

2023年市场调查实训报告心得体会 市场调查实务实训心得体会(优秀8篇)

在撰写心得体会时，个人需要真实客观地反映自己的思考和感受，具体详细地描述所经历的事物，结合自身的经验和知识进行分析和评价，注意语言的准确性和流畅性。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，通过总结和反思，我们可以更清楚地了解自己的优点和不足，找到自己的定位和方向。那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

市场调查实训报告心得体会篇一

作为一名在校大学生，我在大学期间参与了市场调查实务实训，并且取得了很好的成绩。这次实践让我学到了很多新知识和技能，培养了我的沟通能力和团队合作精神。在这篇文章中，我将分享我的心得体会和对市场调查实践的认知和感受。

第一段：实践是理论学习的补充

在大学我们无时无刻不在学习新的知识和理论。但实际上，只有实际操作才是我们学习的最高境界。市场调查实践就是这样一个很好的补充，它让我将理论转化为实际行动，并让我体会到其中的挑战和机遇。

从实践中，我学会了如何有效地执行一个市场调查。我们团队通过目标客户分析、采访问卷的编制以及数据分析等一系列操作，系统地完成了市场调查。这一经验和技能将对我将来的职业发展产生久久的影响。同时，也让我明白认真学习理论知识和实践方法有着不可分割的联系。

第二段：沟通能力的重要性

作为市场调查工作中最重要的一环之一，沟通具有着不可替代的重要性。这次市场调查实践也让我在与团队成员、客户和其他相关人员的沟通中有了很大的提升。

在实践过程中，我了解了每个团队成员的优缺点，因此我可以更有效地与他们合作。我还通过与客户和受访者的交流，进一步了解他们的需求和意愿以及市场的反馈。我发现，沟通不仅仅是表达自己想法的过程，它也需要倾听和了解别人的观点和情况。这种领导力和沟通技能将对我未来的工作和生活有着深远的影响。

第三段：团队合作的重要性

市场调查实践的另一个目的是培养学生的团队合作和管理技能。团队合作需要每个成员的贡献，这也需要我们在团队中发挥自己最大的优势。例如，我学会了如何明确任务和分配工作，同时也学到了如何适应和调整团队成员的工作风格，以取得最终的成功。

在一开始，我尝试了在管控团队的过程中过多干涉其他成员。但是，实践证明，并不是每个人都需要我来告诉他们该做什么。相反，通过团队沟通和合作，我们慢慢地建立了一种有效的合作关系，并最终取得了成功。这也让我意识到，在团队中扮演自己的角色而不争功，将有利于共同实现目标。

第四段：学习不断

参加市场调查实践还让我意识到了持续学习和不断提高的重要性。市场变化迅猛，只有不断学习市场创新、新技术和趋势，才能够保持竞争优势和满足客户的需求。

在市场调查实践中，我遇到了许多难题，涉及各种复杂问题，但通过学习，我最终成功解决了所有的问题。实践证明，持续的学习和独立思考是在这个竞争激烈的行业中成功的关键。

第五段：总结

通过市场调查实践，我学会了许多新的技能和认识，认识到每个人的作用和团队协作的重要性。这次实践为我未来的职业发展打下了坚实的基础，并激发了我探索市场调查领域更多机会和学习的动力。这次实践也让我意识到，通过学习和实践，我们可以不断地提高自己，不断扩展自己的技能和知识。我相信，在未来的职业生涯中，这些经验和技能将成为我成功的重要基石。

市场调查实训报告心得体会篇二

在实习工作中，领导们会给予我们一些经验让我们少走些弯路。本站小编给大家精心整理了市场调查实习日志，希望大家会喜欢！

我开始工作的几天天气很热，身体也消耗的很大，第四天是最累的，明显的感觉到体力的不支。上午做了四份就到了中午回去了。下午休息了一下午到五点半就回了公司。做这个有很多方法，说的再多还是得有自己的方法，才会做的好。

我总结出了自己的优点，利用自己的亲和力成功了很多。其中一个客户本来不想做这种问卷的，他说看我挺有亲和力，很有礼貌就给我填了。很高兴的和他们聊天，也收获了很多。又一次得到他们的肯定，我会努力做得更好。

今天，我还是去了花园路那一块，继续寻找昨天没有做的客户，也证明我的决定是正确的。上午四份是我的正常工作量，不能改变的是今天又是桑拿天，抵不住午后的闷热也没有出门。回去的路上遇到一个在政府部门工作的叔叔，和我聊了很长一段时间，作为长者教会了我很多东西。

聊到当代的大学生，未来的找工作问题，当今的经济状况等

等，很认真的听着他的教导，有礼貌的交谈。中午也很有礼貌的和他再见。可能是太热感觉没有力气再跑了，腿也很累，我的工作好像也从今天开始变成了4份。不过还是尽了自己的努力了，主要还是考虑身体的状态。每天就这样重复着自己的工作。初起的兴奋还没有让自己厌倦这样的工作，尽管是很热的天也乐此不疲。

第五天(8月17日)，我照常的出了门，今天是一个济南特有的桑拿天，我也只能多喝水才能补充流失的水分。我来到花园路，这里的人们也很好，做了一个经理级别的。好多人很支持我的工作，有的也说学生挺不容易的。

上午很自信很成功的做了四份，中午吃了饭休息了一会，等我出门已经下起了雨，闷热的天气也没有做的欲望了。就去了公司，陈经理说我是所有工作人员里面做的比较好的，已经可以说是他们的主力了，回访的成功率很高。我高兴的离开了公司，带着领导的肯定。今天是很特殊的一天，收获很多，朋友的支持鼓励我继续做下去，而且要做的很好。

市场调查实训报告心得体会篇三

市场调查是现代商业活动中不可或缺的环节，它为企业提供了重要的市场信息和客户需求反馈，通过市场调查，企业可以更好的了解市场状况，制定出更具针对性的市场策略，因此，充分掌握市场调查的方法和技巧对每一位从事商业活动的人来说都是至关重要的。在本次市场调查实务实训中，我获得了许多有益的经验 and 深刻的体会，现在，我将对其中一些值得分享的内容做出简要的阐述。

第二段：实践对策

在市场调查实践中，我们认真研究相关资料和文献，制定了详细的调查计划。对于每一项调查内容，我们都制定了具体

的调查方案和调查问卷，为了确保调查的准确性和可信度，我们还对问卷进行了多次精心的修改，并请教了专业调查师的意见。此外，在实际的调查过程中，我们充分利用了网络平台和社交媒体，进行了广泛的信息收集和数据分析，这样不仅提高了调查效率，也提高了调查的科学性和可靠性。

第三段：情境响应

在市场调查实践中，我们还遇到了一些突发的情况和难题。例如，在调查过程中，我们发现有些调查对象对我们的调查并不是很积极，于是，我们采取了更为灵活和适应性强的调查方法，如电话或信件调查等，最终，我们得到了比较全面和准确的调查结果。

第四段：技巧总结

在市场调查实践中，我们发现，市场调查技巧和方法的灵活运用是取得成功的关键，其中包括以下几个方面：

1. 正确明确调查目标：市场调查是为了了解消费者的需求和态度，从而更好的满足市场需求，因此，我们必须明确自己的调查目标和目的。
2. 精心编制调查问卷：调查问卷是我们获取信息的重要工具，优秀的调查问卷应当具备条理清晰，信息详实，逻辑严密等特点。
3. 合理选择调查对象和调查地点：我们应当根据我们的调查目标和问卷内容选择合适的调查对象和调查地点，以充分保证调查的准确性和可靠性。
4. 充分利用网络平台和新媒体：在现代社会中，社交网络和新媒体已成为了我们获取信息的主要来源，因此，我们应当充分运用这些平台，开展线上调查和数据分析。

第五段：结语

在本次市场调查实务实训中，我获得了不少有价值的经验和体会，如调查方案的制定、问卷的设定以及调查技巧的灵活运用等。通过这些实践，我深深认识到，市场调查不是一项简单的任务，需要我们付出艰辛的努力和细心的耐心，才能使我们的调查取得较好的效果和成果。现在，我希望将我的这些经验和体会分享给更多的人，更好地帮助他们了解市场调查，提升业务水平，为企业的发展增添新动力。

市场调查实训报告心得体会篇四

在大学生活中，市场调查是不可避免的一门课程，但是课堂上所学仅仅是干货的一部分，更加重要的是实践课的学习。在实践课中，我不仅发现了自己的不足，也锻炼了自己的能力，对市场调查有了更为深刻的认识。下面我想分享我的调查实习体会。

第二段：准备工作

调查实践需要做好充分准备，包括调查问题的设计、调查资源的充分利用、调查过程的严谨控制等等。首先，我们拟定了调查问题，设计问卷，分配任务给每个小组成员，确定时间和地点，更好地保证整个调查的顺利进行。在市场调查中，数据是至关重要的资源，因此，我们需要充分利用各种资源，如互联网、行业协会、公共组织等等。除此之外，调查过程中的严谨控制也是非常重要的，无论是问卷填写过程的引导，还是数据统计和分析的规范化，必须具备专业知识和严谨的操作。

第三段：实践中的挑战及应对

尽管我们做好了一切准备工作，但实践中还是遇到了一些困难。首先，我们发现调查对象的抵触心理比较强，需要耐心

和渐进的方法来引导他们的参与。另外，由于时间和场地的限制，许多人只愿意做简单的调查，而不愿意花费时间和精力去对一个话题进行更为深入的研究。此外，数据处理和分析也是一个需要力量的重要任务。为了应对这些困难，我们采取了具体的措施，比如对调查对象进行深入的解释，对问卷进行优化改进，还利用技术手段提高数据处理和分析的质量。

第四段：实践中的收获

尽管实践过程中充满挑战，但我们也收获了很多。首先，我们得到了国内外市场情况的内容，调查结果具有实际权威性，可以为公司后续的发展提供有益的参考。其次，我们不仅锻炼了自己的市场调查能力，而且还通过与同学的合作，提高了团队协作和沟通的能力。除此之外，还感受到了一些意外的欣喜，比如调查对象在不同时间段的也有不同的反应，我们需要针对不同情况进行差异化的处理，也需要利用多种方法进行交互和引导。

第五段：总结与展望

市场调查实践是本科生活中的强制性环节，在这个过程中我们接触到了各行各业的人群，了解了市场的情况和分析方法，取得了实际的经验和技能，同时也成长为一个更加自信和勇敢的个体。回顾这个经历，我深刻意识到我们还有许多方面需要提高，比如加强对问卷设计和数据分析的理解和掌握，也需要学会更多的访谈和交互技巧，但这并不妨碍我们对未来的发展充满信心。我相信，通过不断地学习和实践，我们一定能够成为出色的市场调查和分析人员，在更广的领域中发挥更大的作用。

市场调查实训报告心得体会篇五

企业的管理部门只有通过实际市场调查所得到的具体答案才能作为企业的管理部门决策或修正策略的客观依据。你知道市场调查实习心得是什么吗?接下来就是本站小编为大家整理的关于市场调查实习心得，供大家阅读!

这学期，我们开了市场调查与分析这门课程，这门课程为我们进入社会的工作，打下了一定的基础。从这门课程的学习当中，我获益匪浅。

说起市场调查，很多人就会想到问卷调查。当然，问卷调查的这一部分，是市场调查的核心部分。但是，市场调查与分析这门课程，不单单只是让我们学习问卷如何制作，它涉及到很多很多方面的知识。首先，市场调查，我们先要确定一个调查目标，然后根据这个目标去进行调查，研究，探讨。

我们开的这门课程，每一周的学习任务都是不一样的。我们是循序渐进的，跟着步骤一步步来学习的。其中，上个星期，我们进入了问卷调查这个环节。我们组采用的问卷方式的访谈。我们主要以走访宿舍为主，我们组的组员分工合作，团结协作，将问卷派发到方案设计中的预定宿舍中去，让他们帮我们填写调查问卷。

在完成这一调查问卷的过程中，我们遇到了如下问题：

- 1、来到同学们的宿舍门口时，敲了们，有的同学一听到调查问卷，即刻又把门给关上了。我们遭拒绝了。
- 2、有些同学虽然接受了我们的问卷，但是对着问卷只是敷衍了事，虽然整份问卷的题目都回答了，但是答案的真实性不高。我们每个宿舍派两份问卷，有的被调查者，甚至一个人做了两份，而且答案都不一样，这一做法为我们后期的分析工作增加了难度，降低了问卷的真实性。
- 3、我们提出需要拍照留念时，有些被调查者不配合，加大了

我们问卷调查的难度。

通过开展此次的问卷调查活动，我感悟颇深，主要有以下几点：

1、当被调查者拒绝时，还是得以微笑面对，因为微笑是对自己最大的尊重，同时也是对自己的肯定。任何一项工作的开展都不可能是一帆风顺的，更何况是市场调查这门课程。这也同时在增强我们的耐心，提高我们的处事能力。

2、积极主动，敢于表达。在被调查者稍微有疑问时，立即解答其疑难。

3、面对他人的不配合时，细心的跟其说明我们的情况。这同时也在锻炼我们的口才和胆量。

总之，在这个过程中虽然遇到很多问题，但是我们还是顺利将其解决了，在此过程中，我受益良多。

一、前言

我认为，实训就是人的经历。不需要赋予他太高的意义与期待。他是人生的一个经历，是一个过程。或许影响一个人一生，或许就什么也不是。能够影响也未必就是好事，要看影响的是哪些方面。

一个星期的实训在不知不觉中已经度过，里面包含着很多的艰辛，同时也身受着收获。一个星期可以说是很短也可以说是很长，短的是时间跑的飞快，还没让人感觉出其中的味道出来；而慢的确是那种在实训中困惑与艰辛的体验，让自己明白了自己的一些不够与不足，当然那些实训中出现的问题后来都成了一份份收获与成功的喜悦。

这次实训的市场调研与预测也是我们这个学期的课程，在学

习市场调研与预测的过程中我们也是进行过操作的，所以这次的实训对于我们也不是陌生的。通过此次实际操作训练使学生了解市场调研与预测，也使得我们学会了许多的关于这方面的东西，虽然谈不上有多大的影响，但是我相信这至少会对我们所有人有所帮组的。

二、实习过程

在实习的过程中，在分组的时候没有达到自己理想的分组状态，但我还是克服了相关的困难，和组员们一起完成了本次的实习。根据分工，我负责本次调研实习的调研方案的拟写、资料汇总和调研报告的拟写，在调研方案拟写过程中我了解到了许多书面上没有写到的东西。从网络上看了一些写作调研方案和调研报告的范文，从中学习到了该如何拟写调研方案和调研报告，了解了相关的格式和内容中要涉及那些资料和那些事项等等。也从本次的调研报告和调研方案的拟写过程中锻炼提高了自己的学做水平和运用能力。

在拟写实习报告的时候，发现了很多的问题。比如说在组员调研过程中调研的资料不完整，调研的某些数据不真实等调研中出现的问题，但这些都我们在组员的正确思想带动下予以改正，并重新作了调研，统计了较真实、较准确的数据和资料。

除了在拟写报告发现数据不真实之外，还发现在调研方案中的问题，比如有些数据或者资料不能反映出调研目的，不能体现本次调研的主题，对此，我也对调研方案和调研问卷予以了改进，并得到了良好的效果。

在拟写调研报告和统计汇总资料数据的过程中，我深深体会到课堂知识的运用，在以后的工作和学习中很多时候都会应用到相关的知识。还深深的感到自己在课堂知识学习的时候没有学得很扎实，在汇总资料的时候还要找到书上的内容才能继续下去。所以在以后的学习中一定要把一切都牢牢掌握

并在必要的时候合理的利用以求更好。

本我们学习了市场调查的理论课程，在陆老师的指导下，我们迎来了市场调查的实习课程，整整两周，完全的投入到市场调查与研究中，通过实习，我们收获了很多很多。在本次实习过程中，我们组的课题是秦皇岛市大学生阅读状况调查，就我个人来讲，主要参与了初期总体调查方案的讨论与抽样调查方案的设计，以及调查问卷的策划、中期调查问卷的发放与收集以及后期数据的统计工作，还有后期的ppt制作和小组汇报工作。感受颇多，个人觉得主要表现在三个方面：

1) 做调查一定要先明确调查目的，然后根据目的确定调查方法以及问卷形式及内容；

3) 在问卷的发放及收集过程中会遇到各种各样的困难和阻力，如何把握好自己的心态，应对各种突发情况这点至关重要。

这次的实习，我第一次感到真正投身到社会的工作的感觉。在被别人拒绝时，我并没有与他们反驳吵架，而是学习更深的忍耐。因为我知道，工作就是工作，就应该有工作的形象代表了就是工作团队的形象。另外，我感觉我自己人际沟通交流方面还需要继续加强；这次市场调查，使我对于如何跟陌生人交流、跟拒绝向你交流信息的人获取想要得到调研的信息的技巧。这次实习，我学习到很多书本上没有的东西，有很多有趣有用知识让我产生强烈的兴趣，我把自己所学的理论知识应用于实践，从实践中不断分析、总结，从而提高了自身解决问题的能力。并促使我更进一步的学习，我相信我在以后的学习中会学到更多的知识充实自己。

市场调查实训报告心得体会篇六

市场调查实验是现代企业经营中必不可少的一部分，通过市场调查能够深入了解消费者需求、竞争对手情况以及市场环

境等信息，有助于企业制定更科学合理的发展战略。在进行市场调查实验过程中，我有着自己的一些心得体会，接下来就来分享一下这些体会吧。

第二段：筹划阶段

筹划阶段是市场调查实验中的重要环节，确定调查目标、制定调查方案、选择调查方法等都将对实验结果产生重大影响。在这个阶段，我发现要先明确调查的目标和重点，针对目标制定详细的方案和计划，确保实验过程中能对目标进行全面系统的调查。同时，也要充分考虑实验资源和时间的限制，进行合理的调查方法选择和实验方案的制定，提高实验效率和成果。

第三段：实施阶段

在实施阶段中，我们要充分发挥调查团队的协作能力和执行力，确保实验步骤、数据采集和统计分析等各个方面都得以顺利进行。我发现，在实施阶段中，保持有效的沟通和协作能力是至关重要的。此外，定期汇报实验进度和成果，及时发现和解决问题也是实现顺利完成实验的重要途径。

第四段：数据分析阶段

实验数据的采集和分析是市场调查实验难点和关键环节。在这个阶段中，我意识到要根据实验目标和结果选择合适的数据分析方法，通过对数据的统计、比较、推理等多个层次的分析，可以得出具有较高概率的结论和预测。同时，也应该关注数据的可靠性和合法性，保证数据分析结果真实可靠。

第五段：实验总结

市场调查实验的总结是对整个实验过程的一个回顾和总结，从中可以发现问题、吸取经验和汲取教训。在实验总结阶段，

我发现通过讨论和交流，能够对实验过程进行全面、深入的分析，客观评估实验效果、总结实验经验，为下一步的实验工作提供有益的参考和指导。

第六段：结论

通过市场调查实验的实践经验，我发现，只有在各个环节密切协作、充分沟通和持续改进的基础上，才能达到最优的实验效果和效益。同时，还需要重新认识市场调查实验的作用和作用价值，更好地抓住市场机遇、抵御市场风险，助推企业健康稳定发展。

市场调查实训报告心得体会篇七

市场调查实验是作为市场营销学科必不可少的一门基础课程，而在我参与市场调查实验的过程中，我对市场调查的认识和实践深入了解，让我获益匪浅。在这篇文章里，我将分享我在市场调查实验中遇到的问题 and 解决方法，同时总结出市场调查实验的心得体会。

第一段：准备与规划

在市场调查实验前期，我们需要首先明确市场调查的目标和目的，根据市场调查的目标，我们要对所属行业进行深入的研究和分析。在准备和规划阶段，我们要对市场调查的样本量、调查方式、样本来源、调查时间、调查范围进行充分的考虑和制定，确保可以收集到足够的数据和信息，还要制定出相应的问卷和调查表格等工具。

第二段：调查数据的收集

市场调查实验中，数据的收集是非常关键的一步。我们可以通过多种方式来来进行数据收集，包括网络调查、面对面的问卷调查，而我一般会选择在实地进行调查。在数据收集时，

我们要充分注意调查者要素的影响，采取相应的措施来消除其影响，确保样本的可靠性和代表性。

第三段：数据的分析与整理

完成数据收集后，接下来就是对调查数据的分析和整理了。在数据分析和整理过程中，我们可以运用各种统计方法，比如t检验、卡方检验等来对数据进行分析和验证。为数据分析提供有力的支持，并结合市场行情、市场趋势和客户模式等因素，促进数据的整合、分析和实施。

第四段：结论及建议

在市场调查实验的结尾，我们要对我们的收集、分析和整理的数据进行总结和归纳。根据收集到的数据和市场调查实验的规定，我们要对市场行业的现状进行分析，以期能提出多种方案和解决方案。在具体的方案推行过程中，我们要根据市场上的实际情况和市场的变化动态，不断地进行调整。

第五段：实验总结

在参与市场调查实验这一过程中，我收获了很多，不仅是对市场调查的了解，同时也意识到了实践的重要性。市场调查实验的成功需要在实践中不断调整和提高，同时需要仔细观察市场的变化及趋势，借助各种资源和工具，做出正确的决策。

总之，在市场调查实验中，我们需要在全流程内遵循科学方法，寻找合适的时机和方法，同市场趋势和预测趋势保持一致并积极适应市场变化和趋势。只有这样，我们才能获得更好的市场营销结果和增强曝光率，而市场调查实验正是我们走向成功的重要一步。

市场调查实训报告心得体会篇八

按照学校的计划，xx周是我们的市场营销实训周。这次的市场营销就是对市场进行调查，然后根据调查结果，选择要销售的产品，最后制定价格及销售策略开展校内产品销售。

x月x号到x号上午主要是营销的前期准备，货物是x号之前就已经批了回来的，我觉得那些货物里面有几种产品是没有进好的。第一件是那种玩具式的电动风扇。像这种风扇是肯定难以销售出去的，这是因为：

我们都是大学生了，那种东西不太适合我们这个年龄段的人用；

（三）不实用，学校给每个宿舍的学生都配了风扇，教室也有风扇和空调，所以这种东西根本派不上用场。第二件是手链，那种手链是可以根据自己的爱好来配的，但是那种东西以前有人在校门口卖过，实际上市场就已经很小了，配一条这样的手链也很不实惠。第三件是太阳伞，虽说太阳伞对学生来说需求量比较大但是这种产品的价格比较高，更换的速度也不是很快，不适合我们这种只搞几天的短期销售，那么9号下午贴海报，设计不是很令人满意，因为上面只写了我们在搞市场营销实训，但没有写清楚实训到底是搞什么到底在哪个地方搞。

x号下午就正式进入了营销阶段，那么在其中有一件事是感触很深的，老师交给了我们一批货物需要我们自己来定价，由于考虑到学生买东西可能会还价，所以决定定得高一点，可是谁知道货物一摆出去，别人一看到这个价格就直接走了。后来想一下也是，作为一个学生经济能力有限，价格太高一般人接受不了，而且这种产品并非品牌，只是摆在小摊子，所以无论从包装还是本身的价值来说，定价确实不合理。其实从这里也可以看出我们的专业知识学的还是很不扎实的，市场营销书里面有一个章节就是讲产品的定价的，书里面说

定价要由市场的供需、产品成本、市场竞争、消费者心理来决定的，很明显在这个里面我们没有考虑到市场供需状况和消费者的心理因素。其次，摆摊的地点也很重要，开始主要是摆在7栋公寓前，那样一来2、3栋的同学就很难了解我们的这个活动，第二天我们把摊点分了一个摆到下面去了销售成果比第一天的要好了好多。

x号由于进的一批货物，在校内销售的话市场过小，所以需要在外边销售，这样绝对没有在校内那样轻松，你得在早晨7点赶到那里因为那个时候是家庭主妇们出来买菜的时候。而过了那个时间段就不会再有很多人出来；在外边这样子摆地摊有的时候连一张像样的桌子都没有的，你只能随便地搞一个东西铺在地上然后把产品铺在上面，在学校里面还有老师可以帮你解决一下这方面的问题但是在外边一切都得你自己想办法；这一次碰到了一件比较有味的事，就在我们快走的时候碰到了一个收卫生费的，说真的要不是这次的在外边的实习我还真不知道有收卫生费这一档子的事，到社会上还是能够多了解到许多在学校里面看不到的事情。虽说这次的销售成绩并不是很理想，但是想到我们是初次外出推销，还能卖出几件我就很高兴了，享受的过程要远比享受结果要快乐的多。

这几天实训真的很累，但有一句话是这么说的“累并快乐着”，虽然说很苦，但是这几天我过得很充实，而且我有机会将我在书本上学到的东西应用到实践中，同时也学到了许多书本上学不到的东西。这次实训也大大提高了我们班的凝聚力，我在这一次的实训中，对我们班的同学有了进一步的了解，同时也拉近了我和一些同学的关系，我交了几个好朋友，在人生的道路上我又多了几笔财富。