

在超市实习报告14篇

在当下这个社会，报告的适用范围越来越广泛，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。在写之前，可以先参考范文，以下是小编帮大家整理的在超市实习报告，欢迎阅读，希望大家能够喜欢。

在超市实习报告 篇1

实习单位：鸿福家家乐

实习时间：20xx年1月5日至2月25日

实习目的：此次实习为专业二年级第一学期在校学生专业认知实习，加强对本专业工作实践的认知，特别是对相关工作流程及岗位技能的初步实践和认知。巩固所学专业知识，学以致用，提高实际操作技能，丰富实际工作和社会经验。

实习部门：家家乐生鲜部（营业员）

通过此次实践实习，加深对商贸流通行业级相关岗位的认识和了解，为专业理论的学习和专业技能的培训奠定基础。这次的实习让我感受很多，也了解了流通行业的特点和管理知识，以及为人处事的能力。

实习内容

我在鸿福家家乐位于深圳市南山区西丽镇城市公寓一二层，时间是20xx年1月5日到2月25日，在次期间我年都没过，记得那是1月4日我路过家家乐时看到招聘牌，于是就进去问了一下，人事部说不招寒假工，我再三恳

求，讲明原因，最后人事部将姐姐留下了我，她讲到只有生鲜部缺人，让我去当营业员，我答应了。

怀着对生鲜部的好奇第二天早上5点起床里到部门（主管说我们刚刚开业员工都不熟悉工作流程），见到了课长，课长好是神气奥，他跟我讲“所有放到货架上的货，要求无枯黄烂叶”“保证货架商品充足，不能有空架”。

看到顾客来了要主动问他的需求，“你好，请问您需要那种菜”“看到顾客手中有东西，就要为他找袋子”，给顾客介绍东西是要热情，把能卖的东西都卖掉，卖掉了才有利润可得，老板才有工资发，一次我给顾客卖东西，他就知道我是那里的人。我惊讶，以此快见顾客都很有阅历，他们知道的很多，销售有人员应该诚实守信，与顾客建立良好关系，这样企业才能更好成长。

有时间了我就是喜欢观察课长主管的言行，1月9日下午，我看到课长在把几个堆头换位，我就去问为啥换位，换了几米的距离，就是一个放到另一个的地方，有何作用，他告诉我，着里是主通道，顾客一来就看到了这个特价商品，而你若不动那个商品给顾客的感觉是我们只有一种特价商品，若是换着放商品，给人感觉这家的特价商品多，实惠多，顾客自己就来了，不用法海报了。我恍然感觉课长就是课长。

还有POP。POP就像是过年要挂灯笼一样，给人一种气氛，优惠气氛（特价商品），美丽气氛，促销气氛，打折气氛等等，这些除了声音外，更多的是借助POP，我自己写过一个POP结果课长说，你怎么把颜色都用了一样的，那样显示不出他点来，接着他用红色写商品名。用绿色写商品价格结果就是比我的醒目。有学来了东西（我偷着乐了）。

生鲜的东西最怕的是保鲜，要保鲜必须要库存。而仓库的温度控制在那里才合适，控制在零摄氏度到四摄氏度最好，还有除了控温外，还有减压，密封，气调，臭氧保鲜。

在老板把货拉来后，很多的東西要第二次加工，要扎把，把的尺寸，重量，大小等都会影响销售的，顾客嫌弃太大把，或者是太多了，问题就出来了，所以扎菜的大姐姐最辛苦，一天有多少菜，都要从他们手中过一遍，经过他们的扎把，然后才上货，我们超市的扎菜技术是好的，周边的几个都来学习过。

自己做的好与不好都适度比出里的，咋春节前几天我当过神秘顾客（了解度竞争者的价格）然后会来给主管，主管在调价，以便我们的商品更有优势。几次出去收获蛮大的，我也感谢家家乐给我学习的机会。

在工作中避免不了和人打交道，这有是个学问呢。我们的主管和会说话的，几次和我谈话我感觉他的谈话的方式特别。让人无以言对。

每天的东西到了晚上最怕，因为生鲜一过夜就没人要了，故而到了晚上我们就促销一块钱一斤，全部处理掉，第二天卖新货，不然到第二天级全损失了。

我们超市送发海报，上中班的一般虎发海报。员工带上海报满周边发，把信息传播出去。这样有助于提高销量。

工作体会

生鲜部的工作辛苦，并且艰巨，但是也很充实，两个月里我学习了书本里没有的东西，了解了零售行业的不易，看到了零售的希望，对

零售有了深入的了解。认识了朋友，学习了知识。感觉理论只有和实际联系起来才更能学的深入。我觉得在零售行业要勇于自信，学会忍受，注意细节，吃苦耐劳，搞好关系。最重要的是快速学习。

在超市实习报告 篇2

青岛科技大学

专业：化学工程与工艺

年级：1162

姓名：某某

学号：1xx7*****

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。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。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！
的 。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 可以改掉并且 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。让二者有机的
起来，锻炼 的 能力，相信我会 优秀并且对社会和 有 的人！

一个月的时光一晃而逝。转眼间到了离职的时候了。我真的从内心不
想离开，因为我还想留在这里学习更多、体验更多；而我也急切盼望着离
开，因为我急于将我的所学所得用到今后的生活学习中去。

假期实践不仅使我体验了生活，更使我学会了生活，理解了生活。在
这一个月的社会实中我受益匪浅。如果还有这样的机会我还会积极参加，
努力去学习更多，体验更多.....

在超市实习报告 篇3

一、实习的目的

通过实习了解食品产业营销管理情况，在这个基础上把所学的管理专业理论知识与实践紧密结合起来，缩小理论教学与企业营销实战的差距，培养实际工作能力与分析能力，同时使各方面能力及素质得到全方位的锻炼与提升，以达到理论与实践想结合的目的。

二、实习的要求

（1）了解企业的总体情况，包括企业历史、现状，企业营销状况，企业产品项目情况；

（2）熟悉调查与预测的程序、内容与方法并参与企业销售管理部门负责的市场调查与预测工作

（3）了解企业销售计划的编制、执行和完成情况，对企业营销中的4P进行研究同时熟悉企业的各种经营策略和管理方法；

（4）了解产品的市场开拓方法，对产品的市场容量、市场占有率进行分析，并对提高产品销售量的促销对策进行研究；

（5）了解企业是如何加强渠道终端管理、与客户保持持续购销关系；

（6）了解企业产品价格的确定方法及其优缺点，了解企业采取的主要价格策略及定价技巧；

（7）了解企业对推销人员的管理制度，推销人员的绩效评估方法；

（8）了解广告在企业营销中的作用以及广告费支出比例的方法分析；

（9）了解企业开展公共关系的情况，企业在面对对自己有利的机会和不利的威胁方面开展公关活动的力度和强度分析。

三、正文

随着社会制度的日益完善和市场经济的发展，社会对营销管理人员的高度重视和严格要求，我们作为未来社会的专业人员，为了顺应社会的要求，加强社会竞争力，也应该严于自身的素质，培养较强的工作的操作能力，暑假期间，我有幸来到了维扬食品超市进行了为期十天的实习，学到了许多书本以外的知识，受益匪浅。

维扬食品超市总店营业面积3600平方米，具有品种多、功能全的特点，经营品种达3万多个，主要有食品、酒水、洗涤化妆品、水果蔬菜、生鲜肉、水产等，以及南北风味面食、熟食、蛋糕、冷热饮等的现场加工制作。并设有休闲区，是县乡居民购物娱乐的好去处。始终坚持走具有自身特点、符合当地实际、贴近百姓生活的发展之路。因其目标市场面对的是社区人民，所以与一般大型超市不同，其产品结构比较独特，结合社区人民的消费特点，以日常用品和各种品牌的零食为主打产品构成。同时经营各种居家食品和烟酒商品。各种商品价格比其他超市都便宜。部分商品（如日化类）设有打折专柜。

以标准化、流程化管理为基本管理模式，建立了完整的“门店开发系统、商品管理系统、门店运营系统、支持保证系统”四大经营管理体系，标准化运营，流程化管理。

第一天主要是听取超市的简单介绍和现状；熟悉超市商品类别和分布状况，了解超市的大概情况。从第二天起就忙忙碌碌地了解整个管理销售过程的点点滴滴。事情并没有想得那么容易，特别是刚从学校里出来的时候，面对外面异彩纷呈的世界，面对从来就没有做过的业务

，一切都感到那么的陌生和茫然。始在同事的帮带下，了解一些业务相关的事情。可别小看了这些活，虽说简单，但都是疏忽不得的，每件事情都至关重要，因为它们都是环环相扣的。为了保证最后能够成功，前面的每一步基础都要打好。

维扬食品超市以经营食品、保健品为主，其他生活用品为辅，涉及到各个品牌，以备消费者选购，满足各种不同需求。

每过一段时间，超市会进行一次市场调查，一般采用机械抽样。用观察法有目的的有针对性的进行观察记录，据以研究顾客的行为和心理。这种调查法多是在被调查者不知不绝中进行的。这样所得的资料比较客观，实用性也比较大。但是只能看到现象，不能说明原因，更不能说明购买动机和意向。

企业销售计划是企业指导、协调市场营销活动的主要依据。每年、每个月超市都会制定年度计划，长期的战略计划也会为维扬超市指明发展方向。首先对市场细分，不同的细分市场在顾客偏好、赢利潜力等各方面各有特点。我们必须善于识别它的首要目标市场、次要目标市场乃至更为次要的目标市场。进行销售管理就是要在精心选择的目标市场，慎重分配资源和力量。维扬食品超市的首要目标顾客是附近居民区的居民。应该以“便捷”、“物美价廉”为服务前提。

维扬食品超市采取的是垂直分销渠道：由制造商、批发商和零售商组成的一种统一的联合体。这种模式易于安排生产于销售，商品质量有保障、服务水平高。超市的商品由超市向批发商定购，由物流公司直接配送。与批发商之间通过法律契约来确定它们之间的权利与义务。用契约来规

范各方的行为。同时还要定期评估它们的绩效。如果某供应商的绩效过分低于既定标准，则要求在一定时期内有所改进，否则取消它的资格。对于顾客，首先要形成回头客，这是至关重要的。在节假日，采取赠送购物券能够有效的刺激顾客再次光临。

维扬食品超市通过促销引发、刺激消费者的消费欲望和兴趣，使其产生购买行为。促销方式主要有人员推销，超市派出销售人员亲自向目标顾客进行产品介绍、推广、宣传与销售，与顾客进行面对面的口头洽谈交易的促销，更具体、更全面地了解顾客的要求。在周末对某些商品采取降价、即买即赠、免费品尝等各种促销方式，使顾客体验到产品的低廉价格和实际效用，促使他们立即购买。

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。维扬食品超市的商品定价采取“成本加成定价法”，就是按照单位成本加上一定百分比的加成来制定产品的销售价格。这种定价法可以大大简化超市定价程序。对于买卖双方都比较公平。绝大部分商品采取尾数定价，尽可能在价格上不进位，而保留零头，使顾客产生价格低廉的感觉，从而使顾客对本超市商品及其定价产生信任感。同时还采用招徕定价的方式进行定价，利用顾客求廉的心理，特意将某几种商品的价格定得较低以吸引顾客。每天每时都有一两种商品降价出售，吸引顾客经常来采购廉价商品，同时也选购了其他正常价格的商品。

广告策划做的好会收到意想不到的效果。如果每逢节假日进行打折促销活动，张贴各种宣传海报而且定期更换。维扬食品超市的广告预算主要是量力而行法。

人员推销与其他促销手段有不可替代的作用。推销人员通过宣传介绍推销品的有关信息以此达到招徕顾客、促进产品销售之目的。另一方面，推销人员通过与顾客接触，能及时了解顾客对本超市商品或推销品的评价，从而能掌握推销品的市场寿命及占有率。推销人员向顾客直接接触，向顾客提供各种服务，及时消除顾客的疑虑和不满意感，更好地实现满足顾客需求这一目的，有利于诱发顾客的购买欲望，促成购买。也易于使顾客对本超市商品产生偏爱。

维扬食品超市招聘推销人员主要是大中专院校的学生，学生多，且能及时投入到推销活动中。应聘人员首先填写申请表，有不符合条件的淘汰，然后进行面试，通过申请者的表现，选择适合做销售工作的人。推销人员工作很辛苦，时间长短不定，因此需要更多的激励。激励有物质激励和精神激励等。主管为每个人拟定一个目标来刺激销售人员上进。对作出优异成绩的销售人员给予晋升、奖金来调动销售人员的积极性，同时对他们进行表扬、授予称号等。

销售人员业绩评核先要收集考评资料，包括销售记录、顾客意见和其他职员意见。要评估推销人员的绩效，一定要有良好的合理标准。常用的销售人员绩效指标主要有销售量、毛利、销售费用等等。把各位推销人员的销售业绩进行比较，现在和过去的实绩进行比较，有利于衡量销售人员工作的改善状况。

我在实习单位，以双重身份完成了学习与工作两重任务。向单位员工一样上下班，完成单位工作；又以学生身份虚心学习，努力汲取实践知识。领班对我说：“你跟我们的一些同事不一样，你是受过高等教育的，应该

多利用时间不断地学习，不断地充实，不断地提升自己，年轻人不要怕吃苦。”为了能够真正的学到知识，我很严格的要求自己去做好每一件事情，即使再简单的事情我都会认真考虑几遍，保证事情能够圆满完成。因此，虽然做得不算快，但能够保证让顾客们满意。

五、总结报告

为期两个星期的实习结束了，我在这两个星期的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,受益匪浅。现在我就对这两个星期的实习做一个工作小结。

这次接触到工作，，觉得是一件挺辛苦的事，或许是因为接触少没经验吧。但同时也让我明白，什么事情都不是简简单单就可以做好的。

管理者作为企业的领导者，必须要不断加强改善管理机制，提升员工的责任心。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了解目标顾客的消费特征及其变化。面对消费者个性的变化，超市应及时的更新产品，进一步满足更高的需求。

我们要学会与人沟通。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。人与人之间要团结，互相帮助。这也是我圆满完成本次实习任务的前提。

特别是对销售方面深有体会。销售人员必须对产品有十足的信心。一个出色的销售人员首先应该对自己的产品和服务具备十足的信心。还要有高度的热诚和服务心，成功的销售人员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，销售人员热情亲切的把他们当作朋友来招待，让顾客一边享受真诚的服务，一边愉快的购物。相反，一个待人冷淡，做事被动的销售人员会使顾客反感，大大降低顾客购买的欲望，非凡的亲和力，一般来讲，我们对自己喜欢的人所提出的建议会比较容易接受，也比较容易相信，优秀的销售人员都是具有很好亲和力的，都很容易博取顾客的信赖，也很容易让顾客接受、喜欢。自然而然的愿意购买你的产品。丰富的专业知识和销售能力，对产品具有丰富的专业知识，是一个优秀的销售人员必备的基本条件。一个连自己所卖的商品都不了解的人，如何将他的产品卖给顾客呢？销售人员不仅对自己销售商品质量，功能，效用等了如指掌外，还要对商品的文化、历史、风格定位等内在的知识非常熟悉，只有这样，销售人员在接待顾客时，才能清楚的分析和说服顾客。除了对产品知识的了解外，还要具备良好的销售能力和技巧，这需要通过不断的学习和磨练。

把握好经营管理者与销售人员这两个方面，并兼顾好其它方面的。一个超市的盈利经营应该是不在话下的。仅仅的十天的实习，我将受益终生。“不积小流无以成江海，不积跬步无以至千里。”每一次小小的积累终会促成成功。最后衷心感谢维扬食品超市给我提供实习机会！

在超市实习报告 篇4

一、实习目的

透过本次毕业实习，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践相结合，在实习中检验，提高自己专业潜力和技巧。

二、实习具体过程

实习具体过程能够分为三个阶段：学习，成长，相对成熟期三阶段。

第一个阶段，一边参加培训学习，一边工作。把学习到的知识立刻应用于工作，在工作中检验，熟悉，改善，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，学习无线终端速录机和无线电子磅称的使用，残损仓和退货仓货物管理，相关单据使用公司系统进行录入保存以及传财务单据等等。

第二个阶段，成长期。这一阶段主要是透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，同时理解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，相对成熟期。我基本上能够独立完成收货部80%的工作，这个阶段，上司对我比较信赖，能够放手我去做一些相比较重要的事情。配合总公司对收货部一些工作的改善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。

三、实习总结

在这段将近1个月的实习时间里，从对超市物流，营销等迷糊的状况下，透过在收货部，由最基础的理解供应商商品到配合总公司对收货部一些工作改善等等相关工作的实践上，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：

（1）在此刻零售业竞争如林的状况下，零售行业在品牌，服务，商品，素质等相持难分高下状况下越来越需要透过成本这一杀手铜，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。

（2）超市仓储是一门大学问，比如既要持续商品必须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，就发现到超多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。

（3）超市所有部门都是核心部门，各个部门之间，透过分工明确，协调工作，为顾客带给一个高质量服务，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，这也是带给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，商品首先要透过收货部验收，理解质量好的商品，根据商品条码等相关信息录入系统，为财务和收银等等带给相关信息。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带给一个舒服购物环境，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。

四、实习体会

透过这次实习，我自身其他各方面都有所提升，如交际，口才，做事情，心理等等，但是最大的收获，是让我认清了我自己身上的优势和不足，以及如何去规划自己的时间，工作，生活，使我的许多目标变的清晰。

在超市实习报告 篇5

今年寒假我没有回家，而是以一名理货员的身分在超市做了一个月的实习。超市是知名企业，是全球零售业排名第一位的公司，是跨国公司中的巨头。因此，能有幸到这样的单位参加社会实践，我觉得很自豪。

一、实习内容

成为实习生参加社会实践的道路并不是一帆风顺的。首先要联系人力资源部并与其进行协商，确定其招聘意向和要求工作的时间。经多次协商后确定时间去参加面试。时值考试周，一方面要准备考试，一方面又要为参加社会实践而奔走，弄得我真是有些疲惫了。

入职的第一天，我正式参加了入职培训。在短短四个小时的培训中，我学习了公司的历史发展、企业文化、政策制度等基本情况，对公司的运营制度有了大概的了解。剩下的具体东西就只能在具体工作中去学习和体会了。培训结束后，我正式与公司签订了劳动合同，并领取了工作服装。那是一件红色上一加一条深蓝色牛仔裤。红色的上衣代表全体员工为顾客服务的一片火热的心，牛仔裤肥大而结实，几乎适合各种工作条件，为实际的工作提供了方便。这一套工作服看似简单却别具匠心，既体现了公司形象，又简单实用，难怪几乎公司所有员工都穿这样的统一服装，连店总等领导层人物也不例外。

第二天上午我到人力资源部领取了工卡，又办了工资卡。至此我正式开始了一个月的工作生涯。实际的工作条件比想象中更加艰难，工作内容比预想中更加艰辛复杂。所谓的理货员几乎是全店最基层的员工，且不说薪酬多少，单说工作内容几乎百分之八十以上全是体力劳动，只有不足百分之二十的脑力劳动。具体的工作内容分以下几个方面：面位补货；促销位补货；更换、运送堆头陈列；做破损；备大单；顾客服务；其他临时性的工作。

因为临近春节，店内工作十分忙碌。在开始工作的前两天，我只要是随主管和老员工们作一些打下手的工作内容。当然体力劳动的份量相当大，而且都是些最基本的工作。我总算咬紧牙关坚持了下来。两天过后，随着我对工作内容的逐渐熟悉，便开始随促销员去做一些独立性较强的工作。就这样又过去了两三天，我对工作内容很熟悉了，便真正独立开来，作为一名合格的员工进行正常的工作内容。

这四五天的转变过程看似简单却是十分艰难。第一天的工作就给了我一个下马威。虽然早知道工作内容不会轻松，但一天下来的体力劳动着实令毫无经验的我精疲力竭。而且陌生的工作环境也令我很不适应。是老员工们的悉心指导和促销员们的鼓励使我鼓足了勇气去坚持。我相信只要坚持下去就一定会适应，而且会在工作中学到很多东西。

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。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。

二、实习总结

这时的我历经十多天的工作后，对各项工作也已经了如指掌了。在我们所有员工的一致努力下，全店的销售额每天都超过了去年同期水平，也超过了今年的预计值。我也明显感觉到这几天出的大单越来越多，礼盒销售也是供不应求。同事店里还装扮了年货街，年味十足的购物环境更增加了顾客购买欲望，同时店里推出的打折、特价商品和层出不穷的买赠活动更是加大了顾客购买量。前台收银台前排起了长龙，购物车和购物篮供不应求。我全心地投入到工作中去。随着一天天的过去，每天的我都是一样的筋疲力尽，而每天的我又可以学到不同的东西。公司的经营理念经营原则公司标准公司文化深入到了工作的每一个细节，我在每一个细微工作中尽情体验和学习经营的大智慧。

一个月的时光一晃而逝。转眼间到了结束的时候了。假期实践不仅使我体验了生活，更使我学会了生活，理解了生活。在这一个月的社会实践中我受益匪浅。如果还有这样的机会我还会积极参加，努力去学习更多，体验更多。

在超市实习报告 篇6

本次我进行实习活动的单位是超市，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。本次我的实习活动圆满结束，并且达到了我预期的目的。

一、实习准备

实习前期工作在实习前，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实习活动。在确认了进行社会实习的地点之后，我联系了超市的负责人，并对实习一事征得其同意，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。

在正式超市进行实习活动前，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，是我此次实习活动的重点。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。
- 2、工作勤奋努力，应当保持一定的出勤率，对于出勤率高的员工给予一定的年终奖励，奖罚制度分明。
- 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。

二、实习内容

在上班的第一天，负责人把我交给了人事部的经理。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，今后的实习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习活动。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习活动了。

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习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，虽然有专门的区域供你来区别摆放，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习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经理的肯定，自己的付出总算也没有白费。

三、实习体会

这就是我的第一次社会实习，它引导我走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会。这次社会实习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。经过此次实习，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习活动，从各个方面来提高自己的能力。在最后，我要感谢给我实习活动机会的超市负责人以及在实习过程中给我指导和帮助的各位姐姐们，谢谢你们！

在超市实习报告 篇7

一、实习时间 20xx年6月1日至7月2日

二、实习单位 超市生鲜果蔬达明店

三、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，非常有视觉效果。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，我们在超市学到了许多，也有了诸多的收获和体会。感受非常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最大效益，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知识的大好机会。实践是检验真理的唯一标准。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非常大的作用。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础的，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，我也收获了许多，学到了许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！

在超市实习报告 篇8

一 在心连心公司物流配送中心实习时，我发现了一个有趣的现象。

配送中心专门有一个仓库存放宝洁公司的产品，因为心连心公司是宝洁在湘潭的总代理，湘潭本地的一些批发站都要到这里来进货。

二 家住福州的刘女士。

每个月都会放弃自家附近的几家超市，坐二十几分钟的公车去好又多联信量贩去购物，问她这样做的理由，回答是因为好又多超市里的“好又多”卷纸。

零售企业采用自有品牌的主要优势有：

1. 自有品牌的价格通常要比制造商的价格低。
2. 采用自有商品牌将更有利于消费者的沟通。
3. 采用自有品牌具有信誉优势。
4. 采用自有品牌也有利于加强零售商企业的内部管理。
5. 零售企业采用中间商自有品牌能够增强自己的自主控制力度。
6. 采取自有品牌更有利于增加零售企业的特色，进行差异化经营。

7. 大零售商把自己的品牌陈列在商店醒目的地方，而且妥善储备，吸引消费者更多的注意，这样自有品牌的商品便享有了制造商商品所没有的柜台优势，获得更高的销售额。

三

但是采用自有品牌也并不适用于所有企业，它对企业本身也有一定的要求：

1. 零售企业必须具有雄厚的资金实力。

2. 采用自有品牌的零售商必须有较强的管理能力。
3. 零售企业要有较好的风险承受能力。
4. 采用自有品牌要求零售企业必须具备一定的规模。

四

心连心超市中也有一些属于自有品牌的商品，包括心连心牌卷纸，心连心系列小吃，以及最近并购的乡里腊味系列品牌，还有即将推出的黄酒产品等。

原文：

湖南心连心实业有限公司是一家大型的连锁超市企业。发展至今，在省内、外已拥有门店二十余家，食品加工厂数家，年销售额五亿余元。虽然其规模和销售额排在步步高超市之后，但据业内人士评价，心连心公司就超市业态而言已经超过了步步高超市。具体反映为：心连心公司拥有更灵活的经营理念，更积极的促销手段，更严格的管理制度。目前，心连心公司为了谋求进一步的发展，一方面增加门店的数量；一方面并购了数家食品加工厂，积极打造完善的产销链条，实施自有品牌策略，进一步增强在行业中的竞争力。

在心连心公司物流配送中心实习时，我发现了一个有趣的现象：配送中心专门有一个仓库存放宝洁公司的产品，因为心连心公司是宝洁在湘潭的总代理，湘潭本地的一些批发站都要到这里来进货。那么同在湘潭的步步高是否也要到这里来进货呢？这样一来，宝洁产品在步步高的售价肯定会比心连心高。而仓库管理员却告诉我，两家的售价其实差不多，因为步步高是宝洁在株州的总代理，两家超市地位差不多，进货的价格也差不多。

在超市实习报告 篇9

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践相结合，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：20xx年3月15日——20xx年5月8日

实习单位：深圳市崇尚百货创业购物广场

实习岗位与负责事务：部员主要负责事物是接收供应商货物，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

（一）实习单位

人人乐连锁商业集团股份有限公司，成立于1996年4月。XX年跨入广东省大型连锁商业企业前列，XX年跃居中国连锁百强第18位，进入中国企业500强，截止XX年12月，人人乐在全国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，XX年销售额突破100亿元。XX年1月13日在深成功上市。

深圳市崇尚百货创业购物广场（现代城店）下属人人乐连锁商业集团股份有限公司。是人人乐第一家集大卖场、百货、生活体验馆于一体大型购物广场。现代城店实行“大百货（高档百货）+小超市（精品超市）”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。现代城店分为一，二，三楼，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。现代城店有部，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。

（二）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（无线终端速录机）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（一种主要使用数据库原理的系统）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

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/128061126142006133>