# 最新暑假超市社会实践报告 超市暑假的社会实践报告(模板13篇)

来源：网络 作者：寂静之音 更新时间：2025-04-14

*报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。暑假超市社会实践报告篇一大学是学校与社会...*

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**暑假超市社会实践报告篇一**

大学是学校与社会的关键的纽带，当我们作为大学生跨入大学校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，成为社会的优苗;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。

俗话说的好，没有规矩不成方圆，公司也给我们规定了一些规定，比如：不可以闲谈、不可以把手机带在身上，上班不可以吃东西、不可以坐下来等等。

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。

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。

**暑假超市社会实践报告篇二**

系部名称：

专业：

班级：

姓名：

学号：

实践单位：

实践时间：

一、前言：

俗语说的好：万事开头难实践出真知。我们平时看到超市的工作人员，工作好想很轻松，不用出太多的力，也不用东奔西跑。可是，在经历了几天超市工作之后，才明白了理想与现实的差距有多么得大。看起来容易做起来难啊。超市工作繁杂而又忙碌，即使是一个不起眼的促销员，也需要细心，也充满着忙碌。

二、实践目的：

我很高兴能有这样一次机会可以煅炼一下自己的能力，实践一下自己所学的知识，知识是用来实践的，以实践来发现自己所学知识的不足，找出正确的方向，努力学习，为以后在社会上工作奠定坚实基础。

三、 实践内容：

促销是一个很好的交流过程，针对所促销的产品，通过与顾客的沟通，进而把产品推销出去。这次我的促销工作主要是促销鞋子。

促销第一天我拿着我的工作牌，按照秦经理给我安排工作。跟着王姐工作，王姐所负责的工作是米奇这一品牌鞋的售卖，王姐是个看起来挺严肃的中年女性，她告诉我工作时间是上午八点到十一点，下午一点到晚上九点，并叮嘱我工作时间不得私自换班。还有关于工作的一些细则和服务顾客的一些注意事项。像工作期间不得打电话、发短信，不得和同事聊天，不得擅自离开工作岗位，不得串岗等等。重要的说让我第一天跟着她先好好看看。接着第一天就这样度过了。由于下班晚，我们一般是第二天一早进行对账。

第二天，工作正式开始，刚开始来超市的人并不多，工作轻松也十分顺利。但慢慢的顾客越来越多，王姐忙着招呼顾客，而我则马不停蹄地将物品交给顾客。还要不断地帮顾客找到相应的鞋子型号与颜色。两只手不停地上上下下，里里外外，不久便乱了套。当自己累得眼花缭乱地时候，竟然将两位顾客的物品给装混淆了，我手忙脚乱的一边分理两个人的东西，一边连声道歉。倒是那位顾客和气的很，笑着连说没事没事。解决完这件事之后，我又急忙接着进行自己的工作。总之，我恨不得自己多张几只手，哪怕手脚并用都行啊。

中午在超市的吃饭区吃晚饭之后，我早一点来的工作地点把各种款式的米奇鞋的存放位置以及数量记了下来，这样的话可以极快的找到，节省了不少时间。

终于，熬到九点换班，我终于可以休息了。真是累的够呛。我内心感叹道：“这就是我们不以为然自认为轻松的工作啊！”

接下来的几天继续重复着这样的工作。不久便熟练了，也不再那么手忙脚乱，还碰到了一些特殊的顾客。当然趁吃饭实践到处逛逛和一起打工的其他人。想小吃街离得较近便都逛了个遍。每每工作一天后我的心情是欣慰的，也是劳累的，当然也有感叹。在超市里，我的工作显得如此渺小，却又不可缺少，一个萝卜一个坑嘛，正是一个个的工作人员的优质服务维系着这个大超市的正常运行。

四、 实践结果

通过这近半个月的社会实践，学到一些在学校里学不到的东西。现在回想起来，我从中收获很多。说实话挺累的。但我交到了很多的真诚的朋友，他们朴实，令人佩服。我也学到了很多校园没办法学到的知识，这是我人生一笔宝贵的财富；更重要的是，我成长了，我懂得了责任的意义和生活的艰辛。但我一直都相信我们每个人身上都有一份责任，是不容我们推辞的，它需要的是我们手牵手，心连心，需要我们付诸实践，一起共创和谐社会，只要我们各司其职，相信社会会更加美好。

五、 本次社会实践总结：

促销结束之后，我感到自己有很大收获，主要有以下几个方面：

一、 待人要真诚。

视与被关心。仅仅几天的时间，我就和同事们打成一片。 我想应该是我的真诚，换取了同事们的信任。他们把我当朋友，也愿意把工作分配给我。

二、人际关系

在这次实践中,让我很有感触的一点就人际交往方面, 大家都知道社会上人际交往非常复杂,但是具体多么复杂,我想也很难说清楚,只有经历了才能了解.才能有深刻的感受,大家为了工作走到一起, 每一个人都有自己的思想和个性，要跟他（她）们处理好关系得需要许多技巧,就看你怎么把握了.我想说的一点就是,在交际中,既然我们不能改变一些东西,那我们就学着适应它.如果还不行，那就改变一下适应它的方法。让我在这次社会实践中掌握了很多东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。同时在这次实践中使我深深体会到我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

三、 要有热情和细心

其实，不论在哪个行业，热情和细心都是不可或缺的。热情让我们对工作充满激情，愿意为共同的目标奋斗；细心又让我们细致的对待工作，力求做好每个细节，精益求精。热情与细心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才能做到最好。

四、 要主动出击，把握机会

当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中。有些东西不能选择，有些东西却可以选择。份内的工作当然要认真完成，但勇敢的“主动请缨”却能为你赢得更多的机会。只要勤问、勤学、勤做，就会有意想不到的收获。另外，我还意识到自己很多缺点和不足，例如理论与实践结合不紧密、社会经验缺乏等等，这些将成为我大学生活的努力方向，我要力争尽快提升自己各方面能力和素质，以新的面貌来迎接毕业时新的机遇和挑战。

总之，通过十来天的实践，我又丰富了不少人生阅历，明白了更多的做人道理，理论和实践是不一样的，这世界上有很多道理你都看似明白、理解，其实真当身临其境的时候又是另一回事，只有真正经历过了，才能有能那个资本说自己懂得那个理。总的来说这次实践还是让我挺满意了，收获了不少。

**暑假超市社会实践报告篇三**

在超市打工的这段时间里，我通过一种不同的角度去认识了这个社会。这段假期的体会虽然有时候会有些辛苦，但却给一直生活在校园环境中的我带来了别样的趣味。

一、实践的心态变化。

作为一名学学生，起初我打算参加社会实践的时候，心理其实是带着“体验生活”这种略带散漫的思想心态来到这里的。回顾过去，我甚至还没有做好认真面对工作的打算，因为我觉得超市的“简单”工作对于我们这些一直在学习知识的学生而言不过是小菜一碟。

但后来，我却彻彻底底的改变了自己的思想，不仅开始严谨的要求自己，更是细心仔细的处理自己的每一次工作任务。这份改变，正式当初小看的这份工作教会我的。而我也从这段体会中，认识到了自己在社会中的“稚嫩”，明白了自己还有很多要学习的事情。

二、工作的经历。

在此次的寒假开始后，我就近在一家超市的寒假工岗位上任职。现在回想起来，应该也算是自己的成份，自己当时并遇到太多难的面试就轻松得到了收银员的工作。

在后来的工作中，我先是跟着领导学习了收银的基本技能，又认识了各种货物的辨识。在这个时候，我就隐隐感觉到这份工作可能并不如我想象中的那样简单。但很快实际的工作就展开了，每天的忙碌几乎让我没有机会去考虑自己的疑惑。只顾着眼前的扫描、核算、收银，一次又一次，有时候连我自己都感到有些混乱。

但最糟糕的是，在一次的收银中，顾客突然说“算错了！”当时我的.心中就是一个激灵。好不容易将账单重新核算了一遍，才发现是自己手快按错了数量！这样的情况让我感到十分的惭愧，只能不停的道歉。但好在顾客也并没有更多的计较我的失误。但在那次之后，我都学会了重新检查自己的核算，保证自己的工作不会再次犯错。

三、实践中的体会。

这次的实践给我的收获有很多，不仅让我认识了社会中的辛苦，也深深的体会到了责任和态度的问题。作为收银员，我们不仅要严格的面对计算和收款的责任，更要时刻保持自己的礼仪和态度，不然就可能会给工作带来影响，还会被领导批评。

经历了这次的体会，我感到自己更加成熟了一些，也真切的认识到了金钱来之不易的道理。我会在今后的生活中更加珍惜父母的给予的环境，并更加刻苦的学习和锻炼自己！

文档为doc格式。

**暑假超市社会实践报告篇四**

高校社会实践是指按照社会要求,以教育、培养高校学生为经济建设和社会发展服务为目的的实践环节和活动。本文是本站小编为大家整理的暑假超市。

范文，仅供参考。

实践目的：提高交际能力，丰富社会经验，将在学校学习的部分理论知识灵活的运用在生活中，为自己以后能更好的适应社会打好基础。实践内容：这是我大学以来第3个暑假，相比于前两年少了份青涩与急躁，多了份成熟与稳重，经过了两年多的大学生活，我不断提高自己独立解决事情的能力和照顾自己的能力，同时也不断弥补自己身上的不足，我明白其实我需要做的还有很多。

超市销售工作在我感知范围内觉得是非常容易的，但是事实却非如此，销售过程中受到了多多少少的挫折和打击，同时也感慨不少。先来介绍一下我的工作环境——三都县家家乐超市。超市总有员工60余人，有两家分店，城东分店、针纺织店、而我所在总店为购物广场店。主要服务于周边居民的日常生活需求，它的营销区域被分为好几个部分：生鲜食品区、散食区、调料区、服饰类区、塑料区、家用电器区等等。我的工作日程是这样安排的：每天上午7：40上班之前打上班时间卡，8：00到8:30期间所有员工开早会做早操，8：30—12:00上早班，晚班18:00—22:00，,中班12：00—6:00，总员工分为两个班，一班单号上早晚班，2班则上中班，双号反之。我的工作塑料区，因为塑料区的服务员请一个月的假，所以主管让我去顶班，开始时在领班主管的指导下，我知道我的工作就是负责指引顾客他们所需的塑料产品，如拖把、盆、地垫、凳子等等，在岗时期还要看看货架的排列是否整齐和清洁、货品的齐缺并且及时报告主管加货。并整理好货架上的货物，补好货物，有新货到的时候就到办公室用电脑打出其价签，打扫好当天卫生。

三、四个小时左右，“但当我们把货物全部进架后，也不可能有什么时间去休息，工作中一直都是站着或是在奔跑的途中，刚开始时因为业务的不熟悉跑的很辛苦。每到这个时候我告诫自己一定要沉得住气，要学超市所放的音乐《感恩的心》一样，怀着感恩的心来对待每一次服务，虽然偶尔抱怨工作累，但是在这里我也学会很多。比如结识了很多想我一样来着勤工俭学的学生，并成为朋友。每次晚班结束之前我们都打扫、拖地，做完卫生，超市关门后等值日生和店长巡视完后就可以下班了，这是一天的上班大体情况。

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。我们超市制定了很多的规定，比如：上班不可以迟到(迟到多少分钟捐多少钱，20元封顶)，不可以闲谈、不可以把玩手机、不可以上班吃东西等等。不管是谁，随喊随到。在工作期间，很多事情都需要自己探索。记得曾经有一个长辈就跟我说：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。

要在众多同事、主管甚至于顾客眼里一开始就留下一个好的印像可不是一件简单的事情，有时旁边的区域的服务员临时有事或上厕所不在岗位上，顾客就会找到我(服务员都穿上班服装)，让我介绍他们所要买的电器或找个新的，我说我不太清楚，我不是这个区域的专职服务员，让他们等一下电器区的服务员。他们就会生气的对我说:你也是服务员，怎么什么都不知道啊，白白耽误时间，以后还是少来这超市买。我听了挺伤心的，从那以后我没事就爱去周围看看，看其他同事在销售什么，怎么用。这样久而久之，即使其他同事不在，只要有顾客来买东西，我没事就主动询问他们要什么，并为他们介绍。看到他们满意的微笑我比他们还高兴。因为从这过程中我学会了更多。

在没有顾客来的时候我就会早点事情做。“上货”，说通俗点，就是“补货”。货架上的货物被顾客买走了，货架就空了，这不仅影响了排面还会影响销售，得通知主管把同样的产品拿来，然后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，还要注意顾客的动作。因为有事货物时不可以撕开包装的，如密封好的胶手套、牙签等物品，而有的顾客喜欢什么都想看看，这时一定要及时阻止，否则商品会买不出去。特别是易碎物品，如碗、瓷杯子等要提醒他们轻拿轻放。如果没有什么顾客，也没有货要补，那就抹货架。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、是旧的，自然就不会买了。这样不但给顾客留下了个坏印象，而且货物也就卖不出去了。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。这也是每天服务员必须要做的卫生。

在销售过程中我发现有两个极端是非常让顾客反感的：一完全不闻不问，由顾客彻底的自由购物;二就是一路随行，问东问西提供超范围服务。而最让顾客喜欢的是在他们需要的时候提供讲解，在不必的时候供给自由，这样才会给顾客也能带来一定的回头客。在实践中我认识到，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。由于春节期间购买的人很多，所以一定要照顾完一个顾客在顾及下一位，否则最后哪一位都不能照顾周全。这件事也要应用在生活和其他的工作中，遇到紧急的事不要慌了手脚，要镇定应对，还要懂得随机应变，这样才能避免冲突减少损失，保障利益。通过17天的实践，我有丰富了不少人生阅历，明白了跟多做人的道理，理论和实践就是不一样，只有经历了才理解那些道理的真正含义，才能在生活中运用它。

社会实践是高中生课外教育的一个重要方面，也是高中生自我能力培养的一个重要方式，因此对于我们在校高中生来说，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的机会。作为高二的学生，社会实践应该是一个真正能起到锻炼我们作用的一个好机会，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，虽然仅有几天时间，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无法体会到的残酷竞争的“愉悦”。

我没有去爸爸妈妈的单位，而是选择了一个我们平时接触很多的地方，我认为那会轻松很多。先来介绍一下我的工作环境——惠万家超市。它是一家大型的超市，主要服务于周边居民的日常生活需求，它的营销部门被分为好几个部分：副食食品科、饮料酒水科、生鲜食品科、服饰杂货科、日常百货科、家用电器科等等。我的工作日程是这样安排的：每天上午8：00上班——晚上9：30下班，在岗时期要参与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、货品的齐缺并且及时加货上架。在别人眼中，超市的兼职工作是相当轻松的，但他们又何尝知晓，超市的工作和他们说的却正好相反!每当超市大库来时，每个人都将变的更加忙碌，根本就没有休息的时间，哪怕是喝一口水„„在那工作的几天中，我就有那样的体会，从卸货到货物进仓往往要持续两个小时左右，“累”成了每个人的写照!但当我们把货物全部进仓后，也不可能有什么时间去休息，工作中一直都是站着或是在奔跑的途中，有时因为业务的不熟悉我常常受到区域负责人和主管的奚落。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后，等到最后一位顾客跨出大门后，锁门——交代各自所要盘点的货架——开始一一对应的数量、金额和品目盘点——各单位例行。

工作总结。

小会——打扫卫生。

记得曾经有一个长辈就跟我说：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。要在众多同事、干部甚至于顾客眼里一开始就留下一个好的印像可不是一件简单的事情，而且我要在同类品牌的平等竞争下让销售量来说明我工作的努力，击败对手，这的确有难度。我至今还记得我第一天将台子摆出，开始招揽生意的那一刻我极度期待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那些老手们的好奇与嘲笑，好在超市的厂方专职促销员大姐很照顾我，她仔细地给我讲解了有关具体的事项和要注意的重点，比如说我决不能破坏超市的规矩。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。我们超市制定了很多的规定，比如：不可以串岗、不可以闲谈等等。不管是谁，随喊随到。在超市做促销员，有时还是很忙的。特别是周末，很多的供货商都在周五送货以便应付周末的客流量，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，对仓库的布局不了解，好多次帮倒忙被领导骂。并且去了普通员工不该进去的机房重地被给予了严重警告。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。超市进货都是几千箱饮料、几百箱酒的，每卸一次都特别累，但是谁叫我是新来的，虽然是女的也还是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。

当然在没有货要上的时候一定要找点事情做。“上货”，说通俗点，就是“补货”。货架上的货物被顾客买走了，货架就空了，这不仅影响了排面还会影响销售，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。等到货架上的货物都补齐了，就站在排面前吸引顾客对你的产品产生兴趣，我拿着托盘拦住路过的客人让他们品尝，并且重复我已经重复了几百遍的解说台词。如果没有什么顾客，也没有货要补，那就抹货架。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、是旧的，自然就不会买了。这样不但给顾客留下了个坏印象，而且货物也就卖不出去了。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。

要在超市这个鱼龙混杂的环境里顺利生存我还总结了一个经验：巴结上司拉拢同事，间歇施点小恩小惠。馋嘴的员工的谗言也特别多，所以当他们厚着脸皮向你讨食的时候，原则上你是不应该给他们偷吃的，因为如果偷吃的员工被抓负责该产品试吃的促销员将一起受罚。但是如果你要清高而坚持自己的原则而拒绝他们，接下来你的路程将很难走下去。当领导来视察或者是暗访的时候，有些话是不能说的而有些话是要放宽尺度去说，领导的脸皮三分薄，如果你把过低的销量告诉他，他面子挂不住，但是你若虚报的数量过多，等到月终审核的时候就有苦头吃了。

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，这是我父母给我的评价，我自己也是这么认为的，原来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。而没有决心，你的一切都是徒劳，都只是纸上谈兵。因此，我要更加努力，争取成为社会的栋梁。

我其实假期打工的目的很简单，赚钱也只是一个借口，真正的目的是为了检验一下自己能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的双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，锻炼自己的能力，培养自己的坚韧不拔的性格，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所接受，自己的能力能否被社会所承认。也好在大学毕业前有一份打工的经验，丰富大学生活。

暑期的中午，烈日当头，酷热难当，可这一切都不能动摇我要打工的决心!我找到了高中时的好友，一块开始了我们的打工之旅。刚开始时，我对自己的期望值很高，没有月薪两千就不干。可是经过艰难的寻找，很多的地方的招聘都是有工作经验者优先，有关负责人一听说我没有经验就跟我说：“这样吧，你们先回去等消息，如果有需要的话，我们会通知你的。”就这样我们被别人忽悠了好多次，经历了多次面试的失败。最后，我认真总结了自己失败的原因。主要有两个方面：一个是自己眼高手低，自身素质并没有达到一定的水平;另一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。吸取了前面多次的教训，在接下来的面试中，由于我谦虚谨慎的表现，终于被一家超市的经理看中，选去那家很大的超市做服务员。在我还没有正式到超市上班之前，就有一个长辈跟我说：“以后上班时要尽可能的多做事，少说话，处理好与同事、上级之间的关系。”

话虽简单，但真正做起来就不简单了。由于我以前没干过超市的服务员，刚开始时也不能适应那里的很多规定。不过，在经历了几天的磨练之后，我就适应了那里的一切，很快熟悉了自己的工作环境。虽然一天下来，累的腰酸背痛，可心理感觉还蛮高兴的，因为我努力工作了一天，我的付出会有回报。当然，平静的工作中也会有一段小插曲。记得有一次，快下班的时候我和同事看着没有多少顾客，也没有缺货什么的，我们就做一块聊起天来了。很不幸，，被值班的经理看到了。结果，他把我们叫到办公室训了一顿。呵呵，当然这样的事情就发生了这一次。以后就再也没有这样的事发生了，因为我们都接受这个教训了!即使在超市里站着没有什么事做，也不能像在家里似的，随便找个地方就谈东论西的。在超市里要维护自己的形象，更要维护自己所服务的超市、公司的形象。即使做到了这些也算不上是一个优秀的服务员，更多的还有下边的体会。

一、不能破坏超市的规矩。俗话说：国有国法，家有家规。自然，那么大的一个超市也有它自己相应的规定。超市对我们的规定就是：早8：00到晚8：30的上班时间，不能串岗，不能和同事随便聊天，，不能玩弄手机，还有好大一堆的规定呢。其中最最重要的是你的服务态度。服务员对顾客的态度一定要亲切、诚恳，让顾客有如沐浴春风般的感觉。顾客满意了，才能开心的购物。在这里顾客就是上帝，我们不能因为顾客的身价不同就把顾客分成三六九等。在我们面前所有的顾客都是一样的，对待所有的顾客都要有耐心，有爱心。认真回答顾客对产品提出的疑问，有时自己也不明白顾客的疑问也别逞强，默默记在心里，等着下班休息的时候再向同事、领班的询问。也许是因为我比较爱问问题，同事和领班都对我刮目相看，竖起大拇指夸我爱学习。

二、做事积极。在超市做理货员，还是很忙的。特别是星期一、星期二、星期三，这三天是结账的日子，很多的供货商都在这几天送货、结账。有时候，一连几家供货商都送货过来，每到这时候都很忙。很多货物卸下来就放在收货处，仅有几个人在收货处是忙不过来的，他们既要验货又要把货运到货架上去。这就给我提供了一个很好的表现自己的机会。每到这时我都很积极的跑过去帮忙，先忙着把各类货物分开，再忙着把各类货物送到相应存储区域。记得有一次搬完货物，晚上睡觉的时候手、肩膀、腰都疼的要命。幸好晚上的睡眠把我全身的疲劳都带走了，要不然，我还真难以想象第二天我会以什么样的状态面对工作呢。就是这样的忙碌和主动让大家很高兴的接受了我这个第一次工作的新手。

三、永远都不要说没有事情做，要自己给自己找事情做。物品落上了灰尘，我们要及时抹掉。货架脏了，要及时擦干净。货架上缺货了，要及时从仓库运过来，摆放到指定的位置上。永远都不要等着领班的告诉我们货物太少了，要补货了，才想着去补货。等到他们告诉我们时就太晚了，我们的努力，我们的细心，我们的准备，我们的心血就都被他们的这么一句话给埋没了。所以，不要想着让别人告诉我们该干什么，我们要自己想着我们该干什么了!也许很多人都在超市里干过各种各样的工作，可是每个人都有自己不同于别人的体会。我这次在超市打工的时间也不是太长，赚的钱也不是太多，可是这毕竟是我人生中的第一次。很不容易，给我留下的感觉也是长这么大以来从未体验过的滋味。

现在的大学生做兼职是很普遍的现象，为了多了解社会，为了提早进入社会，为了将来找工作时也有经验可谈，很多的学生就选择了兼职这一条路。我也不例外，做的这份兼职确实让我对这个社会有了更深的认识，对身边的人和物也有了新的看法。更是用发生自己身上的事证明了在课本上学到的知识固然重要，可是要是利用到平日的生活中并不是件很容易的事，能够让别人承认自己的知识和能力更是一件不容易的事。这些认识也许不是很深刻，也许不是太透彻，但在暑假中学到的这些东西对我以后的人生必定是有益而无害的。以后如果有时间的话，不管是在学校里还是在家里我都还会再做一些类似的兼职。虽然赚的钱是有限的，但是学到的东西却是无限的!社会实践使我找到了理论与实践的最佳结合点。

“艰辛知人生，实践长才干”。尤其是我们学生,只重视理论学习，忽视实践环节，往往在实际工作岗位上发挥的不很理想。通过实践所学的专业理论知识得到巩固和提高。就是紧密结合自身专业特色，在实践中检验自己的知识和水平。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，通过社会实践，让我们大学生提前了解社会，为将来真正走上社会提供宝贵的经验和阅历，也为将来从事任何工作打下良好的基础。大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。

大学生除了学习书本知识，还要进行社会实践.因为很多大学生都清醒的知道“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代所需的人才。大学生人在实践中培养独立思考，独立工作，独立就解决问题的能力。所以我觉得在校大学生要借机培养自己的实践和创业能力。同时在实践中帮助别人。

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。这次接触的实践活动，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解各方面的知识，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。

陶渊明说过：“盛年不再来，一日难再晨，及时宜自勉，岁月不待人。”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。

**暑假超市社会实践报告篇五**

“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代社会需要的人才。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化成真正的能力要依靠实践的经验和锻炼。面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地把暑期打工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。现在的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手能力以及与他人的交际能力。作为一名大学生，只要是自己所能承受的，就应该把握所有的机会，正确衡量自己，充分发挥所长，以便进入社会后可以尽快走上轨道。在这次暑期的工作中，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程度上的启发。这次的打工是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

今年的暑假虽然不是很长，但还是必须要进行社会实践。近年来，社会实践似乎成了学生的必修课，各地各年级的学生都利用假期时间进行不同的社会实践。说实话，刚开始去进行社会实践只是因为这是一项作业，但是在我结束了这次暑期社会实践之后，我发现我学到了很多在学校里学不到的东西。

我选择的工作是做超市营业员，所在单位是本市一所中型超市，生意红火，很有发展前途。至于实践目的，自然是接触社会，增加实践经验，为以后工作打下基础。虽然这次的实践与我的专业并不对口，但是我想增加一点专业之外的社会知识还是一件好事。

虽然已经不是第一次参加社会实践，但是对于做超市营业员还是很陌生的。所以最初对这次实践还是觉得比较新奇的。我在8月5日上午8点正式开始我的工作。负责人交给我的都是比较简单的工作。我的主要工作就是客流引导、摆放货柜商品。但是，即使是比较简单的工作，刚开始时我还是不能很好地完成。我的方向感一直不是很好，而且对这家超市也不是非常熟悉，所以开始时对于那些问路或者询问商品具体位置的顾客我经常只能报以歉意的微笑。比较庆幸的就是周围的姐姐、阿姨们经常会对我伸出援手，避免了不少尴尬的情况。而摆放货柜商品时，我也是经常出错。

不断的错误让我最初的新奇和憧憬消失地无影无踪。本来以为这种超市服务员的工作是很简单的，不需要动脑，也不需要太多的体力劳动，可是自己做起来才发现根本就不是那么回事。任何一项工作都是需要动脑思考的，任何一项工作都有值得让人学习的地方，对于任何一项工作都不能轻视和放松。而且，在工作的时候，就会发现，我们在学校、课堂里和书本上学到的东西实在是很有限的。社会才是最大的课堂。再多的知识，再多的理论，没有实践，都是空话。

而在接下来的几天中，我会利用休息时间主动地去了解超市商品摆放的位置、一些商品的特性，向周围的同事们询问他们的工作经验、工作心得等，虽然他们不一定都有高学历，但在工作方面还是值得我学习的，而且我也再不像刚开始时一样不知所措，于是几天下来便基本熟悉了超市的总体环境，做起事来比开始时得心应手了，效率有所提高，错误也变少了。明显感觉到自己的进步，心里很是高兴。

在这次实践的最后几天，我已经能比较好地完成我的工作，对于前来询问的顾客，我已经能基本解答他们的\'问题了。对商品的摆放也能让管理员满意。

虽然这次做超市营业员的时间不是很长，只有短短的十天，而且我也很明白其实自己在超市也没什么贡献，倒是给别人添了些麻烦。不过，我在这里见到的、学到的、悟到的东西都是难以估量的。时间一晃而过，却让我从中领略到了许多东西，而这些东西将让我终生受用。

在超市工作每天会遇到许多形形色色的顾客，勉强可以算得上是阅尽“人间百态”。从很多顾客的衣着、气质、态度等方面也可以深刻感觉到社会的不公平。超市里每天人来人往，也偶尔会有一两个小偷，虽然也有摄像头在工作，可是这也是对人眼力的考验。可见在任何工作中都必须具有敏锐的观察力。也有时候会遇到蛮不讲理的顾客，但是作为一个营业员必须时刻谨记“顾客是上帝”的宗旨，必须什么时候都保持良好的态度，不管是做人还是工作，都必须具有广阔的胸襟，而且在适当的时候要能够忍耐。体会到了营业员的辛苦和难处，我想以后我逛超市的时候也应该要注意这些。正所谓“己所不欲，勿施于人”嘛。

我们从幼儿园到大学，几乎所有的学习时间都是花在学校里和课堂上，而付与实践的时间可谓是微乎其微，而无疑这种教育方法有着很明显而且可以说是致命的缺点。而各所学校应该也是认识到这个弊端，所以近几年来特别强调社会实践的重要性以及在学生总体成绩中所占的比例。

以前，脑海中总有一个疑问：学习用来干什么，学习的真正价值在哪儿？而通过实践，我终于找到了答案。

学习，是为了实践。

哲学中强调实践是基础。古人就已经强调“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”了。实践是认识的来源，一切知识都来源于实践。书本知识只有与实践相结合，并用之于实践，为实践服务，才能得到深化和完善。实践是知识的来源说明了亲身实践的必要性和重要性，但并不排斥学习间接经验的必要性。时间的发展不断促进人类知识能力的发展。实践的不断发展，不断提出新的问题，促使人们去解决这些问题。而随着这些问题的不断解决，人的知识能力也就不断改善和提高。实践，就是把我们在学校所学的理论知识运用到客观的实际中去，使自己所学的理论知识都有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。通过这一段时间的学习，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。我们要从实践中学习，在学习中实践。我们不止要学好学校里所学的知识，还要不断从生活中、实践中学习其他知识，不断在各方面武装自己，才能在竞争中表现自己，突出自己。

对于一个即将迈入大二的学生来说，实践不仅可以增强自己的本领，另一方面，实践也可以为以后的工作打下坚实的基础。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，投身社会的良好形势；是培养锻炼才干的好渠道；是提升思想，修身养性，树立社会服务思想的有效方法；是实现自身价值的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校学生更新观念，吸收新的思想与知识。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，让我更加明确了自己的成才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，我的人生价值得到了实现，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。

当然，这次暑期实践让我感悟到的远远不止这些。

自己亲自工作了，才会明白工作的辛苦，才会了解父母养家糊口的艰辛，才会了解到财富的来之不易，才会明白勤俭持家的重要性。而我也深刻体会到，吃得苦中苦，方为人上人。以苦力赚钱实在是非常辛苦的，而要想避免这种情况，只有现在努力学习，获得别人所没有的技能才能成为人上人。

人活在社会中，必然会与周围的人或事发生各种各样的联系，是不可能脱离他人而独立存在的。而不论是做人还是做事，处理好人际关系也是十分必要的。社会上人际交往非常复杂，经历过的人才会有深刻的感受。大家为了工作走到一起，每一个人都有自己的思想和个性，要跟他（她）们处理好关系需要许多技巧，必须在生活中学会怎么去把握。我觉得这次社会实践使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大进步。我觉得：在交际中，既然我们不能改变一些东西，那我们就要学着适应它。如果还不行，那就改变一下适应它的方法。

**暑假超市社会实践报告篇六**

1、实践的目的和意义。

(1)提高自己的实践能力、交际能力、思考能力以及为了使自己的假期过得更有意义。

(2)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。

(3)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。

(4)想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

2、实践单位的概况及发展情况。

(1)概况。

江苏时代九州超级购物中心由香港肇丰集团聚巨资于x年8月在x市唯一的商业中心投资建立，公司礼聘了一批经验丰富的境外和国内管理人才，组成了一个专业的经营团队，全面运用现代化电脑操作系统及完整的营运作业规范来进行管理，卖场人性化的空间设计、新鲜实惠的商品组合、高品质的服务项目，满足了广大消费层次的购买。

时代超级购物中心采用总公司集中采购，确保商品的“本正源清”，以最低的成本获得高品质的商品，让顾客得到真正实惠。

(2)发展情况。

目前时代超市已有100余家门店，超级购物中心(大卖场)近30家，主要分布江苏，x，山东，x、上海等地。时代在发展，“时代”九州超级购物中心也要顺应市场和顾客的需求而发展，做大做强。除经营食品、百货外，还不惜花大量人力物力进行市场调查分析、实施改造，瞄准目标客户群，对以日用消费品为主的综合型超市进行明确定位，引入品牌百货理念，实行差异化竞争。在布局上，时代超级购物中心将主通道扩大到6米，视线更通透，商品分类一目了然。超市经营也从以快速消费品为主向品牌百货延伸，在三楼百货新增加芭比娃娃、阿迪达斯、欧莱雅等国际品牌，旁氏、玉兰油、采诗等时尚品牌也扩大面积。这些原先只能在高档百货商场见到的商品也能在超市买到。在食品方面，进口深海鱼、贝类海鲜、高档洋酒、进口食品专厅等都已引入。同时国内知名品牌集集小镇、肯德鸡也入住时代。满足了消费者“一站购齐”所需商品的综合型消费场所。

近几年来，时代每年均保持至少70%的年成长，市场占有同步增大。

3、实践要求。

(1)服务顾客，满足顾客要求，使顾客满意。

(2)保持卖场的清洁、明亮、清楚、安全。

(3)微笑示人、同事之间互帮互助。

(4)保证商品的齐全与品质。

二、实践内容。

1、实践安排概况。

(1)时间和地点。

这个暑假，我在x乐天玛特超市度过。从学校放假回来，还没歇住脚，第二天就马不停蹄的开始了我的暑假打工计划(妈妈早就在超市给我找了一份兼职)。具体时间是7月20号~8月20号，一星期早班，一星期下午班(早班7:30-3:30,下午班是2:30-10:30)，如此交替着，风雨无阻。

(2)实践内容。

姚太太品牌食品的销售人员。有时帮助超市卸货，整理仓库。

(3)专业知识与专业技能在实践过程中的应用。

我所学的专业是英语专业。在销售过程中碰到老外的情况下明显比别人有利。

记得有一次看到超市某一货架前有位老外在询问商品情况，那个售货员明显有些招架不过来。我便上前微笑着与老外交谈起来，了解了一下他的需要，然后告知了那个售货员。如此轻松地运用自己的专业知识解决了一个问题，帮助了别人，我也倍感欣慰。

三、实践结果。

1、发现的问题。

(1)沟通交流问题，工作人员缺乏语言技巧，很难与老外进行沟通。

(2)超市工作人员对超市的整体布局结构缺乏了解，导致不能为顾客正确地指路。

(3)排队情况严重，队伍过长，人们往往会因此放弃购买。

(4)不能保证每层都有卫生间。

(5)服务缺乏人性化。有一例证：在超市买牙膏结账时，某一市民急着付款，收银员却坚持拆包验货，双方为此闹得很不愉快。虽然记者咨询律师得知，收银员此举并不违法，但不是人性化表现。

2.、解决问题的建议。

(1)针对问题(1)(2)，超市应对员工进行相应的培训，如语言技能培训，以保证超市正常的运行。

(2)针对问题(3)(4)，超市应加强基础设施建设。增设收银台与卫生间。

(3)针对问题(5)，建议超市采取更加人性化服务，坚定顾客至上的经营理念。

四、实践总结与体会。

1、总结与体会。

(1)在我正式去超市上班的前一个晚上，妈妈对我说：“以后上班时要尽可能的多做事，少说话，处理好与同事、上级之间的关系。”话虽简单，但真正做起来就不简单了。由于我以前没干过超市的服务员，刚开始时也不能适应那里的很多规定。不过，在经历了几天的磨练之后，我就适应了那里的一切，很快熟悉了自己的工作环境。虽然一天下来，累的腰酸背痛，可心理感觉还蛮高兴的，因为我努力工作了一天，我的付出会有回报。

**暑假超市社会实践报告篇七**

早在学校就计划好了，今年暑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xx超市报名，暑假回来我要去那儿打工。xx号到家，xx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xx超市连锁店我们临时工每天的工资只有xx块但是每天却要上x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。像妈妈说得那样还有那幺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。我都这幺大了却还是伸手问父母要钱，能够自己赚点钱是多幺好的一件事呀。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，xx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xx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幺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xx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幺可以就仍了呢，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，这幺长时间我们怎幺可能不收拾扔掉呢，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什幺高人一等，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幺多年的书了，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，我将拿什幺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。

**暑假超市社会实践报告篇八**

十几天的超市假期工，虽然时间不长，却也是有喜亦有悲。总而言之，此次寒假社会实践受益匪浅。

开始是抱着赚生活费兼锻炼自己的心态，刚放假回家就匆匆报了超市假期学生工。第一天上班，兴奋而稍有忐忑。很幸运，遇到了一大帮同龄的朋友，他们跟我一样，不过来的比我早，大家一块打工感觉很好，有点像在学校，气氛甚是活跃。我被分配到了豆制品专柜。豆腐、百叶、鱼丸、肉丸、牛肉等等都在我的管卖范围之类。由于是过年期间，生意很好，大家都忙着置办年货，一年来辛辛苦苦赚的钱卯足了劲买。一天下来筋疲力竭，到床上就睡着了。充实的日子总会让人睡得很舒坦。

几乎天天奋战，尤其是大年二十八九，光百叶就在短短三四个小时内卖掉有一千五百多斤。

其间见闻很多，遇到形形色色的顾客，有素质很高的，和蔼可亲的，也有挑三拣四、大声吼叫的，对后面这类顾客我能做的仅仅是笑脸相迎，即便仍被骂的狗血喷头。有些学生工不能忍受这类顾客，有争锋相对，誓在口头上与之一决雌雄的；有被大家相劝方愤愤罢休的；更有甚者工作服一脱大叫‘我不干了’立马走人的。于我看来，大可没这个必要。人在屋檐下，哪能不低头，顾客就是上帝，服务好顾客使我们的义务职责所在。倘若这丁点的挫折都经受不起，那又有啥资本踏入社会？先不谈占有一席之地，就光有一容身场所又谈何容易呢？再换个角度想想，与那些素质低者争论有何价值？即便赢了又有何意义所在？相反却会拉低自身档次，主动跟他同流合污。对付这类人，我们最应该做的就是笑脸相迎，心平气和的跟他解释，为他服务。虽然做到这点很难。

早上七点到晚上七点，一天四十，这充分展示了劳动力的廉价性。知识改变命运，一点不假啊！

打工期间认识一可爱的男生，十八岁，上职校，年纪虽小但他那如此之强的交际能力深深令我钦佩。而且，他又说过一句‘不想让我爸看不起，我要做好给他们看’深深烙在我心。较同龄人的成熟，绝不是简简单单的停留在口头上，生活费全部是自己所赚，上学其间充分利用空余时间打工，各色各样的工作都做过。前几天聊天得知他在咖啡馆打工。敬佩。由衷的。自愧不如。

韩姐，亦是我在超市打工认识的，她是长期工，初中毕业。看上去甚是年轻，而且蛮漂亮的，但已是一2岁孩子的妈。很感慨。细细想来，身边这样的例子并不少见。一旦学业中废，基本就开始考虑早早的结婚生子，然后为了孩子和家庭靠纯劳动力赚钱，这便是他们的人生，千篇一律，无任何波澜趣味可言。这也是一些农村女子至今摆脱不了的悲惨命运。虽不敢夸大其词说我的生活会多么丰富多彩，但至少可以说，与他们相比会有别样精彩。

迫于此，我更想以一步一个脚印的踏实，走出自己别样的人生。

**暑假超市社会实践报告篇九**

xx年7月1号开始，做假期兼职，收获还是很多，每一次都认识很多人，虽然每次回到宿舍都很晚，但都为一天的忙碌感到自豪。我喜欢参与活动现场，下面分享下，我暑假的一些经历。

不管什么兼职，我都会去尝试的。摆地摊、穿着溜冰鞋发传单、电信摆点促销、社团拉赞助、和朋友在情人节那天卖玫瑰花…摆地摊的时候，有点胆怯、别扭，陌生的背着那些自己也不懂的产品功能的台词，结巴紧张，人来人往没有吸引力，直到后来敢于大胆的逢人主动介绍，滔滔不绝、信手拈来，和顾客有说有笑，那种成就感，很赞。

穿着我不太擅长的溜冰鞋，冒着生命小小危险，菜鸟级别的我敢于在大型超市门口，溜达派单，那种快撞到人的急速和担忧，一次次捂着小心脏说：“还好还好…”其实早已害怕，假装安定，牵强微笑。

做电信的代理，加入天翼部落是我很自豪，有加入一个团队，认识几个志同道合的朋友，从早到晚，不管天气的炎热，一直顶着炎热，汗流浃背的每时每分，和每一位需要了解业务的顾客，详细解答，就算口干舌燥，也得撑着，这就是任务，就是命令。

社团拉赞助，还真是锻炼不少，整个人跑商家，一天来来回回跑了十家，成功的只有一家，和商家在交流的过程中，从准备不足到底气十足，直到签完合同。

卖玫瑰花的勇气和口才，和闺蜜怀着美好祝福，每一次尝试都是一种成长。

我行动，我收获!

转眼间本年度第一学期就结束了。告别了学校的生活，也就告别了以往的稚嫩，告别了那些不切实际的幻想，一步一步更成熟了。迎来了这个暑假，也迎来了暑假实践活动。因为是第4次参加社会实践，经验也不是很足，所以我一开始就将眼界放低，抱着这样的态度，进入了华润万家。

超市正式工是统一着装的，宝蓝色制服。我们假期工也是一样。他们胸前都佩戴着自己的胸卡，我们不同于他们的就是假期工，超市早上8：30点开门，我们7:50点就要集合。助理会进行训话，强调一下个别注意事项，鼓动一下“士气”这之后才干活。刚开始我们每天就干6小时，后来每天干8小时，下班后一般情况没什么事我回家倒头就睡了。我所在的区域是超市二楼的熟食成品区，比如：达利园软面包、旺旺雪饼等。这可以说是任重而道远，这个工作一方面要承受身体上的折磨——每天8个小时这也是需要体力、毅力、耐力、定力超一流的，而另一方面还要承受精神上的摧残——浓郁的香甜，永远看的到而吃不到，在这样的环境中挣扎了45天的我，终于不负重望的瘦了。

超市里的工作说起来其实很简单。首先来货的时候要及时的帮着把货放归位。货的数量多、质量大，即使有专门转移货物的推车也是非常沉的，平时在学校不怎么干粗累活，在家家长不舍得让我们干，比我们瘦的销售员都比我们推的快、推的稳。一切准备就绪后，超市就开门了我们开始迎接我们的客人。在这里，顾客就是上帝，顾客的错也是我们的错。他们有着绝对的地位。特别是我们这些“嫩草”们，大多是在校学生，再怎么说也难免有点心高气傲、心浮气躁，面对某些“刁客”时明显的不如老姜辣。幸好我的脾气性格本身就比较温和，对待陌生人更是谦逊有礼，自己再稍微注意一下，也就没什么问题了。特别是想到我以前在超市找厕所而不得的尴尬情况，提前“访遍”了超市一楼的所有厕所以防有询问的顾客。虽然后来主管也提到了，我还是为自己比以前考虑全面了一点而感到高兴。

**暑假超市社会实践报告篇十**

尝试经商的滋味，增加自己的阅历，因本人是文科生，需要有更多的体验，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。

xx-7-18—xx年8月20日

亿鑫超市

私人永和饭店

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说：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。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。

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。

**暑假超市社会实践报告篇十一**

这个暑假是我大学生涯的第一个假期，为了不荒废我长达50天的假期，经人介绍，我以一名销售员的身份在我们当地的超市里做了一个月的社会实践。

一月三日，是我进入超市的第一天，当然也是我作为销售员的试用期。七点半的早晨我怀着忐忑不安的心情去找老板面试，由于都认识的原因，直接就被录用了，于是很愉快的进入了合作期间。经老板介绍，超市主要分为服装区食品区日化用品区玩具区菜区，而我主要负责食品区。食品又分为散称，饮料，饼干，膨化等，在将近两个多小时的产品介绍后，我也终于对超市有了大体的了解，也知道了我工作区的基本流程。

每天早晨到达超市的第一件事，就是做好工作区内的卫生，然后八点半左右进入理货时间。一开始以为所谓理货就是把货摆整齐就行了，后来也同样在超市打工的姐姐告诉我，理货除了把货理齐之外，还要留意一下每种食品的生产日期，因为同样一种食品，很多都是分期送过来的，对于那些临近过期的食品要提前进行货物下架，厂家会定期给免费调换过期产品。另外，每种食品几乎都会有库存，要及时对货物进行补充，即便是库存不足的食品，在摆放的时候也要摆在最表面。一般货架的底面两层尽量放小朋友经常买的东西，这样很方便小朋友自己挑选食品。

小镇不比大城市，一般在上午十点后来超市购物的顾客流动性才会大一些。因为都是邻里乡亲，每天接待的顾客大都是些熟悉的面孔，这也给我的工作带来了极大的方便，我可以很轻松自然的主动上去给他们打招呼，并且可以向他们推荐很多比较便宜实惠的东西，甚至会主动帮他们把购买的东西送到服务台，邻里间的赞美和鼓励渐渐让我对此乐此不疲，我也开始慢慢适应这种早七晚五的生活模式。

临近春节的时候，为庆祝超市成立六周年，超市做起了店庆活动，以多购多得为理念，凡购买商品在50元以上都会获得奖券进行抽奖活动，奖品自然也是价格不菲，这也大大增加了每天的顾客流动，当然每天我们的工作量也增加了，除了在食品区周转之外，还要在临近的菜区帮忙，菜价是个很让人头疼的东西，因为每天的菜价都会有变动，为此，我和我的小伙伴们每天都是让菜价搞得焦头烂额，忙的不可开交，但也不是没好处，常常下班回家的时候，邻里经常会向我了解一些蔬菜的价格，以避免去菜市场买东西被人坑，我很骄傲自己在这方面的成就，因为连我妈买菜都得提前向我咨询一下。

在超市的日子感觉时间过的很快，很忙碌也很充实，在这里不仅让我了解到了最基本的超市经营服务理念，也拓展了我对各方面的认识和理解，同样也加深了对于人际交往的认知。

学校的生活和见闻终还是比不上在社会的亲身实践，因为在这里你可以直接接触到各种复杂和棘手的问题，而从中我也学到了更多待人处事的技巧。人是执着的，社会是复杂的，不论做什么事情都必须要有主动性和积极性，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。经验是基础，坚持是动力，忍耐也是一种成熟和修养。在实践中，我增长了见识，锻炼了才干，也培养了自己的韧性，找出了自己的不足和差距所在。

这不仅是一次实践，也是一次人生经历，以后我会参加更多的社会实践来丰富自己的人生阅历!

上一学期，因为学生会和英语四级等等事情很忙，基本就没出过校门，只是在期末考试结束后，和同学们出去逛了一次街。想想看，高中的时候好歹上下学还要自己骑个车在街上跑，偶尔买买东西什么的。到了大学后，平时基本一切活动都在学校里，只有寒暑假才回家，但是到了家也是宅男一个。所以今年暑假怎么说也要出去打打工，接触接触社会，自己已经大三了，剩下的时间已经不多。

在淮安，我的亲戚还是很多的，我的姨夫是时代超市的客服经理，社会关系比较广。由于学校还有个社会实践，所以我回家的时间稍微有点晚，等我找到我姨夫的时候，他说轻松地工作已经被找完了，后来把我介绍到百事可乐做促销员。

我是从2月3号开始打工，一直到2月7号。工作地点是苏果超市三店。时间从早上9点到晚上9点。这个让人有点接受不了。中饭和晚饭都得在超市解决。超市的工作还是很累人的。尽管我只负责饮料的促销，但是光站12个小时就已经够呛，期间还要不断去仓库拿货放到台面上来。超市的营业员基本都是女的，只有百事可乐和可口可乐有男性促销员。所以我特别佩服在超市工作的.人。如果我们学校的女生跟这些人一样能吃苦，我们男生肯定就没有立足之地了。这里不得不提一下我的搭档，王丹丹。是食品学院的一名大二的女生，系学生会的文艺部部长。虽然她是专科生，但是我不得不佩服她。她是从2月1号就开始上班的。一开始来了，什么都不知道，一个人慢慢适应过来，一个人去仓库搬货。我刚来的时候，是她带着我做的，这点让我很惭愧。让我佩服的不仅仅是这些，她平时就经常在外面打工，学费生活费基本能够自己负责，在社会上认识一些老板，属于很能混的一个女生。另外，我们隔壁，可口可乐那边也是两个促销员，一男一女。在这期间，我们四个人相处很融洽，完全没有之前所说的激烈竞争的气氛。不过因为我们所在的超市比较偏僻，顾客不是非常多，工作有的时候感觉特别无聊，基本就是在那站，只有下午和晚上人稍微多点。虽然人不多，但是我们的业绩还好，在工作结束前，我们已经把库存都卖掉了。之前超市还进过一次货，超市的负责人也老是催我们联系厂家进货，打电话给厂家，厂家的第一句话就是“怎么又卖完啦。”，稍微有点成就感吧，虽然我们的工资跟业绩没关系，是固定的，一天只有50块钱，包括伙食费。

**暑假超市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。每个学生超市打工怎样写。

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。

4.应当按时上下班，不可迟到早退，有违者扣奖金。

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，直接关系到了社会的稳定和发展，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，虽然有专门的区域共你来区别摆放，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。这个工作不仅要对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：我们必须要具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。

在最后，我要感谢给我实践活动机会的超市负责人以及在实践过程中给我指导和帮助的各位姐姐们，谢谢你们!

论服务社会之超市实践活动每个人都是社会的一份子，每个人都在努力做好自己的工作来服务这个社会。我们所要做的就是不断完善自己，不断提高自己，以贡献给社会自己更大的力量，来体现自己的人生价值，而实践活动，就是我们学生服务社会的一种方式，是锻炼我们实践能力的一个机会。

我们终究要投入到社会中去的，并在社会中以自己独特的方式来为这个社会服务。我认为，社会实践活动就是为服务社会打下的一个结实的基础，使我们掌握了一些经验，让我们在实践中得出真知，同时，这也是我们作为学生来接触社会的一种方法和经验，以便将来我们能够适应各种复杂的社会环境。由此可见，实践活动就是服务社会的一种体现和实践活动的必要性。在寒假到来之时，本着服务社会，认识社会和完善自我的想法，我选择了去超市实践，来完成自己的寒假目标。

超市，是一个便利人民生活的一个综合性的商场，它的存在极大的方便了人民的生活，也是人民生活水品逐步提高的一个体现。超市内物品齐全，种类繁多，由于它的地理位置相对不错，解决了人民实际生活中的很多问题，比如说出行难，买菜难等等，可以说，超市的出现，不仅仅是一个市场，更是一种文化，一种象征，象征着这个地方的经济和人民生活水品的高低。我认为，去超市实践，是关注社会，体验民生的最好的办法，也可以让我们更好的接触社会，适应社会，也是为人民服务的一种体现，也能为和谐社会的发展，贡献自己的一点微不足道的力量。同时选超市内的实践活动，我还可以关注下今年的物价，由于今天的经济波动，物价一直上涨，我想通过在超市工作，可以了解下这方面对于人民生活的影响。作为一个大学生，我有必要认识这些，以为将来更好的服务社会打基础。

同时选在超市进行实践活动，一方面可以避免过早接触复杂的人际关系(自己还是学生，接触社会是一个渐进的过程)，另一方面也可以检查下自己的工作实践能力，也是尽到了自己服务社会的目标。

在超市的实践活动，包括了实践前期工作、实践过程和实践体会一共三部分内容，每一部分都是和服务社会息息相关的。前期工作是对实践内容的初步了解，实践过程是对服务社会的根本认识和行动，而实践体会则是对于服务社会的思考和反映。而在实践过程当中，我作为一个参加到其中的人，所感受到的是作为一个超市工作者，自己身上的那种社会责任和工作义务。这里没有钩心斗角，有点只是微笑和温暖。作为社会的一份子，一个好的超市工作者是必要的，正是由于他们的渺小，才铸就了城市的辉煌。能够完成这次实践活动，为服务这个社会贡献自己的力量，我觉得非常有意义。

服务社会的多少，不在于你的岗位的好坏，而在于你的内心是否强大，决心和耐心很重要。超市的实践活动，同样可以尽最大的努力来回报社会，服务社会。坚持下来的人，才伟大。

做好我们每一分子，来服务社会使其更美好。

转眼间，大学生活已经过了一半了，为了能提前熟悉社会，现在利用这个暑假，到超市实习，超市的人多，让我学到了如何与人相处，如何的待人接物，以下是我的社会实践报告：

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，全方面武装自已，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夜累，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,别人一眼就能把我人出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，你必须自觉地去做，而且要尽自已的努力做到最好，一件工作的效率就会得到别人不同的评价。在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自已的能力!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。而走进企业，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。记得在我校举行的招聘会上所反映出来的其中一个问题是，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，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，有些问题有了有课堂上地认真消化，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，2年半之后，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。

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的机会。作为大二的学生，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、提高自己。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，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工作，虽然仅有一个月的时间，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无法体会到的残酷竞争的“愉悦”。

暑假一转眼就过去了，在这短短的一个多月里我体会到很多，感受也很深。通过这个暑假的社会实践使我从内心体会到劳动的快乐和光荣。

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顾客方面还有所欠缺。超市前台是接触顾客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。

经过暑假一个月的工作实践，让我感受到一些。

工作体会。

第一、服务最关键。

第二、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。作为经营管理着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。

经营管理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。而没有决心，你的一切都是徒劳，都只是纸上谈兵。因此，我要更加努力，争取成为社会的栋梁。

**暑假超市社会实践报告篇十三**

社会实践对于大学生来说，可谓大学生活中不可缺少的一部分了。从大一开始，我就积极寻找各种机会锻炼自己。通过参加实践活动，让自己在社会实践中开拓视野，增长才干，进一步明确了我们青年学生的成才之路和肩负的历史使命。为了能更好的了解社会，增长一技之能，这个暑假我再度走向了社会这个大舞台，迎接又一份新挑战。

转眼间，一个多月就结束了，在这里我体会到很多。通过这个暑假的社会实践使我从内心体会到劳动的快乐和光荣。通过几天的实践我发现我在说话和接待顾客方面还有所欠缺。通过实践我总结出几点：

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。

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。去年过年，家里的商品比今年少多了，但今年推出了涮羊肉，虾，带鱼等等。这些年货是去年所没有的。现在生活水平提高了，消费水平也会提高，所以今年要备足年货，档次也要高些，不能停留在以前了，思想也要跟的上时代。父亲确实有经商头脑。

今年我家的对联是，上联：您的光临是我最大的荣幸。下联：您的满意是我最大的愿望。横批：诚信为本。成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。我认为我父亲就是这样一个人，他为人稳重，待认真诚，办事周到，所以他得人缘很好，我认为这是开店成功最重要的一点。

虽然我家的生意还不错，他的背后是父母亲辛勤的工作。他们每天六点种起床，十一点才休息，冬天父亲每天五点起床，开着三马车去30里外的县城进货，无论寒风刺骨，还是风雪严寒，依旧如故，这是为了什么呢?我知道，不就是为了多赚些钱，供我们兄弟三个上大学吗!我在家几天就感到很累，父母亲几年如一日。他们的辛苦可想而知。有很多商品要早上搬出，傍晚再般回去，仅次一项就会很辛苦了，而且家中还有六亩田地，到了夏秋季节更是忙的不可开交，看着父母亲脸上一天天增多的皱纹，看着父母亲劳累的背影，心中有一种说不出的滋味。我还有什么理由不去好好读书，还有什么理由不去努力呢!我只有拿优异的成绩来回报我的父母，这样我才能问心无愧。

这一个多月的社会实践使我增长了见识，也懂得了许多做人的道理，也让我更清楚地认识到自己的不足和缺点，所以我要在今后的学习和生活中严格要求自己，提高自己的素质，努力学好自己的专业技能，我信我行!

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找