

2023年课程顾问顶岗实习实习报告(汇总6篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

课程顾问顶岗实习实习报告篇一

在进行1年半的理论知识积累之后，要有一个踏入社会进行实践的过程，也就是理论与实践的结合，在这次实习中能使我们所掌握的理论知识得以升华，把理论与实践找到一个最好的切入点，为我所用。所以就要有一个将理论与实践相融合的机会。在实习中可以得到一些只有实践中才能得到的技术，为我们以后参加工作打好基础，这就是这次实习的目的所在。

正文

大二的第一学期一结束，老师布置完任务后，我就开始了我的实习生活。我深刻的明白这次实习的重要性，因为这次实习是我们认识专业的一个窗口，同时又是择业，社会交往乃至认识社会的机会，所以我决定，在这次实习生活中，严格的要求自己，并悉心向各位师傅请教，让自己通过这次实习，确实学到一些东西，减少自己将来踏入社会的一些盲目性，让自己在今后的工作道路中能够走的更自信。

这次实习工作将全面检验我各方面的能力：学习、生活、心理、身体、思想等等。就像是一块试金石，检验我能否将所学理论知识用到实践中去。室内设计这个行业并不是想像中那么容易，脑力运动和体力运动都要经受的了考验，虽然我知道会很辛苦，但始终相信自己在这种情况下会更加努力。在一个月实习中我可以说是对我的磨练，更多的是让我充实了专业知识，更有很多跨专业的方面，让我在加深自己专

业的同时，也为以后更多的就业机会提供了良好的条件。建筑，土木在我这次的实习中也占了很大的部分。

以前知道室内功能设计和效果设计的最终结合。作为一个设计师还必须要了解装修装饰施工的基本做法和施工工艺，这就不仅仅是室内设计的专业内容，也有土木的内容包含其中。如果不了解实现功能设计的基本需要和方法，那么你功能设计的结果就不可能让业主满意，这方面需要你懂得一些工业设计、心理学和工程心理学的一些常识，还更需要懂得许多人类生活习惯的一些基本需要和享受需要，现代化的发展让人类的生活更加丰富多彩，工作和生活的空间越来越多的讲究舒适和美观，个性化的表现和私密性的结合都要具体的体现在你所做出的功能设计安排上。没有工作和生活经验，做的东西也不能符合人体工程学原理的学生在这方面是很难做出很好的设计安排的，其中很多这些方面的知识很大一部分来源于时间和生活。这也是大学会有那么多实践的机会的原因吧，我想这也正是我们自我提高的良好机会，为我们进入社会，接触工作做准备。

如何获得充份的专业理念知识呢。一方面来源于学习室内设计的课程，另一方面来源于工作中的积累；丰富的设计经验包括了解装潢设计的市场、常用及最新的材料、所有的能遇上的施工工艺、设计风格及流行时尚、顾客心理学等等，这些的获取来源于两个字：实践。俗话说得好：实践出真知。只有遇到问题才会有解决问题的方法，没有真实的情景空想出来的东西是不切实际的。

实习正是室内设计行业的特殊性而客观存在的一种工作方式。实习的好处在于：第一它给我的压力是比较小的，只有我自己给自己的压力；第二是实习它能给到我的东西是比较全面的，因为我要做的不单单是替设计师做软件绘制施工图及效果图，我还有机会去现场测量，观察施工过程及工艺流程，了解到施工中要用的材料，也可能有机会实习谈单、协助设计师做方案。当然一切的可能前提是你必须要用主动积极的心态去

面对实习，天下没有无缘无故掉下来的大馅饼，能否将周围有利的资源及设计师的绝活学到手关键在于你是否有计划、有恒心、有耐心去学习。实习做为非毕业生的一个再学习的机会，如何有效把握有效学习对今后的发展是至关重要的。所以这次去实习的我在工作上努力勤恳、能吃苦耐劳，相信自己能做到。

通过这次实际的工地实习，我不但掌握了一些不懂的具体环节，而且也巩固了我在学校期间所学习到的理论知识。在学校学习，理论与实际相差较大，一些知识虽然能在短期内被掌握、被运用，但一些知识则不能掌握，也不便于记忆，更谈不上掌握运用了，因此，老师所传授的内容虽然多、广、博，但是我们学习到的只是其一部分，或者是一些皮毛的东西，要想真真正正的掌握所有理论知识，只有通过实际的学习和参观，才能达到这个目的。

在实习了将近一个月的时间下，我终于达到了我的目的，我不仅学到一些新的知识，也巩固了在校期间所学到的理论知识。以前对一些施工技术要点，只是粗略地知道其施工要点，而其具体的施工环节，具体的施工步骤如何，却是知之甚少，但现在实习结束了，对我这段时间所看到的那些施工技术，它们的具体环节及详细步骤，我应该可以掌握了，这样就提高了自己的理论水平，也增强了自己的实际操作能力。通过实习，增强了自己对专业的热情，让自己更有兴趣将来能在建筑行业开创天地。以前听到同校的师哥师姐们因为找不到工作而很茫然，以致对自己的专业丧失了热情，没有足够的兴趣去学习专业知识。但是通过这次实习，才觉得原来建筑行业是一个非常具有挑战性的职业，面对一个这样复杂的交际圈，你可以从他们身上学习到很多优秀的东西，去除自身的一些不好行为，同时也可以通过不同的接触对象，增强自己的交际能力，让自己在以后的生活中更加自信，更加坚强！

实习结束了，我相信在以后的生活中我将体会到更多的东西。我坚信通过这一段时间的实习，所获得的实践经验对我终身

受益，在我毕业后的实际工作中将不断的得到验证，我会不断的理解和体会实习中所学到的知识，在未来的工作中我将把我所学到的理论知识和实践经验不断的应用到实际工作来，充分展示自我的个人价值和人生价值。为实现自我的理想和光明的前程努力！

课程顾问顶岗实习实习报告篇二

1. 实习时间：_月_日至今。
2. 实习地点：_____
3. 实习性质：毕业顶岗实习。

二、实习单位及工程介绍

(一) 单位介绍

(二) 工程介绍

建设中的__项目是__工程

三、实习全过程及小结

(一) 实习过程

刚开始的前几天，按照公司要求，先对新工作人员介绍__公司的企业文化，学习了大约有一个周的时间，正式走上实习岗位。我还有其他5名同学被分到了古镇口。我们来的第一天，队长带领大家转了一圈工地，让我们明白起重工在这个工程中主要负责的工作。

下头来介绍我这三个月来的实习经历。

来工地的第一天是我印象最深的一天，这是第一次真正从校门走上岗位，从理论走上实习的日子，所以心境还是蛮激动的，全身心觉得很简便，也许再也不用坐在教室一坐就是一上午，一坐就是45分钟定时定课的时候(此刻想想当时自我挺幼稚的)。第一次看到起重船，第一次看吊机，看到了课本上讲到的扭王块体。午时徐师傅(他是我们的企业指导教师)带着我们去工地转了转，给我们讲解了工地布置，让我们从整体上有了认识。第一次看到了预制扭王块体，及浇注工艺。当时正赶上浇注块体，所以理解起来十分简单，听现场施工师傅讲解的更加具体详细。明白了起重船常用的种类。师傅着重讲了在工地上的安全问题，在工地上要注意的事项。再三强调海上作业不一样与陆地，一不细心就会掉进海里，如果没有人在现场的话，有可能会有生命危险。此刻工地不算很忙，主要等待潮水。

四月下旬，师傅带领我们出沉箱，第一次在海上呕吐，真正感觉到作为一名注港工人的辛苦与职责，由于一些施工工艺，施工参数不能向外传播，故不做过多描述。

(二)工作小结

就我个人理解，下头简单说一下古镇口工程沉箱出运的过程。

5、安装收尾工作：沉箱安好后应尽快灌满水并随时检查测量沉箱位置有无变化，当沉箱舱格灌满水后，即将封仓盖板拆下吊到定位方驳上，运回码头。

四、实习收获及总结

这对于我是一次特殊的实习，脱离了课本的实习，心中不免有些压力。但好的机会，要大胆的尝试，才会得到有效的锻炼。我怀着满腔热情和对工作的完美憧憬，来到了古镇口工程。实习工作中，虽然我占有必须专业优势(毕竟与学的专业知识相关)，开始只是简单的听了师傅，觉得和课本上讲得差

不多，可是随着日子慢慢的过去，心里感觉综合性的实习工作有太大的压力。因为真正的实体工程不像学校、课本上的理论知识，他们都是在在一个相对梦想化的条件下提及的；与学校不一样的另一方面，在学校我们做自我需要的事情，做好做不好只关系个人利益，而实体工程反映其真实性，要切实观察，真正做到与实习相结合，工程需要什么，我们就按照要求去做，做到真正了解工程、关心工程、帮忙工程、更要提高对工程的那份责任心。

有压力才有动力，压力促使我们不断学习、不断努力、不断提高，提高自身综合素质，为踏上社会，面临独立生活打下牢固的基础。作为在校生，我无悔自我的选择，作为工程的一员应发扬不怕苦、不怕累的精神，心甘情愿为工地服务。实习过程中曾多次跟随师傅冒大风、雨天起重，吊模板，用热情的工作态度，完成了一道道施工工序，在实习中遇到不懂的专业问题，进取主动地请教现场有经验的教师傅们，每次都有不一样的收获。使我不断的得到提高，这次实习不仅仅是工作的平台，同样是学习的好环境。

短短实习，是一次我们能够直接应对和接触现实社会的机会。这个机会很难得，它会让我们一向习惯于书本的眼睛和大脑发生一些细微的变化，也许应接不暇的“怪现象”会扑面而来，充斥我们的眼睛和大脑，可是我们必须经受这样的冲击。就像我们国家的发展一样，要实行市场经济，就应当培育和锻炼市场经济主体应对激烈竞争，适应多变市场，分散风险的这样一种本事，不适应的就应当被淘汰，最终留下的是质量优良的社会资产和适应本事强的经济主体。

讲了那么多实习好的一面，难免有点不太现实。实习过程中有欢乐也有忧愁。

我觉得我以前很浮躁，对待一些人和事的态度有问题，太过于片面地去评判一个人和一件事的对与错，其实这就是不够成熟的表现。当然我们没有办法做的尽善尽美，甚至有时候

还会运用虚伪和欺骗这些伎俩，可是只要我们心中有那么一盏灯，一盏指示我们应当如何前进的灯，我们就会朝着正确的方向发展。我在书上以往看到：遇到弱者，或许我们无能为力，可是一个关切的眼神说不定会让他(她)燃起对生活的信心。以前我很怕见陌生人，总感觉不自在，可是有一次我生病了，坐公交的时候，旁边一个陌生人见我脸色不对，就问我“怎样了？”就三个字，让我觉得我似乎和他认识，或者是好朋友。每一天心里默默告诉自己三遍：世界很完美，也许一天的心境会很好，对自己充满信心。其实每一天都是完美，只是我们对待的态度不一样。

实习时，我们所见的社会，不可避免有阴影面，可是我觉得好的东西始终多一些。因为我每一天都能够看到温暖的太阳，闻到温馨新鲜的空气，见到许许多多可爱的人。

三个月的实习，我很幸运学到了不少东西，不仅仅充分的发挥了专业知识，将理论切实运用到实习种，还进一步拓展了自身综合实习空间。同时我也看到了自我的不足，无论什么工作必须要有职责感和使命感，对工作必须要认真扎实；要加强自身建设，努力提高自身素质，更好的适应工作需要；必须要有吃苦耐劳的精神；还要不断的扩展自我的知识面。这样对我们以后，有利于接触社会的方方面面。实习是踏向社会的一个关键时期，我们在学校学到的知识较零散，实习将知识系统化。在这个学校到社会的过渡时期，自我从事的专业要抓好重心，做到多思考、勤看书、多学习把自我的重心转移到工作上来。不断学习经验、积累知识朝着这个方向努力。一份耕耘一份收获，一个人成功与否取决于个人努力，我们年轻而富有朝气，实习是未来职业生涯的开始，用我们充满智慧的大脑努力工作，让自我的梦想成真，实习的经历成为永远难忘的回忆。

五、结束语

在今后的学习和工作中我需要更进一步地严格要求自我，争

取在各方面取得更大的提高。最终向所有为我的实习供给帮忙的教师们及企业师傅们表示感激，感激他们为我的实习给予帮忙和关照！

课程顾问顶岗实习实习报告篇三

1， 顶岗实地销售

只有进行实地实践，才能学到销售服装的经验，学会面对情况随机应变的果断！还有如何让顾客满意而归的诀窍！

2， 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安排任务和管理员工的！从而扩展思维，学习企业的管理系统。

3， 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，从中吸取教训，发扬自己的长处，不断完善自己！如此来提高自己的销售业绩。

实习是一项综合性的、社会性的活动，是一个由学校走向社会的环节，是学校学习向社会工作转型的一大关键。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，就是去指导和实践工作，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自身的不足，然后去反馈到学习中去，会更能提升自己的

能力。销售服装是一门与人打交道的学科!它要求极强的表达能力及反应能力,所接触的顾客是包罗万象的,需要你善变!而且需要技巧性!如何才能把产品卖给别人!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。

实习,是非常重要的第一步,在实习中提升能力,在实习中学习都是非常关键的,抓好实习,是关键的,迈好这一步,是步步高的前提。好的开头是成功的一半。

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,提高了自己的销售业绩,学习了在课堂和书本上学不到的经验!在管理方面也有所收获!

通过这次实习,自己的社会实践能力大大地提高了,适应社会的能力强了,语言表达能力增强了,真正意义上跨出了,走好了市场营销道路上的第一步。

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。

课程顾问顶岗实习实习报告篇四

时间飞逝,转眼间大学三年的学习已经结束了,马上就要毕业了,很多人都很迷茫,都在想毕业之后该何去何从;而我早

已有自己心仪的单位了，那就是：__汽车专营店。自从我五月份去哪里实习一个月多月之后我就深深的爱上这个单位和这个品牌。记得那时候是__主任安排去面试的，那时候我很幸运面试通过了，后来就在哪里实习了一个半月左右，在哪里我实习的很开心，每天都很充实，工作也很顺心，那时候我就给自己定位了，坚定要做一名出色的汽车销售顾问。

从今年的五月份到现在我一直在__实习，平时周末就去做做兼职，每一个月都可以挣到自己的生活费，从今年的五月份到现在我都没有问过家里人要生活费，虽然工资不高，但可以解决自己的温饱问题，同时还可以积累经验；在哪里的实习和平时的兼职，使自己工作的很开心，而且多次得到公司领导的表扬和鼓励。我还参加过五一、十一、国际车展等大型车展，从中我学到了很多的东西，从之前什么都不懂的我到现在熟悉销售流程和销售技巧的我来说，我觉得这是我人生的一次飞跃。

还有每次公司里面的庆功宴我都有去，和公司的老总、经理、主管一起喝酒，有一次我还喝到吐了，那时候我们老总也认识我了，好表扬说我是是个人才，一定要留住，一定要挖过来我们店帮忙。那时候我听到老总这句话我内心是无比的开心和激动。在公司我很积极，得到同事们的指教和帮助，我觉得生活在那样子的大家庭里面我感到很开心。虽然现在工资不高，但转正之后就高了，就靠自己的能力了。

(1) 每个品牌的车每个车型都应该摆出来让消费者有一个全新的认识和理解。

(2) 在宣传方面需要再加大一点力度，还有最好做一些标志性的指标指引客户去到客户想去的品牌。

(3) 后勤方面可以对参展企业提供一个有利的条件，参展企业需要从后门传达一些资料和一些必需品就没有必要走大门了。因为过安检需要时间，很麻烦，希望下次能改好一点。

还有这次车展也有一些创新的地方，创新之处：

(1)有些品牌在路边树立标新立异的标志，比如说__和__。

(2)这次车展的车模年轻化了许多，以及表演的节目也增加了许多；

(3)人性化的服务精神加强了，礼品赠送价值也提高了。

我想每个人都有自己的目标和梦想，每个人都有自己的职业生涯规划，要认清自己，给自己定位，从点滴做起，努力拼搏，我相信我们都会实现自己的目标和梦想的，相信自己是最棒的，成功是属于我们每一个人。

课程顾问顶岗实习实习报告篇五

时间飞逝，转眼间大学三年的学习已经结束了，马上就要毕业了，很多人都很迷茫，都在想毕业之后该何去何从；而我早已有自己心仪的单位了，那就是[]xx汽车专营店。自从我五月份去哪里实习一个月多月之后我就深深的爱上这个单位和这个品牌。记得那时候是x主任安排去面试的，那时候我很幸运面试通过了，后来就在哪里实习了一个半月左右，在哪里我实习的很开心，每天都很充实，工作也很顺心，那时候我就给自己定位了，坚定要做一名出色的汽车销售顾问。

从今年的五月份到现在我一直在xx实习，平时周末就去做做兼职，每一个月都可以挣到自己的生活费，从今年的五月份到现在我都没有问过家里人要生活费，虽然工资不高，但可以解决自己的温饱问题，同时还可以积累经验；在哪里的实习和平时的兼职，使自己工作的很开心，而且多次得到公司领导的表扬和鼓励。我还参加过五一、十一、国际车展等大型车展，从中我学到了很多的东西，从之前什么都不懂的我到现在熟悉销售流程和销售技巧的我来说，我觉得这是我人生的一次飞跃。

还有每次公司里面的庆功宴我都有去，和公司的老总、经理、主管一起喝酒，有一次我还喝到吐了，那时候我们老总也认识我了，好表扬说我是是个人才，一定要留住，一定要挖过来我们店帮忙。那时候我听到老总这句话我内心是无比的开心和激动。在公司我很积极，得到同事们的指教和帮助，我觉得生活在那样子的大家庭里面我感到很开心。虽然现在工资不高，但转正之后就高了，就靠自己的能力了。

(1) 每个品牌的车每个车型都应该摆出来让消费者有一个全新的认识和理解。

(2) 在宣传方面需要再加大一点力度，还有最好做一些标志性的指标指引客户去到客户想去的品牌。

(3) 后勤方面可以对参展企业提供一个有利的条件，参展企业需要从后门传达一些资料和一些必需品就没有必要走大门了。因为过安检需要时间，很麻烦，希望下次能改好一点。

还有这次车展也有一些创新的地方，创新之处：

(1) 有些品牌在路边树立标新立志的标志，比如说xx和xx□

(2) 这次车展的车模年轻化了许多，以及表演的节目也增加了许多；

(3) 人性化的服务精神加强了，礼品赠送价值也提高了。

我想每个人都有自己的目标和梦想，每个人都有自己的职业生涯规划，要认清自己，给自己定位，从点滴做起，努力拼搏，我相信我们都会实现自己的目标和梦想的，相信自己是最棒的，成功是属于我们每一个人。

课程顾问顶岗实习实习报告篇六

参加销售实习工作，就需要准备一份销售相关的实习报告。众所周知，在进行销售的时候，销售环境最好要干净卫生，同时销售人员的衣着要与销售环境匹配得体。你是否在找正准备撰写“销售顾问顶岗实习报告”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

作为一个终端零售店来说，首先要有一个专业的管理者；二是要有良好的专业知识作为后盾，三是要有一套良好的管理制度；成本核算是最为重要的，对药店的成本控制，尽量减少成本，获得利润最大化，最重要的一个是要用心观察，用心与顾客交流留住新客人并发展成为回头客，这样的话你就可以做好，具体归纳以下几点：

一、以药品质量为第一，保障人们安全用药，监督gsp的执行，时刻考虑公司的利益，耐心热情的做好本职工作，任劳任怨。

二、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁的作用。

三、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在并发挥其特长，做到量才适用，增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

五、以身作则，作为一个店长，要做好员工的表率，不断向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司的整体利益出发，比如公司对这个药品在这个地方的调价幅度要求，不能低于药品的最低市场价格，作为员工就不能因为关系或是因为顾客的砍价就低于这个标准对外销售药品，无视公司的整体利益。

六、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。我们零售药店可以根据自身的实际情况，定期组织内部培训，让店长或其他优秀员工进行药品推销方面的经验介绍，把一些顾客反馈回来疗效较好的药品随时记下来并加以总结，把这些资源共享，让每个员工在给顾客推荐药品时更有自信、更专业，由此增加顾客对我们的信任感。要很好的比价采购药品，我们不但在进货方面要货比三家，还要在销售药品上，货比三家，比质量、信誉、比价格。

七、处理好各部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们药店。

面对工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

1. 加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理；
2. 对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；
3. 树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

4. 加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

一开始的手忙脚乱到现在的已逐渐适应了周围的生活与工作环境，对销售支持这项工作也逐渐进入了状态。从自身来讲也有了进一步的提高，现将这二个月的工作情况作以下总结：

业管方面：

1、在中信和交通银行的协议签定的过程中，与分公司保持联系，跟踪协议的会签过程，并在协议签定后，在系统中设置相关网点信息，以保证保单的录入，和单子的正常出单。

2、负责日常的收单、审单以及交单工作，并做好每日的业务记录和业务播报，若出现照会等问题单，做好跟踪并及时处理。

3、根据总监的要求，制定渠道经营计划并对费用进行预算管理。

4、负责制定银行与brc人员激励方案，并进行实施与跟踪，并在月末做好费用报销工作。

5、与财务和银行方面做好沟通，在每月月初核对做单情况，计算并及时支付银行手续费。

6、制定有关业务的培训方案，并对培训过程中产生的费用做好报销工作。

7、处理分公司下发的邮件，并完成其安排的任务。

8、做好银保单证的征订，并及时对库存资料做好清点和整理。

9、做好施总安排的各项工做，为我们的销售团队对好后勤支持和服务工做。

作为一个新人，一开始我做事总缺乏计划性，不能很好的分清工做的主次关系，由于自己的粗心，也出现过几次错误。但经过这两个月时间的锻炼，我认清到自己所存在的问题，坚持在开展工做之前做好个人工做计划，分清工做的主次顺序，一项项及时完成，达到预期的效果，保质保量的完成工做，提高工作效率，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工做水平较刚接手时有了长足的进步，开创了工做的新局面。在接下来的日子，我要保持良好的工做态势，加紧学习，更好地充实自己，以能够更好的去用胜任这份工做。

一、实习时间

20_年x月x日——至今

二、实习单位

_电脑科技有限公司

三、实习工种

_电脑销售顾问

四、实习内容

通过学习全方面的社会实践经验，与在校学习的理论知识相结合，学会如何做人做事，了解it行业的营销流程，积累自己的销售经验，为以后的创业打好基础，积累好客户资源。

五、实习过程

我在_电脑公司做一个普通的销售员，经过公司的一系列培训下和业务主管的带领下，学会如何去判断是否有效客户，学会如何去接近客户，得到客户的信任，了解客户的需求，为客户做选择和讲解客户疑虑，最终为客户提供一个完善的解决方案，并以公司完整的配套和后台支持，一站式的为客户服务。

从成为公司的一员开始，我参加了多项产品知识培训。在培训过程中，不断的记录产品知识要点，包括电脑配置，电脑构造，电脑产地，电脑文化，电脑卖点，电脑的售后服务等，为电脑的销售，打下了坚实的基础。我所在的部门负责销售_全系列产品，包括_服务器，_家用台式机，_商用台式机，_笔记本，_打印机等一系列耗材外设配件。从了解产品到熟悉产品，我在培训时间，牢记重点要点；在下班后查阅网上资料，充实了自己的产品熟悉度，增加了对_企业文化等一系列认识，为日后的销售带来了更大的便利。

在认识产品知识过后，我开始学习拥有资深销售经验的业务主管，从他们身上学会了判断客户，当客户进门时判断客户是否有效，判断客户属于哪种类型，探查客户需求，了解客户疑虑，从一系列话术中总结出自己的销售技巧，拥有属于自己的销售风格，不断积累自己的老客户，凭借强大的公司后台及完善的产品线，做好了二次销售，积累了一定的客户资源，并给客户留下了良好的印象。

在销售过程中，我主要负责为客户介绍满足客户需求的机器，为客户讲解机器的配置，功能等特点，在满足客户需求的同时，也能达到客户的预算范围。客户确定机型后，带领客户购买机器，为客户装载机器软件等服务，调试好机器，教会客户保养机器，留客户资料做好自我本身积累。

在售后服务上，我坚持用自己的耐心为客户讲解客户遇到的各种问题，多次为客户解决问题并得到客户的肯定，凭借良好的服务态度，让客户介绍客户，带来更多的连锁效应。

六、实习总结

社会是一个大染缸，只有走出自己的风格，才能铸就自己的梦想。身在这个社会时代的我，深感科技的发展之迅速，体会到生活的艰辛，明白父母赚钱的辛苦，了解师长教育的用心良苦。我会带着我自己的梦想走下去。

在销售领域，我深刻体会，良好的心态才是一个成功销售员的必备条件。现在的销售，不是单纯的商品上的交易，更是服务上的交易，更是价值上的交易而不是价格上的交易。我更加深刻的体会到，社会的路，需要太多太多的实践经验才能支撑下去。这就要求我们必须要有激情，只有不断的学习，不断的进步，才不会被社会所淘汰，才能满足日益增长的生活要求。我明白，任何一个行业中，都需要你不断的去了解其发展趋势，预知发展方向，而这些，只有在不断的学习中总结经验，才能拥有这样敏锐而准确的意识和判断力。在社会上人与人接触方面，我更加深刻的明白，要对不一样的人说不一样的话，只有不断的去完善自己的知识面，扩充各方面的见识，才能不断充实自己的人生。一个人的反应能力和应对能力，将会决定一个人以后成功的几率有多高，多注意一些细节，多留心身边的人和事，会给自己带来意想不到的收获。

一年下来，我总结出自己许多不足之处：

- 1、在说话时候还不够耐心；
- 2、对各行业的了解还不够深透；
- 3、对自己的学习激情还不够充足；
- 4、对自己的业绩还不是很满意；
- 5、积累下来的老客户不够多等等。

我会让自己不断的去完善，不断的去学习，不断的去改正自己的错误，让自己拥有更大的进步，让自己对自己的人生负责。短短的一年中，我学到的东西实在太多太多，也遇到了很多困难，但我相信，事在人为，英雄造时势，只要我有坚定的信念，总有天，我会找到梦想的殿堂。