# 顶岗实习报告3000字(24篇)

来源：网络 作者：清风徐来 更新时间：2024-09-12

*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。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。顶岗实习报告3000字篇一中信建投证券有限职责公司是经...*

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。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

**顶岗实习报告3000字篇一**

中信建投证券有限职责公司是经中国证监会批准，由中信证券股份有限公司、中国建银投资有限职责公司依据《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国证券法》共同发起设立的综合类证券公司。公司于20xx年11月2日正式成立，注册地在中国北京，注册资本金27亿元人民币。公司于20xx年12月8日注册为保荐机构。

中信建投证券有限职责公司整建制地承继了原华夏证券股份有限公司的证券类资产、业务和人员。公司资产质量优良，无历史包袱，无不良债务。原华夏证券投资银行部自其成立以来，累计为包括青岛海尔、同仁堂、中化国际、歌华有线等百余家知名企业在国内资本市场（包含a股、b股）筹资总计400亿元人民币，历年承销金额和承销家数排行均位于国内券商前列。

公司的经营战略是：以股东利益最大化和客户利益最大化为宗旨，稳健经营、规范管理、开拓创新，充分发挥公司的人才、资金、技术优势，锐意进取，以市场为导向，以不断满足客户需求为目标，为广大客户带给高质量、全方位的服务。

20xx年3月17日——20xx年6月17日中信建投证券天津解放南路路营业部

（一）根据学校统一集中实习的安排，完成大四的专业实习

（二）了解证券公司的组织结构和日常业务流程，进一步深化对证券市场的认识

（三）能把课本上学到的相关知识和具体实践结合起来，并能够分析和处理一些基本问题

（一）了解中信建投证券概况

1、中信建投证券的发展历程及其在中国证券业中的地位2、了解并领悟中信建投证券的企业文化

3、解放南路营业部的内部设置，下设客服部、清算部、财务部、电脑部四个部门。客户部的工作包括接待客户，带给咨询服务；清算部工作包括柜台业务及其产生的相关客户资料管理，营业部每一天发生的资金、股票进出清算；财务部负责会计核算；电脑部则负责管理和维护数据。

（二）具体实习资料

1、我被安排在客服部工作。主要就是负责客户的开发与维护。这个工作看起来很简单，其实对于我们这些刚进入社会的大学生来说，由于社会经验的匮乏，在实际工作中也有许多困难。

2、我每一天早晨8：30上班，刚到公司后，我会把办公室的卫生工作简单打扫一下，虽然这不是我的职责，但是我觉得新人多做点事情总是好的。

3、每一天做完杂物后，我会打开电脑浏览一下早间的财经资讯，然后进入公司内部的notes，浏览一下里面的通知已经证券分析报告，为自己专业知识的做积累。

4、一般从9点开始接待客户，带给简单的咨询服务，和客户进行沟通。经过培训和多天的观察学习，我们能够根据我们的知识对客户的有关意见、相对简单的问题进行处理。但是大多数时候，我们还是要看客户部王经理如何处理一些问题，学习怎样和客户交流，并了解客户的需求。

5、柜台服务。客户需要在柜台办理各种业务，如开户，转托管，撤消指定交易，变更客户资料和银证通及银证转帐的开通和取消等等。开户是证券公司最一般也是最基础的业务，因此对于开户流程，手续进行了详细的了解。对柜台业务有了必须的了解后，我们能够指导客户填写办理各种业务的表单并复印身份证，银行卡及股东代码卡等，以提高工作效率。

6、提高专业素养。在实习之前我就有过一年的炒股经验，并且有证券从业资格证。在实习期间，我更加关注股市的运行和对股民心理的揣摩，并对一些个股运用各种指标进行了分析和讨论，把所学的相关知识又回顾了一遍，熟练并且能充分的操作股票行情及分析软件，学到了一些新的知识。

7、整理客户资料。客户资料包括开户申请书、开户合同书、银证通申请书、客户资料变更表，及客户身份证、银行卡、股东代码卡复印件等。所做的相关工作大致包括以下三个方面资料：

①把当天业务所产生的各项单据、表扫描到各个业务科目目录下，然后统一发往总部。

②理清相关的客户资料，按顺序装入客户档案，这一工作在档案室完成。

③对于上交所和深交所打回来的有问题的开户申请书的电子档案，进行核查和整理，然后再重新扫描反馈回去。

整理客户资料在实习中占了必须分量的工作。这是一个简单但相当烦琐的的过程，需要细心和耐心；客户资料档案的有序整理是为了将来需要时能够方便迅速的查找。

实习之前，感觉证券公司是有点神秘的，毕竟对证券市场还不太熟悉，具体到实务方面就更不清楚了。经过这次实习，对证券公司及其日常业务有了比较深刻的了解和认识，与此同时也思考了一些问题：

（一）工作时间

股市开市是周一至周五上午9：30——-11：30，下午1：00——-3：00，证券公司办理各种业务也是同步的，以股市为中心展开。

（二）区分客户

证券公司都会根据客户的资产将客户分成大、中、小三类，重视发展大客户并为之带给完善的服务，这一点从营业部设有众多专门的单独大客户室就能够看出。另外，大客户还能够申请到更加优惠的交易佣金费率（正常是千分之三）。

（三）交易所交易机制

沪市实行全面指定交易制度，即凡在上海证券交易所交易市场从事证券交易的投资者，均应事先明确指定一家证券营业部作为其委托、交易清算的代理机构，并将本人所属的证券账户指定于该机构所属席位号后方能进行交易。如果要到其他证券营业部做股票交易，需要先撤销原指定再做新指定。

转托管，是专门针对深交所上市证券托管转移的一项业务，是指投资者将其托管在某一证券商那里的深交所上市证券转到另一个证券商处托管，是投资者的一种自愿行为。投资者在哪个券商处买进的证券就只能在该券商处卖出，投资者如需将股份转到其它券商处委托卖出，则要到原托管券商处办理转托管手续。投资者在办理转托管手续时，能够将自己所有的证券一次性地全部转出，也可转其中部分证券或同一券种中的部分证券。

（四）银证转帐和银证通

随着银行和证券公司合作为不断深入，最近两年出现了“银证转帐”、“银证通”等证券交易方式，对传统的证券交易模式提出了挑战，在业界引起了高度重视。

在银证转帐出现以前，进行证券交易的股民务必在证券公司存立保证金后，方能开始证券交易。这就存在问题：股民为了存取资金务必在银行与证券公司之间跑来跑去。加上证券公司的上班时间基本与股市同步，不少上班族为了存取资金往往要请假，仍然不方便。而有了银证转账业务后，一方面，投资者能够就近到相关银行办理存取资金，另一方面，能够随时透过电话划账，方便投资者的投资活动。

但是，银证转账毕竞还存在个“转”字，需要耗费必须的人力物力，有时转帐不成功，还影响股民的操作。由此引发新型金融产品“银证通”业务的出现，该项业务的一介显著特点就是所有的开办手续均可在银行完成，比银证转帐进一步方便了投资者，而且买卖证券的资金清算均在银行账户内进行，投资者无须在证券营业部存放资金，就能够使用银行的存款账户及时买卖股票，极大地方便了“上班一族”及社会各界人士将社会游资投资于证券市场。

所谓\"银证通\"是指在银行与券商联网的\'基础上，投资者直接利用在银行（如：工商、农行、建行、招行等）各网点开立的活期储蓄存款账户卡、折做为证券保证金账户，透过银行的委托系统（如：电话银行、银行柜台系统、银行网上交易系统、手机银行），或透过证券商的委托系统（电话委托、自助键盘委托、网上委托、户呼叫中心等）进行证券买卖的一种新型金融服务业务。

总结而言，银证转帐与银证通具有以下的区别：

1、银证通是自动转帐，无需办理保证金转帐，银证转帐务必进行电话转帐后才能进行证券交易。

2、银证通在开通银行的任何营业网点均可办理，银证转帐的开户须在证券部办理。

3、银证通在银行直接开户，而银证转帐开户是先到银行办理活期存折开户，再到证券公司办理银证转帐开户。

（五）证监会叫停“银证通”

“银证通”业务涉嫌违背《证券法》及有关规定。在中国，银行和证券是分业经营的，而“银证通”业务使得银行成了准券商。6月证监会叫停“银证通”，原则是不再开展新业务，规范已有业务。

（六）中信建投证券和中信银行

在这段时间里，柜台钱有些客户竟然会混淆中信建投证券和中信银行，问在中信建投证券。能不能取钱。明白的人都会觉得好笑，但是在必须程度上说，这说明两家公司虽然都属于中信集团下属企业，但还是让人混淆。事实上两家公司是独立的，在业务方面确实也有很多合作，也取得了不错的效果。

（七）中信建投证券的发展前景

在中信建投证券实习的这段时间里，感受到中信建投证券在细节上、在管理上做的十分严格，典型的是每一天业务下来的单据、资料都要扫描录入电脑，然后发往总部；并且深刻感受公司的企业文化，在这样一种氛围内确实受益匪浅。

在中信建投证券营业部实习的四周里，了解了中信建投证券的发展历程，公司文化，部门职能及日常业务的流程，进一步熟练运用各种操作软件，深入学习了中国证券市场的相关知识，并且在与客户交流的过程中锻炼了自己交流和处理问题的潜力。

另外，中信建投证券的工作人员对我们进行了热情的接待和指导，感谢他们的关心，在那里要个性感谢房姐，在批评和表扬我们日常工作的同时也教我们为人处事的道理。

虽然时间很短，也有磕磕碰碰，但这次实习的确很有必要，很有好处同时也是一次令人十分难忘的经历；我们零距离接触在以前看来依然是很陌生的证券公司，学到了很多书本上没有的知识，锻炼了自己各方面的潜力，圆满完成了实习任务。

**顶岗实习报告3000字篇二**

中信建投证券有限职责公司是经中国证监会批准，由中信证券股份有限公司、中国建银投资有限职责公司依据《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国证券法》共同发起设立的综合类证券公司。公司于20xx年11月2日正式成立，注册地在中国北京，注册资本金27亿元人民币。公司于20xx年12月8日注册为保荐机构。

中信建投证券有限职责公司整建制地承继了原华夏证券股份有限公司的证券类资产、业务和人员。公司资产质量优良，无历史包袱，无不良债务。原华夏证券投资银行部自其成立以来，累计为包括青岛海尔、同仁堂、中化国际、歌华有线等百余家知名企业在国内资本市场（包含a股、b股）筹资总计400亿元人民币，历年承销金额和承销家数排行均位于国内券商前列。

公司的经营战略是：以股东利益最大化和客户利益最大化为宗旨，稳健经营、规范管理、开拓创新，充分发挥公司的人才、资金、技术优势，锐意进取，以市场为导向，以不断满足客户需求为目标，为广大客户带给高质量、全方位的服务。

20xx年3月17日——20xx年6月17日中信建投证券天津解放南路路营业部

（一）根据学校统一集中实习的安排，完成大四的专业实习

（二）了解证券公司的组织结构和日常业务流程，进一步深化对证券市场的认识

（三）能把课本上学到的相关知识和具体实践结合起来，并能够分析和处理一些基本问题

（一）了解中信建投证券概况

1、中信建投证券的发展历程及其在中国证券业中的地位2、了解并领悟中信建投证券的企业文化

3、解放南路营业部的内部设置，下设客服部、清算部、财务部、电脑部四个部门。客户部的工作包括接待客户，带给咨询服务；清算部工作包括柜台业务及其产生的相关客户资料管理，营业部每一天发生的资金、股票进出清算；财务部负责会计核算；电脑部则负责管理和维护数据。

（二）具体实习资料

1、我被安排在客服部工作。主要就是负责客户的开发与维护。这个工作看起来很简单，其实对于我们这些刚进入社会的大学生来说，由于社会经验的匮乏，在实际工作中也有许多困难。

2、我每一天早晨8：30上班，刚到公司后，我会把办公室的卫生工作简单打扫一下，虽然这不是我的职责，但是我觉得新人多做点事情总是好的。

3、每一天做完杂物后，我会打开电脑浏览一下早间的财经资讯，然后进入公司内部的notes，浏览一下里面的通知已经证券分析报告，为自己专业知识的做积累。

4、一般从9点开始接待客户，带给简单的咨询服务，和客户进行沟通。经过培训和多天的观察学习，我们能够根据我们的知识对客户的有关意见、相对简单的问题进行处理。但是大多数时候，我们还是要看客户部王经理如何处理一些问题，学习怎样和客户交流，并了解客户的需求。

5、柜台服务。客户需要在柜台办理各种业务，如开户，转托管，撤消指定交易，变更客户资料和银证通及银证转帐的开通和取消等等。开户是证券公司最一般也是最基础的业务，因此对于开户流程，手续进行了详细的了解。对柜台业务有了必须的了解后，我们能够指导客户填写办理各种业务的表单并复印身份证，银行卡及股东代码卡等，以提高工作效率。

6、提高专业素养。在实习之前我就有过一年的炒股经验，并且有证券从业资格证。在实习期间，我更加关注股市的运行和对股民心理的揣摩，并对一些个股运用各种指标进行了分析和讨论，把所学的相关知识又回顾了一遍，熟练并且能充分的操作股票行情及分析软件，学到了一些新的知识。

7、整理客户资料。客户资料包括开户申请书、开户合同书、银证通申请书、客户资料变更表，及客户身份证、银行卡、股东代码卡复印件等。所做的相关工作大致包括以下三个方面资料：

①把当天业务所产生的各项单据、表扫描到各个业务科目目录下，然后统一发往总部。

②理清相关的客户资料，按顺序装入客户档案，这一工作在档案室完成。

③对于上交所和深交所打回来的有问题的开户申请书的电子档案，进行核查和整理，然后再重新扫描反馈回去。

整理客户资料在实习中占了必须分量的工作。这是一个简单但相当烦琐的的过程，需要细心和耐心；客户资料档案的有序整理是为了将来需要时能够方便迅速的查找。

实习之前，感觉证券公司是有点神秘的，毕竟对证券市场还不太熟悉，具体到实务方面就更不清楚了。经过这次实习，对证券公司及其日常业务有了比较深刻的了解和认识，与此同时也思考了一些问题：

（一）工作时间

股市开市是周一至周五上午9：30——-11：30，下午1：00——-3：00，证券公司办理各种业务也是同步的，以股市为中心展开。

（二）区分客户

证券公司都会根据客户的资产将客户分成大、中、小三类，重视发展大客户并为之带给完善的服务，这一点从营业部设有众多专门的单独大客户室就能够看出。另外，大客户还能够申请到更加优惠的交易佣金费率（正常是千分之三）。

（三）交易所交易机制

沪市实行全面指定交易制度，即凡在上海证券交易所交易市场从事证券交易的投资者，均应事先明确指定一家证券营业部作为其委托、交易清算的代理机构，并将本人所属的证券账户指定于该机构所属席位号后方能进行交易。如果要到其他证券营业部做股票交易，需要先撤销原指定再做新指定。

转托管，是专门针对深交所上市证券托管转移的一项业务，是指投资者将其托管在某一证券商那里的深交所上市证券转到另一个证券商处托管，是投资者的一种自愿行为。投资者在哪个券商处买进的证券就只能在该券商处卖出，投资者如需将股份转到其它券商处委托卖出，则要到原托管券商处办理转托管手续。投资者在办理转托管手续时，能够将自己所有的证券一次性地全部转出，也可转其中部分证券或同一券种中的部分证券。

（四）银证转帐和银证通

随着银行和证券公司合作为不断深入，最近两年出现了“银证转帐”、“银证通”等证券交易方式，对传统的证券交易模式提出了挑战，在业界引起了高度重视。

在银证转帐出现以前，进行证券交易的股民务必在证券公司存立保证金后，方能开始证券交易。这就存在问题：股民为了存取资金务必在银行与证券公司之间跑来跑去。加上证券公司的上班时间基本与股市同步，不少上班族为了存取资金往往要请假，仍然不方便。而有了银证转账业务后，一方面，投资者能够就近到相关银行办理存取资金，另一方面，能够随时透过电话划账，方便投资者的投资活动。

但是，银证转账毕竞还存在个“转”字，需要耗费必须的人力物力，有时转帐不成功，还影响股民的操作。由此引发新型金融产品“银证通”业务的出现，该项业务的一介显著特点就是所有的开办手续均可在银行完成，比银证转帐进一步方便了投资者，而且买卖证券的资金清算均在银行账户内进行，投资者无须在证券营业部存放资金，就能够使用银行的存款账户及时买卖股票，极大地方便了“上班一族”及社会各界人士将社会游资投资于证券市场。

所谓\"银证通\"是指在银行与券商联网的\'基础上，投资者直接利用在银行（如：工商、农行、建行、招行等）各网点开立的活期储蓄存款账户卡、折做为证券保证金账户，透过银行的委托系统（如：电话银行、银行柜台系统、银行网上交易系统、手机银行），或透过证券商的委托系统（电话委托、自助键盘委托、网上委托、户呼叫中心等）进行证券买卖的一种新型金融服务业务。

总结而言，银证转帐与银证通具有以下的区别：

1、银证通是自动转帐，无需办理保证金转帐，银证转帐务必进行电话转帐后才能进行证券交易。

2、银证通在开通银行的任何营业网点均可办理，银证转帐的开户须在证券部办理。

3、银证通在银行直接开户，而银证转帐开户是先到银行办理活期存折开户，再到证券公司办理银证转帐开户。

（五）证监会叫停“银证通”

“银证通”业务涉嫌违背《证券法》及有关规定。在中国，银行和证券是分业经营的，而“银证通”业务使得银行成了准券商。6月证监会叫停“银证通”，原则是不再开展新业务，规范已有业务。

（六）中信建投证券和中信银行

在这段时间里，柜台钱有些客户竟然会混淆中信建投证券和中信银行，问在中信建投证券。能不能取钱。明白的人都会觉得好笑，但是在必须程度上说，这说明两家公司虽然都属于中信集团下属企业，但还是让人混淆。事实上两家公司是独立的，在业务方面确实也有很多合作，也取得了不错的效果。

（七）中信建投证券的发展前景

在中信建投证券实习的这段时间里，感受到中信建投证券在细节上、在管理上做的十分严格，典型的是每一天业务下来的单据、资料都要扫描录入电脑，然后发往总部；并且深刻感受公司的企业文化，在这样一种氛围内确实受益匪浅。

在中信建投证券营业部实习的四周里，了解了中信建投证券的发展历程，公司文化，部门职能及日常业务的流程，进一步熟练运用各种操作软件，深入学习了中国证券市场的相关知识，并且在与客户交流的过程中锻炼了自己交流和处理问题的潜力。

另外，中信建投证券的工作人员对我们进行了热情的接待和指导，感谢他们的关心，在那里要个性感谢房姐，在批评和表扬我们日常工作的同时也教我们为人处事的道理。

虽然时间很短，也有磕磕碰碰，但这次实习的确很有必要，很有好处同时也是一次令人十分难忘的经历；我们零距离接触在以前看来依然是很陌生的证券公司，学到了很多书本上没有的知识，锻炼了自己各方面的潜力，圆满完成了实习任务。

**顶岗实习报告3000字篇三**

一年前，我期盼着早日完成毕业实习，走进社会，以为这样不用每天对着课本，过着简单而重复的校园生活肯定会轻松多了，可如今真正实习了，才深深地体会到它并不是想象中那么简单，现实社会比起校园生活那是复杂多了，因为有了比较，才使我感觉到校园生活是那么的美好，那么的令人回味呀!也由此感到一种紧迫感。

今年一月，我开始毕业实习。期间，我不但学会了许多书本没有的专业知识，还从中体检到人生的苦与乐。通过实际操作，一方面检验了课堂理论教学中基本知识掌握的程度;另一方面扩大了知识面;再者是锻炼和增强了实际动手和独立工作的能力，培养了良好的工作作风和严谨求实的科学态度。

我先后在灯饰店和广州人力资源管理学会实习。不同的实习单位，工作环境和技术类别以及对岗位职责的要求都是不同的。

实习的第一个月，我是在位于天河美居中心的一间灯饰店里实习的，在那里当销售员。实习的第一天，店铺主管对我简单地介绍了整个店的基本运作情况和一起工作的员工。那里销售的是全世界最有名的灯饰。工作中，同事教了我很多知识:首先是有关灯饰的知识，原来不同国家所出产的灯饰在外型，材料，型号都显示出不同的风格，其次是\"顾客就是上帝\"的道理。

有一个事例，让我至今还记忆犹新。有一天，天气不是很好，有两位顾客拿着湿透的雨具走进店内看灯，看了快半个小时了也不问价格，雨具上的水不断地往下滴，他们还动手去摸灯具，要知道该店的灯饰货品全是高档货，无论是店员还是顾客都是不允许随便敲打触摸的，可这两个顾客此时却偏偏往灯具上东敲敲西敲敲，按常理谁都会上前用直接的言语制止他们，但店里的主管走过去并没有这样，而是亲切地问他们:\"请问你们需要哪一种类的灯饰呢\"，其中一位顾客说道:\"这些灯饰并不是那么高档的名牌货，手工也不那么好……\"，接着还装出一副潇洒的样子走了。表面上看，这位主管好象并没有制止他们的这种行为，但明理的人都知道已有制止的意思在里边，他只是用了很委婉的言语罢了。这样一来既不会对这些顾客造成逆反心理，也给了这些顾客下台阶的余地，还为店赢得了声誉，真是一举三得呀!这件事确实让我感受很深。事后，我对主管说:\"真佩服你呀!\"，她说:\"在销售这个行业很多时候会遇到这类顾客，他们进店不一定会买灯，但无论他们怎样找麻烦或贬低商品，我们都要以诚相对，以礼待人，要亲切热情地向他们介绍商品，因为’顾客就是上帝’。千万不要以衣着和打扮去对待顾客，要知道有些顾客他们今天不买东西，明天可能会买，或者他们自己不买却会介绍他的亲戚或朋友来买，因此，我们的服务一定要最好的，留给每一们顾客一个美好的.印象。\"。主管所说的话给我触动很大，让我明白了作为一名销售员应具备的素质。这就是我在第一个实习单位学到了最珍贵的东西。

后来，我来到了广州人力资源管理学会实习。在这里，实习的时间不长，只有两个月，但却让我学到了不少的东西。

在这里，我被安排做文员。这个工作刚好与我的专业吻合。我的工作不多，就是接听电话，打印文件，收发传真等。做这些工作，我也会遇到一些问题不懂如何去处理，碰到这种情况，刚开始时确实给我的工作造成一定的被动，因为我想请教领导又怕他们觉得我麻烦，但后来我意识到这样下去是不行的，同时我开始明白:不耻下问不单在学习中要做到，在工作中也应该如此;于是我便大胆请教领导和同事，通过他们的指点，我在工作方式，方法上都有了很大的提高，最后把所学的专业知识灵活地运用到实际工作中，从而顺利地完成各项工作任务。这其中我也并学会了如何待人接物。

**顶岗实习报告3000字篇四**

1、实习时间：20xx年7月1日———20xx年7月6日

2、实习地点：大富豪啤酒有限公司

通过参观，巩固专业基础知识和专业知识，要求做到理论与实践相结合，在实践中开展调查研究，锻炼和培养学生分析问题和解决问题能力，为以后的学习，毕业论文(设计)以及工作打下坚实的基础。具体如下：

1、接触社会，了解省情和国情，了解实习场所的发展史，特别是改革开放以来的情况。了解所学专业在经济建设中的地位，作用和发展趋势，增加对专业学科范围的感性认识;

2、学习企业管理知识，熟悉工程技术人员的工作职责和工程程序，获得组织和管理生产的初步知识，虚心向工人和技术人员学习，培养热爱专业，热爱劳动，遵守组织纪律的良好品德;

3、学习生产技术，巩固深化所学的理论知识，培养分析和解决工程实际问题的初步能力;

4、了解和初步掌握生产工艺的流程，技术经济指标

5、了解生产工艺所用的设备(规格型号及工作原理)

20xx年7月1日，参观大富豪啤酒厂(bboss)常熟分厂。江苏大富豪啤酒有限公司是中国啤酒工业十强企业，南通市节能减排示范企业，组建于1996年12月，公司下辖销售公司及通州、南通、启东、盐城、常熟、吴江等6家生产工厂。公司为中外合资企业，由中方持大股，是荷兰喜力啤酒、喜力亚太啤酒公司的投资企业。公司中方股东南通富豪酒业有限公司，前身为国家大型企业，始建于1956年。外方股东喜力啤酒公司，全球啤酒第一品牌，创立于1863年，在近60个国家的90多个工厂生产，年产销量1200万吨，在200多个国家销售。公司先后通过iso 9001质量管理体系认证和iso 14001环境管理体系认证，生产过程实行纯净化健康酿造，并建立企业erp管理系统，在全省啤酒行业率先实施管理信息化工程。公司啤酒产销量、综合效益连续年名列江苏省同行业第一名，大富豪商标自1999年起一直被评为省著名商标。大富豪啤酒在江苏乃至长三角地区啤酒业唯一荣获中国名牌产品称号。

首先是啤酒制作的原料：大麦，水，酵母，酒花

啤酒的流程：原料粉碎》麦汁制备》麦汁处理》啤酒发酵》啤酒澄清

啤酒花的作用：

1、啤酒特殊的苦味

2、防腐作用

3、澄清酒体

4、产生泡沫煮沸时添加啤酒花

(1)麦芽：麦芽由大麦制成。大麦必须通过发麦芽过程将内含地难溶性淀粉转变为用于酿造工序的可溶性糖类。除了一般的麦芽，还使用结晶麦芽或烘烤的麦芽作为各种酿造类型的成份。

(2)酒花：酒花是属于荨麻系的植物。酒花生有结球果的组织，正是这些结球果给啤酒注入了苦味与甘甜，使啤酒更加清爽可口，并且有助消化。

(3)酵母：酵母是真菌类的一种微生物。在啤酒酿造过程中，酵母是魔术师，它把麦芽和大米中的糖分发酵成啤酒，产生酒精、二氧化碳和其他微量发酵产物。这些微量但种类繁多的发酵产物与其它那些直接来自于麦芽、酒花的风味物质一起，组成了成品啤酒诱人而独特的感官特征。

(4)糖：在某些啤酒中精炼糖是重要的添加物。它使啤酒颜色更淡，杂质更少，口味更加爽快。通过加入大米来获取精炼糖，使啤酒的口味更加清爽，以符合消费者口味的需要。

(5)水：每瓶啤酒90%以上的成份是水，水在啤酒酿造的过程中起着非常重要的作用。海南亚太啤酒酿造公司利用了海南拥有优质地下水这一得天独厚的条件。

(6)粉碎：麦芽在送入酿造车间之前，先被送到粉碎塔。在这里，麦芽经过轻压粉碎制成酿造用麦芽。啤酒公司的粉碎塔的高度相当于7层楼房。

(7)糊化：糊处理即将粉碎的麦芽、谷粒与水在糊化锅中混合。糊化锅是一个巨大的回旋金属容器，装有热水与蒸汽入口，搅拌装置如搅拌棒、搅拌桨或螺旋桨，以及大量的温度与控制装置。在糊化锅中，麦芽和水经加热后沸腾，这是天然酸将难溶性的淀粉和蛋白质转变成为可溶性的麦芽提取物，称作\"麦芽汁\"。然后麦芽汁被送至称作分离塔的原料粉碎麦汁制备麦汁处理啤酒发酵啤酒澄清过滤容器。

(8)麦芽汁：麦芽汁在被泵入煮沸锅之前需先在过滤槽中去除其中的麦芽皮壳，并加入酒花和糖。 (9)煮沸在煮沸锅中，混合物被煮沸以吸取酒花的味道，并起色和消毒。

(10)沉淀在煮沸后，加入酒花的麦芽汁被泵入回旋沉淀槽以去处不需要的酒花剩余物和不溶性的蛋白质。

(11)冷却：洁净的麦芽汁从回旋沉淀槽中泵出后，被送入热交换器冷却。

(12)发酵：在发酵的\'过程中，人工培养的酵母将麦芽汁中可发酵的糖份转化为酒精和二氧化碳，生产出啤酒。

(13)成熟：发酵结束以后，绝大部分酵母沉淀于罐底。酿酒师们将这部分酵母回收起来以供下一罐使用。除去酵母后，生成物嫩啤酒被泵入后发酵罐(或者被称为熟化罐中)。成熟的时间随啤酒品种的不同而异，一般在7~21天。

(14)过滤：经过后发酵而成熟的啤酒在过滤机中将所有剩余的酵母和不溶性蛋白质滤去，就成为待包装的清酒。双重过滤工艺，不但对酿造产生的杂质去处更彻底，而且使酒液特别清澈，晶莹的水光使饮用者在享受啤酒美味的同时，还可以得到视觉的享受。

(15)包装：每一批啤酒在包装前，还会通过严格的理化检验和品酒师感官评定合格后才能送到包装流水线。成品啤酒的包装常有瓶装、听装和桶装几种包装形式。再加上瓶子形状、容量的不同，标签、颈套和瓶盖的不同以及外包装的多样化，从而构成了市场中琳琅满目的啤酒产品。

(16)分销：越是离生产日期近的啤酒，即越是新鲜越是好喝。从酿酒厂生产出来的啤酒，通过运输到分销商处，再从分销商处到零售商处，最后到消费者手中，高效及通畅的分销渠道是确保消费者饮用到新鲜啤酒的保证。

这次的实习，将我们把书本上所学的知识和具体的生产实践结合起来，让我们意识到我们所学的知识的有用之处，也更深层次的巩固了自己所学的基本知识。同时也是我更深刻的明白了自己今后的学习和奋斗目标，对自己的专业和前景充满了希望。

**顶岗实习报告3000字篇五**

1、实习时间：20xx年7月1日———20xx年7月6日

2、实习地点：大富豪啤酒有限公司

通过参观，巩固专业基础知识和专业知识，要求做到理论与实践相结合，在实践中开展调查研究，锻炼和培养学生分析问题和解决问题能力，为以后的学习，毕业论文(设计)以及工作打下坚实的基础。具体如下：

1、接触社会，了解省情和国情，了解实习场所的发展史，特别是改革开放以来的情况。了解所学专业在经济建设中的地位，作用和发展趋势，增加对专业学科范围的感性认识;

2、学习企业管理知识，熟悉工程技术人员的工作职责和工程程序，获得组织和管理生产的初步知识，虚心向工人和技术人员学习，培养热爱专业，热爱劳动，遵守组织纪律的良好品德;

3、学习生产技术，巩固深化所学的理论知识，培养分析和解决工程实际问题的初步能力;

4、了解和初步掌握生产工艺的流程，技术经济指标

5、了解生产工艺所用的设备(规格型号及工作原理)

20xx年7月1日，参观大富豪啤酒厂(bboss)常熟分厂。江苏大富豪啤酒有限公司是中国啤酒工业十强企业，南通市节能减排示范企业，组建于1996年12月，公司下辖销售公司及通州、南通、启东、盐城、常熟、吴江等6家生产工厂。公司为中外合资企业，由中方持大股，是荷兰喜力啤酒、喜力亚太啤酒公司的投资企业。公司中方股东南通富豪酒业有限公司，前身为国家大型企业，始建于1956年。外方股东喜力啤酒公司，全球啤酒第一品牌，创立于1863年，在近60个国家的90多个工厂生产，年产销量1200万吨，在200多个国家销售。公司先后通过iso 9001质量管理体系认证和iso 14001环境管理体系认证，生产过程实行纯净化健康酿造，并建立企业erp管理系统，在全省啤酒行业率先实施管理信息化工程。公司啤酒产销量、综合效益连续年名列江苏省同行业第一名，大富豪商标自1999年起一直被评为省著名商标。大富豪啤酒在江苏乃至长三角地区啤酒业唯一荣获中国名牌产品称号。

首先是啤酒制作的原料：大麦，水，酵母，酒花

啤酒的流程：原料粉碎》麦汁制备》麦汁处理》啤酒发酵》啤酒澄清

啤酒花的作用：

1、啤酒特殊的苦味

2、防腐作用

3、澄清酒体

4、产生泡沫煮沸时添加啤酒花

(1)麦芽：麦芽由大麦制成。大麦必须通过发麦芽过程将内含地难溶性淀粉转变为用于酿造工序的可溶性糖类。除了一般的麦芽，还使用结晶麦芽或烘烤的麦芽作为各种酿造类型的成份。

(2)酒花：酒花是属于荨麻系的植物。酒花生有结球果的组织，正是这些结球果给啤酒注入了苦味与甘甜，使啤酒更加清爽可口，并且有助消化。

(3)酵母：酵母是真菌类的一种微生物。在啤酒酿造过程中，酵母是魔术师，它把麦芽和大米中的糖分发酵成啤酒，产生酒精、二氧化碳和其他微量发酵产物。这些微量但种类繁多的发酵产物与其它那些直接来自于麦芽、酒花的风味物质一起，组成了成品啤酒诱人而独特的感官特征。

(4)糖：在某些啤酒中精炼糖是重要的添加物。它使啤酒颜色更淡，杂质更少，口味更加爽快。通过加入大米来获取精炼糖，使啤酒的口味更加清爽，以符合消费者口味的需要。

(5)水：每瓶啤酒90%以上的成份是水，水在啤酒酿造的过程中起着非常重要的作用。海南亚太啤酒酿造公司利用了海南拥有优质地下水这一得天独厚的条件。

(6)粉碎：麦芽在送入酿造车间之前，先被送到粉碎塔。在这里，麦芽经过轻压粉碎制成酿造用麦芽。啤酒公司的粉碎塔的高度相当于7层楼房。

(7)糊化：糊处理即将粉碎的麦芽、谷粒与水在糊化锅中混合。糊化锅是一个巨大的回旋金属容器，装有热水与蒸汽入口，搅拌装置如搅拌棒、搅拌桨或螺旋桨，以及大量的温度与控制装置。在糊化锅中，麦芽和水经加热后沸腾，这是天然酸将难溶性的淀粉和蛋白质转变成为可溶性的麦芽提取物，称作\"麦芽汁\"。然后麦芽汁被送至称作分离塔的原料粉碎麦汁制备麦汁处理啤酒发酵啤酒澄清过滤容器。

(8)麦芽汁：麦芽汁在被泵入煮沸锅之前需先在过滤槽中去除其中的麦芽皮壳，并加入酒花和糖。 (9)煮沸在煮沸锅中，混合物被煮沸以吸取酒花的味道，并起色和消毒。

(10)沉淀在煮沸后，加入酒花的麦芽汁被泵入回旋沉淀槽以去处不需要的酒花剩余物和不溶性的蛋白质。

(11)冷却：洁净的麦芽汁从回旋沉淀槽中泵出后，被送入热交换器冷却。

(12)发酵：在发酵的\'过程中，人工培养的酵母将麦芽汁中可发酵的糖份转化为酒精和二氧化碳，生产出啤酒。

(13)成熟：发酵结束以后，绝大部分酵母沉淀于罐底。酿酒师们将这部分酵母回收起来以供下一罐使用。除去酵母后，生成物嫩啤酒被泵入后发酵罐(或者被称为熟化罐中)。成熟的时间随啤酒品种的不同而异，一般在7~21天。

(14)过滤：经过后发酵而成熟的啤酒在过滤机中将所有剩余的酵母和不溶性蛋白质滤去，就成为待包装的清酒。双重过滤工艺，不但对酿造产生的杂质去处更彻底，而且使酒液特别清澈，晶莹的水光使饮用者在享受啤酒美味的同时，还可以得到视觉的享受。

(15)包装：每一批啤酒在包装前，还会通过严格的理化检验和品酒师感官评定合格后才能送到包装流水线。成品啤酒的包装常有瓶装、听装和桶装几种包装形式。再加上瓶子形状、容量的不同，标签、颈套和瓶盖的不同以及外包装的多样化，从而构成了市场中琳琅满目的啤酒产品。

(16)分销：越是离生产日期近的啤酒，即越是新鲜越是好喝。从酿酒厂生产出来的啤酒，通过运输到分销商处，再从分销商处到零售商处，最后到消费者手中，高效及通畅的分销渠道是确保消费者饮用到新鲜啤酒的保证。

这次的实习，将我们把书本上所学的知识和具体的生产实践结合起来，让我们意识到我们所学的知识的有用之处，也更深层次的巩固了自己所学的基本知识。同时也是我更深刻的明白了自己今后的学习和奋斗目标，对自己的专业和前景充满了希望。

**顶岗实习报告3000字篇六**

昊通印染有限公司位于佛山市三水区大塘工业园，xx年建厂，分别包括前处理车间，染色车间，印花车间，后整理车间，分色制版车间以及成品检验车间，公司主要以印花为主，产品去向多为服装用料。产销方向既有内销也有出口。

经过这几个月在公司各个车间的实习已经基本对公司的生产流程有了了解。也对自己所学的专业知识有了深化和实践

在前处理实习期间了解到了前处理分为拼缝，烧毛，褪（褪浆），煮（煮炼），漂（漂白）以及丝光等几道工序。前处理做为生产的第一道工序其好坏直接会影响后续工序的质量。拼缝时务必接好正反面。褪浆煮炼过程一定要褪浆均匀干净。以及助剂的用量。在丝光时务必配好碱浓度。因为这直接影响了织物强度。

在昊通公司染色有轧染，冷染和卷染，因为以印花为主车间的染色产品较少多为印花打底。在染色期间知道了染色时容易出线的问题（中边色，染色皱，泳移等）以及怎么样解决的`方法。在染色化验室了解到了如何对色。如调节颜色和色光等。

印花车间做为公司的主要车间目前已经拥有三台圆网印花机和两台平网机。圆网机主要用于梭织产品平网多用于针织产品。其工序分为印花蒸化洗水。印花是一门很复杂的工序。涉及的的东西很多。大致包括上工序来布，浆房浆的制作。机台性能，网的制作。如果其中一样有差错都直接会导致出现产品质量问题。分色制版车间12年成立。主要为印花车间提供印花用网，和客户来版的处理，以及新花形的设计。在分色实习中在学校所学的理论知识得到了实践，并且了解了分色描稿的基本操作，学会如何描稿，以及处理来稿上的问题，在制版学会了平网的制作过程和制作原理。了解了东升喷墨机的构造和工作原理和在运作过程中会出现的问题。观摩了圆网的制作过程。

通过此次实习，对本专业在印花设计中的运用有了深刻的了解，也对印染行业有了基本的认识。做为一个实习生应该把自己所学与实际结合，敢于创新，对自己是一种锻炼和升华，对这个行业也是一种贡献！

**顶岗实习报告3000字篇七**

家乐福集团成立于1959年，是大卖场业态的先驱，欧洲最大的零售商，世界第二大国际零售连锁集团。现在拥有11000多家零售单位，业务范围覆盖全球30个国家和地区。集团以三种主要业务模式引领市场、大型超市、超市和折扣店。此外，家乐福在一些国家发展了便利店和会员制折扣店。20xx年，集团税后销售额增至726.68亿欧元，员工总数超过43万人。20xx年，家乐福在《财富》全球500强企业中排名第22位。

1995年，家乐福成功开设了当时国内最大的超级购物广场、北京创一家店，影响深远。其新的经营理念已被中国消费者成功接受；其享有盛誉的专业管理技术和快速盈利的业绩得到了中国合作伙伴的积极肯定；其“快乐购物家乐福”和“一站式购物”的理念受到消费者的青睐和喜爱。

第一阶段、熟悉家乐福的情况，听听超市的简介和现状；熟悉超市商品的分类和配送。由于其目标市场面向中高端人群，家乐福超市与普通大型超市的不同之处在于其产品结构独特。整个店面有三层，一层是进出口口岸和仓库，二层是家电、纺织、百货。三楼是熟食酒水，最特别的是家乐福把收银线放在三楼，可以增加二楼的人流。结合中高端人群的消费特点，由日用品和各种品牌组成。同时，我们经营各种家居用品，以及高、中、低档礼品、服装、烟酒产品。但是我们家电部的销量占了全店营业额的很大一部分。比如我卖一台一万块的电视，其他地方要卖很多东西。

第二阶段、熟悉超市的装货程序。从检查到货架上的商品，层层了解。验货时，仔细核对数量、生产日期和品牌名称。最后按照商品类别上架。展示什么样的商品大致有三种方式。第一种方式是品牌供应商向超市索要专门货架上陈列的商品，并支付入场费。超市经营者不得在该位置展示其他商品；二是对于畅销品。根据商品的销售情况，销量好的产品会在超市有自己专门的销售货架；第三种是自由摆放的物品。这类商品是购买频率低、价格高的产品，通常放在货架的顶部或底部。商品陈列的基本原则是尽可能吸引顾客的注意力，刺激购买。dvd显示给我留下了深刻的印象。我记得很多大型超市的dvd都是按品牌摆放的，统一的，视觉效果很棒。但是，在家乐福超市，却恰恰相反。是按价格安排的`。我一时没看懂。我是问了导演才知道的。这是为了吸引客户的注意力，有利于销售。大多数顾客在购买前都会看价格。

第三阶段、学习p4系统，因为一系列的交易如下单、查销、盘点等。必须从这个系统开始，离开这个系统的整个过程就会停止。这个体系也是我们在实践中花费时间最多的阶段，想象的难度可想而知。刚开始看到密密麻麻的英语不知所措。后来知道了进去的路，刷了两遍就进去了。其实只要知道每条路的登机代码，其他的事情就解决了。比如查看长虹电视lt3712的型号，只需按3-s-c-enter，就可以看到所有长虹品牌的电视，包括单品号、毛利、进价、厂家、各种需求。如果没用过的人会很困惑，我会在这个系统里学到很多英语知识。如果我想学，我必须努力。这个系统很好用，国美去年才开始用这个系统。但是在家乐福开业的时候，我们遇到了一个很大的问题，就是有些车型在这个系统里没有一个单品号，所以无法下单，每天要传真给厂家，还要把没有一个单品号的车型送到ccu，太复杂了，有些至今我还看不懂。

第四阶段、熟悉进货、收货、采购的流程，管理销售现场。现场不仅是我买机器，还有厂家送的促销员。我的工作也是负责管理这里的促销员，防止他们过度竞争。我遇到过几次。有的促销员为了推销自己的机器会说其他品牌的机器不好，质量差，我给他们一个大记录。在搬运货物的环节，也是最累的。我们要和促销员一起准备今天卖的机器，等物流公司早上来取，最后交给客户宣布当天的结果。

作为导购，首先要以诚信为职业标准。导购是超市对顾客最直接的形象。在导购过程中，不允许为了提高销售业绩而夸大导购产品的功能和功效，也不允许通过夸大来欺骗消费者。下面主要谈谈作为一个优秀的导购员，如何在诚信的基础上提高业绩，增加销量。要成为一名优秀的导购员，你需要具备一些特定的基本素质和条件。

1.自信心强，自我形象好

自信和自我形象是成功导购最重要的部分。我们内心的想法决定了我们是什么样的人。如果你内心相信自己是一个优秀的导购员，你就会一点一点在脑海里变成一个优秀的导购员。首先要做的是想办法提高自己的自信心和内心的自我形象。亲切的微笑和整洁的外表将有助于改善你的自我形象。

2.对产品充满信心

一个优秀的导购员首先应该对自己的产品和服务充满信心。你对自己产品的喜欢和信任程度决定了你在销售过程中的热情和影响力。销售过程其实是一种信心的转移，我们的客户永远不会比我们自己更相信我们的产品。当他们发现我们有多喜欢和热爱我们的产品时，他们自然会接受和喜欢这样的产品和服务。

3.热情高涨，服务周到

成功的导购员非常关心他们的顾客，经常把他们当成最好的朋友和家人。对于进入超市的顾客，导购员热情地把他们当成朋友，不冒充专家，不强迫销售，欣赏顾客的优点，提供穿着建议，让顾客在愉快购物的同时享受到真诚的服务。超市里这种温馨的氛围是每一个顾客都渴望体验的，热情真诚的导购员是店内氛围的营造者。一个以“帮助顾客选择适合自己的商品，而不是强迫顾客买最贵的商品”、“买不买不是绝对的，潜在顾客也很重要”为理念的导购员，在工作中通常可以面对状态良好的顾客。相反，一个冷漠待人、被动做事的导购员会让顾客反感，大大降低他们的购买欲望。

4.非凡的亲和力

一般来说，我们的建议更容易被喜欢的人接受和相信。优秀的导购员亲和力好，容易赢得顾客的信任，让顾客接受喜欢。事实上，许多成功的销售都是基于友谊。这种友谊越广泛，你的表现就会越好。那么什么样的人最有亲和力呢？通常，一个热心、乐于助人、有爱心、真诚、幽默的人是有很好的亲和力的，是值得信任的。人是自己的镜子。越喜欢自己，越喜欢别人。你越喜欢对方，他们就越容易和你建立良好的友谊基础，自然也就愿意购买你的产品。

5.丰富的专业知识和销售能力

拥有丰富的产品专业知识是优秀导购员必备的基本条件。一个连自己卖的商品都不知道的人，怎么把自己的产品卖给客户？作为一名优秀的导购员，他不仅熟悉所售商品的质量、功能和效用，还熟悉商品的文化、历史和风格定位的内在知识。只有这样导购员在接待顾客时才能清晰地分析和说服顾客。一个优秀的导购除了产品知识外，还要有良好的销售能力和技巧，需要不断学习和磨练。

把握管理和导购两个方面，兼顾其他方面。超市的盈利经营应该不在话下。

**顶岗实习报告3000字篇八**

家乐福集团成立于1959年，是大卖场业态的先驱，欧洲最大的零售商，世界第二大国际零售连锁集团。现在拥有11000多家零售单位，业务范围覆盖全球30个国家和地区。集团以三种主要业务模式引领市场、大型超市、超市和折扣店。此外，家乐福在一些国家发展了便利店和会员制折扣店。20xx年，集团税后销售额增至726.68亿欧元，员工总数超过43万人。20xx年，家乐福在《财富》全球500强企业中排名第22位。

1995年，家乐福成功开设了当时国内最大的超级购物广场、北京创一家店，影响深远。其新的经营理念已被中国消费者成功接受；其享有盛誉的专业管理技术和快速盈利的业绩得到了中国合作伙伴的积极肯定；其“快乐购物家乐福”和“一站式购物”的理念受到消费者的青睐和喜爱。

第一阶段、熟悉家乐福的情况，听听超市的简介和现状；熟悉超市商品的分类和配送。由于其目标市场面向中高端人群，家乐福超市与普通大型超市的不同之处在于其产品结构独特。整个店面有三层，一层是进出口口岸和仓库，二层是家电、纺织、百货。三楼是熟食酒水，最特别的是家乐福把收银线放在三楼，可以增加二楼的人流。结合中高端人群的消费特点，由日用品和各种品牌组成。同时，我们经营各种家居用品，以及高、中、低档礼品、服装、烟酒产品。但是我们家电部的销量占了全店营业额的很大一部分。比如我卖一台一万块的电视，其他地方要卖很多东西。

第二阶段、熟悉超市的装货程序。从检查到货架上的商品，层层了解。验货时，仔细核对数量、生产日期和品牌名称。最后按照商品类别上架。展示什么样的商品大致有三种方式。第一种方式是品牌供应商向超市索要专门货架上陈列的商品，并支付入场费。超市经营者不得在该位置展示其他商品；二是对于畅销品。根据商品的销售情况，销量好的产品会在超市有自己专门的销售货架；第三种是自由摆放的物品。这类商品是购买频率低、价格高的产品，通常放在货架的顶部或底部。商品陈列的基本原则是尽可能吸引顾客的注意力，刺激购买。dvd显示给我留下了深刻的印象。我记得很多大型超市的dvd都是按品牌摆放的，统一的，视觉效果很棒。但是，在家乐福超市，却恰恰相反。是按价格安排的`。我一时没看懂。我是问了导演才知道的。这是为了吸引客户的注意力，有利于销售。大多数顾客在购买前都会看价格。

第三阶段、学习p4系统，因为一系列的交易如下单、查销、盘点等。必须从这个系统开始，离开这个系统的整个过程就会停止。这个体系也是我们在实践中花费时间最多的阶段，想象的难度可想而知。刚开始看到密密麻麻的英语不知所措。后来知道了进去的路，刷了两遍就进去了。其实只要知道每条路的登机代码，其他的事情就解决了。比如查看长虹电视lt3712的型号，只需按3-s-c-enter，就可以看到所有长虹品牌的电视，包括单品号、毛利、进价、厂家、各种需求。如果没用过的人会很困惑，我会在这个系统里学到很多英语知识。如果我想学，我必须努力。这个系统很好用，国美去年才开始用这个系统。但是在家乐福开业的时候，我们遇到了一个很大的问题，就是有些车型在这个系统里没有一个单品号，所以无法下单，每天要传真给厂家，还要把没有一个单品号的车型送到ccu，太复杂了，有些至今我还看不懂。

第四阶段、熟悉进货、收货、采购的流程，管理销售现场。现场不仅是我买机器，还有厂家送的促销员。我的工作也是负责管理这里的促销员，防止他们过度竞争。我遇到过几次。有的促销员为了推销自己的机器会说其他品牌的机器不好，质量差，我给他们一个大记录。在搬运货物的环节，也是最累的。我们要和促销员一起准备今天卖的机器，等物流公司早上来取，最后交给客户宣布当天的结果。

作为导购，首先要以诚信为职业标准。导购是超市对顾客最直接的形象。在导购过程中，不允许为了提高销售业绩而夸大导购产品的功能和功效，也不允许通过夸大来欺骗消费者。下面主要谈谈作为一个优秀的导购员，如何在诚信的基础上提高业绩，增加销量。要成为一名优秀的导购员，你需要具备一些特定的基本素质和条件。

1.自信心强，自我形象好

自信和自我形象是成功导购最重要的部分。我们内心的想法决定了我们是什么样的人。如果你内心相信自己是一个优秀的导购员，你就会一点一点在脑海里变成一个优秀的导购员。首先要做的是想办法提高自己的自信心和内心的自我形象。亲切的微笑和整洁的外表将有助于改善你的自我形象。

2.对产品充满信心

一个优秀的导购员首先应该对自己的产品和服务充满信心。你对自己产品的喜欢和信任程度决定了你在销售过程中的热情和影响力。销售过程其实是一种信心的转移，我们的客户永远不会比我们自己更相信我们的产品。当他们发现我们有多喜欢和热爱我们的产品时，他们自然会接受和喜欢这样的产品和服务。

3.热情高涨，服务周到

成功的导购员非常关心他们的顾客，经常把他们当成最好的朋友和家人。对于进入超市的顾客，导购员热情地把他们当成朋友，不冒充专家，不强迫销售，欣赏顾客的优点，提供穿着建议，让顾客在愉快购物的同时享受到真诚的服务。超市里这种温馨的氛围是每一个顾客都渴望体验的，热情真诚的导购员是店内氛围的营造者。一个以“帮助顾客选择适合自己的商品，而不是强迫顾客买最贵的商品”、“买不买不是绝对的，潜在顾客也很重要”为理念的导购员，在工作中通常可以面对状态良好的顾客。相反，一个冷漠待人、被动做事的导购员会让顾客反感，大大降低他们的购买欲望。

4.非凡的亲和力

一般来说，我们的建议更容易被喜欢的人接受和相信。优秀的导购员亲和力好，容易赢得顾客的信任，让顾客接受喜欢。事实上，许多成功的销售都是基于友谊。这种友谊越广泛，你的表现就会越好。那么什么样的人最有亲和力呢？通常，一个热心、乐于助人、有爱心、真诚、幽默的人是有很好的亲和力的，是值得信任的。人是自己的镜子。越喜欢自己，越喜欢别人。你越喜欢对方，他们就越容易和你建立良好的友谊基础，自然也就愿意购买你的产品。

5.丰富的专业知识和销售能力

拥有丰富的产品专业知识是优秀导购员必备的基本条件。一个连自己卖的商品都不知道的人，怎么把自己的产品卖给客户？作为一名优秀的导购员，他不仅熟悉所售商品的质量、功能和效用，还熟悉商品的文化、历史和风格定位的内在知识。只有这样导购员在接待顾客时才能清晰地分析和说服顾客。一个优秀的导购除了产品知识外，还要有良好的销售能力和技巧，需要不断学习和磨练。

把握管理和导购两个方面，兼顾其他方面。超市的盈利经营应该不在话下。

**顶岗实习报告3000字篇九**

经过了四年的系统性理论学习，使我对平面设计有了基本掌握，对于平面设计这个专业也有了一个系统的了解和掌握。我们即将离开大学校园，作为平面设计专业的毕业生，心中想得更多的是如何去做好一个平面设计师、如何更好的去完成每一个设计任务。

我们的目标是成为一名真正的设计师，在设计与管理两者之间找到最好的平衡点。所以仅仅通过在学校所学的专业理论知识是不够的，这就需要我们去社会中实践，走进真正的广告设计公司，将所学的理论与实践相结合，这才是我们这次实习的目的。

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。

20ｘｘ年3月6日——4月6日

ｘｘ广告有限公司

20ｘｘ年3月6日，我应聘到ｘｘ广告有限公司进行了为期2个月的实习活动，进行学习。任职平面设计师，在ｘｘ市，ｘｘ广告有限公司属于典型本土小公司：小规模、业务少。其公司主要有卖场设计、喷绘广告设计和墙体广告、cis策划导入等几部分业务组成。

从我进入公司至离开，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策划之中。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。

通过前两天的.工作实践，基本的了解了公司的设计流程。首先是客户提出要求，然后设计主任根据客户的需求程度，结合每位设计师的设计特点，合理的分配任务，尽量发挥出每位设计师的优点，让设计做到尽量让客户满意。

而有的客户会盯着设计师把设计任务做完，往往这种方式基本上是按照客户的意愿做出来，设计师们最不喜欢的就是这类的客户，很容易造成设计缺乏创意与创新，因为大部分的客户还是不了解设计的，他们更多地追求设计时效性，明艳、鲜亮的色调是客户的首选，因为他们认为这样会更加吸引消费者的眼球。而这种基调如果把握不好，就会造成设计的庸俗化。

经过了几天琐碎的设计任务的锻炼，使我学到许多在课本中无法涉及的内容。因为工作就是与客户直接接触，我们工作的目的就是要让客户满意，当然在不能缺乏创意的同时，还要兼顾它在市场上的时效性。并不是说，有创意的设计就一定适应市场的竞争，这就涉及到设计的营销与管理的重要性。

如何让设计达到预期的市场效应，首先就要对所涉及到的市场进行剖析性分析，找到最恰当的目标消费群，进行市场定位，然后确定项目的核心，一切设计行为都围绕着核心概念展开，这样才能使策划项目不偏离市场。

通过这次的广告公司实习，我认识到了很多在书本上或老师讲课中自己忽略了的或有些疑惑的地方，从实际观察和同事之间指导中得到了更多的宝贵的经验。

一个设计团队是否优秀，首先要看它对设计的管理与分配，将最合适的人安排在最合适的位置，这样才能发挥出每个人的优点;团队精神非常重要，一个优秀的设计团队并不是要每个人都非常的优秀，这样很容易造成成员之间的意见分歧。

所以在共同进行一个大的策划项目的时候，设计师之间一定要经常沟通、交流，在共同的探讨中发现问题、解决问题。在共同商讨的过程中很容易就能碰出新的闪光点，使策划项目更加的完备。

通过这次实习，在设计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，为我们能在以后立足增添了一块基石。实习单位的同事们也给了我很多机会参与他们的设计任务。使我懂得了很多以前难以解决的问题，将来从事设计工作所要面对的问题，如：前期的策划和后期的制作、如何与客户进行沟通等等。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这几天的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验才行。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。

从学习中也让我更深刻的了解设计行业的个性和潜力。而作为将来的设计者其中一员，不仅要将设计的理论掌握好，更要充分的去认识市场、了解市场。

作为一个专业的平面设计师，总是要不断地开拓思路，去填补设计者与管理者之间的鸿沟，让设计与市场融合在一起，让设计更加市场化、同时市场更加设计化。

**顶岗实习报告3000字篇十**

经过了四年的系统性理论学习，使我对平面设计有了基本掌握，对于平面设计这个专业也有了一个系统的了解和掌握。我们即将离开大学校园，作为平面设计专业的毕业生，心中想得更多的是如何去做好一个平面设计师、如何更好的去完成每一个设计任务。

我们的目标是成为一名真正的设计师，在设计与管理两者之间找到最好的平衡点。所以仅仅通过在学校所学的专业理论知识是不够的，这就需要我们去社会中实践，走进真正的广告设计公司，将所学的理论与实践相结合，这才是我们这次实习的目的。

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。

20ｘｘ年3月6日——4月6日

ｘｘ广告有限公司

20ｘｘ年3月6日，我应聘到ｘｘ广告有限公司进行了为期2个月的实习活动，进行学习。任职平面设计师，在ｘｘ市，ｘｘ广告有限公司属于典型本土小公司：小规模、业务少。其公司主要有卖场设计、喷绘广告设计和墙体广告、cis策划导入等几部分业务组成。

从我进入公司至离开，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策划之中。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。

通过前两天的.工作实践，基本的了解了公司的设计流程。首先是客户提出要求，然后设计主任根据客户的需求程度，结合每位设计师的设计特点，合理的分配任务，尽量发挥出每位设计师的优点，让设计做到尽量让客户满意。

而有的客户会盯着设计师把设计任务做完，往往这种方式基本上是按照客户的意愿做出来，设计师们最不喜欢的就是这类的客户，很容易造成设计缺乏创意与创新，因为大部分的客户还是不了解设计的，他们更多地追求设计时效性，明艳、鲜亮的色调是客户的首选，因为他们认为这样会更加吸引消费者的眼球。而这种基调如果把握不好，就会造成设计的庸俗化。

经过了几天琐碎的设计任务的锻炼，使我学到许多在课本中无法涉及的内容。因为工作就是与客户直接接触，我们工作的目的就是要让客户满意，当然在不能缺乏创意的同时，还要兼顾它在市场上的时效性。并不是说，有创意的设计就一定适应市场的竞争，这就涉及到设计的营销与管理的重要性。

如何让设计达到预期的市场效应，首先就要对所涉及到的市场进行剖析性分析，找到最恰当的目标消费群，进行市场定位，然后确定项目的核心，一切设计行为都围绕着核心概念展开，这样才能使策划项目不偏离市场。

通过这次的广告公司实习，我认识到了很多在书本上或老师讲课中自己忽略了的或有些疑惑的地方，从实际观察和同事之间指导中得到了更多的宝贵的经验。

一个设计团队是否优秀，首先要看它对设计的管理与分配，将最合适的人安排在最合适的位置，这样才能发挥出每个人的优点;团队精神非常重要，一个优秀的设计团队并不是要每个人都非常的优秀，这样很容易造成成员之间的意见分歧。

所以在共同进行一个大的策划项目的时候，设计师之间一定要经常沟通、交流，在共同的探讨中发现问题、解决问题。在共同商讨的过程中很容易就能碰出新的闪光点，使策划项目更加的完备。

通过这次实习，在设计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，为我们能在以后立足增添了一块基石。实习单位的同事们也给了我很多机会参与他们的设计任务。使我懂得了很多以前难以解决的问题，将来从事设计工作所要面对的问题，如：前期的策划和后期的制作、如何与客户进行沟通等等。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这几天的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验才行。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。

从学习中也让我更深刻的了解设计行业的个性和潜力。而作为将来的设计者其中一员，不仅要将设计的理论掌握好，更要充分的去认识市场、了解市场。

作为一个专业的平面设计师，总是要不断地开拓思路，去填补设计者与管理者之间的鸿沟，让设计与市场融合在一起，让设计更加市场化、同时市场更加设计化。

**顶岗实习报告3000字篇十一**

通过认识实习、加强理论学习与实际的结合，验证和巩固充实所学理论知识、加深对相关内容的理解、接触课堂以外的实践知识、加深了解社会对本专业的需要。培养独立进行资料收集和解决问题的能力，并开阔眼界及思路，为即将步入社会积累经验。

通过快递仓管员实习，了解快递企业仓库管理流程及相关工作情况，并在这基础上把所学的专业理论知识与实践紧密结合起来，培养仓管员岗位的实际工作能力与分析能力，以达到学以致用的目的。

xxxx

金华市顺丰速运有限公司：实习地点为义乌市。

实习公司简介：

sf速运（集团）有限公司成立于1993年3月，是一家主要经营国际、国内速递及报关、报检等业务的民营速递企业，总部设在深圳。在国内包括香港、台湾地区建立了庞大的信息采集、市场开发、物流配送、快件收派等业务机构，为广大客户提供快速、准确、安全、经济、优质的专业物流服务。

在顺丰公司，我作为一名仓管员，主要负责内容：在顺丰公司规定的时效性内，负责快件的出入库操作及仓管的管理工作；辅助工作有：接受客户的电话服务；客户上门收取快件处理；及时有效的处理电脑的内部人员邮件信息处理；对上一天业务员的业务量进行核对与整理；扫描当天正常收派的运单；准确无误地完成上级下发的相关规定及异常情况处理。

为了规范仓库工作，确保工作有序进行，提高工作效率，我作为一名仓管员，要按规定流程做事。快件到达仓库后，要对快件进行入库操作，入库操作内容如下：

首先，与司机对快件的安全到达与确认进行交接，并填写《仓管员与司机的交接表》；

其次，快件的入库流程操作，包括快件卸车、快件分拣到相对应的业务员区域柜内；

然后，快件出库操作并填好《业务员快件出库交接表》。快件入库操作要求准确有效，不容丝毫马虎，入库后仓管员要及时对入库的快件量与出库件量进行对比，以确认是否一致，如不一致应利用顺丰内部系统进行查询。快件的收件流程与派件流程刚好相反，再此不与叙述。

为了完善与提高仓库的流程，使仓管员的工作保质保量，作为一位仓管员，要出色的完成仓管员工作的辅助内容。快件的入库会出现异常处理情况，例如，快件的破损与遗失；快件的\'点部错分；仓库的突发情况；等等。这些都要仓管员去很好的及时得到处理。就出现快件的错分问题，简要的处理情况是：首先确认是否真正错分，错分快件的正确区域是在哪点部；其次，及时联系正确的点部以更好的进行确认，如果是就近的点部，则要求相应的业务员过来取或自己亲自送过去；最后，最保底的措施是及时上报工单报备，发邮件通知相应的处理部门。

作为一名仓管员，仓库良好的管理是其岗位的根本工作。在顺丰快递，仓管员的仓库管理包括仓库的清洁管理、仓库的设施管理、仓库的安全管理以及仓库的人员管理。仓库管理的好与坏关系着仓管员的整体能力水平以及点部在外的形象问题。我在实习期间，能够很好的完成仓库管理这一块，确保了顺丰的品牌形象。

当今社会“顾客是上帝”，为顾客一定做到服务周到，当然也有顾客态度很差，但员工绝不能跟他们争吵，冷静宽心对待每一位顾客。还有隔几天都会有很多检查的，像海关检验局，卫生厅的，那时更是忙着打扫卫生，确保整个仓库的整洁，同时对快件自取件检查要特别注意，因为这些快件关系着客户的切实利益，不管是在入库存货还是理货时一定认真对待好好检查，这是对客户的快件负责。

在顺丰为期5个月的实习结束了，我在这5个月的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅。现在我就对这5个月的实习做一个工作小结。

首先，介绍一下我的实习单位：金华市顺丰速运有限公司。

自12月20号开始，公司安排我进行了二个阶段的实习。第一阶段是为期一星期的培训，其实这一阶段没有什么技术性。完全是对公司做全面的认识，包括公司的企业文化，仓管员的相关知识，快件知识及其涉及到的关务常识，财务管理。

非常感谢大家阅读公司实习报告，更多精彩内容等着大家，欢迎持续关注，一起成长！

**顶岗实习报告3000字篇十二**

通过认识实习、加强理论学习与实际的结合，验证和巩固充实所学理论知识、加深对相关内容的理解、接触课堂以外的实践知识、加深了解社会对本专业的需要。培养独立进行资料收集和解决问题的能力，并开阔眼界及思路，为即将步入社会积累经验。

通过快递仓管员实习，了解快递企业仓库管理流程及相关工作情况，并在这基础上把所学的专业理论知识与实践紧密结合起来，培养仓管员岗位的实际工作能力与分析能力，以达到学以致用的目的。

xxxx

金华市顺丰速运有限公司：实习地点为义乌市。

实习公司简介：

sf速运（集团）有限公司成立于1993年3月，是一家主要经营国际、国内速递及报关、报检等业务的民营速递企业，总部设在深圳。在国内包括香港、台湾地区建立了庞大的信息采集、市场开发、物流配送、快件收派等业务机构，为广大客户提供快速、准确、安全、经济、优质的专业物流服务。

在顺丰公司，我作为一名仓管员，主要负责内容：在顺丰公司规定的时效性内，负责快件的出入库操作及仓管的管理工作；辅助工作有：接受客户的电话服务；客户上门收取快件处理；及时有效的处理电脑的内部人员邮件信息处理；对上一天业务员的业务量进行核对与整理；扫描当天正常收派的运单；准确无误地完成上级下发的相关规定及异常情况处理。

为了规范仓库工作，确保工作有序进行，提高工作效率，我作为一名仓管员，要按规定流程做事。快件到达仓库后，要对快件进行入库操作，入库操作内容如下：

首先，与司机对快件的安全到达与确认进行交接，并填写《仓管员与司机的交接表》；

其次，快件的入库流程操作，包括快件卸车、快件分拣到相对应的业务员区域柜内；

然后，快件出库操作并填好《业务员快件出库交接表》。快件入库操作要求准确有效，不容丝毫马虎，入库后仓管员要及时对入库的快件量与出库件量进行对比，以确认是否一致，如不一致应利用顺丰内部系统进行查询。快件的收件流程与派件流程刚好相反，再此不与叙述。

为了完善与提高仓库的流程，使仓管员的工作保质保量，作为一位仓管员，要出色的完成仓管员工作的辅助内容。快件的入库会出现异常处理情况，例如，快件的破损与遗失；快件的\'点部错分；仓库的突发情况；等等。这些都要仓管员去很好的及时得到处理。就出现快件的错分问题，简要的处理情况是：首先确认是否真正错分，错分快件的正确区域是在哪点部；其次，及时联系正确的点部以更好的进行确认，如果是就近的点部，则要求相应的业务员过来取或自己亲自送过去；最后，最保底的措施是及时上报工单报备，发邮件通知相应的处理部门。

作为一名仓管员，仓库良好的管理是其岗位的根本工作。在顺丰快递，仓管员的仓库管理包括仓库的清洁管理、仓库的设施管理、仓库的安全管理以及仓库的人员管理。仓库管理的好与坏关系着仓管员的整体能力水平以及点部在外的形象问题。我在实习期间，能够很好的完成仓库管理这一块，确保了顺丰的品牌形象。

当今社会“顾客是上帝”，为顾客一定做到服务周到，当然也有顾客态度很差，但员工绝不能跟他们争吵，冷静宽心对待每一位顾客。还有隔几天都会有很多检查的，像海关检验局，卫生厅的，那时更是忙着打扫卫生，确保整个仓库的整洁，同时对快件自取件检查要特别注意，因为这些快件关系着客户的切实利益，不管是在入库存货还是理货时一定认真对待好好检查，这是对客户的快件负责。

在顺丰为期5个月的实习结束了，我在这5个月的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅。现在我就对这5个月的实习做一个工作小结。

首先，介绍一下我的实习单位：金华市顺丰速运有限公司。

自12月20号开始，公司安排我进行了二个阶段的实习。第一阶段是为期一星期的培训，其实这一阶段没有什么技术性。完全是对公司做全面的认识，包括公司的企业文化，仓管员的相关知识，快件知识及其涉及到的关务常识，财务管理。

非常感谢大家阅读公司实习报告，更多精彩内容等着大家，欢迎持续关注，一起成长！

**顶岗实习报告3000字篇十三**

生产实习很快就结束了，尽管时间很短，但是感受是深刻的，收获是丰硕的。这一次我零距离的接触到了煤矿工作者的生活，从他们身上学到了很多东西，也深刻了解到做一个煤矿工作者的艰辛和不易。三班倒的工作制度让他们不能有规律的饮食和休息。同时也正是因为有了这些尽职尽责的优秀矿工，才能有煤矿产业欣欣向荣的今天。

生产实习是通风专业学生在校学习期间学完基础课后转向技术基础课程和专业课程的重要环节，是专业课教学不可缺少的组成部分。通过这次生产实习，我学到了一些课本外的有用知识，掌握了部分专业技能，并努力地将理论知识向实践经验转化，尽量做到实践与理论相结合。但是“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”，在短暂的实习过程中，我深感自己知识的肤浅和在实际运用中专业知识的匮乏，这是我的不足之处，也是今后改进和努力的方向。通过本次实习，我们学到课本上学不到的东西，并对煤矿井下生产有了更深的认识，同时也为我今后能够更好的发展打下了坚实的基础。

下面就我的实习内容和感受做一些总结:

今年8月25日，我们在义煤集团公司常村矿进行毕业实习。实习的主要地点在义煤集团常村矿。实习的主要内容几乎涵盖了专业所有课程和专业知识。

单位介绍:义煤集团公司常村煤矿矿区距陇海铁路1公里，专用公路直达310国道和连霍高速公路。矿井地质储量11533.2万吨；可采储量7831.7万吨。所生产原煤品种为长焰煤，是优质的动力和化工用煤。

义马煤业(集团)有限责任公司位于河南省西部义马市境内，东距洛阳市50公里，西距三门峡市70公里，陇海铁路、连霍高速公路、310国道横贯矿区，交通十分便利。义煤集团公司是全国五百强企业之一，是以煤为主、多业并举，跨地区、跨行业、跨所有制的特大型现代化企业集团。下属企业分布在河南、青海、新疆维吾尔自治区三省（区）及郑州、洛阳、三门峡、德令哈、五家渠五市，涉及煤炭、电力、铝业、化工、建材等多个领域，现有15对生产矿井和7对在建及待生产矿井，生产辅助单位30多个，职工和家属20余万人，企业资产总额105亿多元。

实习主要内容:在义煤集团常村煤矿，我们首先参观的是它的机修车间，在机修车间里我们接触了矿用设备上的配件——托辊，托辊是带式输送机的重要部件，种类多，数量大。它占了一台带式输送机总成本的35%，承受了70%以上的阻力，因此托辊的质量尤为重要。托辊的作用是支撑输送带和物料重量，托辊运转必须灵活可靠，减少输送带同托辊的摩擦力，对占输送机总成本25%以上的输送带的寿命起着关键作用。在技术工人带领下我们全面而又详细地参观了托辊加工的全过程，托辊首先在钢管自动切断倒角机床上切断并倒角，其次将钢管在托辊自动焊接机床上焊接用于安

装轴承的轴承座，最后将焊接好的钢管放在托辊压装机床上压入轴承、垫片、卡簧、轴。至此，托辊的加工工序完成。可以堆积如上图，供维修或更换使用。

此外在义煤集团常村煤矿，我们还看见了矿井给排水用水泵，井下隔爆型三相异步电动机。老师给我们简要地介绍了各种设备的功能和作用，以便在以后的理论学习中，增加直观印象，容易理解。

在常村煤矿的实习经历，给我印象最深的是他的.环境，常村煤矿井上下面貌发生了很大变化，井下实现了采掘工程标准化，机电硐室精品化，管线吊挂艺术化，调度管理数字化，运输轨道地铁化。地面的街道，优美的环境，林立的楼房。这和它科学的先进的管理模式是分不开的，只有这样的企业，才能在将来的竞争发展中立于不败之地。

随着技术员的讲解的深入，我们对井下采煤过程有了更全面的印象，其中重点了解了刮板输送机的工作原理，采煤机与刮板输送机的配置方式。刮板输送机的工作原理是将敞开的溜槽，作为煤炭、矸石或物料等的承受件，将刮板固定在链条上(组成刮板链)，作为牵引构件。当机头传动部启动后，带动机头轴上的链轮旋转，使刮板链循环运行带动物料沿着溜槽移动，直至到机头部卸载。刮板链绕过链轮作无级闭合循环运行，完成物料的输送。之后，通过桥式转载机运送到皮带运输机上，从井底输送到地面的运输走廊，再供后续加工程序使用。接下来老师给我们介绍了采煤机的结构组成和工作原理，现简要介绍如下:采煤机械，现在主要有滚筒式采煤机、刨煤机和采煤钻机三大类。目前我国使用最多的是滚筒式采煤机，也有少量的刨煤机。

在通风机房，老师给我们讲解了矿井通风的重要性和通风机的工作原理。矿山生产过程中会产生大量有毒、有害气体和粉尘，矿岩中还能析出放射性和爆炸性气体。此外，矿内空气的温、湿度也发生了变化。这些不利因素，对矿工的安全和健康造成极大的威胁。矿井通风的基本任务是，不断地向作业地点供给足够数量的新鲜空气，稀释和排出各种有毒、有害气体、放射性和爆炸性气体以及粉尘，调节气候条件，确保作业地点良好的空气质量，造成一个安全，舒适的工作环境，保证矿工安全和健康，提高劳动生产率。矿井通风方式分为压入式、抽出式、混合式。

1、压入式:就是利用局扇将新鲜空气经风筒压入工作面，而泛风则由巷道排出。

2、抽出式通风与压入式通风相反，新鲜空气由巷道进入工作面，泛风经风筒由局扇排出。

3、混合式通风把上述两通风方式同时混合使用。

压入式通风由于安全性好，设备简单适应性好，效果好而被广泛应用。

在井下采掘面，老师给我们讲解了“大断面支护”、“煤层注水”、瓦斯抽放工艺，并实地参观采掘面“煤层注水”硐室和回采面瓦斯抽放泵站，为井下安全生产提供了可靠保障。

**顶岗实习报告3000字篇十四**

生产实习很快就结束了，尽管时间很短，但是感受是深刻的，收获是丰硕的。这一次我零距离的接触到了煤矿工作者的生活，从他们身上学到了很多东西，也深刻了解到做一个煤矿工作者的艰辛和不易。三班倒的工作制度让他们不能有规律的饮食和休息。同时也正是因为有了这些尽职尽责的优秀矿工，才能有煤矿产业欣欣向荣的今天。

生产实习是通风专业学生在校学习期间学完基础课后转向技术基础课程和专业课程的重要环节，是专业课教学不可缺少的组成部分。通过这次生产实习，我学到了一些课本外的有用知识，掌握了部分专业技能，并努力地将理论知识向实践经验转化，尽量做到实践与理论相结合。但是“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”，在短暂的实习过程中，我深感自己知识的肤浅和在实际运用中专业知识的匮乏，这是我的不足之处，也是今后改进和努力的方向。通过本次实习，我们学到课本上学不到的东西，并对煤矿井下生产有了更深的认识，同时也为我今后能够更好的发展打下了坚实的基础。

下面就我的实习内容和感受做一些总结:

今年8月25日，我们在义煤集团公司常村矿进行毕业实习。实习的主要地点在义煤集团常村矿。实习的主要内容几乎涵盖了专业所有课程和专业知识。

单位介绍:义煤集团公司常村煤矿矿区距陇海铁路1公里，专用公路直达310国道和连霍高速公路。矿井地质储量11533.2万吨；可采储量7831.7万吨。所生产原煤品种为长焰煤，是优质的动力和化工用煤。

义马煤业(集团)有限责任公司位于河南省西部义马市境内，东距洛阳市50公里，西距三门峡市70公里，陇海铁路、连霍高速公路、310国道横贯矿区，交通十分便利。义煤集团公司是全国五百强企业之一，是以煤为主、多业并举，跨地区、跨行业、跨所有制的特大型现代化企业集团。下属企业分布在河南、青海、新疆维吾尔自治区三省（区）及郑州、洛阳、三门峡、德令哈、五家渠五市，涉及煤炭、电力、铝业、化工、建材等多个领域，现有15对生产矿井和7对在建及待生产矿井，生产辅助单位30多个，职工和家属20余万人，企业资产总额105亿多元。

实习主要内容:在义煤集团常村煤矿，我们首先参观的是它的机修车间，在机修车间里我们接触了矿用设备上的配件——托辊，托辊是带式输送机的重要部件，种类多，数量大。它占了一台带式输送机总成本的35%，承受了70%以上的阻力，因此托辊的质量尤为重要。托辊的作用是支撑输送带和物料重量，托辊运转必须灵活可靠，减少输送带同托辊的摩擦力，对占输送机总成本25%以上的输送带的寿命起着关键作用。在技术工人带领下我们全面而又详细地参观了托辊加工的全过程，托辊首先在钢管自动切断倒角机床上切断并倒角，其次将钢管在托辊自动焊接机床上焊接用于安

装轴承的轴承座，最后将焊接好的钢管放在托辊压装机床上压入轴承、垫片、卡簧、轴。至此，托辊的加工工序完成。可以堆积如上图，供维修或更换使用。

此外在义煤集团常村煤矿，我们还看见了矿井给排水用水泵，井下隔爆型三相异步电动机。老师给我们简要地介绍了各种设备的功能和作用，以便在以后的理论学习中，增加直观印象，容易理解。

在常村煤矿的实习经历，给我印象最深的是他的.环境，常村煤矿井上下面貌发生了很大变化，井下实现了采掘工程标准化，机电硐室精品化，管线吊挂艺术化，调度管理数字化，运输轨道地铁化。地面的街道，优美的环境，林立的楼房。这和它科学的先进的管理模式是分不开的，只有这样的企业，才能在将来的竞争发展中立于不败之地。

随着技术员的讲解的深入，我们对井下采煤过程有了更全面的印象，其中重点了解了刮板输送机的工作原理，采煤机与刮板输送机的配置方式。刮板输送机的工作原理是将敞开的溜槽，作为煤炭、矸石或物料等的承受件，将刮板固定在链条上(组成刮板链)，作为牵引构件。当机头传动部启动后，带动机头轴上的链轮旋转，使刮板链循环运行带动物料沿着溜槽移动，直至到机头部卸载。刮板链绕过链轮作无级闭合循环运行，完成物料的输送。之后，通过桥式转载机运送到皮带运输机上，从井底输送到地面的运输走廊，再供后续加工程序使用。接下来老师给我们介绍了采煤机的结构组成和工作原理，现简要介绍如下:采煤机械，现在主要有滚筒式采煤机、刨煤机和采煤钻机三大类。目前我国使用最多的是滚筒式采煤机，也有少量的刨煤机。

在通风机房，老师给我们讲解了矿井通风的重要性和通风机的工作原理。矿山生产过程中会产生大量有毒、有害气体和粉尘，矿岩中还能析出放射性和爆炸性气体。此外，矿内空气的温、湿度也发生了变化。这些不利因素，对矿工的安全和健康造成极大的威胁。矿井通风的基本任务是，不断地向作业地点供给足够数量的新鲜空气，稀释和排出各种有毒、有害气体、放射性和爆炸性气体以及粉尘，调节气候条件，确保作业地点良好的空气质量，造成一个安全，舒适的工作环境，保证矿工安全和健康，提高劳动生产率。矿井通风方式分为压入式、抽出式、混合式。

1、压入式:就是利用局扇将新鲜空气经风筒压入工作面，而泛风则由巷道排出。

2、抽出式通风与压入式通风相反，新鲜空气由巷道进入工作面，泛风经风筒由局扇排出。

3、混合式通风把上述两通风方式同时混合使用。

压入式通风由于安全性好，设备简单适应性好，效果好而被广泛应用。

在井下采掘面，老师给我们讲解了“大断面支护”、“煤层注水”、瓦斯抽放工艺，并实地参观采掘面“煤层注水”硐室和回采面瓦斯抽放泵站，为井下安全生产提供了可靠保障。

**顶岗实习报告3000字篇十五**

公司目前的经营范围有：物业管理(持证经营）、园林花卉经营、水电安装及维修、基建维修、家居装修、经营商场、电力废旧物资收购及销售。

恩施富源物业管理有限责任公司是目前恩施州物业管理企业中，物业管理范围最宽，面积最大，基础最好，起点最高、综合实力最强物业管理企业。

恩施富源物业公司的服务要严格按照以人为本是我们服务的核心，和谐发展以心换心是我们一贯的宗旨，求真务实﹑精益求精是我们永远的追求，诚信服务是富源物业走向社会化、专业化和经营化必备的行业素质。上午这一课主要有两个目的：其一让大家对富源物业公司机构设置、企业文化建设、公司运作模式以及企业从业人员素质有个了解；第二让大家适应环境，缓冲一下。这么周密的安排恩施只有富源能做到，细节体现了富源物业公司领导帮子建设不一般，从上到下无不井井有条。把会议室给我们当床睡呀真正做到了以人为本、以心换心来构建和谐社会呀。把我们当作员工看啦上下班实行签到制时时刻刻为我们安全着想，从公司上层到公司员工每天对我们都进行考核问我们学到了什么还有那些没有搞清楚不厌其烦。

这一个礼拜来，我从富源物业公司管理实际出发结合书本知识大体对物业管理有了一个能让自己比较满意的感性认识，从客户服务《窗口服务、大厅接待及会务服务需要注意的相关细节》；工程维修《锅炉房及其设施设备、给水房、房屋排水系统、地下水箱、电梯房、配电房进行参观》；安全防卫《小区巡逻、门岗、车辆管理、闭路电视监控、消防系统》和物业环境管理《小区保洁、园林绿化》都有了一定了解。只是时间太短有好多东西都不能深入只能停留在表面，更重要的是我们已经产生了感情不舍离去，我们走的那一天同学们都感觉好惭愧没有给富源物业公司留下点什么、做点让人难忘的事好像都没有，在这里只能说谢谢为我们安排实习的每一位师傅了。

实训后我对物业管理的认识：物业管理在我国是一个新兴行业，发展时间不长，在摸索和实践过程中仍存在不少问题，尤其是涉及权益关系领域，各方矛盾和纠纷时有发生。诸如：物业管理企业与开发商的职能不清，业主拒交管理服务费，物业管理企业因小区内业主财产被盗、人身受到伤害而被起诉，物业管理体制模糊、法规不健全及物业企业义务承担某些社会功能的现象等日益突出，在一定程度上阻碍了物业管理行业的发展。规范物业管理，提高企业权益保护意识，促使物业管理企业从法制化、规范化的角度不断完善自身的服务水平，堵塞各种管理漏洞，防止质量事故的发生，避免企业不应有的损失。同时，相关部门要加快物业管理法制建设，使物业管理朝着健康的方向发展，这已成为物业管理企业发展的当务之急。

如何规范物业管理，提高物业管理企业权益保护意识，必须强化如下方面工作：

1、要树立风险意识和规范发展意识。物业管理公司是自负盈亏的企业，企业必然面对经营风险，合理、有效地规避风险，才能获取最大的利润。作为企业有几个重要环节必须把握：

（1）明确物业管理委托合同。在合同中，企业务必把握细节，明确哪些该做，哪些不做；哪些是常规服务，哪些是收费项目；权利与义务是否对等，例如：物业管理的保安工作，应在合同中明确，只是协助和配合本地公安机关维护公共秩序，而不承担人身安全、财产保护责任。

（2）规范内部管理，练好内功。企业必须健全内部规章制度，完善组织架构，合理设置岗位，把好人员招聘关，系统地对员工进行培训，在员工的思想中培植风险意识，最大限度地避免因管理责任而导致事故的发生，从而把经营风险降到最低。如保安员在指引车辆停放时，应对车身四周进行巡视，发现有破损等问题及时向车主指出，以免产生麻烦和纠纷；在停车场对车辆进出的登记一定要完整、齐备。如果把预防措施做细做好，管理工作做得周到扎实，那么，即使发生了丢车事件，企业就不负管理责任也无需赔偿。

2、强化法律法规、行业规范教育培训工作，通过法律来维护企业、员工权益。目前，由于行业法规不健全，无法可依，甚至有法不依的情况较多，企业也往往因为这些现象的存在而轻视或忽视了自身的法律建设。因此，增强员工的法制观念是加强自身权益保护的关键。一方面要加强员工对法律法规的学习，提高法制意识，依法操作；另一方面要勇于利用法律武器来维护自身权益。如：对于无理拖欠管理费或拒绝承担毗邻房屋或共用部位、共用设备设施维护和修缮费用的业主，物业管理企业应依据法律法规、管理制度和业主公约，积极或支持权益受损的业主寻求法律支持。物业管理企业应有意识地组织有关法律法规的宣传活动，加强包括业主在内的社会大众对物业管理法律法规的认识和理解。

3、宪善物业管理法律体系，加大执法力度。全国性的物业管理条例可望今年内，有了全国性物业管理条例，就便于统一管理标准和管理规范，加强相关政策法规的协调，避免法规的相互冲突，用法制规范市场环境，规范物业管理操作。建立健全物业管理法规体系，需着重注意如下几点：

（1）物业管理主管部门、其他职能部门如需物业管理企业配合职能部门的部分工作，应由部门出具委托并授权，同时应给予政策上的优惠或适当的`经济补偿。

（2）尽快制订、颁布物业管理招投标法规和配套实施细则，用法规和制度来限制和约束不正当竞争行为。

（3）对于业主及业主委员会的职权，应进一步规范和细化相关条款，以明确业主违反业主公约及有关法律、法规，但又不构成刑事案件时，应由哪些部门来处理，或可赋予物业管理企业哪些执行权力。物业管理过程中形成有关决议和方案，经业主大会50％以上成员通过后，对于其他拒不服从的业主，物业管理企业可以采取哪些措施，等等。

4、规范物业管理市场行为，为物业管理企业提供公平竞争的外部环境。物业主管部门应注意用市场观念、市场机制来培育和发展物业管理市场。推行供需双方相互选择、平等协商、根据服务内容和质量确定价格，通过签订合同规范双方行为的制度。应积极引导和督促参与竞争的管理企业遵循公平竞争原则，树立竞争公德，遏制不正当竞争。除了应用法律和行政手段外，还须倡导建立道德秩序。这种道德秩序就是重视信誉、注重企业形象、遵纪守法、公平竞争。有了社会公德才能在竞争中树立良好的企业形象，建立稳固的企业信誉，自觉抵制不正当竞争，并将引入法律化、规范化、科学化轨道，创造公平、公正、公开的物业管理竞争环境。

5、加强物业管理重要性的宣传力度，提高全社会对物业管理的认识。物业管理企业应加强与业主之间的沟通及自我宣传，使公众对这新兴行业有正确的认识，令每一位消费者及社会各方面人士都积极地参与，以消费者的眼光审视物业管理企业的经营行为、服务行为是否规范。尤其注重与新闻媒体沟通，利用报刊、电台、电视等各种途径对物业管理政策、作用和服务内容进行大规模的宣传。同时，使新闻媒体了解行业的政策法规和特点，体会到物业管理行业的酸、甜、苦、辣，取得他们的理解、同情和支持，从而通过媒体的正面引导，推动物业管理行业健康地发展和壮大。

最后我想借此机会说：我们要给自己正确定位、搞好理论学习、明确目标聚腾飞之力，学好礼仪积细节成大器。随着社会物质文明、精神文明和社会文明的不断发展，人们越来越觉得有人建房子就必须有人为我们管理房子不然那不就一年新两年旧三年坏多不划算，一辈子好不容易买栋房子不能就这样子啦。所以这就需要我们这一批专业人来管理，我们不学好能行吗？加大对物业管理的宣传让中国13忆人口都知道物业管理，小孩也是我们潜在的客户这样才能做到变物业被动消费为主动消费，引导业主消费。要让他们知道“幸福生活源于物业发展，精彩人生始于携手共创”为业主提供高品质、高标准、舒适、文明和谐、安全的生活。

按有关法律法规、管理条例结合小区实际实施依法管理，做到不拍头、不拍胸脯、不拍，为业主提供宾至如归，金牌人生消费。作为一名刚刚走出校门的大学生，第一脚踏进社会，没有工作经验，而农村作为基层，所要解决的问题是非常具体非常复杂的，牵扯面很广。如何从一名刚毕业的大学生成为一名适应农村工作和生活环境的“村官”?在短暂的实习工作中，我总结了四个字：望闻问切。

望，即善于观察。通过查阅办公室的档案、工作记录等资料来熟悉工作内容，通过学习党和关于农村的各项政策、法规文件进一步把握农村工作动态。

闻，即善于倾听。倾听别人的谈话，许多的村情民情都包含其中，要做个有心的人，多留意各种有效的信息，并对其归类。

问，即善于征询。要虚心请教，不懂就问。基层工作千头万绪，没基层经验难以工作。平时应该主动地多向村里老干部、老党员学习、请教。

切，即善于接触。要主动地去寻找工作，别等工作来找自己。无论工作大与小，都要努力做好。多做事，多帮忙，是打开工作局面的关键钥匙。无论是协助村委调节村民矛盾，处理村务，还是协助村主任编写资料，整理档案，甚至于打扫卫生，端茶倒水等，我们都应该认真对待，漂亮地完成。

只要多听，多问，多看，多做，不怕吃亏，总会有意想不到的收获。

由于刚来新区，还不熟悉情况，整天只能埋头于办公室抄抄写写，感觉工作很空洞，但是偶尔的外出,和主任到各村察看基础设施的进展情况，走入农民群众中间，工作一下子就丰富、生动起来了，充满了乐趣。我们认识到,农村的工作细碎繁琐，我们在工作中必须时刻保持和耐心。会使我们对工作充满热情，为完成目标奋斗不息，耐心会使我们细致的对待工作，精益求精。

通过实习,我认识到:正如毛主席所说：“农村是个广阔的天地，在那里大有作为。”既然我已经来到了这片土地里，我就应该为新农村建设挥洒自己的青春与汗水。

暑假第一次留在武汉进行实习，有幸能够来到世纪联众保险代理公司接受了一个月的锻炼，直接深入到社会职场中，与客户面对面的接触与交流，一方面把自己所学知识与实践直接相结合，另一方面又学到了许多学校里所学不到的经验与教训，从而使自己对自己有了更加全面的了解，因为自己学的是金融进入保险有些不情愿，但是一个暑假的实习结束，自己觉得其实这样的经历才是自己最想要的!

7月13号正式来到汉口世纪联众，老总热情的接待我们，然后我就被安排到了卡单部实习，”卡单”这个概念是第一次接触，其实就是短期意外险的另一种说法，这是最先让我觉得新鲜的东西。然后开始学习如何填写保单，第一天就填错了几张保单，发现自己原来是这么粗心，好在公司对我们都非常宽容，让我非常感动。这时明白了什么是宽容!

接下来的几天我就一直在卡单部实习，每天每天要背卡单产品的信息，哪家保险公司有哪些产品，保障额度多少，适合哪些职业种类，适合那些人群，有哪些是拒保的职业…...一下子记这么多东西，感觉头都有点大，但是要接待客户的话，必须要记住，所以每天都告诉自己要加油!这时明白了要永远对自己有信心!

在卡单最紧张的一天是第一次坐到前台正式接待客户，登帐、填单子、收费每一步都要认真细致，但是当天客户来的非常多，对还不熟练的我来说，简直有点力不从心，虽然很认真的去做，还是出了好多错误，幸亏有师傅帮忙善后，才不致于有太大损失，这一天让我深刻的感觉到业务熟练的必要性和重要性!稳重的重要性从这里开始发掘!

每一天都在接触着形形的客户，他们中的大多数都是热情而且宽容的，但是也有一些要求非常严格甚至是苛刻的客户，他们要求特别苛刻，一不小心就把他们的得罪了，这些人真是让人疲于应付，但是你还是要克制自己的情绪，继续为他们耐心服务，这种情况还是为我们上了实实在在的一堂余人交流课!交流真的是一门艺术，幸亏自己明白的不是太晚!

再后来到车险部进行实习，幸运的是刚好赶上公司培训新的员工，我就跟他们一起学起了车险算费，这里的学习不像在学校里的学习一样理论性那么强，这里注重的是实际操作能力，这里面有很多都是公司的老员工通过长期工作总结下来的经验，在实际工作中非常有用，因此感觉特别宝贵!等我们“黄浦三期”学员毕业时，公司朱总专门给我们讲了一下午的保险市场的发展现状及公司准则和公司的未来发展等，为我们描绘了一个美好的愿景，让我们在以后的工作中既不至于太盲目，也不至于没有动力!

公司现在与中国石化合作在很多加油站点开了一些车险的直销网点，这在全国乃至全世界都是一个创新，而且在公司良好的管理方式的运作下，正在有条不紊的开展，让人感觉到创新的力量!真的非常佩服老总的头脑!这在我们以前接触保险的时候根本就没有想过的事情，想不到竟然在市场上悄然萌发，并展现出强大的生命力，真是震撼在以后的学习中告诉自己一定要懂得活学活用，读死书，死读书竟会变得没有未来!

自己在世纪联众的每一天更多的是在发现自己，加速自己的成长，但是这种锻炼也是要付出代价的，自己每天早上挤公交从武昌到汉口，下午在从武昌到汉口，每天这么轮回!搞到自己现在看到汽车都有点晕，好在还知道坚持!坚持去发现美好的东西，学习有用的知识，虽然有点苦，但是痛并快乐着!昨天，终于结束了技术部的eit实习，下周将转战cid-持续改进部，开始下一个部门的实习。下面汇报下技术部两个星期以来的实习。

技术部里面有四个小组，stc小组，标准化小组，末端产品小组，upg小组，每一个小组都实习2天半，首先去到stc小组。

刚去到stc小组的时候，给了我们三个eit一大叠公司产品的资料书，让我们自己先看看。一开始还挺新鲜的，很认真地看，看多了，发现看那些资料看久了就发困，后来发现原来我们都是这样，自己看资料，很容易走神。

看了一天上午的资料，刘工找了一个会议室给我们做培训，给我们介绍了stc小组的产品介绍，然后领我们去工厂去看看线上的产品。由于我们三个在大学都不是学了空调这一块的内容，大家都不熟悉，刘工的培训也只是给我们一个初步地了解。那天培训后，我掌握了自学的重要性，公司里面的人的工作都很忙，很多时候都是让我们自己去看公司的资料，然后再给我们作些培训。所以，每次培训之前，我都将给我们的资料以及电脑上这个部门相关资料都作了详细的笔记，到了培训的时候，我已经对这个产品有了一定的了解了，如此下来，收到了比较好的效果，现在我的笔记都写了大半本笔记了。

除了自己看资料，培训外，早上需要参加早会，然后空闲时间自学proe。时间上都是很充裕地，很多时候，我们三个都处于无人管理的阶段，我们三个超级有空，公司的其他人超级忙，给我们简短培训，告诉我们在哪里看资料之后，就不管我们了，让我们自己去学，有问题再去问他们。一开始，很不适应，现在慢慢习惯了，需要自己主动去学习才能学到东西，不然，就是撑着眼睛过日子了。

stc小组的实习期间，刚好赶上stc小组的旅游，我们来这里的第一周就参加了stc小组的旅游，去了三桠塘幽谷游，第一次玩了拨水战，还去了果园吃荔枝，挺好玩的。

之后去了标准化小组，主要是给我们培训了sap的一个流程，让我们了解产品开发的整个流程，每一个阶段需要做哪些工作，如何做等等，都有一个很明确的计划。期间，又很幸运刚好赶上技术部的烧烤活动，让我们饱吃了一顿。然后参加了公司的全员大会，作为新员工，第一次向全厂自我介绍，还有有点紧张，表现不多让我满意，呵呵。接下来就是新员工培训三天，最近新进来的员工集中一起培训，大概就11人，给我介绍了公司一些日常事务的办理，公司的安全教育，诚信教育等等。

之后就是末端产品介绍了，也是经过了一个简短的培训，然后到线上看看产品，比较特殊就是参加了他们小组里面的一个产品展示演讲。是一个全英文的产品展示演讲，是一个非常成功活动，小组里面的成员坐在一起，也邀请些工厂里面和其他部门的人员参与其中，一个代表在上面演示。在末端产品小组实习，让我有点感到惊奇的就是，他们每个人都负责某一个产品的工作，不过在开早会或者一些其他的活动的时候，每一次早会或者其他会议，他们都是有其中一个作伪组织者，向其他人介绍他所负责产品的介绍，分享他负责那个产品地技术分享，还有就是要准备一个健康话题大家讨论，例如心理压力等等。感觉这样挺好地，让每一个员工都知道自己做了什么，也让其他人去了解自己做的东西，而不是闭门造车，自己就只负责自己这块，不去了解其他人做了什么。可能你听了其他人所做的东西对你自己要做的工作没有很大的帮助，不过听过这样的形式，能让大家彼此更加理解，自己得到肯定，同时也能得到别人的肯定。

**顶岗实习报告3000字篇十六**

公司目前的经营范围有：物业管理(持证经营）、园林花卉经营、水电安装及维修、基建维修、家居装修、经营商场、电力废旧物资收购及销售。

恩施富源物业管理有限责任公司是目前恩施州物业管理企业中，物业管理范围最宽，面积最大，基础最好，起点最高、综合实力最强物业管理企业。

恩施富源物业公司的服务要严格按照以人为本是我们服务的核心，和谐发展以心换心是我们一贯的宗旨，求真务实﹑精益求精是我们永远的追求，诚信服务是富源物业走向社会化、专业化和经营化必备的行业素质。上午这一课主要有两个目的：其一让大家对富源物业公司机构设置、企业文化建设、公司运作模式以及企业从业人员素质有个了解；第二让大家适应环境，缓冲一下。这么周密的安排恩施只有富源能做到，细节体现了富源物业公司领导帮子建设不一般，从上到下无不井井有条。把会议室给我们当床睡呀真正做到了以人为本、以心换心来构建和谐社会呀。把我们当作员工看啦上下班实行签到制时时刻刻为我们安全着想，从公司上层到公司员工每天对我们都进行考核问我们学到了什么还有那些没有搞清楚不厌其烦。

这一个礼拜来，我从富源物业公司管理实际出发结合书本知识大体对物业管理有了一个能让自己比较满意的感性认识，从客户服务《窗口服务、大厅接待及会务服务需要注意的相关细节》；工程维修《锅炉房及其设施设备、给水房、房屋排水系统、地下水箱、电梯房、配电房进行参观》；安全防卫《小区巡逻、门岗、车辆管理、闭路电视监控、消防系统》和物业环境管理《小区保洁、园林绿化》都有了一定了解。只是时间太短有好多东西都不能深入只能停留在表面，更重要的是我们已经产生了感情不舍离去，我们走的那一天同学们都感觉好惭愧没有给富源物业公司留下点什么、做点让人难忘的事好像都没有，在这里只能说谢谢为我们安排实习的每一位师傅了。

实训后我对物业管理的认识：物业管理在我国是一个新兴行业，发展时间不长，在摸索和实践过程中仍存在不少问题，尤其是涉及权益关系领域，各方矛盾和纠纷时有发生。诸如：物业管理企业与开发商的职能不清，业主拒交管理服务费，物业管理企业因小区内业主财产被盗、人身受到伤害而被起诉，物业管理体制模糊、法规不健全及物业企业义务承担某些社会功能的现象等日益突出，在一定程度上阻碍了物业管理行业的发展。规范物业管理，提高企业权益保护意识，促使物业管理企业从法制化、规范化的角度不断完善自身的服务水平，堵塞各种管理漏洞，防止质量事故的发生，避免企业不应有的损失。同时，相关部门要加快物业管理法制建设，使物业管理朝着健康的方向发展，这已成为物业管理企业发展的当务之急。

如何规范物业管理，提高物业管理企业权益保护意识，必须强化如下方面工作：

1、要树立风险意识和规范发展意识。物业管理公司是自负盈亏的企业，企业必然面对经营风险，合理、有效地规避风险，才能获取最大的利润。作为企业有几个重要环节必须把握：

（1）明确物业管理委托合同。在合同中，企业务必把握细节，明确哪些该做，哪些不做；哪些是常规服务，哪些是收费项目；权利与义务是否对等，例如：物业管理的保安工作，应在合同中明确，只是协助和配合本地公安机关维护公共秩序，而不承担人身安全、财产保护责任。

（2）规范内部管理，练好内功。企业必须健全内部规章制度，完善组织架构，合理设置岗位，把好人员招聘关，系统地对员工进行培训，在员工的思想中培植风险意识，最大限度地避免因管理责任而导致事故的发生，从而把经营风险降到最低。如保安员在指引车辆停放时，应对车身四周进行巡视，发现有破损等问题及时向车主指出，以免产生麻烦和纠纷；在停车场对车辆进出的登记一定要完整、齐备。如果把预防措施做细做好，管理工作做得周到扎实，那么，即使发生了丢车事件，企业就不负管理责任也无需赔偿。

2、强化法律法规、行业规范教育培训工作，通过法律来维护企业、员工权益。目前，由于行业法规不健全，无法可依，甚至有法不依的情况较多，企业也往往因为这些现象的存在而轻视或忽视了自身的法律建设。因此，增强员工的法制观念是加强自身权益保护的关键。一方面要加强员工对法律法规的学习，提高法制意识，依法操作；另一方面要勇于利用法律武器来维护自身权益。如：对于无理拖欠管理费或拒绝承担毗邻房屋或共用部位、共用设备设施维护和修缮费用的业主，物业管理企业应依据法律法规、管理制度和业主公约，积极或支持权益受损的业主寻求法律支持。物业管理企业应有意识地组织有关法律法规的宣传活动，加强包括业主在内的社会大众对物业管理法律法规的认识和理解。

3、宪善物业管理法律体系，加大执法力度。全国性的物业管理条例可望今年内，有了全国性物业管理条例，就便于统一管理标准和管理规范，加强相关政策法规的协调，避免法规的相互冲突，用法制规范市场环境，规范物业管理操作。建立健全物业管理法规体系，需着重注意如下几点：

（1）物业管理主管部门、其他职能部门如需物业管理企业配合职能部门的部分工作，应由部门出具委托并授权，同时应给予政策上的优惠或适当的`经济补偿。

（2）尽快制订、颁布物业管理招投标法规和配套实施细则，用法规和制度来限制和约束不正当竞争行为。

（3）对于业主及业主委员会的职权，应进一步规范和细化相关条款，以明确业主违反业主公约及有关法律、法规，但又不构成刑事案件时，应由哪些部门来处理，或可赋予物业管理企业哪些执行权力。物业管理过程中形成有关决议和方案，经业主大会50％以上成员通过后，对于其他拒不服从的业主，物业管理企业可以采取哪些措施，等等。

4、规范物业管理市场行为，为物业管理企业提供公平竞争的外部环境。物业主管部门应注意用市场观念、市场机制来培育和发展物业管理市场。推行供需双方相互选择、平等协商、根据服务内容和质量确定价格，通过签订合同规范双方行为的制度。应积极引导和督促参与竞争的管理企业遵循公平竞争原则，树立竞争公德，遏制不正当竞争。除了应用法律和行政手段外，还须倡导建立道德秩序。这种道德秩序就是重视信誉、注重企业形象、遵纪守法、公平竞争。有了社会公德才能在竞争中树立良好的企业形象，建立稳固的企业信誉，自觉抵制不正当竞争，并将引入法律化、规范化、科学化轨道，创造公平、公正、公开的物业管理竞争环境。

5、加强物业管理重要性的宣传力度，提高全社会对物业管理的认识。物业管理企业应加强与业主之间的沟通及自我宣传，使公众对这新兴行业有正确的认识，令每一位消费者及社会各方面人士都积极地参与，以消费者的眼光审视物业管理企业的经营行为、服务行为是否规范。尤其注重与新闻媒体沟通，利用报刊、电台、电视等各种途径对物业管理政策、作用和服务内容进行大规模的宣传。同时，使新闻媒体了解行业的政策法规和特点，体会到物业管理行业的酸、甜、苦、辣，取得他们的理解、同情和支持，从而通过媒体的正面引导，推动物业管理行业健康地发展和壮大。

最后我想借此机会说：我们要给自己正确定位、搞好理论学习、明确目标聚腾飞之力，学好礼仪积细节成大器。随着社会物质文明、精神文明和社会文明的不断发展，人们越来越觉得有人建房子就必须有人为我们管理房子不然那不就一年新两年旧三年坏多不划算，一辈子好不容易买栋房子不能就这样子啦。所以这就需要我们这一批专业人来管理，我们不学好能行吗？加大对物业管理的宣传让中国13忆人口都知道物业管理，小孩也是我们潜在的客户这样才能做到变物业被动消费为主动消费，引导业主消费。要让他们知道“幸福生活源于物业发展，精彩人生始于携手共创”为业主提供高品质、高标准、舒适、文明和谐、安全的生活。

按有关法律法规、管理条例结合小区实际实施依法管理，做到不拍头、不拍胸脯、不拍，为业主提供宾至如归，金牌人生消费。作为一名刚刚走出校门的大学生，第一脚踏进社会，没有工作经验，而农村作为基层，所要解决的问题是非常具体非常复杂的，牵扯面很广。如何从一名刚毕业的大学生成为一名适应农村工作和生活环境的“村官”?在短暂的实习工作中，我总结了四个字：望闻问切。

望，即善于观察。通过查阅办公室的档案、工作记录等资料来熟悉工作内容，通过学习党和关于农村的各项政策、法规文件进一步把握农村工作动态。

闻，即善于倾听。倾听别人的谈话，许多的村情民情都包含其中，要做个有心的人，多留意各种有效的信息，并对其归类。

问，即善于征询。要虚心请教，不懂就问。基层工作千头万绪，没基层经验难以工作。平时应该主动地多向村里老干部、老党员学习、请教。

切，即善于接触。要主动地去寻找工作，别等工作来找自己。无论工作大与小，都要努力做好。多做事，多帮忙，是打开工作局面的关键钥匙。无论是协助村委调节村民矛盾，处理村务，还是协助村主任编写资料，整理档案，甚至于打扫卫生，端茶倒水等，我们都应该认真对待，漂亮地完成。

只要多听，多问，多看，多做，不怕吃亏，总会有意想不到的收获。

由于刚来新区，还不熟悉情况，整天只能埋头于办公室抄抄写写，感觉工作很空洞，但是偶尔的外出,和主任到各村察看基础设施的进展情况，走入农民群众中间，工作一下子就丰富、生动起来了，充满了乐趣。我们认识到,农村的工作细碎繁琐，我们在工作中必须时刻保持和耐心。会使我们对工作充满热情，为完成目标奋斗不息，耐心会使我们细致的对待工作，精益求精。

通过实习,我认识到:正如毛主席所说：“农村是个广阔的天地，在那里大有作为。”既然我已经来到了这片土地里，我就应该为新农村建设挥洒自己的青春与汗水。

暑假第一次留在武汉进行实习，有幸能够来到世纪联众保险代理公司接受了一个月的锻炼，直接深入到社会职场中，与客户面对面的接触与交流，一方面把自己所学知识与实践直接相结合，另一方面又学到了许多学校里所学不到的经验与教训，从而使自己对自己有了更加全面的了解，因为自己学的是金融进入保险有些不情愿，但是一个暑假的实习结束，自己觉得其实这样的经历才是自己最想要的!

7月13号正式来到汉口世纪联众，老总热情的接待我们，然后我就被安排到了卡单部实习，”卡单”这个概念是第一次接触，其实就是短期意外险的另一种说法，这是最先让我觉得新鲜的东西。然后开始学习如何填写保单，第一天就填错了几张保单，发现自己原来是这么粗心，好在公司对我们都非常宽容，让我非常感动。这时明白了什么是宽容!

接下来的几天我就一直在卡单部实习，每天每天要背卡单产品的信息，哪家保险公司有哪些产品，保障额度多少，适合哪些职业种类，适合那些人群，有哪些是拒保的职业…...一下子记这么多东西，感觉头都有点大，但是要接待客户的话，必须要记住，所以每天都告诉自己要加油!这时明白了要永远对自己有信心!

在卡单最紧张的一天是第一次坐到前台正式接待客户，登帐、填单子、收费每一步都要认真细致，但是当天客户来的非常多，对还不熟练的我来说，简直有点力不从心，虽然很认真的去做，还是出了好多错误，幸亏有师傅帮忙善后，才不致于有太大损失，这一天让我深刻的感觉到业务熟练的必要性和重要性!稳重的重要性从这里开始发掘!

每一天都在接触着形形的客户，他们中的大多数都是热情而且宽容的，但是也有一些要求非常严格甚至是苛刻的客户，他们要求特别苛刻，一不小心就把他们的得罪了，这些人真是让人疲于应付，但是你还是要克制自己的情绪，继续为他们耐心服务，这种情况还是为我们上了实实在在的一堂余人交流课!交流真的是一门艺术，幸亏自己明白的不是太晚!

再后来到车险部进行实习，幸运的是刚好赶上公司培训新的员工，我就跟他们一起学起了车险算费，这里的学习不像在学校里的学习一样理论性那么强，这里注重的是实际操作能力，这里面有很多都是公司的老员工通过长期工作总结下来的经验，在实际工作中非常有用，因此感觉特别宝贵!等我们“黄浦三期”学员毕业时，公司朱总专门给我们讲了一下午的保险市场的发展现状及公司准则和公司的未来发展等，为我们描绘了一个美好的愿景，让我们在以后的工作中既不至于太盲目，也不至于没有动力!

公司现在与中国石化合作在很多加油站点开了一些车险的直销网点，这在全国乃至全世界都是一个创新，而且在公司良好的管理方式的运作下，正在有条不紊的开展，让人感觉到创新的力量!真的非常佩服老总的头脑!这在我们以前接触保险的时候根本就没有想过的事情，想不到竟然在市场上悄然萌发，并展现出强大的生命力，真是震撼在以后的学习中告诉自己一定要懂得活学活用，读死书，死读书竟会变得没有未来!

自己在世纪联众的每一天更多的是在发现自己，加速自己的成长，但是这种锻炼也是要付出代价的，自己每天早上挤公交从武昌到汉口，下午在从武昌到汉口，每天这么轮回!搞到自己现在看到汽车都有点晕，好在还知道坚持!坚持去发现美好的东西，学习有用的知识，虽然有点苦，但是痛并快乐着!昨天，终于结束了技术部的eit实习，下周将转战cid-持续改进部，开始下一个部门的实习。下面汇报下技术部两个星期以来的实习。

技术部里面有四个小组，stc小组，标准化小组，末端产品小组，upg小组，每一个小组都实习2天半，首先去到stc小组。

刚去到stc小组的时候，给了我们三个eit一大叠公司产品的资料书，让我们自己先看看。一开始还挺新鲜的，很认真地看，看多了，发现看那些资料看久了就发困，后来发现原来我们都是这样，自己看资料，很容易走神。

看了一天上午的资料，刘工找了一个会议室给我们做培训，给我们介绍了stc小组的产品介绍，然后领我们去工厂去看看线上的产品。由于我们三个在大学都不是学了空调这一块的内容，大家都不熟悉，刘工的培训也只是给我们一个初步地了解。那天培训后，我掌握了自学的重要性，公司里面的人的工作都很忙，很多时候都是让我们自己去看公司的资料，然后再给我们作些培训。所以，每次培训之前，我都将给我们的资料以及电脑上这个部门相关资料都作了详细的笔记，到了培训的时候，我已经对这个产品有了一定的了解了，如此下来，收到了比较好的效果，现在我的笔记都写了大半本笔记了。

除了自己看资料，培训外，早上需要参加早会，然后空闲时间自学proe。时间上都是很充裕地，很多时候，我们三个都处于无人管理的阶段，我们三个超级有空，公司的其他人超级忙，给我们简短培训，告诉我们在哪里看资料之后，就不管我们了，让我们自己去学，有问题再去问他们。一开始，很不适应，现在慢慢习惯了，需要自己主动去学习才能学到东西，不然，就是撑着眼睛过日子了。

stc小组的实习期间，刚好赶上stc小组的旅游，我们来这里的第一周就参加了stc小组的旅游，去了三桠塘幽谷游，第一次玩了拨水战，还去了果园吃荔枝，挺好玩的。

之后去了标准化小组，主要是给我们培训了sap的一个流程，让我们了解产品开发的整个流程，每一个阶段需要做哪些工作，如何做等等，都有一个很明确的计划。期间，又很幸运刚好赶上技术部的烧烤活动，让我们饱吃了一顿。然后参加了公司的全员大会，作为新员工，第一次向全厂自我介绍，还有有点紧张，表现不多让我满意，呵呵。接下来就是新员工培训三天，最近新进来的员工集中一起培训，大概就11人，给我介绍了公司一些日常事务的办理，公司的安全教育，诚信教育等等。

之后就是末端产品介绍了，也是经过了一个简短的培训，然后到线上看看产品，比较特殊就是参加了他们小组里面的一个产品展示演讲。是一个全英文的产品展示演讲，是一个非常成功活动，小组里面的成员坐在一起，也邀请些工厂里面和其他部门的人员参与其中，一个代表在上面演示。在末端产品小组实习，让我有点感到惊奇的就是，他们每个人都负责某一个产品的工作，不过在开早会或者一些其他的活动的时候，每一次早会或者其他会议，他们都是有其中一个作伪组织者，向其他人介绍他所负责产品的介绍，分享他负责那个产品地技术分享，还有就是要准备一个健康话题大家讨论，例如心理压力等等。感觉这样挺好地，让每一个员工都知道自己做了什么，也让其他人去了解自己做的东西，而不是闭门造车，自己就只负责自己这块，不去了解其他人做了什么。可能你听了其他人所做的东西对你自己要做的工作没有很大的帮助，不过听过这样的形式，能让大家彼此更加理解，自己得到肯定，同时也能得到别人的肯定。

**顶岗实习报告3000字篇十七**

这次为期半个月校内实习，目的是为了给我们走出学校进入社会的一个过渡的阶段，让我们将学校里所学的理论知识与实际操作相结合，为进入社会奠定更加结实的基础。以下就是我对这次校内实习的情况总结：八个字——时间虽短，收获不少。

以自由组合的形式,几个同学一组,组成一个进口或出口公司,划分好工作事项,给公司取名字.每人都要有正规的名片,各自的职位.再找一个经营项目和本公司相符的进口或出口公司合作，按照正规外贸交易方式进行谈判交易。

2月28日

1)分组,建立公司,确定本公司名称和经营范围,制作公司门牌

2)确定每个组员职位,制作个人名片

3)写公司简介及业务范围

4)确定交易商品,并对该商品市场价格,市场需求等情况进行市场调研,并提交一分市场调研报告给老师审核

5)确定初步的成交条款

6)寻找并确定交易对象

3月1日

1)建立业务关系,买卖双方拟写建立业务关系往来信函

2)买卖双方按商务信函要求拟写询盘和报盘往来信函

3月2日

1)买卖双方按商务信函要求拟写还盘往来信函

2)买卖双方按商务信函要求拟写成交业务环节往来信函并填制合同

3)将交易信函和合同叫给指导老师审核

3月3日

根据信用证缮制出口结汇单据和报关单据实习小组成员：庄晓虹-----公司ceo邱琳-----公司销售部人员黄观兰----公司秘书何思静----公司公共关系部门人员

根据相关的国际贸易法律与惯例，结合我们学过的理论知识与实际情况，国际贸易相实践;以出口贸易的基本过程为主线，以模拟设定具体的出口商品交易作为背景，针对出口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、报验通关、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,在开展工作之余将所学过的商务礼仪运用于其中。

培养我们的自学和动手能力、理解能力以及思维能力。通过进出口贸易模拟实习，让我们能够在一个仿真的国际商业环境中切身体会商品进出口交易的全过程，能够在实际业务的操作过程中使其全面、系统、规范地掌握从事进出口交易的主要操作技能,并增强商务礼仪修养,为实践社会工作中将会遇到的问题进行一个初步的演习了解。

在实习过程中，我担任本组组长一职，且能积极肯干，虚心好学,遇到问题积极向知道老师请教、和同学分工合作,工作认真负责，主动参与企业市场调查、产品销售、外贸谈判、人力资源管理等工作，同时认真完成实习日记、撰写实习报告，成绩良好,而且具备了一定的组织能力和沟通能力。学校安排指导老师就如同师傅带徒弟式的带学生，指导我们的日常实习。我们在实习现场，以双重身份完成了学习与工作两重任务。我们和外贸公司一样上下班，完成单位工作;又以学生身份虚心学习，努力汲取实践知识。我参加这次校内实习的收获主要有三个方面：

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。

最后是更加深切的体会到了团体合作的重要性,并在这次的实习过程中更加增进了同学之间的友谊。

“实践是检验真理的唯一标准”!为期半个月的实习结束了，我在这半个月的实习中，学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,受益匪浅，这将是我一生中一次重要的经历。作为学习了差不多三年商务英语的我们，可以说对建立贸易关系已经是耳熟能详了。所有的有关进出口贸易的专业基础知识、基本理论、基本方法和结构体系，我们都基本掌握。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，那我们也会是无从下手，一窍不通。

以前，我总以为自己的.外贸函电基础知识较扎实，正如所有工作一样，掌握了规律，照芦葫画瓢准没错，那么，当一名成功外贸业务员，应该没问题了。现在才发现，外贸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!我在这次一系列的外贸业务实习中领悟到的很多书本上所不能学到的商务的特点和积累，以及题外的很多道理。非常感谢学校为我们安排的这次校内实习机会，为我们提供了就业前一次宝贵的热身，我们衷心的感谢学校领导，及悉心指导我们的老师们!我会继续努力，相信扎实的专业理论知识，以及在本次实习中学到的实践经验，为我今后在社会中立足定会有很大的帮助!

**顶岗实习报告3000字篇十八**

这次为期半个月校内实习，目的是为了给我们走出学校进入社会的一个过渡的阶段，让我们将学校里所学的理论知识与实际操作相结合，为进入社会奠定更加结实的基础。以下就是我对这次校内实习的情况总结：八个字——时间虽短，收获不少。

以自由组合的形式,几个同学一组,组成一个进口或出口公司,划分好工作事项,给公司取名字.每人都要有正规的名片,各自的职位.再找一个经营项目和本公司相符的进口或出口公司合作，按照正规外贸交易方式进行谈判交易。

2月28日

1)分组,建立公司,确定本公司名称和经营范围,制作公司门牌

2)确定每个组员职位,制作个人名片

3)写公司简介及业务范围

4)确定交易商品,并对该商品市场价格,市场需求等情况进行市场调研,并提交一分市场调研报告给老师审核

5)确定初步的成交条款

6)寻找并确定交易对象

3月1日

1)建立业务关系,买卖双方拟写建立业务关系往来信函

2)买卖双方按商务信函要求拟写询盘和报盘往来信函

3月2日

1)买卖双方按商务信函要求拟写还盘往来信函

2)买卖双方按商务信函要求拟写成交业务环节往来信函并填制合同

3)将交易信函和合同叫给指导老师审核

3月3日

根据信用证缮制出口结汇单据和报关单据实习小组成员：庄晓虹-----公司ceo邱琳-----公司销售部人员黄观兰----公司秘书何思静----公司公共关系部门人员

根据相关的国际贸易法律与惯例，结合我们学过的理论知识与实际情况，国际贸易相实践;以出口贸易的基本过程为主线，以模拟设定具体的出口商品交易作为背景，针对出口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、报验通关、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,在开展工作之余将所学过的商务礼仪运用于其中。

培养我们的自学和动手能力、理解能力以及思维能力。通过进出口贸易模拟实习，让我们能够在一个仿真的国际商业环境中切身体会商品进出口交易的全过程，能够在实际业务的操作过程中使其全面、系统、规范地掌握从事进出口交易的主要操作技能,并增强商务礼仪修养,为实践社会工作中将会遇到的问题进行一个初步的演习了解。

在实习过程中，我担任本组组长一职，且能积极肯干，虚心好学,遇到问题积极向知道老师请教、和同学分工合作,工作认真负责，主动参与企业市场调查、产品销售、外贸谈判、人力资源管理等工作，同时认真完成实习日记、撰写实习报告，成绩良好,而且具备了一定的组织能力和沟通能力。学校安排指导老师就如同师傅带徒弟式的带学生，指导我们的日常实习。我们在实习现场，以双重身份完成了学习与工作两重任务。我们和外贸公司一样上下班，完成单位工作;又以学生身份虚心学习，努力汲取实践知识。我参加这次校内实习的收获主要有三个方面：

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。

最后是更加深切的体会到了团体合作的重要性,并在这次的实习过程中更加增进了同学之间的友谊。

“实践是检验真理的唯一标准”!为期半个月的实习结束了，我在这半个月的实习中，学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,受益匪浅，这将是我一生中一次重要的经历。作为学习了差不多三年商务英语的我们，可以说对建立贸易关系已经是耳熟能详了。所有的有关进出口贸易的专业基础知识、基本理论、基本方法和结构体系，我们都基本掌握。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，那我们也会是无从下手，一窍不通。

以前，我总以为自己的.外贸函电基础知识较扎实，正如所有工作一样，掌握了规律，照芦葫画瓢准没错，那么，当一名成功外贸业务员，应该没问题了。现在才发现，外贸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!我在这次一系列的外贸业务实习中领悟到的很多书本上所不能学到的商务的特点和积累，以及题外的很多道理。非常感谢学校为我们安排的这次校内实习机会，为我们提供了就业前一次宝贵的热身，我们衷心的感谢学校领导，及悉心指导我们的老师们!我会继续努力，相信扎实的专业理论知识，以及在本次实习中学到的实践经验，为我今后在社会中立足定会有很大的帮助!

**顶岗实习报告3000字篇十九**

在企业领导的正确领导和大力支持下，我们兴中木业企业面对日益激烈的市场竞争形势，求发展，讲执行，抓落实，企业全体员工团结一致，奋力拼搏，较好地完成了年初企业下达的各项任务。现将本年度的工作情况作如下总结。

1．销售额：全年实现销售额2334.7万元，比计划完成的2160万元增加了174.7万元，增长率为8％，其中外埠市场销售额1190.6万元，比计划完成的1100万元增加90.6万元，增长率为8.2％。

2．利润：全年实现利润180万元，比计划完成的148万元增加了32万元，其中外埠市场实现利润46万元。

3.利润指标分析：销售价格随市场波动频繁，原材料价格有所上涨，\*\*年木材价格每方比去年同期平均增长120.5元，全年用量为6504立方，成本增加51万元，影响了利润的增长。

年初我们就制定了\*\*年工作计划和细化指标，在经营工作中强化销售人员服务意识，为客户提供人性化服务，定点定人服务老客户和开发新市场，取得了良好效果。

（一）内埠市场

在保证质量的前提下，为客户提供更人性化的服务，客户满意度明显提高，增强了客户的忠诚度，为企业稳定发展奠定了良好基础。

（1） 以高质量、低价格、优服务，稳定了政府机关、各企业及其它中小客户。

（2）继续走联合之路，利用我们在规模上的优势为其他小型木器厂加工板材，以达到互利互惠。

（3）积极开拓市场，开发了本县六大机焦企业为新用户，扩大了销售范围。

（二）外埠市场

兴中木业企业的外埠市场的开发工作取得进一步发展，市场需求量增大，新推出的系列新产品成功运作。高质量的产品，优质的服务为我们赢得了良好的企业信誉，对这些周边地区产生一定的影响力。

作为销售工作的坚强后盾，车间内部从各个角度，强化了内部管理：

（1）规范生产管理

车间领导小组响应厂部号召，实行“定岗”“定员”“定编”，强化了定额管理，并为推行定额、定员管理做了三项准备：一是对车间各班组、各工序进行了摸底，测算。二是带领职工“走出去，请进来”，学习同行业先进生产管理经验。三是根据自身情况借鉴试行。并根据厂部定岗定员号召，实行减员增效，将6名职工调往人才流动中心，对在职职工有很大触动，为车间进一步强化管理，提高生产效率打下坚实的基础。

（2）质量管理工作

在生产经营过程中，我们注重产品质量的稳步提高，取得了较好成效。1999年5月20、21号两天顺利通过了iso9001质量认证中心第二次复审。通过认证工作，有效的控制了产品质量，使得生产质量管理工作更加系统，基本上实现了全年无重大质量事故。

（3）环境建设

根据木器生产的行业标准，严格执行企业及下设科室的`环境建设行为准则规范要求，注重人文素质培养，通过板报、会议、宣传小册子等形式教育职工，提高职工的自身素养，使职工伴随着创建学习型企业的步伐一起成长，营造了整洁文明、高效生产的工作氛围。

（4）安全、文明生产

车间始终把安全生产放在首位，经常对职工进行安全教育。在“生产安全月”充分利用板报、安全生产知识答卷、张挂横幅标语等宣传形式，使《安全生产法》《交通安全法》深入职工。为了强化安全文明生产，我们制定了兴中木业企业安全生产应急预案，补充完善安全操作规程，对职工坚持每天的班前、班后会教育，取得较好效果，实现了全年无重大安全责任事故。

（5）设备改造和引进

在全体技术人员的努力下，完成新生产机组的安装和旧机组的改造工作，在企业领导的大力支持下，积极引进质量检测设备，使原材料采购和成品检验得到有效控制，为产品质量的稳步提高提供了保证。

1998年我们及时传达企业的会议精神和下达文件，积极做好宣传工作，使职工充分了解企业发展动态，与企业相互融合，达到共同发展。我们还积极参加了厂部和工会组织的各项活动，如职工大会、庆“三.八”妇女节拔河比赛、篮球比赛和乒乓球比赛等活动，通过这些活动培养了职工高度的集体荣誉感，使企业职工形成一股强大的合力，有效的推动了企业发展。

（1）由于历史原因，职工的市场竞争意识不强，缺乏危机感。

（2）职工队伍基本稳定，但生产效率相对低下，职工潜能需进一步挖掘。在xx年我们将继续加强职工队伍建设，通过思想教育与技能培训等方式，强化职工的整体素质，以解决现存问题。

（3）产品质量还存在不稳定的情况，对产品的检测手段及方式还有待于进一步加强。

\*\*年是成功的一年，奋斗的一年，也是经验与教训并学的一年，在这一年里，市场有压力、有阻力，但我们通过全体干部职工的共同努力，依然取得了较好的成绩。\*\*年我们会一如既往的努力，为\*\*木业企业的繁荣兴旺做出不懈的努力。

**顶岗实习报告3000字篇二十**

大学生活最后的阶段是实习，很重要，在实习的过程中我学会了很多，体会了教师这一神圣职业的光荣。通过实习，我充实了自己，学会了如何教学，学习了许多未曾有过的东西。经历了这段的实习生活，让我感受到教师职业的重任，体会到教师工作的辛苦。在实习过程中，我对比自己的学生时代，感受着差别，90后学生的能力一代比一代强，信息接收面广。这对老师提出了越来越高的知识要求。实习过程中，我们熟练地掌握了教学技能，不仅如此，我们还学会了如何处理与学生关系的技巧。

1、班主任工作：每日带早晚两次自习，与班级班委一起组织学生进行学习，开班级常务会议一次。

2、专业技能教学：完成教案六篇，上课次数七次(加作文训练课)，批改学生作业，监考两次。

3、教学研究调查：为更好地了解学生，调动学生学习积极性，组织两次小组谈心会，了解学生的思想动态及学习动态。

(一)教学专业技能总结

9月15日，指导老师x老师带着我走进学生的教室，那时心情很复杂，我是从这里毕业的，心里在想我走上讲台会是什么样的感觉呢。x老师将我带到教室，向同学们介绍了我，没想到同学们都蛮不错的，竟然鼓起了热烈的掌声。接着，并没有如我所料让我上讲台，而是在简单的几句介绍后我在后排的空位上听课。9月23日，我已经在这里认识班上的每个学生以及他们学习情况(通过班主任或班委或直接交流)。然后，认真听指导老师上课。现在的听课的感觉和以前完全不一样：以前听课是为了学习知识;现在听课是学习教学方法。目的不一样，上课的注意点就不一样，现在注意的是指导老师的上课方式，上课的思想。于是在一个星期后的今天，在紧张的周末备课后，我紧张地走上了神圣的讲台。今天我给学生带来的是徐志摩先生的名作，第一次上台，与在大学时技能课上的感觉完全不同，大学课堂上面对的是自己的同学，开始时有点紧张，可是紧张感也慢慢放开。学生们互动和我的热情交织在一起，课堂气氛渐好!终于，下课铃响了，我也刚好讲完，谢天谢地!在门口时，x老师向我走了过来，说了四个字：不辱使命!对了，我向x老师承诺过一定把这节课上完。真的不辱使命。

有了好的第一次不一定有好的第二次，第二次让我跌得一塌糊涂。10月7日，《面朝大海春暖花开》是我至今无法忘记的一次。诗文是我的强项，更重要的是海子是我最喜欢的诗人，我信心充足。事后证明，过分的自信会导致无知的错误，教学工作并不是凭着自信就能顺利进行的。草草的准备，盲目的自信，自己的无知，让我在导入时候频频出现意外。作者介绍不连贯，文章未真正地讲透。课后x老师找我谈了许久，向我提了很多有益的建议。

在后面讲课中我充分准备，认真地理解课文，如果一个老师连课文都没搞透搞懂，那又有什么资格来给学生讲呢。知识的储备，备课的充足，有节奏的控制课堂气氛是当好一名优秀的语文老师必须的具备的。

(二)班主任工作

在实习之前，指导老师对我说要做好实习班主任注意的几点：密切与班委配合，积极关注学生学习意向，对学生公正公平。第一天实习晚上是个不寻常的日子。学校要求高中学生晚上7点——9点半必须来学校上自习。6点半左右我走进教室，一片吵闹。我很惊奇，便质问这就是你们班吗?谁知道竟然没有人听我的话，我站在讲台上，平静地看着下面的一切，学生安静下来。接着，我把班长和几位班委成员叫了出来。按照指导老师的事前的安排，我布置好班级的日常秩序管理安排。一个好的班集体是可以带好整个班级的。效果在当晚便产生了，班级的自习秩序很快被稳定下来，看着学生们安静的学习，指导老师拍了拍我的肩膀。10月6日，原本和指导老师谈好开班会的\'事情在后面实习时间开始，可老师在前一天就要求我把在国庆节前一星期的学习工作做一些总结，说让我单独开一次班会。第一次开班会，心情紧张，加上我对这个班级的工作不完全了解。于是我先让班委向大家汇报一下班级开支情况。平静下来，我对前段时间的不足提出了批评，特别对班上几个调皮的学生迟到早退做出了严厉警告。通过一种制度来建立一种秩序是如此的简单，而班主任的工作远不止如此。交心，这是我在学生时代学到的一种有效处理学生心理问题的手段。针对学生上课不集中、学生成绩下降以及一些来自农村的学生跟不上教学进度的个别情况，灵活处理，灵活与学生进行面对面的交流，使得课堂课后气氛大有改变。

(三)教学研究调查

这项工作是在指导老师带领下进行的，我们对学生初中成绩的比较，作出一个综合性对比性表格，在教学过程中因材施教。在课余时间，积极和这些高一学生谈心。在课堂上，调动差生听课积极性，合理有效地把班级教学管理工作推到了一个新的轨道。

实习，让我意识到了自己的不足，充分认识到新教学教育的难度和我们需要做好的工作。当老师难，当一名合格优秀的老师难上加难。蜡炬成灰泪始干，老师的辛劳让学生感激不尽。正是这些忘我工作的老师们，一批批未来的花朵开放地更加灿烂!长大后我就成了你，我甘愿当盏灯，照亮学生们的未来之路，为未来的花朵们盛开地更加美丽而辛勤工作!

**顶岗实习报告3000字篇二十一**

在企业领导的正确领导和大力支持下，我们兴中木业企业面对日益激烈的市场竞争形势，求发展，讲执行，抓落实，企业全体员工团结一致，奋力拼搏，较好地完成了年初企业下达的各项任务。现将本年度的工作情况作如下总结。

1．销售额：全年实现销售额2334.7万元，比计划完成的2160万元增加了174.7万元，增长率为8％，其中外埠市场销售额1190.6万元，比计划完成的1100万元增加90.6万元，增长率为8.2％。

2．利润：全年实现利润180万元，比计划完成的148万元增加了32万元，其中外埠市场实现利润46万元。

3.利润指标分析：销售价格随市场波动频繁，原材料价格有所上涨，\*\*年木材价格每方比去年同期平均增长120.5元，全年用量为6504立方，成本增加51万元，影响了利润的增长。

年初我们就制定了\*\*年工作计划和细化指标，在经营工作中强化销售人员服务意识，为客户提供人性化服务，定点定人服务老客户和开发新市场，取得了良好效果。

（一）内埠市场

在保证质量的前提下，为客户提供更人性化的服务，客户满意度明显提高，增强了客户的忠诚度，为企业稳定发展奠定了良好基础。

（1） 以高质量、低价格、优服务，稳定了政府机关、各企业及其它中小客户。

（2）继续走联合之路，利用我们在规模上的优势为其他小型木器厂加工板材，以达到互利互惠。

（3）积极开拓市场，开发了本县六大机焦企业为新用户，扩大了销售范围。

（二）外埠市场

兴中木业企业的外埠市场的开发工作取得进一步发展，市场需求量增大，新推出的系列新产品成功运作。高质量的产品，优质的服务为我们赢得了良好的企业信誉，对这些周边地区产生一定的影响力。

作为销售工作的坚强后盾，车间内部从各个角度，强化了内部管理：

（1）规范生产管理

车间领导小组响应厂部号召，实行“定岗”“定员”“定编”，强化了定额管理，并为推行定额、定员管理做了三项准备：一是对车间各班组、各工序进行了摸底，测算。二是带领职工“走出去，请进来”，学习同行业先进生产管理经验。三是根据自身情况借鉴试行。并根据厂部定岗定员号召，实行减员增效，将6名职工调往人才流动中心，对在职职工有很大触动，为车间进一步强化管理，提高生产效率打下坚实的基础。

（2）质量管理工作

在生产经营过程中，我们注重产品质量的稳步提高，取得了较好成效。1999年5月20、21号两天顺利通过了iso9001质量认证中心第二次复审。通过认证工作，有效的控制了产品质量，使得生产质量管理工作更加系统，基本上实现了全年无重大质量事故。

（3）环境建设

根据木器生产的行业标准，严格执行企业及下设科室的`环境建设行为准则规范要求，注重人文素质培养，通过板报、会议、宣传小册子等形式教育职工，提高职工的自身素养，使职工伴随着创建学习型企业的步伐一起成长，营造了整洁文明、高效生产的工作氛围。

（4）安全、文明生产

车间始终把安全生产放在首位，经常对职工进行安全教育。在“生产安全月”充分利用板报、安全生产知识答卷、张挂横幅标语等宣传形式，使《安全生产法》《交通安全法》深入职工。为了强化安全文明生产，我们制定了兴中木业企业安全生产应急预案，补充完善安全操作规程，对职工坚持每天的班前、班后会教育，取得较好效果，实现了全年无重大安全责任事故。

（5）设备改造和引进

在全体技术人员的努力下，完成新生产机组的安装和旧机组的改造工作，在企业领导的大力支持下，积极引进质量检测设备，使原材料采购和成品检验得到有效控制，为产品质量的稳步提高提供了保证。

1998年我们及时传达企业的会议精神和下达文件，积极做好宣传工作，使职工充分了解企业发展动态，与企业相互融合，达到共同发展。我们还积极参加了厂部和工会组织的各项活动，如职工大会、庆“三.八”妇女节拔河比赛、篮球比赛和乒乓球比赛等活动，通过这些活动培养了职工高度的集体荣誉感，使企业职工形成一股强大的合力，有效的推动了企业发展。

（1）由于历史原因，职工的市场竞争意识不强，缺乏危机感。

（2）职工队伍基本稳定，但生产效率相对低下，职工潜能需进一步挖掘。在xx年我们将继续加强职工队伍建设，通过思想教育与技能培训等方式，强化职工的整体素质，以解决现存问题。

（3）产品质量还存在不稳定的情况，对产品的检测手段及方式还有待于进一步加强。

\*\*年是成功的一年，奋斗的一年，也是经验与教训并学的一年，在这一年里，市场有压力、有阻力，但我们通过全体干部职工的共同努力，依然取得了较好的成绩。\*\*年我们会一如既往的努力，为\*\*木业企业的繁荣兴旺做出不懈的努力。

**顶岗实习报告3000字篇二十二**

大学生活最后的阶段是实习，很重要，在实习的过程中我学会了很多，体会了教师这一神圣职业的光荣。通过实习，我充实了自己，学会了如何教学，学习了许多未曾有过的东西。经历了这段的实习生活，让我感受到教师职业的重任，体会到教师工作的辛苦。在实习过程中，我对比自己的学生时代，感受着差别，90后学生的能力一代比一代强，信息接收面广。这对老师提出了越来越高的知识要求。实习过程中，我们熟练地掌握了教学技能，不仅如此，我们还学会了如何处理与学生关系的技巧。

1、班主任工作：每日带早晚两次自习，与班级班委一起组织学生进行学习，开班级常务会议一次。

2、专业技能教学：完成教案六篇，上课次数七次(加作文训练课)，批改学生作业，监考两次。

3、教学研究调查：为更好地了解学生，调动学生学习积极性，组织两次小组谈心会，了解学生的思想动态及学习动态。

(一)教学专业技能总结

9月15日，指导老师x老师带着我走进学生的教室，那时心情很复杂，我是从这里毕业的，心里在想我走上讲台会是什么样的感觉呢。x老师将我带到教室，向同学们介绍了我，没想到同学们都蛮不错的，竟然鼓起了热烈的掌声。接着，并没有如我所料让我上讲台，而是在简单的几句介绍后我在后排的空位上听课。9月23日，我已经在这里认识班上的每个学生以及他们学习情况(通过班主任或班委或直接交流)。然后，认真听指导老师上课。现在的听课的感觉和以前完全不一样：以前听课是为了学习知识;现在听课是学习教学方法。目的不一样，上课的注意点就不一样，现在注意的是指导老师的上课方式，上课的思想。于是在一个星期后的今天，在紧张的周末备课后，我紧张地走上了神圣的讲台。今天我给学生带来的是徐志摩先生的名作，第一次上台，与在大学时技能课上的感觉完全不同，大学课堂上面对的是自己的同学，开始时有点紧张，可是紧张感也慢慢放开。学生们互动和我的热情交织在一起，课堂气氛渐好!终于，下课铃响了，我也刚好讲完，谢天谢地!在门口时，x老师向我走了过来，说了四个字：不辱使命!对了，我向x老师承诺过一定把这节课上完。真的不辱使命。

有了好的第一次不一定有好的第二次，第二次让我跌得一塌糊涂。10月7日，《面朝大海春暖花开》是我至今无法忘记的一次。诗文是我的强项，更重要的是海子是我最喜欢的诗人，我信心充足。事后证明，过分的自信会导致无知的错误，教学工作并不是凭着自信就能顺利进行的。草草的准备，盲目的自信，自己的无知，让我在导入时候频频出现意外。作者介绍不连贯，文章未真正地讲透。课后x老师找我谈了许久，向我提了很多有益的建议。

在后面讲课中我充分准备，认真地理解课文，如果一个老师连课文都没搞透搞懂，那又有什么资格来给学生讲呢。知识的储备，备课的充足，有节奏的控制课堂气氛是当好一名优秀的语文老师必须的具备的。

(二)班主任工作

在实习之前，指导老师对我说要做好实习班主任注意的几点：密切与班委配合，积极关注学生学习意向，对学生公正公平。第一天实习晚上是个不寻常的日子。学校要求高中学生晚上7点——9点半必须来学校上自习。6点半左右我走进教室，一片吵闹。我很惊奇，便质问这就是你们班吗?谁知道竟然没有人听我的话，我站在讲台上，平静地看着下面的一切，学生安静下来。接着，我把班长和几位班委成员叫了出来。按照指导老师的事前的安排，我布置好班级的日常秩序管理安排。一个好的班集体是可以带好整个班级的。效果在当晚便产生了，班级的自习秩序很快被稳定下来，看着学生们安静的学习，指导老师拍了拍我的肩膀。10月6日，原本和指导老师谈好开班会的\'事情在后面实习时间开始，可老师在前一天就要求我把在国庆节前一星期的学习工作做一些总结，说让我单独开一次班会。第一次开班会，心情紧张，加上我对这个班级的工作不完全了解。于是我先让班委向大家汇报一下班级开支情况。平静下来，我对前段时间的不足提出了批评，特别对班上几个调皮的学生迟到早退做出了严厉警告。通过一种制度来建立一种秩序是如此的简单，而班主任的工作远不止如此。交心，这是我在学生时代学到的一种有效处理学生心理问题的手段。针对学生上课不集中、学生成绩下降以及一些来自农村的学生跟不上教学进度的个别情况，灵活处理，灵活与学生进行面对面的交流，使得课堂课后气氛大有改变。

(三)教学研究调查

这项工作是在指导老师带领下进行的，我们对学生初中成绩的比较，作出一个综合性对比性表格，在教学过程中因材施教。在课余时间，积极和这些高一学生谈心。在课堂上，调动差生听课积极性，合理有效地把班级教学管理工作推到了一个新的轨道。

实习，让我意识到了自己的不足，充分认识到新教学教育的难度和我们需要做好的工作。当老师难，当一名合格优秀的老师难上加难。蜡炬成灰泪始干，老师的辛劳让学生感激不尽。正是这些忘我工作的老师们，一批批未来的花朵开放地更加灿烂!长大后我就成了你，我甘愿当盏灯，照亮学生们的未来之路，为未来的花朵们盛开地更加美丽而辛勤工作!

**顶岗实习报告3000字篇二十三**

为了更好的适应以后的学习和工作，在本学期末，由学校统一组织到陕西省海星物流配送中心实习，实习时间共计十天。在这十天时间里我们主要感官物流业的宏观和微观发展以及主要的物流流程。为以后的学习和工作打下坚实的基础，让我们对中国物流业的发展状况有一个比较全新的认识。

了解物流的特点，主要设备和作业流程，对其进行分析、并依据学习的理论提出自己的意见、了解物流配送中心的主要流程。

1。物流配送中心

物流配送中心是社会物流网络中处于主要位置的结点，但不是所有物流结点都能称为物流中心。物流配送中心必须是具有较大规模的物资集散或转运地点。属于物资集散类型的如大型物资仓库，它主要在物流系统中起调节和缓冲作用，解决供需节奏或批量不平衡的矛盾。又如商业连锁系统的配送中心，主要是为了降低物流系统的成本，提高服务水平，提高物资输送末端系统效率等。属于转运类型如港口码头、空港等，其作用是实现运输方式的转换（海一陆。空一陆）。又如，铁道货车编组站和汽车货运终端站，其作用是将货物重新组合，进人下一阶段的输送。也有一种大规模的仓库群，形成以存储功能为主的物流配送中心。

2、陕西海星物流配送中心介绍

陕西海星物流配送中心是一个中等规模的物流配送基地，是综合性的物流配送中心。兼有转运和集散功能，也可以扩展至配送和流通加工的功能，因此在规划与设计方面可操作性更高。陕西海星物流配送中心主要分为：收货、分货、验货、退货四大部门，各个部门之间相互协调和相互配合，密不可分！陕西海星物流配送中心在选址上也有其独特的一面，之所以选在西安市凤城三路是因其交通方便，西临西安咸阳国际机场，南止西安绕城高速，濒临西安地铁，是一个天时、地利、人和的好地段。进出城市方便，便于给各个超市和便利岛供货。提高了海星物流的作业水品！

刚到海星物流配送中心，至于物流的概念，仅仅是停留在浅显的书本知识。对于物流的本身感到很神秘，不敢想象现实中的物流业和心目中的物流业有那些不同之处。对于物流，我只是知道它是集：运输、储存、搬运、包装、流通加工、配送、信息处理等基本功能实施的有机结合。但没有想到它的实际操作却没有这么的简单。通过十天的简单了解，使我对于物流配送有了更加深刻的认识。中国的物流业虽然没有国外发达，但这并代表中国物流业的落后，一些原则性[譬如中国劳动力廉价的国情]严重的制约了中国物流业信息技术化的发展速度。这一点作为国人的物流人士有着切肤的体会。货物运转速度慢，货差货损率高难以避免，高层货架利用率严重低下。野蛮的装卸态度更是制约中国物流业发展的瓶颈之一。

物流配送中心存在的问题

a、各部门之间的协调能力差，物流区域布局不合理；

b、仓库高层货架的利用率过低，有的不到三分之一；

c、野蛮装卸导致货损、货差率过高；

d、供货方、中介方和销售方的物流信息不畅，严重导致退货量过多，造成不必要的资源浪费。

f、配送中心各部门和各配送区间没有得到更大程度的有效利用；

针对上述问题所提出的合理化建议和意见

a、加强各部门之间沟通和联系力度，合理分配各部门之间的物流作业，有效利用物流配送中心的作业区域，利用空间、设备、人员和能源；最大限度地减少物料搬运；简化作业流程；缩短生产周期；力求投资最低；为职工提供方便、舒适、安全和卫生的工作环境。

b、仓库高层货架的利用率过低严重的制约着物流配送中心的有效发展。为此我们必须建立合理、可靠的供应链信息管理体系，把过高的库存转嫁给供应商，或着重新布局自己的仓储结构，把多余的仓储提供给急需要库存的单位和个人，发展第三方物流业，为企业谋求更大的发展空间。

c、加强对企业员工的培训力度，规范员工的职业行为，制定符合本企业发展的行为准则，拒绝一切野蛮装卸搬运行为。

d、建立有效的供货商、中介方和销售商的物流信息交流平台，适当开放本公司信息，做到信息顺畅、资源共享。确保企业物流的有效发展。减少和降低不必要的资源浪费。

f、应该有效的利用配送中心的各种资源优势和空间区域优势，可以开设必要的物流师培训班，企业经理人培训班，做到学习实践两不误，为企业赢得的信息和人力资源。最大限度的降低物流配送中心的作业成本。

总而言之，在海星这十天的时间里，使我学到了书本上无法到的东西。十天，不算长，但却等于三年的感悟。是课本知识的再度升华，是从感性认识上升为理性认识的过程。虽然海星的物流标准化程度不算太高，但它所带给我的，不仅仅是收货、发货、验货、分货和退货这么简单。

实习目的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。、、、

酷猫写作实习报告1、每月实习工作情况小结4月11号听从直营部李树斌总监的.建议和安排，我来到广州直营办，开始了我在广州直营办为期一个月的实习。同样这一个月的实习，让我学到了很多很多的东西。

实习，顾名思义，在实习中学习。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习中。因为任何知识源于实习，归于实习。所以要付诸实习来检验所学。

经过几天的休息，当刚回到家时的兴奋与惬意渐渐淡去，我回想了一下自己这半年的学习生活，虽然在学校里的生活平静而快乐，可我却看到了“危机”———就业危机。

第一天上班，进入公司后，与老板单面谈后，他并没有给我留下过多的任务，而是先让我先让我熟悉一下环境，了解一下公司的状况，规模。工作注意事项以及员工的认识等。然后让我从最基础的开始做起。

随着会计制度的日臻完善，社会对会计人员的高度重视和严格要求，我们作为未来社会的会计专业人员，为了顺应社会的要求，加强社会竞争力，也应该严于自身的素质，培养较强的会计工作的操作能力。

前言光阴似箭，美好时光总在我们不经意间静静地流逝。不知不觉我已度过了大学的一半时光，迎来了我上大学的第二个暑假。我意识到自己应该充分利用假期，来锻炼自己。

实训的基本情况说明。在学了一个学期的基础会计之后，我们虽然掌握了理论知识，但对于把这些理论运用到实践还是有一定难度，不能够把理论和实践很好地结合起来。

**顶岗实习报告3000字篇二十四**

为了更好的适应以后的学习和工作，在本学期末，由学校统一组织到陕西省海星物流配送中心实习，实习时间共计十天。在这十天时间里我们主要感官物流业的宏观和微观发展以及主要的物流流程。为以后的学习和工作打下坚实的基础，让我们对中国物流业的发展状况有一个比较全新的认识。

了解物流的特点，主要设备和作业流程，对其进行分析、并依据学习的理论提出自己的意见、了解物流配送中心的主要流程。

1。物流配送中心

物流配送中心是社会物流网络中处于主要位置的结点，但不是所有物流结点都能称为物流中心。物流配送中心必须是具有较大规模的物资集散或转运地点。属于物资集散类型的如大型物资仓库，它主要在物流系统中起调节和缓冲作用，解决供需节奏或批量不平衡的矛盾。又如商业连锁系统的配送中心，主要是为了降低物流系统的成本，提高服务水平，提高物资输送末端系统效率等。属于转运类型如港口码头、空港等，其作用是实现运输方式的转换（海一陆。空一陆）。又如，铁道货车编组站和汽车货运终端站，其作用是将货物重新组合，进人下一阶段的输送。也有一种大规模的仓库群，形成以存储功能为主的物流配送中心。

2、陕西海星物流配送中心介绍

陕西海星物流配送中心是一个中等规模的物流配送基地，是综合性的物流配送中心。兼有转运和集散功能，也可以扩展至配送和流通加工的功能，因此在规划与设计方面可操作性更高。陕西海星物流配送中心主要分为：收货、分货、验货、退货四大部门，各个部门之间相互协调和相互配合，密不可分！陕西海星物流配送中心在选址上也有其独特的一面，之所以选在西安市凤城三路是因其交通方便，西临西安咸阳国际机场，南止西安绕城高速，濒临西安地铁，是一个天时、地利、人和的好地段。进出城市方便，便于给各个超市和便利岛供货。提高了海星物流的作业水品！

刚到海星物流配送中心，至于物流的概念，仅仅是停留在浅显的书本知识。对于物流的本身感到很神秘，不敢想象现实中的物流业和心目中的物流业有那些不同之处。对于物流，我只是知道它是集：运输、储存、搬运、包装、流通加工、配送、信息处理等基本功能实施的有机结合。但没有想到它的实际操作却没有这么的简单。通过十天的简单了解，使我对于物流配送有了更加深刻的认识。中国的物流业虽然没有国外发达，但这并代表中国物流业的落后，一些原则性[譬如中国劳动力廉价的国情]严重的制约了中国物流业信息技术化的发展速度。这一点作为国人的物流人士有着切肤的体会。货物运转速度慢，货差货损率高难以避免，高层货架利用率严重低下。野蛮的装卸态度更是制约中国物流业发展的瓶颈之一。

物流配送中心存在的问题

a、各部门之间的协调能力差，物流区域布局不合理；

b、仓库高层货架的利用率过低，有的不到三分之一；

c、野蛮装卸导致货损、货差率过高；

d、供货方、中介方和销售方的物流信息不畅，严重导致退货量过多，造成不必要的资源浪费。

f、配送中心各部门和各配送区间没有得到更大程度的有效利用；

针对上述问题所提出的合理化建议和意见

a、加强各部门之间沟通和联系力度，合理分配各部门之间的物流作业，有效利用物流配送中心的作业区域，利用空间、设备、人员和能源；最大限度地减少物料搬运；简化作业流程；缩短生产周期；力求投资最低；为职工提供方便、舒适、安全和卫生的工作环境。

b、仓库高层货架的利用率过低严重的制约着物流配送中心的有效发展。为此我们必须建立合理、可靠的供应链信息管理体系，把过高的库存转嫁给供应商，或着重新布局自己的仓储结构，把多余的仓储提供给急需要库存的单位和个人，发展第三方物流业，为企业谋求更大的发展空间。

c、加强对企业员工的培训力度，规范员工的职业行为，制定符合本企业发展的行为准则，拒绝一切野蛮装卸搬运行为。

d、建立有效的供货商、中介方和销售商的物流信息交流平台，适当开放本公司信息，做到信息顺畅、资源共享。确保企业物流的有效发展。减少和降低不必要的资源浪费。

f、应该有效的利用配送中心的各种资源优势和空间区域优势，可以开设必要的物流师培训班，企业经理人培训班，做到学习实践两不误，为企业赢得的信息和人力资源。最大限度的降低物流配送中心的作业成本。

总而言之，在海星这十天的时间里，使我学到了书本上无法到的东西。十天，不算长，但却等于三年的感悟。是课本知识的再度升华，是从感性认识上升为理性认识的过程。虽然海星的物流标准化程度不算太高，但它所带给我的，不仅仅是收货、发货、验货、分货和退货这么简单。

实习目的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。、、、

酷猫写作实习报告1、每月实习工作情况小结4月11号听从直营部李树斌总监的.建议和安排，我来到广州直营办，开始了我在广州直营办为期一个月的实习。同样这一个月的实习，让我学到了很多很多的东西。

实习，顾名思义，在实习中学习。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习中。因为任何知识源于实习，归于实习。所以要付诸实习来检验所学。

经过几天的休息，当刚回到家时的兴奋与惬意渐渐淡去，我回想了一下自己这半年的学习生活，虽然在学校里的生活平静而快乐，可我却看到了“危机”———就业危机。

第一天上班，进入公司后，与老板单面谈后，他并没有给我留下过多的任务，而是先让我先让我熟悉一下环境，了解一下公司的状况，规模。工作注意事项以及员工的认识等。然后让我从最基础的开始做起。

随着会计制度的日臻完善，社会对会计人员的高度重视和严格要求，我们作为未来社会的会计专业人员，为了顺应社会的要求，加强社会竞争力，也应该严于自身的素质，培养较强的会计工作的操作能力。

前言光阴似箭，美好时光总在我们不经意间静静地流逝。不知不觉我已度过了大学的一半时光，迎来了我上大学的第二个暑假。我意识到自己应该充分利用假期，来锻炼自己。

实训的基本情况说明。在学了一个学期的基础会计之后，我们虽然掌握了理论知识，但对于把这些理论运用到实践还是有一定难度，不能够把理论和实践很好地结合起来。

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