

超市促销社会实践报告 (合集6篇)

篇1：超市促销社会实践报告

这个假期我去了一次有意义的“社会实践”活动。在重百超市卖糖。过了十天简直非人的生活。总结出：生活不是想象的那么容易！

第一天，我满心欢喜的去上班，和XX有说有笑的，兴奋得不得了！最后被质检员说了一顿。然后给我们说了一大堆规定“不准闲聊，不准接电话，不准歪着站、斜着站，不准打堆”……我们临时促销员有三个，我和XX，还有一个很讨厌的男的。

第二天，我们觉得应该主动推销哈我们的糖的时候，于是我和XX用扯起嗓门吼“雅客糖果，春节促销，原价，现价，40多个品种任你选，满5斤送一袋玫瑰米花糖”这就是我每天说得最多的一句话，还必须用普通话说，至少要说一百遍。说到最后，没力气了，我连话都不想说了。

第三天，我们渐渐意思到每天在外吃中午饭不卫生又吃不饱，于是接下来的日子我们开始带便当。一到中午十二点就冲去重百的员工用餐区吃饭，惊奇的发现带便当的人好多哟！我一天要站9个小时，累得我一回家就趴下了。站着站着，到最后习惯了，没感觉了，随便站好久，我都佩服我自己了。

第四天，我们发现买徐福记的那个老太婆很怪，我们吼，她也吼；我们不吼，她也安静！很烦，谁叫徐福记是我们最大的竞争对手呢，于是我们就进行一场“商业竞争”没办法，压力大，业物员每次来都说北碚的店卖的比我们好。我们卖干的时候，他们卖干；等我们追到5千多的时候，他们又买了7千多，总是压着我们。

第五天，每天遇到的人真是千奇百怪的：我笑的像朵花样给她介绍，她确没反应，转身就走了；有的人在我的介绍下买了几斤，但转个背，又把糖丢了；还有的人居然问我可不可以尝，真好笑哟；我们的热情被在这些怪异人士一点一点捶残掉了哟。日子开始一点一点重复，开始无聊了……

第六天，我们渐渐发现和我们一起上班的那男的是个“师奶杀手”，和超市的阿姨些很聊得来哟。经常帮她们搬货，聊哈天，没得事还向我们业物员打哈小报告，整一个马屁精的形像。反正我是很讨厌他，业物员一来，他就很勤劳；业物员一走，他就不知道去哪摸鱼了。只不过，他也有栽的时候，有次他没说普通话，遭质检员逮到，罚了他的钱的。大快人心啊！

第七天，慢慢了解重百是个国营企业，其实里面污的很哟，超市设备落后，人员大都没素质。人人都超着一口流利的焦言普通话，偷东西的人特别多，不管是内部人员还是顾客，一样都要偷！质检员，店长些更夸张：要吃菜，直接在超市熟食区拿；要吃饭，直接在粮油区拿。办公室居然还有电饭堡，要买东西，直接推个小车车在超市买，然后直接推进办公室。

第八天，渐渐和超市其他促销员或熟了，卖百事的崽儿，卖可口可乐的姐姐，推销百事新产品的姐姐。我找他们要了许多赠品：两个百事的水瓶，很多百事的纸杯，一个可口可乐的的盘盘。我们还经常没得事的跑到推销百事新产品的姐姐那喝免费的饮料，想喝多少就喝多少。我们也拿了许多我们的木糖醇赠品给他们，做为回赠，我们自己也拿了许多。

第九天，这几天我们的生意好的不的了，旁边买糖的都对我们眼红的很哟！

第十天，今天是最后一天了，我就摸了一天的鱼……

这就是我十天过的日子，虽然很累，但我很开心，因为这是我第一次自己挣钱。

我想，用自己辛苦挣的钱一定很幸福吧！

篇2：超市促销社会实践报告

暑假对于我们大学生来说，是一个接触社会、积累工作经验不可错失的机会。学校教给了我们道德法则、专业理论，但仍有许多知识技能需要我们在实践中学习、感悟，进而获得升华。此次暑假在超市做兼职的工作锻炼了自己的胆量，更进一步了解了待人处世的原则，我获益匪浅。

关键词：

超市，兼职，实习

实践内容：

转眼间告别大二，这意味着我们又向社会靠近一步了，考研、就业等即将成为我们面临的头等大事。告别大二，告别以往的稚嫩，告别那些不切实际的幻想，一步一步更成熟了。就拿找兼职这件事来说，自己的态度就端正了不少。不再单纯为了应付作业，眼界、姿态放低，更贴近实际了，不像以往那样陶醉在高人一等的自我良好感里了，高不成低不就，耽误时间精力。抱着这样的积极的态度，超市一招兼职人员我就报名了。

超市正式工作人员是统一着装的，宝蓝色制服，胸前佩戴着自己的胸卡。而我们实习生的要求则宽松许多，只要戴着“实习生”的胸牌就可以了。超市早上9点开门，我们7点半集合。先统一在超市门前的广场上做早操，然后部门主管会进行训话，强调一下个别注意事项，鼓动一下“士气”，这之后才进超市干活。一般的总结计划（作用相当于班会、例会，涉及内部问题的不会在此时的公共场合提及）也就在此时进行。我认为这是非常有创意性的策略，这并不只是简单的早操、集会，它代表着健康有序、训练有素的企业形象，体现出积极向上的企业文化，从侧面宣传了自己的员工集体和企业素养。让人们切实看到这个企业不仅重视物质文明的建设，也关注精神文明的构建。这是一种企业文化，一种更令人赞赏的精神层面的追求。

一切准备就绪后，超市就开门了，我们开始迎接我们的客人。在这里，顾客就是上帝，他们有着绝对的地位。特别是我们这些“菜鸟”，大多是在校学生，都多少有点心浮气躁，面对某些“刁客”时，明显不如老姜辣。万幸的是自己的脾气性格还比较温和，再稍微注意一下也就没什么问题。想到自己以前在超市找厕所而不得的尴尬情况，提前“访”遍了超市一楼的所有厕所，以防有询问的顾客。虽然后来主管也提到了，我还是为自己比以前考虑全面了而感到高兴。

我所在的区域是超市一楼的甜点区，可以说是任重道远，能胜任此职的必定是“人中龙凤”：一方面要承受身体上的折磨——每天8小时的“运动量”，有时会加到10小时，这就意味着要连续站立10个小时。到最后自己惊奇的发现，原来走路的感觉是如此的美妙，坐着躺着、倚着靠着的感觉是如此的美好！那段时间自己肯定被列入了当代社会的稀有品种——无手机、无电视、无网络的新新“三无”青年，原因很简单，站的太累，回家倒头就睡。幸好没过几天就稳定在了8小时的工作量上。这实在需要体力、毅力、耐力、定力超一流。而另一方面还要承受精神上的“摧残”——浓郁的香甜，看的到而吃不到（上班时间严禁吃东西）的各色甜点！在这样的环境中挣扎了将近一个月的我，终于不负重望的瘦了。

超市里的工作说起来其实很简单。首先来货的时候要麻利的帮着把货放归位。货物数量多、重量足，即使有移货物的推车，也是非常沉的，特别是对于女生，平时不怎么干重活，体力上明显不是一个等级，比我们瘦的销售员都比自己推的快、推的稳。有时来货是早上刚开门，超市里还没完全降下温来，比较闷热，稍微活动一下就大汗淋漓，让我们直呼苦，不过这实在也算不了什么。

心得体会：

在这里，不是被领着、牵着的学习了，而是主动的接触，主动的拉近与顾客的距离。这当中就锻炼了我们的胆量、语言交流能力和心理洞察能力。胆大了才能去主动沟通，有了沟通才能更好的了解顾客的想法和需求，才能顺利的提供帮助，不至于张皇失措。但在此前提下还要做好心理准备——被“冷落”的准备。比如这么多的品种，许多顾客看花眼，往往犹豫许久还不一定会买。这时候我们就需要有耐心，有些顾客就是冲这份耐心才买的（徘徊了这么久，不买就有点不好意思了）；不耐烦、烦躁反而会气跑顾客。这些经验教训还需要我们慢慢领会，而不是读本书就可以速成的。

另外就是细心认真。我相信，再怎么细心认真也不为过。细节决定成败，它可以反映一个人的性格、处事风格等等。而认真体现一个人工作的态度，先不论工作的成果如何，最起码有个良好的态度，认真的去做，努力做到最好。如果连态度也不端正，还何谈把工作做好。

短暂的兼职生活让我在汗水中得到磨练，减少了对社会就业压力的恐惧。但同时我也再一次的体会到了工作的艰辛。我们在学校里微不足道的经验根本就不够应付这个复杂多变的社会。经验是什么？经验就是通过自己的亲身体验去总结出来的精华。希望以我所学，尽

我所能，在磨练中不断成长，吸收更多的精华，提升自己的各方各面，宝剑越来越锋利，梅香越来越浓郁，在竞争激烈的社会中掌握生存之道。

篇3：超市促销社会实践报告

在当今竞争激烈的零售市场中，超市促销活动已成为吸引顾客、提升销售额和增强品牌影响力的重要手段。本报告旨在通过对超市促销实践的深入分析，总结经验教训，为未来的促销策略提供参考。

一、促销活动概述

本次社会实践选择了位于市中心的大型超市作为研究对象。该超市近期推出了一系列促销活动，包括但不限于商品打折、购物满减、赠品赠送等。通过观察和访谈，我们了解到这些活动旨在提高特定商品的销量，以及吸引新顾客和增加老顾客的忠诚度。

二、促销效果评估

为了评估促销效果，我们收集了促销前后超市的销售数据，并对顾客进行了问卷调查。数据显示，促销活动期间，超市的整体销售额有了显著提升，特别是参与促销的商品销量增长明显。顾客调查结果表明，超过80%的受访者表示促销活动影响了他们的购买决策，并且有近一半的顾客因为促销活动而增加了购物金额。

三、顾客反馈与分析

顾客对促销活动的反馈总体上是积极的。他们认为促销活动提供了购买商品的良好时机，同时也对超市的品牌形象产生了正面影响。然而，部分顾客反映促销商品的种类和数量可以更加丰富，而且促销信息的传播渠道和清晰度有待提高。

四、促销策略优化建议

基于上述分析，我们提出以下优化建议：

1.精准营销：利用数据分析顾客购买行为，精准推送促销信息，提高促销活动的针对性和有效性。

2.多样化促销方式：除了传统的打折和赠品，可以尝试开展互动式促销、限时抢购等活动，增加顾客的参与感和购物乐趣。

3.提升顾客体验：优化超市购物环境，如改善结账流程、提供更多休息区域等，以提升顾客的整体购物体验。

4.加强宣传：利用社交媒体、广告宣传等手段，提高促销活动的知名度和影响力。

五、结论与展望

超市促销活动在短期内取得了显著成效，但长期来看，需要不断创新和优化促销策略，以适应市场的变化和顾客的需求。未来，超市应继续关注顾客反馈，结合数据分析和市场调研，制定更加精准和有效的促销计划，以实现可持续的销售增长。

综上所述，超市促销活动对于提升销售额和增强顾客粘性具有重要作用。通过不断优化促销策略，超市将能够更好地满足顾客需求，并在激烈的市场竞争中脱颖而出。

篇4：超市促销社会实践报告

现在，离走进社会越来越近了。校园与社会环境本存在很大的区别。这就要求我们利用假期时间走进社会实践。

校园与社会环境的不同，接触的人与事也不大相同，所以我们还可以在社会实践中学到许多在校园里学不到的知识。这就形成了从实践中学习，从学习中实践的良性循环。

当今经济飞速发展，国内外经济不断变化，在机会越来越多的同时，也出现了更多的问题，有了更多更艰巨的挑战，这也就对人才的要求越来越高。我们不仅要学好课本里的知识，还要主动走进社会，积极在实践中学习其他的东西，不断增加自己的经验，全方面武装自己，才能在这个社会有立足之地甚至拥有不败之地。

一回到县城就积极在一家超市找了一份寒假临时工，做促销员。

挂着实习生的牌子站在柜台旁，一脸幼稚、迷茫地站在那，不断地提醒自己：要大胆地接近顾客，拉拢顾客，可好长一段时间站在那一声不吭的。一个大姐在顾客少的时候教我如何推销产品。我也慢慢地放开胆去尝试，其实这种交流比想象的容易多了。就好象上台前紧张兮兮，但在台上只顾着自己的表演而忘了紧张。害怕就是这样被克服的。关键在于大胆地迈出第一步。在超市做促销员不能坐着，也不能在超市随便逛来荡去，得时刻注意服务顾客。虽然每天只有上午或下午班，但一段时间下来，还是腰酸脚痛。或许也正如孟子所说天将降大任于斯人也，必先劳其胫骨，饿其体夫，空乏其身。

在学校，每天有作息时间表约束你。课程表会告诉你，今天该干什么，明天又有什么事情要做。而在这里，你可以无所事事地像木瓜呆在那儿，然后老板不满意你的表现扣你工资或者将你开除。积极的就是主动接近顾客，拉近与顾客的距离，然后耐心的推销产品。这也实在锻炼了我们的胆量、语言交流能力和心理洞察能力。我们胆大了才能冷静，冷静了才能很好地通过顾客的言语与表情察觉顾客的想法，然后再作出适当的回应，不至于慌张得不知所措。我们必须主动努力才可能继续干下去。在学校，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力，虽然这也存在的竞争，可校园里总少不了那份纯真，那份真诚，一般不会招来嫉恨与报复。可是在社会中，优胜劣汰，你的成功就是别人的失败，工作直接影响了他人的经济利益。在社会中接触各种各样的顾客、同事、上司等等，关系复杂，这一切都需要我们有经验去处理。尽管存在竞争，

我们还得不断学习别人优秀的地方，这需要我们有经验去调整自己的心态。而这些经验需要日积月累，而不是在毕业后读本速成书便可成的。这些事情很多同学沉浸于学习与消遣还未来得及思考，便忽略了社会实践的重要性。

有个事实众所周知，学生的实际操作能力与在校理论学习有一定的差距。在这次实践中，这一点我感受很深。在学校，学习的理论知识很多很多，几乎是面面俱到;而在实际工作中，很可能是书本上的知识一点都用不上。或许工作中运用到的只是很简单的问题，只要套公式似的就能完成一项任务。有时候我会想，实际操作这么简单，但为什么我们要学习那么深奥的知识呢?现在的教育真的存在很大的弊端，严重的脱离了社会实际应用吗?其实不然，在学习这些吃力的知识的同时，我们的学习能力提高了，理解力和逻辑思维能力也增强了。更在许多书本中教我们如何去做自己，教我们树立自己远大的理想，这将更好的为我们社会实践打基础。作为大学生，我们的年龄也不小了，离走向社会工作也不远了，我们应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上发生的各方面的事情，这就意味着我们必须得重视社会实践。毕竟毕业以后我们不能再带着幼稚、茫然的眼神走进社会，就像我们当初走进大学一样。我们要带着实实在在的能力走进社会，为社会服务。

而现今一个事实却被许多人误读了，大学生越来越不值钱了。甚至某些人开始看不起大学生，认为读大学没什么用了，一些没读书的人在社会上混得更好。现在的大学生已经不包分工了，也确实许多大学生找不到好工作。这正说明了现在社会对大学生素质、能力要求越来越高了;当然也说明了某些大学生的确不过关。大学生不是全值钱，但社会上值钱的还是大学生。这就为什么还是有许多人打工之后还想读书，甚至有部分人也确实再次进入校园学习。我们在校园里学习到的先进的科学知识能为社会作出更大的贡献，也能为自己带来更多的收益。而要成为值钱的大学生正要求了我们扎实掌握专业知识还有社会实践能力与经验。

在社会上要善于与别人沟通是需要长期的练习。以前没有工作的机会，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种种原因会使人自己缺乏自信。其实有谁一生下来句什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。知识的积累也是非常重要的。知识犹如人的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。这次接触的酿造业，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解这方面的知识，对其各方面都有深入的了解，才能更好地应用于工作中。

这次亲身体验让我有了深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。在今后我要参加更多的社会实践，磨练自己的同时让自己认识的更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面。

经过这次工作我从中学习到了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，那么你一定不会交到很多朋友。对待朋，是不可能斤斤计较，不可以强求对方付出与你对等的真情，要知道给予比获得更另人开心。不论做什么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。

篇5：超市促销社会实践报告

时间如白驹过隙，恍然间，几个学期的大学生活已悄然从指尖溜走。在大学里，我深切感悟到大学这门实践性学科对我们懵明白青春的妨碍有多大。现将我的寒假实践情况介绍如下，从点滴中见证本人的成长。

寒假回家，时间缘故我来到超市做促销员。正值春节人潮顶峰期，广泛接触人群的社会实践生活给了我一个非常好接触社会，理解社会的时机。这次短暂而又充实的实践生活对我走向社会架起一座良好的桥梁，起到了非常好的过渡作用，让我无形中无比珍视这次美妙的经历，它将会是我人生中一笔无可比较的财富。“敢于争宠”，这是我在实习中获得的第一笔材料。在人来人往的大街，谁都不认识谁，如何让人锁定你们超市、如何让人在茫茫人海中一眼就被你吸引、甚至如何让人在你这流连忘返、并推荐给别人等都是作为一个推销员应最先掌握的生存要领。在这一点，我一开场是十分失败的，或许正是如此才让我印象更为深入。尤其在别人业绩蒸蒸日上，而本人还在靠朋友之时，我就明白了“人活一世，只为争宠过活”的深入道理。认真思索过后，我完全改掉了别扭的缺点，不再是连别人的询咨询都不好意思答复的小丑。敢于秀出本人，敢于接受群众的评价，敢于让大家认可本人。如此才能更客观的认识到本人，并从中得出本人的缺乏从而不断完善本人，“该出手时就出手”，不是一味的倾听就能得到本人想要的，假如不能跟实践相结合，只能是纸上谈兵，永远也无法造出大的工程。

因此，在今后的道路，我会勇于表现本人、推销本人，让本人在不断的实践中成长。“做到像蚂蚁一样的团结”，这可能是我在做促销时感触最深的了。促销分成好几个小组，带队的老大在我们进超市的一天就跟我们说明：做促销，我们的“敌人”确实是顾客，我们是站在一起的，一致的目的确实是击溃敌人的一个个疑咨询，让他们构成“我们确实赚到啦”的思想，因此我们最先要做的确实是要互相帮彼此构成这种思想，只有有了整体气氛，还怕业绩提不上去吗？对接下来的的共同奋战、共创新高我们唯有团结？？对呀，所谓五人团结一只虎，十人团结一条龙，百人压泰山呀。和宽我们的“敌人”还不是什么猛虎大兽型，我们有什么理由不相信在团结的力量下我们拿不下好的业绩呢？事实上，假设不是大家的协助，假设不是大家时刻的鼓舞，假设不是大家那么齐心的教我推销技巧，像我如此的新手又怎能拿到业绩的新奇奖？非常感激那些朴实的叔叔阿姨们，是他们在用行动在告诉我团结协作是一个优秀团体不可或缺的，它直截了当决定着各类事业的成功，告诉我一个团体也只有在互帮互助中才能做出更大的成绩，才能更茁壮的成长。在狼成功猎捕过程的总多要素中，紧密有序的集体组织和高效的团结协作是其中最为明显和重要的要素。要有像狼一样的强大，我们就必需要学会团结并应用于生活中的方方面面。一个集体没能团结就如一盘散沙，任何小风雨就能把他一举击溃，这次的促销实习，不也是我们在互帮互助，团结一心才让“敌人”完全陷落，做出镇上业绩冠军吗？

“做到像新生婴儿一般新”，这一点对我来说也是受益一生的。随着时代的快速开展，我们假如没能时刻谨记注入新鲜血液，就会无情的被世界所淘汰。正如这次促销中，我在一群叔叔阿姨中明白得创新意，不仅是简单的比照推销，还明白得揣测顾客们的办法，跟他们攀谈，并以本人的角度告诉他们促销活动中内幕，所以只是一些小巫见大巫的东西，然后顾客就会对本人放松警觉本人就能以退为进抓住自主权拿到更多的业务，这种欲擒故纵的手法要求我们完全去掉完全以销售为目的的促销，不把销售破绽当蛇鬼猛兽完全避而不谈。什么东西都有利有弊，如今的顾客比谁都还精明，只有以他们的角度考虑，才能让他们放下疑心，完全遵从你的推荐，真正做到不二家。明白得创新，这也是为什么落后两天的销售最后能做得非常好的一特大内幕呢。促销实习过后我仍在反思，今后步入社会，无疑，必须做到与人为善，在为人处事上，我们一味的投合或太过单一的思想只会让我们今后的生涯变得如一盘死水，毫无生气，要想出奇制胜只有时刻更新本人，跟上时代的开展的潮流。

艰苦知人生，时间才能让本人长大，通过这次的社会实践活动。我明白了实践中我们不断接触社会，理解社会，效劳社会，运用所学知识实践自我的最好途径。亲身实践，实现了理论到时间再到理论的飞跃。加强了认识咨询题，分析咨询题，处理咨询题的才能。为认识社会，理解社会，步入社会打下了良好的根底。同时还需要我们在以后的学习中运用所学知识武装本人，用书本知识充实本人，为以后效劳社会打下更结实的根底！

篇6：超市促销社会实践报告

1.实践时间：XX年07月15日至XX年08月30日

2.实践目的：

本次实践的目的着重在于体验社会生活，锻炼自己的社会适应能力。从中学习与顾客及领导沟通交流的技巧，体验找工作的不易以及工作的艰辛。同时在工作中获得自己的人生价值。广而言之，通过暑期实践了解到当前严峻的就业形势，锻炼自己各方面的能力，丰富自己的阅历。

3.实践内容：

XX年暑期7月15日至8月30日，为期一个多月的时间，我在xx永辉超市从事面点的销售工作。

首先，通过同学的介绍我进入到这家超市，经过人事部门经理的面试后，录用我为暑期工。暑期实践过程，采取倒班制，每天工作八到十个小时，早晚班轮换制。由于我是新人，刚来超市的三天，我遇到了不少的困难，比如我不会用电子秤，不知道产品的价格，不清楚该如何向顾客推销介绍产品，一切对我而言都是陌生的，还好在同事们热情的帮助下我很快克服了这些困难，起初，我还不好意思主动向顾客推销，一次一次的尝试，不顾及太多所谓的面子，像对待朋友一样真诚的对待每一位顾客，就会自然很多，当然业绩也一步步攀升，同事的三天陪伴使我很快适应了工作。之后的工作也都还是比较顺利的。遇到有特殊要求的顾客，我也能尽

可能满足他们的要求，时刻想着顾客就是上帝的宗旨。

其次，我发现与同事的相处以及与周边柜台促销员的相处也是我们工作的重要组成部分之一，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，不仅利于自己的工作利于他人的工作，更重要的是也有利于店长和顾客，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，现在到处充满着竞争，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，从而从容的面对当今的就业、从业形势。

另外，我还是觉得这次实践的时间有限，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可以解释的。顾客总是喜欢物美价廉的东西，晚间的促销有时可以达到一天营业额的三分之一，如何迎合顾客的消费心理，这必须是我们不断实践不断摸索的，通过丰富的经验，不断总结的。也应给算是一种学问了。更多的东西我还不能体味到，明年暑期我还会继续我的实践旅程。从这次暑期实践结束我就要开始计划以后的生活乃至今后的就业规划，进而更好的丰富自我。提高自身素质，做社会需要的有用之人！

4.实践结果及总结体会：

通过这一个多月的暑期实践活动，让我获得了丰富的社会经验。

第一，做事要严谨

以前从来不知道自己是这么的粗心，填写报表的时候任何一个数字，任何一个汉字都不能写错，一错就得作废，这就必须细心，更甚的时候，当面临促销点产品报废时，要及时和主管说明，同时还要与相应接班的同事说明清楚，以确保工作的顺利交接，才能保持有条不紊的工作秩序。此外，要加强与其他促销员的交流，以至于能使自己更能熟悉整个工作流程。

第二，学会坚持

每天的工作都是紧张而忙碌的，以为自己很坚强，很有时候还是会脑海中闪现出放弃的念头，但骨子里还是时刻地鼓励自己去坚持。是的，到目前为止我坚持下来了。尽管我的业绩不是最优秀的，但我达到我的目标及要求。我的坚持是我的收获，也是我的骄傲。

第三，学到宽容

在与顾客进行交流时，难免会出现在利益方面的冲突。同时由于天气炎热的缘故，客户的心情不是特别的好，偶尔会出现言语过激的状况，因而，只有时刻保持一颗宽容的心，才可能顺利地完成每一项工作。

通过学习与锻炼让自己意识到了学校时光的珍贵，知道了工作的辛苦，知道

了如何学会克制自己，学会了如何积极地去与人打交道，如何全身心的投入到工作中，更重要的是通过不断地失误与成功让自己更加清楚地认识到自己的优势与不足，能够有一个更加明确的目标去面对未来!

由于我属于短期工，所以我的工资是按天计算的，比正式员工的工资要低一些，很感谢经理能够给了我这次实习的机会，同时也十分感谢同事们的支持和鼓励，各方的帮助才使得我的暑期实践能够圆满完成。我想，在永辉超市做短促的工作经历将是我永远珍惜的宝贵财富。

我会继续努力!努力实现自身价值的同时，将自己塑造成当代人才!