# 精选大学生市场营销策划书模板如何写(五篇)

来源：网络 作者：前尘往事 更新时间：2025-02-01

*精选大学生市场营销策划书模板如何写一机加实习，大家都期盼着它的到来，期盼在学习，偷懒去享受一下工厂生活。然而，实习后，我觉得实习生活和以前想象的不一样了，实习不是一件简单的事，并不是我们的假期，不是一件轻松的事，而是一件劳心劳力的事。在这个...*

**精选大学生市场营销策划书模板如何写一**

机加实习，大家都期盼着它的到来，期盼在学习，偷懒去享受一下工厂生活。然而，实习后，我觉得实习生活和以前想象的不一样了，实习不是一件简单的事，并不是我们的假期，不是一件轻松的事，而是一件劳心劳力的事。在这个短暂的2个星期内，我学到许多在课堂里无法学到的东西，并在意志品质上得到了锻炼。

岁月如流水一般飞快的流过…

为期两周的机加实习转眼结束了，但带给我的感受却永远的留在了我的心。总的来说这次为期两周的实习活动是一次有趣且必将影响我今后的学习工作的重要的经验。我想在将来的岁月里恐怕不会再有这样的机会，在短短的时间内那么完整的体验到当今工业界普遍所应用的方法；也恐怕难有这样的幸运去体验身边的每一样东西到底是如何制造出来的了。

在实习期间虽然很累、很苦，但我却感到很快乐！2个星期，短短的2个星期，对我们这些数控专业的工科学生来说，也是特别的宝贵。因为这是一次理论与实践相结合的绝好机会，又将全面地检验我们的知识水平。机加实习是培养学生实践能力的有效途径。又是我们大学生、工科类的大学生，非常重要的也特别有意义的实习课。机加实习又是我们的一次实际掌握知识的机会，离开了课堂严谨的环境，我们会感受到车间的气氛。同时也更加感受到了当一名工人的心情，使我们更加清醒地认识到肩负的.责任。

什么是数控技术？本专业适合干哪方面的工作？本专业前途如何？带着这些问题，我们参加了这次的机加实习。本次机加实习由王建、阳乾权2个老师带领，这次工2个班参加实习。另外一个班和我们班交差着去实习工厂上班。第一个星期，是我们班的早班。第二个星期是他们班早班。

实践是真理的检验标准，通过两星期的机加实习，我了解到很多工作常识，也得到意志上锻炼，有辛酸也有快乐，这是我大学生活中的又一笔宝贵的财富，对我以后的学习和工作将有很大的影响。

很快一两年后的我们就要步入社会，面临就业了，就业单位不会像老师那样点点滴滴细致入微地把要做的工作告诉我们，更多的是需要我们自己去观察、学习。不具备这项能力就难以胜任未来的挑战。随着科学的迅猛发展，新技术的广泛应用，会有很多领域是我们未曾接触过的，只有敢于去尝试才能有所突破，有所创新。就像我们接触到的车工，虽然它的危险性很大，但是要求每个同学都要去操作而且要作出成品，这样就锻炼了大家敢于尝试的勇气。

一周的机加实习带给我们的，不全是我们所接触到的那些操作技能，也不仅仅是通过几项工种所要求我们锻炼的几种能力，更多的则需要我们每个人在实习结束后根据自己的情况去感悟，去反思，勤时自勉，有所收获，使这次实习达到了他的真正目的。

我们知道，“机加实习”是一门实践性的技术基础课，是高等院校工科学生学习机械制造的基本工艺方法和技术，完成工程基本训练的重要必修课。它不仅可以让我们获得了机械制造的基础知识,了解了机械制造的一般操作,提高了自己的操作技能和动手能力,而且加强了理论联系实际的锻炼,提高了工程实践能力,培养了工程素质。对我们来说,机加实习是一次很好的学习、锻炼的机会,甚至是我们生活态度的教育的一次机会!

在我认为实习的本身目的就是锻炼我们的动手能力以及对工业知识的基本认识。它不同于课本教育，因为它有我们动手操作的空间！我之所以对实习有一种说不出的留恋，是因为我早已被老师们幽默的讲解和生动的描述所吸引。一个简单的瓶瓶罐罐，要想知道它是怎么来的，是要颇费一番功夫的。

生活在现代社会的我们，早已习惯了那些现成的东西，在用的同时，也不会多想它究竟是如何得来的，如果偶尔有人问起，也会很不以为然的说，这不是我们所应该知道的。现在才知道这种想法是多么幼稚，从而也让我知道了为期两周的机加实习对我们是多么重要！

**精选大学生市场营销策划书模板如何写二**

市场营销实习报告范文是是市场营销专业学生在完成课程之后进行的综合实习的实习报告，是贯彻理论联系实际的教育原则，实现院校培养目标不可缺少的教学模块，其目的是让学生学习了解市场营销的实际操作模式，熟悉一般的业务手段和方法;了解市场现状，应用所学理论知识，提出改善提议;在真实的工作环境下，认识自我，磨砺意志，锻炼心态，研究就业方向的选择。实习生应端正态度，克服实习过程中出现的困难和挫折，真正做到理论与实际相结合。同时，实习是学生从学校到社会的一个良好的过渡。

根据学院教务处的要求，我们市场营销专业采取集中实习和分散实习两种形式。分散实习学生自我联系实习单位，集中实习学生的实习单位由系里联系，集中实习的单位有专业教师指导。我选择的是自主实习也就是自我联系工作单位。从事的是与自我专业相关的工作，销售和市场推广。

刚接触这份工作的时候，是充满信心的，只是之后慢慢地发现一次次被现实打败。顶着市场营销专业大学生的光环，一开始瞧不起身边一些学历低的人。但销售人员是靠业绩吃饭的，当他们的业绩一路飙升而自我仍在原地的时候，才真的是羞愧难当。大学生带来的不是荣誉而是一种耻辱，所以我从此不再说自我是混过大学的人。也明白了外界对大学生的一些看法，每一天只是恋爱、游戏、用父母的钱挥霍着自我的青春。所以时下流传一句话：高学历有本事的是打工一簇，低学历的都当老板去了。虽然有点夸张，却有必须的道理。学历高的人由于知识太多思维被禁锢，有时连基本常识都不懂。缺乏冒险精神和创新意识。

销售人员的职责就是把自我的产品卖给别人，把别人的钱财收为己用。每次都要自觉主动的联系客户，拉拢关系，然后推销自我的产品。也就是主动出击，广泛撒网，重点培养。在实习过程中有几件事让我感触极深。

第一件事是有次陪客户去吃饭，虽然说是饭局其实就是酒局。一群人在一齐喝酒吹牛然后生意不知不觉就谈成了。那次是有一个所谓的女强人在场，她有自我的公司，而她老公只是一个普通的打工仔。人家常说一个成功的男人背后有一个默默支持的女人，而一个成功的女人背后有一个窝囊的男人和一群追逐的色狼。话说这女人酒量那是海量啊，陪酒技术是一流的，我以为她的业务就是从酒桌来的。结果远没有这么简单，听说她的客户经常会提出一些无理的要求，不答应就不签合同。她为了自我的事业有时候只能献身。这时我才懂得有时候就算是一个有专业知识的大学生远不如一个懂得人情世故的女人。而女人在当今社会仍然是一个弱势群体，要想在社会上建立一番事业必须付出一些特有的东西。抛头露面的女人很多并不喜欢这种生活，甚至厌倦，但因为各方面的压力只能扛下去。

第二件事是我在实习的途中，常与一个高中好友坚持联系。此人是属于有梦想的人，却总是眼高手低。大专毕业后找了份专业对口的工作因为嫌弃工资低就辞职了，认为作销售赚钱就去找这方面的工作，找了份电话营销的工作，因为一个月都没有业绩，感觉没有想象中那么有钱，承受不住压力就又辞职了。此时听说搞汽车美容赚钱，竟然去做起了学徒，不禁让我感叹他大学白读了。心想这次总该稳定下来了吧，他自我也信誓旦旦要做出一番成绩。结果没几天觉得太累了又不干了。此刻好像在深圳工作了，也不明白会坚持多久。这让我思考大学读的到底是什么呢我们收获了什么为什么有些用人单位不愿意招大学生仅仅是因为薪金的原因吗我认为大学至少要学会一种思维方式，不一样于别人的思维方式，因为我们接触的人群都是理解过高等教育的。可有些人养成一种优越感，这不是说其自信，而是他们总觉得自我是千里马却没有伯乐来赏识，于是频繁跳槽，眼高手低最终抱怨这个社会的不公平。

第三件事也是关于同学的。其实还在我实习之前我就明白钱的来之不易，异常是实习后更明白钱是自我辛苦赚的，要花也要花在刀刃上。就在我实习的时候同样有位同学的行为和想法让我思考很多。他就一个月一千多的水平，却想着买手提电脑和考驾驶证。据说买电脑是为了方便以后工作，考驾照也是为了以后的工作。但凭我的了解，他如果买了电脑多半是拿来做游戏机。在外面工作的时候，看到很多人奔波不止，为了家庭和事业。而我们这次实习后就不再是学生了，要相应承担起一些职责和义务，不能再有一人吃饱全家不饿的想法。以前假期勤工俭学挣的钱能够作为自我的零花钱，但实习后挣的钱得为将来做打算了。成家也好，立业也罢，都离不开钱做支撑。在美国过了十八岁就要独立了，父母不再约束。我们不能和西方国家一样，但至少大学毕业了不可能再要父母负担了吧!如果我们的家庭宽裕，我们能够挥霍，但家境一般就没必要了。我们的消费要切合实际，快毕业了要学会生财和理财。

在实习的过程中，其实也是一个学做人的过程。要懂得低调做人，比自我厉害的人大把大把的是，虽然做人十分重要，但专业知识也不可或缺。每一天过得一样却又一样，有人在成长有人在死亡。时间长了，如果没有目标，会陷入无聊的漩涡。每次我都如此鼓励着自我：今日是我们这一生里最年轻的一天，我们没有理由不活得精彩，过得充实。

关于实习的收获主要有以下几个方面。一是经过直接参与企业的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高，圆满地完成了本科教学的实践任务。二是提高了实际工作本事，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。三是我在实习单位受到领导的认可并促成就业。四是为我的毕业论文设计积累了很多的素材和资料。

同时也让我明白了许多的人生道理，看清了许多的社会现实。在当今社会，本事并不是最重要的。首先要在社会立足必须拥有强大的人际交圈，雄厚的资金和一个好的项目，最终才是个人的本事。懂得了失意时不要气馁，得意时不要忘形。在市场营销工作当中，失败者总是找理由借口，成功者找方式方法。做销售的时候，心态远比本事重要，进取乐观的心态，自信的心态，包容的心态和平常的心态能够助你走向成功。

实习给了我很深的体会，明白了打好基础十分重要，因为基础知识是工作的前提。实际工作与书本知识是有必须距离的，需要在工作不断地学习。即使毕业后所从事的工作与所学的专业对应，仍会在工作中碰到许多专业知识中没有的新知识，所以要想胜任工作，必须边工作边学习，经过不断的学习获取更多新的知识。要有拼搏的精神，人生的道路有起有伏，犹如运动比赛，有开心，有失意，要经得起考验，需要不断的拼搏。而学校要加大教学改革力度。以社会需求为导向，调整课程设置。实习中了解到，目前社会需要很多的市场营销人才，可是，我们的学生却难以找到适宜的岗位。客观表现为企业一般招聘有几年工作经验的人。其实企业的真正需要的是人才，那里折射出来的是：应届毕业生不算是人才。我们不能改变招聘条件，只能使自我成为人才。学生怎样才能成为人才，是我们教育面临的迫切问题。首先，要研究营销人才的内涵，然后以此调整培养目标、课程设置、教学目标、教学计划、学生知识和素质要求等。要加强就业指导工作，重视就业率，就业率是学院生存的重要基础。但就业率不能敷衍了事，随便推荐一个工作，例如进厂做流水线，只是让学校的就业率上去了，但对学生意味着虚度时日。

**精选大学生市场营销策划书模板如何写三**

本科生毕业实习，对于每一个即将面临毕业的学生来说，都是务必经历的一项重要的实践课程。它的指导好处不仅仅在于让我们提前认知社会生存环境、培养求职竞聘潜力，同时也让我们提前去感受工作的压力、团队的精神以及学有所用的价值肯定，这些都将为每一个毕业生日后走向理想的工作岗位而奠定必要的基础。细化看来，毕业实习的目的不外乎以下三个方面。

1.规划个人发展前景

毕业实习，往往是毕业生择业、就业的一个踏板。本科四年对理论课程的学习，无非是为了在毕业后能够找到一份贴合专业性质或个人兴趣的工作，因此，毕业实习就能够看做是就业前的过渡。对于毕业实习工作的选取，就需要优先进行比较衡量的，因为这往往和个人未来的发展方向息息相关。实习单位的性质、经营方式及管理方法等等，都是毕业生在规划个人发展前景前的基本参考，如果某毕业生的求职意向在金融投资方面，那么实习时必然会优先选取银行、证券公司等金融企业，由此一来，毕业生在将来进入该类企业后，能够更迅速的熟悉公司业务、履行基本工作职能。总的来说，毕业实习在学生安排未来的就业方向方面，有着十分重要的作用。

2.理论知识实践化

在本科的四年学习生涯中，作为经济类专业的学生，我们不仅仅学习了有关金融、会计、财政的经济基础知识，也在专业分流后进行了更系统的专业学习。然而，只具有理论知识是远远不够的，当我们真正迈入工作岗位的那一刻起，理论知识只能起到最基本的指导和辅助作用。另外，理论知识也往往和现实存在巨大差异，对于不同的业务往来，实际操作方法会受到地区、政策、经济环境的综合影响，因此，只有透过实习，才能走出理论知识的局限，明晰的了解企业现实的经营运作方法。

3.积累经验、走向就业

与其说毕业实习是在完成必修课程，不如说是为了让我们更好的参与学习、积累经验。在这个过程中，我们不仅仅能了解企业的运作方式、职责安排、业务规模，而且能提高自身处理工作、交际应酬、团队合作的基本素质。不管是操作最简单的办公设备，还是参与企业的日常工作，我们都能够积累到基本的工作经验。实习，作为一个寻求更优工作的筹码，在为我们的求职增添一些亮点的同时，更能让“经验”有效服务于日后的实际工作。

xx年2月14日起，我开始了为期一个月的毕业实习工作。出于两方面的思考，我选取了新疆华龙有限职责会计师事务所。一是服从本科专业性质，由于我的专业是财政学，在课程中涉及到了会计及税法、财务管理等基础知识的学习，故必须程度上能够胜任会计相关工作;另一方面，会计师事务所是一个繁忙而又充实的学习工作地，在工作的过程中，能够享受到获得丰富知识充实感。

新疆华龙会计师事务所，成立于xx年，注册资本金100万，位于新疆库尔勒市人民东路华誉商务大厦。其主要经营范围涉及审计查帐、验资年检、资产评估、工程概决算咨询服务、工程招标代理、矿产清算、司法鉴定、外商投资企业验资、审计、项目论证、管理咨询、清帐建帐、会计代理，经销会计凭证、帐册、办公用品等。

进入华龙会计师事务所的第一天，我不仅仅感受到了人们所说的紧张繁忙，而且也体会到了工作的难度。每个人的工作量都十分巨大，这一刻可能还在办公桌前处理审计报告，下一刻就会被立即调往单位进行现场查账。面工作上的问题，普通业务员向资深前辈求教的画面十分常见，而他们最低都是具有中级会计职称的人员，由此可见会计师事务所的工作其实并不简单。

作为一个实习生，虽然我在学校学到了不少知识，但对会计师事务所的工作仍然十分陌生。我的工作，首先就是从了解审计部的基本业务开始，两个小时里，我翻看不少单位历年的审计档案，也大致了解了编制审计档案的工作流程，但是看归看，真正进行编制的时候，我却面临了巨大的难题。为了更好的熟悉业务，我接手了若羌县奇兰果品有限职责开发公司的审计报告编制工作，作为该项的编制员，我首先需要将上一年度该公司的审计报告调出，把本年数据替换入excel报表中，核对账本、账目、凭证、资产负债表、利润表、现金流量表的金额是否一致，之后编制工作底稿、审计小结、分析账龄，最后由复核人进行终审、评估并出具审计报告。

这是审计部最基本的工作之一，但是我作为一个财政专业的学生，别说审计，就是会计都没有真正接触过，所以当我应对办公桌上两大摞奇兰果品的上一年度账本时，我顿时眼生黑线。但是，我明白实习的目的之一就是学习，所以只好虚心向经理求教，硬着头皮上。

该公司带给的账本有明细账、总分类账、往来账以及每月的凭证，我首先要把企业带给的资产负债表、利润表数据录入excel中的试算平衡表，再查阅总账和明细账，把总账的期末期初金额和往来明细按照科目录入各自的工作底稿，透过excel进行公式设定，试算平衡表中的金额会被自动链接到每个科目的工作底稿中，这样，报表数、总账数、明细账数都会清晰的显示出来，之后对三者进行相互比较，看是否做到账账相符、账表相符，若不相符，可能就是企业进行了调账或是账务出现了问题。

第一次真正接触到了账本和凭证，情绪还是个性激动的，虽然刚开始在对账时并不熟练，但随着逐渐的认识和了解，我也能够快速的将数据录入报表中了。在录入数据之后，就要对有往来的应收、应付、预收、预付等科目进行账龄分析，透过计算每户所占比例，从而了解企业的资产负债状况及其可回收性等。待电子底稿全部审核完毕，总负责人带领我进行了审计报告和审计小结的编制，以便企业能够了解自身的财务运行状况、资产运作潜力，从而根据注册会计师带给的审计意见调整经营。

该项目完成后，我又跟随审计业务员前往巴州无线电管理处进行了为期两天的现场查账，我的任务是查阅每月凭证，把每号凭证金额和凭证后附单据金额进行核对，查看是否相符，之后对上一年度的所有凭证进行抽查，抽查到的要按照科目编写纸质工作底稿。现场工作完毕后，需要回到事务所进行电子版审计报告的编制。因为此单位属于行政事业单位，日常业务较少，基本只涉及政府补助收入和事业费用支出，故在编制报告时工作量并不大，即便如此，我也基本了解了事业单位的运行模式，学习了编制事业单位审计报告的基本流程，工作虽简单，但是却进一步完善了我的知识体系，为此我依然感到十分满足。

在繁琐的工作之余，我还学习了如何装订档案、如何使用钻孔机、打码器、复印机、传真机等硬件设备。在审计报告、审计计划、工作底稿等资料收集编写整理完成后，务必要进行档案装订，以便会计事务所归档，而各项资料的装订顺序往往是其中较为繁琐的一步。如应优先附目录，再把资料按照审计报告、审计报告附件、审计报告初稿、审计计划、审计工作小结、资产类、负债类、损益类、备查类工作底稿、管理当局说明书、业务约定书的顺序放置，之后打孔、拉线、装贴封皮，最后用打码器在页脚打上编码，按照装订顺序将各类别文件名摘入目录。审计报告的装订工作虽然充满乐趣，但是严格性极高，如果装订松散，审计档案则不能归档，务必重新返工。而对于验资报告，则需透过梳式装订机进行装订，当然这也是一门技术活，封面纸张不仅仅要对齐，装订环也务必穿透所有的纸张，否则可能会撕损内页的报告，或者使报告散落。

在参与编制审计报告、工作底稿、装订档案的同时，我也利用空闲的时间翻看注会教材《会计》。由于自己的理论知识还十分匮乏，在工作中总会遇到各种问题而无从下手，因此只有不断加深个人学识，才能弥补这种不足。

历经一月的实习，除了收获知识，我第一次感受到了踏入社会前的迷茫、困惑，处理工作时的艰难、辛苦。大学时代的我们，仿佛能够透过一次历练而陡然变得成熟而世故，也许这就是实习的好处所在――为即将迈出校园庇佑的我们带给一次适应社会、经历磨练的机会。

1.学会善于求教

理论知识不全面、实践潜力较弱，几乎是每个实习生都会面临的问题，我也不例外。应对种种问题，开始我并不好意思求助于各位前辈，只是依靠于自我钻研，这在处理简单的问题时是有效的，但一旦碰到难题，就会牺牲超多宝贵的间，影响工作效率，于是，我转变工作方法，抽出时间认真观察审计人员处理问题时的方法，在碰到无法解决的难题时认真求教，这样一来，自己在开展工作时就变的驾轻就熟多了。

2.学会严谨认真

从事与数字相关的工作，务必要做到严谨认真，这是每位会计审计人员都务必要具备的素质。任何一个数字错误都会导致账账、账表不符，一旦开始查错，审计人员的工作负担就会被扩大数倍，更甚也会影响企业的经济利益，损害事务所的声誉。因此，实习工作不仅仅让我学会了严谨，也让我提升了工作职责心。

3.学会为人处世

都说大学校园是一个小社会，但是真正踏入社会以后才明白，现实其实要比校园生活残酷的多。刚刚踏入一个陌生的环境，我总是持续着内敛的性格，不善与人交流，对待工作也是自己埋头钻研，不善求教，为此没少挨领导批评。之后我认识到，作为新人，不仅仅要做好自己的本职工作，更应当向前辈多学习、与前辈多交流，让他们感受到我们的工作热情和谦逊态度，与此同时我们也才能够从中吸取更多的经验;而对于共事的实习生，则应当互相尊重、互相学习、共同合作。任何企业，需要的都是个充满热情自信又善于交谈的员工，而不是总把自己孤立于人群之外的人。因此，我认识到，与人的交流在工作中是十分必要的。

一个月的时间虽然短暂，但是我却倍加珍惜这段时光。也许我学到的东西并不多，但是它却为我的人生增加了一抹色彩。我坚信，这些经历势必会为我的求职之路打开一扇通往成功的门。

**精选大学生市场营销策划书模板如何写四**

xx

通过生产实习了解造纸工业和企业生产营销情况，在这个基础上把所学的商务专业理论知识与实习紧密结合起来，培养实际工作能力与分析能力，以达到学以致用的目的。

xx

xx

为期1个月的实习结束了，我在这一个月的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅。现在我就对这一个月的实习做一个工作小结。

首先介绍一下我的实习单位：xx造纸厂。该厂位于xx，主要生产卫生纸、瓦楞纸等产品，产品主要销往粤北、湘、赣南和珠江三角洲地区，年产量可达xx吨，产值一千多万元。

自xx月20日起，在一个月的工作中我参加了该厂的供销实习工作。实习可以分为两个阶段。第一阶段该厂领导安排我在厂的供应室工作，主要是组织收购原材料。通过对这一阶段的工作使我知道了一般造纸的原理。造纸生产分为纸浆和造纸两个基本过程。制浆就是用机械的方法、化学的方法或者两者相结合的方法把植物纤维原料离解变成本色纸浆或漂白纸浆。造纸则是把悬浮在水中的纸浆纤维，经过各种加工结合成合乎各种要求的纸页。我负责收购的原材料是纸皮。把从附近城乡收购到的纸皮再经过车间用机械打碎成浆，高温蒸煮等加工程序后制成卫生纸。不要小看这只是简简单单的购买纸皮，其中还真有学问。以前只是会卖纸皮，现在可要买纸皮了，而且还是大批大批的买入。这里就要把自己在学校学到的诸如商品学、经济数学、统计学和会计学等知识和实习结合起来用在里面。例如：为了降低成本必须要以一个较低的价格买入原材料，那就要了解，分析市场上的收购价格，作好记录，而且要兼顾长期联系的老顾客、运费等因素，最后购买了还要作好验货、入仓等工作。其中更有些是课本学不到的经验，就像是买纸皮时要注意纸皮的湿度，湿度大的纸皮就越重，价钱就越高，有些纸皮商就是从中获利不少。虽然在供销室实习只有两周但相信这对我今后工作尤其在供销方面有了一个很好的开始！

接下来的第二阶段我被安排到销售室工作。为该厂联系销售业务，推销该厂的主要产品：卫生纸和瓦楞纸。虽然我学的专业更适合推销，但实际上这并不是件好差事。对于我这个毫没有实际工作经验又没有业务联系初出茅庐的人来说推销一种商品确实很难的。通过一个星期的学习观察和老同事的分析我总结了一下：该厂瓦楞纸主要是销往珠江三角洲地区，在我们粤北地区确实市场不大，而且自己工作时间短，经验少，又没有很广的交际面，与其推销瓦楞纸和卫生纸两种产品而分散力量倒不如集中力量推销在粤北地区也很大市场的卫生纸。

“皇天不负有心人”通过努力我终于在最后一个星期里做成了两档生意。虽然有一档是推销到自己亲戚的门市部那里但生意成功总是值得高兴。另外一档就是自己努力的结果更值得骄傲。这档生意是一间零售商店。为了这档生意我做了很多功夫：背熟资料，市场调查，打听该店实际情况，总结前几次失败原因等等。通过这两个星期的推销实习使我深深明白到推销的重要性和搞推销是一件很辛苦的事，根本不是读书时想象的那样简单。同样也使我深刻体会到在学校学好专业知识固然很重要，但更重要的是把学到的知识灵活运用到实习中去。

在为期xx个月的实习里，我像一个真正的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个学生了，每天7点起床，然后像个真正的上班族一样上班。实习过程中遵守该厂的各项制度，虚心向有经验的同事学习，一个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对xx造纸厂也有了更深的了解，通过了解也发现了该厂存在一些问题：由于受市场影响的客观因素和主观努力不够，产品质量不够稳定，使销售工作陷入被动，直接影响工厂生产的正常运转；销售业务工作管理还不够完善，资金回笼有时不够及时，直接影响工厂的正常运转；市场信息反馈较慢，对发展新客户的工作作得不够细。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实习中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实习中的一次尝试。

**精选大学生市场营销策划书模板如何写五**

学院：专业：班级：姓名：李学号：

实习是大学进入社会前理论与实际结合的最好的锻炼机会，也是大学生到从业者一个非常好的过度阶段，更是大学生培养自身工作能力的磨刀石，作为一名刚刚从学校毕业的大学生，能否在实习过程中掌握好实习内容，培养好工作能力，显的尤为重要。鉴于这些，我参加了学校组织的到江苏绿扬集团的毕业实习，获益匪浅。

江苏绿扬电子仪器集团有限公司是我国电子仪器行业的骨干企业、国家重点高新技术企业和全国守合同重信用企业。企业创建于1970年，主要从事示波器等电子测量仪器的研发和生产。主要产品包括：示波器、信号源、直流稳压电源、交流毫伏表、元器件参数测试仪、数字电桥、环保、生物工程设备、数字视频监控系统、公路收费系统、铁路电器等门类200多个品种。

我们的工作最先是组装示波器，虽然不是很困难，却也是需要技术的，螺丝拧的位置及松紧程度也是有要求的。之后又进去车间焊接电路板，这个工作要求颇高，焊接的结点要小，而且要完全覆盖板上的小环。再经过不短时间的练习后，终于能成功的焊接出符合要求的焊点。可见，什么事都需要多练习，多用心。随后，我们用一天的时间参观了公司的各个车间，略微的了解了公司的产品及运作。

有关车间工作者的素质的论述，可谓汗牛充栋；下面仅从我在绿扬的实习经历，我自己最深的体会只有一点：要有良好的身体素质和精神状态。身体是革命的本钱是老话，但经久不衰。作车间工作者，饿着肚子加班是家用便饭，熬夜设计电路板就是夜宵。才几天功夫，我这副“弱柳扶风”的骨架便招架不住，叫苦连连，几乎到了形容憔悴、垂垂老矣的地步。后悔自己没有趁年轻时候锻炼锻炼。我是办公室里比较年轻的，可是却是最易疲倦的。敬业的精神也是不可或缺的，你绞尽脑汁做出来的数个设计图，只会被选中一个。而为了这个设计时常会搞到心力交瘁。如果没有良好的思想准备和精神状态，还是另寻高就吧。实习，就像进了社会大熔炉一般，千淘万漉虽辛苦，就算被磨练得遍体鳞伤，也要摩拳擦掌，做好又一次投身熔炉的准备。“天下英雄皆我辈，一入江湖立马催。”从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，老师变成老板，同学变成同事，相处之道完全不同。在这巨大的转变中，我们可能彷徨，迷茫，无法马上适应新的环境。我们也许看不惯企业之间残酷的竞争,无法忍受同事之间漠不关心的眼神和言语。很多时候觉得自己没有受到领导重用，所干的只是一些无关重要的杂活，自己的提议或工作不能得到老板的肯定。做不出成绩时，会有来自各方面的压力，领导的眼色同事的嘲讽。而在学校，有同学老师的关心和支持，每日只是上上课，很轻松。常言道：工作一两年胜过十多年的读书。这次实习时间虽然不长，但是我从中学到了很多，无论是做人，还是做事，亦或是做学问。

短短几日的实习生活把我拉回了现实。感谢公司对我实习期间的关照，让我学到的远远超出了实习时间的价值！在实习期间开始真正接触和了解这个行业。当真正了解图纸设计时，我突然觉得有点力不从心，因为电路图板的设计是个巨大的工程，要创造高的效益，要提高利用率，需要对社会需要进行的市场调查；需要对以往的设计版进行分析；以及创造适合自己设计发展的思路。在做设计的过程当中，我感受到了以前做作业时从未感受到的挫折，在遇到一些技术难点的时候不知如何解决，这让我觉得彷徨不安，此时此刻我深深的感受到了自己学的东西实在是太少太少，还好在总监以及同事的帮助下，将问题一一解决。这时我才明白团队的力量以及重要性。因此，无论是技术上的还是生活上的，我也收获了许多：

一是加强思想学习，主动与矿领导沟通，努力提高思想水平。思想是人的灵魂，是人的内在力，要想把实习任务完成好，首先要把思想调整好。领导十分重视大学生成长，为此特地为我们制定了“双导师实习制度”。双导师，顾名思义，就是两位导师，工人导师是教授生产技术的，而领导导师是在思想上引领大学生，为其排忧解疑，指引方向的。在此优势下，我主动与领导进行了沟通，在领导的尊尊教导下，我对实习有了更为深层次的理解，更明确了我的工作目标，在思想上使我对未来的工作有了新的认识，在行动上使我对未来人生有了新的规划

二是注重联系实际，理论与实践相结合，努力提高实习质量。

在实习过程中，我发现，大学里所学专业知识和现场实际生产是分离的，它们各有侧重点，一个偏向于理论，一个偏向于实际，但它们之间却又存在着联系，比如说抽油机：在课堂上我学过抽油机是如何运转的，以及抽油机运行的理论模型公式。而现场上，我们看到的是抽油机的各个零部件，以及它们之间是怎样默契配合。表面上似乎二者无关，但仔细分析，我们会发现，抽油机的各个零部件正是按照理论模型原理在运行着，公式中的相应参数正对应着抽油机中各个部件实现的功能，他们之间存在着因与果的联系。因此，实习中，我们在重温课本上知识同时，将书本中的理论与实际生产部件相对应，将课上公式与实际生产数据相对应，这样不仅可以使理论知识记得更为牢固，还可以在本质上理解生产上各设备、器件的作用、原理，为今后工作中的技术革新，改进发明打下了良好的基础，极大的提高了实习质量。

三是热爱实习岗位，积极承担岗位职责，不断提升实习效率。“爱岗才能敬业”，热爱实习岗位才能完成好实习任务。在实习过程中，我努力培养自己对实习岗位的热情，珍惜在岗上的每一分钟，努力学习岗位上的相关知识，积极承担岗位上的责任义务，努力做到能够独立顶岗，能够独立完成岗位上的相关操作，对岗位技能知识做到“懂，会，做”。

一份劳作，一份收获，我坚信自己的努力一定会有回报，而我将会仍然继努力不断丰富自己。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！