

中国移动毕业实习报告(实用5篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

中国移动毕业实习报告篇一

大四实习期间我到了移动公司进行自己的毕业实习。为了了解通信公司的实际运营模式，熟悉通信公司的运作方式，将自己所学到的知识在实际工作中加以检验，明确自己企业的定位，为明年的就业做好见习准备，通过与山西移动公司人力资源部的联系，经过人力资源部与综合办公室的两轮面试，最终留在该公司实习。

在实习中，我注重了与领导和同事的沟通，培养了自己的团队精神，加强了自己的集体荣誉感。

我相信十五天的实习，将成为我人生华美乐章中，一个青春激扬、跳动的音符！

企业核心竞争力是指企业独具的、支撑企业可持续性竞争优势的核心能力。它可更详细表达为，企业核心竞争力是企业长时期形成的，蕴涵于企业内质中的，企业独具的；支撑企业过去、现在和未来竞争优势，并使企业长时间内竞争环境中能取得主动的核心能力。

通过在山西移动近一个月的实习，使我意识到：

企业的一般竞争力，如营销竞争力、产品竞争力等，只是企业某一方面的竞争力，而企业核心竞争力却是处在核心地位的、影响全局的竞争力，是一般竞争力的统领。从企业核心竞争力不同表现形式角度可将企业核心竞争力分为三类：核

心产品、核心技术和核心能力。他们之间关系密切，产品来自技术，技术来自能力。

在竞争的环境中，为什么有的企业能长盛不衰，有的只能成功一时，有的企业却连一点成功的机会都没有？人们无法简单地从企业所处的行业、企业所有制结构、企业的组织形式、企业的规模或企业管理层和员工的努力程度等方面解开这一问题的谜底，因为这是企业核心竞争力的本质决定的。

企业之间竞争的实质，就是企业为其生存和发展进行的对环境中企业所需资源的争夺战，企业竞争力是企业争夺环境中资源的能力。传统企业竞争力理论未能对企业长期性的盛衰原因做出令人满意的回答。核心竞争力理论从对企业的短期性资源优化配置能力的研究，延伸到对企业的长期性资源优化配置能力的研究。为确保企业可持续性生存和发展，就必须要有比其竞争对手更强的长期性优化配置资源能力，也就是必须要有很强的核心竞争力。

crm管理系统

crm管理系统所起的作用是实现前端互动营销与客户服务、客户支持、客户追踪、客户挖掘和客户自助，在吸引并留住客户的同时与商业伙伴和供应商保持良好关系，最大限度地挖掘和协调利用企业资源，包括信息资源、客户资源、生产资源和人力资源，拓展企业的生存空间，提升企业的核心竞争力。

从80年代中期开始，为了降低成本，提高效率，增强企业竞争力，许多公司进行了业务流程的重新设计。为了向业务流程的重组提供技术，特别是信息技术的支持，很多企业采用了企业资源管理系统erp(enterprise resource planning)或与之名称不同，但实质类似的信息系统，这一方面提高了企业内部业务流程(如财务、制造、库存、人力资源等诸多环节)的自动化程度，使员工从日常事务中得到了解放，另一方面

也对原有的流程进行了优化。由此，企业完成了提高内部运作效率和质量的任務，可以有更多的精力关注企业与外部相关利益者的互动，抓住商业机会。在企业的诸多相关利益者中，作为上帝的顾客的重要性日益突显。企业的客户(包括个人和团体)也要求企业更多地尊重他们，在服务的及时性、质量等方面都提出了高要求。企业在处理与外部客户的关系时，越来越感觉没有信息技术支持的crm力不从心，crm系统应运而生。

因此山西移动将引入crm系统，本系统建设采用亚信公司分析型crm系统，它以亚信经营分析及决策支持系统aiomnison为核心，采用数据仓库[etl][olap]分析、灵活报表展现及数据挖掘等技术，并结合亚信公司在移动业务领域的深厚经验。建成后的系统将帮助山西移动实现对现有及潜在客户的基本属性、利润价值、信用度、消费行为和倾向、资费水平、投诉记录等的深入了解，对客户群进行分析分解，从而有针对性地提供不同的市场策略；并使山西移动可以从多角度深入了解业务经营状况，有针对性地提高通话量和网络利用效率，以更好的服务质量留住老客户同时吸引新客户，扩大市场份额，最终帮助山西移动公司实现客户数据分析，从而使运营商了解大客户的需求，提高服务质量，确保用户满意度和忠诚度，并且准确的掌握高端潜在客户之所在。

经过__年上半年中国通信业的盘点，业界已经清楚的看到中国通信市场正在从有限竞争走向完全竞争，从网络竞争走向服务竞争；从追求用户数量走向注重用户质量；从注重硬件建设走向着重软件投资；以及固定通信稳步发展，移动通信快速发展的趋势。因此，在最短的时间内转变思路，将业务的发展转入以客户为中心的模式上，已经成为大势所趋，crm系统受到了运营商的青睐，正是运营商经营思路的转变。而中国移动继完成boss系统建设，又大力投入crm建设，也显示了其蓬勃发展的势头。

中国移动毕业实习报告篇二

1、实习时间

xx年x月x日——xx年x月x日

2、实习地点

中国移动通信集团**有限公司**市**分公司

3、实习单位情况

中国移动通信集团公司是一家基于gsm和td—scdma制式网络的移动通信运营商，简称中国移动。中国移动通信集团公司是根据国家关于电信体制改革的部署和要求，在原中国电信移动通信资产总体剥离的基础上组建的国有骨干企业，于xx年x月x日成立，由中央政府管理□xx年x月x日正式挂牌。

中国移动通信集团河南有限公司是河南省唯一专注移动通信领域的电信运营企业，主要经营移动话音、数据□ip电话、多媒体和互联网等业务，拥有“全球通”、“神州行”、“动感地带”三大知名品牌。

4、实习岗位

我所在的部门是营销部，营销部是企业的经济命脉，营销部业绩的好坏直接影响到企业的收入。营销部成员的要求要有较好的沟通能力，市场开发和分析能力，管理能力，应变能力，责任心强，有凝聚力，熟悉营销模式，具有业务开拓渠道，有良好的营销管理策略及经验、营销部一般来讲是一个比较大的部门，主要职责是制定营销战略及实施的策略，包括资源的调配，人员的分工的激励，客户的关系协调，另外可能还有一部分技术的支持。制定具体的实施细则，包括区域的划分，营销人员的配置，公司相应的资源的调配，如资

金、人员、技术服务、售后维护等。

简单来说，在移动公司营销部的主要工作就是销售移动sim卡、话费充值卡以及相关的彩铃、手机报等业务。

在**移动公司实习期间，我每天还有着数据录入的工作。正式的营销员每天的工作情况都会上报给部门主管，部门主管再发给我，然后我制成excel表格保存备份打印。

xx年x月x日，我经过几次寻找实习单位之后，决定前往离家比较近的实习地点——中国移动通信集团**有限公司**市**分公司。经过一个星期简单的培训之后，我开始了正式的实习：销售中国移动sim卡（神州行返乡卡和动感地带学生卡）、办理业务（店员积分、彩铃、预存话费、开通gprs套餐等）、客服咨询。下面就从几个方面来简要地谈一下。

1、销售中国移动sim卡

首先对所销售的sim卡进行统计整理，并将号码打印出来方便顾客选号。当客户开始选号咨询的时候，为其讲解各项优惠活动以及业务的资费还有生效日期。例如：店里的sim卡自带30元自由话费，而且还可以参加预存150元话费送食用油一桶促销活动；中国移动返乡卡是专门针对外来务工人员春节期间回家使用的手机卡。它的特点就是经济实惠。月租5元，包含50分钟本地国内长途（不含本地基本通话费），超过后国内长途费0.1元/分钟（不含本地通话费），临颍县本地主叫0.15元/分钟，临颍县外本地主叫0.22元/分钟，本地被叫0元，其他按国家标准执行。而且返乡卡可免费试用2个月彩铃及3个月来电提醒和亲情包服务。亲情包业务的生效时间是24小时之后。如果顾客决定购买，作为销售人员首先要引导消费者在业务登记表上登记sim号、身份证号、需办理的业务、姓名、地址、服务密码等，接着将卡与现金递交前台业务员

进行充值。以上为我在中国移动通信集团河南有限公司漯河市临颖分公司实习单位作为一名营销员的工作步骤。

2、业务办理

熟悉了各项业务、以及在前台计算机上如何操作之后，我开始为客户办理各项业务以及收取话费，业务包括：过户、短信包、亲情包、流量包的订购与退订。

过户流程大致为：登录过户系统的界面——输入sim卡号——输入原始密码——键入客户端身份证、姓名、地址——修改服务密码——确认并提交。

3、客服咨询

每天我们面对上百位客户的业务咨询、都会处理几百份业务，因此偶尔会遇到个别书写较潦草或者身份证位数不正确的客户，我们也会拨打电话过去重新确认。

4、数据录入

每天下午，营销部主管就会统计各地代办的售卡情况和业务办理情况，然后发给我，我汇集成excel表格，保存备份打印出来并送给营销主管。

在三个月的实习中，我认实在自己许多方面的不足，我是一个不善于交流的人，但在以后的生活和工作当中，却无时无刻不与人打交道。良好的沟通和交际能力成为了至关重要的因素。

在大一个计算机文化基础课程上，我们学过了office办公软件的应用，但由于很长时间不使用，很多操作都不太熟悉了，很多菜单键不知道在哪里，很多快捷键都记错了。致使我在开始做报表的时候，白白浪费了很多时间。好在，后来渐渐的

掌握了一些技巧，对office办公软件的应用也得心应手起来。

所以说，知识只要学过了，总有起作用的时候。

通过在移动近三个月的实习，使我对移动公司的企业文化有了更深层次的认识，使我积累了一定的社会经验。经过经理的悉心教导，我基本熟悉了渠道管理的任务及重要性，以下就是我的一些实习体会。

第一，营销员要给客户以友善的，有礼貌的服务，这是使客户购买产品最好的方法，而且可以增加一定的口碑效应。因为客户的价值不是基于一次性的购买，给予客户大的价值就是将客户变成价值大的、经常光顾的顾客。给予顾客小的价值就是将客户送给他人。通常客户都会选择多花点钱去买高质量的服务，特别是现在市场竞争这么厉害，我们更要提高服务质量来增强竞争力。针对这一点，我们对每一位来移动营业网点咨询的客户都给予热情周到的服务，不管他这次来是否要购买产品。即使这次他不买，那他下次有可能也会买的。这就是开发潜在的客户。

第二：讲究条理。年轻人刚到工作单位时往往会表现急躁，这是正常的，但最好不要急功近利，急于表现自己可能会使自己处于不利地位。我们要抱着踏实的态度来做事，虚心点往往能得到别人的认同。其实我发觉前辈做事有一点很值得学习的，就是他们做事很讲究条理，他们遇到问题会一步步去解决，而不是惊慌失措。这次在中国移动有限公司的实习带给我不仅仅是一种社会经验，更是我人生的一笔财富。更可喜的是我在实习期间还结识了一些好朋友，他们给予我不少的帮助。俗话说：纸上得来终觉浅。没有把理论用于实践是学得不深刻的。

第三：真诚待人。移动的营销员的工作是与人打交道，每天都要和各行各业的人打交道。我们越是了解顾客的想法、兴趣、观点，就越能够将工作做得更好，给顾客提供他们所希

望的而且将购买的产品服务。我刚到公司时，遇到的全是新面孔，由于和他们不熟悉，所以不敢和他们说太多的话，而且对工作未曾了解，开始觉得不太适应。后来我慢慢发现，只要真诚待人，虚心请教同事，他们也很乐意和我交往，还教会我一些知识。由此我深感真诚的重要性，在公司里不但要学会如何做事，而且要学会如何做人。正确处理同事之间的关系是非常重要的，它会关系到你能否开展工作，孤芳自赏并不能说明你有个性，过于清高是很难融入大集体的。

总之，参加这次大学生实践活动让我学到了很多的东西，虽然有时会比较忙，有点辛苦，但却觉得很充实。能有机会走进中国移动这样的大公司去实习，对我来说是受益不浅的。相信这次实习对我日后参加工作会有帮助。感谢在这期间所有帮助过我的人！

中国移动毕业实习报告篇三

马上就要毕业了，在我毕业之前的几个月里，我参加了社会实习，在我近半个月的实习中，我感触实在太多，不是说学到了多少东西，而是我对自己的实习感到十分的失望！随着时间的消逝，我作为一名即将毕业的应届大学生，带着希望与渴望，开始了我的找工作找实习单位的征程，刚开始，自己很不现实，即想找工资一般的，又不想找辛苦的，所以每天都以失败而告终，发现很多的工作都需要工作经验，在无尽郁闷的同时我开始了自我反省。关键在于我没有正确地摆正自己的位子，放下一切。所以重整心态重新开始。总结了以前的失败的教训，摆正好自己的位置，我决定社会实践只要有工作，能满足温饱，都可以。最后抱着锻炼自己的决心，我找到了实习单位——中国移动山东济南市中区分公司。

中国移动员工的那种团结友爱，一视同仁的精神，使人有一种归属感。

这是一种很难得的感觉，它可以使我们工作得更努力，对客户

的服务态度更好。也许就是这种对公司的归属感使得那么很多人都希望自己成为中国移动的员工,也是这种归属感,使得中国移动越做越强。

在实习中我感受到自己的微薄,体会到整个社会强大的凝聚力。

一方面,我锻炼了自己的能力,在实践中成长,在实践中学习,充实了自我,增强了口头表述能力与人交流,真正地走出课堂。

刚进公司时,经理就告诉我,移动公司的经营理念就是全民销售,所以不管我应聘的是什么职位,试用期就是销售移动卡。想着自己的性格不外向,又没有从事过与销售相关的工作,所以我对这份工作充满了期待,同时又充满了恐惧。第一天去工作,天气很寒冷,从学校到公司又很远,所以天不亮就冒着寒风出发了,虽然一路上很寒冷,但心里很热乎,到了公司之后,更让我感受到了我从来没有感受到过的激情。在这里,我深深感受到了大公司的企业文化,员工们的优良素质和他们热情。公司每天早上都会开晨会,公司流传着这样一句话:晨会必到,离成功不远;逢会必到,离成功更进一步。每天早上在晨会之前,员工们都会准备些自己的节目,争抢着呈现给大家,带动着大家的热情。会上各个分区的经理都会公布前一天的销售排行榜,更会有不同的销售精英向大家传授自己的销售经验,销售之道等等。让我学会了很多在学校里学不到东西。接下的几天就是经理对我们这些新人的培训,经过培训,使我更加了解了移动公司和他们的产品。

中国移动员工的那种团结友爱,一视同仁的精神,使人有一种归属感。

这是一种很难得的感觉,它可以使我们工作得更努力,对客户的服务态度更好。也许就是这种对公司的归属感使得那么很多人都希望自己成为中国移动的员工,也是这种归属感,使得中国移动越做越强。

在实习中我感受到自己的微薄,体会到整个社会强大的凝聚力。

一方面,我锻炼了自己的能力,在实践中成长,在实践中学习,充实了自我,增强了口头表述能力与人交流,真正地走出课堂。第一次出去,经理带着我们,让我们听、看、学。学习他是怎么与客户沟通的,怎么将移动的客户发展成我们移动的客户。经理告诉我们,在这个过程中,重要的不是你去说服别人去办我们的业务,而是听客户说,听客户反映他们在使用手机业务过程中常遇到的问题,反映的问题,根据他们的反映再向他们介绍适合他们的我们的手机卡业务。当客户发展成以后,最要的就是要做回访。解决一些他们不明白的问题。之后就是要单枪匹马的自己出去发展客户了,经理对我的要求就是不要我出售卡,只要我们发名片,让更多的人知道我们,经理对我们下的任务就是一天时间发出去200张名片,并记下有意向的客户联系方式,刚开始我很紧张,因为如果单单只是发名片那还简单很多,但我们要做的不仅仅是把名片发出去,还要找机会跟客户交流,让客户了解我们的产品,了解我们产品的优惠所在等等。但是既然选择了就不能不做,于是放开了心去做,经过几个客户的交流之后,我终于可以很好的做到了,我一天下来记下了6个意向客户,虽然没有售卡,但是这也是我自己的进步,我心里还是很高兴的。刚开始没成绩时,经理就安慰我们,做销售出现这种情况很正常,要我们千万不要气馁。接下来的每天就是这样,在寒冷的冬天里,我跑了一天又一天,由白跑到出卡,一点一点的在进步着,这离不开我们经理的鼓励和教导,让我受益匪浅。

中国移动毕业实习报告篇四

转眼已经实习两个月了,在中国移动湖南省分公司紧张有序的实习生活让我一改从前自由散漫的作风,自觉融入到这个优良的工作环境中去。生活节奏变得规律,每天准时上下班,上学时候的散漫、轻松的日子一去不复返。

在组长和领导的关心和支持下，我各方面进步都很快，对移动公司的工作也有了一个全新的认识。首先要抱着“认认真真工作，堂堂正正做人”的原则，在实习岗位上勤勤恳恳，尽职尽责。上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事，对每个客户都要真诚热情。

中国移动是一个值得尊重的移动信息专家。“正德厚生臻于至善”是中国移动核心价值观，体现了中国移动独有的特质，又阐释了中国移动历来的信仰；“创无限通信世界 做信息社会栋梁”是中国移动的企业使命，体现了中国移动通过追求卓越，争做行业先锋的强烈使命感；“成为卓越品质的创造者”是中国移动的愿景。中国移动一直以来都坚持以客户为导向，秉承“沟通从心开始”的企业精神。

我很荣幸地能在到中国移动湖南省分公司的客户服务中心实习。当我第一次踏进中国移动(湖南)客户服务中心时，我已经感受到中国移动非凡的企业文化。中国移动的保安很有礼貌，而且他们对每一位进入客服中心的人都表现出一种关怀，这种关怀是每一位进入中心的人都能感受到的。通过在湖南移动近一个月的实习，使我对企业文化有了更深层次的认识。企业文化是企业的价值观和行为规范。企业文化包括企业的宗旨，企业的理念，企业的价值观，企业的精神。而企业形象是企业文化的外在表现。企业文化涉及企业战略，企业管理等深层次问题。一个好的企业文化将为企业发展提供源源不断动力。由于企业文化是企业特定的环境下综合企业各种资源逐渐形成的，因此具有独特性和不可模仿性。

加强企业文化建设是移动通信企业建立现代企业制度，应对国内外市场竞争考验，迅速提高企业核心竞争力的内在需求。是全面实施企业文化战略，开发文化资源，在企业员工中形成共同的价值观和行为规范，为企业的持续健康发展提供重要保障的需要。企业文化应该内化到企业生产经营理念、企业发展战略及员工的意识中去，将企业文化渗透到企业管理制度和员工行为规范之中去，将企业文化体现在企业整体形

象和员工个体形象之上，建设一支高素质的员工队伍，为实现世界一流通信企业的宏伟目标打下坚实的基础。强调以人为本管理思想。企业文化建设的核心任务是以重视人的价值、强化人的信念、提高人的素质、激发人的创造潜能、培养和造就一流员工队伍，形成尊重人、理解人、关心人、培育人的良好的人际环境和用人机制。培育、树立能够体现企业精神的企业模范人物、先进群体，营造奋发向上，与企业同呼吸共命运的文化氛围，逐步实现企业文化的人格化。以文化为先导，开发文化资源，加强文化设施建设，不断满足员工需求，开辟企业文化园地、企业文化论坛，吸引更多的员工参与企业文化建设，不断提高员工思想文化素养，增强企业活力。

移动应将大力宣贯中国移动通信集团公司企业理念体系，将创建世界一流通信企业为目标。以树立良好企业形象，提高员工整体素质，巩固业务领先地位，赢得竞争为任务，以践行集团公司企业理念体系，规范员工行为为重点，以管理创新、技术创新、机制创新，努力实现企业利润最大化为目的。

我的实习主要内容是在客服部做大堂职员以及电话咨询业务等。首先是两天短暂的业务培训，从参加培训的第二天起，我们就从师姐们和师兄们的身上感受到中移动员工无微不至的人文关怀，同时也感受到中移动员工“全心全意服务顾客”的服务精神。师姐们在培训过程中一直向我们强调：我们的工作目标就是热情地服务客户，追求客户满意。在不到的两天培训中，我感受到中国移动对员工的高要求，同时也感受到公司对员工的关怀，第一次亲身感受到中移动“沟通从心开始”的企业精神。培训的内容虽然很多，但是由于师兄师姐在培训中的细心关怀和高技巧，我们的培训一直都是在愉快的气氛中进行的，完全感受不到培训的压力，而且培训的效果很好。从那时起，我才真正将课本上学到的“在现在市场经济中，企业要以市场为导向，以顾客中心，建立服务顾客的意识，以满足顾客需求为企业生产的目标”的服务精神与真正的企业结合起来，第一次真正体会到“服务顾客”的重

要意识。

这一次的实习虽然时间不长，虽然接触到的工作很浅，但是依然让我学到了许多知识和经验，这些都是书本上无法得来的。通过实习我们能够更好的了解自己的不足，了解工作的本质，了解这个社会的方方面面，能够让我更早的为自己做好职业规划，设定人生目标，向成功迈进一大步。

在最初工作的几天时间里，我觉得还是有很大的工作压力，因为我对公司业务电脑系统还没有运用熟悉。不过在师兄师姐们的热心帮助下，我克服了工作上的种种难题。经过几天的实践，我对系统的运用也越来越熟悉了，工作起来也越来越得心应手。师兄师姐的热心、督导的关怀，使我无论在话务室还是在大堂都有如归家的感觉，工作的压力也越来越小了。中国移动员工的那种团结友爱，一视同仁的精神，使人有一种归属感。这是一种很难得的感觉，它可以使我们工作得更努力，对客户的服务态度更好。也许就是这种对公司的归属感使得那么很多人都希望自己成为中国移动的员工，也是这种归属感，使得中国移动越做越强。在实习中我感受到自己的微薄，体会到整个社会强大的凝聚力。一方面，我锻炼了自己的能力，在实践中成长，在实践中学习，充实了自我，增强了口头表述能力与人交流，真正地走出课堂，去义务地帮助别人，让别人享受自己的成果，使自己陶醉在喜悦之中，有时会很累，但更多的感觉是我在成长，我在有意义地成长，在这之后，我明显地发现自己变开朗了，虽然我自己的力量不足以改变一些东西，但如果再多一些人呢，整个社会共同努力，这才是动力之根本，动力之源泉；另一方面，我意识到了自己的不足，没有经验，没有与人交流的口才，这也是我今后努力的主要方向。

另外，在中国移动实习过程中，我体验到中国移动(湖南)客服中心一个很特别的优点，就是中心的员工没有勾心斗角的内部矛盾。中心的员工个个都会真诚相对，互相关心，共同努力，团结一心为公司工作. 这种员工之间为了公司的利益而

团结奋进的先进企业文化是使中国移动一直保持强大的竞争力的一大法宝，也是中国移动蒸蒸日上的根本保证。在这次实习中，我可谓受益非浅。仅仅的2个月的实习，我将受益终生。

中国移动毕业实习报告篇五

(一) 实习时间

20__年12月24日——20__年1月14日

(二) 实习地点

中国移动通信集团有限公司广东省中山市青岗分公司

(三) 实习目的

通过本次专业实习，置身于真实的营销环境中，对所学的营销知识、营销技巧进行实际运用，从而达到锻炼营销能力、为以后就业打下良好基础的目的。

(四) 实习单位情况

中国移动通信集团公司是一家基于gsm和td-scdma制式网络的移动通信运营商，简称中国移动。中国移动通信集团公司是根据国家关于电信体制改革的部署和要求，在原中国电信移动通信资产总体剥离的基础上组建的国有骨干企业，于20__年4月20日成立，由中央政府管理。20__年5月16日正式挂牌。

中国移动通信集团中山青岗有限公司是广东省在中山专注移动通信领域的电信运营企业，主要经营移动话音、数据ip电话、多媒体和互联网等业务，拥有“全球通”、“神州行”、

“动感地带”三大知名品牌。中国移动通信集团中山青岗有限公司是中国移动（香港）有限公司的全资子公司，1999年8月18日，根据国务院关于电信重组的方案，组建广东移动通信公司，20__年10月，变更名称为“中国移动通信集团广东省中山市青岗移动通信公司”。

通过在中山移动青岗分店近一个月的实习，使我对企业文化有了更深层次的认识。企业文化是企业的价值观和行为规范。企业文化包括企业的宗旨，企业的理念，企业的价值观，企业的精神。而企业形象是企业文化的外在表现。企业文化涉及企业战略，企业管理等深层次问题。一个好的企业文化将为企业发展提供源源不断动力。由于企业文化是企业特定的环境下综合企业各种资源逐渐形成的，因此具有独特性和不可模仿性。

加强企业文化建设是移动通信企业建立现代企业制度，应对国内外市场竞争考验，迅速提高企业核心竞争力的内在需求。是全面实施企业文化战略，开发文化资源，在企业员工中形成共同的价值观和行为规范，为企业的持续健康发展提供重要保障的需要。

(五) 实习岗位

我所在的部门是营销部，营销部是企业的经济命脉，营销部业绩的好坏直接影响到企业的收入。营销部成员的要求要有较好的沟通能力，市场开发和分析能力，管理能力，应变能力，责任心强，有凝聚力，熟悉营销模式，具有业务开拓渠道，有良好的营销管理策略及经验。营销部一般来讲是一个比较大的部门，主要职责是制定营销战略及实施的策略，包括资源的调配，人员的分工的激励，客户的关系协调，另外可能还有一部分技术的支持。制定具体的实施细则，包括区域的划分，营销人员的配置，公司相应的资源的调配，如资金、人员、技术服务、售后维护等。

简单来说，在移动公司营销部的主要工作就是销售移动sim卡、话费充值卡以及相关的彩铃、手机报等业务。

在中山移动青岗公司实习期间，我每天还有着数据录入的工作。正式的营销员每天的工作情况都会上报给部门主管，部门主管再发给我，然后我制成excel表格保存备份打印。

二. 实习概括

20__年12月14日，我经过几次在桂林寻找实习单位未果之后，决定前往离家比较近的实习地点——中国移动通信集团有限公司中山市青岗分公司。经过一个星期简单的培训之后，我开始了正式的实习：销售中国移动sim卡(神州行返乡卡和动感地带学生卡)、办理业务(店员积分、彩铃、预存话费、开通gprs套餐等)、客服咨询。下面就从几个方面来简要地谈一下。