

# 最新大学生假期劳动实践报告(精选7篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，那么什么样的报告才是有效的呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 大学生假期劳动实践报告篇一

二个月的实训时间弹指一挥间就悄无声息的流逝了，就在此需要回头总结之际，才突然意识到日子的匆匆。我想这将会是我人生中弥足珍贵的经历，也给我的青春留下了精彩而难忘的回忆。

二个月前，我怀着对社会、对工作满心憧憬和几分迷惘，离开学校，走上社会，开始了实习的生活。在这段不算短的日子里，我学会了很多，懂得了很多，也明白了要更加珍惜现在拥有的生活。

记得刚到公司时，我的第一分任务是整理和制作一个小区绿化工程的竣工资料。这样的任务对我来说既新鲜又是困难重重的。在学校时虽然也学过这方面的内容，但毕竟比较肤浅，没有太多实践经验。凭着自己的执着和耐心，以及在同事的帮助下，我还是如期完成了这份任务。走上工作岗位，我认为最主要的任务就是学习，在工作中学习。也许这里的一切对我来说都是从零的开始，但我相信，不懂多问、多听少发表议论，是一切进步取得的前提和基础。平时，我一有时间就上网查阅各种与园林相关的资料和信息，只有不断学习，不断提高，不断充实自己，才能在将来日益激烈的竞争中拥有立足之地。

在这二个月里，兢兢业业做好本职工作，从不迟到早退，心中谨记为学校树立良好形象、争得荣誉的信念。工作中，时

刻听从上级领导的安排，团结同事，不断提升自己的团队合作精神，因为我深知我们园林的'每一个工程是不可能靠一个人的力量完成的，而都是要通过大家共同的努力、默契的配合才能达到的。

认真学习岗位职能，工作能力得到了一定的提高。根据岗位职责的要求，我的主要任务是(1)负责资料的整理、开竣工资料的制作等;(2)cad制图操作;(3)施工现场放样、修剪;(4)领导交办的其他工作。通过完成上述工作，使我认识到一个称职的园林工作者应当具备有良好的协调能力、圆滑的交际能力、熟练的电脑操作能力以及扎实的专业基矗我知道自己在很多方面还不完善，在今后的工作中还需要不断努力，提高自身素质，克服不足。

有付出就有回报。二个月的实训结束了，真的学到了很多在学校所没有学到的东西。如何与人沟通，如何自我学习，如何适应陌生的环境，如何克服面对一个人在外的不易。懂得了如何调整自己的心态，学会品尝工作中的艰辛和快乐。

最后，我非常感谢在这段日子里，那些帮助过我，指导过我的人，有了你们的帮助与关心，我才能顺利走完这一段路。实训结束了，但我真正的人生才刚刚开始，我会努力的，因为明天又是新的开始!

## 大学生假期劳动实践报告篇二

本站发布假期大学生销售实习报告精选参考，更多假期大学生销售实习报告精选参考相关信息请访问本站实习报告频道。

做为一名销售员，主要做的是销售工作，虽然这份工作很普通，但是仍然需要我们用心去做。在这期间我收获了很多，学到了很多在学校里面学不到的社会常识。使我在不断的尝

试中渐渐地融入了社会这个大家庭。任何事情做久了我们都会产生厌倦感的，只是刚刚开始时有热情是远远不够的，我们需要的是持之以恒。怎样做到，就需要我们在平淡中寻找快乐，自己给自己找一些有趣的事情做。我就是那样的在工作久了以后，就开始产生了厌倦，刚开始的热情也一点点的被时间给消磨掉了。

### 1) 学会了与人沟通和处理事情的应变能力：

说到应变能力，我自认为我有了很大的提高。尽管不能让每一个顾客对我们的服务都感到满意。下面我就讲讲我遇到的一位老顾客，她在我们那里买了几次手机了，其中还带她朋友来买过。当她再次来看手机的时候，我正准备向她打招呼，没想到她嘴里冒出来的话就把我给噎住了。你们猜她说了些什么：我的儿子都比你们大，怎么这样没大没小的。弄得我都不知道该怎么称呼她了，因为前几次来我都叫她姐，今天来她就开始训斥我，说不要叫我姐，你们这些小妹太不老实了。然后她就边选手机，边数落我，弄的我一句话都没有插上。她第二天又来了，又开始重复昨天同样的话，但是又多了一个理由说我们没有新款手机摆出来，昨天就是没有看上手机的款式。其实我挺冤的，因为昨天确实没有新货到，都是今天早上一早到的。我仍然不卑不亢地听着她的抱怨。她大概没有听到我的回音，转过头来看着我。我知道是该我说话的时候了。我对她莞尔一笑：“阿姨，我看你这么年轻漂亮，从面貌上看不过30多岁，故斗胆的称你为大姐，并不是您说的不老实。您太显年轻漂亮了。这时我注意到她表情明显的变化，我知道我的话已经起作用了。气氛缓和下来了。接着我又不紧不慢的给她说了昨天新手机没有到的原因。又和她聊了一些她家里面的事情，以及她儿子的情况。阿姨就在我们愉快的聊天过程中看中了诺基亚6500s□走的时候阿姨还特地为她刚进来时莫名的发火向我道了谦。

阿姨走后，老板和其他同事使劲的夸我的机智和说话的分寸，表情把握的好。说到这里我心里面还很感激那位阿姨，她让

我懂得了“以德报怨”在销售中，甚至是人生中的重要作用。

2) 做事情一定要细心，遇到任何事情都不要慌张：

临近清明节，来买手机的顾客就比往日多了进一倍，那天轮到我做收银员，一下子几位顾客都前来结账，每个手机都必须一个一个地输入串码。由于我的疏忽，把一位顾客的钱找给了另外一位，幸亏那位顾客素质很高，她及时的发现并把钱还给了另一位顾客，这才幸免造成大祸，当时我已经傻了，只知道不停的给顾客道歉。所有做事情一定要仔细，遇到再大的事情都不能慌张，不然就会手忙脚乱，任何事情都不能做好。

3) 一定要以诚待人

我们店里除了出售手机之外，4等。那天石河子大学的四个女大学生来到我们店里面看mp4。我刚进店不久，对mp4的功能还不是很了解。其中有个店员就跟其中的一个女生说：看电影格式不用转换。你拿回家就放放心的用吧！我们承诺在一个月之内有任何非人为质量问题，我们无条件退货，一年内保修。那女孩子估计是被看电影不用转换格式这个功能所打动了，她还反复劝说其他的三个女孩买。最终成交了两个，一个400元，一个500元。但是仅仅过了一周，那四个女孩齐齐找上门来，一个说待机时间短，一个说格式还是需要转换。并要求退货，因为我们承诺的和实际不相符合。我是整个事情的旁观者，我顿时明白了我们的店员在推销mp4的过程中使用了不正当的方式，诱使她们买了mp4。她是在想，如果碰到那些软弱的人估计就忍气吞声了，但她遇上的偏偏使懂得用知识武装自己的大学生。很快店里面的争吵声达到了70分贝。我实在看不下去了，这样不仅会影响我们店里面的生意，传出去还会使店的声誉受到无法估量的损伤。她们要求见老板，不巧老板刚刚出去了。于是一个大胆的想法在我脑海中一闪而过，于是我走向了她们。面对她们的奚落和嘲讽，我一声不吭。等她们的声音渐渐的降下来的时候，我转过头把

我的同事以老板的口气狠狠的说了一顿，在说的同时，我不时向她递以眼色示意。然后我大胆地自作主张把她们的mp4换了。当时，我打定的决心是纵使老板很生气，甚至解雇我，我得按我良心办事，没有商量的余地。结果是大大出乎我的意料的，老板不仅肯定了我的做法，还认为我做事情很有魄力。

所以待人一定要真诚，一定要讲诚信。

#### 4) 做事情要有毅力有恒心

其实不管做什么工作，干什么事情都需要我们有毅力在这短短的实习期间，我经历的或许只是人生阅历的一小部分。人生这部大书真厚啊！不同的章节都有它不同意义，不管是喜剧，甚至是悲剧。我都会以积极向上的心态去面对，用我的微笑去迎接。努力在我的人生这部大书上画好每一笔。上帝给了我一双眼睛，但我只会用它来寻找光明。

## 大学生假期劳动实践报告篇三

1□xx虽然是电视产业中的佼佼者，其拥有自身的核心竞争力。比如它领先的3d技术、其优质的电视屏体等。但xx产品的价格远远高于其他品牌，有的同款的价格甚至比其他品牌高出近两倍，这就使许多例如需供房贷、车贷的年轻夫妇等大批中端价位消费群对xx望而却步。

2□xx的临促管理涣散，没有统一的管理人员，任何一个正式员工都可以对临促的工作进行安排，因此造成临促的工作混乱。

3□xx的“拦截”意识太强，包括在临促的培训中及卖场工作人员对临促的要求中都特别强调“把进苏宁来买电视的顾客第一时间带到卖场来”。让顾客首先接触自己的品牌确实有

助于在顾客心理留下难以磨灭的第一印象，这无疑有助于提高销售额。但一旦有一个品牌抢顾客，其他品牌也跟风争相疯抢时，整个市场就会陷入一片混乱。这既破坏了整个市场的和谐也不利于自身品牌树立良好的形象。

4□xx的促销方式仅限于雇佣临促与价格优惠，这过于单一不利于进一步吸引潜在消费者。

## (二) 建议

1、对市场进行进一步地细分，将中端价位消费群分离出来，并适时的调整产品的价格，让中端消费群能够消费起xx□这将会进一步拓展xx的市场，也会大大提高xx的销售业绩。

2、派专门人员对临促进行管理。在销售活动期间临促只能服从专门人员的管理。并且，专门人员不仅要保证临促的工作到位，也要保证临促的权益。

3、取消掉“拦截”这一不规范的促销手段，这种你争我抢顾客的肉搏战不仅影响到整个卖场的秩序，甚至会对讨厌这种方式的顾客留下极坏的印象。并且xx的工作人员与其他品牌的人员保持良好的竞争关系，各个力求建立和谐的买卖环境。

## 大学生假期劳动实践报告篇四

从大学生到单位实习，对于每一个大学生来讲，都是一个很好的过渡，并且是十分重要的过渡。根据大学生的实习收获，如何写毕业实习报告呢?以下整理了新闻专业大学生实习报告，请参考。

暑假开始不久，我便来到\*\*日报—\*\*周末新闻采编中心实习，实习了半个多月，了解到一份报纸要制作出来所需的采编制作等一系列的程序，并切身实践了新闻的采访与写作。在这

期间学到了不少知识，也发现了不少问题，相信这些收获能为以后的学习带来好处。

7月14日，我独自来到\*\*日报，这个我从未到过的地方，看到办公大楼的那一刹那，我惊呆了，原以为只是有几间小小的办公室，原本有的自信一下子没了，却多了几分紧张。门口保卫处的叔叔不让我进去，听到我说是来应聘实习生，直接说了一句“回去吧！已经招满了。”我手足无措，没有里面任何人的联系方式，我怎么进去？迟疑了几分钟，我又鼓起勇气，问到了办公室的号码，几经周折最后见到了董主任，起初听到我是大一的，立刻叫我回去明年再来，可能是我真诚的样子感动了他，最后他答应了，把我介绍给一位记者姐姐，要她以后出去采访都带着我。原本沉重忧虑的心情一下子豁然开朗了，是的，我找到了实习单位。我不用再为这次暑期实习焦虑，之后的学习中，我很认真、也积极主动的请教，我的表现让老师们比较满意，更可喜的是我还结实了几个实习朋友。

现在想想，我从第一天进入报社的茫然不知所措到熟练的完成老师布置的实习任务，整个过程，我学到了很多，做事的，为人的。真的很感谢这次实习，虽然有苦，却也乐在其中。

接下来的一段时间，除了不断看报学习来提高新闻写作水平，还分别采访了在小平故居开展的暑期社会实践活动、日全食、三星级公厕的开放、\*\*赛区的篮球联赛(为期九天，每天都得跟踪报道)每次采访后我都立即写稿，然后叫指导老师帮我修改，总共发了8篇，对这个结果不是很满意，因为我错过了一些好的新闻，比如晚上逛超市见到在附近居住的市民都坐在休息区吹空调，本来很好奇，很想知道营业员对此的看法和态度，却没有去采访，一天后这个新闻就出来了。对于这样的，总会觉得很遗憾，也说明了一个问题，对新闻的敏感性我还很缺乏，也或许我还缺少去采访的勇气。这些毛病都需要克服，不然怎么能当好记者呢？我认为当一名好记者要做到以下几点：

1、要有良好的人际关系处理能力和良好的沟通能力，因为记者要时常与人打交道。

2、好记者需要有很强的时间观念。当有紧急事件发生时，如果你的节奏很慢，那么当你到达现场也许已经人去楼空，一无所获。

3、在实习时要给自己定好位。在实习中，态度要端正，虚心请教；在做新闻时，一定要把自己当成报社一员，爱岗敬业，严于律己，争取多写新闻，多发新闻，并要维护新闻的客观、公正。让就的各方面素质真正得到提高。

4、以后的学习中要拓展知识面，使自己的知识系统化。由于新闻需要接触社会的方方面面，所以需要的知识也需要十分全面，光有专业的新闻知识是远远不够的。这就要求我们在以后的学习中多想，多读，多学，为将来投身新闻业做好准备。

5、作为记者，要永远都保持一种积极的生活状态和一颗敏感的心。

除了出去采访，之后写稿子，就是坐在办公室学习了，看报是每天必做的事。看久了，会犯困，然后总想出去走走，想挖掘些新闻线索，偶尔也会感叹抱怨这里地方太小。

2、要简明扼要，不能过于冗长，故事的核心人物最好放进导语里面；3、稿子中不要忘记回答读者可能产生的任何一个问题，不要在你的报道中留下任何漏洞。

4、新闻稿还要具有地方色彩，语言尽量显得贴切易懂。

采访时也有很多讲究，比如观察被采访人的态度，记者提问时的措辞，聆听的态度等。要想得到最真实的回答，就得让一切显得自然，轻松。相信这些都能体现一个记者的素质与



能力!

实习中，常常会联想到一些专业理论知识，验证了一些理论的正确性。例如在传播学中学到的：沉默的螺旋、拟态环境、使用与满足理论、人民的选择假说、把关人等，理论和实践的相互对应，让我对理论有了更深刻的认识。学以致用大概就是这个意思了吧!

“新闻是跑出来的”一点也不错!记者必须及时的赶到事故现场，尤其是对图片的拍摄，更得抓紧时间。篮球联赛中，他们拍了好多精彩的图片，如灌篮，防守，对手摔倒，裁判果断吹哨，休息时擦汗等这些精彩的瞬间。

作为未来的记者，首先要有好奇心，要知道正在发生什么事，以及这件事的第一手资料。还要有能看到准确细节的眼力。要有勇气面对事实，勇于正视报道了与自己的信仰相矛盾的东西产生的而后果。要有勇气在竞争的并施加压力的局面中坚守自己的信念。必须掌握事实，并且在收集事实时敢作敢为。记者的工作是艰苦的，花体力、动感情、费脑筋，报酬也不一定丰厚，但我想他们一定是受到工作的鼓舞而继续工作着。

要做一个合格的记者，我还差得很远，目前能做的就是不断提高自己。多到图书馆学习，不断增加文化底蕴和知识积累。上网学习关注国内外发生的大事。多看报刊杂志、电视节目，学习专业技巧。相信通过自己的努力，一定能成为一名优秀的记者。

## 大学生假期劳动实践报告篇五

我做过收费员，做过门岗，做过监控员，基本上懂得了这些工作的流程，只要上班尽心就可以做好。可是一个月以后，

我开始遐想了，我不能就这样接受这一切，我需要寻找学习的机会，寻找提升的机会，就在这个时候，公司给了我们十个人一次机会——竞选物业管理员。我们都尽心的准备了，借这次机会，我通过网络，加强自己对专业知识的了解。最后，功夫不负有心人，我被提拔到客服部实习了。

刚去客服部的时候，什么都不懂，只是接电话，前台接待，对客服部的相关事宜有了了解，可是，事与愿违，没有过多久就把我们调到了原来的岗位，心里开始不舒服了。不过在那里，我熟悉了最基本的装修流程和这样办理入伙。比如，办理装修流程为：

- 1、确认业主身份(如业主委托他人办理装修申请手续，应提交身份证原件和授权委托书);正确指导业主或装修负责人填写《装修申请表》;请业主提交装修平面图。
  - 2、与业主及装修负责人签订《装修管理协议》一式两份，如业主是自装应签订《装修保证书》并盖章。
  - 4、将业主装修申请及图纸一并交给工程部进行审核。
  - 5、工程部审核签写《装修审批通知书》后由客服部一并将业户装修申请全部资料交总经理审批，审批通过后通知业主与装修负责人一并到管理处办理装修手续。
- 1、请业主到物业财务交清费用：1)装修押金。2)装修垃圾清运费：按建筑面积计算。
  - 2、管理处签发《单元施工许可证》、《装修审批通知书》给业主;需告知业主《单元施工许可证》须张贴在入户大门口。
  - 3、装修单位须办理工人出入证：提交一寸彩照2张、身份证复印件1份、出入证押金、出入证工本费。

## 办理入伙的流程——

首先，业主收到入住通知后，应当在规定的时间内带齐有关证件和资料到销售中心、物业管理处办理入伙手续，如果在规定期限到来的前3天内，业主尚未办理入住手续的，销售中心再次发函或致电通知尚未办理入住手续的业主前来办理入住手续，并做好相应记录。业主办理入住手续须带以下证件：《关于办理入伙手续的通知》、《购房合同》原件和复印件各一份、业主家庭成员的身份证原件及复印件各一份，一寸彩照每人各一张、委托他人办理的，须带业主委托书。

其次，入住手续的办理。验证：物业管理员在业主之前未办理入住手续时，应首先对以下证件进行检查：《购房合同》原件、业主的身份证原件、委托他人办理的，还须检查业主的委托书。检查无误后，物业管理员将《购房合同》原件，业主及家庭成员的身份证原件，单位营业执照副本返回业主，证件复印件及业主委托书存入档案。将业主提供的照片中的一张贴在《业主家庭情况登记表》内。再次，交纳入住费用：物业客户服务应指引业主到物业财务部交纳入住费用，财务部根据收款项目开具收款收据，一般情况下，入伙费用包括以下项目：煤气开户费(属代收代缴费用，小区无此配套项目的不予收费)、有线电视初装费、装修垃圾清理费。管理费：预收六个月物业费等等。再次，验房收档a) 物业客户服务在业主交完入住费用后交于工程组，由物业工程组带业主验收房屋，并请业主将房屋存在的问题填入《业主入伙验房表中》  
b) 房屋经验收合格的，管理员应请业主在《业主入伙验房表》中签字确认  
c) 验收中发现问题，应立即协商整改  
d) 整改完毕，再通知业主二次验收，二次验收不合格的，由客服中心跟踪改进，至合格为止。再次，发放钥匙。业主领取钥匙时，应在《钥匙领用表》中签字。再次，签署《业主公约》再次，资料发放。管理员将以下资料发给业主保存：《住户手册》、《服务指南》、《业主公约》、《住宅使用说明》、《住宅质量保证书》。

在物业公司工作了两个月以后，我毅然决然地选择了离开，不是因为工作很累，而是因为我的心累了。经过一个星期的艰难寻业，我在新地物业管理有限公司应聘上了房管员，可是，公司领导说我是实习的，在毕业证拿到之前不给予转正，由于我在成熟小区工作，所以，主要工作就是催费(尤其是下半年)，还有一些维修事宜要动用维修基金。

经过这长达大半年的时间的实习，我觉得收费难的原因在于：

- 1、物业费太高，业主认为物业服务费的高低跟物业管理企业的资质有关。
- 2、房屋质量。
- 3、业主不了解物业管理的实际含意。

为了加强收费效率，我觉得我们应该对不同性格的业主进行不同的沟通。比如：

- 1、理性型：这样的业主占绝大多数，凡事好说好商量，只要“晓之以理，动之以情”，敞开心胸，坦荡行事，因误解而产生的摩擦、干戈自然会渐渐瓦解、冰释。
- 2、忧郁型：这样的业主看什么都是灰色的，甚至处处只看到事情的阴暗面。他们或因家庭、婚姻出现矛盾，或因事业或工作出现变故，心情烦躁就找物业管理公司撒气，甚至无理取闹，作为提供物业服务的一方必须敢于承受、一如既往地耐心服务。
- 3、情绪型：这些业主常常随着情绪变化而变化，在与物业管理交流时，态度也随着个人心情变化而起伏变化。
- 4、暴跳如雷型：这样的业主，往往在事情还没有讲清楚之前，就开始无理谩骂，拍桌子、瞪眼睛。总体来说，我觉得

对待不同的业主采取不同的沟通方式，才能更有效地解决问题。积极有效的“沟通”是化解矛盾的最佳良策，作为一名称职的物业管理人员，不仅要求自身具备良好的“沟通”能力，更要在日常工作和点滴事务中不断地培养公司员工的“沟通”能力、不断地锻炼他们，使所有物业管理人都能不断探索并掌握“有效沟通”的技巧，让“业主满意”恒久定格。

其实，最关键的是要提高服务质量、加大收费管理，尤其是对于无理拖欠费用的业主可通过以下三种方法收取：

(1) 一般性追缴。当上半年费用被拖欠时，物业公司在下半年向业主、住户发催款通知单。此单将上半年费用连同滞纳金以及下半年费用一起通知业主、住户，并经常以电话催缴和登门催缴。回访时以及在电话中要注意文明礼貌。

(2) 区别性追缴。物业公司对拖欠费用的业主、住户，要区分不同情况，采取不同措施。对于费用大户，要亲自登门，进行解释和劝导，争取其理解和支持。

(3) 对于不是由于物业责任而不交物管费的一些“钉子户”，要实行三步走：首先登门拜访业主，了解业主不交物管费的原因，针对原因对其动之以情晓之以理，态度诚恳的为业主解释不交物管费是不能解决问题的，并对其心中存在的不满之处一一解答。如果业主仍然坚持不交物管费就实行第二步对他们发放律师函，限期交纳物管费，这样对于一些理亏的业主会主动交纳拖欠的物管费。如果业主、住户经收费员上门催缴仍然拒付，那就实行第三步由物业公司根据相关管理制度以及相应的法律程序处理。

最后，我觉得物业管理是服务行业的同时，也是一门艺术，是永远讨论不完的话题。虽然我们无法实施完美，但是我们依然不断探索，寻找服务的真谛。用我们的专业知识和诚心管理为业主提供服务。这就是我一直追求的目标。

## 大学生假期劳动实践报告篇六

20xx年的这个夏天是个不寻常的季节，充满着激动、幻想、希望、失落、流浪、彷徨、郁闷、伤感与痛苦，其实还有好多好多的词可以在这里用来描述，来表达我在这个“哭笑不得”的假期里的情感变化。直到我怎么也想不出更多、更为恰当的词语来时，便彻底罢手了，我知道再多再优秀的词语也不可能真正的呈现我的感受，也传达不了我的情感，唯有自己那心灵的碰触才是最真的体验，也最为实际，也才能让人刻骨铭心。不再有更张狂的幻想，不再有更虚伪的做作。

六月，我人生的又一次转变，它让我摆脱了纯真的年代，由幻想主义渐渐向现实主义过渡。六月，不在是早恋的季节了！可我自认为还是赶上了早恋的末班车，成了最幸福、最幸运的人！六月，让我承受了孤独一个人的压力，沉重的背包像文革大锅饭一样需要我一个人来背负！不指望谁，也不依赖谁，就连精神上的鼓励也说得那么牵强！

人人都说我是幸运的，可他们并不知道这种幸运是要付出“惨重”的代价的，物质，精神，思想样样都得重新修改，况且你源程序并不是错误的。要是你能承受得了别人对你开发的优秀的程序指指点点；抛弃你最喜欢的人；出卖自己的思想；违背自己的风格；埋没自己的才华，也许你也会得到像我这样的“幸运”。期待的六月如期而至，没有丝毫害羞的意思，反而来得更为豪爽，我把他想象成一个汗流浹背的莽撞的壮实格斗武士，翘翘鼻子，手指着我很挑衅的说：有本事就上来！我对他这种嚣张的作风很是反感，冲什么啊！来就来，有什么大不了的？你比我强，我会比你更强，你气势做得好，我也不会低人一等。但这总是存在自己的幻想之中，只有自己一个人在静悄悄的时候韵量一下，毕竟如今这是登不得大雅之堂的。就像毛爷爷当年创江山的时候，这儿呼呼，哪儿呼呼，跟本没几个人在听他的宏图大业计划，更为现实一点的“连个屁都不是”！现在想想，自己也颇有感慨，“宏图”我也当着众人的面也谈过，也讲过。我不敢肯

定我将来一定会发展宏图大业，但我确实幻想过！就像小时候在梦境中幻想自己飞翔的样子一样！而那究竟只是梦境，六月的到来把我拉回现实，刚开始的几天浑浑噩噩，那种慌乱盲目的心情，还心有余悸。挣扎了几天，终于渡过了难堪的境地。高兴之余，也有忧愁，为什么会这么快就确定了呢？为什么就不让我多多折磨一下呢？我突然想起了一句话，苦笑：我这确实是一种锻炼啊，而他们那才叫做磨练！

工作是确定好了，要做好就有点难度了，不过让人庆幸的是我的工作正好是自己擅长的一部分。俗话说“初生牛犊不怕虎”，刚开始接触正式的工作，激情十足！第一天上班我竟然提前四十分钟到了，一工作就是坐一天。上网、写代码、查资料。。策划、讨论、管理。。那一天很充实。。回到寝室太多的感慨，太多的工作，太多的感情都还来不及进行，变蒙头大睡！第二天。。第三天。。人渐渐清醒过来：我得为自己的生活做好规划，这是次演习！

直到有一天，因为电脑的问题，我和老总达成了一个协议。之后竟然被我同事笑话成“小屁孩”。我当时很郁闷，却又无言以对。我的想法很天真，什么都是幻想出来的，这也是我喜欢看科幻电影的原因。事后想想颇觉得她很有理，社会是现实的，我是幻想的，如同一个张着两只眼睛的人生活在张着三只眼睛的世界里，那张着两只眼睛的人必定会被认为是妖怪！可是我并不甘心啊，就算我是妖怪，我也要当一个个性十足的妖怪。这天回到寝室我没睡，而是骑了辆破破烂烂的自行车冲向倾盆大雨之中，我得洗洗心痛的感觉！那真是很搞笑的场景，也经常自嘲自己：你怎么天天心痛啊？宜昌都快被你跑完了！连文佛三都不放过！

一个多月急速流逝，很多人还在坚持，并且还是女生！迫于面子问题，我也假装拍了拍胸脯扬了扬头说“小事一桩”！说过之后才发觉自己是多么的无知，多么的愚蠢啊！我需要的东西还很多，我不想带给朋友的只是那虚伪的一句话，如果真是这样，我宁愿我们不是朋友！

宜昌的六月很乱，乱的让人心寒。没想到自己还要在这渡过几个纷乱的六月，希望这不是个错误的决定！到了看似平等的条约一签订，我发了疯似的跑回了家！暂时远离这个是非之地。让发生在这个六月的的事情随着岁月渐渐淡去。

## 大学生假期劳动实践报告篇七

艰辛知人生，实践长才干”。通过实践，大学所学的知识也能得到巩固和提高。紧密结合自己所长，在实践中检验自己的知识和水平。下面是由本站小编带来的范文“大学生假期电器公司实习报告”，欢迎阅读。

### 一、实习概述

我于20xx年12月30号在xx电视河西商圈中的xx电器中开始从事临促的实习工作，主要负责拦截顾客即将顾客引导至xx卖场中以及导购。至20xx年1月2号历时4天后我的实习工作结束。

此次实习对我来说意义非凡。首先，作为销售是我们主要的专业知识，也是老师多次强调我们要去实践学知识的对象，此次的实习不仅能让我们学到在专业课上学不到的市场经验也可以让我们通过实践进一步深化对课堂知识的理解。其次，商场临促是接触各种顾客的第一现场，在此我们接触顾客顾客的同时可锻炼我们的社交能力，也可学到做人的道理。

### 二、实习内容

#### (一) 公司简介

xx集团有限公司成立于1988年是以生产彩电、数字电视机顶盒、手机为主导，跨粤港的大型高科技企业，是中国三大彩电龙头企业之一。1992年成立xx集团有限公司，并获得彩电生产许可证，开始生产彩电□vcd□dvd□家庭影院和卫星接收



机等产品。1994年成立深圳xx-rgb电子有限公司。2000年4月xx数码控股有限公司在香港证券交易所主板上市(代码0xxx1)是一个由公众、世界著名投资基金及企业管理层组成的市值突破60亿元国际型企业。研制的主要产品有：等离子、液晶电视、各类纯平电视、数字电视机顶盒、手机、汽车电子、安防产品以及与数字电视产业链相关的产品。

## (二) 实习过程

12月30号xx的产品培训师对我们进行集中的培训，他除了向我们介绍相关热卖产品的产品特色、卖点及功能及电视重要原部件的进化历史及其优弱点外还教授了一些拦截与导购的所需的技巧。在此我了解到：1. 至20xx年12月底xx卖场中98%已为led产品led电视采用的是两侧的二极管发光，相较于其前代的lcdlcd的主要的优点主要是超薄、环保、节能、少辐射，值得一提的是led电视具有感光眼，当外部环境发生变化时它能自动调节屏幕的亮度。2、电视的造价成本的70%在于电视屏，而电视的屏分为硬、软屏。软屏的亮度高散热性好，但它的寿命相对较短。而硬屏在敲动时不会闪动，用手滑屏时也无水滑印，硬屏的视角达到178度相对软屏它大大提高了电视的画质xx选的硬屏采用ips韩国进口屏，这也是xx相较于其他品牌价格较高的原因。3、至20xx年12月xx电视的主打产品已是超越普通3d电视的“云”3d电视，这款电视不仅是不闪式3d电视它更可以用键盘、安卓手机控制，并且与它配套的3d眼镜已不是充电式眼镜而是倍受年轻人喜爱的雷朋式眼镜。

12月31号至1月2号我就在卖场开始了正式的实习工作。在卖场我首先做的是拦截即在整個xx商城内找到来购买电视的顾客，向他们简单地介绍xx的产品并把他带到xx的卖场。这个工作很重要，用讲解师的话说就是拦截可以使xx成为顾客的第一印象，这将会大大提高产品的销售率。在这一工作中，我与我的伙伴们一起守在商场的各大入口拿着传单对每一进

来的顾客进行询问。

做了半天的拦截后我转而做导购，销售的工作也不是想象中简单，尤其是电视这种耐用型家电。顾客来购买之前肯定是征求过很多方的意见，对产品的性能与价格做过多方位比较的。因此，销售电视一定要对自家的产品充分了解，对其他品牌的同类型的产品也要略知一二。卖场中的杰出销售员有些并无多高的学历，但他们不仅对产品烂熟于心，并且他们也能很好的掌握顾客的心理，收放自如的与顾客进行交流最终让顾客购买我们的产品。这也提醒着我无论何时都要抱着一种学习的心态与状态。在面对各种顾客时必须要有不同的表现，但表现的前提是必须是对顾客保持真诚。导购的职责就是让顾客了解到产品的方方面面，当然要突出自家产品的优点。我们在向顾客介绍产品的时候既要保证对产品有一定的熟识度但讲解给顾客的时候不能多用专业术语，我们呈现给顾客的一定要用最能让顾客理解的语言。在于顾客沟通的过程中要注意技巧，不能过于心急要给顾客留有思考的空间。销售中感觉最好的便是出单了，我有幸出了一张单(一台26寸的小电视)虽然成果不大，但对我来说已经是莫大的鼓舞了。

### 三、问题及建议

#### (一)问题

1□xx虽然是电视产业中的佼佼者，其拥有自身的核心竞争力。比如它领先的3d技术、其优质的电视屏体等。但xx产品的价格远远高于其他品牌，有的同款的价格甚至比其他品牌高出近两倍，这就使许多例如需供房贷、车贷的年轻夫妇等大批中端价位消费群对xx望而却步。

2□xx的临促管理涣散，没有统一的管理人员，任何一个正式员工都可以对临促的工作进行安排，因此造成临促的工作混乱。

3□xx的“拦截”意识太强，包括在临促的培训中及卖场工作人员对临促的要求中都特别强调“把进苏宁来买电视的顾客第一时间带到卖场来”。让顾客首先接触自己的品牌确实有助于在顾客心理留下难以磨灭的第一印象，这无疑有助于提高销售额。但一旦有一个品牌抢顾客，其他品牌也跟风争相疯抢时，整个市场就会陷入一片混乱。这既破坏了整个市场的和谐也不利于自身品牌树立良好的形象。

4□xx的促销方式仅限于雇佣临促与价格优惠，这过于单一不利于进一步吸引潜在消费者。

## (二) 建议

1、对市场进行进一步地细分，将中端价位消费群分离出来，并适时的调整产品的价格，让中端消费群能够消费起xx□这将会进一步拓展xx的市场，也会大大提高xx的销售业绩。

2、派专门人员对临促进行管理。在销售活动期间临促只能服从专门人员的管理。并且，专门人员不仅要保证临促的工作到位，也要保证临促的权益。

3、取消掉“拦截”这一不规范的促销手段，这种你争我抢顾客的肉搏战不仅影响到整个卖场的秩序，甚至会对讨厌这种方式的顾客留下极坏的印象。并且xx的工作人员与其他品牌的人员保持良好的竞争关系，各个力求建立和谐的买卖环境。