

实习报告总结范文

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zongjie/gongzuozongjie/17801.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

最新实习报告总结范文

总结，可以把零散的、肤浅的感性认识上升为系统、深刻的理性认识。那么大家知道实习总结要怎么写吗？下面小编给大家整理了关于实习报告总结范文，方便大家学习。

时光如白驹过隙，岁月如布间飞梭，转眼间半年即将过去，细想起来实习的日子过的真的很快。在这半年里我们完成了从学生到老师的逆转，体会到了不一样的校园生活。总结这半年的日子，发现半年里，我们在工作、思想、生活上，能力与水平都得到了磨练和提高，可谓是收获颇丰。

在工作上，我们实现了自己的教师梦，教学水平得到了提高。半年里，我们得到了校长的充分信任，将课堂完全的交给了我们，让我们能够“我的课堂我做主”，使我们自己的教学思路得以开展，提高。学校里，从领导到老师，都很欢迎我们师大的实习生，在工作上更是给了我们信任、支持与鼓励。我们的工作有教有学，不仅能教自己本专业的课，还给了我们很多学习的机会，去外校参加听课活动，本校听评课活动，校本教研活动等等，都能看到我们实习生的身影，学校从工作到生活，都给了我们和本校教师一样的待遇。

在思想上，我们学会了付出、舍得、包容与谦逊。来到实习学校，自己从学生变成了老师，身份变了社会角色变了，我们的为人处事方式也跟着在变化。在实习中，我们要面对新的同学、新的同事、新的学生，自己成了课堂上的独特的那一位，因为你站在了讲台上。站在了那个位置，就有了相应的觉悟和责任，在这份责任中，我们慢慢退去稚气，变得更加成熟，无论在说话上还是处事上。

在生活上，我们更加独立自主。半年里我们不再是学生，而是真正的成年人、社会人，在这里，我们工作付出劳动、领工资、自己买菜做饭，过起了精打细算的小日子。俗话说：“不当家不知茶米油盐贵”，半年里虽然自己做饭的次数并不多，但却真实的体会到了挣钱养家的不容易，相信以后我们能做一个勤俭节约、自立自强的人。

要走了，还有三天的时间，我们将回到属于我们的校园，再从老师回到学生的角色；要走了，爱这片土地，爱这里的人，爱教师这一职业；要走了，我想，回去后我们会努力，去争取那能正式的站在讲台上的资格。在这尾声里，再次感谢，感谢所有为此次顶岗付出过的人，也感谢我们自己：选择了，付出了，坚持了，收获了。

在实习时，首先要做的就是学习基本要求。学生在实习期间要严格遵守公司企业的规章制度、必须严格遵守岗位操作规程和安全管理制。不能无故请假，擅离工作岗位，有重要事情，必须要

向上级领导打招呼请假，批准了才能离开，在工作时严格安全事故和人生事故的意外发生。必须有遵纪守法、模范遵守公民的社会公德，拥有良好的品格和素质。在实习时努力工作，积极完成上级安排下来的工作任务，在工作中要谦虚好学，诚恳做人不断努力。流水线工作，顾名思义这是一个团体的工作，每个员工必须严格认真的完成自己的工作，因为整个流水线的每个工序都是紧密联系的，可能会因为某个工序的错误而造成整个流水线生产出来的产品为废品。

在指导老师的带领下，我们一群学生到车间实习，这是一个流水线生产，每个人都有自己的工作任务，自由大家配合才能把工作做好，完成工作任务。对于一个刚上去工作的学生来说，对于操作的这些东西都是陌生的，但是旁边的老师傅都会在旁边示范，然后指导我们操作，我们也开始尝试着动手，所谓一回生两回熟，熟能生巧嘛。我们在老师的指导下开始操作，慢慢的我们也开始熟悉操作流程，看着其他同学在生产线上都做着工作，都很认真很细心，那么我也不能输给他们，我一定要把工作做好。在接下来的实习中，老师傅们还都是热情的指导着我们，让我们能够很快的上轨，最后也能够独立的完成工作。

通过这次的实习，我们学到了很多课堂上学不到的知识。我们也了解和掌握了车间管理、生产技术和工艺过程，对我们的专业有了更深层次的了解。在实习中我们拥有了社会了实践能力，社会沟通能力，还有工作经验，这些都是重要的，在课堂上学不来的。在这次生产实习过程中，不但对所学习的知识加深了了解，更加重要的是更正了我们的劳动观点和提高了我们的独立工作能力等。我们还知道自己存在的不足，但是我们都会改正，在以后学习工作中我们会更加的努力。

一周的生产实习对我来说，好处颇深!使我不仅仅熟悉了公司产品的生产流程，更让我体验到现代化作业的高效、快捷，尤其是公司良好的工作氛围，对我的人生观、价值观都产生了必须影响。在这短短地紧张而又繁忙的一周里，我学会了许多从未接触过的东西，受益匪浅!

一、现代化作业手段

一台台包装好了的产品不断的向外运送，送去的不单单是经过了千万道工序以后的产品，更是一种现代科技力量的凝练!从材料的采购、检验、测试，再到产品的装配、加工，到最终的整机调试、包装等，每一个环节都做的滴水不漏，不光有严密、科学的工艺流程，更有技艺精湛的技术人员的操作，不论是硬件的设施、设备，还是软件的技术力量，都体现了信息时代下的现代化作业的方式、方法，给企业带来了前所未有的经济效益。

二、对产品的深刻认识

虽然穿梭于繁忙而有序的生产车间的时间不是很长，但经过自我的多问、多动手、亲体验，在短短的一周里，使自我对公司的产品有了质的认识。不仅仅明白了产品的分类、系列、规格型号、作用特点及广泛的应用领域，并且掌握了变频器、起动器的工艺流程，还亲自操作了变频器的整个成产过程，加深了对产品的进一步的理解和认识。

三、良好的工作氛围

走进车间的那一刻，我被整个工作的场面震撼了，眼前的一切并非我想像的那样糟糕，整洁的工作环境;井然有序的设施、设备;忙碌而又节奏的身影，这一切使我摒弃了以前对车间那种凌乱不堪的印象。人与人配合的那种默契，并非每个公司都会具有的;人们之间团结协作的精神，使工作顺利的进展;互帮互助的良好作风，使人感到工作的简单和愉快。在那里，我学会了与人合作，工作要认真细心、负职责。

四、自我认识的改变

在装配过程中，小到拧紧每一个螺丝钉，大到整台机器的组装，每一个小细节的不慎都可能会造成最终调试的不成功，即就是产品不合格。这就要求我们每一个操作人员在工作中务必持续清醒的头脑，注意力高度集中，并且留意谨慎地做好每项工作，方能使大家的心血不付诸东流，不合格的产品进行返工胜过再次生产机器的功夫，所以，务必保证每个细节尽量完美无缺陷，否则，会给公司的经济效益造成必须影响。

所以，我明白了，凡事都要心细，尽职尽责，尽善尽美。没有，但求更好，无论是在生活还是工作中，我们都要脚踏实地，一步一个脚印，稳扎稳打，不要眼高手低，好高骛远，否则，即使象上螺丝钉这么个小事，也未必做的漂亮。其实，人的一生也像一台机器的生成一样，人生的每一个阶段都要用心去经营，一招不慎，步步错，要想拥有一个成功的，有为的人生，就要像组装一台机器那样，认真、踏实、大胆、执着。

在20某某年某月某日，我选择了某某公司，在此公司开始了为期一个月的实习。在我看来，人力资源是一座很重要的桥梁，即将适合企业发展需要的人才运送到公司各个合适的部门。看起来像是一份很简单的工作，当中却有很多繁琐复杂的事情。这份工作对我来说，是一份很重要的经历。

一、实习内容

在短短一个月实习中，我选择的岗位，是人力资源专员，主要负责公司的招聘人员和培训等一些人事方面的工作。

这次的学习主要内容是初步了解人力资源管理，以及人力资源管理的六大模块。并且还协助了一些日常的事务性工作，比如说：组织员工每月的免费体检、板报、墙报评比、整理应聘人员的一些档案资料、电话寻找应聘人员等等。因为这只是我所学的专业的一门支科，许多东西都是要从头开始。在这之前也没接触过关于人力资源的工作，只是很模糊知道人力资源部不就是负责招聘企业员工，为企业寻找人才或者负责培训员工之类的问题。

刚开始去的一两个星期，最主要的是了解公司具体详尽的情况，因为课长说作为招聘人员，是必须非常熟悉掌握公司情况，这样才能够把的、最完整的信息传达给应聘人员，以此来吸引他们。每天在办公室整理一些人事档案，处理一些行政事务，工作是很简单。但可以顺便看看别人是怎样来写他们的简历的，从中学到点对自己以后毕业工作写好一份简历有点帮助。一份简历首先要字体公整，表面整洁;接下去便是简历的内在了：求职人员认为自己最吸引招聘人员的特质、工作经验、学历……

第一、两个星期中还学到了面试的一些要求。着装之类的是很重要的，这是每个人都知道并且必须知道的。还有一点便是礼节礼貌，这可以表现一个人的基本修养素质。然后是面试时的心态、语言、举止，很多都是可以建立在自己的自信心上来成功完成的。

接下来的时间主要是用来学习人力资源管理方面的知识。两周的时间远远是不够的，而且不是我的专业的，因此所学的也只是一些表面的，对它还是不能理解透彻。人力资源主要的六大模块，也就是我们所在部门所要做的一些事情和处理员工关系、薪资福利等等。

其他的一些工作还有就是参加会议，做一些会议记录，会议反馈工作，了解福建一些大型的招聘

会等等。

一晃，时间就到了，只是约好的一个月学习时间，很短，短得很多东西一接触又要中断。

太多想学的，想知道的东西都来不及学了。我想，或许，在以后的深造中，我会选择人力资源管理来作为我的深造项目，因为这个工作开始吸引我了。

二、实习目的

这次时间短暂的实习，最主要的目的，我想是要让我们在真正毕业出去工作前有个锻炼，可以先体验一下找工作、工作中的一些事情。虽然是实习，但也是工作，这其中也涉及了一些人际关系。在一个公司中，有不同的人，他们有着不一样的职位，不一样的社会阅历，不一样的工作体会心得。在和他们的交流中，可以学到很多东西。让自己慢慢学会怎么样去处理这样的复杂而又重要的人际关系。

在实习中发现自己的不足之处

一个月的实习，发现了自己太多的不足之处，有待改进的地方太多了。首先：最重要的一个不足就是知识不够，这里所说的知识不是我们在课堂上可以学到的，不是写在我们每天拿着读着的书本上面的，而是一些社会阅历，一些不在自己专业范围内的所谓的课外知识。我一直记得一位老师讲过，他说能够把知识转为实践中来用的，那才是智慧。许多人可以拥有知识，但不一定是智者。这或许需要我们多成长才能够学会的。

第二个不足之处是：好像自己对国内外经济一些变化影响的反应实在是太迟钝了。这必须责怪自己平时在校少读报纸，少关心这方面的知识。毕竟学的是工商管理，若是对经济都不熟悉的话，谈何以后的经商之事业呢？

第三个不足之处：不够努力勤奋。在还没去实习之前，是多么信誓旦旦告诉自己用百分百的努力去做好每一件事情，不管那件事情是多么繁琐和简单。但是事实证明，我没做到。有时候还是想着能够偷懒下还是很不错的。我想在这偷懒中，或许我错过了很多。

不足之处真的是不胜枚举，在这里就主要讲讲我认为的三点不足之处，既然认识到了自己的不足之处，那么接下去该做的事情就是如何来改进。

还有时间就是多多丰富自己的课外生活，充实自己的知识。脑袋里装的墨水太少了，能够走的路应该也不会很长。因此，有空时间尽量多花在一些报纸、杂志、国内外新闻等，也可以经常出去社会上找找合适的兼职，经常来锻炼下自己。

三、实习总结

每次要提到的都是实习的时间短，虽短，启发却也深。

在面试中的启发是经验是那么重要，而如何去积累自己的经验，那就需要每个人自己要好好把握每个可以锻炼自己的机会。

工作中的启发是：即使再繁琐简单的工作，交到手上，都要好好完成，争取每一件事情都做到自己

的，那么这样的工作才有意义，而不是时时想着如何偷工减料来逃避工作。天下的每个人都是必须靠工作来养活自己的，没有人可以一辈子依靠父母朋友，所能做的是让自己成长，即使工作再累，那也是人生命不可缺少的一部分。或许，我认为，工作这部分会是让我们觉得什么才叫做有付出就有回报。你的一分努力就会换来一分收获，这是我一直坚信的!

还有就是工作中的人们并不像在学校那样，大家都心无城府，毫无保留。或许，大家会为了一个职位的升迁而明争暗斗。但，不管怎么样，我都告诉自己记得每件事情都是问心无愧，那自己便可以朝着自己的梦想而一步一步努力。社会毕竟也是优胜劣汰的。

毕业实习是我们的一个很好的和社会接触的中介，也是我们在不久将来工作的跳板，它使我在实践中接触了社会，了解的出校园后的社会人情冷暖，学到了很多在课堂上学不到的知识，在实习中我拓宽了视野，增长了见识，为我们步入社会打下坚实的基础。启发太多了，短短的时间，很多感慨，这会是人生重要的一笔。希望这小小的一笔经历能够为自己以后的工作、学习、生活增添一些不一样的色彩和奋斗的动力。

在深刻认识到人在社会经济活动中的地位、作用的基础上，人力资源在企业发展中的作用越来越凸显。通过本次毕业实习我们要不仅要深入理解什么是人力资源管理，更要在实习过程中去体会企业的人力资源管理，体会如何在管理过程中把“人”的因素作为管理的核心，实现以人为中心的管理。为以后打下坚实的基础。

一、实习时间

20某某年某月某日

二、实习地点

某某公司

三、实习内容

首先了解某某集团的企业文化，以便在其人力资源部实习时跟大家更好的配合。其次制作公司本部及六个二级单位员工档案，从最原始最基本的信息了解人力资源。再次和指导老师及领导交流，结合公司实际了解和掌握人力资源管理概念、部分实际战略实施。然后收集相关资料，结合公司实际，通过实习调查，了解我国人力资源管理的现状及未来发展趋势;最后发现问题，结合所学的理论知识，和指导老师进行请教和探讨。进行总结与思考，撰写实习报告。

四、实习心得

在书本上所谓人力资源管理，就是指运用现代化的科学方法，对与物力相结合的人力进行合理的培训、组织和调配，使人力、物力经常保持比例，同时对人的思想、心理和行为进行恰当的引导、控制和协调，充分发挥人的主观能动性，使人尽其才，事得其人，人事相宜，以实现组织目标。这在我看来一直是个十分抽象的概念，直到这次有幸到人力资源部实习，在实际的运用中我渐渐感受到了人力资源是如何在一个偌大的企业中发挥着它举足轻重的作用。而人力资源部主要负责人力资源开发和实施，中层领导班子的建设与管理，劳动、人事、工资、保险、专业技术职称、职业技能鉴定、员工教育培训、人事档案、劳动保护、离退休管理等方面的工作。

我曾满心满目的期望，也曾以为人力资源的工作原来很简单，但我很坚定，无论领导给我安排的是小事儿还是繁杂的文件处理，我都要认认真真的去做，这一点让我在整个实习过程中获益良多。也曾看到无数堆文件堆得我的桌面重重叠叠，我很苦恼，坐在办公电脑面前时间长了(基本一坐就是半天，出去工作餐短暂的一个小时左右)，脖子酸了，眼睛花了，重复单调繁琐的档案管理工作，让我厌倦，甚至想放弃，但当我看到整齐的文件盒和有序的资料、看到自己做的表被拿去做数据处理底稿我也看到了工作的果实来之不易!我顿然有了种飘然的感觉，那是喜悦。也就是在这样无声无息的作业中，我对人力资源的认识开始着无声的变化。同时我的毅力也得到了无声的锻炼。

当然，这个过程中我也曾遇到过很多困难，我前所未有的深刻的体会到了能力的重要性，这里所指的能力不仅指自身已具备的能力，更重要的是自学、应急的能力，工作中的事情不是每一件我们都做过，都会做，很多的时候是你在平日或是在学习生涯中没有涉及的，那时候便是体现一个人自学能力的时候了，如何在最短的时间内高效的学会并且完成任务成了当务之急。同时，具备良好的心理素质也是非常重要的，也许电脑一个小小的零部件故障都可能成为你工作中的拦路虎。遇事沉稳，不骄不躁，要一步一步脚踏实地的走。

五、实习总结

为时一个月的实习期，我做的工作内容变化不大，但我将自己这期间的经历化为了五个阶段，每个阶段我都有不同的感受不同的收获，归为一句就是认识上有进步。一个月下来，我心里默许着这次实习的任务总算基本完成了。最新人力资源管理实习报告默认分类。带着实习将尽未尽的余热回到校园，我顿然对以后的学习有了更高的激情。这次实习，是我第一次如此“亲近”社会的实习，除了对人力资源管理工有了更进一步的认识以外，对我适应社会也是大有裨益的。当今社会，科学、信息技术的日新月异，我们只有在不断的学习中才能进步。对了，它还教会了我方方正正做人，实实在在的做事。

为了使我能够提升社会实践能力水平，能够更好的把理论与实践结合起来，为我今后的工作和学习打好基础。并体验角色的转变，亲身感受由一个学生到一个社会职业人的转变过程。我来到某某公司进行人力资源专业的毕业实习，本次实习经历对我的毕业论文设计和实习报告的完成有着很重要的作用。

一、实习时间

20某某年某月某日

二、实习地点

某某市某某路某某号某某大厦五层

三、实习单位

某某人才市场的人事档案管理中心

岗位：信息员助理

四、实习主要内容

1、扫描人事档案材料，把纸质材料转变为电子材料，以方便人事档案的查阅和流转，主要扫描人事档案中的各学历毕业生登记表、各学历学习成绩单、各学历学生学籍、高中会考成绩证明、高招报名表、外语口试记录表等比较重要的材料。

2、登记和整理退档的人事档案材料。

五、实习体会

时间过得真快，一转眼，我在某某人才市场人事档案管理中心实习已经一个月了。现在回头看看，就好像昨天刚发生的事情。记得第一天来单位报到的时候，觉得自己很生疏，心里没有着落，幸好单位领导很热情，使我感觉像回到家一样舒畅，于是我开始在这里的实习工作。回眸这段时间以来，我不仅扩宽了视野，增长了见识，而且丰富了自己的社会经验，收获颇多，受益匪浅。总之，我在这段时间来的实习生活过得很充实，让我体验到实习生活中的乐趣和见闻，让我真正亲身感受到从一个学生到一个社会职业人的转变过程。

实习生活是每个毕业生都要经历过的一段人生经历，它是毕业生实现人生角色转变过程的过渡阶段。实习生活让我从一个涉世未深、缺乏工作经验的大学生角色开始接触真正社会这个大熔炉，从而实现为一个社会职业人角色的转变过程。虽然大学也是一个小社会，但毕竟不是真正的社会，我们所接触到的除了老师就是同学，大多数是同龄人，同学之间有着共同的语言，大家也比较单纯，还没有涉及太多的社会人生磨练。而且大学里没有利益之争，同学之间懂得互相礼让。而现时社会就不一样，处处充满利益关系，处处充满变数和诱惑，不是我们当初那种幼稚的想法了，学生意气早已经不适合现实社会，我们要开始转变自己的观念，树立和坚定自己正确的世界观、人生观、价值观。

所以我们作为一名毕业生要尽快实现角色的转变，尽快适应现实世界，尽快融入到真正的社会生活当中来，在新的人生征程中锻造和磨练自己，在社会职场中找准自己的位置，以便在新的岗位上发光发热，贡献自己的智慧和力量，实现和提升自己的价值。同时，社会生活不同于校园生活，我们要懂得维护自己的合法权益，在受到侵害时懂得应用法律武器来维护自己的合法权益，以免给自己造成伤害。

社会是一个大染缸，充满各种各样的诱惑，我们要提高自己的鉴别能力，分辨好与坏，坚持原则，坚守信念，增强人生修养，克制欲望，学会抵御各种诱惑，这一点很重要。而且社会中充满各种困难和挫折，很多刚毕业的大学生还不太懂，涉世未深，很容易陷入失败感之中，迷失自己的方向，增加自己的心理负担，所以我们要懂得增强自信心，相信自己，学会与各种不同类型的人打交道，积累好人脉关系，为自己将来能够更好的工作和事业的更好发展积蓄力量，我们的道路也会越走越宽敞。

学会给自己释放来自各方面工作的压力，保持积极向上的工作热情和态度，我们不要为了生活而工作，是要为了工作而生活，把工作当成是一种事业，这样我们就能够保持工作激情和热忱，这样就不会觉得工作是我们的一种负担，这才是乐观的工作观;学会勇敢面对现实，天有不测风雨，人有旦夕祸福，我们都无法预测工作的下一刻会给我们带来什么样的结果，但我们要增强自己内心的抵抗力和承受力，勇敢面对一切结果，勇敢面对各种突如其来的厄运，战胜困难和挫折，挑战自我，使自己得到更好的飞越。

同时，我们要增强责任感和使命感，勇敢承担起自己工作范围内的任何义务和责任，挑起担子，勇往直前。我们要永远坚信“我的未来不是梦!”永远坚信“阳光总在风雨后，不经历风雨怎么

能见到彩虹!”永远坚信“我们的付出总会有回报,我们的明天会更加的美好!”所以毕业实习生活给予我们一个锻炼的机会,让我们能够真正的适应这个现实社会,为我们今天的工作奠定良好的基础。

六、实习总结

我们在校园生活中的主要任务是学习,接触到的社会实践不多,有的话也是很少的。虽然我们的校园里有社会兼职和社会志愿服务活动,但这些都及我们到现实社会这个大练场中来历练,所以毕业实习给了我们一次不错的机会,对于我们这些职场新手,毕业实习就是一场实战演练,我们要把它看成是一种机遇和挑战,好好把握机会,磨练自己,提升自己,使自己尽快成长起来。

第一天进公司的时候,就与主管进行了简单的面谈,没有给我留下过多的任务,来源于先让我熟悉一下环境,了解了一下公司的状况,包括其规模、部门、人员分工等。然后让我参与对百事可乐广告海报的设计,设计的过程中正好测验一下我的能力。在广告创意方面有了一些琐碎的思考。

一、实习目的

希望通过这次的毕业实习机会,可以了解广告公司运作,了解报刊媒体的工作,了解代理公司日常业务活动以及这个行业的整体状态,并从中认识到与策划设计活动有关的人力、资金、社会的关系,还能拓展自身的知识面,扩大与社会的接触面,增加报业的理论知识,在社会竞争中,锻炼和提高自己的能力,更重要的是评估自己今后的事业方向。

二、实习要求

通过社会实践,熟练专业技能,了解艺术设计机构,其部门、日常业务活动、整体状态。并从中认识到艺术设计活动与人力、资金、社会的关系。

三、实习单位概要

1.广告的简介

广告是为了某种特定的需要,通过一定形式的媒体,公开而广泛地向公众传递信息的宣传手段。

广告有广义和狭义之分,广义广告包括非经济广告和经济广告。非经济广告指不以盈利为目的的广告,如政府行政部门、社会事业单位乃至个人的各种公告、启事、声明等。狭义广告仅指经济广告,又称商业广告,是指以盈利为目的的广告,通常是商品生产者、经营者和消费者之间沟通信息的重要手段,或企业占领市场、推销产品、提供劳务的重要形式。

2.公司介绍

某某有限公本着创意的原则,引进国外广告公司全新理念,并结合本土广告公司作业优势,探索出一套独特而有效的广告公司运作模式,是一家集管理、人才、技术于一体的专业广告公司。同时,以“为客户提供一流设计、协助客户塑造良好企业形象”为目标,“诚信为本、服务至上”为原则,本着踏实、勤奋、勇于探索的精神,多层次、全方位为客户提供满意而有效的服务。

四、实习的感受

走出校门，踏入社会，迎接挑战未来的我。我怀着兴奋与激动交加的心情拿着简历投向了某某有限公司。

我应聘进入到某某有限公司进行了为期半个月的实习活动，进行学习。从我进入公司，公司员工稳定在10人左右，同时服务的广告客户不超过10个，其中稳定的长期客户也只有五六家，还包括一些未知客户群。固然如此，据我所知公司效益良好，处于稳步上升时期。公司内部设置大约也和其他同级公司相似：老板即公司总经理，负责整个公司的统筹与管理；下设业务部、制作部、设计部、以及安装部等。因为公司规模不大，内部员工可以灵活的交叉运作，我也得以参与了数个客户的文案、创意、客服等方面的开发和交流，获得很多难得的学习和锻炼的机会。以下是我的实习日记以及参与的主要客户的设计项目的工作状况。

第一天走进公司的时候，与经理进行了简单的面谈之后，并没有给我留下过多的任务，先让我熟悉一下环境，了解了一下公司的状况，包括其规模、部门、人员分工等。然后让我对某某人力资源公司宣传册的设计，设计的过程中正好测验一下我的能力。

很幸运，一进公司便能参与的设计项目之中，正好锻炼一下自己。于是，我学以致用，很快在一天之内做出了三个方案，设计主任看后比较满意，便可以放心的将其他的设计任务交给我。由于经验不足，我在开始的时候，主要还是负责一些比较琐碎的设计任务。还没有真正地参与到比较完整的活动方案之中。经过两天的磨合，自己有哪些缺点和不足，便知道得一清二楚，在校的时候由于实际锻炼的机会比较少，在软件操作上还是不够纯熟。而且对于客户的要求并不能立即做出反应。

在为数不多的几天时间里，我观看了许多广告方面的书籍和营销销售，在广告销售方面有了一些琐碎的思考。

五、实习结论及建议

广告是品牌传播的主要方式之一，它通过各种传媒向消费者传播品牌信息、诉说品牌情感，构建品牌个性，进而在消费者心理上形成强大的品牌影响力。从广告心理学理论角度讲，广告在建立消费者品牌认知、培养品牌意向和改变对品牌的态度上有着重要作用。

广告对消费者主要具有六种影响力，它们是：

- 1.吸引注意力。广告以新颖独特的方式给消费者以一定的震撼和吸引的注意力。
- 2.传播信息。广告向消费者传播商品和品牌信息，以形成对商品特别是品牌的认知和形象。
- 3.情感诉求。广告以情感诉说方式打动消费者的心理，引起情绪与情感方面的共鸣，在好感的基础之上进一步产生商品或品牌信赖感。
- 4.进行说服。广告在传播商品信息、引起情感共鸣的时候，逐渐影响消费者的态度，并说服消费者改变原来的态度，促使消费者逐渐喜欢商品并购买商品。
- 5.指导购买。广告可以大力渲染消费或购买商品之后的美妙效果，给消费者明显的示范作用，指

导人们的消费与购买行为。

6.创造流行与时尚。广告常以完全相同的方式，向消费者多次重复同样的内容和诉求，利用大众流行的社会心理机制创造轰动效应，激发更多的消费者参与购买。

六、总结

在为期数周的时间里，我看了许多报刊和与之相关的广告策划，在广告策划方面也有了一些琐碎的思考。广告传媒并不是一个容易的行业，其实报刊上很多广告都是孤独的而被遗忘，一样的道理，很多策划的活动也并不是呼之即应的。现在努力的方向是如何策划一个有新意的活动，怎样让好的创意可以激发人对公司和产品的热情，如何提升一个产品活动所带来的广告效应。我很希望未来能够通过学习通过扩展知识面通过自身的努力，做出像样的有价值的策划来，在策划这个单元闯出个天地。

此外，这次实习中，我还参与了广告设计、排版方面的工作，这是另一个大的收获，为了我今后在工作及业务上能力的提高起到了促进的作用，增强了我在今后的竞争力。

在以后的生活更要注意理解这样的一段话：未来的世界：方向比努力重要，能力比知识重要，健康比成绩重要，生活比文凭重要，情商比智商重要！

某某广告有限公司位于某某市某某路附近，交通便利，为广告制作、媒体发布、印刷包装一体化公司。媒体主要包括市内高新技术开发区的电子显示屏以及古冶的大部分媒体，站牌、小区指示牌、路、车身广告等等都是我们公司的广告发布载体。更有集品牌整合营销、广告创意、专业广告制作及公关策划于一体的综合性广告公司。包括百货大楼、某某电子城等在内的大商场均是该公司的长期合作商。客户的满意是我们永恒的追求是公司的格言。

在公司实习期间，因为自己学的是市场营销专业，所以对这次实习很有兴趣，也喜欢有挑战的工作，所以我的工作就是广告业务员，在开始的一周里，只是尽可能多的了解公司、了解自己的工作。后来在经理的几次培训下，我才知道自己的任务以及如何去完成任务，就是要尽可能的招揽客户来我们公司做广告。而我们业务员从中获得一部分的利润作为提成。

一、实习时间

某某

二、实习过程概述

在实习的开始头两个星期里，我主要是熟悉公司的媒体，包括：记住各种媒体的价格、向客户详细介绍各种媒体的优势等。纸上得来终觉浅，要知此事要躬行。课本上早已学过的东西，因为没有实践过，使得在向客户介绍时有心有余而力不足的感觉。一种媒体，看起来很简单几句话就概括完了，可要真正能熟练介绍，我甚至用了比预期多一整天的时间才能熟练各种说法，但还不能和超市里的营业员们比。因为这是我第一次做业务员，成绩如此不济，也激起了的兴趣和求学的愿望。因此在以后的向客户介绍媒体的过程中，我倍加用功，专心致志，却也收到了事半功倍的效果。自己熟悉产品，还不算难的，真正要下功夫学的是怎样向客户全面、生动，而又要简明、扼要、有所侧重要地介绍出自己的产品。这里面的关键是要会说，不仅要会说对，还要说得能引起客户的兴趣，从而能成功地作成一庄生意。这也是对我一个巨大挑战，因为我们都还没有经验，

也没有什么说话技巧和口才了，这也就是我们的困难所在，然后经理们和业务们都知道我们的这项弱势，所以在第二周时对我们进行了沙盘模拟，通过一周的与同学们的练习，经理们感觉我们还可以所以我们就开始下市场了。

接下来的一个星期里是实习业务阶段，就是通俗上说的跑业务。跑业务关键是要跑，要求我们能吃苦，能坚持，有韧力。因为业务技巧有过培训，公司的媒体自己也能了然于胸，但怎样正确地向客户表达出来，还需要经理和同事们实际指点。和我一起的是业务部的小强，他比我早来二个月这里，但他的业务能力比我强多了，我也要向这位只比我还小一岁的老业务员表示感谢，因为他不仅教会了我怎样和客户沟通、怎样从客户处获得对自己有用的信息，还教会了我怎样排除困难、战胜自我。第一次接触生人，开始正式交谈，未免有些局促、放不开，话语的表达也不是很通顺、清楚、扼要，在跟着小强实际学习和模仿了3次以后，我基本上克服了第一次的毛病，心里也不再那么紧张了。

再结束了长时间的模拟培训之后，就是自己亲自独立上场，自己表演了。这也就是以后的的工作。所说已有了临场的经验，但毕竟是自己一个人出场，心中仍是存有余悸。记得那一天是去居然之家的世有地板，见着他们经理以后，竟因为紧张而直接索要定金，因为我的工作主要就是向客户介绍、招揽客户在我们这里做广告或发布广告，而人家显然是有备而来，对付的又是我这样的初出茅庐的新人，三下五去二就把我给摆平了。没用三句话，我就这样轻易地败下阵来，不光价钱报低了，在制作完成之后还差一点自己要垫钱给公司。一次接触以后，我竟不知这家商户的老板是谁，有没有分店，有没有在古冶发展的意思，甚至没有留下这位经理的联系方法，更可悲的事是，我竟忘了请教他的姓名。回到公司，某某姐问我出差情况，我无地自容，心中暗想以后一定要克服重重困难。这一次的失败，我前前后后又想了几遍，并向经理讨教了一些实用技巧。有了第一次的不幸和失败之后，我深知自己还很嫩，要学习和练习的东西还真得很多。因此，我在以后的实习工作中也充分认识到这一点，随时提醒自己要学习。

三、实际工作

1、跑业务，沟通的重要性

一次某某总问我们你们学的专业知识是什么，我们当中竟没有一个能回答上来，后来经过我们讨论，回答了一个某某总比较满意的答案，后来经公司的业务跟我们说，他们广告的知识就是广告价钱广告资料，他们还总和我们说你们是学这个专业的，有些与营销有关的知识一定要比别人掌握的更多，也应该知道怎么做，而且书本上的知识只是纸上谈兵，所以还是要下市场跑业务。他们还告诉我们人际关系，专业知识，能力是很重要的。

2、实战

记得那天天空下着雪，而且还挂着大风，我和我的搭档一起到某某医院附近去拉广告，跑业务某某那天手冻冻红了，而且也没有人愿意搭理我，我进的一家商店大家都说不错公交车广告，再不就我们不用做广告，再不就是老板不再，再不就是考虑考虑以后再说等等，虽然都知道他们也都只是浮染我们但是像他们这样的还算好的，有的人根本不给你说话的机会，直接就念你出去，当时的感觉真的糟透了，第一次觉得是不是自己选错了专业，真的特别辛苦，那天走的脚都要折了，也还是没有人愿意做我们的这个公交车广告。唉，好难过。

第二次、第三次出去跑业务实在某某医院，把没跑玩的继续跑问，然后就去某某附近，辛苦是一样的，但是却没有成果，心里也很不是滋味，特别是在每天到公司去签到是听见同学们有的好像

可以成业绩时，感觉同样的自己也付出了辛苦但却没有回报，所以，知道了成功不只是要有努力还要有机遇。

四、通过这次实习让我知道了

1、说话是一门艺术

作为一个业务员我由此真正了解到这句话的含义和功用。要想客户在咱们这里做宣传首先要让客户记住你。另外，给客户的第一印象很重要。给客户送名片时还要必恭必敬的双手奉上，切记把名片倒过来，让客户看到正面的信息。

2、信用是业务员成功的关键

据估计有50%的推销之所以完成，是由于交情关系。这就是说，由于业务员没有与客户交朋友，你就等于把50%的市场拱手让人。交情是超级推销法宝。如果你完成一笔推销，你得到的是佣金：如果你交到朋友，你可以赚到一笔财富。忠诚于客户比忠诚上帝更重要。你可以欺骗上帝一百次，但你绝对不可以欺骗客户一次。记住：客户总是喜欢那些令人喜欢的人，尊重那些值得尊重的人。在销售活动中，人品和产品同等重要。优质的产品只有在具备优秀人品的业务员手中，才能赢得长远的市场。业务员赞美客户的话应当像铃铛一样摇得叮当响。你会以过分热情而失去某一笔交易，但会因热情不够而失去一百次交易。热情远比花言巧语更有感染力。你的生意做的越大，你就要越关心客户服务。成功业务员是先和客户当朋友再谈生意。

3、信念，坚持到底是获得成功的最终

棘手的客户是业务员的老师。客户的抱怨应当被视为神圣的语言，任何批评意见都应当乐于接受。正确处理客户的抱怨一提高客户的满意度，二增加客户对公司的好感，三丰厚的利润。成交并非是业务工作的结束，而是下次业务活动的开始。业务工作不会有完结篇，它只会一再从头开始。成功的人是那些从失败上汲取教训，而不为失败所吓倒的人，有一点业务员不可忘记，那就是从失败中获得的教训，远比从成功中获得的经验更容易牢记在心。不能命中靶子决不归咎于靶子。买卖不成也决不是客户的过错。问一问任何一个专业业务员成功的秘诀，他一定回答：坚持到底。世界上什么也不能代替执着。天份不能，有天份但一事无成的人到处都是；聪明不能，人们对一贫如洗的聪明人司空见惯；教育不能，世界上有教养但到处碰壁的人多的是。唯有执着和决心才是最重要的。记住：最先亮的灯最先灭。不要做一日之星。执着才能长久。一个人到了年老的时候，又穷又苦，那并不是那个人以前做错了什么，而是他什么也没有做。

五、最后总结

通过这次实习，使我感觉到在剩下的时间里不应该浪费时间，应该好好学习，并且多多到社会上去锻炼，积累经验，并且知道了学营销的要有良好的口才能力，动过这次实习是我知道了自己的不足，所以我决定要努力弥补不足，争取在毕业时成为比较不错的营销人才。

更多工作总结请访问 <https://xiaorob.com/zongjie/gongzuozongjie/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发