# 五星级酒店实习报告

来源：网络 作者：梦里花开 更新时间：2024-01-04

*五星级酒店实习报告（精选4篇）五星级酒店实习报告 篇1 一、实习单位介绍 (一)实习酒店 位于中央商务区的北京富力万丽酒店是北京富力城发展项目之一，并与毗邻的两幢商务写字楼，服务式公寓和大型购物中心构成东三环中路代表性的现代综合城。酒店客房...*

五星级酒店实习报告（精选4篇）

五星级酒店实习报告 篇1

一、实习单位介绍

(一)实习酒店

位于中央商务区的北京富力万丽酒店是北京富力城发展项目之一，并与毗邻的两幢商务写字楼，服务式公寓和大型购物中心构成东三环中路代表性的现代综合城。酒店客房装修豪华典雅，拥有大型宴会多功能厅，会议场地，均具备高速互联网连接接口，并支持无线上网。先进的视听设备及优质的服务，将为商务聚会提供专业的保障。 在餐饮方面，北京富力万丽酒店的西餐厅是万丽品牌一贯青睐的意大利餐厅，简洁明快的线条，辅以中国红的色调，在设计上体现出了中外合璧的理念。酒店开业时间20xx年8月，楼高25层，客房总数531间(套)。交通：距北京火车站3.5公里 距离天安门6.6公里 距离奥林匹克体育中心16.6公里 距离首都国际机场30公里

(二)实习部门

我所在的部门是意大利餐厅，北京富力万丽酒店的西餐厅是万丽品牌一贯青睐的意大利餐厅，简洁明快的线条，辅以中国红的色调，在设计上体现出了中外合璧的理念。而其

中的代表之作是餐厅内一处名为CAGE的景观，交织的木质线条组成的中式鸟笼造型，让客人意识到自己正身处现代化的北京城。

二、实习内容

(一)餐前的准备工作

每天开餐前先将各个桌面擦拭干净，然后摆台，开酒吧，备好这一天所需的口布餐具等物品，最后将前一天用过的餐具洗干净擦过之后整齐放好!

(二)餐厅内的服务工作

开餐后，打开餐厅大门，领位员站在门口拿着餐单和酒单在门口迎接客人。每当客人走进餐厅，领位员先询问是否有预定，若有带到指定位置;若没有预定就要询问客人喜欢在什么位置就餐，然后领到其位。这是，区内的服务员上前先询问是否需要酒水，待取完酒水就在客人身边等待客人点餐，点餐时切注意客人的忌口问题以及其他特殊要求!上菜时是一道一道得上，当客人快要吃完一道菜，服务员须马上告诉厨房做下一道菜，这样既保证了菜的新鲜也给客人足够的时间消化。客人结完帐离开餐厅服务员应马上去收拾台面，以最快的速度摆上新的台面。

三、实习的主要收获和体会

(一)实习收获

1.学会了待人处事之道

在日常的服务过程中，当你为客人点餐与客人沟通的时候，其实你已经在潜移默化中慢慢学会了与人的相处之道。以前在学校的保护环境中再加上家人的事事叮嘱，可能感觉不到社会的艰辛，仿佛一直在用幼稚的眼光看待这个社会。到了酒店这样一个被人称为最复杂的职业场所，心智上确实得到了许多锻炼：收起了在学校时狭隘的思想，不成熟的观点，逐渐退去青涩的外衣，体验着社会各式各样的事，慢慢变得成熟起来。

2.服务质量的提高

便随着实习的进行，在老员工的帮助下，我的专业服务质量得到了质的提高。慢慢的接触客人，慢慢的接手餐厅里的事，心里的自信感也逐渐的增多了起来。有了这份自信，仿佛做什么都干劲十足：每当服务完一桌客人得到客人们的奖赏时到现在都能记得那时激动的心情;当我可以跟老员工一样独当一面时心中的自豪感油然而生;当餐厅的主管还有经理夸奖我的时候，我就像个小孩子似的红着脸说谢谢;当餐饮总监叫我的英文名字时，心中想的是 哇，总监记得我 。点点滴滴都在记录着我在这餐厅的成长，在服务质量上的提高。

3.英语口语的提高

本身就很喜欢英语，而且我的英语成绩也不错，但唯一的遗憾是在学校没有得到实际的锻炼。到了这个餐厅，我很幸运能够在这样一个外国人扎堆的地方进行实习，这无疑是给我一个机会，给我一个提高英语口语的机会，当初就是抱着这样的心态进行实习的，而实际上也确实得到了效果。因为本身英语不错，在餐厅总会成为除经理以外(我们经理是意大利人)可以跟外国人沟通的不二人选，也因此其他员工包括老员工在遇到外国客人总会把我叫到跟前给予帮助。在这半年里，接触的外国人不计其数，目前的口语水平跟刚出校门的只会书本的女孩截然不同，这是我此次实习得到最大的收获!

(二)实习体会

1.实习不是体验生活

实习占用了我们大学里的最后一个暑假的时间，但是这和以往打的暑期打工不同，在工作过程中，我们不是单纯地出卖自己的劳动力去换取报酬，而是当自己是酒店的一员，和各部门同事密切合作维护酒店形象和创造最大的利益。实习过程中，我们不会因为还是本科在读生而受到特别的礼遇，和其他心员工一样，从酒店基本知识和本职工作开始了解，偶尔做错事，也不会有人偏袒。

2.实习是一个接触社会的过程

通过这次实习，我比较全面地了解了酒店的组织架构和经营业务，接触了形形色色的客人，同时还结识了很多很好的同事和朋友，他们让我更深刻地了解了社会，他们拓宽了我的视野，也教会了我如何去适应社会融入社会。

感谢学校给予这次实习机会，让我从中得到了锻炼，虽然其中有艰辛，但每每在艰辛的同时会深切体会到父母们为我们操劳时的辛苦可能是我们所不能相提并论的，明白了要想有所成就就要靠自己，付出成比例的艰辛才会得到你想要的!虽然在大学的时候很省吃俭用，不舍得花家里给的钱，但通过实习才知道挣钱的很不容易，世上没有掉馅饼的事，只有通过自己的努力才会得到自己想要的!

五星级酒店实习报告 篇2

将尽半年的实习结束了!从对酒店操作的一无所知到现在能熟练的掌握酒店技能;从实习前的冲动鲁莽到实习后的耐心细致这一切的改变都是我再在酒店实习期间所学到所感受到的.在凯悦我学到了许多东西,无论是专业知识还是人际关系.接下来我就详细介绍一下我实习的情况以及我的个人感受.

怀着期待的心情我踏上了赶赴东莞的汽车.三月六日我们六位实习生在酒店人事部的陪同下来到了松山湖凯悦酒店.第一次与凯悦酒店接触是酒店开车接我们在车里看到的.那时的松山湖凯悦酒店还在全面施工,这和我们想象中的完全不同.本以为来到酒店就可以试营业了没想到还是一片工地一片黄泥地!那时侯我们心里都有些不高兴,一路上都没什么话一直到酒店员工宿舍我们才感觉好些!因为宿舍很漂亮设施也很好这才让我们感觉到了些凯悦的不同!接下来就是入职培训了,这才是我们正式接触凯悦接触凯悦的文化.一周的入职培训让我对凯悦有了初步了解.接下来我就介绍一下凯悦酒店.

东莞松山湖凯悦酒店是一家涉外五星级酒店，由世界著名的凯悦国际酒店管理集团进行管理。与著名的上海金茂君悦大酒店、北京东方君悦大酒店及香港君悦大酒店属同一管理集团。酒店坐落于松山湖畔，四周荔园飘香，环境秀美。酒店占地总面积300亩，主要设施有：300间豪华客房，雄伟大堂、中西特色餐厅、多功能宴会厅、一座国际化多功能会议展览中心、扒房、酒吧、健身中心、会议室、桑拿水疗中心及卡拉OK娱乐中心。

这些都是酒店的硬件最重要的是凯悦集团的理念他的管理模式才是我们最想知道最想了解的.经过短暂的入职培训对凯悦集团也有了初步了解---凯悦集团总部在芝家哥,亚太区的总部在香港.全球一共有200多家凯悦酒店.集团下设三个品牌;包括凯悦,君悦和柏悦.其中柏悦是凯悦集团中的最高品牌.凯悦集团下设的酒店都一五星级为标准其客源多为商务渡假客人.集团以为客人提供最优质的服务为宗旨,通过豪华完善的设施,一流的服务来吸引和留住客人.

集团采用四级管理模式即---服务员,领班,副理,经理!这样的管理模式将权利下放给员工,更有利于员工自身的成长.凯悦把员工当成自得客人.我们再做入职培训的时候说过在凯悦有四个客人即----客人,业主,集团,员工，其中最重要的客人就是我们的员工!在凯悦他给你的不仅仅是一份工而是一份职业。集团会给你制定你的发展计划会给你做最系统的培训。

我们旅专的六个实习生有四个被分到餐饮部有两个被分到客房部，我被分到宴会服务部实习!因为酒店还在建设当中所以酒店给我们作系统培训。内容设计餐饮的各个方面包括中餐西餐酒水等。我们的培训员都是各个餐厅的进理副理他们都有丰富的经验还有先进得理念!下面我就介绍一下我们餐饮部的组织架构：

送山湖凯悦酒店餐饮部下设八个经营部门，包括：咖啡厅、送餐部、扒房、荔枝吧、沁园、大堂吧、松山茶居、宴会厅这八个经营部门。每个餐厅都各有特色!

咖啡厅以意式烹饪及新鲜的海鲜而著名。 现烧现卖 能最好的描述这个餐厅的特色。全开方式的厨房能让每个客人都能欣赏到厨师精湛的技艺。

送餐部是全年无休的为酒店内的客人提供 高质量的服务和美食。

扒房：被设置在一个阳刚的氛围内，一传统为特色。餐厅为顾客提供 来自世界各地的优质肉类及海鲜。顾客 可从餐厅的开放式厨房观赏到肉类制作的全过程，从而给客人 带来全心的餐饮体验。

荔枝吧：是一个高雅的，具有现代气息的鸡尾酒吧。专业的的调酒师会调制出具有创意的鸡尾酒，。荔枝吧以其出色的，品种丰富的高质量的饮品而闻名，还配以个性化的服务和爵式背景音乐。

沁圆：采用全新的用餐理念，整个餐厅全部有私人包厢组成。私人包厢的用餐理念再亚洲十分流行，并成为中餐里比不可少的元素。沁园以提供顶级粤菜为理念配以豪华的包厢设施吸引本地高端市场!

大堂吧：是一个休闲场所，设在酒店的大堂。再这里顾客将享受有更多的空间去休息或阅读。

松山茶居：其设计灵感来自与时至今日仍十分受欢迎的传统 大排挡 。他的设计风格具有现代的风格，同时又结合了地方茶室的特色。即与所有酒店的建筑风格融为一体，但又快乐为客人提供随意，友善和没有压抑感的舒适环境。茶居还可被描述成一个整日饮茶的餐厅。

宴会厅：被优美的松山湖所环绕，建筑设计注重现代气愤和实际结合。先进的视听技术，高雅的桌面装饰品，精致的食品和漂亮的鲜花相结合，构成了这里最大的特色!

在我们培训阶段我们系统地学习了餐饮的各方面知识。知道了许多以前从不知道的东西见到了许多以前没见过的的东西。培训的内容很细致，从怎样收盘子怎样擦杯子开始都一一讲到。可培训的最终目的是为了作用于实践让我们有统一的服务标准。但在培训阶段我们接受的实践几乎就是没有，只能凭空去想象怎么服务。虽然有时回搞一些模拟实操可还是不怎么真实，没有哪个人能进入状态。这一点是我在培训阶段最郁闷的事!培训的前一阶段很有新鲜感所以听的也格外认真。可随着对知识掌握程度的加深对培训的内容有些厌烦了。可不管怎样我的收获很的!餐饮的专业知识也了解的差不多了!我们的培训也不是只是讲，有的时候回有一些实际的东西让我们去尝试!比如说再讲到咖啡的时候他们就搬来了咖啡机拿来了咖啡豆现做咖啡给我们品尝，这样我们对知识的掌握就更深入了!

培训阶段给我最大的感受就是自己的英语欠缺太多!没有英语几乎不能交流。尤其在这种国际管理集团可人大部分是外国人，你不会英语就等于是哑巴!不过每天的英文培训也使我的英语水平慢慢的提升起来。

结束了长达三个月的培训终于等到了酒店试业。酒店的运营也慢慢开始。我们也都进入自己的部门!刚进酒店的一段时间我们很闲。因为就点的一些小工程还没有完工还不能正式对外营业所以我们都去到自己的部门进行小部门培训!我到宴会厅接受的第一个培训----其实与其说是培训还不如说是自学。就是认识各种杯子。当时刚到我们宴会厅的员工就被调去验收那些杯子!那些作过酒店的老员工都清楚杯子的名称和用途而我却不知道，所以我就边做事边问他们!这是我进入酒店学到的第一样东西!

随着时间的推移，酒店的设施也渐渐完善。虽然还不能对外营业可已经可以内部试营业了。就是把内部客人当成真正的客人去对待!那一段时间我们的员工没天都再不同的餐厅用餐。测试每个餐厅的服务。有什么不足有什么需要改进的都和会回馈给这个餐厅让他们改进!那一段时间对员工都是一个提升。作服务的员工提高了自己的服务技能，用餐的同事看到别的同事的不足也自己也会加以改进的。

我们宴会厅真正的试业只在七月中旬。那时正好来了一批新员工酒店为了测试我们宴会厅把就把新员工的入职培训设在我们宴会厅搞。中午还在我们宴会厅吃自助餐。那个时候心理特别紧张，虽然一直想去做真正的服务可是真的到了服务的时候还真的紧张。该做什么都不知道了。幸好有领班指导才勉强作好!那几天总是被老大骂!因为自己没有经验所以有的时候回不知道该作什么，做一些无用功。那几天的我意志特别消沉，不过在领班和同事的帮助下很多问题都得到了解决心态也慢慢转变过来。不在那么急噪做事也不在那么鲁莽，那几天觉得自己长大了好多。

宴会厅是个蛮锻炼人的地方，在这里你要考虑的东西要特别全面做事要非常细心。其实做宴会就是你亲手把它建造起来有要亲手把它毁掉的过程。从空荡荡的宴会厅到客人来时是富丽堂皇其中的一点一滴只有宴会厅的员工才能体会的到。当宴会圆满结束的时候你会觉得特别有成就感。为自己而感到自豪有的时候真的有写不相信这是我们搞出来得。做宴会讲求的的是效率，没有效率就等于没有一切。初到宴会厅动作不怎么快总是被老大说，随着工作的熟悉我的动作也快了起来做事也不在盲目。领班经理对我的表现都很满意。

再凯悦酒店实习挺幸运的，既接受了凯悦系统的培训又被分到宴会厅实习。从凯悦的培训中让我的软件得到了充实再宴会厅实习让我的实践技能和思维方式得到了提高。我的经理告诉我很多东西，他和我的经历有些相似----他也是从实习生做起在他成为上海君悦正式员工的三个月后他被升为领班一年后被升为副理。现在是他进入酒店业的第五个年头现在已经做到经理，真的很佩服他!他对我说只要你想把事情做好就一定可以，再他的人生信条里只有第一，要做就做最好!

其实我们实习生最大的问题就是心态没有调整好，总是眼高手低。看似简单的事不去做遇到难事又作不了。我们半只脚才踏入社会无论从经验上还是资力上都不高。而我们要成功要作好怎么办?只有从最基层做起而且态度要端正!我发现实习生总是觉得自己不如老员工，其实这样想就错了。我们经验可能不如他们可我们不比他们笨只要我们肯学我们会和他们一样甚至比他们作的还要好!

当五个月的实习即将到期的时候。我们几个同学作出了一个很多人难以理解的事情。就是延长实习期二十天(不是学校开学我们会多延长一些时间实习)当时正式酒店用人之际再者我们是第一批经受最系统培训的员工所以酒店非常欢迎我们留下来!同事和我说你们傻了啊放着暑假的机会不玩在这里累死累活的?我对他们说现在是苦点可是我现在吃些苦一会让我以后少吃些苦而且我也不想放弃这个能多学东西的机会!事实证明我的做法是对的。我放弃了暑假回家的机会却换来了更多的经验我觉得很值!

再酒店里让我感触最深的一句话就是 把简单的问题复杂化，把复杂的问题简单化 我们不要把自己当实习生看待，要把实习看成是一份真正的工作去做。不要给自己留有后路没有前进就会掉入悬崖!你要是总想我是实习生我不会应该的，我作不好应该的这样你就错了!你不可能当一辈子实习生吧。总有一天你会踏入社会!所以我想告戒还没有去实习的同学端正自己的态度!还有就是凡事要忍，即使遇到不开心的是也不要冲动要学会忍受你才会成熟起来!

在凯悦让我知道了人际的重要性，其实不仅仅是在凯悦在任何地方人际都很重要。还有英语更重要!现在有些庆幸自己是大二实习了因为这样的话我们大三回来还有查漏补缺的机会，知道自己的欠缺所在在未来的一年中改进它我们会变的更出色!总之凯悦让我的眼界开阔了思维宽广了，知道自己欠缺什么再大三的一年里我会弥补我的不足让自己变的更强的!

五星级酒店实习报告 篇3

由于系领导的高度重视、实习单位的积极支持和实习师生的共同努力，20xx届本科毕业生实习进行得很顺利，取得了较好的成绩，同时也反映出一些问题。本届毕业实习全面落实了实习计划，使实习管理得到了规范，实习教学质量得到了提高，并得出一些建设性的建议。

一、实习基本情况

2.实习地点实习地点32个。在自治区内25个实习点，区外7个实习点。具体实习地点详见附件一，20xx届本科毕业生实习情况统计表。

3.实习内容

实习内容可以概括为两大类。一类是本专业范围内的工作，另外也有个别

4.实习人数

(2)实习指导教师。共17人。由于实习点多，地点分散，系领导、教研室主任和本学期任课教师及相关行政人员全部参加了实习指导工作。

5.实习形式

6.实习成果数据统计

(3)收到实习教师每人一份实习总结报告，共17份20xx最新五星级酒店实习报告20xx最新五星级酒店实习报告。报告内容包括三部分。一是对学生在实习过程中的表现、能力、纪律情况和基础知识掌握程度的评价。二是结合实习单位的意见，对自己指导的每个学生给出综合实习成绩。三是就毕业实习过程中反映出来的教学存在的问题提出改进意见或建议等。全体学生综合实习成绩全部合格。

二、实习表现与效果

达到了毕业实习的预期目的。在学校与社会这个承前启后的实习环节，同学们对自己、对工作有了更具体的认识和客观的评价。本次实习采取分散形式。原则上以就业实习为主，同时与毕业论文选题相结合。本届实习的单位覆盖面很广，企业总体水平也比较高。实习收获主要体现在两方面。

1.工作能力。在实习过程中，绝大多数同学积极肯干，虚心好学、工作认真负责，主动参与企业市场调查、产品销售、外贸谈判、行政管理、财务管理、生产运作管理、人力资源管理等工作，同时认真完成实习日记、撰写实习报告，成绩良好。实习单位的反馈情况表明，我们的学生具有较强的适应能力，具备了一定的组织能力和沟通能力，普遍受到实习单位的好评。大多数学生能胜任单位所交给的工作。在毕业设计单位和有些企业，实习学生提出了许多合理化建议，做了许多实际工作，为企业的效益和发展做出了贡献。

2.实习方式。实习单位指定指导人员师傅带徒弟式的带学生，指导学生的日常实习。学生在实习单位，以双重身份完成了学习与工作两重任务。他们向单位员工一样上下班，完成单位工作;又以学生身份虚心学习，努力汲取实践知识。同学们认真的工作态度、较强的工作能力和勤奋好学的精神受到了实习单位及其指导人员的一致好评。

3.实习收获。主要有四个方面。

一、是通过直接参与企业的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高，圆满地完成了本科教学的实践任务。

二、是提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。

三、是一些学生在实习单位受到认可并促成就业

四、是为毕业论文积累了素材和资料。

五星级酒店实习报告 篇4

纸上得来终觉浅，未知此事要躬行 ，通过本次实习，最大的感触是社会很现实，工作很无奈。没有了学生的气昧，暗淡了书籍的尘寰，消逝了校园的浓郁，取而代之的是喧嚣的都市，快节奏的旋律，无法释怀的种种。

学期即将结束，通过熟人介绍，我有幸进入深圳里程食品有限公司进行为期两个月的销售实习。怀着好奇与懵懂的闯劲，实习之旅充满的却是艰辛和无助。向往大城市的霓虹闪耀，却无法读懂背后的传说和历程。作为一位即将走向社会的市场营销专业科班生，矗立在面前的不是前程似锦的荣耀，也不是繁华簇拥的羡慕，是社会殷切的甚至超越自己的期望以及自我职业定位的抉择。

不断增强的实践能力是营销专业毕业生走向社会的必然要求，如何加强自身实践能建设，关系到职业生涯发展的轨迹和方向，也关系到在职场中如何确定自己社会角色的根本。 空谈误国，实干兴邦 ，少说多干是我在实习中得到的教训。怎样才能具备实干精神，关键是敢于吃苦，勇于吃苦，在工作不要抱怨，在细节上不要计较得失，以老板的心态做事，用员工的心态做人。

我实习所在单位深圳里程食品有限公司是一家以经营火腿、腊味为主的中小企业，公司主要目标市场是深圳市内各大ka卖场，如沃尔玛、家乐福、人人乐、万佳等实力商超。在实习期间，我努力与本公司员工打成一片，互相沟通交流学习，与之建立了良好的人际关系，并通过自我观察实践以及各种渠道，深入探索整个快消品行业的具体操作流程，再结合自我所学，从整合营销的角度出发，不断提出问题和构想，对公司的经营模式和终端运作提出了大胆的自我见解，相关建设性的意见得到了同事以及领导的重视。下面是我本次实习在有关市场营销专业理念和方法上得到重要启示：

首先，品牌建设方面，在当前市场经济条件下，产品同质化程度已相当集中。立足于公司实际，由于我公司长期以来执行的是终端盈利分红模式，缺乏长远的品牌规划战略，组织管理较为混乱，市场部权限过于集中，产品包装缺少创意，资金配置不科学等问题，在和同事探讨中，我们一致认为公司应将 里程 这一品牌建设提到战略性的高度，将组织管理的各项事宜向品牌化建设靠拢，成立品牌整合传播事业部，以促使公司在已有的市场上做大，做强，参造竞争对手 喜上喜 的品牌运作模式，在深圳市场内精耕细作，提高公司的核心竞争力。

其次，在盈利渠道上，经过我细心观察，公司的盈利渠道主要分为三个，一是自己实体销售产品取得，这是主营业务;二是代理产品利润所得，我公司总共代理了广东、东莞几十个加工厂的产品，负责他们在深圳市场的业务，以严格的快消品渠道价差体系获得代理利润，当然，也不排除人为地暗箱操作;三是批发倒卖，这一渠道得以盈利的前提便是良好的公司信誉和较好的客情关系，因为我公司在深圳市场腊味行业注册资金高，规模大，成立时间长，信誉度高，其次，我公司销售部人员公关能力强，公司在销售费用上设立了客情维护费，这使得在商超终端操作环节相对于其他竞争企业来说更具优势。因此，任何再规范化的行业，人为因素十分重要，做营销的前提是做人。

第三，在营销文化建设上，我公司为市场人员营造了适度宽松的工作环境，公司人性化气氛浓郁，员工之间相处融洽。我一般是早上九点钟上班，下午五点下班，日常的工作便是检查辖区内促销情况，存货量，以及适当与商超部门主管进行沟通。公司在管理上对市场人员要求比较松散，完成任务量为原则。公司会定期举行员工聚餐，部门联谊，风景郊游等。有鉴于此，我认为，企业营销文化必须是一种适度宽松的文化，一种人文氛围。这样市场人员才会以更好的心态和饱满的热情投入工作之中。

最后，在促销管理方面，需要以不变求万变。因为在之前我参加了几个商场的周日促销活动，可同样的策略，同样的价格，同样的产品，市场效果却大相径庭。对此我深有体会，究其原因，主要在于促销思维和管理上出现了一刀切的现象。在促销策略上，对一些企业而言，包括本企业，由于受长期经验的禁锢，业务员或区域经理在没有切身走进商场弄清主要消费者类型及购买习惯之前，主观地把在某一两个样板市场上的销售经验在新的市场上进行推广，单纯以价格杠杆切入市场，忽略了两个不同地段市场的差异性，而这种差异性集中体现在主要购买群体上，比如人才素质、收入水平、生活习惯等，造成了市场热度始终处于低迷徘徊状态，并没有带来预期的效果。许多经理把这类问题的主要原因归结于促销展台的位置、商场促销力度以及广告宣传没有及时到位等。不置可否，这些问题是可能影响到销售效果的，但不是主要。在一些消费人群收入比较高的地段，快销品降价促销对消费者购买影响的弹性并不是很大，这类消费者购买近乎理性，对产品的需求讲究绿色和品位，实用是第一原则，季节性购买也比较强。如果降价幅度太大，还会引起他们对厂家产品的质疑，对厂家的长期经营提出挑战。针对这类超市，厂家需要更近距离的了解消费者，促销过程中信息的收集和分析就显得十分重要，在细分群体的基础上实现品牌的阶段性传播。对于季节性比较强的产品，在终端销量不足以平摊营销成本的前提下，应在淡季到来之前尽早退出该类市场，为旺季的销售做长期的准备。

综上所述，经过本次实习，我大体掌握了快消品的操作模式，提升了自我的专业实践水平，懂得了如何与同事相处，最关键是培养了我吃苦耐劳的优良作风，将理想与现实又拉近了一步。结合本次实习的心得体会，相信在今后的学习生活中，在班级组织的领导下，在同学们的帮助下，在自身不断提高的前提下，我将不断续写新的辉煌。

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！