

# 2023年问卷实训总结 问卷调查实训总结(模板5篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 问卷实训总结篇一

应用文是国家机关、企事业单位、社会团体以及人民群众，在日常工作、生产和生活中办理公务及个人事物时，所使用的具有直接实用价值和某种惯用体式的应用文体的总称。在两个星期的实训中我进一步的学到了有关应用文写作的诸多知识点，并且通过实践来使自己的知识点记忆更牢固。

一、在这次实训中，我深刻体会到学好应用文写作对我们秘书专业的学生来说是刻不容缓的。对于我们来说，写出的文章并没有太大的差距，最重要的就在于遣词造句，用什么样的词才能最简明扼要的表达想要表达的意思。应用文中规范的条理清楚、思路清晰、行文顺畅、用词准确等正是帮我们纠正的。

二、做事一定要有一定的计划。计划是一切工作的前提，凡事预则立，我们往往会抓不到重点，从而影响整体的操作。

## 问卷实训总结篇二

第一周主要是递交作业、开会、报告情况。开会其他组也来的很多人，大家一块儿讨论每张图纸的不足，然后选出好的。刚开始的图纸错误很多，基本上每张图纸画的都有错误不完整。

小组开会给组员的感觉还都挺好的，大家积极讨论，各自表达自己的观点啦，然后一起进步。这样的小组讨论让各自进步很快，而且能学到看到各自不同的优缺点，然后加以改正和完善。

## 问卷实训总结篇三

为了更好地理解和掌握市场营销学知识，在社会实践中综合运用所学的营销的理论与技能，提高自己分析问题、解决问题的能力所以我们进行了为期一周的市场营销实训。按我们课程的安排，第四周是我们的实训周，此次实训为推销实训。此次实训的主要目的在于使学生把所学的知识运用并领会所学理论的适用性，能更好地理论联系实际深入到各个部门，了解市场营销工作的规律性，找出其中存在的问题及今后发展的主要趋势。

首先感谢老师们是给予我们这么好的平台、这么好的机会，让我们锻炼、学习，也很荣幸的参加了这次实训，也说明学校对于我们学生的重视，反映了学校“重视人才，培养人才”的战略方针。我们也很珍惜这次的实训机会。9月23号，我们开始大二第一次实训周的第一天。老师召开全班会议，跟我们讲清楚实训的时间、地点和实训时的要求。下午，我们各小组成员一起前往实训地点——超市。当我们到达实训地点——超市后，超市的老板跟我们说了超市的规矩和欢迎我们到他的超市实训，然后给我们发放工作牌、安排工作位置。按照安排，我们小组被分到了酒水科，领队向我们介绍了具体的事宜之后，就分配了我们到各个岗位，有的人负责卖大米，有的人负责卖凉茶，还有的人负责卖酒等等超市的物品，我们的工作就是负责楼面的商品。

刚开始感觉还是很轻松地，但当我们在每个人所负责的区域内存站了十几分钟后，我们发现，可能是上班时间的原因为，这天下午的顾客很少，我们都有些无所事事，不知道该做些什么，便四处游荡，到处看商品，了解商品属性等等，基本上

一个下午都是在无聊的等待中度过。期间老师来视察过，我们也相互沟通了解，怎样去销售这些商品。终于，顾客稍稍多起来了，我们也终于发现，原来推销没有想象中的那么简单，顾客要是不想买某种产品，就算你把产品介绍得多好，顾客也不会去买的。于是，我们又陷入了深深的无聊当中。时间一点点地在溜走，我们的超市实训时间也结束了。在返校的路上，同学们纷纷表示此次实训作用不大，纯属浪费时间，于是，同学们在晚上与老师了交涉。由于各种原因，超市实训改为米伦耳机业务，同学们表现出的情绪并不高兴，但也不失落，我们猜他们只是不惊喜而已。米伦耳机给组员们的客观印象不好不坏，或者说，有好有坏。但是说到跑米伦耳机的业务，大家还是一致地感觉稍难，最主要的原因是认为现在广州的中高端耳机市场不够大，或者说不成熟，对比同类或者水平上下的耳机价格没有优势，甚至成为一个劣势，而曾经的大一时的米伦实训的成绩貌似也验证了这个论说。但是，我们很快意识到，我们已经经过一年的学习，能力和思想都有了一个质的飞跃，市场也经过了一年的发展，米伦耳机在我们手上是否能卖得出去该有个新的结论了。而且，感性点说，大家正是青春当是时，满怀的大志，满腔的热血，正好借实训这个机会来给自己一个机会，展示自己强大的能力智慧和勇于面对挑战的人格魅力。

9月24号，我们拜访了市桥港禹坊电脑城的一位老板，除了向他介绍米伦耳机特点之外，我们通过商业性质的交谈，深入地了解到此店面所卖耳机的类型、进货价、零售价以及销售量。组员们综合多种因素发觉米伦耳机不适合在此店面销售，而老板也因为进货价太贵、产品不出名这两个原因而不愿意向我们下单。接着我们拜访了三星手机专卖店和联想电脑店，由于此店以卖手机为主，耳机销量不大，店老板也不在的原因推销没有成功，但是同时也令我们推销米伦耳机的地点产生一些反思和改变。在初战零业绩的情况下，我们选择了市桥易发商业街，在商业街中连续拜访了几家手机贴膜店，其中难免会有拒绝的情况发生，但是在我们锲而不舍的推销下，有一家中档层次的手机贴膜店对米伦耳机产生了不小的兴趣，

老板本身对米伦耳机的音质比较满意，我们便接着介绍了米伦耳机的记忆海绵，可装饰水晶钻石等其他特点。这激起了老板强烈的购买欲望，但是因为进货价偏高，老板最后只想着先试水代销一段时间，但是因为此次所带样品仅有2个、没有名片、不能代销等综合客观条件限制，最终此次推销也以失败告终，但是从此次的洽谈经历中，我们认为，我们发现了米伦耳机进军销售市场的正确方向：手机贴膜店。第二天，我们走访了市桥其他地点的手机店和路边贴膜摊，有很多店对米伦耳机都有较大的兴趣，但是基本上都是因为进货贵且名声不大这两个原因而失去了兴趣。

时间总是过得太快，实训落下了帷幕，那些鼓起勇气去向别人推销的日子已经成为了记忆，作为大学生活中的一种体验让我们在成长中不再迷惘，不再轻狂。在未来的日子里，所面对的还有很多很多，必然超乎自己的想象，或许会处处碰壁，或许会时时跌倒，但这又有什么呢。只要你回忆起你的曾经，只要你懂得“不要害怕被拒绝的恐惧”，尽管你退缩迷茫过，你都会变得逐步成熟又逐步自信，不为别的，只因为明天我们还要去闯世界。

## 问卷实训总结篇四

在xx公司已经工作x个月，在刚刚进入公司实训的身份让我没有很多的自信，这段时间以来我在工作中一向尽职尽责，不敢忘记自我的来到xx公司实训的初心，我要成为一个更加优秀的自我，不断进取，这样才能在工作中站稳脚跟，短短的实训工作让我经常感受到提高，那种感觉真的是说不出来的享受，在提高的同时也能感受到在xx公司的欢乐，这实训期已过在公司的每一个同时的帮忙下，我到了的公司同事之间的团结，实训期的工作结束，不曾忘了自我是一名xx的员工，现对自我工作总结一下：

自今年x月份进入公司以来，实训这段时间，感受颇多，我会

经常想到一点，我在学校的学习是不够的在xx公司工作的这段时间我深深的感受到了，实训的这段经历让我学到了很多，当然不明白来到xx公司不是来学东西的，为公司创造价值才是首要的，工作之初来到公司在老员工的带领下我很快就适应了工作，我虚心的学习，我一向认为在工作中学习的是最值得记住的，学校总是缺少这种实践的机会，这次的实训让我很珍惜。

我在工作中很认真，明白自我的工作目标，领导对我的教导我一向记在心中，这短短的实训期，我完成了自我实训工作，到达了学校的要求，可是在工作中我得我工作也会有不足，同事们都会很热情的提出来，帮忙我，在这段时间中我摆正自我的位置，实训的'工作是比较简单的可是也是慢慢的一个转变，在刚进入的公司的时候我的工作很简单，没什么难度，我一般都会在工作之余好好学习我们公司的业务，恨得知识我都了解的不完全，包括一些工作上的情景，我们公司工作上的一些情景不是很清楚，前期的工作我对自我要求很高，我认为来到一个地方工作就要把这个地方了解的清楚，异常是自我的工作，不能够马虎，在工作中我经常会觉得自我学到的不够，因为自我学的在此之前从来没有实际的发挥过，在工作中经常很多东西不会，这样的情景让我觉得自我的知识不够用。

这短短的实训期，我收获了很多，更多的是对工作的一种进取态度，不会轻易的放弃，即使在工作中经常遇到难题，可是我相信自我能够坚持，问题总是人来解决的，作为xx公司的一员我听到最多的就是放弃是可耻的，解决问题才是王道。

实训的这段经历让我更加正确的看待自我，我自身也有一些问题，虽然细微但也不是很好，在平时工作中不够细心，作为一名实训生这得重视，我必须好好的改善。

## 问卷实训总结篇五

经过两个月的实习，我得到了很多！

生在我的面前亲切地道一声教师或是教练，那是对你的尊重，那种幸福是无以言表的，你的位置是一个教师。当然指导教师也为我们的实习工作做着很多努力，使我们在实习的工作中更显得有的放矢，放得开，在训练指导上也很尊重我们实习教师的方式方法，研究的很周全，在那里学到了很多在学校学不到的东西，如训练方法，与学生相处的方法，教学的分工和教师工作日常流程。

感激学校的实习安排，让我学到了很多，丰富了知识。感激指导教师，为我们详细的指导和细心的照顾。感激孩子们，让我感到了幸福和作为一名教师的光荣，让我找到了那时的位置。由起初的陌生紧张到之后的熟悉了解和摸索，再到之后的关心鼓励和相互支持，直至最终的依依不舍和不得不舍，又回到学校做回学生。，期中，经历了苦恼甚至是苦涩，喜悦甚至是得意，想念甚至是思念。我回到了学校，我会以一名教师的资格来要求自己稳重，自律，自信和坚持那份职责，那样将来才会以一名教师的身份来要求自我的学生。