# 大学毕业生实习报告

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2024-03-02

*大学毕业生实习报告 篇1时间在我眼皮底下悄悄地走的，让我还没来得及反应这一切呢，就发现自己已经是一名即将要毕业的大学生了，按照学校的要求，我们这些学生在毕业之前得找到一份实习工作并顺利取得实习证明才能毕业，这可就苦了我们这些在学校里学习不...*

**大学毕业生实习报告 篇1**

时间在我眼皮底下悄悄地走的，让我还没来得及反应这一切呢，就发现自己已经是一名即将要毕业的大学生了，按照学校的要求，我们这些学生在毕业之前得找到一份实习工作并顺利取得实习证明才能毕业，这可就苦了我们这些在学校里学习不认真且没有任何工作经验的学生了。要知道，这种类型的顶岗实习完全就是依靠我们自己去找的，学校和老师对我们的帮助是很小的，为了能顺利地毕业，我也只能拉上室友们一起走在了找实习工作的这条道路上。在经历重重波折后，我总算是找到了一份和自己专业还比较匹配的实习工作，经过面试后我终于进入了公司开始了我的实习生活。

一、实习目的

之所以这么急着找一份实习工作，首先是为了增加自己的工作经验和见识，为毕业之后的工作铺好道路，其次也是为了完成学校交给我们的任务，让自己这几年的学习生活有一个完美的结尾。

二、实习过程

在经过面试后，我先是经过了为期一个星期的入职培训，让我了解了公司里面的一些基本情况，也对自己的工作有了一定的认知。刚进公司的我是有点唯唯诺诺的，毕竟我是一个新人，很多事情也不懂，全靠前辈们的指点，所以只能尽力做好自己的工作。由于我没啥工作经验，所以我在工作的时候也犯下了不少的小错误，但好在领导们也没怎么责备我，让我好好地去琢磨一下，不然会很难快速地进入状态。

于是我在工作的时候仔细的听取了老同事给我的建议，我也没那么畏手畏脚了，哪怕有些工作没做过，但我得去尝试一下，不然是对是错都没法去了解，这对于以后的工作是不利的，所以我抱着见错就改的态度一直在挑战着自己的缺点。

三、实习心得

几个月的实习生活过得其实很快，在工作的时候你会发现时间一下子就过去了，有时候还会觉得时间不够用。要是我不参加这次实习的话，我也没法知道自己和别人的差距，在学校里自以为自己已经学会了不少的东西了，可当我真正进入到工作中之后，我才发现学习里面学习的都是一些皮毛甚至都有点过时了，想要真正的学习到能在工作中用到的知识，那还得靠自学或者在假日里找一些实习工作，这样才会让自己得到更大的提升。此外，我也懂得了赚钱的不容易，这都是在校园里体会不到的，这次的实习经历对我而言的确是一笔宝贵的财富。

**大学毕业生实习报告 篇2**

20xx年xx月份，我有幸到Xx证券公司，从而开始了我两个月左右的实习生活，在这一段时间里，我近距离接触了Xx证券XxXx营业部，在了解Xx证券发展历程、公司文化的同时，更多的知道了营业部各部门的职能，其日常的业务流程，以及营业部的特色服务，同时深入学习了中国证券市场行业的相关知识，并且在与客户交流中锻炼了自己的沟通、交流和处理问题的能力。

一、实习内容

我被安排在营销部工作，主要跟Xx学习。我从以下几个方面介绍我的实习工作：

首先是每天9：00上班，早到的话可以在公司的大厅阅读证券报刊、杂志。了解国家的宏观经济政策，财经要闻，以及证券市场最新信息，如上市公司信息披露等公告，主要分析市场热点和读一些股评。

接下来就是开始一天的基本工作。

整理客户资料，客户资料包括开户申请书，开户合同书，银证对应申请书，客户资料变更表。及客户身份证，银行卡，股东代码卡等复印件，所作的相关工作大致包括以下三个方面：

1、理清相关的客户资料，并及时核对当天业务所产生的各项单据，确保完整准确，没有遗漏。如果有什么缺失，一定要及时给予纠正。有什么出入大的问题要上报反映。很长一段时间弄得我们都对单据特别敏感，总怕有什么闪失。

2、把理清整理过的客户资料按顺序装入客户的档案袋。然后归到档案的柜子里。

3、有时间我们要把当天产生的自然人注册表和身份证的复印件，开户文本一同扫描到各个业务科目目录下，然后统一发到总部。

整理客户资料在实习中占了一定分量工作，这是一个简单但是相当繁琐的过程，需要细心和耐心;客户资料档案的有序整理是为了将来需要时能够方便迅速查找，所以工作人员对我们进行认真的指导，还有就是对开户文本的扫描。对新开户和以前开户还没有扫描的文件都要统一进行扫描以电子版的形式保存。

在我们实习的过程中，Xx证券的工作人员对我们进行了热情的接待和指导，感谢他们的关心，在这里特别要感谢Xx和Xx，在表扬我日常工作的同时，更多的教我们为人处事的道理。

此次实习不管在知识的巩固还是经验的积累上都使我有很大的进步。在证券市场这个大海洋里，个人只有不断磨练直到成熟才能取得成功。虽然实习只有两个月，但是使我十分受益。在这次实习中学院努力为我们争取这个难得的实习机会，在他们的努力下我们才能顺利地完成此次实习。在今后的时间里我还需要寻找机会不断地锻炼自己，并积累经验，为自己以后从事这个方面的工作奠定基础。

二、建议

进过我们这次实习，让我想到要对学院说：希望学院能对我们金融专业的学生，做一些考证的要求。例如证券证，保险证，基金证等，并组织培训的教师团体和课程授课，这样能够对今后金融这个专业的同学有明确的`就业方向和选择。引进多些与金融专业相关的实训平台，让同学更深入学习金融专业的知识。

**大学毕业生实习报告 篇3**

我叫\*\*\*，从学校毕业不久后，就来到了北京\*\*\*科技开发有限公司做电话销售工作，电话销售是现在主流的一种销售方式，因为大部分公司都不喜欢在上班时间，有上门销售的人进来，所以电话销售得到了普及，而且越来越广，从我做为一个刚毕业的大学生来说，找工作不是很容易，所以社会上那些电话销售、保险就成了我们的首要选择，刚开始，我以为这份工作应该很容易，只是打打电话而已，可是当我真正从事这份工作时，我才了解到其中的不易和艰辛。

一、工作介绍

公司主要做的是农产品资讯信息服务的，记得刚来这家公司时，发现它与别处的不同之处在于，公司规模大，有一百多人，办公区域的面积也大，应该算是一家中型以上的公司了，公司主要由两个部门组织，一个是电话营销部，就是我所在的这个部门，大约有快一百人了，另一个是技术部，主要做的是信息，如：掌握国内各大粮油期贷市场的价格信息，国外各地大豆、粮油的市场价格变动，国内各地市场价格信息等。

而我们主要负责的是，连系客户，让他办理我们网站的会员，一年费用是7000元，我们可以给他提供全国各地的粮、油、棉花等农产品的价格报价和市场行情分析。一般的工作流程是，我们通过网络查找相关农产品企业，拨打电话联系负责人，向他推销我们的服务，并且给他提供一个免费的用户账号，并让他试用一个星期。如果客户满意的话，双方就进行合作，他出钱办理会员。

二、电话销售工作内容

刚开始工作时，我们这些新来的员工，会被分批集中到会议试开会，主要由人事部经理给我们讲解公司的一些制度，和奖处罚决定，因为刚来这家公司，所以我们都要先进行一个星期的试用，如果合格的话，公司会与员工签署一份一年期的劳动合同。会议结束后，我们被安排到各个小组，就这样，我正式开始了自己的电话销售工作。

当我进入到小组以后，组长会发给我们一份客户电话表，这份电话表是由小组负责电话查询的工作人员在网上搜集到的，然后，组长还会给我们一份对话单，主要写了如何与客户沟通交流的对话示例，如：我们先问，“请问，您这是\*\*公司吗”。对方回答是的话，我们会介绍自己：“您好，我们是北京\*\*科技有限公司的，主要是给您提供粮油咨询信息服务的”。对方有可能会继续与我们通话，或直接拒绝，这份对话单上都做了说明，让我们这些新人进行参考。而第一天的工作就是，拿着这份用来参考的对话单，把电话表上的电话全打完，我精略看了一下，电话表上有大约100多个电话呢。而我的办公桌上只有一部电话，我只好先把对话单看了个明白，然后，拿起电话表打出了第一个电话。电话接通时，难免有些紧张，嘴巴有些发抖，说话接接巴巴的，但好在我及时控制住了，把要说的话都和对方讲了，但是和我预料的一样，对方说他们公司目前不需要，很有礼貌的谢绝了我。

打完了第一个电话，我绝的有了些底气，于是又照着电话表打了下去，这其中有的电话打不通，或者是空号，这种情况很多，或者就是电话号是别的公司的，估计是以前的公司不干了，网上的信息又没有更新，这种情况也很多的，还有的就是对方客服人员接电话，可能她们经常接这样的电话吧，所以总是想法设法的敷衍你，把你打发掉，比如：他们说领导没上班，或者经理出差了，当我说要找别的负责人时，她会说所有负责人都出差了，总之，就是想尽快的把你打发掉。还有的就是对方的负责人态度比较恶劣，我想，应该是经常接这样的销售电话，可是也不能用这种不好的态度对待我们呀，但是这种情况还是少的，因为大部份经理负责人还是很有素质的，他们会比较友好的拒绝你，或者暂时先试用你的服务。

我们组长何伟伟对我说，每天要尽可能的多打电话，这样潜在的客户就能发掘出来，就会有收益了，她让我把那些对产品感兴趣的用户名字单独列出来，然后隔两天在给对方回电话，进行沟通，这样会好一点。因为电话销售这个工作，有点像守株待兔，或者通俗的说就是碰死耗子，我们除了要有良好的口才与沟通能力外，自身的运气成份也很重要，因为有可能对方就急需你的产品服务，可就是找不到，这个时候，你一个电话打过去了，对方会十分兴奋的和你合作，并且把钱给你汇过来，而对那些感兴趣的客户进行反复沟通，他极有可能就心动了，并且最终决定和你合作，当然，电话销售工作对于女孩子来说优势很大，因为女孩子可能更善于和人沟通，由其是男老板，对方及时不做，也会很耐心的和你聊几分钟，说不定在这几分钟里，机会就来了。

同时，当我们打的电话数量越多，潜在的机会也就越多，因为在社会上，有了一种产品，肯定就会有需要的人，只不过，你要把消息告诉他，这样他才会决定是否购买你的产品或者服务，所以我们每天都要打超过100个电话，工作强度非常大。

三、工作心得

每天来到公司后，我们都要从组长

手里拿最新的电话单，在全天打超过100个电话，有时候会突然觉的好无聊，因为感觉电话单上的东西，很有点虚无缥缈的感觉，你不知道什么时候才能有客户会与你合作，而这个时期也是最难渡过的时期，组长对我说，“今天工作不努力，明天努力找工作”，只有拼明的工作，才能在公司生存下来，并且为公司创造最大的利益，是啊，我想了想，组长说的很对，于是我就

重新鼓舞起斗志来了，和客户聊天、唠家常，总之让客户对你有一种认同感，放心感，安全感，只有这样他才能相信你不是骗子，不是坏人，你只是一个和他合作的生意伙伴，一个值的信赖的好朋友，只有这样才能得到出单，为公司创造经济利益的同时，也为自己增加了收入。

通过一段时期的电话销售工作，我的口才能力得到了极大锻炼，和陌生人聊天的时候也不会感到害怕了，和人沟通上的能力得到了极大提高，我会好好努力下去的。

**大学毕业生实习报告 篇4**

一、实习目的

作为的我们即将踏入社会，随着中国在国际贸易中地位的不断上升，以及在我国加入世界贸易组织和全球化进一步发展的新形势下，去外贸公司实习对我们来说是非常有必要的。

通过实习，我们可以在社会实践中接触与专业相关的实际工作，熟悉外贸实务的具体操作流程，同时能切身体会到国际贸易中不同当事人面临的具体工作与他们之间的互动关系，接触公司制定的各种战略以实现跨国经营和良好的市场运作，接触真实的商务实战，增强感性认识，培养和锻炼我们综合运用所学的基础理论、基本技能和专业知识，去发现问题、独立分析和解决实际问题的能力，把理论和实践结合起来，提高实践动手能力，了解自身存在的不足，并积累一定的经验，为我们毕业后走上工作岗位打下一定的基础。通过毕业实习，可以使我们熟悉外贸实务的具体操作流程，增强感性认识，并可从中进一步了解、巩固与深化已经学过的理论和方法，提高发现问题、分析问题以及解决问题的能力。

二、浩泰工贸有限公司简介

山东梁山浩泰工贸有限公司成立于20xx年，集设计、开发、生产、销售为一体，是省内一家专业生产铁皮制品的企业。公司位于拥有浓厚文化气息的旅游胜地梁山，这里风景秀丽、历史悠久，是一个充满气质与创意的城市。公司依靠不断创新的思想理念，先进的企业管理制度，科学的产品研发体系，不断追求卓越，创造辉煌，实现了规模与品质的同步飞跃，成为业内最具成长性的强势品牌之一。

公司现拥有员工1000余人，占地10万平方米，专业生产线5条，全部生产设备采用自动化或半自动化控制，平均每年有近千个精品走向市场。公司厂房配有全自动烟杆喷淋系统，配电设施齐全，已通过济宁市建筑设计院的验收，环境符合济宁环境保护局的环保要求。公司食堂，宿舍，为员工提供了良好的生活环境。

公司先后通过ISO9001国际质量管理体系认证、ISO14001环境管理体系认证和 OHSAS18001职业健康安全管理体系认证。拥有一套很完善的质量管理控制体系，所有产品都要通过层层检验，以确保每个产品品质至上，安全可靠。

经过多年的发展，公司现已成为省内领先的铁皮制品生产企业。公司坚持以设计创新为核心，拥有经验丰富的设计师60多名，每年推出新产品3000多种，产品远销美国、欧洲、日本、澳大利亚、新加坡等80多个国家和地区，近三年来，逐步开发国内市场，现已在北京、天津、山、东、河南、河北、安徽、辽宁、吉林、黑龙江等多个省、市、地区设有网点。

三、实习内容

实习开始，由公司专门人员带我们到生产车间进行参观，让我们切身感受公司的文化，通过仔细聆听公司工作人员的介绍，对公司创立以来的文化和理念有了更深层次的认识：企业是一个团队，讲求团队力量的发挥;经营更是一项长期竞赛，要发挥“众人同心，其利断金”的力量，企业才能持续成长。

负责带领我们一批的工作人员带我们参观，给我们讲解，让我了解了真正贸易实务过程中的一些流程。

首先通过整理客户资料，把有用的资料筛选出来，通过把有用的外国客户的公司名称、联系人、电子邮箱等收集好后，就开始通过写电子邮件发送希望建立业务关系的信函。通过邮件、MSN、雅虎通等方式与国外的客户进行沟通。这时主要通过英语进行交流，对英语的要求很高。对于外贸专业人员而言，不仅要掌握一定的专业知识，而且还必须会用英语与外商交流、谈判及写传真、邮件、书信等。如果专业英语知识掌握不好，就很难展开工作，甚至会影响业务的顺利进行。因此，在实习中要求我们加强英语的学习，掌握外贸专业术语基础。

通过与国外客户的交流，确定基本的订单意向，通常在客户下订单之前会给业务部相关的order/inquiry，主要针对产品的特性进行初步确认。目前，由于贸易国际化、市场一体化的趋势影响，产品价格竞争日益激烈，买家已经不仅仅局限在货比三家的原始状态上。因此，客户询盘往往是几个循环才能达到最终共识。而在这期间，业务员通常是面对很多客户询盘，在精力和时间有限的前提下，作为一个业务员如何筛选何为目标客户，何为流动客户，以达到优化业务，能否和客户以后建立长久的合作关系就显得的至关重要了。经过反复洽谈后，得到客户确认的OFFICAL ORER/PURCHSE。

接到客户订单，说明开始进入实际的业务操作领域。可以签订对外贸易合同了，这一阶段我们可以通过和客户的谈判确定具体的合同细节，如商检、运输、保险、金融收汇(付款方式)、车站、港口和海关等部门以及各种中间商和代理商。如果哪个环节出了问题，就会影响整笔交易的正常进行，并有可能引起法律上的纠纷。

另外，在国际贸易中，交易双方的成交量通常都比较大，交易的商品在运输过程中可能遭到各种自然灾害、意外事故和其它外来风险。所以通常还需要办理各种保险，以避免或减少经济损失。

**大学毕业生实习报告 篇5**

实习单位简介

阳光保险集团股份有限公司是国内七大保险集团之一，由中国石油化工集团公司、中国南方航空集团公司、中国铝业公司、中国对外贸易运输(集团)总公司、广东电力发展股份有限公司等国有大型企业集团为主发起组建，注册资本金为27.5亿元人民币。公司股东实力强大，涉及行业广泛，股权结构合理，符合现代企业制度。阳光保险集团股份有限公司拥有阳光财产保险股份有限公司和阳光人寿保险股份有限公司等多家专业子公司。

阳光保险的发展历程是以XX年7月28日阳光财产保险股份有限公司成立为标志;XX年6月27日，阳光保险控股股份有限公司成立;XX年12月 17日，阳光人寿保险股份有限公司成立;20xx年1月23日经中国保监会、国家工商总局批准，阳光保险控股股份有限公司正式更名为阳光保险集团股份有限公司。

由于经营管理的良好表现和优秀的企业文化建设，阳光保险先后获得百佳“中华儒商”、五十强“人民信赖品牌”、十强“保险行业竞争力品牌”、“亚洲500最具价值品牌”、“亚洲十大最具影响力品牌”和20xx中国最佳商业模式等大奖，公司的品牌形象不断提升。

阳光保险秉承“打造最具品质和实力的保险公司”的公司愿景，以“共同成长”为使命，把“诚信、关爱”、“创造价值”作为核心价值观，坚持“工作激情与管理理性”、“创新与执行”、“团队合作与发挥个人作用”等三个方面高度统一，发扬“战胜自我”的企业精神，以崇高的道德水准、高效健全的管理和高素质、高境界、高度职业化的员工队伍，为客户提供优质稳定的服务，成为高成长性的公司，成为客户首选的公司，成为优秀人才向往的公司。

实习环境

在公司，采取小组工作的形式，每个组有差不多十几个人，设一个组长，每个人都分配了工作任务，每个月都有硬性归定要完成多少指标，并按5%进行提成奖励。

当我们这些新来的员工被分配到各个小组以后，组长会发给我们一份客户电话表，这份电话表是由小组负责电话查询的工作人员在网上搜集到的，然后，组长还会给我们一份话术，主要写了如何与客户沟通交流的对话示例，如：我们先说，“先生.小姐，你好.我这里是阳光保险电话中心的，我姓\*\*\*，工号\*\*\*\*。今天打电话给你是我们阳光公司周年庆，有个短期的活动由我负责通知到你，是不需要你作任何消费的，你听听做个参考就可以了”。对方有可能会继续与我们通话，或直接拒绝，这份话术上都做了说明，让我们这些新人进行参考。

实习过程

一、了解过程

在当今的时代，电话作为一种快捷、方便、经济的通讯工具，在咨询和购物方面已日益得到普及。现代生活追求快节奏、高效率，电话销售应此而生。电话销售是指通过电话推销产品和宣传公司业务。电话销售要求销售员具有良好的讲话技巧、清晰的表达能力和一定的产品知识。电话作为一种方便、快捷、经济的现代化通讯工具，正日益得到普及，现代生活追求快节奏、高效率，电话销售作为一种新时尚正走进千家万户。

我所在的公司主要做的是人身寿险，这家公司规模比较大，有四百多人，应该算是一家中型以上的公司了，公司主要由三个部门组成，电话营销部：大约有三百人了，主要进行销售工作。技术部：负责发送名单数据，处理电话技术方面工作。后勤部：负责人员管理和公司日常管理。一般的工作流程是，我们通过电话方式，拨打电话联系陌生人，向他推销我们的的产品，如果顾客满意的话，就登记顾客资料，再提交审核，最后出文本合同送到顾客那签字刷卡.保单的额度XX- 18000之间。

二、具体工作情况

每天我们的工作都是，按照技术部给的电话单，挨个拜访，打电话，平均每天差不多有100多个电话，电话的主要内容是介绍我们的保险产品，希望客户能参加进来，然后就登记资料，再出合同。虽然活不难，可是在实际工作，却碰到了许多意想不到的麻烦。

首先，技术部虽然每个星期都给我们发了三百个电话，但是只是个电话号码而已，其他资料什么都没有。在这三百个当中，有的电话是打不通的，或者是空号，或者没有人接听.这种情况占了30%。其次，就是对方接电话，可能她们经常接这样的电话吧，有的听完公司介绍后，一听是推销保险的就直接挂掉电话。这种情况占了60%.剩下的10%呢就是听完产品介绍的，有的有兴趣会继续听下去，没有兴趣的就直接挂机了，这时候我们就要想进办法跟顾客聊下去，如给他们下风险意识，重复我们产品的优势，或者不聊保险，

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！