# 2025年超市实习报告(推荐)(八篇)

来源：网络 作者：梦里花开 更新时间：2025-04-12

*20\_年超市实习报告(推荐)一20xx年xx月xx日——20xx年xx月xx日。xx超市是我们本省比较大的超市之一了，我们省内觉大部分市区都有它的分店存在，业绩进展的特别不错，规模也特殊的大，我这次实习的地点就是我们学校四周的那家。学校支配...*

**20\_年超市实习报告(推荐)一**

20xx年xx月xx日——20xx年xx月xx日。

xx超市是我们本省比较大的超市之一了，我们省内觉大部分市区都有它的分店存在，业绩进展的特别不错，规模也特殊的大，我这次实习的地点就是我们学校四周的那家。

学校支配我们出去实习就是盼望我们能够将自己在学校学习到的理论学问能够通过详细的实习工作得到检验，从而得到进一步的提高。还有很大的一个缘由就是从小到大我们都是在学校读书的，绝大部分的同学家境也都还行，所以很少有出去实践工作的机会，因此对于工作不够了解，不知道进入.需要什么样的素养，不知道需要有什么样的预备，所以这次实习就是盼望我们能够实习工作熟悉到工作中需要具备的各种思想看法熟悉，并且能够培育起吃苦耐劳的精神，这样以后毕业了出去工作的时候，就能够更加好的适应.的挑战，更加好的找到工作，从而提高同学就业的机会。

在超市实习的第一天公司的领导让人带我熟识了超市的各个环境，让我了解了超市的各种制度和福利待遇等等，也让人带我熟识了我所做的岗位和详细的工作技能等等。我在超市的工作岗位是营业员，但是我主要负责的区域是牛奶销售这一块，我所做的工作是有点类似于促销员。我每天的主要工作就是早晨上班来了，给自己负责的牛奶区域打扫洁净，有新的货来了我也要做好上架的工作，然后等到有人来买牛奶的时候，我就要上去询问他们，帮助好他们购买产品。营业员就是要保证销售的业绩，所以我就要跟着大家学习销售的技巧，怎样促销不使顾客产生厌烦的心理这也是一个技巧。再比如牛奶上架也是有技巧的，我们要将销售好的产品放在惹眼的地方，同类产品我们也要将生产日期就一点的放在惹眼的地方大家能够挺直拿到的，保质期靠后的就放后面一点下面一点或者高一点，这样是为了保证产品的保质期。

虽然营业员的工作不需要许多的专业学问，但是在考验人力量的地方并不少，比如销售的技巧、为人处的技巧、工作责任心的考验等等都是非常重要的，我在这次实习中也很好的把握了这些东西，我信任它们是能够让我在以后的工作中发挥的更好的力量，我会将他们牢牢把握在手里面的。

超市营业员实习报告7

从xx学校毕业之后，由于自己学的专业的缘由，通过妈妈的关心，我来到了xx超市成为了一名管培生，在自己的实习期间，我也成为了一名超市的营业员，在xx超市度过了自己为期三个月的实习期。实习的这段时间里，我跟着超市的全部的前辈学习，也开心的度过了自己的实习期，在这中间也收获了许多的道理和学问，信任在往后的日子里，自己也可以成为优秀的职场工作人员。

超市的工作本身就是特别的复杂的，需要我对超市全部的种类的肯定的了解和熟识，也需要对超市正常的营业流程，以及自己的工作内容有肯定的熟识度，所以起初自己进入到超市的时候，也遇到了许多的挫折和困难，在自己的工作当中也出现过一些的错误，但是在超市的各位前辈的关心之下，我也渐渐的融入到了超市，适应了超市的工作，但是我本身就不是一个记忆力很好的人，当自己面临要对超市种类的产品的熟识的时候，我也感觉自己遇到了很严峻的难题，更是由于自己从心底里就清晰的知道，这件事情只能靠着自己去解决，别人也没有方法关心到我，所以自己在工作之余也一点一点的记熟产品的学问，随着自己理论和实践的结合，我也在很短的时间里，就将超市的全部的事情都熟识了一遍，我也正式的进入到工作当中，随着自己的工作的开展，我也在渐渐的发生微小的改变，将在学校时候学到的学问一点一点的运用到工作上，我也感觉到自己的工作处理起来更加的便利和简洁了，渐渐的我也开头懂的将书本上的理论的学问和自己实际的工作结合起来，这样也让我的工作事半功倍，也通过自己的努力顺当的完成了自己的工作，将自己在实习期间的工作都完成的特别顺当，尽管我也曾在自己的工作当中，出现过一些错误，但是自己还是准时的改正过来了，也在之后的工作当中保障自己的错误不会其次次的发生，也正是由于自己在工作当中的谨慎，我也获得了超市全部的同事的全都的表扬和欣赏，这也是对我的工作的最大的认可。

实习过后，自己也将要进入到真正的职场生活了，也没有人会照看到自己的心情了，遇到任何的困难或是挫折都需要自己去调整和解决了，但是我也信任自己在今后的工作当中，在往后的生活当中，肯定会更加的顺当的。

**20\_年超市实习报告(推荐)二**

甲方：

乙方：

甲乙双方在平等自愿、互惠互利的原则下，经友好协商共同签订本合同。

一、 供货商资料

1、 甲方同意乙方所供商品在甲方超市进行销售、推广，所供商品的质量、价格、售后服务、形象宣传、客户投诉等问题，由乙方负全责和费用。

2、乙方供货品牌为，进店单品数 双方确定的《商品信息表》为准。

3、 乙方须向甲方提供合法有效的经营资质(包括但不限于营业执照、税务登记证、食品流通许可证、商品合格证、商品检测报告等复印件、商品报价单、许可经营授权书)，所有证件须加盖乙方公章。

二、 商品质量

1、 乙方确保所供商品符合国家相关部门和行业的质量及其他标准要求，乙方须及时主动将最新的合法有效的相关证件证明移交甲方存档。

2、 乙方所供商品因质量问题引起的售后服务、纠纷和客户投诉等均由乙方全权负责，给甲方造成不良影响的，甲方有权解除合同并追究经济损失和补偿。

3、 甲方根据国家相关部门的公告及通知，给予乙方所供商品做下架或退货处理，由此给甲方带来的一切损失，均由乙方承担。

三、 商品价格

1、 乙方保证提供给甲方的商品进价，不高于同渠道其他零售企业的最低进价。如甲方发现乙方违约，甲方有权调低乙方商品进价，并按此进价给予乙方对账结算。同时乙方还应支付每个单品不低于贰仟元的违约金。在此期间甲方有权暂停给乙方对账结算货款。

2、 商品进价经甲乙双方确认的报价单为准，如乙方预调整进价，须至少提前七天以书面形式向甲方提出调价申请，经甲方同意后方可执行新进价。未经甲方同意乙方私自调价的，甲方有权以原进价结算货款。

3、 乙方须全力支持对所供商品推广的促销活动，促销具体进价双方另行商定，

四、 订货送货

1、 甲方以电子邮件、传真订单、qq发送、电话通知等方式告知订货明细，均默认为有效订单，乙方保证按订单要求送货到甲方指定地点，不以任何理由延时送货、消减送货量、拒绝发货，否则甲方有权收取乙方不低于壹仟元的违约金，作为销售损失的补偿。

2、 乙方所供有保质期的商品，乙方须送达甲方指定地点，距该商品保质期到期日的时限不得少于该保质期总期限的三分之二，特殊情况必须经甲方采购人员同意，方可收货。

3、 乙方自接到甲方订单之时起2日内，按订单要求配送至甲方指定地点，每逾期一天(8小时以内为半天，每满8小时为一天)甲方按订单总金额的三倍额度收取乙方违约金。

4、 乙方保证单张订单到货率(到货单品数、数量、金额各项占比)均高于百分之九十五，否则，甲方按订单未到货金额的十倍额度收取乙方违约金。

5、 乙方任何理由的延时送货、消减送货量、退换货不及时、保质期超期等情况，甲方有权拒绝收货。

6、 乙方预增加新品至甲方超市销售，须提前向甲方采购部提交增加新品申请及相关合法有效证件，未经甲方许可配送至甲方的商品，甲方有直接处置权，并甲方按每个单品贰仟元收取乙方违约金。

五、 退换货

1、 如甲方和乙方为第一次合作，合同生效之日起两个月为产品试销期。试销期满，甲方可自主决定是否继续销售乙方商品。甲方决定不继续销售则合同自然终止，乙方承诺无条件回收未销售之商品。

2、 乙方所供商品的滞销积压商品、残次品、临期品、过期品等乙方同意无条件进行退货处理。

3、 乙方所供商品自进店每满六十天销量排名为同类商品的后三十名范围内，

4、 乙方接到甲方退换货通知日起，保质期三十天及以内的商品须两天内，保质期三十至九十天的商品须三天内，保质期九十至三百六十天的商品须五天内，保质期三百六十天以上的商品须七天内到甲方指定场所办理退换货，退换货所有费用由乙方承担。乙方接到通知后不能按要求时限办理退换货，视为乙方授权甲方将退换货商品作报废处理，并在当月货款中直接扣除报废金额。

5、 乙方所供商品在甲方门店发生滞销，乙方应在商品保质期到期前三十天向甲方相关门店提出退换货，否则，一切过期损失均由乙方承担。

6、 乙方商品发生质量问题而导致退货的，乙方须两天内主动到甲方将问题商品清理完毕。

7、 以上所有退换货乙方自接到甲方退换货通知日起，须按要求将所有退换货清退完毕，每逾期一天甲方按退换货总金额的三倍额度收取乙方违约金。

8、 乙方未按要求清理的所有退换货，乙方有权在货款中扣除所有退换货金额。

六、 货款对账结算

1、 甲乙双方对账以乙方系统打印的《销售单》(须经甲方门店收货人员和乙方送货人员签字并加盖甲方货物收讫章有效)为准，乙方原始送货票不做双方对账结算使用。

2、 双方商定：乙方提交对账票据的时间为每月12日至16日。

3、 双方商定：乙方与甲方对账时间为：每月25日至26日，逢节假日顺延一天或另行通知。

4、 双方商定：甲方财务给乙方安排付款时间为：每月15日至16日，逢节假日顺延一天或另行通知。

5、 乙方须在甲方付款前至少提前七天将结算相应金额的增值税发票移交到甲方财务指定人员。

七、 保证与承诺

1、 考虑乙方所供商品的食品安全问题和售后服务等因素，乙方向甲方交纳商品保证金 贰万元，作为对所供商品引起突发事件的处理及相关政府部门行政经济处罚等情况使用;商品保证金一经使用，乙方须在七天内补齐，否则，一切不良后果及损失由乙方全部承担。甲乙双方确认终止合同办理相关手续后，甲方退换乙方剩余金额的商品保证金，此保证金不计利息。

2、乙方保证所供商品合理损耗率(含丢失、自然消耗)为千分之三由乙方全部承担，超出部分由甲方承担。

3、 为保障销售额持续上升，甲乙双方达成双赢，乙方保证每个月给甲方提供不低于两次促销活动，促销商品的进价不高于市场其他客户的促销进价。

4、 乙方保证任何情况下，不得将本合同的任何内容泄露至合同以外的任何第三方，否则，甲方有权随时终止合同并将乙方所有设备、商品等清理出卖场。甲方对该设备、商品有直接处置权。甲方不承担任何损失。乙方已交纳的商品保证金、所有费用等一概不退。并收取乙方不低于壹万元违约金。

八、 违约责任

1、乙方保证提供给甲方的各种证件、公函、增值税票、发票等合法有效，违者乙方将承担由此带来的一切不良后果及行政处罚和经济处罚。并向甲方支付不低于伍万元的违约金，同时甲方有权随时解除本合同。

2、 合同一经签订具有法律效力，乙方任何原因不能履约，则乙方赔偿甲方不低于壹万元的经济或名誉损失。

3、 如乙方合同约定联系人与本司失去联系达六个月或甲方发送公函乙方无人回应时，甲方有权对乙方所有设备、商品等进行处置和销毁，由此带来的一切损失和费用，由乙方全部承担。

4、 乙方有以下情形之一者，甲方有权暂停支付乙方货款：

1) 乙方未按合同约定及订单送货，或所送商品不符合本合同及订单约定;

2) 乙方所送商品在甲方店内连续四周销售额为零;

3) 乙方未按本合同或双方的其他约定向甲方交纳全部费用;

4) 乙方未按本合同的约定清理退货、换货、质量问题商品;

5) 乙方连续一个月不送货或连续三次送货缺货率(订单金额数量或单品数量)在15%及以上;

6) 乙方在促销期内不送货或未按约定安排促销活动;

7) 乙方向甲方人员行贿或在甲方场所有偷盗行为;

8) 乙方提供虚假经营证件证明、对账结算票据;

9) 乙方未完成合同约定销售任务额或数量;

10) 乙方合同到期未及时续签或未按时送票、对账。

5、 未经甲方书面授权情况下，乙方不得全部或部分转让本合同至任何第三方，否则，甲方有权随时终止合同并将乙方所有设备、商品等清理出卖场，甲方对该设备、商品有直接处置权。

6、 乙方所有违约金、费用无法正常按时支付或兑现的，甲方有权在乙方货款中扣除，并加收违约金和费用总额百分之二十的滞纳金。

九、 合同期限、终止、解除

1、 本合同有效期限从20xx年5月6日起 至20xx年5月5日止。

2、 如乙方有意续签合同，须在合同到期前三十天主动与甲方采购人员洽谈新合同。

3、 双方均应遵守合同约定，任何一方非因对方违约提出解除本合同，均应当提前两个月以书面形式通知对方，合同自双方协商确定的日期解除。合同解除及清户程序按甲方统一程序办理。

4、 双方同意不再续签合同或单方解除合同，乙方清户时，应与甲方采购人员联系确认清户事宜，由采购人员出具清户证明，并由采购部负责人、总经理签字确认后，开始计算清户账期。

5、 合同终止及单方解除合同，经双方同意后办理清户手续满九十天后，按甲方财务时间对账清算货款。

十、 一般性条款

1、 本合同一式两份，甲方一份，乙方一份，双方签字盖章后生效，附件订单、补充协议经乙方确认签字的甲方通知、函件均具有同等法律效力。

2、 如有未尽事宜经双方友好协商至解决，经协商无效，可向甲方所在地的法院提起诉讼。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**20\_年超市实习报告(推荐)三**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

本着平等互利、诚信合作、共谋发展的合作原则，经甲、乙双方共同友好协商，共同达成以下合同条款：

一、供货产品：甲方向乙方提供其总经销的商品供乙方超市销售，详细供货商品名称由乙方参见甲方所提供的商品目录，由乙方自行选定。

二、供货价格：具体价格参见乙方提供的价格表。

三、产品质量：甲方向乙方提供的产品必须附合国家行业规定的相关标准，且是在保质期内的商品，若甲方提供的商品本身出现质量问题，甲方应无条件包退包换货，并对因质量问题引起的合理索赔及相关损失承担责任。

四、送货及验收

1.双方合作期间，甲方对乙方\_\_\_\_\_\_\_\_市区的超市直接送货到其指定收货处，由乙方收货人员验收签字确认，若经乙方收货人员验收签字后出现数量短少、品种不附或损坏等情况，甲方概不承担任何责任。

2.若乙方在或异地开店，则在原价格不变的基础上，甲方代办托运，其费用由乙方自行承担。

五、付款方式：

六、市场维护：为了维护整体市场及双方共同利益，经甲、乙双方共同协商一致，乙方在销售过程中产品的正常零售价应不低于甲方供价的\_\_\_\_%-\_\_\_\_%之间进行销售，以免因销价低而影响整体市场或因价格过高而导致商品滞销。

七、退换货规定

1.若因甲方所提供的产品在保持期内，出现的爆袋、漏气、漏油、变质等质量问题，甲方无条件包退换货。

2.若因商品滞销，乙方应在离商品保质期前一月以上要求甲方退换货，否则，甲方对一切过期商品一律不予退换。

3.因乙方保管不善而导致的虫蚀、鼠咬、霉烂、变质等原因，甲方不予退换货。

4.甲方事先申明或有明文规定，不能退换货的商品，甲方一律不予退换货。

5.乙方所产生的一切退货必须有甲方人员签字确认的退货单方可生效，否则甲方不予确认其退货，乙方无权凭单方面出具的退货单扣出甲方货款。

八、价格调整：在合作期内，若市场因素或厂家供价调整，则无论调高调低，甲方均应提前\_\_\_\_\_天通知乙方，乙方也应在此期限内全力配合甲方调整供价及零售价格，否则甲方不对因价格不附停止送货而给乙方带来的损失承担任何责任。

九、关于订货：乙方每次补货时，应提前两天通知甲方业务人员或传真书面订单，以避免送货不及时而导致缺断货现象。

十、乙方配合：在双方合作期内，乙方应重视所供货商品，给甲方系列商品提供较好的陈列位置，且保证合理的陈列面，并在店内条件允许情况下，给甲方商品提供免费堆头或端架，以达到最佳销售效果。

十一、促销支持：在合作期内，甲方将根据乙方所销售的商品数量及厂家政策支持等情况，合理给予乙方促销政策支持，对甲方给予的促销政策，乙方应全力配合执行，否则，甲方将有权取消支持，并不予承担因此产生的一切费用。

十二、款项保证：乙方承诺，对甲方的货款，严格按照双方约定的付款方式支付货款，若乙方无故拖延甲方货款或未按合同付款，甲方有权停止供货，并对此产生的一切后果不承担责任。

十三、关于费用：双方在合作过程中涉及到的一切费用(包括入场费、促销费、检验费等)，必须经甲方相关负责人员签字确认方可生效，否则，乙方无权单方面从甲方货款中扣出。

十四、合同执行

1.双方应严格遵守以上合同条款，如合作中遇未尽事宜，须经双方友好协商达成一致，并以书面形式经双方签字作为本合同附件，该附件与合同具有同等法律效应。

2.若双方在合作期内有分歧，经双方协商无法解决导致清场的，则双方应在清场后一月之内货款两清，否则，违约方每天应按未付款\_\_\_\_%赔偿对方违约金。

3.本合同有效期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。

4.本合同一式两份，双方各执一份，经双方签字后即生效执行。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**20\_年超市实习报告(推荐)四**

专业：化学工程与工艺

年级：1162

姓名：某某

学号：1101

实践单位：佳和

实践时间：20xx年01月09日20xx年02月09日共32天

出于对“实践出真知”，“适应社会需要”理念的认知，我在家乡的佳和超市二楼商场部做了一个小小的销售员，佳和超市实习报告。虽是一次短短的寒假社会实践，却让我收获良多！！

1月08日上午我到人力资源部报名，1月09日上午我到人力资源部领取了工卡，第二天我们所有的实习生接受了一个简短的培训，大致内容就是有关我们的管理制度和服务态度问题，因为我们都知道佳和超市是非常注重服务的。至此我正式开始了我一个月的工作生涯。

虽然以前经历过类似的销售，有些工作经验，但是面对一个新的工作岗位，我的内心还是有点忐忑。而且刚开始时发生的调岗事件，更让我对自己失去信心。由于岗位的需求我由女装部调到男装部。不过我还是很快的接受并且让自己适应了这个岗位。接下来的工作中，我不断的观察、学习，并且积极向老员工们请教。对于每一细小的工作内容都努力去弄清楚其工作流程、工作标准，并抓住机会询问一些其他部门乃至其它店的运营状况，以了解更多知识，实习报告《佳和超市实习报告》。就这样，我一步步努力着，一步步进步着，向着做一名合格的乃至卓越的员工而努力。

在服装部每天都要清理许许多多的货物，都需要仔细的清理，否则就会有失误，清理失误是件很麻烦的事。货物有时候看的眼花缭乱的，而数字和价格确实非常能够锻炼我的能力的。当然耐心、细心是不可或缺的条件。来说，上午是清闲的（体力上）。下午就不同了，下午的繁忙是够想象的！这里的工作到了晚上九点就结束了。

不过临近过年时的工作真是让人吃不消啊，为了能够让百姓有足够的购物时间，我们几乎是所有的员工加入了全天班的队伍之中，当然我也是和老员工们在一起为百姓热情的服务。在上的上班时间是八点半，下班时间为晚上九点半。更为忙碌的时候我们的午饭几乎是和晚饭一起吃。这种状态一直持续到大年二十九。每次结束一天工作后，回家后洗漱完就躺在床上舒舒服服的休息回味的所有事并在心里小小总结一下。当然过完年之后就相对比较清闲一点，每天八个小时的工作时间我很快就适应了。只是短短的一个月，但却让我过得无比的充实。累和苦并存着。但苦中的乐却无比的甘甜，让我甘之如饴。这短短的一个月，让我感觉到是真真正正的长大了。看着用百分百二十的努力换来的订单真的很快乐！艰辛的路是漫长的但欢乐的汗水浇的之花却是无比的娇艳！尝试和努力付出的人是体会滋味的。天我学会的还真不少呢，比如说与客商的换位思考、耐心、细心、和诚心。换位思考，懂得怎么样才能使客户满意，想客户之所想、忧客户之忧。当然交流必不可少的经验，这贸易太了。你不会与人交流那生意自然是做不了的，交流这门艺术我可是好要好好学习！好像可以看见的成长呢，从心底里高兴为高兴呢！

在工作中，我也犯了许多错。比如算错帐、说错话、拿错货.......我相信我的最大努力错可以改掉的。在未来的学习中相信我能够学到更多的知识，努力的理论知识面和动手能力。让二者有机起来，锻炼的能力，相信我会优秀并且对社会和有的人！

**20\_年超市实习报告(推荐)五**

一、实习时间

20\_\_年\_月\_日至20\_\_年\_月\_日

实习目的：

通过实习，来加强理论学习与实践的结合，验证和充实所学的理论专业知识，加深对相关知识的理解，接触课堂以外的实践知识，加深了解社会对本专业的需要。培养独立解决问题的能力，并开阔眼界及思路，积累社会经验，为将来步入社会奠定基础，增强我们适应社会的能力。

四、实习概述

根据公司的安排，我们进行了一系列入职的例行程序，就开始正式上岗。然后，我们逐渐的进入工作状态，熟悉超市上货程序。了解货物上架，每天早上，我们的初步工作就是理货和陈列商品。按货物类别上架之后，我们开始整理产品摆放、对缺货及时进行补货，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。不同的商品有不同的陈列方式，尽可能的引起顾客的注意力，而且把商品的正面标签展示给消费者，使其商品整齐有序陈列，很有视觉效果。同时在看到商品没有价格，我们会用手提终端对商品进行打价。

在销售方面，我们积极有效对产品进行推销，帮助顾客介绍和选购产品，为他们的购买提出合理建议，保持良好态度和优质的服务，提高自身形象。我们会及时记录商品的供需情况，据此通知供应商的业务员前来调换商品，这就保证了商品的流通。

五、实习感受

经过这段时间的实习，我们在超市学到了很多，也有了诸多的收获和体会。感受很深的是作为零售企业，营业人员接触消费者的机会非常多，各个消费者的个性不尽相同，营业人员需要更多的耐心来对待顾客，尽量做到百问不厌，消费者下次才还会光顾，这样才能给超市带来效益，所以好的服务则是超市无形的资产。在学到工作经验的同时，我也懂得了市场的重要性，这也是因为经济体

制结构所影响的，社会主义市场经济占主导地位的情况下，经济的发展要密切联系市场这个大的环境，没有它，也就没有顾客，则也没有了超市的发展。

在超市实习这几个星期，脑海中始终盘旋着“责任”两个字。超市要为顾客负责任，把产品在保质期内销售给顾客，绝不卖过期产品，我们也承担着对自己的责任。这次实习是一次难得的检验我理论基础知识的大好机会。实践是检验真理的标准。我这次的实习也是一次实践。所以我应该尽可能地抓住这样的实习机会，努力的完成超市工作，让自己更加的充实。

实习后我也了解了在工作中我们必须要进行总结分析，不仅只是努力忘我地工作，还要能回过头对工作的经验进行总结分析，考虑怎样节约时间，如何提高效率，尽量使工作程序化、系统化、条理化、流水化。能做到忙而不乱，条理清楚。而且从实习中深刻的了解到，做为零售企业，经营者们要抓住每一个刺激消费和提高效益的机会，来做出果断的决策，如在一些节假日进行一系列的促销活动，顾客量会大幅增加。对于超市，其地段位置也是极其的重要，好又多位于都江堰市中心，交通便利，人流量大，这对做好超市的宣传就起到了很大的作用。超市宣传分为有形的，也分为无形的。有形的方面主要是指超市自身的宣传，比如张贴海报，有形的宣传是以资金人力为基础的;无形的方面主要是消费者“帮助”超市所进行的宣传，对商品价格，商品质量，服务态度都有好的评价，无形的宣传则是以超市的信誉为基石的，是超市长期诚信经营而形成的。这样超市的知名度自然就扩大了。

在超市内部，我发现好的商品陈列能有效的向消费者传递商品形象，吸引消费者，刺激其冲动性购买，从而增加销售量。市场营销活动体现的是人与人之间的沟通艺术。企业开展营销活动都是为了得到消费者的承认和接受，只有这样才能达到生产的目的。超市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，要在顾客购物过程中下足文章，对顾客诚信，让顾客对服务态度满意。要有良好的服务态度和一些专业的营销知识。而且还要做好售后服务，及时准确的解决好顾客的咨询。营销人员推荐不当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。在处理这一类的问题时候应本着不损害公司的原则，尽量让消费者感到满意。

企业一旦给自己有了定位确定了自己的目标市场，就要尽可能地满足目标消费者的需求。尤其重要的是企业应该积极“跟踪”研究目标顾客的消费特征及其变化。面对消费者个性的变化，企业应及时的更新产品，进一步满足更高的需求。在这段时间的实习中，我也收获了很多，学到了很多书本上没有的知识，比如整理商品货架、给商品打价、接触了形形色色的人等等，使理论专业知识和实践做到了很好的结合，更加丰富了我的文化知识。更为重要的是，锻炼了我的动手能力和自己在做事上的耐心和细心。同时也学到了怎样很好的与人沟通和交流，深刻感受到服务态度在零售企业中的重要性。

实习结束了，我的思考并没有结束，在实习中，我时常有得过且过的念头，但是手头上一旦有事做的时候，就不自觉的投入整个身心去做，我想着就是工作的魅力吧，实习是一个苦中有乐的过程!这个过程带给我的不仅仅是五个学分，或者专业知识，更多的是教给了我面对无对奈，面对困境时的应对方法及心态，它们是我的人生中一笔重要的财富!

**20\_年超市实习报告(推荐)六**

社会实践是迈上社会的基础，社会实践让我们经验丰富。生活中的大小事情每时每刻都在锤炼着我们。在经历了超市的工作之后，我明白了很多事情看起来简单，但实际上与我们的想象是有很大差距的。即使一个小小超市的经营也不容忽视，不但要细心、周全，还要有策略，谋划。总之，任何事情都要全面地考虑,认真地对待。

尝试经商的滋味，增加自己的阅历，积累社会经验。作为一个大学生，毕竟身在学校，接触社会的机会很少，我们需要有的体验，的经历，为我们以后就业做好准备。同时还可以通过自己的双手赚取一部分生活费，减轻家里的负担。

20xx年7月26日—20xx年8月25日

超市

毕竟这是我人生中第一份工作，我很珍惜。开始工作之前，我承诺：我会尽我最大的能力来为我人生中第一份工作留下一个美好的开始。一个人对待工作的态度决定一个人的素质，不论什么样的工作都需要同样认真的心态。从迈进超市的那一步起，我就明白我已经是一名员工了，我的言行举止不仅仅体现了一个大学生的素质，更代表了我们超市的形象。我在超市主要负责冷冻区中式糕点的称量和冷藏食品的售货。经过一周的训练，我熟练地掌握了货物的称量、买卖、进退方法及注意事项等等。在职期间，我认真履行超市十八字宗旨和十六字准则，即“全心全意为人们服务，百分之百让顾客满意”宗旨和“文明经商，热情服务;提高素质，争创一流”准则，用微笑、热情和熟练换取顾客的满意。闲暇之余，我努力负责好我们冷冻区货物的陈列状况及日期记录，努力做到让每一位顾客看到一个新颖整齐的货区。

一个超市从计划经营到筹备资金，到经营管理再到从中赢利、久远发展需要很复杂很周密的安排，其中的每一个细节都不容忽视。我充分利用下班时间对我们超市的构造、分化以及管理做了一个调查，简略的总结了一个超市的构造和经营管理方略。

首先我先简略介绍一下我们超市硬件上的大体构造，分内部构造和整体构造。

我们超市共分十三个区，分别为收银区、洗化区、针织区、鞋区、日用百货区、冲调区、调味区、饮料区、食品区、生鲜区、油粮区、散货区、冷冻区。其中洗化区包括化妆品、护肤品、洗发护发用品、洗衣用品、洗浴用品、牙膏牙刷、卫生用品、清洁剂等;针织区包括各种品牌的各种衣服，有休闲服装、四季服饰和男女配套服饰等等，还有毛巾被褥等床上用品以及卫浴用品等;鞋区包括各种品牌的男女皮鞋、男女休闲鞋以及童鞋等;日用百货中的商品很多，包括文具、箱包、玩具、体育用品、雨具、饰品、清洁用具、厨房用具、杯具、锅具等等;冲调区包括冲调用粉、保健品、婴儿食品、中老年补品、奶粉以及用各种名贵药物炼制而成的补品酒等;调味区包括调味料、调味酱、罐头等;饮料区包括各种品牌的白酒、啤酒、牛奶、果汁等;食品区包括膨化食品、饼干、方便面、火腿、烧烤鸡鸭和各种糖果;生鲜区又分为蔬菜区、水果区、海鲜区、肉区、糕点区、面制区、熟食区等;油粮区包括各种食用油和多种米面等;散货区包括散称的果冻、饼干、小蛋糕、干炒货、蜜饯以及鸡蛋等;冷冻区包括各种冷藏食品，像水饺、汤圆、各种肉丸以及雪糕等。另外，我们超市还另设了同心金店、小家店、济仁大药房、游戏厅和西餐厅。同心金店专卖金银玉制品，小家店除卖小饰品和钱包等，还有话费充值等服务。西餐厅专卖西餐，为方便顾客就餐餐厅还设置了中餐位区。超市入口处设有服务台，服务台工作人员除做好服务工作外还要负责香烟的销售。

一个超市也算一个小的公司，也需要有各个部门协调一致的运行、管理。我们超市设有会议室、结算室、会计室、微机室、收获区、物流中心、营运部、保卫科、休息室、服务区、顾客服务区等部门。会议室是领导们商讨会议的地方，结算室主要负责超市货物的进出结算，会计室负责对结算室的工作进行核实，微机室将会计室的统计结果输入超市的账户中，并将商品的价格输入微机纪录中，另外如果有新成员要到超市工作也需要到会计室报名，收获区主要负责货物的进购，并对货物进行质量和数量上的检查，物流中心有进货储藏室、退货储藏室、冷库等，营运部主要是定期对卖场的各个方面情况进行检查，保卫科主要维持超市的秩序和安全，另外还负责超市部件的安全检查等，休息室是为超市工作人员特别需要而设立的，服务区是为顾客车辆停放和特别需要而设立的，顾客服务区是专门为顾客休息而设立的服务场所。其中会计室、结算室、微机室和收获区这几个部门联合比较紧密，收获部要将退货、进货的账目交到会计室里，另外，如果有新品进来要将新品的信息交到微机室里有微机室计算商品的价格。

一个超市软件上的构造也要合理清晰，下面我简略介绍一下我们超市的软件构造。

我们超市有6位经理，分别管理各区和部门，其中一位是总经理。有一位经理负责会议室、结算室、会计室、微机室，一位经理负责收获区、物流中心、保卫科、休息室、服务区，其他四位经理负责超市内部情况。六位经理分别从周一到周五轮流值班，周日有三位经理去外区进货，另外三位负责超市的看管和市场的调查。超市工作人员有两个班次，于是就有两个主管。主管是工作人员中比较优秀的，主要负责上班时间其他工作人员的纪律监督。

一个超市的规模构建好了就要发展，发展中经营管理是一个非常关键的问题，只要做好这一块这个超市也算基本成功了。下面是我总结的关于经营管理的一些概况。

首先一个企业要有一定的准则、规定和宗旨。我们要按照超市的规定围绕一定的宗旨履行一定的准则来完成一定的任务。我们超市规章条例有很多，在我们开始工作的第一周要全部学会，以后工作过程中不能出现违反规章条例的错误，一旦出现就要受到相应的处罚。

1、门面形象：门头及门面明亮整齐清洁卫生，店内店外的装饰新颖，怎么样花最少的钱甚至不花钱来整改，设备情况要及时清查，以免影响超是正常营业;

2、服务验证及培训工作及是否按工作流程工作验收：进店后的人员的词要清晰温和，人员的着装整洁干净，人员的工作态度热情，抽检人员要定期检查主管级人员上周被培训过的内容，抽检工作要按流程操作等;

3、商品齐全：商品分类要正确，分类连接要适合，货架及商品要清洁，务必要做到一物一签，即使排查货物的销售情况并及时写好要货申请单及退货通知书，不能出现货架空缺和某些商品断货的现象。如果有缺断货现象，要对缺断商品评断订货原因并对相应责任人教育及处罚，促销商品处理要明确，促销标价签要放在醒目显眼的地方;

4、商品质量检查：特别是生鲜质量，要求相应责任人明确整改时间，质量较差商品及过期要求店长买走作为处罚;

5、每周抽检：由营运部率队对门店检查，现场办公及专业指导;巡店人员有营运总监、营运部经理、采购总监、工程部、策划部人员;

6、每天营运部巡店及指导：检查内容及形式同上，但每天应侧重一个重点。

7、每天质量监督小组检查工作及内容：主要是检查商品的质量(生鲜为主)，店内清洁，商品保质期，以加强商品的竞争力及减少商品的损失;

8、每两个月进行一次清资，即统计超市现有货物，与超市微机中的货物信息进行核对，对存货量差距太大的商品再次清查。若核查不出差数所在原因，货区负责人员要对其损失负责;

9、每周四进行一次市场调查，去最有竞争力的超市学习竞争超市的服务质量和货物摆放情况并进行各区负责货物的价格调查，并提出建议价格，以及时更改货区商品价格，减少利润损失;

10、每天值班经理都要在超市卖场中巡查，对当天卖场的状况进行必要的调理。在不影响本职工作的前提下，尽可能帮店方员工做力所能及的事。

工薪问题是超市员工比较关心的问题，针对此问题我们超市也制定了比较规范的相关规定。

1、每月22号对工作状况进行核算，每月15号下发上月工薪;

2、对超市中表现良好的工作人员给予相应奖励;

3、超市中有请假的，要扣除当天的工资;

4、迟到者要受到通报批评并罚款。

要使超市有较高的收益单靠做好这两方面是不够的，还要有经营技巧。对此我们超市也采取了比较好的策略。

1、加强陈列效果，使陈列具有艺术性，规划传播策略，提升品牌形象，增加产品附加值，使消费者觉得物有所值。例如，我们超市将牙膏排列成锯齿形，将矿泉水排列成同心圆形，每一个货架上的商品要垂直排列等等;

2、尽可能大、尽可能多、尽可能美观而且风格一致做堆头、端架、货架陈列。例如，我们超市在水果区悬挂了一些塑料葡萄，在果冻区悬挂一些夸张性的糖果和装饰鲜花，在食品区配以风铃，在粮油区悬以装饰扇等等;

3、在超市评选销量最大或销量超额率最高的冠军员工，给予区经理及员工奖励;

4、特殊节日(圣诞节、复活节、情人节等)为超市提供带本公司标志的圣诞树、灯塔、拱门等饰物;

5、消费者在该超市购物满′′元送本公司礼品一份或一定金额的购物劵等;

6、超市庆典(如店庆)提供特价、免费产品等;

7、尽供应商本分，做好售后服务。

序：本次实践是我人生中第一份正式的工作，工作之初有点累但后来慢慢适应了。本次实践让我明白任何意见看似简单的事情都不是容易的，只有经历后才知道你所做事情的价值。不论任何事情都需要同样认真的心态，只有先把小事做好才能成就大事。我会珍惜此次工作给我带来的价值和经验，用最认真的心态对待生活中的每一件事。

**20\_年超市实习报告(推荐)七**

一、 实习目的

1、深入社会实践，接触实际工作，了解企业现实状况和现代企业营销管理理念，特别是现代企业营销管理的发展趋势。

2、将大学四年在学校所学的理论知识同企业实际操作结合起来，理论联系实际，以加深对所学专业理论知识的理解，熟练掌握营销管理在企业中的运作。

3、掌握营销的实际工作经验，增强对大学期间所学营销知识的驾驭和掌握能力

4、掌握企业营销过程和营销管理工作的组织形式与基本方法，综合运用所学知识进行调查研究，以培养发现问题和解决问题的能力。

二、公司简介

联华超市创建于1991年 5月，是上海首家以发展连锁经营为特色的超市公司，目前联华已成为现今中国最大的商业零售企业，形成了大型综合超市(大卖场)、超级市场、便利店等多元业态联动互补的竞争优势。在上海、北京、天津、江苏、浙江、安徽、江西、广东、山东、山西、河南、河北、辽宁、吉林、新疆、内蒙等20多个省市和自治区的100多个城市建立了强大的连锁经营网络，是消费者最信赖的商业品牌。

发展壮大后的联华着力打造核心竞争力，在战略创新、经营创新、管理创新、技术创新等方面不断取得新突破。联华在全国建起了商品采购网络，建成了国内首家大型智能化配送中心，先进的计算机信息系统已经覆盖了联华的所有门店，实现了商业管理的自动化。xx年销售规模达 200多亿元，门店数近 2600家。再次以雄厚的实力奠定了在中国零售业的龙头地位。

联华超市股份有限公司，有“零售连锁推土机” 之称，至xx年，联华公司以营业额计已连续6年位列中国零售业榜首，大型综合超市、超级市场及便利店是三大主要经营零售业态。xx年以联华为首的中国第一大零售集团百联集团销售规模达6762714万元、5493门店数个，其中联华超市公司销售额为 3068494万元。

联华超市集团全国扩张由来已久，联华超市自1997年起就开始了向上海以外的地区发展，他们的向外推进策略是以上海为核心沿着沪宁沪杭高速公路向外延伸，相继在扬州、宁波、南京、杭州及苏州等地开设连锁门店。接着在全国以跳跃式扩展的战略推进方式扩展，采取的是框架策略，在华东、华北、华中以及华南地区把联华的连锁店全面铺开。联华在全国300多个城市进行了考察，最终排出了一份60多个城市的名单，这些城市基本上都是省会城市，计划单列城市以及人口在150万以上的其他城市。

对于合资店中的当地合作伙伴，联华选择的原则是当地有实力的商业集团、上市公司或者有资源的大公司。在管理上是统一化和本地化相结合，统一的是采购、经营方式以及营运模式;本地化的是商品、经营手段和人力资源。联华的全国拓展三个方面取得了成效：一是实施低成本规模扩张的发展战略，并在稳中提速，不盲目布点，新布网点以省会城市为首选，且通过专家评估和论证，同时在各大城市寻找“龙头”企业为合作伙伴，采取合资、购并、加盟等形式，与联华合作联手后，既释放了联华潜在的品牌、物流、管理、信息等优势，又使联华借助当地原有企业的销售网络、仓储设施和熟悉当地居民消费需求等资源优势，实行互补和共享。这样一来，投入少，时间短、收效快。

联华向外扩展的具体实施流程为首先选择城市或者伙伴，然后组建班子进行市场调查，再接着招聘人员进行强化培训。在业态方面，将采用多元业态协调发展的模式，以大带小，就是以大卖场带动便利店，发挥组合经营优势，节约经营成本。联华的拓展也不是为了市场而放弃盈利目标，联华与国内企业在市场的联合拓展过程中强调两者兼顾。联华在向外拓展市场的过程中非常重视支撑体系的建立，所谓支撑体系就是商流、物流、人才流和信息流。

**20\_年超市实习报告(推荐)八**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

根据\_\_\_\_\_\_\_\_\_，经友好协商，甲方同意乙成为甲方的加盟连锁店。现就加盟具体事宜，协商如下：

一、特许权使用：

1.甲方授权乙方座落于\_\_\_\_\_\_\_\_\_市(县)\_\_\_\_\_\_\_\_\_区(乡、镇)\_\_\_\_\_\_\_\_\_路(街)\_\_\_\_\_\_\_\_\_号的门店以“\_\_\_\_\_\_\_\_\_超市”为悬挂招牌，并将以甲的指导与提供事项，经营该超市加盟连锁店;门店号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_号。

2.甲方对于凡使用“\_\_\_\_\_\_\_\_\_超市”名字的门店拥有对其处理：门店位置、商标制作法、销售技术、门店管理、专职培训、经营决策等事项。乙广的发展计划必须经甲方书面同意后方可实施，其目的是为了保证乙能取得正常的发展。

3.乙方店铺的内外装饰及门店招牌须与甲方统一。乙使用的各种设备与甲方统一，如有更改须征得甲方同意。

4.乙每季度初当月5日必须向甲方支付季度含税销售额的2%为特许权使用费。逾期须按每日万分之一支付滞纳金。逾期三个月甲方有权解除合同。

5.乙方门店装修、设备、商品流动资金及其辅助材料费用由乙承担。

二、人员培训：

1.甲方将负责对乙方下属门店理货员、收银员进行基础培训，对管理人员进行择优录用(淘汰制)培训。培训人员必须具备当地执法部门认可的有效健康证，乙方需自行解决住宿、就餐、往返车费、体检等费用。

2.乙每家门店人员定编数必须报甲方备案同意。

三、广告及促销：

为有效扩展销售，乙方对甲方统一办理的门店促销活动应完全了解其重要性，并竭力配合。如甲方为扩展销售所指定的信用卡、赠券、会员优惠卡等，乙方应与甲方直营门店同等使用，无条件接受，并就折扣差额由乙方自行负担，如乙方需自知自行刊登广告，应预先将拟定刊登的广告媒体文案送甲方核准，经甲方同意后方可实施刊登。

四、商品的提供及结算：

1.甲方提供商品，乙方必须每批结算，并承担商品发货地至加盟店的运费和力支费。乙方自行采购的商品，需到甲方业务部门办理报验手续，经批准后方可销售。

2.甲方提供的商品，乙方必须参照甲提供的零售价格执行。

五、乙方的权利：

乙方享有与甲方直营连锁店相同的商品供应价格和促销活动的权利。

六、乙方的义务：

1.甲方提供各种企业标准、超市操作规范、超市工作规范、超市管理技术规范和其它规章制度，乙方须无条件地执行。

2.乙方的营业时间必须与甲方相一致，如有特殊情况要理发须征得甲方同意。

3.乙必须按甲方的要求做好各种财务报表，并如实提供各种财务报表。

4.乙方必须执行甲方提供的商品..的管理规范。

5.在经营活动中乙方发生残损商品，必须按甲方规定办理退调。

6.乙方必须服从甲方派遣督导人员的监督、指导乙方所开设的店铺的经营管理。

7.乙方的工作人员应穿着甲方统一制服，佩带统一胸卡，印制统一名片，用以维护与甲方相同的企业形象。

8.乙不准在本加盟店之外的其它场所，实放与\_\_\_\_\_\_\_\_\_超市制度相同或类似的营业活动或其它行为，不参加其它超市公司的事业。

七、甲方的义务

甲方应提供乙方所有的管理技术，运作规范和营销策略。

八、违约责任：

1.签约双方应严格遵守合约规定，如任何一方违反上述条款均作违约处理。违约方应付违约金人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

2.乙方如在合同期限内，严重损害甲方利益、名誉和泄漏甲方提供的经营管理秘密，甲方有权终止本合同，并保留追诉要求赔偿的权利。

九、合同的终止及解除：

1.本合同期自\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日，共讲\_\_\_\_\_\_\_\_\_年(每三年修改合同内容一次)。期限届满前\_\_\_\_\_\_\_\_\_天经双方同意应办一续约手续，尚未办理续约手续者，期限届满本约自然失去其效力。

2.此合同一式两份，双方各执一份，具有同等法律效力。合同自双方签字并盖章后生效，双方权利义务履行完毕后合同终止。

甲方:

乙方:

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