

(推荐)大学生实习报告模板汇编5篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/fanwen/zhuanti/96132.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

【推荐】大学生实习报告模板汇编5篇

在现在社会，越来越多人会去使用报告，不同的报告内容同样也是不同的。为了让您不再为写报告头疼，以下是小编收集整理的大学生实习报告5篇，欢迎阅读，希望大家能够喜欢。

大学生实习报告篇1

时间如流水，一年的见习期一晃即逝，在这过去的将近一年的见习期中，在领导和同事们的耐心指导下，通过自己的不断实践，深刻的体会到了理论指导实践，而实践又反作用于理论的真正含义，尤其是使自己所学理论知识得到了进一步的巩固和提高。现将这段时间的工作作如下总结：

一、浐河立交箱涵工程

去年11-12月份，领导派我到高陵项目部西安浐河立交工程处见习，此前，我对铁路工程可以说是了解甚微（自己所学高分子材料与工程），为了能尽快的适应工作，我业余时间积极自学铁路工程有关方面的知识，购买了相关方面的书籍，读不懂的地方向领导和同事虚心请教，边学边干，将实践与所学相结合，尽快让自己适应的工作岗位。

这是我人生中正式踏上工作岗位的第一个工程，不管是工作环境还是工作条件，都刺痛着我的心，但领导与同事们热情的接待、帮助与关心，使我的心很快的平静了下来，很快的投入到了工作当中。现将浐河立交的工作分述如下：

（一）、工程测量

在浐河立交，在领导的安排下，主要从事技术性工作，测量当之无愧是走在所有工作的前列，它对整个工程的影响可以说是举足轻重的。在项目副总工（瞿兆远）的耐心指导下，与其进行着前期末完成的测量工作，工作中，就测量的每一环节，不管是我知道的还是我不知道，他都会耐心的指导我。因在浐河立交是用全站仪放线，放线地点就在陇海线附近，过往车辆及其频繁，要求操作技术非常熟练，速度很快。自己再从前从来没有接触过，在工作之余，我积极向领导和同事学习权转移的使用方法，熟悉每一个按键的使用功能，练习自己的操作速度，很快就了解，掌握了全战役的操作方法。

为了让工程不因为测量而耽误进程，只要需要测量的地方，不管是在烈日还是寒冷的天气下，我都会毅然的去完成。特别是在施工中，因不小心，桩位多次被破坏，这无疑给同一道工序带来了多次麻烦，这就是领导给我们倡导的在兢兢业业做好本质工作的同时，要学会工作管理。

（二）、箱涵预制

箱涵预制在箱涵顶进施工中至关重要，它关系到顶进工序的成功与否。在预制工作中，工作底板的坡度高低，是影响顶进过程中箱涵是否抬头的重要因素。底板坡度的设计，应根据基底地质条件、箱身孔径及埋设深度，具体问题

具体分析。在顶进当中谨慎从事，把箱身口前沿的土方每次都挖尽，并达到需要高程“抬头”的现象是可以消除的。同时，为了防止扎头，在预制箱身时也可在箱底前设计船头坡加固，以便顶进时高出箱底的土壤压入箱底，增加其承载力，防止扎头。后背虽是桥涵顶进时的临时设施，但必须确保安全。顶进前要承受背后填土的水平推力，顶进时，板桩式后背由桩后土的水平抗力承受全部千斤顶的顶力。正确的确定顶进时的顶力，关系着决定顶进设备和后背的规模合理安全可靠。因此在此过程中，为了避免箱涵预制时不发生预制涵身方向偏差、符合设计高程、和顶进步骤扎头、抬头现象的避免，我与瞿总每天反复的复核箱涵标高，以及后背装的施工工作。

（三）、现场施工

前述工作可以说都是为了指导现场施工，都是为该实质性工作作准备，到沪河立交后，当时记得最清楚的一次是，是一个大雪纷飞的日子，说实话，在这样的天气、在这样的环境在这样的场面进行测量工作，我还是第一次，毕竟有些不适应。我负责用全站仪放出箱涵顶板中线。当时，天气寒冷刺骨，又在线路附近，非常希望迅速结束测量，早点找一个避风的地方，但我在操作的时候还是非常沉稳，支镜、对中，后视、前视，一步一步来，确保得出每一个数据的误差都在允许范围之内，符合设计规范要求。

真的，箱涵预制，说粗则粗，说细则细，粗的地方，它不等同于公路工程；细的地方，尤其是各技术参数的控制，确实不是一件简单的事情，从基坑开挖 工作底板的制作/后背桩的制作 箱涵底板预制 箱涵边墙、顶板的预制 线路加固 箱涵顶进等整个过程的控制就是如此。如：在箱涵地板的混凝土灌注时，振动棒的震捣一定要注意，避免破坏工作底板，在工作底板上震出一个个得混凝土铆钉，为后来的箱涵顶进造成影响。换句话说，这就是理论指导实践，实践又反作用于理论的过程，让我再一次的意会到了理论指导实践的重要性。

（四）、内业

在整个过程中，内业也是必不可少的一部分，资料的整理，在质量上对工程可以说也有深远的影响，它是工程问题查询的有效途径之一，是工程交验的重要组成部分。通过对沪河立交资料的整理，使我深刻的体会到，这也是一个学习的过程，是一个积累知识的有效途径之一，在整个竣工图绘制的同时，让我拥有的计算机方面的知识也有了用武之地。除现场外，可以说它也是一个全方位锻炼自己的机会，尤其是一次对工艺流程深解的机会。

除上述工作外，在沪河立交还协助瞿总（瞿兆远）编写过施工方案（曾对一些施工工艺提出过改进意见），填写写过验工单，对一些需结算的分项工程作过预算以及独立处理过一些很重要的技术性工作等。总之，在此过程中，我学习了一遍理论知识，让其得到了进一步的巩固和提高。

（五）、团结协作

一项工程，并非一个人能完成，它需要各部门每一位工作人员的团结协作，不管是自己单位、监理单位、业主以及其他单位。但为了给自己营造一个良好的施工环境，必须与其处理好协作关系，尤其是工程的各关键环节，否则，将会适得其反。这样做，让各部门在相互信赖的基础上，对工程的进展、对各个环节需要注意的地方，均心中有数，不会因协调不当出现各种闪失，影响工程进度。工期就是控制成本的有效途径之一，多一天不必要的工期，也就意味着多了一项不必要的经济损失。

在短短2个月的工作中，让我深刻的体会到团结协作对干好一项工程是多么的重要，可以说，它是顺利干好一项工程的关键所在，同时也是一个人在成长过程中成熟的“基点”。

（六）、安全

在每个工地，尤其是在进入现场的门口，你都会看到醒目的“安全第一”等字样的标语。干工程本就是一项风险性很大工作，这就需要在作业的过程中要加倍小心，在作好各项安全工作的同时，力争每一秒，不能盲目的去抢一秒。否则，事故就在一秒间。

在沪河立交，为了增强大家的安全意识，在安检员的帮助下，我编写了整个施工的安全规则，并协助安检员实施该规则。值得欣喜的是，在整个施工过程中，无一安全事故，有这样的结果，也就意味着为项目部、为单位保住了不必要的经济损失。这只是“远行”中的一小步，更重要的是我们应该“时时讲安全，处处讲安全，认认真真的做好安全工作”。

总之，在沪河立交，它作为我从学校毕业后，参加工作的第一站，让我收获颇丰，尤其是它让我将理论知识与实践

作了一次充分的结合，使我的理论知识水平得到了很大提高。当然，在这期间，也曾有过工作不到位的地方，我深信，这一程是我工作中通向成功的一个基点，将会对我今后的工作有着深远而积极的影响。

二、西延扩能北牛村桥工程

为了能在实践中多学习东西，巩固和提高自己的知识水平，今年2月初，公司派我到高陵项目部见习，在此之前，虽在实习中接触过建桥的各种环节，但要在一个完整的过程中作实质性的接触，这还是第一次。一项工程能从头干起，对刚参加工作的我来说，确实是一次难得的机会，现将2月份至今的工作总结如下：

(一)、工程测量

每一项工程，走在前列的还是测量工作，它在地面上的定位精确与否，直接影响到后续工作的成败。在这，施工需要，我负责2#桥的测量工作。为了避免不必要的错误发生，在每次测量中，我均会反复复核各种数据，就不可避免的误差，常运用误差理论对其进行全方面的误差分析，力求做到精确。在后来的事实证明，在我所负责的测量工作中，全部满足现行测量规范的要求。

其实，在测量工作中，控制网的布置极其坐标的测设对后续工作有着深远的影响，为了提高精度，瞿总要求我们就所布置的控制网作反复的闭合测量，就每次测量的结果均用平差软件进行平差，直至误差远远小于允许误差为此。当然，在这测量成果中也包含着每一位测量人员的辛酸与汗水，记得那些天，真的可以说是早出晚归，早上草草的吃些早餐，直到晚上才能吃东西。为了工作，我必须这样做，在测量上，很荣幸的是，距今为此，从未犯过技术性错误，我深信这与自己踏踏实实的工作态度是分不开的，这或许就是自己工作上的些许成功，我将会倍加珍惜。

(二)、质量监控

当前，在北牛2#桥工程，我除了负责全桥的测量工作外，还全面负责下部结构的质量自检工作。在目前灌注的12根桩中，因少部分或多或少地存在一些质量问题（露筋、混凝土离析等），到底是什么原因，是让每一位相关人员绞尽脑汁和感到头疼的问题。一个项目，在讲安全的同时，讲的就是质量，以质量求生存，以信誉求发展，质量不能保证，何谈生存，何谈发展？

为了查出问题的真正原因，我时常与项目部、施工队、检测中心相关人员探讨该问题，探讨的结果，似乎均有道理，但在相应的解决方案下（加木削以解决有效对中，确保保护层厚度，对离析的混凝土压、注水泥浆等），却得不到理想的结果，这让大家进一步的陷入沉思当中。我在反复思考、分析问题的基础上，再结合前期过程中的自检情况，仔细分析了水泥的化学成分，在瞿总的指导下，现初步拟订了一个试行方案（主要以改善水泥的性能为着手点，至于效果，有待进一步论证），以期能顺利解决问题。

在此，这从另一个角度提醒我自己，在过程控制中，要不断的发现问题、分析问题、解决问题，这样才能全面的保证质量、全面的锻炼自己。

(三)、现场施工

一句话，各项技术标准，都是为生产服务，都是为现场施工服务。为了将各项技术标准落到实处，没有现场这个舞台，是不可能实现的，这就是理论指导实践，从实践中体现理论价值之处。在现场，通过自己虚心请教，从现场各施工人员那学到了好多从书本上不能学到的经验性的东西，从测量 成孔、钢筋笼加工 灌注 成桩 系梁浇筑 墩身浇筑 盖梁浇注 垫石浇筑等整个下部结构的施工中，可以说，每个环节都有我的“足迹”。

为了给施工创造一个好的工作环境，曾多次编写过场地优划方案；为了从各工艺流程中提高效率，为了正确的指导施工，曾多次编写过下部结构的施工方案，尤其是孔桩部分；因施工需要，曾多次编写过相关协议书等。随后的事实说明，这些方案都是可行、可取的，总之，这次现场“练兵”，充分证明我有能力做好我的工作。

(四)、内业资料整理

从工程开工之日起，陈经理就在职工大会上特别要求，内业资料的整理必须跟上工程进度，因为资料的日积月累，到最后来就是负担。因技术上人员比较紧张，前段正抓进度之时，整个南岸工地技术上就只有我一人（此时，因人员变动），从测量、质量自检、现场其他琐碎工作到内业，均由我一人挑起，这对负责南岸工地的我，无疑是超负荷的，我记得在来项目部一个多月的时间，自己体重从66.5kg减少到57.5kg，当时我只感觉到自己的身体垮了，就在

这前夕，书记说过：干这工程就没有时间概念。其实，在这过程中，有好多东西我真的想逃避，但是我没有，我凭着我的毅力，我的工作热情挑战着每一天，回想起来，真的不容易。现在，我走过来了，这就意味着是一种胜利、一种成功、一种人生的征服。而且就每一份内业资料在我精心的填写下，现已全部归档，顺利的完成了我每一天做的工作。

从中，我深刻的体会到，在各项工作中，合理安排时间的重要性，哪怕是一分一秒，它都对我影响深远。

（五）、团结协作

古人曰：众人拾材火焰高，这是古今之理。在当前，我们都为着一个目标：干好渭河特大桥工程。为了达到此目标，它需要各部门每一位工作人员的团结协作，不管是自己单位、监理单位、业主以及其他单位。但为了给自己营造一个良好的施工环境，必须与其处理好协作关系，尤其是工程的各关键环节，否则，将会适得其反。这样做，让各部门在相互信赖的基础上，对工程的进展、对各个环节需要注意的地方，均心中有数，不会因协调不当出现各种闪失，影响工程进度。工期就是控制成本的有效途径之一，多一天不必要的工期，也就意味着多了一项不必要的经济损失。

当然，在这个环节中，或许是我人太年轻，对于正确的东西喜欢固执己见，曾与监理就我认为正确的问题发生过争吵（后来事实证明我的观点是正确的），现在想起来真的不应该，凡是客观存在的东西，总有事实~，这让我们在总结经验教训的同时向成熟的方向迈进了一大步。

（六）、安全

在项目部，虽然我们天天都在讲安全，时时讲安全，但还是发生了一些不可想象的安全事故。这只能说明一点，在实际生产过程中，我们的安全意识并未加强，而且放松了警惕，这就告诉我们，安全规则不是编写出来供大家观光的，而是需要大家一道来协助执行的，里面的每一条，可以说，都是用鲜血换来的，都是用血谱写的，每一条就是一个血的教训。

在工作中，我一直强调在过程中讲安全，不应在结果上讲安全，将一切安全隐患消灭在萌芽中，这才是我们讲安全的关键。倘若从每一位民工到我们每一位职工均能做到这一点，我想，即使是突发性安全事故，也能有效的控制。减少一件安全事故，就少了一份经济损失，多了一份家庭幸福，只要全民操心，时时讲安全，处处讲安全，并将其落到实处，我相信就能有效的控制、避免安全事故的发生，就能创造安全、高效、文明工地。

总之，在这一年来的见习中，不管是在宝鸡枢纽工程，还是泾未路渭河大桥工程，通过自己在生产“第一线”的辛勤工作，大胆尝试，深刻的体会到要干好一项工程的不易，就每一环节，小到分项工程，大到单位工程，它都包含着每一位职工的辛酸。值得一提的是这次见习，通过自己的努力以及在领导和同事们的耐心指导下，将自己所学的理论知识与实践作了一次充分的结合，使自己的理论知识水平得到了进一步的巩固和提高，同时进一步的考验了我发现问题、分析问题、解决问题的能力。当然，在工作中，或许也存在工作不到位的地方，希望能得到领导的谅解。我深信，这次见习，是我工作中，是我人生中通向成功的一个基点，将会对我今后的工作、人生产生积极而深远的影响。

大学生实习报告篇2

一、实习目的

- 1、加强和巩固理论知识，发现问题并运用所学知识分析问题和解决问题的能力。
- 2、锻炼自己的实习工作能力，适应社会能力和自我管理的能力。
- 3、通过毕业实习接触认识社会，提高社会交往能力，学习优秀员工的优秀品质和敬业精神，培养素质，明确自己的社会责任。

二、公司概况

XX科技有限公司位于石家庄市高新区,专业研究、制造、组装、销售计算机整机及其周边产品，代理批发电脑组装所需各种硬件及配件。公司成立于1999年，员工120余人，代理品牌电脑销售，批发零售华硕和盈通主板及ATI和NV

IDIA各系列显卡，公司荣获"石家庄市优秀单位"，"石家庄市AAA级信用单位"等荣誉称号。

三、实习内容

我在XX公司做电脑组装及销售工作，通过培训及亲身实践学习熟悉业务。公司首先对我们进行基本的电脑销售培训，同时也教我们去组装电脑。负责培训的工作人员首先给我们讲解大概的电脑安装顺序，电脑安装主要是主机的安装，各个部件的安装也是要求顺序，这样电脑组装起来才不会有所损坏，而且组装起来更加迅速。经过几次真正实践，我熟悉了硬件组装过程。装好电脑，接好线后，就是要装电脑操作系统，这个虽然简单，但也有细节要注意的，尤其是电脑显示器的屏幕测试，一定要够细心才可以。经过几次动手，终于掌握了基本的电脑组装。接下来要学的，就是要记住一些部件的型号、功能、价格等方面的信息。现代科学发展进步飞快，软硬件更新速度日新月异，面对一大堆电脑部件的信息，要想很快记住还是有一定难度的。整个培训虽然简单，但整个流程下来还是很费心的，我也深深体会到工作和上学的不同。培训之后，正式开始接触销售了。通过不断地向顾客介绍推销过程中，让我懂得销售员是需要高度的激情和恒心的，这些天的销售工作提高我的交际能力，能锻炼我们的口才。在这一个多月的实习当中我接待了很多客户，也不断的积累着自己的销售经验和技巧。从刚开始觉得销售只是运气使然，没什么技术含量，到后来真的认识到了销售其实真的是一门伟大的艺术。我也深深体会到销售行业必须遵循的第一原则，那就是顾客就是上帝，无论顾客多么刁钻，要求多高，都要尽量满足顾客。在实习的过程中，态度要求也很高，首先就是自己的仪表必须要整洁，给人一种干净的感觉，其次就是要有礼貌，脸上要尽量带着微笑，这样就保证了员工的基本素质，同时也是给顾客留下一个良好的印象。这也让我深刻的了解到，无论在何处工作，细节都是必须要注意的，因为细节决定成败。

四、实习总结和收获

在实习过程中我也遇到各种不同的顾客，他们会用各种各样的态度来对待你，这就要求你有很强的应变能力。实习中不仅要面对顾客，还要搞好和同事与上级的关系，要自己自动自觉的去做事，才能得到大家的肯定。一个多月来，我在公司部门领导和同事们的热心帮助及关爱下取得了一定的进步，综合看来，我觉得自己还有以下的不足之处：

- 1.思想上个人主义较强，随意性较大；
- 2.有时候办事不够干练；
- 3.工作主动性发挥的还是不够，对工作的预见性和创造性不够；
- 4.业务知识方面特别是与客户接触沟通方面没有足够的经验，所掌握的沟通技巧还不够扎实等等。由于公司规模较小，正处于发展阶段，我也发现了公司存在的一些问题如：员工管理上较为混乱，职责不够明确，公司没有一个有效地激励机制，造成一些员工的工作积极性和效率不高。工作公司产品库存繁杂，很多配件没有明确的数据，更没有销售预测和较为合理的库存管理，这也造成大量的产品积压和库存成本，由于电子产品更新较快，一些产品甚至积压后成为淘汰品，造成大量的资金浪费，公司应该在库存管理方面，应该用较为明确合理的库存管理，精确记录每件产品和配件，包括产品的品种、数量和日期，形成完整的库存现状，这也省去繁杂的人工作业，节省人力，提高效率，也降低库存风险和库存成本。

在短短一个多月的实习中，确实让自己成长了许多。在实习期间，我学到了许多东西，遇到了一些困难，也看到了自己本身存在着许多问题。虽然开始认为电脑的组装和销售不是一个太难的职业，但是亲临其境才意识到自己能力的欠缺和知识的匮乏。实习期间，我拓宽了视野，增长了见识，也体验到社会竞争的残酷。实习，是大学生活的结束，也是自己步入社会努力工作的开始。在这短暂的实习期间，我深深感到了自己的不足，专业理论知识和实践应用上的差距。在以后的工作学习中，我会更加努力，取长补短，虚心求教，不断提升自我，在社会上贡献出自己的一份力量。将来无论在什么岗位上，都会努力上进，都会做一个对自己，对工作负责任的人！

大学生实习报告篇3

这是我第二次走进xxxx专卖店，之所以再次选择这里来完成我的暑期实习活动，最初的原因很简单：妈妈是濉溪xx专卖店的一名收银员，来这里进行我的暑期社会实习活动只需跟经理打声招呼就可给予安排；另外，和妈妈在一起，一方面可以学到更多东西，另一方面相对要安全些。当我真正结束了这十天的实习活动，才发现最初那个最简单不过的理由却带给我一笔异常宝贵的财富。

xx集团公司的前身是青春服装厂xx。是英语“青春”(YOUNGER)的译音。80年代初建厂,经过近20年的风风雨雨,它从一个农村手工作坊,发展成为一个上市公司,它的发展可以说是中国乡镇企业发展的典型代表。集团公司有下属企业25家,涉及制衣业、房地产、贸易、商业、金融业、印刷业、建筑业、广告业和教育等诸多领域。在日本、香港等地设立了多个境外分公司。其主导产品“xx衬衫”多年被评为“中国名牌衬衫第一名”,被中国服装检测中心授予中国衬衫行业第一家产品质量免检单位。1997年4月14日被国家工商局认定为驰名商标,1997年实现税后利润10389万元,1998年公司经中国证监会批准,于10月12日在上交所上市。xx公司在短短几十年间取得如此大的成就,xx专卖店所起的作用不可忽视。

在xx专卖店的那十天,我的工作是一名营业员,刚开始的时候我挺不以为然,营业员有什么好做的啊,不就是在顾客来的时候招呼一下,有购衣需要的时候及时送上吗?很简单啊!可真正做起来似乎就不是那么回事了。第一天就给了我一个下马威。早晨店长陆阿姨让我播放音乐的时候,我满心欢喜。选了一首我很喜欢的摇滚歌曲《wewillrockyou》,音乐声刚起,就被陆阿姨给关掉了。“早晨的时候一切刚刚开始,选择一首舒缓的曲子,会让人觉得很舒服。你刚才选择的那首曲子,太闹。也不适合我们店的整体风格。”随即,陆阿姨播放了一首很舒缓的曲子,听起来是比我选择的那首舒服多了。“选择音乐看起来事小,可其中学问大了。不同的时段应该对应不同的音乐风格,曲风也要同我们的专卖店的整体风格相一致。怎么样,这些东西可是你们课本上学不到了哦。大学生,好好学哦……”。

有顾客光临的时候我总喜欢尾随其后,对距离却没有具体的概念。小艳姐告诉我:尾随其后是必要的,距离最好保持在一米左右,太近会让顾客觉得没有自由,可能会反感,太远了就不能及时为顾客服务。因此,保持多远的距离在售卖中很重要。

在店里的那几天我还发现卖场的色彩很统一,服装和装修色彩和谐地融为一体,让人一眼就能看出卖场的主色调,当然这种统一并不是服装和装修色彩完全一致,否则店里就会显得很单调呆板。这些是偶然吗?经过陆阿姨的介绍我才知道这是公司给的建议,是刻意追求的,每家专卖店基本都是如此。另外陆阿姨建议我注意一下店内的灯光,原来,店内灯光的选择也是有讲究的。在服装卖场中灯光起着关键的作用,同样一件衣服打光和不设灯光出来的展示效果完全不同,特别是由模特进行这些单件展示的,一定要用射灯进行烘托。灯光的颜色也要适当,蓝色光给人很冰凉、冷酷、迷幻的感觉(夏装),黄色的灯光给人很温暖的感觉(冬装)。

在大二下学期《消费者行为学》的学习中,我接触到企业识别系统(corporateidentitysystem)这一概念,大概知道它是指企业为了加强消费者对企业的记忆,提升自己的形象而采取的一种有效手段,企业识别系统分为理念识别,视觉识别和行为识别。在这里我了解到xx从自身的企业特点和行业特点,把“装点人生、服务社会”作为自己的企业宗旨和根本理念。从1991年以来,公司围绕这个理念做过三次VI导入,前后采用了三个不同的企业标识,1991年采用的是一个圆形图案中间加一个“Y”(公司地处三江交汇处,Y又是英文“青春”一词的词首字母),1993年改为椭圆形图案加“Y”,1994年又增加了一个“1”,表示争创一流,下面加英语转形词YOUNGOR,表示永葆青春。为了统一视觉系统和理念系统,公司认为有必要对它进行整合。于是在1997年进行了新的CI导入,请中国企业管理研究会和中央美术学院的专家实施MI、BI、VI的整合。为了严格履行既定的企业理念,公司制定了必须遵循的六项原则,即 竞争原则 盈利原则 用户至上原则 质量原则 创新原则 服务原则。对企业识别系统有了较为深刻的理解。

我通过这次为时十天的实习,学习了很多在课本上学不到的知识,积累了一定的社会实习经验。可以说,这次实习让我是“受益匪浅”。

大学生实习报告篇4

时间过得真快!一个月的假期转眼就过去了,又要开学回学校了。回头想一想自己这个假期的实习经历,心里就很欣慰,感觉这个假期过得很有意义,很充实。

大学以前,每次放假我都呆在家里,除了帮父母干点家务也没参加过什么别的实习活动。现在上了大学,成为一名大学生,这意味着成长和独立,因此自己不能像以前那样度过假期,应该参加一些社会实习活动,接触社会、了解社会。

一方面可以把学到的理论知识应用到实习中去,提高各方面的能力,另一方面可以积累工作经验,对日后的就业大有裨益。放假前我就为假期计划,想找一份临时工。作为一名市场营销专业的学生,我打算找一份促销的工作。放假回家我把想法告诉父母,他们也同意,第二天我就到xx(地名)找工作,快过年了,很多商场、公司都搞促销,招聘节日促销员的很多。

走着走着，突然看到xx(公司名)招聘春节促销员的海报，上面写要上班十天，腊月二十到二十九，每天中午11点到下午5点六个小时，提供住宿，一天四十块，很不错!适合我干，于是我赶快到他们店里应聘。去了老板让自我介绍一下，当我告诉他我是大二的学生，学的是市场营销，他一听就录用我了。老板给我大概讲下工作的情况，给我点资料看，并带我参观下宿舍，我感觉可以没意见，他就定下了，让我回家准备到时候过来上班就行。

第一天上班，我很兴奋，早上不到七点就起来了。自己早早起来，搞得爸妈也都起来了，妈妈给我弄吃的，爸爸帮我收拾东西，吃过饭，我带点衣服和生活用品坐车赶到市里。

不到十点我就到店了。放好东西，老板就带我到活动点，在华润万家超市门口，那里人很多。我们这些促销员要做的是，给行人顾客发传单和赠品，讲解产品情况和促销活动说明。刚开始我有些胆怯，不知道怎样接近顾客，拉拢顾客，只知道发传单和赠品，别人咨询问题我才说话，看着其他人卖出好多东西，我心里很不是滋味。过了会老板走过来笑着对我说：“以前没干过吧？”

你们这些大学生缺少经验，需要好好锻炼。”他和我聊了会，教我如何推销产品，让我向其他人学习，自信大胆一点，于是我慢慢放开胆去尝试，开始叫喊，拉顾客。接触几个顾客后，我发现这个没有自己想象的那么难，第一天我不但发完了传单和赠品，还卖出两百多的产品，老板说我很不错，进步很大，听了心里很高兴，很有成就感。

工作三天后，老板感觉我干的不错，让我一个人到一个增设的新点去。这里的来往的人不多，和超市那里相比人很少，不过我没有抱怨，反而更努力，用自己的热情吸引了很多顾客，卖出的产品比别人多，最多一天卖了八百多块，老板很满意的表扬我，并给我加了一百块的奖金，这让我更相信付出就有回报，努力就会成功。活动结束后，老板给我的考核评价是优秀，不仅发了工资，还发了好多东西，有吃的有喝的，自己都没法带了。过年在家，亲戚朋友知道我去市里打工都问我，每次我都自豪的给他们讲这段实习经历。

初六老板打电话给我，说公司还要搞几天活动，问我要不要去，我很爽快的就答应了，初七就去上班，年后又在那里干了十天，挣了五百块钱。这个工作大多时候都站着，虽然有些辛苦，但是它锻炼了我，让我体验了生活，而且能给自己挣点生活费，感觉很值!

这次实习不仅让我了解学到很多东西，还锻炼了我的胆量、语言交流能力和心理洞察能力，让我知道如何做好一名促销员。一名优秀的促销员应该注意以下几点：

- 一、保持良好个人形象，具有良好的休养和热情周到的服务态度;
- 二、精通所销售产品的知识并掌握足够的关联产业的知识，以及促销活动的相关情况;
- 三、具有良好的应变能力，能根据顾客的言语与表情察觉顾客的想法，作出适当的回应;
- 四、做好与厂家、商家及同事之间的沟通;五、不断学习，掌握销售能力和销售技巧。

校园和社会环境存在很大差别，这就要求我们不仅掌握理论知识，更要重视实习，利用假期时间走进社会实习，锻炼、提高自己，积累经验。成长，是一种经历;经历，是一种人生的体验。人生的意义不在于我们拥有了什么，而在于从中我们体会什么。

假期社会实践活动给了我们一个锻炼自我的平台，让我们有所体会、有所启迪、有所感悟，让我们更好地成长。

大学生实习报告篇5

一、实习目的

熟悉现实企业中人力资源管理的运作体系和管理流程，把所学理论知识应用于实际，锻炼社会实践能力，并在工作中学习新知识，对所学的知识进行总结提升，以指导未来的学习重点和发展方向。

二、实习时间

20xx-7-132009-8-25

三、实习单位

S服饰(**)有限公司人力资源部(以下简称S公司)

四、实习内容

(一)日常人事变动的手续办理

日常人事变动主要有员工新进入职、离职、岗位调动和适用转正，这些工作都是人力资源部最基础的人事管理，这也是在S公司实习期间每天必做的工作。根据所在岗位的职责要求和 workflows，可以总结为以下主要内容入职

- (1)核实入职者的身份，检查其是否带有身份证、两张一寸彩色免冠照片及其他相关的学历或资格证书，身份证或者照片没带的则不予办理入职手续。
- (2)收取入职者的身份证、毕业证书、学位证书及其他相关资格证书的复印件，没有复印件的提供复印，同时向入职者提供试用版的《新员工入职指引》并简单介绍操作流程。
- (3)提供《录用审批表》给入职者，让其拿到所入部门请部门领导审批。
- (4)经部门经理审批后，收回《录用审批表》，检查填写是否规范、完整。
- (5)指导入职者签订《劳动合同》，需要签订保密协议的岗位同时要签订公司的《保密协议》，办理厂牌、工作证。
- (6)签订完成后，再次检查入职者材料(应聘登记表、录用审批表、合同/保密协议、照片、身份证复印件、学历/资格证书复印件、内部人才推荐表)是否齐备。
- (7)将新入职者材料交予招聘主管和经理审批，有疑问的地方及时与相关部门沟通确认。
- (8)经审批通过的及时录入人事报表新进员工名单中并在员工花名册中添加此人且以红色做标记表示新近，然后在K3系统中将新入职者的基本信息和合同信息录入，完毕后将入职者的所有资料归档。

2.离职

- (1)提出离职申请的员工，至人力资源部领取《辞职申请书》。
- (2)经部门领导审批、签字同意后，收回《辞职申请书》并提供《离职交接表》与离职员工，简单交代其去各部门办理工作交接。
- (3)待离职员工办理完毕上交《离职交接表》时，检查各项交接工作是否交接完毕，相关的各部门是否已签字确认，确认办理完全后，收回其厂牌、工作证，签字确认。
- (4)将离职人员资料交给经理审批，审批完成后录入人事报表离职员工名单中，并在员工花名册中将其删除，同时在K3系统中删除该离职人员信息，完成后将离职员工资料归档。

3.转正

- (1)按合同约定转正时间到期的或申请提前转正的人员，至人力资源部领取《普通员工转正考核表》，并由本人写一份书面的转正申请书一并交至部门领导考核、审批。
- (2)部门领导根据转正申请人在试用期内的工作表现，就《普通员工转正考核表》做出考评，并给予相关意见。
- (3)经部门签字同意转正的人员将转正考核表和转正申请书交至人力资源部审批。
- (4)检查上交的转正考核表及转正申请是否规范、完整，转正时间是否符合规定，部门意见是否明确，不符合或不清楚的则及时向领导请示，并与相关部门沟通确认。

(5)将符合转正的申请交予经理审批，经审批同意的录入人事报表转正人员名单中，并在K3系统中做相应的修改，完成后将转正人员的转正资料归档。

4.调动

(1)有关部门提出人员需求，由员工提出调动申请，经所在部门同意调出及接收部门考核同意接收后，至人力资源部领取《岗位调动申请表》。

(2)由申请人填写岗位调动申请表，交至调出部门和接收部门审批，并由两部门写明调动时间和调动前后的薪资及考察时间。

(3)经相关部门签字同意后，调动申请表交至人力资源部，核实调动是否符合规定、相关部门是否确认清楚。确认后，交至人力资源部经理审批，经审批后录入人事报表岗位调动人员名单中，并在K3系统中调整此人的任职部门和岗位，录入完成后将岗位调动者的资料归档。

(二)招聘

网上筛选简历

S公司目前的招聘需求比较大，在前程无忧、**人才网和服装人才网三个招聘网站上发布的招聘岗位和需求人数比较多，每天都会接收大量应聘者投递的简历(包括直接发到邮箱中的简历)。因此，筛选网上投递的简历也是一项关键重要的工作。主要是一些不是很关键重要的岗位，自己可以尝试着筛选。筛选简历的标准主要是根据岗位的职责和任职要求，例如相关工作经验、年龄、专业及其他关键因素，初步筛选出比较符合要求的，然后再进一步的甄选、面试。

2.电话预约面试

在通过第一轮的网上筛选简历后，接下来一项重要的工作就是电话预约求职者做进一步的面试。符合岗位要求的应聘者的简历需先下载打印、整理，然后根据主管的要求进行电话预约进行下一步的面谈。在电话沟通中主要是简单介绍公司现状、工作要求、薪资待遇、面谈时间地点及乘车路线等基本情况。

3.接待应聘者者

每天来公司应聘面试的人都比较多，包括经过简历筛选后电话预约的、看到招聘信息直接过来的以及通过本公司员工推荐的。接待工作主要是问清来访者的来历，同时提供相应的应聘登记表与应聘者，有学历要求较高的岗位须提供初试测试题做简单测试，并指导其如何填写表格，需要茶水的及时提供。有些需要现场考试的岗位或是来用人部门复试的，要带其去相关部门安排考核或复试。

4.面试

对一些非重要的岗位进行初步的面谈，主要是简单了解应聘者的工作经历、主要工作技能、态度、心态及交流沟通等方面的信息。

五、关于S公司人力资源管理过程中的一些问题

通过这一个多月的实习，对S公司有了一定的了解，在人力资源管理制度的现状方面也有了比较全面的认识。根据这段时间所接触工作的内容和日常工作所遇到以及通过观察所得，觉得S公司在人力资源管理这块还存在着一定的问题，日常人事管理的流程较乱，传统人事管理仍占据主流地位，几大主要人力资源管理的模块如招聘选拔、培训开发、薪酬设计、绩效考核等没有科学、规范的建立起来。根据工作实践和研究分析，可以总结为以下几个方面

(一)现代人力资源管理制度不健全

在S公司，人力资源管理的多个环节仍处于传统的人事管理阶段，没有形成规范的制度化，职能多为员工考勤、工资制定和核算、招聘、人员调配、入职培训、合同和保险管理以及一些基础的人事档案管理，还没有完全按照企业发展战略的需要将员工及管理层的规划，也未制定出符合企业人才需要的选择、任用、激励等制度规定，以

达到尽最大可能地利用人的创造力，增加企业和社会财富的目的。传统的人事管理使企业在人员配置方面很难做到人事相宜，人岗匹配，人事配制的手段比较弱，形不成合理流动的优化配置机制。企业的人事安排往往多是因人设岗而非因事设岗，情大于法的人事管理仍然普遍存在。

更多 专题范文 请访问 <https://xiaorob.com/fanwen/zhuanti/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发