# 2024年食品专业学生实训报告(五篇)

来源：网络 作者：空山幽谷 更新时间：2024-09-06

*在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。那么什么样的报告才是有效的呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。食品专业学生实训报告篇一福建\_\_食品股份有限公司坐落于东南沿...*

在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。那么什么样的报告才是有效的呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**食品专业学生实训报告篇一**

福建\_\_食品股份有限公司坐落于东南沿海文化名城福州，占地面积30000平方米，是福建省专业生产鱼糜制品规模最大的企业，年加工“\_\_”牌系列鱼糜制品达二万吨，“\_\_”牌系列产品众多，如蟹肉、特级墨鱼丸、鱼丸、北极翅、鲍鱼片等100多种产品，产品畅销全国25个省市，遍布家乐福、麦德龙、沃尔玛等大型超市300多家，还远销美国、东南亚等16个国家和地区，深受海内外消费者的喜爱。企业核心文化是“精益求精”，公司先后获得了“福建省著名商标”、“福建省名牌产品”、“福建省质量管理先进企业”、“福建水产品加工龙头企业”、“纳税大户”、“中国驰名商标”和“中国名牌产品”等荣誉称号。

公司速冻鱼糜制品主要产品包括灌汤福州鱼丸、福州虾丸、福州特级墨鱼丸等40余种鱼丸类产品，蟹肉、蟹王棒等几种棒类产品，太平燕、西湖肉燕等10余种饺燕类产品，鱼肉卷、龙凤卷等10余种卷类产品，以及鲍鱼糕、黄金鱼板、干贝丝饼等20余种油炸类产品，目前已初步形成了鱼糜及速冻鱼糜制品深加工与销售的完整产业体系。

二、实习内容

主要工作：

包装段的现在品管的主要工作是从产品速冻到产品包装至入仓，等一系列的品质管理、卫生管理。包装段的生产流程：产品速冻→敲料→接料→提袋→过称→封口→过金属探→打包→接箱→入仓。其一，班前的卫生进行稽核，如果工作场所有卫生做得不合格的情况下，必须将卫生做好之后才能生产。尤其卫生方面，我们这块是格外关注的，如果卫生都没做干净，生产再多的产品都是没有用的。其二，产品的速冻中心温度，如果未达到速冻中心将会直接影响到产品的口感，还有在运输过程中将会加速产品变质、变酸，将是直接到消费者的安全。其三，产品的净含量，关系到消费者的自身利益，比如你是买500g的产品，而实际真正产品的重量只有400g的产品，这明显就是欺骗消费者。其三，在生产过程中，难免有些金属异物带入产品中，这是金属探测仪显得那么尤其重要，且金属探测仪必须属于正常运行状态。否则，就是流入市场将直接危害到消费者的生命安全。其四，包装袋和外箱生产日期。当天的生产产品必须是当天的生产日期，而且生产日期必须在明显地方，且清晰完整。虽然一天下来挺忙禄的，总体感觉生活过的挺充实的。

专业知识技能的运用：

生产过程中运用了食品卫生与安全管理中的gmp、ssop、haccp体系。gmp是食品生产过程中确保产品具有高度安全性的良好生产管理体系系统;ssop是以gmp为法规的要求为基准，通过书面的ssop计划来描述卫生问题、控制、厂内卫生操作程序和监控要求，确保企业卫生状况达到gmp的要求;而haccp则突出对重点环节的控制，以点带面来保证整个食品加工过程中食品的安全。

三、实习收获

回想实习的这段时间，充满艰辛的同时也让我收获不少，使我一步步的实现了从学生到工作者的角色转化。在理论应用于实践的同时，也在实践中更加深刻地理解了以前没有理解透彻的知识。虽然实习的时间短暂，但也让我深深地感到自己所学知识的肤浅和实际应用中专业知识的匮乏。通过与公司同事交流提高了我的分析问题、解决问题的能力。在实际工作过程中，学到了实践知识，加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高。

进入公司参加生产工艺流程监控，根据qs中关于车间的要求不断地发现问题提出改进办法，潜移默化中提高了我发现问题和解决问题的能力。通过对车间卫生的监控加深我对食品安全控制和生产管理的理解，提高了我的实际工作能力，为就业和将来的工作提供了宝贵的经验。

随着此次顶岗实习的结束，大学三年的学习时光也接近尾声了，在此我想对我的实习单位，我的老师和我的母校表达我由衷的感谢。十分感谢香尔麦食品有限公司给我提供了平台，让我得到了部门领导的细心指导和同事们的热情帮助;感谢母校给了我大学三年深造的机会，让我在系部老师的谆谆教诲中学到不少专业知识和为人处事之道。顶岗实习让我实现了从学校到职场的过度，明白了学校和社会、工作和学习的区别，为我即将真正的步入社会提供了很好的基础。

**食品专业学生实训报告篇二**

10月23、24日，我们进行了为期两天的食品安全与卫生的参观实习，先后参观的工厂有乐天食品加工厂、北京燕京啤酒厂和北京鹏程制肉厂。

一. 乐天食品加工厂

乐天公司创建于1948年，从建立至今，始终以最高的技术、最好的原料、最先进的设备为出发点，向小学班主任年度总结第一的目标奋进。现在，乐天集团的事业已经扩展到全世界包括中国、日本在内的9个国家。

乐天(中国)食品有限公司主要从事糕点、糖果、儿童食品、饮料的开发、生产和销售。一期生产乐天\"派\"系列产品;二期推出了深受青少年喜爱的\"小熊饼\"系列;三期又推出了口香糖、泡泡糖系列产品，\_\_年9月健康护齿产品：木糖醇无糖口香糖正式上市。

实习的第实习报告上午，在老师的带领下，我们来到了位于食品报告的亦庄高科技园区，高校教师入党申请书食品工厂就坐落于此，这里环境幽美，交通便利。在有关负责人的引导下，我们参观了食品实习的派、小熊饼和口香糖的生产线，在这个过程之前，我们穿戴好为我们准备的帽子、白外衣还有鞋套，每次进入车间之前还要进行手部以及全身的酒精消毒，这样，食品的卫生食品报告就有了保障。

工厂报告实习以课程实习为主，课程实习是学习食品科学与工程专业的一项重要的高中班主任工作总结教学环节，旨在开拓我们的视野，增强专业意识，巩固和理解专业课程。实习方式主要是参观一系列食品加工厂，请企业技术管理和企业管理人以讲座的形式介绍有关内容，下生产工厂实习参观，向企业的现场管理、技术生产工作人员学习请教相关知识。通过本次实习学到了很多课本上学不到的东西，对食品生产有了进一步的认识。

二. 北京食品实习啤酒厂

北京燕京啤酒集团公司是以1980年建厂的原北京燕京啤酒厂为核心发展组建起来的国有大型一档企业，食品工厂二级企业，1997年完成股份制改造，募集设立北京燕京工厂报告股份有限公司，给企业注入了活力。在发展中，燕京坚持规模扩展和效益增加并举的方针，经过三步大跨越，从食品工厂实习报告时投资640万元的小型啤酒企业，发展成为拥有总资产工商银行实习报告亿元，员工18000人，占地233万平方米、年产销能力超过200万吨的全国大型啤酒企业集团。目前，燕京啤酒集团是国务院重点支持的520家大型企业之一，下属拥有控股子公司(厂)十八个，其中啤酒生产企业十二个，相关和大学生求职简历下载产品企业六家。产品有七大类50多个品种。工厂实习产品为啤酒，约占公司总收入的90%以上，主业非常突出。

燕京啤酒酒液清亮透明，泡沫洁白、细腻、持久挂杯、口味纯正、柔和爽口，是国家首批质量认证产品，并被指定为人民大会堂国宴特供酒，中国国际航空公司空中配餐专用酒，三十余次在实习报告啤酒质量评比中获大奖，\"燕京牌\"啤酒注册商标是中国驰名商标。 我们首先进入了华丽的燕京啤酒厂的科技大厦，我们通过啤酒厂发展的纪录片看到食品工厂企业科技的发达和资金的雄厚。通过大厦我们来到了啤酒三国演义读后感500的厂房车间。映入眼帘的是几个巨大的罐子，那就是糖化罐。罐的温度非常高，有些烫手。罐中是让发芽的大麦中的林业局工会工作总结脱出，以备将来的发酵酿酒而用。接着，糖化后的大麦芽糖汁要经过微生物的发酵。在这期间，工作人员会在其中加入啤酒花，这样就赋予了啤酒特殊的香味。啤酒的种类之多是其它酒类无法比拟的。人们在啤酒中添加各种果汁，即可以得到果味啤酒;降低啤酒中的酒精含量，而又保有啤酒原有的香味和口感，即制成了无醇啤酒;未经过巴氏灭菌的啤酒就是生啤酒。另外，啤酒内的二氧化碳气体都是啤酒酿造过程中产生的，而不是添加进去的。接下来就是啤酒的灌装。这可是一条完全自动化的机械生产流程，灌装过程无须人为的帮助，工作人员只需检验酒中是否有杂质以及一些简单搬运、挪动调整和打扫的工作。机器会完成对酒瓶消毒、清洗、装灌、封盖、贴标签、打码、装箱、封箱等一系列的全过程。之后，我们有幸品尝到刚酿造好的啤酒，从中体会到科技的味道。 此次实习使我们了解了我国现代的酿造技术和现代化流水机械化生产。简单了解啤酒的制作工艺和简单流程。了解我国国有企业的发展道路和未来前景，以调整自身的素质，方便今后更快更好的投身到将来的现代化、高科技生产模式当中去，为做好未来的技术性人才做好充分的准备。

三. 北京鹏程制肉厂

北京顺鑫农业股份有限公司鹏程食品分公司是一家集畜牧养殖、生猪屠宰及肉制品深加工、物流配送于一体的农业产业化龙头企业，是北京市最大的生猪屠宰加工企业。于1998年完成了股份改造，成为了北京顺鑫农业股份有限公司的分公司。近年来，公司通过实施品牌化经营和市场最大化的经营战略思想，坚持走绿色产业之路，用现代技术改造传统肉食加工产业，建立起了达到欧盟标准的全国唯一线的自动化生猪屠宰线和达到出口标准的肉食品加工生产线，提高了食品的安全性，扩大了对终端市场的占有率。目前已形成了完善的营销网络，该公司年生猪屠宰量突破300万头，位居全国第五，在北京市场上拥有\_\_多家销售网点，生鲜肉制品拥有45%以上的北京市场份额。鹏程牌生鲜肉产品连续多年均被指定为全国\"两会\"等重要会议的特供产品，并成为北京地区最大的安全肉食品生产基地，鹏程品牌具有了较高的知名度和广誉度。

\_\_年，经国家工商行政管理总局商标评审委员会评选，鹏程食品分公司的\"鹏程\"商标被评定为\"中国驰名商标\"。鹏程食品分公司在全国首家提出了\"放心肉\"的承诺，并率先通过了iso9001国际质量管理体系认证、h accp认证，首批获得全国工业产品生产许可证(qs)、国家无公害农产品认证，国内首批出口卫生注册企业。

为了进一步加快企业的发展，我公司将继续加快企业的改革步伐，提升创新能力;大力引进国外先进技术、设备，改造传统肉类工业;创新营销模式，发展连锁经营和物流配送，进入零售业态，提高对终端市场的掌握力;加强企业信息化建设步伐，实现用信息化带动工业化;加快安全无公害食品的建设步伐，建立绿色肉品产业链，提高鹏程品牌的知名度，争取用3到5年的时间实现生鲜产业的全国性拓展，建立全国性的生产加工基地，跨入中国肉食生产及加工行业前三名，将鹏程食品打造成全国性知名的绿色肉类食品加工企业。

此次实习，使我对生、熟肉加工有了进一步了解，在课上看到的不如在工厂亲眼见到的肉制品加工，屠宰、检疫、再加工，每一步都在脑中留下深刻印象通过学习，对整个食品生产的过程有较深刻的了解，这次参观也巩固和深入理解了已学的理论知识，并为后续课程的学习积累感性知识，通过参观实习食品加工厂，了解了食品生产的基本生产工艺过程，培养分析问题和解决问题的独立工作能力，为将来参加工作打下基础，这也使我们了解到目前我国食品生产的实际水平，联系专业培养目标，树立献身社会主义现代化建设、提高我国食品加工水平的远大志向。

**食品专业学生实训报告篇三**

一、 实习目的:

1. 通过实习，接触社会、接触企业、接触市场，了解社会、了解企业、了解市场;

2. 通过实习，收集某一个或某几个方面的市场营销相关数据资料，为毕业论文选题的实践性和针对性提供依据;

3. 培养勤奋认真、敬业负责的工作态度，理论联系实际、开拓创新的工作作风;

4. 亲身体验企业对营销人才的能力素质要求，提高社会适应能力和树立正确的择业观念;

5. 锻炼和培养开拓能力、抗挫折能力和社会交往能力，丰富学生的实践工作经验，推动就业工作。

二、 实习时间：

20\_\_-2024学年第2学期第13周到18周，共6周。(20\_\_年5月14日～20\_\_年6月22日)

三、 实习地点：

四、 实习单位

顶园食品有限公司直营部

五、 实习工作的过程、主要工作内容及体会

实习应该是每个大学生迈向社会的第一步。从理论向实践相结合的阶梯。这次实习是我第一次正式的实习，第一份正式的工作，所以第一天(5月14日)我非常早滴就向康师傅控股的顶园食品有限公司出发了。带着憧憬，坐上了轻轨，一开始以为公司在牛角沱，我们到牛角沱，发现没有找到，此时，庞老师正好打电话过来，告诉我们在大溪沟。最终到达了实习单位：康师傅顶园食品有限公司。

刚进公司办公室时，感觉人也不多，并不是像电视上面的一样那么多，那么整齐。公司布局分成了3个部分，每部分大概有十几个人。带着一丝的胆怯和兴奋和李所长介绍了一下我们。李所长叫来了直营的主管陈姐，让我跟着她学习。然后我就跟着她来到了3个部分中的一部分(直营部)，向陈姐说了一下我是重庆理工大学的实习生，她拿着公司的订货单让我坐到她身边，当时我就没那么紧张了。按类别陈姐给我介绍了公司的主要产品种类及产品的规格，产品主要分为3+2、酥松、蛋卷、夹心球、妙芙蛋糕等系列。每个系列又有好多规格的产品，又分为不同的重量、不同的口味，形成差异化，满足不同的消费者。大致熟悉了一下公司的主要工作流程。主要是理货员上货、理货、统计缺货。然后公司订货，我们在办公室就是统计一下，各个超市的订货，统计规格、数量。大致熟悉了流程之后，陈姐也没给我安排更多的工作，我就看了一下大家都在干吗，基本上都在处理各种单据。有企划部门，专门搞策划，搞促销。另一个部门是经销部，对象是经销商，各个其他的中小型超市，比如我们学校的撷智超市就是他的直接对象。

今天的所见所闻使我对销售的理解更深了。公司直接面对终端客户，比如直接为超市提供上货、理货、整货。替代率超市的员工的一些智能，为超市和顾客提供了更好的服务。方便了超市和顾客，大超市先发货然后付款。企划部门帮助超市做活动，促进超市内产品的销售。增加销售额，给超市带更多的利润。从终端促进销售，而不是仅仅把货物从公司向超市的库存转移，促进消费者消费。使我跟好的理解了快消品的销售理念，和销售方法，更了解了什么叫真正的销售。

第二天6点多就起床了，到那儿的时候办公室的门都没开。今天蔡姐让开始让我尝试着处理订货单，统计沃尔玛订货的规格和数量，然后把数据填在公司的订货单上面，以便发货。下午就是把这也订货单统计在一个一表通 的程序上面，自动生成各个超市订货的规格、数量、单据、总金额等数据。

今天我学到了跟多。经销那边和我们这边稍微不同的是，经销商先付款后发货，而我们直营这边先发货，后付款，所以我们这边要后面追款。在处理单子的过程中，我发现各个部门都是相互联系的，并不是单独的。比如说我们这边订货的多少，和企划部门的活动有紧密的联系。企划部门做活动效果明显的时候，我们直营这边的订货量就越大，成正相关。而企划部梦做活动也离不开直营部门，直营部门的理货员负责实施促销，理货员的执行力度直接影响活动的效果。而且活动的执行及策划都离不开财务部门的支持。每个部门内部的团队，各有各的职责和分工，相互合作，相互协调，把部门内的工作做完。各个部门积极的沟通和合作，有条不紊的进行，增加销售额，增加公司利润。

第三天和前两天一样，所在开了个早会，所有人员站起来喊公司经营理念，团队精神。报告今天的考勤、工作安排。然后各个部门开始紧张而又有条不紊的工作。所长今天让我准备下有关office 的知识，让我和他们讲解一下大致的批量处理数据的方法，提高他们工作的效率。当时我就好开心觉得终于有用武之地，有发挥的地方了。下午主要是看着蔡姐坐拿个6月份的销售预估，练习了下一表通。还有5月份(上中下旬)的预估及达成情况。

今天我发现书本上学习的知识和现实中的差距并不是很大。一个团队的领导者要善于发挥，引导、控制等功能。必须有专业技能、知识技能、沟通能力，用人之所长。善于发现员工的优势，知人之长。通过引导、安排来发挥他的长处，这样才能提高工作效率。通过培训来挺高员工的综合素质，有敏锐的眼光善于抓住机会，利用机会，发挥团队的优势，合作的力量。使团队的各个员工和谐、合作。形成壹加壹大于贰的力量。给员工明确的任务，明确奖罚制度。做好配额工作，根据员工的能力公平的进行配额。而且要留有余地，尽量有一个可以回旋的余地。我觉得做事情要提前进行计划，留有回旋的余地，这是今天学到的最重要的一点。

在办公室里就这样做了10天左右的单据处理，基本上把这些都能独立完成了。到5月24号 的时候，陈姐安排我跟着钟姐去超市学习陈列。在车上钟姐和我聊了会家常及公司里的一些不满。钟姐比较内向，不善于表达，但是主管陈姐比较外向，声音高， 嗓门大，说话比较直。钟姐说平时工作挺累的，但还是尽心尽力的完成了，有时候甚至做到晚上才回来。但是还是达不到陈姐的要求，经常被骂。平时还要帮业务代理处理完订货单，排好货之后才能去超市理货。而办公室里的业务代理平时早早简单的处理了单子就下班了。而且工资待遇不一样，自己才1000多点。而业务代理竟然3000多元，平时还要受莫名其妙的气。从心里上不能接受，所以决定辞职。但是当天钟姐还是认真负责的把我带到超市，给我讲一些陈列的基本知识，比如说陈列的原则。公司规定，产品的正面要正对走廊，而且有赠送等标识也必须放在靠近走廊的地方。货物要按系列放在同一列，或者行，以便顾客购买。货物摆放要按先进先出的策略，先进指前面没有卖完的老产品，这次放的产品放在上次没有卖完的产品的后面，顾客购买的时候一般都是先拿前面的，防止老产品的堆压，产生临期品或者过期产品。

**食品专业学生实训报告篇四**

一、实习目的：

1、通过实习，接触社会、接触企业、接触市场，了解社会、了解企业、了解市场;

2、通过实习，收集某一个或某几个方面的市场营销相关数据资料，为毕业论文选题的实践性和针对性提供依据;

3、培养勤奋认真、敬业负责的工作态度，理论联系实际、开拓创新的工作作风;

4、亲身体验企业对营销人才的能力素质要求，提高社会适应能力和树立正确的择业观念;

5、锻炼和培养开拓能力、抗挫折能力和社会交往能力，丰富学生的实践工作经验，推动就业工作。

二、实习时间：

20\_\_-20\_\_学年第2学期第13周到18周，共6周。(20\_\_年5月14日～20\_\_年6月22日)

三、实习地点：

四、实习单位

顶园食品有限公司直营部

五、实习工作的过程、主要工作内容及体会

实习应该是每个大学生迈向社会的第一步。从理论向实践相结合的阶梯。这次实习是我第一次正式的实习，第一份正式的工作，所以第一天(5月14日)我非常早滴就向康师傅控股的顶园食品有限公司出发了。带着憧憬，坐上了轻轨，一开始以为公司在牛角沱，我们到牛角沱，发现没有找到，此时，庞老师正好打电话过来，告诉我们在大溪沟。最终到达了实习单位：康师傅顶园食品有限公司。

刚进公司办公室时，感觉人也不多，并不是像电视上面的一样那么多，那么整齐。公司布局分成了3个部分，每部分大概有十几个人。带着一丝的胆怯和兴奋和李所长介绍了一下我们。李所长叫来了直营的主管陈姐，让我跟着她学习。然后我就跟着她来到了3个部分中的一部分(直营部)，向陈姐说了一下我是重庆理工大学的实习生，她拿着公司的订货单让我坐到她身边，当时我就没那么紧张了。按类别陈姐给我介绍了公司的主要产品种类及产品的规格，产品主要分为3+2、酥松、蛋卷、夹心球、妙芙蛋糕等系列。每个系列又有好多规格的产品，又分为不同的重量、不同的口味，形成差异化，满足不同的消费者。大致熟悉了一下公司的主要工作流程。主要是理货员上货、理货、统计缺货。然后公司订货，我们在办公室就是统计一下，各个超市的订货，统计规格、数量。大致熟悉了流程之后，陈姐也没给我安排更多的工作，我就看了一下大家都在干吗，基本上都在处理各种单据。有企划部门，专门搞策划，搞促销。另一个部门是经销部，对象是经销商，各个其他的中小型超市，比如我们学校的撷智超市就是他的直接对象。

今天的所见所闻使我对销售的理解更深了。公司直接面对终端客户，比如直接为超市提供上货、理货、整货。替代率超市的员工的一些智能，为超市和顾客提供了更好的服务。方便了超市和顾客，大超市先发货然后付款。企划部门帮助超市做活动，促进超市内产品的销售。增加销售额，给超市带更多的利润。从终端促进销售，而不是仅仅把货物从公司向超市的库存转移，促进消费者消费。使我跟好的理解了快消品的销售理念，和销售方法，更了解了什么叫真正的销售。

第二天6点多就起床了，到那儿的时候办公室的门都没开。今天蔡姐让开始让我尝试着处理订货单，统计沃尔玛订货的规格和数量，然后把数据填在公司的订货单上面，以便发货。下午就是把这也订货单统计在一个一表通的程序上面，自动生成各个超市订货的规格、数量、单据、总金额等数据。

今天我学到了跟多。经销那边和我们这边稍微不同的是，经销商先付款后发货，而我们直营这边先发货，后付款，所以我们这边要后面追款。在处理单子的过程中，我发现各个部门都是相互联系的，并不是单独的。比如说我们这边订货的多少，和企划部门的活动有紧密的联系。企划部门做活动效果明显的时候，我们直营这边的订货量就越大，成正相关。而企划部梦做活动也离不开直营部门，直营部门的理货员负责实施促销，理货员的执行力度直接影响活动的效果。而且活动的执行及策划都离不开财务部门的支持。每个部门内部的团队，各有各的职责和分工，相互合作，相互协调，把部门内的工作做完。各个部门积极的沟通和合作，有条不紊的进行，增加销售额，增加公司利润。

第三天和前两天一样，所在开了个早会，所有人员站起来喊公司经营理念，团队精神。报告今天的考勤、工作安排。然后各个部门开始紧张而又有条不紊的工作。所长今天让我准备下有关office的知识，让我和他们讲解一下大致的批量处理数据的方法，提高他们工作的效率。当时我就好开心觉得终于有用武之地，有发挥的地方了。下午主要是看着蔡姐坐拿个6月份的销售预估，练习了下一表通。还有5月份(上中下旬)的预估及达成情况。

今天我发现书本上学习的知识和现实中的差距并不是很大。一个团队的领导者要善于发挥，引导、控制等功能。必须有专业技能、知识技能、沟通能力，用人之所长。善于发现员工的优势，知人之长。通过引导、安排来发挥他的长处。

**食品专业学生实训报告篇五**

实习时间: 20\_\_年\_\_月16日至20\_\_年\_\_月18日

实习地点: 湖南\_\_食品有限公司

实习意义：实习是一种对用人单位和实习生都有益的人力资源制度安排。对接受实习生的单位而言，是发展储备人力资源的措施，可以让其低成本、大范围的选择人才，培养和发现真正符合用人单位要求的人才，亦可以作为用人单位的公关手段，让更多的社会成员(如实习生)了解用人单位的文化和理念，从而增强社会对该组织的认同感并赢得声誉。

对学生而言，实习可以使每一个学生有更多的机会尝试不同的工作，扮演不同的社会角色，逐步完成职业化角色的转化，发现自己真实的潜力和兴趣，以奠定良好的事业基础，也为自我成长丰富了阅历，促进整个社会人才资源的优化配置。

作为一名刚迈出校门的大学生，我想学习的目的是为了获取知识，获取工作技能，换句话说，在学校学习是为了能够适应社会的需要，通过学习保证能够完成将来的工作，为社会作出贡献。然而步出象牙塔步入社会是有很大落差的，能够以进入公司实习来作为缓冲，对我而言是一件幸事，通过实习了解到工作的实际需要，使得学习的目的性更明确，得到的效果也相应的更好。

实习小结：从\_\_\_\_年11月16日来到\_\_开始我的实习期到现在已经有三个多月了。这三个月中都在生产第一线熟悉各种产品的生产过程、制作工艺及感官评价。不管是要往那方面发展，这些都是必不可少的环节，没有人能够完全脱离产品进行工作的。

湖南\_\_食品有限公司是湖南\_\_整合\_\_市\_\_有限公司后成立的以米、面、油为主的综合性食品加工型企业，公司生产的面条、米粉、红薯粉共有四大系列300多个品种

而我在公司的首要任务就是竭尽全力去熟悉这300多个品种，从原材料到成品都需要认真仔细的学习，就如海绵一样不停的吸收着各类知识，为以后的工作打下结实的基础。虽然我的专业就与食品生产紧密23下一页

今天的所见所闻使我对销售的理解更深了。公司直接面对终端客户，比如直接为超市提供上货、理货、整货。替代率超市的员工的一些智能，为超市和顾客提供了更好的服务。方便了超市和顾客，大超市先发货然后付款。企划部门帮助超市做活动，促进超市内产品的销售。增加销售额，给超市带更多的利润。从终端促进销售，而不是仅仅把货物从公司向超市的库存转移，促进消费者消费。使我跟好的理解了快消品的销售理念，和销售方法，更了解了什么叫真正的销售。

第二天6点多就起床了，到那儿的时候办公室的门都没开。今天蔡姐让开始让我尝试着处理订货单，统计沃尔玛订货的规格和数量，然后把数据填在公司的订货单上面，以便发货。下午就是把这也订货单统计在一个一表通 的程序上面，自动生成各个超市订货的规格、数量、单据、总金额等数据。

今天我学到了跟多。经销那边和我们这边稍微不同的是，经销商先付款后发货，而我们直营这边先发货，后付款，所以我们这边要后面追款。在处理单子的过程中，我发现各个部门都是相互联系的，并不是单独的。比如说我们这边订货的多少，和企划部门的活动有紧密的联系。企划部门做活动效果明显的时候，我们直营这边的订货量就越大。

这一个半月的实习使我学到了很多，学会了很多做人做事的道理，并把学到的理论和实际紧密的结合了起来。最重要的是学习到了如何与人打交道。通过实习，通过接触社会、接触企业、接触市场，了解社会、了解企业、了解市场;通过实习，培养勤奋认真、敬业负责的工作态度，理论联系实际、开拓创新的工作作风;亲身体验企业对营销人才的能力素质要求，提高社会适应能力和树立正确的择业观念;锻炼和培养开拓能力、抗挫折能力和社会交往能力，丰富学生的实践工作经验，推动就业工作。为以后找工作奠定了基础。

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