

# 最新一气速腾汽车营销实训报告(优秀9篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。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。

## 一气速腾汽车营销实训报告篇一

这让我思考大学读的到底是什么呢?我们收获了什么?为什么有些用人单位不愿意招大学生?仅仅是因为薪金的原因吗?我认为大学至少要学会一种思维方式，不同于别人的思维方式，因为我们接触的人群都是接受过高等教育的。可有些人养成一种优越感，这不是说其自信，而是他们总觉得自己是千里马却没有伯乐来赏识，于是频繁跳槽，眼高手低最后抱怨这个社会的不公平。

第三件事也是关于同学的。其实还在我实习之前我就知道钱的来之不易，特别是实习后更明白钱是自己辛苦赚的，要花也要花在刀刃上。就在我实习的时候同样有位同学的行为和想法让我思考很多。他就一个月一千多的水平，却想着买手提电脑和考驾驶证。据说买电脑是为了方便以后工作，考驾照也是为了以后的工作。但凭我的了解，他如果买了电脑多半是拿来玩游戏机。

在外面工作的时候，看到很多人奔波不止，为了家庭和事业。而我们这次实习后就不再是学生了，要相应承担起一些责任和义务，不能再有一人吃饱全家不饿的想法。以前假期勤工俭学挣的钱可以作为自己的零花钱，但实习后挣的钱得为将来做打算了。成家也好，立业也罢，都离不开钱做支撑。在美国过了十八岁就要独立了，父母不再约束。我们不能和西方国家一样，但至少大学毕业了不可能再要父母负担了吧!如

果我们的家庭宽裕，我们可以挥霍，但家境一般就没必要了。我们的消费要切合实际，快毕业了要学会生财和理财。

在实习的过程中，其实也是一个学做人的过程。要懂得低调做人，比自己厉害的人大把大把的是，虽然做人非常重要，但专业知识也不可或缺。每天过得一样却又一样，有人在成长有人在死亡。时间长了，如果没有目标，会陷入无聊的漩涡。每次我都如此鼓励着自己：今天是我们这一生里最年轻的一天，我们没有理由不活得精彩，过得充实。

### 三、实习收获

关于实习的收获主要有以下几个方面。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。三是我在实习单位受到领导的认可并促成就业。四是为我的毕业论文设计积累了大量的素材和资料。

同时也让我明白了许多的人生道理，看清了许多的社会现实。在当今社会，能力并不是最重要的。首先要在社会立足必须拥有强大的人际交圈，雄厚的资金和一个好的项目，最后才是个人的能力。懂得了失意时不要气馁，得意时不要忘形。在市场营销工作当中，失败者总是找理由借口，成功者找方式方法。做销售的时候，心态远比能力重要，积极乐观的心态，自信的心态，包容的心态和平常的心态可以助你走向成功。

### 四、实习总结

实习给了我深深的体会，懂得了打好基础非常重要，因为基础知识是工作的前提。实际工作与书本知识是有一定距离的，需要在工作不断地学习。即使毕业后所从事的工作与所学的

专业对应，仍会在工作中碰到许多专业知识中没有的新知识，所以要想胜任工作，必须边工作边学习，通过不断的学习获取更多新的知识。要有拼搏的精神，人生的道路有起有伏，犹如运动比赛，有开心，有失意，要经得起考验，需要不断的拼搏。而学校要加大教学改革力度。以社会需求为导向，调整课程设置。

实习中了解到，目前社会需要大量的市场营销人才，可是，我们的学生却难以找到合适的岗位。客观表现为企业一般招聘有几年工作经验的人。其实企业的真正需要的是人才，这里折射出来的是：应届毕业生不算是人才。我们不能改变招聘条件，只能使自己成为人才。学生怎样才能成为人才，是我们教育面临的迫切问题。首先，要研究营销人才的内涵，然后以此调整培养目标、课程设置、教学目标、教学计划、学生知识和素质要求等。要加强就业指导工作，重视就业率，就业率是学院生存的重要基础。但就业率不能敷衍了事，随便推荐一个工作，例如进厂做流水线，只是让学校的就业率上去了，但对学生意味着虚度时日。

毕业实习的结束，意味着四年的大学生活也将结束。在此，非常感谢学校和实习单位给予我实习的机会。通过实习，让我看清自己需要什么，同时也让我吸取了许多工作和社会经验，这将对我以后踏足社会，谋生立业有很好的借鉴和帮助作用。今后，我会带着这些宝贵的经验，在人生的旅途中勇往直前，迎接时代的挑战。

## 一气速腾汽车营销实训报告篇二

我是一名学习市场营销专业的20xx届毕业生，在今年x月xx日很有幸被xx啤酒集团录用，成为一名实习业务员，经过培训合格后，我进入了xx啤酒销售总公司；于是我被派往xx的xx销售分公司，我从基层的访销员，实习业务员做起，时至今日已有三个月了。

在这段时间里，我不仅学到了很多在书本中学不到的营销知识，也让我个人更加的成熟和坚强；在实习工作中，当我遇到工作中的困难时，曾夜不能寐的思考解决方法，因为我始终相信方法总比困难多；在具体的市场上，曾受到无数次的拒绝和嘲讽，有多少次在深夜里独自一个人哭泣，有多少次已经决定卷铺盖离开；可是第二天又早早的投入到了新的工作当中，因为我始终相信：生命在于坚持，我可以接受失败，但我却拒绝放弃！

就这样，一个月，两个月过去了，我坚持了下来；如今的我已经变的老练和成熟了，在工作中积极向上，善于发现问题，并及时的解决，曾多次受到主管经理和副总的表扬；在具体的市场上，能很好的处理同客户的关系，同时维护好同终端的客情关系，从而让我感受到了营销给我带来的乐趣！

首先，我介绍一下所在市场的基本情况，我所在的xx市场是xx深度分销的楷模，实行的是大客户与小客户相结合的乡镇代理体制，除了县城的几位大客户外，在每一个乡镇设一个一级经销商，是完全的市场精耕。

其次，我很有幸能够参加20xx年啤酒大战，感受啤酒营销，在我们区域市场的主要竞争对手是流通领域的xx啤酒，餐饮渠道的xx啤酒，当然了还有其他品牌的啤酒，如xx啤酒□xx啤酒等等。

在3月和4月份是啤酒竞争最为激烈的时间，因为都在抢占市场；我们xx也组织了大规模的铺货活动，比如把xx旗下的新一代，小麦啤酒等进行大的促销，并迅速的占领了优势市场，赢得了主动！

在餐饮领域的竞争，更是在比拼实力，都在买店，你出x□我出x□经过较量我们xx买断了大部分饭店，但也付出了沉重的代价，花费了将近xx万买店费！

时止今天，我的实习期已经结束了，在这三个月当中，我付出了很多的辛劳，同时也收获了硕果；由于我在这段时间里表现出色，已成为集团公司的一名正式销售人员，享受国家统筹及优厚的薪酬待遇。

最后，感谢我的母校——xx高等专科学校，一直以来对我的培养，感谢市场营销系全体教师传授给我的营销知识，感谢三年以来教育过我的所有老师！学生在此向你们敬礼了，你们辛苦了！

感谢当初录用我的集团人力资源总部的段部长和唐部长，同时再次感谢营销部长唐文广先生对我营销知识的指导和教诲！

感谢销售总公司xx副总对我的关心，感谢主管孙经理对我的培养，感谢xx销售分公司我的同事们一直以来对我的关照，再次向你们致谢！

今年暑假在xx矿物纤维销售有限公司进行了阶段性的实习。xx县xx矿物纤维销售有限责任公司主要从事石棉、海泡石、玻璃纤维等矿物纤维加工和销售的工作，其中包括货物管理、定价、营销策划、售后服务等。公司员工xx余人，主要工作是加工、出售矿物纤维原料和制品。

公司设有总经理室、财务部、人力资源部、销售部、加工车间和仓库。该公司是一家比较正规的民营企业，企业虽然不大，但是有很好的团队精神，工作环境良好，员工不会有太大的压迫感，也没有那么紧张的工作氛围，我感觉在这个公司的人们每天都很开心。

这次实习就是在这个公司。“我们想象的那么简单。实践就是一面镜子，用来照清我们的知识欠缺，我们的人际交往能力，我们与社会融合程度，我们应该努力的方向。

实践就是让我们更好的看清自己。

在公司里，我被分配到销售部进行业务实习。在销售部，我师父指导我完成各种工作。在工作中，主要是先让我们观察工作的完成方法，让我们先从中学习经验，然后再实际操作。

按照这个原则，我在销售部的七周时间里，首先，进入了仓库，熟悉了产品的规格、性能、用途等。比如石棉种类中按等级划分，分为三级、四级、五级，每一级又有不同的规格，比如5—65、5—70等。不同种产品有细小的差别，用在不同的方面，性能也是不一样的。同种产品，根据商家的不同要求，又有很多不同的规格，规格不同包装自然不一样，通过包装上面的标识就能够比较清晰的分辨出来产品的种类和规格。熟悉公司的产品是每个业务员的基础。

然后，我在销售部做了咨询业务。主要是通过接打电话，来向有意向的公司来解答产品的问题，报价的问题，还有就是收集公司的信息，这个工作是在基础工作上展开的。工作要做好一点之后，才能继续做下一个工作。

最后，我和我师父一起外出跑业务，也是照顾我师父，业务员外出跑业务是家常便饭，一连出差好几天都不见面。跑业务的工作主要有发展新客户、巩固老客户和做自己的渠道。公司里的业务员最看重的就是做自己的渠道，渠道的利润要比直接的客户的利润来的要多。

以前知道，巩固一个老客户的成本要比发展一个新客户的成本要低得多，所以销售人员先要巩固自己的老客户。但是，每个公司的策略不同，所产生的结果也不同，这个公司的业务员更看重自己所做的渠道，因为渠道里面的销售工作是分环节进行的，下面的代理人员会主动处理客户关系，甚至有的和客户有很紧密的多重关系，使得老客户可以很巩固，当然大多利润也是从这些老客户中来的，公司业务员主要负责货物的配给，回款和监督检查渠道工作，能够比较轻松的完成工作。渠道的作用真的很强大。

这次短暂的企业实习，让我们在学校之外，通过自己的身体力行的运用自己的知识，在真正的岗位上观察各种事情，看待各种情况。正如所说的实习就是一面镜子，能够让我们真正的审视自己，让我们更加全面的了解自己的能力和。这次实习圆满的划上了一个句号。

我师父和办公室的同事们对我的工作也都真诚的给出了建议，他们都认为我挺年轻，潜力很大，头脑机灵，待人亲和力强，这一点适合做销售人员，销售人员总是在和不同的人打交道，自身表现出来的亲和力能够较快的拉近人与人的距离，能够更快的接近，能够更高效的沟通，对工作的完成也有很大的帮助。销售能力是知识和实践相结合的产物，所以在以后的工作中，同事们都告诫我，要在不落下学习的情况下，多参加企业社会活动，试着用自己的思维，解答生活和工作中的问题，理论和实践相结合才能做好销售，才能积累经验。

在实习中，我主要是协助我师父和同事们完成各项工作，在这段实习当中，我感觉工作环境可以变得很好，工作可以变得既认真又有乐趣，我的实习让我看清了自己的优势和劣势，给了我有一个目标，让我可以更加完善自己，这就是实践给我的最大的收获。

## 一气速腾汽车营销实训报告篇三

我进入市场部，并于\_x被任命市场部主管，和公司一起度过了两年的岁月，现在我将这期间的工作做个汇报，恳请大家对我的工作多提宝贵的意见和建议。

我市场部主要是以电话业务为主、网络为辅助开展工作。前期就是通过我们打出去的每一个电话，来寻找意向客户。

为建立信任的关系，与每个客户进行交流、沟通。让其从心底感觉到我们无论何时都是在为他们服务，是以帮助他们为主，本着“我们能做到的就一定去做，我们能协调的尽量去

做”的原则来开展工作。

这样，在业务工作基本完成的情况下，不仅满足他们的需求，得到我们应得的利益。而且通过我们的产品，我们的服务赢得他们的信任。取得下次合作的机会。

就像春节前后，我部门员工将工作衔接的非常好，丝毫不受外界因素的干扰，就能做到处在某个特殊阶段就能做好这一阶段的事情，不管是客户追踪还是服务，依然能够坚持用心、用品质去做。20\_年的工作及任务已经确定。所有的计划都已经落实，严格按照计划之内的事情去做这是必然的。相信即便是在以后的过程中遇到问题，我们也会选择用最快的速度 and 的方式来解决。

20\_年，在懵懂中走过来。我自己也是深感压力重重，无所适从。但是我遇到了好的领导和一个属于我的团队。他们的帮助和包容是我个人现阶段成长的重要因素。也是我在参加工作的这段时间里对于做人和做事的理解中收获最多的一年。

过去的已经过去。每一年都是一个新的起点，一个新的开始。

在今年的工作中，以“勤于业务，专于专业”为中心，我和我组成员要做到充分利用业余时间，无论是在专业知识方面，还是在营销策略方面，采取多样化形式，多找书籍，多看，多学。开拓视野，丰富知识。让大家把学到的理论与客户交流相结合，多用在实践上，用不同的方式方法，让每个人找到适合自己的工作方式，然后相辅相成，让团队的力量在业绩的体现中发挥作用。为团队的合作和发展补充新鲜的血液和能量。同时在必须要提高自己的能力、素质、业绩的过程中。

以“带出优秀的团队”为己任，要站在前年、去年所取得的经验基础之上。创今年业绩的同时，让每个人的能力、素质都有提升，都要锻炼出自己独立、较强的业务工作能力。将



来无论是做什么，都能做到让领导放心、满意。

走进这个竞争激烈的社会，我们每个人都要学会如何生存？不论做什么。拥有健康、乐观、积极向上的工作态度最主要。学做人，学做事。学会用自己的头脑去做事，学会用自己的智慧去解决问题。既然选择了这个职业，这份工作，那就要尽心尽力地做好。这也是对自己的一个责任。

通过这两年的工作，我感同身受。我看到了公司所发生的变化。也感觉到了公司必然要向前发展的一种决心。我相信：“公司的战略是清晰的，定位是准确的，决策是正确的”因此，在今后的工作中，我会带领市场一部全体员工随着公司的发展适时的调整自己，及时正确的找到自己的角色和位置。为公司在蓬勃发展的过程中尽我们个人的微薄之力。

回首过去，我们热情洋溢；展望未来，我们斗志昂扬。新的一年，新的祝福，新的期待：今天，市场一部因为在此工作而骄傲；明天，市场一部会让公司因为我们的工作而自豪！

## 一气速腾汽车营销实训报告篇四

在这次市场营销实践中，我们小组调查的是化妆品中的彩妆市场的市场营销。我们主要在麦凯乐、锦辉商场、丝芙兰、屈臣氏进行实地调查询问以及通过网络收集各种品牌彩妆的相关信息和资料，如美宝莲、露华浓、蜜丝佛陀等，从而分析其市场定位、销售渠道、促销方式等营销策略。

### 一、中国彩妆市场背景分析

中国化妆品市场是一个充满活力的新市场，跨国企业的大举进入，本土企业的崛起，使这个行业更加变化多姿。彩妆以前在中国一直被看为化妆品配角，近年来随着护肤品市场竞争的日趋激烈，彩妆消费市场基本成型，一直由护肤品所主

导的中国化妆品格局正在悄然变脸，彩妆越来越受到现代都市女性的青睐。彩妆被称为化妆品里面的最后一块蛋糕，无疑将成为未来日化行业爆发的引擎点。归纳其营销策略，可以作以下要点概述：强劲的广告宣传攻势，公关策略应用，着重塑造品牌；成功的专柜营销策略；超细分的市场策略，能吻合不同的消费需求；包装策略设计更注重特色，更有个性，更有品质感；更加迎合消费者心理需求；更重视品牌建设，重视市场信息收集、反馈和研究。

## 二、彩妆品牌的营销策略

通过在我们小组成员在麦凯乐、锦辉商场、丝芙兰和屈臣氏的实地调查以及网上查询，归纳出各大品牌的彩妆营销策略，可以大体上概述为：超细分的市场策略，能吻合不同的消费需求；成功的专柜营销策略；包装策略设计更注重特色，更有个性，更有品质感；强劲的广告宣传攻势，公关策略应用，着重塑造品牌；更加迎合消费者心理需求；更重视品牌建设，重视市场信息收集、反馈和研究。

## 三、卡姿兰的跟进策略

美宝莲进入中国十来年，是中国名副其实的彩妆第一品牌。04年度销售额愈10亿元人民币，有效的培育和引导了中国彩妆市场。比附第一品牌，是品牌营销的有效成功策略。卡姿兰的成长有效运用了“跟进美宝莲”的成功策略，从产品开发到形象建设及部分渠道建设思维都有效做了一个“跟进者”，这是卡姿兰成长的一大法宝。特别是卡姿兰借助自身早先从事彩妆原料的优势全面跟进美宝莲的产品开发思路，全面复制相关产品线，大力地塑造“同(美宝莲)等质量、相对(美宝莲)便宜的价格”。如卡姿兰3d星光果冰唇彩就是“跟进”美宝莲的水晶3d星光唇膏，并且价格要比美宝莲低。这种借助自身资源又有效比附第一品牌“美宝莲”的成功策略有力地推动卡姿兰的成长。

市场定位：卡姿兰目标消费者一般比较年轻，介于16-25岁之间（相对其他彩妆品将目标消费者年龄下沉到16岁，因为90后才是未来彩妆消费的生力军，我们没有理由不仔细经营），中等收入的年轻女性占比较大，随着彩妆市场的不为断成熟，在校学生的占比将会加大。此类年轻女性一般受过较好的教育，且有一定的品牌意识，思维非常活跃，很容易接受新事物，相对来说品牌忠诚度较低。

## 一气速腾汽车营销实训报告篇五

### 市场营销综合素质训练

#### 一、创新与时间管理能力训练

实训内容及小结：第一节实训课是由雷晨光老师带领我们上的，其次老师给我们讲解了些对于在营销方面的专业理论指导，让我们在时间管理方面有了更深层次的了解，之后我们又做了一个小游戏，主要是通过打破固有思维来发现问题并去解决问题。在此过程中老师也例举了许多相关的例子，例如公司内部问题练习等。同学之间也开始互动起来大家集思广益共同猜出游戏答案这些也都培养了我们对于不同问题的发散性思维以及创新能力。在竞争日趋激烈的今天，高速发展的各行各业需要新型营销人才，需要具有创新意识。专业知识和富有团队作业能力的市场营销新人。

#### 二、沟通能力训练

实训内容及小结：第二节实训课则是由彭越老师指导我们上的，同样在课前我们也进行了一次心理小测试也伴随着一些相关的游戏。为我们接下来的课题沟通能力训练做了一次沟通前的准备。在这次的沟通能训练上我们了解到要想顺利的与他人完成沟通首要的一点就是树立自己的信心，相信自己能拥有一副好口才，能够成为一位沟通高手。这样才能完善自身的一些缺陷，增强自己的沟通能力。因此任何工作往往

都不是一个人的事情，而是一个团队在完成一个项目所以在工作的过程中，如何去保持和团队中其他同事的交流和沟通是非常重要的。

### 三、积极心态与诚信素质训练

实训内容及小结：第三节课是由肖永平老师为我们上的，与上两节课一样我们也进行了一次心理小测试以及相应的游戏还有同学间的互动和诚信测试。课上老师让我们对于“成功是因为什么”以及在社会中是否应该讲求诚信这一问题做了思考，老师说做营销其实也就是在营销自己，营销自己的理念和自己的人格。做人很重要尤其做一个有诚信的人，不要想着去欺骗你的客户，客户可能会因为相信你而上一次当但他绝对不会上二次当，你可能会因此失去更多的客户和机会。课上同学们积极发言竞相提出自己对于这一问题的看法。期间老师也讲了许多相关的例子，这让我们明白心态决定一切积极地心态是很重要的。

### 四、心理承受能力及增强自信心训练

实训内容及小结：最后一堂课则是由陈世伟老师带领我们上的，课上我们进行了一次简短的推销表演以及朗读短句子。推销表演以及上台朗读短句子从本质上来讲就是一种体验式学习，让同学通过训练项目，经历心理挑战的锻炼有助于自己教育自己，自己发现不足并努力完善它。

这次的实训，把书面上的知识运用到了实际，这样不仅加深我们对于营销的理解，巩固了所学的理论知识，而且增强了我们的营销能力。通过团体合作，我们懂得了合作的重要性以及懂得了如何去配合一个团体，这为我们以后面对社会打下了基础。这次的实训经历使我们终身受益，给我们积累了经验，能够让我们更好的面对未来。同时我也相信只要通过自身的不断努力，拿出百尺竿头的干劲，胸怀会当临绝顶的壮志，不断提高自身的综合素质，在于社会的接触过程中，

减少磨合期的碰撞，快速融入社会的步伐，才能在人才高地上站稳脚跟，才能扬起理想的风帆，驶向成功的彼岸。

最后在这里我想说一句：因为有你们相伴相随，所以在实训的每一天都过得很快乐也很充实如果可以，往后愿我们继续一路同行。

## 一气速腾汽车营销实训报告篇六

由于系领导的高度重视、实习单位的进取支持和实习师生的共同努力□20xx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提议。

1. 实习时间20xx年x月x日—20xx年x月x日，共x周。
2. 实习地点实习地点xx个。在xx内x个实习点，区外x个实习点。
3. 实习资料

实习资料能够概括为两大类。一类是本专业范围内的工作，另外也有个别实习人数

(1) 实习学生□20xx届x个毕业班的xxx名学生全部参加了实习；

(2) 实习指导教师。共xx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。分散实习学生自我联系实习单位，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理解实习的证明书）。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xx人（31个实习点），毕业设计xx人（x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

（2）收到学生实习报告xx份。其中毕业实习学生每人一份，共xxx份；毕业设计每组x份，共x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x份。报告资料包括三部分。一是对学生在实习过程中的表现、本事、纪律情景和基础知识掌握程度的评价。二是结合实习单位的意见，对自我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善意见或提议等。全体学生综合实习成绩全部合格。

到达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，同学们对自我、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。实习收获主要体此刻两方面：

### 1. 工作本事：

在实习过程中，绝大多数同学进取肯干，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。实习单位的反馈情景证明，我们的学生具有较强的适应本事，具备

了必须的组织本事和沟通本事，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提议，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、较强的工作本事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。一是经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本事，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。

指导教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，教师们深入学生和实习单位，阐明实习大纲及实习计划资料，明确实习目的和要求。实习过程中，结合实习单位的具体情景，帮忙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，掌握实习情景，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，教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。指导教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。基本到达了及时发现问题，解决问题，提高实习质量的目的。

## 一气速腾汽车营销实训报告篇七

### 一、实训目的

通过实习，掌握分析和解决人力资源管理问题的基本能力，了解人力资源的各个模块，在这基础上把所学的专业理论知识与模拟的公司紧密的结合起来，培养实际的工作能力与分析能力，已达到学以致用目的，从而增加对人力资源的了解。

### 二、实训平台

xx人力资源管理实践教学平台

### 三、实训内容

实训主要是为了加深对人力资源管理的认识，通过系统的学习，从而更熟悉和了解企业的人力资源部门在一个企业中的职能和重要作用。但由于课程时间的限制，在上机过程中我们重点学习了一下几个方面，其他部分则根据教材内容理解。

#### 3.1 创建模拟公司

我们是以每个人为单位建立公司，并且由自己担任人力资源部经理，就我公司为xx公司，主要定向于对xx的各个行业进行咨询及其对需要进行培训的企业提供培训平台的一个有限



责任公司。公司成立于20xx年，公司初步拟定为人事部，财务部，运营部（信息部，后勤部），规模并不是很大，正在不断的完善和发展中。下一步就是对我公司进行人事管理，做公司的人力规划，对我公司的所有部门中设定职位，编写其岗位说明书，把其中的岗位要求、岗位权责、工作内容及任职资格等写清楚，进而挑选员工。例如：公司总经理，他主要是制定公司的总体战略与年度经营计划；人力资源经理，规划协调公司的人力资源管理与组织建设，开发人力资源，促进公司经营目标的实现和长远发展。

### 3.2 个人管理

主要是把公司的一些事务通过该系统来进行工作管理和信息管理，公司对假期申请、消息查询和发布、个人信息管理和密码维护等操作将会是一个很程序化的过程。在实验室中在指导教师指导下，我们就假期的申请，消息的查询都认真的熟悉了一遍，这些让我们知道我们在该系统中我们只要点击就会弹出请假的类型（事假、病假、婚假和产假等）和请假的天数，在对假期发出给管理部门后，管理部门都会对其进行处理，就该假的`批准与否都将会有个人信息提示；我们也能接收到公司中发布的消息，这样很快捷。其次也可通过模拟操作为下属安排工作，安排自己的工作。

### 3.3 招聘管理

这是我们学习的重点，有招聘信息管理和面试信息管理。试验中我们需要对公司招聘的岗位参考以前做的工作岗位说明书填写招聘信息，包括拟定的招聘人数和给应聘者的应聘要求，选择是用内部招聘还是到外部招聘，招聘的渠道把握清楚后，其次试验中主要让我们操作了网络招聘（现今最常用的招聘渠道）的程序，过程是在系统的人才市场申请注册，在人才市场发布信息，在当应聘者看到公司的信息后就会递交简历，于是公司就会将这应聘的简历全部做处理：当这人符合公司的要求，公司将会给他发面试通知单，面试后如果

录取他将会受到录用单，没有录用也会给他发送未录单；当这人有很大的前途但又不符合需要招聘的职位，公司会将其导入人才库。

### 3.4 培训管理

在试验中培训管理由培训计划、培训实施和培训材料三方面组成，缺少的是培训需求分析。培训计划是指我们通过制定培训任务（可以设置多个任务），选择培训方式，设置培训课程，和要求选择的培训对象以及培训时间安排的几个要素，在考虑后由该培训部门向培训对象通过系统发送信息，并且让决策部门批准。例如：人力资源部向所有员工提供企业文化价值观的培训，财务部门也可以对所有运营部的所有员工进行如何节约公司成本的技能培训。培训实施则操作的难度大和具体的公司运用的工具亦不同就没有进行操作。培训资料主要包括选择培训的教材，和对员工培训的一些协议规范，对员工的培训过程和结果存档。

### 3.5 考勤管理和绩效管理

1、考勤管理对待很多公司来说是有大的相同点，它涉及到所有员工，对员工的工作时间，以及在明确的进行规定，做到有章可循，。

2、绩效管理则是在人力资源部的领导下对公司的所有人进行考核管理，在试验中我们采用的是xx度考评法和指标法两种方法，我们的xx度考评法过程是利用考评者的上级，下级，同级，和客户对一些具体指标打分，将结果分析对考评者综合考评，最后把kpi个人一览表发给考评者，并交决策者审批，给出绩效评估的结论，决定考评者晋升还是降职还是轮岗等，还有附加意见处理。

### 3.6 薪酬管理

1、我们以制定薪酬策略为出发点，对各个部门的工作项目名称、项目说明、绩效挂钩与否等细节做布置，并且制定了薪酬细项，熟悉制定考核奖金的额度，制定薪酬额度。

2、薪酬的发放，将我们在个人管理中进行的考勤成绩查询迁入，对一定时间范围内的薪酬查询，和对各部门的薪酬进行汇总，于是在后面把个人薪酬一览表给显示出来；在试验中同时我们也可以对其他员工，对已有薪酬进行修改的操作。

### 3.7人力资源管理信息系统的辅助功能

1、系统管理对公司的资料进行设定，包括企业资料管理，人力资源资料的管理，辅助的修改资料类别。权限设定，修改人员编组，添加小组权限，修改小组权限。

2、简单的学习了人员测评、人力资源下载和知识库使用等基本知识和技能。

## 四、实训总结和体会

4.1对该套系统的认识，我们在人力资源的这个模拟系统中认为其每一个环节都是相辅相成的，在最开始进行的设置将会为以后的工作进行有很大的影响，如在对工作分析的时候，对考勤的设置中都会为招聘、绩效考核与薪酬管理有影响。对于我们虚拟的公司，很多的东西都是在凭空的想象，对于在一些具体公司的部门设置都不太熟悉，加之对工作分析时并不能把它的性质任务、职能权限、岗位关系理顺，也难以对岗位的任职资格作系统的阐述。在这个模拟板块中缺少了人力资源中的职业生涯规划，职业生涯规划很重要，它告诉人们一个职业选择的真确与否，就直接影响员工的个人职业生涯的成败，所以我觉得应该在该系统增加一些这方面的内容。

4.2对学习这个系统后对专业的认识，人力资源是企业组织中

最有能动性的资源，人力资源管理也日益显现其重要性，这也是为什么许多企业的最高管理者来源于人力资源管理领域。我们的人力资源管理观念起步较晚，在引进西方各类管理概念的同时，我们也引进了西方的人力资源管理理念，这些理念与我国传统的人力资源管理理念存在着较大的区别，对改进我国的人力资源管理工作有很大的影响。人力资源管理在企业中究竟应该扮演什么角色？人力资源管理者该做些什么？认清并解决好这些问题，才能使人力资源管理工作具有明确的目标和方向，人力资源管理才能真正实现其应有的作用。

4.3对以后将如何学习该专业的认识，也许看来我们学习人力资源管理很大限制的是我们很难结合实际，毕竟很大程度上人力资源只有在公司的业务开展和公司运营中才可以体现它的价值。在真正的公司我们才能了解如何用我们的智商和情商以及搜商来完成对公司的战略做分析，对公司的人力资源做配置，为企业培训与员工流动的关系研究和对人力的成本做规划。

这次专业实习就现在而言我觉得自己专业知识还相当欠缺，所以这次受益蛮大的，实习中我消除了一些学习的误区，认识以后的日子里会去系统的去熟悉人力资源的各个板块重要性，思考面临着毕业我该起码因该具备的技能，同样让我增长了以后如何去网上应聘，如何看待网上招聘的时效性和其招聘的效率，减少到以后的应聘出现走弯路。

总之，专业实习让我受益颇多，给了我以后学习抓重点，注意细节通过这次的实习也发现了自己的一些不足之处，使自己能在以后的学习和工作中克服这些错误，提高自己的各方面的综合能力。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

## 一气速腾汽车营销实训报告篇八

· 在我国继续扩大开放、深化改革和加入世界贸易组织以来的新形势下，作为未来从事国际贸易方面业务的我们必须熟练掌握国际贸易的规则。此次实训可谓是对这两年学习的一个大总结，从国际贸易理论，到国际贸易实务，再到上学期的外贸函电及本学期国际贸易实务、国际货物运输风险和保险，在本次模拟训练中都一一体现，通过模拟训练系统我们对以前所学过的知识有了一次系统的回顾，又在训练中对国际贸易的流程及操作有了更加深刻的体会，这对我们未来的工作在思想上做了充分的准备。

在本次实训中，我们充分利用了学校为我们提供的各项资源。我们充分使用邮件系统进行业务磋商，这是我们未来的工作中必不可少的，通过模拟系统我们可以掌握往来函电的书写技巧，不足之处通过老师的悉心指导和查阅相关资料又可以起到温故知新的作用。在模拟中对不同的`业务和角色我们采用不同的贸易术语和方式，我们可以掌握不同价格术语在海运、保险方面的差异以及信用证各个环节的要点。在磋商过程中，灵活运用价格术语和结算方式，以争取较好的成交价格，是我们在未来的贸易实务中必不可少的基本功。simtrade的检验系统可以在我们做完每一笔业务后对我们实习过程的结果计算出准确的误差及正确的结果，让我们明白正确的结果，这样可以减少我们在类似的业务中的错误。

（一）对自己扮演角色的认识和感悟 · ·

一开始接触的时候，我充满了雄心壮志和蛮强的欢喜，在电

脑中构建着自己的创业梦，在公司注册的时候像是在开办自己的公司，自己按照自己的喜好，按照自己的医院组建自己的公司，发布广告，做自己喜欢的商品，感觉真的挺开心，然而好景不长，在实训的过程中，慢慢地，我有着深深地挫败感和茫然无措的时候，特别是在写但单据的时候，系统一遍一遍的提示错误，我的心里充满了失落和迷茫，那一刻我感受到了自己的欠缺。不过在老师和同学的帮助下，我渐渐的了解了，更熟悉了，并且多做了几遍，更加顺手了。

首先是出口商，我在最初先扮演的是出口商的角色，这个角色是所有角色里最难的了，有大量的单据要填，而且一不小心就会出错，但经过几笔业务练习，我已经能正确的填写各种单据。然后是进口商，进口商必须紧跟本国消费市场和国际贸易市场的变化，合理调配有限的资金，不断变化思路，凭借敏锐的感觉，选择最有利润的项目，加快公司的资金周转率。同时还要从选择可靠的业务伙伴开始，逐步完成具体的事务。这可是一项充满挑战和乐趣的工作。然后是供应商（工厂）供应商通过生产商品并且出售获得利润，所以对于他们来说，生产出市场需求的产品是最重要的。冒然生产产品会面对巨大的风险，而准确预测市场变化又有很大的困难，以销定产是一个很好的方式，又需要有广泛和稳定的客户资源。进出口地银行的工作是比较少的，只要开立信用证，转发信用证，审核单据付款就可以了，是比较简单的工作。

一开始接触的时候，我充满了雄心壮志和蛮强的欢喜，在电脑上构建着自己的创业梦，在公司注册的时候像是在开办自己的公司，自己按照自己的喜好，按照自己的医院组建自己的公司，发布广告，做自己喜欢的商品，感觉真的挺开心，然而好景不长，在实训的过程中，慢慢地，我有着深深地挫败感和茫然无措的时候，特别是在写但单据的时候，系统一遍一遍的提示错误，我的心里充满了失落和迷茫，那一刻我感受到了自己的欠缺。

## 一气速腾汽车营销实训报告篇九

目前，我校中职旅游管理专业采用“2+1”的培养模式，将实习列入教学计划中，即学生用两年的时间参加校内的理论学习和短期的实习实训、专业实践，最后一年的时间用于完成校外的集中实习和毕业实习。实习由学校统一安排，联系实习单位，签定有保障的实习协议，建立实习合作关系，由学校老师带领学生，分到不同的实习单位。实习单位（旅行社）再负责安排指导老师（师傅），双方共同负责指导学生单位实习期间的培训和管理工作的，学校的实习指导老师负责不定期地到单位检查和了解学生的实习情况，在学生和单位中间沟通协调，帮助学生解决实习过程中遇到的生活和专业问题。在这个大背景下，鸡西市职业教育中心旅游管理专业学生在学校的组织下，进入珍宝岛和兴凯湖旅行社进行为期两个月的暑期行业实习。

实习过程中，我们发现了很多问题。根据本人在指导学生的实习过程中遇到的问题总结发现，学生从开始实习到结束实习整个过程会经历期待—失落—抵触—调整—周期反复的心理变化过程。例如很多学生的实习总结中都提到，自己在前两个星期中自己由十分兴奋变成十分疲惫。如果调整不好，这部分学生就会找不到方向，最后选择逃避（在实习第一个星期就有两个学生觉得自己不适应实习生活，主动放弃），而如果能够在这个过程中得到好的调适，就能适应和安定下来，并逐渐找到自己的目标（最后共有26人完成了全部实习过程）。

经过带队老师共同分析，认为产生以上结果的原因主要是：对学生就业指导力度不够。中职学生年龄小，生理和心理发育都不成熟，很多学生选择旅游专业是因为老师和家长的选择，而非出于对旅游业的了解和喜爱。进校后虽有所了解，但因缺乏学校和教师的正确引导，而听信学生间的道听途说，认为旅游业是“伺候人”的、吃“青春饭”的行业，很多学生缺乏职业自豪感，没有远大的职业理想。

但我们也从中看到深的层面，在教学中一些方面的缺失：

1，缺乏对学生养成教育的重视。众所周知，其实职业素质的培养很大程度上是依靠养成而非传授。而绝大多数旅游院校恰恰忽视了对学生职业素质的养成教育。学生往往在课堂上和实训室里能表现出良好的职业素质，举止彬彬有礼、服务热情主动、和同学亲切友好，而一旦脱离了教学环境，便把书上的理论和老师的教诲置之脑后，这样仅靠课堂上的讲授和训练，想让学生形成良好的职业素质是非常困难的。职业素质的养成教育应该体现在学生学习、生活的点点滴滴、方方面面。

2，学校的培养目标和企业需求相脱节。虽然职业教育已经提出了“以市场为中心、以就业为导向”的核心理念，旅游院校也都明确了“请进来、走出去”、培养“双师型”教师队伍以及建设设备完善的实训基地等办学思路，但由于师资和资金的紧缺，企业要求的与时俱进，这些办学思路在落实上大打折扣，导致学校培养出的人才规格仍然和企业用人需求有较大差距。职业技能上的差距可以通过企业培训在短期内弥补，而职业素质的差距却需要长期的培养和熏陶。

3，课程体系设置不够完善。由于职业教育非常重视学生实践能力的培养，很多旅游中职大多采取“2+1”或“半工半读”的教学模式，以保证学生在企业的实习时间，学生在校时间短。因此教学部门在安排教学计划时，尽量完成必修课，而忽视了职业素质培养课程，像职业生涯规划、心理健康教育等课程能不开就不开，而像旅游职业道德、礼貌礼节等课程的课时也是一再压缩，得不到足够重视。

4，师资力量薄弱，教学方法单一。由于我国旅游教育起步较晚，现在各旅游院校的专业教师科班出身的较少，大多是半路出家，动手能力不强，没有直接从事旅游行业的实践经历，再加上师资短缺，教学任务重，也没有时间进行自我实践提高。同时又因缺乏一整套对旅游人才培养具有针对性和创新



性的融理论与实践于一体的特殊教学形式，使旅游职业素质培养存在先天不足。

## 二、中职旅游专业学生职业素质培养的对策和建议

### （一）学校方面

1，改变传统教学先学后做一刀切模式，在学中做，做中学，加强校企合作，确定人才培养目标。旅游院校可以争取政府投入，建设宾馆和旅行社作为学生的实习基地，真正实现学校和企业无缝对接。也可以选择一两家规模大、部门齐全、管理先进的用人单位作为学校的长期合作伙伴，定期安排教师和学生实地参观、实习，了解和掌握企业最先进的经营理念 and 行业动态，从而及时根据企业需求调整人才培养目标。而学校可以在员工培训、毕业生推荐等方面给企业提供便利，真正实现学校和用人单位的“双赢”。

2，从行业需求入手，完善旅游专业课程体系，拓宽学生的知识结构。旅游专业课程体系包括普通文化课程和专业课程两大块。首先在普通文化课程内容选择上，既不能完全放弃语文、数学、政治、外语，也不能过分学科化。应当遵循浅显性、广泛性、生活性的原则，为学生的专业学习和今后的可持续发展作必要准备。例如语文课程内容可以侧重于旅游文学和朗诵等口语表达训练，而不必拘泥于普通教育中的语文基础知识的讲授。其次在专业课程方面，旅游学是一门综合性的边缘学科，涉及到经济、管理、市场营销、金融财务、法律、建筑、装潢、心理学、食品学、历史、地理和风土人情等方面的知识。对这些知识当然不可能要求学生都能精通，但要做到“博”和“杂”。为解决中职学生在校时间短、课时少等问题，我们需要在原有课程设置的基础上，将这些与旅游相关联的学科知识进行整合和优化，适当增加具有本地特色和应用性强的课程内容，例如礼貌礼节、公共关系、黑龙江旅游地理等。还可以结合黑龙江省旅游资源特色，开设二人转鉴赏、黑土地文化现象等选修课程。学生的知识面宽

了，自然在工作中从容不迫、游刃有余，也更好的满足了旅游者通过旅游寻求知识、陶冶情操的需求。

3，改革旅游专业课课堂教学模式，在课堂教学中渗透职业素质教育。现代职业教育教学模式的发展趋势，应当是一种融理论与实践于一体，并且把学习者视为主动的工作者的教学模式，即情境建构主义教学模式。教师应该改变传统的灌输式教学模式，采用案例分析法培养学生解决实际问题的能力，而情境模拟法可以激发学生的学习动机和学习情趣，使学生的学习由被动的接受变为主动的吸收，从而培养学生的创新精神和实践能力。另外，在进行旅游专业课课堂教学时，不仅要创建“仿真”的教学环境，而且要求所有学生的一言一行、一举一动都要模拟酒店、旅行社的正式员工，如着装要规范整齐、用语要使用服务业中的惯用称谓“您”等，这对旅游专业学生职业意识的培养是非常有帮助的。

4，重视养成教育，在第二课堂活动、社会实践活动以及校园文化建设等方面激发学生的职业意识和职业情感。虽然旅游教育起步较晚，但旅游教育工作者都深深地认识到，要想培养学生良好的职业素质，仅仅依靠课堂是远远不够的。旅游院校还可以通过开展形式多样的第二课堂和社会实践活动来提高学生的职业素质。如举办旅游专业技能大赛、演讲比赛、辩论赛，锻炼学生的职业技能、心理素质、语言表达能力、应变能力等职业素质，通过参加义务导游、礼仪服务等社会实践活动激发学生的职业意识和职业自豪感。除了课堂教学和第二课堂活动以及社会实践，旅游专业学生职业素质的培养还重在平时的养成。学校的日常管理工作、校园文化建设、教师的人格魅力都是养成学生职业素质的有效途径和平台。首先，对于学生管理工作，要让学生明白，学校的管理是根据社会和用人单位对员工的素质要求而提出具体措施并管理的。旅游专业可以结合酒店和旅行社的要求制定出有关仪容仪表、个人卫生、公共卫生方面的规范要求学生执行，并制定行之有效的检查措施。其次，在校园文化建设方面，学校可以有意识的创建一些涵养德行、开阔胸襟、启发智慧、

提高情趣、健康身心的环境，达到“润物细无声”的境界。最后，“打铁先要自身硬”，教师的职业素质、人格魅力对学生的成长也十分关键。“其身正，不令而行”，言行举止，都在引导学生。因此，教师要加强自身修养，敬业乐业、积极进取，不仅要成为“经师”，更要成为“人师”。

5，系统开设就业指导课程，帮助学生规划职业生涯，树立职业理想。目前很多旅游院校的就业指导课程流于形式，仅仅是在学生实习前安排几场报告了事。其实，职业生涯规划和就业创业指导应该贯穿于学生整个在校期间，而且应该是越早越好。在入学教育时，实习指导部门就要帮助学生了解所学专业，帮助学生安排自己的学习生活。学生在校期间，定期请旅游行业专家来校介绍旅游业的发展现状和前景，以及人才需求状况，加深学生对旅游业的了解和献身旅游业的决心。还可以邀请业界的优秀代表来校作报告，介绍他们的成功经验，帮助学生树立职业理想。

## （二）学生方面

1，自身对行业了解不全面。对于学生而言，在实习之前对行业的了解仅限于课堂和一些电视剧的介绍。通过图片画面，学生往往只看到了在旅游单位工作比较光鲜的一面，幻想着管理工作的体面，对实习单位和自己的期望值过高，而忽视了实习单位基层工作的艰苦。很多学生在学校练习技能的时候，技巧掌握不到位，练习时间不够长，在单位实习的时候出现很多的问题，例如相关景区知识储备不足，碰到言行出位客人如何应对等。

2. 从单纯的校园环境到复杂的社会环境的不适应，角色没有得到转换。有的仍以“孩子”、“学生”的身份自居，而有的会以“专业”、“尖子”的角色出现。这些都给他们自身的工作带来了麻烦和矛盾。

## 三、改进实习管理的对策

要解决以上问题，实现实习的最终目的，就需要学校和实习单位双方的相互合作，共同努力，切实做好实习的全过程管理。

### （一）实习前的准备工作

1、实习基地的选择。学校首先要选择好实习单位，尽量选择资金雄厚，管理先进，有成功经验的实习单位作为实习基地，并与其建立起长期合作的关系。因为其管理比较规范严格，客源充足而稳定，这为学生能够得到更好的锻炼，更好地掌握服务技能提供平台。同时，学校也能在不断的合作中，找到最适合本校学生和本企业的教育管理方法，也能够有效地降低学校和实习单位的成本。

2、实习制度的制订。学校要有详尽的实习大纲、实习指导书，细化实习制度的内容，规范学生的日常行为。鸡西职教育中心在这一方面有一套业较为完善的制度措施，有着一系列的规范文件，比如教学实践申请表，学生教学实践协议，学生教学实践安全预案，教学实践计划表，学生实践教学管理手册。在实践中，我们发现这些文件在规范学生行为，保证实践教学品质方面起到了监督和保障的作用。

3、实习的准备动员。在平时的专业课上，学校就要求专业教师要灌输实习单位工作的职业思想和服务理念，培养良好的职业道德素质。实习之前，鸡西职业教育中心就委派专业教师对学生进行一定的思想工作。5月份和6月份进行了两次选拔和动员会，在动员会上，校领导和专业教师从各个方面对学生进行思想教育讲清实习的目的、意义、注意事项、安全知识，让学生能够做好角色的转换，让其明确到实习单位上岗后，学生的身份就转换为实习单位员工的身份，在客人面前就是实习单位形象的代表，在领导面前就是一个独立成熟的员工。正是由于学校做好充分的思想准备，从而有效的防止学生太理想化而产生心理落差，减少甚至避免学生由期待到失落的情绪影响，最终我们这次实践活动取得了较为

满意的成果。

## （二）实习中的管理

1、明确的工作纪律。学生在实习过程中，除了遵守学校的实习制度外，必须以一个员工的身份遵守实习单位的员工守则。现代职校旅游部和良木缘进行了大量的沟通和合作，预先把两个单位的规章制度进行了汇总，最终形成了双方都能满意的结果。这样既便于实习单位正常工作的开展，也有利于学生尽快深入了解和适应实习单位的工作环境。这也是学校和实习单位评价学生实习情况的因素之一。

2、多元的培训。一般来说，培训是实习单位人力资源管理的一项重要工作。但是对于在实习单位实践的学生来说，培训有着双重的意义。一方面，学生作为一名在校的学生接受相关的专业知识教育，另一方面，他们是作为一名“员工”，进行正常的企业培训。在以前，很多实习单位企业只是在学生刚来的时候给他们进行简单的岗前培训，以后就由学生自己跟着“师傅”后面学。这样虽然节约时间，但由于“师傅”的技能水平不同，还有个人的习惯，“徒弟”们学到的也是凤毛麟角。经过我们和良木缘的大量沟通，良木缘在参考了我们在校教材之后，有针对性的进行了岗前专业培训。整个培训过程，学校专业教师全程陪同，并记录学生的学习情况，为他们量化打分。在这个过程，我们也发现，实习生在实习过程中要和其他员工面对一样的客情，处理一样的问题，由于实习生初涉实习单位，实习单位可以以优秀员工的案例展示，以小组讨论、分组模拟等形式对他们进行专题集中的培训。比如如何搞好实习单位内部的团队协作、如何处理客人的投诉。条件许可的实习单位，还可以对实习生进行轮岗培训。良木缘在培训实习生的过程中，接受了学校的建议，采用轮岗的形式，取得了很好的效果。轮岗培训不仅调动员工的积极性，提高员工素质，也增强了企业人力资源分配的弹性和应对风险与挑战的能力，在长期意义上节约了成本。

3、及时的心理指导。这个过程非常重要，主要由学校的指导老师来做。学生初涉实习单位，既要处理好与客人之间的关系，还要处理好与各级领导及其他员工的关系。能否正确地看待问题和解决问题，对他们下一步的实习起到关键作用。而我们的学生很多才刚刚满法定年龄，此前从未到社会上工作过，极度缺乏工作和社会经验。此时，教师的引导就很必要。教师及时有效的引导，可以降低甚至转变抵触的情绪，在此基础上教师进一步跟进观察，帮助学生尽快调整心态。现代职校将教师安排到企业负责学生的实习指导，这样既可以全面地了解学生的实习，及时地解决问题，也有利于教师自身实践素质的提高。针对实习点比较分散的情况，学校在各组挑选负责的学生，定期向学校汇报整体实习情况，在学校、实习单位和学生中间起一个沟通桥梁作用。除了处理一些突发事情以外，教师的检查指导也要定期按计划执行，至少每个实习点上要去一次。在本人的实习指导过程中发现，教师的亲临现场指导好处颇多，不仅让教师能够真实地了解学生的实习情况，学生更是感到学校对他们的关心，同时也让学生家长能够放心。除了这些好处，我们也得到了企业的高度认可，对于双方的下一步合作打下了基础。

### （三）实习后的评估

正确的效果评估。根据现代职校的学生实践教学管理手册，实习结束后，实习单位会给学生的实习做出评价和给分。学校可以在实习单位给分的基础上，结合指导教师平时掌握的情况，从德、能、勤、绩四个部分，针对礼节礼貌、积极主动性、适应性、遵章守纪、合理建议、客人领导评价各环节对学生进行量化打分。表现优秀的同学，不仅得到了学校和良木缘的高度评价，也为她下一步找工作，提供了一个有力的“武器”。我个人觉的学校还可以在学生实习结束时开展技能竞赛，既能够检验学生的实习成果，又能让学生认识到自己的水平，从而更好地学习和工作。

综上所述，要做好中职旅游专业学生的实习管理，使得实习

能够实现学生、实习单位和学校三方获益的最优目的，学校和实习单位必须从实习前到实习后的全过程中加强联系，相互配合，探讨出一套适合本实习单位和本专业学生的管理方法。