# 珠宝专业销售实习报告

来源：网络 作者：青苔石径 更新时间：2023-12-31

*珠宝专业销售实习报告5篇写一篇珠宝专业销售实习报告不难。参与了珠宝销售行业的实习，我们认识了商场中的珠宝行业的千姿百态、变幻莫测，也学习到了一些珠宝的销售方法。你是否在找正准备撰写“珠宝专业销售实习报告”，下面小编收集了相关的素材，供大家写...*

珠宝专业销售实习报告5篇

写一篇珠宝专业销售实习报告不难。参与了珠宝销售行业的实习，我们认识了商场中的珠宝行业的千姿百态、变幻莫测，也学习到了一些珠宝的销售方法。你是否在找正准备撰写“珠宝专业销售实习报告”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

>珠宝专业销售实习报告篇1

前言

随着信息技术个性是网络技术的不断发展，国际互联网的全球化热潮使人类社会进入了一个新的信息时代。由于国际互联网具有不受时光、地域限制的特性，一种与传统交易形态截然不一样的透过国际互联网进行交易的方式应运而生。在未来若干年内，国际互联网将成为全球的交易市场所在地，其蕴含的商机无可限量。电子商务的产生与发展，为国际贸易带来了极大的冲击，一些新的问题由此产生。如网络交易如何征税、交易的安全性如何保证、交易书面形式要求、签名的确认、合同的拟订、电子提单的转让等。这些问题的解决直接关系到网络交易的发展。但是，由于\_律本身的滞后性，传统\_律尚未针对网络交易这一新型交易方式进行补充或修正，造成许多衍生的\_律问题无\_用现行\_律进行规范与调整。这使得许多准备从事网络交易的商家望而却步，影响到这一商业运作方式的迅速发展。因此用心加强对网络交易的研究，建立规范网络交易的灵活\_律框架，不仅仅可保障进行网络交易各方面的利益，而且还可保障网络交易的顺利进行。本文拟就有关问题进行探讨。

一、实习概况

我于20\_\_年8月1日进入福州富昌维控电子科技有限公司实习，至今已经三个月时光。在这三个月里我主要负责网络营销一职，凭着在学院机房的练习、课程设计和参加各类技能竞赛的实践经验，我对实习中的专业知识学习很快就入了门，在学院老师悉心指导、实习基地指导老师的关心和帮忙下;在自信、谨慎与勤奋的信条的督促下，我的实习工作得到了公司领导和同事的认可。

二、实习目的

本次实习的主要目的是进行理论联系实际的全面训练，提高理论与实际知识运用潜力，培养自身与工人结合，与发展结合，向实践学习，理论联系实际，科学严谨的工作作风。透过本次的实习，使我了解了要成为一名成功人士的艰辛，更体会了在生活中实践的重要性。本次实习更是我由一名学生转变到一个职业人的过程，对我完成毕业设计和实习报告起到了很重要的作用。

三、实习原理

网站是开展网络营销最基本和常用的方法和手段之一，透过网站对企业、公司的产品和服务进行宣传和推广，能提升企业、公司形象，加大产品和服务的介绍和宣传力度，降低营销成本，提高营销效果。

四、实习方案设计

在软件中透过内置的网站模板，向其中添加必要的营销要素，学习站点营销的营销方法和一般过程。

五、实习资料

1、以网站帮忙企业实现经营目标为网站建设目标：营销型企业网站必须是为了满足企业的某些方面的网络营销功能，比如面向客户服务为主的企业网站营销功能，以销售为主的企业网站营销功能，以国际市场开发为主动企业网站营销功能，以上简单列举均是以实现企业的经营目标为核心，从而透过网站这样的工具来实现其网站营销的价值。

2、良好的搜索引擎表现：企业网站另一个重要功能是网站推广功能，而搜索引擎是目前网民获取信息最重要的渠道，如果企业网站无法透过搜索引擎进行有效推广，那么这个企业网站从必须程度上来讲其营销性会大打折扣，所以营销型企业网站必然要解决企业网站的搜索引擎问题，也能够理解为搜索引擎优化的工作，在营销型企业网站解决方案中，搜索引擎优化工作为基础和长期的工作，从企业网站的策划阶段乃至从企业网络营销的战略规划阶段就已经开始，而其又贯穿于企业网站的整个运营过程。

3、良好的客户体验：企业网站最终应对的潜在客户与客户或说与本公司业务有关联的任何组织和个人，如何提升企业网站的客户体验是营销型企业网站务必思考的重要问题。

4、重视细节：细节本也是客户体验中一个重要的元素，由于其的重要性所以我们单独将其作为营销型企业网站的一个因素，在营销型网站的流程制定、资料维护、网站管理等都需要体现出来细节问题。

5、网站监控与管理：营销型网站的另一个因素是网站本身的监控功能与管理功能，最简单来说网站总需要加一段流量监测的代码吧，更多的管理特点就不多做介绍。

随着互联网技术发展的成熟以及联网成本的低廉，互联网好比是一种万能胶将企业、团体、组织以及个人跨时空联结在一齐，使得他们之间信息的交换变得唾手可得。市场营销中最重要也最本质的是组织和个人之间进行信息传播和交换。如果没有信息交换，那么交易也就是无本之源。

六、网络营销呈现出以下一些特点

1、跨时空。营销的最终目的是占有市场份额，由于互联网能够超越时光约束和空间限制进行信息交换，使得营销脱离时空限制进行交易变成可能，企业有了更多时光和更大的空间进行营销，可每周7天，每一天24小时随时随地的带给全球性营销服务。

2、多媒体。互联网被设计成能够传输多种媒体的信息，如文字、声音、图像等信息，使得为达成交易进行的信息交换能以多种形式存在和交换，能够充分发挥营销人员的创造性和能动性。

3、交互式。互联网透过展示商品图像，商品信息资料库带给有关的查询，来实现供需互动与双向沟通。还能够进行产品测试与消费者满意调查等活动。互联网为产品联合设计、商品信息发布、以及各项技术服务带给工具。

4、个性化。互联网上的促销是一对一的、理性的、消费者主导的、非强迫性的、循序渐进式的，而且是一种低成本与人性化的促销，避免推销员强势推销的干扰，并透过信息带给与交互式交谈，与消费者建立长期良好的关系。

5、成长性。互联网使用者数量快速成长并遍及全球，使用者多属年轻、中产阶级、高教育水准，由于这部分群体购买力强而且具有很强市场影响力，因此是一项极具开发潜力的市场渠道。

6、整合性。互联网上的营销可由商品信息至收款、售后服务一气呵成，因此也是一种全程的营销渠道。另一方面，刘禹含指出企业能够借助互联网将不一样的传播营销活动进行统一设计规划和协调实施，以统一的传播资讯向消费者传达信息，避免不一样传播中不一致性产生的消极影响。

7、超前性。互联网是一种功能大的营销工具，它同时兼具渠道、促销、电子交易、互动顾客服务、以及市场信息分析与带给的多种功能。它所具备的一对一营销潜力，正是贴合定制营销与直复营销的未来趋势。

8、高效性。计算机可储存超多的信息，代消费者查询，可传送的信息数量与精确度，远超过其他媒体，并能因应市场需求，及时更新产品或调整价格，因此能及时有效了解并满足顾客的需求。

9、经济性。透过互联网进行信息交换，代替以前的实物交换，一方面能够减少印刷与邮递成本，能够无店面销售，免交租金，节约水电与人工成本，另一方面能够减少由于迂回多次交换带来的损耗。

10、技术性。网络营销是建立在高技术作为支撑的互联网的基础上的，企业实施网络营销务必有必须的技术投入和技术支持，改变传统的组织形态，提升信息管理部门的功能，引进懂营销与计算机技术的复合型人才，未来才能具备市场的竞争优势。

>珠宝专业销售实习报告篇2

一、走进苏宁，感受腾飞企业发展文化

苏宁电器成立于1990年12月26号，从之前单一的卖空调产品到如今的3c(家电、电脑、通讯)家电连锁零售企业,;在董事长张近东先生的带领下顺势切入房地产、酒店、高尔夫和百货等相关行业;在全体员工的共同努力中，形成了独特的企业文化。现如今，苏宁电器市值508.31亿元，在中国零售行业与私营企业中遥遥领先，通过20年如一日的拼搏中，企业在全国27个省和直辖市，100多个城市拥有近1300家连锁店，员工人数1\_\_0多名。同时，苏宁电器是国家商务部重点培育的“全国20家大型商业企业集团”之一，苏宁电器目前经营的商品包括空调、冰洗、彩电、音像、小家电、通讯、电脑、数码八个品类，近千个品牌，20多万个规格型号。现苏宁以连锁店服务为基石，每进入一个地级以上城市，苏宁都配套建设了物流配送中心、售后服务中心和客户服务中心，为消费者提供方便快捷的零售配送服务，全面专业的电器安装维修保养服务，热情周到的咨询受理回访服务，苏宁电器竭诚为消费者提供全程专业化的阳光服务。

二、体验实体营销，参与经营管理，从理论走上实践(实习内容)

1.熟悉商场交易规则，明确商品交易流程。在进入实体店面工作之时，首先对自身进行一个轮岗安排，从售前到售后，从门店到仓库，做到对各项工作开展的整体把握。在各项工作运行的流程中，做到准确把握市场营销规则与现状，及时学习相关企业文化，重视政府对企业相关的规定;同时对商品进行严格的价格把关，不断的进行市场调查，反复的对商品知识进行系统化的学习。当然，在营销的过程中，追寻诚实守信的原则，熟练地掌控商品交易各个环节所需注意事项，对交易的整个过程了然于心(如不同的支付方式，不同的送货方式，不同的交易模式和不同的政府补贴规范等)，在这一系列的标准中，我们应该处理的有的放矢。与此同时，要将各个已知信息及时反馈给上级领导，传达给其他厂促员工,做到信息的公开透明，为后期商品交易流程正常有序的开展做好铺垫。在交易的流动过程中，我们始终坚持“速度传递真情，微笑彰显服务”的宗旨，以便后期客户的维护与管理能够面面俱到，及时处理突发事件。在熟悉整个流程的过程中，我们力求将任何销售一步到位，使得程序化，结构化，系统化的商业理念更为清晰。

2.掌握行业发展动态，顺应时代潮流，跟上社会节奏，从理论到实践。在责任与义务的到来中，我们应该学会及早的适应社会现状，认知社会形势，通过店面领导和企业人事对我们的大力培训，让我们感受到工作经验与能力的重要性。所以，我们实习的内容还涵盖了思想层面的转变，从之前的懵懵懂懂，不知所措到现在的本分踏实，都是需要不断的革新的;为了有更为娴熟的应变能力，我们对企业应知应会的学问也是在不断的加强;在产品知识与国家对产品相关的规定中，我们也是需要牢牢的记住。在高速时代发展中，信息化、多元化和全能型的人才备受关注;独立的生活阶段，我们开始努力的从理论走上实践，摆脱校园生活对我们的枷锁;因此，我们履行曾经自己校园生活的承诺，让自己快速的融入社会生活，学会生活，也是上级领导对我们实习内容的一个延伸和拓展。准确掌握新型事业的发展，将企业的发展与信息的革新进行同步跟进，熟悉同行业(如国美)发展走向，并结合自身发展趋势进行整体的思考，力争将自己销售这一模块的工作开展进行的有条不紊。

3.以服务为导向的策略营销，用激情活动进行战略部署。在苏宁门店工作要学会至真至诚的阳光服务，要根据自身情况进行局部分析，通过层层的分析与思考，找出营销的最佳切入点。营销的过程中我们遵循销售四项基本原则：①三米原则;②区域负责制;③阳光服务原则;④首位接待负责制原则。正是因为有了这四项基本原则做指引，才能让我们的销售八部曲(等待顾客、接触顾客、询问顾客、实时介绍、产品推荐、关联销售、达成交易和谢别顾客)开展的井井有条。同时，通过我们实习生对每次促销活动的民意调查和进入小区、校园和企业等进行了解，因地制宜的制定出相应的具有特色的活动，每个周末或法定节日，上级会根据我们反馈的信息和销售情况，制定相应火热的促销活动，通过有买有赠，有买有返的大力活动来刺激消费。同时，在与上一年实时对比销售中，更进一步的进行任务指标的战略部署，通过对市场行情良好有效的预测，对各个品牌进行任务分解，保证相比上一年同期增长30%的目标。立足长远发展，寻求企业多元化，我们实习生会根据店面事业部不同的指标任务，进行“阳光包”拓展，以期将企业制胜法宝---服务，最真挚的传达给我们顾客，在顾客心中形成潜移默化的意识。在一次次的与顾客接触中，感受顾客的消费心理，尽快摸索出自己的营销策略与战略规划。

4.人性化的内部管理，优化团队意识，有效协调纠纷。在初到店面工作之时，首先学会人际交流，协调沟通，在良好的组织与工作氛围中，建立统一规范管理的机制，协助督导对各厂促员工进行“刚柔并济，以理服人，互帮互助，互利互惠”的管理。在管理中，我们将针对不同的品牌进行区域划分，在区域划分的基础上进行任务分解，在任务分解的过程中，对所有的厂促员工进行动态考核。定期定量考核，加深我们对整体销售情况了解，每日的晨会将我们集中的信息传达给其他员工，让其更加详尽的了解市场动态;在每日的销售工作中，我们在督导的权限下，努力的为每一位销售人员进行灵活的作价，积极的协调各种纠纷;在团队意识的磨合中，我们公平、公正的对员工进行各种帮助(如开票、解决售后、及时补岗、打印相关产品文件和提升主推产品的销售等)。当然，日常中的相关数据也需要我们协同督导及时准确跟进，做到准确无纰漏，将一切相关动态信息报备于店长或其他上级领导。作为储备干部的我们，尽量的学会“调兵遣将、实时规划”，在前期终端岗位中，能够更加准确的了解产业结构，做到后期的人性化管理，将思想一致，优势互补的群体更好的团结起来。

三、学会“刚柔并济，以理服人”的管理;懂得交流沟通，互帮互助，互利互惠的硬道理;深知为人处世之道，不断的超越自我，做最好的自己。

1、在管理中，我深知协调沟通，团结协作的重要性，在团队优化与建设中，坚持以人为本是我们的价值观核心理念。在管理中，通过提供人性化的舞台，为我们厂促提供更为便捷实效的服务;管理的本质就是提供服务，管理的意义在于营造良好的工作环境;只有通过实在的互帮互助，才能实现团队共同的价值取向，做到凝聚向心力，形成内部工作人员的优势互补。在初次走上社会的过程中，与人和谐和睦相处，更是管理上不可或缺的真理，唯有通过将一切利好体现于众人，方可取信于众;在不断的交流沟通中，找出问题的根源所在，提出具体的解决方案;在互帮互助的过程中，让同事之间增强相应的彼此责任。当然，我们在要求自己良好的理论知识(即硬素质)的同时，我们应把持住自己的软实力，这里所指软实力便是我们以上提到的能够较好的与人相处，营造良好的工作氛围，具备相应影响力与号召力，能够激情活跃的将整个工作环境提升到高效率且降低身心疲惫的风险。在从理论到实践的过程中，我们应该求真务实，踏实本分的工作，将自己的热情与活力积极的彰显出来，认真负责，思维缜密才是我们快速走向工作正轨的前提。

2、在生活中我们要不断的超越自我，做最好的自己，以价值观为理论指导，通过激情卓越的追求与饱满的热情投身于生活和工作。在工作中我们应积极乐观的看待生活，这样才能提升自己工作的积极性与能动性;在和同事相处的过程中，应持有同理心，“将心比心”的做人，设身处地的为他人着想，这样在工作中才能如鱼得水;在遇到困难的过程中，我们应该用勇气来改变可以改变的事情，用胸怀来接受难以改变的事实，将一切问题付诸于行动，这样在我们生活和工作中的难题将会迎刃而解，我相信这也是我们从理论自上实践的捷径。在思想上，我们应该走出学生的身份，走上实践，从之前的“园林式植物”转变“为野生植物”，我们要摒弃墨守陈规之道，敢于突破自我，展现自我，在不断的超越自我的过程中充实自我，做最好的自己。同时，知识是永远不会过时的财富，只有在不断的学习中，通过从理论走上实践，才会让自身的能力与日俱增。生活确实不易，但追求生活意义的动力不能被抹灭，寻求生活的幸福必然要借助于努力夯实的知识基础，这样我们在工作中才会有激情和斗志，在生活中才会立于不败之地。

小结：从理论走上实践，将理想化为现实需要我们认真的对待工作和生活，工作的意义在于将知识运用实际，生活的本质在于不断超越自我的工作。

>珠宝专业销售实习报告篇3

今年一月至三月，我到\_\_\_\_\_\_\_\_广告传媒有限公司实习。在这近两个月的实习里，我的主要任务是担任公司销售部职员的工作，具体包括打印、复印、传真、查账、对帐、统计数据、上网推广，网络销售，联系客户，介绍产品等等。这段时间的经历，让我亲身经历了公司的生活，不仅熟悉了销售业务，更看到了公司销售过程中的许多内容，理论上实践上都有了较大的飞跃。通过此次实习，我进一步的了解电子商务，更深的理解所学的基本理论，基本知识和基本技能，联系了社会，结合了实践，锻炼和提高理论联系实际的能力，分析问题解决问题的能力和社会工作能力也有所提高。

一、实习目的

1、借这次实习使自己能够从理论高度上升到时间高度，更好的将理论与实践相结合，为以后的工作和学习奠定基础。

2、使自己了解到自己与真正职业人之间的差距，为以后步入社会做准备。

3、希望这借此实习为我完成毕业设计跟实习报告起到作用，

二、企业介绍

\_\_\_\_传媒有限公司是一家致力于多媒体、影视广告、平面设计、企业VI、Flash、动漫研发为一体的专业设计制作公司。\_\_\_\_传媒自成立以来，一直紧握互联网、多媒体技术的发展脉搏，勇于创新、不断突破。凭着敏锐的市场触觉、优秀的市场策划能力以及快速成长的创作团队，我们不断为客户创造着新的宣传手段与奇迹。公司汇聚众多专业优秀设计师，拥有多年成功设计制作经验，同时与众多行业协会结成战略伙伴关系。为客户提供全方位的策划、设计、制作服务。

三、实习的主要过程

由于该企业主要业务是为其他公司提供广告及宣传服务的，作为销售部的员工我的主要工作就是联系客户，对咨询业务的客户进行答疑解惑同时负责阿里旺旺、qq、msn等多种联系方式与客户进行及时沟通，并在公司熟悉掌握了本职工作以外的其他工作需求。

刚来到这个公司，发现这个公司是一个年轻的公司，里面的员工也大部分是年轻人，在跟大家做了一个简短的介绍后，发现大家都很亲切，没有什么拘束感。而且作为这个公司的创始人，经理也是一位很年轻的80后，也没有领导的架子，平时也说叫哥哥就行。之后经理告诉我，平时的工作主要是联系一下客户并与客户进行沟通并解答客户的疑惑，经理跟我说好好干，没问题的。之后在了解了公司的一些规章流程之后，就看别人的具体操作，尽可能的掌握所要用到的技能。第一天过得挺快，尽管没做太多的事情但过的特别挺充实，毕竟这是第一次真正的踏入职场，今天要好好休息，因为明天要开始真正的职场培训。

第二天早早的来到了公司，虽然昨天已经对公司有了一个大概的了解，但是今天才是对自己进行真正岗前培训的第一天。今天本来以为来的挺早的不过没想到大部分人都已经到了，看样子这个公司真的是听让大家有归属感的。在跟同事聊了会天之后，就等到了上班的时间，今天主要是进行岗前培训，尽管培训老师教过的很多东西都是在课堂上学过的东西，但是我还是很认真的听讲，毕竟我没有真正的运用的实践中去，除了教授了一些工作时应注意的，还给我们讲解了平时公司的工作制度注意事项。今天老师讲解的东西尽管大部分是自己已经熟知的。但自己还是好好温习一下，到了学以致用的时候了。

然后在接下来的几天里在老师的培训下，我了解了公司的历史，公司的性质，公司的经营范围及公司的宗旨，老师也对我进行了公司相关规定及规章制度的培训。这一些都为我更快更好的融入到公司中奠定了良好的基础。在培训过程中还有一个小插曲那就是国际三八妇女节，公司为所有的女性准备了一份小礼物，尽管不是很贵，但是为每个人都量身准备的，看到每个人脸上洋溢的笑容，真的觉得这个公司真的值得大家为了他去努力工作。

之后的心情比刚来的第一天还要激动，因为经过培训之后的考核，成绩公布了，心情既紧张又激动。上班之后培训老师告诉自己，自己的成绩很优秀并祝贺自己真正成为\_\_\_\_广告传媒有限公司的一员。自己在内心小小的兴奋了一会之后，开始做到自己的位置上，准备开始自己的工作。坐到位置上，自己的心理还是蛮激动的，看到别人都认真的投入到工作中，自己觉得热血澎湃，兴奋莫名啊。可是转眼一想，自己又担心自己做的不好影响别人的工作，给学校丢脸，可是暂时没有那么多时间想这些还是好好的工作吧。

成为了\_\_\_\_广告传媒有限公司的正式员工(实习生)，虽然心情仍然有点激动，不过比之前已经平静了很多。习惯了之前双休的周六周末，如今周六上班虽然少了休息的时间，可是作为刚刚踏入工作的新人来说，自己也没有任何抱怨，更何况周围的同事都是一些和蔼可亲的人，回想昨天尽管熟悉了所有的业务流程，可是还没有自己正式独立处理接待客户，也许是因为今天是周六的关系吧，所以业务也比较少，没有什么太忙的事情，所以自己在忙完自己的本质工作之后，就到那些老员工那看他们的具体操作，在碰到自己不懂的地方，及时提问，同事也耐心的解答。

在不断的学习工作中，我们又迎来了另一个节日，这个节日让我对济南\_\_\_\_广告传媒有限公司又增添了好的印象。尽管这天是周一，而且作为一个刚成立的公司，是公司很忙的日子，但作为一个有责任感的公司，经理带领我们大家到一个小山上去植树，我们经理跟我们说，我们不去大家都去那些别人都去的地方，我们不是说他们在搞形式，我们只是真的进我们自己的努力为我们生活的家园做出自己的一点贡献，说实话，自己真的是第一次在真正意义上参加植树活动，我之前也没有亲手栽种树苗，虽然自己之前种过花花草草，但是种树，自己还是第一次。

作为女生，经理安排我们给种好的小树苗浇水，尽管自己心里有些不服气，觉得自己也可是干男生干的活，可是看到男生们在挖了一会树坑之后，大汗漓淋的样子，心里也是有点后怕的…在我们团结合作下我们很快的栽种完了我们带的树苗，看到一颗颗在春风努力生长的小树，突然觉得自己做的事情真的好充实，很有意义。真的希望自己栽种的树苗跟自己一样在茁壮成长，终有一天一起长成参天大树。

在接下来的日子里，自己不断的学习工作，将自己在学校所学的知识，努力的与实际工作结合起来，在这期间有被经理表扬过开心的时候，有工作做不好自己懊悔的时候，有愚人节被人作弄的无奈…我的虚心学习认真工作得到了公司的认可，由于要早点返校，我不得不结束我的这次实习，临走的那一天，一种日久生情的感觉油然而生，相处长了真有点舍不得，公司经历能在我临走的时候说，“只要你愿意回来，\_\_\_\_永远等着你”，在大家的送别下，我带着实习评定书依依不舍的离开了\_\_\_\_，我为期两个月的实习结束了。不过总的来说，在济南\_\_\_\_广告传媒有限公司的实习真的是快乐而短暂的，自己在这期间学到了很多东西。

四、实习收获：

主要有三个方面：一是通过直接参与企业的运作过程，将学到的理论与实际操作相结合，通过实践，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高，圆满地完成了本科教学的实践任务;二是提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的经验，为自己以后的工作提供了借鉴的经历;三是使自己进一步了解了社会，为自己将来踏入社会提供了经验。

大学真是一个村街而美好的地方。学校与职场、学习与工作、学生与员工之间存在着巨大的差异。在角色的转化过程中，人们的观点、行为方式、心理等方面都要做适当的调整。所以，我们不应该老抱怨公司企业不愿招聘应届毕业生，有时候我们也得找找自己身上的问题，而实习给我们提供了这样的一个机会，让大家接触到真实的职场，真实的社会。有了实习的经验，以后毕业工作时就能更快、更好地融入到新的环境，完成学生向职场人士的转变。

通过这次实习，我深刻体会到步入社会后，我们要学的东西有很多，我们的差距也很大专业知识的欠缺、社交、动手能力的不足等等，我也知道这不是一朝一夕能够学会的，不过我坚信我能做到这一点。这次实习对我有很大的帮助，我在这次实习过程中体会到很多东西。

五、实习心得

首先，凡事要提前准备，就像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。

济南\_\_\_\_广告传媒有限公司广告是我初涉社会的开端，将从这里迈向美好的未来，我一直坚信自己的能力，即使人生的道路很曲折，但我的目标是很明确的，那就是前进，永不言弃，永不退缩!实习中，我对电子商务有了进一步的了解，分析了公司业务开展的特点、方式、运作规律。作为一个小型广告公司，济南\_\_\_\_广告传媒有限公司秉承“以人为本，以诚为基，服务精益，客户至上”的理念，在客户的企业形象包装、平面设计、广告、大型活动推广、直至市场营销等方面，都倾注了公司责任的极至。

在实习的过程中，既有收获的喜悦，也有一些遗憾。那就是对企业管理有些工作的认识仅仅停留在表面，只是在看别人做，听人讲如何做，未能够亲身感受并具体处理一些工作，所以没有领会其精髓。但通过实习，加深了我对电子商务的理解，丰富了我的电子商务知识，使我对电子商务有了深层次的感性和理性认识。

以前我总是盼望早点步入社会参加工作，因为我总觉得工作是一件极其容易并且充满快乐事，可是当我离开学校，真的进入社会实习后，才体验到工作并不是我想象中那样，并不是那么简单。由于住的地方比较远，每天早上都要很早起床，挤公交车上班，到下午六点多才能回家，有时又因为紧急情况加班。在工作中也不能有丝毫的马虎，每天都要打起精神工作。刚开始上班的时候，我的心情激动、兴奋、期盼、喜悦。我相信，只要我认真学习，好好把握，做好每一件事，实习肯定会有成绩。但后来很多东西看着简单，其实要做好它很不容易。

获得工作上的进步只是其中的一部分，更重要的是，能在尚未走出校园时就有独立的工作和生活体验也无疑是难得而珍贵的。我不得不承认我的实习更接近于一次独立的学习，而不是一份真正的工作。两个月，虽然不是很短，但确实没做多少工作，培训、熟悉工作占据了很大一部分时间，等我熟悉了适应了也该走了，但是我想，对于我而言，是一个很重要的转折。

实习之后我最大的感想就是学校里面学的东西其实是很实用的。但在实习的地方，什么都是从新开始。可是我们在学校学过的东西在很大程度上减轻了我们的负担，才实习俩个多月，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，将实践与理论相结合。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，留恋是济南\_\_\_\_广告传媒有限公司的同事和朋友们。

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，我想再次感谢济南\_\_\_\_广告传媒有限公司的工作人员让我来到\_\_\_\_传媒，这是一次很好的经历。很感谢公司各位同事，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。

六、实习总结

实习已经结束，回顾实习生活，感触是很深层的，收获是丰硕的。回头总结我的实习报告，感到十分的欣慰。它使我在实践中了解了社会，学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野、增长了见识。基本上达到了学校要求的实习目的。通过这次实习我对自己的专业也有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年大学里所学知识的巩固与运用。从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的学习。这个实习这帮助我更深层次地理解现在的电子商务。不再局限于书本，而是有了一个比较全面的了解。实践暴露了我许多知识上的不足，也是对理论知识的一种补足。此外，我还结交了许多朋友、老师，我们在一起相互交流，相互促进。

因为我知道只有和他们深入接触你才会更加了解生活和工作的实质、经验、方法。为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。在这次的社会实践中，让我学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,打开了视野，增长了见识，也改掉了很多毛病。知道挣钱的不容易，工作的辛苦，与社会的复杂多变。而为了适应社会，我们要不断的学习，不断的提高自己，在实践中锻炼自己，使自己在激烈的竞争中立于不败之地。通过这次实习，我还知道，如果你不想让自己在紧急的时候手忙脚乱，就要养成讲究条理性的好习惯。“做什么事情都要有条理，”这是公司里面一个姐姐给我的忠告。

耽搁时间，浪费精力，误了事情。所以每个职员的桌子都是收拾得井井有条。这一点对我感触很深。以上是我的一点体会，“千里之行，始于足下”，这两个月短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。这一段时间所学到的经验和知识大多来自公司的职员和领导，这是我一生中的一笔宝贵财富。

以上只是我在实习过程的一些所见所想，希望回到学校后会更加充实知识，尽管暂时还要继续深造，但是这次实习让自己学到了很多知识，明白了自己优势及不足，在接下来的学习中，要继续发展自己的优势，弥补自己的不足，努力让自己成为学有专攻的人才，不让家长跟学校失望。

>珠宝专业销售实习报告篇4

我按照学校要求，在毕业前进行为期半年的社会实践工作，以锻炼自身的社会实践能力，回想过去，自己在学校的学习生活，感慨良多，我这两年多里学到了什么，得到了什么。我认为是应该做点什么的时候了，于是在20\_\_年6月，我开始了自己的社会实践工作，对于初踏入社会的我来说，社会上的一切都好陌生，我对于自己即将在社会上扮演什么角色，毫无头绪。我知道现代社会是一个开放性的社会，是一个充满规则的社会，我们国家要与世界接轨，高才能的人是必不可少的，但没实践的人才是无处可用的。要融入社会，首先要了解社会，多学习一些东西对自己的将来是非常有帮助的。

我的第一份工作是在北京丰台区一家电脑销售公司，这家公司主要是进行电脑耗材、整机、组装机销售，和电脑上门维护，公司规模不是很大，只有十几个人，本着初入社会、学习经验的目的，我决定留在这家公司。

第一天工作的时候，公司对我们进行了基本的电脑销售培训，同时也会教我们去组装电脑，虽说我自己学的是软件知识，但对于电脑的硬件知识同样是充满兴趣的，所以培训的时候觉得一点都不枯燥。自己也曾组装过电脑，所以看到零零散散的电脑部件，自己倒是没有什么紧张的感觉，心情渐渐安定了下来。负责培训的工作人员首先给我们讲解了大概的电脑安装顺序，到这我才知道，原来电脑安装主要是主机的安装，各个部件的安装也是要求顺序，这样电脑组装起来才不会有所损坏，接线也是很讲究正负极的，这些在主板那里有提示正负极方向。

经过几次和这些零零散散的部件打交道，终于把他们各个部分拼凑成一个基本完整的主机了。但这也仅仅是开始，装好电脑，接好线后，就是要装电脑操作系统，这个对于我们这些学计算机软件的人来说简直就是小菜一碟了，不存在什么难度，但也有细节要注意的，尤其是电脑显示器的屏幕测试，一定要够细心才可以。

知识的积累也是非常重要的。知识犹如人的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。要想把工作做好，就必须学会相关方面的知识，对其各方面都有深入的了解，才能更好地应用于工作中。

经过几次动手，终于掌握了这基本的电脑组装了，同时心里也终于有点学有所成的感觉了。但接下来要学的不禁让我暗暗皱眉了，那就是要记住一些部件的型号、功能、价格等方面的信息。现代科学发展进步的飞快，不仅软件更新速度快，硬件更新的速度一点都不落后，所以面对一大堆电脑部件的信息，真的担心脑袋会负荷不起，还好我的同学看起来不怎么烦躁，这让我暗暗惭愧，只好默默的开始面对那些信息。大概那些工作人员也知道要记住这些不容易，也没有要求我们记住全部，只要求我们慢慢掌握，这也让我松了一口气。

当我们大概记住那些产品的信息的时候，今天也在悄悄的隐退，一天的培训基本完成，顿时有肩膀卸下百斤重物的感觉，整个人轻松起来。原来当个学徒一点都不简单啊，虽然体力没有怎么消耗，但是脑力感到有点超支，或许是还没有习惯的原因吧。有几个同学说也有同感，这种压力和学校学习的那种压力不一样。终于尝到社会生活的味道了，涩涩的，也甘甜的。

通过这次的暑期社会实践经历，是我学到和懂得了许多，我懂得了赚钱的艰辛，所以以后我会很节俭;在工作过程中我也同样学会了如何端正态度，摆正位置，不论做什么工作，都不该随意挑剔，或伴有不满不服态度，而是应该正确看待自己的工作，发现其中的乐趣，努力做到最好。同时我也看到了一些不公正不公平，但是我们也不可以任性与其较劲，而是应该学会忍耐，用实际工作去证明自己的实力，去打消别人的异样眼光，让他人真正信服……总之，这次难忘的暑期实践经历使我受益匪浅，对我以后的发展起着十分重要的作用。

培训之后，正式开始接触销售了，开始几天还没什么顾客上门，所以就尽量把那些产品的信息继续记忆着。到了第四天，终于有人客上门了，是一个学生配电脑上学，我们就给他介绍了款性价比比较适合学生用的电脑给他。经过一番商讨，还有动手组装，终于做好了自己的第一单销售，心里也有点满足感，毕竟是开始，要沉住气。之后工作渐渐上手，对产品的功能等也不那么陌生了，同时也让我知道销售业这样的行业必须遵循第一准则，那就是顾客就是上帝，无论顾客多么刁钻，要求多高，都要尽量满足顾客。在社会实践的过程中，态度要求也很高，首先就是自己的仪表必须要整洁，给人一种干净的感觉，这对我们来说并不是很难，其次就是要有礼貌，脸上要尽量带着微笑，这样就保证了员工的基本素质，同时也是给顾客留下一个良好的印象。这也让我深刻的了解到，无论在何处工作，细节都是必须要注意的，细节决定成败，这是一句老话了，但至今仍然适合。

在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自已的能力。

大开眼界，也让我认识了不少关于服装的知识。所以我想起了一句话：“读万卷书不如行万里路”。即使你有多么丰富的理论知识，不出来实践，永远也体会不到当中的意义。

应老师的指导，我们小组五人讨论决定进行一次关于“交通协管”的社会实践，产生这个想法时有生活所得的，因为，每周末或者放假，我们去市区购物的时候，经过每个路口，总是能看到三三两两的交通警察以及交通协管员在指挥着人们的交通出行，引导着人们的出行安全行驶。有时候我们在想，如果，没有他们的指挥疏导、辛勤工作，在现在这个车水马龙的城市里，交通将是一个什么样的景象?人们的生活还能不能照常进行?人们的生命还有没有安全的保障?

>珠宝专业销售实习报告篇5

毕业实习是每个大学本科毕业生必修的一门课程，也是十分重要的一门人生必修课。这短短的在宁波罗蒙实习的两个月，我获益匪浅，也为毕业后正式走进罗蒙做了很好的准备。

一、关于实习公司

我所实习的罗蒙集团股份有限公司简称罗蒙集团，始创于1984年，是国家工商总局核准的全国性、无区域、跨行业、现代化的著名大型服装企业集团。主导产品罗蒙西服年销量居全国第一。西服国内市场综合占有率排名第二，公司通过iso9002国际质量体系认证和iso14001国际环境管理体系认证。“罗蒙”现为美国、法国、意大利、俄罗斯、日本等20多个国家的注册商标，为中国驰名商标、中国名牌。集团旗下已有品牌：“罗蒙(男装)”“\"romon” (女装)“luoguan”(罗冠)“\_\_lms”罗蒙集团通过罗蒙品牌oem模式与国际大企业集团强强合作，加快国际化步伐，进而成为挤身世界著名服装品牌企业的行列。

二、实习的内容

由于我是应届毕业生，本身对企业的经营方式等都很陌生，公司让我们的北方区经理刘总带我学习，以师傅带徒弟的方式，指导我的日常实习。在刘总的热心指导下，我依次对公司的基本产品、产业结构、信息化实施进行了了解，并积极参与相关工作，注意把书本上学到的管理理论知识以及信息管理的相关知识对照实际工作，用理论知识加深对实际工作的认识，用实践验证大学所学确实有用。以双重身份完成了学习与工作两重任务。跟公司同事一样上下班，协助同事完成部门工作;又以学生身份虚心学习，努力汲取实践知识。我心里明白我要以良好的工作态度以及较强的工作能力和勤奋好学来适应公司的工作，完成公司的任务。简短的实习生活，既紧张，又新奇，收获也很多。通过实习，使我对宁波服装企业的生产、管理工作以及发展前景有了深层次的感性与理性的认识。

在公司我主要的工作任务是与华北区分公司的联系，统计每周的销售情况，还有参与了公司春夏、秋冬产品的发布、订货会。罗蒙的春夏、秋冬产品订货会是公司的重要活动，决定了公司春夏、秋冬产品的区域性分配情况，以及每个分公司能够上架的物品情况。为了扩大公司对分公司的控制力，公司将每年的订货---生产----发货机制改为了，市场调研---生产----分配机制，加强了公司对终端市场卖场的控制力。由于缺乏经验，我在期间做数据统计的时间走了很多弯路，给同事的工作带来了很多麻烦，但是我们经理没批评我，而是让我继续认真的把事情做好，我很受鼓舞，同时也很努力的去把事情做好。

三、实习的提高与收获

实习生活，感触是很深的，提高的方面很多，但对我来说最主要的是工作能力的进步。毕业实习主要的目的就是提高我们应届毕业生社会工作的能力，如何学以至用，给我们一次将自己在大学期间所学习的各种书面以及实际的知识，实际操作、演练的机会。自走进罗蒙开始我本着积极肯干，虚心好学、工作认真负责的态度，积极主动的参与企业市场调查、产品跟踪、产品销售、以及对企业的各种产品的了解，对企业分公司的熟悉，让自己以最快的速度融入公司，发挥自己特长。同时认真完成实习日记、撰写实习报告，成绩良好。实习单位的反馈情况表明，在实习期间反映出我具有较强的适应能力，具备了一定的组织能力和沟通能力，能很好的完成企业在实习期间给我布置的工作任务。

实习收获。主要有四个方面。一是通过直接参与企业的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高，圆满地完成了本科教学的实践任务。二是提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。三是一些学生在实习单位受到认可并促成就业。四是为毕业后的正式工作作好了准备。四、实习后的转变总结创新。通过实习，我对我国服装行业品牌的发展有了大致的了解，也准备在实习结束后，借回校的机会，抓紧时间，学习更多相关的理论知识，提高自己的专业水平，为正式工作准好准备思想上的转变，我本次实习还有的收获是通过自己的观察和与同事的交谈思想有一个很大的进步，人生的价值观。一直以为现实生活中人都是为了金钱在活，为金钱在工作，几乎没有人在为除金钱之外的事情在努力，而这些金钱的拿来干嘛呢?要买房子，要买车子，要享受生活……记得在和公司领导的依次交谈中他说过这样一句话：“一个优秀的男人，所追求的就是房子这么简单?他所追求的是能呼风唤雨!”的确，一个优秀的男人所追求的就是表面上的东西吗?“钱多少无所谓，关键在于一个人的档次问题!”档次?什么是档次，就是你素养，你所懂得的，你所成就的……很多，这些才是真正的实力，这些才是一个优秀的男人的所要追求的，作为优秀的男人更多应该追求深层次的东西，一个人要有他自己的内涵!从一开始赤裸裸的来，到现在即将沉甸甸的回去，惟有短短的两个月时间，就让我如此受益非浅，如此感慨万分!就像我们罗蒙的一句广告词:细节中，见真章，的确罗蒙的成功并非偶然，能让我学习的东西远非两个月就可以的。毕业后我即将成为一个真正的罗蒙人，希望那时我能以实习所学，更好的融入公司的体系，为罗蒙的前进做出自己的贡献。

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！