# 2024年实训总结报告 实训总结报告500字(12篇)

来源：网络 作者：岁月静好 更新时间：2024-07-24

*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。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。实训总结报告 实训总结报告500字篇一我们从来没有过长时间的每天按点上下班的...*

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。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

**实训总结报告 实训总结报告500字篇一**

我们从来没有过长时间的每天按点上下班的经历，在这里，我们每天早起八点准时到班，每天下午五点半准时下班，这让我们来感受时间的紧迫，时间的规律性，让我们来习惯这种时间，以后上班几乎也就是这个时间点，所以我们必须要适应，更要做到早睡早起的良好习惯，合理地去安排自己的时间。

河北玛氏是属于衡水安平县的，在这里，我们学习怎么编辑网站，明白什么是seo优化，什么是百度收录量，如何提高百度收录量，怎样设计关键词能让人们搜到自己的网站，怎样使自己的网站排名靠前等宝贵财富，可能对于别人来讲，这些都有耳闻，或者都有所做为，但对于我们来讲，这是第一次接触这些，但我们也慢慢的了解以及运用了。

第一天培训，老师给我们每个人的是很乱很糟很杂的网站，让我们更改网站的信息，比如企业的资料、联系方式，网站的内容，当我们浏览一个网站的时候，发现联系方式是假的，那就意味着认为我们的网站是骗人的，所以我们一定要把本企业的所有资料都如实填写，这样顾客要是有中意的可以及时联系到你。网站的内容也要跟企业相符，不能说我卖这个可我的产品是那个，这将顾客视为垃圾，这对本企业是非常不利的。

接下来的每一天，老师给我们灌输的知识更加广泛，让我们在本网站以及b2b网站论坛发布信息以展示更多的产品，产品要跟描述相符，实现一致化，并且还要对网站进行时常更新，保持它的活跃性，但是网站的版式还是要在有把握的情况下再改，否则会适得其反的，设计网站、发布产品要仔细认真研究好关键词、长尾关键词，可以通过站长工具进行seo优化分析，从而选择最恰当的关键词，让人们搜到自己的网站，我们还要保证网站原创和伪原创力度，可以进行友情链接的筛选和交换友情链接，这样可以提高百度的收录量。大量的相似度页面和重复页面会影响搜索引擎对网站的收录，尽量或者不从互联网上转载已经被搜索引擎收录的内容，应该进行深层次编辑或者原创。来降低页面相似度，我们也可以使用页面相似度工具来检测。

有一个赚钱的，大家要不要试试呢，通过阿里妈妈，淘宝客，可以挣到属于自己的佣金，这个很是方便，感兴趣的网友可以尝试一下哦，现在大多数的网上人物都有自己的百度账号，没有的可以注册一个，在这里可以知道自己不知道的，可以提问，也可以回答，为他人为自己解决问题。

在这有限的十天里，听起来很短，但是学的东西不少，至少比在学校了解得更多，这些远远不够技术上的知识，比起一个小小的网站工作人员，我们欠缺的还太多太多，我们一定会抓紧有限的时间，在最短的时间学更多的东西，这才是刚刚开始，刚刚接触，相信“付出就会有收获”，相信自己可以做的更好，一分耕耘一分收获。大家都努力吧！

**实训总结报告 实训总结报告500字篇二**

当有感情无法倾诉时，我选择用笔写下这些感受。有时候笔是我们最好的朋友，见证我们的喜怒哀乐，帮我们记下成长过程中的点点滴滴。安基地的学员深谙此道，每天都会写工作日志。以下为某学员的日志节选：

“为期半月的实训结束了，这是最后一次在学校教室坐着上课学习了。当实训完结时，心里不免有些伤感。但是此次实训让我增加了一些就业需要的实际操作技能。

暑期实习后，便深刻体会到自己存在太多的缺陷，需要的能力太多了。而此次实训，正好都是些实际中能运用的，便让我对就业有了一些信心。通过这次实训，我懂得了seo应该怎么去做，产品设计需要什么，网络推广怎么才能做好。最开始接触seo是上网络营销的课，老师讲的很详细，也大概知道seo是什么，应该做什么，可是没有实践，只是停留在理论。这次王老师交给我们网站代码，要我们自己根据要求规则去修改，把网站做到最优化。虽然技术还不成熟，但是看着老师实际操作了一把，也看了其他小组的分享，与实践结合的同时，也深感自己技术不足。

网络推广以前接触的都是比较大的方法，而这次王老师带给我们的干货让我受益匪浅。通过实际的推广操作后，明白了其实推广没有想象的那么复杂，其实我们都会，需要的只是一些技巧和信心而已。主要操作的是论坛发帖，虽然简单，却是比较有效的方式。期间也有很多欢乐的事情发生，由于个人没有申请很多账号，便让同学间互相顶贴。各式各样的帖子，让人忍俊不禁。

最终需要的是产品的设计展示，我们小组选择做一个手机记账软件，最开始接触的时候不知道怎么下手。于是便从网上找到其他类似的软件下载来模拟，不断整合好的，在最终讨论出了一个产品大概样子。然后同学们分工，将不同的功能页面设计出原型图。然后老师看了给了很多意见，在后来的时间就不断完善，或许做的不是最好的，但是这也是我们小组的成果，心里还是比较有成就感。团队的力量是强大的，有很多我想不到的同学们却想出来了，很多出彩的地方都是同学们智慧的结晶。

最后感谢飞扬战队的组员们，感谢期间呕心沥血的安基地的王老师。”

安秉承“分享、快乐”的理念，希望各位学员在学习的同时，用笔书写自己的学习感言，与同道中人分享学习乐趣。

**实训总结报告 实训总结报告500字篇三**

一、实训过程

1.组织准备工作

组织准备工作是erp沙盘模拟的首要环节。主要内容包括分组和职能定位。我所在a组共八名成员，分别担任ceo、营销总监、生产总监、采购与物流总监、现金会计、财务会计等主要角色。我在小组中主要负责与生产相关的工作。我们将在未来模拟经营的六年中与其他七组展开激烈竞争。

2.了解企业基本情况

对企业经营者来说，接手一个企业时，需要对企业有一个基本的了解，包括股东期望、企业目前的财务状况、市场占有率、产品、生产设施、盈利能力等。在这个环节，我们最主要的任务是学习使用和填写财务报表（资产负责表和利润表）。

3.学习市场规则与企业运营规则

企业在一个开放的市场环境中生存，企业之间的竞争需要遵循一定的规则。综合市场竞争及企业运营所涉及的方面，需要注意八个主要问题，即市场划分与市场准入；销售会议与订单争取；厂房购买、出售与租赁；生产线购买、转产与维修、出售；产品生产；原材料采购；产品研发与iso认证；融资贷款与贴现。实践是检验真理的唯一标准，初期我们对于规则的运用很不熟练，随着模拟的推进逐渐上手。

在本次模拟中，我们因为不熟悉规则出过一些差错，最严重的是在第五年年末，没有按照规则购买小厂房，待第六年年初才发现，只有年末才能进行厂房的租赁与购买，直接导致第六年不能增加新的生产线，严重影响生产和按订单交货。

4.起始年经营模拟

erp沙盘模拟不是从创建企业开始，而是接手一个已经开始运营的企业。根据从基本情况的描述中获得了企业运营的基本信息，把报表中枯燥的数字活生生的再现到沙盘上，让我们进一步了解企业的情况，适应规则，为后续的模拟做好铺垫。在初始年，我们的从期初手忙脚乱到期末独自应付，深刻地感受到财务数据与企业业务的直接相关性，理解到财务数据是对企业运营情况的总结和提炼，为以后“透过财务看经营”打好基础。

5.六年经营竞争模拟

企业经营竞争模拟是erp沙盘模拟的主体，经营伊始，老师发布了市场预测资料，对每个市场每个产品的总体需求量、单价、发展趋势做出预测。在分析市场预测的基础上讨论企业的战略和业务策略。

总体来看，在分析预测资料阶段，我们就没有很好把握市场发展趋势，对公司发展缺乏长远计划，影响新产品的开发，使得公司没有系统性的发展起来。其次，对于高端产品的研发存在严重的资金问题，在初期经营中没有魄力大胆向银行贷款，使得资金成为公司发展的主要障碍。这两个问题成为阻碍企业发展的最主要门槛。

以下按分工不同分析六年经营过程

战略管理——成功的企业一定有着明确的企业战略，包括产品战略、市场战略、竞争战略及资金运用战略等。从最初的战略制定到最后战略目标的达成，都应该是用发展的眼光看待企业的业务及经营，保证业务与战略一致，在未来的竞争中获得更多地获取战略成功而非机会性成功。我们小组之所以在此次实训中成绩欠佳，最主要的原因就是缺乏对公司发展战略行部署，总得抱着走一步算一步的想法，贻误了公司发展的最佳商机，丢掉大部分市场。

营销管理——市场营销就是企业用价值不断来满足客户需求的过程。企业所有的行为、所有的资源，无非是要满足客户的需求。模拟市场竞争，营销的主要任务是分析市场，关注竞争对手，把握消费者需求，制定营销战略，定位目标市场，制定并有效实施营销计划，从而达成盈利目标。我们的问题在于没能充分考虑各级范围的市场及其细分市场在未来几年的需求量以及资金压力，放弃开发国内、亚洲等市场。在与竞争对手合作方面，能及时了解主要竞争对手的广告投放、生产能力，目标市场等主要内容，做到比较准备的广告投放和竞争者间原料及成品的买卖。

**实训总结报告 实训总结报告500字篇四**

转眼间，为期两周的钳工实训就要接近尾声了。回想两周以来，有过汗水，有过失败，有过伤痛，有过微笑。正是这些五光十色的生活片断拼凑成了我人生中不可缺少的一部分，也给我留下了美好的回忆。

实训的第一天我们进行的是车工的训练。第一次接触这种工作，技术不熟练，特别容易出错，而且还是站着工作。一天下来，整个人都有一种强烈的崩溃感。由开始 的好奇转为后来的厌烦，只是有一个极短的过程就完成了。但看着一个光滑洁净的工件从自己的手中出来，还真的很有成就感。

实训完车工后，我们又接触了特种加工。通过特种加工的实训，我们了解到了几种比较先进的加工技术，而且还亲手操作或者参与其中对试件的设计加工工作，制作出了很多漂亮的工件，都被我们收为纪念品，成为了永久的回忆。

很早以前就听师兄师姐们说，钳工实训是最辛苦的。由于以前没有亲身体验过，还没有什么感觉，这回有了亲身体验，不得不承认钳工的辛苦了。钳工几乎完全手工 操作，对工人的技术要求比较高，而且为了工作需要，也要站着进行加工。虽然操作间有空调或者电扇，但我们还常常一干就一身汗，而一身汗还没下去，另一身汗 又出来了。有的同学汗水都滴到了工件上，特别辛苦。看着自己亲手做的小锤子，小启子，虽然不十分完美，但还是很欣慰。以前觉得身边的东西都没有什么了不 起，用习惯了。但现在才发现，原来很简单的东西里也包含着很多的智慧与辛苦在里面。

只是小时候见过工厂里面工人电焊，由于那时候被大人告之一定不要去看电焊的弧光，所以一直对电焊比较恐惧。但没想到这次实训也有电焊的内容。开始对电焊很 恐惧，不敢去点火，不敢去引弧，在师傅的引导与指引下，渐渐消除了这种情绪，逐渐适应了那样的工作环境与工作方式。虽然最后的成果焊得很难看，但毕竟也见 证了我战胜自我的过程，虽丑由荣。

最后实训的内容是铸造，和前面的几项内容相比，感觉有趣了很多。每拿到一个模型，就想到怎样进行分形，然后造出砂形，把它铸出来。第一天的时间全是练习， 大概铸了四个模型吧，基本掌握了制作砂形的方法和要领，看着完整光洁的砂型在零件取出后呈现在眼前，仿佛揭开了一个期待已久的问题的神秘面纱。铸造的实 习，虽然也很累，但是很有趣，干活的时候都忘了累，收获的不仅有知识，还有快乐。

总之，通过两周的钳工实训，我开阔了眼界，收获了一些平时得不到的知识，但同时，也获得了一些比知识更重要的东西—坚持、毅力、恒心。

**实训总结报告 实训总结报告500字篇五**

历经2周的金工实习终于落下帷幕，在这短短的两周，我学到了许多课本上没有的东西。在这两周里，我们学习的课程有热处理、数铣机床、表面处理、工业制造、铸造、汽车、电火花、工业安全和钳工。接下来我和大家分享一下我的实习历程吧。

热处理是我实习的第一门课程，我们学习的主要内容是了解淬火的目的和金相分析。

关于淬火工艺，我们要通过实验来验证淬火工艺能使材料的硬度增强。我们所使用的材料是45号钢，其含碳量为0.45%。首先，老师给我们介绍了砂轮的使用方法和作用，并一再告诉我们要注意安全问题。砂轮的作用主要是抛光，即将材料的表面打磨平整，以便进行以后的操作。抛光分为粗抛和西抛，粗抛使用砂轮正面，西抛使用砂轮侧面。抛光时一定不要戴手套，以免被砂轮卷入，造成不必要的伤害。使用时的规范动作为双手用手指拿住钢块，指尖不要伸出钢块侧边界，尽量水平打磨。抛光完毕之后，我们使用洛氏硬度计来测量钢块的硬度。测量完后，要使用箱式炉对钢块进行加热，加热温度为850摄氏度，加热时间为25分钟。加热完毕后要用专门的钳具将钢块夹出，并迅速放入水中冷却，待钢块完全冷却之后再次对其进行抛光，然后使用布氏硬度计测量淬火后的钢块的硬度，经过单位的换算之后，就可以从实验结果得出结论:淬火能够增强硬度。

每一步的操作我们都要注意安全，因为一瞬间的大意就可能造成终生的遗憾。我们所有的人都认真完成每个操作，圆满的完成了实验，得出了正确的结论。

接下来就是金相分析。在做金相分析之前要先进行几项操作：取样—抛光—腐蚀—清洗。使用的腐蚀剂为4%的硝酸酒精溶液。进行完这几项操作之后，就可以把材料放到金相显微镜下进行观察了。金相显微镜的物镜为50倍，目镜为10倍，所以整体放大500倍。所成的像为黑白像。通过观察，我了解到各种钢材的差异性取决于成分和结构的不同。

表面处理是最有趣又最复杂的一堂课。我们的实验目的就是将一块铝片染色并把表面处理成自己喜欢的图案。整个过程大致分成四个部分：首先是处理铝片表面，然后是染色，再是上蜡，最后就是描摹图案和清理残蜡。

开始我们进行表面的细处理，先进行除油，即出去铝片表面存在的油迹，使用的是naoh溶液，在50摄氏度到60摄氏度下加热2分钟，然后用清水进行清洗。接下来是出光，使用的是hno3溶液，加热2分钟，拿出来再次进行清洗。清洗完后是阳极氧化，使用的是硫酸溶液，使用的是直流电，电流0.8~1.5安，电压是12~15伏，温度为15~25摄氏度，时间为40分钟。漫长的等待之后，我们把各自的材料拿出来进行清洗。

至此所以的染色之前的准备都做完了，所以接下来就是染色了，这个过程相对容易和轻松些，不过值得一提的是紫色和玫瑰色是需要两种染料共同作用才能染色成功的，而且黑色和绿色需要半个小时的时间才能染上色。

接下来就是上蜡。上蜡之前要先用恒温箱将铝片烤干，如果铝片表面存有水分的话会影响后面的上蜡，影响最后的成像效果。恒温箱的温度为100摄氏度，加热时间为10~15分钟。然后就要上蜡了，上蜡要均匀，同时注意不要碰到蜡浆，避免不必要的伤害。

等蜡干之后，就可以描图和雕刻了。雕刻完毕后要放进腐蚀液里进行腐蚀，溶液是naoh溶液，温度是40摄氏度以下，温度不能太高，太高会把原有的蜡也腐蚀掉，也不能太低，太低会延长腐蚀时间，而且效果也会不理想。等可以看出成像图像之后就可以拿出来清洗了，之后再次进行出光处理，时间为3分钟。这一切处理完后整个“工程”就进行完一大半了。最后的步骤就是使用恒温箱加热铝片表面的蜡质，然后用纸巾擦干净，这样由自己亲手制作的图案卡片就做成了。

整个过程中有很多的步骤，每个步骤都有其必要性，其中一个步骤的失败都可能造成整个处理效果的失败，所以就要求我们认真对待每个步骤，不能有些许大意。

实习的最后一天，我们学习的是工业安全。老师先给我们讲了几个生活中真实发生的安全事故，然后为了加深我们的印象又让我们观看了几个在工作中由于一些细节问题而酿成大祸的视频，让我们切身体会到安全生产的重要性，安全不仅仅只停留在口边，更应该体现在实际的操作中。

讲完安全生产的重要性之后老师又给我们放了一些灭火器的分类和使用，让我们学到了平时没有接触过的新知识。

最后老师教给我们人工呼吸和胸部按压急救方法，这对我们的生活有很大的帮助，是我学到的最实用的技巧。

通过两周的实习，增强了我们的动手能力和思维转换能力，培养了我们的耐心和毅力，也让我们知道了团结合作的力量之大。在整个实习中，老师们都是一直在强调安全的重要性，告诉我们要从精神上注意安全，而不是只停留在口上，要知道危险总会在大意的一瞬间发生，当你后悔的时候恐怕已经无力回天了。

真的希望铸造那里的工具可以换成新的，因为据老师说那些工具都用了几十年了，而且大都已经是残肢断臂了，其实不需要很新很新的工具，只要不是残旧的就可以了。

还有就是数铣实习那里的电脑能不能多装几台呢?那里真正能用的就只有7、8太左右，而一组实习的人数为20人，所以会给我们带来很大的不便，有时老师讲的课程我们根本就没有听到或者没看到。

希望自己的两个小意见会给训练中心带来新的变化和便利。

**实训总结报告 实训总结报告500字篇六**

上周我们进行了钳工实训课，总的来说受益匪浅。

刚开始我的心情是充满了疑问，不解的是，我们学计算机的，怎么会干钳工这样的活呢!但现在想一想，学了不少的课外知识，有些东西能让我终身受益。这是多么可贵的呀!

从安全教育，动作要领和工具的使用到拿起锉刀的实际操作，这无疑是一个理论与实际的过渡。有些东西是要自己去摸索的，有些东西是要从理论中去发现用于实际。从开始的打磨平面，就让我学到了要想做好一件事并不是那么的简单，要用实际去证实它。眼见的不一定真实(平面看上去很平，但经过测光就能发现它的不足);这让我想到了学校为什么要我们来这里实训，是要我们懂得学习的可贵，学习和打磨平面一样要有一丝不苟的精神才能做到最好，同时还要让我们认识到动手的重要性。只是一味的学习理论，那也是远远不够的，没有实际的体验，发现不了自己的动手能力，这都需要理论与实际相结合。更需要头脑和双手的配合。

从平面打磨到划线、打点;从修整形状到钻孔;从铰孔到攻螺纹，每一步让我学到的东西是别人拿不走的。

从这里我知道了，什么是钳工，知道了钳工的方要内容是为划线、錾削、锉削、研磨、钻孔、扩孔、铰孔、攻螺纹等等。了解了锉刀的构造;分类、选用、锉削姿势、锉削方法和质量的检测。

钳工实训锻炼了我们，提高了我们的整体综合素质，使我们不但对钳工实训的重要意义有了深刻的认识，而且提高了我们的实践动手能力，使我们更好的将理论与实际相结合。巩固了我们所学的知识，同时让我们学到了老师的敬业精神。老师不厌其烦的给我们查找操作中的错误。我们还发扬了团结互助的精神，促进了同学们之间的友谊。

在实训过程中我们取得了劳力成果---精美的螺母。看着这精美的工件竟然是我亲手磨制而成的，这种自豪感、成就感是难以用语言表达的。没有想到当初那么大的东西现在变成了一个精美的工件是一下一下磨出来的，这也是就人们说的“只要功夫深，铁杵也能磨成针”吧!

这一周的实训是短暂和辛苦的，但是我学到的东西是保贵的。

**实训总结报告 实训总结报告500字篇七**

分析报告

班级： 学号： 姓名： 组别： 角色：销售总监

5月28日，我们应用金蝶的创业之星来做沙盘模拟对抗，我们分成10组进行对抗，模拟经营企业八个季度，最终我们获得了第一名。这是我们这个团队共同努力的结果是对我们团队合作精神的肯定。我们一组由四个角色组成，分辨是ceo，销售总监，财务总监，市场总监。我在其中担负的是销售总监一角。在实训历程中，我们小组配合都很默契，在亏损时从来没有气馁也没有一点慌乱，我们通过全面细致地考虑重新制定战略规划，将我们的公司逐步扭亏为盈。

销售总监的主要工作内容是根据市场预测情况来分配每款产品的销售渠道，进行报价。只有这些因素都把握好的时候才干获取更多的定单，为公司盈利。考虑企业的生产能力可以使我在拿订单时断定销售量，最好达到企业零库存的目标，这样可以防止资金运转不灵便以及资金回笼不快的错误。考虑企业的利润，因为盈利是企业存活的根本。最后考虑企业的资金情况是因为销售产品得到的是应收账款，如果账期过长，会使企业的货款因无法变现影响企业的运转。这三个因素是我再拿订单历程中始终综合考虑的。以下就我负责的销售业务进行介绍。

一、市场分析

(一)品牌设计

要使产品受消耗者的欢迎，首先要根据消耗者的需求偏好来设计一个能令消耗者满意的产品品牌。公司可以针对一类消耗者群体来设计一个或多个品牌，实施单品牌或多品牌战略，以最大限度的提升消耗者的购买量，提升市场占领率。一款产品的品牌是靠广告来打的，广告投入越多品牌效益越高。 (二)市场营销

市场营销部分包括：环抱企业战略制订各阶段市场营销战略;新产品开发规划与产品组合策略;细分市场分析与产品定位。 (三)钻研开发

钻研开发有竞争力的产品，使企业获取市场竞争力的首要因素。在训练中涉及的内容包括：客户需求分析;如何根据用户需求完善产品设计;新产品研发策略，产品投入产出分析;如何根据竞争对手产品特征及市场表现改进企业的相关产品;产品生命周期分析;如何根据产品生命周期的变更调剂企业经营策略。在第一季度我们设计了五款产品，别是s1,j1,j2,p1,p2。s1是实惠型的，当季研发，当季就能生产。s1,j1,p1都是应用中低端的材料，目的是降低成本，也没有研发周期，可以在第一季度投入生产，这样才干保证第一季度尽可能多的收回成本。而j2,p2则是高品德产品，采纳高端的材料研发的，为以后应用高品德产品来占有市场做好准备，提高竞争力。到了第四季度因为市场已经整个开发，现有的五款产品已经不能满足市场需求，所以研发新产品实惠型s2。

(四)市场报告

**实训总结报告 实训总结报告500字篇八**

深秋初冬以来，气温骤降，校门外的地摊迅速转向，市场营销学实训总结报告。围巾、加厚棉袜手套、保暖内衣、暖水袋等各色暖冬产品纷纷上市，而且生意特别红火。这时我们作实训的队友才恍然：我们为什么不也卖冬季保暖类产品。

然而通过对校内同学的问答调查，我们发现降温已有些阵子，学生们——特别是女生们该备的保暖设备已经购好，所以心里很后悔没早一点注意天气转变而得来的机遇。这也算是一次教训：由于地摊投资小，流动性大，灵活性也就随之增大。完全可以随季节气变化而迅速改变销售方向。

我们小又通过入学以来对校外小吃街的了解——小吃街每到早上和下午晚上生意特别火爆，决定把销售产品锁定在小吃零食上。不卖保温类产品是因为第一:校内保温产品已经饱和;第二校外地摊十有八九都是卖保温类产品,竞争激烈.锁定在零食产品上是因为听到过一位专家说过，在中国，饮食行业永远不会饱和.这是因为中国人无论何时何地都把＂吃＂作为第一位的需要.

因此我们到副食品市场走访了一番.发现大多数零食在学校零售店都有卖，所以如果我们卖零食，那么只有以比零售店的售价更便宜的价格卖出才会有人买.然而批发市场内零食何只千百种.我们本打算只卖一种零食，这样既好进贷，在卖时又不会因为品种过多价格不一而造成记账时的麻烦.这是一种偷懒的行为，然而因为是第一次做生意，所以只有把买卖中各项事务简单化才不易出错.为减少差错，只好单一化摆摊了.

我们曾考虑过进巧克力来卖.但是通过调查我闪发现，校内学生买巧克力都只会买高价位的品牌贷，比如＂德芙＂.＂德芙＂的进贷价是6块7，而且很少进贷数在一百大盒之上.我们已经将摆摊成本划定在两百块之内，所以并不适合卖巧克力.这样我们又把牛肉干也排除在外.

最后我们把销售商品锁定为塑料包装花生，实习总结《市场营销学实训总结报告》。理由是进价不高，2元/包；有四五种不口味，不至于单一化。而且花生瓜子一直以来是人们茶余饭后咀嚼之物，老少皆宜，诂计销路不差。如果实在卖不出去就自己吃，这样也算降低投资成本。

问好批发商，进价是2元/包，起底进贷数在一件以上，50包/件。此种零食在学校丹桂园超市卖3块5一包。我们开始时以3元/包叫卖，但很多人不以为然。所以为了突出产品底廉实惠，我们再次降价，以5元两包的价格卖出，但顾客必须一次性买两包。这样一来，买的人就多了。

第一天我们从下午6点摆摊到8点钟，收摊后清点数目算出卖了近30包。然而第二天却反没有第一天卖的多，只卖了不到20包。第三天依旧。我们心里急了，想不出为什么生意一天不如一天。最后想到，也许是品种单一的原故。因为就价格而言，我们已经比零售店低出很多了。所以，我们决定休息几天再摆。这也是在一个卖“阿胶枣”的商贩那里学来的。这个商贩从来只卖一种商品——“阿胶枣”，但并不是天天在校门口卖，而是隔两三天再来摆一次。因为校门口摆摊，面向的只是校内学生，销路并不宽。所以要保证所卖商品的新鲜感，不能让顾客吃腻了。

隔了四五天我们又出学校摆摊，生意明显有好转。两天之后我们的花生全卖出去了。

第一：要对自己有一个很好的定位。心态要摆“弱”一点，不要以为一做生意就能赚多少多少。我作为这次实训小组队长，一开始就对队友们说：不要想到赚，只要能做到不亏本就是胜利。因为我们从来没做过买卖，无论是进贷还是卖贷都没有一点经验。这就导致我们必然会出现这样或那样的错误。更何况做生意本身就是带有风险的活动，就是在商场上混了几十年的老手也还有翻船的时候，更不要说我们这些初出茅庐的学生！尽管我们这次实训并没有亏，然而“守弱”是我们无时无刻都必须记住的。

第二：我们通过这此摆地摊认识到，挣钱真的是不容易！从小到现在都是用父母的钱，尽管嘴巴上也口口声声地说挣钱不容易，然而真正认识到生存之坚的，还是这次微不足到的实训。我们订来100包花生，最后固然全部卖出，然而以每包5角钱的利润来算，所得利润也微乎其微。这也可以理解，因为你是地摊嘛，就算是与超市同样质最的商品，地摊也只有杀价来为系生存发展！

第三：随时注意天气以及社会各方面的变化，不能死守某种产品。这一点在文章最开始时已经说过了，试相如果我们早一点注意到天气的变化，早一点行动起来。那么这次的实训可能就是只是训练训练写写总结了，我们就可能多赚很多钱。因为围巾手套之类刚上市时，确实太好卖了！

第四：食品类产品在中国确实很难饱和。尽管小吃街这么多家店，加上学校这么多零食铺，然而我们花生依然很好卖。起初我们曾无比担心：这么多的小吃店，我们恐怕只有自己吃了！然而事实上我们全部卖完了！

**实训总结报告 实训总结报告500字篇九**

会计专业作为应用性很强的一门学科、一项重要的经济管理工作，是加强经济管理，提高经济效益的重要手段，经济管理离不开会计，经济越发展会计工作就显得越重要。经过这一年的学习。我们可以说对会计已经是耳目能熟了，对有关会计的专业基础知识、基本理论、基本方法和结构体系，都基本掌握了，但这些似乎只是纸上谈兵。学校为了我们能更好的在实际中操作，为我们提供这实训的机会，也让我们坚信“实践是检验真理的唯一标准”下，认为只有把从书本上学到的理论知识应用于实际的会计实务操作中去，才能真正掌握这门知识。给我们提供了更好的发展空间。

上学期和这次的实训是在我们充实、奋斗的过程中完成的，记得实训的开始是那样的忙碌和疲惫，甚至是不知所措，因为我们的所学的知识和实际没有很快的结合与适应，只能依靠老师的引导和帮助提高自身的能力。而学校开这门实训是为要加强我们能力培养和职业道德意识的提高，实训就是我们适应社会工作的垫脚石！

经过上学期的实训，我们的技能在一定的程度上都提高了很多，不再像头一次那样盲目，不知道该从何下手。此次实训的过程还是一下的以下面的几个步骤：

1 审核原始凭证。审核过程中看凭证是否真实性、合法性、完整性、正确性、及时性。根据原始凭证做出各笔业务的会计分录。

2根据会计分录编制记账凭证。在编制记账凭证是要确保记账凭证各项内容必须完整，记账凭证编号要具有连续性，最重要的是记账凭证的书写应清楚、规范，证可以不附原始凭证外，其填制记账凭证时若发生错误，应该重新填制，或使用正确的修改方式进行修改。以及填写完后要责任到位。

3 登记现金日记账。

4、登明细账。其中具体包括：三栏式明细账、数量金额式、多栏式。在登账过程中要过细，不然很容易造成错误；在登记数量金额式时，数量要永续盘存，其他的根据该业务的发生情况填制。

5、“t”形账汇总。这是为登账所做的准备，它能反应这期间业务发生进有哪几个会计科目，并且能清楚的看到其借贷所发生的余额以及最后余额。在汇总时要仔细认真，同时也时在考验自己的耐力的时候。

6、编制科目汇总表试算平衡。这是对“t形账的汇总,各科目的借贷金额最终是借方等于贷方,如果不平必须从前面的账中找出错误.

7、登记总账，。按照科目汇总表中各科目依次登账。

8、资产负债表、利润表、现金流量表的编制。

9、前面的过程走过后，就开始封账；并且装订账本。

经过以上我们熟悉的过程，然而还时会因为自己的不注意的话出现错误，但我们都能使用正确的更正方法改正，比如在记账过程中，可能由于种种原因会使账薄记录发生错误，而作为会计人员应运用正确的更正方法，一般有划线更正法、补充登记法、红字更正法三种，而不是填补、挖改。我想这是我们在作账时注意的一点。还有就时在实训中我们必须做的是原始凭证与记账凭证、各明细账与总账核对等。我想其中有好多人都省略了这一步。对账可以让我们更好的发现自己的错误，这样让自己更清楚，更能很好的改正。

这是我第二次的实训，虽然大一上学期实训过一次，对这样的工作也不是太陌生，回想起第一次实训，当指导老师一声话下“开始登记凭证”时，面对着实训时自己办公桌上的做账用品，我竟然有点无从下手的感觉，久久不敢下笔，深怕做一步错一步，后来在指导老师的耐心直到下，我开始一笔一笔地登记。而现在的我就不是那么的不知所措了，虽然实训很累，但和上学期的实训相比我在这次实训当中有了一定的技能提高，以及在老师的指导下，我们更有信心做好实训的工作。

有句话这么说：“人不能两次同时踏进一条河里。”时间时流水，永远不会倒着走。实训的日子很辛苦，但也忙碌，在忙碌中也充实了自己。

现在实训完了，让我的知识在实训中有了一定的提高，经过这些天的手工记账，使我的基础会计知识在实际工作中得到了验证，并具备了一定的基本实际操作能力。在实训的过程中，我在操作过程中发现了自身的许多不足：1、比如自己不够心细，经常看错数字或是在汇总的过程中借贷相反，少记，导致核算结果出错，引起不必要的麻烦；2、虽然这几里，每笔业务的分录老师都与我们进行了核对，但实际工作中还须自己编制会计分录，在这方面我还存在着一定的不足，今后还得加强练习。让自己的知识技能能在进一步的提高，让自己在以后工作中能更好的发展。

总而言之，十天的实训让我对“填制原始凭证根据原始凭证，填记账凭证等工作有了更进一步的认识，并在实际操作过程中找出自身存在的不足，对今后的会计学习有了一个更为明确的方向和目标。希望在接下来的日子里，学校能给我们这些的多的实训课，以便我们能不断地查漏补缺，这样更能帮助我们财会专业的学生学好会计这门课，为以后走向社会奠定良好的基础。通过实训，我们对会计核算的感性认识进一步加强，加深理解了会计核算的基本原则和方法，将所有的所学的知识及相关的税法知识综合运用，了！解会计基本要求，掌握从理论到实践的转化过程；熟练掌握了会计操作的基本技能；将会计专业理论知识和专业实践，有机的结合起来，开阔了我们的视野，增进了我们对企业实践运作情况的认识，为我们毕业走上中工作岗位奠定坚实的基础。

在实训很累，但是我们知道吃得苦中苦，方为人上人，我们是苦尽甘来，体会到累的乐趣是我们的成功的体现，。我们要很好的掌握书本上的知识并且灵活运用，还要认真的接受老师的指导，在指导中学会更多。我想我还会珍惜在学校的每一次的学习，而这样的实训学习更是值得我去珍惜。

**实训总结报告 实训总结报告500字篇十**

经过一个学期的基础会计学习，我们终于踏上了会计实务实训的道路。一个学期的学习，一个星期的实训，让人感慨颇深。

话说会计，第一印象就是和数字打交道。作为专业的会计人员，最基本的工作就是做账，但又不仅仅是做账那么简单。基础会计的课程使我们第一次正式接触到与我们经济生活息息相关的会计。

会计，以前从未有过清晰的概念。在这一个学期中，我们接触了分录、记账凭证、转账凭证、原始凭证、明细账、总分类账、试算平衡表、资产负债表等一系列专业会计的事物。这一切对于我们，既陌生、又熟悉。日常生活中息息相关的，但却又不十分了解的东西。我们对会计从懵懂无知，到现在能掌握一些基础会计的技能，这一过程，既辛苦，又充实。

学习了一个学期的基础会计，对这门课程最深的体会就是严谨。会计终日与大量的数字打交道，从多而繁杂的数字整理出一笔笔清晰的业务，最重要的就是需要严谨与细心。会计人员必须时刻保持清晰的头脑，客观严谨的对待大量的数据。对于会计人员而言，“数字化时代”莫过于此！当然，这也有助于提升我们自身的严谨与细心，使我们往后在处理事情上更加理性。

一个星期的实训，一开始的我们都在喊着时间好长。但实际上，这个时间对于我们而言是相当紧迫的。由于我们不是会计专业的学生，对于会计的掌握程度和熟悉程度不是很高，所以做起来还是相对吃力的。对于会计专业的学生而言，三天可以完成的业务题，我们往往要四五天才能完成个大概，而且做得不尽如人意。就拿这次实训来说，单纯是做分录这部分，我们是花费了大概两天的时间才把分录做出来做正确了，而且还是晚上开夜车才完成的。然而即使分录完成了，我们还是出现了诸多问题。譬如在总结数据时，把借贷加减搞错了，结果总计的数据错误。或者是在填写总账时，没有严谨的把握填写的格式，书写的大小、位置都出现了这样那样的错误。总之，各种各样的问题都有，但绝大部分是由于我们的不严谨造成的。这次实训，也是给我们一个警醒：做任何事情都要认真严谨，马虎不得。

这次实训令人难忘。除了因为实训过程的不易以外，还有大家平常很难得的一面：认真。大家平常很少会如此专心的做一件事，很少会如此拼命，尤其是到了星期三以后，大家更加拼了。虽然这是在学分压力的情况下造成的，但至少大家真的认认真真的做一件事。

会计是一个讲求严谨性和细密性的工作，它的本性决定了从业人员必须具备的一丝不苟的敬业精神。事实证明，实践出真知，没有经历过就不了解这句话的深刻含义。实训过程中，我深刻体验到了这一点，在做账务时，一个小数点错了，

可能导致你后面的全部错了，一个编号的错误，可能意味着你得从头再来。如果把做账看做棋局，那么一着不慎、满盘皆输。诚然，实训中我们大家都出了很多问题。但在实训中，我们也增长了许多平时课上学不到的知识。很多在课上我们听过课下忘记的话，但实训中都深刻体会，从而深刻记住了。这对于我们职业人格的培养，也是一大益处。尽管我们以后未必会走上会计从业的道路，但对于我们今后走入社会、走上工作岗位也是有益无害。今后，我将秉持会计的严谨与细心，开拓更广阔的未来。

**实训总结报告 实训总结报告500字篇十一**

在大二的第一学期我们开设了会计基础实训这门课。

一开始在听老师讲授时觉得有些知识都在大一的基础会计和假期的实习中接触到了，但是在自己动手实践的时候还是出现了很多的问题。尤其在完成这次小组大作业的过程中更是获益匪浅。

这次大作业是要求一个小组模拟一个企业分工完成凭证、登账和报表。我在小组中担任会计的职务。

在这次作业中我们一起遇到了很多的问题。首先就是题目的设定，我们在一开始打算把背景设计为服装厂，并且编制了一些经济业务。但是在询问了老师之后了解到如果要设置一个服装厂的话所需的原材料很多、生产出来的产品也要根据大小分为很多种，在建账和核算的过程中都要把这些问题考虑进去。而不能只设定两种原材料明细帐户，主营业务收入也不可以不设置明细科目。在回到宿舍讨论之后，我们改为水杯厂。查阅了lock lock品牌的相关资料之后，我们设置了两种原材料，主营业务收入、主营业务成本也根据杯子的型号设置了两个明细科目。使题目变得更加合理了。同时设定了不同型号产品的单位售价和单位成本，库存量。这些数字一定要满足题目设定的要求。

接下来我的任务是写t字账，因为在上一次大作业和假期的实习中写过t字账，所以这次没有出现什么问题。根据t字账的借贷方发生额填写了记账凭证汇总表。在这一过程中我发现的问题是有些科目

我不能很快的反映出它属于什么类型的科目，所以发很多时间都浪费在查找科目表之中。我认为不仅要熟悉科目的类别，还要大概的记住科目的编号，缩短查找的时间。

接下来我填写了多栏式明细账。我们设定的多栏式明细账包括7个科目。包括主营业务收入、主营业务成本、应交税费-应交增值税、营业税金及附加、管理费用、财务费用、营业外支出。在填写这些账的时候我又学习到了很多知识技巧、还弥补了一些不应该出现的漏洞。首先我明白了多栏式明细明细账不仅有借方多栏式和贷方多栏式，还有借贷多栏式。当我发现这个漏洞时有一种晴天霹雳的感觉，以前在登账的时候也挺用心的但是却从来没有考虑过这个问题。而在这次登账的时候因为怕自己填错影响整组成绩所以每填写一笔都特别仔细才发现了有些账户，如应交税费-应交增值税、财务费用；用单纯的借或者贷方多栏式无法填写，通过看书和问同学明白了这个问题。接下我发现我还在细节上有很多容易遗漏的地方。比如在最后一行结转下年或者转入利润在“借或贷”那一栏要写“平”，在元位填写“0”。这些问题在平时感觉自己都知道，但是在实践的过程中就会出现问题，根本原因还是动手太少、不细心造成的。另外我在填写的过程中出错的频率比较高，经常在出错的时候下意识的想把错的描成正确的，这种做法在平时可以，但是在填写账的时候绝对要禁止的。在发生错误是要采用红字更正法、补充登记法、划线更正法来改正，保持完整性。

我还负责了制作和整理原始凭证，这真的是一个巨大的工程。乍看

似制作原始凭证好像只和电脑有关，但是在制作过程中也学到的不少的知识、注意到了不少的问题。首先，只要是对外的原始凭证就一定要有章和签名。在增值税发票上要有公司名称、纳税人识别号等等信息且一般情况下都是机打。虽然发票的样式会各有不同，但是基本的信息在每一张上都要存在。在银行回单上要注明开户银行及账号等有关信息。在对内不的原始凭证上不一定要有章，但是一定要有负责人签名已明确责任。在制作的时候我发现我在用大写字表示金额上还是不熟练，需要加强练习。

这次以小组的形式做作业是我更加感受到了整体性的重要。可能因为你做完凭证影响了别人的进度，或者是因为你一个数字的失误导致后边账和报表出现错误。也许你的一次错误可以被容忍，但是如果每次的有错就会造成很大的麻烦。当们完成所有的账时，看到装订整齐的账和凭证时、把记账凭证汇总表和资产负债表算平了的时候，有一种成就感，顿时觉得做会计也不是一个枯燥的工作，是有责任的。在总结的时候也暴露了一些问题，比如在设计题目的时候数目有点大了，没有涉及到借款的业务。对于我自己来说，在很多问题上不是不会，但是“不确定”。总是需要查书、问同学才能确定，才敢下笔。我希望通过不断的学习和实践可以摆脱这个问题，把不确定的问题烂熟于心。

**实训总结报告 实训总结报告500字篇十二**

当今是社会经济社会，每一行业都需要对口知识与技能，实际上是要求我们在掌握知识之余，还要求我们有经验上的积累。但由于条件所限，学院现在只能通过虚拟网络市场为我们提供“实训”的机会，让我们有亲身感受的时机。事实表明，虚拟网络市场更能让我们体会市场竞争的残酷。在实训中我学到了许多，有以下这些：

首先，创业就要注册一家企业，但注册企业的前提是需要资本的。注册什么样的企业，首先又要考虑市场需要，只有考虑市场需要才能规划企业，而考虑市场需要通过市场调查。通过市场分析市场的需要，确定企业性质、规划企业发展的方向，进而设计产品，设计产品的包装，最后生产产品、推销产品。

产品上市(推销产品)不是一个简单的过程。在产品上市之前还需要许多细分的工作，比如调查市场。要如何才能收集到可靠，准确的资料，我们又可以采取多向调查方法，比如：问卷调查，访谈，实察相结合等。调查了市场需求还不够，还要分析市场，确立消费者的喜好产品，认定企业产品的主流。只有生产的产品符合消费者普遍的要求，才可以将产品扩大生产。上市不是单一的生产，还要寻求销路。

生产产品也不是一个单一的过程，除了市场调查以外，还需要产品的设计，产品的包装，而这些又要成立设计部门，由部门根据市场分析的资料来设计一套符合顾客口味的“畅销品”。

创业是维艰的，一些烦锁的事情常常会缠着创业者。除了以上所提到的，远不止这些，企业还要通过社会广告来提高企业的形象，企业中还涉及到人员的招聘，人员的培训，财务核算，管理等许多事情，还有紧急对策，众多的问题来考验创业者。同行企业的冲击更是影响企业生存或发展的关键问题。

所以要创业、守业就要做到“人无我有，人有我优，人优我转”的理念才可以使企业在正常的环境发展下去。由于水平与精力有限，我节省了许多的细节，报告到此结束，有不足之处还望指点。

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