# 最新大学生暑假实习报告格式模板通用(7篇)

来源：网络 作者：浅语风铃 更新时间：2025-03-22

*最新大学生暑假实习报告格式模板通用一阶段实习教学是专业教学方案的重要组成部分，是实现本科教学培养目标的重要教学环节，是全面贯彻党的教育方针，实现理论教学与社会实践相结合的重要方式。在实习过程中，我们可以学习到在学校里学不到的东西。像沟通技巧...*

**最新大学生暑假实习报告格式模板通用一**

阶段实习教学是专业教学方案的重要组成部分，是实现本科教学培养目标的重要教学环节，是全面贯彻党的教育方针，实现理论教学与社会实践相结合的重要方式。在实习过程中，我们可以学习到在学校里学不到的东西。像沟通技巧，一些社会礼仪和人际关系的处理方法等等。阶段实习为大三的学习提供了参考，更为大四的就业奠定了基础。

今年暑假，我有幸来到浙江嵊州瑞丰村镇银行进行为期一个月的实习。作为一个大学生实践是必不可少的，因为只有通过实践才能真正懂得课本中的知识。我很感谢瑞丰村镇银行的领导给我这个学习的机会，让我的金融知识不仅仅局限于书本，而在于实际，更好的了解到当下的银行业情况以及银行各种业务的操作流程，为以后的工作打下坚实的基础。

浙江嵊州瑞丰村镇银行是绍兴市首家村镇银行，由浙江绍兴县农村合作银行主发起，18家法人公司参股成立的新型村镇股份制商业银行，注册资本1.76亿元，总部设在浙江省嵊州市区，占地面积13万平方米，建筑面积6万多平方米。该行内设办公室、人监部、信贷部、财计部、稽核部、综合业务部、保卫部、合规管理部等“七部一室”。浙江嵊州瑞丰村镇银行主要为辖区内农民、农业、农村及社区经济提供金融服务，可经营吸收公众存款，发放短期、中期和长期贷款，办理国内结算与票据承兑与贴现等业务。这对于解决我市农村金融机构网点覆盖面低、金融供给不足、竞争不充分和农民贷款难，支持农民创业创新和农村经济发展，具有十分重要的意义。

此次，我主要是在信贷部进行了实习。浙江嵊州瑞丰村镇银行作为服务地方经济的农村合作金融机构，它的信贷服务对象主要是个体工商户、中小企业等等。在信贷业务方面，瑞丰村镇银行首先是抓好优质工业企业的贷款授信工作。每年年初，在组织信贷人员全面调查摸底的基础上，切实加大对符合国家产业政策、产品有市场、企业守信用、发展前景较理想的优质企业的贷款授信力度。其次是根据市委市府确定的重点工业企业和重点税源企业名单，切实加大对开户在合作银行的重点工业企业和税源企业的信贷支持，并在利率执行上给予一定的下浮优惠，促进其经济发展。嵊州瑞丰村镇银行虽然是一个小银行，但对我来说仍是一个象牙塔，是一个学习的殿堂，我很高兴能在这里学习一个月。

紧张有序的实习生活让我一改从前自由散漫的作风，自觉融入到这个优良的工作环境中去。生活节奏变得规律，每天准时上下班，生活变的非常的充实。

在实习的一个月中，我从最简单的理论知识开始，先了解了各种业务的内容、办理流程及条件，之后再进行了各种业务的简单操作，把之前学的业务知识运用到操作中。

下面对我实习时所学的业务知识做一个归纳：

储蓄业务

储蓄部门实行的是柜员负责制，就是每个柜员都可以办理所有的储蓄业务，即开户，存取现金，办理储蓄卡等，凭证不再像对公业务部门那样在会计之间传递，而是每个柜员单独进行帐务处理，记帐。但是每个柜员所制的单据都要交予相关行内负责人先审核，然后再传递到上级行“事后稽核”。

财务会计业务

对公业务的会计部门的核算（主要指票据业务）主要分为三个步骤：记帐、复核与出纳。这里所讲的票据业务主要是指支票，包括转帐支票与现金支票两种。对于办理现金支票业务，首先是要审核，看出票人的印鉴是否与银行预留印鉴相符，方式就是通过电脑验印，或者是手工核对；再看大小写金额是否一致，出票金额、出票日期、收款人要素等有无涂改，支票是否已经超过提示付款期限，支票是否透支，如果有背书，则背书人签章是否相符，值得注意的是大写金额到元为整，到分则不能再记整。

对于现金支票，会计记帐员审核无误后记帐，然后传递给会计复核员，会计复核员确认为无误后，就传递给出纳，由出纳人员加盖现金付讫章，收款人就可出纳处领取现金（出纳与收款人口头对帐后）。转帐支票的审核内容同现金支票相同，在处理上是由会计记帐员审核记帐，会计复核员复核。这里需要说明的是一个入帐时间的问题。现金支票以及付款行为本行的转帐支票（如与储蓄所的内部往来，收付双方都是本行开户单位的）都是要直接入帐的。而对于收款人、出票人不在同一家行开户的情况下，如一些委托收款等的转帐支票，经过票据交换后才能入帐。

很显然，会计是很忙的，进行财务会计业务操作时最重要的是要细心，要耐心，千万不能浮躁。

信贷业务

由于目前的实际情况，中小企业、个体工商户、个人独资企业融资难，尽管央行一再出台有关鼓励银行向中小企业贷款的方案，但是，在各个银行内部都有严格的控制。嵊州瑞丰村镇银行也是如此。所以，银行目前也投入了个人贷款领域。需要注意的是，银行的个人贷款业务并不是直接将款贷给个人，而是与商家签订一定的协议，其实是将款贷给商家，然后商家把商品卖给个人，个人再还款给银行。银行在与商家签订协议时，审查商家的证件是否齐全。而个人要向银行提供有关的收入证明，身份证明等。一般都是以购买的标的物作为抵押，最常见的就是动产抵押（如汽车贷款）和不动产抵押（如住房贷款）。信贷部门实行的是审贷分离制，就是进行贷款客户开发与具体发放贷款，审核贷款可能性的工作人员是各司其职的。

经过在浙江嵊州瑞丰村镇银行的一个月的实习，我从客观上对自己在学校里所学的知识有了感性的认识，使自己更加充分地理解了理论与实际的关系。我这次实习所涉及的内容，主要是银行储蓄业务、财务会计业务、信贷业务等等，当然还有一些打杂的小工作，像分类书信，打word文档，折对账单等，这些打杂的小工作也让我学到了不少东西。在学校期间，我就已经学习过一些关于银行方面的课程，例如《货币银行学》、《银行经营管理学》等等，无疑这都为我在银行的实习打下了一定的基础。

在这次实习过程中，让我得益最深的就是能够到信贷部和财计部学习，在这些部门中我学习到了平时书本没有详细介绍的知识，这使我对自己的专业有了更为详尽和深刻的了解，也是对这两年大学里所学知识的一个巩固与运用。显然的，只有理论没有实践，那只是纸上谈兵，根本就无法真正掌握这些知识，只有将理论运用于实践，才能真正掌握理论，下一次才能更好的将理论运用到实践中去，这次实习真的让我学到很多知识，学到了只靠书本无法理解的知识。

此次实习使我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。这次实习的业务多集中于比较简单的会计业务和信贷业务，但是，这帮助我更深层次地理解银行相关业务的流程，使我在银行的基础业务方面不在局限于书本，而是有了一个比较全面的了解。俗话说，千里之行始于足下，这些最基本的业务往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的实务尤其显得重要。从这次实习中，我体会到，如果将我在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我学习与实习的真正目的。

**最新大学生暑假实习报告格式模板通用二**

本次实习的任务是熟悉热能与动力工程专业相关企业，主要是火力发电厂的主要热力系统及其布置。本次参观的地点是电厂模型室，南京协鑫污泥发电厂，南京汽轮机制造厂。目的旨在让学生在短暂的认识实习期间，切实对火力发电厂主要生产设备的基本结构、工作原理及性能等有一个系统、全面的了解，并未后续专业课程的学习提供必要的感性认识和基础知识。

火力发电厂是利用煤、石油、天然气等燃料的化学能产出电能的工厂，即为燃料的化学能→蒸汽的热势能→机械能→电能。在锅炉中，燃料的化学能转变为蒸汽的热能，在汽轮机中，蒸汽的热能转变为轮子旋转的机械能，在发电机中机械能转变为电能。炉、机、电是火电厂中的主要设备，亦称三大主机。辅助三大主机的设备称为辅助设备简称辅机。主机与辅机及其相连的管道、线路等称为系统。徐塘火力发电厂的原料就是原煤。原煤用车或船运送到发电厂的储煤场(南京协鑫污泥发电厂是用运煤船到电厂码头)，再用输煤皮带输送到煤斗。再从煤斗落下由给煤机送入磨煤机磨成煤粉，并同時输送热空气来干燥和输送煤粉。最后送入锅炉的炉膛中燃烧。燃料燃烧所需要的热空气由送风机送入锅炉的空气预热器中加热，预热后的热空气，经过风道一部分送入磨煤机作干燥以及送煤粉，另一部分直接引至燃烧器进入炉膛。

燃烧生成的高温烟气，在引风机的作用下先沿着锅炉的倒“u”形烟道依次流过炉膛，水冷壁管，过热器，省煤器，空气预热器，同時逐步将烟气的热能传给工质以及空气，自身变成低温烟气，经除尘器和脱硫装置的净化后在排入大气。煤燃烧后生成的灰渣，其中大的灰子会因自重从气流中分离出来，沉降到炉膛底部的冷灰斗中形成固态渣，最后由排渣装置排入灰渣沟，再由灰渣泵送到灰渣场。大量的细小的灰粒(飞灰)则随烟气带走，经除尘器分离后也送到灰渣沟。炉给水先进入省煤器预热到接近饱和温度，后经蒸发器受热面加热为饱和蒸汽，再经过热器被加热为过热蒸汽，此蒸汽又称为主蒸汽。经过以上流程，就完了燃料的输送和燃烧、蒸汽的生成燃物(灰、渣、烟气)的处理及排出。

由锅炉过热气出来的主蒸汽经过主蒸汽管道进入汽轮机膨胀做功，冲转汽轮机，从而带动发电机发电。从汽轮机排出的乏汽排入凝汽器，在此被凝结冷却成水，此凝结水称为主凝结水。主凝结水通过凝结水泵送入低压加热器，有汽轮机抽出部分蒸汽后再进入除氧器，在其中通过继续加热除去溶于水中的各种气体(主要是氧气)。经化学车间处理后的补给水与主凝结水汇于除氧器的水箱，成为锅炉的给水，再经过给水泵升压后送往高压加热器，汽轮机高压部分抽出一定的`蒸汽加热，然后送入锅炉，从而使工质完成一个热力循环。循环水泵将冷却水(又称循环水)送往凝结器，这就形成循环冷却水系统。经过以上流程，就完成了蒸汽的热能转换为机械能，电能，以及锅炉给水供应的过程。因此火力发电厂是由炉，机，电三大部分和各自相应的辅助设备及系统组成的复杂的能源转换的动力厂。

1、整体概况

锅炉是火力发电厂的三大主要设备之一，他的作用是将水变成高温高压的蒸汽。锅炉是进行燃料燃烧、传热和使水汽化三种过程的总和装置。

(1)南京协鑫污泥发电厂锅炉工作示意图

(2)锅炉的技术参数

名称单位锅炉最大连续出力锅炉额定出力

过热蒸汽蒸汽流量t/h

出口蒸汽压力mpa

出口蒸汽温度

在热蒸汽蒸汽流量t/h

蒸汽压力，出口/进口mpa

蒸汽温度，出口/进口

给水温度

2、锅炉系统

(1)汽水系统:给水加热、蒸发、过热的整个过程中的设备。由省煤器、汽包、下降管、水冷壁、过热器、再热器等设备组成。

(2)风烟系统:风经过加热，与燃料燃烧生成烟气，烟气放热，排入大气整个过程经过的设备。

(3)制粉系统:原煤磨制成煤粉，再送入粉仓，炉膛整个过程中经过的设备。主要部件有磨煤机、给煤机、煤粉分离器等。

3、锅炉本体设备结构

(1)汽包的结构和布置方式

汽包(亦称锅通)是自然循环及强制循环锅炉最终要的受压组件，无汽包则不存在循环回路。汽包的主要作用有:是工质加热、蒸发、过热三个过程的连接枢纽，用它来保证过路正常的水循环。汽包内部装有汽水分离器及连续排污装置，用以保证锅炉正常的水循环。存有一定的水量，因而具有蓄热能力，可缓和气压的变化速度，有利于锅炉运行调节。

(2)下降管，炉水泵，定期排污

汽包底部焊有5根下降管管接头，下降管安装在汽包最底部，其目的是使下降管入口的上部有最大的水层高度，有利于下降管进口处工质汽化而导致下降管带汽。

(3)水冷壁的结构，管径，布置方式

炉膛四周炉墙上敷设的受热面通常称为水冷壁。中压自然循环锅炉的水冷壁全部都是蒸发受热面。高压、超高压和亚临界压力锅炉的水冷壁主要是蒸发受热面，在炉膛的上部常布置有辐射式过热器，或辐射式再热器。在直流锅炉中，水冷壁既是水加热和蒸发的受热面，又是过热器受热面，但水冷壁仍然主要是蒸发受热面。

(4)省煤器和空气预热器的结构和布置方式

省煤器和空气预热器通常布置在锅炉对流烟道的最后或对流烟道的下方。进入这些受热面的烟气温度较低，故通常把这两个受热面称为尾部受热面或低温受热面。

省煤器使利用锅炉尾部烟气的热量来加热给水的一种热交换装置。他可以降低排烟温度，提高锅炉效率，节省燃料。由于给水进入锅炉蒸发受热面之前，先在省煤器中加热，这样可以减少了水在蒸发受热面内的吸热量，采用省煤器可以取代部分蒸发受热面。而且，省煤器中的工质是水，其温度要比给水压力下的饱和温度要低得多，加上在省煤器中工质是强制流动，逆流传热，传热系数较高。此外，给水通过省煤器后，可使进入汽包的给水温度提高，减少了给水与汽包壁之间的温差，从而降低了汽包的热应力。因此，省煤器的作用不仅是省煤，实际上已成为现代锅炉中不可缺少的一个组成部件。

空气预热器不仅能吸收排烟中的热量，降低排烟温度，从而提高锅炉效率;而且由于空气的余热，改善了燃料的着火条件，强化了燃烧过程，减少了不完全燃烧热损失，这对于燃用难着火的无烟煤来说尤为重要。使用预热空气，可使炉膛温度提高，强化炉膛辐射热交换，使吸收同样辐射热的水冷壁受热面可以减少。较高温度的预热空气送到治煤粉系统作为干燥剂。因此，空气预热器也成为现代大型锅炉机组中不可缺少的重要组成部件。

1、整机概况

汽轮机是以蒸汽为工质的旋转式热能动力机械，与其他原动机相比，它具有单机功率大、效率高、运转平稳和使用寿命长的优点。

汽轮机的主要用途是作为发电用的原动机。汽轮机必须与锅炉、发电机、以及凝汽器、加热器、泵等机械设备组成成套装置，共同工作。具有一定压力和温度的蒸汽来自锅炉，经主气阀和调节气阀进入汽轮机内，一次流过一系列环形安装的喷嘴栅和动叶栅而膨胀做功，将其热能转换成推动汽轮机转子旋转的机械功，通过联轴器驱动其他机械，这里指发电机做功。在火电厂中，膨胀做工后的蒸汽有汽轮机排气部分被引入冷凝器，想冷却水放热而凝结。凝结水再经泵输送至加热器中加热后作为锅炉给水，循环工作。

汽轮机按工作原理分为两类:冲动式汽轮机和反动式汽轮机。

喷嘴栅和与其相配的动叶栅组成汽轮机中最基本的工作单元“级”，不同的级顺序串联构成多级汽轮机。蒸汽在级中以不同方式进行能量转换，便形成不同工作原理的汽轮机，即冲动式汽轮机和反动式汽轮机。

(1)冲动式汽轮机。主要有冲动级组成，在级中蒸汽基本上再喷嘴栅中膨胀，在动叶栅中只有少量膨胀。

(2)反动式汽轮机。主要有反动级组成，蒸汽在汽轮机的静叶栅和动叶栅中都有相当适度的膨胀。

2、转子静子等部分组成及功能

汽轮机的转动部分称为转子，他是汽轮机最重要的部件之一，担负着工质能量转换和传递扭矩的任务。转子的工作条件相当复杂，他处于高温工质中，并以高速旋转，因此他承受着叶片、叶轮、主轴本身质量离心力所引起的巨大盈利以及由于温度分布不均匀引起的热应力。另一方面，蒸汽作用在动叶栅上的力矩，通过转子的叶轮、主轴和联轴器传递给电机。

汽缸即汽轮机的外壳。其作用是将汽轮机的通流部分与大气隔开。以形成蒸汽热能转换为机械能的而封闭气室。气缸内装有喷嘴(静叶)、隔板、隔板套(静叶持环)、气封等部件。他们统称为静子。

汽轮机运转時，高速旋转，汽缸、隔板等静体固定不动，因此转子与静子之间需要留有适当的空隙，从而不相互碰撞。然而间隙的存在就要导致露气，这样不仅会降低机组效率，还会影响机组的安全运行。为了减少蒸汽泄露和防止空气漏人，需要有密封装置，通常称为气封。气封按其安装位置的不同，可分为流通部分气封、隔板气封、轴端气封。反动式汽轮机还装有高中亚平衡活塞气封和低压平衡活塞气封。

3、凝汽器及加热器

凝汽器是用循环冷却水使汽轮机排出的蒸汽凝结，在汽机排汽空间建立并维持所需的真空，并回收纯净的凝结水供给锅炉给水，提高了机组的热效率。

高压加热器是用汽轮机抽汽加热锅炉给水来提高给水温度，以提高机组的热经济性。高压加热器由壳体、管板、管束、隔板等部件组成。高压给水加热器为单列卧式表面凝结型换热器，水室采用自密封结构。

高加壳体为全焊接结构，由钢板焊接组成。为了便于壳体的拆移，安装了吊耳和壳体滚轮，并使其运行時自由膨胀。为防止壳体变形，每台有过热蒸汽冷却段加热器均设置护罩和档板。所有加热器的蒸汽入口和疏水入口处(在壳体内)均装有不锈钢防冲板，以防管子受汽水直接冲击和引起振动和腐蚀。

高压加热器由过热蒸汽冷却段、凝结段和疏水冷却段组成。过热蒸汽冷却段是利用从汽轮机抽出的过热蒸汽的一部分显热来提高给水温度，位于给水出口流程侧，并有包壳板密闭。过热蒸汽在一组隔板的导向下以适当的线速度和质量速度均匀的流过管子，并使蒸汽留有足够的过热度以保证蒸汽离开该段時呈干燥状态，这样，当蒸汽离开该段进入凝结段時，可防止湿蒸汽冲蚀和水蚀的损害。凝结段是利用蒸汽冷凝時的潜热加热给水，一组隔板使蒸汽沿着加热器长度方向均匀的分布，起支撑传热管作用。进入该段的蒸汽，根据气体冷却原理，自动平衡，直至由饱和蒸汽冷凝成饱和的凝结水，并汇集在加热器的尾部或底部，收聚非凝结气体的排气管必须置于管束最低压力处以及壳体内容易聚非冷凝气体处。非冷凝气体的集聚影响了有效传热，因而降低了效率并造成腐蚀。疏水冷却段是把离开凝结段的疏水的热量传给进入加热器的给水，而使疏水温度降至饱和温度以下。疏水冷却段位于给水进口流程侧，并有包壳板密闭。疏水温度降低后，当流向下一个压力较低的加热器時，减弱了在管道内发生汽化的趋势。包壳板在内部与加热器壳侧的总体部分隔开，从端板和吸入口或进口端保持一定的疏水水位，使该段密闭。疏水进入该段，由一组隔板引导流动，从疏水出口管输出。

1、泵

泵是把机械能转变成液体压力势能和动能的一种动力设备，他是维持火电厂蒸汽动力循环的不可缺少的设备，是火电厂的主要辅助设备之一。在火力发电厂中应用泵的地方非常多，例如，用给水泵向锅炉提供给水，用凝结水泵从凝汽器热井中抽送凝结水，用循环水泵向凝汽器供应冷却水。火电厂中的泵都直接或间接的参与生产过程，他们的安全直接影响到火电厂的生产安全。

2、风机

风机是把机械能转变成气体压力势能和动能的一种动力设备，是火电厂的主要辅助设备之一。在火电场中的风机主要使用在锅炉的烟风系统和制粉系统中，用于输送空气、烟气和空气煤粉混合物等，主要有送风机、引风机、一次风机和排粉风机。

火电厂中的这些风机都直接参与生产过程，他们的安全可靠直接影响道火电厂的安全生产。这些风机消耗的电能也很大，他们的轴功率下则几百千瓦，大则上千千瓦，其用电量与火电厂的泵大体相当。所以，对风机的安全、经济运行必须引起足够的认识，对风机的维修保养也应予以高度的重视，才能确保电厂的总体安全与经济。

短学期的认识实习，学校院系对我们进行理论知识的讲授。经过老师的讲解和观看相关的视频图片，我们对热电厂的锅炉、汽轮机、辅机等以及电厂的生产过程有了一个较为全面的认识。9月6日上午，我们首先在学校实验室参观了电厂模型及各种设备模型。然后分组到达装机容量较小的南京协鑫污泥发电厂，在进行了安全教育之后，接着分组，最后便跟着值班师傅认真的开始了参观实习。大家都遵守电厂的各种规章制度以及老师提出的各项要求，遇到不懂的地方就虚心向带我们的师傅们请教，师傅们也都很热心的为我们解答。通过这次实习，我们不仅将在学校的理论知识与具体的生产实践结合了起来，而且通过师傅们的讲解，对电厂的生产流程，化水，治煤，脱硫与除尘的流程有了更深刻的理解。通过对南京协鑫污泥发电厂的参观和师傅老师们的详细地讲解，我们对火力发电厂的发电流程有了进一步认识。

这次实习我学到了许许多多的只能在实践中才能获得的知识，了解了火电厂的大致情况及其运作流程。在当今的这个经济迅猛发展中的中国，电力有着起不可动摇的地位。生产实习是大学阶段的一个重要实践环节，是每一个大学生都应该参与的。这次实习为今后更好的理论学习打下基础，进一步认识到电力生产的重要性，并充分体现了我们热能专业注重实践的特色。

**最新大学生暑假实习报告格式模板通用三**

今年暑假我在一个亲戚那里帮她卖衣服，算起来我该叫他表姐什么的，但因已出五服，也不少很亲，不过暑假在家里闲着也是闲着，于是就去她那里卖衣服，顺便长长见识，多接触一下社会也是好的。在那里我共工作了又一个半月，期间由当初的什么都不懂到现在的卖衣服能手，的确花了我不少时间和精力。

刚开始，我总是不敢开口，要么是声音很小，还怎么向顾客推荐好看的衣服并让他们买呢？甚至我连自己都说服不了，更别提顾客了。后来经过老板的调教再加上我的认真学习，也开始慢慢的上道了。通过这次经历，我也总结出了一些经验和教训，在这里写下来和大家一起分享一下。

首先是服务态度。在今天，很多人都知道服务态度越来越重要，现在的市场不是以前了，以前是需求大，现在是商品多，现在可以这么说谁的服务态度好，就买谁的商品了。所以说一个好的商家服务态度必须要好。 说一个故事：以前我在一家手机城卖手机，来了一个顾客。我微笑对顾客说：您好，有什么可以帮到你？就这样我们就开始我们的生意，他说他儿子考上了大学了，想买一台手机给儿子。我马上抓到这一点，我先是恭喜他儿子考上大学。我说我也是一个在校大学生，跟他说了很多大学生的事，我们就这样聊着，后面我问他，现在你要什么样的手机？他说，小伙子你说吧，你说什么的好我就要什么的。哇！！我一听，这么好办的顾客，我愕然了一下。这时他说：“小伙子我不买别的，就是买服务态度我就买你的了。”就这样我就简简单单的做成了一单生意。。不知道这样的故事大家看到服务态度的重要性了没有？！

其次是诚信。在现在的市场上，有很多假冒伪劣商品，很多商家也是这样发了大财，但这种方法是万万不可的，这种只是一时的生意，以后就没有，用李嘉诚的话说：不是舒心的钱我不赚。我们都知道细水长流的好出，我们一定要有好的诚信，搞好诚信了，自己的生意就像细水长流。所以说好的商家要有诚信。

说一个买膏药的故事：古时候有个买膏药的药商，他外号叫“铁价不议”有一天一个老太婆买膏药，问：“对我可以少点钱吗？看我这么老了”。他说：“不可以，太太，我是铁价不议，童嫂不欺。”药商就凭着这一点“铁价不议”，人们一传十，十传百，他的生意就这样长盛不衰。也许这个故事对大家有点好处。

第三是长远的眼光。好商家要有好的眼光，要有长远的眼光，不能只把眼光放在眼前。我们要学沃尔玛，把市场连锁起来，大量的进货，保持自己的商品是最低价。我们要学微软，把自己的产品放在“微”这个位置上，生意就是长做不衰。有大市场，大需求，把自己的企业搞成世界的no。1你想不赚钱也难了。

还要有自己销售的技巧：现在市场上每一样商品品种多的是，好的也有一大把，你如何才能把自己的产品卖出去呢？在这里面一定要有销售技巧。

首先说一种希奇的现象——心理消费行为。

我在做衣服销售员的时候，自己摸索出一个能把低价格的衣服卖高价格，而且顾客还是高兴奋兴的接受，难道有什么好招，真的，有！要害是要抓住顾客的消费心理。

在顾客购买衣服的时候，很多人是这样介绍衣服的，先拿便宜的衣服出来，说这个是什么价格，再介绍价格较高的衣服，这样子我想会造成顾客的心理买高价格也不是，究竟在我们那个地方还不是很富裕的城市，买低价格的心理也不好过，究竟心理想：便宜是没有好货，所以一般这个顾客成交的几率少了很多。

下面我说说自己的想法和做法，在实习的过程中，成功率高了很多。

在顾客来到的时候，保持自己好的服务态度，然后看顾客需要什么样的商品，就说一个买西裤的例子：

我先介绍价格比较高的西裤，当然也不是最高的，然后一般顾客不会马上看上，这时候就可以给顾客介绍你所谓的高价格的西裤，开出一个价格比刚才介绍的高出10元到20元，这样的商品价格差不了多少，但是，顾客认为在后面拿来的商品肯定是比前面拿出来的要好，而且看价格差不了几个钱，那么你认为那个成交会多一点呢？当然是便宜货叫高价格的了。这种可以说是一种畸形消费心理，顾客在购买的过程中很轻易有这样的心理，只要你抓的住这一点，你不紧能卖出商品，而且会赚得更多哦！

再来说说一个如何留住没心要买你的商品的顾客：

这个方法就是老实的说一句：“朋友，你可以走了？到别的地方看看吧，没有好的再回来”。这句话很成功。在做销售员的时候，我可经常用。

有时候，你会碰到这样的顾客：顾客给出的价格很低很低，这样子商家一般是不能接受的。时候怎么办？这时候一定不能做出服务不好的态度，这时候你应该做出更好的态度，就算这次交易不成功也要尽量留住顾客下次来。不过现在有一个起死回生的方法了，在顾客要走的时候说一句话：“朋友，真的不行，这样的价格，你慢走，到别的地方看看，没有更好的再回来。”

说完这句话，顾客的就会形成一种心理，真的哦，真的是少不了，假如行的话，老板给了。这样的心理就算顾客是走了，在下面的时间里顾客回头率也能达到80。这样也何乐而不为呢？！

陈安之说过：成功=知识人脉。在这里面知识只占30，而人脉却占了70，但是要成为成功人士的话，这两个却占了100。想成功，一定要学好知识，搞好人脉关系。

另外就是知识。俗话说的好：做到老，学到老。知识就是我们自己的资本。我们只有不断的学好知识，就比如，现在亚洲成功人士陈安之每年看书230本，我们要是想超越他的话，我们每年最少就要看书231本，我们1。5天就要看一本书，你做到了吗？努力学习，一句话全身是利刀，还怕不成功。只有这样不断的为自己充电，虽然暂时没有成功，但成功也离你不远了。

还要有人脉。人脉是什么

人脉就是自己的交际圈。有一句话是这样子说的：朋友多了路好走。把自己的交往圈搞好，朋友多了，路也好走。自己的人脉搞好了，就不怕自己的商品卖不出去，商品能卖出去的话，你说还能赔本吗？

有这样的一个故事说明如何搞好人脉：有个演说家去演说怎么样才能成功，他走到台上什么也不说，只是把自己的口袋里的名片拿出来，大把大把的撒给听众，最后说一句：“你们现在知道怎样才能成功了吧。”这样的做法是把自己推销出去，让全世界的人都知道你，你就是一个成功的人士了，大家同意我的说法吗？。

**最新大学生暑假实习报告格式模板通用四**

实习可以说是大学的最后一堂课了，对于我而言能够让自己得到一个不错的锻炼很好，提高自己的工作能力，做好自己的专业是我现阶段应该做好的事情，这次去到了一家互联网公司实习，让我感觉自己进步了很多，对于我来讲这非常的不错，第一周我是非常的好奇，对周围的一切也是充满了很多未知，我开始尝试着让自己主动去学习，虽然前面几天都是不适应，毕竟自己第一次出来实习，步入职场的感觉是学校所没有过的经历。

实习让我能够清晰的感觉到自身的成长，这一周我是非常有感触的，对于自己能力也有了一个不错的了解，虽然第一周我是处在一个熟悉工作的阶段，但是我也是比较认真的，做好自己的本分，这才是至关重要的，让我也打起了精神，调整了自己的状态。

刚开始这两个星期，我就是在同事的帮带下，做一些业务相关的工作。但经过这两个礼拜的学习，我可以简单的总结几个字，那就是多看、多问、多观察、多思考、多动手。

一方面是要发扬自主思考问题的能力，在碰到问题时，自觉努力去独立解决，这样对问题便能够有一个更深刻的了解，当解决的时候也会获益良多。

另一方面是要发扬团队精神。公司是一个整体，公司产品是团队的结晶，每个人都要跟其他人更好的沟通和交流，互相帮助，合力完成共同的目标，团结众人的智慧才能发挥最大的效能。

在慢慢的学习与进步中，我的实习周期也已经xx个月了。在这一周里，我收获颇丰，不但把以前所干的事情干得越来越好，越来越熟练，和同事之间的关系也相处的越来越融洽了，另外，带我的xx老师还带着我跑了银行，教我支票的填写规范，现金日记账，银行日记账的登记方式，填错后如何更正等等。虽然这些大学里的老师都有教过我们，但经过xx老师边讲解边作示范给我看之后，我掌握的更好，理解得更深刻了。

这一周开始，我慢慢开始接触了一些真正意义上的会计知识，并将其转化到实践中去。

这一周又是这么快过去了，每天忙忙碌碌却很开心。大家各忙各的，互相合作，每一个都是不可缺少的，各司其职，各尽其责，相处得也很融洽，我觉得很有收获。

**最新大学生暑假实习报告格式模板通用五**

在即将毕业的这几个月里，我主要负责的工作内容是办公室文员。在这一过程中，我采用了看、问、学等方式，初步了解了公司文秘工作中的具体业务知识，拓展了所学的专业知识。为以后正常工作的展开奠定了坚实的基础，从个人发展方面说，对我影响最大的应该是作为一个社会人工作作风以及在工作过程中专业知识对工作的重要作用，因为这些都是我在校学习中不曾接触过的方面，所以我将在报告中首先讲述我在实习期间积累的这方面的认识和经验。

毕业实习是每个大学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅，也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。由于我所在的公司是北京驻乌的一个办事处，是一家私企，所以我刚开始的工作并不忙，没有感觉到很累。只是每天都要守在电话和传真机旁。很耗时间，第一天就因为坐了一天腰酸背痛的。但是过了几天就稍有点习惯了，每天向我同一个办公室的女孩学习一些办公知识。刚步入工作岗位，才发现自己有很多都不懂的。现在在办公室，有闲的时候就会看一些会计方面的书，虽然自己所学的专业在此时没有派上什么用场，但我觉得应该多学点，有几个技能在以后找工作也可以给自己我几个选择。我现在上班近两个月了，在这短短一个多朋中，曾有几次想过干完一个月不干了。也许我是刚开始工作，有时受不了经理给的“气”， 自己心里很不舒服，就想辞职再重新换个工作得了。但静下心来仔细想想，再换个工作也是的，在别人手底下工作不都是这样么?刚开始。就应该踏踏实实的干好自己的工作，毕竟又没有工作经验，现在有机会了就要从各方面锻炼自己。不然，想念以后干什么都会干不好的。我现在的工作，相比其他人来说待遇挺不错的了，也不是和其他人比，工作也不是很难，很容易进入工作，关键是学习对人怎么说话、态度及其处事。由于经验少，我现在这方面还有欠缺。现在才明白，在校做一名学生，是多么的好啊!早晚要工作，早晚要步入社会，早晚要面对这些避免不了的事。所以，现在我很珍惜学习的机会，多学一点总比没有学的`好，花同样的时间，还不如多学，对以后择业会有很大的帮助。

再说回来，在工作中，互相谅解使我很感激他们。有时同事有事要晚来一点，就要我一个人在办公室办公，偶尔我也会的，大家相处的很好，没有什么隔合。有几次要回学校办点事，去向经理请几小时的假，经理也都很体谅，直接就给批假了。这个时候心里很开心;遇到一个如此好说话的经理。所以，感觉现在的工作还是挺不错的，最重要的事就是周围的同事都很不错的。心里上没有什么额外的，不必要的压力，可以好好工作，学习。先就业，后择业。我现在要好好锻炼自己。再好好学习，之后相信自己通过努力一定会找个好工作来回报父母及其所有的老师的。别的没有什么奢求的，现在当然是把磨练自己放在第一位，更何况现在的待遇还不错。在这一个多月中，我学到了一些在学校学不到的东西，即使都明白的事，可是刚开始有时还做不好。现在做事，不仅要持有需心求教的态度，还要懂得取长补短，最重要的一点就是“忍”了也就是坚持不懈。现在，我工作的时间虽然不久，可是我发现自己真的变了点，会比以前为人处事了。

人生难免会遇到挫折，没有经历过失败的人生不是完整的人生。在秘书这个职位上，技术性的劳动并不多，大多是些琐碎重复的工作，因而秘书在工作中所会遇到的挫折主要可能发生在：[1]与上司沟通不好;上司给的某份工作感觉吃力，难以胜任;对琐碎重复的工作感到怨烦;与上司发生争执;情感方面。

针对文员这个职位的特点，具体到挫折时，不妨从调整心态来舒解压力，面对挫折。古曰“天降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为，

增益其所不能。” 遇到挫折时应进行冷静分析，从客观、主观、目标、环境、条件等方面，找出受挫的原因，采取有效的补救措施。树立一个辩证的挫折观，经常保持自信和乐观的态度，要认识到正是挫折和教训才使我们变得聪明和成熟，正是失败本身才最终造就了成功。学会自我宽慰，能容忍挫折，要心怀坦荡，情绪乐观，发奋图强。善于化压力为动力，改变内心的压抑状态，以求身心的轻松，重新争取成功，从而让目光面向未来。复印、传真、公文处理等文秘工作我都基本熟练。文秘管理要制发文件，处理文件和管理文件。在各种文件中，大部分具有不同程度的保密性，而且各级秘书人员经常接近领导，看一些重要文件，参加一些重要会议，所以，秘书人员在公共场合活动时要注意内外有别，把握分寸，对什么应该说什么不应该说要心中有数。准确，是对工作质量的要求。文秘管理的准确性是指正确体现政策，正确表达领导意图，正确地办文办事，言行有分寸，文字能达意。它在一定程度上保证领导工作的准备性。文秘管理的准确性，涉及的方面很多，简要地说，就是：办文要准，办事事要稳，情况要实，主意要慎。而要做到这些，必须态度认真，作风过细，不能疏忽大意，不能马虎潦草。比如说办理公文，就要保证文件的质量，用词要准确，材料要真实，抄写要认真，校对要仔细，力求每一个环节都不发生差错。否则就会贻误工作，甚至酿成难以弥补的损失。

我在实习的过程中，既有收获的喜悦，也有一些遗憾。也许是实习日子短和我并非文秘专业的关系，对文秘有些工作的认识仅仅停留在表面，只是在看人做，听人讲如何做，未能够亲身感受、具体处理一些工作，所以未能领会其精髓。但时通过实习，加深了我对文秘基本知识的理解，丰富了我的实际管理知识，使我对日常文秘管理工作有了一定的感性和理性认识。认识到要做好日常企业文秘管理工作，既要注重管理理论知识的学习，更重要的是要把实践与理论两者紧密相结合。

通过在职的一个多月里，我深感自己的不足，我会在以后的工作学习中更加努力，取长补短，需心求教。相信自己会在以后的工作中更加得心应手，表现更加出色!不管是在什么地方任职，都会努力! 文员实习第二篇

暑假假一放，我便在\*\*\*\*一家中小型港资公司开始了一种全新的生活——实习。我的实习时间从7月5日到7月23日。作为一名大二学生，就快要步入社会的我带着学习和好奇的心情去迎接第一天的实习，在这之前我是一点实践经验也没有。虽说只是实习，但生活的方式却已完全不同于学校里的生活，而是转变成了正式的上班一族：早上8 ：30上班一直到下午5：00下班，这一天的生活便度过于这小小的办公室之中。 我实习的公司叫\*\*有限公司是隶属香港工业集团“今凰集团”地处石岩水田开发区，占地面积15000㎡，建筑面积40000㎡。公司自创立以来，已取得了相当好的经营业绩。目前主要产品为电动牙刷以及其他中小型家用电器。其销售对象地是以香港为主要地。办理生产电动牙刷等其他中小型家用电器并外运香港销售。 作为一名大二就要毕业的学生能够在这样重要的公司里实习，我感到非常的荣幸。此次实习，主要实习的内容是学习如何收集行业内的产品的信息，日常电话接听、客户接待工作，以及给各种杂活。简单来说就是学习做一位办公室文员。刚开始上班时，真有些不习惯。面对着这么生疏的环境，心态还没有及时的转变过来。不过经过慢慢的适应自己也就同办公室的同事也可以说是各位哥哥、姐姐、阿姨们都熟的打成一遍了。他们都把我当着小布丁看，也许是因为我个只比较矮小，长得可爱，性格开朗，又刚来实习的缘故吧，嘻嘻。所以大家都很照顾我，无论在工作上还是在生活上。在工作上，如我遇到有不会的东西，请教他们，他们都很乐意的解析给我听和教我。

**最新大学生暑假实习报告格式模板通用六**

尊敬的老师：

在此，我十分抱歉地向你递交我这份检讨，因为一次检讨意味着我犯了一次重大过错。此次，我因为上课玩弄手机、不好好听课，给班级上课秩序造成了比较严重的影响。您观察到我的不良行为，及时加以制止，并且没收我的手机作为处罚。

如今，经过面壁思过与深刻反省。我深深地觉悟到自己所犯错误的严重性：

第一，我身为一名在校学生，学习无疑是自己的本职工作，也是必须履行的义务。

第二，在大学期间的教育对于每个人来说都是十分珍贵的，而我却不思进取，甚至严重到在上课期间玩手机、不专心听课。这更是犯了十分严重的错误，这是对于教育资源的浪费。

第三，身为一名学生，我犯这样的错误，无疑是大大辜负了我父母对我的殷切期望。这对于我年迈的父母来说，是一个很大的打击。

我的父母辛苦赚钱，送我们进入大学深造，为的就是我们能够努力学习，找到一份好的工作，将来能够生活得更好。

而为的使我们能够在各方面活动好的条件，父母为我们购得手机。而我却恰恰不用功读书，不能全身心的投入学习，反倒是上课玩手机。如今我做了错事，辜负了我的父母，我觉得很惭愧，想起父母的辛劳，不由地流泪。

再看我的错误，我也是很对不起辛勤教育我的老师的。老师为我们辛勤工作，为我们努力备课，而我却辜负老师的辛劳，上课不好好听讲是对老师的不尊重。此次检讨过后，我也会跟老师做当面正式道歉的。

最后我写一下对今后保证：我保证今后上课期间不做任何违纪行为了，上课期间手机一定坚决关机或调为振动。今后认真听每一节课，在校当一名好学生，在家做一个孝顺的儿子，将来为社会做出自己的一份贡献。

检讨人：

年 月 日

**最新大学生暑假实习报告格式模板通用七**

提高个人素养，将课堂知识与现实工作进行结合，达到理论与实践相结合目的，为即将进入社会做好准备和进行必要的热身及适应。 实习电子商务是一个具有较大潜力发展空间的平台，自诞生以来，为人类创造了许多无穷的财富与奇迹。学院为了让我们学到更多地电子商物知识，让我们更好地掌握电脑基本知识，使之将来更好地拥有较强的专业知识技能去面临社会，学院于20xx年12月9日至16日期间 ，安排我们在综合实训楼进行了一周实习。在12月9日这天我们开始第一天实习，学习了b2b的网上交易模式，徐老师教会了我们很多东西，通过这次实习，使我更加了解并熟悉了b2b、b2c的流程使我收获颇多。

而对b2b的认识如下：电子商物b2b是企业与企业之间，通过互联网或专用网方式进行的商物活动。这里企业常包括制造、流通和服务企业，因此，b2b电子商物的形成又可以划分为两种类型：即特定企业的电子商物、非特定企业电子商物。特定企业电子商物是指过去一直有交易关系的或者在进行一定交易后要继续进行交易的企业。为了相同的经济利益，而利用信息网络来设计，开发市场及库存管理。传统企业在营销链上，通过现代计算机网络手段来进行的商物活动即属于此类。非特定企业间的电子商务是指在开放的网络中对每笔交易寻找最佳伙伴，并与伙伴进行全部的交易行为。其最大的特点是：交易双方不以永久、持续交易为前提。

b2b是一个广大的网战站平台，为众多企业提供了高效率、高利润的服务，电子商物具有使买卖双方信息交流低廉、快捷，降低企业间交易成本，减少企业的库存，缩短企业生产周期，24小时/天无间断运作，增加了商机等众多优点。

（1）组织货源；包括实物、数字，虚拟产品和无形服务。

（2）订单处理；企业对企业的模式要对订单的反应，及时准确、专业、避免回订单处理不当的风险。

（3）网上支付；

（4）物流配送；就是企业能保证货物及时，准确的到达对方手中

（5）售后服务；b2b企业的售后服务要求很高，很专业，是整个服务的一个环节，这些流程对于企业之间来讲任何一个环节都至关重要。

对于b2b、c2c、b2c这三者之间即有很多联系也有很多区别，大致比较如下：

1、双方角色不同。在实习的第二天里，实习过程中各自角色不同，b2c中的c则是扮演顾客买的角色，而b则是企业卖方，在整个过程中，操作比b2b易懂；

2、流程相似。三者都有组织货源、发布信息、定订单处理、网上支付、物流配送、售后服务等流程；

3、从信任度而言，b2b中对企业要求很高，相对于其他两种而言，信任度最高。

从操作来看，b2b是三者中最难的，步骤很多。交易复杂。在学习c2c的过程中，我还了解到，c2c交易平台是一个为顾客提共良好地交易方式，因为c2c中为了保护买方的权益，维护交易平台的声誉，发布产品信息和店铺信息。

首先要通过流览店证，如陶宝卖家的个人身份证，商家身份证以及相应支付宝认证等方式进行认证，从而首先保障了商家的安全性；

其次，买家通过流览店铺表列或搜索店铺名称关键字搜查店铺信息。即方便又迅速，使买卖都能得到各自利益。

第三，在c2c中即可选择普通竞标的方式业也可选择定价购买的方式，根据自身情况来进行选择。无论是在b2b、b2c还是c2c中，其交易模式都是在网上银行付款的，这样给双方都给予了一定保障。使货款、钱都能准确及时到对方手中。

在12月13号这天我们又学习了网络营销，网络营销是以互联网为平台，结合新的方式方法和新的理念实施的一系列活动的过程。它包括品牌推广、网站推广、信息发布、销售促进、渠道拓宽、客户管理、市场调研等，它的出现使各职能之间紧密连接，相互促进，使各职能单独发挥作用要远远低于网络营销系统所发挥的作用。发挥系统的强大功能，给企业整体营销带来了最大的效用。我们还学了用photoshop制作卷边邮票，图象处理应用也非常广泛，它常应用于广告公司、相馆等。学好它是很有必要的。

网站推广的领域已应用于多个方面，网站上有各式各样的特色，能拥有一个属于自己特色的网站是我们每个人所奋斗的目标，优秀的网站同样也需要优秀的人才来修饰，去推广，就像人生一样，努力奋斗的过程就是追求、推广与修饰人生的过程，唯有奋斗才能成功。

1、管理公司后台网站，每天发布更新公司动态，产品内容，图片等，提高公司网站点击率。

2、在网上寻找潜在客户，联系买家。为销售人员提供市场信息。

3、期回访老客户，询问产品使用情况，落实解决客户的反馈意见。

4、接到客户单子要准备购销合同，并且对生产车间下达生产通知单。

5、协助经理督导追踪销售行为，完善销售计划的不足，提出整改方案和应对措

工作不是很累，而且学到了很多东西，我突然觉得以前听别人说在大学里只是学思维的方法有那么点道理，其实在学校学的是用的上的，只是时间的问题，越到后来就越需要理论水平，只是当我们到了那个需要理论水平的时候已经把学校学的东西都还给了老师，又要重新拣起来！所以大家还是要边工作边巩固自己的专业知识啊！人所遇到的每一段经历都是弥足珍贵，就象即将远离我们的校园生活，很多人却没有很好的把握，若干年之后，同学聚会，方才发觉，此时原本占在同一起跑线上的我们，已然在人生的路上拉开了距离。

此次实习感受颇多，细心与耐心都是重要的一课，人的一生也是不断追求的过程，遇跌倒时也应在第一时间爬起来，再努力、再奔跑，就像风筝一样，永远都在努力奔跑、放飞，纵然线断失离，亦放手腾飞！

由于整个实习都围绕着阿里巴巴的诚信通服务运转，那我就介绍一下阿里巴巴的诚信通服务吧，20xx年3月10日阿里巴巴中文网站正式推出诚信通产品，主要用以解决网络贸易信用问题。它专为发展中企业量身定制，提供强大的服务，使成交机会提高7倍！诚信通服务包含以下强大的服务内容，使成交机会提高7倍！它包括：

1、网上服务：独一无二的a&v认证，拥有诚信通企业商铺，独享大量买家信息，优先排序，方便查看和管理。留言反馈，买家询盘，第一时间即时了解。

2、线下服务：展会，采购洽谈会，与国内外世界级大买家做生意。培训会，交流网上贸易技巧，分享成功经验；服务人员为您提供365×8小时专业咨询服务。

信用积分是衡量一个企业在阿里巴巴网站的诚信的分数，分数越高就是该企业的诚信越高、越可靠，也越得到阿里巴巴的对它的充分保证。加分标准如下：

1、 税务登记证，如国税证；地税证；最新完税证明等，每张5分，上传数目不限，5分封顶。

2、 经营许可类证书，注册商标证明；销售代理授权证书；行业资质证书，如卫生许可证、电信入网许可证、药品经营许可证、燃气经营许可证、危险化学品经营许可证、环境保护类证书、医疗器械注册证/生产制造认可表、压力容器制造许可证、制造计量器具许可证、产品生产许可证、酒类产销许可证、排放污染物许可证、燃气燃烧器具安装维修企业资质证书以及其他各种设计、施工、维修资格证，每张2分，10分封顶，上传数目不限。

3、 产品类证书，国际和国内的产品认证证书，如gs、ce（emc/lvd）、3c、emc、ul、qs、无公害产品证书、绿色产品证书、抗菌标志产品认证证书、产品质量检验报告、产品执行标准证书、国家免检产品证、纺织品生态标签等；发明专利、外观设计专利、实用新型外观设计类证书；国家重点新产品证书；保险公司产品责任保险证书，每张2分，10分封顶，上传数目不限。

4、 其他证书，企业管理类证书，如iso9000系列、haccp、iso14000、ohsms；驰名商标、行业知名品牌；银行资信类证书；重合同守信用证书；消费者协会荣誉证书、行业协会荣誉证书；公司证明、人事证明等，每张2分，10分封顶，上传数目不限。

通过实习，我学到了在课本上学不到的许多事情。我有一个很深的感触，科技的力量不可小视，技术的飞速发展给我们的生活与工作带来了无比的快捷，原来都需要人工来出理的数据，单证，业务，现在都只需要在电脑操作界面上点动鼠标，片刻就能搞定。其中，电子商务在企业信息化发挥着巨大的作用，但是，纯粹的电子商务是无法在企业中应用的，必须与传统的商务相结合，才能适应中国的特有的经济市场。只靠书本上的知识是无法完成整个电子商务管理的，同时也看到电子商务的进程还有很长的一段时间还要走，发展过程中一定会有许多困难，只有通过不断的完善。许多环节都需要不断的改进，需要更多的企业加入到这个过程当中去。这样才能使企业在二十一世纪的竞争中立于不败之地，才能使中国在世界经济中更加迅猛的发展！

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！