

最新大学生实习报告16篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/226978.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。报告的格式和要求是什么样的呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

大学生实习报告篇一

行政管理专业最对口的行业应该是国家机关吧，为了让我们进一步的切身体会相关岗位的日常工作，并培养我们的相关的能力，我们进行了这次为期一个月的实习活动。

二、实习时间

20__年__月__日至__月__日

三、实习地点

_____x

四、实习单位和部门

共青团__市委员会办公室

五、实习内容

实习，顾名思义，在实践中学习。在经过一段时间的学习之后，或者说当学习告一段落的时候，我们需要了解自己的所学需要或应当如何应用在实践中。因为任何知识源于实践，归于实践。所以要付诸实践来检验所学。

在这一个月中，我的主要工作内容是协助办公室人员做好办公室的各项人事及日常行政工作。在这一过程中，我采用了看、问、学等方式，初步了解了行政机关办公室文员的具体业务知识，拓展了所学的专业知识。

每天，我们来到办公室的第一件工作就是查看邮箱，看一下有没有未处理的邮件，然后进行相应的处理，还要对各文件进行签收，并送至各级领导。办公室最主要的工作就是“上传下达”，通知会议、传达通知与决定、把各类文件传阅给相关的部门。平时还要负责接待、安排就餐，并协助其他部门开展工作。总的来说，办公室是连接其他各个部门的纽带，平时的工作都是一些比较

琐碎的事，但却起着重要的作用。

每日重复单调繁琐的工作，时间久了就容易厌倦。像我就是每天接收文件、传阅文件、接听电话、搜集资料、草拟通知、召开会议……这些都是一些琐碎且简单的事，难免会显得枯燥无味。但是工作简单也不能马虎，你一个小小的错误可能会给单位带来巨大的麻烦或损失，还是得认真完成。

还记得到团市委的第一天，在经过简单的自我介绍之后，就开始分配人员了。那天，不知道我是怎么了，心情有点不好，所以在自我介绍的时候有点心累，不想去和别人争些什么，只是随便说了几句。本来我是打算去办公室的，但是我发现在我前面的同学有人也想去，看着竞争这么激烈，我就舍而求其次，选了少年部。也许真的是冥冥中自有安排吧，最后我还是进了办公室。因为我们这次来的不凑巧，团市委刚好结束了一个大型活动，现在基本没什么活动，所以也没什么事做。不过，令我印象深刻的是每一行都他的专业术语。我也在这里学到了一些办公室常用机器(复印机、打印机、传真机)的操作，也懂得了接听电话的礼仪，如：同级之间打电话可以亲切一点，但对上级就要礼貌谦恭，对下级就可以强制一点显示自己作为上级的威严。

在这段时间了，我作为办公室的实习生，做过最累的一件事就是整理上一年度的文件，并进行归档存档。我非常的记得，那天当我看到那一大堆的文件时是多么的惊讶，更令我想退却的是我要一个人慢慢地翻阅这些文件，并把需要留档的和不需要的分出来，那一刻我才真正的体会到办公室的工作是多么的枯燥。

在这次实习里，我参加了几次市里的活动，有团市委组织的“12355青少年服务台进社区为中高考学子解压”活动、市禁毒办组织的禁毒活动等等。在参与这些活动时，我学到了很多，增长了自己的见识，还锻炼了自己的实践能力。

六、实习总结

“天下英雄皆我辈，一入江湖立马催。”从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，老师变成老板，同学变成同事，相处之道完全不同。在这巨大的转变中，我们可能彷徨、迷茫、无法马上适应新的环境。很多时候觉得自己没有受到领导重用，所干的只是一些无关重要的杂活，自己的提议或工作不能得到领导的肯定。做不出成绩时，会有来自各方面的压力，领导的眼色、同事的嘲讽。而在学校，有同学老师的关心和支持，每日只是上上课，很轻松。常言道：工作一两年胜过十多年的读书。两个月的实习时间虽然不长，但是我从中学到了很多知识，关于做人、做事、做学问、自学能力。

在书本上我们学过很多套经典的管理理论，似乎通俗易懂，但从未付诸实践过，也许等到真正管理一个公司或单位时，才会体会到难度有多大;我们在老师那里或书本上看到过很多精彩的谈判案例，似乎轻而易举，也许亲临其境或亲自上阵才能意识到自己能力的欠缺和知识的匮乏。实习这一个月期间，我拓宽了视野，增长了见识，而更多的是希望自己在工作中积累各方面的经验，充实自己的能量，为将来自己的就业做准备。

国际贸易的实习报告

一、实习单位

__贸易公司是由对外贸易经济合作部批准成立的、人民政府领导的国有外经企业，经过__年的发展，公司先后在世

界20多个国家和地区开展了业务，设立分支机构和委派业务代表，连续六年进入中国进出口额最大的500家企业行列，形成了良好的格局。__贸易公司在19__年通过由dnv颁发的iso9002质量认证。公司的经营范围主要是承办对外经济援助项目，在海外兴办各类企业，承包国际工程和国内外资工程，劳务人员外派及培训，为外国及港澳台客商的驻穗机构和外商投资企业提供雇员和配套服务，商品技术进出口，沙石土进出口、房地产开发和经营，信息咨询服务。

__有限公司是属于__贸易公司负责国际贸易的相关子公司。企业遵照我国对外经济工作的方针政策和法规，以地区强大的经济技术力量为依托，组织和协调各方面的力量，开展形式多样的对外贸易事务，以增进我国和世界各国的经济繁荣和进步。我公司承办物资进出口，商品和技术进出口;沙石土出口，同时承办我国对外经济援助项目;在海外兴办各类实业;承办承包工程所需的设备等。

二、实习起止时间

20__年x月x日——20__年x月x日

三、实习内容

了解国际贸易的一些基本流程和操作，了解基本业务流程，协助单位同事进行相关单据的制作、印刷和盖章。

审核前几年的出口退税备案资料，查找错误处。查询出口报关单的进度。打印相关发票、报关单。

四、工作进程

作为实习生，我刚开始的主要任务是认识公司的业务，大体了解公司主要出口业务是天然砂，以及其它一些日常用品。对公司的主营业务有了一个大致了解之后，接下来我开始查看和审核公司以往到的出口退税备案资料，包括报关单、增值税发票、装货单、提单、出口合同、购销合同以及结汇水单。这些说看完很简单，不过要真正的将每份单据一一对照，检查是否有不一致的地方，也是一件轻轻松松可以很快做完的工作。虽然在学校的时候都有学过这些外贸单据的相关知识，但是真正接触起来才发现课堂上模拟的和真实情况下是不一样的，而且在公司接触的单据所涉及到具体对象比模拟单据要多要复杂。

在我大致熟悉了公司的日常流程后，我的日常任务主要就是查看公司从20__-20__年间所有做过的对外贸易的出口退税备案资料，将有问题的地方记录下来。去审核那么多的单据，是需要一定的耐心和细心的，因为出口退税也是涉及到公司很大的一笔金额的。除了审核备案资料以外，我还负责协助其他同事的一些业务工作。比如说查询记录交易过程中的出口报关的进度、查询客户询盘要求的商品的海关编码和退税率等等。这些东西看起来都不难，但是比较繁琐和细致，工作的时候我必须仔仔细细地对照各个单号进行记录，如果出些差错的话，不仅仅对自己的不负责，还是对公司的不负责，会对公司运作造成影响的，所以我必须认真仔细。除此以外，也并不都是在办公室的工作，还涉及一些相关的业务需要外出办事。有一次，为了获得澳门出口砂石的投标，必须去进行公证。而对于做公证这一块是不属于国际贸易课堂上的知识的，所以由一位单位的同事带着我去公证处，我从中旁观学习。日后的工作中也会有像这样的与专业知识无关的业务要去完成，我必须时刻保持着学习的态度去面对每一项工作中的事务。

五、主要收获及心得体会

作为一个新人，不管是到哪里，在公司我学会了很多，首先是一个自己学的态度，在那里，我看了一些平时没有注意的书目，如《海关进出口税则》，《海关编码》，《ucp600》，《自由贸易区原产地证知识手册》等一些有关贸易的书籍，从自己的阅读中收获很多，也学会了很多。再者，就是到一个新单位要积极主动的做事，看事情做事情，因为别人都有自己需要忙的事情，只能有空会跟你交流，你就要学会自己去看，去学别人的东西。最后就是要学会使用各种办公软件，其实平时我在日常生活也对办公软件有些了解，可能没有经常使用，或者每个地方有自己的不一样东西，程序会有不同。所以在那，我也学会了许多办公用品的使用，如：传真机，扫描仪，打印机，复印机等，因此只有自己去操作了才会更加熟悉。

经过了这一个月的外贸业务实习，让我了解到国际贸易工作挺复杂的，而且在此工作中要有忍心、恒心、信心。实习中，我在日常的贸易活动中，针对这些活动每天都有不同的心得体会，而且发现了不同的问题，可以说是在是受益匪浅。国际贸易的中间环节多，涉及面广，除交易双方当事人外，还涉及商检、运输、保险、金融、车站、港口和海关等部门以及各种中间商和代理商。如果哪个环节出了问题，就会影响整笔交易的正常进行，并有可能引起法律上的纠纷。另外，在国际贸易中，交易双方的成交量通常都比较大，而且交易的商品在运输过程中可能遭到各种自

然灾害、意外事故和其它外来风险。所以通常还需要办理各种保险，以避免或减少经济损失。

我真的很感谢公司给我提供这样一次实习的机会，很感谢带我们的老员工，是他们教会我了一些为人处事的道理，以及对一个企业文化的认识，同时也让自己对国际贸易这一块有了更大的兴趣，如果以后能够有机会从事这个行业的工作我相信会很快上手，实习的日子虽然即将结束，但是我知道自己学习的路途还很遥远，自己的知识还很缺乏，毕竟理论只有在实际中才能检验。我会保持着学习的劲头一路前行。

在整个实习过程中，我学到的不少。作为一个在校大学生，基础的理论知识要掌握扎实，才能灵活变通，以不变应万变。而对于工作要认真对待，积极完成自己的任务，不能把自己的事情一拖再拖，但是切忌浮躁，脚踏实地才能学到东西，一步一个脚印才能成功。

实习与上课不同，这相当于我已经踏足于社会。因此，要眼观六路，耳听八方。从其他同事之间的交谈以及同事如何接电话打电话中学习怎么和工厂联系，制单结汇中应注意什么问题，怎么拒绝不必要的电话广告……有时从他们的谈话语气、举止中可以了解到自己在办公室中的处境，因此也就明白了对哪个人该说什么样的话，什么时候该说话，什么时候该沉默，什么话该说，什么话不该说。

工作中如果有耐心教自己的同事是一种福气，当然也会同样的有不乐意对我们施舍经验的人，遇到这种情况，不必抱怨，因为他们并没有这个义务，所以一定要沉住气。如果问他们问题他们只是敷衍了事，那么仍要笑着说谢谢，但是心里要记住以后不要再犯同样的错误了。另外如果同事让自己帮忙一定要很乐意去做，而且要尽量做好，因为更多时候需要帮助的是我们。

六、今后努力方向

在实习中，我认识到我还有不少地方需要在日后多加努力。主要有三点我要在之后的不管是学习还是生活都要努力改进。

一是要加强英语及专业知识的学习。对于外贸人员，不仅要掌握充分的专业知识，而且还必须会使用英语与外商进行交流、谈判以及写传真、函电。一旦没有掌握较好的英语水平，就很难胜任工作，甚至会影响工作的进行。

二是要有坚持不懈的精神。我作为一个在校生，无论到哪一间企业单位，开始的时候都不会布置过多的业务，通常都先让熟悉公司的工作环境。在这期间会觉得很无聊，没有事情可以做，便有了放弃的念头。但是我一定得坚持，不能就此放弃。另外，工作和在家里在学校不同，做到不好不到位就会被别人所批评。这时我更加要直面自己的不足，吸取经验，更正错误。

三是要学以致用。我作为外贸业务助理，是与专业对口的工作。但是经过一段时间的实习，我发现有时候实际要比理论更简单直接，但有时候实际操作却又比理论复杂。所以我更加要虚心向老同事请教，理解以前在课堂所学到的知识。

七、对实习单位的意见和建议

单位在平时的业务上也存在一些问题和疏忽。有的时候预算的费用和实际并不相符。主要是和供货商(工厂)存在沟通上的不足。所以，在做每一笔贸易之前一定要选好术语和算好费用，然后再确定合同。如果在没有调查清楚工厂的产能或者是进口商的市场环境而草草签订合同，就会出现差错。因此单位在预算表上要仔细做好调研。

大学生实习报告篇二

实习结束了，在这里首先感谢公司为我提供的这次宝贵实习机会，感谢领导在工作中对我的悉心教导，感谢同事的协作支持。

十几年的学习生涯接近尾声，实习时我走向社会的一个的一个热身运动。毕业后，我们又买入一个新的起点。新的旅程艰难而宽广，充满着挑战与机遇。

通过此次实习，主要有以下几点体会。

1.首先是个人角色的转换及人际关系的变化—从学校里的学生变成了未知领域从头学起的实习生，而熟悉的校园也

变成了陌生的企业单位，身边接触的人也变换了角色，老师变成了领导，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苍白。于是第一次觉得自己并没有想象中的那么善于沟通。当然适应新的环境需要过程的，所以我相信时间和实践会让我很快的完成这种角色的转变，真正的融入这个环境，融入这个集体。

2.在心理上努力去适应全新环境的同时，最大的体会没过与实际工作方面的收获。特别是在实习过程中，我看到了工人和领导对工作的态度，认真负责。对于我们这个养殖行业更是要多一份细心和爱心，才可以把工作做的更好。工作中有许多的困难，都是在领导的决策和工人的努力大家团结一致，把工作做的更好。让我看到了团结、智慧、爱心的伟大力量。

3.走出校门，踏进社会，不能把自己的期望要求的太高。

因为期望越大，失望可能会越大，但适当的期望与渴望还是非常必要的。不能认为我在学校里读了多少书、写了多少字、听了多少课，自己就很了不起。我们毕竟还是一个初出茅庐的社会新人，没有任何实践经验，比起工人经验差的很远，比起领导更是有很大的距离。告别了学校生活，社会生活起步，应该在步入社会后，继续努力学习，不断的成长和扩展知识面，才能使自己在社会有一席之地，才能更好的融入这个社会。

4.多听、多看、多想、多做、少说

要知道自己是否能胜任这个工作，关键在于自己对待工作的态度。态度对了，工作就可以更好的进行。态度不好，就算自己有在大的优势也不会把工作做好。我们刚到这个环境，我们更应该多看别人怎么做，多听别人怎么说，然后自己多想，工作中自己更要做多，少说一些没用的。因为做比说来的更实际吧。

5.少埋怨

在我们这个工作环境，也许会有人觉得这里那里不好，同事的相处工作也不如愿，经常埋怨，这样我想只会影响自己的工作情绪。不但做不好工作，还增加自己的工作压力。

所以对存在的问题尽可能的去解决适应，看到好的一面，这样才可以保持工作的激情。

6.与人为善，和睦相处，加强和同事领导之间的沟通交流

从学校走到实习单位，一切都变换了，所以相处之道固然不比学校，所以要及时调整自己，但是与人为善，与他人和睦相处，多和同事交流，多和领导沟通。我想这样会更好的让我们及时适应这个环境。

7.错不可怕，就怕一错再错。

每一个人都有犯错的时候，第一次犯错了不要紧，大家会提出帮你纠正也可以原谅你，但是同样的错误再有下一次就说不过去了，

8.自己自重，尊重他人

在新的环境，要严格要求自己，自己要自重，尊重他人，这个很重要的。不能有才无德，那么这样就是危险品了。总之，毕业实习让我获得了人生第一笔宝贵的工作经验，虽然在步入社会后，还有很多东西要学习，很多教训要吸取，但是我已经做好了准备，无论心态还是技能上。现代的社会是残酷的，但是只要努力认真付出，我的职业生涯我相信必定能绽放属于他的光芒!

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

__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，代理七喜品牌电脑销售，批发零售__和盈通主板及ati和nvidia各系列显卡出国留学公司荣获“__市优秀单位”，“__市3a级信用单位”等荣誉称号。

三、实习内容

我在__科技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，出国留学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！

一、实习的目的和要求

1.实习目的：毕业实习是一个重要的综合性实践环节，旨在培养学生综合运用所学知识和技术，针对具体应用问题，进行分析、设计和解决问题的潜力，拓展学生的知识面，练习和掌握新而实用的开发技术，为毕业设计做好技术准备和课题调研等工作。按规范化方法逐步完成毕业设计工作。

2.实习要求：深入学习java技术了解软解开发的过程综合运用所学知识和技术，分析、设计和解决实际问题。

二、实习的主要资料

在实习阶段我理解了四个月的日语学习，三个月的技术强化和三个月的项目实践。透过四个月的日语学习我通过了日语j-teste级的考试，也学习了很多java技术。在这期间我们做了一个模拟项目：课题是物流仓库管理系统的设计与实现，使用的框架是struts和hibernate，用的技术是java，开发平台是myeclipse，数据库是mysql。

java语言从它向世人打招呼的那一天开始它就把自己定位在了致力于网络应用软件开的语言，它的跨平台、安全性、完全的面向对象，使它成为了互连网应用软件开发的一个新的宠儿。java是一种跨平台，适合于分布式计算环境的面向对象编程语言。具体来说，它具有如下特性：简单性、面向对象、分布式、解释型、可靠、安全、平台无关、可移植、高性能、多线程、动态性等。

struts有一组相互协作的类(组件)、servlet以及jsp组成。基于struts构架的web应用程序基本上贴合jspmodel2的设计标准，能够说是mvc设计模式的一种变化类型。struts是一个webframework，而不仅仅是一些标记库的组合。但struts也包含了丰富的标记库和独立于该框架工作的实用程序类。

struts有其自己的控制器(controller)，同时整合了其他的一些技术去实现模型层(model)和视图层(view)。在模型层，struts能够很容易的与数据访问技术相结合，包括ejb，jdbc和objectrelationbridge。

在视图层，struts能够与jsp，xsl等等这些表示层组件想结合。

hibernate是一个开放源代码的对象关系映射框架，它对jdbc进行了十分轻量级的对象封装，使得java程序员能够随心所欲的使用对象编程思维来操纵数据库。hibernate能够应用在任何使用jdbc的场合，既能够在java的客户端程序使用，也能够在servlet/jsp的web应用中使用，革命好处的是，hibernate能够在应用ejb的j2ee架构中代替cmp，完成数据持久化的重任。

hibernate的核心接口一共有5个，分别为：session、sessionfactory、transaction、query和configuration。这5个核心接口在任何开发中都会用到。透过这些接口，不仅仅能够对持久化对象进行存取，还能够进行事务控制。

由于是对日软件外包，所以我们要先学习日语。日语是世界三大“美语”之首。学习入门比较容易，学好很困难，基础个性重要。每一天学习一课，大概有四五十个词汇，五个左右语法点；抄写单词，句子；背诵会话、例文。学习日语就是每一天的主要任务，每一天早晨六点起床，晨读，早饭过后继续晨读，准备听写。每学完一课，就要检查词汇，语法，句型。每周还有日语测试。开始时很不适应，开始连着几次都没有及格，入门比较忙，学习压力个性大，班上以前有三位同学中途退出，我以前动摇过，想过要离开，当想到寻找工作的不易，还是咬牙坚持下来了。之后好多了，每次都在九十多分，经历过这样困难的处境之后，我会在以后道路中更加坚强走下去。课程安排是上午三节课，下午三节课，晚上三节自习，作息时间跟高中差不多。日语就是一切，吃饭时总会忍不住去看几眼词条，睡觉前也得温习一下。那里的压力远比我以前任何时候所受的要大很多。每周有六天课，每一天都在高节奏高压中度过。之后是日语口语和听力的强化训练，主要培养听，说潜力。

之后开始java基础的学习。java和以前学过的c语言是不同的，java是纯面向对象的语言，开始的时候受到c语言的影响，还很不适应java的编程思想，慢慢的练习多了，也就能适应了。此刻才发现，java比起c语言容易的多，它摒弃了c中很多功能强大但又很不合理，容易出错的资料。java有很多特点：纯面向对象，分布式，健壮特性，安全性，体系结构中立，可移植，解释执行，高性能，多线程，动态性。此刻java已发展为一种开放性的技术标准。

仅仅学习java，对于做项目而言是远远不够的。做项目是从实际出发，先对客户的需求进行分析，这部分很重要，务必把其中的一些细节弄清楚，画出用例图，功能图，确定关键字，每一个功能的实现，并且对权限进行分配，做出相关的界面。之后编写程序，这部分不应浪费太多的时间，因为做一个项目需求分析占到40%，软件测试占到40%，而写代码只占到20%。这方面有很多不懂的地方，很多功能是想出来了，但是代码却实现不了。大家在一齐讨论

，老师再进行讲解。在这期间很锻炼人，当学会一个技术时，就会有很大的成就感。而在其中，对于sql语言的使用是相当的重要的，因为有了sql语言的支持，对数据库表的操作，是根本无法实现的，对数据的增删查改，都是一样的。发现对于软件来说，对数据库的操作是至关重要的，因为有很多软件都是这样的，无论是什么都要对数据进行操作，统计、分类、查询、修改、删除等。最后就是软件测试了，主要测试有没有漏掉的功能，有没有冗余的东西，有没有代码的bug，界面合不合总的来说，对于项目实训，我个人认为是十分重要的，这突破了以前我的思维模式和惯性作法，以前对于程序来说，一开始就制作从来也不计划，如果遇到了与想象中的不一样的难题，就把这部分删除掉，最近制作出来的程序，往往是功能不完善、不明确，没有具体的规划和文档，到最后让别人很难理解，自己也是很难讲明白。没有一个良好的程序设计思想，当然了学习项目实战后，丢掉了那样坏毛病，建立了良好的设计思想和编程过程。有很多不理解此刻变成了此刻的理解感谢，因为往往一些正确的思想，总是一开始不被人理解。

三、实习收获与体会

在学校里学了不少知识，和计算机知识，但是对与我来说还是远远不够的。还没有学会怎样将理论知识付诸实践，所以到了ibm无锡实训基地。在那里给我带来了许许多多，最重要的是积累了工作经验，为以后的工作打好了基础。

透过实习我有不少体会，做事情要有以下几点：首先要有好的态度，态度决定一切，摆正自己的心态，不要去依靠别人，依靠网络，遇到不会的，以为什么东西上网搜搜就能够了，必须要有自己动手，只有这样，才能真正提高自己。

大学生实习报告篇三

大学是一个小社会，步入大学就等于步入半个社会。我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的花朵，通过实习的磨练，我们深深地认识到实习是一笔财富。社会是一所更能锻炼人的综合性大学，只有正确的引导我们深入社会，了解社会，服务于社会，投身到实习中去，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件;才能使我们学有所用，在实习中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。今后的工作中，是在过去实习活动经验的基础上，不断拓展实习活动范围，挖掘实习活动培养人才的潜力，坚持实习与了解国情，服务社会相结合，为国家与社会的全面发展出谋划策。坚持实习与专业特点相结合，为地方经济的发展贡献力量为社会创造了新的财富。

这次我是在xx市机械厂实习，通过在这里实习，我学到了很多，不仅需要扎实的专业知识，而且人际关系也是重要的，如何和外界沟通，如何去表现自己，在这里显的尤为重要。同时还有团队精神。一个人的力量是渺小的，一个人的智慧也是有限的，只有通过大家，一起商讨，一起努力，才可以拿出一个比较完美的方案。总的来说就是社会是一个大学堂，教会了我们许多在学校学不到的东西。下面针对我这次实习，做一个简单的汇总。

首先，我先介绍以下我实习的单位，xx市机械厂。它是一个主要生产气动元件和模具加工的厂家，而且已有十余年了。前几年重点搞模具制造和加工，主要是压铸模和塑料模。最近几年顺应时代的潮流，也开始着手开发新产品，生产阀门。主要是自动排水阀，主要用于自动排水器，空气过滤器等的水杯底部，排除水杯中的冷凝水。

而我在厂里主要是负责销售。主要负责国外市场，因为老板想扩展业务范围，而且现在的厂家大多都和外商做生意，老板也不例外。

刚进来的时候，我对机械产品一窍不通，就需要从车间做起。刚来的一个星期，我天天在装配车间(我主要负责销售产品)，从产品的制造到再加工及最后的产成品，每一步我都去做，因为我认为一个好的销售人员，首先是要懂的销售的产品的规格性能以及用途等。在这一个星期里，我边做边问，为什么要这样做，目的是什么，使用时要注意什么问题，它的特性又在哪儿等只要是自己疑惑的我都问，而这里的师傅也很有耐心，会放下手中的活，认真仔细的告诉我，有时候需要示范的，他就把我带到那些机器旁，进行实际操作。通过这一个星期的学习，基本上对产品有一个很系统的了解，对产品的性能，规格等都可以很清楚的介绍给顾客。

第二步，是要选一个好平台。因为现在的销售大多是通过网络来实现，而且我负责的又是外贸，因此我也需要一个平台。如何去选择一个平台呢，而且是可以容易找到外商的平台呢?在我之前，公司主要是在百度上做宣传，但是这个搜索引擎，不是一个销售平台，因此需要选择一个。在选择的时候遇到了好多网络公司，每个公司都有各自的优点，如何找到真正适合自己呢，真的很难。这就需要从公司本身出发，首先要考虑资金。我厂的规模不是很大，资金还不是很充足，选择时就不能找那些费用很高的。接着还要考虑我们要把产品销往国外哪个市场，那里的客商

经常使用什么样的平台。然后还要考虑这个网络公司的服务是否周全。找到了平台如何去维护，如何去发掘客户，如何去跟踪客户，这就要看这个网络公司的技术水平了。因此在选择的时候是非常重要的。但是老板的网络知识又不是很好，这就要求我在里面认真选择了，起初的时候我对网络也是一窍不通，感觉它是虚幻的，根本没有边际，就不怎么去了解它，现在老板把这个任务交给我，真的把我难住了，不断的通过朋友了解，通过这些网络公司的介绍，再加上自己对这个平台的理解和从本公司的实际出发，最后和老板商量最后选择了中国供应商，这是一个国家提供的一个平台，我想通过国家的宣传，可以很好的起到我们的目标。

第三步，选好了平台，就要去宣传。让商家知晓。多进一些平台，发布供应信息，反正现在有很多平台是可以免费注册的，只要是平台就在上面注册、发布信息，发的地方多了，总会有人看到的，他们即使不买，看到这些产品能想到是我公司的也好，现在主要的工作就是打响我毛司。平台上现在都设有博客，很多成功人士都愿意把自己的成功经验写出来和大家一起分享。做为我们这些新人，多进里面，吸取经验，以后可以少走弯。不过从他们的经验中悟出了一个道理，要想把公司宣传好，首先要学会把自己宣传好，你知名了，大家都愿意找你，找到了你也就找到了这个公司。现在想想那些写博客的人其实也是在通过这种途径来宣传自己，提高自己的知名度。对于我们这些新人，没有什么工作经验可写。怎么可以吸引别人的眼球呢，提高知名度呢?从自己的摸索中，发现了以下几种方法。第一，自己也开通博客，写一些情商，幽默等的文章来吸引;第二，可以多进一些，参加一些讨论;同时自己也可以发起一些话题，让大家来参与讨论;第三，在网络上有许多需要帮助的人群，可以帮助别人来实现。

第四，有那么点的知名度了，该销售自己的产品了。每天不断的更新自己的供应信息，尽量让信息在平台上位于前几名，特别是那些免费会员。没有钞票的帮忙，我们没法和他们进性直接的较量，但是我们可以比他们勤快些，每天起早几分钟，把供应信息尽早发布，同时把供应信息写的详细点，能够让客户直截了当的找到我们的产品，了解需要的信息。

第五，等了若干个月，终于把知名度打响了点，也有人来询盘，我们就要打起精神，认真对待了。态度要相当的好，回答客户问题时相当的专业。但是不知道为什么他们问过价格之后就没有下文了。这时候就要想了，是哪个地方出错了，或许是价格太贵，也可能是竞争对手的试探，什么可能都有，这时就需要我们从中认真分析了。如何去报价，这是一个大的学问，报好了，单子一张接一张，如果不好，就只有等的份了。具体怎么做，现在我还没有想好，现在也是在一次次的尝试中。

第六，有时候碰到好的买主的话，你报的价格他们愿意接受，这就算成了一半，这时候他们需要你去制单，一份销售合同，怎么做，第一次接触，无从下手，赶快问问那些老前辈，或者从网上搜寻一些做个参考，最好留个备份，以便下次再用。

第七，合同也签了，就该通知车间生产了，写清楚产品名称，数量，交货时间等，能够让车间明白如何做才能和合同的一致。

第八，到了交货日期，装货等都完成了，就按照合同中约定好的交货方式将产品发出，通知对方什么时候收货。估计货到了，打电话咨询一下，货是否收到，没有的话再帮忙问问，收到的话，问一下对产品是否满意等相关性的问题。

第九，售后服务，过一段时间，给这个公司打电话，询问一下产品的使用情况，有没有损坏，需不需要维修。总之售后服务是最重要的，是维护客户最重要的方法。

工作流程大致就是这样，可能会有疑惑，为什么感觉竖内销售啊。其实确实竖内销售，由于我是新手，对于国外销售还需要一段时间，先做的竖内，以后懂的如何报价和寻找国外客户的时候，也就是我真正从事外贸的时候了。

通过这次在机械厂的实习，让我学到很多，因为我在这里是外贸第一人，之前的业务全是老板一人拉的，我来之后他也没怎么教我，全靠我自己一个人揣摩，可能有很多地方不对，但是因为我是新人，我不怕错，而且这里给了我机会，我就要敢于尝试，努力去做。什么事都是做出来的，一次不成就两次，两次不成就三次，总有成功的时候。我记得这样一句话，只为成功找方法，不为失败找理由!若有麻烦，就是方法不对;若有困难，就是能力不够。只有不断的提升自己，不断的想办法，没有解决不了的问题，过不了的坎。

在实习的这段时间内，我感受着工作的氛围，体验着工作的辛苦与快乐。这些都是在学校里无法感受到的，而且也在很多时候，我不时要做一些工作以外的事情，有时要做一些清洁的工作，在这里，没有人会告诉你要做什么，你必须自觉的去做，而且要尽自己的努力做到最好，一件工作的效率就会得到别人不同的评价。在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而这里胜作的场所，每个人都会为了获

得更多的报酬而努力，无论是学习还胜作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自己的能力!

一片叶子属于一个季节，年轻的莘莘学子拥有绚丽的青春年华。谁说我们意气风发，年少轻狂，经受不住暴雨的洗礼?谁说象牙塔里的我们两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书?走出校园，踏上社会，我们书写了一份满意的答卷……

通过实习的磨练，我深深地认识到实习是一笔财富。在实习中可以学到在书本中学不到的知识，它让你开阔视野、了解社会、深入生活、回味无穷。

大学生实习报告篇四

读万卷书，行万里路。在大学接受了两年的教育，包括理论学习和实务操作，接着，在这个暑假，我们就要来到社会中，寻找实习单位，让自己所学的在生活中体现出来，同事增长见识，也就是理论结合实际，学以致用。

我选择的是分散实习，通过别人介绍找到xx市鞋业有限公司，在网上简单的面试一遍，然后再到该公司的电子商务部进行面试。面试成功后，我进入这家私营企业开始了我的实习生活。

公司简介：

xx市鞋业有限公司是xx大型现代化企业。公司主要以研发制造及销售为一体的高新技术企业。公司国内外市场并重，网点覆盖全国各省、市、县，产品销往多个国家和地区。

一、实习目的

通过专业实习，让我们在深入了解电子商务的基础上，掌握电子商务专业实践技能及操作流程。在专业实习的过程中，可以提高我们对实际操作经验的积累，综合运用所学专业的基本理论、基本方法、基本技能，理论联系实际，培养我们的应用能力，独立地分析问题、解决问题的能力 and 创新能力。

1.提高自身对企业电子商务的全面认识

调查了解实习单位的实际情况，包括企业发展历史、企业目前的业务流程、产品情况、企业效益情况、企业生产系统、销售系统等，特别是企业开展电子商务的情况，从而提高对企业管理特别是企业电子商务的全面认识。

2.培养自身电子商务专业的技术技能和商务技能

把我们所学的基础理论、基本知识和基本技能，综合运用于专业实践之中，培养从事商贸方面工作的独立工作能力。

3.培养创新能力、自主学习能力和职业能力

通过专业实习，培养爱岗敬业的职业道德，增强对专业的适应性，使我们进一步加深对书本知识的理解，加强实践能力与创新能力的培养，同时，在实习过程中意识到自身的不足，更加明确下一步的努力改进方向，增强自觉学习的意识与动力。从工作中学习和锻炼职业能力，为以后开展的毕业实习及就业，打好基础。

二、实习时间

本次实习时间从20xx年x月xx日到20xx年xx月xx日

三、实习地点

xx市xx区工业区鞋业

四、实习单位和岗位

实习单位：xx市鞋业有限公司

岗位：电子商务部——美工

五、岗位工作描述

应聘来这里的时候，我的岗位是电子商务部的美工，主要是负责网店的装修，在网上找一些素材，自己制作几套模板上传到网店去，然后就是制作首页广告图、宝贝广告图、促销广告图等，还有一样就是用photoshop处理宝贝图片，再上传到宝贝详情描述里。因为部门的经理想让我多学其他东西，所以到后来还安排我负责上传新的宝贝，并到分销平台，再有就是做推广，利用等为网店做推广。

六、实习心得

第一次来到公司，一眼望去感觉公司的环境也不错。公司的生产厂房跟商务办公楼是一起，电子商务部也是后来才发展的。在大门进去的右边墙上，有公司的文化栏、制度专栏、学习园地、部门的情况栏、公告栏等，并且内容详细。给我的第一印象就是这家公司非常注重公司的文化和制度。

专业实习第一天，我们部门的经理先让我熟悉一下公司和本部门的环境，然后简单地给我介绍我的工作内容，以及让我熟悉一下基本流程。电子商务部的人并不多，加上我只有三个人，所以经理跟我说以后的工作可能比较多，范围也比较广，我自己倒认为，多接触点东西也不坏，那样我可以学到更多的东西。公司有做商城，也有做c店和分销，在也有注册，感觉以后要做的东西真的很多。给宝贝拍照，处理图片，上传宝贝，售前售后客服，发货，店铺推广等等，全都是我们部门三个人一手包办，每一样都要做好真的不简单。

首先就是给宝贝拍照，不做你不知道，原来这里面也有很多学问。例如怎样调节灯光才能把宝贝更细致的地方呈现出来，怎样摆放宝贝才能让宝贝的不同角度展现在买家眼前，另外背景选取也很重要，一般宝贝细节图片的背景都是白色的，真人试穿的时候就选取外景，或者拍好抠图换背景。还有，好的拍摄设备更能拍出更好的作品，这个也是让我们头痛的地方。我们做的是中高档皮鞋，需要拍出的效果是让这双鞋子看上去高贵，细腻，毫无瑕疵，但由于设备有限，我们很难做到这个程度。也只能靠后期图片处理。

处理图片基本都是由另一个人负责，而我就负责上传宝贝，因为没有数据包，所以都是一个一个的上传，每一处信息填写都要很小心，要了解鞋子的特性、有什么颜色和码数、库存情况等，宝贝标题也很重要，要抓住关键词，尽量体现你卖的产品，有没有促销等吸引买家眼球。

客服我也做过，每当他们两个都出差的时候我就帮忙做客服，总结出来就是，我还不是很适合做客服，因为做客服的一些技巧我还没掌握，还有我回复顾客的语气有点强硬，我发现，就是一句简单句也要变长句，例如顾客问你有没有这款鞋，没有的话不能只说“没有”，要亲切的说“亲，不好意思，我们这款鞋子现在没货哦，要不看看其他的。”有些顾客指定一定要这款鞋，但我们没有货了，先承认错误给他解释清楚，再给他推荐其他款式，所以说一定要清楚宝贝情况，及时把信息改正过来以免误导买家。遇到再麻烦的顾客也要耐心为他们解答，这需要好好练习我们的忍耐力。

推广方面我是负责博客推广。一开始做的时候无从下手，不知道该怎么做，后来请教了经理和一个推广比较在行的同学，我慢慢也掌握到一点技巧。

经验和教训：

1、要善于学习。面对大量在学校从未接触过的东西，要快速掌握方法，这就要提高学习能力。还有，不仅要学习技术，还要学习别人身上的优势，吸取别人的经验，少走弯路。只有提高自己的学习能力才能在竞争激烈的社会中比别人学得快、学得好，才能让自己更快的适应任何一份工作。

2、提高人际交往能力。在一个地方工作，每一个人都有自己的思想和个性，跟他们处理好关系则需要很多技巧，有好的人际关系为你日后的工作提供便利，还有要学会待人接物，人与人之间的相处是一门很大的学问，我们踏入社会，该怎么待人接物?处人处事?这个我们只能一边学一边做。

3、掌握专业知识很重要。在学校接受理论教育，在社会就要实践，不能掉以轻心的认为自己学到的东西足以应付企业的需求，在企业中并没有想象中的容易，要严格要求自己熟练掌握好专业知识技能，并与实际相结合。缺乏专业知识技能，很快就会被社会淘汰掉，所以，要珍惜在学校学习时光，好好利用学校给我们的资源。

4、要善于自我总结。孔子说：“人非圣贤，孰能无过?过而改之，善莫大焉。”这说明了自我总结、改过的重要性。总结是一面镜子，没有总结就没有进步，通过总结可以全面剖析自身存在的问题，从中找出经验，完善自我。

我认为我们专业实践是很重要的，可以开展多些实践，因为理论跟实践总有不同的地方，学的东西跟做起来的感觉是不一样的，日后的工作需要我们有强硬的专业知识技能还有实践能力，这样才能让我们跟好的胜任一份工作。

实习结束，回到学校，我们要总结在此次实习过程中遇到的问题，不断学习，不断改进，不仅要学好专业知识，还要综合学习，提高自己的综合素质，为自己将来出社会工作打好基础。

大学生实习报告篇五

通过实习，扩大和巩固已学过的基础理论和专业知识，了解和掌握机械制造生产过程的实践知识，为以后的学习和工作打下良好的基础。培养理论联系实际的能力，是自己学会在实际生产中通过调查研究发现问题并运用所学的知识分析问题和解决问题的基本思路和方法。了解机械制造企业的总体布局、生产组织与管理情况，是自己对机械产品的生产过程，机械生产企业的生产组织与管理工作有一个初步的认识。了解制造技术的领域的科技发展新动态，了解新技术、新材料、新工艺在机械制造生产的实际应用。同时我们熟练操作了数控机床，熟练数控机床的日常维护及常见的故障的判断和处理，进一步掌握数控程序的编程的方法，以便能够系统、完整的掌握数控技术，更快更好的适应机械专业的发展和需要。通过实习了解了解制造领域的技术工人的工作特点，增强热爱劳动，热爱所学专业的情趣。

今天是第一次到机械厂实习，没有什么准备，只是看了一下零件的加工。第一个车间是箱体零件加工的车间，伴随着车间中空中吊车的游走声，穿过囊着破碎门帘的陈旧大门。且不说车间的一切，首先让我一惊的是车间上方的两个横幅：多浪费一分钱，就少一分钱和今天工作不努力，明天努力找工作。或许这样的口号对我们这些大学生来说，有点老调和乏味。但我却能感觉到这七、八十年代那些拥有热火朝天的干劲的工人师傅们俭朴的本质和如火的热情。在这里，技术工人告诉我箱体加工工艺路线的安排车床主轴箱要求加工的表面很多。在这些加工表面中，平面加工精度比孔的加工精度容易保证，于是，箱体中主轴孔(主要孔)的加工精度、孔系加工精度就成为工艺关键问题。这里的工人还告诉我我在工艺路线的安排中应注意三个问题：

1)。工件的时效处理箱体结构复杂壁厚不均匀，铸造内应力较大。由于内应力会引起变形，因此铸造后应安排人工时效处理以消除内应力减少变形。一般精度要求的箱体，可利用粗、精加工工序之间的自然停放和运输时间，得到自然时效的效果。但自然时效需要的时间较长，否则会影响箱体精度的稳定性。对于特别精密的箱体，在粗加工和精加工工序间还应安排一次人工时效，迅速充分地消除内应力，提高精度的稳定性。

2)。安排加工工艺的顺序时应先面后孔由于平面面积较大定位稳定可靠，有利与简化夹具结构检少安装变形。从加工难度来看，平面比孔加工容易。先加工批平面，把铸件表面的凹凸不平 and 夹砂等缺陷切除，在加工分布在平面上的孔时，对便于孔的加工和保证孔的加工精度都是有利的。因此，一般均应先加工平面。

3)。粗、精加工阶段要分开箱体均为铸件，加工余量较大，而在粗加工中切除的金属较多，因而夹紧力、切削力都较大，切削热也较多。加之粗加工后，工件内应力重新分布也会引起工件变形，因此，对加工精度影响较大。为此，把粗精加工分开进行，有利于把已加工后由于各种原因引起的工件变形充分暴露出来，然后在精加工中将其消除。

接下来参观了轴类零件的加工过程合理选用材料和规定热处理的技术要求，对提高轴类零件的强度和使用寿命有重要意义，同时，对轴的加工过程有极大的影响。一般轴类零件常用45钢，根据不同的工作条件采用不同的热处理规范(如正火、调质、淬火等)，以获得一定的强度、韧性和耐磨性。对中等精度而转速较高的轴类零件，可选用40cr等合金钢。这类钢经调质和表面淬火处理后，具有较高的综合力学性能。精度较高的轴，有时还用轴承钢gcr15和弹簧钢65mn等材料，它们通过调质和表面淬火处理后，具有更高耐磨性和耐疲劳性能。对于高转速、重载荷等条件下工作的轴，可选用20crmnti、20mnzb、20cr等低碳合金钢或38crmoal氮化钢。低碳合金钢经渗碳淬火处理后，具有很高的表面硬度、抗冲击韧性和心部强度，热处理变形却很小。处于对经济的考虑，轴类零件的毛坯最常用的是圆棒料和锻件，只有某些大型的、结构复杂的轴才采用铸件。轴类零件还要进行预加工。

我到车间的时候工人正在用切割机切断棒料毛坯，工人师傅说轴类零件在切削加工之前，还要对其毛坯进行预加工。预加工包括校正、切断和切端面 and 钻中心孔。而轴类零件加工的主要问题是保证各加工表面的尺寸精度、表面粗糙度和主要表面之间的相互位置精度。从技术人员口中得知轴类零件加工的典型工艺路线是毛坯及其热处理预加工 车削外圆 铣键槽等 热处理 磨削。在接下来的车间里我看到滚轴装配的全过程。首先将轴承和壳体孔

清洗干净，然后在配合表面上涂润滑油。根据尺寸大小和过盈量大小采用压装法、加热法或冷装法，将轴承装入壳体孔内。轴承装入壳时，如果轴承上有油孔，应与壳体上油孔对准。装配时，特别要注意轴承和壳体孔同轴。为此在装配时，尽量采用导向心轴。轴承装入后还要定位，当钻骑缝螺纹底孔时，应该用钻模板，否则钻头会向硬度较低的抽承方向偏移。由于装入壳体后轴承内孔会收缩，所以通常应加大轴承内孔尺寸，轴承(铜件)内孔加大尺寸量。使轴承装入后，内孔与轴颈之间还能保证适当的间隙。也有在制造轴承时。内孔留精铰量，待轴承装配后，再精铰孔，保证其配合间隙。精铰时，要十分注意铰刀的导向，否则会造成轴承内孔轴线的偏斜。在整个过程中，注意里要非常集中，一点差池都会造成巨大的损失。

数控机床是人类进行生产劳动的重要工具，也是社会生产力发展水平的重要标志，数控车床和数控铣床是数字程序控制车铣床的简称，它集通用性好的万能型车床、加工精度高的精密型车床和加工效率高的专用型车床的特点于一身，竖内使用量最大，覆盖面最广的一种数控机床，也是是一种通过数字信息，控制机床按给定的运动轨迹，进行自动加工的机电一体化的加工装备，经过半个世纪的发展，数控机床已是现代制造业的重要标志之一，在我国制造业中，数控机床的应用也越来越广泛，是一个企业综合实力的体现。

通过这次实习我们了解了现代数控机床的生产方式和工艺过程。熟悉了一些材料的成形方法和主要机械加工方法及其所用主要设备的工作原理和典型结构、工量量具的使用以及安全操作技术。了解了数控机床方面的知识和新工艺、新技术、新设备在机床生产上的应用。

在数控机床的生产装配以及调试上，具有初步的独立操作技能。在了解、熟悉和掌握一定的数控机床的基础知识和操作技能过程中，培养、提高和加强了我们的动手能力、创新意识和创新能力。这次实习，让我们明白做事要认真小心细致，不得有半点马虎。同时也培养了我们坚强不屈的本质，不到最后一秒决不放弃的毅力!培养和锻炼了劳动观点、质量和经济观念，强化遵守劳动纪律、遵守安全技术规则和爱护国家财产的自觉性，提高了我们的整体综合素质。

在实习过程中，老师耐心地给我们讲解数控软件上面每个指令的使用，在老师的指导下，我们很快就上手了，踏入了数控这个门槛，还适当地给我们布置些作业，我们也积极认真地对待，认真完成每一次老师布置下来的任务。在完成作业之余，我们还发挥自己的想象空间，自己尝试着车一些自己想要有图案零件，效果还不错。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，可我觉得，要是没有书本知识作铺垫，又哪应付瞬息万变的社会呢?经过这次实习，虽然时间很短，可我学到的却是我一个学期在学校难以了解的。就比如如何与同事们相处，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。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的同事相处好，膜作起来的效率才高，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遇到，可有所了解做到心中有数，也算是此次实习的其中一个目的了。

毕业实习是学生在校期间的最后一次实践性教学环节，主要结合毕业设计课题熟悉毕业设计相关内容，培养学生查阅、收集资料的能力，熟悉各种工程设计规范，锻炼学生走向社会的综合技术技能和社交能力。

总的说来我们这次的生产实习是十分圆满的，从中我们不仅对我们曾经学习的理论知识有了更加深刻的理解，对接下来的学习起到了很大的帮助，而且也对我们在实际操作各种车床，对产品的设计，实验和加工带来很多新的思路，我们是带着渴望的心情而来，带着满意的笑容而归的，这样的生产实习对于我们这些在校的大学生来说是一次难得而宝贵的实践机会，这给我们以后的学习带来了很大的动力，也会我们以后的工作带来了很大的启发，使我们对未来能从事这样的工作而感到了自豪。

首先是各个工厂对安全的重视。俗话说得好：“安全第一”，每当我们参观每一个工厂的时候，进入工厂之前，首先映入我们眼帘的“安全第一”“安全生产”“安全责任重于泰山”等大字或者横幅。工厂的实习负责人和老师也都再三强调这个问题，让安全警钟时刻在我们心中敲响。而在工厂的每一个车间和每一个工人对待安全的态度也让我们十分钦佩。

从大的方面来看，整个工厂就像是一部运转的庞大机器，每个工序，每个岗位，每位职工都有条不紊的做着自己的工作，没有一丝一毫的偏差。因为每一个要求都不变的，所以每个职工和岗位都看不到慌乱，只能感到一切都在按照程序来运行。

这次对工厂的参观学习给我印象最深的不是先进的设备，和复杂的工艺程序，而是对于制度的严肃性和工人们一丝

不苟的执行力。生产和装配工作是非常辛苦的，在车间的工作现场里没有什么监督工，也没有领导在现场盯着看，可是东风的职工在工作时都是认真的完成自己的工作，没有因为其它别的原因而减少要求和降低标准。真正的做到了生产以产品质量和安全为主。

在生产参观实习过程中，我深感知识之浩瀚无穷，我们所知的只不过一点基础的皮毛理论，仅仅在工程机械这个行业就有如此众多的项目，每到一个单位我们都能感受到一种浓烈的生产气息氛围，而更重要的是它的先进技术水平和管理模式。

这次参观实习我了解许多平时难以接触到的东西，是对我们所学知识的一种检验，也是对我社会实践的一次体验。从普通机床到数控技术，从模具制造到生产管理，从机器检修到成品测验，其中都有着许许多多的宝贵经验和先进技术，这对我们开拓思维、激励自我学习从而领先科技潮流都是一个很大的精神动力。同时也使我看到了一些现实中的不足，对我们以后的学习上都要有所创新和改进。

在这次生产实习中老师不仅给我们讲解了很多机械制造的知识，而且在我们的生活方面给了我们无微不至的照顾，所以我在这仅代表个人对老师表示深深的感谢。

大学生实习报告篇六

将所学的理论知识与实践结合起来，培养勇于探索的创新精神、提高动手能力，加强社会活动能力，严肃认真的学习态度，为以后专业实习和走上工作岗位打下坚实的基础。

一、单位简介

xx市机械制造有限公司，是一家集熔模精密铸造和数控机械加工为一体的股份制企业。公司创建于19xx年，位于xx市工业区，占地面积15000平方米，建筑面积8500平方米，固定资产5000余万元，拥有各种中高级技术、管理人员260余人。目前，公司已具备模具设计制造、熔模精密铸造、产品高精加工等生产能力。

公司始终贯彻“科技创新，诚信为本，顾客至尊，追求卓越”的管理理念，建立起了完善、科学的管理体系。质量管理方面，公司严格贯彻执行iso9001：20xx体系；生产管理方面，公司全面推行lean的管理思想并坚定不移的有效落实6s管理要求；信息管理方面，公司全面、有效运用xx公司的erp系统；基础管理方面，公司贯彻“日事日毕，日清日高”的管理理念。

公司拥有精铸厂、机械厂两个实体生产单位。精铸厂建设有两条设备先进的精铸生产线，拥有完备检测设备，具备年产1000吨精密铸件的生产能力；机械厂拥有各种普通及高精、大型机加设备80余台，具备来图设计制造、来料机械加工、大件综合生产的能力。

精益求精，追求卓越是我们不变的追求；诚信经营，与客户共赢是我们的经营理念；实业报国，造福地方是我们的理想；百年发展，立足世界是我们的目标。

二、实习过程

1)安全第一。对于任何机械厂，安全始终是重中之重，所以在实习老师的带领下，首先对我们进行了一些安全教育和以及在实习过程中的安全事项和需注意的项目。比如在进加工车间时了，不允许穿凉鞋进厂；进厂必须穿长裤；禁止在厂里吸烟，进厂后衣服不准敞开，外套不准乱挂在身上，不得背背包进厂；人在厂里不要成堆，不要站在生产主干道上；在没有实习老师的允许情况下，不准乱按按钮、开关；

2)毛坯选择。首先我们来到了零件的原始毛坯加工车间，在老师的指导作用下，我们了解到了下面知识，零件一般是由毛坯加工而成。而在现有的生产条件下，毛坯主要有铸件，锻件和冲压件等几个种类。铸件是把熔化的金属液浇注到预先制作的铸型腔中，待其冷却凝固后获得的零件毛坯。在一般机械中，铸件的重量大都占总机重量的50%以上，它是零件毛坯的最主要。铸件的突出优点是它可以是各种形状复杂的零件毛坯，特别是具有复杂内腔的零件毛坯，此外，铸件成本低廉。据指导我们实习的师傅说，我们厂主要就是靠这种方式制作毛坯。但其缺点是在其生产过程中，工序多，铸件质量难以控制，铸件机械性能较差，而锻件是利用冲击力或压力使用，加热后的金属胚料产生塑性变形，从而获得的零件毛坯。锻件的结构复杂程度往往不及铸件。但是，锻件具有良好的内部组织，从而具有良好的机械性能。所以用于做承受重载和冲击载荷的重要机器零件和工具的毛坯，冲压件是利用冲床和专用模具，使金属板料产生塑性变形或分离，从而获得的制体。冲压通常是在常温下进行，冲压件具有重量轻，刚性好，

尺寸精度高等优点，在很多情况下冲压件可直接作为零件使用。

3)加工车间。来到加工车间，这里给我的第一感觉就是太大了车间共分为五部分，分别为车削加工，铣削及其他加工，钳工，数控加工，焊接，几乎是涵盖机械加工的各个方面，大概有五六百人同时在这里进行各种零件加工，虽然我们在学校的时候也进行过金工实习，做过一些零件，对机床也有一定认识，但是真的处于那种加工零件的气氛下，有很大的不同，一是我们学校的机床都是有一定年代的，很少近年出来的新型加工机床二是在速度上，我们的加工速度也太慢了，加工同一个零件，我们需要的时间大概是这些加工师傅的五六倍，根本不能进行工业化的生产。在此次对加工车间的认识过程中，我更加明白了机械加工一些流程;胚料---划线---刨床(工艺上留加工余量)--粗车--热处理，调质--车床半精加工--磨--齿轮加工--淬火(齿面)--磨面;齿轮零件加工工艺：粗车--热处理--精车--磨内孔--磨芯，轴端面--磨另一端面--滚齿--钳齿--剃齿--铡键槽--钳工--完工。

4)装配车间。任何机器都是有一个又一个零件装配而来，在装配车间，这里大概有接近一百多人在进行零件的收集和装配，以及包装，再发送至储货厂，在这个车间，工人师傅首先将起所收集的零件进行飞类，一便于进行组装，确定装配方法，装配顺序，所需工具;再进行清洗零件，去除油污，锈蚀，涂油，确保机器组装以后，表面整洁美观。在产品装配完成以后，还要对零件各方面进行调试，检查运动件的灵活性，密封性等性能，再转箱入库。

5)质保，销售和售后处理

最后，我们来到质检部门，他们主要是对所生产出来的产品进行随机性的抽查，记录其数据，并返回到加工车间，对产品进行修正和修改，更好的生产合格产品。至于销售部分，据销售相关部门介绍，由于该企业采取的订单式生产，所以销路一路看好。

三、对机械制造的体会

历时将近一周的实习结束，该次实习，真正到达机械制造业的第一前线，了解了我国目前制造业的发展状况也粗步了解了机械制造业的发展趋势。在新的世纪里，科学技术必将以更快的速度发展，更快更紧密得融合到各个领域，而这一切都将大大拓宽机械制造业的发展方向。

在将来机械制造业将会向“四个化”发展，即柔性化、敏捷化、智能化、信息化。即使工艺装备与工艺路线能适用于生产各种产品的需要，能适用于迅速更换工艺、更换产品的需要，使其与环境协调的柔性，使生产推向市场的时间最短且使得企业生产制造灵活多变的敏捷化，还有使制造过程物耗，人耗大大降低，高自动化生产，追求人的智能于机器只能高度结合的智能化以及主要使信息借助于物质和能量的力量生产出价值的信息化

当然机械制造业的四个发展趋势不是单独的，它们是有机的结合在一起的，是相互依赖，相互促进的。同时由于科学技术的不断进步，也将会使它出现新的发展方向。前面我们看到的是机械制造业其自身线上的发展。然而，作为社会发展的一个部分，它也将和别的行业更广泛的结合。21世纪机械制造业的重要性表现在它的全球化、网络化、虚拟化、智能化以及环保协调的绿色制造等。它将使人类不仅要摆脱繁重的体力劳动，而且要从繁琐的计算、分析等脑力劳动中解放出来，以有的精力从事高层次的创造性劳动，智能化促进柔性化，它使生产系统具有更完善。

四、对本次实习的体会

纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在短暂的实习过程中，实习中，我采用了看、问，亲自动手等方式，对在工作中人与人的关系做了进一步的了解，分析了人与人之间特点，方式。我深深地感觉到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏。一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。

大学生实习报告篇七

全球性经济危机的直接影响就是给大学毕业生的就业问题雪上加霜，为适应不久将来的工作竞争压力，这个暑假我来到了国际化大都市，希望在那里见识一下。

在亲人的介绍下我进入焊割机械有限公司的生产线上工作。在这里体验了一个月左右的工厂生产学习，学到了许多在学校没有学到的东西，增强了自身综合素质的培养，锻炼了自身意志同时也体验到了劳动带来的快乐!

焊割机械有限公司位于xx市xx区xx镇，闻名全国的同济大学就在其附近。公司生产各型焊接机、切割机，并且远销

欧洲数个国家!

初次来到xx人事部时我并没有道明真正来意，而是以应聘的身份和签订了就业合同，并被安排到二楼钳工组装区工作。机械厂实习报告。

每天跟着工人师傅梦研、钻孔、攻套丝、锯割、锉削、装配、划线等。我进厂的那些天恰逢公司举办展销会，领导要求我所待得车间赶制出一批用于展销的产品其中重点是“仿形”这类切割机!由于在学校金工实习期间并没有真正掌握钳工生产要领，加之没有任何生产操作经验，因此常常会感到手足无措。

庆幸的是车间的师傅们看我刚从校门走出，知道我没有工作经验，虽然上面交代的任务比较紧去仍然花很长时间细心的来教我如何组装手轮、如何正确使用钻床并使钻出的孔符合生产尺寸、如何调试机器等。在学校实习的时候就领略到了钳工的辛苦，所以在工厂生产线上更不用提了。

印象最深的就是7月8号那天，我想都不敢想自己是怎么坚持下去的，师傅们让我给他们弯钢构，全是那种20-30公分长的短钢筋条，一天时间加上晚上加班一刻不休愣是把一口袋的钢条弯完了，晚上回去之后才发现两个手掌心都磨破了。虽然心里知道自己不是真正准备在这里长期待下去，也产生过放弃的念头，但每次看到师傅们对手头工作的那种专注之情时，我还是咬牙坚持着，并且告诉自己能行!

后来，不知道是怎么回事，厂里领导竟然找到我跟我说要调我到比较舒服一点的车间，随后将我安排到另外一个生产车间并告诉车间带班的李师傅好好教我。

在接下来的一段时间里，在李师傅的细心教导下，掌握了一些产品如cg2-30滑轮式焊接小车、马鞍形切割机、hk-103等的组装、调试。并且了解到了所生产的部分产品的型号、工作原理等。

期间老总也找我谈了一次话，那是刚调进李师傅车间的第二天，我正在做着李师傅交代的事，老总走到我面前跟我寒暄了一会后便开始问我一些电工专业类的东西，而且告诉我任何成功的企业老板开始都是再生产一线锻炼出来的，所以要我重视眼前的事，虽小却有很多锻炼的机会!有跟我说了他创业时的故事。那个下午我真得觉得好激动，没想到一个企业老总会和我说这些，他的和蔼也鼓舞着我在接下来的工作学习。

在短暂的实习过程中，我和其他工人一样每天上班打卡、下班吃大锅饭，体验着工人辛苦。我采用了看、问，亲自动手等方式，发现自己存在的问题——“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”

理论偏离或联系不上实习是摆在我们面前的最大问题。我们的教育应该与社会实习更多得结合起来，采用理论和实习的办学模式，做到课堂教育与社会实习的关系，暑期实习与平时实习的关系，社会实习广度与深度的关系，分别同过课堂，暑期和实习把我们所学的和运用想结合起来，才能更完全的掌握。

“千里之行，始于足下”，这短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个非常重要作用，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。更重要的是要向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。领导和同事们的经验，好的习惯和他们的知识也会是我们人生中的一大宝贵的财富。

这次实习更让我肯定了做事先做人的道理，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。对于自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是最好的老师，正所谓“三人行，必有我师”，我们可以向他们学习很多知识、道理。

大学生实习报告篇八

一、实习的目的和好处：

进大学生活的最后一个年头，站在我们面前的就是那个向往已久的工作社会，我们的心已经开始飞进那里。我们高兴、我们兴奋，因为我们最后能够在这个巨大的舞台上展现自我，但我们还需要时间去了解这个社会。为此学校给我安排了毕业实习，毕业实习是我们机自专业知识结构中不可缺少的组成部分，并作为一个独立的项目列入专业教学计划中的。其目的在于透过实习使学生获得基本生产的感知识，理论联系实际，扩大知识面;同时专业实习又是锻炼和培养业务潜力及素质的重要渠道，培养当代大学生具有吃苦耐劳的精神，也是学生接触社会、了解产业状况、了解国情的一个重要途径，逐步实现由学生到社会的转变，培养我们初步担任技术工作的潜力、初步了解企业

管理的基本方法和技能;体验企业工作的资料和方法。这些实际知识,对我们学习后面的课程乃至以后的工作,都是十分必要的基础。

二、实习的岗位及工作状况介绍

1、实习单位简介

实习单位沙井柏盛制品厂于20__年9月份建立,而后被美国averydension合并,计划于20__年5月份正式成为averydension的一个子公司。艾利丹尼森公司的四大产业为:压敏胶及物料、零售资讯服务、办公室用品、其他个业务。本公司主要从事averydension公司四大产业中零售资讯服务中的印刷业务及织物、标签的生产。averydension是美国《财富》500强公司之一,在压敏技术及标签系统方面处于全球地位。公司业务分布在全球39个国家,拥有两百多家制造厂和销售办事处,员工22600多名,2020__年度报告公布的总销售额达55亿美元。averydension公司的价值观是:真诚合作、客户服务、团队精神、追求完美。

2、工作岗位介绍

我的岗位为电脑程序编写,即用filemake软件编写能调用资料库中的信息的程序,然后再用vb软件编写一个能将filemake中所调用的信息导入到indesign软件并实现某些功能的引擎,我工作主要任务有以下几点:

- (1)、了解各类单的特点,学会看单,做到能看懂单、熟练的区分各种不同的单,对于单中出现的错误能作出立刻反应,明白经常出错的出地方存在哪些地方。
- (2)、熟悉做单的流程,对单中各类信息在一看即知,做到知其然,还要知其所以然。对于现存的做单程序存在的缺陷要熟悉,并尝试着寻求解决方案。
- (3)、学会使用filemake软件及vb软件编写出能满足与客户要求相贴合的程序。

三、实习资料及时间

当我在向沙井柏盛制品厂投出我的求职简历时,我并不明白,这一份简历会把我带进一个怎样的世界,我将走上一条怎样的路。心底的自信强溢在脸上,又带着那样的迷惑,不安和好奇,参加过三次面试,见到的始终是充满干劲的脸。我获得了参加公司培训的机会。也曾有过很多故事,但命运还是让我走近了你,柏盛,走近了你,也更让我充满了向往和渴望。

从我走近柏盛公司,我感觉一股呼唤的力量,引导着我往前走。走近他就意味着新的生活又要开始,我怀着无比敬佩的情绪走了进来,而随后的工作生活对我的人生有一个决的改变。

公司的生产流程为接到单,根单上客户的要求进行排版,确认排版无误后出菲林,用菲林加工出印刷模板,最就是印刷出货。而的任务在于写好排版的程序,这就要求我对单及排版知识有必须的了解,如果在这一关键的地方出,损失很大。为此在这些天我以下的安排。

我的工作电脑程序编写:主要任务有学看单、做单、编写程序。

1、实习第一阶段

其中10月13日到10月22日,我主要用来学会看懂单。教我的是一位年纪大一、二岁的同事,先与我说了一下要点,然就让我自己看,遇到不懂的就问。初次接触单,发现它并不像课本那样的有条不紊,许信息夹杂在一齐,令人眼花缭乱,而且以有不同的种类,要做到随便一看就知是什么单不下点功夫是不行的。我知眼高手低是一个通病,于是接来的几天我就踏踏实实的坐在那里认真的看单,熟它的大致结构。令我感动的是每当我我有一点不明白的地方,他都会不烦其劳的与我讲清楚,直到我弄明白为止。在我坚持不懈的努最后适应了单中的变化,他的脸上也有了笑容。

10月24日到11月4日,熟悉了单之后,我也成为工作之中的一员,开始检查别做的单。在这一段时间里,主要任务有巩固之前所学的,对常见的错误要一看即知,并养成认真仔细的工作作风。由于有前面的成绩,我有点飘飘然,去检查单的时候不再那么仔细,认为检查单没有什么困难。结果,由于我的粗心大意,一个简单的错误让我给绕过去

了，幸好有同事在一旁指出没酿成大错。对此我作出了深刻的检讨，主管对此只是语重心长的说：“明白错了就好，以后要仔细点。”

2、实习第二阶段

11月7日到11月11日，此刻我透过了前一阶段的学习，能够进做单环节。此刻的任务是熟悉做单的流程，了解印刷排版的相关知识，对单的信息要敏感。我学习方式是坐在一位同事身边看他做单，他一边做一边教，把做单的工点给了我。我遇到不懂的地方就向他请教，直至对做流和十分熟悉之后，才算是合格。有了第一次的错误之后，我就变得更加的留意，所以在其后的工作中我都有持续谦虚的心态。在种状态下我进步很快，花了比别少了将近一半的时间就到达目标了。

大学生实习报告篇九

一、实习目的

通过接触和参加实际工作，充实和扩大自己的知识面，培养综合应用的能力，为以后走上工作岗位打下基础。

二、实习内容

参加测量工程、钢筋工程、模板工程、混凝土工程、砌筑工程施工全过程的操作实习，学习每个工种的施工技术和施工组织管理方法，学习和应用有关工程施工规范及质量检验评定标准，学习施工过程中对技术的处理方法。

三、实习概况

在实习期间遵守实习单位和学校的安全规章制度，出勤率高，积极向工人师傅请教善于发现问题，并运用所学的理论知识，在工地技术员的帮助下解决问题。对钢筋工程、模板工程、混凝土工程等有了很具体的了解，同时对部分工程进行实践操作。

1.钢筋工程钢筋使用必须坚持先检查后使用的原则;钢筋必须有出厂合格证和检验报告，按国家规范进行复检合格后方可用于工程中，钢筋在现场加工，制作加工工序为：钢筋机械安装 钢筋对焊 锥螺纹加工 弯曲成型 钢筋绑扎。

2.模板工程模板及其支架应根据工程结构形式、荷载大小、地基土类别、施工设备和材料供应等条件进行设计。模板及其支架应具有足够的承载能力、刚度和稳定性，能可靠地承受浇筑混凝土的重量、侧压力以及施工荷载。浇筑混凝土时模板及支架在混凝土重力、侧压力及施工荷载等作用下胀模(变形)、跑模(位移)甚至坍塌的情况时有发生。为避免事故，保证工程质量和施工安全，提出了对模板及其支架进行观察、维护和发生异常情况时进行处理的要求。

3.混凝土工程结构混凝土的强度等级必须符合设计要求。用于检查结构构件混凝土强度的试件，应在混凝土的浇筑地点随机抽取。

四、实习主要工作任务

我们这次实习的主要任务就是看懂实习工地的建筑类型，了解工程的性质，规模，建筑结构特点与施工条件等内容，了解不同机械设备的操作范围和规程，多多请教了解看到的不知道的知识。尽量争取参与并了解工程开工前和施工中的各项准备工作，参与进入施工现场的材料，收集有关技术资料，整理施工实习日记，做好实习收尾工作。

我们应该去了解或者熟悉工地上常用的机械设备的性能。带着各种各样的疑问，我们一边参观一边询问着，尝试了解常用的机械设备。

为了了解不同机械设备的操作范围和规程，针对在施工现场看到的“双锥反转出料搅拌机”，操作的师傅细心的告诉我们它是目前在建筑工程中应用较广的一种自落式搅拌机，主要按重力机理进行搅拌作业。观察我们可以看到搅拌筒内壁焊有弧形叶片，当搅拌筒绕水平轴旋转时，叶片不断将物料提升到一定高度，然后自由落下，互相掺合。主要用于一般骨料塑性混凝土的搅拌。为了进行有效的成本控制，工长告诉我们正确的放料顺序为：石子，水，砂。因为放料顺序不对会造成浪费。

我们在现场看到有师傅在砌筑空心砖，据他介绍空心砖具有良好绝热性能，主要用于非承重墙或框架结构的填充墙等部位，比如阳台后砌墙。使用砌筑砂浆，孔对孔(空心砖)1/2处，孔向下(将少数分布筋埋入)交错搭接。若空心砖旁要开门窗洞，应将3块实心砖填入其中再施工。

我们又询问了为了节约用水，可不可以使用生活用的污水来拌和混凝土。师傅笑了笑说，混凝土用水也需要干净的水，因为污水会影响混凝土的质量。不单是水，对砂、石的细度模数也有要求;对水泥标号也有要求。

大学生实习报告篇十

一、实习目的

为了真正做到理论和实践相结合，也为了能更详细地了解工商管理这一专业的真正内涵，通过对企业实际的调查、研究，熟悉外贸实务的具体操作程序，增强感性认识，初步培养学生理论联系实际的能力和分析与解决问题的能力。真正做到融会贯通，切实达到实习的目的。

二、实习时间

20___.___.__—20___.___.__

三、实习单位

__有限公司

四、实习内容

实习期间，我的岗位是管理培训生。我了解到了这个岗位的职责，工作内容，并参与策划了公司的各项活动，并提出了自己的想法。根据相关的各种贸易法律与惯例，结合实际情况，以贸易的基本过程为主线，针对贸易中业务函电的草拟、商品价格的核算、交易条件的磋商、买卖合同的签订、出口货物的托运订舱、报验、信用证的审核与修改以及贸易文件制作和审核等主要业务操作技能。

在此期间，我进一步学习了公司管理、物流、营销等方面的知识，对企业经营有了深层次的感性与理性的认识。我的工作得到了实习单位充分的肯定和较好的评价。现将主要实习情况报告如下：

1、公司的概况

在通过一个简单而严肃的面试后我来到了福州a贸易有限公司实习。福州a贸易有限公司位于福州市区西洋路，规模并不大，但是个麻雀虽小，五脏俱全的公司。很早就听别人说，学会干服装，做什么外贸都没有问题。这句话得到了我的实习指导：郑仁俊—福州a贸易有限公司总经理的认同。他告诉我，服装做起来真的非常复杂，需要涉及很多方面。所以，一旦我摸清了做服装的外贸流程，那么将来做其他外贸都是驾轻就熟的。

今天是实习的第一天，郑经理带着我参观了整个公司，让我对公司的整体情况有了初步的了解。福州a贸易有限公司老板就是总经理，共有182名员工。包括以下几个部门：办公室、进出口部、生产技术部、质量检验部、财务部、总务部六个部门。办公室负责文件资料;进出口部负责采购原材料，办理出口业务及管理原料库，成品库;生产部负责制定生产计划，负责管辖两个生产车间;质量检验部负责原材料以及产品生产过程中的各工序产品的检验及成品的检验工作;财务部负责往来账项，工商税务工作;总务部负责伙房、安全、卫生等工作。

总经理亲自抓市场工作，几乎天天接待客户。洽谈、揽客户、接订单、发货都是进出口部业务员的工作。进出口部人最多，每一个产品有一个人负责接订单、登记，并把订单传到生产部，任务完成后再由该业务员负责发货到福州港，每类产品有一个业务员负责采购原材料。

2、具体的工作

1.办公室和生产技术部

毕竟是个在校大学生，没有工作经验。所以我一进公司先被安排在办公室，给公司打文件，制表格。确实有些枯燥

无味。一周后才被管生产的副经理带到生产技术部，并将生产流程逐一给我介绍了一遍。生产技术部有6个人各负其责。生产车间的设备全都是缝纫机、包缝机。一个车间约有100人，全是年轻女工，操作比较简单，缝纫机前有一塑料管，加工好的产品都推到前边的管中。车间里设备放置非常整齐，生产有序，都实现定置管理，工作环境非常好，卫生、整齐、明亮。工人都穿统一的工作服，带工作帽。

在生产技术部待了几天，每天转一转车间，剩余时间在办公室里。我觉得工人的工作表面看挺轻松，其实是挺累的。坐在机器前，一坐就是半天，有时为了赶活儿还要加夜班。往往一天都要工作十几个小时。公司实行计件制，只有多干活才能多赚钱。工人都是农村的。个别也有下岗职工，大都来自偏远的农村，每月只挣八九百元。

我曾经问过副经理怎样才能把一个企业管理好。他说当老板只要明白三条就行了，一条是老板要有市场，二是会核算成本，三是会用人。当时我觉得他说的太简单了，但现在体会一下，还是很有道理的。“会用人”他的意思是用他这样的管生产的人，我觉得“会用人”还包括工人，如何关心他们，如何调动他们的积极性，不能把工人都看成是经济人。

2.进出口部

进出口部是公司的核心部门，由经理亲自负责。经理几乎每天都到，客户来了有翻译陪同，洽谈，参观工厂，吃饭。作为业务员每天按其职责工作，采购的原材料主要是布、线、袋子、拉链、纸箱等。供方大都是经常合作单位，电话联系，传真定货单，到时业务员负责接货等事宜。顾客要货时直接把定单传真过来，定单上有品名、合同号、数量等。有时带有图样，标有尺寸、花色、质量要求、包装要求、支付期限等，都是外语需翻译成中文，然后再把它传到生产部门生产出样品，经由顾客确认后才进行生产。

由于和公司进出口部的业务员关系处的好，我一边观察不明白就问，很快我就熟悉了他们业务上的工作流程，业务员们的素质较高，一般都大学毕业，他们的工资比工人高，一般都在1500元以上，在这里我一般跟随业务员去送货，由于有些产品要出口，所以相当麻烦，需报关，报检，办理出口手续。

进出口部的工作人员大都是年轻人，25岁左右，待人热情，有朝气，但也有牢骚，有怨气。也许都是年轻人容易沟通，再加上我不是公司正式员工，可以随时过来帮忙兼学习，因此了解了不少人情世故：譬如如何与顾客打交道，如何与机关人员打交道等。

3.质量检验部

在企业实习期间，有幸碰上公司贯彻实施iso9000族标准。iso9000族标准是国际标准组织编制的关于质量管理和质量保证方面的标准，帮助各种类型和规模的组织实施并运行的有效的质量管理体系的依据，也是认证机构审核的依据。质量要求组织首先要制定质量方针，制定与质量方针相适应的质量目标，并将质量方针和质量目标贯彻到组织的全部员工，是全体员工都有为实现组织的方针、目标作贡献的意识。

我们公司为建立质量管理体系，不惜重金聘请老师给领导、员工讲课，并按照标准的要求结合企业的实际对公司质量体系所要求的过程进行了识别，重新设置了机构并编写了程序文件。我感觉这确实是好事，领导有眼光。产品质量好是对企业、对用户都有好处，但在实施过程中确实也存在不少困难。标准规定的质量活动记录需要填写，而且要求及时、准确、清晰、完整，而填写记录的人认为麻烦不乐意填，车间也有不会填写记录的。

我认为，之所以会出现这种情况。一是企业人员的素质比较低，不具备实施标准的水平，二是企业领导不够重视，还不是真正懂得实施iso9000标准的意义。不管怎么说，想贯彻，毕竟还是个好事儿，说明企业有了初步的认识，总有一天会将iso9000族标准贯彻到实处。

五、实习心得

相信所有的实习生都和我一样，在实习结束的时候都会感叹时间逝去得如此之快。两个月的时间，说长不长，说短也不短。直到今天，第一步跨进福州a贸易有限公司的记忆还是那么的清晰。或许，短短两个月的历练，别人还无法从我身上感受到我的成长，但是我自己深知自己得到了什么。和面试那天的侃侃而谈相比，实习的第一天用“怯懦、胆小”来形容是再确切不过了。

记得刚进福州a贸易有限公司的那天，因为是新人，没有什么事情能帮得上手，所以坐在座位上的我只好对着一本公司报表发呆。小心翼翼地旁边的同事询问有无事务可帮忙。看着大家忙得不亦乐乎，坐在办公室最前面的我像一

只可怜的刺猬似的缩着，希望有人来接近，但又害怕接近别人。可能这正是大学生刚刚接触社会，接触工作时的状况吧。不知道其他各位实习生的实习生活是怎么开始的，我的实习生活就在这样战战兢兢的状态下拉开了序幕。刚进公司，感受最深的一句话就是：事情办不好，无外乎两个原因，一个是能力不够，一个是责任心不强。

刚来到公司不久我们接到一笔欧洲的订单。经理非常重视这笔订单，要大家全力以赴。虽然我只是个实习生，但是也要把自己当作是正式的员工投入到工作中。说实话，当初心里挺有压力的。当时的我深怕自己的外语以及办事能力不足以胜任这么重要的活动。可是既然进来了，就有担负起责任的义务。

在办公室工作的几天里，我要负责与欧洲的客户保持联系，电话、传真、邮件所有现代化的办公手段我几乎全用上了，目的只有一个，就是更好地完成自己负责的这项任务。说实话，在这之前，我还没有自己收发过传真，还没有如此频繁地使用过电子邮件。可是自从接手这项工作以后，感觉自己真的由一个学生成为了工作者。在打每一通电话之前，我都为对话内容打过草稿，生怕一个不经意的语言错误，就会导致工作的失败。现在回想起来，我深刻感受到了责任的重量。借用办公室李主任的话，事情办不好，无外乎两个原因，一个是能力不够，一个是责任心不强。领导能将工作交给我，我相信我的能力是够的，如果工作做不好，那就只能归咎于责任心的问题了。所以承担起责任，可以说是我实习以来学会的第一样东西。丰富的思想。这里的思想，不是我自己的思想，而是我在实习期间所见识到的各种各样让我受益良多的思想。

在实习期间，我参加了不少的会议。我以前曾经觉得，这种小公司里面的会议，应该都是比较沉闷的，老板一手遮天。可是事实却完全相反。在我旁听过的所有会议中，热烈的讨论比比皆是。例如就公司生产排程的问题，几乎每个人都会提出自己的意见，说出自己的看法，集思广益，敲定最后的计划。相对这些大的方面，在平常的工作中许多新鲜的想法也让我受益良多。例如请客户就餐的问题，在这之前，我自己能想到的问题无非就是餐桌上菜式要多，菜式不能重复等问题，而完全不能像前辈一样考虑到某些地方的客户有不同生活习惯的问题。他们对自己的工作乃至生活态度都有自己的一套理念。看来果然是“我思故我在”。“人人有事做，事事有人跟”。

在签完合同的生产筹备阶段，许多工作都分配到部门甚至是个人去完成。这样的工作安排让我感受到了每个部门每个个人的价值。有人说，实现不了自己的价值就会感觉不到自己的存在感，我想，在这次会议活动中，每个人都被安排到自己最适合的岗位上去了，每个人都能发挥自己秀的一面，人人有事做，事事有人跟，同时分工不分家，各部门各同事之间互相帮助，我相信这就是eachandevery的价值。

这次实习，对我而言，算是一次名副其实的“圆梦行动”。

首先，这次实习，实现的是我体会工作的愿望。在大学读了这么多年的书，深知课本上的知识和社会实践的差距。作为我们学管理的学生，最需要的就是用身体力行去实践，去培养能力。

第二，就是满足了我充实自己的愿望。刚刚进到公司的时候，听到同事们把各个贸易流程说得那样简单，把和政府、客户打交道说得那样轻松，我着实佩服了一把。老实说，在实习之前，我老觉得政府官员高不可攀，客户个个苛刻无情。这回好了，以后知道该怎么与他们交往。

第三，实习帮我实现的，就是朝着自主创业的道路迈进了一步。我很希望能通过这次实习，锻炼自己，让自己有机会成为一名企业家。

这次实习，我感觉自己像海绵一样汲取着接触到的所有知识。每次开会，我都在一旁安静地旁听，这并不是浪费时间，而是在成长。如何发传真，如何翻译，如何筹备工作，如何分工，如何接机，如何送机，如何接待客户，在公司接触到的一切，都是我成长的养料。

我非常庆幸自己能在这里结交到这么多宝贵的朋友。这些朋友不仅包括一起实习的同学们，还有同事，甚至还包括我们可爱的领导。是你们陪伴我度过了这两个月宝贵的时光，你们是我实习中的收获。

大学生实习报告篇十一

生产实习是我们机械专业学习的一个重要环节，是将课堂上学到的理论知识与实际相结合的一个很好的机会，对强化我们所学到的知识和检测所学知识的掌握程度有很好的帮忙。为期10天的生产实习，我们去了xx市机床厂，在机床厂实习当中，我们学到了许多课本上没有的知识，真的是受益匪浅。

一、实习目的

1：透过在xx市机床厂生产实习，深入生产第一线进行观察和调查研究，获取必要的感性知识和使自我全面地了解机床厂的生产组织形式以及生产过程，了解和掌握本专业基础的生产实际知识，巩固和加深已学过的理论知识，并为后续专业课的教学，课程设计，毕业设计打下坚实的基础。

2：在实习期间，透过对典型零件机械加工工艺的分析，以及零件加工过程中所用的机床，夹具、量具等工艺装备，把理论知识和实践结合起来，让我们的考察，分析和解决问题的潜力得到有效的提高。

3：透过实习，广泛接触工人和听工人技术人员的专题报告，学习他们的好的增产经验，技术革新和成果，实践中的经验，学习他们在机械行中的无私奉献精神。

4：透过参观xx市机床厂，掌握一台机床从毛坯到产品的整个生产过程，组织管理，设备选取和车间布置等方面的知识，扩大知识面，开阔了视野。

5：透过记实习日记，写实习报告，锻炼与培养我们的观察，分析问题以及搜集和整理技术资料等方面的潜力。

二、生产实习的要求

为了到达上述实习目的，生产实习的资料和要求有：

1：机械零件的加工根据实习工厂的产品，选定几种典型零件作为实习对象，透过对典型零件机械加工工艺的学习，掌握各类机器零件加工工艺的特点，了解工艺在工厂中所用的机床，刀具，夹具的工作原理和机构以及定位方式，在此基础上指定其中几个典型的零件进行重点的分析研究，要求如下：

(1)：阅读和查阅典型零件的零件图及其加工图，了解该零件在机床中的功用及工作条件，零件的结构特点及要求，分析此零件的加工工序、工艺。

(2)：大致了解毛坯的制造工艺过程，找出铸(锻)件、型材的分型(模)面。

(3)：深入了解零件的制造工艺过程以及零件的制造前所需要的哪些处理，找出现场加工工艺状况；

(4)：对主要零件加工工序、工艺做进一步的分析，并做好工序卡片、工艺卡片。

2：装配工艺

(1)：了解机械的装配组织形式和装配工艺方法和装配工艺所需要注意的精度、平行度、垂直度的要求。

(2)：了解个中装配方法中的优、缺点，如何避免缺点；及装配方法使用类型、要求。

(3)：了解典型装配工具在装配方法中的工作原理，结构特点和使用方法。

3：基本知识；铣削加工的特点、应用范围。

(1)所实习摇臂万能铣床的基本结构、加工范围。

(2)摇臂万能铣床中铣刀的种类、结构、应用及安装。

(3)摇臂万能铣床常用附件的工作原理、加工方法与应用。

(4)摇臂万能铣床工件的安装及定位方式。

(5)平面、沟槽导轨面的铣削方法，尺寸以及一些重要精度的检验，铣削用量的选取。

三、生产实习的时光安排

(1)：第一周了解车间及工件大体状况

(2)：第一周分析万能摇臂铣床六大件的加工工艺

四、生产实习的资料

- 1.摇臂万能铣床的主要特点是能够转任何一个角度，所应用的场合一般是单件小批量生产；
- 2.摇臂万能铣床的六大件分别是悬梁、转盘、床身、工作台、床鞍、升降台；该铣床的导轨分为移置导轨和滑动导轨两种导轨，其中滑动导轨需要淬火处理，一般较长的导轨需要淬火；
- 3.摇臂万能铣床在铣齿轮时需要装分度头，装刀时刀具与主轴锥面紧密结合，这样使不易变形；同时铣床的锥度有7：24不能自锁，而莫氏锥度能自锁。
- 4.牛头刨床加工效率低，应加工窄长面工件，万能磨床能够磨轴类外圆柱、孔、和锥面；以及加工其他东西；工作台面加工需要注意：平行度，平面度，精度等；工作台面表面需要进行淬火处理；在安装时需要用百分表进行精度调整而且精度的调整要与国家标准来对照；
- 5.床鞍轴承上、下两半圆在镗床上安装好以后再进行加工；
- 6.升降台之间设计迷宫形油槽的作用是为了让润滑油不易益处，使工作台面能够有效地润滑；
- 7.万能摇臂铣床x轴方向丝杆动，螺母不动；y轴方向丝杆不动，螺母动；z轴方向丝杆动，螺母不动；当丝杆不动螺母不动时就是卡死现象；
- 8.铣床与刨床加工工件的不一样特点：铣床用于加工较大的面(如底面)，加工效率较高；而刨床加工t形槽和窄长面(如导轨面)；
- 9.粗磨与精磨得基准是统一的，定位时与百分表接触，如果机床本身精度有问题需要人工进行精度的调整；
- 10.夹紧与孔的大小，接触面的面积大小，水平面是否水平有着密切的联系；
- 11.工作台一般用铸件毛坯来加工，材料牌号ht250，仅第一步，钳(划线)分为两个步骤：一、以划线为基准，划出台面余量线、中心线；二、其余按要求划出各面的余量加工线；此道工序在大件车间完成，在铣床或刨床上加工；
- 12.升降台的导轨面有两种：水平导轨面、垂直导轨面；
- 13.砂轮越程槽：为了加工方便而设立的，此砂轮越程槽在刨床上加工；设立的目的是为了防止在加工燕尾导轨时将刀具打坏；13.加工工件时需要思考效率、成本、和精度，具体要求由工厂状况而定；
- 14.在机床上加工工件时，务必用夹具装好夹牢工件。将工件装好，就是在机床上确定工件相对于刀具的正确位置，这一过程称为定位。将工件夹牢，就是对工件施加作用力，使之在已经定好的位置上将工件可靠地夹紧，这一过程称为夹紧。从定位到夹紧的全过程，称为装夹。
- 15.工件的装夹方法有找正装夹法和夹具装夹法两种。找正(!)装夹方法是以工件的有关表面或专门划出的线痕作为找正依据，用划针或指示表进行找正，将工件正确定位，然后将工件夹用虎钳中，按侧边划出的加工线痕，用划针找正。
- 16.工作夹紧概述夹紧的目的是防止工件在切削力、重力、惯性力等的作用下发生位移或振动，以免破坏工件的定位。因此正确设计的夹紧机构应满足下列基本要求：
 - (1)夹紧应不破坏工件的正确定位；
 - (2)夹紧装置应有足够的刚性；
 - (3)夹紧时不应破坏工件表面，不应使工件产生超过允许范围的变形；

- (4)能用较小的夹紧力获得所需的夹紧效果;
- (5)工艺性好,在保证生产率的前提下结构应简单,便于制造、维修和操作。手动夹紧机构应具有自锁性能。
- 17.工件在夹具中定位的任务是:使同一工序中的一批工件都能在夹具中占据正确的位置。工件定位的实质就是要限制对加工有影响的自由度。
- 18.加工中心中贴塑导轨的加工过程:加工面拉毛、滑铣、晾干、涂胶、最后压紧,一般要压紧48小时;
- 19.在检验燕尾是否是55度,应于标准化进行接触磨(涂色法);
- 20.工作面是否水平需要水平仪来检测,将水平仪放在桥板上首尾相接,依次测量;
- 21.若精加工以后的重要工作面上有夹砂和气孔时,先将夹砂和气孔钻掉,然后再进行塞补;
- 22.在介绍测量工作台面平面度时,先建立一个假想平面,在上方放三个等高块,需要用平尺和可调量块。
- 23.发蓝处理:强制性的氧化措施
- 24.升降台的砂轮越程槽加工时必须要在淬火之前,因为淬火之后工件不易加工;
- 25.工作台的加工先加工工作台面,再以工作台面为粗基准加工导轨面;
- 26.镗床夹具镗床夹具又称镗模,是一种精密夹具,主要用于加工箱体类零件上的孔或孔系。
- 27.镗床夹具由主要部分组一个完整的镗床夹具,就应由夹具体、定位装置、夹紧装置、带有引导元件的导向支架及套筒、镗杆等主要部分组成。
- 28.工件在镗床夹具上常用的定位形式工件在镗床夹具上常用的定位形式有用圆柱孔、外圆柱面、平面、v形面及用圆柱销同v形导轨面、圆柱销同平面、垂直面的联合定位等。
- 29.钻床夹具的主要类型钻床夹具简称钻模,主要用于加工孔及螺纹。它主要由钻套、钻模板、定位及夹紧装置夹具体组成。

大学生实习报告篇十二

我在酷热中迎来了作为大学生的第一个暑假,也满怀激情地参加了暑期社会实践活动。作为一个大学生有别于中学生就在于他更重视培养学生的实践能力,在注重素质教育的今天,社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的新世纪优秀人才的重要途径。

暑期社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸,也是推进素质教育进程的重要手段。它有助于当代大学生接触社会,了解社会。同时实践也是大学生学习知识,锻炼才干的有效途径,更是大学生服务社区,回报社会的一种良好形式。

暑假开始不久我便在西安市水利防汛部进行了为期一周的暑期社会实践,在自己的观察和工作人员的帮助下学到了很多在学校学不到的知识,对水利防汛知识有了更深一步的了解。

防汛抗旱办公室作为各级防汛抗旱指挥部的常设办事机构,其主要职能:一是及时准确掌握汛情、旱情、灾情;二是提出防汛抗旱年度和阶段性工作意见;三是贯彻执行政府和防指关于防汛抗旱工作的决定、指示和防汛抗旱调度命令。因此,防办不仅是政府指挥防汛抗旱的重要参谋部,同时也是贯彻执行政府和防指关于防汛抗旱命令、决定的具体办事机构。防汛值班是防办工作的一个重要环节,其工作质量的高低,将直接影响防汛抗旱工作的成败。

汛期容易突然发生暴雨洪水、台风等灾害,而且防洪工程设施在自然环境下运行,也会出现异常现象。为预防不测,各级防汛机构均建立防汛值班制度,使防汛机构及时掌握和传递汛情,加强上下联系,多方协调,充分发挥枢纽作用。

防汛值班是汛期中各级防汛抗旱指挥部掌握汛情动态的前哨阵地，是防汛抗洪的重要非工程措施，是各级领导指挥决策的主要依据来源，是一项十分重要的防汛工作，是确保汛期安全度汛的关键性环节。它的主要工作有以下几点：

(1)了解掌握汛情。汛情一般包括雨情、水情、工情、灾情。具体内容是：

雨情、水情：按时了解实时雨情、水情实况和气象、水文预报；

工情：当雨情、水情达到某一量值时，要主动向所辖单位了解河道堤防、水库、闸坝等防洪工程的运用、防守、是否发生险情及处理情况。

灾情：主动了解受灾地区的范围和人员伤亡情况以及抢救措施。

(2)按时报告、请示、传达。按照报告制度，对于重大汛情及灾情要及时向上级汇报；对需要采取的防洪措施要及时请示批准执行；对授权传达的指挥调度命令及意见，要及时准确传达。

(3)熟悉所辖地区的防汛基本资料 and 主要防洪工程的防御洪水方案的调度计划，对所发生的各种类型洪水要根据有关资料进行分析研究。

(4)对发生的重大汛情等要整理好值班记录，以备查阅并归档保存。

(5)严格执行交接班制度，认真履行交接班手续。

(6)做好保密工作，严守机密。

实践期间我觉得他们的工作总体上做的不错但我也发现了目前防汛值班工作中存在的一些问题，擅自离岗，脱岗，迟到早退现象时有发生。有的工作人员工作态度不认真，工作期间从事其他事情，究其原因主要是这些人员在思想上不重视，没有认识到防汛值班工作的重要性，认为防汛值班可有可无，殊不知这就犯了一个重大错误，防汛值班决不是可有可无的，没有防汛值班就不会在第一时间对灾情做出反映，从而最大限度降低灾害损失，保护人民生命财产的安全。

对此我建议应加强防汛值班纪律建设，克服麻痹侥幸心理，认真贯彻落实防指调度指令，按照防汛预案，切实做好各项防汛准备工作。为确保信息畅通，防汛关键时期实行24小时防汛值班，要求防汛值班人员严肃防汛纪律，尽快进入防汛角色，在值班期间不得擅自离岗，杜绝空班现象。遇有问题要及时上报，并认真做好值班记录，保证防汛信息畅通。防汛值班人员须严守值班规定，不得擅自离岗，玩忽职守。并做到：及时接听值班电话，主动查阅有关网站信息，及时了解并核实水情、雨情、险情和灾情，并做好值班记录；遇重要信息、较大和重大事件时须及时向分管或上级领导报告；对上级来电、电传和下级请示除做好登记外，须及时送有关领导批阅；接听电话要礼貌、热情，维护好单位形象。防汛值班人员要保护好有关设备，熟练掌握使用方法，严格遵守设备操作规程，确保设备正常运行。一旦设备出现故障，须及时向有关领导报告，并迅速排除故障。值班人员要按时进入工作岗位，因故不能到岗，应提前请有关人员替班，或向带班领导报告，请求调班；交班者要向接班者简要说明值班情况和待办事宜，未向接班者交班，不得离岗；接班人要仔细查阅值班记录，及时完成待办事宜。

在汛期，山洪灾害易发区应在下述几个方面加强防汛值班：

当地政府及防汛指挥机构各行政首长和相关责任人，要按照法律法规及有关责任制的规定到岗到位，切实履行各自职责，采取一切必要的法律行政措施，组织指挥防洪抢险。

加强警戒区的巡查、监测，对警戒区、危险区，特别是山洪灾害易发区的雨量站、主要河流、各险工险段，要实行24小时不间断的值班，要根据需要随时向指挥部报告雨情、汛情、灾情及险患的发展情况，随时报告抢险、排险进度，人员疏散转移安置等情况。

当情况紧急时，各级防汛指挥机构应加强值班力量，增加防汛抢险人员，抢险队伍应整装待发，成立机动抢险队，严肃防汛纪律，服从命令听指挥。

经常进行防汛紧急会商。面对险情高发期，防汛指挥部要经常进行有领导、专家等参加的防汛紧急会商，分析防汛

形势，制定防汛抢险的决策方案、措施等。

短短的一周实践很快就过去了在这短短的一周中我碰过壁，受过累，流过汗，但是我却成长了，深入学习领会了“三个代表”重要思想，继承和发扬了大学生勇于实践的光荣传统，树立和落实了科学发展观。用实际行动赢得了社会的认可和好评，也通过走进基层、走进市民了解了更多现实问题，树立了正确的成才观，这次亲身体验让我有了深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。

时代在进步，社会在发展，而随之而来的竞争也非常严峻的摆在了我们的面前，现代社会所需要的已经不再是单纯的知识型人才。时代赋予人才新的定义：不仅能够驾驭新科技，具有创新意识，更要有将科技应用于实践的能力。但是，再看看我们，只是被禁锢在四角高墙内，捧着书中自有黄金屋的古训，做着日后事业有成，飞黄腾达的白日梦。我们的传统，我们的教育制度还有我们本身使我们缺乏勇气走出象牙塔，去接受实践的检验和社会竞争的洗礼。在这样一个知识与实践完全脱节的环境里，我们又有什么资本去谈成才、谈竞争、谈事业?时代证明，历史证明，我们的自身状况证明：我们唯有面对社会，才能心平气和地作出一些选择，才能确立自己学习和生活的目标。

大学生实习报告篇十三

引言：环卫工人是否是弱势群体?环卫工人是否应该得到更多地关注?市民眼中的环卫工人与他们的真实工作、生活是一致的吗?带着诸如此类的问题，南京大学政府管理学院暑期社会实践“环卫工人有力量”团队对此展开了社会调查。基于160份有效市民问卷，以及对环卫工人及相关负责人的采访和亲身体验环卫工作的经历，整个团队在为期5天的实践中收获了很多，最大的收获就是带着最初的热情去“求真”，还原最真实的当下环卫工人的生存现状。

我们一直在想暑期社会实践的意义何在，就像有市民在我们的问卷中提到的建议一样“希望你们能继续做下去并做好，而不只是一次暑期社会实践”，尽管我们很清楚这次社会实践的影响毕竟只是微弱的，但全体成员对其抱着最大的热忱，努力去获得一些真正所谓有价值的东西，赋予我们的实践存在的意义。

整个团队由6人组成，均为政府管理学院13级学生，由于专业学习中涉及到关于数据分析处理等内容，也会有政治学、社会学的理论支撑，所以这算是我们团队的一大优势。此外，团队中的张晨同学对摄影、视频制作等颇有研究，也为实践的顺利开展注入了技术上的信心。

最初确定的主题是“南京市环卫工人的现状——以栖霞区与鼓楼区为例”，理想状态下应该是需要对栖霞区与鼓楼区的环卫所进行全面采访的，然而由于种种阻碍，最终我们只能采访到栖霞区环卫所仙林项目组的负责人之一以及环卫工人，这应该是我们这次社会实践活动中最大的不可为的遗憾。但也很感谢仙林项目组对我们的实践活动给予最大的支持，毕竟通过近一个小时的采访，对于仙林片的环卫情况有了比较清晰的了解，加之能够在环卫的第一线亲身体验环卫工人们日常工作，让我们对这一职业抱有更大的情感与尊重，感谢每一个城市美容师为这个城市风雨无阻的付出。

整个实践可以分为三个阶段：第一阶段为筹备阶段，利用网络和图书馆的资源对环卫工人这一职业的情况进行了了解，并且设计了相关的调查问卷、采访问题等;第二阶段为正式实践阶段，“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”，社会实践也就是给予了我们“躬行”的时间，自我的观念或者是文献的资料都不足以支撑我们的研究，因此我们走上街头去收集市民对环卫工人的态度、去采访正在工作的环卫工人、去采访相关的负责人、去体验环卫工人的工作强度等等，这些不仅让我们深入挖掘了自己的实践主题，也让我们在比较中重新塑造着对于环卫工人这一份职业的认识;最后一个阶段则为总结反思阶段，一起讨论接下来要做些什么，一起回顾着我们的收获与感动，不仅付出了也收获着，对于每一个人都会是一段可能磕磕绊绊但却不失美好的记忆。

比如从最初发问卷的露怯到最终能完成200份问卷成果的喜悦，比如清扫街道时队员们磨出的一个个小茧子到最终望着身后整洁敞亮的地面的自豪，比如从最初创建微博账号一点点记录我们的成长到后来能被南大团委和仙林头条转发所受到的鼓励，比如说从最初对于选题还是比较混沌的状态到后来一步步去践行我们的准备，许许多多的突破即使只是陌生人的一句肯定也让我们感激与感动。

最后我们的主题确定为南京市环卫工人现实生活状况与市民观念的差异比较，因为在调查采访中我们也发现了其实随着经济的发展以及社会与媒体对环卫工人态度的转变，环卫工人们的工作条件正发生着改善。虽然也存在着体制不健全等问题，但“求真”是我们本次社会实践或者说是我们在今后的学术道路或者生活中需要的坚持，不能被传统的观念所左右现在的事实，因此需要去发现去传播我们所了解到的真。

实践结束了，但我们却不会忘记最初的坚持，对于环卫工人这一职业的了解也让我们更加热爱我们所拥有的一切，

希望所有的环卫工人们能有一个更加公平的生存环境，也期待我们的城市在环卫工人、市民与政府的共同努力下变得更加美好!

大学生实习报告篇十四

一、实习目的

希望通过这次的毕业实习机会，可以了解广告公司运作，了解报刊媒体的工作，了解代理公司日常业务活动以及这个行业的整体状态，并从中认识到与策划设计活动有关的人力、资金、社会的关系，还能拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加报业的理论知识，在社会竞争中，锻炼和提高自己的能力，更重要的是评估自己今后的事业方向。

二、实习要求

通过社会实践，熟练专业技能，了解艺术设计机构，其部门、日常业务活动、整体状态。并从中认识到艺术设计活动与人力、资金、社会的关系。

三、实习单位概要

1、广告的简介：

广告是为了某种特定的需要，通过一定形式的媒体，公开而广泛地向公众传递信息的宣传手段。

广告有广义和狭义之分，广义广告包括非经济广告和经济广告。非经济广告指不以盈利为目的的广告，如政府行政部门、社会事业单位乃至个人的各种公告、启事、声明等。狭义广告仅指经济广告，又称商业广告，是指以盈利为目的的广告，通常是商品生产者、经营者和消费者之间沟通信息的重要手段，或企业占领市场、推销产品、提供劳务的重要形式。

2、公司介绍：

文化有限公本着创意领先的原则，引进国外广告公司全新理念，并结合本土广告公司作业优势，探索出一套独特而有效的广告公司运作模式，是一家集管理、人才、技术于一体的专业广告公司。同时，以为客户提供一流设计、协助客户塑造良好企业形象为目标，诚信为本、服务至上为原则，本着踏实、勤奋、勇于探索的精神，多层次、全方位为客户提供满意而有效的服务。

四、实习的感受

走出校门，踏入社会，迎接挑战未来的我。我怀着兴奋与激动交加的心情拿着简历投向了文化有限公司。

我应聘进入到文化有限公司进行了为期半个月的实习活动，进行学习。从我进入公司，公司员工稳定在10人左右，同时服务的广告客户不超过10个，其中稳定的长期客户也只有五六家，还包括一些未知客户群。固然如此，据我所知公司效益良好，处于稳步上升时期。公司内部设置大约也和其他同级公司相似：老板即公司总经理，负责整个公司的统筹与管理;下设业务部、制作部、设计部、以及安装部等。因为公司规模不大，内部员工可以灵活的交叉运作，我也得以参与了数个客户的文案、创意、客服等方面的开发和交流，获得很多难得的学习和锻炼的机会。以下是我的实习日记以及参与的主要客户的设计项目的工作状况。

第一天走进公司的时候，与经理进行了简单的面谈之后，并没有给我留下过多的任务，先让我熟悉一下环境，了解了一下公司的状况，包括其规模、部门、人员分工等。然后让我对新飞智鑫人力资源公司宣传册的设计，设计的过程中正好测验一下我的能力。

很幸运，一进公司便能参与的设计项目之中，正好锻炼一下自己。于是，我学以致用，很快在一天之内做出了三个方案，设计主任看后比较满意，便可以放心的将其他的设计任务交给我。由于经验不足，我在开始的时候，主要还是负责一些比较琐碎的设计任务。还没有真正地参与到比较完整的活动方案之中。经过两天的磨合，自己有哪些缺点和不足，便知道得一清二楚，在校的时候由于实际锻炼的机会比较少，在软件操作上还是不够纯熟。而且对于客户的要求并不能立即做出反应。

在为数不多的几天时间里，我观看了许多广告方面的书籍和营销销售，在广告销售方面有了一些琐碎的思考。

五、实习结论及建议

广告是品牌传播的主要方式之一，它通过各种传媒向消费者传播品牌信息、诉说品牌情感，构建品牌个性，进而在消费者心理上形成强大的品牌影响力。从广告心理学理论角度讲，广告在建立消费者品牌认知、培养品牌意向和改变对品牌的态度上有着重要作用。

广告对消费者主要具有六种影响力，它们是：

- 1、吸引注意力。广告以新颖独特的方式给消费者以一定的震撼和吸引的注意力。
- 2、传播信息。广告向消费者传播商品和商品信息，以形成对商品特别是品牌的认知和形象。
- 3、情感诉求。广告以情感诉说方式打动消费者的心理，引起情绪与情感方面的共鸣，在好感的基础之上进一步产生商品或品牌信赖感。
- 4、进行说服。广告在传播商品信息、引起情感共鸣的时候，逐渐影响消费者的态度，并说服消费者改变原来的态度，促使消费者逐渐喜欢商品并购买商品。
- 5、指导购买。广告可以大力渲染消费或购买商品之后的美妙效果，给消费者明显的示范作用，指导人们的消费与购买行为。
- 6、创造流行与时尚。广告常以完全相同的方式，向消费者多次重复同样的内容和诉求，利用大众流行的社会心理机制创造轰动效应，激发更多的消费者参与购买。

六、总结

在为数周的时间里，我看了许多报刊和与之相关的广告策划，在广告策划方面也有了一些琐碎的思考。广告传媒并不是一个容易的行业，其实报刊上很多广告都是孤独的而被遗忘，一样的道理，很多策划的活动也并不是一呼百应的。现在努力的方向是如何策划一个有新意的活动，怎样让好的创意可以激发人对公司和产品的热情，如何提升一个产品活动所带来的广告效应。我很希望未来能够通过学习通过扩展知识面通过自身的努力，做出像样的有价值的策划来，在策划这个单元闯出个天地。

此外，这次实习中，我还参与了广告设计、排版方面的工作，这是另一个大的收获，为了我今后在工作及业务上能力的提高起到了促进的作用，增强了我在今后的竞争力。

在以后的生活更要注意理解这样的一段话：未来的世界：方向比努力重要，能力比知识重要，健康比成绩重要，生活比文凭重要，情商比智商重要！

大学生实习报告篇十五

一、实习单位及岗位简介

纵横广告有限公司位于xx省xx市电子城六层，交通便利，为广告制作、媒体发布、印刷包装一体化公司。媒体主要包括市内高新技术开发区的电子显示屏以及古冶的大部分媒体，站牌、小区指示牌、路名牌、村名牌、车身广告等等都是我们公司的广告发布载体。更有集品牌整合营销、广告创意、专业广告制作及公关策划于一体的综合性广告公司。包括居然之家、南北电子城等在内的大商场均是该公司的长期合作商。客户的满意是我们永恒的追求是该公司的格言。

在公司实习期间，我从事的岗位是在业务室工作，工作是广告业务员，在开始的几天里和公司人不太熟，只是尽可能多的了解公司、了解自己的工作。相比不少人来说我是幸运的，因为我找到一家广告公司实习，而且是带薪的。后来在经理的几次培训下，我才知道自己的任务以及该如何去完成任务，就是要尽可能的招揽客户来我们公司做广告。而我们业务员从中获得一部分的利润作为提成。

二、实习过程概述

在实习的开始头两个星期里，我主要是熟悉公司的媒体，包括：记住各种媒体的价格、向客户详细介绍各种媒体的优势等。纸上得来终觉浅，要知此事要躬行。课本上早已学过的东西，因为没有实践过，使得在向客户介绍时有心有余而力不足的感觉。一种媒体，看起来很简单几句话就概括完了，可要真正能熟练介绍，我甚至用了比预期多一整天的时间才能熟练各种说法，但还不能和超市里的营业员们比。

因为这是我第一次做业务员，成绩如此不济，也激起了的兴趣和好学的愿望。因此在以后的向客户介绍媒体的过程中，我倍加用功，专心致志，却也收到了事半功倍的效果。自己熟悉产品，还不算难的，真正要下功夫学的是怎样向客户全面、生动，而又要简明、扼要、有所侧重地介绍出自己的产品。这里面的关键是要会说，不仅要会说对，还要说得能引起客户的兴趣，从而能成功地作成一庄生意。这也是对我一个巨大挑战，因为我本就不善言语，就更没有什么说话技巧和口才了，这也就是我就克服的困难。先是自己对着空气练，再是对着同事小强练，让他帮我纠正，然后再找经理帮忙，要他装成客户，我找他练，嘴皮子磨破了的时候，我也终于看到了经理脸上露出来的笑容。

接下来的一个星期里是实习业务阶段，就是通俗上说的跑业务。跑业务关键是要跑，要求我们能吃苦，能坚持，有韧力。因为业务技巧有过培训，公司的媒体自己也能了然于胸，但怎样正确地向客户表达出来，还需要经理和同事们实际指点。和我一起的是业务部的小强，他比我早来二个月这里，但他的业务能力比我强多了，我也要向这位只比我还小一岁的老业务员表示感谢，因为他不仅教会了我怎样和客户沟通、怎样从客户处获得对自己有用的信息，还教会了我怎样排除困难、战胜自我。第一次接触生人，开始正式交谈，未免有些局促、放不开，话语的表达也不是很通顺、清楚、扼要，在跟着小强实际学习和模仿了3次以后，我基本上克服了第一次的毛病，心里也不再那么紧张了。

再结束了长时间的模拟培训之后，就是自己亲自独立上场，自己表演了。这也就是以后的的工作。所说已有了临场的经验，但毕竟是自己一个人出场，心中仍是存有余悸。记得那一天是去居然之家的世有地板，见着他们经理以后，竟因为紧张而直接索要定金，因为我的工作主要就是向客户介绍、招揽客户在我们这里做广告或发布广告，而人家显然是有备而来，对付的又是我这样的初出茅庐的新人，三下五去二就把我给摆平了。没用三句话，我就这样轻易地败下阵来，不光价钱报低了，在制作完成之后还差一点自己要垫钱给公司。

一次接触以后，我竟不知这家商户的老板是谁，有没有分店，有没有在古冶发展的意思，甚至没有留下这位经理的联系方法，更可悲的事是，我竟忘了请教他的姓名。回到公司，刘姐问我出差情况，我无地自容，心中暗想以后一定要克服重重困难。这一次的失败，我前前后后又想了几遍，并向经理讨教了一些实用技巧。有了第一次的不幸和失败之后，我深知自己还很嫩，要学习和练习的东西还真得很多。因此，我在以后的实习工作中也充分认识到这一点，随时提醒自己要学会。

三、实习主要情况及体会

要当一个成功的业务员真的是需要才高八斗，无所不能啊！按经理的要求是，第一，要长的不讨人厌，第二，头脑要清晰，胆子大，见了客户要落落大方，不会畏畏缩缩，第三，无辩才障碍。这确实是当一个业务员的最基本条件。而我在纵横工作的这段时间的体会是，当一个成功的业务员也还需要以下的因素：

1、强硬、专业的业务知识

对业务员来说，销售学知识无疑是必须掌握的，没有学问作为根基的销售，只能视为投机机，无法真正体验销售的妙趣

2、先推销你自己再推销产品

据调查，有71%的客户之所以从你的手中购买产品，是因为他们喜欢你、信任你、尊重你。因此，推销首先是推销你自己。礼节、仪表、谈吐、举止是人与人相处的好坏印象的来源，业务员必须多在这方面下功夫。服装不能造就完人，但是初次见面给人印象，90%产生于服装。第一次成交是靠产品的魅力，第二次成交则是靠服务的魅力。

说话是一门艺术，作为一个业务员我由此真正了解到这句话的含义和功用。记得刚来上班的第一天，经理就告诉我的工作，平时没事的时候就上网查查资料，打打电话跟客户聊聊天。要想客户在咱们这里做宣传首先要让客户记住你。另外，给客户的第一印象很重要。我刚来上班的头一个星期穿的还是在学校里的学生装，之后刘姐就要求我要

穿比较成熟一点的装束，因为随时都要去见客户或有客户来拜访。所以我出去拜访客户都是一身正装打扮去拜见客户。给客户送名片时还要必恭必敬的双手奉上，切记把名片倒过来，让客户看到

3、信用是业务员成功的关键

据估计，有50%的推销之所以完成，是由于交情关系。这就是说，由于业务员没有与客户交朋友，你就等于把50%的市场拱手让人。交情是超级推销法宝。如果你完成一笔推销，你得到的是佣金：如果你交到朋友，你可以赚到一笔财富。忠诚于客户比忠诚上帝更重要。你可以欺骗上帝一百次，但你绝对不可以欺骗客户一次。记住：客户总是喜欢那些令人喜欢的人，尊重那些值得尊重的人。在销售活动中，人品和产品同等重要。优质的产品只有在具备优秀人品的业务员手中，才能赢得长远的市场。

业务员赞美客户的话应当像铃铛一样摇得叮当响。你会以过分热情而失去某一笔交易，但会因热情不够而失去一百次交易。热情远比花言巧语更有感染力。你的生意做的越大，你就要越关心客户服务。成功的业务员是先和客户当朋友再谈生意。开始的一段时间是我主动在电话里和网上和客户打招呼问好，后来就变成我一上网是客户在主动跟我打招呼。有时还会有客户主动打电话过来问候聊天，虽然目前生意是没有做到，但对业务员来说，这些客户资源是日后最大的潜在力。

4、信念，坚持到底是获得成功的最终

棘手的客户是业务员最好的老师。客户的抱怨应当被视为神圣的语言，任何批评意见都应当乐于接受。正确处理客户的抱怨一提高客户的满意度，二增加客户对公司的好感，三丰厚的利润。成交并非是业务工作的结束，而是下次业务活动的开始。业务工作不会有完结篇，它只会一再从头开始。

成功的人是那些从失败上汲取教训，而不为失败所吓倒的人，有一点业务员不可忘记，那就是从失败中获得的教训，远比从成功中获得的经验更容易牢记在心。不能命中靶子决不归咎于靶子。买卖不成也决不是客户的过错，问一问任何一个专业业务员成功的秘诀，他一定回答：坚持到底。世界上什么也不能代替执着。天份不能，有天份但一事无成的人到处都是；聪明不能，人们对一贫如洗的聪明人司空见惯；教育不能，世界上有教养但到处碰壁的人多的是。唯有执着和决心才是最重要的。记住：最先亮的灯最先灭。不要做一日之星。执着才能长久。一个人到了年老的时候，又穷又苦，那并不是那个人以前做错了什么，而是他什么都没有做。

业务员一定要有强硬的心理承受能力。被客户无理轰骂，无理挂掉电话是常有的事情。有次和一客户明明一直谈的好好的，突然就来一句，那就不要谈了，挂掉了电话。但是下次再打电话给他时，一样要记住保持满脸笑容，声音愉快，好像上次不愉快的事情根本没发生。

四、自我评价

短短的一个多月的实习工作结束了，留给我的则是在漫长的人生路上用之不尽的财富，感谢系领导和老师给我的这次难得而宝贵的实习机会。现在回头看走过的这似乎也是漫长的6周40天多天里却也留下我终身难忘的点滴，在这里我跌倒过，被人嘲笑过，也受过污辱，但我最终是成功的，我得到的经理和老板的好评，得到了同事的认可，也得到了他们许或是有些羡慕的眼光，因为我向他们是交了一份满意的答卷的。虽然跑成的单子不多，利润也不高，但我自己看到了自己的闪光点，学会了怎样和别人沟通，也学会了体贴和团结同事，正是在这样的工作中我才真正说是提升了自己，实现了自己的价值。

当然经历了这么多的可以说是坎坷和辛酸之后，我也充分认识到自己的不足和缺点，懂得要用一颗平常心、平常心去对待别人和事情，也了解和切身体会到团队的重要，懂得一个人的力量是有限的，在集体中，1+12的道理。更重要的是，我学会并懂得了体谅人、爱护人、尊重人，我为人人，人人为我的实际意义。在实习工作的待人接物中处处也体现着我们的文明度，有些虽说是小节，但若没有真正意识并做到是很难取得别人(客户)信任的，当然那样的话，也做成就不了什么事了。例如被问到贵姓?时，得这样回答：免贵姓*还有递东西好比是名片给对方时要用双手，且要看着对方的眼睛，那才是尊重别人，也才能得到对方的认可和信任，业务才能顺利地开展下去。

实习归来，少的是一份盲目和稚嫩，而多了的是几份平静、成熟和对未来的信心。通过实际的工作，切身接触社会才懂得生活的艰辛，更懂得珍惜的重要，一分一厘都来之不易，最重要的还是懂得了学习的重要性，只有不断学习才能不断进步，活到老，学到老，我们即将踏入社会的新青年、新的祖国的知识分子更要通过这次难得的实习机会，在工作中发现不足及与社会的差距，努力缩小这种差距，改变自己的知识结构，使自己真正做个对社会和国家有用的人。

实践报告相关文章：

大学生实习报告篇十六

一、前言

今年七月五日上午考试结束意味着大二的结束，我已成为一名准大三生。回顾过去的两年大学生活，我几乎是在遵循着寝室、食堂、教室、图书馆四点一线的生活规律。平静的日子虽快乐也让我隐约有了对未来的担忧。激烈的社会竞争向我敲响警钟，没有任何实践经验的人，即使学习再优秀也无法在工作中游刃有余。实践是检验真理的唯一标准。因此，在考试结束后我立即联系到长虹电视成都销售分公司的业务经理张继帮，申请一份暑期兼职工作。公司安排我在阿坝州各个专卖店专卖店做长虹电视销售工作。

(一)实践概况

实践单位：长虹电视成都销售分公司

实践时间：20xx年7月7日至20xx年8月24日

实践目的：初步认识社会，提高自身素质，积累社会实践经验，为日后真正步入职场打下基础

实践任务：专卖店负责电视销售工作

(二)实践内容及成果

我主要负责长虹电视的销售，在公司安排的各个专卖店销售员为顾客介绍产品，帮助顾客解决问题。在我工作期间，日销售量从0台慢慢变为1台，3台，6台

(三)实践单位简介

长虹始创于1958年，公司前身国营长虹机器厂是我国“一五”期间的156项重点工程之一，是当时国内唯一的机载火控雷达生产基地。历经多年的发展，长虹完成由单一的军品生产到军民结合的战略转变，成为集电视、空调、冰箱、it、通讯、网络、数码、芯片、能源、商用电子、电子部品、生活家电等产业研发、生产、销售、服务为一体的多元化、综合型跨国企业集团，逐步成为全球具有竞争力和影响力的3c信息家电综合产品与服务提供商。20xx年，长虹跨入世界品牌500强。20xx年，长虹品牌价值达到583.25亿元。

长虹现有员工六万四千余人，拥有包括博士后、博士在内的专业人才一万五千余人，拥有现代化的培训中心，国家级技术中心和博士后科研流动工作站，被列为全国重点扶持企业和技术创新试点企业。

植根中国，长虹在广东、江苏、长春、合肥等地建立数字工业园，在北京、上海、深圳、成都设立研发基地，在中国30多个省市区设立200余个营销分支机构，拥有遍及全国的30000余个营销网络和120xx余个服务网点；融入全球，长虹在印尼、澳大利亚、捷克、韩国等国投资设厂，在美国、法国、俄罗斯、印度、乌克兰、土耳其、阿联酋、阿尔及利亚、泰国等10多个国家和地区设立分支机构，为全球100多个国家和地区提供产品与服务。

(四)实践内容摘要

7月7日至8月22日在专卖店兼职实习。由业务经理向我讲解长虹电视的基本知识，传授销售技巧，沟通技巧。我认真观察业务经理怎样迎接顾客，吸引顾客，留住顾客，最后成功卖出产品。遇到不懂的地方，积极请教业务经理。回到住处后认真总结，疑问的地方上网查询。业务经理引导鼓励我开口说话，大胆向顾客推销。我尝试着和顾客沟通。几天后我已基本能应对销售。每天早晨九点准时到达专卖店，到水房清洗抹布，擦拭长虹电视表面的污物，保证货架的清洁。然后，将每个演示用长虹电视插上电源，调节至演示状态。这样，一天的工作开始了。真诚迎接顾客，热心介绍产品，微笑服务新老顾客，将每一位顾客视为上帝。

二、实践主要收获和体会

(一)实践收获

1、良好的沟通能力促成销售的成功

微笑是人类最美好的表情，当我面对每一位陌生的顾客，微笑总是能帮助我消除紧张，缩短和顾客间的距离。当然面对一位面带微笑的促销员，顾客乐意停下脚步，饶有兴趣的倾听你的讲解介绍。沟通更多是通过语言来达到双方彼此了解的目的。了解顾客需求，长虹电视是家用还是馈赠，是购买一般的还是高档的，这些都是要通过积极询问，耐心倾听得来。接下来准确讲解产品性能、用途、售后服务、相关赠品，对顾客的疑问不能不懂装懂，欺骗顾客。

2、锻炼了胆量

通过这次实践活动，我的胆量更大了，勇于和顾客攀谈。我发现顾客们并不像当初想象的那样冷漠，只要你从容不迫的应付，沟通会很愉快。记得实习时业务经理曾告诉我，一定要开口说话，哪怕只有一个字。当你主动向顾客询问、介绍，顾客才会找到适合自己需求的产品，才能实现促销的成功。

3、提高了抗挫折能力

刚开始促销时，我没什么经验，面对顾客不能从容应对。没有任何业绩让我感觉自己很失败，很差劲。我想过放弃，当初的雄心壮志不见了。可是，如果我这次遇到困难失败就轻易放弃，那么在真正迈入社会后，我以一颗怎样的心来面对这个竞争残酷的现实。“失败是成功之母”，从哪里跌倒就从哪里爬起，我一直这样鼓励自己。吸取经验和教训，向业务经理请教，在实践中摸索。慢慢地，我可以卖出机子了。

4、提高了自信心

没有自信的人，难以创造事业的成功。我以前认为自己在促销方面没有任何潜力。经过这段时间的实践，我明白了信心来自实力。当我对产品了如指掌，掌握沟通技巧后，销售不再是令我生畏的困难。

5、知己知彼百战百胜

对自己的产品掌握到位还不够，要清楚自己的优势劣势，同时了解竞争对手产品的优点和不足。这样在向顾客介绍时可强调本产品的优势，让顾客发现本产品的价值，购买到物有所值的优质产品。商场似战场，不了解对手，盲目作战很难取得胜利。

(二)实践体会

1、能力更靠培养

也许我们不是天生具有做某些工作的能力和素质，但是，后天的努力会弥补这一不足。只要你想做，你一定会想方设法去学习、去尝试、去面对一切困难。世上无难事只怕有心人。有意识的培养自己在某方面的能力，你一定会有所收获。

2、工作需要激情

激情就像催化剂。在工作中投入激情会让工作事半功倍。工作中难免会有繁琐无聊的时候，如果我们没有激情，就很难继续坚持下去。拥有激情，工作的热情高涨，在出现困难时积极寻找解决问题的方法。在工作和个人生活之间能做出正确的权衡，不因私人生活的干扰而影响正常工作。

3、主动服务

当顾客光临时，主动和顾客打招呼，询问顾客，以便了解他们的需求。在遇到内向的顾客时，更需要促销员主动出击，耐心地询问，并向他们推荐适合的产品。如果我们不积极主动，顾客则无法了解产品，无法找到合适的一款，更有可能造成顾客的流失，损害公司的利益。大方、主动，让顾客感觉到我们的真诚和热情，让他们找到作为“上帝”的感觉，那么我们的促销工作就会有大的进步。

(三)一些建议

- 1、建议公司加强对促销员的培训。建议公司经常对员工、临时工进行培训，建立人才储备库。当需要人才时，能够及时调度。同时，出现新产品时，开展培训会，对员工进行知识更新。
- 2、建议公司提高售后服务效率。一些老顾客经常会提到在长虹电视出现问题时，公司的售后服务团队不能为顾客解决后顾之忧，效率偏低。因而，顾客慢慢对公司的信誉产生怀疑，势必影响家电的销售，间接地损害了公司的利益。只有销售与服务质量同步时，才能赢得顾客的满意，才能为公司留住更多的顾客，争取新顾客

三、总结

通过这个暑假的实践，我首先体会到生活的艰辛，父母为我上学挣钱付出的心血。我在最后一学年的大学生活中一定要倍加珍惜这来之不易的学习机会，以优秀的成绩来报答父母。其次，我发现自己成长了许多。没有经历风雨的人生是没有味道的，是无趣的，无意义的。我开始敢于面对困难、接受现实、做出努力、改变自己。再者，工作不是口头上的事情，是需要付诸行动，做一个不折不扣的实干家。没有行动，雄心壮志的我们最终会成为别人的笑柄和谈资。更重要的是，在工作中要拥有自信、真诚、激情、胆量。能力的培养是需要这些美好的品质的。长虹电视成都销售分公司给了我这次实践的机会，非常感谢。我将在日后的学习生活中再接再厉。

更多 范文大全 请访问 <https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发