

2023年广交会实践报告(实用8篇)

我向您呈交这份辞职报告，希望能够充分表达我的决心和对公司的感激之情。让我们一起来看看以下这些精心挑选的报告范文，帮助我们提升写作水平。

广交会实践报告篇一

通过周曦远domino卢青陈子华等老师的教导，我才发现学习英语不是像想象中的那么难。周曦远老师主要讲词汇，他告诉我们考四级并不需要大量词汇，只有拥有初中词汇就可以通过构词法轻松记忆。domino老师主讲听力，她的讲课十分易懂，使我们懂得了大量考试时听力的技巧，而且domino长的十分漂亮又平易近人，而且口语超级厉害，大家都爱听她的课。陈子华老师号称贵阳新东方最帅的老师，给我们讲四级的写作，通过他的自我介绍我才知道他还是我和我同一所高中出来的学长。卢青老师在教我们语法的同时还细心帮我们制定了假期到考试前的学习计划。突然想起鲁迅先生的一句话：这里本来没有路，只是走的人多了，也便成了路。生活的路呢？生活的路也是人走出来的，每个人一生总要去很多陌生的地方，然后熟悉，而接着又要启程去另一个陌生的地方。正如学习英语不仅需要技巧，还需要自己努力背单词，理解语法，多写多练，只有这样才能学好英语。

最后，我想说的是，任何收获其实都是要通过自己的努力的，事情的开始总是比较艰难，但是一定要有信念并且要坚持自己的信念，用心去待人处事，不轻言放弃，最终的收获总会令人意想不到的。这也是我参加这次新东方学习得出的最深刻的体会，我相信我在以后的学习生活中会做的更好的，以上是我通过实践整理的实践报告，请老师同学们对以上“实践报告”提出宝贵的意见和建议。

广交会实践报告篇二

范文一：

带着“丝丝心动”的心情，我参与到了117届中国进出口商品交易会即广交会的实习中。我所实习的岗位是电子商务中心，属于信息化部，同日语班的张仰颖搭档。直到培训开始前，我对这个岗位的了解都只限于通知文件上所写“负责电子商务业务，以及网上广交会的推广”。我并没有过多的去咨询师兄姐们，一心想着让它保持新鲜感和神秘感，希望亲身体会和感悟，而不受任何前人的观念所左右。

在五天的培训中，我对我们华工外国语学院实习生的岗位都有了初步了解。大体上分三种岗位：一是网上广交会，是所有信息化部成员的工作之重。其任务即面向所有参展商推广网上广交会这个服务平台，吸引他们成为会员，从而促进btob的沟通渠道。二是信息咨询点，提供信息咨询服务，并收集买家信息，方便后台服务人员进行贸易匹配，即传说中的tradematching。三是电子商务中心，负责打印、传真、上网等业务。这样一初步地比较，一些同学的心理就有了落差，开始略有微词。但在我看来，诚然我的岗位的工作不那么重要，工作内容也比较枯燥，既不能做推广销售也很少接触到外商锻炼口语，但我认为收获多少完全取决于你的态度，只要有学习进取的心态，任何客观环境都无法阻止你前进。

正式开展之后，大家都会在午饭时对当天的各种见闻津津乐道，也会对工作的闲散无聊或忙碌繁琐声声抱怨，戏称广交会为“中国第一夺命展”，各种忙，各种闲，各种累，但渐渐的大多数人都适应了各自的岗位，新鲜感渐渐淡去，取而代之的一份“在其位，谋其政”的责任感。我们华工学生负责的a区的推广业务成绩远不如中大负责的b区理想，这着实让大家都感到不少压力，尤其是网上广交会岗位(东面玻璃房)的同学。

先说说我这个岗位吧。几天下来，我对电商的所有业务都已了解得通透。我和仰颖负责的1.1电商中心平时业务很少，以至于我们有大把大把的时光要消磨，偶尔也会上网偷闲(嘘!)，但我们并没有因为这样的安逸而觉得心安理得。仰颖会常常给东玻(东面玻璃房)帮忙，到展区摊位扫点去做推广业务。他做得很用心也很出色，作为组长的我可不想当温水里的青蛙，安逸致死呢!当有search台的同学生病时我很自愿去换岗，希望能多多少少帮上点忙。当然这种换岗的机会还是很少的，多半时间我需要在每日客流量不足十人的情况下坚守着位于展区盲点的电商中心。这样的闲散是煎熬的，还好我有个好搭档，好好玩又有上进心，每天和我一起练习bec口语，解解闷，也没有虚度时光吖!这样更让我觉得没什么可抱怨的。身边抱怨这抱怨那的人多了，我就会自然成为那个安慰他们的人，喜欢即便在最深的黑暗中也仍然期待看到最亮的光明呵!说到底，还是那句话，你的态度决定一切。你没有用认真的态度去对待实习，也无怪你一无所获，空载而归。

当我在广交会审视别人的同时，也在审视自己，我终于认清我不是华丽高调的“应用型”人才，严谨务实的“学术型”更符合我的定位，这也坚定了我读研的决心，但我也愿意去学习所有我排斥的东西，不会让自己定死在一个模式中。

哪里有金钱利益，哪里就有矛盾冲突。实习期间插曲不断，“惊喜”连连，事故和故事都在轮番上演。身在棋局就要甘做一颗棋子，无论是当局者还是看客，都没法改变游戏规则。很多同学置疑tradematching表格的实际意义，鄙视网上广交会的服务质量而对上级委派的任务不大上心，我觉得这是我们这群初入职场的菜鸟们都会有的心理阶段。因为这样那样的原因而与领导正面交锋，到头来被发难指责诚然会有些不忿，但是哦，在做任何业务之前有必要先自我洗礼一番，谁让你上这个位呢?如果你不够persuasive,不能向上级有效表达你的意见，那么请你淡定定定定!圆通行事，以退为进，未尝不是一种自我保护呢。

最后，感谢中国商务部，感谢广东省人民政府，感谢广交会，感谢学院，给我们提供了这样的一次难得的实习机会。广交会□ontheplusside是开拓眼界增长见识的小社会，另一方面则是个巨型的sweatshop□你可以选择主动融入，也可以选择消极应付，一切成败自在心！

范文二：

广交会，全称“中国进出口商品交易会”，1957年春季起每年春秋两季在广州举办。五十年来无论国际风云如何变幻，广交会从不间断，并能顺应时势变化，不断创新办展理念和办展方式，始终保持着旺盛的生命力和蓬勃的发展势头，成为中国目前历史最久、层次最高、规模最大、商品种类最全、到会客商最多、成交效果最好、享誉国内外的综合性国际贸易盛会，是中国进出口贸易的风向标、改革开放的重要标志。能够参加广交会的实习工作，我感到十分荣幸。在短短8天的工作时间内，我和我的组员为来自世界各国的231名客商办理了采购商证。作为小组组长的我，除了负责与境外采购商沟通外，还要协助各组员做好工作，从而增强组员间的默契，提高工作效率，为客商们提供一流的办证和咨询导向服务。

为了更好服务来自世界各地的客商，在正式开始实习前，我提前准备相关英语资料，掌握了与办证相关的英语常用口语与专业词汇，力求与世界各地的客商实现无障碍沟通。在办证业务方面，我认真了解办证流程，并对办证过程中可能遇到的问题加以总结，提前想好应对措施。在熟悉办证流程的同时，每天我都会查看由广交会发出的邀请函样板，明确什么时候要收费补办或新办采购商证，什么时候是免费办证。在服务方面，我严格遵循广交会服务规范，始终坚持站立服务，务求让客商第一时间来到我们小组办理采购商证。在办证过程中，做到来有迎声、问有答声、去有送声，主动为客商提供办证和咨询导向服务。

201x年10月15日，第117届广交会隆重开幕。那一天，我既紧

张又兴奋。兴奋是因为那一天我们小组将办出第一张采购商证，紧张是因为怕客商会刁难我们，怕遇到各种各样情况而不知所措，怕客商会团团围住我们的柜台，怕忙中出错忘记归还客商护照。尽管之前已做足准备，但心里还是没有底。当我战战兢兢地办完第一个采购商证时，我发现办理采购商证并没有想象中的那么困难。只要按次序做好以下三步，即“一看二问三抄”，就能办好每一个采购商证。首先，要看其采购商报到表和照片有没有盖审核章，护照信息与客商是否一致；然后，询问客商相关信息，例如：公司国家在哪里？是否初次参加广交会？是否有邀请函？是否有名片？我会根据客商反馈的信息和办证收费规定，判断是否需要收费。接着，我会协助各组员工作。如：提前把照片放入扫描仪，辅助电脑员录入信息。当印有客商照片和姓名的打印层打印出来后，我会让客商核对信息。客商认为没有问题，就交给过塑员绑定及过塑。最后，抄下底卡号，归还护照，收齐并按顺序装订好名片、相片、报到表和邀请函。一开始办证还显得有点手忙脚乱，但在全体组员的努力下，我们逐渐在脑海中形成一个规范的办证流程，组员间的默契在不断增强，办证效率也在逐步提高。

每一张采购商证都见证了办证人员辛勤的付出。尽管我有时也会抱怨广交会

的工作，每天早出晚归，还要站着为客商服务长达9小时。但让我感到最开心的是，当我办理好一个采购商证时，客商会竖起大拇指，称赞我们提供的贴心而专业的服务。这一刻，所有的抱怨和辛苦都会烟消云散。尽管我们的服务得到了客商们的肯定，但我认为还可以从以下六方面提高服务质量：

一、提高英语理解和表达能力。可能是由于平时很少开口说英语，和客商沟通时，才发现自己的英语是如此的不流利和不地道，甚至会词不达意。其次，由于客商是来自世界各地的，英语发音各不相同，我有时也不能完全理解客商想要表达的意思。因为听不清讲不明，误解也会时常发生。为了改

善这种情况，我用心聆听客商说的每一句话，尽可能理解客商想要表达的意思。其次，充分运用与办证相关的英语常用口语与专业词汇，加上肢体语言，尽可能和客商实现无障碍沟通。

二、熟悉场馆设置，主动为客商提供指引服务。广交会展馆共有3个区域，展览面积有21个足球场那么大。如何让客商快速找到所要去的展馆呢？光看指引手册上的展馆分布图是没有用的。只有亲自走一遍展馆，才能了解每一个展馆的具体位置和展馆编码的规律，从而为客商提供清晰的指引服务。

三、注意形象，微笑待人，始终以五星级的标准服务每一位客商。当看见引导员引领客商时，必须举手示意，让客商清楚看到办证柜台的位置。办理证件前，首先向客商问好。客商的资料要按次序整理好，不能乱扔乱放。办理证件时，要时刻保持自信，和客商进行有效的沟通。遇到港澳客商，使用粤语和他们沟通，能让他们倍感亲切。向客商收费时，要向客商致谢。最后，用双手把采购商证交给客商，并和他们道别，做到去有送声。

四、坚持原则，耐心处理纠纷。“无规矩不成方圆”，为采购商办证也需要坚持原则。客商提供没有盖审核章的个人资料一律不予办证，客商护照信息与本人不相符的一律不予办证。在收费问题上，更要坚持原则。什么时候收费、收多少，一定要清清楚楚。同时，在收费前，一定要和客商解释清楚为什么要收费。遇纠纷时，一定要耐心和客商沟通并解释，安抚客商情绪。任何情况下，都不能顶撞客商。

五、要把客商视为自己的亲人。“有朋自远方来，不亦乐乎”，来自世界各地的客商千里迢迢来到广州，旅途的奔波以让他们倍感疲惫。对于我们而言，办理采购商证只是在重复那几个步骤。但对于客商而言，这可能是他们人生中第一次办理采购商证。因此，我们要视客商为亲人，为每一位客商提供热情周到的服务。不能不理睬客商。当客商团团围住

柜台时，不能只专注于正在办理证件的两位客商而忽略了其他客商。对于正在等候办证的客商，一定要有礼貌地和他们说：“请等一下。”为后续客商办证时，一定要和他们说：“不好意思，让您久等了！”

六、多用服务用语。多用“请”、“您”等礼貌用语。因工作失误导致客商利益受损时，要及时向客商道歉。

不知不觉间，为期8天的广交会实习结束了。在短短8天的实习时间里，我和我的组员结下了深厚的友谊，还结识了不少新朋友，更重要的是学会了如何和客商进行耐心而有效的沟通。在广交会实习不仅丰富了我的人生阅历，还为将来步入社会积累了不少人际交往方面的经验。在广交会实习的经历将成为我成长道路上一段美好的回忆。

广交会实践报告篇三

系部名称：经济管理学院专业：市场营销

实践时间：年月日至年月日共天

对于当代大学生而言，不仅仅是只对理论知识的苦苦追求了，大学生市场营实践报告。社会需要我们将理论与实践结合起来，所以社会实践引导我们走出校园、接触社会、了解社会，我开始明白社会实践是引导我们投身社会的良好形式；是培养和锻炼才干的良好渠道；是修身养性、提升思想的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新思想，学习更多的社会知识。在这次实践活动中，我深刻体会到社会工薪阶层挣钱的不易，我也从中体会到自己父母工作的艰辛。在和社会各阶层的人相处过程中，我发现她们热情善良，他们激情向上，我走近了更多人的生活，让我在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步给我的成才之路指明了方向，社会实践报告《大学生市场营实践报告》。我深深的感受到社会才是真正的大课堂，在社会的那

片天地里，我的生活过得很充实，我的价值得到一定的体现，为将来更加激烈的职场竞争打下更为坚实的基础。我的体会如下：

精神的负担

每天重复着同样的事，做着同样的活。没有竞争意识，没有量的标准，也没有质的检验。因为工作上很少有变动，酒店的规模比较小，所以提升的空间很小，员工的工作激情得不到释放，我觉得我的发展前景很小。当然根据我所从事的工作性质而言，不需要我创造多大剩余价值。这是对于每一个有理想，立志干一番大事业的人所难以接受的。内心的迷茫感和精神的空虚感就油然而生。便失去了青年人应该有的激情和活力。

责任感

责任感来源于两个方面：工作和家庭。对于工作，我必须对酒店的利益负责，时时刻刻为酒店的名誉着想。在个人利益与酒店利益冲突时，我们必须保障酒店的利益不受侵害。在社会实践过程中，我遇到很多事让我更加深刻的体会到责任的重要性。对于家庭，我深知挣钱的不易，父母的每一分钱都来之不易，而我平时还不懂得去节制。对于过去的铺张浪费，我也深感惭愧和后悔。更加坚定我要自立自强，努力学习，提升自己的核心竞争力。慢慢的开始懂得为家庭负责。

人际关系

我们相处的特别好，像亲人一样。周围的阿姨们也非常照顾我，不和我斤斤计较。所以在这次社会实践中，我觉得自己受益匪浅，懂得了许多。

心得和感悟

实践是检验真理的唯一标准！所有的深刻的认识都来源于实践，这更说明了亲身实践的重要性和必要性。实践不断促进了人类认识能力的发展，实践的不断发展，不断提出新的问题，促使人们去解决这些问题，与此同时，人们的认识问题和解决问题的能力不断提高。马克思主义哲学强调实践对认识起决定作用，认识对实践起巨大的反作用，因为认识 and 理论对实践具有指导作用。理论应该与实践相结合，毕竟在社会上能学到学校里所学不到的东西。接触的人和事都不同，面对的困难和挑战也都不一样，社会更加现实，对待金钱的价值观念也迥然不同。考虑事情也不再那么感性，那么片面。所以一切都在实践中学习和成长！

广交会实践报告篇四

xx月xx号晚，我回到旷别已久的家，家是我永远的港湾，无论怎样，它都可以让我停靠。休息了几天，见了一些朋友和以前的同学，大家还是那么好玩，聚在一起天南地北地胡侃，仿佛我们又回到了中学时代，那时有数不尽的毫无理由的欢乐。

终于和朋友同学们告别，一个人在家静静地思考，我只带了一本书回去，所以平常还是比较多时间的，于是想起了寒假实践。40元斤成本价出售，这样到廿九还剩下000多千克，接下来的就基本上元一斤贱卖了，只希望这个滩点能赚回成本。到年三十那是5毛钱斤，想要就拿去吧，总算到中午卖剩20xx年受去年的影响以为桔子会好卖。但是，总体来说，这次尝试还是很有价值的，毕竟让我们体会到做生意的感觉（不容易），因为要考虑很多问题，全面的计划和充分的准备才能让自己把握市场动向，不会陷入被动的格局。同时我也明白社会就是这样现实，商场上就是你争我夺的，任何企图逃避的人都会遭受失败，这次实践让我有了积极面对竞争的心理准备。

假期的实践不应该成为一种压力、一种负担，而是在自己的

兴趣之下亲身去尝试、去体会实践、工作的酸甜苦辣，从而更加懂得生活，只有这样才会得到提高与成长。

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](#)

广交会实践报告篇五

广交会，全称“中国进出口商品交易会”[]19xx年春季起每年春秋两季在广州举办。五十年来无论国际风云如何变幻，广交会从不间断，并能顺应时势变化，不断创新办展理念和办展方式，始终保持着旺盛的生命力和蓬勃的发展势头，成为中国目前历史zui久、层次、规模、商品种类、到会客商zui多、成交效果、享誉国内外的综合性国际贸易盛会，是中国进出口贸易的风向标、改革开放的重要标志。能够参加广交会的实习工作，我感到十分荣幸。在短短8天的工作时间内，我和我的组员为来自世界各国的231名客商办理了采购商证。作为小组组长的我，除了负责与境外采购商沟通外，还要协助各组员做好工作，从而增强组员间的默契，提高工作效率，为客商们提供一流的办证和咨询导向服务。

为了更好服务来自世界各地的客商，在正式开始实习前，我

提前准备相关英语资料，掌握了与办证相关的英语常用口语与专业词汇，力求与世界各地的客商实现无障碍沟通。在办证业务方面，我认真了解办证流程，并对办证过程中可能遇到的问题加以总结，提前想好应对措施。在熟悉办证流程的同时，每天我都会查看由广交会发出的邀请函样板，明确什么时候要收费补办或新办采购商证，什么时候是免费办证。在服务方面，我严格遵循广交会服务规范，始终坚持站立服务，务求让客商第一时间来到我们小组办理采购商证。在办证过程中，做到来有迎声、问有答声、去有送声，主动为客商提供办证和咨询导向服务。

20xx年x月x日，第114届广交会隆重开幕。那一天，我既紧张又兴奋。兴奋是因为那一天我们小组将办出第一张采购商证，紧张是因为怕客商会刁难我们，怕遇到各种各样情况而不知所措，怕客商会团团围住我们的柜台，怕忙中出错忘记归还客商护照。尽管之前已做足准备，但心里还是没有底。当我战战兢兢地办完第一个采购商证时，我发现办理采购商证并没有想象中的那么困难。只要按次序做好以下三步，即“一看二问三抄”，就能办好每一个采购商证。首先，要看其采购商报到表和照片有没有盖审核章，护照信息与客商是否一致；然后，询问客商相关信息，例如：公司国家在哪里？是否初次参加广交会？是否有邀请函？是否有名片？我会根据客商反馈的信息和办证收费规定，判断是否需要收费。接着，我会协助各组员工作。如：提前把照片放入扫描仪，辅助电脑员录入信息。当印有客商照片和姓名的打印层打印出来后，我会让客商核对信息。客商认为没有问题，就交给过塑员绑定及过塑。最后，抄下底卡号，归还护照，收齐并按顺序装订好名片、相片、报到表和邀请函。一开始办证还显得有点手忙脚乱，但在全体组员的努力下，我们逐渐在脑海中形成一个规范的办证流程，组员间的默契在不断增强，办证效率也在逐步提高。

每一张采购商证都见证了办证人员辛勤的付出。尽管我有时也会抱怨广交会的工作，每天早出晚归，还要站着为客商服

务长达9小时。但让我感到zui开心的是，当我办理好一个采购商证时，客商会竖起大拇指，称赞我们提供的贴心而专业的服务。这一刻，所有的抱怨和辛苦都会烟消云散。尽管我们的服务得到了客商们的肯定，但我认为还可以从以下六方面提高服务质量：

一、提高英语理解和表达能力。

可能是由于平时很少开口说英语，和客商沟通时，才发现自己的英语是如此的不流利和不地道，甚至会词不达意。其次，由于客商是来自世界各地的，英语发音各不相同，我有时也不能完全理解客商想要表达的意思。因为听不清讲不明，误解也会时常发生。为了改善这种情况，我用心聆听客商说的每一句话，尽可能理解客商想要表达的意思。其次，充分运用与办证相关的英语常用口语与专业词汇，加上肢体语言，尽可能和客商实现无障碍沟通。

二、熟悉场馆设置，主动为客商提供指引服务。

广交会展馆共有3个区域，展览面积有21个足球场那么大。如何让客商快速找到所要去的展馆呢？光看指引手册上的展馆分布图是没有用的。只有亲自走一遍展馆，才能了解每一个展馆的具体位置和展馆编码的规律，从而为客商提供清晰的指引服务。

三、注意形象，微笑待人，始终以五的标准服务每一位客商。

当看见引导员引领客商时，必须举手示意，让客商清楚看到办证柜台的位置。遇到港澳客商，使用粤语和他们沟通，能让他们倍感亲切。向客商收费时，要向客商致谢□zui后，用双手把采购商证交给客商，并和他们道别，做到去有送声。

四、坚持原则，耐心处理纠纷。

“无规矩不成方圆”，为采购商办证也需要坚持原则。客商提供没有盖审核章的个人资料一律不予办证，客商护照信息与本人不相符的一律不予办证。在收费问题上，更要坚持原则。什么时候收费、收多少，一定要清清楚楚。同时，在收费前，一定要和客商解释清楚为什么要收费。遇纠纷时，一定要耐心和客商沟通并解释，安抚客商情绪。任何情况下，都不能顶撞客商。

五、要把客商视为自己的亲人。

“有朋自远方来，不亦乐乎”，来自世界各地的客商千里迢迢来到广州，旅途的奔波以让他们倍感疲惫。对于我们而言，办理采购商证只是在重复那几个步骤。但对于客商而言，这可能是他们人生中第一次办理采购商证。因此，我们要视客商为亲人，为每一位客商提供热情周到的服务。不能不理睬客商。当客商团团围住柜台时，对于正在等候办证的客商，一定要有礼貌地和他们说：“请等一下。”为后续客商办证时，一定要和他们说：“不好意思，让您久等了！”

六、多用服务用语。

多用“请”、“您”等礼貌用语。因工作失误导致客商利益受损时，要及时向客商道歉。

不知不觉间，为期8天的广交会实习结束了。在短短8天的实习时间里，我和我的组员结下了深厚的友谊，还结识了不少新朋友，更重要的是学会了如何和客商进行耐心而有效的沟通。在广交会实习不仅丰富了我的人生阅历，还为将来步入社会积累了不少人际交往方面的经验。在广交会实习的经历将成为我成长道路上一段美好的回忆。再见了，第114届广交会！

广交会实践报告篇六

实习地点：流花展馆6.4a23

实习公司：大连一然进出口贸易公司

工作职责：广交会摊位翻译

实习背景：没有广交会经验，对相关知识不了解

成绩：极大地提高了听力和口语水平，熟悉贸易流程，能与外国人简单洽谈业务

序言

今年的秋交会恰逢是广交会第100届，我能够在第100届交易会获得一个实习机会，我自己觉得很幸运也很难得。无论是寻找的过程还是工作过程中的种种切身体验，都是自己接触社会的第一次尝试，而其中的各种知识也只有亲身工作了才能够获得，感慨良多。能够获得这个实习机会本身就很偶然，算是靠了实力加一点运气吧，办证等手续也很顺利，每天九点上班，六点下班，因为是在流花主会馆，所以这个时间是比较能接受的，不至于太累，晚上跟其他同学结伴回来也比较安全。班里有些同学工作地点是在东方宾馆，晚上要工作到11点，就比较辛苦了。

背景介绍篇

老板是做工艺品的，确切的说，外面是陶瓷，里面放香蜡烛的那种小工艺品，陶瓷上有很多的图案设计，十分漂亮。外国人吃饭都会在餐桌上点茶蜡烛(tealight),显得很有情调，公司就是给茶蜡烛加外包装，看起来更漂亮，也可以当作礼物来送人。另外还兼卖一些冰箱贴，中国人很多都不知道这个东西有什么用，但是外国人也很喜欢，很多东西都是中西文

化差异啊!老板的公司在大连,广交会只有一个摊位,也只有我一个翻译兼业务员,而且老板本身也只是略懂一些简单英语,所以我的责任更是重大。老板已经是第11个年头,第22次参加广交会了,他也跟我说过上一届请了一个女生,做得挺不错的,更是增加我的压力。

尽管之前已经了解了一些广交会常用术语,但第一天上班还是非常紧张。之前我也没有拿到有关公司产品的相关介绍,所以一去到位,我就马上开始熟悉产品,了解报价单,熟悉洽谈流程。老板看到我很紧张,就安慰我说,没事的,熟悉一天,以后就会变好的。虽然我当时还是比较怀疑,但还是感谢他给我的鼓励。

相对来说,第一天的客人还是比较多的,而且几乎每个进来看的客人都挑选了样品,下了订单。刚开始我还是比较拘束,招呼客人只懂得简单地说“hello,welcome”显得比较被动。事实上,这是我真正意义上第一次和外国人沟通,在学校也没什么机会接触外教,听惯了中国人说英语,一听到原汁原味的地道英语,不免有些紧张,所以我也花了点时间来熟悉他们的口音。后来我逐渐明白,外国人通常都很喜欢热情的中国人,所以主动、大胆和热情很重要。如果你主动和他们攀谈,他们会乐意跟你聊天,而且下单的几率也会比较大。

价格篇

大部分客人一般会向我询问价钱,然后我就按照报价单报价,第一天因为不熟悉哪个型号对应哪个价格,所以当客人问howmuch的时候我都要

说pleasewaitforamoment,letmecheck这时我才真正领会到了前辈们所说的“做业务一定要懂自己的产品”这句话的份量。有些客人会随口说一句“tooexpensive”,因为参加了这么多届广交会,和中国人做了这么多年生意,他们都知道中国的东西便宜,而且可以压价,加上中国厂家竞争,通常价格可以压到很低,几乎等于成本价。但大部分客人还是不会十

分计较的，除非订货量大，他们会要求我们给一个(best price),而事实上，对于订货量大的客户，我们都是会给出惠价格的，因为生意不是做眼前的，还要长期发展的，必须在开始树立良好信誉。如果订货量不是很大，一般就不会降低价格，会很诚恳地跟对方说“it is our best price.”他们也会表示理解。

如果有订货意向，他们会坐下来交换名片，一般我都会很主动地把公司名片递上前去，他们也会跟我们交换，有些客人可能会顾着看样品忘记拿名片出来，这时我就会礼貌地提醒他一下“may i have your name card?”然后对方就会抱歉地笑笑赶紧把名片递过来。接着我就要把对方的名片订在记录本的右上角(一般行规都是这样的)，记录好报价、客人挑选的样品型号以及订货要求。一开始我还不是很清楚应该怎么记，写得有点乱，老板就先写了个样本给我参照，慢慢地，我就逐渐上手了。客人在下订单之前，肯定还会问一些相关信息，比如catalogue(目录) fob(船上交货价) moq(最小订货量) cbm(容量体积) cnt(集装箱) packing(包装方式)等，这些专业名词之前也有了解过，不过现场刚开始听到还是要犹豫一下才反应过来是什么意思。老板对这些专业名词就比较敏感，毕竟听了22届了，有好几次都是他先听出来了，然后直接就用简单的英语回答对方。

窘迫篇

第一次做广交会，没有窘迫情况出现是不可能的，尤其是第一天。有个俄国客人对我们的产品很感兴趣，他自己本身在香港是有外贸公司的人员帮他做随身翻的。当时他就问我“do you have the design of albatros?”我当时一听到最后一个单词就懵了，说了一句“excuse me”当时他就略显有点不高兴，又重复了一遍，可我真的是没听懂最后一个单词，我用求助的眼光看着他身边的随身翻，她才帮我翻译了出来。书到用时方恨少，如果当时没有随身翻在，那个场面，老板也

在，该有多尴尬。这个客人走了之后，我情绪很低落，甚至觉得自己的水平还不能胜任这个工作，后来回忆起来，觉得第一天确实是顶着巨大的压力，每条神经都绷得很紧，而事实上，我就是从那一天开始成长起来的。

另外有一次，有几个土耳其客人第一天来过，当时比较匆忙，只拿了名片，说第二天再过来。第二天他们就打了老板手机，老板就拿给我听，原来名片上没有公司的摊位地址，他们就打电话过来问。当时信号比较差，加上对方有一点地方口音，我听不清对方一大串具体在说什么。一度在想他们是不是想问摊位地址，但是听了很久都听不到他们有提到“boothnumber”这个词，后来我反问“areyoumeantheboothnumber?”他们才连说“yes,yes,yes.”接完这个电话我觉得自己听力有待提高，词汇量有待扩展，以为知道一些常用的词就可以胜任，但事实上外国人的表达方式是很多样化的，他们不会跟着你的思路来说英语。换句话说，他们能听懂我在讲什么，但反过来则不然。

有了第一天那么尴尬的情况出现，当晚回到宿舍，我把所有样品图案的单词都查了一遍，比如一些动物名称等。并且把电子辞典随身带，现场想到什么单词不会的就立刻查。经过第一天之后，我相信，在广交会上，什么单词都有可能涉及到。事实证明，它们对我后面5天的工作起了很大的帮助。

老客户篇

后面几天陆续有老客户来，老板也能跟他们进行简单的英语交流，我就在旁边听。我发现，老客户很喜欢问他们去年的订的样品今年询问的人多不多，主要销往哪里，今年有没有什么新产品等等。有时会比较难回答，如果说他们去年订的样品今年订货量很大，那他们会担心这种产品泛滥、不好卖，如果说没什么订货量他们又会觉得自己的选择不明智。这些都要因人而异。我深切感受到，“取悦”老客户还是一门比

较深的学问。

有个美国老客户就问我们，有没有把相关产品卖给其他的美国客户，老板就说没有，然后他就笑着说“infactiwillbegladifyousaidyes!”而事实上我们还真的没有把相关产品卖到过美国，很奇怪，不知道是美国客人少还是美国人对这些工艺品不感兴趣。还有一个在巴西工作的年轻的韩国老客户，去年建议公司做一些新设计，由他提供图案，今年他看到我们把他们的样品做出来并且摆在摊位上，他觉得很自豪，不会因为卖给了其他人感到不高兴。今年他和一个巴西医生一起过来采购，他跟我们说，他们这次订的货，赚到的钱不是留给自己的，而是捐给巴西的贫困学生，所以希望我们一定要压低价格，可以帮到更多的穷人。老板跟他交情似乎很不错，给了他所有客户中的惠价格，而他同样又给老板提了很多产品建议，互利互惠。值得一提的是，这个韩国客户很幽默，他用不是十分流利的英语跟我说“inchina,themedicaldoctorsusuallyhavethebadwriting,right?”“yes.”他就指着那个巴西医生调侃说“thesameinbrazil!”引得我们都哄堂大笑，气氛十分的融洽。

新客户篇

老板说，现在的广交会越来越难做了，如果能留住老客户，每一届再发展几个新客户就不错了，这一次有些很有合作诚意的新客户都表现出极大的热情。

一个德国客人一进来就呆住了，目不转睛地看着我们的样品，嘴里不停地

念“nice,verynice,ilikeit,grate[itwillbeagoodbusiness!”但当时快下班了，没来得及下单，只留下名片。第二天，他又过来我们的摊位，嘴里还是不断地重复昨天的话，他是我这次广交会见到的对我们的产品最感兴趣的一个客人，也是很可爱的一位德国小老头。不过这里我出现了一个失误，由于前一天收摊比较急，可能倒垃圾的时候把他的名片也丢掉了，

所以一度尴尬。这个客人很快就找出我们摊位的名片，但是我却找不到他的，只好硬着头皮再向他要一张，他似乎略显不悦，好在我们产品对他的吸引力很快就使他忘记了不快。这次失误我在后面也会再次提到。这个德国客人选了很多样品，最后还想带走一个送给他的妻子，问我们可不可以拿走，老板比较乐意地答应了。最后一天的时候，他又专门过来一次，表示想去工厂参观，如果客人做这样的表示，那么这单生意十拿九稳是没问题的了，而且订货量不会少。

还有一对捷克夫妇，他们很干脆，进来就直接选样品，对我们提出的价格也没有异议，下了一个柜的订单，第二天还过来现场签了合同，这是这次广交会期间一个现场签合同的客户。

尾声篇

除了最后一天没什么人之外，其余的四天客人还是比较多的。不过这些客人要么就不来，要么就挤在一起来，特别是中午人流最多，我自己还真有点应付不过来，好几个中午的午餐都是三点才吃的。不过说起来我自己也觉得有点不可思议，第一天那么窘迫，但是第二天突然就感觉脱胎换骨，无论是招待客人还是记录订单要求都很得心应手，老板都不用动手了，完全由我搞定。也懂得更多地运用肢体语言来与外国人交流，双方都明白易懂，合作起来自然也愉快。所以后面的每一天感觉都很刺激，觉得每天都有新挑战。早上七点就要起来，化一下淡妆，然后就要赶公车挤公车，晚上七点多才能回到学校，都没有饭吃了，虽然很累很忙，但是觉得无比充实，有一种成就感油然而生。特别是一戴上入场证，进入会场，就觉得自己状态来了。

30号中午就收摊了，这时也没什么客人了，所以我就和隔壁摊位一个暨大的女生一起在馆里面逛了一圈，发现一楼的品牌区装修都很漂亮，摊位大，而且客人多。也看到很多摊位的样品都相当的漂亮，但是大部分都不会卖，像花瓶，如果

他们带不回去，宁可摔破也不会卖给你，商业机密啊！

总结篇

下面就总结一下我的广交会感想，广交会之前，很是担心英语问题，广交会上，才发觉其实口语也没想象中的那么难，客人说的基本能听懂，有时只讲重点刺，客人也能基本理解我所要表达的意思，实在碰到沟通上的问题，就互相用写或者肢体语言，跟老外沟通，其实不难。

另外，还有几点业务上的问题在广交会是需要注意一下的：

1. 目录，名片没必要别人问你就给，广交会上形形色色的人都有，先判断下是不是潜在客户(可根据观察，交谈判断)。很多人都会问“doyouhavethecatalogue?”其实他们如果有兴趣就会直接在现场挑选样品并且下订单，没有太大必要向我们要目录。要目录的客人一般都是对我们的产品比较感兴趣，觉得有市场，但是还需要回国后再考虑。这次老板没有做目录，因为觉得很贵而且也没什么收效，通常给名片，上面有网址，如果对方有兴趣凭这个他们就会联系你的了。

2. 笔，订书机，计算器，稿纸，笔记本，不干胶贴纸，剪刀之类要带齐，多准备一点。客人多的时候，我一个人是应付不过来的，就算应付得了，一边跟这个客人谈，一边又跟另一个客人谈，会让客人觉得我们态度不够诚恳，一般来说，客人喜欢从头到尾都跟同一个人沟通。所以老板有时也要拿起本子简单做下记录，多备几个本子总是没错的，万一名片多了，一个本子也是不够用的。

3. 客人的名片要及时订在笔记本上，不要乱放以免搞丢或者弄乱了，这个问题我自己已经在前面提到自己的一个失误了。这样对客人是很不尊重的，对方有可能因此取消与你的合作，因为他觉得你根本就不重视他这个客户。所以无论多忙多乱，千万要保管好客户名片，而且要对号入座，如果客户第二次

突然又到访拟定摊位，重新协商订单，你一下子就能翻到他的名片，会给他们留下很好的印象的。

4. 跟哪位客人谈了哪些内容，都要做详细的记录，什么规格，报价多少，须一一记录下来，重点客户做好标记。因为你做的记录不仅是给自己看的，更重要的是给老板看的，要老板看懂了才算成功。而且做好了这步工作，对以后发邮件有很大帮助。

5. 很多客人都会问“canitakeaphoto?”其实关于拍照问题，要因产品而异了，有些工艺性的产品，比如圣诞装饰品、还有家具摆设、包装等等，具有比较强的模仿性，所以拍照会使产品设计外泄，一般是不允许拍照的。但像一些实用性较强的东西，比如蜡烛、食品等，外观设计比较其次，拍照是没问题的。我们的产品虽然是工艺品，但是老板还是同意那些外国人拍照。

6、关于自己身份问题。我这次的身份比较特殊，是翻译兼业务员，一些大公司都会自己带业务员过来，我的大部分同学都只是承担翻译的职责。有好几个客户都以为我是公司的人，把我的联系方式也要去了。有一个新加坡和一个美国客人，他们是同事，一起过来采购，他们要了我联系方式后就问我是公司业务员吗，我就回答不是。他们的表情有些许变化，又怀疑地问老板公司有讲英语的人可以和他们沟通吗？所以我觉得适当的时候是有必要撒一下慌的，这样可以增加客户对公司的信心。所以最后一天的时候，一个香港的女老板过来，也要了我联系方式，她说跟我沟通很好很顺畅，希望回去之后可以继续和我沟通，当时我就没说我只是临时翻译而已，因为可能会引起对方失望。

在网上曾经看到过别人评论说，身在广外，如果四年都不做一次广交会，那么你的大学是不完整的。虽然颇有些调侃的味道，但是自己的亲身经历又确实证明广交会是一个很好的锻炼平台，看到自己的不足，知道自己的努力方向。特别是

广交会结束后，跟其他参加了广交会的同学交流心得，发现很多人都表示得不到什么锻炼，因为摊位大，公司本身的业务员英语也很不错，所以几天下来基本只是做一些简单的接待工作。我心里还是比较庆幸的，虽然摊位不大，不像一楼品牌区那么气派，但是得到的锻炼却是实打实的，达到了实习的真正目的。

这一次刚好又是第100届，所以我觉得挺有意义的，可能有点小遗憾就是没能在展馆正门拍一张照片吧。写这样的一份报告，更重要的是总结自己的得失，同时也等待下一年的春交会，继续参加实习，获得更多的锻炼机会！

广交会实践报告篇七

铰链四杆机构

所有运动副均为转动副的四杆机构称为铰链四杆机构，它是平面四杆机构的基本形式，其他四杆机构都可以看成是在它的基础上演化而来的。选定其中一个构件作为机架之后，直接与机架链接的构件称为连架杆，不直接与机架连接的构件称为连杆，能够做整周回转的构件被称作曲柄，只能在某一角度范围内往复摆动的构件称为摇杆。如果以转动副连接的两个构件可以做整周相对转动，则称之为整转副，反之称之为摆转副。铰链四杆机构中，按照连架杆是否可以做整周转动，可以将其分为三种基本形式，即曲柄摇杆机构，双曲柄机构和双摇杆机构。

曲柄摇杆机构，两连架杆中一个为曲柄一个为摇杆的铰链四杆机构。

双曲柄机构，具有两个曲柄的铰链四杆机构称为双曲柄机构。其特点是当主动曲柄连续等速转动时，从动曲柄一般做不等速转动。在双曲柄机构中，如果两对边构件长度相等且平行，则成为平行四边形机构。这种机构的传动特点是主动曲柄和

从动曲柄均以相同的角速度转动，而连杆做平动。

双摇杆机构。双摇杆机构是两连架杆均为摇杆的铰链四杆机构。

(二)xxxx认识实习

广交会实践报告篇八

20xx年4月学校安排我们到广交会社会实践。

作为学生，能有这样的机会，让我们去参加社会实践，参与广交会，本人觉得很荣幸。感谢学校给了我这样一个难得的机会，去学习一些在书本上学不到的知识。

本次的社会实践目的，是为了让我们能够拥有这样的机会，去了解社会，去认识社会，去接受社会的磨练。老师说得好，这次社会实践并非专业的实践，而是一种锻炼，是为将来工作的一种铺垫。去学会吃苦，学会如何与人沟通，与人交流，学会忍耐.....去亲身体会一些在学校课堂上无法学到，无法体会到的东西。现代社会提倡的是全面发展，这次社会实践也是顺应了时代的发展，时代的要求。

这次社会实践是由广大保安公司组织，是在琶州展馆，本人被分配到外围，做保卫工作。作为一位物业管理专业的学生，能被分配到和自己专业相关的岗位，真的很幸运。

首先，我们要了解会馆的设施和设备，然后就是去检查参展商的证件。我们的主要任务是，检查的通行证，做保护治安的工作。工作要求能在第一时间检查出错误，否则，接下来的工作都会作废。所以，工作一定要认真，容不得一点马虎。

本人在这次工作中，负责传达上级的指令，并起带头作用分配好工作。在整个社会实践过程当中，本人都秉着认真负责的态度，去完成上级交给的任务。在遇到不懂的地方，会虚心向上级请教，直到弄懂为止。当同事间意见不同时，会学着去调适，去调解。当遇到是原则问题时，就得坚持原则。

工作了一个月，我从上级，同事，学到了一些很受用的道理。总结如下；

一，对于工作，来不得一点懒散，一点马虎，必须得认认真真的对待。也只有这样，才能把工作做好。就如本人的工作来说，如果，在第一阶段时，没把工作做好，该检查出的错误未检查出来，那么在第二阶段时，就得花上更多的时间与精力去弥补错误。如果，这在第一阶段发现问题的话，那可就好办多了，只要动动脑就可轻易的纠正错误。如果在第二阶段检查时，不够细心，那么错误就大了，若改错误，那么难度就更大了，得花上很多的时间，精力，人力去修改。这样，从个人来说，是做了无用功，浪费了大家的时间；从公司的角度来说，是损失，是人力资源，财力资源的浪费。所以，工作不认真，于公于私都毫无价值可言。

二，工作不只是你个人的问题，它涉及的是一个团体。就拿本次的社会实践内容来说，例如，在保卫会馆治安时，存在漏洞或错误，没有及时的发现的话。即使是微不足道的错误，也会带来不良的影响。这里涉及到国家荣誉的问题，个人事小，国家事大啊！如果闹出个国际笑话，丢的可不是个人面子那么简单。所以，在工作中，我一直小心谨慎，尽量避免错误。

三，认真做好实际工作。当初错误发生的时候，我就想这是谁造成的。当发现不是我们这组出错时，我都会抱怨。这时，上级告诉我，“现在不要去追究是谁的错，那样于事无补，现要做的是怎么尽最大努力去把错误造成的影响降到最低。”明白了再怎么追究，也只是徒劳，浪费时间与精力，

既然错误已经发生了，还不如做些有实际意义的事。

四，在这次社会实践中，让我深刻地体会到了。良好的人际关系，让你在工作中少些阻力，多些欢乐。人与人的交往是门艺术，也是门必修课。学好它，将是你一生的财富。人际关系的不和谐，不只是会影响心情，也不利于工作的开展。

在这次社会实践过程中，我还发现了自己存在了一些问题。第一，对专业知识的掌握很与应用还很欠缺，日后要加强学习。第二，是本人性格问题，，在某些问题方面，很难跟人家达成一致。而我较固执，这在调解人际关系方面很不利。我应该学会一种折中的办法，既能做好工作又不至于与人闹僵。第三，在与同事的相处中，还没学会与他们更为融洽的相处。所以还得好好学习学习。

这次社会实践总的来说，我的工作达到上级要求。领导，对于本人的表现都持肯定态度，让我学到了书本学不到的知识，看清了自己的缺陷与不足。今后的人生中，本人要做好规划，学好自己的专业，积累相关的知识，以符合工作的需要。