# 内业专业实习报告600字范文

来源：网络 作者：海棠云影 更新时间：2025-05-20

*内业一般指的是在项目建设中负责工程项目资料档案管理、计划、统计管理及内部文秘管理工作。工作职责是负责工程项目的资料档案管理、计划、统计管理及内业管理工作。下面由小编给大家分享一些关于内业专业实习报告，方便大家学习，希望可以帮到你。内业专业实...*

内业一般指的是在项目建设中负责工程项目资料档案管理、计划、统计管理及内部文秘管理工作。工作职责是负责工程项目的资料档案管理、计划、统计管理及内业管理工作。下面由小编给大家分享一些关于内业专业实习报告，方便大家学习，希望可以帮到你。

**内业专业实习报告600字一**

公司实习期间，我大致地了解了一个外贸公司的运作模式以及与客户交流沟通的一些技巧。这些都是在学校课堂上学不到的一笔宝贵的知识财富。

一、引言

在进入社会生活，进入工作岗位工作前，我们首先要先对社会，对我们的工作岗位有一定的了解，而我们学校安排的暑期阶段实习正是给我们提供了这么一个宝贵的机会。此次我的实习单位是台州市黄岩新联合塑胶制品有限公司，这里有很多经验丰富的\'师父，我非常期待能与他们多多沟通交流，多多了解学习，特别是一些关于如何拓宽自己的人脉关系，如何成功地接单子，成功地进行商务谈判等等方面的知识技巧等。而我的实习岗位是销售部的业务员，我希望在我实习的一个月时间里可以熟悉公司的具体运作，学会如何成功地推销公司的产品，创下自己满意的销售成绩。

二、实习单位简介

台州市黄岩新联和塑胶制品有限公司已通过ISO9000和QS认证，位于浙江省东部台州市，东临宁波港，南接温州市。该公司是专业生产美耐皿制品及一次性塑料制品的中型企业，拥有先进的生产设备，精湛的生产技术，大批开发和管理人才、公司员工400余人，年产值RMB3000万。公司结构严谨，管理规范。自20\_\_\_\_年成立以来，重视人才，依靠科技，以雄厚的技术力量，精良的工艺为基础，\"诚实、守信\"为经营理念，追求永续经营为长远目标，以\"质量高于一切，顾客至上\"为经营理念。使公司经营的各类产品远销欧美、日本等市场，深受客户青睐。该公司主要生产的产品有餐具，卫浴，家居用品等，其中餐具类主要包括碗，盘子，碟子，保鲜盒，托盘等厨房用品及餐饮用品;卫浴类主要包括马桶盖板，马桶刷及洗手液杯，牙刷杯，皂碟等;家居类主要包括桌子，凳子，整理架，餐车等家庭用品。该公司产品之所以远销国外，享誉国内外，是因为其具有以下优势：

1、产品耐磨，耐高温、

2、产品安全，对人体无任何副作用

3、可以任意更改产品花色

4、产品花色不掉色不脱色。

除此之外，该公司主要以三大花色为主，鲜花绽放，祥和青花和祥和朱花、鲜花绽放：主要是以绚丽的春天花色来衬托青春的气息，让人以视觉上的享受，避免了传统的卡通花色给人的单调、祥和青花和祥和朱花系列：浓缩了中国悠久的历史文化，花色中蕴涵了大量的中国传统文化符号、其意在表达中国古老文化的内涵和生活的安祥和谐、产品不仅能给人们的物质生活带来方便，而且还能让他们感受到强烈的中国文化色彩，给人们以精神上的享受、

三、实习内容与过程

刚从学校回到家没几天我就开始了为期一个月的暑期阶段实习，因此我其实在实习前并没有做太多的准备，所以我心里挺担心的，毕竟我们还没有真正接触过外贸业务员这个行业，甚至说我们都还没有开始专门学习有关外贸的专业知识，

不过我很幸运，我的指导老师不但为人和蔼可亲而且在未来的一个月时间里不厌其烦地慢慢把我引向这个行业。刚开始的时候，我的指导老师就给我提出了很宝贵的意见，因此在第一个礼拜我让自己过得很充实，我一边了解我实习单位的基本情况，一边努力学习我指导老师推荐我掌握的一些外贸基本词汇及专业术语等知识。其实在第一周的时候我还是挺空挺自由的，因此我经常在单位里各处逛逛，一来是跟自己部门以及其它部门的同事了解认识，二来我也借机了解了各个不同部门的工作职责以及平时部门内部是如何运行的。在第二周的时候，由于我的指导老师比较忙，很少有时间教我如何去接订单等工作，不过她交代我在最短的时间内熟悉外贸的一些基本情况，因为虽然没有前辈可以教我，但是我可以在边上仔细地研究经验丰富的我的指导老师以及单位里的各位同事，有时间的时候我就上网查看一些关于商务谈判等重要知识。通过观察我发现外贸的基本流程是：

1、客户询盘;

2、报价;

3、得到订单;

4、下生产订单;

5、业务审批;

6、下达生产通知;

7、验货;

8、制备基本文件;

9、发货;

10、确认收货。

到了差不多第三周，我开始跟着单位的同事学习如何联系客户接订单等。在之间我还有幸全程参与了一个合同的签订，从一开始的互相联系到客户亲自过来查看产品再到中间的一系列洽谈最后到正式签订合同，从中我深深体会到做成一笔生意是多么的不容易。接下来的实习我都在一边跟着有经验的老师学习，一边自己找资料充实自己，很快地，一个月的实习就在我的不断学习，不断探索中接近了尾声。在这一个月的时间里，我一直把自己当成正式员工来看待，上班从来不迟到早退，不违反公司的任何规章制度，对于上级交代的任务认真仔细地完成，从不抱怨。短短的一个月不仅使我了解了外贸的基本情况，而且使我亲身体验了作为公司员工的不易。

**内业专业实习报告600字二**

随着互联网技术与电子科技的发展，网络销售和电话销售凭借其方便、快捷及节约成本等优势，已经被越来越多的领域所采用，当然也包括收藏业。

工商管理是一个实践性很强的专业，为了更好的完成学校规定的实习计划，也为了锻炼自己和提高自己的实践操作能力，而且作为工作前的最后一次实践机会，也是理论与实际相结合相比较的最后机会。20\_\_\_\_年2月末，我来到了\_\_\_\_收藏\_\_\_\_分公司————艺文化传播有限公司开始为期两个月的实习。实习过程中，我学到了课本上学不到的知识，学到了很宝贵的社会经验，进一步巩固了所学的知识，也接触到了别的专业所涉及的知识点。在实习期间也培养了自己如何在社会中为人处事的能力，理论与实践结合，这次实习收获颇多，非常有意义，让我在理论上、实践上都有了较大的飞跃。

一、实习目的

实习是一种实践，目的是让大学生有一个了解社会的学习机会，接触实际，了解社会，增强劳动观点和社会主义事业心、责任感，学习业务知识和管理知识，巩固所学理论，培养初步的实际工作能力和专业技能，借以实际地运用学过的专业知识，也希望能带来一些启示。从实习中认识社会，了解社会，开阔视野，增长见识。把课堂学习的理论在实践中学会具体运用，学习在社会上为人处事，接物待人。希望通过实习的机会找出自身状况与社会实际需要的差距，及时补充相关知识，掌握相关专业技能，为即将真正踏入社会，正式从事相关工作提前做好充足的知识和能力储备。

毕业实习是一门专业实践课，是我们在学习专业课程之后进行毕业设计时不可缺少的实践环节。它对于培养我们的实践能力有很大的意义，同时也可以使我们了解传统的保险销售模式与现代保险销售模式之间的差别。毕业实习更是我们走向工作岗位的必要前提。通过实习，我们可以更广泛的直接接触社会，了解社会需要，加深对社会的认识，增强对社会的适应性，将自己融合到社会中去，培养自己的实践能力，缩短我们从一名大学生到一名工作人员之间的思想与业务距离，为我们毕业后社会角色的转变打下基础。

二、实习时间

20\_\_\_\_年2月28日————20\_\_\_\_年4月6日

三、实习地点

\_\_\_\_市\_\_\_\_区宿州路宏图大厦14楼

四、实习单位和部门

我所在的部门是\_\_\_\_艺文化传播有限公司的电话销售中心。

五、实习简述和心得体会

1、实习企业性质、规模、经营范围和特点、市场定位的概述

我所实习的单位是\_\_\_\_收藏\_\_\_\_分公司————\_\_\_\_有限公司。之所以选择它是因为，收藏业在我国属于新兴行业，其拥有着广阔的发展前景。而\_\_\_\_收藏是国内第一大收藏企业，主营金银饰品、钱币、玉石、书画、瓷器等的收藏。它是民营企业，致力于打造中国收藏第一品牌，公司愿景是传承中国悠久文化，创造新的收藏格局。

2、实习单位的组织形式、部门设置、分工与职能的描述

\_\_\_\_收藏作为一个集团公司，主要由三大部分构成：话务中心、物流和实体店，主要部门有人事、管理、培训、业务、网络，其中业务部还有细分成热线、网络热线等。人事部负责新员工的招聘和后续上岗、考勤、员工绩效考核、内部职员转部门的面试和转职等。培训部负责给新员工培训公司的相关情况(包括公司间接和发展历程、企业文化、组织架构、工作要求、发展愿景等)，员工的相关情况(包括工作时间、薪资福利、请假等等)，专业知识(包括从第一套人民币到第五套人民币的识别、哪些钱币值得收藏、工作的心态问题、收藏品的用途、收藏品的具体分类、收藏品市场等等)。

3、实习的过程和具体内容

我的实习分为几个阶段：

(一)岗前培训

在进入工作岗位之前公司对我们进行了为期3天的系统培训。包括企业相关知识、专业知识、销售流程、话术及沟通技巧乃至系统的操作。总之，3天的培训很快就结束了。

(二)考核通关

满满的培训结束了，等待我们的是考验，是决定你能否留下的关键——考核，主要是话术通关。这可是对我们这些天所学的所有东西的综合运用，而且是一对一的面对考官，还要把他们当客户。幸运的是我们所有人都顺利过关了。

(三)进团队

考核结束后我们被分到了不同的团队。原以为过五关斩六将的我们已经可以直接面对客户了，可没想到进入团队的第一件事还是培训，这次是有针对性的培训，因为我们拨打的是南京那边水西门大街展厅等额兑换钱币的项目，都是南京那边的电话，于是又是一番培训考核。逐一通过后竟还没让我们正式上岗，而是跟师傅继续学习，看他们怎么跟客户说话，如何处理客户的异议，成功说服客户到展厅免费参观并等额兑换100张全新品相全连号的紫红色五角，等等。

(四)上线

几天的学习结束后我们终于可以正式上线了，有了自己的座位和工号，我的工号是9838。怀着无比激动的心情我拨打了第一通电话：关机!心情有些紧张了，第二个被秒杀了。之后的很多天我都在不断地拨打电话，跟客户报价，介绍藏艺的服务，然后不断的遭受拒绝，然后又重新振作继续拨打，虽然有时候心里觉得委屈但却依然坚持着。我的努力得到了回报，我完成了公司规定的每月最少25个到店客户的任务。在实习的一个多月的过程中，有不少当初一起培训一起入司的同时后来都坚持不下去，觉得工作太枯燥或者无法支持一家人的生活，就辞职了。

4、专业知识在实习中的应用和专业技能在实习中的体现

电销中的团队观念是十分强的，都要都得相互分享、相互尊重、积极参与，比如这个客户对产品有兴趣，可是你又搞不定，这个时候就可以求助队员，等队员有问题时也会找你帮忙;同时，它要求一个有开放的态度，要遵守时间，关掉手机或调成绝对静音，并且保持清洁。要和客户建立长期的信任关系，学会异议处理，以客户为中心、以实现客户的价值为目的，体现自己的专业能力，信守诺言，诚实正直，等等。这些都是工商管理中客户关系管理的内容在电销中的应用。

5、对用人单位本专业人才素质需求的表现

作为一个专业电销人员，要求你有完美的电话礼仪，要让客户感觉到你的诚意，不断提高声音的感染力，要学会用真诚的赞美做沟通的润滑剂，而认同感是另一个润滑剂。每个人都有自己的压力自己的问题，当客户有异议或者心情不好时，积极的倾听更容易让我们成为被客户接受的人;通过与客户的对话，大概了解客户是个什么样性格的人，以适应客户沟通风格;当然，寻找共同点能够快速的拉近我们与客户的距离，谈客户感兴趣的问题，客户才会对我们感兴趣;真正关心客户的人，客户才会关心我们。

6、心得体会与经验总结

这次实习让我学到了很多课本上根本没有东西，让我觉得以前都是纸上谈兵，也让我深刻的体会到保险业所谓的“剩者为王”，更让我明白保险业是一个挑战你各方面能力的行业。

(一)我觉得如果真想把电销做好、长久地做下去，就得有打持久战的决心和毅力。如果没有这种决心和毅力，遇到人家的拒绝就想打退堂鼓，那就干脆放弃电销。当然，做电销被拒绝是很平常的事，慢慢就习惯了。其实挫折多了，经验也就有了，方法也就有了，拒绝也就少了。不要害怕拒绝，每天都要保持相当数量的客户拨打量，慢慢总是会有成绩出现的。

(二)我觉得做电销是一种筛选工作，或者说我们做的是一种“沙里淘金”的工作，我们要大量地、快速地筛选我们的拨打对象，大量地排除那些沙子，尽可能快的找到我们的金粒。这就要求我们非常善于倾听和分析，争取用最短的时间内判断出对方是否有兑换欲望。如果有，就继续跟进，如果没有就赶紧放弃，换个目标，这就是筛选工作。

(三)当然个人的职业素养也十分重要。尽管现在外唿营销系统方便了我们的工作，提高了效率。但是勤奋依旧是我们要保持的姿态。都说电话销售有一个“大数法则”，只有保证每天都有足够的拨打量你才可能有到店客户。

(四)电话销售虽然改变了我们保险行业以往的销售模式。事实上不能单纯的说改变了，应该说是优化了。但是我们热情不能减，勤奋的态度不能改变。尽管现在人们的电话购物意识有所提高，但很多时候跟客户进行一次通话还是不够的，还需要我们一而再，再而三的去跟进，去推敲他的需求，也就是回访。当然，方法对于我们来说也是十分重要的。比如，时常关心关心客户，让他能想起你，想起你是个做电销的。做得项目是等额兑换钱币的。当他有需求的时候，就会第一时间找到你就足够了。我们不能整天整天的追着客户，要根据客户的态度来决定预约的时间间隔。我们要将销售的概念模煳化，在跟客户的沟通中让客户逐渐喜欢上你这个人，跟客户做朋友，我们常说“销售首先推销的是你这个人”就是这个道理。

**内业专业实习报告600字三**

在一周的内业实习中学到了很多东西，在查阅资料的同时业学会了如何做好一名内业人员，下面是我实习一周的心得，如何做好一名内业管理员。

一、内业资料整理要讲究次序。在整理资料前要认真学习和领会《黄河工程维修养护内业资料管理标准(试行)》的具体内容和要求，根据标准要求，对工程维修养护文件材料按先项目后时间、先批复后请示、先正文后附件、先文字材料后图样排列，确立资料立卷内容。另外，工程维修养护前、养护中、养护后影像资料有可对比性，资料照片等应附有日期及详细的文字说明，按时间顺序分类录入光盘存放。

二、信息管理系统，对在工程管理过程中形成的各种文字、数据、图表、声像、电子文件等，要在收集、整理与分析后及时、完整、准确地输入计算机，使内业资料的保存更加安全，查找也更加方便快捷。

三、通过参加举办的各类培训班等形式，全面提高人员业务素质。在实际工作中，受人员素质的限制，常常出现维修养护内业资料记录不规范、不完整、专业用语使用不当等问题，无法全面反映维修养护工作的真实过程。要通过参加各类培训班和组织集中学习，全面提高维修养护人员和资料整编业务人员素质，为做好维修养护内业资料管理工作奠定坚实基础。

四、坚持科技创新，提高内业资料整理的技术含量和技术水平。日常工作中要采取“走出去、请进来”的方式，积极吸收、引进新技术、新办法，使内业资料的管理水平不断得到提高。

五、资料专管，前期培训

烟基工程虽说已经实施了四年，但是从资料收集这点来看，并不太理想，至今都容易出现许多细节问题，要做好资料整理，就必须有专门的资料员负责各站的资料管理，通过完整系统的培训，使他们掌握各个阶段所需要的内业资料并充分理解内业资料整理的标准和要求，思想上统一认识，避免资料理全部采用范本模式，对各项目资料的归档列出了明确的整理标准，各种签字、表格填写、盖章都通过范本的形式分发给各站，在项目进行的每个阶段及时收集相关资料，达到了事半功倍的效果。

八、运用技术，科技管理

当今世界，各项管理都日益科技化，工程内业资料的管理也不例外，计算机技术日新月异，各类工程建设领域的计算机应用的例子比比皆是,无论是工程设计、工程文档，尤其在工程造价方面，基本上已经实现了计算机计算与编制。目前，烟基工程的手工编制显然与科技化管理存在教大的差距，当今工程建设领域，CAD设计软件、结构计算软件、工程预结算软件数不胜数，应用广泛，工程内业也日益摆脱手抄作业，从管理方向上看，烟基工程是一项烟草部门为树立行业形象的民心工程，内业资料记录了工程各个进程的详

细情况，是工程建设最宝贵的文档，它的寿命应比工程更为久远。然而，纸质的资料不利于长期保管，数字化存储是最佳的方式。因此，烟基工程内业管理的科技化是必须的，也是应该得到重视与发展的。

以上几点是笔者根据整理烟基工程内业资料得出的几点体会。总的来说，烟基内业资料整理是一个不断完善的过程，各项整理工作也将

**内业专业实习报告600字四**

在紧张的学习和积极的实践中不知不觉我加入科华公司天津办已经有一个多月的时间了，回顾这初入公司一个月的工作历程，我能深深感到公司的蓬勃发展和科华员工的拼搏精神。下面是我这一个月来的工作总结，敬请各位领导提出宝贵意见。

我走出大学校园已经快四年了，几年的行政工作使我培养了基本的工作能力和素养。销售工作富有挑战性，我一直希望自己能够得到一些提高后从行政转做业务。年初刚好看到科华公司招聘，科华公司是一家上市公司，专业致力于从事UPS的研发、生产和销售已经有22年的时间，并且在全国各地直接派驻近50多个服务网点，能够做到厂家级销售，器件级维修，无论从产品质量、价格、服务各个方面都有很强的市场竞争能力，连续多年销售额排名国内品牌第一，是国内UPS行业的领军企业。了解到这些以后，我觉得科华公司是做一名销售新人的很好的学习和发展的平台，能够应聘成功，成为公司销售队伍中的一员，我感到机会非常难得。

刚刚进入公司，我对UPS方面的知识不是很了解，对于新环境、新事物比较陌生。在天津办事处领导和同事的帮助和耐心培养下，我很快对相关的产品知识和天津市场情况有了一定的了解，作为天津办事处的一员，我深深感到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个UPS天津市场的动态，走在市场的前沿。经过一个月的学习和磨练，我能感觉到自己的成长，但距离一名合格的销售人员还有很大差距，我将在以后的日子里更加努力，快速成长。

领导安排我负责天津公共事业市场，天津作为直辖市在学校、医院、政府部门等单位，UPS的使用应该比较广泛。尤其天津市目前正处于加大城市建设力度阶段，学校、医院等方面也有很多新建项目，为UPS开辟了新的市场，我们天津办事处经过多年的打拼，已经使我们的产品得到了市场的认可，也积累了很多类似经销商这样的合作伙伴，这些都是对于我作为一个新人初入市场的有利条件。

利用这些宝贵的资源，我经过一段时间的专业知识的学习后，积极走入市场，接触客户。但因为是刚刚起步，我还是遇到了非常多的困难。首先，公司虽然有以上非常多的有利条件，但是目前市场上我们的竞争对手还是很多，而且类似于山特、艾默生、APC等进口品牌，进驻中国市场较早，相对于我们的产品有更加广泛的知名度和客户群体，让这些客户了解并认可我们的产品并不是一件容易的事情;

其次，我作为一个新人，UPS的专业知识和销售技巧方面知识还是非常欠缺，目前市场调研阶段，经常出现找不对人，不是能从每个客户那里了解到有用信息，这方面是我近期急需解决的问题，在有过合作的客户方面，如何与客户交朋友，如果将客户关系作深作牢固方面，我有的时候不知所措;第三，是自己的心理素质的培养，因为前期开发新客户，尤其是在找不对人的情况下，有时连介绍产品的机会都没有，虽然是很正常的情况，但还是会造成很大的心理压力。

总之，经过了一个月的销售生活，在天津办从领导到同事耐心无私的帮助下，我学到了很多知识，也取得了一点收获，但是困难还是很多。主观上，我非常珍惜能够到这样优秀的公司任职的机会，我会努力让自己成为一名合格的销售人员;客观上，还是需要公司、领导及同事们在各个方面的继续帮助和教导，使自己尽快成长，为公司做出应有贡献。

**内业专业实习报告600字五**

在这段时间里，我从一个一无所知的新人转变成为一个尚不能独立操作业务的业务员，算还未完成职业角色的转换。到目前为止，这几个月的实习时间还未能够让我完全蜕变。毕竟从一个学生转变成为职业人需要一定的时间，但通过实习让我得到多方面能力和技能的训练。由于是初次接触此类方面的工作，在实习的过程中感觉到理论和时间是有差距的，毕竟理论只是概括性的内容还有部分案例分析，在现实的工作中必须灵活多变才行得通。在这几个月的工作中，我感觉销售真得很锻炼人，很充实。

由于是业务新人，我就不断地跟有经验的前辈们交流，向他们学习业务的基本功，他们告诉我，做业务首先要沉得住气，吃得了苦，因为做业务的不比其他的工作能够立竿见影，做业务是需要沉淀的，刚开始几个月不开单是很正常的事情，不能太心急，需要等你沉淀到一定的时候，业务终究会有的。

在刚进公司的第一个星期，我主要通过网络媒介各种书籍熟悉公司运作的流程和主营业务。我们这间公司，属于管理咨询类，主要做的是企业管理咨询;商务咨询;企业形象策划;公关策划。由于公司成立时间较短，所以例如公司的行政部、财务部、公关部、策划部、市场部的工作都得自己不断学习掌握。通过朋友的介绍，我们联系到了一家冶金公司，客户约定三天后在他们厂房见面探讨是否能够合作的事项。当得到这个消息后，自己的内心十分激动，第一次见客户又紧张又兴奋的，一个小时后这种心情慢慢得到缓解，开始考虑该怎么和对方去谈这件事情以致到最后合同的签订。

接下来的三天时间堪称不见天日的三天时间，首先在这三天时间里必须充分了解目前全世界以及国内钢铁行业总的信息，然后再进行地区细分细致到省市区都要对这方面的知识如数家珍般熟悉，总的方面了解了之后，我们就通过网络专家以及搜集到的信息做了份这次业务的草案。时间一分一秒地在不断接近与客户的时间，我们这边也在有条不紊地进行着手里的工作。终于到与客户见面的时间了，我和我们王总通过精心的装扮然后热血沸腾的满怀自信的就杀向了东方冶金公司。等到了之后，由于他们公司刚刚由外包公司转为做实体经济，所以和我们洽谈的总经理也就特别的忙，于是我们就被安排到了休息区等待总经理忙完手头的事情。十分钟后，总经理邀请我们进入了她的办公室，不大的办公桌上一台老式台式电脑，两部电话，以及一些还未来得及收拾的文件，办公室中放着六盆高大绿意盎然的铁树。

对面坐的身价上亿的大老板三十岁出头，单身女性，笑容可掬，非常随和也很健谈，因为和我们年纪相差不大所以那天下午聊了很多话题。她说道;由于当今钢铁市场总体环境都不景气，所以只能从什么什么方面入手，再加上他们公司刚刚转型对于公司的管理也不是怎么熟悉，所以想找个这方面的公司试试。虽然我们这家管理咨询公司刚成立没什么经验，但只要做出来的东西好，不管大公司小公司都是非常值得合作的公司。她的这番话给了我们很大的鼓舞，在后来的时间里，我们通过调查秦皇岛周边的冶金公司以及通过安排业务人员驻扎他们厂房搜索网络数据等多种渠道做出了一份此次规划的一个草案交到了对方手中，当对方拿到这份草案后对我们的方案连连称赞，又经过两个星期对草案的修改形成最终的执行方案，然后签订合同。虽然那段时间很辛苦很累，但是一切都有回报感到很满足很有成就感很幸福，第一次与别人合作就成功了，那种内心的激动溢于言表。

然而快乐永远是短暂的，这个项目结束后，我们对本市空白区域的客户逐一拜访，在拜访的过程中也遇到了很多问题，被问到一些尖锐的问题无法回答以及不懂得如何巧妙地处理突发状况，最后被客户拒绝。由于刚踏入社会，抗压能力不是很强，在被客户拒绝后，心里极度的失落和沮丧。在拜访的过程中，心里都会担心被客户拒绝，害怕继续下去，然后就越来越着急，可是心里越着急，拜访的过程中越是被拒绝。反复如此，使我对拜访客户产生了恐惧感和抗拒感。

style=\"color:#FF0000\">内业专业实习报告600字

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