# 2024年暑假假期实践报告3000(二十篇)

来源：网络 作者：夜色温柔 更新时间：2024-07-30

*随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。暑假假期实践报告3000篇一1、实习时间20...*

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

**暑假假期实践报告3000篇一**

1、实习时间

20xx年7月7日20xx年8月1日

2、实习单位和部门

洪山区政协办公室。办公室的主要职能：

（1）承担区政协工作计划、总结、报告和区政协领导重要讲话等文稿的起草工作，向全国、省、市政协和中区委反映政协工作动态，提供信息，提出建议。

（2）负责洪山区委重要工作的部署在本系统的贯彻落实，负责洪山政协领导有关批示件的转达和催办落实，并及时做好反映工作。

（3）负责上级和区委、政府日常来往公文的处理和区政协文件的起草、审核、拟办、印刷、分发、立卷和归档工作。

（4）负责区政协全委会、常委会、主席会议、党组会议以及区政协召开的大型综合性会议的会务工作，联系政协领导的日常活动。

（5）负责对在本区的省、市、区政协委员和区内各人民团体等政协组成单位的联系。

（6）负责信息、《政协简讯》的编辑工作，及时向省、市政协和区委办、政协办报送本区重要信息。

（7）负责政协机关的安全保卫工作，管理机关的财产、财务、车辆及其他行政事务。

（8）负责接待安排来光泽视察、考察的上级政协领导、委员、工作人员和兄弟省、地（市）、区政协等负责人和工作人员。

（9）协助做好机关党支部的工作和本单位的精神文明建设。

（10）承办机关干部职工的工资福利事宜，做好机关离退休干部的服务管理工作。

（11）联系乡（镇）政协联络组工作。

（12）承办上级政协和区政协领导交办的其他工作事宜。

3、实习期间主要工作总结：

在洪山区政协的一个月里，得到了办公室王主任和外联科汪科长的指导和帮助，基本上了解了洪山区政协的日常工作，同时也学到许多做人和做事的道理，公文写作的能力也有所提高。

（1）协助王主任进行关于洪山区科技发展稿件的整理工作。将稿件分成了科技公司篇、科技项目篇、科技人物篇，并找出了3份不合主题的文稿。

（2）协助王主任进行关于洪山区改革开放30周年稿件的整理工作。对部分作品进行修改和润色，完成了上交市政协的文稿8篇。

（3）陪同王主任参加了市政协调研员对洪山区文化工作的调研会。在会上给各位领导倒水，并做会议记录；会后，在汪科长的帮助下，完成简报一份。

（4）陪同王主任参加洪山区关于改革开放的座谈会，会上主要是聆听老领导畅谈区改革开放30周年。在会？做一些服务工作，并做会议记录；会后，完成简报一份。

（5）陪同王主任迎接市政协李副主席到黎元洪墓视察，并陪同各级领导一起参加关于黎元洪墓修葺和保护的座谈会。在会上做会议记录，会后写一份简报。

二、专题内容分析

在洪山区政协我渡过了一个月的美好时光，不仅有像父亲一样的王主任教我做人和做事的道理，而且还有像姐姐一样的汪科长关心我的日常生活，教了我很多公文写作的技巧。我在这一个月巩固学校学的知识的同时，也学到了很多学校不可能学到的学问。

（一）、交际礼仪篇

（1）热情。

在政府部门里面，作为一个实习生，要想得到政府工作人员的认同，就必须热情。待人接物都要热情，看到政府的工作人员，主动上前打招呼；提前来到办公室，打扫卫生和打开水；看到工作人员在忙的时候主动上前帮忙。

在实习期间，我见到政府的工作人员，不管认识的还是不认识的，不管是领导还是扫地的阿姨，都会主动打招呼。有一个管钥匙的阿姨，因为我每次见到她，都主动上前叫她阿姨，所以她给我帮了一些忙。有几次我比主任早来了，阿姨看我来了，还没开门都会帮我开门；还有时候主任提前走了，需要钥匙关门，还没到下班的时候，阿姨就会来帮我关门；政协开会一般都会有水果的，每次都有剩的，阿姨就会拿一些到我那里给我吃。因为我的热情不仅让我得到政府工作人员的好感，也给我的实习活动带来很多的便利。

（2）虚心

做为一个实习生，到了政府部门一定要虚心学习，因为要学的有很多很多。开始来到政协里面整天都是看文章，我就认为政府部门的工作太简单了，后来发现是错了，其实还有好多东西要学。

后来王主任要我写一份简报，我没花多少时间，做了一份，结果交给汪科长看，汪科长说写的完全不行，给我讲了思路，要我重写，我又马上重写了一份，汪科长接到后，满脸不高心，修改了半天，交给我。这时，我傻了，我修改了2次的文稿，被改的面目全非，仔细看了下，确实比我原先的那个好多了，现在的这份已经很不错了。可是交给王主任，虽然王主任说第一次就写成这样，很不错，后来再进行了稍微的修改，但是我心里清楚这已经不是我的东西了，上面更多的是汪科长的，看来我的公文写作，虽然在学校学了，但是还需要更多的锻炼。

还有一次一位作家来找王主任，带来了一些材料，王主任要我去复印。我在学校哪里学这些东西，都是出钱人家帮忙复印的，来到复印的办公室，和阿姨说了下我要复印的事，我以为她会帮我复印，没想到她只是演示一遍，要我自己来。我看过程也简单，就自己来复印了，没想到复印的第一张就把机子卡死了，阿姨把机子搞好后，告诉我要把纸张铺平发进去，后来才顺利复印完。其实工作中我们有很多东西要向这样的阿姨学习，一定要保持虚心的态度，阿姨才会愿意教。

（3）真诚

来到政府部门，作为一名实习，一定要真诚的对待自己的领导，不要急功近利，这样才能赢得领导和工作人员的信任。

每天我都会很早来到办公室，打扫清洁和打开水，等王主任来后，帮王主任把水杯倒上开水，问问王主任今天有什么事做。我们部门比较闲，一有时间王主任就会和我聊天，问我的学习、生活、工作，有一次我来上班的时候，把手机掉在了公交车上，后来我去追我的手机，迟到上班一个小时，王主任看到我，不仅没有责备我迟到的事，而是问我手机找到没，我说找到了，王主任非常高心。在实习快结束的时候，王主任跟我说：实习的同学来来去去已经有很多了，我都没有什么印象，但对于你我真的很喜欢，你帮了我不少忙呀，以后就没有人给我倒水，没有人给我改文章了。

在政府期间，还有像姐姐一样的汪科长，在工作的时候，很严格，但是私下和我是好朋友。我经常到她的办公室串门，她也很欢迎我过去，每次都给我讲政府部门内部的知识，比如说：政协是一个无权的部门，但是政协的主席都是由实权派的领导兼任的，不然就起不到监督的作用了。政府内部的知识让我们受益匪浅，她还会和我们讲她的生活、爱情，她今年10月份就要结婚了，还要我去吃喜酒呢！

（二）、政府工作篇

起初来到政府机构实习的时候，认为政府的工作是轻松的，只要坐在办公室里，看看报纸、喝喝茶，最多开开会、吃吃饭，但是看似简单的工作，要做好也是不容易的。

1、开会

开会是政府部门的日常工作了，我在实习期间就参加了3次政协组织的会议，虽然都只是做一些服务工作，但还是成长不少。第一次王主任说要我参加会议，我还有点紧张，在学校也参加和组织过会议，但是毕竟在政府开会是头一回。首先座位的问题，在政府开会，一定会按照领导等级高低，从对着门的上座向两边散开，我带领导去会议室的时候，就要先搞清楚他应该坐在那里；其次是倒茶，一般会议会进行2个小时，每半个小时就要倒一圈，同时要注意领导们的茶杯，如果大部分的领导都喝的差不多了，也就要上去倒了。同时倒茶的顺序也是很讲究的，要从的领导开始倒，然后按等级高低依次倒；最后也是最重要的，做会议记录，他们开会都是用武汉话说的，起初我还有些听不懂，后来就还好了。做会议记录一定要学会抓住重点，如果每个人说的话都记住的话，就麻烦了也不可能，我开始写的也是一点逻辑和思路都没有，经过几次锻炼后，就基本能抓住重点了。

2、吃饭

我陪同王主任和领导吃了3次饭，虽然在学校里，学了许多关于吃饭的知识，特别是酒文化，但是要真正运用却是很难的。政府人员吃饭座位讲究是一定的了，和开会一样，但吃饭时敬酒却是最重要的。我在这几次吃饭中，终于见到了老师经常跟我们说的领导身边带的酒杀手，他们开始是不动的，埋头吃自己的，一旦领导说要敬谁，酒杀手，2话不说，马上站起敬酒，而且一饮而尽，这时候被敬的领导怎么也要喝一点。

经过这几次吃饭，我也遇到了解决不了的问题。老师总是在课堂上说，应该是小辈主动敬长辈，在吃饭的时候，我应该算是小辈了，等级最低（实习生）、年纪最小，但是该不该主动上前敬，我真不知道了，因为一大家不认识我；二作为实习生，主动敬酒是不是太嚣张；三我的上级汪科长都没要敬酒，我就敬，是不是不太好。经过一番考虑，我决定静观，后来就有个别领导来敬我，但是汪科长没回敬，我也没回敬。这些知识，也许只有过来人才能教你，不然在学校是永远学不到的。

3、公文写作

在政府里面学习，还有一个主要的工作，就是公文写作，我在实习期间完成了3篇简报和一篇倡议书。原本以为都大学快毕业了，这政府的写作工作应该没问题的，可是到做的时候才发现，自己写的东西和政府部门要求的完全不合。

我们在大学里，写文章一般都喜欢从自己的角度出发，谈自己的认识和看法，但是政府的文章一般都是要反映实际情况，比如说简报，就是要把一次座谈或者调研会的内容做一下总结，所以切忌加入自己的想法和思维；政府的文章对措辞相当严格，要求字斟句酌，不能有任何差错，因为要给领导看的，比如有一次写简报，给汪科长看，改了3次，还要交给王主任看，又改了3次，一个简报写了将近一周；政府文章行政色彩很重，每次写简报，重要领导的讲话，就要写进去，其他的就不用了，而且比重、先后也要按行政级别来区分，有时候一个重要领导可能没说话，或者没有对此次会议有建设性意义的讲话，但也要把他的名字在简报中提一下。这些也许没什么道理，但是要在政府机关机关里面工作是一定要懂的，不然一定会吃亏。

三、在实习中收获与体会最深的内容

在洪山区实习的一个月里，我确实学习到了很多东西，最重要的一点就是课本知识与实践相结合，在学校学的东西只有到社会上应用才能理解的更深、更透。

（1）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。而且在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，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。很多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在校读书；而已在社会的人都宁愿回校读书。我们上学，学习先进的科学知识，为的都是将来走进社会，献出自己的一份力量，在今后我要参加更多的社会实践，磨练自己的同时让自己认识得更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面，不要以单纯的想法去理解和认识社会。而是要深入地探索，为自己的未来打好基础，在学校学会更多的书面专业知识，在实践中好好利用知识进行运作。

（2）课本知识、理论知识的基础一定要打牢。是的，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，可我觉得，要是没有书本知识作铺垫，又哪应付瞬息万变的社会呢？经过这次实习，虽然时间很短。可我学到的却是我一个学期在学校难以了解的。就比如何与同事们相处，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。要搞好人际关系并不仅仅限于本部门，还要跟别的部门的同事相处好，那工作起来的效率才高。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遇到，可有所了解做到心中有底，也算是此次社会实习的目的了。

（3）在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力。这次实习后才能深刻体会这句话的含义。除了计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少很少。刚开始去的时候，还真有点不习惯。很多东西都不懂，幸好有叔叔、阿姨们的耐心帮助，让我在这次政府部门实习中掌握了很多东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。同时在这次实践中使我深深体会到我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被社会所淘汰。

暑假实习对我的成长有着很大的帮助，作为马上要走出大学校园的大学生，更多需要的不是书本的知识，而是社会的磨练。这一个月作为我们这些大学生走出大学的第一课，不管是考研的、还是找工作的，都有长足的影响。了解了社会到底是怎么样的；知道了该怎么样与社会上的人交往；更主要的，作为公共管理专业的我们，知道了政府部门是怎样运转的，这些都为我们将来踏入社会打下了坚实的基础。

四、对实习工作的改进意见

（1）对学院开展实习的建议：去政府部门实习对我们本专业来说是个不错的选择，对许多将来致力于从事公务员的同学来说这是一次非常宝贵的磨炼机会，同时也是次挑战，是提供一条路径给我们选择将来的职业，自己究竟能否在机关部门胜任。鉴于一个月的时间对我们能力的培养，自己对行政职业的兴趣的发现都是一个问题。建议学院以后可以更多征求同学们的意见，看大多数人是否愿意付出更长的时间在政府部门实习，可以规定下限，做出灵活自如，既不影响正常的实习教程，同学们也能从中学到更多。

（2）对洪山区科技局工作的建议：现在国家都在提倡建设节约性社会，我深深佩服我所在科室的陈科长，他为了节省单位的电话费用，或者说更好更快地提高工业科的办公效率，更方便为各高新技术企业服务，他采用了一种新方法（这也是我们国家大力提倡的电子政务工程）：建立网上联系方式，包括qq群、email联系等方式，极大地提高了工作效率；同时我发现科技局其他科室有些科员对电脑还不甚熟悉，或者说自己根本没有这个意识，更别谈政府网上办公，因些科技局各部门要真正实现电子政务网上办公，还需要每个科员自身观念的转变。

**暑假假期实践报告3000篇二**

实习内容：根据相关的国际贸易法律与惯例，结合所学知识与国际贸易实践，用英语与外商交流、谈判及写传真、书信。掌握外贸术语，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。

实习目的：通过在单位的实习锻炼英语听 说 读写能力，掌握实用的外贸技能，实践和巩固贸易知识，熟悉外贸业务，在实际业务的操作过程中全面、系统、规范地掌握外贸进出口流程。为自己的职业生涯打牢基础。

实习过程：

(1)外贸采购

刚进公司，负责电子业务的印度老板就给我安排了任务，我的角色是电子产品的采购。我整体都泡在阿里巴巴和中国制造，全球资源网上搜索我负责的那些产品项目。发寻价单到他们外贸业务员的邮箱，等待他们的报价。包括电话联系催单以及磋商价格。。以及及时和我们的海外客户沟通联系。

(2)关于报价

关于报价，想重点提一下。记得我第一次给客户做英文报价时，为了单纯的追求速度而忘记了很多细节的东西，后来，老板就报价给我做了一堂很生动的课。他当时说：“daisy(my english name ),you are make a very big mistake .remomber,we must let our

customer know that we are ,when you do quoatation,pls do

the best,don not forget the shippment time ,the specifications .packing

details payment time and so on .”记忆很深刻。记得从前在一本销售技巧的书上看到说做销售最重要的是专业。

(3)关于我负责的产品

我是在一家在深圳有20xx年外贸经营历史的印度公司做电子游戏产品的外贸销售。我目前负责的产品主要是，tv games .educatatinal computer games .eg: so on.对于刚走出校门的我来说，电子游戏产品对我来说简直是一片空白。所以我经常会去拜访工厂那边的负责人，虚心向他们请教这些产品的规格，材料，英文简写以及出口不同国家要注意的细节。

比如：出口中东时，所需要的的电子插头是：round ,220v/50hz

出口南美时，所需的电子插头是：flat.110v/100hz

(4)关于外贸跟单

除了外贸采购的工作之外，我还要负责自己的单证夫人跟进工作，也就是我们平常所说的外贸跟单，包括：

1. 向工厂下生产订单合同

2.分析工厂的生产能力。

3.制定生产计划

4.跟踪生产进度单证

(4)关于合同制作

自己的客户下单过来，合同当然是自己独立完成。公司有ec trader 程序用来制作合同。制作同，我有几点总结出来：

1. 仔细审查客户的订单内容，这一点至关重要

2.根据客户的订单需求以最快的速度联系上我们的合作工厂，就定单的细节问题与工厂洽谈，包括：包装内外材料，装箱规格，交货日期，付款方式，产品的每一个细节都不能忽略。

3.正式制作采购和销售合同。这各环节则需要非常细心，一个字都不能大错，特别是英文的合同。

关于数字，日期，单价，总价要核对几遍后再打印，并传给客户和工厂。并提醒他们回传签字后的合同回来。毕竟做贸易凭的是单证。

(5)关于租船定仓

1.如果客人同我们签订的是fob china 合同，通常客人会制定运输公司或船公司，我则会尽早与货代联系，告知发货意向，了解将要安排的出口口岸和船期情况。确认工厂交货能否早于装船一周以前，以及船期能否达到客人的交货期，常常在交货期7天前向货运公司发出书面定仓通知，并在开船期5天前保证拿到进仓单。

2.有时，会遇到卖方支付运费的情况，则需要我及早向货代公司或船务公司咨询船期，运费，开船口岸等，经比较，选择价格优惠，信誉好，到港时间准时的船公司，并及时告知客人。

3.我还常常遇到出口货物不够一个小柜的情况，就是说要走散货，这时就要或代公司定散货舱位。

(5)安排验货

1.在交货前一周，我就要与工厂联系，并积极通知验货员去验货。

2.若客人要自己制定验货员来验货，则在前一周与他们指定的人员联系。

3.有时，我也会主动向老板申请去验货，虽然旅途会很辛苦，但是，通过验货，我可以与工厂生产部负责人进行良好的沟通，并可以向他们请教很多关于自己所负责产品的知识。这是在办公室所学习不到的宝贵经验。同时，我可以了解到关于这个工厂的详细生产情况，有利于以后的订单开展。

(6)安排拖柜

大体来说，验货后，就要准备拖柜。一般情况下，我更愿意与主动负责拖柜的工厂合作，这样会省去很多时间和经历。不过，有些工厂则更愿意工厂交货，把他们的损失的可能性降到最低。这时，我就要安排拖柜的事情。

1. 打电话委托拖车公司提柜，拖柜，我们公司与一些安全可靠，价格合理的拖车公司签订了长期的合作合同。我只需给拖车公司传真以下材料：定仓确认书，定仓号，船公司，委托托柜书，注明托柜时间，柜型及数量报关行以及装船口岸。

2. 传真一份装车资料给工厂，列明柜型，定仓号，订单号，车牌号，以及司机联系电话。

(7)交单

1.采用l/c 收汇的，应在交单时间内，备齐全部单证，并严格审单，确保没有错才交银行议付。不过，我们公司很少采用信用证支付，因为l/c的审查很严格，一个小小的错误银行都可能会拒付。所以，为了安全期间，公司常采用远期支票和现金支付。

2.关于30%deposit,t/t收汇，在取得提单后马上通知财务传真70%余款，确认收到余款后，在将提单正本和其他文件寄给客人。

3100%收汇时，要求授权货款才能做货，要等收款后才能安排生产，我拿到提单后则需立即寄正本提单给客人。

(8)业务登记

对于外贸销售业务员来说，每单进出口业务做完后都要及时登记，包括电脑登记和书面登记，以便以后查阅，统计，以及个人业务提成的顺利计算。

(9)文件存档

所有的外贸单证，l/c和议付文件都必须存留一整套以备查用。

上面所述是我个人在这两个月的的外贸工作经验的总结及自己对外贸流程的认识和整理。下面的则是我对工作中遇到的外贸英语的专业知识的一点认识。

一.名词复数变义

在外贸英语中,有的单数名词变成复数后词义发生了变化。有些名词的单、复数意义大不相同,复数意义不是单数意义的扩展或引申,也不是联想。这类词在平时学习时要认真记忆,多加积累。我们可以把这些词汇整理到一个便于翻看携带的本子上。经常添加，日积月累，英语水平一定会有提高。

流动资产和负债是那些实际反映在公司成立那天的资产负债表内的数字)上面两例中futures 和liabilities 的意义分别为“期货”和“负债”,和单数形式的时的“未来”和“责任”大不一样。类似的还有: securities 表示“有价证券”,而非“安全”,facilities 表示“设备,设施”, 而非“容易,便利”

前面说过 每门语言的形成 都与它的地理历史文化背景有着息息相关的联系。学习词汇也不能孤立于这门语言之外。为此我们要学好一门语言要做到以下几点：

二：把握适合的语场

语场, 即话语范围, 是指在交际过程中实际发生的事, 以及参与者所从事的活动, 其中语言活动是重要组成部分。以下举两个例子看看英语同汉语在语场表达上的差异。

在汉语中，“东风”即是“春天的风”，而英国地处西半球，北温带，海洋性气候，报告春天消息的却是西风，英国著名诗人雪莱的《西风颂》正是对春的歌颂。

而外贸英语的语场则包括了外贸工作者从事的各种进出口业务活动, 和他们用以表达进出口业务的语言。在外贸活动中, 为了达到有效交际, 主要语言活动必须紧紧围绕着贸易活动这个话题进行, 贸易工作者必须使用能够有效表达这个话题的语言项目, 如贸易术语、贸易习惯用语、固定语法和语篇格式( 例如国际贸易定价单、合同) 等。

外贸英语的语域在很大程度上是由语场来决定的。在国际贸易的悠久历史中, 其词汇、语法结构、习惯用语等已经形成了许多固定表达方式, 而这些表达方式大多数是由语场决定的。

在外贸英语学习时, 我们必须使用表达国际贸易语言意义的词汇和习惯用语,也应当符合外贸英语的语场义。

三：词汇含义的表达差异

影响词汇意义的因素很多: 中国人和西方人在观察和思维上都存在着差异, 因而对同一种东西及其特征和属性有着不同的概念和表达方式, 学习时必须清楚地了解中西方对某一具体事物各自不同的表达方式, 文化背景不同，操不同语言的人在交谈时，即使语言准确无误，也会产生误会。对于不同的人们，同一个词或同一种表达方式可以具有不同的意义。

比如“知识分子”和intellectual 在中国，“知识分子”一般包括教师、学生医生记者等。但在美国和欧洲，intellectual只包括大学教授等有较高的学术地位的人。

这些需要我们在平时的学习中多多观察积累，多读英美书刊，多听原汁原味的英语材料，广播等，多和英美国家的朋友交流。

这种表达差异在贸易活动中更有体现

这里举出几个例子：

1:the exporter has drawn a draft on the importer for usd 5 ,800 with relevant shipping documents attached.

此句中to draw a draft 是to write out a draft ,即“开立一张汇票”之义,而该义一般不用to open a draft 来表达。明确了该搭配的意义后,全句可译为:“出口方开立了一张金额为5 800 美元、以进口方为付款人的汇票,随附相关货运单据”。再如,in favor of 和in the red

在外贸英语中也有其习惯用法和意义,留心其表达方式。例句中的in favor of 根据上下文应译为“以某某为受益人”,而不应译为“支持”或“有利于”。

2：china minsheng banking corporation, ltd. 中国民生银行 corporation本身即为有限公司，相当于limited company，英译中无需再加“ltd”。应译为：china minsheng banking corporation

3：welcome you to visit our fair! 欢迎参加我们的交易会

译文中welcome是动词，因此此句是祈使句形式，省略的主语为第二人称你(你们)，而不是中文所含的我(我们)之意。应译为：

we welcome you to visit our trade fair!

更简洁而地道的译法是：welcome to our trade fair!

4: our company exports industrial products, chemicals, medicines and etc.. 我公司出口工业产品、化工产品、医药等 .etc.等于and so on或and others，已含有and的成分，上述译文无需加上and一词。应译为：

our company exports industrial products, chemicals, medicines, etc..

5:after this agreement is signed by the two parties, all parties shall strictly abide by it. 注：与上一条相类似，在协议当事方为三方(或三方以上)时，各方为all parties，而当事方为两方时应用both parties。应译为：after this agreement is signed

外贸英语是一门庞杂的学科，涉及国际贸易，法律英语，金融等科目，因此在学习中既要注重学科内知识的掌握也要广泛汲取相关专业的知识，巩固对外贸易知识基础。

总结：通过两个月在外贸公司的实习，我对外贸流程有了深刻的理解。并巩固了自己的外贸知识，收益菲浅。感谢印度公司给我这个学习，成长的机会。

(在这家印度外企的短短的两个月，让我成长了很多，也感受到了从前梦寐以求的外企的工作氛围。当然还有很多在深圳的坎坷的求职经历，面试过小小的私企的英文助理，南山高科技企业的董事长助理，也曾与全球50强的大型外企的出国培训生擦肩而过。有很多很多的感触，希望有机会能与师弟师妹们分享。总之，要相信自己是最优秀的!一份成功在握的自信尤其重要!)

**暑假假期实践报告3000篇三**

xx年7月13日至8月28日，我在银行支行度过了一个半月的实习期。在这段实习的日子里，我经历了很多，学到了很多同时也认识了自己现如今存在一些的优点和不足。现将我的暑假实习报告总汇汇报如下：

先来简单地介绍下兴业银行吧：

兴业银行是中国首批成立的股份制商业银行之一， 1988年8月26日开业，注册资本39.99亿元，总行设在福建省福州市。

开业以来，兴业银行始终坚持以支持国家经济建设、服务客户发展为己任，以建设一流现代商业银行为目标，改革创新，奋力开拓，各项事业持续、快速、健康发展，经营管理现代化水平不断提升，逐渐成长为中国金融业的一支有益力量。

(一)各项业务持续、快速、健康发展

截止 xx年末，兴业银行资产总额2600亿元，比年初增长46%;本外币各项存款余额2024亿元，比年初增长43%;本外币各项贷款余额1569亿元，比年初增长58%;按照五级分类法，不良贷款比率2.49%，资产质量在国内同业中保持先进水平;实现税前利润16.33亿元，同比增长77%。根据xx年7月英国《银行家》杂志公全球银行1000强最新排名，按照总资产兴业银行列第273位，跻身全球银行300强。

(二)服务网络日益健全

目前，兴业银行已在全国主要经济中心城市设立了 260多个分支机构，推出了面向全国的网上银行“在线兴业”，开通了全国统一的客户服务热线“95561”，并与全球550多家银行建立了代理行关系，基本形成了虚实结合、辐射全国、衔接境内外的服务网络。

(三) 业务创新积极推进

兴业银行始终紧跟市场变化，坚持传统服务与新兴业务并重，在依法合规的前提下积极推进金融创新，基本形成同业、公司、零售、资金市场四大板块、品种齐全、技术含量较高的金融产品序列。

兴业银行始终紧跟市场变化，坚持传统服务与新兴业务并重，在依法合规的前提下积极推进金融创新，基本形成同业、公司、零售、资金市场四大板块、品种齐全、技术含量较高的金融产品序列。

(四)科技建设成效显著

兴业银行始终重视加强金融科技建设，在国内银行中率先实现了全行数据大集中，并不断在生产系统、安全系统、管理信息系统以及硬件建设上取得重大突破，是目前国内银行中唯一一家具备全年 365天、7ⅹ24小时不间断服务能力和远程灾难备份能力的银行。

(五)人才队伍精干高效

经过十多年的改革发展，兴业银行初步集聚并培养起一支精干高效、专业优良、团结敬业的金融精英团队。

为期一个半月的实习主要是以推销“兴业通”刷卡机为主。这期间的实习收获总的来讲可以概括为以下三个方面：一是通过直接参与银行的运作过程，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。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。三是一些学生在实习单位受到认可并促成就业。在外出推销刷卡机之前，我在支行的员工办公室里先学习了半个月的兴业银行内部推出的基本员工守则和销售业务书籍。期间我在各位领导和老员工的指导和帮助与我自己的努力下，在半个月期间我基本都熟悉了银行的各项操作流程和员工应该注意的各项守则。

在兴业银行分行支行后半段的实习日子里我学会了从推销、签协议、整理资料、上交盖章、到最后装机的全过程。虽然我学的专业跟推销挂钩，但实际上这并不是件好差事。对于我这个没有丝毫实际工作经验又没有业务联系，且初出茅庐的人来说，推销一种商品确实很难。所以刚开始几天真的无从下手，只能银行的客户经理带着跑业务。几天下来的学习观察和老同事的分析我总结了一下：该银行的刷卡机主要是销往月交易额xx0元以上的个体商户，而且推销最重要的就是要有耐心，要尊重客户。所以，起初的一个星期左右，我们的主要推销对象是番禺区这一块的茶叶批发市场。

有了明确的市场后，接下来的推销情况就全靠自己了。跟我搭档的是同事阿珍。离开了客户经理，我和我的搭档满怀自信和激情开始了推销的旅程。本以为推销会很难很麻烦，但是我们确实得到了“开门红”——推销的第一天我跟她的成绩排名第一。我是个不太乐观的人，这样一天下来感觉成功来得太快了，心里有了压力，怕以后的成绩还没第一天的好。一个星期下来番禺茶叶批发市场被我们小组都扫完了，成绩也都像第一天那么好，并得到了客户经理的表扬，突然觉得推销也不是那么难的事情。

同时，这一个星期的推销也让我明白了一个道理——机会是稍纵即逝的。那次我和我的搭档在茶叶批发城发现了一个从没被人发现的地下商场，虽然商户不是太多，但是至少是个新市场，就意味着有更多的潜力。事实也如我们所料，确实有很多商户同意安装我们的刷卡机，还有几家虽然没当场同意，但也流露出极大的兴趣并给了我们名片。当时不知是兴奋过度还是什么，等到第二天我们再去联系那些有意向的商户时发现他们都已经跟别的分行签了机子。当时就发现其实自己是个很不称职的推销员，我没有把握住机会，要是当时我再多跟那些商户谈谈，机会就是我的了。总之，“吃一堑，长一智”，这样的错误我不会再犯第二次。

接下来的几个星期任务就更加重了，因为客户经理不再给我们寻找市场，而是由我们自己开发市场。一切对于我这个非土生土长的本地人来说就如同大海捞针。首先就必须对有个整体的了解，还要知道商业集中区都有哪些、交通路线图。这对于已经熟练掌握推销技巧的我提出了又一个要求。于是针对这个问题，我先是跟那些对商业圈很了解的同学沟通学习，同时还在网上翻找黄页，在对各个区有了全面的了解后，我和我的搭档才开始开发市场，开始推销的第二个阶段。

真正的困难也开始出现了。我们在外面一跑就是一天，必须忍受所有疲惫、冷眼和拒绝，这使我的心理承受力有了很大提高，也开始明白天下不可能有免费的午餐。在推销过程中会碰到各种各样的情况，没有强大的随机应变能力是绝对不合格的。比如说面对青年或中年的客户，交流起来可能会方面简洁很多，但是面对稍微年老一点的客户就要耐心的介绍，因为不管怎样他们对于新事物不是不懂就是很排斥。当然，作为一名推销员也不能完全没有自尊和骨气，不能在客户面前表现得唯唯诺诺，那样只会适得其反，让客户认为你所代表的银行不好产品也不好。不管怎样，虽然不是正式员工，但也要时刻注意自己代表的是兴业银行在客户中的形象，在遵循客户就是上帝准则的同时，也不能失掉自己的尊严。

其实，越到最后，我觉得自己的热情就越少了，好在我们都是搭档推销，所以在推销过程中，一旦自己受挫情绪开始低落我都会跟我搭档沟通。两个人的力量总比一个人的强。这样两个互相鼓励和安慰，才完美的度过了这段实习期。从这里我也明白：不管做任何事情都需要有激情有活力和自信!特别是在推销过程中自信与热情都是必备的。

在这期间空闲的时间里，我发现银行每天都有很多金融、证券方面的杂志、期刊和报纸，于是，利用这个契机一有空闲的时间我就埋在这些资料中，从这里面我也学到了许多当前的金融状况，特别是美国的金融危机。由于我是要继续读研深造的，所以这些知识对我以后的学习也是有很大帮助的。

在实习的日子里，我像一个真正的员工去对待工作，感觉自己已经不是一个学生了，每天早上7点起床，然后像个真正的上班族一样上班。实习过程中遵守该行的各项制度，虚心向有经验的同时学习，一个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对兴业银行也有了更深的了解，通过了解也发现了该行在推广“兴业通”刷卡机方面存在的一些问题：

(1)由于受市场影响的客观因素和主观努力不够，产品质量不够稳定，对于刷卡机的使用与客户沟通不够，使有些客户对兴业银行以及“兴业通”反馈不好，也直接导致推销工作陷入被动;(2)推销业务工作管理还不够完善，特别是在售后方面处理的不够完善和及时，对发展新客户造成不良影响;(3)承诺不能兑现，在客户面前失去信任，比如说好每月刷卡满日均三万可以送50元的手机充值卡，却迟迟不能兑现，还有说好能在十月底开通转帐的功能，也还是一场空。

同时从这次实习中，我也认识到了自己存在的一些优点和不足：优点是(1)发现自己在与人沟通方面有很大的潜力有待开发，特别是我对与人沟通方面的工作有极大的兴趣;(2)认为自己是一个能够吃苦耐劳的人，能从一天的辛苦工作中找到乐趣。不足之处有：(1)与真正的社会大家庭接触较少，缺乏足够的社会实践经验;(2)自信心不够充分，有时会产生打退堂鼓的念头。

以上是我的实习工作总结，实习是每一个大学生必须拥有的一段经历，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，同时也使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下了坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。最后衷心感谢兴业银行分行支行给我提供这次的实习机会，让我在实践中得到了成长与锻炼。

**暑假假期实践报告3000篇四**

my intership report

company description

i was so lucky to practice injinan quanhua packing prodcuts co., ltd. and the compamy is located in the “back garden” of south of jinan – zhonggong town,where has superior geographic location and convenient traffic, is the best place to produce the green and safe products. the company is specialized in producing and selling paper mulriple aseptic packing(gable top carton), foodstuff, medicine, drinks etc environment-friendly packing products. the main producing equipment and raw materials are all imported from abroad, the processing technics is excellent, designing and detecting instruments are all ready and the controlling measures are self-contained. the producing plant has central

air-conditions and air-purging system, and it is the standardized clean plant. the company put into production in due form since april, 20xx, its products have covered more than 20 provinces, cities and municipalities, its fixed clients are more than 100, its variety is more than 350, its products are exported to mongolia, vietnam, south korea, india, middle east and africa, and it recieved wide repute from the clients.

济南泉华包装制品有限公司位于济南市南部的\"后花园\"仲宫镇，地理位置十分优越，交通方便快捷，是制造绿色环保产品的最佳境地。公司专业从事制造、销售纸复合无菌包装（屋顶包），食品、医药、饮料等绿色环保型包装制品。主要生产设备和原材料均由国外进口，制造工艺技术精湛，设计、检测仪器齐全，控制措施完备。加工车间有冷暖中央空调和空气净化系统，是标准化的洁净厂区。公司自20xx年4月正式投产以来，产品遍布全国二十多个省、市、自治区，固定客户上百余家，品种350余种,并出口到蒙古,越南， 韩国,印度,以及中东和非洲等国家地区,广受客户好评。

enterprise culture

the company will seriously pursue the quality guideline – producing excellent products, providing excellent service. it would like to dedicate its sincere love for the

1：通过在南通市正鑫机床厂生产实习，深入生产第一线进行观察和调查研究，获取必要的感性知识和使自己全面地了解机正鑫机床厂的生产组织形式以及生产过程，了解和掌握本专业基础的生产实际知识，巩固和加深已学过的理论知识，并为后续专业课的教学，课程设计，毕业设计打下坚实的基础。

2：在实习期间，通过对典型零件机械加工工艺的分析，以及零件加工过程中所用的机床，夹具、量具等工艺装备，把理论知识和实践相结合起来，让我们的考察，分析和解决问题的工作能力得到有效的提高。

3：通过实习，广泛接触工人和听工人技术人员的专题报告，学习他们的好的增产经验，技术革新和成果，实践中的经验，学习他们在机械行中的无私贡献精神。

4：通过参观南通市正鑫机床厂，掌握一台机床从毛坯到产品的整个生产过程，组织管理，设备选择和车间布置等方面的知识，扩大知识面，开阔了视野。

5：通过记实习日记，写实习报告，锻炼与培养我们的观察，分析问题以及搜集和整理技术资料等方面的能力。

为了达到上述实习目的，生产实习的内容和要求有：

1：机械零件的加工

根据实习工厂的产品，选定几种典型零件作为实习对象，通过对典型零件机械加工工艺的学习，掌握各类机器零件加工工艺的特点，了解工艺在工厂中所用的机床，刀具，夹具的工作原理和机构以及定位方式，在此基础上指定其中几个典型的零件进行重点的分析研究，要求如下：

(1)：阅读和查阅典型零件的零件图及其加工图，了解该零件在机床中的功用及工作条件，零件的结构特点及要求，分析此零件的加工工序、工艺。

(2)：大致了解毛坯的制造工艺过程，找出铸(锻)件、型材的分型(模)面。

(3)：深入了解零件的制造工艺过程以及零件的制造前所需要的哪些处理，找出现场加工工艺情况;

(4)：对主要零件加工工序、工艺做进一步的分析，并做好工序卡片、工艺卡片。

2：装配工艺

(1)：了解机械的装配组织形式和装配工艺方法和装配工艺所需要注意的精度、平行度、垂直度的要求。

(2)：了解个中装配方法中的优、缺点，如何避免缺点;及装配方法使用类型、要求。

(3)：了解典型装配工具在装配方法中的工作原理，结构特点和使用方法。

3：基本知识;铣削加工的特点、应用范围。

(1) 所实习摇臂万能铣床的基本结构、加工范围。

(2) 摇臂万能铣床中铣刀的种类、结构、应用及安装。

(3) 摇臂万能铣床常用附件的工作原理、加工方法与应用。

(4) 摇臂万能铣床工件的安装及定位方式。

(5) 平面、沟槽导轨面的铣削方法，尺寸以及一些重要精度的检验，铣削用量的选择。

(1)：第一周了解车间及工件大体情况

(2)：第一周分析万能摇臂铣床六大件的加工工艺

1. 摇臂万能铣床的主要特点是可以转任何一个角度，所应用的场合一般是单件小批量生产;

2. 摇臂万能铣床的六大件分别是悬梁、转盘、床身、工作台、床鞍、升降台;该铣床的导轨分为移置导轨和滑动导轨两种导轨，其中滑动导轨需要淬火处理，一般较长的导轨需要淬火;

3. 摇臂万能铣床在铣齿轮时需要装分度头，装刀时刀具与主轴锥面紧密结合，这样使不易变形;同时铣床的锥度有7：24不能自锁，而莫氏锥度能自锁.

4. 牛头刨床加工效率低，应加工窄长面工件，万能磨床可以磨轴类外圆柱、孔、和锥面;以及加工其他东西;

4. 工作台面加工需要注意：平行度，平面度，精度等;工作台面表面需要进行淬火处理;在安装时需要用百分表进行精度调整而且精度的调整要与国家标准来对照;

5. 床鞍轴承上、下两半圆在镗床上安装好以后再进行加工;

6. 升降台之间设计迷宫形油槽的作用是为了让润滑油不易益处，使工作台面能够有效地润滑;

7. 万能摇臂铣床x轴方向丝杆动，螺母不动;y轴方向丝杆不动，螺母动;z轴方向丝杆动，螺母不动;当丝杆不动螺母不动时就是卡死现象;

8. 铣床与刨床加工工件的不同特点：铣床用于加工较大的面(如底面)，加工效率较高;而刨床加工t形槽和窄长面(如导轨面);

9.粗磨与精磨得基准是统一的，定位时与百分表接触，如果机床本身精度有问题需要人工进行精度的调整;

10.夹紧与孔的大小，接触面的面积大小，水平面是否水平有着密切的联系;

11. 工作台一般用铸件毛坯来加工，材料牌号ht250,仅第一步，钳(划线)分为两个步骤：一、以划线为基准，划出台面余量线、中心线;二、其余按要求划出各面的余量加工线;此道工序在大件车间完成，在铣床或刨床上加工;

12. 升降台的导轨面有两种：水平导轨面、垂直导轨面;

13. 砂轮越程槽：为了加工方便而设立的，此砂轮越程槽在刨床上加工;设立的目的是为了防止在加工燕尾导轨时将刀具打坏;

13. 加工工件时需要考虑效率、成本、和精度，具体要求由工厂情况而定;

14. 在机床上加工工件时，必须用夹具装好夹牢工件。将工件装好，就是在机床上确定工件相对于刀具的正确位置，这一过程称为定位。将工件夹牢，就是对工件施加作用力，使之在已经定好的位置上将工件可靠地夹紧，这一过程称为夹紧。从定位到夹紧的全过程，称为装夹。

15..工件的装夹方法有找正装夹法和夹具装夹法两种。找正(!)装夹方法是以工件的有关表面或专门划出的线痕作为找正依据，用划针或指示表进行找正，将工件正确定位，然后将工件夹用虎钳中，按侧边划出的加工线痕，用划针找正。

16. 工作夹紧概述

夹紧的目的是防止工件在切削力、重力、惯性力等的作用下发生位移或振动，以免破坏工件的定位。因此正确设计的夹紧机构应满足下列基本要求：

(1)夹紧应不破坏工件的正确定位;

(2)夹紧装置应有足够的刚性;

(3)夹紧时不应破坏工件表面，不应使工件产生超过允许范围的变形;

(4)能用较小的夹紧力获得所需的夹紧效果;

(5).工艺性好，在保证生产率的前提下结构应简单，便于制造、维修和操作。手动夹紧机构应具有自锁性能。

17.工件在夹具中定位的任务是：使同一工序中的一批工件都能在夹具中占据正确的位置。工件定位的实质就是要限制对加工有影响的自由度。

18. 加工中心中贴塑导轨的加工过程：加工面拉毛、滑铣、晾干、涂胶、最后压紧，一般要压紧48小时;

19. 在检验燕尾是否是55度，应于标准化进行接触磨(涂色法);

20. 工作面是否水平需要水平仪来检测，将水平仪放在桥板上首尾相接，依次测量;

21. 若精加工以后的重要工作面上有夹砂和气孔时，先将夹砂和气孔钻掉，然后再进行塞补;

22. 在介绍测量工作台面平面度时，先建立一个假想平面，在上面放三个等高块，需要用平尺和可调量块，如图所示：

23. 发蓝处理：强制性的氧化措施

24. 升降台的砂轮越程槽加工时一定要在淬火之前，因为淬火之后工件不易加工;

25. 工作台的加工先加工工作台面，再以工作台面为粗基准加工导轨面;

26. 镗床夹具镗床夹具又称镗模，是一种精密夹具，主要用于加工箱体类零件上的孔或孔系。

27.镗床夹具由主要部分组一个完整的镗床夹具，应该由夹具体、定位装置、夹紧装置、带有引导元件的导向支架及套筒、镗杆等主要部分组成。

28.工件在镗床夹具上常用的定位形式工件在镗床夹具上常用的定位形式有用圆柱孔、外圆柱面、平面、v形面及用圆柱销同v形导轨面、圆柱销同平面、垂直面的联合定位等。

29 . 钻床夹具的主要类型钻床夹具简称钻模，主要用于加工孔及螺纹。它主要由钻套、钻模板、定位及夹紧装置夹具体组成。

此次机床厂实习以参观学习为主，这是学习的一项重要的环节，目的是开拓我们的视野，巩固和理解理论课程，为我们的毕业设计打下基础。本次实习，我们学到了很多课本上学不到的东西，对数控机床有了一个整体的认识，并对机床主轴有了深刻的理解。虽然实习的时间很短，但是在这段时间内我们学到了好多机床方面的知识，使我们对机床行业有了更进一步的了解。

通过这次实习，开阔了我的视野，让我学到了很多有用的东西，加深了我对很多的结构的认识。通过本次实习，我也对机械行业有了更深的了解，作为一个学机械的同学，一定要有工程意识，对每一个地方都有根据，机械行业是一个比较成熟的行业，很多前辈已经付出了很多的努力，也为我们积累了很多经验，在很多时候我们是可以按照这些经验来的，对我以后踏入本行业打下了一定的基础

在老师，现场工作人员的积极引导和热心讲解下，我们把知识密切联系实际，在进一步提升自己的同时，各方面能力都得到极大的锻炼...我们所学的很多知识都是停留在理论的层面上，但是对我们来说，马上面临毕业，进入工作岗位之后，对我们真正有用的是实际的经验，很多理论上成立的东西在实际操作时需要做一些更改，才能够达到预期的效果，或者更改之后能够做得更好。

十天的参观实习结束了，在这期间我们在两个公司进行参观实习，在老师和工厂技术人员的带领下看到了很多也学到了很多。让我对原先在课本上许多不很明白的东西在实践观察中有了新的领悟和认识。在这个科技时代中，高技术产品品种类繁多，生产工艺、生产流程也各不相同，但不管何种产品，从原料加工到制成产品都是遵循一定的生产原理，通过一些主要设备及工艺流程来完成的。因此，在专业实习过程中，首先要了解其生产原理，弄清生产的工艺流程和主要设备的构造及操作。其次，在专业人员指导下，通过实习过程见习产品的设计、生产及开发等环节，初步培养我们得知识运用能力。

1、了解了机械制造生产过程中危险因素，每一次进厂都要做一次安全介绍，每个工厂的工作工况不一样，安全隐患都不同，增强了我们的安全意识。

2、了解了机械产品流水线生产，对于大批大量生产，专用机械特别多，对精度，效率都有提高。

3、了解了机械产品的质量标准、技术规格、使用要求。

4、社会工作能力得到了相应的提高,在实习过程中，我们不仅从企业职工身上学到了知识和技能。感到了生活的充实和学习的快乐，以及获得知识的满足。真正的接触了社会，使我们消除了走向社会的恐惧心里，使我们对未来充满了信心，以良好的心态去面对社会。同时，也使我们体验到了工作的艰辛，了解了当前社会大学生所面临的严峻问题，促使自己努力学习更多的知识，为自己今后的工作奠定良好的基础。

6、增进了我们的师生感情，从这次生产实习的全过程来看，自始至终我们都服从老师的安排，严格要求自己，按时报到，注重安全。

经过培训我的工作能力得到了相应的提高。本次实习使我第一次亲身感受了所学知识与实际的应用，理论与实际的相结合，让我们大开眼界，也算是对以前所学知识的一个初审吧!这次参观实习对于我们以后学习、找工作也真是受益菲浅。同时，也使我体验到了工作的艰辛，为自己今后的工作奠定良好的基础。在短短的十天时间中，让我们初步让理性回到感性的重新认识，也让我们初步的认识了这个社会，对于以后做人所应把握的方向也有所启发!整个参观过程，我们从粗加工到精加工，从小型机床到大型机床。我充分的体会到了一个机械产品，从无到有的整个过程，第一次感受到了机械这个专业带给我的震撼和感悟。

**暑假假期实践报告3000篇六**

一、实习单位简介

中国农业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,总行设在北京.在国内,中国农业银行网点遍布城乡,资金实力雄厚,服务功能齐全,不仅为广大客户所信赖,已成为中国最大的银行之一.在海外,农业银行同样通过自己的努力赢得了良好的信誉,被《财富》评为世界500强企业之一.中国农业银行蓬安县支行是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提供安全,快捷的全方位优质金融服务.中国农业银行实行总分行制，为一级法人，总行是全行经营决策、风险控制、内部监督、财务核算以及人力资源管理的中心。总级分支机构为非独立核算单位，在总行授权范围内开展其经营管理活动，对总行负责。中国农业银行大力实施人才强行战略，努力探索建立符合现代商业银行要求的人力资源激励与约束机制。高度重视人才的招聘，培养，选拔和应用，不断提高人力资源管理科学化，制度化和规范化水平。

xx年，正式启动人才培养工程，制定了人才培养工程五年规划，把建设“三支队伍”(经营管理，专业技术，岗位技能人才队伍)，培养“五类人才”(决策人才，管理人才，专业技术人才，市场营销人才，岗位操作人才)，作为全含人才队伍建设的重点。着力构建全员学习，全过程学习，终生学习的组织体系&管理制度，不断改善员工对于的整体素质和结构，努力建设学习型银行。高度重视员工培训工作，不断提高员工整体素质。在组织开展全员培训的基础上，重点抓好中高级管理人才培训&专业技术人才培训，全面完成高级管理人员emba核心课程培训，精心组织高级管理人员赴境外培训，通过各种途径丰富培训方式，提高培训质量，远程培训网络建设取得实质性进展。

二、实习经历及心得

7.11到7.26期间，我通过面试有幸进入中国农业银行蓬安县支行实习，虽然实习的时间不长，我却在这宝贵的时间里学到了好多东西，丰富并实践了大学的理论知识，同时也深感自己知识面的匮乏，鉴定了我积极学习的信念。在工作中，工作态度的转变是我学到的重要的一笔人生财富。“技术水平只能让你达到一定的层次，而为人出事的态度及对工作认真负责的态度才是提升你的真正法宝。”此一席话给我上了实习的第一课。在实习期间，我虚心学习，认真工作，认真完成工作任务，并与同事建立了良好的关系，得到了行里员工的一致认可。在实习中，我学习了农行改革的各案例，并发现了改革中的问题，结合本专业的学习。

(一)跟主任学习相应的理论知识，及各种文件

在实习的前几天里，我主要跟主任学习，一方面要学习相关的实务操作，其中会计占决大多数，既要强化已有的知识，还要学习新的知识，另一方面，还要学习人民银行下达的相关文件。结合农行金融报，金融研究等杂志刊物，了解银行改革的方向，动态。今年是四大商业银行改革的关键时刻，银行改革举措众多，是什么因素引发的政策改变呢?实务操作上，农业银行对现有系统进行改革，从9.1，中国农业银行将开始使用农行综合应用系统(abis)。业务操作上，加强对票据结算的管理，从7.1开始，启用新版票据及结算凭证，同旧版相比，对票据用户有什么要求?相应的规定有什么变化?金融动态上，分析金融大家言论，关注人民币汇率改革-自xx年7月21日起，我国开始实行以市场供求为基础、参考一篮子货币进行调节、有管理的浮动汇率制度。人民币汇率不再盯住单一美元，形成更富弹性的人民币汇率机制。股权分置改革。其中特别是对吴敬琏关于股市五大观点-中国股市黑不得;政府托市，国企圈钱祸国殃民;中国股市是泡沫;中国股市受政府决定，政策无人预测;千点不该托市，补偿流通股股东不公平的争论。产品经营上，商业银行是如何一步步进行混业经营的尝试-银证一卡通，银行基金号发行。信贷经营上，关注身边的变化，公司的兼并重组，同时，铁矿，原油，劳动力成本价格上升，都会影响企业信贷质量。

在学习中，我深切的感到，学习就是为了提高，提高素质，加强对工作的负责态度，每一个员工都有权利和义务去学习!因为四大商业银行中，农行改革起步晚，存在的问题又多-资产负债率低，坏帐多。资产准备率也是最低的。因此，作为一名农行员工都应该积极对待改革，并在改革中，以实际行动履行一个员工的责任。

(二)跟业务员学习操作

在学习了各种相关知识的同时，我还积极向业务员学习。因为现在银行是实行的柜员制，所以我并没有机会去进行操作，但是就是从旁边的学习中，我学到了工作之外的东西。当银行提出从以产品创新为中心到以顾客为中心转变的原则时，就是对业务员最大的挑战和考验。业务员所要求的不仅是熟练的业务操作，更应懂得如何同顾客交流，为顾客服务，服务优于管理，一个好的管理者更是一个好的服务者。起初对于那种一张报纸，一杯茶的管理者的生活在这彻底改变，报纸是了解客户，了解银行的手段。茶是服务于客户的。“创建学习性组织，争做学习型员工”每个员工勤奋学习的精神，带动着银行业务的广泛开展。

(三)跟客户经理的学习

客户资源的优劣决定了一家银行业务结构盈利状况和竞争力水平。实施客户知识管理可以提高客户资源的开发和利用。在实习中，我归纳总结了客户知识管理的结构，并用理论知识和时间不断丰富。

改善银行与客户之间的关系，拓展业务空间，发展利润源泉。在对客户服务的同时，我明白并领悟着，农行在资产总额大但资本欠缺的情况下，是如何利用资本的稀缺性的。利用最少的经济成本获得最大的收益，是每个客户追求的，资本追求利润，决定了资本是闲不住的，只有通过创新金融产品来节约经济成本。

三、改革中的问题

(一)收入分配问题

目前，各家银行都在改革的旗号下制定了许许多多分配机制，并且总行、省行、市行、县区行谁有谁的，美其名曰“绩效考核”、“分配挂钩”。其实质就是将大家的工资集中起来，重新分配，每月只发七、八百元的生活费，然后从上向下分配任务，而分配的任务基层总有完不成的项目，这样你的工资理所当然拿不全;即使你其他项目超额完成任务，但奖的没有扣的多;或者你全面完成了任务，甚至效益比上年有较大增长，但因你的上级主管行未全面完成任务，你照样拿不全工资，这就出现了基层行利润增加了而工资反而却降低了的中国特色的笑话，也就是说：不管怎样干基层一线那些创造价值、创造利润的员工你都不能将核定的属于你的那些工资拿走。那么造成上述奇怪现象的原因何在?其实质就是层层“圈钱”!也就是上级管理行层层“圈”下面基层行员工的辛苦钱据为己有。那么上级行为何要这样做呢?私利使之然!企业名义掩盖下的腐败机制使之可以然!试想如果每一位员工都将自己的薪水拿了，上级行、管理层他们还能多拿吗?以g行为例，一个地处西北落后省份的市行的行长年薪可拿20万至30万，付行长可拿10到20万;省行行长可拿50到80万;省行的经理们可拿10到20万;省行的一般员工可拿6到8万元;总行行长及经理们的年薪就不用再提了。而一线基层员工却只拿1到2万元。就这1到2万元你还要每天必须提前到网点，每晚推后下班，还要牺牲双休日加班，外加各种存款、基金、保险、各类卡的营销任务后方可得到。而财政部核定的农行的工资总额是相对固定且逐年增长的，那么上级行只有层层将基层行员工的工资扣下来集中起来，以绩效考核的办法重新分配，那些行长们、经理们及上级管理行员工们的高薪才有着落，才拿了高薪还让你有关部门查不出来。其实，绩效考核就是层层盘剥职工的代名词，就是在企业名义下将少数人变相分钱表面合法化的遮羞布。这也就是为何一听到又有新的改革措施出台基层员工便苦不堪言又将被掠一层油花，而领导们喜不自禁又将多切一块肉的缘故。一苦一乐你就知道这几年的银行改革特别是g行的改革带给员工的除了下岗、分流、买断、内退、减薪和越来越重的任务及沉重的心理压力外，便是任务越重、责任越大而薪水却越减越低的心理失衡;而带给行长们、经理们的则是成倍成倍的工资翻翻。象这种所谓的改革职工如何能拥护而领导们又如何不喜欢?

(二)要改变解决银行存在的以上种种问题，提高银行的盈利能力，首先要解决历史负担，

同时最重要的是提高经营管理水平。目前银行管理中，实际上好多决策都是分散的，低层的决策可能会影响风险管理的质量，中国银行业经营层次过低，导致机制腐败问题的存在，不良贷款的2/3是由较低层次的分支行产生的。同时以人为本的管理思想还没有确立，没有形成一套健全的考核机制，激励机制，使得收入分配在一定时间内，一定范围内影响着员工的积极性。

四、与本专业的联系

目前，银行由行政管理向经营管理转变，各银行纷纷开展应用及管理系统的开发建构，表明银行信息化建设重点由综合业务系统扩展到管理水平的管理信息系统，信息化建设的目标由原来的提高业务处理效率过渡到提高经营决策和综合管理水平，由于农行本身对管理的认识起步较低，较晚。因此，出现了众多管理上的问题

(一)管理信息化的实质是管理中深层次的内容用到信息化的过程，必然涉及流程改革，涉及各管理主客体利益的调整，因而阻力较大。并且，中国银行业现在只注重于增加业务品种，如何提高业务处理效率，对于后台管理成本管理涉足较浅。因此建立一个包括财务管理，人力资源管理等在内的强大的银行后台管理信息系统成为未来几年改革的主旋律。

(二)职能相近的机构重复设置;部门之间的目标不同，导致一体化进程受阻;管理者不熟识各类业务产品，业务经营上有盲目性。因此有人提议用事业部制代替矩阵制，进行扁平化管理。

(三)纵向分工细，管理链条长，整体服务效率低，横向部门多，职能单一，整体服务力低，人力资源配置效率低下。

我认为改革就要有一个强有力的改革小组，建立有效的激励约束机制、竞争机制和薪酬考核机制，能够调动人的积极性。在改革中，同时要注意成本效益原则，还要注意责权利相结合原则。

五、小结

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在短暂的实习过程中，我深深的感觉到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏，刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。

“千里之行，始于足下”，这近半个月短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。

实习中有苦有甜，平坦的大道上多个门槛是种挑战也是一种机遇，这个门槛也许是障碍也许是通向另一个世界的门票。

当我实习结束的时候，再回首那绿色的麦穗的时候，看到那热情洋溢的一张张笑脸的时候，我知道银行里还有好多好多要学的!

**暑假假期实践报告3000篇七**

一个人初次出身社会我们要主动去适应环境，熟悉周围的人和物，而不是环境来适应我们。生活是很艰辛的，每一分所得都要双倍的付出，除了能力、吃苦耐劳还需要机遇，更加知道了父母的不容易。出门在外，没有了父母的照顾，没有了同学的帮助，要学会独立自主，自己照顾自己。人生在世，不如意之事十之八九，在社会这样复杂的环境里，不比我们在家里，在学校，没有什么烦恼、挫折。有是年少轻狂，有是恣意枉为。一切都那么顺利。脱离了学校和家，在社会就不是那么好了。我们应该放下学校里的那种轻狂，家里的那种娇宠。不要期望太高，要一步一步的去完成，我们要有一颗平常心，乐观的去面对社会里遇到的不如意和挫折，正确的估价自己，给自己一个正确的定位。打工那毕竟是短暂的，做为学生来说，目前最重要的是努力学习，为今后找一份理想的工作做铺垫，为自己摆脱体力工作打下坚实的基础。假期的生活总是多姿多彩而又轻松的，我们有着充足的时间去安排各项活动，当然也少不了假期的社会实践，一来可以学习服务和管理的技能，体验真实的生活;二来可以为自己赚点零花钱;三是为了完成学校布置的社会实践的作业。

上班的第一天，一名主管带领着我熟悉酒店内部结构和人员情况。从而让我知道了宾馆的大体楼房构造以及它们的用途：客房部有各种不同类型的房间：单人间，双人间，标准间，套房，总统套房等;以及会议中心和工程部等其他部门的情况。主管还向我讲解了酒店各服务人员名单，各岗位职责，上下班时间并打印了许多资料给我，让我熟悉了酒店的一些情况。头四天，并没有正式上岗，而是先熟悉酒店的情况，以便更好的开展接下来的工作。

作为一个合格的服务员，必须对自己的工作负责，应熟知工作流程及服务流程。

首先，服务员的职责：

1. 整理客房的睡房和浴室，并吸尘

2. 每日更换住客的床单和毛巾

3. 适当补充客房内易耗品(免费赠送的矿泉水、咖啡、茶叶包)

4. 配合服务中心、前台查退房情况，迷你吧的操作

5. 必须接待好vip的客人，热情周到

6. 每日清理工作车，保持常新状态

7. 保持及整理楼层工作间、茶水间、卫生间，爱护清洁工具

8. 提供酒店订下的多有服务给入住客人

9. 迅速回答入住客人的问题，斟酌满足客人的要求，介绍酒店服务和设施设备以供客人参考

10. 报告领班每日退房遗留情况

11. 报告领班每日住客特殊情况

12. 填写工作报表(日期、姓名、班次、进房时间和出房时间等)交班注意或重要

在那四天的巡视中，让我发现酒店虽是二星级的，在硬件设施方面虽然还不错，但软件方面，有待于大大提高。工作人员工作散慢，工作积极性低，工作期间串岗，脱岗情况时有出现。每天早上七点半我就会在酒店大门的保安处，看着员工上班的仪容仪表。由于我是该酒店的第一个质检员(往常都是总经理没事时亲自巡视的)之前没有正式的质检员，员工上班很不注意自己的仪容仪表，工作服穿戴不整齐，工号牌未佩带等。看到此类情况时，首先我会告之对方不足，希望他们能立刻改正。但在以后的工作中发现，让他们改掉一些不好的工作习惯真的很难。

熟悉酒店环境的四天时间很快就过去了，第五天(星期一)正式上岗上班了。早上八点参加了他们酒店的每周例会，由各部门的主管级以上的人员参加，总经理主持。会议期间，各部门分别向总经理汇报了上周工作情况，大家汇报的都比较实事求是，有的甚至指出自己所领导的部门出现的差错和不足，实事指出并表示会努力改善。感觉整体还好，让我了解了酒店内部领导平时是怎样安排日常事务的。不过期间却有一些“小插曲”，例如：有一名工程部的主管未到(在没有休假请假情况下)会议期间，手机铃声不断，大家并没有自觉的将手机关机或静音，甚至在会议期间当众大声接听电话，造成会议几次中断。这不免让我觉得酒店的领导人员并没有以身作则，起到很好的带头作用。

前五天天还做着自己该做的事和自己力所能及的事，一切都是那样的平淡，那么的累，但也从中慢慢体验着父母的艰辛，体验着生活的酸甜苦辣，明白了很多，也懂事了很多。最后一天做完工作，酒店也开始停业了，准备着过大年了，最后一天要把所有的椅子，桌子全给洗一下，也过一个干净的年，当事情都搞完时，老板给了我这个月的工作的工资，虽然不是很多，但是看着自己挣来的第一份工资心里无比的高兴和喜悦，还有老板的那句“你真行”让我兴奋了好几天，我终于完成了我的工作，我坚持下来了。生活是份责任，有苦有乐。我体验到了打工的乏味，每天重复着相同的工作，尤其是服务员每天都做着相同的程序，打扫卫生、摆台、收台、再摆台，服务顾客…我耐不住这样的生活，我试着问同事们如何坚持着，他们大都流露出一些无奈，服务员大多是初中毕业的青年，没有多少学历，所以只好从事服务员等行业，他们都说没办法或没能力去改变自己的一些，而赚钱是他们的唯一目标，或说是迫于生计，其实这也是生活的艰辛所在，为了生活，我们要工作着，我们无法逃避这些，这是生活的责任，对爸妈来说是家庭的责任，所以我们坚持着各自所生活的依托。其实这就反映了我们校园生活是多么的快乐，生活丰富多彩，爸妈供养着，只有学习这门事。一方面我回珍惜这份校园生活，另一方面我会向着那份社会中的生活责任做好准备，我迎接着那份重担，我相信乐趣无穷，工作的乐趣。

整天在酒店里辛辛苦苦的工作，天天都面对着同样的事物，做着同样的事情，真的感觉到好无聊，好辛苦。在那时我才真真正正的明白，原来父母在家里挣钱真的很不容易。在这次实践中最让我有感触的就是在人际交往方面。大家都知道社会上的人际交往是非常复杂的。我想大家都很难说的清楚，只有经历了才能了解，才能有深刻的体会。随着社会经济的迅猛发展和人们生活水平的不断提高,酒店行业获得飞速发展。虽然酒店的规模大小、档次高低、服务水平、管理质量等参差不齐,但从近几年酒店行业发展状况和经济效益来看,酒店的规模越大、档次越高、服务质量越好,其经营效益也就越高。因为随着经济的发展,人们的道德素质、精神文明也不断提高,同时,对这个行业的需求和要求也越来越高,因此,越是高档次的酒店,越是宾客盈门。这反映出酒店服务业已成为社会文明的一个重要窗口。酒店的服务质量是酒店日常管理的中心工作,全体员工都要有质量意识,管理人员更要树立服务质量观念。只有在质量观念上牢牢扎了根,才能在日常管理中把质量真正当成企业的生命线。服务质量是指酒店提供的服务在使用价值上(包含精神和物质)适应和满足客人需要的程度,既要具有物质上的适用性,如设施设备、菜看质量的优质,又要具有精神上的适用性,如良好的酒店气氛、服务劳动、员工精神状态等。服务的使用价值适合和满足客人需要的程度越高,服务质量就越好;反之,则服务质量就越差。要提高服务质量,就要提高服务的使用价值的质量。酒店服务质量的提高,质量观念是前提。

酒店就像是一个大染缸什么样的人都有，大家为了工作走到了一起，每个人都有自己的思想和个性，要想和他们搞好关系好就需要许多的技巧。在交往中如果我们不能够去改变什么东西，那么我们就要采用各种方法去适应它。这次实践让我掌握到了许多的东西，但最重要的就是在待人处事，如何处理好人际关系方面有了很大的进步。同时在这次实践中也让我深深的体会到，在实践的过程中，我们应勤于动手，不断琢磨，不断学习，不断积累，不懂的地方要多问，请教师傅，多和同事们沟通，共同协作。

在这次实践中最让我有感触的就是在人际交往方面。大家都知道社会上的人际交往是非常复杂的。我想大家都很难说的清楚，只有经历了才能了解，才能有深刻的体会。虽然自己实习的是最基层的工作，但自己学到了很多的东西，因为酒店是一个特殊的行业，想做管理人员，就必须有一定的工作经验，这都需要从基层做起，学习基层知识。我想，作为一个管理者，如果对基层不了解，他就不能做一个好的管理者。

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知识，增长见识，锻炼能力，尤其在大学学习时候，选用寒假期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本领，放假的时候，经常往全国各地跑，不为别的，就为了增长见识”。这个假期，我过得是如此的充实，如此有意义。 它是一笔财富。一分付出，一分收获，有付出，就一定会有收获。在社会实践中可以学到在书本中学不到的知识，它让我开阔视野，了解社会，深入生活，无限回味。更何况参加社会实践活动的过程、阅历本身就是一笔宝贵的财富。它也是一种动力，是体味人生的\"百味筒\" ，是验证实力的\"试金石\"，它让我体味到生活的酸甜苦辣咸，父母的不易，懂得了各种滋味只有亲身参与才能体会的到，钱来之不易。 走出校门融入社会的大舞台，我们才真正体验到自身知识的欠缺，能力的有限。任何理论知识只有与实践密切结合，才能真正发挥它的价值。行不行，实践中看!

\"纸上得来终觉浅，投身实践觅真知\"。我相信经过社会实践的磨练，我会渐渐变得更加成熟、更加自信，校园里到处洋溢着蓬勃向上的良好氛围。我相信，当代青年大学生不会再是小皇帝，我们有实力承担的起未来建设国家的重任，追求进步，刻苦求知，勤于实践，在身体上受到了锤炼,在思想上得到了启发和升华，多了一份生活体验，社会实践经验和组织活动能力。我相信，这对我以后的学习,生活和工作都将起到重要的影响作用。

**暑假假期实践报告3000篇八**

一、 实习目的

行政管理专业最对口的行业应该是国家机关吧，为了让我们进一步的切身体会公务员的日常工作，并培养我们的相关的能力，我们进行了这次为期一个月的实习活动。

二、 实习时间

20xx年\*\*月\*\*日至\*\*月\*\*日

三、 实习地点

四、 实习单位和部门

共青团\*\*市委员会办公室

五、 实习内容

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

在这一个月中，我的主要工作内容是协助办公室人员做好办公室的各项人事及日常行政工作。在这一过程中，我采用了看、问、学等方式，初步了解了行政机关办公室文员的具体业务知识，拓展了所学的专业知识。

每天，我们来到办公室的第一件工作就是查看邮箱，看一下有没有未处理的邮件，然后进行相应的处理，还要对各文件进行签收，并送至各级领导。办公室最主要的工作就是“上传下达”，通知会议、传达通知与决定、把各类文件传阅给相关的部门。平时还要负责接待、安排就餐，并协助其他部门开展工作。总的来说，办公室是连接其他各个部门的纽带，平时的工作都是一些比较琐碎的事，但却起着重要的作用。

每日重复单调繁琐的工作，时间久了就容易厌倦。像我就是每天接收文件、传阅文件、接听电话、搜集资料、草拟通知、召开会议……这些都是一些琐碎且简单的事，难免会显得枯燥无味。但是工作简单也不能马虎，你一个小小的错误可能会给单位带来巨大的麻烦或损失，还是得认真完成。

还记得到团市委的第一天，在经过简单的自我介绍之后，就开始分配人员了。那天，不知道我是怎么了，心情有点不好，所以在自我介绍的时候有点心累，不想去和别人争些什么，只是随便说了几句。本来我是打算去办公室的，但是我发现在我前面的同学有人也想去，看着竞争这么激烈，我就舍而求其次，选了少年部。也许真的是冥冥中自有安排吧，最后我还是进了办公室。因为我们这次来的不凑巧，团市委刚好结束了一个大型活动，现在基本没什么活动，所以也没什么事做。不过，令我印象深刻的是每一行都他的专业术语。我也在这里学到了一些办公室常用机器(复印机、打印机、传真机)的操作，也懂得了接听电话的礼仪，如：同级之间打电话可以亲切一点，但对上级就要礼貌谦恭，对下级就可以强制一点显示自己作为上级的威严。

在这段时间了，我作为办公室的实习生，做过最累的一件事就是整理上一年度的文件，并进行归档存档。我非常的记得，那天当我看到那一大堆的文件时是多么的惊讶，更令我想退却的是我要一个人慢慢地翻阅这些文件，并把需要留档的和不需要的分出来，那一刻我才真正的体会到办公室的工作是多么的枯燥。

在这次实习里，我参加了几次市里的活动，有团市委组织的“12355青少年服务台进社区为中高考学子解压”活动、市禁毒办组织的禁毒活动等等。在参与这些活动时，我学到了很多东西，增长了自己的见识，还锻炼了自己的实践能力。

六、 实习总结

“天下英雄皆我辈，一入江湖立马催。” 从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，老师变成老板，同学变成同事，相处之道完全不同。在这巨大的转变中，我们可能彷徨、迷茫、无法马上适应新的环境。很多时候觉得自己没有受到领导重用，所干的只是一些无关重要的杂活，自己的提议或工作不能得到领导的肯定。做不出成绩时，会有来自各方面的压力，领导的眼色、同事的嘲讽。而在学校，有同学老师的关心和支持，每日只是上上课，很轻松。常言道：工作一两年胜过十多年的读书。两个月的实习时间虽然不长，但是我从中学到了很多知识，关于做人、做事、做学问、自学能力。

在书本上我们学过很多套经典的管理理论，似乎通俗易懂，但从未付诸实践过，也许等到真正管理一个公司或单位时，才会体会到难度有多大;我们在老师那里或书本上看到过很多精彩的谈判案例，似乎轻而易举，也许亲临其境或亲自上阵才能意识到自己能力的欠缺和知识的匮乏。实习这一个月期间，我拓宽了视野，增长了见识，而更多的是希望自己在工作中积累各方面的经验，充实自己的能量，为将来自己的就业做准备。

步入荆州市民政局大厅，《荆州市民政局工作职责》映入眼帘，方知道民政局除了国内外婚姻登记外、农村居民最低生活保障、城乡贫困群众医疗救助、农村特困户救助和救灾救济、流浪乞讨人员救助管理、社会救济等职责外，还要做好抚恤优待、退役士兵安置、村民自治、社区建设、社会服务、殡葬管理、福利彩票和行政区划、地名管理、行政区域界限管理，以及实习中即将面临的民间组织管理等活动。总之，民政局的存在就是为了解决涉及民生的有关问题。

初入民政局，比较顺利的找到了单位指导老师——何幼臣科长，在她的指导下总算开始了实习工作，因为事先交代过要将自己当作职业人看待，所以丝毫不敢怠慢。虽然何科长是民政局位数不多的女科长之一，但她身上所表现初的亲和力让人怎么也想不到她竟身居正科长的要职。从她身上，似乎看到了更多文科工作人员的个性特征：性格温和，意志坚强；积极主动，有耐心；工作严谨，责任心强；有较强的时间管理能力；具备一定的中文写作能力。

这半个月的实习，给我的总体感受：

（1）事情来得突然，工作总是陷于被动。往来文件、复印传真、来客接待、接听电话等都是无法预见的，这很容易造成工作上被动的局面。而行政人员除了要完成日常型的事务处理工作外，还要应付诸如来客的接待陪同、会议的筹备、参加展示会，或者受命进行项目申报，调查某个事件等。这些突发事件都有时间要求，行政人员往往要把突发实践办好又不能耽误日常工作。

（2）工作内容繁杂。似乎每天都有那么点事儿，但就是一天下来，却不知到自己究竟都做了些什么事儿。或许行政人员的工作体会都是，虽然整天忙忙碌碌的，但在向上级回报工作时，却发现没什么可汇报的。因为行政人员每天需要处理的工作都非常琐碎，根本无法汇报，总不能对上级说：“本周共接了87个电话，复印了34次资料，接待的8次客人，发了23封信……”不了解行政工作性质的人总觉得行政工作人员工作不得力好或工作不饱满。这些偏见又会给行政工作人员造成很大的心理障碍，严重影响行政工作人员的积极向和主动性。

实习期间，恰逢民间组织管理局对各社会团体、民办非、农村专业经济协会进行年检工作，于是得以了解民间组织的建设状况。实习得知，我国最早的民间组织发起于19世纪早期，如中国同盟会等。改革开放以后，中国逐步实行社会主义市场经济，以市场为导向的经济体制改革极大地推动了中国社团组织的兴起和发展。

第一，市场经济的基本要求是企业必须成为拥有自主经营权的独立法人，政府和企业必须分开，企业应当对自己的盈亏负完全的法律责任。在这种新的经济体制下，一方面，企业的自主权极大地增加；

另一方面，市场经济增大了企业的风险机制，企业必须改变计划经济条件下盈亏依赖于政府，赢和亏一个样的风险机制。这种风险机制势必滋生企业的自我保护意识，发展起企业的自我保护机制。这两个方面结合起来，就有可能使得某些行业和同业组织成立在相当程度上独立于政府的行业性社团组织。

第二，随着市场经济体制改革的推进，原有的高度一元化的组织体系也逐渐化解，并非每个人都像从前那样被纳入政府直接统辖的单位组织中，在体制外开始出现了各种新的社会群体，例如，大量的私营企业主、从事各种经营活动的“个体户”以及庞大的打工族，他们不属于体制内的某个企业或事业单位，但却有各自的共同利益需求，也形成了一定的群体认同理念。为了寻找归属感，他们希望有一些能够代表他们利益、表达他们愿望、甚至能够参与政事、影响决策的组织出现，个体劳动者协会、企业家联合会等都属于利益代表性质的社团组织也就应运而生。

第三，随着市场经济的的推进，所有制结构发生了巨大变化，多种所有制并存的局面开始出现。由于中国实行社会主义的政治经济制度，公有制仍然识国民经济的基础，不同所有制形式的企业的实际地位和作用有着显著的差别，个人私有企业的风险程度大大高于国有企业。

国有企业和非国有企业为了寻求一个公平的竞争环境，需要有代表自己利益的同行组织。特别是民营企业明为了增强其市场竞争力，必须在行业中实行合作和互助，沟通信息，彼此连结，希望通过行业协会的自律管理和自我服务求得公平的竞争环境，促进企业的发展。

第四、公民自主自治和自愿服务精神为社团组织的发展奠定的文化基础，在经济市场化和社会多元化的进程中，公民参与的热情也越来越高，公民自由、民主和自愿服务的意识逐步培养何觉醒起来。随着经济和社会的改革，自上而下的人为行政限制越来越少，公民通过各种形式参与经济、社会乃至政治过程的机会越来越多，从而为中国社团组织的发展奠定了文化基础。

虽然民间组织有较大的发展，但目前还不够完善。主要存在以下几方面的缺陷：

（一）协会团体对党政机关的依赖性强。在现行体制下，谁是社团的业务主管单位，它拥有什么样的权力，对社团的实力有相当大的影响。那些背靠大树的社团可以借助主管部门的行政权力捞取各种好处，而在社团发挥余热的离退休干部何主管部门的兼职人员是这一切成为现实。他们可以借助自己在主管部门的职位和关系，帮助社团谋取各种利益。因此，许多社团都在挖空心思的网罗各种离退休干部和兼职干部。当社团过分依赖这种官方联系，智慧鼓励不同形式的“庇护”关系的而发展，而忽视社会的联系，社团的存在也将成为官僚权力的延伸。

（二）协会缺乏资金支持。政府的财政拨款，在改革转制的条件下已经大大压缩；会员缴纳的会费，由于社团并不能为很好的为会员服务，呆滞拖欠会费的情况经常发生；依靠举办展览会、提供咨询服务取得的收入极为有限；有些经营性收入实体在依法纳税侯使得原本并不充裕的资金更加紧张。

（三）组织无目标化倾向严重。有些社会团体注销若干年之后，有突然来申报再次申报成立事宜。从这可知，由于协会的主要领导大多由退居二线的领导或业务主管的副职或中层领导人兼任，协会工作人员年龄老化和“脚踩两只船”的处境使其不能对协会工作形成长远的打算；一些专职人员由于没有相应的保障，也不愿把协会工作当作自己理想的职业，指示暂时干干，无所作为。

个社会团体、民办非以及专业经济协会是给予共同的价值理念而自愿组合起来在政府领导何支持下成立的。作为政府与个人、企业联系的纽带，政府处理好与民间组织的关系，有利于政府在与公众的互动中树立良好的政府形象。在很大一部分社团处于“休眠”的状态下，民间组织的作用没有得到有效的发挥。

因而，坚持以市场为导向，坚持企业家办会，让企业家进入社团的领导层，有利于政府与企业的对话，降低沟通成本，此时的企业诉求页更容易被采纳。另外，政府应鼓励人才投入到民间组织的建设和管理当中去，服务性行业的优势就是能吸收大量的劳动力，培养一批从事民间组织管理工作的专门人才，有可以缓解我国劳动力就业难的状况。我国民间组织的建设和发展还任重道远。

五、实习小结：在民间组织管理局为期两周的实习似乎过于短暂，正如我们所接触的对象一样，民间组织、各社会团体是联系政府和社会的桥梁和纽带，这短短的实习期是我们将理论和实际连接的纽带，为我们以后走出校门，进入社会提供了很好的锻炼机会。

**暑假假期实践报告3000篇九**

转眼已经实习20天了，怀念以前睡觉睡到自然醒的生活。但是现在在中国移动紧张有序的实习生活让我一改从前自由散漫的作风，自觉融入到这个优良的工作环境中去。生活节奏变得规律，每天7点起床，10点睡觉，准时上下班，上学时候的散漫、轻松的日子一去不复返。

在各位前辈和师父的教导和支持下，我各方面进步都很快，对移动公司的工作也有了一个全新的认识。首先要抱着“认认真真工作，堂堂正正做人”的原则，在实习岗位上勤勤恳恳，尽职尽责。上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。

中国移动是一个值得尊重的移动信息专家.“正德厚生，臻于至善”是中国移动的核心价值观,,体现了中国移动独有的特质，又阐释了中国移动历来的信仰; “创无限通信世界 做信息社会栋梁”是中国移动的企业使命, 体现了中国移动通过追求卓越，争做行业先锋的强烈使命感;“成为卓越品质的创造者”是中国移动的愿景.中国移动一直以来都坚持以客户为导向, 秉承“沟通从心开始”的企业精神.

我很荣幸地能在到中国移动临夏分公司的网络机房实习.当我第一次踏进中国移动(临夏)网络中心时,我已经感受到中国移动非凡的企业文化的另一面. 以前在营业大厅只看到中国移动的保安很有礼貌,，而客服中心的姐姐们更是漂亮大方，有礼貌。而在机房，大家各司其职，忙而不乱，让我也很激动，恨不得赶快加入其中，充实自己。

我们实习生没有固定的要做的.由于我的专业，我被安排到网络部的网络维护优化中心。平时有交换系统维护员，无线系统维护员和传输系统维护员负责自己的三大块，还有一些维护员协作客服完成一些投诉工单，代维队协助我们完成故障工单。机房的工作细而杂，简单重复的不多，这一次的实习虽然时间不长，虽然接触到的工作很浅，但是依然让我学到了许多知识和经验，这些都是书本上无法得来的。通过实习我们能够更好的了解自己的不足，了解工作的本质，了解这个社会的方方面面，能够让我更早的为自己做好职业规划，设定人生目标，向成功迈进一大步。

在最初工作的几天时间里,我觉得还是有很大的工作压力,因为我对公司业务电脑系统还没有运用熟悉. 不过在老前辈和督导们的热心帮助下,我克服了工作上的种种难题.经过几天的实践,我对系统的运用也越来越熟悉了,工作起来也越越来越得心应手.师姐的热心、督导的关怀,使我在话务室也有如归家的感觉,工作的压力也越来越小了.中国移动员工的那种团结友爱,一视同仁的精神,使人有一种归属感.这是一种很难得的感觉,它可以使我们工作得更努力,对客户的服务态度更好.也许就是这种对公司的归属感使得那么很多人都希望自己成为中国移动的员工,也是这种归属感,使得中国移动越做越强.

在实习中我感受到自己的微薄,体会到整个社会强大的凝聚力.一方面,我锻炼了自己的能力,在实践中成长,在实践中学习,充实了自我,增强了口头表述能力与人交流,真正地走出课堂.去义务地帮助别人,让别人享受自己的成果,使自己陶醉在喜悦之中,有时会很累,但更多的感觉是我在成长,我在有意义地成长,在这之后,我明显地发现自己变开朗了,虽然我自己的力量不足以改变一些东西,但如果再多一些人呢,整个社会共同努力,这才是动力之根本,动力之源泉;另一方面,我意识到了自己的不足,没有经验,没有与人交流的口才

另外,在中国移动实习过程中,我体验到中国移动(南宁)客服中心一个很特别的优点,就是中心的员工没有勾心斗角的内部矛盾.中心的员工个个都会真诚相对, 互相关心,共同努力,团结一心为公司工作.这种员工之间为了公司的利益而团结奋进的先进企业文化是使中国移动一直保持强大的竞争力的一大法宝,也是中国移动蒸蒸日上的根本保证.在这次实习中，我可谓受益非浅。仅仅的1个月的实习，我将受益终生。

这次实习我总结了以下几条经验,在以后的生活中如果我能吃透这些经验,将会使我受益匪浅.

第一:在与别人打交道时一定要主动积极.我自己本身是个相对比较内向的,不擅长主动和别人交流打交道,在此次实习中我也发现了自己的不足.比如在刚开始实习的几天内,我比较怯生,和办公室的几位同事打过招呼后就不敢说什么了.虽说我是怕影响他们工作,也因为不了解工作环境不能顺利交流,但我也认识到了自己的不足,面对沉默不语的尴尬,自己有责任和义务去与别人主动交流.在公司里一个新的职工到来时很平常的,老师傅们也没有必要主动和一个新职工主动打交道,这时候你就应该主动去和别人交流,介绍介绍自己啊,拉拉家常,关心一下工作啊,都会让大家认识你,了解你,对你留下良好的印象.在后来的实习中我已开始能和大家愉快的交流,就是出于自己的积极主动.

在工作的时候同样也要积极主动地和别人交流.在今后的社会工作中,工作不再是一个人所能完成的,那是几个人或是一个团队的工作,而且你还必须去帮助别人或是接受别人的帮助已完成工作.因此你不能期望你自己一个人就能完成任务,或是看到别人有困难也不去帮助.虽然此次我是来实习的,由于对业务的不了解以及专业知识的不熟悉,只能够在领导的安排下进行一些相对简单的工作,但是我也很积极地去帮助别人完成自己力所能及的工作.就比如在实习中,在领导没有分配任务的空暇里,我就常主动询问周围的工作人员有没有需要帮忙的,有时候别人也不好意思麻烦我,我就主动承担他们的工作.这样子不仅锻炼了自己,帮助了他人,还融洽了你与别人之间的关系,在今后的工作中人家也更乐意与你交往了.

第二:工作时一定要一丝不苟,认真仔细.一个职员在公司的大部分时间都是在工作的,这就要求他在这段时间内一定要小心谨慎,一丝不苟,不能老是出错. 有时候一个失误不仅仅使你自己的工作进程受阻,还会影响他人,甚至受老板批评责备,因此认认真真地做每一件事情就显得尤其重要.为了不使自己前功尽弃,我们在刚开始工作的时候一定要慎之又慎,对自己的工作要十分重视,如果有必要一定要检验自己的工作结果,以确保自己的万无一失.在你对工作开始了解并熟练后,你会发现自己已能不用检验就能保证工作的质量了.而此时你也许不需要总是重复检验工作结果,但还是要对自己的工作认真对待,以免失误.

经历四个星期的生产实习终于结束了,在移动公司工作的这几天,我和公司的职工甚至领导都相处得很是融洽,大家对我也关怀备至,时常给我鼓励和帮助;我工作的时候也是兢兢业业,不仅顺利完成工作任务,工作之余还经常总结经验教训,不断提高工作效率,虽说工作中我也会犯一些错误,从而受到领导批评,但我认为这些错误和批评是能极大的促进我的工作热情,让我能在以后的工作中谨慎小心,提高工作效率.在和大家工作的这段时间里,他们严谨、认真的工作作风给我留下了很深刻的印象,我也从他们身上学到了很多自己缺少的东西.这次生产实习虽然说时间比较少,但是却让我知道了很多学习期间无法了解的社会经验,这对我来说是很宝贵的.

下面我来说说我在移动公司的这些天里面了解到得关于移动公司的发展状况。怎么说呢，移动公司在这短短的几年里面能发展到如此庞大和如此覆盖全面的中国龙头通信企业。中国移动不仅在通信事业方面有很大的成就，在其他方面也有突出的贡献。

全体员工只有一个目标，那就是在真诚服务老客户同时吸引新客户，扩大市场份额，了解大客户的需求，提高服务质量，确保用户满意度和忠诚度，并且准确的掌握高端潜在客户之所在。经过20xx年上半年中国通信业的盘点，业界已经清楚的看到中国通信市场正在从有限竞争走向完全竞争，从网络竞争走向服务竞争;从追求用户数量走向注重用户质量;从注重硬件建设走向着重软件投资;以及固定通信稳步发展，移动通信快速发展的趋势。因此，在最短的时间内转变思路，将业务的发展转入以客户为中心的模式上，已经成为大势所趋。crm系统受到了运营商的青睐，正是运营商经营思路的转变。而中国移动继完成boss系统建设，又大力投入crm建设，也显示了其蓬勃发展的势头。随着最近中国电信业的重组，运营商已经从以产品为中心转变为以客户为中心。

我相信激烈的竞争会继续加剧运营商对crm解决方案的需求。吉林移动继四川移动与浙江移动等公司之后引入crm系统有着深厚的历史背景的，更深层的原因是：纵观企业管理观念及消费者价值选择的变迁大体经历了如下阶段：对企业，其管理中心观念经过了5个阶段：第一阶段是产值中心论。其基本条件是市场状况为卖方市场，总趋势是产品供不应求。当时，制造业处于鼎盛时期，企业只要生产出产品就不愁卖不出去。

因此，这一阶段企业管理的中心概念就是产值管理;第二阶段是销售额中心论。由于现代化大生产的发展，以产值中心的管理受到了严重的挑战，特别是经过了1929-1933年的经济危机和大萧条，产品的大量积压使企业陷入了销售危机和破产威胁，企业为了生存纷纷屏弃了产值中心的观念，此时企业的管理实质上就是销售额的管理。为了提高销售额，企业在外部强化推销观念，开展各种促销活动来促进销售指标的上升，对内则采取严格的质量控制来提高产品质量，以优质产品和高促销手段来实现销售额的增长，这就引发了一场销售竞争运动和质量竞争运动;第三阶段是利润中心论。

由于销售竞争中的促销活动使得销售费用越来越高，激烈的质量竞争又使得产品的成本亦越来越高，这种双高的结果虽然使企业的销售额不断增长，但实际利润却不断下降，从而与企业追求的最终目标利润最大化背道而驰。为此，企业又将其管理的重点由销售额转向了利润的绝对值，管理的中心又从市场向企业内部渐移，管理的目标移向了以利润为中心的成本管理，即在生产和营销部门的各个环节上最大限度地削减生产成本和压缩销售费用，企业管理进入了利润中心时代;第四阶段是客户中心论。由于以利润为中心的管理一方面往往过分地强调企业利润和外在的形象，而忽略了顾客需求的价值，甚至以不惜损伤企业形象而坑害消费者。

这种以自我为中心的结果导致了客户的不满和销售滑坡，另一方面，众所周知成本是由资源的消耗或投入组成的，相对而言它是一个常量，不可能无限制地去削减，当企业对利润的渴求无法或很难再从削减成本中获得时，当他们面临顾客的抱怨声声、甚至弃之而去时，他们自然就将目光转向了顾客，更多地了解和满足顾客的寻求，并企图通过削减客户的需求价值来维护其利润。这就使利润中心论退出了历史舞台，企业开始从内部挖潜转向争取客户，这时顾客的地位被提升到了前所未有的高度，企业管理由此进入了以客户为中心的管理。

在确立了以客户为中心之后，其实质就是以顾客的需求为中心，市场是由需求构成的，需求构成了企业的获利潜力，而需求的满足状态制约着企业获利的多少。随着经济时代由工业经济社会向知识经济社会过度，经济全球化和服务一体化成为时代的潮流，顾客对产品和服务的满意与否，成为企业发展的决定性因素，而在市场上需求运动的最佳状态是满意，顾客的满意就是企业效益的源泉。因此，客户中心论就升华并进入更高的境界，转变成为客户满意中心论，这是当今企业管理的中心和基本观念，也就是企业必须经历的第五个阶段。 对最终消费者，其价值选择的变迁也相应经历了三个阶段：第一阶段是理性消费时代。

在这一时代恩格尔系数较高，社会物质尚不充裕，人们的生活水平较低，消费者的消费行为是相当理智的，不但重视价格，而且更看重质量，追求的是物美价廉和经久耐用。此时，消费者价值选择的标准是好与差;第二阶段是感觉消费时代。在这一时代，社会物质和财富开始丰富，恩格尔系数下降，人们的生活水平逐步提高，消费者的价值选择不再仅仅是经久耐用和物美价廉，而是开始注重产品的形象、品牌、设计和使用的方便性等，而选择的标准是喜欢和不喜欢;第三阶段是感情消费时代。随着科技的飞速发展和社会的不断进步，人们的生活水平大大提高，消费者越来越重视心灵上的充实和满足，对商品的需求已跳出了价格与质量的层次，也超出了形象与品牌等的局限，而对商品是否具有激活心灵的魅力十分感兴趣，更加着意追求在商品购买与消费过程中心灵上的满足感。

因此，在这一时代，消费者的价值选择是满意与不满意。上述两种变化的客观进程将企业管理推进到使客户关系管理成为企业管理新的时代内容和决定性的因素，所以，各运营商要想生存和发展，必须与时具进的引入 crm管理系统。第五章 大客户短信服务系统 吉林移动大客户短信服务系统是吉林移动为提升企业的核心竞争力，经过多方论证，接见先进经验推出的全新服务。大客户短信息服务系统是基于internet的公司或政府部门的短信息服务系统。它可以实现公司或政府部门的领导在因特网上对自己员工进行短消息群发和对个人单发的功能，并可以创建个人的电话簿实现日志定时发送。是公司(政府部门)领导管理的好帮手!它分为实时单呼，实时群呼，自动发送，个人电话簿，日程电话簿，系统管理几个模块。客户端使用流程 大客户短信系统服务

1、发送部分：分实时发送和自动发送。在实时发送部分，编制单呼和群呼模块，用户根据自己的需求选择单呼或者群呼的功能。

在单呼模块，用户可以自己填写信息接受方电话号码,也可以从号码簿和公司部门中选择接受方电话号码。在群发模块，用户可以一次将信息发送到公司内部单个部门或者多个部门。在自动发送部分，用户可以自己设定时间间隔或者发送的时间段，在用户设定完成后，系统根据用户的设定，系统按时自动发送短消息。

2、个性化服务部分： 可以编制一个办公自动化模块，让用户可以自己设定个人电话簿、日程安排，并提供管理模块，让用户可以增加、删除、修改、查询。

第六章移动数据业务20xx年，吉林移动广泛招募优秀人才，组建了吉林省移动通信公司数据分公司。该公司是在中国移动最早从事移动通信数据业务的专业机构之一。机构划分为移动梦网业务中心、互联网业务中心等七个专业组，对移动数据业务进行了系统的经营。吉林移动在发展移动互联网业务中，将互联网专线接入、ip电话专线业务作为主攻方向，重点发展，带动其他业务的前进。在把cmnet相关业务进行细分之后，把专线业务作为主线业务同时捆绑和带动其他业务，如：短信大客户、客服坐席出租等业务，强调突出重点、整体营销，让客户在短时间内对移动数据业务有更深的了解，把中国移动数据服务cmnet推向社会。经过近6个月的时间，共发展互联网专线接入用户1260户。发展用户的数量在全国31个省区市排在了第二位。其中一汽大众、吉林吉化集团、长春高新开发区、吉隆坡大酒店、清华同方股份有限公司、东北师大、吉林农业大学等移动业务的主要客户均已成为吉林移动数据客户。

在专线接入的业务过程中，吉林移动注重对客户提供个性化、贴切化的服务。在对数据专线业务市场进行充分调查后，根据市场实际情况，实行了两个代理的管理办法，即通过建立发展移动数据专线业务代理商建立营销渠道来开展业务，加强客户之间沟通，通过专业化周到的服务与客户之间建立起长期稳定的关系。通过发展移动数据专线代理维护商负责专线技术维护，同时为客户局域网建设等需求提供解决方案及建议，并组织施工。吉林移动与代理商之间本着合作、共赢的原则，共同发展数据专线业务。同时在代理商之间引入市场竞争机制，将代理商的利益与专线业务的收入进行捆绑，充分调动了代理商的积极性，有效利用数据新业务灵活的资费政策，很好地拓展了数据专线业务的市场。超级客户服务和差异化服务体系提升了企业认知度

超级客户服务在数据业务经营过程中起到了举足轻重的作用。所谓的超级客户服务就是在客户认为服务该结束的时候，而超级客户服务却刚刚开始，即根据客户的特点提供更多的附加业务，搞好服务的延伸。在客户接入移动数据专线后，针对客户需要建网站等专业需求，为其提供虚拟主机或服务器托管服务，同时适时组织客户培训移动业务知识及网络知识，一方面加强了客户对移动数据业务的了解及使用层次，另一方面提升了用户对中国移动的认知度和忠诚度。

为使用户感到超值享受，吉林移动对所有数据专业接入用户提供大客户待遇，凡涉及到移动任何业务，都不分时间及地点的限制，全权代理。并为其提供短信会议通知等在数据业务平台能够实现的各类增值业务。为给全球通用户提供更好的服务，对吉林移动网站内容进行了全面改版，使网站各栏目的实用性更贴近用户的需要……这些超级客户服务的实施，让用户真正感觉到自身的重要性及中国移动为社会创造的真正价值。

差异化服务从以企业为中心向以客户为中心转变。你的需求，我的标准是甘肃移动差异性服务的追求。个性化、差异性的服务必定造就未来我国通信事业的腾飞。

**暑假假期实践报告3000篇十**

当我第一次踏进电视台办公室的门时，根本没有想到，在之后的两个月，我会在这里收获一段快乐而难忘的时光。我不仅从同事们身上学到很多东西，和他们成为朋友，更重要的是，我在实习过程中拿到了开启通往社会之路大门的六把钥匙。

第一把钥匙：真诚你可以伪装你的面孔你的心，但绝不可以忽略真诚的力量。第一天去电视台实习，我怀着惴惴不安的心情，之前听过很多关于实习生的传闻，说他们在单位要么被当成透明人，要么就净干些杂活，于是有点担心自己会和他们一样。

踏进办公室，只见几个陌生的脸孔。我微笑着和他们打招呼。从那天起，我养成了一个习惯，每天早上见到他们都要微笑的说声“早晨”或“早上好”，那是我心底真诚的问候。我总觉得，经常有一些细微的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表达了对同事对朋友的关怀，也让他人感觉到被重视与被关心。仅仅几天的时间，我就和同事们打成一片，我担心变成“透明人”的事情根本没有发生。我想，应该是我的真诚，换取了同事的信任。他们把我当朋友，也愿意把工作分配给我。

其实，不仅待人要“真诚”，对事也要“真诚”。

节目组的摄像师在制作主题曲的mtv时，有几个镜头总觉得不满意，但又想不出好的修改方法。我于是把自己的意见诚心诚意的提出来。没想到，他竟欣然的接受了。在他面前，我只是一个毫无经验的小字辈，但我觉得对待工作我们不应该论资谈辈，有意见或建议，只要对工作有利，都应该诚恳的说出来，大家一起探讨。其实，只要你是真诚的，谁会在乎你资历小，又有谁会小看你呢?从那以后，每次编辑剪片，都会找我去看片子提意见，她曾告诉我，我提的意见和建议很中肯，非常有用，把我心里美的啊，因为我看到了自己的价值。真诚，让我走出了显示自身价值的第一步。

第二把钥匙：沟通你知道他，但你记住他的名字吗?你认识他，但你了解他吗?“你能将人和名字对上号吗了”导演从我手中接过集训人围选手的名单，劈头一问。我被问了个哑口无言。天啊，30多名来报到的选手，怎么可能一一记住他们的名字?而且导演让我负责的是选手的签到，又没我熟悉选手，我心里嘟脓着。

导演没再说什么，只见他把名单和选手熟练的对上号，还和他们天南地北的侃。后来我了解到，其实导演和各位选手之前也只见过一次面而已。之后，我们带选手上阳春集训。每晚我们都要开工作会议，对各个选手进行评价，讨论谁更适合进入决赛。有时，对某个选手的看法，我和导演会有很大不同，但我总坚持自己是对的。回广州后，导演写了一份对选手的性格囊括和总体评价，我总觉得其中一两人的性格并非他们说的那样。

再后来，首发阵容踏上丝绸之路的征程，在比赛中，各人真面目显露，我这才发现，导演看人真是看准了，每个人的表现正如他评价中所说的那样。我不得不佩服他。我和他与选手的接触时间是一样多的，为什么他比我更了解选手呢?答案很简单，他对选手进行了大量的采访，平常一有机会就与选手聊天。

我终于明白了：沟通是一种重要的技巧和能力，时时都要巧妙运用。认识一个人，首先要记住对方的名字。了解一个人，则需要深入的交流。而这些，都要自己主动去做。

第三把钥匙：激情与耐心激情与耐心，就像火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火花。节目组一位读新闻出身的导演说，假设你从事报业投入的是100%的精力，那么，若你从事电视业，就必须投入150%的精力。

我见证了这种150%的精力的投入。电视节目制作不是一件轻松的工作。就拿制作一集20分钟的为例，首先要看前方拍摄的20盒带子合计600分钟;然后把镜头采集进电脑;继而进行剪片的重大工作，这是创意的活，费脑力，镜头需要不停的修改：继而还要编辑音乐、配音、上字幕，做完这一集至少需要几天的时间，为了完成进度，节目组的同事们有时每天就睡3小时，工作起来不知外面是白天还是黑夜，也忘了到底是星期几。如果没有激情，他们不可能心甘情愿的付出如此巨大的精力，而且这种日夜颠倒的日子要持续几个月;如果没有耐心，他们不可能在电脑前一坐就是一天，就为了让几个镜头更精彩，也不可能每一集都精心修改，一遍又一遍。

我佩服他们。我私下问过几个电视人，他们坦言工作很辛苦很累，但感觉很快乐，心里很满足。其实，不管在哪个行业，激情和耐心都是不可或缺的。激情让我们对工作充满热情，愿意为共同的目标奋斗;耐心又让我们细致的对待工作，力求做好每个细节，精益求精。激情与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才一能做到。

第四把钥匙：idea技术大家都可以学会，但idea却只属于你。广告界有这么一种说法：“只怕想不到，不怕做不到。”一语道出了创意的重要性。其实，创意在哪里都是“干金难买”，因为，它只属于你。

在节目组干得出色的导演和摄影师都不是科班出身，以前没学过扛摄像机，也不懂得编辑剪片。他们能在短短几年时间走到现在的地位，不是因为学会了摄像技术和剪片技术，而是他们有自己独特的思想和创意，他们懂得策划节目，知道怎样选取镜头，知道怎么把片子剪得精彩……其实，节目组里几乎每个人都掌握了剪片的技术，但有的人面对那一大堆素材就是不知所措，说白了，就是没有自己的idea。当你只有技术没有idea时，只能被派去做一些杂活;而当你有自己的idea能独当一面时，就会被委以挑战性的重任。我想：不只电视台的工作是这样，其它的行业也应该是这样。因为，技术人人都可以学，而对于自己的idea你则拥有“专利权”因此，不要害怕将来从事的工作需要掌握新的技术，其实，技术不难学到手，难的是在工作中时时让自己的脑袋运转，激荡自己的独特的思想和想法。只有这样，你才能在工作中突出自己，显现自己的价值。

第五把钥匙：“主动出击”当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中。我想很多人和我一样，刚进实习单位的时候，都做过类似复印打字的“杂活”。

或许同事们认为你是小字辈，要从小事做起，但有些时候，是因为他们心中没底，不知道你能做什么。做“杂活”是工作的必需，却无法让我学到什么。我决定改变自己的命运。有些东西不能选择，有些东西却可以选择。份内的工作当然要认真完成，但勇敢的“主动请缨”却能为你赢得更多的机会。只要勤问、勤学、勤做，就会有意想不到的收获。

节目组的摄影师制作mtv，我对此很感兴趣，于是整天“缠”着他教我。编辑要找人写关于丝绸之路24个地方的文字稿，我知道后立即恳求编辑让我试试，虽然最终的文稿只采用了我写的少量词句，但这个过程给了我锻炼的机会。节目组要赶制起步仪式，我早早的就赶去电视台帮忙，连监制都很惊讶，因为原本没打算让我帮忙，不过没想到我做得还不错。

后来，节目进入了后期制作，编辑想找人帮她的片子提意见，问有谁有时间。当时大家很忙，都不作声，而我立刻就答应了她，还恳请她以后每做好一集都找我提意见，她高兴的同意了。虽然当时我自己的工作已经很多，但我觉得和编辑一起能学到更多的东西，是个不可错过的机会。果然，她每次都和我讲编辑片子的技巧，还和我探讨如何把片子做得更好。

我在实习中逐渐变得“勇敢”。虽然开始也会有顾忌，怕“主动出击”会招惹“不知天高地厚”的蔑视。但事实告诉我，应该对自己有信心，应该有勇气去尝试。

即便在尝试中失败，也能让自己成长，没有锻炼的机会，谈何积累和成长?而这一切，只能靠自己去争取。等待，只能让你在沉默中消亡;只有主动，才能为自己创造良机。

第六把钥匙：讲究条理·如果你不想让自己在紧急的时候手忙脚乱，就要养成讲究条理性的好习惯。

“做什么事情都要有条理，”这是编辑给我的忠告。这绝不是一句空话。做的宣传工作，如果不讲究条理，一定会让你忙得手忙脚乱却效率低下。记者来了，就要为其准备资料，有时他们会再要多一些资料，就要着手再准备;播放宣传片和节目，就要和其它部门协调，还要把带子录给他们，每个部门都要送带子，有时还有录不同的版本;每星期还要挑选精彩的照片发给网络部，还要写上文字资料;电视台某部门要去香港宣传，我们又不得不准备必要的资料给他们;做节目的宣传画，又少不了一阵忙乎的了……

文稿、图片、照片、宣传册、带子……一大堆资料，试想一下，如果把它们随便往柜子里一放，若急着找某个具体时间拍摄的带子，或某个镜头，或某个选手某天的照片，你会怎么办?可能只是翻箱倒柜地乱找一通吧。但如果之前就按照一定顺序一定条理把各种资料整理好，一切就容易多了。

其实，其它的工作也一样，讲究条理能让你事半功倍。一位在美国电视领域颇有成就的中大师兄讲过这么一个故事：他当部门经理时，总裁惊讶于他每天都能把如山的信件处理完毕，而其他经理桌上总是乱糟糟堆满信件。师兄说，“虽然每天信件很多，但我都按紧急性和重要性排序，再逐一处理。”总裁于是把这种做法推广到全公司，整个公司的运作变得有序，效率也提高了。

养成讲究条理的好习惯，能让我们在工作中受益匪浅。

**暑假假期实践报告3000篇十一**

一、实习目的

我在街道办进行了一次为期两个月的实习，这次实习目的是在机关单位学习处理日常的行政事务，熟悉整个机关单位工作的过程。通过实践学习，获得与专业有关知识技能，将自己在学校所学的理论知识向实践方面转化，使所学理论知识得到验证。培养灵活运用书本知识的能力，尽量做到理论与实践相结合。了解并接受基层单位文化，了解政府和事业单位管理模式。

深化理解知识，增加社会实践能力。在具体工作中，培养自己良好的职业道德。相应的标准来要求自己。同时培养自己正确的就业观念，不怕苦、不怕累、不怕小、不怕偏。从小做起，从点滴做起。在具体工作中严格要求自己，强化自己的劳动观念和纪律观念。做好准备来面对将来会工作的环境。在正式就业前，通过在单位在实习工作的锻炼，了解职场，了解各类岗位的职责、工作内容等，在此过程中确定未来的发展方向和个人的定位。在具体工作中积极思考，考察个人的兴趣所在，所擅长的工作，自己所向往的工作，以及将来希望达到的职业目标等等。同时在现实的就业环境中，熟悉职场环境。为将来的就业储备实用知识。

二、实行单位简介

1、党群办公室。职能：负责机关和社区党组织建设，干部队伍建设，党员教育、管理与监督，精神文明创建，纪检，社会治安综合治理、群团、文秘、档案等各项工作。

2、行政办公室。职能：负责政务文秘、信访、人事监察、劳资、机关总务、后勤、生活福利、人大代表组织联络、武装等各项工作。

3、社会事务办公室。职能：负责基层政权建设，社会保障和社会行政管理、计划生育、社区教育、社区建设、健康教育等工作。

4、城区管理办公室。职能：负责及协调、配合区政府有关部门完成本地区市政建设，园林绿化、爱国卫生、环保、市容、等各项工作。

5、财政经济办。职能：负责管理街道经济工作。

6、司法所。职能：负责司法所工作，法制宣传教育、对“两放人员”的帮教和管理。民事纠纷调解工作、维护社会稳定、矛盾排查工作。

7、社区服务中心。职能劳动保障监察、劳动保障统计;劳动力资源管理、外来劳动力的就业服务登记;就业指导、职业培训;再就业援助、失业保险服务;退休人员社会化管理服务。我实习的岗位在行政办公室，主要负责政务文秘、信访、人事监察、劳资、机关总务、后勤、生活福利、人大代表组织联络、武装等各项工作。在具体的实践中，主要是文字处理工作和整档以及一些后勤。

三、实习内容

纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。在课堂上我们学习的都主要是一些理论知识，对政府机关一些看法，主要是从一些新闻中获得。我们在理论的世界里指点江山和滔滔不绝，而本次实习活动让我们走出了理论，接触到实际。回想两个月的日出日落，我大概参加了以下实习活动。

1、数据的统计和整理。刚来到单位正好有一件事要处理，就是给预备军人统计资料并输入管理系统。

2、文件建档。由于信访也属于行政这方面。在实行这段期间，正好碰上了保密文件的整理和政府文件的建档。

3、拟定文件和打印文件。这件事几乎是每天的必修课。由于是基层政府，一些政府文件的传达和老百姓的通知都需要打印和拟定。

4、接待信访群众。街道办是接触老百姓的第一线，一些具体的信访工作就必不可少。

5、打包办公室行行李。由于实行期间正赶上办事处搬迁，因此也有了这些活。

6、帮助后勤。街道有个小食堂。因此在没搬迁前，也就多了项工作就是每天到饭点去帮后勤的忙。

四、个人感想和总结

实习的时间如白驹过隙，就像还没有回神就已走远。为期两个月的政府实习，除了收获到一段快乐充实，令人难忘的时光，还学到书本以外的知识。回想这两个月的实行，有经验也有教训。

1、待人应热情大方

当人处于一个陌生的环境时，要融入这个环境就应该热情大方!记得去街道的第一天，因为几乎很少有什么社会实践，做而有点底气不足。而然来到街道，宽敞明亮、温度适宜的办公室;态度和蔼、诚恳可亲的同事，亲切的问候，亲和的微笑和串串欢迎的语句，顿时令我感动不已!从那时起，我就想对待每一个都应该是热情大方的。特别是政府部门，为人民服务是宗旨，同时在服务的同时更应该注意自己的行为方式。问候请教就成了我这个月的实习行为规范，我想待人接物的第一课就应该是热情大方!

2、要学会主动出击

实习的目的也就是学习，学习书本之外的知识，学习社会和工作上的许多知识。“纸上得来终觉浅，觉知此事

事要躬行”，只有行动才能让正确的理论和方法得以吸收和理解。在这个知识大爆炸的时代，如何学习比学到什么东西更重要。当你进入一个完全陌生的领域时，你如何走出所谓的盲障区，如何在那里去取回你说要是真经是一个苦差事，是一门学问。现在你在那里，你如何去得到你的经验呢?学习，只有学习，才可以!你得向这些有经验的老前辈学习，你得去说，跟他们交流，从这些日常的交流中缩短与对方的感情距离，从这些交流中你去了解他们的工作流程，工作的方法，工作的态度等等。主动出击，不能一味的在那里等待，让他们在那里唱独角戏，让他们跟你说，他们不知你到底需要什么。作为一个实习生，大多数的工作人员在一定程度上不会让你很累的干活。如果闲的时候比较多，那么自己应该主动找活。不能只一味的做领导派下来的活。主动帮忙，主动学习这样我们的才能得到更多的锻炼。

3、勿以善小而不为

清理卫生、倒茶递水、分发文件、整理书报、阅读红头文件等看似一些很小的活。作为一个实习生也应该主动去做。在实践中不能一下就把自己的架子摆的太高，不然也会摔得很惨。在实习中，我也见到过一些总是抱怨的同学，觉得自己到来到街道是大材小用。觉得自己是个大学生，怎么能干这此活?其实在他在够抱怨而没有做的时候，很多锻炼自己机会也许就错过。是，我们是大学生，但不要忘了，我们也还是学生。在没有社会经验的基础上，所有的社会事物都值得我们学习。

4、应用务实的态度对待社会现象

人们常常用“一杯茶，一张报纸”来概括公务员工作的内容。事实真的是这样的吗?我来到了政府工作，接触得最多的，就是会议。每天都有大大小小不同内容的会议，在不同的地方举行，需要不同的人参加。做领导，往往半天就要赶好几场，往往连饭都顾不上吃，一点也不容易。而开会之前，要看许许多多的资料，要准备每一场的发言，这些工作往往都在8小时之外才能完成。开会，并不是轻松的事情。

但是，这却引起了我的思考。其实，作为政府，作为政府的公务员，其工作的实质应该是什么呢?会议繁多，反映出政府仍然担当着“决策人”的角色。但事实早已证实，政府应该起引导、宏观调控的作用。如果凡事都由政府决策，难免会有人治的影子。在如此决策的制度下运作的政府和社会，必然存在隐患。此外，决策过程的简单化，也是导致腐败的根源。相信，政府也早已意识了问题的存在，然而改革的道路必定是漫长而困难重重的。政府改革，是中国发展道路上，关键的一步。

这半个月的实习，给我的总体感受就是：工作内容繁杂。似乎每天都有那么点事儿，但就是一天下来，却不知到自己究竟都做了些什么事儿。或许行政人员的工作体会都是，虽然整天忙忙碌碌的，但在向上级回报工作时，却发现没什么可汇报的。因为行政人员每天需要处理的工作都非常琐碎，根本无法汇报，总不能对上级说：“本周共接了87个电话，复印了34次资料，接待的8次客人，发了23封信……”

不了解行政工作性质的人总觉得行政工作人员工作不得力好或工作不饱满。这些偏见又会给行政工作人员造成很大的心理障碍，严重影响行政工作人员的积极向和主动性。事情来得突然，工作总是陷于被动。往来文件、复印传真、来客接待、接听电话等都是无法预见的，这很容易造成工作上被动的局面。

而行政人员除了要完成日常型的事务处理工作外，还要应付诸如来客的接待陪同、会议的筹备、参加展示会，或者受命进行项目申报，调查某个事件等。这些突发事件都有时间要求，行政人员往往要把突发实践办好又不能耽误日常工作。也许这些也正是我国现在行政改革的要点。

五、最后的话

两个月的实习对我们来说是宝贵的，在实习期间有收获也有遗憾，但更多是也是收获吧!作为涉社之初的练习，我们在练兵场上发挥着自己，收获着希望。“千里之行，始于足下”，短暂而又充实的实习，对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。这一段时间所学到的经验和知识大多来自领导和同事们的教导，这是我一生中的一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到，做事首先要学做人，要明白做人的道理。实习结束，但对自己的锻炼，对学习的要求却并未结束。一段历程结束，另一段历程在等着我们。青春是奋斗的代名词，奋斗是梦想的踏脚石。我相信，我可以。

**暑假假期实践报告3000篇十二**

20xx 年夏天，我的大二暑假，我如愿的参加了学校的暑期社会实践活动。社会实践是大学生思想政治教育的一个重要环节，对于促进大学生了解社会、了解国情、增长才干、奉献社会、培养品格、增强社会责任感具有重要作用。而学校对每年的假期实践都相当的重视，为学生提供了一个良好的平台与机会，并为我们保驾护航，期待着我们能从中得到锻炼，学到在学校里学不到的知识与能力。而我们也正是本着对自己负责对社会热心的态度，积极响应学校的号召参加了这次实践。

社会实践是大学生思想政治教育的一个重要环节，对于促进大学生了解社会、了解国情、增长才干、奉献社会、培养品格、增强社会责任感具有重要作用。现代大学生，大多是在书本知识中成长起来的，对我国的国情、民情知之甚少，而社会的复杂程度，远不是仅凭读几本书，听几次讲座，看几条新闻就能了解的，社会实践则为我们打开一扇窗口。它让大学生广泛地接触社会，了解社会，不断地参与社会生活，在实践中不断动手、动脑、动嘴，直接和社会各阶层、各部门的人员打交道，培养和锻炼实际的工作能力，并且在工作中发现不足，及时改进和提高，使之更新知识结构，获取新的知识信息，以适应社会的需要。通过社会实践，大学生能以现实主义的眼睛，以人文关怀的深度，去观察、体验这个我们既熟悉又陌生的社会。

而我，作为这次实践队的队长，这项活动亦给了我更多的责任与挑战，同时，我也从中获得了更多的的能力与认识。从课题选定的一开始到组建好我们的团队再到队员一起为活动奔赴往返，到最终完成我们的成果，一步步一天天，我与它同在，牵挂着它，与它一起成长。我明白了要带领大家去做成一件事，首先自己要成竹在胸，有比较成型完整的想法，并且要有一定的自信，这样队员们才有可能信服你，与你一起完成任务。 同时，沟通，这是一个不容忽视的问题，队员之间相互交流彼此的看法 ，我们要的是一个开放自由的合作氛围 ，大家各抒己见，不时的改善我们的活动 ，使我们的行动向着更有效的方向发展。但在这一点，自己做的就不很好了，没能把男生女生带活跃起来。另外，作为队长，还需要协调好外部与内部的关系 带领队员适应不同的新形势。

每天的努力，让我们体会到了学习的重要性，每天我们各自奔波在我们的实践岗位，尽管辛苦，也有不同程度的身体不适，但我们依旧没有放弃，相互鼓励，以一个集体的力量坚持下去。作为一个学生团队，虽然我们缺乏相应的系统性知识，而且并不像政府部门那样具有权威性，但是通过我们大家的努力，紧密的联系，一起讨论，一起做事，一起总结，一起面对困难，实事求是，求真务实，同样能把最真实的成果展现在大众面前，让人们认识到恩施地区烟叶的生长现状、烟农对烟叶评价及以后的发展如何，出现问题能够及时提出并能找到解决的办法，给自己增长知识， 相信通过这个活动大家的团队精神、合作意识以及成果意识都有了进一步的提高。

虽然在活动进行时，不可预见的辛劳与看不到的成果让我的一些队员退出了，但我看着我的其他队员，他们依然能不惧艰辛，他们和我一样，不甘放弃，这已是责任，背在肩上，我们年轻，我们不怕输。我们倔强的相信我们能坚持到最后，我们能做出一份成果，这就是回报。

\" 千里之行，始于足下\"，这短暂而又充实的实践，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。向他人虚心求教，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。这一段时间所学到的经验和知识是我一生中的一笔宝贵财富。这次实践也让我深刻了解到，和团体保持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。对于自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是最好的老师，正所谓\"三人行，必有我师\"，我们可以向他们学习很多知识、道理。

与人交往，关键在与真诚。初到办公室，周围都是些新面孔，一句早上好，就能拉近同事间的距离，都会获得别人的微笑。有时候尽管只是一些细微的东西，比如早晨的一声问候，给同事倒杯水，都会博得大家的关心和重视，因为它表达了对同事尊敬，也让他人感觉到被重视与被关心。我和同事们我相处十分融合，我想，应该是我的真诚，换取了同事的信任。他们相信我，也愿意把工作分配给我。其次就是要善于与他人沟通。沟通是一种重要的技巧和能力，时时都要巧妙运用。认识一个人，首先要记住对方的名字。了解一个人，则需要深入的交流。而这些，都要自己主动去做。做事要保持一种热情和信心。其实，不管在哪个岗位，热情和信心都是不可或缺的。虽然是处理一些日常的小事，热情让我对手上的工作充满激情;耐心又让我认真的对待工作，哪怕是小事，我都想办法把它做好。俗话说：事在人为，成事在心。只要你有心去做，没有做不好的工作。在工作中，要主动出击。当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中。做杂活”是工作的必需，却无法让我学到什么。份内的工作当然要认真完成，但勇敢的“主动请缨”却能为你赢得更多的机会。要想收获更多，只有勤问、勤学、勤做，就会有意想不到的收获。

通过这次的的社会实践活动，我们逐步了解了社会，开阔了视野，增长了才干，并在社会实践活动中认清了自己的位置，发现了自己的不足，对自身价值能够进行客观评价。这在无形中使我们对自己的未来有一个正确的定位，增强了自身努力学习知识并将之与社会相结合的信心和毅力。对于即将走上社会的大学生们，更应该提早走进社会、认识社会、适应社会。大学生暑期社会实践是大学生磨练品格、增长才干、实现全面发展的重要舞台。在这里我们真正的锻炼了自己，为以后踏入社会做了更好的铺垫，以后如果有机会，我会更加积极的参加这样的活动。

从群众中来，到群众中去。

在本次的社会实践中我们还同诸多群众谈心交流，思想碰撞出了新的火花。从中学到了很多书本上学不到的东西，汲取了丰富的营养，理解了\"从群众中来，到群众中去的真正涵义，认识到只有到实践中去、到基层去，把个人的命运同社会、同国家的命运的发展联系起来，才是大学生成长成才的正确之路。

这次实践活动，丰富了我们的实践经验，提高了我们的团队合作能力，使我们通过这次实践更加了解社会，这次实践活动意义深远，对我们的帮助享用一生。作为一个21 世纪的大学生，社会实践是引导我们走出校门、步入社会、并投身社会的良好形式;我们要抓住培养锻炼才干的好机会;提升我们的修身，树立服务社会的思想与意识。同时，我们要树立远大的理想，明确自己的目标，为祖国的发展贡献一份自己的力量!

能够参加这次实践活动，我是觉得很荣幸的;能够到贵州去切身地感受它的风土人情和文化特色，也是我很难拥有的经历之一。在我们的实践活动开始之前，我们队就开始开会讨论一些相关的事宜，分课题组准备实践中的一些课题预习和研究，分配实践中的一些具体的工作，做最充分的准备。这些准备工作就做得很好，而且很难得。所以，我是抱着学习的心态加入这支队伍的。那么我就先谈谈自己的收获吧。

首先是团队合作的经验。其实作为一个大学生，自己的团队合作经验非常少，自己安排自己的学习生活，很难跟这么多同学做同一件事情。在这个团队里，我们一起生活，一起工作，我也有机会接触其他各个院系的同学，学到更多东西;而且，在团队中我们更容易学会尊重别人，尊重集体。在正安县的时候，我们一起完成了课题的调查研究，一起解决了很多问题，一起讨论我们的行程、活动和调研结果，虽然有时候也会有很多争论，但是大家都是本着对集体负责、求同存异的态度的。我觉得我们队的同学们在团队合作里表现出来的特色，是很值得我学习的，也是我们的实践能够圆满结束的重要保证。

自信也是在社会立足所必需的。开始放假的时候，知道要打暑假工时，自己就害怕了，这都是自悲的心态在捣蛋。感觉困难挺多的，自己的社会经验缺乏，与别人沟通的技能又不怎样等等原因使自己觉得很渺小。自己怯弱、自悲就这样表露出来。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。要对自己的能力做出肯定。这是找工作时舍友给我的忠告。在多次面试中，明白了自信的重要性。没有社会工作经验没有关系，重要的是我的能力不比别人差。社会工作经验也是积累出来的，有自信才更有活力更有精神。

我们正青春，我们正逐渐走向成熟。我们要用成熟的眼光看问题，用自己年轻的热情去追求，用自己青春的热情去追求，用自己青春的活力去拓展，争取把这次活动做得更好，让年轻不失败，让青春无悔。奉献青春收获明天。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。在短暂的实践过程中，我深深的感觉到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏，无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。

在炎炎夏日，我和我的队员们穿着志愿者服装奔走在大街小巷，一起用汗水浇灌青春，用笑容同阳光比灿烂。这是一笔珍贵的财富和一份不可多得的回忆，我们的暑假因为有它而没有虚度，我们的阅历因为有它而更加丰富!

**暑假假期实践报告3000篇十三**

“春蚕到死丝方尽，蜡炬成灰泪始干。”人们常用这句古诗形容教育的无私与光荣。“再穷不能穷教育”，这句话体现了教育的重要性。而对于我们这些还在校园里面学习理论的师范生来说，教育见习是教育实习的前奏，为我们后来的实习打下基础，为我们能更好地理解教育本质铺设了一条轨道。

一、见习目的

学习分为两种过程:一是直接经验;二是间接经验。我们师范生在学校里学习的关于教育的知识绝大部分是前人的经验总结，没有真正的实践机会亲眼见证。而见习无疑是检验真理正确与否的一个关键步骤，唯有实践才能检验出真知。许多优秀教师都是“听课听出来的”。著名的特级教师于漪说:“我的特级教师是听课听出来的。”

二、见习概况

这次见习主要是在厦门市集美区曾营小学、五缘实验学校、集美中学三所学校进行，共听取七节语文课。见习形式有集中多媒体教室听课，也有分开到各个教室听课。两者相结合，让我们显而易见其中的优劣。

三、见习内容、过程和完成的任务

(一)见习内容

我们是汉语言师范专业的师范生，毕业后的就业方向主体是中小学语文教师，所以这几次见习的目标都是语文课。先后听取了人教版六年级、二年级、一年级、三年级、六年级、八年级、七年级。

(二)见习过程

在老师的带领下，我们师范生一同到曾营小学电教馆进行第一次听课，这次采用大教室的形式，形式相当于公开课。曾营小学有准备教案发给我们，人手一份。而第二次在五缘实验学校听课则是分散到各个教室，感受小教室的气氛。显然没有了公开课的气氛，但更多的是真实。最后一次在集美中学，与第一次一样采用大教室听课。

1、认真准备

我们师范生事先已经知道听课篇目，所以可以事先准备。“凡事预则立，不预则废。”如同要先备课后上课一样，要先备课后听课。

2、仔细观察

听课时仔细观察，观察教师的言行举止、神情体态;观察学生的应对反应、神情状态、交往习惯等等。当然这些都是表面的现象，我们还得学会洞察现象背后的本质。

3、详细记录

详细记录的前提就是专心倾听。应该抱着学习的态度来听课，用“钢笔录像”，记录教学的主要过程、精彩对话、意外生成、练习设计，还有自己即兴点评或瞬间碰撞的思维“火花”等等。

4、整理反思

详细记录的速度总是有限的，总会有遗漏，这就需要课后及时地回忆补充。尽可能地“还原”课堂，然后详细分析、认真思考，找寻执教者的教学设计、教学活动等背后的思想观念、理论依据，剖析其优劣，“取其精华去其糟粕”。

(三)完成任务

从20xx年3月15日至20xx年6月1日共完成了三次听课，期间按照要求我们认真听课，做好记录。

四、见习体会

(一)用心去和孩子交流才会收获同等的爱。

在见习当中，在曾营小学这节课上，我们真正见识到了老师与学生之间的浓烈情感。叶秀萍老师首先采用竞争的方式将班级分成“东边国” 和“西边国”，而她本人相当慈祥就更加给了学生很好的发挥空间。因为学生不用担心答错，不用担心会受到批评。

在辨析“副”和“幅”的过程当中，还是有学生分辨不出，仍然会回答“一幅手套”，然而叶老师并没有严厉批评。在老师眼里，孩子都是纯洁的天使。所以她耐心地讲解，运用最简单的方法，将抽象的知识点化为简易的单纯的形象区别。运用“副”的古文字形，形象概括“副”是两个分开的一样的事物。

相信经过这样的讲解，无论是哪一位学生都能理解，并且印象深刻，达到事半功倍的效果。

另外，在集美中学黄清华老师的课堂上，在品味语言这个环节当中，学生们都相当认真地回答，答出自己心中所想所思。可是黄清华老师却没有进行合理的交流，只是简单地重复学生答题中的各别词语。显而易见，这样的简单重复而没有适当的引导与评析是不够的。

并不能有效地引导学生，不利于学生全方位更好更快地进步。而对于黄清华老师在这一方面的缺失，应该值得我们深思，我们应该正确认识到要用心和孩子交流，才能真正懂得学生心里所想，有所认识有所改进。

而这一部分成功或失败都源于教师真正懂得学生是完整的人。学生并不是单纯的抽象的学习者，而是有着丰富个性的完整的人。懂得学生与成人之间存在着巨大的差异。学生的观察、思考、选择和体验，都和成人有明显不同。所以，“应当把成人看做成人，把孩子看做孩子”。

(二)用心去和教师交流，才会收获知识和经验。

特级教师窦桂梅说:“几年来我听了校内外教师的1000多节课……”在见习过程中，一定要学会吸取执教老师的优点，同时观他人不足避免自己范同样的错误。在集美中学初二年级李征红老师课上，在讲述对鸭蛋的描写时，学生起来回答，此时李征红老师抓住机会，让全班在这位学生回答中念到“汁” 的时候，全班齐读这个“汁”。我们可能都会忽略掉起来回答问题的学生与其他同学之间的联系，而李征红老师却不动声色地展示出她在这方面的独特思考。

而且显然的，她是经过深思熟虑才得出这样的结论，经过周密教案设计才有课堂的游刃有余。这样取得的效果自然是学生反应出的是兴趣高涨、精神饱满，同时更能体味到中华文字的魅力。接着李征红老师解释到，“汁”是冒油出来了。经过刚才学生的“汁”齐读，就有了听觉上的冲击，同时在听觉的带动下学生会自然的联想到视觉上的想象。毫无疑问，在我们看来这样的教学设计是相当成功的。

然而，相反的，在五缘实验学校六年级这堂课上，教师对“那猴在山中，却会行走跳跃，食草木，饮涧泉，采山花，觅树果;与狼虫为伴，虎豹为群，樟鹿为友，猕猿为亲;夜宿石崖之下，朝游峰洞之中。”这句的讲解虽然有注意到动词的作用，但是没有抓住机会让学生表演，或者可以老师自己展示给学生看，因为动词可以遵循时间顺序或者逻辑关系帮助学生理解课文。

在教育学当中，我们理解到关于新课程观的内容:第一，强调儿童是课程的主体;第二，凸显生活世界的课程意义;第三，强调直接经验的课程意义;第四，彰显课程的开放与生成。这篇课文我们不可能让学生亲临现场，但是教师可以配合多媒体制造情景，让学生模仿动作，这样也可以弥补间接经验的不足。

(四)用心去观察，才会收获意想不到的东西。

1、观察孩子

在五缘实验小学三年四班许碧煌老师的课上，许老师在课上讲得激情昂扬。但是还是有的学生趴在桌子上，毫无表情，根本没有参与到老师的讲课环节当中。遗憾的是，许老师并没有发觉到各别学生的心不在焉。还有在许老师提问“发愁”的近义词时，学生回答的已经可以算是正确答案了。

可是许老师坚持能够直接顺应下文讲解的“标准答案”。期间有学生提出质疑，反应许老师说过的要解释或寻找近义词时可以抓重点字，可是在“发愁”这里这个方法却派不上用场。而遗憾的是，许老师没有抓住机会解释清楚，而选择忽略学生心中的疑问，这样只会导致学生对学习方法的困惑。

2、观察教师

在曾营小学陈玲芳老师的课上，陈老师在讲解课文时，情感投入、语调有起伏，而不像黄老师语调平淡毫无生机。对比两者的效果显然易见，启发我们在讲课时应该激情饱满，教师一投足一言语之间应该符合教学要求。唯有这样才能带动学生的积极性。

3、观察活动

不论是当中的扮演猴王、猴子对话，还是当中的逗笑环节，亦或是中的开火车都给我们留下了深刻的印象。在这些活动当中，学生的积极性被完全地调动起来，热情高涨。

这里我们注意到教学不只是课程传递和执行的过程，更是课程创生与开发的过程;教学不只是教师教学生学的过程，更是师生交往、积极互动、共同发展的过程;教学重结论更重过程;教学关注学科更重关注人。

五、问题与思索

(一)教师的言行举止与学生的身体力行

在教学过程中，有时执教老师是学生最好的模范代表。也许教师本身尚未察觉，不知不觉当中，其已经对学生造成很大的影响。在低年级阶段，教师的写字笔画以及字体如何对学生有着直接影响，而这就告诉我们教师应该提高自身的专业知识。

(二)学生生活常规的养成

最常见的一个问题，就是学生的坐姿。目前的学生大部分都缺乏锻炼，没有良好的精神学习，没有焕然一新的精神样貌。学生一天当中在学校的时间占绝大部分，而在课堂上，对于学生坐姿的纠正尤为重要。坐姿会影响到学生的骨骼发展，学习精神状态。

(三)有教无类与个体发展

教学当中，常常有老师忽略每个学生个体都有自身的独特性。每个人由于素质、社会环境、家庭 条件和生活经历的不同，而形成了个人独特的“心理世界”，他们在兴趣、爱好、动机、需要、气质、性格、智能、和特长等方面是各不相同的、各有侧重的。因此，我们应该“因地制宜”，对不同的学生采用不同的教育方法，不能全部一个模子。布置作业，安排任务的情况要因人而异，才能更好地提高学生的学习。

六、结语

在见习之前，我们对讲课充满幻想，各种理所当然。而见习之后，我们拨开迷雾，头脑里有了更加清晰的思绪，对讲课有了理性的认识。1981年，顾明远提出: “学生既是教育的客体，又是教育的主体”。1996年，叶澜提出:“在教育活动内部，存在着教与学两种活动，……在学的活动中，受教育者是学的主体，教育者却成了学习所必须的客体和条件之一”，从此可见，学生从“受教育者”到“学习者”的变化。

孙云晓的教育理念是教育的核心不是传授知识，而是培养健康人格。在我们周围，有太多功利化的东西，教育也不能幸免。但是能否还教育一片净土，让孩子们能够真实感受到教育本身的魅力，而不是被逼着接受教育。

**暑假假期实践报告3000篇十四**

当我第一次踏进电视台办公室的门时，根本没有想到，在之后的两个月，我会在这里收获一段快乐而难忘的时光。我不仅从同事们身上学到很多东西，和他们成为朋友，更重要的是，我在实习过程中拿到了开启通往社会之路大门的六把钥匙。

第一把钥匙：真诚你可以伪装你的面孔你的心，但绝不可以忽略真诚的力量。第一天去电视台实习，我怀着惴惴不安的心情，之前听过很多关于实习生的传闻，说他们在单位要么被当成透明人，要么就净干些杂活，于是有点担心自己会和他们一样。

踏进办公室，只见几个陌生的脸孔。我微笑着和他们打招呼。从那天起，我养成了一个习惯，每天早上见到他们都要微笑的说声“早晨”或“早上好”，那是我心底真诚的问候。我总觉得，经常有一些细微的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表达了对同事对朋友的关怀，也让他人感觉到被重视与被关心。仅仅几天的时间，我就和同事们打成一片，我担心变成“透明人”的事情根本没有发生。我想，应该是我的真诚，换取了同事的信任。他们把我当朋友，也愿意把工作分配给我。

其实，不仅待人要“真诚”，对事也要“真诚”。

节目组的摄像师在制作主题曲的mtv时，有几个镜头总觉得不满意，但又想不出好的修改方法。我于是把自己的意见诚心诚意的提出来。没想到，他竟欣然的接受了。在他面前，我只是一个毫无经验的小字辈，但我觉得对待工作我们不应该论资谈辈，有意见或建议，只要对工作有利，都应该诚恳的说出来，大家一起探讨。其实，只要你是真诚的，谁会在乎你资历小，又有谁会小看你呢?从那以后，每次编辑剪片，都会找我去看片子提意见，她曾告诉我，我提的意见和建议很中肯，非常有用，把我心里美的啊，因为我看到了自己的价值。真诚，让我走出了显示自身价值的第一步。

第二把钥匙：沟通你知道他，但你记住他的名字吗?你认识他，但你了解他吗?“你能将人和名字对上号吗了”导演从我手中接过集训人围选手的名单，劈头一问。我被问了个哑口无言。天啊，30多名来报到的选手，怎么可能一一记住他们的名字?而且导演让我负责的是选手的签到，又没我熟悉选手，我心里嘟脓着。

导演没再说什么，只见他把名单和选手熟练的对上号，还和他们天南地北的侃。后来我了解到，其实导演和各位选手之前也只见过一次面而已。之后，我们带选手上阳春集训。每晚我们都要开工作会议，对各个选手进行评价，讨论谁更适合进入决赛。有时，对某个选手的看法，我和导演会有很大不同，但我总坚持自己是对的。回广州后，导演写了一份对选手的性格囊括和总体评价，我总觉得其中一两人的性格并非他们说的那样。

再后来，首发阵容踏上丝绸之路的征程，在比赛中，各人真面目显露，我这才发现，导演看人真是看准了，每个人的表现正如他评价中所说的那样。我不得不佩服他。我和他与选手的接触时间是一样多的，为什么他比我更了解选手呢?答案很简单，他对选手进行了大量的采访，平常一有机会就与选手聊天。

我终于明白了：沟通是一种重要的技巧和能力，时时都要巧妙运用。认识一个人，首先要记住对方的名字。了解一个人，则需要深入的交流。而这些，都要自己主动去做。

第三把钥匙：激情与耐心激情与耐心，就像火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火花。节目组一位读新闻出身的导演说，假设你从事报业投入的是100%的精力，那么，若你从事电视业，就必须投入150%的精力。

我见证了这种150%的精力的投入。电视节目制作不是一件轻松的工作。就拿制作一集20分钟的为例，首先要看前方拍摄的20盒带子合计600分钟;然后把镜头采集进电脑;继而进行剪片的重大工作，这是创意的活，费脑力，镜头需要不停的修改：继而还要编辑音乐、配音、上字幕，做完这一集至少需要几天的时间，为了完成进度，节目组的同事们有时每天就睡3小时，工作起来不知外面是白天还是黑夜，也忘了到底

是星期几。如果没有激情，他们不可能心甘情愿的付出如此巨大的精力，而且这种日夜颠倒的日子要持续几个月;如果没有耐心，他们不可能在电脑前一坐就是一天，就为了让几个镜头更精彩，也不可能每一集都精心修改，一遍又一遍。

我佩服他们。我私下问过几个电视人，他们坦言工作很辛苦很累，但感觉很快乐，心里很满足。其实，不管在哪个行业，激情和耐心都是不可或缺的。激情让我们对工作充满热情，愿意为共同的目标奋斗;耐心又让我们细致的对待工作，力求做好每个细节，精益求精。激情与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才一能做到最好。

第四把钥匙：idea技术大家都可以学会，但idea却只属于你。广告界有这么一种说法：“只怕想不到，不怕做不到。”一语道出了创意的重要性。其实，创意在哪里都是“干金难买”，因为，它只属于你。

在节目组干得出色的导演和摄影师都不是科班出身，以前没学过扛摄像机，也不懂得编辑剪片。他们能在短短几年时间走到现在的地位，不是因为学会了摄像技术和剪片技术，而是他们有自己独特的思想和创意，他们懂得策划节目，知道怎样选取镜头，知道怎么把片子剪得精彩……其实，节目组里几乎每个人都掌握了剪片的技术，但有的人面对那一大堆素材就是不知所措，说白了，就是没有自己的idea。当你只有技术没有idea时，只能被派去做一些杂活;而当你有自己的idea能独当一面时，就会被委以挑战性的重任。我想：不只电视台的工作是这样，其它的行业也应该是这样。因为，技术人人都可以学，而对于自己的idea你则拥有“专利权”因此，不要害怕将来从事的工作需要掌握新的技术，其实，技术不难学到手，难的是在工作中时时让自己的脑袋运转，激荡自己的独特的思想和想法。只有这样，你才能在工作中突出自己，显现自己的价值。

第五把钥匙：“主动出击”当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中。我想很多人和我一样，刚进实习单位的时候，都做过类似复印打字的“杂活”。

或许同事们认为你是小字辈，要从小事做起，但有些时候，是因为他们心中没底，不知道你能做什么。

做“杂活”是工作的必需，却无法让我学到什么。我决定改变自己的命运。有些东西不能选择，有些东西却可以选择。份内的工作当然要认真完成，但勇敢的“主动请缨”却能为你赢得更多的机会。只要勤问、勤学、勤做，就会有意想不到的收获。

节目组的摄影师制作mtv，我对此很感兴趣，于是整天“缠”着他教我。编辑要找人写关于丝绸之路24个地方的文字稿，我知道后立即恳求编辑让我试试，虽然最终的文稿只采用了我写的少量词句，但这个过程给了我锻炼的机会。节目组要赶制起步仪式，我早早的就赶去电视台帮忙，连监制都很惊讶，因为原本没打算让我帮忙，不过没想到我做得还不错。

后来，节目进入了后期制作，编辑想找人帮她的片子提意见，问有谁有时间。当时大家很忙，都不作声，而我立刻就答应了她，还恳请她以后每做好一集都找我提意见，她高兴的同意了。虽然当时我自己的工作已经很多，但我觉得和编辑一起能学到更多的东西，是个不可错过的机会。果然，她每次都和我讲编辑片子的技巧，还和我探讨如何把片子做得更好。

我在实习中逐渐变得“勇敢”。虽然开始也会有顾忌，怕“主动出击”会招惹“不知天高地厚”的蔑视。但事实告诉我，应该对自己有信心，应该有勇气去尝试。

即便在尝试中失败，也能让自己成长，没有锻炼的机会，谈何积累和成长?而这一切，只能靠自己去争取。等待，只能让你在沉默中消亡;只有主动，才能为自己创造良机。

第六把钥匙：讲究条理·如果你不想让自己在紧急的时候手忙脚乱，就要养成讲究条理性的好习惯。

“做什么事情都要有条理，”这是编辑给我的忠告。这绝不是一句空话。做的宣传工作，如果不讲究条理，一定会让你忙得手忙脚乱却效率低下。记者来了，就要为其准备资料，有时他们会再要多一些资料，就要着手再准备;播放宣传片和节目，就要和其它部门协调，还要把带子录给他们，每个部门都要送带子，有时还有录不同的版本;每星期还要挑选精彩的照片发给网络部，还要写上文字资料;电视台某部门要去

香港宣传，我们又不得不准备必要的资料给他们;做节目的宣传画，又少不了一阵忙乎的了……

文稿、图片、照片、宣传册、带子……一大堆资料，试想一下，如果把它们随便往柜子里一放，若急着找某个具体时间拍摄的带子，或某个镜头，或某个选手某天的照片，你会怎么办?可能只是翻箱倒柜地乱找一通吧。但如果之前就按照一定顺序一定条理把各种资料整理好，一切就容易多了。

其实，其它的工作也一样，讲究条理能让你事半功倍。一位在美国电视领域颇有成就的中大师兄讲过这么一个故事：他当部门经理时，总裁惊讶于他每天都能把如山的信件处理完毕，而其他经理桌上总是乱糟糟堆满信件。师兄说，“虽然每天信件很多，但我都按紧急性和重要性排序，再逐一处理。”总裁于是把这种做法推广到全公司，整个公司的运作变得有序，效率也提高了。

养成讲究条理的好习惯，能让我们在工作中受益匪浅。

**暑假假期实践报告3000篇十五**

一、实习目的与意义

㈠.实习目的：

企业的认知实习是通过到企业参观学习、听取企业的相关介绍，开拓视野，使我们对电子商务的基本概念有了初步的认识，为专业课学习打下基础。也进一步加强我们的实践能力，了解企业的运作，从中知道现今企业急需的人才及对电子商务的同学的基本要求。可以使我们及时调整自己的目标，有一个准确的定位，有努力的方向，并为着自己的目标而奋斗。把企业的经营跟我们电子商务联系起来，做到理论联系实际。

㈡.实习意义：

认知实习也是我们接触社会、了解电子商务的专业状况、了解电子商务在国内外的形势的一个重要途径，逐步实现由学生到社会的转变，培养我们初步了解企业的能力、初步了解电子商务在企业中的基本应用;体验企业工作的内容和方法。这些实际知识，对我们学习后面的课程及分专业乃至以后的工作，都是十分必要的一种认识。通过实习，使我对企业生产工作有了深层次的认识。加强了我们对基本技能，基本素质和基本的实践能力的掌握，使我对以后的学习增加了信心，也可以在以后的学习中有重点的有目标的学习。

二、实习时间与地点

(一)实习时间：xx年5月5日至6日

(二)实习地点：客车

路桥重工有限公司

信息技术有限公司

三、路桥重工有限公司实习情况

(一)公司基本情况：

路桥重工有限公司，是一家以生产大、中型系列破碎机，制砂机，磨粉机为主，集研发、生产、销售为一体的股份制企业。公司总部位于国家高新技术产业开发区，占地约三万平方米，下辖多个全资子公司，其中xx年国内销售额突破2.3亿元，出口创汇达3.7亿。自1987年成立以来，公司秉承现代企业的科学管理方法，精工制造，不断创新，迅速发展壮大成为我国机械制造行业的一颗璀璨明珠。重工xx市上街机械装备工业园是路桥重工有限公司投资兴建的大型机械装备生产基地，总建筑面积70000余平方米，计划投资2.1亿元，一期工程将于xx年底建成并投产，整体工程也将在一年内完成建设。公司汇集了一大批锐意进取并代表着行业领先水平的管理、科研精英。总工程师曾领导设计开发了数代国内领先的磨破制粉设备。公司非常重视国际技术交流与合作，先后引进了美国、德国、澳大利亚等国家的先进技术和工艺，拥有生产设备百余台套，建立了国际先进的生产线和一流的现代化检测基地。公司非常注重新产品、新技术的开发，先后荣获6项国家专利，在国内外刊物上发表30余篇专业论文。公司积极吸收

国内外先进的管理思想，切实打造一流的员工团队。

(二)实习的具体内容：下午我们驱车来到重工，车程很短我们很快就到了目的地，重工给我的第一印象并不是特别深刻，大概过了有十几分钟我们都聚集在会议室。我们首先看了关于重工的vcr让我们对重工有了一个大概的全面的了解。紧接着电子商务部李经理首先向广大师生介绍了重工科技近年来的发展和未来的总体规划，接着分别由电子商务部国内市场组、国际市场组和技术组的主管做了详细的工作介绍，指出目前大学生刚到公司工作时存在的问题，并鼓励大家多学习搜索引擎、网站开发语言等专业知识，使理论和实践相结合。接下来的交流环节中，李经理和各主管就同学们提出的问题做了详细解答，随后，两位在公司实习的工业大学毕业生，就自己的工作体验发表了感想，与同学们进行了交流，随行的老师也发表了自己的建议和期望，鼓励同学们要更加努力学习和工作。在做了相关的了解后我们参观了重工，这次参观真的是我们受益良多。

(三)实习中资料的收集与总结：

1.重工与电子商务

重工毫无疑问可以说是电子商务发展的一个成功的案例，在电子商务部国内部市场组的主管刘芳芳首先向我们介绍了现在广告宣传的方式主要包括：行业网站，阿里巴巴，搜索引擎，户外广告，墙体广告，路牌广告等，而对于重工来说搜索引擎广告占所有广告形势效果的比重是最大的，而因电子商务给重工带来的效益占其销售额的60%在一定程度上也可以说是正是因为电子商务才成就了今天的重工。

2.企业对电子商务专业同学的要求

①现今的网络宣传中要求电子商务同学有很好的搜索技巧，线上线下的信息采集能力，资源整合信息分析能力。②在工作过程中也要求有很好的洞察力(悟性)，文字编辑能力，创新的意识以及不断学习的能力。③网站制作技能及优化技能，同时做网站推广也要求有一定的外语能力，同时要求有一定的网站制作及seo推广能力。

3.从与重工的交流中所得的总结

在做过交流后才知道自己的不足，其实不能说是不足，因为自己完全不知道就如一张白纸，所幸这没发生在我毕业时，在交流中初步了解到电子商务的巨大市场及美好的前景，让我对电子商务的发展更加充满信心，同时也了解到自己应该从那方面努力，学习哪方面的知识，有了目标方向接下来就是自己的努力，可以说重工的成绩在国内外都是令人关注的，而它也以飞快的速度发展着的。团队也有着一股很强的凝聚力，重工很期待你接下来的脚步。

四、信息技术有限公司实习情况

(一)公司基本情况：

信息技术有限公司成立于20xx年的五月二十五日，是一家集网站建设、网络推广、电子支付、软件开发、服务外包等于一体的综合性网络服务公司，致力于为用户提供一站式的网络服务。历时五年，已经成长为互联网行业的领军企业，作为全球最大的中文搜索引擎——百度推广xx地区授权营销服务中心，已经为近两万家用户提供过专业的网络营销服务。

公司成立之初仅有十几人，目前已扩大到400多人的规模，由经验丰富的技术团队、专业的客服团队、精锐的营销团队组成。是一支充满活力、饱含创新能力的团队。当前公司总部设在国家经济技术开发区，并在和等地市设立了分公司，公司的客户遍及xx省各个行业和地区，比如少林寺、xx省武警总队、面粉、食品、食品、x集团、餐饮加盟、加盟等等。

公司总部设在xx市路大石桥 soho 广场 12 层，是公司发展蓝图规划及战略实施的总指挥部，下设客服部、销售部、培训部、技术部、市场部、行政部、财务部、人事部。在，，，，等地设有分公司。公司一直信守“百折不挠、胸怀大度、锐意进取、旗开得胜”的精神，永葆创业激情。在席卷全球的金融危机冲击下，各行各业都面临着巨大的压力，企业在选择营销推广方式的时候，也更加注重以有限的投入获得最优的效果，因而网络推广以其最具竞争力的性价比，成为了越来越多企业优先选择的推广手段，互联网行业大有逆势上行的趋势。xx公司作为规模最大的从事网站建设和网络推广的企业，以及百度产品的总代理，拥有强大的渠道和优质的客户资源。我们已经以最高端的产品，最专业的服务，帮助了一万多家企业提升知名度，聚积财富!这场危机对于我们，预示着更多的机会和更大的发展空间!

公司通过多年不懈的努力，积累了雄厚的资金和优质的客户基础，管理上不断发展与完善，企业规模不断扩大。在稳步经营的同时，积极拓展国内市场，以创建知名企业为目标，通过有效的资本运作，加快向现代化公司迈进的步伐。我们愿以更专业的水准，更贴心的服务，与您携手，共同迎接 21 世纪的新辉煌!

(二)实习的具体内容：

下午2点是我们到了信息技术有限公司，感觉给我的印象很好刚进公司整体环境布局很好得体的前台接待，适宜的布局，在右侧有公司所得的各种荣誉的象征，在我们进入公司的路两边有最佳员工的公布栏，也有对当月过生日的同事的温馨祝福，各种温馨的小提示，进入大厅可容纳数百人的大厅，公司的员工埋头工作。在我们参观xx公司休息了片刻后我们进入了一个较大的会议厅，期间有郑老师给我们讲了“搜素改变营销”这样的一堂课，我们感触很深。

(三)实习中资料的收集与总结：

①.网络推广常见的方法及特点郑老师给我们讲了“搜素改变营销”这样的一堂课，首先他讲了何为营销，这个问题对我们来说已经毫不新奇，接着他又向我们讲了媒介的类型及其特点，除了传统的广告媒介之外这里又有了新兴的几种媒介，大概包括：展示广告，电子邮件推广(只利用电子邮件与受众客户进行商业交流促销)，社区广告(论坛，博客，sns网站如校内网，开心网)，还有b2b网站推广如阿里巴巴。这些广告宣传方式的优势是它的精准，互动，门槛比较低。这是有针对性的且相对来说透明度较高的一种宣传方式，从另一种方面来说他的门槛比较低费用低容易吸引广大中小企业。但它也有一定的劣势包括同行业恶性竞争，利润比较低。透明度的提高相对来说竞争引起的利润下降。

②.搜素引擎推广是最适合中小企业的推广方式

随着网络技术的推广，网络的发展迅速，网络宣传也成为一种重要的宣传方式，而其中较重要的当属搜索引擎它的有点事精准，按效果付费，效果可控。做广告推广也可以按时段，地区分时分区的做，这样会相对减少广告费用同时达到所期望的效果。搜索引擎的门槛较低，按效果付费，精准度高，丰富的数据报告推广效果清晰明了。

总结：听了郑老师的一节课受益良多不仅开阔了自己的视野也使我从中了解到这种新型的营销策略，层出不穷的广告形式。从侧面我也感觉到了电子商务未来的发展前景是远大的，也下定决心学好专业课，期待发展。

五、客车实习情况

(一)公司基本情况：

x集团有限公司(简称“xx集团”)是以客车为核心,以工程机械、汽车零部件、房地产为战略业务,兼顾其他投资业务的大型企业集团，总部位于xx省xx市。xx年，xx集团以第308位的排名，连续第七年荣列国家统计局发布的“中国最大500 家企业集团”，继续领跑中国客车行业。企业规模、销售业绩在行业继续位列第一。

集团核心企业客车股份有限公司(下称“客车”)位于工业园，占地面积1700亩，稳定日产整车达140台，目前已发展成为世界规模最大、工艺技术条件最先进的大中型客车生产基地。公司于1997年在上海证券交易所上市(简称“客车”，代码600066)，是国内客车行业第一家上市公司。公司主要经济指标连续十余年快速增长，连续十二年获得中国工商银行aaa级信用等级。xx年xx品牌价值达到78.96亿元，继续位列中国客车企业之首。

率先在国内客车行业同时拥有“中国名牌”、“中国驰名商标”两项殊荣。，蝉联世界客车联盟baav颁布的 “baav年度整车制造商营销大奖”，并于xx年、xx年、xx年连获“年度baav最佳客车制造商”。xx年，成为国家科技部、国务院国资委和中华全国总工会联合授予的国家首批91家“创新型企业”之一，是客车行业内唯一入选企业。xx年，入选中国品牌研究院公布的100个“国家名片”品牌名单，客车企业仅此一家。

目前，已形成了6米至25米，覆盖公路客运、旅游、公交、团体、专用客车等各个细分市场，普档、中档、高档等产品档次的完整产品链，成为豪华高档客车的代名词。如今，客车已远销古巴、俄罗斯、伊朗、沙特以及香港、澳门等海外市场。并且在确保产品品质和海外服务保障的基础上，经过长期战略布局，已取得欧盟wvta整车认证，开始正式进军欧洲市场。

经过多年的发展，xx企业综合实力居国内同行业之首，形成了独特的以“崇德、协同、鼎新”价值观，“以客户为中心，以员工为中心”经营管理理念为核心的企业文化体系与先进的管理理念：以市场为导向，依据市场做研发，进行合理的产品规划，从源头起严把原材料质量关，强调产品质量，建立全过程的质量控制监。充分应用各种信息技术以提高企业内部管理水平。

围绕“缔造xx品牌,拓展国内、国际市场，成为具有全球影响力的，以客车为主业、适度多元化的产业集团”的事业目标，xx集团对内整合下属各企业，合理配置资源，充分发挥xx品牌优势;对外形成规模效益，增强资本优势，促进共同发展。xx集团将以产品为龙头，以资本为纽带，以企业文化和管理模式为核心，形成涵盖客车、工程机械、汽车零部件、房地产开发等行业，集制造、科研、投资、贸易于一体的，跨区域、多元化、高科技、国际化的大型企业集团。根据战略规划，到xx年，xx集团将成为中国一流的以客车为主业的多元化发展的企业集团，进入世界知名客车品牌前列。

(二)实习的具体内容：上午我们在大约一个小时后的车程后到达，首先看到的是在建国60周年代表xx省的花车，硕大的花朵金色的车身有很大的冲击力。在相关人员的带领下我们到一个接待室，在那里我们看了关于xx公司的短片，从中我了解到了成绩年销售额高达140多亿，这是一个很不错的成绩。接着我们乘坐客车到xx车间参观，在相关解说员的解说下我们对有了较深刻的了解。在参观车间后我们到了在建国60周年的花车上合影做了留念，之后我们就结束了这次的认知实习。

(三)实习中资料的收集与总结：

在参观了我深深为它的魅力所折服，想想自己出行是坐的车几乎都是制造的，在我们参观xx车间时从开始的一个小小的车价一步步在我们行走一小段路之后车架就成了一个半成品，完全的自动化操作系统，不仅有一个感叹：人类真是太伟大了!

在参观的过程中也了解到企业文化。具有很厚的文化底蕴，进入xx公司首先是它优美的工作环境，在很多的细节上感受到xx公司凝聚的团结力，xx公司举办的集体结婚日，几十名新娘新郎共同举办的集体婚礼，公司的体贴的行为，xx公司自己举办的运动会，运动健儿的飞扬，旁边同事的加油呼喊，汗洒的笑容是一种很动人心魄的一种美。xx公司也是一个很人性化的公司，公司在举办公司活动时也帮助需要帮助的人，及时的为孤寡老人送去温暖，为玉树的受灾群众送去爱心。

六、实习感想

认知实习就是更好的了解自己的专业，并通过一周的社会调查，认识实践，接触实践，以此来明确自己以后的专业方向。理论联系实际越来越受到人们的普遍关注,作为当代的大学生,在课堂里学习到的知识如何才可以很好的联系到实际生活?如何才可以将课堂里的知识带到社会实践当中去,更好的为社会服务?这些都受到了社会的普遍关注。为了更好的将课堂里学习到的理论知识与社会实践相结合,加深对公共事业管理专业的了解与认识，进一步明确自己所选的专业方向。

通过这次实习我了解到了电子商务远大的发展前景，现在网络日渐走进大家的生活中，人们的生活也渐渐离不开计算机，同时大家的消费习惯也有所改变，网上购物也日渐为大家所接受，网上销售网上广告的比重也逐渐增加，而这一切都与电子商务有密切的联系，学习电子商务，使我有信心在自己专业上有所发展。

在学校时自己除了上课参加学院组织的相关活动之外，很难再接触到社会，虽然有时做兼职但是兼职与自己所学的专业关联甚少，所以对自己相关专业在社会上的了解也就不是太多了，很感谢学院对我们做的认知实习，让我了解到了自己相关专业企业在社会中的发展，同时也了解到自己在专业方面的欠缺。了解到企业对自己专业所需要的人才，哪些专业方向需要加强，。也从中知道了自己平时所学的几乎是纯理论的知识，而真正的工作是需要实践的加强，注意到自己应该加强实践的练习，但同时也不能偏实践而轻理论，理论知识好的基础才能更好的应用于实践，同时也要调整自己的方向，针对企业需要的人才好好的学习专业知识，更加的充实自己。

习早已结束，回想实习生活，感触是很深收获很丰富总结我的实习报告，感到十分的欣慰。它使我在实践中了解了社会，学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野、增长了见识，为我即将走向社会打下坚实的基础。了解企业的需要，知道了自己的不足，也进一步加强我们的实践能力，自己感觉在知识、技能、与人沟通和交流等方面都有了长足进步，总体来说，这次是对我综合素质的培养，锻炼及提高。很感谢院里老师提供的实习的机会。

**暑假假期实践报告3000篇十六**

7月25日：一个值得经念的日子! 天空下起雨了，就像我的心情那样，有点沉重。因为要离开生活了虽然只有那么短短一个月时间的东莞恒捷电子厂。离开了教了我很多人生经验的员工们。结束了我的第一次实习之旅。 下面，我将实习报告总结如下：

在恒捷实习日子里，我的生活是有味道的，所以现在回想起来，特别怀念，要不没有这些味道，我想我的实习就这样的过去了。但不是，那种种的味道还深深的记住我的脑海里，叫人无法忘记。这些都是我的人生中很难得的一次经验。人生经验都是在人我们的人生中不断的积累的，在实习中我所收获到的不止是我的知识，更重要的是我的精神也有了进一步的提高。就让我来分享一下我的种种事情吧!

朋友，是人生中一样很重要的东西，在恒捷里我就认识了很多朋友。有小屁孩，梦丹，猛男等等。他们在我的实习生活中教导了我很多的知识。教我怎么跟我的领导沟通，教我怎么的厂里做事，各种零件的认识，我所在流水线上生产的各种注意事项等等。她们的年龄一般都比我少，但是他们所经历的事情就比我多，见的东西就比我要广。在他们身上，我可以发掘到很多我没有接触到的种种。这就是乐趣，要在生活中发掘，这样的人生才有意义，不然我想人生就没有什么趣味可谈了。还有就是我看着生产的产品包装以后，特别有成就感，因为那里有我的功劳，是我的劳动成果。我由一进恒捷电子厂到我走的那天，我都还是跟遥控四打交道，看着车仔跟那些遥控，那种种的成就感就涌上心头，甜甜的味。还有就是在宿舍里，同学之间的关系更加密切。我们很少放假，但一放假，我们就会聚在一起打打篮球，踢踢足球，打打羽毛球，这些都体现着我们的精神面貌，这怎不使人欣慰呢?

酸溜溜的味道很多人都知道是怎样的。我在这个厂里，也尝到了。在厂里要面对很多在我们学校里没有的东西，就是要跟自己的领导交流。我的上级领导是一个比我还少的女孩子，但是她所经历就比我要多。我在厂里做错事，当然要自己面对，受到批评是在所难免的。这种酸酸的味道已经好久没有尝试到过了，也只有把它咽下去了，被人批评的感觉真的不好受啊。我们也常常连累到我的拉长被人骂，所以人也很体谅我们的拉长。但是我想，在学校教育人的地方，通常是用道理教导人的，为什么厂里就要骂人，而不仁慈一点，跟他们的工人讲道理呢?

苦

在学校里，特别是上了大学以后，我就好久没有尝过辛苦的滋味了。大学的生活跟高中相比，真的差得远。但在恒捷实习的日子里，我又试到了这种味道了。由早上的四个钟，到下午的四个钟，更惨的是晚上还要加班。这些日子太累了。整天都要做着重复的事情，太苦闷的事情，使人的生产工作积极性都是没有的，所以到人是感觉特别的累，我想这样的日子是可以媲美高中生活的，一样的忙碌，但心情却有着很大的差别。但是我想，员工们都可以这样的坚持下来了，为什么我们就那么短短的一个多月就不能呢?所以我还是坚持下来了，而且是没有请过一天的假。看着自己领到的加班费，虽然少，但是我的辛勤所得，心理上的苦早就没有了。就像一个厂里主管跟我说的那样，跟高中相比，算什么呢?真的，这已经不算是什么了，很好的一次锻炼机会啊，我想在以后的找工作过程中，这么累的我们都过去了，还怕什么呢?

除了甜酸苦以外，还有很多的味道的，但是我觉得长期共什么都好，都已经过去了，就让它过去吧。在厂里的种种现象我都是看在眼里，记在心里的。就像有很多的员工的年龄比我的还要少，这样的现象，就可以说我们的幸运了，因为在我们的这个年龄，他们就要出来为了三餐而奔波了。我们还在学校里，受着学校的保护，受着家长的爱护，就像温室里的花朵一样，这次实习好比我们这些花朵走出温室，出来前的一次练习，但是还是有人受不了的，这样的现象，真叫人担心。叫人以后怎么放心呢?但是我相信，经过了这次实习以后，我们的同学的适应能力一定比别人强的，不经历风雨怎么见彩虹呢?我们水工的同学可以选择在广州还是去东莞实习，但是我还是毅然选择了东莞，因为我觉得我应该去见识一下，“吃得苦中苦，方为人上人”。我想很难再有机会做流水线，这不是一次很好的经历吗?我没有选择错的。其实这次的实习我们是在我们的老师的保护下进行的，我想没有老师的帮助，我们的生活会真的很难过，看到员工们的生活我们就可以知道啦。但是还是很欣赏员工们的这种精神的，细心，耐心，恒心，忍耐力，精力等等，都是我们的学习榜样。我在他们身上真的发掘了很多的值得我去学习的。如果时间再长的话，我发掘的不止只有这些。除了发掘了这些事情以外，我在恒捷还发现了很多可以改进的地方。

在恒捷，我觉得管理级的人对员工说不上什么人情，人情味淡如水。其实我想如果一个厂里多了一点的人情味，我想员工们的家属感就强得很多，那么工作起来都有点干劲。管理们怎么就不会听听员工们的意见呢?其实很多时候员工们都是很在道理的，但是军令如山，那没办法了。看见员工们的工资只有那么一点，我真的有点不忍，毕竟那些都是她们每天都加班得来的。那么辛勤换来的并不成比例，叫人哪来的干劲呢?多点人情味，多点关心一下自己的下属，我想作为下属的一定尽心尽力为你工作的。

在恒捷工作的员工们，我觉得他们有的是过着横尸走欲的日子，他们一点的生产的热情也没有。只是知道上班，下班，吃饭。其余的什么也不知道那样的。这些日子才叫人难过啊。中国台湾作家张宁静曾经说过“当一个人在为喜欢的事情付出时，山也就不高了，水也就不深了，马拉松也就不长了。‘喜欢\'实际上是很好的糖剂，可以叫人心甘情愿地付出身体的极限可以叫人无悔地投入，许多看来不可能的事情就是那么可能了。”我想要提高员工们的生产积极性，就首先要她们树立爱工厂的种意识。班长每天都差不多要开会的，为什么不利用这个时间来跟她们树立爱工厂的意识呢?“自己都不爱自己的厂，还有谁会更爱自己的厂呢?”我想，只有树立那种爱工厂的意识，才能提高她们的生产积极性的。还有就是太长的工作时间也是他们没有工作积极性的一个很重要的原因。

员工们的辛勤劳动跟自己的劳动成果不成比例，这也是没有生产积极性的一个重要原因。我想厂里的管理级人员太多，造成资源浪费也是一个重要原因。所以只有提高员工的基本工资，才能更好的发挥他们的自主性，有厂的主人翁精神。

这些的意见可能包含了我的很多主观思想在里面，没有客观的看待厂里的事情。哲学都必须要求我们要客观的看待世界，所以我想，我还是要在实践中不断的提升自己的各个水平，才能成材，像我这次提的意见一样，多一次，经验就丰富一次，对我的帮助也是好的。在我以后的工作中可能要写意见书不是一个很好的参考吗?这样，我又学到一样的东西了。

以上是我的实习工作总结。总之，经过了这次的东莞恒捷电子厂的实习以后，我的各种各样的能力都有一个新的提高。在刚开始的时候，电信班的同学问我为什么要来东莞，那时候的我真的有点后悔，担是现在的我，可以大声的对他们说，我觉得这个地方锻练了我，使我这个整天都不出家门的人来说，我还认识了来自五湖四海的人，听他们讲他们的故事，对比自己的现在，你说我还有什么不满足呢?我不认真读书真的是对不起自己啊。也真正懂得惟有读书才能改变自已的人生，改变现状。其中一个员工经常对我说，她很后悔自己当时如果好好的读书，现在的环境就不同样了。所以，看得多，听得多了，领会的也就多了，我在这次实习中也是一样的啊，看到的，听到的，感觉之深，我想也只有我自己明白。对我以后的人生当然有益啊!

除了甜酸苦以外，还有很多的味道的，但是我觉得长期共什么都好，都已经过去了，就让它过去吧。在厂里的种种现象我都是看在眼里，记在心里的。就像有很多的员工的年龄比我的还要少，这样的现象，就可以说我们的幸运了，因为在我们的这个年龄，他们就要出来为了三餐而奔波了。我们还在学校里，受着学校的保护，受着家长的爱护，就像温室里的花朵一样，这次实习好比我们这些花朵走出温室，出来前的一次练习，但是还是有人受不了的，这样的现象，真叫人担心。叫人以后怎么放心呢?但是我相信，经过了这次实习以后，我们的同学的适应能力一定比别人强的，不经历风雨怎么见彩虹呢?我们水工的同学可以选择在广州还是去东莞实习，但是我还是毅然选择了东莞，因为我觉得我应该去见识一下，“吃得苦中苦，方为人上人”。我想很难再有机会做流水线，这不是一次很好的经历吗?我没有选择错的。其实这次的实习我们是在我们的老师的保护下进行的，我想没有老师的帮助，我们的生活会真的很难过，看到员工们的生活我们就可以知道啦。但是还是很欣赏员工们的这种精神的，细心，耐心，恒心，忍耐力，精力等等，都是我们的学习榜样。我在他们身上真的发掘了很多的值得我去学习的。如果时间再长的话，我发掘的不止只有这些。除了发掘了这些事情以外，我在恒捷还发现了很多可以改进的地方。

人情味

在恒捷，我觉得管理级的人对员工说不上什么人情，人情味淡如水。其实我想如果一个厂里多了一点的人情味，我想员工们的家属感就强得很多，那么工作起来都有点干劲。管理们怎么就不会听听员工们的意见呢?其实很多时候员工们都是很在道理的，但是军令如山，那没办法了。看见员工们的工资只有那么一点，我真的有点不忍，毕竟那些都是她们每天都加班得来的。那么辛勤换来的并不成比例，叫人哪来的干劲呢?多点人情味，多点关心一下自己的下属，我想作为下属的一定尽心尽力为你工作的。

生产积极性

在恒捷工作的员工们，我觉得他们有的是过着横尸走欲的日子，他们一点的生产的热情也没有。只是知道上班，下班，吃饭。其余的什么也不知道那样的。这些日子才叫人难过啊。中国台湾作家张宁静曾经说过“当一个人在为喜欢的事情付出时，山也就不高了，水也就不深了，马拉松也就不长了。‘喜欢\'实际上是很好的糖剂，可以叫人心甘情愿地付出身体的极限可以叫人无悔地投入，许多看来不可能的事情就是那么可能了。”我想要提高员工们的生产积极性，就首先要她们树立爱工厂的种意识。班长每天都差不多要开会的，为什么不利用这个时间来跟她们树立爱工厂的意识呢?“自己都不爱自己的厂，还有谁会更爱自己的厂呢?”我想，只有树立那种爱工厂的意识，才能提高她们的生产积极性的。还有就是太长的工作时间也是他们没有工作积极性的一个很重要的原因。

员工的工资

员工们的辛勤劳动跟自己的劳动成果不成比例，这也是没有生产积极性的一个重要原因。我想厂里的管理级人员太多，造成资源浪费也是一个重要原因。所以只有提高员工的基本工资，才能更好的发挥他们的自主性，有厂的主人翁精神。

这些的意见可能包含了我的很多主观思想在里面，没有客观的看待厂里的事情。哲学都必须要求我们要客观的看待世界，所以我想，我还是要在实践中不断的提升自己的各个水平，才能成材，像我这次提的意见一样，多一次，经验就丰富一次，对我的帮助也是好的。在我以后的工作中可能要写意见书不是一个很好的参考吗?这样，我又学到一样的东西了。

以上是我的实习工作总结。总之，经过了这次的东莞恒捷电子厂的实习以后，我的各种各样的能力都有一个新的提高。在刚开始的时候，电信班的同学问我为什么要来东莞，那时候的我真的有点后悔，担是现在的我，可以大声的对他们说，我觉得这个地方锻练了我，使我这个整天都不出家门的人来说，我还认识了来自五湖四海的人，听他们讲他们的故事，对比自己的现在，你说我还有什么不满足呢?我不认真读书真的是对不起自己啊。也真正懂得惟有读书才能改变自已的人生，改变现状。其中一个员工经常对我说，她很后悔自己当时如果好好的读书，现在的环境就不同样了。所以，看得多，听得多了，领会的也就多了，我在这次实习中也是一样的啊，看到的，听到的，感觉之深，我想也只有我自己明白。对我以后的人生当然有益啊!

**暑假假期实践报告3000篇十七**

一、实习单位简介

中国农业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,总行设在北京.在国内,中国农业银行网点遍布城乡,资金实力雄厚,服务功能齐全,不仅为广大客户所信赖,已成为中国最大的银行之一.在海外,农业银行同样通过自己的努力赢得了良好的信誉,被《财富》评为世界500强企业之一.中国农业银行蓬安县支行是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提供安全,快捷的全方位优质金融服务.中国农业银行实行总分行制，为一级法人，总行是全行经营决策、风险控制、内部监督、财务核算以及人力资源管理的中心。总级分支机构为非独立核算单位，在总行授权范围内开展其经营管理活动，对总行负责。中国农业银行大力实施人才强行战略，努力探索建立符合现代商业银行要求的人力资源激励与约束机制。高度重视人才的招聘，培养，选拔和应用，不断提高人力资源管理科学化，制度化和规范化水平。

\_\_\_\_年，正式启动人才培养工程，制定了人才培养工程五年规划，把建设“三支队伍”(经营管理，专业技术，岗位技能人才队伍)，培养“五类人才”(决策人才，管理人才，专业技术人才，市场营销人才，岗位操作人才)，作为全含人才队伍建设的重点。着力构建全员学习，全过程学习，终生学习的组织体系&管理制度，不断改善员工对于的整体素质和结构，努力建设学习型银行。高度重视员工培训工作，不断提高员工整体素质。在组织开展全员培训的基础上，重点抓好中高级管理人才培训&专业技术人才培训，全面完成高级管理人员emba核心课程培训，精心组织高级管理人员赴境外培训，通过各种途径丰富培训方式，提高培训质量，远程培训网络建设取得实质性进展。

二、实习经历及心得

7.11到7.26期间，我通过面试有幸进入中国农业银行蓬安县支行实习，虽然实习的时间不长，我却在这宝贵的时间里学到了好多东西，丰富并实践了大学的理论知识，同时也深感自己知识面的匮乏，鉴定了我积极学习的信念。在工作中，工作态度的转变是我学到的重要的一笔人生财富。“技术水平只能让你达到一定的层次，而为人出事的态度及对工作认真负责的态度才是提升你的真正法宝。”此一席话给我上了实习的第一课。在实习期间，我虚心学习，认真工作，认真完成工作任务，并与同事建立了良好的关系，得到了行里员工的一致认可。在实习中，我学习了农行改革的各案例，并发现了改革中的问题，结合本专业的学习。

(一)跟主任学习相应的理论知识，及各种文件

在实习的前几天里，我主要跟主任学习，一方面要学习相关的实务操作，其中会计占决大多数，既要强化已有的知识，还要学习新的知识，另一方面，还要学习人民银行下达的相关文件。结合农行金融报，金融研究等杂志刊物，了解银行改革的方向，动态。今年是四大商业银行改革的关键时刻，银行改革举措众多，是什么因素引发的政策改变呢?实务操作上，农业银行对现有系统进行改革，从9.1，中国农业银行将开始使用农行综合应用系统(abis)。业务操作上，加强对票据结算的管理，从7.1开始，启用新版票据及结算凭证，同旧版相比，对票据用户有什么要求?相应的规定有什么变化?金融动态上，分析金融大家言论，关注人民币汇率改革-自\_\_\_\_年7月21日起，我国开始实行以市场供求为基础、参考一篮子货币进行调节、有管理的浮动汇率制度。人民币汇率不再盯住单一美元，形成更富弹性的人民币汇率机制。股权分置改革。其中特别是对吴敬琏关于股市五大观点-中国股市黑不得;政府托市，国企圈钱祸国殃民;中国股市是泡沫;中国股市受政府决定，政策无人预测;千点不该托市，补偿流通股股东不公平的争论。产品经营上，商业银行是如何一步步进行混业经营的尝试-银证一卡通，银行基金号发行。信贷经营上，关注身边的变化，公司的兼并重组，同时，铁矿，原油，劳动力成本价格上升，都会影响企业信贷质量。

在学习中，我深切的感到，学习就是为了提高，提高素质，加强对工作的负责态度，每一个员工都有权利和义务去学习!因为四大商业银行中，农行改革起步晚，存在的问题又多-资产负债率低，坏帐多。资产准备率也是最低的。因此，作为一名农行员工都应该积极对待改革，并在改革中，以实际行动履行一个员工的责任。

(二)跟业务员学习操作

在学习了各种相关知识的同时，我还积极向业务员学习。因为现在银行是实行的柜员制，所以我并没有机会去进行操作，但是就是从旁边的学习中，我学到了工作之外的东西。当银行提出从以产品创新为中心到以顾客为中心转变的原则时，就是对业务员最大的挑战和考验。业务员所要求的不仅是熟练的业务操作，更应懂得如何同顾客交流，为顾客服务，服务优于管理，一个好的管理者更是一个好的服务者。起初对于那种一张报纸，一杯茶的管理者的生活在这彻底改变，报纸是了解客户，了解银行的手段。茶是服务于客户的。“创建学习性组织，争做学习型员工”每个员工勤奋学习的精神，带动着银行业务的广泛开展。

(三)跟客户经理的学习

客户资源的优劣决定了一家银行业务结构盈利状况和竞争力水平。实施客户知识管理可以提高客户资源的开发和利用。在实习中，我归纳总结了客户知识管理的结构，并用理论知识和时间不断丰富。

改善银行与客户之间的关系，拓展业务空间，发展利润源泉。在对客户服务的同时，我明白并领悟着，农行在资产总额大但资本欠缺的情况下，是如何利用资本的稀缺性的。利用最少的经济成本获得最大的收益，是每个客户追求的，资本追求利润，决定了资本是闲不住的，只有通过创新金融产品来节约经济成本。

三、改革中的问题

(一)收入分配问题

目前，各家银行都在改革的旗号下制定了许许多多分配机制，并且总行、省行、市行、县区行谁有谁的，美其名曰“绩效考核”、“分配挂钩”。其实质就是将大家的工资集中起来，重新分配，每月只发七、八百元的生活费，然后从上向下分配任务，而分配的任务基层总有完不成的项目，这样你的工资理所当然拿不全;即使你其他项目超额完成任务，但奖的没有扣的多;或者你全面完成了任务，甚至效益比上年有较大增长，但因你的上级主管行未全面完成任务，你照样拿不全工资，这就出现了基层行利润增加了而工资反而却降低了的中国特色的笑话，也就是说：不管怎样干基层一线那些创造价值、创造利润的员工你都不能将核定的属于你的那些工资拿走。那么造成上述奇怪现象的原因何在?其实质就是层层“圈钱”!也就是上级管理行层层“圈”下面基层行员工的辛苦钱据为己有。那么上级行为何要这样做呢?私利使之然!企业名义掩盖下的腐败机制使之可以然!试想如果每一位员工都将自己的薪水拿了，上级行、管理层他们还能多拿吗?以g行为例，一个地处西北落后省份的市行的行长年薪可拿20万至30万，付行长可拿10到20万;省行行长可拿50到80万;省行的经理们可拿10到20万;省行的一般员工可拿6到8万元;总行行长及经理们的年薪就不用再提了。而一线基层员工却只拿1到2万元。就这1到2万元你还要每天必须提前到网点，每晚推后下班，还要牺牲双休日加班，外加各种存款、基金、保险、各类卡的营销任务后方可得到。而财政部核定的农行的工资总额是相对固定且逐年增长的，那么上级行只有层层将基层行员工的工资扣下来集中起来，以绩效考核的办法重新分配，那些行长们、经理们及上级管理行员工们的高薪才有着落，才拿了高薪还让你有关部门查不出来。其实，绩效考核就是层层盘剥职工的代名词，就是在企业名义下将少数人变相分钱表面合法化的遮羞布。这也就是为何一听到又有新的改革措施出台基层员工便苦不堪言又将被掠一层油花，而领导们喜不自禁又将多切一块肉的缘故。一苦一乐你就知道这几年的银行改革特别是g行的改革带给员工的除了下岗、分流、买断、内退、减薪和越来越重的任务及沉重的心理压力外，便是任务越重、责任越大而薪水却越减越低的心理失衡;而带给行长们、经理们的则是成倍成倍的工资翻翻。象这种所谓的改革职工如何能拥护而领导们又如何不喜欢?

(二)要改变解决银行存在的以上种.种问题，提高银行的盈利能力，首先要解决历史负担，

同时最重要的是提高经营管理水平。目前银行管理中，实际上好多决策都是分散的，低层的决策可能会影响风险管理的质量，中国银行业经营层次过低，导致机制腐败问题的存在，不良贷款的2/3是由较低层次的分支行产生的。同时以人为本的管理思想还没有确立，没有形成一套健全的考核机制，激励机制，使得收入分配在一定时间内，一定范围内影响着员工的积极性。

四、与本专业的联系

目前，银行由行政管理向经营管理转变，各银行纷纷开展应用及管理系统的开发建构，表明银行信息化建设重点由综合业务系统扩展到管理水平的管理信息系统，信息化建设的目标由原来的提高业务处理效率过渡到提高经营决策和综合管理水平，由于农行本身对管理的认识起步较低，较晚。因此，出现了众多管理上的问题

(一)管理信息化的实质是管理中深层次的内容用到信息化的过程，必然涉及流程改革，涉及各管理主客体利益的调整，因而阻力较大。并且，中国银行业现在只注重于增加业务品种，如何提高业务处理效率，对于后台管理成本管理涉足较浅。因此建立一个包括财务管理，人力资源管理等在内的强大的银行后台管理信息系统成为未来几年改革的主旋律。

(二)职能相近的机构重复设置;部门之间的目标不同，导致一体化进程受阻;管理者不熟识各类业务产品，业务经营上有盲目性。因此有人提议用事业部制代替矩阵制，进行扁平化管理。

(三)纵向分工细，管理链条长，整体服务效率低，横向部门多，职能单一，整体服务力低，人力资源配置效率低下。

我认为改革就要有一个强有力的改革小组，建立有效的激励约束机制、竞争机制和薪酬考核机制，能够调动人的积极性。在改革中，同时要注意成本效益原则，还要注意责权利相结合原则。

五、小结

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在短暂的实习过程中，我深深的感觉到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏，刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。

“千里之行，始于足下”，这近半个月短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。

实习中有苦有甜，平坦的大道上多个门槛是种挑战也是一种机遇，这个门槛也许是障碍也许是通向另一个世界的门票。

当我实习结束的时候，再回首那绿色的麦穗的时候，看到那热情洋溢的一张张笑脸的时候，我知道银行里还有好多好多要学的!

**暑假假期实践报告3000篇十八**

i. internships profile

chengdu bank, founded in december 30, 1996, the former chengdu 44 urban credit cooperatives founded chengdu urban cooperative bank, department of sichuan province, the first city commercial banks. october 28, 20xx, approved by the china banking regulatory commission, the bank of chengdu in the chengdu city commercial bank officially changed its name to mark the beginning of the line development by local banks to regional banks, national bank. at the same time, bank of chengdu continuous joined this \"20xx global commercial banking 1000 \", \" 20xx top 300 asian banks \", \"20xx china banking 100 comprehensive strength rating of the authority of international commercial banks.

ship process

the purpose of this internship is to master basic banking skills through internship in chengdu bank, familiar with the day-to-day banking business operating processes and work systems. the internship process includes the following phases:

(a) for internships and institutional setup, staffing and so on.

(b) learn the basic banking business processes , including the following areas: banking savings business , such as demand deposits , lump fixed- two will be ; bank of public services, such as accepted cash a check issued by bank draft ; credit card business , such as credit card account opening an account, cash access , etc.; the business of lasalle ; loan business .

(c) knowledge of bank accounting method, subjects set the account settings, accounting methods to determine.

(d) summary of internship after, and fill out the the internship identification table, write a practice report.

general rules and regulations of the chengdu agricultural bank of china is quite comprehensive. it explicitly provides for the operating specifications and codes of conduct of the staff.

followed left me with the most profound impression that the role of modern banking in the everyday lives of people is not limited to savings and lending at the same time, modern banking services related to all aspects of people\'s lives, pay the insurance charge the bill, pay the ticket , buy funds, stocks, foreign exchange , financial ... exaggerate the point is you cannot think , no bank cannot \" .

below to talk about my work experience in chengdu bank, the first few days is mainly behind the instructor to read and the instructor how the specific operation, looked about three days to learn about the full set of processes of the bank counter service, the agricultural bank of china have : non-staff are not allowed to operate , and i am a non - bank of chengdu , is not exposed to cash . the beginning of my task is to guide customers to fill out a form similar to the lobby manager.

then, i began to learn the savings business. now, the savings business of the agricultural bank of china to implement the teller is responsible for system is that each teller can handle all of the savings business , that is to open an account , cash access , report the loss , the solution linked , the size of the banknote exchange , accepted the intermediary business . the certificate is no longer as the public business sector as to pass between the accounting, but each teller a

separate account processing, and accounting. however, documents of each teller system should be handed over to the person in charge of the relevant line first audit, and then passed to the higher life after the audit. daily handover between learning teller reconciliation is essential to the reconciliation in addition to to check the cash accounts and are consistent with, but also view important blank vouchers are missing, subpoena, whether continuous and so on. teller between reconciliation is also useful program generally will be counting the cash, and then an inventory of crucial gaps in credentials such as passbook, bank cards, certificates of deposit.

after three days of learning, i started learning the business of the bank\'s accounting. that is for the company\'s business. the accounting department of accounting of public business (is referring to the bill business) is spanided into three main steps, accounting, review and cashier. said the bill business predominantly refers to the checks, including two kinds of note of transfer and cash checks. for cash check business is being audited, see the seal of the drawer seal in line with the bank set aside , is through the computer yan yin , or manually check ( my internship bank equipment is not quite keep up with advances in technology also uses a manual check ); look at the case are the same amount , whether the altered amount of the ticket , the ticket issue date , payee elements , check whether it has been more than prompt payment terms , check whether the overdraft , if the endorsement , the endorsement shall be signed are consistent , is worth noting that capital amounts to the whole , to the sub , you cannot remember the whole .

cash checks , accounting, bookkeeping , audit and correct accounting , and then passed to the members of the accounting review , members of the accounting review is recognized as correct , it is passed to the cashier , the cashier stamped cash paid , the payee can be the cashier\'s office to receive cash ( cashier reconciliation with the payee orally ) . note on transfer of audio content is the constant cash checks, handling audited by the accounting bookkeeper accounting review of the members of the accounting review. here is a recorded time. cash checks and payment behavior bank note of transfer (such as the internal dealings of the savings bank, cash the two sides units bank account) are direct credit. note of transfer is not the payee , the drawer with a line to open an account , as some commission collection , etc. , after clearing can be accounted for , the county-level sub-branches are not open an account in the local people\'s bank of accounting loss reflected in the money \" subject \" stored within the system , while the provincial branches in direct contact with the central bank balances with central banks \"subject . as a better understanding of learning in school is the latter. there are a number of subjects such as \"internal transactions \" refers to the accounting department and the transfer of funds of the savings department , such as generation of enterprise wages ; storage system money \" refers to the lower line of the affiliation stored in a superior line of liquidation provision for allocation of funds , deposit reserve .

we are familiar with the balances with central banks \" is used by the provincial branch of the direct contacts with the central bank accounts. relatively large amount of monies paid (generally greater than or equal to 5 million) to register a large amount in the registration form and a checksum should be paid by the accounting officer signing.

bank is the lending operations. due to the actual current situation, the financing of smes, despite the central bank has repeatedly introduced a program to encourage bank lending to smes, however, are strictly controlled within each bank. agricultural bank of china is also true. therefore, the bank besides invested the field of personal loans. should be noted that the bank\'s personal loan business is not directly lend to inspaniduals, but to enter into certain agreements

with the business, in fact, is to lend to businesses, then businesses sell their goods to the inspanidual, personal repayment to the bank. bank signed an agreement with the business review business documents are complete. inspanidual provide the applicable proof of income, identity to the banks. are generally as collateral to purchase the subject matter, the most common is the chattel mortgage (such as car loans) and real estate mortgages (such as housing loans). the credit department\'s is loan approval separation system, that is, loans to clients to develop specific loans to the audit staff of loan possibilities to carry out their duties.

i think there should be a

7月3日,我们来到实习的第一站,隶属杭州机床集团的杭州通用机床厂.该厂主要以生产m-级磨床7130h,7132h,是目前国内比较大型的机床制造厂之一.在实习中我们首先听取了一系列关于实习过程中的安全事项和需注意的项目,在机械工程类实习中,安全问题始终是摆在第一位的.然后通过该厂总设计师的总体介绍.粗略了解了该厂的产品类型和工厂概况.也使我们明白了在该厂的实习目的和实习重点.

在接下来的一端时间,我们分三组陆续在通机车间,专机车间和加工车间进行生产实习.在通机车间,该实习报告车间负责人带我们参观了他们的生产装配流水线,并为我们详细讲解了平面磨床个主要零部件的加工装配工艺和整机的动力驱动问题以及内部液压系统的一系列构造.我最感兴趣的应该是该平面磨床的液压系统,共分为供油机构,执行机构,辅助机构和控制机构.从不同的角度出发，可以把液压系统分成不同的形式.按油液的循环方式，液压系统可分为开式系统和闭式系统。

开式系统是指液压泵从油箱吸油，油经各种控制阀后，驱动液压执行元件，回油再经过换向阀回油箱。这种系统结构较为简单，可以发挥油箱的散热、沉淀杂质作用，但因油液常与空气接触，使空气易于渗入系统，导致机构运动不平稳等后果。开式系统油箱大，油泵自吸性能好。闭式系统中，液压泵的进油管直接与执行元件的回油管相连，工作液体在系统的管路中进行封闭循环。

其结构紧凑，与空气接触机会少，空气不易渗入系统，故传动较平稳,但闭式系统较开式系统复杂，因无油箱，油液的散热和过滤条件较差。为补偿系统中的泄漏，通常需要一个小流量的补油泵和油箱.由于闭式系统在技术要求和成本上比较高,考虑到经济性的问题,所以该平面磨床采取开始系统,外加一个吸震器来平衡系统. 现代工程机械几乎都采用了液压系统，并且与电子系统、计算机控制技术结合，成为现代工程机实习报告械的重要组成部分,怎样设计好液压系统,是提高我国机械制造业水平的一项关键技术.

在专机车间,对专用磨床的三组导轨,两个拖板等特殊结构和送料机构及其加工范围有了进一步的加深学习,比向老师傅讨教了动力驱动的原理问题,获益非浅.在加工车间,对龙门刨床,牛头刨床等有了更多的确切的感性认知,听老师傅们把机床的五大部件:床身,立柱,磨头,拖板,工作台细细道来,如孢丁解牛般地,它们的加工工艺,加工特点在不知不觉间嵌们我们的脑袋.在通机工厂的实习,了解了目前制造业的基本情况,只是由于机械行业特有的技术操作熟练性和其具有的较大风险性,很遗憾地,不能多做一些具体实践的操作,但是观察了一台机床的各个零件的生产加工过程及其装配过程,使许多自己从书本上学的知识鲜活了起来,明白了本专业在一些技术制造上的具体应用.

7月8日我们到了同属杭州机床集团的杭州精密机床厂,顾名思义,杭州精密机床厂是生产一些加工精度较高,技术要求高的机床设备的大型工厂,主要加工的是机床内部的一些精度等级较高的小部件或者一些高精度的机床,如m级,mm级平面磨床.由于加工要求较高,所以机器也比较精密,所以有些也要在恒温这个环境下伺候它们呢.这样才能保证机床的工作性能,进而保证加工零件的加工精度要求.

在听了工人师傅的讲解后,明白了一般零件的加工过程如下:

胚料---划线---刨床(工艺上留加工余量)--粗车--热处理,调质--车床半精加工--磨--齿轮加工--淬火(齿面)--磨面

齿轮零件加工工艺:

粗车--热处理--精车--磨内孔--磨芯,轴端面--磨另一端面--滚齿--钳齿--剃齿--铡键槽--钳工--完工

精机公司有三个用于加工磨头体的加工中心和几台数控机床,数控机床的体积小,价格相对比较便宜,加工比较方便,加工中心有一个刀床和多个工作台同时对多个工作面进行加工,不仅避免了由于基准不重合产生的误差,提高了加工精度,而且也大大提高了加工效率,但是加工中心体积大,价格昂贵,而且对环境要求较高,这就提高了产品的成本,一般选择加工经济性较高的零件或者精度要求高的关键零件.

在精机公司的实习中,极大地丰富了自己关于零件加工工艺的知识,拓展了自己的知识面.在这次实习中,感触最深的是了解了数控机床在机械制造业中的重要性,它是电子信息技术和传统机械加工技术结合的产物，它集现代精密机械、计算机、通信、液压气动、光电等多学科技术为一体，具有高效率、高精度、高自动化和高柔性等特点，是尖端工业所不可缺少的生产设备.目前我国绝大部分数控机床都是出自国外先进制造商,无论在数量上,精度,性能指标上,中国制造业都远远落后于发达国家,需要我们奋起直追.

上海大众汽车生产有限公司<>接下来的日子我们乘车去了上海,因为时间比较紧迫,所以这次上海之行应该以参观为主,在上海阀门厂的时间比较短,也很难获得比较理想的实习效果,在上海大众汽车有限公司的参观,多少实习报告令我们了解了机械制造业的发展方向,我想,这也是本次上海之行最大的收获.

就目前来言,汽车等一系列高新技术的运用开看,如何将电子技术与机械技术更好的结合,实现机电一体化,将是日后一端时间机械发展的重中之重

我们此次实习的最后一站是杭州发动机厂,该厂建于1958年,是由杭州动力厂和汽车修配厂等合并而成,该厂参与生产了浙江省第一辆重型染油机,第一辆拖拉机,第一辆大客车以及第一部无轨电车,曾在92年被列为国家重点大型企业,浙江省机械100强的美誉,现在该厂拥有员工1800人,具有多台专业机器,该厂的x6130柴油机,615柴油机,tir型柴油机都在浙江省内市场上占有主流地位,年产值达10多忆元,是浙江省内重点发动机生产基地.

在此次实习中,在杭州发动机厂的时间最长,历时12天,分别介绍了x6130柴油缸体的加工工艺(分为面加工和孔加工),凸轮轴孔的加工,数控设备的加工特点,分类及具体运用,曲轴的加工工序以及发动机的具体工作原理.在最后一天,我们还参观了其铸造部,参观了其铸造生产过程.在该厂的实习中,深刻明白了数控机床的生产中发挥的切实作用,以及目前社会对数控机床及数控人才的急需,而在一些重要数控产品,如量大面广的数控车床、铣床、高速高精高性能数控机床等的需求上,决不能过于依赖进口.

历时将近一个月的实习结束,该次实习,真正到达机械制造业的第一前线,了解了我国目前制造业的发展状况也粗步了解了机械制造也的发展趋势.在新的世纪里,科学技术必将以更快的速度发展，更快更紧密得融合到各个领域中,而这一切都将大大拓宽机械制造业的发展方向.

它的发展 趋势可以归结为“四个化”：柔性化、灵捷化、智能化、信息化.即使工艺装备与工艺路线能适用于生产各种产品的需要，能适用于迅速更换工艺、更换产品的需要,使其与环境协调的柔性,使生产推向市场的时间最短且使得企业生产制造灵活多实习报告变的灵捷化,还有使制造过程物耗,人耗大大降低,高自动化生产,追求人的智能于机器只能高度结合的智能化以及主要使信息借助于物质和能量的力量生产出价值的信息化.

当然机械制造业的四个发展趋势不是单独的，它们是有机的结合在一起的，是相互依赖，相互促进的。同时由于科学技术的不断进步，也将会使它出现新的发展方向。前面我们看到的是机械制造行业其自身线上的发展。

然而，作为社会发展的一个部分，它也将和其它的行业更广泛的结合。21世纪机械制造业的重要性表现在它的全球化、网络化、虚拟化、智能化以及环保协调的绿色制造等。它将使人类不仅要摆脱繁重的体力劳动，而且要从繁琐的计算、分析等脑力劳动中解放出来，以便有更多的精力从事高层次的创造性劳动，智能化促进柔性化，它使生产系统具有更完善的判断与适应能力。当然这一切还需要我们大家进一步的努力。

**暑假假期实践报告3000篇二十一**

(一)前言

1、实习的性质、目的和任务

性质：这是一次暑假假期实习，让我们用假期时间来体验理论与实际的结合。

目的：通过在大连国际金融会议中心实习，见识了很多，同时也作为我进入社会的一个平台，让我对社会有了一定的认识与了解。通过自己的亲身体验，我对服务行业有了一个具体的理解，达到了培养实际工作能力的目的。

任务：在饭店当服务员，能更好地了解服务人员的辛苦，对服务业有了深入的理解，为今后的导游行业做准备。这次实习是理论与实际结合的实践。

2、实习的时间和地点

时间：20xx年5月31日到20xx年8月31日

地点：中国大连市西岗区滨海西路68号，大连国际金融会议中心

(二)实习单位和岗位

1、实习单位简介

大连国际金融会议中心酒店位于付家庄银沙滩海滨风景区，20xx年5月16日开业。它占地73000平方米，综合建筑面积26000平方米，地下一层，地上九层。东侧有4800平方米的室内网球馆，西侧有欧式风格别墅四栋，客房130间。

企业名称：国际上称为中国——国际货币基金组织大连培训项目基地，对外使用的是大连国际金融会议中心，对内部叫做中国人民银行大连培训中心。

管理人员：中心主任——李延军，四位副总——王善宽、潘廷孝、刘蓬蓬、王军，还有多位总监等。

部门：有八个部门，分别是：营销部、房务部、康乐部、人力资源部、餐饮部、企划管理部、财务部和运行保障部。

这个单位是以会议为主，酒店为辅。来到这里开会的人是来自不同阶层，不同地区，所以不能当天离开，便在这里留宿、吃饭。这个原本对内使用的酒店慢慢地开始对外开放。

这是一个五星级酒店，因为多为中国人民银行内部使用，所以不挂星。但是硬件设施与软件设施全部以五星级的标准来要求的，还特别学习了青岛海景的服务理念与管理理念。

2、实习岗位简介

我所在的实习岗位是大连国际金融啤酒世界，它原名啤酒花园，简称bbq，是大连市最大的一家啤酒花园。他是一个野外烧烤，啤酒的种类比较齐全，是茶余饭后来的一个比较好的场所。

我的工作是一天八小时，a班从下午3点到晚上11点，b班从下午4点到晚上12点(b班是收档班，客人什么时候走员工就什么时候收档)。四天一休，五天一循环。每天的工作流程是：餐前准备——掌握预定——餐前例会——迎候客人——问候客人——引导——入座——点菜——重复菜品——落单、分单——上酒水——席间服务——结账——送客——清理桌面——摆台。

我们有3个领班——宋德洋、李玮、程雪。因为我们是在室外，工作环境比较轻松，没那么压抑，所以领班对我们的要求也比较宽松。但对我们的要求也是每天上班必须化妆，必须微笑，对客人必须绝对服从(这是中心要求员工对客人的态度，不理解，不认同，但也要绝对服从)。

我们的工作场地有一个白色大棚(今年新盖的)，还有一个舞台和一个大屏幕。舞台和屏幕是世界杯专用的，白色大棚有世界杯中的32面不同国家的国旗。这里还经常有包场，忙的不亦乐乎!

3、实习过程

5月31日，我们到达大连国际金融会议中心，办了一些手续和准备工作，买了一些生活用品，第二天就开始进行培训，对中心有了一些了解，几天后，bbq就开业了，我们对一切都充满了陌生与好奇，同时又兴奋又期待。开业的前几天是试营业，多是对中心内部开放的，很多中心领导带来了他们的亲朋好友。

上班的第一天，很兴奋有很紧张。这天我的分工是最后两排，都是拼的长桌，而我所执台的客人竟全是中心的老总，我更紧张了，赶紧想想工作流程，按照平时说的看到菜来了赶紧上，看到有垃圾赶紧倒，看到盘子脏了赶紧换，而且要一直保持微笑……人越来越多，忙着忙着就不紧张了，也能主动与客人沟通了，就这样一直重复着……在上班期间或走或跑，不可以坐，所以一直都是站着。说实话，真的很累，第二天浑身疼，腿脚也肿了。除了姜海洋外，我们一起来的11个女生都住在一起，所以我们经常彼此鼓励，我们必须坚持，因为我们是来锻炼的，锻炼自己是我们来的目的，也是我们的支柱!

6月11日正式营业，这也是世界杯的开幕式日，来了好多好多的球迷，棚外大雨一直下，却没有阻挡球迷们的到来，也没有影响到他们的热情。大连文体主持人——郭一飞，现场主持，还有很多表演，当夜场地爆满，特别热闹，同时我们这些服务人员更是一会儿拿酒，一会儿上菜，忙的没有时间停一停。人一忙起来，时间过的特别快，在忙碌中这天的工作就结束了……带着疲惫的身子回到宿舍，躺下就再也起不来了，浑身酸疼得发软，腿脚发胀……有好多的感想：上班真的是不容易呀，我们只是实习就这样了，那些正式员工不是更累呀!想着想着，又想到了父母，他们奔波了一辈子说累的有几次!为了不让他们担心，每次打电话我们都不说累，一切都很好……人在成长过程中，长大一点，才能够理解父母一点，当我们做了父母才能够完全理解父母，人是晚知动物，也许，这就是人类可悲的一点吧!只有亲身经历了才能真正懂得，真正理解……想着想着就睡着了……

从6月11日到7月13日每天都有比赛，所以每天都有很多客人。比起人少的时候，还是人多比较好些，因为忙起来感觉过得很充实，很有意义……

在实习过程中也不是一切都顺利。也会出现小错而引出不大不小的麻烦，如啤酒倒快了，啤酒沫就会洒出来;上菜弄脏了客人的衣服等，还好客人们很有绅士风度，道了歉就不再追究。偶尔也会遇到一些不讲理有要求苛刻的客人，对待这样的客人也要微笑，尽量达到客人的要求，最重要的就是有耐心，不能跟客人急，再过分的客人也就跟你急不起来了。这锻炼了我们的耐心。这点，我们的领班做的真是我们的榜样：有时客人故意找事儿，一会儿要投诉，一会要退菜，领班总是带着微笑地道歉，有时还会以酒赔礼道歉……干什么都不容易，尤其是服务行业，即使是客人的不对，也不能与客人急，“不理解，不认同，但也要绝对服从”是服务行业的待客理念!

在这里实习了3个月，经常有包场，有婚宴，有自助餐，有联谊会，还经常会有中国人民银行内部人员，都是大规模地用餐。还有草坪婚礼，感人的，豪华的，都令人羡慕不已。

我看过会议后的自助餐、以旅游团的形式的自助餐、青年联谊会等，当然，还是散客多。他们来自各个地方、各个阶层、各个年龄段，听到很多，见识很多，也学到很多。他们谈出国像家常便饭一样平常又容易，与他们相比，欠学得太多太多……

在忙碌中，三个月的实习就过去了，三十号是最后一天的班，三十一号办了离职的手续，九月一日坐上了火车，离开了这座刚刚熟悉的陌生城市。还记得刚来时的兴奋与期待，现在就离开了，真有点不舍……大连，我还会再来。以另一种方式来欣赏你的美!

4、实习的收获和体会

这次实习，不只让我对服务业有了一定的了解。我觉得自己在很多方面都有收获，能遇到各界各色的人，作为一只生活在单纯的学校的我，这真是进入社会钱的一个阶梯，为我今后进入复杂的社会奠定了基础。

这次实习让我明白了很多道理：在工作岗位上要有强烈的责任感，对自己的岗位负责，对自己的工作负责。当天的工作必须当天完成，如果出了差错，必须为自己的失误负责。 在工作中要不怕辛苦，不怕困难，要有毅力，有耐心，才能将工作做好做完。

这次实习让同学之间增进了距离，让我们知道合作的重要性。实习时每个大学生都会拥有的一段难忘的经历，让我们在实践中了解社会，让我们学会了很多在课本上没有的东西，长了见识……

5、致谢

感谢学校和实习单位给了我这次实习的机会，这次实习给了我一个锻炼的机会，让我开阔了眼界。感谢我所在的部门的所有同事，相互帮助，相互照顾。特别感谢三位领班，在实习期间提出我的错误，让我不断进步，也让我受益良多。以后我会继续努力，继续学习，丰富知识，提高自己的综合能力。

**暑假假期实践报告3000篇二十二**

炎热的暑假，已经接近尾声，从7月20日到8月20日这段期间，在顾康电子商务有限公司实习，总的来说学到了很多的东西，每次都有新的收获。那么接下来就让我从几个方面来阐述自己的心得体会吧。

一、专业学习方面

我是一名广告学专业的学生，大一暑假的时候就在一家广告公司实习，当然那个时候因为大一学的东西都是理论上的，所以实战方面进行的很少，但是也学到了很多的东西，也体会过了一家广告公司是怎样的一个经营模式，以及那些平面广告的成品的制作过程，当然也初步的学习了专业方面的软件。收获颇多，这也是我坚持大二的时候也一定要出来实习，不要呆在家里荒废时间的原因。

暑期实践是一个可以很好的实现自己能力的平台，我这次所在的顾康电子商务有限公司是一个正在起步的公司，可以跟随着企业一同成长，这可以说是一个千载难逢的好机会。而我也很珍惜有这样的一个机会，我在这边主要负责的就是公司前期的网络推广以及网站的美工制作，感觉自己已经进入实战了，在课堂上学的很多的东西都进入到了实际操作，包括dm、网络营销、线上线下一体化、企业营销策略等等，当然也包括自己广告专业最基础的photoshop、coreldraw、dreamweaver这几个软件的运用。

首先公司前期的网络推广工作是有点琐碎的，因为公司成立初期，很多消费者对公司的认知度不够，因此在信任度方面也会缺少，所以在刚开始进入市场的初级阶段，很多的工作要做，包括目标市场定位、目标消费者分析等等，那么我所在的公司的目标定位很明确就是一家以绿色保健产品、进口食品、天然药妆系列、绿色有机美颜产品为主要销售产品的专业电子商务公司。公司旗下主打网站品牌——伊康尚品网，主要针对都市白领亚健康状态以及内调外养需求而推出各系列天然产品，公司的运营高层来自于医疗系统，早年是医院临床人士，正因为想改变目前这个市场混乱的局面，立志全力打造中国都市白领专业时尚放心安全的健康品网上商城。所以目标消费者也很明确就是都是白领。

那么根据都市白领的生活习惯，他们都很“潮”。所以紧随着时尚的潮流，他们平时喜欢上网、看资讯、聊天、玩微博，所以根据这些生活习惯我们广告的切入点，也可以从这些方面入手，因此我尝试着在微博、博客里面发一些关于伊康尚品网的资讯，并给他们提供相应的链接，让顾客在选购产品的时候更加的方便快捷，但是现在的年轻人好像对这种广告有种很深恶痛绝的感觉，所以在微博里的粉丝是越来越少，看得我很揪心，仔细得归纳一下，对于微博而言，可以说是一个新兴的东西，但是它更适合走软推销的路线，而不是合走这种强行的广告路线，因此，我在争得经理的许可下，转换了一种路线。首先就是把里面的标签给转换了一下，把那很深奥的标签比如：b2c之类的转换为时尚等这些很普遍的标签(玩微博的人应该都知道在微博里有这样的一项功能就是可以通过标签来寻找好友，这就像是一张身份证一样的，这样可以拉近与其他网民之间的距离，实现与更多的人的互动)，然后就是转变推销的方式从刚开始的硬性推广，转为走“邻家女孩”的路线，就是在网民心中树立一个网上健康专家的的形象，每天通过在里面写一些关于养生、保健之类的日常小知识，这样子更具亲和力，也可以更让人们普遍的接受，那么在消费者心目中“伊康尚品”的品牌形象也就会渐渐的树立。进而让消费者产生对其认同感及信任感。虽然对于像博客、微博推广这些方面是比较草根的做法，但是这样做也是一个很有实用性的方法，可以更加的深入人心。然后除了在博客上宣传以外，对于网络广告其他的方式也在同步运行当中，比如：关键词广告等还有就是一些论坛，贴吧以及发送邮件等等这些方式。

其实很早就听广告行业的相关专家分析过网络广告的潜力是相当巨大的，它的发展空间很大，而且目前网络的普及率也很高，之后也必定会是一直呈现增长的趋势，那么学习如何做网络推广，也就是网络广告也是个很不错的idea,然后我也在这方面学到了很多，如何做到让一个品牌深入人心，如何做到在消费者心目中树立一个良好的品牌形象，这个是公司目前要做的。但是树立好的品牌形象一定是要真实可靠地，消费者的利益是我们解决要维护的，所以我们公司也有淘宝店，有很多的淘宝店的商家都在树信誉，但是经理的一句话然后我感触很深，他说他们只是一个小的店铺，而我们是一家公司，如果我们跟他们一样，那我们就没有必要注册一家公司。仔细想想是的，一家公司的赢利是要走长远的路线的，而不是只是单纯得做一个门面给别人看。所以公司的员工就秉着这个原则兢兢业业地做着，很多时候遇到问题，但是为了消费者都是宁愿自己亏钱，但是却不可以让消费者的利益有损害。经理这样的做法让我也学到了很多，如果每位商家都能够这样子为消费者着想的话，那么消费者的权益还会被侵害吗?真希望多一点像这样的商家。

二、人际交往方面

因为我所在的地方是一个大学生的创业园区，所以身边基本上也是些大学毕业的人在这边，可以说在这边的氛围是蛮不错的，还有就是那些墙上的墙体广告贴的也都是马云、李开复等他们的名言，所以我也有幸在这样的一个环境下受熏陶了一回，感受着大学生创业的酸甜苦辣。深刻体验着他们创业的艰辛以及他们对理想的孜孜追求。

在公司我很快就能够融入到工作的环境当中，并且和公司里的员工的合作也越来越有默契，因为我来到这里是位新手，当然我也根据自己的情况，很好地做到了这一点，很快的进入了轨道，也根据自己所学的职业礼仪规范得要求自己。

在宿舍里也能够很好的做到与室友很好的相处。她们除了一位姐姐是在这边自主创业的以外，也都是在校的学生在这边实习，很有缘分的大家在一起，周末的时候我们还一起出去逛街购物，俨然成为了好朋友，真的很难得能够和她们在这里相遇，更有缘的是还有一位大一的也是学广告的在这边实践，她有时也会请教我一些广告方面的问题，我也很乐意地为她解说。

三、在性格培养方面

这个也就是在工作的过程中，出现的一些状况，让我更全方位地认知自己在各方面的不足。

记忆犹新的一次是那次出的状况，就是我在做一张伊康商品网的会员期刊，然后可能是因为太热的缘故，电脑死机了，可是做的东西没有保存，我花了一个下午的时间做的东西只能够重新做。所以到了晚上，我就想着一定要保存，后来做好了，准备下班，心里乐得呀，一下子兴奋结果把那张没有用的图片给保存了下来，把那张我辛辛苦苦做的页面给替换掉了，我当时真想找个地洞自己钻下去，当时眼泪就在眼眶里打转，可是这个又有什么补救办法呢?只能怪自己了，第二天又重新做，真的是作孽啊。经过这样的一次教训，我想以后做事情就不应该那么毛毛躁躁的，应该善始善终地尽心去完成一件事情。

还有就是在工作中养成良好的习惯，需要合理地安排自己每天的任务，当天的事情确保当天就可以完成，每天必须要做更新的和新增的工作任务要合理得统筹安排，这样才能够确保每天的工作量。

四、总结

总之，这次的暑期社会实践活动我学到了很多在学校里学不到的东西，这也就让我觉得暑假这一个月的时间没有自己白白的浪费，而是让自己喝了很多地墨水，各方面都充实了很多，虽然一个人在外面，甚至暑假回家都没有好好得陪奶奶话话家常，可是人总是会学着自己长大，我也次那个刚开始的担心来到这里，是个完全陌生的地方，担心和宿舍的人她们相处地可能会不习惯，可是事实证明我可以做到，并且最好这一些，这是让我觉得非常欣慰的事情，跟她们这么难得地相遇并且能够成为好朋友，而且在工作上我也能够很好地严格要求自己做到规范，并且好几次被经理夸奖很有进步，对于我而言，这样的一句话比给我吃蜜还甜，因为能够得到认可，从刚开始的不知道该如何下手，到后来的轻车熟路，这有一个过程，在这个过程当中我也在不断地进步着，这也就是我最大的收获了。

没有实践就没有发言权，对于大学生而言，我们不应该把自己锁在那个学术的象牙塔里，我们更应该在社会上多实践，把我们在学校里学的知识都运用到实践当中，只有我们亲身体验过才会有这样的深刻体会，可以理解父母工作的辛劳，可以了解自己今后所涉及的行业的一些基本要求，这样可以让我们在大学毕业的时候更快地融入社会，而不是措手不及。

**暑假假期实践报告3000篇二十三**

姓名：

院 系：工业职业学院

班 级：04机电一体化

实习时间：一个月

实习地点：406教室

指导教师：

一、实习目的

电工实习是普通高等专科教育中的重要实现教学环节。它对学生掌握基本的理论知识，运用基本知识，训练基本技能，增强实践能力，对达到高等专科教育培养目标的要求有着十分重要的意义和作用。同时，实习在大学中是一个关键环节，对一个理工科学生来说，更是尤为重要。而对于我们即将毕业的学生来说，实习的意义更加重大。它是我们从学校走向社会工作岗位的一个纽带和桥梁，是我们由学生角色向工人角色转换的训练和检验。在将来的就业中，动手能力，实践经验等等都是很重要的。使学生对电气元件及电工技术有一定的感性和理性认识，对电工技术等方面的专业知识做进一步的理解。

同时，通过实习得实际生产知识和安装技能，掌握继电器控制线路及其元件的工作原理，电工技术知识及掌握电子线路的基本原理、基本方法。掌握通过电路图安装与调试技术。通过具体的电路图，初步掌握简单电路元件装配、初步的焊接技术及对故障的诊断和排除。培养学生理论联系实际的能力，提高分析问题和解决问题的能力，增强独立工作能力，培养学生团结合作，共同探讨，共同前进。

二、实习内容

1.电工工具的认识和使用

(1) 目的要求

a.熟悉实习工具的使用;

b.掌握简单照明线路的基本接线

(2) 线路图：(略)

(3) 步骤：

a.按图接好导线，并固定在木板上;

b.检查线路;

c.通入电源，通过开关控制日光灯和灯泡，观察并记录现象;

d.切断电源，拆除导线。

2.兆欧表的使用方法和注意事项：

兆欧表在工作时，自身会产生高电压，而被测对象又是电气设备，所以必须正确使用，否则就会造成人身或者设备事故。因此，使用前要做好以下各种准备：

(1) 测量前必须将被测设备电源切断，并对地短路放电，决不允许设备带电进行测量，以保证人身和设备的安全;

(2) 对可能感应出高电压的设备，必须消除这种可能性后，才能进行测量;

(3) 被测物表面要清洁，减少接触电阻，确保测量结果的正确性;

(4) 测量前要检查兆欧表是否处于正常工作状态，主要检查其“0”和“∞”两点，即摇动手柄，使电机达到额定转速，兆欧表在短路时应指在“0”位置，开路时应在“∞”位置;

(5) 兆欧表使用时应放在平稳、牢固的地方，且远离大的外电流导体和外磁场。

做好上述准备工作后就可以进行测量了，在测量时，还要注意兆欧表的正确接线，否则将引起不必要的误差甚至错误。

注意事项：

(1)兆欧表用接线应用绝缘良好的单根线，并尽可能短些;

(2)摇测过程中不得用手触及被试设备，还要防止外人触及;

(3)禁止在雷电时或有其他感应民产生可能时摇测绝缘;

(4)在测电容器、电缆等大电容设备时，读数后一定要先断开接线后方能停止摇动，否则电容电流将通过表的线圈放电而烧损表计;

(5)摇测，以均匀速度摇动手柄，使转速尽量接近120r/min，由于被测设备有电容等充电现象，因此要摇测1min后再读数。如果摇动手柄后指针即甩到零值，则表示绝缘已经损坏，不能再继续摇，否则将使表内线圈烧坏。

由此可见，要想准确的测量出电气设备等的绝缘电阻，必须对兆欧表进行正确的使用，否则，将失去了测量的准确性和可靠性。

3.电动机的传动和点动控制电路

(1)目的要求

a.了解继电器的工作原理，并掌握其接线方法;

b.了解电动机的传动和点动控制。

(2)线路图：(略)

原理：km1回路为点动控制电路，按下绿色按钮。km1线圈通电，松开绿色按钮，km1线圈断电;km2回路为传动控制电路，按下黑色按钮，km2通电并自锁，km2线圈通电，松开黑色按钮，km2线圈不会断电，停止时按红色按钮。

(3)步骤：

a.按图接好导线;

b.检查线路，确认无误后通电;

c.按下后再松开绿色按钮，观察km1的现象，按下后再松开黑色按钮，观察km2的现象，最后按下红色按钮，记录实验现象;

d.切断电源，拆除导线。

4.电动机的顺序控制电路

(1)目的要求

a.了解继电器的顺序控制原理，掌握其接线方法;

b.加深对继电器工作原理的理解。

(2)线路图：(略)

原理：需要km2线圈通电时，必须先按下绿色按钮，km1通电并自锁，串联在km2线圈回路的km1也通电并自锁，再按下黑色按钮，km2通电并自锁，km2线圈带电，保证km2带电前必须先让km1带电，停止时按红色按钮。

(3)步骤：

a.按图接好电路;

b.检查电路，确认无误后通电;

c.先按下绿色按钮，再按下黑色按钮，观察现象;按下红色按钮，再直接按黑色按钮，观察并记录现象; d.切断电源，拆除导线。

5.电动机的正反转控制电路

(1)目的要求

a.了解继电器的正反转控制控制原理，掌握其接线方法;

b.通过操作加深对继电器工作原理的理解;

c.能够组织复杂的接线。

(2)接线图：(略)

原理：需要km1带电时，按下绿色按钮，km1通电并自锁，km1线圈带 电，串联在km2线圈回路的km1常闭触点断开，保证km1与km2线圈不同时带电。需要km2线圈带电时，先按红色按钮停止，km1断开，按下黑色按钮，km2通电并自锁，km2线圈带电，串联在km1回路的km2常闭触点断开，保证km2与km1也不同时带电。

(3)步骤：

a.按图连接好导线;

b.检查线路，确认无误后通电;

c.按顺序，先按绿色按钮，再按下黑色按钮，观察现象;然后按红色按钮，反过来，先按黑色按钮，再按绿色按钮，观察并记录实验现象;

d.切断电源，拆除导线，归还实验仪器。

-8型接地电阻测量仪的使用方法和要求

(1)接地电阻测试要求：

a、交流工作接地，接地电阻不应大于4

b、安全工作接地，接地电阻不应大于4

c、直流工作接地。接地电阻应按计算机系统具体要求确定;

d、防雷保护地的接地电阻不应大于10

e、对于屏蔽系统如果采用联合接地时，接地电阻不应大于1

(2)接地电阻测试仪

zc-8型接地电阻测试仪适用于测量各种电力系统、电气设备和避雷针等接地装置的电阻值。也可以测量低电阻导体的电阻值和土壤电阻率。

(3)本仪表工作由手摇发电机、电流互感器、滑线电阻及检流针等组成，全部机构装在塑料壳内，外有皮壳便于携带。附件有辅助探棒导线等，装于附件袋内。其工作原理采用基准电压比较式。

(4)使用前检查测试仪是否完整，测试仪包括如下部件：

a、zc-8型接地电阻测试仪一台

b、辅助接地棒二根

c、导线5m、20m、40m各一根

(5)使用与操作

1、测量接地电阻值时接线方式的规定仪表上的e端钮接5m导线，p端钮接线20m线，c端钮接线40m线，导线的一端分别接被测物接地极e′,电位探棒p′和电流探棒c′,且e′、p′、c′应保持直线,其间距为20m：。

1.a测量大于等于1接地电阻时接线图(略)

将仪表上2个e端钮连接在一起.

1.b测量小于1接地电阻时接线图见图(略)

将仪表上2个e端钮导线分别连接到被测接地体上,以消除测量时连接导线电阻对测量结果引入的附加误差.

2、操作步骤

2.a仪表端所有接线应正确无误.

2.b仪表连线与接地极e′、电位探棒p′和电流探棒c′应牢固接触.

2.c仪表放置水平后,调整检流计的机械零位,归零.

2.d将“倍率开关”置于最大倍率,逐渐加快摇柄转速,达到150r/min.当检流计指针向某一方向偏转时,旋动刻度盘,使检流计指针恢复到“0”点.此时刻度盘上读数乘上倍率档即为被测电阻值.

2.e、如果刻度盘读书小于1时,检流计指针仍未取得平衡,可将倍率开关置于小一档的倍率,直至调节到完全平衡为止.

2.f如果发现仪表检流计指针有抖动现象,可变化摇柄转速,以消除抖动现象.

(6)注意事项

1、禁止在有雷电或被测物带点时进行测量.

2、仪表携带、使用时须小心轻放,避免剧烈震动.

(7)接地电阻测量仪表的要求

1、接地电阻的测量工作有时在野外进心行,因此,测量仪表应坚固可靠机内自带电源,重量轻、体积小、并对恶劣环境有较强的适应能力.

2、大于20db以上的抗干扰能力,能防止土壤中的杂散电流或电磁感应的干扰.

3、仪表应具有大于500kw的输入阻抗,以便减少辅助极棒探针和土壤间接触电阻引起的测量误差.

4、仪表内测量信号的频率应在25hz～1khz之间,测量信号频率太低和太高易产生极化影响,或测试极棒引线间感应作用的增加,较大的测试电流有利于提高仪表的抗干扰性能.

5、在耗电量允许的情况下,应尽量提高测试电流,较大的测试电流有利于提高仪表的干扰性能.

6、仪表应操作简单,读数最好是数字显示,以减少读数误差.

7、绝缘电阻表的使用说明：

a：将仪器水平位置放置，把被测物接于l及e两端上，以每分钟120转的速度摇动发电机的手柄，即可从标度盘上读出被测物的绝缘电阻值

b：实验线路绝缘时，l端接线路，e端接地

c：实验两线间绝缘时，l及e端各接一线

d：实验电缆绝缘时，l端接芯线，e端接外层，g端接里层，可以避免表面漏电所产生的误差

三、实习结果

通过这一个星期的电工技术实习，我得到了很大的收获，这些都是平时在课堂理论学习中无法学到的，我主要的收获有以下几点：

掌握了几种基本的电工工具的使用，导线与导线的连接方法，导线与接线柱的连接方法，了解了电路安装中走线、元件布局等基本常识;

了解了一般简单照明电路的安装方法，掌握了一般串联、并联电路，日光灯，兆欧表、插座的安装;

了解了电动机传动和点动控制、顺序控制、逆反转控制的概念和原理，掌握了交流继电器的原理和接线方法; 本次实增强了我们的团队合作精神，培养了我们的动手实践能力和细心严谨的作风。

综上所述，这次实习给我们上了一堂很有意义的社会实践课，在很大程度上提高了我们的综合素质，使我们的理论知识能融入实践当中，让我对所学专业更有信心。

建议：

.本次实习中，一些工具数量太少，经常出现几个小组共用一件工具的情况，建议以后能增加工具的数量; .建议将仪器存储柜中有故障的仪器与无故障的分开，以免造成不必要的麻烦。.建议多搞一个实验室，尽量控制在三人或三人以下组成一个小组。

四、实习总结

在为期一个月的实习当中感触最深的便是实践联系理论的重要性，当遇到实际问题时，只要认真思考。对就是思考，运用所学的知识，一步一步的去探索，是完全可以解决遇到的一般问题的。这次的内容包括电路的连接和三相异步电动机电路的安装。本次实习的目的主要是：使我们对电子元件及电路安装有一定的感性和理性认识;培养和锻炼我们的实际动手能力。使我们的理论知识与实践充分地结合，作到不仅具有专业知识，而且还具有较强的实践动手能力，能分析问题和解决问题的高素质人才，为以后的顺利就业作好准备。

本次实习的对我们很重要，是我们机电一体化学生实践中的重要环节。在以前我们学的都是一些理论知识。这一次的实习正如老师所讲，没有多少东西要我们去想，更多的是要我们去做，好多东西看起来十分简单，看着电路图都懂，但没有亲自去操作，就不会懂得理论与实践是有很大区别的。看一个东西简单，但在实际操作中就是有许多要注意的地方，有些东西也与你的想象不一样，我们这次的实验就是要我们跨过这道实际和理论之间的鸿沟。不过，我坚信自己的是有一定能力的。

一个月的时间很短，但是我们学到的比我们在学校一年学的还要多，以前我们光只注意一些理论知识，并没有专门的练习我们的实际动手能力。这次的实习使我意识到我的操作能力的不足，在理论上也有很多的缺陷。所以，在以后的学习生活中，我需要更努力地读书和实践。

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