# 最新大学生实习日志(5篇)

来源：网络 作者：梦回江南 更新时间：2024-08-01

*无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。大学生实习日志篇1新的生活，新的环境，对于学...*

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**大学生实习日志篇1**

新的生活，新的环境，对于学员也是一种考验。由于刚离开学校进厂实习，作息时间，工作内容以及生活习惯的不同，使学员很难一下子转变过来，再有一些学员贪玩，懒散的习惯，导致对厂里的环境有不适应的现象，为规范管理学员带来了一定的困难。

一些学员在面对实习过程中出现的困难时，显出退缩的心理，找理由，借口请假回家休息，回厂时不到厂方主管处报到，造成请销假情况落实不准。甚至一些学员放纵自己，出现迟到早退，中途回宿舍休息，旷工出去逛街，上网等现象，把厂规厂纪忘于脑后。经过与厂方主管，带班班长，以及车间师傅的共同配合管理，对学员们加强思想教育，此现象有明显改观。对个别学员还有待观察。

学员在车间实习期间，师傅采取“因材施教”的方法，根据各个学员的自身情况来传授他们专业技术，教他们如何做好操作设备前的准备工作，以及操作过程中需要注意的问题，如何加工出合格的产品，重点放在对设备的日常维护与保养上面。

厂方以“做事先做人”的管理原则，秉承“军队、学校、家庭”的管理理念对学员进行培训。对学员灌输军事化思想，做遵守规定，严于律己的合格企业员工。厂方主管经常组织学员进行一些户外活动，每周的一，三，五早上进行军训。以提高学员的身体素质。在休息期间组织打篮球，乒乓球，开垦零碎田地进行除草种菜。有益于学员的身心健康。学员在实习期间学习技术的同时，思想道德素质的完善也必不可少，通过引导学员从细微之处做起，不随手扔垃圾，不口吐脏话，不酗酒，不打架斗殴，注意日常行为言谈举止等，都是思想道德素质的体现。此乃学员离开学校进入工厂实习，融入社会所必备的基本条件，也是管理学员引导学员的重中之重。另一方面引导学员给自己适当定位，克服缺点弥补不足，克制自己的惰性，在学习技术的过程中变被动为主动，提高学习的积极性，加强与师傅的沟通交流。

通过这次带学生进入\_\_公司实习，我深切意识到要培养出优秀的学生，厂方的合格员工，须做到以下几点：

一、家庭教育

父母是孩子的第一任教师，首先引导对社会新事物的认知，随着人们物质文化生活水平的提高，孩子们对新生事物也有着极强的好奇心理，容易导致他们误入歧途，迷失人生方向，走向错误的道路。因此父母必须引导孩子朝正确的人生方向发展，以体现孩子的人生观，价值观。

二、学校教育

学生在校期间，学校不但引导学生学习科学文化知识，还要教育学生学习做人的准则，重点则要放在对学生思想道德素质的教育上，思想指导行动，学生在离开学校踏入社会之前必须先完善自己的思想道德素质。

三、厂方教育

到了工厂，有了自己的工作岗位，由于学生刚离开校园，社会实践经验不足，以及人际交往能力的欠缺，为培养合格的优秀员工，厂方需对新学员进行岗前培训，对他们灌输正确的思想，引导新学员给自己准确定位，端正自己的工作态度，提高工作的积极性，为尽快上岗，成为合格的公司员工打下基础。

家庭教育，学校教育，厂方教育三者相辅相成，缺一不可。进一步加强校企合作，争取为社会培养出一批批合格的有用人才。

**大学生实习日志篇2**

一、实习目的

通过在\_\_代理分企业担任话服员，充分了解到企业内部的管理模式与机制，联系在校所学知识，做到理论与知识相结合，为日后真正走出社会作一个铺垫;

二、实习时间

20\_\_年\_月—20\_\_年\_月。;

三、实习地点

\_\_。

四、实习部门或岗位

电话，营销部门的话务员。

五、企业基本情况

(自己了解了在自己写下主要是企业的历史什么的)。

六、实习内容和过程

一、培训

我在红莲企业实习期间，有1个星期是在接受培训。这是针对新进话务员做的一个基础培训，包括日常用语的培训、话务员语音语调培训、业务知识培训几大部分。其中业务知识是重点，也是个难点，对于我这样从未接触过这一行的人来说，联通的业务知识简直就是经书，可是没办法，不懂也得硬着头皮背。记的那段时间里，光是基础知识我就抄了一大笔记本，再加上一本厚厚的培训材料和新推出的一些业务，我几乎每天都是在抱着这些“知识点”在背，简直太恐怖了，可见做话务员也不是什么简单的事。我是一个誓要坚持到底的人，所以一点都不敢疏忽，继续在整理笔记，寻找材料重点，互相讨论，甚至课余时间都在交流背诵的方法和技巧。

当然，在企业的学习并不全是需要我们死记硬背的。信息总是不断更新，网络上包涵了更多更新的重要资料及数据，我们除了练习操作一些界面外，还要搜索更为详细的信息。在这方面，作为新一代的大学生，我们还是很有优势的，而上网更是我们的兴趣所在。在接受培训的那段时间里，我们满怀热情，无时无刻不在期待着上机工作的那一天!

二、有苦楚，也有欢乐

上班的第一天，我刚踏进机房的门，未见其人，先闻其声：许多话务员小姐甜美而礼貌的声音此起彼伏地传入耳瞽。绕过班长台，首先映入眼帘的是一个个蓝色的办公座位，整齐的排列在大厅里，每个位置上摆放着电脑设备，话务员小姐们都戴着耳麦，对着电脑屏幕噼哩啪啦地敲击键盘，呈现在眼前的是一片忙碌的景象。在这略显紧张的环境中，却没有一丝慌乱，虽然每个人都在争分夺秒，但一切仍井然有序，之前培训师所说的“微笑服务”在这里更是有了完美体现。

我坐到自己的位置上，打开电脑，启动每个界面后，很庄重地把耳麦戴上了，仿佛正开始一项很神圣的工作，正了正话筒后，马上迎来了第一个电话，是一位小姐要给她的朋友留言。我当时很高兴，因为这项业务的操作是最简单的，所以我立即礼貌地问了她的留言内容以及她的姓氏，在确定她没有遗漏的留言之后，随着这个用户的一声“谢谢”，我的第一通电话便顺利结束了。我紧张的几乎能听到自己心脏跳动的声音，一股成就感油然而生，但我还来不及平复这激动的心情，电话已经接二连三的打了进来。

作为一名合格的话务员，除了普通话要标准、业务熟练外，还必须使用礼貌用语，保证语音的甜美热情，以此体现对用户主动热忱的服务态度。如果不是明显的骚扰电话，一般来说，话务员是不可以自己挂机的。

在工作中，我遇到的用户大部分都是彬彬有礼，通情达理的，所以我们的业务交流总是在一种轻松愉快的氛围中进行和结束的。但工作并不总是一帆风顺，有时也会遇到一些比较难缠的用户。有一次，我接到了一个电话客户，这个用户也许是个脾气急躁的人，没等我的服务用语说完，他已经迫不及待地破口大骂了，责骂我服务不到家，甚至还有些更难听的粗话。初次遇到这样的用户，并且让人如此无理大骂，我心里非常难受，甚至当时眼泪都在眼眶里打转了。不过工作还是要继续的，所以我控制住情绪，保持好语音语调，耐心同他解释清楚，最后也总算是顺利挂机了。遇到这样令人郁闷的电话时，除了懂得应变以及有技巧的交流外，最重要的就是要懂得在心理上进行自我调节，以免影响后来的工作。

随着时间的推移，我渐渐地发现，虽然这份工作只是坐在一个大厅里接接电话而已，但是通过一支细细的麦管，我却可以接触到社会上各式各样的人，同各类人物打交道。感觉就象是在一个小小的\'窗口前，忽然打开了一个缤纷的世界，我用心地为这个世界工作着，而这个世界所给予的褒贬评价也时时牵动着我，影响着我的所有情绪。但无论如何，情绪归情绪，哀与怒只能是放在心里的，我却万万也不敢将之带入下一个电话之中的。

还记得内训时，班组长对我们说：“你们很努力也很优秀，但却仍欠专业。在语音包装上，虽然需要语音甜美，但更注重的是吐字清晰，言无歧义。在受理业务时，并不是用户说什么就要答什么如此简单的，还需要学会主动服务，主动引导用户。还要针对不同的用户，采取不同的技巧来进行沟通，并保持和颜悦色，让用户听到你们的微笑。同时，可以避免不必要的投诉。做任何事都是一个道理：把自己当成别人，把别人当作自己!”刚开始，我对此不以为然，但是通过工作的实践，也逐渐悟出其中的要义了。

七、实习体会和收获

经历3个月的企业生产实习终于结束了，我和企业的职工还有领导都相处得很是融洽，大家对我也关怀备至，时常给我鼓励和帮助;我工作的时候也是兢兢业业，不仅顺利完成工作任务，工作之余还经常总结经验教训，不断提高工作效率，虽说工作中我也会犯一些错误，从而受到领导批评，但我认为这些错误和批评是能极大的促进我的工作热情，让我能在以后的工作中谨慎小心，提高工作效率。在和大家工作的这段时间里，他们严谨、认真的工作作风给我留下了很深刻的印象，我也从他们身上学到了很多自己缺少的东西。这次企业生产实习虽然说时间比较少，但是却让我知道了很多在大学学习期间无法了解的社会经验，这对我来说是很宝贵的。

这次企业实习我总结了以下几条经验，在以后的生活中如果我能吃透这些经验，将会使我受益匪浅。

第一：在工作岗位上一定要勤于思考，不断改进工作方法，提高工作效率。像在平常我的工作中，不同的服务对象，我要用不同的语气和情感与他们交流。经常站在服务对象的角度想问题。可以更好的提高业绩和成功率。这也是后来我的业绩能够越打越好的主要原因。企业的日常工作都会比较繁琐，而且几天下来也会比较枯燥，就是需要你多动脑筋，不断地想方设法改进自己的工作方法，寻找或是设计简捷的流程，提高工作效率，减少工作所需时间。实际上勤于思考在工作中是很重要的，在思考如何提高工作效率的同时，自己也能够学到更多的知识，掌握更多的技能。当你在较短的时间内就完成了自己的工作，你将留下更多的时间去放松，去学习，去和别人打交道，这对你来说是百利而无一害的。

第二：在与别人打交道时一定要主动积极。我自己本身是个相对比较外向的的，擅长主动和别人交流打交道，但是在此次实习中我也发现了自己的不足。比如在刚开始实习的几天内，因为我是女生比较怯生，和办公室的几位同事打过招呼后就不敢说什么了。只敢跟熟悉的人之间交流。虽说我是怕影响他们工作，也因为不了解工作环境不能顺利交流，不能快速学习到工作经验。通过实习我也认识到了自己的不足，面对沉默不语的尴尬，自己有责任和义务去与别人主动交流。在企业里一个新的职工到来时很平常的，老师傅们也没有必要主动和一个新职工主动打交道，这时候你就应该主动去和别人交流，介绍介绍自己啊，拉拉家常，关心一下工作啊，都会让大家认识你，了解你，对你留下良好的印象。在后来的实习中我已开始能和大家愉快的交流，就是出于自己的积极主动。大家提出的对待提高业务效率的办法，也让我受益匪浅。

在工作的时候同样也要积极主动地和别人交流。在今后的社会工作中，工作不再是一个人所能完成的，那是几个人或是一个团队的工作，而且你还必须去帮助别人或是接受别人的帮助已完成工作。因此你不能期望你自己一个人就能完成任务，或是看到别人有困难也不去帮助。虽然此次我是来实习的，由于对业务的不了解以及专业知识的不熟悉，只能够在领导的安排下进行一些相对简单的工作，但是我也很积极地去帮助别人完成自己力所能及的工作。就比如在实习中，在领导没有分配任务的空暇里，我就常主动询问周围的工作人员有没有需要帮忙的，有时候别人也不好意思麻烦我，我就主动承担他们的工作。这样子不仅锻炼了自己，帮助了他人，还融洽了你与别人之间的关系，在今后的工作中人家也更乐意与你交往了。

第三：工作时一定要一丝不苟，认真仔细。一个职员在企业的大部分时间都是在工作的，这就要求他在这段时间内一定要小心谨慎，一丝不苟，不能老是出错。有时候一个失误不仅仅使你自己的工作进程受阻，还会影响他人，甚至受老板批评责备，因此认认真真地做每一件事情就显得尤其重要。为了不使自己前功尽弃，我们在刚开始工作的时候一定要慎之又慎，对自己的工作要十分重视，如果有必要一定要检验自己的工作结果，以确保自己的万无一失。在你对工作开始了解并熟练后，你会发现自己已能不用检验就能保证工作的质量了。而此时你也许不需要总是重复检验工作结果，但还是要对自己的工作认真对待，以免失误。

本次实习3个月不算长，而且和我所学的专业也不对口。但是还是有了这些职业和人生感悟，实习已经快结束，我也该开始新的生活在不多的大学生活里，我还需求做更多事情继续对专业上的学习和对专业上的关注，未来不管是做个职业人还是自主创业。这段实习经历都是我人生的宝贵的财富。

八、对母校的感谢

首先衷心感谢老师辛勤教育与培养，以及在我的关心照顾。能够给予我这次在这么优秀的企业实习的机会，希望以后能让母校今后能以为我荣。最后祝愿母校明天更美好!

**大学生实习日志篇3**

经过半年多的企业实习，无论从心态上还是你自己的做事方法上我都了很大的改善和提高，特此对整个企业实习过程做一个总结，以便自己对自己以后的职业生涯有一个良好的指导和规划。

一、实习目的

实习是大学教育最后一个极为重要的实践性教学环节。通过在企业实习，使我们在社会实践中接触与本专业相关的实际工作，增强感性认识，培养和锻炼我们综合运用所学的基础理论、基本技能和专业知识，去独立分析和解决实际问题的能力，把理论和实践结合起来，提高实践动手能力，为我们毕业后走上工作岗位打下一定的基础;同时可以检验教学效果，为进一步提高教育教学质量，培养合格人才积累经验，并为自己能顺利与社会环境接轨做准备。全面严格要求自己，不断追求进步，不断完善自己，不断超越自己。

二、实习择业分析

企业实习的时候，由于自己的性格关系，也是为了以后自身更好的发展，我没有选择与自己专业对口的酒店进行实习。因为在大二开始，我就为自己的职业生涯做了一个总体的分析。如果以后在酒店发展，我的职业道路走得不是很顺利，如果能从我的性格特点来选择适合自己的道路，我会更加走得顺利。相反，我可以利用从酒店管理专业中所学到的知识从其他方面来发展，会更加有利益自己。因为我本身很踏实很耐心，而且很善于与别人沟通，我选择了电视购物这一个行业，从事电话营销。

在校期间，我对电话营销这一行业并不是了解得很多，相反，我平时投入大量精力的是市场营销，而且真正投入到电视购物中来，我才知道这个行业中的一些特点。电话营销，只能够凭借客户声音和特点来揣摩这个客户的性格特点，做这一行业特别能锻炼一个人的洞察能力和反应能力。

三、实习地点

\_\_市\_\_县\_\_路8号。

四、实习单位和部门

\_\_贸易有限企业。

五、实习内容

最开始进行的培训，因为在校期间，酒店管理这个专业中也有商务中心和前厅管理这方面的知识，所以，我上手很快，很短的时间内我就掌握了电话营销的一些礼仪，说话的方式以及一些用词方法。培训的一周中，我认真思考了电话营销中一些细节以及蕴含在其中的道理，争取早点成为一名合格的话务员。

一周后我能够顺利地和老员工一起进入回访状态。初次给陌生的客户打电话，我显得格外紧张。不过，在两三个电话后，我的紧张感和不安也明显地减少了，我意识到，销售面临着很高的拒绝率，也是对我应变能力和交集能力的一个挑战，打了10多个电话，大部分的电话都遭到了客户的拒绝。不过，我却从中锻炼了自己的胆识，说话的方式，以及如何与别人打交道。

回访的过程中，在企业里我的激情永远是最高的，因为我深深地知道，我是新员工，我没有工作经验，因此，我只能是比别人更努力，更踏实，我才能好别人的差距越来越小。回访中我特别有成就感，在工作中我比较耐心，所以，我总能在与克服沟通的过程中得到更多客户的认可和赞同。

回访过后紧接着是热，就是真正开始上广告，我代表的是我们的企业，更是代表我们的产品形象。最先订购的是一个水宜生微电解制水器。企业的很多老员工在两年以前就已经卖过这个产品了。因此，在这个产品的订购过程中我确实与他们存在很大的差距。我能做的就是比他们更加努力，更加用心与客户沟通，给客户讲解我们产品知识。我明白了我不是说服客户买我们的产品。而是在帮助客户买产品。时刻站在客户的角度上想问题，看待问题，客户才会更加相信你，信任你，从而才会相信你的产品。进而，客户也会更加尊重你。当你和一个客户沟通得很好的时候，你就会很有成就感，从中拿到的不仅是提成，而更多的是一些成功和喜悦。

从事电话营销，我明显感觉到自己的交际圈子扩大了，我与很多客户建立了良好的关系。客户和我不仅仅是买东西和卖东西的关系，像一对挚友和亲人。为什么这么说呢?有的客户在订购产品的过程中会因为我很耐心，比较会站在客户的角度上想问题，他会把他心中的对产品一些真实虑告诉我，让我帮忙解决他们的疑虑。其实，销售最大的成功就是，当客户把你当成自己最信任的朋友就已经成功了。还发现，自己的沟通能力在工作中也得到了很大的提高。我面对的不仅仅是一个客户，而是无数个客户。不同的客户有不同的性格特点。因此，对不同的客户采取不同的沟通方法和技巧，这也是对我处事能力和沟通能力的考验和锻炼。

热线期间讲的是效率，而广告过后的回访更能考验一个人的耐力。广告期间客户的购买欲望很高，而回访期间的客户的购买欲望会大大下降。这是，如何耐心沟通便成了一个大问题。我和很多客户沟通的时间大多都在25分钟以上。回访的过程中，我不再把自己成一个话务员，我把自己当成一名买产品的顾客。当时卖的是一个戒烟的产品。其实，包括我自己的父亲也抽烟。大家都知道抽烟的危害大，但是为什么要抽烟?就是因为工作压力和应酬，压力和应酬是因为什么，是为了生存。我关心客户，并且也会在产品讲解过程中不断给他们抛问题。了解他们的需求。当你与客户的关系越来越近时，成交就再也不是难题。客户购买产品，买的是一份信任，更是一份安全感。订购过产品后，我仍然会与客户保持联系。询问他们在品使用的过程中有哪些问题，而为顾客排忧解难。其实，尊重和关爱都是相互的，客户也会在节日或是周末给我发来祝福短信，并且还不断地给我介绍新的客户和朋友。

六、实习总结

实习结束，回顾这半年多的生活，我多了一份理智，更多了一份成熟。也学到了很多再学校学不到的东西。再实习的过程中，我能把理论与实际联系起来。每项工作都有共性和特性，不能说它们之间脱节。作为一名酒店管理专业的学生，我不仅要学好理论知识，更要把理论实际结合。在校应该学好专业知识，并且要不断扩大自己的知识面。更要学会处理好人际关系。这个社会就是优胜劣汰，适者生存。深刻认识到自己的优劣势。

关于实习，我收获到很多东西，学到很多知识。更明白了自己以后的职业规划。总的来说，我的优势有以下几点：第一，由于我性格平和，做事情比较耐心踏实。这对于我以后从事服务性工作有很多益处。第二，我思维比较活跃，具备创新思维，以后想从事具有挑战性的工作。第三，我具备吃苦耐劳的精神，以后工作再怎么辛苦，我也能坚持下来。不过，我也有一些还需要改进的地方，第一，我不愿意从事重复性的工作，这是最大的思维误区。作为一名即将毕业的大学生，我应该思考我想做什么?我能做什么?很多时候，我们最先做的都是一些最基础的。最简单的工作。我应该调整好自己的心态。第二，我缺乏团队意识，喜欢一个人来完成一项工作，有时候对自己的能力过于自信，不喜欢和别人合作分享。我应该明白，我不是一个单独的个体，要得与别人分享苹果，交换想法。只有注意调整，才会有利益我以后的工作。

实习归来，再剩下不到三个月的时间里，我最先作的是要调整自己的心态，掌握一些求职技巧和方法，多获取一些求职信息，争取有一个良好的起点，未来的路很长，我相信自己会作的更好。

**大学生实习日志篇4**

转眼间，实习期快到了，我学到了很多课本上学不到的知识，令人难忘。踏上工作岗位，才知道，时间是这样过的，生活是这样过的。在\_\_实习已经一年了，刚来时进行了一个月的军训，晚上进行培训。从第二个月开始进入车间投入生产中，虽然每天都感觉累，但过得很充实，也学到了很多东西。

无论学习还是工作，都存在竞争，通过实习，我深深的感受到社会是残酷的，没有文化，没有本领，懒惰，就注定永远在最 低。但社会又是美好的，只要你肯努力，有进取心，他就会回报你。知识是无止境的。我会在工作中继续学习，不断提高自己，相信明天会更好。

一、前言概述

我国制药行业随着生物和化学合成技术的不断发展，对生物电工艺技术和设备提出了更新更高的要求。因此，很多大学院校为了让学生注重理论与实践相结合，增强学生的动脑动手能力，让学生走上社会有一个良好过渡，于是通常把学生带到制药厂生产基地参加生产实习进行培训，我们学院也不例外，大三这一年我们都在药厂或药店实习。

二、实习单位简介

\_\_制药有限公司(原山东\_\_新华制药厂)位于\_\_县城。公司创建于196\_年，是山东省第一家粉针剂生产企业。

\_\_。

三、实习目的

1、通过顶岗实习，使我们能够把基础理论、基本知识、基本技能综合运用到生产岗位中。

2、了解制药企业各部门的设置及整体运作模式。

3、熟悉GMP对制药生产设备的要求。

4、通过实习，让我们开阔视野、丰富我们的知识结构，培养良好的职业素质与团队精神，使我们进一步提高分析问题和解决问题的能力。

5、熟悉各种药物的经营管理环节及仓库检验等必须工作程序。

6、掌握药物的生产工艺、设备安装调试和维修的程序，能够提供基本的药学服务。

7、通过实习，在真实的生产环境下，使我们在药品生产、工艺规程、岗位操作、质量控制、设备维护、故障排除、营销、药学服务等不同岗位上，接受规范的训练，培养制药专业实践能力，积累工作经验，毕业后能迅速地适应相关的工作。

四、所在实习车间概况

我在头孢类粉针剂车间工作。头孢类粉针剂车间建成于20\_\_年3月并投产，建筑面积4064平方米，下设四个工段，共有411人。头孢类粉针剂车间主要生产粉针剂，即将无菌原料药物在无菌条件下经分装机直接分装成各种规格的注射用粉针剂。车间有八条粉针生产线，其中主要包括有超声波洗瓶机、远红外隧道灭菌烘箱、双头螺杆分装机、刀式自动轧盖机、不干胶贴标机。

该生产线能生产7ml、10ml、12ml、15ml、20ml、32ml等规格的产品，拥有各类辅助生产设备200多台套，包括全自动湿法超声波胶塞清洗机、多功能铝盖清洗机、脉动真空灭菌器、列管式多效蒸馏水机、列管式纯蒸汽发生器等设备。年生产粉针剂4亿瓶。

车间的设计和施工均按照GMP要求进行。生产区地面全部经自流坪处理，地面平整光滑、无裂缝、接口严密、无颗粒物脱落，并能耐受清洗和消毒，墙壁和地面的交界处成弧形，以减少灰尘积聚和便于清洁。洁净区与非洁净区之间设置有缓冲设施，人、物流走向合理。空气净化系统根据生产工艺要求划分空气洁净度等级并达到要求。

五、实习心得体会

我觉得实习对应届毕业生来说是一个非常重要的经历，实习是我们离开学校接触社会的一个平台，最 真实地感受社会的一个窗口。在\_\_制药有限公司一年的实习生活让我学到了很多东西，对我而言有着十分重要的意义。它让我提高沟通及人际关系处理能力，提前体验上班族生活。在实习过程中，丰富了自己的专业知识，积累了工作经验，为以后走上工作岗位打基础，还找到自身的不足之处，早日弥补，增强了自己适应社会的能力。

这次实习让我更深刻的了解社会，更便捷的融入社会，它不仅使我在理论上对制药技术这个领域有了全新的熟悉，而且在实践能力上也得到了提高，真正地做到了学以致用，让我学到了许多书本上学不到的东西，有效的锻炼了自己。实习是我们把学校学到的理论知识应用在实际中的一次尝试，是我们迈向社会的第一步，通过这次实习，我发现了不少问题，让我知道自己所学的知识太肤浅，专业知识在实际运用中的匮乏。让我更加明白我需要学习的太多，使我了解到必须让自己懂得更多，才能在当今竞争激烈的社会中拥有一席之地。

**大学生实习日志篇5**

一、前言

时光飞逝，转眼大学四年的时间过去了，我们也不得不走上社会。毕业前锻炼好自己是必不可少的，也是学业的必修课。再三考虑，现在是市场经济时代，现在的市场经济已经转向买方市场。如何理解顾客，将生产出的产品销售给顾客，让顾客满意，是目前最 必要的工作。因此，目前销售工作是不可或缺的非常重要的工作。另一方面，在现在的世界里，各种各样的产品飞来飞去，让顾客选择自己的产品也是一件很辛苦的工作，销售工作也是非常锻炼的工作。销售不仅需要良好的口才，还需要周密的思考，理解顾客的思想。

我虽然不是销售专业，但是数学的基础出身，我有着周密的思考，平时经常思考，所以我认为销售工作有一定的优势。另外，销售也是锻炼人的地位。在这方面做得好，对未来的发展有很大好处。于是我于20\_\_年\_\_月22日进入\_\_汽车销售服务有限公司实习。

二、实习目的和要求

了解汽车销售模式和流程，普及平时不足的汽车知识。同时，将理论知识应用于社会实践，挑战自己的工作和实习能力，养成良好的工作习惯，积累工作经验，接受社会检验，使自己早日适应这个日新月异的社会。

另外，加强自己的劳动观点和社会主义的工作心、责任感也是我这次实习的目的。同时，要强化自己的素质，学习更多的销售技术，学习与顾客接触和交流，了解销售公司的管理模式，进一步加深对书本知识的理解，加深自己对汽车在理论和技能实践中应用的国民生活中的地位和作用的认识，巩固思想，激发热情。

具体要求是：

1、培养从事汽车销售员工作的业务能力，了解汽车销售中的日常业务和工作流程，学习如何做好员工，学习如何与同事交往。联系实际，运用平时培养的素养解决工作实践中的具体问题。

2、虚心学习，全面提高个人综合素质。在实习中谦虚地与广大工作人员商量，谦虚地学习他们的良好品质和良好工作态度，提高自己的综合素质，培养自己为优秀销售人员。

3、培养艰苦的创业精神和社会责任感，形成爱岗敬业，形成热爱劳动的良好人品。

4、为就业做铺垫，找到自己的素质和社会实践的差距，在今后的学习期间补充自己，武装自己，为求职和将来的工作做足够的知识积累和能力储备。

三、实习内容和过程

20\_\_年2月22日开始在\_\_汽车销售服务有限公司进行实习。我是信息和计算科学的专业，和汽车没有任何关系，刚刚开始，现在公司正在进行简单的训练。调查了\_\_汽车和本公司的发展历史。同时，要了解车型的性能、优缺点。在销售经理王总经理的指导下，逐渐加深了对\_\_汽车的理解。此外，通过在售后服务部门的实习参观，对\_\_汽车的内部部件和结构有了更深入的认识。通过第一周的学习和实践，我从对汽车一无所知的外行变成了有一定基础的销售员。

学习了汽车销售的8个流程，汽车销售流程图：

接待——商谈——车辆介绍——试乘试乘——报价谈判——合同成立——交通——售后服务。

前期公司的简单培训和老员工的参观、自己的实践、师傅王总经理的教导，使我对汽车销售流程有了基本的了解。之后，在任何阶段我都会自己参与进来，明确过程的基本形式、目的和要求。

(1)接待：接待客人一般说的是陈列室接待，有两种情况。一个完全陌生的客户访问，预约的客户访问。对陌生客户的访问，重视第一印象。为客户树立良好的第一印象，客户总是对购车经验有负面的想法，礼貌的专家接待消除客户的负面情绪，在购车过程中营造愉快的和谐氛围。第二，预订的客人只要顺流而下即可。当然，在接待过程中也要呈现出专业礼貌的精神。

(2)咨询：咨询的目的是收集客户需求的信息。销售员应尽可能多收集顾客的所有信息，充分发掘和理解顾客购车的正确需求。营业员咨询要有耐心和友好性，在这个阶段关键在于适度和信赖。销售人员在回答顾客咨询时要充分把握服务适度，不要服务不足，不要过度服务。在此阶段，客户可以自由发表意见，认真倾听，了解客户的需求和要求，并在下一阶段更有效地销售。而且，销售员应该在开始接待之后拿着相应的宣传资料让客户进行调查。

(3)车辆介绍：要点是介绍客户的个人需求，取得客户的信赖。销售员必须向顾客传达与需求相关的产品特性，使顾客能够理解公司产品是如何满足需求的。这样，只有顾客才能认识到产品的价值。在销售员得到顾客的认可后选择了同意的车之前，这个步骤没有完成。

(4)试乘试乘驾驶：这是客户获得第一批汽车材料的绝好机会。在试车过程中，销售人员应集中精神对客户进行车辆健康检查，避免过度发言。销售负责人必须说明顾客的需求和购买动机，确立顾客的信赖感。

(5)报价谈判：为了在谈判阶段不引起顾客的不安，对销售员来说重要的是，能够理解顾客需要的全部信息，让顾客感觉到控制着这个重要的步骤。销售人员在价格和其他条件下明确顾客的要求并提出销售方案，顾客会感到与诚实可靠的销售人员交易，全面考虑财务需求和关注的问题。

(6)合同成立：成交阶段没有催促的倾向，应该给顾客更多的时间作出决定，销售员应该巧妙地增强顾客对购买产品的信心。在处理有关文件时，销售员应努力营造简单的合同氛围。

(7)交通工具：交通程序是客户兴奋的瞬间，客户有愉快的交通体验，为长期关系奠定了积极的基础。在这个阶段，我们的宗旨和目标是在约定的时间内交付清洁无瑕的汽车，使顾客满意，加强对销售店的信赖。重要的是，要注意这个时候客户出车的时间是有限的，应该赶紧回答任何问题。

(8)售后服务：最 重要的是认识到，对于购买新车的客户来说，首次修理服务是体验经销商服务流程的首次机会。追踪程序的要点是，持续促进客户购买新车和第一次维护服务之间的双方关系，保证客户返回经销商进行第一次维护。由于新车销售后客户的跟踪是客户与服务部门之间的桥梁，因此该跟踪动作非常重要，这是服务部门的责任。

四、实习心得和收获

实习在我的家乡，在乡下，用一个半小时的车把我送到了这个社会旅行开始的地方。曾经的期待，曾经的恐惧，在这一瞬间消失，迎接我的是本月的锻炼。

除了基本的礼仪，我几乎不知道汽车销售的相关知识。但是，同事和师傅都希望能够帮助我，我在学习中不断地完美自己。这里虽然不是学校里的轻松环境，但是这样紧张的环境燃起了我的热情。我希望不断学习，不断进步。在这里我被分配给了师傅。王经理，其实这里每个人都是我的师傅。每天，王老师的话不仅教，而且自己思考，不听，只有这样才能学到更多的知识。在这一个月里，我基本上每天白天都要在师傅后面学习与客户的交流，让客户满意，哪个阶段可以引导客户的订单……到了晚上就要记住资料。白天学习不够，要牢牢地加深。

通过本月的实习，收获的不仅仅是汽车销售知识，还是对学习的新觉悟和对社会的体验。在社会上学习，学习快，考试不是另一份答案，而是真正的成果。社会学习也不再是一个人的学习，大家一起学习，谁都可能是自己的老师。在这里要感谢实习期间的师傅和同事们，感谢他们的关怀和指导。未来的我不一定从事汽车销售工作，但我相信在这里一个月获得的知识对我一生都有帮助。

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