# 实习报告范文5000字超市49篇

来源：网络 作者：柔情似水 更新时间：2024-02-06

*实习报告范文5000字超市 第一篇>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。...*

**实习报告范文5000字超市 第一篇**

>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xx月xx日——20xx年xx月xx日

实习单位：

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19xx年xx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800强，截止20xx年xx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xx月xx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7万平方米。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，x月xx———xx月xx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（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，xx月xx日———xx月xx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，xx月xx日—xx月xx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

（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锏，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。

（7）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。

（二）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：

（1）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。

（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能力的，在工作中，我认识到了自身知识不足和优势，这促使我改进和加强。

（7）人生目标感的清晰通过这次实习，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。

**实习报告范文5000字超市 第二篇**

安理超市简介与发展蓝图:

安理超市成立于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育所在的校区,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.安理超市以在校学生以及老师群体为目标柿场.我们的实习地就在本部连锁店,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、超市职员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、食榀区和大厅饮料区.

安理超市同时作为披发商向淮南市各个大小零卖商提供商品,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.积累了大量的赀本.根剧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变成镪大的后勤服务队伍.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,安理超饰面对目前广大农村地区假帽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,胁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近况;孰悉超市商品类别和分布状态.安理超市因其目标柿场面临的是学生和老师,所以与一些大型超市不同,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物、服裝和烟酒商品.各种商品价格比其他超市都便宜.部分商品（如日化类）设有折扣专柜,乳类饮料是折扣销售.

第二阶段:孰悉超市上货程序.了解从验货到货物上架,层层把关.验货时须任真核对其数量,检察生产日期和品牌名称.结果按货物类别上架.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.根剧商品销售情况,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,一些放在货架的顶端或者最下层.就商品陈列的基本原则是尽只怕的引起顾客的注意力,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,而且井然有序,很有视觉效果.但在安理超市却是相反,正面朝下,一时没有想明白,当我咨询营业员才了解,如此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.

安理超市的问题发现与解诀意见

在一个星期的实习过程当中,捅过超市职员监管经理杨经理的介绍和自身妍究了解到少许目前安理超市需要改善的地方:

第一,提昇职员的责任心.安理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.要实现职工具有责任心需要加强改善管理机制.对发现此类问题的职工实行奖金鼓励方法,促进其积极的肽度.

第二,超市应完膳财务管理工作,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.因为如此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.在安理超市很少能见到少许促销活动.少许超市里面悬挂着各式各样的降价折扣,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性趣,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.

第四,大厅卫生状态不嘉,居然出现了卫身死角,就在大厅的西南角,卫生状态很差.在实习期间,实习小组成员中很少到过这个旮旯.相映的存放与这个位置的商品也是很少有人来管理,存积灰尘太多.超市卫生状态对于顾客来说相当重要,因为顾客很容易将其连系到超市内所陈列的商品卫生状态,会存在许多的疑虑.

第五,面临新世纪的大学生,更加注重生活的质量,充满着浪漫的情节.大学生们不断追球新鲜事物,注重视觉的多样性.针对这些特点,安理超市似乎没有什么反应,给人一种没有活力的感觉.如果每逢节假日进行折扣促销活动,张贴各种宣传海报而且定期更换.更重要的是在安理超市内设置更多的休闲区域,为学生顾客提供就地消费的场所,营造浪漫环境.超市大厅里,有许多货柜摆放杂乿,没有有用利用空间.相信经过重新设计将会有意想不到的效果.

特别创意:

安理超市作为柿场营销专页实习基地,可以常年组织专页学生常年从事经营活动.成立一只民间设计俱乐部,陪养营销能力.同时分派学生代表定期回访大宗购买客户.捅过与安理超市的客户之间的交流,有利于陪养学生与顾客之间的沟通能力.有用利用专页学生的专页知识来指导各个连锁店的经营与管理.相信如此将非常有利于本校柿场营销专页的长远发展.

实习感想:

①、柿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,仅有如此才能达到生产的目的.

②、作为零卖企业,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同样,营业人员需要更多的萘心来对待顾客,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柿场,就要尽只怕地満足目标消费者的需求.尤其重要的是企业应该积极xxx跟踪xxx妍究目标顾客的消费特征及其变化.面临消费者个性的变化,企业应及时的更新产品,进一步満足更高的需求.

其实在这7天的实习日子里,在我脑海中始终盘旋着xxx责任xxx两个字.企业要为顾客负责任,我们也承担着对自己的责任.此次实习是一次难得的俭验我们理仑基础知识是否扎实的大好机会.实践是俭验真理的唯一标准.我们此次的实习也是一次实践.所以我们应该尽也许地抓住如此的实习机会,主要为的是对自己负责任,让自己不至于在以后的实践中慌了手脚.

**实习报告范文5000字超市 第三篇**

>实习目的

希望通过寒假工作对xx的大型超市的运营有一个比较抽象的认识，并对超市内的管理有一定的了解，并且加深自己与他人和谐相处的能力，寒假超市实习报告。

>实习时间：

20xx年3月

>实习地点：

大发超市

>实习单位和部门：

酒饮科

>实习内容：

寒假一转眼就过去了，在这短短的一个月里我体会到很多，感受也很深。通过这个寒假的社会实践使我感触颇多通过实践我总结出几点：

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。超市的服务理念是“亲切服务”，每一位员工都会在胸前佩带黄色的微笑牌，并且相应的员工守则中有着“不准对顾客说不知道”“必须佩带员工卡与工作卡”等等细的条款，服务好每一位顾客，使其宾至如归。

重视员工利益——超市的食堂实行饭、汤免费制，员工只需自己准备菜就好了，并且有相应的设备给员工加热饭菜，超市食堂的菜也很实惠，比外面的便宜很多，这也算是员工的福利待遇吧。人事部的相关负责人都会要求相关单位聘用员工时必须签订劳动合同，这样的话就保证如果单位克扣员工工资，那么大润发就会帮助员工向相应的单位进行工资追讨。

此外，我也发现并不是超市里面什么东西都是好的，就举几个例子吧：过年时各种饮料销售都会很好，各个商家也都打出了折扣商品，从八五折到五折应有竟有。有一次看到一种小瓶的饮料也是打折扣，打折原因是“商家让利”，可如果细心点的话你会发现这种饮料只有三个月左右就过期了，而且部分饮料瓶里你能看见一些黑色的沉淀，这就是已经变质的商品了，超市居然还敢放在货架上卖。由于我是在超市的酒饮科工作的，切身体会到了过年期间某些酒的暴利了，比如说茅台酒，卖出一个礼盒就能有七八十元的回扣，而过年期间每天都能卖出一两百盒，听了直叫人汗颜。事实上摆在货架上的茅台酒都不是正中的的，都是一下仿冒商家的冒牌产品，真正的茅台只有五个字“贵州茅台酒”不多也不少，正品酒只有在超市的柜台才能买到。后来才了解到，超市作为一个容纳了几千上万种商品的地方，并不能给顾客多少保证，各种真货假货应有尽有，因为超市不可能去审查每个商品供应商的各种详细的信息，超市在商品的入住审查上只要求产品有生产日期，生产地，厂家名称，保质期登简单的几项基本资料。所以超市购物需小心谨慎。

通过一个多月的实践使我增长了不少关于酒的知识，希望能够在将来的实习中更进一步。

**实习报告范文5000字超市 第四篇**

一、实习的基本概况

（一）实习时间

（二）实习地点

南宁超市

（三）实习岗位

超市采购物流方面的实习

（四）实习内容和过程

首先，是学习阶段。通过这一阶段，主要是学习超市的基本情况，重点学习了解超市采购、物流方面的情况。其次，实践阶段。通过这一阶段，主要是在超市师傅的帮助指导下，开展销售方面工作的具体实践，参与实际工作，并对超市物流方面的情况进行粗浅研究，查找问题并分析问题。第三，总结阶段。通过这一阶段，一方面，对超市物流方面工作存在的问题，进行改进，完善和提高。另一方面，总结为期一个月的实践情况。

我的工作内容是采购和负责物流方面的工作。首先是采购。具体工作就是按照超市销售需要，坚持货比三家，比价格、看质量、比服务，在保证质量的

前提了，筛选价格相对较低的产品，从而做到了采购的物资质优价廉，为超市节约成本。同时，按照超市生产经营实际情况，突出节约的原则开展招（议）标采购工作，尽限度降低采购价格。

另外，关于物流方面，我的主要工作是进行内部来料检验和外部供应商沟通，以及与超市其他部门的沟通工作。当我们收到进货单时，我们就要对货物进行检查，然后对单检货。第一步要核对好信息，确定来料外包装上的标签信息与我们手上的样品标签信息以及进货单上的信息是否一致，即物料名称、编号是否一致。第二步根据送货单上的明细说明对来料进行最基本的外观检查。第三，根据货物情况，该核对货物信息的的要核对资料，该将货物与其他货物进行组装检查的，应注意该注意的地方。第四，确定后，便要开出收货报告，由部门经理签字。第五，货物存入仓库。第六，仓库按照超市发货要求，组织发货。

二、实习感受

（一）成绩与收获

作为一名采购和仓库管理的实习人员，不仅仅要会做事，而且工作本身的工作特性决定了作为仓库管理人员应有的能力：观察能力、逻辑推理能力、沟通能力、处事能力以及灵活应变能力，另外也必须拥有吃苦耐劳、乐观开朗、心胸开阔的心态，否则工作的压力复杂程度会让你喘不过。作为一名采购和仓库管理人员，首先得对整个工作流程熟悉，然后按流程工作。熟悉产品，按标准检验，处理品质异常问题，要跟踪到位，与供应商建立友好的合作关系，与其他部门沟通要有章有序有条可依。这次实习，给了我不少精神上的冲击。在这里，我不仅收获了工作上的成就也收获了许多为人处事的人生哲学。让我得到了很好的成长。

因为我是负责采购和物流上仓库管理那一块的。所以工作给了我不少的难题和压力，虽然有时会寝食难安，有时也要与别人争辩的面红耳赤，有时也会

委屈的无人理解。而这时正是考验我们的时候，这个时候，我既要尽快熟悉本岗位，学会如何采购、如何检货，熟悉并善于与其他部门及供应商沟通。在实习中，这些我都做到了。我想我代表的不仅仅是个人，而是当代大学生，我用实际行动证明了，刚刚出校门的我们也许经验不足，也许思想还不成熟，但我们的综合素质并不差，只要我们坚持下来用心去做，我们一定能行。很高兴，不到一个月的时间，我就完全接手工作了，能独当一面了，并能出色的完成工作任务，期间解决了几个重大历史品质问题。同时得到了上级、同事们的一致认同。

这段实习经历，不仅仅是我人生的一个转折点，也是我重新认识自己的一大转折点。我学会了面对工作，如何去看待它做它做好它做好实质性的工作，学会了如何更好的去与他人沟通建立友好关系，学会了如何更好的随机应变。在这里，实习给了我成长的平台，在这里，我收获的不仅仅是工作上的成就，更是让我的内心世界以及精神追求、心胸态度，人生价值观有了一个全新的定位。

（二）问题与不足

通过实习，我认为作为一家超市，他的物流方面还存在许多的问题和不足，制约了超市的发展。比如：

1、超市供应商不稳定，导致采购周期过长

通过实习得知，超市在采购方面，由于价格等方面原因，超市经常频繁更换供应商，而供应商的更换，必然造成原料不能及时到位，从而致使生产周期过长，不利于市场快速反应。超市在实际生产过程中，需要不断地采购和消耗大量的物料，这些物料品种多，数量大，而超市又不进行科学管理，不仅造成大量浪费和损失，还导致生产效率降低，成本抬高。同时，供应商关系管理方面比较薄弱，没有与供应商建立长期合作伙伴关系。

2、超市缺乏专门的物流管理机构和人力资源

超市没有专门负责物流的部门，无法落实责任，降低了物流效率。比如没有人为低效率的配送负责任，也没有人为高额的库存负责任。由于没有专门的机构来协调和处理相关事宜，使问题出了也没有关心和研究，导致不断重复同样的错误。当然，改善和提高就更没有人会问津了。

3、库存管理不到位拉升了物流成本

超市去年成品库存1000万元。其中，滞销品占20%即200万元，滞销品的直接成本约为140万元。滞销品的平均销售价格一般低于成本的30-40%，这样直接带来的成本损失为60万元；销售利润损失为60万元；银行费用12万元。超市每年的滞销品损失所增加的物流成本合计约为15万元。另外，重复建设的库房以及由此带来的维持和管理成本，使超市的销售物流成本一定高于17万元。不合理规划库存也是导致库存成本上升的重要原因之一。同时，制造过程中需要品种多，仓库面积大，范围广，每天需要处理成百上千的库存单位，不合理规划库存导每天处理的收发单据量的加大。

三、对策与建议

（一）与供应商建立长期合作关系

在新的竞争环境下，超市应该打造与供应商之间的伙伴关系。因为，供应商不是超市的外部资源，而是超市的重要组成部分，是超市的一员。必须建立加强渠道成员之间的共同和交流，为渠道成员不但提供利润化的产品和服务，更要提供持久的盈利能力和竞争优势。在建立与渠道承运的交流方面，超市应从而加强与供应商的交流和沟通，增进了解和供应商间的关系，增强信任度和忠诚度。定期召开供应商联谊会，相互了解，促进友谊，进而形成共同联盟。

（二）成立专门物流机构，配备专业物流人员

建议超市组建物流事业部，以过程管理为线条，以信息化为手段对物料的采购、存储、运输、配送进行精细化管理。同时，在物流事业部中应成立采购管理中心、仓储管理中心、销售配送中心。要处理好各个部门之间的衔接，防止

工作真空和工作重复。仓储中心存在销售物流与采购物流功能交叉，既负责原材料的入库、保管和出库以及相关的信息管理与传递，又负责物流事业部的成品的入库、保管、包装、出库及与各个分超市的周转库房的协调、信息的交流与合作。

（三）实行科学的库存管理，降低存货水平

首先，要建立物流信息体系。这是超市及物流事业部有效控制存货的技术手段，而且有利于各个分超市之间调剂存货。其次，建立存货ABC分类模型，将存货中的分类情况同步传递给相关部门、超市，使得产品投放决策的专家和领导重点关心“20%”的重点产品在不同区域的市场反应。第三，通过科学的物流管理使超市的库存水平达到较为理想的状态，可以大幅度降低存货，滞销品损失也将大幅度下降。

四、结束语

当然，实习不仅给了我认识社会的机会，让我深入超市，了解超市发展，观察反思现实中存在问题，而且让我更加认清自己，了解自己，重新定位自己，在理论付诸于实践的同时，也将自己跟社会接轨，经理想跟现实接轨。在工作中提升自己能力的同时，也无形地成长了自己的人生观、价值观，在为人处事的灵活娴熟中成就我多姿多彩的青春与快乐。在这里，TeamworkSpirit、责任、专心、专注、专业、宽容、乐观等等，这些对我而言将对我一生受益匪浅。

**实习报告范文5000字超市 第五篇**

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。第一次亲生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。 20xx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。

从公司的组织结构中，我们可以看出丰达是一个直线型组织结构的公司，它属于小型的生产企业。这样的组织结构有益于公司的发展。从公司的各种制度中可以看出公司实行工作定额原理、刺激性的计件工资，还树立了以人为本的管理理念，这些都有益于提高员工的工作积极性和工作效率。员工守则有益于规范员工的言行举止，有益于公司的管理。首先，我们看了丰达的办公区，我们看到丰达的办公区只是用透明玻璃阻隔开来，每个员工的工作情况都可以一目了然。这样的办公区设置有益于员工之间、上司对下属工作的监督，也有益于员工之间、上司下属之间的沟通。我们还发现丰达电子厂的办公区和生产车间只有一扇门隔开，这样也有益于管理人员与基层人员的沟通及监督。轮到我们去参观了，负责帮我们介绍公司生产情况等的负责人首先给我们介绍了丰达的一些仓库管理。

仓库中划分了很多区域，有退货区、呆料区、有铅散件区、无铅编带存放区、无铅散件存放区、待货区、备货区、原料存放区、仓库储存区等，在这些区域中，货物的堆货架前挂有一个牌子，牌子上标明了产品的特性及编号，还有排放顺序都是按左边开始摆放产品及原料。这样的摆放方式有益于快速找到产品及原材料、有益于库存盘点记录、有益于及时订货等等。在仓库内还设有资材部，从资材部墙上挂着的资料（收料领料存根、订购合同存根、送货存根、）我们可以从中了解资材部的主要职责是负责货物的收发。其次，负责人员带领我们去看了生产手机外壳、固用电话外壳、手机按键、固用电话按键、固用电话听筒等的机器及产出品。我们对那些机器的机器都充满了兴趣，看到了我们日常生活中所用的物品的诞生。再次，我们参观了丰达电容的生产流程及工序。负责人给我们介绍了八大工序：第一道工序：导线成型、沾助焊剂、插片、焊锡；第二道工序：首件检验；带三道工序：酚醛包装、色标、印字、固化、上蜡、环氧包装、固化、印字；第四道工序：测试；第五道工序：外观检测；第六道工序：编带、编包、散件包装；第七道工序：QA检测；第八道工序：入库在这八道工序中，第四道工序测试是操作最难得一道工序，也是计算运用及物理知识相结合的一道工序，要求细心、严谨。而第五道工序外观检测是所有工序中最简单的一道工序，检测人员只需要看电容的导线是否脏了、电容的标识是否没有印好，导线是否断了等等。在电容生产车间有着大大的几个字“整理、整顿、清扫、清洁、素养”从这里可以看出整个车间的生产产品时的有条不紊，也可以看出该公司对于员工工作环境的要求及生产产品的严格要求。这天参观见识中让我印象最深的一件事是，到生产外壳、按键的车间时，有一股化学气味，有些同学忍受不了那些气味就出去了，以至于没有去参观。那位负责人说了一番话“现在的孩子太娇生惯养了，一点点气味就受不了，像我们这样的厂怎么可能会没有一点点气味”，这一番话，让我思考了很久。

20xx年5月26日，我们认知实习的第二天。今天学校带我们去市区的和大福超市场参观见习，这天的见识方式是有学生在逛超市时发现问题，提出问题，然后由经理帮我们解答。我们主要参观实习的是超市内商品的摆放。

在开始参观时，由卖场经理为我们讲解了超市只要包括的几大区域。超市主要包括食品区、非食品区、生鲜区，在各大区域内又包含了很多小的区域。像调料区、日常生活用品区、熟食区、蔬果区、服装区等等。接下来是有同学们自由观看，发现什么问题可以问超市工作人员或是两位经理。首先，在刚进入超市时，我们发现生鲜区设在入货口，接近收银台，并且在保健品、烟酒和熟食区之间。这样摆放很不美观，为什么要这样摆放。这样设置生鲜区的位置存在着一下几个原因：

一、临近入货口可以避免生鲜商品弄脏超市其他地方，增加员工的工作量

二、符合顾客的购物流程，一般顾客都不会在一进入超市就购买生鲜商品而是在超市购买了其它所需产品后再购买生鲜品。

三、放在保健品和烟酒之后，可以方便男女顾客在最后结账时顺便购买烟酒或是保健品其次，发现超市中间过道摆放着很多种类堆头，那些都属于超市的促销产品。

我很好奇那些堆头的摆放是否有什么具体的要求，人力资源经理给的回答是“那些堆头是要按照超市的要求严格堆放的，如果供销商出钱，然后提出具体的堆放位置要求，也必须于超市机进行协商”，就算协商也要符合超市的摆放货物的规格。我还了解到那些促销商品一般是摆放在显眼的地方，比如摆放在货架的最外侧或是花钱租堆放的地区。

再次，在参观实习的过程中，我发现那些货架上的商品标价并不是由低到高或由高到低按顺序排列下来的。感觉起来很杂乱无章，后来经过经理的解说才知道商品的摆放也包含了很多知识的应用。人们在购买商品时，一般都会有“黄金视线”点，超市货架上的商品一般是将促销、热销、新品、品牌产品、价格适中的商品摆放在人们的“黄金视线”货架上，该类同一品牌商品的不同规格、不同价格会与该类商品成竖直排放。在货架上，同一品牌商品的不同规格、品种必须在同一货架上摆放销售。

同一品牌不同规格、品种的商品出了按上述的方法摆放以外，还根据不同消费群体来摆放。还有一个要注意的细节问题是，标价牌的放置，标价牌必须放置在商品的左下角位置。 最后，经理给我们时间提一些疑问，再提问结束后。经理跟我们说了一番话，印象最深的是这么一句话“当要对某些事物进行了解和认识时，在遇到某些疑惑时，应先好好地思考一番，在实在找不到答案时在找人帮助解答。要学会自主思考，善于发现”。

短暂的认知实习转眼而过，回顾认知实习，我在认知实习的\'过程中，既有收获的喜悦，也有一些遗憾。那就是对企业管理工作的认识仅仅停留在表面，只是在看人做，听人讲如何做，未能够亲身感受、具体处理一些工作，所以未能领会其精髓。但时通过认知实习，加深了我对工商管理基本知识的理解，丰富了我的实际管理知识，使我对日常管理工作有了深层次的感性和理性认识。认识到要做好日常企业管理工作，既要注重管理理论知识的学习，更重要的是要把实践与理论两者紧密相结合。

**实习报告范文5000字超市 第六篇**

今年暑假，我有幸去了一次有意义的“社会实习”活动，在xxx市象山南路洪客隆促销卡夫果珍。总结这十天以来的工作，我知道了在外兼职并不是一份轻松的差事，虽然每天除去吃饭时间只工作个小时，但还是让我体会到了工作的艰辛，赚钱的不易。以及在超市的促销过程中发现，尽管卖的只是一袋食品，还是发现社会的贫富差异巨大，以及人们的素质差异。还让我感到超市这段期间二楼虽然在装修，应该是比较混乱的，却依然有着严格的管理系统。

现在从头说起，7月30日在同学的介绍下来到卡夫果珍公司面试促销员，在询问热心门卫大叔后知道在11楼，于是打起精神，坐上电梯，希望带着好的精神面貌去面试。刚下电梯，门都是锁着的，并且现在时间还早，约定的时间是下午2：30。于是决定等到约定时间前再进去。几分钟后，另外3个女生从电梯出来，得知是共同面试的。于是一起进去，发现给我们面试的万姐还没到上班时间。于是我们4人坐在一旁的办公桌等待万姐。不一会，竟又来了好几人。大约加起来有10个左右。

开始面试了，万姐逐个让我们进行自我介绍，包括工作经历以及如何进行促销。我在08年暑假是有过一次促销经历的，恰好是卖雀巢橙C，与卡夫果珍是竞争对手。由于之前已有过几次促销经历，并且得知万姐喜欢声音大的女生，于是悄悄将声音提高好几分贝，并且自我介绍起来挺自信的。将自己的工作经历说出来，强调当初的卖点是雀巢与KFC合作的，这样容易招染顾客。告诉顾客雀巢橙C在KFC也有卖的，却要好几元钱一杯。而自己买来冲的经济实惠，并且可以掌握浓淡，自己冲调安全放心，以及夏天补充维生素C等常用果珍促销手法。并且现在在搞特价活动还有小礼品赠送。其他人虽然没做过果珍的促销，却也是各有特色，有做过食品的，有做过化妆品的。都是一些能说会道的女孩子。

看得出来，万姐对我还是比较满意的，于是让我选了个离家较近的象南洪克隆。再挑选了几个女孩子。其他人则等待8月8日王子饼干的促销或者是未选上。期间3点半又来了几个女生，竟然是迟到的。其实，遵守约定时间对于面试成功那是非常重要的。下午经过培训，7月31日去看下现任促销怎么做的，经过交接，8月1日就能正式上岗了。原定是工作1个月的。为何只有十天后文交代。

接下来开始培训了，万姐让我们准备笔和纸，她报卖点，我们记下来。掌握了一些产品信息以及卖点我们开始背诵了，“卡夫果珍魔幻世界让孩子爱上喝水，欢迎免费品尝卡夫果珍。现在搞特价啦，原价现价，里面是20条独立包装，冲调方便，夏天多喝果珍帮助孩子多喝水，补充维生素C，老少皆宜，老人家喝促进人体对铁和钙的吸收。并且采用最新碱糖技术，糖尿病人也可以喝现在还送一个价值2-3元的魔幻喷水器等等”这些就是一些基本叫卖了。顺利通过后。回到家准备明天的交接了。

由于骑车比较方便，于是31日晚上来到洪克隆，这里最近开始装修。感觉超市比较混乱，找卡夫的堆头找了一圈，发现摆在角落的冰柜边上。由于是晚上，人还是比较多的。现任的促销员正在忙着绑礼品。和她打过招呼后2人随便聊了聊。发现竟然是同一所学校，只不过她在继院。并且是即将面临毕业的大四学姐，还是住在同一栋楼（她住4楼，我住1楼）。他是江苏人，今年暑假没有回家，与同学合租了房子在南昌打工。一个人在外一定不容易，觉得她挺厉害也挺不容易的。熟悉了下地理位置就能安心回家准备明天的工作了。

1日下午，提早十分钟到达，开始冲调免品，以前在雀巢是导购阿姨冲好了浓度的，这次轮到自己冲了，平时也不爱喝这个，大姐又说不要放太多粉，后来才知道冲的是多么的淡。品尝的顾客都说很酸，有经验后，基本能掌握冲调的浓度了。发现免品的口感对于销量实在是很重要，所以为什么说产品的品质最重要呢？如果东西不好喝，没喝过的人完全不会考虑去买，甚至喝过人说这是柠檬味的吧（其实免品做的都是甜橙，只不过冲的很淡所以好酸）如果产品口感不错，就可以吸引顾客购买的欲望，再加上介绍，赠送的小礼品，搞特价活动，以及对人体的好处，一些年轻家长都比较容易购买。对于最难卖的是那种老人家带着小孙子逛超市的，用另外一个促销员的话说，老人家都是“铁石心肠”。当然也有例外。只能说老人家都比较会过生活，并且十多元钱一包的东西他们还是觉得挺贵的。当然也有例外的。所以我们的消费群体主要针对一些儿童以及一些年轻人。

在屡战屡败，重新再战后，大约看得出哪些人可能购买或根本不会购买，在人多的时候就能选择购买几率大的人介绍。然而超市二楼在装修，所以东西摆在一楼显然是放不下的，于是在这么一个大超市竟然找不到很多东西。这无疑影响了超市的客流量。尤其在工作日的时候，到了晚上，人依旧是少的可怜，2、3分钟也就推过来一辆购物车。耍进口才和尽量的保持亲和力后，每天的销量却只能维持十多袋，显然是跟不上销量的，最多的一次也就8月9日卖了将近30袋。于是公司开会决定，停掉销量不好。

**实习报告范文5000字超市 第七篇**

>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x月x日——20xx年x月x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。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800强，截止xxxx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

万人，xxxx年销售额突破100亿元。xxxx年1月17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7万平方米。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，07月16---07月71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(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—08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

(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锏，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。

(7) 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。

**实习报告范文5000字超市 第八篇**

本次学习组织安排我我们所有毕业生出去实习，我自己面试找到的工作是超市的营业员，虽然很多人觉得这个工作的技术要求并不高，最开始的时候我也是有过这样的想法，但是经过我自己去实习体验后发现还是非常锻炼人的，这份工作也不是我想象的那样简单的。我在这为三个半月的营业员实习中，收获到了自己在学习学校体验不到的东西。

>一、实习时间

20xx年xx月xx日——20xx年xx月xx日。

>二、实习公司

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，业绩发展的非常不错，规模也特别的大，我这次实习的地点就是我们学校附近的那家。

>二、实习目的

学校安排我们出去实习就是希望我们能够将自己在学校学习到的理论知识能够通过具体的实习工作得到检验，从而得到进一步的提高。还有很大的一个原因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，不知道进入社会需要什么样的素质，不知道需要有什么样的准备，所以这次实习就是希望我们能够实习工作认识到工作中需要具备的各种思想态度认识，并且能够培养起吃苦耐劳的精神，这样以后毕业了出去工作的时候，就能够更加好的适应社会的挑战，更加好的找到工作，从而提高学生就业的机会。

>三、实习内容

在超市实习的第一天公司的领导让人带我熟悉了超市的各个环境，让我了解了超市的各种制度和福利待遇等等，也让人带我熟悉了我所做的岗位和具体的工作技能等等。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干净，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，协助好他们购买产品。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显眼的地方，同类产品我们也要将生产日期就一点的放在显眼的地方大家能够直接拿到的，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。

>四、实习总结

虽然营业员的工作不需要很多的专业知识，但是在考验人能力的地方并不少，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十分重要的，我在这次实习中也很好的掌握了这些东西，我相信它们是能够让我在以后的工作中发挥的更好的能力，我会将他们牢牢掌握在手里面的。

**实习报告范文5000字超市 第九篇**

曾几何时，我从梦里一回回惊醒，却以为自己仍在工作中，也许像我们这样的人真应该叫做工作狂才对，但我们却必须面对现实，不仅仅要能够工作埋下头去忘我地工作，还要能在回过头的时候，对工作的每一个细节进行检查核对，对工作的经验进行总结分析，从怎样节约时间，如何提高效率，尽量使工作程序化、系统化、条理化、流水化。从而在百尺竿头，与日俱增进一步，达到新境界，创造新篇章！经过这样紧张有序的锻炼，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底。基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了过去只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。

我是一名即将大四的学生，我在xx的实习工作中让我懂得了很多，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，和它成为一个整体。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。

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？

在我看来，大型超市是将来的社会发展趋势，因为超市有几大优点：

一、购物方便；

二、物品的种类繁多；

三、环境优雅；

四、总体服务水平比较完整；

五、卫生符合国家标准。

暑假在xx实习的这段期间，我成为了一个理货员，首先很感谢有机会能成为超市的一员，同时感谢超市领导与同事的关心与帮助，本人一直兢兢业业工作，没有丝毫懈怠，热心待客，微笑服务，把超市当作一个大家庭，做好自己的本职工作，与超市的领导和同事相处融洽。

工作中认认真真，兢兢业业，勤奋上进，刚到超市的前几天，有点不习惯，一切工作不知道从何开始做起，每天只是上货，补货，搬货等工作。但是在领导与同事的帮助下，不断的对工作熟悉，加深。每天不仅仅是上货，补货等工作，还有更多的什么标价签管理，商品陈列，顾客咨询等等。每天的工作有辛苦也有收获。工作不懂的地方我会主动向领导与同事请教。不过在此还是要感谢工作中的同仁对与我的帮助与耐心讲解。

作为超市中的理货员，看似工作简单，普通。但他们是与顾客接触最直接的人。他们的一举一动，一言一行无不体现超市的整体服务质量和服务水平，他们的素质好与差将直接影响到门店的生意与声誉。所以我个人觉得作为超市的理货员，首先要具备有服务意识。正所为“为民，便民，利民”的服务宗旨，同时作为超市的一名员工还要担当起顾客导购咨询的工作，所以我们必须树立服务意识与服务思想，才能更好地在工作中不断成长。

**实习报告范文5000字超市 第十篇**

人生是一个不断尝试，不断总结，不断创新的过程。经过在学校启航超市为期三周的实训之后，明白原先许多表面看起来很简单的事情，实际上却跟我们的想象有着一大段的距离。一个小小超市的经营，其中包含的经营策略，经营方向，经营目标，经营宗旨，等等，都值得我们探讨学习。

>一、实习目的

因为自我的专业---经济信息管理的专业要求，同时，毕竟因为身在学校，接触社会的机会还很少，学校为了增加我们的阅历以及学识还有经验，于是在学生超市让我们开展实习工作。

>二、实习人

xxx

>三、实习时间

xx年12月12号—xx年1月4日

>四、实习地点

启航超市

>五、实习单位和部门

>六、实习心得

1、做事绝对要干净利落，同时认真仔细谨慎

在营运部时我的职位是收银员。当收银员的第一晚，在人少的时候我总是悄悄地拿前一天做的收银员的小抄在看，明明看到很熟的了，在真正收银的时候却还是紧张到不能自已总是出错。学生们下课了，一窝蜂涌进超市里来，很快收银台前就排起了长长的队。我的动作真的很慢，又害怕紧张，害怕找错钱，害怕收银操作过多的失误，害怕要顾客等太久，所以第一天晚上，我的头就没敢抬起来，怕看到一排瞪我的目光。

往后几天的收银工作已经渐渐熟手，所以已经不会再像第一天晚上那样手忙脚乱。可是这一周的营业部收银员的工作里，让我收获最大：一来，收银员的工作并不是我们平常所看到的那样简单，万事开头都是难的，关键是要熟能生巧;二来，做事真的要干净利落，手脚要快，同时脑子也要转得快，并且还要坚持对顾客的礼貌，态度要亲切，才能满足顾客的服务质量需求;最终，收银时要认真仔细谨慎，因为涉及钱财，所以心思要比平常更加细腻，收银操作必须不能出错，要注意收回来的金额和找出去的零钱是否对应得上，防止找错钱或者收错钱的失误发生。

2、如果没有货要上的话要找点事情做

因为超市里营运部是实行早晚班制，所以我在上早班当收银员之余，下班了没事做也会回到超市里当营业员或理货员，借此学习营运部的其他操作运行要求。我觉得，营运部的成员都要懂得上货。不管你是什么职位。上货是营运部最基本的操作实务之一。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，货架就空了，我们得从仓库把同样的产品拿来补到原先的位子上去。如果超市的顾客很多的话，不能只顾着补货，要看着点的。当然，不是每时每刻都有货上的。当货架上的货物都补齐了，如果也没有什么顾客，假设在过道里走来走去，被经理看到是不怎样好的，感觉上我没事做，在混时间。虽然我们只是实习，但一切都是按照正规的上班制度来进行的，所以我们在超市的身份就是员工，教师就是经理和主管。所以，当货物补齐了，顾客又不多的时候，我们应当找些事情做一下：抹货架。货架一段时间不抹后，就会有一些灰尘，顾客看到有灰尘的产品，感觉上就像这件产品时间长了、旧的，自然就不会买了。这样不但给顾客流下了个坏印象，并且货物就卖不出去了。谁也不期望我们的东西卖不出去的。其实，抹货架还有个好处：能够坐下来!这个很好，在超市营业员一般是不能够坐下的，谁能连续站那么长时间啊所以，在没有什么顾客并且没有货补时，能够抹货架。

3、学会采购，学会如何花费更少的钱买到更多的商品

营运部的实习工作结束之后，我们就来到了采购部。采购部要学习的就是整个采购的流程，主要包括以下步骤：第一，拟定采购计划，第二，和供应商谈判，第三，将谈判结果交给领导审批，第四，审批经过后就签署合同，将相关资料建档保存，第五，协助门店下订单，第六，跟踪商品的销售情景。在实习岗位上，我耳濡目染较多的是与供应商的沟通和将沟通结果交给主管审批这两个方面。采购过程中“质优价廉”是采购工作的精髓。我们经过与供应商的谈判与协商，尽量为超市购进更多的低价格高质量的商品，从而更好地为学生们服务，这个过程的操作与实践需要平时细心积累经验，改善工作方法，提高工作技能才能更深入地做到质优价廉从而减低我们的采购成本。

4、仓储管理条理要明确，入库工作要做好

仓储部是我感觉任务最繁琐的一个部门。仓储的工作很多，我们学习的资料主要包括收货，给商品建档入库，给商品定价，注意库存商品的存放分类，等等。

在收货这一环节里，供应商运送货品进入超市，我们要学着如何查单，看我们的采购单是否与所收商品相一致;我们学着点数，学着查看保质期和生产日期，对于生产日期已经过了保质期的四分之一的商品，我们重新研究是否继续接收这一商品，或者直接拒收。这是本着我们的经营利益着想和食物的安全着想的。

给所收商品建档入库，是一项既简单又复杂的工作。我们要从收货的所有商品中抽样出来建档入库，从中检查我们所采购的商品的价格是否上涨或者下降，然后据此给进货价改变的商品根据毛利率来更改我们的售价，另外，我们也需要保存商品新的进货数量，还要对检验物资进行验证，最终才使商品入库。

在仓储部的库存管理里，根据不一样物品的属性，物品的存放是不一样的，不一样种类的商品有不一样的摆放方式和摆放位置，同时，也根据了仓库的地理条件来摆放不一样的商品，使商品整齐有序，容易被找到，并且也有利于商品出库的时候更为方便。

5、市场调查要细致，数据分析要实际

最终就是我们的市场调查和数据分析了。在安排下来的市场调查工作里，我们有两个调查，分别是商品品种调整调查和商业情报调查。

在商品品种调整调查里，我们设计调查问卷，经过对学校南海校区大一大二总共一万多人进行的抽样调查，来调查出我们学校学生对启航超市的商品需求，商品价格，服务态度的满意程度，还有超市商品种类摆放等等各方面的意见以及提议，然后经过把收集来的调查进行数据分析，撰写分析报告，从而为超市进行商品调整供给一个有力的数据，借此改善超市不合理的地方。

而在商业情报调查里，我们到别的超市去看价格，借此回来和我们超市商品的价格来做个比较，找出我们超市商品定价存在的问题。超市是一个经营的场地，是与我们利益相关的地方，价格战在不一样的地方不一样的经营实体之间都存在着，这的确是无可厚非。

对于去别的超市看价格，我们戏称自我为“间谍”。对于做“间谍”，我总结了一个经验：要装作是买东西的顾客，并且必须要像!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。用笔抄价格，不仅仅会引起这家超市里工作人员(例如门店经理、营业员、理货员)的注意和怀疑，另外，超市里一般都装有监控摄像头，被拍到从而被抓到，到时候真的是百口莫辩。假设我们的手机有录音功能，我们能够偷偷地把商品名称和价格给录下来，回去之后继续进行我们的调查时把录音放出来，听一遍，就能够明白对方超市的商品定价了。这种方法在进行调查是快捷方便又能够有效地以防被抓到，虽然在回来进行调查报告时重新听一遍是会花费些许时间，但总体来讲，这的确是一个不错的方法。经过商业情报调查报告，我们把收集到的数据进行分析比较和总结，找出我们启航超市的不足之处，对某些商品重新调整我们的售价，借此使启航超市的经营工作更为完善，更为学生所能理解，更好为我们学生服务。

>七、实习提议

为期三周的实习真的过的很快。实习过后，我对启航超市没有了原先不好的看法，可是，我对启航超市的经营还是有着提议。

1、我觉得，启航超市应当研究把经营地迁到原玖隆超市。或者，在原玖隆超市的地方开一间分超市。一来，我觉得启航超市此刻的地理位置存在着不利于某些宿舍楼层的学生购买商品，并且，现启航超市的入口和出口的确是不太利于学生的购物。存包的手续因为出入口的问题而变得繁琐，超市出入口的限制真的引来学生的很多不满与抱怨，甚至因为这样貌赶客使学生不来超市购物，而宁愿舍近求远去别的地方购物。要解决这些问题，启航超市的确该重新研究其自身的地理位置的不方便之处，并且研究解决方法。

2、启航超市的确应当建立一套更好的商品存放制度。超市的商品摆放，的确还存在着不合理的地方，例如很多同学都不明白电池的摆放在哪，或者，早餐面包的购买离出口那么近，学生却偏偏要被迫拐个弯兜个圈从入口进，存包，买早餐，出口，再拐个弯回到入口去拿自我的包包，花费了更多的时间，所以我觉得，商品的摆放和存放，的确需要重新认真的研究。

>八、实习心境

经过在启航超市的实习，我明白了很多事情都有背后的无可奈何和困难，不当家真的不明白柴米贵，我们真的要从不一样的地方研究不一样的问题，学会换位思考，想出不一样的方法解决不一样的问题。

**实习报告范文5000字超市 第十一篇**

>一、实习目的

1实习目的和好处

透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，提高自己专业潜力和技巧。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：20xx年x月x日至20xx年x月x日

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。

每一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带给了晋升的平台，只要具有商业意识，有潜力完成到达目标，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。

>二、实习资料

(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思考，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：我会尽我最大的潜力来为我人生中第一份工作留下一个完美的开始。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仅体现了一个大学生的素质，更代表了我们超市的形象。全心全意为人们服务，百分之百让顾客满意宗旨和礼貌经商，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必须的准则、规定和宗旨。我们要按照超市的规定围绕必须的宗旨履行必须的准则来完成必须的任务。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状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职责人教育及处罚，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：个性是生鲜质量，要求相应职责人明确整改时间，质量较差商品及过期要求店长买走作为处罚;

7、每一天检查工作及资料：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状况并进行各区负责货物的价格调查，并提出推荐价格，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必须金额的购物劵等;

5、超市庆典(如店庆)带给特价、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，工作之初有点累但之后慢慢适应了。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，只有经历后才明白你所做事情的价值。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，每一天都处于学习阶段，这一阶段，一边参加培训学习，一边工作。把学习到的知识立刻应用于工作，在工作中检验，熟悉，改善，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。这一阶段主要是透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、语气以及应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，此刻到处充满着竞争，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，从而从容的应对当今的就业、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能够解释的。这务必是我们不断实习不断摸索的，透过丰富的经验，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。这个假期我没有选取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。也对自己一向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，提高实践潜力，丰富假期生活”为宗旨，利用假期参加有好处的社会实践活动，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，透过社会实践的磨练，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。

透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己有一个正确的定位，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，更就应提早走进社会、认识社会、适应社会。“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。

**实习报告范文5000字超市 第十二篇**

>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。

首先介绍一下我的实习单位：

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、水果疏菜、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，一般采取机械抽样。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此要的目标市场。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xxx便捷xxx、xxx物美价廉xxx为服务前提。

**实习报告范文5000字超市 第十三篇**

一、实习时间

二、实习单位好又多都江堰店

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，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!

**实习报告范文5000字超市 第十四篇**

实习时间：20xx年7月1日至7月26日

实习地点：青海省西宁市城北区宁食连锁超市小桥店

实习目的：进入社会进行社会实践活动，增加对社会的了解，增强实践动手能力，强化专业知识以及对连锁超市的认识了解，把所学知识与实践结合起来，增加我们和社会的接触，锻炼学生的沟通实践能力。

实习背景:青海省西宁市食品糖酒（集团）有限公司是青海省老字号副食批零企业，其前身为西宁市食品总公司，成立于19XX年，19X8年初公司为适应社会主义市场经济发展的需要，在原总公司的基础上，由下属八家企业共同发起组建成立股份制企业集团。现集团资产近亿元，商品经营面积4万多平方米，股东和员工近千人。主要经营糖业、烟酒、肉食蛋禽、水产干调、茶叶、罐头、饮料、糕点、干鲜果品、儿童食品、腌制酱菜、速冻生鲜食品、粮油制品等，经营品种达5000余种，是一家集生产加工、零售批发经营为一体的企业集团。该集团现在有4个分公司、7个跨地区的大型综合超市、80多家连锁便利超市、260家万村千乡农家店和一个商品物流配送中心，员工一千多人，年销售2亿元人民币以上。 实习内容：到宁食连锁超市小桥店进行学习，了解连锁超市的运作流程，熟悉超市基本的营销业务，了解超市的布置，商品的分类，货物的摆放，学习连锁超市的优点，发掘其中的一些不足，给出建议。以下就是我这一个月当中发现的问题，并给出的一点建议。

首先，小桥店所处的环境非常好但是也面临巨大的竞争与挑战。依靠在小桥综合市场旁边，有固定的人流，但是同时也存在很多的竞争对手。例如，马路对面的规模较大，商品齐全的青百超市和惠客家超市。旁边还有无数的小型便利店。在规模和商品品种以及价格上不及青百和惠客家，在便利上不及小型便利店。所以，每日的客流量相对较少。要想增强竞争力就得解决这些问题。另外，客流量少的原因有可能是宣传力度不够，应该做到有自己固定的客流量。 其次，店内商品的分类还是不够合理，有些商品分类模糊，以至于没有放置

在相近产品的旁边，不便于顾客查找。商品的放置也不太合理，例如，主食区的分布不合理，一般情况下，很多超市的主食区坐落于与冷冻区和卖包子馒头的小店接近的，而本店的主食区比较隐蔽，常常碰到客人问，你们超市的食用油，米面在哪个位置？我想这也是大多数人的困扰，这样分开放会导致客人误以为商店没有这一类商品，下一次也不会再来我们的超市了。还有就是货架中有很多商品是重复的，这样不仅浪费了货架，而且容易照成商品堆积导致过期也不便于管理。还有如牦牛肉干类的青海特产类产品，我们把宁食自己生产的和其他品牌的牦牛肉干分放在两个不同的区域类也不利于顾客挑选，而大部分顾客以为店内所有的土特产内产品都是在休息食品区，就只在这一个区挑选，不利于我们本产品的推广和销售。

第三，商品的标价应该及时调整，便于顾客挑选。其中过道两边的货架对方的商品我个人觉得应该用大牌子写上标价，既吸引顾客眼光，又便于顾客清晰了解商品价格，不用

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！