

销售毕业周记 毕业销售实习周记(汇总8篇)

一个好的标语，代表企业的品质和服务。编写一个好的企业标语并不容易，需要精确捕捉企业价值观和品牌形象。以下是一些著名企业的标语，让我们一起来看看吧：...

销售毕业周记篇一

在这里学的东西也越来越多。压力也在逐渐增大，可是自己觉得很充实，很开心，这是不是就叫做化阻力为动力，痛并快乐着！

上班后我就跟在韦师傅后面，由他负责教我销售方面的东西。配置表、价格表、车型的竞品等等。很忙碌，但是很充实，我喜欢这样的生活！！

每天都有新鲜事物发生，自己也必须冷静面对，完成任务！我的师傅每天都教我很多知识现在自己的技能，也全都是她们教给我的，真的很感激！

销售毕业周记篇二

电话销售实习中，经过两个礼拜的锻炼，发现自己进步还挺快的，今天，本站小编为大家带来了电话销售毕业实习周记，希望大家喜欢！

这十来天，公司负责人并没有具体安排事务，只是让我熟悉公司经营业务和经营的产品，算是适应期。主要了解一些公司的背景、产品、发展方向等。主要工作是负责销售公司自己的品牌。几天之后开始在同事的帮带下，做一些业务相关的活，主要是在一旁协助处理一下简单的事情。也就是打基

础。做生意，搞销售，靠的就是一张嘴，口才好、把握分寸、恰当的讲，就容易把顾客的心抓住，从而就可能达成交易。这层道理我是明白，但真正到了自己去面对时，却发现由于性格内向，再加上缺乏锻炼，想要抓住顾客的心，还真有难度。

两个星期过去了，每当有顾客来时或遇到同事，我还是微笑着和他们打招呼并招待他们，因为从前几次的实习后，我就养成了一个习惯，对人待物都讲究礼仪，见到顾客，不管交易能否达成，都不能给人以缺乏礼数的感觉，只要是踏进店的，我都会真诚的接待问候，让他们一进来就体验到被重视的感觉，我觉得，经常有一些细节的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表现了对同事对朋友的关怀，也让他人感觉到被重视与被关心，更是一种基本素质的体现。更何况出校前老师一再强调要以礼待人，不要给学校磨黑。

电子商务还是一个综合的概念。根据市场学原理，按照电子商务购销双方地位和主导作用不同。这种电子商务的主旨在于建立购销双方平等运作的电子商务平台，有效通过社会力量沟通买方和卖方，降低社会总交易成本，使买卖双方及社会都获益。市面上有很多公司都声称自己的是商务公司，他们以自己的一两款产品并且价格虚高，而且没有物流，关键是真正让消费者高于市面上零售的同类产品，他们会宣传自己的产品非常独特，其实这些企业不但留下了非常不好的影响。但是时间可以验证一切对错。

只有卖方必须把送货或配送作为一种服务手段，这样才能够争取到用户、占领市场，让消费者更实惠更加，让消费者持续购物。电子商务而言，由于销售量比较大，价格来得低，无需传统店铺造成屯货现象。这样就可以降低产品成本，更有效率分配产品。

在买方市场前提下，买方的主导地位，使他可以不但提出将货物送货上门的服务要求，而且必然提出以低廉的代价获取

这种服务。传统销售模式肯定会受到巨大的冲击，对于传统卖方而言，这是一个非常残酷的现实，但是他们必须适应这种新型的冲击。

经过两个礼拜的锻炼，发现自己进步还挺快的，即使是之前从来没有接触过这个岗位，同时也对组织销售这一行有了更深的认识，这一周仍然做通过语音跟客户沟通的事情。偶尔也出去跟客户或合作伙伴面谈。由于自己向来比较内敛的缘故，与客户面谈显得比较紧张，也不大顺利，不过有了数十次经历之后，进步了不少，再加上合作伙伴的鼓励与帮助，自己尝试大胆的去应付，慢慢的好了许多。不再会在陌生的场合怯场。今天下来，面对经验比我丰富的阅历比我深的多的多的客户或合作伙伴，也能够通过简练清晰的表达让对方熟悉我们的产品，让他们对我们的产品产生更浓厚的兴趣。

人往往都是这样，没有经历过的话，永远都不知道事情到底是怎么一个样子，是真的那么难，还是并非如此，所以，不管怎么样，即使是自己完全陌生的事情，只要有机会，都一定要去尝试，努力去做好。因为没有经验，那么就需要做更多的准备工作。另外就是不要害怕失败，只要用心去做就可以了。等到熟练了，那么成功将是水到渠成的事情。比如我的第一次跟客户或合作伙伴面谈，虽然我做得不够好，或者说可以说失败了，但通过这次的尝试，却令我获益匪浅，对我之后的几次任务的成功都起到了极大的推动作用。自己也通过不断的经历和尝试检验了自身的水平和适应能力。

只有通过不断的努力，不断的尝试，不断的积累经验，才能够发现自己的不足，然后在弥补不足的时候，我们便实实在在的提高了自己。所以，不管怎样，努力去做吧，告诉自己，只要用心，就能做得更好！

销售毕业周记篇三

转眼间，七周的实习生活已接近尾声，回首这七周来的点点滴滴，喜忧参半，喜的是透过实习学到了一些东西，进一步接触了社会，忧的事此刻实习单位难找，更不用说工作单位了，在实习期间业绩不好。透过这七周的实习，我发现此刻所在的实习地存在着一些问题：

（一）还只是靠各地区之间的差价来赚取利润，在交通运输、信息日益便利、公开的这天，这样的经营方式我觉的发展空间将越来越小。

（二）家族式经营，经营管理理念不健全或基本上没有。基本上都是用自家亲属经营，没有专门的管理人才，这就存在了很多弊端，这种家族式经营发展到必须程度就容易出现瓶劲。当然这只是相对于正规的企业而言，作为一个公司，其发展经营模式可能也就那样吧。

销售毕业周记篇四

销售实习周记300字一：

经过两周的晨会及仪态训练，这星期对这个已经比较习惯而且也掌握得不错了。这两周我都是跟着师父熟悉公司的药品，这样能够使我更容易上手，当个称职的业务员。所以我挺幸运的，师傅很负责，教的东西很多又很细。做生意，搞销售，靠的就是一张嘴，口才好、把握分寸、恰当的讲，就容易把顾客的心抓住，从而就可能达成交易。这层道理我是明白，但真正到了自己去面对时，却发现由于性格内向，再加上缺乏锻炼，想要抓住顾客的心，还真有难度。所以我就尽我自己的全部力量使自己更上一层楼。

虽然时间不长，但看来学到的东西也不少的，每天都有收获的感觉实在是很不错。我可以简单的总结为几个字，那就是：

多看，多问，多观察，多思考！要学习的东西还很多！

销售实习周记300字二：

实习的第二个星期——“主动出击”

当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中。我想很多人和我一样，刚进实习单位的时候，都做过类似复印打字的“杂活”。或许同事们认为你是小字辈，要从小事做起，但有些时候，是因为他们心中没底，不知道你能做什么。

做“杂活”是工作的必需，却无法让我学到什么。我决定改变自己的命运，有些东西不能选择，有些东西却可以选择。份内的工作当然要认真完成，但勇敢的“主动请缨”却能为你赢得当有企业人员来核销、或者来办理新合同的。我一有空就跑过去看看、并找适当的时机有问题的就问同事。这样慢慢自己的经验多了，也就知道该怎样处理了。

销售实习周记300字三：

经过两个礼拜的锻炼，发现自己进步还挺快的，即使是之前从来没有接触过的销售岗位，同时也对销售这一行有了更深的认识，这一周仍然做通过电话跟客户沟通的事情。偶尔也出去跟客户面谈。由于自己向来比较内敛的缘故，首次与客户面谈显得比较紧张，也不大顺利，不过有了一次经历之后，进步了不少，再加上经理和同事的鼓励，自己尝试大胆的去应付，慢慢的好了许多。

不再会在陌生的场合怯场今天下来，面对经验比我丰富的阅历比我深的多的多的客户，也能够通过简练清晰的表达让对方熟悉我们的产品，让他们对我们的产品产生更浓厚的兴趣。人往往都是这样，没有经历过的话，永远都不知道事情到底是怎所以，不管怎么样，即使是自己完全陌生的事情，只要有机会，都一定要去尝试，努力去做好。因为没有经验，那

么就需要做更多的准备工作。另外就是不要害怕失败，只要用心去做就可以了。等到熟练了，那么成功将是水到渠成的事情。比如我的第一次跟客户面谈，虽然我做得不够好，或者说可以说失败了，但通过这次的尝试，却令我获益匪浅，对我之后的几次任务的成功都起到了极大的推动作用。自己也通过不断的经历和尝试检验了自身的水平和适应能力。

只有通过不断的努力，不断的尝试，不断的积累经验，才能够发现自己的不足，然后在弥补不足的时候，我们便实实在在的提高了自己。所以，不管怎样，努力去做吧，告诉自己，只要用心，就能做得更好！

销售实习周记300字四：

今天很纳闷，有客人投诉我。真的不是我的错，是客人无理取闹。但是客人是上帝。是我们的财神爷呀。只能回到宿舍打开收音机调节心情，仍旧是那样的声音。同样是那样的旋律，所以的一切是似乎都没有变化。今天是昨天的复制品，明天又会是今天的重复。生命就这样烟着时间慢慢走向终点。猛然回首，往日的足迹在身后筑起回忆的坟墓。我从不善于言谈，从来都不是，我一直坚信“沉默是金”。

然而，现在我才知道，沉默的年代早已过去了。我与我所在的社会显得格格不入。有时，望着霓虹的灯光幻想：一觉醒来，若我能善于言谈，那样该有多棒。于是，明天的我，就沉迷于幻想中。

岁月无情，当我从睡梦中醒来，炎炎夏日早已过去，初秋拌着惬意的微风到来了。记得巴金先生曾说过：青春是美丽的东西。但在我的印象中，它是没有任何值的让我留念的。没有所谓的生活的多姿多彩，没有欢言笑语。取之而带的是漫天的习题。我就在这平淡无奇的日子中寻找青春的美丽之处。然而，我始终还是找不到任何零星的‘美丽的东西’。或许，只是我太过于悲观了吧！

销售毕业周记篇五

下面是小编为大家整理的销售毕业实习日记，欢迎大家阅读。

服务不是讲出来的，是做出来的！既然我们有“顾客是朋友”的服务意识，就要营造“顾客就是我们的朋友”式服务需要加强内部管理。良好的服务，是做出来的，不是说出来的，我们经常强调执行力就是这个道理。要营造“顾客就是我们的朋友”式服务，需要我们上下齐心协力，共同打造我们一流的团队，一流的团队是由一流的员工组成的，而这些就要考验我们各级的管理人员的管理能力与水平。目前，我们离打造“顾客就是我们的朋友”式服务还存在一定的差距，因此希望公司内各级管理人员要身先士卒，带头成为我们这个理念的执行者、推行人，自己要多加学习，再多加培训，营造一流的学习型的团队。在公司内，不管你是管理人员，还是一般的销售人员，你都有责任在公司的总体战略指引下，做好工作策划，并向自己的下属分配与落实好每一个环节，同时加强与协作部门的协调与沟通，认真地贯彻执行、跟进指导、带头完成。公司在这个理念的指导下，要求所有人员要清楚自己的工作岗位，要向集团多提有建设性意义的可行性建议，因为公司的发是希望我们的各个环节要做正确的工作，而不是做不正确的工作，这是很可怕的。

在此，希望我们的管理者要深刻铭记-----“做正确的事情，比把事情做正确更重要”。有了良好的工作方针做指引，就需要我们细化每一个流程，再以明确的书面工作计划书将工作内容、责任人、完成的时间、资源运用等做有效的描述，一定要做到超前策划、超前管理，做到有效分配，同时营造出我们上下信息畅通的渠道，让我们执行畅通无阻。我们要以“管理就是策划”的思想贯穿服务的始末。

成功销售的主要因素在于个人的能动性，一个如果积极主动，那么他销售成功的概率就比较大，实话说的好的：推销产品的本质就是推销自己！所以，今天我们培训的内容就是：销售意

识的培训。销售意识的培训第一点，就是要让自己知道，你不是为了完成自己的销售任务和指标、也不是为了纯粹赚取中间的差价和提成来向客户进行推销的。而是为了客户的需要而来的，是为了解决客户的问题而来的。只要有了这种想法，在同客户进行面谈时，你自己内心深处才不会有胆怯的想法，而是同客户站在平等的地位上。即使受到客户的刁难和拒绝也不要紧，因为是为了客户，而不是为了自己，那自己可以再试、再努力，知道解决了客户的问题和需要才会停下来。为了别人的驱动力和为了一己之利益的原动力是不同的。抱着为了治病救人的想法和态度，你是不会轻易放弃的。当然了，你解决了客户的需求，满足了客户的需要，销售的目的和结果也就完满的完成了。要知道，满足顾客需求是保证推销工作取得成功的关键。

销售意识的培训，特别是在实操中想应用的成功，那还要有角色换位思考。你不能去盲目的治病救人。因为治病前，你要先确诊病人到底得的是什么病，这样才能对症下药。因此，在进行推销时，你先自己将自己想成是客户，站在客户的角度想，他们到底需要的是什么，如果他们没有这个需要，你即使努力一万年也不会有结果。那样你越努力，就会败的越惨痛。就像我在别的地方提到的那句话：“做正确的事比正确的做事”要重要的多。

最后一天的培训了，今天培训的内容就是做好客服与后勤。客服和后勤是每个实习生必备的知识，在岗位轮转的时候，有可能会安排你去做客服或者后勤中的任意职位，所以先做好相应的培训。客服——即售后服务工作，是一个综合技能要求相当高的工作，由对售后服务人员的要求也相当高，必须具备以下条件：

- 1、了解市场现状，了解客户需求，而且了解一些企业运作和服务途径
- 2、个人修养较多，有较高的知识水平，对产品知识熟悉

- 3、个人交际能力好，懂得一定的关系处理，第一印象好能给客户信任
- 4、头脑灵活，现场应变能力好，能够到现场利用现场条件立时解决问题
- 5、外表整洁大方，言行举止得体，有企业形象大使和产品代言人的风度
- 6、工作态度良好，热情，积极主动，能及时为客户服务，不计较个人得失，有奉献精神。

今天，店长通过两天对我们的表现发表了评论。对我们的基本礼仪还不是很满意，给我们讲解了一些关键点：首先，要求我们的着装要干净、整洁、统一；其次，就是对顾客要保持微笑，要热心和真诚；最后，站在顾客的角度，为顾客着想。最后给我们每人发了一张光盘，主要是让我们学习公司文化，了解在公司核心价值观，同时要注意该穿什么，不该穿什么。以及，可以讨论工作但是不能闲聊，更不能打游戏。还有一个重要的事情就是：公司会组织春游，会在员工生日时送上一个茶杯之类的礼物。要求我们已最快速度适应到组织文化中，认同组织的价值观。

晚上回去后我就拿出那张光碟来学习，从头到尾主要讲的都是企业文化和价值观。这也难怪，一个能快速发展壮大企业，一定是核心价值观与执行力、落实力高度统一的企业，并且从管理者到员工都是不折不扣的执行者、落实者。组织核心价值观是组织愿景、使命以及指导企业形成共同行为模式的精神元素，是组织得以安身立命的根本，是组织倡导什么、反对什么、赞赏什么、批判什么的基本原则。每一个创办公司的老板，都希望自己的组织能够不断发展壮大。很多组织也希望建立健康、向上的组织文化，形成自己的核心价值观，然后把组织的核心理念落实到每个管理者和员工的身上，让员工能够认同组织的核心价值观，从而使组织形成强

大的执行力、落实力和团队战斗力。

作为一名销售人员，捕捉顾客信息是很重要的。因为，信息的获取是多渠道的，通过对事物的观察和感知会从中获取很多有益的信息。而销售工作离不开信息，你的每一次成功销售都是从获取信息开始的。在产品销售工作中，首先你要知道，哪些行业、哪些地区、哪些人会对产品有需求，这本身就是一个获取信息的过程，这方面已经有过很多成功的范例。在一群淘金的人当中，就有一个人观察到这些人虽说手中有大把的金子，却缺水喝，于是改行卖水，结果靠卖水获得了巨大成功。而淘金的人，有的淘到了金子，却也有人因未淘到金子而倾家荡产。在赌城卖方便面成了大老板，也是靠自己敏锐的观察能力和想象力。这是讲的一个中国女人的故事，她看到在一个闻名世界的赌城，经常光顾的是巨贾富商，由于精力时刻都集中在赌上面，吃东西时都非常简单，能填饱肚皮就行。于是她卖掉自己的饭馆，改做方便面批发，结果一年内挣了很多钱。试想不靠敏锐的观察能力和丰富的想象力，怎么会提炼出含金量如此高的信息呢？捕捉顾客的信息，从而顺其道影响顾客间接接受我们公司的产品，这就是一名成功销售人员的能力所在。

销售毕业周记篇六

时间过得真快，一转眼间好几个月的实习时间就过了。在这段时间里，我学到了很多在学校了学不到的东西，也认识到了自己很多的不足，感觉收益非浅。

作为一名专业知识不深的中专生来说，学校带领我们高三学生进行了这次实习活动，让我们从实践中对这门自己即将从事的专业获得一个感性认识，为今后专业课的学习打下坚实的基础。实践是中职生生活的第二课堂，是知识常新和发展的源泉，是检验真理的试金石，也是中职生锻炼成长的有效途径。

一个人的知识和能力只有在实践中才能发挥作用，才能得到丰

富、完善和发展。中职生成长,就要勤于实践,将所学的理论知识与实践相结合一起,在实践中继续学习,不断总结,逐步完善,有所创新,并在实践中提高自己由知识、能力、智慧等因素融合成的综合素质和能力,为自己事业的成功打下良好的基础。

销售毕业周记篇七

本文目录

1. 销售毕业实习周记
2. 销售毕业实习周记范文

对于实习,算来已不是第一次了,但要论时间,这次却是要历时最长的一次了,当带着一份既欣喜又紧张的心情踏上实习征程时,我再次感受到了实习难,找实习单位更难!本跟徐晓丹老师说好了实习工作地点要在福州找的,但最终由于各种原因没能如愿,最终把毕业工作实习的地点落实到了南京溧水。

10号,经过了前几天的调整,了解,我正式实习上班了,主要工作是负责接待顾客并向他们介绍各种品种质地的板材,进而完成木材销售。来南京,虽然我之前每个暑假都到过,但对于当地的方言还是一窍不通,这就给我的工作造成了很大的不便,虽然都讲普通话,但由于都操着各自的乡音,这就在一定程度上影响了交谈,有时一句话还的需要反复讲几遍才能把意思传达到,想来就觉的很无奈,只能后悔当时没把音发标准。

做生意,搞销售,靠的就是一张嘴,口才好、把握分寸、恰当的讲,就容易把顾客的心抓住,从而就可能达成交易。这层道理我是明白,但真正到了自己去面对时,却发现由于性格内向,再加上缺乏锻炼,想要抓住顾客的心,还真有难度。

于是3天下来，没能完成一桩交易，想来真的太差劲了。

尽管这样，但我并不气馁，当有顾客来时或遇到同事，我还是微笑着和他们打招呼并招待他们，因为从前几次的实习后，我就养成了一个习惯，对人待物都讲究礼仪，见到顾客，不管交易能否达成，都不能给人以缺乏礼数的感觉，只要是踏进店的，我都会真诚的接待问候，让他们一进来就体验到被重视的感觉，我觉得，经常有一些细节的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表现了对同事对朋友的关怀，也让他人感觉到被重视与被关心，更是一种基本素质的体现。更何况出校前老师一再强调要以礼待人，不要给学校磨黑。

不觉中，来这里实习已十来天了，虽然时间已接近两星期，但对一些木材的种类，用途还是不熟，只能基本辨别板材是杉木、红松等，但顾客要做家具、跳板时需要何种木材品种较好较合算时，却不能为其提供准确的信息。也可能正是由于这样，使本可以交易成功的跑去别家买。想来真不应该，我想这就是有没经验的区别吧。由于做的是木材原材料。

因此，所接待的顾客一般都是做家具的木工和建筑工地的木工，偶尔有一些私人买，但基本上数量不多，但对我来说，不管顾客来买多或少，我的服务态度是一样的，不会因为买少而冷落或不接待，在这周里，我还偶尔接电话，通过电话来销售，由于之前的一些老顾客，和我们合作了很久，对我们的木材质量和价格也比较了解、放心，于是一般会通过电话来订购，而我通过电话订购，然后把相应的规格材料送去。这周主要工作还是和上周一样，虽然鼓噪了点，但对我来说，通过面对不同的顾客，却能使我各方面得到最好的锻炼。

第三个星期

有时候出来社会做事或多或少可看到一些比较现实的社会现

象，感受到某些事情的无奈。这周就在前天上午，正当我坐着无聊的时候，一个中年男人走了进来，我看到了就很热情的招呼他，并为他又是倒水，又是请座。本以为是来购买材料的，不想他问我老板在不？我说老板出去了，有什么事就找我吧！当我回答后，他没说什么就起身说等老板回来再说。当时就觉的很蹊跷，事后才知道是过来想找老板拿回扣。这对我来说简直是无法接受的事，但老板还是给了，说现在生意难做，同行竞争厉害，不给木工点回扣，他就找理由说材料质量不行，不能用，故意跟你刁难，使交易不能达成。为了生意有时候也不得不牺牲点利润，我想这就是社会黑暗的一面吧，然而我却无可奈何。

要说在所做的工作中那种最累，我想这周所做的工作肯定是最累的，因为这周销售额比较好点，本来可有可无的我突然间变的也忙起来，一些老主顾通过电话订购了材料，于是我不得不放着份内的事不做，做起了搬运工和送货员。先和同事把客户订的各规格又笨重的木材装上卡车，然后跟车把货送到指定的工地上去，要是遇到全部订规格材料还好，（因为规格材料只要数量 \times 价格就可以了）结完帐就走，但大多客户往往是要自然宽的木材，这就需要拿尺子把自然宽的木材宽度量出来，然后求出面积和体积，按要求的立方数量送过去。虽然这小学生都会，但由于木材数量多，需要一个个量过去，就显的很烦琐了。更要命的是这样要测量两次，运出一次，送到工地还要再一次，因为工地的验货员也怕数量不足，所以只能陪他们再量一次，真是赚钱不容易。其实那些事本不适合我做的，但既然在同一团体里，当他们忙不过来时，我能帮忙的还是帮了。

时间过的真快，这周已到了我实习的第五周了，虽然经过前四周的工作，但对于销售还只是停留在产品的介绍上，还不能真真地把握客户的心，从而推销出产品，单从前四周的销售业绩来看就可以说明一些了，偶尔有卖但数量不多，这多少令我伤脑筋，虽然只是在实习，但临行前老师一再交代要将实习当做真正的工作看待，因此我觉的有必要检讨反思下

为什么老是提高不了我的销售额，经过思考我发现，除了我个人原因外，还有一个重要原因就是，现在店里基本上销售出去的都是一些老客户，而新客户相对较少，再一个就是同行竞争激烈，有些客户对这里的价格或质量不接受而选择别家，这就造成了经过我手的销售就变的少了。

这周除了现场销售外，还跟了老板一起进货去了，本是要去山东的，但后来联系了南京木材市场后，于是就决定去南京市区，经过了一个小时左右的车程，我们到了南京木材市场，市场很大，有一个个木材摊位组成，一个火车铁轨把市场分成了两半，而铁轨两旁主要堆放着从东北刚运过来的各木材品种、规格。

经过了多家的商谈后，最终老板选择了一家材料质量好，价格相对公道的经销商，从那里进了几卡车木材。经过这次跟随，我发现，进货也有很深门道，并不是有钱就可以进到好货，因为木材不同于其他产品，做为原材料，它有结巴、可能腐烂或被虫蛀，在加工时可能有不符合规定尺寸、侧面弯曲、断裂的产品，不少经销商利用消费者对木材的一知半解，运用偷梁换柱、败絮其中、指鹿为马等手段“忽悠”消费者。要是在进货时不认真测量、观察或不懂货时，那么进回来的货就可能数量不足或因质量卖不掉而亏本。二是要提防经销商使用假尺假计算器而使进回来的数量不足掉。想来做生意的风险还真大。

转眼间，七周的实习生活已接近尾声，回首这七周来的点点滴滴，喜忧参半，喜的是通过实习学到了一些东西，进一步接触了社会，忧的事现在实习单位难找，更不用说工作单位了，在实习期间业绩不好。通过这七周的实习，我发现现在所在的实习地存在着一些问题：

(一)还只是靠各地区之间的差价来赚取利润，在交通运输、信息日益便利、公开的今天，这样的经营方式我觉的发展空间将越来越小。

(二)家族式经营，经营管理理念不健全或基本上没有。基本上都是用自家亲属经营，没有专门的管理人才，这就存在了很多弊端，这种家族式经营发展到一定程度就容易出现瓶劲。当然这只是相对于正规的企业而言，作为一个店面，其发展经营模式可能也就那样吧。

实习总结报告

光阴似箭，转眼间，四年的大学生活已即将成我生命轴上的一段，也即将成为我追忆的对象了，而今，站在大四上学期临毕业的门槛上，虽还有一学期的大学生活但毕业工作实习之战的号令却早已打响：1月5日□x老师的一个具有实质意义的实习动员和大会的召开。宣告了我们不能在象往常那样过着三点一线的校园生活了。

对于实习，算来已不是第一次了，但要论时间，这次却是要历时最长的一次了，当带着一份既欣喜又紧张的心情踏上实习征程时，我再次感受到了实习难，找实习单位更难！本跟徐晓丹老师说好了实习工作地点要在福州找的，但最终由于各种原因没能如愿，最终把毕业工作实习的地点落实到了南京溧水。

这次实习，我去了路xx店实习，实习期间努力将自己在学校所学的理论知识向实践方面转化，尽量做到理论与实践相结合，在实习期间能够遵守工作纪律，不迟到、早退，认真完成交办的工作，得到了一致肯定，同时也发现了自己的许多不足之处。

这2个月在同事的协助下，顺利的完成毕业实习工作任务，体会颇多。这次实习把我们从学校理论学习中拉到了在实践中学习的环境。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，我们就应该严于律己。与同事们的相处中，我也学到了待人、处事的态度、方式，木材店的人待人诚恳，虽然他们有的年龄和我一般大，我的

感觉，他们很成熟，有很多值得我们学习的地方，这是我们用金钱买不到的机会，无论从工作、学习、做人上，我们都有很大的收获。这2个月我们没有白来，如果有时间，希望能还有一次这样的实习机会。

在本次实习的两个月里，我深深体会到团队合作的重要性，并勇于展现自我。自从来到这里，我们为人处事的方法有所改变，最明显的是我们转化了做事的方法，原来是学完了再干，现在是边干边学。

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授学转变为主动求学；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。这些方法的提高是终身受益的，我认为这难得的两个月，让我真正懂得了工作和学习的基本规律。

总之，给予我们机会，从各方面为我们融汇知识，为我们将来的工作和生活铺垫了精彩的一幕，我们认为这种改变是质的飞跃。以上只言片语，是我这些日子里个人心情总结，包括工作，学习，生活三方面的内容，也许不是最好的答卷，但每句话都是我的真情流露，不足之处见谅!!!

现在实习结束了，同事对我的成绩也给予了肯定。我也对自己的表现基本满意，为我走向社会打下了坚实的基础，使我体会到，一定要勇于推销自己，把自己的才能展现出来。我衷心的感谢木材店同事们，还有传授给我们知识的老师们，今后我不会辜负你们的期望，把工作做得更好。

销售毕业实习周记（2） | 返回目录

实习的第一个星期

对于实习，算来已不是第一次了，但要论时间，这次却是要历时最长的一次了，当带着一份既欣喜又紧张的心情踏上实习征程时，我再次感受到了实习难，找实习单位更难！本跟徐晓丹老师说好了实习工作地点要在福州找的，但最终由于各种原因没能如愿，最终把毕业工作实习的地点落实到了南京溧水。

10号，经过了前几天的调整，了解，我正式实习上班了，主要工作是负责接待顾客并向他们介绍各种品种质地的板材，进而完成木材销售。来南京，虽然我之前每个暑假都到过，但对于当地的方言还是一窍不通，这就给我的工作造成了很大的不便，虽然都讲普通话，但由于都操着各自的乡音，这就在一定程度上影响了交谈，有时一句话还的需要反复讲几遍才能把意思传达到，想来就觉的很无奈，只能后悔当时没把音发标准。做生意，搞销售，靠的就是一张嘴，口才好、把握分寸、恰当的讲，就容易把顾客的心抓住，从而就可能达成交易。这层道理我是明白，但真正到了自己去面对时，却发现由于性格内向，再加上缺乏锻炼，想要抓住顾客的心，还真有难度。于是3天下来，没能完成一桩交易，想来真的太差劲了。

尽管这样，但我并不气馁，当有顾客来时或遇到同事，我还是微笑着和他们打招呼并招待他们，因为从前几次的实习后，我就养成了一个习惯，对人待物都讲究礼仪，见到顾客，不管交易能否达成，都不能给人以缺乏礼数的感觉，只要是踏进店的，我都会真诚的接待问候，让他们一进来就体验到被重视的感觉，我觉得，经常有一些细节的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表现了对同事对朋友的关怀，也让他人感觉到被重视与被关心，更是一种基本素质的体现。更何况出校前老师一再强调要以礼待人，不要给学校磨黑。

实习的第二个星期

不觉中，来这里实习已十来天了，虽然时间已接近两星期，但对一些木材的种类，用途还是不熟，只能基本辨别板材是杉木、红松等，但顾客要做家具、跳板时需要何种木材品种较好较合算时，却不能为其提供准确的信息。也可能正是由于这样，使本可以交易成功的跑去别家买。想来真不应该，我想这就是有没经验的区别吧。由于做的是木材原材料，因此，所接待的顾客一般都是做家具的木工和建筑工地的木工，偶尔有一些私人买，但基本上数量不多，但对我来说，不管顾客来买多或少，我的服务态度是一样的，不会因为买少而冷落或不接待，在这周里，我还偶尔接电话，通过电话来销售，由于之前的一些老顾客，和我们合作了很久，对我们的木材质量和价格也比较了解、放心，于是一般会通过电话来订购，而我通过电话订购，然后把相应的规格材料送去。这周主要工作还是和上周一样，虽然鼓噪了点，但对我来说，通过面对不同的顾客，却能使我各方面得到最好的锻炼。

实习的第三个星期

有时候出来社会做事或多或少可看到一些比较现实的社会现象，感受到某些事情的无奈。这周就在前天上午，正当我坐着无聊的时候，一个中年男人走了进来，我看到了就很热情的招呼他，并为他又是倒水，又是请座。本以为是来购买材料的，不想他问我老板在不？我说老板出去了，有什么事就找我吧！当我回答后，他没说什么就起身说等老板回来再说。

当时就觉的很蹊跷，事后才知道是过来想找老板拿回扣。这对我来说简直是无法接受的事，但老板还是给了，说现在生意难做，同行竞争厉害，不给木工点回扣，他就找理由说材料质量不行，不能用，故意跟你刁难，使交易不能达成。为了生意有时候也不得不牺牲点利润，我想这就是社会黑暗的一面吧，然而我却无可奈何。

实习的第四个星期

要说在所做的工作中那种最累，我想这周所做的工作肯定是最累的，因为这周销售额比较好点，本来可有可无的我突然间变的也忙起来，一些老主顾通过电话订购了材料，于是我不得不放着份内的事不做，做起了搬运工和送货员。先和同事把客户订的各规格又笨重的木材装上卡车，然后跟车把货送到指定的工地上去，要是遇到全部订规格材料还好，（因为规格材料只要数量x价格就可以了）结完帐就走，但大多客户往往是要自然宽的木材，这就需要拿尺子把自然宽的木材宽度量出来，然后求出面积和体积，按要求的立方数量送过去。虽然这小学生都会，但由于木材数量多，需要一个个量过去，就显的很烦琐了。

更要命的是这样要测量两次，运出一次，送到工地还要再一次，因为工地的验货员也怕数量不足，所以只能陪他们再量一次，真是赚钱不容易。其实那些事本不适合我做的，但既然在同一团体里，当他们忙不过来时，我能帮忙的还是帮了。

实习的第五个星期

时间过的真快，这周已到了我实习的第五周了，虽然经过前四周的工作，但对于销售还只是停留在产品的介绍上，还不能真真地把握客户的心，从而推销出产品，单从前四周的销售业绩来看就可以说明一些了，偶尔有卖但数量不多，这多少令我伤脑筋，虽然只是在实习，但临行前老师一再交代要将实习当做真正的工作看待，因此我觉的有必要检讨反思下为什么老是提高不了我的销售额，经过思考我发现，除了我个人原因外，还有一个重要原因就是，现在店里基本上销售出去的都是一些老客户，而新客户相对较少，再一个就是同行竞争激烈，有些客户对这里的价格或质量不接受而选择别家，这就造成了经过我手的销售就变的少了。

实习的第六个星期

这周除了现场销售外，还跟了老板一起进货去了，本是要去

山东的，但后来联系了南京木材市场后，于是就决定去南京市市区，经过了一个小时左右的车程，我们到了南京木材市场，市场很大，有一个个木材摊位组成，一个火车铁轨把市场分成了两半，而铁轨两旁主要堆放着从东北刚运过来的各木材品种、规格。经过了多家的商谈后，最终老板选择了一家材料质量好，价格相对公道的经销商，从那里进了几卡车木材。经过这次跟随，我发现，进货也有很深门道，并不是有钱就可以进到好货，因为木材不同于其他产品，做为原材料，它有结巴、可能腐烂或被虫蛀，在加工时可能有不符合规定尺寸、侧面弯曲、断裂的产品，不少经销商利用消费者对木材的一知半解，运用偷梁换柱、败絮其中、指鹿为马等手段“忽悠”消费者。要是在进货时不认真测量、观察或不懂货时，那么进回来的货就可能数量不足或因质量卖不掉而亏本。二是要提防经销商使用假尺假计算器而使进回来的数量不足掉。想来做生意的风险还真大。

实习的第七个星期

转眼间，七周的实习生活已接近尾声，回首这七周来的点点滴滴，喜忧参半，喜的是通过实习学到了一些东西，进一步接触了社会，忧的事现在实习单位难找，更不用说工作单位了，在实习期间业绩不好。通过这七周的实习，我发现现在所在的实习地存在着一些问题：

(一)还只是靠各地区之间的差价来赚取利润，在交通运输、信息日益便利、公开的今天，这样的经营方式我觉的发展空间将越来越小。

(二)家族式经营，经营管理理念不健全或基本上没有。基本上都是用自家亲属经营，没有专门的管理人才，这就存在了很多弊端，这种家族式经营发展到一定程度就容易出现瓶颈。当然这只是相对于正规的企业而言，作为一个店面，其发展经营模式可能也就那样吧。

销售毕业周记篇八

销售是指通过销售、租赁或其他方式向第三方提供产品的行为，包括为促进该行为而进行的相关辅助活动，如广告、促销、展览、服务等。以下是为大家整理的关于，欢迎品鉴！

第1周

作为最专业的大学生，我很荣幸能够进入最专业相关的岗位实习。相信每个人都有第一天上班的经历，也会对第一天上班有着深刻的感受及体会。尤其是从未有过工作经历的职场大学们。

头几天实习，心情自然是激动而又紧张的，激动是觉得自己终于有机会进入职场工作，紧张是因为要面对一个完全陌生的职场环境。刚开始，岗位实习不用做太多的工作，基本都是在熟悉新工作的环境，单位内部文化，以及工作中日常所需要知道的一些事物等。对于这个职位的一切还很陌生，但是学会快速适应陌生的环境，是一种锻炼自我的过程，是我第一件要学的技能。这次实习为以后步入职场打下基础。第一周领导让我和办公室的其他职员相互认识了一下，并给我分配了一个师父，我以后在这里的实习遇到的问题和困难都可以找他帮忙。

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。

第2周

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。

第3周

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。

第4周

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。

第5周

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！

第6周

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，这是他对我的一个考验，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。

第7周

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。

第8周

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，价码总是会更贵一些的。

第9周

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。

第10周

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。

第11周

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。

第12周

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”。

总结

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新的开始，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。

实习销售顶岗实习第一个星期，实际算是适应期主要了解一些公司的背景、产品、发展方向和前景等另外，尝试更同事多沟通，多听，从交谈中也能够学到不少东西同事们都很热心，很照顾我，经常在我碰到困难的时候便主动伸出援助之手，令我非常感动几天之后开始在同事的帮带下，做一些业务相关的工作，主要是在一旁协助处理一下简单的事情也就是打根基可别小看了这些活，虽说简单，但都是疏忽不得的，每件事情都至关重要，因为它们都是互连的为了保证最后能够顺利，前面的每一步基础都要打好为了能够真正的使用知识，我很严格的要求自己去做好每一件事情，即使再简单的事情我都会认真考虑几遍，因此，虽然做得不算快，但能够保证让同事们满意同事通常也不催促，都把任务安排好，然后便交给我自己去处理，同时还不时提供一些帮助等慢慢熟悉起来，做起事情也越来越顺手了。

销售顶岗实习第一个礼拜的实习，我可以简单的总结为几个字，那就是：多看，多问，多观察，多思考！多动手一方面要发扬自主思考问题的能力，在碰到问题的事情，自觉努力去独立解决，这样对问题便能够有一个更深刻的了解，当解决的时候也会获益良多。

另一方面，要发扬团队精神公司是一个整体，公司产品是团队的结晶，每个人都需要跟其他人更好的沟通和交流，互相帮助，合力完成共同的目标，团结众人的智慧才能够发挥的效能。

实习销售顶岗实习第二周开始，已经逐渐进入状态开始独立接触一些业务，老板也知道我是一个很新的新手，所以刚开始让我做的，主要是通过电话跟客户沟通现在开始便需要跟客户交谈，要能够很好的领会客户的意图，同时准确的向客户传达公司，以及公司产品相关的信息这就要求我对公司本身的一些业务流程和产品特点有相当的熟悉于是每天我都会非常早起来，准备一些资料在身边已被随时查阅，当然如果这次信息能够放在脑子里那就更好了，于是我一有空就多看

几遍，慢慢的熟记在胸工作进行的还是比较顺利的，通常每天都要接受好多个语音交流，语音通常都较短，只需要简单的作一些相关的介绍即可，当然也有些客户或合作伙伴需要更详细的信息，于是我需要全局都做一番描述，力图让对方更深的了解我们的产品，最重要的是让他们觉得我们的产品是非常出色的价格也是有非常大的竞争力虽然自认为口才并不好，但我能够把事情描述的比较清晰，如此也令客户或合作伙伴满意而每次让客户满意的挂电话的时候，自己心里都会觉得很踏实，虽然已经讲的口干舌燥了，但一想，也许我刚才一番话就搞定了一笔生意，即使再辛苦也是值得的。

工作都是辛苦的，特别是周末，语音特别的多，等到假期的时候也不可以安心的休息，认识的朋友一多就容易乱，幸好有同事在旁边提示，更多的时候他们帮我，有时候我也帮他们大家互相帮助也使问题容易解决得多了一个人做就很难一起做就变得非常容易我对这段时间的工作非常满意。

只有通过不断的努力，不断的尝试，不断的积累经验，才能够发现自己的不足，然后在弥补不足的时候，我们便实实在在的提高了自己所以，不管怎样，努力去做吧，告诉自己，只要用心，就能做得更好！

平时在寝室晃晃荡荡没事干，觉得日子过得好慢好无聊而现在，就完全不一样了，每天紧张的工作状态，完全没有时间考虑其它事情现在不知不觉一个月很快过去其实如果可以的话，真想每天多24个小时，但这次的经历却是实实在在的，就感觉自己每天都在进步，每天都能够接触新的事物，一点一点的吸收进去，觉得自己离成功不远了，正应了那句话：社会是一所的大学这些深刻的感受只有经理过的人才会体验到果然没错。

一个月的时间，虽然短，但学到的东西可不少，如果快速的适应公司的环境，融入企业的团体，如何更好的跟同事沟通，更好的完成既定的任务这些都不是信手拈来的都需要一个逐

步的从点到面的认识，今天我学到的所有这些都必将对我将来的就业产生深刻的影响而对我来说，真正的就业也已经不远了我庆幸也感谢有这样一个学习的机会，能够在就业前很好的提高自己、锻炼自己同时也让自己对自己的能力更加自信，相信自己将来能够成为一个对社会有用的一员。

经过大学三年专业系统的学习，我对市场的相关理论与知识有了一定的认知。但是这种认知大部分仅仅停留在理论的水平，为了使我们学到的这些理论与实际相结合，系里安排了这次为期八月的认识实习。实习的第一道坎就是找单位，怀着忐忑不安的心情，我开始寻找实习单位。我把目标锁定在国贸路，这集中了大量的公司、企业，在这找实习单位也一定比较容易。

在这一周的找实习单位中我既品尝了收获的喜悦，也咀嚼了挫折的滋味，学到了很多在课堂上学不到的知识，真可谓上了非常珍贵的一课，受益匪浅。通过这次，我也对今后自己的学习、发展方向有了更进一步的认识：学习不仅仅是学习课本知识，还要也是更重要的是学习如何将学到的知识应用于实践。

xx年9月15日

实习的第一个星期——“真诚”

今天非常的开心，因为经系安排到昌导汽车租赁企业下通知：今天是九月十日。我工作实习的第一天，我怀着惴惴不安的心情，之前听过很多关于实习生的传闻，说他们在单位要么被当成透明人，要么就净干些杂活，于是有点担心自己会和他們一样。

踏进办公室，只见几个陌生的面孔。我微笑着和他们打招呼。从那天起，我养成了一个习惯，每天早上见到他们都要微笑的说声“早晨”或“早上好”，那是我心底真诚的问候。我

总觉得，经常有一些细微的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表达了对同事对朋友的关怀，也让他人感觉到被重视与被关心。仅仅几天的时间，我就和同事们打成一片，我担心变成“透明人”的事情根本没有发生。我想，应该是我的真诚，换取了同事的信任。他们把我当朋友，也愿意把工作分配给我。

所以待人一定要“真诚”，做事也要“真诚”。做事必需按部就班，不能说是死板那是做事的程序必须遵守。事实是怎样就怎样，不要不懂装懂，这不同于作业错了可以一改再改！这就是我第一个星期的收获。

xx年9月23号

实习的第二个星期——“主动出击”

当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中。我想很多人和我一样，刚进实习单位的时候，都做过类似复印打字的“杂活”。或许同事们认为你是小字辈，要从小事做起，但有些时候，是因为他们心中没底，不知道你能做什么。

做“杂活”是工作的必需，却无法让我学到什么。我决定改变自己的命运，有些东西不能选择，有些东西却可以选择。份内的工作当然要认真完成，但勇敢的“主动请缨”却能为你赢得更多的机会。只要勤问、勤学、勤做，就会有意想不到的收获。如：当有企业人员来核销、或者来办理新合同的。我一有空就跑过去看看、并找适当的时机有问题的就问同事。这样慢慢自己的经验多了，也就知道该怎样处理了。

xx年9月31

实习的第三个星期——“条理”

如果你不想让自己在紧急的时候手忙脚乱，就要养成讲究条

理性的好习惯。“做什么事情都要有条理”，这是经理给我的忠告。这绝不是一句空话。办理合同，如果不讲究条理，一定会让你忙得手忙脚乱却效率低下。企业人员来了，准备许多资料，如：营业执照、企业证明、申请表等等。

我们必需一项的检查过、计算过、是否合理。一位有成就的总经理讲过这么一个故事：他当部门经理时，总裁惊讶于他每天都能把如山的信件处理完毕，而其他经理桌上总是乱糟糟堆满信件。师兄说，“虽然每天信件很多，但我都按紧急性和重要性排序，再逐一处理。”总裁于是把这种做法推广到全公司，整个公司的运作变得有序，效率也提高了。养成讲究条理的好习惯，能让我们在工作中受益匪浅。

xx年10月10号

实习的第四个星期——“敬业”

在这里大家都在抓紧时间学习，边学边干。这种刻苦的精神下，给我们一种特别想融入他们其中的感觉。这将对我们以后的人生路上一种很大的推进。只有坚持学习新的知识，有一个热爱工作的心才会使自己更加提高，而这里就有这样的气氛，每个办事人员都热爱自己的岗位和工作。这是在学校里好难学到的，如果一个人不敬业的话，他的工作是不会长久的，可能做几个月就走了！这样的工作还不如不干！要知道兴趣和热情都是可以培养的。所以工作需要一颗“敬业”的心。

xx年10月20日

今天很纳闷，有客人投诉我。真的不是我的错，是客人无理取闹。但是客人是上帝。是我们的财神爷呀。只能回到宿舍打开收音机调节心情，仍旧是那样的声音。同样是那样的旋律，所以的一切是似乎都没有变化。今天是昨天的复制品，明天又会今天的重复。生命就这样烟着时间慢慢走向终点。

猛然回首，往日的足迹在身后筑起回忆的坟墓。我从不善于言谈，从来都不是，我一直坚信“沉默是金”。

然而，现在我才知道，沉默的年代早已过去了。我与我所所在的社会显得格格不入。有时，望着霓虹的灯光幻想：一觉醒来，若我能善于言谈，那样该有多棒。于是，明天的我，就沉迷于幻想中。

岁月无情，当我从睡梦中醒来，炎炎夏日早已过去，初秋拌着惬意的微风到来了。记得巴金先生曾说过：青春是美丽的东西。但在我的印象中，它是没有任何值的让我留恋的。没有所谓的生活的多姿多彩，没有欢言笑语。取之而带的是漫天的习题。我就在这平淡无奇的日子中寻找青春的美丽之处。然而，我始终还是找不到任何零星的‘美丽的东西’。或许，只是我太过于悲观了吧！

xx年11月20日

几个星期已经过了好几天，我的实习周记还没有写，刚才坐在网吧上网想着想了一阵才在邮箱打起字来。实习已经有两个多月了，说学习东西确实在企业有很多东西学，但是理论与实际脱节，让学习也来的更加困难。

这是我一直在考虑的问题。实习不应该是简单的操作，更重要的是学习业务工作的态度，对学习科室的整体合作，学习业务措施，培养自己的工作情操。销售是一门非常严谨的科学，有着认真的工作态度，与同事的协同合作，加上自己的工作能力和综合素质，这些才是实习要去努力做好的，也是想成为一名优秀营销人员所要去做到的。

xx年11月30日

我于xx年9月10日通过招聘进入昌导实业有限公司，进入公司后经过一星期的业务培训，在昌导公司的自驾车租赁前台开

始为期5个月的试用。在这5个月的工作中，我学习了很多关于汽车租赁方面的业务知识，也接触到了很多客户及业务，在与客户的交流中体会到了这份工作的艰辛及收获。学习到了很多在学校的时候无法学到的知识，也增加了自己的见识及社交面，对这5个月有着深深的体会。

现将这些日子来的思想感受陈述如下。在刚入公司的时候，客服经理对我们进行了短期的培训，主要培训内容包括汽车租赁业务、汽车检修业务等。在培训过程中我就认识到我们即将从事的工作是面对客户进行业务推销，在这个过程中能否将我们的产品推销给客人是最重要的环节，而这不仅仅意味着你对业务的熟悉程度，也意味着自己怎样与人沟通。

这一点是我性格中最弱的环节——不善于与人沟通，通常都是无法主动接触客人或者是在交流过程中往往沉不住气。而学习就是要学会如何克服这些弱点，真正面对客人。

在真正接触到汽车租赁业务的时候，面临了很多的困难。要不就是忘记业务流程中的某一个环节，要不就是应付不了各种各样的客人，在最初的业务受理过程中错误百出，在手忙脚乱的时候都没有信心再做下去。最后在带我们学业务的前辈的指导下，对业务操作才逐渐熟悉起来，渐渐的才对这份工作充满了信心，有了继续努力做下去的念头。在前辈的帮助指导下，自己逐渐掌握到了业务流程，也能够独立操作了。

在汽车租赁前台工作的这几个月以来，学到了很多知识常识，在与客人接触的过程中慢慢的磨合了自己的性格。当然，自己本身还存在很多缺点和不足：思想上个人主义较强，随意性较大，显得不虚心与散漫，没做到谦虚谨慎和服从尊重；有时候言行举止没有注重约束自己；工作主动性发挥的不够，对工作的预见性和创造性不够等等。这一些是我在工作中表现的明显不足之处，但我会严格要求自己，力求改正这些缺点，在工作中做到。

汽车租赁业务是我从前从未接触过的，和我的专业知识也相差教大，但是公司各部门的领导和同事的耐心指导和帮助，使我在较短时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了公司的整个操作流程，在此我要感谢公司的领导和同事对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。

这三个月来我学习到了很多，感悟了很多，我的收获莫过于不论在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都得到了很大的进步与提高，同时也激励我在工作中不断前进与完善。我明白了企业的美好明天要靠大家的努力去创造，相信在全体员工的共同努力下，企业的美好明天更辉煌。在以后的工作中我将更加努力上进，以谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，以一个崭新的姿态与公司一同展望美好的未来！

二十一世纪，的危机是没有危机感，的陷阱是满足。人要学会用望远镜看世界，而不是用近视眼看世界。顺境时要想着为自己找个退路，逆境时要懂为自己找出路。

生于忧患，死于安乐”，“安危相易，祸福相生”，这是自然界和历史发展的辩证法。有一种说法，叫作“青蛙效应”，是指先将青蛙置于常温水中，而后一点一点注入热水，青蛙就会在浑然不觉中，舒舒服服地被烫死。这个事例表明生物在安逸舒适的环境下都容易麻痹大意。这也警示人们，居安思危则存，贪图安逸则亡。自然发展规律如此，人类历史发展规律同样如此。

在欧尚超市实习工作有一个月了，这段日子里，我的收获很大。是欧尚超市使我从一个没有什么工作经验的中专生，慢慢成长为一名了解一些收银员知识和银行卡知识，并较好的掌握收银实操工作的实习生。

这一个月里我的体会就是做事都要谨小慎微，不要因为事情简单而掉以轻心。也明白了我们现在的处境并不是很理想，

应该有危机感。常听别人说社会跟校园是两个截然不同的世界，当时不理解之间到底有什么不同，经过这次亲身经历，的确明白了其中的差异。

刚刚到这个新的环境中的时候，真的很不适应，每天的工作，真的觉得很累而且很无趣。可随着时间慢慢的过去，我觉得如果要适应这个社会，必须要克服许许多多的困难，而且要试着改变自己，使自己能够融入这个残酷的社会中去。而且我慢慢的发现其实收银工作也不是那么无聊的。

每当想到这里，我就不断的鼓励自己，要好好在这里工作，好好学习相关的知识。来到这里的前几天，每次都会有一个师傅带我，也正因为这样我很快进入收银员这个角色中，同时发现要学习的知识太多了，怕自己学不过来，可慢慢的，我觉得只要把一些重要的知识记住，并时常的温习，经常的操作，并且好好的把理论的知识与实际的工作相互结合起来，其实也不算太难的。虽然开始实操的时候会经常的出现一些错误，但师傅的细心教导使我慢慢的改正这些不正确的操作和一些错误的理解。

在师傅的细心教导下，我学会了很多知识，比如信用卡的识别与防伪，顾客使用不同的信用卡应如何操作，人民币的识别与防伪，会员卡的作用，退换货的一些相关知识，返券期间应如何操作，遇到问题之后该如何处理等等。其实我觉得我要学的东西远不指这些，我要学习的知识实在太多了，心里也有点儿着急了。感觉自己差的很远。

在局外人看来，收银员的工作很简单，就是把顾客所选物品的价款结清。实际上，虽然为顾客提供结账服务是收银员的基本工作，但这不是收银工作的全部，不能简单地把收银工作等同于结账工作。这是因为，顾客踏进超市，接触的第一个员工也许就是收银员，选好商品结账时，直接接触的还是收银员，收银员的一举一动、言谈举止都代表了超市的形象，所以收银员的素质和对顾客的服务很重要，超市也很注重这

一点，从来到这里的的第一天，企业精神和超市员工行为规范等一系列的制度就深深的印在我的脑海中，师傅告诉我，要做一名称职的收银员，收银技巧的掌握固然重要，但对顾客的服务态度和自身的素质也也很重要。“您好”，欢迎下次再来“这些最基本的礼貌用语是必不可少的，虽然我不太爱说话，但我慢慢的克服这些毛病。

也懂了，我们过去花的每一分钱都来之不易，都是父母辛辛苦苦用血汗钱赚来的。未来我们要走的路很长，学校给我们安排这个机会能让我们及早的发现自身的缺陷。

认识到了不足就要尽早的去改正，如果安于现状那么等待我们的就是被社会所淘汰。我以后要丰富自己的人生经验，使自己的工作和个人能力在以后的道路上更上一个新的台阶。

这周是我第一次踏上实习的第一周，所以基本上公司都需要我们对公司自身的一个了解，这样才能让我更容易的融入这间投资公司的操作。

投资公司据我的理解是一投资为产业能赚钱的都去赚，股票证券之类的都有，业务繁多。在这一周我认识到了公司所做的项目大概都有这些：实业投资、风险投资、融资理财、城市建设、商业、教育投资；等等多项业务。其实觉得主要的就是城市建设，就是房地产投资。这个赚钱比较多。毕竟这是一间上市公司所以我在这工作也感到一份光荣，不过我明白公司能提供那么好的条件给我们学生实习，那我们学生就更好好的在这里大展拳脚，尽量学习我们更多课本上没有的东西。

一周过去了，我发现原来在学校所学的是多么的渺小，这里所含的知识面更广，对于我这个从客户经理做起的实习生来说实在难度有点大，我现在必须掌握的是证券市场的产生，发展，结构，运行，掌握证券中介机构的主要业务和风险监督，幸好自己的基础知识面还算可以，所以在熟练掌握证券

和证券市场的基础知识，基本理论，主要法规和职业道德规范对我来说并不难。

之前并没有考虑过要做证券这一行，所以都一直没有去报考这方面的证书，现在开始要接触证券行业了，就得认命地去学习，越来越觉得大学三年时间好像有点浪费，没有为自己开个好头，好的计划是不行的。

以往人们总是对大学生只有课本知识没有动手能力颇有微词，但是在炒股这件事上情况刚好反过来了。眼下大学生炒股的越来越多，今年的行情又催生了一批新的学生股民。他们或者因为行情火爆而无暇上课，或者因为短期暴利而不屑上课。股市培养了一批只有动手能力而没有书本知识的学生。对学生而言，实践再重要，也不如课堂重要，实践再重要也只是巩固课堂知识的手段，课堂才是获取知识的首选通道。没有书本知识的动手能力是伪能力，没有理论指引的学生在这个浮躁的市场中，实践越久，就错得越远。

这周我们开始接触股票了，原来投资与炒股，差别就是更多地动脑还是更多地动手。学炒股，大概需要两三个礼拜，知道怎么下单，再学点技术分析——就是给股票相面，就可以开始折腾了。学投资需要两三年甚至更久，要给股票称重，了解其价值，必须掌握经济学、会计学、财务分析、货币银行学、投资学、统计学等，更重要的是必须至少对一个行业非常熟悉。

投资的一定是专业人士，炒股的不限，有业余的，也有伪专业人士。无论是怎么样我们客户经理都要去了解，因为每位顾客对股票的概念都很不同，我们要常常和他们沟通才能更了解客户的需要，说白，还真觉得自己是一个销售员了。

快临近过年了，所以在培训过程的进度上稍微放了点水，我们主要面临的问题是12月份的从业资格考试，这几天一直都在图书馆里专心研究着证券基础和证券交易这2本书，看书就

是有好处能让我慢慢的开始更了解证券市场的运作。

理手段和电子通讯技术，对情报、信息的收集，主要成全部靠人工完成，开发利用缺乏深度，导致信息资源浪费，难以发挥行业优势。

现代科学技术的发展，将促进房地产中介技术手段得到根本改变。计算机的应用，将使房地产咨询、估价中常常涉及到的大量数据处理工作变得容易，也使房地产中介信息的查询、配对变得迅捷方便。电脑的普及和internet成本的降低，信息产品进入家庭的步伐加快，物业买卖信息将成为信息产业的主要承载内容，网络将成为入网的各中介行业发布楼宇信息提供最便捷的途径。买方不仅可以透过网络寻找中意的楼盘，而且可以在网上看到物业实景、图片等资料，甚至还可以进行物业比较，从而使房地产交易信息的展示变得有声有色。网络技术的推广，将给房地产信息的沟通、传播、展示带来全新的理念。

第一周

通过紧张的面试，我终于如愿进入到xx公司进行大学毕业实习，实习期为三个月。学习相关的专业近3年了，但这是我第一次真正的接触相关的工作。因为这是我的第一份实习工作，心里难免有些忐忑不安。怕自己没有能够做好相关的工作，给该企业带来不好的影响以及麻烦。在该企业安顿下来的时候，我们首先进行了为期5天的培训。在这5天的培训当中，我们对该企业的环境以及企业理念有了初步的了解。但由于我初来乍到，对我们的工作流程还不太不熟悉，幸好我们实习的负责人耐心的给我们讲解了一些需要注意的地方。在他的引导下我们的实习工作也逐步进入正轨。这一周学习的内容不是很多，但是最主要的还是尽快适应单位的节奏以及熟悉各个部门的工作，以便在工作中能很好的协作。

第二周

在这一个星期里，我们结束了我们的培训。正式开始了我们的实习生活。我们的工作就是在基层里做一个普通的工人，起初不能理解该企业的用意。后来慢慢就想通了。只有下放到企业的最基层才能让我们更好的去了解该企业的运作、了解该企业的企业理念。而对于我们个人来说，我们之间的大部分人都是第一次参加工作也许只有这样才能让我们更好的贯彻吃苦耐劳的精神。这个社会不缺少聪明的人，缺少的是能在困难中顶住压力的人。只有在最艰苦的工作里才能培养我们的抗打击能力，从而使我们更具社会竞争力。不过由于是我的第一份实习工作，而且是刚完成了从学生到工人角色的转换，特别是在如此艰苦的条件下所以难免觉得有些无所适从。但是，我会尽量调整心态，希望能够圆满完成这次的实习工作。

第三周

有时候我们觉得时间过得很慢，但时间又总是在不知不觉中过去了。不知不觉，来到这里已经有3个星期。在这3个星期的实习生活里虽然觉得很辛苦但还是觉得有所收获。经过了那么长的时间总算觉得自己已经进入了实习的正轨，不管是在工作上还是在生活上都在慢慢适应。我们的工作相比较学校生活来说还是有些枯燥，只是每天重复着一样的步调一样的工作。毕业和想象中的工作生活有所出入！在我的想象里，每天的工作是充满着活力以及挑战的，也许每天会忙忙碌碌，没有时间吃饭没有时间好好的休息，但是至少是充实的。我向往着那样的生活。但是生活总是事与愿违的，但即使如此我也不希望让这稍显枯燥的生活消磨掉我原有的对生活的向往以及激情。除了，调整心态我们别无选择。

第四周

到单位已经有一段时间了，但对单位的了解紧是片面还需要进一步的了解。我本是个不善于交际的人，这也一直是我的障碍。所以我到单位这么长时间了，交际圈只限于我们部门，

对于部门的同事也是了解得甚少，由于平时的生活除了上班和下班没有多大的交集，因此每次一下班之后和同事之间也就没有了什么交流。由于一些老员工彼此相处的时间比较长，对彼此也要更加的了解地多，在他们之间的友谊会比我们新来的同事要深厚，于是我明显感觉到了新老员工之间的区别。我努力尝试要改变这样的状态，但是即使遇上面熟的同事也只是偶尔打个招呼，有时候我只是不知该如何开口，我做过很多这方面的努力，只是效果不佳。我希望在接下来的日子里这种状态会有所改变。我也会更加努力的融合进这个部门。

第五周

在这一周了，我尝试了很多的方法让自己融入这个部门的圈子。于是我尽量找他们感兴趣的话题、尽可能的在上班的空闲时间里和他们有更多的交流。在工作上，当我完成我的工作之时我也尽可能的去帮助他们。下了班以后，我并没有像以前一样整天呆在宿舍玩电脑，更多的我选择了和同事出去打球或者是吃吃宵夜。有时候我们不得不承认有很多的感情都是在球场上以及饭桌上产生的。经过这一个星期的努力，我和部门的同事对彼此之间的了解也越来越深。对于我，他们也少了刚开始的一点点尴尬及隔阂。也许这个世界上的人形形色色，但是没有人会拒绝善意。只要你拿真心去和别人交往，你一定会得到相应的回报。在这个社会上我们不能总是太过于被动要自己去掌握与人交流的主动权，只有这样我们的未来才不会处处处于被动的状态。

第六周

由于与老员工之间相处的越来越好，于是在工作上也给我带来了很多的便利。他们很耐心的给我讲解了一些工作上的注意事项，以及他们多年来的工作经验。我们不得不承认好的人际关系对我们自身的反正来说存在着重要的意义。不仅是个人也好还是企业也好，只有在良好的人际关系下才会有良好的合作。良好的合作往往有助于我们工作的高效完成。能

让我们事半功倍而不是事倍功半。这些体会都是在实习过程中所得到的，我终于明白在我们真正踏入社会之前为什么要进行实习。因为学校所教与我们的知识毕竟有限，只有在实际的工作中我们才能学到更多的知识及体验。而这些体验是我们花再多的钱也不能购买的。因为这是只属于我们自己的，不会随着时间的流逝而被遗忘。

第七周

工作中，我们难免会犯错所以挨骂也是在所难免的。当这件事发生在我的身上的时候我才深刻体会到解释就是找理由，据理力争是没有用的。你对领导解释得越多结果就会变得更糟，所以主动承认错误是关键。由于认错态度良好于是领导也就随便骂骂也就算了。我们常常会做错事，也常常会被误解。在工作中不管我们是犯错还是被误解，我们首先要做的不是跟上级阐述我们犯错的理由首先要做的是承认错误。当被误解的时候我们不要忙着去解释，当领导处于愤怒之时，过多的争论只会让事情往更加恶劣的情况发展，倒不如听他说完然后道个歉。其实对于我们来说认错只不过是一件很简单的事情。而且关于误解，总会随着时间的推移而水落石出的。所以没必要和上级激助力争，因为你们之间本来就是不平等的！

第八周

幸好上次的错误没有给领导留下太多的坏的印象，由于这阵子的工作完成的还算是比较好，于是领导在大家面前夸奖了我，也算是这阵子辛勤工作的回报吧。所以下班的时候觉得心情特别舒畅。我想这也许就是为什么马斯洛把自我价值的实现放在人类需要的最顶端的原因吧。每个人都需要自身的价值被肯定，当我们的价值得到实现的时候我们会觉得愉悦，而当我们的不能得到他人的认可的时候我们就觉得难过。虽然这只是一个小小的夸奖，但对于一个实习生来说，能在众多的老员工之间得到夸奖也算是小有成就感吧。因为不是

我们所做的努力都是能够被人们所认可的，这就是为什么那么多人不能得志的原因。但是我相信上帝都是公平的，我们的努力一定能够得到回报的除非我们所做的努力还不够多。因此，不要放弃的太早不走下去你不知道你接下来遇到的是什么。

第九周

这一周我们的工作比较忙，大部分的时间里我们都是加班。加班的时间多了工人的工资也就比较高了。虽然很累但是大部分的员工还是很高兴，也许对于我们这些刚出社会的人来说不太能够理解。在加班的过程中和一位老员工闲聊，在闲聊的过程中我得知原来他已经在这个厂里面工作了7、8年。我很冒昧的问了他一个问题：为什么，在这里工作了那么多年还是一个普通员工。他没有责备我如此唐突。而是跟我说：那也没办法大字都不认识几个呢，怎么能去做那些工作呢？我突然觉得知识是多么的重要，虽然我们不能说一个人的学时就代表了一个人的能力，但是在如此功力、竞争如此大的社会。在一定的程度上一个人的学历代表着一个人的水平。因为没有企业有时间、而且愿意花时间去验证你到底有没有能力。所以只能通过一个人的学历来判断了。第一次觉得原来知识是那么的重要。

第十周

相比上一周，这一周的工作就稍微轻松一点了也没有忙了。所以下班以后我们就有了更多的时间做自己的事情了，一般在下班的时候我们都会选择去运动运动。尽管上班也有点累了，但是至少能做一些自己喜欢做的事情也算是一种放松的方法。突然在运动中觉得学校的生活已经离我们越来越远了，好好像从来没有如此的怀念过我们的校园生活。当我们还在学校的时候我们曾拼命的想要逃离我们的学校生活但是真正步入社会以后才能明白，校园的生活是我们一生中最美好的时光。在上学的时候我们常常觉得压力很大，但是现在才明

白原来上学所带给我们的压力是人一生中所有的压力中最小的一部分。不得不说一句很俗的话：每个人都是这样，只有在失去的时候才会觉得可贵。

第十一周

第十二周

不知不觉中，来这里实习已经快两个月了，虽然时间已接近两个月，对工作也是越来越熟悉，但是有时还是会觉得力不从心。而且也失去了刚开始来实习的那种兴奋与好奇，觉得心情总是处在低谷当中，总是振奋不起来。在和领导的偶然闲聊的时候他很友好的跟我说：只要我用心地做，就会左右逢源。越做越觉乐趣，越做越起劲。听他说完顿时觉得茅塞顿开。有人说过：凡职业都具有趣味的，只要你肯干下去，趣味自然会发生。切忌不要粗心大意，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！对啊，每个职业都会有它的趣味所在的，像我之前所说的不走下去，我们不知道接下来会遇到什么。所以耐心等待吧。

第十三周

在上一周和领导的闲聊之后，在这一周我反省了一下这阵子的工作状态。我突然意识到与其自怨自艾还不如干些别的事情来充实自己，于是我主动要求在空闲的时间去帮帮别的部门的忙。一方面我可以打发打发自己的时间，让自己变得充实而不至于自己的觉得生活无趣。另一方面，既然我们实习是为了学到更多的知识那就趁着实习的期间尽可能的去不同的部门感受一下不同部门的工作。也许这样对我们真正踏上社会的时候也是有所帮助的。即使是生活无趣，其实我们也是可以让它变得有趣的。其实大部分的原因不在于生活，而是取决于我们带着怎样的心态去看待生活。

第十四周

由于这一周领导批准了我提出的要去别的部门帮忙的请求，在这一周我也正式到别的部门去帮忙了。所以会比以往更加的，忙碌一点。虽然如此，但是和以往的生活相比我倒是更加喜欢现在的生活忙忙碌碌的。通过在别的部门帮忙，我发现每个部门的工作都是紧密相连的，而每个部门的价值也是相同的，只有在每个部门的互补之中才能使整个企业的利润达到最大化。相反的只要任何一个部门稍有差池都会让整个企业的利益有所下降。因此，我觉得不管是哪一个企业都好，都应该加强企业个部门之间的联系，才能让企业在这个竞争强烈的社会生存下去。才能让企业立于不败之地。

第十五周

第十六周

在这一个星期里，我还是像往常一样工作一样下班。没有什么特别的事情发生。有时候没有什么事情发生也是一件很好的事情。虽然生活没有什么惊喜但是却也是至少没有什么不好的事情。突然回过头去想在这里的那么多个日子，慢慢的好像已经很习惯。习惯这里的生活、这里的工作。日子好像也比之前想的要过的快一点，刚开始的时候曾经想过要快点结束现在也觉得还好。有时候我们觉得可能会很艰难的日子其实也是很快就过去了。所以我们总要对生活充满希望。

第十七周

这个星期又犯了点小小的错。虽然领导没有过多的责备但是心里还是觉得又些许的过意不去。人都是这个样子难免会有过错，首先要自己学会原谅自己。如果自己一直处于纠结之中不愿意给自己宽恕，那么别人又怎么来宽恕你呢？我们可以犯错但是不能一错再错。于是我这样安慰自己。在这样想之后自己也觉得心里好受一点，既然过去的事情已经不能再挽

回了，那至少从现在开始我们还可以好好把握，避免下一个错误的发生。也许生活没有必要太过于纠结。

第十八周

离实习结束的日子不远了，而实习结束了也就意味着我们很快就要真正踏入社会了。其实我在想在这段时间的实习过程中进入这个社会的各方面的准备呢？我想也许我已经做好了大部分的准备了，不管是心态上也好、生活上、工作上也好。在这个实习的过程中我们每一个人都在不知不觉中做好了准备。也许我们从来也没有发觉到这一点。我想这也许就是我们实习最大的意义吧。对于每一个刚出校门的我们，身上有太多的锐气以及娇气。我们就像是刚出山上开凿下来的石头，有太多的棱角。而这实习的几个月就像是刻石把我们打磨得更加的圆滑。只有这样子才能让我们更好的去适应这个社会。而不被社会所淘汰。我感谢这个实习来得恰到好处，让我能够及时明白：怎么样的人才是这个社会真正需要的人。

第十九周

到现在为止我的实习工作就要接近尾声，我也即将结束在这里的实习工作。在这几个月里面带给我的感触太多太多，连自己也觉得奇怪到最后竟然有点舍不得，但是生活是向前的我们必须忘前走。也许以后我们不再需要做如此艰辛的工作，也可以脱离低层的工作。但是我不会忘记这一段时间的实习所带与我的感受，不会忘记自己的原来的样子。也许以后的路不会比现在更加顺畅，但是我坚信，这几个月的实习都挺过来了那么以后的路上还有什么可怕的呢。我相信只要努力未来一定会越来越美好的。“实践是检验真理的唯一标准”，通过这次实习，我也发觉自己有许多不足之处，但是所谓真诚所至，金石为开。在今后的生活中，我会朝着自己的目标，不断努力学习，弥补不足，为自己的理想而奋。

第一个礼拜的实习，我能够简单的总结为几个字，那就是：

多看，多问，多察看，多思考！

实习第一个礼拜，算是适应期。主要了解一些公司的背景、产品、发展方向等。另外，尝试更同事多沟通，从交谈中也能学到不少货色。同事们都很热情，很照料我，常常在我遇到艰苦的时候便自动伸出支援之手，令我无比激动。

为了能够真正的学到常识，我很严厉的要求自己去做好每一件事情，即使再简单的事情我都会当真思考几遍，因而，虽然做得不算快，但能够保证让同事们满意。同事通常也不督促，都把任务部署好，然后便交给我自己去处理，同时还不断供给一些帮忙。等慢慢熟悉起来，做起事情也越来越顺手了。

几天之后开端在同时的帮带下，做一些业务相干的活，重要是在一旁帮忙处置一下简单的事情。也就是打基本。可别小看了这些活，虽说简略，但都是忽视不得的，每件事情都至关重要，由于它们都是环环相扣的。为了保障最后能够胜利，前面的每一步基础都要打好。

一方面要弘扬团队精力。公司是一个整体，公司产品是团队的结晶，每个人都需要跟其余人更好的沟通和交换，互相赞助，协力实现独特的目的，团结世人的智慧潜力够施展最大的效力。

另一方面，要发挥自主思考问题的才能，在遇到问题的事情，自发尽力去独破解决，这样对问题便能够有一个更深入的懂得，当解决的时候也会受益无穷。

实习第二周