# 移动实践报告8篇

来源：piedai.com 作者：撇呆范文网 更新时间：2023-12-14

*一段时间的实践结束后，及时做好实践报告是至关重要的，要知道实践报告的写作是有很多的好处的，比如提升自己的能力，职场范文网小编今天就为您带来了移动实践报告8篇，相信一定会对你有所帮助。移动实践报告篇1仍旧清晰地记得第一次来移动面试，第一次穿上*

一段时间的实践结束后，及时做好实践报告是至关重要的，要知道实践报告的写作是有很多的好处的，比如提升自己的能力，职场范文网小编今天就为您带来了移动实践报告8篇，相信一定会对你有所帮助。

移动实践报告篇1

仍旧清晰地记得第一次来移动面试，第一次穿上工作服，在师傅的指导下接待第一位客户 hh 太多的第一次。

如今，转眼间在前台营业厅的日子已经快一个月了，在这将近 20 多天的日子里，我深深地认识到了作为移动前台工作人员的酸甜苦辣。他们工作在柜台第一线，在面对客户的表扬时，微笑接受，不骄不燥;在面对客户的无理取闹依旧要保持笑容，维护公司形象。每一位移动营业厅的工作人员都是一面镜子，他不光反射了自己，同时也折射出了中国移动公司精心锤炼打造出的企业文化。

通过这段时间的实习，我总结了以下几条经验，在以后的生活中如果我能掌握这些经验，将会使我受益匪浅。

第一，在与别人打交道时一定要主动积极。

我自己本身是个相对比较内向的人，不擅长主动和别人交流打交道，在此次实习中我也发现了自己的不足。

因此，尽量让自己积极主动地和别人交流，在今后的社会工作中，工作不再是一个人所能完成的，那是几个人或是一个团队的工作。

想起刚开始我对于移动业务受理是一窍不通，只是在柜台后面当雕像，边看边学，时而帮人家递个单子复印个什么的，如果不去主动交流自己的心得与体会，就不会进步，相反，积极地与老员工交流能尽快的熟悉工作和工作环境。

同时，作为前台的营业员，除了要做到规定的礼仪服务外，还要积极主动地跟客户介绍业务内容，推荐适合他们的产品，使他们满意而归，更需要我们的热心服务。

公司提倡的三主动：主动问候、主动关怀、主动介绍。

我相信很多人说公司的服务态度好，这三主动起着至关重要的作用。

第二，工作时一定要一丝不苟，认真仔细。

营业员的业务流程及整理流程比较复杂，养成一个杰出的工作态度是及其重要的，特别是对于我刚接触这岗位的实习生。养成细心、积极的工作态度，对提高我以后工作的准确性、效率至关重要。

还记得我刚开始几次练习着坐台受理业务的情况，手忙脚乱，状况百出。

有时候师傅急的看不下去了，就亲自帮我办理了。

不过后来看我学习得挺用心的，又让我继续坐前台服务。我时刻叮嘱自己要认真仔细。

工作中的输号，问名，收钱，验钞，印单等按部就班、有条不紊地进行着，一些简单的讲解也能应付自如，在我每每诚恳地看着客户的眼睛，耐心地讲解完什么叫做预存话费赠话费，怎么个赠法后客户露出恍然大明白的表情时，我就会有一种成就感，满足感。期间，也有下班结账时，由于我的失误少钱的情况，虽然自掏腰包不舍得，但是这个失败的教训更让我记住了一丝不苟的重要性。

第三，要有丰富的专业知识和专业技能，这会使工作更加得心应手。跟在师傅后面学习的一段时间后，我对移动公司的业务、服务、操作系统有了大致的认识。在前台办理一些简单业务时，也能为客户较为明了地答疑，也能向客户介绍我公司推出的最新的优惠勾当及新业务。但是，这些远远不够，碰到一些复杂的，我只能向同事发出求救信号，同时也浪费了客户的时间。因此，专业知识和专业技能是自己还要加强和练习。

移动实践报告篇2

一、实践目的：

通过本次专业实践，置身于真实的营销环境中，对所学的营销知识、营销技巧进行实际运用，从而达到锻炼营销能力、为以后就业打下良好基础的目的。

二、实践时间：

20\_\_年5月7日——20\_\_年6月7日。

三、实践地点：

长沙移动动感地带品牌店营业厅。

四、实践内容：

9月7日，班里确定各人的专业实践单位之后，前往我此次为期一个月的专业实践的地点——长沙移动动感地带品牌。经过一番简单的培训之后，开始尝试前台实践：销售动感地带校园卡、业务办理、客服咨询等。下面就从几个方面来简要地谈一下。

首先对所要销售的sim卡进行统计整理，并将号码打印出来方便顾客选号。当客户开始选号咨询的时候，为其讲解各项优惠活动以及业务的资费还有生效日期。例如：店里的sim卡自带30元自由话费，而且还可以参加充五十送五十、充一百送一百的促销活动;sim卡上的8元必选优惠套餐包括无线音乐会员、集团彩铃、新闻早晚报等业务;5元亲情包可以包两个国内的移动号码为亲情号码，每个亲情号码可以免费拨打750分钟等，亲情包业务的生效时间是24小时之后，而且长途亲情号码之前必须加拨17951。如果顾客决定购买，作为销售人员首先要引导消费者在业务登记表上登记sim号、身份证号、需办理的业务、姓名、地址、服务密码等，接着将卡与现金递交前台业务员进行充值。以上为我在实践单位作为一名售卡人员的工作步骤。业务办理熟悉了各项业务、以及在前台计算机上如何操作之后，我开始为客户办理各项业务以及收取话费，业务包括：过户、短信包、亲情包、流量包的订购与退订。

过户流程大致为：登录过户系统的界面——输入sim卡号——输入原始密码——键入客户端身份证、姓名、地址——修改服务密码——确认并提交。

每天我们面对上百位客户的业务咨询、都会处理几百份业务，因此偶尔会遇到个别书写较潦草或者身份证位数不正确的客户，我们也会拨打电话过去重新确认。

五、实践总结：

从第一天踏入这个明亮而且充满阳光的营业厅开始实践至十月份结束这次专业实践的旅程，我收获的不仅仅是劳累并快乐，还有作为营销人员的那种积极的态度，以及为以后踏入社会参加工作打下的良好基础。下面就简单地阐述我的几个收获：

首先，在工作的时候要积极主动地和别人交流。在今后的社会工作中，工作不再是一个人所能完成的，那是几个人或是一个团队的工作，而且你还必须去帮助别人或是接受别人的帮助已完成工作。因此你不能期望你自己一个人就能完成任务，或是看到别人有困难也不去帮助。

虽然此次我是来实践的，由于对业务的不了解以及专业知识的不熟悉，只能够在领导的安排下进行一些相对简单的工作，但是我也很积极地去帮助别人完成自己力所能及的工作。就比如在实践中，在领导没有分配任务的空暇里，我就常主动询问周围的工作人员有没有需要帮忙的，有时候别人也不好意思麻烦我，我就主动承担他们的工作。这样子不仅锻炼了自己，帮助了他人，还融洽了你与别人之间的关系，在今后的工作中人家也更乐意与你交往了。

第二：工作时一定要一丝不苟，认真仔细。一个职员在公司的大部分时间都是在工作的，这就要求他在这段时间内一定要小心谨慎，一丝不苟，不能老是出错。有时候一个失误不仅仅使你自己的工作进程受阻，还会影响他人，甚至受老板批评责备，因此认认真真地做每一件事情就显得尤其重要。为了不使自己前功尽弃，我们在刚开始工作的时候一定要慎之又慎，对自己的工作要十分重视，如果有必要一定要检验自己的工作结果，以确保自己的万无一失。在你对工作开始了解并熟练后，你会发现自己已能不用检验就能保证工作的质量了。而此时你也许不需要总是重复检验工作结果，但还是要对自己的工作认真对待，以免失误。

第三：在工作中如果有更好的`建议或者意见，可以尝试着请求老板的意见。例如办理业务的时候操作步骤是固定的，在下班时间研究了按键精灵这个软件，实现了电脑自动操作办理“手机早晚报”这项业务，不仅节省时间提高了工作效率、也有效地缓解了前台业务员的压力。

参加这次大学生实践活动让我学到了很多东西，虽然有时会比较忙，有点辛苦，但却觉得很快乐当今大学教育是以理论为主，能有机会走进中国移动这样的大公司去实践，对我来说是受益不浅的。最后，感谢学校以及移动营业厅给我这个在终端实践的机会。同时也感谢南华营业厅营业员的帮助和支持。在今后的工作和学习中我会更加努力。

移动实践报告篇3

在学院的统一部署下，我今年暑假利用二十五天的时间在中国移动集团吉林分公司完成了我的暑期管理任务。中国移动通信集团公司吉林省移动通信公司是遵照\_\_关于政企分开，邮电分营、电信重组改革精神的要求，于1999年8月12日独立运营，是中国移动通信集团全资子公司，辖8个地市分公司，三个直属单位和40个县（市）营业部。

公司在保持与国际先进技术同步发展，努力提供多种业务应用的同时，始终坚持沟通从心开始的理念，追求客户满意服务。目前，全省客户达200余万，并已在全省建成一个覆盖广、通信质量高、业务丰富、服务一流的综合通信网络，网络容量为398万门。gsm移动通信网已经与五大洲70多个国家的140多个移动通信运营商开通了国际漫游业务。目前，正在大力发展gprs技术、移动数据和多媒体业务，积极推动网络向第三代移动通信演进。

为了了解通信公司的实际运营模式，熟悉通信公司的运作方式，将自己所学到的知识在实际工作中加以检验，明确自己企业的定位，为明年的就业做好见习准备，通过与吉林移动公司人力资源部的联系，经过人力资源部与综合办公室的两轮面试，我被安排在综合办公室的秘书科，我所在的部门主要负责：公司领导的日程安排，辅助领导完成公司的战略和发展计划的制定，起草完成相关文件，协调公司各职能部门的工作等综合性事务。

在吉林移动我跟随相关领导，参观了青岛海尔集团，在参观过程中，丰富了我的阅历，提高了我的能力，使我对企业文化，核心竞争力等有了全新的认识；通过是否引入crm管理系统的分析与研究，使我对crm管理系统有了深刻的认识；参与了吉林移动大客户短消息系统的可行性论证与研发，使我能学以致用，提高了综合能力；在吉林移动我系统全面的了解了移动数据业务的历史，积极主动的关注其发展方向与未来，使我对其有了全面的概念与深层次的理解。在中，我注重了与领导和同事的沟通，培养了自己的团队精神，加强了自己的集体荣誉感。我相信二十五天的，将成为我人生华美乐章中，一个青春激扬、跳动的音符！

企业文化是企业的价值观和行为规范。企业文化包括企业的宗旨，企业的理念，企业的价值观，企业的精神。而企业形象是企业文化的外在表现。企业文化涉及企业战略，企业管理等深层次问题。一个好的企业文化将为企业发展提供源源不断动力。由于企业文化是企业在特定的环境下综合企业各种资源逐渐形成的，因此具有独特性和不可模仿性。

在我到吉林移动不久，陪同有关公司领导，我来到仰幕以久的青岛海尔集团参观学习，所到之处被海尔人挑战自我、勇于创新、追求卓越的生生不息的文化氛围所感染。海尔在多年的发展过程中形成了自己独特的企业文化，也正是海尔文化为海尔的高速发展提供源源不断的动力。海尔文化分三个层次，物质文化——制度行为文化——核心价值观。创新是海尔企业文化的灵魂，海尔人释译创新时指出，沿着战略创新的方向，以观念创新为先导，利用组织机制创新做保障，靠技术创新达到产品创新、市场创新的目的。苟日新，日日新，又日新这就是海尔文化，这就是海尔常胜不衰的法宝。

通过在吉林移动近一个月的，使我对企业文化有了更深层次的认识。加强企业文化建设是移动通信企业建立现代企业制度，应对国内外市场竞争考验，迅速提高企业核心竞争力的内在需求。是全面实施企业文化战略，开发文化资源，在企业员工中形成共同的价值观和行为规范，为企业的持续健康发展提供重要保障的需要。企业文化应该内化到企业生产经营理念、企业发展战略及员工的意识中去，将企业文化渗透到企业管理制度和员工行为规范之中去，将企业文化体现在企业整体形象和员工个体形象之上，建设一支高素质的员工队伍，为实现世界一流通信企业的宏伟目标打下坚实的基础。

强调以人为本管理思想。企业文化建设的核心任务是以重视人的价值、强化人的信念、提高人的素质、激发人的创造潜能、培养和造就一流员工队伍，形成尊重人、理解人、关心人、培育人的良好的人际环境和用人机制。培育、树立能够体现企业精神的企业模范人物、先进群体，营造奋发向上，与企业同呼吸共命运的文化氛围，逐步实现企业文化的人格化。

以文化为先导，开发文化资源，加强文化设施建设，不断满足员工需求，开辟企业文化园地、企业文化论坛，吸引更多的员工参与企业文化建设，不断提高员工思想文化素养，增强企业活力。吉林移动应将大力宣贯中国移动通信集团公司企业理念体系，将创建世界一流通信企业为目标。以树立良好企业形象，提高员工整体素质，巩固业务领先地位，赢得竞争为任务，以践行集团公司企业理念体系，规范员工行为为重点，以管理创新、技术创新、机制创新，努力实现企业利润最大化为目的，全面提升企业核心竞争力。

吉林移动应用中国移动的企业精神、企业宗旨、企业价值观统一全省移动员工的思想，规范员工行为，在每位员工思想意识中产生明显的自律、调节约束作用，最终结果是员工用共同的价值尺度来调整自己主观意识中与之相违背的行为和思想，使员工的个人努力最终落实到企业的最高发展目标上。

吉林移动要塑造良好的企业形象。须牢记创无限通信世界，做信息社会栋梁的企业使命，追求客户满意的企业宗旨，开展文明办公、文明服务活动，方能实现做让国家放心、用户满意、诚信守法、社会认可的世界一流的移动通信企业的目标。

公司领导应加强企业文化理论的研究。通过各种方式进行企业文化理论的宣传教育，使全体员工，特别是领导干部、管理人员进一步明确企业文化建设内容、作用、意义和运作方式，增强搞好企业文化建设的自觉性，利用政研会开展企业文化理论研究，形成一支企业文化建设的骨干队伍。

这次实习我总结了以下几条经验，在以后的生活中如果我能吃透这些经验，将会使我受益匪浅。

移动实践报告篇4

在刚刚过去的xx年寒假，我有幸进入到淄博移动公司的淄川分公司进行社会实践，从二月十三号开始到二月二十四日结束，为期十一天，获得的收获很多。

众所周知，移动公司是国内最知名的大型企业之一，是我国移动通讯业的龙头老大，而我所学的是学院通信专业的邻居——计算机专业，自然也能在此处得以施展所学，锻炼能力。

我所从事的任务主要有三项：宣传、暗访、回访。

宣传就是发小广告，移动每月都会有很多新的优惠活动和业务，需要以最快的手段进行宣传，仅仅靠电视广告显然不能满足需求，借助传单是一种经济方便的方法。我们选择的地点是淄川区汽车站，这儿人流量很大，能在最短的时间内让最多的人了解信息，我们十人在此处作了一周，虽然天气寒冷，但我们都咬着牙坚持了下来，我们相信我们的努力终有回报。

暗访相对来说是一项比较刺激的任务，由于移动的代理商较多，难以一一管理，这就导致有些商家“顺便”也代理了其他电信运营商的产品，这是公司不允许的，我们要做的就是扮演普通购卡的顾客，探出他们的底细，这项工作是喜欢谍战的我最热衷的，短短的两天，我与搭档查出了近十家违规店铺，可谓“劳苦功高”。

至于回访，它是最清闲的工作，我需要做的就是坐在桌前用电话挨个跟客户联系，询问他们关于新业务的使用感受及意见，这也算是移动公司服务客户的人性化一面。起初干起来并不太累，可干了一天发现真是不轻松，口干舌燥不说，腰和腿也麻了起来，竟然有点怀念那几天的户外工作了。

以前的自己只知道纸上谈兵，眼高手低，当自己真的踏上了工作岗位，才知道工作有多么的艰辛，更何况，自己所从事的公司里面相对较为轻松和简单的工作，倘若自己从事了其他繁重又复杂的工作，还真的难以适应，可见，处在象牙塔里的我，离踏入个社会，还有很长的一段路要走。我必须利用有限的

时间，一步一个脚印，努力学习，并提高自己的能力，这样才能使自己在这个社会上立足。

移动实践报告篇5

今年暑假我在黄平移动工作，在这段时间里，对于一些平常理论的东西，有了感性的认识，感觉到受益匪浅，实习期间我努力把自己在学校所学到的理论知识向社会实践转化，尽量做到理论与实践相结合，也发现了自己的许多不足处。经过几轮面试，我从人群中脱颖而出，顺利进入到黄平移动工作，刚开始进去的时候我对工作流程一点也不懂，那时候才感觉到自己学到的东西实在太少了，后来跟着那些哥哥姐姐学，让我学到了很多东西，我的工作是用电脑来操作，以前上网就只知道玩游戏，现在发现自己对电脑一窍不通，连一些基本操作都不会，也不知道电脑原来有这么大的用处，所有的手机号码都可以在电脑上查到，而且每个月的消费情况和业务开通情况都非常清楚的可以知道，慢慢地我喜欢上了这份工作，我很庆幸自己暑假能在黄平移动度过。

这个短暂而开心的一个多月，对我走向社会起到一个桥梁的作用，过度的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要的步骤，对将来走向工作岗位有很大的帮助，可以避免我毕业后的眼高手低现象，向他人虚心求教，遵守组织纪律，和单位规章制度，与人文明交往等一些为人处事的基本原则，都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。

这次参加社会实践我明白大学生社会实践是引导我们大学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式，是促使高中生投身改革开放，向工农群众学习，培养锻炼才干的好渠道，是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径，通过参加社会实践活动，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识，近一个月的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多东西，而这些东西将让我终身受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，拉经了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开阔了视野，增长了才干。

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，从这次实习中，我体会到了实际的工作和书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。俗话说千里之行始于足下，这些最基本的业务往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的实务尤其显得重要，特别是目前就业形势下所反映的拥有实践的工作经验的竞争力要远远大于仅仅局限于理论知识，从这次实习中，我体会到如果将我们在中学里所学的知识与更多的社会实践结合在一起，用实践来检验真理，用我们的实际动手操作再真正理解和学习我们学习过的理论知识，这才是我们学习和实习的真正目的。社会实践是每个大学生必须拥有的一段经历，它是我在实践中了解社会，让我学到了很多在课堂上更本就学不到的知识，也打开了视野，也长了见识，为我以后走向社会打下了坚实的基础。

移动实践报告篇6

每一次放署、寒假，学校都习惯让我们去社会实践。刚开始特别会反感，渐渐地，也就懂了。其实，学校是在对我们负责。因为社会实践，确实是学生接触社会，了解社会，服务社会，运用所学知识检验自我的最佳途径，可是平时由于课程的紧张，我们没有时间参与，而利用暑期参与实践，一方面可以实现理论到实践的转化，另一方面又可以提高我们认识问题，分析问题，解决问题的能力，这对我们了解社会最终步入社会服务社会打下良好的基础是不可估量的。

此次暑假，经过强烈的要求，最后终于争得了中国移动、福贡分公司经理的同意，开始在公司里，协助师哥师姐们搞问卷调查。一方面，我在与人沟通方面有了进一步的提升，另一方面是在处理问题上也有了一定的提升。

转眼就到开学日子了，很不情愿的离开了公司。回想，那是多么令人怀念埃怀念中国移动紧张有序的实习生活让我一改从前自由散漫的作风，自觉融入到这个优良的工作环境中去。生活节奏变得规律，每天准时上下班，上学时候的散漫、轻松的日子一去不复返。仿佛自己已经是上班族似的。悲喜交加！

记得刚到公司的时候什么都不懂。在组长和领导的关心和支持下，我各方面进步都很快，对移动公司的工作也有了一个全新的认识。首先要抱着“认认真真工作，堂堂正正做人”的原则，在实习岗位上勤勤恳恳，尽职尽责。上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事,对每1个客户都要真诚热情。进而真正开始了所谓的“上班”之旅。

在公司期间，渐渐地发现中国移动，其实是一个很值得尊重的移动信息专家.“正德厚生臻于至善”是中国移动的核心价值观,, 体现了中国移动独有的特质，又阐释了中国移动历来的信仰; “创无限通信世界 做信息社会栋梁”是中国移动的企业使命, 体现了中国移动通过追求卓越，争做行业先锋的强烈使命感；“成为卓越品质的创造者”是中国移动的愿景.中国移动一直以来都坚持以客户为导向, 秉承“沟通从心开始”的企业精神.一直走在时代通信的前面，与时俱进，开拓创新。一直在发展，从未想过要停息。

这一次的实习虽然时间不长，虽然接触到的工作很浅，但是依然让我学到了许多知识和经验，这些都是书本上无法得来的。通过实习我们能够更好的了解自己的不足，了解工作的本质，了解这个社会的方方面面，能够让我更早的为自己做好职业规划，设定人生目标，向成功迈进一大步。

在最初工作的几天时间里,我觉得还是有很大的工作压力,因为我对公司业务电脑系统还没有运用熟悉. 不过在老前辈和督导们的热心帮助下,我克服了工作上的种种难题.经过几天的实践,我对系统的运用也越来越熟悉了,工作起来也越越来越得心应手.师姐的热心、督导的关怀,使我在话务室也有如归家的感觉,工作的压力也越来越小了.中国移动员工的那种团结友爱,一视同仁的精神,使人有一种归属感.这是一种很难得的感觉,它可以使我们工作得更努力,对客户的服

务态度更好.也许就是这种对公司的归属感使得那么很多人都希望自己成为中国移动的员工,也是这种归属感,使得中国移动越做越强.

在实习中我感受到自己的微薄,体会到整个社会强大的凝聚力.一方面,我锻炼了自己的能力,在实践中成长,在实践中学习,充实了自我,增强了口头表述能力与人交流,真正地走出课堂.去义务地帮助别人,让别人享受自己的成果,使自己陶醉在喜悦之中,有时会很累,但更多的感觉是我在成长,我在有意义地成长,在这之后,我明显地发现自己变开朗了,虽然我自己的力量不足以改变一些东西,但如果再多一些人呢,整个社会共同努力,这才是动力之根本,动力之源泉;另一方面,我意识到了自己的不足,没有经验,没有与人交流的口才

还有，值得一提的是，客服不像我们想象中的那么so easy !首先，因为是本着一个公司的脸为用户服务，所以一来就要求员工之间没有勾心斗角的内部矛盾；二来就要求每个员工个个都会真诚相对, 互相关心,共同努力,团结一心为公司工作。除了这些，作为一个客服，就必须掌握相应的技能与知识，而且必须要懂得如何与不同的人交流，沟通。所以，现在一说到客服，敬意不知不觉就油然而生。

此次实践，第一就锻炼到了求人的本领；第二就学到很多不为人知的技术；第三就是再次冲击了自己的观察能力。让我深刻的意识到了解事物的发展，不能只看表面就“所以就所以了”，我们应该懂得给自己多问几个为什么。很多事情不像我们想象的那么简单，“没有调查就没有发言权”。

在此，真诚的感谢中国移动、福贡分公司给了我这么一个机会，让我学到了很多都不能从书本上学到的知识。也让我深刻的意识到，大学生只有通过自身的不断努力，拿出百尺竿头的干劲，胸怀会当凌绝顶的状态，不断提高自身的综合素质，在与社会的接触过程中，减少磨合期的碰撞，加快融入社会的步伐，才能在人才高地上站稳脚跟，才能扬起理想的风帆，驶向成功的彼岸。

移动实践报告篇7

过了这个暑假的我就进入了大三，为了给以后的实习打基础，我决定这个暑假去参加一些时间活动来丰富自己，应该说，我是幸运的，能够进入世界500强之一的移动公司参加实践活动。

中国移动是一个值得尊重的移动信息专家。“正德厚生臻于至善”是中国移动的核心价值观，体现了中国移动独有的特质，又阐释了中国移动历来的信仰；“创无限通信世界，做信息社会栋梁”是中国移动的企业使命, 体现了中国移动通过追求卓越，争做行业先锋的强烈使命感；“成为卓越品质的创造者”是中国移动的愿景。中国移动一直以来都坚持以客户为导向, 秉承“沟通从心开始”的企业精神。多年来，业务发展迅猛，用户从无到有，从少到多，更体现了公司奉行诚信经营,心顾客为本的经营原则。

从当初的得到移动公司暑期实践活动的消息再到活动的报名，再经过了参加了紧张的面试，大约了半个多月的时间，我孤注一掷，把希望全压在了这次的移动公司的暑期实践活动上面，本着“不成功便成仁”的心态，终于有幸被移动公司录取，成为了这次暑期实践活动的一员，并分配到了营销部门里面的渠道部分。所谓的`渠道，就是连接生产与销售之间的纽带，是移动公司重要的组成部分。李主任跟我们介绍说渠道是整个营销部分竞争最激烈的地方，因为这一块牵扯到渠道老板和公司的利益问题。

和我一起被分配到渠道的一共有24名大学生，在7月15号那天参加了移动公司精心准备的培训，让我们初步了解了中国移动公司的企业文化还有销售服务方面的礼仪知识，而下午则是安排了公司里面的领导着重介绍了移动公司新推出的业务，比如移动的增值业务，移动公司在增值业务方面一直做的非常出色，这次培训让我亲眼见证了中国移动强大的技术后盾。无线（移动）增值业务就是建立在移动通信网络基础上的，除了语音以外的那些数据服务包括短信、彩信、彩铃、ivr、wap、kjava/brew、pda等。让我们多少了解了一些专业的知识，为以后的战演练打基础。公司还让我们自由分成4个小组，起队名，想口号，让我们这些刚见面的伙伴很快便建立了友好的关系。

我们来自不同的地方，于是公司也把我们就近安排给不同的销售经理，跟经理到他们管辖的区域去学习。我们每个人都分配到了自己的工号，方便通过网上营业厅帮助有需求的顾客做业务，而我们用工号做进的业务也成了记录我们工作量的一个标准。我和另外2个学生一起被分配到了区域，距离我家很近，方便了我的工作。

一开始我们的主要工作就是去移动的指定营销点去帮助渠道老板们做新业务的推销。业务不好做，加上有些人觉得移动公司的补贴太低，于是有不少人退出了。在这种情况下更坚定了我要坚持下去的勇气，半途而废的话一切归零。一个人不可能知道所有的事，重要的是他要会学，而且要学会。我一直相信一个人的能力是可以培养的，只要他肯学，就可以学好。可能今天的我什么都不懂，什么都不会，但是我希望能通过这次的实践活动让我学到宝贵的经验，这是在学校里面所学不到的。我相信，这次的实践会是我生命中难忘的一课！我们将会从这次的实践中学到很多东西，但是我们需要自己总结，自己去发现问题然后去解决。一味靠别人教是学不会什么的。我想这就是我们现在的大学生所要具备的另一能力了吧？

移动实践报告篇8

时光如梭，转眼即逝。当毕业在即，回首三年学习生活历历在目。职高学习生活是我一生中最重要的阶段。三年不仅是我不断增长知识、开拓眼界的三年，更是我在思想、文化上不断认识，学会做人的三年。我也逐渐成为一名有理想、有道德、有文化、有纪律的合格职高生。

生活上，我拥有严谨认真的作风，为人朴实真诚，勤俭节约，生活独立性强。我热爱集体，尊敬师长，团结同学，对班级交给的任务都能认真及时完成。

在穿上移动公司发的工服的一刹那，我深感自豪的同时，也感到了肩上责任的重大：因为，我虽是一名普通的实践生，但我深知，我的一举一动、一言一行，代表着企业的形象。营业厅的每一个人都是移动公司对外服务的窗口，是企业形象的代表。从走上岗位的那一刻起，我就下定决心：一定要做一名合格的、优秀的实践生。

我曾经构思过实践时的悠闲与轻松。殊不知，现实给我敲响了警钟，我发现书本上所学的知识就像大海中的一滴水，与现实有很大的差距。

说起来，做一名流动导购容易，但要做一名优秀的导购就难了。千里之行，始于足下。我从小事学起，从点滴做起。通过自己辛勤的工作及对用户负责的工作态度，圆满的完成了实践任务，在得到营业厅领导和用户高度评价的同时，也收获了一份快乐而自信的人生。

有人说，导购的工作是枯燥的，但我说导购的工作是神圣的，我热爱它。创造无限通信世界，提供崭新的生活方式，让所有人享受到快乐，是中国移动永远的追求，而流动导购的服务是联系客户的桥梁和纽带。一声亲切的问候，一个甜甜的微笑，拉近了客户与我们之间的距离。在工作中，我本着企业“沟通从心开始”的服务理念，热情的、真诚的接待每一位客户，让客户高兴而来，满意而归，让他们真正的、实实在在的享受我们优质、高效的服务。但有一些客户根本不听你的解释，对你大喊大叫，满口脏话，我委屈的泪水在眼睛里打转，但我忍住了，不让眼泪掉下来。我想，我委屈一点儿不算什么，只要我们移动公司的利益不受损害，用户发泄一下又何妨呢。每天周而复始的工作，这样的事情经常会发生，但我始终牢记我们企业的服务宗旨：“追求客户满意服务”，我用真心、真诚与客户筑起了心与心之间的桥梁。在工作中，我注意学习、实践和积累，通过自己的奋斗和努力，向用户和同事们展示了自己开朗、热情、自信、坚毅的一面;在工作中寻找自己的位置，在拼搏中实现自我的价值，在进取中塑造自身的形象。

谁都知道，与用户直接打交道既累又繁琐，可我喜欢这个工作，喜欢看到客户希冀而来、满意而去的表情;喜欢看客户在我们的建议下得到意外收获时的惊喜;满足于由于坚持原则而使移动公司和用户的利益得到保障后获得的成就感。但也常因硬件设施上的不足而不得不通过人为的服务手段去弥补而产生遗憾，也不得不接受客户没有达到目的时不满的宣泄……总之，各种各样的人们来往交替，使我与许多用户结下了不解之缘，以真诚服务换用户真情，使我们的工作生动而多彩!在工作中，我注意学习业务知识，刻苦练习业务本领，不断的把自己所学的知识应用到实践中去。与业务相印证，使自己的专业技能水平不断的加以提高。树立以客户为中心，全心全意为客户服务的经营理念。在工作中不仅仅是按部就班地去完成工作，而是采取换位思考的方法，用客户的心理来研究自己的工作，改变服务观念，提升移动公司形象，力争让每一个客户高兴而来，满意而归。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com