**桂林理工大学管理学院**

 **网络销售生产实习日记**

 **学 号：**

 **班 级： 电子商务**

 **姓 名：**

 2015年11月28 星期六 小雨

一直对网络营销和网络销售，还有推广充满好奇，到底是怎么做的呢？自己想去了解并去做下，虽然有学过一些有关这些方面的知识，但是实际操作却是没有过。为此在实习期间想去做这方面的工作，并且自己也打算今后往这方面走。所以在找实习的工作中，找了销售和推广，但是在桂林找了好几家公司之后，发现找的是推广，但是实际做的跟销售没有什么两样，最终决定了做网络销售。

我这个人别人说我那方面不好，我偏要把它做好去，而且自己也有往网络销售这方面走的想法。今天同班同学跟我说她在桂林的一家公司里做网络销售，我问了是哪家，结果和我面试的是同一个公司。最终决定了在那里做销售。为了多掌握一些知识和技能自己晚上还上网看了下，并且了解公司的一些资料和背景。自己心中也有一些担心和忧虑，我真的适合做销售这方面的工作吗？我的性格是比较内向的，而且平时也很难找话题聊，如果不是熟人的话。为此我打电话问了自己的朋友，她说找到了就是适合自己的，你要对自己有信心。找到了就是适合自己的，我相信自己可以的，既兴奋又有点担心，希望自己能有充实而又美好的实习生活。

 2015年11月30日 星期一 多云

今天是第一天上班，刚开始是不可能马上就可以上岗的，主管发了一大堆资料过来，叫我们先看，了解公司业务，以及业务具体流程，还有看下之前他们是怎么跟客户谈的。公司主要是为淘宝店主提供店铺装修，推广，托管等业务，还有提供平台活动的，还有的就是信誉的提升，其实我之前一直以为淘宝上的那些好评率都是顾客去买东西，然后给的好评，现在才知道原来大多数都是刷出来的，这难道不是骗人的吗？

在淘宝上信用度越高，您的店就越往前排，看到你店铺的买家也就越多，买家就越容易搜索到您店铺的宝贝，生意就会比较好。我们在网上买东西时，首先看的就是一个店铺的信誉、成交记录和好评内容，如果觉得欺骗的，但一想您的货是真的，做信用提升只是为了能把自己的货自己质量很好的宝贝能够通过另一种渠道推销出来，是为了打开这个市场，所以才会有的卖家选择去刷单，从而才会出现一些提供这些服务的公司吧。

 2015年12月1日 星期二 小雨

 在公司里作为一名实习生，要学习的东西还很多，人生本就是一个不断学习的过程。在学校里，有与专业知识要学习，走出校园还是要学习。网络销售，一个看似简单的岗位，其实一点也不简单。要学着怎样去跟客户沟通，还有说话的技巧等各种东西需要学习，万一客户不信任你，你又怎样回答呢？ 虽然是上岗了，但是还是在培训阶段，很多东西还是需要学习的。

一个有着就业知识和良好沟通技巧的网络销售者，能完善的解答客户的疑问，以及快速的对客户售后问题及反馈。我们的心情会影响我们的表达方式。网络上的客户，有些事比较好说话，有些是比较难缠的。遇到这类难缠的客户我们就要控制自己的情绪，耐心解答，有技巧的去应对他。这天学了很多东西，在培训中，主管教了我们很多东西，让我受益匪浅。

 2015年12月2日 星期三 阴

 今天学习的主要是推广，学习之后你才能够了解，才能够详细的介绍给客户。推广的话是帮你把你的店铺拟写成一篇文章，然后发布到各大论坛。通过写有吸引力的文章，插入您的店铺地址，然后去博客论坛发帖，顶贴，比如新浪，网易、搜狐、博客网、百度、天涯、TOM 论坛等最知名博客论坛上。策划一篇精品帖子，知名博客、论坛、购物网站，更新关键字，保证帖子不被删除。

还有注册一些小号回复信息和顶贴，这些之前有学过，上手还是蛮容易的。还有图文推广：主要是在软文推广中插入店铺的主打宝贝图片，然后发布到各大知名网站，图文推广要比软文推广更加直观点，也更容易吸引到客户的眼球，还有一些关于SEO推广等。还有学习百度知道的推广，自问自答，选为最佳答案。以前学过一点操作起来还是很轻松的。今天一天很快就过去了，还没有跟客户谈，在学习当中，为以后工作做基础。
 2015年12月3日 星期四 阴

 看了资料和了解业务，和学习了之后，今天终于可以正式上岗了。主管给我们每人一个企业QQ和一个卖家账号，卖家账号是用于寻找顾客的，而QQ是用来加顾客联系方式，然后进行交流和沟通。

为了便于用户，会有特殊的认证图标，而且在QQ上会有公司名称。在淘宝上找客户是怎样去寻找的呢？又是怎样知道她有意向做店铺装修，和推广的呢？主要是找新开的店铺。怎样知道是新开的店铺呢，以前刚开店的时候，总会有客服来问需不需要装修或是推广之类的，一直都很好奇她们是怎样找到我，知道我是新开的呢？

今天终于解开了这个疑惑。打开淘宝搜索店铺，店铺类型选择心级店，然后把淘宝网址最后面的数字改为O,比如网址最后的1%2C5，改为1%2CO就可以找到新开的店了。今天一个客户都没有加到，也没有客户来办理业务，心情倍感失落，是不是自己的工作方式有问题呢？或是哪里出了问题。

 2015年12月4日 星期五 中雨

 今天去公司把昨天的情况跟我们组的小伙伴说了，小伙伴们说可能是你刚进来，急不得要 慢慢来，之前我们也是那样的，我们现在一天大概访问四百多个以上的店家，一天下来有意向要办理的客户大概就三十几个。突然感觉我跟小伙伴们相差甚远啊。前面的每一步都要打好基础，之后在跟客户谈的时候才能够顺利的进行。下午的时候终于加了两个客户，，怎样去跟他们沟通，每一句话我都是很认真的考虑几遍之后才说的。有什么问题就问组长和小伙伴，他们都很热情，在他们的帮助下我顺利的解决的客户的问题，虽然最终没有成功，但是这也是一种进步。只有通过不断的努力，不断的尝试，不断的积累经验，才能发现自己的不足，然后在弥补不足的时候，我们便是实实在在的提高了自己。

 2015年12月5日 星期六 阴

 踏上社会，我们会与形形色色的人打交道。会以为由于存在着利益关系，又工作繁忙，很多时候同事不会象同学一样对你嘘寒问暖。而有些同事表面笑脸相迎，背地里却勾心斗角不择手段，踩着别人的肩膀不断地往上爬，会导致刚出校门的我们很多时候无法适应。比如公司做网络销售的，他们可能会很注意对自己客户资料的保密，以防被同事抢去自己的业绩，因而关系显得有点淡漠。

 平时在电视上不止一次的看到职场的险恶，公司里同事之间的是非，我想我能做的就是“多工作，少闲话”。可是我们的给我的感觉并不是这样的，同事们都很热情，大家相处得都很好。今天公司里小周生日，大家都聚在一起为她庆祝生日，大家相处得都很开心。所谓的职场竞争可能还没有遇到吧，这或许算是一种幸运吧。

 2015年12月7日 星期一 多云

实习已经逐渐进入状态。开始独立接触一些业务，公司也知道对于销售，我是一个很新的新手，所以刚开始让我做的，主要是通过阿里旺旺跟客户沟通并且加Q。现在开始便是需要自己独立跟客户交谈，要能够很好的领会客户的意图，同时准确的向客户传达公司，以及公司产品相关的信息。这就要求我对公司本身的一些业务流程和产品特点有相当的熟悉。

每天上班我都会比同事去的早一些，准备一些资料在身边已被随时查阅，今天也是。当然如果每次信息能够放在脑子里那就更好了，于是我一有空就多看几遍自己记在文档里的业务几遍，慢慢的熟记。今天组长把他自己整理的一些业务和问题发给我们，叫我们不会时打开来看，组长人超好，今天真的感动。

实习了几天了，可以简单的总结为几个字，那就是：多看，多问，多观察，多思考！一方面要发扬自主思考问题的能力，在碰到问题的事情，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，要发扬团队精神。公司是一个整体，公司产品是团队的结晶，每个人都需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够发挥最大的效能。

 2015年12月8日 星期二 多云

 感到了压力，走出校园要学会与人交流与沟通，公司里面要学的东西学校里是没有学过的。发现自己很多东西都不会，甚至都没有接触过。前面都是在学习与人打交道，但是也要我们熟悉公司的业务才能为客户解决问题，当客户提到的业务的时候我们才能够很好的为他人解决。每当为客户解决问题之后总感觉很欣慰。

 在实习过程中，心态是很重要的。实习是大学里必须经历的一个阶段，实习期间我们以什么心态去对待是很重要的。我们工作很低，要做的事也比较多，有时候还跑跑退之类的。虽然有时候工作是一样的，但是实习生待遇是不同的，所以我们必须抱着一种学习的心态，公司赚钱，我们学东西。

 2015年12月9日 星期三 小雨

 今天小伙伴们纷纷开单，连和我同一天一起进去的小伙伴都已经开单，而我还没有，心里有些着急，压力大。但是发现自己还是进步了不少，之前客户问题或打电话过来咨询时，都特别紧张，不知道要怎样做，怎样回答才好，但是现在却不同了，跟客户沟通得很顺利。

 可能是经过几次的不顺利之后，加上小伙伴们的鼓励和帮助，自己大胆的去尝试，去应付，慢慢的变了好多，不会再怯场。由于自己的性格比较内敛吧，之前跟顾客网上面谈时，都显得特别紧张。而现在不同了。

 人往往都是这样，没有经历过，没有去尝试过，永远都不知道到底是什么一个样，是真的有那么难吗？还是并非如此。没有像来了很久的小伙伴有经验，那么就要做更多的准备工作。只有用心去做就可以，等到熟练了，那么将是水到渠成的事情。我相信自己也能像他们那样的。

 2015年12月10日 星期四 阴

根据客户不同的需求都加了QQ。并且在Q上跟客户进行沟通和交流。有时还有需要通过电话和视频进行交流和沟通。公司提供的是一种服务，不是实物，很多人都会担心自己会被骗，或是不提供好的服务给他们。交了钱之后就不给办理，但是我们公司都是给客户提供最好的服务的，如果没有效果是不会收费的。

下午在有一个客户说是需要装修，但是别的公司也找过他了，而且目前在谈，价格比我们这边的低。而且我把我们装修成功的案例发给他看，还有公司做的一些模板。最终我耐心的沟通和在组长的帮助下，那个客户最终决定在我们这边办理，他说虽然我们这边价格比较高点，但是你们这边的服务态度好，那边公司的销售人员都不太搭理他。

一个人的服务态度是很重要的，而良好的服务态度，会是顾客产生亲切感，热情感，朴质感，真诚感。作为一个销售人员，不仅仅是卖东西，还要对顾客认真负责，耐心讲解，积极主动，这样做的话就会事半功倍，也会得到你想要的结果。虽然今天达成了一单业绩，但是并是全是自己的功劳，是在组长的帮助之下的，总有一天我会自己谈成单的。

 2015年12月11日 星期五 多云

 今天的工作进行的还是比较顺利的，一天的时间跟几个客户进行沟通和交流时间都较短，只需要简单的作一些相关业务的介绍即可。当然也有些客户或合作伙伴需要更详细的信息，于是我需要对他们需要办理的业务全局都做一番描述，力图让对方更深的了解，最重要的是让他们觉得我们的产品是非常出色的。

价格也是有非常大的竞争力。虽然自认为口才并不好，但我能够把事情描述的比较清晰，令客户或合作伙伴还是比较满意的。经过多天的经验业务渐渐熟悉，做起事情来还是比较顺利的，今天下午跟需要办理推广的客户谈，搞定了一笔生意，又是线上又是线下谈的，说得都口感口干舌燥了，不过最后还是谈成了，即使再辛苦也是值得的。一天的时间愉快而又充实，自己可以独自出单了，真的很开心。

 2015年12月12日 星期六 小雨

我以为出了单之后就可以放松一下，不过那么紧张，那么赶。可是事实告诉我：永远不要停下你的脚步。从早上九点进到公司，一直到下午五点半，中午只休息了半个小时，吃饭的时间。并不是公司非老板不让人休息，同事们都在谈单，忙得歇不下来，自己就更不应该休息了。

为了赶业绩，我也不能拖全组的后腿。而且作为实习生来讲，要学的东西很多，放松下来节奏就慢了下来。我放弃了其他找工作的机会，花时间花精力到这也里来实习，我要对得起我自己，对得起我宝贵的时间。如果我到这里来慢慢悠悠的休息，还不如待到学校休息，不用每天早上早起就起来赶车，到这里来休息，不必再学校休息的痛快。休息时间，如果没有事情做，别的小伙伴在谈，我就在旁边学习，他们是怎样谈的，是怎样谈成大单的。还有请教他们自己不会的问题。哪怕将来我不在这里工作，我也要把它做好。 一天的时间很快就过去了。

 2015年12月14日 星期一 小雨

 今天一切都很顺利，就找客户，跟客户谈单，虽然过程中也有一些客户不是很友好，但是总的来说还是挺顺利的。下午下班我们组要开小组会议，这是我进公司以来第一次开的会议。会议一开始我们组的负责人周哥就进行了发言，总结了最近一段工作时间内公司销售业绩的状况和面临的问题。

 周哥业绩很好，看了公司的销售业绩，他每个月都是在前面的。对于他的能力和口才，真是由衷感到佩服。接着是各位同事们的发言，我们其中有一个同事业绩也是很好的，他比我先进公司一两个月这样子，但是他的业绩已经超过了之前的一些老员工，名列前茅，一定像他多多学习才行。

 最后是我发言，我把自己不会的问题提出来，还有向他们请教工作中他们自己的一些经验。一些工作经验丰富的老员工分享了自己在工作中的经验，并教我应该怎样做，还有销售技巧，今天真的学到了很多，受益匪浅。

 2015年12月15日 星期二 阴

 今天我和同学又很早的到了公司，其他同事还没来。很奇怪之前另外一组的同事有一个人总是比我们先到的，而现在却没有来。一向都是他先来，是他开办公室门的。就问下其他的同事，其他的同事说已经辞职了，前几天负责人找他谈话了，进来一两个月了，他也很努力，但是不知道为什么业绩就是不太理想。或许这个工作不适合他吧，但你一直努力了，而一直没有收获，你还有继续吗？为何不放弃，去找一个适合自己的工作呢，如果真的不适合，那就没必要做下去了，浪费青春。

找一个自己喜欢的工作能为之奋斗一生的工作，做自己喜欢的事你会感到很快乐，你会更有前途，你会更有动力。但无论做什么事都不要迷失自己的方向。晚点同事们都来了，我们把自己昨天列出来的的一些问题拿去问这里的一些老员工，问题其实比较简单，本来想我组长的，但是这些都是小问题，组长之前好像有说过了，这时候再问肯定是自讨没趣了。所以只好问一些老同事了，她们都很耐心的解答。和她们一起工作真的很开心。

 2015年12月16日 星期三 多云

 早上在跟客户谈单，突然来了一个两个新的同事，我旁边刚好有个空位，组长安排坐我的旁边，并叫我叫她。我一下就慌了，我自己的还是勉强的，教人我可没有信心。组长看出了我的担心，一直在我旁边说你可以的，我相信你。我就交了她一些基本的业务流程，还有如何需找客户，而且还好之前她有做过类似的工作，不用我教太多。还有旁边的老员工教，这下放心多了。

 今天下午谈成了几单，公司有规定一天内达到多少业绩就有奖，由于有一单是在十二点之后才成交的，所以就只得了奖品，没有奖金，但对我来说已经很好了。努力就就会有回报。通过半月的锻炼，我体会到了做事不要害怕失败，只要用心去做就可以了，总有回报的一天。从最初的怀疑自己，到肯定自己。没有什么是改变不了的，没有什么说合不合适，只要你喜欢，你去做了，就是合适的，就会有回报。

 2015年12月17日 星期四 多云

 昨天来的新人走了一个，或许这个工作不适合她，找适合自己的去了。销售这个岗位变动得也很大，今天或许你看到，明天或许就看不到了，辞职了。曾经有个人跟我最有钱的是销售，最穷的也是销售，如果没有业绩，是很难生活下去的。曾经的我也以为自己不适合这份工作，但是结果并不是，人的潜力是无穷的，你不知道他的界限在哪里，只要去努力，去改变，去适应，总会成功。

 今天一天都在谈单，回到宿舍还有客户在咨询，主要办理的是托管，谈了很久，才谈下来。今天真的很累，不过最终有成功了，真的很开心。销售，是一门实用性、操作性很强的学科，如果不进行实际操作演练，而只是凭着书本上的一些理论性的东西去从事销售这门行业的话，你的工作将会非常地不适应，以至于在工作中出现意想不到的差错。

 2015年12月18日 星期五 多云

 今天起得跟平时一样，早早就和同学到校外等车了，不知怎的，今天公交车来晚了，再加上堵车，上班之前肯定赶不到公司了。打个电话跟欣姐说了一声，我们到那里的时候已经迟到十几分钟了，一进去同事都纷纷的转过头来，真的很丢脸。打了卡之后就上班了，组长没有说什么，在车上已经提前跟他说过了。不过全勤奖算是没有了，下次还是要早点，不可以再迟到了。

 今天一天都不太顺利，遇到客户也都不太友好，一天都加不到多少人，这个可能跟心情有关吧。再看下群里面，同事们都纷纷开单，自己也不能放松，加油吧。今天我们组长一个人一天之内又开了几单，而且都是大单，真的很佩服他，有机会多向他学习才行。在公司里，每天紧张的工作状态，完全没有时间考虑其它事情。不知不觉的，就发现原来我来公司已经半个多月了。

 时间虽然短，但是学到的东西可不少。比如：如何快速的适应公司的环境，如何更好的跟同事沟通，更好的完成既定的任务等。这些都不是信手拈来的，都需要一个逐步的从点到面的认识。这一个月来，我感觉每天都在进步，每天都能够接触新的事物，每天都过得很充实。

 2015年12月19 星期六 阴

 今天还是和之前的那样，找客户，谈单。不过人很少，时间感觉过得很慢。下午就回访了之前办理业务的客户，在回访时有一个客户说我们公司帮她装修得很好，并介绍了她朋友过来办理，真的很开心。下午下班我们部门开了会议，各个同事总结了自己的情况，并提出了工作上的一些疑问，我在旁边学习。这段时间的实习，让我觉得任何力量都是自己给自己的，如果觉得你行，你就有可能成功；但是如果胆怯，你只能失败。今天也发工资，虽然少，但是是自己赚的钱很开心，虽然之前有做过兼职，但是意义上是不一样的。

 2015年12月21日 星期一 多云

 昨天看了下业绩，总的来说还可以。记得之前来公司面试时面试官说到时候如果想转部门，是可以转的，那个部门也是做类似于销售的工作，业务拓展员。我们公司提供一个平台，然后让客户来入住我们的平台。是一个折扣平台，模式跟众划算和返利博是一样的，一直想知道具体业务流程，和具体怎样操作的，还有是怎样招商的。既然来实习，那就要多学一点。今天早上去跟负责人说了之后，负责人说是可以的，明天就可以转部门，去那边实习了，真很开心。

 2015年12月22日 星期二 小雨

 因为不是很大的公司，跟负责人说了之后就可以去那边实习了。今天第一天去那边实习，一切都还顺利。首先要做的还是了解平台，消费者抢购后45分钟内到店铺网购价下单购买，卖家可以快速奠定销量基础，提升宝贝搜索排名和点击成交率，缩短产品推广周期，快速进入热卖期。还有快速奠定销量和评价基础，增强商品后来买家的信任感和购买信心，提升淘内外流量转化率，提升销量，让店铺赚到更多利润。

 以产品作为推广成本让利给消费者，精准获取有购买需求的消费者，成功卖出商品再付费（CPS模式），以达到降低推广成本和风险。用了一个上午这样来了解了平台及平台的规则平台的规则之后，下午小组组长发平台模拟网站过来，叫我注册卖家和买家账号，模拟业务流程，商家是怎样发布活动，买家是通过什么方式去购买的。还有针对不同的问题，卖家应该选择什么下单方式，才是最好的。这一天时间过得很快。

 2015年12月23日 星期三 中雨

 昨天了解平台和规则之后，今天就可以跟客户谈单了。我一直以为是去淘宝上招商，然而并不是，去的是众划算和返利博网。每个组的开发是不一样的，我们组开发的主要是美食，特产，数码家电和综合商品。我们组是李哥带的我，李哥业绩很好，一直都是公司第一名，而且又是我们组负责人，在销售部早就听说过了，有他带不愁学不到东西。不过这一天下来一个客户都没有招到，更不用说注册和发布活动了。

 在众划算和返利博那里招商，客户比较少，来来回回就见到那一个客户，为什么就不可以上淘宝上或天猫上去招商呢，而且那里卖家又多，又有很多卖家想做活动的。而且去众划算和返利网招商，这不是在抢人家客户吗？虽然我们平台比他们平台有优势，多了一个手机APP下单方式，但是总觉得这样做是不太好的做法。

 2015年12月23日 星期四 中雨

今天早上由于堵车差点上班迟到，还好最后赶到了，不然这一天心情都不会好了。到了公司，一打开电脑，电脑卡机，一直刷不出网页。可能是系统问题，旁边的李哥就帮我重新安装了系统，期间我一直在看旁边同事怎样谈单的，取取经，虽然之前在销售那边还可以，不过这边是不同的业务，碰到的问题自然也是不同的，还是多请教的。

安装完之后，就自己寻找客户，找客户谈单，遇到不会回答的问题，就问旁边的李哥，在他的帮助下解决了客户的很多问题，虽然有客户注册我们的平台账号，不过最后还是没有在我们平台发布活动。

下午，小组开会，老员工分享经验和做汇总工作报告，新人有什么疑问就提出。我把之前的疑问说了出来，为什么不去淘宝和天猫上寻找客户，单在众划算和返利博那边找，卖家是比较少的。负责人说，因为众划算和返利网上的那些卖家都做过活动。我们亿品赞的模式是跟他们是一样的，他们是比较容易接受的，谈成单的机率是比较大的，而淘宝上的他们没有做过类似的活动，可能不会相信，也不容易接受。而且我们可以利用我们的优势来跟他们谈，众划算和返利博是没有手机APP下单方式的。

有的客户今天不想理你，但是明天就说不定了，这也要看情况来的。好吧，虽然是这样说，但是我心里还是觉得去人家平台开发客户总是不好的，但后来又想或许他在那些平台做活动没有什么效果，换个平台或许会有效果呢？这样想心里好多了。

 2015年12月24日 星期五 多云

 今天上午一早就上众划算去寻找客户，一早下来都没有什么人，自己就看了下李哥发给的一些资料和业务流程。好不容易有客户说要办理，结果是李哥的客户说是已经办理过了，有点小小的失望。只能自己安慰自己，不急慢慢来。这个跟之前的销售是一样的，只不过性质不同而已。下午终于有个客户了，店里是卖水果，打算做下活动。谈着谈着由于业务不是很熟，有些问题不会的就看资料还有在群里面问，组长会在群里面教。客户最终在办理了，在我们平台发布了活动。

 2015年12月25 星期六 多云

到拓展部这边来之后也是每天就谈单，让客户入驻我们的平台，然后发布活动。在学校有时候觉得时间过得慢，来工作之后，每天在那里忙，时间总是过得很快的，虽然有时候闲下来，感觉时间过得很慢，不过总比在学校没事做的好。销售看业绩，这个也是。之前一直以为做销售自己不合适做销售这类工作，不过做了之后才发现其实并不是。但是如果是实体的呢，面对面的跟人谈，会紧张吗，或许不吧。每个人都有自己的潜力，不要把自己定义在一个框架里。

 2015年12月26日 星期一 小雨

今天一切工作都是照常，去实习差不多一个月了，说下实习这么久的感悟。主要说的这里实习的人际关系.在实习期间，懂得与人相处，个人认为是我们的一大主题，这就要我们在礼仪、语言等方面能够取得别人的信任，赢得别人的好关系。首先一个诚信，诚信是一个永恒的主题，当一个人在公司失去别人的信任的时候，他做什么事都难，公司的注册会计师不会给他安排事做也不会教他什么，更多的是在那里无聊，甚至被人辞掉。

其次就是语言，人与人之间更多的需要沟通，只有沟通才能把彼此的信息的传递。例如在你去请教别人东西的时候一定要虚心请教,因为能进来这里工作的人都是不简单的,少说也是工程师级别的,不过话说回来，在外边做事，太客气了反而会让人觉得很陌生，最主要是要把握一个度。

 2015年12月27日 星期二 多云

 通过这一个多月的实习，我接触到了真正的工作（之前做的都是兼职），亲手进行了业务单子的整理与归类，真正从课本中走到了现实中，从抽象的理论回到了多彩的实际生活，细致地了解了现实业务处理的流程，认真观摩了前辈们针对公司各项业务的处理，使我对一个公司的运行模式的认识从纯理性的上升到实践，从实践中的感性认识上升到了更深刻的理性认识。
 在学校总以为自己学的是电子商务，和实际很脱轨，但是在四年大学生活中学到的点点滴滴很多都能代入工作过程中。譬如如何与人相处、真诚对人，譬如不论干什么都需要本着踏实的态度不断学习，此刻在实习中我才真正领悟到“活到老学到老”的含义。实际的工作能力是书本上没有办法教授给我们的，必须要通过实际工作来积累与强化。

 2016年1月1日 星期五 阴

新年伊始，万象更新。一转眼，2015就要这么偷偷地溜走了。这一年，可以说收获很多，因为参加工作了。回望过去的一年，有起伏，有变迁，有黯然失色，也有笑意盎然。生活总在变化中不断向前，我也在时间的洪流中渐渐成长。总是感谢自己，因为上班以来总是满怀激情，这一年也学到了很多，学会了与人沟通交流，增长了社会经验，增强了工作能力，学会了吃苦耐劳。

当2016年不期而至时，给自己列一份愿望清单，向着美好的明天和灿烂的梦想，继续飞扬跋扈的潇洒前行吧。同时祝我最亲爱的同学们，新年快乐，美梦成真，工作顺利。

 2015年1月2日 星期六 阴

实习，是开端也是结束。实习体会了生活的不容易艰辛。实习以来学到很多为人处世，以及真正体会了“不为失败找借口，只为成功找方法”理念。展现在自己面前的是一片任自己驰骋的沃土，也深深感受到了沉甸甸的责任。在今后的工作和生活中，我将继续学习，深入实践，不断提升自我，努力创造业绩，继续创造更多的价值。
 在信息时代，学习是不断地汲取新信息，获得事业 进步的动力。作为一名青年学子更应该把学习作为保持工作积极性的重要途径。走上工作岗位后，我会积极响应单位号召，结合工作实际，不断学习理论、业务知识和社会知识，用先进的理论武装头脑，用精良的业务知识提升能力，以广博的社会知识拓展视野。

 2015年1月3日 星期一 阴

 在公司里和在学校里是完全不一样了，每天紧张的工作状态，完全没有时间考虑其它事情。于是不知不觉的，就发现原来我短暂的2个月的事情就快要过去了。学到的了不少的东西，比如如何快速的适应公司的环境，融入企业的团体，如何更好的跟同事沟通，更好的完成既定的任务。这些都不是信手拈来的。都需要一个逐步的从点到面的认识。

 面对许多非常棘手又无奈的问题，通过过去大学里所积累知识的，是远远不够的，因为那只是理论而已，我体会到了实际的工作与所学知识是有一定距离的，与应用知识的距离就更为遥远。今后需要针对处于实际环境进一步学习相关的知识。特别关注现在的趋势，也许别人机会当作陷阱，但是自己一定要理智。

 2015年1月6日 星期三 多云

 我感到对自己感触最深的是，提高自己交际能力，跟别人合作。一支真正的团队是一个能够真正为他人付出汗水的而不是虚伪在表面上做功夫。交往的目的是得到他们的认可与他们的信任。如何做到呢?这些完全取决于自己的言行之中需不偏不倚，需以身作则，需修身养性。因此待人要真诚，时时为人着想，处处为人行事。能够把自己溶入群体，而不耻向工人群众学习。

 要想立于不败之地，要吸收新的思想与知识，不断更新观念，趋于完善。这样才有利于思想与实际行动真正地结合，只有在思想演练，才能在最短的时间里把自己要从事的行业中处于领先的地位进而起着不可替代的作用，因为我将会为它比其他人付出更多创造更多价值。我也应该得到我应得到的报酬与珍贵的经验。