



实习是每一个合格的业代必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解市场，让我们学到很多在市场外学不到的知识，也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向市场打下基础。

作为一名饲料销售的实习业代，实习对我来说是个既熟悉又陌生的字眼，因为我几年的工作生涯也经历过很多的实习，但这次却又是那么的与众不同。它将全面检验我各方面的能力。关系到我将来能否顺利的立足于这个充满挑战的行业，也是我建立信心的关键所在，所以，我对它的投入也是百分之百的。

一、实习目的

实习的意义在于实践是检验真理的唯一标准。实习就是一种实践过程，我们可以通过实习来提高自身的动手能力与分析问题和解决问题的能力，实习帮助我从饲料行业外走进饲料行业起了非常重要的作用，通过实习，让自己找出自身状况与饲料市场实际需要的差距，并在以后的工作期间及时补充相关知识，为正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从饲料行业外走入的心理适应期。作为一个饲料市场营销的实习业代，实习不仅仅是

更是一种磨练或者说一次历练，因为当前饲料市场是一个充满向往和残酷竞争的市场，每天都上演着没有硝烟的为争夺饲料市场的战争。

二、实习时间和地点：

从 20__ .7.1 开始至今，地点：跟随邵明栋安排的地点。

三、实习内容与过程

20__ 年 7 月 1 号早晨 7 点钟，我们从平邑出发去了平邑卞桥镇的东庄。开始了我的实习销售的第一站。我和邵明栋面带微笑面对每个客户，我陪在邵明栋的身边静静的听他是怎么拜访终端客户的，我了解到原来饲料的厂家很多、品牌更多，我们公司的饲料价格和其他公司的相差不是太大，所以销售情况还是比较好的。很多客户都喜欢一些质优的饲料，通过对终端销售工作，在这几天的实习中让我对饲料销售的知识有了不少的认识，我回顾了这几天来的实习，感觉真是收获不少。在销售过程中我的感悟是所有的销售都是相通的，只是销售的产品不同而已。

四、实习总结及体会

通过一段时间的市场实习，使我受益匪浅，在销售方面我不敢说有了深刻的了解，但通过是实习使我理清了思路，市场营销对于原本的我很陌生。所谓陌生，是在这之前我从没有真正意义上学习和研究过它，对它的认识仅仅是表面而已。

实习是个人综合能力的检验。要想胜任这份工作除了理论知识外，更需有一定的实践能力，操作能力。此次的实习，我也深深体会到了积累知识的重要性。通过这次实习，我真正领会了邵明栋送给我的一句话：“在市场上要多看多听，自己真正到了市场总有用到的时候。”此次实习还增强了我对本行业的信心和勇气。

在这次实习过程中，我有如下深刻的体会：

首先，营销的本质是人的营销。在与经销商沟通的过程中，发现很多时候，同样的产品和价格，但是不同的人去操作，方法和结果往往是不同的，很多做的好的经销商就是依靠自己的人格魅力去打动消费者的。要想让别人接受你的产品，第一步是要让他接受你这个人。其次，做好销售必须把每件事情落到实处，并且不断跟踪跟进。做好销售是一件系统工程，对于每一个环节来说，都非常重要，任何一个环节操作不好，都难以达成销售的目标。

对于我这样的实习业代来说，虽然销售这工作看似简单，其实却没办法很好的掌控，因为我们缺乏足够的经验。销售十分依赖于销售人员的个人魅力，另外，团队精神也十分重要，销售不是自己一个人的工作，而是整个团队共同的目标，只有做到团结在一起，发扬每个人的优势，才能高质量地完成任务。

这次实习，我还总结出要做好销售就应该做好如下准备：

第一，精神状态的准备。在销售的过程中，业代要有一个好的精神状态，就会给客户一种积极的、有活力的氛围，那么这种积极的情绪总会影响到每一个客户，因为在看产品的时候，我们业代就是直接体现我们品牌形象的，所以销售人员素质的提升也是产品提升的一个重要标志。精神状态好的业代，成交的机会也会比较大。

第二，知识的准备。在接触客户的时候，由于我对产品的知识的不熟悉，在客户询问性能和产品的有关事项时我总是不能很好的介绍，客户就会对你的产品产生怀疑。

第三，对客户的准备。当我们了解了相关的产品知识的时候，就是我们掌握销售的第一步，精神状态的表现也能从我们的仪容仪表表现出来，要具备一定礼仪素养知识，只有让客户接受我们，我们才能对顾客掌握的越多，我们就能更能把握顾客的心理，和顾客建立一种和谐的关系，创造一种轻松营销环境，善于倾听顾客的每一句话，然后分析顾客是否有购买的意向，推荐适合他的产品。

几天的实习生活结束了，在这几天里我的感触颇深。以前总将自己的眼光局限在很小的空间里，总认为市场营销就是将产品推销出去，从来没有去想推销的方法与策略，现在才知道要想做好这份工作，自己还是差了很多。通过这次实习使我深深明白到销售的重要性和艰难性，根本不是想象的那样简单。更重要的是，

初步设想了未来发展的方向，为

今后的工作打下了良好的基础。

2

一、实习基本情况：

1、实习地点：广西南宁市安吉大道

2、实习单位：广西南宁立邦达饲料有限公司

3、实习目的：

本次实习的目的在于通过理论与实际的结合、个人与社会的沟通，进一步培养自己的操作能力、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事的能力等，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便提高自己的实践能力和综合素质，希望能帮助自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己的工作中。

生产实习在帮助从校园走向社会起到了非常重要的作用，因此要给予高度的重视。通过生产实习，让自己找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理适应期。

二、公司简介：

南宁立邦达饲料有限公司是一家以饲料、饲料原料及营养性饲料添加剂为主的技术服务型专业化贸易公司，公司遵循“绿色、健康、高效”的宗旨，与国内外著名公司、行业专家及研究所通力合作，致力于动物的新型养殖技术的引进与推广应用，提倡饲料安全与营养，为客户提供优良的营养方案及养殖管理新理念，真正为客户创造价值。公司根据行业的发展情况及本身的成长，逐步向产业的两头发展，以提高竞争力。

三、原料进厂及仓储时的质量管理：

入厂：

第一步：相应工作人员进行详细的记录（包括车辆的毛重，车牌，货物的_____地，供货人，货物的名称等）

第二步：我们的质检人员对运货车辆进行检查，看是否车辆有雨棚或苫布等保护，车上货物是否有淋湿现象。

第三步：对货物进行抽样检查，对车上不同位置的货物进行取样，在取样同时就原料的外观进行检查（形状、颜色、气味、味道、杂物、是否结块、是否霉变、是否潮湿等）

第四步：样品送交化验室检验，同时填写报表（编写编号、供应商、数量等）第五步：卸车入库，有独立包装的原料可以不必等实验室结果出来就卸车入库，在卸车过程中，质检人员要再

必要时可以开包检查无独立包装的原料必须等到实验室检验结果出来后，方可决定是否卸车。

仓储：

第一步：仓库保管员与质检人员沟通，记录这批原料的名称、数量、批次、产地或供应商。

第二步：卸车入库，由专业人员进行卸车，保管员监督每拍码放是否整齐，数量是否一致，并指挥叉车把每拍原料码放到库房的指定位置，码放整齐。（入库时注

意，由于原料的一些特殊因素，堆放位置也要注意，原则是，鱼粉和豆粕分开放不挨着，仔猪料和气味大的原料分开放，羽毛粉单独放，液体原料和固体原料分开放，重点原料和普通原料分开放。使用过程中先进先出。

第三步：挂标识牌，在质检人员根据实验室检验结果指导下，对入库的原料进行挂标识牌，标识牌上注明原料名称、数量、产地或供应商、批次、是否可以使用等。（检验结果没出来的原料、检验结果没通过的和检验结果通过但是还没有进入使用流程的原料挂禁用标识牌，正在使用的原料挂正在使用标识牌）

第四步：存储，保管员每天要对仓库进行巡视，配合质检人员对库存的原料进行抽样检查，检验库存原料的品质，并根据原料使用情况，更改原料的标识牌。根据每天生产的投料通知单进

填写。在这一环节要求我们的库管和质检人员都能够认真负责，根据每种原料在当地的保存时间进行抽检，确保我们生产时所用的原料是合格放心的，保管员能够合理的安排原材料在生产中出库的顺序，做到先入先出的原则，适时调标识牌的悬挂，以及一些原材料重要指标的标注，特别是在出库环节，一定要检查好原料的名称数量相应的参数指标是否与生产需要的相符。

四、实习期间学到的东西：

生产的主要产品是：饲料原料、营养性添加剂饲料。生产所需的原料主要是鱼粉、骨粉、黄豆粉、面粉、豆油、糖蜜、酵母粉、促进脱壳物质、磷脂粉、维生素、DDGS等，这些原料一部分是从国内市场上购买的，而一些主要的配料则是从国外引进，由于路途遥远，所以有时会出现原料供应不足，而导致整个生产线停工。猪饲料是猪主要的食物，关系到猪的生产周期是否正常，所以对产品的质量要求也是很高的。从原料调配到包装都要严格按照规定的配方、规定的量、规定的时间和规定的方法进行，稍有差错就会导致整批饲料质量不过关，浪费成本和人力，严重时会造成库存不足，引起供货紧张，同时猪料设备对整个流程有严格要求，任何一个环节的疏漏，都会影响猪料的品质

五、饲料原料存存过程中质量管理

1、投料—原料储存是否变质；

2、仓面—原料、半成品、成品是否混料；换料时系是否有料；盘点仓储量；即时监控

3、对常时间堆放在仓库未使的原料要定期倒垛晾晒，以防变质。

4、定期盘库，从盘库分析近期有无质量事故

5、仓库要通风，同时要定期防鼠、防虫。

6、时注意检查原料质量，变质的应即时检出

六、工作收获与感想：

在上岗前我们已经深入了解了饲料加工和制备，对于一些注意事项我们也牢记住。实践实习不同与理论学习那样。理论好不好不一定动手能力就强；反之，实践知识不全面不代表动手能力不好。在期实习期间我也发杨了老师教导我们的不怕吃苦、不怕脏、不怕累的优良传统。在后期的学习中，我们也学习到了书本上没有的知识，也深知“书上得来终觉浅，要知此事须躬行”的真正内涵。

生产实习给我们提供一个锻炼和实践的机会，使我们能够在毕业前尽快的熟悉工作。第二次走出校园，真正的接触社会，这次的生产实习，让我学到了很多，对我意义非常重大。这次的顶生产实习让我在实践中吸取实际技术知识，巩固、补充、扩

风，增强了我在实践中发现和解决问题的能力。

3

实习目的：

通过实习了解饲料发展及企业生产营销情况。在这个基础上把所学的畜牧兽医专业理论知识与实践紧密结合起来，培养实际工作能力与分析能力，以达到学以至用的目的。

实习时间：

___.8.10 —— ___.7.12

实习地点：

贵阳恒晨饲料有限公司

总结报告：

我在这一年实习过程当中学到了很多在课堂上根本学不到的知识，受益非浅。现在我就对实习做一个工作小结。

首先介绍一下我的实习单位，贵阳恒晨饲料有限公司，改涉足水产研究，水产养殖及动物保健领域的大型农业科技型上市公司。目前公司有近四十家分子公司，年生产能力逾 300 万吨，是国内最大的水产饲料及主要畜禽饲料被四川省工商局评为四川

__年被国家工商行政管理总局商标局认定为中国驰名商标。通威饲料是中国十大名牌饲料之一，产品的各项技术指标处于国内领先并达到国际先进水平。我所实习的通威股份揭阳通威饲料有限公司，是广东省粤东地区最大的水产饲料生产企业，年生产能力 30 万吨，在粤东地区销量位居同类产品之首。

自到恒晨饲料公司实习以来，我参加了公司的生产实践与销售工作两个阶段的锻炼。第一个阶段我被公司安排到农村做最基本的终端工作下乡。做示范，开养殖交流会等等。实践工作，主要是公司考虑刚出学校的我们实践经验还不够，理论和实践总有一些差距，在这个过程中学习和找自己的不足，加以完善，并在实践生产当中提高自己的综合能力以及实际动手能力。

在同类养殖场相比较，具有相当强的实力和业内较好的口碑。通过这一阶段的实习和学习，让我更直观的了解饲料养殖的基本情况和发展趋势，培养了我的实际动手能力和兴趣，对我以后从事养殖行业奠定了坚实的实践基础，同时让我更看好中国养殖发展的前景和未来，增加了我以后从事养殖事业的信心。接下来的第二个阶段，我被安排到市场部工作，为公司做宣传和联系业务，推销公司的水产饲料产品。虽然自己认为很适合做推销工作，但实际上这并不是件好差事，对于我这个毫无饲料行业实际工作经验又没有业务联系初出茅庐的人来说，推销一种商品确实很难，人地两生，风俗习惯，口音等等各反面对我来说都是难

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/585132334230011140>