

销售实习工作总结

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

销售实习工作总结篇一

20xx年3月底开始在广州市白云区黄石昌盛装饰材料经营部进行毕业实习，实习的岗位是网络销售员，公司主要经营批发世界名牌南韩lg卷材地板系列。通过这次实习，让自己成长不少，增强了自己各方面的知识及技能。让自己真正认识到社会实践工作情况。

1. 通过网络销售岗位的毕业实习，使自己较全面、深入地了解电子商务相关工作的意义，理解各种网络营销方式的应用，熟悉了企业电子商务及网络营销的应用，使自己对电子商务相关工作有一个较全面的感性认识。
2. 通过在校期间对课程学习的基础上掌握基本的网络营销方法，并进一步消化和深化已学到的网络营销理论知识。
3. 通过毕业实习，培养了自己观察问题、分析问题和解决问题的能力，为今后较顺利地走上工作岗位打下一定的基础。
4. 通过毕业实习，培养了自己理论和实践相结合的能力，培养实事求是的工作作风，踏踏实实的工作态度，树立良好的职业道德和组织纪律观念。
5. 通过分析工作中的基本问题，掌握基本的营销推广方法；

6、通过从一些网络营销案例中吸取经验，掌握网络营销的方法及其应用，为以后的网络营销实践工作做准备。

20xx年3月底至今

广东省广州市白云区黄石昌盛宏材料经营部，销售部

公司现有销售人员、工程技术人员共8名。专门批发世界名牌南韩lg卷材地板系列。主要产品型号为巴利斯、优耐、彩宝、运宝等，并承接各类工程项目。质量第一、用户至上、优质服务是本部的最高宗旨！总公司为澳门银辉贸易有限公司。经南韩lg化学公司授权为中国珠海、澳门、中山之进口卷材、国产片材产品代理商。

五、实习内容：

1、这次毕业实习是继去年暑假实习之后的毕业实习，于是我尝试找了去年暑假实习的单位——广州市白云区黄石昌盛宏装饰材料经营部的负责人，经交流面试之后，又一次在这家公司进行实习工作，由于隔了一学期的时间，所以对公司的产品也忘了七七八八，所以第一个星期，主要是适应期。主要了解公司的背景、具体产品、发展的方向及其前景等等。另外，尝试在老板有空的时候与他多交流，多听，从中也学到了不少东西。由于之前暑假在里面实习过，当时工作业绩、表现都不错，所以老板也很照顾我，经常教我怎样处理日常工作的事务等。几天之后我基本熟悉产品了，所以就独立开展工作，主要还是帮助公司操作他们的“诚信通”会员账号，刚开始做得不是很快，但总算能够完成每天的任务。

(1) □logo(使用ps及cdr等工具)

(2)、宣传语 □lg地板展示现代时尚美感，享受您的每一步！

(3) □banner广告等等

3、每天还要拍摄产品的照片，然后进行图片处理，让图片更加美观，当然，也有一些事在网上直接使用别人的，然后进行简单的修改，将其变为己用，省了很多拍摄的时间，但是前提是要别人拍摄的好。

4、处理好产品相片之后，接着就要发布供应信息了，这时，要将产品的信息尽量详细的描述出来，还要想好信息的主题，既要简明扼要又要图文并茂，还要真实，这样才会给买家一个真诚的感觉，向买家传达一种诚信做生意的态度那么促成订单的机会将大大增加，这样才能留住客户的眼球。

销售实习工作总结篇二

本站后面为你推荐更多销售实习总结！

毕业实习是每个大学本科毕业生必修的一门课程，也是十分重要的一门人生必修课。这短短的在宁波罗蒙实习的两个月，我获益匪浅，也为毕业后正式走进罗蒙做了很好的准备。

一、关于实习公司

我所实习的罗蒙集团股份有限公司简称罗蒙集团，始创于1984年，是国家工商总局核准的全国性、无区域、跨行业、现代化的著名大型服装企业集团。主导产品罗蒙西服年销量居全国第一。西服国内市场综合占有率排名第二，公司通过iso9002国际质量体系认证和iso14001国际环境管理体系认证。“罗蒙”现为美国、法国、意大利、俄罗斯、日本等20多个国家的注册商标，为中国驰名商标、中国名牌。集团旗下已有品牌：“罗蒙（男装）”“romon”“女装”“luoguan”“罗冠”“xlms”罗蒙集团通过罗蒙品牌oem模式与国际大企业强强合作，加快国际化步伐，进而成为跻身世界著名服装品牌企业的行列。

二、实习的内容

今年二月五日也就是大年初八开始，我正式走进罗蒙开始了实习工作。由于我是应届毕业生，本身对企业的经营方式等都很陌生，公司让我们的北方区经理刘总带我学习，以师傅带徒弟的方式，指导我的日常实习。在刘总的热心指导下，我依次对公司的基本产品、产业结构、信息化实施进行了了解，并积极参与相关工作，注意把书本上学到的管理理论知识以及信息管理的相关知识对照实际工作，用理论知识加深对实际工作的认识，用实践验证大学所学确实有用。以双重身份完成了学习与工作两重任务。跟公司同事一样上下班，协助同事完成部门工作；又以学生身份虚心学习，努力汲取实践知识。我心里明白我要以良好的工作态度以及较强的工作能力和勤奋好学好来适应公司的工作，完成公司的任务。简短的实习生活，既紧张，又新奇，收获也很多。通过实习，使我对宁波服装企业的生产、管理工作以及发展前景有了深层次的感性与理性的认识。

在公司我主要的工作任务是与华北区分公司的联系，统计每周的销售情况，还有参与了公司春夏、秋冬产品的发布、订货会。罗蒙的春夏、秋冬产品订货会是公司的重要活动，决定了公司春夏、秋冬产品的区域性分配情况，以及每个分公司能够上架的物品情况。为了扩大公司对分公司的控制力，公司将每年的订货——生产——发货机制改为了，市场调研——生产——分配机制，加强了公司对终端市场卖场的控制力。由于缺乏经验，我在期间做数据统计的时间走了很多弯路，给同事的工作带来了很多麻烦，但是我们经理没批评我，而是让我继续认真的把事情做好，我很受鼓舞，同时也很努力的去把事情做好。

三、实习的提高与收获

实习生活，感触是很深的，提高的方面很多，但对我来说最主要的是工作能力的进步。毕业实习主要的目的就是提高我们应届毕业生社会工作的能力，如何学以至用，给我们一次将自己在大学期间所学习的各种书面以及实际的知识，实际

操作、演练的机会。自走进罗蒙开始我本着积极肯干，虚心好学、工作认真负责的态度，积极主动的参与企业市场调查、产品跟踪、产品销售、以及对企业的各种产品的了解，对企业分公司的熟悉，让自己以最快的速度融入公司，发挥自己特长。同时认真完成实习日记、撰写实习报告，成绩良好。实习单位的反馈情况表明，在实习期间反映出我具有较强的适应能力，具备了一定的组织能力和沟通能力，能很好的完成企业在实习期间给我布置的工作任务。

实习收获主要有四个方面：一是通过直接参与企业的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高，圆满地完成了本科教学的实践任务。二是提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。三是一些学生在实习单位受到认可并促成就业。四是为毕业后的正式工作作好了准备。四、实习后的转变总结创新。通过实习，我对我国服装行业品牌的发展有了大致的了解，也准备在实习结束后，借回校的机会，抓紧时间，学习更多相关的理论知识，提高自己的专业水平，为正式工作准好准备思想上的转变，我本次实习还有的收获是通过自己的观察和与同事的交谈思想有一个很大的进步，人生的价值观。一直以为现实生活中人都是为了金钱在活，为金钱在工作，几乎没有有人在为除金钱之外的事情在努力，而这些金钱的拿来干嘛呢？要买房子，要买车子，要享受生活……记得在和公司领导的依次交谈中他说过这样一句话：“一个优秀的男人，所追求的就是房子这么简单？他所追求的是能呼风唤雨！”的确，一个优秀的男人所追求的就是表面上的东西吗？“钱多少无所谓，关键在于一个人的档次问题！”档次？什么是档次，就是你素养，你所懂得的，你所成就的……很多，这些才是真正的实力，这些才是一个优秀的男人的所要追求的，作为优秀的男人更多应该追求深层次的东西，一个人要有他自己的内涵！从一开始赤裸裸的来，到现在即将沉甸甸的回去，惟有短短的两个月时间，就让我如此受益非浅，如此感慨万分！就像我们罗蒙的一句广告词：细节中，见真章，的确罗蒙的成功并非偶然，能让我

学习的东西远非两个月就可以的。毕业后我即将成为一个真正的罗蒙人，希望那时我能以实习所学，更好的融入公司的体系，为罗蒙的前进做出自己的贡献。

销售实习工作总结篇三

作为市场营销专业的学生，我在实习期间感受到《市场营销学》上学到的很多理论知识，在实践过程中用处还是非常之广的。而且理论在与实践相结合了之后，会使自己更加深入理解。又如：《现代礼仪》、《推销与谈判技巧》、《公共关系学》等课程所学到的知识，在实习的过程中对自己有很大的帮助，愈发觉得应该重视学校的理论知识。

书到用时方恨少。在工作中许多实践性的操作，都需要宽泛的理论知识支撑。所以，在校期间我们应该抓住这大好时光，广泛地学习各种理论知识，更重要的是汲取一些理念性的文化。

二. 踏入社会之前，应努力锻炼自身的基本能力

在工作的各个环节中，我感到时常需要与客户的交流以及对上级进行信息的反馈，其次，工作中的一些环节也必须要与共事的人解释以及表达清楚。而在此时自身的语言组织与表达能力则非常的重要，因为这体现出了个人的基本能力。因此，在校期间应该努力锻炼自己的沟通、表达和合作能力，因为踏入社会之际，便有了一个可以让自己展现能力的平台。

三. 实习期间，不要放弃任何一次提高专业技能的机会

顶岗实习期间，除了了解公司概况情况以外，还要牢记一些信息。在天安保险公司做电销的时候，我们就必须清楚地掌握险种的类型以及计算方法，还有其他各大保险公司的优缺点。在环信实习的期间，也要求熟记一些仪器的规格型号。起初很不能理解，觉得这些信息只要知道就可以了，或者随

身记载。但是在后面的工作中才渐渐发现，牢记这些信息也是提高了自己的工作效率，因为时间有限，不可能每每想起才去翻看笔记本或者向他人咨询，只有变成自己的东西才能在工作中运用好并且迅速反应。这也是我们实习生需要具备的最基本的专业素质。

四. 待人处事的态度以及团队合作的重要性

这次顶岗实习于我们而言，也算是踏入了社会，也实质性的接触到了一些陌生的群体。我们所接触到的人性格、品质、性情、做事做人的风格都是不同的。先前在天安保险公司做电销的时候，都是和自己学校里的同学一起上班，而到了环信上班后，也接触到了许多那里的工作人员。与同事们的相处中，我也学到了待人、处事的态度、方式，在环信的同事虽然他们年纪与我们也只是略微年长一些，但却感觉他们很成熟，有很多值得我们学习的地方。由于工作性质的关系，他们都非常细心，做事情认真谨慎，也教会了我很多事情，使我体会到：一定要勇于推销自己，将自己的才能展现出来。我也深深体会到团队合作的重要性，在工作中，我不是一个个体，而是一个团队中的一份子，只有与同事间相互配合，相互信任，真诚交流，才能令工作开展得更加顺利。

五. 自身存在的不足

刚踏入社会，与学校里很是不同。一进入岗位，我就意识到，单位虽然没有老套的规矩，但却有着不可违反的规定，我们应该严于律己，但有时候我也会存在着一点散漫。而对工作领域的一些流程并不是很了解，导致有时候考虑问题不是很全面，也由于本身的粗心，总是会有小失误，但这些都是完全可以避免甚至根本不会出现，但我的确不是一个很细心的人，希望自己以后可以在学习和工作中改善。也由于平时缺乏必要的社会实践环节，在顶岗实习的环节中需要有较长的适应期，没能把自身的心态及时地调整过来。

对于校外实习，我们也是充满着盼望和期待的，但当它真正到来的时候又让我们有些不知所措，经历了新鲜，迷惘，热情，挫折，疲倦以及蜕变。最明显的是我们转化了做事的方法，原来是学完了再做，现在是边做边学。这次实习为我提供了与众不同的学习方法和学习机会，让我们从传统的被动接受学习转变为主动求学；从死记硬背的模式中脱离出来，转变为在实践中学习，增强了领悟、创新和推断的能力。掌握自学的方法，学会条理、耐心、使工作、学习、生活都步入系统化流程；思考方式成熟，逻辑性规范、明确。我认为这难得的三个月，让我真正懂得了工作和学习的基本规律。同时我们也变得成熟和独立，相信不论遇到怎样的情况与境遇都要学会坦然面对，这将是以后工作和学习中的一笔巨大财富。为今后走向社会打下了坚实的基础。最后感谢学校提供这次难能可贵的顶岗实习机会，让我们真正走出去面向社会，然后满载而归。同时感谢我们的校内指导老师和企业指导老师，以及公司的同事们和领导。

销售实习工作总结篇四

时光荏苒，时间飞逝。短暂的实习期在不知不觉中已然结束，经过这次的实习让我收获很多，也促使我成长。以下是我的实习总结。

xx市xx食品有限公司成立于20xx年，地处xx省xx市下岗职工创业园区，占地面积两亩，员工二十余名。公司前身为xx市xx副食品批发部，历史二十余载。公司主营业务为副食品的销售，即承接某些品牌的代理权。目前，公司旗下xx市代理品牌有娃娃哈系列产品，中粮香谷坊食用油系列□xx市龙共产品系列□xx市罗山豆腐乳系列。公司市场销售网络的覆盖范围广、销售终端的数量多，销售模式引领xx市同行业。

实习工作是参与娃哈哈新产品的销售及宣传，主要负责xx市xxxx六个乡镇市场，销售对象为各乡镇的零售及批发商铺。

日常工作流程为，估计当日销售产品品种及数量并装上小型货车，驱车到乡镇市场进行销售工作。销售工作的内容为：向店主介绍新产品能够吸引消费者眼球的特点，和店主相对注重的价差(售价和进货价之差)，再尽力说服店主购进新产品销售;倘若店主同意购进，则需书写销售清单包括产品品种，各产品数量及单价及各单品总金额，并将所购产品选择合适的位置陈列，最后清点并核对店主支付的销售金额;若不同意，则努力让店主对新产品有一定的认识，便于自己下次销售工作的顺利进行。

1. 商场如战场，知己知彼，百战不殆。在销售工作中，知己，站在消费者角度了解新产品的独特之处，产品能为消费者提供哪些好处，新产品价格的公正公道之处;知彼(店主及消费者)，单件产品价差的多少能满足店主，店主的销售量情况，消费者的购买能力及消费需求。

2. 做销售是人与人之间沟通的过程。因此销售人员需具备良好的沟通能力，如何从容淡定的面对各种不同喜好、不同性格、不同心情的客户，使对方有兴趣倾听，先接受销售员，进而接受产品，是一项很专业的技巧。

3. 确认客户问题，并且重复回答客户疑问。这点在与客户沟通攀谈中易于打消其顾虑，进而容易接受销售员及销售产品。

4. 副食品代理行业的简单分析;各代理商销量的主要来源于重大节日，如春节，端午，中秋等，亲朋好友走家串户携带礼品，整袋(旺旺袋装品)和小箱(金典，真果粒等)的知名品牌商品容易受到消费者的追捧。随着科技的发展，演变出来的消费品种也越来越多，商品琳琅满目，竞争越来越激烈。代理商的成功往往需要长时间的坚持，因为消费者接受产品的过程是漫长的。产品的质量及价格定位是决定能否畅销的关键因素，还有生产企业做市场能力和产品的宣传等。由此可见，代理商很多时候是被动的，受制于生产商。代理商别称“高价的搬运工”代理商帮生产企业将商品搬运到消费者手

上，赚取相对高价的搬运费。当然这个“搬运”附加销售成分，毕竟代理商的销售对象是各终端商铺店主。

实习期间日复一日的销售工作，从陌生无从下手到掌握销售技巧，习惯适应销售工作的过程中。使我明白选择了就得学会面对，而面对仅仅是需要踏出的第一步；在陌生的环境中，少不了的是举足无措处处碰壁，此时不应该消极逃避，应用积极的态度去接受并解决困难，从而获得宝贵的经验，经验是一把利器，是所向披靡能从容解决问题的法宝，是每一个人最应该向前辈学习的东西以助于用最短的时间适应每一种新环境。勇敢的面对，积极的态度，宝贵的经验仅仅是适应环境的三个方面。

而要在新环境里取得成功，则需时刻分析了解环境的变化，研究与选择合适的改变方式；环境在改变，变化的世界，而不变的是原则，问题和困难是普遍存在的，而他们的解决之道永远都建立在普遍，永恒，不证自明的原则之上。这些原则肤浅的认为是不抱怨，宽容，和谐，诚实，满足，内方外圆的为人处世之道。机会和运气我不认为是上帝的赠予，就像天上不会掉馅饼，即使有人把馅饼扔了也得扔在你脚下，你还得愿意捡起来才可能是你的’。

销售实习工作总结篇五

回顾以往在教室里学习的销售方面的学习，我有很多的不足之处，很多现实情况下，课本学习的和现实工作中要做到的不是十分的一致，我坚信实践出真理，课本只是一个参考，我还有很多的地方需要改进，我相信我可以做的更好，不断的努力，不断的进步，我相信以后的道路一定会走好。正是在这种情况下，我决定参加销售实习。

一个月的销售实习结束了，在保北地区实习经历使我对销售有了初步的了解和认识，从中也学到了很多。回顾这一个月销售实习，虽然很累，但是我过得很充实，在工作中体会到了艰辛，

也获得了成功的喜悦。销售大多是一些细小琐碎的工作,在工作过程中往往是细节决定了成败。销售不是什么风光的事,所谓的风光是业务员用艰辛的汗水换来的辉煌的业绩。整个实习我们主要工作就是贴底围,跟车铺货,转店理货,工作繁琐而艰辛,我们都咬紧牙关坚持了下来,学到了不少东西,从中也了解到了销售的不容易。这一个月来,我彻底地体会到了“四千四万”的企业精神。

作为一个销售人员,最基本的是要了解自己的产品。业务员应该清楚我们公司主要产品大骨面有12个口味:原汁猪骨,原汁牛骨,酱香猪骨,酱香牛骨,香辣猪骨,香辣牛骨,酸辣牛骨,骨汤鸡汁,骨汤海鲜,土豆排骨,玉米排骨,西红柿排骨。珍骨煲现在有7个口味:红烧双牛,香辣双牛,酸辣双牛,爆椒双牛,原鸡排骨,蹄花排骨,辣白菜猪骨。圣战士有6个口味:孜然羊排,香辣牛排,法式香葱,韩国烧烤,铁板牛肉,香烤鸡翅。了解并熟知政策,是推荐产品的保证。店主选择经营我们的产品要考虑多方面的因素,而政策是店主关注的重要因素之一。相信你的产品是业务员的必要条件,这份信心会传给你的客户,如果你对自己的商品没有信心,你的商品没有信心,你的客户对它自然也不会有信心。客户与其说是因为你说话的逻辑水平高而被说服,倒不如说他是被你深刻的信心所说服的。

业务员不能够盲目地追求销售额的增长。业务员应该让经销商了解企业的方针,并且确实地遵守企业的政策,进而促进销售额的增长。一些不正当的做法,如扰乱市场的恶性竞争、窜货等,虽然增加了销售额,但损害了企业的整体利益,是有害无益的。因此,让经销商了解、遵守并配合企业的政策,是业务员对经销商管理的重要方面。作为业务员,不仅仅要了解自己产品的政策,还要对竞品的政策有一定的了解,以便于比较沟通,使客户明白清晰地看到和比较出我们产品和竞品的优劣。对于公司产品有的资料,说明书,广告等,均必须努力研讨,熟记,同时要搜集竞争对手的广告宣传资料及说明书等,加以研究,分析,以便做到“知己知彼”,如此才能真正知己知彼,采取相应对策。没有拜访就没有销售,但不等于

销售人员去拜访客户就一定能实现销售。一些销售人员每次拜访客户都是三句话：上个月卖了多少货？这个月能回多少款？下个月能再进多少货？这无助于销售业绩的提升。

一、谈判需要技巧，见不同的人说不同的话。每个店，每一个店主都不是完全相同的，所以要采用不同的方法，使用正确的谈判方式。贴底围时，有的店主同意贴在店内，随便贴，有的店主绝不让贴，而多数店主态度不明，犹豫不决，对这些情况，谈判时说话的侧重点不同。对同意贴的不用太费力解释，对不同意的可选择折衷的方法，少贴或贴在店主指定位置，对犹豫的店主则应多讲底围的好处及贴了以后的好处。

二、要善于寻找方法。解决问题有很多种方法，而最终只会有一种方法被我们采纳使用，而寻找出最有效，最适合的方法至关重要。比如，贴底围一般采用的方法是登着梯子贴，但“梯子作业”有诸多弊端：扛梯子太费力气，店内空间狭小，用梯子很不方便……而我们采用“竹竿作业”，不但节省了力气，也不再受空间的限制，实际操作中也简便易行，而且贴出的效果很好。

三、选择好工具，事情就做好了一半。所谓“工欲善其事必先利其器”，使用竹竿贴底围，想要贴出好的效果，最先要做的就是对竹竿的加工。竹竿的长度、粗细、硬度，竹竿顶部绑粘的硬纸的平整度、稳定程度、是否坚挺，都影响着贴出底围的效果。如果工具选择的好，操作规范，那么贴底围的效果一定很好。

四、底围不仅是对顾客的广告宣传，更是对店主的潜移默化的影响，选择贴底围的位置很重要。要顾客一眼看到不如让店主时时看到。顾客看到只会当作一个广告宣传，不会过多在意，而店主在自己的店里总是看到，就会影响他的思维，无形中被灌输了我们的产品形象，使其在日常经营中，会在不经意间想到我们的产品，乐意卖我们的产品。

通过销售实习,不但学到了销售上的知识,提高了自身能力,我也在工作中发现了一些问题:一、现在市场上经营的我们的产品主要是大骨面,其他品类仍然未打开市场,不被消费者认同。大骨面一枝独秀这种现象存在着极多的隐患,一旦大骨面销售受到影响,而其他品类又不能将影响冲减,会造成严重的后果。在此次实习转店过程中,我特意留心观察了其他品牌的方便面,对其质量,价格,促销手段都做了相应的了解。主要竞品康师傅和华龙没有什么大的举措,而中旺面馆力度很大,以高质量强力促销为武器,对我们产品的冲击很大,另外还有一些小厂面以低质低价充斥市场,并模仿我们的主力产品大骨面,如京都生产的上骨面,包装与大骨面的包装基本相同,不仔细看不易发现。

二、很多店主反映送货不及时。这令店主们很失望和气愤,以致有些店主不打算再卖我们的产品。这是经销商的问题,但我们没有监督协调好定会影响我们的销量。

三、奖品令人失望。人们似乎对中奖不抱多大希望,但像圣战士的集卡兑奖还比较期待。当顾客集好卡兑回奖品时却对奖品很失望,很可能会打消再买我们的产品的念头。

三、一些店主认为卖我们的产品利太小,即使是陈列店也把我们的产品放在货价不明显的位置,而竞品却摆满了排面。另外产品质量不及从前,而竞品却提高质量并降低了价格,这严重冲击了我们的产品,削弱了我们的优势。

，我对销售实习已经有了很大的进步了，我在销售方面也有了自己的认识了，以后走上社会，我就会慢慢的适应目前的情况，我相信自己会做好的，只要自己一直不断的努力下去，销售工作并不是那么难做，我可以成功的，我坚信在以后的道路上，我的明天会更好！

在这里，我对自己说，自己整个暑假都没有白过，因为自己一直在不断的努力，一直在公司中实习，在实习的过程中学

到了很多的东西，这是自己之前没有意识到的问题，相信自己一定能够做好，我会一直不断的努力下去，做好自己，成为一名真正的工作人员。我在这一次实习中，总的感受就是学到了很多有用的知识！

这个暑假，我来到tamco进行暑期实习，这段实习经历让我第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不同的生活。实习期间不论是在环境方面，思想方面，甚至是饮食起居方面，都发生了很大的变化。每天在规定时间内按时上下班，在上班时间内认真高效完成工作任务，虽然很多时候做的事情很繁琐，但是我却学到了很多细节的东西，而且过得十分充实。以下是我对自己暑期实习工作的一些小结与收获。

工作情况

我在公司的技术资料部实习，这个岗位在公司整个运作流程里虽然称不上大但却很重要，负责公司产品图纸以及各类资料的收集、制作、整理和出品发放。刚刚开始这个岗位实习工作的时候，我几乎不懂什么，不知道公司产品的分类结构和内容信息。所以在做资料归类整理的时候很怕出错。不过后来在带教老师的帮助下，我渐渐熟悉了产品各种基本信息，学会如何归类处理各类资料，如何运用excel记录公司工程图纸的存档、更改、发放等等，以及产品物料号等的申请以及发放等。除此以外，我还会负责部分英文说明资料的翻译、并且在外国客户或售后服务工作人员来公司时，担任临时中英文联络陪同翻译工作人员而这些都对我的专业知识的实践和专业素养的提高有很大的帮助。

除了以上的专业相关业务工作外，我在办公室里还负责一些例行工作如接听电话、文档输入、资料打印复印等，以及协助其他部门整理常用资料，帮助信息的传达等。

实习心得

在专业学习方面，英文资料的翻译和联络陪同翻译工作给了我很多实践机会，让我在实践中发现自己的一些不足，比如专业术语词汇量的缺乏，与客户交流时还有些心里紧张等毛病。当然，我知道每个人都会有自己的知识上的盲点和不足，但是我也相信自己有较强的学习能力，所以上班时没弄懂的一些翻译和专业词汇我会下班后带回家继续边查边学。这种自学补足渐渐让我在工作中找到技巧，状态也越来越好，在外国客户语言交流的过程中慢慢也有了自信。

在办公室例行工作时，我也有很多收获。虽然这些例行工作都是很琐碎的小事，但是再小的事也必须认真做好，因为对小事情的草率处理往往会影响到大局。比如我做出厂图纸产品使用手册和技术资料等资料合集时，一本资料夹里面的每一张资料都必须规定顺序依次整理排列，缺了任何一样都会对公司产品售出后客户的使用产生潜在的问题，同时还会影响公司产品形象，所以一点也马虎不得。至于接电话、做电脑记录单、文件打印复印等工作更是琐碎，良好的耐心和细心度都是必须的。这些工作都让我越清楚地认识到也学习到一个优秀员工在任何工作岗位都需要的素质——细致、认真和负责。

除了各项工作让我收获颇多外，实习期间我还体会到了所谓的企业的文化。我所在的公司属于技术性生产企业，平日里各个部门的工作人员都在各自岗位上埋头苦干，都本着“多干事、少闲话”的信条。所以一开始来公司，我就感觉比较压抑，也不太敢找同事聊天。但是过了一段时间后，我发现，同事们中还是不乏很多有趣的活跃的人，虽然大家上班工作时间内不会闲聊，但是中午大家在公司食堂用餐时，以及下班在公司班车上，大家总是开心地聊着各自最近的故事，相处得十分融洽，很快我也在公司里交到了好朋友。另外，公司还组织员工们参加闵行区青年麦霸歌曲大赛，我和几个同事都报名代表公司去参加了。这样的比赛虽说重在参与，其实是丰富了大家的周末生活，让我体会到了公司企业文化，也让我和同事们增进了感情。

在公司工作与在学校学习的生活大不一样，我为自己能有机会提前体验而感到高兴。虽然在实习过程中我遇到过难题、受到过挫折，但是我收获更多的经验。短短的实习期让我不仅大致了解了公司的各部门运作流程，还学会了以认真负责的态度独立工作以及积极配合参与与团队工作，同时也让我学会了怎样更好地去处理同事间的人际关系。实习工作给我在步入社会之前上了一堂深刻的公开课，我会牢记这次成长经历，在以后的工作生活中继续努力，不断进步！

在经过不断的努力后，我对自己说，我可以做的更好，只是现在的我还没有完全的适应现在的环境。工作起来还是有一些费力，这些应该说都是正常现象，因为谁工作起来都有一定的适应期，不是一下就可以做好的，在今后的工作中，我相信我能够做的更好，这是我可以肯定的事情，我相信在今后的工作中，我能够做的更好！暑假实习已经结束了，在一个月的时间里，我学到了很多，可以说，我在这一个月里学到的东西，比在学校一年里学到的东西还要多。都说社会是个大知识的环境，确实不错，我在这里一个月学习的知识，真的是够我用很长时间的了的。可以说，在我今后的一生中，我回想这次实习的时候，我就会对自己说，实习真的是一个好的开始，在实习中学到的东西真的有很多，值得一辈子拥有！