

## 运营的实习报告 4 篇

### 运营的实习报告 篇 1

在此次实习的工作单位是在传媒有限责任公司，通过实习让我对土家民族传统文化有了更加具体的认识。在实习期刚开始我就主动要求，接触多方面的工作，想借此来提高自己的实战经验，来弥补在大学期间所欠缺的。传媒有限责任公司成立于 20\_\_ 年，是一家原生态文艺表演、文化艺术策划、企业形象策划和推广、旅游产品开发、农副产业等一体的新型文化公司，而这方面恰好是我的兴趣所好。

其实第一天进入实习单位，我感到非常陌生与害怕，因为在大学三年的学习中，我所学习的大部分都是书面知识，实践的机会非常少，我非常害怕自己学习的知识不够，还有在这样大型的公司，我很害怕处理不好人际关系。

在实习的第一个星期的工作主要是负责公司微博的运营，既要符合络安全的标准又要符合公司的形象，同时还要吸引人们有点击的欲望。这样的三项指标看似简单，但对于我这样一个菜鸟却是很难。每天上班都会提早半个小时到公司，开始大量浏览新闻，观察和总结各栏目的内容风格，查看点击量。

闲暇时间我也会积极询问其他实习生，听取建议。三天后我已经可以掌握负责的栏目风格，找到的新闻也基本符合要求。而第二个星期则进行原创微博，这让我痛苦了很久，因为我常常是难以取舍，都是重点，哪个都想放在标题吸引眼球，于是常常感到十分苦恼。我觉得在学校和单位的很大一个不同就是进入社会以后必须要有很强的责任心、在工作岗位上，我们必须要有很强烈的责任感，要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责、如果没有完成当天应该完成的工作，那职员必须得加班；如果不小心出现了错误，也必须负责纠正。在实习期内，有一次我在工作期间用电脑看电影，受到了批评，让我感到很羞愧。我觉得工作后每个人都必须要坚守自己的职业道德和努力提高自己的职业素养，正所谓做一行就要懂一行的行规、在这一点上我从实习单位同事那里深有体会、比如，有的事务办理需要工作证件，虽然对方可能是自己认识的人，他们也会要求对方出示证件，而当对方有所微词时，他们也总是耐心的解释为什么必须得这么做、

感谢实习的公司给我这个机会让我来到这个集体，在为期三个多月的实习是我走出校门，踏入社会的第一步，这个阶段是我从学生步入职场的重要的过渡，对我来说有很大帮助，为我将来走上工作岗位打下坚实的基础。通过这次的实习，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这两年大学里所学知识的巩固与运用。从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。

我觉得工作后任何人都必须要坚守自己的职业道德并努力提高自己的职业素养，做一行就要懂这一行的行规。在这一点上我从实习单位同事那里深有体会，比如，有的时候需要身份证件才能进入会场，虽然客户可能是自己认识的人，他们也会要求对方出示证件，而当对方有所微词时，他们也总是耐心的解释为什么必须得这么做。

最后，在实习公司每一位工作人员都是我的老师。我虚心学习经验，将所学的知识与实践结合起来，多思考，多总结，多请教，充分发挥自己的工作积极性。我觉得到了实际工作中以后，学历并不显得是最重要的，主要看的是个人的业务能力和交际能力。我深刻的体会了这一点。学历只是一张证书、只是代表你接受的文化教育的程度，但并不能完全的展现个人。以实际说话，也许你能说出很多新兴词汇，可客户不懂，那你就算不上是个优秀的员工。实习的时间虽然只有短短的一个多月，但是我感觉我的收获还是很大的。我要感谢我的同事们，当我在业务上遇到什么不懂的问题请教他们时，他们都会悉心帮我解答，使我大大提高了对新媒体相关研究课题的熟悉程度，这对我的实习经历来说是十分重要的。

总的来说，通过这次实践，我体会到了新媒体工作的大致工作内容和艰辛，也提前了解了社会，有利于自己以后在社会上少走弯路。同时，我看到了自己的不足和优势，当我认真工作起来

就会很投入但是当我遇到挫折的时候我就会手足无措，自己做起事情来不成熟。社会实践让我意识到自己的缺点，让我们在一次的锻炼中学会客观的看自己，避免毕业后择业眼高手低，到头来一事无成

结束了一个月的实践，感触真的很多：

1、每个人都应该树立一个长远的目标，然后制定几个近期的目标，在日新月异的市场中发现机会，把握机会。我们工作的目的不是为了赚钱，而是要培养工作的兴趣。我们尚未步入社会，除了青春，我们没有任何的资本，所以做任何事都不要眼高手低，而是要勤劳、诚恳，在接人待物方面有张有弛。

2、不要存有侥幸心理。初出茅庐，我们的经验真的是很少，所以对待每件事我们都应该力求尽善尽美。没有过分的希望，就没有烦恼；没有短暂的贪婪，就没有恐惧。怀着一颗平常心去做事，我相信那会比急功近利去做某件事好的多。

3、感受到学校和社会的距离。在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。在这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，无论是学习还是工作，都存在着竞争，在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么做人，，移提高自己的能力。

记得老师曾经说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是学学搞笑，学生还终归保持着学生的身份，而走进企业，接触各个的客户，同事，上司等等，关系复杂。得去面对从未面对过的一切。在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的只是一点都用不上的情况。或许工作中运用到的只是很简单的问题，只要套公式是的就能完成一线任务，有时候我会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学的这么吃力呢？这是社会与学校脱轨了吗？也许老是是正确的。虽然大学生生活不像踏入社会，但总算是社会的一部分，这是不可佛人的事实。作为一个新世纪的大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会所发生的各方面的事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。

## 运营的实习报告 篇2

### 1 引言

如今，我已经正式进入社会工作了，虽说还是属于学校中的实习期，但我们加入的是社会组织去进行实习的。根据学校规定的一些内容，我有幸在扬州迅博科技有限公司进行了为期一个月的实习生活，进入了社会，我才真正地感觉到市场竞争的压力。近4年的大学学习令自己学到了不少专业知识，在实习过程中我也将自己所学专业知识与实际工作相结合，发挥自身优势，使

自己学以致用，挖掘出潜在能力。虽然此次的实习时间并不算长，仅仅为期一个月，但也给我留下了深刻的印象。在实习期间，我初步了解到了迅博科技有限公司的经营模式、管理方式及组织机构，认识到了销售行业的一些基本情况，学到了书本上学不到的知识，并且通过这次实习把自己所学的理论知识应用于实践，提高了实际操作能力，让理论知识更好的与实践相结合，也充分扩展了自己，充实了自己。

## 2 实习概况

### 2.1 实习组织概况

此次实习的单位是扬州迅博科技有限公司，它座落在扬州汽车东站后的信息产业基地，主要从事的是通过络电话销售阿里巴巴诚信通产品。迅博科技有限公司是阿里巴巴公司刚入驻扬州的分公司，组织上的人才虽然还不太多，但大部分都是销售精英，有的还是从杭州总部里分配出来的。

### 2.2 实习目的

本次实习的目的在于通过理论与实际的结合、个人与社会的沟通，一步培养自己的业务水平、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事的能力等，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便提高自己的实践能力和综合素质，希望能帮助自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己的工作中。一般来说，学

校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加工作实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。实际体会一般公司职员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的能力。总之就是巩固、联系、充实、加深、扩大所学知识基础理论和专业知识，提高运用所学知识，解决实际问题的能力，要做到勇于创新，并能正确的将独创精神与科学态度相结合，能够熟练运用计算机等工具从而大大地提高工作效率，同时要养成严肃认真，刻苦专研，实事求是的工作作风，将在学校里的态度一直保持着。

### 2.3 实习时间

毕业实习的时间是从20\_\_年2月23日~20\_\_年3月25日，共进行了为期一个月的实习。

### 3 实习内容及过程简介

我们本次实习的内容有两个阶段：实习的培训阶段和实战演练阶段。3.1 实习培训阶段

当我们刚进公司的时候，我们公司专门的培训人员和销售部门经理就给我们灌输了许多关于销售方面的知识，让我们对销售



这个概念有了进一步的认识，也懂得了和销售有关的专业术语。让我们和销售走的更近，更加贴近社会。

### 3.1.1 阿里之旅

这个培训环节主要让我们了解阿里巴巴公司的所有一切。阿里巴巴公司创始人马云在创造阿里巴巴所经历的种种坎坷。阿里巴巴公司的愿景是成为一家持续发展 102 年的企业(跨三个世纪)、成为全球十大之一(目前已经排在第五名)、只要是商人就选阿里巴巴。阿里巴巴公司的使命就是让天下没有难做的生意，众所周知，目前生意上有资金回拢难、缺客户、缺订单、人才培养难等问题，而我们阿里巴巴就是以使命驱动发展，不是以赚钱为目的的。阿里巴巴的 logo 的含义就是从 a 开始，做到 A;微笑开始;客户第一、员工第二、股东第三，也就是就算我们公司亏损了，也要将客户的利益放在第一位，优先考虑客户，然后再逐一考虑员工、股东。这让我从以前只听过阿里巴巴是马云创立的到现在很好的了解阿里巴巴，而且已经融入了这个集体，将自己作为阿里巴巴中的一份子，个人的利益就是集体的利益。

### 3.1.2 诚信通销售渠道

这个培训环节就是讲述诚信通这个产品的基本信息以及如何帮助客户解决生存难、成长难、订单难这三个基本问题。诚信通这个产品的全球注册会员量已经达到 376720\_\_个了，中国的注册会员是 601677 名，的单日浏览量已经超过一亿，平均每



秒就有 1157 个商人进入我们的市场，由此可以看出我们阿里巴巴中国会员还有 37070332 名可待开发，而且摊位便宜，人流量还特别大，这样就基本上帮助了客户解决了一定的问题。诚信通会员有三个标准推广服务：①找旺铺②发布无限量图片③查看买家的联系方式。帮助客户找旺铺也就是解决了客户订单难的问题；发布图片相当于将产品的一一陈列在旺铺中，让买家浏览；查看买家的联系方式就是卖家可以在自己旺铺中的浏览记录中看到买家的来访，自己可以主动出击找到该买家，与该买家取得联系，从而达成交易。我们阿里巴巴还为诚信通会员提供了两方面的需要，一是阿里信贷，客户可以在与阿里巴巴合作的银行中借贷，解决资金难的问题，而且阿里信贷有无抵押、额度高、速度快、利息低这四个优点；二是我们阿里巴巴与快递货运公司有合作，只要是诚信同会员在与我们合作的公司发货，可以享受 4.5 到 8 折的优惠。

### 3.2 实习实战演练阶段

在结束了之前的培训阶段，我们就正式上了“战潮，将之前多接受的产品知识和销售技巧全部运用好，向客户进行了销售诚信通产品。

#### 3.2.1 寻找客户资源

在这个信息大爆炸的时代，我们可以很好地利用络平台，尽最大可能的寻找客户资源，寻找到了客户资源，在自己的手上才

当然，为了避免像别的公司会打扰到同一个客户那样，我们阿里巴巴专门建立了客户 CRM 库，只要你将这个客户录入你的数据库，别的同事就算找到这个客户资料但在库中就能看出是你的客户，就会放弃这个客户，即使做成了订单也算是你的；如果你库中的客户超过一定时间没联系或者没做什么业务跟进，这个客户资料就会流入公海中，别人也就会有机会，这种方式能很好地盘活资源。对于我们来说，并不是所有的客户都能算是资源，我们还要将客户进行分门别类。从公司判断，生产企业（就是公司的名称后是厂或者是有限公司）、商贸公司（工贸、商行、经营部等）、个体户（从事区域性商品批发的批发市场等店面的客户）、个人（厂家业务员、业务经理等），这些可以列入我们的资源库，而对于我们来说不适合的客户有两类：①本地服务类公司（餐饮、家政、装潢、零售类）②生产类（台资、外资等大集团难以找到关键人物的公司），只要我们找准了客户资源，就是做好了销售的第一步。

### 3.2.2 电话邀约客户

按上述方式找到了客户资料，我们就可以与客户取得联系。对于电话邀约客户，我们能够确认客户的基本条件，确认该客户是不是我们阿里巴巴诚信通的潜在客户，确认他其是否有基本意愿加入我们阿里巴巴诚信通会员，而且如果该客户有意愿加入了，我们就可以通过电话约见客户见面了。

### 3.2.3 面谈约见客户(陌百客户)

对于在电话里约见的客户，基本上都是首次拜访的，我们可以按照七个步骤来进行：①开常开场的目的就是自报家门和表明来意，让客户知道你所归属的公司以及要拥有的产品信息；②聊背景。我们见到客户不能直接一箩筐地说出我们的产品信息，而要先倾听客户，了解客户以及公司产品信息，就像所有的父母喜欢和别人聊自己的儿女，公司产品就是每个客户的儿女，同他们聊这些，就能很好地消除隔阂；③挖需求。我们要利用一切可用资源找到新客户，找到客户的潜在需求(能够赚钱，还能在我们阿里巴巴里获得阿里信贷)，将其需求夸大，从而使该客户成为我们的老客户，同时还要维护好这样的关系；④讲服务。我们不要讲诚信通所有的服务都讲出来，只要根据与客户聊天时所了解到的需求来讲他所需要的服务，这样更能吸引客户；⑤缔结。不管客户在中途部分有没有听懂、理解了我们诚信通，在最后，我们一定要总结一下，让客户记住几个重点就行了；⑥异议处理。如果客户在最后有一些问题，一定要当场处理，不能拖延，一拖延就会导致更大的问题；⑦转介绍。无论最后是否与客户签成了协议，一定要让客户帮忙介绍些朋友或别的客户，这样能扩大我们的客户资源，并且还能帮助客户做好生意，这不是一举两得吗？这也是我们阿里巴巴的使命，让天下没有难做的生意！

### 4 实习心得

大四上学期的愉快的生活结束了，我们也慢慢的走上了自己的工作岗位，对于这份工作我们都没有多大的要求，就是能让我慢慢熟悉以后的生活轨道，能让我们渐渐的融入这个社会，为未来的生活方向做个铺垫。实习一个月的生活已经结束了，我发现自己已经投入了这份工作中，做销售这行，要是做不到业务，就赚不到多少钱。但对于我来说，做业务是次要的，学习实践经验才是最重要的，我从同事那里学到了很多东西，从他们那里我学到了作为一个销售人员，必要的技巧，和一些基本软件的操作。虽然在这段时间里我没有做到订单，但我还是很开心的，对于一个新手来说，刚开始做不到业务是很正常的，所以我也没有馁。我积极面对实习中出现的种种困难和问题。我认真的对待自己所负责的工作，积极好问。同时也认真地完成实习日记和实习报告。我会将在实习过程中所积累的知识、经验和阅历好好地利用，为下半年踏上工作的路程做铺垫；每次实习，就相当于成长了一次，和社会的轨迹也更接近了一步，在这次的实习中，我能够从中取其精华、去其糟粕，以这种态度来面对以后的工作，端正心态和态度来很好的完成它。通过这次做销售的实习，我也深深地感受到团队相互合作的重要性；团队相互依赖、关联，凭借团队共同合作的力量处理实习过程中遇到的各种错综复杂的问题，及时采取高效率的措施，进而取得了最优异的成效，这都归功于团队的力量。总之对于这次做销售的实习，我学到了很多，也看到了那

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/048062035034006076>