

药品销售实践心得(优质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。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

药品销售实践心得篇一

作为一名销售实习生，我有幸能亲身体会销售工作的方方面面。在过去的几个月里，我不仅学到了许多关于销售技巧和策略的知识，同时也深刻认识到了销售对于企业和个人的重要性。在实习的这段时间里，我经历了挑战和成长，下面将从实践经验、团队合作、心态调整、人际关系和职业发展几个方面分享我的心得体会。

首先，通过实践经验，我深刻认识到销售是一门实践型的工作。在课堂上学到的理论知识只是一种指导，真正的挑战在于将这些理论应用于实践中。在面对潜在客户时，我学会了如何根据客户的需求提供相应的解决方案，如何沟通交流并建立信任。此外，我还学会了如何通过电话、邮件等方式进行销售，这对于开拓市场和维护客户关系至关重要。实践中的反馈和教训让我更加深入地理解销售的本质，并且在不断实践中不断调整自己的销售策略和技巧。

其次，团队合作是销售工作中不可或缺的一部分。作为销售实习生，我深刻体会到，在团队中相互合作和支持是取得销售目标的关键。与其他销售人员一起参与销售活动，我学会了如何共同制定销售计划、如何协调销售行动、如何分工合作以提高销售效率。团队合作的成功与否直接影响到销售业绩，因此，通过与团队成员的沟通和合作，我逐渐认识到如何在团队中发挥自己的优势并共同追求卓越。

此外，心态调整也是我在实习期间不可或缺的一环。在销售工作中，我们常常会面临挑战和困难，如客户的拒绝、市场的竞争等。面对这些困难，保持积极的心态十分重要。我学会了如何看待失败和挫折，如何坚持信念并保持耐心。只有保持积极的态度，我才能克服困难、迎接挑战，并不断提高自己的销售技巧和能力。

人际关系的处理也是销售实习生需要重点关注的一方面。在与客户的沟通中，处理好人际关系至关重要。我意识到了与客户建立良好关系的重要性，只有与客户建立信任和友好关系，才能更好地开展销售工作。此外，与团队成员、上司和同事的关系也十分重要，相互的合作与支持将极大地推动销售工作的开展。因此，我注重与他人的沟通交流，并始终保持真诚和友善的态度。

最后，作为一名销售实习生，我意识到职业发展规划的重要性。销售是一个充满挑战和机遇的职业，但同时也需要不断提高自身的能力和素质。在实习期间，我积极向他人学习和请教，不断完善自己的销售技巧和销售知识。我还了解到了销售行业的最新动态和趋势，并尝试将其运用到实践中。此外，我还参加了相关的培训和学习，不断提升自己的专业水平和职业竞争力。在销售领域，只有不断进取和自我提升，才能在激烈的竞争中立于不败之地。

总之，作为一名销售实习生，我通过实践经验深入了解了销售的本质和挑战，通过团队合作学会了协调与合作，通过心态调整提高了抗压能力，通过处理人际关系加强了与客户和团队的合作，通过职业发展规划不断提升自己的能力和竞争力。销售实习生的心得体会无疑对我未来的职业发展产生了深远的影响，并成为我人生中重要的一课。

药品销售实践心得篇二

销售实习是大多数商学院学生在大学期间都会接触到的岗位

之一。作为一名销售实习生，我有幸能够在一家著名跨国公司进行实习。在实习期间，我积累了丰富的销售经验，也了解到销售工作的挑战和重要性。在销售实习结束之际，我写下了这篇心得体会，希望与大家分享我的收获和成长。

首先，我学会了沟通的重要性。在销售工作中，良好的沟通技巧是取得成功的关键。通过与客户的沟通，我能够更好地了解他们的需求，从而为他们提供更好的产品和服务。我发现，尤其是在与客户进行面对面的交流时，倾听和表达的技巧尤为重要。在实习期间，我有机会与许多不同背景和需求的客户进行沟通，这锻炼了我的沟通能力，并且让我逐渐学会与客户建立良好的关系。

其次，我意识到销售工作需要耐心和毅力。销售并不是一蹴而就的事情，需要持续的努力和坚持不懈。在实习期间，我面对了很多困难和挑战，有时候会遇到拒绝和反对。然而，我没有放弃，而是通过改进自己的销售技巧和提高产品知识来克服困难。我发现，在销售工作中，耐心和毅力是非常重要的品质，只有坚持不懈地努力，才能取得成功。

第三，我学会了团队合作的重要性。在销售工作中，团队合作是必不可少的。合作是实现共同目标的关键，没有团队的支持和协作，很难取得好的业绩。我在实习期间有机会与其他销售同事合作，并且参与了几个销售团队的项目。通过这些合作经历，我学会了如何与他人有效地合作，互相支持和协调。团队合作不仅让工作更加高效和有成效，还能够促进个人的成长和学习。

另外，我认识到销售工作需要不断的学习和自我提升。市场竞争激烈，产品更新迭代速度快，作为销售人员必须不断学习新知识和掌握新技能。在实习期间，我积极参加公司举办的培训和学习项目，不断提升自己的销售技巧和产品知识。我发现，持续学习和自我提升是销售人员取得成功的关键之一，只有不断提高自己的竞争力，才能在激烈的市场竞争中

脱颖而出。

最后，我通过销售实习体会到自身的成长和进步。在实习期间，我不仅学到了销售技巧和工作经验，还培养了自信和应变能力。面对客户的挑战和问题，我能够从容应对，并找到解决问题的方法。通过与客户的沟通和交流，我逐渐成为一个优秀的销售代表，能够在客户间建立信任和良好的合作关系。销售实习让我领悟到销售工作的重要性和挑战，也让我明白了自身的潜力和能力。

总之，销售实习是我大学期间最有意义的经历之一。通过销售实习，我学会了良好的沟通技巧，充满了耐心和毅力，意识到团队合作的重要性，学到了持续学习和自我提升的重要性，同时也感受到了自身的成长和进步。我将把这些经验和收获用于日后的工作和生活中，不断追求个人的进步和发展。

药品销售实践心得篇三

我从2月6日开始到-x医药上海办事处销售部实习，在各位经理和同事的指导帮助下，我慢慢了解到公司企业文化的博大精深。经过系统培训后，具备了基本的销售技巧，但还有待在今后的实践中不断地提升自我，从而才能让自己在社会上立足，才能更好地为公司效力。

在杨经理的指导下，我们对上海市场做了全面的调研，尤其是虹口、浦东、宝山等区域的社区医院，无论是从它的地理位置、交通路线及医院的进药程序都进行了全面的排摸。从中逐渐培养了自我独立的工作能力和沟通协调能力。

我从2月6日开始到-x医药上海办事处销售部实习，在各位经理和同事的指导帮助下，我慢慢了解到公司企业文化的博大精深。经过系统培训后，具备了基本的销售技巧，但还有待在今后的实践中不断地提升自我，从而才能让自己在社会上立足，才能更好地为公司效力。

在杨经理的指导下，我们对上海市场做了全面的调研，尤其是虹口、浦东、宝山等区域的社区医院，无论是从它的地理位置、交通路线及医院的进药程序都进行了全面的排摸。从中逐渐培养了自我独立的工作能力和沟通协调能力。

在调研期间里，我努力过，挫折过，彷徨过，喜悦过，但从来没有退缩过！如：第一次去上海市一钢医院时，向医生索取信息时，我显得有点紧张，也不知如何组织语言顺利地向医生打听到我想要的信息，这一次拜访就这样失败告终了。情绪难免有点低落，回去后向杨经理报告今日的状况，杨经理耐心地听我们述说当时的情景，觉得我们跟医生交谈存在着漏洞，并引导且教我一些谈话技巧。当我再次踏进这医院时向医生问取进药程序如何进行时，这次医生向我透露一些情况，说你去找管药的杨院长。得到这信息后我直接去找杨院长，可杨院长只说你找我们药剂科孙主任登记一下吧！我过去找孙主任，而孙主任只说你要找临床主任打报告，我们要开药事会通过后方能采购。同时也了解到该院的同类产品是30mg拜心同。我是利用我们产品价格便宜的优势与30mg拜心同对比，一天不到8毛钱的费用，不会过多增加患者的经济负担，效果也是比较好的，加上天气热了用30mg那么大的剂量也是浪费。说着说着，临床严主任开始接话问我们的药多少钱，自己算了一下，说价格便宜是你们的优势，我先和其他医生商量一下，不过我们的药事会是不定期开的，你先留份资料且写下你们药的价格吧，我们考虑一下。这一次让我感觉到要从医生那获取信息，谈话技巧是很有讲究的。在这段时间里，我体味着享受着工作带来的快乐与激情，并坚定着有付出终有回报的信念。

5月份我们正式分配到青浦，把我这段时间所学到的东西运用到实践中。为了更好的锻炼自己，颜大哥给我分配5家卫生院。刚开始我充满自信，觉得自己一定能做好。谁知练塘卫生院的医生个个都是那么沉默，我无法跟他们进行有效沟通。不知是什么原因，我一边反省自己到底错在哪里，一边想怎么让医生接受我并记住有我这人存在。正巧过几天就是端午节，

我买了礼品在刘老师居住的小区门口等待她下班。借此机会，我了解到她们科室内部不和。找到这个突破口后，下次去跟进，我不再针对跟某个医生聊天，而是整体进攻他们。这一次我们聊得好愉快！

在这一段时间里，我不仅很好地运用所学的专业知识，而且还学到了很多在学校学不到的待人处世之道，阔大了知识面，也丰富了社会实践经历，为我即将踏入社会奠定了很好的基础。

十分感谢盈天医药集团，感谢上海办销售部给我这样一个宝贵的实习机会，让我对社会、对工作、对学习都有了更深一步的理解和认识，为我即将走上工作岗位增添了信心，让我在大学生活中留下了美好的一面。其次，我还感谢各位师傅，感谢给我的指导，谢谢！我也要对各位经理说一声谢谢，感谢你们对我的栽培！

药品销售实践心得篇四

销售实习生是大学生们迈入职场的第一步，他们通过实习，将所学的理论知识与实践相结合，并且深入了解销售工作的具体内容与难点。通过与客户的沟通和项目推广的实践，销售实习生们也积累了一些宝贵的心得体会。在本文中，将从“提升沟通能力”、“熟悉产品知识”、“了解客户需求”、“掌握销售技巧”和“发展客户关系”五个方面，总结销售实习生的心得体会。

首先，提升沟通能力是每位销售实习生必须掌握的重要技能。沟通是销售过程中至关重要的环节，只有与客户建立良好的沟通，才能更好地理解他们的需求并提供解决方案。通过实习，我深刻体会到了沟通在销售工作中的重要性。与客户面对面交流时，需要注重语言表达的准确性和流畅性，同时要注意观察客户的非语言信号，判断他们的真实需求。此外，多为客户提供信息和帮助，积极主动地与他们交流，也能够

加深彼此信任。

其次，熟悉产品知识是一个出色销售实习生的必备素质。作为公司的代表，销售实习生需要全面了解产品的特点、优势和使用方法，以便能够向客户提供准确的信息和解答疑问。通过实习，我意识到自己在产品知识方面的不足，于是主动与同事交流、阅读相关资料，并在工作中不断积累实践经验，从而提升了自己的产品知识水平。只有真正了解产品，我们才能向客户提供更专业的服务，赢得客户的信任和支持。

此外，了解客户需求是有效推销产品的关键。销售实习生通过与客户互动和了解客户的需求，能够更准确地推荐适合的产品。在实习过程中，我学到了尽可能地去了解客户的背景和需求，通过提问和倾听，了解客户痛点和购买意愿。只有将产品与客户需求对接，才能够有效地推销产品，满足客户的需求并促成交易。

掌握销售技巧是销售实习生的核心能力之一。销售是一门艺术，需要细致入微的技巧和策略。通过实习，我了解到销售技巧的重要性。比如，利用积极的语言和肢体语言，增加自信和亲和力；通过提供一些增值服务和附加值，提高产品的竞争力；灵活运用销售话术和辞职，使客户对产品更有兴趣。不断学习和提升销售技巧，能够在激烈的市场竞争中取得更大的优势，提高销售业绩。

最后，发展客户关系是销售实习生要长期注重的方面。在销售工作中，客户的满意度和忠诚度对于一个企业的发展非常关键。通过实习，我学到了建立并维护与客户的良好关系的重要性。例如，及时回复客户的问题和反馈，积极解决客户的问题，提供及时的售后服务等。通过积极与客户保持联系，关心客户的需求，能够建立长期的合作伙伴关系，提高客户的满意度和忠诚度。

综上所述，销售实习生的心得体会主要涉及到提升沟通能力、

熟悉产品知识、了解客户需求、掌握销售技巧和发展客户关系五个方面。通过实习，销售实习生们能够不断提高职业素养，掌握销售技巧，为今后的职业发展打下坚实的基础。希望未来的销售实习生们能够通过实习经验的积累，更好地适应职场环境，实现自己的职业目标。

药品销售实践心得篇五

药品销售人员在药品流通中扮演着重要的角色，对自己的销售有什么心得体会呢?下面是有药品实习生销售实习心得体会，欢迎参阅。

转眼间已经有一年的时间了，在这一年的学习与工作中，经过各位师傅的精心指导，我能较好的把书本上所学的知识与工作实践有机的结合起来了，取得了很大进步。

药品是一种特殊的商品，它直接关系到人们的生命与健康，而作为一名医药工作者，我深知自己责任的重要性。

从今年开始，现在国家食品药品监督管理局规定在药品的外包装上必须标有药品的通用名，这就给我们的工作带来了新的要求。有的顾客来购买感冒药，为了增加药品的效果，经常会把两种药品同时服用，殊不知有些药品中所含成分是相同的，如果同时服用，不仅不会增加疗效还会造成重复用药，产生严重的不良反应，对身体造成很大危害。例如：治疗感冒引起的鼻塞、头痛、咽喉痛、发热的药品“复方氨酚烷胺”为该药的通用名，是国家药典所规定的统一名称，但由于生产厂家、剂型、规格、生产工艺的不同，以及为了参与激烈的市场竞争，各商家便纷纷打出了各自的商品名如“快克”“感康”“好医生轻克”“泰克”“太福”等，这就是生产厂家出于对药品的宣传而特别使用的名称。但他们都属于同一种药物。对于顾客来说并不十分了解，遇到这种情况，我就会对他们一一解释，并说明药品的用法用量，不良反应，

禁忌症以及注意事项，同时也会叮嘱顾客服用前仔细阅读说明书，以免出现不良的后果。

为了人们的身体健康与用药安全，今年7月1日起国家食品药品监督管理局规定购买抗菌素类药物必须持有医师的处方，这就要求我的工作要更加严谨、细致。有些顾客不理解，我会向他们耐心的解释，并做好药品的销售工作。仔细的审方：要求处方上患者的姓名、性别、年龄，单位(或住址)、病情及诊断，药品的名称、规格、用法用量都要写清楚，医师的签字清晰，处方当日有效，准确无误的发药，请药师核对处方并且在处方上签字，最后填写“处方药审核登记表”做好备案工作。以确保患者用药安全有效，减少药物对人体的不良反应。

虽然我参加工作仅仅有一年时间，但我十分热爱我得职业，我会用我百分之百的热忱投入到工作中去，持之以恒钻研业务知识，认真接待好每一位顾客，为医药事业发展，贡献出自己的一份力量。

我从2月6日开始到-x医药上海办事处销售部实习，在各位经理和同事的指导帮助下，我慢慢了解到公司企业文化的博大精深。经过系统培训后，具备了基本的销售技巧，但还有待在今后的实践中不断地提升自我，从而才能让自己在社会上立足，才能更好地为公司效力。

在杨经理的指导下，我们对上海市场做了全面的调研，尤其是虹口、浦东、宝山等区域的社区医院，无论是从它的地理位置、交通路线及医院的进药程序都进行了全面的排摸。从中逐渐培养了自我独立的工作能力和沟通协调能力。

我从2月6日开始到-x医药上海办事处销售部实习，在各位经理和同事的指导帮助下，我慢慢了解到公司企业文化的博大精深。经过系统培训后，具备了基本的销售技巧，但还有待在今后的实践中不断地提升自我，从而才能让自己在社会上

立足，才能更好地为公司效力。

在杨经理的指导下，我们对上海市场做了全面的调研，尤其是虹口、浦东、宝山等区域的社区医院，无论是从它的地理位置、交通路线及医院的进药程序都进行了全面的排摸。从中逐渐培养了自我独立的工作能力和沟通协调能力。

在调研期间里，我努力过，挫折过，彷徨过，喜悦过，但从来没有退缩过！如：第一次去上海市一钢医院时，向医生索取信息时，我显得有点紧张，也不知如何组织语言顺利地向医生打听到我想要的信息，这一次拜访就这样失败告终了。情绪难免有点低落，回去后向杨经理报告今日的状况，杨经理耐心地听我们述说当时的情景，觉得我们跟医生交谈存在着漏洞，并引导且教我一些谈话技巧。当我再次踏进这医院时向医生问取进药程序如何进行时，这次医生向我透露一些情况，说你去找管药的杨院长。得到这信息后我直接去找杨院长，可杨院长只说你找我们药剂科孙主任登记一下吧！我过去找孙主任，而孙主任只说你要找临床主任打报告，我们要开药事会通过后方能采购。同时也了解到该院的同类产品是30mg拜心同。我是利用我们产品价格便宜的优势与30mg拜心同对比，一天不到8毛钱的费用，不会过多增加患者的经济负担，效果也是比较好的，加上天气热了用30mg那么大的剂量也是浪费。说着说着，临床严主任开始接话问我们的药多少钱，自己算了一下，说价格便宜是你们的优势，我先和其他医生商量一下，不过我们的药事会是不定期开的，你先留份资料且写下你们药的价格吧，我们考虑一下。这一次让我感觉到要从医生那获取信息，谈话技巧是很有讲究的。在这段时间里，我体味着享受着工作带来的快乐与激情，并坚定着有付出终有回报的信念。

5月份我们正式分配到青浦，把我这段时间所学到的东西运用到实践中。为了更好的锻炼自己，颜大哥给我分配5家卫生院。刚开始我充满自信，觉得自己一定能做好。谁知练塘卫生院的医生个个都是那么沉默，我无法跟他们进行有效沟通。不

知是什么原因，我一边反省自己到底错在哪里，一边想怎么让医生接受我并记住有我这人存在。正巧过几天就是端午节，我买了礼品在刘老师居住的小区门口等待她下班。借此机会，我了解到她们科室内部不和。找到这个突破口后，下次去跟进，我不再针对跟某个医生聊天，而是整体进攻他们。这一次我们聊得好愉快！

在这一段时间里，我不仅很好地运用所学的专业知识，而且还学到了很多在学校学不到的待人处世之道，阔大了知识面，也丰富了社会实践经历，为我即将踏入社会奠定了很好的基础。

十分感谢盈天医药集团，感谢上海办销售部给我这样一个宝贵的实习机会，让我对社会、对工作、对学习都有了更深一步的理解和认识，为我即将走上工作岗位增添了信心，让我在大学生活中留下了美好的一面。其次，我还感谢各位师傅，感谢给我的指导，谢谢！我也要对各位经理说一声谢谢，感谢你们对我的栽培！

大学的生活已接近尾声，我们也体验了实习生活。作为一个刚踏入社会的实习生，面对社会的现实，我不得不承认在实习过程中，我们不仅仅需要的是个人素养、一定的专业知识、同时我们还需要具备一定的人际关系。实习是步入社会前的预演，允许犯错而且给你足够的机会改正；但真正踏入社会后，没人会宽恕你，犯错的代价往往是失去工作。对于我这个一直在学校呆着毫无社会经验的学生来说，陌生的环境让我很是不安。非常幸运，我所到的公司，遇到的每一位老师给予我最真切的帮助，宽容我的过失，甚至不仅帮我改正，更给予鼓励。我把自己当作团队的一员，真切地感受到相互配合完成工作的快乐。从实习的第一天，我便做起了记录，将发生的点点滴滴记下来，这将是人生当中的一道亮丽的风景线，它给予了我多方面的知识，例如人际交往、对待上司的应有态度、对本工作的态度。

实习的第一天，我们在组长的带领下来到了华东医药集团五丰制药厂，首先我们在顾老师的带领下参观了这个小型的药厂的生产车间，带我们生产车间看一下生产流程。要想进入车间内必须经过许多关卡。第一步就是更衣室，我进去换上专门的工作服，然后在进入下一个房间，就是普通区，最后才能进入生产车间，而车间里面也是一个一个的相通的房间，每进入不同的车间也都得经过两道门杀菌后才能真正进入到生产线。在参观的过程中，顾老师依详细的介绍各个部门的工作职能，以及各个设备的运转功能。了解到了糖衣的制作、压片等各方面的机械操作，参观后，我们各自到了自己的实习岗位，顾老师把我分配到了生产车间的外包装，一开始我很不能适应，甚至我觉得有点不乐意，我心中想，我学习的是销售知识，我应该去销售部门学习他们的接待礼仪以及人际关系交流与处理，对于外包装，我认为极其简单，为什么要我们大学生来从事这个岗位，这个岗位在我印象中只要是一般的工人，不管小学毕业还是初中高中毕业，甚至没读过书的都可以胜任。我有点消极，一开始对于这份实习岗位我态度平平，我想过段时间再转去销售部门。

但是经过两个星期的体验，我发现，原来这外包装也是一门工艺，它需要我们有高效率的同时保证质量，做到又快又好。一开始接触这个外包装，我的速度很慢，也存在着一些包装问题，开始发现原来这也是一项不易的工作。看着周围工厂阿姨那灵活的双手将颗粒状、片状、胶囊状的药物熟练的分装与外包装，有着惊奇，看那熟练的过程，我也开始学着学习他们，但总是没能赶上她们。工厂阿姨笑话说，我们实习生3个可能都抵不上一个速度快的阿姨，我们开始变得很压抑，经过一段时间的比较，我们发现了一个不好的事实，那就是我们三个真的抵不上一个讲究效率的阿姨，经过一段时间的比拼，我们还处于下风，随着时间的推移，看着对面阿姨的包装，我们简直傻眼了。接近一天的最后时段，已经3点多了，离下班还有1小时半，看着我们疲劳的自己，看着动作速度不减的阿姨，我们承认了自己的问题，就这样在比较的过程中，我们发现了不是学历高就能做好每件事情，它需要的不仅仅

是知识，它更需要的是时间的积累与熟练程度。

我开始想要好好对待这份实习岗位，因为现在我觉得原来这么一个不起眼的小工作，一道小程序，也需要那么多的时间积累与经验去对待它，和工厂阿姨的交流，我们了解到他们在这个工厂已经是以几十年来计算，他们有从17岁就进去这个工厂里面，她们将自己的青春全部奉献与它，使得自己成为这个小药厂的一部分、一成员，她们俨然已经成为这个工厂的骨干，而我们也许就是这个工厂新注入的血液，需要靠我们共同去热爱这份这个工厂和这分看似简单的这个岗位，从阿姨们口中，我们也知道这个小型工厂的大致经历，它从一个国有企业过渡到私有企业。而这些奉献青春与它的工人么，和它一样共同经历着，陪伴着，只为这一份热爱。几天的包装工作下来，似乎我们还没有掌握到它的窍门，因为连续几天的比较，我们依旧没能超越她们的速度，她们依旧那么谈天谈地，那手却还是那么灵巧。接连的几天，我们实习生还是实行分工合作，好像开始有了那么点的希望，我们开始适应她们的速度，也慢慢学习她们包装的手势等各方面，慢慢地超过了，我们开始兴奋，因为我们有了那么一点的成绩，我们不再是3人抵不过一个人，我们开始有了我们自己工作的流程，有人说我们傻乎乎的，没有报酬还干的那么开心，而我们却不那么认同，我们开心是因为我们开始超越她们，我们拥有的是一份比赛后胜利的喜悦，同时受到她们的赞同与表扬，我们了解到了这一份喜悦来之不易。用勤劳和智慧在社会上立足。

通过这次实习，学到了许多课堂上学不到的东西，增长了许多学识和见识，受益匪浅。通过实践，深化了一些课本上的知识，获得了许多实践经验，另外也认识到了自己部分知识的缺乏和浅显，激励自己以后更好的学习，并把握好方向。总而言之，这次实习锻炼了自己，为自己人生的道路上增添了不少新鲜的活力!最后，感谢学校和老师为我们提供的这次宝贵的实习机会!3个月的实习虽然短暂，但我到的东西却不少，学好专业知识是很重要的，但到工作地点实践，学习并

积累经验更为重要。了解专业是必需的，但加强专业外的各种知识，技能的学习，认识社会也是不可忽视的。择业要根据自身的特点和社会的需要选择，作一个适应社会的综合性人才是我的目标。这次实习看到的和领悟到的都让我收获颇丰，为以后的实习和工作奠定了基础积累了经验。在取得不少收获的同时我也真诚的感谢各位领导和老师为我们精心安排的一切，感谢他们一直以来给予我们的关心和照顾以及对我们的付出！

希望通过我们这次实习，能够以后为我们更好的适应社会做一定的铺垫，这样有着一定经历的我们才能更好的了解社会的需求，从而做出最完美的判断。