# 推荐大学学生旷课检讨书范文汇总(4篇)

来源：网络 作者：寂静之音 更新时间：2025-04-21

*推荐大学学生旷课检讨书范文汇总一会计是以货币作为主要计量单位，运用一系列专门方法，对企事业单位经济活动进行连续、系统、全面和综合的核算和监督并在此基础上对经济活动进行分析、预测和控制以提高经济效益的一种管理活动。在以往的学习过程中，我们通过...*

**推荐大学学生旷课检讨书范文汇总一**

会计是以货币作为主要计量单位，运用一系列专门方法，对企事业单位经济活动进行连续、系统、全面和综合的核算和监督并在此基础上对经济活动进行分析、预测和控制以提高经济效益的一种管理活动。在以往的学习过程中，我们通过对基础会计、中高级财务会计、成本会计、管理会计等会计专业核心课程的学习，基本掌握了会计的专业基础知识、基本理论、基本方法和结构体系。然而实习与理论是有差距的，如果不能将理论知识运用到实际工作中去，那么我们所学的一切都是纸上谈兵。因此我们必须在正式走上工作岗位前去亲身体验一下一名会计人员的工作和生活，在实务中切实掌握理论知识，在团队合作中培养人际交往的能力，在企业的大环境下了解财务工作对于企业正常运行所具有的方方面面的影响，从而提高自身专业素质、品德修养和责任感。

南车株洲电力机车有限公司始建于1936年，是我国电力机车主要研制生产基地和国家城轨交通设备国产化定点企业。公司主营业务为干线电力机车、电动车组和城市轨道交通装备及其零部件的研发、制造、销售、维修与售后服务，现有员工近8000名，资产总额超过60亿元。

我们所在的实习部门为财务资产部，其下设成本组、资金组、物流组、出纳室、预算组等十来个科室，是整个公司财务工作的核心。我和其他三位同学被分配到物流组实习。物流组主要负责采购物资货款的审核和支付，小到螺丝螺母，大到大型机件，甚至从国外进口的设备，其货款的核算、支付、记账都由这个科室负责。另外物流组还要定期和供应商核对应付账款、应付票据、预付账款等往来款项，并保留核对记录。

由于株洲电力机车公司是国企，又是有着诸多大型机械和近万名职工的大工厂，因此对职工的要求比较严格，以确保工作人员和国家财产的安全。早在进公司的第一天，负责安全教育的

工作人员就告诫我们要遵守公司规章制度，进出厂门要佩戴工作证，穿着要朴素大方，进入车间要穿工作服，并且不可以东张西望、喧哗、拍照等等，一是避免我们被机械设备伤害，二是防止技术机密泄露。我们也觉得既然要实习，就应该忘记自己的学生身份，把自己真正的融入到工作环境中去，以职场人员的要求严以律己，身历其境地体会财务工作中的方方面面。所以在为期将近一个月的实习中，我们每天都是按时上下班，穿着得体;在办公室里工作时也是兢兢业业的，虚心向办公室里的老师们学习。

公司的规模很大，为了避免尾大不掉的弊端，公司各部门分工都很细致、明确。就拿财务资产部来说，我们所在的物流组，由于主要负责采购货款的支付，相对来说，处理的最多的业务就是原材料的采购和入库，以及增值税进项税的核算和申报。组里的分工也很明确，有的职员负责省内采购业务的处理，有的负责省外采购业务的处理，还有的负责进口采购业务的处理。按照以销定购的原则，当签订了销售合同后，采购部门根据合同确定需要的材料，制作资金计划报给物流组，然后等所采购的材料经验收入库之后，管理员登记入账，采购部门将销货方开的实物发票交给物流组，组里的人员对采购合同、采购发票、验收证明等相关凭证进行审核，确定真实合法后，办理付款业务。有些款项比较大的业务还必须经过资金组的审批才能通过。而付款的工作则由出纳室根据物流组或者资金组送去的单证完成。最后记账凭证要交给决算组装订，核对，做报表。有时候，一些进口设备如果没有事先作资金计划还要挂账，不能直接付款。

我们在刚进组的时候，先初步了解了一下公司里有关财务方面的管理制度，弄明白了我们所在科室的职能，然后就开始做一些力所能及的工作。从复印文件、发送传真到认证税票、核算税金，再到审核凭证，工作由简入繁，由浅入深。而我们也在最初的笨手笨脚到后来的驾轻就熟中慢慢熟悉了业务，熟悉了程序。

正如前面所说，实习与理论是有差距的。我们也是在实习中才发现我们所掌握的还远远不够。比如税票认证，这是我们在理论学习中鲜少遇见的。我们都知道增值税进项税额作为可抵扣税额应上报税务机关，可却不知道现在的企业是通过扫描税票，在网上申报的。经过几天的实习我们才发现，购货方保留的是增值税专用发票里的第二和第三联，其中第二联——抵扣联要经过机器扫描，通过抵扣联信息企业采集系统，由网络申报给税务机关，税务机关解密，认证后将结果反馈给企业。如果反馈结果为“通过”，我

们就可以在相应的抵扣联上盖上“已认证”的章，表示抵扣税额已由税务机关认可，会计人员可以将这笔进项税入账，而如果反馈结果不是“通过”，则要查找原因。因为是由计算机操作，所以工作算不上难，但要相当细心，因为如果出现差错，公司和税务机关就对不起账，就不得不在数以千计的发票中查找出错的发票了。

除了认证发票，我们还要将采购部门送来的实物发票按照供应商分门别类的整理好，抵扣联和第三联发票联分开，再结合合同条款制作记账凭证，登记明细账，这些是在金蝶k/3中完成的，等把记账凭证打印出来后，就要将对应的原始凭证以及附件和记账凭证装订在一起了。等上述工作过完以后，物流组里的王主管就把装订好的凭证交给我们审核。审核凭证是一个很细致的活，需要检查很多方面，我自己总结了一下：

1、计算发票联上的进项税总额，看是否与记账凭证上应缴税费的数额相等;

2、发票联及其附件有没有加盖“已报销”的公章，发票联背后是否有经办人、验收人和主管的签章，至少要有三个不同签章才算通过;

3、合同编号后如果没有“直”“议”“招”字样，且合同金额大于一万元的，必须要有公司内部的合同审计章才可以;

4、合同金额大于一百万的是否有法律签章;

**推荐大学学生旷课检讨书范文汇总二**

xx

通过生产实习了解造纸工业和企业生产营销情况，在这个基础上把所学的商务专业理论知识与实习紧密结合起来，培养实际工作能力与分析能力，以达到学以致用的目的。

xx

xx

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实习做一个工作小结。

首先介绍一下我的实习单位：xx造纸厂。该厂位于xx，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xx吨，产值一千多万元。

自xx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的购买纸皮，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习结合起来用在里面。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。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档生意。虽然有一档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。另外一档就是自己努力的结果更值得骄傲。这档生意是一间零售商店。为了这档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习中去。

在为期xx个月的实习里，我像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，然后像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xx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：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；销售业务工作管理还不够完善，资金回笼有时不够及时，直接影响工厂的正常运转；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，它使我们在实习中了解社会，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习中的一次尝试。

**推荐大学学生旷课检讨书范文汇总三**

虽然我们只在酒店进行为期六个月的实习，但酒店还是按正规的实习生对我们进行了系统的培训，培训工作分为三大块：一是人事部的岗前培训，进行了四个课时的室内培训和游览培训，主要是介绍酒店的概况，同时也对我们进行了员工素养及酒店管理制度的培训，这让我们对工作有了大概的了解；第二是消防安全意识培训，酒店特别安排了工程部的经理助理为我们现场讲解授课，让我们对酒店安全和消防常识有了更深入系统的了解；第三是业务技能培训，这一培训贯穿着我们实习的一个月，由部门负责人员为我们进行不间断的技能指导，一个月的实习让我们对部门工作有了基本的了解，这也得益于酒店系统而全面的培训。这些培训对于我们以后的学习和工作都是非常有用的。餐厅主要承担的是团队客人和散的用餐，有时候也承办大型的宴会和其他活动，餐厅员工有将近20人，包括主管一名和若干领班及服务员数名，工作比较繁忙。

xx是酒店餐饮部门中最为辛苦的部门，因为酒店并没有给服务员们制定具体的岗位职责和工作描述，在刚刚走进工作岗位的几天，我们就像无头苍蝇，完全不能领会工作的流程和要领，只是听从领班和老员工的安排和他们手把手的教导。庆幸的是基本所有的老员工对我们都特别的友好，主管还专门为我们每人安排了两名师傅，负责引导我们的工作。在后面的日子里，我们基本都能熟练各项工作了。

我们的工作除了迎宾、摆台、折口布、传菜、上菜、撤台外，也得兼职勤杂工，扛桌子椅子、铺地毯等一些脏活、重活。我们实习生的上班时间是8时工作制，一个月休息4天，主管根据我们的需要，为我们排了两头班，即上午上4小时和晚上4小时，这样我们中午就有了休息的时间。但往往下班的具体时间是不确定的，经常根据实际情况加班加点，但是加班时间都有记录，适当的时候会有补休，虽然没有加班费，但每个月都会有个中提成，我觉的这种制度还是很灵活合理的。

酒店员工都是穿着工作服的，由酒店统一发放换洗，但我认为酒店的服务员制服太过简单而且比较陈旧，常有破损的现象。不过令我欣慰的是：酒店的员工大都是热情友好的，不管哪个部门，他们并没有因为我们是实习生而对我们冷漠生硬；在劳累之余，同事们的一个甜美的微笑，一句再普通不过的”辛苦了”都会让人分外感动；在休息和饭堂进餐的时候，我们都会聚在一起聊天，分享彼此的感受，就像一家人；而管理层中的几位经理也很和蔼，没有什么架子，但偶尔还的会对没有做好工作的下属发发脾气。

以上是我在实习过程中的一些感受，经营管理过程中出现的一些问题的个人看法：

一、各项规章制度落实不是特别到位。

所有酒店的管理制度其实是大同小异的，关键是要看谁落实的怎么样，效果怎样。北京xx饮食有限公司的各项规章制度也很完善，但我个人认为贯彻的就不是很好，毕竟北京xx饮食有限公司是一所全国连锁店，服务需要标准化，所以我觉得建立一套规范的服务执行和监督机制是酒店管理的一个当务之急。

二、加强对餐厅卫生的管理和监督。

曾经在网上看过一个调查，有70%的人对酒店的餐饮卫生不放心。在餐厅实习的一个月的时间里，通过自己的切身体会，也确实感受到了其中的问题。据我观察，餐饮部门并没有一个明确的对与员工个人卫生要求的条例，而且员工的卫生意识也并不是很强，如没有养成经常洗手的习惯。

三、建立一套公开透明的激励机制和晋升制度。

据我了解，很多老员工工作的时间已经很长了，个人服务意识和技能也达到了非常高的水平，但是由于酒店的相关机制的限制，他们并没有获得什么激励和晋升，而个别员工表现的并不是很好却能依旧留在原职；另外酒店的激励机制中也过多的注重于物质上的激励（最多也只是发钱），事实上，除了传统的奖惩激励外，还有很多的激励方式值得我们管理者借鉴。

四、树立一种能够凝聚人心的精神性的企业文化。

一个民族有它自己的民族文化，一个企业同样也需要有它自己的企业文化。在一个月的实习过程中，我发现泉州太子酒店似乎并没有一个深入人心的文化核心（可能是我工作的时间太短了），即员工在里面没有一个统一的坚定的信念，似乎很多员工纯粹是为了自己的生活而工作，工作的积极性不够，而且工作缺少创造性。

酒店实习的日子结束了，这次酒店实习也是本人的第一次专业见习。总的来说，在这些日子里自己确学到了不少的东西：除了了解到餐饮的服务程序和技巧，也学会了如何调整自己的心态，如何处理好自己的利益和酒店的利益，如何处理好同事之间的人际关系，如何与顾客打交道；同时，更让我认识到作为一个服务员应该具有强烈的服务意识；更为重要的是，在一个月的工作中，我深刻地体会到了酒店行业的艰辛，也看到酒店发展的前景，更加明白了自己以后学习的方向和侧重点。最后，感谢酒店能提供这样的实习机会，在此祝愿酒店能够越办越好。大学生实习报告 篇7

我们本着现实性、生活性、真实性、的原则，进行了模拟公关策划模拟和问卷调查的活动。经过一周的实习使我们了解了当代大学生的公关意识成为影响大学生成材和发展以及整个社会发展和进步的重要因素。

在实习的一周里，我们公共事业管理专业的两个班共同做了关于包含八个主题的媒体访谈、新闻事件、危机处理、公关策划的公关模拟活动，紧接有进行了关于大学生八个方面的问卷调查，并将有关课题一一分组做了实践活动。在公关策划中，我们几组运用了情景体验，现场模拟的方式，对公关“是什么，怎么做，做的怎样”有了详细了解，有利于提高我们的学习积极性与掌握程度。策划中每组成员都能够按照规定的策划程序：

1、确定公关目标；

2、设计主题；

3、界定公众；

4、选择媒体；

5、公关预算；

6、审定方案；

7、计划书。

将方案确定下来；在模拟方案时，我们师生共同讨论，争辩、评判，在点评时间里，每组成员都能够认真听取其不足及优点，并及时对自己组的方案做及时的补充与修改，以求更精。

中我组活动所做的课题为危机事件，主题为肯德基苏丹红事件。事件的中心内容：围绕着肯德基——中国地区销售处，在其食品中发现含有危害人体健康的苏丹红，对此，肯德基中国代理商进行了事件调查，并对此事件进行了一系列相关处理，最终圆满化解危机。

事件安排：组员将事件发展设置为三个场景；

场景一：医生为病人看病，并诊断为食物中毒疑似是吃肯德基引起的（根据今日消费者来院的病例所得）这位病人为此投诉到肯德基。

场景二：肯德基负责人接到投诉，立刻汇报上级并立即组建公关调查小组，调查此事件。已顾客为首要对他们进行了慰问。

场景三：关于此事件的发生，中国销售处召开记者招待会，借用媒体向消费者道歉。

事件结尾事件完善处理，危机成功度过，销售业绩逐渐上升。

此活动策划的开展，使我们开括了思路，锻炼了分析问题和解决问题的能力，有新意，可行性高。接下来的几天，我们各个组将所抽到的调查问题，经过小组讨论专题调查，坚持客观性、全面性、典型性、及时性、定量化的原则，按照调查的一般程序，运用了开卷式问卷方式，将制好的问卷发放，随后又用抽样法进行了回收统计，调查结果所反映的问题情况，我们又以报告的形式做了总结，寻求了解决方案。

在实习活动的进行中，我们从中学到了当一个组织怎样处理公共关系，在面对公关危机时，组织应用的策划技巧：

1、保持镇定，判定情况；

2、谨慎从事，坚决果断；

3、言语委婉，态度尊重；

4、争取主动，及时报道；

5、注意措辞，统一口径；

6、多管齐下，多方出击。

作为一个企业，要树立好形象，就要不断充实自己，在突发事件，企业要有：一、当企业形象遭受损害时，应及时采取一系列有效措施，查清事实，揭示事件真相，化被动为主动，挽回声誉。化危为机，变短期公关约为长期公关月，可以把企业公关活动推上一个新台阶。对此，企业还应具备形象意识、沟通意识、公众意识、责任意识、合作意识、未来意识，及时不断推动企业发展。同时，我们在沟通、表现等法面得到了锻炼，增强了自信心与公关意识，提高了我们办事效率预处理事情的能力，让我们了解了公共关系实实在在就在我们生活中，就发生在我们身边，学会了怎样利用公共关系处理与人的’关系，懂得了良好的形象的建立要细致微且，忌“大行不顾细谨”；任何成功人士的背后都会有一群坚定的支持者；良好关系的建立需要有恰当的沟通等等。

在实习中，我们有以下几个获得：

1、获得良好传播效果

2、锻炼了师生专业技能

3、广交了朋友，加深了友谊

出现问题主要是时间把握不准，表演仍有待加强，使案例得到充分发挥。周密性应予以高度重视，注重实际生活中的点点滴滴。

此次公关实习，为我们提供了实践教学成功的模式，加深了我们公关意识，让我们在实践活动中迈出了一大步，达到了所需效果，希望本次活动能都为以后活动提供经验教训，同时感谢，老师为我们做的详细点评。大学生

**推荐大学学生旷课检讨书范文汇总四**

如今，我已经正式进入社会工作了，虽说还是属于学校中的实习期，但我们加入的是社会组织去进行实习的。根据学校规定的一些内容，我有幸在扬州迅博科技有限公司进行了为期一个月的实习生活，进入了社会，我才真正地感觉到市场竞争的压力。近4年的大学学习令自己学到了不少专业知识，在实习过程中我也将自己所学专业知识与实际工作相结合，发挥自身优势，使自己学以致用，挖掘出潜在能力。虽然此次的实习时间并不算长，仅仅为期一个月，但也给我留下了深刻的印象。在实习期间，我初步了解到了迅博科技有限公司的经营模式、管理方式及组织机构，认识到了销售行业的一些基本情况，学到了书本上学不到的知识，并且通过这次实习把自己所学的理论知识应用于实践，提高了实际操作能力，让理论知识更好的与实践相结合，也充分扩展了自己，充实了自己。

2.1

实习组织概况

此次实习的单位是扬州迅博科技有限公司，它座落在扬州汽车东站后的信息产业基地，主要从事的是通过网络电话销售阿里巴巴诚信通产品。迅博科技有限公司是阿里巴巴公司刚入驻扬州的分公司，组织上的人才虽然还不太多，但大部分都是销售精英，有的还是从杭州总部里分配出来的。

2.2

实习目的

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，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，希望能帮助自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己的工作中。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学生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，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。总之就是巩固、联系、充实、加深、扩大所学知识基础理论和专业知识，提高运用所学知识，解决实际问题的能力，要做到勇于创新，并能正确的将独创精神与科学态度相结合，能够熟练运用计算机等工具从而大大地提高工作效率，同时要养成严肃认真，刻苦专研，实事求是的工作作风，将在学校里的态度一直保持着。

2.3

实习时间

毕业实习的时间是从xx年2月23日～xx年3月25日，共进行了为期一个月的实习。

我们本次实习的内容有两个阶段：实习的培训阶段和实战演练阶段。3.1实习培训阶段

当我们刚进公司的时候，我们公司专门的培训人员和销售部门经理就给我们灌输了许多关于销售方面的知识，让我们对销售这个概念有了进一步的认识，也懂得了和销售有关的专业术语。让我们和销售走的更近，更加贴近社会。

3.1.1

阿里之旅

这个培训环节主要让我们了解阿里巴巴公司的所有一切。阿里巴巴公司创始人马云在创造阿里巴巴所经历的种种坎坷。阿里巴巴公司的愿景是成为一家持续发展1xx年的企业(跨三个世纪)、成为全球十大网站之一(目前已经排在第五名)、只要是商人就选阿里巴巴。阿里巴巴公司的使命就是让天下没有难做的生意，众所周知，目前生意上有资金回拢难、缺客户、缺订单、人才培养难等问题，而我们阿里巴巴就是以使命驱动发展，不是以赚钱为目的的。阿里巴巴的logo的含义就是从a开始，做到a;微笑开始;客户第一、员工第二、股东第三，也就是就算我们公司亏损了，也要将客户的利益放在第一位，优先考虑客户，然后再逐一考虑员工、股东。这让我从以前只听过阿里巴巴是马云创立的到现在很好的了解阿里巴巴，而且已经融入了这个集体，将自己作为阿里巴巴中的一份子，个人的利益就是集体的利益。

3.1.2

诚信通销售渠道

这个培训环节就是讲述诚信通这个产品的基本信息以及是如何帮助客户解决生存难、成长难、订单难这三个基本问题。诚信通这个产品的全球注册会员量已经达到3767xx个了，中国的注册会员是601677名，网站的单日浏览量已经超过一亿，平均每秒就有1157个商人进入我们的市场，由此可以看出我们阿里巴巴中国会员还有37070332名可待开发，而且摊位便宜，人流量还特别大，这样就基本上帮助了客户解决了一定的问题。诚信通会员有三个标准推广服务：①找旺铺②发布无限量图片③查看买家的联系方式。帮助客户找旺铺也就是解决了客户订单难的问题;发布图片相当于将产品的一一陈列在旺铺中，让买家浏览;查看买家的联系方式就是卖家可以在自己旺铺中的浏览记录中看到买家的来访，自己可以主动出击找到该买家，与该买家取得联系，从而达成交易。我们阿里巴巴还为诚信通会员提供了两方面的需要，一是阿里信贷，客户可以在与阿里巴巴合作的银行中贷款，解决资金难的问题，而且阿里信贷有无抵押、额度高、速度高、利息低这四个优点;二是我们阿里巴巴与快递货运公司有合作，只要是诚信同会员在与我们合作的公司发货，可以享受4.5到8折的优惠。

3.2

实习实战演练阶段

在结束了之前的培训阶段，我们就正式上了“战潮，将之前多接受的产品知识和销售技巧全部运用好，向客户进行了销售诚信通产品。

3.2.1

寻找客户资源

在这个信息大爆炸的时代，我们可以很好地利用网络平台，尽最大可能的寻找客户资源，寻找到了客户资源，在自己的手上才算是有筹码。当然，为了避免像别的公司会打扰到同一个客户那样，我们阿里巴巴专门建立了客户crm库,只要你将这个客户录入你的数据库，别的同事就算找到这个客户资料但在库中就能看出是你的客户，就会放弃这个客户，即使做成了订单也算是你的;如果在你库中的客户超过一定时间没联系或者没做什么业务跟进，这个客户资料就会流入公海中，别人也就会有机会，这个方式能很好地盘活资源。对于我们来说，并不是所有的客户都能算做是资源，我们还要将客户进行分门别类。从公司判断，生产企业(就是公司的名称后是厂或者是有限公司)、商贸公司(工贸、商行、经营部等)、个体户(从事区域性商品批发的批发市场等店面的客户)、个人(厂家业务员、业务经理等)，这些可以列入我们的资源库，而对于我们来说不适合的客户有两类：①本地服务类公司(餐饮、家政、装潢、零售类)②生产类(台资、外资等大集团难以找到关键人物的公司)，只要我们找准了客户资源，就是做好了销售的第一步。

3.2.2

电话邀约客户

按上述方式找到了客户资料，我们就可以与客户取得联系。对于电话邀约客户，我们能够确认客户的基本条件，确认该客户是不是我们阿里巴巴诚信通的潜在客户，确认他其是否有基本意愿加入我们阿里巴巴诚信通会员，而且如果该客户有意愿加入了，我们就可以通过电话约见客户见面了。

3.2.3

面谈约见客户(陌百客户)

对于在电话里约见的客户，基本上都是首次拜访的，我们可以按照七个步骤来进行：①开常开场的目的就是自报家门和表明来意，让客户知道你所归属的公司以及要拥有的产品信息;②聊背景。我们见到客户不能直接一箩筐地说出我们的产品信息，而要先倾听客户，了解客户以及公司产品信息，就像所有的父母喜欢和别人聊自己的儿女，公司产品就是每个客户的儿女，同他们聊这些，就能很好地消除隔阂;③挖需求。我们要利用一切可用资源找到新客户，找到客户的潜在需求(能够赚钱，还能在我们阿里巴巴里获得阿里信贷)，将其需求夸大，从而使该客户成为我们的老客户，同时还要维护好这样的关系;④讲服务。我们不要讲诚信通所有的服务都讲出来，只要根据与客户聊天时所了解到的需求来讲他所需要的服务，这样更能吸引客户;⑤缔结。不管客户在中途部分有没有听懂、理解了我们诚信通，在最后，我们一定要总结一下，让客户记住几个重点就行了;⑥异议处理。如果客户在最后有一些问题，一定要当场处理，不能拖延，一拖延就会导致更大的问题;⑦转介绍。无论最后是否与客户签成了协议，一定要让客户帮忙介绍些朋友或别的客户，这样能扩大我们的客户资源，并且还能帮助客户做好生意，这不是一举两得吗?这也是我们阿里巴巴的使命，让天下没有难做的生意!

大四上学期的愉快的生活结束了，我们也慢慢的走上了自己的工作岗位，对于这份工作我们都没有多大的要求，就是能让我慢慢熟悉以后的生活轨道，能让我们渐渐的融入这个社会，为未来的生活方向做个铺垫。实习一个月的生活已经结束了，我发现自己已经投入了这份工作中，做销售这行，要是做不到业务，就赚不到多少钱。但对于我来说，做业务是次要的，学习实践经验才是最重要的，我从同事那里学到了很多东西，从他们那里我学到了作为一个销售人员，必要的技巧，和一些基本软件的操作。虽然在这段时间里我没有做到订单，但我还是很开心的，对于一个新手来说，刚开始做不到业务是很正常的.，所以我也没有馁。我积极面对实习中出现的种种困难和问题。我认真的对待自己所负责的工作，积极好问。同时也认真地完成实习日记和实习报告。我会将在实习过程中所积累的知识、经验和阅历好好地利用，为下半年踏上工作的路程做铺垫;每次实习，就相当于成长了一次，和社会的轨迹也更接近了一步，在这次的实习中，我能够从中取其精华、去其糟粕，以这种态度来面对以后的工作，端正心态和态度来很好的完成它。通过这次做销售的实习，我也深深地感受到团队相互合作的重要性;团队相互依赖、关联，凭借团队共同合作的力量处理实习过程中遇到的各种错综复杂的问题，及时采取高效率的措施，进而取得了最优异的成效，这都归功于团队的力量。总之对于这次做销售的实习，我学到了很多，也看到了那些高端人才的实力，以及我们之间的差距。但是我相信只要付出汗水，就一定能够取得成功。

在这段时间里，处理很多琐碎的事情，也体会到工作的辛酸，觉得自己在学校所学的专业知识严重不足，不能适应激烈的工作要求，像那些实际操作性极强的工作，我们这些刚出来没什么工作经验，而且本身就没好好学专业课的人来说，根本无法和那些老手相竞争，有时候感觉确实无从下手。虽然说这只是个销售的公司，但在这实习期间，我从培训到商品的整理以及到产品的现场营销等，都全身心的投入到工作中去。这是我第一次正式与社会接轨踏上的工作岗位，并开始一种与以往不同的生活。每天在规定的时间上下班，而且在上班期间，要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着民事责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

对我来说，实习时一个既陌生又熟悉的眼，因为十几年的学生生涯，我也经历过很多次实习，但这次却又是那么的与众不同。它将全面检验我各方面的能力：学习、生活、心理、身体、思想等等，就像是一块试金石，检验我能否将所学理论知识用到实践中去。关系到我将来能否顺利的立足于这个充满挑战的社会，也是我建立信心的关键所在，因此，我对它的投入也是百分之百的努力。忙碌而又紧张的实习生活结束了，在这一个多月里我获得了不少的收获。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！