# 2025广告公司平面设计实习报告范文

来源：网络 作者：水墨画意 更新时间：2025-05-20

*大学生实习，可以学习到很多的工作经验，实习是检验我们在大学所学的专业知识是否有得到充分的吸收，是评判我们是否能够毕业的标准，下面是由小编为大家整理的20\_广告公司平面设计实习报告5篇，仅供参考，欢迎大家阅读。广告公司平面设计实习报告(一)在...*

大学生实习，可以学习到很多的工作经验，实习是检验我们在大学所学的专业知识是否有得到充分的吸收，是评判我们是否能够毕业的标准，下面是由小编为大家整理的20\_广告公司平面设计实习报告5篇，仅供参考，欢迎大家阅读。

**广告公司平面设计实习报告(一)**

在实习的过程中真正了解到设计并不是为了美观或者说是以个人喜好来评估价值的，真正好的设计是要符合客户需求以及时代审美性的。不断融合时尚元素，把握时代脉搏，创新自身设计理念才是不断促使事业和个人成长的关键。

一、实习目的

学习photoshop，CorelDRAW等平面设计软件的应用，了解平面设计公司设计出品过程接触应用设计客户源。

二、实习时间

20\_\_年\_\_月\_\_日----20\_\_年\_\_月\_\_日

三、实习地点

\_\_\_

四、实习单位

\_\_设计工作室(火星社)前身为\_\_\_德宝广告公司，其创立于20\_年。时至今日，业务领域涉及餐饮、房地产、药品、服装、旅游、水利、电力、文艺等，服务于各大企事业单位。地域横跨\_\_，客户源达蒙古、西班牙以及美国。

五、实习内容

1、制作\_\_设计工作室宣传片一部。

在大一我已经学习了MAYA、3D等制作动画的专业软件，以及视频音频后期合成处理软件AdobePremiere。因我的专业是动漫设计与制作，相对于平面设计公司的工作需求还是有一定局限性，因此\_\_设计工作室的主管人结合我的专业和本设计工作室的实际需要，让我为工作室完成一部本工作室的宣传片。

宣传片的内容分为七部分：片头——工作室简介——部分被服务客户(标志)展示——酒店宣传品展示——折页，CD封面等宣传品展示——包装设计展示——片尾

其中应用了3D、AdobePremiere与photoshop三种软件。制作过程中不仅巩固了我的本业软件使用(3D、AdobePremiere)，主要是在动画和处理视频音频特效上有了更深的体会，同时使我对photoshop的使用有了更多的了解。

2、了解平面设计公司设计出品过程。

从过程上来说，首先是与客户沟通了解其需求;其次以客户要求的质量等方面的需求出一定数量的样稿;接着是客户与设计者之间再次探讨选择，修改样稿;而后定稿由客户与设计者签字;最后上机印刷，主要在设计者方面校色。

3、接触应用设计客户源。

设计在现代社会中，已经走入了市场经济，也就是说成为了一种商业化的产业，商品的目的就是要创造价值。设计者和被服务者是一种互利的关系，怎样才能和客户做到完全的沟通是至关重要的。设计时首先要了解客户本身的需求和审美趋向，人与人之间的品位，欣赏风格都是不同的，我们要从与客户的沟通观察中得到第一手的信息才是目的。这也是在考验我们的沟通能力与应变力。

六、实习总结

在实习过程中，团队精神是我感受最深的。小到设计工作室大到一个设计公司，均为一个团队，只有人心集一才能出品好的设计，这不是个人设计为主导的设计。在设计公司中创造价值不是单凭一人的思维，也是整个公司分工合作的结果。不然南辕北辙，没有最终的商讨意见，只会耽误设计时间，延长设计过程。

设计时善于听取他人的意见结合自身的观点，会让我们的设计更完美!

**广告公司平面设计实习报告(二)**

因为考虑到以后毕业有可能从事这个行业的工作，因此我非常珍惜这次实习的机会，通过实习，了解现今社会所需求的人才，了解平面设计在实际应用中的地位，以及自己在社会中的定位，根据结论，总结出自己的方向。在有限的时间里加深对各种平面设计的了解，找出自身的不足。这次实习的收获对我来说有不少，我自己感觉在知识、技能、与人沟通和交流等方面都有了不少的收获。总体来说这次是对我的综合素质的培养，锻炼和提高。

一、通过实习，使自己所学的专业知识得到了巩固和提高

在学校虽然学了两年多的平面设计，但是真正到实践中还需要从头学起，因为要学的东西实在太多了。刚到公司，看到设计师们熟练的技能、高超的制作水平让自己好生羡慕。在接下来实习的日子里，我虚心向老师请教，边干边学，逐渐掌握了抠图、制图、排版和各种色彩、整体布局的搭配效果等。同时，也掌握了电脑软件操作的小技巧，比如在corelDRAW中做包装盒的时候，线与线的对齐，以前我在学校学的基本上都是用鼠标点菜单进行选项操作，来到这里大家都基本上用快捷键操作，又快又省力。随着实习的不断深入，我对photoshop和coreldraw制图都能够熟练掌握了。我不满足在设计上实习，还主动要求到各个岗位去锻炼，通过在各个岗位工作，掌握了设计的构造和各项工艺流程。比如一幅图在经过客户认可后，设计师填写好打印单并附上图形小样拿到彩印室进行喷绘或写真。

二、通过实习，使自己的社会经历得到了丰富，能力得到了锻炼

在实习过程中，不但要熟练掌握过硬的专业知识，高超的制作水平和敏捷的思维能力，还要学会与客户进行有效的沟通，把准客户的脉搏，客户想要怎样的效果，我们设计师就要为客户制作出他想要的效果。

三、通过实习，发现了自身差距，还需要通过更加努力的学习不断掌握新知识

通过实习，我深深发现，在设计领域还有好多的知识需要学习，在学校里只学了一点基础的知识，来到这里才发现自己是一棵无名的小草。一个好的设计需要的是不断的学习，这里有的掌握了三维立体效果的制作，有的掌握了动画flsh的制作。设计对一个人的知识结构要求非常高，需要掌握数学、社会、文学等相关知识，只有一个综合性的人才才能制作出好的作品。

四、实习体会

通过实习，我进一步的发现自己的缺点，并且牢固了设计基本功，在现实的社会中实际的应用中，我要循序渐进，一步一步的完善着自我，一步一步的向自己的目标靠近，最终实现自我。我遵守组织纪律和单位规章制度，做人处事的基本原则都在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也在实际生活中不断培养。

这一段时间所学到的经验和知识，这是我一笔宝贵的财富。在工作中和同事保持良好的关系。同时也明白到做事首先要学做人，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。对于自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是的老师，正所谓“三人行，必有我师”，我们可以向他们学习很多知识、道理。

在工作中，我认真负责，努力刻苦，能有效率的完成上级安排的任务，从不迟到早退。踏踏实实的做好本分工作，工作始终以“热心、细心”为准则。简短而又充实的实习，我觉得对我走向社会起到了一个桥梁的作用，是我的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。总的来说受益匪浅对以后的学习有很大的帮助，同时经过了这么一段时间的工作也明白了实践的重要性，要更好的在以后的工作中发挥自己的水平，那么只有不断的增加自己的理论知识，更有利于灵活应用到自己未来的工作中!

**广告公司平面设计实习报告(三)**

通过社会实践，可以把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所有用武之地。以便能够达到拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个学的理论知识人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力。

20\_\_年\_\_月\_\_日，由于学习需要我进入到\_\_广告公司进行了为期两个星期\_\_系统设计的实习活动，进行学习。在\_\_，\_\_广告公司属于典型本土小公司。其公司主要有环境及节庆装饰，广告设计等几部分业务组成。

\_\_广告设计有限公司本着创意的原则，引进国外广告公司全新理念，并结合本土广告公司作业优势，探索出一套独特而有效的广告公司运作模式，是一家集管理、人才、技术于一体的专业广告公司。同时，以“为客户提供一流设计、协助客户塑造良好企业形象”为目标，“诚信为本、服务至上”为原则，本着踏实、勤奋、勇于探索的精神，多层次、全方位为客户提供满意而有效的服务。

第一天走进公司的时候，与经理进行了简单的面谈之后，并没有给我留下过多的任务，先让我熟悉一下环境，了解了一下公司的状况，包括其规模、部门、人员分工等。然后让我参与对可口可乐广告海报的设计，设计的过程中正好测验一下我的能力。

很幸运，一进公司便能参与的设计项目之中，正好锻炼一下自己。但由于经验不足，我在开始的时候，未能做出很好的设计方案。后来通过设计主任的指导和同事们的帮助，再加上学校所学的专业知识，做出了较好的方案。经过两天的磨合，自己有哪些缺点和不足，便知道得一清二楚，在校的时候由于实际锻炼的机会比较少，在软件操作上还是不够纯熟。而且对于客户的要求并不能立即做出反应。

通过前两天的工作实践，基本的了解了公司的设计流程。首先是客户提出要求，然后设计主任根据客户的需求程度，结合每位设计师的设计特点，合理的分配任务，尽量发挥出每位设计师的优点，让设计做到尽量让客户满意，更加吸引消费者的眼球。

经过了几天琐碎的设计任务的锻炼，使我学到许多在课本中无法涉及的内容。因为工作就是与客户直接接触，我们工作的目的就是要让客户满意，当然在不能缺乏创意的同时，还要兼顾它在市场上的时效性。并不是说，有创意的设计就一定适应市场的竞争，这就涉及到设计的营销与管理的重要性。如何让设计达到预期的市场效应，首先就要对所涉及到的市场进行剖析性分析，找到最恰当的目标消费群，进行市场定位，然后确定项目的核心，一切设计行为都围绕着核心概念展开，这样才能使策划项目不偏离市场。

在为数不多的几天时间里，我观看了许多广告方面的书籍和影视广告，在广告创意方面有了一些琐碎的思考。广告并不是一个容易的行业，其实广告人是>孤独而被遗忘的。广告是在反映人生，而许多不可能的现象，在以后回头来看，都是非常巧妙创意。可口可乐案例：1.可口可乐在1960年该做的广告都做了，然后开始进行推广通路：如何让每一个地方，想喝可乐时就有可乐喝。2.可口可乐根据不同的渠道去调整配送方法。当渠道都有了，该如何去做和消费者有意义的相关广告活动或节目。像是在圣诞节时，可口可乐把圣诞老公公的衣服从原来的黄色，转变成大家熟悉的红色，这才是品牌创意在生活上所带来的意义。一个好的创意去激发人对环境的热情与幽默，一个产品所带来的广告，绝对超越你的想象。作一个广告最基本的是知道它的目的是什么，不是让自己的公司出名，这是最后的步骤。更重要的是把商品卖掉，要做一个专业的广告人，要寻找的应该是这个东西。

这次实习丰富了我在这方面的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这这几天的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验才行。我面前的路还是很漫长的，需要不断的努力和奋斗才能真正地走好。

短暂的实习生活过去了，心情很复杂，可以说是喜悦加留恋。喜悦的是很快就要回到学校见到可爱的同学们，留恋的是\_\_公司的同事和朋友们。

回顾实习生活，感触是很深层的，收获是丰硕的。回头总结我的实习报告，感到十分的欣慰。它使我在实践中了解了社会，学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野、增长了见识，为我即将走向社会打下坚实的基础，更达到了学校为我们安排这次实习的目的。

以上是我在实习过程中的一些感悟，这也为我的人生开启了一条新的旅程，回到学校我要在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验，更加努力学习专业知识。在丰富自己社会经验的同时，更向我自己的人生目的地又迈进了一大步!

**广告公司平面设计实习报告(四)**

经过了这一个假期的理论学习，使我对广告设计和平面设计有了大大的了解，也对于这个专业有了一个大概的学习和掌握。在应凭广告方面的单位实习，还是比较尴尬的，因为没有多少实践经验，平时学习的也都是理论，怕对实际操作陌生。

但又考虑到以后毕业可能就从事该行业的工作，因此我相当珍惜这次实习的机会，在有限的时间里加深对各种平面设计的了解，找出自身的不足。这次实习的收获对我来说有不少，我自己感觉在知识、技能、与人沟通和交流等方面都有了不少的收获。总体来说这次是对我的综合素质的培养，锻炼和提高。

通过实习我认识到：仅仅靠在学校所学的理论知识是远远不够的，需要我们去实践，走进广告公司，将所学理论与实践相结合，这也是我这次实习课程的目的

一、实习时间

20\_年\_月\_日--\_月\_日

二、实习单位

\_\_广告公司

三、实习内容

\_月\_日，我从人才市场应聘进入到了\_\_广告有限公司进行了为期1个月的实习活动，进行学习。公司不大，但业务量繁忙。主要经营的业务有：商场广告设计、喷绘广告设计、会务庆典、礼仪、VI和LOGO设计以及墙体广告、cis策划导入等几部分组成。

从我进入公司至离开，公司员工稳定在10人左右，其中稳定的长期客户有10家左右，其中包括\_\_银行、\_\_行、\_\_行等，以及一些外资企业的会务，有\_\_，\_\_等。还包括一些未知客户群，有商场活动，公司庆典，开幕式等，同时经纬公司还承揽一些政府会务布置，大型活动，如\_\_航海节的开幕式，\_\_码头有限公司成立的开怒视等。据我所知公司效益良好，处于稳步上升时期.公司内部设置为：老板即公司总经理，负责整个公司的统筹与管理;下设客户服务部、礼仪部、创作部、执行部等。因为公司规模不大，内部员工可以灵活的交叉运作，实习期间，我也得以参与了数个客户的文案、创意、客服等方面的任务，获得很多难得的学习和锻炼的机会。

第一天来到\_\_广告公司，感觉能在这种环境下发挥出应用的水平，在与老总进行了简单的面谈，大致了解过我的情况之后，他先让我熟悉一下环境，了解了一下公司的状况，包括其规模、部门、人员分工等，简要的把情况介绍了一下。然后让我一同参与对公司十周年宣传册的设计与策划。

这个宣传册的设计与策划是我此次实习的重点，一进公司便能参与的设计项目之中，这是一个非常好的实践操作机会。副经理让我先把想法以及反感表达出来，再用实际软件操作，其实在学校没学过Photoshopcs和CorelDraw12，这次正好得到机会可以向同事们请教了，他们先让我模仿教程做一些简单的图片，有不懂的就问，这使我受益非浅。于是，我学以致用，很快在一天之内做出了几个不同的方案，包括文案写作，版面设计等。写文案也让我学到很多，开始我写的文案经理都不满意，觉得太书面，太死板，因为创意是广告的灵魂。以下是我经过多次修改并最终被录用的一些文案：“经营之道，犹如作人，我们看重的不在于一事一物上的利益得失，而是与客户的合作过程呕心呖血地创作，精心地对待每一个设计项目。在您的飞速发展之路上与您相伴，以您的成功作为我们最大的成功，以您的欢乐作为我们最彻心的欢乐。我们更看重并珍惜在合作过程中与客户的友谊。做广告，交朋友，我们期待着与有您在内的广大客户合作，我们珍视与您相处的每个日子。我们秉承“诚实守信、勤奋高效、追求卓越”的宗旨，专业系统一条龙，真诚希望与各界朋友交流合作。”再之后，同事们陆续带熟悉了后期制作方面的相关事宜，包括怎样使用写真机打印里面的图片，以及如何使用刻字机等，让我认识以及熟悉了一个作品从策划，设计，再到成品出来的整个流程。同事们都很热心的教我如何使用软件，几天后，自己有哪些缺点和不足，便知道得一清二楚，在校的时候由于实际锻炼的机会比较少，在软件操作上的机会更是非常的少，也得不到很实用的指导。本来并不会什么软件的我，在我的同事同时也是老师的带领下，慢慢学着用PhotoShop，和CorelDraw，而这两个软件也是他们运用最为广泛的。

经过几天设计任务的锻炼，使我学到许多在课本中无法涉及的内容。因为工作就是与客户直接接触，我们工作的目的就是要让客户满意，当然在不能缺乏创意的同时，还要兼顾它在市场的发展。并不是说，有创意的设计就一定适应市场的竞争，这就涉及到广告的营销与管理的重要性。

同样，在学校，我们也学习了相关的市场营销和广告经营管理以及广告心理学的课程，作为一个广告人单单会设计或者策划一个广告是不行的。公司副总原是室内设计出身，然而现在公司的市场这一块全部由他负责，在管理这方面我们的经验的确还是很欠缺缺的。实习期间，我也跟着他跑了几次市场，收获非常多，包括如何得到一个客户，以及发展潜在客户，这就要求广告人的综合素质都比较高了。

**广告公司平面设计实习报告(五)**

\_\_广告有限公司位于\_\_市\_\_路附近，交通便利，为广告制作、媒体发布、印刷包装一体化公司。媒体主要包括市内高新技术开发区的电子显视屏以及古冶的大部分媒体，站牌、小区指示牌、路名牌、车身广告等等都是我们公司的广告发布载体。更有集品牌整合营销、广告创意、专业广告制作及公关策划于一体的综合性广告公司。包括百货大楼、\_\_电子城等在内的大商场均是该公司的长期合作商。客户的满意是我们永恒的追求是该公司的格言。

在公司实习期间，因为自己学的是市场营销专业，所以对这次实习很有兴趣，也喜欢有挑战的工作，所以我的工作是广告业务员，在开始的一周里，只是尽可能多的了解公司、了解自己的工作。后来在经理的几次培训下，我才知道自己的任务以及该如何去完成任务，就是要尽可能的招揽客户来我们公司做广告。而我们业务员从中获得一部分的利润作为提成。

一、实习时间

20\_年\_\_月\_\_日——\_\_月\_\_日

二、实习过程概述

在实习的开始头两个星期里，我主要是熟悉公司的媒体，包括：记住各种媒体的价格、向客户详细介绍各种媒体的优势等。纸上得来终觉浅，要知此事要躬行。课本上早已学过的东西，因为没有实践过，使得在向客户介绍时有心有余而力不足的感觉。一种媒体，看起来很简单几句话就概括完了，可要真正能熟练介绍，我甚至用了比预期多一整天的时间才能熟练各种说法，但还不能和超市里的营业员们比。因为这是我第一次做业务员，成绩如此不济，也激起了的兴趣和好学的愿望。因此在以后的向客户介绍媒体的过程中，我倍加用功，专心致志，却也收到了事半功倍的效果。自己熟悉产品，还不算难的，真正要下功夫学的是怎样向客户全面、生动，而又要简明、扼要、有所侧重要地介绍出自己的产品。这里面的关键是要会说，不仅要说对，还要说得能引起客户的兴趣，从而能成功地作成一庄生意。这也是对我一个巨大挑战，因为我们都还没有经验，也没有什么说话技巧和口才了，这也就是我们的困难所在，然后经理们和业务们都知道我们的这项弱势，所以在第二周时对我们进行了沙盘模拟，通过一周的与同学们的练习，经理们感觉我们还可以所以我们就开始下市场了。

接下来的一个星期里是实习业务阶段，就是通俗上说的跑业务。跑业务关键是要跑，要求我们能吃苦，能坚持，有韧力。因为业务技巧有过培训，公司的媒体自己也能了然于胸，但怎样正确地向客户表达出来，还需要经理和同事们实际指点。和我一起的是业务部的小强，他比我早来二个月这里，但他的业务能力比我强多了，我也要向这位只比我还小一岁的老业务员表示感谢，因为他不仅教会了我怎样和客户沟通、怎样从客户处获得对自己有用的信息，还教会了我怎样排除困难、战胜自我。第一次接触生人，开始正式交谈，未免有些局促、放不开，话语的表达也不是很通顺、清楚、扼要，在跟着小强实际学习和模仿了3次以后，我基本上克服了第一次的毛病，心里也不再那么紧张了。

再结束了长时间的模拟培训之后，就是自己亲自独立上场，自己表演了。这也就是以后的的工作。所说已有了临场的经验，但毕竟是自己一个人出场，心中仍是存有余悸。记得那一天是去居然之家的世有地板，见着他们经理以后，竟因为紧张而直接索要定金，因为我的工作主要就是向客户介绍、招揽客户在我们这里做广告或发布广告，而人家显然是有备而来，对付的又是我这样的初出茅庐的新人，三下五去二就把我给摆平了。没用三句话，我就这样轻易地败下阵来，不光价钱报低了，在制作完成之后还差一点自己要垫钱给公司。一次接触以后，我竟不知这家商户的老板是谁，有没有分店，有没有在古冶发展的意思，甚至没有留下这位经理的联系方法，更可悲的事是，我竟忘了请教他的姓名。回到公司，\_\_姐问我出差情况，我无地自容，心中暗想以后一定要克服重重困难。这一次的失败，我前前后后又想了几遍，并向经理讨教了一些实用技巧。有了第一次的不幸和失败之后，我深知自己还很嫩，要学习和练习的东西还真得很多。因此，我在以后的实习工作中也充分认识到这一点，随时提醒自己要学习。

三、实际工作

1、跑业务，沟通的重要性

一次\_\_总问我们你们学的专业知识是什么，我们当中竟没有一个能回答上来，后来经过我们讨论，回答了一个\_\_总比较满意的答案，后来经公司的业务跟我们说，他们广告的知识就是广告价钱广告资料，他们还总和我们说你们是学这个专业的，有些与营销有关的知识一定要比别人掌握的更多，也应该知道怎么做，而且书本上的知识只是纸上谈兵，所以还是要下市场跑业务。他们还告诉我们人际关系，专业知识，能力是很重要的。

2、实战

记得那天天空下着雪，而且还挂着大风，我和我的搭档一起到\_\_医院附近去拉广告，跑业务\_\_那天手冻冻红了，而且也没有人愿意搭理我，我进的一家家商店大家都说不错公交车广告，再不就说我们不用做广告，再不就是老板不再，再不就是考虑考虑以后再说等等，虽然都知道他们也都只是浮染我们但是像他们这样的还算好的，有的人根本不给你说话的机会，直接就念你出去，当时的感觉真的糟透了，第一次觉得是不是自己选错了专业，真的特别辛苦，那天走的脚都要折了，也还是没有人愿意做我们的这个公交车广告。唉，好难过。

第二次、第三次出去跑业务实在\_\_医院，把没跑玩的继续跑问，然后就去\_\_附近，辛苦是一样的，但是却没有成果，心里也很不是滋味，特别是在每天到公司去签到是听见同学们有的好像可以成业绩时，感觉同样的自己也付出了辛苦但却没有回报，所以，知道了成功不只是要有努力还要有机遇。

四、通过这次实习让我知道了

1、说话是一门艺术

作为一个业务员我由此真正了解到这句话的含义和功用。要想客户在咱们这里做宣传首先要让客户记住你。另外，给客户的第一印象很重要.给客户送名片时还要必恭必敬的双手奉上，切记把名片倒过来，让客户看到正面的信息。

2、信用是业务员成功的关键

据估计有50%的推销之所以完成，是由于交情关系。这就是说，由于业务员没有与客户交朋友，你就等于把50%的市场拱手让人。交情是超级推销法宝。如果你完成一笔推销，你得到的是佣金：如果你交到朋友，你可以赚到一笔财富。忠诚于客户比忠诚上帝更重要。你可以欺骗上帝一百次，但你绝对不可以欺骗客户一次。记住：客户总是喜欢那些令人喜欢的人，尊重那些值得尊重的人。在销售活动中，人品和产品同等重要。优质的产品只有在具备优秀人品的业务员手中，才能赢得长远的市场。业务员赞美客户的话应当像铃铛一样摇得叮当响。你会以过分热情而失去某一笔交易，但会因热情不够而失去一百次交易。热情远比花言巧语更有感染力。你的生意做的越大，你就要越关心客户服务。成功的业务员是先和客户当朋友再谈生意。开始的一段时间是我主动在电话里和网上和客户打招呼问好，后来就变成我一上网是客户在主动跟我打招呼。有时还会有客

3、信念，坚持到底是获得成功的最终

棘手的客户是业务员最好的老师。客户的抱怨应当被视为神圣的语言，任何批评意见都应当乐于接受。正确处理客户的抱怨一提高客户的满意度，二增加客户对公司的好感，三丰厚的利润。成交并非是业务工作的结束，而是下次业务活动的开始。业务工作不会有完结篇，它只会一再从头开始。成功的人是那些从失败上汲取教训，而不为失败所吓倒的人，有一点业务员不可忘记，那就是从失败中获得的教训，远比从成功中获得的经验更容易牢记在心。不能命中靶子决不归咎于靶子。买卖不成也决不是客户的过错。问一问任何一个专业业务员成功的秘诀，他一定回答：坚持到底。世界上什么也不能代替执着。天份不能，有天份但一事无成的人到处都是;聪明不能，人们对一贫如洗的聪明人司空见惯;教育不能，世界上有教养但到处碰壁的人多的是。唯有执着和决心才是最重要的。记住：最先亮的灯最先灭。不要做一日之星。执着才能长久。一个人到了年老的时候，又穷又苦，那并不是那个人以前做错了什么，而是他什么都没有做。

五、最后总结

通过这次实习，使我感觉到在剩下的时间里不应该浪费时间，应该好好学习，并且多多到社会上去锻炼，积累经验，并且知道了学营销的要有良好的口才能力，动过这次实习是我知道了自己的不足，所以我决定要努力弥补不足，争取在毕业时成为比较不错的营销人才。[\_TAG\_h2]

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn