# 202\_年大学生营业厅实习日记6篇范文

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2024-01-04

*公司的营业所所在地是公司的所在地，应在章程中记载。其他企业的营业所也要登记。营业所在法律上是债务履行地，诉讼上规定法院管辖的地点、文书送达地点等等。下面给大家分享一些关于20\_年大学生营业厅实习日记6篇，供大家参考。20\_年大学生营业厅实习...*

公司的营业所所在地是公司的所在地，应在章程中记载。其他企业的营业所也要登记。营业所在法律上是债务履行地，诉讼上规定法院管辖的地点、文书送达地点等等。下面给大家分享一些关于20\_年大学生营业厅实习日记6篇，供大家参考。

**20\_年大学生营业厅实习日记(1)**

今天算是实习生正式上岗的第一天。今天问了我的一个主管开会那天是不是太不硬气，去年的同行说我太和蔼，可能吧。他说我归结为不整在，感觉签合同那天乱七八糟的，呵呵，吸取教训。

任何事情不是光靠想想就能解决的，那天我应该有条理的把要解决的事情一个个记下不应该现场在去想下一步是什么，人多难免脑热。我喜欢写东西，这次的实习没有原本想象中轻松，到处都是问题。

明天县区进行面试，省移动公司的暑期实践活动已经进行了2届，这是第三次，也是第一次要在县里设点，说实话，对我很不方便，但心里又想去尝试，奈何一定不是好结果呢?今天去了中心营业厅，感觉队长丁伟不太适合干这个，也许就像人们所希望我的同样我也希望他硬气一些。

伪弱，诚然。怕自己确实把实习想的太简单了，我喜欢听别人的意见，自己不对的地方就要改正，虽然心里有时发憷觉得对方也没有站在你的立场上去考虑问题，但听后别人的建议收获确实特别大的，实习已经不再是单纯意义上的实习，谁都会有私心，谁都想去偏袒一方，不思其位不谋其政，干多干少体验完全不一样，我们需要成长…

**20\_年大学生营业厅实习日记(2)**

今天上午在中心，等人收身份证复印件。同时发现大同许多营业厅都存在着诸多问题。我们每个实习生需要卖出25部手机，我给大家报的是25部。

营业厅现在不以推g3手机为主导，所以有些时候实习生要想卖出手机就不那么容易了甚至可称得上是老大难的问题，今天成果比昨天好一些吧，实习生们也在慢慢适应着这样的生活。

转眼一年就这样过去了，平淡无奇，说乏味也不为过。这就是一年，感情冲却平淡。无知渗透苍驳。回看物事，非也。不无去年的热情，缺失的是一种冲劲。滂沱，是遗漏。一年，嘿…

下午和李旭去新华街营业厅，人们还都不错吧，积极待岗。机型的数量太少给我们完成任务造成了很大的困难，想办法。

我们始终要保持乐观积极向上的心态，就好像是在和我自己说一样。

**20\_年大学生营业厅实习日记(3)**

周末休息了两天，今天又开始了实习的一周，刚开始觉得还是有点害羞，不好意思~半熟不熟的。不过渠道跟同事聊了一下，觉得好像也没什么~厅里面早上的时候好像都很少人，不过今天一早上就有个客人拿着手机气冲冲的进来了，因为没事，我就乖乖的在门口“迎宾”，看到这个大姐看起来气势汹汹的，自己赶紧的询问她是怎么回事，

大姐本来讲话口气还是很不好的，但是我自己一直还是先静静的听她说，然后自己再礼貌的回答，可能是自己态度比较好，大姐的就变得比较冷静了，在询问清楚后，因为大姐的手机才买了几天，手机就一直在通话中，但是其实他们是没有在带电话的，搞到她们家的生意都耽误了，因为他们小本生意，都是靠这个手机号码来接业务。

我看看她手机，然后试了试，还真是这样，然后就赶紧跟看看她购机时，谁跟她结单的，然后叫她帮忙办理换机手续，自己后来就一直在一旁帮忙打理。弄下来也好一阵子，因为手续比较麻烦。

虽然这些不是自己的事情，不过主动帮忙解决问题真的好有成就感。哈哈~

**20\_年大学生营业厅实习日记(4)**

今天因为营业厅开始搞活动“以旧换新”，人真的很多，络绎不绝的客人一进来就问：“免费旧机换新机“，是什么意思。因为人真的很多，所以我和小基有事业会帮忙介绍介绍。

最近几天在哪些军哥、苗姐身边也偷师不少，就把自己所了解的看到一个客人就拉拢过来说一说，不过还是有很多优惠不懂得，什么送话费，还有分时后付费还是预付费，送的又不同，有时，自己听着他们介绍时，都混淆的一趟糊涂，所以不清楚的时候还是要叫销售人员过来接手买机的客人。

好像不知道说什么，今天接待的客人真的太多了，喝水的时间都没有，好累啊~中午时候休息都是去隔壁的新华书店看书，来回家都要上班了。只知道好累。

工作真累，还是当学生好啊~

**20\_年大学生营业厅实习日记(5)**

今天还是搞活动时间，所以依旧很多人。现在开始怀念读书的生活了。然后竖着日子，还有多少天才可以解放。话说如此，但我还是越来越认真的工作，因为了解的业务多了之后，可以帮忙的地方越来越多，，虽然说还是些比较简单的内容，想帮客人自助缴费、介绍手机什么之类的。

在工作中我们这边有个大堂经理叫娜姐，真的很热情。她主要是负责大堂的一些综合业务，平时没有事情业务的时候，就会主动走出柜台，到厅前主动的亲切询问客人办理什么业务。

态度友好，和蔼可亲的。像我们这些在厅里面的人员，真的要好好像娜姐学习。因为有些客人有时候进来直接拿了号码就会只坐在那里等，然后其实有时候是办理一些简单的业务，像叫电话费的话，我们就可以帮忙直接到自助缴费机去办理了。

我们在厅前的服务人员，要热情的让客户感受到我们的服务。尽量让客户在最快的时间内办理完事情，不仅仅可以避免浪费不必要的时间，不仅仅是顾客的，还有我们前台工作人员的。

因为每天办理业务的人都很多，所以有些时候一些不必要的可以自助解决的，也可以让我们前台办理业务的效率提高。不仅可以赢得顾客满意，更多的赢得顾客的信任，赢得对企业对组织好的口碑传播效应。

或许有人会觉得服务行业的工作是个简单的工作，但接触下来才验证了：有句老话说的对——越简单的事情，越难以达到目的。用一个愉快的心情来面对这一天的工作。虽然最近真的是蛮累的，因为中午我都没有休息的地方，所以会比较累。但是我觉得自己有所学习到还是很好地，而且我知道态度很重要，不要把工作当作你的负担或累赘，而应该当作自己的兴趣，积极乐观的去对待它，这样才是做好工作的基本。

工作态度越积极，决心越大，对工作投入的心血也越多，从工作中所获得的回报也就相应地越多，同时得到了顾客的肯定更多。我会在今后的工作中不断增强自己的工作素质和业务水平，向娜姐这样的员工学习，求真务实，全心全意为顾客服务。

**20\_年大学生营业厅实习日记(6)**

今天一样很热。一样很焦灼。同城百姓郁热难耐。今天去石经理那里核实下县区的告知短信发了没有发到。把县区实习生的衣服打包整理好送到薛师傅那里，派物流车给各个县区发下去。由于企业建站以及旺铺通任务的下达，和石经理商量看看后期的任务怎么完，说实话这个任务下达的有点滑稽，不在大学生所能承受的能力范围内。全省这几天都在搞g3手机营销以及企业建站，都不太好做。这几天在g3手机的营销中也出现了不少问题：

1.从7月20日初步准备此次实习活动，和大同移动公司市场部石经理联系后，组织进行市区、矿区、南郊区的面试以及上岗培训中，一切正常，县区由于报名人数以及县区特殊地理差异，致使面试培训时间较市区后延。现在已经步入正轨，大同地区现所有实习生正常上岗。

2.包括大同市七县四区在内，大同市实习生小分队共有几个。大部分分队配合营业厅，安排在营业厅内工作，展开g3手机的营销活动。其中机车厂小分队、新华街小分队、御河北路花城小分队、东关小分队等抽出部分实习生参加户外展销。

中心营业厅、新华街营业厅参加户外ip电话以及g3宽带入网营销宣传。除中心营业厅有全部四款g3手机型号：中兴u230、华为t2211、中兴u215、中兴u500，其余营业厅大部分现存手机型号仅为中兴u230、华为t2211两款，不能满足客户需求。

御新华都营业厅有中兴u500样机，东关营业厅连样机都没有，只有图片，给营销造成很大困难，顾客再看不到真机和样机后因缺乏信任度选择不买。机车厂营业厅没有实机，在实习生的解说下，决定买，可是光顾2次后，实机到位问题还是得不到解决。大

同大学营业厅因放假期间学生太少，销量很成问题。另外，宣传彩页很缺。我们的优惠套餐何时能下来?实习生反映看能不能提供更多的样机以及g3手机的品种能否加大，以增强吸引力。

3.对于企业建站和旺铺通两项任务，大同地区鉴于之前并没有分配这两项任务，而现在应省里要求不得不做。虽然很被动，但我们会努力。由于大同的新增企业数为零，所以完成这两项任务会很困难。时间上也存在着困扰。

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！