

# 经济学专业认知实践报告(优质5篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 经济学专业认知实践报告篇一

一转眼的时间，我们就度过了大一的这段美好时光，期间，有快乐，有悲伤，有激情，也有过痛苦，也彷徨过，迷失过，可是我们最后都挺了过来、大家都说大一是一个过渡期，让我们来适应大学生活，并摸索出属于自己的路、是的，我们明白了自己要走的路，知道了该怎样去安排自己的学习、工作、娱乐和休息，明白了怎样去争取、去拼搏一个属于自己的天地！接下来的三年里，我们就要按照自己对人生的打算，走上征程.....

可以说，我的大一生活并不让我自己满意，也不会让老师和家长满意、这一年的时间里，我把学习给放在了次要的位置上，没有把太多的精力投入到学习中去，也因此自食恶果，去年和今年的两次期末考试中都各有一科的成绩让人失望、大把的时间被我荒废掉了，现在想来，有点可惜了、毕竟，这么多的大好时间，可以用来做更多有意义的事啊！总结一下自己一年的生活，又有了更深的认识.....

### 1、学习总结

从必修课到选修课，我在这一年里适应了这和高中完全不同的学习方式、从上一年的高数、英语、政治经济学、经济法概论、思想道德修养与法律基础、管理学，到下学期的西方经济学、近代史概要、会计学，加上体育，以及选修的大学

语文及人际关系学，我学到了很多很多，必修课的专业知识自不必说，而选修的人际关系学也教给了我很多做人的道理、这些课程中，我认为它们都很重要，比如，政治经济学和经济法概论教给了我们很多关于经济学的基本知识和相关法律等，相当于是对我们国贸专业的入门启蒙！管理学交给了我们如何去做一个合格的管理者和如何更好的配合管理者的工作等；而思想道德修养与法律基础则教给我们做人的道理和准则，告诉我们，学习知识重要，但学习做人更重要！每周一节的体育课让我们不会把身体的锻炼落下，毕竟身体是革命的本钱啊！下半年的课程相当于是上半年的延续和加深，高数和英语一直是学习的重中之重，每个人都没有理由忽视它们，老师也很重视我们对这几门的学习，生怕我们学不好、会计学上我们学习了会计的基本原理和运作等，西方经济学则让我们更深层的了解了“经济”这一复杂而又深奥的字眼、而选修的人际关系学我非常喜欢，它教给了我很多书本上学不到的知识，教给我们怎么去处理人与人之间的关系，如管理者与基层、家庭之间、男女关系、宿舍关系等等.....

总之，学校给我们创造了很好的机会和条件，就看我们自己能不能、会不会把这些利用起来、我自己觉得自己就没有能利用好这些资源，荒废了好多的时间，也逃过一些课，有人说，没逃过课的大学生不算大学生，可现在我觉得这是错的，逃过任何一节课，都是一次损失，属于你的损失！那么，以后的时间里，我一定会好好利用上课时间，不再放过一节课，学好老师讲的每一个知识，决不让属于自己的东西损失掉！

## 2、生活总结

这一年的生活中，说真的，有很多让我感动的地方、我们班这103个人，从军训开始就结下了兄弟姐妹之情，之后不断加深，这一年来，虽然男生和女生之间的交流还是少点，同学之间的小摩擦也时常出现，但是趋势确实好的，大家感情越来越深，接触越来越多，距离越来越近，相对其他的班级，我认为我们班的同学间的感情是最深厚的！

从开学军训时的竞相高歌，到送别教官的不舍之情；从甲流时的众志成城，到有人住院时大家不顾安危的看望、送物品；从每次班会大家的竞相发言，到班主任老师对我们的深情关注；从我们班承办系元旦晚会时全体成员的倾力协作，到我们成功举办这一系级盛况并为我们班挣得偌大荣誉和赞扬；从春游前大家的积极准备，到春游时大家的惊险刺激、欢歌笑语；从大家每次给班级荣誉争光而毫不推辞，到大家每次做值日时的毫不推诿、这一切的一切，都让我深深地感动，我以我能留在这么一个优秀的班级为荣！

### 3、自我评价

实际上，我对我上半年的作为表现还算满意，但下半年因为一些琐事有些丧失斗志，失去了上进心，对诸事都不想去尽力争取，甚至有混天度日的想法！这个暑假里我想了很多，想通了一些事，认识到了自己的错误，看清了自己性格上的一些缺点，决定改掉自己的坏毛病、做事要果断一些，不能畏首畏尾，对一些应该争取的东西，就尽力去争取，不能给自己留下遗憾，最重要的是要改掉自己懒惰的习惯，机会不会留给懒惰的人！

### 国际经济与贸易专业简介

#### 国际经济与贸易专业(wto方向) 本科培养目标

##### (一) 学习目标

##### 知识和能力

- 1、掌握马克思主义经济学基本理论和方法；
- 2、掌握西方经济学、国际经济学的理论和方法；
- 3、能运用计量、统计、会计方法进行分析和研究；

4、了解主要国家和地区的经济状况及其贸易政策；

5、了解国际经济学、国际贸易理论发展的动态；

## （二）学习框架

主干学科：经济学、统计学

主要实践性教学环节：包括社会调查和专业实习等，一般安排6周、

修业年限：四年

全英文教学课程：商务沟通英语、国际经贸函电、经贸英语选读；

双语教学课程：信息系统概论、国际营销学；

模拟操作训练课程：国际贸易实务；

研究型课程：国际贸易专题；

讨论型课程：世界经济专题wto专题、

## （三）国贸专业比较具体的职业和工作单位

（1）从事专业外贸公司的进出口业务工作；

（2）从事各类自营进出口生产企业、科研机构等的进出口业务工作；

（3）从事各类外资企业的进出口业务工作；

（4）从事各类专业的报关、承运货物等国际物流工作；

(5) 在各类涉外型的企业、机构从事初级财务工作及业务管理工作；

(6) 从事国际市场调研、策划及国际贸易纠纷调解的辅助性工作；

进外企需要的证书接受的培训？

证书：

(1) 计算机国家二级证书；

(2) 英语四级合格证书；

(3) 商务英语初级证书；

(4) 外销员合格证书；

(5) 书法相关等级证书；

(6) 报关员资格证书；

(7) 商务英语二级证书、

培训：

(1) 掌握计算机应用能力，会使用相关软件进行进出口业务操作、

(2) 掌握网络使用技能，具备网上贸易的能力、

(3) 具备初步识货验货的能力、

(4) 熟练掌握外贸单证的制作、

(5) 熟悉进出口货物报关、运输、检验、结算等各项流程，并能熟练操作、

(6) 掌握会计的运作程序，具备简单财务核算的能力、

## 1、有关从业人员对情况的介绍

他们向我介绍了一些情况：

当然，就业的过程中还有着这样那样的问题，还要我们随机应变、

## 2、从业人员的忠告和建议

(1) 在校期间，加强口语练习，并打好英语基础，通过英语六级考试、

(2) 如果有时间和精力，并且家庭允许，尽量深造考研、

(4) 在校期间，可以利用业余时间打工，添加工作经历，为将来就业做好准备、

## 3、我的启发与感受

### 1、学习目标

### 2、学习规划

### 3、规划实施的措施

上了大学，不代表我们要抛弃高中时优良学习习惯，我们仍然需要刻苦钻研坚忍不拔的学习精神，另外还要掌握科学的学习方法，并且要端正学习态度、要有钻研的精神，更要有刻苦的决心和毅力，上课认真听讲的同时更要做好课后巩固和复习、我们是名副其实的大学生了，学习的科目多了，没

有老师的指导了，因此很难很好的掌握全部知识，因而我们更多的要靠自学、要学会独立，善于抓住重点，学会学习、另外，要培养学习的兴趣、只有当我们对一件事情感兴趣时，我们才会付出精力与热情去做好它，以此来证明自己的价值、因此呢，我在学习的时候，会多考虑我的兴趣爱好，这样我就不会对学习产生厌恶情绪啦！这样学起来就会达到事半功倍的效果啦！

## 经济学专业认知实践报告篇二

为了让我们把所学的专业知识与社会实践结合起来，深入了解自己的专业，体验作为新闻工的实际生活以及媒体的业务运作，理论联系实际，在实践中领悟专业基础知识与技能，了解日后就业的职业工作内容和性质等实质性内容，学校安排我们12新闻班全体同学进行了为期二个月的认知实习。

20xx年2月22日—7月24日这段期间，我被安排在“合肥晚报—服务热线”进行实习工作□20xx年8月2日—8月26日期间，自己联系，在《中国食品质量报》安徽站进行实习工作，开始了在学校时完全不一样的生活。实习结束，回想起在暑假实习的那段日记，心里感触颇多。

就这样懵懵懂懂的开始了我的暑假认知实习。

实习的前两天，马主任说我们主要是了解工作内容，学习一下陈姐和郭姐是如何接热线的，同时要熟悉和准确了解服务内容和价格等工作细节。

两天之后，正式上岗。刚开始的时候还觉得挺新鲜，但是时间一久就没耐心了。但是马主任说接电话时一定要热心、思想汇报专题真诚和耐心，因为也许我们的一句话就会影响到晚报社的声誉。在本着不给晚报社丢脸，不给学校丢脸的“工作态度”，我在那认真踏实工作了一个多月。我知道。即使遇到“服务热线”解决不了的问题，也要做一个良好的

倾听者，俗话说“良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒”，我们的宗旨就是让读者和客户满意。

有好几个都是因为对服务内容不太清楚，让客户在电话那边等了好久，实在是很过意不去啊。渐渐地我知道只有熟悉工作内容和条款，是每个细节都不能放过的那种，才能真正的帮助读者和客户，更好地为读者解决生活中遇到的实际问题。工作一定要有耐心和细心，读者和客户的需要时半点马虎不得的。

其实在“服务热线”的那段日子，虽然渐渐地实习的内容也熟知了，得心应手了，但是心里多多少少还是有一点不甘心和觉得委屈。看到报纸上班里同学熟悉的名字出现在一篇篇新闻报道中，听他们说自己跟跑新闻的经历，我心里实在是羡慕，觉得他们好充实，真的把两年学到的东西运用到了实习实践中了。我把我的心里的真实的想法告诉了黄老师，黄老师耐心的开导我说：“哪种实习不是一种认知呢？”也许我没有学到采写新闻的技巧。但是步入了社会就会有所收获的，而这种经验和收获也都会是一生受益的，是隐性的，但是日后的生活和工作都是用的着的。一番话，让我心里平衡多了，我的实习也变得有意义，有价值，有收获了。

在“合肥晚报”实习了一个多月后，我觉得我没有给单位、学校和我自己丢脸，同时我也很清楚，我知道，我来实习认知的主要目的还是为了学习和自己专业和以后就业有关的东西，积累社会经验和工作经验，于是离开“服务热线”后我有了打算：一是好好“修炼”一番，把底子打好，泡图书馆，多积累专业知识和百科知识，而是自己好好找，联系其他媒体实习单位。

在一个偶然的的机会，我看到《xxx报》安徽站提供实习生岗位，抱着试试看的态度，我打电话过去，老总很礼貌地说“那你先来登个记吧”，我心花怒放！



8月2日是我在《中国食品质量报》安徽站实习的第一天。由于之前实习过，所以我去办公室的时候很自然地先从基本的打扫卫生开始，然后熟悉电脑文件和办公文件等，翟站长看我如此“自觉”，微笑着说“小丫头，不错嘛，好好干，才来的时候也许有点不适应，别紧张啊，呵呵……”其实，我这次心里一点也不紧张，心里还感觉甜甜的。看来，在合肥晚报的实习还是有收获的。

《中国食品质量报》是国务院下属的机关党报，监督和管理全国食品质量安全，规范国家食品企业行业，保障消费者的安全，按照国家颁布的《食品安全法》规范健全食品行业。

在站实习的日子里也算轻松，每日在电脑里看看文件，发发稿子，打打稿子，基本的工作流程和一办公室文员是差不多的，因为全国性的报纸的信息量和信息源都是无限宏大和宽广的，其登报的文章的重大性和其内容是关乎国计民生的大事，其新闻定向准确、细致，同时也有点窄，于是在站的日子发的新闻稿质量可嘉，数量不多。

实习的第五天，我就被安排和站里的刘一起去外出采访，主要是出差参加一啤酒企业在天长市的奠基仪式，临走前，翟翟站长对我叮嘱说“小慈啊，这是你第一次出差，一定要学会多观察，细心点，做新闻的一定要有的就是敏锐，的新闻敏感，还有基本的设备要学会使用，照相机，摄像机之类的没事的时候就多琢磨琢磨，刘带着你，俗话说“师傅领进门，修行在个人”，要学会学习，出差回来，就由你主笔写这篇新闻稿，练练笔……”一番话说的我心里暖暖的，手里痒痒的，同时也自信满满地。

事实与自己的想象还是有点差别和出入的。我以为所有的新闻素材都要自己挖掘，原来“出差”只是去吃个饭，参加仪式，然后主办方把资料给我们，我们再回去根据所给的资料写“新闻稿”，太格式化了，没有挑战性，不由得让我这个对“采访”颇有好奇的“小牛”心里凉了一大截。

回来的半天，根据主办方提供的资料写了一篇类似于宣传稿的新闻稿。翟站长稍作修改后发到了北京部。没想到。两天之后真的在《中国食品质量报》上看到了自己写的稿件，那种兴奋时无以言表的，心里像吃了蜜似的甜甜地恨不得全世界的人都知道。

虽然我写的稿件类似于宣传稿，也有一种浓浓的“新闻腔”，可是牛刀小试带来的喜悦还是无法阻挡的。我知道，向来是“无冕之王，”针砭时弊，为国为民，“铁肩担道义，妙手著文章”，我的这篇“小豆腐块”道那样的境界还有很长很长的距离呢。也许，甚至在好多人眼里是不屑一顾、不值得一提的，但是，我知道，我跨出了艰难的第一步，后面的困难在所难免，但是也无所畏惧了。

在站，我只实习了短短的25天。在这短短的25天里，我学到了一生都受用的知识，当然这些知识从书本上也是学不来的。翟站长对我很不错，教会了我很多受用的知识和社会经验，刘对我很关心和照顾，谢谢翟站长和刘！

两个月的实习，期待过，失落过，委屈过，奋斗过，笑过也哭过。这两个月真的让我学会了很多很多……在学到东西的同时，也发现自己的不足，知识储备远远不够一个优秀的新闻工。眼高手低的毛病也一直存在，并一直努力克服中深深体会到踏入社会的辛酸和我无奈，理解和领悟新闻工的辛苦和不易。实习结束了，但是我觉得我们要走的路还长着呢。实习结束了，学习还一直在进行中。

想感谢的人很多，指导老师黄老师的一番话：出门在外，几件事叮嘱一下。一是要有礼貌，二是要有耐心，坐得住冷板凳，三是要勤快，能跑能写还犹如在耳边。包括在台风期间发的注意安全的短信，都让人觉得心里暖暖的，谢谢黄老师！也谢谢实习单位的各位领导，在心里由衷的说一句：谢谢！

## 经济学专业认知实践报告篇三

通过实践，能够理论联系实际，认识会计凭证、帐簿等实物，并运用所掌握的基本会计知识和理论对企业的基本业务进行会计核算，从而熟练掌握账户和复式借贷记账法，编制会计报表等基本技能，明确财务工作组织方法及其在企业管理中的重要地位和作用。为以后的专业学识打下良好的基础。

- 1、了解企业财务工作概况；财务工作岗位设置、人员配备和分工；
- 2、了解企业会计科目的设置和使用情况；了解企业会计准则；
- 3、了解企业会计核算的组织程序；会计档案的装订和保管工作；
- 4、填制、审核原始凭证；认识各种类型的原始凭证；
- 7、学会对帐；财产清查；了解财产清查的方法；
- 8、编制试算平衡表；编制财务会计报告编写资产负债表，编写利润表。
- 9、撰写实践报告。

我是一名来自财务管理专业的大二学生，在新学期开学之际，我们首先开始了为期一周的会计实践周。这对于我们来说是非常有意义和非常有帮助的。本次实践让我们把之前在课本上学到的理论知识和具体实际相结合，让我们更好地认识和运用会计这门学科，同时也为我们在以后的学习和工作中打下了坚实的基础提供了宝贵的实践经验。

在本次实践过程中我学会了正确填制、审核各种原始凭证，登记记账凭证，开设账簿，同时掌握账簿的结账方法，能采

用正确的方法对错账进行更正，学会了对账，了解了财产清查的方法。以前，我总以为，当一名出色的会计人员，只要自己的会计理论知识扎实较强，掌握了一定的技术，就可以了。经过了一个星期的实践，我发现，会计其实更讲究的是它的实际操作性和实践性。离开操作和实践，其它一切都为零！离开操作和实践，理论只能成为一种空壳。会计的主要任务就是做账。刚到会计部时我是先看她们以往所制的会计凭证和附在会计凭证上的原始凭证，学习熟悉公司一贯的会计做账做法。由于以前在学校上过会计模拟实验和会计凭证的手工模拟，所以对于会计凭证不是太陌生，但是在实践中，我发现，并不是凭着记忆再加上学校里所学过的理论就可以完全轻轻松松地熟练掌握会计凭证。因为我们很容易疏忽了会计循环的基石——会计分录。

会计分录是标明某项经济业务应借、应贷账户的名称及其金额的记录。在各项经济业务登记到账户之前，都要首先根据经济业务的内容，运用借贷记账法的记账规则，确定所涉及的账户及其应借、应贷账户的名称及其金额。因为会计分录不够熟悉，在尝试制单的时候，我感觉有点力不从心，除了多问李会计相关知识，我还得在晚上时加班补课。首先我认真读透公司日常较多使用的会计业务，做好笔记，随身带在身上，有空就看看。虽然有很多会计分录在书本上可以学习，可是现实工作中的一些银行账单、汇票、发票联等就要靠实践时才能真正接触领悟，这时候我对会计实操的印象更加深刻了。除此之外，李会计还叮嘱我平时要把所有的单据按月按日分门别类，并把每笔业务的单据整理好，用图钉装订好，才能为编制会计凭证做好准备。

见习一个星期之后，我开始学习审核原始凭证后编制记账凭证。记账凭证的审核必须要注意到以下三点：

（一）、合规性审核：这就要求审核人员必须认真审核所记录的经济业务是否合规、合法，对于弄虚作假、涂改或经济业务不合法的凭证，应拒受理，并报请上级有关人员处理。

（二）、完整性审核：审核原始凭证的内容是否齐全，若填写不全，手续不完备，应退经办人员补办完整后，才予以受理。

（三）、技术性审核：主要审核原始凭证的摘要和数字及其项目是否填写正确，数量、单价、金额、合计是否填写正确，大、小写金额是否相符。若有差异，应退经办人员予以更正。根据以上原始凭证所必需的要素，我认认真真审核了原始凭证，开始进入金蝶会计软件的录入记账凭证的界面，先按此笔业务录入简明而清楚的摘要，然后按会计分录选会计科目，并在相应的会计科目的借方和贷方录入金额，最后在检查各个要素准确无误后，按下保存并打印出记账凭证和相应的原始凭证钉在一起。刚开始我制作的速度比较慢，而且到了审核凭证时就会发现一些错误的凭证。但是通过几天的联系后在速度和准确度上都提高了不少。通过一周多的编制记账凭证工作，对于各个会计科目有了更加深刻而全面的了解，并且对于我把书本知识和实践的结合起到了很大的作用。除了编制记账凭证，我还得熟悉每一种原始凭证的样式和填写方式以及用途，包括记账、打印所需要的账簿以及查询凭证等财务软件的一些常用的操作。从制单到记账的整个过程基本上了解了个大概后，就要认真结合书本的知识总结一下手工做账到底是怎么一回事。所有的账都记好了，接下来就要对账和结账了。对账的工作一般分三步进行，一是账证核对，二是账账核对，三是账实核对。结账于各会计期末进行，所以，我们有月结、季结、和年结。除此之外，结账时每一账页要结一次，所谓月清月结就是这个意思，结账最麻烦的就是结算期间费用和税费了，按计算机都按到手酸，而且一不留神就会出错，要复查两三次才行。所以建议大家可以先用铅笔写数据，确保无误之后才用黑色签字笔填上去。在这段实践的日子里，我经历了很多以前所没有经历过的事，就比如一次小的责任担当，我懂得责任与职责相匹配，但这却是我认识到我以前的缺点，一个人在他的学生时代最重要的目的就是学习知识，增长见识，锻炼能力，尤其在大学学习时候，参与各项社会实践活动亦然是一个很好的锻炼机会，到

时融入社会，也可以从学生时代借鉴一些理论和知识，不至于融入社会时无从下手。

实践是为以后工作学习打基础，珍惜每一个锻炼自己的工作机会，不论什么人，他有什么学历，从事什么工作，各项素质怎么样，其实他都有我可以学习借鉴的优点。没有哪一件事情是可以轻轻松松的解决，但是我们认真对待，理论联系实际，相信，不能解决也能从中学到各项知识。完成每一件任务都是让人成长的，经历一段过程，喜悦或是艰辛，尽管经历的方式不尽相同，但它的结果是相同的，我们都会因涉事而成长。

通过自身实践，重新过滤了一遍所学知识，让我学到了很多在课堂上根本不会体验到的知识。并且，经过自己的研究和老师的指导后，也打开了视野，增长了见识，收获颇丰。同时对于一向都比较粗心的我来说，也更深刻的认识到要做一个合格的会计工作者并非我以前想的那么容易，最重要的还是细致严谨。总之，此次实训，我深刻体会到了跟紧科技步伐的重要性。作为新一代会计人员，要有良好的会计知识储备，并能很好地运用到实际工作中。实训培养了我们分析经济业务，并根据经济业务进行记账、成本核算、报账的能力；提高了我们做账实务处理能力；加强了我们的分析经济业务并进行正确核算、成本计算等实际会计操作能力。使我们真正具备会计岗位所应具备的分析、判断和操作能力，为走上工作岗位打下坚实的基础。

经过这一周的会计实践训练我受益匪浅，认识到了自己存在的不足和缺陷，在以后的学习中我一定会继续好好地学习会计知识，并将理论与实际相结合，在实践中不断地锻炼自己，增强自己的会计实际操作能力，为以后走上工作岗位打下基础积累经验。在此也要真心的感谢指导老师在这一周的时间里尽心尽力的指导和帮助！希望以后能有更多的这样的实践机会，能让我们在大学期间得到更多的锻炼。

## 经济学专业认知实践报告篇四

实习真的是一种经历，只有亲身体会才知其中滋味。

课本上学的知识都是最基本的理论知识，不管现实情况怎样变化，抓住了最基本的才可以以不变应万变。

尽管我实践尝试的只是一个前台接待的工作，没有象公司业务、营销、财务等部门对公司发展所作的贡献大、直接，当然，以一个初生牛犊也还不具备那样的资历。

但公司既然设了这个职位，必定认为有其存在的必要性。

关于前台工作，应该是“公司的形象、服务的起点”。

因为对客户来说，前台是他们接触公司的第一步，是对公司的第一印象，而第一印象的重要性可想而知，所以前台在一定程度上代表了公司的形象。

同时，公司对客户的服务，起步于前台迎客，好的开始是成功的一半。

有了对其重要性的认识，促使我进一步思考如何做好本职工作。

我认为，不管哪一个岗位，不管从事哪一项工作，都是公司整体组织结构中的一部分，都是为了公司的总体目标而努力。

前台的主要工作是迎客，为客户答疑，包括转接电话、收发快件等。

因此，做好此项工作，最重要的是服务态度和服务效率。

注重保持良好的服务态度，如笑脸相迎、耐心细致、温馨提

示等等。

工作基本要求还是注重办事麻利、高效、不出差错。

提高效率，就得让自己时刻保持在注意力集中、反应迅速敏捷的状态。

参照首问责任制的要求，尽量让每一个客户满意。

当然，要做好服务工作，光有良好的意识还是不够的，还必须学习相关的专业知识，避免弄巧成拙。

如业余时间认真学习礼仪知识，公共关系学。

了解在待人接物中必须要遵守的礼仪常识，包括坐姿、站姿、说话口气、眼神、化妆、服饰搭配，以及回答客户提问技巧等等。

作为一个公司的门面，个人形象不仅仅是只外在的形象，更要求对一个公司的工作氛围及精神面貌的展示。

作为公司的一个组成部分，加强与公司各部门的沟通是非常必要的。

了解公司的发展状况和各部门的工作内容，有了这些知识储备，一方面能及时准确地回答客户的问题，准确地转接电话。

另外，如果某个部门暂时没有工作人员，可以及时提醒来电方，并简要说明工作人员在职时间，或者在力所能及的范围内，简要回答客户的问题，同时也能抓住适当机会为公司作出良好的公关宣传。

做好公司部门和客户沟通的有力桥梁。

前台接待的工作，本就是单调乏味的。



工作内容简单，日日重复，很多时候会觉得很有无聊没劲又没有可学之处。

但是耐心坚持或许就是我们最应该学习的。

有时候，觉得草草了事也并无妨。

这样，却容易在一些细节上犯错出纰漏。

反之，只要肯用心地做，反而会左右逢源。

越认真工作越觉乐趣，越做越是起劲。

梁启超说过：凡职业都具有趣味的，只要你肯干下去，趣味自然会发生。

因此，在工作岗位上，切忌：粗心大意，马虎了事，心浮气躁。

做任何事都一样，需要有恒心、细心和毅力，那才会到达成功的彼岸！作为一个职业新人，一个公司新人。

我存在的问题也不止一点点。

遇到突发状况时，反应不过敏捷，采取措施不够及时，即使及时也不一定恰当；工作时，考虑不够周到，观察不够仔细，没有实战经验使得我在面对客户时不够从容自然。

种种的缺陷让我的实践工作在一开始便处于不甚良好的状态。

但任何进步都是学习的过程。

虽然犯着错，但在错误中吸取教训，总结经验。

在仅仅几天的工作中受益良多。

我在大街上发过了传单，我帮来客讲解介绍了基本业务，我收下分理了许多的快递，我曾跑过腿，我接到过态来意不善的电话，我更新了公司部门的通讯录，我曾收到过善意的感谢，当然，还有准确尖锐的恶评。

无论这些是否与我的专业内容相关，它存在的意义都远远超过了一个学习的意义。

这不仅仅是一种学习，更是一种亲身经历。

是一种任何人都无法口传相授，必须自得其乐的经验。

经过这次较为短期的实践认知，我学到的却是我目前大学中难以接触学习到的。

就像如何与同事、上司相处，相信人际关系是现今不少大学生刚踏出社会遇到的第一大难题，于是在实践时我便更有意观察前辈们是如何和同事以及上级相处和谐的，而自己也一定虚心求教，不耻下问。

要搞好人际关系并不仅仅限于自己所在的本部门，还要跟别的部门例如财政部、销售部等其他部门的同事和谐相处，此时，工作效率才会显著提高，人们常说“和气生财”，在我们的日常工作生活中也并不无道理。

而且在工作中常与前辈们聊天交谈不仅可以促进人际关系，工作之余劳逸结合，更是可以学到不少工作以外、踏入社会的前辈们经验所得的难得的事情，尽管我们并不一定会遇到一些情况，可有所了解做到心中有数，知道何种应对方案，也算是此次实践学习的意外所得了。

实践工作虽然结束了，但感受仍荡漾在心中。

一转眼的时间，我们就度过了大一的这段美好时光，期间，

有快乐，有悲伤，有激情，也有过痛苦，也彷徨过，迷失过，可是我们最后都挺了过来。

大家都说大一是一个过渡期，让我们来适应大学生活，并摸索出属于自己的路。

可以说，我的大一生活并不让我自己满意，也不会让老师和家长满意。

这一年的时间里，我把学习给放在了次要的位置上，没有把太多的精力投入到学习中，也因此自食恶果，去年和今年的两次期末考试中都各有一科的成绩让人失望。

## 1、学习总结

从必修课到选修课，我在这一年里适应了这和高中完全不同的学习方式。

总之，学校给我们创造了很好的机会和条件，就看我们自己能不能、会不会把这些利用起来。

我自己觉得自己就没有能利用好这些资源，荒废了好多的时间，也逃过一些课，有人说，没逃过课的大学生不算大学生，可现在我觉得这是错的，逃过任何一节课，都是一次损失，属于你的损失！那么，以后的时间里，我一定会好好利用上课时间，不再放过一节课，学好老师讲的每一个知识，决不让属于自己的东西损失掉！

## 2、生活总结

这一年的生活中，说真的，有很多让我感动的地方。

我们班这103个人，从军训开始就结下了兄弟姐妹之情，之后不断加深，这一年来，虽然男生和女生之间的交流还是少点，

同学之间的小摩擦也时常出现，但是趋势确实好的，大家感情越来越深，接触越来越多，距离越来越近，相对其他的班级，我认为我们班的同学间的感情是最深厚的！

从开学军训时的竞相高歌，到送别教官的不舍之情；从甲流时的众志成城，到有人住院时大家不顾安危的看望、送物品；从每次班会大家的竞相发言，到班主任老师对我们的深情关注；从我们班承办系元旦晚会时全体成员的倾力协作，到我们成功举办这一系级盛况并为我们班挣得偌大荣誉和赞扬；从春游前大家的积极准备，到春游时大家的惊险刺激、欢歌笑语；从大家每次给班级荣誉争光而毫不推辞，到大家每次做值日时的毫不推诿……这一切的一切，都让我深深地感动，我以我能留在这么一个优秀的班级为荣！

### 3、自我评价

实际上，我对我上半年的作为表现还算满意，但下半年因为一些琐事有些丧失斗志，失去了上进心，对诸事都不想去尽力争取，甚至有混天度日的想法！这个暑假里我想了很多，想通了一些事，认识到了自己的错误，看清了自己性格上的一些缺点，决定改掉自己的坏毛病。

做事要果断一些，不能畏首畏尾，对一些应该争取的东西，就尽力去争取，不能给自己留下遗憾，最重要的是要改掉自己懒惰的习惯，机会不会留给懒惰的人！

### 国际经济与贸易专业简介

#### 国际经济与贸易专业(wto方向) 本科培养目标

本专业培养能较系统地掌握经济学基本原理和国际经济、国际贸易的基本理论，掌握国际贸易的基本知识和基本技能。

了解中国对外贸易和当代国际经济贸易的发展现状，熟悉通

行的国际贸易惯例与wto规则，以及中国对外贸易的政策法规，了解主要国家与地区的对外贸易状况，能在涉外经济贸易部门、外资企业及政府机构和科研院所从事国际经济与贸易业务、管理、调研与教学科研等工作的复合型、应用型的高级专门人才。

业务培养目标：本专业培养的学生应较系统地掌握马克思主义经济学基本原理和国际经济、国际贸易的基本理论，掌握国际贸易的基本知识与基本技能，了解当代国际经济贸易的发展现状，熟悉通行的国际贸易规则和惯例，以及中国对外贸易的政策法规，了解主要国家与地区的社会经济情况，能在涉外经济贸易部门、外资企业及政府机构从事实际业务、管理、调研和宣传策划工作的高级专门人才。

## 1、学习目标

### 知识和能力

- 1、掌握马克思主义经济学基本理论和方法；
- 2、掌握西方经济学、国际经济学的理论和方法；
- 3、能运用计量、统计、会计方法进行分析和研究；
- 4、了解主要国家和地区的经济状况及其贸易政策；
- 5、了解国际经济学、国际贸易理论发展的动态；
- 6、能够熟练地掌握一门外语，具有听、说、读、写、译的基本能力，能利用计算机从事涉外经济工作。

## 2、学习框架

主干学科：经济学、统计学

主要课程：政治经济学、西方经济学、国际经济学、计量经济学、世界经济概论、国际贸易理论与实务、国际金融、国际结算、货币银行学、财政学、会计学、统计学。

主要实践性教学环节：包括社会调查和专业实习等，一般安排6周。

修业年限：四年

授予学位：经济学学士international trade and economy  
□economics□国际经济与贸易专业本专业培养具有开放的国际视野和宽广的学科背景，突出的创新意识、开拓精神和实践能力，能胜任外经贸企业及政府部门的经营、管理、咨询服务、进出口贸易与网络营销等工作的复合型高素质专门人才。

全英文教学课程：商务沟通英语、国际经贸函电、经贸英语选读；

双语教学课程：信息系统概论、国际营销学；

模拟操作训练课程：国际贸易实务；

研究型课程：国际贸易专题；

讨论型课程：世界经济专题wto专题。

说白了，两个要求。

第一，就是外语~~要求达到相当熟练口语的要求。

第二，专业知识要扎实，国际贸易实务，国际结算，等课程~

就业方面，最好是大的国际贸易公司了，有实体的，有进出

口权的，有报关报检资格，可以既接触外国客户又联系国内工厂。

但要找到这样的工作可是有一定难度的。

但前提是英语要好，非常好。

可以从事报关、报检，物流（货代）等工作。

其实找什么样的工作没有定式，只是看个人的爱好兴趣了。

倘若口才好的`话，也可以做营销啊，很锻炼人的。

做什么并不重要，关键是能否从中学到东西，从课本上学不到的知识。

经历很重要，有用的是历练，没用的是磨练，无论什么都是锻炼。

要把握每一个过程才对。

### 3、国贸专业比较具体的职业和工作单位

- (1) 从事专业外贸公司的进出口业务工作；
- (2) 从事各类自营进出口生产企业、科研机构等的进出口业务工作；
- (3) 从事各类外资企业的进出口业务工作；
- (4) 从事各类专业的报关、承运货物等国际物流工作；
- (5) 在各类涉外型的企业、机构从事初级财务工作及业务管理工作；

(6) 从事国际市场调研、策划及国际贸易纠纷调解的辅助性工作；

盍外企需要的证书接受的培训？

证书：

- (1) 计算机国家二级证书；
- (2) 英语四级合格证书；
- (3) 商务英语初级证书；
- (4) 外销员合格证书；
- (5) 书法相关等级证书；
- (6) 报关员资格证书；
- (7) 商务英语二级证书。

培训：

- (1) 掌握计算机应用能力，会使用相关软件进行进出口业务操作。
- (2) 掌握网络使用技能，具备网上贸易的能力。
- (3) 具备初步识货验货的能力。
- (4) 熟练掌握外贸单证的制作。
- (5) 熟悉进出口货物报关、运输、检验、结算等各项流程，并能熟练操作。



(6) 掌握会计的运作程序，具备简单财务核算的能力。

举期里我请教了同样学经济类专业的在深圳一家外资企业工作的表哥和表嫂，听取了他们对我这一专业的忠告和建议，受到了很大的启发，感慨不少。

## 1、有关从业人员对情况的介绍

他们向我介绍了一些情况：

首先，用人单位对应聘者的英语要求颇高，最好过英语六级，口语要好，表达流利，计算机最好过三级。

其次，本科生的竞争压力过大，与其竞争职位的有高中生、大专生、研究生甚至归国的留学人员。

普通学校毕业生与重点大学毕业生的差别，前者确实有一些硬性条件上低于后者，用人单位更热衷于对后者的招聘。

另外，企业更注重应聘者的实际工作能力和内在素质及工作经验，大多数的企业都喜欢有工作经验的人。

当然，就业的过程中还有着这样那样的问题，还要我们随机应变。

## 2、从业人员的忠告和建议

(1) 在校期间，加强口语练习，并打好英语基础，通过英语六级考试。

(2) 如果有时间和精力，并且家庭允许，尽量深造考研。

(3) 我们不应因自己的学校而低人一等，要努力充实自己，增加自身实力，多学习一些专业知识，并考取一些资格认证。

(4) 在校期间，可以利用业余时间打工，添加工作经历，为将来就业做好准备。

### 3、我的启发与感受

未来还是充满着变数，我们永远不会知道明天会发生什么，所以，我们唯一能做的，就是在现在这段最美好的时间里，尽量的充实自己，让自己有更好的本钱和条件来应对未来的变数，目前来说，还是学业最重要，作为一个学生，要做好自己的本职工作，不能本末倒置。

我会尽力考研，英语努力过六级，计算机努力过三级。

#### 1、学习目标

通过一年的学习，我对国贸专业有了进一步的认识与了解。

了解到了国贸专业的培养目标，本专业需要了解和必须掌握的知识以及我们可以报考的证书或者是报关，报检等，还对本专业的就业前景有了初步的了解。

大学就是一个小小的社会，我们已经踏入了半个社会，在其中，我们可以锻炼我们的实践能力，对于我而言，未来三年我的学习目标那就是全力以赴的准备考研，这是梦想，也是目标，而且是必须达到的目标，同时抓住机会锻炼自己的实践能力。

#### 2、学习规划

在课程方面，我要努力使自己每次的成绩达到“优秀”，一份优秀的成绩单，不光是对自己的肯定与鼓舞，也会对我的人生，对我以后的生活起到重大的作用。

像英语，高数这样的课程坚决不能放下，要不断的复习，牢

牢把握这两门课程。

英语作为世界通用外交语言闲的尤为重要。

加大单词的积累量，同时，多听，多读，多练，做到说得一口流利的英语，并且运用到实践当中。

还有对于刚才上面提到的那些课程，看起来好像很多，很难，但是我相信，在老师的指导和我自己的努力下，我会充满信心，达到自己的目标。

学好专业课是非常必要的，不断要求上进。

专业课对大学生来说是至关重要的，所以不容忽视。

我认为，作为一个新时期的大学生，光学习自己课内的知识是不够的，所以我规划在以后的大学三年中，自己学习点东西，如电脑啊、小语种啊之类的。

在这个充满竞争的社会里，只有不断的充实自己，才能使自己融入这个社会，适应这个社会。

### 3、规划实施的措施

上了大学，不代表我们要抛弃高中时优良学习习惯，我们仍然需要刻苦钻研坚忍不拔的学习精神，另外还要掌握科学的学习方法，并且要端正学习态度。

要有钻研的精神，更要有刻苦的决心和毅力，上课认真听讲的同时更要做好课后巩固和复习。

我们是名副其实的大学生了，学习的科目多了，没有老师的指导了，因此很难很好的掌握全部知识，因而我们更多的要靠自学。

要学会独立，善于抓住重点，学会学习。

另外，要培养学习的兴趣。

只有当我们对一件事情感兴趣时，我们才会付出精力与热情去做好它，以此来证明自己的价值。

因此呢，我在学习的时候，会多考虑我的兴趣爱好，这样我就不会对学习产生厌恶情绪啦！这样学起来就会达到事半功倍的效果啦！

对于大学生而言，学习本专业的知识是第一位的，对各种学科知识有所涉猎也是非常必要的。

所以呢，图书馆是我们最好的资源了！我们应该充分利用好这个宝贵的资源，多去图书馆，多看一些书，查阅相关资料等。

这一次认知实习，让我接触到很多学校没教授过的知识，也懂得了一些为人处世的道理。

在实习的这二十天内，我每天的工作时间都在十五小时左右，甚至更多，有时碰上阴雨天气会很疲劳，但我很珍惜这次实习工作，这不仅仅是为了写这一份专业认知实习报告，更是为了锻炼自己，增加工作经验，拥有吃苦耐劳的精神，所以无论风雨我都坚守在“岗位”上。

这次实习，由于才疏学浅，我大部分时间都在干杂活，亲身做的有较高技术性的工作很少，不过看得多了，多少也会对自身所处的岗位和工作有所了解，对以后自己的就业形势有所认识，也对国际经济与贸易专业有了更深的认识，这是一次有重大意义的实习，我相信有了这次经验我以后会做得更好。

# 经济学专业认知实践报告篇五

实践完写一份实践报告这是每个去实践的人都要做的，但是要怎么写这就难倒了不少人。下面是本站小编为大家整理的20xx年专业认知实践报告范文，欢迎阅读。

通过这两天去贵阳人民广场沃尔玛商场的现场调查以及小组成员所进行的初步交流与分析后，我们对该企业作出的认知情况如下：

## 一、企业基本情况简介

沃尔玛贵阳人民广场分正处于交通方便，人流量大，经济繁荣的地段，进出口采用金字塔屋顶更能吸收热。

作为一个深为民众健康和自身品牌负责的企业，沃尔玛深知食品安全是企业的生命，沃尔玛食品安全体系按照从农田到餐桌的理念，对各类食品从进货，进店，贮藏、处理、清洁、消毒等各个环节严格控制和管理，主要由供应链控制和商场卫生管理两部份组成。

对于竞争者其他超市来讲，它的商品种类齐全、有特色、产品分类很细，能方便各种年龄段消费者选购。

整个超市的布置非常合理，墙壁装扮的色彩给消费者一种温馨的感觉，其他很多的食品都采用绿色蔬菜跟其搭配，显得产品更新鲜，更能刺激消费者的购买欲望。

贵阳沃尔玛超市共有两个：人民广场店和沙冲路店。其经营的商品种类丰富，琳琅满目，有酒类、保健品、饮料、粮油、调味品、蜂蜜、副食品、即食食品、计生用品、乳制品、日化、速冻食品、糖果巧克力、休闲食品、一次性用品、针纺织品、电子产品等。

## 二、企业的六大优势

### (一) 无需过多的经营广告

沃尔玛，作为商场的霸主，企业的品牌形象，向来以服务最佳、产品质量最优闻名于世。如此庞大的体系，已经是无人不知、无人不晓，因此，沃尔玛一般是不作任何广告的。生活中，我们确实也很难看到与沃尔玛相关的广告，偶尔见到，也只是在电视媒体上一晃而过。任何一家公司或企业都基本如此，当其具有了一定的知名度以后，便没有了花费时间和精力去作宣传的必要性了。而且，如果这个时候再继续搞宣传，反而容易增加顾客的反感，从而影响到公司或者企业的形象，不利于其长远的发展。这一点，许多的公司或者企业都有着大同小异，沃尔玛也不例外。

### (二) 商品的结构严整

其实这些设计都是为了吸引顾客，也许这些商品随处一个超市都能买到，而在沃尔玛却能给顾客一种很新鲜很温馨的感觉。

我们在参观的过程中还看到来三个外国人，他们应该是上级下来考察的，拍了很多商品的摆设照片，所以，任何企业都应该考虑到时刻做改变来与顾客还外部环境协调和适应。

### (三) 商品流转管理情况

仓库管理井井有条，有专业人员对其进行负责，能够确保商品的及时上架与新旧商品的交换。所有商品全部分区管理、堆放整齐、标示明确。

在运输线上，商品的流转严格按照先进先出的原则安排制作，所有的流程执行比较严格，货物分配有序，对于特殊需要的商品能够保证及时收回与上架。

#### (四) 商品种类丰富，富有民族和地方特色

沃尔玛里面的商品，来自世界各地，价值有高有低，而且最受顾客欢迎的还有一个特殊的原因，那就是这里的商品还具有民族和地方特色。很多商品，尤其是装饰品和小吃，大多都是来处世界各地的特产。小吃方面颇受消费者的关注，因为这里的小吃不仅种类俱全，而且口味独特，总能带给顾客留连忘返的感觉。

#### (五) 集超市和餐厅为一体，方便人们生活

沃尔玛里面的消费者极多，每天前来购物的人是络绎不绝。俗话说得好：“民以食为天”，有人的地方就有着需要吃饭的一张嘴，沃尔玛充分考虑到了这个问题，所以处理得十分恰当。在这个大超市里面，人们如果感觉到饿了，可以到里面选购自己喜欢的饭菜。在这里吃饭是十分方便的，而且味道优美，价格优惠。

#### (六) 庞大的人力和物力资源

##### 1 一大批忠诚的员工

忠诚与利益、企业文化之间存在着密切的关系。企业本质上是利益关系的集合体，企业与员工之间的忠诚必然以利益为纽带，员工对企业的忠诚是实现企业利益的源泉，员工忠诚于企业以增进自身利益为条件。企业文化是人力资源的开发和运用，是契合忠诚与利益的现实平台，沃尔玛为自生的发展，注重于对员工的培养，旨在培养出大批优秀能干、具备高等素质和极高忠诚度的员工。而工作在沃尔玛的员工，都能达到这样的要求。

##### 2 高素质的职工队伍

“人才资源是第一资源”，企业的发展靠产品，产品的发展

靠人才，人才的成长靠培育。作为沃尔玛这个大型企业来讲，其一直在重点抓科技人才、管理人才。在感情上、待遇上、事业上吸引人才、留住人才、使用人才的同时，能够抓好人才的教育和再提高，根据不同岗位的需要，采取岗前培训，使他们知识不断得到更新，技能不断得到提高，发挥更大的作用。从而激发职工的工作激情和劳动热情，振奋精神，以高昂的斗志和士气，为企业的发展去创新和拼搏。

### 3物品来源广阔

有沃尔玛的地方，可以说是就没有买不到的东西。沃尔玛以其独特的服务和先进的管理体制而闻名于世，在全世界各个地方形成了连锁，商品的周转迅速，来源广阔。其产品和不断更新，将会吸引着众多的顾客，为企业带来丰厚的利润。

## 三、从劣势方面看沃尔玛

### (一)人流量大时，收银台拥挤

中午和接近黄昏的时候，是人们购物的高峰期，处在这个关键的时刻，偶尔，沃尔玛也会有让人不够满意的地方。经过这一天的观察，我们发现：原来，沃尔玛的出口是很少的，出去的时候，所有的人员都得经过收银台。人流量大的时候，一大串的顾客排着队等着付款，而许多没有购买商品的人员也争着从这里出去，这样一来，难免有时候会被围得水泄不通。在遇到如此拥挤的情况下，既给收银员带来不利，也给消费者带来了不便。

### (二)员工工作时间较长

结合实际调查显示，沃尔玛员工的工作时间在每天8个小时和13个小时之间波动，平时平均工作时间为一天8个小时，节日期间一般一天工作时间超过10个小时。周末加班，有的员工是自愿加班的，而有些并非出于自愿。员工的工作时间较



长，从长远方面来看，这是不利于企业的自身发展的。

### (三) 部分商品的运营成本较高

沃尔玛的商品来自全国各地，甚至是世界各地，所以很多的商品在运输线上显得比较复杂，流程颇多，运输成本较高，但价格却比较实惠，从这一方面来看，虽然为消费者带来了利益和实惠，但某些成本却是无法降低的。

## 四、结合电子商务专业谈及企业

企业是经济组织，以谋求利润为目的，企业是市场中的经营主体，它以自己生产的产品或提供的服务，通过交换来满足社会需要，并从中获利，企业是市场中的经营主体，同时也是竞争主体，竞争呢告诉市场经济的基本规律，企业要生存，要发展，就必须参与市场竞争，并在竞争中取胜。

我们参观的沃尔玛算是商业企业，第一点最深刻的感触当然是其外观，两个进出口和收获平台都是蓝色清透的三角锥体，映入眼帘的一长排喷泉作其衬托，给人带来的是无比的美感，让人就算一时不想买东西也想迫不及待的进去看看。

在产品与其他超市相同的情况下，沃尔玛的优势就要着手于他对产品清晰的规划摆放和随意购物环境了，就这点而言，沃尔玛的产品摆设及其服务方式是占优势的。

沃尔玛的产品摆放都很有创新，比如西瓜的摆放，搭有一个棚子，四周都是绿色背景，进去就感觉像进入了温馨的糖果屋，墙上的装饰以粉色调为主。这是长期以来形成的企业文化，是沃尔玛精神——勤恳、节俭、活跃、创新。沃尔玛有着这样众人皆知的销售黄金法则：

### (一) 顾客永远是对的；

(二)顾客如有错误，请参考第一条。

“让顾客满意”排在沃尔玛公司经营目标的第一位。”其优良的服务态度，决定了沃尔玛在商场的领域将占据了市场的巨大份额，这是值得我们关注的焦点。

网络经济时代，企业不再像传统经济时代一样，仅在现实的经营个别环节上追求低成本和高收益是远远不够的。根据社会环境、资源的不同，企业可能必须在网络上的不同环节中分别追求低成本和高收益，当然各个环节之间存在整合和联系。一方面，从现实观点分析中，网络是怎么也无法取代现实销售体系的。另一方面，如果能用实体店铺与网络市场将企业的销售模式有机地联系起来，那么这样的企业将会拥有更多的竞争优势。

作为电子商务专业的学生，我们不仅要学会利用专业知识去看待这个网络市场，也要积极地融入到社会实践中去，多作市场信息的调查与研究，更多地去了解各家大型企业和公司，并将所学的企业管知识运用到实际情况中去，在学电子商务的同时，让企业管理与之有机地结合起来，达到学以致用，各科通用，从而更多地创造出自身的经济效益！

实习真的是一种经历，只有亲身体会才知其中滋味。

尽管我实践尝试的只是一个前台接待的工作，没有象公司业务、营销、财务等部门对公司发展所作的贡献大、直接，当然，以一个初生牛犊也还不具备那样的资历。但公司既然设了这个职位，必定认为有其存在的必要性。关于前台工作，应该是“公司的形象、服务的起点”。因为对客户来说，前台是他们接触公司的第一步，是对公司的第一印象，而第一印象的重要性可想而知，所以前台在一定程度上代表了公司的形象。同时，公司对客户的服务，起步于前台迎客，好的开始是成功的一半。有了对其重要性的认识，促使我进一步思考如何做好本职工作。我认为，不管哪一个岗位，不管从

事哪一项工作，都是公司整体组织结构中的一部分，都是为了公司的总体目标而努力。

前台的主要工作是迎客，为客户答疑，包括转接电话、收发快件等。因此，做好此项工作，最重要的是服务态度和服务效率。注重保持良好的服务态度，如笑脸相迎、耐心细致、温馨提示等等。工作基本要求还是注重办事麻利、高效、不出差错。提高效率，就得让自己时刻保持在注意力集中、反应迅速敏捷的状态。参照首问责任制的要求，尽量让每一个客户满意。

当然，要做好服务工作，光有良好的意识还是不够的，还必须学习相关的专业知识，避免弄巧成拙。如业余时间认真学习礼仪知识，公共关系学。了解在待人接物中必须要遵守的礼仪常识，包括坐姿、站姿、说话口气、眼神、化妆、服饰搭配，以及回答客户提问技巧等等。作为一个公司的门面，个人形象不仅仅是只外在的形象，更要求对一个公司的工作氛围及精神面貌的展示。

作为公司的一个组成部分，加强与公司各部门的沟通是

共3页，当前第1页123