

大学生暑假实习报告（精选4篇）

篇1：大学生暑假实习报告

“纸上得来终觉浅，未知此事要躬行”，通过本次实习，最大的感触是社会很现实，工作很无奈。没有了学生的气昧，暗淡了书籍的尘寰，消逝了校园的浓郁，取而代之的是喧嚣的都市，快节奏的旋律，无法释怀的种种。

学期末，通过熟人的介绍，我有幸进入深圳迈瑞食品有限公司进行为期两个月的销售实习。带着好奇和无知，实习之旅充满了艰辛和无奈。向往大城市的霓虹灯，却无法理解背后的传说和过程。作为一名即将走向社会的营销专业人士，摆在我们面前的不是前途光明的荣耀，也不是对繁荣的羡慕，而是社会热切甚至超越的期望和自我职业定位的选择。

不断增强的实践能力是营销专业毕业生走向社会的必然要求，如何加强自身实践能建设，关系到职业生涯发展的轨迹和方向，也关系到在职场中如何确定自己社会角色的根本。“空谈误国，实干兴邦”，少说多干是我在实习中得到的教训。怎样才能具备实干精神，关键是敢于吃苦，勇于吃苦，在工作不要抱怨，在细节上不要计较得失，以老板的心态做事，用员工的心态做人。

我的实习单位，深圳迈瑞食品有限公司，是一家以火腿和腊肉为主的中小型企业。公司的主要目标市场是深圳各大Ka店，如沃尔玛、家乐福、人人乐、万佳等实力雄厚的超市。在实习期间，我努力与公司员工聚在一起，互相交流和学习，并与他们建立了良好的人际关系。通过自我观察、实践和各种渠道，我深入探索了整个快速消费品行业的具体运作过程，并结合所学，不断从整合营销的角度提出问题和想法，他对公司的商业模式和终端运营提出了大胆的自我见解，相关建设性意见受到同事和领导的重视。以下是我从这次实习中得到的关于营销专业理念和方法的重要启示：

首先，品牌建设方面，在当前市场经济条件下，产品同质化程度已相当集中。立足于公司实际，由于我公司长期以来执行的是终端盈利分红模式，缺乏长远的品牌规划战略，组织管理较为混乱，市场部权限过于集中，产品包装缺少创意，资金配置不科学等问题，在和同事探讨中，我们一致认为公司应将“里程”这一品牌建设提到战略性的高度，将组织管理的各项事宜向品牌化建设靠拢，成立品牌整合传播事业部，以促使公司在已有的市场上做大，做强，参造竞争对手“喜上喜”的品牌运作模式，在深圳市场内精耕细作，提高公司的核心竞争力。

其次，在盈利渠道方面，经过我的仔细观察，公司的盈利渠道主要分为三个方面：一是公司自身实体销售产品，这是公司的主营业务；二是代理产品利润收入。我公司代表广东、东莞数十家加工厂的产品，负责其在深圳市场的业务，并通过严格的快速消费品渠道差价制度获得代理利润。当然，这并不排除人工黑箱操作；第三，批发转售。公司注册资本高、规模大、成立时间长、在深圳市场腊肉行业享有较高声誉，通过该渠道盈利的前提是良好的企业信誉和良好的客户关系。其次，我们的销售部人员具有较强的公关能力，公司在销售费用方面设置了

客户关系维护费，这使得其在商业超市的终端运营方面比其他竞争企业更具优势。因此，在任何重新标准化的行业中，人的因素都是非常重要的，营销的前提是做人。

第三，在营销文化建设上，我公司为市场人员营造了适度宽松的工作环境，公司人性化气氛浓郁，员工之间相处融洽。我一般是早上九点钟上班，下午五点下班，日常的工作便是检查辖区内促销情况，存货量，以及适当与商超部门主管进行沟通。公司在管理上对市场人员要求比较松散，完成任务量为原则。公司会定期举行员工聚餐，部门联谊，风景郊游等。有鉴于此，我认为，企业营销文化必须是一种适度宽松的文化，一种人文氛围。这样市场人员才会以更好的心态和饱满的热情投入工作之中。

最后，在晋升管理方面，我们需要寻求不变的变化。因为我以前在几家商场参加过周日的促销活动，但是同一个策略，同一个价格，同一个产品，市场效果却大不相同。我对此有深刻的理解。主要原因是在促销思维和管理上存在一刀切的现象。在推广策略方面，对于包括本企业在内的一些企业来说，由于长期经验的禁锢，销售人员或区域经理主观上在新市场的一个或两个模型市场推广销售体验，在亲自进入商场了解主要消费者类型和购买习惯之前，简单地利用价格杠杆切入市场，忽略两个不同区域市场之间的差异，这主要体现在采购主体群体，如人才素质、收入水平和生活习惯等方面，导致市场热度始终处于低迷状态，并没有带来预期的效果。许多管理者将这些问题归咎于促销摊位的位置、商场的促销力度以及缺乏及时的广告。毫无疑问，这些问题可能会影响销售效果，但不是主要问题。在一些消费者收入相对较高的地区，降价促销对消费者购买的影响不是很灵活。这类消费者的购买几乎是理性的，他们对产品的需求是绿色和口味，实用性是第一原则，季节性购买也比较强烈。如果降价幅度过大，也会导致他们质疑制造商的产品，并挑战制造商的长期运营。对于这类超市，制造商需要更密切地了解消费者。促销过程中的信息收集和分析对于实现基于细分群体的品牌阶段性传播非常重要。对于季节性较强的产品，在终端销量不足以分担营销成本的前提下，应在淡季前尽快退出此类市场，为旺季销售做好长期准备。

综上所述，经过本次实习，我大体掌握了快消品的操作模式，提升了自我的专业实践水平，懂得了如何与同事相处，最关键的是培养了我吃苦耐劳的优良作风，将理想与现实又拉近了一步。结合本次实习的心得体会，相信在今后的学习生活中，在班级组织的领导下，在同学们的帮助下，在自身不断提高的前提下，我将不断续写新的辉煌。

篇2：大学生暑假实习报告

大一的那个暑假,我过得挺充实的,同样它也是最有意义的,跨出学校的大门,融入社会,这是一个质的飞跃的过程,其中的辛酸苦楚只有自己体验过才明白。走进社会,需要一份勇气,需要一份睿智。经历了艰辛的寻工作的过程,我精疲力尽了,想放弃了。折腾了好一阵子,我们附近一邮政银行招大堂经理的助手,我兴致勃勃地去应聘了。我把我的差不多资料和在在校的情况详细地向行长介绍了,或许是我运气好,或许是行长觉得我挺可靠的,我被录用了。那个快乐劲儿,甭提了!工资待遇什么的,我都没什么要求,只要能录用我,给我一个锻炼能力的平台,我就心

中意足了。翌日我就开开心心地去上班了。早晨八点到了邮局,我就开始拖地,擦凳子,打扫打扫,好让整个大厅干干净净,给所有人一种舒适的感觉。邮局正式上班了,陆陆续续地有顾客来办理业务了。我满带着笑容迎接每一位顾客,让他们先坐下,然后等到叫了自己的号再去办理业务。

在工作的过程中,也不是一帆风顺的,有时面带微笑询问顾客有什么需求时,顾客只顾一个劲儿的走上前台办理业务,也不搭理我。这时我只能耐心地和顾客讲解。有时我也有做的不周到的地点,有一次一位先生拿着自己的号到前台去了,我微笑着走过去,轻声讲:先生,不好意思,您前面还有一个人,下一位才是你。他瞪着我,一脸不耐烦地讲:刚不是叫到我的号了吗?明明就是我!我陪着礼:对不起啊,叫到你的号了,我误会了。这位先生又转身白了我一眼。那种尴尬,那种味道确实不行受呢。每天都会遇到形形色色的人,有的人看我像个学生,表现出欣赏的模样,能和我温柔地交谈,有的人看我是个学生,对我的热心服务表现出满不在乎,无所谓的样子。不管如何,我都要求自己,我是服务大众的,我就是要磨练意志,锻炼能力,我要微笑待人!工作一整天下来,确实非常累,站的腰酸背痛,晚上下班时,我还要再打扫一遍大厅,然后才回家,确实好累!

然而,我挺珍惜这份工作的,不仅仅因为得到这份工作实属不易,更多的是你我在工作中学到了很多,我提升了很多的能力,在邮局做大堂经理助手的一个月,我每天早出晚归,觉得还有节奏感,我过得非常充实。在工作中,我运用我在学校差不多掌握的电脑操作技能完成简单的邮局业务方面的操作,这就更好地将理论运用于实践了。在与顾客的接触中,我学会了笑以待人,热情地帮人解答疑难咨询题,这非常好的锻炼了我的胆识,使我的交际能力大有提升。在和邮局职工的相处中,我得到了叔叔阿姨的关怀爱护,他们支持我,鼓舞我,使我对以后充满信心,带着一份信念踏上寻梦的征程。

这一个月来,我尽管过得比较辛苦,我也曾想放弃,就如此在家虚度光阴,但最终我依旧振作起来了,我也想明白了很多。现在的就业形势那么的不容乐观,社会差不多尽全力的缓解就业压力了,国家只能给予我们这么多,那么我们还能靠自己的实力、耐力在社会上打拼了。大一晃眼间已悄然溜走了,不久的将来我们就要步入社会,我明白那份压力。现在的假期就是为以后做一个铺垫。多积存些社会经验,多增长些人一辈子阅历,多丰富些专业知识,这对以后我们就业差不多上大有裨益的。依旧那句话:一分耕耘一分收获。要想在这竞争激烈甚至残酷的社会中生存下来,唯靠自己!千军万马争过独木桥,只有让自己出类拔萃,方能闯出自己的一片天地!

那个暑假为期一个月的社会实践,让我明白了很多。那个假期是大一向大二的过渡,那个假期更是大一到大二的加油站。当我累了想放弃的时候,我从实践中又寻找到了一份动力,让我前行!正是实践让我明白得了奋斗的意义,让我明白步入社会的不容易,让我成长起来

!那个暑假过的非常充实,非常有意义。我更加坚决了前行的方向。平常的学习生活中能严格要求自己,让自己德智体美全面进展,争做高素质的大学生。以后的假期我还会积极地参加各种实践,多锻炼能力。那个七月,不一样的收获

篇3：大学生暑假实习报告

由于今年放暑假时间比较长,加上我的家乡安徽一到夏季气候炎热酷暑难熬,另外我哥就在昆明的一家公司(云南格瑞环保工程有限公司)上班。还有就是昆明里西昌不是很远,车费又不贵,以及气候四季如春,鲜花四季开不败,气候宜人,是个避暑旅游的好地方(我很早就很向往那里了)。此外,我哥在那边可依然我衣食,至少不用出生活费,呵呵。所以,我就想去昆明打工挣钱。

下面就是我在云南格瑞环保工程有限公司做业务时所学到的一些业务知识,以及我对暑期社会实践的一些感受和体会,希望与大家分享。

因为我哥在那公司里是做业务的,所以我也去跟着做业务。我们所做的业务就是关于投资理财的,就是广泛的吸取社会闲散资金发展公司的产业。必须明确的是,首先,你出去做业务就得宣传(他们称之为展业),展业就得有对象,我们的客户主要来自60岁以上的老年人。为什么这么说呢?一个原因是退休的老人有充裕的时间,能参加其他公司及单位的一些相关活动,并且喜欢和老年朋友们一起出去玩。

比如文娱以及公益活动。而年轻人就不同了,他们整天忙于工作及应酬很少有时间参加这样的活动;另一个原因是因为老年人退休有一部分退休金,而且在生活上花费又不大,而年轻人要么没钱,要么就是把钱用于事业以及家庭上而很少用于投资。所以我们就报老年人做为我们的主要客户对象。

那么,要出去展业是又要具备些什么呢?首先,要知道并且很熟练地说出公司是干什么的,自己是干什么的,以及公司的产业和相关信息等等。这样你才能很熟练准确的向客户做宣传,令其产生兴趣甚至深信不疑。这都是一个业务员所应具备的最基本的能力,否则一切业务都无法开展。接下来就是出去宣传了,做业务时首先要有一个很好的开场白,这样就能使你的客户引起注意并产生兴趣。你可以这样一调查的方式开始:***你认为环保和我们有切身利益吗?他(她)肯定会说:是的。接下来你就能自由的把谈话开展下去。或者你可以以问好或是自我介绍的方式开始:您好,***阿姨(叔叔)。我是环保单位的宣传员,我能占用你一点时间吗?或者是站在他的利益角度上开始,或者从相反方向提问:您认为如果没有青山绿水围绕,即使有再好的经济生活条件,你获得开心吗?等等。不管用什么样的方式都要面带微笑,要有诚意,说明你的来意或意图,打消人家对你的敌意和防范,这样业务才能得以开展。

如下是我们做业务时一般采用的话数:阿姨(叔叔),您好,我们是个瑞环保的,我们今天(或*天)在**地方**时间举行了一个关于环保的公益宣传活动,主要宣传一些关于环保和中老年保健的知识,时候想使命发放环保购物袋,您可以带上一张我们的邀请卷(你地给他(她)一张邀请卷)去了解这方明的知识,顺便领一个环保购物袋回去用用,那是一个绿色可重

复使用的挎提两用的袋子。如果你非常确定他们回来参加活动你就不用叫他们给你在邀请卷上填写资料。否则就说：为了体现我们的责任，请你帮我们填写一个资料，我们会进行现场抽奖，作为对热心环保事业的市民的奖励。如果他们说**天没有时间，你就可以说：请您填写一下您的联系方式，如果以后有这样的活动我再打电话通知你，好吗？这样他们就会很高兴的写下联系方式。

其中应注意的是，出面带微笑外，要说**单位而不说**公司，因为一些人对公司很反感，那么他们的兴趣就会大打折扣，说**单位显得更正式一些。要做到主题明确，概念模糊。对不是很确定来的客户要想方设法的留到联系方式，以便以后邀约，因为他们很容易就放鸽子(不来)。

对于当天没来的客户的邀约：“为你好请问是**阿姨吗？我是那天在**地方给你发邀请卷的格瑞环保的***啊，是这样的，明天我们在**地方举办了一关于环保的和保健知识的公益活动。。。。。(和上面的话术一样)”。同时你还要问他们：“那天给你的邀请卷还在吗？”“是的还在。”“那你直接带着来就是了，我会来接你的。”如果说不在了就说：“那你到前台登记时就说找**部的**就是了，到时有人来接你的，一定到哦，我等你。”其中应注意的是要有诚意面带微笑，因为微笑虽然不能听到，但他们一定感觉得到。同样要用到主题明确，概念模糊。当邀请时一定要重复说明他们来时找谁几部的。这样就能避免你约上来的客户被别人给抢走应为那是关系到钱的问题。

篇4：大学生暑假实习报告

今年暑假我一直在参加社会实践中,直到现在暑假结束,我才回到了校园,回想自己这么长时刻的实践,实践对象只是一名初二学生的时候,自己仍旧感觉到了一丝的苦笑。只是自己的实践成就仍旧不错的,自己的实践结果仍旧不错的。今年暑假的家教只是针对一个学生,我自己感觉到了其中的乐趣,也是锻炼了自己,此后的道路怎样走,我还要不断的努力。

实践对象：中学一名初二年级学生。

实践目的：对该生初二年级上学期所学知识先作一下检测,认识她掌握的情况,指导达成暑假作业并使其对七下的知识作比较充分的认识。

实践过程：由于我平时在每周末会抽出一些时刻帮她检查作业并稳固一下平时所学内容,因此我对她的情况比较认识：该生只有11岁,在班里是年纪最小的,特别聪慧,基础打得比较扎实,学习能力比较强,但她怎样讲还比较小,学习的自主性比较差,自己不能合理地安排每日的学习和娱乐。学习中还存在其余咨询题,比方不宁愿做复杂的计算题,特意难的题不情愿动脑子,学习时喜爱谈条件,而且不能坚持下去。此外她还比较爱玩电脑游戏。因此在整个过程的前两三天里,我并未冒然进行实质性的教学活动。

针对上述情况,我为该生拟订了一个顺序渐进,劳逸联合的学习指导打算：

我特别清楚作为一个学生,要想学习成绩好,最重要的不是要多聪慧,而是要学

习自主性强。一个学生只有做到自觉,才能操纵自己,养成优秀的学习习惯,不让父亲母亲费心。只管她还小,但我感觉应当从小培养这种好习惯。第一节课我给她好好地上了一堂思想政治课,联合我十多年的学习领会和经验,给她讲了讲学习的目的及正确的学习方法,还教育她什么缘故要养成优秀的学习习惯,她仔细地听着,时时地咨询我好多什么缘故。我是把她当我的亲妹妹同样看的,自然我不是以一种老师的口吻和她讲的,应当讲是在尽一个兄长的责任。正所谓磨刀不误砍柴功,依据此后的听课情况来看,第一个时期所做的努力仍旧特别有效果的。最最少给她讲题目时感觉比平时听讲要仔细多了。

正式开始补课开始了,首先我看了看她的期末试卷,语文:101,数学:118,英语:108,还不错,为了进一步检查一下她的基础,我又给她寻了一套难度适中的题目让她练练,结果也考得特别不错,如此我就心里有数了。七上的内容不用复习了,做做暑假作业练习一下就行了。白天上午给她补习七下的内容,只有数学和英语两门。就数学而言,感觉她基础不错,可以培养她的自学能力,可让她先精读课文,边看例题边试做习题,把有疑咨询的任何一个地址做上记号,待她把每一节内容看完后我再给她详尽解答。等她把书上的内容弄理解后再安排她做指导书上的习题。但慢慢地她就有些耐不住性子了,讲书上的内容特别简单,例题和课后习题都不用做,我频频的给她讲什么缘故要看书上的例题和习题,告诉她这些题目是经过专家精挑细选此后留下的精髓,把这些弄理解后,其他题也不用怕了,而且这些题在考试时出现的频次也比较高。不论我多么的苦口婆心,费了那么多口舌后,她仍旧不到黄河心不死,看来没不的办法了,就依她的试一试吧,等她吃到苦头后就自然会明白的。如此她看完书后就斩钉截铁做指导书上的题目,我在一边看着,特别显然,做题速度慢了好多。做完后一检查,基本上仍旧对的,但正确率没平时高。就如此一个单元好不容易弄完了,

最后得来一个单元检测。她看着卷子,终于认输了,哥哥,咱不考了,前面学的我又可不了。看着她那副模样,我咨询她现在理解了我的良苦专心了吧,她愧疚地地址了点头。此后我又只好把这单元给她从头上了一遍。给她上几何部分时比我预想的要轻松,她的悟性特别高,不用像老师给我们上课时要用一个个的模型,好多知识她一看书就能理解,只是对于比较难理解的习题我仍旧教她用纸张叠了模型来关心理解。

指导英语时,由于没有借到七下的英语课本,我只好买了一本《教材完全解读》,那上面有教材里的课文。她从小学三年级就开始学习英语,现在七年级学的内容差不多有一半她都学过,因此前面几个单元我给她上的稍快点。我先让她把每个单元的课文仔细看一下,再读一遍给我听听,帮她把不正确的发音纠正。再让她仔细看书上的知识解说部分,把不理解的地址圈出来,碰到不认识的单词要勤查字典。最后则是我来帮她梳理书上的知识点,告诉她哪些是应当重点掌握的,并给她解答所有的疑咨询,此外讲课文时我还给她补充了好多新单词、短语和课外知识。每日清晨7:00-8:00这段时刻我规定她必须仔细读背单词和课文,每篇课文都要在我这儿背的倒背如流,单词早晚听写两次。为了增强她的阅读能力,我还此外安排她每日坚持做两篇阅读和一篇完型填空。目前国内的学生好多学的差不多上哑吧英语,四六级考试都拿特别高的分,但真刚要讲的时候却讲不了5句话,从长久考虑,为了增强她的口语水平,我还在暑期带她参加了青岛同文英语集训,只管那个集训是针对大学生的,对她确实有一定的难度,但对于纠正她的发音却有不小的关心,

每日的高强度训练也磨练了她的意志。晚上我就让她达成暑假作业,对于不理

解的地址随时指导。