应特别注意做好宣传和告知工作，告知的内容主要包括以下三项：

1. 得到优惠或赠品的条件，当顾客所购商品的金额已接近这次活动所需金额时，收银员应提醒顾客再选购一些商品就可以得到某种优惠或赠品等，这样可以使顾客获得某种意义上的满足并感受到被尊重。
2. 有关注意事项，收银员在解答顾客关于促销活动的问题时，应将有关注意事项告知顾客，比如：截止日期、参与条件等。
3. 促销活动的类型，促销活动有累计计算和不累计计算之分。

在不累计计算的促销活动中，收银员应注意此项活动特点的宣传与说明，避免一些不愉快的场面出现。

通过这次的实践，我充分的了解了有关收银员的工作内容和职责等等。

在工作的过程中，我学习到了很多，特别是一个人一定要有责任感，不管是在为人处世还是在工作的过程中都应该尽职尽责。

为社会贡献自己的力量，找到自己的社会定位和实现自己社

会的价值。

暑期超市促销社会实践报告篇五

光阴似箭，日月如梭，转眼之间已是xxxx年12月份。在这辞旧迎新的日子里，我与许多永辉同事一样，一边努力工作，一边回望过去、畅想未来。

xxxx年，我工作在永辉融侨超市，我快乐着、感动着、张扬着我的个性。

永辉融侨超市的特点是购物环境整洁、员工服务热情。在融侨超市，广大员工齐心协力将永辉的营运制度和服务理念贯彻落实在日常的工作中。这里的员工个个和蔼可亲，这里的顾客都能做到文明购物。在这样一个xxx文明的环境下工作，实在令人感到快乐。

我想，在永辉的工作时光必将成为我人生之中快乐的里程。当然，人生的旅途是不可能一帆风顺，实际工作中也不可能事事顺心，偶尔有员工为工作争吵，偶尔有员工在超市里发生口角，但经过多方沟通，很快就消除了纷争，超市也恢复了往日的xxx[]我深刻地体会到：沟通让同事之间拉近了心灵的距离，沟通让员工与顾客之间更加融洽，沟通使我在工作中找到了快乐。

永辉集团的开拓者用勤劳和智慧开创了“农改超”的典范，并坚持着“天天实惠，始终如一”的服务理念，将“民生”与“百姓”的服务宗旨落到实处。在永辉融侨超市，员工通道设有宣传栏、总经理信箱、店助信箱、前台设有“扶贫助困”捐献箱、服务台设有“红十字”捐献箱、融侨店还设立了员工资助金，这些都令我感动。

常言道：“不依规矩不成方圆”。在永辉融侨超市里，我经

常亲身经历或亲眼目睹的是：《员工管理制度》的考核、安防培训、服务礼仪培训、生鲜部技能培训等，融侨店各部门领导耐心地训练出具有时代气息的永辉新员工。尤其令我感动的是：这里的领导对待员工是批评教育多，以罚代管少，这种“以德服人”的管理方式深入人心。在这里工作，所(以)有的员工都有一种“家”的归属感。

永辉融侨超市的广大员工秉承了“勤劳”的创业精神，在各自岗位上兢兢业业地工作着。我经常看到超市部员工为顾客送货上门，甘愿做贴心的搬运工；我又亲眼看到过生鲜部员工为住在附近小区的年迈的顾客送水果；我还看到经常有顾客手握感谢信，说要感谢前台某某员工……永辉同仁用实际行动赢得了顾客的赞赏和好评。原来，感动并不需要去寻找，感动就在每天发生，感动就在同仁的工作中产生。

入职永辉以来，我一直都是在防损部工作。有一次下班后，我去办公室翻看以前的《同道》，其中xxxx年第四期，由董事会推荐的《你就是一道风景》带给了我许多启示和鼓舞。文章中写道：“你没有必要去仰视别人……你就站在属于自己的位置上，不断地展示你内心世界的丰富！”可见，永辉集团领导一直都在鼓励广大员工坚定自己的信念，展示自己的才华、个性及风采。

在这股强大的精神力量地带动下，每当防损部开会时，我便会大胆地对上级领导提出一些问题供大家参议。为此，我受到同事的尊重和领导的赞赏。融侨店防损部一直坚持着“集思广益群策群力”的思想，默契地配合着其他部门的工作并维护着整个超市的安防设施和购物秩序。在这个引以为荣的团队里，我一边展示着自己的个性，一边认真吸取同事的工作经验，互相学习充实自己。

xxxx年，在进一步摆正工作心态的同时，改进工作方法、提高服务意识，多与人沟通，已经列入了我的工作计划。诚然，决心和实验都抵不过实际行动那么有分量。

我喜欢《众人划桨开大船》这首歌，“一根筷子轻轻被折断，十双筷子牢牢抱成捆……”歌词中体现了团队力量的伟大。我愿意将我的工作热情投入到集体力量之中，实现自己的人生价值，与永辉共同成长。

暑期超市促销社会实践报告篇六

前言：当今社会，招聘会上总是写着“有经验者优先”，而我们这些“一心只读圣贤书，两耳不闻窗外事”的学生都拥有了多少经验呢？我们只是把头埋在题海中。假期，也就成了我们唯一可以去接触社会的时间了。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，所以这么暑假，我今年7月23——8月24去超市店做促销员。

（一）找工作

怀着锻炼自己，早点融入这个高速发展的社会的想法，我早早的就为我大学第一个暑假做了一个完美的计划——暑假兼职。在婶婶的推荐下，我成为了他们超市日化专柜一名临时促销员。

（二）工作需要具备一些特定的基本素质和条件

1、强烈的自信心和良好的自我形象

自信心和自我形象是一个成功的导购应该具备的素质中最重要的部分。我们内心的想法，就决定我们是什么样的人。如果内心相信自己是个出色的导购，你从思想上就会一点一滴的转化为一个优秀的导购，第一件要做的事情就是想办法提高自信心和内在的自我形象，亲切的笑容、整洁的外表等都有助于提升自我形象。

2、对产品的十足信心

一个出色的导购首先应该对自己的产品和服务具备十足的信心，你有多喜欢和相信自己的产品，决定了你在销售过程中所传递的热诚和影响。销售过程实际是一种信心的转移，我们的客户永远不会比我们自己更相信我们的产品。当他们发现我们自己有多喜欢、多爱我们的产品时，他们也会自然而然地接受和喜欢这类产品和服务。

3、高度的热诚和服务心

成功的导购都非常关心自己的顾客，常常把他们当成最好的朋友和家人。对于进入超市的顾客，导购热情亲切的把他们当作朋友来招待，不故作专家，不强行推销，欣赏顾客的优点，提供穿着的建议，让顾客一边享受真诚的服务，一边愉快的购物。超市这种温暖的气氛是每一个顾客渴望体会的，热情诚恳的导购正是店铺气氛的营造者。树立起“帮助顾客选择适合他的商品，而不是强迫他购买最贵的商品”“是否购买不是绝对的，潜在的顾客也很重要”观念的导购，通常都能在工作中以良好的状态面对顾客。相反，一个待人冷淡，做事被动的导购会使顾客反感，大大降低顾客购买的欲望。

（三）工作中

在婶婶的指导下我也很快融入了这份工作中。开始的第一天我还是有点放不开，在我身边的同事都是大我十多岁的阿姨们，开始觉得有代沟，可慢慢的我也可以跟他们打成一片，“晓琳，晓琳??”的叫也让我觉得很亲切。也许是因为周遍阿姨们的照顾，我的工作做得很好，一直受到主管的表扬。

我做的是日化的整个专柜，可我也有自己专门负责的品牌，像“大眼睛”、“丹姿”、“采乐”。不做不知道，原来一个小小的超市它却有着严格的管理模式。像我们这中临时促销员也要经常参加专业培训，从礼仪到品牌各方面的都要学。我开始还小瞧了这家超市，待我了解到这家超市的历史我才

感觉到：其实做什么事都是一点一滴积累起来的。“比一比”的老板也是从一个小商店老板做起家的，超市现在虽然不大，可也是一个十多家连锁店的小企业。规模随小，可五脏六腑聚全，它还常常引进沃尔玛超市管理模式。现在什么都讲究信息与资源，“比一比”进步的一点就是知道借鉴人家先进的管理系统。今后就业的压力使我们当代的大学生不得不早点接触社会，感受社会的多员化，学会利用社会的资源与信息。单一的人才已经不在适应社会，只有身怀各方面的绝技才不害怕社会残酷的竞争。

（一）诚信是立人之本，狡诈是害人之源。

作为经营管理者绝对不能为牟取暴利而损害消费者的权益。要知道，顾客就是上帝。在上帝面前是没有谎话可言的。一个超市，最重要的就是诚实与信用。

（二）天时. 地利. 人和

1、天时：各种节假日是上天赐予超市的最好盈利时机。经营者们应该抓住节假日这一良好时机。机不可失，时不再来。面对这一时机，管理者应当做出果断的决策。在节假日期间进行一系列的促销活动。因为节假日期间，市民大部分都不要上班，顾客量会大幅增加。而顾客一般具有贪小便宜的特点。超市进行促销活动必然会吸引顾客大批量购物。促销的主要手段有降价. 连带销售. 赠送礼品. 达到一定金额给予一定折扣. 抽取幸运购物奖等！降价主要是针对于那些堆积久难出售的商品和一些日常用品等。虽然降价使商品单价盈利减少了，但是一天的总盈利却是大幅上涨了。例如，在情人节时对购买巧克力的顾客可赠送玫瑰等。

2、地利：一个超市，其地段位置极其的重要。它要比邻居民区，交通便利，人流量大。但是这样的地段租金一般相对较贵，并不是所有的超市可负担的起。因此做好超市的宣传就显的尤为的关键。超市的宣传大体上可以分为两个方面，一

个是有形的，一个是无形的。有形的方面主要是指超市自身的宣传，比如张贴海报，在电视报刊上进行广告宣传，聘请专人进行传单式宣传。无形的方面主要是消费者“帮助”超市所进行的宣传。当然，这“帮助”是自发，自愿，无意之中的。例如：某一个消费者到一超市购物后，发现该超市的商品价格，商品质量，服务态度等方面都较好或是某一方面特好，那么该消费者很可能下次还会到该超市购物，不仅如此，他/她还可能把该超市介绍给其朋友或家人，而起朋友又介绍给其朋友的朋友或家人，这样一传十，十传百。超市的知名度自然在无形之中就大了。有形的宣传是一资金人力为基础的，而无形的宣传则是以超市的信誉为基础的，是超市长期诚信经营而形成的。有形的宣传与无形宣传是相辅相成，缺一不可的。

地利的另一个方面就是做好商品的生动化陈列。所谓的生动化陈列就是指以最诱导消费者购买的方式将商品明显展示，有效的向消费者传递商品形象。起重要意义主要在于吸引消费者，刺激其冲动性购买，从而增加销售量。要做好生动化陈列。首先，货架必须清洁，整齐，卫生。其次，将商品尽量摆放在良好的陈列位置，争取最大的陈列面。再次，应当及时整理货架，及时补货，更换破损商品和过期产品，滞销商品要适当调整排面或设法处理掉，并且促销及特价商品要保证较好的陈列位置。如果正确运用商品的配置与陈列技术，销售额可在原来的基础上提高10%以上。

3、人和：这一点在超市经营中也极为重要。中国人都讲求“和气生财”。超市的人和主要就是搞好与顾客之间的关系，妥当的处理好超市与顾客之间的纠纷和矛盾。要做到人和。首先就要在顾客购物过程中下足文章，让顾客对服务态度满意。这一点主要就是导购员要有良好的服务态度，与一些专业的导购知识。其次要做好售后服务，及时准确的解决好顾客的咨询与投诉。对导购员推荐不当，产品过期，变质等引起的不愉快要及时的向消费者由衷地道歉，并负责换货，提供消费者适用的商品。因顾客使用商品不恰当而引起的问

题，要耐心的讲解，引导其正确使用。在处理咨询投诉问题时候应本着不损害公司的原则，尽量让咨询投诉者感到满意。处理这些问题时绝对不能出现诸如以下的不礼貌用语“这种问题连三岁小孩都懂。”“一分钱，一分货。”“不可能，绝对不可能发生这种事儿。”“这种问题不关我们的事，请直接去问生产厂家，我们只负责卖货。”

（三）工资与感受

经济社会是非常现实和残酷的。我们的工资情况就反映了着一点。每一个职员只有每个月份的销售额超过20xx元才能有提成拿，要不然就只能拿保底薪水600元。我不甘心一个月仅600的待遇，所以我一直都做得很认真。我热心的接待着每一位顾客，也不嫌其烦的为每一位顾客讲解各产品的功效。很多时候我也会遇到“冷板凳”，开始我还觉得有点尴尬，可周遍同事阿姨鼓励的微笑消除我心理的很多障碍。我那不退色的微笑也得到了销售主管的肯定。在想顾客推销商品的时候，我把自己学到的一些医学知识也用上了，比如说：洁面与皮肤健康、药膏与牙齿的保护。最后我的销售还是取得了可喜的成绩。我领到900元的工资，虽然相比婶婶的业绩我差了一点，也我已经感到很满足了。一份耕耘一份收获，拿着那叠钱，我感觉好重，因为里面有好多的精练浓缩。

一个月的实践让我收获良多。我明白了很多销售道理：服务态度至关重要，创新注入新活力，诚信是成功的根本，付出才有收获。我会带着这宝贵的经验回到学校更加认真的学习专业知识。这一次的超市实践成了我社会人生的第一笔财富。以后我会争取更多这样实践的机会，努力的充实自己，提高自己。

（一）认清现实

现在社会呆在家中只读圣贤书的“才子”已经不被这个时代认可了。二十一世纪的大学生想在快节奏的社会中站稳脚，

就必须经得起社会的考验。

（二）和以往作对比

其实做促销已经不是我第一次了，在着之前我还做过“恒安”集团国庆临时促销员。为什么我会选择促销，而没向大多数同学一样选择家教这份容易挣钱的工作呢。因为我觉得促销很锻炼一个人的交际能力，每天都要接待不同的顾客，处理不同的问题，在这些过程中我可以收获很多在书本或者其他工作中得不到的东西。

（三）小结

记得老师曾经说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归保持着学生的身份。而走进社会，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，但我得去面对我从未面对过的一切。在学校，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到；而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。或许工作中运用到的只是很简单的问题，只要套公式似的就能完成一项任务。有时候我会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学得这么吃力呢？这是社会与学校脱轨了吗？也许老师是正确的，虽然大学生生活不像踏入社会，但是总算是社会的一个部分，这是不可否认的事实。但是有时也要感谢老师孜孜不倦地教导，有些问题有了课堂上地认真消化，有平时作业作补充，我比一部人具有更高的起点，有了更多的知识层面去应付各种工作上的问题，作为一名新世纪的大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。毕竟，3年之后，我已经不再是一名大学生，是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才。很多在学校读书的

人都说宁愿出去工作，不愿在校读书；而已在社会的人都宁愿回校读书。我们上学，学习先进的科学知识，为的都是将来走进社会，献出自己的一份力量，我们应该在今天努力掌握专业知识，明天才能更好地为社会服务。

暑期超市促销社会实践报告篇七

实践单位：

佳家玛超市

实践时间：

7月15日至8月15日 共30天

今年暑假，我选择用打工的方式充实自己的假期生活，所以，从7月15日至8月15日，我在佳家玛超市担任售货员。

刚开始的时候，我觉得这份工作应该是很轻松的，就只是卖东西而已。但是上班后我才发现，其实这分看似简单的工作原比想象中来的辛苦。

首先，必须要做到的就是遵守超市的上班时间。既然是在社会上，那最基本的一点就是遵守它该有的制度，这是原则。而我的工作时间基本上是从早上八点至下午五点。其实，工作时间的安排倒是可以接受的，只是工作的时候需要长时间的站立，所以刚开始的时候很不习惯，而且也有点吃不消，但是，在一段时间习惯之后，还是可以克服的。

其次，通过亲身经历我了解到，当售货员不是说只要站在超市里就可以了的，要做的事情其实有很多，比如给商品打标签，还有定时查价，看是否有涨价或者降价的商品，如果有新的商品，就需要帮忙上货，有时还要负责将一些零散的货物分类摆放。其实，一开始的时候，我觉得，自己只是售货

员，那些例如上货之类的事情不应该有我负责，而应该有专门负责上货的人员。但是，后来我发现，其实大家都是这样。而且，我后来思考了一下，倘若每个人都只“各司其职”，“不在其位，不谋其政”的话，那样超市就必须每一项工作就请一些专门负责的工作人员，这样既不利于超市的营运，也是对人力资源极大的浪费。而且，就像社会这个大舞台一样，每个人都只是只顾自己的表演。一个人不可能永远只站在自己的位置上，人具有社会性，是社会的产物，而且，社会是一个大家庭，很多事情是要靠大家协作才能完成的。我们所要做的，是在自己的位置上完成好自己的工作后，与他人合作，完成社会的工作。

虽然只是在超市工作，但是我觉得还有很多收获的。最主要的就是，每天都会碰到很多很多的人，这就要求自己与形形色**的人沟通。其实，平时的自己不大善于与他人沟通，但是我也知道，将来要作为一名老师，就必须学会与人沟通，不管是学生，还是学生家长。所以，我把这次经历当作是对自己的历练，不断的克服自己，磨练自己，因为在学校里，能这样与人沟通的机会并不多，所以需要靠自己在社会上不断积累。像现在这样暑期实践的机会，我并不会把它当作是赚钱的机会，而是在累积自己的社会经验。我相信，不管是怎样的工作，只要它融入到生活中了，就能从中学到东西，因为这是从生活中学来的。

在超市工作了一个月，我还是发现了一些问题，比如有些工作人员的态度，对顾客不甚热情，有的甚至是爱理不理的。我想，顾客都不愿碰到这样的人。我想，作为超市，可以实施一些奖惩制度，例如让顾客对工作人员的工作态度进行评估，得到好评的工作人员可以得到奖励，如果是特别差的也该给予一定的惩罚。而顾客方面，可以在其参与一定的次数后给予一些优惠。这样，我觉得不仅顾客觉得有实惠，而且也有利于提高员工的积极性。

暑期超市促销社会实践报告篇八

一回到县城就积极在一家超市找了一份暑假临时工，做促销员。

挂着实习生的牌子站在柜台旁，一脸幼稚、迷茫地站在那，不断地提醒自己大胆地接近顾客，拉拢顾客，可好长一段时间站在那一声不吭的。一个大姐在顾客少的时候教我如何推销产品。我也慢慢地放开胆去尝试，其实这种交流比想象的容易多了。就好象上台前紧张兮兮，但在台上只顾着自己的表演而忘了紧张。害怕就是这样被克服的。关键在于大胆地迈出第一步。在超市做促销员不能坐着，也不能在超市随便逛来荡去，得时刻注意服务顾客。虽然每天只有上午或下午班，但一段时间下来，还是腰酸脚痛。或许也正如孟子所说“天将降大任于斯人也，必先劳其胫骨，饿其体夫，空乏其身。”

在学校，每天有作息时间表约束你。课程表会告诉你，今天该干什么，明天又有什么事情要做。而在这里，你可以无所事事地像木瓜呆在那儿，然后老板不满意你的表现扣你工资或者将你开除。积极的就是主动接近顾客，拉近与顾客的距离，然后耐心的推销产品。这也实在锻炼了我们的胆量、语言交流能力和心理洞察能力。我们胆大了才能冷静，冷静了才能很好地通过顾客的言语与表情察觉顾客的想法，然后再作出适当的回应，不至于慌张得不知所措。我们必须主动努力才可能继续干下去。在学校，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力，虽然这也存在的竞争，可校园里总少不了那份纯真，那份真诚，一般不会招来嫉恨与报复。可是在社会中，优胜劣汰，你的成功就是别人的失败，工作直接影响了他人的经济利益。在社会中接触各种各样的顾客、同事、上司等等，关系复杂，这一切都需要我们有经验去处理。尽管存在竞争，我们还得不断学习别人优秀的地方，这需要我们有经验去调整自己的心态。而这些经验需要日积月累，而不是在毕业后读本速成书便可成的。这些事情很多同学沉浸于

学习与消遣还未来得及思考，便忽略了社会实践的重要性。

有个事实众所周知，学生的实际操作能力与在校理论学习有一定的差距。在这次实践中，这一点我感受很深。在学校，学习的理论知识很多很多，几乎是面面俱到；而在实际工作中，很可能是书本上的知识一点都用不上。或许工作中运用到的只是很简单的问题，只要套公式似的就能完成一项任务。有时候我会想，实际操作这么简单，但为什么我们要学习那么深奥的知识呢？现在的教育真的存在很大的弊端，严重的脱离了社会实际应用吗？其实不然，在学习这些吃力的知识的同时，我们的学习能力提高了，理解力和逻辑思维能力也增强了。更在许多书本中教我们如何去做好自己，教我们树立自己远大的理想，这将更好的为我们社会实践打基础。作为大学生，我们的年龄也不小了，离走向社会工作也不远了，我们应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上发生的各方面的事情，这就意味着我们必须得重视社会实践。毕竟毕业以后我们不能再带着幼稚、茫然的眼神走进社会，就像我们当初走进大学一样。我们要带着实实在在的能力走进社会，为社会服务。

而现今一个事实却被许多人误读了，大学生越来越不值钱了。甚至某些人开始看不起大学生，认为读大学没什么用了，一些没读书的人在社会上混得更好。现在的大学生已经不包分工了，也确实许多大学生找不到好工作。这正说明了现在社会对大学生素质、能力要求越来越高了；当然也说明了某些大学生的确不过关。大学生不是全值钱，但社会上值钱的还是大学生。这就为什么还是有许多人打工之后还想读书，甚至有部分人也确实再次进入校园学习。我们在校园里学习到的先进的科学知识能为社会作出更大的贡献，也能为自己带来更多的收益。而要成为值钱的大学生正要求了我们扎实掌握专业知识还有社会实践能力与经验。

在社会上要善于与别人沟通是需要长期的练习。以前没有工作的机会，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，

这是很尴尬的。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种种原因会使自己缺乏自信。其实有谁一生下来句什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。

知识的积累也是非常重要的。知识犹如人的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。这次接触的酿造业，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解这方面的知识，对其各方面都有深入的了解，才能更好地应用于工作中。

这次亲身体验让我有了深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。在今后我要参加更多的社会实践，磨练自己的同时让自己认识的更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面。

经过这次工作我从中学习到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值。人往往是很执着的。可是如果你只问耕耘不问收获，那么你一定不会交到很多朋友。对待朋，是不可能斤斤计较，不可以强求对方付出与你对等的真情，要知道给予比获得更另人开心。不论做什么事情都必须有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和周围的人沟通思想，关心别人，支持别人。

在这次暑假的工作中，虽然只是在店做些琐事也让我懂得了理论与实践相结合的重要性，获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大的帮助，从中让我有很大的启发：不管做什么事都要坚持，也锻炼了我的坚持力！让我在以后的人生路上更加坚强！通过这段时期的工作学让我更深刻的体会到付出和收获的关系，也让我知道金钱赚取的不容易！在以后的大

学生涯里我要很努力的学习，遇到困难我会更加坚强！

在超市里，别人一眼就能把我认成是一名正在读书的学生，我问他们为什么，他们总说从我的脸上就能看出来，呵呵，也许没有经历过社会的人都有我这种不知名遭遇吧！我并没有因为我在他们面前没有经验而退后，我相信我也能做的像他们一样好。我的工作是在那做销售员，每天9点钟—下午2点再从下午的4点—晚上9点钟分段时间上班，虽然时间长了点，但热情而年轻的我并没有丝毫的感到过累，我觉得这是一种激励，明白了人生，感悟了生活，接触了社会，了解了未来。在食品店里虽然我是以销售为主，但我不时还要做一些工作以外的事情，有时要做一些清洁的工作，在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不一定有人会告诉你这些，你必须自觉的去做，而且要尽自己的努力做到最好，一件工作的效率就会得到别人不同的评价。

暑期超市促销社会实践报告篇九

摘要：暑假的到来，激起了我要在暑假参加社会实践的决心。想想自己开学便是大三的学生了，我想要看看我是否有能力依靠自己的双手与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专业能否被社会所用，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。也想通过社会实践真正的离开大学的庇护，接触真正的社会！

关键词：社会实践、促销、锻炼

正文：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方式，因此对于我们在校大学生来说，能在寒暑假有充足的时间进行实践活动，是给了我们一个认识社会、了解社会，提高自我能力的重要的机会。

作为一名准大三的学生，社会实践也不能停留在大一时期的那种毫无目的的迷茫状态，社会实践应在结合我们实际情况，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。我觉得我们在进行社会实践之前应该有一个明确的目标，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，这学期的假期我根据时间及自己的实际情况在假期期间找了一份促销的工作，虽然仅有一个多月的时间，但我觉得受益非浅，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竞争的激烈，同时让我感到工作和挣钱的快乐，一种在学校自由天地无法体会到的残酷竞争的“愉悦”。

促销是一种很好的工作体验，通过，人与人的沟通，可以了解一些跟我们专业相关的知识，比如不过的人过春节的习惯习俗，春节期间的旅游计划等等。我的促销工作主要是促销电器。

促销的一天基本工作安排：

首先是促销前的短暂培训，了解电器的，名称、性能、型号、价格行情等方面的知识，面对顾客时的语言组织，仪容仪表等。接下来就是正式的工作。每天早上9：00开始上班，到达指定地点后做好准备工作，摆好宣传资料，礼品赠品，然后调整好心态迎接顾客。每天工作7个小时，在下午工作完后还有个必须的程序一天的工作总结。经理、主管及促销员一起讨论一天促销工作中的战果及存在的问题。促销过程中的体会及感触：

促销通过我的实践，我觉得就是通过自己把商场的产品推销给消费者，对于一个促销员来说，促销产品的同时也是向别人推销自己，同自己的言语、形态让他人了解自己。因此对

于一个优秀的促销员来说必须具备以下素质：

一、要有良好的专业素质

当我们促销一种产品时，首先我们必须对产品的相关知识及厂商的具体情况要有一个明确的认识，大量的相关知识的贮备可以使我们在促销过程中面对顾客的一系列问题，通过，自己的介绍可以使顾客了解产品的一些具体问题，能使客明明白白的消费。

二、要有良好的语言表达能力及与陌生人交流的能力

促销是促销员跟顾客以产品为媒介的一种陌生的交流，所以语言表达必须合理得当，说话要有条理同时应让他人感觉你的亲和力。要通过自己层次清醒的说明，把产品介绍给顾客。同时要用自己的魅力吸引顾客，让他们通过自己来了解产品。另外在面对具体问题时我们应保持良好的心态，不能自乱手脚、语无伦次。

三、要有良好的心理素质及受挫折的心态

促销每天会面对社会上的形形色色的人，由于每个人的道德修养及素质的不同，会使工作中遇到很多问题。比如有的顾客会用各种方式刁难你，此时你必须保持良好的心态，不能跟顾客发生不愉快的事。有时候一天的工作可能收获不大，这时候我们不应气馁，要学会自我调节、自我鼓励，及时的自我总结，自我提高。

四、要有吃苦耐劳的精神，要坚持不懈。

促销是一种比较枯燥的工作，每天站着用一个笑脸面对不同的顾客，这生活需要我们坚持，要让自己在烈烈炎日下磨练。促销也是一种服务性的工作，要时刻准备好微笑，顾客就是上帝，所以不管我们自己的心情状态如何，面对顾客都要提

供好的态度和服务品质。这才是专业的促销人员应该具备的素质。从这次的社会实践中我总结出：

不管做什么事，态度决定一切。

做一项服务工作，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多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，要尽可能满足顾客的要求。只要你有一个服务于他人的态度，你就会得到他人的肯定及帮助，用自己的热情去换取他人的舒心。

明确目标，合理的设计规划自己。

我们现在要根据自己的实际情况合理的为自己规划，找到自己的发展道路。要通过，社会实践切身的了解自己的专业，而不是一味的抱怨。要循序渐进的提高自己的能力，锻炼自己，让自己成为社会优秀的人才，为社会服务。

短暂的促销工作的结束让我在劳累中得到快乐，在汗水中得到磨练，我觉得自己的能力有了一定的提高，达到了自己预定的目标，残酷的社会就业压力让我不在感到恐惧，我想，只要我们有能力有信心我们一定会创造一个属于自己的乐园。

假期社会实践报告

学校：内蒙古农业大学

学院：外国语学院 专业：英语

班级：2012级3班 学号：121314404 姓名：周雯倩

门的着我们已是个准社会人，有一只脚已跨入社会。

学校是育种的温室，让我们学会生活，成为社会的幼苗；社

会是炼苗的战场，让我们学会生存，成为祖国的栋梁。

我们上大学了，就意味着成长了、独立了，就应该参加一些社会实践活动，接触社会、了解社会，一方面可以把学到的理论知识应用到实践中去，提高各方面的能力，另一方面可以积累工作经验，让自己面对更多的各种各样的人，增加自己的阅历，额外地，还可以赚取零花钱。

去年暑期时就在一家超市做促销员，感觉收获颇多，懂得了怎么样跟人相处、跟人交流、以及促销的方法等。所以今年的寒假，依然打算继续做促销员，等待我的不知道是什么，很期待。

回到家里稍作调整，便开始了为时一个月的王老吉分公司的场外促销的社会实践。我被分配到小尾羊饭店进行王老吉的促销活动。王老吉凉茶，为广药集团旗下的产品，王老吉凉茶创立于清道光年间，被认为是凉茶始祖。去面试时，心里还是有些忐忑，怕自己的表现不好，但是没想到业务员很和蔼，还常跟我们开玩笑。简短的介绍和填制合同后，业务员就开始对我们进行了培训。

可以坐下来等等。

还有上班时间一定是在工作中的，不能停不能坐，左脚累了换右脚，受不了了就跺跺脚。想刚过来的时候，工作一天下来，像中了化骨绵掌似的，全身酥酥的，根本不想也不能动弹。

虽然只有短短的一个月，可对现在的我来说，是我人生的一个转折，它让我尝到了社会的酸甜苦辣！刚开始我没有任何促销手段，只是凭自己的一腔热血，在没有任何准备的情况下盲目的开始了，在经过一番深刻的总结后，我开始自己边琢磨变向那些老促销员学习，并且业积极实践。后来我们发现像这种推销没有一个核心的团队是难以靠个人力量来开展

的，所以我们团结起来一起销售。这些都是创业所需的基本素质，而我还不懂，所以我需要学习更多的专业知识来增强我的实践能力！

实习的收获是不能用语言一一所能描述的，总的来说有酸有甜、有苦有乐，苦的是要长时间站着，要不停的说话；快乐的是和同事领导的和睦相处以及老板的风趣幽默；快乐的是顾客对自己付出服务的肯定与赞赏；乐的是自己既充实又有滋有味的实习生活过程。其实卖凉茶也是一种文化。

寒假一转眼就过去了，在这短短的一个多月里我体会到很多，感受也很深。

1、工作的辛苦

来到店里后常听前辈说现在工作了才知道：上学期间是美好的。

我虽没经历很多，但通过这次实践我也体会到了工作的艰辛。

由于我们是在饭店大厅进行销售，环境嘈杂，我们必须大声说话才可以让顾客听见，这使得我们嗓子难受，喉咙沙哑。刚开始几天里我脚肿，嗓子哑，再加上有压力超负荷工作量使我越来越感到艰辛，到了第八天我真都不想做下去了。同时也越来越理解父母辛劳，原来任何一个工作都很辛苦。

你能否对一个陌生人微笑并主动上前打招呼？在以前学习生活中没有工作机会，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这很尴尬的。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事过程中更加融洽，事半功倍。别人给你意见，你要听取、耐心、虚心地接受，在社会上要善于与别人沟通。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期练习。我从事的工作，靠的就是我们朴拙微笑。面对顾客，即使我们的身体再疲惫，也要强打笑貌工作。用强打笑

貌来形容是有道理的，对于一个陌生人，面无表情的人，学会微笑，可以在最短的时间里拉近你们的距离，让他人有一种愿意亲近的感觉，顾客一旦接受你这个人之后，接受你的观点就会变得容易很多！更重要的是，学会微笑，同时也让我的性格变得开朗，更方便的和他人进行交往和沟通。

推销是一项需要勇气和本领的工作，成功的推销更需要专业的本领。

在推销的过程中，勇气是非常重要的。很多时候，面对冷面孔断

然回绝之后，我们都没勇气在继续下去了；面对形形色色的顾客，他们有的步履匆匆的走出，有的闲情奕奕的逛着，有的面无表情的让人生畏，有的则是和蔼可亲近人.....我们应该怎样走上前进行推呢？这就需要我们具有很大的勇气和屡败屡战的精神。在这个过程中，我们也慢慢学着坚强，学会长大。

大胆的面对各种各样的人，并努力的和对方保持一致，从而推出让他们满意的东西，同时也是成功的学会了与人相处。其实，在很多时候我们是被自己打败了。在没经验之前我们根据自己的主观思想给对方下了判定：他是不可亲近的人。一定水平上，这是畏难而退的表现。只要你敢去接近，你就会发现很多人都是很随和，很通情达理的，他们都是和我们一样：平凡而又善良的。

本领也是一个很重要的方面。如何跟顾客沟通等等都是很具本领的问题。但随着时间的积累，经验的增长，会逐步找到了方法。

我想这段时光应该是我寒假最珍贵的一段记忆了，这也使我并没有荒废我长达50天的假期，在回到学校后，我要更加好好学习，努力提高自己的能力。

实践单位：金太阳家电商场

实践职位：家电商场促销员

实践时间：2011年7月31日—2011年8月20日 共 20天

一、实践目的：

之所以选择该商场作为实践单位一是想了解家电商场运行情况，以及家电下乡政策的推广情况，二者是想挑战一下自己，试试自己的销售能力如何。第三在不断的学习与实践中的提高自己，融入社会，体验就业，为将来的走出社会打下良好的基础。

二、实践概述：

本次暑期实践分为两个阶段，试工阶段和正式上班阶段。

（一） 试工阶段：

活动兼咨询员的身份。下午开始直接开始介绍产品，在学习中实践，实践中学习。第三天，产品知识基本掌握，试工阶段也结束了！

（二） 正式上班阶段：

其实，在以前我曾见过这种活动，所以这次培训效果还是比较显著的，没用多大点功夫我就熟知各项事宜。半个小时后，我已坐在商场里当起了“咨询员”，面前有张桌子，桌子右前方竖着一个牌子，上写着“咨询处”，也挂有横幅“家电下乡 以旧换新”。看着感觉着这些，心里莫名的感到一种自豪。在我耐心给询问的顾客解释的时候，身后旁边渐渐聚集了好些人，他们都在全神贯注的听我讲解，忽然感到一阵紧张。后来慢慢的紧张渐渐变淡。我尽自己最大的努力把自己

知道的以及自己的理解统统告诉人们，看见他们带着一种理解了的表情离去，真的很是欣慰！

“以旧换新”的活动只持续了四五天，之后是商场各式各样的促销活动，工作方法大同小异，这样一直工作了十几天直到商场活动告一段落。虽然时间不是很长，但是在此期间我还是学到了许多东西，明白了许多道理，对人生也有了新的领悟。

三、实践总结：

在实践的过程中，我发现不管是自身、公司还是超市本身都存在着一些需要解决的问题，总结有以下几点：

（一）自身：前期学习不够，销售方面的技巧也有待提高，理论的基础

还是够扎实，相关的销售心理学还有推销的技巧各个方面的理论知识都需要有进一步的提高。

（二）商场的员工办事效率有待提高，员工分工不大合理，没有把任务分配清楚，各个区的责任没有落实好，导致出现了问题找不到负责人。

实践的过程中我了解到，“家电下乡”政策得到了众口一词的好评，自“家电下乡”的政策实施以来，家电商场的营业额得到了提升，“薄利多销”也成为了家电买卖的主流。购买“家电下乡”产品的农民占购买家电农民总数的百分之九十五以上，在下乡产品中，海尔的冰箱、洗衣机等都是较受广大农民青睐的产品。“家电下乡”政策在一定程度上可谓是深入人心。

本次暑期社会实践感慨良多总结有以下几点

（一）要想做好工作，良好的沟通是关键。

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。

（二）顾客是上帝，领导也是上帝。

相对于服务行业来说顾客就是上帝，只要把顾客伺候好了，一切都好办。这句话真的一点都没错，在工作的过程中有时候难免遇到比较麻烦的比较刁钻的顾客，但是只要我们语气缓和点顾客还是比较满意的，再者，领导也是上帝，领导就是领导，作为领导工作上就要尊重他，服从管理，与领导绝对不能有正面的冲突。

（三）努力、努力、再努力！

虽然是短期的实践，但是暴露出了我学习很多不足之处，比如销售心理学，懂得这门学问的话我相信我会做得比现在更好。在接下来的学习中要不断的学习和摸索，不断的总结经验，学好课本知识的同时也掌握谋生的手段。希望下一个暑假实践会有所提高。

以上是我自己觉得在这次暑假社会实践学到了自己觉得在社会立足必不可少的项目。总而言之，作为大学生的我们，一定要让自己多多参与实践，使得思想在实践中得到升华，更好的认识和适应社会生活，更好的领悟人生的真谛和做人的道理，为将来以后走出校门，走向社会打下牢固的基础！

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方式。因此，对于我们在校大学生来说，能在暑假有充足的时间进行实践活动，给了我们一个认识社会、了解社会、提高自我能力的重要机会。作为大三的学生，社会实践也不能停留在大一、大二那样的迷茫时期，社会实践应结合我们自身的实际情况，能真从中得到收益，

而不是为了实践而实践，为了完成任务而实践。因此我觉得在进行社会实践活动之前，自己心底应该有个目标，为自己制定一个切实可行的计划，这样才能在实践中真正获益，锻炼自己，提高能力。

因此为了更好地了解社会、提高自己，感受社会目前的就业形势，体验工作的乐趣，这个学期快要结束的时候，我在同学的介绍下应聘了蓝月亮洗衣液清洁演示员的工作。虽然从头至尾工作的时间只有整整二十天，但我觉得受益匪浅，基本上达到了自己的目的。短短的工作时间让我体验到了工作的不易，自己能力的欠缺以及社会上人情的冷暖，同时让我体会到了工作带给人的种种，在学校的自由天地里无法体会的“愉悦感”。

清洁演示员对我来讲是一个陌生的工种，它不同于促销员，却要同时做着促销员的工作。对于促销，我之前有过伊利牛奶的促销，本以为轻车熟路，谁知这次被分到超市的洗化区，却又是另外一种情况。

我工作的每一天：

上岗之前有专业的培训，会了解一些日常的洗衣常识和洗衣液的专业知识以及蓝月亮的产品知识。中午12点上班到晚上8点，我们主要的工作就是在搭建的演示台旁边为顾客演示蓝月亮手洗专用洗衣液的“干衣预涂法”并介绍相关产品，以此来带动销售。此外，在促销员去开会的时候，我们还要承担促销的工作。蓝月亮的产品并不只是洗衣液，当然更不是只有手洗专用这一款洗衣液，它还有洗手液、洁厕、消毒液、衣领净、柔顺剂等单品，因此对于这些单品的知识我们也得了解，否则无法销售。还有，超市有一些所谓的“公益活动”，像是擦排面、站扶梯、整仓库、送货，这些轮到了我们还是要做，反正在我工作的20天里面，这些全遇到了。

工作过程中的感触与体会：

一、 要有良好的专业素质

当我们在向顾客介绍演示时，首先自己得对要推销的产品有足够的了解，大量的产品知识的储备会使得我们在与顾客交流的过程中有相当的底气，这样才能解决顾客在消费过程中一系列的问题，让消费者明明白白、放放心心地购买，在不知不觉中塑造良好的品牌形象。

二、 要有良好的语言表达能力和与陌生人交流的能力

前面说过，我们的工作和促销其实没有太大区别，和一般促销员不一样的只是，我们没有销量的压力。和促销一样，我们工作的目的除了做好产品的宣传，就是拉动销售额。我们通过对产品用法的演示，让顾客购买。所以，与超市里面来来往往的顾客进行交流，让他们停下来看我们演示是我们工作的第一步，这就要求有与陌生人交流的能力。在产品演示及介绍的过程中，语言要简洁，同时还要有亲和力。在面对顾客的质疑时，要有良好的心态来应对，不能自乱阵脚，语无伦次。

三、 要有良好的心理素质及受挫抗压能力

高端洗衣液”的产品定位，要是没有良好的心理素质及受挫抗压能力，真的是难以生存！

四、 要有吃苦耐劳的精神

现在很多企业在招聘的时候都会很看重应聘人员吃苦耐劳的精神。清洁演示员虽然对我来讲是个新鲜的领域，但其实也不是完全新鲜。况且每天都做同样的事情，实在是很枯燥。更何况手长期泡在水中，难免会对皮肤有所伤害。这就要考验我们的敬业精神了，要吃苦耐劳。

本次社会实践活动总结：

一、态度决定一切

在服务行业工作的人，应该都听说过“顾客就是上帝”这句话。的确，在超市办理进店的时候，华润万家的“永恒六原则”就要求背诵并牢记，总结起来就是：顾客是绝对不会有错的。“十三不准”里面还有一条：不准和顾客发生任何争执。

这也就是说，做一项服务工作，顾客就是上帝的良好服务态度是必须要有的，要想在超市里站得住脚，销量是检验能力的唯一标准。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量。语言要文明礼貌，待客要热情周到，要尽可能地满足顾客的要求。只要有一个热情服务于他人的态度，大多数顾客还是文明有礼的，不会故意为难人，就会得到顾客的肯定，用自己的好态度去换取顾客的好印象。

二、明确目标，合理地设计规划自己

进行暑期的社会实践活动，不仅是为了赚外快，更重要的是去尝试更多可能性，发掘自身的潜能，感受社会现实，找出适合自己的发展道路。因为在学校里学什么专业，并不代表以后就能从事那个行业，多与社会接触，才能更好地找到自己的位置。然后会自己订一个实际可行的职业生涯规划，为以后的生活打下良好的基础。

这次的社会实践时间虽然不长，但却真正地磨练了性格，明白社会不是自己想象中的那样，增强了责任感和适应能力。在社会竞争如此激烈的今天，社会的洗礼对于大学生而言显得尤为重要，越是早的去接触它，也许就意味着越早的适应它。

真理来源于实践，只有在不断地参加社会实践的过程中才能将我们在学校里学到的理论知识与实际中的工作经验相结合。社会才是学习和受教育的更为广阔的天地，在那片天地里，

个人的人生价值都会得以体现。

一、实践目的：

伊利集团下设液态奶、冷饮、奶粉和原奶、酸奶五大事业部，所属企业八十多个，生产的具有清真特色的“伊利”牌雪糕、冰淇淋、奶粉、奶茶粉、无菌奶等39类产品600多个品种通过了国家绿色食品发展中心的绿色食品认证。伊利雪糕、冰淇淋连续十年产销量居全国第一，伊利超高温灭菌奶连续七年产销量居全国第一，伊利奶粉、奶茶粉产销量一直稳居全国前三位。2015年，伊利冰淇淋入选中国世界纪录协会冰淇淋产销量中国第一，创造了多项世界之最、中国之最。介于奥运之风，新新产品伊利奶片及伊利儿童成长奶片需要广为推广，天时地利人和，我想趁这次机会好好锻炼自己，并在假期挣点钱贴补生活，买一个梦寐以求的相机，争取在生活的附属品方面不向家里要一分钱。 二、实践概述：

本次暑期实践分为两个阶段，试工阶段和正式上班阶段。

（一） 试工阶段：

试工阶段是两天，地点在火车站北京华联金太店，试工阶段主要是学习有关产品知识、公司文化以及产品的相关销售技巧，同时也是公司的一个考核期，看我能否胜任此份工作。由于卖场比较大，各个产品都有相关的负责人，我被安排销售伊利酸奶每益添，由卖场的促销小组长刘姐带领，因为之前都没有经过任何的培训，直接到卖场实训，所以试工第一天有点不知所措，主要是熟悉卖场结构格局，听、看促销主管怎么跟顾客介绍产品，达到一个熟悉环境的目的。当然拿人钱替人干活，我拿着麦克喊得很积极，卖得还不错。真心感到麻烦的是，不管是在华润万家，嘉茂还是金太金宇，这种大型超市都有一个复杂的员工制度，走进走出都得从员工通道，各种麻烦。

（二）正式上班阶段：

三个超市管理人员签字确认，而这三位领导都没有固定的办公地点且我都不认识人。这样当天的工作效率自然很低，销售量也很低。第三天，公司送货来，我需要负责收获，由于收获程序有点复杂，公司的业务员过来教我，有她在我似乎没有那么紧张，叫我怎么做我就怎么做，只是动作有点慢，第一次收获我没有感觉收获的困难，只是觉得程序复杂了点。随着时间的推移，在人人乐的各个方面也逐渐熟悉了，周围的环境和人员都开始熟悉了，其他产品的促销员也大都是暑期工，大家都是同龄人交流起来也方便多了。7月20日公司来货，这次不再有业务员在旁边指导了，其实收获远远没有我想象的那么简单，我一个人要找人签字，要点品种很多我又不熟悉的货物将其分类，还要找出质量检验报告给收货员看，质量检验报告是所有产品的都在，一连好几页，一页一页翻看，最主要的是我们的产品都是冷藏收获必须迅速，收获部的员工每天都很忙，没有人有时间来慢慢教别人。

三、实践总结：

在实践的过程中，不管是自身、公司还是超市本身都存在着一些需要解决的问题，总结有以下几点：

（二）公司的业务员办事效率有待提高，尤其是质量检验报告的打印和发送，几乎每次都会出现错误，检验报告一旦出错货物就不能收进仓库，冷藏的货物容易变质。一连串的问题都会出现，影响销量。

（三）太阳广场的人人乐超市销量与其他的人人乐超市相比销量一直不是很理想，其实很大一部分原因是员工的管理上存在的问题。例如，同样一个超市各个部门的员工都不和睦，果蔬区的拉货车即便是空着也绝对不会借给急着找车子拉货的其他员工，赠品的申请程序过于繁琐，浪费员工的很多时间。超市的货物格局也是很多不合理的，零食区分成了

两个，一个崽二楼一个在三楼，不能满足顾客的需求。另外，超市本身的员工分工就很不合理，没有把任务分配清楚，各个区的责任没有落实好，导致出现了问题找不到负责人。

（四）实践体会：

本次暑期社会实践感慨良多总结有以下几点

（一）要想做好工作，良好的沟通是关键。

无论是与同事还是顾客，沟通都是很关键的，尤其是工作之初，很多事情都需要良好的沟通，掌握良好的沟通技巧是提高工作质量的保证，沟通不好，事情解决不了，影响心情，销量就会降低。人与人相处是一门很有学问的艺术，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主和顾客，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。

（二）顾客是上帝，领导也是上帝。

的事情中领悟出来。领导是就是领导，作为领导工作上就要尊重他，服从管理，与领导绝对不能有正面的冲突。

（三）努力、努力、再努力！

虽然是短期的实践，但是暴露出了我学习很多不足之处，比如销售心理学，懂得这门学问的话我相信我会做得比现在更好。在接下来的学习中要不断的学习和摸索，不断的总结经验，学好课本知识的同时也掌握谋生的手段。希望下一个暑

假实践会有所提高。

（四）最后，感谢田姐给了我这次实践的机会，也感谢那些在工作中帮助我的超市员工和促销员，谢谢李姐对我的肯定，很想说我已经是在伊利的一员，我相信伊利品质。

暑期超市促销社会实践报告篇十

两个月的暑期生活就这样匆匆结束了，还有我的这次社会实践。让整日呆在象牙塔的我，尝到了生活的现实和不易。或许，这种真切的体会，才是最宝贵的收获。

整个八月份的时间我几乎都在打工，这次选择的工作地点是在家佳福超市，因为九月份开学的来临，所以选择做文具的暑期促销工作。八月份这个时候，面临学生们的开学，几乎每家大型超市都会有这个学讯的促销，商场里的各大文具厂商也会开始降价，以便吸引学生和家长的眼球。

刚开始没上班的时候，我原本以为这个工作应该会很轻松。可是不然，上班之后，不久要按家佳福员工的上班时间，从早上八点钟开始上班，到晚上九点的时候下班，因为住家隔上班地点不远，还算蛮好的。工作是给在文具区域的商品打价格标签，定时查价，看是否降价或是涨价。如果有新的商品，还要帮忙上货，整理花车，负责整理散货的归类。每天晚班的同事，还要在下班之前把所有的排面整理好。所以，我每天的工作不仅要向顾客介绍公司的商品，还要做很多除此之外的事情。刚开始的时候，我对帮助其他的商品上货和整理花车之类的工作是不理解的，因为我觉得我只是给一个厂商做促销工作，其他的工作不应该我负责。可是工作几天之后，我也明白了这些好像都是超市里面的规矩，作为促销员不仅要为厂商工作，同时还要为商场工作。现在的超市其实也是在节约成本。所以这些我每天都已经习惯了，忙忙碌碌的，也很充实。

超市里每天都会碰到各种各样的顾客，大多数时候还是一些家长带着孩子来买开学的学习用具，这样的场合，可以培养自己的沟通能力，和自己的表达能力，这些都是在学校里学不到的，是靠自己在社会上的积累得来的。现在的我们赚钱不是主要的，作为学生，应该一种学习的经验来看待工作，不管是什么工作总会有值得我们学习的地方，这种学习和实践社会的机会是很珍贵的。也是以后自己找工作，实践社会的资本。

在家佳福里面工作，我还是看到了超市里面管理上存在的一些问题。例如有些商品需要放在花车上，今天看到同事很辛苦的把商品一个个摆好，明天领导来了，又让把商品摆放在其他的位置。这样的事情经常发生，很浪费时间和人力，我觉得这些就应该尽早安排好，不要等到都做好了又否定。我还碰到了一件事情，就是一件商品的价格在不同的时间差了太多。工作的一位同事在今年六月份的时候买了一款全新的拉杆书包，特价59元，因为当时可能是还剩了很少的货，所以价格很便宜。八月份的时候，厂家又来了很多同款的书包，这款书包的原价是199元，现在促销价是148元。同一商品59元和148元之间真的差了很多，六月份的时候买书包的顾客很少，难道是因为现在要开学了，买书包的顾客每天都有很多，所以这价格就相差了这么多？现在的顾客都觉得大型超市里面的东西比较公道，有一次我遇到一个厂家，从她的口中我得知了一款书包超市的进价是105元左右，现在销售给顾客的价格是150元左右，一款书包超市的利润就将近五十元左右，利润相当于进价的二分之一，所以超市每天的利润应该是很大的。

这次的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟了很多东西，甚至这些东西将让我终身受用。工作的时候要学会全力以赴，不要太计较自己付出多少，尽量做到多做事，做有用的事情。自己努力的工作，旁人也会看到。不管怎样，重要的是工作的成效和业绩，这才是领导看重的。

不管做什么事情，就算是一件小事，也要认真仔细，绝不能敷衍了事。可能不起眼的小事是很重要的，所谓细节决定成败。人与人之间在智力和体力上的差异并不是想象中的那么大，很多小事，一个人能做，另外一个人也能做，只是做出来的效果不一样，往往是一些细节上的工夫，决定着事情完成的质量。

社会实践能让走出校园的我们，更好的接触社会，了解社会，加入到社会中。它有助于我们学生更新观念，吸收新的思想和知识。同时，社会实践中有很多我们在学校里无法学习到的东西，与人沟通交流的能力和表达能力。社会实践能够加深我们与社会各阶层人的感情，拉近了与社会的距离，也开拓的视野，增长了才干，能更好明确自己的奋斗目标。希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。

以上就是我的暑假的经历和感受，虽然不是那么的轰轰烈烈，也不是平淡无味，但至少它是充实的，给我或多或少的带来的`对于人生感受，和一定的影响吧！

暑期超市促销社会实践报告篇十一

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。在经历了在沃尔玛超市的工作之后，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。

通过认识实习，加强理论学习与实际的结合，验证和巩固充实所学理论知识，加深对相关内容的理解，接触课堂以外的实践知识，加深了解社会对本专业的需要。培养独立进行资料收集和解决问题的能力，并开阔眼界及思路，为今后步入社会积累经验。

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：

1、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。我们沃尔玛超市制定了很多的规定，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，同样不可以闲谈；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。

2、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!我们沃尔玛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!

3、如果没有货要上的话要找点事情做。

暑期超市促销社会实践报告篇十二

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方式。因此，对于我们在校大学生来说，能在暑假有充足的时间进行实践活动，给了我们一个认识社会、了解社会、提高自我能力的重要机会。作为大三的学生，社会实践也不能停留在大一、大二那样的迷茫时期，社会实践应结合我们自身的实际情况，能真从中得到收益，而不是为了实践而实践，为了完成任务而实践。因此我觉得在进行社会实践活动之前，自己心底应该有个目标，为自己制定一个切实可行的计划，这样才能在实践中真正获益，锻炼自己，提高能力。

因此为了更好地了解社会、提高自己，感受社会目前的就业形势，体验工作的乐趣，这个学期快要结束的时候，我在同学的介绍下应聘了蓝月亮洗衣液清洁演示员的工作。虽然从头至尾工作的时间只有整整二十天，但我觉得受益匪浅，基本上达到了自己的目的。短短的工作时间让我体验到了工作的不易，自己能力的欠缺以及社会上人情的冷暖，同时让我体会到了工作带给人的种种，在学校的自由天地里无法体会

的“愉悦感”。

清洁演示员对我来讲是一个陌生的工种，它不同于促销员，却要同时做着促销员的工作。对于促销，我之前有过伊利牛奶的促销，本以为轻车熟路，谁知这次被分到超市的洗化区，却又是另外一种情况。

我工作的每一天：

上岗之前有专业的培训，会了解一些日常的洗衣常识和洗衣液的专业知识以及蓝月亮的产品知识。中午12点上班到晚上8点，我们主要的工作就是在搭建的演示台旁边为顾客演示蓝月亮手洗专用洗衣液的“干衣预涂法”并介绍相关产品，以此来带动销售。此外，在促销员去开会的时候，我们还要承担促销的工作。蓝月亮的产品并不只是洗衣液，当然更不是只有手洗专用这一款洗衣液，它还有洗手液、洁厕、消毒液、衣领净、柔顺剂等单品，因此对于这些单品的知识我们也得了解，否则无法销售。还有，超市有一些所谓的“公益活动”，像是擦排面、站扶梯、整仓库、送货，这些轮到了我们还是要做，反正在我工作的20天里面，这些全遇到了。

工作过程中的感触与体会：

一、 要有良好的专业素质

当我们在向顾客介绍演示时，首先自己得对要推销的产品有足够的了解，大量的产品知识的储备会使得我们在与顾客交流的过程中有相当的底气，这样才能解决顾客在消费过程中一系列的问题，让消费者明明白白、放放心心地购买，在不知不觉中塑造良好的品牌形象。

二、 要有良好的语言表达能力和与陌生人交流的能力

前面说过，我们的工作和促销其实没有太大区别，和一般促

销员不一样的只是，我们没有销量的压力。和促销一样，我们工作的目的除了做好产品的宣传，就是拉动销售额。我们通过对产品用法的演示，让顾客购买。所以，与超市里面来来往往的顾客进行交流，让他们停下来看我们演示是我们工作的第一步，这就要求有与陌生人交流的能力。在产品演示及介绍的过程中，语言要简洁，同时还要有亲和力。在面对顾客的质疑时，要有良好的心态来应对，不能自乱阵脚，语无伦次。

三、 要有良好的心理素质及受挫抗压能力

高端洗衣液”的产品定位，要是没有良好的心理素质及受挫抗压能力，真的是难以生存！

四、 要有吃苦耐劳的精神

现在很多企业在招聘的时候都会很看重应聘人员吃苦耐劳的精神。清洁演示员虽然对我来讲是个新鲜的领域，但其实也不是完全新鲜。况且每天都做同样的事情，实在是很枯燥。更何况手长期泡在水中，难免会对皮肤有所伤害。这就要考验我们的敬业精神了，要吃苦耐劳。

本次社会实践活动总结：

一、 态度决定一切

在服务行业工作的人，应该都听说过“顾客就是上帝”这句话。的确，在超市办理进店的时候，华润万家的“永恒六原则”就要求背诵并牢记，总结起来就是：顾客是绝对不会有错的。“十三不准”里面还有一条：不准和顾客发生任何争执。

这也就是说，做一项服务工作，顾客就是上帝的良好服务态度是必须要有的，要想在超市里站得住脚，销量是检验能力

的唯一标准。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量。语言要文明礼貌，待客要热情周到，要尽可能地满足顾客的要求。只要有一个热情服务于他人的态度，大多数顾客还是文明有礼的，不会故意为难人，就会得到顾客的肯定，用自己的好态度去换取顾客的好印象。

二、明确目标，合理地设计规划自己

进行暑期的社会实践活动，不仅是为了赚外快，更重要的是去尝试更多可能性，发掘自身的潜能，感受社会现实，找出适合自己的发展道路。因为在学校里学什么专业，并不代表以后就能从事那个行业，多与社会接触，才能更好地找到自己的位置。然后会自己订一个实际可行的职业生涯规划，为以后的生活打下良好的基础。

这次的社会实践时间虽然不长，但却真正地磨练了性格，明白社会不是自己想象中的那样，增强了责任感和适应能力。在社会竞争如此激烈的今天，社会的洗礼对于大学生而言显得尤为重要，越是早的去接触它，也许就意味着越早的适应它。

真理来源于实践，只有在不断地参加社会实践的过程中才能将我们在学校里学到的理论知识与实际中的工作经验相结合。社会才是学习和受教育的更为广阔的天地，在那片天地里，个人的人生价值都会得以体现。

摘要：暑假的到来，激起了我要在暑假参加社会实践的决心。想想自己开学便是大三的学生了，我想要看看我是否有能力依靠自己的双手与大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体会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专业能否被社会所用，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。也想通过社会实践真正的离开大学的庇护，接触真正的社会！

关键词：社会实践 、 促销 、 锻炼

正文：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方式，因此对于我们在校大学生来说，能在寒暑假有充足的时间进行实践活动，是给了我们一个认识社会、了解社会，提高自我能力的重要的机会。作为一名准大三的学生，社会实践也不能停留在大一时期的那种毫无目的的迷茫状态，社会实践应在结合我们实际情况，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。我觉得我们在进行社会实践之前应该有一个明确的目标，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，这学期的假期我根据时间及自己的实际情况在假期期间找了一份促销的工作，虽然仅有一个多月的时间，但我觉得受益非浅，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竞争的激烈，同时让我感到工作和挣钱的快乐，一种在学校自由天地无法体会到的残酷竞争的“愉悦”。

促销是一种很好的工作体验，通过, , 人与人的沟通，可以了解一些跟我们专业相关的知识，比如不过的人过春节的习惯习俗，春节期间的旅游计划等等。我的促销工作主要是促销电器。

促销的一天基本工作安排：

首先是促销前的短暂培训，了解电器的，名称、性能、型号、价格行情等方面的知识，面对顾客时的语言组织，仪容仪表等。接下来就是正式的工作。每天早上9：00开始上班，到达指定地点后做好准备工作，摆好宣传资料，礼品赠品，然后调整好心态迎接顾客。每天工作7个小时，在下午工作完后还有个必须的程序一天的工作总结。经理、主管及促销员一起

讨论一天促销工作中的战果及存在的问题。 促销过程中的体会及感触：

促销通过我的实践，我觉得就是通过自己把商场的产品推销给消费者，对于一个促销员来说，促销产品的同时也是向别人推销自己，同自己的言语、形态让他人了解自己。因此对于一个优秀的促销员来说必须具备以下素质：

一、要有良好的专业素质

当我们促销一种产品时，首先我们必须对产品的相关知识及厂商的具体情况要有一个明确的认识，大量的相关知识的贮备可以使我们在促销过程中面对顾客的一系列问题，通过自己的介绍可以使顾客了解产品的一些具体问题，能使客明明白白的消费。

二、要有良好的语言表达能力及与陌生人交流的能力

促销是促销员跟顾客以产品为媒介的一种陌生的交流，所以语言表达必须合理得当，说话要有条理同时应让他人感觉你的亲和力。要通过自己层次清醒的说明，把产品介绍给顾客。同时要用自己的魅力吸引顾客，让他们通过自己来了解产品。另外在面对具体问题时我们应保持良好的心态，不能自乱手脚、语无伦次。

三、要有良好的心理素质及受挫折的心态

促销每天会面对社会上的形形色色的人，由于每个人的道德修养及素质的不同，会使工作中遇到很多问题。比如有的顾客会用各种方式刁难你，此时你必须保持良好的心态，不能跟顾客发生不愉快的事。有时候一天的工作可能收获不大，这时候我们不应气馁，要学会自我调节、自我鼓励，及时的自我总结，自我提高。

四、要有吃苦耐劳的精神，要坚持不懈。

促销是一种比较枯燥的工作，每天站着用一个笑脸面对不同的顾客，这生活需要我们坚持，要让自己在烈日炎炎下磨练。促销也是一种服务性的工作，要时刻准备好微笑，顾客就是上帝，所以不管我们自己的心情状态如何，面对顾客都要提供好的态度和服务品质。这才是专业的促销人员应该具备的素质。从这次的社会实践中我总结出：

不管做什么事，态度决定一切。

做一项服务工作，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多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，要尽可能满足顾客的要求。只要你有一个服务于他人的态度，你就会得到他人的肯定及帮助，用自己的热情去换取他人的舒心。

明确目标，合理的设计规划自己。

我们现在要根据自己的实际情况合理的为自己规划，找到自己的发展道路。要通过，社会实践切身的了解自己的专业，而不是一味的抱怨。要循序渐进的提高自己的能力，锻炼自己，让自己成为社会优秀的人才，为社会服务。

短暂的促销工作的结束让我在劳累中得到快乐，在汗水中得到磨练，我觉得自己的能力有了一定的提高，达到了自己预定的目标，残酷的社会就业压力让我不在感到恐惧，我想，只要我们有能力有信心我们一定会创造一个属于自己的乐园。

实践单位：金太阳家电商场

实践职位：家电商场促销员

实践时间：2011年7月31日—2011年8月20日 共 20天

一、实践目的：

之所以选择该商场作为实践单位一是想了解家电商场运行情况，以及家电下乡政策的推广情况，二者是想挑战一下自己，试试自己的销售能力如何。第三在不断的学习与实践中的提高自己，融入社会，体验就业，为将来的走出社会打下良好的基础。

二、实践概述：

本次暑期实践分为两个阶段，试工阶段和正式上班阶段。

（一）试工阶段：

活动兼咨询员的身份。下午开始直接开始介绍产品，在学习实践中实践，实践中学习。第三天，产品知识基本掌握，试工阶段也结束了！

（二）正式上班阶段：

其实，在以前我曾见过这种活动，所以这次培训效果还是比较显著的，没用多大点功夫我就熟知各项事宜。半个小时后，我已坐在商场里当起了“咨询员”，面前有张桌子，桌子右前方竖着一个牌子，上写着“咨询处”，也挂有横幅“家电下乡 以旧换新”。看着感觉着这些，心里莫名的感到一种自豪。在我耐心给询问的顾客解释的时候，身后旁边渐渐聚集了好些人，他们都在全神贯注的听我讲解，忽然感到一阵紧张。后来慢慢的紧张渐渐变淡。我尽自己最大的努力把自己知道的以及自己的理解统统告诉人们，看见他们带着一种理解了的表情离去，真的很是欣慰！

“以旧换新”的活动只持续了四五天，之后是商场各式各样

的促销活动，工作方法大同小异，这样一直工作了十几天直到商场活动告一段落。虽然时间不是很长，但是在此期间我还是学到了许多东西，明白了许多道理，对人生也有了新的领悟。

三、实践总结：

在实践的过程中，我发现不管是自身、公司还是超市本身都存在着一些需要解决的问题，总结有以下几点：

（一）自身：前期学习不够，销售方面的技巧也有待提高，理论的基

础还是够扎实，相关的销售心理学还有推销的技巧各个方面的理论知识都需要有进一步的提高。

（二）商场的员工办事效率有待提高，员工分工不大合理，没有把任务分配清楚，各个区的责任没有落实好，导致出现了问题找不到负责人。

实践的过程中我了解到，“家电下乡”政策得到了众口一词的好评，自“家电下乡”的政策实施以来，家电商场的营业额得到了提升，“薄利多销”也成为了家电买卖的主流。购买“家电下乡”产品的农民占购买家电农民总数的百分之九十五以上，在下乡产品中，海尔的冰箱、洗衣机等都是较受广大农民青睐的产品。“家电下乡”政策在一定程度上可谓是深入人心。

本次暑期社会实践感慨良多总结有以下几点

（一）要想做好工作，良好的沟通是关键。

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。

（二）顾客是上帝，领导也是上帝。

相对于服务行业来说顾客就是上帝，只要把顾客伺候好了，一切都好办。这句话真的一点都没错，在工作的过程中有时候难免遇到比较麻烦的比较刁钻的顾客，但是只要我们语气缓和点顾客还是比较满意的，再者，领导也是上帝，领导就是领导，作为领导工作上就要尊重他，服从管理，与领导绝对不能有正面的冲突。

（三）努力、努力、再努力！

虽然是短期的实践，但是暴露出了我学习很多不足之处，比如销售心理学，懂得这门学问的话我相信我会做得比现在更好。在接下来的学习中要不断的学习和摸索，不断的总结经验，学好课本知识的同时也掌握谋生的手段。希望下一个暑假实践会有所提高。

以上是我自己觉得在这次暑假社会实践学到了自己觉得在社会立足必不可少的项目。总而言之，作为大学生的我们，一定要让自己多多参与实践，使得思想在实践中得到升华，更好的认识和适应社会生活，更好的领悟人生的真谛和做人的道理，为将来以后走出校门，走向社会打下牢固的基础！

一、实践目的：

伊利集团下设液态奶、冷饮、奶粉和原奶、酸奶五大事业部，所属企业八十多个，生产的具有清真特色的“伊利”牌雪糕、冰淇淋、奶粉、奶茶粉、无菌奶等39类产品600多个品种通过了国家绿色食品发展中心的绿色食品认证。伊利雪糕、冰淇淋连续十年产销量居全国第一，伊利超高温灭菌奶连续七年产销量居全国第一，伊利奶粉、奶茶粉产销量一直稳居全国前三位。2015年，伊利冰淇淋入选中国世界纪录协会冰淇淋产销量中国第一，创造了多项世界之最、中国之最。介于奥运之风，新新产品伊利奶片及伊利儿童成长奶片需要广为推

广，天时地利人和，我想趁这次机会好好锻炼自己，并在假期挣点钱贴补生活，买一个梦寐以求的相机，争取在生活的附属品方面不向家里要一分钱。二、实践概述：

本次暑期实践分为两个阶段，试工阶段和正式上班阶段。

（一）试工阶段：

试工阶段是两天，地点在火车站北京华联金太店，试工阶段主要是学习有关产品知识、公司文化以及产品的相关销售技巧，同时也是公司的一个考核期，看我能否胜任此份工作。由于卖场比较大，各个产品都有相关的负责人，我被安排销售伊利酸奶每益添，由卖场的促销小组长刘姐带领，因为之前都没有经过任何的培训，直接到卖场实训，所以试工第一天有点不知所措，主要是熟悉卖场结构格局，听、看促销主管怎么跟顾客介绍产品，达到一个熟悉环境的目的。当然拿人钱替人干活，我拿着麦克喊得很积极，卖得还不错。真心感到麻烦的是，不管是在华润万家，嘉茂还是金太金宇，这种大型超市都有一个复杂的员工制度，走进走出都得从员工通道，各种麻烦。

（二）正式上班阶段：

三个超市管理人员签字确认，而这三位领导都没有固定的办公地点且我都不认识人。这样当天的工作效率自然很低，销售量也很低。第三天，公司送货来，我需要负责收获，由于收获程序有点复杂，公司的业务员过来教我，有她在我似乎没有那么紧张，叫我怎么做我就怎么做，只是动作有点慢，第一次收获我没有感觉收获的困难，只是觉得程序复杂了点。随着时间的推移，在人人乐的各个方面也逐渐熟悉了，周围的环境和人员都开始熟悉了，其他产品的促销员也大都是暑期工，大家都是同龄人交流起来也方便多了。7月20日公司来货，这次不再有业务员在旁边指导了，其实收获远远没有我想象的那么简单，我一个人要找人签字，要点品种很多我又

不熟悉的货物将其分类，还要找出质量检验报告给收货员看，质量检验报告是所有产品的都在，一连好几页，一页一页翻看，最主要的是我们的产品都是冷藏收获必须迅速，收获部的员工每天都很忙，没有人有时间来慢慢教别人。

三、实践总结：

在实践的过程中，不管是自身、公司还是超市本身都存在着一些需要解决的问题，总结有以下几点：

（二）公司的业务员办事效率有待提高，尤其是质量检验报告的打印和发送，几乎每次都会出现错误，检验报告一旦出错货物就不能收进仓库，冷藏的货物容易变质。一连串的问题都会出现，影响销量。

（三）太阳广场的人人乐超市销量与其他的人人乐超市相比销量一直不是很理想，其实很大一部分原因是员工的管理上存在的问题。例如，同样一个超市各个部门的员工都不和睦，果蔬区的拉货车即便是空着也绝对不会借给急着找车子拉货的其他员工，赠品的申请程序过于繁琐，浪费员工的很多时间。超市的货物格局也是很多不合理的，零食区分成了两个，一个在二楼一个在三楼，不能满足顾客的需求。另外，超市本身的员工分工就很不合理，没有把任务分配清楚，各个区的责任没有落实好，导致出现了问题找不到负责人。

（四）实践体会：

本次暑期社会实践感慨良多总结有以下几点

（一）要想做好工作，良好的沟通是关键。

无论是与同事还是顾客，沟通都是很关键的，尤其是工作之初，很多事情都需要良好的沟通，掌握良好的沟通技巧是提高工作质量的保证，沟通不好，事情解决不了，影响心情，

销量就会降低。人与人相处是一门很有学问的艺术，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主和顾客，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。

（二）顾客是上帝，领导也是上帝。

的事情中领悟出来。领导是就是领导，作为领导工作上就要尊重他，服从管理，与领导绝对不能有正面的冲突。

（三）努力、努力、再努力！

虽然是短期的实践，但是暴露出了我学习很多不足之处，比如销售心理学，懂得这门学问的话我相信我会做得比现在更好。在接下来的学习中要不断的学习和摸索，不断的总结经验，学好课本知识的同时也掌握谋生的手段。希望下一个暑假实践会有所提高。

（四）最后，感谢田姐给了我这次实践的机会，也感谢那些在工作中帮助我的超市员工和促销员，谢谢李姐对我的肯定，很想说我已经是在伊利的一员，我相信伊利品质。