# 202\_年超市实习日记7篇范文

来源：网络 作者：月落乌啼 更新时间：2024-01-05

*随着人民生活水平的提高，超市这个行业异常火爆，它已经基本替代了小卖部，成为人们购物的主要场所。超市的发展也带动了超市货架的发展。中国各大超市包括便利店的货架是完全模仿国外制作的。下面给大家分享一些关于20\_年超市实习日记7篇，供大家参考。2...*

随着人民生活水平的提高，超市这个行业异常火爆，它已经基本替代了小卖部，成为人们购物的主要场所。超市的发展也带动了超市货架的发展。中国各大超市包括便利店的货架是完全模仿国外制作的。下面给大家分享一些关于20\_年超市实习日记7篇，供大家参考。

**20\_年超市实习日记(1)**

第一天上班，稍作了一番打扮，骑着家里老式的26凤凰上路了，路上很顺利，我的凤凰很给面子，只掉了一次链子。来到超市，很快便在显眼的位置找到了糖果专柜，却在极不显眼的位置找到了我所要推销的可怜的只有几个小柜台的蜡笔小新的品牌的糖果，

现实与理想的落差让我认清了牌子和牌子之间还是有差距的，我潜意识里把蜡笔小新在动画界的成就和这个只是借用了蜡笔小新的名字的普通糖果的影响力相提并论了，不得不说，我所推销的蜡笔小新糖果绝对是山寨，因为在包装纸上竟然是snoopy的画像，真然人费解。

到超市认识的第一个人自然是员工大姐，员工和促销员不一样，她们是超市内部人员，负责看柜台，上下货，说白了员工是超市发工资，促销员是厂家发工资，可以看出促销员间因为利益关系存在竞争关系，而员工则没有。

**20\_年超市实习日记(2)**

借着和大姐顺利聊天的东风，我又相继和几个促销员大姐熟悉起来。了解得知，大姐们都是和我一样的临时促销员，过年期间，由于家家户户购置年货的缘故，超市便成为大众心中理想的购物场所，不仅价格适中，而且显示出一定的档次，再者这也是大众购物心理的一种体现，因而商家会在此期间不惜以每日五十至六十不等的工资来力邀我们这些所谓的临时促销员的加盟以达到宣传自家商品的目的。

第一天的工作在不经意间已近尾声，总结下来，倒也发现了超市的一些规律。首先，大喇叭播放的始终就是那么几首与过年有关的老旧歌曲，刚听时还能感觉到一丝过年的意味，而当它循环至第八遍时，我实在是只能把它当做噪声看待了，据大姐说，前几天超市有放江南style这样流行的歌曲的，后来被一位老大妈投诉说听不懂之后便再没放过，超市在这方面倒挺善于听取顾客意见。其次，临时促销员太多导致谁都不认识谁，以至于我走到一位鞋油促销员的面前时，那哥们二话不说就要帮我擦球鞋。

再者，促销员之间总是不务正业，工作之外，有逛超市的，有聚起来聊天的，有发呆的，更有甚者，我认识的小胖，居然没事就去试吃促销的商品，吃完还不忘加一番自己的点评，据我观察，凡有试吃活动，无一不被小胖所抢先参与，这丫的最不要脸的地方在于他总是循环参与，真印证了近水楼台先得月这一说。

还有就是超市人员间的称呼都是只呼其所买商品的商标名，比如我就是小新，小胖就是金丝猴，还有徐福记啊，韩氏啊等等，这就必然造成一个问题，比如像徐福记这样的大厂家请了两个促销员怎么办呢，我们是这样想到解决方法的，由于他们两个有一个发型比较另类，于是乎非主流 这个头衔就应运而生，我再一次不得不佩服人类无比的能动性。

**20\_年超市实习日记(3)**

最近采购年货的顾客越来越多，超市的压力越来越大。这段时间，不仅是超市最繁忙的时间，也是超市各部门冲刺销售业绩的时间。

仓库里非常的繁忙，虎头车、电叉车忙碌得搬运着库存商品，过道上的“交通”常常堵塞。我也和其他员工们一起工作，尽量腾出更多的空间来。

月末的每天早上，理销员需要抄录商品编码来统计销量。据自己观察，在酒饮部中，美之源果粒橙、汇源桃汁、冰糖雪梨的销量最好。因天气干燥易上火和饮食习惯的原因，各种品牌的梨汁(包括冰糖雪梨、鲜榨雪梨、黄梨汁等)也是山西消费者的偏好。今天，康师傅的冰糖雪梨已经断货。

由此，我可以知道，商品的供货量也应该考虑因地区性气候条件和饮食习惯的差异造成的消费者偏好，而引发的不同需求。在山西，消费者对冰糖雪梨的偏好显然高于东南沿海地区。因此，零售企业和生产厂商应该增加供应。

**20\_年超市实习日记(4)**

每天都会遇见一个不知道是不是领导的“领导”.早上与同学一起进卖场时，因为同学的衣服带了帽子，不让进，颐指气使地说：“你是哪家店的?不知道工服怎么穿?把那件衣服脱了!”即使我那同学告诉他患感冒了。

美特好宣传说“善待每一位员工”“员工是我们最大的财富”,可是每一位有点职位的领导都爱摆架子，用斥责反问的语气来问话，而不是直接指出员工身上的问题。这样可以让领导获得满足感，员工心理却会不爽，口服心不服，进而影响一整天的工作情绪。

早上的工作如往常一样，帮顾客提货，介绍商品。在这过程中，发现了一些现象：

中老年人购物。价格主导了中老年人的消费。喜欢主动找促销商品，都潜意识地以为买一整箱会有优惠;会清楚地弄明白一整箱有多少的量，数量不合适就会放弃购买;货币三家，把超市里的价格与外面商场的价格作比较.

年轻人购物。习惯性购买或者随意性购买。会主动找自己经常购买的品牌，不太在意价格的变化;另一部分人会随性购买，选择的余地很大。

卖场作为销售终端，拥有贴近消费者的强大优势，假如能够很好的研究这些现象，有针对性地采取营销措施，那么销售额会有更大的增长。

**20\_年超市实习日记(5)**

店长先让我做几天理货员的工作，就是整理货架上的东西，不管是顾客弄错地方的还是缺货的东西，都要及时补上，但是在客流高峰期可以暂时不去管少货的地方，可以等到顾客少的时候再补上，刚开始弄感觉自己像忙碌的蚂蚁，不停的搬东西，从这移动到那再从那移动到这，真的感觉不到什么技术含量。

在超市做理货员真的不是一个好活，我开始这样想了。不过还好，大家都很风趣 ，上班的时候并不感觉累，我们是一个非常和谐的小集体，这种感觉很好。

**20\_年超市实习日记(6)**

去美特好超市购物很多次，今天去的心情却有不同。不再是购物，而是第一次去实习了。早上9点，一起的十位同学准时到了美特好千峰店。见了人事课课长，让我们一个早上把一些办理手续的资料准备好。按要求，我们一起去浦发银行办理了工资卡，复印了身份证学生证等证件，在下午3点再次去美特好。

在等待领导的时间里，我们一起帮课长搬了办公室，安装了电脑。之后，办理完手续，我们从课长处领了工服、胸卡。随着课长，我们一起到卖场内见各自主管，熟悉工作环境。之后便结束了今天的实习。

人事的安排调动需要人事课长的调令;不论是否是正式员工都要办理完备的手续;员工进卖场必须佩带胸卡着工服;公司为员工建立员工档案……今天在所见所历的这一些，可见一家企业要成功，要有所作为，必须要有良好的内部管理机制。

“下员工听得懂的命令”,“私下说公司的坏话，就是背叛自己的身体和灵魂”,这就体现了美特好的管理：良好的制度下，信息传递要清晰畅通，员工要忠于企业。今天只是很粗略地了解，相信随着实习的继续与了解深入，对美特好的管理会有更好的理解。

**20\_年超市实习日记(7)**

今天，我们组的每位同学都在自己的岗位上正式实习了。分别在粮油、蔬果、酒饮、客服等不同的部门实习。

在酒饮部实习一天，大致了解了该部门的工作--每天早上7:30~9:00,员工打价格标签;之后依次检查绿色向上、向下标签;红色标签标记的是特价促销的商品，为了确保价格准确，打印红色标签按需要主管批准;整理清洁货架，保证商品摆放整齐，数量充足，商品干净无灰尘。

早上8点至10点和下午4点至6点是顾客人流最多的时候，也是员工最忙的时候。对于需要整箱商品的顾客，员工需要到仓库为顾客提货。有时，顾客会不满意调换或者改变心意不再购买了，员工又需要把商品重新放回仓库。这锻炼着员工们的耐心与服务意识。

年关将近，销售大增，支撑超市卖场经营的仓库自然是繁忙异常。内部的挑货、调货、取货加上进货、退换货、整理货架，工作量可想而知。10米高的货架上，商品堆积如山，与员工们一起整理货架、搬运库存商品。这其中，如何高效利用有限的存储空间，如何摆放以提高提货速度等问题，都需要日积月累的经验。

这些小小的问题都是在书本上学不到的知识，在实践中掌握课堂中学不到的知识也是实习的一个重要的意义所在。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！