# 2024年大学生个人实践报告总结(15篇)

来源：网络 作者：落梅无痕 更新时间：2024-06-07

*随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!大学生个人实践报告总结篇一机加实习，大家都期盼着它的到来，期盼在学习，偷...*

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!

**大学生个人实践报告总结篇一**

机加实习，大家都期盼着它的到来，期盼在学习，偷懒去享受一下工厂生活。然而，实习后，我觉得实习生活和以前想象的不一样了，实习不是一件简单的事，并不是我们的假期，不是一件轻松的事，而是一件劳心劳力的事。在这个短暂的2个星期内，我学到许多在课堂里无法学到的东西，并在意志品质上得到了锻炼。

岁月如流水一般飞快的流过…

为期两周的机加实习转眼结束了，但带给我的感受却永远的留在了我的心。总的来说这次为期两周的实习活动是一次有趣且必将影响我今后的学习工作的重要的经验。我想在将来的岁月里恐怕不会再有这样的机会，在短短的时间内那么完整的体验到当今工业界普遍所应用的方法；也恐怕难有这样的幸运去体验身边的每一样东西到底是如何制造出来的了。

在实习期间虽然很累、很苦，但我却感到很快乐！2个星期，短短的2个星期，对我们这些数控专业的工科学生来说，也是特别的宝贵。因为这是一次理论与实践相结合的`绝好机会，又将全面地检验我们的知识水平。机加实习是培养学生实践能力的有效途径。又是我们大学生、工科类的大学生，非常重要的也特别有意义的实习课。机加实习又是我们的一次实际掌握知识的机会，离开了课堂严谨的环境，我们会感受到车间的气氛。同时也更加感受到了当一名工人的心情，使我们更加清醒地认识到肩负的责任。

什么是数控技术？本专业适合干哪方面的工作？本专业前途如何？带着这些问题，我们参加了这次的机加实习。本次机加实习由王建、阳乾权2个老师带领，这次工2个班参加实习。另外一个班和我们班交差着去实习工厂上班。第一个星期，是我们班的早班。第二个星期是他们班早班。

实践是真理的检验标准，通过两星期的机加实习，我了解到很多工作常识，也得到意志上锻炼，有辛酸也有快乐，这是我大学生活中的又一笔宝贵的财富，对我以后的学习和工作将有很大的影响。

很快一两年后的我们就要步入社会，面临就业了，就业单位不会像老师那样点点滴滴细致入微地把要做的工作告诉我们，更多的是需要我们自己去观察、学习。不具备这项能力就难以胜任未来的挑战。随着科学的迅猛发展，新技术的广泛应用，会有很多领域是我们未曾接触过的，只有敢于去尝试才能有所突破，有所创新。就像我们接触到的车工，虽然它的危险性很大，但是要求每个同学都要去操作而且要作出成品，这样就锻炼了大家敢于尝试的勇气。

一周的机加实习带给我们的，不全是我们所接触到的那些操作技能，也不仅仅是通过几项工种所要求我们锻炼的几种能力，更多的则需要我们每个人在实习结束后根据自己的情况去感悟，去反思，勤时自勉，有所收获，使这次实习达到了他的真正目的。

我们知道，“机加实习”是一门实践性的技术基础课，是高等院校工科学生学习机械制造的基本工艺方法和技术，完成工程基本训练的重要必修课。它不仅可以让我们获得了机械制造的基础知识,了解了机械制造的一般操作,提高了自己的操作技能和动手能力,而且加强了理论联系实际的锻炼,提高了工程实践能力,培养了工程素质。对我们来说,机加实习是一次很好的学习、锻炼的机会,甚至是我们生活态度的教育的一次机会!

在我认为实习的本身目的就是锻炼我们的动手能力以及对工业知识的基本认识。它不同于课本教育，因为它有我们动手操作的空间！我之所以对实习有一种说不出的留恋，是因为我早已被老师们幽默的讲解和生动的描述所吸引。一个简单的瓶瓶罐罐，要想知道它是怎么来的，是要颇费一番功夫的。

生活在现代社会的我们，早已习惯了那些现成的东西，在用的同时，也不会多想它究竟是如何得来的，如果偶尔有人问起，也会很不以为然的说，这不是我们所应该知道的。现在才知道这种想法是多么幼稚，从而也让我知道了为期两周的机加实习对我们是多么重要！

“累并快乐着”――用这句话来形容短短2周的机加实习再恰当不过。这次实习带给我们的不仅仅是经验，它还培养了我们吃苦的精神和严谨认真的作风。此次机加实习使我们学到了很多书中无法学到的东西。它使我们懂得观察生活，勇于探究生活，也为我们多方面去认识和了解生活提供了一个契机。它是生活的一种动力，促进我们知、情、意、行的形成和协调的发展，帮助自我完善。有些老师不只教我们机加实习的内容，还教我们如何学习，如何做人，让我们学到了课本上学不到的知识。

任何理论和知识只有与实习相结合，才能发挥出作用。而作为思想可塑性大的我们，不能单纯地依靠书本，还必须到实践中检验、锻炼、创新；去培养科学的精神，良好的品德，高尚的情操，文明的行为，健康的心理和解决问题的能力。

此时，我还在回忆这次令人难忘的机加实习，它不仅让我们了解到了实际生产中的各种技能，还让我们明白了一个深刻的道理：纸上得来终觉浅，绝知此事要恭行。

为期两周的机加实习在金属的回响中落下了大幕，总的来说这次为期两周的实习活动是一次有趣且必将影响我今后的学习工作的重要的经验。我想在将来的岁月里恐怕不会再有这样的机会了!!通过这次虽短而充实的实习我懂得了很多………

安全第一 , 在工业生产中，安全要摆在第一位，是至关重要的！！这是每个老师给我们的第一忠告。有了足够的重视，所以我安全的度过了实习的两周！车工不是由数控来完成的，它要求较高的手工操作能力。

首先老师让我们看车床熟悉车床的各个组成部分，车床主要由变速箱、主轴箱、挂轮箱、进给箱、溜板箱、刀架、尾座、床身、丝杠、光杠和操纵杆组成。车床是通过各个手柄来进行操作的，老师又向我们讲解了各个手柄的作用，然后就让我们加工一个两边是球形，中间是圆柱的一个工件。老师先初步示范了一下操作方法，并加工了一部分，然后就让我们开始加工。车床加工中一个很重要的方面就是要选择正确的刀，一开始我们要把所给圆柱的端面车平，就要用偏车刀来加工，然后就是切槽和加工球面，这时就要换用切槽刀。切槽刀的刀头宽度较小，有一条主切削刀和两条副切削刀，它的刀头较小，容易折断，故应用小切削用量。切槽的时候采用左右借刀法。切完槽，就要加工球面了，这对我们这种从来没有使用过车床的人来说，真是个考验。

**大学生个人实践报告总结篇二**

加强了与同事们的沟通联系，增强与同事们沟通的能力。“学，然后知不足”。我一直谨记着句话。时光的流逝让人来不及察觉，而所有的经过，都成为成长中不可或缺的养分，促使我在选择的这条道路上踏实地走好每一步。

首先说：实践对我来说是个既熟悉又陌生的字眼，因为我的学生生涯也经历过很多的实践，但这次却又是那么的与众不同。他将全面检验我各方面的能力：学习、生活、心理、身体、思想等等。它关系到我将来能否顺利的立足于这个充满挑战的社会，也是我建立信心的关键所在，所以，我对它的投入也是百分之百的！紧张的三个月的实践生活就要结束了，在这段时间里我还是有不少的收获。实践结束后有必要好好总结一下。

第一。通过这段时间的实践，通过实践，使我学到了很多实践知识。实践是检验真理的唯一标准。通过在车间的这段时间，第一次这么近距离的了解到了，生产门窗的全过程。也第一次知道了看似简单的材料有那么多的种类。小小的门窗看似简单，可真正的生产起来就不那么简单了。不管做什么事情都要认真，做事情要这样；做人就更要这样；还要善与思考统筹规划。

比如从第一步下料来说型材有6米长的有5。8米的5。9米的5。6米的，根据图纸的要求截取不同长度的大小，要注意个问题在里面1要从大到小来截取，这样能最大减小浪费的程度。余下的部分要看后面图纸，有没有合适的尺寸，然后做分类处理以等待回收利用。2大锯要精确到毫米误差保持在小于等于1毫米。还要注意的是根据型材的形状和特点来决定哪一面朝里，大部分情况是大面最贴近锯齿，这样能最大的减小误差。

第二。说一下切身的`感受。苦累是我最大的感受！可以说长这么大从来也没做过这么重的活，通过3个月来的体力劳动彻底改变了我的思想社会和学校的区别；让我知道了生活的残酷；社会的现实；让我明白上学习就是一种幸福。更让我明白父母的不容易和苦心。到现在才明白知识改变命运这句话。在以后的日子里，我会加倍的学习，努力的工作，让父母放心让领导满意。

刚毕业时，怀着满腔热忱，但心里想的只是大干一场，前途光明什么的，却没有思考怎么去投入工作，怎么去实现理想，怎么去适应社会。结果可想而知，面对工作，是茫然和无措。我开始思考，开始思考如何让所学变为所用，开始思考如何发挥自己的优势，如何弥补自己的不足。作为一个工业设计的毕业生，我起初只把自己局限在外观造型上，忽视产品的结构和工艺，经过两个多月的车间实践和研究所的培训，我了解到搞工程运输车辆，结构和工艺是不容忽视的，因为外观遇到的现实问题是加工工艺的局限，成本的约束，结构的可行性，在车间由护顶架后腿的压模成型，我知道一条曲线是不能仅仅追求美，更要去兼顾加工的难易程度。自此，我开始去领悟设计，带着“镣铐”跳舞，我希望凭着自己的努力在机械与艺术之间架起一座桥。

工作的半年是理论联系实际，学习技能的过程，也是良好工作作风的一个积累。对待工作要一丝不苟，严谨仔细。机械加工，一点误差就会造成干涉的后果，因此，设计时，尺寸要考虑加工误差，焊接变形等，在实践中积累经验。还有，无论大事小事，我都要求自己认真完成，这是对自己的修炼，我相信，对自己负责就是收获！我是学生，虽然在学校时有过实践和自主创业的经历，但是对一线的基层的工作经验是空白的。在开展这些工作中，我虚心向领导，同事，工人老师傅们及有关人员学习基层的工作方法，学到了车间基层工作的经验。总的来说，能力上实现了从“单面手”向“多面手”的转变。进基层后全面接触车间文化建设、日常生产、等等工作，积极与负责各项工作的同事及领导协调，大大丰富了阅历。通过实践参与，不断总结，培养“多面手”所需要的综合能力。

我坚信通过这一段时间的实践，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践中所学到的知识，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。

**大学生个人实践报告总结篇三**

课程名称： 生产实习（财务管理） 实习时间： 20xx年7月1日至20xx年8月1日 姓 名： 杜功辉 学 号： 2009101387 专业班级： 09财务管理（3）班 指导教师：冯亮能

南昌工程学院经济贸易学院

财务管理教研室

20xx ——20xx 学年第 二 学期

实习单位： 江西宜审会计师事务所

今天是我本次实习的第一天，我早早出门到了实习单位———江西宜审会计师事务所。我径直来到了财务部找到了带我实习的王姐。王姐对我很热情，寒暄几句后告诉我领导还没回来，虽然工人在干活，但是由于过年各种款项的收付和帐务结算都还没有办法进行，公司的财务部门的业务算是还没有正常开始，因此今天就没什么工作要做，随后王姐向我详尽讲述了公司的发展历程、业务范围、部门分工等情况，可能是公司经营规模小，财务部的出纳和其他人员都是其他部门人员兼任的，只有在有工作需要的时候才会出现，因此办公室里固定人员很少。午饭过后，王姐给我找了本《财会月刊》看，看完后又找了本《会计研究》，尽管和实习没有太大联系，但我还是希望多看看书，让自己懂得多一些，才能更好的使理论与实践相结合。这一天就这样平静的过去了。

第二天，我帮着王姐粘贴票据等原始凭证、整理些原始凭证之类。这与在学校里练习时粘贴凭证的方法和情况不太一样。在学校里练习时，都是将所得到的原始凭证直接粘贴到自己所作的会计凭证的背面；而在这里，都是先将原始凭证按日期摆放在一起，将它们按顺序用固体胶棒粘贴到一张大概有a4大小的原始凭证汇总表上，王姐还告诉我怎样贴才能使这些原始凭证粘的整齐又好看，而且使得汇总表的整张纸都被均匀贴满。

没有实习之前，我一直都以为会计的实际操作会与学校里老师所教的、我们所见到的一模一样，实际上，书本上的知识只是其中的一种，现实中所需要的会随着实际情况的变化而变化。快下班时和林姐聊了一会儿有关实习的事情，不少人都在会计师事务所实习过一段时间，有些人自认为学到很多东西，也有些人觉得浪费时间的，其实不光是实习，学习、上班等许多方面的事情都有两面性，每个人都有自己的理解，其实关键还是在于自己如何把握。时间过的真快，转眼到了下班的`时间。

接下来几天给我安排的任务是装订记账凭证，把打印好的记账凭证和原始凭证汇总表按照时间顺序放好，每一天的记账凭证下面都放一 张当天的原始凭证汇总表，因为记账凭证式打印出来的，两张纸刚好一般大，所以放在一起也非常整齐。 装订记账凭证时，可以先用打眼机打三个眼，然后用棉线穿起来。这穿线也是有学问的，用曲别针扭一个穿线针，把线双着从中间带过去，再分别从两边的眼中穿出来，与中间预留的双线汇合，打成结，正好可以把结压入中间的眼中，从外观上看，平平的，根本看不出打结的痕迹。再贴上凭证封面，非常整齐好看。这些都是做会计的基本功，只有亲自作了以后才会知道其中的奥妙。 下午王姐将以前的收款凭证和付款凭证让我看，复习会计科目，不了解的明细科目就问，了解大概的会计科目有哪些。巩固了一下自己的会计基础知识。王姐说这是个小企业，没有什么复杂的业务，以后如果到了大公司，会有很多现在公司根本不会涉及的会计科目和业务，到时候就得靠自己了。

今天王姐拿出了公司的支票，我看到上面还没有任何字迹，她告诉我这就是银行支票，拿着这个可以直接到银行兑换现金，她还说支票和其他票据一样，出票日期必须使用中文大写，为了防止变造票据的出票日期，还有一些具体的写法。以前虽然也学过，但当时没有真实的票据摆在眼前，还真是不容易记住。不过这次我确定我记住了，而且还记得很牢，想要在忘了也很难的。下午王姐让我看账查账，她这样跟我说，凭证虽然容易做，但是很容易出错，就算是那些做了十几年的会计师，做了不审核，也是会有错误的，所以做会计一定要认真细心，不能太过于相信自己，稍微掉以轻心就会出错。听完这些之后，我觉得真得挺有理的。会计是一项细心的工作。

今天还是没有学新的内容，依然是整理原始凭证、填制记账凭证等等。我知道，大多数时候，会计都是每天做着重复的事情，虽然每天做重复的事情，但我们也应该认真负责，不能敷衍了事。虽然一直在按时上班实习，但是会计工作本身就很轻松，加之又是实习还是一个循序渐进的了解、熟悉和学习的阶段，这些天也就很快过去了。感觉学习了好多东西，是从书本上学不到的，理论和实践还真是有些不同，还是很高兴很有成就感的。

跟着王姐实习已经有一个星期了，上周做的都是些最简单的事情，主要是看、观察、学习。今天王姐告诉我说这个星期要教我电算化，就是在电脑上进行记帐，虽然公司的经营规模不大，但它的账务处理也都是通过网络进行的。她先打开公司的用于会计记账的专用网页，先让我在电脑上输入一些公司的相关文件。输完之后，就拿来了一些原始单据凭证，根据原始凭证记录登记记帐凭证。虽然不是自己登记，但是王姐每作一次都向我讲清楚，慢慢的看得多了，我也就觉得不是那么糊涂不清了。这个星期的主要任务就是学习会计电算化。因为我在学校里的学习期间，我的专业知识学得还可以，最起码的基本知识还都记得，而且在校期间也经历了学年实习，因此这些编制登记凭证并不是很难应付。因为有些基础，所以学习的也很快。

经过上周的了解，我大概知道了公司的基本运作。我在学校里也学过一些与会计电算化相关的软件知识。因此，学习在网上进行帐务处理并不是很困难，而且觉得它们之间有很多的相似性，只是一个是单机操作，而另一个是通过网络保存。由于刚过完年不久，公司的业务也不是很多，王姐也不是很忙，就很耐心的教我，如：三大凭证：收款凭证、付款凭证和转帐凭证的科目如何在网上进行输入和保存，登记凭证的增加、删除和修改，如何将已经录入的凭证从网上调出来并察看其相关内容等等。王姐还告诉我会计工作有其自己的连通性、逻辑性和规范性：每一笔业务的发生，都要根据其原始凭证，一一登记入记账，如：凭证、明细账、日记账、三栏式账、多栏式账、总账等等可能连通起来的账户；会计的每一笔账务都有依有据，而且是逐一按时间顺序登记下来的；在会计的实践中，漏账、错账的更正，都不允许随意添改，不容弄虚作假。每一个程序、步骤都得以会计的法律法规、制度为前提。

这周我了解到公司主要涉及到的会计科目有应收帐款、现金、银行存款、其他应收款、其他应付款、固定资产、原材料、应付帐款、应付工资、短期借款、应付福利费、应交税金、管理费用、制造费用、营业费用、财务费用、生产成本、实收资本、本年利润，利润分配、所得税等。我一直都觉得很奇怪，公司登记的好多账款都直接记入其它应收款和其他应付款，而应收账款和应付账款却基本没有见到，为什么要这样设置呢？我后来好好的仔细想想，觉得可能是因为公司的业务少，科目简单，就将这两种账户合二为一，虽然是这样想过，但还不是很明白，会计工作本来就存在很多差异，根据会计本人的个人喜好，也许这就是所谓的偏差吧！今天学习登帐。登账的方法：首先要根据业务的发生，取得原始凭证，将其登记记帐 凭证。然后，根据记帐凭证，登记其明细账。期末，填写科目汇总表以及试算平衡表，最后 才把它登记入总账。结转其成本后，根据总账合计，填制资产负债表、利润表、损益表等等 年度报表。这就是会计操作的一般顺序和基本流程。 在实训中，我掌握了书写技能，如金额大小写，日期，收付款人等等的填写。接着填写 相关的数据资料。 再继续审核和填写原始凭证。 然后根据各项经济业务的明细账编制记账凭 证。 根据有关记账凭及所附原始凭证逐日逐笔的登记现金日记账、 银行存款日记账以及其他 有关明细账；往后我们会编制科目汇总表，进行试算平衡。根据科目汇总表登记总分类账。 并与有关明细账、日记账相核对；最后要编制会计报表；将有关记账凭证、账页和报表加封 皮并装订成册并写实验报告。

今天王姐教我的是 1、错帐更正方法： 在记帐过程中， 可能由于种种原因会使帐薄记录发生错误， 而作为会计人员应运用正确 的更正方法，一般有划线更正法、补充登记法、红字更正法三种，而不是填补、挖改。我想 这是我们在作帐时注意的一点。 2、对帐。在实训中我们必须做的 是原始凭证与证帐凭证、各明细帐与总帐核对等。我 想其中有好多人都省略了这一步。 以前，我总以为自己的会计理论知识扎实较强，正如 所有工作一样，掌握了规律，照芦葫画瓢准没错，那么，当一名出色的会计人员，应该没问 题了。现在才发现，会计其实更讲究的是它的实际操作性和实践性。离开操作和实践，其它 一切都为零！会计就是做账。是会计操作的一般顺序和基本流程。负责记帐的会计每天早上的工作就是对昨天的帐务进行核对，如打印工前准备，科目结单，日总帐表，对昨日发生的所有业务的记帐凭证进行平衡检查等，一一对应。然后才开始一天的日常业务，主要有支票，电汇等。在中午之前，有票据交换提入，根据交换轧差单编制特种转帐，借、贷凭证等，检查是否有退票。下午，将其他工作人员上门收款提入的支票进行审核，通过信息系统进行录入。在本日业务结束后，进行本日终结处理，打印本日发生业务的所有相关凭证，对帐，检查今日的帐务的借贷是否平衡。最后有专门的会计人员装订起来，再次审查，然后装订凭证交予上级。

**大学生个人实践报告总结篇四**

我叫xxx，从学校毕业不久后，就来到了北京xxx科技开发有限公司做电话销售工作，电话销售是此刻主流的一种销售方式，因为大部分公司都不喜欢在上班时间，有上门销售的人进来，所以电话销售得到了普及，并且越来越广，从我做为一个刚毕业的大学生来说，找工作不是很容易，所以社会上那些电话销售、保险就成了我们的首要选择，刚开始，我以为这

份工作应当很容易，只是打打电话而已，可是当我真正从事这份工作时，我才了解到其中的不易和艰辛。

公司主要做的是农产品资讯信息服务的，记得刚来这家公司时，发现它与别处的不一样之处在于，公司规模大，有一百多人，办公区域的面积也大，应当算是一家中型以上的公司了，公司主要由两个部门组织，一个是电话营销部，就是我所在的这个部门，大约有快一百人了，另一个是技术部，主要做的是信息，如：掌握国内各大粮油期贷市场的价格信息，国外各地大豆、粮油的市场价格变动，国内各地市场价格信息等。

而我们主要负责的是，连系客户，让他办理我们网站的会员，一年费用是7000元，我们能够给他供给全国各地的粮、油、棉花等农产品的价格报价和市场行情分析。一般的工作流程是，我们经过网络查找相关农产品企业，拨打电话联系负责人，向他推销我们的服务，并且给他供给一个免费的用户账号，并让他试用一个星期。如果客户满意的话，双方就进行合作，他出钱办理会员。

刚开始工作时，我们这些新来的员工，会被分批集中到会议试开会，主要由人事部经理给我们讲解公司的一些制度，和奖处罚决定，因为刚来这家公司，所以我们都要先进行一个星期的试用，如果合格的话，公司会与员工签署一份一年期的劳动合同。会议结束后，我们被安排到各个小组，就这样，我正式开始了自我的电话销售工作。

当我进入到小组以后，组长会发给我们一份客户电话表，这份电话表是由小组负责电话查询的工作人员在网上搜集到的，然后，组长还会给我们一份对话单，主要写了如何与客户沟通交流的对话示例，如：我们先问，“请问，您这是xx公司吗”。对方回答是的话，我们会介绍自我：“您好，我们是北京xx科技有限公司的，主要是给您供给粮油咨询信息服务的”。对方有可能会继续与我们通话，或直接拒绝，这份对话单上都做了说明，让我们这些新人进行参考。而第一天的工作就是，拿着这份用来参考的对话单，把电话表上的电话全打完，我精略看了一下，电话表上有大约100多个电话呢。而我的.办公桌上仅有一部电话，我只好先把对话单看了个明白，然后，拿起电话表打出了第一个电话。电话接通时，难免有些紧张，嘴巴有些发抖，说话接接巴巴的，但好在我及时控制住了，把要说的话都和对方讲了，可是和我预料的一样，对方说他们公司目前不需要，很有礼貌的谢绝了我。

打完了第一个电话，我绝的有了些底气，于是又照着电话表打了下去，这其中有的电话打不通，或者是空号，这种情景很多，或者就是电话号是别的公司的，估计是以前的公司不干了，网上的信息又没有更新，这种情景也很多的，还有的就是对方客服人员接电话，可能她们经常接这样的电话吧，所以总是想法设法的敷衍你，把你打发掉，比如：他们说领导没上班，或者经理出差了，当我说要找别的负责人时，她会说所有负责人都出差了，总之，就是想尽快的把你打发掉。还有的就是对方的负责人态度比较恶劣，我想，应当是经常接这样的销售电话，可是也不能用这种不好的态度对待我们呀，可是这种情景还是少的，因为大部份经理负责人还是很有素质的，他们会比较友好的拒绝你，或者暂时先试用你的服务。

我们组长何伟伟对我说，每一天要尽可能的多打电话，这样潜在的客户就能发掘出来，就会有收益了，她让我把那些对产品感兴趣的用户名字单独列出来，然后隔两天在给对方回电话，进行沟通，这样会好一点。因为电话销售这个工作，有点像守株待兔，或者通俗的说就是碰死耗子，我们除了要有良好的口才与沟通本事外，自身的运气成份也很重要，因为有可能对方就急需你的产品服务，可就是找不到，这个时候，你一个电话打过去了，对方会十分兴奋的和你合作，并且把钱给你汇过来，而对那些感兴趣的客户进行反复沟通，他极有可能就心动了，并且最终决定和你合作，当然，电话销售工作对于女孩子来说优势很大，因为女孩子可能更善于和人沟通，由其是男老板，对方及时不做，也会很耐心的和你聊几分钟，说不定在这几分钟里，机会就来了。

同时，当我们打的电话数量越多，潜在的机会也就越多，因为在社会上，有了一种产品，肯定就会有需要的人，只可是，你要把消息告诉他，这样他才会决定是否购买你的产品或者服务，所以我们每一天都要打超过100个电话，工作强度十分大。

每一天来到公司后，我们都要从组长手里拿最新的电话单，在全天打超过100个电话，有时候会突然觉的好无聊，因为感觉电话单上的东西，很有点虚无缥缈的感觉，你不明白什么时候才能有客户会与你合作，而这个时期也是最难渡过的时期，组长对我说，“今日工作不努力，明天努力找工作”，仅有拼明的工作，才能在公司生存下来，并且为公司创造的利益，是啊，我想了想，组长说的很对，于是我就

重新鼓舞起斗志来了，和客户聊天、唠家常，总之让客户对你有一种认同感，放心感，安全感，仅有这样他才能相信你不是骗子，不是坏人，你只是一个和他合作的生意伙伴，一个值的信赖的好朋友，仅有这样才能得到出单，为公司创造经济利益的同时，也为自我增加了收入。

经过一段时期的电话销售工作，我的口才本事得到了极大锻炼，和陌生人聊天的时候也不会感到害怕了，和人沟通上的本事得到了极大提高，我会好好努力下去的。

**大学生个人实践报告总结篇五**

实习的时间快而又短暂，不知不觉实习的时间很快就过去了。回想这段日子，我真的有很失落过，也有很认真过，很高兴过，而现在就是很珍惜这段经验。马上就要毕业了，还有很多事情等着我去做，现在重要的就是要对这段实习时间做个报告，也是对自己实习的鉴定。

在几个月的实习生活以来。我学会了很多，也懂得了很多从生活中没发获得到的知识和道理。回顾实习期间以来，从那天真的我直接到经历了生活中的挫折和失败，到现在稳重和冷静的我，使我明白了一个道理：人生不可能存在一帆风顺的事，只有自己勇敢地面对人生中的每一个挫折和失败，才能通往自己的罗马大道。在实习期间里，我有失落过，烦恼过，悲伤过。有时觉得自己放手让时间在自己的手里流走，可能是或者我的缺陷和不足。但我知道这是上天对我的一个考验，但在每次失落的时候我都会反省过来，告诉自己清楚自己应该做的是什么，在挫折面前我们应该善用于扬长避短的方法来促进自己，提高自己的综合水平能力。在学习方面虽然自己普通平凡，但是我会努力提高，做到最好，不管遇到什么困扰我都不会跌倒，我会不懈努力。

在这几个月的锻炼里，给我仅是初步的经验积累，对于迈向社会远远不够的，因此我要努力获取更多的经验和社会实践能力，我的\'未来不是梦，只要自己努力过，成功是不会拒绝你的。

1、严格遵守单位各项规章制度。上班伊始，我认真学习实习单位的各项规章制度，并牢记于心，时刻提醒自己严格遵守单位各项规章制度。如坚持每天上班提早到单位，打扫办公室卫生，为同时创造一个干净的工作环境。

2、认真学习有关专业知识。我在办公室经常看一些关于写作的书籍，参考一些机关文件及以往的资料，试着写一些心得体会，并向前辈老师请教写作相关的知识。

3、主动与同事交流，了解单位情况，听取同事对自己的批评和建议。

4、积极参加单位组织的活动，如负责帮助国培计划。

首先，心态的转变。要知道作为一个即将面临毕业的大四学生，通常对自己的今后，感到很迷茫，而且有一种眼高手低的通病。经过这几个月的实习锻炼，让我认清了自己，并改掉眼高手低的毛病，真正地从基础做起，从小事做起。

其次、对自己的岗位有了初步的认识。教务处作为一个综合性地科室，担负着上情下达、下情上报、对外交往和后勤服务等繁重工作，处于协调各部门、连接领导和基层的枢纽地位，是学校的信息中心、服务中心、参谋中心、运转中心和指挥中心。做为教务处的一员，不是简单的往凳子上一坐，听听电话，发发文件，需要的是眼活手快、会写能跑。因此，今后我要加强这方面的锻炼与学习。

1、加强相关业务知识的学习，提高写作能力。多看有关写作方面的书籍，经常阅读文件。

2、积极参加自学考试，从中提高自己的认知水平，改变心态。

3、爱岗敬业。

最后，其实在我看来，做任何工作，不外乎要好好的生活。所以，我对自己定的标准是，竭尽全力的做好自己应该做的事，同时也要尽最大的力量保证自己的身体健康，保障自己良好的生活状态。

坦白讲，这是我过的最充实的一次实习，之所以说充实，而不是单纯的累，是因为我学到了很多我渴望的知识，补充了很多我需要的技能，得到了心理上极大的满足。

生活于我，就像一杯淡香飘远的清茶，值得静下心来，抛开杂念，细细品味。很开心自己能在迈出大学校门之前，这样标准化的过了一段职业人的生活，对自己的专业、工作态度以及心态都是一次很好的磨练。

实习结束了，但是新的生活正在慢慢展开。正是有了这次“职业人”的经历，在最后一年的大学生活中，我会好好把握每一次学习的机会，有意识的锻炼自己职业化的思维模式，以真正的职业标准要求自己。这样，在我一年后脱离了母校光环的时候，能够真正的在这个挑剔的社会上拥有自己的一席之地。

最后，还是要感谢一个人-----老师。这个老师对我的影响很大，他不是一个人，而是很多个在我的成长过程中无私的帮助过我的人们。他们是师长，是朋友，是同事，是每一个在我的成长道路上为我指明方向的人。没有他们，我不能这样健康的成长。

**大学生个人实践报告总结篇六**

我20xx年七月份从华北水利水电学院土木工程专业毕业并来到河南送变电建设公司。9月22日，我被分到单位，加进了光荣的送电工队伍。但我深知，我这个送电工，暂时还未进流，还需要谦虚认真的学习。经过这一年的实习，我感觉自己在工作、学习、思想等各方面都有了很大进步，现作一简单总结。

在进厂培训之前，组织部安排我在公司团委协助做好团委的暑期工作。比如青少年课外活动培训班、暑期社区消夏晚会等。固然这样的实习与我在学校所学专业尽不相干，但我还是非常认真地对待每一项工作。

接下来，参加公司组织部安排的进厂前教育培训。在培训中，公司技术处、质保部、安监处、劳资处等等多个部分的专家、领导的热情先容和教育培训使我在各相关方面对公司有了新的熟悉，接下来又参加了省公司安排的电力系统大中专毕业生上岗前培训，经过在部队军训、听省公司专家、领导讲课，又进一步锻炼了精神毅力、丰富了知识、开阔了视野。这些教育培训使我深深感到公司对我们新进厂职工的关心和期看，在一定程度上也成为我在今后的工作中认真学习、积极向上的动力之一，为踏上实习岗位打下了良好基础。

分到施工五队之后，xx年10月16日，怀着对送电线路施工的好奇和满腔热情，我往了正处于架线阶段的220kv永商线路工程。当天早上出发，一直到晚上才到施工队驻地。还好，工地的住宿条件固然比不上城市里什么都很方便，但在我自己看来，有吃有住、干净整洁就是最好的`条件了，不管过往是不是学生，不管过往的校园生活是多么美好，作为一名河南送变电的职工，我们更应该关心的是如何把我们的工作做好。晚上到驻地，队里师傅给我找了张床，行李一展开就躺下睡了。第二天早上五点半天还不太亮就起床了，天还下着雨，我本以为这样的天气可能不会出工，可是事情不像我想象的那样。接我们往工地的大卡车一停稳，师傅们、民工们都抢先上了车，我也赶紧挤了上往。上往才知道，车上装满了施工用具，车上到处是泥水，连个落脚的地方都没有。我就那样站着，车要开的时候，一位师傅不知从哪给我扯了一片塑料布，我只好垫着塑料布坐在冰冷冰冷的沾满泥水的车厢沿上。车跑开后，雨下的更大些了，我坐在车厢沿上被风雨打的直打哆嗦，于是只好蹲在车厢里。车上的人们展开一大块塑料布，车厢四边的人用手拽着，我在边上也拽着一角，那一刻，我体会到了我们送变电师傅们的辛劳，这是我过往没有想象到的。但是我又想也许还有比这还要苦的在等着我呢吧。到工地时天刚亮，一直工作到进夜才收工，回到家已经是将近八点了。

在接下来的一个月里，跟随师傅们搭跨越架，护线等等。

**大学生个人实践报告总结篇七**

本人20xx年3月在海南港澳资讯产业股份有限公司信息中心实习工作至今，通过实习对中国证券资讯市场的总体竞争环境以及在入世之后中国证券资讯行业的发展方向以及未来趋向等方面有了更加具体的认识。

入世的之后的中国的证券市场正处于调整和规范之中，这一规范的过程将对证券资讯业造成三大影响：其一证券市场越规范，证券业对证券资讯的需求就越大，二者关系将更加紧密。一个规范的证券市场将尽可能扼杀投机，加快证券中介业回归，即主力从事代理投资服务，而这无疑将扩大对证券资讯的需求。其二证券市场越规范，证券业对证券资讯的需求层次将越来越高。券商没有了投机利润，就只能从两块加强力量，一是完善对投资者的服务手段，二是加大自身研究力度，从事正常自营决策。只有如此才能保证券商的收入。而这两者都召唤市场上强大证券资讯阵容的出现。其三在投机越来越少，越来越难的情况下，股民将出现意识觉醒，也将极大增强对证券资讯的认同和依赖心理。所以说，证券业市场越规范，对承担着行业责任的证券资讯行业来说越有利。

从目前的证券资讯行业的发展来看，1994年深圳巨灵推出第一套证券资讯系统是证券资讯行业的萌芽的标志，但今天的证券资讯市场已非94年同日而语。短短9年时间，证券资讯业内异军突起，掀起一场日新月异的竞争潮。港澳资讯、巨灵、新兰德、万德、新德利、博经闻、维赛特、海融、万国等等，此起彼伏，你追我赶，好一场\"你方唱罢我登场\"竞争喜剧。成熟的证券资讯行业市场也开始在这种专业化的竞争中开始成熟完善起来。

证券资讯行业从萌芽开始阶段就是一个以证券财经数据库为主营业务的内容提供商的面貌出现，是在90年代初的信息高速公路建设以及证券交易以及资讯信息提供方式的转变提高的过程中漫漫的发展起来的，但直到今日大多数类似的资讯公司的产品层次还是停留在简单的公开数据的采集为主的局面。其中的原因有中国股民的素质层次需要和机构市场需求的原因也有证券资讯行业本身在中国证券市场序列体系中地位的原因。从信息质量及服务水平上讲，目前国内证券资讯业市场仍处于一种低水平的竞争，主要表现在以下几个方面：信息质量不高，缺乏深层次的内容；以大量转载各种公开媒体信息为主，缺乏自己的东西和能反映上市公司情况及市场动态的第一手资料；各类投资分析、投资咨询缺乏连贯性和指导性，为庄家投机服务的投资信息占驻了主导，各类小道消息和传闻满天飞；市场上同类产品竞相削价，扰乱了市场正常秩序；市场上的产品还没有出现占主导优势的行业标准和行业规范，大多数企业满足于低投入，追求前期收益，缺乏行业责任。在一种低水平竞争的市场中，一批低投入、满足于初级信息服务的企业也能占据一定的、甚至较大的市场份额，获取前期收益。

另外的一个趋势，各证券资讯厂商大多开始走证券信息资讯即专业化的信息提供和投资咨询业务以及证券资讯平台开发，外包财经网站的建设齐步发展的发展方向。其中资讯公司涉足证券二级市场的投资咨询业务对于整个证券市场来说都是一种市场化选择中的一个良性的产物，资讯公司可以在充分的整合自有的信息资源的情况下继续的发扬投资咨询领域的一种实证化的投资分析的模式，为广大投资者提供专业化的投资咨询策略。

在证券市场从无序到有序的规范化发展进程中，对证券咨询行业的.规范管理是一个重要侧面。在证券研究咨询行业形成发展的最初几年中，由于缺乏有力的监管措施，行业发展基本上处于自发、无序状态。与早期市场高投机特征相对应，早期证券咨询行业从业人员成份较为复杂、鱼龙混杂，联手操纵市场的行为屡见不鲜，证券咨询行业的这一状况对证券市场的正常秩序造成了诸多恶劣影响。这一状况直到97年主管部门加大规范管理力度之后才有所好转，至98年《证券咨询业务管理暂行条例》出台后，行业管理才真正有例可循，有章可依，证券研究咨询行业发展步入正轨。也正是这一阶段、在市场投资理念渐趋理性回归的背景下，证券研究咨询行业在研究方法的不断创新及研究内涵不断扩大中进入发展壮大的第一个黄金时期。20xx年正在进行的证券法的修改工作中一些相关证券咨询行业的问题也被提上了讨论范围之中，证券咨询业务的范围也将大大的扩大，相关的自营业务和委托理财业务也将可能由地下转到桌面上来。证券咨询行业也将迎来全新的发展的机遇.在行业的规模化和竞争的有序化上更加规范的完善市场。

行业规模化，有序化发展的一个重要标志是一批真正独立的专业咨询公司的出现。与券商研究机构不同，其独立性不仅仅表现为功能配置上的独立性，也体现为其经营上的独立性。由于生存方式的差异，这两类研究机构在研究内容与目的以及方式方法上存在着明显差异。券商研究机构由于事实上的依附关系，其研究目的主要在于三个方面，一是为券商客户咨询服务，二是为券商自营服务，三是为券商形象宣传及业务创新服务，其研究对象不仅包括一、二级市场，实习报告也包括券商自身发展战略与业务创新等内容。由于其服务对象的特殊性，其研究成果一般仅限于内部共享，且以专题研究为主，研究成果的价值实现是间接的。而对于专业资讯公司而言，由于其唯一的收入来源是其信息产品及咨询服务，信息产品的质量与服务水平决定其自身的生存，市场竞争的压力迫使研究工作是有更强的功利性，服务的对象性，要求其信息产品必须满足不同层次用户的需求，既要有广度又要有深度。由于证券资讯市场仍处发育阶段，受市场容量及无序竞争影响，目前该类专业公司受收入来源限制，与券商研究机构相较而言，在研究投入方面多表现为心有余而力不足。在缺乏有效的行业自律机制的背景下，证券资讯公司竞争图存的方式正向着两个极端方向发展，一种是以低成本支撑其低价竞争，抢占市场份额，以维持其生存，这类公司或非正式组织为数众多。二是以高投入、高品位树立市场形象，着眼未来，争抢核心市场，这类公司虽为数不多，但无疑将是未来证券资讯业的脊梁。

目前的资讯厂商大多也在走资讯咨询化的产业转型的格局，针对目前的资讯厂商的市场格局以及资讯市场的未来发展方向，笔本人20xx年3月在海南港澳资讯产业股份有限公司信息中心实习工作至今，通过实习对中国证券资讯市场的总体竞争环境以及在入世之后中国证券资讯行业的发展方向以及未来趋向等方面有了更加具体的认识。

入世的之后的中国的证券市场正处于调整和规范之中，这一规范的过程将对证券资讯业造成三大影响：其一证券市场越规范，证券业对证券资讯的需求就越大，二者关系将更加紧密。一个规范的证券市场将尽可能扼杀投机，加快证券中介业回归，即主力从事代理投资服务，而这无疑将扩大对证券资讯的需求。其二证券市场越规范，证券业对证券资讯的需求层次将越来越高。券商没有了投机利润，就只能从两块加强力量，一是完善对投资者的服务手段，二是加大自身研究力度，从事正常自营决策。只有如此才能保证券商的收入。而这两者都召唤市场上强大证券资讯阵容的出现。其三在投机越来越少，越来越难的情况下，股民将出现意识觉醒，也将极大增强对证券资讯的认同和依赖心理。所以说，证券业市场越规范，对承担着行业责任的证券资讯行业来说越有利。

**大学生个人实践报告总结篇八**

短暂的毕业实习很快便结束了，在这次毕业实习过程中，在实习工地的现场技术员、工程师的帮忙下，我对实习过程出现的专业知识困惑和问题，虚心向他们请教和学习，透过这次实习，我收益匪浅，不仅仅学到了许多专业知识，而且还从建筑工人师傅老前辈那学到了许多做人处世的道理，现将实习以来的心得体会总结如下：

认真做事，踏实做人透过这次实习，让我了渭南秦泰公司的规模，管理体制，运营模式，以及人才的培养。勘察设计的施工作业队伍的水平，懂得了很多分项工程的注意事项，尤其是灌注桩的浇捣过程以及塔座钢筋的下料和绑扎。在以后的工作中相信会有较大的帮忙，尽自己最大的努力做好每件事，自己要不断的学习更多的知识，为公司贡献自己的力量，使公司获得更好的效益。同时与同事和谐相处，多关心人，帮忙人，做到不失信于人！虚心向别人学习！

在实际工作中好多东西都是我们在课本上学不到的，都是由不断实践中得来的，由经验得来的。从别人身上学习来的，我们务必抓住这个机会，认真的学习，不断地自我总结，自我完善，从而全面的提高自己。

首先，透过这次毕业实习，使我更深刻地了我们路桥专业知识。大学四年在学完专业基础课和专业课后，逐步具有了较扎实的专业知识，但在校期间所学的资料都是理论知识，除上课程认知识习和假期专业实习外，在实践中学习和运用已学理论知识还远不够。透过这次实习，我对以前学习和实习中存在的问题和不足有了正确的认识。

以前课本上学的知识都是最基础的资料，所运用的模型和原理也是最简单的类型。但随着我国建筑行业的日趋规范和完整以及人民群众对建筑安全、合理、经济的更高要求，工程上很容易出现各种问题和疑惑，如何快速正确地处理好这些问题？我想，那便是运用我们所学的知识和原理，根据问题具体找出“瓶颈”所在，找到突破口去解决好。其实，这些基本知识和原理很多我们都学过，但如何将他们联系起来，用于解决和、工程中的实际问题，则需要我们在实践中不断学习和总结。

“学以致用”的另一方面是“以小见大”。许多知识、原理往往是解决问题的关键。其次，透过这次毕业实习，使我更清醒地意识到施工管理的重要性。无论是从事设计还是施工或监理工作，我们都就应注重提高施工管理效率。这次毕业实习的几处工程单位，他们的先进管理理念和方法都值得我们学习。尤其是在莆田的工程实习时，给我的感受最深刻。

路桥施工管理要思考的\'资料多，范围广，所要安排的工作任务量更大，但这直接关系到土建工程的进度和效率。印象最深刻的路桥工程，所以工作人员各司其职，各项工作开展的有条不紊，工人们在工地上忙碌但有序，施工员、安全员、监理员也是在施工现场步步不离，认真将施工工作效率提高到最佳，而项目工程负责人则在工地现场指导。因此各项工作都在计划进行中。

另外，施工管理还包含员工的技能培训，在莆田的仙港大道工程中实习，透过这些引入先进管理模式和科学管理方法，施工效率有了很大提高，这样十分有助于施工的连续性和可续性。

最后，透过这次毕业实习，使得我更全面地明白了今后的努力方向。其实，在这么短暂的毕业实习中真的很难学到更多的知识和技能。但是，在这几天的毕业实习中我从更全面的角度认清了今后所从事路桥工程工作所需努力的方向。正如在实习中许多老师和工人师傅们所说：“毕业后从事路桥工程工作，需要的是谦虚和学习”。的确，从大学毕业走上新的工作岗位后，我们所面临的如同一张白纸，一切都是新的，一切都在等待我们去努力。

因此，应对那么多长期从事路桥工程的同行前辈，他们工作经验比我们丰富，知识学的比我们扎实，学识比我们渊博，我们只有耐下心来，虚心向他们请教学习，我们才会有更大的进步，我们也才会在土木工程这一艰苦而又充满挑战的工作领域取得更大的收获。

另外，在这次毕业实习环节中，我也发现自己存在的一些不足和缺点，主要有以下三点：

一、专业知识掌握的不够全面。尽管大学四年中认真学习了专业知识，但是当前所掌握的知识面不够广，尚不能简单胜任土木工程工作，因此，尽管即将走上工作岗位，但我就应将所从事的工作看作是新的学习的开始，只是在实践中学习，才会掌握更多专业知识和技能。

二、专业实践阅历远不够丰富。由于以前专业实习时间较少，因此很难将所学知识运用与实践中去，透过实践所获取的阅历更是很短缺。所以，今后我们在工作岗位上，必须要抓住机会，多向路桥工程工人师傅学习，同时要转换学习方法和态度，改变以往过于依靠老师的被动吸收学习方式，应主动用心向他人学习和请教，同时加强自学潜力和驾驭解决难题的本领。

三、专业知识在工程中运用不够灵活。透过这次毕业实习，我切实感受到以前所学的专业知识运用欠灵活。这主要是对所学的知识没有构成一套完整的体系，这些零散的知识点运用起来很困难，因此，今后在学习和实践中就应重视积累和运用，使所学的知识由量变到质变，发挥更大的指导作用。

毕业实习很快就告一段落了，但透过这次短短的实习，我从只学到了许多以前在课本上难以学到的知识，这些新的收获，将对我们正在进行的毕业设计准备工作和即将走上岗位的工作具有更实际的指导好处。

**大学生个人实践报告总结篇九**

为了更好地理解和掌握市场营销学的知识，在社会实践中综合运用所学的营销理论与技能，为了能更好的适应社会的生存，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须亲自接触社会参加工作实践。由此我在绍兴县易比纺织科技有限公司的销售专员岗位进行了实习。通过实习，让自己找出自身所了解的知识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，为毕业以后的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，成为一名优秀的毕业生。

xx县xx纺织科技有限公司位于全球最大的纺织贸易集散地——xx，公司是依托xx省现代纺织工业研究院成立的一家高科技企业，拥有完善的研究体系和丰富的技术资源、技术储备，主要从事智能化形状记忆纺织品(整理剂、纤维、面料)的研发、生产与销售，并提供技术转让服务，是国内首家形状记忆智能纺织生产企业。

公司主营产品为：形状记忆纤维素整理剂，形状记忆羊毛整理剂，形状记忆涤纶莱卡整理剂。

此次实习的目的：通过在xx县xx纺织科技有限公司的实习，熟悉纺织企业的日常业务，销售的工作流程以及工作制度等。实习过程主要包括以下几个阶段：

第一，了解企业文化，熟悉集团公司的经营单位，了解经营单位的经营对象。

第二，学习销售业务的基本流程，包括学习销售理念、销售技巧，电话销售等方面。

第三，电话销售的实践，向潜在顾客电话销售。

第四，面谈销售的实践，跟目标客户进行面谈沟通，最后完成订单。

第五，总结实习经过，并完成实习手册、实习报告。

我在xx县纺织有限公司一共实习8周，时间为20xx年x月——20xx年x月。在这期间，我接受了公司安排的多次企业文化及业务技能培训，并尝试了销售这个岗位的工作，对不同的工作有了初步了解，对于我进一步掌握营销知识有着巨大帮助。同时，不同工作的锻炼，也对公司、市场、消费者有了更为深刻的认识和理解，对于全面提高我的工作经验、加强营销实践技能有着至关重要的作用。下面以周为单位简单介绍以下实习的主要过程及内容：

我在xx县xx纺织科技有限公司实习，我所从事的岗位是销售。刚进公司的第一天，一切都很陌生，也很新鲜。同事们也都很友善。因为是初入公司，所以经理说我第一周的工作就是要了解公司的产品，名称、特性，价格等内容，并且熟记。方便日后为客户进行解答。

于是，第一周就在这些学习中度过，我也充分了解了公司的产品，名称、特性和价格等内容。

第二周公司又针对了产品的特性进行了3天的加强培训，目的在于我们可以对客户的任何针对产品的问题都可以对答如流。在培训期间，我们每个人都会认证的记下产品的性能和特点。并且，回去后认真复习，终于3天后在经理的抽查中，我们都可以及时的回答经理的任何问题。

于是，在接下来的3天里。经理开始对我们实习生进行电话销售的培训。培训包括一些电话销售的技巧等等。我们也都努力的记着笔记。但是这些都只是纸上谈兵。真正的做好电话销售，还需要进行实战。

一周的时间过的很快，经理说下周就要开始进行电话销售了。终于要进行实战了，内心里特别的激动，准备下周大干一场。

第三周了，终于开始进行电话销售了，经理先给了我们几张电话单子。上面密密麻麻的都是电话号码。于是，我们就开始对单子上的客户进行电话拜访和销售。打第一个电话的时候，在我还没介绍完公司名字的时候，电话就被挂了。当时心里特别难受，但是我调整了心态就开始打第二个电话，但是接连几个都是这样。这使我非常的沮丧。同事安慰我说，他们刚开始也是这样。慢慢的掌握好说话的节奏就好了。首先就是先告诉对方我们的身份，然后再进行相应的产品介绍。慢慢的我也进入了状态，可以很好的和客户沟通并且介绍相应的产品了。时间过的很快，不知不觉一周已经过去，我也可以很好的适应这份工作了。

第四周，我依旧是做着电话销售的工作。每天都会有一定的任务量，虽然打电话很累。还觉得嗓子很干，喉咙很痛。但是这一周我还是有不小的收获，因为我谈成了一个单子。虽然只有一单，但是还是很有成就感的。

时间过的很快，这已经是实习以来的第五周啦。自从上周谈成了第一个单子之后，这周又陆续的`谈成了好几个单子。其中还有一个比较大的单子，这也使我非常有成就感。

我也对电话销售有了自己的一套方式，经理说下周要带我去参加面谈的销售模式。这使我非常的高兴也非常的期待。

实习的第6周，经理给我培训了下面谈的技巧。他说他会带我去和客户谈单子。让我好好的观察他是怎样和客户去沟通的。

第一次要见客户的时候我很紧张，经理和我说一会儿我只需要在旁边看着微笑就可以了。于是，第一次去谈单子我就在微笑中度过。当然我也仔细的观察了经理是怎样和客户交谈的。

看着经理和客户之间交谈的很愉快。听到经理游刃有余的和客户谈着产品的性能和价格。我也从中学习了很多，在见到客户的时候也不会再紧张了。

时间过的真快，转眼已经是实习的第七周了。经过上周的锻炼，这周我和经理出去见客户的时候已经不再紧张了，经理也安排我和另一个老员工去谈了一个小单子。虽然之前和经理一起去见客户，但是我都是在一旁安静的坐着并且仔细观察经理和客户之间交谈的细节。但是这是我第一次为客户介绍我们公司的产品并且和客户谈相应的价格。虽然中间还是有一些小的纰漏，但总之这个单子还是谈成了的。心里特别有成就感，经理也表扬了我。这使得我在工作上更加的热情了，也对自己充满了信心。

这是我实习的第八周，通过上周的谈判也使得我更加的有信心。现在我也会跟着经理去谈一些客户的单子。每天都在见客户和谈单子直接度过。虽然很累，但是感觉自己过的很充实。每当谈成一笔单子时，都会非常的有成就感。

总之，每天都过的充实而富有挑战。觉得自己可以在以后的工作中保持着热情，也相信自己会越做越好。

在两个多月的实习过程中，我对整个纺织行业的运作模式和日常操作程序都有了一定得了解。在此过程中，我不仅在我的专业知识领域有了新的突破和进展，同时，也在我的人生经历中增添了非常重要的一节，这将是我一生中珍贵的财富。

毕业实习，是学生从学校步入社会的过渡阶段，是让学生在真正出社会之前，对社会的提前适应阶段。四年的大学生活虽然不能说是完全的与社会脱节，毕竟还是离现实有一段距离。通过毕业实习，让我切实的体会到了工作的艰难与不易。它教会了我运用所学知识去解决现实问题，更教会了我怎么去与人沟通交流，怎么样做一个合格的销售人员。

1、通过这次实习，我深切的了解到，独立和好学是一个实习生首先应该具备的。只有培养自身的独立能力，不过分的依赖，自己主动的去发现问题解决问题，这样我们才能真正的提高自己处理问题的能力，才能在工作上得到进步。另外，在工作上，有问题，有不懂应该大胆请教，而不是不懂装懂。“三人行，必有我师”，我们该学该问的不仅仅限于我们的同事，前辈，各种形形色色的人，每个领域，都有我们要学该懂的东西。通过学习，才能独立工作，积累经验，最后得到的才是最适合自己的东西。

实习期间，遭遇冷遇挫折是常有的事，如果意气用事将自己的委屈和坏心情带到工作中，往往会让事情变的更糟。面对困难和挫折我没有退缩，而是勇敢的去面对，对客户我始终抱着积极包容的态度去对待，努力为自己减压，营造良好融洽的工作氛围。

2、如何与人和睦相处，良好的进行沟通，是一名实习生必须要学会的。在与人相处方面，我一直坚信，诚实加真心，自尊与尊重他人，肯定不会被拒于千里之外的。首先和同事相处，我只是一个实习生，很多事情要多看多学，我所有的同事都是我的老师，前辈，工作过程中，怎么发挥团队的作用，协调内部关系，我学会的是尊重和礼貌。学会如何让自己说出的语言让客户听得舒服，听得开心，进而选择和你合作，是作为一名实习生所必须要学习的课程。人不免会有情绪上的波动，然而这种情绪上的波动往往会影响他人的心情。如何调整好自身的心态，用最好的心态去面对客人，面对同事甚至上级，如何带给别人一个最好的笑容，是我每一天都要认真思考的问题。在这次实习中，我不但在沟通能力上得到了提高，还学会了如何调整自我的心态。

以上是我的毕业实习报告。我知道，实习只是一个接触社会的过程。通过这次实习，是我学习到了许多在学校学不到的知识，接触了形形色色的人，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。

**大学生个人实践报告总结篇十**

实习是一个师范生成长为一位合格教师的必经之路，也是检验每一位师范生教学技能的前奏；实习是师范生教学生涯的开始，是师范生展示成果的舞台！应对实习我既有几分兴奋又有几分担忧，兴奋的是我即将走上梦寐以求的教学舞台在那儿展开我教学生涯中的第一堂课，应对我的第一波学生，即便只是为期一个月实习学生；担忧的是怕自己不能很好的完成学校安排的实习任务，不能搞好实习学校交给我的教学任务，不能顺利的完美的解答学生的质疑，怕自己不能很好把握学校“立德树人”的校训！

20xx年9月1日我怀着沉重而兴奋的情绪走进了我阔别五年的母校——xx县中心中学，在这儿承载着我中学时代的记忆，中学生活中的点点滴滴。五年前我从这儿毕业进入更深层次的学习，而今回到母校进行我的教学实习，开展我的教学工作。应对我的学弟学妹们，我无比激动兴奋，在他们身上看到了中学时代活泼奋进的我们，看到了以前那个渴求知识追寻理想的我们；应对我的老师们，心中满是愧疚，毕竟当年的我很顽皮，很叛逆，在那个时代总是让老师操心；应对我的母校，我无比的自豪，是它培育了我，是它带我走过那个朦胧无知的年代，是她引领我走到了这天的学习，也是她为我带给了一个展示自我的舞台......

在为期一个月的实习中，让我体会到做为一名教师经历的点点滴滴，让我初次体会到作为一名教师的酸甜苦辣。在教学实习中虚心听取指导教师的推荐，充分调动学生学习用心性，认真开展每一堂课的教学，认真总结教学经验，认认真真，踏踏实实，勤勤恳恳，任劳任怨地开展实习工作，虽然很累很苦，但也有很多收获。

实习对于我——一名即将毕业的师范生来说是必需的，也是必要的，它不仅仅为我们带给了一个在生源地展示自己教学技能的机会，还为我们带给了一个检验自己学业成果的舞台。这不仅仅仅是学校安排的教学任务，更是一个了解学生学情、熟悉教学方法策略和各个教学环节的机会，还是一个把理论和实践相结合的机遇，为此我在为期一个月的实习工作中认真研习教材，总结学生学情，在教学过程中及时准确的处理学生提问和质疑，并在教学中恰当处理师生关系。

为期一个月的实习转眼即逝，透过实习，我充实了自己，学会了如何教学，如何处理师生关系，学习到了许多未曾接触过的东西，在实习中很快的将理论和实践相结合。经历了这段实习生活，让我感受到新一代教师肩上的重担，体会到教师的艰辛和不易。在实习过程中，我比较自己的中学时代，感受着我们与90后学生的差别，90后的学生领悟潜力、信息接收潜力、对新事物的认知潜力都远远的超越我们的时代，这对我们师范生提出了越来越高的知识要求、教学技能和丰富的知识蕴含。实习过程中，我熟练地掌握了教学技能，不但如此，我还学会了如何处理与学生关系的技巧。

xx县xx镇中心中学原称xx县xx镇第七中学，是一所位于xx县县城西北处，背靠狮子山，临近鲤鱼河，是我县师资相对较好、离县城最近的一所初等中学，共有教职工百余名，其中优秀教师占百分之七十左右，中学骨干教师占百分之十五左右，自办学至今为我县培育了近万名优秀毕业生。该校现有三十余个教学班，在校生近两千余名，其中毕业班九个，一个重点实验班。

（一）听课见习

20xx年9月1日，实习学校正式开学，主要任务是学生报名和开展学前教育，在实习指导教师陈老师的安排下，我参加了初二119班的学前教育，学生报到后，119班班主任舒老师在班上开展了近一个小时的学前教育，资料如下：

1、新学期开始，应订立本学度的学习目标；

2、新学期新风貌，在新的一个学期，大家升了一个年级，务必纠正初一年级养成的不良学习习惯，培养良好的学习风貌；

3、树班风，促和谐，在新学期教学开始前，先要树立良好的班风，促进班级间的和谐，同学间的和睦，营造一个良好的学习环境；

4、树立正确的学习观念和合理切合实际的目标理想。

9月2日我在初三110班开始了我的听课见习，陈老师上的第一堂课是《课外古诗词背诵》本届设计十首古诗词，陈老师采取的是以讲授法为主，陈老师详细的讲解了诗词中的前五首，后五首由学生自己讲解学习，讲解过程中允许学生自由答辩，最后由陈老师指出学生讲解过程中的不足以及不恰切的地方。我听的第二堂课是陈老师在初二119班讲授的《课外古诗词背诵》，教学方法以初三110班大体一致。在听课见习中我认真记录指导老师教学的每一个环节，体会指导老师的教学方法，了解学生的学情以及学生掌握新知识的效率，课后认真总结指导老师的教学经验和方法，给出中肯的评价，并在评价中纠正自己教学中可能出现的问题，学习指导教师优秀的教学方法和教学过程中处理突发事件的应对措施。在实习过程中，不但学会了如何向学生传授自己拥有的知识，还学会了如何处理师生关系，更重要的是在听课见习中体会到校训“立德树人”的真正含义。正所谓“立人者，必先立于人也。”

（二）备课

在认真分析学生学习状况的基础上，我仔细研读教材，耐心分析学生个体状况，参考教辅资料，认真详细的设计教学思路，编写教案。在设计各个教学思路时充分体现以学生为主体的教学思路，做到读写练有机的结合，充分调动学生的学习用心性，做到循序渐进的教学目的。在刚开始的备课中遇到种。种问题，例如各教学环节的衔接脱节，教学时间安排欠妥等，但在陈老师耐心的指导下，我在最短时间内纠正了备课见习中出现的种。种问题。

（三）专业技能教学

20xx年9月在听了陈老师在两个班讲授了五个课时后，我开始了我的第一堂实习教学，我教习的课文时毛泽东的新闻两则中的第二则《中原我军解放南阳》，这是一篇实用性文体，是同学们第一次接触消息，在开讲前我引导学生复习了陈老师在讲解第一则新闻是给同学们介绍的新闻五要素（标题、导语、主体、结语等），其次要求学生自由找出文中五要素，并理解全文。第一堂课的教学很快结束，在教学过程中出现了很多问题。问题如下：

1、教学中语速稍快，偶有方言音出现；

2、刚走上讲台时，略显紧张，但能在很快调整心态进行教学；

3、教学中过于相信学生的自制力，忽略师生了互动中存在的“浑水摸鱼”的现象；

4、各教学环节的\'衔接基本合理，在预设时间内基本能够完成相应的教学工作。

在接下的教学实习中，涉及到的课文分别有江河的朦胧诗歌《星星变奏曲》和两位外国诗人的诗《蝈蝈与蛐蛐》、叶塞林的《夜》，在结束三首诗歌的教习后，我用了一个晚自习的时间（110分钟）在110班上了一堂现代诗歌的习作课，在本堂课的教学中，我给同学们45分钟的时间创作自己的诗歌，余下时间作为学生展示自己的舞台，在此过程中学生们用心配合我的教学工作，每一位学生都踊跃的参与此次教学中的各个环节。本堂课我采用的是以学生自评为主，以学生自主探索为主，以学生互评相长为主，以教师的引导为辅，以教师的归纳讲解为辅，以教师的点评为辅。在本堂课的教学中，教师只是学生学习的工具和辅助资料，在教学中让学生在相互的点评中学会欣赏其他同学写作中的优点，学会倾听，同时在点评的过程中反省自己写作中存在的问题，纠正写作中的不足和缺点。

教学实习中，所涉及的课文还有文言文、记叙文、议论文等，在各种文体的教学中我采用的教学方法普片为讲授法和议论法，做到师生互动学习，让学生在互动的过程中更好更熟练的掌握学习方法和技巧，同时让学生在探讨性的学习中巩固相关的知识点，到达学以致用的目的。

（四）班主任工作实习

在为期一个月的实习中，我在我带的两个班级进行了班主任实习工作，工作如下：

1、例行检查早操、课间操两操出勤率；

2、每早带正课前20分钟的自习；

3、组织班委开展班级活动，组织学生进行日常学习；

4、每一天组织班委开班级常务会议；

5、处理班级突发事件。

在班主任工作实习期间，各班委用心组织班级活动，协助我管理班群众，使班级秩序稳定发展，班级间相处融洽，同学和睦相处。在同学们的配合下，我所实习的班级，班风俨然，学风和谐。

（五）教学研讨

在课余时间常与语文教研组的老师研讨当今教育改革问题，与实习学校老教师、骨干教师请教教学心得和经验，资料如下：

1、与语文教研组老师讨论中学语文教材变革问题；

2、与指导老师讨论学生学情以及教学中的种。种问题；

3、与物理组骨干教师钟xx老师讨论目前90后学生身上的种。种问题，及作为一名教师如何引导学生改正种。种弊端的策略；

4、与实习学校教务主任王老师讨论实习学校眼下问题。

在与各位优秀教师和从教多年的老教师讨论后，自己更加清楚目前教育所处的环境和教师所处的位置。在大多数地区教育设施滞后，教育硬件跟不上，教育方法相对落后，师资力量参差不齐，以及教育资源应用不合理等等一系列问题。

在实习的过程中，由于有过硬的专业知识和教学技能，实习学校指导老师的耐心指导，加上自己认真的分析学情和设计教学思路，从而使自己的每一堂教学都能按时按质的完成，并且得到实习学生，指导老师，实习学校相关领导的肯定和好评。

在自己的努力，学生的配合，指导老师的引导，实习学校的支持下，我在9月30日为自己的实习生活画上了一个圆满的句号，这是我走上教学生涯的开始，是我检验自己所学的舞台！

实习虽然结束了，受到学生、老师、实习学校的肯定和好评，但我自己认为在实习的过程中仍然存在很多问题，而自己在教学的舞台上还不能很好的展示自己，鉴于此我还得在以后的学习中更加努力的纠正自己的不足。

还回味在实习的喜悦中，结束的钟声早已敲响，一个月的实习很快的结束了，来不及跟自己实习的学生说一声再见。在这一个月里，有自信、有骄傲、有自豪、有哭泣、有笑语......在这段实习生活中让我真正的体会到了作为一名老师的不易和做老师的生活，其次我也体会到了如何去做一名合格的学生。在实习中我有过抱怨、有过反感、有过不满，但真的我尝到了初为老师的快乐和兴奋。作为一名教师不但要有好的学识，还务必具有良好的道德修养和高尚的情操，而作为一名学生除了学习老师传授的知识还得学习做人的道理！

实习虽是短暂的，但它给我们留下了很多的回忆，也让我们明白了很多学会了很多。在实习期间不仅仅增强我的时间观念、纪律观念，还磨练了我的耐心、爱心和恒心，还增强了我成为一名合格教师的信心，尽管在实习中出现的种。种问题证明我与一名合格的优秀教师还有很长的一段距离，但我相信“有心人天不负，三千越甲可吞吴”，经过自己不断的总结探索和努力，终能成为一名合格的优秀教师！

**大学生个人实践报告总结篇十一**

自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢？时光飞逝，一眨眼一年时间过去了。可是自己在学校里的收获并不是很多，于是趁着这两个月的时间出去锻炼一下自己。看看自己在没有父母的荫庇下是否能够独立生活。

炎炎烈日，我跑遍了整个大街小巷，汗水直淌。虽然一开始的时候我的热情很高，面对一次次的碰壁并没有让我丧失斗志。我还是坚持去找工作，累了的时候就在树荫下乘凉。等休息好了又继续挨家挨户的去询问。我想我遇到的最大难题就是没有工作经验吧，他们都想雇佣那些有工作经验的人。还有就是我比较害羞，和他们交谈的时候总是很小心翼翼的。不太爱说话。现在社会上需要的是口才比较好的人才，善于与人交谈。我还是有点放不开，说话很容易就脸红。以前总是把自己一个人关在自己的世界里面，和别人交流的时间很少很少。可是一旦在外面，就必须放开自己，大胆的去和他们沟通。以前总是觉得无所谓，现在我十分后悔。也许自己长得并不像一个大学生吧，竟让好多老板觉得我是个儿童，他们甚至还让我递交一份身份证复印件。我都有点欲哭无泪了。还好在天快黑的时候看到有家餐厅招服务员，就大胆去应聘。老板看我这人还是比较踏实，就答应让我在这里先做三天。累，是有点。但是这次机会对我来说十分难得，因此我很珍惜。也许是因为新鲜吧，从早干到黑也不觉得辛苦。其他的服务员也趁着这个时候偷懒，什么都交给我去做。有点委屈，但冷静思考过后又觉得没什么。这也是一次锻炼自己意志力的机会，多吃点苦对我以后出去参加工作还是很有帮助的。晚上的时候客人非常多，经常忙得我晕头转向的。还好没有影响到顾客的情绪，他们对我这个新来的服务员还是比较理解的。感谢他们的宽容，让我觉得从未有过的温暖。老板也给我讲了好多有关的经验，他为人比较和蔼，对我也比较好。同时他也教给了我好多做人的道理。他知道我是在校学生，就告诉我说在学校里要好好学习。在外面要学习的东西还有很多，不要以为自己在学校里学到一点点东西就开始骄傲了。有句熟话说的好，“活到老学到老”。没有人能够很骄傲的对别人说他什么都知道，现在连电脑都还没达到这种技术呢！我也觉得他说的挺有道理的。在这一个月的实习中，我总结出了以下几点个人工作的理念来规范自己在工作中的言行举止：

1、首先行把自己同领导和同事之间的关系搞好。使尽快地熟悉自己所在的.工作环境。笑对每一位顾客。

2、我们的一切出发点是为了顾客，处处要为了顾客着想。顾客就是我们要服务的上帝。

3、注意我的形象，服装、言行、举止大方文明得体，要做到一个服务者应该做到的本质。

4、按时上下班、坚决做到不迟到、不早退。

5、上课时间不能接打电话，做私人事，聊天等。

6、处理突发事件言遇事冷静、理智以酒楼与顾客的利益出发，不鲁莽行事。及时汇报。

7、保证上班时间，服从领导安排，处处以大局为重，维护大局形象。

经过我的一番努力我的假期打工悄然落幕了，经过这次实践，我能真正体会到这一点。在工作中，在真正的社会交际中，顾客永远是对的，你不能掺杂自己的个性。

不管遇上什么样的困难，都要用乐观的态度去面对，相信会有所转机。

首先自己要有自信，自信不是自夸，而是对自己的能力作出的肯定，这样别人才能更加相信信任你。你要对自己说“我一定能行”那你就一定能行。

我一直非常信奉一句话，“努力就有希望”不要觉得成功遥不可及，其实只要你在不停的努力你就靠成功越近，“踮起脚尖就更靠近阳光”在努力的过程中千万不要放弃，说不定你距离成功就差一步，而你却放弃了！要勇于面对各种挫折，挫折并不能阻挡有勇气的人走向成功。

特别对于刚走出校门的毕业生至关重要，我们本来对于社会上的知识知之甚少，我们千万不能骄傲自大，自以为是，那是肤浅的表现，我们要谦虚做人融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍。别人给的意见，我们要听取、耐心、虚心地接受。我们只要了解了社会的需求和自己所长，就会很快找到自己社会中的位现代大学生缺少社会知识和信息，在学校时从不关注社会中的情况，甚至连新闻都懒得看，更不用说社会锻炼，所以当他们迈出校门的那一刻就迷失了方向，拿着自己的简历不知何去何从，只知道自己学的是什么专业，却不知道自己能干什么，以至于很多大学生毕业后都找不到工作；因为大学生缺少社会锻炼，空一肚子墨水却不知如何用。

为了我们今后更好更快地投入到社会当中去，为了我们早日实现我们的人生价值，为了能够更顺利的工作用自己的所长服务于社会，让我们积极投入到实习中去吧！

**大学生个人实践报告总结篇十二**

七月，一个令大学生激情飞扬，风采尽彰的时节，我们迎来了xx年暑期河北大学“体验省情，服务群众”主题实践活动，它寄托着学校的殷切期望和群众的热切期盼，是青春的出发、理想的绽放，是一次意义非凡的大征程。作为一名大学生，要重视培养自身的实践能力，尤其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。所以为了同一个目标，同一种信念，我加入了暑期社会实践活动，更为荣幸的是，今年我加入了学院暑期社会实践小分队。

此次实践活动的主题是“交换梦想，传递温情”。河北大学教育学院“梦想交换”心理援助小分队是由教育学院3名带队领导和老师以及学生组成的校级暑期社会实践重点小分队。人员构成包括心理学专业背景的指导教师、学院团委带队老师以及学院内部应用心理学、教育学等多个专业的学生。

为此小分队做了充足的前期准备，首先是我院优秀心理教师杨秀珍老师为分队成员做相关心理游戏及心理测试的详细培训，以期社会实践的与老人交流环节能顺利进行。其次是文艺表演环节，在这一环节中，指导教师刘洋老师和演员们都付出了很大的时间与精力。我分队共准备了九个节目，并与干休所取得联系，为进一步活跃现场氛围而邀请老干部与同学们共同表演。节目彩排的过程不可谓不艰辛，为了尽善尽美，刘洋老师在节目的选材，构思，质量，搭配以及排序上都花了很大的心思。在彩排过程中，不放过任何一个细节，精益求精，力求为干休所的老人们奉上一场精彩的文艺演出。之后，队员们将自己亲手设计的精美联系卡片送给老人们，以方便老人在需要时与我们联系。最后，分队队员提前到干休所进行最后的场地及人员安排与联系。就这样，我们的河北大学教育学院“梦想交换”心理援助小分队准备就绪，整装待发。

到达保定市民政局第一干休所后，实践小分队得到了热烈的。场地布置，人员安排，老人分组，我们的实践工作井然有序地展开着。首先是“阳光心情”心理援助活动。此环节主要由小分队带队指导教师为干休所中退休老干部做心理指导，进行“阳光心情”为主题的交流沟通活动，通过以游戏为载体的心理测验分析结果为退休老干部答疑解难，使他们拥有阳光般的心情。该环节由杨秀珍老师主持，包括拍手游戏、树木人格测试等。有助于老人们对自身进行思考，表达心声，畅谈梦想!其次是互动文艺表演环节。期间小分队为老人们表演了朗诵、长笛伴舞、歌曲、健美操等精彩的节目。干休所的老人们也为我们呈现了高水平的的文艺表演，包括腰鼓、民乐联奏，情景合唱等。此环节主要目的是为退休干部的平日生活带来愉悦的精神享受，丰富其日常生活，使他们的身心得以放松，同时，让老人感受到青年学生的青春气息及对老人的关注和爱心。最后环节：“梦想交换”闲话家常。此环节由实践队员与老人进行一对一或多对一的自由交谈，交谈内容针对当前社会热点时事并适当结合心理学领域知识，使老人在闲谈之中也能体会到阳光心态的重要性。另外，队员们将提前设计包含自己联系方式和祝福语等内容的联系卡片，送给老人们，以便日后单独进行一对一联系。通过轻松愉悦的谈话形式，实践队员和退休干部之间建立了友好关系，并且进一步了解到了退休老干部平时生活中所遇到的主要问题，进行耐心的.沟通交流，努力为老人们解决问题。在这一环节中老人还和我聊了他们的过去，与老人们的深入接触，使我们感触很多。感触历史的变迁，人生的沧桑。

通过本次实践，我深深感受到“纸上学来终觉浅，投身实践得真知”，在实践中把理论变为实际，更好地为社会服务是一门必修课。他们曾经是社会的建设者，祖国之栋梁。了解了老人们过去的经历，理解了他们的辛劳，感到了他们对子女的记盼，更明白了他们对下一代的希望。老人们在年轻的时候用他们的辛勤和汗水为社会作出了贡献，或大或小，可能仅仅是养育自己的子女，虽然他们不求回报，但作为子女，我们决不能忘了他们的养育之恩，我们应该孝敬他们，让他们幸福快乐。虽然他们面对坎坷的人生总是一笑而过，但从老人们的言语中，我真正体会到了他们的艰辛，一路走来有着太多的悲欢离合，有着太多的辛酸，孝敬父母，尊敬长辈，这一直是中华民族的传统美德，历朝历代都有这方面的楷模。

通过本次社会实践活动，一方面，我加强了自己的社会交往能力，在实践中成长;另一方面，我为社会做出了自己微薄的贡献;但在实践过程中，我也出现了经验不足，处理问题不够成熟等问题。我们要珍惜在校学习的时光，努力掌握更多的知识，并不断深入到实践中，检验自己的知识，锻炼自己的能力，为今后能更好地服务于社会打下坚实的基础。最后，我还是要说，现在的老人确实需要儿女的陪伴和呵护，精神赡养问题需要我们每一个做儿女的重视起来。作为当代大学生，我们也愿为老人们贡献出自己的一份力量。

**大学生个人实践报告总结篇十三**

为期8个月的实习生活转眼之间就要结束了，回想起实习日子里的点点滴滴，我感触颇多，受益匪浅。

20xx年暑假，在社会环境的要求下，在校领导的努力下，学校与远洲集团为我们搭建了1个校企联合办学的平台，我们07届生态旅游，酒店管理专业的八十多名学生进入远洲集团旗下的4个酒店实习。或许是未曾踏出过社会，一切对我来说都是陌生的，新奇的！

如我所愿，我被分配到了花园山庄的江南食府，与我一起分到这家酒店的还有其他十五们同学，分到了不同的部门和岗位。第二天，酒店就对我们进行了系统的培训，培训工作分为二块：一是岗前培训，包括室内培训和游览培训，主要是介绍酒店的概况，同时也对我们进行了员工素养及酒店管理制度的培训，这让我们对工作有了大概的了解，第二是消防安全意识培训，酒店特别安排了保安部的主管为我们现场讲解授课，让我们对酒店安全和消防常识有了更深入系统的了解。

我们实习的花园山庄是一所成立于20xx年的四星级酒店，酒店管理先进，客源市场广阔，其餐饮部大致他成一楼江南食府，大堂吧，二楼包厢，三楼聚仕轩，我和三位同学的工作岗位就是江南食府，它是快节奏的以接待散客为主的风味餐厅，有的时候也接待婚宴，餐厅员工将近二十人，包括二位领班及服务员数名。

江南食府是酒店餐饮部一年四季最为繁忙的区域，在刚走进工作岗位的几天里我就领教过了，因为以前在学校，没有开过这门课，所以现在一切对我们来说都有是陌生的，茫然的，我就像无头苍蝇，[完全不能领会工作的流程和要领。只是听从领班的安排和他们手把手的教导，庆幸的是基本的老员工对我们都特别的友好，领班还专门为我们第个新员工安排了1个师傅，负责引导我们的工作，在她们耐心而认真的指导下，1个星期后，我们就正式单独上岗了。

刚开始1个人单独做服务之际，还是会紧张。有时都不敢看客人的眼睛，上菜时也很少按要求报菜名，几乎都是无声服务，后来，渐渐对一切都熟悉起来，做服务时胆子也变大了，可以回答客人用餐过程中遇到的问题了，在同事忙之际也能抽出时间去帮忙了，其实看到客人在自己服务的区域用餐，而自己可以游刃有余的应付时，的确是一件快乐的事，在服务过程中风们接触到了形形色色的客人，在工作中既受到过客人的表扬，也因为客人服务的不够，受到过领班的批评。

记得有一次，四人用餐，其中一位客人不知是渴了还是其他原因，大杯的水喝的很快就没了，我马上给他加满，没过一会又喝完了，我又微笑的走过去给他加满，前后加过几次水，后来客人走之际笑着对我说：小姑娘，今天谢谢你，你很有耐心，也很细心。虽然只是很平常的几句句话，但我的心里还是很开心，因为自己的`工作得到了客人的认可，这也是对自己的1种肯定，让我对工作信心增添了不少。

下半年，酒店的生意一般都很好，特别是婚宴和接待更是做的频繁。对于我们新员工主管更是几次抽时间给我们培训做婚宴的一些相关知识，别看讲的内容很简单，但真的做起来，一些细节的东西也就不那么容易了，因为婚宴时，新人两方亲戚素质不等，身份不同，经历有别，所以在一些事情的想法，看法，做法也就让你难以招架。

十月的一天，酒店的婚宴接待量达到最大。人数达到历史最膨胀点，可以说能接的地方都拉出来接了，再加上我们江南食府的人相比其他区域来说是最多的，这就决定了我们区域有人要外调其他区域帮忙，很“容幸选中了我和另外两位同事，因为以前从前没有接触过，再加上是去别的区域，有些陌生，我的心里还是很担心，怕自己做不好。去之后，发现一人看三桌，难度不大也不小，看了一下菜单，基本没什么问题，心里的一块石头才落了地，但是就在快结束之际，主管走到我的面前严厉的对我说，你为什么要把撤下来的菜直接倒掉，有没有经过客人的允许？我愣愣地望着主管，不知道说什么，其他两位同事也不知道发生了什么事，大气也不敢出。眼泪开始在我眼眶里打转，主管接着说，在婚宴中，有的菜客人是要打包的，而你在没有征求客人同意的前提下就把菜给倒了，比较在意的客人是会不高兴的，一不高兴，投诉起来，就要求打折，而一场婚宴做下来，辛辛苦苦，最重要的就是买单了，在最后关后出现了问题，全场打折，酒店的损失是很大的，大家的努力也打了折扣，是很不划算的！主管的一席话惊醒了我们，也给我们上了很深的一课，也让我看到了自己在对做婚宴的不成熟，它决不仅仅停留在上菜，收台上，更紧紧围绕着其它因素！

慢慢地，不管是做本区域的服务还是到其它区域做婚宴，或者是以重要客人的格外关注，更或者是在自己不忙时协助其它同事工作，这一切都变的简单而且熟练起来，在面对客人的一些小的投诉时，自己也可以较好的解决，胆子变大了，人也变的比以前有耐心了，细心了，在酒店做了一段时间后，发现自己的个人素质也有所提高，知道什么话该说，什么事该做，该怎么做，怎样更好的与交流。

8个月的实习就这样结束了，这些日子里我学天了不少的东西。除了学到中式餐饮的服务流程和技巧外，更学到了一些课堂上很难学到的东西，如何处理好自己的利益和酒店的利益，如何处理好同事之间的人际关系，如何调整好自己的心态，更让我了解到做为1个员工应该具有的执行力。餐饮部经理特地到别处参加有关执行力的培训，然后回来抽休息时间经我们餐饮部的全体员人培训他所领悟到的内容。执行力反映1个人能力的强弱，放大到1个团队中，就更能体现出来了，也可以看到1个团队的精神，这个团队领导者的能力和素质。执行力与制度，工资无关。后来他把我们分成几个小组，做了1个游戏，但输的那一组的组长必须接受相应的惩罚，其他组员不能分担，这是很残酷的1个结果，我们都在心里暗暗祈祷着，我们组由于失误导致组长要做一百20个俯卧撑，当我们的组长做到八10个之际，我们大家一起喊加油，直到组长做完最后的几10个，看到组长因坚持而通红的脸，我们的组员都流下了感动的泪水。像经理说的，作为1个领导者，他就要承担相应的责任，虽然大家还有能完全接受，但丝毫不影响他的道理，只有做到这样，你才能成为1个真正的管理者！

**大学生个人实践报告总结篇十四**

专业实习

透过实习，使学生了解与本专业相关的国际贸易实况，提高借助所学理论知识

分散进行

透过一段时间的市场营销专业技能培训学习，使我受益匪浅，在销售方面我不敢说有了深刻的了解，但透过学习使我理清了思路，找准了切入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好处上学习和研究过它，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向伴随在我们身边，我们去超市购物，去逛街，去商店的遇到它，市场营销出此刻我们生活的各个角落!自从开始实习后便开始选取适合的题目，想了一天后决定选取秦皇岛市市中心的一家不错的形象设计中心，“羽”形象设计中心，他的地理位置是秦皇岛陶乐成斜对面的二楼上，这个形象设计中心具有先进的设备以及高水平的设计人员，每个店员都有自己的特色并且用心创新，经过进一步的了解，其主要业务有，美发美发设计全身设计，而且陪同逛街买衣服等等，服务态度很亲切，而且会到达不让顾客多话一分冤枉钱的良好效果。很多顾客都是回头客。经过对其他类似行业的调查研究，这所形象设计中心还是很具有竞争实力的，经过将近两个星期的调查研究以及实施和设计中心的人到达了良好的默契，并且完成了自己的策划案。对此有一些心得和总结：

1、做好科学的时间管理。在营销工作中做好时间管理是很重要的。我的日常工作是在办公室进行的，务必珍惜时间，讲究效率，在每一个单元时间内，办尽可能多的事，充分利用每一分钟。时间这种资源公平地分给每一个人，但各人在相同时间里所产生的效益是不同的，这就要求我们有意识地利用时间，那么怎样才能有效地利用时间呢?首先，树立科学时间管理的概念。其次，工作有计划，有重点，既要总结当天的工作，又要提前一天安排好第二天的计划，有日计划、周计划、月计划，办公桌上备有工作日记，把重要的事情记录在本子上，办公物品摆放要有规律，文件资料不乱丢，用时才不会手忙脚乱。再次，禁止闲谈，办公室人员多，客人多，不能东拉西扯，说长道短，漫无目的，这种谈话要适可而止。例如有人看报，一份报纸从头条新闻到边角广告，一看半天。打开电视机，新闻广告、电视剧，样样都看，问他到底看到了什么，却说不出个所以然。最后，充分利用移动时间。

2、做时间的主人，做好目标管理。做事最忌无目标，凭感觉走，设定目标是成功的第一步，能够增加动力，明确工作生活的方向，对目标的实现要设有必须期限，不能这天拖明天，明天拖后天，以致目标被无限期地搁置。

3、我平时负责销售三部的帐目及日常计划等工作，透过学习与近半年来的工作，我感触最深的是帐目方面不能混乱，对每一笔钱的来源去向都要清楚。

市场营销是指企业以满足顾客需要，创造顾客价值和满意为中心所进行的一系列活动。顾客的需要是市场营销的起点，顾客需要的满足并感到满足则是市场营销的最终目的。

市场营销是一项整体性的经营活动，它与“推销”、“销售”具有不同的含义。

市场营销是一门科学，而企业实际的市场营销活动则不仅仅要讲究科学性，还要讲究艺术性。市场营销就是在变化的市场环境中，旨在满足消费需要，实现企业目标的商务活动过程。包括市场调研，选取目标市场，产品开发，产品订价，渠道选取，产品促销，产品储存和运输，产品销售，带给服务等一系列与市场有关的企业的企业业务经营活动。元祖食品是中国大陆第一个同时推行erp、透过iso9001国际标准认证以及haccp食品卫生安全控制的企业，秉承“不断创新、引导市场、打造需求、创造流行”的经营理念，从礼俗文化中取材，以产品的高质量和新品的不断研发，再造美食文化的精致。随着生活水平的提高及人们对食品安全意识的提升，消费者需求方面改变了很多，营销环境既能带给机遇，也能创造威胁。成功的公司都明白持续不断地观察并适应变化着的环境。当需要制定一个计划之前要目标确立、资料齐全无误之后，才能够制订计划。在这一步骤中，先介绍\"工作包(wbs)\"的概念。所谓工作包，就是把工作分解成几个块，分清各块的先后次序、各块的工作之间的相互关系、各块的工作由谁负责。工作包的方式实现了分工协作、合理配置资源的目的。\"甘特图\"是一种直观表现工作包的工具，它用图示的方法表现各个阶段的工作进度。无论做哪种产品的市场营销首先就是了解这个产品，了解产品的性能和优缺点，了解产品的所有信息;尽量了解这个产品的市场的发展起源和此刻、以后的发展方向，多找些资料预测一下这个产品的市场前景，做到知己知彼。

每种产品都有不同的消费群体，一个优秀的市场营销者必须会认清自己产品的消费群体的特点，例如你的产品主要针对于个人还是公司，如果针对于公司那麽针对的公司是什么类型、针对于个人是老年人或是儿童等等，不同的行业有不同的模式我不能一一列举，也不会一一列举，请勿见怪。这主要依靠自己的摸索和实践，只要能细心的观察市场就必须会有所收获，实践出真知。

尊重你的竞争对手，很多业务员把其它公司的业务员看成敌人，这个想法是错的。如果你刚好在客户那边见到其它厂家的推销员，可礼貌地发张名片给他，他一般也会回张给你，说不定还有意外的收获。

这次实习还是我了解到如何定价，策略(1)地区性定价策略：有按在特定的交通工具上的交货的方式定价，统一交货定价，分区定价，基点定价;(2)心理定价策略：同价定价，分割定价，声望定价，整数定价，尾数定价，吉祥数字定价，习惯定价，招徕定价(将产品价格调整到低于价目标价格，甚至低于成本费用，以招徕顾客促进其它产品的销售);(3)折扣定价策略：现金折扣，数量折扣，职能价格折扣，季节折扣等;(4)竞争导向定价策略：随行就市定价，限制定价策略，投标竞争定价;(5)需求歧视定价策略：应顾客而意，应时间而意，应场合而;(6)产品组合定价策略：系列产品定价，互补产品定价，互替产品定价等。这些想必你以前都没有听过吧，除此之外你还能简单的了解到一些定价方法，如有成本加成定价法，变动陈本定价法，盈亏平衡点定价法，认知价值定价法，等等。在定价的实践活动中，定价方法和定价策略应互相匹配，以期最大限度的增强产品的市场竞争力，结合产品的特点，针对市场的现实状况，再结合有关学过的资料就能把自己的产品给推销出去。

做营销必须要有敏锐的洞察力，在接触市场的过程中，随时留意市场的变化，要推断下一步这个市场的需求，而主动提前做好推广计划，什么事都要快对手一步。

做市场营销其实就是也是在营销自己，营销自己的理念和自己的人格。做人很重要，不要想着去欺骗你的客户，客户可能会因为相信你而上一当，但是他绝对不会上二次当，你可能会因此失去更多的客户和机会。诚信对于营销者整个的营销生涯中占有举足轻重的作用，无论在什么样的环境下必须要对自己说过的话负职责，诚信也是最基本的人格保证。营销者要和自己的客户真心的交朋友，多了解客户的需要，多站在客户的\'角度去思考问题。产品虽然是没生命力的，但是人是有生命力的，人也能够赋予产品于生命力。必须要注意自己的言行，营销者的一言一行时时刻刻影响着客户对自己的看法，你的一个微小的动作都可能会使你成功或者全牌皆输。

做市场营销必须要吃苦耐劳，一分耕耘、一分收获真的在这上面有最全面的体现，做营销是很辛苦的，是体力和脑力的共同结合。守时对于营销者至关重要，与客户约好了时间必须要提前一些时间到达，无论是多么的风雨交加、电伞雷鸣都不是你迟到的借口，如果真的遇到不可逾越的困难的时候必须要提前告知客户迟到的原因并致歉。营销者必须要学会微笑，对自己微笑、对客户微笑、对困难微笑。微笑的魔力真的很大，当你见到客户的时候对他微笑，客户会觉得有种如沐春风的感觉，在良好的气氛中交谈肯定你的成功率会大很多。在现代通讯十分发达的这天，必须要用多种渠道去开拓你的客户，多利用现有的网络资源等，多给自己争取一些机会，勤奋和得法的市场营销者才会在残酷的市场竞争中拥有自己的一席之地。

最后一点就是持之以恒，凡事贵在坚持，客户不是一朝一夕就有的，是需要营销者长时间的努力日积月累起来的。如果你因为惧怕困难而放弃那么就永远不会成功，坚持到底就有见到曙光的那一天。

**大学生个人实践报告总结篇十五**

初踏社会，情绪激动、紧张、难过。激动的是我最后能够长大了，能够开始我真正的人生，紧张的是不知自己是否能适应这个社会，战胜这新环境，难过的是从此我就要告别那纯真的学生时代了，心里矛盾脑子里翻天覆地。

我此刻的工作是为公司担任网络管理职务。刚进来公司的时候

经理就和我聊了很多，问我网络方面会不会，组装和维护计算机有过吗我当时真是出了一把冷汗，但是还好平日在学校都有这方面的动手，自己的电脑被我也折腾过一段时间，还是游刃有余的回答了经理的“逼问”。到此刻我工作有两个月了，还记得实习开始的那一天，我是在无聊中度过的，整日无所事事，几乎在办公桌前一坐就是一天，空闲得让我要打瞌睡了，真期望能够有人叫我帮忙做点事情啊!此刻可不是这样了，五月一日劳动节是我们搬迁新公司的日子，所有的东西都是新的，我进公司的那天起我就明白，我最大挑战的时刻才刚刚开始，五一全公司员工都有四天假期，我但是天天在加班的哦，因为我就是要趁着假期把新公司的网络弄好——组建局域网。这其实就是我的工作。我当然全力以赴，尽心尽力做到最好。而且时间很紧，对于刚刚出来工作的我觉得压力挺大的，经理还给了我好几点要求，要所建的局域网能够做到：

1.网络类型为：服务器/工作站型;

2.各工作站之间能够互相访问，共享某些目录，就是所谓的资源共享;

3.服务器同时作为邮件服务器，能够在收发互联网的同时使得公司内部员工能够局域网内部自由收

发邮件，统一内部邮箱地址如：xxx@photar..而且这个邮箱能够用outlook等邮件软件自由收发。

4.电脑收发传真。

5.公司最终实现一个无纸办公化的办公场所。

我大学三年里老师好象没教我这上面几点.但这没关系的，我有信心，我相信自己的潜力，不懂就多动手多请教就应很快领悟过来的!劳动节第一天我就开始动手实干了。布线、接水晶头、装机、搞网络和调试;其实除了我，还有一个比较有经验的师傅一齐做的，我一边做还能够一边学，他也会在一边指导，很快我对一些一向没接触过的事物了解过来!就这么一搞假期一下子就过去了，每一天都是早上忙到晚上，很累，从未那么累!

新的办公楼正式开工了，到最后并没有按时间完成任务，但也不妨碍同事们办公!还好没有被骂。那时的局域网算是勉强透过，那位师傅也就离开了，因为他并不是我们公司的`员工，只是一齐协助把公司网络弄好。以后的事情都要我一个人去解决了，处理公司的电脑，打印机的故障，不明白是否能够顺利解决，而当真正将故障排除后，心里头有种说不出的高兴，我明白我的潜力十分有限，但我始终没怕过，让我自己去摸索自己去解决，就算遇到实在不行的话，我会求助同学和朋友，给我做技术支持。我不怕问题的到来，因为问题总是能够得到解决的!透过这样我学习了许多，成长了不少。

每一天的工作的确很累，拖着疲惫的身子回宿舍，但是后面也渐渐就习惯了。不断有新的知识学到，心里有一种充实感。经理除了让我维护网络和计算机之外，我还要维护公司一百多部电话(硬件故障维护与电话软件系统控制)，以及维护公司的网站。网页制作但是我大学期间最喜欢的一个科目，此刻竟然能够让我在工作中实践，我真的很开心。在这两个月里我真的学到了很多，也巩固了以往许多知识.此刻工作的每一天几乎都会有大的或小的问题，这样其实我很开心，我也有信心把此刻的工作做好!因为我有我的信念：我不怕问题的到来，因为问题总是能够得到解决的!

在这段实习的时间里，我经历了很多以前没有的事，就比如第一次领工资虽然只是一点点的钱，但却是我人生的转折点，一个人在他的学生时代最重要的是学习东西，增长见识，锻炼潜力，尤其在大学学习时候，参于社会实践活动是一个很好的锻炼机会，赚钱不是主要的，作为学生，能赚多少钱，等你毕业了有的是赚钱的机会，这回但是我长这么大第一次用自己的双手和智慧挣来的钱，当时我真的是激动的要哭，那种感觉真的是无法形容的美妙。

实习是为将来打基础的重要阶段，珍惜自己每一个工作的机会，不论什么人，什么学历，从事什么工作，好好的表现、展示自己的潜力，不要错过好的机遇。没有一件事情是轻简单松的，但每一件事都是让人成长的，经历一段过程，喜悦或是艰辛，尽管经历的方式不尽相同，但它的结果是相同的，我们都会因涉事而成长。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找