

## 珠宝店实践报告 5 篇范文

### 珠宝店实践报告 1

#### 以良好的精神状态准备迎接顾客的到来

销售珠宝相对于其他商品人流量较少，珠宝营业员经常在很枯燥的等待。如果是专业店就应给营业员一个好的环境和气氛，如放些轻音乐及一些专业杂志。在顾客未进入店内时，无须长时间地笔直站立。而当顾客进入或准备进入店内时立即礼貌地站起，并用微笑的眼光迎接顾客，亦可给予一定的问候，如“您好”！“欢迎光临”。如果是综合商场，营业员就应时刻准备接待顾客，当有顾客步行于珠宝工艺部时要尽可能地采取措施引起顾客对你柜台的注意，如做出拿放大镜观察钻石的动作，拿出某件商品试戴等等，这样就可能会使顾客产生对你柜台的兴趣，实际上就是一个小小的广告。

#### 适时地接待顾客

当顾客走向你的柜台，你就应以微笑的目光看着顾客，亦可问候一下，但不宜过早地逼近顾客，应尽可能的给顾客营造一个轻松购物的环境。当顾客停留在某节柜台并注意去看某件饰品时，你应轻步靠近顾客，建议不要站在顾客的正前方，好的位置是顾客的前侧方，这样既减轻了面对面时可能造成的压力，也便于顾客交谈，因为侧脸讲话要比面对面时顾客抬头给你讲话省力的多，而且也尊重顾客。另外，营业员还可以劝顾客试戴，这就要求给顾客一个不戴难以挑选合适首饰的信息，同时还要打消顾客怕试戴后不买可能遭到白眼的顾虑，从而毫无顾虑地让你拿出首饰来。

#### 充分展示珠宝饰品

由于多数顾客对于珠宝知识缺乏了解，因此，营业员对珠宝首饰的展示十分重要。许多营业员当顾客提出拿某件首饰时，便机械地打开柜台，拿出后便递交顾客，个别的夸一下款式。其实当你开始拿出钻石首饰时，首先应描述钻石的切工，而且要用手不停地摆动钻饰，手动口也动，把该描述的话基本说完在递给顾客，这样顾客很可能会模仿你的动作去观察钻石，并且会问什么是“比利时切工”，什么是“火”……营业员便可进行解答。这样的一问一答，是营业员展示

珠宝饰品的技巧,不要只是局限在自己的描述中,这样容易产生枯燥五味的感觉。在顾客挑选款式出现挑花眼的情况时,营业员应及时推荐两件款式反差较大,且顾客选择观察时间较长的饰品,应重新描述二者款式所代表的风格。这样容易锁定和缩小顾客选择的风格和范围。

利用顾客所提出的质疑,尽可能抓机会介绍珠宝知识

顾客所了解的珠宝知识越多,其买后感受就会得到更多的满足。当一位女士戴上新买的一枚钻戒去上班,总是希望引起同事们的注意。当别人看到这枚钻戒后,她便会把所知道的有关钻石知识滔滔不绝地讲一遍,充分得到拥有一颗钻石的精神享受,同时她也在为你做广告。常言道:“满意的顾客是的广告”,“影响力的广告是其周围的人”。但如果你不管顾客是否愿意听,不分时机的讲解珠宝知识,也会招来顾客的厌烦。因此时机很重要,在销售的整个过程中抓住机会,尤其是当顾客提出质疑时。

引导消费者走出购买误区,扬长避短巧妙地解释钻石品质

由于有些营销单位的误导,使许多消费者购买钻石时要求产地是南非的,且净度是VVS级的,评价是极好的等等。遇到此类问题营业员既不可简单地说没有,也不应毫不负责地说有。比如当顾客问有无南非钻时,我们可以先肯定说有(否则顾客可能扭头就走),随后再告诉消费者实际上钻石的好坏是以4C标准来衡量的,南非产量大,并非所有钻石都好,而且世界上大部分钻石均由戴比尔斯进行统配,倒不如说我们的钻石均来自戴比尔斯。对于钻石的品级,营业员在给顾客拿证书时,应首先掌握主动权,即在递给顾客前先看一下,并根据品级扬长避短地先对钻石做一肯定,这犹如给人介绍对象,假设把净度当作身材,白度当作长相为顾客去推荐,结合钻石分级原则和条件以及价格比说服顾客。

促进成交

由于珠宝首饰价值相对较高,对于顾客来讲是一项较大的开支,因此,往往在最后的成交前压力重重,忧郁不决,甚至会暂时放置,一句“再转转看看”而可能一去不回。这就需要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力,比如给自己的同事或顾客的同行者谈一下有关首饰流行的话,也可拿出几种档次的首饰盒让顾客挑选。

售后服务

当顾客决定购买并付款后营业员的工作并未结束，首先要填写售后要详细介绍佩戴与保养知识，并同时传播一些新的珠宝知识，比如：“如果您不佩戴时，请将这件首饰单独放置，不要与其它首饰堆放在一起。”此话立即引起顾客注意：“为什么？”“这是因为钻石的硬度非常硬，比红蓝宝石硬 140 倍，比水晶硬 1000 倍(这可能又是她办公室的话题)，如果堆放在一起就会损坏其他宝石”。……最后用一些祝福的话代替常用的“欢迎下次光临”，比如“愿这枚钻石给你们带去美好的未来”，“愿这枚钻石带给你们幸福一生”等等，要讲“情”字融入销售的始终。

### 总结销售过程和经验

对于顾客进行分析归类，对于特别问题及时向上反映。与同事进行交流，寻找不足，互相帮助，共同提高。

最后要谈的是职业道德，那就是要诚信，严禁欺诈、以假充真、以次充好的恶劣行径。要视顾客为亲人，只有这样才能诚心诚意地对待顾客。其次是同行间不搞不正当竞争，相互诋毁，有些营业员靠贬低别人拉生意，殊不知是在贬低自己。首先你可能会同样遭到众多同行的贬低，其次也可能会遭到顾客的贬低。所以讲，诚信有利于别人，更有利于自己。

### 珠宝店实践报告 2

初夏是令人向往的，初夏是美丽的，是有别于艳阳春的另一种美，初夏繁华盛开，这个是我颇为喜欢的形容初夏的词语。喜欢初夏的风，让它缠绕着参天古木的身躯，引得花儿飘零，那如绯红的轻云般灿烂的花瓣就在这样的初夏时节，纷飞。每一瓣花瓣都带给了我一种不一样的视觉享受。无法停留的时光，终于带走了我们期待已久的五一假期，在这样一个阳光跳跃的日子里，我们开始了初夏的旅程。同时，在学校统一安排的社会实践生活也基本告一段落，可以说这段时间的社会实习生活真算是丰富多彩，喜忧参半，受益匪浅。

在进入实习阶段的几个月中，我第一次开始真正由学校走入到社会的大家庭里，开始为自己的生活、理想而努力。虽说在年龄上已属于成年人的行列，但是因为一直都在上学，所以生活的环境大多就是在学校里，所面对的人基本都是老师和同学，环境也比较的单纯、宁静，有老师的保护和管教，家人的关心和支持，所以学校生活过惯了的我把社会想象的是如此的美好，把理想想象的是那么

的容易实现，然而，随着学校安排的实习开始，我切身的涉足于社会生活我才明白，我自己构想出的社会是那么的\_想象，是那么的残酷和现实，我也必须要从学校生活的无忧无虑开始转变，开始来适应社会，努力工作，我第一次有了真实的危机意识，我开始知道我应该不仅仅只是象以前一样对生活充满想象和憧憬，更重要的是在想象的同时要面对和接受这样的现实生活，我该从自己的象牙塔里走出来，来面对和克服既现实又残酷的社会。

从 20\_\_年的 10 月份开始，学校组织的社会实习逐渐的拉开了序幕，在学校各种方式的保护下，我们开始走出校园，面对社会，这也是为了我们将来独自真正的走入社会时面临各种生活压力和挫折而精心策划和准备的一个锻炼的机会，也是为了我们能更好、更快的适应社会而做出的努力。而作为学生的我们还能在学校的保护之下来开始社会实践，也感到极大的荣幸，也充满了极大的勇气和信心，在学校的精心庇护中，在指导老师的安排和带领下，我开始了从幼稚到成熟、从想象到现实、从应聘到上岗的实习生活。

由于自己的身体原因，我在实习的时间段里遇到的挫折相对较多一些，之后我把这些挫折理解为是对我的一种磨练，用于激励自己面对更大的艰难，在这几个月的实习生活中，我学习到了不少的东西，在不断的应聘、上岗、离职，再开始找工作的过程中，我完成了我的实习时间，回首实习的生活，还真是多姿多彩，状况百出，我参与了珠宝销售行业，认识了商场中的珠宝行业的千姿百态、变幻莫测，也学习到了一些珠宝的销售方法，在珠宝销售过程中我更深刻的理解到了各种宝石的特性和让人们所喜爱和选择的理由，例如;翡翠;翡翠一词原来是两只鸟的名字，赤色羽毛的鸟称“翡”，绿色羽毛的鸟“翠”，后来人们把有同样颜色的美玉也称为“翡翠”了。几百年来，文人骚客的溢美之词给吸纳天地之精华的美玉增添了许多灵性。翡翠自从明末清初传输入中国后便一统玉器天下，并随着中华文化的传播影响到海外。从乾隆皇帝到慈禧太后各朝帝皇都喜爱翡翠。因此，翡翠在清代也有皇家玉的美称。国外的流行观点亦认为翡翠是中国的国石，称之为“帝王玉”。

翡翠是一种珍贵的宝石，有玉石的美誉。人们把翡翠和祖母绿宝石一起列为 5 月份的诞生石，是运气和幸福的象征。在东方，特别是在日本，东南亚各国和港澳地区深受人们的喜爱。

翡翠出产于缅甸，目前世界各国的翡翠用途，部分为艺术雕刻品，大多数还是制成各种款式的饰品，如项链、指环、耳环、胸针等。翡翠首饰形式美丽典雅，深深符合中国传统文化的精华，是古典灵韵的象征，巧妙别致之间给人的是一种难忘的美，是一种来自文化深处的柔和气息，是一种历史的沉淀、美丽的沉积；别有韵味。那么深邃晶莹、含蓄神秘、隽永华贵的翡翠饰品则以其驱邪护身、吉祥富贵之寓意而成为时尚界永不褪色的潮流，成为国人永恒的时尚。源于古典，又颇具现代气息。那些雕刻着吉祥图案的翡翠更是幸运与幸福的象征，成为人们所说的祈福珠宝。一般人常常以为翡翠是绿色的，其实不然，除了常见的深浅不一的绿色，翡翠还有红、黄、白、黑、灰、蓝和紫之分，各色中又有深浅之别，一块同时并存有多种色彩的翡翠，不仅寓意丰富，也更加珍贵。比如红绿并存的被称为“双喜临门”，红、绿、紫并存的则是“福禄寿”，再加上黄色就成了“四大喜”，如果还有白底色的就弥足珍贵了，被尊誉为“五福临门”。如今在一些西方国家的人们都以拥有一二件色泽翠绿、沁入心扉、纯正无瑕的翡翠饰品而感到自豪。中国近年来随着经济快速发展，个人收入增多，佩带翡翠饰品在人群中，也逐渐形成时尚。

在我国，自从有玉石的使用，便产生了玉石文化，玉石文化源远流长。随着时代的发展，玉石所代表一些含义文化渐渐融入了意识形态领域，人们把对生活的向往、追求、祝福、希望、目标都反映在玉石文化内涵中，从中体会到中国玉石文化的底蕴。

翡翠是玉石文化的重要组成部分，在清朝时期达到鼎盛。佩戴翡翠体现的是：

(1) 体现了一种东方文化。通过翡翠的不同造型，让人们品味其中的文化内涵，鼓励自己向往美好的生活，祈祷平安人生，追求和实现自己的奋斗目标。

(2) 通过欣赏它的艺术价值，陶冶人们情操。翡翠硬度比较高，因而可以精雕细刻，一块很普通的翡翠，经过工艺大师的精心设计和精湛的雕刻艺术，变成了艺术价值很高的饰品，使人看了心旷神怡，给人以美的享受。

(3) 是宗教文化的组成部分。中国的道教、佛教以及其他宗教相信神的力量，相信通过翡翠神灵能给人们避邪、护身、消灾，同时带来平安、福气、好运、财运和幸福。

(4)可以用人赋予的玉的道德来修正人的思想道德。古书云：“玉乃石之美者；有五德。润泽以温，仁也。鲤理自外可以知中，义也。其声舒扬远闻，智也。不折不挠，勇也。锐廉而不悦，洁也。”这正是人们追求的品质和道德。

(5)是财富的象征。物以稀为贵，翡翠资源的稀少性，必然导致其价值越来越高。拥有一只好手镯或一块好的翡翠挂件，已成为身份和财富的象征，且具有很强的投资保值功能。

一件高质量的翡翠，必须具备五个条件：1、种要好，光泽度高，乃至有荧光。

水要长，即透光度要高。

地要幼糯，看不见晶粒结构的为佳。

色不仅要浓度高，而且要正绿色。翡翠的颜色一般分为三种，除了红翡绿翠外，还有一种紫罗兰的颜色。纯绿的翡翠是，很难得，浓、阳、俏、正、均、绿得醉人方为上品，反之，淡、阴、老、邪、花则为下品。

做工要好，正所谓玉不琢不成器。

决定翡翠价值的因素，除了材质、色泽，还要看设计构思。针对玉石原料因材施艺，巧妙而合理地突出主题，能令一件种质、色泽稍逊的原石，尤其是花件类成品价值倍增。此外还看工艺，翡翠的大小厚薄适中，外形长宽比例恰当，雕刻工艺精湛细致，线条流畅，抛光亮度高亦直接提升其价值。

一般说来，一块无裂纹，种、水、地、色俱佳的翡翠材料，总是尽可能不雕或者少雕，这类翡翠件在行内被称为“光身”。但有时为了避开或遮掩翡翠材料上的裂纹或天然缺陷又不得不借助于雕工。从这个意义上说，雕工越少的饰品材料品质也就越好。如果想购买有流传收藏价值的翡翠，选择每件售价在 10 万元以上的比较好。

市面上的翡翠成品有适合佩戴的，也有适合摆放的。清代至民国时期，常见的翡翠饰品是朝珠、翎管、扳指儿、龙钩、别子、手镯、戒指、耳坠、表杠、烟壶。现在市面上的翡翠饰品多是以手镯和金、钻石镶嵌翡翠珠联璧合制成的戒指、耳环、项链、手链等。



我们经常听到翡翠行业的人提到“花件”，其实就是玉佩，也叫别子。清朝以前称玉佩，清代叫别子，现在则多叫花件或挂件。古代男人在腰上佩带，女人在胸前佩戴。

到了现代，大多数人习惯于挂在脖子上。并且上面通常都雕有花纹图案，行家称之为“花件”。花件是目前市场上销量的货型，常见的品种有观音、佛、生肖、平安扣、路路通、葫芦佩、灵芝如意佩、荷叶佩、竹子佩、龙佩、喜鹊登梅、岁寒三友、福在眼前等。常听到有“男戴观音女戴佛”的说法，但也常见到有很多男士戴佛、女士戴观音，并没有什么局限。购买翡翠也讲究一个“缘分”，古人说“千金难买玉缘”，玉器行业老行尊说：“千万不要错失玉缘”。如一见钟爱，再三比较后仍难舍难弃，玉缘既来，不妨解囊购买心头爱。碧玉丰珠宝总经理钱贵根认为，“佩戴给别人看是低层次，自己戴才是高层次”，其实，也与古人借玉励志传情是一样的意思。

现在，翡翠饰品的款式、造型、纹饰、创意及做工等都有很大改进，更加强强调吉祥性、玩赏性和艺术性，主要品种有人物、花卉、雀鸟、走兽、器皿。曾在珠宝店看到的用翡翠制作的“文房四宝”、用翡翠制作的梳妆用具、各种“食品”的图片等都说明传统的翡翠饰品款式单调，局限于佩戴和摆设；未能迎合追求独一无二、与众不同的时尚。所以应该突破传统，应以书画形式表现翡翠的灵秀之美，高贵大方又显得创意新奇。这样题材广泛、设计就别出心裁、雕工匠心独运，蕴含哲理，催人深思。

再例如；珍珠，以其淡雅、柔美自古便受到人们的挚爱。女性佩带珍珠更加体现出其温柔和浪漫情调，可谓一种永不落伍的时尚。如何选择一款令自己心怡的珍珠吊坠呢？除了对款式的喜爱外，可以主要从以下几方面挑选珍珠。

珍珠的选择，首先应该明确，淡水珠和海水珠是属于二个不同档次的商品，就象岫玉与翡翠，不可相提并论。同一类型的珠子，选择时要综合考虑它的颜色、光泽、珠母层厚度，形状瑕疵（斑点）等因素，作出自己的最终选择。

颜色：珍珠可谓五彩缤纷，其颜色由体色和弥漫于整个体色之上，一种隐约可见的浅淡伴色所组成。除金黄色的南洋珠，具孔雀绿伴色的黑珍珠，受物以稀为贵的原则影响其价格较高外，其余颜色的珍珠主要受不同地域文化传统影响。在你购买珍珠的时候，大可不必为考虑什么样的颜色好而烦恼，只需要挑选

喜欢的颜色就可以。具有生命力的白色珍珠，带有皇家富贵色彩的金黄色珍珠，富有浪漫色彩的粉红色珍珠等等，相信总会有一种让你满意。颜色有几种成分构成了珍珠的色素。本身的色素(如白色、奶色、粉红色、黑色等等)。一般海水珠的原色均为本白色(带黄味)，若是珠子本身质量很好，厂家尽量保留它的本色，但各民族对颜色的喜好有差异，若是出口欧美的珠子，肯定都是经过漂白的。黑珍珠中以黑中透紫的。(通常是玫瑰红或绿色)好比女士们脸上的胭脂，是固定在本身肤色之上的。不是所有珍珠都会呈现。第三种是最稀有的色素，就是那种晶莹光洁的色泽——即呈现在珍珠表面的那种彩虹色。不是所有珍珠都会呈现出这种晶莹光泽的，事实上，浑圆的养珠很少有这种光泽。它多数呈现在不规则的形状之上。

光泽：珍珠以其柔和典雅的珍珠光泽来吸引世人，没有光泽的珍珠和石子又有什么区别，光泽对珍珠的美观和价格有着明显的影响。高档珍珠给人一种夺目的珠光宝气，但绝不刺眼而又凝重亲和的感觉。它反射出来的光绝不是呆板的，而是丰富、多变的，变换不同的角度，可以见到细碎的变幻的晕彩。光泽光泽是消费者要考虑的最重要因素之一，由珍珠本身的品质，透明度和珠母层的厚度决定。有时在珍珠腰部有一圈显得苍白无光，这与局部晶体的结构变化有关，应尽量避免这种珠。毫无疑问，光泽越强，质量越佳。

大小：珍珠的尺寸越大，孕育的过程越艰难，价值就越高，古语云“七分珠，八分宝”就是这个道理。总体来说海水珍珠普遍大于淡水珍珠，直径大于9毫米的珍珠就比一般大小的珍珠价格高出很多，并且其价格随尺寸锐增。大的珍珠显得雍荣华贵，中等的珍珠则显得清秀纯洁，应兼顾其它因素选择自己所喜爱的。珠母层厚度越厚越好可从珍珠穿孔处仔细观察珠层厚度，顺便观察珠核是否在穿孔时遭到破损。珠层厚度还可从珠光的强弱间接判断，太薄的珠不耐用，理想的珠应在半 mm 以上。养珠的地点(水温、养料等)以及养殖时间长短是厚度的最主要决定因素。

形状：珍珠的形状十分丰富，大致可分为圆、对称、异性三种类型。圆形珍珠代表着形态品质的巅峰，越圆越佳，古语就有“珠圆玉润”的说法。由于自然环境形成的珍珠受到很多难以控制因素的影响，形状好的数量很少，因此对称的水滴形、椭圆形、葫芦形的珍珠也是十分不易获得的。异形珍珠虽然价值不高，



但经设计师独具匠心的制作后身价倍增，并且再也不会找到相同一款。形状对串珠而言，应力求颗颗圆润光滑、均称、规则。但若你能以较少的代价买到体积较大的珍珠，将使你收藏珍珠的宝库里更添姿彩。

光洁度：由于环境和母贝健康程度等多方面影响，绝大多数珍珠表面有不同程度的瑕疵。只要这些瑕疵不十分明显或藏于镶嵌等较隐蔽的地方，则对美观和价格的影响就较小，没有必要过分追求完美。除了向外突出的瑕点外，瑕疵还可以是裂痕、裂缝、凹状和深色或暗淡的斑点以及环带，应尽量避免。但在放大观察时，总能找到一些毛病。

以上几方面需要你综合考虑，选购珍珠时，还应该根据自己的偏好、年龄、其它服饰等情况来判断。自己的标准是自己的标准。自己喜欢是最重要的尺度。若能从以上几个方面细心挑选，一定能找到所中意的珍珠饰品。这些是我在珠宝销售时结合所学专业知识和所认识到的，对我来说应是一笔永久的财富。

我除了在珠宝行业待过，还在其他的领域有工作过，因为身体原因的影响，我不得不从最爱的行业和专业中离开，我开始尝试其他的行业，比如；我在餐饮行业待过，学习到一点管理方面的知识，我还殡葬也待过，学习到了佛教文化和殡葬政策，我在房地产行业、拍卖、典当等行业也待过，最终在典当业中得已暂时的稳定。就因为我自身的身体原因，我在实习期间体验了不同的工作性质和环境，丛中也经历了不少的艰辛和挫折，同时也学习到了不少的知识，这也增加了我不少的社会经验，这将在我以后的生活中起到极其重要的作用，在我的人生中会是一个珍贵，刻骨铭心的记忆。

回顾实习生活，感触是很深的，收获是丰硕的。对我来说最主要的是工作能力的进步。毕业实习主要的目的就是提高我们应届毕业生社会工作的能力，如何学以致用，给我们一次将自己在大学期间所学习的各种书面以及实际的知识，实际操作、演练的机会。自走开始实习，我本着积极肯干，虚心好学、工作认真负责的态度，积极主动的参与企业的各项工作以及对企业的各种了解，对企业业务的熟悉，让自己以最快的速度融入公司，发挥自己特长。同时认真完成实习日记、撰写实习报告，实习单位的肯定，表明我在实习期间具有较强的适应能力，具备了一定的抗压能力，有一定的组织能力和沟通能力，能很好的完成企业在实习期间给我布置的工作任务。

实习收获主要有 3 个方面：

通过直接参与企业的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高，圆满地完成了专科教学的实践任务。

提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。

在实习单位受到认可并促成就业。并为毕业后的正式工作进行了良好的准备。

在实习期间我体会到很多，不论是事还是物，我认为这个世界上并不存在完美的人，每个人都有自己的优点缺点，但关键是能否正视并利用它们。我开始自我反省且努力的完善自己的人格，无论何时何地我都奉行严于律己的信条，并切实的遵行它。尊师重道，乐于助人。以前只是觉得帮助别人感到很开心，是一种传统美德。现在我理解其中的道理，乐于助人不仅能铸造高尚的品德，而且自身也会得到很多利益，帮助别人的同时也是在帮助自己。大学校园就是一个大家庭。在这个大家庭中，我们扮演着被培养对象的角色。老师是我们的长辈，所以应对他们尊敬有加。同学们就像兄弟姐妹，我们一起学习，一起娱乐，互帮互助，和睦的相处。集体生活使我懂得了要主动去体谅别人和关心别人，也使我变得更加坚强和独立。我觉得自己的事情就应该由自己负责，别人最多只能给你一些建议。遇到事情要冷静地思考，不要急躁。不轻易的承诺，承诺了就要努力去兑现。生活需要自己来勾画，不一样的方式就有不一样的人生。

三年的大学生活是我人生这条线上的一小段，是闪闪发光的一段，它包含了汗水和收获，为我划平人生的线起着至关重要的作用。

大学生活塑造了一个自信、充满勇气的我。自信来自实力，但同时也要认识到，眼下社会变革迅速，对人才的要求也越来越高，社会是在不断变化、发展的，要用发展的眼光看问题，自身还有很多的缺点和不足，要适应社会的发展，得不断提高思想认识，完善自己，改正缺点。

总之，一个大学生，我认为主要的任务是学习，所以，在学校首先必须学好理论知识，结合实际，培养各种综合能力，特别注意提高自己的实干能力。还有一种重要的素质是学习能力，树立终生学习的思想观念。然而，要想在大学把学业搞好，一定还有好的学习方法。首先，除了把功课学好之外，还多阅读大量

的课外书籍，扩充自己的知识面。其次，参加实践活动，如果可以的话尽量进一家正规的公司。把自己学到的知识放到实践当中去，在实践当中学习知识，优化知识。养成良好的学习习惯。然后，还要参加集体活动，加强沟通交流能力，培养自己热情、乐观的品质。最后，自己平时还要善于观察，多留意多思考身边的事物，注重细节。

作为一名 20\_\_年大学应届毕业生，我所拥有的是年轻和向上的心态。年轻也许意味着欠缺经验，但是年轻也意味着热情和活力，我相信能凭自己的能力和努力，在毕业以后的工作和生活中能克服各种困难，用自己的学习能力和分析处理问题的协调，不断实现自我的人生价值和追求的目标。不论今后的道路多么的曲折坎坷，相信在实习阶段我所积累的经验 and 知识将会陪伴我一生，也将会在我的人生旅途中为我永远亮起明灯，相信努力就一定有收获，不断的努力才是人生的追求和延续。

### 珠宝店实践报告 3

读了两年半的珠宝专业，然而大多数人对本专业的认识还是寥寥无几，在宝玉石鉴定和估价周围摸索，在大一暑假我也去市场调查过，但由于当时所学知识涉及本专业知识不多，所看到的东西与本专业根本就很难联系起来，要我心里面对于本专业一直很茫然。

我们都想知道生龙活虎的玉石怎么雕刻出来的？宝玉石目前的市场价格是怎样的？为什么同一块玉石料雕出来的雕件价格相差这么多？低档宝石中水晶的优劣与目前的地域差价是多少？带着这些问题我们参加了这次认识实习。

本次实习由李立平老师和王雅玫老师带领，30多个同学参加了本次的实习。7日至12日分别参观了\_\_省\_\_市阳美玉器批发市场、汕尾\_\_县的可塘珠宝批发市场、\_\_市的荔湾宝石批发中心、平洲的玉器街了解了一些宝石加工的生产情况，与本专业的各种知识等等。第一次亲身感受了所学知识与实际的应用。这次实习对于我们以后学习、找工作也真是受益匪浅，在短短的一个星期中让我们初步让理性回到感性的重新认识，也让我们初步的认识这个社会，对于以后做人所应把握的方向也有所启发！

#### 一、实习市场

第一站有中国玉都之称的\_\_市阳美玉石市场

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/195034012200012003>