

大学生跨境电商实训报告总结(精选8篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

大学生跨境电商实训报告总结篇一

实习的日子弹指一挥就毫无声息的流逝，就在此时需要回头总结之际才猛然间意识到日子的匆匆。原先颇感忸怩的离开大学的围城生活，此刻已经渐渐变得顺其自然了，这或许就应是一种庆幸，或许更就应是一种叹息两个月的磨刀练阵。透过实习，我们对现代施工方法有了必须的认识，与传统的施工方法相比，采用大型机械提高了施工生产效率，大大减少了劳动力，减轻了劳动工人的作业强度。也让我们真正认识到科学技术是第一生产力的重要性。同时，我们也认识了机械方面的先进技术和高科技领域，使我们以后从事机施工面的发展有了新的认识。

本次实习，开阔了我们的视野，使我们的理论和实践结合在一齐，也使我们对课本一些比较模糊的概念、抽象的原理有了一个崭新的认识和理解。使我们对以往所学的知识有了更进一步的巩固，对以前没接触过的知识有了深刻地了解，让我们对以后的基本动作有了深入认识。坚苦的实训，理论加实践，贯穿始终的流程式学习，让我的动手潜力提高很多，也使自我的专业知识更好的得到了实践、证明，更使自我在人格定位上提出了一个更高的要求！

另外虚心请教是做好工作的前提，实习是走上社会的第一步，实习能够积累工作经验，而虚心请教是积累工作经验最直接的途径，所以，工作中遇到不明白的地方，我就虚心地请同事，在他们耐心的教导中我不断走向成熟，也积累起必须的

工作经验。

更重要的是：我们学到很多课本上没有的知识，其中的所见所闻，更加激发了我对本专业的热爱和憧憬，也深深体会到要在建筑行业有所作为务必付出更多的努力，不仅仅是在理论上，更是在实际的应用中。我也亲身体会到，工人师傅们对待工作的一丝不苟，对待岗位的责任心，对待恶劣环境的不动容。就如同我们就应对待学习一样，容不得半点虚的，个性是我们学工科，知识的掌握不允许有一点马虎，否则，造成的损失将会是不可预计的。于是我躲了一份职责，期望能够透过自我的努力，为祖国的大建筑添砖瓦，实现自身的价值。

这一段时间的经历，所获得的实践经验将终身受益，在以后的工作中将得到体现，我会不断的理解和体会实习中所学到的知识，把所学到的理论知识和实践经验应用到实际工作中来。这才真正到达了实习的目的。

在实习的过程中困难还是挺多的：

1. 上了工地，迫切的期望自我是个难男生就好了，能够和师傅一齐干活，帮着放线。而我这个女生在工地上就算我十分想干活，师傅也不会放手让我干。这也使得我自我动手的机会就少了很多。
2. 夏天的武汉温度高不说，太阳能够晒得那么凶，上工地的时间多少也受了限制。一般在早上十点前午时四点后。真的难以想象工人们是怎样冒着酷暑工作的。
3. 我刚接触工地须慢慢学起，一步一步来。每一天跟着他到处转，对于一些近距离了解的东西也不是很多了。可是碰到不明白的部位，一些专业名词我都会请教师父。
4. 来到工地，和周围的人都不熟，建立良好人际关系是需要

时间的，在那期间我有很多事情应为人没有认清楚，给工作的开展带来了诸多不便。

5. 此刻的办公都是自动化的，电脑操作水平高低相当重要，资料的制作都是用的软件，初次使用有点生疏，还好我学的快，在竞争的年代速度决定一切。

6. 书本上的专业术语和工人人们的“土话”对我的认知也产生了必须的阻碍。

7. 关于预算，师傅的算法适用于施工现场，大致计算混凝土的用量就基本上复合要求了，那里的预算主要用来监控施工的使用量，在必须范围内都有效，而书本上是精确计量，一般用在招投标报价中，是较为准确的计算法则。两者的出入让我有点混乱。

对于实习我的收获也不少：

首先透过这次实习收获的是学会了适应环境。透过这次实习我开始适应了这种工地生活。有了这段时间的锻炼，不论以后做什么工作都有了一种吃苦耐劳的毅力。

另外就是在工地上明白了一些与学校不一样的问题，从学校到社会的转变，身边的人也完全变换了主角，教师变成了老板，同学变成了同事，相处之道完全不一样。在这种巨大的转变之下，没有教师同学们默默地支持和关心，我要独自应对。学会看惯企业之间的激烈竞争，要学会忍受同事漠不关心的眼神和言语，每次理解一项任务时我所要面临的是老板的压力和同事等着看笑话的奚落。往往这个时候似乎仅有一次机会，只能成功不许失败。

实习期间让我明白作为一名工作人员就应怎样去和工人、领导、监理、相关部门的交流等。这些事从书本上没有的，关于做人、做事、做学问等等。两个月的实习胜过两年多的读

书。

其次，透过这次实习使我对工程方面的有关知识在实际上有了更深一些的了解。就应说在学校学习再多的专业知识也只是理论上的，与实际还是有点差别的。

我想，学校里学的不是知识，而是培养自学的潜力。在知识爆炸的21世纪，作为我们想不被社会淘汰要学会不断学习，活到老学到老。遇到问题要细心地思考，想办法解决，不断学习不断积累经验，下班的闲暇时间用来为自我充电，提高效率，科学的掌握时间，用知识来武装自我，让自我更强大。

工地实习还是锻炼解决问题的实践潜力。例如：设计图纸上的变更，具体施工时出现的问题，人与人之间的交流沟通等等，仅有透过实践后才能找到问题发生的原因，才能找到解决的办法。

对有关的资料也有了必须的认识，明白什么时候该填什么资料，需什么人签字等，这些是我以前没有接触过的。这就是做资料需要掌握的流程之一。

工程中的资料一般起到实时监测控制的作用事中控制对工程质量起到保障作用，

也为以后出现事故的职责认定起到辅助作用，有必须程度的参考价值。所以资料的整理和制作不能有半点马虎。

大学生跨境电商实训报告总结篇二

老师布置了一些的作业给我们操练，在老师精心的指导下我已把excel,word,outlook,powerpoint等操作的很好了!现在咱们已步入大学，经过半年的在校学习，对电脑还只是初步的认识和理解，但在这学期期间，一直忙于理论知识的学习，没能有机会放开课本，真正切身感受计算机魅力，所以在实

训之前，电脑对我们来说是比较抽象的，但通过这次实训，我们揭开了她神秘的面纱，离我们不再遥远！据我了解，大多数同学都以前接触过电脑，也有玩过一些游戏，却不懂操作一些对我们以后工作有用的系统。

对于我们所学的计算机知识渗透较少，之前都是老师操作为主。

此次实训就不同了，同学们都作了充分准备，在活动中同学们都提前来到教室上课，每位同学都认真的操作、练习；听着“嗒嗒”的打字声，心里真的不亦乐乎！和我们一同参与实训的还有姚远老师和滕晓焕老师，在实训中也分别给予了我们指导，并且做详细的讲解，这次实训活动十分成功，除了各位同学的充分准备，还要感谢学院和食品系的各位领导及专业老师，没有他们做出努力，给学生手操的平台。

通过这次实训，我们对电脑有了更深刻的认识，做二十一世纪现代人不但要有过硬的理论知识，良好的心理素质，健康的体魄，还要有超强的电脑操作能力，正所谓“秀才不出门，便知天下事”为一名食品专业学生来说，必须有较广的社交圈和开阔的知识面，所以要把电脑作为一个重点来抓！

然而，在我参加培训的第一晚上，我就发现自己错了，此次的电脑培训与以前参加过的培训大相径庭。

以前的培训都是应付考试的，实用性不强，而且那时学的东西，在工作中用的不多，时间长了不用也就忘记了。

而这次培训的内容最显著的特点，就是实用性和工具性很强，都是平时工作中经常用到的。

参加培训的第一课时，我就专心致志地听讲，把学习内容与以前操作不规范或不熟练的地方进行对比，感觉学习效果很好，受益匪浅。

特别是excel的学习，因为平时用得比较少，掌握的也不多，不想去进一步的学习，所以对excel的操作不熟悉。

这一次正好帮我解决了这一问题。

通过这次培训，使我的excil的操作有了新的认识，也掌握了几种方法。

还有幻灯片的制作，原来从没有制作过，通过这次学习发现也不是想象中的那么难。

简单的制作我已经基本上掌握。

现在想起来这种培训是必要的，正所谓“磨刀不误砍柴工”。

正因为学习上有所收获，思想上也就豁然开朗起来。

说实话，近几年，觉得自己也不再年轻了，还学什么啊?得过且过吧。

虽然对待工作还是尽心尽力地去做，但对于学习的态度则是能应付就应付，不想应付就是偷点懒吧。

因为这种思想的存在，在学习上的动力就不足了。

通过这次培训，我觉得要改变这一错误的思想，想把各项工作做好，就必需需要不断的学习，不断的充电，也只有不断的学习、充电，才能提高自己的工作能力。

古人云，“活到老、学到老”，这句话是很有道理的。

电脑培训暂告一个段落，闲暇之余，我开始静静地长思。

由于学校的信任，我从上学期中段到校办工作。

尽管我全力以赴，不辞辛苦，做了很多的工作，但我知道自己离“出色”还有很大的一段距离，离学校对我的期望还相去甚远。

固然有能力、水平、经验、性格等原因，但是最重要的原因还是思想上的对学习不重视，导致了有的工作不能出色的完成。

由于办公室工作的特殊性，要求工作人员思维严密、灵活应付，要能够迅速理解领导的意图，沉着应对复杂的局面，这样才不致于在完成工作时，总是手忙脚乱、丢三落四。

通过这次培训，我认识到只有沉下身来，静下心来认真学习，踏实做事，多用心，多动脑，才能让工作有好的起色。

为教育事业奉献我微薄的一份力量

社会的竞争是激烈的，我想我们应该好好把握住大学学习的时间，充实、完善自我，全面发展，攻破电脑，争取做一名出色的现代人！

大学生跨境电商实训报告总结篇三

这次实习，除了让我对商业企业的基本业务有了必须了解，并且能进行基本操作外，我觉得自我在其他方面的收获也是挺大的. 作为一名一向生活在单纯的大学学校的我，这次的实习无疑成为了我踏入社会前的一个平台，为我今后踏入社会奠定了基础.

首先，我觉得在学校和单位的很大一个不一样就是进入社会以后务必要有很强的职责心. 在工作岗位上，我们务必要有强烈的职责感，要对自我的岗位负责，要对自我办理的业务负责. 如果没有完成当天就应完成的工作，那职员务必得加班；如果不留意出现了错误，也务必负责纠正。

其次，我觉得工作后每个人都务必要坚守自我的职业道德和努力提高自我的职业素养，正所谓做一行就要懂一行的行规。在这一点上我从实习单位同事那里深有体会。比如，有的事务办理需要工作证件，虽然对方可能是自我认识的人，他们也会要求对方出示证件，而当对方有所微词时，他们也总是耐心的解释为什么务必得这么做。此刻商业企业已经纳入正规化管理，所以职员的工作态度问题尤为重要，这点我有亲身感受。

最终，我觉得到了实际工作中以后，学历并不显得最重要，主要看的是个人的业务潜力和交际潜力。任何工作，做得时间久了是谁都会做的，在实际工作中动手潜力更重要。

所以，我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一齐，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本实务的潜力与比较系统的专业知识，这才是我们实习的真正目的。

很感激实习单位给我这个这么好的实习机会，让我学习很多、成长很多、收获很多。

在繁忙而充实的学习、工作生活中，我们度过了完美的三年大学生活。而这个学期，我们就要进入社会进行毕业实习了。由于上学期末在主校区招聘会时透过了xxxxxx广州xx网络技术有限公司的面试，所以在今年2月至5月期间，我就在xx公司那里进行实习工作了。

这是我的第一份正式工作。虽然以前也有参加过一些社会兼职实践活动，可是感觉不一样，因为这次实习是我们迈入社会的转折点，也是将来工作的必经阶段。想到以后就要正式融入到这个社会了，有很多事情还等着我们去应对，虽然有点紧张、害怕，可是内心又有点向往……毕竟自我从来没有经历过啊，以后路就是由自我走下去了！

我们公司是一家港资企业，于1990年成立至今，是一间极具规模的xxxxx联络中心，已于获得了iso9001认证，具备一流的专业设备、先进的xxxx中心系统。庞大的联络中心营运规模，构筑稳健的业务平台，在综合资源配备下，能同时为多个不一样行业、不一样规模的企业机构带给专业全面的xx[]xx服务，客户联络，设施管理……在广州的这个分公司是在设立的，主要负责中国移动通信集团广东有限公司客户中心10086外呼服务，包括电话服务通信项目、通信回访，以及通信故障处理项目等。而我刚进公司的职务就是xxxxxxxxx专员，就是透过xxxx与广大中国移动品牌客户进行移动产品介绍、推广，同时，也负责进行电话回访、电话营销、社会调查等工作，并注意处理好与客户关系。

经过为期一周的就职前培训，我们主要学习到了这份工作所需要的服务意识与沟通技巧，应变潜力，以及公司的各项规章制度，工薪待遇，节假期，提升制度等……但，并不是所有参加培训的学员都能够成为公司的正式员工的！我们还要进行考核……所幸我与另外5位新同事透过了测试，也透过了体检，能够成为公司的新员工进行实习。这也让我第一次感受到了社会竞争的残酷，弱肉强食。潜力不够强的员工，公司不需要！有些事情真的是有能者居之……所以，我们仅有透过自我的不懈努力，战胜各种障碍，才能步向成功。

与此同时，我也明白了步出社会工作，与坐在学校上课的区别。在学校里，我们最重要的事情是学习，而出了校门，如何能让自我在芸芸众生之中脱颖而出，成为社会的栋梁，让人信任自我，主要就是靠自我的实际潜力！这也让我想起了辅导员教师对我们说过的：在大学里要学会“做人，做事，做学问！”，原先这真的是很有道理的。因为我们在学校里学得好并不代表就能够在工作中做得好，所以我们平时在学校就应锻炼好自我各方面的综合潜力，这是很有必要的。并且，此刻的大学生给人的一种感觉，就是眼高手低，做不了实事……所以，只要能把平凡的事情做好，就已经很不平凡了。

透过各种历练，让自我真正地成为一个能安心、能吃苦、能创业的“三能”应用型人才！

好，并做好回访工作；要善于聆听，满足客户需求……但我觉得其实主要都是细节方面，因为我们都是透过电话形式与广大客户联系的，你给人的第一感觉很重要，首先你要形象专业，其次是业务专业，这样客户才会相信你。并且你要细心聆听明白客户需求，主要就是回答这是什么业务，有什么功能作用，使用条件、收费标准，如何操作使用(开通/取消/设置)，还有就是客户异议处理，帮忙客户解决实际问题。注意好细节，工作起来就不会感觉到有什么困难了。

众所周知，我们大学生的实习是一种挑战，更是一种机遇。它能让我们学到很多在课堂上学不到的知识，也为我们进一步走向社会打下坚实基础。随着时间的推移，我们跟其他新老同事也逐渐熟落起来，除了工作上的互相帮忙、互相鼓励之外，工作之余有时我们也会相约一齐外出，吃饭唱k、聚餐郊游……这不但能够排解一下工作压力，调整自我的情绪，毕竟能够适当休闲娱乐、慰劳一下自我也是好的。并且，有较好的人际关系能够帮忙自我快速地融入新环境，调整工作心态，发挥自我的最佳水平。透过在那里进行实习，我也明白了礼貌的重要性，不单止对客户要有礼貌，与同事相处也是需要礼貌的。幸好我的同事很好相处，很容易打成一片，很高兴自我能认识这么多待我这么好的同事、上司、朋友，也算是获益良多吧！

透过这次难得的毕业实习，我的工作潜力得到了一次实质的升华。虽然在学校我也有担任学生干部，但毕竟多数都是在学校为同学们服务，与社会上形形色色的人交集较小，而此刻就是真真正正地需要自我的处世应变潜力，因为此刻是与社会的人们打交道了。在现实中，我们总会有这样或那样的人际、事务需要处理、需要解决，这就相当于是对我们全面潜力的一次综合考验了！同时也让自我的工作、交际、分析、口才、学习等潜力得以锻炼，具有了必须的工作经验和社

经历，让自我更明确奋斗目标。

总的来说，在进行毕业实习的三个月中，我的总体表现还不错，能做到认真负责，用心主动。态度良好，理解潜力也比较快。但我觉得思想还不够成熟，认知上还有待进一步加强锻炼。在接下来的工作、生活中，我会继续努力，多方面地学习，注意经验的积累，总结收获，让自我能更好地融入社会，适应社会需要!为实现梦想而奋斗!加油!

大学生跨境电商实训报告总结篇四

实训主要是为了我们对于实训的工作有更加深的认识，所以对于这次实训，我们还是学习到了很多东西的。

20xx年x月—x月。

xx工厂。

通过此次实训，让我更有时间观念了，每天上午8：00上班11：30下班，让我改善了以前睡懒觉的习惯，实习期间，每天车子7：15开，也让我们不得不6点多点就得起床，开始时个人有点小小的抱怨，后来渐渐的成了习惯，实习一结束，心里也有少许怀念实习的生活，虽然实习过程中有的工种很累，每天早上吃饭后几百号人一起坐车去北校，差不多半小时吧，到那差不多也上班，下午就是2：30上班5：30下班再又坐车回来，不管是上班还是坐车，时间观念都得很强不然吃亏的是自己。

第一天，坐车怀着喜悦的心情来到了北校，迫切的想满足自己的动手能力，老师把我们所有的人召集道一个不是很大的课室，进行安全知识以及事故的视频，让我知道了做什么事都得谨慎，一个小小的失误都可能导致难于挽回的事故，屏幕上一幕一幕惊心动魄的事故重重的撞击我的心坎，老师说的对，不管做什么，安全第一，光是视频教育就花了将近两

个小时，可见安全的重要性，两个小时后，上午也就为时不多了呀！班长立刻带我们去到工业控制工种的机室，之前听学校这边老师说什么实习老师很严肃，很严格，当我们和第一位实习老师接触会才知道，原来实习老师是这么幽默，是这么和蔼，紧接着老师给我们演示了齿轮变速原理和机器人操作过程，让我们这些初出牛犊同学迫不及待的想上前去自己操作，很顺利的我们每个人都如愿以偿，但这让我知道，很多看似简单的东西如若真正操作起来的话还是会遇到很多阻碍，这就需要我们的耐心以及敏锐的观察力，就在这样一个环境中我们第一天就快接近尾声，后来老师给我们死命的提问，谁回答对就加分，那个气氛，太high了呀，同学们都是管知不知道就抢答，真可谓是加分就是王道，第一天快乐的结束，但相对来这的目的心中还是有点小小的失望，毕竟今天动手的地方不多。

第二天，我们实习的工种是铸造，一听这名有点吓人，后来一走进此工种工厂，眼前看到的全是沙土，心里抱着十分的好奇这是些啥玩意，还沉静在这种好奇中时，一个滑稽的老师一走了进来，三下两下就飞出了一大堆粤语，我勒了个去了，让我听的云里雾里呀，后续老师给我们讲了今天的任务也就是作业，老师讲完后立刻给我们操作演习，让我见识了什么事人才，什么是以低成本。这个铸造就是弄出模型出来，老实交代完后，同学们各自找好组员，进行作业，我和另外两大男生手脚灵活的把沙土灌进木框里，死命的用棒子锤，以及一些其他的，不久我们就做出了一个模型，之后用作了跟看是夹心饼干的东东，哈哈，最后我们小组得了a之后就是全身发软，四肢疼痛呀，可见大学生身体是多么脆弱，是多么缺少锻炼，同时也让我知道什么是三个臭皮匠赛过诸葛亮，团队合作谨慎的重要性以及做事要有耐心。

第三天，当我看到焊接这个工种时，我内心就有种压不住的兴奋，因为我之前就玩过电焊，觉得相当好玩，也知到这么工作有很大的技术性，老师先跟我们讲解了一遍在演示了一遍，我早就耐不住了带上面具以及手套等，从老师的讲解中

我了解到：焊条的角度一般在七十到八十之间，焊条的速度，要求当然是匀速，然而在实际操作中，我们往往是不快则慢，很难保持匀速，因此焊出来的结果是很不流畅的，有的地方停留时间短则当然没有焊好，还有裂纹，停留时间长的地方，则经常会出现被焊透的毛病，出现了漏洞；焊条的高度要求保持在二至四毫米，听似简单的这些话，操作起来那是相当的苦难呀，一次一次焊的不均匀，一次一次焊出个洞，一次一次的失败差点蒙闭了头脑，这是老师走到我身边，跟我说，没事，金工实习就这样，想在一天完全学会那是不可能的，主要是让你们体验体验，实践实践，再后来单独演示了一遍给我，在我百般尝试下，最后终于弄出个，自己满意的作品，也让我体会到了成功的喜悦。

第四天我们学习的工种是汽车，让我明白了很多贴近我们生活的东西我们很少会去深层次的去研究他们，很多东西都是想当然，通过这天的学习，我对汽车减速，加速以及倒档，有了一定的了解，让我以后看东西能够更深一个层次，用不同的角度去认识它了解它。还有就是理工学校的学生对这种东西发自内心的喜欢，为我们理工学生以后看问题有很大的帮助。

第五天，加工中心，让我明白了什么是卧式加工中心，什么事立式加工中心，也对电脑上一些没见过的软件有了一定的了解，在电脑上操作能力也有了一定的提高，老师给我们布置了作业，先编程出一个字的程序，最后加工，再一次一次失败，一次一次重来的时候，最终我加工好了自己名字中的鹏字，也就在那一刻，我内心是多么自豪，是多么高兴，让我明白，成功其实并不难。

第六天，塑料加工，我们在机室看到的机器都是很少见过的，都是很昂贵的，让我不禁感慨人类聪明的大脑，跟让我深刻体会到很多东西回收作用是那么大，也让人不禁想到自己的渺小，自己懂的东西是那么微不足道，让自己以后的路有了更大的动力。

尽管这短短的几天很难让我们完全学会某种东西，但这次实习都将在我们内心里留下美好的回忆，在这些天有各种酸甜苦辣，但也只有亲身体会过才知道这其中的美，在此，非常感谢学校能够给我们提供一个这样的平台，让我们的理论重归于实践，最后这次实习将永远留在我的记忆里，让我更积极向往未来的人生之路。

大学生跨境电商实训报告总结篇五

为期一个月的实习结束了，时间虽短，但收获是巨大的。我深刻的体会到工作的艰辛以及收获的欢乐。尽管之前也有参加过一些社会实践，但这次更加正式，更重要的是，这份工作是与我大学所学专业相关的。所以做起来也更加上心。选择房地产这一行业，首先建立在自我比较感兴趣的基础之上，然后想借此机会了解更多房地产公司部门的构成和职能以及房地产公司的整个工作流程，确立自我在这一行业的适合的工作岗位。最终还想要扩大自我的人脉关系，增长见识。

下头讲一下我的一些实习心得：人与人交往很难按一种统一的模式去做，每个人的个性都不一样，处理问题的方式也就自然不一样。对于一个刚踏进地产销售行业的新人来说，别人的销售技巧只可供参考，除了学习别人的做法以外，更多的是在每一次与客户打交道的过程中，总结出适宜自我的商谈方式、方法，这样你就具有了自我个人独特销售技巧。只要多加留意、多加练习，每个人都能够具备自我独特的销售技巧，有自我的“绝招”。所以说，销售技巧更多的是用心学习、用心体会、用心做事。

从事房地产销售工作的人员应致力于个人及事业的发展，因为生活只会随着自我改变而改变，唯有不断地学习，才能稳固地立足于这个社会。所以要成为一名顶尖的销售人员，首先必须学习的是如何坚持一种进取向上的心态。一个进取的心态，是对自我的一个期望和承诺，决定你的人生方向，确定自我的工作目标，正确看待和评价你所拥有的本事。你认

为自我是一个什么样的人很重要。

比如像我，我认为自我是一个进取的、乐观的、友善的、十分热情、有冲劲的一个人。这就是自我的形象。师傅说她每一天早晨起床都是面带微笑地对自我说。“今日我心境很好，我很高兴，今日会跟很多客户联系，我相信能给他们解决一些问题或解除他们的疑虑，我会成交的”；“只要我努力，相信今日我必须能成交，我的销售业绩是最棒的”；这就是对自我的一种肯定。

作为一名销售人员，亲和力很重要。所谓亲和力，就是销售人员和客户交流沟通的本事。销售人员的工作性质是直接对面地与客户打交道，怎样才能更好地与客户沟通，让客户认可你，必须经过规范你的言行举止来实现。在售楼的过程中，语言是沟通的桥梁。对销售人员而言，语言应当是一门应酬与交往的艺术，不仅仅要注意表情、态度、用词，还要讲究方式和方法，遵守语言礼仪，是顺利到达交往效果的“润滑剂”。在人际交往中，约有80%以上的信息是借助于举止这种无声的“第二语言”来传达的。

行为举止是一种不说话的“语言”，包括人的站姿、坐姿、表情以及身体展示的各种动作。一个眼神、一个表情、一个微小的手势和体态都能够传播出重要的信息。一个人的行为举止反映出他的修养水平、受教育程度和可信任程度。在人际关系中，它是塑造良好个人形象的起点，更重要的是他在体现个人形象的同时，也向外界显示了作为公司整体的文化精神。语言的礼仪不是天生就会说，优美的举止也不是天生就有的，这些都是经过长期正规训练出来的。只要经过每一天自我抽5分钟来练习，自然而然地养成良好的仪容仪表、举止姿态习惯，自然地使用礼貌用语，和自然的情感表达。这样训练出来的销售人员才具有亲和力。

其次，专业性水平也很重要。房地产产品的特殊性要求销售人员有较深的产品知识与专业知识。产品知识和专业知识是

销售人员自信的基础，也是销售技巧的保证。楼盘产品知识的掌握是正式进入推销的第一步，你有再好的心态与自信心，可对楼盘的产品知识一无所知，客户向你咨询楼盘特点、户型、价格、装修标准等等的时候，你即一问三不知，客户就根本不会买你推荐的楼盘。

我们都明白楼盘的销售规律，新盘开盘上市的时候，因为地域需求、新盘上市、从众心理、升值期望、炫耀需求、投资获益等等消费需求，是新盘上市迅速进入销售的高速增长时期，这一阶段通常持续三个月左右，三个月以后，楼盘销售进入平稳时期，约半年后销售进入逐步下降时期。通常，楼盘40%到60%的销售量是在销售的高速增长时期完成的，楼盘销售进入平稳时期的三、五个月，应当完成20%到30%销售量，即楼盘80%以上的销售业绩应在八个月内完成，一年内完成整个楼盘90%以上的销售量。

当楼盘应对有效需求，开发商有效供给，售楼人员却不能有效销售或者说不能高效率销售，一旦错过楼盘销售增长期、平稳期，就只剩下漫长的等待，十分可惜也十分被动，尤其是所售楼盘周边有竞争楼盘存在、而楼盘差异化又不大时，知己知彼的销售人员是战胜竞争对手的决胜砝码。商品房的价值比较高，往往很多客户是用一生的积蓄来购买的大宗买卖。所以反复比较、犹豫不决是常见现象，客户对楼盘能察觉的使用价值作了反复比较依然拿不定主意时，如果售楼人员能就客户的购房需求作一番说明，成功率就会很高。

另外，还要能够“利顾客”的思考方式。有人说，“钱从客户口袋到销售人员口袋”这一段距离是世界上最长的距离，我觉得形容得很贴切。只要客户不掏钱出来，我们就永远得不到，所以如何缩短这一段距离是至关重要的。与客户的沟通以及相处中随时以“利他”的思考方式去进行思考，如何帮忙客户，如何才能让客户处在最佳利益的状态，如何才能让客户觉得贴心，才会帮客户解决困扰，才会让客户喜欢买你推销的房子，才会让客户将你视为朋友，而不是在客户的眼

中只是一个老想把房子卖给他，如此失败的一个销售人员而已。

利他的思考方式能够让我们跟客户站在同一阵线去解决问题，你是他的最佳战友，而不是站在你销我买的对立立场。在销售工作的过程中，常常会不自觉地陷入自我制造的误区而不自知。这其中有两个误区是我们最容易掉进去的，所以必须随时提醒自我。其一是：当我们想要将手上的房子销售给客户的时候，客户真的需要吗是他真的需要还是我们觉得他需要，如果只是单方面我们觉得他需要，那么成交可能就会距离我们遥远并且机会渺茫。

所以在应对客户销售之前，如何唤起他的“需求意识”，以及如何创造他们的需求是我们必须要用心的重点，因为在他不认为自我需要的时候，他是绝对不可能点头同意成交的。对客户来说最好的房子就是客户已经产生需求的房子才是最好的房子，所以优先销售需求，然后再销售房子给客户，而不是先销售房子后才销售需求。其二是：我们所提出的意见是基于客户的需求来研究的，还是我们只将焦点集中在自我的业绩完成上，所提出的意见是为客户量身定做，还是为我们自我量身定做。

这两种心态造成我们和客户之间的不一样距离。我们当然期望客户的订单越大越好，成交的金额越高越好，可是客户的期望却并非如此。每一个客户的期望都是期望能够在最低的金额下发挥到最高的效率，客户并不是吝啬花钱或者挑毛病，因为换一个角度来思考，如果我们自我是客户，当我们决定要花钱买房的时候说不定比此刻这些抱怨的客户更加的挑剔。一个成功的销售人员在客户的心目中是客户问题的解决者，而绝对不是客户问题的制造者。

其实在这个世界上最难销售最难应对，以及最挑剔的客户常常就是自我。因为你自我最清楚这样的房子能不能够满足自我的需求，要说服自我购买并不是一件容易的事，如果能够

让自我燃烧起购买的欲望，甚至让自我下定决心购买，你需要的是什么呢而在自我销售给自我的过程中十有八九你会询问自我的问题可能也会是客户会问的问题，怎样的回答方式能够令你自我满意呢如果你已经能够成功地说服自我购买，那么在市场上所会面临的问题你差不多都已经研究在内了。

这是一种很好的练习方式。拿自我来试试看必须好过拿客户来试，如果自我都说服不了，你如何能够有十足的信心去应对客户呢所以在我们销售房子给客户之前应当先试着销售这样的商品给我们自我，尝试去说服自我购买，一人同时扮演两个主角作攻防。一个是我们所谓百般难缠的客户，一个是销售人员，一个不断提出拒绝购买的理由，另一个不断地提出好处、利益和价值，一个扮演没有兴趣购买的客户，一个扮演不断挖掘与创造客户需求的销售人。在这样的攻防中如果你能够成功的销售商品给自我，就等于你已经了解客户了。

用这样的方式只要不断地练习就能够帮忙一个置业顾问提升其察言观色的本事。最终你会发现自我越来越懂得客户要什么，越了解客户在想什么，再也不会去抱怨，我都不明白客户的心里到底在想什么！因为你已经能够很容易在主角转换的练习中进到你的客户的心里最深处了，这样才叫做真正的‘掌握客户行为，掌握客户心理。对置业顾问而言，稳定踏实的业绩就是从那里开始的。

大学生跨境电商实训报告总结篇六

短短两个月的工作过程是我受益很大。不仅让我开阔了眼界，最主要的是懂得了如何更好的为人处事。

第一要真诚：你可以伪装自己的面孔，但绝不可以忽略真诚的力量。记得第一天来这里时，心里不可避免的有些疑惑：不知道老板怎么样，应该去怎么做，要去感谢什么等等。踏进大门后，之间几个陌生的人用莫名而疑惑的眼神看着我，我微笑和他们打招呼，尴尬的局面理科得到了缓解，大家都

很友善的微笑欢迎我的到来。从那天起，我养成了一个习惯，每天早上见到他们都要微笑的说声好。

第二是激情与耐心：激情与耐心，就像火与冰，看是两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火花。

第三是主动出击：当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中，在实习中，我会主动的协同同事工作，主动的做些力所能及的事，并会积极的寻找合适的时间跟他们交流。谈生活学习以及未来的工作，通过这些我就跟同事们走的很近，在实习中，他们会教我怎么做事见什么样的人说什么样的话，使我觉得花的了很多收获而且和他们相处的很愉快。

第四是感受到学校和社会的距离：在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。在这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎么做人，，来提高自己的能力。记得老师曾经说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是学学搞笑，学生还终归保持着学生的身份，而走进企业，接触各个的客户，同事，上司等等，关系复杂。得去面对从未面对过的一切。在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的只是一点都用不上的情况。或许工作中运用到的只是很简单的问题，只要套公式是的就能完成一线任务，有时候我会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学的这么吃力呢？这是社会与学校脱轨了吗？也许老是是正确的。虽然大学生生活不像踏入社会，但总算是社会的一部分，这是不可否认的事实。作为一个新世纪的大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会所发生的各方面的事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。毕竟，四年大学念完后，我已经不再是一名大学生，是社会中的一份子了。要与社会交流。为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的，以后的人生旅途是

漫长的，为了锻炼自己成为一名合格，对社会有用的人才，多接触社会是很有必要的。

回顾实习生活，感触是很深，收获是丰硕的。

在短暂的实习过程中，我深深的感觉到自己所学的知识肤浅和在实践运用中知识的匮乏，刚开始的一段时间里，对一些工作无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到时间，才发现自己知道的是多么少，这是真正领悟到学无止境的含义。

实习是每个大学生必须拥有的一段经历，他是我在实践中了解社会，让我学到了很多课堂上根本就学不到的知识，也开阔了视野，增长了见识，为我以后进一步走向社会打下坚实的基础。

大学生实训总结2000字实训总结万能版2000字

大学生跨境电商实训报告总结篇七

这个寒假在__法院进行了一个月的实习，最让我印象深刻，或者说是受益匪浅的，就是对于沟通技能的锻炼。与之前暑期在联通的实习经验不一样，在联通时由于很多是技术层面的活，所以更多的是手把手教之后反复锤炼的耐心。而法院的工作不一样，法院的工作(在属于实习层面的我来看)是比较容易的，可是很多时候导师往往只是指一个大致的方向，把你实习可能需要的只是一股脑的全部讲给你听，然后就放手你去做。你不可能在没人带你的情景下只听一次就毫无问题的把事情全部做完，这种时候，你就需要去寻求他人的帮忙，而沟通技能便显得尤为重要。

以打印文书为例，法院是审判案件的地方，那么审判文书的打印便是最基本的一项。文书打印需要前往三个不一样的房

间，有着三个步骤：排版校对、打印、盖章。第一次傻傻的拿过去，叫了一声“教师好”（法院对年纪较大又没特定职位的统称为教师）就放到其中一位教师的面前，然后我就一向等着。

可是等啊等啊一向没好，当我忍不住想去询问时，一位女实习生跑了进来，叫了一声“姐姐好”，然后那位负责排版的“姐姐”就愉快的先给之后的这位女实习生排版了。当然，我并不是赞扬这种行为，可是很多时候有一张甜嘴确实能给自己带来很大的便利。以最简洁的方式取得最好的效果，嘴巴往往起着不可思议的作用。

用一声尊称来打开局面，然后一点一点与人交流沟通来完成使命。领导力其实并不是那么玄妙的东西，在经过你的仔细思考后，领导力其实就在你的一举一动之中，而你也能够从日常的小事之中获得领导力所带来的好处。

本次实习要说不满的话倒也有一点，虽说实习就应当从小事做起，但只做小事却是很难获得大的效果。法院实习最终所做的基本都是文秘方面的工作，虽说能经过看文书或是看审判来获取一点经验，但还是期望能有更多一点关于法院工作的经验。用人单位在用实习生时往往只是视为劳力苦力搬搬东西，而往往忽视了挖掘实习生更深的潜力，给予实习生更多的机会。所以在我看来，实习确实要从小事做起，一点一点积累经验，但用人单位只给小事确实很难激起再次前往该处实习的兴趣。

综上，有好有坏，有所得有所失，一个月的实习其实算不得什么，可是这段实习经验也的确确在我的人生之中留下了一笔，刻在我的脑海之中。

大学生跨境电商实训报告总结篇八

创业实训培训是每个大学都有的课程，大家是否参加过这个课程培训呢？如果参加过的同学们，大家一定要学会书写大学生创业实训总结哦！欢迎大家阅读以下这份：大学生创业实训总结范文！

今天是第二天实训，40人的班级已经有两个人退出了，但是现场的热情依然没有改变，今天首先是给各家公司初始资金100万，然后讲述了头脑风暴的方法，各家公司召开第一次会议，确立团队名称，公司名称，团队口号，风采展示，利用头脑风暴的方法制定出本公司的主营项目。

经过各家模拟公司的开会讨论，成立了六个团队，天行，雷鹰，麦穗，鸿艺，新未来，光影。

我所在的团队定名为麦穗队，寓意六月是麦子成熟的季节，我们成立于六月，和金色的麦子一块收获。

我们团队的口号是“追随梦想，金色收获”。

我们成立的公司是济南金穗商务模拟有限公司。

然后我们用头脑风暴的方式确立了我们公司的主营项目是大宗商品电子交易，和股票交易差不多。

然后确立了个人的分工，我们的窦金鑫担任总经理，邱鸿鹏担任技术总监，贾欣欣人力总监，韩正婷财务总监，陈晓，田博市场总监。

接下来我们开始分享昨天留下的知识点，首先是swot分析，接下来是stp□

明白了这些知识点后我们开始在各自的公司里运用。

这个环节有个很有意思的现象，我们学员自己上台分享自己

的准备成果，不必举手等准备阶段，直接冲到台上去讲就行，并且是谁抢到谁讲。

今天是第一次□swot分析是第一个问题，我们组的韩正婷和光影队的毕颖一块走到了讲台上，由于不分前后，所以两人都愣在了讲台上，反倒是另一个人快速走上了讲台向大家问好，然后进行了自己的讲述。

这一现象说明一定要善于竞争，并且一旦开始了竞争就要一心走到底，不能犹犹豫豫。

今天主要知识点：

1□swot分析：

swot是一种分析方法，用来确定企业本身的竞争优势，竞争劣势，机会和威胁，从而将公司的战略与公司内部资源、外部环境有机结合。

因此，清楚的确定公司的资源优势 and 缺陷，了解公司所面临的机会和挑战，对于制定公司未来的发展战略有着至关重要的意义。

swot分别代表□strength□weaknesse□opportunitie□threat□

基本规则：进行swot分析的时候必须对公司的优势与劣势有客观的认识；进行swot分析的时候必须区分公司的现状与前景；进行swot分析的时候必须考虑全面。

进行swot分析的时候必须与竞争对手进行比较，比如优于或是劣于你的竞争对手；保持swot分析法的简洁化，避免复杂化与过度分析；swot分析法因人而异。

一旦使用swot分析法决定了关键问题，也就确定是市场营销

的目标。

swot分析法可与pestanalysis和porter'sfive-forcesanalysis等工具一起使用。

市场营销课程的学生之所以热衷于swot分析法是因为它的易学性与易用性。

运用swot分析法的时候，要将不用的要素列入相关的表格当中去，很容易操作。

进行swot分析时，主要有以下几个方面的内容：

一、分析环境因素 二、构造swot矩阵 三、制定行动计划

在第二步中，既要单独分析w(劣势)o(机会)t(威胁)

又要进行组合分析so,st,wo,wt

还要进行多层次的综合分析。

具体可以用坐标象限的方式表示

运用swot分析的作用：

(一)运用swot分析法使复杂的信息清晰化。

(二)运用swot分析法进行内部营销，使人力资源规划更具战略性。

(三)运用swot分析法建立四维立体人力资源规划。

(四)运用swot分析法使人事决策科学化。

这种方法不仅仅适合于一个企业，它适合于任何情况得竞争前的分析。

2 stp

在营销理论中，市场细分(segmentation) 目标市场(targeting) 定位(positioning) 都是构成公司营销战略的要素，被称为营销战略的stp

(1) 市场细分

市场细分是指营销者通过市场调研，依据消费者的需要和欲望、购买行为和购买习惯等方面的差异，把某一产品的市场整体划分为若干消费者群的市场分类过程。

每一个消费者群就是一个细分市场，每一个细分市场都是具有类似需求倾向的消费者构成的群体。

市场细分的程序： 调查阶段，分析阶段，细分阶段

市场细分的意义：

- 1、有利于选择目标市场和制定市场营销策略。
- 2、有利于发掘市场机会，开拓新市场。
- 3、有利于集中人力、物力投入目标市场。
- 4、有利于企业提高经济效益。

有效的细分市场必须具备以下特征：可衡量性，可盈利性，可进入性，差异性

市场细分的方法：

- 1、单一标准法
- 2、主导因素排列法
- 3、综合标准法
- 4、系列因素法

(2) 目标市场

选择目标市场，明确企业应为哪一类用户服务，满足他们的哪一种需求，是企业在营销活动中的一项重要策略。

选择适合本企业的目标市场策略是一个复杂多变的工作。

企业内部条件和外部环境在不断发展变化，经营者要不断通过市场调查和预测，掌握和分析市场变化趋势与竞争对手的条件，扬长避短，发挥优势，把握时机，采取灵活的适应市场态势的策略，去争取较大的利益。

(3) 市场定位

市场定位是指企业针对潜在顾客的心理进行营销设计，创立产品、品牌或企业在目标顾客心目中的某种形象或某种个性特征，保留深刻的印象和独特的位置，从而取得竞争优势。

本节课经典语录和我的反思

1. 要争就争到底，不要犹犹豫豫
2. 先小人后君子，一定要先签署股东协议
3. 如果处处碰壁，请先和我一起面壁
4. 很多大学生狂妄的不知道自己姓什么，其实大部分人是确

实不知道他姓什么的

通过这段时间创业课的实训，在老师的指导帮助下，完成了实训课中的各项任务。

虽然创业实训的时间不长，但课程很充实，从中收获到了很多知识，了解创业的主要流程，让我对今后的创业有了更深刻的认识。

现在大学生在就业方面的压力越来越大，各个学校毕业的学生逐年增加，在找工作如此困难的情况下，创业就成了一条很好的出路。

各地的地方政府也鼓励创业，不仅给更多的劳动者更广的发展，为社会创造更多的就业岗位，而且有利于实现个人价值，提高个人的自信心，在这种创业的分下，推动社会的进步与经济的发展。

在创业实训的过程中，刘老师让我们用开发的思维去思考，各个团队创立什么企业、如何进行市场分析，运用什么营销策略等。

通过这次的创业课的实训，我认为定位市场的目标非常重要，这决定着我们公司未来的经营。

除此之外最难的是财务分析报告和利润表的计算，这需要我们有足够的专业知识和耐心。

我认为创业特别重要的是要有明确的目标以及良好的心态度。

因为这是我们前进的动力，对未来成功的渴望。

同时我们也真正学到了团队合作的重要性，互帮互助，向着自己的目标努力。

在关键时刻和突发状况时要当机立断做出正确的决定。

创业是一个漫长的过程，而且需要一个创业者有着耐得住寂寞的心里，持之以恒的心里，这一点我们可以在那些创业的成功者身上看到，他们的成功从来不是一蹴而就的，他们步步为营，坚持不懈，一步一个脚印，才取得了成功。

在创业的道路上，我们需以他们的精神为榜样，创造出属于自己的天空。

作为大学生，我们创业还面临着许多的挑战，需要我们一步步的去克服。

这次的创业只是模拟公司，但我却发现里面有好多不可预测的困难。

当然，在实训的同时，也发现了自己的不足，自己关于公司的创立的想法不是很多，自己接触面不是很广。

总之，这次创业课的实训受益匪浅，学习到了更多的知识，提高了自己的眼界。

以后，我将更努力、认真、刻苦的学习，以这种态度来提高自己的能力、完善自己，创造一个属于我自己的明天。

经校院两级领导的安排，我们汽车工程学院有了一次去国家服务外包人力资源研究院东北院参加创业就业实训的机会。

听到这个通知，我非常高兴，因为我又拥有一次锻炼的机会，所以我就踊跃的报了名，一直期待这一天的到来。

2013年5月20日，星期一，虽然天公不作美，下着小雨，但我却发自内心的高兴，因为从今天开始，我们就要进行为期一周的实训了。

早上，8：10，我们在雨中有秩序的上了接我们的班车，大约二三十分钟后，我们就到了位于长春市高新区的实训基地。

在大楼前，我们有秩序的站好对，依次进入实训基地的大楼中。

一进入大楼，焕然一新，一排排电脑映入眼帘，我以为这就是我们模拟办公的地方，结果走了一会儿，才知道我们实训的地点在二楼，我们在老师的指引下进入了动员大会的会议室，等我们坐好后，负责培训我们的老师就通过ppt对这次实训进行了详细的介绍，我们听后，都有种耳目一新的感觉。

然后，我们敬爱的张书记发表了具有很大意义的讲话，他通过3个数据，给我们分析了大学生的就业形势，让我们认识到大学生就业的危机感，他也提出了3点要求，督促我们进步，在他的讲话中，我感触最深的就是“学有所获，学以致用”这个八个字，让我们值得深深的去思考。

接着，张书记给提前选出来的ceo颁发聘书，并且，我们也一同观看了我们学校的汽车营销学院在上一期实训的精彩视频。

动员大会之后，我们就来到了我们实训的主要场所，那里简直就像一个政务大厅，有银行、工商局、税务局、会计师事务所……凡是与公司有关的部门都有。

经同学介绍，我加入了制造企业第一家公司。

接下来的主要工作是设计招聘海报，下午进行模拟招聘。

海报是我们整个公司的成员(8人)共同设计的，醒目而有意义，我们都很满意。

午饭是在离培训中心不远的饭店吃的工作餐，味道还可以。

下午，我们进行了模拟招聘，虽然是模拟，但我们都很重视。

模拟招聘之后，我们设计了公司的组织框架，等到一天的培训结束时，我们已经把公司的职位都分完了，就等到第二天的公司注册。

第二天，我们依旧准时到了培训基地，开始了公司注册。

首先是指导老师用电脑给我们演示公司注册的. 流程及一些注意事项，讲了很长时间，也非常详细，让我们渐渐的知道怎样进行公司注册，也让我们了解到公司注册是一件多么繁琐的事情。

指导老师演示之后，我们就进行了实际操作，感觉比老师讲的还要繁琐。

首先开一个临时银行账户，然后验资、注册，再开永久银行账户，接着进行税务登记，设计组织框架，线上、线下得同时进行，线上用电脑操作还算简单，最繁琐的是线下的操作，得需要公司派人与各个部门进行沟通、填单据。

整整一天，我们都在忙着进行公司注册，终于在当天的实训结束之前注册成功了。

我在想，我们模拟公司注册，中间没有人为的障碍，也没有个人的感情因素，如果是现实生活中呢?该不会这么容易吧!现实生活中难免会出现沟通上的难处，也就是人脉上的难处，必要时真得用money买通关系。

这就意味着模拟依旧是模拟，如果想了解的更全面，就必须到现实生活中去锻炼。

第三天，是晴朗的一天，我们将进入到公司的生产运营阶段，我也很期待，期待着自己会和团队一起给公司创造出怎样的

财富。

培训的老师在上午为我们简单的演示了公司的经营过程，然后就让我们自行操作，我们每个公司都有虚拟的启动资金，我们公司拥有1000万元启动资金，我们用这些资金租赁厂区、厂房、产成品库、材料库、生产线，通过计算要生产的产品所需的原材料购买原材料，有很多东西都是需要计算的，还要投资市场，关注各种产品在各季度、各地区的销售情况，然后才能定量生产进行生产，线上、线下一起忙，忙得天昏地暗，最后我们决定第一季度贴牌生产。

到快要结束时，我意识到，我们的原材料可能不够，因为原材料是第一个季度购买，第二季度才能到货使用，生产线才能投产，但由于价格的原因，ceo一直没拿定主意，就这样，第三天就这样过去了。

第四天，好像大家都没有记得原材料短缺的事，以为能现买现用呢，结果，当老师把第一季度变成第二季度时，我们才意识到问题的严重性，由于原材料不足，不能达到生产线的最低要求，生产线不能工作，立即买材料也不行，因为不能立刻到货，所以，我们自己花费巨资、用一个季度安装的生产线就这样瘫痪了。

由于资金不足，我们只好向银行贷款，贷款最大金额是启动资金的%60，然后，在众人的商讨下，我们只好在第二季度闲着，不敢轻举妄动，最后不得不贴牌生产，还要买第三季度生产所需的原材料以及考虑到资金的回收、产生效益，在第四季度拼一把，所以又买一条生产线，由于资金又周转不开，不得不把第一季度贴牌生产的产品低价出售给了贸易工资，其实也不用低价卖的，只是没把握好时机，没看清形势。

就这样，到第四天结束时，我们依旧在运行第二季度。

第五天，也是最后一天，刚对培训中心不久，老师就把第二

季度变成了第三季度，进入第三季度，我们公司的生产线可以正常运行了，两条生产线所生产的产品基数大，给第四季度的销售带来了隐患。

就这样，公司在负债累累的情况下进入了第四季度，本以为第四季度是我们的救命稻草，结果，我们却坠入了深渊。

由于产品在进入市场时，我们没有给产品定价，而且没买软件，最后我们连一笔销售竟单都没谈成，在我们面临倒闭的时候，已经负债累累的贸易公司挺身而出，把我们的产品购买了一部分，可这样也无济于事。

培训结束时，虽然老师没说我们的公司倒闭，但我们已经意识到了，公司倒闭了。

我们都有这样一个想法，如果再给我一次机会，我一定会盈利的。

可是，现实生活中呢？几乎不会给我们这样的机会。

午饭过后，我们在召开动员大会的大厅集合，各个企业的ceo进行了工作总结，指导老师和辅导员老师也进行了讲话。

最后，我们观看了我们的媒体公司制作的这次实训的视频，为期一周的实训就这样结束了。

这次创业就业实训给我的感触颇深，首先让我认识到花钱容易挣钱难，钱可以不用思考的花，但挣钱可以吗？虽然这次实训是一次模拟的过程，但在实训的细节上出现的每个小问题都值得我们深深的去思考。

我也认识到，经营一家企业，必须要学会未雨绸缪，临时抱佛脚只能让公司破产倒闭。

人的一生，机会是有限的，如果抓不住机会，就发展不起来。

在失败的同时，需要我们认真的总结失败的教训，为的是下次做得更好。

一个企业，就如同一棵大树，稳定发展，就必须根系发达。

通过这次实训，我了解了我以前所不了解的东西，学到了我以前没学到的知识，也许将来的某一天我们也创办一家公司，可能就会用到我们在实训基地学到的知识和经营方式。

在这里，我要感谢校院两级领导为我们提供了这样的一个机会，也感谢辅导员老师的辛苦陪伴，更要感谢国家服务外包人力资源研究院东北院的各位指导老师的不厌其烦的详细指导。

相信，这次创业就业实训后，我们会成长许多。

姓名：毕家兴