

中国移动实践心得 中国移动实习心得(汇总5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

中国移动实践心得篇一

在学院的统一部署下，我今年暑假利用二十五天的时间在中国移动集团吉林分公司完成了我的暑期管理实习任务。

中国移动通信集团公司吉林省移动通信公司是遵照国务院关于chr(39)政企分开，邮电分营、电信重组chr(39)改革精神的要求，于20__年8月12日独立运营，是中国移动通信集团全资子公司，辖8个地市分公司，三个直属单位和40个县(市)营业部。

公司在保持与国际先进技术同步发展，努力提供多种业务应用的同时，始终坚持chr(39)沟通从心开始chr(39)的理念，追求客户满意服务。目前，全省客户达200余万，并已在全省建成一个覆盖广、通信质量高、业务丰富、服务一流的综合通信网络，网络容量为398万门。gsm移动通信网已经与五大洲70多个国家的140多个移动通信运营商开通了国际漫游业务。目前，正在大力发展gprs技术、移动数据和多媒体业务，积极推动网络向第三代移动通信演进。

为了了解通信公司的实际运营模式，熟悉通信公司的运作方式，将自己所学到的知识在实际工作中加以检验，明确自己企业的定位，为明年的就业做好见习准备，通过与吉林移动公司人力资源部的联系，经过人力资源部与综合办公室的两轮面试，我被安排在综合办公室的秘书科实习，我所在的部

门主要负责：公司领导的日程安排，辅助领导完成公司的战略和发展计划的制定，起草完成相关文件，协调公司各职能部门的工作等综合性事务。

在吉林移动我跟随相关领导，参观了青岛海尔集团，在参观过程中，丰富了我的阅历，提高了我的能力，使我对企业文化，核心竞争力等有了全新的认识；通过是否引入crm管理系统的分析与研究，使我对crm管理系统有了深刻的认识；参与了吉林移动大客户短消息系统的可行性论证与研发，使我能学以致用，提高了综合能力；在吉林移动我系统全面的了解了移动数据业务的历史，积极主动的关注其发展方向与未来，使我对其有了全面的概念与深层次的理解。

在实习中，我注重了与领导和同事的沟通，培养了自己的团队精神，加强了自己的集体荣誉感。

我相信二十五天的实习，将成为我人生华美乐章中，一个青春激扬、跳动的音符！

20__年暑假，我有幸到中国移动某分公司实习，我被安排在营销部渠道管理中心实习，实习工作是做移动公司的销售代表，主要销售移动的某某卡。通过在移动近一个月的实习，使我对移动公司的企业文化有了更深层次的认识，使我积累了一定的社会经验。经过经理的悉心教导，我基本熟悉了渠道管理的任务及重要性，以下就是我的一些实习体会。

第一，销售代表要给客户以友善的，有礼貌的服务，这是使客户回头购买产品最好的方法，而且可以增加一定的口碑效应。因为客户的价值不是基于一次性的购买，给予客户大的价值就是将客户变成价值大的、经常光顾的顾客。给予顾客小的价值就是将客户送给他人。通常客户都会选择多花点钱去买高质量的服务，特别是现在市场竞争这么厉害，我们更要提高服务质量来增强竞争力。针对这一点，我们对每一位来移动营业厅的客户都给予热情周到的服务，不管他这次来

是否要购买产品。即使这次他不买，那他下次有可能也会买的。这就是开发潜在的客户。

第二：讲究条理。年轻人刚到工作单位时往往会表现急躁，这是正常的，但最好不要急功近利，急于表现自己可能会使自己处于不利地位。我们要抱着踏实的态度来做事，虚心点往往能得到别人的认同。其实我发觉前辈做事有一点很值得学习的，就是他们做事很讲究条理，他们遇到问题会一步步去解决，而不是惊慌失措。这次在中国移动有限公司的实习带给我不仅仅是一种社会经验，更是我人生的一笔财富。更可喜的是我在实习期间还结识了一些好朋友，他们给予我不少的帮助。俗话说：纸上得来终觉浅。没有把理论用于实践是学得不深刻的。

第三：真诚待人。移动的销售代表的工作是与人打交道，每天都要和各行各业的人打交道。我们越是了解顾客的想法、兴趣、观点，就越能够将工作做得更好，给顾客提供他们所希望的而且将购买的产品服务。我刚到公司时，遇到的全是新面孔，由于和他们不熟悉，所以不敢和他们说太多的话，而且对工作未曾了解，开始觉得不太适应。后来我慢慢发现，只要真诚待人，虚心请教同事，他们也很乐意和我交往，还教会我一些知识。由此我深感真诚的重要性，在公司里不但要学会如何做事，而且要学会如何做人。正确处理同事之间的关系是非常重要的，它会关系到你能否开展工作，孤芳自赏并不能说明你有个性，过于清高是很难融入大集体的。

总之，参加这次大学生实践活动让我学到了很多的东西，虽然有时会比较忙，有点辛苦，但却觉得很快乐。当今大学教育是以理论为主，能有机会走进中国移动这样的大公司去实习，对我来说是受益不浅的。相信这次实习对我日后参加工作会有帮助。感谢在这期间所有帮助过我的人！

尊敬的各位领导，同事：

你们好!

我是__年7月进入呼市移动的新员工李瑞男。大学毕业前,经过精心准备策划我向内蒙移动公司投出了求职简历,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,但心底的自信强溢在脸上,又带着那样的迷惑,不安和好奇。经过激烈的竞争,我被录取了。也曾有过很多工作选择,但命运还是让我走近了你,内蒙移动,走近了你,也更让我充满了向往和渴望。

经过短短2周的新员工培训,我懂得了什么是优秀,什么是爱岗敬业,什么是移动的好员工。两周里,从网络到市场,从人力到财务,那么多优秀的主管熟练地讲述着自己工作中的经验。谈到公司,谈到工作,他们眼睛里闪烁着自信的光芒;谈起未来,谈起我们,他们言语里尽是关照。内蒙移动从1999年9月16日挂牌成立至今,经过八年的建设和发展,已建成了一个覆盖范围广、通信质量高、业务品种丰富、服务水平领先的综合通信网络。截止到__年,交换机总容量达到1500万门,基站超过6000个,客户总数突破1000万户,与185个国家和地区的440个运营公司开通了国际及台港澳地区漫游业务,与120个国家和地区的244个运营商开通了gprs国际及台港澳地区漫游业务,国际及台港澳地区短信通达206个国家和地区的271家运营商,彩信通达42个国家和地区的51家运营商。同时,建设起了完善的网络和业务支撑系统,不断推进行业和企业信息化的建设和应用,在促进自治区经济建设和信息化建设中发挥着重要的作用。这样传奇式的发展速度,怎能不让我这个刚刚走出校门、踏进社会的大学生心敬佩呢!八年啊,短短的八年,从网络的覆盖,再到组织机构的健全、社会良好的口碑,这一切就像一块磁石紧紧的吸引了我。

__年7月16日,星期一,我来到呼和浩特分公司开始实习,实习前公司黄立奎总经理还特意为我们这些新员工组织了见面会,会上把公司总体情况做了介绍并鼓励我们尽快熟悉公司

各项业务充分发挥自己的潜能，会后经过人力部门的分配，我到市场部实习。带着些许敬畏和几缕惊慌，我踏进了市场的办公区域。作为一个刚毕业的大学生，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，接接电话什么的。7月16日，实习的第一天，我就在从座位到复印机，从复印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7月17日，也就是实习的第二天到9月中旬，我转到新城区营销中心旗下的中山路营业厅实习，因为这是我们最基层、业务最全面、客户最多的营业厅，在这里实习可以很快掌握最全面的市场业务及公司各项营销方针的执行。营业厅主要业务可以分为九类，即销户、开户、过户、分合户、资费变更、密码修改、一卡双号、国际漫游、补换卡业务；日常工作还有接待重要客户，执行公司新的营销政策等。在营业厅实习这段时间，感触最深的一是执行力问题，二是营业员心理问题，如果把这两个问题解决了基层将会很“畅通”。

9月下旬到11年3月，我回到市场部实习。在营业厅主要是学习了如何使用boss系统和执行新政策，应该说在中山路营业厅我动手实际操作的机会最多，而且在新城区营销中心还实习了3个多月，学习了各项营销政策的落实及反馈，所以回到市场后业务非常熟悉。6个多月的市场部实习，让我拥有了无数位师傅的关心和关照。

首先是李改梅师傅。她工作认真、思想超前，在指导我实习的时候非常有耐心，从她那里我学到很多宣传方面的知识。

其次是王保志、武尧斌、吴建东几位师傅。他们几个都很鼓励我大胆地动手操作，不要怕出错。尤其是王保志，他教会了我不少新业务知识。

最后是杨旭和刘月英师傅。因为他们营销策划和经营分析一直很忙，所以，我的师傅们每天都要加班，两个人工作认真负责，有点工作狂的味道。在我实习期间，杨旭师傅有空时还经常给我补课，给我系统地讲解营销和经营分析中常出现的问题和解决方法等等，我也很认真的学习。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，并且理论结合实际，锻炼了自己的动手能力。

11年3月初到4月下旬，我到财务部实习，为的是全面了解及掌握公司的财务状况。财务部实习期间，我得到了众多师傅的关心和鼓励，还把以前在学校学习的财务理论和实践相结合，不管做什么都要严格遵守sox和财务法律法规，做到严谨、求实。但是，我也有点小建议，财务部严格遵守财务规章制度的同时应该考虑公司最大的利益，比如：合理控制成本、巧签合同、薪酬的发放、各类政策的规避等。

11年5月1日至今，我正式到网络部网优中心工作，从事网络优化工作后我才发现自己的喜好，技术才是我真正喜欢的，随着3g□4g时代的到来，网络质量的优劣将是移动公司在未来市场竞争的核心，没有好的网络一切皆无。网络部下设3个中心：网络优化、运行维护、工程建设。在网优中心王晓霞主任的安排下，我主要是和唐巍师傅负责常规优化测试、全网频率规划、网优专项优化、大型会议活动应急保障、网络选站址审核设计方案及建站后的测试验收等。

在做完这些工作后我总结了一下有这么几点比较深刻的体会：

第一点：真诚

你可以伪装你的面孔你的心，但绝不可以忽略真诚的力量。

第二点：沟通

要想在短暂的实习时间内，尽可能多的学一些东西，这就需要跟师傅有很好的沟通，加深彼此的了解。

第三点：激情与耐心

激情与耐心，就像火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火花。

第四点：细心负责和基本的专业素养

细心负责是做好每一件事情所必备的基本素质，基本的专业素养是前提。

第五点：“主动出击”

当你可以选择的时候，把主动权掌握在自己手中。

总之，在实习期间除了浅层次地学习了专业技能外，我还感受和体会到了很多技能之外的东西。首先是移动人的敬业和那种生机勃勃的工作氛围。走进这样的一个集体中，你的心会不由自主地年轻起来，你的脚步会不由自主地跟着大家快起来，而你的工作态度更会变得努力、认真，再认真一些，再努力一点。也许，这就是一个集体的凝聚力，这就是一个企业写在书面之外的“特殊文化”！

短期的实习，让我学到了不少东西，自己呢，也有一些不成熟的话想说。实话实说：

一、在人员稳定性上，把好面试关，对于合适的人员尽量满足其期望值，并在考察通过后由人事进行最后沟通。

二、部门配合上，需要上头领导来协调跟进，如果只是平级间来协商的话，很难及时得出结果，总是一拖再拖，相互影响工作进度。

三、在沟通上，也许不是普遍问题，比如网络部和市场部应该是走动很密切的部门。在沟通上，最好可以安排每周或每两周部门间有个固定的交流时间，部门经理不一定出席，但要安排人员沟通。

四、员工的积极性是公司规模扩大后涌现的一个新问题。因为公司大了，个人的贡献也就显得微乎其微，个人的积极性也相应降低。这里，需要通过公司文化、公司人文关怀等细节来展现公司对员工的重视，体现员工对公司的贡献和价值，找到他们的自我认同感。

五、在工作方法上，效果还是不错，但专业的细分也导致员工可能产生厌倦情绪，没有太多新鲜血液。可以在量上降低一些，从细小环节上来美化和提升含金量，通过制作精品来提升满足感，更多强调员工的创新性。

六、规划合理，逐步转向“务虚”。规划好不同时段的工作重点，将“务实”的工作尽量配合到位、一步到位，提升效率和质量，逐步侧重于分析和思考，展现创造性价值，真正发挥公司“智慧大脑”的作用。

当然，以上仅仅代表我个人的想法，是“井底之蛙”之见，如有冒犯之处，实属无心，请多包涵。

在与呼市移动结缘之后，我一直在为自己“估价”，也一直在想我到底能为公司做些什么。我不敢骄傲、不敢妄言，我只能说，在以后的日子里，我会尽200%的努力，尽200%的热情去工作，我希望公司能知人善任，同时也期盼着自己能够很好的从起点做起，一步一步扎扎实实地往前走，全心全意为成为一名合格，再到优秀，直至卓越的移动人而努力奋斗！

1. 实习概况

1.1 实习目的

通过参与移动公司的一系列业务礼仪知识培训及校园销售计划对移动的各项业务有一个较充分的了解同时为校园销售计划储备人才。

1.2 实习时间及内容

参与中国移动湘潭分公司的校园暑期实习计划。前期对学员进行移动业务知识以及礼仪等方面进行全面的培训，后期根据个人自己的选择分配到湘潭当地营业厅或跟随区域经理进行实习活动。

1.3 实习效果与评估

总的来说此次实习达到了预期的目标，并且通过主动学习，获得了很多学校学不到的有用知识，当然在实习过程中也出现了很多问题，经过总结与审视，都得到了很大的改善，自身得以提高。此次实习使我对于移动的业务知识和营业厅的工作流程有了大致的了解，也提高了认识问题的全局观和理性思考的能力。

2. 实习心得

在移动暑期实习中实习挖到的3桶金

责任心 责任心决定了一个人处事的态度，只有责任心的人才能在其工作中尽心尽力，对其任务的达成全力以赴。对于一个有责任心的人来说他会千方百计努力去完成实现自己的发展，而对于一个没有责任心的人则会得过且过，过一天算一天，最终将自己的命运断送在自己手中，正如足球行业中的一句话所说“态度决定一切”用在这次实习生身上则是：责任决定态度，态度决定一切。

思考 学会思考是一个高效率的人非常重要的品质，思考是需要走出单纯的知识记忆，培养我们善于联想、敢于判断、

勇于创造的新型能力。当我们在做一件事情前、做中和做后都要思考，做前思考是根据以为或者别人的经验进行行为方式的取舍的过程，需要从很多种方案中选取最合适与最有利于事情发展的；做的过程中思考是及时根据具体情景选取进一步处理事务的方法和途径；做后思考是一个总结的过程，学会总结在以后遇到同样或者类似情况时在能得心应手。

团队 在这个越来越强调团队的社会，再也没有一个人能力轻轻松松单凭自己的力量去成功地做好一件事情。团队就是一小群有互补技能，为了一个共同的目标而相互支持的人。对于一个团队来说，最基本的是要有一个清楚的目标，就是所谓的要志同道合。学会整合各种优势，充分发挥团队里面每个人的潜力是件非常重要的事情，如何充当机器的螺丝钉就显得很紧要了，通过团凝聚所有成员的向心力，使 1+12 成立。当然在团队中我们更加应该注意尊重与信任，并且鼓励与支持个人发展，这样才能真正建设高效的团队。

3. 后记

移动暑期实习的时间虽然不是很长，但是他真的是我大学期间一笔非常宝贵的财富，是非常难忘的一段有益的经历。相信在我以后的人生道路上他依然能对我不无裨益。

中国移动实践心得篇二

一、对营业厅内的业务流程有了更深入的了解。理论来源于实践，实践能更好地检验理论。说起容易做起来难。在理论的学习过程中，我们总是不以为然。当自己上台操作时，这才发现不是丢东就是落西。可想而知，在以后的实际工作中，一定要脚踏实地，戒骄戒躁，时刻保持谦虚谨慎的态度。此外，在熟悉流程之后，我发现有些流程过于繁琐。这就导致了客户需求服务的短时间性与操作相对长时间性产生了矛盾。

二、对营业厅内的工作人员有了更深入的了解。我们知道，中国移动的企业文化是“正德厚生、臻于至善”，这就要求我们的员工不仅是业务方面的能手，而且还应该是有爱心、有热心、有恒心的高素质员工。在实际的工作中，我已真实地见证了这一切，并且我已深深地感悟到加强自身的道德修养是对每一位中国移动员工的基本要求。

三、对需要服务的客户有了更深入的了解。通过跟来访客户的不断接触、交流后我发现，来访客户主要有三种类型：

1. 客户确实不了解相关业务，经咨询并了解后表示满意，随即离开。
2. 客户完全不了解相关业务，经再三解释后仍不明白，因此不情愿离去。
3. 客户对相关业务半知半解，由于消费费用个人感觉过多，因此心里稍不平衡，经解释后即使明白也不情愿离开。针对这几类客户，为了提高办理业务的效率和客户满意度，我感觉可以适当地采取一些措施，如后两种客户在办完相关业务后可直接让值班经理进行咨询接待。

总的来说这次实习效果是非常显著的，他是我真正进入中国移动的一个桥梁，是我更加容易理解公司文化，融入公司集体，我相信我以后的工作更加得心应手。

中国移动实践心得篇三

在学院的统一部署下，我今年暑假利用二十五天的时间在中国移动集团吉林分公司完成了我的暑期管理实习任务。

中国移动通信集团公司吉林省移动通信公司是遵照国务院关于chr(39)政企分开，邮电分营、电信重组chr(39)改革精神的要求，于20__年8月12日独立运营，是中国移动通信集团全资

子公司，辖8个地市分公司，三个直属单位和40个县(市)营业部。

公司在保持与国际先进技术同步发展，努力提供多种业务应用的同时，始终坚持“沟通从心开始”的理念，追求客户满意服务。目前，全省客户达200余万，并已在全省建成一个覆盖广、通信质量高、业务丰富、服务一流的综合通信网络，网络容量为398万门。GSM移动通信网已经与五大洲70多个国家的140多个移动通信运营商开通了国际漫游业务。目前，正在大力发展GPRS技术、移动数据和多媒体业务，积极推动网络向第三代移动通信演进。

为了了解通信公司的实际运营模式，熟悉通信公司的运作方式，将自己所学到的知识在实际工作中加以检验，明确自己企业的定位，为明年的就业做好见习准备，通过与吉林移动公司人力资源部的联系，经过人力资源部与综合办公室的两轮面试，我被安排在综合办公室的秘书科实习，我所在的部门主要负责：公司领导的日程安排，辅助领导完成公司的战略和发展计划的制定，起草完成相关文件，协调公司各职能部门的工作等综合性事务。

在吉林移动我跟随相关领导，参观了青岛海尔集团，在参观过程中，丰富了我的阅历，提高了我的能力，使我对企业文化，核心竞争力等有了全新的认识；通过是否引入CRM管理系统的分析与研究，使我对CRM管理系统有了深刻的认识；参与了吉林移动大客户短消息系统的可行性论证与研发，使我能学以致用，提高了综合能力；在吉林移动我系统全面的了解了移动数据业务的历史，积极主动的关注其发展方向与未来，使我对其有了全面的概念与深层次的理解。

在实习中，我注重了与领导和同事的沟通，培养了自己的团队精神，加强了自己的集体荣誉感。

我相信二十五天的实习，将成为我人生华美乐章中，一个青

春激扬、跳动的音符！

中国移动实习心得3

20__年暑假，我有幸到中国移动某分公司实习，我被安排在营销部渠道管理中心实习，实习工作是做移动公司的销售代表，主要销售移动的某某卡。通过在移动近一个月的实习，使我对移动公司的企业文化有了更深层次的认识，使我积累了一定的社会经验。经过经理的悉心教导，我基本熟悉了渠道管理的任务及重要性，以下就是我的一些实习体会。

第一，销售代表要给客户以友善的，有礼貌的服务，这是使客户回头购买产品最好的方法，而且可以增加一定的口碑效应。因为客户的价值不是基于一次性的购买，给予客户大的价值就是将客户变成价值大的、经常光顾的顾客。给予顾客小的价值就是将客户送给他人。通常客户都会选择多花点钱去买高质量的服务，特别是现在市场竞争这么厉害，我们更要提高服务质量来增强竞争力。针对这一点，我们对每一位来移动营业厅的客户都给予热情周到的服务，不管他这次来是否要购买产品。即使这次他不买，那他下次有可能也会买的。这就是开发潜在的客户。

第二：讲究条理。年轻人刚到工作单位时往往会表现急躁，这是正常的，但最好不要急功近利，急于表现自己可能会使自己处于不利地位。我们要抱着踏实的态度来做事，虚心点往往能得到别人的认同。其实我发觉前辈做事有一点很值得学习的，就是他们做事很讲究条理，他们遇到问题会一步步去解决，而不是惊慌失措。这次在中国移动有限公司的实习带给我不仅仅是一种社会经验，更是我人生的一笔财富。更可喜的是我在实习期间还结识了一些好朋友，他们给予我不少的帮助。俗话说：纸上得来终觉浅。没有把理论用于实践是学得不深刻的。

第三：真诚待人。移动的销售代表的工作是与人打交道，每

天都要和各行各也的人打交道。我们越是了解顾客的想法、兴趣、观点，就越能够将工作做得更好，给顾客提供他们所希望的而且将购买的产品服务。我刚到公司时，遇到的全是新面孔，由于和他们不熟悉，所以不敢和他们说太多的话，而且对工作未曾了解，开始觉得不太适应。后来我慢慢发现，只要真诚待人，虚心请教同事，他们也很乐意和我交往，还教会我一些知识。由此我深感真诚的重要性，在公司里不但要学会如何做事，而且要学会如何做人。正确处理同事之间的关系是非常重要的，它会关系到你能否开展工作，孤芳自赏并不能说明你有个性，过于清高是很难融入大集体的。

总之，参加这次大学生实践活动让我学到了很多的东西，虽然有时会比较忙，有点辛苦，但却觉得很快乐。当今大学教育是以理论为主，能有机会走进中国移动这样的大公司去实习，对我来说是受益不浅的。相信这次实习对我日后参加工作会有帮助。感谢在这期间所有帮助过我的人！

中国移动实习心得4

尊敬的各位领导，同事：

你们好！

我是__年7月进入呼市移动的新员工李瑞男。大学毕业前，经过精心准备策划我向内蒙移动公司投出了求职简历，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，但心底的自信强溢在脸上，又带着那样的迷惑，不安和好奇。经过激烈的竞争，我被录取了。也曾有过很多工作选择，但命运还是让我走近了你，内蒙移动，走近了你，也更让我充满了向往和渴望。

经过短短2周的新员工培训，我懂得了什么是优秀，什么是爱岗敬业，什么是移动的好员工。两周里，从网络到市场，从人力到财务，那么多优秀的主管熟练地讲述着自己工作中的经验。谈

到公司,谈到工作,他们眼睛里闪烁着自信的光芒;谈起未来,谈起我们,他们言语里尽是关照。内蒙移动从1999年9月16日挂牌成立至今,经过八年的建设和发展,已建成了覆盖范围广、通信质量高、业务品种丰富、服务水平领先的综合通信网络。截止到__年,交换机总容量达到1500万门,基站超过6000个,客户总数突破1000万户,与185个国家和地区的440个运营公司开通了国际及台港澳地区漫游业务,与120个国家和地区的244个运营商开通了gprs国际及台港澳地区漫游业务,国际及台港澳地区短信通达206个国家和地区的271家运营商,彩信通达42个国家和地区的51家运营商。同时,建设起了完善的网络和业务支撑系统,不断推进行业和企业信息化的建设和应用,在促进自治区经济建设和信息化建设中发挥着重要的作用。这样传奇式的发展速度,怎能不让我这个刚刚走出校门、踏进社会的大学生心敬佩呢!八年啊,短短的八年,从网络的覆盖,再到组织机构的健全、社会良好的口碑,这一切就像一块磁石紧紧的吸引了我。

__年7月16日,星期一,我来到呼和浩特分公司开始实习,实习前公司黄立奎总经理还特意为我们这些新员工组织了见面会,会上把公司总体情况做了介绍并鼓励我们尽快熟悉公司各项业务充分发挥自己的潜能,会后经过人力部门的分配,我到市场部实习。带着些许敬畏和几缕惊慌,我踏进了市场的办公区域。作为一个刚毕业的大学生,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。7月16日,实习的第一天,我就在从座位到复印机,从复印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7月17日,也就是实习的第二天到9月中旬,我转到新城区营销中心旗下的中山路营业厅实习,因为这是我们最基层、业务最全面、客户最多的营业厅,在这里实习可以很快掌握

最全面的市场业务及公司各项营销方针的执行。营业厅主要业务可以分为九类，即销户、开户、过户、分合户、资费变更、密码修改、一卡双号、国际漫游、补换卡业务；日常工作还有接待重要客户，执行公司新的营销政策等。在营业厅实习这段时间，感触最深的一是执行力问题，二是营业员心理问题，如果把这两个问题解决了基层将会很“畅通”。

9月下旬到11年3月，我回到市场部实习。在营业厅主要是学习了如何使用boss系统和执行新政策，应该说在中山路营业厅我动手实际操作的机会最多，而且在新城区营销中心还实习了3个多月，学习了各项营销政策的落实及反馈，所以回到市场后业务非常熟悉。6个多月的市场部实习，让我拥有了无数位师傅的关心和关照。

首先是李改梅师傅。她工作认真、思想超前，在指导我实习的时候非常有耐心，从她那里我学到很多宣传方面的知识。

其次是王保志、武尧斌、吴建东几位师傅。他们几个都很鼓励我大胆地动手操作，不要怕出错。尤其是王保志，他教会了我不少新业务知识。

最后是杨旭和刘月英师傅。因为他们营销策划和经营分析一直很忙，所以，我的师傅们每天都要加班，两个人工作认真负责，有点工作狂的味道。在我实习期间，杨旭师傅有空时还经常给我补课，给我系统地讲解营销和经营分析中常出现的问题和解决方法等等，我也很认真的学习。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，并且理论结合实际，锻炼了自己的动手能力。

11年3月初到4月下旬，我到财务部实习，为的是全面了解及掌握公司的财务状况。财务部实习期间，我得到了众多师傅的关心和鼓励，还把以前在学校学习的财务理论和实践相结合，不管做什么都要严格遵守sox和财务法律法规，做到严谨、

求实。但是，我也有点小建议，财务部严格遵守财务规章制度的同时应该考虑公司最大的利益，比如：合理控制成本、巧签合同、薪酬的发放、各类政策的规避等。

11年5月1日至今，我正式到网络部网优中心工作，从事网络优化工作后我才发现自己的喜好，技术才是我真正喜欢的，随着3g□4g时代的到来，网络质量的优劣将是移动公司在未来市场竞争的核心，没有好的网络一切皆无。网络部下设3个中心：网络优化、运行维护、工程建设。在网优中心王晓霞主任的安排下，我主要是和唐巍师傅负责常规优化测试、全网频率规划、网优专项优化、大型会议活动应急保障、网络选站址审核设计方案及开站后的测试验收等。

在做完这些工作后我总结了一下有这么几点比较深刻的体会：

第一点：真诚

你可以伪装你的面孔你的心，但绝不可以忽略真诚的力量。

第二点：沟通

要想在短暂的实习时间内，尽可能多的学一些东西，这就需要跟师傅有很好的沟通，加深彼此的了解。

第三点：激情与耐心

激情与耐心，就像火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火花。

第四点：细心负责和基本的专业素养

细心负责是做好每一件事情所必备的基本素质，基本的专业素养是前提。

第五点：“主动出击”

当你可以选择的时候，把主动权掌握在自己手中。

总之，在实习期间除了浅层次地学习了专业技能外，我还感受和体会到了很多技能之外的东西。首先是移动人的敬业和那种生机蓬勃的工作氛围。走进这样的一个集体中，你的心会不由自主地年轻起来，你的脚步会不由自主地跟着大家快起来，而你的工作态度更会变得努力、认真，再认真一些，再努力一点。也许，这就是一个集体的凝聚力，这就是一个企业写在书面之外的“特殊文化”！

短期的实习，让我学到了不少东西，自己呢，也有一些不成熟的话想说。实话实说：

一、在人员稳定性上，把好面试关，对于合适的人员尽量满足其期望值，并在考察通过后由人事进行最后沟通。

二、部门配合上，需要上头领导来协调跟进，如果只是平级间来协商的话，很难及时得出结果，总是一拖再拖，相互影响工作进度。

三、在沟通上，也许不是普遍问题，比如网络部和市场部应该是走动很密切的部门。在沟通上，最好可以安排每周或每两周部门间有个固定的交流时间，部门经理不一定出席，但要安排人员沟通。

四、员工的积极性是公司规模扩大后涌现的一个新问题。因为公司大了，个人的贡献也就显得微乎其微，个人的积极性也相应降低。这里，需要通过公司文化、公司人文关怀等细节来展现公司对员工的重视，体现员工对公司的贡献和价值，找到他们的自我认同感。

五、在工作方法上，效果还是不错，但专业的细分也导致员

工可能产生厌倦情绪，没有太多新鲜血液。可以在量上降低一些，从细小环节上来美化和提升含金量，通过制作精品来提升满足感，更多强调员工的创新性。

六、规划合理，逐步转向“务虚”。规划好不同时段的工作重点，将“务实”的工作尽量配合到位、一步到位，提升效率和质量，逐步侧重于分析和思考，展现创造性价值，真正发挥公司“智慧大脑”的作用。

当然，以上仅仅代表我个人的想法，是“井底之蛙”之见，如有冒犯之处，实属无心，请多包涵。

在与呼市移动结缘之后，我一直在为自己“估价”，也一直在想我到底能为公司做些什么。我不敢骄傲、不敢妄言，我只能说，在以后的日子里，我会尽200%的努力，尽200%的热情去工作，我希望公司能知人善任，同时也期盼着自己能够很好的从起点做起，一步一步扎扎实实地往前走，全心全意为成为一名合格，再到优秀，直至卓越的移动人而努力奋斗！

中国移动实践心得篇四

经历三个星期的生产实习终于结束了，在移动公司工作的这几天，我和公司的职工甚至领导都相处得很是融洽，大家对我也关怀备至，时常给我鼓励和帮助；我工作的时候也是兢兢业业，不仅顺利完成工作任务，工作之余还经常总结经验教训，不断提高工作效率，虽说工作中我也会犯一些错误，从而受到领导批评，但我认为这些错误和批评是能极大的促进我的工作热情，让我能在以后的工作中谨慎小心，提高工作效率。在和大家工作的这段时间里，他们严谨、认真的工作作风给我留下了很深刻的印象，我也从他们身上学到了很多自己缺少的东西。这次生产实习虽然说时间比较少，但是却让我知道了很多学习期间无法了解的社会经验，这对我来说是很宝贵的。

这次实习我总结了以下几条经验，在以后的生活中如果我能吃透这些经验，将会使我受益匪浅。

第一：在与别人打交道时一定要主动积极。我自己本身是个相对比较内向的，不擅长主动和别人交流打交道，在此次实习中我也发现了自己的不足。比如在刚开始实习的几天内，我比较怯生，和办公室的几位同事打过招呼后就不敢说什么了。虽说我是怕影响他们工作，也因为不了解工作环境不能顺利交流，但我也认识到了自己的不足，面对沉默不语的尴尬，自己有责任和义务去与别人主动交流。在公司里一个新的职工到来时很平常的，老师傅们也没有必要主动和一个新职工主动打交道，这时候你就应该主动去和别人交流，介绍介绍自己啊，拉拉家常，关心一下工作啊，都会让大家认识你，了解你，对你留下良好的印象。在后来的实习中我已开始能和大家愉快的交流，就是出于自己的'积极主动。

在工作的时候同样也要积极主动地和别人交流。在今后的社会工作中，工作不再是一个人所能完成的，那是几个人或是一个团队的工作，而且你还必须去帮助别人或是接受别人的帮助已完成工作。因此你不能期望你自己一个人就能完成任务，或是看到别人有困难也不去帮助。虽然此次我是来实习的，由于对业务的不了解以及专业知识的不熟悉，只能够在领导的安排下进行一些相对简单的工作，但是我也很积极地去帮助别人完成自己力所能及的工作。就比如在实习中，在领导没有分配任务的空暇里，我就常主动询问周围的工作人员有没有需要帮忙的，有时候别人也不好意思麻烦我，我就主动承担他们的工作。这样子不仅锻炼了自己，帮助了他人，还融洽了你与别人之间的关系，在今后的工作中人家也更乐意与你交往了。

中国移动实践心得篇五

20xx年暑假，我有幸到中国移动某分公司实习，我被安排在营销部渠道管理中心实习，实习工作是做移动公司的销售代

表，主要销售移动的某某卡。通过在移动近一个月的实习，使我对移动公司的企业文化有了更深层次的认识，使我积累了一定的社会经验。经过经理的悉心教导，我基本熟悉了渠道管理的任务及重要性，以下就是我的一些实习体会。

第一，销售代表要给客户以友善的，有礼貌的服务，这是使客户回头购买产品最好的方法，而且可以增加一定的口碑效应。因为客户的价值不是基于一次性的购买，给予客户大的价值就是将客户变成价值大的、经常光顾的顾客。给予顾客小的价值就是将客户送给他人。通常客户都会选择多花点钱去买高质量的服务，特别是现在市场竞争这么厉害，我们更要提高服务质量来增强竞争力。针对这一点，我们对每一位来移动营业厅的客户都给予热情周到的服务，不管他这次来是否要购买产品。即使这次他不买，那他下次有可能也会买的。这就是开发潜在的客户。

第二：讲究条理。年轻人刚到工作单位时往往会表现急躁，这是正常的，但最好不要急功近利，急于表现自己可能会使自己处于不利地位。我们要抱着踏实的态度来做事，虚心点往往能得到别人的认同。其实我发觉前辈做事有一点很值得学习的，就是他们做事很讲究条理，他们遇到问题会一步步去解决，而不是惊慌失措。这次在中国移动有限公司的实习带给我不仅仅是一种社会经验，更是我人生的一笔财富。更可喜的是我在实习期间还结识了一些好朋友，他们给予我不少的帮助。俗话说：纸上得来终觉浅。没有把理论用于实践是学得不深刻的。

第三：真诚待人。移动的销售代表的工作是与人打交道，每天都要和各行各也的人打交道。我们越是了解顾客的想法、兴趣、观点，就越能够将工作做得更好，给顾客提供他们所希望的而且将购买的产品服务。我刚到公司时，遇到的全是新面孔，由于和他们不熟悉，所以不敢和他们说太多的话，而且对工作未曾了解，开始觉得不太适应。后来我慢慢发现，只要真诚待人，虚心请教同事，他们也很乐意和我交往，还

教会我一些知识。由此我深感真诚的重要性，在公司里不但要学会如何做事，而且要学会如何做人。正确处理同事之间的关系是非常重要的，它会关系到你能否开展工作，孤芳自赏并不能说明你有个性，过于清高是很难融入大集体的。

总之，参加这次大学生实践活动让我学到了很多的东西，虽然有时会比较忙，有点辛苦，但却觉得很快乐。当今大学教育是以理论为主，能有机会走进中国移动这样的大公司去实习，对我来说是受益不浅的。相信这次实习对我日后参加工作会有帮助。感谢在这期间所有帮助过我的人！