

最新移动公司实践心得(优秀8篇)

实习心得是通过文字记录，可以让自己对实习过程有更深入的思考，发现自身的优点和不足，为今后的发展提供经验和借鉴。以下是一些同学写的实习体会，希望能对大家的实习有所帮助和启发。

移动公司实践心得篇一

经过10天的集中培训，在深入了解河北移动的机构设置及基本业务后，我开始了在邢台市区的形象厅——新桥西营业厅为期一个月的实习之旅。在领导谆谆的教导和营业厅各位营业员的悉心的帮助，我对营业厅的职责和业务有了全新的认识。

移动营业厅既是移动通信流通网络中的建筑实体形式，更是移动塑造企业形象的直接窗口，有着非常重要的作用。新桥西营业厅设有全球通vip贵宾服务区、业务受理台席、咨询台、新业务体验区、自助服务区等。可以办理入网、手机缴费、新业务体验、综合业务、投诉受理等多项业务，为消费者提供各种综合性、实效性的服务。

在深入学习了全球通、神州行和动感地带各个品牌的详细资费以及营业厅正在开展的最新活动后，我开始走上台席，在师傅的指导下，办理一些基本业务。学会了“站立式服务”及“主动式服务”等基本礼仪，本着主动关怀顾客，了解顾客，沟通顾客，为顾客着想的基本原则，热情服务，做到以诚相待，靠细致的工作赢得客户信赖。同时，不断加强业务学习，努力提高业务水平和协调能力。

在营业厅实习，接触客户多，需要协调的事情多。除了正常的收费、办理业务等工作外，在接待用户、开展业务、协调关系、化解矛盾等方面都有很高的要求。在老员工的帮助下，

我在办理基本业务和解答客户问题方面积累了一定的经验，能够及时准确的为客户提供满意的服务。

新桥西营业厅硬件设备完善。营业员着装整齐，服务热情；在工作中都严格要求，责任心强，业务水平高，爱岗敬业，有很强的协调能力；他们真诚相对、互相关心、共同努力、团结一致，为顾客提供更好的服务。

个人觉得在为代理商办理业务方面还存在一些小问题。由于营业厅实习叫号服务的制度，一般办理业务的顾客都能按号办理，一些代理商在办理过户、开号、空中充值等业务时从不排号，直接到台席办理，如果让其排号不予以办理他们还恶语相向。另外，还会出现代理商插队而后面已经排号的顾客不满，为此要投诉营业员的事情。个人建议明文规定代理商和顾客一视同仁，统一排号办理，避免出现上述情况。

另外，营业厅9个台席只有一个复印机正常工作，由于基本每个业务都需要身份证复印件，营业员经常走很远去复印证件，在顾客多的情况下，还出现复印扎堆现象，增加了客户等待时间，降低了业务办理速度。手机加油站只有两个万能充可用，线充出现故障，给顾客带来不便。个人建议定期对营业厅的硬件设备进行维修，以保障营业厅工作的正常有序进行。

移动公司实践心得篇二

从部队服完兵役以后，我回到了家乡，准备在家乡开创自己的新天地。不过不对分配给我的工作，我感觉不是很适合自己，所以也就拒绝了地方上的好意，我准备自己找工作，自己发挥。不过现实和理想总是有很大的差距的，我在想独自创业的时候，全球金融危机到来了，我不得不放弃了独自创业的计划，因为这个时间创业的话，将会是十分困难。我决定先找一份工作干着。运气还不错，我找到了一家公司。200*年2月进入xx市xx县移动的新员工xxx[]我也曾有过很多工作选择,但命运还是让我走近了你[]xx移动，走近了你，也

更让我充满了向往和渴望。

从进公司实习的那一天起，我就不断地告诫自己，对自己一定要“高标准、严要求”。事实证明，在这段时间中，我既辛苦又开心，收获很大，感悟很深。更重要的是我对自己能在这样一个快节奏、高效率、充满生机与活力的企业里工作而感到自豪。在营业厅实习期间，我得到了领导谆谆的教导和营业厅各位老员工的悉心的帮助，加之公司规范的管理制度和员工严谨的工作作风，使得我对公司营业前台有了初步的了解。“纸上来的终觉浅，绝知此事要躬行。”在短暂的实习生活中，我深深的感到自己所学知识的肤浅和在实际运用中专业知识的匮乏，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，但通过这段时间的细心学习和同事们的热心帮助，我对业务逐渐熟悉起来，并渐渐的得心应手。从彩铃的下载、飞信等每一项业务从陌生到熟悉再到熟练的过程，这不仅是工作也是一种生活阅历，虽然时间不长，但我觉得我在这个岗位上的每一天都很充实，客户满意是我工作价值的体现。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。中国移动自挂牌起成立至今，经过多年的建设和发展，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。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，在促进地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，怎能不让我这个走出部队、踏进社会的退伍军人由衷敬佩呢！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。中国移动需要什么样的员工？在工作期间我深深体会到：

1、尽善尽美的追求；

2、强烈的创新意识;

3、艰苦奋斗的精神;

4、谦虚谨慎的态度。只有注意从身边的点滴做起，真正发挥自己的战斗力，才能为公司、社会做出应有的贡献。

经过几个月充实、丰富、辛苦的实习后，我经常不断地总结、思考，也获得了不少的心得与体会。1、积极主动，不是等工作上门，而是自己找上门。在实习刚开始时，由于他们的工作很忙，因此我们经常也会处于半闲置的状态，逐渐地感觉到实习的匮乏，但作为实习人员，我们不能光想自己学习东西，也要去想如何发挥自己的特点，达到相互学习、帮助的双赢效果。2、培养细致而敏锐的观察力，抓住一切机会学习。实习的过程在某种程度上也是一个不断发问的过程，因为作为短时间实习的人员，师傅不可能有太多时间来手把手的教我们，而且他们自己都有一大堆的工作。因此，很多时候我们必须学会自己去看、去揣摩，通过观察来自己学习、自我完善。

在以后的工作中，我会投入更多的热情，以岗为家，以职业为事业，发挥自己的人生价值，做出自己更大的贡献。在部队的时候，我锻炼了坚强的意志和不达目的、誓不罢休的品质，现在我回到地方了，这些优良品质我是不会丢弃的，我只有更好的将我的工作做好，将我的优良品质用在工作，实现自己工作业绩的大提高。在移动工作就是要求自己的业务一定要做好，熟悉业务，然后推广业务，最终是自己的业绩提高道最好。我正是充分的理解到这一点，我才会做的更好!

移动公司实践心得篇三

转眼已经实习一个月了，曾怀念睡觉睡到自然醒的'生活。但是现在在中国移动紧张有序的实习生活让我一改从前自由散漫的作风，自觉融入到这个优良的工作环境中去。生活节奏

变得规律，每天准时上下班，上学时候的散漫、轻松的日子一去不复返。

在组长和领导的关心和支持下，我各方面进步都很快，对移动公司的工作也有了一个全新的认识。首先要抱着“认认真真工作，堂堂正正做人”的原则，在实习岗位上勤勤恳恳，尽职尽责。上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事，对每一个客户都要真诚热情。

中国移动是一个值得尊重的移动信息专家。“正德厚生臻于至善”是中国移动的核心价值观，体现了中国移动独有的特质，又阐释了中国移动历来的信仰；“创无限通信世界做信息社会栋梁”是中国移动的企业使命，体现了中国移动通过追求卓越，争做行业先锋的强烈使命感；“成为卓越品质的创造者”是中国移动的愿景。中国移动一直以来都坚持以客户为导向，秉承“沟通从心开始”的企业精神。

我很荣幸地能在到中国移动南宁分公司的客户服务中心实习。当我第一次踏进中国移动(南宁)客户服务中心时，我已经感受到中国移动非凡的企业文化。中国移动的保安很有礼貌，而且他们对每一位进入客服中心的人都表现出一种关怀，这种关怀是每一位进入中心的人都能感受到的。

我的实习内容是在客服部做实习经理。首先是两天短暂的业务培训。负责培训我们老师主要是薄祥清师姐。从参加培训的第一天起，我们就从杨道英师姐和卢凤莲师姐的身上感受到中移动员工无微不至的人文关怀，同时也感受到中移动员工“全心全意服务顾客”的服务精神。师姐们在培训过程中一直向我们强调：我们的工作目标就是热情地服务客户，追求客户满意。在不到的两天培训中，我感受到中国移动对员工的高要求，同时也感受到公司对员工的关怀，第一次亲身感受到中移动“沟通从心开始”的企业精神。培训的内容虽然很多，但是由于师兄师姐在培训中的细心关怀和高技巧，我们的培训一直都是在愉快的气氛中进行的，完全感受不到培

训的压力，而且培训的效果很好。从那时起，我才真正将课本上学到的“在现在市场经济中，企业要以市场为导向，以顾客中心，建立服务顾客的意识，以满足顾客需求为企业生产的日标”的服务精神与真正的企业结合起来，第一次真正体会到“服务顾客”的重要意识。

这一次的实习虽然时间不长，虽然接触到的工作很浅，但是依然让我学到了许多知识和经验，这些都是书本上无法得来的。通过实习我们能够更好的了解自己的不足，了解工作的本质，了解这个社会的方方面面，能够让我更早的为自己做好职业规划，设定人生目标，向成功迈进一大步。

在最初工作的几天时间里，我觉得还是有很大的工作压力，因为我对公司业务电脑系统还没有运用熟悉。不过在老前辈和督导们的热心帮助下，我克服了工作上的种种难题。经过几天的实践，我对系统的运用也越来越熟悉了，工作起来也越来越得心应手。师姐的热心、督导的关怀，使我在话务室也有如归家的感觉，工作的压力也越来越小了。中国移动员工的那种团结友爱，一视同仁的精神，使人有一种归属感。这是一种很难得的感觉，它可以使我们工作得更努力，对客户的服务态度更好。也许就是这种对公司的归属感使得那么很多人都希望自己成为中国移动的员工，也是这种归属感，使得中国移动越做越强。

另外，在中国移动实习过程中，我体验到中国移动(南宁)客服中心一个很特别的优点，就是中心的员工没有勾心斗角的内部矛盾。中心的员工个个都会真诚相对，互相关心，共同努力，团结一心为公司工作。这种员工之间为了公司的利益而团结奋进的先进企业文化是使中国移动一直保持强大的竞争力的一大法宝，也是中国移动蒸蒸日上的根本保证。在这次实习中，我可谓受益匪浅。仅仅的1个月的实习，我将受益终生。

移动公司实践心得篇四

两个月的实习，让我受益良多！

与同事交流，总是畏首畏尾，见到同事不怎么打招呼，而老同事也不会对一个新员工打招呼，这样就会形成一种隔膜，对工作有很大的不便。与客户沟通如果不能够很主动，很大方会是什么结果呢？显然，这会让我们无法在沟通中占有主动地位，无法最有效的得到客户的认可，甚至我们会直接就没有与客户交流的机会从而使客户流失。

古话说的好：“伸手不打笑面人”。面对来访的客人时一定要笑脸相迎，真诚的对待顾客提出的每一个问题，热情、耐心的为客户解决，尽自己最大的努力让客户觉得自己选择中国移动是对的、认为自己得到了尊重，那么他们才会更加配合你的工作。

作为中国移动产品经理，我们要熟悉自己的产品，同事我们要有客户经理的能力，因为我们要为客户经理做好支撑工作，我们自己都不懂又怎能帮助他们呢。有时我觉得我更像客户经理是直接与客户沟通交流的，客户经理的个人素质和工作表现，直接反映出公司的业务员水平和整体素质，所以每做一件事的时候都要严格要求自己。同时，任何一个小的失误都可能会对公司造成巨大影响，不仅自己工作受阻，还会影响到客户的业务办理等。如果有条件一定要先熟悉自己的工作内容，事后检查自己的工作结果，尽力做到万无一失。

这一次的实习让我明白了理论与实践、理想与现实的差距，更好的认识了自己的缺点与不足，进而改进和加强学习，从而可以更好的进步。这可以让我尽快的对自己的职业生涯作出相应的调整，设定职业定位的目标，向成功迈步前进。

工作后不再像在学校学习那样，有老师，有作业，有考试，而是一切要字迹主动去学校去做，只要你想学习，学习的机

会是有很多的。实习的时候，有比较多的休息时间，要利用好这些时间，少看一部小说，多了解一些感兴趣的知识。

工作往往不是一个人的事情，是一个团队在完成一个项目，在工作的过程中如何保持和团队中其他同事的交流和沟通也是相当重要的。要有与别人沟通、交流的能力以及与人合作的能力，合理的分工可以使大家在工作中各尽所长，团结合作，配合默契，共赴成功。个人想要获得好的业绩，必须牢记一个规则，我们永远不能将个人利益凌驾于团队利益之上，在团队工作中，会出现在自己的协助下同时也从中受益的情况。反过来看，自己本身受益其中，这是保证自己成功的最重要的因素之一。

移动公司实践心得篇五

尊敬的各位领导，同事：

你们好！我是20xx年7月进入呼市移动的新员工。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20xx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。

20xx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x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。

x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。

x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！

移动公司实践心得篇六

实习的时间快而又短暂，不知不觉实习的时间很快就过去了。回想这段日子，我真的有很失落过，也有很认真过，很高兴过，而现在就是很珍惜这段经验。马上就要回结束了，还有很多事情等着我去做，现在重要的就是要对这段实习时间做个报告，“没有总结，就没有收获，更别说进步了”也是对自己实习的鉴定。

严格地讲，自己并没有实习一个月。协议是从5月30日签到6月日30的，中间又有几个双休，感觉实习时间真的很短暂。

我们去开县还没有开始实习时，我们就被分到了不同片区进行实习。有的去了郭家、岳溪、中和、温泉等各个片区，分别都要各自的经理代我们。坦白说，通信行业对于我是比较陌生的；我对于它来讲，也是一个地道的“门外汉”。因为我甚至连他们是干什么的都未分清楚，也直到后来，我们赵家这边主要负责赵家镇、渠口镇、长沙镇的移动的相关业务。

由于我是新来的实习生，，因此自己并不能帮太多忙，只能先学习。在这个过程中我主要就是跟着燕姐和李姐帮助她们做一些简单的事。

上半个月我就主要负责整理一些资料，下半个月就是和海燕姐他们一起去访问一些集团，还有就是进行一些简单的外呼，在这的一个月里我对数字小键盘更加熟稔了，我的心态也更加沉稳厚重了。

就像前面说的我们主要与客户打交道分为两个方面，一是和客户面对面交流，二是通过电话。和客户面对面交流。

与客户面对面的交流：我们主要是通过“上门服务”，推销移动公司的一些优惠业务。在上门的过程中，我们遇到了各种人，有对移动公司表示支持的，也有对其表示不满的。对于前一种，我们由衷感谢；而后一种，我们也希望其能提出更加合理的建议。都必须处理好。

另一种就是打电话，对我来说真是有些困难，因为我压根就不擅长。但转念一想，这正是锻炼的好机会，应该把握住。在打电话的过程中，我们都遇到了许多类似的状况，有仔细聆听的，也有一张嘴便挂断电话的，甚至有人说“这是骗钱的”。渐渐得，我熟悉了推销内容，也熟悉了形形色色的人的态度。不管客户喜不喜欢这种方式，我反倒觉得，我一定要让自己的声音听起来充满信任、向上和快乐。在开县移分公司实习的这一个月中，我明白了很多做人的道理，同时也知道了校园与社会的差距是巨大的”。作为即将毕业的大学生，我们不能改变这一现状，我们所能做的，就是尽力使这一差距得以缩小。

短暂的一个月，我觉得自己收获了许多书本上学不到的知识，也明白了前方还有很长的路要走，我都会继续前行的！

移动公司实践心得篇七

20____年____月广东欧珀移动通讯有限公司业务推广部来我院招聘，通过严格的笔试及面试，我有幸被公司选重。到

岗之后，我们首先进行了长达一个星期的企业文化熏陶以及我们新款上市产品知识的封闭式培训。随着oppo智能手机在武汉市场的全面上市，我们刚刚组成的一个团队就被派驻到了武汉，实施oppo智能手机的推广活动!在武汉的这三个月，对我来说真的很辛苦。

每天站柜推广_____个小时，让我感到身体很疲倦!再加上平均每天下班后还要进行3个小时的会议及培训更是让我感觉身心具备!但是对我来说这也是一种很大的收获，因为这里提供了一个让我成长的平台，每天的培训让我的知识变得更加丰富，每天的实践让我的内涵精神也越来越来饱满、我各方面的能力也得到了很大的提高。在派驻武汉智能机突击的三个月，我们的团队使整个武汉市oppo智能机所占比例由以前的14%一下就提高到了45%，实现了一个质的飞跃。当时我个人的考核分也是整个突击队的第三名，分数为140多分!现在，我又被派驻到市场低迷的珠海，扛起了振兴珠海前山市场的责任，现在我和几个兄弟还在珠海努力奋斗着!虽然这工作更累，也更有压力，但是它能让我变得更有激情，斗志，每一天过得很充实。更重要的是他能让我看到方向和前进的希望!

在武汉的这3个月里，按照公司的规定我已经转正了，成为公司正式的一员了!特别是这一个月武汉智能机破冰突击行动，让我受益匪浅，无论是销售技巧，待人处事，生活态度，以及个人素养方面都得到了很大的提升!在武汉的这些日子里，我深深的体会到在职场生涯中要时刻把握好自己的道路，把握好每一个机会，不断的冲击自己的极限，提高自身的能力，时刻做好迎接机会的准备，因为机会都是留给有准备的人;不断的去发现自己的优点，改掉自己的缺点!还有就是能够及时去总结自己，抹掉自己的缺点，发挥自己的优点!保持不骄不躁的心态，买的好的时候，不骄傲!

总结卖得好的原因，买的不好的时候，去发现问题!我们都要相信自己是oppo的精英，在手机市场上发挥自己最大的能量，

就是回馈公司最好的回报。同时我也发现任何工作的团队协作都是非常重要的，就比如一根筷子很容易折断，一捆筷子很难折断！一个团队需要很强的凝聚力！所以团队建设就少不了凝聚力的建设！一个成功的团队会带给我们很多有形和无形的资产，会让我们终生受益；而这需要我们时刻用团队目标和共同愿景来审视自我，自觉将个人融入团队，相互信任，坦诚沟通，这样我们就能够摒弃偏见，协同工作，达成我们的共同目标。特别是我们这次的武汉智能机突击队是一个很好的反映，我们整个团队，协作合心，团结一致，就是把武汉的智能手机的销量搞上去，所以我们激情与表现都是前所未有的！

特别是在销售这个行业，一个人的力量是很有限的，团队的协作能力对于销量起着重要的作用！一个团队的每一个所在店面不一样，所经历的卖机情况不一样！所有的经验，技巧都会不同，如果我们每个人都能分享，都能学习别人，那就每个人都有很多种经验，这对于我们促销有很大的效应！虽然现在我们最重要的目标是锻炼自己的能力，在这个平台上找到自己的方向，但不能忘记在多余的时间谈谈团队的建设，了解各门店政策及发展，分享门店建设的方案，总结出有效的案例，从中提高门店销量，也锻炼自身的管理能力；提升团队凝聚力，强化团队力量！

在团队中每个人都是不可或缺的一个整体，每个人都必须自己把自己看的很重要，同时相信你队友，只有这样整个团队才能取得胜利。因为团结就是力量！经过这几个月的实习工作，我明白了一个人的价值体现是这个人所创造价值的实现。你付出了，并不一定有回报，但是你没有付出肯定是没有回报的。现在市场的就业形势依然很严峻，要找到一份工作虽说比较容易，但是要找到一份自己喜欢的，适合自己的工作相对来说是比较难的！

作为一个刚刚毕业的大学生，一定要抱着认真，激情，自信，实事求是的就业态度，要抱着学习技能，学习知识，提升职

业素养与能力的态度，才能更好的就业，才能更好的找到自己所适合的工作!在此我要感谢我的母校，给我提供了很好的学习资源，丰富了我的阅历知识，让我找到自己的优缺点，并能指导我发扬自己的优点，改正自己的缺点!让我发现自己的兴趣爱好!并指明了我未来的发展方向!让我学会了独立学习，让我能够更快的熟悉社会，适应社会!

移动公司实践心得篇八

在学院的统一部署下，我今年寒假利用十五天的时间在中国移动集团_分公司完成了寒假实习任务。

中国移动通信集团公司_省移动通信公司是遵照国务院关于政企分开，邮电分营、电信重组改革精神的要求，于1999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_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，最终留在该公司实习。

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！

企业核心竞争力是指企业独具的、支撑企业可持续性竞争优势的核心能力。它可更详细表达为，企业核心竞争力是企业长时期形成的，蕴涵于企业内质中的，企业独具的；支撑企业过去、现在和未来竞争优势，并使企业长时间内竞争环境中能取得主动的核心能力。

通过在_移动近一个月的实习，使我意识到：

企业的一般竞争力，如营销竞争力、产品竞争力等，只是企业某一方面的竞争力，而企业核心竞争力却是处在核心地位的、影响全局的竞争力，是一般竞争力的统领。从企业核心竞争力不同表现形式角度可将企业核心竞争力分为三类：核心产品、核心技术和核心能力。他们之间关系密切，产品来自技术，技术来自能力。

在竞争的环境中，为什么有的企业能长盛不衰，有的只能成功一时，有的企业却连一点成功的机会都没有？人们无法简单地从企业所处的行业、企业所有制结构、企业的组织形式、企业的规模或企业管理层和员工的努力程度等方面解开这一问题的谜底，因为这是企业核心竞争力的本质决定的。

企业之间竞争的实质，就是企业为其生存和发展进行的对环境中企业所需资源的争夺战，企业竞争力是企业争夺环境中资源的能力。传统企业竞争力理论未能对企业长期性的盛衰原因做出令人满意的回答。核心竞争力理论从对企业的短期性资源优化配置能力的研究，延伸到对企业的长期性资源优化配置能力的研究。为确保企业可持续性生存和发展，就必须要有比其竞争对手更强的长期性优化配置资源能力，也就是必须要有很强的核心竞争力。

crm管理系统

crm管理系统所起的作用是实现前端互动营销与客户服务、客户支持、客户追踪、客户挖掘和客户自助，在吸引并留住客户的同时与商业伙伴和供应商保持良好关系，最大限度地挖掘和协调利用企业资源，包括信息资源、客户资源、生产资源和人力资源，拓展企业的生存空间，提升企业的核心竞争力。

从80年代中期开始，为了降低成本，提高效率，增强企业竞争力，许多公司进行了业务流程的重新设计。为了向业务流程的重组提供技术，特别是信息技术的支持，很多企业采用了企业资源管理系统erp(enterprise resource planning)或与之名称不同，但实质类似的信息系统，这一方面提高了企业内部业务流程(如财务、制造、库存、人力资源等诸多环节)的自动化程度，使员工从日常事务中得到了解放，另一方面也对原有的流程进行了优化。由此，企业完成了提高内部运作效率和质量的任务，可以有更多的精力关注企业与外部相关利益者的互动，抓住商业机会。在企业的诸多相关利益者中，作为上帝的顾客的重要性日益突显。企业的客户(包括个人和团体)也要求企业更多地尊重他们，在服务的及时性、质量等方面都提出了高要求。企业在处理与外部客户的关系时，越来越感觉没有信息技术支持的crm力不从心，crm系统应运而生。

因此_移动将引入crm系统，本系统建设采用亚信公司分析型crm系统，它以亚信经营分析及决策支持系统aiomni vision为核心，采用数据仓库[etl]olap分析、灵活报表展现及数据挖掘等技术，并结合亚信公司在移动业务领域的深厚经验。建成后的系统将帮助_移动实现对现有及潜在客户的基本属性、利润价值、信用度、消费行为和倾向、资费水平、投诉记录等的深入了解，对客户群进行分析分解，从而有针对性地提供不同的市场策略;并使_移动可以从多角度深入了解业务经

营状况，有针对性地提高通话量和网络利用效率，以更好的服务质量留住老客户同时吸引新客户，扩大市场份额，最终帮助_移动公司实现客户数据分析，从而使运营商了解大客户的需求，提高服务质量，确保用户满意度和忠诚度，并且准确的掌握高端潜在客户之所在。

通信快速发展的趋势。因此，在最短的时间内转变思路，将业务的发展转入以客户为中心的模式上，已经成为大势所趋。crm系统受到了运营商的青睐，正是运营商经营思路的转变。而中国移动继完成boss系统建设，又大力投入crm建设，也显示了其蓬勃发展的势头。

随着最近中国电信业的重组，运营商已经从以产品为中心转变为以客户为中心。我相信激烈的竞争会继续加剧运营商对crm解决方案的需求。

大客户短信服务系统

_移动大客户短信服务系统是_移动为提升企业的核心竞争力，经过多方论证，接见先进经验推出的全新服务。

大客户短信息服务系统是基于internet的公司或政府部门的短信息服务系统。它可以实现公司或政府部门的领导在因特网上对自己员工进行短消息群发和对个人单发的功能，并可以创建个人的电话簿实现日志定时发送。是公司(政府部门)领导管理的好帮手!它分为实时单呼，实时群呼，自动发送，个人电话簿，日程电话簿，系统管理几个模块。

客户端使用流程

大客户短信系统服务

1、发送部分：

分实时发送和自动发送。在实时发送部分，编制单呼和群呼模块，用户根据自己的需求选择单呼或者群呼的功能。在单呼模块，用户可以自己填写信息接受方电话号码，也可以从号码簿和公司部门中选择接受方电话号码。在群发模块，用户可以一次将信息发送到公司内部单个部门或者多个部门。在自动发送部分，用户可以自己设定时间间隔或者发送的时间段，在用户设定完成后，系统根据用户的设定，系统按时自动发送短消息。

2、个性化服务部分：

可以编制一个办公自动化模块，让用户可以自己设定个人电话簿、日程安排，并提供管理模块，让用户可以增加、删除、修改、查询。

移动数据业务