

2023年广交会参展总结(优秀5篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

广交会参展总结篇一

一、实习目的：

学校是我们学习知识理论的象牙塔，社会是我们经验历练的基地，为了我们将来可以更快的融入社会，现在还在象牙塔的我们必须先到的社会上历练一番，于是学校为我们广大学生提供了一个实习的平台——广交会实习。学校希望我们通过理论与实际的结合、学校与社会的沟通，进一步提高自己的思想觉悟、专业知识水平，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，培养自己的适应能力、组织能力、协调与沟通能力和分析解决实际问题的能力，为我们在一年后进入社会打下坚实的基础。

二、实习时间：

2017年4月15日至20xx年5月5日

三、实习地点：

中国进出口商品交易会，原名中国出口商品交易会，又称广交会。

四、实习单位：

新大地宾馆

五、实习过程：

实习说起来很简单，但做起来就不是那么容易了，就像在社会工作一样，理论与实际总是会有出入的，我们凡事不可能按书上的理论照搬，我们在工作中要注意的更多的是灵活运用自己学到的知识，把理论与实际结合起来。

记得在正式上班前我们是先有一个培训的，毕竟广交会是中國目前历史最长、层次最高、规模最大、商品种类最全、到会客商最多、成交效果最好的综合性国际贸易盛会，在会展中有来自世界各地的客商，他们云集广州，互通商情，增进友谊，所以我们作为广交会的工作人员代表的是中国人的形象，我们的培训是广交会的食品安全部门的人为我们培训的，她对我们进行了食品安全方面的全面培训，还要求我们考了试。然后我们大家还接受了我们工作岗位负责人对我们的`培训。

上班的第一天，我们对于工作都还不熟悉，实习对我们来说又是那么的新鲜，我们每个人都对工作有着满满的好奇心和期待，我们早早地就来到了工作的地点——广交会琶洲馆a区1、1快餐馆，我们等待着新工作的开始。

我们快餐点一共是十三人，我们大家按销售快餐需要，分成三组，分别是拉客组4人，卖餐组五5人和后勤组4人。拉客组的工作是站在售票台旁边，向客人介绍我们的快餐，把客人引到我们这边买票吃饭。卖餐组是站在我们的服务台前，当客人买了票过来点餐时，给客人相应的快餐。后勤组是负责时刻注意恒温箱里快餐数量，随时补给。我是拉客组的，同时我也是十三个人的负责人，当我们的组员有事时，我要随时跟新大地宾馆的人说，要注意我们同学与新大地宾馆人员的沟通，还有负责大家的考勤与工作监督。

六、工作体会：

在为期21天的广交会实习中，让我深深地体会到了三点。一，社会工作时团队合作的重要性。就我们快餐的三个组为例吧，我们三组脱了谁都不行，我们各有各的责任范围，但是却紧密相连，一环扣一环。二，语言能力要强，其中包括普通话、英语、白话，普通话，是最基本的在中国与人交流用的都是普通话。但在广州，大家也都喜欢用广州的方言白话，如果不会白话，很多东西都会带来不便。而英语，因为会展中有来自世界各地的客商，英语是现在全世界用的地方最广的语言。所以，普通话、英语、白话，我们都要会，只有这样，才能更好地做好我们的工作，不然客人问你问题，结果你却听不懂，那么，接下来最可能发生的事就是客人走掉。三、我认为一个人的工作积极性很重要。特别是在一个团体中，人的情绪是会感染的，如果其中的一个人积极性很低，那么其他人看到了也可能会学样，所以，有一个积极的心态，对自己或是对团队都是有帮助的，对工作也是有积极作用的。

七、工作收获：

在广交会实习的期间，我觉得我们学到的东西不仅仅是工作上的，因为在下班的时候，我们也会在展馆里面逛，在经过我们回来学校之后上网查关于广交会以及参展的物品，公司的资料，我们学到的还有很多。比如在这第111届广交会中。广交会继续分三期举办：第一期4月15日—19日，展出“电子及家电类”、“五金工具类”、“机械类”、“车辆及配件类”、“建材类”、“照明类”、“化工产品类”等7个商品种类。设17个展区。第二期4月23日-27日，展出“日用消费品类”、“礼品类”、“家居装饰类”等3个商品种类。第三期5月1日-5日，展出“纺织服装类”、“鞋类”、“办公、箱包及休闲用品类”、“医药及医疗保健类”、“食品及土特产品类”等5个商品种类。我们在实习期间既联系了理论，我们也有实践，还看了展览的实物。

再有，在我们实习期间，与新大地宾馆正式工作人员的聊天了解中，我们也可以学到很多书本上没有的知识，和他们在

社会上打拼的经历，教训。在实习前，我们作为一名学生的我们并没有那些社会经验，我们只是拥有了学习更加多的理论知识机会，但是理论与实践是存在一定差距的，我们只能用我们的理论知识来指导我们的实践，但是当理论与实践存在差距出现时，我们必须正视它，也正是新大地宾馆的人员，让我们更多地了解了社会。我们即将走入社会，我们不能闭门造车，要多接触社会，了解社会，服务社会，运用所学知识实践自我的最好途径。实现从理论到实践再到理论的转变。这些都是里边新大地宾馆的工作人员告诉我的。

同时，我也深刻地体会到，在工作当中我们应该不再只是被动的等待别人告诉你应该做什么，而是应该主动的去了解自己要做什么，然后全力以赴的去完成。所以在学校期间，我觉得多与社会接触，多了解自己周围的环境，多了解你将会面对的种种问题，对以后的发展和继续深造都是非常有益处的，对我们以后找工作，或是适应社会很有帮助的。

最后，是对学校的感谢，感谢学校安排了此次广交会的实习，让我们学到了课堂上无法学到的知识。

广交会参展总结篇二

20xx年4月学校安排我们到广交会实习。

作为学生，能有这样的机会，让我们去参加社会实践，参与广交会，本人觉得很荣幸。感谢学校给了我这样一个难得的机会，去学习一些在书本上学不到的知识。

本次的实习目的，是为了让我们能够拥有这样的机会，去了解社会，去认识社会，去接受社会的磨练。老师说得好，这次实习并非是专业的实践，而是一种锻炼，是为将来工作的一种铺垫。去学会吃苦，学会如何与人沟通，与人交流，学会忍耐.....去亲身体会一些在学校课堂上无法学到，无法体会到的东西。现代社会提倡的是全面发展，这次实习也是

顺应了时代的发展，时代的要求。

这次实习是由广大保安公司组织，是在琶州展馆，本人被分配到外围，做保卫工作。作为一位物业管理专业的学生，能被分配到和自己专业相关的岗位，真的很幸运。

首先，我们要了解会馆的设施和设备，然后就是去检查参展商的证件。我们的主要任务是，检查的通行证，做保护治安的工作。工作要求能在第一时间检查出错误，否则，接下来的工作都会作废。所以，工作一定要认真，容不得一点马虎。

本人在这次工作中，负责传达上级的指令，并起带头作用分配好工作。在整个实习过程当中，本人都秉着认真负责的态度，去完成上级交给的任务。在遇到不懂的地方，会虚心向上级请教，直到弄懂为止。当同事间意见不同时，会学着去调适，去调解。当遇到是原则问题时，就得坚持原则。

工作了一个月，我从上级，同事，学到了一些很受用的道理。总结如下；

一、对于工作，来不得一点懒散，一点马虎，必须得认认真真的对待。也只有这样，才能把工作做好。就如本人的工作来说，如果，在第一阶段时，没把工作做好，该检查出的错误未检查出来，那么在第二阶段时，就得花上更多的时间与精力去弥补错误。如果，这在第一阶段发现问题的话，那可就好办多了，只要动动脑就可轻易的纠正错误。如果在第二阶段检查时，不够细心，那么错误就大了，若改错误，那么难度就更大了，得花上很多的时间，精力，人力去修改。这样，从个人来说，是做了无用功，浪费了大家的时间；从公司的角度来说，是损失，是人力资源，财力资源的浪费。所以，工作不认真，于公于私都毫无价值可言。

二、工作不只是你个人的问题，它涉及的是一个团体。就拿本次的实习内容来说，例如，

广交会参展总结篇三

中国进出口商品交易会，原名中国出口商品交易会，又称广交会。自1957年春季起每年春秋两季在广州举办，已有近五十年历史，是中国目前历史最长、层次最高、规模最大、商品种类最全、到会客商最多、成交效果最好的综合性国际贸易盛会。

20xx年春季广州迎来了第111届中国进出口商品交易会，也称广交会。这年的四月份至五月份，校园安排五周时间作为我们这个学期的实习时间，让我们去参加社会实践，参与第111届广交会全程，真的很感激校园给了我们这样一个难得的机会。这是我第一次参加大型的商贸活动，我感到很高兴，也感到很荣幸。这也是我第一次亲身接触广交会，亲身体会广交会。这次实习的地点是琶洲会馆，我的实习时间是20xx年x月x日至五月x日，工作岗位是交易团办公室接待员。

记得四月x日那天，也刚好是愚人节，我们开始参加广交会实习培训，从这一天开始，我们的实习也踏上征程。第一次走进琶洲会展时，我什么都不担心，我就担心自己迷路，因为初次的时候，对地理位置不熟悉，加上有些地方挺像的，展馆很大，当时感到很复杂，也在担心正式工作的时候会不会迷路。培训工作人员安排得很好，第一天的培训，首先就是带我们熟悉工作范围的地理位置状况，其次是介绍工作资料。理论知识培训了一天，接下来都是实践培训，直到上岗。经过艰苦的培训，我对广交会实习工作了如指掌，以前的担心都不见了，唯一的念头就是全心全意做好工作。

事项还是很多的。主要的还是细节和形象、礼仪礼貌。形象、礼仪礼貌对于接待岗的我们来说是十分重要的，因为我们的形象不仅仅代表我们个人，还代表广交会的形象，更重要的是代表我们中国的形象。不仅仅要衣着干净利落，大方得体，还要表现得自信，友好。把热情和快乐传给他人。我们

每一天的工作是持续办公室环境的清洁，客商多的时候，我也会帮忙，并且主动回答客人的咨询，恪守职责，做到“宾客至上，服务第一”。从这份工作中，不仅仅让我明白了礼仪礼貌和个人形象的重要性，也让我明白了职责的重要性，和微笑的力量。

经过广交会的实习，我感受颇多。广交会第一期，让我印象最深刻的是，好多外国人。不同国家有不同的文化特色，从客商的着装，我们也能够发现他们的文化特色。我从来都没有见过那么多外国人，“有朋自远方来，不亦乐乎？”，看到那么多来自世界各地的人，我感到很高兴，我也为我们的国家感到自豪。作为英语专业的我，这次广交会原本是一次很好的实践机会，但遗憾的是，由于工作岗位的严格要求与工作岗位与专业不合，让我失去这个锻炼自己的机会。虽然展馆里有很多外国人，但是我们团办区却没有外国人的踪影，另外工作也要求不能去离岗，休息时也不能离开工作范围。其实这就是接待岗的复杂之处。因此，为了坚守岗位，让工作更好的进展，我们也严格遵守工作制度。这是我们的职责。有职责意识是很重要的。

作为服务业工，以礼待客最基本，微笑是法宝。每一天站岗时，给客商一个微笑，亲切地问候一句“您好”！客商也会因为你的热情而感到情绪愉悦，并且也会微笑点头表示感谢，同时你也会感到情绪更加愉悦。客商在办公室里紧张的工作了一天，你的一个微笑一句亲切的问候也会使他们感到放松与舒心。助人为乐，微笑也是很重要的。

在实习的这一段期间，我对工作认真负责，勤奋学习，团结合作，严格遵守工作纪律和工作要求，用心热情的待客，坚守岗位，尽职尽责，乐于助人。学会了如何更好的与他人相处，认识到团队精神的力量，也让我开阔了眼界。做得不够好的就是工作效率不够高，期望在以后的工作中加强工作效率，做到尽善尽美。这次的实习，也让我学到了书本中学不到的知识，也让我望见了自己的缺陷，在今后的学习中，我

务必要做好学习规划，必须要学好自己的专业知识，并且积累相关的知识。

最后，再次感谢校园为我们带来的这次实习机会，这次的实习让我发现学习的重要性，十分感谢校园。同时也期望我们一届比一届做得更好！也期望校园能为我们的师妹带给更多的工作岗位！

广交会参展总结篇四

1.1 实习时间 20xx年10月10日——20xx年11月3日

1.2 实习单位：广州天河新天希尔顿酒店

2.1 实习岗位：餐饮部——中餐厅——服务员

2.2 实习内容：

b.10月13日：观看酒店的员工内部知识竞赛

c.10月14日—11月2日：正式上岗。中餐厅一天分三个班次 a班(9:15-14:00) b班(17:15-21:00)

班(11:00-14:30) c班(17:15-21:45) ;岗位分为：大厅服务员，房间服务员、咨客、传菜员。每个星期都会出一张班表，岗位是由当天主管安排。经理要求主管都让我们实习生可以在不同岗位、班次上实践。所以基本上三个班次、每个岗位我都实践过了 a班的员工要负责开市，开市的工作包括：增补餐具、熨台布、叠毛巾 c班主要负责收市，收市工作包括：盖台布，送洗餐具，检查大厅、房间。大厅服务员的工作主要有：帮客人点餐，服务客人，看管大厅。房间服务员：有房间预订就会到房间里服务，一人看一个房间。传菜员：传送菜肴，熟悉菜肴，搭配酱汁。在此次的实习中，以上的岗位我都有工作过。

2.3 实习感受：

在整个实习中，我有很明显的个人感受变化阶段。可以分为三个阶段：消极——积极——不舍。

第一个阶段：

发生在是我来到酒店的第一个星期。这一个阶段的感受是很真实的，特别是第一天报到的时候。对希尔顿的第一次接触，是希尔顿的人力资源部。面试我的是人力的，带我们参观酒店的也是人力的，做培训也是人力在做。其实，酒店的人力资源部与我所幻想、所了解、所接触的是有一大差距的。有两个方面：1、为什么人力的办公室会设在负一层呢？（尽管后来我所了解到其实很多酒店的人力办公室也是设在负一层），但我还是觉得很疑惑，人力与财务部的地位不是同等重要的么？为什么会如此？2、我感觉人力真的是一份很辛苦的工作，需要不断地面试，不断地培训，不断地办理各种手续等等。这让本来对人力很感兴趣的我，有点害怕了。听了一整个下午的酒店知识培训，听了各个部门经理的部门介绍，感觉有点闷，而且互动很少。还上了礼仪、化妆培训课，是酒店专门邀请外面的老师回来讲课的，感觉很受用。第二天下午，我们就到部门见师父了。我们的师傅，是一个主管。主管带我们参观熟悉了一下中餐厅的环境。而且对我们做了一系列的培训。在中餐厅里的职位架构是：1个经理，2个副经理，5个主管，普通员工。在此次实习中，希尔顿一共找了56个实习生，8个来自华师，20多个来自广轻，20多个来自新东方烹饪学校。只有我们是本科生，其他的实习生都是专科生。而我们的师傅，是一个很直爽的人，对我们说了一句话，令我很难忘并且对自己产生一定的疑惑。她说：“华师的学生干嘛来这里，读好师范就行了，干嘛做酒店这个行业。说实话，华师的学生真的很不适合做这些。”我的心瞬间咯噔了一下。华师的学生为什么不能做这些？我们其实也就比广轻的同学成绩高一点，学的理论知识多一点，实操比较少，仅此而已。也许之前接触的华师实习生是这个趋势下来，令她有了第一

印象。但，我想证明咯她看，读华师的，也是一样很灵活，很变通的。

第一周下来，我的情绪其实是比较消极的。可是我一直在努力克制自己不要往消极的方面去想。因为一旦产生了消极态度，整个实习的意义也就没有了。态度决定一切。于是乎，我很努力的去观察、挖掘酒店的过人之处，调整自身心态。

第二个阶段：

2. 我和几位同事经历了中餐厅开业以来的第一次加班。本来晚上11点就可以准时下班了。可是当天晚上生意比较好，我们要到12点才能把所有工作完成。期间，我的主管说要让我先下班的。可是，我拒绝了。如果我也走了，她们肯定12点也走不了，所以我留下来了。我体验到团队合作、互相帮助，是一个团队必不可少的。

3. 我收了一次小费，是我人生第一次收到的小费。不管钱有多少，那不重要；重要的是，这个小费给了我很大的精神上的鼓励，是对我的服务质量的一种肯定。

4. 中餐厅的员工，每个人都很好，很活泼。有活力有感染力的她们组成了一个很和谐的团队。与这个团队工作，真的很舒服，很有激情。

第三个阶段：

在实习将要结束之时，经理跟我们实习生开了一个小小的座谈会。在这次座谈会里，我们进行了一次很深入的交流。每个人都把自己的想法都说出来分享，有好的，有不好的，并且在我们的角度提出了很多问题与建议。经理都一一记下来，并说明会向上反映并改进。在11月4日的这天，酒店我们办了一个小型的欢送会。尽管在这么短的一个月实习期内很难去深入感受希尔顿的管理文化的精髓所在，但是，我已经学到

了很多东西。这次的实习让我看到了自己的不足之处，无论是理论知识，还是实操经验。所以在接下来剩下一年不到的大学生活里，我会更好地规划自己的职业目标、方向、道路。

广交会参展总结篇五

4月初到五月初学校安排我们到广交会实习。作为一名大三的英语专业学生，非常感谢学校给了我这样一个难得的机会，走出教室，去涉及社会，去学习一些在书本上学不到的知识，去运用和检验我们学习到的知识。

本次的实习目的，是为了让我们能够拥有这样的机会，去了解社会，去认识社会，去接受社会的磨练。学院的曾副院长说得好，他说这次实习也许并非是专业的实践，而是一种锻炼，是为将来工作的一种铺垫。去学会吃苦，学会如何与人沟通，与人交流，学会忍耐.....去亲身体会一些在学校课堂上无法学到，无法体会到的东西。现代社会提倡的是全面发展，这次实习也是顺应了时代的发展，时代的要求。为了更好地融入工作，在正式工作前我事先做了一些准备，通过上网等多方途径查找了一些关于广交会和广电商的知识，希望可以做好准备迎接好更大的挑战。

中国进出口商品交易会即广州交易会，简称广交会，英文名为cantonfair[]创办于1957年春季，每年春秋两季在广州举办，距已有五十七年历史，是中国目前历史最长、层次最高、规模最大、商品种类最全、到会客商最多、成交效果最好的综合性国际贸易盛会。自4月第101届起，广交会由中国出口商品交易会更名为中国进出口商品交易会，由单一出口平台变为进出口双向交易平台。4月15日，第117届广交会开幕，尽管受全球市场仍处于持续降温状态影响，但中国外贸发展的传统优势并未根本削弱。

广交会电子商务有限公司(简称为“广电商”)是由中国对外贸易中心(集团)于7月组建，负责建设运营广交会电子商务平

台(简称“广电商平台”)。广电商以“打造中国最大规模的商贸电子平台、服务中国商务”为己任,力争做到立足于广交会,并通过广交会电子商务的发展来推动中国贸易的发展,最终达成建立国家级诚信电子商务品牌的发展愿景。以此配合广交会进入更宽领域、更具潜力、更快发展的战略转型之路。

广交会电子商务平台(简称“广电商平台”)是广交会官方唯一电子商务平台。广电商平台以广交会为基石,与广交会数据同源、资源共享,依托广交会的品牌资源、逾百万实名制采购商资源、场馆资源、海外推广资源等,开展国际电子商务及跨境贸易支付业务。按照“着力构建诚信‘e市场’的核心业务”,建立技术平台实施‘云服务’的资源聚合”,通过线上线下的运营形成‘大数据’格局,搭建数据挖掘平台的三个步骤进行建设,并通过每一步骤的建设和有效运营,保证平台目标的实现。围绕以上发展模式,广电商重点部署“一个终端(数据采集终端)、两个体系(广电商信用指数体系和电商云服务体系)、三个平台(广交会电商平台、广交会综合支付平台、广交会展会综合服务平台的三个智能化平台系统)”形成统一标准的“大数据”,通过数据沉淀和分析整合,实现广交会智能化办展与采供双方以成交为导向的电子商务全流程交易,打造线上线下一体化的“智慧广交会”。

本次广交会我们的工作主要是向前来广交会的外商朋友推广广交会电商的电子商务平台,介绍其功能及优点,展示服务广交会、服务外商的宗旨,鼓励外商朋友们注册成为会员,使用广交会电商平台进行商品和供应商的搜寻,省时省力的完成商务贸易的需要,更好地完成自己的生意。4月13号至14号,广电商公司的工作人员对我们广财大的六十几位的工作人员进行工作上的专业培训。通过培训活动,我们对于广交会的历史及发展状况以及广电商的现状有了更加深入的了解。通过丰富有趣的活动,我们和自己的小伙伴相互了解,逐渐形成了团结活泼的团队文化。广电商的运营部的工作人员在第二天进行了专业指导,我们介绍了广电商平台的ipad版、网页版和新品发布中心[npl]的基本情况,通过学习,我们对

于广电商平台的运作以及如何向外商朋友推荐都有了比较清楚的了解。大家似乎都很兴奋，盼望着广交会可以快点到来，可以让我们大展身手。

但是，当4月15号，广交会第一期开幕的时候。面对汹涌而来的各种肤色的客商，我们似乎显得有点措手不及。之前训练得好好的打招呼、介绍、推荐的说辞，准备好的热情灿烂的笑容似乎都一下子不见了。来自全球七大洲的各种奇怪的英语口语更是让我们头昏眼花，也许是我们平时只注意听一些标准的英式美式发音或许是我们的听力还练得不够。我觉得不少时候连挺清楚他们的话都是一种考验。我们都在感叹，现实太残酷了。但是我们团队也在互相鼓励，相互帮助去面对这个挑战。主动迈出步子，耐心而细心，就算遇到不理不睬遇到无情拒绝，也不放弃，不气馁。终于，我迎来了自己的第一次成功的注册。我现在记得那个印度朋友的灿烂笑容。是啊，只要坚持不放弃的去努力，就一定会有成功的时候，有了第一个成功，慢慢的就会有第二个第三个第四个....通过不断地调整和适应，我们小组的小伙伴逐渐掌握了工作的技巧和窍门。首先我们应该从未外商朋友解决实际困难的心态出发，主动向他们提供帮助，这样才可以有更好地机会去介绍的自己的电商平台。因此，我们要尽快地对于场馆内洗手间、餐厅、酒店巴士搭乘点甚至各个馆内的'的主要商品都应该有大致的了解，这样你就可以积极地为他们提供服务，有时候一味地推销自己的平台也许会有使得其烦的反效果。