# 最新学生个人实习报告(12篇)

来源：网络 作者：明月清风 更新时间：2024-06-26

*“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编带来的优...*

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

**学生个人实习报告篇一**

暑假实习时我在暑假之前就已经想好的了，在暑假回家之后我就开始了我的实习生活。因为就在自己家附近，所以我也很开心能够有这么好的实习机会。 还记得自己第一天去实习的情景，什么也不懂，就像一个懵懂的孩子，站在一旁，只见同事们忙碌的身影，自己却什么也帮不了，就连电话响了也不敢去接听，因为自己也是带着一连串的问号，除了“您稍等，我帮你问一下”之外，什么也答不上了；帮客人办理签注，不是打错名字就打错办理项目；客人问一条线路，我也不知道东南西北~~~那一刹那我深深的体会到“大学生也不过如此”这句话多么的残酷，且和真实！也明白了什么叫做眼高手低了，身为大学生的我们总以为自己多有能力，且不知道究竟自己有这个能力似乎只属于眼睛，却不属于我们那双笨拙的手。

从签注也要不断的退改到可以办理第一张省内游的单，再到办理第一张国内游的单；从不断的“您稍等我帮你问一下”到可以自己解答客人的问题（尽管不熟悉）；从只是做些打杂的工作到坐在前台招呼个人帮他们办理合同，这是一个成长的过程，什么叫责任、什么叫耐心、什么叫细心、什么叫态度这一刻都重重的抨击着你的心！

在学校我们可以随便说话，我们可以不太需要为自己的话负责任，即使出了什么问题我们也只不过被同学老师师兄姐批评一顿，我们终究不太需要为自己的行为和语言负上太大的责任，可是当你出来工作的时候，你就得为自己一言一语负上全部的责任，你不可以胡言乱语，你不可敷衍了事，因为可能就因为自己的一句含糊不清的话而导致客人或公司有什么损失！我们在讲每一句话的时候都要清楚这句话的准确度，不能随口而出，我们必须为自己的话负上所有的责任，没有人会为你的错误负责人，你自己也不可能让他人为自己承担责任！

细心，我在这次实习体会最深的两个字。平时，我们总是不拘小节，一些小问题、小地方，我们不太注意很在乎，觉得这个问题好与不好也不伤大雅，可是在实际的工作中，正是因为这些小节而影响着全局！一个数字的错误可能导致客人没有办法如期登机、一句话没有解析清楚可能造成公司损~~~在学校我们不太为一些小节而细心，因为总有人为我们收拾尾巴，我们没有办法真正了解到细心的重量。实习过后才深切体会到细心真的是成功的关键，而且如果因为自己的一时粗心大意而造成客人或公司或自己没有办法弥补的损失，那将是一辈子的愧疚和责备了。

一个月实习，学习到了很多课堂上、社团里学习不到的东西——细心、耐心、责任、谦虚却不自卑、不懂就要不耻下问，感受到什么是真正的工作环境，让自己在即将过去的大二得到了一次成长，获得了一次蜕变!或许我的成长我的蜕变并不完美，可是我还是很感激，因为我这个暑假不是一张白纸而是一张画着蛹破茧成蝶的画。

在这里我要感谢同事，如果不是他们对我们信任和耐心的教诲，我们就不可能接触业务，就不可能学习到那么多东西，谢谢。8月29日，我的第一次实习在这一天画上了一个圆满的句号。以前听说实习都是很无聊的，都是打杂的，本也以为我的实习也会如此，所以早早就作好心理准备！可是，当我真正融入广之旅的那一刻，我发现实习不是无聊的、不是无所事事的、不是打杂的，实习无论在技能还是工作态度上都教会了我很多东西，这些是我们在课堂上、在社团活动上学习不到的。

在今后的学习生活中，我会继续努力的，就像我在实习中一样，我会做的更好的。

**学生个人实习报告篇二**

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

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

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

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

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

4、按时上下班、坚决做到不迟到、不早退。

5、上课时间不能接打电话，做私人事，聊天等。

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

7、保证上班时间，服从领导安排，处处以大局为重，维护大局形象。

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

不管遇上什么样的困难，都要用乐观的态度去面对，相信会有所转机。

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

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

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

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

**学生个人实习报告篇三**

对于酒店等服务行业来讲，服务质量无疑是企业的核心竞争力之一，是企业的生命线、高水平的服务质量不仅能够为顾客留下深刻的印象，为其再次光临打下基础、而且能够使顾客倍感尊荣，为企业树立良好的品牌和形象。

通过酒店组织的培训和平时部门的强化练习，锻炼了我的服务意识，养成了面对客人泛出微笑的好习惯；学会了用标准的礼仪礼貌待客；明白了学好外语的重要性。

经过了六个多月的酒店实习，使我们对酒店的基本业务和操作有了一定的了解，礼貌是一个人综合素质的集中反映，酒店更加如此，要敢于开口向人问好，在向人问好的过程中还要做到三到：口到，眼到，神到，一项都不能少。对于客人的要求，要尽全力去满足，尽管有些不是我们职责范围的事情，也要尽力帮其转达；尽管有些要求不合理的不能办到，都要用委婉的语气拒绝，帮他寻求其他解决方法。印象最深的是为酒店的日本客人服务，他们通常是不太会说英语的，所以，我们要从他们的动作和片言只句中猜到他想要做什么并快速帮他办好。例如：当客人用蹩脚的英语说airport时，就要猜到他是想到机场，要我们安排免费的送机服务，接下来就要为他们提供乘车预约表并接受他的信息再交由主管排车了。

1、迎宾、问候客人：当一切准备工作全部就绪后，要在预订前的15—30分钟在包房门口迎接宾客的到来。当客人来到时，要微笑地问候客人，知道客人名字的要用姓名去称呼客人。

2、拉椅让座：当客人进入房间后，要主动为客人拉椅让座。不用为全部的客人都拉椅让座，但一定要为女士或者是被邀请的贵宾服务。有小孩子的，要主动询问是否需要婴儿椅。

3、派送香巾：将已折好的香巾放入香巾托，服务于客人的左手边。并说：对不起打扰一下。请用香巾。如知道客人姓名，要说：王总，请用香巾！

4、服务茶水：将口布折成正方形放于一骨碟中，将茶壶放到口布上，拇指扣于壶把上，其它四指接于骨碟盘底，在客人右手边一只手为客人倒茶，并说：对不起打扰一下。请用茶。如知道客人的姓名，要说：王总，请用茶。在倒茶之前一定要先说对不起打扰一下来引起客人的注意，否则客人不小心会碰到茶壶造成烫伤。

5、呈递菜单并点菜及酒水：询问客人是否可以点菜，并将菜单交于主人。向客人主动推荐特色菜或者是当天的厨师精选。推销各种酒水及向女士儿童推荐软饮。询问是否可以起菜：对于集团内部宴请或者是常客，可能会早已通过电话预订的形式提前制订了宴会菜单，所以可以直接向主人询问是否可以通知厨房开始做菜，如有vvvip，同时要问主人是否要求分餐；如要求，有果盘的话，要通知厨房按人数准备个吃。同样要向主人推荐各种酒水及饮品。

6、下点菜单及酒水单：将客人所点的菜品和酒水项目分别开在点菜单上。每份一式四联，一联交厨房或者吧台，一联交前台，一联交传菜，一联自己留底备查。

7、服务酒水：如客人有特殊要求的话，按照客人的意思分先后顺序斟倒。如客人没有要求，则按照先女士儿童、主宾、后主人的顺序顺时针斟倒。倒酒时酒瓶要有余底，不要全部连底倒完。

8、上菜服务：上菜时，要在客人比较稀疏的地方上菜，或者选择不重要客人的位置；上汤时，将汤上到桌上后，要向主人询问是否需要分汤；对于分餐的客人，每次要将菜品上桌后报菜名，给客人做一个展示，按人数将其用骨碟分餐。给每人上菜时再次报菜名，并请客人慢用。所有菜品全部出完后，要向客人说明：您的菜已经全部上齐了，请慢用！

9、餐间服务：烟缸里每两个烟头就更换一次；及时续倒茶水；客人吃完带骨或皮壳较多的食物后就更换一次骨碟；上果盘之前更换一次；客人举杯喝酒时，要马上手持酒瓶准备续斟；有vip客人且人数较多的时候，包间至少要有两个服务员在服务；如果所点的酒水已喝完或马上喝完，要马上问主人是否要再加。

10、结帐：集团内部高层可到前台签单，但要注意提醒；正常客人结帐，到前台拿帐单到主人面前，不要当着众人面大声报价格。寻找适当的机会向客人询问用餐满意度，将客人意见及时反馈给服务经理。

11、拉椅送客：客人起身要离开时，要马上上前帮女士或贵宾拉椅，然后到包间门口送别客人，并感谢客人的光临。然后以最快的速度检查一遍桌面上是否有客人落下的物品。

12、餐后整理工作：归整坐椅，清洁地面卫生；收台：先收口布、香巾等布草制品，再收酒杯等玻璃制品，最后收瓷器制品，将垃圾各脏餐具运送至洗碗间，将玻璃转盘从桌上搬下清洁，收掉脏台布。

**学生个人实习报告篇四**

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。通过这次的实习，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年大学里所学知识的巩固与运用。从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。由于会计行业的特殊性我只能参加财务部门中较为简单的工作，如出纳及帮助会计进行帐目的核对等工作，但是，这帮助我更深层次地理解现在的企业会计，并且我对会计分录、记帐、会计报表的应用也有了进步的掌握。不在局限于书本，而是有了一个比较全面的了解。实践暴露了我许多知识上的不足，也是对理论知识的一种补足。会计工作中的每一个步骤都是十分重要的，只要有一个部分出差错，那么就会牵连到其他的部分，所以会计真的不是简单的算算记记，这是一项十分严谨的管理活动，工作前先做好个人工作计划，有条不紊地进行。此外，我还结交了许多朋友、老师，我们在一起相互交流，相互促进。因为我知道只有和他们深入接触你才会更加了解会计工作的实质、经验、方法。为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。在这次的社会实践中，让我学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，打开了视野，增长了见识，也改掉了很多毛病。知道挣钱的不容易，工作的辛苦，与社会的复杂多变。而为了适应社会，我们要不断的学习，不断的提高自己，在实践中锻炼自己，使自己在激烈的竞争中立于不败之地！

作为学习了差不多三年会计的我们，可以说对会计已经是耳目能熟了。所有的有关会计的专业基础知识、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。 下面我从个人实习意义及对会计工作的认识作以下总结：

一，作为一个会计人员，工作中一定要就具有良好的专业素质，职业操守以及敬业态度。会计部门作为现代企业管理的核心机构，对其从业人员，一定要有很高的素质要求。

从知识上讲，会计工作是一门专业性很强的工作，从业人员只有不断地学习才能跟上企业发展的步伐，要不断地充实自己，掌握最新的会计准则，税法细则，法律知识及攻关经济动态。这样才能精通自己的工作内容，对企业的发展方向作出正确的判断，给企业的生产与流通制定出良好的财务计划，为企业和社会创造更多的财富。

从道德素质讲，会计工作的特殊性使其可接触到大量的共有财产，所以作为会计人员一定要把握好自己办事的尺度，首先自己要做到安分守己，其次对于他人的威胁，诱惑，和指使要做到坚决不从。朱镕基同志曾经讲过“不做 jia账”。这四个字代表了他对整个会计界提出的要求和寄予的希望。如何挽救道德的缺失，将个人素质提高到一个新的层面上来，是我们每一个会计人员都要努力思考的问题。只有会计人员自身的道德素质提高，才能够走好职业生涯的每一步，只有会计人员全体道德素质提高，会计行业才能够得到更深的发展，市场经济的优势才能够发挥得更好。

二，作为一个会计人员要有严谨的工作态度。会计工作是一门很精准的工作，要求会计人员要准确的核算每一项指标，牢记每一条税法，正确使用每一个公式。会计不是一件具有创新意识的工作，它是靠一个又一个精准的数字来反映问题的。所以我们一定要加强自己对数字的敏感度，及时发现问题解决问题弥补漏洞。

三，作为一名会计人员要具备良好的人际交往能力。会计部门是企业管理的核心部门，对下要收集会计信息，对上要汇报会计信息，对内要相互配合整理会计信息，对外要与社会公众和政府部门搞好关系。在于各个部门各种人员打交道时一定要注意沟通方法，协调好相互间的工作关系。工作重要具备正确的心态和良好的心理素质。记住一句话叫做事高三级，做人低三分。

四，作为一个即将工作或刚迈入社会的新人，也要注下面是我通过这次会计实习中领悟到的很多书本上所不能学到的会计的特点和积累，以及题外的很多道理。

以前，我总以为自己的会计理论知识扎实较强，正如所有工作一样，掌握了规律，照芦葫画瓢准没错，那么，当一名出色的会计人员，应该没问题了。现在才发现，会计其实更讲究的是它的实际操作性和实践性。离开操作和实践，其它一切都为零！会计就是做账。

其次，就是会计的连通性、逻辑性和规范性。每一笔业务的发生，都要根据其原始凭证，一一登记入记账凭证、明细账、日记账、三栏式账、多栏式账、总账等等可能连通起来的账户。这为其一。会计的每一笔账务都有依有据，而且是逐一按时间顺序登记下来的，极具逻辑性，这为其二。在会计的实践中，漏账、错账的更正，都不允许随意添改，不容弄虚作假。每一个程序、步骤都得以会计制度为前提、为基础。体现了会计的规范性，这为其三。 登账的方法：首先要根据业务的发生，取得原始凭证，将其登记记帐凭证。然后，根据记帐凭证，登记其明细账。期末，填写科目汇总表以及试算平衡表，最后才把它登记入总账。结转其成本后，根据总账合计，填制资产负债表、利润表、损益表等等年度报表。这就是会计操作的一般顺序和基本流程。

会计本来就是烦琐的工作。在实习期间，我曾觉得整天要对着那枯燥无味的账目和数字而心生烦闷、厌倦，以致于登账登得错漏百出。愈错愈烦，愈烦愈错，这只会导致“雪上加霜”。反之，只要你用心地做，反而会左右逢源。越做越觉乐趣，越做越起劲。梁启超说过：凡职业都具有趣味的，只要你肯干下去，趣味自然会发生。

**学生个人实习报告篇五**

毕业实习是我们大学期间的最后一门课程，不知不觉我们的大学时光就要结束了，在这个时候，我们被学校安排来xx光电，实习完我非常希望通过实践来检验自己掌握的知识的正确性。在这个时候，我来到xx煤矿，在这里进行我的毕业后的顶岗实习。

xx光电这是我刚刚进入社会的第一次工作是学校安排的实习，我在里面做电脑组装和物料管理，xx煤矿建于20xx年，现在具有现代化管理，我在这里当电工。

20xx年的x月，我离开了生活了两年的轻工学院;我被学校安排到来厦门实习，在此期间我学到在学校和在社会的不同经历，20xx年x月xx日，我在xx煤矿中找到了自己的岗位，在机电组当一名小小的电工。在工作中我遇到很多难的问题，但是我都在老师的指导下完成，通过在实际中学习使我在学习中学会很多在学校里没有学校到东西，20xx年x月x日，我在写这份实习报告。回顾这将近一年的实习，有过欢笑有过泪水，酸甜苦辣尽在心头。在这一年脱离学校的锻炼中，我在社会中不断努力渐渐得以立足，并得到了最快速的成长。

我怀着美好的期盼来到xx煤矿开始为期几个月的实习生活。每一天、每一周、每一月都能在工作中学到很多。这次实习给我的收获是我觉得很多工作需要我去摸索和探讨，要不怕吃苦，勇于激流勇进，有的工作虽然单调又重复，但这是磨练意志最有效地方法，我告诫自己要认真完成，对每项工作都要认真的对待，做到每一件事过程中遇到困难，一定要争取不放弃，坚持到最后。只要希望还在，胜利一定属于我。

作为一名刚毕业的学生，理论是我们的优势，但是怎么样把理论结合到实践中成了我们克服的困难之一。而经理平时对我的不断教导让我在工作中将理论融合进去，提高了工作效率。看着那些同事忙忙碌碌的来来去去，坚定的态度是那么一点一滴在铸就起来，一个被人认可的人首先一定是一个认真负责的人，一个认真负责的人无论到哪里都可以站的正。相对于经验和技术而言，这些都是可以积累的，可以日久能熟，但能否有正确的态度是因人而异的。我从来没把现在的工作当做实习，我就是认定这就是我的工作，而不是专门来学习东西的。我是在工作中学习，在学习中能更好的完成工作。

现在的努力并不是为了现在的回报，而是为了未来;艰难的任务能锻炼我们的意志，新的工作能拓展我们的才能，与同事的合作能培养我们的人格，与客户的交流能训练我们的品性。

人生并不是只有现在，而是有更长远的未来。总体来说我的这一次实习是成功的。我能在矿里学习到很多校园里、课堂上、课本中学不到的东西，也了解了很多做人的道理，特别是体会到生活中的艰辛和找工作的不容易。感谢学校给了我实习的机会，感谢矿里的实习指导教师给予我指导，感谢领导对我的关心。我相信，通过这次实习，一定会令我的人生走向新一页。

出来社会大半年，已经是半个社会人了。不能再像学生那样，某些时候可以随心随意。校外企业顶岗实习，为我们提供了一个很好的实践机会，可以让我们更好的把理论应用于实践，在实践中领悟理论，更可以学习到很多书本上学习不到的、甚至比理论知识更实用的业务知识。

而且，这些实习经验，无疑是我们毕业后就业的一大筹码，我们与其他大专生相比，就赢在了起点上！作为一个成年人，作为一个社会职业人，任何时候都要守规矩，做好自己的本分，承担起自己所需要承担的责任。经历了2份不同的`工作，我渐渐的认识到，每一份工作或每一个工作环境都无法尽善尽美，但每一份工作中都有许多宝贵的经验和资源，如失败的沮丧、自我成长的喜悦、温馨的工作伙伴、值得感谢的客户等等，这些都是工作成功者必须体验的感受和必备的财富。如果每天怀着感恩的心情去工作，在工作中始终牢记“拥有一份工作，就要懂得感恩”的道理，你一定会收获很多很多。在你收获很多很多的同时，你会发现自己已经在锻炼中变得勇敢，坚强，乐观，阔达。这样的你，是不断前进的走在成功的路上的。

最后，感谢这一段曲折的时光，感谢每个我所在的企业，感谢矿领导以及老师对我的重视和栽培，感谢我所遇到的同事们，你们一路给我帮助和支持，让我在前进的路上充满着激情和勇气！感谢xx煤矿，让我在短短的半年的时间时间里认识到很多的良师益友，让我在知识的海洋中不断吸取知识不断的完善自己，感谢院领导们的英明政策，让我有机会将自己所学的知识充分的运用到实践中并在实践中检验所学的真理，感谢各位辅导老师的辛勤付出与教导，给我们无微不至的呵护，让我们在工作中振作起来并且找到迷茫的出口！

总的来说，职业学校的学生校外实习工作，既是日后学生参加就业、走上工作岗位的一个预演，也是拓展学校品牌、增大发展空间的关键着子，我们要本着为学生负责、为学校发展负责的态度，与时俱进，认真做好校外实习工作。

**学生个人实习报告篇六**

根据学校毕业实习要求，本人于20xx年xx月底到xx月底期间在xx银行xx市支行城关分理处进行了为期8周的毕业实习。实习期间，在学校和单位指导教师的帮忙下，我熟悉了金融机构的主要经济业务活动，系统地学习并较好掌握了银行会计实务工作，理论水平和实际工作本事均得到了锻炼和提高。现将毕业实习的具体情景及体会作一系统的总结。

xx银行是四大国有银行之一，是中国金融体系的重要组成部分，总行设在xx。在国内，xx银行网点遍布城乡，资金实力雄厚，服务功能齐全，不仅仅为广大客户所信赖，已成为中国最大的银行之一。在海外，xx银行同样经过自我的努力赢得了良好的信誉，被《财富》评为世界500强企业之一。xx银行xx县支行城关分理处是xx县支行直属的一个营业网点，一向鼎立支持xx经济的发展，在地方经济建设中发挥着极其重要的作用，以优美的环境、丰富的金融产品，竭诚为各类企事业单位和城镇个人客户供给安全、快捷的全方位优质金融服务。

此次实习的目的在于经过在xx银行的实习，掌握银行业务的基本技能，熟悉银行日常业务的操作流程以及工作制度等。实习过程主要包括以下几个阶段：

（一）了解实习单位基本情景和机构设置、人员配备等。

（二）学习银行的基本业务流程与交易代码，主要包括以下方面：银行业务基本技能训练，如点钞、珠算、五笔字型输入、捆扎等；银行的储蓄业务，如活期存款、整存整取、定活两便等；银行的对公业务，如受理现金支票、签发银行汇票等；银行的信用卡业务，如贷记卡的开户、销户、现金存取等。

（三）了解银行会计核算方法，科目设置与账户设置，记账方法的确定等。区别与比较银行会计科目账户与企业的异同。

（四）总结实习经过，并完成实习手册、实习报告。

在正式学习银行业务前，我在实习指导教师的指导下首先学习银行工作必需的基本技能，包括点钞、捆钞、珠算、五笔字型输入法、数字小键盘使用等。这似乎给了我一个下马威，本来自以为银行业务相当的简单，却没发现我原先有这么多基本的技能不会操作。看着同事熟练的点钞，真是又佩服又羡慕，而我只能笨拙的从一张一张数起。对于珠算，刚开始我一向无法理解为什么不用计算器，这不是更方便吗之后慢慢才了解，原先银行柜员经常需要查点现金，看是否能账实相符，而人民币有多种卷别，在点钞时需要累加，这时使用算盘就要比计算器方便，因为计算器显示的结果超过必须时间便会消失。

经过一个星期的“苦练”，我虽然还不能熟练操作银行的基本技能，但大致也掌握了其中的技巧，所谓熟能生巧，主要是靠以后勤加练习了。于是接下来，实习指导教师便让我学习储蓄业务。该分理处的储蓄业务实行的是柜员负责制，就是每个柜员都能够办理所有的储蓄业务，即开户、存取现金、挂失、解挂、大小钞兑换、受理中间业务等。对于每一笔业务，我都学习了其abis系统的交易代码和操作流程，业务主要可分为单折子系统和信用卡字系统两类。

此外我还学习了营业终了时需要进行的abis轧账和中间业务轧账，学习如何打印流水、平账报告表、重要空白凭证销号表、重要空白凭证明细核对表，审查传票号是否连续，金额是否准确，凭证要素是否齐全等。在银行实习，学习柜员间每一天交接工作时的对账是必不可少的，对账时除了要核对现金账实是否相符外，还要查看重要空白凭证是否缺失，传票是否连续等等。而柜员间对账也是很有程序的，一般先清点现金，然后再是清点重要空白凭证如存折、银行卡、存单等。

经过一段时间的学习并背记储蓄业务的交易代码和操作流程后，我开始学习银行的会计业务，即针对企业的业务。对公业务的会计部门的核算（主要指票据业务）主要分为三个步骤，记账、复核与出纳。城关分理处的票据业务主要是指支票，包括转账支票与现金支票两种。对于办理现金支票业务，首先是要审核，看出票人的印鉴是否与银行预留印鉴相符，方式就是经过电脑验印，或者是手工核对；再看大小写金额是否一致，出票金额、出票日期、收款人要素等有无涂改，支票是否已经超过提示付款期限，支票是否透支，如果有背书，则背书人签章是否相符，值得注意的是大写金额到元为整，到分则不能在记整。对于现金支票，会计记账员审核无误后记账，然后传递给会计复核员，会计复核员确认为无误后，就传递给出纳，由出纳人员加盖现金付讫章，收款人就可出纳处领取现金（出纳与收款人口头对账后）。转账支票的审核资料同现金支票相同，在处理上是由会计记账员审核记账，会计复核员复核。

经过这次实习，除了让我对xx银行的基本业务有了必须了解，并且能进行基本操作外，我觉得自我在其他方面的收获也是挺大的。作为一名一向生活在单纯的大学学校的我，这次的毕业实习无疑为我供给了一个我踏入社会前的平台，这也为我今后踏入社会奠定了基础。

首先，我觉得在学校和单位的很大一个不一样就是进入社会以后必须要有很强的职责心。在工作岗位上，我们必须要有强烈的职责感，要对自我的岗位负责，要对自我办理的业务负责。如果没有完成当天应当完成的工作，那职员必须得加班；再者，那边是工作上必须要在态度上时刻要求自我，要认真谨慎，不能有任何疏忽，如果是不细心弄错了钱款，而又无法追回的话，那也必须由经办人负责赔偿。

其次，我觉得工作后每个人都必须要坚守自我的职业道德和努力提高自我的职业素养，正所谓做一行就要懂一行的行规。在这一点上我从实习单位同事那里深有体会。比如，有的业务办理需要身份证件，虽然客户可能是自我认识的人，他们也会要求对方出示证件，而当对方有所微词时，他们也总是耐心的解释为什么必须得这么做。此刻银行已经类似于服务行业，所以职员的工作态度问题尤为重要，这点我有亲身感受。

在我实习快要结束时，基本业务流程我也算是掌握的差不多了，所以偶尔在空闲时指导教师让我上岗操作。没想到，看似简单的业务处理，当真正上岗时却有这么多的细节需要注意，比如：对待客户的态度，首先是要用敬语，如“您好、请签字、请慢走”；其次与客户传递资料时必须起立并且双手接送，最终对于客户的一些问题和咨询必须要耐心的解答。这使我认识到在真正的工作当中要求的是我们严谨和细致的工作态度，这样才能在自我的岗位上有所发展。

最终，我认为经过了这两个月的实习，学历并不是最为重要的。在实际工作中，个人业务本事、交际本事以及一种进取态度是十分让单位、企业看重的。同时也让我感触很深的便是在大学课本上学来的知识始终只是纸上谈兵，而仅有让理论与实践相结合才能让自我的工作效率增高。这次返校我相信我会更加的努力学习，让自我的专业知识、专业技能更强，争取在毕业后能以最好的面貌应对社会的挑战。

**学生个人实习报告篇七**

作为一名xx专业的大学生，为能进一步提高自身在xx专业方面的能力，并切实的锻炼自身在社会方面的生活和实际工作能力，我与x月x日来到了xxx公司的xx岗位，开始了为期三个月的毕业实习经历。

此次的实习，为我在社会经历上与专业认识上带来了很多经验，并进一步的锻炼了我在社会中独立的能力。现实习结束，我在此对时期的情况和经历做如下报告：

作为xx专业的大学生，能找到对口的岗位实习工作，我本身是非常满意的。在工作前期，我在领导的教导中，通过培训和实际锻炼，掌握了在工作中的基本要求和方式技巧。尽管在一开始的时候使用新的技巧和方式对我而言都非常的不熟练，但凭借自身的知识面和经验的累积，我用较短的实践适应了工作的情况，并通过后来逐步的锻炼，进一步的完善了自身的能力。

但很快，随着基础工作的掌握，我们在工作中的要求也越来越复杂多样。面对不断出现的工作要求。我继续以领导的培训为基础，配合自身的理解来完成自身的工作。虽然在前期的时候这样的方式很好用，但很快，因为工作的复杂，我自身的理解也出现了不同程度的偏差。

那时候，对于工作中翻下的错误，我一边感到害怕，一边也非常的懊恼。失败的经历让我认识到了自己的自大，但在领导的批评后，我也重新找到了前几你的方式。并开始在工作中积极的与身边的同事们展开交流，做到不懂就问，不轻易做出自己不了解的决定。这样的改变，不仅让我掌握到了更多的工作技巧，还学会了遵守纪律和规定，认识到了不少的前辈和朋友。

此次的实习，尽管有不足，甚至也犯下过错误，但对我而言，确是一份充实而又独特的学习体验。

通过在公司的工作，我认识了今后工作的方向，对专业、纪律、团队等都有了更加深刻的理解，并通过积极的实践锻炼了自身的能力。

而在生活方面，独立在外的生活大大的激发了我自己动手的能力，如今我不仅能良好的维持自身在外的生活，更能保持对工作和生活的协调，做到工作不迟到、不早退，积极的完成自身任务。

三个月的时间尽管很短，但却非常丰富多彩。相信这次的经历一定能给我带来更大的成长，今后再次走上社会的时候，我会变的更加优秀！

**学生个人实习报告篇八**

时间如流水转瞬即逝，半年的顶岗实习在忙碌的生活中悄然而去，回首那些与学生相处的日子真是令人难忘，虽然有过伤痛与疲惫，有过彷徨与失落但当我要离开他们的时候内心又是那么地不舍，在埝头中学实习的这半年将会成为我人生中最有收获的岁月。

青春似岁月，在人生的岔口徘徊，想搭上青春的最后一班列车。回首平庸的过往动觉惭愧不堪，大学四年的生活已经过半，记忆中还是一无所留，生活中的时候是一潭死水，每一天生活只是对前一天的不断的无止境的复制真的不想如此般度过剩下的二分之一的时光，想要些特别的经历想让生命更厚重些，想让青春更绚丽些。大三的上半学期知道学校有顶岗实习活动，也知道这个学期学的知识可以在别的时候补过来，所以我毅然地选择了顶岗。

不知道顶岗的生活会是怎样，学校怎么样，学生好不好管，会是收获满满还是不如不曾经历过，一切都充满疑惑。问了一下师姐师哥，答案却是相差甚大，一切都是未知数。虽然对自己不是很有信心，但我相信应该有所收获，想锻炼一下自己，早晚都要面对就业还不如尽早地适应环境，有什么不足的地方回到学校还有办法弥补。两年的大学生活都是我忘记了自己与别人相差很大，日子过得很安逸都有些乐不思蜀了。我不想走平常路，想在年轻的时候多经历一些，只有经历过风雨才能见到彩虹，有一颗不自信但坚定的心最终我成为我们宿舍唯一一个顶岗实习的人。

在学校的时候也在为顶岗实习做准备，上教法课、学如何上课、如何处理偶发事件等等，为将来的教师生涯添一些胜利的砝码。在学校的时候就知道有的学校条件好还有生活补助有的学校什么都没有，真相分到一个好学校，但能有机会锻炼一下就不苛求太多了。在期末考试的时候才知道我被分到埝头中学了，我们实习点有六个女生两个男生，大名的三个实习点由英语系的导员(盖丽慧老师)带队，与他们以后相处会怎么样，带队老师会经常来看我们吗?(埝头中学离县城有50多里)带着一个个疑惑来到了作为第一次当老师的地方——8月27日来到埝头中学。

从石家庄出发，路上行驶了5个多小时来到大名县，三个学校的校长在县城为我们接风。之后31名学生就各赴自己的实习学校了，从大名县城有行驶了半个小时来到了实习地点，这时候学校还没有开学，学校很是安静，学校早已为我们准备了三个房间，房间也都粉刷一新，比我们想象的要好得多。因为还没有分配任务所以我们几个人的前几天主要是看教学光盘，日子过得很轻松!

早就知道两个教语文中会有一个教初二，结果我被分到初二教97、98班，并且我也是我们之中唯一一个教二年级的任课老师，没有人与我共同商量，真是有些担忧，让我惊喜的是学校决定让我带97班的班主任，这对我来说真是个意外也是一种挑战，真真正正地感觉到了学校对我们的信任。

我所教的97班还算可以，语文成绩还不错，纪律还可以，真怕把他们带不好，自己压力很大。刚进班我就发现班里只有一个女班长，也不知道为什么我就又选了一个男的副班长，阴差阳错没想到他会干的那么好，与学生相处了三个多月，其中有快乐也有悲伤，有信心十足过也有悲伤绝望过，两者是那么地极端又是那么地统一。因为他们还小不懂事，凡事做的时候不考虑太多随心所欲，对他们要尽心但对于他们的错误不要太过于认真，毕竟他们还是孩子，与学生们的交往，其中有许多是让我难忘：

(1)我的第一个教师节。9月1日刚接97班，9月10日就是教师节，真害怕学生们这一天对我不理不睬。9月9日晚别的班都开始送别的班都开始送礼物 我却一个也没有，不是为收什么，关键想了解孩子们的那份心，看着别的老师收礼物我表面上为人家祝福而自己却是漠然的失落。9月10日早上当我看到黑板上写着“祝老师节日快乐”7个大字，彩带落到头上的那一刻，眼里满含热泪，真没想到会有这突如其来的喜悦，那个时候才发觉做一个受孩子们热爱的老师是多么地重要，也明白了作为一名教师的神圣之处。虽然作为一名教师很累，但心与心的交流会受到学生的铭记，才真正地理解教师是多么神圣的岗位，学生的理解与回报会使自己忘记工作中的累与痛。

(2)副班长景冬冬因为害怕耽误学习而辞职，我想挽留他却没有留住，无可奈何也只能那样。可是没过几天，我们班就有5个人集体辞职，我刚开始的时候很生气心想辞职就辞职，谁怕谁呀!但冷静下来却想不能这样，要从根本上解决问题，所以我一个个地做工作，在谈心的时候发现你只要用心走进他们的内心，一切问题都可以解决，交谈以后这几个人都表示不再辞职并好好干好自己的本职工作。这一次我发现交流这种方式在师生之间是多么地重要，而且你只要真心实意地为他好，站在他的角度为他考虑，一切都会迎刃而解。

通过这次顶岗实习，今后无论做什么事，我都有了底气，因为我收获很多。

**学生个人实习报告篇九**

20××年×月×日——×月×日

本班教室

透过本次模拟实验培养我们学生实际动手潜力，缩短课本知识与实际工作的距离。

经过一个多学期的学习，我们在老师的指导下进行了两个星期的会计手工实习。我们按手工记账的程序和方法进行了全方位，全仿真性的了解。

实习中，我们组织三人一组。由一个组长带领两名组员组织和指挥实验小组会计模拟实验的操作。

首先，我们根据实验资料中的经济业务摘要编制会计分录。然后设置t字账，编制科目汇总表、开设总账、登记期初余额、且根据科目汇总表登记总帐并结账，最后根据总账及其他有关资料编制资产负债表、利润表和现金流量表。

在我所在的小组中，我担任写分录、根据科目汇总表登记总账、登记记账凭证的工作。在登记记账凭证时，我自以为对单据等并不陌生，但是在实际操作时还是出错了，例如，借方科目的金额写到贷方科目去了。存根联忘写日期等等，还有在写分录的过程中，感觉都是在学习理论知识见过的，看起来比较简单，但是真正轮到自己做的时候，却是错误百出。有时看错了金额栏的位置，明明是在千位却写到了万位，导致数字错误，有时忘写会计科目的明细账，有时没注销空白的金额栏等。有时候登账时个性是三栏明细账，由于明细项目太多，金额栏紧凑一不留意就会把数字填错。但是在经过几天的熟悉过程之后，错误就慢慢的减少了，而且手工操作的速度也有提高。虽然实习这几个星期每一天都生活在忙碌之中，但每一天都过得很充实。

透过本次模拟实验，培养了我们的实际动手潜力，缩短了课本知识与实际工作的距离。且理解到会计人员最重要的一点就是细心。对于每一天和一大堆数字打交道，绝不能出一点点错，要明白失之毫厘，差之千里，零点零几的差别，有可能造成与实际很大的距离。会计人员还要时刻注意了解会计准则，会计法规的变动状况，对于税率，比例，国家政策的变动必须要明确的认识，在工作中要严格要求自己。

另外，我认为如果在今后的实习中，如小组中三人可由出纳、会计、会计主管组成。实行轮岗制，每个星期更换一个岗位，而且有模拟的银行、公司、税务部门…等等。可能会更生动些、更现实些。

透过这次的实习，学到了许多的知识。期望透过这次的学习能为以后实际工作中得心应手。

**学生个人实习报告篇十**

伴随着互联网的发展。it人才的短缺现象将会越来越严重。

出去看看才知道自己的眼界有多宽广，多了解外面的形式与发展才会看清自己所属专就业前景，才会知道外面的需求情况，带着这些认知我走近了实习的第一步。

我所实习的地方是一家叫作联想1+1的电脑专卖店，店主首先让我了解各种电脑软硬件设施产品，认识不同品牌，不同配件的性能，帮他向顾客介绍一些品牌的优点与缺点，清楚的告诉顾客他们之间的不同，让顾客们明明白白消费，不欺诈，很坦诚的对待顾客，不在乎自己的利益，只想诚信待客，让人满意的来，满意的走。

实习第一天先了解了一下公司的规模，是一家中型电脑专卖店，不算大，也并不小，各种电脑配件非常齐全，品牌众多，适合不同阶层的民众选购，有很多种器件需要了解，主版品牌华硕，富士康，技嘉，英特尔，哪一种品牌适合哪一种类型的人群使用，显卡丽台，华硕，讯景，蓝宝石，声卡，硬盘，内存等，一一给顾客介绍，告诉他们应该首选什么，备选什么，了解了许许多多的计算机硬件知识，对计算机在市场的需求有了初步了解。

伴随着互联网的发展。it人才的短缺现象将会越来越严重。据保守估计，目前中国市场对it人才的需求每年超过20万人。而国内目前的it教育主要是高等学校计算机、电子、电信、信息技术等相关专业的学历教育，每年培养的大学毕业生约为5万，远远不能满足市场的需要。it技术人员的极度短缺，迫使许多公司不得不提供高薪才能聘请到符合要求的专业人员，而这些职位优厚的待遇吸引了很多非it人员，于是许多人设法通过各种培训来获得这些职位，it行业中职业的变化和更替也是最为频繁的，它要求从业者必须不断地学习才能保持这种持续工作的状态。同时一个人学习的技术越先进，掌握的技术越全面，那么这个人的事业发展前景就越广阔，工作选择的机会就越大。此外，由于互联网技术的飞速发展，很多掌握过时技术的人员也不得不重新进行培训，以使自己能够与最新的技术同步。随着我国经济的不断发展，信息化程度不断提高，各个企业对信息化投入的比例逐步加大，因此要求在职人员必须要学会操作微机。

我们这一代学计算机专业的，正面临着巨大的变革，计算机快速的发展让我们有点应接不暇，要与时俱进，紧跟时代步伐，需要有马不停蹄的精神与毅力去不断汲取专业知识，关于计算机行业，在我看来，更多的时候，计算机是作为工具来使用的，也就是说我们这一行永远不要只顾埋头拉车，我们的目标和发展动力，都是为别人服务。有时候不要抱怨，似乎通信行业在主导着计算机行业的发展，大家想过计算机没有通信的功能他使用的价值还有多大，通信技术应该说更多时候只是计算机行业的一个方向，使我们在应用他们的通信技术，并应用到我们的行业中，应该说我们计算机发展的契机是因为通信技术在计算机上的应用。

这是一个不错的公司，在老板精明的照料下越发强大，前景如同我们的计算机专业一样，如日中天，很有发展的契机，公司的管理井井有条，对于每一个员工首先进行诚信教育，从思想上教化员工，让员工有责任感，责任重于利益，这一点很不错，员工之间很有团队精神，相互讨论为顾客考虑怎样配备每一个元器件才最合适，实现了人性化服务，看的出来，如果要在外面找一份工作，首先要以人为本，应聘时用行动去感染对方，不光靠知识，也要靠自己的行为品德，从长远考虑而言，在一个计算机应用的公司里上班靠的不紧紧是过硬的技术，一个人的素质也很关键。

经历了一次实习，学习了一次，从这个有意义的暑假中走过来，感觉整个人又成熟了不少，带着自信说话，那是一种填满微笑的轻松。

**学生个人实习报告篇十一**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

**学生个人实习报告篇十二**

在我们接触市场营销专业课之前，我们专业个性的进行了这次专业认识的实习。这次实习从20xx年8月22日到9月9日，历时达三周之久。主要透过同学们在查看资料的前提下自行到社会上找实习单位的方式来进行的。效果很不错。这次专业认识的实习，是为了让我们对营销专业有一个初步的感性认识和了解，同时也对自我有一个清晰的认识，以便在以后的学习中能够扬长补短。透过这次实习，也使我们初步培养了专业兴趣，初步设想了未来发展的方向，为今后的专业学习及就业打下了良好的基础。透过这三周的实习，我们基本上到达了初步学会发现营销问题并尝试用理论分析营销问题，收集、整理与分析资料，书写实习报告等专业认识的目的。这次实习在老师的指导和同学们的努力下，最终取得了圆满的成功。

（一）实习单位简介我们实习的单位是郑州盛煌经贸有限公司，我们的实习主要是在它的营销部进行的。在人们消费水平逐渐提高，生活质量要求越来越高的这天，装修污染（装修污染的相关材料见附录一）却困扰着人们。而这家公司正是以改善人类居室环境为己任，为消费者带给有效的空气治理方案，以优秀的产品、专业的施工、合理的价位，为消费者打造一个无污染的家。治理装修污染是这家公司的主要工作，其主打产品是光触媒

（二）我们组的实习安排从8月22至8月24日，我们在学校内部透过电子网络对专业知识进行初步浏览；8月25日我们组开始找实习单位，当天我们就选定了一家公司，但晚上经过思考就把它辞了；8月26日，我们最终选定了郑州盛煌经贸有限公司；8月27日，休息一天；8月28日，我们正式上班，这一天到公司我们的主要工作就是查阅公司的相关资料，对公司进行一个初步的了解与认识；8月29日，我们根据公司经理的安排到该公司的营销部了解状况；8月30、31日，9月1、2、3日，我们被分别派往业务经营点，跟着公司的业务员学习业务经营；9月4、5日，我们休息两天；9月6、7、8、9日，根据老师的安排，我们在校内写实习报告。9月9日实习报告的上交，标志着这次为期三周的专业认识实习结束。

（三）我们的实习资料我们组的实习资料主要是在围绕专业认识主题的前提下参加郑州盛煌经贸有限公司的业务经营工作。我们在接触顾客时，主要了解顾客的消费需求及消费心理；在与业务员相处时，主要学习其洽谈业务的语言和技巧；同时，我们也注意观察周围的一切，进一步了解我们的营销环境。我们以营销人的身份去参加真枪实弹的演练，在这个过程中，我们初步对营销专业有了感性的认识，同时也培养了我们的专业兴趣。

（一）盛煌经贸有限公司的营销环境营销环境是存在于企业营销部门外部的不可控制的因素和力量，这些因素和力量是影响企业营销活动及其目标实现的外部条件。任何企业的营销活动都不可能脱离周围的环境而孤立存在进行。所以任何一次的企业活动都要以环境为依据，主动地去适应环境，同时透过营销努力去影响外部环境，使环境有利于企业的生存和发展，有利于提高企业营销活动的有效性。

1、该企业的微观环境分析微观环境是指与企业紧密相连，直接影响企业营销潜力的各种参与者，包括企业本身、市场营销渠道企业、顾客、竞争者以及社会公众。微观环境直接影响与制约企业的营销活动，多半与企业具有或多或少的经济关系。该企业的微观环境对企业本身的发展有很多不利。企业本身实力不强，资金不富，影响力不强，这直接影响其营销策略和营销投入。该企业的顾客却是那些有钱的主，因此这一点对公司来说是有利的营销环境。该企业的竞争对手很多，但这是无法改变的市场竞争规律。企业所应对的社会公众都是一群思想观念落后的中国人，使其很难在社会公众中树立良好的形象。这些微观环境直接影响企业的营销活动。

2、该企业的宏观营销环境分析宏观环境是指影响微观环境的一系列巨大的社会力量，主要有：人口、经济、政治、法律、科学技术、社会文化及自然生态等因素。宏观环境一般以微观环境为媒介去影响和制约企业的营销活动，在特定场合，也会直接影响企业的营销活动。该企业位于郑州市区，郑州市是一个省会城市，人口集中，政治法律等都比较完善，但该企业应对的一个瓶劲问题是无法生产及引进真正能够消除污染的产品与设备，这也是目前的科技所不能到达的，这直接关系公司的营销策略。不完美的产品，肯定得不到顾客的十分满意，从而影响企业的销售额。

（二）该企业的营销特点及分析该企业采取的营销路子是绿色营销和体验营销，同时以推销策略为主攻力。

1、绿色营销绿色营销，广义的解释，指企业营销活动中体现的社会价值观、伦理道德观，充分思考社会效益，既自觉维护自然生态平衡，更自觉抵制各种有害营销。因此，广义的绿色营销，也称伦理营销。狭义的绿色营销，主要指企业在营销活动中，谋求消费者利益、企业利益与环境利益的协调，既要充分满足消费者的需求，实现企业利润目标，也要充分注意自然生态平衡，实现经济与市场可持续发展。因此，狭义的绿色营销，也称生态营销或环境营销。绿色营销与传统营销相比有着更为突出的特征：

（1）绿色消费是开展绿色营销的前提；

（2）绿色观念是绿色营销的指导思想；

（3）绿色体制是绿色营销的法制保障；

（4）绿色科技是绿色营销的物质保证。郑州盛煌经贸有限公司，其行的就是绿色营销，在人们生活质量逐渐提高的这天，各种装修污染已经严重影响到人们的身体健康与生命安全，而该公司致力改善人类居室环境，降低装修污染对人们的危害。这种营销的出发点就是以满足绿色需求为中心，并以提升人们的生活质量为已任，着眼未来，追求技术进步，促进绿色产品的发展。当然这家公司也是环保回归热潮的附属品。

2、体验营销体验经济时代的到来使生产和消费行为都发生了巨大的变化，消费者在消费产品和服务时，已经不仅仅仅停留在产品和服务的本身，而是更加关注他们的感官体验和思维认同的过程。这些变化使企业的营销方式面临巨大的挑战的同时也带给了必须的机会。面临体验经济和体验消费的到来，体验营销应运而生。体验营销要求企业务必以服务为舞台，以商品为道具，围绕消费者创造出值得回忆的活动，使客户与企业建立合作，以此促进企业到达增加产品销售量的目的。郑州盛煌经贸有限公司的产品本身也是一种服务性产品，而其体现的就是一种体验经济。应对这种体验经济，公司肯定会采取相应的体验营销。公司对顾客的承诺就是先治理，后收费；不达标，不收费。并且在小区内经常进行一些免费的治理活动等。这些营销的策略，无不维绕着以体验为基础来吸引消费者，并增加其产品的附加值，从而建立品牌，取得消费者的认同。

3、该企业的促销策略促销是促进产品销售的简称。从市场营销的角度看，促销是企业透过人员和非人员的方式，沟通企业与消费者之间的信息，引发、刺激消费者的消费欲望和兴趣，使其产生购买行为的活动。促销以沟通信息为核心，以引发、刺激消费者产生购买行为为目的。郑州盛煌经贸有限公司采取的促销方式主要是人员促销，它一般状况是在一个新建的人数少而集中的小区内进行，这样能够直接的接触顾客，但公司也会采取一些人员促销，如派发广告单，免费上门检测服务等措施。该公司在促销策略上以推式策略为指导思想。公司主要运用人员推销的方式把产品推向市场，由于该公司的产品单位价值较高、性能复杂、流通环节比较少、市场比较集中，所以十分适合这种推式策略。

根据以上对郑州盛煌经贸有限公司的营销特点的分析，我们能够从几方应对其进行推荐：

（一）营销环境的改善该公司所面临的最不利的营销环境就是社会公众对其产品质量的怀疑。造成这一原因也有几方面的因素：一方面是公司本身实力不足，在产品技术开发与引进上欠缺，开发不出真正能够消除装修污染的产品；另一方面公司对竞争对手的关注程度不够，公司根本不明白自我的竞争对手有几个，实力怎样，信息闭塞。针对公司存在这样的现状，公司就应在自我的产品与引进上多下功夫，同时，就应加强自身的信息系统管理，最快、最准的掌握市场动态。

（二）推销人员的素质有待提升人员推销是一个综合的复杂的过程，它既是信息沟透过程，也是商品交换过程，推销人员的素质决定人员推销质量的好坏，乃至推销活动的成败。一个成功的推销人员就应在态度上用心热忱，勇敢进取；在知识储存上就应十分雄厚；在个人修养上就应礼貌礼貌，善于应变，技巧娴熟。而公司走在第一线的推销人员知识水平都较低，更谈不上专业知识，在工作态度上又缺乏热忱与激情。该公司的推销员在一个小区内不是自我主动上门接触顾客，而是自我挂一个牌子站在一旁让顾客去找他。这种推销方式不错，但不适合他们的产品，他们的产品是很容易被顾客忽视的产品，只有推销员主动上门拜访顾客，主动推销，才能走出公司销售额的低谷。公司就应注重培训第一线的推销人员，只有不断提升他们的素质才能更好的为公司创收益。

（三）该公司的广告策略就应加强该公司的广告只是简单的传单派送，没有其它十分有力地广告措施相扶。在传单满天飞的这天没有几个人十分重视到手的传单。该公司的产品是一种新产品，一种几乎是不为人知的产品，目前这个行业市场十分混乱，消费者根本不敢相信任何一家的产品，况且报纸上还经常出现一些对类似产品的批判报道。在这种状况下，公司就应调整广告策略，适当地在广告投资上多加开支。

和收获三周的专业认识实习给我们留下了很深的印象，因为它让我们学到了很多的东西，俗话说的好读一卷书，不如行万里路！透过这次实习，我们对企业、企业管理、市场营销等基本状况也有所了解；对市场营销的几个细分方向有必须的认识与掌握；更好的是我们开始学会发现营销问题，并能尝试用理论分析基本营销问题；初步学习了资料的收集、整理与分析；也初步掌握了实习报告的书写资料及方法。这次实习我们也对营销专业有了感性的认识，对自我有了更进一步的了解，培养了学习专业的兴趣，相信在今后的专业学习及就业中会有坚实的基础。在这次实习中，我们小组八个人在行动上能够持续一致，在问题讨论上能够用心响应，在实习过程中，能够各尽其职，尽其所能。透过这次实习，不但让我们对专业有了初步的认识，更让我们初步培养了团队精神。在历经三周的实习中，我们齐心协力，最终圆满地完成了这次专业认识实习的任务。

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