

个人实习工作总结 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/646/2021\\_2022\\_\\_E4\\_B8\\_AA\\_E4\\_BA\\_BA\\_E5\\_AE\\_9E\\_E4\\_c39\\_646071.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/646/2021_2022__E4_B8_AA_E4_BA_BA_E5_AE_9E_E4_c39_646071.htm) 特别推荐：#ff0000>

大学生实习总结汇总 对于实习，算来已不是第一次了，但要论时间，这次却是要历时最长的一次了，当带着一份既欣喜又紧张的心情踏上实习征程时，我再次感受到了实习难，找实习单位更难！本跟徐晓丹老师说好了实习工作地点要在福州找的，但最终由于各种原因没能如愿，最终把毕业工作实习的地点落实到了南京溧水。10号，经过了前几天的调整，了解，我正式实习上班了，主要工作是负责接待顾客并向他们介绍各种品种质地的板材，进而完成木材销售。来南京，虽然我之前每个暑假都到过，但对于当地的方言还是一窍不通，这就给我的工作造成了很大的不便，虽然都讲普通话，但由于都操着各自的乡音，这就在一定程度上影响了交谈，有时一句话还的需要反复讲几遍才能把意思传达到，想来就觉的很无奈，只能后悔当时没把音发标准。做生意，搞销售，靠的就是一张嘴，口才好、把握分寸、恰当的讲，就容易把顾客的心抓住，从而就可能达成交易。这层道理我是明白，但真正到了自己去面对时，却发现由于性格内向，再加上缺乏锻炼，想要抓住顾客的心，还真有难度。于是3天下来，没能完成一桩交易，想来真的太差劲了。尽管这样，但我并不气馁，当有顾客来时或遇到同事，我还是微笑着和他们打招呼并招待他们，因为从前几次的实习后，我就养成了一个习惯，对人待物都讲究礼仪，见到顾客，不管交易能否达成，都不能给人以缺乏礼数的感觉，只要是踏进店的，我都会

真诚的接待问候，让他们一进来就体验到被重视的感觉，我觉得，经常有一些细节的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表现了对同事对朋友的关怀，也让他人感觉到被重视与被关心，更是一种基本素质的体现。更何况出校前老师一再强调要以礼待人，不要给学校磨黑。实习的第二个星期 不觉中，来这里实习已十来天了，虽然时间已接近两星期，但对一些木材的种类，用途还是不熟，只能基本辨别板材是杉木、红松等，但顾客要做家具、跳板时需要何种木材品种较好较合算时，却不能为其提供准确的信息。也可能正是由于这样，使本可以交易成功的跑去别家买。想来真不应该，我想这就是有没经验的区别吧。由于做的是木材原材料，因此，所接待的顾客一般都是做家具的木工和建筑工地的木工，偶尔有一些私人买，但基本上数量不多，但对我来说，不管顾客来买多或少，我的服务态度是一样的，不会因为买少而冷落或不接待，在这周里，我还偶尔接电话，通过电话来销售，由于之前的一些老顾客，和我们合作了很久，对我们的木材质量和价格也比较了解、放心，于是一般会通过电话来订购，而我通过电话订购，然后把相应的规格材料送去。这周主要工作还是和上周一样，虽然鼓噪了点，但对我来说，通过面对不同的顾客，却能使我各方面得到最好的锻炼。实习的第三个星期 有时候出来社会做事或多或少可看到一些比较现实的社会现象，感受到某些事情的无奈。这周就在前天上午，正当我坐着无聊的时候，一个中年男人走了进来，我看到了就很热情的招呼他，并为他又是倒水，又是请座。本以为是来购买材料的，不想他问我老板在不？我说老板出去了，有什么事就找我吧！当我回答后，他没

说什么就起身说等老板回来再说。当时就觉的很蹊跷，事后才知道是过来想找老板拿回扣。这对我来说简直是无法接受的事，但老板还是给了，说现在生意难做，同行竞争厉害，不给木工点回扣，他就找理由说材料质量不行，不能用，故意跟你刁刁难，使交易不能达成。为了生意有时候也不得不牺牲点利润，我想这就是社会黑暗的一面吧，然而我却无可奈何。实习的第四个星期 要说在所做的工作中那种最累，我想这周所做的工作肯定是最累的，因为这周销售额比较好点，本来可有可无的我突然间变的也忙起来，一些老主顾通过电话订购了材料，于是我不得不放着份内的事不做，做起了搬运工和送货员。先和同事把客户订的各规格又笨重的木材装上卡车，然后跟车把货送到指定的工地上去，要是遇到全部订规格材料还好，（因为规格材料只要数量 $\times$ 价格就可以了）结完帐就走，但大多客户往往是要自然宽的木材，这就需要拿尺子把自然宽的木材宽度量出来，然后求出面积和体积，按要求的立方数量送过去。虽然这小学生都会，但由于木材数量多，需要一个个量过去，就显的很烦琐了。更要命的是这样要测量两次，运出一次，送到工地还要再一次，因为工地的验货员也怕数量不足，所以只能陪他们再量一次，真是赚钱不容易。其实那些事本不适合我做的，但既然在同一团体里，当他们忙不过来时，我能帮忙的还是帮了。实习的第五个星期 时间过的真快，这周已到了我实习的第五周了，虽然经过前四周的工作，但对于销售还只是停留在产品的介绍上，还不能真真地把握客户的心，从而推销出产品，单从前四周的销售业绩来看就可以说明一些了，偶尔有卖但数量不多，这多少令我伤脑筋，虽然只是在实习，但临行前老师

一再交代要将实习当做真正的工作看待，因此我觉得有必要检讨反思下为什么老是提高不了我的销售额，经过思考我发现，除了我个人原因外，还有一个重要原因就是，现在店里基本上销售出去的都是一些老客户，而新客户相对较少，再一个就是同行竞争激烈，有些客户对这里的价格或质量不接受而选择别家，这就造成了经过我手的销售就变的少了。实习的第六个星期这周除了现场销售外，还跟了老板一起进货去了，本是要去山东的，但后来联系了南京木材市场后，于是就决定去南京市，经过了一个小时左右的车程，我们到了南京木材市场，市场很大，有一个个木材摊位组成，一个火车铁轨把市场分成了两半，而铁轨两旁主要堆放着从东北刚运过来的各木材品种、规格。经过了多家的商谈后，最终老板选择了一家材料质量好，价格相对公道的经销商，从那里进了几卡车木材。经过这次跟随，我发现，进货也有很深门道，并不是有钱就可以进到好货，因为木材不同于其他产品，做为原材料，它有结巴、可能腐烂或被虫蛀，在加工时可能有不合规定尺寸、侧面弯曲、断裂的产品，不少经销商利用消费者对木材的一知半解，运用偷梁换柱、败絮其中、指鹿为马等手段“忽悠”消费者。要是在进货时不认真测量、观察或不懂货时，那么进回来的货就可能数量不足或因质量卖不掉而亏本。二是要提防经销商使用假尺假计算器而使进回来的数量不足掉。想来做生意的风险还真大。实习的第七个星期转眼间，七周的实习生活已接近尾声，回首这七周来的点点滴滴，喜忧参半，喜的是通过实习学到了一些东西，进一步接触了社会，忧的事现在实习单位难找，更不用说工作单位了，在实习期间业绩不好。通过这七周的实习，

我发现现在所在的实习地存在着一些问题：（一）还只是靠各地区之间的差价来赚取利润，在交通运输、信息日益便利、公开的今天，这样的经营方式我觉得发展空间将越来越小。（二）家族式经营，经营管理理念不健全或基本上没有。基本上都是用自家亲属经营，没有专门的管理人才，这就存在了很多弊端，这种家族式经营发展到一定程度就容易出现瓶劲。当然这只是相对于正规的企业而言，作为一个店面，其发展经营模式可能也就那样吧。相关推荐：2011个人毕业实习报告总结范文 最新实习周记范文 大学生酒店实习周记范文 总结推荐：#0000ff>医生个人工作总结 #0000ff>村官个人工作总结范文 #0000ff>公司文职人员试用期满工作总结 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)