# 如何写个人实习介绍信(精)(六篇)

来源：网络 作者：静谧旋律 更新时间：2024-01-10

*如何写个人实习介绍信(精)一实习目的：以适应毕业后顺利进入社会工作环境，提早完成学业而进入实习阶段，锻炼个人的实践工作能力，增强社会经验。运用所学知识，发挥自我能力，了解实习工作的流程和内容，加深对工作的认识和社会经验，从而达到有效的工作效...*

**如何写个人实习介绍信(精)一**

实习目的：以适应毕业后顺利进入社会工作环境，提早完成学业而进入实习阶段，锻炼个人的实践工作能力，增强社会经验。运用所学知识，发挥自我能力，了解实习工作的流程和内容，加深对工作的认识和社会经验，从而达到有效的工作效率和丰富的经验积累。总之，将理论联系于实践，培养实际工作能力和分析解决问题的能力，达到学以致用的目的，为成功走向社会做准备。

实习时间：20xx年x月到6月

实习地点：xx区投资创业中心祥和东路128号

实习岗位：厨电事业部市场推广人员

实习单位：x欧琳厨具有限公司创建于19x年x月，是一家专业从事高档橱柜、不锈钢水槽、厨房电器等厨房产品设计、生产及营销的国际化集团公司。集团总部坐落在xx投资创业中心，占地面积达22.5万平方米。公司目前有员工1600余名，各类专业技术人员600余名。oulin是国内最早进军厨具行业的厨具企业之一，也是国内专业设计力量最强大、厨具产品线最丰富的国际化公司之一。

实习内容：进入公司市场部实习，了解市场推广人员的相关内容和工作范围，运用所学习的市场营销专业知识来了解市场推广的工作流程和工作内容，达到学以致用的效果。初步接触市场推广员的工作，我的工作主要是：负责监督管理各大区每月的推广活动，终端展厅和产品的展示验收，撰写每月的计划报告，将产品上市、推广等相关信息准确、详细的传达给经销商。

刚开始找工作时我很迷茫，其实不是因为工作特别难找的原因，而是不清楚自己到底想要怎么样的工作，对于自己将来要在社会中扮演什么角色，也不是很明确，我想这是很多在校大学生刚走出校园时都会遇到的择业困惑。市场营销这个专业所涉及的工作范围太广，反而让我在选择时无从下手，有时看到自己比较喜欢的工作又发现自己的资历和条件不符合该公司的要求。于是，自己显得越来越烦躁不安，后来在爸妈和朋友的开导下，我渐渐对自己的工作性质和要求有了进一步的明确，我想对于刚走出校园的我们来说，在工作初期更重要的还是经验和能力的积累，用实践来充实自己对社会的认知!

20xx年x月x日，我以一名实习生的身份进入了欧琳厨具有限公司，其实心里还是挺忐忑不安的，当时应聘时的自信和大胆也不知去哪了，更多的还是对于自己实际工作能力的怀疑吧，毕竟没有真正的接触过该方面的工作，很怕做得不好或是不到位。我们部长是一个很亲切但又不失威严的人，他跟我说了很多工作方面需要注意的问题，但最让我印象深刻的还是部长说的“勤勉”二字，有一名句是这么说的：勤勉为人生存之本，忠恕乃君子之道。我很高兴部长能把这么重要的做事之道授予我，以后在工作上自当应该努力不懈，坚持不懈!

这也大大鼓励了当时对于工作处于担忧之中的我，我开始变得有自信起来，工作上也有了方向。下面我按照工作阶段来介绍实习过程。

第一阶段的实习还是比较轻松的，主要是和各个大区的相关推广人员进行简单的交流介绍，相互熟悉下彼此在今后的工作上需要接触到的职能块面。我们公司有华北、华东、华南、华中、西南、东北、西北、上海、杭州、北京这几个大区，每个大区有自己独立的办事处，分工还是比较详细和明确的。刚开始工作我的任务只是监督和催促大区推广人员按时上交该月的推广活动计划，然后撰写计划报告。主要的难度是在工作的进程和效率上，大区人员在上交每月的活动计划和物料提报时不是很积极，往往要催促很多次才会有结果，致使工作不能按时完成。我很困惑的是该不该将自己对他们比较宽松的态度转换成严厉的，经过自己反复的思考和推敲，最终决定将他们要上报的日期进行了明确的界定，一旦达不到要求将在月度的绩效考核中体现对他们的惩罚，这样一来我的工作变得轻松了，对他们来说也是一种约束。我们职场新人可能在工作上会带有一定的软弱性和不确定性，具体体现在对于同事和工作伙伴不怎么敢提出异议，怕自己说错话，做错事，一般都习惯于忍受，不敢将自己真实的想法表现出来，工作上比较被动等。这些也往往会成为我们就业初期的困惑，其实内心还是很想改变的，但似乎又找不到合适的方法，这个时候我们可以通过自己的指导老师和企业的指导师傅进行一些相关的询问，所谓师者就是传道授业解惑的!我们要学会的是主动出击，让自己始终处于积极主动的位置，努力解决问题，而不是逃避!

第二阶段的实习工作有了很大的完善，也基本确定了我所有的工作内容。我开始验收各大区终端展厅物料的放置，也要及时地将总部产品上市、推广等相关信息准确详细地传达给经销商。这两项工作还是要掌握一定的专业知识的，比如说产品的型号、规格、系列、配套设施等等都需要有一定的了解，在工作的空闲时间，我的主要任务就是去学习和记忆这些知识。刚开始由于自己在专业知识方面的欠缺，使得在与他们的沟通上存在一定的障碍，往往是对方提问了之后我就不知道怎么回答了，只能将电话转接给师傅，当时内心还是蛮有挫败感的，觉得自己的工作能力没有被他人认可，我只能在师傅解答时认真的听着，把关键部分记录下来，慢慢地去消化。当很多事情超出你能力范围时，态度往往决定着你会向什么方向发展，你可以很真诚地跟对方说一句“对不起，我不是很清楚，以后会慢慢改进的，我帮你询问下”而不是采取消极回避的态度。你也可以事后认真地去学习改进而不是一副无所谓的态度，同样的一件事情，态度不同，获得的结果也会不同，它会决定着你是向良性还是恶性发展。

此外学会如何与同事相处也是一门学问，相处得好，自然开心，会让你感觉非常有归属感，工作的积极性大增;相反处理得不好，就很糟心，等于给自己无意中增添了很多的不便。实习期间，我们同学朋友之间也有各自的交流，大家一致认为虽然对同事有一些不满和看法，但是保持表面的和平还是必须的，俗话说得好：病从口入，祸从口出。因此，上班时，尽量多做事少说话。这样做既可以让自己多积累工作经验;又可以让繁忙的工作冲去多余的时间，避免无聊时，闲谈别人的是非。即使在工作之外，亦从不对同事评头论足，但谁是谁非，心中自然明了。当然，事物是变化的，处好同事关系，要适时而动，因人而异，不可千人一法，万事一方。

(一)处事心得

第一、遇到问题就说是别人的问题，你立刻就原地踏步!对于很多人来说犯了错后的第一条件反射就是找理由推卸，可是很少有人会明白一句“领导这是我的错，我下次一定改”胜过任何借口，人成熟的第一步就是学会承担责任，并试着从自己身上找原因，最终解决问题!

第二、是人都想改变，但是人都不想被别人改变!工作上经常需要阐述自己的观点，当你觉得自己的方法比他人好时，改如何让人接受呢?一个人最难改变的是思想，许多争吵的由来都是因为双方都想试着努力让对方接受自己的意见所造成的，因此这就需要我们花点技巧在上面，让对方心悦诚服地接受你的意见，也就是所谓的有效沟通技巧!

第三、这是你的工作，你接受了荣誉和收入，也要承担相应的责任和委屈!很多人在工作中都会发牢骚，埋怨公司经常要加班，埋怨上司对自己太严厉，埋怨这埋怨那。其实我们要想明白一个实际的问题，公司找你来就是要你解决问题的，如果公司什么问题都没有，那你也将会失业，当你接受荣誉的时候你有没有想过公司的好呢?因此我们遇到问题要以积极热情的心态去面对，这样离成功才会更近!

(二)职业技能需求

1、忠诚：你是代表公司在做业务，要站在公司的立场说话，要维护公司的利益。

2、服务意识：以客户为中心，尽可能满足客户需求。

3、团队协作精神：现在的业务活动大多是以一个团队的形式来完成的，因此每个人都不是独立的个体，相互之间的协作显得尤为重要!

4、吃苦耐劳：勤能补拙，天道酬勤，需要一定的毅力，持之以恒，坚持下去。

5、沟通能力：善于倾听，能表达，但是倾听比讲述更为重要。

6、学习能力：掌握推广产品必备的知识，善于从客户那里学习，多学多听，善于总结。

7、获取信息和整合信息的能力：多方获取信息，能辨真伪，也就是增强知识管理能力。

8、市场敏感：能把握市场的趋势，看到潜在的需求。

这段时间的实习是毕业前进入社会最好的锻炼，今后我将真正的走上社会，投入到社会的生活中。“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”，虽然目前我接触到的工作还很浅，但是依然让我学到了许多知识和经验，。通过实习，我们能够更好的了解自己的不足，了解该如何处理和面对工作上的问题，了解这个社会的方方面面，能够让我更早的为自己做好职业规划，设定人生目标，不断向成功迈进!

最后衷心感谢欧琳厨具有限公司给我提供实习机会!

**如何写个人实习介绍信(精)二**

20xx年9月，我进入了星星乐康嘉幼儿园，开始了为期三个月的实习工作。在此期间，我深刻的体会到了什么是“转变”。我，从一个在校学生，变成了二十多个孩子的老师；从一个衣来伸手，饭来张口的娇宝宝，变成了二十多个孩子的“小保姆”；从一个妈妈眼中的孩子，变成了二十多个孩子眼中的“妈妈”。现在，实习即将结束，我心里有苦楚，有委屈，但更多的是不舍和留恋。现将我本学年的实习工作总结如下：

还记得来实习的第一天，园长就对我说：“作为一名幼儿老师，首先要知道保教结合的重要性。保教保教，有保才能有教。我们要成为孩子的好老师，首先要成为孩子的好妈妈。我们不仅仅要教会孩子知识，更要保证孩子健康快乐的成长。”在走向班级的路上，我的心里一直反复地念叨着这句话，突然觉得肩上的担子很沉重。

我实习的班级是中一班，因为是刚刚开学，有些孩子还没有从暑假的情绪中收回心来。个别幼儿在早上入园时，还会哭闹着不要上幼儿园。每当这时，我会很温柔的把他们牵进班级，与他们交谈，询问其不愿意上幼儿园的原因，试着让他们知道，自己已经长大一岁了，是小班小朋友的哥哥姐姐了，不能再像小班小朋友一样哭着喊妈妈了。他们听到这些，真得忍住了眼泪，不再哭闹了。在一日活动中，我会适时的根据不同幼儿的身体状况，为他们增减衣物。将有轻微感冒咳嗽的幼儿和正常幼儿进行小范围隔离，避免交叉感染，并且认真填写喂药记录，准时准点准量的为生病的幼儿喂药。帮助幼儿养成饭前便后要洗手的好习惯，教会幼儿正确的洗手方式。就餐时，我会播放一些轻快的音乐，帮助幼儿愉快的进餐，并且和保育老师仔细观察，根据幼儿的实际食量来为他们准备饭菜，不勉强所有幼儿都吃的一样多，也保证每个幼儿都吃饱吃好。午睡时，关注幼儿有无踢被子的情况，并且轻柔地纠正幼儿不正确的睡姿。当然，幼儿的个人卫生固然重要，但是班级的环境卫生也是重中之重。每天早晨，我都会为班级开窗通风，叮嘱保育老师用84消毒液按一定比例配好消毒水，将桌面地面消毒。晚上离园时，我会将门窗关好，打开紫外线灯，进行半小时以上的消毒。

在我的细心照料下，我们班的小朋友，即使是在气温多变的夏秋交际季节，也很少有生病的。看着他们健康快乐，我很高兴很欣慰。

经过一周的情绪安抚和常规训练，本身就有上幼儿园经验的中班孩子已经基本适应的幼儿园的生活。于是，我跟着主班老师的后面，开始了教学工作。刚开始，我完全没有经验，只会照着教案，按部就班的上课，强迫幼儿跟着我的思路往下走，不允许有一点偏移。在活动中，我是主体，孩子们变成了道具。渐渐的我发现，孩子们在我的课上发言不积极了，情绪也不是很高。我心里着急，难过，却找不到出路。多亏了园长组织了全园老师公开课互听互评活动，让我有机会听别的有经验的老师上课，学习他们的方式方法。园里的老师，在听了我的课以后，给我提出了很多宝贵的意见。现在的我，上课不再按部就班，一成不变了。反而多了份从容，学会了随机应变。

在这三个月的实习中，我了解到，中班这个年龄段的幼儿，求知欲很强，对事物有很强的好奇心。什么都想看看，什么都想摸摸。经常会突然冒出一些奇思妙想，心中有很多很多的为什么，等着老师去解答。在上课或游戏时，我尽量去满足他们的好奇心，想看就让他们看看，想摸就让他们摸摸，只有满足了他们的好奇心，才能在后面的时间里，抓住他们的注意力。我开始认真听他们的提问，并努力给与回答。尽力准备丰富的活动材料，来吸引幼儿的注意。我渐渐的明白，在一个活动中，孩子才是主体，而我只是一个引导者。

刚开学那一周，班级的常规真的很差。端水，端饭，入厕，洗手，总是一翁而入，没有秩序。每天都会有幼儿跑到我这来告状说，某某某水洒了，某某某饭掉了一地，某某某挤我不给我进厕所等等。有时我会批评那些带头起哄的孩子，可是一转身，他们还是照旧了。我开始努力找寻解决问题的办法，通过细心观察，我发现，每当喝水端饭等离开座位的活动时，有一个幼儿奔跑，其他幼儿就会跟着奔跑，有一个幼儿蹦蹦跳跳，其他幼儿就会一起蹦蹦跳跳。我想，那如果有一两个幼儿带头排队，其他幼儿会不会跟着一起呢？于是，我把我的想法付诸行动，我在每一组幼儿里，选了一个比较乖巧的幼儿担当小组长，并且告诉所有幼儿，这个小组长是轮流担当的。本周中表现好的小朋友，就可以担当下一周的小组长。每次在离开座位活动时，我都请小组长先站起来，其他幼儿站在小组长的身后，再由小组长带领本组幼儿排队喝水、端饭，有序入厕。有时，我还请小组长做老师的小帮手，帮老师分发玩具或者图书，其他幼儿都羡慕不已。每个幼儿都十分希望自己可以当回小组长，所以都表现的很积极很乖巧。渐渐的，班里的常规好了起来，做什么事情都十分的有秩序，不再推挤打闹了。只要掌握了方式方法，管理二十多个小孩子的班级，也不是那么艰难。

刚进入班级时，我有些羞涩，不好意思主动和家长沟通，总是家长问我才答，以至于实习一个月过去时，还有将近一半的家长，我没有与他们说过话。我深知，这样下去，是对孩子的不负责任，也是对自己心里恐惧的一种逃避。我开始留心主班老师与家长沟通的方式，并且主动担任接园和送园工作，争取和每位送园、接园的孩子家长聊几句，了解一下幼儿在家的情况或者反应幼儿在幼儿园一天的情况。坚持每天给没有入园的幼儿家长打电话，询问情况。努力克服心中的羞涩情绪，主动与家长沟通，诚恳地向他们反应幼儿在园的情况并给出建议。通过一段时间的锻炼，我不仅克服了自己的心理恐惧，还和大部分家长成为了朋友，通过与他们的沟通，我更全面的了解了班上的幼儿。有时候，孩子们在幼儿园是一个样子，回到家，会变成另外一个样子。只有跟家长们将心比心，才能得到家长的支持和理解。家庭教育永远是第一位的，只有得到了家长的理解和配合，才能全方位的了解孩子，引导孩子，教育孩子。

这三个月的实习，让我明白了理论和实践的差距，所有的理论，只有在实践中才能得以成长。我学会了如何与幼儿相处，怎么样照料孩子的衣食起居，怎么样管理班级，怎么样与人沟通。这些知识，是我在书本中无论如何也学不到的，这将是我人生中一笔宝贵的财富。当然，我知道仅仅靠这三个月的实习，是远远不够的，“活到老，学到老”，在以后的日子里，我会更加努力，不断的完善自己，充实自己，提高自己。带着爱心，耐心，细心和将心比心，走向我人生的另一个起点。

**如何写个人实习介绍信(精)三**

转眼间三个多月的实习就结束了，在三个多月的实习中，我深刻的体会到了酒店行业的艰辛，不过也看到酒店发展的前景，现在回想起实习的日子犹如昨日。

一个偶然的机会让我去了学府酒店实习，简单的办了入职手续后，我就被分配到了餐饮部。由于酒店没有给服务员制定具体的岗位职责和工作描述，部门也没有对我进行一点培训，在刚刚走进工作岗位的那天，我完全不知道工作流程和要领，就像无头苍蝇一样，不知干什么。所以只能跟在老员工后面，他们干什么我就跟着干什么，还好以前在金沙明珠实习过半个月，对一些工作还是了解一些，所以逐渐我就知道了工作流程和要领了也对我们部门有了基本的了解。我们餐饮部以前只是一个员工食堂，随着酒店的发展逐渐变成了餐厅为客人提供早餐，现在餐厅主要承担的是团队客人和散客的用餐，有时偶尔也承办小型的宴会也其他活动。

我们的一天工作比较繁琐，除了摆台、折口布、倒茶、倒酒、上菜、撤台等；也得兼职勤杂工扫地、拖地、洗杯子、洗茶壶、洗口布、洗桌布、洗凳套等；有时还要接电话、送餐、点菜、开单子、去厨房理菜等。早上上正常班的话，我们服务员来时就打扫外面凉亭的卫生和洗杯子，如果早餐人多或者干完没什么事就帮着收餐，完后开始吃早饭，吃完就收拾打扫以迎接中午的客人，中午等客人和员工吃完我们就把桌子收拾了，然后才吃饭，吃完没收拾完的话要收拾了才能下班。下午上班就准备早餐的餐盘用具，打扫卫生以迎接晚上的客人，洗杯子、摆台等等。

餐饮部是学府酒店较为辛苦的一个部门，也是工作时间最长的一个部门。我们一个月休息四天，只能在不忙的时候休息。工作时间虽原则上是九小时即上午8：30~13:30，下午16:30~20:30，但经常会根据具体情况加会班，如果上早班可能则要从7:00上要到20:30。忙时加班也就算了，可是闲时却不能让我们太早走，我觉得这种制度缺乏灵活性也不利于人力资源的优化配置。

工作时间长辛苦也就罢了，可是常常还会被高总骂，不过酒店在某些方面还是比较人性化，无论员工还是领导大家见了面也会相互打招呼。令人欣慰的是我们部门的人与我相处的都很好，大家和和睦睦，相互帮助，相互关心；在休息和饭堂时，我们会聚在一起聊天，分享彼此的感受，就像家人一样，有说有笑；在劳累之余，经理一句再普通不过的“辛苦了”都会让人感动万分。此外经理们对我也很好，记得有一次我感冒了，那天也有点忙，上午经理见我一把鼻涕一把泪的就让我下午好好休息半天；还有一天早上因为饿了胃就不舒服了，三楼的张经理来吃早饭时看见了就问我怎么了，当我说明情况后，他就让我去喝点热水吃点面。另外有什么事时给我们经理说一下晚来知道不忙晚来点也没什么事。

在实习中我学到了不少知识，渐渐知道了上菜要注意荤素搭配、菜盘高低搭配和炒菜汤菜凉菜的搭配问题；服务得注意主宾位、主人位、副主人位和陪同位的不同以及转玻方向问题等等。

餐厅是一个人际交往集中发生的场所，每个服务员每天都会与客人进行接触，并且会基于服务而与客人产生多样的互动关系，妥善地处理好这些关系，将会使客人感到被尊重、被看重、被优待，而客人的满意度将会为经营的持续兴旺和餐厅的宣传、传播起到不可估量的作用。对客人的服务，我的体会是：做为服务员要注意语气的自然流畅、和蔼可亲，音量适中，在语速上保持匀速，任何时候都要心平气和，礼貌有加。那些表示尊重、谦虚的语言词汇应该时时挂在嘴边，如

“您、请、抱歉、可以”等等。还有我认为，微笑是服务过程中沟通最好的工具和最必要的工具，所以要时常保持微笑。另外，服务员还要注意表达时机和表达对象，即根据不同的场合和不同身份的客人等具体情况进行适当得体的表达。在运用语言表达时，需要恰当地使用身体语言，如运用恰当的手势、动作，与口头表达语言联袂，共同构造出让客人易于接受和满意的表达氛围。此外，能够把客人的潜在需求一眼看透，是服务员服务过程中最值得肯定的服务本领。这就需要具有敏锐的观察能力和快捷的反应能力，并把这种潜在的需求变为及时的实在服务；要善于想客人之所想，在客人开口言明之前将服务及时、妥帖地送到。比如说，客人酒水饮料快喝完时要主动问询添上；客人喝酒到结尾的时候，主动询问是否打饭，或者是否考虑面食，或者是否需要加几样小菜。这种服务的提供可以说是所有服务中最有价值的部分。

在服务中突发性事件是难免的。在处理此类事件时，我觉得应该应当秉承“客人永远是对的”宗旨，站在客人的立场上，设身处地为客人着想，可以作适当的让步，特别是责任多在服务员一方的就更要敢于承认错误，给客人以即时诚恳的道歉和补偿。一般情况下，客人的情绪就是服务员所提供的服务状况的一面镜子。当状况发生时，服务员首先不应当考虑的是错误是不是在自己一方，而是说对不起。其实多数客人都是很通情达理的，只要你的道歉及时诚恳，多数并不会和你斤斤计较。记得有一次，我上菜时不小心把客人放在桌上的啤酒弄倒了，我马上陈恳的向客人道歉，没想到客人不但没怪我，还微笑着对其他客人说：“你看妹妹多懂事，知道我喝不完，还帮洒了点??”随后大家都笑了，客人这样幽默的语言顿时让氛围变得轻松融洽，我紧张的心顿时也就松下来了。所以如果犯了一些小错误，我们要能用幽默得体的语言来道歉也能让客人更容易原谅你，并融造出一个客人与服务员间轻松融洽的氛围。

总的来说，在这段实习的日子我学到了不少东西，除了了解到餐饮服务的程序和技巧，也学会了如何调整自己的心态，如何处理好同事间的人际关系，如何与顾客打交道。做服务员虽然很苦，但只要能认真去发现问题，便能获得很多宝贵的财富，这些财富是终身受用的。这份工作不仅让我学会了做事，还教会了我如何做人，同时也使我的能力得到锻炼，使我的语言能力、交际能力、观察能力、应变能力和营销能力都在服务员这一角色中得到一定的锻炼与提高的，对培养我的工作意识和提高我的综合素质有着特殊的意义。

**如何写个人实习介绍信(精)四**

时光荏苒，光阴似箭，来到农行深圳\_支行工作已经半年了，在这半年实习工作期间，我完成了两个方面的转变，

一是基本完成了由象牙塔到社会大课堂的转变，所扮演的角色从一个以书本为中心的学生到能够独立完成所在岗位的本职工作的银行工作人员，

二是学习方法和方式的转变，在学校的学习生活中更多的是以理论学习为主，在现实工作中更多的是强调学习的实用性，更加偏向理论与实践联系的紧密性。

我很庆幸在支行领导和同事的关心和照顾下，基本完成了以上的转变，在半年的时间里，我对\_银行的日常运作以及相关岗位的操作规则有了十分深刻的了解，在业务技能上，我也取得了巨大的收获，但也存在不足之处，现总结如下：

在这半年的时间里，我的绝大部分时间的都花在储蓄柜台工作上，深刻地理解了储蓄业务的重要性，可以说储蓄业务是银行最基本最重要的业务，它是其他一切业务的基础，为银行的其他业务提供强有力的支撑，在这半年里，我从最开始对个人储蓄业务的一无所知到现在已经能够独立完成操作，我努力熟悉业务流程，积极主动地与老柜员交流沟通，并虚心向他们学习，深刻领悟到每一笔业务须注意的地方以及可能存在的风险，基本做到了业务无差错，无客户投诉。在工作之余，我不断的学习农行专业英语知识，在听说读写方面努力提高自己的英语水平，做到了与外国顾客交流无障碍，从工作的第一天起，我就高标准严格的给自己定下了一个工作目标：严格要求自己，不断提高自己的业务技能，不断扩充拓展自己的业务知识面，亲切高效的为每一个顾客服务，成为一名基本功扎实、业务知识全面、服务规范从容的多面手。虽然现在的水平离这个目标还相差甚远，但我会坚持不懈、毫不放弃地朝着这个目标奋斗。

牢牢把握“爱我农行，追求卓越”的精神，深刻理解到银行金融服务业的竞争已经不再仅仅停留在硬件设备的竞争上，更重要的是在服务意识和服务态度上的竞争，这种软实力之间的竞争往往更能体现出一个银行的核心竞争力，在这半年的平凡工作中，我不仅对工作满腔热情，更有颗追求完美的心，坚持不懈、韧劲十足的不断提高自己的专业技能和服务水平，以求真务实、一丝不苟的态度处理每一笔业务，以自然豁达、和善宽容的心境接待每一位顾客，以团结互助、平和谦逊的态度与领导和同事一起为\_银行发展贡献自己的一份力量，从中我深刻的领略到了服务的魅力，体会到了什么叫着“以客服为中心”的真正内涵以及做到“顾客就是上帝”的重要性，因此，在平日的工作中，我始终把服务质量贯穿到日常的工作中去，牢牢记住柜员七步曲的要求，规范服务礼仪，在具体服务过程中加强与客户的沟通，做到了顾客零投诉；我始终以发自内心的微笑为每一个顾客热情的服务，以真诚自然地微笑让他们倍感亲切。

这半年虽然主要从事银行个人储蓄柜台的业务，但是遍及金卡、银卡和普通区，无论在那一个区，我都深刻感受到团队合作的重要性，只有团队有效合作才能把最有效率的把工作做好，例如在金卡区，金卡区的业务繁多，个人业务、对公业务以及代理地方财政等业务都在这一区办理，每天工作量大并且每次交易的金额都比较大，在日常的工作中，我们金卡的三个柜员都分好了相关的责任和工作，在独立完成自己本职工作的情况，更强调工作的协同性，如对外与对内的明确分工，即保证了工作速度，也提高了我们的工作效率。

在这半年的工作生活中，我深切地感受到了集体的温暖和力量。初来这个城市我，不免有点生疏感，刚离开美好校园的我，也难免有点失落感，是领导和同事给予了我莫大的鼓励，是他们的热情温暖了我，是他们的信任感动了我，是他们的支持激励了我，是他们给予的很多机会锻炼了我，在我们这个集体中，业余生活丰富多彩，极大地增进了我与同行人员的交流、沟通和学习，在此，我真诚的感谢他们。同时，我也感受到了人际交往的重要性，在生活上和同事互帮互助，和谐共处。

当然，我也存在工作上的不足之处，

一是由于听不懂粤语，跟一些客户的沟通有些障碍，尽管在工作之余我努力地学习粤语，但由于学习时间过短再加上以前从未接触过，到现在只能听懂一些简单的日常用语，以后还须加紧学习；

二是对产品营销的不到位，由于对产品本身没有深刻的认识以及缺乏相关的营销经验导致理财产品的营销不理想，这也将是我下一步努力工作的方向。

展望20xx，新的一年新的开始，在不断夯实业务技能的前提下，重点要做好以下几方面工作：

一是思考好自己未来的岗位方向，入行近半年，对银行的各个岗位也有了一定的认识，由于我们现在还在实习期未定岗，因此要结合自己的性格和知识结构等思考好未来的定岗的岗位方向，这样在日常工作之余就可以多学习相关岗位的知识，以便以后定岗后能在自己的岗位上尽快上手。

二是继续提高风险意识，银行本质上是一个经营风险的特殊的机构，同时面临着市场风险、利率风险、操作风险和声誉风险等风险，因此在实际的工作中一定要继续提高风险意识，加强对风险的把控能力，在具体操作中，应按照相关操作守则规范操作，多检查多核对，确保操作规范正确。

三是不断加强自己的学习能力，银行业处在金融业的核心地位，而金融业的知识更新换代的速度是非常迅速的`，期货期权以及其他金融衍生品的流行使得金融业丰富多彩的同时，也提出了对从业人员更高的要求，因此我们只有不断的学习和创新，才能跟得上时代脚步，做一个合格的银行从业人员。

总之，在这半年的工作中，我学到了很多知识，工作能力有所提高，具备了一定的独立操作业务的能力，但业务知识还不够全面扎实，在今后的工作当中，我会努力克服缺点，发挥自身的优势，为取得更好的工作成绩而努力。

**如何写个人实习介绍信(精)五**

1、实习目的

根据学校对本科生的毕业实习要求，我在山东省xx县农村信用合作社联合社进行了为期4周的毕业实习。毕业实习的目的是：接触实际，了解社会，增强劳动观点和社会主义事业心、责任感;学习业务知识和管理知识，巩固所学理论，获取本专业的实际知识，培养初步的实际工作能力和专业技能。具体要求如下：

培养从事信用社前台工作的业务能力。了解并熟悉储蓄前台人员的的日常业务和工作流程，学会进行工作。

理论联系实际，学会运用所学的基础理论、基本知识和基本技能去参与到具体的前台工作中。

培养艰苦创业精神和社会责任感，形成热爱专业、热爱劳动的良好品德。

预演和准备就业。找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备。

2、实习时间

我于20xx年2月1号到3月1号在山东省农村信用合作社联合社进行了为期4周实习。

3、实习单位

3.1单位地址与规模

山东省农村信用合作社联合社位于沂水镇南环路，法人高传发，电话0539-2231240。农村信用社拥有258名信合员工，辖12个信用社、1个营业部、73名客户经理，345个协贷站。

3.2实习单位主要业务

办理存款、贷款、票据贴现、国内结算业务;办理个人储蓄业务;代理其他行的金融业务;代理收付款项及受托办保险业务;买卖政府债券;代理发行、代理兑付、承销政府债券。

3.3实习单位的历史与发展

4实习过程

2月1日，我开始了我的农村信用社实习的过程。早上8点半，伴随着信用社大门的打开，大厅不一会就人来人往。大家都忙碌着，我无所事事着。主任说这样吧，这个月的第一期黑板报就你负责。总算有事做了，说干就干。高中的时候担任过出黑板报，还好基础不至于太差。其实也没写几个字，关于“信用社预防职务犯罪教育”的普法知识，却忙碌了大半天。不过效果还是不错的，有顾客谈起来，心中也是很高兴的。

下午，我在实习指导老师的指导下首先学习信用社工作必需的基本技能，包括点钞、捆钞、珠算、五笔字型输入法、数字小键盘使用等。这似乎给了我一个难题，本来自以为信用社业务相当的简单，却没发现我原来有这么多基本的技能不会操作。看着同事熟练的点钞，真是很羡慕，而我只能从一张一张数起。还时不时的出错。对于珠算，刚开始我一直无法理解为什么不用计算器，这不是更方便吗?后来慢慢才了解，原来信用社柜员经常需要查点现金，看是否能账实相符，而人民币有多种卷别，在点钞时需要累加，这时使用算盘就要比计算器方便，因为计算器显示的结果超过一定时间便会消失。

这次实习，除了让我对农村信用社的基本业务有了一定了解，并且能进行基本操作外，我觉得自己在其他方面的收获也是挺大的。作为一名一直生活在单纯的大学校园的我，这次的毕业实习无疑成为了我踏入社会前的一个平台，为我今后踏入社会奠定了基础。

首先感谢信用社给我这个机会让我来到这个集体，在联社为期一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，也是对这几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。

其次，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，有的业务办理需要身份证件，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，在信用社里每一位员工都是我的老师。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，可是顾客不懂，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。我要感谢我的信用社的老师们，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，使我大大提高了对信用社务的熟悉程度，这对我的实习经历来说是十分重要的。

因此，我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，使一个本科生具备较强的处理实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们实习的真正目的。

**如何写个人实习介绍信(精)六**

为了提高自身素质，将自己在校所学的理论知识融入实践，更好地提高自身的专业素养，20xx年秋季，学校组织我们到北京物美超市进行实践实习，学校希望通过组织这样一次实践活动，让我们真正的了解到市场营销的概念，能将所学的市场营销知识运用到实践当中来，近距离的体验到企业的品牌、产品，从中学习到一些企业产品营销的策略，为我们将来跨入市场营销这个行业奠定一定的基础。

为了能让我们在这次实习活动中学习到真正的本领，学校对此次活动非常重视，由学校老师带队，全程对我们进行管理、指导，习学生不得无故不参加实习，不得迟到、早退或溜岗；应遵守实习单位的各项规章制度，尊重单位领导和指导老师，团结同事，认真钻研业务知识和实践操作技能，不做有害于社会、学校、自己和他人的事。

北京物美商业集团股份有限公司，是国内最早以连锁方式经营超市的专业集团公司之一。物美商业集团连锁事业的发展主要采取租赁、托管、合作、合资和加盟的形式，逐步建立全国性的连锁经营网络，物美超市是北京十大商业品牌之一，中国500强企业。北京地区建店最多、涉及区域最广的超市之一，它与在北京目前发展比较快的洋品牌“家乐福”、“沃尔玛”等超市有着完全不同的市场经营策略。

洋品牌之一“沃尔玛”大卖场采用的会员制营销策略，为它稳定了客户源，使之拥有了一批忠实的消费群体，反之也限定了它的客户源，洋品牌二“家乐福”是近年在北京发展比较快的大卖场之一，但“家乐福”大规模的形式，限定了在北京建店的速度，至今“家乐福”在北京只有9家卖场，在北京的近郊等区域几乎没有“家乐福”的影子，而物美超市拥有便利店、综超、大卖场、生活超市、百货五种业态形式，灵活的经营形式，使得物美在北京各区域扎根，从北京的重点区域海淀，到远郊房山都有了物美的影子，为北京人生活方便提供服务。

20xx年7月11日由学校统一组织，来到首都参加为期6个月的实习活动，北京是中国的心脏，初到这里被北京的繁华所感染，每个人仿佛都在争分夺秒的为自己的将来勾勒理想的蓝图。这里也是一个人才济济大会所，不光聚集了大量的高学历人才，更有着不计其数的业务精英，来到这里最大的感触就是压力，生活的压力，工作压力，而我现在能做的就是努力的适应在强压下生存、生活、活得更好！

经过两天的整顿和培训，很快我们便开始了紧张忙碌的实习生活，而我被分配到北京物美商业集团股份有限公司下属的丰台区北大地物美大卖场进行实习。事先我们去了那里，因为是综超改的大卖，卖场规模不很大，这也是我们庆幸的一点也许不会很累。但现实和想法往往是不能相结合的，因为规模小人员缺乏使得我们的实习生活更加的充实，也充分的锻炼了我。

由于我们采取集中岗位实习实训，我们所行人员的工作岗位有很多选择：收银员、理货员、促销员、柜组核算与管理、柜组经理助理、商品部经理助理等柜组岗位。而我被分到了杂货部休食组做理货员。

理货是卖场销售的基础，它包括：整理仓库、打扫货架卫生、对架内商品进行补货上货、对过期商品有问题商品及时下架、新来商品入架、对缺货商品及时订货、残品及时退货、接收所订的正常销售商品；此外，每一档期都要及时更换促销商品的量陈和价签，逢年过节还要做出不同的适合消费者的礼盒堆头等，此外每隔月一次的盘点也是理货员的重要工作之一。

原以为理货就是把所销售的商品摆出来供消费者购买，然而事情并不是我想象的那么简单。整理仓库需要先按商品的大分类码放，然后再按小分类码放处理；架内商品的补上货要做到“先进先出”原则，即生产日期靠前的商品放前面，同理生产日期靠后的则放后面，如有到期商品或过期商品应采取马上下架处理，这也极大地考验了我们的耐心与责任心；及时订退商品残品也需要对卖场架内商品的高度熟悉（如是否有汰换、待删、高库存商品）从而能及时对断货缺货商品进行订货，而订货又要考虑到商品可销天数、商品均销量、前一天销量、架内陈列量与是否有残品等因素，档期畅销商品的补订货更显得尤为重要，因为仓库的空间是有限的，档期商品不能一次放到仓库，所以，档期的促销商品是分两次或更多次的订货送货来完成档期促销品的正常销售，而这其中要掌握的分寸也需要我们认真学习；档期促销商品的出堆、端架陈列也需要有周密的思考及对商品形式充分的了解，从而正确的判断商品的陈列形式，过年过节促销是必不可少的，我在此次实习中就赶上国庆节促销，各大供货商对卖场实行各种优惠政策以使他们自己的产品尽可能多的放到黄金位置，以达到更高的销售量；每两月的盘点是必不可少的，它不仅能够系统地让我们了解到商品的销售情况、破损情况以及过期商品的数量、在一段期间内的销售状况及伤损情况，盘点是一项集耐心、细心与耐力等素质为一体的工作，由于工作量大也要求我们摆好心态认真地投入到工作中去。

说了这么多可想而知理货员并不是我们想象的那么简单，作为一名市场营销专业即将毕业的在校大专生，学校分配我们到超市实习是让我们能够充分的了解和体会到市场的变幻莫测与商品零售的营销技巧，短短的六个月并没有让我完全的掌握作为市场营销人员所要掌握的所有技巧，但并不是没有收获。经过六个月的工作让我对零售行业的促销有了进一步认识：超市的商品大多都陈列在架内供消费者选购，因此超市最主要的销售形势就是架内销售，所以如何陈列就是商品能否快速销售的重要途径，产品的陈列在商超中体现的非常重要。通过这段时间的实战，我对“产品陈列”这个课题也进行了详细的研究，边实践边结合理论知识，加强对“产品陈列”课题的了解，并整理了一些心得：

1、产品陈列的重要性

而在大多数零售经营中，冲动购物已经成为购物行为的主导特征。冲动购物是门店内所有营销变量叠加作用的综合效果。购物环境、价格、商品特性、包装、购物时点的广告以及推销都会促使冲动购物。如何促使顾客在店内的冲动购物或无计划购物最大化，这就涉及到终端设计的问题，包括卖场布局与产品陈列等一系列问题。商品陈列是超市经营工作中一项非常基础、非常重要的工作，在超市业态中，商品陈列决不是简单的商品堆放，而是具有美化卖场、刺激消费的专业职能。相关资料显示，科学、专业适应消费心理和消费需求的商品陈列能带动30%~40%的销售增长，远远大于促销所带来的销售提升。因此，作为超市营销人员，有必要认真分析陈列工作的内在因素，科学地促进陈列工作的规范，使其最大程度地达到美化卖场，增加销售的目的。

2、产品陈列形式

产品陈列的形式有：墙壁陈列、橱窗陈列、货架陈列、堆头陈列；而在超市使用最多的形式，就是货架陈列以及堆头陈列。成功的陈列体现在：成为了明确的焦点、突出了产品的重点、传递了令人信服的信息并产生购买欲望、让客户能很高兴地从展列中拿（触摸）产品，阅读它的标签，并去购买它。

货架中良好的陈列要点就是：目视高度=购买高度，一个正常高度的人（以1。75米为基准）最佳的目视高度是80cm—145cm，所以这个高度也是超市中产品陈列的黄金高度，而在80cm—145cm这个购买高度中，在专业的产品陈列中又将其分为了四个档次，第一高度（也就是最佳高度为）：100cm—120cm，这个高度是人最容看到，并且最容接触到产品的高度，所以是这个位置是企业在商超中争夺的重要陈列位置，第二位置为120cm—130cm，第三高度为80cm—100cm，第四高度为130cm—145cm，，超市根据产品的特性及销量状况，将产品进行不同高度的摆放。

堆头陈列也是企业在超市中重要的陈列手段，为了提高产品的购买量，并吸引消费者的眼球，在物美超市中，我们经常看到像可口可乐、蒙牛、海飞丝等这样的企业，堆放整齐漂亮的堆头，会让人产生这样的感觉：这个堆得太漂亮了，这个产品在哪呢？摆出效果这么好，看着就想买回家试试。3、企业在商超的产品陈列策略如今的市场销售，已经成为了导向消费，就是企业去引导消费者的消费，顾客会不会买你的东西，能不能成为你的忠实顾客，都需要企业做大量的营销工作，而商超是零售业产品销售的主要窗口，是客户看见和触摸到产品的第一次机会，也是客户做出购买决定前，我们和他进行沟通的最后一次机会，更是企业与消费者建立长期关系的重要场所，所以近年来企业对自己在商超的产品陈列非常重视，他们都认识到了，自己产品在商超的摆放，不单单是形成一次销售的结果而已，重要的是体现企业本身的品牌形象、产品质量、服务能力等等，如果一个产品混乱散乱的堆放到超市货架的最低端，破损的包装、朝向不正确，而且落了厚厚的一层土，这个产品一定不是什么知名的品牌，而且销量肯定也不会很高，消费者也必然不会关注这样的产品，更不要说购买了。

在物美超市实习这段时间，我们经常能看到一些知名的企业在节假日、及促销期，为了展示形象而在超市中争夺一个良好堆头的位置。对于企业来说，品牌产品在大卖场的集中陈列一直是令其头疼的一个问题。

从经营管理的角度讲，几乎所有企业都希望自己经营的品种都能在卖场集中陈列，并陈列到超市货架中最佳的高度。但出于营造最佳购物环境为出发点，每个卖场都会有自己的陈列原则，这早已是一个不争的事实！因此，企业在理性对待自己产品在卖场的集中陈列问题时，并从卖场现有的陈列原则出发，寻找说服大卖场同意品牌集中陈列的理由，我通过一个案例来分析这个问题：

小王是某合资休闲食品企业的一名业务员，负责北京当地ka门店门店的销售业务。我们实习的物美超市也是小王负责的门店之一，小王手下的品种属于卖场休闲食品的一个大头巧克力。近年，越来越多的企业开始涉足该品类，该品类的的竞争也越来越“白热化”。尤其是那些有外资背景的大卖场，已开始按产品的口味特点来设计产品排面。导致许多企业的产品不能够进行集中陈列，小王企业产品被分割在越来越多的小分类中，而且摆放的位置也被从第一高度挤到了第四位置，不但产品难以得到凸显，销量也受到了影响，并用小王的话讲，简直是惨不忍睹！而小王也一直就此事与负责该品类的采购沟通，采购虽说总是抱以理解的态度，却一直没有好的进展。如本月再不解决品牌的集中陈列及位置摆放问题，小王就得自行走人。通过上面具体案例分析我们也能看出目前企业对产品在商超陈列的重视。

超市的最佳高度，最佳位置毕竟是有限的，每个企业都希望自己的产品能集中摆放，并且摆放到最佳的位置，理性看来是不现实的，应根据卖场对商品的管理原则和分类标准来制定自己的陈列标准，并以此来设计自己的品牌陈列方案：

（1）在小分类中争取好的陈列位

即便不能集中陈列，企业也要尽可能在小分类中争取到好的陈列位。尽可能让自己的产品处于容易让消费者看到的黄金视线内。

（2）通过“陈列道具”来吸引消费者眼球

好的陈列道具，不光能吸引消费者眼球，便于卖场对排面的管理，甚至能够为厂商争取更大的陈列排面。在设计这些道具时，只要你能够抓住卖场的利益点，就很容易得到卖场方面的认可。

（3）选择好的“邻居”

古时有“孟母三迁”，现代人在买房时，也希望有好的芳邻。对于企业来说，自己产品在大卖场的排面，也得找“芳邻”。如果你的品牌周围都是那些口碑较好，有一定知名度的“名品”，自然会对自身产品知名度与企业形象有一定得提升，所谓“近朱者赤近墨者黑”，有企业品牌形象好的产品为“邻居”也会吸引更多的潜在顾客。

以上是我在这次实习中对产品在商超中陈列的重要性进行的一点分析。

这次社会实践经验让我感受到市场营销这个专业，远远不止我们在课本中学习到的那点内容，而是一个非常庞大的学究，在实习中，我学习到了很多，从一开始学校组织这次实习，到完成这次实习，我积累了点点滴滴，这些不是我们在课本中能学到的，而且实实在在感受到，整个实习过程，从一开始的学生组织、培训、分组及后来在物美实习中的管理，都是我们这些即将步入市场营销这个行业人员必须要学习而且会在今后工作中必然会用到的，每一个环节都是那么重要，每一个环节都是我们必须掌握的。

此次社会实践不单单让我们从专业角度得到了提升，更重要的是让我们得到了社会实践锻炼的机会，让我们从一个稚嫩的外地学生，学会了在陌生的大都市北京如何生存，想想刚到北京，我们连最简单的交通路线都搞不清，到现在我们在北京的来去自由，这些都是我们在此次实习中得到的锻炼。

更重要的一点是我在此次实习中学习到了怎么与人的交往；了解到了在一个陌生的环境怎么去求生存；在一个团队中怎么与大家合作，怎么与自己的上司沟通；在未来的市场环境中怎么与建立感情；等等这些都是我这次实习中得到的，这些必将成为我未来生存的法宝！

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！