

(精品)毕业实习报告模板集锦6篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/fanwen/zhuanti/96211.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

【精品】毕业实习报告模板集锦6篇

随着社会一步步向前发展，我们使用报告的情况越来越多，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。你还在对写报告感到一筹莫展吗？下面是小编精心整理的毕业实习报告6篇，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

毕业实习报告篇1

在XX国际大酒店的毕业实习生活,自己学到了很多的东西,也品尝到了许多的辛酸与快乐.但我始终牢记,实习不是正式工作,而是一个学习过程,是“从做中学”.不管是喜是忧,也不管是经验还是教训,任何一点认识、一个心得、一种感受都是收获.经过一年的实际运用,使自己对酒店的经营运作有了一定的了解,通过实践,受益匪浅.我在实践中学会了很多技巧,包括沟通技巧、交际技巧、销售技巧;体验到了酒店管理的艺术性和人力资源合理利用的重要性,得到了很多宝贵的经验财富;了解到自身的不足,总结了经验和教训.在以后学习生活中我将明确自己努力的方向,不断地进行自我增值,为以后策划自己的职业生涯奠定基础.

一.前言

(一)实习单位介绍

1、实习单位：XX国际大酒店

XX国际大酒店——

XX国际大酒店位于厦门莲前大道,与富山莲坂商区、国际会展中心相联,相依厦门岛内最高峰旅游景点云顶岩,总面积近五万平方米,其中近3000平方米的国际会议厅群,配备国际最先进的视听、同声传译系统;聘请国际知名酒店设计公司设计,并参考国内、外最新落成的五星级酒店设计风格,严格按照国际五星级标准兴建;酒店配套设施完善,服务项目齐全,整体建筑线条流畅、布局合理、风格华丽时尚,豪华气派,是一座具有很强时代感的国际五星级商务旅游酒店.

XX企业创立于XX年,十年的发展历程,铸就了XX品牌,XX人以“创新务实,开拓进取”的企业精神,以“先做强,再做大”的发展理念,经历十年的风雨兼程,缔造了福建餐饮一个又一个奇迹,目前在XX、XX拥有五家大型连锁餐饮企业、一家准四星级宾馆,总营业面积五万多平方米,日客流量稳居同行前列,拥有员工近三千人,是XX市民心目中最理想的用餐场所.企业于03年进军酒店业,成功地从纯餐饮业转向多元化、集团化经营;十年的努力,XX荣获“国际餐饮名店”、“全国百强餐饮企业”、“全国优秀企业”、“中国十佳酒家”、“市文明单位”等几十项国际、国内殊荣.今天,XX国际大酒店,一颗璀璨的国际酒店新星正在升起!

2、实习部门：餐饮部

餐饮部包括：中餐部和西餐部。西餐部,包括奥兰朵咖啡厅,特色餐厅,大堂吧,池畔吧,行政酒廊等.内设有经理、主任、

厅面领班、迎宾员、厅面服务员、吧员、收银员、布菲员、客房送餐员等。

(二)实习职位介绍

XX咖啡厅服务员

- 1、熟悉并掌握本餐厅的工作情况;
- 2、做好上班前后的厅面准备工作,积极检查备用餐具是否齐全,餐台上器皿及需用品是否整洁和齐备;
- 3、工作时要做到口勤、眼勤、手勤和脚勤,并及时了解客人心态、需求,为顾客提供服务;
- 4、要有牢固的业务操作知识,掌握及记得客人需要的每份饮料及食物的用餐规律;
- 5、接待顾客应主动、热情、礼貌、耐心、周到,使顾客有宾至如归之感;
- 6、迎宾员带客到位.服务员应主动上前为客人拉椅子,做好接待工作;
- 7、善于运用礼貌语言,为客人提供最佳服务,做到文明有礼、掌握原则、有问必答、言简意赅;
- 8、善于向顾客介绍和推销本餐厅饮品及特色菜点;
- 9、有较强的工作责任心,有独立处理事务的能力,发现问题及时上报,善于班前或班后会提出问题,及时转告客人提出的意见;
- 10、配合领班工作,服从领班或以上领导指挥,团结及善于帮助同事工作;
- 11、加强业务知识的学习,不断掌握服务技能,提高服务质量.

二实习内容

1.西餐厅零点服务

- (1)礼貌问候客人并询问用餐人数.毕业实习总结
- (2)引领并为客人拉椅子,打开餐巾.
- (3)为客人打开菜单,并介绍单日特色菜品和单日例汤.
- (4)点酒水,并服务酒水.
- (5)点菜(女士优先,点菜时应站立在客人右后侧).
- (6)服务面包和黄油.
- (7)结合客人所点食品,为客人换餐具.
- (8)服务菜品(同上同撤).
- (9)巡视餐桌并时常更换烟灰缸或剩余食物的餐盘及不用的餐具.
- (10)询问客人对主菜质量是否满意.
- (11)当客人吃完后,清除桌上所有的盘子,连带剩余食物及用过的餐具,用一件干净的餐巾把桌上的碎屑扫到一只碟上,并收去餐桌上的调味品,建议客人饮用餐后酒或其他种类的酒水.

- (12)建议甜品并记下订单.
- (13)服务甜品、咖啡或添水.
- (14)询问客人是否需要其他东西.
- (15)确认客人的账单,结帐服务.
- (16)感谢和欢送客人的光临.
- (17)整理并摆台.

2.自助餐服务

自助餐的准备工作:a.绝大部分工作在开餐前要准备妥当,如摆位、工作台的补充、放调味品等.b.在布菲台周围要有较宽的地方以减少客人排队,其次布局要合理,如客人从门外进来,布菲台的分羹、刀、匙、碟要合理放好.c.对食品质量要求比较高,要统一规格,如排骨的厚薄等,否则客人要挑选,造成不卫生和不整洁.d.要及时补充食品,但要注意卫生,不要给客人感到这是剩余食物.

自助餐待客须知:a.当引座员带人入座时,应帮助拉凳并告知服务员客人的用餐人数.b.服务员为客人打开餐巾,斟冰水或询问客人需要何种酒水.

- c.开单并写上人数、台号、经手人的名字.d.当客人去取食物时,提醒客人带好自己的贵重物品,并将客人的餐巾折好.
- e.客人取食物回位时,要替客人拉椅.f.要不停地替客人斟冰水及换酒杯.g.客人食完的餐碟要立即撤走.
- h.当客人去取甜品时,要收走主餐刀、主餐叉,并将台面上的面包碎渣等用净布扫干净.
- i.客人用甜品时,要主动询问客人是否需要咖啡或茶.j.买单时要看清台号,并重复检查一次客人人数是否有误.
- k.结账后要谢客,并再次光临.

自助餐台的注意事项:a.做好餐前的准备工作,预备足够的服务餐具.b.特别注意食物的保温,尤其是中餐,如汤、饭、面等要保持热量.c.食物的花色品种要常更换和翻新,使客人确实感到价廉物美,品种多样.d.要及时补充餐具,如大餐碟、甜品碟等.e.自助餐台的服务餐具要经常更换,保持干净.f.餐台要时常保持干净.g.留意布菲炉的水是否足够.h.自助餐完了之后要立即通知厨房收回食物台剩下的食物,由厨师处理.

三.实习主要收获和体会

(一)实习收获

1、服务意识的提高

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.通过酒店组织的培训和平时部门的强化练习,锻炼了自我的服务意识,养成了面对客人面带微笑的好习惯;学会了用标准的礼仪礼貌待客;明白了学好外语的重要性.

2、服务水平的提高

经过了一年的酒店实习,让我们对酒店的基本业务和操作有了一定的了解,礼貌是一个人综合素质的集中反映,酒店更加如此,要敢于开口向客问好,在向客问好的过程中还要做到:口到,眼到,神到,一项都不能少.对于客人的要求,要尽全力去满足,尽管有些不是我们职责范围的事情,也要尽力帮其转达;尽管有些要求不合理的不能办到,都要用委婉的语气拒绝,帮他寻求其他解决方法.

3、英语水平的提高

在五星级酒店中,英语的实际应用能力包括听、说、写的能力是特别重要的.在接触来自世界各国的客人的过程中,英语作为国际通用语言发挥了它的重要性,没有它,我和客人就没法沟通,更提不上为他(她)服务.石材展期间,客人们从世界各地赶过来,对厦门对牡丹国际大酒店都不熟悉,就要我们用英语为他们介绍,接受他们对会馆、天气、地理、购物等信息的咨询,及时向客人推销和宣传酒店的形象.

(二)实习体会

1、实习不是体验生活

实习占用了我们大学里的最后一个学期的时间,但是这和以往打的暑期工不同,在工作过程中,我们不是单纯地出卖自己的劳动力去换取报酬,而是当自己是酒店的一员,和各部门同事密切合作维护酒店形象和创造最大的利益.

实习过程中,我们不会因为还是在读生而受到特别的礼遇,和其他心员工一样,从酒店基本知识和本职工作开始了解,偶尔做错事,也不会有人偏袒.

2、实习是一个接触社会的过程

通过这次实习,我比较全面地了解了酒店的组织架构和经营业务,接触了形形色色的客人,同时还结识了很多很好的同事和朋友,他们让我更深刻地了解了社会,他们拓宽了我的视野,也教会了我如何去适应社会融入社会.

3、实习期与牡丹国际大酒店的关系

作为酒店的一员,穿上了制服,就要处处维护牡丹国际大酒店的权益,要把自己和酒店紧密联系起来,要熟悉酒店的信息,要时刻注意到自己的一言一行都代表酒店的利益,时刻为酒店做宣传,提高酒店和自己的形象.

实习过程中,让我提前接触了社会,认识到了当今的就业形势,并为自己不久后的就业计划做了一次提前策划.通过这次实习,我发现了自己与酒店的契合点,为我的就业方向做了一个指引.另外,牡丹国际大酒店的人才培养制度为我们提供了大量的学习机会,为我们提供了就业机会.实习实际上就是一次就业的演练.

四实习想法和建议

(一)实习想法

初步接触了酒店业和牡丹国际大酒店,发现人员流动量大是整个行业的问题.酒店业的从业者素质参差不齐,从中学文化到研究生甚至更高文化的都有;同时,员工的年龄跨度很大,小的刚满18岁,但是有的部门普通员工已经年过半百了.年龄和文化程度的差异,决定了酒店在效率上的差异,如:客房服务员的英语水平普遍不高,在客人需要某些客房服务时,他们往往听不懂其要求而要前台或者服务中心同事的帮助,将电话转来转去耽误了时间,还会造成客人的不满.

酒店业是一个很需要团队精神的行业,任何一位客人需要的服务都不可能由一个人帮他完成.从客人订房的那一刻开始,我们就开始为他服务,从预定到接待到入住到餐饮康乐到退房离开哪一项都离不开各部门的沟通和合作.

XX国际大酒店是一个新生的准五星级酒店,是一个以餐饮起家到向酒店业发展的牡丹集团新建的,于20xx年12月28日正式对外试营业,当时正值经融海啸.引用牡丹集团老总的一句话“经历过苦日子的孩子,才经得起风浪.”初次步入酒店业,可以说是与一个新生的准五星级酒店一同成长,从酒店的筹备、开荒到正式对外营业,一路走来,看到并体会到酒店在管理上或多或少存在一些弊病.酒店内部职权不清,管理混乱,容易引起部门纠纷.“例如客房送餐部与客房部,都可以送水果给客人,客人入住没收到水果打电话来询问或投诉时,经常因为追究责任而引起争吵,破坏部门间的关系又影响了效率.”

沟通不灵,团队凝聚力不够.酒店一些部门不是24小时工作的,诸如订房部、销售部.....各部门之间恰好又没有一定的默契和相适应的应变机制,以至造成了客人资料没有及时更新,耽误了接车接机服务、行李运输等等事件的发生.

酒店资料不统一,没有完善的培训制度.由于人手紧缺,各个部门的员工都可以调到餐饮部去帮忙,由于不熟悉造成服务质量跟不上,客人投诉等.酒店的资料都是各部门自行整理出来的,难免在一些内容上有些出入,比如酒店到机场的空港

快线的运行时间,礼宾部和管家部的资料显示的时间就有不同,在实际运用中,又临时通知最近改了时间,有了新的时间表.有些员工在入职一个多月之后才进行人力资源部的入职培训,当时酒店仍然没有提供统一的培训资料,培训没有针对性,在礼仪礼貌方面花费了相当多的时间,但当时我们已经在部门内部组织的会议里面重复多次了.此外,人力资源部组织培训的时间正当各部门任务繁重的时期,培训4天时间里,天天有新同事请假工作而不能参加培训,培训效果大打折扣.

当然,自己在这次酒店实习中也有不足,在工作过程中对其它部门不够熟悉,不能快速为客人提供准确的信息.粗心大意的毛病在我身上还是时有发生,在酒店工作最重要的就是细心耐心,所以这是很致命的缺点.自己的英语水平仍需要提高,方便和客人沟通交流,另一方面,适当了解其他外语和外国文化也是非常必要的.

(二)个人建议

XX国际大酒店已经有了很完善的储备干部制度,只有继续该制度,提高酒店的入职门槛,才可能发掘有能力有素质的员工.这就可以使本身质量不齐的人力资源状况得到改善,整体素质提高了,员工积极性提高了,工作效率才可能提高,酒店收益才可能最大化.

酒店的人力资源部可以统一收集各部门的营业资料制作完整的培训资料和酒店信息,在员工培训时派发并及时更新.酒店各部门多交流,在酒店信息和资料上尽量统一并及时送达,以免造成信息不通或信息迟到的情况出现,这是提高酒店服务质量,改善工作效率、化解部门纠纷和营造酒店形象的必要措施.

在培训方面,针对员工流动性大的问题,希望人力资源部可以根据每月新入职的员工情况和当月酒店的营业状况安排培训时间,专人进行培训工作并在员工工作后跟踪新员工的工作生活情况,强化新员工的业务素质.

酒店有很很多英语、日语、礼仪方面的专家,希望酒店能定期安排员工参加相关的应用英语、日常日语和国际礼仪强化培训,提高员工服务质量,为客人们提供更周到的服务.

五实习心得

在毕业实习期间,成功地完成了个人角色的转换及整个人际关系的变化.并且在心理上适应了酒店行业与全新的生活环境,清楚地认识到,学历只是一个方面,它与最终的能力有关联,却不是绝对的.所以,在实习期间我虚心地倾听前辈们的指点和教导,记录下每一天的工作内容与收获,不时地温习,熟悉并掌握餐饮部门的相关情况,一步一个脚印,从小事做起,关注每一个细节.虽然对待酒店行业,还有很多东西要学习,很多教训要吸收,但我想我已经做好了足够的准备,无论在心态上还是技能上.现代社会的竞争是残酷的,但只要努力地付出,我的职业生涯就必定会开出希望的花,结出成功的果——我相信.

最后很感谢学校能给予我们这个机会,让我们能学习到很多在学校不能学到的知识,让我更清楚的了解了自己,这次的实习给我触动很大,相信这次自己收获到的将会伴随着自己飞的更高、更远!

毕业实习报告篇2

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历,它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识;实习又是对每一位大学毕业生专业知识的一种检验,它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,既开阔了视野,又增长了见识,为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础,也是我们走向工作岗位的第一步。

一、实习目的(重要性)

会计是对会计单位的经济业务从数和量两个方面进行计量、记录、计算、分析、检查、预测、参与决策、实行监督,旨在提高经济效益的一种核算手段,它本身也是经济管理活动的重要组成部分.会计专业作为应用性很强的一门学科、一项重要的经济管理工作,是加强经济管理,提高经济效益的重要手段,经济管理离不开会计,经济越发展会计工作就显得越重要。

针对于此,在进行了三年的大学学习生活,通过对《中级财务会计》、《财务管理》、《管理会计》、《成本会计》及《会计电算化软件应用》的学习,可以说对会计已经是耳熟能详了,所有的有关会计的专业基础知识、基本理论、基本方法和结构体系,我都基本掌握了,但这些似乎只是纸上谈兵,倘若将这些理论性极强的东西搬上实际上应用,那我想我肯定会是无从下手,一窍不通.自认为已经掌握了一定的会计理论知识在这里只能成为空谈。于是

在坚信“实践是检验真理的唯一标准”下，认为只有把从书本上学到的理论知识应用于实际的会计实务操作中去，才能真正掌握这门知识。因此，我作为一名会计专业的学生，在20xx年的暑假，有幸参加了为期近一个月的专业实习。

二、实习单位情况

怀着一种美好的憧憬，我来到了温州市华信汽车配件有限责任公司，这是专业生产汽车离合器的生产厂家，具有十于年的离合器生产经验，本公司通过国际ISO9002质量体系认证，现有产品800余种，是温州地区最大的离合生产厂家，同时在绍兴嵊州，我们拥有九十余亩地的新厂房，将于今年十一月份投入使用。本公司生产规模达到：离合器片[disc]550,000只/年，压盖[cover]352,000只/年，其中有60%的产品常年出口到欧美、中东和非洲及东南亚等20几个国家和地区。

三、实习主要过程

是第二次来到这里实习，所以财务科工作人员都认识，自然而然很顺利的进入了实习工作。工作的紧张气氛仍然有点紧张。

(一) 第一天上班，心里没底，感到既新鲜又紧张。新鲜的是能够接触很多在学校看不到、学不到的东西，紧张的则是万一做不好工作而受到批评。

带我实习的前辈是王会计，也许同是家乡人的缘故吧，王会计对我非常和气。他首先耐心地向我介绍了公司的基本业务、会计科目的设置以及各类科目的具体核算内容，然后又向我讲解了作为会计人员上岗所要具备的一些基本知识要领，对我所提出的疑难困惑，他有问必答，尤其是会计的一些基本操作，他都给予了细心的指导，说句心里话，我真的非常感激他对我的教导。在刚刚接触社会的时候，能遇上这样的师傅真是我的幸运。虽然实习不像正式工作那样忙，那样累，但我真正把自己融入到工作中了，因而我觉得自己过得很充实，觉得收获也不小。在他的帮助下，我迅速的适应了这里的工作环境，并开始尝试独立做一些事情。

(二) 第一天算是熟悉了一下公司的基本情况，第二天，我按照上班的时间早早地来到单位，先把办公室的地板、桌椅打扫干净，然后又把玻璃擦了擦，第一项工作完成了，我满意的给了自己一个微笑。

王会计也准时来到办公室，他对我说，今天主要让我浏览一下公司以前所制的凭证。一提到凭证，我想这不是我们的强项吗？以前在学校做过了会计模拟实习，不就是凭证的填制吗？心想这很简单，所以对于凭证也就一扫而过，总以为凭着记忆加上大学里学的理论对于区区原始凭证可以熟练掌握。也就是这种浮躁的态度让我忽视了会计循环的基石——会计分录，以至于后来王会计让我尝试制单时，我还是手足无措了。这时候我才想到王师傅的良苦用心。于是只能晚上回家补课了，我把《基础会计》搬出来，认真的看了一下，又把公司日常较多使用的会计业务认真读透。毕竟会计分录在书本上可以学习，可一些银行帐单、汇票、发票联等就要靠实习时才能真正接触，从而对此有了更加深刻的印象。别以为光是认识就行了，还要把所有的单据按月按日分门别类，并把每笔业务的单据整理好，用图钉装订好，才能为记帐做好准备，呜呼！这就是会计所要从事的工作。

(三) 在接下来的日子里，我所作的工作就是一边学习公司的业务处理，一边试着自己处理业务。

做过会计模拟实习的人都知道，填制好凭证之后就进入记帐程序了。虽说记帐看上去有点象小学生都会做的事，可重复量如此大的工作如果没有一定的耐心和细心是很难胜任的。因为一出错并不是随使用笔涂了或是用橡皮擦涂了就算了，不像在学校，错了还可以用刀片把它刮掉，在公司里，每一个步骤会计制度都是有严格的要求的。比如说：

1、 写错数字就要用红笔划横线，再盖上责任人的章子，这样才能作废。而我们以前在学校模拟实习时，只要用红笔划掉，在写上“作废”两字就可以了。

2、 写错摘要栏，则可以用蓝笔划横线并在旁边写上正确的摘要，平常我们写字总觉得写正中点好看，可摘要却不行，一定要靠左写起不能空格，这样做是为了防止摘要栏被人任意篡改。在学校模拟实习时，对摘要栏很不看中，认为可写可不写，没想到这里还有名堂呢！真实不学不知道啊！

3、 对于数字的书写也有严格的要求，字迹一定要清晰清秀，按格填写，不能东倒西歪的，做好会计试用期工作总结。并且记帐时要清楚每一明细分录及总帐名称，而不能乱写，否则总帐的借贷双方就不能结平了。

四、实习所想、所感

实习真的是一种经历，只有亲身体验才知其中滋味。课本上学的知识都是最基本的知识，不管现实情况怎样变化，抓住了最基本的就可以以不变应万变。如今有不少学生实习时都觉得课堂上学的知识用不上，出现挫折感，但我觉得，要是没有书本知识作铺垫，又哪能应付这瞬息万变的社会呢？

经过这次实习，虽然时间很短。可我学到的却是我三年大学中难以学习到的。就像如何与同事们相处，相信人际关系是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题，于是在实习时我便有意观察前辈们是如何和同事以及上级相处的，而自己也尽量虚心求教，不耻下问。要搞好人际关系并不仅仅限于本部门，还要跟别的部门例如市场部等其他部的同事相处好，那样工作起来的效率才会更高，人们所说的“和气生财”在我们的日常工作中也是不无道理的。而且在工作中常与前辈们聊聊天不仅可以放松一下神经，而且可以学到不少工作以外的事情，尽管许多情况我们不一定能遇到，可有所了解做到心中有数，也算是此次实习的目的了。

会计本来就是烦琐的工作。在实习期间，我曾觉得整天要对着那枯燥无味的账目和数字而心生烦闷、厌倦，以致于登账登得错漏百出。愈错愈烦，愈烦愈错，这只会导致“雪上加霜”。反之，只要你用心地做，反而会左右逢源。越做越觉乐趣，越做越起劲。梁启超说过：凡职业都具有趣味的，只要你肯干下去，趣味自然会发生。因此，做账切忌：粗心大意，马虎了事，心浮气躁。做任何事都一样，需要有恒心、细心和毅力，那才会到达成功的彼岸！

实习虽然结束了，再过两个多月，我们真的就要走上工作岗位了，想想自己大学四年的生活，有许多让我回味的思绪，在这个春意盎然的季节，伴随着和煦的春风一起飞扬，飞向远方，去追逐我的梦！

毕业实习报告篇3

作为一名冶金专业的学生，选择市场营销对我来说是一种挑战。一切从零开始，证明自己有在社会上生存下去的能力，为未来的事业打下坚实的基础。

一、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，进一步培养自己的业务水平、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。

一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。对于我理论知识掌握不多来说是一个好的方面，我可以迅速的了解掌握理论知识，进而进行实践，现学现卖不失是种好方法，而且理论知识掌握的更深刻，

实习在帮助应届毕业生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。作为一名外专业的实习生，我必须更多的时间和精力投入到工作中去，学习和掌握相关知识，实现实习的真正意义是对自己磨练或者说一次历练，因为当代社会是一个充满向往和残酷竞争的社会，每天都上演着没有硝烟的为争夺市场的战争。因此我们要加大实习力度，培养自己的实际工作能力。

二、实习内容

实习的内容主要是销售橱柜台面板材，学习公司的企业文化、销售技巧、团队协作精神等各方面的知识。凭着对本公司产品的了解和与其它公司产品的对比，突出本公司产品的优点和公司的良好信誉，积极开拓客户源，向顾客推销产品，并尽量推销系列产品，完成公司分配的任务。

我的第一个市场是泰安，因为是第一个市场我很卖力，每天的报销金额为四十元包括住宿一日三餐，根本不够，确实不容易，有时候为了省钱徒步去寻找客户，尽量减少买水次数，早饭不吃，甚至睡网吧。刚开始踏入社会就遭遇一个重大难题，工作期间的工资收入竟抵不过花销支出很明显在花销支出里还有一部分出差费用，但我一点都没动摇，我知道不经风雨怎见彩虹，事情并没想的那样好，而且很糟糕，我们的板材在泰安找不到市场，不但没有优势，而且市场运营模式不符合这个市场。出柜台面有很很多种，主要是人造石和石英石，石英石是比较前卫的一种，市场价格相对较高，是市场发展的趋势潮流。但在泰安却让仍然是人造石的天下，而且价格低质量差的板材统治

着大半个市场，还零裁（是一张板材可以裁成两半或者更多来销售）

三、实习总结及体会

通过一段时间的市场营销专业实习，使我受益匪浅，在销售方面我不敢说有了深刻的了解，但通过学习使我理清了思路，市场营销对于原本的我既陌生又熟悉。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；所谓熟悉，是说市场营销从来都一直伴随在我们身边，例如最简单的例子，我们去超市购物，去逛街，去商店的遇到它，市场营销出现在我们生活的各个角落。这次的实训，把书本上的知识与实际相结合，这样不仅加深我们对营销的理解，巩固了所学的理论知识，而且增强了我们的营销能力。

实习是个人综合能力的检验。此次的实习，我也深深体会到了积累知识的重要性。俗话说：“要给别人一碗水，自己就得有一桶水。”我对此话深有感触。通过这次实习，我真正领会了一位师兄送给我的一句话：“在学校要多看多学，到了社会总有用到的时候。”此次实习还增强了我毕业就业的信心和勇气。现在，我们能做的就是多吸取知识，提高自身的综合素质。自己有了能力，到时候才会是“车到山前必有路”。今后社会需要的人才是一专多能，甚至是多专多能的人才，这一理念带给我的冲击就是：学海无涯，只有不停的学习新的知识，掌握新的技能，你才能被社会所接受、所承认。这次实习在社会适应也得到了很大的提高我深深地体会到，别人告诉你的不一定是正确的，也许他们都认为不可能的事，如果你去做了就变成现实

营销是一个很重视实践的专业，所以，倘若我们只会空谈知识，哪怕是再精妙的言论恐怕到了实际中也只是“空谈”。。我们要重视对于任何营销的实践，总结经验，不断地提高自己。

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。在与促销沟通的过程中，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，很多做的好的促销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，并且不断跟踪更进。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。

对于我们这样的学生来说，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，才能高质量地完成工作。

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，如果销售人员有一个好的精神状态，就会给顾客一种积极的、有活力的、上进的氛围，那么这种积极的上进的情绪总会影响到他人，因为在看产品的时候，我们的销售人员就是直接体现我们品牌形象的，所以销售人员素质的提也是产品提升的一个重要标志。精神状态好的销售人员，成交的机会也会比较大。第二，专业知识的准备。在接待顾客的时候，由于我对产品的知识的不熟悉，在顾客询问性能和产品的有关事项时我总是不能很好的介绍，就是这么一点小小的产品知识，你不懂，顾客就不会买你的产品。第三，对顾客的准备。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，精神状态的表现还从我们的仪容仪表表现出来，具备一定礼仪知识的销售人员，才能让顾客感觉到自己的销售业绩提升还需要我们了解顾客的，只有我们对顾客掌握的越多，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，创造一种轻松休闲的购物环境，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，推荐适合它的产品。

在这段时间里我的感触颇深。以前总将自己的眼光局限在很小的空间里，现在才知道自己是多么的短浅，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，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。它使我深刻体会到在学校学好专业知识固然很重要，但更重要的是把学到的知识灵活运用到实践中去。更重要的是，它使我们初步培养了专业兴趣，初步设想了未来发展的方向，为今后的专业学习及就业打下了良好的基础。

实习的时间虽然不长，但是我非常珍惜这次实习机会，在有限的时间内加深对销售的了解，找出自身的不足。这次实习的收获对我来说有不少，我自己感觉在知识、技能、与人沟通和交流等方面都有了不小的收获。总体来说这次是对我的综合素质的培养，锻炼和提高。而且，通过这次实习，在市场营销工作方面我感觉自己有了一定的收获。这次实习主要是为了我们今后在工作及业务上能力的提高起到了促进的作用，增强了我们今后的竞争力。这次实习丰富了我在这方面的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这几天的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中逐步的积累，不断丰富自己的经验才行。通过这次实习，我成长很多，作为一个学生，一个销售专业的学生，我学到了在学校不可能学到的知识，通过

这次到企业的实习,我明确了自己以后做企业的方法和要走的道路。同时,也深知自己需要做些什么。我会多读书、多思考,再以后学习和工作生涯中,做一个活到老学到老的人,不断进步。我面前的路还是很漫长的,需要不断的努力和奋斗才能真正地走好。

总之这次实习使我受益匪浅,让我看到了自己的不足和长处,并锻炼了我各方面的能力,吃了很多苦,亦学到了很多书本上学不到的知识,认识了更多的人。所有这些都将在我的人生中起到积极的作用。虽然说我学的有限,但起码我对于销售这个行业还是有了更进一步的了解和认识。这对于我今后的学习和工作将产生积极的影响。通过这次实习增强了我毕业就业的信心和勇气。现在,我意识到必须要做的就是多吸取知识,提高自身的综合素质,不断丰富自己的工作经验。同时,注重专业知识的学习。这样才能使自己有扎实的文化基础,迎接以后就业中各种严峻的挑战。

四、存在不足和建议

虽然这次实习很让我满意,但是我还是觉得这次实习有值得改进的地方,以下是我的几点建议:

3在实习的过程中,在艰苦的环境下,有时候难以适应这种环境,克服害羞的心理,没有深入的与顾客交流,以至于销售业绩不是太理想。所以在今后我要加强适应环境的能力和人际交往能力。同时,良好的服务态度至关重要,我们要想顾客之所想,急顾客之所急,提高服务质量语言、热情周到,尽可能满足顾客的要求。最后我们还得具备良好的心态,因为要经常面对拒绝。

毕业实习报告篇4

一、关于实习公司

我所实习的罗蒙集团股份有限公司简称罗蒙集团,始创于1984年,是国家工商总局核准的全国性、无区域、跨行业、现代化的著名大型服装企业集团。主导产品罗蒙西服年销量居全国第一。西服国内市场综合占有率排名第二,公司通过ISO9002国际质量体系认证和ISO14001国际环境管理体系认证。"罗蒙"现为美国、法国、意大利、俄罗斯、日本等20多个国家的注册商标,为中国驰名商标、中国名牌。集团旗下已有品牌:"罗蒙(男装)" "ROMON"(女装) "LUOGUAN"(冠) "XLMS"罗蒙集团通过罗蒙品牌OEM模式与国际大企业集团强强合作,加快国际化步伐,进而成为跻身世界著名服装品牌企业的行列。

二、实习报告总结

今年二月五日也就是大年初八开始,我正式走进罗蒙开始了实习工作。由于我是应届毕业生,本身对企业的经营方式等都很陌生,公司让我们的北方区经理刘总带我学习,以师傅带徒弟的方式,指导我的日常实习。在刘总的热心指导下,我依次对公司的基本产品、产业结构、信息化实施进行了了解,并积极参与相关工作,注意把书本上学到的管理理论知识以及信息管理的相关知识对照实际工作,用理论知识加深对实际工作的认识,用实践验证大学所学确实有用。以双重身份完成了学习与工作两重任务。跟公司同事一样上下班,协助同事完成部门工作;又以学生身份虚心学习,努力汲取实践知识。我心里明白我要以良好的工作态度以及较强的工作能力和勤奋好学好来适应公司的工作,完成公司的任务。简短的实习生活,既紧张,又新奇,收获也很多。通过实习,使我对宁波服装企业的生产、管理工作以及发展前景有了深层次的感性与理性的认识。

在公司我主要的工作任务是与华北区分公司的联系,统计每周的销售情况,还有参与了公司春夏、秋冬产品的发布、订货会。罗蒙的春夏、秋冬产品订货会是公司的重要活动,决定了公司春夏、秋冬产品的区域性分配情况,以及每个分公司能够上架的物品情况。为了扩大公司对分公司的控制力,公司将每年的订货---生产---发货机制改为了,市场调研---生产---分配机制,加强了公司对终端市场卖场的控制力。由于缺乏经验,我在期间做数据统计的时间走了很多弯路,给同事的工作带来了很多麻烦,但是我们经理没批评我,而是让我继续认真的把事情做好,我很受鼓舞,同时也很努力的去把事情做好。

三、实习的提高与收获

实习生活,感触是很深的,提高的方面很多,但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。自走进罗蒙开始我本着积极肯干,虚心好学、工作认真负责的态度,积极主动的参与企业市场调查、产品跟踪、产品销售、以及对企业的各种产品的了解,对企业分公司的熟悉,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,成绩良好。实习单位的反馈情况表明,在实习期间反映出我具

有较强的适应能力，具备了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，主要有四个方面：

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，圆满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。

三是一些学生在实习单位受到认可并促成就业。四是为毕业后的正式工作作好了准备。

四、实习后的转变总结创新。

以上是我的实习工作总结。虽然只有短短的两个月时间，却让我受益匪浅，如此感慨万分！。毕业后我即将成为一个真正的罗蒙人，希望那时我能以实习所学，更好的融入公司的体系，为罗蒙的前进做出自己的贡献。

毕业实习报告篇5

毕业实习工作已经划上了句号，但是留在心中的回忆与感受却是久久难以忘怀。在这五个多月中我们紧张过，努力过，开心过，醒悟过，自信过。这些从未有过的经历让我们进步了，成长了，学会了一些在学校以前从未学过的东西。

我于xx年xx月至xx年x月在xx附属动物医院实习，该医院位于吉林市重庆路大润发超市附近，是一家以国营为主的宠物医院，医院占地面积不大，不超过一百平米，有两个楼层。宠物医院里基础设施还算是比较齐全的，各个必需的手术室、美容室、传染病隔离室等都有设置。但是由于规模小，医院尚在发展阶段，所以较为先进的医疗设备不多。在职员工也不多，总共四个人。

该动物医院主要是给宠物美容、看病、手术、住院，销售宠物食品、宠物玩具、宠物相关用品。每天的顾客流量比较大，我们每天在那里的主要工作就是打扫一下卫生，接待前来就诊的小宠物，帮小宠物做一些简单的美容，给宠物打针，经常性的对医院进行消毒工作等一些比较简单的工作。

前来该宠物医院就诊的宠物主要是犬类，其中以博美、金毛、牧羊犬、吉娃娃、前来就诊的比较多，这些犬大部分是从外省或是国外通过空运被主人所接收的，由于从异地托运，所以或多或少的会带一些疾病。实习过程中，我所接触到的病例主要是：传染病（像犬瘟热、细小病毒病、结核病）、寄生虫病、外科病（像创伤、脓肿）、内科病（口炎、肺炎）、中毒性疾病（有机磷化合物中毒）等一些疾病。

主管这所动物医院的专家是我们的王老师，他在工作中严格要求我们，在生活上对我们非常关心，从他及其他宠物医生那里我们学到了很多关于做人、做事、创业的方面的东西，并让我深刻的认识到作为一名合格的宠物医生不仅需要熟练的操作技巧，而且同样需要优秀的职业素质：

我总结了三点：

1、思想素质

宠物行业的每一个人应该对小动物有爱心，热爱宠物工作，献身宠物事业，树立牢固的专业思想；要有良好的医德，认真负责，团结协作。

2、专业素质

对顾客要态度诚恳，和蔼热情，关心体贴，掌握宠物的心理特点，给予细致的治疗，技术熟练，做到准确、安全，精益求精，要有敏锐的观察力，善于发现病情变化，遇到病情突变，既要沉着冷静，又要在抢救中敏捷、果断。

3、科学素质

做为宠物医生要有实事求是、勇于探索的精神，要认真掌握本学科基本理论，每项操作都要知其然并知其所以然。作为宠物医生应该努力拓宽自己的知识面！

此次实习给我印象最深不是如何的给宠物看病，美容，而是惊叹越来越多的人群对宠物关注，这些人群主要体现在青年人上面，还有一些白领阶层，这可能跟经济和不同年龄阶层的人的观念以及人们心态的变化有很大的关系。每个养宠物的主人对自己的宠物都像对待自己的亲人一样，很是费心费力的去为宠物生活的方方面面着想。我记得在就诊的过程中就有一位中年妇女是哭着抱着患病的小金毛到医院看病的。

现在饲养宠物的观念和以往已经大不相同，狗和猫不再扮演看门和捉老鼠的角色，而是人类休闲时的玩伴。随着物质生活的富裕，人们越来越注重休闲生活情趣的培养。他们将宠物视为家庭成员之一，宠物在家庭的地位可见一斑。细细琢磨，在现代的家庭，可以说应有尽有，彩电、音响、空调……，但似乎还缺少一点什么？缺少一点沟通感情、善解人意的东西，宠物就充当了这样一个角色，人类在欣赏这些可爱的宠物时，精神将得到调节，忧愁也可能悄然离去。再者，随着传统家庭结构的变化、解体，人际关系逐渐趋于淡化，使越来越多的人将感情投注于宠物身上，人与宠物间的依赖关系，将随时间的流逝而日益浓厚。

宠物，在社会生活、家庭生活中充当重要角色；它进入了家庭圈，充当人们的生活伙伴，它进入了社会交圈，体现人们的身份地位，作为贵重礼品赠送亲戚和朋友；它进入了经济圈，发展宠物以带动一批产业的兴起……伴随时代的发展以及人们观念的更新，宠物行业在国内各个城市的兴起将无可置疑。

通过这次实习我认识到，我国宠物品种资源丰富，宠物饲料资源也很充足，亟待动物专家和爱好者研究开发。

五个月的实习生活让我获益匪浅。实习，不仅是我人生中一段珍贵的记忆，更是我另一段人生的起点，我相信在未来的路上我会做的很好。

毕业实习报告篇6

作为一名大学生，专业需求的建筑认识实训开始了，我们全专业的同学在xx的各大建筑工地认识实习，对于我当初选择土木工程这样的专业，说真的我并不知道什么是土木工程。现在我对土木工程有了基本的感性认识了，我想任何事的认识都是通过感性认识上升到理性认识的，这次认识实习应该是一个锻炼的好机会！

通过这次实际的工地实习，我不但掌握了一些不懂的具体环节，而且也巩固了我在学校期间所学习到的理论知识。在学校学习，理论与实际相差较大，一些知识虽然能在短期内被掌握、被运用，但一些知识则不能掌握，也不便于记忆，更谈不上掌握运用了，因此，老师所传授的内容虽然多、广、博，但是我们学习到的只是其一部分，或者是一些皮毛的东西，要想真真正正的掌握所有理论知识，只有通过实际的学习和参观，才能达到这个目的。

但是通过这次实习，才觉得原来建筑行业是一个非常具有挑战性的职业，如果将来能在这个行业工作，对自己来说将是很大的挑战。为了以后能够胜任这项工作，现在就必须踏踏实实的学好每一门功课。因此给了自己压力，让自己不再觉得无事可作，让自己安心去学习，为将来工作打下坚实的基础。增强了自己的交际能力。建筑行业是一个涉及人非常多的行业，你将会接触到各种各样的人。面对一个这样复杂的交际圈，你可以从他们身上学习到很多优秀的多西，去除自身的一些不好行为，同时也可以通过不同的接触对象，增强自己的交际能力，让自己在以后的生活中更加自信，更加坚强！

这次实习就达到了目的，我们不仅学到一些新的知识，也巩固了在校期间所学到的理论知识。以前对一些施工技术要点，只是粗略地知道其施工要点，而其具体的施工环节，具体的施工步骤如何，却是知之甚少，但现在实习结束了，对我们这段时间所看到的那些施工技术，它们的具体环节及详细步骤，我们应该可以掌握了，这样就提高了自己的理论水平，也增强了自己的实际操作能力。通过实习，增强了自己对专业的热情，让自己更有兴趣将来能在建筑行业开创天地。以前听到就业不乐观时候就很很茫然，学了三年的建筑却找不到好的工作，以致对自己的专业丧失了热情，没有足够的兴趣去学习专业知识。

实习结束了，我相信在以后的生活中我将体会到更多的东西，也相信自己在下一次实习中将会更好。我坚信通过这一段时间的实习，所获得的实践经验对我终身受益，在我毕业后的实际工作中将不断的得到验证，我会不断的理解和体会实习中所学到的知识，在未来的工作中我将把我所学到的理论知识和实践经验不断的应用到实际工作来，充分展示自我的个人价值和人生价值。为实现自我的理想和光明的前程努力！

这样的认识实训我感受颇多。就比如拿其中的某些工地来说吧，有的建筑杂物乱堆乱放，这样一来会给后期的墙面

抹灰等工作带来麻烦，我个人认为要及时清理垃圾和杂物。只有注重细节才会有章序。

我想实训只是实训啊，不可能什么都知道的，我会通过本次的认识实训在今后的工作中努力做到步步有工作的依据，争取把工作做的更好，少犯错误。这样会给工程带来更大的效益。

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