

超市实习报告范文

超市实习报告范文 1

通过一个月的实习我的收获颇丰，不仅接触和了解到了许多物流课本上所没有的东西，也学习到了许多专业的、实用的物流知识，丰富了生活阅历，这将是我们走向社会的一笔最为宝贵的财富。以下是我就本次实习的总结。

一、实习目的和意义

大二的这一年，我们学习了大量的专业课知识，包括物流的、营销的、电子商务的，但是这些也就只是在理论上的学习，而没有运用到实践中去。这次我进行物流管理实习的目的，就是要我将所学到的专业知识和具体实践相结合，以提高我的专业综合素质和能力，当然也为了让我对物流公司的运营状况有一个整体的了解，对中国物流行业的发展状况有一个比较全面的认识，增强对所学专业的认识，提高学习专业知识的兴趣，以便即将迈入社会的我能够更好的适应以后的学习和工作，为以后的学习和工作打下坚实的基础。

二、实习的时间

20__年__月__号—20__年__月__号

三、实习单位简介

美特好创立于 1997 年，经过八年的发展，目前已成为以大卖场、餐饮连锁店为主，兼营制药、广告咨询、影视娱乐等多种业态的大型民营企业集团。多年来，集团秉承“善待顾客、善待厂商、善待员工”和“不停地改变到完美”的经营理念，运用现代流通技术、先进的管理理论和经营模式，立足太原，卧心尝胆，励精图治，取得了长足发展。目前集团拥有上万平方米的大型卖场 6 家，生鲜中超 4 家，拥有餐饮连锁店 50 余家，总资产 3 亿元，员工 3000 余人，年销售额达 12 亿元，取得了良好的经济效益和社会效益。

今后三年，本着“生鲜当先，好中求大，超出顾客的期望值”的经营方针，朝着“方便、丰富、好省，保证满意的生活加油站”的奋斗目标，我们将厚积勃发，实现向太原周边城市及省外拓展。三年内大卖场总数要达到 40 余家，生鲜中超要达到 1000 余家，早早餐饮连锁店 1500 余家，总销售额实现 80 亿元。八年历练，铸就山西商业龙头。吕梁店是美特好在总结前期开店经验基础上，对大卖场经营模式的又一次创新，这些创新表现在：具有较强的通透性，让顾客一目了然；夸张的瀑布式陈列，让顾客感觉到“省”、“全”；12 米超大超宽的主通道，让顾客开心购物；区域性陈列，让顾客有逛专卖店的感受；面积占比超过 20% 的超大生鲜卖场，充分突出了“生鲜当先”的经营理念，美特好品牌再次得到升华。

四、实习内容及做的工作

我在美特好实习，实习岗位是理货员，刚去第一天是学的收银，收银之前要问顾客是否又有本超市的积分卡，接下来是扫描商品切记多扫或者遗漏。且学会刷卡，认卡之类。在收银时要注意带有HD90这种标志的人民币。如果出现退货和换货的情况要告诉顾客去服务台。毕竟作为一名收银员不仅要为卖场考虑，也要为顾客考虑，为顾客提供满意的服务是我们的宗旨。接下来就是我在美特好理货的日子了。

在这里我才知道超市的货架一般分普通货架、端架和堆头。四层以上包括四层以下的.是普通货架，第三层是最佳的商品摆放位置，顾客不需要过度的仰头，也需要弯腰就能看清商品，所以这层商品就是超市的主堆商品。对于堆头特别是促销商品的堆头，布置的更是要吸引顾客的眼球，让顾客甘心购买，在原价与促销价的差价下也会促进消费者的购买欲望。刚去的时候正赶上要根据商品的近期销售查找商品的位置，若没有该商品要及时上货。正是这样的对价签，对条码让我在最短的时间内熟悉了各类商品的大概位置。学会了打价签，不同货物用的价签也不一样，价签要及时更换和核对，有些商品的价格会在不同时期发生变化，如果不及时更换会影响顾客的购买，价签与商品的不对位也会影响到顾客的购买。若商品的实际价格不价签上的价格高，理货员就要及时补差价。

在商品出现缺货时，要先确定所要定的商品排面的可陈设量是多少，库存是多少，若有库存要及时补货，没有库存要综合其陈列量，可销售天数，商品的大小等填单。于每天早上交到订单室。及时补充商品不止会为企业增加销量，也会让再次来够买此商品的顾客觉得本超市是真心为顾客满足需求，增加超市的美誉度。

3月底要盘点了，在这之前几天要把仓库内的商品封箱贴上库存单，并填上手工盘点单，写完后按盘点单号输入计算机里。盘点前一天还要查看电子单于实际商品是否一致盘点结束后确定无误再录入电脑，这是为了防止供货商带来损失。

五、实习结果

（一）实习期间发生的问题

1 端架、堆头陈列不规范，单品多而杂，无较明显且与之对应的POP，标示太乱、不明显、

2、卖场杂物乱堆、散货随处乱放，商品卫生普遍较差，商品排面维护不到位

3、员工纪律较差，扎堆聊天现象严重，影响公司形象

4、部分门店人员脱岗现象严重，给窃贼创造了良好的时机，加大了超市的丢失率。

5、仓库商品摆放无序、随意性较大，散货、坏货乱堆乱放，未划区标明摆放。

(二) 对策建议

1、 加强人员的培训，建立业务考试考核机制，建立对于不能通过培训考核合格的人员进行劝退或辞退，调动人员的工作积极性。

2、 要求超市高层和中层管理人员的文化程度，年龄年轻化，便于企业人员的培养和业务水平的培训，提升管理经营的现代化运营模式和人员的服务年限。

3、 加强对于上班时间员工的管理，提升店内人员的责任感，改变上班脱岗、离岗等现象。

4、 提高人员的防损防盗意识，以及遵守国家法规和企业制度，保障店内安全和卫生等制度。

5、 明确各人员的工作责任，分工明确。

六、实习的感受

总的来说，在超市实习是绝对有收获的，使我提前认识了社会，了解了社会，进入了社会，我以后在社会就能少走弯路。

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。经过这次实习，我懂得了许多道理，明白了很多事情看起来很容易，但实际上与自己所想像的是有很大的差距。一个小小的卖场的正常运营也不容忽视，不但要有责任心，还要细心，创新，还要有计划，策略。总之，事物的任何一面都要考虑周全。

在卖场的布局中，商品的陈列，超市的防损及突发事件的处理上，让我更加了解到卖场工作需要的细心及责任心。如果工作中失去了细心。那么在布局及陈列当中就不能及时掌握顾客的购买欲望、了解顾客的购买动向。货架的陈列让我了解到：怎样的陈列才能利用好货架的每一层，从而创造出更大的经济价值及实用效益：什么样的色彩的对比能更大程度上点亮顾客的眼睛，吸引并留住顾客的脚步。

在实习中我还发现自己有很多的缺点：心急且没有耐心，对专业知识掌握的还不够扎实，运用不够灵活。在以后的工作学习中，我一定会向这方面努力弥补自己的不足，充实自己。超市实习报告范文2

一、实习目的

1. 了解零售行业的促销策划员岗位具体工作内容通过深入社会实践，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. 通过实习将在学校学习的理论知识同企业的实际操作结合起来，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的能力。

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、实习任务

在暑假实习期间，我在单位担任促销员的工作，主要负责在8月份的各个节日为超市设计行之有效的促销方案设计，从而提高超市的销售额。在实习期间我主要负责了“七夕”这个中国传统的节日的促销方案设计，并监督促销实际的实施过程，记录整个过程并写下工作总结，为下一次促销做一个好的借鉴。这个促销员的工作为我从事营销和销售事业的岗位的工作奠定了促销方面的基础，使我可以更好的适应将来的工作。

三、实习单位简介

x x x x 百货有限公司位于美丽的 x x 县 x x 镇 x x 街，企业法人是 x x 先生，超市主营行业为：超市、百货、便利店等。

x x 是主要从事零售业，是一家大型综合性购物中心。x x 超市采取自选销售方式，其提供的商品主要有干货、硬货、生鲜、服装、家电五大类，涉及生鲜、干货、饮料、酒类、美容护肤用品、保健品、家庭用品、电器、电子类产品、儿童类产品以及服装等上万个商品。周围是各家属居民住宅区的中心地段，交通便利，属于商业区。超市营业面积约为 35000 平方米，店堂宽敞，设施完善，商品丰富，营业时间从早上 7 点到晚上 9 点共 14 小时。按产品分类共分十多个区，每个区都设有一个销售主管和大约 5 至 8 名正式销售员，其中有一些是有厂方提供的针对特定商品进行销售的销售员，此外还有 20 几名搬运仓储工人，若干名采购人员、财务人员、管理人员。

x x 超市本着“一切从顾客需求出发”的宗旨，在业务管理模式，最大限度地降低商品成本并让给消费者，因此，x x 超市商品价格在同类商场中是最有竞争优势的，自爱经营特色上，x x 超市以优质的生鲜食品闻名于社区。

x x 超市秉承“天天低价、始终如一、保证满意、服务社区”的经营宗旨将经营模式由单店经营发展为连锁经营，将采购模式由现金采购发展为联合采购、物流配送，将本土经营向北方区域拓展。

未来几年，x x 超市将坚持以“新鲜、便宜、便利、舒适”经营定位，努力成为中国华北地区二、三线城市零售行业的领航

人，在机遇中寻求发展，在诚信中铸就辉煌，为将 x x 超市发展成为华北地区最强零售商而奋斗！

四、实习体会与小结

一个月的实习期很快就到了，我非常珍惜这次工作的机会，在有限的时间里加深对实际企业的了解，找出自身的不足。实习后我了解在工作中我们必须要进行总结分析，不仅仅只是努力忘我的工作，还要能回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。

通过这段时间的实习结合自己的专业知识我得出一些结论

①、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。

②、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。

③、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。

五、给超市的一点意见

x x 超市作为市场营销专业实习基地，可以常年组织专业学生常年从事经营活动。成立一只民间广告设计俱乐部，培养营销能力。同时分派学生代表定期回访大宗购买客户。通过与__超市的客户之间的交流，有利于培养学生与顾客之间的沟通能力。有效利用专业学生的专业知识来指导各个连锁店的经营与管理。相信这样将非常有利于本校市场营销专业的长远发展。

总的来说这次实习培养了我的综合素质，炼和提高了我的能力。同时，通过这次实习，在市场营销方面我感觉自己有了一定的收获，而且更加喜欢这门课了。这次实习主要是为我们今后在工作及业务上能力的提高起到了积极锻的促进作用，增强了我们今后的竞争力。这次实习丰富了我在这方面的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有一定促进作用，但是我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这几天的实习是不行，还需要我在平时的工作学习中逐步的积累，还要不断丰富自己的经验才行。现在，我意识到必须要做的就是多吸取知识，提高滋生的综合素质。同时，注重专业知识的学习。这样，才能使自己有扎实的文化基础，迎接以后就业中各种严峻的挑战。

最后，我要向我的指导老师李爱萍老师和实习单位 x x 超市表示真诚的感谢，感谢你们给我这次实习机会，并在实习过程中给与指导和帮助，使我得到了一次很好的锻炼。超市实习报告范文 3

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。__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__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。__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万元、5493 门店数个，其中联华超市公司销售额为万元。

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。超市实习报告范文 4

一、 实习目的

1、 实习目的和意义

通过本次在北京华联生活超市实习，了解并熟悉了超市经营管理理念、仓储、营销以及管理等相关知识。在实习中检验，提高自己专业能力和技巧。

实习时间、实习单位及本人实习具体岗位与负责事务

实习时间：20__年11月8号至20__年4月30号

实习单位：北京华联综合超市股份有限公司日照分公司

实习岗位与负责事务：卖场营业员主要是负责向顾客推销并介绍此类商品，需用诚恳热情地态度，销售小票的保存，以及日常卫生，执行公司收退货，保证周转仓内商品码有序的放置，商品管理盘点等等。

每天整理好自己的着装，淡妆并穿工装上班，两班倒

2、实习单位的发展前景

华联最需要士气高昂的员工。华联为每位员工的发展提供了晋升的平台，只要具有商业意识，有能力完成达到目标，并能不断地自我调整和创新，都能成为公司管理干部的机会，同时将在日照市开立许多分店，只要肯努力每个职位上都有晋升的可能。

华联成立于1996年，集团现拥有大型综合超市、百货店和购物中心等多种零售业态，建立了覆盖全国的连锁零售网络，拥有店铺数家，是国家重点培育的流通领域大型企业集团，“北京华联”已成为中国零售业的知名品牌超市内部包含了百货部、食品部、生鲜部、收货部，防损部，客服部，人事部，财务部等等部门，部门健全，制度完善。

二、实习内容

(1) 实习对我的影响

社会是迈上社会的基础，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的差距的。

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。

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。

从迈进北京华联超市的那一步起，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，更代表了我们的超市的形象。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。

(2) 实习单位的管理规定

管理规定

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；

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'人员的欢迎词要清晰温和，人员的着装整洁干净，人员的工作态度热情；

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；

7、每天检查工作及内容：主要是检查商品的质量，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；

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。

4、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券等；

5、超市庆典（如店庆）提供特价、免费产品等；

8、尽供应商本分，做好售后服务。

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。第一个阶段，每天都处于学习阶段，这一阶段，一边参加培训学习，一边工作。

把学习到的知识马上应用于工作，在工作中检验，熟悉，改进，使我提升很快。并熟悉各个商品的用途以及介绍，交如何打印价签以及查找商品的售出量。这一阶段主要是通过重复工作进一步熟悉公司相关流程和工作技巧，工作效率实习过程。

再者，我便开始模仿同事的表情、语气以及面对问题敏锐的反应和解决问题的有序与从容，这是事故可信赖我们的前提，饱满的热情、满腹的自信、还有一份坚定的勇敢都是成功的诸多法宝。

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。

三、实习结果

我还是觉得这次实习时间有限，对于工作还存在很多疑问，例如：顾客的消费心理。我觉得这是很深奥的东西，不是简单的课本知识可以解释的。这必须是我们不断实习不断摸索的，通过丰富的经验，不断总结的。也应给算是一种学问了。从这次实习结束我就要开始计划以后的实习规划，进而更好的丰富自我。挺高自身素质，做社会需要的有用之人的阶梯。

作为培养和提高学生实践，社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素

质教育进程的重要手段。它有助于当代大学生接触社会，了解社会。同时，实践也是大学生学习知识、锻炼才干的有效途径，更是大学生服务社会、回报社会的一种良好形式。多年来，社会实践活动已在我校蔚然成风。

这个假期我没有选择自己所学的专业去实践，而是在一个亲戚开的电脑配件柜台帮忙卖货，过的十分充实。在此次实践过程中我学到在书本中学不到的知识，它让你开阔视野、了解社会、深入生活、回味无穷。

也对自己一直十分想了解的电脑知识有了更进一步的深入。社会实践作为广大青年学生接触社会、了解国情、服务大众的重要形式，对于青年学生的成长、成才有着极为重要的作用。这次假期实践我以“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，利用假期参加有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。

四、实习体会

大学是一个小社会，步入大学就等于步入半个社会。我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的花朵，通过社会实践的磨练，我深深地认识到社会实践是一笔财富。社会是一所更能锻炼人的综合性大学，只有正确的引导我们深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件。

才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。今后的工作中，是在过去社会实践活动经验的基础上，不断拓展社会实践活动范围，挖掘实践活动培养人才的潜力。

通过开展丰富多彩的社会实践活动，使我逐步了解了社会，开阔了视野，增长了才干，并在社会实践活动中认清了自己的位置，发现了自己的不足，对自身价值能够进行客观评价。这在无形中使我对自我有一个正确的定位，增强了我努力学习的信心和毅力。我是一名大三学生，即将走上社会，更应该提早走进社会、认识社会、适应社会。“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。超市实习报告范文 5

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。经历了在超市的工作之后，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的差距的。一个小小的超市的经营也不容忽视，不但要有细心，还要有策略，谋划。总之，任何事情都要考虑周全。

炎炎烈日当头，正是因为有这样的环境，激起了我要在暑假参加社会实践的决心。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。在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。

于是，我个人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。我们超市制定了很多的规定，比如：不可以串岗、不可以闲谈等等。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，还有其他的种种。“不可以闲谈”，则是让我们能够更好的给顾客提供一个及时的服务和好的印象。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。所以，不管有多累的活，我都会很积极很主动地去帮忙。

当然，在超市里打工我还学到了很多的东西。现在，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”，我还总结了一个经验：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。

总的来说，在超市里打工是绝对有收获的。我提前进入了社会，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。休息的时候，我也主动找我们的领导和同事虚心地向他们请教和学习，记得领班跟我说：“我看一个人怎么样并不是看他学历、文凭怎么样，关键是看此人做事是否勤快踏实，我知道你是大学生大常有志向，想做大事，但是你千万不要小看做小事，大事都是由小事积累起来的，做大事的本领也是由做小事的本领不断地积累而成的，不积小流无以成江海；不积跬步无以致辞千里。”

这次的社会实践给我的收获，总结为以下几点：

1、服务态度至关重要。

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。

2、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。去年商品比今年少多了，特别是推出了猪肉，水果、蔬菜等等。这些年货是去年所没有的。大概是为了向张家港的超市巨头大润发看齐吧。

3、诚信是成功的根本。

通过一个多月的实践使我增长了见识，也懂得了许多做人的道理，也使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。而且要记住：不要抱怨这个社会是如何如何的黑暗，哪里哪里的人是不对的。因为这个社会不会因为你的抱怨而改变的，只有自己去适应这个社会才行！超市实习报告范文 6

一、实习目的

通过本次毕业实习，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习相结合，在实习中检验，提高自己专业能力和技巧。

二、实习时间、实习单位及本人实习具体岗位与负责事务

实习时间：

__年 3 月 15 日——__年 5 月 8 日

实习单位：

__市__百货__购物广场

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。

三、实习主要内容

实习单位

__连锁商业集团股份有限公司，成立于 1996 年 4 月。__年跨入__省大型连锁商业企业前列，__年跃居中国连锁百强第 18 位，进入中国企业 500 强，截止__年 12 月，__在全国 20 多个市级以上城市，已拥有经营门店 81 家，签约门店 100 多家，员工人数超过 1.8 万人，__年销售额突破 100 亿元。__年 1 月 13 日在深成功上市。

__市__百货__购物广场下属__连锁商业集团股份有限公司。是__家集大卖场、百货、生活体验馆于一体大型购物广场。__店实行“大百货+小超市”布局，百货为主，超市为辅，以超市促进百货，百货带动超市战略，提升公司整体销售额。__店分为一，二，三楼，一楼主要有周大福，肯德基，屈臣氏，蒸功夫等连锁，二楼和三楼一半都是百货区域，三楼另一半是超市区域，营业面积 3 万平方米。百货和超市均有适量的店铺招租。__店有收货部，商品部，防损部，促销部，客服部，人事部，财务部等等部门，部门健全，制度完善。

实习具体过程

实习具体过程可以分为三个阶段：学习，成长，相对成熟期三个阶段。

第一个阶段，03月16---03月31日的学习期阶段，这一阶段，一边参加培训学习，一边工作。把学习到的知识马上应用于工作，在工作中检验，熟悉，改进，使我提升很快。这一阶段主要学习了接收供应商货物，退货，报损相关流程，学习rf机和无线电子磅称的使用，残损仓和退货仓货物管理，相关单据使用公司泰斯码系统进行录入保存以及传财务单据等等。

第二个阶段，04月1日---04月20日的成长期。这一阶段主要是通过重复工作进一步熟悉公司相关流程和工作技巧，提高工作效率，同时接受上司布置的一些比较重要工作进行锻炼，比如对制作退货单，报损单等有关单据进行审单，配合商品部进行重点商品盘点等等。

第三个阶段，04月20日—05月7日的相对成熟期。我基本上可以独立完成收货部80%的工作，这个阶段，上司对我比较信赖，可以放手我去做一些相对比较重要的事情。配合总公司对收货部一些工作的改进工作和仓储改造工作，让一个人独立上一个班次等等。这个阶段基本上把工作重心移到早上生鲜的验收，相关单据录入审核以及转送，重点商品管理等等，把相对于一些比较简单如接收供应商商品工作，报损，退货工作移交给新人或是其他员工。

四、 实习总结与建议

实习工作的总结

在这段将近 2 个月的实习时间里，从对超市物流，营销等迷糊的情况下，通过在收货部，由最基础的接受供应商商品到配合总公司对收货部一些工作改进等等相关工作的实习上，使我对超市物流，营销，仓储以及管理相关知识有了相对解和熟悉。现拣一些认识和经验总结如下：

在现在零售业竞争如林的情况下，零售行业在品牌，服务，商品，素质等相持难分高下情况下越来越需要通过成本这一杀手铜，使自己立于不败之地。作为行业老大沃尔玛总裁就宣称，他们最大的优势就是拥有完善先进的超市物流系统。在实习过程中，使我认识到，收货部是超市物流很重要组成部分。收货部工作的好坏直接影响到公司的经营成本，进而影响到公司其他一系列问题。比如，我在初次退货录单中，由于疏忽，把商品数量录错，在返配回配送中心后，又返配回了门店，在商品一来一去的运输过程中，这就增加了公司的运输成本。

超市仓储是一门大学问，比如既要保持商品一定库存量保证卖场不会出现缺货少货，又要防止库存量过大加大仓库压力或是导致商品积压，增加商品因发现不及时出现临期过期等事情发生，这会提高公司损耗率，增加公司运营成本和损失。比如在4月份底商品清场转场工作中，就发现到大量因商品库存量大导致的临期过期和盘点难问题。还有仓储管理上要使商品排放有序，易于识别，方便拿取，保重商品安全不能使商品遭到损害，以及合理利用仓储有限的空间等等。

超市所有部门都是核心部门，各个部门之间，通过分工明确，协调工作，为顾客提供一个高质量服务，完美购物环境体验，最终增加超市营业额。零售行业最终收入来自营业额，这也是提供享受购物环境的物质保障。而每一个部门好坏都最终影响着超市销售状况的好坏。比如，商品首先要通过收货部验收，接受质量好的商品，根据商品条码等相关信息录入系统，为财务和收银等等提供相关信息。其次商品被商品部按照相关知识和规定进行上架排放，同时保障商场卫生等等提供一个舒服购物环境，经营管控部，对商品进行检查，防止商品质量出现问题或是标价出现问题。促销部，根据店总安排，举行一些促销活动，对顾客人流进行引导。顾客购买商品，这时候就是收银部的工作了。如果这中间出现什么问题，就需要客服部进行调节。

五、毕业实习的体会、收获

这次毕业实习，使我受益匪浅，有很多收获和体会：

心态上调整的体会收获

学校人向社会人转变，在学校接受了__年的教育，真正的和社会接触并不是太多，而这次毕业实习，则是由学校人走向社会人一个缓冲阶段。在这个过程中最需要调整的就是心态。我们并不是什么天之骄子，也没有什么可以值得炫耀的资本，而从学校走出就直接到一个公司最基层上班，接受公司严格的规章制度约束，以及体力，心力上等等的挑战，当然会使很多同学落差很大。这中间最大的挑战就是我们自己心理上的调整。要有一切归零心态，从零开始，我们不可以改变环境，只有改变自己来适应这个环境。

相关知识上的收获我由一个不熟悉超市物流，仓储，营销，管理等等，到超市实习报告范文 7

上班也好还是什么万事开头难，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。一个小小的超市的经营也不容忽视，不但要有细心，还要有策略，谋划。总之，任何事情都要考虑周全。

一、实习目的

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。

二、实习时间

20__-2-28—20__年4月20日

三、实习地点

亿鑫超市

四、实习内容

炎炎烈日当头，正是因为有这样的环境，正激起了我要参加社会实践报告的决心。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。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印象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印象！

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。超市实习报告范文 8

为了让我们毕业工作时对工作的环境不至于太过陌生，学院组织了一次为期一个星期的认知实习周。在这一周中，我们去了丰达电子厂和和大福商场，了解电子厂的生产情况、工人的工作情况等，了解了商场的商品摆放情况、物流情况等。第一次亲身感受了所学知识与实际应用相结合，让我们大开眼界，也算是对所学知识的一个初审吧！这次的实习对于我们以后的学习、找工作及适应工作环境都有很大的帮助。也让我们初步认识了这个社会，对以后做人应把握的方向也有所启发。20__年5月25日，我们认知实习的第一天，我们去了丰达，这是一家生产电子产品的厂家。来到该厂，该厂派了一位员工给我们做了介绍。但由于参观的人数太多，所以我们排在后面进去参观。首先，让我们在会客大厅观看了他们生产的产品类型、公司组织结构、员工守则等。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。
。如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/146042011024011010>