# 阿里运营实习工作总结(推荐14篇)

来源：网络 作者：星海浩瀚 更新时间：2024-01-23

*阿里运营实习工作总结1实习是我们每个大学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅，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。>一、实习工作概括：>二、实习工...*

**阿里运营实习工作总结1**

实习是我们每个大学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅，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。

>一、实习工作概括：

>二、实习工作内容：

>三、实习工作总结

通过这次实习，我真正实现了由理论到实际的转变，锻炼了自己的动手能力，同时也让我认识到自己与真正专业人士的差距。我们做的这些内容在我看来已经受益匪浅，但是在专业电子商务人士眼中却只是SEO技术的皮毛，并没有深入核心，这些工作只是之后真正工作的`铺垫，是必经过程。在这六个月的实习中，我看到了自己专业知识的欠缺，也获得了经历和体会，对于今后走上工作岗位，都有很大的帮助。经过这次实习，也提高了我的专业水平。在以后的工作上我会有争取更大的进步。

在这次实习工作中我总结了几点经验教训，这将会在我以后的人生道理上起到非常重要的作用。首先，态度决定一切，工作时一定要一丝不苟积极主动，按时上下班遵守公司规章制度；当然作为新人就要不断学习，遇到自己不懂或不会的地方及时向经理同事请教；在工作中勤于思考，在工作岗位上一定要勤于思考，不断改进工作方法，提高工作效率。公司的日常工作都会比较繁琐，而且几天下来也会比较枯燥，就是需要你多动脑筋，不断地想方设法改进自己的工作方法，提高工作效率，减少工作所需时间。

**阿里运营实习工作总结2**

>一、实习目的：

>二、实习过程：

（1）组织货源；

（2）订单处理；

（4）物流配送；

（5）售后服务。

>三、实习总结：

对于b2b、c2c、b2c这三者之间即有很多联系也有很多区别，大致比较如下：

1、双方角色不同。在实习的第二天里，实习过程中各自角色不同，b2c中的c则是扮演顾客买的角色，而b则是企业卖方，在整个过程中，操作比b2b易懂；

**阿里运营实习工作总结3**

实习时间：XX年x月x日DDXX年x月x日

实习地点：xx省xx中专学校

>一、实习单位简介

xx省xx中专学校创建于XXXX年9月，是经xx省教育厅审批备案的一所面向全省招生的全日制普通中等专业学校。xx中专学校，原名xx计算机学校，先后经历培训中心和全日制学校两个阶段。XX年初，学校各方面条件成熟，开始由短期培训向学历教育过渡。并且向xx市教育局提出申办职业高中的书面申请，经市教育局批准，xx计算机学校成为xx市较早的一所全日制职业高中。

XX年，xx学校向xx省教育厅申报中等专业学校，至XX年8月，学校正式成为经xx省教育厅审批的一所面向全省招生的全日制中等专业学校DDxx省xx中专学校。

学校创办十年来，一直坚持“专业技能与综合素质两手抓”的教育理念，培养学生学会做人、学会做事、学会求知、学会发展。已为社会培养、输送8600余名各级各类优秀专业人才，并得到用人单位的一致好评。

>二、实习内容

（一）实习目的

本次实习是学习了三年多的电子商务专业后进行的一次全面的实践性练习。其目的在于加深对电子商务基础理论和基本知识的理解，将课堂知识与现实工作进行结合，达到理论与实践相结合的目的，想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，找出自己的不足之处，以便更好的取长补短，提高个人素养，为即将进入社会做好准备和进行必要的热身及适应。

（二）实习过程

对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽寒风凛冽，冰天雪地，我毅然踏上了社会实践的道路。XX年2月4号，我带着忐忑与兴奋来到了xx学校，一进学校大门，两栋教学楼映入眼帘，整齐的宿舍楼，干净的教学环境让我对未来的工作产生了好奇与憧憬。我带着行李走进人资处，人资处的两位老师热情的接待了我，填表格、报到、安排住宿，参观学校。这里老师的热情让我没有一点陌生感，刚来时的忐忑也随之烟消云散。

**阿里运营实习工作总结4**

四月一日入职，到今天为止已经整整入职一周，我不是全职坐班，只是一周去三次而已，加上公司团建，一共去过五次公司，断断续续算一周时间吧。

说自己是小白，但是又感觉有一些基础，目前大三，从大一末期开始，自己内心运营的种子就已经开始萌发了，从多个方面开始了解这个专业，我采取了以下渠道：

>读有关运营的书籍：

读一些成功企业家和企业成长史的书籍，例如：腾讯公司的《腾讯传》，小米公司的《参与感》，BAT三位创始人的故事。其中有关小米的成长史就读了好几本书，从最初的100位铁杆粉丝到现在的千万级营销量，小米的成功使我深受启发。

>加入有关运营的社群：

这些社群有些是免费的，也有付费的，两者各有各的好处，在免费的社群里，大多数时间都是大家每天都在吹水聊天，偶尔我也能插进去几句话，虽然几乎学不到什么干货，但是从他们口中，我可以了解运营人的平时工作内容，上级布置的任务，为什么跳槽，为何频频加班等一些琐碎的事情。

在免费社群里呆久了，难免会对每天的吐槽抱怨产生厌倦，于是就想着搜寻一些自己可以接受的付费社群，向大神学习一些干货，付费的社群总共只加了两个，性质都很相似，一周都会有大神的分享会和讨论会，群里的聊天内容也会比免费社群要优质的多，工作氛围也很好，对运营这个岗位也可以理性的看待。每周群里产出的高质量有关运营技巧的知识还是不少的，让我成长了许多。

综合这两种社群，我了解到，运营工作是一个经常需要加班到很晚的工作，刚开始你会做着每周都相同的打杂工作，你需要不停的收集素材，写文章，制作图表，分析数据等复杂的工作流程，但是也看到了很多自媒体大神，例如：咪蒙、彭小六、入江之鲸等实现财富自由的个人媒体，虽然遥不可及，但是自己也是工作狂，加班什么的完全可以接受，最后觉得运营工作很符合自己的特性，于是坚定不移的继续了解下去。

>创建个人公众号和自媒体平台实践

自己的公众号到目前为止已经创建了一年多了，虽然粉丝数量仅仅只有800左右，但是推广的一些套路还是比较了解的，除了那些生产10w+爆文的公众号以外，我觉得有四分之一的公众号吸粉都是靠资源分享转发来增加粉丝数量的，自己的公众号也属于资源类型的公众号。

**阿里运营实习工作总结5**

20xx年\*月\*\*日，我们结束期末考试才刚两天，在大多数同学们还来不及高呼暑假快乐时，我们又踏上一个新的征程。根据学院教学改革的安排，我们剩余的学习时间将在实习单位度过，并以顶岗实习的形式完成剩余的教学任务。就这样，我们，45位同学带着满怀希望、激动、好奇的心情来到xx集团，开始了我们的实习生涯。

初到xx，感触很深，也突然发现自己欠缺很多。那一天，我告诉自己，要把握好这个机会，好好的充实自己。

来到xx后，为尽快适应这里的环境，必须要尽快了解、熟悉xx，这就需要熟悉xx的管理制度、文化、理念等。在初来的几天里，我们了解到，公司总裁是军人出身，所以公司在管理的制度上是较为严格。可能对很多人来说，严格的管理制度让他们难以适应，但我觉得，高效的工作效率与严格的管理制度是分不开的。同时，对从事客户服务工作的人来说，严格的管理制度也是必不可少的。

来到xx几天后，公司给我们配发了学员证。在学员证背面的上方有这样15个字：软件即服务 平台即服务 一切皆服务；学员证背面的中间，印有xx公司的服务理念\_融入客户 团队工作 理性探索 坦诚主动 专注\_这16个字；学员证背面的下方，还有：真诚向善 服务永远 这8个字，简单的39个字，概括出xx集团的文化、服务理念等内容。

对于公司的文化，我这样去理解：

1、软件即服务平台即服务 一切皆服务，从事客户服务工作的，不管是利用软件技术，还是以现有的及所能利用的平台，所做的一切，都以为客户服务为目标。

2、融入客户 团队工作 理性探索 坦诚 主动 专注。融入客户，即融入到客户中去，把客户当做我们的朋友、亲人一样去对待，站在客户的角度去看待客户的问题，真正的了解客户的实际情况和需要，做到真正为客户服务。团队工作，现实中，不同的客户遇到的问题需要的解决方法是不一样，同时，部分客户的问题个人是无法为客户解决的，这就需要我们能有一个能满足不同客户需要，且能随时以集体力量解决客户问题的团队。在这个团队里，每个人都承担着不同的工作，每个人的工作都会影响到整体的工作。所以，为了能高效解决客户的问题，我们必须要学会团队工作，还要善于团队工作，要发挥出1 1>2的团队效应，做到为客户服务周到、让客户满意、放心。理性探索，客户的需要像事物一样，不断变化，为了满足客户的需求，我们要时刻紧跟客户的需求，不断调整服务模式，用理性的方式去探索新的服务模式，以弥补自身的不足并不断发挥自身的优势，为的都是更好的服务客户。

3、坦诚，因为我们需要融入到客户中去，那就需要能与客户坦诚的交流，这样才能更了解客户的问题；也因为我们需要发挥团队的效应，所以我们要坦诚的与同事交流、合作，这样才能真正的发挥团队的效应；还因为我们自身存在不足，所以我们要坦诚的接受他人给我们的批评和建议，努力弥补自身的不足。

4、主动，就是我们要主动地为客户解决问题，不管是遇到的还是潜在的；同时在工作中或在团队中要主动的完成自己的工作任务，主动地承担起自己的责任、义务；在为客户服务的同时，要主动地发现自己的不足，主动的去弥补不足，并针对客户的问题适时主动的去探索更好的解决方案。

5、专注，就是要专注于客户的问题，针对客户的问题给出有效地解决方案；在团队工作中要专注于整体的利益，这样才能更好的完成自己的工作；在服务模式上，我们始终要专注于客户的需求，尽全力实现让客户满意、放心。真诚向善服务永远，即我们要时刻以真诚的心去对待客户，真诚的为客户解决问题，时刻以善意的一面面对客户。

在为客户的服务上，我们永不止步，直到永远。看似很简单的39个字，实则寓意深刻。个人感觉，我自己对公司文化的理解，在上岗后对我有很大帮助。

**阿里运营实习工作总结6**

>1、引言

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、实习概况

2、1实习组织概况

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20xx年2月23日～20xx年3月25日，共进行了为期一个月的实习。

>3、实习内容及过程简介

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

**阿里运营实习工作总结7**

在此次实习的工作单位是在传媒有限责任公司，通过实习让我对土家民族传统文化有了更加具体的认识。在实习期刚开始我就主动要求，接触多方面的工作，想借此来提高自己的实战经验，来弥补在大学期间所欠缺的。传媒有限责任公司成立于20xx年，是一家原生态文艺表演、文化艺术策划、企业形象策划和推广、旅游产品开发、农副产业等一体的新型文化公司，而这方面恰好是我的兴趣所好。

其实第一天进入实习单位，我感到非常陌生与害怕，因为在大学三年的学习中，我所学习的大部分都是书面知识，实践的机会非常少，我非常害怕自己学习的知识不够，还有在这样大型的公司，我很害怕处理不好人际关系。

闲暇时间我也会积极询问其他实习生，听取建议。三天后我已经可以掌握负责的栏目风格，找到的新闻也基本符合要求。而第二个星期则进行原创微博，这让我痛苦了很久，因为我常常是难以取舍，都是重点，哪个都想放在标题吸引眼球，于是常常感到十分苦恼。我觉得在学校和单位的很大一个不同就是进入社会以后必须要有很强的责任心、在工作岗位上，我们必须要有强烈的责任感，要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责、如果没有完成当天应该完成的工作，那职员必须得加班；如果不小心出现了错误，也必须负责纠正。在实习期内，有一次我在工作期间用电脑看电影，受到了批评，让我感到很羞愧。我觉得工作后每个人都必须要坚守自己的职业道德和努力提高自己的职业素养，正所谓做一行就要懂一行的行规、在这一点上我从实习单位同事那里深有体会、比如，有的事务办理需要工作证件，虽然对方可能是自己认识的人，他们也会要求对方出示证件，而当对方有所微词时，他们也总是耐心的解释为什么必须得这么做、

感谢实习的公司给我这个机会让我来到这个集体，在为期三个多月的实习是我走出校门，踏入社会的第一步，这个阶段是我从学生步入职场的重要的过渡，对我来说有很大帮助，为我将来走上工作岗位打下坚实的基础。通过这次的实习，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这两年大学里所学知识的巩固与运用。从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。

我觉得工作后任何人都必须要坚守自己的职业道德并努力提高自己的职业素养，做一行就要懂这一行的行规。在这一点上我从实习单位同事那里深有体会，比如，有的时候需要身份证件才能进入会场，虽然客户可能是自己认识的人，他们也会要求对方出示证件，而当对方有所微词时，他们也总是耐心的解释为什么必须得这么做。

最后，在实习公司每一位工作人员都是我的老师。我虚心学习经验，将所学的知识与实践结合起来，多思考，多总结，多请教，充分发挥自己的工作积极性。我觉得到了实际工作中以后，学历并不显得是最重要的，主要看的是个人的业务能力和交际能力。我深刻的体会了这一点。学历只是一张证书、只是代表你接受的文化教育的程度，但并不能完全的展现个人。以实际说话，也许你能说出很多新兴词汇，可客户不懂，那你就算不上是个优秀的员工。实习的时间虽然只有短短的一个多月，但是我感觉我的收获还是很大的。我要感谢我的同事们，当我在业务上遇到什么不懂的问题请教他们时，他们都会悉心帮我解答，使我大大提高了对新媒体相关研究课题的熟悉程度，这对我的实习经历来说是十分重要的。

总的来说，通过这次实践，我体会到了新媒体工作的大致工作内容和艰辛，也提前了解了社会，有利于自己以后在社会上少走弯路。同时，我看到了自己的不足和优势，当我认真工作起来就会很投入但是当我遇到挫折的时候我就会手足无措，自己做起事情来不成熟。社会实践让我意识到自己的缺点，让我们在一次次的锻炼中学会客观的看自己，避免毕业后择业眼高手低，到头来一事无成

结束了一个月的实践，感触真的很多：

1、每个人都应该树立一个长远的目标，然后制定几个近期的目标，在日新月异的市场中发现机会，把握机会。我们工作的目的不是为了赚钱，而是要培养工作的兴趣。我们尚未步入社会，除了青春，我们没有任何的资本，所以做任何事都不要眼高手低，而是要勤劳、诚恳，在接人待物方面有张有弛。

2、不要存有侥幸心理。初出茅庐，我们的经验真的是很少，所以对待每件事我们都应该力求尽善尽美。没有过分的希望，就没有烦恼；没有短暂的贪婪，就没有恐惧。怀着一颗平常心去做事，我相信那会比急功近利去做某件事好的多。

3、感受到学校和社会的距离。在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。在这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎么做人，，移提高自己的能力。

记得老师曾经说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是学学搞笑，学生还终归保持着学生的身份，而走进企业，接触各个的客户，同事，上司等等，关系复杂。得去面对从未面对过的一切。在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的只是一点都用不上的情况。或许工作中运用到的只是很简单的问题，只要套公式是的就能完成一线任务，有时候我会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学的这么吃力呢？这是社会与学校脱轨了吗？也许老是是正确的。虽然大学生生活不像踏入社会，但总算是社会的一部分，这是不可佛人的事实。作为一个新世纪的大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会所发生的各方面的事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。

**阿里运营实习工作总结8**

>一、工作介绍

>二、开发技术

做为一个刚毕业的大学生，我的知识储备肯定有不足的地方，毕竟学校教的东西肯定会有一部分和社会是脱节的，但好在我的领导对于我没有太多的要求，他只是要求我尽快的适应公司的工作和生活，在短时间内熟练的掌握相关技术，干好本职工作。

在大学里对一个学生来说什么是最重要的，那就是学习能力。要知道，这个世界上，知识在发展，人类在进步，每天都在进行日新月异的变化，我们的知识储备总会有不够的地方，但是一定要有学习能力，将不会知识快速掌握，只有这样才能占据主动，减少被动情况的尴尬发生，通过二个星期的时间，我成功的适应了公司的工作和生活节奏，每天早九点上班，晚17:30下班，中午休息一个半小时，每周还有两天假期。我利用业余时间，抓紧学习，将工作中所需要的技术进行了强化学习，其实这些东西在学校的时候就接触过，只是不精通。那个时候学的东西多，难免有个主次之分，这次工作了，才知道哪个应该多学点，但好在我都有学过，所以有个好的基础在这里，也就不怕了，比如说：flash，公司要求技术人员会做flash，flash这东西以前我在宿舍的时候经常玩的，可是后来在分析就业情况时，分析错了方向，以为这东西没有什么用处，结果就给荒废了。但好在还有印象，并且当初记了很多的笔记，所以说记笔记是很重要的事情。而其它像javascript、ml、数据库这些东西我都学过，只是实践能力稍差一点，但好在从前在学习方面用的功不是白费的。通过这种实战环境，和半个月的刻苦学习，我终于可以感上小组的工作进度了，已经可以很好的完成领导教给我的任务了。

>三、工作流程

小组分工时，我负责后台里小模块的开发工作，如：留言板或论坛，还有一部分javascript代码编写工作。前台部分的工作是和组里的丁珊珊做一些排版的工作，使用css+p技术。编写代码这种工作看起来有些枯燥，其实时间长了以后，还真有点厌烦，但是后来我明白，只有将自己的本职工作做好，提高自己的技术，做出优良的东西，这样自己才会有价值感，才会对自己的工作保持新鲜感。所以我每天都在工作后，记录下每天在技术上的不足之处，回家后，将强学习，这所谓：找出不会的地方，学会它，你就变的强大了。

>四、安全检查

**阿里运营实习工作总结9**

运营专员实习报告

------\*\*\*

很快地，我融入这个大家庭已满一个月。昨天还在迷茫着找工作的我，如今也已渐渐找到今后职业生涯的方向。其实，一开始并没有想过做运营，因为完全没了解过运营专员这个岗位到底是要做些什么，抱着既来之则安之的心态开始了这份对之充满好奇的工作。同时，感谢公司给我这个学习的机会。

刚开始的两个星期是最无知的阶段，到底要学些什么，了解些什么，做些什么等等，脑子里全是问号。

这一个月里，主要学习了为出租车司机打款，热点审核，开账户，解绑账户，应用分发，接听400电话还有送红包和积分兑换的后台操作。相对而言，对于开账户和解绑账户有点生疏了，还得像丽姐好好学习。

当然还有一些工作内容我没有实践过，这也是需要我继续学习的。这一个月里，除了学习工作岗位的事务，最印象深刻的就是经理会给我们安排重点探析的主题，先让我们各自学习，然后大家一起相互授教。以前总是听别人的演讲，换上自己还真是不知道怎么说话了。这不仅促进了我对运营或是对公司的了解，锻炼了我们的口才和逻

辑，更是促进了团队间的交流。

在梅花洲的拓展训练中，不仅促进了大家的凝聚力，还借此机会加深了对同事们的了解。

运营是集计划、组织、实施和控制于一身的活动，所以，在工作中需要我们勤于思考，不断改进工作方法，提高工作效率，这也是我需要改进和完善的地方。希望自己能在日后的工作中不断进步以胜任运营专员这个岗位。

**阿里运营实习工作总结10**

>一、认识实习公司简介

(一)xxxx连锁股份有限公司简介：

(二)xx物流配送中心简介

>二、认识实习主要流程：

6月29日上午，在西华大学xx学院电子商务系主任的带领下，我们XX级一百余名师生，赴xxxx连锁股份有限公司物流配送中心进行了参观学习。

首先、我们在公司市场部经理杨超的陪同下，参观了物流配送中心的作业流程，期间他给我们作了详细的讲解。第一次看到了完整的物流操作系统，我们都兴奋不已。看到了一本书选货、打包、运输的全过程。基本上全自动化的操作系统让人感到惊讶，在仓库中心能够看到的员工很少。这都是自动化处理系统的作用啊，不然，那么多定单不知要多少人去书海中才能那么快的找到。在公司有关专业人员的讲解下，我知道了这些自动化操作都是围绕着书上面的条形码进行的。可以说那一张小小的条形码决定了一本书能否正确的到达指定位置，公司里的员工主要就是做好整个运营的协调和后期的装车工作。因此，在这个较大规模的物流公司仓库里看到的员工很少。

>三、对xx物流的认识

通过认识实习，我对xx有一些认识，了解到它在物流运作中的基本模式是正向和逆向相结合的物流运作系统。下面就这两个方面进行一些优缺点的分析。

连锁正向物流概况

**阿里运营实习工作总结11**

编号：JX/

北京信息职业技术学院

企业实习报告

系 别：信息工程系 专 业： 电子商务

班 级：0752121 学 号：4420\_71112

姓 名： 成 绩：

20xx年11月17日

附：实习报告撰写格式要求

一、任务与目的

二、主体内容

包括企业实习过程，岗位工作内容及管理规范，生产工艺技术要点分析，个人的收获、心得、经验及教训。

三、字数要求

学生应认真撰写实习报告，字数不少于3000字；撰写报告字迹应清楚、整洁（可打印粘贴）。

**阿里运营实习工作总结12**

>实习目的

在毕业前，通过一段时间的实习，对本专业的知识能有系统的了解，并能有更深刻的认识。也希望能在实习期间对以后的工作有较好的心理准备，对以后要选择什么样的工作做到不茫然，明白以后自己的工作规划。

>实习内容

1. 培训

2 .两个月的实习(即我的工作经历)

在为期两个月的实习中，主要分为两个阶段。

第一阶段：了解和巩固培训知识。在开始的\'半个月里，作为新人的我们有些手忙脚乱，因为培训时只是对上传产品和顾客沟通的方法有所了解，真正的开始和顾客沟通时是有区别的，关键是我们刚着手，很多东西都还不熟悉，而且尽力为了让我们快些适应工作环境，加大我们的工作量。给我们的联系顾客的账号都是已经有一定客源的，所以会有售后的客户服务问题，老顾客询问的问题。总之，在工作时，忙了这边忙不过那边，搞得一团糟。经常会挨骂。心里还有点委屈有点沮丧。觉得都快毕业了，连这基本的工作都做不好，以后怎么办。不过还好，带我们的师兄很耐心，也很细心，会很认真的给我们指导，这是我感到很高兴的。他还会叫我们一些快速上传产品的方法，和多个顾客聊天的技巧。很快的，我适应了这忙碌又充实的工作。

第二阶段：再剩下的时间里，主要是增加业绩的问题。在我们熟悉基本的操作后，经理重新给了我们通讯账号，这就意味着没有老顾客，需要我们自己寻找顾客。开始的一星期是最难熬的，因为新通讯账号的关系，我们要不停地上传产品，并且要在对的时间，对的地方上对的产品，只有抓住了有利的时机，才会有更多多访问量，访问量有了，才会有顾客。上传的产品需要有自己的特色，需要整理成自己的东西。所以在那段时间我经常是忙到很晚。而我们的工作时间是很长的，从上午十一点到晚上十二点，如果遇到比较难缠的顾客，还会经常忙到凌晨一两点，所以有些疲累。不过还好，只是身体上的，精神还可以。在这段时间过后有了一定的顾客，没有那么累了，但工作上更繁琐了。不仅要和有购买意向的顾客沟通联系，还要处理好售中、售后的服务，和派件部门处理好相关的事情。我想我应该是打不死的万年小强，精神一直很好，这份工作做得很顺手。不过还要感谢师兄的耐心指导，我才能更快的适应这份工作，并做好它。

这就是我工作的简单经历，简单而充实，我从中学到了很多。

**阿里运营实习工作总结13**

1 引言

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 实习概况

实习组织概况

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。

实习时间

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

3 实习内容及过程简介

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。 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。

阿里之旅

**阿里运营实习工作总结14**

一、实习单位简介

武汉雄楚中西医结合医院有限公司集医疗、保健、教学、科研为一体的大型现代化专业综合医院。该院始终坚持“以科技为先导、以专家为主体、以专科为特色、以病人为中心”的办院方针，遵循“服务大众，健康大众”的服务宗旨。武汉雄楚中西医结合医院有限公司经营范围：中医、内科、外科、中西医结合科、医学检验科、医学影像科。

二、实习岗位及实习过程

1、实习岗位：新媒体运营

2、实习过程：

通过前两天的工作实践，基本了解了医院的流程。经过了几天琐碎的工作任务的锻炼，也使我学到许多在课本中无法涉及的内容。遇到不明白的就虚心向同事学习请教，慢慢摸清了工作套路，也逐渐发挥了自己的作用。由于企业是个年轻的企业，要想在激烈的竞争中获得更好的发展，企业宣传很重要。当今社会处在一个媒体信息爆炸的`时代，企业如果利用好了媒体，对企业未来发展的帮助将是巨大的。

其二：百度知道进行提问，做好SEO搜索引擎优化。就是在百度知道上提出问题然后用另外账号进行回答，涉及医院的地址、环境、医院医师及治疗案例等，这样可以增加公司曝光率。

其三：持续推送优质内容，以美观的排版和优质内容吸引阅读量以提升转化率。

在此过程中，领导给了我很多的动手实践的机会，在业务很忙的期间，他不忘教我一些简单的基本技能，刚开始我还以为那是十分的简单，但做起来的时候发现自己却无从下手，还弄错了很多的地方。原来这种工作并不是那么简单，尽管看起来很简单但也需要更多的动手实践。

因为实习时间比较少并没有特别大的项目要我做，但是日常的工作也比较繁琐，因为对工作刚涉及所以往往自己要付出很大的努力，在不断探索的过程中我也学到了很多的东西。实习进末期，我明显感到自己在广告方面进步很大，尤其是许多实际的问题，在实习的过程中得到了很好的解决，一些书本上难以理解的东西，在师傅的帮助下，得到了很好的理解。领导也看到了我的进步，经常勉励我再接再厉，并不断的激励我，使我在岗位上更加有信心。在师傅的指导下，我和公司的职员共同完成了微信以及百度的推广工作。主要工作包括平面广告的制作，文字排版，图片选择和搭配，文字的处理以及数据分析工作中应注意的问题。这其中离不开师傅的耐心指导和帮助，让我有了很大的进步。这使我认识到了技术与实践的重要性，也使我认识到了自己的诸多不足，给我以后的工作积累了十分丰富的经验。

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！