

# 2023年咨询性报告价格(通用5篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是小编帮大家整理的最新报告范文,仅供参考,希望能够帮助到大家。

## 咨询性报告价格篇一

西安唐汉商务咨询有限责任公司是陕西省工商管理局正式批准注册,并且是天津贵金属交易中心正式会员单位指定合作商,公司具有专业的市场团队,并聘有多位资深金融专家为客户解决理财过程中遇到的相关问题。公司集聚了最具专业化、责任化、市场运营化的客户服务团队,一切以客户的利益为导向。严格遵循“市场导向,专业经营,可持续发展”的基本原则,扶持并促进企业良性发展。公司与一批国内知名的金融服务机构和省内知名企业在前期的合作中结成了战略伙伴,拥有和历练了我们这样一支具有专业水准,高素质的专业化投资管理服务队伍和优化的专家体系。可为企业和有投资意向的个人及社会团体提供全方位的理财指导。公司设有:投资管理部、人事部,财务部等主要业务部门,公司的主营业务有:贵金属的电子交易,个人及团体理财投资方案的制定。公司严格遵循公开、公平、公正和诚实信用的原则组织黄金、白银等贵金属交易。

农历的新年过后,我就一直在想一个问题,我该何去何从。三月份的时候,我回到学校,面对空荡的教室和没人的宿舍,我才真正的意识到我该找份工作了。

我来到了西安,和朋友住在一起,我开始找工作。当时茫然,根本不知道自己想找个工作,不知道该入那一行,于是就在赶集网上投了份简历,想碰碰运气,看能不能找一

份比较好的工作。我在网上投了简历之后，当天就有很多公司给我打电话，有很多，可是我自己去有点害怕了，才明白原来真的要面对这个社会的时候，才发现原来自己是那么的胆怯，我推了很多面试机会。不仅仅是胆怯，还因为一些综合因素如：离住的地方比较远、室外的等。最后经过筛选我决定去西安唐汉商务咨询有限责任公司，应聘的职位是理财顾问，主要的工作任务就是通过电话销售寻找新客户，维护老客户。

我最开始并没有想从事这个行业的想法，我只是想找一份冬暖夏凉，不用去室外工作的工作。可是当我真正投入到这份工作的时候，才明白自己的想法是多么的幼稚，没有一个公司会白养一个没有价值的员工。这个社会是一个“剩者为王”的社会。所以我决定真正努力工作，做一个有能力的人。争取做到将公司的利益最大化，并且在这个过程中将自己的能力不断地加强，来适应这个社会。

在经过培训上岗后，我努力适应着公司的节奏，学习相关的专业知识和电销技巧。不断的总结。我知道只有量变才能引起质变，所以，工作时间我就没有停下过，我相信这样才会让我在工作过程中得心应手。我深刻地知道只有对自己的产品非常了解，才能够说服客户，促成交易，所以在打电话过程中，我记录下客户问的我回答不了的问题，然后找像资深的理财顾问和业务经理解惑，慢慢的我已经对专业问题了解得很清楚了，可是我发现客户总是很容易挂电话，我发现我说话很不专业，而我别的资深的理财顾问通常会说出一些很专业的术语，于是我上网了解了关于这一行的术语，之后我发现果然客户可以多听我说几句了。我还发现我和客户总是说不了几句就挂了电话，我不知道该和客户说些什么，我就听旁边的老员工怎么打，我发现老员工果然是老员工，他们很随意的就能跟客户聊十几分钟，慢慢的我发现了他们对待客户提出的问题总能回答的很婉转，而且他们的对话通常有规律。经过半个月的摸索和学习，我的电话销售技巧已得到了一定得提高，并且也有了5个意向客户。终于我在工作第20

天谈成功 了一个客户，我当时特别高兴，已经可以用激动来形容了，经理说我是这批新员工中最早开户的一个，对我进行了100元的现金奖励。这是对我的肯定和支持。我更加努力的工作，经理很高兴，说我是他的一员大将。我心里非常高兴。

机会永远是留给有准备的人，公司正好赶上从新人中培养销售经理， 而很幸运的是我和另外一位同事被选中，进行了管理方面的培训。对于一个新人来讲，这是一个很好的机会，可是这也是很大的挑战，我一个新人，难免会有很多做的不足的地方。而且从来没有管理经验，去管理别人是很惶恐的，不过在和指导老师联系后，我才明白是自己太不自信，公司会选我肯定是发现了我有这个潜力，或者在某方面我做的比较好，不过谁都不是一开始什么都会的。可是做业务和当经理不一样，经理不仅要做好业务，也需要管理和培训手底下的员工，让自己的团队变得更强。所以我在学习销售知识的基础上努力的学习管理知识，尽快的适应这个职位，尽快的扛起这个职位的责任。做好业务，带领好团队。

在刚开始的时候我很不自信，我甚至有点放弃，我不知道该怎么去管理和我一批来的新人。这突如其来的幸运让我手足无措，不过看着另外一个经理却还很适应，我慢慢的观察他的为人处世，学习他的优点，改善后再结合我的想法来引导下属。

每天早上我会先开早会，在早会上，我除了总结前天工作和安排今天任务外，我还安排了各种小游戏，而且每天早上都有奖励，我准备了胖大海，每天赢的那个人就可以得到。对于电话销售来说，嗓子很重要，所以大家也很高兴得到这个奖品。我始终相信人是感情动物，只有人性化的管理才能够达到众望所归的目的。慢慢的我发现我们组的打电话的氛围比另外一组要好很多，而且我们组的员工精神都很饱满。我还经常鼓励他们，给他们讲我从网上搜集到的励志、哲理小故事。根据每个人的特点，给他们写一些鼓励的话，我原本

只是想鼓励他们，可我发现大家都把我写的便利贴贴在了自己的办公桌前，眼睛随时都能看到鼓励，我心里很欣慰，而他们也很高兴。我给新人教的一些打电话方法，他们也能很用心的学习应用。我发现做销售需要有一个良好的心态，并且要学会倾听和不抛弃不放弃不离弃。做销售只有知道阻碍客户成交的问题在哪里，帮客户解决了问题，才能够促成交易，所以倾听很重要，沟通时不能一味的只说，要有效的沟通。我们每天都会打200到300个电话，遭遇90%的拒绝，这就要求我们具有很强大的内心，能够快速的调节自己的情绪。我将我总结的东西和大家分享，解决大家提出的问题，好在我之前已经把这些客户常用的问题整理出来并做出了相应的处理方法，才能够帮助到大家，让大家信服我。我们大家同时学习，一起进步，慢慢的大家都认可了我，而我也可以将领导的任务很好的执行。

在当了市场部经理后，我才发现原来管理人并不在乎你的年龄、资历或者是脾气。要学会沟通和引导，用实际方法帮到他们，即是解决他们提出的问题和顾虑，用自己的人格魅力来吸引他们，让他们从心里的认可自己，才能更好的配合完成工作，达到预期的目标。我始终相信，机会只会留给有准备的人。

对企业：我发现西安唐汉商务咨询有限责任公司存在一些管理上的漏洞，比如说管理不够人性化，应该将制度稍作修改。在培训的过程中应该更系统化，并且加上行政和规章制度的培训，这样才会从根本上解决新人触犯规章制度的概率。

对学校：学校开设的课程太少，如果可以再开设关于心理学方面和金融方面的一些知识会更好。建议学校可以多鼓励和组织学生举办一些有关配合的活动，让学生们学会怎样和团体合作，怎样配合别人。

在实习的这段日子里，我明白了很多道理，什么工作其实并不重要，重要的是你用什么心态去面对这份工作，不管什么

工作都会让自己学到很多知识。我们刚上社会的大学生没有任何优势，有想法不会表达，有能力却不被看好，我想着一切可能源自于自己并没有认清自己的处境，而是一味的自我感觉良好，没能及时发现自身存在的一些缺点毛玻我得到的工作经验就是：既来之，则安之；既来之，则听之；既来之，则看之；既来之，则悟之；既来之，则学之；既来之；则改之。

相关内容：

## 20xx商务实习报告范文参考

按照学院和系部的安排，我们进行了为期一周的电子商务实习。实习中掌握了许多实质性的操作技能。这次实习我更加了解并熟悉了电子商务的流程,收获很多。下面先阐述一下我对此次实习的心得。

## 寒假商务实习报告范文

一、 实习目的了解企业管理的先进方式和现代化管理方法，提高自己理论与实际相结合的能力，提高自己协同合作及组织工作的能力，提高自己沟通与表达的能力，培养独立分析问题和解决问题的能力。

## 外贸商务工作实习报告范文

从6月20日到6月30日我们单证班最为国商院的试点班级，参加了为期两周的外贸商务实训，在次中间最为我收获了很多，在我看来，所有参加了实训的同学都是收获颇丰，班级的整个学习气氛达到了高潮，下课的时候都在埋头苦干自己的事情，上课的...

## 最新商务实习报告范文

最新商务实习报告范文[]20xx年x月x日，我有幸到淘宝网合作

企业xx通信(集团)有限公司实习,在8个月的学习、实习中,学习了包括淘宝规则、交易流程、规则、电话服务、邮件服务等在内的淘宝业务知识。

## 商务文秘实习报告范文

我是一名商务英语专业的学生。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秘。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。

## 商务实习报告——网上购物的感受

商务实习报告题目:网上购物的感受姓名:林志伟学号:04732146专业:计算机科学与技术班级:计算机04春 姓名林志伟 出生年月 81年10月 性别 男 调查时间 xx年6月 题目名称 网上购物感想 指导老师 余诗建 实践目标 1.了解网上购物的...

## 20xx商务英语实习报告

作为一门应用学科,商务英语既要让学生学习丰富的商务知识,又要学习商务方面的各种英语表达,提高商务英语综合水平。下面是为大家准备的20xx商务英语实习报告,希望大家喜欢!20xx商务英语实习报告范文1实习目的:为了巩固大学期间...

## 电子商务的实习心得

电子商务是网络与计算机技术飞速发展的产物,一定程度上改变了人们的消费方式,方便了人们的生活,有关电子商务实习的心得是什么?下面为大家整理了电子商务的实习心得,欢迎参考。

## 电子商务实习报告

电子商务是实践性很强的应用型学科,实践教学水平直接关系到专业人才培养的质量,实习是一门具有专业特点的综合性实践教学课程,除了培养专业技能外,还担负着对学生的思想教育、职业道德教育和劳动观念教育。

## 电子商务实习报告20xx

电子商务是国内计算机应用的一个新的领域,电子商务实习大家颇有收获。下面是为大家准备的20xx电子商务实习报告,希望大家喜欢!20xx电子商务实习报告范文1一、认识实习公司简介(一)xxxx连锁股份有限公司简介□xxxx连锁股份有限公司...

## 电子商务实习心得体会案例

通过企业认识实习,调查和了解企业产品、工艺、管理、工程布置、生存方式、营销方式等,培养感性认识,为学好专业课打好基础。下面是小编为大家收集的电子商务实习心得体会案例,望大家喜欢。

## 电子商务暑假实习总结报告

电子商务是一个实践性极强的专业,而实习是高等工科院校教学计划的重要组成部分,是对学生进行实践能力培养和工程意识训练的重要手段,撰写实习报告是实习教学的一个重要环节。

## 电子商务实习报告5000

电子商务是一个实践性、应用性很强的新兴专业,实习是不容忽视的一个重要环节,实习报告是实习教学的重要考核方式,也是学生整理实习成果、教师检验实习教学效果的重要手段。

## 商务英语实习报告范文20xx

社会实践可以提高调查研究，观察问题，分析问题和解决问题的能力，培养在校大学生在社会中的生存及能力，下面是小编收集整理的实习报告，欢迎参考！商务英语实习报告【1】我是一名商务英语专业的学生。

### 商务英语实习报告的范文

商务英语实习报告的范文1我是一名商务英语专业的学生。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秘。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。

## 咨询性报告价格篇二

### 1) 问题与不足

c□资源梳理不够到位。自己之前联系相对比较好的资源没能及时梳理回访，导致掉进公共资源池被其他同事签了，自己之前对系统强大便捷的功能利用不够到位，跟访的家长频率不够高。

### 2) 收获

20xx年超额完成了业绩指标，做了2304910元，受到了嘉奖。

20xx年定的目标是285万。计划从以下方面来促使自己达成目标：

#### 1、资源积累、体验单和转化率

1) 资源：陌拜、注册资源、微信资源。

c□微信资源，每天打过的6组以上意向性家长进行微信维护，利用平时上班前、中午休和下班时间进行定向部分家长感情维护，增强印象。

3) 体验转化率。每周控制签单率在60%以上，单底10000以上，若没有达到单底1万，下一周就要提升体验量和签单率，尽力保证目标单底金额。

## 2、工作能力提升

4) 逐渐结合家长提出相关行业信息和常规问题的回答话术更新，让在趋于同质化的教育培训行业“洗脑”过的家长，感受到我们学校与其他地方的相对独特之处，避免家长拿“到处地方一样说的”问题堵我们的嘴，沟通和推单被动。

## 咨询性报告价格篇三

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，使我认识到将所学的'知识具体应用到具体工作中去，为以后进一步走向社会打下坚实的基础，只有在实习期间尽快调整好自己的学习方式，适应社会，才能被这个社会所接纳，进而生存发展。刚进入实习单位的时候我有些担心，经历了一连串的实习之后，我努力调整观念，正确认识了单位和个人的地位以及发展方向，我相信只要我们立足于现实，改变和调整看问题的角度，锐意进取，在成长的道路上不断攀登，有朝一日，那些成才的机遇就会纷至沓来，促使我们成为社会公认的人才。

一、实习时间

二、实习地点

三、实习目的

了解管理咨询行业的规范操作流程，提高调查研究、文献检索和数据挖掘的能力，提高理论与实际相结合的能力，提高协同合作及组织工作的能力，培养独立分析问题和解决实际问题的能力。

#### 四、实习内容

在公司实习期间，我从事的是公司的logo设计跟企业宣传册设计以及规划部研究员的工作，主要负责数据分析、数据挖掘方面的工作，同时参与调查研究以及报告撰写方面的工作。

#### 五、工作效果

实习期间，我很好的完成了老板交代的任务，公司logo设计跟企业宣传册也得到了老板跟员工的肯定，具体工作，受到公司领导和同事的一致好评，在试用期满顺利转正就是很好的说明。

#### 六、实习情况

初到遵义，初到公司时，这个城市、工作所有的一切对我来说都是陌生的，看到眼前的一切心中不免有些茫茫然，即将在这个城市生活，在公司工作，还曾有一段时间在怀疑孤身一人到这个城市来接受这个工作的决定是不是错误的。进入公司最初的一段时间，没有给我安排任何工作，只是一个人自主学习，零售管理、管理咨询、商业网点规划等相关书籍，大量阅读书籍，但是没有目的性，并不知道自己究竟看进去了什么，同时看到身边的人都在忙，似乎自己是被闲置的，与这个集体格格不入。

在业务基础知识考核合格之后，对工作环境已经基本熟悉，开始有些紧张的心慢慢平静下来。后期有幸加入到一个地产咨询项目当中，和项目经理一起操作这个项目，项目经理是上海财经大学的研究生，思维敏捷，逻辑性极强，性格温和，

很容易接近，在项目当中遇到的任何问题她总是耐心解答，时常教我在项目管理、统筹安排时的经验和注意事项。在我实习完成之前，这次的地产咨询项目顺利基本结案，对于项目报告客户也表示满意，但是在整个操作过程中由于没有综合考虑实际操作情况，没有考虑良好的解决措施，导致在执行时遇到很大的困难，拖长调研时间，导致撰写报告时间缩短，影响报告质量。

## 八、实习心得

课本上学习的都是最基本的知识，是一成不变的，跟不上时代的变化与发展。但是社会的变革与发展需要理论知识地推动，两者相辅相成。所以我们在学校时，应该努力学习与本专业相关的各种知识，有了这些基本知识做后盾，要想适时地学习各种有关知识也是信手拈来。但是互联网信息的普及、发展和应用，使我们明白了资讯的重要，我们应该关注各种信息的发布，若不然我们怎么能应付瞬息万变的社会呢？又怎么会洞悉市场的最新发展动向。

经过这次实习，虽然时间很短。可我学到的却是我大学期间难以学习到的。总结有以下几点心得。

1. 工作时一定要一丝不苟，认真细致，一个员工在公司的大部分时间都是在工作的，这就要求他在这段时间内一定要小心谨慎，一丝不苟，不能老是出错，有时候一个事物不仅仅使自己的工作进程受阻，还会影响他人，因此认认真真做好每一件事显得尤其重要，为了不使自己前功尽弃，我们在刚开始工作时一定要慎之又慎，对自己的工作要十分重视，如果有必要一定要检查自己的工作结果，以确保自己的万无一失。同时对于由自己负责、同事协助的工作，一定要自己把关，认真仔细的检查结果。

2. 要有丰富的专业知识和专业技能，这使得在工作中更加得心应手，一个人在自己的职位上有所作为，一定要对自己职

业的专业知识有所熟悉，对自己业务所在范围内的业务技能也要熟练掌握，这样才算是一位合格的工作人员，在工作的时候，拥有丰富的专业知识和业务水平会发现自己在工作中左右逢源，在处理各种难题和困难都能很顺利地去应付。

3. 在与别人打交道时一定要主动积极，在此次实习中发现了自己的不足，比如刚来公司的几天内，和办公室的几位同事打过招呼后就不敢说什么了，虽说我是怕影响他们工作，也因为不了解工作环境不能顺利交流，但我也意识到了自己的不足，面对沉默不语的尴尬，自己有责任和义务去与别人主动交流。在公司里一个新员工到来是很平常的事情，老员工没有必要主动和一个新员工主动打交道，这时候就应该自己主动和别人交流，介绍自己，关心工作，都会让大家认识、了解，留下良好的印象。在后来的实习中，我已开始能和大家愉快的交流，就是出于自己的积极主动。

相信这次的实习将会是我今后人生的一个良好的开始。

致谢

感谢xx商务咨询服务有限公司给了我这样的一个实习机会，能让我到社会上接触学校书本知识外的东西，也让我增长了见识，开拓眼界。感谢我所在部门的所有同事，是你们的宽容和帮助让我能在这么快的时间内融入集体，掌握工作技能，顺利完成项目，感谢项目经理、部门领导，你们帮助我解决处理相关问题，包容我的错误，让我不断进步。此外，我还要感谢我的实习指导吴老师，在实习期间指导我在实习过程中需要注意的相关事项。感谢在我有困难时给予我帮助的所有人。

## 咨询性报告价格篇四

工作之后，才能更好的了解我所做翻译工作的重要性和翻译人员身上所被赋予的责任感，这对于一个要和国外机构以及

法律打交道的公司来说，可谓“重量不可忽视”。

留学移民的投资咨询公司的基本架构和工作性质。最主要的是让我在这段工作的时间里感受了良多，在此总结如下：

1、学习能力。现在的社会日新月异，新事物，新观点层出不穷，必须具备快速学习的能力，并要以一种终身学习的心态来积极吸收新知识和新观念。同时，要注意理论学习和实践能力的结合。我们面对社会的选择，所学专业与从事的工作很可能不一致，那时就应该调整心态，找准个人定位，及时充电，更快更好地适应新工作发展的需要。

2、适应能力。这不仅包括对于一项新工作的适应，更包括对公司企业文化的一种认同和融合，在一个月中，我和公司的员工、同事等相处的都不错，大家也都比较照顾我这个新来的“学妹”，在这一个月中，我对公司各岗位特点、能力需要有了初步的认识，并能帮助公司翻译一些资料以供参考，通过熟悉公司的业务流程和公司人员工作的模式和大致内容、熟悉公司的业务流程和公司人员工作的模式和大致内容以及整理翻译人员所翻译出来的公司资料接线等工作，以及翻译相关的文件等，短短一个月能为公司做出一些菲薄的贡献，还是一件值得高兴的事！这也让自己更加认识到了一个刚加入新团队的人所必须具备的能力——适应。只有很快的适应周围的环境，才能在工作中做得更好。

3、英语能力。在经济全球化的今天，英语是一门非常能够重要的语言。在学校的时候，只知道要考四、六级英语，却从没想过英语学习的真正应用，到了公司，才知道英语的重要性。而作为一个翻译人员，英语水平的要求是颇高的，这对于程度还不是很多的自己来说，是一种很大的打击，当然，也是一种鞭策和动力。经过这次实习，让自己更加清楚的认识到，英语学习的重要性以及职业需要对于一个人所掌握的能力的考验和要求。如果一个人要选择做翻译或者外贸之类的工作，那么就必须要拥有良好的英语应用能力，当然，如

果一个人想选择做销售或者与市场有关的工作，就必须具备分析市场的能力和强的销售意识，这也是职业需求使然。

4、专业知识。任何一项工作都有自己的专业知识要求，即使在工作之初，你可能不完全具备这项要求，但是，只要你选择了这份工作，就必须努力的使自己在接下来的时间里学习该工作所需要的知识和能力，好让自己尽快的进入职责角色和工作状态，这一点无庸质疑。在投资咨询公司实习的一个月里，从工作时间和内容的安排可以看出，自己由于对该行业的不甚了解，因此而花费了很多的时间来过度，这直接影响了作为翻译人员来实习的进度，这不能不让人深思。也让自己得出一个结论：在所有自己能够掌握的范围里坚持“温故而知新”，在所有自己不能掌握的范围里坚持“快速学习以期披荆斩棘”。

1、弄清顾客的真实意愿。在以往的很多以出国留学为名而趁机在外打工的“前车”中我们可以看出，很多人在这个问题上是出国留学是假，打工挣钱是真。因此，投资咨询公司必须要弄清楚顾客的真实意愿，以保证留学移民的质量，并以次确保日后工作的顺利展开。

2、帮助出国留学的人们走出思想认识上的误区。出国留学热潮至今方兴未艾。虽然留学费用对父母来说是一笔高支出，但由于留学是对孩子发展的一种投资，因此社会需求还是相当的强劲的。从我国现代化发展的形式来看，出国留学不失为培养国际型人才的一条途径，但是，不少学生及其家长在留学问题上仍然存在不少的误区，比如有的人自身条件是不适宜出国留学的，但是却不顾一切要出去，而有的人在办理相关手续的时候只相信国外亲戚朋友，而不相信国内合法的留学中介公司，留学的很多人中，对课程选择集中在所谓的热门专业上，有的人则对留学的期望值很高，其实，殊不知，期望值越高，失望可能就会越大。这些，都是目前我国国家很多留学人员在思想认识上的误区，投资咨询公司应当在思想上给予办理相关留学移民手续人员一些指引，让他们

正确的面对这个问题。

3、投资咨询公司应该提升自己移民咨询工作的教育含量。留学咨询作为国际文化教育咨询的重要方面，首先需要增强国际教育含量的内容，其次为已经长期适应我国教育方式的学生突破原有的学习模式提供机会。这个问题需要引起所以办理留学移民的公司的思考。

总之，这次一个月的实习，让我学到了很多的东西，也让我认识到了自己的缺点和优点，使自己更加坚信在接下来真正走入社会工作后，能够正确的确定自己所选择的'方向，也坚定了应该为所选择的目标做努力的决心。

## 咨询性报告价格篇五

为以后进一步走向社会打下坚实的基础，只有在实习期间尽快调整好自己的学习方式，适应社会，才能被这个社会所接纳，进而生存发展。刚进入实习单位的时候我有些担心，经历了一连串的实习之后，我努力调整观念，正确认识了单位和个人的地位以及发展方向，我相信只要我们立足于现实，改变和调整看问题的角度，锐意进取，在成长的道路上不断攀登，有朝一日，那些成才的机遇就会纷至沓来，促使我们成为社会公认的人才。

xx年10月15日至xx年11月20日

上海市闵行区都会路3199弄

了解管理咨询行业的规范操作流程，提高调查研究、文献检索和数据挖掘的能力，提高理论与实际相结合的能力，提高协同合作及组织工作的能力，培养独立分析问题和解决实际问题的能力。

在公司实习期间，我从事的是公司的logo设计跟企业宣传册

设计以及规划部研究员的工作，主要负责数据分析、数据挖掘方面的工作，同时参与调查研究以及报告撰写方面的工作。

实习期间，我很好的完成了老板交代的任务，公司logo设计跟企业宣传册也得到了老板跟员工的肯定，具体工作，受到公司领导和同事的一致好评，在试用期满顺利转正就是很好的说明。

初到上海，初到公司时，这个城市、工作所有的一切对我来说都是陌生的，看到眼前的一切心中不免有些茫茫然，即将在这个城市生活，在公司工作，还曾有一段时间在怀疑孤身一人到这个城市来接受这个工作的决定是不是错误的。进入公司最初的一段时间，没有给我安排任何工作，只是一个人自主学习，零售管理、管理咨询、商业网点规划等相关书籍，大量阅读书籍，但是没有目的性，并不知道自己究竟看进去了什么，同时看到身边的人都在忙，似乎自己是被闲置的，与这个集体格格不入。

在业务基础知识考核合格之后，对工作环境已经基本熟悉，开始有些紧张的心慢慢平静下来。后期有幸加入到一个地产咨询项目当中，和项目经理一起操作这个项目，项目经理是上海财经大学的研究生，思维敏捷，逻辑性极强，性格温和，很容易接近，在项目当中遇到的任何问题她总是耐心解答，时常教我在项目管理、统筹安排时的经验和注意事项。在我实习完成之前，这次的地产咨询项目顺利基本结案，对于项目报告客户也表示满意，但是在整个操作过程中由于没有综合考虑实际操作情况，没有考虑良好的解决措施，导致在执行时遇到很大的困难，拖长调研时间，导致撰写报告时间缩短，影响报告质量。

课本上学习的都是最基本的知识，是一成不变的，跟不上时代的变化与发展。但是社会的变革与发展需要理论知识地推动，两者相辅相成。所以我们在学校时，应该努力学习与本专业相关的各种知识，有了这些基本知识做后盾，要想适时

地学习各种有关知识也是信手拈来。但是互联网信息的普及、发展和应用，使我们明白了资讯的重要，我们应该关注各种信息的发布，若不然我们怎么能应付瞬息万变的社会呢？又怎么会洞悉市场的最新发展动向。

经过这次实习，虽然时间很短。可我学到的却是我大学期间难以学习到的。总结有以下几点心得。

1. 工作时一定要一丝不苟，认真细致，一个员工在公司的大部分时间都是在工作的，这就要求他在这段时间内一定要小心谨慎，一丝不苟，不能老是出错，有时候一个事物不仅仅使自己的工作进程受阻，还会影响他人，因此认认真真做好每一件事显得尤其重要，为了不使自己前功尽弃，我们在刚开始工作时一定要慎之又慎，对自己的工作要十分重视，如果有必要一定要检查自己的工作结果，以确保自己的万无一失。同时对于由自己负责、同事协助的工作，一定要自己把关，认真仔细的检查结果。

2. 要有丰富的专业知识和专业技能，这使得在工作中更加得心应手，一个人在自己的职位上有所作为，一定要对自己职业的专业知识有所熟悉，对自己业务所在范围内的业务技能也要熟练掌握，这样才算是一位合格的工作人员，在工作的时候，拥有丰富的专业知识和业务水平会发现自己在工作中左右逢源，在处理各种难题和困难都能很顺利地去应付。

3. 在与别人打交道时一定要主动积极，在此次实习中发现了自己的不足，比如刚来公司的几天内，和办公室的几位同事打过招呼后就不敢说什么了，虽说我是怕影响他们工作，也因为不了解工作环境不能顺利交流，但我也意识到了自己的不足，面对沉默不语的尴尬，自己有责任和义务去与别人主动交流。在公司里一个新员工到来是很平常的事情，老员工没有必要主动和一个新员工主动打交道，这时候就应该自己主动和别人交流，介绍自己，关心工作，都会让大家认识、了解，留下良好的印象。在后来的实习中，我已开始能和大

家愉快的交流，就是出于自己的积极主动。

相信这次的实习将会是我今后人生的一个良好的开始。

致谢

目经理、部门领导，你们帮助我解决处理相关问题，包容我的错误，让我不断进步。此外，我还要感谢我的实习指导老师\*\*\*\*\*老师，在实习期间指导我在实习过程中需要注意的相关事项。感谢在我有困难时给予我帮助的所有人。