# 餐饮毕业生实习报告1500字范文

来源：网络 作者：浅语风铃 更新时间：2025-05-17

*大家知道毕业生的实习报告怎么写吗？一起来看看。大学生实习工作中大家学会了很多东西，虽然是一些很基本的，但从书本到亲自实践算是一个进步了。你是否在找正准备撰写“餐饮毕业生实习报告1500字”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！1餐饮毕...*

大家知道毕业生的实习报告怎么写吗？一起来看看。大学生实习工作中大家学会了很多东西，虽然是一些很基本的，但从书本到亲自实践算是一个进步了。你是否在找正准备撰写“餐饮毕业生实习报告1500字”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

**1餐饮毕业生实习报告1500字**

经过长时间对国贸软件的的使用，在不断练习操作的过程中，我对国贸软件的最深刻感觉是：学以致用、有趣、必须细心耐心反应迅速。

1.学以致用

作为国贸专业，经过长时间的理论学习，急需通过实际操作或某种近似于实际操作的平台对所学的理论知识加以实践，以求进一步掌握和巩固，而国贸软件正提供了这样一种平台。该软件涉及了及出口贸易的各个方面和环节，从外贸公司的经营运作到实际的进出口业务流程，都能进行模拟实训。在使用过程中，会遇到很多国贸的基础理论知识和实务技能，这是对国贸理论掌握程度的考察。眼过千遍不如手过一遍，相对于理论部分而言，国贸实务更注重实际操作，通过这种理论结合实践的方式，巩固基础知识，查找理论学习的不足，以前学习的实物理论基础知识会更加的具体和直观。同时，该软件的实务操作部分与报关员报关实务所涉及的知识基本一致，这对于我的报关员考试复习提供了很大的帮助。

2.有趣

该软件通过“实战”方式训练，会在操作过程中遇到很多难题和挑战，这些必须自己想办法解决。由于大家进行了角色划分，形成了一个虚拟市场，所以大家之间相互的竞争是必不可少的，大家会从各个方面进行竞争。竞争在现在是无法避免的，意识正是现代社会生存发展所需要的。正是这种竞争，使得我(相信大家)对该软件产生了浓厚的兴趣。

3.细心、耐心、反应迅速

国贸软件涉及大数据计算的繁琐的单证填写，所以必须做到细心耐心，例如，在填制外贸合同时，一个小小的数据错误或是货物装运、指运港名称的错误都会是合同填写失败;填写保险单或是报关单证，没有严格按照合同数据填制就会导致填写出现错误，无法进行下一步骤，影响实验效率。

在操作过程中，除了复习、巩固所学国贸理论外，另一个重要任务就是想办法“赚钱”，提高自己企业的盈利水平和生存能力，这就要求必须反应迅速、判断准确，否则会觉得企业经营的举步维艰。

以上就是经过一段时间对国贸软件的操作使用产生的心得体会。

**2餐饮毕业生实习报告1500字**

没有实习的经验，大学就是不完美的，实习是将自己在大学所学的知识运用到实际的生活中去，学而不用就浪费了，我们在大学所学习的知识，只有真实的实践，才知道学习的内种，你是否真正掌握?大学的毕业实习是为以后那你找到更好的工作打好基础，在实习当中更是一种学习，学习在大学书本上，学习不到的知识内容。

我们大四的毕业生在\_\_老师的带领下，来到了\_\_的\_\_实验中学，每一位毕业生在\_\_实验中学实习初一英语教师，学习如何做一名合格的英语教师。在短短两个月的实习时间，让我从中收获到了很多经验，真的受益匪浅。在\_\_实验中学我实习我才意识到，我们在学校学的那些书本知识根本不算什么，实习中了解了作为一名老师每天需要做到的工作，更学会如何与学生相处。

刚走进教室，站上讲台的我，对教学的工作迷茫无措，不知道自己该从何开始，面对讲台下坐的学生，面对这里的环境，感觉都是陌生的，这一刻，我才知道不管自己在学校学习掌握的知识有多好，真正的去实践是很难的，但是在老师的帮助和教导下，我慢慢地进入佳境，慢慢地开始适应教学这件事。

对待学生要有责任心，要认真地负责起教学这件事，不能对此事怠慢，因为学生是完全的信任自己的老师。所以在每节课上课之前，都需要提前备好课，计划安排好课堂的四十分钟，充分地利用课堂的时间，让学生有效地学习。激发学生的兴趣，让学生能够积极地参与进课堂的学习当中，作为一名教师，要知道如何来调动学生的学习主动性，承担起学生学习知识的责任，把自己的学生放在首要位置，自己的学生要懂得如何爱护他们，不仅是对他们的学习负责，更要对他们的健康安全负责。

与学生相处融洽，这一点在实习当中，老师有特意地强调，我们要做到亦是师生关系，亦是朋友关系，让学生不会对教师产生强烈的距离感，所以，要学会如何与学生拉进距离，走进学生的生活，这样可以了解学生的学习情况，通过一些学生的学习状况来改善自己的教学方式。

在\_\_实验中学的两个月实习，真的让我学习到了很多，也给我在今后的职业生涯中提供了许多经验，所以我很感谢学校为我们提供的实习机会。

**3餐饮毕业生实习报告1500字**

这段时间以来的实习结束，作为一名大学生我是认为我有足够多的提高，毕业之际我去到了\_\_实习，现在我也是感觉非常的有动力的，几个月的时间已经过去了，在这个过程当中我是维持了好的状态，毕业实习之际我也是一直在努力，通过这几个月来的实习我维做好了自己的本职工作，从中也学习到了很多的东西的，确实这也是我需要去做好的，我也有一些心得体会。

我感激公司对我的培养，在这方面我也是感觉很有意义，未来也会有更多的事情是我应该要去做好的，这段时间以来的实习确实还是有进一步的提高的，在这个过程当中，我也是虚心的学习了很多，真的是深有体会，我也是特别感激周围同事对我的培养，在这个过程当中，我一直觉得自己有很大的发展空间，无论是从什么角度来讲这都是很有意义的，我感觉自己在实习当中能够学习到的东西是很多的，和在学校学习到的东西是有很大差距的，我也知道这对我是很有动力的，实习期间经历的点点滴滴，对我的影响是很大的，我也一定会让自己坚持做的更好。

虽然掌握的东西是有限的，在一些事情上面，还是稍有欠缺的，现在回想起来还是让我很充分，现在实习结束了，我深刻的体会到了这一点，在实习的过程当中，我总是能够对自己有正面的看待，在今后的工作当中我一定会让自己认真的去做好，这不管是在什么方面来件都是一件非常有意义的事情，在实习当中，我也是体会到了这些，在未来的学习当中，我深刻的体会到了自身的做出的成绩，实习的过程中我觉得这还是很有意义的，我认为这对我而言还是一件很有意义的事情的，现在回想起来的，确实很充实，现在实习结束了我真的深刻的意识到了这一点，大学期间学习到的东西也是比较多的，但是总的来说，我是感觉自己需要做好的事情有很多。

未来在实习当中，我也一定会用心做好很多方面，毕业之际我深刻的体会到了这一点，掌握我觉得自己掌握的东西还是有限的，在这实习期间所经历的让我感触很大，当然我也在一些事情上面做的是比较好的，通过自己的努力还是可以改变一些东西，在这实习期间确实对我的帮助很大，作为一名大学生我还是深刻的体会到了这一点，总之几个月的实习下来我是进步很多的。

**4餐饮毕业生实习报告1500字**

为期一个月的实习结束了，时间虽短，但收获是巨大的。我深刻的体会到工作的艰辛以及收获的快乐。尽管之前也有参加过一些社会实践，但这次更加正式，更重要的是，这份工作是与我大学所学专业相关的。所以做起来也更加上心。选择房地产这一行业，首先建立在自己比较感兴趣的基础之上，然后想借此机会了解更多房地产公司部门的构成和职能以及房地产公司的整个工作流程，确立自己在这一行业的适合的工作岗位。最后还想要扩大自己的人脉关系，增长见识。

下面讲一下我的一些实习心得：人与人交往很难按一种统一的模式去做，每个人的个性都不一样，处理问题的方式也就自然不一样。对于一个刚踏进地产销售行业的新人来说，别人的销售技巧只可供参考，除了学习别人的做法以外，更多的是在每一次与客户打交道的过程中，总结出合适自己的商谈方式、方法，这样你就具有了自己个人独特销售技巧。只要多加留意、多加练习，每个人都可以具备自己独特的销售技巧，有自己的“绝招”。所以说，销售技巧更多的是用心学习、用心体会、用心做事。

从事房地产销售工作的人员应致力于个人及事业的发展，因为生活只会随着自我改变而改变，唯有不断地学习，才能稳固地立足于这个社会。所以要成为一名顶尖的销售人员，首先必须学习的是如何保持一种积极向上的心态。一个积极的心态，是对自我的一个期望和承诺，决定你的人生方向，确定自己的工作目标，正确看待和评价你所拥有的能力。你认为自己是一个什么样的人很重要。

比如像我，我认为自己是一个积极的、乐观的、友善的、非常热情、有冲劲的一个人。这就是自我的形象。师傅说她每天早晨起床都是面带微笑地对自己说。“今天我心情很好，我很高兴，今天会跟很多客户联系，我相信能给他们解决一些问题或解除他们的疑虑，我会成交的”;“只要我努力，相信今天我一定能成交，我的销售业绩是最棒的”;这就是对自己的一种肯定。

作为一名销售人员，亲和力很重要。所谓亲和力，就是销售人员和客户交流沟通的能力。销售人员的工作性质是直接面对面地与客户打交道，怎么才能更好地与客户沟通，让客户认可你，必须通过规范你的言行举止来实现。在售楼的过程中，语言是沟通的桥梁。对销售人员而言，语言应该是一门应酬与交往的艺术，不仅要注意表情、态度、用词，还要讲究方式和方法，遵守语言礼仪，是顺利达到交往效果的“润滑剂”。在人际交往中，约有80%以上的信息是借助于举止这种无声的“第二语言”来传达的。

行为举止是一种不说话的“语言”，包括人的站姿、坐姿、表情以及身体展示的各种动作。一个眼神、一个表情、一个微小的手势和体态都可以传播出重要的信息。一个人的行为举止反映出他的修养水平、受教育程度和可信任程度。在人际关系中，它是塑造良好个人形象的起点，更重要的是他在体现个人形象的同时，也向外界显示了作为公司整体的文化精神。语言的礼仪不是天生就会说，优美的举止也不是天生就有的，这些都是通过长期正规训练出来的。只要通过每天自己抽5分钟来练习，自然而然地养成良好的仪容仪表、举止姿态习惯，自然地使用礼貌用语，和自然的情感表达。这样训练出来的销售人员才具有亲和力。

其次，专业性水平也很重要。房地产产品的特殊性要求销售人员有较深的产品知识与专业知识。产品知识和专业知识是销售人员自信的基础，也是销售技巧的保证。楼盘产品知识的掌握是正式进入推销的第一步，你有再好的心态与自信心，可对楼盘的产品知识一无所知，客户向你咨询楼盘特点、户型、价格、装修标准等等的时候，你即一问三不知，客户就根本不会买你推荐的楼盘。

我们都知道楼盘的销售规律，新盘开盘上市的时候，因为地域需求、新盘上市、从众心理、升值期望、炫耀需求、投资获益等等消费需求，是新盘上市迅速进入销售的高速增长时期，这一阶段通常持续三个月左右，三个月以后，楼盘销售进入平稳时期，约半年后销售进入逐步下降时期。通常，楼盘40%到60%的销售量是在销售的高速增长时期完成的，楼盘销售进入平稳时期的三、五个月，应该完成20%到30%销售量，即楼盘80%以上的销售业绩应在八个月内完成，一年内完成整个楼盘90%以上的销售量。

当楼盘面对有效需求，开发商有效供给，售楼人员却不能有效销售或者说不能高效率销售，一旦错过楼盘销售增长期、平稳期，就只剩下漫长的等待，非常可惜也非常被动，尤其是所售楼盘周边有竞争楼盘存在、而楼盘差异化又不大时，知己知彼的销售人员是战胜竞争对手的决胜砝码。商品房的价值比较高，往往很多客户是用一生的积蓄来购买的大宗买卖。因此反复比较、犹豫不决是常见现象，客户对楼盘能察觉的使用价值作了反复比较依然拿不定主意时，如果售楼人员能就客户的购房需求作一番说明，成功率就会很高。

另外，还要能够利顾客”的思考方式。有人说，“钱从客户口袋到销售人员口袋”这一段距离是世界上最长的距离，我觉得形容得很贴切。只要客户不掏钱出来，我们就永远得不到，所以如何缩短这一段距离是至关重要的。与客户的沟通以及相处中随时以“利他”的思考方式去进行思考，如何帮助客户，如何才能让客户处在利益的状态，如何才能让客户觉得贴心，才会帮客户解决困扰，才会让客户喜欢买你推销的房子，才会让客户将你视为朋友，而不是在客户的眼中只是一个老想把房子卖给他，如此失败的一个销售人员而已。

利他的思考方式可以让我们跟客户站在同一阵线去解决问题，你是他的战友，而不是站在你销我买的对立立场。在销售工作的过程中，常常会不自觉地陷入自己制造的误区而不自知。这其中有两个误区是我们最容易掉进去的，所以必须随时提醒自己。其一是：当我们想要将手上的房子销售给客户的时候，客户真的需要吗?是他真的需要还是我们觉得他需要，如果只是单方面我们觉得他需要，那么成交可能就会距离我们遥远而且机会渺茫。

所以在面对客户销售之前，如何唤起他的“需求意识”，以及如何创造他们的需求是我们必须要用心的重点，因为在他不认为自己需要的时候，他是绝对不可能点头同意成交的。对客户来说的房子就是客户已经产生需求的房子才是的房子，所以优先销售需求，然后再销售房子给客户，而不是先销售房子后才销售需求。其二是：我们所提出的意见是基于客户的需求来考虑的，还是我们只将焦点集中在自己的业绩完成上，所提出的意见是为客户量身定做，还是为我们自己量身定做。

这两种心态造成我们和客户之间的不同距离。我们当然希望客户的订单越大越好，成交的金额越高越好，但是客户的期望却并非如此。每一个客户的期望都是希望能够在最低的金额下发挥到的效率，客户并不是吝啬花钱或者挑毛病，因为换一个角度来思考，如果我们自己是客户，当我们决定要花钱买房的时候说不定比现在这些抱怨的客户更加的挑剔。一个成功的销售人员在客户的心目中是客户问题的解决者，而绝对不是客户问题的制造者。

其实在这个世界上最难销售最难面对，以及最挑剔的客户常常就是自己。因为你自己最清楚这样的房子能不能够满足自己的需求，要说服自己购买并不是一件容易的事，如果能够让自己燃烧起购买的渴望，甚至让自己下定决心购买，你需要的是什么呢?而在自己销售给自己的过程中你会询问自己的问题可能也会是客户会问的问题，怎样的回答方式可以令你自己满意呢?如果你已经能够成功地说服自己购买，那么在市场上所会面临的问题你差不多都已经考虑在内了。

这是一种很好的练习方式。拿自己来试试看一定好过拿客户来试，如果自己都说服不了，你如何能够有十足的信心去面对客户呢?所以在我们销售房子给客户之前应该先试着销售这样的商品给我们自己，尝试去说服自己购买，一人同时扮演两个角色作攻防。一个是我们所谓百般难缠的客户，一个是销售人员，一个不断提出拒绝购买的理由，另一个不断地提出好处、利益和价值，一个扮演没有兴趣购买的客户，一个扮演不断挖掘与创造客户需求的销售人。在这样的攻防中如果你能够成功的销售商品给自己，就等于你已经了解客户了。

用这样的方式只要不断地练习就可以帮助一个置业顾问提升其察言观色的能力。最终你会发现自己越来越懂得客户要什么，越了解客户在想什么，再也不会去抱怨，我都不知道客户的心里到底在想什么!因为你已经可以很容易在角色转换的练习中进到你的客户的心里最深处了，这样才叫做真正的掌握客户行为，掌握客户心理。对置业顾问而言，稳定踏实的业绩就是从这里开始的。

**5餐饮毕业生实习报告1500字**

对于实习，算来已不是第一次了，但要论时间，这次却是要历时最长的一次了，当带着一份既欣喜又紧张的心情踏上实习征程时，我再次感受到了实习难，找实习单位更难!本跟徐晓丹老师说好了实习工作地点要在福州找的，但最终由于各种原因没能如愿，最终把毕业工作实习的地点落实到了南京溧水。

10号，经过了前几天的调整，了解，我正式实习上班了，主要工作是负责接待顾客并向他们介绍各种品种质地的板材，进而完成木材销售。来南京，虽然我之前每个暑假都到过，但对于当地的方言还是一窍不通，这就给我的工作造成了很大的不便，虽然都讲普通话，但由于都操着各自的乡音，这就在一定程度上影响了交谈，有时一句话还的需要反复讲几遍才能把意思传达到，想来就觉的很无奈，只能后悔当时没把音发标准。做生意，搞销售，靠的就是一张嘴，口才好、把握分寸、恰当的讲，就容易把顾客的心抓住，从而就可能达成交易。这层道理我是明白，但真正到了自己去面对时，却发现由于性格内向，再加上缺乏锻炼，想要抓住顾客的心，还真有难度。于是3天下来，没能完成一桩交易，想来真的太差劲了。

尽管这样，但我并不气馁，当有顾客来时或遇到同事，我还是微笑着和他们打招呼并招待他们，因为从前几次的实习后，我就养成了一个习惯，对人待物都讲究礼仪，见到顾客，不管交易能否达成，都不能给人以缺乏礼数的感觉，只要是踏进店的，我都会真诚的接待问候，让他们一进来就体验到被重视的感觉，我觉得，经常有一些细节的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表现了对同事对朋友的关怀，也让他人感觉到被重视与被关心，更是一种基本素质的体现。更何况出校前老师一再强调要以礼待人，不要给学校磨黑。

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