# 2024年大学生创业实训报告心得汇总

来源：网络 作者：沉香触手 更新时间：2024-08-04

*报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。大学生创业实训报告心得1\_年，是我在劳模...*

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

大学生创业实训报告心得1

\_年，是我在劳模实业有限公司供职不平凡的一年，也是在公司领导下个人才能得以充分发挥的一年，一年来，我按照公司组织安排，从龙溪景区调往徽商大酒店商务中心工作，在全新的服务环境里，全力树立徽商酒店的窗口形象，与全体员工共同打造徽商酒店优质的服务品牌，同时，不折不扣地完成公司临时交付的各项中心任务，并将自己掌握的客户信息及时向公司反馈，当好上级领导的参谋，为酒店的优质运作贡献自己的一份力量。现将本人一年来在酒店的主要工作总结如下

一、服从公司安排，按质按量完成本职工作。

自月份徽商大酒店开业以来，我在商务中心对公司交付的一切打字文稿，传真、复印等工作，均以高度的责任心任劳任怨地对待，同时，发挥在景区工作的经验优势，认真做好顾客的旅游接待

，以专业型面貌展示给八方游客，赢得了顾客的一致好评。开业以来，本人在工作中无一起责任事故发生，使接待的多游客，和承办的多场大型会议均达到“高效、优质、安全、满意”的效果，受到有关单位和领导的赞许。

二、树立酒店大局服务意识，发挥服务行业的团队合作精神。绩溪徽商大酒店是我县打造徽菜品牌的知名企业，月日开业前后，千头万绪的繁杂工作不是单每个部门各行其是能够解决的，特别是在月日，又恰逢我县首届徽菜美食节，酒店承办个人烹饪比赛，期间，人手少，事物杂，时间紧，为此，我不计个人得失，坚决服从大局，长期义务加班加点，并与其他各个部门紧密配合，哪里需要就到哪个岗位顶班，从无怨言。确保了商务中心的团队合作作用。

三、认真学习，在岗位练兵中体现敬业奉献精神。

一年来，我在劳模实业有限公司不同服务岗位的实践中，不断学习，在学中干，在干中学，不仅体会到成功的集体荣誉感，也发挥了自己的潜能，特别是在酒店中心工作任务中，全面“岗位练兵”让自己得到了锻炼，体现出服务行业的社会需要和尊重，自己敬业奉献的动力也随之产生。

一年来，在公司领导下，我在服务行业取得了一定的业绩，但离公司的要求还有一定差距，在新的一年里，我将再接再厉，为徽商大酒店的优质服务添砖加瓦，贡献自己的一份力量。

大学生创业实训报告心得2

实习是每一个毕业生必经的一段经历，它使我们在实践中了解社会，巩固知识，实习又是对每一位毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，运用所学习的专业知识来了解会计的工作流程和工作内容，加深对会计工作的认识，将理论联系于实践，培养实际工作能力和分析解决问题的能力，达到学以致用的目的，为成功走向社会做准备。为此书页网演讲稿栏目小编为大家收集整理了精彩的实习报告范文，供大家参考，希望对大家有所帮助!

时光流逝，不知不觉五个月的实习期已经结束了。回首凝望，仿佛是昨天才到的太原今辇酒店。20\_\_年5月份，我们怀着无限的憧憬与激动的心情离开了太原大学来到了太原今辇酒店这个陌生的地方。从此，开始了我们的实习生涯，开始检验我们学习两年半的理论知识，开始走进我们期待已久的星级酒店，开始了我们的工作之旅，开始接触这个五彩斑斓的社会

经过三天的培训，我们被分配到不同的岗位进行实习。而我有幸被分到酒店的商务中心。商务中心是酒店内相对餐饮和客房来说比较轻松的部门。在商务中心，我了解到了今辇集团的企业文化及其发展历程。太原金辇酒店隶属于山西金辇集团，山西金辇酒店管理有限公司成立于2024年4月29日，注册资金500万元,注册地为山西省太原市。山西金辇酒店管理有限公司是在山西晋城金辇大酒店成功经营的基础上发展设立的，公司目前拥有2家直属酒店，一家万余平米的超市，3家委托管理的酒店。公司直属的晋城金辇大酒店和太原金辇酒店总资产约2.3亿元。此外，公司还接受委托，成功地管理了数家高星级酒店，并广泛开展了培训、咨询业务，为客户创造了不凡的业绩，深受客户的信赖。而太原金辇酒店在金辇管理层的细心经营下，日益强大。

在商务中心实习的这段日子里，我受益匪浅。

从学校跨入社会，必然有一个接受并习惯的过程，在这个过程中，不论是酒店的员工还是管理层都耐心的指导、帮助。使我很快进入自己的角色，熟悉岗位职责，更好更专业的对客服务。而在学校学到的东西，也一点一点的在工作中得到应用，所以说，理论和实践是相辅相成，相互促进的。只有在实际操作中才能将理论更加的熟记于心。商务中心的工作很琐碎，每天接电话，收、发传真，帮客人打文件或者资料，预订机票等等，如果遇到会议较多的时候才是真正繁忙的时候，从一上班就要忙着制作会标、导路牌，有的时候一下子接待三场大的会议，就得一直忙到晚上下班。正是因为在商务中心的这段日子让我改掉了粗心大意的坏毛病。

从实习单位回来，我们又重新回到课堂学习理论知识。虽然以前很不理解学校的这种做法，不过现在想想，学校也不是没有计划和目的的，是为了让我们提前了解将来的工作环境以及工作中哪些知识才是工作时真正需要的。只有经历了这个过程才能更明确自己将来的发展方向，才能更好的给自己定位，适合的就会为了自己的目标有重点的进行学习，不至于盲目，没有方向，没有计划;经过实习觉得酒店行业不适合自己的同学，就会重新给自己定位，去寻找属于自己将来发展的平台，从而不至于将来毕业后悔莫及。

经过这次实习，虽然时间很短。可我学到的却是我三年大学中难以学习到的。就像如何与同事们相处，相信人际关系是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题，于是在实习时我便有意观察前辈们是如何和同事以及上级相处的，而自己也尽量虚心求教，不耻下问。要搞好人际关系并不仅仅限于本部门，还要跟其他部的同事相处好，那样工作起来的效率才会更高，人们所说的 和气生财 在我们的日常工作中也是不无道理的。而且在工作中常与前辈们聊聊天不仅可以放松一下神经，而且可以学到不少工作以外的事情，尽管许多情况我们不一定能遇到，可有所了解做到心中有数，也算是此次实习的目的了。

大学生创业实训报告心得3

带着对美好未来的憧憬和希望，我来到了中牟县解放路幼儿园开始了我的实习生活。幼儿园高雅的环境，秀外慧中的教师群体给我留下了深刻的印象。

俗话：万事开头难。在工作的初期，我感到了很大的困难。刚刚走出学校大门的我除了在学习时期进行过见习之外，可以说毫无工作经验。面对新接手的工作，面对那么多的孩子，我觉得毫无头绪，不知工作应该从哪里下手，站在旁边看着老教师们，轻松的带着宝宝开展各种活动。于是，我努力学习，努力尝试自己独立带班。经过几次之后，我的紧张的心理才逐渐退去。这还是工作的第一步。新教师面临的最大问题是不熟悉教材，也不知道应该怎么上课。对此我的心里十分着急，生怕因为上得不好而影响了幼儿对知识的掌握以及对我上课的兴趣。所以，我每次都认真的备课，查阅资料把自己的教案写好。

听课是提高自身教学能力的一个好方法，新教师只有多听课才能够逐渐积累经验。所以对每一次听课的机会我都十分珍惜。听课的主要对象是师傅。这学期我听了许多节课，我的收获很大，逐步掌握了一些上课的技巧。

除了听课之外，平时我也经常向我班主班老师以及其他老师请教教学上的问题。这些老师都非常热情的帮我解答，特别是我所在班里的老师，使我获益匪浅。从中我也明白了，知识和经验不是自己从天上掉下来的，必须发扬勤学好问的精神，把自己当成学生一样，积极吸取周围其他老师一些先进的东西，才能提高自己的水平。此外,我们也组织了集体备课活动，这些活动使我明白了教学的目标和方向。要做一名合格的教师，除了有良好的教学经验外，最重要的是应具备良好的职业道德。为此，我始终用自己的爱心，去热情的关怀身边的每一位孩子。在幼儿的个人卫生方面，不怕脏、不怕苦、不怕累，要象孩子的母亲一样关心和爱护他们。在实习期间我始终以主人公的态度，积极协助班上的老师完成各种工作，遵守实习所在学校的各项规章制度。得到了园领导、指导老师，乃至家长的一致好评，给我自己的工作注入了新的动力。

这次实习令我感受颇多，我不得不承认，新人就是新人。由于经验的缺乏，我的教学水平与其他有经验的老师相比是有差距的，这一点在平时的上课纪律上可以看出来。我上课的时候由于讲课不生动，所以，往往有时候纪律就不如师傅上课的纪律好了。过后我也时刻对自己的教学方面进行不断的反思，不断的改进，通过自己的努力有了明显的提高。

在组织这些活动时，我看到了自己的一些不足，如：1.我们语言不够优美，不够吸引小朋友，表情、动作不丰富，不够感染小朋友，可能是因为自己放不开，没有做到适度的夸张。2.评价语言过少，太宽泛，不丰富，不具有针对性。3.没有照顾到每个孩子，由于不太了解班上的幼儿，因而没有很好的做到因材施教。4.对于幼儿的意外答案和突发行为和语言，不能迅速地灵活地应答和处理。以上4点是我自己反思后总结才出来的，在组织活动时做得不够的地方。

我做的好的方面或者是说基本令自己满意的方面在于：1.对于教学活动态度认真，备课和准备充分。2.虚心地请教和接受指导老师的建议与指导。3.每个活动都能完整地完成，没有出现没有组织完的活动。4.组织活动时教态比较自然，语言清楚，声音和语速适度。5.在组织活动过程中尽量做到以幼儿的兴趣为主，在设计和准备教案、教具时，也以这个为出发点。6.大部分活动都能达到活动目标，让幼儿有所收获和进步。这几点也是自己反思后总结的，效度和信度较高。

我觉得实习期间我最大的优点就是热情和随机应变。我们作为实习生，本身就应该抱着学习的态度，诚恳的向班上的老师学习经验。实习工作应该要热情，不能等事儿做，要找事儿做。孩子有什么小“纠纷”，老师需要搭把手的地方，我都能帮上忙，工作也算主。自考的时候学过一个名词叫“教育机智”，幼儿园的生活更能体现教育机制的存在。大多数时候，你上课的内容和教案写的内容都是不太一样的，甚至大相径庭，如果你抱着一个死板的态度，是肯定干不好这一行的。随机应变对与教师来说也是必备的。

以前我比较注重于对有关幼儿身心发展特点及国内外幼儿教育研究的理论学习，常常忽略了对幼儿生活常规的关注。这次在幼儿园实习，第一次完整的观察了幼儿园一日的生活，发现其实训练幼儿的生活常规培养他们的行为习惯及自理能力也是一项重要的任务，一门值得重视的学问。利用机会对幼儿进行随机教育，把有计划的教育和随机教育相结合。这些日常生活突发的事件都成为教师培养幼儿良好行为习惯的机会。

每个孩子都有自己的内心世界，他们好比一把把锁，老师就是开启那把锁的主人。真正走进孩子的世界，去发现他们，改变他们，教育他们，这个世界就是天才的世界只有不好的老师，没有不好的孩子。幼教本来就是一门需要具有爱心的专业。面对一个个天真的孩子，我们更应该用母亲般的心去呵护他们。短暂的实习，我更加坚定了自己的选择。

经历了实习生活，让我初尝了身为一名幼儿教师的酸甜苦辣。回顾和孩子们一起走过的日子，不禁想起自己的学生时代，也深感如今的孩子比我们过去多了一份顽皮，一份灵活，一份大胆。孩子的能力一代比一代强，要求也越来越高。因此，要想在孩子中树立起好老师的形象，还需要走一段不寻常的摸索之路。

总之，教师是一个崇高而神圣的职业，要当一名好的教师是不容易。在此次实习中，我也看到了自己的不足之处。社会的不断进步，使幼儿园对幼儿教师的要求越来越高，还要面临更大的挑战，“学高为师，行正为范”的内涵也在不断地加深。这就要求我们不断完善自己，准备全身心投入将来的教育事业。

大学生创业实训报告心得4

时间总是在不经意间已流过，很快我已经走过了四个月的实习生涯。回首这段历程，脑海里留下了深深的印迹，在这四个月实习过程中我学到了很多，受益匪浅。下面是我的生活工作总结，向大家汇报如下：

20\_\_年\_月\_日，我满怀期待的踏上了顶岗实习之路，开始去学习新知识，积累工作经验，并且开始尝试独自一人在社会里打拼的生活。

我在余姚找了一份做数控模架行业的厂，跟自己的专业也相关。也许在正式开始工作前每个人都会有很多的期盼与遐想，我的脑海里也浮现过很多的遐想：因为自己在学校就学的这门专业，所以对自己很有信心，我想到了自己很快就能适应厂里的工作环境，跟每个人都能很快的打成一片，并且在短期里掌握操作的知识，还能够独立操控数控机床做产品，并且得到上级领导的赏识，当然还有一份可观的工资待遇......

想象终究不是现实，现实往往跟想象差距很大。第一天进车间，最先听到的就是机器运作的轰轰声，很嘈杂，看着那一台台的各种机床，还有一个个默默操控着各类机床的员工，这还是让我产生了一些许的胆怯，害怕自己到底能不能在这个环境里快速的适应。经理为我安排好一位工作经验丰富的师父就离开了，让我先跟着他熟悉一下机床的操作面板。这让我感觉到十分的茫然，一切都感觉那么的陌生，甚至忘了跟师父打招呼。然而沉默永远也得不到收获，我还是鼓足勇气跟师父攀谈起来，当然无非是先介绍一下彼此，然后问一些他的工作经历，这样我认识了进厂后第二个人。一天跟师父的交谈下来，我发觉自己就像一个初生的婴儿，什么都不知道：不知道很多的数控机床代码;不知道机床的操作方法(虽然在学校里操作过数控机床，但是时间太短，已经忘得差不多了);完全不知道宏程式是什么......这让我作为一名大学生彻底的感觉到了无地自容的感觉 我需要学习，努力的学习!

虽然我很想在短期内学会，但还是感觉很困难，因为在一个陌生的环境里只有我自己认识自己，一个朋友也没有，真的感觉寸步难行，师父对我的态度也是不冷不热的。于是我就问自己是不是自己有什么不足呢?我发现还是因为朋友太少，没有人牵线搭桥，因为在厂里还有许多的操作师傅，有些东西也可以向他们请教，学东西就要灵活嘛!于是接下来的日子里，白天我看着师父操作，看着他使用宏程式，不懂就问(当然问题太多，有的就只是记下来了，问多了谁都会烦啊)，然后帮他倒茶，有时候也顺带给他带瓶冰爽得饮料，因为在这个社会里不是每个人都能无缘无故的来帮助我们的，主动讨好总比什么都不做好，因为我们都无亲无故的，这样他至少还会主动教我一些东西。晚上回宿舍就跟室友主动攀谈，认识宿舍里的每个人，他们跟我每天都要朝夕相处，也许能给与我一些帮助，虽然有些势力，但我们去结交的时候还是要抱着一个真心交朋友的心态，这样才能真正交到朋友。然后就是看参考书研究，第二天再向师父解惑。慢慢的我开始了解基本的操作方法，FANUC系统的操作面板也都基本会操作，认识的朋友也多了起来，在工作上也给了我许多帮助，在他们的帮助下我也能看懂一些宏程式，并且简单的运用。多个朋友多条路，人际交往不管到哪里都是很重要的。 在实习过程中我也想到过换其它工作，找份能够挣点钱的工作实习，因为在这里我是没有实习工资的。当我想放弃这份工作时，老师对我说：“对于现在的你们来说，那么一点小钱算不得什么，关键是你能不能从中学到自己需要的知识与技能”，身边的朋友们也都很及时的开导我：“刚学到一点东西就放弃是不是很不值啊，现在你都自己能操控机床了，再说你精加工都还没学到，不要半途而废了，再说为什么不去找老板谈工资呢?”是啊，现在的我连精加工的皮毛都还没学到，不能就这样半途而废了，不然前面的努力就白费了;而且现在的我至少粗加工还是会的，并且在为公司工作，创造劳动价值，我应该获得一份我应该得到的劳动报酬。第二天我找老板娘不仅谈妥了一份报酬，而且还提出了我工作期间遇到的一些问题还有建议，一个好的员工不仅要能认真工作，还必须得善于发现问题。

在顶岗实习的过程中我明白了许多，总结了一些自己的小经验：

1、要有坚定的信念。不管到哪家企业工作，一开始他们都不会立刻让我们实习生实际操作，我们每天只能看着先学习，这段时间里我们开始会很新鲜，但过不了多少时间，很多人就会感觉很无聊，便产生离开的想法，我也有过。在这种时候我们一定要坚持，半途而废只会让自己后悔。我们要端正心态，让这些困难成为我们将来进步成功的踏板。

2、要有较强岗位意识与严肃认真的工作态度。作为一名大学生，毕业之后大多数人都是得从基层做起的。这段时间是企业在考察我们，考验我们对自身岗位的责任感，能不能踏踏实实的工作，还有我们的工作能力。所以我们不能应为在基层就不努力工作，这里是我们上升的第一步，一定得走好。还有就是工作以后我们不能再像学校里那样随意嬉戏打闹，大声谈笑，这里是工作的地方，我们必须得严肃认真，容不得半点马虎，不然就很容易出错。

3、广结人脉。正所谓多一个朋友多一条路。特别像我们这样的实习生，一开始来什么都不知道，有很多东西要学习，还有很多常见的问题我们需要注意，因此就更需要别人的帮助。结交朋友也不能光结交对自己有帮助的人，这样的人也不会真正交到朋友。不管他们对我们有没有帮助，相聚其实就是缘，如果能跟自己车间里的每个人都相处的很好，那么就没有什么困难能难住自己，很多成功的例子也不过是你帮我我帮你。别人需要帮助我们也要及时伸出双手，这样才能更快的融入大家。而且一个不会与别人相处的人是很难学到东西的，也得不到岗位的提升，很快将可能被淘汰。

4、要多听、多看、多想、多做。到公司工作以后，要知道自己能否胜任这份工作，关键是看你自己对待工作的态度，态度对了，即使自己以前没学过的知识也可以在工作中逐渐的掌握。态度不好，就算自己有知识基础也不会把工作做好，我刚到这个岗位工作，虽然跟我学习的专业有些联系，但是根本不清楚该做些什么。刚开始我觉得很头痛，可经过工作过程中多看别人怎样做，多听别人怎样说，多想自己应该怎样做，然后自己亲自动手去多做，终于在短期里对工作有了一个较系统的认识，慢慢的自己也可以完成相关的工作了，光用嘴巴去说，是不行的，所以，我们今后不管干什么都要端正自己的态度，这样才能把事情做好。

5、要认真学习企业的科学管理技能，并且为自己找机会。管理是一门科学，更是一门学问和艺术。科学的管理，能给企业插上腾飞的翅膀。机会不会很容易的找上我们，我们就得为自己找机会，想当管理有时候也是需要自己去向领导提的，这样他们才可能会刻意的来考察我们，才有机会上升岗位。当然这跟广交人脉也是戚戚相关的，还必须得善于发现问题，解决问题，这也是得到领导青睐所需要的一些条件。

总之，对每项工作都要把它看成是公司对自己的一次考核，做到每一件事的过程中遇到困难，一定要争取不抛弃，不放弃，坚持“战斗”，只要希望还在，胜利一定属于我们。

实习虽然很辛苦，但是，在这艰苦的工作中，我却学到了不少东西，也受到了很大的启发，为我今后走向社会打下了良好的基础。

大学生创业实训报告心得5

对于酒店等服务行业来讲,服务质量无疑是企业的核心竞争力之一,是企业的生命线.高水平的服务质量不仅能够为顾客留下深刻的印象,为其再次光临打下基础.而且能够使顾客倍感尊荣,为企业树立良好的品牌和形象.在开元我们看到,酒店领导十分重视服务质量的提高,即使对于我们短期实习生,也必须经过严格的礼仪培训后才能上岗.对老员工进行跟踪培训和指导,不断提高和改善他们的业务素质和水平.部门经理和主管经常对我们说:\"你的一举一动都代表了我们开元,你的形象就是我们开元的形象\".\"客人永远不会错,错的只会是我们.\".\"只有真诚的服务,才会换来客人的微笑.\"

饭店里无所不在的是服务文化、礼仪文化、地域文化、饮食文化、解困文化等等，在饭店里所有的工作人员都是主人，所有的宾客来到饭店都会对饭店和饭店人产生或多或少的依赖，除了在接受服务的过程中接收文化或知识，他们还在遇到困难时向饭店人寻求帮助。因此，我们可以说，饭店是一个到处充斥着文化和知识的场所。于是，在这里工作的人们必须更有知识、文化和涵养。宾客在品尝一道菜式，而耳边是服务员小姐用甜美的声音介绍有关菜式的知识，包括起源、流传、特色、新意等等，不仅更增添了品菜的乐趣，也让客人接收到一些新的知识和信息，让他们从另一个层面上觉得不虚此行。

在饭店的任何一个角落都是彬彬有礼的服务人员，规范的操作、职业的微笑、谦恭的神态，让客人无时无刻不受着礼仪文化的熏陶。处于社会中的个人永远都在受着周边人的影响，所谓人以群分，礼仪文化不仅使饭店人素质提高，也在有益地影响着客人，提升着整个社会的素质与涵养。新到一处，客人落脚饭店，总是迫不及待地想要多了解当地的地域文化、风土人情、景观特色。饭店人对此都应非常熟悉，饭店只是一个单体的建筑，只有在地域的大背景下，他才有了厚重的底蕴，有了文化的背景。对于外地客人而言，他们来到这里或者为了这个地方的景观特色，或者为了商务办公，基本上不会冲着一个单独的住宿环境而来。因此饭店需要有一种功能，能够凭借地主的身份为客人提供尽可能多的方便。比如介绍当地的旅游资源，比如在当地进行商务办公的路径指点。这样，饭店才真正成为地方与外界沟通的一扇窗。还有一种称之为\"解困文化\"，也就是帮助客人解决难题的知识提供能力，金钥匙文化就是典型，满意加惊喜，完成不可能完成的任务。

互联网给酒店营销带来了什么?

它是一个很好的信息平台。在信息量丰富、实时沟通、市场呈加速度变化的资讯时代，酒店再也不能以昨天的方式来思考或解决今天的问题，不能以过去传统的手法来操作今天的事业。互联网加快了人与人之间的沟通与了解，信息变得空前重要，谁先一步掌握信息，谁就领先于市场。酒店通过互联网宣传企业形象，比以往的宣传方式更快捷、更清晰、更全面、更互动，使无形服务有形化。酒店可以利用多媒体技术，把酒店整体的设施设备、内部环境装饰、各种特色服务等在互联网上动态地表现出来。客人可以更快、更便捷地了解酒店，他们足不出户便可以在自己的家里或办公室里得到视觉上的形象化的享受，获得身临其境的感觉。酒店可以更细致、更周到地在第一时间反馈客人所需要的信息，双方达成互动。但酒店在宣传的同时，要做到\"诚实\"。酒店在网上的图片、宣传资料也要与客人在酒店亲眼看到的一致，甚至超出他们的期望。酒店在互联网上公布的价格要与在其它各个途径的报价保持一致，让客人对酒店产生信任感。

它为酒店增加了一种富有竞争力的营销手段。

酒店的网站，是酒店在互联网上的一个窗口，类似于传统名片的作用，但又是一个比传统的杂志、电视、报纸和其它广告形式更有成本效益的广告方式。

酒店集团的网站，可以让客人在网站上看到集团不同地区各个酒店的情况，了解每个酒店的客房及价格信息，进行网上预订，为集团提供的\"一站式服务\"而感到满意，集团各酒店更是可以达到网上资源共享。互联网营销对单体酒店的帮助更大。在没有互联网之前，连锁酒店有分布在全球各地的销售网络，有其独立的订房系统，在客源上有一定范围的垄断优势。此时，单体酒店缺乏竞争力，但有了互联网，单体酒店可以通过跟各订房网合作，同样实现资源共享，利益共享。另外，单体酒店能在面对市场变化时表现得更灵活，能根据市场的变化快速调整应对策略。相对连锁酒店虽然有整体的营销模式和策略，能形成轰动效应，但它不可能适合所有的市场，往往容易患\"水土不服综合症\"。

它让酒店看到很多新的机会。

互联网的到来，给酒店带来了很多便利。它效率更高、成本更低、信息更准确、沟通变得更互动。互联网有利于酒店拓展潜在客户市场，使全球营销成为可能。互联网打破了时间和空间的限制，覆盖了整个世界。酒店通过互联网可以将自己的信息迅速传送到世界各地。世界各地的客户也可以通过网上浏览，马上获得酒店的所有信息，甚至立即完成网上购买。互联网营销扩大了酒店的市场范围，大大提高了酒店的营销能力.

通过这次为期一个月的短期驻地实习和走访实习,使我比较全面地直观地了解了企业的生产经营过程,认识到管理实践的重要性.为今后的理论学习进一步打下坚实础.同时,在实习的过程中,也结识了很多同事和朋友.

实习心得体会

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