

(热门)大学生实习报告锦集十篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/fanwen/zhuanti/96209.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

【热门】大学生实习报告锦集十篇

在学习、工作生活中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。那么你真真正懂得怎么写好报告吗？下面是小编为大家收集的大学生实习报告10篇，仅供参考，欢迎大家阅读。

大学生实习报告篇1

忙碌的一天开始了。

明天就要外出投标，25号才能回来。小郑师傅上礼拜五晚上交个我两份有关桥的施工设计图，分别是：武平县中赤乡石壁潭中桥和武平县岩前镇福隆桥共程。在明天去之前我就要把这两份的预算书做出来。大前天有来公司加班先做了部分，今天就轻松多了，稍微努力下就能按时完成任务。

这次的预算不仅能巩固我之前在桥梁套价的基础，还能让我加深对这方面套价的能力，我是很认真很认真的对待。而且，也能对我以前所学的桥梁的知识有了更深的认识。从一个什么都不懂的到渐渐了解、熟悉的过程。我至少还明白了建造一座桥里面包括了那些工程量。比如：挖基坑、扩大基础、钻孔、灌注桩、桥墩等等很多内容，这些只是工程的项目名称还有很多细节的活，可谓是获益匪浅啊！

眼看着这时间一天天的过去，我要加倍努力学习，才能学到更多的知识。

大学生实习报告篇2

经过两年多的学习积累，终于在XX年，开始了人生的一个新的历程——实习。作为文秘专业的学生，我选择了与专业较为接近的酒店前台接待作为我的实习岗位。

刚到酒店的时候，挺兴奋的，毕竟是第一次真正踏入社会工作，对什么都觉得新鲜和好奇，可当正式上岗的时候，才发现，这份工作很辛苦，但是也让人获益颇多。

前台作为酒店的门面，是最先对客人产生影响并做出服务的部门。一家酒店的效率以及利润的创造，基本上都是从这里开始的。因而，一般来说，酒店对前台的要求都会高一点，通常都会要求英语要过三级。

前台的工作主要分成接待、客房销售、入住登记、退房及费用结算，当然，这当中也包括了为客人答疑，帮客人处理服务要求，电话转接，taxi外叫服务及飞机票订票业务等工作。另外，前台作为客人直接接触的部门，所以客人的很多要求并不会直接向楼层服务员提出，而是选择他们最先接触的部门——前台，因此前台还要作为整个酒店的协调中心进行工作。客人的要求基本都差不多，少个吹风机、缺块毛巾、要个衣架什么的，通常都是琐碎的小事，但也有些客人会无理取闹，比如说订飞机票，客人自己说要订三张去北京的机票，并且客人自己签名确认的，但当我们的前台人员帮忙订好机票给客人的时候，这位客人却不承认自己订了三张，要求我们退还多订的机票费用。虽然这

件事错不在我们，因为他自己的签名确认单，但是，大厅经理还是让我们认错，并退还机票钱。当时很气愤，但是，常言道：“顾客就是上帝”，“客人永远是对的”这是酒店行业周知的经营格言，而我已经深深的体会到了。

酒店的前台，工作半天分为早班、中班和通宵班三个班，轮换工作，并一周一休。除通宵班为两人外，早班和中班都各有三人担当。其中一人为专职收银，另外两人按照实际工作量情况分配剩余工作。这样的安排比较宽松，既可以在工作量大的情况下分配为一人收银，一人登记推销，另一人负责其他服务和联系工作。而且还可以缓解收银的压力，让收银可以做到头脑清明，不出错。最重要的是，这样的工作方式，可以很快让新人获得经验，在工作量小的时候由带班同事指导，工作量大的时候又可以更多的吸收经验，迅速成长。

实习是一个很好的平台，让我们对社会有了新的领悟和认识，只有在现实中经历过，才会明白这个社会是如此的复杂，远没有我们想象的美好。在酒店实习期间，曾有一段时间，我发现自己的想法和观点是如此的幼稚，不过后来我就慢慢放开了。在大学里，我们只是一张白纸，只有通过实习才能体味社会和人生，在前台这个不起眼的岗位，我能够感受到社会上的人情事理，我在一点点的积累社会经验和学习处世之道，了解人际关系的复杂，这是整个实习过程中最宝贵的一部分。整个实习历程，我不仅看到自己好的一面，也将我在各方面的缺点与不足毫无保留的放大出来，从而让我关注到自己从不曾注意的东西。

显而易见，前台的工作量是很大的，而且，当酒店接待重要的客人时，通常是经理会千叮咛万嘱咐甚至亲自处理，丝毫不允许疏忽。不得不说，耐心和细心是酒店每个员工都必须具备的东西。虽说酒店里的工作每天都是千篇一律、周而复始的，但是，由于接待的客人大多都是从全国各地前来观光旅游的，因而，可以感受不同的地域有着不同的文化气息，当然，来临安的多是国内游客，所以异国气息甚少。

也许，在外人看来，前台的工作很简单，事实上，这工作的程序复杂繁多，在这说长不长说短不短的三个月里，我发现要做好一项工作，心态必须调整好，无论工作是繁重还是清闲，要用积极的态度去完成我们的每一份工作，而不是去抱怨；当你犯错的时候，要想尽一切办法去弥补你的过失，而不是逃避。要说的是，现在酒店的前台的薪水一般都是底薪加提成的，也就是说，入住的客人多，自己的工资也高，这算是鼓励大家埋头苦干，加班加点也愿意坚持的动力所在。

作为一个初出茅庐的新人，我在工作中难免会有犯错的时候，好在经理和同事也没有很责怪，反而给我安慰和鼓励，这让我非常感动，遇到这样开明的上司和同事，可是不容易的啊。感谢一位年长的同事告诉我，不管在哪种环境，都要记住三点：

- 一、勤快，
- 二、忍，
- 三、不耻下问，我会一直牢记在心的。

实习现在已经结束了，这是一段令人难忘的日子，有欣喜、有汗水、有苦涩，很难用一言两语说清楚。这三个月的时间是短暂的，但过程却是漫长的，我要好好地总结归纳一下，将自己的不足之处进行加强，重新整理自己的信心，迎接新的开端。通过这次实习，我真的学到了很多实际的东西，而这些恰恰是在课堂上所学不到的。

以后的两年，我还将继续在学校中学习，因为下一阶段的学习也跟这份实习工作相关，所以，也为我日后的学习奠定了一定的基础。最后，感谢酒店的所有的同事和经理，谢谢你们对我这两个月的实习期间的关心和照顾，从你们身上，我学到了很多，也希望酒店能够越来越好！

大学生实习报告篇3

实习时间：20xx年5月16日——20xx年5月29日

实习地点：英博金龙泉(湖北)啤酒公司

实习目的：

了解啤酒酿造的工艺流程及啤酒厂的运转状况，在这个基础上把所学的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，以达到学以致用目的。

实习内容：了解啤酒酿造的工艺流程及啤酒厂的运转状况。

3.1酿造啤酒的原料：大麦芽、啤酒花、大米、啤酒酵母、水麦芽由大麦制成,大麦必须通过发麦芽过程将内含地难溶性淀粉转变为用于酿造工序的可溶性糖类,酒花是属于da麻系的植物,酒花生有结球果的组织,正是这些结球果给啤酒注入了苦味与甘甜,使啤酒更加清爽可口,并且有助于消化,大米作为辅料,其脂肪的含量应加以控制。

含脂肪过多的大米不易贮存,易氧化生成脂肪酸,应增加大米脂肪与脂肪酸的含量及大米新陈度的检测。应使用一星期内脱壳的大米,新陈度显色不合格的大米绝不使用。

酵母是真菌类的一种微生物,在啤酒酿造过程中,酵母是魔术师,它把麦芽和大米中的糖分发酵成啤酒,产生酒精,二氧化碳和其它微量发酵产物,主要有两种啤酒酵母菌

“顶酵母”,“底酵母”。

水：每瓶啤酒90%以上的成分是水,水在啤酒酿造的过程中起着非常重要的作用。

啤酒酿造所需要的水质的洁净外还必须除去水中所含的矿物盐,随着科技的发展,水过滤和处理技术的成熟完全可以通过地下水的处理,使其达到近乎纯水的程度,该公司采用地下水为原料像其加入石膏使水的硬度软化。

3.2啤酒生产工艺流程

啤酒的生产过程大体可以分为麦汁制备;啤酒发酵;啤酒包装与成品啤酒。

3.2.1麦汁的制备：其主要的过程有原料的粉碎糊化,糖化,过滤,煮沸,沉淀麦芽的粉碎：其重要的目的主要在于,使表皮破裂,增加麦芽本身的表面积,使其内容物更容易溶解,利于糖化。

大米的粉碎：对于大米来说,粉碎的越细越好,越利于糊化,辅料粉碎后的时间不能超24小时。

糊化和糖化：将粉碎后的大米送入糊化锅中糊化,然后送入糖化锅中与麦芽一起糖化。所谓糖化就是利用麦芽所含的各种水解酶,在适宜的条件下,将麦芽中不溶性高分子物质(淀粉,蛋白质,半纤维素及其中间分解产物),逐步分解成低分子可溶性物质,这个分解过程叫做糖化。

过滤：糖化工序结束后,在最短的时间内,将糖化醪液中的原料溶出物质和非溶性的麦糟分离,以得到澄清的麦汁和良好的浸出物收得率。

煮沸：煮沸使酶钝化,蛋白质变性和絮凝沉淀,在麦汁的煮沸过程中添加酒花以赋予麦汁独特的苦味和香味,同时也提高了啤酒的生物和非生物稳定性还原物质的形成,蒸发出不良的挥发性物质降低麦汁的PH值。

沉淀：冷却,洁净的麦芽汁从回旋沉淀槽中泵出后,被送入热交换器冷却。随后,麦芽汁中被加入酵母,开始进入发酵的程序。

3.2.2啤酒的发酵：冷麦芽汁添加酵母后,开始营发酵作用。啤酒发酵是一项非常复杂的生化变化过程,在啤酒酵母所含酶系的作用下,其主要变化产物是酒精和二氧化碳,另外还有一系列的发酵副产物,如醇类、醛类、酸类、酯类、酮类和硫化物等。这些发酵产物决定了啤酒的风味、泡沫、色泽和稳定性等各项理化性能,使啤酒具有其独特的典型性。不同的酿造者,由于采用了不同的酵母菌株,从而衍生出不同的发酵工艺和生产出不同类型的啤酒。

传统的啤酒发酵方法,可分为上面发酵和下面发酵两种类型。前者采用上面酵母和较高的发酵温度;后者采用酵母和较低的发温度。

这两种啤酒风味不同,各具特点。

啤酒发酵过程分主发酵(又名前发酵)和后发酵两个阶段。

酵母繁殖和大部分可发酵性糖类的分解以及酵母的一些主要代谢产物,均在主发酵阶段完成。后发酵是前发酵的延续,必须在密闭容器中进行,使残留糖分分解所形成的二氧化碳溶于酒内,达到饱和;并使啤酒在低温下陈酿,促进

酒的成熟和澄清。

3.2.3啤酒的包装与成品啤酒：成品啤酒的包装有瓶装和桶装两种包装形式。再加上瓶子形状、容量的不同，标签、颈套和瓶盖的不同以及外包装的多样化，从而构成了市场中琳琅满目的啤酒产品。瓶装啤酒是最为大众化的包装形式，也具有最典型的包装工艺流程，即洗瓶、灌酒、封口、杀菌、贴标和装箱。图啤酒灌装线生产流程啤酒生产工艺流程图啤酒生产工艺流程图个人建议和希望

个人建议和希望

在结束了两周的实习之后，我学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,受益非浅，但也引起了我的一些思考，比如爆瓶问题，多年来，我国因啤酒瓶爆炸引起的伤人事故频频发生，所酿惨剧触目惊心。

特别是在盛夏时节，一些农村、郊区、城乡结合部地区啤酒瓶爆炸事故更为严重，啤酒瓶炸伤、炸残眼睛、脸部、四肢，甚至炸伤颈动脉致人死亡的事故也屡见不鲜。为此，国内已有一些企业正在开发和使用塑料啤酒瓶，而金龙泉啤酒还采用传统的玻璃瓶，车间中时常发生爆瓶现象，因为员工早有防备，带有面罩不至于发生安全事故，但是很难避免生活中的爆瓶现象，带来一些安全隐患，而采用塑料瓶将从根本上解决啤酒瓶爆炸的问题。实习心得：两周的实习很快就过完了，好多同学又开始感叹时间过得实习心得太快了，一反他们刚来实习时抱怨每作文天工作时间太长，干的活儿太累的。

那时流下的辛酸的泪、淌下的苦涩的汗，如今竟是有了一丝清甜!那些和同学们一起齐心协力完成一件件任务时喜悦的表情定格在我脑海!“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。这是我经历这次实习之后感触最深的一句话。

是啊，我要感谢我能有这么一次实习的机会。

它让我学到了许多，而这些都是学校课本所不能教给我们的。

再次感谢学校和工厂能给予我们这样一次学习的机会。

通过这次实习，我学到了许多。了解到一个企业最重要的是它的企业文化，它是一个企业的精神力量，带领着所有员工朝着这个共同的目标前进。英博金龙泉(湖北)啤酒公司的企业理念也一直深深地印在了我的脑海之中，“做全世界最好的啤酒国公司，生产全世界最好的啤酒”。

正是因为有这一共同的理想，金龙泉才会发展成为今天这么壮大的公司。这一点正教育着我们这一批未来的开拓者，我们是否犹应谨记?我也懂得了整个啤酒酿造的流程和生产包装过程，并且了解到哪些环节比较重要;学会了在工作中如何更好的和同事合作：学会了将书本上学到的知识应用到实践中去;学到了在工作中如何更好的保护自己;最重要的是懂得了父母的艰辛，通过这次实习，知道了钱的来之不易!

感谢这次实习，让我学到了这么多，也懂得了很多，我将珍藏这次实习的所得，汗水，悲伤，喜悦和感悟。在我未来的道路上指引着我前行!

大学生实习报告篇4

顶岗支教的主要内容是全面接手被顶岗老师的教学、教研和教育工作。概括的说就是教学实习和班主任工作实习。

第一步：在十月十七日至十一月七日这二十天时间主要是听指导老师和其他老师的课，并且完成对学生的认识和了解。其是“备好学生”“备好课堂”的基础。通过听二十多节的课。这让我受益良多。其中最大的收获是让我了解了学生的基本情况。比如：学生的性格;学生上课是的专注度;与及学生在课堂上参与课堂的态度;学生的基础情况等。而这些东西将为我下一步教学环节“备好学生”作准备。除此之外我还听了唐春萱、易程、唐彬等多位老师的课。从中我明白了教学方式的多样化。最主要的是如何实现语文教学的生活化。是语文教学的生活化就必须进入学生的现实生活。即学生感兴趣并引起学生注意的话题。这样才真正的有实现语文生活化的问题。

总之，在这个直接面对学生的准备阶段有很大的感触。自己也由原先的无目的、无意识状态逐渐进入角色。

第二步：十一月七日至十二月二十日四十天时间是我全面接手教学工作。着期间自己全面接手172班的无问教学工作。期间完成了三个单元(一个小说单元、一个童话单元和一个古文单元)的教学活动。在整个教学过程中我以“新三

维”即知识与技能、过程与方法和情感态度与价值观来指导自己的教学实习。这我在教学实习中取得了很好的效果。在各单元的测验中得到了较大的提高。最让我自己感到欣慰的是学生转变了他们原先的学习态度。他们由原来的不喜欢语文到喜欢再到主动的提出要成立学习兴趣小组。课堂上也由原先的被动的接受知识到主动的去参加各种教学讨论和探究活动。并且加强了和同学、老师的交流。与此同时我把教学形式向课外延伸。让他们自己感受生活化的语文。这样是他们对语文不再陌生。感觉到的是现实中的语文。

首先，要上好语文课必须要让学生喜欢授课老师。这也就是我们经常说的教师要有独特的人格魅力。并在教学过程中逐渐形成自己的风格。这是属于“备好学生”的环节。要在“准备好学生”方面做得好是至关重要的。除此之外，“备好学生”方面我要快速的认识他们。而我在这个环节用了3天的时间就把他们记住了。并且随见随叫出他们的名字。这让我的学生有了一种被关注被尊重的感觉。通过这种简单而实际的方式我进入到学生的圈子里面去了。如果说只这样做就认为做到“备好学生”那是远远不够的。因此在这期间我还认真的批改了他们的周记。并叫每个学生进行教学的访谈。从中我了解到了学生的学习兴趣：他们喜欢的是一种快乐而有趣的语文。他们接受的是一种简明的教学方法。针对这些我在教学设计的时候就引用了故事和探讨式的教学模式。

并让他们自己组织学习兴趣小组。通过交流式的学习教他们从中取长补短。让他们感受到学习的快乐和轻松。在这种环境中得到知识和各综合技能的提高。“备好学生”，我现在看来就是：“备好学生的性格、备好学生的兴趣和爱好、备好学生接人纳物的方式、备好了学生的人格尊严”。

其次，一个老师想上好一节课，那么他必须身兼数职。在他的身上要有多种知识的综合。“备好文本”就是这样要求我的。“备好文本”的第一步是要我有设计者的才干。文本的知识是零星的部件。只有发现其中的结构联系才能把他们捏成为一个知识的体系。而这个知识体系的创造者、设计者就是老师。“备好文本”的第二步要求我融入当地生活和环境的能力。通过观察和了解才能使更加容易的接受文本。语文生活化的问题我觉得在现阶段做得不是很到位。“备好文本”的第三步我认为在教学过程中要有很好的表达能力。如果我们说话时东一句西一句就会让学生不知所云。

相反，如果我们开口就能旁征博引就会吸引住学生进入情境进入文本的兴趣。“备好文本”的第四步我认为是做好引导学生进入文本。在我的75天的教学实习的时间里我觉得故事的引入最能吸引学生。比如我在12月10日上的公开课一样。

大学生实习报告篇5

这个学期经过一些专业课的学习，认识到理论的学习必须与实践结合起来，才能互相促进，大学生实习报告。因此，我决定利用暑期的时间进行社会实践。我实习的部门是东湖开发区劳动与社会保障局，时间是四周。前两周我在劳动监察科实习。后两周我在养老和失业保险待遇核定科实习。

劳动监察科主要负责有关劳动关系的事务，对外业务主要有劳动合同鉴证、办理劳动就业证、劳动争议处理。除此之外，通过各种行政手段，贯彻执行上级有关要求，对开发区的企业进行劳动用工监督和管理，保障劳动者的合法权益不受侵害。

劳动合同鉴证主要是为了规范劳动合同，进一步规范劳动用工关系，保障劳动者和用人单位的合法利益而办理的一种认证手续。作为一种行政行为，劳动合同鉴证并不影响合同的效力。只要是符合劳动法的劳动用工合同，不管是否经过鉴证，都是受劳动法保护，有合法效力的合同。但是为了起到规范劳动合同的作用，建议还是将已签定的劳动合同送到劳动行政机关鉴证，避免以后因劳动合同条款的不明晰造成的劳动争议。所以，劳动合同鉴证从根本上来说是劳动行政部门对劳动合同的一种规范，以及从根本上杜绝劳动争议的一种尝试。

每个劳动者在初次就业的时候，就业单位都应依法为其办理就业证。劳动就业证不仅是劳动者就业的证明，而且是在办理失业保险等其他业务时必要的证件。所以在就业时办理劳动就业证是非常重要的。

劳动争议是劳动者与用人单位在劳动过程中产生的权利与义务的争议，而劳动争议处理就是处理这些劳动争议。劳动争议处理的程序包括协商、调解、仲裁、诉讼。而我们主要负责劳动争议处理程序中的仲裁这个步骤。劳动仲裁主要包括受理申诉、庭审准备、庭审和宣判这几个程序。当劳动者感觉自己的合法权益受到用人单位侵害的时候，可以向企业所在地的仲裁委员会提起劳动申诉。仲裁委员会可以决定是否受理。如果受理，就进入庭审准备阶段。在这个阶段，负责案件的仲裁员要准备相关材料，并通知申诉人和被诉人具体的庭审时间。庭审阶段是在仲裁庭中进行的。庭审一般包括以下阶段：书记员宣布庭内纪律、开庭、验证申诉人、被诉人身份、庭审调查、双方笔录签字、庭审结束、宣布闭庭。在庭审结束后，仲裁委员会制定裁决书，送达申诉人以及被诉人。

劳动监察是对辖区内的企业用工进行监督，保障劳动者的合法权益不受侵害。劳动监察一般包括登记立案、调查取证、处理、制作裁决书、送达、回馈、立案归档这几个步骤。一般来说，劳动监察部门只受理明显违反劳动法律法规的投诉，并且只能对辖区内的案件具有管辖权。劳动者进行登记应该填写立案审批表，报劳动监察机构负责人审查批准，批准之日为立案起始时间。调查取证要收集证据。证据一般包括书证、物证、视听资料、证人证言、当事人的陈述、鉴定结论、勘验笔录、现场笔录等。承办人员在完成调查取证后，应向劳动监察机构提出案件处理报批表，案件处理报批表应当写明被监察单位或个人，违法事实及处理意见等，实习报告《大学生实习报告》。处理完成后，应制作劳动监察处理决定书。劳动监察处理决定书包括以下内容：1.当事人基本情况；2.劳动行政部门认定的违法事实；3.适用的法律、法规、规章；4.处罚决定；5.处罚决定的履行期限；6.当事人依法享有的权利；7.作出处罚决定的行政机关名称；8.作出处罚决定的日期。制作好劳动监察处理决定书后，应送达当事人，处理决定书自送达之日起生效。送达必须有送达回执，当事人应在送达回执上签名或者盖章，并注明签收日期，签收日期为送达日期。送达之后的步骤是回馈。当送达回执收到时，可以开始调查问题是否得到解决。待问题得到妥善解决之后，应当立案归档，将案件记录下来，制定卷宗。另外，劳动年检也是劳动监察的重要组成部分。劳动年检主要是在每年的特定时期对企业劳动用工规章制度的执行情况进行检查，及时纠正企业在劳动用工中的违法行为。

在劳动监察科实习了两个星期之后，我被安排到养老与失业保险待遇核定科。养老与失业保险待遇核定科主要负责审核养老保险和失业保险待遇，为符合发放条件的人员发放相应的养老金和失业金，并在每季度对失业金的发放对象是否符合失业金的发放条件进行审核，以及在每年对养老金的发放对象是否符合养老金的发放条件进行审核，还能办理退取养老保险的业务。

养老保险的发放程序一般包括以下几步：1.提出申请。提出申请是应提供个人档案等相关资料。2.确定申请的工龄以及养老保险的缴纳情况；3.输入记录审核。将符合发放条件的申请者的资料输入电脑，在系统中进一步审核。4.打印单证；5.退休者领取养老金。

失业保险的发放程序一般包括以下几步：1.单位在将解除劳动合同人员的社会保险办理暂停之后七日内，将相关材料上报上级劳动行政部门。相关材料包括：单位申报失业人员备案审核表、劳动关系终止的证明、所申报人员的身份证复印件、求职登记表、失业人员申请失业保险金备案审核表、失业保险金申请登记表（一式三份）、失业登记通知。2.具有管辖权的当地劳动行政部门审核材料。单位将材料上报以后，当地劳动行政部门应当审核材料是否属实，是否符合领取失业金的条件。如果属实，将有关材料进行备案。3.失业人员领取失业金。失业人员应在单位申报的第二个月的1-17日到劳动行政部门申请领取失业金。失业人员领取失业金应携带以下证件：身份证、就业证、户口本、社区失业登记证明、劳动力市场求职证明。在经过初审、复审两个步骤后，进行登记，并打印凭条，交给失业人员，失业人员凭劳动行政部门开出的单据在当地商业银行开户领取失业金。当月21日以前开户的，当月可以领到失业金，当月22日以后开户的，次月领到失业金。缴纳失业保险满一年的，可以享受三个月的失业金，以后每多缴纳一年，失业金领取月数多两个月，但最多不超过二十四个月。失业金的领取标准是435/人。失业者在领取失业金期间如果生病，可以最多领到相当于失业金总额四倍的医疗费，如果在领取期间死亡的，可以得到相应的抚恤金。

养老保险和失业保险应定期进行审核。养老保险实行年度审核制度，失业保险实行季度审核制度。劳动行政部门每年对领取养老金的退休人员进行资格审核，确定其是否仍享有领取养老金的资格。而对于失业保险，每一、四、七、十月的一至十日，失业金领取人应携带就业证到所在社区办理审核业务。如果未办理审核业务，当月开始将停发失业保险金。对于被停发失业金的失业人员，可以到当地劳动行政部门办理恢复业务。在确认仍具有领取资格后，劳动行政部门为其办理恢复手续。

社会保险一般不能退回给劳动者，但以下人员可以申请退回养老保险中个人缴纳的部分：1.外来务工人员决定离开当地，且不再返回到当地的；2.在职死亡的；3.出国定居的。在单位办理停保后两个月，劳动者可以向当地劳动行政部门申请退保。申请退保必须携带的材料有：退保申请、户口原件及复印件、身份证复印件、个人收款银行账号、用户名、银行行号及行名。对于出国定居退保的，还需要国外永久居住权相关资料。对于在职死亡退保的，还需要死亡证原件及复印件、申报人户口及身份证复印件、以及申报人与退保人的社区关系证明。

四个星期的实习一眨眼就过了，经过这四个星期的实习，我不光发现了自己的优点和长处，还认识到了自己的缺点和不足，在以后的工作和专业学习中我会针对发现的问题有的放矢，多多锤炼自己，争取更大的进步和提高

大学生实习报告篇6

展示设计专业是现代社会综合性很强并具备行业特点的专业。设计师应具备丰富的文化素养，有较强的创意、策划、组织与协作能力。应熟练掌握系统设计的方法和技能，把握时代特征及展示专业发展规律，对专业设计所涉及的空间、造型、声光、电等方面具备很强的创造和综合表达能力，同时具备现代科技技术和心理学、人机工程学等相

关学科知识。强调环境保护意识，有较强的设计与实施能力。

商业展示设计所创造的环境是城市景观构成的主要因素，琳琅满目的商场、超市、专卖店、饭店、商务休闲酒吧、迪厅、美容美发厅等，是实现商品交换、满足人类消费需求、体验商品经济的前沿阵地，其五光十色、鳞次栉比的特色，以形、色、声、光组成适应人类各感觉机能的愉悦空间。

即将面临毕业，不得不走入社会。在这紧要时刻，我有幸得到朋友的帮助接触到专卖店的店面布置。在其中学到东西让我今生难以忘记。以下内容是我总结出来的。

店面布置的主要目的是突出商品特征，使顾客产生购买欲望，又便于他们挑选和购买。专卖商店的设计十分讲究，它需要线条简洁明快，不落俗套。

在布置专卖商店店面时，要考虑多种相关因素，诸如空间的大小，种类的多少，商品的样式和功能，灯光的排列和亮度，通道的宽窄，收银台的位置和规模，电线的安装及政府有关建筑方面的规定等。

另外，店面的布置留有依季节变化而进行调整的余地，使顾客不断产生新鲜和新奇的感觉，激发他们不断来消费的愿望。一般来说，专卖商店的格局只能延续3个月时间，每月变化已成为许多专卖店经营者的促销手段之一。

1、空间布局形态

专卖商店的空间格局复杂多样，各个经营者可根据自身实际需要进行选择和设计。一般是先确定大致的规划，例如营业员的空间、顾客的空间和商品空间各占多大比例，划分区域，尔后再进行更改，具体地陈列商品。

（一）商店的三个空间。

专卖商店的种类多种多样，空间格局五花八门，似乎难以找出规律性的空间分割来。实际上，它不过是三个空间组合变化的结果，就像一个万花筒，虽然其变化无穷，但也不过是几片彩纸移动位置的结果。因此三个空间对于专卖商店的空间格局关系密切。

商品空间：指商品陈列的场所，有箱型、平台型、架型等多种选择。

店员空间：指店员接待顾客和从事相关工作所需要的场所。有两处情况：一是与顾客空间混淆，一是与顾客空间相分离。

顾客空间：指顾客参观、选择和购买商品的地方，根据商品不同，可分为商店外、商店内和内外结合等三种形态。

（二）商店空间格局的四种形态。

依据商品数量、种类、销售方式等情况，可将三个空间有机组合，从而形成专卖商店空间格局的四种形态。

接触型商店：商品空间毗邻街道，顾客在街道上购买物品，店员在店内进行服务，通过商品空间将顾客与店员分离。

封闭型商店：商品空间、顾客空间和店员空间全在店内，商品空间将顾客空间与店员空间隔开。

封闭、环游型商店：三个空间皆在店内，顾客可以自由、漫游式地选择商品，实际上是开架销售。该种类型可以有一定的店员空间，也可没有特定的店员空间。

接触、封闭、环游型商店：在封闭、环游型商店中加上接触型的商品空间，即顾客拥有店内和店外两种空间。这种类型也包括有店员空间和无店员空间两种形态。下面我们对各种形态进行具体的分析和研究。

（1）店员空间狭窄的接触型商店。

这种类型的空间格局，是一种传统店铺形式，没有顾客活动的空间，顾客在路边与店员接触、选择和购买商品。它有三大特征：一是店员空间狭窄；二是顾客活动区在店外；三是商品空间在店面。

这种类型要求店员有独特的服务形式。如果店员呆立于柜台前会疏远顾客，而过于积极又会使顾客产生强烈推销的感觉。佯装不知道的态度才是成功的秘诀。该种格局形式适于经营低价品、便利品和日常用品地专卖商店，它的经

营规模小，带有早期店铺的种种特征。

(2) 店员空间宽阔接触型商店。

这种空间格局同样是将顾客置于店外，店员通过柜台与顾客接触。与店员空间狭窄接触型的区别在于店员的活动空间大。其特征表现为：店员活动空间宽阔，顾客活动于店外，商品置于店面。

因为接触型商店是在行人往来的通道上陈列商品，所以接触型商店大多店员空间狭窄型，但也有一些较为宽阔，这种商店适合销售无需费时认真挑选，便于携带的商品或小礼品。

此种形式可使店员适当与商品保持距离，顾客挑选商品时自由随意，没有压迫感和戒心。店员切忌整排站在柜台前，而应运用宽阔的空间做各种工作，这样能给商店带来蓬勃的生机，吸引顾客购买。

(3) 店员空间狭窄的封闭型商店。

这种类型的商店，顾客进入店面才能看到商品，店员空间较狭窄，大多设立于繁华地区，顾客较多，店员所占场地降到最低限度。

这种格局一般适合经营贵重物品和礼品之类的商品，也有些饼干、糖果、茶叶等专卖商店采取该种格局，并辅以部分接触型。

在封闭型商店里，店员的行为对顾客购买与否起着重要作用。空间狭窄的封闭型商店，店员的一举一动异常明显如店员僵立于柜台前，一定会使顾客失去购买兴趣。如店员摆放商品、擦拭橱窗、统计数字，即可以引人注目，又可以缓解店内的僵硬气氛。

(4) 店员空间宽阔的封闭型商店。

这种类型的商店是顾客、店员、商品空间皆在在室内，店员活动空间较宽阔，顾客活动空间也很充裕。最为常见的是面向马路的商店，它非常适合销售贵重礼品和高级商品。店内店外分割得很清楚，没有购买欲望的顾客很少进入。宽阔的顾客空间可使人们自由地参观和选购，商店整体布局给人的印象是：参观，即使不购买也如此。此类店努力制造商店的热络气氛，环境提高顾客的购买情绪。

(5) 有店员空间的封闭、环游型商店。

封闭、环游型商店的特征是店面不陈列商品，顾客进入商店后，犹如漫游于商品世界之中，进行参观与选购。

有店员空间的封闭、环游型商店，店员空间被限定在一定范围的柜台内，他们一般不走入顾客的空间，只有顾客将选好的商品带到收银台时，店员才会主动服务。顾客可在不受打扰的情况下，悠闲处在店内选购、参观，甚至阅读杂志。采用这种形式的商店有食品店、杂货店，以及经营唱片、流行服饰等休亲性商品的商店。

大学生实习报告篇7

引言：

时光荏苒，瞬间即逝。转眼间大学生活已剩最后半年。然而一切如梦初醒，揉揉眼就面临着要离开生活学习了四年的母校，踏入社会接受社会考验的时候了。

为增加实践经验，我利用学校安排的课程实习时间，再根据自身的优势及专业能力，找到了相关于本专业的实习单位及岗位。并在规定的时间内在企业完成相关的实习任务。

经朋友的帮助，我有幸在海口通达假日旅行社进行为期两个月的实习生活。我很感谢朋友以及公司给我这样的难得机会，同时由衷地感谢公司同事在此期间对我无微不至的照顾以及帮助。

20xx年1月1日-3月1日，我在海南省海口市通达假日旅行社进行了为期两个月的实习活动，在实习期间，我主要以旅游市场调研和办公室文秘类工作为主。在这两个月的实习工作中，我得以亲身体会社会，学到了很多在课堂上学不到的知识，并获得把课堂学习的理论知识与社会实际实践相结合的机会。通过这次实习，我对旅行社的经营、管理及组织结构有了初步的了解，在实践中使我认识到旅游业的'一些基本情况，以及其对地区乃至国家经济发展的重要性，并补充了自己有限的理论知识，提高了实际的操作能力。

一、实习单位简介

海南通达假日旅行社有限公司位于海南省海口市大英路69号嘉茂大厦3楼，是经过国家旅游局、海南省旅游局批准，省工商局注册的具有法人资格的私营专业旅游企业，是足额交纳旅游质量保证金的单位，注册资金50万元。被评为“海口市十佳国内先进旅行社”，在20xx年3月全国旅游业消费者满意度调查活动中被中国旅游监督管理委员会评为“全国旅游业十佳信誉单位”。

公司拥有一支职业道德良好、业务水平高的业务策划人员及训练有素、熟练各种语言、服务水平高的专业带有队伍，数名导游历年来被评为“海口十佳导游”称号。公司秉承“宾客至上，信誉第一、优质服务”为宗旨，竭诚为旅客提供“食、住、行、游、购、娱”等一条龙最佳服务。

我从1月初应聘进入公司至离开，员工稳定在80人左右，公司主要业务为专业海南地接，计划团队，常规纯玩散客，会议自由人，高尔夫，自驾车等。

二、实习主要目的

在海南学习生活了四年，对海南省也有个一个大概的了解。海南省作为一个岛屿，四面环海，气候怡人，具有得天独厚的旅游资源，海南省的旅游业发展前景非常的美好。我学的是市场营销专业，平日里上课很少涉及旅游方面的知识，出于对海南旅游发展前景的看好，我平时经常看些有关旅游方面的书。旅行社作为旅游业的承载者，具有极其重要的战略意义。所以，这次毕业实习单位我选择旅行社，希望通过社会实践，能对海南旅游业有更进一步实质性的了解。同时，在实习过程中注意培养自己的自学能力、动手能力、理解能力、为人处事能力以及思维能力等。进一步巩固和理解在课堂及书本上所学的知识，培养和提高理论联系实际的能力，更好的为建设社会主义伟大事业而奋斗。

三、实习内容及收获

(一)办公室文秘类工作

由于第一次较正式的步入社会，走进公司上班，加上领导对自己的具体工作能力等方面不是很确定，所以在通达假日旅行社实习的第一个月里，公司并没有分配什么重要的任务给我，仅仅是一些办公室里杂乱的工作，比如：取文件，送文件，打印，接电话，打扫卫生，整理办公室，倒开水等。虽然这些只是杂乱的小事，但我并没有抱着随意的态度，而是对每件事都很认真的去处理，我个人觉得连小事都不能做好的人，就别提做什么大事了！

经过一个月基础性的工作后，我与公司同事和领导进行了相互了解，彼此间建立了一定的信任感和亲近感，并且使我学会了一定的社会交际，提高了自己为人处事的能力。

(二)旅游市场调研

随着市场经济的不断发展，市场营销学正不断地向旅游行业渗入，现已形成了旅游市场营销学，并逐渐地完善。市场调研作为市场营销的一部分，有着最为基础和重要的意义。

在公司实习期间，我有幸得到了一次实践性地市场调研活动，真是兴奋之极。在学校里，经常听老师讲些有关市场营销和调研的理论知识，偶尔有些实验性地模拟调研，但从没有过如此正式地社会调研。对我来说，这次绝对是一个把四年来所学的理论知识与社会实践相结合的绝佳机会，所以我本人非常的慎重与认真。

在做市场调研的整个过程中，我表现得相当活跃与积极。调研前期进行了调查问卷设计，以及调研对象分析，很多观点还得到了上级和同事的认可与赞许。市场调研中期，也就是正式有对象性的社会调查，我和同事们以小组的形式进行，按区域分配，我所在的小组负责海甸岛一块。我们接到任务后，我提议以街区为单位，每人负责一部分，分头行事，完成后到KFC集合，这样可以有效利用人员，在最短的时间内完成任务，同事们都表示同意。于是，充满激情、汗水、劳累与期望的一天就这样的开始了。回到公司，我们进行问卷统计与分析后，把结果交给了负责人。领导看了市场分析后对我们赞扬了一翻，晚上还请大家去HAPPY。

经过此次调研活动，我对海南旅游市场有了更进一步的认识了解，特别是顾客这一块，也对自己有了更深的认识，发现了许多不足之处，需要更努力地不断学习提高。

四、对海南旅行社发展的一些想法及建议

虽然第一次进旅行社工作，并且仅有短短的两个月，但通过近期的观察与思考，以及平日在学校里老师悉心的教育，我对海南旅行社的发展也有一些粗浅的想法与建议。

目前，海南旅行社主要面临着三大问题：

第一，同行业激烈的竞争。从海南建省并确定旅游业为海南经济支柱性产业之一到现在，包括大大小小，国内国际的旅行社不下160家，特别是90年代，海南省经批准注册的国内、国际旅行社达1千多家。面对一个海南，在有限的旅游资源开发下，共同存在着如此多的竞争者。所以，海南旅行社面临着极为激烈地竞争。

第二，优秀员工流失问题。现在很多企业都面临着一个共同的问题，那就是优秀员工的流失，旅行社作为服务性企业，人员具有高流动性。我在公司实习的短短二个月中，就有一位优秀的导游想离开，但不知道经理用了什么方法留住她。这不是一个小问题，人才的流失将带来一系列问题，如企业机密泄露，客户流失，成本上长升等。所以，旅行社应该重视这一问题。

大学生实习报告篇8

20xx年暑假，炎炎夏日，烈日当头。正是因为这样的环境和学校的暑期作业，激起了我要在暑假参加社会实践的决心。我要看看我能否在恶劣的环境中依靠自己的双手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认，通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

作为一个学习商务英语的学生，找工作不是一件难度很大的事情，关键在于肯不肯吃苦。是否能够在任何环境下都能够始终保持热忱的态度去对待工作。很幸运，经熟人介绍，我得到了人生中的第一份实习工作，在中国银行抚顺分行任职大堂经理的助理。我很珍惜这来之不易的机会，暗自下定决心：一定不要让大家对自己失望。

说实话，我对我将要做的工作一点都不了解，我都不知道自己将要做些什么，所以在实习的第一天，我的主要任务就是观察、了解。领导和同事们对我相当的照顾，有不懂的他们会耐心的、细心的给我讲解。我的职务是大堂经理助理，在咨询处接待客户为客户解决疑问、引导客户办理业务。虽然，自己的工作看起来很简单，没有什么，但是领导曾对我说过我们是第一个接待客户的人，和客户是最直接的纽带，我们的言谈举止都代表着银行的形象。差不多经过一上午的细心观察，我慢慢地明白，大堂经理最主要的任务就是为客户排忧解难，而我也想到了我的工作就是在客户很多时，我帮助大堂经理为客户解决一些简单的问题，例如存款帐单如何填写，转帐帐单如何填写等等，为大堂经理减轻一些负担，让其有更多的时间为客户解决更专业的问题。当明白这一点后，我意识到我的社会实践要正式开始了。

我想给大家留下一个好印象。所以每天我来的都特别早，我想让大家知道，我是一个勤快的人而绝非是个懒惰的人。正所谓天道酬勤嘛！我对第二天实习的印象最深也最有感触，因为我正式接待了第一个客户。客户问我当天的日期是什么，因为帐单上有时间栏。我拿出手机看清日期后，告诉了客户，而且我说了两遍。客户对我说了声谢谢。虽然这只是一个简单的问题，但是我觉的好有成就感，秦和校长不是说过嘛，天下大事必从细而做。偶尔我还会遇到外国客户，由于我的本科专业是英语(金融与保险)，基本交流难不倒我，甚至还出现了只要一有外国人进来，大家就派我去接待的情况。然而我对银行的专业知识掌握的并不好，由于大三才开专业课，我对银行的专业知识了解的少之又少，所以难免有时会面对客户的回答束手无策，尴尬啊！真恨自己平时为什么不提前自学有关这方面的专业知识。

为了减少尴尬事情的出现，我不得不在早上第一个来晚上最后一个走的情况下，回家还要继续啃书本，尽管很辛苦，我还是每天充满动力，尽管临时抱佛脚的学习成果只能得到小小的发挥，我还是满心欢喜。我相信只要有效果就代表我已经有了一个好的开始。

经过前面几天的实习工作，我对我的“业务”也已经了解的差不多了。只要是简单的问题，我都可以办理的得心应手。而就在此时，我的内心突然冒出了一个大胆的想法，我是否也可以为客户解决一些专业性的问题呢。尽管我对这个想法也打上了一个大大的问号，不过，既然我对自己的信心都打了一百分，我就有理由相信自己能行。

随着接触的客户越来越多，打理的业务也不断地增多，办事效率也不断的攀升，对自己越来越有信心，说话办事也都有了实足的底气。当然，对于那些专业的问题，经过这几天的观察，我也认识到这绝非一天两天就能够熟练掌握

，没有专业的功底也是绝对不行的，虽然自己很不甘心，但是我也认识到了自己的不足。我也第一次看到了专业知识在工作中的重要性，也第一次明白单单有工作能力和热情还是不够的。我发现工作能力就像是一个人的右手，对于大部分不是左撇子的人来说，右手承担了很多的工作，甚至大部分的事情用右手来做就可以了，然而我们永远不能因为右手的存在而忽略左手的重要地位，若没有左手的配合，则很多事情我们都做不了。没错，专业知识就是我们工作中的左手。对于一个人来说，左手右手缺一不可，同样，对于工作来说，专业知识与工作能力同样重要，永远没有谁比谁更重要之说。

记得有一次，我教一个女大学生用中国银行网银，她说我的服务态度很好，她第一次遇到工作这么用心的工作人员。当时自己感觉好开心，因为自己的工作得到了他人的认可。虽然，每天都要接待不一样的客户，指导客户、教客户填各种各样的单子，甚至偶尔会遇到有些无礼的客户，但是我还是很开心，因为每天都会学习到不一样的知识来充实完善自己。从被动到主动，从毫无头绪到得心应手，在中行的实习无疑成为了以后踏入社会前的一个台阶，同时使我在实践中了解社会，打开了视野，增长了见识，为我以后更好地工作打下坚实的基础。从这次实习中，我认真参与每一个学习的机会，积累实际操作中的经验，总结学习中自身的不足，为以后即将从事的工作打下坚实的基础，只有这样，走向工作岗位时，才能够胜任自己的工作，在大浪淘沙中找到自己屹立之地，让自己的所学为企业发展做出自己应有的贡献。

实习的最后一天，我格外的珍惜也格外的小心。因为我怕自己的粗心大意给客户带来不必要的麻烦。幸运的是，一天下来很顺利。临走前，大堂经理表扬了我的工作，而且为我给他减轻负担表示感谢。并表示，希望下个假期我能够继续来应征这个助理的职位。我很高兴，因为这是对我工作的肯定，我欣然答应。

实践让我走向科技应用，走出课堂。当前，我们除了要扎实我们的专业知识，更要培养将知识与实际相结合的能力，毕竟我们在课堂上所学与在实际当中遇到的也是不尽相同的。其往往不具有明显的特征，这需要进行抽象概括才能解决各种问题。同时作为当代中国的大学生，应该不再只是被动的等待别人告诉你应该做什么，而是应该主动的去了解自己要做什么，然后全力以赴的去完成。实践是学生接触社会，了解社会，服务社会，运用所学知识实践自我的最好途径;亲身实践，而不是闭门造车，实现了从理论到实践再到理论的飞跃。增强了认识问题，分析问题，解决问题的能力。所以在大学期间我觉得多与社会接触，多了解自己所处的环境，多了解你将会面对的种种问题，对以后的发展和继续深造都是非常非常有益处的。当然，也要摆正实习打工与学习的关系，切不可因实习打工而荒废四年的青春，荒废人生宝贵的大学学习时期。正如有名的Microsoft公司副总裁李开复教授曾说过的一样：“实习打工只是学习生活中的一种补充，学习才是最重要的。”

同时，我感谢我的大学，这个教育我，培养我，磨练我的圣地，我为我能在此生活而倍感荣幸。实习的短暂时光更让我感受到大学对于我的重要性!

最后送给大家一句话，是每当我情绪低落，甚至难过地想要放弃的时候鼓励自己的一句话：生活的空间，须借清理挪减而留出，心灵的空间，则经思考领悟而扩展。当我转身面向阳光时，我发现自己不再陷身在阴影里。

大学生实习报告篇9

生活如棋，每行一步均在自己的计划与掌握之中。今年暑假有幸参加了重庆市在校大学生带薪实习，在这次带薪实习过程中，我不仅认识了很多同学而且还学会了很多东西。这个暑假过得虽不是忙忙碌碌，但也绝非庸庸碌碌，恐怕只有“充实”二字能够形容吧。

期末考试一结束，在其他同学都整理好行李准备回家的时候，我们却还在学校等待着暑假带薪实习的动员大会，想想是有一点无奈，可是作为刚进大学的我来说，我总是积极报名参加一切活动，当然也不会错过第一次的带薪实习，虽然一股脑的不知道究竟要干什么，也不知道需要准备什么，却还是带着疑问与挑战报了名。习惯了睡觉睡到大天亮的我不得不摒弃这个习惯，虽然工作还没有正式安排下来之前，但我们对工作后的艰辛也有所体会了。

带薪实习活动虽已结束，但实习给我们带来的巨大影响却远没有结束，它使我们走出校园，走出约束，走上与实践结合的道路，到社会的大课堂上去见识世面，施展才华，增长才干，磨练意志，享受付出与获取，20多天的带薪实习让我学到了很多课堂上根本学不到的东西，仿佛自己一下子成熟了，懂得了做人处事的道理，也懂得了学习的意义、时间的宝贵、人生的真谛，明白人一生不可能都是一帆风顺的，同时让我清楚地感到了自己肩上的重任，看清了自己的人生方向，学会了勇敢去面对人生的每一个驿站，是庆幸？还是依恋？回想起来才发觉，原来疲惫中充满着希望，苦涩中流露出甘甜。

我们被安排来公司的制衣部实践，担任中查，这是我人生以来的第一个如此缺乏安全感却又充实中带着疲惫的星期

，虽然还是没有做出轰动天地的事情，但是从做很多小事中就得到了很多意味深长，是工作的小事教会我们很多。同时我坚信不疑的认为，很多事情做着做着就会学会，真的，一件从来没有干过的事情拿到你手里交代你完成，你会拿不到头绪，但是去做了就会慢慢把它做好，即使不是那么水到渠成。制衣部那些阿姨们的热情与耐心让我多了些许温馨与轻松。

劳动最光荣，当我经过了20几天的切身劳动，我才更进一步地融会了这句话的精髓，在劳累欣喜的感受，这些都不是能从我们平时的学习生活中所能够触摸到的，这种感受是作为一名实践者内心深处的最平凡而又殊于一般的感受。短短的20多天的时间同大学4年相比一晃而过，和人的一生相比，如白驹过隙，如果把这段时间放到宇宙中来说，就如沧海一粟，但是对于我来说，这区区20多天的时间，让我从学校步入社会，所以我要感谢学校给我的这次机会，感谢寒假带薪实习给我质的变化：

1、首先是个人角色的转换及整个人际关系的变换，学校成绩不错的学生，变成了未来领域里从头学起的实习生，而熟悉的校园也变成了陌生的企业单位，身边接触的人同样变了换角色，同学变成了同事，相处之道完全不同，在这样的转变中，对于沟通的认知显得非常的苍白，于是第一次觉得自己并没有本以为的那么善于沟通，当然适应新的环境是需要过程的，所以我相信时间和

实践会让我很快完成这种角色的转变，真正融入到工作单位这个与学校完全不同的社会环境中。

2、在心理上努力去适应全新环境的同时，最大的莫过于实际方面的工作，特别是在实习过程中，我亲眼看见其他工作工作的认真负责，精益求精。在实习过程中使我感受最深、受益最大的正是这种工作态度

3、走出校门，踏进社会，不能把自己要求太高，因为期望越大失望可能会越大，但是适当的期望与渴望也是必要的，不能认为我在学校里读了多少本书，写了多少万字，听了多少堂课，自己了不起了，我毕竟还是一个初出茅庐的小丫头没有任何实践经验，比起哥哥姐姐们来还差得很远。

机遇只偏爱有准备头脑的人，我们只有通过自身的不断努力，拿出百尺竿头的干劲，胸怀会当凌绝顶的壮志，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能够达到在校期间综合理论的在学习和应用，力求适应并掌握书本以帆，驶向成功的彼岸。

自己希望通过本次实外的知识，增长和扩充知识面，增加对社会的接触，在纷繁复杂的社会生活中搏击，朝着正确的方向茁壮成长。

带薪实习结束了，暑假也过去了一半，收拾行囊准备着离开这20多天的一切，可是，那散落在流逝岁月里的人和事，那些飘散在岁月深处的陌生又熟悉的话语，还有那次相识的欢喜、相知的快乐，依然那么清楚地留在我记忆深处

小草用绿色证明自己，鸟儿用歌声证明自己，我们要用行动证明自己，暑假实习为以后的成功奠基吧。

大学生实习报告篇10

一、实习目的

毕业实习是市场营销专业学生在完成课程之后进行的综合实习，是贯彻理论联系实际的教育原则，实现院校培养目标不可缺少的教学模块，其目的是让学生学习了解市场营销的实际操作模式，熟悉一般的业务手段和方法；了解市场现状，应用所学理论知识，提出改进建议；在真实的工作环境下，认识自我，磨砺意志，锻炼心态，考虑就业方向的选择。实习生应端正态度，克服实习过程中出现的困难和挫折，真正做到理论与实际相结合。同时，实习是学生从学校到社会的一个良好的过渡。

二、实习内容

根据学院教务处的要求，我们市场营销专业采取集中实习和分散实习两种形式。分散实习学生自己联系实习单位，集中实习学生的实习单位由系里联系，集中实习的单位有专业教师指导。我选择的是自主实习也就是自己联系工作单位。从事的是与自己专业相关的工作，销售和市場推广。

刚接触这份工作的时候，是充满信心的，只是后来慢慢地发现一次次被现实打败。顶着市场营销专业大学生的光环

，一开始瞧不起身边一些学历低的人。但销售人员是靠业绩吃饭的，当他们的业绩一路飙升而自己仍在原地的時候，才真的是羞愧难当。大学生带来的不是荣誉而是一种耻辱，所以我从此不再说自己是混过大学的人。也知道了外界对大学生的一些看法，每天只是恋爱、游戏、用父母的钱挥霍着自己的青春。所以时下流传一句话：高学历有能力的是打工一族，低学历的都当老板去了。虽然有点夸张，却有一定的道理。学历高的人由于知识太多思维被禁锢，有时连基本常识都不懂。缺乏冒险精神和创新意识。

销售人员的职责就是把自己的产品卖给别人，把别人的钱财收为己用。每次都要自觉主动的联系客户，拉拢关系，然后推销自己的产品。也就是主动出击，广泛撒网，重点培养。在实习过程中有几件事让我感触极深。

在实习的过程中，其实也是一个学做人的过程。要懂得低调做人，比自己厉害的人大把大把的是，虽然做人非常重要，但专业知识也不可或缺。每天过得一样却又一样，有人在成长有人在死亡。时间长了，如果没有目标，会陷入无聊的漩涡。每次我都如此鼓励着自己：今天是我们这一生里最年轻的一天，我们没有理由不活得精彩，过得充实。

三、实习收获

关于实习的收获主要有以下几个方面。一是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，*地完成了本科教学的实践任务。二是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。三是我在实习单位受到领导的认可并促成就业。四是为我的毕业论文设计积累了大量的素材和资料。

同时也让我明白了许多的人生道理，看清了许多的社会现实。在当今社会，能力并不是最重要的。首先要在社会立足必须拥有强大的人际交圈，雄厚的资金和一个好的项目，最后才是个人的能力。懂得了失意时不要气馁，得意时不要忘形。在市场营销工作当中，失败者总是找理由借口，成功者找方式方法。做销售的时候，心态远比能力重要，积极乐观的心态，自信的心态，包容的心态和平常的心态可以助你走向成功。

四、实习总结

实习给了我深深的体会，懂得了打好基础非常重要，因为基础知识是工作的前提。实际工作与书本知识是有一定距离的，需要在工作不断地学习。即使毕业后所从事的工作与所学的专业对应，仍会在工作中碰到许多专业知识中没有的新知识，所以要想胜任工作，必须边工作边学习，通过不断的学习获取更多新的知识。要有拼搏的精神，人生的道路有起有伏，犹如运动比赛，有开心，有失意，要经得起考验，需要不断的拼搏。而学校要加大教学改革力度。以社会需求为导向，调整课程设置。实习中了解到，目前社会需要大量的市场营销人才，可是，我们的学生却难以找到合适的岗位。客观表现为企业一般招聘有几年工作经验的人。其实企业的真正需要的是人才，这里折射出来的是：应届毕业生不算是人才。我们不能改变招聘条件，只能使自己成为人才。学生怎样才能成为人才，是我们教育面临的迫切问题。首先，要研究营销人才的内涵，然后以此调整培养目标、课程设置、教学目标、教学计划、学生知识和素质要求等。要加强就业指导工作，重视就业率，就业率是学院生存的重要基础。但就业率不能敷衍了事，随便推荐一个工作，例如进厂做流水线，只是让学校的就业率上去了，但对学生的意义意味着虚度时日。

毕业实习的结束，意味着四年的大学生活也将结束。在此，非常感谢学校和实习单位给予我实习的机会。通过实习，让我看清自己需要什么，同时也让我吸取了许多工作和社会经验，这将对我以后踏足社会，谋生立业有很好的借鉴和帮助作用。今后，我会带着这些宝贵的经验，在人生的旅途中勇往直前，迎接时代的挑战。

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