

2023年会展实训报告万能(通用5篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

会展实训报告万能篇一

会展业作为新兴产业，被称为“城市的面包”和“经济的晴雨表”。随着会展业的兴起，其发展受到社会各界人士的普遍关注。会展业产生了强大的互动共赢效应，优化了配置资源；增强了城市面向周边地区的辐射力和影响力，提升了城市形象；增加了就业机会和就业岗位，越来越成为经济发展的“风向标”。在我国，会展业又被称为“朝阳产业”、“无烟产业”，与旅游业、房地产业一起并称为三大新经济产业。它的数量、规模正以每年20%的平均速度递增，成为目前新的经济增长点。作为会展策划与经营专业的学生，一直以来，我都对会展业的发展具有极大的兴趣，已学习了多门专业课程，对会展策划与经营专业有了初步认识。因此，在实习过程中，我努力把两年来在学校学到的知识运用到实践中去，发现了我的很多不足之处，让我系统认识了解了会展业，认识了这个工作的辛苦和社会的残酷。同时也深刻理解了实践的重要性，为以后自己毕业实习和就业奠定了坚实的基础。

实习的目的和意义

会展经营与策划作为一门新兴的专业，是一门理论性和实践性都很强的学科。目前，理论联系实际越来越受到人们的普遍关注，将在课堂里学习到的知识很好的联系到实际生活，带到社会实践当中去，更好的为社会服务是我们对知识最好的应用。通过深入实习单位，参与会展公司及相关部门一个或多个工作岗位的锻炼，有利于使我们了解我国会展产业发展的现状，掌握会展企业实际工作流程和工作特点及方法，

学习实际工作的基本技能，培养初步的实际工作能力和专业技能，为进一步学习本专业其他课程打下更为坚实的实践基础。

作为一名大学生，积极将所学理论知识与社会实践相结合，有利于对理论知识的转化和拓展，增强运用知识解决实际问题的能力；有利于正确认识自己，不断提高自身素质和能力；有利于培养自身创新精神、组织协调能力、实践能力和动手操作能力；有利于使自己尽早接触社会、了解社会、服务社会。

实习单位基本情况

济南国际会展中心和济南舜耕国际会展中心

1、济南国际会展中心座落于济南高新技术产业开发区中心地带，展馆建筑面积15万平方米，分为a□b□c□d□e五个区。其中b□c□d□e区为展览、会议区，建筑面积11万平方米，可设近3000个国际标准展位□a区为商务酒店、购物区。室外科技文化广场面积12万平方米，可以搭建1000个国际标准展位，设有音乐喷泉系统可配合各类大型活动使用，配套停车场可停放车辆1000辆。会展中心展厅总面积11万平方米，可设4000个国际标准展位；展厅可同时使用，也可作为独立展区单独使用。

2、济南舜耕国际会展中心功能划分为展览大厅、会议厅、商务中心、宴会厅等不同区域，集展览、会议、餐饮、住宿、商务、办公等多功能于一体。会展中心建筑面积4.1万平方米，其中展览面积2万平方米，可容纳1000个国际标准展位；地下停车场1万平方米，可同时停放150辆车；会议面积6000平方米，设有可容纳499700人的大小会议室11个；并建有5000平方米的地下两层超市，是举办各种展览、会议的理想场所。

1、山东丞华展览有限公司

山东丞华展览有限公司隶属于丞华集团，是山东省会展行业龙头企业，拥有山东省政府性和非政府性十佳品牌展会多个，曾荣获“山东会展市场优秀会展企业”称号。公司拥有业内一流的员工团队，以举办大型博/展览会、国际性会议业务为主□xx年10月通过iso9001国际质量管理认证，是省内首家实施规范化、标准化运作的会展企业。

公司秉承十年的诚信服务态度，通过整合、借势、资本运营，举办过中国国际医疗器械博览会、中国国际太阳能利用大会暨展览会、中国国际旅游交易会、山东省城市园林绿化博览会等多种展会，并取得了斐然的业绩。

会展实训报告万能篇二

2. 设计师完成设计；

3. 展览活动贯彻完成。

会展运作

设计是与商业紧密相联系的，因为设计的目的就是为企业增值，两者合作，以一种同时增加利润、创造商业价值的方式共同发展。会展的运作亦是如此。它以城市会议和展览设施为依托，以城市文化和产业结构、消费结构为条件，通过各种运作手段，以展览和会议为载体，能够直接为社会和运作主体带来经济和社会效益。它属于一种经济经营活动。目前我国各大城市都在加强力度发展会展经济，我们大连也是如此。

会展经济能够直接利益许多群体，例如会展活动的运作主体、会展活动服务的提供者、会展活动的扩散影响人群，以及会展活动直接导致的商品、物资、人员、资金、信息的流动。这些对经济、对社会的发展都起到了直接或间接的效益。

流程管理

两周的接触和考察，我发现展览活动(商业的)筹办的整个过程，其实就是一个推销策划的过程。这要比我再学校中策划一个活动需要打通的环节更多，考虑的受影响人群也更多，而且展览活动策划行为离不开市场。虽然不能这样一言以蔽之，但是我仍能从中找寻到交叉点。这样的理解方便了我去做好这个流程管理，在很大程度上给了我成功的信心。而现在我从事的是商业活动，因而，很重要的一点就是，所有策划行为都要以市场为导向，策划应考虑从两方面入手，一是：营造势力，利用公司的各种宣传、广告手段，以及公司积累的成功策展案例，为公司制造市场声势，为公司赢得目标客户——参展商；二是：通过专业的展览活动流线服务，赢得客户公司的认可和信赖，并在此基础上赢得其他参展商的青睐，争取日后的合作与服务。

一个好的展览设计是从优秀的展会策划开始的。我把操作过程简单概括为如下图表：

对于流程管理各个项目所涉及的内容，我均做了详实的考察报告(详见考察报告文件夹)。简单来说，策划阶段主要是对策展项目的市场调查；对于办展所涉及到的各项目的资源整合和人员管理；以及沟通设计师并提出对展台设计的建议和规划。

实施阶段是更为复杂和琐碎的工作，我把这一系列的工作看作是实践在课本上学到的《对设计过程的管理》需要实际掌握的知识，因此投入了很大的热情和努力去完善这个项目。概括起来包括安排工作日程、展开设计项目、组织展览工程业务、预定展区展具、展会现场服务等等。

设计效果图与客户达成共识后，开始一周时间的备材。就是把效果图中的大大小小的所有物件，全部按照规格尺度准备好，之后就是二到三天的布展期也就是在规定场地内搭建展台的时间。其中也出现了不少失误，于是又协调施工人员重

新准备制作。

会展实训报告万能篇三

实习性质：专业认知实习

实习目的：所谓认知实习，就是更好的了解自己的专业，并通过一周的社会调查，认识实践，接触实践，以此来明确自己以后的专业方向。

理论联系实际越来越受到人们的普遍关注，作为天之骄子的大学生，在课堂里学习到的知识如何才可以很好的联系到实际生活？如何才可以将课堂里的知识带到社会实践当中去，更好的为社会服务？这些都受到了社会的普遍关注。为了更好的将课堂里学习到的理论知识与社会实践相结合，加深对公共事业管理专业的了解与认识，进一步明确自己所选的专业方向。越来越多的大学生选择到实践当中去，用自己在课堂里学习到的知识为地方服务，让实践来检验自己所学的理论知识。选择到青旅进行暑期社会实践实习，也是为了更好的将自己在课堂书本学习到的东西很好的应用到社会实践相结合，更好的服务于社会。所以暑假期间，我于xx年8月21日到8月28日到浙江嘉兴平湖青年旅行社（由于我们那里没有专门的会展中心，所以选择了一家经营会展业务的旅行社）进行了为期一个星期的暑期社会实践实习。

实习过程

作为一个大一新生，我很清楚的知道，自己的专业技术，经验和动手能力都不如前辈们丰富。所以，在自己动手能力还很弱的情况下，我更乐意从最基本的东西学起、做起。

第一天，即xx年8月21日，我坐在办公室的第一天，潘总就拿来一份广交会的名单给我，让我联系，我记得当时虽然承诺了下来，但是心里一直发虚，于是我便怀着一颗忐忑不安的

心，当时不敢打电话，于是我就想用qq交谈(当然之前我问过潘总要用什么联系，他说可以打电话，也有qq号)因为这样即使我底气不足，但不会被发现，但是，他不在线上，然后我就开始苦恼，我要不要打电话，我的第一句话该说些什么，终于在我有勇气播出第一个电话之后，对面传来的却是忙音。幸好过一会之后，他用qq跟我联系上了，他的态度很友好，让我提着的心落了下来，虽然结果并不满意，但至少我成功的跨出了第一步。之后的几天我有听到旁边的业务员的通话，“您好，我是青旅的’小姚，我们将有一个活动。。。 ”从他的对话中，我了解到在电话推荐展位时，必须注意三点：(1)电话表示了解客户的需求(2)将需求与特点、利益相结合(3)注意确认客户是否认同。当然这对话进行下去要态度好，说话的音质和音色也要让人觉得舒服。

在下午时候，发生了一件事情，因为有一个要去安吉的团，但是导游却不够了，于是临时安排我和另一位导游去。因为她也沒去过，所以考虑到这个因素，一个人带着，另一个人就去找食宿。由于团里有小孩子，所以要特别注意安全，去爬山的时候，既要顾着前面，又要顾着后面，感觉特别累。所以这两天下来之后，我深刻的理解了导游的工作-----是个体力活啊。回到家的时候，都有股冲动，就是明天不想去上班了。但是第四天—8月24日还是爬了起来，继续回到打电话，聊qq的生活中。当然已经不是广交会的那个了，我只是负责一些别人的咨询什么的。后来学会了如何传真，复印，打印。应该说这些东西都比较高级了，全自动的。最后一天，就是办理了一下交接。把我所处理的一些东西打印出来，交给了潘总。

会展实训报告万能篇四

实习报告

题目：

系部：

经贸系

专业：会展策划与管理 指导教师：

李阳

班级：

一班

姓名：

李莹

摘要： 根据经济贸易系实习计划，我于2011年8月到2011年12月进入第一次实习阶段，我所在的实习单位是哈尔滨报达展览策划有限公司，我所在的部门是招商部，在此次实习过程中我，我的工作是在招商招展，在过程中我得到了很大的锻炼和提升，虽然我所学的专业方向是会展策划与管理，我实习的工作是招商，但这都属于会展业，很多基础知识和专业知识是相通的。实习过程中我把两年来在学校学到的知识运用到实践中去，也发现了我的很多不足，也让我初步认识了会展业，认识了这个工作的辛苦和社会的残酷。同时也深刻理解了实践的重要性，为以后自己毕业实习和就业奠定良好的基础。

1. 实习目的：

作为当代的一名大学生，促进大学生自身的素质教育，加强和改进青年学生思想政治工作，引导学生健康成长和成才的重要举措，是为了让自己接触社会、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的重要途径。大学生

社会实践活动引导大学生走出校园，走出课堂，走向社会，走上了与实践相结合的道路，到社会的大课堂上去经受风雨，见识世面，增长才干.2. 实习单位及岗位介绍：

哈尔滨报达集团展览策划有限公司报达展览策划有限公司，系报达集团控股子公司，依托于黑龙江省最强势平面媒体——《哈尔滨日报》《新晚报》《都市资讯报》《家报》和报达集团的品牌优势，经过近几年的运作已初具规模，并力求将“报达展览”打造成展览界的巨星。哈尔滨报达展览策划有限公司是一个集展会承办、展览策划、新晚报航服专版、物流专版、企业营销策划、企业cis导入、平面及影视广告创意与制作、产品代理、市场推广、户外广告为一体，依托强势媒体，凭借报达广泛的社会信任度与影响力，在探索中前进，在创新中求发展。哈尔滨报达展览策划有限公司拥有资深的策划、设计精英，先进的展会营销理念，专业化的制作和招商队伍，以专业的展览策划，高质量的展会操作水准，卓越的展会效果，系列精心策划的展览，获得业内人士、参展商、社会各界好评。为便于展商的参展活动，公司提供一站式的参展服务，在业务上对参展活动的各个环节实行跟踪服务，满足个性化的参展需求，使您的参展活动变得科学而有效。众所周知，现代物流作为一种先进的组织方式和管理技术，已成为世界经济发展的热点之一。报达物流以敏锐的触角，完善的服务，完备的技术人才，力创物流旗舰，我们丰富的资源，是与您企业对接的平台。

公司以创新营销，满意服务为理念，以携手共营，策划未来为宗旨；以一视同仁、以诚相待、恪尽职守的敬业作风；秉承诚信，务实的稳健作风，依托自身的优势和巨大的发展潜力，遵循市场规律，加速于客户的成功，时刻关注客户的需要，并以专业化、网络化、国际化为发展方向，发展成为集产品代理、信息资讯、展览服务于一体的综合企业，积极推动国内外经济文化交流，努力创造优秀的企业和品牌形象，迎接服务于充满挑战与希望的二十一世纪。

岗位介绍：电话招商招展，打电话到沿海楼盘，找到相应的负责人，介绍展会信息，如果参展有意向或确定参展，可签合同，打款，都是有本人负责这个客户，布展，开展，撤展跟着展会每一个过程。3. 通过了解，我们听到了不同的声音：

一些会展企业的负责人表示，他们一般不太愿意招聘刚刚毕业的会展专业学生，原因是会展策划、设计和组织人才容量有限，而现在学校培养的目标几乎都是这类会展高端人才，而企业真正大量需要的展台搭建、展品运输、接待、客户服务、咨询、设计等操作性实用性人才却少人问津，毕业生大多眼高手低、不愿从事这类又苦又累、收入不太高的工作。大专生普遍综合素质不理想，多数学生外语不过关、与客户沟通能力弱、责任心不强。

学生们却抱怨：上课讲的没有用，碰到的问题又没有讲过，不知怎么处理，企业也没有专门人员手把手教我们怎么做，整天叫我们打电话，一个月二个月打下来没劲，学不到东西，不想干了。

学校的苦衷：由于会展专业是近几年兴起的新学科，教师多是半路该行，本身缺乏会展实践经验，较难延伸；教材不完善；缺乏实训基地；会展公司不愿意介入教学实习活动等。

确实，这些年会展业红火、人才短缺，巨大的社会需求催热了会展人才的教育培训，作为人才培养正规军的大专院校，更是当仁不让，大家一哄而上，而事实上我们没有准备好，从观念、教材、师资、实训各个环节都没有准备好，学校培养的人才和社会需要的标准有错位。问题的核心在哪？在此我们对数量最多的高职院校的会展教育做一些剖析。

会展行业牵涉面广、涉及行业多，因此会展人才是一个很广义的概念，尽管上海每年举办的各类展览会近400个，对会展的核心人才即会展品牌的策划和经营人才非常渴求，但这在总量上来讲是不多的，而我们的高职教育从观念上、目标上、教材上、教学方法上几乎都是培养这类会展高端人才，核心人才的培养

是一个漫长的过程,没有在会展行业摸爬滚打十年以上是不可能做好的,而且必须从电话招展、邮寄邀请函、展商服务做起,不经历基层的工作,是无法了解整个行业结构和市场需求的,因此我们讲的会展人才更多的是涉及到会展各个细分行业如搭建、设计、美工、翻译、印刷、公关宣传、客户服务、导游、运输、营销等诸多行业。这些每个会展公司都需要的人才我们却无法满足,这除了目标的设立、课程的设置、教材的缺乏上有问题外,还出在我们的实践环节。会展业是一个非常讲究实际操作的行业,没有眼睛向下,从最基础的打电话、贴信封等工作做起的精神,缺乏事业心、责任心、创新能力、沟通能力,是做不好会展业的。这些都需要实际的操作。然而作为一个学校,尤其是高职院校,受资金的限制,很难就会展的全过程来规划实训基地,使学生在每个环节都得到学习和锻炼。职业教育是一种具有强烈经济行为和企业行为的教育形式,没有企业的参与将是一种不成功的职业教育。所以校企合作是职业教育的最有效的方式。在这里,让我们来看看会展最发达的、会展教育最有成效的德国是如何培养企业需要的会展人才的。同样是三年制的职业教育,一年半学习理论知识,一年半参加实践活动;通常是上三个月理论课,接下来三个月就是实习,再回去学习,学生从理论到实践,再从实践到理论,不断提高自身的理论素质和动手能力,学以致用,在实践中学。在课程设置上主要分为五大模块,即工商管理、展览管理、会议管理、大型活动管理以及展示设计与搭建,学生每学完一个模块的理论再经过相应的实习,能基本具备该模块所要求的工作能力。而且,为了巩固学生所学的理论知识,每次实习活动都有特定的主题,这些主题往往与刚刚结束的若干课程相关,这一点与国内的走马观花式的会展专业实习大相径庭。而我国高职目前流行的2+1的模式,二年集中在校学习理论,学生因为没有任何社会经验和工作经验,总是云里雾里,觉得老师讲的东西离他们很遥远,即便案例举了很多,还是没有感性认识,最终也没听进去多少,听了也消化不了,最后一年的集中实习,学生在工作中遇到的问题已经想不起以前老师是怎么讲的了,即便是老师讲过如何电话沟通,但在实际操作中被拒一百次,很少会有人用心地去分析总结,改变方法,努力说服对方。企业

方面也没能及时解决和实地讲解,再加上学生缺乏责任感,得过且过,不久就心生厌倦,企业也摇头不欢迎。因此,在实践中讲是最有效、最深刻、最实用的。德国的这种三个月理论三个月实习,能加深学生的感性认识,解决实际的问题、理论不脱离实际。我们目前以学科知识体系为主线、以课堂教学为主要形式的人才培养模式,导致了理论与实践的严重脱节,“学不能致用”的现象造成了资源的极大浪费,学生在就业后一般需要一段较长时间的适应期和再学习期。我认为,职业教育就是应该一半在学校一半在企业,如能在一线上课,边上边做,边做边讲、边讲边做是最有成效的,而且与用人单位零距离,毕业后直接就能在岗位上工作了。看来会展教育的实践问题比较突出的在于如何提高企业在职业教育中的参与度,提高企业的积极性。

4. 实习岗位工作内容、要求及流程:

展会前期做招商招展:每天打50个电话找到相关负责洽谈展会,如果感兴趣的话发资料也就是展会的邀请函,要他们邮箱或者是传真号,如果有意向的话给发展位图,告诉那个展位出了,可选哪些,参加就签合同三天内打款,联系广告的负责人,联系这边的会刊、广告和喷绘。

展会进行中:第一次参加办展会的整个流程,有一个老的员工也就是我们区域经理带着我们这里就叫她z吧!展会搭建时候我们坐在组委会负责收钱,发参展商的参展证件,租展会期间用的座椅电视,或者是参展商需要的发单员礼仪如果需要我们给找都是由我们负责的z负责收钱开收据我负责发参展证参展商登记报到。开始的时候有点乱后来慢慢就习惯了。

撤展:在这个环节中其实我也不起什么作用了,就是看着别发生什么危险

4. 实习总结及体会:

一、对会展业概念的理解

会展是指围绕特定主题多人在特定时空的集聚交流活动，狭义的会展仅指展览会和会议；广义的会展是会议、展览会和节事活动，奖励旅游的统称。其概念内涵是指在一定地域空间，许多人聚集在一起形成的、定期或不定期、制度或非制度的传递和交流信息的群众性社会活动，其概念的外延包括各种类型的博览会、展览展销活动、大型会议、体育竞技运动、文化活动、节庆活动等。会议、展览会、博览会、交易会、展销会、展示会等是会展活动的基本形式，世界博览会为最典型的会展活动。

经过我个人的理解，我觉得，所谓会展，是指多个人或是多个群体怀着各自相同或是不同的目的需要以及可能需要在同一地点或通过网络方式进行的相互活动。这样定义会展的概念就使它涵盖面更加广泛了，更加接近生活，让人更容易理解什么是会展，以及会展会有什么样的发展前景，这也是会展业作为一种独立行业的发展趋势。

二、会展业发展与自己的就业之间的联系

对会展业当前的发展状态的分析中，会展的快速发展与人才严重紧缺存在着矛盾。这使的展会的组织和管理水平还比较低，会展人才短缺的问题集中表现为会展专业人才严重缺乏，从业人员业务和文化素质总体比较低。这对我们在校学生是个很大的机遇。表现在如下几个方面：

- 1、把自己的专业选好，有利于今后的事业发展，成功几率会更高。
- 2、从事会展业，工资比较丰厚，这对自己的物质消费水平起决定作用。同时，有利于各种精神文化消费，不断提升自己。
- 3、从事会展业发展空间比较更大，有利于自己在今后的工作

中大胆创新，大胆开拓，开创自己的事业。

- 1、会想，要有所创意。想别人想不到的，做别人没做的。
- 2、会写各种文体的文章，如方案书、邀请函、广告等。
- 3、善于交际，学会与人以及组织沟通，以最准确的方式传达信息。
- 4、实干，踏踏实实做实事。
- 5、会展工作无小事，注重工作及学习生活中的细小事物。

三、体会

通过这段时间的学习，从无知到认知，到深入了解，渐渐的我喜欢上这个全新的专业，让我深刻的体会到学习的过程是最美的，在整个实习过程中，我每天都有很多的新的体会，新的相反，想说的很多，我总结下来主要有以下几点：

1、坚持

我们不管到那家公司，一开始都不会立刻给我们工作做，一般都是先让我们看，时间短的要几天，时间长的要几周，在这段时间里很多人会觉得很无聊，没事可做，便产生离开的想法，在这个时候我们一定要坚持，轻易放弃只会让自己后悔。

2、勤打杂

我们到公司去实习，公司多数是把我们当学生看待。公司在这个其间一般不会给我们什么重要的工作去做，可又不想让我们闲着，因此，我们应该主动找一些事情来做，从小事做起，刚开始也只有打杂。这样公司同事才会更快的接受你领导才会喜欢你，接下来才会让你做一些重要的工作。

3、多听、多看、多想、多做、少说

我们到公司工作以后，要知道自己能否胜任这份工作，关键是看你自己对待工作的态度，态度对了，即使自己以前没学过的知识也可以在工作中逐渐的掌握。态度不好，就算自己有知识基础也不会把工作做好，四多一少就是我的态度，我刚到这个岗位工作，根本不清楚该做些什么，并且这和我在学校读的专业没有必然的联系，刚开始我觉得很头痛，可经过工作过程中多看别人怎样做，多听别人怎样说，多想自己应该怎样做，然后自己亲自动手去多做，终于在短短几天里对工作有了一个较系统的认识，慢慢的自己也可以完成相关的工作了，光用嘴巴去说是不行的，所以，我们今后不管干什么都要端正自己的态度，这样才能把事情做好。

4、少埋怨

有的人会觉得公司这里不好那里不好，同事也不好相处工作也不如愿，经常埋怨，这样只会影响自己的工作情绪，不但做不好工作，还增加了自己的压力，所以，我们应该少埋怨，要看到公司好的一面，对存在的问题应该想办法去解决而不是去埋怨，这样才能保持工作的激情。

5、虚心学习

在工作过程中，我们会碰到很多问题，有的是我们懂得的，也有很多是我们不懂的，不懂的东西我们要虚心向同事或领导请教，当别人教我们知识的时候，我们也应该虚心的接受，不要认为自己懂得一点鸡毛蒜皮就飘飘然。

6、错不可怕，就怕一错再错

每一个人都有犯错的时候，工作中第一次做错了不要紧，公司领导会纠正并原谅你，但下次你还在同一个问题上犯错误，那你就享受不到第一次犯错时的待遇了。

感谢学校安排我们社会实践锻炼的计划，实习老师和辅导员的教导。感谢哈尔滨报达展览策划有限公司给我提供的实习机会。

实习期间特别感谢彭经理对我的不辞辛苦的指导和指点，无论是在工作中、还是在个人成长都给我很大的引导。

感谢公司同事对我的帮助和指导，让我顺利的通过实习。

实习实训收获

3.1对会展业概念的理解

会展是指围绕特定主题多人在特定时空的集聚交流活动，狭义的会展仅指展览会和会议；广义的会展是会议、展览会和节事活动，奖励旅游的统称。其概念内涵是指在一定地域空间，许多人聚集在一起形成的、定期或不定期、制度或非制度的传递和交流信息的群众性社会活动，其概念的外延包括各种类型的博览会、展览展销活动、大型会议、体育竞技运动、文化活动、节庆活动等。会议、展览会、博览会、交易会、展销会、展示会等是会展活动的基本形式，世界博览会为最典型的会展活动。

所谓会展，是指多个人或是多个群体怀着各自相同或是不同的目的需要以及可能需要在同一地点或通过网络方式进行的相互活动。这样定义会展的概念就使它涵盖面更加广泛了，更加接近生活，让人更容易理解什么是会展，以及会展会有什么样的发展前景，这也是会展业作为一种独立行业的发展趋势。他不仅局限与展览、展销、会议、招商会等方面。他还延伸到各种节庆活动、体育赛事、文化活动以及民间婚礼、丧礼及各种酒席等。还有学校里的同学聚会、生日庆祝等等。总之，只要有多个个人或是多个群体参加的公同活动，就会必须要有组织者、服务者以及为需求者提供场所、提供设施等。朝着这种趋势发展，会展业将更加庞大，更加接近人们

的日常生活，形成一系列服务体系。

上海法兰克福展会总结

一. 本届展会基本情况

2011上海法兰克福展览会于4月26日到27日14:30为期一天半的展出。通过展会我发出宣传册26本，发出名片超过100张；收集到客户资料(名片+宣传册)超过20份。在部门团队的努力下，公司的展览会取得圆满成功。

二. 个人感想

为期三天的2011上海法兰克福展会现已落下帷幕。通过三天半的参展使我的阅历和经验得到迅速提高，同时能有机会参加整个活动，是一次很大的挑战，也是一次很好的提高，虽只有三天半的展出，但通过锻炼使我的业务知识和应答技巧进一步的提高，而在展会上遇到的各种问题，则使我的知识面更加宽广，从中汲取经验，领悟了很多交谈要诀。有些时候，一个同样的问题用一个不同寻常的方式。但这三天半的展出对我来说可谓获益良多，各个环节的接触，协调，使我积累了更加丰富的经验，期待着下一届展会的到来，我充满信心。

三. 个人感触

整体展会的圆满成功，这和我们整个团队的努力和大家充分准备密不可分，但是展会细节上还是有小小遗憾。谈谈我的想法。我个人总结出来六个字：团队，文化，制度。

团队即团队的建立，大家思想的统一，整个团队要并肩作战，就是团结，众志成城，团结就是力量，团结的力量能解决所有事情。文化即文化的建立，这个其实和前面所说团队的建立大同小异，我所说的文化就是大家共同奋斗的激情，共同

奋斗的氛围，要培养出一种快乐工作，自愿工作的热情，都心甘情愿的付出工作，与部门荣辱与共！制度即制度的建立，各种规章要不断完善，各个流程环节要深入细化，任务责任化，明确化和系统化。赏罚分明，重赏轻罚，但目的只有一个通过灵活运用激励，增强团队凝聚力，更好地完成任务。

四. 展会心得 1. 要满腔热情。

常言说得好，表现得热情，就会变得热情，反之亦然。如果你一副不耐烦的样子，你就会变得不耐烦，而且讨人嫌。热情洋溢无坚不摧，十分有感染力。要热情地宣传自己的企业和产品。在参观者看来，你就代表着你的企业。你的言行举止和神情都会对参观者认识你的企业产生极大的影响。2. 不要坐着。

展览会期间坐在展位上，给人留下的印象是：你不想被人打扰，显得不够热情，容易被顾客忽略！3. 不要以貌取人。

作为参展企业要有意识地寻找目标买家。虽然要认真对待每个客户，但是对于那些看都不看直接拿了画册就走人的也就没必要与其深入沟通。真正的买家或潜在的买家一定要重点对待，可以从了解对方的经营范围、现阶段的要求等方面加以分辨。当然，这一切都来源于我们跟客户的有效沟通，所以在以后的生活学习中不仅要加强对产品技术资料的学习还要不断学习与提高各方面的洞察力等。如这次展会有个客户向我们询硫化黑的价格，我们还把对方做为一个有意向的客户在跟踪，通过查询发现其实是我们的竞争对手，只是在了解行情而已。通过大家的齐心协力和不怕吃苦的精神，本次展会很成功！我们期待下一届展会，相信会更好！

会展实训报告万能篇五

会展经营与策划作为一门新兴的专业，是一门理论性和实践性都很强的学科。目前，理论联系实际越来越受到人们的普

遍关注，将在课堂里学习到的知识很好的联系到实际生活，带到社会实践当中去，更好的为社会服务是我们对知识最好的应用。

通过深入实习单位，参与会展公司及相关部门一个或多个工作岗位的锻炼，有利于使我们了解我国会展产业发展的现状，掌握会展企业实际工作流程和工作特点及方法，学习实际工作的基本技能，培养初步的实际工作能力和专业技能，为进一步学习本专业其他课程打下更为坚实的实践基础。

作为一名大学生，积极将所学理论知识与社会实践相结合，有利于对理论知识的转化和拓展，增强运用知识解决实际问题的能力；有利于正确认识自己，不断提高自身素质和能力；有利于培养自身创新精神、组织协调能力、实践能力和动手操作能力；有利于使自己尽早接触社会、了解社会、服务社会。