# 2024暑假实习总结报告

来源：网友投稿 作者：暖阳如梦 更新时间：2024-09-02

*2024暑假实习总结报告（精选3篇）2024暑假实习总结报告 篇1 市场营销部是我们公司新成立的一个部门。随着boSS系统的上线，我们公司也开始正式进入网络服务提供商的行列。市场营销部就负责将boSS系统中业务信息以及用户信息进行提取分析，...*

2024暑假实习总结报告（精选3篇）

2024暑假实习总结报告 篇1

市场营销部是我们公司新成立的一个部门。随着boSS系统的上线，我们公司也开始正式进入网络服务提供商的行列。市场营销部就负责将boSS系统中业务信息以及用户信息进行提取分析，以达到用户细分、营业业绩考核、公司决策分析等目的。

周五下午，参加了市场营销部关于套餐制定的讨论会，发现市场营销专业出身的侯总果然是很能抓住用户的心理，提出了1元1套的套餐策略。1元1套，就是在基本收视维护费的基础上，用户可以只多掏1元，就能享受到一个付费的高清频道，而且可以限制用户最多能加两套。我在营业厅实习的时候发现，现在仍然有很大一部分用户仍停留在23元的水平上，对我们提供的高清频道视而不见。而这个1元1套的营销策略，很有可能就成为打破用户付费心理防线的突破口。如果这个套餐能够推销成功，广大用户的消费基数就从23元至少提高到25元，这不仅让更多的用户加入到付费频道的用户群中，有了付费看高清频道的习惯，而且对于我们的收入的促进作用也是巨大的。1元1套这个套餐应该重点推广。

侯总还提出了机顶盒的终端改造问题。侯总认为我们的机顶盒也可以向网络设备商方向发展。将WLAN、路由器等功能都集成起来，我们暂时不能做网络接入提供商，但做个管理用户家庭里的网络接入的家庭媒体网关还是可以的。而且，侯总进一步提出，不能只是简单的将这几个功能集成起来，还应该将广电网络的视频流放入WLAN，这样机顶盒与其他那些设备商相比才更有优势。这种方案的技术可行性我还在搜集资料进行考证。我们也可以将点播作为一种服务应用，让用户将应用软件下载安装之后，当用户点播时，机顶盒负责将信号送入我们内网，而其他的上网应用则依然走原先的网络接入提供商的通道。

侯总的这种方案要求机顶盒必须具备相当好的稳定性，能在连续不断电的情况下正常工作并有较长的寿命，否则用户花好几百块买了机顶盒，却频繁出问题，又不能上网又不能看电视，会气疯的。而且，这种方案需要用户更换机顶盒，所以只能作为一个长期规划的想法。

这周，很有幸还参加了单位关于有线电视灾难备份和恢复的技术研讨会。会议的主题是灾备，核心内容是要将广电公司的市场定位从一个网络提供商上升为一个类似腾讯、新浪等的网络服务提供商。广电网络经过这些年的发展，已经不再是简单的对用户收取收视维护费，而是能够提供各种套餐等增值性业务。随着我们服务内容的不断多样化，以及对于用户群的不断细分，用户的差异性数据也越来越重要。如何保证用户的数据不丢失，保证我们的服务体系不崩溃，这才是我们这次灾备会议的研究重点。至于安全播出，其实只能算是我们从网络提供商角度来考虑的最基本的服务保障要求。

同时，会议最后的自由讨论部分我也是受益匪浅。

王总提到了要在医院、学校、政府机关提供特殊频道包的想法。王总的这个想法部署快速，可行性很高，这是我们转型为网络内容提供商的一种尝试。我记得我之前的报告也有提到过说我们有做网络内容提供商的优势，但是具体该怎么利用这个优势，我还没有什么想法。我们和电视台直接打交道，具有先天的视频来源渠道优势，充分利用这些内容资源，一定能为我们公司带来收入增长点。

还有王总提出的oTT的概念，其实也是想转型为网络服务提供商。这就要求我们有自己的网络产品，而不仅仅是局限于视频内容。像移动在自己的网络上推广手机支付业务，就是一种oTT行为，又如技术研发部正在做的EpG广告项目，也算是一种网络服务产品。

王总还说到IDc的建设问题。之前我一直简单的认为，作为一个网络运营商，大不了我们自己建一个IDc，现在才知道这基本不可行。如王总所说，我们只有等着广电总局能建成一个IDc，然后给我们提供了出口，这样我们发展互联网接入业务才不会吃亏。不过，我们虽然做不到接入互联网，但也不能消极等待，积极提高自己的带宽容量，不管未来怎样，都是有百利无一害的。

总结这次会议，我深深体会到，利益是驱动一个公司发展的动力所在，赔本的买卖不能干。而且，未来只能尽量务实规划，不能天马行空，尽人事，顺天命。

我现在又有一个疑惑：我们为什么要假设Wi-Fi?由于我们无法提供互联网接入服务，也就是说，用户的上网设备通过Wi-Fi接入我们的网络之后，除了看我们的节目，其他上网冲浪等都统统不行。如果用户要上网，又要断开我们的网络，去连接其他的Wi-Fi热点。这样增加了用户的操作复杂性，会大大降低用户的使用热情。而且，Wi-Fi的盈利模式也是一个问题。

当然，最好的解决方案是广电总局能给我们提供互联网出口，使得我们的网络既能看电视又能上网，让我们转换成一个集网络内容提供商和网络运行商于一身的综合公司。我们现在还达不到这个目标，但是可以为了这个目标去努力。像扩充光纤容量、拓展业务内容、架设Wi-Fi等。

技术研发部的郑主任说，公司目前Wi-Fi项目的重点在于支撑Wi-Fi网络的有线部分的网络架构设计。为此，我回答郑主任说，我们可以借鉴移动WLAN的网络结构设计，毕竟人家的比较成熟，可以让我们少走弯路，避免我们闭门造车。

郑主任还说，如今我们网络最大的短肋就是光节点太少，光网络不堪重负。我们广电网络都喊了这么多年的光进铜退，可依然不能实现全光网络，这不禁让人觉得遗憾。同轴电缆就像紧箍咒一样对我们的束缚是巨大的，如果有条件的话，应该尽快摆脱，彻底让同轴电缆从我们的网络中退出。如果实在觉得这个项目没有盈利点太过冒险，可以先拿一个用户比较少的分区进行试验，扩充机房，实现光纤到户，并且一并将Wi-Fi进行部署，待网络成熟稳定之后，再在全市进行推广。

最后我想说，在公司中接触到了很多的同事，虽然大家每个人都做着自己的本职工作，但是对公司的前景却都表现出一片迷茫和担忧。说实话，我对我们广电网络还是有信心的。就像移动当初的目标只是为了能实现移动着打电话一样，我们一开始的目标也只是让用户能看到电视节目。随着用户需求的倒逼，只要我们还有心发展，就一定能一步一步去完善，去进步。

很快的，署假又过来了，面对最后一年的校园生活，想着刚刚过去的最后一个署假，紧张沉默之后更多的是感慨，印在脑海里的每一个足迹都是那么的深，真的说不出是什么感觉，伴着时间，就像是在和自己的影子赛跑，不可能从真实的两面去看清它，只是经意不经意的感受着有种东西在过去，也许更适合的只有那句话：时不待我，怎可驻足，wnf

两个月，短短的两个月，说不上是每一份经过都会成为内存，但紧张沉默之后更多的确实是感慨，

署假期间，我在广东东莞的一家电脑公司做教师，主要是教那些比较简单实用的办公软件，本来开初都没想到自己一个学英语专业的竟会去做电脑教师，于是真的觉得老师那句话的实在，在学校，学到的任何一种知识都是一种有用的贮备，虽然在平时看来学的很多东西总感觉与自己的想象很遥远，但说不不定就在某一刻显现出来。这也许就是有些师哥师姐说的在工作过程中总觉那些东西在学校见过，但却己经忘了，擦肩而过。，想起这，真的得感谢在校期间学的那些本专业的那些另外的知识，

以前也想过，学我们英语专业的，也许以后最起码存在那种机会去走向讲台，所以，这短短的两个月的经历，对我来说，无疑是一个很好的煅练，而且，专门机构统计的现在的毕业生出来后只有极少的一部分会做与自己专业相符的工作，因而。、在工作的过程中，我都在不断的提醒自己，不断的对自己要求，把手上的活，当做是自己的本职工作，而老板常常强调的就是每个员工都必需要有认真负责的态度去做事，我也觉得这是以后无论做任何一份工作都会收到的要求，

因为公司的员工都是即训上岗，所以，一直没有又休，而且在工作期间最大的体会就是，作为一个教师，或者说是一名授课者，最大的考验就是耐心，有的时侯，一个问题还得重复很多遍，这个时侯，就不能只站在自己的角度去想它，而应该站在对方的角度去看，去感受，慢慢的但有了分冷静的习惯，这也是在这很短的工作中得到的很大的体会，

在工作之余，我还经常出到外面去看看，也算是一种见识，东莞是一个新起的城市，但它却己走在了中国城市建设的最前端，在这种地方，看得到更多的机会，更多的挑战，有时会把自己与那些出入写字楼的同样年轻的人比较，心里真的感受到那很明显的差距，当然，这种差距并不是一时一日而起，所以，出到外面，一个正确的心理定位但显得格外重要，不然，常常因为比较把自己看得很不平衡，而迷失自己的方向，那些在我们前头的人们，可以当作是榜样，但不可过多的去计较，自己能做到何种程度，应该有一个很明了很中性的认识，不能过于攀比，更不可自以为是。

英语专业社会实践报告 电大社会实践报告 电视台社会实践报告 建筑社会实践报告

假期社会实践报告 社会实践报告表格 社会实践调研报告 20xx字社会实践报告

因而，结束工作的时侯，心里就有一种很渴望的感觉，明白了自己与社会所需的要求，因为现在毕业求职，特别是对于像自己一般的人，更多的时侯是社会，职业选择自己，面是不是更多的自己去选择职业，这应该就是所谓的先就业再择业吧，

以上就是我署假的实习报告，可能并不是一份很规范报告，但确确实实我这两个月工作中的感受，

也虽然那份工作并不与自己的专业有很大的接口，但我认为，无论任何一种偿试，都是对自己以后很宝贵的充实很快的，署假又过来了，面对最后一年的校园生活，想着刚刚过去的最后一个署假，紧张沉默之后更多的是感慨，印在脑海里的每一个足迹都是那么的深，真的说不出是什么感觉，伴着时间，就像是在和自己的影子赛跑，不可能从真实的两面去看清它，只是经意不经意的感受着有种东西在过去，也许更适合的只有那句话：时不待我，怎可驻足，wnf 两个月，短短的两个月，说不上是每一份经过都会成为内存，但紧张沉默之后更多的确实是感慨，

署假期间，我在广东东莞的一家电脑公司做教师，主要是教那些比较简单实用的办公软件，本来开初都没想到自己一个学英语专业的竟会去做电脑教师，于是真的觉得老师那句话的实在，在学校，学到的任何一种知识都是一种有用的贮备，虽然在平时看来学的很多东西总感觉与自己的想象很遥远，但说不不定就在某一刻显现出来。这也许就是有些师哥师姐说的在工作过程当中总觉那些东西在学校见过，但却己经忘了，擦肩而过。，想起这，真的得感谢在学校期间学的那些本专业的那些另外的知识，

以前也想过，学我们英语专业的，也许以后最起码存在那种机会去走向讲台，所以，这短短的两个月的经历，对我来说，无疑是一个很好的煅练，而且，专门机构统计的现在的毕业生出来后只有极少的一部分会做与自己专业相符的工作，因而。、在工作的过程当中，我都在不断的提醒自己，不断的对自己要求，把手上的活，当做是自己的本职工作，而老板常常强调的就是每个员工都必需要有认真负责的态度去做事，我也觉得这是以后无论做任何一份工作都会收到的要求，

因为公司的员工都是即训上岗，所以，一直没有又休，而且在工作期间最大的体会就是，作为一个教师，或者说是一名授课者，最大的考验就是耐心，有的时侯，一个问题还得重复很多遍，这个时侯，就不能只站在自己的角度去想它，而应该站在对方的角度去看，去感受，慢慢的但有了分冷静的习惯，这也是在这很短的工作中得到的很大的体会，

在工作之余，我还经常出到外面去看看，也算是一种见识，东莞是一个新起的城市，但它却己走在了中国城市建设的最前端，在这种地方，看得到更多的机会，更多的挑战，有时会把自己与那些出入写字楼的同样年轻的人比较，心里真的感受到那很明显的差距，当然，这种差距并不是一时一日而起，所以，出到外面，一个正确的心理定位但显得格外重要，不然，常常因为比较把自己看得很不平衡，而迷失自己的方向，那些在我们前头的人们，可以当作是榜样，但不可过多的去计较，自己能做到何种程度，应该有一个很明了很中性的认识，不能过于攀比，更不可自以为是。

因而，结束工作的时侯，心里就有一种很渴望的感觉，明白了自己与社会所需的要求，因为现在毕业求职，特别是对于像自己一般的人，更多的时侯是社会，职业选择自己，面是不是更多的自己去选择职业，这应该就是所谓的先就业再择业吧，

以上就是我署假的实习报告，可能并不是一份很规范报告，但确确实实我这两个月工作中的感受，

也虽然那份工作并不与自己的专业有很大的接口，但我认为，无论任何一种偿试，都是对自己以后很宝贵的充实。

很快的，署假又过来了，面对最后一年的校园生活，想着刚刚过去的最后一个署假，紧张沉默之后更多的是感慨，印在脑海里的每一个足迹都是那么的深，真的说不出是什么感觉，伴着时间，就像是在和自己的影子赛跑，不可能从真实的两面去看清它，只是经意不经意的感受着有种东西在过去，也许更适合的只有那句话：时不待我，怎可驻足，wnf 两个月，短短的两个月，说不上是每一份经过都会成为内存，但紧张沉默之后更多的确实是感慨，

署假期间，我在广东东莞的一家电脑公司做教师，主要是教那些比较简单实用的办公软件，本来开初都没想到自己一个学英语专业的竟会去做电脑教师，于是真的觉得老师那句话的实在，在学校，学到的任何一种知识都是一种有用的贮备，虽然在平时看来学的很多东西总感觉与自己的想象很遥远，但说不不定就在某一刻显现出来。这也许就是有些师哥师姐说的在工作过程中总觉那些东西在学校见过，但却己经忘了，擦肩而过。，想起这，真的得感谢在校期间学的那些本专业的那些另外的知识，

以前也想过，学我们英语专业的，也许以后最起码存在那种机会去走向讲台，所以，这短短的两个月的经历，对我来说，无疑是一个很好的煅练，而且，专门机构统计的现在的毕业生出来后只有极少的一部分会做与自己专业相符的工作，因而。、在工作的过程中，我都在不断的提醒自己，不断的对自己要求，把手上的活，当做是自己的本职工作，而老板常常强调的就是每个员工都必需要有认真负责的态度去做事，我也觉得这是以后无论做任何一份工作都会收到的要求，

因为公司的员工都是即训上岗，所以，一直没有又休，而且在工作期间最大的体会就是，作为一个教师，或者说是一名授课者，最大的考验就是耐心，有的时侯，一个问题还得重复很多遍，这个时侯，就不能只站在自己的角度去想它，而应该站在对方的角度去看，去感受，慢慢的但有了分冷静的习惯，这也是在这很短的工作中得到的很大的体会，

在工作之余，我还经常出到外面去看看，也算是一种见识，东莞是一个新起的城市，但它却己走在了中国城市建设的最前端，在这种地方，看得到更多的机会，更多的挑战，有时会把自己与那些出入写字楼的同样年轻的人比较，心里真的感受到那很明显的差距，当然，这种差距并不是一时一日而起，所以，出到外面，一个正确的心理定位但显得格外重要，不然，常常因为比较把自己看得很不平衡，而迷失自己的方向，那些在我们前头的人们，可以当作是榜样，但不可过多的去计较，自己能做到何种程度，应该有一个很明了很中性的认识，不能过于攀比，更不可自以为是。

因而，结束工作的时侯，心里就有一种很渴望的感觉，明白了自己与社会所需的要求，因为现在毕业求职，特别是对于像自己一般的人，更多的时侯是社会，职业选择自己，面是不是更多的自己去选择职业，这应该就是所谓的先就业再择业吧，

以上就是我署假的实习报告，可能并不是一份很规范报告，但确确实实我这两个月工作中的感受，

也虽然那份工作并不与自己的专业有很大的接口，但我认为，无论任何一种偿试，都是对自己以后很宝贵的充实。

2024暑假实习总结报告 篇2

今年7月15日，我到立白企业集团宜州办事处实习。在这一个月的实习里，我的主要任务是协助公司销售部各职员的工作，具体包括打印、复印、传真、查账、对帐、统计数据、上网推广，网络销售，联系客户，介绍产品等等。这段时间的经历，让我亲身经历了公司的生活，不仅熟悉了销售业务，更看到了公司销售过程中的许多内容，理论上实践上都有了较大的飞跃。通过此次实习，我进一步的了解电子商务，更深的理解所学的基本理论，基本知识和基本技能，联系了社会，结合了实践，锻炼和提高理论联系实际的能力，分析问题解决问题的能力和社会工作能力也有所提高。

一、企业介绍

广州立白企业集团有限公司创建于1994年，总部位于改革开放前沿的广州市，主营家居民生离不开的日化产品，产品范围涵盖 衣物洗涤、衣物护理、洗洁精、个人护理、口腔清洁、家居清洁、纸品、消杀 等八大类一百多个品种。在国家的改革开放政策和各级党委、政府、社会各界的关心、支持和帮助下，立白集团如沐春风，如鱼得水，业务发展突飞猛进，近年来均保持每年30%以上增长的发展速度。现如今，立白集团的综合实力雄居中国洗涤行业前三强。

立白集团的营销网络星罗棋布，遍布全国。立白集团在全国各地拥有七大生产基地，员工总人数达7000余人，并拥有 立白 、 蓝天 两个 中国驰名商标 、两个 中国免检产品 和三个 中国名牌 。根据市场权威机构统计表明，20xx年立白洗洁精雄居全国市场占有率第一位，立白洗衣皂雄居全国市场占有率第二位，立白洗衣粉雄居全国市场占有率第三位，立白集团已发展成为代表民族日化工业的标杆企业和旗舰型企业，并得到了政府和社会各界的广泛认可及信赖。

二、主要工作

由于该企业大量产品用于国内销售，且信息宣传主要靠阿里巴巴的网站，我就是主要负责阿里巴巴的后台操作，通过产品信息发送和顾客的咨询来开拓客户。公司已经申请了阿里巴巴的诚信通服务，能通过阿里推广的即诚信通会员形式更好的在其网站上发布信息。网上的联络方式还有MSN和Email联系顾客，网络之外的还有电话、信件联系等等，从而通过与顾客不断的沟通来获得商机。

我就是通过操作该网络平台来实现信息的收发，再通过即时通讯软件阿里旺旺贸易通版来实现与顾客的即时通讯，帮助企业打点日常的顾客咨询事宜。这也与电子商务专业紧密的联系了一起，使我们的专业知识更好的发挥在现实工作当中。作为信息化的一种趋势，电子邮箱和网站留言也是通讯的一种不错的选择。

我的主要任务是操作阿里巴巴诚信通，主要步骤有：

1.直接登录阿里巴巴网站，在网站上点击我的商务中心，填写登录名和密码即可。

2.登录阿里旺旺贸易通，选择左边阿里帮帮，点击右上角的产品管理，即可直接进入阿里巴巴的我的商务中心。

3.商务中心为商家提供的发送信息和重复发送信息的服务，由于以前已经有部分商品上架。所以每天的主要是重复发送以前的信息，以来获取较靠前的信息排名。但是一天24小时之内一条信息仅可以重发一次，修改信息不能提高信息排名，且信息通过审核后才能上榜，每天仅可以修改一次。逐一点击产品后的重发按钮，便可以重发信息。

4.通过订阅产品信息或在阿里巴巴站内搜索引擎中搜取需要立白产品的中间商，还可在站内搜索引擎中搜取供应有关产品信息的一些贸易公司，都可以找到顾客。

5.点击客户，再输入验证码便可查看该公司的联系方式，需要注意的是必须是诚信通会员才能看到。阿里巴巴也会随机匹配一些客户给会员!

6.如果该公司的阿里旺旺诚信通的人头是彩色的，说明此时电脑或手机在线。如果您已经登录阿里旺旺的话就可以直接通过点击来实现即时通讯了。

7.如果网上洽谈的可以的话，再通过电话就可以商量具体事宜。关键的付款基本都不是是通买卖通来实现的，而是通过传统手段来实现的。

客户在贸易通上咨询的问题很多，首先的是商品的用途问题，其次是价格问题。真正想购买产品的顾客首先是要考虑价格的，包括运费等其它费用。而这个问题针对不同的顾客是不同的，有诚意的顾客就可以，但是诚意一般都是靠感觉的。另一个考虑的是该商品是否有积压，如果有就可以相应的放宽限度。

该公司主要顾客还是中间经销商。这是由市场决定的，因为很多顾客需求量是较小的，不适合公司直接联系的。公司的主要目标也是培养大量的经销商，这样不仅能够减轻自己的各方面压力，而且能够拥有稳定的货源，对于企业的发展是非常有力的。

但是传统企业在向现代化企业转型的同时，尤其是B2B行业在电子商务领域的发展还远没有像欧美国家那样发达。尤其是在交易的后期，国内的大量厂家在资金投放是通过传统的银行和企业信誉保证来实现的，而在国外除了商品的运输之外其它都已能通过网络

来实现。可见国内的电子商务还有很长的一段路要走，还不成熟。

三、自我认识

由于专业知识的一些限制和自身知识的匮乏，在日常的操作过程中暴露出许多的问题，最主要的是以下的两个问题：1.由于对阿里巴巴的了解一些，主要操作都没有问题，问题主要集中在阿里巴巴网站的信息排名是如何排列的。2.对产品的了解，主要是对产品的生产过程，原料，用途都不是很熟悉。3.对顾客所提出的专业性问题无法提出自己的观点，很多东西需要向前辈请教。

四、电子商务优劣势分析

通过这次实习我更加了解并熟悉了B2B及B2C的流程,收获很多.下面先阐述一下我对电子商务优劣势的认识:

(1)使买卖双方信息交流低廉、快捷。信息交流是买卖双方实现交易的基础。传统商务活动的信息交流是通过电话、电报或传真等工具，这与Internet信息是以web超文本(包含图像;声音、文本信息)传输不可同日而语。

(2)降低企业间的交易成本。首先对于卖方而言，电子商务可以降低企业的促销成本。即通过Internet发布企业相关信息(如企业产品价目表，新产品介绍，经营信息等)和宣传企业形象，与按传统的电视、报纸广告相比，可以更省钱，更有效。因为在网上提供企业的照片、产品档案等多媒体信息有时胜过传统媒体的 千言万语 。据IDC调查，在Internet上做广告促销，可以提高销售数量10倍，而费用只是传统广告的1/10。其次对于买方而言，电子商务可以降低采购成本。传统的原材料采购是一个程序繁锁的过程。而利用Internet，企业可以加强与主要供应商之间的协作，将原材料采购和产品制造过程两者有机地结合起来，形成一体化的信息传递和处理系统。据通用电气公司的报告称：它们利用电子商务采购系统，可以节约采购费用30%，其中人工成本降低20%，材料成本降低10%。另外，借助Internet，企业还可以在全球市场上寻求最优价格的供应商，而不是只局限于原有的几个商家。

(3)减少企业的库存。企业为应付变化莫测的市场需求，通常需保持一定的库存量。但企业高库存政策将增加资金占用成本，且不一定能保证产品或材料是适销货品;而企业低库存政策，可能使生产计划受阻，交货延期。因此寻求最优库存控制是企业管理的一个目标之一。以信息技术为基础的电子商务则可以改变企业决策中信息不确切和不及时问题。通过Internet可以将市场需求信息传递给企业决策生产，同时也把需求信息及时传递给供应商而适时得到补充供给，从而实现 零库存管理 。

(4)缩短企业生产周期。一个产品的生产是许多企业相互协作的结果，因此产品的设计开发和生产销最可能涉及许多关联企业，通过电子商务可以改变过去由于信息封闭而无谓等待的现象。

(5)24小时/天无间断运作，增加了商机。传统的交易受到时间和空间的限制,而基于Internet的电子商务则是一周7天、一天24小时无间断运作，网上的业务可以开展到传统营销人员和广告促销所达不到的市场范围。

五、实习总结

通过这次实习我对自己的专业也有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年大学里所学知识的巩固与运用。从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的学习。这个实习这帮助我更深层次地理解现在的网络营销。不再局限于书本，而是有了一个比较全面的了解。实践暴露了我许多知识上的不足，也是对理论知识的一种补足。此外，我还结交了许多朋友、老师，我们在一起相互交流，相互促进。因为我知道只有和他们深入接触你才会更加了解生活和工作的实质、经验、方法。为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。在这次的社会实践中，让我学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,打开了视野，增长了见识，也改掉了很多毛病。知道挣钱的不容易，工作的辛苦，与社会的复杂多变。而为了适应社会，我们要不断的学习，不断的提高自己，在实践中锻炼自己，使自己在激烈的竞争中立于不败之地。通过这次实习，我还知道，如果你不想让自己在紧急的时候手忙脚乱，就要养成讲究条理性的好习惯。 做什么事情都要有条理， 这是公司里面一个姐姐给我的忠告。耽搁时间，浪费精力，误了事情。所以每个职员的桌子都是收拾得井井有条。这一点对我感触很深。以上是我的一点体会， 千里之行，始于足下 ，这一个月短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。这一段时间所学到的经验和知识大多来自公司的职员和领导，这是我一生中的一笔宝贵财富。

2024暑假实习总结报告 篇3

一、实习时间 xx年7月20日 xx年8月20日

二、实习地点

上海虎头化工有限公司

上海市杨浦区营口路600弄36号

三、实习内容

1、网站推广和电子商务的基础工作

2、接听记录商务电话

3、档案资料管理工作的协助

4、在销售人员外出时处理一般性订发货事宜

5、负责公司网站的维护和推广

6、其他与办公室有关的管理工作

四、实习心得

1、熟悉网站维护、网络推广及电子商务等的基础工作流程

2、熟练运用word,excel等常用办公软件

3、具备简单的图片处理能力

4、对于公文撰写能力有一定的提高

5、对档案管理工作有一定的了解和认识

6、责任心增强，做事情更加的踏实、耐心、细致

利用暑假时间驱车赶至上海，参加已经联系好的社会实践工作，利用上个假期对于电子商务的调查报告，了解到电子商务的巨大潜能和一种商业趋势，决定利用这个暑假到获得 电子商务应用50强 的上海虎头化工有限公司参加实习，在这一个月的实习期间除了自己在动手能力的提升外更对电子商务的有了更深的认识对于基础性的推广和维护有初步了解!

在开始入职的时间由于心理上的不自信我先是跟着同事做一些基础性的工作，帮助打印些文件和一些业务人员发货及发样品时给他们写写快递单，字体尽量的工整，好让对方可以感觉我们的认真和严谨。慢慢的我开始在同事的帮助下编辑需要发布的产品信息的文案和图片处理，以及图片和文字说明的匹配。

工作期间有个负责客户信息和档案管理的同事请假，我就开始做起两天的客户信息的归类和完善工作，对于打进公司求购的电话我详细的备案，将来电者的公司名称，主营行业，求购产品和产品的具体要求，负责人以及电话等详细的记录以便以后业务人员的查询和使用。对于公司的企业资料也会在网络销售人员需要传真之后再归纳收好，把文件如原先一样的放好。由于我刚开始做生怕做不好的心理，在文档的编辑时我更添加了些必要地详细信息，并将文档文字处理的字体整齐，这种严谨得到了公司经理的表扬，也打开了自己开始推广工作的一扇窗。

到公司的15天以后我开始正式的推广工作，在同事的指导下我开始在他要求的平台注册，并根据他给出的范例填写完善公司资料，并拷贝式的上传他要求的图片建立相册，把商铺的抬头换成公司固有的图片格式，做完这些公司的资料信息，我开始发布最关键的产品信息，这种发布也是一种拷贝模式。

利用公司已经完善资料和信息的阿里巴巴平台页面的发布标题直接拷贝到我注册的b2b平台，这种没有什么技术要求完全是一种体力活，利用原先做好的文本直接的复制粘贴，然后填写里面的参数，不会的就问旁边的同事，但是很多是雷同的，所以自己也就背下了很多的技术参数，虽然不知道这些代表的什么意思。

然后就选择网上要上传的图片，这个要求就是产品的标题一定要和产品图片匹配，还要避免重复，因为一个产品不仅仅是要发布一条信息就完了的，在同事的口中我听到什么长尾关键字的，对于这些我不是很明白，他就给我解释说是动词+形容词+名词的一个模式，并教给我几种方法让我自己组合，比如利用地理位置，利用服务等的添加晚上产品信息。

本文是一篇电子商务专业暑期实习报告范例，学重在实践，重在运用，这里小编向大家展示了电子商务专业实习生详细的工作报告，希望对大家有所帮助。下面让我们一起来看看吧!

很快的，署假又过来了，面对最后一年的校园生活，想着刚刚过去的最后一个署假，紧张沉默之后更多的是感慨，印在脑海里的每一个足迹都是那么的深，真的说不出是什么感觉，伴着时间，就像是在和自己的影子赛跑，不可能从真实的两面去看清它，只是经意不经意的感受着有种东西在过去，也许更适合的只有那句话：时不待我，怎可驻足。

署假期间，我在广东东莞的一家电脑公司做教师，主要是教那些比较简单实用的办公软件，本来开初都没想到自己一个学英语专业的竟会去做电脑教师，于是真的觉得老师那句话的实在，在学校，学到的任何一种知识都是一种有用的贮备，虽然在平时看来学的很多东西总感觉与自己的想象很遥远，但说不不定就在某一刻显现出来。这也许就是有些师哥师姐说的在工作过程中总觉那些东西在学校见过，但却己经忘了，擦肩而过。，想起这，真的得感谢在校期间学的那些本专业的那些另外的知识。

以前也想过，学我们英语专业的，也许以后最起码存在那种机会去走向讲台，所以，这短短的两个月的经历，对我来说，无疑是一个很好的煅练，而且，专门机构统计的现在的毕业生出来后只有极少的一部分会做与自己专业相符的工作，因而。、在工作的过程中， 我都在不断的提醒自己，不断的对自己要求，把手上的活，当做是自己的本职工作，而老板常常强调的就是每个员工都必需要有认真负责的态度去做事，我也觉得这是以后无论做任何一份工作都会收到的要求。

因为公司的员工都是即训上岗，所以，一直没有又休，而且在工作期间最大的体会就是，作为一个教师，或者说是一名授课者，最大的考验就是耐心，有的时侯，一个问题还得重复很多遍，这个时侯，就不能只站在自己的角度去想它，而应该站在对方的角度去看，去感受，慢慢的但有了分冷静的习惯，这也是在这很短的工作中得到的很大的体会。

在工作之余，我还经常出到外面去看看，也算是一种见识，东莞是一个新起的城市，但它却己走在了中国城市建设的最前端，在这种地方，看得到更多的机会，更多的挑战，有时会把自己与那些出入写字楼的同样年轻的人比较，心里真的感受到那很明显的差距，当然，这种差距并不是一时一日而起，所以，出到外面，一个正确的心理定位但显得格外重要，不然，常常因为比较把自己看得很不平衡，而迷失自己的方向，那些在我们前头的人们，可以当作是榜样，但不可过多的去计较，自己能做到何种程度，应该有一个很明了很中性的认识，不能过于攀比，更不可自以为是。

因而。结束工作的时侯，心里就有一种很渴望的感觉，明白了自己与社会所需的要求，因为现在毕业求职，特别是对于像自己一般的人，更多的时侯是社会，职业选择自己，面是不是更多的自己去选择职业，这应该就是所谓的先就业再择业吧。

两个月，短短的两个月，说不上是每一份经过都会成为内存，但紧张沉默之后更多的确实是感慨。

以上就是我署假的实习报告，可能并不是一份很规范报告，但确确实实我这两个月工作中的感受，也虽然那份工作并不与自己的专业有很大的接口，但我认为，无论任何一种偿试，都是对自己以后很宝贵的充实。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找