# 关于大学生工厂生产毕业实习报告(五篇)

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2025-01-30

*关于大学生工厂生产毕业实习报告一关键词：社会实践 、促销 、锻炼正文：社会实践是大学生课外教育的一个重要方面，也是大学生自我能力培养的一个重要方式，因此对于我们在校大学生来说，能在寒暑假有充足的时间进行实践活动，是给了我们一个认识社会、了解...*

**关于大学生工厂生产毕业实习报告一**

关键词：社会实践 、促销 、锻炼

正文：社会实践是大学生课外教育的一个重要方面，也是大学生自我能力培养的一个重要方式，因此对于我们在校大学生来说，能在寒暑假有充足的时间进行实践活动，是给了我们一个认识社会、了解社会，提高自我能力的重要的机会。作为一名准大四的学生，社会实践也不能停留在大一时期的那种毫无目的的迷茫状态，社会实践应在结合我们实际情况，能真正从中得到收益，而不是为了实践而实践，为了完成任务而实践。我觉得我们在进行社会实践之前应该有一个明确的目标，为自己制定一个切实可行的计划。应注重实践的过程，从过程中锻炼自己、提高能力。

因此，为了更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验一下工作的乐趣，这学期的假期我根据时间及自己的实际情况在假期期间找了一份促销的工作，虽然仅有一个多月的时间，但我觉得受益匪浅，基本上达到了自己的目的。短短的工作让我体会到了就业的压力，自己能力的欠缺及社会竞争的的激烈，同时让我感到工作和挣钱的快乐，一种在学校自由天地无法体会到的残酷竞争的“愉悦”。

促销是一种很好的工作体验，通过,,人与人的沟通，可以了解一些跟我们专业相关的知识，比如不过的人过春节的习惯习俗，春节期间的旅游计划等等。我的促销工作主要是促销电器。

促销的一天基本工作安排：

首先是促销前的短暂培训，了解电器的，名称、性能、型号、价格行情等方面的知识，面对顾客时的语言组织，仪容仪表等。接下来就是正式的工作。每天早上9：00开始上班，到达指定地点后做好准备工作，摆好宣传资料，礼品赠品，然后调整好心态迎接顾客。每天工作7个小时，在下午工作完后还有个必须的程序一天的工作总结。经理、主管及促销员一起讨论一天促销工作中的战果及存在的问题。

促销过程中的体会及感触：

促销通过我的实践，我觉得就是通过自己把商场的产品推销给消费者，对于一个促销员来说，促销产品的同时也是向别人推销自己，同自己的言语、形态让他人了解自己。因此对于一个优秀的促销员来说必须具备以下素质：

一、要有良好的专业素质

当我们促销一种产品时，首先我们必须对产品的相关知识及厂商的具体情况要有一个明确的认识，大量的相关知识的贮备可以使我们能在促销过程中面对顾客的一系列问题，通过,,自己的介绍可以使顾客了解产品的一些具体问题，能使客明明白白的消费。

二、要有良好的语言表达能力及与陌生人交流的能力

促销是促销员跟顾客以产品为媒介的一种陌生的交流，所以语言表达必须合理得当，说话要有条理同时应让他人感觉你的亲和力。要通过自己层次清醒的说明，把产品介绍给顾客。同时要用自己的魅力吸引顾客，让他们通过自己来了解产品。另外在面对具体问题时我们应保持良好的心态，不能自乱手脚、语无伦次。

三、要有良好的心理素质及受挫折的心态

促销每天会面对社会上的形形色色的人，由于每个人的道德修养及素质的不同，会使工作中遇到很多问题。比如有的顾客会用各种方式刁难你，此时你必须保持良好的心态，不能跟顾客发生不愉快的事。有时候一天的工作可能收获不大，这时候我们不应气馁，要学会自我调节、自我鼓励，及时的自我总结，自我提高。

四、要有吃苦耐劳的\'精神，要坚持不懈。

促销是一种比较枯燥的工作，每天站着用一个笑脸面对不同的顾客，这生活需要我们坚持，要让自己在烈烈炎日下磨练。促销也是一种服务性的工作，要时刻准备好微笑，顾客就

是上帝，所以不管我们自己的心情状态如何，面对顾客都要提供好的态度和服务品质。这才是专业的促销人员应该具备的素质。

从这次的社会实践中我总结出：

不管做什么事，态度决定一切。

做一项服务工作，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。只要你有一个服务于他人的态度，你就会得到他人的肯定及帮助，用自己的热情去换取他人的舒心。

明确目标，合理的设计规划自己。

我们现在要根据自己的实际情况合理的为自己规划，找到自己的发展道路。要通过,,社会实践切身的了解自己的专业，而不是一味的抱怨。要循序渐进的提高自己的能力，锻炼自己，让自己成为社会优秀的人才，为社会服务。

通过这次实践，产品的销售，配送，售后服务，处处反应物流专业的应用。物品从供应地向接收地的实体流动。根据实际需要，将运输、储存、装卸、搬运、包装、流通加工、配送、信息处理等基本功能实施的有机结合。主要面向社会服务，物流功能健全，完善的信息网络，辐射范围大，少品种、大批量，存储、吞吐能力强，物流业务统一经营、管理都是一个企业成功的必要因素。 同时我也深刻懂得现代物流对一个企业的重要性。它构成了企业价值链的基础活动，是企业取得竞争优势的关键。许多生产企业在加强技术开发和推进全面质量管理的同时，已经把寻求成本优势和价值优势的目光转向生产前后的物流领域。现代物流是生产流通企业的第三利润源泉，现代物流是企业获取竞争优势的重要源泉。

一个拥有卓越物流能力的企业，可以通过向客户提供优质服务获得竞争优势；一个物流管理技术娴熟的企业，如果在存货的可得性、递送的及时性和交付的一贯性等方面领先于同行业的平均水平，就能成为有吸引力的供应商和理想的业务伙伴。放眼世界500强企业，它们都拥有世界一流的物流管理能力，通过向顾客提供优质服务获得竞争优势。可以说，物流管理已成为当今工商企业最具挑战性的领域之一。发展物流，强化物流管理不仅能使企业获取“第三利润源泉”，而且是企业获取竞争优势的重要源泉。例如，我国的海尔集团把物流能力定位为形成企业竞争优势的核心能力，重组成立了专业从事物流改革的推进本部，使原料采购、生产支持、物资配送从战略上实现了一体化。该企业希望通过物流重组，实现“以最低的物流总成本向客户提供最大附加值的服务”的管理目标。为了应对加入wto的严峻挑战，中国企业必须将物流管理作为降低经营总成本和提高顾客服务水平的主要手段，把物流能力作为企业的核心竞争力。

短暂的促销工作的结束让我在劳累中得到快乐，在汗水中得到磨练，我觉得自己的能力有了一定的提高，达到了自己预定的目标，残酷的社会就业压力让我不在感到恐惧，我想，只要我们有能力有信心我们一定会创造一个属于自己的乐园。

通过半个月的实践使我增长了见识，也懂得了许多做人的道理，也使我更清楚地认识到自己的不足和缺点。一方面，我们锻炼了自己的能力，在实践中成长，在实践中学习，充实了自我，增强了口头表述能力，与人交流。真正地走出课堂，使自己陶醉在喜悦之中。有时会很累，但更多的感觉是我在成长，我在有意义地成长，在这之后，我明显地发现自己变开朗了。我在想，社会是残酷是现实的，竞争是不能回避地，怎样在社会中学会生存，不是在大学过着“最好的职业”而是通过自身地不断努力来自创业机会。我想说的是，任何收获其实都是要通过自己的努力的，事情的开始总是比较艰难，但是一定要有信念并且要坚持自己的信念，用心去待人处事，不轻言放弃，最终的收获总会令人意想不到的。作为大学生的我们，一定要让自己多多参与实践，使得思想在实践中得到升华，更好的认识和适应社会生活，更好的领悟人生的真谛和做人的道理！生活由时间来争取，以勤奋而充实。暑假生活给我了一个教训，不能懒！更多的是经验，为人处世，人际关系，是我为面对社会积累了经验，为今后的学习做出了铺垫，为将来以后走出校门，走向社会打下牢固的基础！

虽然我自己的力量不足以改变一些东西，但如果整个社会共同努力，这才是动力之根本，动力之源泉，使国家繁荣富强的途径，提高国民素质的实践活动。另一方面，我意识到了自己的不足，没有经验，没有与人交流交往的能力，有些东西以前没有尝试过，难免会出差错，如果我还这样的话，以后很有可能在社会上没有立足之地，现在的社会不仅要有知识，还要拥有一些应辨能力等综合素质,只靠在学校汲取知识，远远不够，从现在开始，就要培养自己的能力。所以我要在今后的学习和生活中严格要求自己，提高自己的素质，努力学好自己的专业技能，将来回报父母，回报一切关心我的人。

**关于大学生工厂生产毕业实习报告二**

实习可以说是大学的最后一堂课了，对于我而言能够让自己得到一个不错的锻炼很好，提高自己的工作能力，做好自己的专业是我现阶段应该做好的事情，这次去到了一家互联网公司实习，让我感觉自己进步了很多，对于我来讲这非常的不错，第一周我是非常的好奇，对周围的一切也是充满了很多未知，我开始尝试着让自己主动去学习，虽然前面几天都是不适应，毕竟自己第一次出来实习，步入职场的感觉是学校所没有过的经历。

实习让我能够清晰的感觉到自身的成长，这一周我是非常有感触的，对于自己能力也有了一个不错的了解，虽然第一周我是处在一个熟悉工作的阶段，但是我也是比较认真的，做好自己的本分，这才是至关重要的，让我也打起了精神，调整了自己的状态。

刚开始这两个星期，我就是在同事的帮带下，做一些业务相关的工作。但经过这两个礼拜的学习，我可以简单的总结几个字，那就是多看、多问、多观察、多思考、多动手。

一方面是要发扬自主思考问题的能力，在碰到问题时，自觉努力去独立解决，这样对问题便能够有一个更深刻的了解，当解决的时候也会获益良多。

另一方面是要发扬团队精神。公司是一个整体，公司产品是团队的结晶，每个人都要跟其他人更好的沟通和交流，互相帮助，合力完成共同的目标，团结众人的智慧才能发挥最大的效能。

在慢慢的学习与进步中，我的实习周期也已经xx个月了。在这一周里，我收获颇丰，不但把以前所干的事情干得越来越好，越来越熟练，和同事之间的关系也相处的越来越融洽了，另外，带我的xx老师还带着我跑了银行，教我支票的填写规范，现金日记账，银行日记账的登记方式，填错后如何更正等等。虽然这些大学里的老师都有教过我们，但经过xx老师边讲解边作示范给我看之后，我掌握的更好，理解得更深刻了。

这一周开始，我慢慢开始接触了一些真正意义上的会计知识，并将其转化到实践中去。

这一周又是这么快过去了，每天忙忙碌碌却很开心。大家各忙各的，互相合作，每一个都是不可缺少的，各司其职，各尽其责，相处得也很融洽，我觉得很有收获。

**关于大学生工厂生产毕业实习报告三**

在一个月的寒假打工生涯中，发此刻实际工作中不一定有太多地方用到专业知识，更多的是我们要耐心细心一步一个脚印脚踏实际的去工作，惟独基本工作做的够好，才干赢得上级和同事的信赖，才有机会展示更多的才华。

同时我也明白了许多：在日常的工作中上级欺压责备下级是不可避开的。虽然事实如此，但这也给我上了宝贵的一课。它让我明白到别人批评你或是你听取他人的意见时，一定要心平气和，惟独这样才干表示你在诚心听他说话。虽然被批评是很难受的，而且要明确表示你是真心在接受他们的批评。因为这样才干在失败中吸取教训，为以后的成功铺路。我们要学会从那里跌倒就从哪里爬起来，这才是我所应该做的。

我也从工作中学习到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的‘价值’。人往往是很执着的。可是假如你只问耕耘不问收获，那么你一定会交得到很多朋友。对待朋友，切不可斤斤计较，不可强求对方付出与你对等的真情，要知道赋予比获得更令人开心。不论做是事情，都必须有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和四面的人沟通思想关怀别人支持别人。打工的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是打工生活的全部吧。我不知道多少打工的人有过这种感觉，但总的来说，这次的打工生活是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆的。此刻想来，二十四天的打工生活，我收获还是蛮大的。我所学到的生活的道理是我在学校里无法体会的，这也算是我的一分财富吧。

现今，在每个用人单位的招聘条件中，几乎都要求有工作经验。所以，大学生不仅仅要有理论知识，工作经验的累积对将来找工作也同样重要。事情很简单，同等学历去应聘一份工作，公司当然更看重个人的相关工作经验。

就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈，面对忧虑和压力，于是就有了像我一样的在校大学生选择了寒期打工。寒假虽然惟独短短的一个月，但是在这段时间里，我们却可以体会一下工作的辛劳，锻炼一下意志品质，同时累积一些社会经验和工作经验。

大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒得知道“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代社会需要的人才。大学生要在社会实践中培养独立思量独立工作和独立解决问题能力。

通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化成真正的能力要依靠实践的经验和锻炼。

面对日益严重的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地把寒假打工作为挣钱或者是累积社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。此刻的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手能力以及与他人的交际能力。

作为一名大学生，只要是自己所能承受的，就应该把握所有的机会，正确衡量自己，充分发挥所长，以便进入社会后可以尽快走上轨道。

除了工作中我学到很多很多在学习中无法学到的知识和经验外，在我看来，我收获的是，我变得很开朗很自信。以前在人群里，我胆小得几乎宁愿缩在角落里，期望没人能注重到我。而这一次，在我们的小组会议里，我变得很自信，我勇于在大家面前表达我的看法，勇于向组长提出建议。更有甚者，在每一次活动中，我都踊跃参加，表现相当积极。组员居然不相信我之前会是一个相当内向的人。我觉得，这次社会服务活动给我最多的是，让我自己有了很大的改变，而且这个改变，是我之前都一直想要的。在这次寒期的工作中，我懂得了理论与实践相结合的重要性，获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大程度上的启发。这次的打工是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

这次的实践的确赋予了我很多。今后的工作中，是在过去社会实践活动经验的基础上，不断拓展社会实践活动范围，挖掘实践活动培养人才的潜力，坚持社会实践与了解国情，服务社会相结合，为国家与社会的全面发展出谋划策。坚持社会实践与专业特点相结合，为地方经济的发展贡献力量为社会创新了新的财富。

**关于大学生工厂生产毕业实习报告四**

经过这次实习对旅行社的具体营运与操作。管理等方面有了了解，丰富社会实践经验。

20xx年2月15日—20xx年5月15日

1、x旅行社总体介绍：

x旅行社成立于20xx年5月，是由一批优秀的管理人员和高素质的导游队伍组成，以现代制度运营的旅游企业，在总经理周海鸥的领导下和xx各界的关心与支持下，连续两年（20xx、20xx年）旅游业务销售总额位居全市首位。本社多年以来一向以“服务创品牌，满意在xx”为立社之本，以“诚誉、守信、兑诺、前瞻、安全”为服务宗旨，热心为新老客户服务。

2、作为一名合格的导游，必须对自我的工作认真负责。这段时间的旅行社实习，对我来说受益匪浅，这次实习也让我发现书本上的知识与实际问题的差距，对旅行社这一行业有了更深的体会。在实习期间我体会到旅游这个行业中旅行社，社与社之间的竞争、人与人竞争的激烈程度。在旅游业业这样的服务性行业所需要的人才不仅仅是要有必须的专业知识，还需要你懂得如何为人处事和接人带物，以及对旅行社顾客的耐心以及职责心。

着实更为重要的在实际的过程中我才真正发现自我学识的浅薄，经验的缺乏，真是学到用时方恨少，我感觉在学校学到的理论知识和自我在工作中实践其实并不是一个概念，我想这也是学校之所以让我们在最终一个学期实习的原因，让我们进一步的巩固和理解课堂所学知识，培养和提高学生的本事，理论联系实际，我认为实践环节重要的是理论联系实际，提高了我们调查研究，观察问题，分析问题和解决问题的本事和方法，培养在校大学生在社会中的生存及本事，在实习期间所学习到的社会经验和团队精神将会使我终身受益。

实习期间我了解到以下几点：

1、了解旅游地的内外交通、旅游地的环境保护等。

2、了解旅行社的服务规程及管理要领。

3、了解旅行社的性质，经营业务与管理模式。旅行社是为人们旅行供给服务的专门机构。旅游活动的发展是旅行社得以生产和发展的前提条件，从行业性质来看，旅行社属于服务业。为旅游者供给食、住、行、游、购、娱的六方面服务。从20世纪20年代我国第一家旅行社创立，随着我国国民经济的发展、国家政策的开放与完善，旅游景点的不断开发，我国的旅行社的数量快速增长，并且服务质量也不断提升。我国的旅行社按照经营业务范围划分为：国际旅行社和国内旅行社。国际旅行社经营入境旅游业务，出境旅游业务和国内旅游业务；国内旅行社专门经营国内旅游业务。

4、旅游资源环境的好坏直接影响旅行社的经营。生态旅游地收入障碍能够是下几种：

（1）经济与环境的矛盾，这集中体此刻门票收入与可容纳游客量的矛盾上。很多旅游者的介入必然对旅游地的生态环境造成威胁，控制游人数量又使经济收益受限。

（2）经济水平和产业结构的向限。即在经济发达地区，旅游业促动其他行业部门而产出的间接经济效益远远大于旅游直接收入，而生态旅游地通常位于生态条件优越，人工干扰程度低的地方，这些地区大多经济落后，交通不便，生态旅游地由于受经济发展水平和地区产业结构的局限，对于旅游的强拉动力的反馈水平低，最终间接收入低。

（3）旅游收入漏损。由于旅游地经济体系和产业结构不完善，对旅游经营所需要产品的数量、质量供给本事不足，需要很多向外购买产品和服务，致使旅游供给市场为区外经济实体控制。世界上优秀的生态旅游地多位于发展中国家和地区，而发展中国家和地区由于自身的局限，旅游收入的漏损现象尤其普通。

（4）生态旅游环境污染，旅游地乱收费等现象阻碍着旅游业的发展，生态旅游地的诸多收入障碍必然导致分配障碍，造成各利益主体间的矛盾。任何一方利益得不到保障都会带来负面影响，对经营者服务者分配不足会导致决策不合规范，服务质量下降，欺诈宰客行为增加，败坏旅游地的形象等，对景区分配不足会造成资源环境保护得不到物质保障，进一步的开发建设无法实施，社区居民参与分配不足，旅游地达不到预期的经济发展的目标，而旅游者进入旅游地对自然人文生态的干扰，造成居民与旅游者之间的矛盾纠纷增加，此外，由于生态旅游地居民生活水平低，可能出现伐木，偷猎等现象，造成对旅游资源环境的压力。

**关于大学生工厂生产毕业实习报告五**

实习目的：所谓认知实习，就是更好的了解自己的专业，并通过一周的社会调查，认识实践，接触实践，以此来明确自己以后的专业方向。

理论联系实际越来越受到人们的普遍关注,作为天之轿子的大学生,在课堂里学习到的知识如何才可以很好的联系到实际生活？如何才可以将课堂里的知识带到社会实践当中去,更好的为社会服务？这些都受到了社会的普遍关注。为了更好的将课堂里学习到的理论知识与社会实践相结合,加深对公共事业管理专业的了解与认识，进一步明确自己所选的专业方向。越来越多的大学生选择到实践当中去,用自己在课堂里学习到的知识为地方服务,让实践来检验自己所学的理论知识。选择到青旅进行暑期社会实践实习,也是为了更好的将自己在课堂书本学习到的东西很好的应用到社会实践相结合,更好的服务于社会。所以暑假期间,我于20xx年8月21日到8月28日到浙江嘉兴平湖青年旅行社（由于我们那里没有专门的会展中心，所以选择了一家经营会展业务的旅行社）进行了为期一个星期的暑期社会实践实习。

实习过程

作为一个大一新生，我很清楚的知道，自己的专业技术，经验和动手能力都不如前辈们丰富。所以，在自己动手能力还很弱的情况下，我更乐意从最基本的东西学起、做起。

第一天，即20xx年8月21日，我坐在办公室的第一天，潘总就拿来一份广交会的名单给我，让我联系，我记得当时虽然承诺了下来，但是心里一直发虚，于是我便怀着一颗忐忑不安的心，当时不敢打电话，于是我就想用qq交谈（当然之前我问过潘总要用什么联系，他说可以打电话，也有qq号）因为这样即使我底气不足，但不会被发现，但是，他不在线上，然后我就开始苦恼，我要不要打电话，我的第一句话该说些什么，终于在我有勇气播出第一个电话之后，对面传来的却是忙音。幸好过一会之后，他用qq跟我联系上了，他的态度很友好，让我提着的心落了下来，虽然结果并不满意，但至少我成功的跨出了第一步。之后的几天我有听到旁边的业务员的通话，“您好，我是青旅的小姚，我们将有一个活动。。。” 从他的对话中，我了解到在电话推荐展位时，必须注意三点：（1）电话表示了解客户的需求（2）将需求与特点、利益相结合（3）注意确认客户是否认同。当然这对话进行下去要态度好，说话的音质和音色也要让人觉得舒服。

在下午时候，发生了一件事情，因为有一个要去安吉的团，但是导游却不够了，于是临时安排我和另一位导游去。因为她也没去过，所以考虑到这个因素，一个人带着，另一个人就去找食宿。由于团里有小孩子，所以要特别注意安全，去爬山的时候，既要顾着前面，又要顾着后面，感觉特别累。所以这两天下来之后，我深刻的理解了导游的工作-----是个体力活啊。回到家的时候，都有股冲动，就是明天不想去上班了。但是第四天—8月24日还是爬了起来，继续回到打电话，聊qq的生活中。当然已经不是广交会的那个了，我只是负责一些别人的咨询什么的。后来学会了如何传真，复印，打印。应该说这些东西都比较高级了，全自动的。最后一天，就是办理了一下交接。把我所处理的一些东西打印出来，交给了潘总。

在这一星期里，由于旅行社午间还是很空的，就翻翻那边的书籍，跟前辈聊聊天，所以短期的实习，让我学到了不少东西，对展会我也有了自己的一些看法有了一些感想，因此把它做个整理，以此作为我今后学习的方向。

一、对会展业概念的理解

会展是指围绕特定主题多人在特定时空的集聚交流活动，狭义的会展仅指展览会和会议；广义的会展是会议、展览会和节事活动，奖励旅游的统称。其概念内涵是指在一定地域空间，许多人聚集在一起形成的、定期或不定期、制度或非制度的传递和交流信息的群众性社会活动，其概念的外延包括各种类型的博览会、展览展销活动、大型会议、体育竞技运动、文化活动、节庆活动等。会议、展览会、博览会、交易会、展销会、展示会等是会展活动的基本形式，世界博览会为最典型的会展活动。

经过我个人的理解，我觉得，所谓会展，是指多个人或是多个群体怀着各自相同或是不同的目的需要以及可能需要在同一地点或通过网络方式进行的相互活动。这样定义会展的概念就使它涵盖面更加广泛了，更加接近生活，让人更容易理解什么是会展，以及会展会有什么样的发展前景，这也是会展业作为一种独立行业的发展趋势。他不仅局限与展览、展销、会议、招商会等方面。他还延伸到各种节庆活动、体育赛事、文化活动以及民间婚礼、丧礼及各种酒席等。还有学校里的同学聚会、生日庆祝等等。总之，只要是有多个人或是多个群体参加的公同活动，就会必须要有组织者、服务者以及为需求者提供场所、提供设施等。朝着这种趋势发展，会展业将更加庞大，更加接近人们的日常生活，形成一系列服务体系。

二、当前会展业发展态势以及前景

会展业素有“城市的面包”和“经济的晴雨表”之称,做为一个新兴的产业倍受关注。我认为从大趋势上讲，会展业有很大的发展生命力，有非常大的商业空间。但就目前来看，我国会展业发展还不成熟，虽然起点很高，但它还是处于起步阶段。从我自身来看，会展职工平常都没什么事做，因此工资也不高。很多人对于会展业都不了解，很多前辈都是在黑暗中自己摸索出来的道路。虽然前路坎坷，但我认为，正因为如此才体现它的价值所在，有句话说得好，有缺点才有进步。因为会展业还发展不成熟，所以在我们国家还有很大的上升空间，发展机遇也是比较大的。在会展发展的起步阶段，更有利于我们在以后的创业中大胆开拓，大胆创新。更有利于我们把握行业的发展方向。

会展业当前的发展态势可以从宏观和微观上看，从宏观上讲，会展业的发展趋势有很大进步。现代会展从1894年德国莱比锡样品博览会开始，发展到今天的国际性展览贸易活动，已经走过了100多年的历史。欧洲成为世界展览业的发源地。经过一百多年的积累和发展，欧洲会展经济整体势力强大、规模大、国际化程度高、贸易性强，成为世界展览业的中心。

相比之下，中国会展业的发展起步较晚，与改革开放是同步的。但发展比较快，特别是近年来会展业异军突起，呈现良好的发展态势，具体表现在以下几个方面： 1、场馆的建设。据有关部门统计，全国现有大中型会展场馆150多个，会展面积300万平方米以上，而目前各地还在大兴土木，预计在未来三年内建成的各类会展中心的会展面积可能超过100万平方米。实习期间，我们参观了湖南最大的会展中心---湖南国际会展中心，场馆建设总面积10万平方米，展览场地有三层，净展览摊位有有4万平方米，整个建筑物都是钢结构。可想而知，场馆建设规模有多大。 2、 会展活动的空前活跃。国际会展中心教授给我们介绍， 20xx年我国会展项目数量超过 3000个，出国办展近800个；参展企业500多万家，参会专业观众近20xx万人次；节庆活动5000多个，参与观众达数亿人次。会展收入增幅明显，目前举办各类展会直接收入超过100亿元，间接带动的旅游、餐饮、交通、广告、娱乐、房产等行业收入高达数千亿元。 3 、会战举办主体的转变。中国过去主要是由政府举办会展，现在成立了越来越多的会展公司，这使会展业不断向市场化、商业贸易化迈进，创造更多的社会财富，促进经济的发展。同时，拉动一系列产业的发展，为企业提供技术、人才、信息等丰富资源。 4、会展群聚效应突出。中国的会展业集中分布在广州、上海、北京、大连等城市，长三角与珠三角等地区。在这些地区，会展收入丰厚，会展活动频繁，发展程度高。

而从微观方向分析，这也是我实习过程中最深刻的体会，就是中国目前会展业发展非常不成熟。中国会展起步晚，在规模、规划、管理人才、服务质量等方面仍存在扩张粗放，发展不平衡，市场化程度低，市场开放度低等诸多问题。湖南国际会展中心给我们分析了以下几个方面的突出问题： 1、人才紧缺，缺少专业人才。就目前看，由于会展是一种新型行业，教育体系还没跟上步伐。对会展人才的培养没有经验，使的现在从事会展工作的人都是学其他专业的，就那位教授本人自己也是学机械制造的，与会展工作不搭边。 2、会展管理体制有很大缺陷，政府干预过多，市场化程度低，使企业缺乏参与竞争的忧患意识。3、场馆的利用率很低。场馆的建设面积很大，维护也要投入很大的人力和物力。闲置不用时，企业又没经济收入，又要投入成本，很不划算。浪费国家资源，行业效率低。 4、会展的服务质量不高，没有为参展商带来很大的影响，这也限制了目前会展业的发展。而我个人还认为会展行业还存在以下不足：1、会展的服务范围太窄，没有向市场进一步扩张。应该进行宣传和示范，让更多的企业和个人了解会展业。 2、教育体制不够完善，会展人才的培养还比较困难，需要长时间的摸索。

总体上看，会展行业发展很快，逐渐发展成为新的经济增长点。以其独特的行业特征和巨大的行业作用将蓬勃发展。

三、会展业发展与自己的就业之间的联系

对会展业当前的发展状态的分析中，会展的快速发展与人才严重紧缺存在着矛盾。这使的展会的组织和管理水平还比较低，会展人才短缺的问题集中表现为会展专业人才严重缺乏，从业人员业务和文化素质总体比较低。在我国，会展专业人才是个很大的空缺，据介绍，至少有100万的需求。这对我们在校学生是个很大的机遇。表现在如下几个方面： 1、把自己的专业选好，有利于今后的事业发展，成功几率会更高。 2、从事会展业，工资比较丰厚，这对自己的物质消费水平起决定作用。同时，有利于各种精神文化消费，不断提升自己。 3、从事会展业发展空间比较更大，有利于自己在今后的工作中大胆创新，大胆开拓，开创自己的事业。 4、在目前就业紧张的情况下，会展工作相比之下更具优越性，竞争压力要小。所以说，会展业的发展对自己今后的就业是个很好的机遇。

面对这种机遇，同样我们必须接受挑战。会展工作是一项综合性很强的工作，这对我们的个人素质要求比较高，必须具备各方面能力。所以在大学期间我们必须做好扎实的准备。我们应准备些什么以及应该怎么去做好这些准备呢？国际会展中心的专家给了如下建议：1、会想，要有所创意。想别人想不到的，做别人没做的。 2、会写各种文体的文章，如方案书、邀请函、广告等。 3、善于交际，学会与人以及组织沟通，以最准确的方式传达信息。 4、实干，踏踏实实做实事。 5、会展工作无小事，注重工作及学习生活中的细小事物。

四、今后的方向

在这短短的8天里，让我知道了会展行业人才的划分：会展业人才，大致可分成会展核心人才、会展辅助性人才与会展支持性人才，前两者就是我们通常所说的会展业人才，会展核心人才中会展项目策划和营销人才尤其重要。目前，在展览和会议行业中，因公司的业务需要和人力资源状况不同，具体的岗位设置也不同。但无论岗位怎么划分，较重要的管理岗位都有市场调研、项目策划与规划、项目销售和运营管理这几类。而我的目标就是成为一名会展策划师。

一、会展策划师的定义

会展策划师：从事会展项目的市场调研、进行项目立项、招商、招展、预算与运营管理等方案的策划，项目销售以及现场运营管理的专业人员。

从事的主要工作包括：

（1）会展（会议、展览、节事活动、场馆租赁、奖励旅游等）项目的市场调研；

（2）会展的立项、主题、招商、招展、预算和运营管理等方案的策划；

（3）会展项目的销售；

（4）会展的现场运营管理。

（5）展会活动的全程策划协调。

二、作为一名优秀的会展策划师，需要哪些技能

据会展业内专家介绍，首先要有室内设计专业相关的学历，经过专业培训合格后并持有相关资格证书，掌握基本展位布置、展架设计能力的设计人员。其次，熟悉会展的基本流程，能独立完成设计，了解基本的设计和施工方法。最后，对品牌和客户有深刻的理解能力、独特的创意能力及团队合作精神。另外，好的会展也不是一蹴而就，需要会展策划人员一点点地积累，也需要他们灵感的积聚和爆发。展览市场不同的需求，决定了不同的策划主题，作为会展策划人，拥有一双\"慧眼\"至关重要，只有做到与众不同，才能真正吸引众人的目光。会展策划人也会遭遇一些风险因素，如出现政策调控、执行风险或者选题撞车等等，要学会规避风险。

当然我也看到过一些新闻，上面讲，有些会展公司宁愿招收一些it，广告，外语，电工类的，也不愿找会展专业毕业的学生，从这些现象也反映出了，我们要学好计算机专业，英语专业，还有要靠一张驾驶执照，这都是非常有用的。毕竟经验是可以累积的。

总的认为，作为一个大学生，主要的任务是学习，所以，在学校首先必须学好理论知识，结合实际，培养各种综合能力，特别注意提高自己的实干能力。还有一种重要的素质是学习能力，树立终生学习的思想观念。然而，要想在大学把学业搞好，一定还有好的学习方法。首先，除了把功课学好之外，还多阅读大量的课外书籍，扩充自己的知识面。其次，参加实践活动，如果可以的话尽量进一家正规的公司。把自己学到的知识放到实践当中去，在实践当中学习知识，优化知识。养成良好的学习习惯。然后，还要参加集体活动，加强沟通交流能力，培养自己热情、乐观的品质。最后，自己平时还要善于观察，多留意多思考身边的事物，注重细节。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找