

货代实训报告总结 公司毕业实习总结(汇总8篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况,并提供解决方案或建议。下面是小编为大家整理的报告范文,仅供参考,大家一起来看看吧。

货代实训报告总结篇一

一、走近你,让我充满向往

当我在毕业生人才交流会上向海程邦达国际货运代理有限公司投出我的求职简历时,我并不知道,这一份简历会把我带进一个怎样的世界,我将走上一条怎样的路。心底的自信强溢在脸上,又带着那样的迷惑,不安和好奇,参加过三次面试,见到的始终是充满干劲的脸。我获得了参加公司培训的机会。也曾有过很多故事,但命运还是让我走近了你,海程邦达,走近了你,也更让我充满了向往和渴望。短短的五天培训,像一个小切口,通过它,我看到了什么是优秀,什么是爱岗敬业,什么是邦达的好员工。五天里,从海运到空运,从报关到报检,那么多优秀的主管熟练地讲着自己工作中的经验。谈到公司,谈到工作,他(她)们眼睛里闪烁着自信的光芒;谈起未来,谈起我们,他(她)们言语里尽是关照。从1993年的仅4名员工到今天的500多人,这样传奇的创业经历,怎能不让我这样即将走出校门、踏进社会的的学生心生敬佩呢!十年啊,短短的十年,从4人到500多人,再到组织机构健全、社会口碑良好的公司,这一切就像一块磁石一样紧紧的吸引了我。是的,就是这样,仅仅三次面试,五天的培训,就让我对你充满了向往,邦达,你是好样的!

二、走进你，让我斗志昂扬

4月12日，星期一，我来到公司开始实习，实习部门是海运部。带着些许敬畏和几缕惊慌，我踏进了海运部的办公区域。第一站，4月12日至4月17日上午，定舱部；第二站，4月19日至24日上午，拼箱部之美西航线；第三站，4月26日至28日，美加整柜；第四站，4月29日、30日，美东、加拿大拼箱。

a 一步一步走向前——专业技能的学习

作为一个即将毕业的的大大学生，我很清楚的知道，眼高手低是我们的通病。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，比如发发传真，接电话什么的。4月12日，实习的第一天，我就在从座位到传真机，从传真机到座位的脚步中度过了。但是我的心很平静，尽管头上一直冒着冷汗，但那是怕耽误师傅们工作的谨慎。从4月13日，也就是实习的第二天到4月17日上午，我在定舱部实习。这条代号为06的航线工作主要是从接受定舱委托书开始的。大致流程为：接受定舱委托后向船公司定舱，主要是通过传真、电话或者edi等途径。然后等船公司回传定舱确认书，收到船公司的确认后，给客户发入舱通知。这期间要注意船公司的舱位以及运价情况。

4月19日到24日上午和4月29、30日，我是在美西拼箱及美东、加拿大拼箱实习的。在这两条航线上实习，主要是学习了如何准备报关资料，打印下货纸4-6联；怎样检查shipping2000里已输入的资料，特别注意货物的件、重、尺，然后给客户发提单确认；制作入仓通知、国内账单、预配单及舱单等等。应该说在这两条航线上我动手实际操作的机会最多，当然出错的时候也不少啊。4月26日到28日，实习范围是美加整柜。这条航线上需要发的传真比较多，但是我学会了不少东西。比如，我学会了写派车单，还知道写派车单时，装货时间一栏一定要写明白什么时间到什么地点，是工厂还是贸易公司。我还学会了定舱单的制作和更改的书写，留底文件的整理、

归档等等。总之，在上述四条航线上的实习，基本上完成了实习指导书里应该实习的10条内容，像了解航线基本情况，接受与审核委托书，缮制下货纸，制作集卡联系单等。我就是这样一点一点地学习和请教，一步一步地向前走的。本着积极上进的态度，认真、努力地学习了海运出口操作的一些最基本的常识和技能，并且理论结合实际，锻炼了自己的动手能力。

货代实训报告总结篇二

本人为浙江科技工程学校青鸟（1）班的实习生xxx从20xx年3月1日开始至6月30日在合肥爱玛仕投资有限公司进行了为期四个月的实习。在实习期间，深受公司领导的照顾和关怀，在公司里做好自己该做的工作，努力做一名合格的员工。

在这期间，我主要完成了以下几个方面的实习工作：一是跟随实习老师进行实地的学习，学习做交易员的方法和吸取老师的经验，学习如何做好交易员的基本技巧，加强人际交往锻炼自己的表达能力，学会与人交流。在工作过程中研究方法，认真准备。指导老师和其他公司领导给予了帮助和指导，指出不足，学习先进经验。

光阴似箭，岁月如梭。一晃几个月的实习生活已经过去了，在最近的几个月的实习过程中，我有着许多的收获和欢乐，但也有苦涩和教训，这些成功的经验将激励我在以后的人生之路上取得更大成绩，失败的经历将使努力去改变自己不完美的地方，让自己在以后的日子作的更好，这一切将成为我生命中最宝贵的财富之一。

从20xx年3月1日来到爱玛仕投资有限公司以来，一个月已经悄然过去，我在爱玛仕的实习生活接近尾声了。通过四个月的实习，无论在工作态度，生活态度还是学习态度上，我都有了长足的进步。四个月的实习使我在即将来临的工作之路

踏上了坚实的第一步。

在公司实习的四个月里，我碰到了很多方面的困难，心理也承担了不小的压力。所以，我开始时有些消极退缩，后来，我慢慢转变这种不正确的态度，确立了克服一切困难的信心，不骄不躁，克服眼高手低的坏毛病，终于坚持了下来。一个月来，我要感谢公司上下对我们实习的支持和真诚的帮助，这样难得的实习机会的确来之不易。

首先是工作态度上的转变。来到爱玛仕以后，我的以前很多幼稚的工作想法都改变了，不再把工作理想化，而是切身认识到，做工作要踏踏实实，认认真真，一步一个脚印。

爱玛仕是一个团结奋进并有着巨大生机和活力的集体，她面临着很大的机遇和挑战，这种机遇和挑战要求公司每个员工尽自己最大努力去工作，坚定地向着钢铁行业进军，同时不断开拓我们的视野，寻找更多新的行业。爱玛仕有着自己独特的自强不息的精神，从公司艰难的创业发展到今天这样良好的局面，这种自强不息的精神无时无刻不在激励和鼓舞着公司每一个成员。同时，这种精神也激励着我在今后的人生道路上勇往直前。爱玛仕是一个生活大舞台，她会让每个有能力的人登台表演，尽情展示自己的风采！临走之际，我对爱玛仕有着无比的依恋。如果有机会，我愿意在这片热土上贡献自己的力量！

这段时间里，我收获了很多在学校学不到的东西，这些社会积累对我来说是一笔很大的财富，我会好好珍惜它，利用它！四个月的实习工作，可以说是顺利成功的。它使我很多方面的能力都能在实践中得到锻炼，对于我今后真正走上工作岗位，有着莫大的帮助！

这段时间的实习对我来说是一次极好的锻炼机会，我知道了自己将来的发展方向，我开始了我自己走向成功的开始，这次实习对我来说是一次人生中宝贵的财富，这是值得我一生

记忆的事情。以后的工作中，我会不断的努力的，直到自己成功的那天，我才会有自己回忆的那一天，我会更加的成功努力的！

货代实训报告总结篇三

大四的实习我选择来到常州金坛衣诺质疑有限公司，我是在网上看到这家公司的信息，便投从了简历，参加面试，并获得了这个实习机会，从这一点我明白这我明白了如今的机会很多，并结合自己的切身世纪，选择自己的方向。

在具体的实践工作中，我也获得了许多在学校和书本上所无法获得的经验和感悟，这次实习我主要负责办公室的一些工作，比如客户资料的整理和保存、货单的整理、客户接待和联系工作。这些工作对于一个人的细致、耐心以及交流表达能力有一定的要求。由于平时的订单比较多，每批订单的材料费、数目等，我必须协助负责人完成登记和录入等工作，这些工作虽然难度不大，但是却也关系到公司的财务的正确与否，这也让我明白在工作中我们就像一台机器撒谎那个的一颗螺丝钉，只有我们每个人都严谨地完成自己的工作，这台机器才能正常运行。

此外，我的工作还有接待顾客的来访以及咨询来电，这对于言语表达和待人接物的能力的考察，有的客户情况比较复杂，所以在和他们进行交流前一定要对他们的资料进行事先的了解，记得有一次是一位上海的大顾客，由于公司有一笔订单正在洽谈中，所以对方相对公司的车间进行视察，主管让我先熟悉一下这个客户公司的资料，以及以往和它们合作的公司都是什么类型的公司，最后在接待对方公司时十分的顺利，最后这笔订单也顺利签下了。这件事让我明白了再做任何事之前都不需要有所准备，不说百分之百，但也必须让自己有百分之五十的把握，因为机会总是留给有准备的人。

在短暂的一个对月的实习时间里，虽然时间不是很长，但也

让我学到了很多，也看到了自己的一些不足之处：

1、缺乏自信，面对自己，我总是会怀疑自己，从而表现出一些不自己的状态，如待人接物时说话声音比较小，有时候自己会表现的不自在等，但是往往别人会觉得你还好，而自己却总是在不自信失去一些机会，所以以后自己一定要充分的相信自己，并通过不断的行为锻炼自己，是自己更加强大。

2、做事情速度跟不上。虽然在工作上，我的工作质量完成的很不错，但是完成的时间上无法达到高效。可能会超出规定的时间，这一点也受到了主管的批评。所以在以后正是走撒谎那个岗位时，一定要让自己提高自己的能力，让自己能尽量在规定的时间内即高效又有质量的完成任务。

3、英语的重要性。这次实习中，我也体会到了英语重要性，有时公司会接一些外贸订单，这就必须要会英文，无论是传真过来的订单还是接待顾客，对英语都有一定的要求，如果会英语就会有很大的帮助。这次实习中也知道自己在英语还有很多的不足，尤其在口语方面的学习。

货代实训报告总结篇四

今年x月份，我正式走进xx公司开始了自己人生中的第一份实习工作，本身对企业的经营方式等都很陌生，公司让我们的北方区经理刘总带我学习，以师傅带徒弟的方式，指导我的日常实习。在刘总的热心指导下，我依次对公司的基本产品、产业结构、信息化实施进行了了解，并积极参与相关工作，注意把书本上学到的管理理论知识以及信息管理的相关知识对照实际工作，用理论知识加深对实际工作的认识，用实践验证大学所学确实有用。以双重身份完成了学习与工作两重任务。跟公司同事一样上下班，协助同事完成部门工作；又以学生身份虚心学习，努力汲取实践知识。我心里明白我要以良好的工作态度以及较强的工作能力和勤奋好学来适应公司的工作，完成公司的任务。简短的实习生活，既紧张，又新

奇，收获也很多。通过实习，使我对宁波服装企业的生产、管理工作以及发展前景有了深层次的感性与理性的认识。

在公司我主要的工作任务是与华北区分公司的联系，统计每周的销售情况，还有参与了公司春夏、秋冬产品的发布、的春夏、秋冬产品订货会是公司的重要活动，决定了公司春夏、秋冬产品的区域性分配情况，以及每个分公司能够上架的物品情况. 为了扩大公司对分公司的控制力，公司将每年的订货---生产----发货机制改为了，市场调研---生产----分配机制，加强了公司对终端市场卖场的控制力. 由于缺乏经验，我在期间做数据统计的时间走了很多弯路，给同事的工作带来了很多麻烦，但是我们经理没批评我，而是让我继续认真的把事情做好，我很受鼓舞，同时也很努力的去把事情做好。

实习生活，感触是很深的，提高的方面很多，但对我来说最主要的是工作能力的进步。毕业实习主要的目的就是提高我们社会工作的能力，如何学以至用，给我们1次将自己在大学期间所学习的各种书面以及实际的知识，实际操作、演练的机会. 自走进xx开始我本着积极肯干，虚心好学、工作认真负责的态度，积极主动的参与企业市场调查、产品跟踪、产品销售、以及对企业的各种产品的了解，对企业分公司的熟悉，让自己以最快的速度融入公司，发挥自己特长. 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，在实习期间反映出我具有较强的适应能力，具备了1定的组织能力和沟通能力，能很好的完成企业在实习期间给我布置的工作任务。

实习收获，主要有4个方面：

- 1、通过直接参与企业的运作过程，学到了实践知识，同时进1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。
- 2、提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了1些宝

贵的实践经验。

3、学生在实习单位受到认可并促成就业。并为毕业后的正式工作进行了良好的准备。

通过实习，我对我国服装行业品牌的发展有了大致的了解，也准备在实习结束后，借回校的机会，抓紧时间，学习更多相关的理论知识，提高自己的专业水平，为正式工作做好准备。思想上的转变，我本次实习还有的收获是通过自己的观察和与同事的交谈思想有一个很大的进步，人生的价值观。我一直以为现实生活中人都是为了金钱在活，为金钱在工作，几乎没有人在为除金钱之外的事情在努力，而这些金钱的拿来干嘛呢？要买房子，要买车子，要享受生活……记得在和公司领导的依次交谈中他说过这样一句话：“一个优秀的男人，所追求的就是房子这么简单？他所追求的是能呼风唤雨！”的确，一个优秀的男人所追求的就是表面上的东西吗？“钱多少无所谓，关键在于一个人的档次问题！”档次？什么是档次，就是你素养，你所懂得的，你所成就的……很多，这些才是真正的实力，这些才是一个优秀的男人的所要追求的，作为优秀的男人更多应该追求深层次的东西，一个人要有他自己的内涵！从一开始赤裸裸的来，到现在即将沉甸甸的回去，惟有短短的两个月时间，就让我如此受益匪浅，如此感慨万分！

货代实训报告总结篇五

实习是大学生步入工作岗位前的缓冲期、过渡期，也是大学生培养自身工作能力的‘磨刀石’，作为一名刚刚从学校毕业的大学生，能否在实习过程中掌握好实习内容，培养好工作能力，显的尤为重要。一月里，我严格按照公司规定认真工作，逐一学习，在思想行动上，努力做到“想实习，会实习，实好习”，把培养工作能力，提高自身素质作为己任，圆满的完成了本阶段实习任务，下面就是实习总结。

一、加强思想学习，主动与领导沟通，努力提高思想水平。

二、注重联系实际，理论与实践相结合，努力提高实习质量。

三、热爱实习岗位，积极承担岗位职责，不断提升实习效率。

“千里之行，始于足下”。在未来的实习、工作中，我会更加努力得完成好各项任务，认真、踏实的做好自己的工作。

货代实训报告总结篇六

炎炎夏日烈日当头。正是因为有这样的环境，正激起了我要在暑假参加实习的决心。也想通过亲身体会社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

首先，感谢xx-xx期货经纪有限公司上海营业部能给我这个机会在这里实习，我先介绍一下贵公司的情况吧。

xx期货经纪有限公司成立于1997年7月，由中国最大的铜生产商-xx铜业集团公司和深圳综合实力50强企业集团-深圳xx恒集团股份有限公司(现为中粮地产)共同投资兴办。总部设在深圳，在上海、南昌设立了营业部，在大连、郑州成立有办事处。

多年来□xx一直积极地协助江铜集团开展期货保值相关业务，积累了丰富的实践经验，在企业套期保值和套利方面成功地打造出了自己的核心竞争力□xx通过“专业的优势吸引客户”，“真诚的服务留住客户”，“共创价值感召客户”，始终坚持“真心实意为企业服务”的经营理念，尤其是在铜期货品种上□xx期货具有突出的专业优势，确立了较高的市场地位和广泛的市场影响。

xx期货拥有一流的交易环境和交易系统，拥有一流的管理和

研发队伍，造就了一批资深期货专家，尤其是专门成立的“企业套期保值小组”、“铜研究中心”和“农产品小组”等专业团队，其源源不断的研究成果，深受市场赞许。公司的规范导向，稳健原则，服务意识，深得广大客户的信任、理解和支持。

近年来xx除继续加强了在铜期货上的优势外，其他品种的拓展也获得了快速进步，尤其是农产品的交易量有了较大增加。20xx年，公司全年交易额达2628亿元，比上一年又增长达88%，尤其是在上海期货交易所的200多家会员中xx的成交量居第一位，成交金额居第二位。xx的成长一直得到了监管部门、交易所、行业协会以及广大客户的大力支持，更是满载着社会各界的关怀和厚爱。xx是中国期货业协会和上海期货交易所为数不多的理事单位之一。9年来，公司的经营业绩持续增长，股东投资回报率稳健上升，公司的综合经济效益指标已经位居国内同行业前列。xx被称为“放心的期货公司”。

xx的理念是：以诚为节，信用守恒。xx的经营思路是：与客户共创价值。xx的远景：打造国内一流的综合性期货公司，向金融衍生品服务集团的方向发展。xx的核心竞争力：套期保值和套利，真心实意为企业服务。xx是大型国企——江铜集团的控股子公司，因此，在企业文化建设上，秉承和继承了江铜集团企业文化的相关元素和风格。江铜文化是一个较为成熟、仍在发展、卓有成效的企业文化。江铜理念：“用未来思考今天”；江铜核心价值观：“至高、至精、至诚、至远”；江铜企业使命：“共创、共享”；江铜经营理念：“与客户共创价值”；江铜道德：“以诚为节，信用守恒”；江铜作风：“规范、自省、协作、高效”。江铜的企业文化：“同心多样化”的战略追求和价值取向，为江铜及其下属公司的成长提供了持久的动力。xx公司员工对此有着强烈的认同感和归宿感。

我所在的实习单位是xx期货上海营业部。xx期货上海营业部

是xx期货公司直属的营业部之一，成立于20xx年1月28日，主要经营华东地区的期货代理业务以及上海期货交易所上市品种的交割业务。营业部坐落在上海陆家嘴金融贸易区内，拥有500多平米的营业面积，拥有一流的交易环境和交易系统以及一批拥有多年有色金属行业从业经历的期货专家，经过多年的发展，利用公司股东-江铜集团在上海地区现货销售和交割的优势，发展了一大批生产企业和贸易商，为他们提供较为完善的套保方案，具备专业水准和真诚服务的精神，为广大的投资者提供投资和套利方案。营业部以规范稳健为原则，经营业绩持续增长，是一个市场形象好、运作规范的优质营业部。

这次的实习中，是让自己熟悉如何操作即将上市的股指期货，进行模拟交易操作，在股指期货正式推出之前，能够通过模拟的形式认识这一产品的规则和风险。从这次的操作中，我总结了以下几点：

- 1、对于期货投资，要知道一个与股票投资不同的理念在于：股票投资买的是上市公司的未来，可以预先买入；而期货交易必须顺势而为。
- 2、操作时，须对大势作一个初步的判断，以确定主要的建仓方向。大势向上时先建多仓后平仓，向下则建空仓。
- 3、股指期货交易由于是双向的，所以不要买入后一味放着，应按照指数的波动进行短线操作，但不能一次性满仓，除非指数瞬间波动大幅偏离振荡区域。
- 4、一旦建仓方向错误，应及时平仓，并反向开仓或等待更好的时机。
- 5、每天收盘尽量避免重仓过夜，尤其是行情看涨时，不留空单，反之亦然。

6、如果是逐步开仓，应管理好资金，当趋势要出现拐点时出手。

股指期货给我带来最大的感受就是，做空也能挣钱，而且我发现，近期做空比作多的收益率还大、收益速度还要快。这可能是目前慢牛快熊的步调所决定。但不管怎么波动，一天中总有最高点和最低点，只要把握住这两个点，基本上在如此剧烈波动的前提下也不会爆仓。虽然可能做错方向，但坚定持有就会有机会平仓。至于如何选择一天当中的最高和最低点介入，这可能需要一些经验了。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在短暂的实习过程中，我深深的感到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏，刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。这也许是我一个人的感觉。不过有一点是明确的，就是我们的会计教育和实践的确是有一段距离的。

会计是一门实践性很强的学科，会计需要理论的指导，但是会计的发展是在实践中来完成的。所以，我们学习会计应当与实践结合起来。做到从感性认识上升到理性认识。采用理论与实际相结合的办学模式，具体说就是要处理好“三个关系”：即课堂教育与社会实践的关系，以课堂为主题，通过实践将理论深化；暑期实践与平时实践的关系，以暑期实践为主要时间段；社会实践广度与深度的关系，力求实践内容与实践规模同步调进展。

货代实训报告总结篇七

20xx年xx月xx日

xx保险公司股东实力强大，涉及行业广泛，股权结构合理，

符合现代企业制度□xx保险公司拥有多家专业子公司□xx保险公司秉承“打造品质和实力的保险公司”的公司愿景，以“共同成长”为使命，把“诚信、关爱”、“创造价值”作为核心价值观，坚持“工作激情与管理理性”、“创新与执行”、“团队合作与发挥个人作用”等三个方面高度统一，发扬“战胜自我”的企业精神，以崇高的道德水准、高效健全的管理和高素质、高境界、高度职业化的员工队伍，为客户提供优质稳定的服务，成为高成长性的公司，成为客户首选的公司，成为优秀人才向往的公司。

在公司，采取小组工作的形式，每个组有差不多十几个人，设一个组长，每个人都分配了工作任务，每个月都有硬性归定要完成多少指标，并按5%进行提成奖励。

当我们这些新来的员工被分配到各个小组以后，组长会发给我们一份客户电话表，这份电话表是由小组负责电话查询的工作人员在网上搜集到的，然后，组长还会给我们一份话术，主要写了如何与客户沟通交流的对话。对方有可能会继续与我们通话，或直接拒绝，这份话术上都做了说明，让我们这些新人进行参考。

每天我们的工作都是，按照技术部给的电话单，挨个拜访，打电话，平均每天差不多有100多个电话，电话的主要内容是介绍我们的保险产品，希望客户能参加进来，然后就登记资料，再出合同。虽然活不难，可是在实际工作，却碰到了许多意想不到的麻烦。

首先，技术部虽然每个星期都给我们发了三百个电话，但是只是个电话号码而已，其他资料什么都没有。在这三百个当中，有的电话是打不通的，或者是空号，或者没有人接听，这种情况占了30%。其次，就是对方接电话，可能她们经常接这样的电话吧，有的听完公司介绍后，一听是推销保险的就直接挂掉电话。这种情况占了60%。剩下的10%呢就是听完产品介绍的，有的有兴趣会继续听下去，没有兴趣的就直接挂

机了，这时候我们就要想办法跟顾客聊下去，如给他们下风险意识，重复我们产品的优势，或者不聊保险，聊其他生活内容等等，目的就是不要让他们挂机。

刚开始打电话的那两天因为是新人，对话术和说话技巧不熟悉，挂机率超级高，比如一周的三百个数据，两天就打光了，一天100多个电话，通时才一个小时多一点点，不能按期完成要打的电话目标话，数据打完了就重复拨打，有些电话被我重复打了四遍，搞得我都不好意思再打电话过去了。还有就是，有时连续打了好十几个电话，对方不是空号，就是直接拒绝你，要是碰上一个态度比较恶劣的人，可能还没说上一句话，就被对方给骂回来了，那个时候我的心情会是非常糟糕的，情绪也很低落，这样的情况，所有同事都碰到过。

首先呢，他们要求我们这些新人去听优秀销售人员的录音，然后还原，再模仿他们的话术去跟顾客交流。这样两个星期后，挂机率没有那么高了，基本都能和顾客聊上了，每天的通时也在2个小时以上了。第二周星期五，我一生可能都不会忘记这个时间，幸运之神降临在我身上，我终于出单咯，而且是个8000的大单，那时候兴奋的输入顾客资料时手都是颤抖的。合同是我和小组一个老人陪我亲自送上门的，顾客也顺利签字刷卡了，有了这张单，这个月考核目标也顺利完成了。

我的组长经常对我说：“每天要尽可能多打电话，这样潜在的意愿客户就能被发掘出来，就会有收益了”。同时，她还让我把那些对产品感兴趣的用户名字单独列出来，然后隔两天在给对方回电话，进行沟通，这样会好一点。因为电话销售这个工作，有点像守株待兔，或者通俗的说就是碰死耗子。

我们除了要有良好的口才与沟通能力外，自身的运气成份也很重要，因为有可能对方就急需你的产品服务，可就是找不到，这个时候，你一个电话打过去了，对方会十分兴奋的和你合作，并且给你签字刷卡，而对那些感兴趣的客户进行反

复沟通，他极有可能就心动了，并且最终决定和你合作，当然，电话销售工作对于女孩子来说优势很大，因为女孩子可能更善于和人沟通，尤其是男老板，对方及时不做，也会很耐心的和你聊几分钟，说不定在这几分钟里，机会就来了。同时，当我们打的电话数量越多，潜在的机会也就越多，因为在社会上，有了一种产品，肯定就会有需要的人，只不过，你要把消息告诉他，这样他才会决定是否购买你的产品或者服务。

面对拒绝率高达95%的电话销售保险行业，第一个月是非常难熬的，有时候电话打得真的超级郁闷，被连续拒绝几十次之后再加上被顾客骂过之后，心情已经滑落到了最低点，再也不想继续打下去了，有几次甚至连放弃的念头都有。做电话销售最主要的就是心态问题，所以我把电脑的屏幕弄成了个跳动的大笑脸，每次郁闷时就看看那个笑脸，心情也会受其感染起来。

电话销售对于如何抓住顾客和找到有利顾客都取决于一分钟的开头语。而且针对不同的顾客又要用不同的开头语每次与客户之间的沟通都是不同的，不能只按文稿上面的文字去沟通，这就要针对不同的人采用不同的方法，一套方针是不能很好地营销。

还有针对女性与男性也要有不同的方法，一般女性比较贪小便宜，男性比较爽快，所以针对女性一开口就要说：“我们公司有个优惠活动，能为您介绍一下吗？”这样她们就会耐心地听下去，男性一般不采用这种方法。所以就要求我们在每一次的对话中积累经验，总结话术这样才能做的更好。另外最重要的一个因素就是普通话和礼貌，没有礼貌别人也不会尊敬你。普通话不标准别人也听不懂。特别是对于一个话务销售员来说标准的普通话和甜美的声音是很重要的！在真正走进电话营销职场期间，我深有体会。

当学到“顾客就是上帝，顾客是我们的衣食父母，顾客永远

是对的！”等顾客理念，让我们体会到要主动关怀顾客，了解顾客，沟通顾客，主动为顾客着想；当学到以“诚信为本，有诺必践，恪尽职守，率先垂范！”的工作信条时，体会到我们电话营销中心应该坚持的工作准则和行为风范。

当然我所接触的最多的就是电话、电脑。电话是现代商人越来越常用的一种交流工具，因此，做电话营销人员了解一下打电话的一般要求是很有用的。打电话的基本原则是简明扼要，切忌罗嗦，既突出不了问题，又占用别人时间，从而引起别人反感作为一名话务销售，所以沟通是很重要的一种交流方式。在一片永远做不完的业务的前景下，如何进行沟通，如何做好沟通从心开始，都要留给我们自己去深思，在实践上慢慢体验得出经验并运用于实践，提高自己的工作效率！

另外在实习其实也是在不断的学习。不但要学习产品知识，而且要学会如何做人做事，怎样待人接物。在公司实习这段时间我学会了很多学校中学不到的知识，不断的充实了自己。自己已经不是一个学生了，每天8点起床，然后象个真正的上班族一样上班。回想起自己的这2个半月的工作经历，虽然有眼泪也有辛酸，但最多的还是历练与收获。实习过程中遵守公司的各项制度，虚心向有经验的同事学习。

两个半月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西。也收获了很多朋友，同时也学到了很多的东西，电话营销能力和业务知识有了很大的提高，但同时也看到了我一些不足：有时还不能时刻保持自己的微笑、说话的频率有时过快、说话的声音有时过高、给顾客考虑的时间有时太短等等，我将不断地改正自己的缺点，修正自己的不足，补缺补漏。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，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，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。因为任何知识源于实践，归于实践。所以

要付诸实践来检验所学。在以后的工作中我一定践守诺言；“诚信为本，有诺必践，恪尽职守，率先垂范！”的工作格言，我将引以为范！这次的实践我相信是我以后人生的一大起点，我会沿着学校这条港湾向社会这片大海航行，风雨无阻。

货代实训报告总结篇八

雪恋服饰有限公司，建厂十多年了。主要生产加工羽绒类服装。这家服装厂不但规模很大，而且有一套完整的服装加工设备及配套设施。主要生产制造羽绒服装。该厂主要分为仓库部、车间、包装部三大部门。到该厂的第一天时，来到生产部门，厂长告诉我们，如有问题可以找业务人员或技术人员，他们会帮助我们更好更快的了解服装产品。于是我常会向他们请教关于业务或产品方面的知识。

通过实习，我对该厂的生产运作有一定的了解。虽然这次实习的时间不长，但我受益匪浅。我认为实习时间的长短并不能证明你学到知识的多少，关键是你是否抓住了每一个学习的机会。在工厂实习的一段时间里，将自己所学的知识运用在了实践上，慢慢的发觉并不可以将“理论”直接的运用于“实践”，而是需要敏捷的反应力和成熟的思考力相辅相成的。而这些不仅需要长期的经验积累，还需要一种叫做“智慧”的东西。在工厂的短短二十几天是逐步成熟、完善自我的过程：弥补课堂知识欠缺的同时增长了社会经验；增长了见识的同时学会了处理问题的方式、方法；学会了意志坚定奋斗的同时做出了正确的定位。

在工厂实习半个多月的时间里，经过仔细观察、认真学习、专心投入、不断攫取知识、不断锻炼自我的过程中不断提高和成熟。工厂是课堂知识的延伸和扩展。在工厂期间我所学到的全是一笔不可估量的财富，“大学文凭就那些东西，谁不一样？尤其是我们学服装的，更加注重的是实践经验。”这是老师对我们说过的话。在没有去企业实践以前，我都是

半信半疑的，去了实习之后，我才恍然大悟，感受到老师的用心良苦。理论与实践真的差距很大，我总是眼高手低。我对自己说，无论你拿着本书说的怎样厉害都好，轮到你要实际操作的时候，你只能无奈地站在那里，“纸上谈兵”在这个年代是行不通的。看来，我以后还要多去企业实践，学习企业有效的、先进的经验和方法。这次实习真的让我感受很深，不但使我懂得了生产型企业的游戏规则：三分技术、七分人才、十二分管理的道理，而这正验证了老师在课堂上所说的话，而且还学到了许多书本上学不到的东西。

这次服装厂的生产实习中，在磨练的同时，又获取了知识又启发了我的创作思维。在学校通常只是按图索骥，而在工厂每一个细节都需要自己去字靠和钻研，在每一次的失败中成长壮大。特别是在打版室里的那段时间，从收集素材扩大知识面到动手绘图查找缺点、错误并更正再到吸取经验积极面对，我的投入在不知不觉中进行了丰收。

在实习期间让我看清了外来的方向，不再迷茫。在大三这个通常大家会乱了阵脚的时刻，我找到了自己的方向，知道了自己能做什么和要做什么。而在短期内我该做的是：第一，学好英语；第二，学好专业。我热爱自己的专业，喜欢一切和服装有关的信息，对美的东西特别的眷恋，所以以后我一定要进入这个行业的圈子，扬帆转舵追寻属于我的一片天空。