

在超市的实习报告范文集锦十篇

在我们平凡的日常里，报告与我们的生活紧密相连，我们在写报告的时候要避免篇幅过长。我敢肯定，大部分人都对写报告很是头疼的，以下是小编为大家整理的在超市的实习报告10篇，欢迎大家分享。

在超市的实习报告 篇1

确定场地和进行促销的产品，不同的场地对不同的促销产品有不同的作用，不同的促销时段需要选择不同的促销产品。确定促销时的供货数量，不同的产品要制定不同的供应数量，以达到最好的促销效果。制定促销时的零售价格。为了达到最好的促销效果，要组建一支有效的促销队伍。对进行促销的人员要有选择对他们进行培训，制定一套完整的程序来帮助我们完善工作，并在促销过程中进行适时的检查与监督。最后要对营销的结果进行总结，找出不足，总结好的经验，以备以后的促销活动进行借鉴。

促销时还要注意以下几方面：促销人员要随身携带必要的工具，例如笔、胶带、图钉等；要准备好必要的宣传品海报、产品说明书、吊旗、横幅、太阳伞、报纸、邀请函等；在有特殊情况发生时促销人员要灵活应对，不应责问、争论、试图改变顾客的行为，以顾客永远是对的为基本原则；在对促销活动效果进行评估时要看活动所设定目标的达成情况，活动对销售的影响，活动的利润和促销活动对品牌价值的建立的作用的大小。

在连续7天的促销活动中，我了解到促销主要有一小几种手段：集点换物：消费者先消费后获得赠品，消费者需收集产品的购物凭证，达到活

动规定的数量即可换取不同的奖励。联合促销：两个或两个以上的品牌或公司联合开展促销活动，推广他们的产品和服务，以扩大活动的影响力。免费试用：将产品（或其试用装）免费赠送给消费者，供其试用或品尝的一种促销活动。通过试用使消费者对该产品产生直接的认识和信赖，使其成为潜在消费者。抽奖活动：利用人的侥幸和追求刺激、“以小赢大”的心理，增加消费者购买欲望。促销游戏：人类天生就有喜好游戏的心理倾向，许多人对那些构思新颖、趣味无穷的游戏活动更是来者不拒。人员推广：促销人员通过介绍、引导、激励等手段，直接向消费者推销自己所服务的品牌，使消费者产生购买兴趣，最终完成购买行为。

1月17号是超市开张的日子。上午9：00—11：30我们听取了领班对于超市的简单介绍，熟悉了超市商品类别和分布状况。超市因其目标市场面对的是学生和家庭主妇，又正值年关，其产品结构比较独特，结合各类人群的消费特点，以学生日用品和各种品牌的保健品为主打产品构成。同时经营各种居家生活用品以及各高中低档礼品、服装和烟酒商品。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，乳类饮料是打折销售。

又因为最近送礼的人比较多，我们在二楼设立了保健品专场，因为是新开张，有半面还没有完全装修好，但考虑到顾客的需求，我们用纸箱堆成长方体，然后在上面盖上厂家配送的宣传横幅，简易地做成了临时柜台。近200平米的地方我们堆了八个专柜。

我家离超市比较近，所以每次下班我都故意最后走，为的是了解一下后台是怎么操作的。比如配货等工作。我实习的两周时间

里基本上我的工作每天都在变，今天生鲜区，明天可能就会到面包房，后天还可能去仓库配货。在听装饮料的摆放中，我有很深的印象。在我的记忆中，许多大型超市的饮料都是正面朝上的摆放，而且整齐划一，很有视觉效果。但在超市却是相反，正面朝下，一时没有想明白，当我询问营业员才了解，这样是为了防止瓶口积灰尘，那样就不利于销售，顾客会认为饮料过期而不购买。

作为一个大学生没有社会经验的人是不完整的，因此我必须紧密地和社会联系在一起。超市的这份实习工作是我从未拥有过的。我学到的最重要的是团队精神。通过工作，我明白了很多，比如我懂得如何去和同伴团结在一起，挖掘每个人的优势，发扬团队精神，高质量地完成任务。要知道一个人的力量是弱小的，集体的力量是强大的。换句话说，积水成河，积沙成丘。同样在工作中我们也必须尽可能的帮助我们团队里的成员，一旦某个成员遇上了困难，我们应该毫不犹豫的去帮助他，使他感到集体的温暖。这时他就会有这样的想法：因为我的团体好温暖，定要好好努力。假如集体中的某一成员在那边努力的工作，那么其他集体的成员也会受到感染。在团队中我们要绝对服从上级的命令，一个有纪律的团体本身就是一个好的团体，我相信在纪律保证下的团体无论他的质量还是速度，绝对是优秀的。

你看在军队里，哪个队没有纪律，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，一切也不用谈，因为没有市场也就没有顾客，那没有顾客我们去赚谁的钱呢？

在超市的实习报告 篇2

XX超市成立于xx年，现有两个连锁店，一个位于安徽理工大学校本部东门左侧，另一个位于安徽理工大学北校区校外学生公寓所在的校区，另外还有一个挂名超市（大学生超市），其位于校本部校外君安公寓学生公寓。18XX超市以在校学生以及老师群体为目标市场。我们的实习地就在校本部连锁店，现有16名正式营业员、5名业务员分别由供货厂方提供和超市自设业务员组成，并设有财务经理、超市员工监管经理和超市总经理。超市拥有9000多种标准货架23排，分设于3个区，即日化用品区、食品区和大厅饮料区。

XX超市同时作为批发商向淮南市各个大小零售商提供商品，主要客户有淮南苏果超市、红府超市、世纪联华和即将营业的上海易初莲花大型超市。近年来因超市经营有方，每年赢利。积累了大量的资本。根据计划即将实行高校连锁。进驻校内与各大高校后勤集团联合形成强大的后勤服务队伍。目前正处于规划当中的有安徽理工大学北校区校内分店、淮南师范学院校内分店和淮南联合大学校内分店等项目。初此之外，XX超市面对目前广大农村地区假冒伪劣产品泛滥的局面，将进入农村地区，为周边农民提供货真价廉的商品，协助国家实施农村政策。

实习过程：

第一阶段：7月3日上午9：00—11：30

实习小组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。XX超市因其目标市场面对的是学生和老师，所以与一般大型超市不同，其产品结构比较独特，结合在校学生和老师的消费

特点，以学生日用品和各种品牌的零食为主打产品构成。同时经营各种居家生活用品以及各高中低档礼品、服装和烟酒商品。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，乳类饮料是打折销售。

第二阶段：熟悉超市上货程序。

了解从验货到货物上架，层层把关。验货时须认真核对其数量，检查生产日期和品牌名称。最后按货物类别上架。什么样的商品有什么样的陈列方式，大致有三种凡是，第一种为品牌供应商向超市要求专架陈列的商品，并且为租用的货架支付100元/月左右的租金。超市经营者不得在此位置再陈列其他商品；第二种是针对畅销商品。根据商品销售情况，销量好的产品将有超市自己专设销售货架；第三种为自由摆放的商品。此类商品为购买频率较低，价格较高的产品，一般放在货架的顶端或者最下层。就商品陈列的基本原则是尽可能的引起顾客的注意力，刺激购买。在听装饮料的摆放中，我有很深的印象。在我的记忆中，许多大型超市的饮料都是正面朝上的摆放，而且整齐划一，很有视觉效果。但在XX超市却是相反，正面朝下，一时没有想明白，当我询问营业员才了解，这样是为了防止瓶口积灰尘，那样就不利于销售，顾客会认为饮料过期而不购买。

XX超市的问题发现与解决意见

在一个星期的实习过程当中，通过超市员工监管经理杨经理的介绍和自身研究了解到一些目前XX超市需要改善的地方：

第一，提升员工的责任心。XX超市货架上的商品总给人一种凌乱的感觉，缺少货物时没有谁能及时地补充而参差不齐；营业员不能及时地解决超市内存在的小问题。例如，当在货架上发现有过期或损坏的商品时

，不能及时的下架处理。要实现员工具有责任心需要加强改善管理机制。对发现此类问题的员工实行奖金鼓励方法，促进其积极的态度。

第二，超市应完善财务管理工作，实现多种促销手段。具杨经理介绍超市现在的财务制度很机械，财务管理模式单一，不能实现过多的商品促销策略。因为这样需要比较复杂的财务管理程序才能完成。

第三，实现促销手段多样化。在XX超市很少能见到一些促销活动。一般超市里面悬挂着各式各样的降价打折广告，五彩缤纷特别引人注目。学生群体大多数虽然不是工薪阶层，但是对于许多的优惠活动很感兴趣，而且大多数所购商品都是属于冲动性购买，感性大于理性。超市可以利用这一点抓住商机。

在超市的实习报告 篇3

这次毕业实习，使我受益匪浅，有很多收获和体会：

(1) 心态上调整的体会收获学校人向社会人转变，在学校理解了16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，也没有什么能够值得炫耀的资本，而从学校走出就直接到一个公司最基层上班，理解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，我们不能够改变环境，只有改变自己来适应这个环境。

(2) 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，到对这些相关知识的了解熟悉。以及与自己相关知识的进一步学习加强，如数据库，管理学，物流学，计算机，财务会计，营销渠道管理等等。很多工作都是一项需要挑战一个人综合潜力的，在工作中，我认识到了自身知识不足和优势，这促使我改善和加强。

(3) 人生目标感的清晰透过这次实习，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。

(三) 推荐与想法

这次实习使我提升不少，很感谢学校和人人乐带给这样的机会，当然其中也有一些个人想法与推荐：

(1) 在人人乐工作这两个月，使我接触到了零售业上最先进的制度和技術，但是也发现了公司这样那样的问题，发现绝大多数问题，不是因为制度和技術原因，而是在执行公司规章制度上出现的失误，再好的制度只有执行下去了才能够说是成功的制度。这需要人人乐加强对管理等知识上面学习，能够把管理做到更好，使得各部门各司其职，井然有序，提高公司效益。

(2) 学校方面上，就应实习比较灵活的实习时间，而不是此刻这样的一刀切。有许多同学愿意留在实习单位继续工作下去，但是这实习时间和公司请假规章制度有冲突，所以这时候需要学校比较灵活时间的支持。

(3) 对我个人而言，我想以后不管做什么事情的时候，个性是很重要的一些事情上，尤其要冷静理性。如果一件很重要的事情，一时还无法决断，这时候，停停，多听听身边人和有智慧人的的意见，或不要立刻决定，思考一下再决断。

在超市的实习报告 篇4

本次我进行实践活动的单位是xxx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。实践的资料包括了主体、总结以及实践体会等资料，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。

主体主体资料共包括了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状况，并透过分析自身的条件，最终选取了较为适宜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，他也表示愿意带给力所能及的帮忙。

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状况，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

2. 工作勤奋努力，应当持续必须的出勤率，对于出勤率高的员工给予必须的年终奖励，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. 超市内持续清洁，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。

实践过程这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，对那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，我明白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，经理在昨日就交代我今后几天的实践资料就是在超市正式员工的帮忙下进

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，但是由于此刻临近新年，某些东西的消耗个性巨大，就需要我们个性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，上面的标价必须要正确，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，但是有时候还会记错，在其它姐姐的帮忙下，我才能顺利的完成，那里不得不佩服这些超市的工作人员。接下来的几天我一向在这个岗位上工作，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忙的时候我也会帮忙，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，但是，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。其中还有帮忙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职责感，过年了人流个性的多，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，是个性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。这个工作不仅仅要对顾客持续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，才能对个性的顾客的一些突发事故做出相应的反应来。总之，这个工作我一向做到我实践2周结束，感觉每一天都提心吊胆的，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，就必须能都得到回报的。

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简单的，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：我们务必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，我今后必须多参加社会实践活动，从各个方面来提高自己的潜力。

在超市的实习报告 篇5

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：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

(一)实习单位简介：

人人乐连锁商业集团股份有限公司，成立于1996年4月。20xx年跨入广东省大型连锁商业企业前列，20xx年跃居中国连锁百强第18位，进

入中国企业500强，截止20xx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，20xx年销售额突破100亿元。20xx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。

(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

(一) 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

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/418057045131006>
[135](#)