

最新大学生销售周记 大学生销售实习周记 (汇总5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。相信许多人会觉得范文很难写？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

大学生销售周记篇一

大学生做销售实习是最锻炼人的，能够很好的学会与人沟通与交流，对以后的职业道路会有很大帮助。本站实习报告栏目为您提供大学生销售实习周记范文，仅供大家参考！

大学生销售实习周记范文

实习周记一

今天是非常特殊的日子，我进入公司的头一天，湖南景水电工科技有限公司。心里是很忐忑不安，不知道即将迎接我的将会是一种什么样的生活。无论心里是怎么紧张和兴奋，我始终从踏进公司的那一刻开始保持微笑，因为我想给每一个见着我的人一个好印象，也希望我的笑容能给他们带来温暖。

本打算在昆明实习，但因为朋友在这边实习有伴，就选择了这家公司，我应聘的销售的职位，薪酬是底薪加提成，所以很容易就应聘到公司工作。

到了公司销售经理把我领到销售科，简单介绍了我，就找了个位置让我做，也就是说以后那就是我的办公桌，经理说：“你刚来，也没什么事，最主要的是多看多学”。我微笑着点了点头，目送经理离开。

公司销售科分内外勤，内勤就是负责做合同和与生产车间的沟通，外勤主要是联系客户，然后交与自己的内勤。我是新来的，所以内外勤兼做，也就是要自己联系客户、自己做合同、自己和生产车间沟通出货期、自己和客户沟通交货期等。

整个早上我就是看看关于我公司产品的说明，以前从来没接触这个行业，也不知道变压器是用说明做的?现在知道了，我们公司就是生产干式变压器的绝缘材料的。看了一些关于这方面的杂志，原来昆明地铁的变压器是保定天威顺达变压器有限公司提供的，而刚好我们公司的客户就是保定天威顺达变压器有限公司，也不知道是什么原因，知道这个事情绝对很开心，可能是因为和云南挂钩的关系吧，刚看来外面就有点想家了，想昆明了，真没出息。

接下来的日子里，我首先是去车间了解我们的产品是怎么出来的?车间分为三个车间，分别生产不同工艺的绝缘制品。

有拉挤车间，主要是通过高低压，把玻璃丝、树脂等材料经过比列配对，然后放在一个大约两米长的铁心里，经过温度，使它固化。由于铁心的现状不同，所以出来的形状和尺寸也不一样。

有压制车间，它也是把不同的树脂按比例配在一起，由工人自己按所压制的型号选择质量，放在一个给予高压的机器里，根据不同的模具，压出不同的形状。

有缠绕车间，也是把绝缘纱布或玻璃丝缠在模具上，然后用高压固化。

我只是看到了表面的东西，其实没我说的那么简单。这一周就是慢慢的熟悉工作环境和所售产品，一切都只是学了个皮毛，很多东西都还需要学习，这个行业的销售不像卖衣服什么的，而是需要更专业的学习，下一周继续努力吧!

实习周记二

通过一个星期的了解，我开始慢慢的联系业务。周一早早的起

发了一会呆，我开始上网查资料，看看别人打电话都怎么说，也就是所谓的电话话术，研究了半天，终于鼓足了勇气再打电话，电话接通了，“喂”？我忙答道，“喂您好！我是河北金水的，做干式变压器上的绝缘材料的，打电话呢主要是看有没有机会和贵公司合作”？“不需要”啪嘟嘟嘟。我拿着电话通久久没有放下，心里不是滋味。原来联系业务没有我想象的那么容易。都来到这里了，也不能退缩啊，硬着头皮继续打，客户说你的工字条都有什么规格的啊？都是多少钱呢？（这里说一下，工字条是绝缘材料的一种）问住我了，因为我真没记这个，我只能说官腔，不知道您需要哪一种，我们不同型号和不同级别的价格也不一样，赶紧忽悠了几句，就赶紧挂了电话，因为不知道怎么和客户解释，还需要磨练。

这会我不急也不燥了，也不急着成交了，因为不可能成交，你必须只有把专业的东西学好，才能回答客户的问题，才有机会和可能成交。我开始看我们的销售经理怎么联系客户，原来打电话给客户，就连语气也很有讲究的，我们销售经理四十多岁，说话比较有信任感和说服力。如果客户说我们的产品贵，经理会说：便宜的质量肯定差，你用那么便宜的就不怕公司黄了吗？我们是大企业，质量绝对有保障，你和小公司合作是便宜，那质量出了什么问题，它承担不起跑了，你找谁啊”？他的话对客户是很管用的。可我不能这么说，一说就把客户灭了。

这一周我又开始学习怎么做合同，怎么与车间沟通。也打电话，只是很难成交，至今也没成交一个，看见别的销售人员拿提成心理也不是滋味。有时沮丧，有时失落，有时很矛盾。但无论如何都对自己说要坚持，相信坚持不懈，终会成功！

大学生销售周记篇二

实习是大学进入社会前理论与实际结合的最好的锻炼机会，也是大学生到从业者一个非常好的过度阶段，更是大学生培养自身工作能力的磨刀石，作为一名刚刚从学校毕业的大学生，能否在实习过程中掌握好实习内容，培养好工作能力，显的尤为重要。而实习周记更让我们养成良好的习惯，记录实习中的点点滴滴，爱上不一样的每一天。为此本站演讲稿栏目小编为大家收集整理了精彩的实习周记范文，供大家参考，希望对大家有所帮助！

为期1个月的实习结束了，我在这一个月的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅。现在我就对这一个月的工作做一个小结。

首先介绍一下我的实习单位：乐昌市造纸厂。该厂位于乐昌市河南镇武江河畔是一间地方国营企业，主要生产卫生纸、瓦楞纸等产品，产品主要销往粤北、湘、赣南和珠江三角洲地区，年产量可达六、七千吨，产值一千多万元。该厂产品曾多次在省级、部级的评比中获奖，深受广大消费者和用户青睐。

自元月20日起，在一个月的工作中我参加了该厂的供销实习工作。实习可以分为两个阶段。第一阶段该厂领导安排我在厂的供应室工作，主要是组织收购原材料。通过对这一阶段的工作使我知道了一般造纸的原理。造纸生产分为纸浆和造纸两个基本过程。制浆就是用机械的方法、化学的方法或者两者相结合的方法把植物纤维原料离解变成本色纸浆或漂白纸浆。造纸则是把悬浮在水中的纸浆纤维，经过各种加工结合成合乎各种要求的纸页。我负责收购的原材料是纸皮。把从附近城乡收购到的纸皮再经过车间用机械打碎成浆，高温蒸煮等加工程序后制成卫生纸。不要小看这只是简简单单购买纸皮，其中还真有学问。以前只是会卖纸皮，现在可要

买纸皮了，而且还是大批大批的买入。这里就要把自己在学校学到的诸如商品学、经济数学、统计学和会计学等知识和实践结合起来用在里面。例如：为了降低成本必须要以一个较低的价格买入原材料，那就要了解，分析市场上的收购价格，作好记录，而且要兼顾长期联系的老顾客、运费等因素，最后购买了还要作好验货、入仓等工作。其中更有些是课本学不到的经验，就像是买纸皮时要注意纸皮的湿度，湿度大的纸皮就越重，价钱就越高，有些纸皮商就是从中获利不少。虽然在供销室实习只有两周但相信这对我今后工作尤其在供销方面有了一个很好的开始！

接下来的第二阶段我被安排到销售室工作。为该厂联系销售业务，推销该厂的主要产品：卫生纸和瓦楞纸。虽然我学的专业更适合推销，但实际上这并不是件好差事。对于我这个丝毫没有实际工作经验又没有业务联系初出茅庐的人来说推销一种商品确实很难的。所以刚开始那两天真的无从下手，只能跟着单位的同事跑那些有业务联系的老顾客去学学看看。通过一个星期的学习观察和老同事的分析我总结了一下：该厂瓦楞纸主要是销往珠江三角洲地区，在我们粤北地区确实市场不大，而且自己工作时间短，经验少，又没有很广的交际面，与其推销瓦楞纸和卫生纸两种产品而分散力量倒不如集中力量推销在粤北地区也很大市场的卫生纸。

“皇天不负有心人”通过努力我终于在最后一个星期里做成了两挡生意。虽然有一挡是推销到自己亲戚的门市部那里但生意成功总是值得高兴。另外一挡就是自己努力的结果更值得骄傲。这挡生意是一间零售商店。为了这挡生意我做了很多功夫：背熟资料，市场调查，打听该店实际情况，总结前几次失败原因等等。通过这两个星期的推销实习使我深深明白到推销的重要性和搞推销是一件很辛苦的事，根本不是读书时想象的那样简单。同样也使我深刻体会到在学校学好专业知识固然很重要，但更重要的是把学到的知识灵活运用到实践中去。

在为期1个月的实习里，我象一个真正的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个学生了，每天7点起床，然后象个真正的上班族一样上班。实习过程中遵守该厂的各项制度，虚心向有经验的同事学习，一个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对乐昌市造纸厂也有了更深的了解，通过了解也发现了该厂存在一些问题：(1)由于受市场影响的客观因素和主观努力不够，产品质量不够稳定，使销售工作陷入被动，直接影响工厂生产的正常运转；(2)销售业务管理工作还不够完善，资金回笼有时不够及时，直接影响工厂的正常运转；(3)市场信息反馈较慢，对发展新客户的工作作得不够细。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。我想，作为一名即将毕业的大学生，建立自身的十年发展计划已迫在眉睫，不是吗？信奉在哈佛广为流传的一句话：if you can dream it, you can make it!最后衷心感谢乐昌造纸厂给我提供实习机会！

大学生销售周记篇三

销售之类的实习周记，是大家参加完销售实习工作后写成的文稿。在销售实习过程中，我们要发扬自主思考问题的能力，在碰到问题时，自觉努力去独立解决。你是否在找正准备撰写“大学生销售行业实习周记”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

一转眼，六个月的实习已经结束了。在这段不是很长的实习阶段，我体会到了工作的辛苦，也享受到了工作带给我的成就感，意识到了什么才是值得我去追寻的，这些经历都是那

么值得我去回味，值得我去思考。

在中国移动佛山分公司____服务厅的这六个月里，我除了对移动公司的企业定位、发展历程、长期目标和现行的业务知识有了较明确的认识以外，对移动公司的未来发展和中国移动的企业文化也有了一定的认识，并且十分认同这种文化，很希望自己能尽快地融入到整个公司的文化中！六个月的业务知识学习和业务能力的培养，我逐渐实现了将自身身份由实习生向一名移动公司员工的转变！在进入移动公司前，我对移动公司的了解并不多，只知道省移动公司做的是什么产品、服务如何，在进入佛山移动后，我知道中移动是通信行业的佼佼者，我为能在这样一个公司工作，觉得很骄傲，并愿意付出了自己的努力。

在经过长达两个多月的培训走向工作岗位以后，我认真完成工作，努力学习，积极思考，工作能力逐步提高。工作中的每一句话，每一个微笑，每一次行动都代表着公司的形象，所以，我在实际工作中，时时严格要求自己，做到兢兢业业。此外，火车跑的快还靠车头带，由于刚参加工作，无论从业务能力，还是从思想上都存在许多的不足。在这些方面我得到了厅领导以及同事们的正确引导和帮助，有了正确的方向，我的工作能力的提高很快，这为我的发展打下了良好的基础。

套用前中国国家足球队主教练米卢的一句话“态度决定一切”。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度就是选择自己喜爱的，然后为自己的所爱尽自己最大的努力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。我相信我会在对这一业务的努力探索 and 发现中找到我工作的乐趣，也才能毫无保留的为它尽我最大的力量。其次，是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。对这一问题的认识我可以用一个简单的例子说

明：以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。一个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

来到市场部工作已有三个月。在这三个月的时间中，领导给予了我很大的支持和帮助，使我很快了解并熟悉了自己负责的业务，同时更感受到了市场部领导们“海纳百川”的胸襟和对员工无微不至关怀的温暖，感受到了市场部人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了市场部人作为公司核心部门工作的艰辛和坚定。更为我有机会成为市场部的一分子而荣幸和高兴。三个月以来，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下简要汇报。

由于岗位的职责目前我的工作重点：一是在于服务，直接面对客户，深深的觉得自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，代表的是企业的形象。这就要求我们在与客户直接接触的过程中都应态度热情、和蔼、耐心，处理业务更应迅速、准确。过去的工作中，真正体会到什么才是客户最需要的服务，工作中点点滴滴的积累，为我今后更好地为客户服务奠定了良好的基础。在工作中除了每天要做好的客户来电、案件投诉受理及市场部后勤工作的一些工作外，时刻监控市场动态，为维护市场秩序和客户管理提供相关建议等。在领导和同事的指导协助下，基本保质保量的按时完成了各级领导安排的各项工作。二是产品的价格管理、客户管理，具体包括按照相关销售管理制度，对相关部门进行监督、检查具体执行情况，提出意见和建议；随时掌握市场变化情况，与销售一部一道对客户实行动态管理，作好客户满意度调查、客户评价；对销售市场进行检查、监督、检查等工作；三是领导交办的其他工作。

通过完成上述工作，使我认识到一个优秀市场部员工应当具有优秀的管理能力，不断强化的服务意识，遇事经常换位思考的能力，良好的协调、沟通能力，及时发现、解决问题的能力，准确分析、判断、预测市场的能力，如何保证管理者信息及时、对称的能力，良好的语言表达能力、流畅的文字写作能力，较强的创新能力。以提高办事效率和工作质量为标准，这样才能不断增强自身工作的号召力、凝聚力和战斗力。在部领导的正确指导和同事们的帮助下，通过自己的努力，我按照岗位职责的要求，做好个人销售工作计划，克服对市场的不熟悉、客户的不了解等困难，较好的完成了工作任务。短短几个月时间，虽然自己做了一些力所能及的工作，但是与一个优秀的市场员工标准相比，还有一定的差距。表现在：1、由于经验少，从事管理工作时间较短等原因，虽然能够充分认识创新在管理工作中的重要意义，但创新意识不够强；2、由于多种原因，有时对于工作中相关问题的处理，协调难度大。3、遇事经常换位思考的能力有待进一步加强。4、在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改进。我认为：勇于承认缺点和不足并正确认识，在以后的工作和生活中不断加以改进，对于自己来讲是开展好工作的前提和保证。以上是我个人任职市场部工作以来的小结，也是我个人2009年上半年工作总结，不足之处，请领导指正。

短短的实践时间中，使我对自己的目标有了新的一个定位。我们现在的许多学生都很迷茫，对自己的专业认识不够，对自己的未来没有一个合理的规划，象一只无头苍蝇似的，不知道学习专业有啥用，将来能做什么。这样的盲目使有些学生自我放纵、堕落。因此我们现在要根据自己的实际情况合理的为自己规划，找到自己的发展道路。要通过社会实践切身的了解自己的专业，了解这个社会。而不是一味的抱怨。要循序渐进的提高自己的能力，锻炼自己，让自己成为社会优秀的人才，为社会服务。

一、实习目的

1、结合实践，深化理论。

本次实习的目的在于通过理论与实际的结合、个人与社会的沟通，进一步培养自己的业务水平、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事的能力等，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便提高自己的实践能力和综合素质，希望能帮助自己在以后更加顺利地融入社会，投入到工作当中。

2、体验实践，提高素养。

一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养我们的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加工作实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。实际体会一般公司职员的基本素质要求，培养我们的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。

二、实习内容

我在__酒店做电话销售的工作，通过培训及亲身实践学习熟悉业务。公司首先让我们了解了公司里面的一些基本规章制度及产品，之后对我们进行基本的培训，主要针对如何和客户进行电话沟通及沟通时的技巧进行培训。负责培训的工作人员首先给我们讲解大概讲解了什么是电话销售，以及电话销售时所需要的一系列技巧。

三、实习收获与体会

在这短短的一个月里，虽然我的销售成绩不是很好，但却也收获很多，感触很深，主要有以下几个方面：

(一)提高技巧，领悟精髓。

1、人们可以清楚理解到电话销售主要是通过电话进行的，而不是通过面谈，此为电话销售人员与其他销售人员的不同。与他相对用的就是行销人员，行销人员主要靠面访客户以获取订单。

2、人们重点强调的电话销售过程其实就是通过电话与客户建立信任关系的过程。任何生意的基础靠的就是双方建立起来的相互信任，人们经常会讲，他只与了解的、喜欢的和信任的人做生意，因此信任就是电话销售的基础。

3、最后还有一个重要概念：客户需求。客户的需求有两种：个人需求和商业需求，这就要求人们要想在电话中成功地完成销售，不单要求电话销售人员能把握到客户的商业需求，还要能把握到客户的个人需求。

4、之后经理给我们讲解了公司的一些基本情况以及产品的基本概况。包括公司的优势等等。最后，他给我们讲解了一些电话销售的主要流程。在培训之后，负责培训的工作人员让我们进行了一定的演练，让我们能够熟悉这个流程并能随时解答遇到的问题，我也深深体会到工作和上学的不同。

(二)自我激励，充满激情。

通过不断地向客户的介绍推销过程中让我懂得这份工作是需要高度的激情和恒心的，这些天的电话销售工作提高了我的交际能力，锻炼了我们的口才。

在一个月实习当中，我接待了很多客户，也不断的积累着自己的销售经验和技巧。真正认识到了销售其实是一门伟大的艺术。我也深深体会到销售行业必须遵循的第一原则，那就是顾客就是上帝，无论顾客多么刁钻，要求多高，都要尽量满足顾客。

在进行一段时间的电话销售工作后，我发现自己遇到了一个

小问题，比如，打电话的效率不高，不能按期完成要打的电话目标，还有就是，有时候连续打了好几个电话，对方不是空号，就是直接拒绝你，要是碰上一个态度比较恶劣的人，可能还没说上一句话，就被对方给回绝了，那个时候我的心情会是非常糟，情绪也很低落，这样的情况，很多同事都碰到过。后来，我想出了解决问题的办法，每打十几个电话后，我都要停下来，调整一下自己的心情，如果碰上情绪低落的时候，会尽量激励自己，这样才能继续以饱满的热情进行工作。

(三)调整心态，从容应战。

在营销业务领域，尤其是销售推销领域，很多人都期望通过电话的方式来成交业务。电话销售成为了他们的重要销售方式。在电话销售的过程同时也营销了自己。要营销好自己，当然离不开要调整和塑造自己的良好心态。其中三个方面的心态是比较重要的，至少这三个心态能为我们带来福气！

1、第一种心态：融入的心态。也就是说，只有共同努力，互相帮助，大家才会一起发展。你踩我我踩你，必然每况愈下。例如，在打电话的时候总是想：没有关系，你不买我的产品，自然有人买。那我们就是一个产品都卖不出去的电话销售人员。为什么呢？因为我们没有一颗融入的心。为什么不这样想：一定要让他买呵，有了我的产品，我的客户就会增加好多效益。他不买其实损失太大了，因为商场如战场，别人有了而我的客户却没有，损失会有多大啊？我一定要劝他买，一定不达目的死不罢休，他要是不买，我就找他们的主管领导，主管领导不管还有他老婆，不行还有丈母娘,,,,有了这个心态我们才能感染人同你合作，这就是融入的心。

2、第二种心态：舍得的心态。通过电话销售业务，我们会学到书本中学不到的东西：可以学到与人相处的能力；可以学到人际关系技能；可以学到怎样做一个受欢迎的人；可以学到说话的艺术和技巧；可以学到克服障碍，赢得谈判的技巧；可以

学到怎么在电话中打扮自己，营销自己的技能,,,做电话销售学到东西，不仅会在公司里有用，有一天，到了纵横四海的地步，这些与人谈话的技巧，依然是我们的立身之本。所以怎么算都不会亏，不会赔。因此要有舍得心。

3、第三种心态：实践心态。电话销售业务不是一种学问，而是一种经验事业。怎么说呢?也许你去听课学习电话销售，老师在台上讲，有些人会想，说些什么啊，全都是人云亦云，我上去也讲的出来，而且比他讲的还好呢，还用学?电话业务如果我们不拿起话筒，如果我们不逢遭几次很受伤的拒绝，我们就不能放下架子来学习和实践这些看似小学常识一样的东西。什么是职业精神，就是职业者要潜心实践起技能，直至技艺超群。这也是职业经理人的精神本质所在。

(四)不懈奋斗，学无止境。

打电话时我们要保持良好的心情，这样即使对方看不见你，但是从欢快的语调中也会被你感染，给对方留下极佳的印象，由于面部表情会影响声音的变化，所以即使在电话中，也要抱着“对方看着我”的心态去应对。即使看不见对方，也要当作对方就在眼前，尽可能注意自己的姿势。声音要温雅有礼，以恳切之话语表达。口与话筒间，应保持适当距离，适度控制音量，以免听不清楚、滋生误会。或因声音粗大，让人误解为盛气凌人。有效电话沟通上班时间打来的电话几乎都与工作有关，公司的每个电话都十分重要，不可敷衍，即使对方要找的人不在，切忌粗率答复：「他不在」即将电话挂断。接电话时也要尽可能问清事由，避免误事。

对方查询本部门其它单位电话号码时，应迅即查告，不能说不知道。我们首先应确认对方身份、了解对方来电的目的，如自己无法处理，也应认真记录下来，委婉地探求对方来电目的，就可不误事而且赢得对方的好感。对对方提出的问题应耐心倾听;表示意见时，应让他能适度地畅所欲言，除非不得已，否则不要插嘴。期间可以通过提问来探究对方的需求

与问题。注重倾听与理解、抱有同理心、建立亲和力是有效电话沟通的关键。挂电话前的礼貌要结束电话交谈时，一般应当由打电话的一方提出，然后彼此客气地道别，应有明确的结束语，说一声“谢谢”“再见”，再轻轻挂上电话，不可只管自己讲完就挂断电话。

(五)总结不足，认清方向。

通过本次实习，我对公司的运作和业务有了更进一步的认识，积累了一定的经验，为我以后走上工作岗位奠定了基础。同时，我也认识到自身的不足，不如英语不太好，工作能力有待提高；也切实感受到：理论只有与实践相结合，才能发挥其应有的作用，从而更好地指导实践。把实践中的方法上升到理论的高度。书本上的东西是普遍使用的，并不能直接照搬。当面对现实的某一个特定的企业时，需要灵活处理，有针对性的开展销售工作。就我目前的知识的深度和广度而言，要做到这一点是远远不够的。有些工作看起来很简单，就有点眼高手低，但是做起来才知道并不是那么容易。

(六)夯实基础，力求专业。

激情与耐心，就像火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火花。在学校时，老师就跟我说，无论你想做什么，激情与耐心必不可少。在不断更新的世界里，需要你有激情去发现与创造，而你的耐心就要用到不断的学习新知识，提高自己的专业水平当中去。老师曾经对我们说过，无论在哪个实习岗位都要细心负责，具有基本的专业素养，因为细心负责是做好每一件事情所必备的基本条件，基本的专业素养是做好工作的前提。

(七)坚定信心，不断提升。

在短短一个多月的实习工，确实让自己成长了许多。在实习期间，我学到了许多东西，遇到了一些困难，也看到了自己

本身存在着许多问题。实习期间，我拓宽了事业，增长了见识，也体验到社会竞争的残酷。实习，是大学生活的结束，也是自己步入社会工作的开始。在这短暂的实习期间，我深深感到了自己的不足，专业理论知识和实践应用上的差距。在以后的工作学习中，我会更加努力，取长补短，虚心求教，不断提升自我，在社会上贡献出自己的一份力量。将来无论在什么工作岗位上，都会努力上进，都会做一个对自己，对工作负责的人！

四、理论与实践的差距

在学校里是通过老师的教导以及渗透，使我初步了解了销售这个行业是一个很有发展潜能的。但是在学校里只是单方面的听老师讲课并没有实质性的实践。通过在学校的学习和这次社会的实践实习让我懂得了理论与实践是有一定差距的，虽然所实践的内容需要以大量的理论知识为基础，但在学校所学的知识理论知识概括性强、抽象度高，而且具有一定的片面性，并不能全面的体现出销售所需要的各种知识技能。

五、建议

- 1、多增加一些各科的实践环节，并增设一些模拟课堂，以加强学生的各方面的实践能力。让学生的理论知识与实践都得到提升。
- 2、学校方面应该做到对学生认真负责、做好每一个毕业生的毕业工作。
- 3、学校方面的重要通知传达到系里后应该第一时间通知辅导员并且学生，不要造成学生更多的热议影响听课的效率。

一、实习时间

__年__月__日至__年__月__日。

二、实习单位

店。

三、实习目的

经过实习，来加强理论学习与实践的结合，验证和充实所学的理论专业知识，加深对相关知识的理解，接触课堂以外的实践知识，加深了解社会对本专业的需要。培养独立解决问题的能力，并开阔眼界及思路，积累社会经验，为将来步入社会奠定基础，增强我们适应社会的能力。

四、实习概述

根据公司的安排，我们进行了一系列入职的例行程序，就开始正式上岗。然后，我们逐渐的进入工作状态，熟悉超市上货程序。了解货物上架，每一天早上，我们的初步工作就是理货和陈列商品。按货物类别上架之后，我们开始整理产品摆放、对缺货及时进行补货，更换破损商品和过期产品，滞销商品要适当调整排面或设法处理掉。不一样的商品有不一样的陈列方式，尽可能的引起顾客的注意力，并且把商品的正面标签展示给消费者，使其商品整齐有序陈列，很有视觉效果。同时在看到商品没有价格，我们会用手提终端对商品进行打价。

在销售方面，我们采取有效对产品进行推销，帮忙顾客介绍和选购产品，为他们的购买提出合理提议，坚持良好态度和优质的服务，提高自身形象。我们会及时记录商品的供需情景，据此通知供应商的业务员前来调换商品，这就保证了商品的流通。

五、实习感受

经过这段时间的实习，我们在超市学到了很多，也有了诸多

的收获和体会。感受很深的是作为零售企业，营业人员接触消费者的机会十分多，各个消费者的个性不尽相同，营业人员需要更多的耐心来对待顾客，尽量做到百问不厌，消费者下次才还会光顾，这样才能给超市带来效益，所以好的服务则是超市无形的资产。在学到工作经验的同时，我也懂得了市场的重要性，这也是因为经济体制结构所影响的，社会主义市场经济占主导地位的情景下，经济的发展要密切联系市场这个大的环境，没有它，也就没有顾客，则也没有了超市的发展。

在超市实习这几个星期，脑海中始终盘旋着“职责”两个字。超市要为顾客负职责，把产品在保质期内销售给顾客，绝不卖过期产品，我们也承担着对自我的职责。这次实习是一次难得的检验我理论基础知识的大好机会。实践是检验真理的标准。我这次的实习也是一次实践。所以我应当尽可能地抓住这样的实习机会，努力的完成超市工作，让自我更加的充实。

实习后我也了解了在工作中我们必须要进行总结分析，不仅仅只是努力忘我地工作，还要能回过头对工作的经验进行总结分析，研究怎样节俭时间，如何提高效率，尽量使工作程序化、系统化、条理化、流水化。能做到忙而不乱，条理清楚。并且从实习中深刻的了解到，做为零售企业，经营者们要抓住每一个刺激消费和提高效益的机会，来做出果断的决策，如在一些节假日进行一系列的促销活动，顾客量会大幅增加。对于超市，其地段位置也是极其的重要，好又多位于市中心，交通便利，人流量大，这对做好超市的宣传就起到了很大的作用。超市宣传分为有形的，也分为无形的。有形的方面主要是指超市自身的宣传，比如张贴海报，有形的宣传是以资金人力为基础的；无形的方面主要是消费者“帮忙”超市所进行的宣传，对商品价格，商品质量，服务态度都有好的评价，无形的宣传则是以超市的信誉为基础的，是超市长期诚信经营而构成的。这样超市的知名度自然就扩大了。

在超市内部，我发现好的商品陈列能有效的向消费者传递商品形象，吸引消费者，刺激其冲动性购买，从而增加销售量。市场营销活动体现的是人与人之间的沟通艺术。企业开展营销活动都是为了得到消费者的承认和理解，仅有这样才能达到生产的目的。超市主要就是搞好与顾客之间的关系，妥当的处理好超市与顾客之间的纠纷和矛盾，要在顾客购物过程中下足文章，对顾客诚信，让顾客对服务态度满意。要有良好的服务态度和一些专业的营销知识。并且还要做好售后服务，及时准确的解决好顾客的咨询。营销人员推荐不当等引起的不愉快要及时的向消费者由衷地道歉，并负责换货，供给消费者适用的商品。因顾客使用商品不恰当而引起的问题，要耐心的讲解，引导其正确使用。在处理这一类的问题时候应本着不损害公司的原则，尽量让消费者感到满意。

企业一旦给自我有了定位确定了自我的目标市场，就要尽可能地满足目标消费者的需求。尤其重要的是企业应当进取“跟踪”研究目标顾客的消费特征及其变化。应对消费者个性的变化，企业应及时的更新产品，进一步满足更高的需求。在这段时间的实习中，我也收获了很多，学到了很多书本上没有的知识，比如整理商品货架、给商品打价、接触了形形色色的人等等，使理论专业知识和实践做到了很好的结合，更加丰富了我的文化知识。更为重要的是，锻炼了我的动手能力和自我在做事上的耐心和细心。同时也学到了怎样很好的与人沟通和交流，深刻感受到服务态度在零售企业中的重要性。

实习结束了，我的思考并没有结束，在实习中，我时常有得过且过的念头，可是手头上一旦有事做的时候，就不自觉的投入整个身心去做，我想这就是工作的魅力吧，实习是一个苦中有乐的过程！这个过程带给我的不仅仅是五个学分，或者专业知识，更多的是教给了我应对无奈，应对困境时的应对方法及心态，它们是我的人生中一笔重要的财富！

大学生销售周记篇四

一周的时间很快就过去了，原以为实习的日子会比较枯燥的，不过老实说第一周的实习还是比较轻松愉快的，嘿嘿，俗话说万事开头难，我已经迈出了第一步了，在接下去的日子里我会继续努力的。生活并不简单，我们要勇往直前！再苦再累，我也要坚持下去，只要坚持着，总会有微笑的一天。虽然第一周的实习没什么事情，比较轻松，但我并不放松，依然会本着积极乐观的态度，努力进取，以最大的热情融入实习生活中。

虽然第一周的实习没什么事情，比较轻松，但我并不放松，依然会本着积极乐观的态度，努力进取，以最大的热情融入实习生活中。

只有自己想不到没有做不到。

第二周实习快结束了，来这里有一段时间了，虽然同事们都很好，工作也轻松，对工作的环境有一定的了解，但真正在这里生活了，还是会觉得有些不适应。与当初想象中的职场状态似乎有些差距，我相信我会适应职场生活。

不知不觉进入了实习的第三周，生活还在慢慢的适应，每天按部就班的工作。除了学习岗位相关的业务知识，我还加强大学最专业相关知识与自己岗位相结合，努力让最专业相关知识应用到实际工作中。实习不想在学校，很多工作遇到的很多问题都只能自己钻研，不过好在有很多资料可以查，大学里学习的最专业相关知识能够帮上忙，也不枉大学的学习。不懂时就查查资料，也培养了自学能力，同时了解许多相关的知识，一举多得。

经过2个多星期的正式实习工作，我已经慢慢适应这样的作息和工作方式了。以前在学校的时候，有时候偷懒或者身体不适，就会请假或者逃课，老师也会很理解很包容我们这群他

眼里的“没长大的孩子”。但是现在开始上班，同事中没有人再会把我们当成孩子，也不会像老师那样宠溺和包容我们。不管是谁，迟到都是会受到领导的批评。所以每天早上都不敢偷懒，准时起床去上班，有时候为了不迟到，不吃早饭都是常态。为了给大家留下好的印象，我都要提早去办公室，把办公室清扫一下，再给大家打上热水。虽然都是一些微不足道的小事情，但是也算是给这个办公室做出的一些贡献。

第三周实习快结束了，我相信下个星期我能做得更好，每天进步一点点。

好了，我会认真完美的完成这个任务的，一定不会让您失望。

接下来几天，开始正式接手相关工作，因为是新人，所以在实际执行过程中有很多的缺陷与不足，还好有师傅的指导，我顺利地完成了工作任务。几天的实习加学习使我深刻感觉到，以前自己对课本的知识掌握的不够透彻，也不能很好的将理论与实际相结合。感觉有很多东西要学习，所以总是感觉时间不够用。因此，我给自己制定了一些计划和目标，首先了解现行的一些规范、看最专业相关书籍、学会熟练使用办公软件，掌握工作方面的细节问题，努力提高自己的工作修养。

转眼之间，实习已经过去了一个多月。经过几天的忙碌，终于完成了实习以来的比较大工作任务，而且是比规定的时间提前了一天。为了确保这个工作任务完成的更加完美，我对任务的各个环节进行了不下十遍的检查，确保不出现一个错误。

星期三的早上，因为紧张又因为兴奋，很早的就跑去上班，将做好之后的数据放在师父的桌子上，等待师父的检查。在等待师父到来的这段时间里，时间好像变得特别慢，每一分钟都好像在跟我作对，就是过不去的感觉。后来师父终于来到了办公室，我假装镇定的跟师父说，任务已经做好了，放

在你桌子上了。师父只是微微的点了点头，说，知道了。这多少有点让我失望和担心，师父完全没有说什么时候会去检查，也没有布置给我下一个工作任务。之后我又再次陷入了无所事事的工作状态。

在空闲时间，结合最专业，我努力学习与岗位相关的知识，为以后的工作打下牢固的基础。要多想多思考多问、多问why对知识要学精学透，不能广而不精。最重要的是建立起自信，相信自己。给自己准确定位，并朝着这个方向不懈努力。记得一定要言出必行，说到做到！

这一周，我开始深入学习与自己岗位相关业务知识，得到同事的帮助下，我先从规范下手，就是熟悉下当前最专业行业方面的规范，再就是记各种工作相关的必备知识。经过两天的苦研，我终于能基本看懂结构施工图了。经过前期实习后，我大概了解了整个工作程序。

今天我开始正式参与部分核心工作了，师傅给我布置了一个任务。大学里面学习的最专业的知识能真正得到实际应用，我很高兴，这是他对我的一次考验，同时也给了我一次机会。因此，我要尽力做好它。

工作过程我得出了一些体会：我工作过程要相信自己，如果做不到这一点，你就无法成为一个好的职员或者好的领导。一个相信自己的人，才会在走路时神采飞扬，让老板看上去你有无穷的精力；一个相信自己的人，才会在待人接物时落落大方，这一切能帮助老板培养对你的信心，必要时才会委你以重任。你怎么对待别人，别人就会怎么对待你。在工作中，要待人如待己。在你困难的时候，你的善行会衍生出另一个善行。在别人遇到困境时，热情地伸出援手。在职场上，尽可能地做一个与人为善的好人，这样，当你在工作上不小心出现纰漏，或当你面临加薪或升职的关键时刻，可尽可能减少别人放冷箭的危险。

今天指导师父说十分钟后让我和陪他一起去其他单位参观学习，让我带上笔和笔记本，他还跟我说了一句，“上次的那个任务完成的很漂亮，圆满达到了我的要求，我很满意。”他还表扬我最专业相关基础知识非常扎实，是他见过最专业学生中动手能力比较强的学生。当时我差一点儿兴奋得尖叫出来。几天的努力总算我的努力没有白费，没有什么能比得上得到师父的认可更加让我激动了。

通过这段时间的了解，原来师父并不是看上去那样一个不起眼的人，听同事说了很多他厉害的事迹，如果能从他身上学到东西，对我这次实习所得和以后的职业发展之路一定有很大的帮助。在外面的路上，师父说，这几天我的任务就是在上次的基础进行扩展。

本周我总结出：在职场上取胜的黄金定律之一便是要有责任心，凡事尽力而为，并且要任劳任怨。在工作上，永远不要试图去敷衍自己的老板。有人曾经访问过许多在事业上功成名就的人，他们一个共同的特点便是，在工作上投入的时间及精力，远远要比工作本身所要求的多。我相信我能做的更好。

周一开始我跟其他几位同事去分部工作，所以最近上班的场所一直都是单位分部，每

天早上到总单位之后，就直奔单位分部。在单位分部虽然没有在办公室那么舒适和轻松，但是毕竟现在是有目标要去达成，所以比在前一段时间在办公室时更加的充实，时间也会觉得过得更加快。

在这期间，单位分部的工作人员都对我很好。在实际工作中，大学里面最专业的知识还是不够用，很多需要在工作中继续学习，因此我在工作岗位上遇到了一些麻烦。同事们在知道我的工作任务后，都积极主动的帮助我，告诉我他们总结出来的区别，让我突然觉得每个任务都能轻车熟路，因为他

们的帮助，让我完全加快了我的工作进程。想真正地做成一件事情，需要你有锲而不舍的精神。不管我们想在哪个领域做成一件事情，如果你已经认准了目标，那就一定坚持不懈地做下去。罗马不是一天建成的，只要你一天天用心地去做，总有一天，量变会发生质变。

这一周，我总结了工作过程中的关于挫折的感悟。在工作过程经过遇到一些挫折。关于挫折，早有职场高手总结出至理名言：“人在职场飘，哪能不挨刀？”这是一种对工作洒脱的态度。对待工作的挫折，就稍微转换一下努力的方向。说不定更好。另外一点也很重要，困境中请你自己鼓励自己，不到万不得已，请不要把自己的底牌亮给别人。要知道，困难时要求得到的帮助，价码总是会贵一些的。

这周星期一是我实习单位，10周年庆祝活动，同事们就提议说晚上搞个聚会，没有结婚的人都可以参加，结了婚的也可以参加，正式员工可以参加，实习员工也可以参加。虽然我来的时间不长，但是同事们说我必须参加，不许找借口不去。我想这是个很好的机会让我更加了解这些对我这么好，这么照顾我的同事们。我对他们说过，这里的工作氛围让人感觉好轻松，每个人都好亲切。他们告诉我，除了主任是本地人，其他的工作人员都是来自五湖四海，本来就是背井离乡，所以大家在一起就难免变得互相理解，互相帮助，人在外，谁没有个难处呢。是啊，人在外，谁没个难处呢。多么朴实却温暖的一句话。

每一个人要取得成功，仅有很强的工作能力是不够的，你必须两条腿走路，既要努力做好自己分内的工作，又要处理好人际关系。

不知不觉中在实习已经两个多月了。很多时候觉得自己没有受到领导重用，所干的只是一些无关重要的杂活，自己的提议或工作不能得到老板的肯定。做不出成绩时，会有来自各方面的压力，老板的眼色同事的嘲讽。而在学校，有同学

老师的关心和支持，每日只是上上课，很轻松。常言道：工作一两年胜过十多年的读书。两个月的实习时间虽然不长，但是我从中学到了很多知识，关于做人，做事，做学问。“天下英雄皆我辈，一入江湖立马催。”从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，老师变成老板，同学变成同事，相处之道完全不同。在这巨大的转变中，我们可能彷徨，迷茫，无法马上适应新的环境。我们也许看不惯企业之间残酷的竞争，无法忍受同事之间漠不关心的眼神和言语。

前段时间，需要大学里面关于最专业毕业的一些杂事请假，再次回到办公室上班，有种久违了的感觉。还是一样很早的来到办公室打扫卫生，插上饮水机电源，烧好开水，再把今天的新报纸换上。没想到这已经成为我一曾经的懒人的习惯了，现在觉得做完了这些心里才觉得踏实。同事们逐渐开始来上班了，没想到每个人都还记挂着我回学校的这段时间，说我不在的时候他们还是很希望我能早点回来的。而且还告诉我，我的师父更加担心我，怕我适应不了工作环境，不过来实习了，每天都知情同事来询问我的情况。这些温暖的关怀总是鼓舞着我，让我更有动力前进。虽然本来以为实习生会受到欺负，但是每个人都对我很好，这样的工作氛围，谁会不安心工作，老板又怎么会担心员工跳槽呢。

这个星期我在空闲时间看一本书名叫《把工作当事业》，书中精彩有：记得一位哲人说过：如果一个人能够把工作当成事业来做，那么他就成功了一半。然而不幸的是，对今天的一些人来说，工作却并不等于事业。在他们眼里，找工作、谋职业不过是为了养家糊口、混日子而已。现实中，我们常常会看到两种不同的人，一些人即使天天加班但却乐此不疲，而有些人偶尔加一次班就牢骚满腹。

今天是我在这里工作的最后一周，也是在这里实习以来最冷的一天，但是我还是想把工作做得有始有终，所以还是冒着寒风很早的去了办公室，做着我每天早上都会做着的“琐

事”。经过三个月的相处，大家都已经很熟悉了，完全突破了我刚来时感觉的那种巨大的年龄代沟阻碍，办公室的同事用心的指导我，毫无保留的告诉我他们的经验，不让我走弯路。这段时间的成长，我最应该感谢我的师父，他虽然表面对我很严厉，但是却是一直非常用心的教我，让我在最短的时间里学到最多的东西。一直觉得自己是个很幸运的人，总是遇到好人，帮助我成长。这次实习，有苦，有辣，有酸，有甜，让我的生活变得充实，也认识到很多重要的新朋友。完成了最后的交接工作，我就能很安心的离开实习单位，回我大学完成最专业的毕业设计内容了。

经过三个多月的实习，我明白一个人工作累了叫个苦本是情理之中，然而，这其中却蕴含着对工作的态度。不叫苦的人把工作当成自己通向成功的一条必经之路，叫苦的人却把工作当成一种自己并不情愿的劳役。为什么会出现两种截然不同的人呢？首先，我们要明确什么是工作和事业。“工作”是指个人在社会中所从事的作为主要生活来源的一项活动。“事业”指人所从事的具有一定目标、规模和系统，对社会发展有影响的经常活动。一般来说，事业是终生的，而工作是阶段性的。工作往往是对伦理规范的认同，比如自己从事了某项工作，获得了一定报酬，伦理规范就要求他尽心尽力完成相应的职责，如此才能对得起自己所获得的报酬。事业则往往是自觉的，是由奋斗目标和进取之心促成的，是愿为之付出毕生精力的一种“工作”。

通过此次实习，让我学到了很多在大学最专业课堂上根本学不到的东西，仿佛自己一下子成熟了，懂得了做人做事的道理，也懂得了学习的意义。明白人世间一生不可能都是一帆风顺的，只要勇敢去面对人生中的每个驿站！这让我清楚地感到了自己肩上的重任，看清了自己的人生方向，也让我认识到了文秘工作应支持仔细认真的工作态度，要有一种平和的心态和不耻下问的精神，不管遇到什么事都要总代表地去思考，多听别人的建议，不要太过急躁，要对自己所做事去负责，不要轻易的去承诺，承诺了就要努力去兑现。

实习单位也培养了我的实际动手能力，对最专业发展有个更高的认识。通过工作，增加了实际的操作经验，对实际的工作的有了一个的开始，更好地为我们今后的工作积累经验。

我知道工作是一项热情的事业，并且要持之以恒的品质精神和吃苦耐劳的品质。我觉得重要的是在这段实习期间里，我第一次真正的融入了社会，在实践中了解社会掌握了一些与人交往的技能、最专业的相关实践技能，并且在次期间，我注意观察了前辈是怎样与上级交往，怎样处理之间的关系。利用这次难得的机会，也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

回想自己在三个月这期间的工作情况，也有些不尽如意。对此我思考过，学习经验自然是一个因素，然而更重要的是心态的转变没有做到位。现在发现了这个不足之处，应该还算是及时吧，因为我明白了何谓工作，懂得了大学里学习的最专业的知识与工作的相关性，如何应用到实践工作中去。在接下来的日子里，我会朝这个方向努力，我相信自己能够把那些不该再存在的“特点”抹掉。感谢最专业老师们在这段时间里对我的指导和教诲，我从中受益非浅。

我会把这此实习作为我人生的起点，与时俱进，紧跟最专业的发展方向，在以后的工作学习中不断要求自己，完善自己，让自己做的更好。

大学生销售周记篇五

今天，我们组的主要工作还是做些日常保养。我明确实习目的，抓住主要任务，其他的事变得无所谓，无需在意。如果将自己当成一个团队，那么里面的各个细胞都是该团队的一员，都要团结起来，共同协作，完成当前任务，尽量避免能量内耗。

虽然今天还是做日常保养，但收获还是有的：机油压力传感器若检测机油压力，在压力不够的情况下发出报警信号。机油压力不够的时候仪表盘上的机油灯会亮。机油压力不够报警的故障一般为机油感应塞失灵、机油不够、机油泵滤网堵塞、机油泵损坏。

下班后，听同事说还要开会，觉得有点晕晕的。开会时我才知道这是一个培训，由良哥(技术型)培训我们，主要是总结一下总段时间所出现的工作问题，以及要怎样解决这些问题，并共同交流、探讨。虽然我现在还不是很懂他培训中的内容，但我觉得这种培训做得很好。每个人在某一行行业工作的长短以及满意都大多数取决于：是否有发展空间，是否有成就感。通过组织培训不仅能够留得装人才”，而且可以提高该团体的整体技术水平，从而提高公司的服务质量、效率，有利于公司的长远发展。

现在，我觉得众合力中的管理制度是比较完善的。能从心理学与管理学的角度，进行管理。我相信其队伍会越来越强大。

经过3天的前期培训，我被分到了西安经济开发区的华泰现代4s店，该店也是华中集团旗下的一个分店。前天中午总经理驱车载着我们四个人一起到店里，由人力资源的高主管给我们四个人分配任务。我的实习计划是前四天在售后维修部担任前台接待，然后三天去配件部，接着去车间实习三天，就下来的十天左右时间在销售部做销售，这样刚好可以把各个岗位都轮到，也能学到更多的东西。

昨天是正式实习的第一天，售后维修部的屈经理对我也很照顾，教我该如何接待客户，在接待过程中我们需要注意很多细节问题，只有把各个细节都做好了，才能给客户最大的满意。另外屈经理还给我谈到了现代销售中的一个重要理念：只有做好服务，才能真正做好销售。这是他从事这个行业三十多年的经验总结。当然这句话也可以沿用到其他的`各个服

务行业。

鉴于我们是学生的实习，高主管批准我们在周末统一放假休息两天，这样我也能好好休息一下了，连着这五天都早起确实也够受的。今天就好好放松一下，明天把需要准备的衣服鞋子再备好，后天又得开始工作了。

本次实习，从开始到现在已有半年多时间，做这汽车销售顾问也基本和我的专业市场营销相吻合。而我所欠缺的就是那些关于汽车专业知识一方面的东西，但我还是有很多的感悟。我相信通过我不断的努力学习，我一定回在我的岗位上做的更好。

(一)我证明了自己的价值。至少我知道，如果我现在就出去工作，是一点也不用担心自己的就业问题了。剩下的时间，我只能做的更好，学的更多，让自己的砝码更重，找一份更好的工作。

(二)从我的专业角度去看，现在的很多中小企业存在很多管理问题，最突出地表现组织结构松散。有些公司根本就没有组织结构，大事小事全凭老板一句话。虽然在突发事件上很有决策效率，但更多地会成为公司发展的瓶颈。

(三)经过这么长时间的了解，我又一次加深了对武汉这座城市的印象。毋庸置疑，武汉是座伟大的城市，但武汉的发展有其先天不足，那就是过于孤单，周边居然没一个可以称的上卫星城的城市与其共同发展，这样势必制约其长久的发展，这也正是武汉经济缺乏活力的原因。

实习已经结束，我也该开始新的生活了。在不多的大学生活里，我还需要做好很多事情，比如英语的继续学习，比如专业课的深入学习，比如对行业的继续关注等。未来不管是做个职业经理人还是自主创业，大学时期的积累，必定是我人生的一笔财富！

在整个实习过程中，我不仅更进一步的学习并掌握了汽车发动机、底盘的构造和功用，而且还学会了许多专用工具的使用方法。通过同师傅们共同学习、探讨有关汽车方面的知识，使我学到了很多在学校里从未学到的东西，并对汽车行业有了更进一步的了解。由于我们在企业里了解到很多企业文化和企业管理体制，使我们不仅在自己的专业上有了突破，也学习到许多关于企业管理方面的知识。总体来说我成功的完成了这次实习，这对于我以后的工作道路起着很重要的作用。