# 最新暑假工实训报告(十五篇)

来源：网络 作者：花开彼岸 更新时间：2024-09-21

*在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。暑假工实训报告篇一孟德斯鸠说：“我们接受三种教育，一种来自父母，一种来自教...*

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**暑假工实训报告篇一**

孟德斯鸠说：“我们接受三种教育，一种来自父母，一种来自教师，另一种来自社会。”人的一生不仅要接受家庭的教育，更要接受社会的考验。今年暑假，我们参加了重庆市委市政府组织的大学生带薪顶岗实习——作为重庆市的在校大学生，我们是幸运的，带薪顶岗实习是重庆市针对重庆各所高校在校大学生实行的一项切实有效的政策，通过这种实习方式，让我们这些长期待在学校这座象牙塔的孩子们更早的认识社会、更快的了解社会，为我们大学生未来就业提供了一个良好的平台和锻炼的机会。

通过此次实习，让我学到了很多课堂上本学不到的东西，，时间的宝贵，人生的真谛,仿佛自己一下子成熟了。懂得了做人做事的道理，也懂得了学习的意义，明白了人世间一生不可能都是一帆风顺的，只要勇敢去面对人生中的每个挫折坎坷，此次我看到了工人仔细认真的工作态度，和他们劳动的艰辛与付出，这让我清楚地感到自己肩上己的人生方向。

我们很荣幸地被分配到了重庆市长寿区区政府办公室。带队负责人武老师把我们带到了政府办公室报到。因为是政府核心行政部门，所以我们不免有些紧张，但更多的是好奇和期待。这是一个宝贵的机会，我们在这里可以从各方面提高自己，接触社会，了解政府机关运作，积累经验。政府办公室的领导并没有我们想象中的那样严肃，他们非常热忱的接待了我们，并将我们安排到了一个葛兰镇的工厂实习，工厂的叔叔阿姨对我们也很照顾，当遇到不懂的问题他们会耐心的给我们讲解，做错了事情也会认真的给我们指正。在他们的帮助下，一个月的时间里，我们慢慢熟悉和掌握了工厂的工作流程和职能。每天都会有很多产品要出厂，这些工作，不仅使我们了解到工厂的职能，也提高了我们对社会每部分的认识。

“大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力。”在学校时，老师总强调我们要培养自己的自学能力，参加实习后我们才深刻体会到老师的良苦用心。除了语言文字和计算机操作外，课本上学的理论知识用的很少，工作中的问题更多的需要我们勤思考、善分析、多动手。

作为实习生，我们总是积极主动，整理厂房、积极配合其他员工的工作，并主动与办公室的同事交流学习。我们也常常翻阅文件，了解时事动态和最新政策，了解工厂在哪些方面、通过哪种途径为社会，给人民带来了便利。办公室的前辈们说：“办公室工作会经常加班加到很晚，特别是在召开重大会议之前，需要做很多准备工作，加班很正常。领导们更是经常办公到深夜，白天他们有很多牵头工作，年底慰问也多，但只要有颗奉献的心和热忱的态度，工作就一定会做好。”听后更能体会到政府工作的辛苦和意义所在。

实习期间，我从末出现无故缺勤。我勤奋好学. 谦虚谨慎，认真听取老同志的指导，对于别人提出的工作建议虚心听取。并能够仔细观察、切身体验、独立思考、综合分析，并努力学到把学样学到的知道应用到实际工作中，尽力做到理论和实际相结合的最佳状态，培养了我执着的敬业精神和勤奋踏实的工作作风。也培养了我的耐心和素质。能够做到服从指挥，与同事友好相处，尊重领导，工作认真负责,责任心强，能保质保量完成工作任务。我知道工作是一项热情的事业，并且要持之以恒的精神和吃苦耐劳的品质。在这段实习期间里我觉得重要的是，我第一次真正的融入了社会，在实践中了解社会掌握了一些与人交往的技能，并且在次期间，我注意观察了前辈是怎样与上级交往，怎样处理之间的关系。利用这次难得的机会，也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

从实习中，我们感悟颇深。很多事情需要亲自去体验。很多东西书本上是学不来的，知识是死的，人是活的。我们要运用灵活的思维与头脑去稳重处理事情，完成应当完成的任务，用心观察，用心学习。作为一名大学生，言行举止，态度都关系着整个大学的形象。见微知著，一个小小的举动可以看出一个人的品行修养。办任何事情都要耐心，细心，用心。就办工厂职工这一岗位来说，服务，奉献，创新也很重要。而从这一岗位放大到整个学习生活，我们更应该勤学习，善思考，常修身，敢创新。

此次实习我们不仅增长了见识，得到了锻炼，培养了能力，更领悟到了做人做事的原则和态度。“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”亲身实践，结合自身所学，方能提高自己。

回想自己在这期间的工作情况，不尽如意。对此我思考过，学习经验自然是一个因素，然而 更重要的是心态的转变没有做到位。现在发现了这个不足之处，应该还算是及时吧，因为我明白了何谓工作。在接下来的日子里，我会朝这个方向努力，我相信自己能够把那些不该再存在的“特点”抹掉。感谢老师们在这段时间里对我的指导和教诲，我从中受益非浅。

时光荏苒，很快带薪实习的一个月就要过往了，回首过往的三十天，内心不禁感慨万千时间如梭，转眼间又将回到学校，迎接新的挑战。回首看，虽没有大张旗鼓的战果，但也算经历了一段对我来说很重要的考验和磨砺。非常感谢学校给我这个成长的平台，让我在人生中收获第一笔宝贵的财富，使我明白在做中学，在学中不断进步，在进步中思考，在思考中总结，慢慢的提升自身的素质与才能，回首过往，学校无论是过往，还是将来都陪伴我走过人生得每一个阶段，也使我懂得了很多。

**暑假工实训报告篇二**

6月份，也就是二年级下学期末，我班学生在张学东老师的指导下开始了大学中第一次较为正式的实习工作。因为资源等各方面条件有限，我们以张老师申请的研究课题做为我们的实习任务。

一、实习目的及意义：通过社会访谈与观察，了解城中村改造中的社会整合机制。从而在实习中锻炼自身的社会实习能力及团队配合能力，使书本知识与实习知识先后结合，从而促进学生综合能力的提高。

二、实习任务：

走进改造中的城中村，观察城中村的相关社区元素、社会现象与社区居民行为方式及其变化情况等。

访谈城中村居民与村务管理人员，了解居民对对社区变迁的个体认同状况，居民之间的关系改变状况以及城中村整体治理状况。

三、实习时间：6月

四、实习地点：石家庄留村、赵村

五、实习课题概况：城市改造中社区整合机制研究——以石家庄市“三年大变样”的城中村改造为例。以质化研究为主，采取访谈法与观察法两种方法收集资料，进而针对所收集的资料进行文本分析。

六、实习内容：结合城中村改造过程，分析原城中村社区改变状况。进而分析原城中村居民个体的社区认同、居民之间的关系与社区事务整体治理等三个方面存在的问题。再探讨城中村改造中认同、关系与治理等三个方面的社区整合机制，最后分析社区整合机制的建构，实现城中村改造过程中的社区整合。

实习的具体内容：城中村改造中原社区的改变状况；城中村居民对改造中社区认同意识的变化；城中村居民之间关系的变化；城中村社区整体治理状况的变化；综合上述研究，探讨城中村改造中的社区整合机制。

实习中资料的收集与总结：第一阶段：召开小组成员会议。首先小组成员选定王秀丽为小组组长，具体负责领导小组内的成员及任务分配；然后通过交流与讨论设置访谈问题，选定访谈地点，决定访谈具体时间安排。第二阶段：进入石家庄留村进行实地访谈。小组成员内部经讨论，分成两个小组分别进行观察与访谈。结果，经观察与实地与村民的访谈得知留村不属于石家庄“三年大变样”范围之内，所以此阶段宣告失败。第三阶段：再次召开小组内部会议。经过上网等方式，精心选定石家庄赵村为我组第二次访谈地点，并重新设置了访谈问题。第四阶段：进入石家庄赵村进行访谈：此次，吸取上次教训，在小组全部成员进入访谈之前先由两人提前进行了一番了解。此阶段，小组成员分工明确经三次访谈，通过与村民、村委会工作人员的访谈，收集了大量事实可靠的访谈资料，实地访谈工作圆满完成。第五阶段：访谈资料汇总。在收集到得资料基础上，经过组员的分工合作完成了资料的汇总，最后交到指导老师——张学东老师处。第六阶段：指导老师检查工作阶段。此阶段老师检查小组工作情况，小组成员随老师到赵村进行了回访。第七阶段：工作总结评估阶段。小组开会对此次实习访谈的经验教训进行了总结，最后撰写实习报告。

七、实习感想：

以下将从学习、生活、人际关系等几个方面的收获来综合总结我在此次暑期实习生活中的感受：

第一、学习方面：通过此次实习，深刻了解到城中村改造不仅仅是物理空间的改变，而且社会空间——社区也会发生改变。后者的良性改变依赖于社区整合机制，该机制从认同、关系与治理等三个方面，促进社区在整合，减少问题的发生。社区整合是居民个体认同的重构：在原有社区认同受到冲击时，社区整合机制能够有力地促进社区居民个体认同重构，增强社区居民的社区归属感与社会凝聚力，进而促进社区、社区居民整体地良性互动与协调发展；社区整合机制有利于促进社区居民关系的融洽：在城中村改造过程中，由于空间关系变革导致居民之间关系地变迁，同时又有新居住者迁入导致居民关系复杂化。社区整合机制能够有效调动各方面积极因素为社区居民服务，减少居民之间的矛盾与冲突，增进居民相互了解与相互融合，促进社区居民之间关系融洽；社区整合还可以促进社区事务整体治理更加有序：由于社区改造使原先由村委会单一管理模式向居委会、业主委员会、物业公司三方治理模式转变，社区整合机制能够结合国家实施的城市社区服务与建设工作，从而有效地推进社区事务治理有序化、规范化、民主化。深入社区、深入群众，才知道现实是那么的复杂，仅从书本知识是难以顺利地走入社会的。

第二、生活方面：在此次短短的实习中，我深切体会到了“生活中处处皆学问”这句话。我们所走访的城中村就近在我们学校周边，以前只知道在街上漫无目的地转来转去，然而却不知道自己作为一个社会工作专业的学生而多留一份心去观察周围的人与事。以后会以此次实习为教训处处去留心身边的一切，从学习与生活上全面提高自己。切实地用心去听听身边的声音，去看看身边发生的事情，做一个有心人。

第三、人际关系方面：因为是团体实习，就免不了与团队的配合与交流。“众人拾柴火焰高”，在访谈中，要做好一次访谈仅凭一个人是远远不够的。比如，在一次访谈中，一个人询问问题、一人记录、一人录音，完成的效率又高质量又好。还有在问题的设置方面，因为要访谈的对象形形色色，一个人所设置的问题难免有遗漏，通过大家的讨论那就基本天衣无缝了。

总之，社工工作的难度在此次实习中可窥其一斑，作为一名社会工作专业的学生，我会以更加积极的姿态投入社会实习。同时也希望多多给同学们提供社会实习的机会，多多指导学生的实习。使学生们在每次实习中都能学有所得，有所成长

**暑假工实训报告篇三**

暑假又要开始了，而在这个暑假，我要开始我的第一次社会实践。

因为我家这边大型公司比较少，试了几家又比较难进，所以我就选择了在我家附近的一家中型药店。

那么，我的社会实践活动就从我的找工作拉开了序幕。我骑着我的二手脚踏车带着希望与渴望，开始了我的找工作的征程。一开始，对自己手工艺期望很高，没有月薪一千不干。经过艰苦的找寻工作，很多的地方的招聘都要有工作经验的优先，一听说我没有经验就跟我说“这样吧，你回去等消息吧，如果需要的话，我会通知你的”。经过多次面试的失败，我总结了自己失败的原因。主要有两个方面的原因。一个方面是自己眼高手低，自己根本自身素质没有达到一定的水平，第二个方面是自己没有给自己一个很好的定位，没有找准自己的位置。

总结了以前的失败的教训，摆正好自己的位置，既然是社会实践只要有工作，能供饭吃，任何苛作都干。于是我找到了一家药店。老板看我人挺老实的，就让我来做售货员。第二天，我便开始了我的暑期社会实践生活。刚开始的时候心理极不平衡。心想来从小到大读了这么多的书，家里花了那么多的钱把我培养长大成人，可现在只能搬搬货箱子，卖点儿药,心想自己怎么着也是个大学生啊,心理上有点失落再加上领班是个小学文化的，还对我指手画脚，确实心理上很不舒服。

药店只有一层,面积也不是很大。有顾客来的时候我们只要上前向他推荐介绍一些顾客想要的药就可以了。但是药店的药有那么多，而我们又不能胡乱的推荐药，所以想要卖药就要先了解并且记牢每种要的功用和禁忌，而且绝对不能有丝毫的差错，万一出错的话那将是人命关天的大事，所以一开始,老板只让我在一边学习，让我了解学习一下各种药的功用以及一些药店的流程。学习的工作很辛苦，还要来回药店和家里，所以每天都过的很累，虽然很累，但是过的却很充实。后来慢慢的熟悉了各种药品，就帮着顾客介绍。当然也有时候，顾客会对你的介绍不屑一顾，有时，也会遇到一些胡搅蛮缠的顾客，会因看上一个商品问了又问，心里十二分的不耐烦，脸上还要露着笑容，嘴上还要向他们介绍着，解释着，而最终却又没买，有时，也会遇到年老的顾客，说上一大通，他们也不解其意，只是呆呆的望着你，呆呆的站在那里。但不管怎样，我们这一代人对长辈应是毕恭毕敬，对小朋友应是热情友好。“顾客是上帝”是服务行业的宗旨。

打工期间，我还从那里了解到一些这个药店的有关知识。这里的药材，务求齐全，即使一些偏僻不常用的药，也要准备一点，避免不能按方配齐，使顾客失望。而且这个药店除了一般药品以外，还卖一些保健品。由于一些保健品的治疗对象有所交叉，所以很多时候，二个保健品的销售人员为了业绩，难免有些冲突，会发生强客的事。所以在很大程度上，药店的规章制度还是有所缺陷。另外，我还遇到了很多家庭比较困难的顾客。他们大多是农民，衣比较破旧，掏出来的钱都是些很零碎的钱。看的出来他们是为了买药存了很久。相比较另外一些来买所谓的减肥药，化妆品的顾客，一出手就是几百。深深感觉到社会的不公。也影响我在以后的生活中节约用钱，不要买一些浪费的奢侈品。

休息的时候，我也主动找我们的领导和同事虚心地向他们请教和学习，他为我指出了工作中的很多错误和缺点，领班还对我说，我看一个人怎么样并不是看他学历、文凭怎么样，关键是看此人做事是否勤快踏实。你跟我们的一些同事不一样，你是受过高等教育的，应该多利用时间不断地学习，不断地充实，不断地提升自己，年轻人不要怕吃苦，年累人就行能挑大梁，年轻人的时候不吃苦，难道到老了再吃苦吗?一些员工也很热情，纷纷和我交流，是我了解到他们学习生活中的事情，是我从中借鉴，取长补短，给了我很大的帮助。

确实，很多时候在学校里我们接触的人很少，思想上也只是很单纯的只要学习。在这次社会实践中，的确让我的思想认识有了更深一层的提高，某种程度上，给我指明了很好的一个努力方向。

我的老板在走之前也给了我一些指点，他说：“一个人在他的学生时代最重要的是学习东西，增长见识，锻炼能力，尤其在大学学习时候，选用暑期时间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，然后他给我说了他读书时的事，他说他读书的时候，也是求知欲非常强烈，想方设法地想多学点东本，放假的时候，经常往全国各地跑，不为别的，就为了增长见识”。

**暑假工实训报告篇四**

我在大学学的是金融专业，这是一个看着很好的专业，其实也不怎么样，现在全国各地的大学生都很难找工作，就算专业再好，工作也还是难找。我是充分意识到这个问题了，我不想毕业后就失业，所以我在大学期间我争取多出去实习一下，在校期间就把我的能力提高到可以直接毕业后参加工作的水平，而不用再去慢慢的融入社会。终于找到一个实习的地方，而且是在中国建设银行实习。

转眼间，为期六个月的实习即将结束。首先感谢分行给我这个机会让我进入这个集体，感谢我的学校为我提供这么优秀的建行让我有这宝贵的实习机会。在建行为期六个月的实习是我走出校门，踏入社会的第一步，这个阶段是我从学生步入职场的重要的过渡，对我来说有很大帮助，为我将来走上工作岗位大侠坚实的基础。

实习虽然苦点，累点，这些都无所谓，重要的是通过实习我有了一定的收获。实习让我熟悉和适应了银行的一些基本流程和业务操作环节，了解了什么是工作，工作是怎么一回事，怎么样的工作适合自己，以及如何处理复杂而微妙的社会人际关系。通过实习，让我又全面的了解了自己一次，对自己的职业生涯有了设计、补充和调整。我的感受是：在学校里，我学习的是理论知识;在银行里，支行的每一位员工都是我的师傅。我要虚心学习师傅们的工作经验，将所学的知识与实践结合起来，多发现，多分析，多比较，多思考，多总结，多请教，充分发挥自己的主观能动性和工作积极性。

我的实习岗位是大堂导储，头几天站下来确实感觉不大适应，不但腰酸背痛的，而且面对客户的咨询疑问三不知，感觉自己这个大堂导储是十分不够格的，不但对业务很不熟悉，而且对于客户的一些不满情绪也显得手足无措。通过这一个月的锻炼，我觉得在这些方面有了很大的改善，客户的咨询基本上都能解答，也能适当的安抚客户，做好自己的工作。实习的时间是有限的，虽然只有短短的几个月，但是我感觉我的收获还是很大的。在这里我要感谢我的师傅们，当我在业务上遇到什么不懂的问题请教他们时，他们都会悉心帮我解答，使我大大提高了对银行业务的熟悉程度，而且通过这一个月的过渡，我深深的融入了支行的企业文化中，融入了这个集体里。而今后的工作中，我将加倍努力，把工作做的更好。马上就要走向工作岗位了，这一个月的实习将是我职业生涯中很重要的一个过程。最后再次感谢支行各位领导对我的重视和关心，以及各位师傅们的悉心指导。尽快实现角色的转变，是一个大学毕业生刚步入社会时所面临的首要任务。对于刚毕业的大学生来说，一开始就做一番伟大的事业并不现实，而是必须从最细小的工作中做起，甚至还要一遍遍的重复那些“细小”。这不仅要我们从行动上改变，更要先从心理上、思想上接受并改变，要充分认识到伟大都是从平凡累积起来的。正如书中所说，成功是一种努力的累积。平凡的人乃是一种无过高期望但又极认真生活的一种人。首先态度是乐观的，将人生视为一种在不断奋斗中的历练，经得起人生的大起大落，能够以宽容的胸怀善待一切。总是将复杂的事简单做，简单的事重复做，重复的事快乐做，快乐的事用心做。要是想变得伟大，其实不一定成就辉煌的功业，因为构成伟大的决定性因素，恰恰在做得比平凡者更平凡而已。认清了这些以后，角色转变也就不再是问题。

经过这几个月的实习让我深刻的体会到了，作为一名大堂的导储不但要熟悉业务知识、金融产品，更要加强自身职业道德修养，坚守自己的职业道德。平时在工作中，大堂经理是第一个接触到顾客的人，因此他的一言一行会第一时间受到客户的关注，这就要求他必须要有过高的综合素质，才能更好的展示银行的实力与形象。由于很多顾客都是直接拿着相关证件来咨询，还经常需要大堂经理帮忙指导atm的操作等问题，这些都涉及了顾客的切身利益，坚决遵守“为顾客保密”的原则就成为每个大堂经理的最基本素质，最基本的职业道德。作为一名大堂的导储，必须具有敏锐的洞察力，能够及时的发现顾客的需求与困难，随时提供帮助。顾客就是上帝，我们必须为每一个客户提供及时、完全、周到、热情的服务，但不是对所有的客户都提供千篇一律的服务，首先得迅速判断顾客的需求，然后提供差异化的服务。银行跟一般企业的经营目的都是寻求利润最大化，大堂经理又是客户与银行的纽带，所以要特别能够挖掘黄金客户并想办法留住他们，这样才能发挥大堂经理的真正作用。同时，大堂经理必须及时发现顾客的问题，积累并分析，为银行提供具有建设性的建议，不断提高银行的服务、管理水平，改善银行的业绩，为员工、客户提供一个舒服的环境!

通过这次的实习，让我看到我于社会的距离和我存在的差距和缺点，在实习中者被无限的放大，有时候令我尴尬不已。不过正是有了这么多问题的出现，我才充分的意识到我的问题，在以后的学习生活中我会积极努力的改正自己的。社会真是一个大熔炉，可以把你的生活完全的改变，我感觉自己已经没有了已在在校园的那种稚气了，开始变的成熟稳重了，这是我的改变，我很欣喜我的改变。

我相信在我以后工作后，这一次实习还会对我产生巨大影响，我会一辈子都记住这次实习的，我要以这次实习为媒介，为我以后的成功铺垫好路子，我相信我能够做到。

**暑假工实训报告篇五**

回顾暑期打工生涯，只能用一个字来形容：“难”。这种困难不同于学校所遇到的，我个人觉得比学校遇到的难题更上了一个层次。首先，找到一份工作都很难。想想也是，谁愿意找一个没有任何经验，而且还是想做短期的学生呀。我找过贴有“招聘启示”的店面。谁知道，当我说出我的原意后。本来笑面相迎的老板来个180度大转弯，冷冷回应一句“我们这里已经找好了人”。鬼才信他的话，那启示明明是新的，而且店里面就他一个人，哪来的新人？陆续还找过别的工作，我甚至找过中介，但都失败了。最后还是通过朋友找到了一份比较适合的工作。

打工过程中，遇到很多十几岁的小弟弟，小妹妹。开始，只恨自己“出道”太晚了，和他们比起来，好像我都老了。但是，慢慢的，我感觉到了世事的艰难。难以想象那些十几岁就开始面对社会的年轻人是怎么承受的，或许每一个青年都会羡慕还在上学的同龄人。现在我很知足，二十几岁还有一个比较良好的学习环境，有机会接受高等教育。我一定要利用这个条件，路还掌握在自己的脚下，前面的路还很光明，我有信心走好以后的路，也一定会的。我很珍惜现在拥有的一切。

第一天上班，就面对种种规定。什么理成平头，什么穿工作服，什么把胡子剃了，最为可惜的是,我的\*须就这样没了。如果在学校，就算是执行也会打些折扣。而工作中，这就是命令。执行也要执行，不执行也要执行，除非你不想干了。虽然，领导也会说什么不要当面顶撞，私下可以单独解决，可是有用吗？现实吗？这些大多数都是空话。领导喜欢那种溜须拍马的人，而不是觐忠言的人。得罪领导意思的话很少有人说。

在工作中办事情还要处处小心，虽然不至于溜须拍马，但是，说话还要谨慎。工作中遇到的一件小事，我会终身记得的。那是在总经理的办公室里，我坐在总经理的椅子上。这时，一位姓于的经理走了进来。我故意拿总经理的腔调说了一句：小于，随便坐。我当时并没有意识到这句话有什么不妥，但事后，那位于经理和我说，当时我弄得他很没有面子，祸从口出，如果我对别的经理说的那话，或许，我会惹来一些是非。想想也是，毕竟，他是我的上级，又有老总和几位经理在场，这样称呼很是不好。还好，于经理没有追究。

上下级关系，也完全不同于师生关系。我的实习经理说过一句话，我现在还记得很清楚“世上没有那么多公平的事情。”如果是一位单纯的学生，无论如何也不会理解。其实，事实就是如此，遇到多么不公平的事情，每个人都要有应付的能力和毅力，都要坚持下去。在学校中就没有这种情况，有一次我们竟然和老师关于如何考试讨价还价起来了，想起来可笑。也可以从另外一个方面理解，老师是真正的关心学生的实际情况，而不是毫无情面的执行某些死的规定。这也是为那些对领导的话言听计从的人，所不能理解的事情。

挣钱难，就算你认真的工作，合理的得到你的劳动所得都很难。老板总会想方设法的尽量少开给你工资，上班迟到扣钱，上班吃东西扣钱等等，这就是小老板的一个发财之道吧。这使我想起了《雷雨》里面的情节，周老爷为了不发给工人工资，竟然制造工难使工人丧生。这样的事情不会发生，但是，类似的事情却始终没有断过。

资本主义初级阶段，资本家为了获取更多的剩余价值是通过延长工作时间；提高劳动强度。我总觉得自己不是活在21世纪的社会主义国家，而是在一个人剥削人的旧社会，我是处于底层的劳动人民，我也处于资本家的剥削之下。老板尽可能的延长员工的劳动时间，还会给一个经理一份工资的情况下，安排不止一份工作，限度的榨取他们的价值。难以想象如果始终这样过下去,我会怎么样去承受;难以想象那些同事是如何熬了一月又一月，一年又一年;不敢想，也不再想。毕竟，我不会是这个岗位的人，我还有时间，有机会去奋斗，去争取自己的新生活。

**暑假工实训报告篇六**

暑假已经结束了，我又回到了校园，在暑假中，这次在老师的帮助下参加到了工作实习，在不断地实习中得到了更好的进步。今年暑假我实习的地方是广州建筑设计研究院，这是一个充满热情与工作激情的地方，很多的现实情况我们在学校是没有遇到过的，在外面的实习单位我们清楚地了解到一间公司的真正运作这已经不单是我们在学校做做作业的程度了，我们在公司所做的每一步都必须谨慎，为我们所画的每一条线条都要付责任。

1、了解室内装潢设计在德州的市场现状及前景。

2、进一步掌握ps，3dmax，cad等设计软件的运用。

3、尝试把学校里学习的环境艺术设计相关理论运用到实习过程中。

4、初探做好室内设计师的方法，熟悉室内设计的方法和程序步骤。

5、培养人际交往与社交能力，为成为室内设计师作准备。

在公司实习的这段时间里，我在公司主要负责画cad图纸。我想这些对于一个实习生来说是太难得的锻炼机会，因此我也十分的珍惜。对上头的指示都按时完成，有很多不懂的操作我也积极地去提问在一系列工作的同时，我也尽可能的运用自己所学的专业知识，以便达到能够新颖的全面的展现我公司的实力以及产品或者活动的内涵，从而产生相对积极的社会影响力，因为对于新生的企业，社会影响是企业前进与生存不可忽略的一方面，是容不得怠慢的。

在平时工作的环境中我学会了如何轻松地工作同时把工作质量提高这主要窍门在于多与公司部门的职员沟通态度谦卑建立良好的关系不懂就要问要谦虚的接受前辈的建议。

在实习的这段时间里我感受到了要生存于社会之中的不易与艰难。室内设计是个苦差使，每个设计师都不容易。但我既然在填报高考志愿的时候选择了这个专业，我现在也未曾后悔过我的选择。室内行业是一个需要不断学习的行业，室内设计要提高生活审美质量，如果设计师的思维跟不上趋势，那么室内设计的作用也就无从谈起了。

我个人认为室内设计工作者不仅要有专攻而且还要博闻强识。经过这次实习，我了解了室内设计方向的一些状况，明确了自己的位置，这些都为我以后的方向选择提供了一个具有借鉴意义的依据，为我走好下一步做好了基础

。其次，做一个室内设计师，我深深的体会到知识面越广设计就越做的得心应手。所以，回到学校，我还仍有很多书要看，很多东西要学。文字的东西总是相互关联的，“运用之妙，存乎于心”。

经过这次是社会实践，我懂得了在以后的工作生活中重要的一课就是人际交往。同时作为大学生，我也了解到自身存在的不足，就是缺乏社会经验。那么对于还是学生的我们来说，多参加社会实践是有效的增加社会阅历的捷径了。那么对于我自己来说，我拥有的专业知识也是很有限的，但是我对自己的专业投入了很大的热情。

对于将来的工作也是有着很多的想法以及憧憬。我想在今后的学习生活过程之中，针对这次实习过程中我所暴露出的缺点和不足，类似于对于室内设计的相关软件的运用，对于一些使用技巧的修炼还是需要一定的时间去磨练的，而且要在剩下的大学生活中更加牢固自己的专业知识，我想这才可以使自己做的更好!同时我也感谢学校给予我们知识和实践的机会以及公司对我们学生的照顾，谢谢你们!

**暑假工实训报告篇七**

曾经的自己梦想我在毕业之后能够找到一份好的工作，能够更好的实现自己的人生价值，现实情况下，我对自己说，我需要更加不断的努力了，只有这样，自己才可以做的更好，只有这样，以后的道路才不会曲折，才会更加完美的出现在我的面前。不过现在这一切都是幻想，不切实际，我会一直不断的努力下去，做好自己，才能够努力，我相信自己可以做的更好的! 以下是这个暑期中的个人实习工作总结报告：

我在酷暑中迎来了作为大学生的第一个暑假，当然，也是我第一次经历社会实践。对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽天气炎热，烈日当头，我毅然踏上了社会实践的道路。想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

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?为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，我来到了开大建筑公司，开始了我这个假期的社会实践。实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。

在中国的经济飞速发展，又加入了世贸组织后，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

在实践的这段时间内，这些都是在学校里无法感受到的，在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不会有人会告诉你这些，你必须要知道做什么，要自己地去做，而且要尽自已的努力做到最好。在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自已的能力!记得老师曾经说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归保持着学生的身份。接触那些刚刚毕业的学长学姐，他们总是队我说要好好珍惜在学校的时间。在这次实践中，我感受很深的一点是，在学校，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到;而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。

以上是我的实习工作总结。从工作中，我学习到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值。人往往是很执着的，可是如果你只问耕耘不问收获，那么你一定会交得到很多朋友。对待朋友，切不可斤斤计较，不可强求对方付出与你对等的真情，要知道给予比获得更令人开心。不论做是事情，都必须有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和周围的人沟通思想、关心别人、支持别人。打工的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是打工生活的全部吧。我不知道多少打工的人有过这种感觉，但总的来说，这次的打工生活是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆的。

**暑假工实训报告篇八**

一、对毕业实习的认识

毕业实习是学生大学学习完成全部课程后的最重要的实践环节也是我们大学生走出校园的第一个舞台以及告别学生角色的一个桥梁。在学校我学到的永远是理论知识，能不能把我们学到的知识应用到生活、工作中是我们能否适应社会的基本体现。如果不能巧妙的应用理论知识，我们学的再好那也是纸上谈兵。

通过毕业实习是学生更直接接触企业，进一步了解企业实际，全面深刻地认识企业的实际运营过程，熟悉和掌握市场经济条件下企业运营规律;了解企业运营、活动过程中存在的问题和改革的难点问题，并通过撰写实习报告，使学生学会综合应用所学知识，提高分析和解决问题的能力，并为撰写实习报告做好准备。

二、 中国证券市场的发展现状

我国证券市场自从1990年正式成立以来，至今已历经20xx年的发展，取得了令人瞩目的成绩。实践结果证明，国民经济的快速发展促进了证券市场的良好发展，而反之证券市场的建立和良好发展，促使更多的投资者参与到资本市场上来，加快了市场的投资融资，推动了企业的重组和战略结构调整，支持了一些国家重点建设工程和企业的发展，从而更加快了国民经济的发展。不过我国证券市场还很年轻，很多法律法规还很不完善，业务也还很不成熟，产品也比较单一，各券商之间的经营规模大同小异，不同证券公司之间的盈利模式差异化程度较低，主要收入来源依旧为经纪、自营、投行三大传统业务，同质化竞争现象比较突出。加上行业的集中程度相对集中，行业内对外开放程度不断加深，相对的竞争压力日益加重。经历了20xx年的大牛市之后，我国的证券市场近几年受国际和国内各种宏观和微观因素的影响，出现下跌的趋势，尤其是11、20xx年，我国投资者对证券市场信心不足，市场经济不景气，受国家各种经济政策的影响，大多数投资者资金被套，出现亏损的现象。

三、实习过程

1、营业部柜台岗位

在刚刚进入招商证券第一周期间，安排我到营业部柜台岗位熟悉柜台开户业务。我了解到证券柜台业务包括开立股东账户、资金账户、办理各种委托方式、银证联网、查询、交割单打印、对帐单打印等。经过近两周的勤奋好问和实战训练，以及柜台员工的耐心帮助下，我已经可以熟练的进行开户全部流程业务的基本操作，对于转户、销户、客户普通信息修改、客户特殊信息修改以及创业板、基金、权证交易的开通也都有所了解。这些对我今后在银行驻点营销客户的工作都有很大的帮助，只有熟悉这些柜台的业务流程，才能很好的解决客户到公司后开户的具体流程，提高服务质量。

在这一周的实习过程中，我也看到了自身存在的不足：做事情马虎，粗心大意。在填写客户资料的时候，会出现错填或是漏填的情况。在柜台工作“粗心”是一大忌，往往工作中一个小小的疏忽，最终会造成不可挽回的损失。所以这是我务必要认真对待的一个问题，要努力改掉这个坏毛病。无论是在柜台还是客服部工作，都需要认认真真去做每一件事情，避免失误，提高工作效率。只有这样，我们才能真正的做好本职工作，胜任自己所在的岗位!

2、银行驻点客户开发的体会

到招商证券上班的第二周，团队经理安排我跟从一个老员工到建政园湖路的建设银行驻点实习，通过实习后就自己在银行网点驻点上班的了。在工作过程中我认识到。

(一) 银行驻点的重要性：

证券资金三方存管业务的全面实行，为银行接纳证券公司到其网点设立开户咨询柜台提供了利益驱动，现在各大银行网点的分布非常广泛，银行在普通老百姓心目中的公信力不亚于政府机构。鉴于此，我认为多花点精力在银行网点上.为了抢驻同一银行网点，证券营销人员大打出手的事件媒体也曾有过相关报道，银行驻点的竞争激烈程度可见一斑，其银行驻点的重要性也不言而喻。

(二)银行驻点的客户来源：

1、首先，银行职员就是我们的现成客户，他们的收入稳定，社会关系复杂，家庭成员也都以高收入群体为主，其进入证券市场的意愿强烈，通过适时引导，开立证券帐户参与股票交易是水到渠成的事情。对已开设证券帐户的银行职员，只要通过感情营销来游说其转户或拿直系亲属的身份证重新开户就行了。我每天上班都会跟他们多聊天。

2、每天到银行办理业务最频繁的，就是各类企业的财务人员，有的一天要在银行与单位之间奔波两三次。他们和银行职员一样，具有专业的财务知识和一定的经济实力，都是证券营销业务的目标客户，有的甚至早已是老股民了。而这些财务人员，在本单位系统内与各个部门的同事关系密切，有一定的号召力与影响力，通过这些企业财务人员的桥梁作用，我们可以将营销的触角延伸到与银行有业务来往的各个企业，将潜在客户的挖掘提升到一个新的高度。对于这些人员，我上班时候很认真的对待。

3、在股市高涨的时候，赚钱效应的显现使新增客户蜂拥而入，而在股市下跌行情中，每次下跌的中继，都会引发场外抄底新客户的进场。所以，无论是在股市行情火暴的时候，还是处于低位震荡的时候，银行开户客户都是存在的，我只要做到耐心守侯，不轻易离岗，这些客户都是有机会开发过来的。

(三) 银行驻点的注意事项：

1.克服害羞心理，主动开口。刚走出校门的我来说，羞于开口是一个常见的现象。为银行驻点的营销人员来说，首先要敢于开口，主动与客户交流，拉近与客户的距离，收集客户有效信息，做到初步营销。

2.细分目标客户群体。面对不同的客户群体时，要做到对客户进行细分，不能“一刀切”，要根据客户提供的不同信息，针对不同的客户群体向其介绍不同的产品以及不同的投资手段，例如面向20-35岁的年青人士，鉴于其具有较积极的冒险精神，富有拼劲，对风险不太敏感，发展潜力大，可以为其介绍成长型的股票，使其在投资过程中使财富迅速的增值，从而扩大其资金量，加大对证券市场的投入;面向35-50岁中年人，鉴于其在工作创业的过程中，积累了相当的财富，因此需重点挖掘这部分客户资源，使其成为我们的重点目标客户，为其推荐价值型的股票，鼓励其长期投资，从而使其在投资过程中资产保值增值，从而加大对证券市场的资金投入，。至于对50岁以上的中老年人，则较多地向其推荐基金以及稳健型的股票，降低其风险，获得稳定收益。

3.协助银行大堂经理引导客户办理银行业务，成为大堂经理助理。在银行驻点中，如何处理好与大堂经理的关系意义重大。因大堂经理在整个银行系统中面向的客户群体最广，其接触的是一线客户，可以说哪里有客户需要，大堂经理就会在哪里出现。但由于某些繁忙时点，银行来办理业务的客户过多，导致大堂经理应付不过来，作为驻点工作人员不断地学好证券和银行方面的知识，熟悉银行的各类业务，积极协助大堂经理为客户办理业务，使大堂经理对你产生好感，从而为你介绍潜在的客户，这对于拓展公司客户来源是很有帮助的。

4. 以客户利益为主，关心客户所关心的方面。在与客户的交流以及服务过程中，要做到稳健，做到让客户放心。成功的营销人员，更加注重细节，以信誉和口碑，赢来更多的客户。不能因为蝇头小利，破坏原本或更多可以建立的客户网络。

5.驻点工作要持之以恒。在驻点过程中，最忌讳的就是三天打鱼两天晒网，这样的话，闻讯而来的客户就会流失到别的银行网点咨询和开户。营销人员经常的缺岗离岗，无法体现其银行业务的多元化，使银行的业务平台大打折扣，同时还会造成驻点人员与银行之间的隔阂，久而久之就会产生生疏感。俗话说的好，开店容易守店难，银行驻点，守字当头。万事开头难，切忌操之过急，随着银行驻点时间的持续，营销业务的深入，慢慢的，积极的驻点人员都会融入到银行这一特定环境中，找寻到银行驻点营销工作的乐趣。

6.在驻点过程中我每个星期都主动向银行领导汇报工作，使银行领导了解银行驻点的最新情况以及客户的相关资产情况，并能采取相应措施共同解决存在的问题，使驻点工作持续发展。

7.做到与银行互赢互利。每次我公司有新的产品进行销售时我都会跟银行做好沟通 他们不给卖的产品就坚决不在银行网点进行销售。作为银行，由于有业绩以及三方存管业务的压力，因此需要与证券公司合作，而银行作为证券公司拓展客户的主阵地，更是重中之重。一方面在与银行合作的过程中，从中开发有效的客户资源，为客户提供优良的服务，使客户投资资产资金增值，增加了公司的业绩，另一方面则缓解了银行的三方存管业务的压力，并且客户在证券方面的盈利意味着其有更多的资金可以存到银行，从而使银行的存款增加，业绩增长，从而使两者互利共赢。

四、实习工作总结

我在实习过程中注重理论和实践相结合，将所学的课堂知识能有效地运用于实际工作中，认真听取老员工的指导，对于别人在工作计划中提出的建议，可以虚心听取。表现出较强的求知欲，并能够仔细观察、独立思考、综合分析，灵活运用自己的知识解决工作中遇到的实际困难。在工作中具有一定的开拓和创新精神，接受新事物较快，涉猎面较宽，在工作领域不断地探索，有自己的思路和设想。能够做到服从指挥，认真敬业，工作责任心强，工作效率高，执行公司指令坚决。在时间紧迫的情况下，加时加班、保质保量完成工作任务。生活上待人诚恳，作风朴实。严格遵守单位的各项规章制度，实习期间，未曾出现过无故缺勤，迟到早退现象，并能与单位同事和睦相处，交流融洽，善于取长补短，虚心好学，注重团队合作。

实习是我步入社会前的第一课，教会我怎么待人接物，如何处理各种事情。虽然在短短的一个月里看到的只能是工作的一个侧面，学习的只能是一些初步的方法，但这些对于我是非常重要的。

这次实习告诉我，在社会这个大学堂里我还是一个小学生，还有很长的路要走。要抱着谦虚谨慎的态度，无论大小认真踏实的完成每一件事，走好每一步。通过实习，我有信心，未来的路我能更好地走下去!

**暑假工实训报告篇九**

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识;实习又是对每一位大学毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就不到的知识,既开阔了视野，又增长了见识，也是我们走向工作岗位的第一步。 一、实习单位

改革开放给我的家乡带来了翻天覆地的变化，尤其是这两年建立了一系列的经济技术开发区，带动了乡镇、农村经济的发展，得知这一消息，在一位朋友的引荐下，我找到了离我们家比较近的一间企业，想在这里施展一下我的专业手脚，开发一下我的专业头脑。

怀着一种美好的憧憬，我来到了，企业推行全面的质量管理，采用先进的生产工艺、齐全的测控手段。设备先进，技术力量雄厚，具有生产和开发各种产品的能力，该企业生产的系列产品，凭着过硬的质量、良好的使用效果、完善的服务受到广大客户的欢迎，在省内外已经占有一定的市场。 二、实习主要过程

初来乍到，我这一介书生顿显窘迫，紧张地有点说不出话来，含糊其词地把自己的大学生活、学习情况作了一个汇报，然后就是沉默不语。

公司经理看出我的局促感，于是打破僵局说：“小伙子，长得蛮帅气的嘛!”一句不经意的夸赞顿时消除了我心中的紧张情绪，我笑了笑说：“多谢经理夸奖!以后有许多向经理您学习的地方，还请赐教。”的一位负责人过来，我坐在经理的办公室等着。一会儿，来了一位中年人，经理介绍说这是公司财务部的王会计，你以后就跟着他学习吧。我连忙起身，与他握手致意，并把自己此次的一些实习情况又说了一下。王会计点点头，笑着说：“好好干!”就这样，我的实习开始了。

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

也许是公司成立的时间不长，会计部并没有太多人，只设有一个财务部长，一个出纳，两个会计员，而我所见到的王会计就是其中一个。

也许同是家乡人的缘故吧，王会计对我非常和气。他首先耐心地向我介绍了公司的基本业务、会计科目的设置以及各类科目的具体核算内容，然后又向我讲解了作为会计人员上岗所要具备的一些基本知识要领，对我所提出的疑难困惑，他有问必答，尤其是会计的一些基本操作，他都给予了细心的指导，说句心里话，我真的非常感激他对我的教导。

在刚刚接触社会的时候，能遇上这样的师傅真是我的幸运。虽然实习不像正式工作那样忙，那样累，但我真正把自己融入到工作中了，因而我觉得自己过得很充实，觉得收获也不小。在他的帮助下，我迅速的适应了这里的工作环境，并开始尝试独立做一些事情

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

王会计也准时来到办公室，他对我说，今天主要让我浏览一下公司以前所制的凭证。一提到凭证，我想这不是我们的强项吗?以前在学校做过了会计模拟实习，不就是凭证的填制吗?

心想这很简单，所以对于凭证也就一扫而过，总以为凭着记忆加上大学里学的理论对于区区原始凭证可以熟练掌握。也就是这种浮躁的态度让我忽视了会计循环的基石——会计分录，以至于后来王会计让我尝试制单时，我还是手足无措了。这时候我才想到王师傅的良苦用心。于是只能晚上回家补课了，我把《会计学原理》搬出来，认真的看了一下，又把公司日常较多使用的会计业务认真读透。

毕竟会计分录在书本上可以学习，可一些银行帐单、汇票、发票联等就要靠实习时才能真正接触，从而对此有了更加深刻的印象。别以为光是认识就行了，还要把所有的单据按月按日分门别类，并把每笔业务的单据整理好，用图钉装订好，才能为记帐做好准备，呜呼!这就是会计所要从事的工作。

(三)在接下来的日子里，我所作的工作就是一边学习公司的业务处理，一边试着自己处理业务。做过会计模拟实习的人都知道，填制好凭证之后就进入记帐程序了。

虽说记帐看上去有点象小学生都会做的事，可重复量如此大的工作如果没有一定的耐心和细心是很难胜任的。因为一出错并不是随便用笔涂了或是用橡皮檫涂了就算了，不像在学校，错了还可以用刀片把它刮掉，在公司里，每一个步骤会计制度都是有严格的要求的。如此繁琐的程序让我不敢有一丁点儿马虎，这并不是做作业或考试时出错了就扣分而已，这是关乎一个企业的帐务，是一个企业以后制定发展计划的依

除了做好会计的本职工作，其余时间有空的话我也会和出纳学学知识。别人一提起出纳就想到是跑银行的。其实跑银行只是出纳的其中一项重要的工作。在和出纳聊天的时候得知原来跑银行也不是件容易的事，除了熟知每项业务要怎么和银行打交道以外还要有吃苦的精神。

想想寒冷的冬天或者是酷暑，谁不想呆在办公室舒舒服服的，可出纳就要每隔一两天就往银行跑，那就不是件容易的事了。路途遥远自不必说，仅仅来回的折腾也就够终生受用的了。除了跑银行出纳还负责日常的现金库，日常现金的保管与开支，以及开支票和操作税控机。说起税控机还是近几年推广会计电算化的成果，什么都要电脑化了。税控机就是打印出发票联，金额和税额分开两栏，是要一起整理在原始凭证里的。

其实它的操作也并不难，只要稍微懂office办公软件的操作就很容易掌握它了。可是其中的原理要完全掌握就不是那么简单了。于是我便在闲余时间与出纳聊聊税控机的使用，学会了基本的操作，以后走上工作岗位也不会无所适从，因为在学校学的课本上根本就没提过这种新的机器，看来实习真的很重要啊!

我的虚心学习得到了公司的认可，由于要早点返校，我不得不结束我的这次实习，临走的那一天，一种日久生情的感觉油然而生，相处长了真有点舍不得，公司张经理在我临走的时候说：“如果你回家乡发展的话，不要忘了和我联系!”说罢，递给我一张名片。我双手接过，连同实习鉴定表一起装进口袋，这一天是20xx年 8月。我的为期近一个月的实习就此结束了。

三、实习所想、所感

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

经过这次实习，虽然时间很短。可我学到的却是我两年大学中难以学习到的。就像如何与同事们相处，相信人际关系是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题，于是在实习时我便有意观察前辈们是如何和同事以及上级相处的，而自己也尽量虚心求教，不耻下问。要搞好人际。

要搞好人际关系并不仅仅限于本部门，还要跟别的部门例如市场部等其他部的同事相处好，那样工作起来的效率才会更高，人们所说的“和气生财”在我们的日常工作中也是不无道理的。而且在工高，人们所说的 “和气生财”在我们的日常工作中也是不无道理的。

而且在工作中常与前辈们聊聊天不仅可以放松一下神经，而且可以学到不少工作以外的事情，尽管许多情况我们不一定能遇到，可有所了解做到心中有数，也算是此次实习的目的了。

实习虽然结束了，有许多让我回味的思绪

**暑假工实训报告篇十**

一、实习单位及岗位简介

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

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

二、实习过程概述

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

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

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

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

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

三、实习主要情况及体会

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

1、强硬、专业的业务知识

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

2、先推销你自己再推销产品

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

“说话是一门艺术”，作为一个业务员我由此真正了解到这句话的含义和功用。记得刚来上班的第一天，经理就告诉我的工作，平时没事的时候就上网查查资料，打打电话跟客户聊聊天。要想客户在咱们这里做宣传首先要让客户记住你。另外，给客户的第一印象很重要。我刚来上班的头一个星期穿的还是在学校里的学生装，之后刘姐就要求我要穿比较成熟一点的装束，因为随时都要去见客户或有客户来拜访。所以我出去拜访客户都是一身正装打扮去拜见客户。给客户送名片时还要必恭必敬的双手奉上，切记把名片倒过来，让客户看到

3、信用是业务员成功的关键

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

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

4、信念，坚持到底是获得成功的最终

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

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

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

四、自我评价

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

当然经历了这么多的可以说是坎坷和辛酸之后，我也充分认识到自己的不足和缺点，懂得要用一颗平等心、平常心去对待别人和事情，也了解和切身体会到团队的重要，懂得一个人的力量是有限的，在集体中，1+1>2的道理。更重要的是，我学会并懂得了体谅人、爱护人、尊重人，“我为人人，人人为我”的实际意义。

在实习工作的待人接物中处处也体现着我们的文明度，有些虽说是小节，但若没有真正意识并做到是很难取得别人(客户)信任的，当然那样的话，也做成就不了什么事了。例如被问到“贵姓?”时，得这样回答：“免贵姓\*”;还有递东西好比是名片给对方时要用双手，且要看着对方的眼睛，那才是尊重别人，也才能得到对方的认可和信任，业务才能顺利地开展下去。

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

**暑假工实训报告篇十一**

一、实习目的

实习是一种对用人单位和实习生都有益的人力资源制度安排。对接受实习生的单位而言，是发展储备人力资源的措施，可以让其低成本、大范围的选择人才，培养和发现真正符合用人单位要求的人才，亦可以作为用人单位的公关手段，让更多的社会成员了解用人单位的文化和理念，从而增强社会对该组织的认同感并赢得声誉。对学生而言，也可以使每一个学生有更多的机会尝试不同的工作，扮演不同的社会角色，逐步完成职业化角色的转化，发现自己真实的潜力和兴趣，以奠定良好的事业基础，也为自我成长丰富了阅历，促进整个社会人才资源的优化配置。为了更好的面对严峻的就业形势，弥补自身存在的不足，学校多方努力，安排我们到物流有限公司实习。

二、公司简介

物流有限公司是中国第一汽车集团公司的专业物流企业，是一汽集团的控股子公司。公司本部座落在汽车产业开发区，位于xx市东风大街7088号，紧邻102国道及xx高速公路出口，对园区内和一汽本部的生产企业具有最佳的物流服务半径和物流辐射服务优势。公司本部设立在，现有员工2700余人，具有专科以上学历381人，研究生学历12人，中高级职称101人。截止xx年3月总资产达6.3亿元，公司拥有50多万平方米的整车仓储基地、5万多平方米的高标准库房，58公里铁路专线、3万平方米的铁路装卸站台，4台内燃机车，50辆铁路货车，3个电气集中车站。叉车、吊车、轿车运输车、集装箱及封闭式零部件运输车等专业物流设备近5000台，在全国拥有100多万平方米的整车仓储基地。主营业务公司具有公、铁、水专业运输及多式联运的物流服务能力，可以为用户提供商品车仓储、运输;汽车零部件收、储、发、包装、运输;流通加工等一体化物流服务，还可以提供物流规划设计及物流一体化解决方案。

三、实习内容

按公司安排，我主要在红旗，马自达备品仓库和美集分公司实习。 由于x公司的主要客户是一汽，所以在管理上非常有针对性。比如红旗所使用的tds系统，马六使用的ve-i系统以及美集的 23看板等。一个月的实习，我对公司整体运作流程都能基本掌握，也从中学到很多知识。

先从红旗马自达备品仓库说起。仓库的总体流程分为入库，保管和出库。实习初期，我被分到入口班。入口工作包括检验，包装和入库单的打印。当货物被送至仓库，由叉车司机将货物卸至检验区，再由检验员进行数量核对并打印备件收货单。收货单检验员留存一联，第二联送至微机室。由微机室打印备件标示，然后包装人员按照货品的不同规格选择合适的包装材料并与检验员一起对货品的质量进行检验，并将合格品连同备件标示重新包装。将合格品数量反馈给检验员。检验员核实后打印备件入库单，备件入库单一式三联，第一联检验员留存，第二三联由检验员盖章后送至微机室。微机室基于单据进行录入和tds备件入库。然后再进行备件入库完成入库作业。仓库的第二项工作就是保管，也是仓库最基本最重要的工作。包括库区管理，入出库备件管理和库存盘点。在红旗马自达备品仓库主要分为三个库区：小件货物存放区，高层货架和大件货物存放区，分别由不同的保管员进行保管维护。出入口时保管员也必须进行盘点并帮助检验员检验。在库存盘点时应该按货品不同分别盘点：备件永续盘点每周一次，贵重件盘点每月一次，保质期备件盘点每月一次，未返回件每月一次，整体备件的永续盘点每月一次。另外每年还应进行年终库存以保证库存数量的准确。保管员必须了解库区货品的存放位置和储存数量，以便日常作业。此外的工作就是出库了。出库工作共五个步骤：打印出库单，分配保管员，提取备件，检验与库户确认及tds备品出库。提取备件后保管员应配合检验员对货品的规格数量进行核对，然后在微机室打印出库单。出库单一式三联，第一联微机室留存，第二联检验员留存，第三联客户带走。给客户的出库单必须有出库专用章及检验员，保管员盖章，缺一不可。三周的时间我在仓库的各部门都实习了一遍，学到了很多东西。

我的第二个实习地点是美集物流分公司。美集物流分公司主要针对大众服务。工作的整体流程与红旗马自达仓库基本一致。由于大众对产品的包装有固定的几句要求，公司必须使用其规定的器具，必须进行空车器具的返运。针对这种情况美集采用了“milkrun”的物流模式。并针对大众进行改良，取得了很好的效果。”milkrun”是汽车物流行业专用术语，中文译名为循环取货，是指一辆卡车按照既定的路线和时间依次到不同的供应商处收取货物同时卸下上一次收走货物的空容器并最终将所有货物送到汽车整车生产商仓库或生产线的一种公路运输方式。对于某一个汽车整车生产商来讲，可能会有十几条甚至上百条的milkrun路线，投入运营的车辆按照每日整车生产计划持续地进行零部件的运输。该词字面意思描述了送奶工给若干用户送奶并回收空奶瓶的过程。而在汽车物流中装载货物容器的空满正好与送牛奶过程相反，即到供应商处取货时留下空容器，把装满货物的容器带走，而在送牛奶过程中是在用户处留下牛奶而把空瓶带走。该运输方式降低了汽车整车企业的零部件库存，降低了零部件供应商的物流风险，减少了缺货甚至停线的风险。从而使整车生产商及其供应商的综合物流成本下降。美集公司采用这种模式并针对大众进行改良，减少了空车往返，取得了很好的效果。

四、发现问题

1、在入库工作中，包装是劳动强度最大的，专业化程度也很高，需要熟练度。虽然在工作中加快了速度，但也存在很多问题，由于工作任务细分化不易做的完美，导致工作人员忙闲不均，物流信息流复杂。个别工作重复度太高。

2、红旗仓库的tds系统目前是由每个保管员的独立权限进行操作，例如4f区，只能对4f区的零部件进行出库和入库的执行，不能对其他管理员所管的库区进行操作。在应用上存在很多问题：比如如果在同一张单子上有很多零部件，出现两个(或多个)保管员所管理不同的库区时，该如何操作?是把整张单子所有零部件一起执行?还是可以逐个筛选执行?保管员的权限和主任的权限有所不同，有一些功能也是经常使用的，是否可以给予添加上去?

3、大众的 23看板，虽然很方便却没有信息提示，为保证货物两小时内送到，电脑员必须不停地刷新。

五、心得体会

这次的假期实践让我发现自身的很多差距。首先就是缺乏经验。因为自己缺乏经验，很多问题而不能分清主次，还有些培训或是学习不能找到重点，随着工作的进行，我想我会逐渐积累经验的。第二工作时仍需追求完美。在工作中，不允许丝毫的马虎，严谨认真是时刻要牢记的。第三团队精神。工作往往不是一个人的事情，是一个团队在完成一个项目，在工作的过程中如何去保持和团队中其他同事的交流和沟通也是相当重要的。一位资深人力资源专家曾对团队精神的能力要求有这样的观点：要有与别人沟通、交流的能力以及与人合作的能力。合理的分工可以使大家在工作中各尽所长，团结合作，配合默契，共赴成功。个人要想成功及获得好的业绩，必须牢记一个规则：我们永远不能将个人利益凌驾于团队利益之上，在团队工作中，会出现在自己的协助下同时也从中受益的情况，反过来看，自己本身受益其中，这是保证自己成功的最重要的因素之一。

第四学术上不够钻研。这是由工作性质决定的，也是我自己选择的，因为在我看来，只有被市场认可的技术才有价值，同时我也认为自己更适合做与人沟通的工作。但我毕竟是硕士研究生，需要作一些技术的研究工作，这就需要我个人多关注科研的最新进展，同时，这也对我的工作有促进作用。在以后的学习中，我必须多丰富自己的专业课知识，同时要多参加社会实践，在实践中去发现问题，解决问题，并找出自身的不足，再有针对性的去提高自己。要关注最新物流动态和发展趋势。以过硬的专业知识和实践能力去竞争去弥补自身的不足，只要我们能一直以良好心态和状态去 充实自己，就能给自己多一分希望，多一分机会，在就业市场中找到真正属于自己的成功。

**暑假工实训报告篇十二**

时光飞逝，青春荏苒。顶岗实习的步伐已一步步离我远去，恰似初到一般，感觉是那么的真实;低头沉思，才发现留下的只有记忆和我那些浅浅的足迹。人生之路并不平坦，而是跌宕起伏，如同一首歌，有欢快的音符，也有忧伤的节奏。我所在的实习单位是云南省普洱市思茅区的一家广告公司，是一家以平面广告的设计、制作和安装为主的私营公司。我所实习的岗位是平面广告设计师，设计师主要是根据客人的要求来设计大大小小的广告（如宣传栏、指示牌等等），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。经过了三年的理论学习，使我对平面设计有了基本掌握。我所学的专业是园林技术，也是属于设计这方面的。我在选择先就业在择业的基础上，选择了广告设计这一门职业。设计管理这个专业在中国也仅有几岁的生命，这是中国设计行业走向成熟后必然要出现的新的研究领域。而我们正是应社会发展的需要而出现的综合型人才，不仅对基础设计理论能够熟练的运用，对管理学、市场营销、财务管理等各个方面也都有了初步掌握。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理论知识是远远不够的，这就需要我们去实践，走进设计公司，将所学理论与实践相结合，这也是我们这次实习课程的目的。

第一天走进公司的时候，觉得很不自在，老板不在，只有员工在上班，没有人安排我们做什么，也没有人和我们说话，我们也不知道做什么。心情好矛盾，公司乱糟糟的，我们决定好好的收拾收拾。可是又在想有些东西该放哪里，真的是好纠结。第一天我们艰难的度过了，好在第二天老板来了，他让我们熟悉一下环境，了解了一下公司的状况，包括其规模、部门、人员分工等。因为我们对广告设计所常用的软件coreldraw不熟悉，所以他给我们准备了几本教材，让我们自学，不懂的就问别人。第一个月我们大多数的时间都是在自学，还有就是学习复印、打印、接发传真等，虽然我们是来应聘设计的，但是我们没有基础，只会用photoshop来设计，所以我们没有参与设计。

经过一个月的学习，coreldraw基本的步骤算是了解了，不说是完全掌握，但还是拉得出去设计了。第二个月我们渐渐的开始做设计了，正好锻炼一下自己。于是，我学以致用，很快在一天之内做出一两个方案，老板看后还比较满意，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设计之中。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。

通过几天的工作实践，基本的了解了公司的设计流程。首先是客户提出要求，然后老板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。还有就是公司的工作流程：接到业务，量尺寸，算价格，排图样，给客人看，客人满意，签字订单，交定金，设计，打图制作，安装，收尾款。看似复杂的过程，我学习了近两三个月，有的时候还是会忘记其中的一个步骤，就会被老板他们骂，所以我一再改进。

第三个月，我们基本上会复印、打印、接发传真，也会一些简单的设计，比如：布标的设计、名片的设计等。公司的生意非常的好，我们每天都是从早忙到晚，有的时候还要加班，我在公司不仅仅是做广告设计的，慢慢的熟悉了公司的一切之后，只要你会做的你都要去做，甚至有的时候你不会的也要去学习，不断的练习就是自己学会了。每天早上来到公司我们就开始打扫卫生，各做一件事，结束卫生之后，我们就开始工作了，在办公室的我们每人面对一台电脑，各自在做着各自的事情，财务每天都在对账、记事等，而我则在帮客人做设计，时而有客人来复印打印的，就帮忙解决;办事的客人来了，就招待客人，帮忙设计。下午下班之前交代给老板今天做了什么事情，没有解决完什么事情。每天我们都是一样的工作，只是不一样的设计、制作。

几个月下来，我的设计能力有所提高了，老板也开始让我帮政府单位设计展板，我也是满怀信心的，认认真真的排版。有时要跑去单位给领导看图，与他们交流设计思路，一再改，直到让他们满意才可以制作。完全的熟悉了公司的工作流程以后，我所做的工作也越来越多。每天不止做设计，有的时候制作人员忙于到外面安装，我们就得去制作，制作科室牌、书本、桌牌、刻字、裁画面，裱画面等等;有的时候还要跑业务，打电话与客人交流等等。在公司我们基本上都是什么都要做，什么都要会。首先是要会用公司的办公室设计软件—coreldraw、photoshop、方正ocr世纪、microtek扫描仪等等来做设计和做其他的东西;其次就是打字要快，要熟练办公应用软件（excel 、word ）;然后就是你要会制作你设计出来的东西，不如简单的制作：制作名片、制作一般的科室牌、制作桌牌等等;接着就是最基本的要会复印、打印、接发传真;还有要会使用刻字机刻字，贴字在红布上等等。

很高兴我已经正式成为公司的一名员工，几个月下来，都还依稀的记得自己做了什么事情，除了整天坐在电脑面前做设计以外，就是不停的接待客人，给客人抬凳子、倒茶水等。因为公司的设计师比较多，而我只是其中不是那么优秀的一个，因此，我在工作中除了做设计外，还负责管理公司的日常工作进度，管理公司复印打印的情况和费用的记录情况，每天安排安装人员该做什么，去哪里装什么东西，记录每天接到的业务，完成情况等，不断的提醒老板和老板娘那家的东西做好了没有，什么时候可以做好等等。我的这第二项工作基本上都要与别人沟通交流，这么下来，我的语言表达能力提高了不少，管理能力也提高了好多。一边做设计一边管理的我，每天都有不同的收获，每天都有喜悦也有忧愁，就这样，忙忙碌碌的走过了这么久。

经过几个月的设计任务和管理任务的锻炼，使我学到许多在课本中无法涉及的内容。为此我非常珍惜这个实习机会，在有限的时间里加深对各种平面设计的了解，找出自身的不足，这次实习对我来说收获不少，我自己感觉在知识，技能，与人沟通和交流方面有了不少的收获，总体来说这次是对我综合素质的培养，锻炼和提高。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。在实习过程中，我深深地感受到作为设计师通常缺乏足够的市场和管理上的经验，做出的设计作品经常会与市场经济脱节;而作为管理者通常缺乏设计基础和审美能力，往往为了追求市场效益，过多地拘束设计师的思维与创新，忽略了设计要素的重要性，造成了设计的庸俗化。因此，我要在工作中不断地学习、完善，把我所缺乏的一天天的补上。我相信，通过我坚持不懈的努力和所积累的经验，总有一天，我会成为一名合格的广告设计师，也会实现我的理想，成为广告界优秀的一份子。

**暑假工实训报告篇十三**

暑假到了，按照学院里的安排部署，我们新闻系大三的学生要进行实习锻炼。经过一番周折，我被安排到河南商报社，进行了为期两个多月的实习。

说实话，相比于院里在其他报社实习的同学，我们的实习道路更为艰辛，除了需要更多财力支持外，还有幸得到了特殊“照顾”——长久等待的心理煎熬。

在我看来，这段等待要比高价实习费对我的刺激来的更猛烈些。的确如此，报社长久的杳无音信，真是吊足了我的胃口，尽管之前曾经在一家党报社短暂临职，不过想起都市报记者的那种独行侠形象，我还是禁不住有些小激动。

在中青大厦一楼入口处有条商报标语：我们还只是第二。从这些言语标识中，我知道这是一家自信的报社，外加一拨儿自信的记者。

报社总编助理关老师，体型高大，是我们的大师哥，经典动作是习惯性地晃动着与自己身体不太对称的小脑袋，在埋头读报一段时间后，会猛地抬头，两眼圆睁，以作深思状，他在说每句话前，必会先积攒足够多说话所需的气息。刚进报社，他就把我们6个实习生纠集到一起，开了个小会。

“我知道报社在大家实习这条路上设了不少门槛儿，不过这也许正应了那句古话：好事多磨。我现在可以向你们保证，商报会是众多报社中让你们收获最多的。”

是的，好事多磨，既然如此，那就磨吧。

一、牛刀小试

毫无征兆地，我被安排到了经济新闻部。关老师的随手一挥，着实让我心里有些忐忑不安。因为在我想来，经济新闻属于比较专业的领域，诸如地产、财经等门类，对于我这个文科出身的人来说，显得有些陌生，这一点我还是有些自知之明的。当我怀着略有不安的心情说着带有推脱意味的话向老师请教时，老师却安慰我说，慢慢来。

报到的第一天，总是那么地让人刻骨铭心。

徐主任原是给我安排了两位老师，一位姓陈，另一位也姓陈。两位老师很有特点，陈清利老师体型肥胖，笑起来颇给人一种弥勒佛的感觉;陈薇老师虽然本是女儿身，可是你看她走起来路来的派头，两只胳膊甩得老高，颇有一股男儿气概，别人笑称她为“企鹅”。

每天上午我和另外一名实习生需要轮流接创富热线。商报每周二至周五会有一个创富版，主要是针对一些有创意的特色项目进行推广，为创业者之间进行合作提供一个平台。负责创富版面的是郑雪老师和纪宇老师。

郑雪老师年轻漂亮、活泼开朗，给人一种亲切感，初到报社，我甚至以为她也是实习生，想来真是被她的美貌“欺骗”了;纪宇老师外看穿着打扮时尚前卫，内含丰富的采访写作经验，是位老江湖的资深新闻从业者。

临近下班的时候，负责创富版的郑雪老师来到我们两个实习生身边，问我们哪个周六下午没事，我一想定是有采访，于是自告奋勇满口应允。

后来了解到，每周六下午，商报会有一个互助公社活动。活动主要针对创业的中小企业者，每周会选择不同的主题内容，然后邀请一些营销方面的专家或者成功的创业老板，与到场的中小企业者一同交流，或传授生意经，或分享经验。而这个活动的负责人正是郑雪老师，我周六要参加的也正是这个活动。

那天是3月13号，针对即将到来的3.15消费者权益保护日，那期的主题定为“商家维权”。

下午两点半，活动正式开始。邀请来的律师在听取了现场商户遭遇的种种侵权案例后，对症下药，告诉他们如何运用法律知识进行维权。当天，我按照郑雪老师的嘱咐，针对商家提出的各种问题和律师的解答，在采访本上写了密密麻麻几大页，也正是在那天，我大脑里装了不少商家维权方面的知识。

活动结束后，老师让我回去自己尝试着写下。晚上回到寝室，我先在网上搜索了原先互助活动的稿子，比着葫芦画瓢，洋洋洒洒写了1000多字，然后传给了老师。

周一下午，老师在指出几点不足外，告诉我说稿子基本还可以，就是字数有些少，因为互助公社每周的版面几乎是一整版，每周二刊发。

就这样，我后来便长久的跟着郑雪老师，共同负责每周的互助公社活动以及创富稿。

周一便是3.15了，按照徐主任的安排，我上午留在了学校，走访学校设置的一个投诉点。转悠了一上午，问东问西，生怕丢掉每一个细小处。不幸的是，真的是好事多磨，第二天竟让我脚上先磨了个鸡眼。无奈之下，只好买来鸡眼膏，只是走起路来还是一颠一颠的。为了怕老师知道自己腿脚不便而影响采访，我只有忍着脚的疼痛，没有告诉老师。

等到花儿快谢了，自己的劳动成果终于在周二见报了。看到自己通过键盘敲打成的汉字变成铅字印刷体的时候，便是自己最为幸福的时刻。

二、展露锋芒

过后几天，生活略有沉寂，我进入到了实习生必经的读报时代。每天早上拿来四家都市报，挨个儿看个究竟，进行分析比较。无可否认，这段静下心来读报的经历对自己确有帮助，对于刚进门的我们，完全可以倡导“拿来主义”，只不过在“拿来”的同时还可以进行自我创造。

不久，实习的脚步便加快了。每天上午我便老早来到报社，接听创富热线。在别人眼中，接热线可能是个单调乏味、纯属机械运动的活儿，说实话，刚开始我也是这么认为，可是结果并非如此。

商报的创富热线主要是接听一些创富口信，或者是对于我们之前推广项目的反馈，寻求项目人联系方式的一种途径。从这个角度看，热线的繁多与否，可以在一定程度上反映之前稿件的质量高低。

其他时间，我主要跟着郑雪老师出去采访，发现一些比较有特色的项目写成稿子进行推广，由于创富版是免费帮创业者进行项目推广的，加上推广的都是一些特色、创意项目，因而受到了很多商家的喜爱。很多时候，创富热线会响个不停，最频繁的时候甚至达到每3秒一个热线，经常会听到商家怀着感激的心情在电话的一端说道：“你们的这个栏目办得很不错，是真正为我们商家着想，希望你们越办越好。”

每次听到这些话，我便为自己作为一个商报人而自豪不已。

实习生活开始进入正轨后，我便开始忙得不亦乐乎。除了工作日外，为了让自己的实习生活更加充实，我每周六也继续工作。上午跟着陈薇老师参加商报的藏金鉴宝活动，学到了很多关于玉器、瓷器以及字画收藏等方面的知识，下午跟着郑雪老师组织每周的互助公社。两个月下来，经济新闻部的记者我几乎跟了个遍儿，学到了不同经济新闻题材的写法，收获颇丰。

三、自我反思

这段实习生活让我受益匪浅，包括让我发现了自身的一些不足。

记得有一次，郑雪老师让我走访一些大型超市，了解当时市场上奶粉的价格情况，以及涨价原因。因为之前大多是跑创富这条线儿，对于市场调查这方面确实经验不足。终于，当我大摇大摆走进超市，来到货架前向销售员亮明身份以及目的后，销售员的态度立马由晴转阴，他们像见了瘟神一样开始躲避我的问答，无论我说什么，他们只是冷淡的记住了那条单一的回答：不知道，不了解。

不知道，不了解。这几句空洞的回答让我有些无奈。我只好拿起采访本对价格进行记录，没想到销售员看到后，竟然赶忙上前阻止，并且告诫我：再不走的话，便叫保安把你轰走。

这时候，我的走投无路让自己感到有些恼怒，可是此时的自己就像被关进太上老君炼丹炉的孙猴子，任凭你使尽浑身解数，却依然于事无补。最后，在碰了一鼻子灰后，还是无功而返。

回到报社，没有完成任务的我有些羞愧。幸好的是，最终老师还是通过其他途径了解到了奶粉的一些情况。

晚上回到寝室，看到郑雪老师给自己发了一封邮件。在这封邮件里，她把自己的一些经验告诉了我，也就是从那时起，我才了解到记者工作的不易，也知道了进行市场调查有学会运用技巧，包括“坑蒙拐骗”。而对于我这个毛头小子，仅仅两个月的实习确实还显得不够。

结语

如今，两个多月的实习已经结束，但自己亲身采访的情景还犹然在目。

离开报社后的最初几天，还真有些不习惯。本来已经融入报社的我突然意识到，今后，在向别人做介绍时，那句开头语“您好，我是商报记者”已经不能再挂在嘴边。

最后，感谢这段时间给我帮助的商报老师，感谢学院，感谢国家。老师，谢谢你们，希望今后的自己也可以像你们那样，做个理想中的独行侠。

**暑假工实训报告篇十四**

今年这个长长的暑期激起了我要参加社会实践的决心，其实自己很早时便有这种想法了，我想依靠自己的勤劳双手与聪明大脑来赚取自己所需的部分生活费，当然更多的是想通过自己切身体验社会实践让我自己更进一步了解与认知这个社会，以前总是在爸妈爷爷奶奶保护下长大，不知外界社会是如何如何的现实。我也希望自己能在这次实践中增长见识，更为重要的是想检验一下自己是否能够融入这个社会的大家庭并想通过社会实践，找出自己在社会中存在的差距，临近放暑假的时候，我们班开完班会，班长给我们每一个人发了一张大学生暑期实践活动登记表，要求我们利用暑期的时间投身到社会中去，目的是要我们从现在开始积累社会经验，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，可以有助于大学生接触社会，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回报社会的一种良好形式。拿到实践活动登记表的我们兴奋不已，纷纷参与讨论暑假该干什么，有的说去大城市里打一个月的工，他们说这样才叫真正的进入了社会能更快的了解并认知社会，有的说去当家教，这样也可以过一把当老师的瘾同时也可以巩固自己的知识，大家都显现出空前的积极性，其实我们早就对学姐学长们能够利用学习之余的时间去做兼职佩服的五体投地。

首先是找工作。由于社会上有有人利用学生求职心切的心理发布虚假广告骗人骗钱的传言，开始时我选择了一家正规的中介中心注册，这样就可以免去受骗的后顾之忧。本以为暑期工作会非常好找，可一连等了好几天都没有合适的工作，不是单位要求是毕业生就是工作时间跟自己作息时间不符。另外还有一些工作时间长而待遇低的工作也被我排除在外了。找不到工作的日子里我的心里开始急躁，情绪也变得不稳定，老觉得自己有种想发火的冲动，这时我才明白为什么失业和待业的人情绪那么不稳定。于是自己开始有意识的调理情绪。后来觉得中介信息更新太慢，就去看街上店门前贴的招聘广告，始终也没有合适的。在我开始找工作起的第九天里，终于等到信息再次更新，找到一份加油站里做业务员的工作。至此，我的求职生涯才算告一段落。

紧接着就开始了我的工作。第一天到加油站报到心情是兴奋而忐忑的，兴奋自不必说，忐忑是因为我只有一次的工作经验，也不熟悉加油站的经营方式，更不必说职员的工作范围和要求。在经理简单介绍了我要做的工作后，我就换上工作服开工了。第一次工作，第一次跑业务，一起都是那么陌生，但既然想要经验也就只好硬着头皮上了，反正凡事都有第一次。但理想与现实的差距又一次真实的摆在我面前：第一天我的业务量为\"0\"!这无疑是一次沉重打击！但我知道这时候退缩是没用的，只有努力去改变这个事实。第二天我期待的第一份订单终于如愿的到手了，我当时是那么激动，但在客人面前我还是克制住了。从此我信心大增，开始虚心向老业务员们请教经验，对自己的方式加以改善，慢慢地我的业务量开始增加，不久也有了自己的一些固定的老客户，他们的支持更给了我莫大的工作动力。虽然到最后仍不能赶上老业务员的水平，但我对自己能做好这份工作有了坚定的信心，对自己的能力有了新的看法，这也是我这次工作得到的收获！

工作期间我也曾注意过老板的经营方式，但却不怎么认同。老板也跟我们谈起过他的经历。老板初中学历，初中毕业后就开始经商，他家本来也是做些小买卖，他离开校园后就跟着父亲的方式走，在商场租了个门面做箱包买卖。在做了七八年有了些积蓄后又开起了快餐店，直到现在承包了加油站。或许是思想意识的禁锢，他在乎的只是自己怎么做而不太在乎顾客怎么想，认为自己做的顾客都会喜欢。在我们这批新业务员工作期间，我们负责的是去外面找客户，让他们到加油站去加油，在同行中我们的优势并不大，这也是我们最关心的问题。我们几个业务员为了能提高业绩就经常去跟客户反馈意见而且对于我们新市场的开发也不利。这里就有了我们业务员跟老板之间看不见的矛盾。老板总希望我们能给他尽量多的交订单，而我们却不能不有自己的打算，一次两次拿到大订单不难办到，只要开发新市场就可以了，但我们必须考虑到我们的现实。想要有进一步的发展就必须要有自己不同于其他人的亮点我想我们必须承认并且接受两代人思想观念之间的差距，单纯作为一个临时的业务员我也应该尊重老板的意见，没有必要去破坏他已有的意愿，还有一个原因就是我以前从没接触过如何做生意，因此我的意见也不一定是对的，毕竟没有实践就没有发言权。

通过这次暑期社会实践，我总结了以下几点经验：

一。在社会上要善于与别人沟通。

经过一段时间的寻找工作让我认识更多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前工作的机会不多，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。在欧时力实业公司工作时，因为是服装销售，与别人谈话的时候变多了。如何与顾客沟通，推销服装的款式、颜色、价格与顾客相体配又合适，使顾客接受你的意见和建议。与同事的沟通也同等重要。人在社会中都会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。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

二。在社会中要有自信。

自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。在多次的面试中，明白了自信的重要性。你没有社会工作经验没有关系。重要的是你的能力不比别人差。社会工作经验也是积累出来的，没有第一次又何来第二、第三次呢？有自信使你更有活力更有精神。

三。在社会中要克服自己胆怯的心态。

开始放假的时候，知道要打暑期工时，自己就害怕了。自己觉得困难挺多的，自己的社会经验缺乏，学历不足等种种原因使自己觉得很渺小，自己懦弱就这样表露出来。几次的尝试就是为克服自己内心的恐惧。如工作的领班所说的\"在社会中你要学会厚脸皮，不怕别人的态度如何的恶劣，也要轻松应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就不怕了。\"其实有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。有勇气面对是关键，如某个名人所说：\"勇气通往天堂，怯懦通往地狱。\"

四。工作中不断地丰富知识。

知识犹如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。我工作中也体会到，因为我们特卖场收款处是用电脑进行，如果电脑停止运作真的会变成一团糟。不幸的事情发生了。因为公司的电脑主管不在，就需要自己解决。正因我在学校学过电脑知识，被人推去对其电脑进行检查。幸好我学的知识用得着，最后才得到解决。

总之，自己不去接触社会就永远不会知道社会的规则，依此类推，任何东西不去接触就永远不会了解它。在学生阶段的我们需要了解的东西太多了，我们不能只靠书本去认识它们，这样的认识太浅薄了，不能算是真正的认识。我们需要尽可能多的去接触这个社会上的东西，俗话说人是社会的主人，我们要享有主人的权力就必须先了解社会，不然的话就很可能会被社会所左右，那样的生活不会幸福安乐的，只会是痛苦和无奈的。

以上即为我本次社会实践的过程和感受。与社会更多的接触会给我们带来更多的认识和启发，多参加社会实践对我们有百益而无害，我是这么认为的。

**暑假工实训报告篇十五**

根据专业教学计划安排，从就业的实际情况出发，学校安排我到xx房地产开发有限公司进行为期两个月、以了解建筑工程定额与预算为主要内容的实习活动。在实习过程中，使我能够把理论知识联系联系到实际的工作中去，虽然遇到很多困难和挫折，但通过指导老师的认真教导和自己的努力，克服困难并从中学到许多课本上学不到的知识。现在实习已经顺利结束了，我非常地感谢为我安排和提供实习的学校和房地产公司，以及在实习中对我认真辅导的指导老师。现将有关情况报告如下：

一、实习时间：

x年11月16日—x年1月5日

二、实习目的：

综合利用所学的专业知识和技能，密切联系建筑工程实际，熟悉建筑工程预算的基本程序。初步掌握建筑工程预算的相关法规和原则，学会使用建筑工程定额手册并初步了解建筑工程预算的相关应用软件。培养独立进行建筑工程预算的基本技能，完成课题项目的建筑工程预算。

三、工程课题：

昆钢凌波小区商住楼0111型土建工程

四、工程简介：

昆钢凌波小区商住楼0111型土建是框架结构建筑，总建筑面积为1392.7平方米，建筑总高度为24.75米。一共有七层，一层为管理用房，二层以上为住宅，建筑耐火等级为二级，建筑耐久年限为二级，合理使用年限为50年。

五、实习内容：

根据我们的实际情况，辛老师给我们各小组分别布置了相关课题，并分发了工程设计图样。我们为2人一组完成一套图纸，在仔细分析研究图纸后，我们拟定了预算方案，分为建筑部分和结构部分，我进行建筑部分的预算工作。

建筑部分的计算步骤如下：

(1) 场地平整：根据定额手册中的定额规则，按建筑物外墙外边线或构筑物底面积外边线每边各加2米，以平方米计算。

(2) 建筑面积：因为建筑物共有七层，所以建筑面积按各层面积之和进行计算。

(3) 挖基础土方：工程量以立方米计算。

(4) 散水：按图示尺寸以面积平方米计算，即散水中心线长度乘以散水宽度。

(5) 余土外运：v运 =v挖-v填×1.14

(6) 砖基础：基础与墙身使用同一种材料时，以设计室内地坪为界。以下为基础，以上为墙身。

(7) 砌体工程量：按扣除门窗洞口后的面积乘以墙体计算厚度以立方米计算。

v = (墙身×门窗洞口-门窗洞口面积)×计算高度-独立过梁-构造柱体积

(8)卫生间的面积及贴瓷砖还有厨房的面积及贴瓷砖，都是以主墙间净空面积进行计算。

(9)屋面防水工程量：工程量=屋面水平面积+增加面积附加层、接缝收头、找平层的嵌缝已计入定额内，不另计算。

建筑部分工程量计算完成后，我们根据《云南省建筑工程消耗量定额》、《云南省建筑工程措施项目计价办法》进行套价。计算总价为：1224184.42元(壹佰贰拾贰万肆仟壹佰捌拾肆元肆角贰分)。

六、体会与感想

通过这次为期两个月的实习，首先使我深切体会到实践经验对我们所学习专业知识的重要性，使所学的理论知识与实际的工作联系起来，做到理论与实际相统一。其次，使我初步掌握了预算说明书的编制流程，熟悉了建筑工程预算的相关法规和原则，并初步了解工程预算相关软件的应用。再次，工程预算是一项复杂的工作，需要极大的耐心和细心，我在这次的实践中克服自己粗心和急躁的毛病，端正态度，真正做好每一件事情。在未来的工作中，我将以严谨的科学态度面对所遇到的问题，不断进取，精益求精，充分体现人生价值和展示自我魅力，为实现理想而不断奋斗!

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