# 推荐大学生汽车销售实习报告范文通用(八篇)

来源：网络 作者：雨雪飘飘 更新时间：2025-02-21

*推荐大学生汽车销售实习报告范文通用一今天，我怀着愧疚和懊悔的心情给您写下这份检讨书，大学生在校期间喝酒这一事件严重违反了校规校纪，可是，我却在6月23号的晚上违反纪律了，这一行为很恶劣。对于我这次所犯下的错误我感到很惭愧。这次喝酒的原因其实...*

**推荐大学生汽车销售实习报告范文通用一**

今天，我怀着愧疚和懊悔的心情给您写下这份检讨书，大学生在校期间喝酒这一事件严重违反了校规校纪，可是，我却在6月23号的晚上违反纪律了，这一行为很恶劣。对于我这次所犯下的错误我感到很惭愧。这次喝酒的原因其实是因为太高兴太冲动了，所以导致犯下了这样的错误。事情是这样的，23号的下午跆拳道协会进行期末的考试，我们这个班考黑带，进行了一个学期的辛苦训练终于在那天下午结束了考试，我们大家都非常开心。晚上便组织这学期的最后一次聚餐，席间，我却没能控制好自己，喝了酒，到回学校时已经不是很清醒了，回来以后还又麻烦我们班上的同学送我到了医院，陪我熬了一夜，让班主任也非常担心。这次喝酒不当当影响到了我自己的身体，也影响到了照顾我的同学们的休息，我为这次所犯下的错误做出深刻的反省。

我这样的行为不仅在学校和同学间造成了极坏的影响，破坏了学校的形象，同时也不符合一个大学在校生的身份。同学之间本应该互相学习，互相促进，纪律良好，而我的这种行为，却给同学们带来一个不好的头，不利于学校的学风建设。犯下这一的错误，究其根本，谈其关键，在于平日里我一贯对自己放松要求，放低标准，从而导致了自己在不经意间犯错，违反了校规校纪。现在的我，深知犯下严重的错误，作为当代大学生我不但没有严格要求自己的行为，注意自己的形象，还喝醉酒，这是老师、家长、学校不愿看到的，也是我不愿看到的，事后我真的知道错并决心改正了，希望老师能够给我一次机会。

从另一方面来说，作为一名入党积极分子，没有以一名党员的标准来严格要求自己，真的很对不起领导，对不起老师，对不起组织的栽培。多年来，我们的党组织能够发展得这么顺利，是因为有良好的纪律，优良的作风，和严格的规章规程。而今天我却犯下大错，违反了组织额纪律，没有好好按照组织的标准严格要求自己，自此我做出深深地反省，请求组织处分我，但是也希望组织能够宽大处理，给我一次改正错误的机会。

我是真的认识到事情的严重性了，现在想想很是后怕。如果要是出了什么事情呢，可能发生的危险太多了，这事我事发后才想到的。原来以为自己什么都懂了，现在才发现自己是多么幼稚。非常感谢老师能及时发现我的问题，让我在还没深陷时醒悟，这对我来说是受益终生的，谢谢老师，也谢谢班上同学对我的照顾，我保证以后再也不会再犯类似的错误，我一定严于律己，遵守校规校纪，请老师和同学一同监督我，谢谢老师，谢谢各位同学。

发生这件事情后，我知道无论怎样都不足以弥补我自己的过错。因此，无论学院领导决定如何处罚我，我都不会有任何意见。同时，我请求老师给我一次机会，让我通过自己以后的行动来表示自己的觉醒，证明我的决心，这样的错误坚决不会再犯，真心悔改。

此致

敬礼

检讨人：

x年x月x日

**推荐大学生汽车销售实习报告范文通用二**

毕业实习是大学生在完成所有课程之后，走向社会之前最真实的模拟实验。对于我们xx专业的学生来说，他们通常注重理论学习，缺乏实践锻炼，所以实践尤为重要。

在这次实习中，我系统的掌握了填制和审核原始凭证和记账凭证、登记账簿、编制报表的会计技能和方法，对所学理论有了系统完整的了解。通过这次实习，我们将会计理论与会计实践相结合，有以下深刻体会。

在实习之前，我一直认为我的会计理论知识通过学习已经很扎实了。主观上认为所有的工作都是一样的，只要我掌握了规则，就不会有问题。但是在实际的过程中，我发现我们平时学到的东西远远不够，细节上有很多错误。

通过这次实习，我也发现，我们的会计师光有熟练的理论知识是远远不够的。我们学了这么久，可以说对会计基本熟悉，基本掌握了会计的专业基础知识、基本理论、基本方法和结构体系。

会计是一项繁琐的工作，我们在这次实习中深刻体会到一件事。刚开始实习的时候，一天到晚无聊的账目和数字让我烦透了，以至于单纯填制凭证记账，就会错误百出，试算不均。错误越多，越浮躁，越浮躁，错误越多，形成恶性循环。后来我意识到这个不足之后，静下心来仔细研究分析，既加快了速度，又提高了效率，事半功倍。所以在会计工作中，严禁大大咧咧、浮躁。其实做什么都一样，需要有一颗平常心。

经过这段时间的实践操作学习，我对会计工作的认识有了更多的提升。会计工作如同一门艺术一样，要潜心修炼，提高自身，才能得到更多的肯定与承认。仅仅有着专业知识，是无法胜任会计工作的，还必须有着综合素质的修养，才是一名合格的会计人员。只有认识到自身的不足，与会计工作的重要性，才能让自己更了解自己的位置，肩负的责任，与工作的真实意义。也只有坚持不懈，精益求精，才能成为一名优秀的专业xx人。

**推荐大学生汽车销售实习报告范文通用三**

今年寒假在x矿物纤维销售有限公司进行了阶段性的实习。

这次实习就是在这个公司。校园社会实践给我们了一个平台，让我们首次迈出校园，在真正的公司里面学习、工作，旨在让我们能够提前接触到社会的点点滴滴，让我们在真实的社会工作中实践自我学到的理论知识，把知识融入实践，在实践中检验真理。今年的寒假实习，让我们真正的了解到一个营销职工的点滴辛苦，一个公司整体运行的规律，也让我们感受到现实的残酷，工作并不是我们想象的那么简单。实践就是一面镜子，用来照清我们的知识欠缺，我们的人际交往能力，我们与社会的融合程度，我们应努力的方向。实践就是让我们更好的看清自我。

在公司里，我被分配到销售部进行业务实习。在销售部，我师父指导我完成各种工作。在工作中，主要是先让我们观察工作的完成方法，让我们先从中学习经验，然后再实际操作。

按照这个原则，我在销售部的七周时光里，首先，进入了仓库，熟悉了产品的规格、性能、用途等。比如石棉种类中按等级划分，分为三级、四级、五级，每一级又有不一样的规格，比如5-65、5-70等。不一样种产品有细小的差别，用在不一样的方面，性能也是不一样的。同种产品，根据商家的不一样要求，又有很多不一样的规格，规格不一样包装自然不一样，通过包装上方的标识就能够比较清晰的分辨出来产品的种类和规格。熟悉公司的产品是每个业务员的基础。

然后，我在销售部做了咨询业务。主要是通过接打电话，来向有意向的公司来解答产品的问题，报价的问题，还有就是收集公司的信息，这个工作是在基础工作上展开的。工作要做好一点之后，才能继续做下一个工作。

最后，我和我师父一齐外出跑业务，也是照顾我师父，业务员外出跑业务是家常便饭，一连出差好几天都不见面。跑业务的工作主要有发展新客户、巩固老客户和做自我的渠道。公司里的业务员最看重的就是做自我的渠道，渠道的利润要比直接的客户的利润来的要多。

以前明白，巩固一个老客户的成本要比发展一个新客户的成本要低得多，所以销售人员先要巩固自我的老客户。但是，每个公司的策略不一样，所产生的结果也不一样，这个公司的业务员更看重自我所做的渠道，因为渠道里面的销售工作是分环节进行的，下方的代理人员会主动处理客户关系，甚至有的和客户有很紧密的多重关系，使得老客户能够很巩固，当然大多利润也是从这些老客户中来的，公司业务员主要负责货物的配给，回款和监督检查渠道工作，能够比较简单的完成工作。渠道的作用真的很强大。

这次短暂的企业实习，让我们在学校之外，通过自我的身体力行的运用自我的知识，在真正的岗位上观察各种事情，看待各种状况。正如所说的实习就是一面镜子，能够让我们真正的审视自我，让我们更加全面的了解自我的潜力。这次实习圆满的划上了一个句号。

我师父和办公室的同事们对我的工作也都真诚的给出了推荐，他们都认为我挺年轻，潜力很大，头脑机灵，待人亲和力强，这一点适合做销售人员，销售人员总是在和不一样的人打交道，自身表现出来的亲和力能够较快的拉近人与人的距离，能够更快的接近，能够更高效的沟通，对工作的完成也有很大的帮忙。销售能力是知识和实践相结合的产物，所以在以后的工作中，同事们都告诫我，要在不落下学习的状况下，多参加企业社会活动，试着用自我的思维，解答生活和工作中的问题，理论和实践相结合才能做好销售，才能积累经验。

在实习中，我主要是协助我师父和同事们完成各项工作，在这段实习当中，我感觉工作环境能够变得很好，工作能够变得既认真又有乐趣，我的实习让我看清了自我的优势和劣势，给了我有一个目标，让我能够更加完善自我，这就是实践给我的最大的收获。

第一，理论是基础，实践是能力。我们上大学所学的知识大部分都是工作中切实需要的，我们没有这样的理论就不能理解工作中的原因，就没有切实可行的方法，就不能高效的处理问题，理论是我们工作中的基础支撑，没有他们就没法往前走，它就相当于走路中的鞋。但是，单单有鞋是不行的，只有理论也是纸上谈兵。能够运用自我的理论知识，真正的处理工作中出现的问题，用自我的方法解决问题，能力才是我们在以后的就业、工作中真正需要，真正重要的东西。我们的能力要在实践中不断积累，正所谓读万卷书，行万里路，能够得到不一样的知识，相互补充，到达完整。做销售更是这样。

第二，思维也是一个不断成长的过程。当我们在校园中的时候，我们的一些想法，一些看法，一些谈论的东西让人听起来是很天真的，年轻的我们总是把问题想象的很简单，我们能够通过自我的一些努力就能够得到同等的回报，然后我们毕业后的生活能够如何红红火火，自我的工作能够如何蒸蒸日上，等等。但是，当我亲身接触到这些在奋斗的人们的时候，我才发现，事情并不是我们想象的那么简单，我们的思维也是一个成长的过程，我的心理年龄是很年轻的，我们不明白世界的纷繁复杂，我们不懂的人情世故，我们不能猜透人心，我们的思维也在和经历一同成长，当我们经历了以后，才发现事情原先是这样的，社会原先是这样的，世界原先并不平静，天空不是一成不变的。在经历之后，我们重新认识了世界，重新调整自我，让我们以后的工作和生活能够很好的进行下去。

第三，经历就是一种财富。想起这句话，人们越来越看重幸福感，谈论幸福也很多，我一直认为幸福是一个过程，不是结果。勇敢的往前走，不忘欣赏道旁的风景。我们看到的，我们听到的，我们体会到的，我们回忆的，都是我们的财富人生财富。人生要活的精彩，公司里面的工作氛围很好，我感觉人们的工作态度都很热情，工作也不忘快乐。我们的生活就应是这样。痛苦一分钟，就失去六十秒的幸福。以后，我们的工作也就应有快乐，不需要太繁忙，不需要太过紧张，不需要一向向前奔跑，我们不忘向前走，然后欣赏道旁的风景。和办公室的同事们交谈，这是他们告诉我的。我们的幸福掌握在我们手中，我们想要什么样的幸福，就应想方设法去追求这样的幸福。

最后，在适宜的年龄做适宜的事情。我师父告诉我的，也像毕淑敏说过的话，人生在二十岁的时候就要体会二十岁的时光，四十岁就四十岁的事情，等到八十岁了也不会羡慕年轻的你们，因为以前我也年轻过。我们此刻是二十多岁的青年人，就就应给自我一个清晰的定位，尽管我们走进了企业，我们挣钱了，但是我们还是要走进校园来完成接下来的学业，要认认真真的学习知识，努力实践，不要为了钱而活，事情做好了，自然有回报。为钱太累，青年人有无限的热情和闯劲，但是要在适宜的年龄做适宜的事情。大学很短暂，转瞬即逝，我们的大学只有一次，好好享受这样的大学时光，等我们走出校园了，在社会上开始经历真正的社会人的生活，又是不一样的风景和感悟。

这次的实习，我很感谢我身边的人，他们让我不仅仅仅实践，不仅仅仅学习，让我重新认识我们的生活，我的方向。这次实习有好多意外的收获，我以后找机会还会参加这样的实践活动。

**推荐大学生汽车销售实习报告范文通用四**

尊敬的老师：

在最近的一次宿舍检查中，我们宿舍被查出有违反学校规定的电器，为此我们感到十分惭愧。我将对此次违规行为进行一次认真的、彻底的、深刻的检讨。

通过对宿舍安全管理条例细则的学习，我深刻意识到自己犯的错误的严重性。错误的性质是严重的，我们这种纵容违反学校规定的电器在宿舍存放的行为是有悖于合格大学生的行为。尽管这个电吹风是我们集体办电话业务的赠品，并且是损坏的，我们从未使用过。但这种行为的结果仍损害了多方的利益，在学校造成了极其不良的影响。这种行为，即使没有对宿舍及周围同学带来损失，这个举动本身就违背了做合格学生的原则。作为一名当代大学生，一名正在接受高等教育的人来说，如此低下的安全防范意识是对老师工作不尊重的表现，也是对身边的同学的生命和财产不尊重的表现，这种表现显然不符合社会对我们的要求。其次，我们的这种行为还在寝室间造成了极其不良的影响，破坏了学校的规章管理制度，不利于学校和院系的风气建设。同时，对学校形象也造成了一定的损害。我们应该去维护学校的形象而不是去破坏它。我们只有认真反思，寻找极大错误后面的深刻根源，认清问题的本质，才能给学校、集体、老师和自己一个交代，从而得以改正自己的错误，取得进步。

作为一名大二的学生，我没有做好自己的本职工作，没有为刚入学的同学做良好的学习榜样，给宿舍管理科的老师在宿舍管理的工作上带来了极大的麻烦。我们的行为使我们的宿舍存在了巨大的安全隐患，但事前我们并没有意识到事情的严重性，由此在宿舍埋下了灾难的种子，我们的行为严重威胁到集体的生命财产安全。为此，我们全体宿舍成员诚恳的向大家道歉。时候，我们认真阅读了上海商学院女生宿舍失火的新闻报道，认识到了这是用鲜血和生命铸成的惨痛教训。我们更深刻的意识到我们所犯错误的严重性，也理解了宿管科来世和学校领导对此事的重视。为此，我们深感内疚和惭愧。我们辜负了老师对我们的殷切希望，辜负了同学们对我们的信任，辜负了宿管科老师的教诲。我们再次向老师们和同学们进行诚挚的道歉。

宿舍管理科的老师同其他老师一样，诚挚殷切的希望我们成为社会的栋梁之材。不仅仅在学习，还有生活方面也应认真的对待。我们在学好老师教给我们的知识的同时，更要学好如何做人，以及如何做一个对国家对社会有用的人。宿舍管理科的来世如同父母对我们的生活方面的爱是无私的，所以我们要把这种无私的爱发扬。通过这件事我深刻的感受到老师们同学校对我们那种恨铁不成钢的心情，这使我们感到万分的内疚与惭愧不安，我们太辜负我们的老师和学校的期望。

这件事情对我们的教育是深刻的，同时也是惨痛的。我们的这次经历更使我们深深体会到安全意识的重要性。安全防范意识是非常重要的，这不仅关系到我们自己的生命财产安全，更关系到集体和大家的利益，我们的这种行为是一种自私的表现。因此，我们集体总结反思，反省自己的错误，并在以后的日子里互相监督。

宿舍是我们生活起居的地方，安全问题就显得尤为突出重要。我们每个人都有义务参与保护工作，并有权力生活在一个安全的环境中。因此我们要警钟长鸣，消除一些安全隐患，共同建设一个健康安全的生活环境。

对于这次违规行为，我们已深刻意识到自己的错误，并意识到了事态的严重性，我们认真记握手批评教育，并进行了深刻的反思和总结。我们将以此为戒，自觉遵守相关规定，提高相关消防安全意识，防患于未然。希望学校学院老师能够给予我们一个改过自新的机会。

检讨人：

日期：

**推荐大学生汽车销售实习报告范文通用五**

尊敬的领导：

您好!

感谢您在百忙中抽出宝贵时间来阅读我的求职申请。

我叫，是xx学院专业的一名毕业生。今年22岁，男，团员。在精彩大学生活即将结束之际，为贵单位的发展尽一己之力。

经过三年的大学学习和各种校园活动、社会实践的锻炼，如今已掌握了扎实的理论基础知识和专业知识，做到理论与实践相结合。

经过三年的努力，我不断充实自己，锻炼自己扩大自己的知识面，已经具有较高的理论及实践能力，有良好的人际关系，能快速适应新环境，我们是夹缝里求生存的大学生，可在这夹缝中却培养了我诸多能力，三年来优异的成绩可以说明我具有扎实的专业知识。在平时实践锻炼中，我不怕吃苦，积极奋进，细心谨慎，能够出色的完成各项任务，已具备了较为丰富的经验，较强的动手能力与实际能力，我有强烈的责任心，富有创新意识，愿从事具有挑战的工作。对未知领域充满热情，自信，有相当的发展潜力，以求不断完善自我。

同时，我也利用课余时间加强对自己实践能力的培养，积极参加各种社团活动，全方位充实自己。带着对未来的憧憬，怀着饱满的热情，坚韧的性格，勤奋的态度，非常渴望这次机会，为单位尽自己绵薄之力。 最后，我热烈地恭祝贵公司能够兴旺发达，蒸蒸日上!

此致

敬礼

自荐人：

x年x月xx日

**推荐大学生汽车销售实习报告范文通用六**

尊敬的老师：

学生主要任务是学习，就像老师忙着点名一样，本职工作不做好，还有什么理由?旷课是错的。所以我应该检讨!，我向老师检讨如下：

一、积极行动，追究责任，知羞而奋进。

这次发生旷课的事，对我们班，对我个人来讲，都是莫大的羞耻。系领导下发通知惩罚我。我个人认为，这是应该的，我完全赞同系领导的这项决策，从这件事说明我的学习工作还不够扎实，有较大的缺陷。两日来，我一直在扪心自问：“好好学习，天天向上”应是一个学生，不论是大学生，都应该时刻牢记的座右铭。

对于上课，不管我是不想去，还是老师讲课讲得不好，我都应义不容辞的去上他的课。

然而，我没有尽职尽责地去努力，导致了这次不该发生的旷课发生了。

事情发生后，我进行了认真的反思，我个人作了深刻的检讨和自我批评。

二、提高认识，狠抓落实，大力开展批评与自我批评。

当前，全院正值全力以赴创建优秀班风的高峰，我却传出了与之极不和-谐的声调-旷课。这件事在我班、我系乃至全院造成了极为恶劣的影响。

这一方面说明了我学习工作不够努力，另一方面，也说明我对此项工作认识不够。

我这次拖了我班优秀班风建设的后腿，对此我深感内疚和痛心。

我承认，为完成作业而抗课的行为，我应负有不可推卸的责任。

这同时也暴露出了我的学习工作不及量、不扎实、不到位，也反映出了我对这项学习工作认识上不够重视。

三、知羞就改，亡羊补牢，狠抓落实。

我要以这次旷课事件作为一面镜子时时检点自己，批评和教育自己，自觉接受监督。当前，全院在开展创建班风活动，做为计003班的一员，我要知羞而警醒，知羞而奋进，亡羊补牢、狠抓落实，化羞耻为动力，努力学习。以实际行动为为我班做出应有的贡献，用自己的努力来弥补我在过去在学习工作中存在的不足和缺憾。我要通过这次事件，提高我的思想认识，强化责任措施。我有决心、有信心使我学得更好!

检讨人：

20xx年xx月xx日

**推荐大学生汽车销售实习报告范文通用七**

随着人类文明的快速发展，当代社会对即将毕业的大学生的要求越来越高，对于即将毕业的我们而言，为了能更好的适应严峻的就业形势，毕业后能够尽快的融入社会，同时能够为自己步入社会打下坚实的基础，我系同学开展了顶岗实习活动。此次实习，我作为一名xx电机有限公司员工，从学习工作技能到掌握工作流程到熟练完成工作的过程中发生的点滴给我留下了深刻的印象，让我从中学习到了许多知识，体会到很多在校园中体会不到的东西，相信此次经历对我而言是人生中一个重要的转折点。

顶岗实习是我们大学期间的最重要的一门课程，不知不觉我们已经走过大半大学时光，在这个时候，我们非常希望通过实践来检验自己掌握的知识的正确性。在这个时候，我来到\_\_电机限公司，在这里进行我的顶岗实习。

\_电机有限公司，地处经济圈的中心地带，交通便捷，地理位置优越，是集研发、生产、销售、服务为一体的高新科技企业。公司多年来集中有限资源、充分挖掘出了自身的比较竞争优势，通过观念创新、技术创新、服务创新来保证企业高速发展。主要生产电子零部件、计算机外围设备、电子机械设备，音频调谐器、视频调谐器、调制解调器、电源器件、发送接收模块、光盘驱动器等。主要产品全部出口，为优秀外商投资企业。

为了达到毕业实习的预期目的，在学校与社会这个承前启后的实习环节，我们对自己、对工作有了更具体的认识和客观的评价。以下是我的毕业实习报告总结：

1、工作能力：

在实习过程中，积极肯干，虚心好学、工作认真负责，胜任单位所交给我的工作，并提出一些合理化建议，多做实际工作，为企业的效益和发展做出贡献。

2、实习方式：

在实习单位，师傅指导我的日常实习，以双重身份完成学习与工作两重任务。向单位员工一样上下班，完成单位工作；又以学生身份虚心学习，努力汲取实践知识。

3、实习收获：

一是通过直接参与企业的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高，圆满地完成了教学的实践任务。二是提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。三是在实习单位受到认可并促成就业。四是为毕业论文积累了素材和资料。

我怀着美好的期盼来到\_\_电机有限公司开始为期两个月的实习生活。在这段时间里，我学到了许多书本上学不到的东西，虽然一开始有些单调，有些无聊，但毕竟也让我学到了许多。刚开始几天的电子校验工作让我对电子产品有了初步的了解。随着工作不断地复杂化，我不断从老员工身上学习工作技巧，并用于实践。通过两个月的顶岗实习我深刻体会到创新在工作中的巨大作用，一味的蛮干是行不通的，有时稍加思考会使工作更具效率。

实习是大学进入社会前理论与实际结合的的锻炼机会，也是大学生到从业者一个非常好的过度阶段，更是大学生培养自身工作能力的磨刀石，作为一名刚刚从学校毕业的大学生，能否在实习过程中掌握好实习内容，培养好工作能力，显的尤为重要。半年里，我严格按照厂人事部下发的顶岗实习大纲，认真研读，逐一学习，在思想行动上，努力做到“想实习，会实习，实好习”，把培养工作能力，提高自身素质作为己任，圆满的完成了本阶段实习任务。

一是加强思想学习，主动与矿领导沟通，努力提高思想水平。

思想是人的灵魂，是人的内在力，要想把实习任务完成好，首先要把思想调整好。领导十分重视大学生成长，为此特地为我们制定了“双导师实习制度”。双导师，顾名思义，就是两位导师，工人导师是教授生产技术的，而领导导师是在思想上引领大学生，为其排忧解疑，指引方向的。在此优势下，我主动与领导进行了沟通，在领导的尊尊教导下，我对实习有了更为深层次的理解，更明确了我的工作目标，在思想上使我对未来的工作有了新的认识，在行动上使我对未来人生有了新的规划。

二是注重联系实际，理论与实践相结合，努力提高实习质量。

在实习过程中，我发现，大学里所学专业知识和现场实际生产是分离的，它们各有侧重点，一个偏向于理论，一个偏向于实际，但它们之间却又存在着联系，因此，实习中，我们在重温课本上知识同时，将书本中的理论与实际生产部件相对应，将课上公式与实际生产数据相对应，这样不仅可以使理论知识记得更为牢固，还可以在本质上理解生产上各设备、器件的作用、原理，为今后工作中的技术革新，改进发明打下了良好的基础，极大的提高了实习质量。

三是热爱实习岗位，积极承担岗位职责，不断提升实习效率。

“爱岗才能敬业”，热爱实习岗位才能完成好实习任务。在实习过程中，我努力培养自己对实习岗位的热情，珍惜在岗上的每一分钟，努力学习岗位上的相关知识，积极承担岗位上的责任义务，努力做到能够独立顶岗，能够独立完成岗位上的相关操作，对岗位技能知识做到“懂，会，做”。

付出一分汗水，就有一分收获，我坚信自己的努力一定会有回报，所以我不会停止前进的步伐。

以上是我的顶岗实习报告。总而言之，此次顶岗实习的机会来之不易，工作的经历也来之不易，也相信此次实习会令我终身受益。

**推荐大学生汽车销售实习报告范文通用八**

xx

通过生产实习了解造纸工业和企业生产营销情况，在这个基础上把所学的商务专业理论知识与实习紧密结合起来，培养实际工作能力与分析能力，以达到学以致用的目的。

xx

xx

为期1个月的实习结束了，我在这一个月的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅。现在我就对这一个月的实习做一个工作小结。

首先介绍一下我的实习单位：xx造纸厂。该厂位于xx，主要生产卫生纸、瓦楞纸等产品，产品主要销往粤北、湘、赣南和珠江三角洲地区，年产量可达xx吨，产值一千多万元。

自xx月20日起，在一个月的工作中我参加了该厂的供销实习工作。实习可以分为两个阶段。第一阶段该厂领导安排我在厂的供应室工作，主要是组织收购原材料。通过对这一阶段的工作使我知道了一般造纸的原理。造纸生产分为纸浆和造纸两个基本过程。制浆就是用机械的方法、化学的方法或者两者相结合的方法把植物纤维原料离解变成本色纸浆或漂白纸浆。造纸则是把悬浮在水中的纸浆纤维，经过各种加工结合成合乎各种要求的纸页。我负责收购的原材料是纸皮。把从附近城乡收购到的纸皮再经过车间用机械打碎成浆，高温蒸煮等加工程序后制成卫生纸。不要小看这只是简简单单的购买纸皮，其中还真有学问。以前只是会卖纸皮，现在可要买纸皮了，而且还是大批大批的买入。这里就要把自己在学校学到的诸如商品学、经济数学、统计学和会计学等知识和实习结合起来用在里面。例如：为了降低成本必须要以一个较低的价格买入原材料，那就要了解，分析市场上的收购价格，作好记录，而且要兼顾长期联系的老顾客、运费等因素，最后购买了还要作好验货、入仓等工作。其中更有些是课本学不到的经验，就像是买纸皮时要注意纸皮的湿度，湿度大的纸皮就越重，价钱就越高，有些纸皮商就是从中获利不少。虽然在供销室实习只有两周但相信这对我今后工作尤其在供销方面有了一个很好的开始！

接下来的第二阶段我被安排到销售室工作。为该厂联系销售业务，推销该厂的主要产品：卫生纸和瓦楞纸。虽然我学的专业更适合推销，但实际上这并不是件好差事。对于我这个毫没有实际工作经验又没有业务联系初出茅庐的人来说推销一种商品确实很难的。通过一个星期的学习观察和老同事的分析我总结了一下：该厂瓦楞纸主要是销往珠江三角洲地区，在我们粤北地区确实市场不大，而且自己工作时间短，经验少，又没有很广的交际面，与其推销瓦楞纸和卫生纸两种产品而分散力量倒不如集中力量推销在粤北地区也很大市场的卫生纸。

“皇天不负有心人”通过努力我终于在最后一个星期里做成了两档生意。虽然有一档是推销到自己亲戚的门市部那里但生意成功总是值得高兴。另外一档就是自己努力的结果更值得骄傲。这档生意是一间零售商店。为了这档生意我做了很多功夫：背熟资料，市场调查，打听该店实际情况，总结前几次失败原因等等。通过这两个星期的推销实习使我深深明白到推销的重要性和搞推销是一件很辛苦的事，根本不是读书时想象的那样简单。同样也使我深刻体会到在学校学好专业知识固然很重要，但更重要的是把学到的知识灵活运用到实习中去。

在为期xx个月的实习里，我像一个真正的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个学生了，每天7点起床，然后像个真正的上班族一样上班。实习过程中遵守该厂的各项制度，虚心向有经验的同事学习，一个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对xx造纸厂也有了更深的了解，通过了解也发现了该厂存在一些问题：由于受市场影响的客观因素和主观努力不够，产品质量不够稳定，使销售工作陷入被动，直接影响工厂生产的正常运转；销售业务工作管理还不够完善，资金回笼有时不够及时，直接影响工厂的正常运转；市场信息反馈较慢，对发展新客户的工作作得不够细。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实习中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实习中的一次尝试。

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