

参观展会心得体会感悟(汇总5篇)

心得体会是指个人在经历某种事物、活动或事件后，通过思考、总结和反思，从中获得的经验和感悟。心得体会是我们对于所经历的事件、经验和教训的总结和反思。下面我给大家整理了一些心得体会范文，希望能够帮助到大家。

参观展会心得体会感悟篇一

近年来，设备展会在各行各业中变得越来越普遍。作为一个职场人士，参观设备展会是我们拓展视野、了解市场的重要途径之一。最近我参观了一次设备展会，这次参观给我留下了深刻的印象，并从中获得了不少启发和收获。

首先，设备展会使我更加了解了最新的科技发展和市场趋势。在展会上，我看到了各种最新的技术和设备，比如人工智能、物联网、机器人等等。这些高新技术不仅让我震撼和赞叹，也让我意识到我们时代的发展速度之快。通过参观展位、听讲座，我了解到了市场的需求和方向，这对我在职业发展中起到了很大的启发作用。

其次，设备展会提供了与同行交流的良机。在展会上，我有机会与来自不同行业的专业人士互动交流。我们可以分享彼此的经验和见解，讨论相关领域的问题和挑战。这样的交流，不仅加深了我对当前行业状况的理解，还拓宽了我的思维和视野，激发了我对工作的热情和动力。

此外，设备展会还提供了机会与新供应商建立业务联系。在展位上，供应商们热情地介绍他们的产品和服务，我们可以表达自己的需求，并寻找合适的合作伙伴。这对于我们寻找优质供应商和拓展业务网络来说，是一个很好的机会。通过与供应商进行深入对话和洽谈，我们能够更好地了解他们的优势和专业能力，进而选择最适合自己企业需求的供应商。

然而，设备展会也有一些挑战和考验。首先，展会规模庞大，参展商众多，需要有较高的主动性和策划能力。在有限的时间内，如何找到自己感兴趣的展位和供应商，如何安排合理的行程，都要有一定的计划和安排。其次，展会期间，人流密集、噪音大，很容易感到疲惫和压力。因此，参观者需要做好心理准备和体力储备，以保持有良好的参观状态。

最后，通过参观设备展会，我认识到自己的专业知识和技能还有待提升。在与行业专家的交流中，我发现他们对于专业知识的掌握远远超过了我。只有不断学习和自我提升，才能跟上时代的步伐，抓住机遇。因此，我决定加强学习和培训，提高自己的技术水平和行业竞争力。

综上所述，参观设备展会是一次富有收获和启发的经历。通过参观展览，我对最新的科技发展和市场趋势有了更深入的了解，与同行交流、建立业务联系，也有助于自我提升和职业发展。虽然参观展会有一定的挑战和考验，但只要我们做好准备，充分利用机会，相信一定能够收获良多。

参观展会心得体会感悟篇二

会展业是指与从事会展活动相互联系、相互作用、相互影响同类的企业的总和。接下来就跟本站小编一起去了解一下关于参观展会心得体会范文吧！

(一)展会

- 1、感觉这次展会规模较大(因为没比较，所以只是个人看法)，至少展位很多，前来参观的人也不少，只是外国朋友不多。
- 2、展会针对性强，虽然没有综合性的展会影响力大，但个人认为前来的客户会相对集中和专业。

(二)展位

1、有的参展商选位比较好，所以前来参观的人也比较多，他们将自己的展位选在人口流量大的地方，比如离入口较近的地方，甚至是离洗手间较近的位置，展位这么多，展区这么大，难免客户会漏掉一些较偏僻的展位，多让一个客户看到你的产品，就多为自己争取了一个机会。

2、我发现自己，包括其他一些参观者更多的是被这样的展位吸引，展位面积较大(这样参观者的视野会更加开阔)，展位设计新颖(不必太花哨，重要的是看上去与自己的产品很协调)，产品摆放整齐有序(不能太多显得拥挤，也不能太少显得空旷)，光线柔和，给人的第一感觉就是精心准备过的，这样用心的参展商在吸引我眼球的同时，也着实让我对他们产生敬意，佩服他们的职业道德和专业精神。

(三)产品(略)

(四) 参展人员

参展人员有很多优点，值得我去学习，但也有一些不足之处以待改进，现综合他们的优缺点，将参展人员在展会中的注意事项总结如下：

1、参展人员应该统一着装，并佩带公司专用胸牌。

2、无客人进来参观的时候，保持站立姿势，精神抖擞，向路人面带微笑，说不定客人会因为你灿烂的微笑走进你的展位，即使不来，至少你也给他/她留下了美好的印象。

3、见到客人前来观看产品，主动上前迎接并礼貌地打招呼。

4、如果参观的客人较多应付不过来的时候，也不要正在交谈的客户晾在一边去招呼另外的客人，这样很不礼貌，可以

先跟前来的客人打招呼，让他稍等。

5、客人问到的产品问题都能一一解答，可以大大增加客人对你的信任感。

6、碰到非常专业，自己一时回答不上来的问题时，不用惊慌，沉着冷静地告诉客人将请专业工程师或技术人员为他解答。

7、需要详谈的客人，请他坐下耐心地跟他交谈。

8、语气柔和，音量适中，不能为了推荐你的产品而咄咄逼人。

9、在客人参观产品，以及跟客人交谈的过程当中，观察客人普遍喜欢的产品，记录下来，对今后给其他客人推荐产品的时候有帮助。

10、尽量不要打电话，除非是很重要紧急的事情，手机调成静音模式。

11、不要在空闲时间跟同事大声聊天、喧哗，更不能看杂志吃零食，以免影响公司形象。

12、客人在索要catalog的时候，让他留下名片，方便以后联系，同时在catalog上附上自己的名片，方便客人联系，但是要谨防竞争对手。

13、客人离开的时候，面带微笑送至展位门口，并感谢他的光临。

14、我还观察到一点，有家参展商跟客人留影，当时觉得没什么，但回来想想，觉得他们还真是聪明，展会结束后，我们完全可以把跟客人的合影以邮件的方式发给他，上面再标明何时与何公司于何地留影纪念，以此来加深客户的印象。

以上就是我参观完第十届中国广州国际建筑装饰博览会之后的一些感想，总的来说，第一，通过此次展会，我在产品上有了更全面的认识，也了解到产品的发展趋势；第二，从一些优秀的参展人员身上学到一些参展时的基本礼仪和工作态度。

6月30日，在中国国际展览中心，我参观了第八届国际煤炭装备及矿山技术设备展，第五届煤层气体利用及发电设备展，第三届中国北京国际煤化工展览会。

总体的感觉就是整个会展，以矿用机械设备为主，与通信有关的企业相对来说不是很多。来到的第一个展位是北京富华宇祺信息技术有限公司，此公司致力于智慧矿山的解决方案，此方案有矿用工业pon光网络综合接入系统[]kt182矿用cdma20xx无线集群调度系统[]kt195矿用一体化通讯系统[]kt217矿用td-scdma无线通信系统，现场管理系统等。这套解决方案可以实现矿山的监测监控、人员定位、通信联络一体化。井下布设多功能的综合分站，这些分站直接提供百兆光口、百兆电口[]rs485接口、电话pots口、模拟视频bnc口和zigbee无线射频口，完成矿山各个系统的直接接入。每个分站可以接入plc[]矿用摄像机、矿用传感器、矿用电话等，然后这些分站通过核心交换机将数据上传到地面管理中心。

随后来到北京化工大学的一个企业的展台旁，此企业主要做的是一些石油化工行业的一些故障信号的检测，主要检测的是振动、加速度等的信号，检测仪的操作系统采用的是windows ce[]主芯片使用的是arm9[]此检测仪通过外接一个传感器，即可测量所需要的数据。

在一家美国matrix公司的展位前，通过咨询，我们了解到[]mx3是一个运作与单个告诉冗余网络的全矿井通信及监测系统，可以进行追踪，全矿井空气监测以及控制传送带[]mx3将无线节点系统[]met2.1以及传统矿井监测/控制技术的最佳特性结合于一体，组成了一个维护成本低且操作简便的系

统met2.1是美国井下矿井开采业内使用最广泛的追踪系统。此系统包括：拥有2年电池寿命的追踪标签，整字键盘蚊子通话器，无线本安(is)和事故后通信，追踪和空气监测。

这次展会中，北京得瑞紫峰科技有限公司也来参展了，此公司的得瑞紫峰综合监测系统，采用的是zigbee技术，由人员定位系统、无线通信系统以及环境监测系统组成。人员定位系统主要用来跟踪监测井下人员和车辆的运行轨迹，人员通过携带识别卡，车辆通过放置定位卡，来实现实时监控井下人员的数量，分布情况，工作路线等情况。无线通信系统主要解决的是井下无线通话问题，实现井下人员之间，井下人员与井上人员之间的语音通信。环境监测系统是对矿井环境的监测，将检测的数据实时的发送到监控中心，交由监控中心处理。他们的多功能采集器使用的主要芯片是ti的cc2530可以实现对多种物理信号的测量，最多可以采集16路信号，可以采集包括瓦斯co风压等信号，采集精度可以达到24位，在洞内的通信距离可以达到300米。

通过对展会的参观，以及与展位工作人员的交流，了解到，目前有很多公司将3g网络技术，光纤技术等应用到井下通信当中zigbee技术是一门新兴的技术，目前在井下的应用还比较少，参展商中与此技术有关的公司不是很多。其中有一家公司是与无线通信有关的，提供wi-fi技术解决方案，但是在井下没有应用，主要是在地面上。

通过此次参观，对zigbee技术在矿井领域的应用，以及最新动态，心中有了一个大致的了解，对自己来说是一次很好的学习机会，使自己将来的学习目标更加明确。

11月24号我们12级英本一班集体参观了大学生社会实践展览会，我们都深有体会，今年我院根据实际需求开展不同的社会实践活动。

(一)从组织形式上看，主要有两种形式：

1. 分散活动。其内容丰富多彩，涉及到社会方方面面。从区域划分，有农村的、有城市的、有内地、有沿海的；从内容上划分，有希望工程的，有金融保险的，有房地产开发的，有市场营销的，有厂矿、企业的内部管理机制的，有科技扶贫、文化教育的，有家教、生产劳动的等等。
2. 集体组织。组成社会实践小分队，分赴各地开展社会实践活动。

(二)从社会实践的类型看，主要有以下几种：

1. 开展便民服务。各小分队利用当地的圩日在市场上设立家电维修、单车修理、理发等便民服务点，尽己所能，不怕脏、不怕累，以优质的服务赢得当地群众的称赞和好评，同时也努力实践着青年志愿者精神。
2. 开展文化辅导活动或者是法律宣传与咨询活动。暑期不仅中小学放假，而且正是夏收农忙时节，中小学生在无人管理的状态之中，大学生们将这些学生集中起来，对他们进行文化辅导。
3. 开展社会调查活动。如电计系赴荔浦县社会实践小组对荔浦县部分镇、村产业现状进行了调查，来分析农村产业结构的调整，并写出几分调查报告。
4. 开展义务劳动，帮助缺少劳动力的军烈属、五保户收割庄稼。下乡期间，正值夏收时节，许多军烈属和五保户因家里缺少劳力，庄稼熟在地里而无人收割，同学们积极帮助这类家庭，为他们解决了燃眉之急。
5. 文艺下乡。由学院大学生艺术团组成文艺大篷车到村镇各社会实践基地进行巡回演出，丰富农民群众的精神文化生活。

6. 开展大学生勤工俭学活动。不少假期未回家的同学在学院的组织下开展各种各样的勤工助学活动，一方面了解社会，另一方面也解决了自身的生活需要。

7. 环境保护。组织学生积极参与“保护母亲河”行动，进行生态环境调查，宣传倡导环保观念，治理环境污染，装扮母亲河。

8. 考察实践。我院集中部分学生党员(干部)、入党积极分子组成“三个代表”服务团，赴河池地区开展考察实践活动，加强对党史、革命史的学习和教育，牢固树立跟党走信心和决心。

9. 开展大学生科技活动。今年全院共确定了大学生科研课题一百多项，为迎接11月份我院的科技活动周，提高我院科技学术水平，各个课题小组纷纷利用假期时间收集数据，抓紧实验。

总之，今年的社会实践的内容是丰富的，形式是多样的，以提交报告的总体情况来看，今年暑期社会实践有几个特点：(1)社会热点问题调查；(2)结合专业进行社会实践。

实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，我们学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。

第一次参加社会实践，我明白大学生社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式；是培养锻炼才干的好渠道；是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。通过参加社会实践活动，

有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识。不同的时间的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。社会实践加深了我们与社会各阶层人的感情，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会才是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。我在实践中得到许多的感悟！这下面就是同学们感受到的。

一:挣钱的辛苦

整天辛辛苦苦上班,天天面对的都是同一样事物,真的好无聊啊!好辛苦啊!在那时,我们才真真正正的明白,原来父母在外打工挣钱真的很不容易!

二:人际关系

在这次实践中,让我们很有感触的一点就人际交往方面,我们想也很难说清楚,只有经历了才能了解.才能有深刻的感受,大家为了工作走到一起,每一个人都有自己的思想和个性,要跟他(她)们处理好关系得需要许多技巧,就看你怎么把握了.我们想说的一点就是,在交际中,既然我们不能改变一些东西,那我们就学着适应它.如果还不行,那就改变一下适应它的方法。让我们在各自的社会实践活动中掌握了很多东西,最重要的就是使我们在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。同时在这些社会实践中使我们深深体会到我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨,不断学习不断积累。遇到不懂的地方,自己先想方设法解决,实在不行可以虚心请教他人,而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

三:管理者的管理

在打工实践的地方,有很多的管理员,他们就如我们学校里边

的领导和班级里面的班干部. 要想成为一名好的管理, 就必须要有好的管理方法, 就要以艺术性的管理方法去管理好你的员工, 你的下属, 你班级里的同学们! 要想让他们服从你的管理. 那么你对每个员工或每个同学, 要用到不同的管理方法, 意思就是说: 在管理时, 要因人而异! 但也要用一颗真诚的心去跟他们打交道, 这样大家才能服从, 才能有助于工作的进行。

四: 自强自立

俗话说: “在家千日好, 出门半”招”难!” 意思就是说: 在家里的时候, 我们有自己的父母照顾, 关心, 呵护! 那肯定就是日子过得无忧无虑了, 但是, 只要你去到外面工作的时候, 不管你遇到什么困难, 挫折都是靠自己一个人去解决, 在这二个多月里, 让我学会了自强自立! 凡事都要靠自己! 现在, 就算父母不在我的身边, 我都能够自己独立!

五: 认识来源于实践

一切认识都来源于实践。实践是认识的来源说明了亲身实践的的必要性和重要性, 但是并不排斥学习间接经验的必要性。实践的发展不断促进人类认识能力的发展。实践的不断发, 不断提出新的问题, 促使人们去解决这些问题。而随着这些问题的不断解决, 与此同步, 人的认识能力也就不断地改善和提高! 马克思主义哲学强调实践对认识的决定作用, 认识对实践具有巨大的反作用。认识对实践的反作用主要表现在认识 and 理论对实践具有指导作用。认识在实践的基础上产生, 但是认识一经产生就具有相对独立性, 可以对实践进行指导。实践, 就是把我们在学校所学的理论知识, 运用到客观实际中去, 使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践, 那么所学的就等零。理论应该与实践相结合。另一方面, 实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习, 学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同, 接触的人与事不同, 从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习, 从学习中实践。我们不只要学好学校里所学到的知识, 还要不

断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自己，才能在竞争中突出自己，表现自己。

参观展会心得体会感悟篇三

展会是展示企业新产品、新技术的重要平台，是促进行业交流与合作的重要途径。作为参观者，我不断收获着新的经验与知识，在这里我将分享我参加展会的心得体会。

第二段：前期准备

参加展会，在前期准备方面，我首先了解了展商的情况，了解是哪些企业、机构、产品参展，以及展示内容和主题等相关信息。在此基础上，我制定了参观路线，并准备好了笔记本、相机等必要的工具。

第三段：参观过程

在展会当中，我首先介绍自己并与展商获取更多信息，了解其企业文化、研发过程、产品特点等。其次是吸取行业内其他企业和专家的经验，参加讲座和会议，了解行业趋势和新技术的发展方向。

第四段：心得体会

参观展会是一个了解行业发展动态的重要途径，也是一个激发灵感和创新的重要途径。参观过程中，我感受到不同展区的展品、技术和服务不断创新、更新。作为一个参观者，我也不断地收获了新的观念、新的想法和新的经验。

第五段：总结

参观展会，不仅仅是获取行业信息，更是扩展我们的思想，

拓宽我们的视野，学习创新的思维。在以后的行业发展过程中，我将会将这些心得体会融入到实际操作中，不断追求在行业中的发展与进步。同时，我也希望更多的人能够关注行业的发展，利用展会这样的平台，共同致力于推动行业的发展和创新。

参观展会心得体会感悟篇四

实习目的：所谓认知实习，就是更好的了解自己的专业，并通过一周的社会调查，认识实践，接触实践，以此来明确自己以后的专业方向。

理论联系实际越来越受到人们的普遍关注，作为天之骄子的大学生，在课堂里学习到的知识如何才可以很好的联系到实际生活?如何才可以将课堂里的知识带到社会实践当中去，更好的为社会服务?这些都受到了社会的普遍关注。为了更好的将课堂里学习到的理论知识与社会实践相结合，加深对公共事业管理专业的了解与认识，进一步明确自己所选的专业方向。越来越多的大学生选择到实践当中去，用自己在课堂里学习到的知识为地方服务，让实践来检验自己所学的理论知识。选择到青旅进行暑期社会实践实习，也是为了更好的将自己在课堂书本学习到的东西很好的应用到社会实践相结合，更好的服务于社会。所以暑假期间，我于20xx年8月21日到8月28日到浙江嘉兴平湖青年旅行社(由于我们那里没有专门的会展中心，所以选择了一家经营会展业务的旅行社)进行了为期一个星期的暑期社会实践实习。

实习过程

作为一个大一新生，我很清楚的知道，自己的专业技术，经验和动手能力都不如前辈们丰富。所以，在自己动手能力还很弱的情况下，我更乐意从最基本的东西学起、做起。

第一天，即20xx年8月21日，我坐在办公室的第一天，潘总就

拿来一份广交会的名单给我，让我联系，我记得当时虽然承诺了下来，但是心里一直发虚，于是我便怀着一颗忐忑不安的心，当时不敢打电话，于是我就想用qq交谈(当然之前我问过潘总要用什么联系，他说可以打电话，也有qq号)因为这样即使我底气不足，但不会被发现，但是，他不在线上，然后我就开始苦恼，我要不要打电话，我的第一句话该说些什么，终于在我有勇气播出第一个电话之后，对面传来的却是忙音。幸好过一会之后，他用qq跟我联系上了，他的态度很友好，让我提着的心落了下来，虽然结果并不满意，但至少我成功的跨出了第一步。之后的几天我有听到旁边的业务员的通话，“您好，我是青旅的小姚，我们将有一个活动。。。 ” 从他的对话中，我了解到在电话推荐展位时，必须注意三点：(1)电话表示了解客户的需求(2)将需求与特点、利益相结合(3)注意确认客户是否认同。当然这对话进行下去要态度好，说话的音质和音色也要让人觉得舒服。

在下午时候，发生了一件事情，因为有一个要去安吉的团，但是导游却不够了，于是临时安排我和另一位导游去。因为她也沒去过，所以考虑到这个因素，一个人带着，另一个人就去找食宿。由于团里有小孩子，所以要特别注意安全，去爬山的时候，既要顾着前面，又要顾着后面，感觉特别累。所以这两天下来之后，我深刻的理解了导游的工作-----是个体力活啊。回到家的时候，都有股冲动，就是明天不想去上班了。但是第四天—8月24日还是爬了起来，继续回到打电话，聊qq的生活中。当然已经不是广交会的那个了，我只是负责一些别人的咨询什么的。后来学会了如何传真，复印，打印。应该说这些东西都比较高级了，全自动的。最后一天，就是办理了一下交接。把我所处理的一些东西打印出来，交给了潘总。

在这一星期里，由于旅行社午间还是很空的，就翻翻那边的书籍，跟前辈聊聊天，所以短期的实习，让我学到了不少东西，对展会我也有了自己的一些看法有了一些感想，因此把

它做个整理，以此作为我今后学习的方向。

个人实习认识与感想总结：

一、对会展业概念的理解

会展是指围绕特定主题多人在特定时空的集聚交流活动，狭义的会展仅指展览会和会议；广义的会展是会议、展览会和节事活动，奖励旅游的统称。其概念内涵是指在一定地域空间，许多人聚集在一起形成的、定期或不定期、制度或非制度的传递和交流信息的群众性社会活动，其概念的外延包括各种类型的博览会、展览展销活动、大型会议、体育竞技运动、文化活动、节庆活动等。会议、展览会、博览会、交易会、展销会、展示会等是会展活动的基本形式，世界博览会为最典型的会展活动。

经过我个人的理解，我觉得，所谓会展，是指多个人或是多个群体怀着各自相同或是不同的目的需要以及可能需要在同一地点或通过网络方式进行的相互活动。这样定义会展的概念就使它涵盖面更加广泛了，更加接近生活，让人更容易理解什么是会展，以及会展会有什么样的发展前景，这也是会展业作为一种独立行业的发展趋势。他不仅局限与展览、展销、会议、招商会等方面。他还延伸到各种节庆活动、体育赛事、文化活动以及民间婚礼、丧礼及各种酒席等。还有学校里的同学聚会、生日庆祝等等。总之，只要是有多个人或是多个群体参加的公同活动，就会必须要有组织者、服务者以及为需求者提供场所、提供设施等。朝着这种趋势发展，会展业将更加庞大，更加接近人们的日常生活，形成一系列服务体系。

二、当前会展业发展态势以及前景

会展业素有“城市的面包”和“经济的晴雨表”之称，做为一个新兴的产业倍受关注。我认为从大趋势上讲，会展业有很

大的发展生命力，有非常大的商业空间。但就目前来看，我国会展业发展还不成熟，虽然起点很高，但它还是处于起步阶段。从我自身来看，会展职工平常都没什么事做，因此工资也不高。很多人对于会展业都不了解，很多前辈都是在黑暗中自己摸索出来的道路。虽然前路坎坷，但我认为，正因为如此才体现它的价值所在，有句话说得好，有缺点才有进步。因为会展业还发展不成熟，所以在我们国家还有很大的上升空间，发展机遇也是比较大的。在会展发展的起步阶段，更有利于我们在以后的创业中大胆开拓，大胆创新。更有利于我们把握行业的发展方向。

会展业当前的发展态势可以从宏观和微观上看，从宏观上讲，会展业的发展趋势有很大进步。现代会展从1894年德国莱比锡样品博览会开始，发展到今天的国际性展览贸易活动，已经走过了100多年的历史。欧洲成为世界展览业的发源地。经过一百多年的积累和发展，欧洲会展经济整体势力强大、规模大、国际化程度高、贸易性强，成为世界展览业的中心。

相比之下，中国会展业的发展起步较晚，与改革开放是同步的。但发展比较快，特别是近年来会展业异军突起，呈现良好的发展态势，具体表现在以下几个方面：1、场馆的建设。据有关部门统计，全国现有大中型会展场馆150多个，会展面积300万平方米以上，而目前各地还在大兴土木，预计在未来三年内建成的各类会展中心的会展面积可能超过100万平方米。实习期间，我们参观了湖南最大的会展中心——湖南国际会展中心，场馆建设总面积10万平方米，展览场地有三层，净展览摊位有4万平方米，整个建筑物都是钢结构。可想而知，场馆建设规模有多大。2、会展活动的空前活跃。国际会展中心教授给我们介绍□20xx年我国会展项目数量超过3000个，出国办展近800个；参展企业500多万家，参会专业观众近20xx万人次；节庆活动5000多个，参与观众达数亿人次。会展收入增幅明显，目前举办各类展会直接收入超过100亿元，间接带动的旅游、餐饮、交通、广告、娱乐、房产等行业收入高达数千亿元。3、会战举办主体的转变。中国过去主要是由政

府举办会展，现在成立了越来越多的会展公司，这使会展业不断向市场化、商业贸易化迈进，创造的社会财富，促进经济的发展。同时，拉动一系列产业的发展，为企业提供技术、人才、信息等丰富资源。4、会展群聚效应突出。中国的会展业集中分布在广州、上海、北京、大连等城市，长三角与珠三角等地区。在这些地区，会展收入丰厚，会展活动频繁，发展程度高。

而从微观方向分析，这也是我实习过程中最深刻的体会，就是中国目前会展业发展非常不成熟。中国会展起步晚，在规模、规划、管理人才、服务质量等方面仍存在扩张粗放，发展不平衡，市场化程度低，市场开放度低等诸多问题。湖南国际会展中心给我们分析了以下几个方面的突出问题：1、人才紧缺，缺少专业人才。就目前看，由于会展是一种新型行业，教育体系还没跟上步伐。对会展人才的培养没有经验，使的现在从事会展工作的人都是学其他专业的，就那位教授本人自己也是学机械制造的，与会展工作不搭边。2、会展管理体制有很大缺陷，政府干预过多，市场化程度低，使企业缺乏参与竞争的忧患意识。3、场馆的利用率很低。场馆的建设面积很大，维护也要投入很大的人力和物力。闲置不用时，企业又没经济收入，又要投入成本，很不划算。浪费国家资源，行业效率低。4、会展的服务质量不高，没有为参展商带来很大的影响，这也限制了目前会展业的发展。而我个人还认为会展行业还存在以下不足：1、会展的服务范围太窄，没有向市场进一步扩张。应该进行宣传和示范，让的企业和个人了解会展业。2、教育体制不够完善，会展人才的培养还比较困难，需要长时间的摸索。

总体上看，会展行业发展很快，逐渐发展成为新的经济增长点。以其独特的行业特征和巨大的行业作用将蓬勃发展。

三、会展业发展与自己的就业之间的联系

对会展业当前的发展状态的分析中，会展的快速发展与人才

严重紧缺存在着矛盾。这使的展会的组织和管理水平还比较低，会展人才短缺的问题集中表现为会展专业人才严重缺乏，从业人员业务和文化素质总体比较低。在我国，会展专业人才是个很大的空缺，据介绍，至少有100万的需求。这对我们在校学生是个很大的机遇。表现在如下几个方面：1、把自己的专业选好，有利于今后的事业发展，成功几率会更高。2、从事会展业，工资比较丰厚，这对自己的物质消费水平起决定作用。同时，有利于各种精神文化消费，不断提升自己。3、从事会展业发展空间比较更大，有利于自己在今后的工作中大胆创新，大胆开拓，开创自己的事业。4、在目前就业紧张的情况下，会展工作相比之下更具优越性，竞争压力要小。所以说，会展业的发展对自己今后的就业是个很好的机遇。

面对这种机遇，同样我们必须接受挑战。会展工作是一项综合性很强的工作，这对我们的个人素质要求比较高，必须具备各方面能力。所以在大学期间我们必须做好扎实的准备。我们应准备些什么以及应该怎么去做好这些准备呢？国际会展中心的专家给了如下建议：1、会想，要有所创意。想别人想不到的，做别人没做的。2、会写各种文体的文章，如方案书、邀请函、广告等。3、善于交际，学会与人以及组织沟通，以最准确的方式传达信息。4、实干，踏踏实实做实事。5、会展工作无小事，注重工作及学习生活中的细小事物。

房展会见习体会

参观展会心得体会感悟篇五

4月1日下午，接公司安排，我与公司三位同事有幸去了橘子洲头参观学习两型社会展览馆。在导游小姐的带领下，我们逐层参观了展览馆，仔细聆听讲解，认真欣赏模型，全面体验了湖南繁荣、骄傲的发展历程。感受到了党领导下湖南蒸蒸日上的发展势头。

走入展馆，你可以处处感受到多媒体数字艺术科技的魅力。展览馆展区共分国家战略、顶层设计、阶段成果、未来展望等四个篇章，通过文字、图片、影音、实物、模型等形式，集中展示了xxx设立长株潭两型社会建设综合配套改革试验区的战略决策。展馆在运用传统展示手法进行精心设计与布展的同时，融入电子投影沙盘、触摸屏、led发光地图、电子翻书、虚拟驾驶、多通道投影、多媒体3d弧幕影院等现代技术，成为一座集成果展示、科普教育、特色旅游、文献查询、工作交流等多功能于一体的综合性展馆。比如，在未来展望厅，有两型城市畅游、两型家庭畅想、低碳计算器、垃圾分类游戏等互动展项，参观者可切身感受两型社会建设对人们衣食住行的积极影响。

在切身感受到多媒体数字艺术魅力后，我想简单谈谈公司以后业务发展的想法。

一. 多媒体数字艺术是以后发展的一个大趋势。而湖南两型社会展览馆仅仅只是一个开始，将来肯定会有更多的展览馆出现在不同的城市，我们可以抓住这一点，运用我们公司的实力以及技术去争夺这一块大蛋糕。

二. 树立公司品牌形象，品质有保证，把产品做精，信誉度高，价格有优势，交期迅速，服务好，主动去寻找有需要的客户，对客户反应快。维护稳定的客户资源，保持和客户的良好关系。在客户身上舍得付出，相信有付出就会有回报。

三. 增加对公司产品的宣传普及，让大家都能知道我们公司产品的作用以及使用效果，使大家能够在需要的时候第一时间想到的是我们创源数字艺术发展有限公司。

以上是本人的一些所思所想，仅代表个人观点。希望公司能进一步抢抓发展机遇，在经济社会发展的浪潮中，乘风破浪，开创公司更加美好的明天。