

最新业务助理的工作总结 销售助理毕业实习报告(实用5篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

业务助理的工作总结篇一

二、实习地点：济南汗马清洁用品制造有限公司武汉分公司，

三、实习单位简介：

四. 实习内容

而作为一名大三学生，在这之前我一点销售的实际经验也没有。虽说只是实习，但生活的方式却已完全不同于学校里，转变成了正式的上班族：早上 7：30上班一直到下午 9：30下班，第一天很多东西都不懂，带我的师傅交我很多东西，如何跟顾客介绍产品，当收到拒绝时要保持好心态，继续见下一个顾客，要有一颗包容的心，学会和不同的顾客交流。还记得第一天跑了很多路，脚都磨起两个泡泡，但依然很兴奋因为销售了4个产品。白天工作晚上回来后感觉很充实，然后学习公司企业文化，向比自己做得好的人请教方法每一个老队员或者主管都会毫无保留地交我，学习氛围很浓厚团队气氛非常好，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人的人际关系这方面有了很大的进步。这次实践还使我深深体会到在销售工作中我们必须吃苦耐劳，胆大心细，不怕被拒绝，不断学习不断积累，对待客户要讲诚信，服务到位，有始有终。公司经常会安排一批队伍出差，出差就是去别的地方做

市场推广，算起来也跑过很多城市，十堰、房县、陕西安康、郧县、四川达州、南充、遂宁……见识了很多，了解各方风水人情。其实有时候人与人之间交流是很有意思的，有的顾客特别会调侃，说年轻人怎么不回学校好好上课啊，我说我是学生出来实习的，你们的孩子如果上大学的话也是要经历这个过程的，只有让顾客相信你，他才会相信你的产品，才会购买你的产品。对待公司要有高度的责任心和集体荣誉感。虽然开始的时候由于对产品知识的不熟悉导致了顾客的拒绝，这是我的失误和不足，所以之后我空闲的时候就喜欢到厂里去好好的学习产品的知识，和厂里的工人关系也相处的很融洽，虽然我们的厂不是很大的一个工厂，但是内部的人都是非常好的。真的很像是一家人。

销售其实不光是锻炼自己的口才，其实玩的也是心态，拼的是一种顽强、坚持不懈的精神，随着时间的推移，我对公司企业文化有了更深层次的理解：

销售五步

3、介绍产品(将产品放在顾客手上，炒起价格)首先要了解产品的各大特点才能非常迅速有效的介绍产品的功能。将产品放在顾客手上方便顾客来仔细月度产品说明，了解产品功能。

4、成交(问题、动作、假设、售后保证)当顾客愿意掏钱购买你的产品时，也许会问许多相关问题，如产品是否有副作用，如何使用更方便等。都要逐一解决，打消顾客一切怀疑念头。

5、再成交(乘胜追击，增加收入，多还要更多)当顾客已经购买你的产品时，可以再询问下是否需要再多买几个，比如说给亲戚朋友带点作为礼物，可以让顾客产生再购买的欲望，增加收入。

其实企业文化是最好的作业工具，都是前辈多少年积累下的宝贵经验。我们公司墙上贴着四个大字“天道酬勤”，撒谎那个天总是眷顾那些勤劳的人。也许我没有别人那么有天赋、能说会道，但有一点我们都可以做到：勤奋，勤能补拙。记得有天晚上都十点多了，我还差3个完成目标，去跟一个商店的老板去介绍产品，老板第一句就是问我怎么还不回去睡觉，我就把情况说了一遍，他感觉我身上这种精神尤其可嘉，就买了我的产品，我感觉很开心。精神力量真的很强大，其实有时候顾客就是买的一种开心、一种快乐。你把顾客当朋友给他带来开心，他就会为你买单。

你的态度也会改变顾客的态度，无论什么时候，良好的态度不可或缺，人与人之间的交流是相互的，记得很多时候跟顾客介绍产品的时候，顾客说不要，态度也很不耐烦，但在我一再坚持良好的态度下，最最后买了我的产品，这也是一种成就，你让顾客感觉你不错，和你交流很开心，向自己的朋友一样，与你相处很舒服，他也会为你买单。

业务助理的工作总结篇二

通过这次实习，我由第一天的拘谨，对陌生环境的不熟悉，转而适应了这样的生活，做事情按部就班，循序渐进。这次实习我懂得了很多，知道了许多，大学里所学的知识只是基础，进入工作单位中正式工作时，凡事都要自己去摸索，没有人会手把手教你。所以，我们必须培养主动学习能力和创新能力，必须努力提高自身的综合素质，适应时代需要。虽说大学文凭只是一块敲门砖，但个人综合素质却仍是就业时的重要筹码。因此，我们首先要学好自己的专业知识，其次，企业还看中的是一个人的社会实践能力，这一点就是要看我们平时的实际动手及操作能力。经过这两个月的实习，我主要有以下几点感想：

第一，要有坚持不懈的精神

作为在校生，我们不管到哪家公司，一开始都不会立刻给我们重要工作做，一般都是先让我们熟悉公司的工作环境，时间短的要几天，时间长的要几周，或者还有更长时间，在这段时间里很多人会觉得很无聊，没事可做，便会产生离开的念头，在这个时候我们一定要坚持，不能轻易放弃。我们不但要有良好的工作态度，而且还要有很好的表现力，中国有句俗语：踏踏实实做人，老老实实做事，在今天，只有老老实实，勤勤恳恳做事是不够的，我们还要学会适时的、恰当的表现自己，让老板知道你做了什么，让老板知道你的存在是必要的，这样我们才有发展的可能，别人才会认可我们，承认我们。

第二，要勤劳，任劳任怨，团结协作，善于沟通

我们到公司去实习，由于我们不是正式职员，所以公司多数是把我们当学生看待，公司在这个期间一般不会给我们什么重要的工作去做，可也不会让我们闲着，因此。他们回教给我们一些比较简单的工作。与此同时，我们应该自己主动找一些事情来做，从小事做起。而团结协作是指在工作部门内部，我们必须和部门其他成员团结合作，发挥集体的力量，那样才能事半功倍。善于沟通需要我们与企业的其他部门成员发展良好的沟通，保持良好的人际关系。

第三，要虚心学习，不耻下问

在工作过程中，我们肯定会碰到很多问题，有很多是我们所不懂的，不懂的东西我们就要虚心向同事请教，当别人教我们知识的时候，我们应该虚心的接受。同时，我们也不要怕犯错。每一个人都有犯错的时候，工作中第一次做错了不要紧，重要的是知错能改。

第四，要确立明确的目标，并端正自己的态度平时，我们不管做什么事，都要明确自己的目标，就像我们到公司工作以后，要知道自己能否胜任这份工作，关键是看你自己对待工

作的态度，态度对了，即使自己以前没学过的知识也可以在工作中逐渐掌握。因此，要树立正确的目标，在实现目标的过程中一定要多看别人怎么做，多听别人怎样说，多想自己应该怎样做，然后自己亲自动手去多做。只有这样我们才能把事情做好。

通过本次的实习，我还发现自己以前学习中出现的一些薄弱环节，并为今后的学习指明了方向，同时也会为将来的工作打下一个良好的基础。这次实习为我们提供了一个很好的锻炼的机会，使我们及早了解一些相关知识以便以后运用到业务中去，我们只有通过刻苦的学习加强对专业知识的熟练掌握程度，在现实的工作中才会得心应手，应对自如。

经过这次实习，我还学到许多课本上所没有提及的知识，另一方面，在就业心态上我也有很大的改变，以前总想找一份适合自己爱好，并且专业对口的工作。可现在我们都知道找工作很难，要专业对口更难，很多东西要我们初到社会才接触、才学习。所以，我现在要建立起先就业再择业的就业观。应尽快学会在社会上独立，敢于参加与社会竞争，敢于承受社会压力，使自己能够在社会上快速成长。我还学会如何更好的与别人沟通，如何更好的去陈述自己的观点，如何说服别人认同自己的观点。总的来说，实习是每一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学不到的知识，打开了我们的视野，增长了见识，为我们以后更好的服务社会打下坚实基础，作为一个快要毕业的大学生，无论是在今后的工作或是生活中，实习都将成为我人生中的一笔重要资产。

有付出也有收获，在领导和同事们的指导帮助下，我已适应了公司的工作环境。我清楚的感觉到自己在成长、在成熟。但同时，也深深的体会到众多的不足，如由于工作时间不长，对待自己的工作并不是很得心应手及由于自己年龄轻，在开展工作时有时缺乏魄力等种种问题。在今后的工作中，我会继续保持良好的心态，摆正学习者的位置，努力学习工作，

勤于思考，找出不足，进一步熟悉分公司业务，针对性深化理论学习，并加强锻炼独立解决事务的能力，争取实现“质”的飞跃，为企业的发展做出自己的贡献。

业务助理的工作总结篇三

我的主要实习的内容是负责公司销售合同及其他营销文件资料的管理、归类、整理、建档和保管工作、接受日常邮件并上报林经理、协助销售人员做好上门客户的接待和电话来访工作；在销售人员缺席时，及时转告客户信息，妥善处理重要客户接待等工作，中间还要完成营销部部长临时交办的其他任务。

一、企业简介

(一)企业概况

济南天历博达机床设备有限公司坐落于美丽的泉城济南，于20____年成立，迄今已经发展为有一百多员工的私营企业，济南天历博达是一家致力于生产制造雕铣机数控设备以及平衡机设备的专业高新技术企业，公司集研发、制造、销售、维修服务于一体，可根据客户要求，特殊制造各种型号规格数控模具雕铣机、木工雕刻机、单面立式系列动平衡机、圈带拖动系列动平衡机、万向节传动系列动平衡机等。公司本着“质量第一、信誉至上、取费合理，服务为本”的经营理念，真诚的为用户提供最优质的产品 and 最热情的服务。公司管理规范，技术力量雄厚，大型设备齐全，设备维修人员门类齐备，业务熟练。自20____年以来，企业经济规模连续三年实现高速增长。销售收入增长3倍，数控机床产销量增长6.5倍，海外市场销售收入增长8倍，年销售总收入达三千多万元人民币。多年来济南天历博为东南亚、欧洲、美洲及非洲各地提供产品，产品广泛应用在广告标识标牌、工艺礼品、水晶饰品、剪纸工艺、浮雕、竹木简雕刻工艺、印刷制版、服装皮

革、刺绣、装饰装修、相框制作等行业。并取得各行业的好评。

(二) 企业组织结构

总经理 销售部 生产部 会计部 人力资源部 销售经理 经理助理

(三) 企业营销现状

企业经营的主要产品：控模具雕铣机、石材雕刻机、广告雕刻机、1325木工雕刻机系列、玻璃刻花磨花机、单面立式动平衡机系列、圈带拖动平衡机系列、万向节传动平衡机系列。

1、优势

企业自身的优势有：

(1) 产品品种多样化，可以满足不同客户的不同需求。

(2) 市场反应迅速。由于企业规模较小，相对于大企业而言所需设备简易明确，投资较少，当市场环境发生变化时，企业可迅速做出反应，转向有利于企业发展的轨道。

(3) 营销控制灵活。企业组织机构简单，管理人员少，易于协调，可以及时做出决策，灵活控制企业营销策略。

产品的优势有：

(1) 专一性：由于经营品种较少，所以容易做成非常专一的产品，帮助企业在市场中站稳脚跟。

(2) 新潮性：企业品牌历史较短，技术较先进，可以吸引更多的年轻顾客。(3) 灵活定制性：企业规模较小，有利于根据客

户需要灵活定制产品，获取竞争优势。相对利润空间大，一般情况下，企业产品的市场竞争不激烈，利润较高。

2、劣势

(1) 商品结构简单，没有品牌竞争力。

(2) 人才缺乏。由于企业人数较少，实力较弱，社会影响力较小，相比大企业缺乏吸引高素质人才的优势，造成员工素质较低，管理和技术人才匮乏。

(3) 难以为消费者提供全面、及时的售前、售后服务。由于现代消费者对产品的要求越来越多样化，这就要求企业要为顾客提供多样的产品与服务，要求企业在产品的咨询、安装、使用培训、维修等方面给消费者以多方面的强有力的支持。而企业由于资金、人力等方面的局限性，不可能为消费者提供全面的支持，服务网点少，对市场的反应不及时，使得消费者在购买企业的产品时，往往心存顾虑。

2

到位，甚至不一致，降低了市场营销工作的效果。在对营销渠道的选择问题上，处于比较被动的地位。由于企业自身的规模比较小、资金有限、管理能力不足等方面的局限性，难以建立起自己的分销渠道。再加上品牌又缺乏影响力，因此只能靠中间商实现对产品的销售。实力的有限性，决定了企业在与中间商的谈判问题上处于比较不利的地位，在对营销渠道的选择问题上，回旋余地比较小，对中间商的营销渠道依赖性比较大。

3、企业发展策略

(1) 扬长避短，避实就虚，千方百计寻找未被开拓的市场或者是未被充分开拓的市场。在制定营销战略时，要千方百计寻

找未被开拓的市场或者是未被充分开拓的市场，这样就可以在局部的市场中形成优势。从竞争对手的角度考虑，企业要找到竞争对手的弱点，使在激烈的市场竞争中能够居于主动的地位。

(2) 要善于借助外部的资源来发展自己。于企业自身拥有的资源非常有限，所以要想获得生存与发展，就必须善于借助外部的资源来发展自己。

(3) 虚拟经营共享资源—善于运用借势策略。随着生产社会化程度越来越高，分工越来越细，企业间协作空间也越来越宽广，企业一定要在整个产业组织链中选准自己的位置。由于企业资源相对贫乏，无论是人力、物力、财力、信息等资源，都不能与大型企业相提并论，应学会运用借势策略，在重视发挥自身特长和优势的同时，主动与相关企业构建紧密的分工协作关系，通过虚拟经营的模式，最大限度地利用外部资源，并把它经营好，达到双赢目的。企业通过高起点从国外引进的先进技术要注意消化吸收，并进行技术创新。充分借助外脑，为企业科技开发服务。在营销方面，不一定每个市场都要去开发，可以利用国外经销商现有的网络，合作建立海外营销网，这样既可节省驻外机构的大笔开支，又可缩短开拓国际市场的时间，使企业产品通过国外经销商直接进入国际市场。借力借势的目的是通过借助并经营外部资源的方式，获得自身所没有的资源，创造自身不具备的条件，为企业发展服务。

(4) 变个体推广为整体推广。博达机床企业首先应该跳出依赖企业业务员或者代理商业务员发挥沟通技巧的方式，要让他们在一套销售体系中展开工作，这套销售体系包括了品牌、团队、培训、激励和过程管理，要让推广产生整合的力量。其次，变单纯的人际沟通为多样化的推广方式。专业化的专家型销售推广，应该是博达机床销售中最关键的因素，它应该构成整个推广体系的核心，而一对一沟通、专业支持、专家会议、品牌传播、考察等都是围绕这个核心转动的手段。

业务助理的工作总结篇四

本站发布办公室行政助理毕业实习报告，更多办公室行政助理毕业实习报告相关信息请访问本站实习报告频道。

文员对于学xxx的我来说只能说是一个概念，一个形式上很笼统的概念。对于什么都懵懂的我却毅然选择了这个职业。在实习的这段时间里，我主要负责的是办公室文秘。在这一过程中，我采用了看、问、学等不同的方式，初步的了解了公司文秘工作中的具体的业务知识，为以后正常工作的展开奠定了坚实的基础，从个人的发展方面说，对我影响的应该是作为一个社会人的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。

实习是每个大学生必须要拥有的一段经历，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一家私人企业，所以我刚开始的工作并不是非常忙忙，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了一些办公知识。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。我上了两个月的班，在这短短两个多朋中，曾几次想过放弃。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，没有什么隔阂。有时候有一些不得不处理的事情，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，又感觉工作还是挺不错的，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。在这一两个月中，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。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，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厌烦；与上司发生争执；情感方面。

针对文员这个职位的特点，具体遇到挫折时，不妨从调整心态来舒解压力，面对挫折。办公室行政助理毕业实习报告范

文精选3篇办公室行政助理毕业实习报告范文精选3篇。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。

总的来说我还是有一些感受的，具体比如自学能力，从未有过的艰辛的，和与同事的相处。

每日重复单调繁琐的工作，时间久了容易厌倦。像我就是每天就是坐着对着电脑打打字，显得枯燥乏味。但是工作简单也不能马虎，你一个小小的错误可能会给公司带来巨大的麻烦或损失，还是得认真完成。而象同公司的推广员每天得打电话，口干舌燥先不说，还要受气，忍受一些电话接听着不

友好的语气有些甚至说要投诉。如果哪家公司有意向的还得到处奔波去商谈。而事实上所有的业务并不是一次就能交易成功的，他们必须具备坚韧不拔的个性，遭遇挫折时绝不能就此放弃，犯错遭领导责骂时不能赌气就辞职。一直以来，我们都是依靠父母的收入，而有些人则是大手大脚的花钱。也许工作以后，我们才能体会父母挣钱的来之不易。而且开始有意识地培养自己的理财能力，我们刚毕业，工资水平普遍不高，除掉餐费和日常的开支，有时候想留点钱给父母买点东西，我们常常所剩无几，一不留神可能就入不敷出成为月光一族，但此时我们再也不好意思伸手向父母要，因此很多时候我们要合理支配我们手中的这笔少的可怜的钱。

踏上社会，我们与形形色色的人打交道。由于存在着利益关系，又工作繁忙，很多时候同事不会象同学一样对你嘘寒问暖。而有些同事表面笑脸相迎，背地里却勾心斗角不择手段，踩着别人的肩膀不断地往上爬，因此刚出校门的我们很多时候无法适应。但是环境往往会影响一个人的工作态度。一个冷漠没有人情味的办公室，大家就会毫无眷恋之情，有更好的机会他们肯定毫不犹豫的跳槽。他们情绪低落导致工作效率不高，每天只是在等待着下班，早点回去陪家人。而偶尔的为同事搞一个生日聚会，生病时的轻轻一句慰问，都有助于营造一个齐乐融融的工作环境。心情好，大家工作开心，有利于公司的发展。在电视上不止一次的看到职场的险恶，公司里同事之间的是非，我想我能做的就是多工作，少闲话。不过还好，我很幸运，基本没怎么遇到这样的事情！

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，虚心求教。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!

业务助理的工作总结篇五

__月，骄阳似火，我从学校回到久违的家乡，__。度过我进入大学以来的第一个暑假，在这个假期里，我进行了我进入大学以来的第一次社会实践。

在好朋友的介绍下，我去了她工作的地方进行了实习，这家公司的名字叫__公司，是一家外贸公司。公司位于__。公司的总经理是个老外，他很和蔼可亲，但他不太会中文，第一次朋友带我去见他，他就用流利的英语跟我交谈，我只是愣愣地看着他。他问我些问题，我也只能尽力用我那不地道的英语回答他。这下可考验了我在学校学的成果了。最后他同意我在公司里实践了，这还多亏了我的朋友。我的朋友是他的秘书，他让我的朋友去安排我的工作。因为我在公司里不会待多久，所以我朋友让我帮她的忙，整理整理资料，打出货的单子。

见过老板之后，我的朋友就带我去了工厂转了转，因为打出来的出货和装箱的单子要和货物一起装进集装箱，然后还要送到海关那里去审批，才能出口国外。我跟着我的朋友去了工厂，她一一介绍着，我边走边听着，工厂里的环境好，很干净。也许是做轻纺的原因吧!这里有许多的轻纺出口企业。这里都是布匹，没有什么污水，垃圾。走进工厂里，在我眼前的是机床，工人们在制作衬衫，包装，装箱等等，看着他们忙碌的样子，我也想马上投入工作中。

参观完了工厂，回到办公室，我的朋友就开始安排我的工作，她先让我练习打各种出货和装箱的单子，这些单子的内容很多，如货物的名称、数量、货号等等。她说做这些单子要仔细，不能有一点错误，如果有错误而没有检查出来，到了海

关那里就不能出关，如果海关也没仔细看，到了要出口的国家，他们发现了错误，那这个后果就很严重了。此时我想到了我所学的专业，学会计要遵守的原则——谨慎性原则，如果做错了帐，会带来法律责任。于是我认真地练习着，直到熟练的打出单子来。

正好这天下午有了一单生意，就要用到出货的单子，我就马上打出来，拿给老板去看，老板看了点点头说“good!”然后我把单子拿给我的朋友，跟着她去工厂提货。让他们装车送往__港，我跟着她去海关送审批材料。经过这么一次实践，我也有了经验，以后就可以自己弄这些事了，也可以让我朋友不那么忙了。从海关回来也已经傍晚了我们把回执拿给老板就下班回家了，通过这么一天的实践，我长了不少知识。知道应该怎么和海关打交道，做一切事情都要仔细，谨慎。

接下来的一段时间里我就和我的朋友一起工作，因为是朋友，很熟悉，所以干起活来也得心应手，心照不宣。有生意来时，打好出货和装箱的单子，去工厂提货，去海关审批；没生意的时候就在办公室里整理资料，看看商务外语的书，因为在外贸公司工作，会英语是必须的，而且做那些单子都必须用英汉两种语言。这也算是边工作边学习了，也许以后工作了还用的着呢。最后一天，我拿着鉴定表去找老板，让他对我这半个月的实践进行评价时，他说：“_____。”我觉得我自己没有做什么，可这个老外老板给了我一个很高的评价。

短短的半个月的实习结束了，我收获颇丰，不但训练了我的口语，而且还懂得了一些做人的道理，知道了父母工作的辛苦，为供我读书，在太阳低下流血流汗，我应该努力学习，找份好的工作，让父母过上好的生活。通过这次社会实践，增长了我的才干，锻炼了我的毅力，培养了我的品格。使我增强了历史使命感和社会责任感，我要争做中国特色社会主义事业的合格建设者和可靠接班人，为社会主义建设事业作出自己力所能及的贡献。