

2023年推销的实训报告 推销的实习报告 (实用8篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

推销的实训报告篇一

姓名□__XXX__学号：__XX号__

实践单位：正清源有限公司江西理工大学送水点

实践内容：主要在送水点接听叫水电话，然后就送水到户。。。。有时候还要去推销水票和饮水机。

送水，由于大一在西区，我们几个也就是做这个兼职的，所以在业务方面，我们还是很熟悉的，主要就是熟悉本部的宿舍分布了，说实话，这个，对于有点路痴的我来说，刚开始，还真有点困难!在开始几天经常走到半路还得打电话问怎么走。。。。在过后几天就好了，宿舍也都熟悉了，那做起来熟练了!不过，每天还是有那么累的啦。。。。怎么说也是力气活，是不?尤其提着两桶水上七楼，那个累啊!我就想不明白了，我们国家不是规定凡有七楼高的楼层，都得装电梯。。。这不是挑战我吗?不过，还好，自己还是做过来啦!

第二个就是推销啦!虽说，在大一期间，也做过一些推销的兼职，现在做起来，也不是那么顺心顺意，不过还好，有点经验啦。做这个，主要是上门推销，而我们也是抓住送水上门的机会推销，这样就可以避免一些人对与推销人员的反感，取得成功的几率也就大啦!但是，也并不是说我们不会直接上

门的啦。。。毕竟做了总比没有做好吧。在这样上门的形式中，说实话，我们的成功率还真低！经过我们不断的“走出去走进来”，在结束第一天活动时，我们又销售出30张水票。

之所以推销水票，说实话，推销水票没有什么赚头的，但由于，在我们学校，还有个鲨鑫送水公司，所以也就有竞争啦，那么，推销水票也就是无形的占领市场啦！这样，才能保证自己的品牌能有市场额。。。

社会实践感悟：

这次活动的开展，我获益良多，在实践中学习，做到学有所用。我更清楚地认识到做市场要“三分理论，七分实践”，在激烈的社会竞争中立足，实践与我们是分不开的10年的暑假结束了，但我们的实践活动才刚刚拉开帷幕。新学期里，身为校大学生职业生涯规划协会的外交副部长，我将协同部长带领部门成员开展各项实践活动，在实践中摸索，不断积累经验，将青春创业的精神在我们学校延续下去。青春的足迹踏梦而追，我们朝气蓬勃的经管人，敢想敢干，勇于开拓。实践创业是我们最有力的画笔，我相信“魅力实践青春创业”将是我们青春蓝图上最美丽的乐章。

再一个就是，关于一些与同事之间的友谊啦。。。大家一天到晚在一起工作，生活。。。不单只是同事之间的竞争，更重要的是同事之间的合作，帮扶！如果说，与同事之间，能和谐轻松的相处，就象家人那样，那么，大家不但能将工作做的更加完好，还能在工作之余，大家有个轻松的休息和谈天的环境以及愉快的氛围！这也是，我们在以后工作中所必需的！我一直认为，同事之间良好关系，要比我们为了攀比业绩什么的的重要的多了去啦！

通过这次的实践活动，我也认清了，现在大学生的就业困难的问题的严峻性！而作为如此形势下的当代大学生的我们，又该如何去为将来的就业摆脱这座压迫在我们头顶的“大山”

呢?我个人认为,首先,我们必须将我们的专业技能学好,并且在这种情况下,还必须掌握一些与我们专业挂钩的其他专业的基本知识!再然后,就是在这些都得到保证的条件下,我们要去锻炼一些自己的其他能力,比如人际交往等等。因为,现在的社会,你一个人,并不能只是主角!而我们就有处理好与同事,与上下级之间关系的必要啦!只有这样,我们才能保证自己在这日益竞争激烈的社会中,顽强并且漂亮的生存下来!

当然,在这次实践活动中,我也明白了,我们父母的血汗钱的来之不易!所以,希望我们大家,在花自己父母血汗的同时,想想自己的父母在做什么,吃什么!

总之,这一个月暑假实践经历,将成为我一生中最为美好的回忆!能得此回忆,夫复何求!!!让我期待,在以后的生活学习以及之后的工作中,还能获得这样美好而值得我花一生去回忆的经历和友谊!!!

推销人员向推销对象的推销技巧

实用的教育的实习报告四篇

实用的教育的实习报告八篇

实用的酒店的实习报告四篇

实用的物流的实习报告五篇

推销的实训报告篇二

随着时间的推移,为期一个月的实习结束了。在此期间,实习丰富了我的学习和生活,学到了很多书本上无法体验的知识。通过实习,我感受到了很多,得到了很多新的认识,深入思考了很多问题。回顾过去两个月的生活,一个人在新的

环境中处理新的人际关系是非常困难的。再加上忙碌的工作和紧张的生活节奏，这两个月真的可以用艰辛来形容。幸运的是，我活了下来。相反，这些困难让我更加了解自己，增强了信心，也让我从中得到了深刻的理解。将来，我将成为社会的一员，我的责任将越来越重。

实习，顾名思义，在实践中学习。经过一段时间的学习，或者当学习结束时，我们需要了解我们所学到的东西需要或应该如何应用于实践，因为任何知识都来自实践，属于实践，所以我们应该把我们所学到的东西付诸实践来测试我们所学到的东西。然而，当然，我们不希望实习结束，这太狭隘了。

我的实习实际上是一份工作。在过去的两个月里，我有太多的感受，我不知道从哪里开始。在这次实习中，我感受到了很多：

我的工作是在公司商务部实习外贸业务。

外贸业务员是与专业对口工作的最佳选择，我们在大三进行了tmt模拟实习，对外贸流程有了一定的了解。然而，在商务部工作了一段时间后，我逐渐明白，有时实际上比理论简单和直接得多，但在大多数情况下，实际操作仍然比理论更复杂和间接。通常，我在别人的实际操作中理解了我所学理论的重点和要点。幸运的是，在两个月的时间里，公司的同事和领导给了我热情的指导和帮助，我也谦虚地咨询他们学习。在理论应用于实践的同时，我也对以前没有彻底理解的知识有了更深刻的理解。

对于外贸人员来说，他们不仅要掌握足够硬的专业知识，还要用英语与外商沟通、谈判、写传真和信件。如果专业英语知识掌握不好，就很难胜任工作，甚至影响业务的顺利进行。因此，在实习中，我们需要加强英语学习，掌握外贸术语的基础。

作为学生，无论我们去哪家公司，我们一开始都不会给我们太多的工作任务。一般来说，我们首先熟悉公司的工作环境。在这段时间里，许多人会感到非常无聊。如果我们无事可做，我们就会有离开的想法。在这个时候，我们必须坚持下去，不要轻易放弃。

此外，在外面工作并不比在家里或学校好。被批评是正常的，承受能力差的学生很容易放弃。这个时候，我们应该直接面对问题。如果是我们自己的错误，一定要改正错误，吸取经验，努力不再犯；如果不是你自己的责任，不要和老板顶嘴。领导压力比我们大。如果他工作不顺利，他必须找到释放他的方法。走上社会，要学会“宰相肚子里能撑船”，成为大事的人心中必能纳百川。

我一个人在外面工作。在最初的几天里，我觉得工作很无聊。再加上想家的情绪“麻烦”，我真的有放弃的想法。但转念一想，我已经把行李带过来了。我不能这样回去，也不能当逃兵，所以我坚持了一两个月.....经过这段时间的训练和四年远离家乡的大学生活，我的独立性越来越强。我相信，无论我将来去哪里，我都能很快适应新的环境，这对我来说是一项有价值的技能。

在工作过程中，我们肯定会遇到很多问题，有很多我们不明白，不明白我们应该谦虚地咨询同事。同时，我们也不怕犯错误。每个人都犯了错误，第一次犯错误并不重要，重要的是知道错误可以改变。如此一步一步地，它肯定会得到实质性的改善。

通常，无论我们做什么，我们都应该明确我们的目标。在公司工作后，我们应该知道我们是否能胜任这份工作。关键是看看你对工作的态度。如果你的态度是正确的，即使你以前没有学过，你也可以逐渐掌握工作中的知识。因此，为了建立正确的目标，我们必须看到别人在实现目标的过程中做得更多，听别人说得更多，思考他们应该做什么，然后自己做

得更多。只有这样我们才能把事情做好。

通过这次实习，我也发现了自己专业知识的很多不足，为以后的学习指明了方向，为以后的工作打下了良好的基础。在学校的tmt模拟实习中，每次填单都填不完整。我经常不认真对待文件，态度是“反正不是真正的贸易，做错也没关系”。经过这次培训，我可以独立、正确、熟练地填写一些常用的进出口文件。

经过两个月的工作，我的英语技能、订单操作和函电写作水平都有所提高。这次实习让我明白，只有通过努力学习，加强对商业知识的熟练掌握，我才能在实际工作中得心应手。

在实践中，我深刻认识到国际贸易有很多中间环节，涉及面广。除交易双方外，还涉及商检、运输、保险、金融、车站、港口、海关等部门。

推销的实训报告篇三

姓名□__xxx__ 学号：__xx号__

实践单位：正清源有限公司江西理工大学送水点

实践内容：主要在送水点接听叫水电话，然后就送水到户。。。。有时候还要去推销水票和饮水机。

送水，由于大一在西区，我们几个也就是做这个兼职的，所以在业务方面，我们还是很熟悉的，主要就是熟悉本部的宿舍分布了，说实话，这个，对于有点路痴的我来说，刚开始，还真有点困难!在开始几天经常走到半路还得打电话问怎么走。。。在过后几天就好了，宿舍也都熟悉了，那做起来熟练了!不过，每天还是有那么累的啦。。。怎么说也是力气活，是不?尤其提着两桶水上七楼，那个累啊!我就想不明白了，我们国家不是规定凡有七楼高的楼层，都得装电梯。。。这

不是挑战我吗?不过，还好，自己还是做过来啦!

第二个就是推销啦!虽说，在大一期间，也做过一些推销的兼职，现在做起来，也不是那么顺心顺意，不过还好，有点经验啦。做这个，主要是上门推销，而我们也是抓住送水上门的机会推销，这样就可以避免一些人对与推销人员的反感，取得成功的几率也就大啦!但是，也并不是说我们不会直接上门的啦。。。毕竟做了总比没有做好吧。在这样上门的形式中，说实话，我们的成功率还真低!经过我们不断的“走出去走进来”，在结束第一天活动时，我们又销售出30张水票。

之所以推销水票，说实话，推销水票没有什么赚头的，但由于，在我们学校，还有个鲨鑫送水公司，所以也就有竞争啦，那么，推销水票也就是无形的占领市场啦!这样，才能保证自己的品牌能有市场额。。。

社会实践感悟:

这次活动的开展，我获益良多，在实践中学习，做到学有所用。我更清楚的认识到做市场要“三分理论，七分实践”，在激烈的社会竞争中立足，实践与我们是分不开的10年的暑假结束了，但我们的实践活动才刚刚拉开帷幕。新学期里，身为校大学生职业生涯规划协会的外交副部长，我将协同部长带领部门成员开展各项实践活动，在实践中摸索，不断积累经验，将青春创业的精神在我们学校延续下去。青春的足迹踏梦而追，我们朝气蓬勃的经管人，敢想敢干，勇于开拓。实践创业是我们最有力的画笔，我相信“魅力实践 青春创业”将是我们青春蓝图上最美丽的乐章。

再个就是，关于一些与同事之间的友谊啦。。。大家一天到晚在一起工作，生活。。。不单只是同事之间的竞争，更重要的是同事之间的合作，帮扶!如果说，与同事之间，能和谐轻松的相处，就象家人那样，那么，大家不但能将工作做的更加完好，还能在工作之余，大家有个轻松的休息和谈天的

环境以及愉快的氛围!这也是，我们在以后工作中所必需的!我一直认为，同事之间的良好关系，要比我们为了拼比业绩什么的重要的多了去啦!

通过这次的实践活动，我也认清了，现在大学生的就业困难的问题的严峻性!而作为如此形势下的当代大学生的我们，又该如何去为将来的就业摆脱这座压迫在我们头顶的“大山”呢?我个人认为，首先，我们必须将我们的专业技能学好，并且在这种情况下，还必须掌握一些与我们专业挂钩的其他专业的基本知识!再然后，就是在这些都得到保证的条件下，我们要去锻炼一些自己的其他能力，比如人际交往等等。因为，现在的社会，你一个人，并不能只是主角!而我们就有处理好与同事，与上下级之间关系的必要啦!只有这样，我们才能保证自己在这日益竞争激烈的社会中，顽强并且漂亮的生存下来!

当然，在这次实践活动中，我也明白了，我们父母的血汗钱的来之不易!所以，希望我们大家，在花自己父母血汗的同时，想想自己的父母在做什么，吃什么!

总之，这一个月暑假实践经历，将成为我一生中最为美好的回忆!能得此回忆，夫复何求!!!让我期待，在以后的生活学习以及之后的工作中，还能获得这样美好而值得我花一生去回忆的经历和友谊!!!

推销的实训报告篇四

通过这两个星期的推销实习使我深深明白到推销的重要性和搞推销是一件很辛苦的事，根本不是读书时想象的那样简单。同样也使我深刻体会到在学校学好专业知识固然很重要，但更重要的是把学到的知识灵活运用到实践中去。

在为期1个月的实习里，我象一个真正的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个学生了，每天7点起床，然后

象个真正的上班族一样上班。实习过程中遵守该厂的各项制度，虚心向有经验的同事学习.....

在销售过程中我的感悟是所有的销售都是相通的，只是销售的产品不同而已，所以我们在掌握产品知识的以后，如何让自己的销售技巧提高。我觉得在几天的`实习中我总结出如下几条：

在销售的过程中，如果销售人员有一个好的精神状态，就会给顾客一种积极的、有活力的、上进的氛围，那么这种积极的上进的情绪总会影响到客户，从而，让顾客感到自己得到一种情绪感染，那么才能顾客在我们的门店里多留些时间，。精神状态的表现还从我们的仪容仪表表现出来，具备一定礼仪知识的销售人员，才能让顾客感觉到产品的价值，因为在看产品的时候，我们的销售人员就是直接体现我们品牌形象的，所以销售人员素质的提升，也产品提升的一个重要的标志。精神状态好的好的销售人员，成交的机率大很多。

如果我们有一个好的身体，我们才能保持旺盛的精力，才能更好的工作。这段时间，在会场里的站立服务，让我感觉到很疲惫，所以我才更能体会到有一个好的身体，才能让我们更好的全力以赴的工作。所以强健的体魄还是一个有活力有朝气的团队所必备的。

在接待顾客的时候，由于我对产品的知识的不熟悉，在顾客询问性能.和产品的有关事项时我总是不能很好的介绍.就是这么一点小小的产品知识，体现的就是你是一个新手，你不懂，顾客就不会和你购买。因为你不能把适合他的产品提供给他。所以产品知识在销售中是很关键的。

当我们了解了相关的产品知识的时候，就是我们掌握销售的第一部，让自己的销售业绩提升还需要我们了解顾客的，只有我们对顾客掌握的越多，我们就能更能把握顾客的心理，和顾客建立一种和谐的关系，创造一种轻松休闲的购物环境，

善于倾听顾客的每一句话，然后分析顾客是否有购买的意向，推荐适合它的产品。

推销的实训报告篇五

实习的目的与意义

幼儿园的实习是要将学校学习的基本知识和基础理论，更好地运用于实践，使理论与实践相结合，在实践中检验、巩固、提高、丰富所学理论知识和技能，初步树立正确的教育思想。

幼儿园的实习可使我们这些正要进入工作岗位的学生掌握教育教学方法，获得从事幼教工作的实际能力。

幼儿园的实习可以培养我们观察、了解幼儿的能力。

幼儿园的实习能够使我们进一步熟悉幼儿园的全面工作，加深对幼儿园教育任务的理解。

幼儿园的实习可以使我们了解当前幼儿教改动态和社会对当前幼儿教育的要求。

听课是提高自身教学能力的一个好方法，新教师只有多听课才能够逐渐积累经验。所以对每一次听课的机会我都十分珍惜。听课的主要对象是师傅。这学期我听了许多节课，我的收获很大，逐步掌握了一些上课的技巧。

除了听课之外，平时我也经常向我班主班老师以及其他老师请教教学上的问题。这些老师都非常热情的帮我解答，特别是我所在班里的老师，使我获益匪浅。从中我也明白了，知识和经验不是自己从天上掉下来的，必须发扬勤学好问的精神，把自己当成学生一样，积极吸取周围其他老师一些先进

的东西，才能提高自己的水平。此外，我们也组织了集体备课活动，这些活动使我明白了教学的目标和方向。要做一名合格的教师，除了有良好的教学经验外，最重要的是应具备良好的职业道德。为此，我始终用自己的爱心，去热情的关怀身边的每一位孩子。在幼儿的个人卫生方面，不怕脏、不怕苦、不怕累，要象孩子的母亲一样关心和爱护他们。在实习期间我始终以主人公的态度，积极协助班上的老师完成各项工作，遵守实习所在学校的各项规章制度。得到了园领导、指导老师，乃至家长的一致好评，给我自己的工作注入了新的动力。

这次实习令我感受颇多，我不得不承认，新人就是新人。由于经验的缺乏，我的教学水平与其他有经验的老师相比是有差距的，这一点在平时的上课纪律上可以看出来。我上课的时候由于讲课不生动，所以，往往有时候纪律就不如师傅上课的纪律好了。过后我也时刻对自己的教学方面进行不断的反思，不断的改进，通过自己的努力有了明显的提高。

应老师的要求，我给孩子们改作业，组织玩游戏等等一些力所能及的事情。做这些事情前，我不断的回想着见习时老师上课的情景：老师那始终带着笑容的脸和丰富的肢体语言，我告诉自己要笑着用最简单的言语能让宝宝们听明白的话语讲给宝宝们听。虽然很紧张，有时候很无助，但是我不断的提醒自己，只有笑才能让孩子们喜欢你，才能和孩子们拉近距离，老师说的每一句话在小朋友的眼里都是对的，辅导的几位小朋友认真的听我讲解。孩子们很聪明，没多长时间就会一道题目，看着小朋友开心的笑容，我的心里觉得甜甜的。

百年大计，教育为本。人生百年，立于幼学，学龄前阶段是幼儿成长最重要的启蒙时期，目前我国幼教事业需要大量的骨干人才去改善幼儿教育，在当前学前教育专业大力发展的形势下，我们作为免费男生内心突然觉得压力特别大，因此我们应该在接下来的两年时间里，努力学习专业技能理论知识，为培养祖国未来的花朵奠定良好的基石。

我觉得实习期间我最大的优点就是热情和随机应变。我们作为实习生，本身就应该抱着学习的态度，诚恳的向班上的老师学习经验。实习工作应该要热情，不能等事儿做，要找事儿做。孩子有什么小 纠纷 ，老师需要搭把手的地方，我都能帮上忙，工作也算主动。自考的时候学过一个名词叫 教育机智 ，幼儿园的生活更能体现教育机制的存在。大多数时候，你上课的内容和教案写的内容都是不太一样的，甚至大相径庭，如果你抱着一个死板的态度，是肯定干不好这一行的。随机应变对与教师来说也是必备的。

以前我比较注重于对有关幼儿身心发展特点及国内外幼儿教育研究的理论学习，常常忽略了对幼儿生活常规的关注。这次在幼儿园实习，第一次完整的观察了幼儿园一日的生活，发现其实训练幼儿的生活常规培养他们的行为习惯及自理能力也是一项重要的任务，一门值得重视的学问。黄老师很会利用机会对幼儿进行随机教育，把有计划的教育和随机教育相结合，如我们班有两个小朋友浪费洗手液，黄老师就会跟小朋友说明我们幼儿园的洗手液是怎么来的，不能浪费，并要求他们两人带一瓶回来作为赔偿。这些日常生活突发的事情都成为教师培养幼儿良好行为习惯的机会。

经历了实习生活，让我初尝了作为一名幼儿教师的酸甜苦辣。回顾和孩子们一起走过的日子，不禁想起自己的学生时代，也深感如今的孩子比我们过去多了一份顽皮，一份灵活，一份大胆。孩子的能力一代比一代强，要求也越来越高。因此，要想在孩子中树立起好老师的形象，还需要走一段不寻常的摸索之路。

总之，教师是一个崇高而神圣的职业，要当一名好的教师是不容易。在此次实习中，我也看到了自己的不足之处。社会的不断进步，使幼儿园对幼儿教师的要求越来越高，还要面临更大的挑战， 学高为师，行正为范 的内涵也在不断地加深。这就要求我们不断完善自己，准备全身心投入将来的教育事业。

第一次进入xx中心幼儿园，我的第一反应是怔住，没有想象中的多种室外游戏设备，没有宽敞的教学环境，也没有多姿多彩的手工作品，更没有干净整洁的生活设施，说实话，当时的心确实有些许的低落。可当一张张充满好奇充满欢笑的可爱笑脸看着我们时，心也就放开了，外部环境改变不了，可这一张张笑脸，一个个童心还是一样的，一样的纯洁，一样的活泼、天真。

我们所在地幼儿园是属于农村幼儿园，每天的课程没有市里的那么丰富多彩，上课的内容主要是以语文数学为主。第一次看指导老师上课，应向比较深刻，看到指导老师能够轻松自然的和小朋友们交流，我就在想，总有一天，我也能做到像老师这样。第一次上课，站在讲台上，才深深体会到什么是台上一分钟，台下十年功，心里那个慌啊！

总是会向指导老师投去求助的目光，通过老师的引导，我知道了在上课的过程中，你自己首先要很有信心，你的语调必须要有轻有重，要抑扬顿挫，要有吸引力，你的教具也必须要很周到，很有吸引力，这样才能够利用起幼儿的有意识学习和无意识学习。在上课的过程中，你必须照顾到所有的幼儿请到所有的幼儿，让每一个幼儿都能进入你的课堂，让每一个幼儿都觉得自己是重要的。

第一次带班我那种慌乱的心情也是不停的涌上来，通过指导老师的引导，才知道当一名优秀的幼儿园教师，并不是你课上的有多好，而是你保育工作是不是做的到位，因为保育结合，保育是在第一位。刚来到这里时，这里的小孩都不会主动向老师问好，然后我们都会每次在晨间接待时与每一个幼儿问好，给他们一个微笑，观察一下她们的脸。

实习期间最满足的是教会她们用普通话说话，教会她们做什么事都要有秩序，东西从哪拿的就要放哪里去，要懂礼貌，垃圾要扔进垃圾桶里，虽然这只是一些很平常很微不足道的事，可从别班老师口中说到我们班孩子的变化，当时整个人

的心感觉开了花一样。

另外与家长多沟通工作很重要，孩子的成长与家庭的环境有着密切的关系，一般的家长都是很通情达理的。在整个沟通过程中比较轻松。当然也有个别的，遇到这种情况，我们就会细心的观察指导老师如何去与家长沟通，如何去化解，去学习。

实习工作圆满结束了，回顾这三个月的生活，感悟颇多：从刚开始的不适应到后面的应付自如，从刚开始的懵懂到后面的清晰，从刚开始的辛苦到后面的轻松，可以说我们在不断的历练，不断的进步，不断的成熟 可以说实习让我们学到了太多的东西，我们对教师工作走了更深刻的认识，为我们以后从事幼教事业打下了坚实的基础。

通过这次实习，我深深的体会到我所学的知识远远不够，特别是与人的交流方面，钢琴伴奏、简笔画。这对于幼师来说是非常重要的。我必须让自己强起来，不能再向以前那样混沌，要有着吃苦、忍耐、拼搏、奉献、合作的精神去服务每一个幼儿。

以上是我的实习总结，我把实习期间的点点滴滴串联起来，在这短暂的三个月里，我的观念，我的心态，我的能力在逐渐发生变化，从中我也领悟到作为一个新教师，一定要戒骄戒燥，要时刻有种学习的态度来对待自己的工作，注重经验的积累，注重观察有经验的老师是如何上课的，并借鉴他们好的方面，不断提升自己的能力，这是一个成长的过程，也是必须的过程，如果自己的心态谦虚，观察仔细，吸收得当，那么就一定能够取得进步，得到提升。我相信我一定能成功。

推销的实训报告篇六

姓名□__XXX__学号: __XX号__

实践单位：正清源有限公司江西理工大学送水点

实践内容：主要在送水点接听叫水电话，然后就送水到户。。。。有时候还要去推销水票和饮水机。

送水，由于大一在西区，我们几个也就是做这个兼职的，所以在业务方面，我们还是很熟悉的，主要就是熟悉本部的宿舍分布了，说实话，这个，对于有点路痴的我来说，刚开始，还真有点困难!在开始几天经常走到半路还得打电话问怎么走。。。。在过后几天就好了，宿舍也都熟悉了，那做起来熟练了!不过，每天还是有那么累的啦。。。。怎么说也是力气活，是不?尤其提着两桶水上七楼，那个累啊!我就想明白了，我们国家不是规定凡有七楼高的楼层，都得装电梯。。。这不是挑战我吗?不过，还好，自己还是做过来啦!

第二个就是推销啦!虽说，在大一期间，也做过一些推销的兼职，现在做起来，也不是那么顺心顺意，不过还好，有点经验啦。做这个，主要是上门推销，而我们也是抓住送水上门的机会推销，这样就可以避免一些人对与推销人员的反感，取得成功的几率也就大啦!但是，也并不是说我们不会直接上门的啦。。。毕竟做了总比没有做好吧。在这样上门的形式中，说实话，我们的成功率还真低!经过我们不断的“走出去走进来”，在结束第一天活动时，我们又销售出30张水票。

之所以推销水票，说实话，推销水票没有什么赚头的，但由于，在我们学校，还有个鲨鑫送水公司，所以也就有竞争啦，那么，推销水票也就是无形的占领市场啦!这样，才能保证自己的品牌能有市场额。。。

社会实践感悟：

这次活动的开展，我获益良多，在实践中学习，做到学有所用。我更清楚的认识到的市场要“三分理论，七分实践”，在激烈的社会竞争中立足，实践与我们是分不开的10年的暑

假结束了，但我们的实践活动才刚刚拉开帷幕。新学期里，身为校大学生职业生涯规划协会的外交副部长，我将协同部长带领部门成员开展各项实践活动，在实践中摸索，不断积累经验，将青春创业的精神在我们学校延续下去。青春的足迹踏梦而追，我们朝气蓬勃的经管人，敢想敢干，勇于开拓。实践创业是我们最有力的画笔，我相信“魅力实践青春创业”将是我们青春蓝图上最美丽的乐章。

再个就是，关于一些与同事之间的友谊啦。。。大家一天到晚在一起工作，生活。。。不单只是同事之间的竞争，更重要的是同事之间的合作，帮扶！如果说，与同事之间，能和谐轻松的相处，就象家人那样，那么，大家不但能将工作做的更加完好，还能在工作之余，大家有个轻松的休息和谈天的环境以及愉快的氛围！这也是，我们在以后工作中所必需的！我一直认为，同事之间的美好关系，要比我们为了拼比业绩什么的的重要的多了去啦！

通过这次的实践活动，我也认清了，现在大学生的就业困难的问题的严峻性！而作为如此形势下的当代大学生的我们，又该如何去为将来的就业摆脱这座压迫在我们头顶的“大山”呢？我个人认为，首先，我们必须将我们的专业技能学好，并且在这种情况下，还必须掌握一些与我们专业挂钩的其他专业的基本知识！再然后，就是在这些都得到保证的条件下，我们要去锻炼一些自己的其他能力，比如人际交往等等。因为，现在的社会，你一个人，并不能只是主角！而我们就有处理好与同事，与上下级之间关系的必要啦！只有这样，我们才能保证自己在这日益竞争激烈的社会中，顽强并且漂亮的生存下来！

当然，在这次实践活动中，我也明白了，我们父母的血汗钱的来之不易！所以，希望我们大家，在花自己父母血汗的同时，想想自己的父母在做什么，吃什么！

总之，这一个月暑假实践经历，将成为我一生中最为美好的

回忆!能得此回忆，夫复何求!!!让我期待，在以后的生活学习以及之后的工作中，还能获得这样美好而值得我花一生去回忆的经历和友谊!!!

推销的实训报告篇七

实习对于我们将要走入社会的学生来说是一次熟悉社会，了解社会的好机会。实习是我们了解社会的第一站，以下是小编为您整理的实习报告书格式相关资料，欢迎阅读!

1、实习报告格式:

2、正文要求:

报告需用黑色碳素笔□a4纸手写，报告不少于3000字。

毕业实习是学生在校结束了全部理论课程和实践教学环节以后所进行的一个大型综合性实践教学环节。将理论与实践结合起来提高自己的能力，让我们从一个大学生过渡到一个从业者。努力提高自己的思想水平（思想是人的灵魂）明确自己以后的工作方向，对未来工作要有新的认识。学会如何与人沟通，为实现自己的人生观和价值观打下坚实的基础。要磨练一颗永远虚心求教的心，让自己成功的人，一个对社会有用的人。

贵阳风驰科技有限公司

xx年xx月

贵阳市中华中路泰联大厦24f

移动增值业务电话营销

经过四个月的实习，我终于明白了作为一个电话营销人员的工作要义及自身的成长。在毕业前夕，学校组织我们参加顶岗实习，从一个未毕业的女大学生到公司培训新员工再到成为公司的合同员工，感受深刻暨欲千言万语。

下面我就来简单说说我自己的工作心得，以及心态的自我调整（希望能给跟我一样从事这个职业的你，带来一些帮助，互相学习吧，不足之处，还请指教）：

电话营销是通过电话的形式去拜访陌生客户，给客户介绍我们的产品，从某种角度来说，客户一般分两类，第一类是：想做又不想做、暂时不考虑做、跟家人商量之后再等等诸如此类，简而言之是还不确定是否接受我们的产品，但又没有一口回绝的客户，称：意向客户；第二类是：确定想做的，也就是介绍完我们的产品之后，客户询问过价格，了解办理流程之后，觉得现在就有需要的客户，我理解为：准客户。

由于我做的是移动增值业务的电话营销，我所在的贵阳风驰科技有限公司是贵州移动的紧密合作火伴。服务态度要求极严，但也让我学会自己承担责任！

对于意向客户，我要在对应的联系资料上做记录，简单备注上客户还不确定的原因，比如：我先考虑一下或者以后再说说等等。这样就我们会用真诚的服务给用户介绍试用期，直到意向客户变成我们的准客户，那么我们就成功的开通一个号码。

对于准客户，我会在这个客户号码上打个勾，或者另外记录一份，备注下次再打一通电话。便于用户再接到我们服务电话就会同意开通，直到达成合作关系，我们就小成功了。

前面说到的是做为一个电话营销员应该做到的最基本的东西，也算是后话了，因为在确定是意向客户还是准客户之前，我们要先涉及到打电话给他介绍我们的产品，怎么介绍呢？遭

到对方狠狠的打断或毫不犹豫的回绝你，怎么办？电话那头挂断后的嘟嘟声可能多多少少对你接下来继续打下一个电话的心情产生一些影响吧？！这是每个电话营销都必须勇敢面对的！所以随时调整好自己的心态对于我们来说尤其重要。

我会这么做：

对于以前刚上岗的我，在打电话之前，我会先熟悉公司发给我的‘话术，再融入自己的话述，把我要介绍的产品以最精简的语言文字记录下来，针对客户可能要问到的一些常见问题，写一份详细的应对话术，接下来就是鼓足勇气拿起话筒了。打电话时，应该知道礼貌用语，不要畏缩，沟通要充满自信，不要扭扭捏捏，这样想就对了：我是希望通过我们的产品给你提供帮助，没有逼你要钱，我地位并不比你低，你是人，我也是人，我怕什么？想说什么就说什么，就这么想，本来就是事实，没有夸张。呵呵，这是对于内向性格的人而言的自己给自己打气鼓劲儿。当然，如果你开朗，这些话简直就是废话。还想那么多，你会想，不就是打个电话嘛，很简单的事情而已！这样想就对啦，最好是这样想！那你是怎么想的呢？测测你的性格是内向还是外向，嘿嘿。

电话营销，碰钉子的事情简直就是家常便饭，所以并不奇怪。比如一天打100个电话，就会有80个以上的电话是要遭到拒绝的，或许一天有几个意向客户需要跟进，运气好或者谈判技巧较好的你或许一天可以开通好几个号码。看你自己啦。电话营销实际上就叫碰钉子，碰到没钉子的就告诉自己今天运气不错吧。尤其是做移动的增值业务，服务态度要求极其严，所以既然从事这一行就应该在每天打电话之前告诉自己：我要碰钉子啦！！而不应该想，我要打电话啦。。。结果一天下来就会觉得轻松许多！

电话营销职业者，脑子反应要快，当你说出一句话，立马应该反应到当你说出这句话的时候，客户会怎么回复你，然后你应该以什么样的语气和词汇跟他继续下去，电话一接通，

听到对方的第一句话或几句话，就可以知道他是一个什么样性格的人，说话方式就要根据他的性格做调整，用最合适的，对方最能接受的语气跟他交流。所以一定要反应快，遇到土包子就用土包子的说话方式，嗓子尽量放开大声的吼，又不能缺乏感情和亲和力，说话用语尽量直白，不要说专业术语，土包子是不会懂那些专业东西的，尽量用通俗的说话方式。因为对方是土包子，你也要变成土包子。要不就会有代沟，没办法继续沟通！同样的，遇到很有气质和素质的，那我们就要拿出我们一贯的良好素养，用和缓的语气让对方感觉你跟他很亲切，才有继续沟通的机会！总的来说就是：不管用什么方式，不要让对方拿起电话听你说完第一句就感觉你跟他很陌生，感觉你是做推销的，这样客户就会很排斥。尽量排除对方的戒备心理，让对方感觉你是在为他着想，让他对你产生信赖感，这样就会使成单几率大大提升。这是我的见解，不知道同为电话营销的你是怎么想的。当然每个人都有自己的的一套营销技巧和营销心得，不过大同小异吧！

推销的实训报告篇八

如果你想要写一份好的实习报告，你可以先去一些专业的信息平台找范本做参考，毕竟一份好的实习报告在今后的工作中发挥着不可估量的作用。实习报告不仅仅是一份报告，同时也是一个人的工作能力的体现，这在无形中又会提高你在上司心中的好印象。同时也是给自己的实习一个完美的交代。下面是小编为大家分享的实习报告范文的相关网址[/shixibaogao/](#)可做参考！

一实习目的与意义

(1)通过实习，熟悉并熟练掌握gps仪器的使用及进行控制测量的基本方法，巩固课堂所学知识，加深对测量学的基本理论的理解。

(2) 了解gps原理以及在测绘中的应用,能够用有关理论指导作业实践,做到理论与实践相统一,提高分析问题、解决问题的能力,从而对控制测量学的基本内容得到一次实际应用,使所学知识进一步巩固、深化。

(3) 地形图的野外认识及填图,图形绘制和面积量算,并对资料的检查与整理。

(4) 学会gps进行控制测量的基本方法并对gps数据的处理,培养实际动手能力。

二 实习内容

数据采集的方法

(1) 手持gps的设置: 按menu键,进入“系统设置”,选择“地图单位”后,可进行以下设置:

a. 导航单位设置: 设置为公里米公里/小时

b. 北参考选择: 选择真北

c. 坐标投影: 纬度/经度设置为度/分/秒,自定义坐标系选择“横向墨卡托”后,进行以下设置: 原点纬度 $00.00000n$, 原点经度 $105.0000e$,设置好后进入下一页设置比例因子: 1.00000000 , 通用米单位: 1.00000000 , 原点向东偏移: 00500000.0 , 原点向北偏移: 00000000.0 , 按“完成”即可。

d. 参考椭球: 选择“用户”后,根据所要测的坐标系及 3° 或 6° 带进行 da,df,dx,dy,dz 的参数设置,再进入下一页设置“自定义基准” x 旋转 $+00.00000$ y 旋转 $+00.00000$ z 旋转: $+00.00000$, 比例因子: $+01.00000$, 则完成好设置,最后

按esc键直到显示要测数据。

(2)手持gps定位测定方法：手持gps站于待测点，等到精度达到要求时，按下mark键，则显示出已设定好要测量的数据，记录下显示出的数据后可按esc键进行下一测点的测定。

2. 图上坐标高程的量算

如果所求的点刚好位于某根等高线上，则该点的高程就等于该等高线的高程，否则需采用比例内插的方法确定。

如上图所示e点位于高程

为51m的等高线上，则e点的

高程就为51m而f点位于48

与49这两根等高线之间，可以

通过f点作一大致与两根等高

线垂直的直线交于这两根等高

线于m,n点，从图上量得距离

$mn=d, mf=d_1$, 设等高距为h,

则f点的高程为：

$$h_f = h_m + h \cdot d_1 / d$$

3. 面积量算方法

面积的计算方法，可根据不同的目的、用途和精度要求而定。

规则的图形通常可采用几何图形量算法和坐标解析量算法;不规则图形通常可采用网点法,平行线法,计数器编程法、cad法和求积仪法等。

不规则图形的面积量算:

(1) 格网法

使用以毫米为单位的透明方格纸或透明塑料模片蒙在欲测图形上,首先读出完整的方格数,然后再用目估方法将不完整的方格凑成完整的方格数。最后累加出图形轮廓线内的总方格数。用总方格数去乘每一方格代表的实地面积,即得欲测图形的总面积。

若整格数为 n 、不满整格的一律以二分之一格

算,得到方格总数,乘以每个方格所代表的面积,

得到图形的面积。

(2) 格点法: 图形范围内的点数 a 与轮廓线接触的

点数 b 、每个点代表的面积 s 则图形面积为:

$$p=(a+b/2)*s$$

(3) 平行线法

本次实习时不定时多地点的实习,主要是手持gps进行测定,并量算和地形图的野外认识及填图。

xx年12月14日上午,各组在林学楼305听老师讲解实习内容及任务,并领取各组的仪器,之后,在我小教学区进行gps的设置及应用,找到教学区布设好的点,用gps测一些点,学会及

熟悉使用gps;下午，在老师的安排下，我们在篮球场集中以待出发，目的地是我校后的刘家山。在出发之前，老师进行了指导，设定了各组的gps参数，一切准备好后，我们就沿路勘测选点，并测定、记录。到刘家山后，老师带我们测定许多点，这些点组成一个闭合的布控区域，目的是进行野外认识地形图，并在图上绘出行进路线，量算闭合区域的面积。

次日早晨，我组8点半在a6集中，安排好测量任务，对我校教学区已经布设好的22个点进行测定。下午进行东三环勘测选点，布设测点，并沿东三环向世博园方向测定各点的坐标、经纬度、高程，我们组轮换工作，测了各点的北京54-6°、北京54-3°、西安80-3°带的坐标。

5. 本人完成情况

我在这次实习过程中，主要是负责本组的相关事情和相应的测量，组织本组的组员一同完成本次实习内容。由于gps仪器较少，实习中，合理安排小组工作，实习的各项工作每人都有机会参与，小组内各成员之间团结协作，提高工作效率，得到锻炼。

实习之初，我进行了gps的设置，学习如何使用gps并教不会设置和测量的成员。在校园里测点时，我主要跟同本组成员进行记录，并设置gps为西安80坐标系测定一些点，协助本组成员一同完成了校园内的22个点的测定。在去刘家山的过程中，我测定了从篮球场至林学院饮水池之间的点，测定东三环时，我指导测量，也亲自测了一些点，测完之后，我整理好数据，并描绘在地图上，写好本次实习的实习报告。

三地图比较与分析

从实习报告上的三张不同时段拍摄的地形图可以看出，xx年6月航拍的西安80坐标系3°带地形图上地物符号，地貌符

号和注记符号都比较详细(在同一比例尺下)。

从西安80坐标系3°带的西林地形图上可看出，现在的东三环，我校的工学楼，图书馆，林学楼，标本馆等地物符号都没有，说明当时这些都没有建造。在现在的东三环路上及沿线两侧，由于修建而拆迁了许多建筑，现在世博交易中心、市儿童福利院、市第一、二看守所等在其他两幅图上没有，而校门口下面的农场在西安80坐标系3°带的西林地形图上已经没有了，说明xx年后已经不存在或搬迁走了。

四数据分析

gps测量的优点相对于常规测量来说其特点明显，测站之间无需通视，这样就使得选点更加灵活方便，但测站上空要求开阔，以使卫星信号不受干扰。不受天气因素的影响，这就使得全天候作业成为可能。观测时间短。

gps测量灵活，方便，能大大节省人力物力，减少野外的工作量，减少一些不必要的过渡点。gps由于接收卫星信号，在直接收到卫星信号的同时，还可能收到经天线周围地面物反射的卫星信号，多种信号叠加就会引起测量参考点的位置变化。gps测量还存在卫星传播信号误差，电离层折射误差，对流层折射误差，人为误差等等。

gps采集到的各点的高程为大地高程，其精度非常低，而在图上量算高程时，比较麻烦，要进行计算，容易出错，也有一定的误差，精度高于gps采集到的。在地形图上量算时，由于地形图上等高线的密度，高程标注及明暗程度等使得量算困难。根据表现形式的不同，通常将误差分为偶然误差和系统误差，在测量时，都存在仪器误差，而且gps受外界环境的影响，使得测定结果有一定的误差。采用方格法量算面积，误差来源于所数方格数的多少，描点，连线时线条的粗细以及对不满整格的处理等等。

采用计数器编程法计算面积，误差来自点的输入，程序的编制，但程序正确，则精度高于方格法所求的面积。

通过多次测定取平均值可以削弱偶然误差的影响，但不能完全消除偶然误差的影响，系统误差通过正确的操作可以消除。

使用方格法求面积，简便易行，只要操作认真，精度可以得到保证，缺点是比较费工费时。

方格法量算面积为了保证量算精度，首先必须保证使用的方格纸或模片的方格大小合乎要求。另外，为提高量算精度，最好将方格纸或模片放置不同方向，进行两次量算。

五实习体会及建议通过这次实习，让我深刻明白了理论联系实际的重要性，实习的目的，就是要将这些理论与实际工程联系起来。此次实习学到了测量的实际操作能力，更有面对困难的忍耐力；但更重要的是学到了小组之间的团结、默契，而且锻炼了自己很多测绘的能力。为了能尽快地完成任务，我们小组分工进行测量，一次测量实习要完整的做完，单单靠一个人的力量是有的困难的，只有小组的合作和团结才能让实习快速而高效的完成，而这些，就是在测量之外所收获的。小组成员的合作很重要，实习小组的气氛很大程度上影响实验的进度。我在测量的过程中克服困难，没有感到辛苦，反而从中能自得其乐。

测量是一项精确的工作，各项都要达到一定的精度。测量应遵循“从整体到局部”、“先控制后碎部”、“由高级到低级”的原则，并做到“步步有检核”，这样做可以防止误差的积累，及时发现错误。

但就整个实习过程来说，此次实习的每个步骤都不是那么的困难，只要我们亲手去做过，就不难掌握，同时巩固、扩大和加深我们从课堂上所学理论知识，获得测量工作的初步经验和熟练掌握测量仪器的操作的基本技能，培养我们的工作

能力，并对地形图及填图有一个全面和系统的认识。加深对控制测量学的基本理论的理解，能够用有关理论指导作业实践，做到理论与实践相统一，提高分析问题、解决问题的能力，从而对控制测量学的基本内容得到一次实际应用，使所学知识进一步巩固、深化。

通过实习进一步深入了解gps原理以及在测绘中的应用, 巩固课堂所学的知识. 熟练掌握gps仪器的使用方法, 学会gps进行控制测量的基本方法并掌握gps数据处理的使用方法.