# 超市社会实践心得体会(模板12篇)

来源：网络 作者：雪域冰心 更新时间：2025-03-12

*心得体会是指个人在经历某种事物、活动或事件后，通过思考、总结和反思，从中获得的经验和感悟。好的心得体会对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇心得体会以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家能够有所帮助。超市社会实践心得体会篇一...*

心得体会是指个人在经历某种事物、活动或事件后，通过思考、总结和反思，从中获得的经验和感悟。好的心得体会对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇心得体会以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家能够有所帮助。

**超市社会实践心得体会篇一**

作为大学生，参加社会实践是一种必不可少的经验。我选择了在超市做兼职，这段经历给我留下了深刻的印象。通过此次的兼职经历，我体会到了工作的重要性和团队合作的必要性，同时也收获了人际交往和解决问题的能力。

首先，做兼职让我深刻体会到了工作的重要性。作为大学生，我们往往只注重学习，而忽视了实际工作的重要性。通过在超市的兼职，我亲身体验到了工作的辛苦与压力。每天早晨七点就要准时到达超市，为顾客提供服务。在整理货物、陈列商品、清洁卫生等一系列工作中，我切身感受到了工作不仅需要耐心和细心，还需要主动积极的态度。这次兼职经历让我认识到，学习只是人生的一部分，实践才是最真实的生活，只有通过实际工作才能真正理解工作的重要性。

其次，通过与团队的合作，我体会到了团队协作的必要性。在超市兼职期间，我和其他兼职员工密切合作，共同完成工作任务。在忙碌的时候，我们互相帮助，协作默契。每个人都尽力做好自己的工作，通过沟通和配合，我们能够更高效地完成工作。而在遇到问题和困难时，我们也能够共同思考，并找到解决问题的方式。这次团队合作的经历让我明白，团队的力量是无穷的，只有团结合作，才能取得更大的成功。

再次，兼职经历让我提升了人际交往和解决问题的能力。通过在超市工作，我接触到了不同年龄、不同职业的人们，与他们交流沟通的机会也越来越多。在处理投诉和纠纷时，我学会了冷静并控制自己的情绪，耐心倾听对方，并寻找解决问题的方式。通过互相尊重和理解，我和顾客们建立了良好的关系，这不仅对工作有帮助，更让我学会了与人相处的智慧。此外，我还学会了分析问题的能力，通过观察和思考，找到最优解决方案。这些能力的提升将对我今后的生活和工作都有很大的帮助。

最后，兼职经历让我对超市工作有了更深的了解。之前，我只是顾客的身份走进超市，而在工作中，我更全面地了解了超市的运转和商品的摆放、销售情况。不仅如此，我还通过与顾客的交流，了解到不同人群的需求和购买习惯。这对我来说是一种很宝贵的经验，能够更好地理解市场和顾客需求，对我将来从事相关职业具有重要意义。

综上所述，社会实践超市兼职给我留下了深刻的印象。我通过这段经历认识到了工作的重要性和团队合作的必要性。同时，我也提升了人际交往和解决问题的能力，并对超市工作有了更深刻的了解。这次兼职经历不仅让我感受到了实际工作的辛苦与压力，更让我意识到只有通过实践才能真正理解工作的重要性。我相信这些经验和收获将对我今后的职业发展和生活产生积极的影响。

**超市社会实践心得体会篇二**

这个寒假是我大学生涯的第一个假期，为了不荒废我长达50天的假期，经人介绍，我以一名销售员的身份在我们当地的超市里做了一个月的社会实践。

一月三日，是我进入超市的第一天，当然也是我作为销售员的试用期。七点半的早晨我怀着忐忑不安的心情去找老板面试，由于都认识的原因，直接就被录用了，于是很愉快的进入了合作期间。经老板介绍，超市主要分为服装区食品区日化用品区玩具区菜区，而我主要负责食品区。食品又分为散称，饮料，饼干，膨化等，在将近两个多小时的产品介绍后，我也终于对超市有了大体的了解，也知道了我工作区的基本流程。

每天早晨到达超市的第一件事，就是做好工作区内的卫生，然后八点半左右进入理货时间。一开始以为所谓理货就是把货摆整齐就行了，后来也同样在超市打工的姐姐告诉我，理货除了把货理齐之外，还要留意一下每种食品的生产日期，因为同样一种食品，很多都是分期送过来的，对于那些临近过期的食品要提前进行货物下架，厂家会定期给免费调换过期产品。另外，每种食品几乎都会有库存，要及时对货物进行补充，即便是库存不足的食品，在摆放的时候也要摆在最表面。一般货架的底面两层尽量放小朋友经常买的东西，这样很方便小朋友自己挑选食品。

小镇不比大城市，一般在上午十点后来超市购物的顾客流动性才会大一些，所以一般在十点之前我们会所有的上货理货工作。因为都是邻里乡亲，每天接待的顾客大都是些熟悉的面孔，这也给我的工作带来了极大的方便，我可以很轻松自然的主动上去给他们打招呼，并且可以向他们推荐很多比较便宜实惠的东西，甚至会主动帮他们把购买的东西送到服务台，邻里间的赞美和鼓励渐渐让我对此乐此不疲，我也开始慢慢适应这种早七晚五的生活模式。

临近春节的.时候，为庆祝超市成立六周年，超市做起了店庆活动，以“多购多得”为理念，凡购买商品在50元以上都会获得奖券进行抽奖活动，奖品自然也是价格不菲，这也大大增加了每天的顾客流动，当然每天我们的工作量也增加了，除了在食品区周转之外，还要在临近的菜区帮忙，菜价是个很让人头疼的东西，因为每天的菜价都会有变动，为此，我和我的小伙伴们每天都是让菜价搞得焦头烂额，忙的不可开交，但也不是没好处，常常下班回家的时候，邻里经常会向我了解一些蔬菜的价格，以避免去菜市场买东西被人坑，我很骄傲自己在这方面的成就，因为连我妈买菜都得提前向我咨询一下。

在超市的日子感觉时间过的很快，很忙碌也很充实，在这里不仅让我了解到了最基本的超市经营服务理念，也拓展了我对各方面的认识和理解，同样也加深了对于人际交往的认知。

学校的生活和见闻终还是比不上在社会的亲身实践，因为在这里你可以直接接触到各种复杂和棘手的问题，而从中我也学到了更多待人处事的技巧。人是执着的，社会是复杂的，不论做什么事情都必须要有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和周围的人沟通思想，关心别人，支持别人。经验是基础，坚持是动力，忍耐也是一种成熟和修养。在实践中，我增长了见识，锻炼了才干，也培养了自己的韧性，找出了自己的不足和差距所在。

处理。水果一般保质期很短，如何在保质期内完成销售就需要事前做好合理规划，结合具体的销售组合策略确定进多少货，摆在什么样的摊位上，在什么情况下可以打折促销等。

光节俭开支还不行，更需要增加收入，实现利润。在这方面可以采取的措施有：建立客户忠诚，合理设置摊位，提供优质购物环境和服务等。超市客户一般较为固定，大部分都为较近的小区居民，从长期看，建立良好的客户关系非常重要。摊位设置是一门艺术，对于有心的管理者可以把摊位布置的整洁、美观、实用。好的购物环境和服务，可以提高客户的购物欲，增加销售。

上述两点结合一下，可称为：开源节流。而外，还需要提高产品的周转速度，利用有限的时间和空间赚取尽可能多的利润。为了能更好的认识社会，了解社会，锻炼自己，提高自我能力，体验一下工作乐趣，我便在这个寒假到超市打工进行社会实践活动。我在超市工作虽然只有十几天，但是我受益匪浅，基本上达到了实践的目的。短短的工作让我体会到了自己能力的欠缺，社会的艰辛。

我在超市只是简单的干些劳力活：帮忙搬运货物，为顾客打包等等，再简单的活也不能轻视，即使只是简单的搬运。刚开始我看超市的工作人员搬运时，以为很轻松，等到自己真正开始搬运时，就知道其中的辛苦了。

搬运货物，东西重是一方面，力量不够又是另一方面。还要赶得上进货的速度，不然损失就惨重了。起初搬小点的货物，还觉得没什么，自以为自己能胜任的，每想到到后面都没什么力气了，就连站着都嫌没力，口渴，手酸，甚至眼睛有些时候都觉得一片漆黑，真想躺在床上好好的休息一番。可是同我一起搬运的超市工作人员，都没有叫苦叫累，继续他们的工作。他们搬着比我搬的还要重许多的货物，除了他们身上的汗水能告诉我“他们很累”以外，他们都没有任何怨言。老爸说“如果干这点活，还怨天怨地的话，就不用出来干活的好。”是啊，他们这么辛苦不就是为了能在这个社会上生存的吗，想要更好的生存下去就不用抱怨。

突然感觉到自愧不如，我是来社会实践的，不是来享受生活的，能有什么好给我抱怨的呢。

春节时期，好多顾客买了好多商品，袋子是装不下去，为了顾客的方便，超市便专门让人帮忙顾客把商品装到纸箱里，打包好。为顾客打包还比较容易。只需要动动手，用手上的透明胶和纸箱把更多的商品装到最小的箱子里面去。因为春节，顾客比以往的要多很多，需要打包的也数不胜数，一整天站着打包下来，脚是不了的。之前的感受让我得到教训：不能抱怨，不能抱怨，要好好的干活!总的来说，在超市打工是绝对有收获的。我进入了这个社会，提前了解了这个社会，对这个社会提前有了认识。同时，我还看到自己的不足和优势。社会实践的作用就是让我们提前看清自己的优缺点，看清这个社会的不易，让我们在一次又一次的实践过程中学会客观的看清自己，以优补缺。我想这个打工，会深深记在我的心底，毕竟是我自己第一次用汗水来体会到：凡事都不能依赖他人，只有靠自己才能在这个现实的社会立足。想要在这个社会立足还要拥有知识，拥有能力，还有持之以恒的决心，不轻言放弃!

因此，我要更好的努力，不仅要在这个社会上立足，更要成为这个社会的栋梁!

**超市社会实践心得体会篇三**

是大学生思想政治教育的重要环节,在培养大学生成长成才过程中起着重要作用。下面是本站带来的超市社会实践。

希望对大家有帮助。

大学生社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式。社会实践在我的大学生活中可算是重要的一部分了.从大一开始,我就积极寻找各种机会锻炼自己.导购员，服务生,推销员等都尝试过,也在这些角色中学到很多知识.通过参加实践活动，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想和认识。

社会实践加深了我与社会各年龄段人的感情，拉近了我与他们的距离，也让自己在社会实践中开拓视野，增长才干，进一步明确了我们青年学生的成才之路和肩负的历史使命。社会才是学习和受教育的大教堂，在那个广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现。原本打算这个寒假老老实实在家陪家人过年,可还不到十天就闲不住了,还是想趁过年把下学期生活费赚出来.刚好曾经促销过的汇源果汁业务员找到我,希望我能在春节前后去我所在地的超市做促销,考虑后我就答应下来.因为这是第一次能较长时间连续上班,即使工资低些我也愿意尝试一下.由于正式促销员回老家过年,店里此品牌就由我一人负责销售.在整整十五天里,我感觉收获颇丰.

首先,我更深地体会到”态度决定一切”这句话的含义.曾一度鄙视销售行业,因为曾经单纯的我第一次做促销时没能适应当时的工作环境,把在学校里学的一套理论硬搬到实践上来,太过诚实而不讲技巧,最终得到销量低的结果.而看到周围的”老江湖”们将自家产品夸大优点,回避缺点,忽悠顾客,这种唯利是图,尔虞我诈却换来销售楷模的称号,顿时对现实社会失望和气愤.然而再次干销售，我似乎成熟了许多,能客观理性地看这个问题.第一,产品质量问题在于研发及生产部门而非销售环节,作为销售人员,应该提高业务水平,掌握销售技巧,从企业利益角度出发做好销售工作.第二,销售人员应该相信企业,真诚对待顾客,尽全力为顾客做好服务工作.有了积极的态度,我的工作就变得充实而快乐而不是以前那样偏激.当小朋友经过我的柜台时我会主动提醒他到服务台领取赠品;当家人一起来选购时我会给他推荐适合全家饮用量的大桶果汁，当老年人来选时我则让他先试饮，选一喜欢的口味,并根据其身体状况.为其选购适合的，如：糖尿病患者，选择糖分少的;前列腺患者，建议饮用纯番茄果汁等。总之,我在销售的过程中尽量让顾客满意,把快乐传递给他们.

其次,我意识到和谐的工作环境和人际关系是工作顺利的保障.刚开始的时候我感到店里竞争激烈,尤其是在客流量小时,顾客进门就好比羊进了狼群的势力范围.由于我是新人,对环境还不熟悉,不敢冒进行事,只是观察周围情况并认真学习.我知道,各品牌都在进行多方面较量,惟有自信自强者才能胜出.我在遵守职业道德规范的同时还尽量帮助同事，每天早上我都提前到岗帮大家擦柜台。坚持了几天，我的努力得到了大家的认可，渐渐地也得到了大家的帮助。我想，我们之间既是竞争对手又是合作伙伴，既是不同品牌的代表又是同一家店的店员，只有互帮互助才能使彼此生意兴隆，全店的销售业绩也能更高。

最重要的一点，就是我认识到自己性格上的一大缺点：易于自卑。刚到店里的前三天都是零销量，看着周围没什么文化的同事都精明能干，我很自卑，认为自己不如别人，甚至怀疑多年来为受教育而付出的时间、经历、金钱是否值得。然而朋友的一席话让我茅塞顿开。我分析了失败的原因有以下三点：首先，销售不是我的强项，我也未经过专业培训，更没太多实际经验，而且社会阅历少，和各类人交流过程中把握不好对方心理。其次，我和那些在社会上打拼的人的差距也许就在于此：他们早经历了我今天才遇到的挫折和困难，相比之下，我还是不成熟。而且社会角色不同，生活压力不同，对自己的要求也不同。这份工作对于他们来说也许是一家人生活的保障，也许是还贷的需求，也许是子女教育的来源，而对我来说却是对社会的初探，当然我没有那样大的动力。再次，我对产品不熟悉，分析了原因之后，我便下定决心尽自己最大努力去弥补差距。第二天我从公司配了无限耳麦，面带微笑，语气委婉的推荐，不厌其烦的做说明;晚上回到家，我便上网查找本品牌企业概况以及营销技巧。平时在卖场虚心向同事请教，取长补短。而且时刻进行积极心理暗示，及时调整心态不急不躁。在短短两天里，我觉得自己像变了个人似的，自信多了，推销起来也如鱼得水一般。在接下来的几天里，我不断积累经验，销量稳步上升，甚至超过其他品牌。我这时意识到，要永远坚定地相信自己，因为我还是有很多优点的，比如态度端正，做事认真负责等。

有一天，一个外国人来到饮料柜前，那些平日里能说会道的店员都顿时成了哑巴。我则尝试性地用英语和他交谈，虽然我的英语不是很流利，但我尽量使用简单英语和他交流，在我的帮助下他选购称心的饮料。在周围人羡慕的目光中我感到很自豪，他们能做的事我也能学着做好，而我能做的他们却做不到，至少短时间内学不会。我想这就足以回答我之前的疑惑了：多年来的教育，尤其大学教育，教给我的是学习的能力，教我学会辩证地思维，而且最重要的是为我开辟了一条完善自我的道路。

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。

所谓的万事开头难，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。

我还没有到超市上班之前，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映像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映像!

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。当然，不是每时每刻都有货上的。有时，货架上的货物都补齐了，不就是没有事做了吗?就站在一个地方看着货架发呆，还是来回来回闲逛?当然不是了!如果没有什么顾客，也没有货要补，在过道里走来走去，被经理看到是不怎么好的，感觉上我没事做，在混时间!毕竟是私企老板，不会养一些闲人的。老板雇佣你，是要你为他创造财富的，不是养你的。所以，我应该找些事情做一下：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映像，而且货物就卖不出去了。谁也不希望我们的东西卖不出去的。其实，抹货架还有个好处：可以坐下来!这个很好，在超市是不可以坐下的，谁能连续站那么长时间啊?所以，在没有什么顾客而且没有货补时，可以抹货架。正是有了以上几点要领，我在超市表现还是相当好的。

总结我的这次时期社会实践活动，虽然是我的第一次社会实践，但我认为是一次成功的，有用的，受益非同的社会实践这将会对我的以后学习起很大的帮助的。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!

。

**超市社会实践心得体会篇四**

很荣幸，能在这个暑假参加社会实践，在实践过程中，我收获颇多。

两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书只是古代读书人的美好意愿，它已经不符合现代大学生的追求，如今的大学生身在校园，心儿却更加开阔，他们希望自己尽可能早地接触社会，更早地融入丰富多彩的生活。时下，打工的大学生一族正逐渐壮大成一个部落，成为校园里一道亮丽的风景。显然，大学生打工已成为一种势不可挡的社会潮流，大学生的价值取向在这股潮流中正悄悄发生着改变。

对于大学生打工，一直是仁者见仁，智者见智，许多人的看法不尽相同。每个人都有自己的人生模式，我们有理由走自己选择的人生路，只要把握住自己，掌握好学习与打工的分寸，肯定能把大学这个人生阶段过得丰富多彩。

打工的途径或者形式多种多样，只要是对社会有益，对自己积累人生经历有益，还能够有少量收入，就可以毫不犹豫的参与其中。

虽然在实践中我只是负责比较简单的部分，但能把自己在学校学到的知识真正运用出来也使我颇感兴奋!在学校上课时都是老师在教授，学生听讲，理论占主体，而我对知识也能掌握，本以为到企业能够应付得来，但是在企业里并没有想象的那么容易，平时在学校数字错改一改就可以交上去，但在工地里，数字绝对不可以错。

因此，每一个环节都不能出错。这种要求是我们在课堂上学不到的。在学校里可能只需会解一道题，算出一个程式就可以，但这里更需要的是与实际相结合，没有实际，只是纸上谈兵是不可能在社会立足的，所以一定要特别小心谨慎，而且一旦出错并不是像学校里一样老师打个红叉，然后改过来就行，在工地里出错是要负责任的，这关乎企业的利益存亡。总之，这个寒假的社会实践是丰富而又有意义，一些心得和体会让人感到兴奋，但却决不仅仅用兴奋就能描述的，因为这是一种实实在在收获，是对有经验者优先的感悟。

在我的实践生活中，我也明白许多：在日常的工作中上级欺压、责备下级是不可避免的。虽然事实如此，但这也给我上宝贵的一课。它让我明白到别人批评你或是你听取他人的意见时，一定要心平气和，只有这样才能表示你在诚心听他说话。虽然被批评是很难受的，而且要明确表示你是真心在接受他们的批评。因为这样才能在失败中吸取教训，为以后的成功铺路。我们要学会从那里跌倒就从哪里爬起来，这才是我所应该做的。

我也从工作中学习到人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值。人往往是很执着的。可是如果你只问耕耘不问收获，那么你一定会交得到很多朋友。对待朋友，切不可斤斤计较，不可强求对方付出与你对等的真情，要知道给予比获得更令人开心。不论做是事情，都必须有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和周围的人沟通思想、关心别人、支持别人。 实践的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是打工生活的全部吧。我不知道多少打工的人有过这种感觉，但总的来说，这次的打工生活是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆的。现在想来，二十四天的打工生活，我收获还是蛮大的。我所学到的生活的道理是我在学校里无法体会的，这也算是我的一分财富吧。

现今，在人才市场上大学生已不是什么抢手货，而在每个用人单位的招聘条件中，几乎都要求有工作经验。所以，大学生不仅仅要有理论知识，工作经验的积累对将来找工作也同样重要。事情很简单，同等学历去应聘一份工作，公司当然更看重个人的相关工作经验。

就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈，面对忧虑和压力，于是就有像我一样的在校大学生选择寒期打工。寒假虽然只有短短的一个月，但是在这段时间里，我们却可以体 会一下工作的辛苦，锻炼一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验是一个大学生所拥有的无形资产。

在今后的学习中和工作中，我会继续努力，把工作做到最好。

**超市社会实践心得体会篇五**

因为到了假期，在外求学的学生和在外上班的上班族全都回来了，所以超市的业务量自然就大大增加，加上现在置办年货，所以超市需要销售人员，我们就撞上了。现在到了年关许多的人要买礼品送亲朋好友，我跟朋友的工作就是在超市里面，做这一个产品的推销员。我们的推销产品是xx牛奶，每一天早上，我们要比我们上学还要早的时间，来到超市做好我们推销产品的拜访，整理好我们的推销摊位，穿好超市的工作服，等待超市开门迎接客户。

做推销实际上就是做销售，所以重要的几个要点就是：

第一，对自己的产品熟悉，知道产品的各种参数，能够很好的回答客人的各式问题的询问；

第三，要有强的沟通能力，很多的客户对买不买产品属于摇摆不定的状态我们就要灵活沟通，争取客户购买我们的产品。要知道我们的工资可是与销售量挂钩的，能不能卖出去，能卖多少这对我们很重要！

所以这一次的超市社会实践，很好地锻炼了我的工作能力，要知道我这个人就算是对待学习都是处于吊儿郎当的状态，所以这一次实践的要求让我改变了自己对待事情的态度，认真学习才能做出成绩；在一个就是很好地锻炼了我的自信，在超市里面做推销的时候，经常有大妈过来问我多少岁了，怎么没有上学出来工作了之类的，我就在工作当中，锻炼了自己的自信，能够微笑着回答他们的问题，不会觉得不好意思尴尬等等。再一个就是沟通，说服别人是一个很大的挑战，但是在这一次的实践当中，我做到了，而且做的很好！

讲真的，很感谢这一次的超市社会实践，不仅在年底有了一笔可自由支配的工资，还收获到了许多对以后有很大帮助的人生财富！我一定会好好铭记这一次的工作经历的！

**超市社会实践心得体会篇六**

寒假急匆匆地来到，我却还没准备好。有条理的计划表还没来得及制定该做的事也太多太多，很早很早以前，我总向往有一日可以到繁华喧闹的大街去一展身手，可妈妈唠叨个不停，说我还小，我只好一次又一次地放弃这个梦想。

命运之神不会对每个人不公，它总会眷顾没一个幸运儿。这个美丽的假期，我终于实现了这个梦寐以求的梦想，以学校的名义，向妈妈征求同意，妈妈只好无奈默许。

我兴奋的一夜都没有睡着。

第二天，我在妈妈的陪同下，来到了xx超市的管理处，经过一番协定后，领班同意，并让我负责糖果称重。这是我第一次尝试这份神圣的工作。晚上，人不多，领班便带我熟悉了一下周围环境，并告诉我各类糖果的价格，以及，怎么称量。待我都熟悉的差不多时，领班转过身，没有一点感情色彩地说：“明天早点来上班就是了。”

我再一次兴奋。

早早起来，梳洗完毕，与妈妈告别后，我便去了超市。因为是过年期间，人非常多，所以工作量也非常多，我们实习的五个人都忙的不可开交。

工作的第一天，由于还没有亲手称量过，导致状况连连，总是搞混，要不就是反应缓慢，以至于顾客们都有些情绪。旁边的xx看见我如此窘迫，忙过来帮我，要知道，她可是个热肠子，也是因为有了她，我下来的工作才得以顺利。

领班教我的那些套子，不知什么时候，脑子里一片空白，面对着来来往往的人群，什么都已抛到九霄云外，雨琪看出我的心思：“我来教你吧！”我按照她的教法，先把糖果分清楚，然后牢牢记住编码，接着按下‘打印’键，把带有刷码的小票贴到食品袋上面，这样，一项工作就完成了。

随着时间的消逝，超市的顾客量也到了高潮，人们疯狂地抢着年货，我们也一刻不能放松，没有休息聊天的时间，手指很快肿了起来，我没有做声，依然平静的称量糖果。xx看到我那肿的像包子的手，轻轻对我说：“我来代替你吧，你先在旁边休息一会。”怀着感激，我站在糖果区，抚摸着手指，一位老奶奶正挑选着精美的糖果，我看的分明，老奶奶把两种不同价格的糖果混在同一个食品袋中了，我走到老奶奶面前，向老奶奶说明事情的原由后，便小心翼翼地把糖果挑出，耐心地告诉老奶奶，哪些是价格相同的，哪些是不同的，老奶奶明白后，向我微笑，慈祥地说：“丫头，很少有人像你这么细心呢！”我什么也没说，只是对老奶奶点了点头，虽然这是件小事，我的心却像抹了一层蜂蜜，无比地甜。

时间过得飞快，十几天的工作生活就这样结束了，我依旧沉浸在在新年来临的喜悦中，这次社会实践让我感触颇深。这次实践不仅让我学会了这份技能，还让我体会到劳动人民的辛苦，他们就是那样，一点一滴地为人们服务，却不求回报。工作的辛苦并没有压到我，反而让我的意志变得更加坚定，我想，这就是所谓的体验生活吧！

**超市社会实践心得体会篇七**

---是为客户提供点餐上菜，和清扫工作，这些都是一些非常简单的事情，我第一天工作就出现了问题，客户点的东西我拿错了，脾气暴躁的客户在我面前一阵痛骂，当时我的心情既愤怒又惭愧，有好多次我都想好好教训客户，最终还是忍下来了，回到酒店内又被经理痛斥，内心充满的愤怒，我也打算一走了之的，但这样就不能实现锻炼自己的效果了，之后的工作我吸取了这次的家训，在客户点完餐后我会把单子让客户看一遍，再确定之后在回去报给后厨，时间也是在这样的工作中过去，慢慢的我已经在酒店工作了有两个月时间，在这期间我也遇到过相同的事情，我并不是像开始那样等待错误来临，我会尝试与客户沟通，与他们交流把问题妥善的解决了，在这过程中我的动手能力得到了充分的锻炼，也学会了与客户沟通，知道怎么做好工作。

在学校里我们处处都受到老师父母的关心呵护，一直躲在大树底下，缺少。

2---归x所有，未经授权杜绝转载，违者追究法律责任。

各位读友大家好，此文档由网络收集而来，欢迎您下载，谢谢。

**超市社会实践心得体会篇八**

今年寒假我没有回家，而是以一名理货员的身分在沃尔玛先锋路店做了一个月的社会实践。

沃尔玛是世界五百强的知名企业，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与社会实践，我觉得很骄傲。

由于经营须要，沃尔玛哈尔滨先锋路店每年春节前都回面对社会招收一批临时员工，按小时计薪。今年寒假放假较早，加上我的剧烈的想了解和学习沃尔玛公司运营的愿望，使得我下定决心抓住这个机会进行社会实践。

成为沃尔玛正式员工参与社会实践的道路并不是一帆风顺的。首先要联系先锋路店人力资源部并与其进行协商，确定其聘请意向和要求工作的时间。经多次协商后确定在一月九日去参与面试。时值考试周，一方面要打算考试，一方面又要为参与社会实践而奔跑，弄得我真是有些乏累了。一月九日上午8：30我们这批三十多人来到了沃尔玛人力资源部参与面试。这其实是一次简洁的面试，但仍旧令毫无阅历的`我非常惊慌。面试过程中，考官几乎毫无表情的问一些他们认为有用的信息，而我则诚惶诚恐的尽一切可能将每个问题回答得圆满。十几分钟的面试对我来说显得非常漫长。最终我还是有惊无险的通过了。

一月十九日，也就是考完最终一科的其次天，我正式参与了入职培训。培训会实有一名来自沃尔玛中山路店的培训师marily主持的。在短短四个小时的培训中，我学习了沃尔玛公司的历史、发展、公司文化、政策制度等基本状况，对公司的运营制度有了也许的了解。剩下的详细东西就只能在详细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，牛仔裤肥大而牢固，几乎适合各种工作条件，为实际的工作供应了便利。这一套工作服看似简洁却别具匠心，既体现了公司形象，又简洁好用，难怪几乎公司全部员工都穿这样的统一服装，连店总等领导层人物也不例外。其次天上午我到人力资源部领取了工卡，又办了工资卡。至此我正式起先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困难。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。详细的工作内容分以下几个方面：一、面位补货;二、促销位补货;三、更换、运输堆头陈设;四、做破损;五、备大单;六、顾客服务;七、其他临时性的工作。

我所在的部门是28分区92部门。部门有主管两名，全职员工八名，临时员工两名。工作排班分早班(6：50---15：30)和晚班(13：00---21：40)。每班正常工作时间为八个小时，中间吃饭休息40分钟。有时在特别状况下还会支配白班和夜班，其中白班从8：30到17：10，夜班从21：40到次日7：00。

因为接近春节，店内工作非常劳碌。在起先工作的前两天，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。我终于咬紧牙关坚持了下来。两天过后，随着我对工作内容的渐渐熟识，便起先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，我对工作内容很熟识了，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。

**超市社会实践心得体会篇九**

这个暑假，我在大型超市工作进行社会实践。下面把我关于这份超市社会实践的心得体会总结一下。

为了能更好的认识社会，了解社会，锻炼自己，提高自我能力，体验一下工作乐趣，我便在这个寒假到超市打工进行社会实践活动。我在超市工作虽然只有十几天，但是我受益匪浅，基本上达到了实践的目的。短短的工作让我体会到了自己能力的欠缺，社会的艰辛。

我在超市只是简单的干些劳力活：帮忙搬运货物，为顾客打包等等，再简单的活也不能轻视，即使只是简单的搬运。刚开始我看超市的工作人员搬运时，以为很轻松，等到自己真正开始搬运时，就知道其中的辛苦了。

搬运货物，东西重是一方面，力量不够又是另一方面。还要赶得上进货的速度，不然损失就惨重了。起初搬小点的货物，还觉得没什么，自以为自己能胜任的，每想到到后面都没什么力气了，就连站着都嫌没力，口渴，手酸，甚至眼睛有些时候都觉得一片漆黑，真想躺在床上好好的休息一番。可是同我一起搬运的超市工作人员，都没有叫苦叫累，继续他们的工作。他们搬着比我搬的还要重许多的货物，除了他们身上的汗水能告诉我“他们很累”以外，他们都没有任何怨言。老爸说“如果干这点活，还怨天怨地的话，就不用出来干活的好。”是啊，他们这么辛苦不就是为了能在这个社会上生存的吗，想要更好的生存下去就不用抱怨。

突然感觉到自愧不如，我是来社会实践的，不是来享受生活的，能有什么好给我抱怨的呢。

春节时期，好多顾客买了好多商品，袋子是装不下去，为了顾客的方便，超市便专门让人帮忙顾客把商品装到纸箱里，打包好。为顾客打包还比较容易。只需要动动手，用手上的透明胶和纸箱把更多的商品装到最小的箱子里面去。因为春节，顾客比以往的要多很多，需要打包的也数不胜数，一整天站着打包下来，脚是最受不了的。之前的感受让我得到教训：不能抱怨，不能抱怨，要好好的干活!

总的来说，在超市打工是绝对有收获的。我进入了这个社会，提前了解了这个社会，对这个社会提前有了认识。同时，我还看到自己的不足和优势。社会实践的作用就是让我们提前看清自己的优缺点，看清这个社会的不易，让我们在一次又一次的实践过程中学会客观的看清自己，以优补缺。我想这个打工，会深深记在我的心底，毕竟是我自己第一次用汗水来体会到：凡事都不能依赖他人，只有靠自己才能在这个现实的社会立足。想要在这个社会立足还要拥有知识，拥有能力，还有持之以恒的决心，不轻言放弃!

因此，我要更好的努力，不仅要在这个社会上立足，更要成为这个社会的栋梁!

**超市社会实践心得体会篇十**

暑假一来，我为了不让自己这个暑假过的没有意思，在放暑假的第二天，我就在我们镇上找了一家超市做社会实践工作了。我进入超市应聘上了收银员，刚好上一个收银员有事不能来工作了，所以我就直接上任了。现在暑假也即将结束，我的暑假社会实践也将结尾，我也从这次实践中学到东西，更加明白进入社会工作其实一点都不轻松。

我应聘上了后，由于超市这期间客人很多，所以真是的在当天就直接进行收银工作了，我由超市另外一个收银员进行教学如何收银，但是一天里虽然他都教了一遍，可是我还没有缓过神来，因此我这边极其的慢，基本上没有几个人。我能庆幸的是我记忆力好，记住了所有的操作方式，只是因为刚上手，还不是特别的熟练，所以只是速度慢，但是并没有出什么错，不然第一天就有可能会被挨教训了。

第一天过去之后，我总算是有了准备，所以第二天早早到达超市练习速度，一点点的熟悉整套流程，虽然这一天收银的工作还是比较慢，但是有了很大的进步，我也能慢慢加快速度了。其后我真正的进入状态后，我还能一边跟客人聊天，一边收银算账，两边都不耽误。由于暑假，大部分的学生都待在家里，所以没有什么好玩的，大部分的时间基本上都是在逛超市买东西，偶尔还能遇到一两个熟人，即使不是逛集市的日子，在超市也不会待着无聊，总是会有零零散散的人来买东西，还能跟人聊天，生活到是挺充实的。

对于这样的生活，虽然工作很辛苦，一天基本上是要站上十几个小时的，可是也没有那么难接受。而且相比我以前只待在家里不去任何地方的无聊，我倒是更加喜欢现在这个暑假所经历的。有一份工作进行实践，不仅能赚钱，还能积累一些工作经验，更棒的是自己能够提前体验社会上要生存的艰难，这能为自己以后真正进入到社会上去有一个准备，而且也加深了我要努力学习的信念。因为在这工作的过程中，我也体会到这份收银工作只是看着简单，实际上是很需要精神和体能的，一天站那么长时间，有时候回去腿还会肿。所以在这次暑假经历的社会实践后，我明白如果未来要真正的有一个好的生活，只有更加的努力去学习，让知识武装自己。

现在收银工作也进入尾声，从这次的工作经历来看，我更加会珍惜当前的学生生活，加油努力，把自己各方面都变好一点。

**超市社会实践心得体会篇十一**

头盖骨初二社会实践，我们以后应该好好学习而且还要社会实践能力，抓住机遇，迎接挑战，适应复杂多样的现实生活!还要向毛主席所描述的那样的心得。下面是小编为大家收集整理的初二社会实践心得，欢迎大家阅读。

秋风飒爽，11月17日我们初二年段的同学来到了猫头山社会实践基地。

5天的时间一转眼便过去了，但却给我们留下了永恒的回忆。

短短的5天时间，我们收获了成长与感动，收获了努力合作、努力奋斗的累累硕果，“做最好的自己，为我华伦争光”的宣言得以实现。几天的实践活动丰富多彩，充满艰辛的课外劳作，让我们走进了课本外的大课堂。洋溢着欢乐的家政活动，让我们尝到鲜嫩美味的饺子，让我们感受到了品尝自己成果的喜悦心情，体验到事物的美好，明白了我们应该珍惜他人的劳动成果等等;丝网花制作不仅激活了大家丰富的想象力与创造力，更加强了同学们之间的友谊和凝聚力，天马行空的想象变成现实把握在同学们的手中，大家的心中好不快活。拥有着一颗细腻的心，你会发现身边的事物其实都很美妙;严谨的队列训练，同学们如雕塑们仰首屹立，使我们感受到了军人铁的纪律、顽强的意志、艰苦朴素的作风、吃苦耐劳的精神，还学习到了“坐如松，站如松、行如风”的军人气质;激动人心的拔河比赛，异常精彩。啦啦队员们大声呐喊，场上的队员们全力以赴地比赛。

大家一同为集体荣誉而努力着，那一刻，团结勇敢的我们体会到了一种惊人的力量——-为班级荣誉而战;温暖的感恩教育，令无数的同学落泪。我们知道了人之为人，最起码的要学会感恩，要怀有一颗感恩的心，对亲人，对社会，对大自然，这样的生命才有了价值和意义。感恩会如一泓清泉，让人的心灵变得清澄、透明、温厚。在基地里，还开展了有趣的石膏制作，消防安全常识学习及安全疏散演练，还有蜡花盆景制作，环保制作和豆腐制作等等。

同学们磨练了自己的意志品质，强化了组织纪律性。培养了坚韧不拔的精神和艰苦奋斗的作风，并且学到了一定的劳动技能，又充分地体验了集体生活的乐趣，学习到了集体主义精神。在学到知识的同时，又树立了正确的价值观，不但提高了综合素质，而且养成了许多良好的行为习惯，社会实践也是一个展示自我的平台，例如在最后一夜的联欢晚会上，很多同学勇敢大方地将自己的快乐和大家一同分享，将自己能歌善舞，能说会道的才华展示出来，为美好的军营生活增添了不少乐趣。

**超市社会实践心得体会篇十二**

在超市工作了一个月，我还是发现了一些问题，比如有些工作人员的态度，对顾客不甚热情，有的甚至是爱理不理的。我想，顾客都不愿碰到这样的人。我想，作为超市，可以实施一些奖惩制度，例如让顾客对工作人员的工作态度进行评估，得到好评的工作人员可以得到奖励，如果是特别差的也该给予一定的惩罚。而顾客方面，可以在其参与一定的次数后给予一些优惠。这样，我觉得不仅顾客觉得有实惠，而且也有利于提高员工的积极性。

另外，还有一个现象让我觉得有些说不过去。但这并不全是超市的责任，主要是顾客方面。有很多人先拿了一些东西，但是后来却又不想买了，于是也不管走到哪里，就把原来拿的\'东西丢下，导致一些商品不在它们原来的位置。说实话，这样给超市的工作人员带来了很多不必要的负担。但面对这样的情况，没有采取任何解决策略的超市也是不可取的。其实，超市可以设置一些专门放置这些顾客拿了却不想买的商品的地方，这样，整理起来也会方便一些。

为期一个月的社会实践看起来有些漫长，但是真的当自己身临其境的时候，又会觉得很短暂。在实践结束后，我也想了很多。首先，社会实践让将要离开校园踏上社会的我们更加真实的体验社会生活，接触社会，了解社会生活，以帮助我们今后能够更快、更好的融入社会。再者，社会实践也大大锻炼了我们的沟通与表达的能力。还使我们加深了对社会的理解，也开拓了视野。所以，我想，只要还有机会，我一定会多参加社会实践活动。

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！