# 电信渠道营销活动总结

来源：网络 作者：雪域冰心 更新时间：2024-08-12

*电信渠道营销活动总结精选5篇岁岁年年花相似，年年岁岁人不同。又到一年一度的年末时刻，在经过一年的努力后，我们终于可以说自己在不断的成长中得到了更多的进步，这也意味着，又要准备开始写年终总结了。很多人都十分头疼怎么写一份精彩的年终总结，以下是...*

电信渠道营销活动总结精选5篇

岁岁年年花相似，年年岁岁人不同。又到一年一度的年末时刻，在经过一年的努力后，我们终于可以说自己在不断的成长中得到了更多的进步，这也意味着，又要准备开始写年终总结了。很多人都十分头疼怎么写一份精彩的年终总结，以下是小编整理的电信渠道营销活动总结，欢迎大家借鉴与参考!

**电信渠道营销活动总结精选篇1**

大三的暑假显得尤为可贵，这不仅仅是因为它是大学生活的最后一个暑假，更是因为它是一个难得的为大四就业创造资本的机会!学期末很多人吹起了寻找实习机会的号角，机会永远是留给有准备的人，许多人为此写好简历，并在网上海投，也屡屡听到身边的人获得了某某公司的面试机会，也有不少找到实习的，我想，就业在此已经拉开了序幕。

因为同学的给我传递了中国电信找暑期实习生的信息，由此，跟电信结下了一段奇缘。从最初的碰碰运气去投简历，接着是感到很意外地收到面试的通知，面试是要去河源面试的，一直在考虑是不是应该去面试，当那天下午离开宿舍前往河源的时候，我感到相当的畏惧，人生第一次比较正式的面试会是怎么样呢?到后来顺利通过面试，这期间经历了许多许多，结识了几个好友，这是都是额外的收获。

正式接触电信的是7月12号，这天是到电信公司报到，接待我的是一位人力资源部的主管，段叔叔的和蔼与平易近人消去了我内心些许的不安，半个小时后，他就领我到了电信的营销部，在一番介绍后，我就立马上岗了，那天还是穿得很随便的。初到一个陌生的环境，熟悉这里的一切最为重要，业务上的细节还有待慢慢学习。一位热心的班长带我熟悉了环境之后并告诉了我一般的工作要求，我细细牢记在心，就这样开始了第一天的实习。在第一天的实习期间，我初步认识了里面的同事，并初步记住了他(她)们的名字与人的匹配，这点方便以后的工作。因为初来咋到，很多东西很多事是一概不知的，良好的沟通与人际关系可以让你在工作的时候变得更加顺利，这一点在以后的工作中得到了很好的证明。

接下来的两三天是适应期，适应上班的时间，适应这里的氛围。因为我们的工作重点是营销服务，所以接触得最多的是客户。客户，是一个很大群体的总称，只要是已经在享受电信服务的或者潜在的客户都是我们要接触的人，这个群体各种各样的身份的都有，为此很有必要了解每种客户的需求是什么。三天下来，基本了解了不同客户的需求和一些营销套餐内容和营销技巧。

在以后的工作中，我慢慢发现，我们的客户大多是一些中老年人，其中老年人居多，特别是在缴费的旺季，维持营业厅的秩序也成了我们工作的一部分，这里的人大多数是很自觉排队缴费的，但是电信使用了一个取号排队系统(就是在进来营业厅的时候，门口有一台取号机，轻轻一点就会打印你的缴费号，系统按照生成缴费号顺序来服务，要是号码过期或者不是对应的窗口是不可以缴费的)，这对于老年人来说，或者是对于山区来说并不是很好。这里的人习惯了排队，对于这先进的东西还不习惯，当然习惯是可以改变和培养的，效果不好的原因主要是客户大多是老年人，一些人的视力不怎么好，而且听力欠佳，所以会看不清缴费的编号，听不清叫号系统的声音，在缴费的旺季，现场的秩序一般不容易控制和维持，而且上级必须是按取号缴费这么一个过程来缴费，我想这就是行政管理上的一点点僵硬之处吧。

除此之外，我们两个实习生还负责咨询和电话宽带等故障登记工作，这让我们接触到了许多潜在的客户，了解到了一些客户的真切需求，同时，我们也接触到了由于故障给客户带来的不便之处以及他(她)们的感受，为此我们饱受客户不满之气。在秉承用户至上，用心服务为理念的电信，我们再多的委屈是丝毫不得表露的。我们更多的自身和理解，当你的电话故障报修10来天的时候，你是怎么样的心情?当你的宽带上网不了的时候，你又是怎样的心情?当你为了安装电话在报装后半个月了，依然没有人上门安装的时候，你的心情又是如何呢?所以说，用户的不满之气是可以理解的，当然，这些都是极个别的情况，其中也是有很多客观的因素的，但是电信还是应该勇于承担这些责任的。更为难以理解的是服务的效率依然难以提高，这便是需要思考的问题了。

以上所说都是一些关于工作上的不足之处，正所谓爱之深则责之切嘛!我一直相信和奉行爱不一定是一味地夸奖，当一个人或者是一个集体有问题、做得不好的时候，一味地帮其掩盖甚至是赞扬就是最大的不爱。爱它，就应该让它变得更加优秀!所以，改革还是相当必要的，事实上要真正做到用户至上，用心服务是不容易的，一天可以，一个月也可以，但是一年呢?十年呢?五十年呢?企业要永远立于不败之地，就得有长远的战略目光与敢于改变自身不好之处，不断革新自己的服务与技术。

在近40天的实习时间里，我比较全面地了解到电信公司的一些日常运作，积累了一定的社会经验，特别是跟客户打交道的经验。在此我很想将我真实的体会写下来跟大家分享，写得不好大家多多批评指教，也算是对自己的一个总结吧。

第一：刚进一个企业单位，做人显得尤为重要，良好的沟通是营造和谐亲密的同事关系的的第一步。为此要尊重他人，真诚待人。尽快知道怎么得体地出称呼他人是沟通的第一步，正如我在上文提到的，在实习的前一两天就要尽量做到这一点。对于其中的奥秘还得亲身去体验的。当你能做到这点以后，平时也要多跟同事沟通，彼此间相互了解下，这样会对工作有很大的帮助。总之，能否处理好同事之间的关系是非常重要的，它会关系到你能否开展工作和工作是否顺利。

第二：不要有任何的架势，你也许是一位名牌大学的学生，你的同事可能很多没有大学文凭，至少不是名牌大学的。但是对于你-一个实习生来说，放下架势，工作上不要挑轻怕重，哪怕的打扫卫生的工作也是要很乐意去做，这样会让你的同事对你另眼相待，自然也不敢轻视你，正所谓能屈能伸，懂得忍耐，他(她)们会很看重你，觉得你很不一般。相反，如果你样样挑轻怕重，脏活重活不肯干，自然他(她)们也会另眼相看，后果不言而知。

第三：勤学好问，尽快掌握工作上的程序和步骤。刚来到单位时，我对工作上很多方面都不熟悉，那些天翼手机的品牌和功能啊、各种各样的套餐啊，一概不知，加上没有实习前的培训，为此这些都要靠自己去学，遇到不懂的还要去问同事，因为之前有些客户用的很多业务和套餐是没有文书介绍的，只有通过请教同事才能比较快地掌握这些内容。只要你能虚心请教，他(她)都是很乐意一一相告的。

第四：摆正心态，虚心学习。刚到工作单位时往往会表现急躁，想展现自己的才华，这是很正常的，但最好要抱着踏实的态度来做事，谦受益满招损，虚心点往往能得到别人的认同。其实我发觉同事做事很多是值得学习的，要善于发现别人身上的优点，并虚心学习，这样会让自己进步更快。

对于电信这样的国企，我还想谈谈对它们的认识和寄予一份希望吧。国企有着浓厚的企业文化，这点在前些年大谈企业文化的时候，也有比较深刻的认识了，当然不是在人们夸夸其谈的时候才有的，企业文化在自身的发展过程中自觉与不自觉中形成的，所以显得特别凝重与深厚。所有的事情都是有章可循的，有一定的行业准则，这点在为提升企业的竞争力上起到了重要的作用。但是也有不足之处，或者说有很大的提升空间，也许是因为地处偏僻的小山城吧，中国电信的企业文化得不到最大程度的彰显，服务水平也是有待提高的，作为信息服务的运营商，服务上不去将直接影响企业的进一步发展。比如在缴费旺季对于年纪较大的客户需要缴费或办理业务的时候，可以开设爱心窗口或者是绿色窗口，方便老年人，这样很多老年人就不用苦苦站着排长队办理业务了。对于客户群很多是中老年人，为此需要营销人员特别耐心细心为用户服务，在解释套餐使用以及资费的时候必须清楚完整正确，这样可以免去很多缴费后的麻烦，也可以消去用户对电信收费的误解，这样有着良好客户关系对于稳定用户是有着很大帮助的，这就是行业上的CRM(customer relationship management)。

实习带给我不仅仅上面所表达的，还有很多东西无法用语言来描述，这更是是一种难得的社会经验，是我人生一笔巨大的财富。在大学期间，学习得更多的是理论上的学习，对于社会的需求还是了解甚少的，对于如何学以致用还是相当无知的，这次的实习给了一次真实接近社会的机会，就像打开了一扇窗，让我看到了了解到了外面真实的世界。在此，很感谢电信公司，感谢那些支持我的人，给与我帮助的同事：谢谢你们!

**电信渠道营销活动总结精选篇2**

这一年来，各方面都有了很大的进步。在办理业务和解答客户问题方面积累了很多经验，能够及时准确的为客户提供满意的服务。工作中严格要求自己，保持很强的责任心，谨慎的工作态度和良好的心态。不断加强业务学习，努力提高业务水平和协调能力。工作中，热情服务，做到以诚相待、以心换心;靠一点一滴的细致工作赢得客户信赖。

有人说，营业员的工作是枯燥的，但我说，营业员的工作是神圣的，我热爱它。让所有人享受到快乐，是中国\_\_永远的追求，而营业窗口服务是联系客户的桥梁和纽带。一声亲切的问候，一个甜甜的微笑，拉近了客户与我们之间的距离。在工作中，我本着企业“红豆号”服务的理念，热情的、真诚的接待每一位客户，让客户高兴而来，满意而归，让他们真正的、实实在在的享受我们优质、高效的服务。

在中国向信息化社会迈进的今天，移动电话已经成为人们越来越重要的通信工具，它不仅能够满足人们语言沟通的\'真正需求，还能满足人们娱乐、休闲、商务、学习等层次的需求。这就要求我们营业员不仅要有扎实的业务功底，还要了解客户的需求，及时的向公司反馈信息，根据客户的需求，满足他们更高层次的需要。

爱岗敬业，爱护集体荣誉。有着很强的团队精神，跟同事关系融洽，得到了大家的信任。在公司的服务明查暗访中多次取得优秀的成绩，在市公司明列前矛为公司赢得了荣誉。积极参加公司组织的培训学习。刻苦钻研，努力提高业务水平。在公司组织的岗位知识竞赛和业务考试中也取得了优秀的成绩，收获丰硕。

在工作上，我给自己制定了一个目标，那就是：无论做什么，干，就要干好，就要做到比别人优秀，我相信自己的能力，我也自信，经过努力，我一定能成功。

在工作中，还存在一些不足之处需要提高。以后还要加强学习，争取更大的进步，为公司做出更大贡献。

**电信渠道营销活动总结精选篇3**

进入从事导购工作已经有两年多了，在这两年时刻里，透过公司的培养及自我发奋的领悟，使自我的销售潜质有了较高的提升。此刻就我自身的销售经验及销售心得与大家做个分享。

我们每一天都在应对面的与消费者沟通，我们的一言一行在消费者的眼中都代表着企业的形象，因此我们首先就应给自我的定位要高，我们是\_\_品牌的代言人，只有充分地了解我们所销售的产品的特点、使用方法、性能等，以此为基础，适当的为顾客带给良好的服务、推荐和帮忙，以优质的服务来服务顾客，才能压制竞争对手。

潜在的顾客在我们的热情与微笑中诞生。同时，我们又是企业与消费者的桥梁与纽带，我们一方面要把产品信息传达给消费者，另一方面要把消费者对产品的推荐和期望反馈给企业，以便更好的服务于消费者。产品固然重要，但我们肩负的职责更重要，正因产品自身是不能与消费者沟通的，只有我们才能够和消费者之间建立良好的沟通关联，把企业的信息完整、准确的传达出去，把“好房子，要配好厨电”的理念透过我们一线的销售人员更好地诠释给消费者!

就经验方面来说，我个人的归纳有以下几点：

1、对产品和自我要有高度的自信心。对产品及自我强大的自信心，将我与顾客之间的关联建立得更加完美。用自信及热情去感染顾客，热情、执着是我能在导购这个岗位取得一些成绩的内因。更重要的是我能依托这个平台来发挥自我的专长，让自我的工作成为自我的事业，是我最骄傲的地方。同时要用充满激情的心态对待每一位顾客。

2、了解顾客的需求，熟记产品知识。我个人觉得了解顾客的需求是导购的关键，针对不一样的客户，为他们带给适合的产品是我一向坚持的。我觉得做导购是有技巧的，首先你要观察消费者的需求是什么，然后找机会向顾客推荐自我的产品，突出自我产品的特点，在此过程中要细心，耐心，不好急于求成，从心理上赢得顾客的信任，让顾客理解并信赖我们的产品。正因作为导购员就是要引导消费者进行消费，我们务必对我们的产品的外观、功能、技术参数烂熟于心，让顾客在比较不一样款式，不一样功能的产品中选取我们的产品。作为一名导购，除了要有较强的专业知识外，还要把顾客当兄弟姐妹，跟他们谈心，在融洽的氛围中完成每一笔销售。

3、良好的心态是做好导购的基础。作为导购员，持续好心态，永远用最真诚的态度去应对工作和顾客，抓住每一次机会，全力付出，发奋过了，就不会后悔，同时愉悦地营销!心态决定成败，时刻持续一种积极向上的心态，设定阶段性目标，并为达成目标发奋。

4、具备良好的领悟潜质。我们要具备良好的`领悟潜质，只有不断坚持领悟熟悉产品知识、不断创新，并能够掌握现代营销技能，才能树立品牌形象，提升品牌服务价值，我们要珍惜每一次公司带给的培训机会。家电行业里竞争激烈，我所在的衢州普农家电卖场里，厨电品牌多达十多种，两年多的一线导购工作让我受益匪浅。我比较钟爱领悟和反思，我觉得必须要多领悟，多了解\_\_品牌理念和企业文化，对产品知识掌握的越多就能让顾客更信任你，也能使自我的工作干得更好。对于领悟，我们不仅仅要领悟自我品牌的产品知识、特性，同时，还需要了解行业内的所有产品，进行详细的市场分析，对核心的竞争对手做出策略性的应对方式，这样在导购过程中就能够知己知彼，开展工作。

我坚信只有多点付出，才能多点收获。只有从事自我钟爱的工作才会有热情，而做导购就是我所钟爱的一份事业，我从导购工作中获得了乐趣。当我每卖出一件产品时，都会有一份成就感。我会一向从事这份我钟爱的工作，透过自我的发奋，使x年的销售业绩得到更好的提升，并做到“以此为乐，以此为业，以此为生”!愿与同成长!

**电信渠道营销活动总结精选篇4**

实习单位：中国电信河南省周口电信分公司

实习地点：河南省周口市

前言：很感谢中国电信周口分公司给我这次实习的机会，通过这次实习，我们学到了很多东西，增长了工作经验。

一、实习目的 通过在电信网络资源部的学习了解中国电信周口分公司主要开展业务及业务开展情况，配合工作人员工作，了解工作流程。

二、实习时间 20--年9月——20--年12月

三、实习单位和部门 中国电信集团周口电信分公司网络资源部

四、实习内容 我被安排在中国电信集团周口电信分公司网络资源部工作，主要负责的是fttn型、fttb型光缆的普查及相关工作。工作中我们基本了解了中国电信集团周口电信分公司和努力拓展的范围。

自20--年9月，本人有幸进入中国电信周口分公司进行为期三个月的专业实习，通过本次实习，感觉受益匪浅。真心的感谢中国电信能提供给本人一个锻炼的平台。感谢系领导的支持与帮助及各位老师的悉心指导！

尽管实习时间只有短短的三个月，但从中却学到了相当多的经验和知识，并清晰的认识到自身在开展实际工作时所存在的不足之处。但在此次实习当中，在公司人员的带领帮助下对中国电信集团公司有了更全面的了解；通过同事的帮助和自身的努力，我从不知道什么是fttn型光缆到了解其基本原理，再到掌握，再到熟练应对出现的简单问题。本人也清楚的认识到了自身所存在的一些不足之处：在与群众沟通时缺乏足够的耐性，在处理一些问题时缺乏灵活性。这都是在本次实习当中切身体会到的，也是本人在今后的学习和工作当中去努力完善的地方。

通过本次实习，能将所学的一些理论知识在实际工作当中运用，真正做到了理论与实践的结合，通过与各个客户经理进行工作上的沟通，与其他组员在业务上的合作！也使本人切身的体会到了团队的力量，并学会了如何与团队的其他成员进行工作上的沟通和协调。将团队精神纳入到实际的工作当中。在本次实习过程当中，我和同事也通过对客户经理所操作的各个电信业务系统进行操作和分析。并了解了各个系统的基本功能和架构。从而更进一步的认识到了现代化的信息技术给电信业务带来的便利和效益。这都为作为自动化专业学生的我在以后进入相关领域提供了非常宝贵的经验和知识。

通过在中国电信集团周口电信分公司网络资源部的实习，我了解到中国电信集团周口电信分公司的一些基本情况。中国电信集团公司授权中国电信集团周口电信分公司用\"中国电信\"的商誉和无形资产。中国电信集团周口电信分公司在周口市范围内为政府、企事业单位，商业楼宇、住宅小区等机构客户，提供包区域内、国内、国际固定电话、数据传输、互联网、宽带接入等综合电信服务和宽带应用等增值电信业务，以及与上述业务相关的系统集成、技术开发、技术服务、信息咨询、工程设计施工等相关服务。清晰的市场定位中国电信集团周口电信分公司从网络结构设计到设备选型，坚持满足大客户宽带化、智能化、多功能电信产品的需求，公司通过专业的营销和服务队伍，根据大客户的近期和中长期业务需求、技术发展走向、投资经济分析，为大客户提供个性化的解决方案，并提供网络会诊、技术培训、业务升级等售后跟踪服务。

在实习过程当中，我的主要工作是fttn型、fttb型光缆的普查及相关工作。我和同事在组长的带领下先后到了三通武校、周口市扶沟县等，实地进行fttn光缆设备的考察训练。回来后在办公室要搜集并整理各种有关数据。数据主要来源于两个方面：一是历史资料，二是向客户经理询问所得相关信息。 历史资料较为零散，不系统，因此需要我们利用所学统计学的知识借助计算机操作软件来完成有用数据的筛选和归类。而且有些数据需要我们通过判断然后从电信内部网站搜索。由于客户经理负责的楼宇特征各不相同，须向其询问需要的信息，通过自己的组织归类整理数据。在整理数据时，我和同事充分发挥团队精神并得到中国电信集团周口电信分公司成员的积极协助和配合。将理论应用于实践。我们根据楼宇名称、经理，行政区域、光纤资源，传输设备放置位置等相关指标将数据进行分类。

通过这次实习，我开始逐渐明白无论多么简单的工作，都不能掉以轻心。虽然只是一点点的错误，却会影响整个公司的形象和水准。虽然每天在做着重复的工作，打电话。但我一点也不觉得无聊，相反，我在其中找到了技巧，更好的跟别人沟通，也找到了自信，每天都能看到自己的进步，虽然日子单调但却过得充实。这是我第一份的实习经历，坚持就是胜利，渐渐地我开始意识到，自己做的工作不再像当初想象的那么简单。

在实践中，我时刻感受着工作的氛围，在这里，不一定有人会告诉你要做什么，但你必须自觉地去做，而且要尽自已的努力做到最好，一件工作的效率就会得到别人不同的评价。这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，在如此激烈的竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自己的能力！而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，但我得去面对我从未面对过的一切。

学生的实际操作能力与在校理论学习有一定的差距。在这次实践中，这一点我感受很深。在学校，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到；而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。也许老师是正确的，虽然大学生生活不像踏入社会，但是总算是社会的一个部分，这是不可否认的事实。应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情，毕竟，3个月后，我已经不再是一名大学生，是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的，以后的人生旅途是漫长的，要让自己成为一名合格的、对社会有用的人才。我们应该在今天努力掌握专业知识，明天才能更好地为社会服务。才能在竞争中实践并成长。

最后，我想借此机会，向为我的实习提供帮助和指导的周口电信的工作人员及我的老师，在实习过程中帮助我的朋友、我的同学致以衷心的感谢！这次实习是我大学生活中不可缺少的重要经历，其收获和意义非常巨大的。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；本次实习开阔了我的视野，我还结交了许多同学和朋友，我们在一起相互交流，相互促进，从他们身上我学到很多为人处世的方法，这些都是在书上学不到的。相信这次的实习会让我在今后真正的工作中更加自信，淡定，坚持。

**电信渠道营销活动总结精选篇5**

转眼，时光如梭，来到宁波电信已将近一个自然月，虽然仅有这些许的几天，但对于我来说，所有的经历都是刻骨铭心的，即便之前大小单位也曾有过实习，然而这是我人生当中的第一份工作的开始，在这里我学到了很多在学校里学不到的东西，也认识到了自己还有很多的不足，真是受益匪浅。一个月下来，或多或少也有些感触吧，说下在这一个月实习期间对工作的总结和自己的心得体会。

总结一下自己在实习期间的体会：

自主学习。工作后不再像在学校里学习那样，有老师，有作业，有考试，而是一切要自己主动去学去做。只要你想学习，学习的机会还是很多的，老员工们从不吝惜自己的经验来指导你工作，让你少走弯路；集团公司、公司内部有各种各样的培训来提高自己，你所要作的只是甄别哪些是你需要了解的，哪些是你感兴趣的。

积极进取的工作态度。在工作中，你不只为公司创造了效益，同时也提高了自己，像我这样没有工作经验的新人，更需要通过多做事情来积累经验。特别是现在实习工作并不像正式员工那样有明确的工作范围，如果工作态度不够积极就可能没有事情做，所以平时就更需要主动争取多做事，这样才能多积累多提高。

团队精神。工作往往不是一个人的事情，是一个团队在完成一个项目，在工作的过程中如何去保持和团队中其他同事的交流和沟通也是相当重要的。一位资深人力资源专家曾对团队精神的能力要求有这样的观点：要有与别人沟通、交流的能力以及与人合作的能力。合理的分工可以使大家在工作中各尽所长，团结合作，配合默契，共赴成功。个人要想成功及获得好的业绩，必须牢记一个规则：我们永远不能将个人利益凌驾于团队利益之上，在团队工作中，会出现在自己的协助下同时也从中受益的情况，反过来看，自己本身受益其中，这是保证自己成功的最重要的因素之一。

基本礼仪。步入社会就需要了解基本礼仪，而这往往是原来作为学生不大重视的，无论是着装还是待人接物，都应该合乎礼仪，才不会影响工作的正常进行。这就需要平时多学习，比如注意其他人的做法或从一些渠道自己去学习。

为人处事。作为学生面对的无非是同学、老师、家长，而工作后就要面对更为复杂的关系。无论是和领导、同事还是客户接触，都要做到妥善处理，要多沟通，并要设身处地从对方角度换位思考，而不是只是考虑自己的事。

再来谈一下实习的意义。

我个人感觉实习是一种对用人单位和实习生都有益的人力资源制度安排。对接受实习生的单位而言，是发展储备人力资源的措施，可以让其低成本、大范围的选择人才，培养和发现真正符合用人单位要求的人才，亦可以作为用人单位的公关手段，让更多的社会成员（如实习生）了解用人单位的文化和理念，从而增强社会对该组织的认同感并赢得声誉。

对学生而言，实习可以使每一个学生有更多的机会尝试不同的工作，扮演不同的社会角色，逐步完成职业化角色的转化，发现自己真实的潜力和兴趣，以奠定良好的事业基础，也为自我成长丰富了阅历，促进整个社会人才资源的优化配置。

最后，我想我在学习和工作我还有以下问题需要解决。

缺乏工作经验。因为自己缺乏经验，很多问题而不能分清主次，还有些学习不能找到重点，随着实习工作的进行，我想我会逐渐积累经验的。

工作态度不够积极。在工作中仅仅能够完成布置的工作，在没有工作任务时虽能主动要求布置工作，但若没有工作做时可能就会松懈，不能做到主动学习，这主要还是因为懒惰在作怪，在今后我要努力克服惰性，没有工作任务时主动要求布置工作，没有布置工作时做到自主学习。

在工作中，是不允许丝毫的马虎的，严谨认真是时刻要牢记的。我坚信通过这一段时间的实习，从中获得的实践经验使我终身受益，并会在我以后的实际工作中不断地得到印证，我会持续地理解和体会实习中所学到的知识，期望在未来的工作中把学到的理论知识和实践经验不断的应用到实际工作中来，充分展示我的个人价值和人生价值，为实现自我的理想和光明的前程而努力。我想，我会在以后的学习和工作中更加明确自己的努力方向，制定合理的规划。我不会为了一点挫折而放弃任何进步的机会的，为了自己的既定目标而奋力拼搏，坚信自己的信念，相信自己！

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