

2023年票据业务处理实训总结 业务实习报告(优质7篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。那么，我们该怎么写总结呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

票据业务处理实训总结篇一

转眼，我们也学了两年了.专业知识了，我们现在也处在一个过渡时期，为了更好的结合实际，我们进行了为期两周的导游业务实习。通过观看导游业务和讲解录像，倾听资深导游带团技巧，再加上校内模拟讲解和校外实地讲解，使我们能充分掌握带团知识与技巧。我在这两周之内，也潜移默化的提升了好多，对带好一个团也信心倍增。

通过组织这次实习教学，使我们进一步熟练掌握导游员带团的全过程和技巧。同时对陕西的著名人文景观和自然景观有一个比较全面、客观、详细的认识，使我们能将所学的专业理论知识与社会实践、专业实习进一步有机结合，增强我们的实际操作能力和应变处理能力，为毕业后从事导游工作以及旅游管理工作奠定良好基础。

1、讲座分析：

4月30日那天，于老师请来了资深导游员樊艳妮来给我们做讲座。于老师对她的评价师：“她天生就适合干导游这一行！”

初见樊学姐，就体会到这一点了。她的微笑和健谈足以证明于老师的话一点儿也不夸张。且不论她的微笑是否职业化了，

微笑是世界通用的语言，我们能否做到时刻保持微笑呢？一开场樊学姐就为了我们一个问题：“你们知道114是干什么用的吗？”“当然是查到话号码用的啊！”同学们纷纷回答。可樊学姐神秘一笑之后就给我们罗列了一大堆114的功能：预定酒店、火车、机票，查询号码、公交线路等等，这个对于导游很重要，在关键时刻会有很大的帮助。作为一个新时代的导游员，不仅要心细，也要充分利用周围发达的信息资源。这是樊学姐给我们这群学弟学妹打的第一针。

樊学姐在讲到导游是集讲解员、宣传员、服务员、调研员和安全员于一身时，我隐约感到了导游员的压力。例如作为讲解员，不仅需要导游的语言生动、活泼、幽默、正确，而且还需要导游自身要博学。只有博学了，才能够手到擒来，否则死记导游词是讲不出那个韵味的。腹有诗书气自华嘛！从这一点来看，可以说导游要是个杂家，精通表演、烹饪、书画、音乐等等。大概这就是所谓的艺多不压身，或者是艺高胆大吧。而作为一个调研员，则要争取做到第一时间知情人，同时还要全面调查和掌握游客信息。这一点，我想用《孙子兵法》中的“知己知彼，百战百胜”来概括了。再来看一下安全员。在旅游界中流传这样一句话：“没有安全就没有旅游”，可见安全在旅游中有多重要了。而导游在此中一定要负起全团的责任。如时刻提醒游客注意人身财产安全，不要在弯道上狂欢等等。

樊学姐也以她丰富的带团经验给我们重点谈了谈她自己是如何带还一个团的。有一点，我特别佩服，就是她走过的路线回来后一定会画出一幅自己的地图，这确实是一个记地点的好办法。看来，做一个好导游还要是一个有心人啊。其实做任何事都需要用心，需要细心。就像名流策划总监jack·甄的一句名言：“做一个成功的创业者，要比女人更女人。”说的也就是做事要细腻，往往很多事，都是细节决定成败。这一点我要好好反思，因为我是个非常出心大意的人。

最后，樊学姐再给我们分析了导游员应该如何处理好与旅行

社的关系，和与游客的关系，如何平衡个方面的利益关系等，也许这些只有在真正踏入旅游这一行业之后需要考虑的问题了。

短短的两个小时，却给我上了一堂生动的导游业务课。樊学姐谈到的很多东西我都觉得很赞成，当然也有保留意见的。就像她说的，只要你做得好，进店所得是你应得的，不必觉得这钱拿的不正当。大概是我现在还是个学生吧，对旅游行业还没真正接触吧，所以对它还保有一定的幻想，只要游客开心，自己开心，不必太在乎所得。真不知道日后自己会怎么样，导游这一行业太挑战一个人的人格和道德了，我今天能信誓旦旦地说出这样的话，不知十年后我是否还能说得出。但现在是一个积累知识的阶段，我的目标是做一个知识型导游，或者说是知识型学者。

2、模拟实训分析

很幸运也很不幸运，我们小组抽到了大雁塔文化广场休闲区。不过一阵唏嘘之后，我们很快就投入积极地准备之中了。经过小组讨论，我分到了大雁塔东苑——陕西戏曲大观园。本来从小就对地方戏曲比较感兴趣，所以被分到戏曲大观园很高兴，也很感兴趣。

分配好工作之后，自然是进入准备幻灯片和导游词的撰写了。我上网查了戏曲大观园里的四组秦腔雕塑，分别是《柜中缘》、《五典坡》、《斩李广》、《三滴血》。鉴于每组的讲解时间是50分总左右，而每个人只能分到6~7分钟的原因，我决定只讲《柜中缘》和《五典坡》这两个。在此之前，我还给大家介绍一下秦腔中的四大行当：生、旦、净、丑，以及秦腔的流派。导游词整体内容算是比较清晰明了了。根据导游词，我再做了幻灯片，做到图解对应，内容一致。这就差不多完成了一半了，只剩下熟悉背诵和生动的演绎了。因为导游和导游词之间的关系，就好比演员和剧本的关系。我在一些之地讲解之后，发现自己最大的缺点就是讲解缺少生

动性，这不是把导游词背熟就能解决那么简单。而是要真正忘了导游词，让你的导游词完全融入你的思想，讲解时，带上你的思想和感情，这样有游客听了才会产生共鸣，感觉这东西是你这个讲解员自身的东西，而不是死记硬背导游词的。要做到这一点，挑战可就大了，首先我得全方位了解陕西戏曲大，或者说其中的典型代表——秦腔。为此，我上网看了看《柜中缘》和《五典坡》的视频，真的感触颇深。因为看过之后，画面感特别的强，我就完全不必当心忘词，剩下的只要注意表达就行了。

短短的一千字导游词要包含这么多心血与情感。当然如果只是为了写那不到一千个字的导游词，而上网查那么久，那就太失败，太不值了。我本人很享受查找资料的过程，我会很细很细的挖掘陕西戏曲大观园，毫不夸张地说，等这次模拟实训完了之后，我便是陕西戏曲这一方面的专家了。

再来看看我们组，我们把一个景区分成八个模块，八个成员各负其责，但我们仍然是一个整体，这也正是考验我们的团队协作精神时候。我们组的每一个成员把每个人找到的资料集合到一起，合力制作了校内模拟时要用到的幻灯片，平时大家也经常在一起讨论到时该走的线路和讲解时应该注意的事项，在宿舍虚拟场景背导游词，每个人的努力都是想着为这个整体做出自己的一份贡献。

五四那天，我们组上阵讲解了，由于前几天的精心准备，模拟实训应该没有问题。讲解当天，如果说不紧张，那是不可能的。不过我尽量不然我的紧张表现给大家看。也许是在华清池当过实习生吧，那天当我站上讲台的时候，心里反而慢慢平静下来，语速适中，声音也比较大，还算顺利完成吧。

通过这次模拟讲解，我不仅熟悉了陕西戏曲这一方面的知识，同时也得到了一个上台讲解的机会，给后来的实地讲解打好坚实的基础。

3、实地讲解分析

所有的理论知识都是为了实践服务的。所以实地讲解这一环，在我看来，是导游业务实习过程中最重要的一个环节。这与模拟讲解有很大不同，不仅讲解时间长，内容多，而且点与点之间的，各个组员之间的过度都需要考虑。我所讲解的戏曲文化大观园位于大雁塔东边，与大雁塔北广场还隔着一条马路，走路还需要两分钟，我总不能在这两分钟者内嘴巴紧闭吧。除此之外，实地讲解过程中还应注意当天的天气状况以及游客的游览心情。

鉴于我本人在前几天的其他小组讲解过程中好问问题，表现活跃，还问倒了好几位实地讲解的导游，因而被冠上了“导游杀手”的荣誉称号。据风声传说，我们系的大部分同学已经上网查好了问题，准备在我讲戏曲大观园的时候，对我实施狂轰滥炸，让我走不出戏曲大观园。这可真把我吓了一跳，不过我相信只要做好充足的准备，一定能冲出戏曲大观园。可别忘了，道高一尺魔高一丈，我可是“问题大王”啊。前一天晚上，我先给自己来一次“头脑风暴”，把所有他们能想到，或者不能想到的都问了一遍，并且给每一个问题做了一个很得体又有趣的回答。就连秦腔我都学了一段，生怕他们让我现场唱一段。

该来的还是会来的，终于等到我们第二小组讲解了。一走出北广场，我们那群善良可爱的同学把憋了几天的全往我身上抛。“导游，这是什么花？”“导游，这是什么树？”“导游，给我们介绍一下这家饺子馆？”甚至还有“导游，你为什么戴了一顶渔夫帽啊？”终于该幽默的幽默，该专业的专业，一一解答了他们的问题，顺利的冲出了戏曲大观园。成功是留给有准备的人的！

除了我之外，我们组的其他成员之间的配合和过渡都做的很好，带着大家沿路欣赏亚洲第一的音乐喷泉、门牌坊、大唐精英人物和地景浮雕、丝绸之路浮雕和大唐盛世浮雕、戏曲

大观园、东步行街、南广场、民俗大观园，让大家领略到了盛唐文化和现代艺术的完美结合，还了解了秦风古韵的陕西淳朴的民风民俗，看到自己也能为大家带来精彩的讲解，并能与大家形成互动，而且自己多日以来的准备也没有白费，心里感到无比的欣慰。

通过这次实地讲解，我们真真正正的以一个导游员的身份，带完了我们生命中的第一个团，而且还是学生兼导游团，真的不容易啊！

为期两周的导游业务实习终于结束了，在此期间，我们不仅观看了导游业务和导游讲解录像，还听了资深导游樊艳妮的生动的讲座；我们不但进行了室内模拟讲解，而且还真真切切的到实地进行户外讲解了。可以说我们把两年所学的知识用到了这两个星期的实习中了。可以说，我是这次实习的受益者，虽然说，我已经通过了全国导游资格考试，也已经顺利的拿到导游证了，但是我从没带过团。正好这次实习是一个机会，给了我一个锻炼的机会。虽然在准备和背诵导游词的时候很痛苦，每天在外奔波也很累，但是，当你讲解完之后，肯定的掌声响起时，什么都可以不用计较了。同时，这次实习还让我更加深刻的认识了导游这一行的酸甜苦辣，而我们要想真正走进这个领域，还必须要不断的完善和武装自己，只有具备了行业要求的条件，才能够跨出自己成功的一步。

票据业务处理实训总结篇二

漳州市闽冠工贸有限公司经漳州市工商行政管理局批准成立，注册资金500万元，具有一般纳税人资格，是一家集生产加工、内贸、外贸一体的有限责任公司，拥有漳州市行政主管部门颁发的工程白蚁防治、工程声像档案等资质。公司现有本科以上学历员工8名，其中博士研究生一名，实力雄厚、服务周到。公司员工齐心协力，诚实服务，与各界建立广泛和谐的合作关系并取得良好成果。

公司秉承“以人为本、和谐诚信”的理念，希望与各界朋友真诚合作。以开拓进取、严密管理、货真价实的原则，和您携手真诚合作，期盼着与合作伙伴共同发展壮大！

公司主要经营：不锈钢构件、铝合金构件、铁件加工制作；销售建筑材料和化工产品、机械设备、日用百货、家用电器；销售预包装食品及茶叶加工等；加工出口。

作为该公司的外贸助理的职责主要有：

(1)。负责公司销售合同及其他营销文件资料的管理、归类、整理、建档和保管工作。

(2)。负责各类销售指标的月度、季度、年度统计报表和报告的制作、编写，并随时答复领导对销售动态情况的质询。

(3)。负责收集、整理、归纳市场行情、价格，以及新产品、替代品、客源等信息资料，提出分析报告，为部门业务人员、领导决策提供参考。

(4)。协助销售人员做好上门客户的接待和电话来访工作；在销售人员缺席时，及时转告客户信息，妥善处理。

(5)。负责客户、顾客的投诉记录，协助有关部门妥善处理。

(6)。协助部长做好部内内务、各种部内会议的记录等工作。

(7)。逐步推广使用电脑信息系统处理营销资料，妥善保管电脑资料，不泄露销售秘密。

(8)。完成营销部部长临时交办的其他任务

我所在的公司是一家主要经营不锈钢构件、铝合金构件、铁件加工制作；销售建筑材料和化工产品、机械设备、日用百货、家用电器；销售预包装食品及茶叶加工等，并加工出口的企业。

我所实习的岗位是外贸助理，然而对于一个毫无经验的人来说，是根本没有业务经验。林经理很和蔼，也很耐心，亲自教导我这几个月的实习，他也坦言说很是需要我们这种国际贸易专业的学生。由于对于一个外贸业务员来说，如何接业务对于她们来说是很重要的，因此外贸函电很重要。实习第一周，老板让我先了解他们的产品种类和性能，一些主要的销售地。之后，通过阿里巴巴商务平台，给一定的客户写建交函，推销公司产品。通常大多数还是接发邮件，接电话啊，发传真啊什么的，都是一些办公最基本的。虽说简单，但刚开始我很不熟练，也不适应。总之，将近一个月了，觉得也挺充实的，并且知道了自己很多的不足之处。下一阶段，我应更加努力，学习更多新的东西。

大学生社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式；是促使大学生投身改革开放，培养锻炼才干的好渠道；是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识。春节过后，我们暂别了象牙塔中舒适的生活，带着青年人特有的蓬勃朝气，走入社会，了解社会，深入社会。

考试结束我便来到漳州市闽冠工贸有限公司，开始了我的实习生涯。

作为一名大三学生，就快要步入社会的我带着学习和好奇的心情去迎接第一天的实习，在这之前我一点办公室工作的实际经验也没有。虽说只是实习，但生活的方式却已完全不同于学校里，转变成了正式的上班族：早上 8：30 上班一直到下午 5：30 下班，这一天的生活便度过于这小小的办公室之中。刚开始，我的主要实习的内容是打负责公司销售合同及其他营销文件资料的管理、归类、整理、建档和保管工作、接受日常邮件并上报林经理、协助销售人员做好上门客户的接待和电话来访工作；在销售人员缺席时，及时转告客户信息，妥善处理重要客户接待等工作，中间还要完成营销部部长临

时交办的其他任务。虽然累点、压力大点，但很充实，很有成就感和满足感。

一个月后，我的工作就有接触外贸业务了，工作的地点就不再是办公室，而是药经常下厂学习，了解产品。面对的也不再是公司的同事，而是陌生而复杂的产品。鉴于我还是在学习当中，老板在这一个月当中还没真正让我单独做业务，我应该说还是继续在学习中。从对同事的陌生感，到现在，我已经和公司同事打成一片，相处融洽，尽管我们公司很多的都是些30来几的哥哥姐姐们，她们也很照顾我。这一个月，我是在进一步的学习，增长知识当中。每天，我都会提早十分钟到公司，首先就是倒垃圾，清洁下办公室。然后就坐到自己的小办公桌上开始新一天的工作：打开msn收看信息，开雅虎邮箱查收邮件，使用公司的打印机和传真机，以及电话的接听和总机分机的处理，于我是刚刚来实习，也没有客户资料，林经理就给了我一叠公司现有的但未开发和联系过的客户资料，让我对着上面的电话去打，电话没打通的，如果有邮箱地址的就给发邮件。偶尔老板也会特意指定个客户商，让我主动跟他们写和接收函电等。

每天的工作完成以后还要写一份工作日报表，交代你一整天的工作。有时还要开部门会议，汇报各人的工作进展情况，并且会议的最后有个决议事项，可以把自己在工作中遇到的问题提出来和上司、同事相互讨论，共同解决。虽然我还没有正式可以参加这种讨论，但我却是每天做在一旁聆听，我觉得这是个很好的很有创想的安排，一来可以把工作中遇到的问题，大家众志成城，共同进退解决问题，提高工作效率。二来也可以增进同事之间的交流和感情，这些都有利于公司日后的工作开展。

“在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力”。这次实践后才能深刻体会这句话的含义。除了计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少很少。刚开始去的时候，还真有点不习惯。很多东西都不懂，幸好有其他工作人员的耐

心帮助，让我在实际操作中掌握了很多东西，遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人。最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人人际关系这方面有了很大的进步。这次实践还使我深深体会到在销售工作中我们必须吃苦耐劳，胆大心细，不怕被拒绝，不断学习不断积累，对待公司要有高度的责任心和集体荣誉感，对待客户要讲诚信，服务到位，有始有终。这样才能得到物质和精神的双丰收。

由于对产品的了解甚少，日常生活中接触的也较少，即使是资格比我深的外贸业务员也只了解产品的一些皮毛。只有去厂里才能了解到产品，而作为外贸助理不了解产品是个很大的问题。

很快，这问题就出现在日常工作中了。很多时候客户打电话过来询问产品信息，我只能模糊地说我知道的，其他我不知道的我就叫客户打电话去厂里询问更详细的。刚开始还觉得没什么，但就而久之，问题就越来越大了，有些急需产品的客户觉得麻烦就干脆先去问别的厂商了；还有些大客户由于他们需求的量大，所以采购时也格外谨慎，而我们的这种表现让他们觉得不够专业，没安全感，信任度不高。针对这个问题我思考了良久，最后，我发现，要更多熟悉产品就要跟林经理一起跑国内的客户，这样，我不仅可以学东西还可以帮林经理的忙，同时为公司贡献我的一小份力量，即使让自己累点我也觉得值。而且，这样的安排反而能让我学到更多的东西。做贸易的，不管是国内的还是国际的，其最大区别就是国家间的地域差别，国内的业务了解了，国际的贸易业就游刃有余了。

首先，我要制定拜访路线计划—拜访潜在或原有客户—介绍产品—与客户交流并解答客户的问题—确立客户是否有意向（有意向则继续跟踪并报价、无意见也要做好记录备案，隔一段时间再拜访）—与有意向客户进行谈判促使合同签订—收款—将签完的合同连同款项带回公司交与财务部同事—进

行小结，再次对一天下来有无意向客户、签单客户进行汇总分类。除上述职责外，还要努力完成月、季销售的任务指标；收集与寻找客户资料，建立客户档案；接待来访客户，综合协调日常销售事物；保持良好的心态和规范的行为，提升企业及产品的美誉度和客户满意度；在工作中提高分析、判断能力，开拓创新能力，业务实施能力，社会活动能力，语言表达能力，刻苦耐搓能力。

下班后，我都会在宿舍回想我这一天的工作，归纳起来，然后运用到国际间的贸易上去。

果然，还不到一个月我对产品就了解的很多了，包括产品的外形、性能、以及不同的款式与规格。而且，我还会从专业的角度给客户合理的建议。比如，有个厦门的客户是专门销售别墅大门的，从他们的角度来讲，这是很专一地经营。我就向他们推荐了我们的时尚精美门窗，当然，刚开始客户不是很接受，后来我跟他们说有些客户就是想货比三家后就在同一个卖家买到他想要的一系列产品。如果他们销售的全面的话，客户将会更满意。结果这个客户拍案叫绝，同意多购买我们的更多产品。

将近五个月的'实习，喜忧参半，有欢喜也有忧愁，却让我的实习生活充实而精彩！从事国际商务活动，尤其是国际间货物的买卖，其工作的最大特点就是要求商务人员在掌握基本知识的同时，必须具有很强的实际工作能力。现在我国已加入世界贸易组织，对从业人员的知识结构、实践能力和基本素质提出更高的要求。

刚接触工作时，真的是万事开头难，毫无头绪。从事国际商务活动，尤其是国际间货物的买卖，其工作的最大特点就是要求商务人员在掌握基本知识的同时，必须具有很强的实际工作能力。现在我国已加入世界贸易组织，对从业人员的知识结构、实践能力和基本素质提出更高的要求。由于自身专业知识和阅历的不足，刚开始的业务确实很难开展的起来，

实习的这段时间是我摸爬滚打的阶段。在这个实习的过程中，专业知识的应用都是比较次要的，更重要的是让我知道了生存之道。我们学习专业知识目的就是为了能更容易地在社会上生存，有个一技之长。但这个只是一种本领，还不是一种能力，生存的能力需要具备一定的素质。经过这些日子的实习，我感悟良多。

作为一个刚踏入社会的新人，我们要有吃苦的决心，平和的心态和不耻下问的精神。作为一个新人，平和的心态很重要，做事不要太过急功近利，表现得好别人都看得到，当然表现得不好别人眼里也不会融进沙子。在工作中要多看，多观察，多听，少讲，不要说与工作无关的内容，多学习别人的艺术语言，和办事方法。除努力工作具有责任心外，要善于经常做工作总结。每天坚持写工作日记，每周做一次工作总结，这些都是自己新的学习课程，这主要是记录，计划，和总结错误。通过我们自己的不断学习，我们的知识都在更新，我们的错误都在改正，工作中坚决不犯同样的错误，对于工作要未雨绸缪，努力做到更好。实习也是对自己的能力考验或是一次展示自己工作能力的机会，在工作中让自己学习更多的知识，不断充实自己。我觉得这次实习收获是丰富的。实习中的整个外贸流程就是我们专业知识的凝聚和承载。因此，认真地履行实习要求，努力完成实习，不仅有利于我们巩固本学期所学到的国际贸易实务和国际结算的专业知识，更利于我们预先观察日后工作中的主要内容、方法以及各种困难，利于我们察觉到自身存在的不足和缺陷，以便我们更好地进行学习和工作，利于我们更快地把所思所学转化为实践动手的能力，把专业知识和技能转变成工作能力和实际经验。

通过这次实习，我掌握了很多日后工作所需的基本技能，检验了平时所学习的基础知识，衡量了个人的能力和水平，发觉了自身存在的不足和缺点。这于我来说无疑是受益匪浅的。我相信，这次实习让我获得的经验、心得会促进我在以后的学习、工作中寻找到合理的方法和正确的方向。我不仅从个人能力，业务知识上有所提高，也了解到了团队精神、协作

精神的重要性。相信，有了这一次国际贸易实习的经历，无论是今后的学习，还是工作，甚至是生活，我都会更加清楚，自己要什么、该做什么、该如何做，怎样才能做好；相信，此次国际贸易实习将是我今后人生的一个良好开端。

对我来说收获最大的是，我挖到了我人生的第一笔金，我为我今后的外贸之旅总结出了十个做外贸的好习惯：

一、收到每一个询盘都要有所记录，客户的名字，电话，公司名及其它相关的信息都最好记在工作本上。

二、为每一个客户都建一个文档，联系过的信息及传输过的文件都要保存下来。可以在每个客户文档都新建两个子文件夹分别命名，接收到的邮件，发出去的邮件；收到的邮件要定期导出。

三、寄出去的样品要及时的进行跟踪，不防有计划的联系一下客户，随时收集客户的反馈信息，不要寄出去的样品打“水漂”。

四、接到询盘，不要急的回，要先分析一下询盘，首先了解一下对方的公司，及一些相关的信息，并且查询一下对方国家所在的时区。

五、在贸易通上找到的客户，最好能和对方要得对方的msn或阿里旺旺等其它常用的聊天工具，因为买家一般的时候不会上贸易通的，这样可以为以后打好基础。

六、多到论坛去看看，看看别人都遇到了什么问题，不知道的要记下来，以防以后自己遇到了，又不知所措了。

七、不防结交一些同行的朋友，必要的时候他们说不定可以帮的上你的忙；八、货代没有什么不好，试着交几个做货代的朋友，到时我们走货还是哪个便宜走哪个。

九、业余时间要多多的学习一下英语，因为英语可是做外贸的工具，要做一个很成功的业务员，英语一定要好的！

十、必要时晚上加加班，多找一个客户，是潜在客户的，多和他们沟通。

在此，我要感谢我的论文指导老师傅娟娟老师，给我耐心地指导；感谢实习单位的林经理，他带着我熟悉各项业务，教会我作为一名外贸人员应该做的所有职责，教会我很多学校学不到的东西；感谢同事在我实践的这段时间给我的指导和帮助。

票据业务处理实训总结篇三

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锻炼我的沟通能力与人际交往能力。

此次实习，主要岗位是业务内勤，

实习的具体工作如下：

- 1、对合同执行情况进行跟踪、督促，建立每个合同的《合同履行一览表》，编制每个月、季、年度合同履行情况的统计表。每周向企划部上报合同执行情况。
- 3、根据公司的营销政策核算总账及明细帐目，按时登记明细账目；
- 4、接、发、处理、保管一切商务来电来函及文件。对客户反馈的意见进行及时传递、处理。建立用户档案。
- 5、依据公司营销管理制度准确有效开展业务人员销售费用的会计核算、管理、服务，如出差费用的结算、报销、工资奖

金的核算等工作。

6、每个月度对合同履行，资金回笼，业务费支出情况进行统计和上报；

7、按合同要求给制造商做好衔接工作；

8、根据合同编制应收账款明细，并对应收账款实施管理；

9、协助业务人员回款；提供应收账款及其相关信息；

10、完成领导交给的其他任务。

这三个月的实习让我从学校向社会迈出了一大步，把学到的知识运用到实际中去，很好的提升了自己的能力。知道了就算是基层的工作也要付出很多努力，善于与人沟通内勤是一个非常辛苦和繁琐的工作，要非常细心和仔细。

在这段实习过程中。公司人手少，工作量大，特别是公司会务工作较多，这就需要员工团结协作。在这三个月里，遇到各类活动和会议，我都积极配合做好会务工作，与同事心往一处想，劲往一处使，不会计较干得多，干得少，只希望把活动圆满完成实习期间，我利用此次难得的机会，努力工作，严格要求自己，虚心向领导和同事求教，认真学习。利用空余时间认真学习一些课本内容以外的相关知识，掌握了一些其他基本的技能，从而进一步巩固自己所学到的知识，为以后真正走上工作岗位打下基础。

内勤是公司运转的一个重要枢纽对公司内外的许多工作进行协调、沟通，做到上情下达。每天除了本职工作外，还经常有计划之外的事情需要临时处理，而且通常比较紧急，让我不得不放心手头的工作先去解决，因此这些临时性的事务占用了许多工作时间，经常是忙忙碌碌的一天下来，原本计划要完成的却没有做。但手头的工作也不能耽误，今天欠了帐，

明天还会有其他工作要去处理，因此，我经常利用休息时间来进行“补课”，把一些文字工作带回家去写。在实习中，我处理了很多突发事件，真正从课本中走到了现实中，从抽象的理论回到了多彩的实际生活。

首先，作为内勤人员应该与业务员进行很好的沟通，主动询问业务的最新动态，能及时的记录下来，要与大家打好关系，信息要灵活。建立全面的联系方式。能在遇到事情时第一时间准确的找到责任人。

内勤的工作繁杂无序应该制定一个很完善的管理机制。方便管理。

内勤人员有时还要面对客户，所以对内勤的素质要求也要提高，统一培训，出去办事都是代表的公司的形象。

内勤也要熟悉基本的财务知识，对这方面要加强。

通过这三个月的实习，根据我自己的经验总结了内勤应该具备哪些能力。

1、要养成三种习性，适应内勤工作需要

（1）要有主动性。

作为业务内勤，工作的主动性非常重要，主要就是在“勤”字上下功夫。

一要嘴勤。货物发出去，要在第一时间与用户沟通，告知实际发货型号、数量、质量、运输方式等。同时勤于回访用户，了解用户生产经营状态，并及时向单位反馈用户信息，以便单位领导正确决策。

二要手勤。任何用户来电要随时准确记录，发货记录、报表

填写、合同起草等时效性强的材料不能久拖不办。用户资料的收集是个繁杂缓慢的过程，要勤于补充、整理用户档案，保证资料完备。

三要腿勤。与业务相关的生产部、财务部、质检部多走动、常联系，了解本企业生产动态、产品质量、票据开具等，事事做到心中有数。

四要脑勤。对收集的信息和各月业务报表，要动脑分析研究，采取归纳比较、判断推理的方法，透过现象看本质，分析用户购货周期、产品的市场占有率、潜在行业需求等，养成勤于思考、善于思考的习惯。

（2）要有及时性。

除了要在勤字上下功夫，做业务内勤还要体现在一个“快”字上，要具有很强的时间观念和责任意识，要强调工作实效，办事不拖拉。在用户具备购货意向时，应在第一时间引导用户，传送公司产品相关资料。尤其是起草合同要尽量往前赶，能现在完成的决不拖到下一刻，要干净利索。当然，在追求工作效率的同时，不能忽视工作的准确程度，要保持头脑清醒，忙而不乱。

（3）要有条理性。

内勤工作涉及面广、工作量大，既有紧迫性的业务工作，也有琐碎的事务性工作，因此非常繁杂。这就要求工作要有条理性。

一是要物放有序。比如企业产品资料、用户档案、统计台帐、样品邮寄资料要分类编号存放，确保查找方便。

二是处理事务要分清轻重缓急，不能眉毛胡子一把抓。急事要急办，有的事情时效性很强，不能拖延，要抓紧去办，比

如订单处理、用户投诉、统计月报表等，做到确保重点，统筹兼顾。

2、要增强三种能力，切实履行岗位职责

（1）增强业务知识的能力。

要想争取订单，必须具有过硬的业务知识能力，尤其要具备本企业产品知识，包括产品各方面性能、用途、优缺点，甚至生产工艺、设备改造、质检等基本知识。同时还要不断学习用户对本企业产品的技术要求、生产流程知识，了解其生产动态，只有对用户的质疑咨询解答得有条有理、游刃有余，才能让用户放心，真正做到“知己知彼，百战不殆”。

（2）增强协调沟通的能力。

“商场如战场”，随时都有意想不到的事情发生，而销售内勤就是处理突发事件的第一窗口，协调结果好坏直接关系到企业形象与利益。由于有些产品质量没有硬性指标，而是经供需双方协商达成一致意见的，这就很容易造成不必要纠纷。比如同样白度级别的矿产品高岭土，却表现出灰白、亮白、青白几个不同状态，用户往往会提出货物质量异议。沟通、解释、协商、再沟通，在不给公司造成任何损失下，一定要让用户达到最大限度满意。

（3）增强引导用户购买的能力。

销售内勤每天要接听很多各地各种用户来电咨询，这就需要销售内勤根据咨询内容判断用户是否具有购买意向，是否能发展成为意向用户或潜在用户。针对用户需求，要学会站在用户角度考虑问题，层层解除其顾虑。第一步要引导用户认知企业产品、质量、服务，包括企业文化，第二步要学会分解费用为用户算账，最后通过寄送样品，逐步满足用户小试、中试等小批量产品需求，从而在不断地沟通交往中将一个电

话咨询者发展成真正用户。

3、不断加强自身修养，提高综合素质

在日益激烈的竞争中，业务内勤人员只有不断加强业务学习，提高综合素质和自身修养才能够脱颖而出。

一是业务要精。要加强产品应用技术知识、营销理论、消费者心理学、法律法规的学习，提高自身业务技能及判断事物的能力。做到干一行、爱一行、专一行，并善于总结、善于思考、善于创新，争取成为“多面手”，做个好“杂家”。

二是作风要实。销售内勤工作一定要实实在在，实事求是，要从自我做起，从小事做起，善于将简单、重复的琐事串联起来，形成体系，把握好工作方向，服从整体工作。通过实实在在的工作和扎扎实实的作风维护好企业利益与形象。

三是纪律要严。要严格遵守公司各项规章制度，防止违规违纪问题的发生。

总之，业务内勤工作纷繁杂乱，只有不断学习、勤于实践，善于思考，勇于创新，才能做好业务内勤工作，真正发挥好企业与用户的纽带作用。

票据业务处理实训总结篇四

实习是一项综合性的、社会性的活动，是一个由学校向社会接轨的环节，是学校学习向社会工作转型的一大模块。实习是学生把所学知识运用到实践中去的过程，学习的目的就是运用，就是去指导工作，而实习正好扮演了把学到的文化理论知识正确运用的工作中去的角色。我们必须要做到用理论去指导实践，用实践去证明理论。所学的知识只有运用到实践中去，才能体现其价值。实习是一个锻炼的平台，是展示自己能力的舞台。

通过实习，我们要努力提高动手的能力，在实践的过程中发现其不足，然后去反馈到学习中去，会更能提升自己的能力。销售服装是一门当面与顾客打交道的学科！它要求极强的表达能力及反映能力，所接触的顾客是包罗万象的，需要你擅变！而且需要技巧性！如何才能把衣服卖出去！要求价钱赚的最高，数量最多，顾客达到满意！

到服装店实习主要是为了锻炼自己的表达能力，应变能力及销售产品能力！向那些老员工学习经验。

销售服装的实习内容主要有以下几个方面：

1， 实地销售

只有进行实地实践，才能学到销售服装的经验，表达和应变能力！还有让顾客满意而归！

2， 总结经验

短短的实习中，把每天销售后的经验教训记录下来，从中吸取不足，发扬自己的长处，完善自己！如此来提高自己的销售业绩。

3， 学习管理

到服装店不仅要学习直接的销售产品，也要学习服装店是如何管理员工及安排任务的！从而扩展思维，学习企业的管理系统。

在短短的实习期内，通过与顾客的直接接触，真正的锻炼自己的表达能力，提高了自己的应变能力，锻炼了心理素质。介绍服装自如，现场处理灵活，通过对自己经验教训的总结，提高了销售业绩，学习了书本学不到的经验！在管理方面也有所收获！

以上是我的实习工作总结，通过实习发现，自己还存在着不少问题，包括文化知识的欠缺，真是“书到用时方恨少”。学习涉及的面太窄，学到的知识太单一，没有形成一个很好的体系。联系实际的能力太差，将学到的知识不能运用到实践中去，没有一个知识储备体系，用到哪学到哪。而且应变能力较差，不能果断处理问题。在今后的学习中还需要在各方面去提高自己的各方面的能力，尽可能完善自己。

xx年已过，在此实习期间，我通过努力的工作，也有了一点的收获，借此对自己的工作做一下总结，目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把今后的工作做到更好。

简要总结如下：

我是xx年9月19日来到贵公司工作的。作为一名新员工，我是没有汽车销售经验的，仅凭对销售工作的热情和喜爱，而缺乏对本行业销售经验和专业知识，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我会及时请教部门经理和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢部门经理和同事对我的帮助！

通过不断的学习专业知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在我对市场有了一个大概的了解，逐渐的可以清晰。流利的应对客户所提到的各种问题，对市场的认识也有了一定的掌握。

在不断的学习专业知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

现存的缺点

对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够

充分，对一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法，在与客户的沟通过程中，缺乏经验。

市场分析

我所负责的区域为宁夏。西藏。青海。广西周边，在销售过程中，牵涉问题最多的就是价格，客户对价格非常敏感，怎样在第一时间获悉价格还需要我在今后的工作中去学习和掌握。广西区域现在主要从广东要车，价格和天津港差不多，而且发车和接车时间要远比从天津短的多，所以客户就不回从天津直接拿车，还有最有利的是车到付款。广西的汽车的总经销商大多在南宁，一些周边的小城市都从南宁直接定单。现在广西政府招标要求250000以下，排气量在2.5以下，这样对于进口车来说无疑是个噩梦。

宁夏的经销商多港口的价格市场比较了解，几乎都是在银川要车，银川主要从天津，兰州要车，而且从兰州直接就能发银川。

票据业务处理实训总结篇五

离开xx之前，我有必要对自己二十多天的实习实习生活有一番总结，于是便有了以下一段不痛不痒的文字，以算做我的实习报告。

一、工作学习篇

我的实习工作首先是从“保单行政部”开始的，一听名字很能震住人的，就像我的专业“国际法”一样。实际上，用公司的话说就叫新契约，字面理解也就是出保险合同的地方。虽说这个名字很普实，但它担当的角色着实不小，我就从我制做保险合同说起。

在新契约的第一天我是对着两样东西度过的：一样是那台只

能开机别无用处的电脑；另一样则是一本和面包厚度相当的寿险实务(xx版)。无聊是有一点，不过也好，我可以先把寿险的整个运作流程熟悉一下。现在看来，我当时还是对的，至少我如果再去某个部门，我能知道人家是干什么的。

第二天我就开始帮xx姐装订合同了，也就从这天开始了我和打孔机、融钉机的“不解之缘”。因为从那天一直到我离开，每个认识我的人去新契约只能看到我的背影——我的脸正对着那两台机器呢。特别是后来到了业务员冲单的日子，我恨我妈没把我生成哪吒，不能三头六臂，一天下来两百多份合同是常事。那时我就纳闷了：以前这里没实习生时，新契约在冲单的日子是如何过来的？后来知道是保全的刘哥经常上来帮忙的。我突然想起来，第一次刘哥见我时我正订合同呢，他对着我微微一笑，还说声“你好”，我这才明白刘哥当时笑得是多么意味深长啊。

装订合同看起来简单，不对，看起来听起来都会觉得很简单，其实，要把一份合同装订的紧凑、整齐还是有一些讲究的。尤其在业务员冲单的日子里，刚核对好、盖过合同章的一份散装合同就会递到我的手上，我必须提防不能蹭花了印章。研究了那么久，我现在可以拍着胸脯说：经我过手的合同，印章模糊率不超过5%，合同作工工整率不低于95%。毕竟合同的工整与否也会关系到客户对公司印象的好坏。

后来□xx姐又教我装订团险合同，我也都基本掌握了，这些在业务员冲单的日子里可发挥了一些作用，至少我可以替xx姐分担一点点的工作量。

冲单的日子过去后，我开始学着帮小静姐打发票，这个是比较简单的，除了一开始打的格式有点问题重新来过之外，其后的工作就轻车熟路了。

这里我得提一下有关业务员的一些问题。我知道绝大多数业务员都是很爱岗敬业的，但还是会有个别业务员工作态度不

够认真，投保单上不写营业机构，再不就是投保单上的文字除了印刷体就是草书，一看到这种投保单我就犯难。特别是后来我和小庄一起录入被保险人信息时，有的字草得真是龙飞凤舞，我一看就想当面问问他：你是不是当自己是写药方的医生啊？后来但凡遇到字草的我就放回去，找一些工整的来录，那些就交给小庄了，因为我坚信小庄肯定能认出来，就像一些已婚男人都坚信老婆都是别人的好一样。

另外，我以自己的浅见提个建议。因为每次新契约很忙时总会有业务员上来想了解自己做的那份保单的实时信息，是否通过、是否生效、能否打印出来等等，这些都会降低新契约的工作效率。我想如果能单独建立一个业务员保单综合信息查询系统就好了，就像我们在学校可以查自己的校园卡信息一样，既可以知道里面有多少余额，还可以知道自己在图书馆借了几本书，什么时候应当归还等。我觉得有了这么一个终端系统摆在大厅，对公司的业务是有很大帮助的。

在实习的最后一个星期，我和xx互调，他到新契约，我来理赔部，到目前为止，我都在前台和红姐在一起，她教我接案录入的工作。这期间还有这么一件事让我很有感触。有几个外省的客户来这里理赔，死者是家庭里的父亲，法定受益人是死者的配偶及一子一女，但死者配偶在1990年就已经离家出走了，至今杳无音信。因此红姐和我就认为这对兄妹及其代理人就不能领走全部保险金，除非代理人能出具当地法院对死者配偶宣告死亡的公文。但他们又不能提供这个公文给我们，这就让我感到非常难办了：让他们就这么大老远的再回去弄也不好；把保险金一次给他们我们又会承担风险。后来我们拿到理赔部去咨询大家的意见，问题一下就解决了：由兄妹两人及其代理人写一份声明，内容是由他们代死者配偶领取她那份保险金，其后产生的任何法律后果都再与我公司无关。这事就这么搞定了。现在想想很简单，但当时我的确是不知所措，真是狗咬刺猬——无处下口。通过这件事，我真正意识到要把书本上的所学用到现实工作中，我还是有很长的一段路要走的。

二、休闲娱乐篇

3月30号，星期五，公司专门为所有在第一季度生日的员工举办了一个生日party，地点就在潮流前线的“双鱼座”。一听说在“双鱼座”我就感到很亲切——我就是双鱼座的哦。整个晚上大家都很开心，三位老总也来为我们庆祝生日，使得晚会的气氛十分热烈。公司安排的活动内容也很丰富：掷飞镖、玩桌式足球。

票据业务处理实训总结篇六

xxx有限公司是香港鹏都鑫国际机电旗下公司之一，座落在美丽的滨海之窗—深圳南山，毗邻广深高速，南光高速，南坪快速，交通便利，属西丽水库，铁岗水库二级水资源保护区，环境优美。公司成立于1999年3月，有着十多年的经营历史，是一家致力于传动设备和工业吸尘器研发制造、销售服务综合型、现代化企业。为满足不同客户的需要，公司同时代理、销售部分国际知名品牌的传动产品。十年多以来公司的产品已遍布全国各省市地区，深得用户信赖！在各大城市均有销售网点，在深圳、江苏、上海、东莞、湖南等地区均设有销售分公司。

实习时间：20xx年1月1日——20xx年4月30日

实习地点：深圳市xxxxx(宝石公路旁)第二工业区6栋 实习岗位：业务跟单员

(一)通过本次实习使我能够从理论高度上升到实践高度，更好的实现理论和实践的结合，为我以后工作和学习奠定初步的知识。

(二)通过本次实习，使我能够亲身感受到有一个学生转变一个职业人的过程。

(三)通过本次实习对我完成毕业实习论文起到很大借鉴作用。

实习任务：

熟悉外贸业务流程，熟练操作网上业务平台，能够与国外客户电邮电话联系，把书本知识与现实操作做到完美结合，努力完成公司交给的任务，最好是能接单给公司创造利润。

严格遵守实习纪律，积极参加各项实习，不无故不参加实习，不迟到不早退，实习过程积极思考，积极提问；实习过程做好实习笔记；实习时，尽量做到最好，不做有损大学生和学校形象的事。

实习形式：

以跟班实习为主，参加公司组织的培训。

xxxxx有限公司主导产品有pdx(鹏都鑫)高压鼓风机□pdx(鹏都鑫)马达□pdx(鹏都鑫)工业吸尘器，“城邦”齿轮减速机，而我在公司的主要工作就是学习设计和向客户销售这些产品，对一些新客户的发展和老客户的维护。本次实习是以现场跟班生产实习为主，生产实习是学习的一项重要环节，通过此次实习，我学到了很多课本上学不到的知识，使我更深刻地了解了外贸业务流程、自主创业等知识。

(一)客户询盘：一般在客户下订单之前，都会有相关的order inquiry给业务部，做一些细节上的了解。

(二)报价：业务部及时回复客人查询，确定货物品名，型号，生产厂家，数量，交货期，付款方式，包装规格及柜型等□performa invoice 给客户做正式报价。

(三)得到订单：经过洽谈，收到客户正式的订单purchase order□

(四)下生产订单：得到客人的订单确认后，给工厂下订单，安排生产计划。(五)业务审批：业务部收到订单后，首先做出业务审核表。按“出口合同审核表”的项目如实填写，尽可能将各种预计费用都列明。合同审批需附上客人订单传真件，与工厂的收购合同。审核表要由业务员签名，部门经理审批，再交管理部人员审核后才能执行。如金额较大的，或有预付款和佣金等条款的，要经公司总经理审批才行。合同审批之后，制成销售订单，交给部门进程员跟进。

(六)下达生产通知：业务部在确定交货期后，满足下列情况可下达生产通知，通知工厂按时生产：

1. 如果是l/c付款的客户，通常是在交货期前1个月确认l/c已经收到，收到l/c后应业务员和单证员分别审查信用证，检查是否存在错误，交货期能否保障，及其他可能的问题，如有问题应立即请客人改证。

2. 如果是t/t付款的客户，要确认定金已经到账。

3. 如果是放帐客户，或通过银行d/a等方式收汇等，需经理确认。

(七) 验货

1. 在交货期前一周，要通知公司验货员验货。

2. 如果客人要自己或指定验货人员来验货的，要在交货期一周前，约客户查货并将查货日期告知计划部。

3. 如果客人指定由第三方验货公司或公正行等验货的，要在交货期两周前与验货公司联系，预约验货时间，确保在交货期前安排好时间。确定后将验货时间通知工厂。

(八)制备基本文件。工厂提供的装箱资料，制作出口合同，

出口商业发票，装箱单等文件(应由业务跟单员制作，交给单证员)。

(九)商检：如果是国家法定商检产品，在给工厂下订单时要说明商检要求，并提供出口合同，发票等商检所需资料。而且要告诉工厂将来产品的出口口岸，便于工厂办理商检。应在发货一周之前拿到商检检换证凭单/条。

此次实习应该算是毕业前最正式的一次实习了，没有学校的安排，没有老师的护，从寻找单位，到与单位签订就业实习合同，以及开始正式实习到现在，我慢慢的感受着自己的成长和成熟!在学校的时候，我们的身份是学生，思考问题以及行为举止也总是学生的方式，思想和行动都流露着太多的不成熟，社会责任感不强。实习以来，通过公司的培训以及自身的严格要求，思想品德方面有了较大的提高，比如如何与同事相处，如何处理上下级关系，以及如何做好自己的本职工作等。无论在语言还是在行为举止方面都有了较大的提高。社会责任感加强，最自身有了较严格的要求。

以上是思想品德方面的收获，从专业技术的角度而言，可能更多的是将我们平常在学校所学的理论知识运用到实际的工作中来。比如国际贸易理论，国际贸易实务，外贸函电，以及财政学 and 经济学等。这些不仅有利于我们完成自己的本职工作，而且有利于巩固课本知识，更利专业技能的提高。

除了理论联系实际之外，更重要的便是社会学习，每个人所接触的工作领域不一样，所面临的知识局面就会不一样，虽然我学的是国际贸易，进的也是外贸公司，但大学知识必然有限，有些知识只是学了皮毛，有的根本就没有涉及，要想自己的专业技能有进一步的提高，就不断加强自身的学习，不断完善自己的知识结构。通过在公司不断学习，我的英语水平，以及与客人沟通的能力都有了很大的提高。

票据业务处理实训总结篇七

本人于xx年1月4号起至xx年3月4号在惠州基泰电子有限公司实习，为期两个月，职位为业务员。

我是在128人才看到该公司的招聘信息，于是通过寄简历得到了回复，和公司人事部副理在上通过msn面试最后确定我的首份工作并于1月3号到公司报到。1月4号正式进入公司开始工作。

正式上班第一天，公司上下所有人我都不认识，身处一个陌生的环境有一种难言的孤独感，但所幸公司上下的职员都很好相处，在短短的时间里，我已经和公司同事打成一片，相处融洽。上班第一天，我首先学会公司上下班的打卡，在正规的公司里都是靠这个来计算员工的出缺勤状况。刚开始我都很早跑去打卡，后来同事告诉我，只要你不迟到就可以，不一定要提早的，当然你可以提早一个小时打卡上班，但是就不可以提早一分钟打卡下班，这就是规律。

公司还有个规定在上班之前是要早点到的，点完名主管有时会说一下注意的事项或告诫哪个部分该注意什么，之后大家就开始一天的工作。我上班的头三天基本没有做什么正式的工作，业助吕小姐带着我熟悉公司的营运情况。她把公司的一些资料拿给我熟悉，并且还教我如何使用操作公司的打印机和传真机，以及电话的接听和总机分机的处理。这些东西我以前在学校都还没有碰过，所以也是一种新的学习。在基泰的业务员，每天的工作完成以后还要写一份工作日报表，交代你一整天的工作。有时还要开部门会议，汇报各人的工作进展情况，并且会议的最后有个决议事项，可以把自己在工作中遇到的问题提出来和上司、同事相互讨论，共同解决。我觉得这是个很好的很有创想的安排，一来可以把工作中遇到的问题，大家众志成城，共同进退解决问题，提高工作效率。二来也可以增进同事之间的交流和感情，这些都有利于公司日后的`工作开展。

看过三天的资料后，业务部的刘副理和张经理都分别给我们业务部的业务员上过培训课，在此之前我还完全不懂什么是触摸屏，通过上培训课从而使我在这一从来未接触过的行业有了慢慢的了解。

大概一个礼拜后我就算是正式投入我的实际工作当中了。业务员的最终职责就是把公司的产品卖到客户手中，收到钱。所以寻找客源并且向客户推销产品是业务员的首要工作。由于我是刚刚来实习，也没有客户资料，业助就给了我一叠公司现有的但未开发和联系过的客户资料，让我对着上面的电话去打。我所幸的是，还好不用上门去推销。在打电话前我还再把公司的产品规格书再看了又看，但心里还是没底，紧张的不了了。我打出的第一个电话足足在犹豫了半个小时。

然而实际上的工作完全没有想象中来的那么容易。公司的客户资料上的联系方式很多有些不是空号就是没人接听，就算电话打通了也不代表你能做成生意。一天打出几十个上百个电话当中有十来二十家能通已经是很不错的了，如果能打到有三四家有在需求我司产品那是大收获了，但是并不代表人家一定会买你的产品。