

# 2023年毕业月总结(优秀5篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 毕业月总结篇一

### 实习目的

- 1、通过在市场营销相关职务的实习可以理论联系实际，检验自己所学的营销管理知识，并在实践中更好的运用这些知识，市场营销毕业实习报告。
- 2、在实习中掌握企业营销活动管理的基本思路和具体实施方法，即管理层的大方向的战略方针和具体业务层的战术执行。
- 3、在具体工作中留心观察各个与营销活动有关的环节，如生产、研发、技术等，策划如何让各个部门相互协同起来共同以营销为核心。
- 4、在实习中不断的总结经验，培养自己的.主动性，提高自己独立的分析解决问题和动手的能力。

### 实习主要内容

我从xx年1月2日进入河南省天纵科技发展有限公司，位于郑州高新技术产业开发区，是一家以工程陶瓷阀门生产为主的高新技术企业，产品涉及电力、化工、煤炭、冶金、石油等行业。我进入公司主要担任我公司销售二部内勤职务，负责配合销售二部所有业务经理完成年销售任务，做好内部客户资料的记录和保管工作及日常电话接听等内部管理工作。我们对我们新员工安排了二个个月的职前培训，实习报告《市场

营销毕业实习报告》。

1月2日---1月31日一个月的陶瓷阀门专业知识和技术培训工作及生产、装配、加工车间的实习，每天上午公司安排我公司的高级工程师对我们销售二部进行专门的培训，下午为车间实习时间，由厂长安排各个车间主任为我们现场对照实物讲解阀门的结构和类型及常见故障。

2月1日---2月7日公司办公室主任为我们讲述公司的规章制度、发展历程、企业理念，其中重点为我们讲述了销售部的销售报销及提成制度。

2月9日---2月15日公司的研发部门为我们讲述我公司工程陶瓷烧制的过程以及我们公司陶瓷在工程应用中的耐磨性、耐腐蚀性、耐高温性、非水润湿性和化学稳定性好等工程陶瓷的特性及具体的原理。

2月16日---2月28日我们销售部经理组织我们到平顶山八矿现场观摩。到平顶山八矿后我们到了重介车间观看了我们公司陶瓷阀门在工况上具体的安装位置及阀门的公称压力、工作介质、工作温度、驱动装置、连接标准等一些技术性的要求，还向车间工作人员询问了一些工况知识，在观摩过程中我们还拍了许多实物照片。

两个月的实习到此已经结束了，接下来就要进入角色了，也就是我们部门的业务经理要去自己所在的区域联系业务，而我就要做好服从销售经理安排，做好内部配合工作。

3月1日---3月7日由我制作一些部门内部的新客户登记表、业务员出差申请表、业务员出差汇总表、绩效考核表、客户档案、竞争者调研表、客户满意度调查表。我通过自己在学校所学习的理论知识以及搜集查找相关资料，绘制了部门要求的一系列便于内部管理的表格，然后上交销售经理斧正，表格大部分都符合要求，得到了经理的好评。

3月8—3月15日由于我们的产品属于工业品类面对客户比较集中大多都是石油、煤炭、热电、氧化铝行业的各个大中型国有企业及各省所属的设计院，所以我要做一个信息的汇总工作，就是把所有客户都按行业归类，然后再按按规模大小分类。客户档案分类整理，分abc三类客户。

3月16—3月18日和部门人员一起到济南煤炭设计院，让相关设计人员为有意愿合作新建项目设计阀门的安装位置。

3月19—3月20日我公司由于在26号要到广州市参加一个阀门展销会，由我安排行程时间和预定酒店等工作，我充分的搜集了相关信息，通过网上预定订展销会附近的酒店，又整理了一些和展销会有关的信息，我对自己需要做的准备工作基本上都考虑下到了。

## 毕业月总结篇二

系领导的高度重视、实习单位的积极支持和实习师生的共同努力，2006届本科毕业生实习进行得很顺利，取得了较好的成绩，同时也反映出一些问题。本届毕业实习全面落实了实习计划，使实习管理得到了规范，实习教学质量得到了提高，并得出一些建设性的建议。

### 一、实习基本情况

1. 实习时间3月22日—205月9日，共七周。

2. 实习地点实习地点32个。在自治区内25个实习点，区外7个实习点。具体实习地点详见附件一，2004届本科毕业生实习情况统计表。

### 3. 实习内容

实习内容可以概括为两大类。一类是本专业范围内的工作，

另外也有个别

#### 4. 实习人数

(1) 实习学生。2004届三个毕业班的131名学生全部参加了实习。

(2) 实习指导教师。共17人。由于实习点多，地点分散，系领导、教研室主任和本学期任课教师及相关行政人员全部参加了实习指导工作。

#### 5. 实习形式

根据学院教务处的要求，采取集中实习和分散实习两种形式。分散实习学生自己联系实习单位，都出具了三方签名的书面材料（个人申请书、家长同意书和实习单位接受实习的证明书）。集中实习学生的实习单位由系里联系。所有实习单位都有专业教师指导。实习类型有毕业实习和毕业设计两种，毕业实习学生107人（31个实习点），毕业设计24人（1个实习点）。根据学生个人意愿和特点选拔毕业设计学生，其他学生参加毕业设计。

#### 6. 实习成果数据统计

(1) 收到32个实习点每个点一份实习鉴定（实习单位盖章有效）。鉴定对每个实习学生做出了评价，131名学生单位实习鉴定成绩全部合格。

(2) 收到学生实习报告112份。其中毕业实习学生每人一份，共107份；毕业设计每组1份，共5份。实习报告全部合格。

(3) 收到实习教师每人一份实习总结报告，共17份。报告内容包括三部分。一是对学生在实习过程中的表现、能力、纪律情况和基础知识掌握程度的评价。二是结合实习单位的意

见，对自己指导的每个学生给出综合实习成绩。三是就毕业实习过程中反映出来的教学存在的问题提出改进意见或建议等。全体学生综合实习成绩全部合格。

## 二、实习表现与效果

达到了毕业实习的预期目的。在学校与社会这个承前启后的实习环节，同学们对自己、对工作有了更具体的认识和客观的评价。本次实习采取分散形式。原则上以就业实习为主，同时与毕业论文选题相结合。本届实习的单位覆盖面很广，企业总体水平也比较高。

实习收获主要体现在两方面。

1. 工作能力。在实习过程中，绝大多数同学积极肯干，虚心好学、工作认真负责，主动参与企业市场调查、产品销售、外贸谈判、行政管理、财务管理、生产运作管理、人力资源管理等工作，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，我们的学生具有较强的适应能力，具备了一定的组织能力和沟通能力，普遍受到实习单位的好评。大多数学生能胜任单位所交给的工作。在毕业设计单位和有些企业，实习学生提出了许多合理化建议，做了许多实际工作，为企业的效益和发展做出了贡献。

2. 实习方式。实习单位指定指导人员师傅带徒弟式的带学生，指导学生的日常实习。学生在实习单位，以双重身份完成了学习与工作两重任务。他们向单位员工一样上下班，完成单位工作；又以学生身份虚心学习，努力汲取实践知识。同学们认真的工作态度、较强的工作能力和勤奋好学的精神受到了实习单位及其指导人员的一致好评。

3. 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。四是为毕业论文积累了素材和资料。

4. 组织管理。实习领导小组成员亲自到实习单位，检查和指导实习工作，协调解决实习中遇到的问题，总结、交流工作经验。

指导老师们在整个实习过程中尽职尽责，对保证实习质量起到了重要作用。实习开始时，老师们深入学生和实习单位，阐明实习大纲及实习计划内容，明确实习目的和要求。实习过程中，结合实习单位的具体情况，帮助学生学会具体地分析问题、解决问题，学会深化专业知识，用专业知识指导实践，指导学生做好具体工作；在业务不多的实习点，引导学生“找事做”，挖掘他们的实践经验；检查学生实习工作日记，掌握实习情况，指导工作及时有效；督促学生认真完成实习报告。实习结束后，老师们认真做好学生的实习成绩考核及评定工作，参加实习交流会，完成实习总结报告。指导老师平均每周与每个学生交流一次。指导方式有电话、电子邮件、下点、面谈等。基本达到了及时发现问题，解决问题，提高实习质量的目的。

实习单位的指导老师认真负责。不仅指导具体工作，还无私的介绍自己的工作与社会经验。

5. 校企关系。实习前后系领导带领实习老师专门拜访、答谢实习单位，实习结束时系里向实习单位发出统一格式的感谢信。实习学生积极配合企业工作，他们的精神风貌和实际工作绩效对企业工作起到了良好的促进作用。使校企关系得到了进一步巩固和发展。

## 毕业月总结篇三

经过四处奔波，在8月初终于找到广告公司实习。经过了一个学期的理论学习和电脑学习，使我对广告设计和广告策划有了一些了解，也对这个专业有了一个大概的学习和掌握。但是在应聘广告方面的实习单位，还是遇到过很多不顺的，因为没有多少实践经验。但又考虑到以后毕业可能就从事该行业的工作，因此我相当珍惜这次来之不易的机会，在有限的时间内加深对各种平面设计的了解，找出自身的不足。这次实习的收获对我来说有不少，我自己感觉在理论知识、实践操作、与人沟通等方面都有了不少的收获。同时也看到自己在很多方面的欠缺，没有像以前那样觉得工作就像考试一样容易，对自己今后的发展也有了明确的规划。

记得刚到公司的前两天，由于环境和同事都是陌生的，我做什么事都小心翼翼。实习几天后，一切都渐渐熟悉起来，胆子也就大了。发现自己之前没必要那么担心，只要认真工作，好学好问，每天还是可以过得很开心。以后无论到哪里，在陌生的地方都要调整好自己的心态，不必过于担心，一切都会熟悉起来的。

我实习的公司不大，人员也不多，所以分工不是很明确，各个部门之间可以根据需要调整工作。虽然这样工作任务多了杂了，但是对于一个新人来说，正是学习的好机会。第一二天，老板没有布置任务给我，主要是让我尽快熟悉环境，他给我安排了一个师傅。我有什么不懂的事都直接请教师傅，以后的`工作也都由师傅给我安排。面试的时候老板知道我对软件的掌握程度不是很好，尤其是corelrdaw12,于是他把教程借给我，让我在空闲的时间里抓紧学习。之后的一个星期里，我都抽时间在学习软件的使用，有时会边学边用。有一次，师傅来不及设计，叫我帮忙负责一个简单的排版，还好我前两天熟悉了几个工具的使用方法，做的时候没有太难堪。那种感觉还真是赶鸭子上架。

实习之初，每天都精神抖擞，无论是多杂的事情都愿意去做，生怕错过一个个的学习机会。但是怕什么来什么，总是会遇

到不顺的事情，挫败自己的积极性。最大最根本的原因是自己学识不够，即使是简单的平面设计，我都做得不好，需要在师傅的指导下，反复修改很多次才能完稿。而我又是追求效率的人，做事有些心急，难免不会有丢三落四的时候。就像是一辆新买的车，很想试试性能怎样，能跑多远，能跑多快。可惜汽油没有加满，车技也不够，也只能是跑在很有限的范围内。泰山之巅，始于壤土。想要达到自己的期望，只能先从基础知识和经验的开始累积，先稳扎稳打，然后寻求迅速前进。

在这一个多月的实习工作中，我由于粗心也失误过。比如，我把打的文件打错字，说明我在工作时候还是有些马虎，打字速度也需要练习。我也委屈过，比如，明明这件事不管你的事，就是按照上级的意思办的，但往往，由于某人的原因还是会涉及你，而我第一时间解释了也没有用，都被视为推卸责任的行为。我虽然觉得这是公司不人性化的地方，但目前阶段也只能学会忍耐，把工作做到位。公司里的为人处世各方面都很锻炼人，对人对事的心理素质很重要。这是我最薄弱的地方，也是我最需要去适应的地方，锻炼自己的“厚脸皮”。

社会本身就是一所大学，里面有大大的学问。一旦踏入这所大学里，就得活到老学到老。现在算是为踏入社会大学做好心理准备吧。

当然，在实习中也会遇到很多开心的事，劳动本身就是件快乐的事嘛。公司业务量比较大，人员也不够，所以每个人的事情都有很多。随着实习天数的增加，师傅给我安排的任务也逐渐增多。虽然师傅相信年轻的我能够学的很快，但是毕竟是新手上路，总是会遇到很多不懂的地方，甚至在最基本的软件工具上，我有时也会被难倒。但是每次师傅都会耐心的教导我，这让我觉得很幸运，给我信心不耻下问。在我生日那天，早上一到办公室，同事们就祝我生日快乐，虽然是普普通通的几个字，但是让我感动了好久。办公室里也没有



电视剧里德情节那么复杂吧，只要微笑着对待别人，人家也总会是礼貌的回应的。

有时候，老板不在，我们同事之间就能够自由的谈论着，除非特别忙的时候。听着男同事们讨论着家居的设计，舟曲泥石流事件，车子房子等等，虽然他们的见解不一定正确，但是各有各的独特角度。女同事主要就是讨论怎么培养好孩子，在哪里买到实惠的衣服，什么菜怎么烧好吃，这也许就是女人的天性吧。没事的时候，听听同事之间的谈话或是调侃，觉得也能从中收获些东西，这也是件愉快的事情。

如今，实习已经结束，这一个多月我最大的收获是学到了一些为人处事的方式方法，壮大了自己的胆子。还有就是在工作上，一方面基本流程已经掌握，特别是做平面设计，掌握了很多技巧；另一方面，是更理性全面地认识了自己，为自己以后的职业规划提供了明确的方向和计划。但最主要的是，实习让我接触了社会，从走近社会的懵懂的我，变得成熟起来。看待问题的角度和解决事情的方法，也比以前要老练些，更不会那么毛手毛脚，不顾前因后果。

人生真的就像在不断的旅行，在奔波中增长见识。每段历程都呈现出不同的风景，不同的故事，不同的喜怒哀乐。在不断的积累中，我的心态也在不断的调整。很快就会迎来毕业，我做好准备了吗？答案是没有，那么现在继续努力，为时还不算晚，怀着理想，带着家人的期盼，加油。

## 毕业月总结篇四

期末考试的结束暗示着大三的结束，随之而来的就是暑假的到来，伴随而来的还有实习的开始。结合实习目的，同学们纷纷走出校门去找工作，我也就是其中的一员。由于电脑出了故障，考完的第4天即星期一（6月28日）就和同学来到了大利嘉电脑城，先把电脑拿到维修处然后就开始在大利嘉a区

搜寻招聘启事。那天我们看到了很多招聘启事，其中大部分是要招收技术人员，而对于我们就只能考虑到销售。招销售人员的招聘启事不多，对于我们来说最大的问题是各大电脑店只要全职的并要求要有一定的销售经验。在大利嘉里逛了许久还是没有发现好的机会，最终和同学只能是失望而归。

由于时值福州高温天气，最终放弃了出去寻找招聘启事转向通过网络帮助，其中我们查看很多人才网最终选了福州范围的福州人才网，在福州人才网中我们主要是搜寻一些关于营销的工作，如销售等。在相关的搜索中我们不难发现现在的企业不大喜欢招收兼职的，一般都会大量招收全职员工，这可能是考虑到成本吧。

在网络的帮助下找到了不少听起来还不错的公司，但打电话过去后有些要求缴纳一定的保证金，一听我就有了放弃的念头。还有一些联系好了就等到其办公地点面试，但最终还是被其处的位置和条件所遏止，他们虽然叫作公司但办公的地点却是比较偏僻的旧小区。以上的一些情况，主要由于怕上当受骗最终都纷纷作罢。

一晃已经过去了好几天了，仍未找到合适的工作，为了能找到实习地我除了睡和吃就是泡在网络上。最终，我在福州人才网找到了福州鑫雅庭建材有限公司，其正好在招收若干销售人员而且学历不限更重要的是其要的是兼职。通过招聘信息里的电话和联系人我们很快地联系上了负责此次招聘工作的孔经理，通过在电话上的简单沟通我很快获得面试的机会。

根据孔经理提供的具体地址我很快就找到了其的办公室，在办公室中我们就开始了整个面试的过程：首先，孔经理要求我简单地介绍一下自己，我稍微思索了一下很快地就介绍了自己；其二，他还问我为何要来鑫雅庭，我简单地说明一方面是学习任务另一方面是鑫雅庭能为我提供良好的发挥自己的平台；最后他问了我在销售过程中作为销售人员最重要的是什么，我的回答是责任和诚实，之后我又做了简单的阐述

和说明。面试完后，孔经理叫我先回去过几天就会通知结果，没想到第二天就打电话过来说明天就可前去报到。

## 二、培训并了解企业

在此次的培训，公司采用了实践型培训法也叫作实践法。实践法是通过让新员工在实际岗位或真实的工作环境中，亲身操作、体验，掌握工作中所需的知识、技能的培训方法，在员工培训中应用最为普遍。实践法主要适用于以掌握技能为目的的培训。这种方法将培训内容和实际工作直接相结合，具有很强的实用性；是员工培训的有效手段。适用于从事具体岗位所应具备的能力、技能和管理事务类培训。实践法有很多的优点：经济，受训者边干边学，一般无需特别准备教室及其它培训设备；实用、有效，受训者通过实干来学习，是培训的内容和受训者将要从从事的工作紧密结合，而且受训者在实践的过程中，能迅速得到关于他们工作行为的反馈和评价。

本次的培训就是使用实践法中的个别指导法，其和以前的“师傅带徒弟”相类似。公司派一名资历比较深的员工来指导我，他主要要求我注意其在销售过程中如何与顾客进行沟通并解决顾客的疑问最终完成销售。通过一整天的指导，我很快就掌握了一些重要的岗位技能。在老员工的指导下，我认识到实践法中的个别培训有其很多优点：

- 1、新员工在老员工的指导下开展工作，可以避免盲目摸索；
- 2、有利于新员工尽快融入团队；
- 3、可以消除刚从高校毕业的受训者出现开始工作时的紧张感；
- 4、有利于企业传统优良工作作风的传递；
- 5、新员工可以从指导人处获取丰富的经验。

虽然个别指导法有其优越处，但仍有缺点存在；

2、指导者本身水平对于新员工的学习效果有极大的影响；

3、指导者不良的工作习惯会影响到新员工；

4、不利于新员工的工作创新。

个别指导法存在者一定的缺点，但其很是适合销售岗位新员工的培训，特别是对高校的毕业生和在校生。掌握销售过程中的一些技巧还是远远不够，正所谓做事要“知己知彼，方能百战不殆”，为此我们空闲时间就要了解公司的情况和主要从事的业务及其关系到的产品。

福州鑫雅庭建材有限公司（下称“鑫雅庭建材”）是一家主要从事瓷砖批发兼零售的私营企业，其员工规模为50余人，店面坐落于连江北路南方建材市常虽然主要从事的是瓷砖批发兼零售，但其还是有所侧重的，其主要销售的瓷砖是罗马利奥系列产品。

由于工作的需要，我们也被要求对罗马利奥进行了解：

佛山市三水罗马利奥陶瓷有限公司是广东冠星陶瓷企业集团旗下的一家现代化陶瓷生产企业，有广东佛山、广东清远两个生产基地，各类陶瓷墙地砖自动化生产线二十条，产值达十亿元。

佛山市三水罗马利奥陶瓷有限公司是国内生产仿古砖的建陶企业之一，目前公司已生产皇家石材、经典世家、酷石代、朗日和风、欧陆瓷典、新视界内墙砖等六大系列上百个品类的产品路线，生产产品近千余款，各式花片，腰线，角花等配套齐全。罗马利奥产品集抛光砖和仿古砖的于一身，以高硬度、低吸水性、强耐磨性和高色彩表现力。

罗马利奥致力推行现代企业管理，率先在销售、供应、财务、品保等部门实现信息化管理。公司按国际标准要求建立了完善的质量保证体系和环境保障体系，获得瑞士公证行颁发的iso9001国际质量体系认证，在行业内首次获得广东省质量技术监督局颁发《采用国际标准产品标志证书》，先后被评为aaa级企业，并通过国家3c强制认证。

“罗马利奥”20xx年被广东省工商总局评为广东省著名商标□20xx年获得业内仿古砖市场拓展奖□20xx年获仿古砖杰出品质奖，以及获得具有陶业“奥斯卡”称谓的新锐榜年度奖项。罗马利奥陶瓷皇家石材金丝玉石系列：通过顶尖工艺，创造出缕缕金丝石纹；釉彩与纹理更是浑然天成，媲美真石，巧色天工，润如石内生泉。

为了让消费者享受到完美服务，保障消费者的合理权益，鑫雅庭建材还制定了如下服务标准：

- 1、服务口号：完美服务，真情365。
- 2、服务宗旨：主动、快捷、完美、感动。
- 3、真情免费实地量房：如果您对房间尺寸及购砖数量并不明确，我们的服务人员将在您方便的时候上门实地丈量尺寸，尽量免除您退、补货的后顾之忧。
- 4、真情装饰设计指导：如有必要，我们将根据我们的专业知识为您免费提供装饰设计方案供您参考。
- 5、真情免费配砖方案：根据您家庭及预算方案，为您提供合理的墙、地、配件搭配方案。
- 6、真情免费铺贴指导：根据各类产品的特性，我们将有选择地免费指导瓷砖的施工安装方法。

### 三、正式上岗

经过了几天的培训，最终合格通过并正式上岗。正式上岗的第一天，公司要求我们每天都要熟悉公司制定的服务标准，熟悉完公司的服务标准后我就开始了我的第一份工作。第一天的正式上岗让人窒息，顾客步入店面都有点不太习惯自己一个人去接待，但旁边的同事一直给我暗示过去，我也就硬着头皮向前接待顾客。一开始我就询问顾客要购买的瓷砖主要铺设在大厅、卧室、厨房还是浴室，顾客只是说刚买了房子还没装修先来看看瓷砖的市场情况。后来了解到这我心想这可能与事实不符——应该是要来买的，也知道这至少是潜在的顾客，就介绍了一些店里销售情况较好的几款瓷砖并简单地说明了一下公司的服务标准。经过短短不到两天的正式上岗，我比较好地掌握了一些销售技术并很好地进行了有效的推销。在销售的过程中，我也结合了一些《现在推销学》里的理论知识进行了有效的实践活动，在实践中认识到理论积累的重要性。

在工作过程中，我也了解到了选择和接近销售对象一样，是推销过程中不可或缺的一个重要环节，其不可忽视的重要意义在于：有助于进一步认定准顾客资格；便于制定接近目标顾客的策略；有利于制定具有针对性的面谈计划；可以有效地减少或避免销售工作中的失误；能够增强销售人员取胜的信心。接近顾客我们一般有这几种方法：介绍接近法、产品接近法、利益接近法、好奇接近法、问题接近法、表演接近法及直陈接近法等。销售人员必须明确接近顾客的目标，掌握接近顾客的主要方法并合理利用。

销售活动的最终目的是要达成交易，但是不论销售品能够为顾客带来的利益有多少，顾客总会与销售方产生不小的冲突，这就出现了顾客异议。为此如要处理好顾客异议就必须遵守以下几个原则：重视顾客异议、永不争辩、维护顾客的自尊及强调顾客受益。顾客异议产生的原因和表现形式是多种多样的，而且每一个具体的异议发生的时间、地点、环境条件

又各不相同。因此，处理顾客异议的方法应该而且必须是多种多样的：直接否定法、间接否定法、转化法、补偿法、询问法及理睬法等。处理顾客异议的方法多种多样，要想真正解决好问题最重要的是实践和创新。

如果能够很好地解决以上两个问题销售就能很容易实现，但交易达成之后并非是整个销售的结束，好的零售企业销售的不仅仅只有产品其中更重要的是服务。产品不仅要销售出去对于企业来说就是要让顾客接受，并在使用商品的过程中获得利益，而这些就少不了企业提供的售后服务和获得顾客信息反馈对于销售瓷砖的企业，售后服务就主要集中在商品的送货上门的服务方面。

#### 四、实习心得

实践是检验真理的唯一标准，理论联系实际是我们在学习过程中不可避免的。通过这短短的近两个礼拜的营销专业实习，我对过去学过的市场营销基本理论、基本方法和基本技能有了进一步的认识和掌握；在整个大学的学习过程实质就是理论知识的汲取，为了缩小理论教学与未来企业营销实践的差距，营销专业的实习成为了重要的实践性教学环节和必要的过程；实习就是一种实践过程，我们可以通过实习来提高自身的动手能力与分析问题和解决问题的能力，为后续教学提供更多的感性知识和打下良好基础。

通过本次的实习，我基本达到了所要求的目的。在本次的实习过程中，我不仅提高了学习方面的相关能力还在社会交往及自信上都得到了重要的提高。本次的实习是一段让人难忘的美丽时光，在实习过程中我认识了好多朋友，他们在整个过程中更是老师在其中给予了我很多的指导和帮助。本次的实习活动是一次成功的活动，虽然很短暂却留下了许多的失落与欢乐，希望还会有更多诸如此类的活动。

此次的专业实习并非是十分顺利的，在其中也遇到了不少的

问题。

由于这是我第一次出去找工作在其中就遇到了一些以招工为幌子的欺骗行为，他们往往以高薪招聘为诱惑并在其中要求缴一定的费用。当面对上面情况时，首先要有防范的意识，当能够很肯定其是欺骗行为时最好报警以减少对他人的伤害。

在工作中，由于是第一次真正接触到销售，在推销的过程中往往没有注意到礼仪和着装。顾客作为上帝，其最看重的不仅仅只有产品的质量很大程度上注重其附带的服务质量。服务质量的高低很大程度上影响着企业的生存和发展，而其中礼仪的正确使用则起着重要的作用。企业中的每一个人都是企业“门面”的一部分，其在礼仪、着装等方面的不足往往直接影响到企业的社会声誉！

“无奸不商”有其存在道理，但在当今社会下其的存在往往会失去老顾客，不能保持好顾客的忠诚度。诚信是市场经济下商务活动最重要的原则，企业失去了诚信也就失去了继续存在和发展的基础。在本次的实习过程中，诚信无时无刻不在脑海中游荡，时刻提醒着我用诚信来为顾客提供优质的服务。

在短暂的实习工作中，我获得了一些认识：

- 1、工作中要始终以一种谦虚、真诚的心态向同事和领导学习，不怕吃苦，不斤斤计较，要和同事和睦相处，以阔达的心胸面对你身边的每一个人。
- 2、领导安排的工作一定要按时高质量地完成，要有一种高度的责任感，今日事今日毕，要培养一种好的工作习惯，将会终身受益。
- 3、工作中要充分利用身边的资源提高效率。
- 4、工作一段时间后要学会总结，总结前一段工作中的不足和



收获，以便以后改正不足和保持好的习惯。争取每天都有进步。

5、要从身边的领导和同事身上学习他们工作和为人处世的优点，不懂的问题一定要找机会请教别人。

6、通过实习发现无论是做哪个行业的营销首先要把营销的'对象即产品的特性和应用环境的知识学扎实，这是做任何工作最基本的一项。

## 毕业月总结篇五

### 前言

现在即将面临毕业了，实习对我们来说非常重要。因为实习是为我们进入社会做准备，是为了让我们毕业后能更好的去适应社会和工作岗位。现在正在进行的这段实习时间可以说是我大学三年来最辛苦也是最充实的一段时间。辛苦是因为刚踏上工作岗位，有很多方面不能很快适应；而充实则是在这段时间里，我学到在校园无法学到的知识和技能，更提高了自己各方面的素质。同时实习也给了我一定的工作经验。为将来谋求一份好职业打下了基础。现在我真正明白了实践是检验真理的唯一标准，理论的知识来源于现实生活，学习了理论后没有应用于实际中，那就等于没有学，再好的理论知识没有应用于实际，只能是纸上谈兵，所以要付诸实践来检验所学，再辛苦也是值得的。现在我为期两个月的实习结束了，我在这两个月的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益非浅，我在晋江安踏(福建)鞋业有限公司总工厂鞋业运营中心主要的职务是稽核专员。那现在我将就对这两个月的实习做一个工作小结。