2023 大学生学生实习报告锦集 9 篇

高校生学生实习报告 篇 1

高校生活已经走过三年了，回顾走过的三年，自己心中有许多的值得回忆的地方，高校学习生活最值得回忆，不过高校生三年来，我也始终在不断的努力参与社会实习，可以说自己成长了许多，也进步了许多，这些都是须要我不到努力得到的胜利。三年来，自己在实习中的成长不单单是用语言表达出来的，我还有许多的实际感受无法通过言语来表达，不过自己还是做的很好，我无悔走过的三年！

高校三年我不是班级干部也不是学生会的但是我却没有自卑，我认为不管在什么样的位置上都要放平心态都要珍惜在校的时间，要珍惜身边的每一个人、每一件事、珍惜每一天。真心对待他们在最短的时间把负面心情消化。我盘点着过去的时间，也盘点着我的高校生活，过往的种种，我得到的，失去的，偶遇的，错过的，还有就是我未曾达成的愿望。我想到的有许多，而其中，我认为是最宝贵的还是我遇到的每一个挚友，每一个帮助我的人。我想起了一段歌词，“凌晨的窗口失眠整夜以后，看着黎明从云里抬起了头，日落是沉潜日出是成熟，只要是光肯定会绚丽的，海阔天空狂风暴雨以后，转过头对旧心酸一笑而过，最懂我的人，感谢一路静默地陪着我，让我拥有好故事可以说，看将来一步步

来了。”许多东西要丢掉了。但我什么都不会忘掉，因为全部都已经融进了我的生命。这片我至今不知多大的地方，我至今仍有角落没有到过的地方，在 24 小时中每一种光的色调我都见到过的地方，每一种温度都感受过的地方，每一种心情都浸透过的地方，我不能忘掉。就像高校三年三步曲一样不能忘掉。

第一步曲：最初的进步

大一，在我们还是一个高校的簇新人物的时候我们的老师和我们的助理辅导员给了我很多指导。那时候刚到一个新环境对于一切事物都是生疏的，都不敢讲话了。军训的时候由于我没有经验过，对于军训真的好生疏，一些须要留意的都不知道，那时假如没有老师的指导，我的军训不会那么顺当。在老师的指导下在教官的教育下学到了许多以前学不到的东西。并且在助理辅导员的介绍下也了解了许多关于学校的状况，也对将来的生活充溢了向往。寝室的同学关系也融洽了。军训也使我们了解到团队的重要。军训期间系里组织的拔河竞赛更是使我们在军训的惊慌环境下好好的放松了一下。真的很值得我一生回忆珍惜。大一下学期是我们寝室同学关系进步最大的一个学期，因为上学期的时候只是相互熟识但是还没到相知的地步，但是下学期大家了解的更多并且我们寝室自己出去到旅顺去玩了一天，那是我们集体第一次出去是我们的催化剂，到不熟识的环境更须要我们自己照

看自己人，我们的食物都是自己带的，我们到吃饭的时间都放在一起聚餐那种感觉似乎一家人坐在一起吃饭感觉很温馨，那时就想自己有这么多的年龄差不多的姐妹好华蜜。要真心对待她们。这一阶段是初级的进步。

其次步曲：高兴参半的进步

大二上学期的时候是我面临的最艰难的一学期，那时真是什么都不顺当，考英语没过，考从业资格证不过似乎我人生的不如意都在那时发生了，还好那时有我敬爱的同学们——我的家人一样的同学们激励我。到现在那时的她们为我做的事情似乎昨天发生的一样不能遗忘。也始终激励我要前进。大二下学期全部的不如意都过去了，要考的证件考下了，要过的英语也过了，是我高校生活最开心的，好喜爱那时的生活没有压力，没有苦恼。我想那时的生活应当是我成年以后最快乐欢乐的了。这一阶段应当是高校高兴参半的一个进步阶段吧。

第三步曲：艰难的前进

大三，进入最终的找工作阶段，也是压力最大的阶段。似乎真的是屋漏就有连雨天一样，我们原来就业就很困难又偏偏赶上了金融风暴，好多企业都破产倒闭，还有一些企业裁员，连实习单位都找不到更别说就业了。虽然还有一些企业聘请但是不是要阅历就是要本地户口。就业真的好难，虽然这一步曲才进行一半但是这一步曲真的走的很艰难。

人生或历史的闪亮，往往都是人的经验与磨难的组合，经常也是付出巨大代价的体现，假如说没有经验，就会圆满胜利，那我只能认为是人的梦境。而人往往都只是喜爱圆满胜利的结果，不喜爱那种苦痛坎坷挫折的过程，这是人最真实的想法，也是人难以摆脱的一大悲伤，这种想法时常压抑着人的内心世界。坎坷也是人另一种意义上的财宝，但往往人还是不接受这种财宝，终归代价很大，人更喜爱接受美妙每天做伴，没有那些来自外部以及内部缘由导致的坎坷。美妙总是美妙，但现实中的美妙不总是以人的愿望而转移的。而往往受过挫折坎坷许多的人，追求美妙时，总是当心翼翼，总是瞻前顾后，总是敏感，当美妙就要到面前时，思想有些迟疑，思索中觉得有些来之轻率，在反问自己就这么简洁吗？但略加思索略加停顿，也就泰然处之了。我不想把事情变得困难化，或许这是我的思索，不过想想这也是经验过坎坷人的淡看人生，感爱好的是这些经验过坎坷的人，在面对苦痛与打击时的那种良好心态，以及显现出的人格魅力。

每个人都有过去，在这过去时间中，总有美妙也总有不堪回首，就在这些深刻记忆中，每每回想，好像总是发生在眼前，历历在目。人总想着将美妙恒久的停留，而美妙却如闪电匆忙，但假如将美妙时时刻刻伴随左右，那生活就会索然无味，没有了激情，失去了生活的意义，美妙是人的渴望、念想。人也总想着将苦痛遗忘，在脑海中将其拭去，苦痛却

如种子在脑海中深埋，当揭开记忆，种子就会发芽，苦痛的记忆随之而来，当时间冲淡这些记忆，当记忆被转移时，种子掩藏，苦痛遗忘，这不等于说，时间和视线的转移，会风化心中的痛。人在美妙的时候，会遗忘许多正如古人说的“得意忘形”，但仍旧以一种向上的思维向往生活；人在挫折坎坷时，会感叹人生苦短，会在反思中缺憾，也会有多种的思维考虑自己的将来，理性中觉得明天会更好，狂乱中会自暴自弃，怀疑中会疑问人生。很是惊奇，人在经验美妙时，轻易不会想起苦痛，即使想起那也变成了美妙的格式，而在苦痛时，肯定会憧憬美妙肯定会回忆美妙，人总在思维中冲突。

高校生学生实习报告 篇 2

由于系领导和老师的细心和辛苦的支配，我们有幸去参观大酒店，并对其进行一个星期的专业实习相识。对于我们从未接触高星级别的酒店的菜鸟来说，这无疑是一个天大的好机会，也是我们了解星级酒店的最佳途径。近距离接触如次大酒店的我，内心感受很深，有种“如入其境，如临深渊”的切实体验。现把我所了解和体验的描述如下。

大酒店介绍

郑州光华大酒店地处高新区南部门户——瑞达路与合欢街交叉口，交通便捷，环境清爽幽雅，人文氛围深厚。无闹市的喧嚣浮躁与局促，有景区的休闲舒适与静谧。由世纪

光华科技股份有限公司和郑州高新技术产业开发区管委会共同出资兴建，建成后的光华酒店挺立秀丽又富有气概，成为集餐饮、住宿、会议、办公、健身、休闲消遣为一体的高新区唯一一家高档豪华商务酒店，已成为郑州西区标记性建筑之一。

1. 绿色酒店:

崇尚自然，爱护环境，已经越来越受到人们的关注。而随着我国对环保工作的加强监督，并且对其也制定相关的方针制度。并且人们对酒店的消费也提出了各种要求，希望得到更好更优的服务以缓解自己繁忙的工作压力，在这方面尤其是对绿色消费的欲望不断加强。而且，很多环保专家也竭力呼吁酒店的绿色消费，不断提升酒店的自然文化环境，削减由酒店带来的白色污染。因此，绿色饭店"就成了可持续发展的必定选择。而创绿活动对饭店自身来说，在以成本限制为核心的基础上，能使管理水准有了一个新的提高，经营理念有了质的飞跃，同时提高酒店的公众形象和知名度，标记着饭店的档次和品位。

虽然有部分饭店是以接待商务、会议等客人为主，对旅游业的依靠并不非常明显，但总的来说，饭店业的发展是离不开旅游业的发展的，而旅游业的发展离不开环境的爱护，同时饭店业也为旅游业供应支撑。饭店对旅游业的支撑作用表现在两个方面：一是饭店为旅游业供应了必要的基础设施，

满意旅游者住宿、餐饮等的基本须要；二是为旅游业的发展而维持和改进环境质量，满意旅游者欣赏、休闲、消遣的须要。从目前的`发展看，饭店业对旅游业的支撑在第一个层面上表现得比较明显，而在其次个层面的支撑上则不够有力，有很多饭店不但没有起支撑作用，反而由于建设和经营造成景区环境污染，使景区风景质量骤降。而环境的破坏，最终也是对破坏饭店业自身的破坏！

2.服务质量

对于酒店等服务行业来讲,服务质量无疑是企业的核心竞争力之一,是企业的生命线.高水平的服务质量不仅能够为顾客留下深刻的印象,为其再次光临打下基础.而且能够使顾客倍感尊荣,为企业树立良好的品牌和形象.在开元我们看到,酒店领导非常重视服务质量的提高,即使对于我们短期实习生,也必需经过严格的礼仪培训后才能上岗.对老员工进行跟踪培训和指导,不断提高和改善他们的业务素养和水平.部门经理和主管常常对我们说:”你的一举一动都代表了我们开元,你的形象就是我们开元的形象”.”客人恒久不会错,错的只会是我们.”.”只有真诚的服务,才会换来客人的微笑.”

3.酒店文化

饭店里无所不在的是服务文化、礼仪文化、地域文化、饮食文化、解困文化等等，在饭店里全部的工作人员都是主

子，全部的来宾来到饭店都会对饭店和饭店人产生或多或少的依靠，除了在接受服务的过程中接收文化或学问，他们还在遇到困难时向饭店人寻求帮助。因此，我们可以说，饭店是一个到处充斥着文化和学问的场所。于是，在这里工作的人们必需更有学问、文化和涵养。来宾在品尝一道菜式，而耳边是服务员小姐用甜蜜的声音介绍有关菜式的学问，包括起源、流传、特色、新意等等，不仅更增加了品菜的乐趣，也让客人接收到一些新的学问和信息，让他们从另一个层面上觉得不虚此行。

在饭店的任何一个角落都是落落大方的服务人员，规范的操作、职业的微笑、谦恭的神态，让客人无时无刻不受着礼仪文化的熏陶。处于社会中的个人恒久都在受着周边人的影响，所谓人以群分，礼仪文化不仅使饭店人素养提高，也在有益地影响着客人，提升着整个社会的素养与涵养。新到一处，客人落脚饭店，总是迫不及待地想要多了解当地的地域文化、风土人情、景观特色。饭店人对此都应特别熟识，饭店只是一个单体的建筑，只有在地域的大背景下，他才有了厚重的底蕴，有了文化的背景。对于外地客人而言，他们来到这里或者为了这个地方的景观特色，或者为了商务办公，基本上不会冲着一个单独的住宿环境而来。因此饭店须要有一种功能，能够凭借地主的身份为客人供应尽可能多的便利。比如介绍当地的旅游资源，比如在当地进行商务办公的路径

指引。这样，饭店才真正成为地方与外界沟通的一扇窗。还有一种称之为“解困文化”，也就是帮助客人解决难题的学问供应实力，金钥匙文化就是典型，满足加惊喜，完成不行能完成的任务。

4. 网络营销

互联网给酒店营销带来了什么？

它是一个很好的信息平台。在信息量丰富、实时沟通、市场呈加速度改变的资讯时代，酒店再也不能以昨天的方式来思索或解决今日的问题，不能以过去传统的手法来操作今日的事业。互联网加快了人与人之间的沟通与了解，信息变得空前重要，谁先一步驾驭信息，谁就领先于市场。酒店通过互联网宣扬企业形象，比以往的宣扬方式更快捷、更清楚、更全面、更互动，使无形服务有形化。酒店可以利用多媒体技术，把酒店整体的设施设备、内部环境装饰、各种特色服务等在互联网上动态地表现出来。客人可以更快、更便捷地了解酒店，他们足不出户便可以在自己的家里或办公室里得到视觉上的形象化的享受，获得身临其境的感觉。酒店可以更细致、更周到地在第一时间反馈客人所须要的信息，双方达成互动。但酒店在宣扬的同时，要做到“诚恳”。酒店在网上的图片、宣扬资料也要与客人在酒店亲眼看到的一样，甚至超出他们的期望。酒店在互联网上公布的价格要与在其它各个途径的报价保持一样，让客人对酒店产生信任感。它

为酒店增加了一种富有竞争力的营销手段。

酒店的网站，是酒店在互联网上的一个窗口，类似于传统名片的作用，但又是一个比传统的杂志、电视、报纸和其它广告形式更有成本效益的广告方式。

酒店集团的网站，可以让客人在网站上看到集团不同地区各个酒店的状况，了解每个酒店的客房及价格信息，进行网上预订，为集团供应的“一站式服务”而感到满足，集团各酒店更是可以达到网上资源共享。互联网营销对单体酒店的帮助更大。在没有互联网之前，连锁酒店有分布在全球各地的销售网络，有其独立的订房系统，在客源上有肯定范围的垄断优势。此时，单体酒店缺乏竞争力，但有了互联网，单体酒店可以通过跟各订房网合作，同样实现资源共享，利益共享。另外，单体酒店能在面对市场改变时表现得更敏捷，能依据市场的改变快速调整应对策略。相对连锁酒店虽然有整体的营销模式和策略，能形成轰动效应，但它不行能适合全部的市场，往往简单患“水土不服综合症”。

高校生学生实习报告 篇 3

20xx 年暑假期间，在我校的号召下，提前踏入社会预知社会熟知社会，学会做人做事，也能在自己有限的实力范围内作出肯定得进步，学会些课本中学不到的学问，为日后踏入社会做出良好的基甸。

结合了自身的不足，在这个暑假我特地选了园林来完成

这次的社会实习。“艰辛如人生，实习长才能”，作为高校生，我们最终要走入社会，融入社会。第一次参与社会实习，我明白了高校生社会实习是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式。通过参与这次实习活动，有助于我们在校高校生更新观念，汲取新的思想和相识。

或许是从小生长在大城市吧，总是多多少少有些骄纵，所以园林这项实习真的能让我从中学会许多。

第一次顶着这样的骄阳不是出去玩，而是陪伴着一群花花草草和树树。第一次来到苗圃，我觉得万分地新颖 ， 丝毫没有意识到我这次来不是赏花吟诗的，而是来实习！不过接下来的工作让我的头脑好像进行了一场暴风雨，瞬间醒悟。

在这燥热的夏日，不夸张的说我就觉得我穿的是棉袄一般的工作服，就穿衣服的片刻时间我就觉得如同洗了个桑拿一般汗水直往下流，我第一次如此真实的感受到在外的工作人员是多么的辛苦，甚至可以说是艰辛，有时候亲身体会真的比道听途说来的管用的多。这一刻我真心的学会了敬重一切劳动人民，没有谁比谁更值得敬重，而是人人同等。

穿好了工作服就随着带头的“谢老大”真真地走进了苗圃，呵呵，先介绍一下这位“谢老大”，他是一个小小的主管，人醇厚的很，一辈子勤勤恳恳，不过他可不信谢，是个电视剧里一个工头谢老大和我们这的主管有几分相像所

以故员工们亲切的称呼他为“谢老大”。我只须要拿着铁锹和水壶，不要小看这两样东西哦，功能可是很大的哦。

“谢老大”特别仔细的耐性的教我怎么用铁锹，这看起来简洁的工作做起来真的不是件易事，真的是“隔行如隔山”，“圈外人不知圈内的苦”，“说着简单做着难”，“要求别人总比要求自己多”，我必需当心翼翼地顾及到花的根茎不被我“无情”地摧毁；我必需战战兢兢地将花搬个新家，从苗圃挪去花盆。

有点不好意思的说多请几个我这样的员工老板这苗圃是真的没法开下去，我的“铁砂掌”毁了一盆盆鲜花的根茎，还全靠“谢老大”等老员工为我补救。当然我也不虚心地说在我一遍遍地努力下我最终可以独立完成一棵花地迁移。

随后就用到了水壶，别看浇水很简洁，随随意便就可以，不一样的花是须要不一样的浇水方式的，有些花是须要从花蕊的中心渐渐的将水顺延下去，有些花则是须要在根部干脆的浇灌，这里面啊还大有学问。

这些虽然苦，但是终归是第一天所以总觉得是新颖 的，这次的实习下来我觉得最辛苦的不是学习任何一样困难的事，不是在烈日下狂晒，而是日复一日地做着同样一件事。之后的一个月我坚持着第一天所做的事情。正值我找到了感觉，起先学会凡事往好的一面想，培育爱好爱好，和花沟通“自言自语”。

这时“谢老大”又给了我新任务，跟着卡车将一盆盆的花送去幼儿园，又要开学了，学校也要一副新面貌，这个工作比之前的轻松了不少，帮着工人传递花盆，不过经过了之前的实习，这样的工作我也能从中学会很多，看着提前打算的幼教老师们蒸蒸而上的工作，我觉得我更应当好好读书，为以后打下更扎实的基础。

这一个月我坚持了下来，也学会了许多，转瞬间我们又开学了，我倒有些舍不得这些工人了，无论做什么事都须要反省才会有下一次更美妙的将来。

一、我学会了敬重全部的一切人，只要是靠自己双手勤恳工作的，无论是民工还是农夫或是其他别的什么工作，“职业无贵贱”。

二、我学会了做什么宏大的事情不如坚持一件简洁的事情，简洁的事情一旦因为坚持就会变得不寻常。

三、我学会了心心点点的花卉学问，就如浇水学问来说吧，夏季气温高，水分蒸发快。路培育土过于板结，在干旱时盆面简单产生龟裂。出现这种状况时，不应急于浇水。如马上浇水，水会从龟裂的缝中很快流走，而盆土仍旧是干的。所以在浇水前，应先松土，再浇水；或者现在盆面上喷洒少许水，让盆土吸水膨胀，待裂缝消逝后再浇水。

暑假顺当的结束了，我也学会了很多，我希望学到的东西可以运用在我以后的生活中，虽然我今日意识到的问题是

许多人很早先年前就意识到的，我在课本上也听到过不少这样的故事，但是都比不上今日自己亲自经验过。

高校生学生实习报告 篇 4

姓名：

;xxx

所在院校:

南京交通学院

专业：

水利工程

实习项目：

水利工程施工

实习职务：

技术员 实习时间：20xx 年 7 月 11 日～20xx 年 8 月 15

实习目的：

尽早适应社会工作环境，在实践中找寻阅历，在实践中不断学习，为今后的工作打下坚实的基础.

一工程概况：

1.诸暨东特大桥里程 dk066+174.400～dk066+99.200

基础为钻孔桩，桩径均为 1.0 米，承台尺寸：7.3*11.7 厚度：2.0 米

桥墩类型：双线型圆端空心墩。

2.该桥所在区段设计活载为 2k 活载,地震烈度为 6 度，

地振动峰值加速度为 0.05g

3.该桥位于直线上

二实习任务：

1.开孔钻孔

1.护筒的埋设

护筒采纳 6mm 厚钢板卷制而成，为增加刚度防止变形，可在护筒上、下端和中部的外侧各焊一道加劲肋。护筒长度为 2m，直径比钻头直径大 40cm，护筒顶端高出地下水位 2m 以上,高出地面 30cm，并在顶部割出吊孔、泥浆口。护筒中心线应与桩中心线重合,一般平面允许误差不大于±50mm，竖直倾斜率不大于 1%。埋深不小于 1m。

护筒埋设，在桩四周设置引桩，用冲击钻对准桩位下挖 2m，将护筒吊入植正，用小型振动锤或铁锤锤击下压护筒，下沉过程中不断校正中心位置及垂直度，使护筒匀称下沉到位，直到高出原地面 30cm 为止，并在护筒四周进行人工夯实。

2、泥浆制备及要求

泥浆是粘土拌合物，由于比重大，静水压力高，泥浆可作用在井孔壁形成一层泥皮，阻隔孔内渗流，爱护孔壁免于坍塌。在开钻前，依据设计或试验室供应的协作比，采纳优质粘土或膨润土，由拌浆机拌制，拌好的泥浆储备在泥浆池内，钻孔时由泵送至钻机，保证护筒内泥浆顶标高始终高于

外部水位或地下水位至少 1.0m。为了提高泥浆的粘度和胶体率，可泥浆中投入适量的烧碱、碳酸钠或纤维素，其掺量由试验确定，钻孔时随时检验泥浆比重、粘度和含砂率，依据土质状况刚好调整泥浆性能，并填写好泥浆试验记录表。

3、钻机就位及钻孔

钻机就位前，应对钻孔各项打算工作进行检查。钻机就位后的底座和顶端应平稳，在钻进中不应产生位移或沉陷。各项打算工作完成经检查满意要求后钻机就位，施工队对钻机就位自检。将钻头中心与钻孔中心对准，并放入孔内，调整钻机垂直度参数，使钻杆垂直。

高校生学生实习报告 篇 5

在我们接触市场营销专业课之前，我们专业特殊的进行了这次专业相识的实习。这次实习从 20xx 年 8 月 22 日到 9 月 9 日，历时达三周之久。主要通过同学们在查看资料的前提下自行到社会上找实习单位的方式来进行的。效果很不错。这次专业相识的实习，是为了让我们对营销专业有一个初步的感性相识和了解，同时也对自己有一个清楚的相识，以便在以后的学习中能够扬长补短。通过这次实习，也使我们初步培育了专业爱好，初步设想了将来发展的方向，为今后的专业学习及就业打下了良好的基础。通过这三周的实习，我们基本上达到了初步学会发觉营销问题并尝试用理论分析营销问题，收集、整理与分析资料，书写实习报告等专业相

识的目的。这次实习在老师的指导和同学们的努力下，最终取得了圆满的胜利。

一、商业企业的实习过程

（一） 实习单位简介

我们实习的单位是郑州盛煌经贸有限公司，我们的实习主要是在它的营销部进行的。在人们消费水平渐渐提高，生活质量要求越来越高的今日，装修污染（装修污染的相关材料见附录一）却困扰着人们。而这家公司正是以改善人类居室环境为己任，为消费者供应有效的空气治理方案，以优秀的产品、专业的施工、合理的价位，为消费者打造一个无污染的家。治理装修污染是这家公司的主要工作，其主打产品是光触媒（光触媒的简介见附录二）。

（二） 我们组的实习支配

从 8 月 22 至 8 月 24 日，我们在学校内部通过电子网络对专业学问进行初步阅读;8 月 25 日我们组起先找实习单位，当天我们就选定了一家公司，但晚上经过考虑就把它辞了；8 月 26 日，我们最终选定了郑州盛煌经贸有限公司；8 月 27 日，休息一天；8 月 28 日，我们正式上班，这一天到公司我们的主要工作就是查阅公司的相关资料，对公司进行一个初步的了解与相识；8 月 29 日，我们依据公司经理的支配到该公司的营销部了解状况；8 月 30、31 日，9 月 1、2、3 日，我们被分别派往业务经营点，跟着公司的业务员学习业务经

营；9 月 4、5 日，我们休息两天；9 月 6、 7、8、9 日，依据老师的支配，我们在校内写实习报告。9 月 9 日实习报告的上交，标记着这次为期三周的专业相识实习结束。

（三） 我们的实习内容

我们组的实习内容主要是在围绕专业相识主题的前提下参与郑州盛煌经贸有限公司的业务经营工作。我们在接触顾客时，主要了解顾客的消费需求及消费心理；在与业务员相处时，主要学习其洽谈业务的语言和技巧；同时，我们也留意视察四周的一切，进一步了解我们的营销环境。我们以营销人的身份去参与真枪实弹的演练，在这个过程中，我们初步对营销专业有了感性的相识，同时也培育了我们的专业爱好。

二、商业企业的营销特点及分析

（一）盛煌经贸有限公司的营销环境营销环境是存在于企业营销部门外部的不行限制的因素和力气，这些因素和力气是影响企业营销活动及其目标实现的外部条件。任何企业的营销活动都不行能脱离四周的环境而孤立存在进行。所以任何一次的企业活动都要以环境为依据，主动地去适应环境，同时透过营销努力去影响外部环境，使环境有利于企业的生存和发展，有利于提高企业营销活动的有效性。

1、该企业的微观环境分析微观环境是指与企业紧密相连，干脆影响企业营销实力的各种参加者，包括企业本身、

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/938124032071006022