# 大学生公司实习报告2500字范文

来源：网络 作者：情深意重 更新时间：2023-12-26

*实习的时候要更深入的了解企业的实际情况和问题，结合理论和实际，要给企业解决实际问题，有一个具体的成果，让企业真正感觉到你的项目做好了。最后，你要有总结，最好是能发表文章，自己给自己做推广、营销。下面给大家分享一些关于大学生公司实习报告250...*

实习的时候要更深入的了解企业的实际情况和问题，结合理论和实际，要给企业解决实际问题，有一个具体的成果，让企业真正感觉到你的项目做好了。最后，你要有总结，最好是能发表文章，自己给自己做推广、营销。下面给大家分享一些关于大学生公司实习报告2500字，供大家参考。

**大学生公司实习报告2500字(1)**

前几天领导要我写一个工作总结，不知总结哪方面的，我想就将这段时间的工作感受向你汇报一下。

这里主要谈一下管理方面的感受与心得。我认为，一个企业要想做大做强，起决定作用的是高层管理人员的思想观念。对民营企业来说，老板的观念决定一切。有了一个好的思想观念，还要有一个好的运作方式。只有当一个好的思想观念和一个好的运作方式吻合后，企业的发展才会如人所愿。反之，企业的运转就会出现一些不可预测的问题，停滞不前，衰败倒闭都是有可能的。

我们厂的老板在讲话中豪言壮语的表达了如何求发展，如何做大自己的企业。可是他的运作方式与他的良好愿望发生背离。如工人工资低，福利待遇差，人才培养不够等。特别是工人生产的计件价格，远低于同类行业。工人打工的目的是为了求生存，是想用自己的劳动力交换等价商品。当工人认为自己的劳动力交换的商品低于自己的劳动力价格时，就会失去工作热情，就会辞职离厂，另谋职业。一个工厂如果员工不稳定，频繁流动，这无疑给企业的发展带来负面影响。新员工技术不熟练，工作效率低，浪费时间，浪费材料，目标任务完不成，不合格产品增加。这些对于一个员工来说是一个小失误，但对一个求发展的企业来说却是一个大失误。因为这些原因，不能按质按量的交货，诚信一次一次的丢失，客户一天一天的减少，一个本来可以做大做强的企业，一个本来可以威名远扬的企业，就因为这些失误导致了衰败，最后被竞争对手吃掉。一个好的管理方式可以使一个企业走向辉煌，一个不好的管理方式可以使一个企业走向毁灭，可见管理是多么重要。就我们厂而言，管理工作有好的一面，也有不好的一面，现在我就对不好的一面谈一些自己的看法。

一、员工的精神生活和素养管理抓得不够

要想一个企业快速发展，必须做好方方面面的工作。素养教育，是现代5s管理中的一项重要内容，忽视了这一项，企业的生命就不会强盛，发展就不会健康。厂里现在高呼的口号是抓好目标任务生产，而关于目标任务生产的辅助性工作没有引起重视。如人才培训，素养教育，精神生活的改善等都没有纳入工作计划，也没有提上议事日程。一个企业要想求发展，就必须有计划的进行人才培训和素养方面的教育，定时定期的在看板上表扬先进个人和先进事迹。看板是反映工厂情况好坏的一个窗口，同时也是员工精神生活的一块绿洲。一个内容丰富的看板，可以源源不断的给员工提供精神食粮，告示一些员工关心的事项。但我厂的看板却闲置已久，尘封多日，给人的第一印象就是精神生活的贫乏。员工在满足物质生活的同时，也需要精神生活的滋润，当物质生活与精神生活同时满足后，员工就会自然的与厂建立感情，就会通力合作，就会以厂为家，自觉的激发工作热情。这种热情来自于员工的心灵深处，他们急主人之所急，忧主人之所忧，热情的持久性和强烈感与主人共振共鸣，奔放出来的力量足以使一个企业腾飞。而这一重要方面被厂里的领导层冷落了。

二、管理层沟通工作不“通”

沟通工作在企业管理中是一项很重要的工作，工作中的许多问题都是在沟通中发现，在沟通中解决。而我们厂的沟通工作就象闲置已久的看板一样，被人遗忘了。我来厂一个半月了，还没有人和我沟通过一次。我问过其他员工，回答是有“沟”不“通”，这方面我主动找副总谈过，是因为生产主管说话不友好，每次说话时都把我本来愉快的心情一扫而光，留下的是一腔烦恼。我不是说我们之间有意见，我只是评论他说话的习惯使人不快乐。其他员工也有同感，议论主管总是用命令的口气与人对话。前不久你也发过这样的短信，提醒管理员要用自身的影响和与人相处的艺术来激励员工。他的手机也应有显示，为什么对这些置之不理?也许是因为他说话的习惯，无法感觉到自己的行为伤害了对方。不管怎样，军阀作风是管理工作中的大忌，有效沟通才是管理之道。现在厂里的员工本来就因为工资低牢骚满腹，如果管理员用命令的口气，那且不是干柴烈火，一点就着。有个员工说，我是来挣钱的，不是来受气的!恼怒之下，离厂而去。本来厂里就人心不稳，如果用这种管理办法，那走的人且不是更多?沟通工作是激发员工工作热情的方法之一，是部门之间合作的纽带。可我们厂的沟通工作不仅是在管理员和员工之间不通，就是在管理层里面也出现堵塞现象，勾心斗角、拉邦结派显而易见。工作上的支持、帮助与理解，已经在暗战的气氛中消失得无影无踪，唱埋怨歌，出难题，找岔子，暗箭伤人成了近段工作中的主基调。管理层内部有了这样的分歧，员工工作的好坏就可想而知了。这段时间因任务完不成，天天不能按时交货，送货司机忍不住的和副总吵了起来，言行举止不能说没有影响到副总的威信。矛盾指向副总可能是表面现象，究竟剑指何方，暗藏什么玄机，还有待时间的证实。不识庐山真面目，只因生在此山中。管理层的领导跳出山界外，看清大势，拿起沟通的武器，是完全可以解决这些问题的，完全可以把矛盾消灭在萌芽状态，化干戈为玉帛。如果管理层不认识到这一点，今后的矛盾将会愈演愈烈，管理工作的失败就将会成为定论。作为管理层的领导，要重视沟通工作，要定时、定人、定计划的进行。只要重视这项工作，就有意想不到的效果，就有神气的力量出现。如果是一个面临倒闭的企业，他就会因此而发生逆转，就有机会再展宏图。要想使每次的沟通工作成为有效沟通也不是件容易的事情。管理员遇到沟通困难后，不要丧失信心，更不要失去理智，要用平和的心态、冷静的头脑去对待，用灵活的方法、变通的思维去解决，力争使每次的沟通成为有效沟通。团队精神，需要员工用满腔热情来铸成;完美团体，需要管理员用沟通艺术来打造。一个企业拥有了团队精神，拥有了完美团体，他们在困难面前将无坚不摧，在前进的路上将无往而不胜!

**大学生公司实习报告2500字(2)**

实习是我们走向社会的垫脚石，重视和积极的参与实习会给以后的成功剔除很多绊脚石。安排教学实习的基本目的，在于通过理论与实际的结合、学校与社会的沟通，进一步提高思想觉悟、业务水平，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便在以后更好更快地融入社会。通过实习，把课堂上学到的系统化的理论知识，尝试性地应用于实际工作中，并通过亲身实践，了解了实际软件开发的流程，熟悉开发的各个环节，实际体会一般软件开发人员的感受，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。通过实习，找出自身状况与社会实际需要的差距，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备。

本次实习的指导思想是“请进来，走出去”。首先是由系里组织企业参观，并请企业高层及技术人员开讲座，接着自己走出去找单位实习。

第一部分：企业参观

这个小学期我们班里老师给我们安排的实习是以走出去和请进来为原则的。走出去是去电信参观和去海底光缆汕头登陆站参观;请进来是请穿越、蓝凌及中国移动等公司高层等来校给我们开讲座。两天的时间让我们见识了很多很多也学到了很多。

首先是去电信参观和去海底光缆汕头登陆站。我们是中午出发去参观的。到了电信大楼后大家都争先恐后地随着带领者进入了会议大厅。第一次进那里不是为了交电话费而是去学习，心里还是很高兴的。首先是电信的刘向民高级工程师给我们开的一个讲座。讲座的内容是关于网络和企业信息化的。刘高工从理论开始出发，结合电信部门的企业信息化实施进程及现状讲述了网络化、信息化的优点，从各个方面详细的讲解了企业信息化的概念。从技术到应用的过程我们在学校基本没有学到的，通过他的讲座让我们更好的理解了这方面的知识。学习是一个互动的过程，没有问题的学习是很难深入的。我们的问题刘高工都给我们详细的解答。当然，我们也带着一些需要我们自己去深入了解和解决问题走出了会议室，这些问题的个人解决能让我们更好的理解今天主题。收获不是知道别人会这个知识，它应该是通过对这个知识的了解后把这个知识记到自己的脑子里去。自己解决问题真是这样的一个过程。当走出会议厅时我牢牢地记住了刘高工的一句话：企业信息化过程要做到“想法大、起点小、拓展快”。这正是企业信息化过程的精辟总结。

接下来的是电信的工作人员带领我们去参观他们电信一些高科技的产品。虽然只是走马观花式的看了一下，但是其中的很多新概念新产品还是给了我们很深的印象。高清晰数字电视，智能冰箱等都给我们给下了深刻的印象，认识了高科技的力量。科技是要我们的技术来支持才能有发展的，我们将会是发展的动力源泉。通过这个参观也让我了解到，高科技的产品正在我们的生活中所应用，我们要了解社会的需求，将来才能做出最好的产品。

电信参观完之后我们就到了海底光缆汕头登陆站。在演示大厅中，我们看了关于这个登陆站的录像，之后由一个我们以前的师兄结合海底光缆模型给我们讲解了关于海底光缆这个伟大的通讯工程。在这过程中我们问了师兄很多问题，了解了光纤通信技术及相关故障处理，比如海底光缆的铺设、故障测试及其修复等，涉及的内容很多是当前最新的通信技术，使我们受益匪浅。

这个下午之行真的让大家见识了很多，认识了很多，当然我们也带着一个个问题回来，要自己去做资料搜索来解决这些问题。

第二部分：讲座

请进来也是一个重要的环节，听别人的经验之谈也是一个很好的学习机会。那些人给我们讲的他们的经历和经验有很多是我们可以学习的。成长的过程中不断努力进取、不断奋力拼搏的兴奋劲儿，与同学们面对面交流的那份热诚。我们的收获还是不小的。

穿越公司老总给大家讲述了他在从一个初出茅庐的小伙子变成一企业家所经历的酸甜苦辣。白手起家，经过个人和合作团队的刻苦努力最终把穿越搞活。这其中的经历是人生的一大财富。这也让大家感受到了我们学计算机的优势，也让我们有更多的空间来调整心态。

蓝陵科技有限公司副总给大家介绍了他们公司的\"知识管理系统\"，从技术方面让大家讲述了一件产品的完成的各个环节，想到可以用自己熟悉的技术做出完整的产品，那是一种成功的感觉。同时也会带来更多的自信。

移动公司的工程师是一个很年轻的人。也许是正是年轻的缘故吧，整个演讲过程中，跟大家的互动交流的很好，我们大家踊跃提出问题，他都热情回答。气氛是很融洽和活跃，这就是我们年轻人的活力，也是我们的资本之一。他给我们讲了中国移动的移动业务运营支撑系统(BusinessOperation Support System，BOSS)，讲述了此系统的业务流程及相关技术，使我们了解了当今通信的最新技术，如将到来的第三代移动通信技术3G等。

第三部分：企业实习

经过了学校安排的一些参观实习之后就要开始走出去进行企业实习。但是找实习还是挺难的，现在的很多公司都不喜欢实习生。先是打电话联系了几家大公司，但都不成功，后来与同学一起去了汕头市易龙计算机科技有限公司实习。

一个月的磨练，一个月的努力，短短的一个月却让我受益匪浅，短暂的实习让我学到了在学校里从未学到的东西，同样也让我懂得了许多深奥的道理。“读万卷书，行万里路。”使我对前辈的话有了新的理解与认识。

初到单位的冷落

也许作为大多数实习生初到一家单位都有种不被重视的感觉，内心深处的委屈无法释放，甚至于在某种程度上有点丧失信心的感觉。当然我也有着同样的经历，刚到单位，一切都不熟悉，真的有点无所适从的感觉，于是一个人看一些相关的书、观察前辈们工作流程及了解公司管理过程。渐渐地，我开始明白为何自己会被冷落的原因，因为作为我们这些刚来公司的实习生，刚刚从学校走出，对于很多情况都不是怎么了解，因此大多情况下项目组长不敢一下子给我一些项目做。慢慢地，公司领导才让我参与一些项目的编码工作，这些都使我信心与勇气大增，使我对自己的实习生活充满了更大的希望。

实践让我明白了自己的不足

走出校门，进入公司，我开始接受新的挑战。在公司，一切都要按照公司的规定做事，公司都有一套自己的编码规范，一切都要进行规范化。比如编码时定义变量要规范化，并且都要写文档，而不像我们在学校学习期间那样编码过程都很随意，只要自己看得懂就行。在实习过程中我对这方面感触很深，实习期间，技术不是最重要的，而这种规范化的工作方式正是我们现在这些在校学生所欠缺的，这正是将来能尽快融入工作单位的一个重要因素，所以要培养并习惯这种方式。

我实习，我快乐

实习的日子虽然辛苦，但却带给我更大的快乐。在公司的三十多天里，公司的各位领导与同事给予我无穷的关怀、照顾与指导，真的让我感动，一个月的实习生活让我感触良多，项目小组里各位同事团结合作、真心关照都无时无刻不感化着我，真的，我内心的感动是无以言表，他们让我在学习和生活的方方面面都有很大的启发与收获。

三十天的朝夕相处，三十个日出日落，短暂的实习让我学到了不少东西，同样也让我对生活有了新的认识，我真的希望自己以后能够多点实习，从多方面来锻炼自己，让自己各方面的素质都能有所提高。

**大学生公司实习报告2500字(3)**

为期两个月的实习结束了，在这段实习生活中，锻炼了意志，体验了生活，接触了社会，使大学所学专业知识与社会融洽结合，下面，就我实习中的思想、工作情况做一汇报。

我实习的单位是一家网络公司，以经营网络产品包括各种网络数码耗材、电子收款机、餐饮软件等的私营单位。虽是中小型公司，但在激烈的市场竞争中存活下来，并在全省同行业中占有主导地位。

为了锻炼自己的社会交际能力，我选择在业务部实习，经理是位年青充满精力的和善人。在这里不仅能学到各种本行业、专业技能，而且能学习到怎样处理好人际关系，对自己的现在和以后的发展都是一个十分重要的挑战。实习的结果也证明我的选择是正确的。

在实习的开始头两个星期里，我主要是熟悉产品，包括：学习各种产品的使用和简单障碍处理、向客户详细介绍产品的性能和演示产品。纸上得来终觉浅，要知此事要躬行。课本上早已学过的东西，因为没有接触过实物，使得在刚使用机器时有“心有余而力不足”的感觉。一款收款机，看起来很简单就是那么几个键，可要真正能熟练操作，我甚至用了比预期多一整天的时间才能真正地操作，但还不能和超市里的营业员们比。因为这是我接触的第一项产品，成绩如此不济，也激起了的兴趣和好学的愿望。因此在以后的操作学习中，我倍加用功，专心致志，却也收到了事半功倍的效果。自己操作产品、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，因为我本就不善言语，就更没有什么说话技巧和口才了，这也就是我就克服的困难。先是自己对着机器练，再是对着同事练，然后再找经理帮忙，要他装成顾客，我找他练，嘴皮子磨破了的时候，我也终于看到了经理脸上露出来的笑容。

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，产品自己也能了然于胸，但怎样正确地向客户表达出来，还需要师傅们实际教导。带领我的是我们业务部的副经理——武亮，这里，我也要向这位只比我大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，在跟着老师实际学习和模仿了3次以后，我基本上克服了第一次的毛病，武亮也说好好了，并赞扬我进步很快。

再结束了师傅“带”的阶段之后，就是自己亲自独立上场，自己表演了。这也就是最后的7个礼拜的我的工作。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。记得那一天是去东风路上的“老丁家”酒店，见着大堂经理以后，竟因为紧张而直接问要不要我们的软件，因为我的工作主要就是向客户介绍、推广我们的餐饮软件，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，没有探出一句对我以后有用的信息，一次接触以后，我竟不知这酒店的老板是谁，有没有分店，有多少服务员，有多大门面，有多少桌、椅，有多少大包，多少中包，多少小包，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，经理问我出差情况，我无地自容，但也发誓一切要把这家搞定。这一次的失败，在我写给经理的报告中我作的深刻的反省，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，所以在前面整整一个礼拜的无业绩之后，我终于迎来了我的第一个春天——我的第一桶金。这第一桶金就是从我第一次独自上路时跌倒的地方捡到的。现在我去“老丁家”，那位挑剔的经理和我已是无话不说，对我也是无话可说了。

**大学生公司实习报告2500字(4)**

一、实习背景

实习对于我们来说是非常必要的，不仅使我们在课堂上学到的东西得到在现实工作中运用，更重要的是能够体验丰富自己的社会实习阅历，尽快适应社会，而且还可以在社会中学到一些在课本上学不到的东西，锻炼自己的社会本能，这样在以后毕业后出到社会就可以以最快，最好的态势来适应社会环境，投身到自己的工作岗位。于是，在大一大二暑假我都提前踏上社会实习，体验社会工作的压力，下面我就大二到\_\_\_\_网络科技有限公司做电话营销的实习做一下回顾。

二、实习目的

通过到\_\_\_\_网络科技有限公司实习，首先，可以对互联网行业做进一步的了解;其次，可以更深一步了解电子商务网络安全的防护措施;再次，可以将本专业所学的知识应用到实习中，不仅可以巩固专业知识，还能进一步提升完善知识框架;最后，感受公司的企业文化，了解公司的管理体制和经营之道，学会如何在企业做事，做人。

三、实习内容

针对央行文件，拥有支付清算系统公司要做安全评估，访问相关客户

每天下班前对当天电话访问的情况做详细记录，并总结

针对电子商务网站安全，做产品信息网页防篡改，防病毒等宣传，挖掘潜在客户

两三天开一次远程会议，做工作汇报总结，发现其中问题，及时做修改及经验交流

针对高校招生时期，对高校教育网做招生信息，学校信息网页防篡改，防病毒等宣传，挖掘潜在客户

对已遭受黑客攻击的网站，进行安全漏洞修补宣传，以及防止被黑的措施宣传，挖掘潜在客户

第一周：开始进入公司实习，第一周主要是培训。

首先是公司的人力资源主管，给我们介绍了一些关于公司的规章制度，和工作期间的一些相关事项。接着就是华南地区总经理和网络安全总监，给我们介绍了这次实习项目的主要内容，让我们有个大概的了解。了解完公司的大概情况后，就开始培训跟项目有关的技术知识了。给我们介绍技术知识的是技术部的主管，为我们讲解了关于网络安全的相关技术，如soc，ddos，流量控制，防火墙等。虽然学过电子商务安全与支付，了解过相关网页安全及支付系统安全的控制技术，但还有很多相关安全技术还是不懂的。经过了技术主管的培训，虽然只是简单的讲解，也扩展了我对电子商务安全方面的技术知识。

第二天，就开始进入电话营销的知识培训了。给我们培训的是客户服务总监，是台湾人。由于做这个项目的还有湖南长沙分公司的几个人，所以就湖南和广州的一起开培训会议，通过远程视频三地连接，虽然是通过互联网的开会，但是跟实际坐在一个会议室开会是一样的，你的任何声音，任何动作，其他人都可以听到看到的。客服总监给我们讲解了一些电话营销的技巧以及常用术语，然后发了些资料让我们背熟。

了解了技巧，熟悉了术语，该是考验我们掌握的程度的时候了。客服总监让广州与湖南的的实习生相互训练，即一个扮演客户，一个扮演电话营销员，让我们在完全不知道对方会作何反应的情况下随机应变，大大提升了我们的实习经验。

第二周：第一个任务——针对央行的最新文件，要求拥有支付清算系统的公司要做安全检测。

接受了系统的培训后，就开始正式对外拨号了。所以我们就搜集了拥有支付清算业务的公司的资料，包括公司名称、网站、地址、电话、联系人、邮箱等，然后输入事先已经制作好的表格里。资料搜集后，就一个一个打电话，通过各种方法找到相关负责人，然后询问他们关于支付清算系统的安全检测问题是否已经做了，根据他们的知情程度、是否完成、以及是否有意愿完成、是否继续跟进等将访问的结果记录到表格里。

很多时候我们打电话过去，才刚刚报了公司名后，以为我们是推销东西的，就立刻遭到拒绝。有时候有些公司根本不清楚支付系统安全方面是谁负责的，电话接来接去都找不到负责人。有时候接线员就骗我们说负责人不在，故意推脱。刚开始的时候，屡次的失败让我们自信心很受打击。

每天下班前都要把今天所拨打的电话的访问情况记录整理好，然后发给客服总监，同时下班前客服总监会召我们开会，汇报今天的电访情况，以及遇到的无法解决的问题，与大家进行交流，并想出应付办法。

第三周：开始第二个任务——针对电子商务网站做网页安全宣传。

电子商务网站涉及交易信息、商品信息以及支付信息等一系列安全问题。一些黑客可能会把网站上的商品信息(如价格)进行篡改，从而导致电子商务企业和客户陷入误解纠纷等。因此电子商务网站要时刻进行漏洞扫描，及时修补，以防黑客进行攻击。我们针对这些要点对电子商务网站公司进行电话访问，了解他们的需求，同时宣传我们公司在这方面的业务成就。

同样的，我们事先就制作表格，搜集客户资料进行输入，同时对每个客户访问后的反应做整理，然后输入表格里面。在本周开展新任务的同时，我们也对上周需要进一步跟进的客户进行了再一次电访，以尽可能促成交易。

第四周：开始第三个任务——针对高校招生时期，对高校网页防篡改做业务宣传。

恰逢暑假时期，各地高校正在忙着招生，各高校网都会更新关于招生的信息，各个学生家长也都会登录高校网站查看自己的录取情况。因此，很多黑客骗子会利用篡改高校网站招生信息，或是制作类似已有高校的网站的假高校网站骗取学生以牟取暴利，像北大清华等名牌高校都有被篡改过的前例。所以有安全意识的高校就会重视，也会有这方面的需求。我们便针对此要点拨通广东所有高校的电话，试图找到网络中心的负责人进行交流。

学生与老师的交流自然比之前的与商业企业要容易多，不会很快就被人拒绝了。不过电访过程我们还是会遇到很多问题，例如放假了学校网络中心是实行值班制，很多时候打电话过去都没人接听。另外就是网络中心老师有这方面意识，但学校项目需要向学校领导申请审批等一系列问题都难以促成交易。

第五周：开始第四个任务——根据国家信息中心提供的被黑网站统计系统，针对已经被黑的网站，劝其及时修补漏洞，删除被黑网页。

公司与国家信息中心有合作，根据国家信息中心提供的一个被黑网站统计系统，系统里每天都会更新搜集被黑网页的链接，根据这个链接我们可以找到他的原始网站，再从网站上搜集公司的电话，进行拨打，告知对方网站已存在安全漏洞，已遭黑客攻击，需要及时修补，从而希望对方可以让我司为其提供这方面的服务。

电访中很多网站是外包给网站建设公司的，原网站企业老板根本就不懂这方面的技术，而且说外包公司会负责其网站的安全维护。另外有些公司负责人不相信他们网站已被黑，我们便提供了他们网站被黑链接给他们。电访中遇到的种种我们无法事先想象的问题，我们都会在事后开会交流中讨论解决方案，以应付可能出现的问题。

五、实习总结

一、选择自己认可的工作

两年暑假实习的对比，让我了解到，一个人如果做一件自己认可的工作，他会很认真很投入去完成，而做一件自己不认可的工作，你会发现你自己是在勉强过日子。网络信息安全，对于一个读电子商务的我来讲，可以说是专业知识。网站漏洞、病毒入侵、黑客攻击、网上支付安全等，我们很清楚互联网的给人类带来方便的同时也会带来安全隐患，而我们也会极力去防范这些隐患的发生。我认可这项工作，因此我会很自然地跟客户介绍这项服务，可以有足够的理由及说服力劝说客户接受我的观点。而如果一件东西你自己都不认可，你又怎么可能有足够的理由和自信心去让别人接受呢?因此一定要选择自己认可的工作，你才会去用心投入，才会收到你想要的结果。

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！