# 有关销售类毕业实习报告简短

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2025-03-16

*有关销售类毕业实习报告简短一1、加强和巩固理论知识，发现问题并运用所学知识分析问题和解决问题的能力。2、锻炼自己的实习工作能力，适应社会能力和自我管理的能力。3、通过毕业实习接触认识社会，提高社会交往能力，学习优秀员工的优秀品质和敬业精神，...*

**有关销售类毕业实习报告简短一**

1、加强和巩固理论知识，发现问题并运用所学知识分析问题和解决问题的能力。

2、锻炼自己的实习工作能力，适应社会能力和自我管理的能力。

3、通过毕业实习接触认识社会，提高社会交往能力，学习优秀员工的优秀品质和敬业精神，培养素质，明确自己的社会责任。

xx科技有限公司位于xxx市高新区，专业研究、制造、组装、销售计算机整机及其周边产品，代理批发电脑组装所需各种硬件及配件。公司成立于xxxx年，员工xxx余人，代理品牌电脑销售，批发零售华硕和盈通主板及ati和nvidia各系列显卡，公司荣获\"xxx市优秀单位\"，\"xxx市aaa级信用单位\"等荣誉称号。

我在xx公司做电脑组装及销售工作，通过培训及亲身实践学习熟悉业务。公司首先对我们进行基本的电脑销售培训，同时也教我们去组装电脑。负责培训的工作人员首先给我们讲解大概的电脑安装顺序，电脑安装主要是主机的安装，各个部件的安装也是要求顺序，这样电脑组装起来才不会有所损坏，而且组装起来更加迅速。经过几次真正实践，我熟悉了硬件组装过程。装好电脑，接好线后，就是要装电脑操作系统，这个虽然简单，但也有细节要注意的，尤其是电脑显示器的屏幕测试，一定要够细心才可以。经过几次动手，终于掌握了基本的电脑组装。接下来要学的，就是要记住一些部件的型号、功能、价格等方面的信息。现代科学发展进步飞快，软硬件更新速度日新月异，面对一大堆电脑部件的信息，要想很快记住还是有一定难度的。整个培训虽然简单，但整个流程下来还是很费心的，我也深深体会到工作和上学的不同。培训之后，正式开始接触销售了。通过不断地向顾客介绍推销过程中，让我懂得销售员是需要高度的激情和恒心的，这些天的销售工作提高我的交际能力，能锻炼我们的口才。在这一个多月的实习当中我接待了很多客户，也不断的积累着自己的销售经验和技巧。从刚开始觉得销售只是运气使然，没什么技术含量，到后来真的认识到了销售其实真的是一门伟大的艺术。我也深深体会到销售行业必须遵循的第一原则，那就是顾客就是上帝，无论顾客多么刁钻，要求多高，都要尽量满足顾客。在实习的过程中，态度要求也很高，首先就是自己的仪表必须要整洁，给人一种干净的感觉，其次就是要有礼貌，脸上要尽量带着微笑，这样就保证了员工的基本素质，同时也是给顾客留下一个良好的印象。这也让我深刻的了解到，无论在何处工作，细节都是必须要注意的，因为细节决定成败。

在实习过程中我也遇到各种不同的顾客，他们会用各种各样的态度来对待你，这就要求你有很强的应变能力。实习中不仅要面对顾客，还要搞好和同事与上级的关系，要自己自动自觉的去做事，才能得到大家的肯定。一个多月来，我在公司部门领导和同事们的热心帮助及关爱下取得了一定的进步，综合看来，我觉得自己还有以下的不足之处：

1。思想上个人主义较强，随意性较大;

2。有时候办事不够干练;

3。工作主动性发挥的还是不够，对工作的预见性和创造性不够;

4。业务知识方面特别是与客户接触沟通方面没有足够的经验，所掌握的沟通技巧还不够扎实等等。由于公司规模较小，正处于发展阶段，我也发现了公司存在的一些问题如：员工管理上较为混乱，职责不够明确，公司没有一个有效地激励机制，造成一些员工的工作积极性和效率不高。工作公司产品库存繁杂，很多配件没有明确的数据，更没有销售预测和较为合理的库存管理，这也造成大量的产品积压和库存成本，由于电子产品更新较快，一些产品甚至积压后成为淘汰品，造成大量的资金浪费，公司应该在库存管理方面，应该用较为明确合理的库存管理，精确记录每件产品和配件，包括产品的品种、数量和日期，形成完整的库存现状，这也省去繁杂的人工作业，节省人力，提高效率，也降低库存风险和库存成本。

在短短一个多月的实习中，确实让自己成长了许多。在实习期间，我学到了许多东西，遇到了一些困难，也看到了自己本身存在着许多问题。虽然开始认为电脑的组装和销售不是一个太难的职业，但是亲临其境才意识到自己能力的欠缺和知识的匮乏。实习期间，我拓宽了视野，增长了见识，也体验到社会竞争的残酷。实习，是大学生活的结束，也是自己步入社会努力工作的开始。在这短暂的实习期间，我深深感到了自己的不足，专业理论知识和实践应用上的差距。在以后的工作学习中，我会更加努力，取长补短，虚心求教，不断提升自我，在社会上贡献出自己的一份力量。将来无论在什么岗位上，都会努力上进，都会做一个对自己，对工作负责任的人！

**有关销售类毕业实习报告简短二**

这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间上下班，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。

回顾这两个月来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款化妆品的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都很难有所建树。

实习是学生大学学习完成全部课程后的最重要的实践环节。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。在这次会计实习中，我可谓实习时间：

20xx年11月26日——20xx年5月1日

天津市河东区金正福源堂（天津市）

人家说大学期间的实习就是你从学校踏入社会的转折点，我五个月的实习期结束了，在这短短几个月的实习生活中，我学到了很多在课堂上学不到的知识，受益匪浅。现在我对这几个月的实习做一个总结。

我们公司是四川精正生物科技有限公司，它是专门从事以灵芝、冬虫夏草等传统名贵为研发对象、以现代生物工程技术与制剂技术等高新技术为研发手段、以保健食品gmp达标为生产条件的高级保健食品专业化科技企业。

公司位于中国西部国家现代化科技产业园，精正生物研究所所长，首席医学专家余永信教授，是享誉国内外并具有权威性的真菌专家。

天地精华，人间精正。四川精正生物科技有限公司奉行“精品，正品，人品，名品”之企业理念，以现代生物技术等高新技术为依托，运用现代生物技术，制剂技术，微（纳）米级细胞破壁技术等高新技术，成功研发出由灵芝提取物，灵芝破壁孢子粉，达国家药用级标准的虫草菌粉等三大精华组成的“精正福源颗粒”和“精正虫草灵芝胶囊”等系列高级保健食品，堪称我国健康食品市场上弘扬和创新传统医学精髓并独具代表性的精品。

通过销售实习了解企业营销情况，在这个基础上把所学的专业理论知识与实践紧密结合起来，培养实际工作能力和自己的观察分析能力，达到学以致用和提高自己综合素质的目的。

实习期间主要分两部分来实施我的工作的：第一部分就是在公司的培训，第二部分是外派在市场正式工作。

在公司的培训主要是让我们具体了解公司的销售模式、销售方法以及公司的相关规章制度。

11.26号我进入公司应聘，当时江姐（江姐是公司培训部的文员）接待的我，她陪着我到丁经理的办公室应聘，因为当时丁经理去学校应聘过，对我也了解，很顺利我被录取了。

首先我进入培训部，我们专业的三个同学也在，在这认识了雪姐（雪姐负责新进员工的培训）。我们需要在一星期内记住公司的规章制度和学会公司的销售方法，这个需要考核的。六天过去了，但我在考核上遇到了困难，雪姐给了我很大鼓励，我很高兴有个人这么关心我，最后我考核过关了，心里别提多高兴了。

接下来我们要下店学习方法的具体实施方式，首先我们进店后就着急看我们培训时提到的好多东西，看到我们上一届的学长穿这百大褂被叔叔阿姨称为“老师 ”，好羡慕他们，从小到大我的理想就是做一名老师……同样我们要在一个星期内学会店里的所有经营方式，刚开始我们只能看，通过自己的看到的、听到的来学会所有东西。所以我学会了观察、学会了笑着对待顾客、学会了感受顾客的心情。晚上回家后，我就会向学长问问题、学习方法，很快我掌握了店里的方法和工作流程。

就在要考白大褂的时候接到公司通知，我和另一个同事要被外派到天津市场了。我一直以来就希望自己像电视上面演的一样有一份自己的工作，早八晚五的进行我的生活，实现我的理想。现在终于有这个机会了，我很想锻炼一下自己。所以临走前我的另一个同事哭了，可我没哭。

对我印象最深的就是在公司曲经理和我们说的话，他说我们公司的老总是白手起家的，就在公司销售最困难的时候，老总还负债如期给员工发送工资；保健食品本身就是“以人为本”的经营理念，我们公司就是本着“有钱没钱都健康”的经营理念来为人民服务的。我很感谢我选择了这个公司，我喜欢它的经营理念，因为在学习的过程中我能为叔叔阿姨服务，给他们带去健康；我也想通过工作来提高一下自己，来使自己成长起来，因为我不再要别人来照顾我，我要学会照顾自己，我还要学会照顾别人，这是我一直以来的希望。

我和丽姐（和我一起被外派到天津市场的同事）是坐火车来到天津这个直辖市的。经理和一个同事来接我们的，起初我没看出来那个长得小小的，可以逗你开心的小孩就是我的经理，我有生以来知道了什么叫“人不可貌相”。呵呵……我们被派到了分店。从火车站到总店的路上我们看到了意式风格的建筑物，天津不愧为直辖市，呵呵……可天津总体给我的印象是天津人压力大（房价高、发展快、工作压力大），每家都会养狗，通过溜狗来 释放心情；交通拥挤—每家都有车，但骑着自行车上班；天津汇集了全国许多城市的人们，饮食复杂。经理把我们送到河东店后，亲手掌勺给我们做饭，嘿~他还会做饭，真佩服他！他做经理也很累吧？！

一来店里我们便经历了一次活动（这是店里每三个月举行一次的，是针对叔叔阿姨的病情来给他们提供赠品的），因为没有接触过，很多问题我都需要问，我发现当遇到叔叔阿姨很懊恼的时候，他们都会心平气和的很快解决了，我真的很佩服他们，我发现自己可以学到很多东西，我投入了很大的热情去好好做这份工作。

活动结束后我们正式成为指导老师，负责店内的大课讲解和接单子。

1.大课的讲解主要是通过讲课的过程把店内的方法交给叔叔阿姨，同时也是把自己介绍给叔叔阿姨的过程。

穿上了百大褂，我有一种自豪感和使命感，我要好好讲课，当好老师。刚开始讲得时候有一点胆怯，面对那么多的叔叔阿姨脑袋里成了一片空白，背的好好的课讲得乱七八糟的。课下店里老师会给我意见和鼓励，经过再次充分改善，我发现讲课的时候我会很好的把握时间、很耐心的帮叔叔阿姨讲解方法、婉转的回答叔叔阿姨提出的问题。接下来讲课的日子里，我会时不时穿插一些小笑话和叔叔阿姨非常爱听的小故事（病症、小保健操、小游戏），有时候会帮其他的老师讲课做铺垫，慢慢的我发现讲课自己已经唾手可得。

2.接单子的过程是学习也是卸货的过程。

接单子时要填顾客登记表，做表时我会了解某位叔叔阿姨的病情和生活状况时，你会了解更多的医学知识以及和生活习惯的关系。另外店内统计顾客登记表时为了配合客服工作，便于客服统计和做反馈工作。

接单子中最重要的卸货，这也是锻炼自己的口才和专业知识的同时，我发现自己接单子的过程中慢慢的学会了更多的中医知识、学会了揣测顾客的心理、学会了把在培训中学到的东西应用在顾客身上。尤其是我发现天津的人压力比较大，从家庭和工作入手就很快进入他们的心里。他们很多都会为了自己的健康而配合卸货这一过程的，如果真碰到就想咨询不想买东西，我会以最微笑的服务来面对他们，这样等到他考虑自己病情的时候，首先想到的就是我们公司。而且叔叔阿姨反馈病情时经常是找接单子时那个老师。这都是我在慢慢提高自己的过程，也是为自己找反馈电话的方式。

当然我们都尽量做到最好，但有失误的时候。比如有时候方法和其他老师交的不一样，有时候店里产品会有缺货现象……我们都会在早晚会的时候提出办法，我会给店里出很多的好办法，这是我感觉自己很体现价值的时候。

店里工作也都渐渐排上：站岗、做饭、打扫卫生。这些都是我们正常的工作内容……通过站岗我发现原来那么简单的工作也需要做好—接待叔叔阿姨、登记、叔叔阿姨回家，每一个阶段都是面带微笑的。经过一个阶段的做饭，我做米饭再也不会是硬的、要不就是跟粥似的；我还学会了炒菜，回到家还给爸爸妈妈做了东北菜和凉拌菜，得到了爸爸妈妈的夸奖。

生活上，他们都很照顾我，叫我“小魔女”，我有什么困难了都会帮我，碰到什么好事情都会让着我先，可能是我长得小，还爱和他们爱说爱笑的吧！我感觉自己很幸运也很幸福。可是我也成长了，实现了自己的目标：我能照顾好自己，不再是以前那个遇到事情就着急，不知道该怎么办的学生；不再是以前那个看到别人有困难心里难受还不知道怎么帮忙的孩子；不再是以前那个笨手笨脚的把自己的东西放得乱七八糟的丫头……我学会了冷静的看待事情，然后耐心的把事情解决；我学会了安慰别人，学会了照顾病人，学会了安排自己的时间和事情……

不管是生活、工作还是学习，都会有许多挫折，通过这五个月的实习我学会了以改变心态的方法来接受新事物和困难；我还懂得了不要因为自己而影响到别人，尤其在工作中，你给别人一个微笑，或许别人会给你一声大笑；我还明白自己在学校里学习到的知识有时候会很难应用在实践中，老师教给我们很多方法，我们要学会以变通的思想与实际结合起来；我知道了每个人都要有责任感，对于自己的工作一定要做好；最重要的是我实现了我的目标—成长了。

**有关销售类毕业实习报告简短三**

：

迈进大学已经是的第三个年头，站在我们面前的就是那个向往已久的工作社会。我们的心已经开始飞进那里，我们高兴，我们兴奋，因为我们终于可以在这个巨大的舞台上展现自我。我们可以回报社会，我们可以服务国家，但是我们又害怕又胆怯，我们常常会扪心自问我们准备好了吗？是的，我们在校园里生活了数十载，而社会与校园是完全不同的两个世界，也许我们不能完全立刻适应这激烈残酷的社会。所以我们选择一个过渡的桥梁，把我们平稳的送上社会的大舞台，这就是专业实习。

实习的一个月很快就要结束了，再回首这丰收的一个月，我们感到十分的欣慰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，也打开了视野增长了见识，为我们即将走向社会打下坚实的基础。为了表达自己收获的喜悦，我将分开几个部分讲一下自己的感受，报告实习的情况。

：

通过房地产实习了解房地产行业和售楼的流程和操作，在这个基础上把所学的营销专业理论知识与实践紧密结合起来，培养实际工作能力与分析能力，以达到学以致用的目的。

：

20xx.7.1————20xx.8.1

：

xx县xx房地产开发有限公司

：

为期一个月的实习结束了，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实习小结。

首先介绍一下我的实习单位：xx县xx房地产开发有限公司，位于xx省xx县xx镇东街42号，于xxxx年8月10日在xx工商注册，主要经营房屋建筑与销售，注册资本为201万元，是一所股份有限公司。

我应聘的岗位是销售，由于我们公司最主要的是销售楼房，我也成为了一名销售员，在实习期间，由于之前没有接触过这个行业，看别人做的有精有味，可是，行动起来，才发现，自己那么渺小，存在许多问题。比如：刚来的一天，有一个客户来向我询问，可是，我连户型都不清楚，不知道该怎么办？很着急，地址也不清楚，根本就是一问三不知......

通过几天的观察和揣摩，现在和客户交谈，基本上是没有问题了，最大的问题就是：房源地址还不是那么清楚，有一次带客户看房子，由于把d区写成了b区，找了好半天才找到。所以，我们还是要多去熟悉房源，熟悉地址。

还有一个问题就是，客户早上说看中了房子，下午又找理由说不想要了，过几天又说想看看，真的是很无奈，可是又不能说客户的长短，只能憋在肚里，真的是很难受。只能找自己的原因，改善自己的不足之处，至少下次遇到这种问题不会那么不知所错了，我们没有什么经验，还要得向老一辈，老员工，又经验者学习，以达到熟能生巧的目的，让客户满意就是我们最大的安慰和需求了。

我曾觉得销售这一行不适合我，我也曾感到畏惧过，不敢接触，不过慢慢觉得只要你用心地做，反而又会左右逢源。越做越觉乐趣，越做越起劲。清朝改良派代表梁启超说过：凡职业都具有趣味的，只要你肯干下去，趣味自然会发生。因此，做账切忌：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！

总之，在这次实习中，我努力尝试新的事物，其实只要你敢尝试，没有什么你不会的，如果我们够坚持，我相信，我们每个人都是最厉害的那个佼佼者，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。在实习期间我遵守了工作纪律，不迟到、不早退，认真完成领导交办的工作。我可谓受益匪浅。

同时，在和建业人交往过程中，我总能学到不少东西，但也看到自己的差距和不足。主要如下：1、知识量少搭不上话。2、知识结合实际工作慢跟不上。3、房地产企业方面的知识很少。4、核对文件效率低下。5、实践工作能力低下，不得法。怎么弥补不足呢？首先，结束每项工作要及时总结。其次，工作中碰上问题要及时请教他人并作做好笔记。最后，在工作中不知足地学习。说说简单做起来难，不过我相信我

社会实践的帷幕渐渐落下了。回想起从开始到现在，这一路走来我最大的感受就是自己成熟多了。不仅丰富了我的人生阅历，还让我品尝到了工作的辛苦，成长的快乐。

通过这一个半月的实习，虽然算不上很长的时间，但是在短短的一个月中我确确实实的又学到了很多在学校及书本上不曾有过的东西，尽管以前也有很多的社会实践经历，但是这次感觉与前几次有很大的不同以前都是去做促销，而且感觉比以前收获更多。比如在人际交往方面，书本上只是很简单的告诉你要如何做，而社会上人际交往匪常复杂，这是在学校不能有如此深刻的感受的。社会上有各种人群，每一个人都有自己的思想和自己的个性，要跟他她们处理好关系还真得需要许多技巧。而这种技巧通常是来自社会阅历与经验的。在行动中，其中有关心你的人，有对你不所谓的人，有看不惯你的人，看你如何把握了。交际中要求你在不能改变一件东西的时候，你只能学着去适应它，如果还不行，那就改变一下再去适应时的方法。

在这期间使我养成了不管遇到什么困难都不能被它吓倒，从不轻言放弃的品格。人要想实现自身的价值一定要顽强坚持的性格，勤奋努力的生活作风，而且还需要随时都有一个积极向上的心态。这样你就可以做到不管遇到什么挫折，什么困难，你都可以克服，即使遇到失败那也是短暂的，你完全可以吸收经验教训，再次站起来。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他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，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践中的一次尝试。

**有关销售类毕业实习报告简短四**

光阴似箭，岁月如梭。转眼间，大学已过了三年了。明年我就要步入社会，永远的`离开学校了。对此，我即兴奋又不舍。兴奋是我即将能用自己的双手养活自己，不舍的是离开了这么多为学生们呕心沥血的老师们和与自己同舟共济的同学们。为了在大学留下了美好而深刻的一页，并且为以后出去工作做好充分准备，我在这个暑期决定去参加实习工作。在实习过程中接触社会、了解社会、服务社会，培养创新精神、实践能力和动手操作能力。

这个暑假有幸来到广西洁宝纸业有限公司实习，我感到非常的高兴。对于还在学校读书、尚未走进社会的我非常珍惜此次实习，我积累了很多社会经验，为以后出去工作做了更好的准备。

刚进公司实习的第一周，我们主要是了解公司和相关行业的知识，了解到洁宝纸业是一家广西最大造纸企业，并在在环保方面做的也是数一数二的。因为公司采用的是甘蔗纤维做为原料，制出来的纸是自然的洁白，而非使用化学药品，健康又环保。公司的主要品牌为：洁宝依人，大拇指和榴花等。对于整个造纸行业，我们掌握了如何对生活用纸进行质量判别、制浆工艺流程。品牌宣传口号：纸用洁宝，健康环保。符合了公司用甘蔗纤维做为原料的健康环保理念。

我实习所在的部门是市场部，主要任务是推广公司的新产品“桂林印象”类生活用纸、调查公司产品的铺市率、顾客的分布和竞争对手(恒安、维达等)的销售情况。具体工作情况概述如下：

一、市场调查。我们这一小组是负责青秀山、医科大这片区域。从调查结果中我们可以了解到，目前市场上存在很多假货出售，特别是一些偏远小区里面大部份是假货。竞争力比较大的是恒安和玉凤，恒安的钱夹纸铺市认几乎人100%;玉凤的卷纸铺市率也很高，顾客反应说玉凤质量好价格低。而我们的新产品桂林印象铺市率是非常非常的低，把新产品的铺市率提高上去，就是我们营销实习的主要伤务。

二、新产品的推销。做这个工作非常辛苦，有几次我都想放弃了，但在同事们的鼓励下，我没有放弃，仍然继续努力并坚持到了最后。刚开始我们对区域不是很了解，找店的时候有一些耗费时间，但后面两周我们都很熟练了，每天走的访问的店数越来越多;起初我们做的也不顺手，后面经验多了，订单也有所增加。遇到的主要问题：顾客对新产品排斥很大、假货过多、竞争对手很早就先站领了市场、很多连锁店都是统一采购、店主不在。虽然问题很多，但我们一直坚持下来，尽最大的努力把产品推销出去。虽然没有达到我们的要求，但我们相信以后我们会做的更好。

在这段时间里，我不仅学到了很多书本中学不到的营销知识，也让我个人更加的成熟的坚强;在实习工作中，当我遇到工作中的困难时，我会向一起工作的同事交流，有时候也会请教我的指导老师;在具体的市场上，曾受到无数次的拒绝，有多少次已经决定放弃，但是第二天又早早的投入到了新的工作当中，因为我觉得不管是做什么工作，都不不断的努力，不断的坚持，只有这样才能把工作做好，才能不断的进步。我可以接受失败，但我拒绝放弃!整个实习下来，我已能较好的处理与顾客的关系，感受到了营销给我带来的乐趣。

在短短的一个月实习期，我不仅很好地运用了所学的专业知识，而且还学到了很多在学校学不到的实用的待人处世之道，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。我感受到工作的辛劳，每一个份工作都不容易，都要我持续的努力。

在这里，首先我要非常感谢广西洁宝纸业有限公司和广西大学提供的实习机会，感谢各位领导对我这次实习的支持，使我对社会、工作、学习都有了更深一步的理解和认识，为我真正走上工作岗位增添了信心，在我在大学生活中留下了美好的一页。其次，我还要感谢人力资源部的各位老师，对于初出茅庐的我，虽然这并不是真正的走出社会，但却让我学到了很多书本上没有，感谢他们给我的指导，谢谢!我也要对赖教练及各位主管说一声谢谢，感谢他们对我的栽培，让我学到了很多受益终身的东西。最后，感谢一起实习的各位同事给我的鼓励和帮助，让我勇敢的面对困难，坚持到了最后。

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！