

2023年大学生超市社会实践报告题目(精选8篇)

在写辞职报告时，我们可以回顾自己与公司的合作经历，总结自己的工作成绩与收获。这些开题报告范文展示了不同领域和不同层次的研究，具有一定的代表性和参考价值。

大学生超市社会实践报告题目篇一

初进大学校园前，对期待中的校园生活就有一份小小的规划，其中一项便是大学兼职。不知不觉中，大一大半的大学生活已悄然而去，随之而来的寒假生活让我们充满了期待与憧憬。第一次，我开始打起了持续一个月的寒假工；第一次，上起了几乎朝九晚五的班；第一次，开始在职场生涯中面对社会……在这次寒假实践中经历了很多的第一次，也学会了很多。

记得在放假不久前，无意中我们宿舍人知道了沃尔玛在招聘寒假兼职人员，抱着一种试一试的心态我们去应了聘。当时发现那儿人招聘真的很严格，居然是先填一份信息表，再一个一个的面试。排着队，终于轮到我了，本来是很紧张的，进去一看，居然是个20多岁的姐姐在招聘(我们原来还以为30/40岁的阿姨呢)，那个大姐姐真的是超温柔的，进去就是随便聊一聊之类的，出来后都心里没谱，觉得好像没应聘上(因为有几个人拿了推荐信，而她跟我们说让我们等消息)，还准备去看看其它的兼职。谁知，在考试结束那天，沃尔玛人力资源部的打过来问我们是否去，并告诉我们需要带什么。听到生防疫中心办健康证这个消息时，我们真的是兴奋极了，立即开始着手复印推荐信、学生证、身份证，找学校老师或领导盖章，去卫生防疫中心办健康证，忙了大半天，一切终于搞定。

17号我们宿舍3人(本来是4人，另一个人来的早，在前台工

作)到沃尔玛人力资源部报到，主管(女的)把我们分在了不同的部门：我在玩具部；美晨在家居部；心洁在服装部。在不同的部门，我们另外还有不同的主管，我的主管叫马玉斗。我还记得第一天见面他给我的印象很搞笑，女主管把我带去那部门时说：“我看这姑娘挺文静的，分到你这部门。”马主管就问我：“你喜欢玩玩具吗？”我当时就有点傻眼了，这是工作啊还是玩啊？不过还是回答了问题“还行”。主管就笑了：“呵呵，那你就到这好好玩吧，玩具很多。”你说这样的主管搞笑不？不知道他是不是看我有点紧张拘束才这样说的呢，不过到真的是让我放松了很多。

在上班时我也认识了不少人，比如大四快毕业来实习的福兰姐、面怒心慈的姚敏姐、说话声音大但很得我们喜欢的贾双姐、说话总是温柔没什么大脾气的艳玲姐、雷厉风行的兰副总、总穿着运动服的短发姐、“好孩子”庄姐、总穿着白色工作服的薛师傅、···在那儿和他们渐渐熟了，说话就越来越放的开了。有次我帮短发姐下楼拿标时，庄姐就笑着说“你又欺负我家小妹了”短发姐就超无奈了，直说庄姐冤枉她。呵呵，在这里，怎么说呢，上班的感觉还不错，虽然有时会累点，但是却也是硕果累累，还认识了这么多有趣的人。

我想，在这里虽然只是一份兼职，但是呢，努力工作才不枉人家对你的好，才能学到更多，吃得苦中苦，方为人上人。每天面对新的一天，微笑着，开始努力工作，总有一天，你会发现你其实在付出的同时也收获到了很多。只有付出才会有回报嘛！

为期不短也不久的一个月工作时间在2月16号结束了，17号去结算。去了人力资源部才发现现金结算真的好麻烦啊，我们要在3楼和2楼来回找主管、副总、蓝夹的人□puc等签字，终于签好后还要等一会才可以拿到单子，然后再拿着单子去2楼窗口拿钱。花了几乎2个多小时，幸亏早上吃饭晚，不然中午饿的够呛。让我意外的是居然给我发了个奖状(总共4个

奖状，前台2个名额，其它2个名额)，还有一份小礼品。所以得到这个奖状时我真的是意外很多，没想到会有奖状发，更没想到居然会发给我，但是不得不说到这个奖状我真的很开心，很惊喜。这个奖状不仅是对我工作的另一种形式的肯定，更是对我以后步入社会的一份鼓励，我也相信我未来的工作肯定会越做越好的！

大学生超市社会实践报告题目篇二

经过了一个寒假的时间，对于社会我也是有了更多地一个感触，之前也是参加过社会实践，而今再次的参加，我选择了到超市来工作，去做一些基本的工作，同时也是通过和消费者的接触，更好的了解了消费者是如何的去选择购置商品的，对于我来说，有了很多的收获，同时自己也是可以在这收获之中知道自己回到学校之后，要去在哪些方面去提升自己，让自己的能力得到增强。

在超市工作之中，我做过收银员，也做过理货员，同时也还兼顾做了产品的一个推销员，由于这个寒假比较的长，而且超市也是人员比较的短缺，而我的实践也是有了更多的一个机会，可以让我自己有不是一样的收获，以前可能一次的工作只能做一个事情，但是这次能体会到不同的工作，我也是珍惜这个机会，在工作之中，我也是了解到想做好一份工作是多么的不容易，就拿推销员来说，虽然我销售的产品是提供试吃服务的，但是可能这种模式一直在超市都有了，所以并不是那么的吸引人，很多消费者路过都不会看一眼，除非是真的有需求的，而我也是在不断的反思，该用什么样的话语，怎么样去推销会更好一些。

通过对产品的一个熟悉，我也是知道有什么样的一个卖点，不过想要再转化为自己的语言，然后告知消费者，也不是那么容易的一个事情了，特别是这种模式大家都是比较的了解了，不过也是给予了我一些挑战，在做的时候，我也是不断的去反思，去尝试不同的方法，并且请教其他做的好的同事，

从他们的一个经验里去找到合适我的方法和技巧，在做推销员的后续日子里，我也是渐渐的有了收获，一些原本不是那么感兴趣的客户也是愿意来尝试下，而尝试之后满意的，也是有了一定的销量，虽然并不是那么多，但是也是有的，而且让一些客户接受了，那么以后也是有回购率的。

通过这次的实践，我也是知道自己有哪些方面的不足，对于社会交际的一个经验也是比较的少，刚开始做事情的时候也是不断的出错，后来虽然好了一些，自己也是有一些成绩，但是和真正优秀的同事相比，自己的经验也好，方式方法也好，都是有很多的不足的，我也是要在今后继续努力，提升自己，让自己多学些知识，才能更好的去在以后适应社会的一个需求，去社会立足。

文档为doc格式

大学生超市社会实践报告题目篇三

期末考试一结束，期待已久的寒假便接踵而来了。回到了家里，是一种久违的温馨气氛，玩了几天，脑子里有些想打工的念头。思考着这个寒假干点什么，作为一名大二学生，我希望大学的寒假能像社会上的人一样，进行社会实践锻炼一下自己。

不久，朋友便在她干活的开新宇超市帮我找到了一份短期促销员的工作，我促销的是农夫果园，上班时间先是早上9点到12点，下午2点到6点。但随着年味越来越浓，我也是8点上班，8点下班。名义上是促销员，其实和超市员工一样，什么都要干，搬货，卸货，还要推销自己负责的东西，确实很累，农夫果园由于各种原因(价格较贵、宣传不是很好)卖出的很少，业务员推行的政策，超市的经理、组长也不及时执行，只能我在两端受气。但是，我坚持做完。除夕的中午，我圆满的把这份短期促销员的工作给完成了。

通过这次实践，我感到赚钱真的不容易，对现在的大学生来说，毕业后能找到符合自己的工作已经是很少，能找到工作已经不容易了，尽量都是先干着，这就是所谓的积累经验，因为很多单位招聘的时候，都要求有一定的工作经验，我已经深有体会了。也正是因为社会的现实，我要从大一开始对自己以后的人生有所规划，不能再像小孩子一样等着父母帮自己做好一切，而自己只会坐享其成，这样的人生没有任何意义，自己的社会价值也得不到体现。

通过这次打工，我感受到很多。在日常的生活工作中，上级压下级，老员工以大欺小的现象太普遍了，我们面对这些阻挠时，应化悲愤为动力，只有自己强大起来了才能保护好自己。我也学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。面对朋友，切不可斤斤计较，不可强求别人付出的必须与你一样多。

短短的工作时间里，我发现了我自身存在的不少问题，很简单的我作为一个大学生，自己的字写的也实在太对不起观众了，平时没注意，打工的时候我充分意识到了这点，当我签名后，对方看到字的那种表情让我真的感觉很惭愧。当时就心里暗暗下定决心以后一定要把字先练习好。免得以后找工作上在这个上面摔跤。

打工的日子，有喜有忧，有快乐，也有苦累。也许，这就是打工生活的全部吧。我不知道多少打工的人有过这种感觉，但是总的来说，这次的打工生活是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆的。现在想来，15天的打工生活，我收获还是蛮大的。我学到的都是学校里无法体会的，这也算是我的一份财富吧。这段时间的社会实践，虽然不是选的我们的专业部门，但是从中我还是学到了不少对以后工作有用的东西，比如说心理素质的培养，耐力的考验，这都是我们以后的工作中要碰到的东西，我们的专业再好，没有一个好的心理素质和适应社会的能力。也是不好在这个复杂多变的社会中立足的。从中我也了解到了自己的不足之处，在以后的学

习中我会努力抓住这个学习的好机会，多学点东西，以便以后在社会中争取自己的一席之地做充分的准备。我相信成功始终会眷顾有准备的人的。

现在，大学生满地都是，而在每个用人单位的招聘启事中，几乎都有工作要求。所以，大学生不仅要把理论知识学好，也应该体会一下工作的辛苦来积累经验和磨练自己的意志。我相信从这次打工为起点，我一定会逐步走向社会，走向成熟。

社会实践是每个大学生都必须面对的事实，也是我们走向社会时的第一道门，还是我们以后能不能适应社会时的一块基石，更是就业、创业道路上一次严峻的挑战。俗话说：“不怕不会，就怕不学。”因为没有不会的东西，只是没有去学它而已，以后不管我们是在打工，还是在创业，都有必要对自己所从事的行业前景有清醒的认识。

在临近期末时，我看到了xx年学院关于大学生社会实践的通知，当时我就急啦！作为无一项技能又无特长的我，怎样去实践呢？因此今年这个寒假，我留在长沙没有回家过年，接受了这项既光荣又艰巨的大学生社会实践任务，可是我怎样深入社会实践并且完成这项任务呢？那就请允许我一一道来吧。

为了能够顺利的完成社会实践这项任务，找到一份合适的工作，同时，我也从思想上、心理上、以及后来的言行上也作足了准备，在此我也十分的清楚明白，但首先得解决的那是住宿、生活的问题，因为已表决心的我，不接受任何的资助。就这样，我踏上寻找工作的这条路，找酒店当服务员，人家说人已经够啦；找网吧当服务员，人家说不要男的；找了新一佳超市，可人家说现在已经不招人；还找了盼盼门锁实业有限公司、中粮可口可乐公司、可口可乐公司、可都以各种各样的理由，让我也没有进入这一道门，当时的我感到非常的迷茫、不知所措，但是也没有回头路可走啦！可我坚信“天无绝人之路”，继续再次向前走着；怀着一颗早已疲惫不堪的心挣

扎着，“黄天不负有心人”，我我也终于找到了这份来之不易的工作——当保安。

从此我便走上了岗位，用着一颗爱岗敬岗的心在工作着、努力着、拼搏着，可后来，我慢慢地发现自己的体力不支，在去岗位的路上，多少个脚印走过那条长而又‘深’的路；在这巡逻中，多少回寒风的吹拂，让我感觉身体在颤抖；多少回雨水打落在我的额头上流至我的嘴角，让我品尝到一丝丝的盐味；多少回月儿伴随我行时，让我感到一点不自在；多少回等待饭菜的到来，让我品尝到了菜的‘苦’味；多少回“与世隔绝”，让我感到无限的孤独与寂寞、一言难尽的社会实践生活，让我明白了打工的滋味、生活的苦味、身心的酸味，虽然很苦很累，但是我学会了很多在学校永远也学不到的东西。人生自有沉浮，每个人都应该学会忍受生活中属于自己的那一份悲伤，只有这样，才能明白什么叫做幸福什么叫做真正的成功。战士我在社会实践以后最想说的一句话，它反映了实践过程中的我。原来那对创业满腔热血的我，如今明白了创业之路的艰辛，因为它需要长期的奋斗、拼搏，但需要一种不断的创新精神，还需一双善于发现的眼睛，与那一颗永不放弃、长久坚持临危不乱的坦然心。社会实践让我更快更深的了解社会，虽然很累很苦，但我很幸福。

就这样，我走完了这次社会实践活动，它深深的印在我的心里，无法表达出来；埋藏在心灵的最深处，也许这就是人生吧！让我有一种从所未有、不同寻常的心去品尝“人生”。

大学生超市社会实践报告题目篇四

我在服装店的打工经历去年我们学校寒假放假较早，回到家后觉得百无聊赖，就想着快过年了，在外打工的人都回来了，街上应该热闹了，那那些超市应该需要些人手吧。于是计划着在家附近找点事做，一来可以赚些外快；二来还可以增加一些社会经历。刚巧的是，我们村的一位婶婶就在镇上的超市

上班，闲聊中我就提了一下，问她们超市要不要招些人手，她说帮我问下，结果第二天她就告诉我要去上班，做到大年三十，一天的话大概三十多块，而且可以拿提成。我当然满口答应，反正闲着也是闲着，就这样我的寒假打工就开始了。

她帮我介绍的是在超市里卖衣服，虽然说跟一些大型超市比起来是个不大的超市，但在我们镇里是最大的一个超市了。刚刚进去的时候，平时我都不怎么讲话的，我只闷头做好我自己的份内之事，把衣服摆放整齐，把顾客试穿的衣服及时拿出来，顾客试穿衣服揽镜自照的时候，顺便听听店里其他营业员怎样溜须拍马，对其怎样大加称赞着。感觉极大部份顾客对自己的身材不太自信，每每向顾客推荐衣服时，顾客都会推说自己胖不适合穿这类衣服，在营业员的鼓励下，顾客才会半推半就的脱下厚重的大衣，试穿不同于平时风格的衣服。一旦顾客试穿了衣服，就要鼓励她多试，此时顾客也摆脱了初进店的矜持心理，变得大胆起来，身上穿着店里的衣服，眼里望着店里的其它新衣。顾客试穿的越多，我们卖出衣服的概率也就更高。我刚进去做的时候服装生意只能说一般般，老板先是要那些做的比较久的先带了我一天。带我的算是个阿姨了，不过她教了我很多东西，比如一些卖衣服的技巧啦，怎样察言观色啦，怎样说漂亮话让顾客买你的衣服啦，怎样让顾客给你带其他生意啦，等等。说真的，我蛮佩服她的，太会做生意了，感觉她一个人抵我这样的两个。那张嘴能把东施哄得以为自己是西施。她会看人推荐衣服，我推荐的衣服常会遭到顾客拒绝，她一般推荐的比较准，哪怕顾客想拒绝，她马屁拍过来，顾客也就乐滋滋的去试穿了。她常说的几句话是：这衣服给你穿真经典。这衣服是一流的好货。你穿起来真是美丽动人。这衣服给我们穿像偷来的，给你穿像量身为你订做的。我知道卖衣服嘴要甜，可是我这人不喜欢乱奉承，感觉自己在嘴甜舌滑方面实在力不从心，穿着好看我称说好，穿得一般我说还行，穿得难看的我就不发表意见了，只说您要不再试试其它。因为以前没接触过，总觉得这有什么难的，只要说漂亮话就好了，他想买就买，不买就不勉强。做了几天才知道没有想象中容易啊！因为我们

那是个小镇，而我们超市的衣服卖的还算比较贵的，于是就有一些顾客不能接受，总要缠上很久，有时候你口水都磨干了，她到最后还是放弃了。所以说工作说简单也不容易。慢慢的就自己有了些经验了，自己就在心里记下。在店里买衣服，不比你去买衣服，不比在家里一样。无论客人如何的态度，你都要一如至往保持良好的状态和温和的态度对待客人。客人就是上帝，你要熟悉衣服的各种样式大小，风格，以更好的状态来服务前来购买的人们，让他们感受到你的服务。还要让她们感受到你的真诚。快过年那两天是生意最好的，每天都会卖很多，有时忙都忙不过的，像我这种新手也卖了好些呢。一些从外面打工回来的，还是挺能接受我们店里的价位的，一般穿着好看就直接付账了。那时就会特别高兴，总算有些回报了，有些安慰了。

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。

文档为doc格式

大学生超市社会实践报告题目篇五

随着人们自身素质提升，报告使用的频率越来越高，报告成为了一种新兴产业。相信许多人会觉得报告很难写吧，以下是小编为大家收集的的大学生超市促销员寒假实习报告，希望能够帮助到大家。

现在，离走进社会越来越近了。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。

校园与社会环境的不同，接触的人与事也不大相同，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。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。

一回到县城就积极在一家超市找了一份寒假临时工，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，不断地提醒自己要大胆地接近顾客，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。

这次亲身体会让我有了深刻感触，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。

在这次寒假的工作中，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！

大学生超市社会实践报告题目篇六

XXXXXX百货超市

XXXXXX百货超市收银员

实习期间我主要负责店内收银工作，作为一名收银员应具有诚实的品德和良好的身体素质，并经过专业训练和实践；能熟练操作pos机及其他辅助设备；仪容端正，言语清晰，友善待客。

两个半小时的工作职责是熟练掌握收银机的操作技术，向顾客提供快速、准确、友善的货款结算及服务；了解各类价格，熟悉各类支付工具的结算办法，以及各类结算业务的作业程序与要领；做好营业前的各项准备工作；严格遵守收银作业的道德准则；妥善管理好营业款，并按规定解缴；妥善保管好各类单据，并做好有关信息的收集工作；了解收银设备的性能及排队常见故障的办法；做好收银结束后的清理工作；做好收银责任区域内的环境、商品、设备的保洁工作等等。

20xx年x月x日x点到x点半

实习期间我所负责的主要是收银工作，工作内容主要是：

- 1、数钱：指法，动作要正确、要快。超市的前辈教导后，觉得很容易，但是看起来简单的东西并不那么的好做。
- 2、认钞：方法，摸钱的感觉，钱纹，防伪线，编码。如果出错要自己负责。
- 3、打码：要求每一个商品都有一个专一的13位的条行码，在超市会有一些产品（比如熟食），这些产品就要用打码的形式输入pos机记录；或者扫码枪突然不好用了，就得用打码进行。
- 4、识货：识货是针对部分产品所说的，比如哪些产品有附加磁条，哪些产品容易掉包。这些产品在你扫价后都要注意，保障无问题出售。除此之外营业前首先清洁、整理收银作业区。整理补充必备的物品及面售商品。准备好找零用，检验收银机。收银员仪容仪表检查。了解当日促销商品及促销活动注意事项等。
- 5、营业中：招呼顾客，为顾客做结账及商品入袋服务，向顾客面售商品。配合促销活动作相应的收银处理，等待顾客时可进行营业前各项工作的准备，顾客抱怨处理，交接班作业。营业款解缴作业，适时对顾客予以引导和提醒，及时纠正其他作业的错误行为。
- 6、营业后：整理各类发票及促销券。结算营业总额。整理收银作业区的环境卫生。关闭收银机电源并盖上防尘套，清洁整理各类备用品，协助现场人员做好今天本班次营业结束后的其他工作。

1、学到的知识

首先我刚进超市，课堂上老师所讲解的都是理论的知识。我跟着超市的收银前辈学习，给她打打下手。在收银这块我也学到了很多知识。最重要的就是装袋。将结算好的商品替顾客装入袋中是收银工作的一个环节，刚开始我以为很容易，后来才发现其实不是，而且往往由于这项工作做得不好，使顾客扫兴而归。在这段时间里，我也弄明白了装袋作业的控制程序：硬与重的商品垫底装袋；正方形或长方形的商品装入包装袋的两列，作为支架；瓶装或罐装的商品放在中间，以免受外来压力而破损；易碎品或轻泡的商品放置在袋中的上方。装袋时要绝对避免不是一个顾客的商品放入同一个袋中的现象；提醒顾客带走所有包装入袋的商品，防止其遗忘商品在收银台上的情况发生。在装袋的过程中，我也放过几次错误。我记得有一次顾客买了几个口香糖，因为口香糖体积小，我一不留神就没装进去，后来还是前辈提醒，才没出错。要是真的没装进去，那顾客回去后，不就要责怪我们服务没做好了啊。有时，我也因为开小差，把前辈没扫完的商品就装进袋子，前辈说我太不认真了。幸好这样的错误也是偶尔发生一次，不然我就下岗了。当然有时我也会碰到难缠的顾客，你帮他这么装，他非要这么装。没办法，顾客就是上帝嘛，所以就只好笑咪咪地说：不好意思，我帮你重装。

从前辈中我还学到：做收银要仔细，不能开小差、分心。收银员在提供结账服务时不仅要快捷，而且必须准确。不可将低价位的商品，以高价打出，损害顾客利益；也不可将高价位的商品，以低价位打出，损害企业的利益。对于扫描不出的商品，应输入商品的代码，在输入时应看清数字，杜绝错误。另外还学到了很多其他的知识，比如顾客使用不同的银行卡应如何操作，人民币的识别与防伪，会员卡的作用，退换货的一些相关知识，返券期间应如何操作，遇到问题之后该如何处理等等。在没有进行实习的时候，我曾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。有时收银员的一举一动、言谈举止都代表了超市的形象，所以收

银员的素质和对顾客的服务很重要。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。对于一些在价格上难缠的顾客，我们收银员仍然会向他们微笑着，略微做下解释，让他们耐心等待着。

2、心得体会

第一，服务态度，与客户的关系至关重要。

做为一个服务行业，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，把与客户的关系管理做好。

第二，创新注入新活力。

创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。根据不同层次的消费者提供不同的商品。

第三，诚信是成功的根本。

诚信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的，诚信，我的理解就是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉。

第四，付出才有收获。

通过这次实习让我深刻的感受到了社会竞争的激烈。当今的时代，竞争机制已经渗入社会各个领域和人生的整个过程，学习生活工作无一例外，因此，我觉得我们有必要在择业和就业前就要强化自身的竞争意识。我们要在正确自我评价的基础上，充分相信自己的实力，敢于通过竞争去达到理想的

目标。另外，还必须从社会进步和深化改革的角度来加深对竞争机智的认识，强化自身的竞争意识，自觉的正视社会现实，转变观念，作好参加竞争的心理准备。但要想在求职与择业中取得优势，仅仅敢于竞争还不够，还必须善于竞争。善于竞争体现在具备良好的心理素质，势力和良好的状态。每个大学生结束大学生活，离别母校，踏上社会之前，都将面临一个重要的心理准备，就是要转变角色，抛开浪漫和幻想，认识自己所处的真实地位和严酷的社会现实，实事求是地面对就业这样一个现实。

总之，这次实习对我以后踏入工作岗位是非常有益的。除此之外，我还学会了如何更好的与别人沟通，如何更好的陈述自己的观点如何说服别人认同自己的观点。相信这些宝贵的经验会成为我今后成功的重要基石。感谢xx百货超市给我这个锻炼自己体验社会的舞台，使我有机会走出学校来了解社会，最后感谢刘老师对我的关心和鼓励。

大学生超市社会实践报告题目篇七

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，让我们在一次一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。

大学生超市社会实践报告题目篇八

新的假期又开始了，同学们都忙着参加社会实践活动。因为爸爸妈妈工作较忙，所以我决定直接到妈妈的工作单位——工艺所图书馆去参加社会实践。

xx年x月x日到x月x日，我在工艺所图书馆进行了9天的社会实践活动。我前几天主要是进行图书的排架上架的实践，后来参加了贴书标等的实践。在图书管理员的精心指导下，既加深了对理论知识的了解，也加强了实际动手操作的能力，可谓是受益匪浅。

第一天早上，我来到了工艺所图书馆。图书管理员阿姨领我来到书架前，一一给我介绍了图书如何分类，示范了图书如何排架上架等等。在阿姨的介绍下，我了解到工艺所图书馆的图书主要分成以下几大类：马克思主义、列宁主义、毛泽东思想，哲学，社会科学，自然科学，综合性图书。在这几大类下又分成二十二类，即a马克思主义、列宁主义、毛泽东思想;b哲学;c社会科学总论;d政治、法律;e军事;f经济;g文化、

科学、教育、体育;h语言、文字;i文学;j艺术;k历史、地理;n自然科学总论;o数理科学和化学;p天文学、地球科学;q生物科学;r医药、卫生;s农业科学;t工业技术;u交通运输;v航空、航天;x环境科学;z综合性图书。

前几天，我总觉得做图书馆工作只要整整书就行了，但后来才发现并没有自己想的那么简单。图书馆内的藏书数量很大，同一类书又有很多不同的版本，需要在书架上耐心地查找。听图书管理员阿姨说她们刚来时需要半个月的训练才能迅速地找到书的位置。而且由于一些读者在翻阅书籍后没有放回原位，或者在借阅时随便找个位置插进去，导致部分书籍位置错误，造成图书馆管理的困难。后几天有空时，图书管理员阿姨教我贴书标。书标贴在书背靠下的地方，书标上的书标号是图书馆进行图书排架查书的依据。有空时，我还帮忙打扫图书馆卫生，整理书架……经过这次实践活动，我更加了解到图书馆对于培养读书人的重要性，同时也认识到读书对于培养我们自身文化素养的重要意义。正如歌德所说：“读一本好书，就是和许多高尚的人谈话。”高尔基也曾说过：“书籍鼓舞了我的智慧和心灵，它帮助我从腐臭的泥潭中脱身而出，如果没有它们，我就会溺死在那里面，会被愚笨和鄙陋的东西呛住。”

大学生寒假社会实践报告(超市促销员)

随着期末考试的结束，期满已久的寒假终于到来了。回到了家里，是一种久违的温馨气氛，玩了几天，脑子里也出现了一些想法。思考着这个寒假干点什么，作为一名大学生，我希望大学的寒假能与以往不同，进行社会实践锻炼一下自己。

不久，我哥便在他干活的家家悦超市帮我找到了一份短期促销员的工作，我促销的是红酒，上班时间为早班和晚班，每天轮着上，名义上是促销员，其实和超市员工一样，什么都要干，搬货，卸货，还要推销自己负责的东西，确实很累，红酒由于各种原因卖出的很少，厂家推行的政策，超市的组

长也不及时执行，只能我在两端受气，最后，由于家里有事，我辞职了，工资也没有及时要。

我感到赚钱真的不容易，对现在的大学生来说，毕业后能找到符合自己的工作已经是很少，能找到工作已经不容易了，尽量都是先干着，这就是所谓的积累经验，因为很多单位招聘的时候，都要求有一定的工作经验，我已经深有体会了。也正是因为社会的现实，我要从大一开始对自己以后的人生有所规划，不能再像小孩子一样等着父母帮自己做好一切，而自己只会坐享其成，这样的人生没有任何意义，自己的社会价值也得不到体现。

通过这次打工，我感受到很多。在日常的生活工作中，上级压下级，老员工以大欺小的现象太普遍了，我们面对这些阻挠时，应化悲愤为动力，只有自己强大起来了才能保护好自己。我也学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。面对朋友，切不可斤斤计较，不可强求别人付出的必须与你一样多。

打工的日子，有喜有忧，有快乐，也有苦累。也许，这就是打工生活的全部吧。我不知道多少打工的人有过这种感觉，但是总的来说，这次的打工生活是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆的。现在想来，4天的打工生活，我收获还是蛮大的。我学到的都是学校里无法体会的，这也算是我的一份财富吧。

现在，大学生满地都是，而在每个用人单位的招聘启事中，几乎都有工作要求。所以，大学生不仅要把理论知识学好，也应该体会一下工作的辛苦来积累经验和磨练自己的意志。我相信从这次打工为起点，我一定会逐步走向社会，走向成熟。