# 2024年大学生实习日志(4篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-07-20

*在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧大学生实习日志篇一未去书店之前...*

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

**大学生实习日志篇一**

未去书店之前就对这份实习满怀期待。之前去书店都是以顾客的身份，这次角色要作彻底地转变。xx月xx日下午一点，我开始了在书店的实习。按照计划，店长徐严军老师将对我进行20个工作日的培训，在这20天里，每天都将有一个专门的培训内容。徐老师向我简单介绍了书店实习时的一些任务，并着重强调了对图书的记忆和相关卖点的掌握。望着那一排排、一架架的图书，想着要一个个地去记忆还真的有些畏惧，不过在之后日子里的导购过程中，我才体会到了这样要求的必要和深意。

作为大愚的窗口，书店直接面向着广大的读者人群，在书店的图书展架中，新东方自己的图书占了较大的比例，toefl，gre，ielts，gmat等专架上的图书每天的需求都很大，新概念系列作为新东方学校一直以来基础英语课程的教材，也是书店卖得最好的品种之一，这样，对这些图书的导购便是重中之重，在之后的学习的过程中，对这些系列的图书的掌握也成为了我学习的重点。下面是店内工作的.大概流程与主要工作内容：

据说，没有经历过暑期班的（大愚）店员，不算真正的（大愚）店员。虽然受到奥运的影响，但是暑期班的学员仍然很多，而学校学员的到来伴随而来的自然就是书店工作的繁忙期，而我的实习期也正在这段“繁忙期”内，这样，我有机会亲身体会书店工作的辛苦。店内图书在这期间内每天的流量都很大，所以几乎每天都会运来很多书，而书籍的接货、入库这一环节就成了最锻炼人的环节，劳动强度很大。图书从需求到入库的一系列环节是这样的：需求>申请>批准>作单>报单>接货>清点>上架入库。其中，我能接触到并经常参与的是“接货>清点>上架入库”。

首先，接货就是将图书由车上卸下，当然仅仅是卸下还不够，必须将同一种书摆好在一起，并且要大概记住什么书在什么位置，这样才能更好地进行下一步——清点。清点，也就是对单，逐一清点发来的货是不是自己要的货，有没有少或多，版本价格是不是清单上要的，一般要求的是书号也要对才行，但因为经常来的都是本版书，熟悉的货，对得也快，书号也就不用那么仔细的看了。作为店员，对书店架上哪些图书缺少了必须做到心中有数，并且要及时地补架。所以，当来货清点完后要将书店书架需要的书找出，放在专门的拉车上，拉到3楼店内补架，其它的书则要入库了。书店的地库在地下一层，空间不大，但是里面整齐地、分门别类地存放着各种图书。这段时间除了书店店内图书的大流量外，外卖也加大了图书的流量，所以书店又临时申请了一个分库。

从地库拉到3楼店面的书在上架之前要进行“贴磁”。所谓贴磁，就是将专门的磁条粘贴在图书靠后页码部分的夹缝里，这也算上是一种安全措施，防止图书被盗。如果图书未经消磁就要被带出书店，门口的扫描仪会自动发出刺耳的“嘀嘀”声提示。贴完磁条的图书就可以补充到书架上了。

图书上架摆放也有一定的讲究，有的图书要特别推荐，这时会单独为其专架陈列、封面向外，或在醒目的位置运用贴海报、摆书花、大量堆放等方法吸引顾客的注意。而一些顾客注定要来寻购的图书，如toef1系列等，则一般采用书脊向外的方式摆放。有时候一些摆放方法会综合运用在一起，以达到更好的实际效果。

有时候，拉上来的补架图书数量多一些，扎一看书架上真的没有地方摆了，但是经过合理的组合、技巧的安排，突然会发现有很大的空间。往往看到“老”店员做到这点的时候会觉得很神奇。

导购是店员工作中很重要的一部分。之前对图书品种等的学习效果如何都在导购的过程中集中体现了出来。同时，在这个过程中，店员将直接面对顾客，店员的一言一行都将代表大愚书店，所以我也学到了怎样以店员的形象面对顾客。在导购的过程中，有些顾客会有很多问题，他们希望能从店员这里了解到对于他们（或他们的子女）来说，选择什么样的图书更好、更适合等等。刚开始导购的时候我很不自信，顾客的期待越大，责任越大，感到的压力也越大。

随着导购次数的增多，以及对图书产品等的进一步了解，渐渐的自然起来，并投入了进去，而且学会了从顾客的角度出发，简单地举两个导购过程中的例子：一位老者想为其现读初二，计划于高三考托福的孙子买关于托福的书，想听下我的建议，我建议他首先孩子要打好词汇的基础关，另外还要对托福考试的题型等有个整体的把握了解，最后我还向其推荐了“gre红宝”及其辅助的“17天搞定gre词汇”，因为孩子将来要在美国读大学，必须掌握相当可观的词汇量才能在课堂上以及平时的生活中完全没有障碍。

另一件事情是，顾客想为孩子买新概念2的教材，我在向其推荐辅助资料“全新全绎+小题大做”时，仔细为其分析了孩子的实际情况，其孩子开学读初三，课业比较多，时间不是很充足，所以配上“全新全绎”可以帮助减少整理课堂学习笔记等的时间，而“小题大做”没有时间就不必买了。当然，不是每次导购都能成功，很多时候面对顾客的问题无从回答，还要去寻求“老人”们的帮助。

随着暑假班的开学，书店展开了外卖活动，外卖很辛苦，xx月xx日的外卖应该是最辛苦的了，整个书店忙碌了一天并且又是一晚。第二天又是接着开始，我周一过来的时候看到邮箱里市场部同事做的flash，感觉自己当时应该在场的，帮不上大忙，但是可以去分担。与此同时，书店也有些新的店员的加入，我也开始更多地去分担一些其他的工作。

书友会会员登记。大愚书店的会员可以享受8．8折的优惠（国外原版图书除外），并且可以积分，在全国的大愚书店可以通用。成为会员的方式有：3元工本、购物满50元、学员免费、员工免费等。人多的时候可以先登记下卡号，然后简单输入甄别信息，尽快登记下一位，之后空闲时再进行信息补充。3元工本费办卡要贴小票底根，满50的要出示小票，学员要登记学号。

开具发票。因为要改换机打发票，对一些远处顾客进行详细的登记，以便之后开发票后邮寄给顾客。

辅助收银。收银处超过3人时主动协助收银员，做一些辅助工作，提前提醒顾客出示听课证或会员卡，消磁，打包，装袋，礼品（新东方图书满99元＋1元送原价3．5元笔记本；新东方图书满199元＋1元送原价19元大愚文化衫）。

1、收获、总结

在书店，我对新东方本版图书有了更多的接触，新东方图书出国留学培训系列卖得一直很好，主要是新东方老师作者对该领域研究得很深入，一般新东方学员也会来买自己喜欢的老师出的书，应该是出自于一种信任。新东方学校课程所需教材也是店内卖得较好的书，如：新概念系列、pets系列、朗文语法系列等。大愚图书励志系列卖得也不错，这也可能是学员想对自己喜欢的老师做更多了解的原因。对于英语读物，来买的学生不是很多（据我观察），多做临时翻读，倒是家长来为子女选购的多一些，但也多仅限于能引起学生阅读兴趣的书，如：《哈里波特系列》等。音像产品方面，一些能练习口语和听力的经典影视很受欢迎，如：《乱世佳人》、《魂断蓝桥》、《阿甘正传》、《老友记》、《越狱》等，明日东方的《新东方背单词》口碑也很好。

相对而言，新东方的四、六级图书有待改善。词汇书类中星火的很受欢迎，星火词汇类图书的整体设计、版式安排、词条内涵等都值得学习借鉴。新东方四、六级的图书虽然展开了促销并专架摆放，但在我观察的时候选购的人依然很少。同样，新东方考研系列图书也不是很热卖。我想这些与星火的专研词汇和王长喜的精专试题是有关系的。与此同时，原版引进图书专架上的图书问津的人也相对很少，一些原版书从外观上显得已经很旧，价格是一方面原因，我想还有就是来大愚购书人群中大多还是为出国、考试等暂时利益，能安心阅读大部头英文原著的不是很多。另外，我还发现，来书店直接求购小语种图书的顾客也大有人在，书店虽然有诸如日语、法语、韩语、德语等的图书，但是图书品种不太多，往往不能满足一些顾客的选购。

店内期刊方面，我在店面的时间内发现购买期刊的很少，书店曾做过与书友会会员卡绑定的促销，虽然有一定的进展，但是由于是为了书卡，能真正阅读有待怀疑，而且这种行为本身就让人觉得《》卖得不是很好。我做过思考，首先从期刊的定位上，中学版自然是应该包括初中和高中阶段，但有读者反映我们的中学版总体难度水平偏向于高中，对于初中生来说阅读难度较大。而据我了解，高中生中的课外英语阅读人群远远少于初中的，初中这一部分的潜在读者数量非常的大，关于期刊的定位是否可以进一步的细分，不知道期刊部的同事是否考虑过这一点，当然这只是我个人的一点看法。

2、感悟

走进书店，会发现在书店的收银处后面有着这样一句话，“追求卓越，挑战极限”。我想这句话不仅仅适用于这里，每个行业，每个岗位都应有这样地追求。工作之间总能找到相通的感悟。

一个月的时间说长不长，说短也不短，是书店加深了我对大愚的了解与亲近感。书店就是大愚的前沿阵地，其他部门都是后方，从后方的不同部门开到战场，大家战斗在一起。这其中固然充满着汗水，但更多的是大家一起工作时收获的快乐。

**大学生实习日志篇二**

这次实习虽然只有短短的一个多月，但却让我学到很多知识，其中很多是书上所学不到的。通过实习，我了解了法学知识在现实实务中的具体操作及程序步骤，检验并巩固了自己所学习的知识。这次实习中，我在刑庭参与实习。主要实习内容有：听庭、帮助书记员整理卷宗和复核、送达、执行和讯问、旁听休庭评议、查阅案卷、审查判决书以及书写一些司法文书如执行通知书、结案登记表、开庭公告、提押票、传票等；并进一步巩固了一些具体的司法程序知识如：刑事案件的简易程序、普通程序以及普通程序简易审。经过实习，我的实践能力也得到很大提高。

下面我把自己在实习过程中学习的知识简介一下。

首先，查阅案卷、审查判决书以及书写一些执行通知书。刚到法院时，陈老师给了我一些卷宗以及一些已经结案的案件的起诉书和判决书。我把这些案件总结了一下，由于××市××区人民法院属于基层法院，主要审理一些简单的、危害性不大，以及可能不会判处无期徒刑或死刑的刑事案件，例如盗窃案、职务侵占案、诈骗案、贩卖毒品案、非法行医案、故意伤害、抢劫案等等，所以，盗窃案占很大比重，其次是贩卖毒品案和诈骗案。通过这些卷宗我还发现，盗窃案中盗窃数额一般都比较小，案件比较简单、证据比较充分，所以多适用简易程序，判处刑罚也多为拘役，并处罚金或者单处罚金；在故意伤害致人轻伤案件中，由于其属于自诉案件，所以，邢老师多以调解进行结案，对刑事附带民事案件中的附带民事部分也多以调解结案，最终使双方都能满意。另外，陈老师还教我书写执行通知书，如有期徒刑、拘役用的执行通知书、宣告缓刑用的执行通知书等。这些通知书都是长联的，一式四份，一份发送给看守所或存根，一份入卷存档，一份回执，一份发给罪犯。对于在押的罪犯若剩余刑期在一年以上，还需要另写一份执行通知书，但与前者不同。因为现在要求裁判文书上网，因此陈老师又教了我如何书写上网裁判文书审批表和结案登记表。

在了解案件如何判决的情况下，陈老师开始教我整理卷宗与复核判决书上的信息。对于每一起案件，法院存档的卷宗包括三卷，正卷两本：一本是法院审理卷，属第一卷；一本是检察院的立案及证据卷，属第二卷；副卷一本是法院判案内部文书卷，属第三卷。而我们主要整理第一卷和第三卷。这两卷整理时要按照“诉讼档案卷内目录”中的文件顺序整理，例如：先是起诉书（自诉书）及附件、送达起诉书笔录、聘请、指定委托辩护人材料、调查笔录或调查取证材料还有其他文件及开庭前的通知、公告底稿等开庭前的准备文件，其次是开庭审判笔录、公诉词、辩护词、证人证词及陈述词、判决书、裁判书正本、附带民事调解书、宣判笔录等开庭审理文书，接着就是提押票、传票、送达回证、执行通知书、存根、回执等执行文书，此外还有赃物、证物处理手续。看着很简单，实际涉及很多法学知识，特别是刑事证据和程序部分以及刑法罪名构成要件等知识。这些工作任务的顺利完成是基本知识的娴熟运用，也是对我基本知识的考验。

作为一名实习生，我一直很喜欢去旁听案件。这让我第一次看见简易程序在审理案件中的具体运用。这些案件案情简单、事实清楚、证据充分、争议不大。再者，××区法院属于基层法院，符合简易程序的适用条件。在整个开庭过程中，开庭时间很短，给人的感觉是开庭审理只是走下过场，法官对于此案如何判决早有结论。但我感觉，基层法院的法官任务很重，每天都会接到新的案件，而适用简易程序就会给我们的法官节省了很多的时间去审理那些复杂的案件，没必要走一些无用的步骤，那样只会很浪费人力和财力。通过这几起适用简易程序的刑事案件的审理，我看到虽然审理时间很短，但必备的程序却很完备，法院在这方面控制得很好。但是，另一方面我认为法院在庭审制度方面还是存在一些缺陷的，而且审理的环境也需要进一步改进。另外，一般来说，如果适用简易程序审理的案件，公诉人不一定出席支持公诉，这个环节会改为独任审判员代为宣读起诉书。而在普通程序中，则由公诉人宣读，严格的要求是把起诉书从头至尾宣读一遍。但实践中，一般审判长为节省开庭审理的时间而要求公诉人直接宣读“经依法审查查明”以后的部分，起诉书前半部分因为已经在核对被告人身份时使用过，这时就省略了。公诉人宣读完毕，审判员将询问被告人和辩护人对起诉事实的意见并进行陈述，通常被告人和辩护人不会对事实有意见，但都会作一些陈述。实践中有些被告人十分喜欢打乱现场审判员的思路，而且陈述的时候还会涉及许多问题，这就需要审判长自己分辨清楚核心，制止被告人肆意扩展，但是也要注意不能粗暴打断，使被告人的陈述权受到侵害。

最后，我还想说一下我在20\_\_\_年\_\_月\_\_日旁听的一个涉及未成人妨害公务的案件。由于全市法院少年审判庭审观摩暨少年审判工作现场会在二七区法院召开，故该案件被作为观摩案件公开审理。虽然此次庭审在全省法院系统首创“谈话式”审理方式，并且尽量用谈话的方式，使用与未成年人阅历、文化程度、生活环境相一致的语言，进行法庭调查及法庭教育，但我认为它始终是一起涉及未成人犯罪的案件，在众多人旁听以及多家新闻媒体报道的情况下公开审理，对于仅是中学生的两名被告人而言，心理伤害很大，这也会给他们幼小的心灵产生很大的阴影，影响其一生。而且，以后很可能会导致他们受到社会上人们对他们的歧视与排斥，无法真正回归社会，最终选择放弃自我。此外，虽然《刑事诉讼法》规定：16到18周岁的未成年人犯罪可以不公开审理，也即可以公开审理。但我认为该案件性质不是太恶劣，危害性也不大，不应该公开庭审，至少不应该让媒体公开报道并现场拍照。两个未成年被告人因年幼无知，不懂法律才会违反法律，这也是我国法律宣传不足造成的。

此外在实习中我也经常和邢燕老师讨论一些案件和法学理论知识，如交通肇事后逃逸的认定和自首与坦白的界定，还有监视居住在实践中的运用。因为刑事诉讼法及相关法律解释均表明监视居住不可折抵刑期，但是公、检机关为尽快侦破案件，会以监视居住对其折抵刑期的条件让犯罪嫌疑人认罪或坦白，所以在起诉书及判决书上就会显示“监视居住（限制人身自由）”这样的话。我认为这样做很好，便于操作，也有利于快速侦破案件，维护社会治安及受害人的利益，同时也给罪犯变相减轻刑罚，使其有悔过自新的机会并尽快回归社会。另外，我还发现，现在我省法院审判工作中的一大特色，即“圆桌庭审”。这种庭审模式在氛围上强调“和”，给当事人亲切的感觉，也体现了审判工作者的人性化，限度地消除了当事人双方的隔阂与对抗心理，拉近了当事人与法官之间、双方当事人之间的情感距离，便于当事人之间沟通，也便于法官和当事人交流与沟通，进而进行调解。工作固然需要创新，但不能随便改变规则。“圆桌庭审”虽然说有很大的优点，但这种优点更多的体现在民事审判庭以及刑事审判庭适用简易程序的案件。对于刑事审判庭使用普通程序的案件，多是一些性质恶劣、较复杂的案件，如果还使用“圆桌会议”的方式就无法体现法院审判的性以及法律的威慑性与严肃性。此外这种模式也不利于旁听公众看清当事人或犯罪嫌疑人以及法官的面目。所以，如何适用好“圆桌庭审”这一模式的重点就是明确它的适用范围，明确什么类型的案件适用，什么类型的案件不适用。在这方面，我认为还需要进一步探索与总结。以上是我在实习时学习的主要内容以及自己的见闻。

总之，这次实习是我大学生活中不可缺少的重要经历，其收获和意义可见一斑：首先，我可以将自己所学的知识应用于实际的工作中。理论和实际是不可分的，在实践中我的知识得到了巩固，解决问题的能力也受到了锻炼；其次，本次实习开阔了我的视野，使我对法律在实务中的运作有所了解，也对法言法语有了进一步的掌握；此外，我还结交了许多法官，他们对于我的实习提供了良好的环境和悉心的指导，在指导我理论学习的同时，也教会了我许多做人的道理。当然通过这次实习，我也发现了一些问题：首先，我在学校所学到的理论知识与实际工作需要还有一定的差距；其次，就是人们的法律意识不强，不能有效的利用法律手段来保护自己的合法权益，或者是不懂法律，不知道自己的行为有时已经触犯了法律，甚至构成了犯罪。所以对人们进行普法宣传还是很有必要的。在“依法治国”方针的指引下，我国的法制建设一定会更加合理与完备，也会给我国的经济建设提供更好的法制环境。

在此，再次感谢××市××区人民法院给我提供的实习场所和在实习过程中给我的帮助，使我学到了很多书本上学不到的知识，谢谢！

**大学生实习日志篇三**

本人年3月在海南港澳资讯产业股份有限公司信息中心实习工作至今，通过实习对中国证券资讯市场的总体竞争环境以及在入世之后中国证券资讯行业的发展方向以及未来趋向等方面有了更加具体的认识。

入世的之后的中国的证券市场正处于调整和规范之中，这一规范的过程将对证券资讯业造成三大影响：其一证券市场越规范，证券业对证券资讯的需求就越大，二者关系将更加紧密。一个规范的证券市场将尽可能扼杀投机，加快证券中介业回归，即主力从事代理投资服务，而这无疑将扩大对证券资讯的需求。其二证券市场越规范，证券业对证券资讯的需求层次将越来越高。券商没有了投机利润，就只能从两块加强力量，一是完善对投资者的服务手段，二是加大自身研究力度，从事正常自营决策。只有如此才能保证券商的收入。而这两者都召唤市场上强大证券资讯阵容的出现。其三在投机越来越少，越来越难的情况下，股民将出现意识觉醒，也将极大增强对证券资讯的认同和依赖心理。所以说，证券业市场越规范，对承担着行业责任的证券资讯行业来说越有利。

从目前的证券资讯行业的发展来看，1994年深圳巨灵推出第一套证券资讯系统是证券资讯行业的萌芽的标志，但今天的证券资讯市场已非94年同日而语。短短9年时间，证券资讯业内异军突起，掀起一场日新月异的竞争潮。港澳资讯、巨灵、新兰德、万德、新德利、博经闻、维赛特、海融、万国等等，此起彼伏，你追我赶，好一场你方唱罢我登场竞争喜剧。成熟的证券资讯行业市场也开始在这种专业化的竞争中开始成熟完善起来。

证券资讯行业从萌芽开始阶段就是一个以证券财经数据库为主营业务的内容提供商的面貌出现，是在90年代初的信息高速公路建设以及证券交易以及资讯信息提供方式的转变提高的过程中漫漫的发展起来的，但直到今日大多数类似的资讯公司的产品层次还是停留在简单的公开数据的采集为主的局面。其中的原因有中国股民的素质层次需要和机构市场需求的原因也有证券资讯行业本身在中国证券市场序列体系中地位的原因。从信息质量及服务水平上讲，目前国内证券资讯业市场仍处于一种低水平的竞争，主要表现在以下几个方面：信息质量不高，缺乏深层次的内容;以大量转载各种公开媒体信息为主，缺乏自己的东西和能反映上市公司情况及市场动态的第一手资料;各类投资分析、投资咨询缺乏连贯性和指导性，为庄家投机服务的投资信息占驻了主导，各类小道消息和传闻满天飞;市场上同类产品竞相削价，扰乱了市场正常秩序;市场上的产品还没有出现占主导优势的行业标准和行业规范，大多数企业满足于低投入，追求前期收益，缺乏行业责任。在一种低水平竞争的市场中，一批低投入、满足于初级信息服务的企业也能占据一定的、甚至较大的市场份额，获取前期收益。

另外的一个趋势，各证券资讯厂商大多开始走证券信息资讯即专业化的信息提供和投资咨询业务以及证券资讯平台开发，外包财经网站的建设齐步发展的发展方向。其中资讯公司涉足证券二级市场的投资咨询业务对于整个证券市场来说都是一种市场化选择中的一个良性的产物，资讯公司可以在充分的整合自有的信息资源的情况下继续的发扬投资咨询领域的一种实证化的投资分析的模式，为广大投资者提供专业化的投资咨询策略。

在证券市场从无序到有序的规范化发展进程中，对证券咨询行业的规范管理是一个重要侧面。在证券研究咨询行业形成发展的最初几年中，由于缺乏有力的监管措施，行业发展基本上处于自发、无序状态。与早期市场高投机特征相对应，早期证券咨询行业从业人员成份较为复杂、鱼龙混杂，联手操纵市场的行为屡见不鲜，证券咨询行业的这一状况对证券市场的正常秩序造成了诸多恶劣影响。这一状况直到97年主管部门加大规范管理力度之后才有所好转，至98年《证券咨询业务管理暂行条例》出台后，行业管理才真正有例可循，有章可依，证券研究咨询行业发展步入正轨。也正是这一阶段、在市场投资理念渐趋理性回归的背景下，证券研究咨询行业在研究方法的不断创新及研究内涵不断扩大中进入发展壮大的第一个黄金时期。年正在进行的证券法的修改工作中一些相关证券咨询行业的问题也被提上了讨论范围之中，证券咨询业务的范围也将大大的扩大，相关的自营业务和委托理财业务也将可能由地下转到桌面上来。证券咨询行业也将迎来全新的发展的机遇.在行业的规模化和竞争的有序化上更加规范的完善市场。

行业规模化，有序化发展的一个重要标志是一批真正独立的专业咨询公司的出现。与券商研究机构不同，其独立性不仅仅表现为功能配置上的独立性，也体现为其经营上的独立性。由于生存方式的差异，这两类研究机构在研究内容与目的以及方式方法上存在着明显差异。券商研究机构由于事实上的依附关系，其研究目的主要在于三个方面，一是为券商客户咨询服务，二是为券商自营服务，三是为券商形象宣传及业务创新服务，其研究对象不仅包括一、二级市场，也包括券商自身发展战略与业务创新等内容。由于其服务对象的特殊性，其研究

**大学生实习日志篇四**

我们人这一生中都必不可少的实践。我们每天的生活也就是在过日子中体验生活的滋味。在我们学习理论知识运用到客观事件中，我们必须的把理论与实践结合融入生活中，才可以达到学以致用的效果呢。在我们因为环境不用，接触的人与事也不用，从中学会的东西也就自热而然的不一样了。在我们只有不断的增强自己的社会适应能力和人际交际能力以及自己调节能力才能更可以的从学校向社会过渡了。在我们这个年代不能做一个只会在纸上谈兵的‘书生’了，要做的到与时俱进的，可以像金子一样放在哪里就可以发光法亮。

毕业后，我能顺利进一家集设计，制造和零售于一体的全球性的运动用品的公司实在不容易啊，在这个公司拥有着超过500家零售的商场，而且在16 个国家都拥有自己产品的制造商。当自己穿上统一的工作装，才知道已经正式成为了一名销售助理。这一切都是实属不易啊。虽然之前有过几次面试的经历，但远远无法比拟此次。面试分三轮，第一轮是电话面试;第二轮店长面试;第三轮地区总监面试。第二轮最精彩，第一部分是在在众多面试者中找个陌生人当客人，两分钟后上去把他介绍给所有人认识，简短的介绍了他的基本情况和爱好特长。我们在外企当然用英文的。这是为了测试面试者的团队意识。整个面试流程总结下来：

1. 一定要将自己最真实的一面展示出来，这样因为真诚可以打动你的面试官。

2.不管是回答问题还是做实在的事都应当直截了当，都要先说重点，其他的可以慢慢补充，不必要的解释和铺垫要三思才说，时间和效率至上。

3.不要把自己的习惯和喜好强加于人，要灵活地根据谈话对象来调整谈话方式和方向，一定要学会观颜察色，灵活应对。

4.面试时无需紧张，深呼吸再深呼吸，按平时的状态发挥就好。

5.每一件事总有收获，学会反省和总结。

刚刚开始工作的时候很不适应，虽然有时候时间长了点，但我精力充沛不怕苦不怕累。我觉得这是一种激励,明白了人生,在我们感悟了生活,接触了社会,了解了未来。这里的人都很好，将任务分配给你之后就给足够的空间你去发挥。即使你的想法不一定对，他们也会鼓励你去尝试，如果感觉自己实在还是不行，可以申请支援，会有人过来跟你解释问题出在哪里，激励你去想办法解决，甚至最后会帮你一起完成任务。只要你足够努力，每天都可以过得很充实，可以学习很多东西。

在刚去的第十天，我们都参加过公司的培训，会在年终会议中对自己的工作进步与表现的认知。包括自我的业绩，工作技能。工作绩效包括两个：经济数据分析以及任务完成情况;个人职业发展包括：我的发展承诺(上一年的承诺)，我工作地点的可变动性，我的职业规划和我的下一年发展计划。会议结束后，我的经理将一起决定我明年的发展目标以及新一年的基本薪资。这是一次全新的体验，主要是听大家说，主持人负责引导，最后大家自己总结。特别强调的一点是，每人个人都要说出自己的梦想，可以与公司无关的，从中我看到了大家对生活对工作的激情，看到了公司的活力。

我们大家会在不同地方不同的实习经历着，在这里我感受到了很热情很乐于分享与互助，它给了我家的温暖与关怀、给我最充分的信任和足够的发挥空间，同时还给我提供有效的建议和温馨的提示。我相信，从这里出发，以后的路我可以走的更远更踏实。

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