# 毕业实习调查报告.

来源：网络 作者：梦中情人 更新时间：2024-07-21

*第一篇：毕业实习调查报告.毕业实习调查报告 毕业实习>调查报告(一一、实习目的毕业实习在帮助学生从校园走向社会起到了非常重要的作用,通过实习,让自己找出自身状况与社会实际需要的差距,并在以后的学习期间及时补充相关知识,为求职与正式工作做好...*

**第一篇：毕业实习调查报告.**

毕业实习调查报告 毕业实习>调查报告(一

一、实习目的

毕业实习在帮助学生从校园走向社会起到了非常重要的作用,通过实习,让自己找出自身状况与社会实际需要的差距,并在以后的学习期间及时补充相关知识,为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备,从而缩短从校园走向社会的心理适应期。作为一个本科生,专业实习不仅仅是一次学习的过程,更是一种磨练或者说一次历练,因为当代社会是一个充满向往和残酷竞争的社会,每天都上演着没有硝烟的为争夺市场的战争。因此我们要加大实习力度,培养自己的实际工作能力。

实践是检验真理的唯一标准,理论联系实践是我们在学习过程中不可避免的。通过专业实习,加强对专业基本理论、基本方法和基本技能认识和掌握;在整个大学的学习过程实质就是理论知识的汲取,为了缩小理论教学与未来企业实践的差距,专业的实习成为了重要的实践性教学环节和必要的过程;实习就是一种实践过程,我们可以通过实习来提高自身的动手能力与分析问题和解决问题的能力,为后续教学提供更多的感性知识和打下良好基础。

通过这次毕业实习主要达到以下目的:

1、加强和巩固理论知识,发现问题并运用所学知识分析问题和解决问题的能力。

2、锻炼自己的实习工作能力,适应社会能力和自我管理的能力。

3、通过毕业实习接触认识社会,提高社会交往能力,学习优秀员工的优秀品质和敬业精神,培养素质,明确自己的社会责任。

二、实习的基本情况

实习时间:20\*\*年4月24日—6月21日

实习地点:上海市张江高科龙东大道3000号4号楼8F 实习单位:上海顺舟电子科技有限公司

实习岗位:销售工程师

三、实习过程和内容

我所实习的上海顺舟电子科技有限公司是一家以吸引风险>投资成立的科技型企业,公司主要从事无线通信技术产品的研发、生产与销售,致力于ZigBee、GPRS/GSM、Wi-Fi等无线技术的研发和应用,顺舟科技,作为小无线通信领域的专业厂商,以专业的技术和良好的服务,为用户提供个性化的网络通信解决方案,目前顺舟科技的无线模块已经广泛地应用在工业无线测控通信、传感器数据采集、智能家居、智能照明、食品安全追溯、智能建筑节能、智能电网、智能抄表系统等领域。顺舟科技为客户提供完善 的无线网络数据通信产品,公司的发展目标是致力于无线网络系统的研发,为客户提供最佳的无线物联网解决方案。我的职位是智能照明事业部的销售工程师,智能照明事业部也是顺舟科技的最重要事业部和公司大力看好和投入的经济增长点。

从20\*\*年2月18日进入公司开始,首先是>培训公司制度和>企业文化,然后是产品知识和销售工作的一些日常流程工作。培训将近一个星期的时间,整个培训虽然简单,但整个流程下来还是很费心的,我也深深体会到工作和上学的不同。

培训之后,正式开始接触销售了。首先是在网上收集目标客户群体,然后通过电话、邮件、QQ等方式开发新客户,通过不断地向顾客介绍推销过程中,让我熟悉自己的产品,和探索顾客的需求。打了一阵子电话之后,姜经理安排我联系测试客户,跟进测试问题,为客户服务,建立起与客户的关系,以促进下一步的合作。慢慢的我也自己接待一些来访客户,并达成交易。由于公司的赏识,公司也提供了一些去展会参展学习的机会给我。慢慢的我的产品知识熟悉了,销售技巧也有所提升,脑海里也有了自己的一些感受和想法。

实习让我懂得销售员是需要高度的激情和恒心的,这些天的销售工作提高我的交际能力,能锻炼我们的口才。在这3个月的实习当中我接待了很多客户,也不断的积累着自己的销售经验和技巧。从刚开始觉得销售只是运气使然,没什么技术含量，到后来真的认识到了销售其实真的是一门伟大的艺术。我也深深体会到销售行业必须遵循的第一原则,那就是顾客就是上帝,无论顾客多么刁钻,要求多高,都要尽量满足顾客。在实习的过程中,态度要求也很高,首先就是自己的仪表必须要整洁,给人一种干净的感觉,其次就是要有礼貌,脸上要尽量带着微笑,这样就保证了员工的基本素质,同时也是给顾客留下一个良好的印象。这也让我深刻的了解到,无论在何处工作,细节都是必须要注意的,因为细节决定成败。

四、实习心得和体会

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历,他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。我想,作为一名即将毕业的大学生,建立自身的十年发展计划已迫在眉睫。本次实习,共持续了三个月,不算长,也不算短,还是让我有很多的感悟。

1、我证明了自己的价值。至少我知道,如果我现在就出去工作,是一点也不用担心自己的就业问题了。剩下的时间,我只能是做的更好,学的更多,让自己的砝码更重,找一份更好的工作。

2、在实习过程中我也遇到各种不同的顾客,他们会用各种各样的态度来对待你,这就要求你有很强的应变能力。实习中不仅要面对顾客,还要搞好和同事与上级的关系,要自己自动自觉的去做事,才能得到大家的肯定。

3、一个多月来,我在公司部门领导和同事们的热心帮助及关爱下取得了一定的进步,综合看来,我觉得自己还有以下的不足之处:(1思想上个人主义较强,随意性较

大;(2有时候办事不够干练;(3工作主动性发挥的还是不够,对工作的预见性和创造性不够;(4业务知识方面特别是与客户接触沟通方面没有足够的经验,所掌握的沟通技巧还不够扎实等等。

4、实习是大学生活的结束,也是自己步入社会努力工作的开始。在不多的大学生活里,我还需要做好很多事情,比如英语的继续学习,比如专业课的深入学习,比如对

行业的继续关注等。未来不管是做个职业经理人还是自主创业,大学时期的积累,必定是我人生的一笔财富!

五、几点建议(一对实习单位的建议

在实习中,我像一个真正的员工一样拥有自己的工作卡,感觉自己已经不是一个学生了,每天7点起床,然后像个真正的上班族一样上班。实习过程中遵守该公司的各项制度,虚心向有经验的同事学习,实习使我懂得了很多以前不知道的东西,对上海顺舟电子科技有限公司也有了更深的了解,通过了解也发现了该公司存在一些问题:

1、从我的角度来看,上海顺舟科技作为一个小公司,管理中有很多问题,最突出地表现组织结构松散。大事小事全凭老板一句话。虽然在突发事件上很有决策效率,但更多地成为公司发展的瓶颈。员工管理上较为混乱,职责不够明确,公司没有一个有效地激励机制,造成一些员工的工作积极性和效率不高。

2、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,使销售工作陷入被动,直接影响生产的正常运转;销售业务工作管理还不够完善,资金回笼有时不够及时,直接影响公司资金的正常运转。

3、市场信息反馈较慢,对发展新客户的工作做得不够细。老客户的跟进与维护也不够积极。

希望顺舟科技能在以上问题上寻找对策,有效解决,从而公司得到进一步发展。衷心感谢上海顺舟科技有限公司给我提供实习机会,感谢顺舟科技陈总对我的关心,感谢智能照明事业部姜经理对我的培养,感谢我的同事们一直以来对我的关照,再次向你们致谢!(二对学院教学方面的改进建议

在实习过程中虽然在书面上学到的东西确实是很多,但是太多的不知让我很困扰,就是实际经验太少,因而引起很多失误,因此希望学院多给我们提供在学校的时候提供给我们实际实习的机会。以社会需求为导向,调整课程设置。实习中了解到,目前社会需要大量的>市场营销人才,可是,我们的学生却难以找到合适的岗位。客观

表现为企业一般招聘有几年工作经验的人。其实企业的真正需要的是人才,这里折射出来的是:应届毕业生不算是人才。我们不能改变招聘条件,只能使自己成为人才。学生怎样才能成为人才,是我们面临的迫切问题。首先,要研究营销人才的内涵,然后以此调整培养目标、课程设置、教学目标、>教学计划、学生知识和素质要求等。要加强就业指导工作,重视就业率,就业率是学院生存的重要基础。

最后,感谢我的母校—安徽科技学院,一直以来对我的培养,感谢管理学院全体老师传授给我的营销知识,感谢几年以来教育过我的所有老师,尤其是>班主任张老师和

实习指导刘老师,学生在此向你们敬礼了,你们辛苦了!毕业实习调查报告(二

根据×××学校实习生教学情况的调查,现将有关情况汇报如下:

一、基本概况

实习领导组到实习学校----XX---XX级教育实习情况进行调研,通过听实习生讲课与实习学校领导、指导教师进行座谈及征求实习生意见等形式,了解了有关教育实习的基本情况。

1、在----实习的XX级学生共有16人。

2、在此期间听了化材学院在初一实习几位同学的讲课,写出教学实习调查表16份。实习成绩大都是优,良。基本上如实反映了实习生的实际教学水平。

3、海山中学的校领导对这次实习工作非常重视,由专人负责接待安排,保证了这次实习工作的顺利进行。

二、指导教师对实习生的意见和建议

1、-----指导教师普遍认为XX级实习生实习素质多数好于往届。主要表现在:虚心学习,工作认真,遵守纪律,对自己要求严格,能按照指导教师要求做好各项工作。

2、多数学生热情积极参予教学工作,认真写教案,认真备课,认真批改作业,上课时态度也很认真,知识面较广,个别实习生教学质量高,效果好,受到中学生的欢迎。实习生还积极参加所属教研室的教学活动,从中吸取老教师的教学经验、体会。

3、师专实习生普遍生活朴素,谦虚谨慎,讲课仪表端庄,能深入班级与中学生打成一片,既提高了实习生社会工作能力,又减轻了任课教师的负担。

4、有的指导教师反映:实习时间太短,应增加实习时间,时间太短许多知识掌握不了,效果也就差了。他们建议实习最好分两段:第一阶段见习,让实习生多听多看;第二阶段实习,让学生多参与教学。这样效果自然会更好指导教师认为,应多培养“一专多能”型的教师,才能适应中学生之需要。

5、少数实习生普通话不过关,地方方言太重,有的板书不规范,字迹太撩草,说明“三字一话”的训练还要认真抓紧抓好。

三、实习生自己的情况

实习生谈了前段时间的>收获、体会,也提出了一些改进教育实习工作的意见、建议。

1、所在学校对实习生都很关心,指派专任教师指导他们的教学实习工作和班主任实习工作,而且要求很严格。试讲、教案等指导教师都严格把关,不达标不通过,体现了高度的责任心,同学们深受感动,从中也学到了老教师们的治学之道。

2、经过指导教师的辛勤培养,精心指导,多数同学克服了最初的胆怯心理,积极承担辅导或讲课任务,勇敢地迈出了第一步。感到很有收获,初步尝到了甜头,为今后走上工作岗位,适应未来的教学环境打下了初步基础。

3、实习生反映:在大学所学知识,包括教学方式方法等与中学实际脱节现象较普遍,教学内容不能衔接,教学方法不尽相同,因此一开始感到很吃力,对现在中学生的

学习状况包括心理状态、学习方法等均不了解,增加了实习工作的难度。建议我校今后应加强对中学实际情况的研究(包括教材内容的取舍,教学方法的选用,中学生思想状态,心理状况的调查等做到“有的放矢”,“对症下药”。这样才会取得好的效果。

4、有的学生反映,教学实践活动太少,因为学校对他们不放心,不敢将讲主课的任务交给他们,只在最后一周讲两三次课,没有更多机会展现自己的才能。

5、少数实习生反映:大学所学计算机、化学等实践性知识太少,动手能力差,适应不了中学“多而杂”,“全能型”人才的需要,希望在这方面能多学些知识,以适应客观需求。

毕业实习调查报告(三

我的实习单位是奉贤中专,在这里我学到了很多,也得到了很多老师的帮助,与学生们也很好得相处了两个月,这是我人生中的一段美好时光,也是我在人生历程中踩下的一个坚实的脚步。

上海市奉贤中等专业学校,是20XX年国家教育部命名的国家级重点中专,也是上海市十所现代化标志性示范学校之一。

奉贤中等专业学校地处上海西南发展重心的综合工业开发区。学校具有齐全、先进的管理、教学、生活和文体设施,占地220亩,建筑面积54837M2。综合教学楼结构新颖,功能齐全。有各类专业实验室36个。拥有面积达1644M2的图书馆及电子阅览室,藏书5万多册。学校建有校园局域网,师生可上因特网浏览。有四幢公寓式学生宿舍楼,每两间卧室配有卫生间、学习室,每位学生有专用的书桌、书架。学校还有先进的体育场馆,包括1个1842M2的室内体育馆、6个排球场、6个篮球场、400米长标准塑胶跑道、标准足球场,运动场地总占地面积达16000M2。

现任校长顾建明,党支部书记茅中南。学校有一支思想作风好、技术业务精、勤业爱岗的师资队伍,教职工174人,其中专任教师105人,学历达标98、1%。学校开设数控机床、计算机应用、商务英语、网络技术、餐旅等11个专业以及“3+3”、综合高中等班级,其中机电技术应用是市教委重点建设专业。学校现有在校学生2024人。

学校教育教学成绩显著。近年来，学校输送了 300 多名优秀学生进入同济大学、交 通大学、华东理工大学等著名学府深造（录取率达 80%以上），大批合格毕业生得到社会 用人单位的高度评价，为上海及地区社会经济发展作出了积极的贡献。我在实习期间主要做的事是听课以为上课，不同的老师有不同的教学方法，听了不 同老师的课，会有不同的收获。但他们上课有一个共同点就是都让学生参与进了课堂，很好的体现了“以学生为中心、以活动为中心、以经验为中心”的教学思想。学生能很 好的发挥自己的主观能动性，发挥他们的想象力，更好的理解课堂上的所讲的知识，学 生也对不懂的地方主动向老师提出，其他同学也纷纷参与进来，活跃了课堂气氛。12 月正好赶上学校的教学节活动，我主动参与了教学节的相关活动，也积极参与了 组内高老师开的对外公开课的准备到正式上课的全过程，也从高老师那学到了很多知 识，以及她的做事方法。学校在对学生的管理方面做的很严格，对学生实行严格的管理，要求班主任充分发 挥自己的作用，对学生做好各方面思想工作。班主任经常关注着学生的日常生活，发现 某个学生有点不同寻常就会马上把该同学找来办公室进行单独沟通，了解清楚学生在想 些什么，并积极与学生家长进行联系，实行学校和家长共同监督，使处于青春期的学生 不走错自己的道路。学校还采取德育积分的方法来对学生的行为进行约束。每个学生都有一个属于自己 的德育积分，为班级做了事就会相应的得到德育积分的奖励，相反，违反了学校、班级 的>规章制度就会被扣去德育积分，当扣到一定程度后，学校领导会找到该同学进行教 育。要做到“学高为师，身高为范”。中学阶段是一个人成长的关键时期，而教师在其 中起了十分重大的作用，所以要以德为师，为人师表。在平时的教学和生活中，实习生 要注重自己的言行举止和着装等各方面的细节，重视自己的人品修养和素质，给学生带 好头。在实习的过程中，我碰到了一些问题。比如现在的学生普遍比较叛逆，很难管，他 们有时候甚至会故意来刁难你。面对这种情况，你需要有足够的耐心和承受能力。你不 但不能敌视他们，反而要尊重他们，多和他们交流，久而久之他们会喜欢上你、信任你。许多在一些老牌的省重点中学实习的同学反映说，那里的老师不会给实习生

太多的 教学机会和自由发挥的空间。一来他们怕实习生新鲜、活力的教学风格会导致同学们原 本紧绷的心变得松散；二来他们害怕影响原来的教学进度。因此很多实习生在实习期间 只是帮任课老师打打下手，这对实习任务的完成和实习生自身能力的提高是很不利的。这就要求实习生能把握住一切能锻炼自己的机会，提高工作效率，让任课老师相信你的 实力。最后是我对这次实习的建议：

1、要珍惜一切，把握时机，抓紧时间好好学习专业知识，同时要拓宽自己的知识

面，政治、历史、地理、经济、文学等各个方面的知识都要有所了解。我建议学弟学妹平时要多跑跑图书馆，阅读大量有意义的图书，开拓视野，力求全面发展。

2、在平时的学习过程中要抓住一切能展示自己和锻炼自己的机会，这样在自己以 后的实习中不会因为面对许多老师和同学而过分紧张。建议大

一、大二的学生可以利用 寒暑假的时间去一些学校先进行见习，这样对以后的实习很有帮助。

3、在大学里除了要打好扎实的专业基础外，还要注重各方面能力的培养和锻炼。学校对你的考评不单单看你的学习排名，综合能力也是一个很重要的内容。

4、正确处理好队友之间的关系，在出现小摩擦时，要互相谅解，从整体利益出发，做好相应的调解工作。

5、在生活方面，要注意培养自己的人际交往能力。在实习中要正确处理自己和学 生以及老师的关系。对学生要亦师亦友，对学生既要树立一个老师的威严，同时也要有 朋友般的情谊，这就需要把握其中度的问题。

**第二篇：毕业实习调查报告**

毕业实习调查报告

一、实习目的

毕业实习在帮助学生从校园走向社会起到了非常重要的作用，通过实习，让自己找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理适应期。作为一个本科生，专业实习不仅仅是一次学习的过程，更是一种磨练或者说一次历练，因为当代社会是一个充满向往和残酷竞争的社会，每天都上演着没有硝烟的为争夺市场的战争。因此我们要加大实习力度，培养自己的实际工作能力。实践是检验真理的唯一标准，理论联系实践是我们在学习过程中不可避免的。通过专业实习，加强对专业基本理论、基本方法和基本技能认识和掌握；在整个大学的学习过程实质就是理论知识的汲取，为了缩小理论教学与未来企业实践的差距，专业的实习成为了重要的实践性教学环节和必要的过程；实习就是一种实践过程，我们可以通过实习来提高自身的动手能力与分析问题和解决问题的能力，为后续教学提供更多的感性知识和打下良好基础。

通过这次毕业实习主要达到以下目的：1.加强和巩固理论知识，发现问题并运用所学知识分析问题和解决问题的能力。2.锻炼自己的实习工作能力，适应社会能力和自我管理的能力。3.通过毕业实习接触认识社会，提高社会交往能力，学习优秀员工的优秀品质和敬业精神，培养素质，明确自己的社会责任。

二、实习的基本情况

实习时间：2024年4月24日—6月21日

实习地点：上海市张江高科龙东大道3000号4号楼8F 实习单位：上海顺舟电子科技有限公司 实习岗位：销售工程师

三、实习过程和内容

我所实习的上海顺舟电子科技有限公司是一家以吸引风险投资成立的科技型企业，公司主要从事无线通信技术产品的研发、生产与销售，致力于ZigBee、GPRS/GSM、Wi-Fi等无线技术的研发和应用，顺舟科技，作为小无线通信领域的专业厂商，以专业的技术和良好的服务，为用户提供个性化的网络通信解决方案，目前顺舟科技的无线模块已经广泛地应用在工业无线测控通信、传感器数据采集、智能家居、智能照明、食品安全追溯、智能建筑节能、智能电网、智能抄表系统等领域。顺舟科技为客户提供完善的无线网络数据通信产品，公司的发展目标是致力于无线网络系统的研发，为客户提供最佳的无线物联网解决方案。我的职位是智能照明事业部的销售工程师，智能照明事业部也是顺舟科技的最重要事业部和公司大力看好和投入的经济增长点。

从2024年2月18日进入公司开始，首先是培训公司制度和企业文化，然后是产品知识和销售工作的一些日常流程工作。培训将近一个星期的时间，整个培训虽然简单，但整个流程下来还是很费心的，我也深深体会到工作和上学的不同。

培训之后，正式开始接触销售了。首先是在网上收集目标客户群体，然后通过电话、邮件、QQ等方式开发新客户，通过不断地向顾客介绍推销过程中，让我熟悉自己的产品，和探索顾客的需求。打了一阵子电话之后，姜经理安排我联系测试客户，跟进测试问题，为客户服务，建立起与客户的关系，以促进下一步的合作。慢慢的我也自己接待一些来访客户，并达成交易。由于公司的赏识，公司也提供了一些去展会参展学习的机会给我。慢慢的我的产品知识熟悉了，销售技巧也有所提升，脑海里也有了自己的一些感受和想法。实习让我懂得销售员是需要高度的激情和恒心的，这些天的销售工作提高我的交际能力，能锻炼我们的口才。在这3个月的实习当中我接待了很多客户，也不断的积累着自己的销售经验和技巧。从刚开始觉得销售只是运气使然，没什么技术含量，到后来真的认识到了销售其实真的是一门伟大的艺术。我也深深体会到销售行业必须遵循的第一原则，那就是顾客就是上帝，无论顾客多么刁钻，要求多高，都要尽量满足顾客。在实习的过程中，态度要求也很高，首先就是自己的仪表必须要整洁，给人一种干净的感觉，其次就是要有礼貌，脸上要尽量带着微笑，这样就保证了员工的基本素质，同时也是给顾客留下一个良好的印象。这也让我深刻的了解到，无论在何处工作，细节都是必须要注意的，因为细节决定成败。

四、实习心得和体会

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他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。我想，作为一名即将毕业的大学生，建立自身的十年发展计划已迫在眉睫。本次实习，共持续了三个月，不算长，也不算短，还是让我有很多的感悟。

1.我证明了自己的价值。至少我知道，如果我现在就出去工作，是一点也不用担心自己的就业问题了。剩下的时间，我只能是做的更好，学的更多，让自己的砝码更重，找一份更好的工作。

2.在实习过程中我也遇到各种不同的顾客，他们会用各种各样的态度来对待你，这就要求你有很强的应变能力。实习中不仅要面对顾客，还要搞好和同事与上级的关系，要自己自动自觉的去做事，才能得到大家的肯定。

3.一个多月来，我在公司部门领导和同事们的热心帮助及关爱下取得了一定的进步，综合看来，我觉得自己还有以下的不足之处：（1）思想上个人主义较强，随意性较大；（2）有时候办事不够干练；（3）工作主动性发挥的还是不够，对工作的预见性和创造性不够；（4）业务知识方面特别是与客户接触沟通方面没有足够的经验，所掌握的沟通技巧还不够扎实等等。4.实习是大学生活的结束，也是自己步入社会努力工作的开始。在不多的大学生活里，我还需要做好很多事情，比如英语的继续学习，比如专业课的深入学习，比如对行业的继续关注等。未来不管是做个职业经理人还是自主创业，大学时期的积累，必定是我人生的一笔财富！

五、几点建议

（一）对实习单位的建议

在实习中，我像一个真正的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个学生了，每天7点起床，然后像个真正的上班族一样上班。实习过程中遵守该公司的各项制度，虚心向有经验的同事学习，实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对上海顺舟电子科技有限公司也有了更深的了解，通过了解也发现了该公司存在一些问题：1.从我的角度来看，上海顺舟科技作为一个小公司，管理中有很多问题，最突出地表现组织结构松散。大事小事全凭老板一句话。虽然在突发事件上很有决策效率，但更多地成为公司发展的瓶颈。员工管理上较为混乱，职责不够明确，公司没有一个有效地激励机制，造成一些员工的工作积极性和效率不高。2.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，使销售工作陷入被动，直接影响生产的正常运转；销售业务工作管理还不够完善，资金回笼有时不够及时，直接影响公司资金的正常运转。3.市场信息反馈较慢，对发展新客户的工作做得不够细。老客户的跟进与维护也不够积极。

希望顺舟科技能在以上问题上寻找对策，有效解决，从而公司得到进一步发展。衷心感谢上海顺舟科技有限公司给我提供实习机会，感谢顺舟科技陈总对我的关心，感谢智能照明事业部姜经理对我的培养，感谢我的同事们一直以来对我的关照，再次向你们致谢！

（二）对学院教学方面的改进建议

在实习过程中虽然在书面上学到的东西确实是很多，但是太多的不知让我很困扰，就是实际经验太少，因而引起很多失误，因此希望学院多给我们提供在学校的时候提供给我们实际实习的机会。以社会需求为导向，调整课程设置。实习中了解到，目前社会需要大量的市场营销人才，可是，我们的学生却难以找到合适的岗位。客观表现为企业一般招聘有几年工作经验的人。其实企业的真正需要的是人才，这里折射出来的是：应届毕业生不算是人才。我们不能改变招聘条件，只能使自己成为人才。学生怎样才能成为人才，是我们面临的迫切问题。首先，要研究营销人才的内涵，然后以此调整培养目标、课程设置、教学目标、教学计划、学生知识和素质要求等。要加强就业指导工作，重视就业率，就业率是学院生存的重要基础。最后，感谢我的母校—安徽科技学院，一直以来对我的培养，感谢管理学院全体老师传授给我的营销知识，感谢几年以来教育过我的所有老师，尤其是班主任张老师和实习指导刘老师，学生在此向你们敬礼了，你们辛苦了！实习周记一

经过一个周的培训，我了解了我们公司的企业文化、产品系统、员工架构、公司福利以及以后工作的性质与任务，这对我好比是打了一支强心针，让我更加明确我以后的职业方向与奋斗目标。说真的，在校园招聘会结束后，陆续收到几家公司的录用通知的时候，我心里既兴奋又烦恼。兴奋的是我可以选择的公司很多，烦恼的是我不知道怎么从里面选出一家适合我的公司。后来经过跟师兄师姐的交谈与老师的分析，我选择了xxx。我觉得我需要的是一个让我成长的沃土，而xxx就是这么一个以系统的培训、沉甸甸的企业文化、注重员工培养著称的沃土。在培训的一星期里，我确实见识到里面的很多强人，上到总经理张夷然老师，下到一起培训的新同事，每个人都是我学习的榜样，我感觉到一股压力，要想脱颖而出，必须让自己更加优秀。我已经准备好面对我人生第一次华丽转身，从学生到职业人的转换。我一定会竭尽全力，做到最好，在xxx这块宽阔的土地上，枝繁叶茂，茁壮成长。

实习周记二

第二周，我们被分到了不同的市场，这让人有种莫名的兴奋和力量，感觉有点“养兵千日，用在一时”的豪迈和激动。我来到了四川，用我们市场推广总监的话就是：“支援成都办事处。”哈哈!其实，无论去哪个市场，北方市场还是南方市场，好市场还是坏市场，对于我们新人来说都是一个挑战与机遇并重的转折点，我们一定会遇到很多问题，我们必须在错误中成长，所以，我很自然地怀着满溢的期待与好奇踏上那列长达34个小时车程的火车，我知道，它通往的是我职业生涯的第一站。来到成都办事处，我就迎来了第一次挑战——招商会。这也是新成立的成都办事处第一次开招商会，这是与一级代理商结束7年合作与所有加盟美容院签订新的合作协议的大会，这其中包含着划时代的意义。我很幸运，我有一个非常包容、和蔼可亲的上司——四川推广总监张薇老师。这场招商会的所有签单几乎是她与另一位老同事包揽了，我们新来的六个人只会做些简单的接待与配合工作。最后，招商会顺利完成，我也算是见识了传说中的招商会，心情很复杂，但却充满着对未知的新奇和勇气。

实习周记三

招商会结束了，我们就恢复到平常正常的上班里。我应聘的职位和未来的发展目标是讲师一职，但是我也很清楚刚开始不可能就让我做讲师，就算让我做我也不可能马上胜任。我更多的还是需要到市场锻炼，去了解美容院是怎么运作，我们的销售是怎么完成，美容界是一个怎样的圈子。所以我非常愿意接受公司的安排，完成上司的交代的工作。也是因为我们成都办事处刚成立，我们还没有具体的工作，我们还有很多搬迁、交接的琐事要做，其中就包括到原来的代理商仓库把剩下的货搬回我们办事处的仓库，并协助库管把货物分类、整理好。在这一周里，我迷茫过，也怀疑过，也抱怨过，但是最后统统升华到欣然接受，我知道这就是挑战，这就是理想与现实的落差，我相信我会做好，怀着开心的心情把工作做好，哪怕这个工作跟你想的差很多很多。调整心理落差，笑着面对工作，这是我这周的最大体会与收获，相信这也是我们刚出来工作首要完成的必修课!

实习周记四

我们的成都办事处终于完成交接工作，办公室的配置也有模有样，我们正式成为办事处的一员。这一周也是我们真正工作的开端，做美导的同事陆续开始下店工作，我们各就各位，有条不紊地忙碌起来。我也跟着张薇老师去到眉山，协助她做当地的美容师培训工作。其实这个工作也主要是让我学习如何培训美容师，也提供给我一个主持的机会，对于我做讲师是非常的帮助的。在这次的工作里面，我也发现了我自己身上的两个缺点，第一，虽然我性格是很活泼开朗，但是我去到新的地方，见到陌生的人，我还是不能主动地去跟她们接触交流，这是我必须克服的第一个问题。第二，可能是过了一个多月的时间，之前培训的产品知识我很久没有运用的缘故，我对产品知识这一块专业知识需要花时间巩固与加强，不然面对美容师和客户的时候就不能表现作为产家老师的专业与威严，这对于培训与销售都至关重要，更是不可或缺的部分。知道了不足就意味着我有进步的空间，改正了缺点也是我收获的开始，我一定会努力，为我心中的职业目标而奋斗、迈进!

实习周记五

跟张薇老师从眉山回来后，她问了我一个问题：你是想从美容导师做起还是业务开拓做起?这是一个非常难回答的问题，因为这是两个性质完全不一样的职位，其中面对的困难与挑战也忧喜参半。做美容导师吧，主要是负责美容师的培训与销售方案的设计，这对于我成为讲师有着直接的帮助与影响，但是这边市场店的性质与情况和我的水平又不相符，加上我的性别劣势更是难上加难。做开拓业务吧，跟我成为讲师的目标帮助不大，加上我本身对业务的成见，我觉得很难选择。但是最后，经过深思熟虑和结合现实与自身的客观评价后，我还是选择了业务开拓。于是，我就开始了我跑店的生涯。第一次进入美容院做陌生拜访，我经历了犹豫、担忧、踌躇、挣扎、克服、解脱、淡然，我从这样的反复循环下慢慢熟悉、了解、总结开拓业务的工作真谛。引用新浪微博里面的一句话：作销售的，就是要做到三点，一是坚持，二是不要脸，三是坚持不要脸。虽然话是有点粗，但是理不粗。我要做个好销售，突破自己，战胜自己，就让成功来得更突然些吧!

实习周记六

又跑了一个星期店，真的很累，除了坚持还不知道还能做什么。在这一周的跑店里，我每天早上都是信心满满地出门，我也不知道为什么我的信心来自哪里，就是这么傻傻地相信着我今天会谈成一家店，成功加盟。可是，每天当我拖着疲惫的身子缓缓地走回宿舍，躺在床上一动不动的时候，我才发现早上的乐观是多么地苍白，只有重重地空白才能斩钉截铁地告诉我今天的成绩又是零。我开始怀疑自己，怀疑我是否适合做业务开拓，我开始打击自己，打击自己之前的信心满满，卸掉一切骄傲与莫名的自信。在这段迷茫期里面，我打过电话给我的朋友，同学，却没有打给我的家人，因为我不想让他们知道我的不好，我只想向他们诉说我的成功与快乐。我很早就学会了报喜不报忧，可能有点固执，可能有点逞强，但是，我依然选择把苦水往自己的心里咽，不着痕迹地。每当妈妈打电话来的时候，问到我最近好吗?我都会哈哈地一笑，回答到：好啊，这里的工作不是很辛苦。朋友、同学、同伴给我的鼓励与支持成为了我坚持 下去的动力，我相信自己，永远是舞台上叱咤风云、发光发热的主角。坚持住，再坚持一下下吧!

实习周记七

这个星期，我们去了四川郊区的海龙山庄里举办我们成都办事处的第一次省级美容师培训会，参加的人数达到100多，算是一次比较大型的培训会。我们在之前也做了几天的准备，物料的准备、会场的活动策划、培训预期后果的准备等等。在这为期3天的培训会里，我负责的是第一天和最后一天的主持工作。因为张薇老师知道我在学校当过主持人，所以她把这一次的主持工作大部分都交给我，非常感谢她对我的信心与帮助。第一天的主持，说真的刚开始的时候是有点紧张，毕竟很久没有踏上这么多人面前的舞台，拿起那支梦想中的麦克风。不过，我还是很快地进入状态，渐入佳境。在最后一天的主持里，我很高兴我还能这么神情自若地站在舞台上，即兴地说出一大段属于我的真情实感，当那句“xxx非你莫属超美达人秀美容师培训会完满结束”脱口而出的时候，我心中充满着感动，因为我们这个崭新的团队在互相配合、一起努力下顺利完成了这一次培训会，我为我们的团队而骄傲，也为自己在这一次成功了贡献了自己的力量而充实满足。这一次的培训会，让我收获了很多，看到xxx讲师的风范、感受到团队合作的快乐和站在舞台握着麦克风的意气，都让我如沐春风、笑逐颜开。其实我们新人刚到职场，要的不是舒适的工作环境，要的也不是高昂的薪资待遇，我们要的只是不可或缺的存在感与众志成城的成就感。

实习周记八

上一周的重头戏——美容师培训会结束后，张薇老师给了我们很高的评价：“我没有想过你们能做到这个样子，真的很成功。”这对于我们团队里的任何一个人来说都是值得雀跃欣然的褒奖，我们都很高兴。到这周，我们每个人都慢慢熟悉了各自的工作职责与任务。美容导师继续下店服务、各种活动促销会连续不断，作为见习区域经理的我还是继续跑店开拓业务。之前的两周我已经跑完成都市区的美容店，所以这周我转移阵地，把战场定在离成都不远的都江堰。说起都江堰，我首先闪出的印象就是汶川大地震的重灾区，然后是一个很小很宁静的村子。其实不然，来到都江堰，我才发现这边已经重建得很完整，高楼大厦、风景名胜、风味小食、安居乐业都是映入眼帘。在这么一个古色古香的地方，我感觉到心旷神怡，也为我的跑店增添了一缕小清新和安逸。路，还在继续。我依然做我的业务拓展，虽然有苦、有累、有灰心丧气、有无可奈何，但是，我始终相信柳暗之后一定会花明，坚持就是胜利!这几周的顶岗实习，让我真正地了解和接触到美容行业，让我把在学校学到的专业知识运用到职业当中，最重要还是磨练了我的心志，让我看清现实与理想的落差同时赐予我强大的内心和对梦想的不懈追求。加油!在追逐梦想的化妆品人，让我们一起建立属于我们的辉煌与美好!

**第三篇：毕业实习调查报告**

关于\*\*公司员工培训状况的调查报告 摘要：培训，是企业人力资源管理与开发的重要组成部分和关键职能。它是指企业通过教学或实验等方法促使员工的行为方式在知识、技术、品行、道德等方面有所改进或提高，保证员工能够按照预期的标准或水平完成所承担或将要承担的工作与任务。从某种意义上说，它是企业人力资产增值的重要途径，也是企业组织效益提高、核心竞争力增强的重要途径。本文以\*\*公司员工培训中遇到的问题为例展开论述，并结合相关文献、实地收集的资料分析，为\*\*公司员工培训提供一些具有参考性的建议。

关键字：人力资源管理与开发，重要途径，钜嘉公司，员工培训

一 \*\*公司简介

2024年的8月19日我加入了广西\*\*商业投资管理有限公司的团队，我对公司有了一定的了解。

广西\*\*商业投资管理有限公司前身是南宁市必可食品便利商店,成立于2024年6月18日，是广西南宁最先发展起来的并具有较大规模的便利零售连锁企业。公司通过数年的发展，在便利店特许连锁经营方面已经积累了雄厚的经营技术资产，主要体现在：连锁店宣传推广技术、商铺选址评估技术、商品管理技术、市场分析技术、商品采购技术、商业智能技术、现代物流配送技术、门店管理技术、人力资源培训技术等方面。公司拥有来自专业连锁经营、零售、便利店行业的精英管理团队，负责所有必可连锁便利店的策划、筹建、采购、运营、培训等日常管理工作，公司全员以“专业连锁、品质保证、方便快捷”为使命，秉承“与您携手，优质生活”的服务理念，坚持“品质、便利、舒适、贴心”的经营理念，为顾客提供最便捷、最优质的服务；为各位加盟商谋取最大化的利润；为员工提供一个最能够充分展现才华的舞台。展望未来，公司将坚持“一切以市场为导向”，奉行“用心服务、规范管理、传承文化、健康文明”四位一体的经营宗旨，以“城区领先、服务北部湾”作为战略发展方向，以“团结、奉献、激

情、高效”作为工作准则，努力打造一支业务精湛、作风务实、理想远大的管理团队，为消费者提供更多的、质量保证的各式商品及各项贴心的服务。

二 公司员工培训状况

随着经济的发展，现代企业对于员工的素质的能力要求赋予了更新的含义和内容。因此，培训作为建设企业文化、提高员工的素质和能力及员工工作满意度的重要手越来越受到企业重视。因此，我对公司员工培训状况作了详细地调查，通过调查，我发现公司在员工的培训管理上仍存在着几个问题，具体情况如下：

（一）公司对员工的培训需求不明确，在进行培训前没有详细地去调查分析员工的培训需求。对于采用什么方法去培训、谁最需要培训、为什么要培训、培训什么等问题不清楚、不明确。

（二）培训课程单一，每次培训的内容几乎都是一样的，都是企业的文化、公司的管理制度、员工的日常工作内容、销售技巧等细节，没有新鲜感，缺乏激励，难以引起员工的共鸣。

（三）培训缺乏多层次，只是针对新员工进行培训，对于老员工、管理层，不做任何培训。企业培训与企业的战略脱节。没有把培训与企业战略结合起来。

（四）培训效果不明显，没有重视培训成果的转化。

三 公司员工培训优化方案

通过对\*\*公司员工培训状况存在的问题进行了的分析，我得到以下解决优化方案：

（一）对员工的培训需求开展分析

1、做好培训前期的准备工作。（1）建立员工背景档案。（2）同各部门人员保持密切联系。（3）向主管领导及时反映情况。（4）准备需求调查。

2、制定需求调查计划。（1）培训需求调查工作的行动计划。（2）确定培训需求调查工作的目标。（3）选择合适的培训需求调查方法。（4）确定培训需求调查的内容。

3、实施培训需求调查工作。（1）提出需求动议或愿望。（2）调查、申报、汇总、需求动议。（3）分析培训需求。

4、分析输出培训需求结果。（1）对培训需求调查信息进行归纳、整理。（2）对员工培训需求进行分析、总结。（3）撰写培训需求分析报告。

5、在进行培训需求调查时，人事部可采用观察法、问卷调查法、约见面谈法、会议调查法、工作表现评价法等方法对员工进行具体的培训需求调查，以获得最真实、最有效地员工培训需求信息的第一手资料，知道员工在哪些方面比较薄弱，需要培训，愿意培训，企业必须给他们培训。同时，也结合企业目前的发展状况，企业培训资源的使用状况等等制定切实可行也有效的培训计划和实施方案。

（二）丰富和完善培训内容

要根据不同时段、企业与员工的不同的培训需求，及时丰富和完善培训的内容。其主要体现在以下几个方面：

1、企业文化教育是第一课。\*\*公司从成立到发展壮大，一路走来也经历了不少坎坷，但是之所以能走到今天，发展到现在，肯定是有一支团结、向上的优秀团队在领导，在努力。在不断发展的同时，也形成了独具一格的企业文化。那么在对底层员工培训时，就一定要传达，讲述宣扬企业的优秀文化，要讲出企业文化的精髓，而不是那些别人都可以看到都体会得到的表面意思。只有让员工对企业文化有了更深一层的理解与认同，对企业有一种归属感，形成一股强大的凝聚力，才有可能为企业做出大的贡献，从而创造奇迹。

2、销售技巧、服务技巧和沟通技巧。在培训过程中，不能死板地讲授工作中的服务流程，注意事项，要总结自己的服务经验，把精华部分及时地送到每位学员的脑中，主要是培训服务方式跟方法，让员工形成一种思维方式和服务态度，而不是单纯的记住服务流程知识点，要使其进入“变则通，通则达”这样一种服务高境界。

3、员工的培训不能单单局限于工作方面。在团队的合作与建设方面，员工个人素质的提升方面，职业生涯的规划方面等等也同样需要进行培训。只有让员工全方位的成长，企业才能稳健地成长。

（三）针对不同的人进行不同的培训。

针对员工的培训需求分析，进行多种方式的培训，不单单是直接的面授。培训的知识要不断的更新，而且要与企业的战略目标相一致。企业的培训必须以企

业的战略为导向。所以，培训要分层次进行，并且使用合理的方式，选择相关的内容去培训。

1、高层管理人员

（1）培训方式：参加行业内部交流会、参加国家权威管理培训、优秀管理书籍的学习、户外拓展训练

（2）培训内容：行业发展趋势、领导艺术、管理艺术、抗压能力

（3）建议：每年为每一位主管级以上高层管理人员拔出一定的专项培训经费，用来进行行业最新发展态势、技术最新进展、专业知识、战略管理等方面的培训，要求必须在一年内参加培训并使用完所有的费用。

好处：可以使高层不断接受新的理念的冲击，同时也给他们提供了较多的与外界沟通交流的机会。

2、中层管理人员

（1）培训方式：视频讲座、管理经验讨论会、优秀管理书籍的学习

（2）培训内容：业务专业技术、沟通协调能力、领导能力、工作态度、团队意识、执行力等。

（3）建议：避免培训以视频讲座为主，结合工作中实际情况开展不同形式的培训活动。

3、普通员工

（1）培训方式：优秀员工的工作经验总结、不同部门友谊评比、员工户外拓展训练、团队游戏等

（2）培训内容：企业文化、公司的规章制度、专业技术知识、员工综合素质、执行力、工作态度等

（3）建议：树立优秀的普通员工的榜样，使其得到精神上的鼓励和肯定，同时可以鞭策其他员工。

（四）要重视培训效果评估

所谓培训效果评估就是指针对特定的培训计划及实施过程，系统地搜索资料，并给予适当的评价，以作为筛选、修改培训计划等决策判断的基础。

1、培训效果评估的方式

以调查问卷、笔试、访谈、讨论、撰写心得体会的形式进行培训效果的反馈。

2、培训效果四个方面

（1）满意度，即学员在课程结束时对于课程整体设计和教授方式的满意情况。

在培训结束时，通过调查，了解学员培训后的总体反应和感受。可通过问卷、面谈、座谈、电话调查等形式要求学员对培训内容、讲师、方式、场地、报名等程序进行总体评价。

（2）学习度，即学员是否真地掌握到传授的内容。

一般采取闭卷考试、讲演、讨论、角色扮演等方式，考核学员对所学内容的掌握情况方式，但在设计时兼顾工作实际情况。

（3）应用度，即学员多大程度地将所学的知识应用到工作实践中了。如培训结束后在工作岗位的工作态度、工作热情、工作效率的变化以判断其所学知识、技能对实际工作的影响。

（4）绩效改善度，即学员多大程度的通过自己的知识运用提高了自身和组织的绩效。

目前，我们公司缺乏培训效果的评估。不知道员工通过培训后那些能力提升了，学到了什么知识，对我们零售行业的发展趋势和行业的竞争有多少了解。也不知道他们对公司的人事管理体系、商品管理体系、收银管理体系、工作礼仪等有多少了解。因此，公司应该对培训的效果进行评估，对培训后员工的掌握程度进行了解。

四 总结

员工培训是指一定组织为开展业务及培育人才的需要，采用各种方式对员工进行有目的、有计划的培养和训练的管理活动，其目标是使员工不断的更新知识，开拓技能，改进员工的动机、态度和行为，是企业适应新的要求，更好的胜任现职工作或担负更高级别的职务，从而促进组织效率的提高和组织目标的实现。作为培训管理者或人力资源管理者，如何去思考并采取措施构建适合于企业情况的培训体系?这些问题对培训管理者或人力资源管理者而言，有着非常大的挑战性;对于企业而言，却有着非常大的现实意义。而新员工培训作为员工培训的重要环节，它是企业开发人力资源、激发新员工活力的一个重要途径和措施。通过入职培训可以影响新员工的稳定性和忠诚度；能帮助新员工快速进入岗位角色，提高

工作效率；能提高企业培训投资回报率。

员工培训作为企业人力资源开发与管理的一个主要内容，对全体员工知识与技能的更新和提高、创造力与创新精神的发掘和培养、行为准则与责任意识的规范和强化发挥着重要作用。伴随着知识经济时代的到来，企业之间的竞争越来越表现为员工素质的竞争和学习能力的竞争。造就高素质员工成为企业参与知识经济时代竞争的必然选择。

在分析了解公司培训的状况后，我们公司要完善培训体系，制定好相关的培训计划，以便不断提高企业的竞争力。

**第四篇：会计专业毕业实习调查报告**

会计专业毕业实习调查报告

春节之后，为了积极响应学校要求的在毕业前需进行工作实习的政策号召，并为我以后的正式上岗作必要的热身准备，我主动联系了我的签约单位巨化集团公司。在与公司人力资源部的相关领导进行了热忱的磋商之后，我被安排到了集团公司下属的电化厂财务科成本室进行会计实习工作。

在与该厂人事科的主管人事调配的领导进行相关的交流之后，我便被其领到了财务科科长处，并与诸位同事见了面。初来乍道，我当然对本单位的财务工作一无所知，所以一切都理所当然地应该从最基本的事情做起。看凭证当然是最基础也是最为实在的行为选择与开展工作的入手点。虽说在以前的实习经历中，我已经看过相当多的凭证了，但对于一个全新的实习工作周期来说，其还是十分必要的，毕竟各个企业之间的会计科目与凭证样式的设置几乎都存在着或多或少的差异。我所要做的就是从这之中看出差异，并总结出其间相通的原理点。

经过我几天的不懈努力，我终于对本岗位的各类凭证有了一个较为全面的认知。由于本集团公司采用了较为先进的德国sap公司开发的erp（企业资源管理计划）r/3系统，其意在应用信息技术实现对整个企业资源的一体化管理，为整个集团公司提供跨地区、跨部门的实时信息整合服务，为企业经营管理层及员工提供一个运行手段和工具的有效管理平台。

erp系统集信息技术与先进的管理思想于一身，以权变理论联动内部控制，优化业务流程，成为现代企业信息化建设的运行模式，反映了企业对合理调配资源，最大化地创造社会财富的要求，从而成为企业在信息化时代生存与发展的基石。该应用系统实现了很好的集成性和层次丰富的功能，其应用系统一般分为财务系统、供应链管理系统、制造资源管理系统、项目管理系统、人力资源管理系统等几大系列。其中的财务信息系统已经涵盖了企业会计和财务管理的主要职能。财务管理模块也已经完成了从事后财会信息的反映到财务管理信息的处理，再到多层次、异地化财务管理支持的转变。

据单位领导介绍，巨化集团公司是一个拥有总资产达55亿、下设40多个分子公司和控股公司的国有特大型化工企业。除在浙江衢州本地设有一个大型生产基地之外，还在浙江兰溪、温州、宁波、杭州以及北京、深圳、上海、厦门、香港等地设有分子公司与联络处。对于这样一个大型企业来说，要是没有erp系统的协助，想要实现整个集团公司内的运营信息尤其是财务信息的及时、有效整合，势必会面临非常大的挑战性，其不可避免地会暴露出信息传递滞后、管理指令难以及时下达等诸多弊病，呈现出“上不通，下不达”的混乱局面，这也正是以前我们国有大型企业所面对的一个共同症结。

在集团内部各部门之间逐步实现了erp系统上线联网之后，企业的信息传递状况及运营状况已得到显著的改善。不仅在生产经营方面企业的原材料采购、库存控制、生产规划以及销售管理周期得到大幅的缩减；更为重要的是在企业管理方面，尤其是财务管理的效率得到了大幅的提升。由于系统能在月末自动汇总相关的数据并生成相应的报表，从而极大地促进了帐目的结帐进度、解放了财务人员的双手。

最为显著的成果就是集团公司的计财部门可以方便、及时地统驭、汇总下属各单位的各项财务指标数据，而不用再像以往那样需要人为地去上报各项数据。对于各厂的财务科来说，则更真切地体会到了erp的推广应用所带来的便捷性。仅拿处理领料单这一项来说，以往在从仓库取得领料单后，财务部门都需要自行将其数据一个个地录入财务系统之中，而如今由于仓库部门与财务部门同处于erp的信息共享之下，财务部门就可以直接从系统中提取仓库部门输入的相关原材料变动数据，使得以前那种自成体系、各自奋战的局面得以彻底改善，大大地节约了企业的人力物力。同时，成本控制岗位所下的生产用料定单亦可通过erp物料管理系统及时地送达生产车间，使得生产用料情况得以被及时地控制与掌握。

另外，实施erp企业管理信息化管理方案之后，亦便于公司实施网络营销战略。公司同全球五大洲33个国家和地区200余家大商社建立了贸易关系，极大地拓展了公司的市场范围。

事物总是具有其双刃性，erp财务管理系统亦是如此。虽然erp财务管理系统的功能十分的强大，但是其是建立在复杂的数据输入操作程序的前提之下的。它不像以往我们所使用的其他财务软件那样只是单纯地使用“借”和“贷”，其为了更便于搜集、汇总相关的数据，将“借方项目”和“贷方项目”进行了更为精细的划分。其根据消费者、供应商、资产以及商品等科目使用内容的不同，将凭证借贷方分录代码划分为99类。每一个分录代码都代表不同的凭证内容、借贷方向与使用内容。其次，erp系统凭证的类型也根据所反映的对象不同，将其分为42种类型，而不像以往我们平常所使用的“收、付、转”那样的简单分类。另外，erp财务管理系统人为地将整个会计核算主体划分为若干利润成本中心，用以区分、归结各部门所发生的成本费用。并设置了wbs索引元素，系统可通过它来自动汇总需要汇总的相关成本费用。这些都抬高了初学者的入门门槛，增加了企业的员工培训成本负担。对于这一点我是深有体会！在我实习的这四十多天当中，我一直没有放弃对erp财务系统的钻研，但也只是学到了一点皮毛而已，而且还只是仅限于成本核算岗位的范围内。要想真正地熟练掌握erp的相关操作，对于这短暂的实习期来说是绝对不可能的，非得在以后的工作中加以时日才可。

作为巨化集团股份公司下属的规模最大的工厂，电化厂受托管理同是作为股份公司子公司的浙江巨塑有限责任公司和浙江巨鑫有限责任公司。因此，本财务科全面负责这两个单位的日常财务管理核算工作，这就在一定程度上加深了我对企业内部业务往来等相关知识的理解。比如某些相关的应交增值税，往往是电化厂为其代为支付，而后电化厂再向他们收取这笔费用。要处理这笔业务,在代交的时候我们按照一般的应交增值税处理程序来执行；在向其收取的时候，就应该通过“借：内部往来；贷：应交增值税销项税额”的会计分录来予以冲减电化厂的应交增值税额。

在日常工作中，我们都要同时进行电化厂和巨塑公司这两个单位的财务核算工作。如果按照传统的方法来做的话，我们得在两套帐本上分别进行记帐及其他的相关工作。但在erp的环境下，事情就变得简单了许多！我们可以在同一个系统、相同的界面下进行工作，只需输入不同的公司代码（如：电化是

12、巨塑是51），所记的帐目就会分别记到各自所属单位的数据库当中。虽然这样会成倍地增加我的工作量，但却不失为一个很好的学习机会：这样能使我更为了解同一笔帐目在不同的核算主体立场上应该如何处理。举个简单的例子：电化厂向巨塑公司出售氯化氢，虽说这是一笔相当典型的内部往来业务，但从会计核算的角度来看，我们应当将其当作是两个独立核算主体之间的正常供销业务。电化厂是销货方，巨塑公司是购货方。那么，电化厂应做会计分录如下： 借：应收账款—巨塑公司

贷：应交税金-应交增值税-销项税额

主营业务收入

而巨塑公司则应做如下会计分录：

借：生产成本

应交税金-应交增值税-进项税额

贷：应付账款—电化厂

从以上我们可以看出，虽说是同一笔业务，但其间的性质却有着本质的不同，不同的会计核算主体所做的帐目处理都不尽相同，这在一般的情况下是难以遇到的。一般我们只是做其中的一方所做的帐务处理，像这样要同时做购销双方的帐务，那只能在内部交易的情况下才能遇见。这一切都更好地促进了我思考问题的全面性。

在这四十多天的实习生活当中，通过自己的所见、所闻、所学，我的收获还是相当大的。这次会计工作实习是我第一次真正近距离地亲身体验到大企业的财务管理流程，并亲身置身于整个月份的财务核算工作之中，其内容之丰富是我以前从未体验过的。在这期间，我不仅亲自动手参与了日常业务的凭证录入工作，还在月末亲眼目睹了整个结帐与报表制作过程。这不仅更进一步地清晰了我对整个会计核算周期相关流转程序的认识，而且使得我以前所学到的理论知识能够较好地联系于实际，令我能把所学之理论应用于实践当中，又在实践当中更为深入地理解相关的理论知识。

由于以前我所进行实习的公司都是些规模偏小的企业，所以其会计岗位的设置就相对简单，会计职权的分离不够科学，往往难以发挥相互监督、相互控制的作用。而在这次实习当中，我就深刻体会到了会计职权分离的必要性与严肃性。在整个巨化电化厂财务科中就分别设置了成本、销售、材料、出纳等几大类岗位，而在每类岗位中又有数人再进行更进一步的细分，从而形成了一张能有效相互牵制、相互监督的内部控制网。在这张大网之中，每个人都有自己的权限，人们只能在自己的职权范围内办事，绝对不能够越权行事，因为每个人都时刻处在其他人的监督之下，同时每个人本身又是监督他人的主体。最典型的就是在erp中，每个人只能通过自己的用户名登录到自己的权限界面，而不能对其他的业务进行操作。

没有调查就没有发言权！经过这次会计实习工作的实践调查，我虽说不上能有多大的发言权，但至少其极大地增进了我对会计实务工作的深入了解，更进一步地促进了理论与实践的相结合，使得理论得以联系实际，从而最终使我不再像以往那样片面地看待问题，向会计的实务工作又迈进了坚实而重要的一步。更为重要的是，我在这期间熟悉了周边的人文环境、团结了身边的工作同事、融入到此间的工作氛围，所学到的不仅是相关的会计知识，更多的则是待人接物的为人处世之道。这也正是我们在大学的象牙塔中所学习不到的！

**第五篇：会计专业毕业实习调查报告**

为了积极响应学校要求的在毕业前需进行工作实习的政策号召，并为我以后的正式上岗作必要的热身准备，我主动联系了我的签约单位巨化集团公司。在与公司人力资源部的相关领导进行了热忱的磋商之后，我被安排到了集团公司下属的电化厂财务科成本室进行会计实习工作。

在与该厂人事科的主管人事调配的领导进行相关的交流之后，我便被其领到了财务科科长处，并与诸位同事见了面。初来乍道，我当然对本单位的财务工作一无所知，所以一切都理所当然地应该从最基本的事情做起。看凭证当然是最基础也是最为实在的行为选择与开展工作的入手点。虽说在以前的实习经历中，我已经看过相当多的凭证了，但对于一个全新的实习工作周期来说，其还是十分必要的，毕竟各个企业之间的会计科目与凭证样式的设置几乎都存在着或多或少的差异。我所要做的就是从这之中看出差异，并总结出其间相通的原理点。

经过我几天的不懈努力，我终于对本岗位的各类凭证有了一个较为全面的认知。由于本集团公司采用了较为先进的德国sap公司开发的erp（企业资源管理计划）r/3系统，其意在应用信息技术实现对整个企业资源的一体化管理，为整个集团公司提供跨地区、跨部门的实时信息整合服务，为企业经营管理层及员工提供一个运行手段和工具的有效管理平台。

erp系统集信息技术与先进的管理思想于一身，以权变理论联动内部控制，优化业务流程，成为现代企业信息化建设的运行模式，反映了企业对合理调配资源，最大化地创造社会财富的要求，从而成为企业在信息化时代生存与发展的基石。该应用系统实现了很好的集成性和层次丰富的功能，其应用系统一般分为财务系统、供应链管理系统、制造资源管理系统、项目管理系统、人力资源管理系统等几大系列。其中的财务信息系统已经涵盖了企业会计和财务管理的主要职能。财务管理模块也已经完成了从事后财会信息的反映到财务管理信息的处理，再到多层次、异地化财务管理支持的转变。

据单位领导介绍，巨化集团公司是一个拥有总资产达55亿、下设40多个分子公司和控股公司的国有特大型化工企业。除在浙江衢州本地设有一个大型生产基地之外，还在浙江兰溪、温州、宁波、杭州以及北京、深圳、上海、厦门、香港等地设有分子公司与联络处。对于这样一个大型企业来说，要是没有erp系统的协助，想要实现整个集团公司内的运营信息尤其是财务信息的及时、有效整合，势必会面临非常大的挑战性，其不可避免地会暴露出信息传递滞后、管理指令难以及时下达等诸多弊病，呈现出“上不通，下不达”的混乱局面，这也正是以前我们国有大型企业所面对的一个共同症结。

在集团内部各部门之间逐步实现了erp系统上线联网之后，企业的信息传递状况及运营状况已得到显著的改善。不仅在生产经营方面企业的原材料采购、库存控制、生产规划以及销售管理周期得到大幅的缩减；更为重要的是在企业管理方面，尤其是财务管理的效率得到了大幅的提升。由于系统能在月末自动汇总相关的数据并生成相应的报表，从而极大地促进了帐目的结帐进度、解放了财务人员的双手。

最为显著的成果就是集团公司的计财部门可以方便、及时地统驭、汇总下属各单位的各项财务指标数据，而不用再像以往那样需要人为地去上报各项数据。对于各厂的财务科来说，则更真切地体会到了erp的推广应用所带来的便捷性。仅拿处理领料单这一项来说，以往在从仓库取得领料单后，财务部门都需要自行将其数据一个个地录入财务系统之中，而如今由于仓库部门与财务部门同处于erp的信息共享之下，财务部门就可以直接从系统中提取仓库部门输入的相关原材料变动数据，使得以前那种自成体系、各自奋战的局面得以彻底改善，大大地节约了企业的人力物力。同时，成本控制岗位所下的生产用料定单亦可通过erp物料管理系统及时地送达生产车间，使得生产用料情况得以被及时地控制与掌握。

另外，实施erp企业管理信息化管理方案之后，亦便于公司实施网络营销战略。公司同全球五大洲33个国家和地区200余家大商社建立了贸易关系，极大地拓展了公司的市场范围。

事物总是具有其双刃性，erp财务管理系统亦是如此。虽然erp财务管理系统的功能十分的强大，但是其是建立在复杂的数据输入操作程序的前提之下的。它不像以往我们所使用的其他财务软件那样只是单纯地使用“借”和“贷”，其为了更便于搜集、汇总相关的数据，将“借方项目”和“贷方项目”进行了更为精细的划分。其根据消费者、供应商、资产以及商品等科目使用内容的不同，将凭证借贷方分录代码划分为99类。每一个分录代码都代表不同的凭证内容、借贷方向与使用内容。其次，erp系统凭证的类型也根据所反映的对象不同，将其分为42种类型，而不像以往我们平常所使用的“收、付、转”那样的简单分类。另外，erp财务管理系统人为地将整个会计核算主体划分为若干利润成本中心，用以区分、归结各部门所发生的成本费用。并设置了wbs索引元素，系统可通过它来自动汇总需要汇总的相关成本费用。这些都抬高了初学者的入门门槛，增加了企业的员工培训成本负担。对于这一点我是深有体会！在我实习的这四十多天当中，我一直没有放弃对erp财务系统的钻研，但也只是学到了一点皮毛而已，而且还只是仅限于成本核算岗位的范围内。要想真正地熟练掌握erp的相关操作，对于这短暂的实习期来说是绝对不可能的，非得在以后的工作中加以时日才可。

作为巨化集团股份公司下属的规模最大的工厂，电化厂受托管理同是作为股份公司子公司的浙江巨塑有限责任公司和浙江巨鑫有限责任公司。因此，本财务科全面负责这两个单位的日常财务管理核算工作，这就在一定程度上加深了我对企业内部业务往来等相关知识的理解。比如某些相关的应交增值税，往往是电化厂为其代为支付，而后电化厂再向他们收取这笔费用。要处理这笔业务，在代交的时候我们按照一般的应交增值税处理程序来执行；在向其收取的时候，就应该通过“借：内部往来；贷：应交增值税销项税额”的会计分录来予以冲减电化厂的应交增值税额。

在日常工作中，我们都要同时进行电化厂和巨塑公司这两个单位的财务核算工作。如果按照传统的方法来做的话，我们得在两套帐本上分别进行记帐及其他的相关工作。但在erp的环境下，事情就变得简单了许多！我们可以在同一个系统、相同的界面下进行工作，只需输入不同的公司代码（如：电化是

12、巨塑是51），所记的帐目就会分别记到各自所属单位的数据库当中。虽然这样会成倍地增加我的工作量，但却不失为一个很好的学习机会：这样能使我更为了解同一笔帐目在不同的核算主体立场上应该如何处理。举个简单的例子：电化厂向巨塑公司出售氯化氢，虽说这是一笔相当典型的内部往来业务，但从会计核算的角度来看，我们应当将其当作是两个独立核算主体之间的正常供销业务。电化厂是销货方，巨塑公司是购货方。那么，电化厂应做会计分录如下：

借：应收账款—巨塑公司

贷：应交税金-应交增值税-销项税额

主营业务收入

而巨塑公司则应做如下会计分录：

借：生产成本

应交税金-应交增值税-进项税额

贷：应付账款—电化厂

从以上我们可以看出，虽说是同一笔业务，但其间的性质却有着本质的不同，不同的会计核算主体所做的帐目处理都不尽相同，这在一般的情况下是难以遇到的。一般我们只是做其中的一方所做的帐务处理，像这样要同时做购销双方的帐务，那只能在内部交易的情况下才能遇见。这一切都更好地促进了我思考问题的全面性。

在这四十多天的实习生活当中，通过自己的所见、所闻、所学，我的收获还是相当大的。这次会计工作实习是我第一次真正近距离地亲身体验到大企业的财务管理流程，并亲身置身于整个月份的财务核算工作之中，其内容之丰富是我以前从未体验过的。在这期间，我不仅亲自动手参与了日常业务的凭证录入工作，还在月末亲眼目睹了整个结帐与报表制作过程。这不仅更进一步地清晰了我对整个会计核算周期相关流转程序的认识，而且使得我以前所学到的理论知识能够较好地联系于实际，令我能把所学之理论应用于实践当中，又在实践当中更为深入地理解相关的理论知识。

由于以前我所进行实习的公司都是些规模偏小的企业，所以其会计岗位的设置就相对简单，会计职权的分离不够科学，往往难以发挥相互监督、相互控制的作用。而在这次实习当中，我就深刻体会到了会计职权分离的必要性与严肃性。在整个巨化电化厂财务科中就分别设置了成本、销售、材料、出纳等几大类岗位，而在每类岗位中又有数人再进行更进一步的细分，从而形成了一张能有效相互牵制、相互监督的内部控制网。在这张大网之中，每个人都有自己的权限，人们只能在自己的职权范围内办事，绝对不能够越权行事，因为每个人都时刻处在其他人的监督之下，同时每个人本身又是监督他人的主体。最典型的就是在erp中，每个人只能通过自己的用户名登录到自己的权限界面，而不能对其他的业务进行操作。

没有调查就没有发言权！经过这次会计实习工作的实践调查，我虽说不上能有多大的发言权，但至少其极大地增进了我对会计实务工作的深入了解，更进一步地促进了理论与实践的相结合，使得理论得以联系实际，从而最终使我不再像以往那样片面地看待问题，向会计的实务工作又迈进了坚实而重要的一步。更为重要的是，我在这期间熟悉了周边的人文环境、团结了身边的工作同事、融入到此间的工作氛围，所学到的不仅是相关的会计知识，更多的则是待人接物的为人处世之道。这也正是我们在大学的象牙塔中所学习不到的！

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