# 刮广告心得体会推荐5篇

来源：网络 作者：雪域冰心 更新时间：2024-02-19

*要知道心得体会在写作方面没有太多的局限性，紧扣主题就可以了，当我们在一些事情上有所感悟后，不妨写篇心得，下面是小编为您分享的刮广告心得体会推荐5篇，感谢您的参阅。刮广告心得体会篇1广告业对于实践技能的要求不亚于其他任何行业，因此传统的纸上谈...*

要知道心得体会在写作方面没有太多的局限性，紧扣主题就可以了，当我们在一些事情上有所感悟后，不妨写篇心得，下面是小编为您分享的刮广告心得体会推荐5篇，感谢您的参阅。

刮广告心得体会篇1

广告业对于实践技能的要求不亚于其他任何行业，因此传统的纸上谈兵已经不能适应社会和行业对于艺术设计类相关专业学生的严厉要求，我在集美广告有限公司深入企业锻炼，这次实践让我收获颇丰。现总结如下：

实践期间我主要负责公司设计部的日常工作，参与了步步高手机南通区域推广方案、全友傢俬周年营销方案等项目的策划、设计及推广。同时参与了公司新员工招聘、入职及培训任务通过本次实践，我总结出要想成为一名优秀的设计师或是广告从业者，我们必须具备以下素质。

第一、扎实美学基础，要想从事设计这个职业，必须先学会发觉美的东西，眼光的提升再来进一步解决表现的方式。学校的基础教育基本上让想从事设计的人了解多元化的表现方式，也大大提升想学设计的人的造型能力，但是就是学校的优等生往往也不能很好的完成一件另人满意的作品，这就取决于经验的磨练。第二、社会经验积累，往往刚出道的设计师，内心充满憧憬，但是往往有机会上岗操作时又满脑空白，一点思绪都没有，或则表现的方式只往新、奇、怪的方向走，但是客户却不认可，纠其原因在于设计的量少、表现方式有限、不是最有效的、跟客户沟通少难以全面理解客户所要的、最可怕的是一味追求形式感跟市场脱离，这就需要反思、分析、积累经验。

第三、激发创意思维，客户是上帝，往往几年时间的磨练使得一些设计师摸索出一套对付客户的有效方法，这就是我们俗称的套路模式，不过有上进的设计师此时已经不能再满足自己的狭小圈子，不论是证明自己还是让更大的客户眼前一亮，只能不断的激发自己的灵感和创意，这其实只是成为优秀设计师的开始阶段。多多磨练自己的创意与市场尽快融合，这样让创意在经验中成长，从而丰富自己、活跃自己的思维。激发创意的最好方法就是行动起来。

第四、寻求个性再现，惟命是从的设计师是没有个性的。要想成就优秀的设计师就必须在自己的作品中流露出一种个性，不论是张扬的、含蓄的、色彩绚丽的等等，都是个性的表现方式，这就是设计师的标新立异的开始，与众不同必会让你的作品在别人眼前产生亮点，让别人发觉你的作品，承认你的价值。这样子你的设计师道路刚刚入门。

第五、创造完美价值好的设计师必须学会创造价值，这种价值一方面是自身的价值，不要永远做一些基础工作，必须提升到一定的高度想问题。这时的设计师就应该学会玩材料、效果，在客户充分信任下支配成本费用，这时的作品应该是一种玩的心境，在心情完全放松的前提下你会发现你的作品的随意性和超脱性，并且在市场上赞声迭起。

第六、提升综合能力，设计的过程往往到达一定的时期就会有新的瓶颈出现，这就需要更多的知识来突破自己。知识的积累必须在理性的吸收新的知识和文化，千万不要排除任何一种极端文化(如宗教、迷信、艳情、市井等等)，往往通过设计师的理性理解转换成的设计语会把其优点提炼成艺术符号。建议多读杂书、研习艺术理论，理性的分析，要知道任何一种文化的纯在都有它的道理。第七、策划先于设计，想成为一个优秀的设计师其良好的设计基础和丰富的学识是不够的，必须学会合理调度、运用各种元素，这样就必须在设计之前先预估设计的结果，包括市场的反响、效益、连带关系、后续进展等。好的设计师必须能驾驭市场、引导市场、开发市场，这样就必须要很好的策划思想为前提，并且在市场的运做中调整策划方向，使得设计出来的作品对于客户是最有效的营销武器，帮客户赚钱才是硬道理。

第八、掌握时代技术，设计的行业是最时尚的行业，它融合目前全世界最精端的设备和软件，集合全世界最新的信息科技，在这网络高速发达的社会，其任何对设计有关的技术、设备、信息都必须了解善用，运用最有效的武器装备自己，集中最新的信息丰富自己，跟紧时代变幻步伐，使自己立于不败。

第九、证明自己能力，在自己羽翼逐渐丰满起来的时候，就应当证明自己的真正实力，多参加一些大型的策划、设计项目，多参加一些国内国际比赛，多与行内精英交流，多用别人的作品反思自己的不足，与高手过招，往往更能知道自己的弱点，这个时候的目标就是超越自己。

第十、道德唯一标准，任何一个设计师不论置身何处，其口碑是最重要，良好的修养直接可以反映在你的作品上，好的作品和艺术品位只有一步之遥，要想得到别人的尊重首先就必须磨灭年轻的轻浮，在道德的约束下，才能提升艺术品位，因此成就优秀设计师必须学会以德服人。

当然这次的实习也让我们谁吧一些不足之处：一方面是学生的社会实践经验欠缺，在面临突发状况和人际沟通时，还不够成熟。另一方是如何使我们学生更好的将专业知识、理论知识应用于实践之中，更好的与社会接轨的问题。这些都需要我们通过不断加强学校的实践教学改革来完善!

刮广告心得体会篇2

伟人曾经说过“实践是检验真理的唯一标准”，作为一名广告学专业的学生，在经历了大学四年的理论学习之后必须接受一段时期的实践才能成为一名合格的广告人。广告业对于实践技能的要求不亚于其他任何行业，因此传统的纸上谈兵已经不能适应社会和行业对于广告学毕业生的严厉要求，因此学校给我们中文系03级广告班安排了两个月的毕业实习，这次实习让从未正式接触社会的我收获颇丰。现就本次实习中的经历、内容、成果、经验得失、感性认识和理性思考作简单总结。

一、实习概述

20xx年1月6日到12月26日，我在咸阳广播电视报社广告部进行了为期8周的毕业实习，由于所学知识与实践的差距，我只能从事一些琐碎的日常事务，但是报社领导和同组同学给了我很大的帮助和支持，使我在这次实习中学到了很多知识，也发现了自身的不足，广告部老师们认真、严谨的从业风格，冷静、执着的思维方式，亲切友善的待人接物，和谐友爱的工作氛围等，给我留下了很深的印象，这些收获将会使我终生受益。

?咸阳广播电视报》是陕西省出版总社主管、咸阳市广播电视台主办的一份行业性的杂志式彩版报纸，每期20版，发行量已逾5万份。报道侧重咸阳市委市政府的中心工作、广播电视系统的改革与发展以及咸阳厚重的历史积淀和源远流长的民风民俗。在广告营销和主题策划上具务了一定专长和实务，可以为客房提供高水准、全方位的综合服务。报纸品位高雅，个性鲜明，雅俗共赏，图文并茂。

二、实习经历、内容、成果、经验得失在实习中，广告部刘主任给了我很多次实践的机会，主要从事了以下工作：

1、广告设计实习的第一周在刘主任的指导下，我和同组同学共同完成了“119消防宣传特刊”的策划设计。刚接到这个任务我们都很茫然，但是任务必须完成，所以我们将平时课堂上学习到的设计知识运用于实践操作中，遇到难的或不懂的就问人，这使我受益良多。在实习中我们还完成了咸阳祥力房地产有限公司企业形象宣传册的`设计工作，在刘主任的帮助下，我们发挥集体智慧出色的完成了这项工作。在工作的过程中我学到了一些绘图的小技巧，在图片处理过程中使用几个小技巧，确实可以达到事半功倍的效果，在刘主任的帮助下，我的photoshop和coreldraw水平有了不少的提高。在对图片处理的过程中，知道画面的整体构图和色彩运用的技法，明白了制作满意的画面效果，不单要靠自己对色彩的感觉，还需遵循一定的构图规律，熟悉一些处理技巧。

2、广告调查在实习中我和同组同学进行了咸阳市房地产业的市场调查，由于实践经验的欠缺我没有很好的完成这项工作，但是从其他同学那里却学到了关于市场调查的很多知识，明确了自己的不足，对于以后的工作积累了十分珍贵的经验。

3、广告策划、文案我们本身学的就是广告学理论，侧重于广告的整体创意和广告文案的写作，因此在实习中刘主任给我们布置了很多广告策划文案写作的工作，使我学到了很多书本上没有的知识。主要完成了思源新村(房地产项目)的文案写作、“消防宣传手册”策划案、“网吧整治宣传手册”策划案、飞利浦电视机礼泉县促销活动策划方案等策划文案工作。我以前觉得文案就是有韵味，有艺术美感，像散文诗一样，现实是受众不是来看散文诗的，他们要的是实实在在的利益，但我一直觉得文案中出现这些就会写得像说明文一样，没有艺术美感，不是我想象中的文案。由此我意识到课堂书本上的经典广告文案与现实的广告实务还是有距离的，只有美感的文案并不能称作好文案，只有能产生销售力的文案才是务实的文案，才是好文案。

4、新闻采访报道实习中正值119消防宣传日，因此刘主任派所有同学到咸阳市各个消防宣传活动现场进行采访并写出采访报道。由于以前从未接触过新闻采访工作，所以只有将《新闻学》课本上的知识运用于实践中，进行此次采访报道，事后和其他同学共同完成采访报道一篇，发表于《咸阳广播电视报》，这次活动让我真正的感受到了新闻采访的魅力，使我更加喜欢新闻行业，对新闻事业有了新的认识。

5、广告业务在实习期间，我从事了一定的广告业务工作，让我真正的了解到一名合格的业务员不是那么容易做的，从事业务这一行业需要掌握很多知识，我总结了以下心得：

1〉对业务员来说，销售学知识无疑是必须掌握的，没有学问作为根基的销售，只能视为投机，无法真正体验销售的妙趣。

2〉一次成功的推销不是一个偶然发生的故事，它是学习、计划以及一个业务员的知识和技巧运用的结果。

3〉推销完全是常识的运用，但只有将这些为实践所证实的观念运用在“积极者”身上，才能产生效果。

4〉一鸣惊人的成绩之前，必先做好枯燥乏味的准备工作。

5〉为帮助客户而销售，而不是为了提成而销售。

6〉热情面对工作——让每一次推销的感觉都是：这是最棒的一次。在短暂的实习过程中，我深深感觉到自己所学知识的有限和在实践过程中的专业素质的欠缺。在刚开始的一段时期内，我对一些事情常常是无从下手，茫然不知所措，接触到了实际才知道与现实间的差距。

“知耻而后勇”，这让我决心在接下来的学习中努力提高个人专业知识，联系专业实际，做好一名广告学子。

三、感性认识和理性思考

1、对于广告的认识和思考首先，广告并不是一个潇洒的行业，不像罗斯福说“不做总统便做广告人”那般轻松。在中国，广告作为一个行业，发端于上世纪的七八十年代，是舶来品。目前，广告在中国虽呈现蓬勃发展之势，但事实并不与我们所看到的一致，在中国广告迅速发展的背后隐藏着一些痼疾;在亚洲，只有新加坡的广告最具潜力，天真，大胆率性，相比较而言，中国广告则受到诸多限制，顾忌太多，以致很少有大作出现;再者，外国广告公司纷纷进入中国抢占市场，中国广告受到巨大的冲击。在这样的境况下，作为广告学子，我能做的就是冲破观念的束缚，用新鲜的创意为中国的广告注入新的血液。

其次，我深深的体会到拥有丰富的知识是广告文案撰写人员的必备素质，这样写起文案才会信手拈来、一气呵成。所以，回到学校后，我还仍有很多书要看，很多东西要学。再者，广告行业是一个需要不断创新的行业，我个人认为广告人不仅要有专攻而且还要博闻强识。广告要引导市场，如果广告制作者的思维跟不上市场趋势，那么广告的引导作用也就无从谈起了。

2、对于报纸媒介现状的思考报纸作为一个成熟的媒介，目前已经处于自身的衰落期。无论是发行还是广告经营，都处于一种相对饱和的发展程度，并逐渐呈现下降趋势。报纸已经正式进入了微利时代。无论是自身的生命轨迹还是新兴媒介的冲击，报纸无疑是处于危机当中。但是，这种危机并不会像想象的那样导致报纸消亡。从报纸自身的角度来看，报纸作为一个成熟的媒介，其盈利模式呈现的是发行量的螺旋现象。其基本的运作模式是：廉价销售——扩大发行——吸引广告客户——从广告中赢取可观收入——用于报纸的再生产(刺激发行量进一步上升)。

目前，报业竞争激烈，同质化报纸较多，很多报纸采取廉价销售战略争取高发行量，但客观上放弃了发行利润，增大了单纯依靠广告盈利的风险。报纸经营进入了微利时代。并且一些报纸的广告收入主要依靠一些支柱产业，如汽车、房地产等，一旦这些产业有风吹草动，报纸的广告收入就会急剧下降。这实际上是暴露出了报纸经营模式上的缺点即广告结构单一、经营风险大

四、总结实习期间，得到了报社领导、老师及同学的帮助和支持，肝胆相照，未敢相忘。实习结束了，回过头整理这些天的经历和感受，其中，给我最大的感觉就是：

1、机会永远属于有准备的人，做任何事情都需要有坚韧的意志和不怕吃苦的精神。

2、术业有专攻，是永不改变的硬道理。作为广告人必须具备专业的理论知识和职业素养。

3、学做事更要学做人，崇高的人格魅力是成就事业的重要基石。

4、细节决定成败。

刮广告心得体会篇3

放假后，我经过四处奔波，在8月初终于找到广告公司实习。经过了一个学期的理论学习和电脑学习，使我对广告设计和广告策划有了一些了解，也对这个专业有了一个大概的学习和掌握。但是在应聘广告方面的实习单位，还是遇到过很多不顺的，因为没有多少实践经验。但又考虑到以后毕业可能就从事该行业的工作，因此我相当珍惜这次来之不易的机会，在有限的时间里加深对各种平面设计的了解，找出自身的不足。这次实习的收获对我来说有不少，我自己感觉在理论知识、实践操作、与人沟通等方面都有了不少的收获。同时也看到自己在很多方面的欠缺，没有像以前那样觉得工作就像考试一样容易，对自己今后的发展也有了明确的规划。

记得刚到公司的前两天，由于环境和同事都是陌生的，我做什么事都小心翼翼。实习几天后，一切都渐渐熟悉起来，胆子也就大了。发现自己之前没必要那么担心，只要认真工作，好学好问，每天还是可以过得很开心。以后无论到哪里，在陌生的地方都要调整好自己的心态，不必过于担心，一切都会熟悉起来的。

我实习的公司不大，人员也不多，所以分工不是很明确，各个部门之间可以根据需要调整工作。虽然这样工作任务多了杂了，但是对于一个新人来说，正是学习的好机会。第一二天，老板没有布置任务给我，主要是让我尽快熟悉环境，他给我安排了一个师傅。我有什么不懂的事都直接请教师傅，以后的工作也都由师傅给我安排。面试的时候老板知道我对软件的掌握程度不是很好，尤其是corelrdaw12，于是他把教程借给我，让我在空闲的时间里抓紧学习。之后的一个星期里，我都抽时间在学习软件的使用，有时会边学边用。有一次，师傅来不及设计，叫我帮忙负责一个简单的排版，还好我前两天熟悉了几个工具的使用方法，做的时候没有太难堪。那种感觉还真是赶鸭子上架。

实习之初，每天都精神抖擞，无论是多杂的事情都愿意去做，生怕错过一个个的学习机会。但是怕什么来什么，总是会遇到不顺的事情，挫败自己的积极性。最大最根本的原因是自己学识不够，即使是简单的平面设计，我都做得不好，需要在师傅的指导下，反复修改很多次才能完稿。而我又是追求效率的人，做事有些心急，难免不会有丢三落四的时候。就像是一辆新买的车，很想试试性能怎样，能跑多远，能跑多快。可惜汽油没有加满，车技也不够，也只能是跑在很有限的范围内。泰山之巅，始于壤土。想要达到自己的期望，只能先从基础知识和经验的开始累积，先稳扎稳打，然后寻求迅速前进。

在这一个多月的实习工作中，我由于粗心也失误过。比如，我把打的文件打错字，说明我在工作时候还是有些马虎，打字速度也需要练习。我也委屈过，比如，明明这件事不管你的事，就是按照上级的意思办的，但往往，由于某人的原因还是会涉及你，而我第一时间解释了也没有用，都被视为推卸责任的行为。

我虽然觉得这是公司不人性化的地方，但目前阶段也只能学会忍耐，把工作做到位。公司里的为人处世各方面都很锻炼人，对人对事的心理素质很重要。这是我最薄落的地方，也是我最需要去适应的地方，锻炼自己的“厚脸皮”。

社会本身就是一所大学，里面有大大的学问。一旦踏入这所大学里，就得活到老学到老。现在算是为踏入社会大学做好心理准备吧。

当然，在实习中也会遇到很多开心的事，劳动本身就是件快乐的事嘛。公司业务量比较大，人员也不够，所以每个人的事情都有很多。随着实习天数的增加，师傅给我安排的任务也逐渐增多。虽然师傅相信年轻的我能够学的很快，但是毕竟是新手上路，总是会遇到很多不懂的地方，甚至在最基本的软件工具上，我有时也会被难倒。但是每次师傅都会耐心的教导我，这让我觉得很幸运，给我信心不耻下问。在我生日那天，早上一到办公室，同事们就祝我生日快乐，虽然是普普通通的几个字，但是让我感动了好久。办公室里也没有电视剧里德情节那么复杂吧，只要微笑着对待别人，人家也总会是礼貌的回应的。

有时候，老板不在，我们同事之间就能够自由的谈论着，除非特别忙的时候。听着男同事们讨论着家居的设计，舟曲泥石流事件，车子房子等等，虽然他们的见解不一定正确，但是各有各的独特角度。女同事主要就是讨论怎么培养好孩子，在哪里买到实惠的衣服，什么菜怎么烧好吃，这也许就是女人的天性吧。没事的时候，听听同事之间的谈话或是调侃，觉得也能从中收获些东西，这也是件愉快的事情。

如今，实习已经结束，这一个多月我最大的收获是学到了一些为人处事的方式方法，壮大了自己的胆子。还有就是在工作上，一方面基本流程已经掌握，特别是做平面设计，掌握了很多技巧；另一方面，是更理性全面地认识了自我，为自己以后的职业规划提供了明确的方向和计划。但最主要的是，实习让我接触了社会，从走社会的懵懂的我，变得成熟起来。看待问题的角度和解决事情的方法，也比以前要老练些，更不会那么毛手毛脚，不顾前因后果。

人生真的就像在不断的旅行，在奔波中增长见识。每段历程都呈现出不同的风景，不同的故事，不同的喜怒哀乐。在不断的积累中，我的心态也在不断的调整。很快就会迎来毕业，我做好准备了吗？答案是没有，那么现在继续努力，为时还不算晚，怀着理想，带着家人的期盼，加油。

刮广告心得体会篇4

近日有幸被一家传媒公司的董事长，当地一位有名的广告策划人看中，有机会参与了由当地市政府、市人防办组织的“人防宣传周”大型活动策划案的撰写。其实该前辈大概也是因为他当时突发奇想，而且又太忙，所以想验验我这个每天晃来晃去的小破孩儿，到底能不能折腾出点名堂来。呵呵~~

不论怎样，非常感谢他给的这次机会!方案成败在其次，学习锻炼是关键!

方案准备从前期的大量阅读了人防知识、人防宣传的重要意义和全国各地的成功个案，到后来规划整体思路，结合当地实际情况，保证在新颖、出色、不出格的前提下列出了一系列可行性较高的宣传活动，再到后期的反复研究、修改、完善直到完成，共用了五天的时间。

这期间的过程，让我感觉到真正的工作的快乐。同时也提醒我，原本喜欢的东西不要轻易丢弃，要继续努力，深入研究、学习。记得一位著名的报业总裁说过：“做报纸，就要做一厘米宽，一公里深的服务”，我在这里引申一下大师的话：做广告策划，就要做一厘米宽，一公里深的功夫。

以下是国内一位著名广告策划人关于广告媒略所列出的几点观点，我认真学习、总结了一下，引用了他的标题，做了些我自己的理解。

◇把创意装进抽屉里

策略是抽屉。如一个大柜子，按照功能和用途被分为文具区、书籍区、衣帽去、杂物区等等。而创意和策略是珠联璧合的兄弟，只有按照策略的要求规矩合适的放入抽屉的创意，才是好创意，否则再精彩，不能对号入座也无济于事。

◇钻进你的脑子

广告是以人为中心，围绕人、研究人的一门学问。心理学的研究对广告人来说至关重要。所以兵家常说：“知己知彼，方能百战百胜”。我是孙悟空那根百变金箍棒，钻进你的脑子，知道你的七情六欲、喜怒哀乐，然后给你，你最需要的。

◇信不信由我

这个标题狂妄了些。不过，信不信到底由谁?广告人说了算。我的广告有理有据，至情至深，真诚感人，你说你不信我?

◇带你走进我的感觉

我的目的在身后，你看不到。我戴着美丽面纱，来感染你，让你高兴、让你难过，让你跟着我的感觉一直走。呵呵，这个题目真阴险。不过，言归正传，能否把消费者带进你的感觉，格调、气氛的营造那是“相当”的重要。

◇痛并快乐??

遵守这世俗中的成规、习惯去做广告，会痛，因为客户没饭吃，你也很快会没饭吃。不按常理出牌，但“拳”出的“诡秘多端”、招招精彩，会快乐，因为客户有钱赚，你也有钱赚，皆大欢喜。

◇抓住你的眼睛

这是个广告的时代，铺天盖地的广告如同闹市中熙攘攒动的人群，你，如何脱颖而出?让你的观众第一眼就看到你并且爱上你?在第一时间，抓住消费者的眼球，让“一见钟情”在广告中大放异彩。

刮广告心得体会篇5

首先，在还没有进公司之前就要认真了解公司的整体情况和工作制度，为以后的工作做准备，做起事来才能得心应手;其次，要学会与人相处、与人沟通。只有这样，才能有良好的人际关系，并在快乐的气氛下顺利的完成工作。与同事相处一定要礼貌、谦虚、宽容、相互关心、相互帮忙和相互体谅;再次，要学会严肃认真地工作。以前在学校，下课后只知道和同学玩耍，嘻嘻哈哈、大声谈笑。工作后可不能这样。因为，公司是工作的地方，是绝对不允许发生这样的事情。工作，来不得半点马虎，否则就会出错，工作出错就会给公司带来损失。于是，我意识到：自己绝不能再像以前那样，要学会像这里的同事一样严肃、认真、努力地工作;最后，要学会虚心。因为只有虚心请教才能真正学到东西，也只有虚心请教才可使自己进步得更快。要向有经验的前辈学习，学习他们的工作态度和做事原则。这样才少走很多弯路。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。在短暂的实习过程中，我深深感觉到自己所掌握的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，对工作感觉无从下手，茫然不知所措，这让我非常难过。在学校总以为自己学的不错，而一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么的少，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。这也许是我个人想法，不过我们接受的教育和实践的确有很长一段距离。实习期间我也很努力的将在学校学的理论知识转向实践方面，尽力做到与实践相结合。

实习之后我最大的感想就是学校里面学的东西基本上是没什么实用性的。在实习的地方，什么都是从新开始。才实习一个多月，也很难说具体学到什么，但是有一点是肯定的，在公司里接触到的都是很实用的东西，不像课本知识那么理论而抽象。而且，工作中很需要独立与人打交道的能力。虽说一开始有人带，但困难天天会有，而且很多，因为是很实际的问题，很多时候也不得不茫然地面对。现在，我觉得我已经能够独立处理一些问题，知道怎么解决某些困难，这就是一种遇到困难后怎么想办法解决的能力，我觉得，这种能力是很重要的。

短暂的实习生活过去了，心情很复杂，可以说是喜悦加留恋。喜悦的是很快就要回到学校见到可爱的同学们，留恋是汉唐公司的同事和朋友们，还有公司门口的那桶矿泉水，我走后，谁帮他们倒水呀。

总得来说在实习期间，很辛苦，更受到了很大的启发。我明白，在今后的工作终还会遇到许多新的东西，这些东西往往会带给我新的体验和体会。因此，我坚信：只要用心发掘，勇敢地尝试，就一定会有更大的收获和启发的，也只有这样才能为自己以后的工作和生活积累更多的知识和宝贵的经验。

最后，我想再次感谢汉唐的工作人员让我来到汉唐，这是一次很好的经历。很感谢汉唐公司的各位同事，我想这段经历必定会是我一生的财富。很感激他们对我的照顾，给我的帮助，谢谢。

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！