# 2025年大学生酒店服务员实习报告通用(五篇)

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2025-04-10

*20\_年大学生酒店服务员实习报告通用一xx年9月1日我按照学校的实习要求来到凤庆县诗礼乡诗礼中学（我的母校），开始了为期一个半月的教育实习，它使我的教学理论变为教学实践报告，使虚拟教学变为真正的面对面的教学。经历了一个半月的实习生活，让我初...*

**20\_年大学生酒店服务员实习报告通用一**

xx年9月1日我按照学校的实习要求来到凤庆县诗礼乡诗礼中学（我的母校），开始了为期一个半月的教育实习，它使我的教学理论变为教学实践报告，使虚拟教学变为真正的面对面的教学。经历了一个半月的实习生活，让我初尝了身为一名教师的酸甜苦辣，也更让我体会到当一名教师所肩负的责任。我在这里收获一段快乐而难忘的时光。我不仅从各个老师和学生们的身上学到了很多东西，而且和他们成为朋友，更重要的是，这段时间的实习锻炼，使我完成了由学生到实习老师的华丽转变，提升了个人素养。

我在听了指导老师的体育课后，开始独自授课，虽然刚开始心情特别紧张，由于经验不足和应变能力不强，教室出现了教学技能运用不娴熟。为了弥补自己的不足，我严格按照学校和指导老师的要求，认真仔细地备好课，写好每一节课的教案，主动向其他同学和老师学习，多多向人请教，把握好每次上课的机会，锻炼和培养自己的授课能力。

首先，我实习的是九年级，教学内容主要是中考体育内容的学习，面对中学生就自身而言，就需要对他们有一点点的耐心、同时也需要决心。他们不能够像高中生一样去自我学习，自我管理。他们都有了自己的思想和主见不相干不想学的东西就不好好学，可是现在通过我的努力他们和以前完全不一样了，都很配合我的教学。我结合自己所学的知识和中学生自身的特点，认真仔细地备好课，写好每一节课的教案，并向指导老师真求意见和建议，最后经过老师签字后才进行授课。上课期间我发现哨子的作用不可小视，当学生们不听话时只要鸣哨他们就立即安静了，这为我上课起到了重大作用。经过一个多月的教学，学生们组织纪律性得到明显提升，自身素质也得到一定提高。

其次，在体育游戏活动时，要善于使用小组活动的方法。通过小组竞赛、小组分工、各人负责等的形式，可以提高学生参与程度，避免有些学生偷懒的情绪，同时激发学生学习的热度。在游戏中，把教师的教学要求转化为学生自己的愿望，给学生提供更多实践的机会，教室上气氛变得活跃。体育游戏在课上能够营造轻松愉快、活泼的活动氛围，有组织、有纪律的开展游戏，不失为一种较好的、简便易行的教学形式。

再次，在实习期间上完正常课后我还帮助指导教师训练运动员，辅助学生做各种训练活动，细心指导，避免出现伤病情况。我还主动利用自己所学知识结合小学生运动员的自身特点做专门性练习，为提高运动员竞技能力打好基础。最后带领运动员做身体放松活动保证每天的运动量和运动强度。功夫不负有心人我带领的运动员在运动会中取得了骄人成绩。

最后，教师在体育课的运用诱思教育，教师任务不是减少了，轻松了，反而更加重。因为体育课不只是传授性的还有引导学生正确的方向，学生的回答也不能是漫无边际的杂谈，而是要围绕着本节课的重点来讲，这对教师的要求就更高了。它要求教师拥有从容驾驭教室的能力：会提问、善启发、懂归纳，甚至对学生一些比较特殊的答案能随机应变予以处理。同时，要善于观察学生的反应，攫取学生感兴趣的部分，可以适当讲深讲透，而对于学生不太感兴趣而又不是很重要的部分可以一笔带过。也就是要根据学生的反应来调节讲课的深度和广度。

实习任务圆满的结束了，自我感觉是上课的应变能力和语言能力有很大进步，理论与实践能够完美的结合。体育教育实习让我更加坚定了献身教育事业的决心，我将继续以认真和高度负责的态度虚心学习，不断完善自己，不断提高自身素质和能力水平。总之，实习给我的大学生涯留下了难忘的一页，其中的点点滴滴，其中的酸甜苦辣，令我们回味，催我们成熟。在这短短教育、教学实践中，我深切地认识到人民教师的崇高职责，更深刻地体会到当一名好教师的不易。我一定好好把握，不断地学习，不断完善自身，为以后从事教师行业打下坚实的基础。

在此我由衷的感谢诗礼中学领导和指导老师对我的指导和帮助，使我顺利圆满完成实习工作。同时感谢诗礼中学体育组的各位老师为我提供的实习机会和对我的指导。

**20\_年大学生酒店服务员实习报告通用二**

今年暑假我在一个亲戚那里帮她卖衣服，算起来我该叫他表姐什么的，但因已出五服，也不少很亲，不过暑假在家里闲着也是闲着，于是就去她那里卖衣服，顺便长长见识，多接触一下社会也是好的。在那里我共工作了又一个半月，期间由当初的什么都不懂到现在的卖衣服能手，的确花了我不少时间和精力。

刚开始，我总是不敢开口，要么是声音很小，还怎么向顾客推荐好看的衣服并让他们买呢？甚至我连自己都说服不了，更别提顾客了。后来经过老板的调教再加上我的认真学习，也开始慢慢的上道了。通过这次经历，我也总结出了一些经验和教训，在这里写下来和大家一起分享一下。

首先是服务态度。在今天，很多人都知道服务态度越来越重要，现在的市场不是以前了，以前是需求大，现在是商品多，现在可以这么说谁的服务态度好，就买谁的商品了。所以说一个好的商家服务态度必须要好。 说一个故事：以前我在一家手机城卖手机，来了一个顾客。我微笑对顾客说：您好，有什么可以帮到你？就这样我们就开始我们的生意，他说他儿子考上了大学了，想买一台手机给儿子。我马上抓到这一点，我先是恭喜他儿子考上大学。我说我也是一个在校大学生，跟他说了很多大学生的事，我们就这样聊着，后面我问他，现在你要什么样的手机？他说，小伙子你说吧，你说什么的好我就要什么的。哇！！我一听，这么好办的顾客，我愕然了一下。这时他说：“小伙子我不买别的，就是买服务态度我就买你的了。”就这样我就简简单单的做成了一单生意。。不知道这样的故事大家看到服务态度的重要性了没有？！

其次是诚信。在现在的市场上，有很多假冒伪劣商品，很多商家也是这样发了大财，但这种方法是万万不可的，这种只是一时的生意，以后就没有，用李嘉诚的话说：不是舒心的钱我不赚。我们都知道细水长流的好出，我们一定要有好的诚信，搞好诚信了，自己的生意就像细水长流。所以说好的商家要有诚信。

说一个买膏药的故事：古时候有个买膏药的药商，他外号叫“铁价不议”有一天一个老太婆买膏药，问：“对我可以少点钱吗？看我这么老了”。他说：“不可以，太太，我是铁价不议，童嫂不欺。”药商就凭着这一点“铁价不议”，人们一传十，十传百，他的生意就这样长盛不衰。也许这个故事对大家有点好处。

第三是长远的眼光。好商家要有好的眼光，要有长远的眼光，不能只把眼光放在眼前。我们要学沃尔玛，把市场连锁起来，大量的进货，保持自己的商品是最低价。我们要学微软，把自己的产品放在“微”这个位置上，生意就是长做不衰。有大市场，大需求，把自己的企业搞成世界的no。1你想不赚钱也难了。

还要有自己销售的技巧：现在市场上每一样商品品种多的是，好的也有一大把，你如何才能把自己的产品卖出去呢？在这里面一定要有销售技巧。

首先说一种希奇的现象——心理消费行为。

我在做衣服销售员的时候，自己摸索出一个能把低价格的衣服卖高价格，而且顾客还是高兴奋兴的接受，难道有什么好招，真的，有！要害是要抓住顾客的消费心理。

在顾客购买衣服的时候，很多人是这样介绍衣服的，先拿便宜的衣服出来，说这个是什么价格，再介绍价格较高的衣服，这样子我想会造成顾客的心理买高价格也不是，究竟在我们那个地方还不是很富裕的城市，买低价格的心理也不好过，究竟心理想：便宜是没有好货，所以一般这个顾客成交的几率少了很多。

下面我说说自己的想法和做法，在实习的过程中，成功率高了很多。

在顾客来到的时候，保持自己好的服务态度，然后看顾客需要什么样的商品，就说一个买西裤的例子：

我先介绍价格比较高的西裤，当然也不是最高的，然后一般顾客不会马上看上，这时候就可以给顾客介绍你所谓的高价格的西裤，开出一个价格比刚才介绍的高出10元到20元，这样的商品价格差不了多少，但是，顾客认为在后面拿来的商品肯定是比前面拿出来的要好，而且看价格差不了几个钱，那么你认为那个成交会多一点呢？当然是便宜货叫高价格的了。这种可以说是一种畸形消费心理，顾客在购买的过程中很轻易有这样的心理，只要你抓的住这一点，你不紧能卖出商品，而且会赚得更多哦！

再来说说一个如何留住没心要买你的商品的顾客：

这个方法就是老实的说一句：“朋友，你可以走了？到别的地方看看吧，没有好的再回来”。这句话很成功。在做销售员的时候，我可经常用。

有时候，你会碰到这样的顾客：顾客给出的价格很低很低，这样子商家一般是不能接受的。时候怎么办？这时候一定不能做出服务不好的态度，这时候你应该做出更好的态度，就算这次交易不成功也要尽量留住顾客下次来。不过现在有一个起死回生的方法了，在顾客要走的时候说一句话：“朋友，真的不行，这样的价格，你慢走，到别的地方看看，没有更好的再回来。”

说完这句话，顾客的就会形成一种心理，真的哦，真的是少不了，假如行的话，老板给了。这样的心理就算顾客是走了，在下面的时间里顾客回头率也能达到80。这样也何乐而不为呢？！

陈安之说过：成功=知识人脉。在这里面知识只占30，而人脉却占了70，但是要成为成功人士的话，这两个却占了100。想成功，一定要学好知识，搞好人脉关系。

另外就是知识。俗话说的好：做到老，学到老。知识就是我们自己的资本。我们只有不断的学好知识，就比如，现在亚洲成功人士陈安之每年看书230本，我们要是想超越他的话，我们每年最少就要看书231本，我们1。5天就要看一本书，你做到了吗？努力学习，一句话全身是利刀，还怕不成功。只有这样不断的为自己充电，虽然暂时没有成功，但成功也离你不远了。

还要有人脉。人脉是什么

人脉就是自己的交际圈。有一句话是这样子说的：朋友多了路好走。把自己的交往圈搞好，朋友多了，路也好走。自己的人脉搞好了，就不怕自己的商品卖不出去，商品能卖出去的话，你说还能赔本吗？

有这样的一个故事说明如何搞好人脉：有个演说家去演说怎么样才能成功，他走到台上什么也不说，只是把自己的口袋里的名片拿出来，大把大把的撒给听众，最后说一句：“你们现在知道怎样才能成功了吧。”这样的做法是把自己推销出去，让全世界的人都知道你，你就是一个成功的人士了，大家同意我的说法吗？。

**20\_年大学生酒店服务员实习报告通用三**

回想自己这两个月所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定、从容的心态。

两个月的实习，对一个缺乏社会经验的大学生而言，从中学到了学校里学不到的知识，在这段时间里，领导同事给了我足够的宽容，支持和帮助，让我感受到了“海纳百川”的胸襟。

首先得感谢公司给我们提供工作条件和生活环境以及有经验的上级给我们指导，带着我们前进。他们的实战经验让我们终身受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。

从2月11日开始进入公司，不知不觉中，两个月的时间一晃而过，在这段时间里，我学会了好多，无论是专业知识还是社交，现在，还未完成职业角色的转换。其实从一个学生一下子转变成一个职业人，真的有点不习惯。，我看上去还是像一个学生，根本就不像是工作的人，包括谈吐举止方面。

刚刚涉足社会，每个人都需要学会适应，不断锻炼自己，熟悉公司的操作模式，在工作中，我接触到了很多以前从未碰到过的人和事。在这段时间里，我明白了自己的不足之处，特别是要加强专业知识的熟练与运用。

为期两个月的实习生活弹指一挥间已经接近了尾声，在这期间我体会到了身为一名鲁泰员工的酸甜苦辣，也让我体会到当一名员工的不容易与肩负的重任。回想起2月11日当天，年轻的我们捧着一颗颗热情、兴奋而充满期盼的心来到鲁泰纺织股份公司，激动不安之情油然而升。一个个沉甸甸的问号，在我脑中盘旋。我不断自问：作为一个实习生，我能做好吗，我能给学生带来一点进步吗?如今，两个月的生活见证了我的成长，为我的实习画上一个完美的感叹号!

回顾实习生活中的点点滴滴，我在实习的过程中，既有收获的喜悦，也有一些悲苦。那就是对公司的一些工作流程的认识仅仅停留在表面，只是在看人做，听人讲如何做，未能够亲身感受、具体处理一些工作，所以未能领会其精髓。但是通过实习，加深了我对基本知识的理解，丰富了我的实际操作知识，使我对日常工作有了深层次的感性和理性认识。

刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这一段时间所学到的经验和知识大多来自领导和办公室工作人员的教导，这是我一生中的一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。发现学习和交流的重要性和必要性。发现一些实习生跟老师像朋友一样相处，老师有什么事都喜欢找他们帮忙，有什么机会也会首先想到他们。并非他们巴结或有后台。而是他们用朋友的态度相处。

**20\_年大学生酒店服务员实习报告通用四**

甲方：（实习单位）

乙方:（学生）\_\_\_\_\_\_\_\_学院\_\_\_\_\_\_\_\_系\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_专业学生

身份证号：

丙方（学校）：

为促进在校大学生职业规划的发展；同时，为了明确甲乙双方的责任和保障双方的权益，根据中华人民共和国有关法律之规定，在平等自愿、协商一致的基础上，甲乙双方就在校大学生实习的有关事项达成以下协议：

一、三方同意乙方在\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日期间在甲方安排下进行为期\_\_\_\_\_个月的实习

二、甲方责任及义务

1、甲方负责把符合条件的学生安置到\_\_\_\_\_企业集团，\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_国际，\_\_\_\_\_\_\_电子，担任操作工一职。具体工作地点按照各个高校代理招聘的人数定。

2、甲方负责核实\_\_\_\_\_\_企业集团，\_\_\_\_\_\_国际，\_\_\_\_\_\_\_\_电子的经营状况、并如实向学校与学生介绍单位的相关信息：如招聘要求及岗位职责、福利待遇、公司环境等相关事宜。

3、甲方提供的就业信息及对学生的承诺必须真实并与安置的单位实际情况相符合。如乙方体检复查不合格、自身不适应或提供个人虚假资料或被用人单位辞退者、乙方自愿放弃而返回学校者，则其与甲方无关。

4、甲方负责对乙方入职之日起跟踪服务直到协议期满。

5、甲方保证乙方的待遇为\_\_\_天/\_\_\_\_小时制，工资待遇\_\_\_\_---\_\_\_\_\_元/月，包食宿。

6、甲方有义务对在职人员的监管，并进行必要的在职培训。

7、甲方相关事务人员应督促乙方备足各种外出费用，生活用品、零用钱等。

8、为保证各位新入职员工在实习工作当中的切身利益与安全问题，我单位郑重承诺如下：

8.1 薪资以现金方式按时足额发放。

8.2 我单位承诺为派遣实习学生免费提供吃饭，住宿。

8.3 我单位派遣职工随同前往及返回。

8.4 我单位承诺不收取学生任何费用。（车费自理）\_\_\_\_月份走的\_\_\_\_\_月底之前报名者和\_\_\_\_\_月份走的\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_号之前报名者返回的时候车费减免\_\_\_\_元人民币。

8.5 我单位将统一组织、安排，包车前往目的地。

8.6 我单位保证合同期满，可以自由选择辞职。

三、乙方的责任与义务

1、在甲方企业实习期间，必须服从甲方企业的管理，认真执行甲方企业各项规章制度；

2、对于危害自己的劳动条件和被要求从事违法、违规活动时，可对甲方企业提出疑义、批评、检举和控告;

3、若提前解除协议，应提前两日通知甲方，在办理好工作交接手续后，方可解除本协议。

4、乙方负责提供的相关证件：包括身份证复印件2份、一寸照片4张等。

5、乙方工作未满7个工作日将不予结算工资

6、个人承担车费，由公司统一收取单程车费\_\_\_\_\_\_元（此费用只用于学生出行费用）。

7、服从公司对岗位进行合理管理与调配。

8、认真遵守和履行公司的各项规章制度，如因本人原因（过失或故意违规操作）给公司造成经济损失或法律上的责任，本人愿承担公司所受经济损失1-5倍的罚款，或承担法律上的责任。

9、工作期间，谨记不迟到、不早退、用心完成分内工作（有特殊事情需请假的，须提前2-3天请假，并说明理由）。不无故旷工或擅离职守。（旷工一天扣两天基本工资）

10、不得故意和过失泄露公司的经营、管理机密，及我职务范围内之业务机密。

11、反操作规程而造成的职业伤害，本人决不向公司提出任何补偿要求。

12、在职期间，若发生与本人业务相关的经济问题，本人愿接受公司财务部及人事行政部的调查。

13、若因某种原因离开公司，必须提前十日以书面形式通知人事行政部，且在离职前将本职工作完整地交接清楚，退交领用物品、结清借支款等。若未经批准而擅自离职，公司将保留要求按试用期工资三倍赔偿的权力，并追究担保人（招聘代理人）的连带责任。

14、若被公司证明或认为不符合用人条件，公司有权发书面形式通知我办理离职手续。

15如违背公司的管理规章制度及上述承诺，愿意接受公司辞退、罚款及追偿的处理。

四、丙方的权利和义务

1、丙方为了实习学生在甲方的实习安全，应为乙方购买人身意外伤害商业保险费用。

2、有权向甲方了解学生的实习情况，根据乙方在甲方的实习内容和表现，自行决定是否直接给予乙方相应课程学分或直接参加丙方相应课程的考试。

3、对乙方在甲方的实习给予充分的配合，做好实习学生实习前的动员与培训工作、实习中的联络、检查、协调工作，实习后的考核和其他工作。

4、对乙方实习期间的行为予以监督和管理，以确保乙方遵守本协议及甲方的规章制度。

5、在乙方违约的情况下，丙方有责任给予甲方积极、充分的配合，以便甲方追究乙方的违约行为。

五、薪资结算、核算方式：

工资结算时间：实习人员在职期间的工资随公司人员发放工资时间发放，人员实习期满办理离职手续，再将工资给予结算

六、其他

本协议一经签订，甲、乙、丙三方必须严格遵守，任何一方不得单方修改。如有未尽事宜需更改协议时，须经三方协商同意，否则无效。

本协议未尽事宜由三方另行协商。因本协议而引起的纠纷，双方友好协商解决，协商不能的，任何一方可向甲方所在地人民法院提起诉讼。

七、本协议由甲乙丙三方签字之日起生效。

甲方：

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

负责人：

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

乙方签字：

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**20\_年大学生酒店服务员实习报告通用五**

这个假期里，我在xx保险公司实习了一个月的时间。在这段时间里，我了解了有关保险的知识，并体验了一种新的生活。

第一天去见了主管的经理，据说口才是很棒的，初次见面，感觉她很干练。保险公司的氛围与其他地方相比是很不同的，这里有一种很活跃的气氛，在这里真的感受到了一些以前没有感受过的东西。由于我没有什么经验，不能跑业务，所以就呆在办公室和经理、组员一起。

在保险公司，每天早上都会有晨会，晨会早上8点准时开始，迟到会扣钱的，但只是形式上的，一般会扣一块钱的样子，主要还是调动大家的积极性。晨会由主持人主持，一般就是组训或负责的经理，但为了锻炼各个业务员，也经常的会让业务员上去主持。晨会首先会让全体同仁起立做晨操，很有激情，在音乐的节拍下做各种滂湃的动作，会舒缓紧张的心情，还会让沉睡中的身体舒展开。记得第一天去公司，要让我上台作自我介绍，本来刚刚到的时候还有些紧张，但跟着做完晨操后紧张感就没了，很从容的上台作了自我介绍。在晨会中，还会公布昨天各个业务室的业绩，给予鼓励。从早会中，让我看到了朝气，想必开完早会后一天的工作将会充满激情。

这次实习中，公司召开了两次产说会，通过这两次产说会，让我对险种有了新的认识，而且懂得了什么叫有压力才会有动力。产说会是有关产品的说明会，各个业务员会带着自己邀请到的客户来参加产说会，由主讲师讲解关于这个产品的情况，让客户了解到该险种的价值，有何优惠，自己能得到什么利润，以便客户选择适合自己的险种投保。通过讲师生动的讲解，加上现场回馈奖品，很多客户都会现场签单，所以说，产说会被保险公司看作一个和客户沟通得很好的桥梁。还记得那次产说会，当时现场签单的客户并不多，有五六份吧。当时一位省公司的讲师说，还是因为票价的问题，因为我们的票价太便宜，有时甚至不需要用票，所以业务员就没有一种压力，只是随便邀请一个客户来听便完事了，随便邀请到的客户又有几个想真心来签单的呢。在接下来的一场产说会中，现场签的都是上万元的单子，开始时，只有几个业务主管买了票。但是，在那个口才很好的经理的说明下，有越来越多的业务员购买了票，就像那个经理所说的，只要买了票就一定能带来客户。果然那天所有买票的业务员都带来了客户，而且有了不错的成绩。

还有就是创说会，公司有像是雷霆行动等扩员活动，增员的任务是很重的。业务员会带领自己邀请的新进人员来听创业说明会，之后有意者将会留下面试。从事保险行业，首先必须通过从业资格考试，拿到资格证书，于是，新进人员会进行考试培训。考试内容是关于保险的一些基本知识和其他的与保险相关的法律法规，像是《民法通则》《保险法》《消费者权益保护法》等等。为了了解更多的知识，我和这些新进人员一起进行了学习，在此期间，尤其学到了很多关于保险法的知识，收获颇丰。

“让客户满意”不是一句空洞的口号。在实际工作中，公司里有许许多多的客户服务团队和员工在为此努力。他们在各自平凡的岗位上，勤勤恳恳，认真负责，用微笑耐心的态度和专业的服务水平，让客户满意，用真诚的服务体现自身价值，也在为客户创造价值。他们也是公司在第一线和客户打交道的 “形象代言人”。

还记得有一次晨会中，经理请来了两名其他地区的先进工作者和大家交流，至今令我印象深刻。第一位上台交流的，声音很响亮，很有自我表现能力，一上台就唱起了歌以吸引大家注意。这是一位五十多岁的女士，但是她的语气，气色，情绪，都无法让人猜出她的实际年龄，感觉充满活力。从她的身上，我看到了激情与真诚的魅力，无论任何人与她想出一段时间后，都会感到她身上所散发的激情，并被此所感染，变得拥有生机活力。在激情的背后，她又不缺真诚，所以很多客户只对她所推荐的险种感兴趣，于是她的业务越来越好。只要对自己工作充满激情，我想任何工作都会变得有意义。

“精诚所至，金石为开”，只有自己真诚地对待别人，别人才有可能接纳你，才会信任你，那样工作也会变得顺利。另一位上台的女士，与前一位是十分不同的，她很文静，感觉很踏实，也很真诚。这是两种不同的风格，但她同样的优秀，据说很快会升为副经理。她不会充满激情的与你交流，但是，她却发展了很多的下线，因为她待人真诚，有耐心，很多人都信任她，都愿意跟着她干，于是她的业务室人员越来越多，而且，她关心每个同事。从她身上，我同样看到了真诚，我想在以后的生活中，无论从事什么工作，都要有对工作的热情和待人的真诚。

每个营销员要做得更多，要努力提升自己，要诚信热情，要学会自我管理，要真正为客户考虑问题……每一个非保险人也应该对营销员多一些宽容、多一些理解，对保险多点认识，不要厌恶，不要恐惧，它只不过是一份契约而已。

坚持是一种美德，而在保险公司，正是有很多人因为坚持不了，所以中途放弃了这样一份为人类造福的事业;也因为坚持不了，所以看不到保险这个职业的崇高和伟大。无论从事任何职业，只有那些坚持和守望着自己理想的人，才能继续在自己选择的道路上走得坚定和安稳，努力着，打开自己成功的大门，坚持着，走出属于自己的明天。

很荣幸在xx保险公司这个即将上市的大企业中以经理助理的身份实习半个月。在经理和主管的指导下，我收获了很多宝贵的经验财富。在这实习的过程中，累并快乐着。我的实习报告如下：

首先，参加经理助理的岗前培训。这是一个正规化的企业，维持一天的培训让我感受到了公司浓厚的情感文化，经理主管们一整天都在忙碌着为我们准备开水点心以及午饭准备。他们的热情以及培训讲师澎湃的激情都深深的打动着我们。培训内容也让我们获益匪浅，那是一种励志性和激发性的培训，教你如何从不同的角度寻求自我定位，用激情战胜压力，走出逆境。

其次，电话邀约客户参与公司欢庆十周年的活动。或许学生工作以及社会兼职的经验丰富了，打起电话来显得特别大胆和流利。加上声线较为甜美，能够随机应变解答客户的疑问，即便被拒绝被骂都能微笑的良好心态，所以我每次邀约的人数都是团队里较多的。由于打电话得到主管的认可，每次有新人来的时候，主管都会让他来凝听我的话术，学习我心态。很荣幸上级对自己的认可，从而更加努力和上进。

再次，我们也会同人力资源般为自己的团队增员。我主要负责邀约海峡人才网寻找类似工作的待业人员，与电话邀约客户不同的是，电话增员的态度较为强势，好似自己就是人力资源的主管，能够给对方一份工作。然后在面试的过程中自己是一个引荐者，带领成应聘者到经理办公室面试，并送走面试完的成员。这期间自己和应聘人员有一个交谈时间，询问对方的姓名以及面试完的感受，再说说自己来到这个公司的一些体会，争取挽留人才。

接着，在欢庆十周年活动期间协助活动的顺利展开。在这期间，我有过作为前台人员登记参会客户的资料，用微笑拉近与客户的距离，让客户感受自己的亲和力;有过作为礼仪小姐站在活动现场门口迎宾，并带领客户到达指定位置;有过作为负责活动现场场内秩序的维持人员。

最后，我参与了公司的主持人培训。作为一个实习生，我很荣幸获得主管的认可以及推荐。此次培训不仅让我获得如何做好主持人的相关知识，更让我增加了对自己的几分自信。我感谢公司给我的每一个机会，也把握好每一个能够做的更好的机会。

假期的时候，我在xx保险公司进行实习。这次实习的主要目的在于通过在xx保险公司的实习，了解保险公司的日常业务，学习业务知识和管理知识，巩固所学理论，通过理论与实践的结合，培养初步的实际工作能力和专业技能。先将本次实习报告如下：

刚到公司的第一周，主要是了解xx保险公司的发展史，参观并学习公司不断发展完善的企业文化，通过与负责人的交流，感受企业的氛围，并慢慢熟悉企业的工作环境与人际关系，为以后与同事、客户沟通打下良好的基础。在负责人的带领下，我逐渐适应了实习环境，也大致了解了之后的实习工作内容。

第二周开始从基础练起，通过电脑进行客户资料的录入环节，并协助工作人员登记客户信息、扫描证件信息、单证处理等工作。这些工作听起来看似很简单，但是稍有不慎就有可能输错，及其需要熟练的技巧和细致的心思。就拿资料录入这一块来说，客户的信息不单单只是身份证、家庭住址、联系电话之类的基本信息，还包括驾驶证、汽车牌号等种种几十条证件名称、号码，单是那些复杂又繁琐的车辆型号就足以记上好半天。

接下来就是对客户资料、单证数据等的收集整理加工统计，与资料录入相似，两者都是需要很大的耐心与细心，但是比资料录入更为复杂的则是一串又一串的数据列在你面前，你要仔仔细细地看上一遍又一遍，将这些数据按照归类原则进行各种分类各种统计各种总结。这项工作就要求我在短时间内快速学会如何对数字产生强大的敏感度，虽然一开始操作的时候会产生这样那样的错误，但是我相信时间久了以后就会熟能生巧，减少失误。

当下的企业大多已经实施了电子化办公，办公室内都根据人员数量、工作量配备了电脑，而且设置了专门针对自己企业的办公网站或系统，更加方便了资料的录入整理环节，不仅大大解放了人力物力，实现无纸化办公，更方便了信息的交流避免了信息不对称现象的发生。

学习完基础的资料录入整理工作，接下来就是要了解企业的岗位设置、职能分工、了解并学习基础工作流程，这一项已经算是专业化的程度了。由于我是在营销部担任实习助理一职，保险企业又需要很强的专业度，所以我首先需要学习的就是营销部的工作对象、工作内容和工作职责。负责人带领我学习了每周五部门的例会，并且教授了我一些基本的保险知识，刚开始接触的时候感觉保险知识很复杂很细致，就更加觉得保险行业的不容易与伟大，因为通过我前几周的学习，我感受到保险从业人员的责任心与敬业精神，保险即为保障，保险从业人员通过自我专业素质的提升为千家万户带去平安，这是一项伟大的职业。在了解完基本工作流程之后，负责人安排我到客户服务岗位，主要工作内容是通过与客户的沟通交流，了解客户需求，收集客户反馈。在这个岗位上，虽然我不是专业的保险从业人员，但是至少我学会了如何与不同性格背景身份的人沟通，学会了如何干一行爱一行，慢慢地开始学会接触这个社会，慢慢地开始锻炼自己的说话能力，争取做一个“会说话”的人。

在最后几周，我重温了之前学过的一些专业技能，包括资料录入整理、客户服务反馈，尝试将基本的技能熟练掌握。实习结束前，负责人与我交谈了一番，包括对我八周实习工作的表现总结以及对我的改正意见，这八周所有的经历于我而言都是受益匪浅的。

在这八周的实习经历中，我最大的收获就是走出了校园，慢慢地踏入错综复杂的社会，虽然大学期间也做过几份兼职，但是兼职只是短期的那么几天，实习却是整整八周时间，更加需要的是不断地坚持与学习。许多人说实习类似于“打杂”，搞卫生、整理办公室文件、复印、打字、传送文件等等。但我认为并非如此，有多少能力就做多少事，企业的每一个岗位设置都有其存在的必要性及理由，一个好的公司会充分挖掘人才的可塑性和发展性，所以部门安排的每一件小事情都是对我的器重和恩宠，再小的任务都能够学到知识。

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