# 专业实训总结报告范文 专业实训总结报告模板

来源：网络 作者：雾花翩跹 更新时间：2024-08-21

*在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。专业实训总结报告范文一我参加了这次学习组组织的钳工实训，学习到了很多的东西。1、...*

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**专业实训总结报告范文一**

我参加了这次学习组组织的钳工实训，学习到了很多的东西。

1、认识钳工设备，工具，量具性能并正确使用。

2、掌握钳工划线，锯削，锉削，钻孔，攻丝，套螺纹等操作技术。

3、掌握钳工加工工艺，按图纸要求完成加工制作。

4、培养学生动手操作能力。

1、综合练习划线、锯削、锉削、钻孔、攻螺纹、套螺纹等技术。

2、完成如图所示锤头和手锤柄的加工组装工作。

台钻、砂轮机、切割机、台虎钳、化针、样冲、锉刀、锯工、高度游标卡尺、游标卡尺、直尺等。

1、划线：举两个相互垂直的平面为基准。

2、锯削：加工大斜面（留加工余量5mm）。

3、锉削：粗锉――精锉。

4、钻孔――攻螺纹。

5、制作手锤柄：φ10mm圆钢取220mm，锉削20×10正四方体倒圆φ10-0.2mm用圆板牙套螺纹M10×20。

6、组装手锤，拧紧后铆住固定。

通过一周的钳工实训，我有很深的感触，虽然很累，但是感觉很充实很快乐，并且学到了很多课本上没有的知识，同时还锻炼了自己的动手能力。虽然实习只有一周的时间，但对我来说却是非常难忘的一段回忆，毕竟这是大学以来第一次自己动手操作，也是一次真正的体验社会、体验生活。

通过这次的钳工实训，我知道了钳工的主要内容为刮研、钻孔、攻套丝、锯割、锉削、装配、划线；了解了锉刀的构造、分类、选用、锉削姿势、锉削方法和质量的检测。首先要正确的握锉刀，锉削平面时保持锉刀的平直运动是锉削的关键，锉削力有水平推力和垂直压力两种。锉刀推进时，前手压力逐渐减小后手压力大则后小，锉刀推到中间位置时，两手压力相同，继续推进锉刀时，前手压力逐渐减小后压力加大。锉刀返回时不施加压力。这样我们锉削也就比较简单了。同时我也知道了使用台虎钳夹工件时，不能用锤子敲击台虎手柄；在夹工件时必须夹紧，不然工件会来回摇动。接着便是刮削、研磨、钻孔、扩孔、攻螺纹等。

在第一天实训的过程中，磨了一个上午，反反复复就是一个动作，那就是手握锉刀在工件上来回的锉，并且还要有力气和做到位，在刚开始的时候，没有掌握技巧，锉了一会就感觉手指和背都特别酸，最后通过老师在一旁的指导和亲自示范，让我知道了怎样做能更有效率。在接下来的时间里我就感觉没有之前那么费力了。第一天结束后，看着自己加工以后的工件，感觉很有成就感，也为以后的几天增加了更大的动力。

在实训的过程中，有时抬头看一看同学们在认真的加工着自己的工件，并且在不懂的时候互相讨论一下自己的加工技巧，使每个人更有效率的加工出自己的工件。看着自己的工件在一天天的成型，大家都很高兴，感觉自己的辛苦没有白费，很有成就感。

回忆起这一周的时光，看着自己成果，我明白了做什么事都要细心、有耐心。如果不细心，工件只能做到形像，做不成标准件；如果没有耐心，工件就会做不下去。所以在以后的时光里，不管做什么事都不能半途而废，要努力做好每一件事。

**专业实训总结报告范文二**

在学生掌握商品流通学基本理论基础上，培养学生的实际业务操作能力，为学生今后从事相关工作奠定技能基础。

要求学生了解商品流通的全过程。在训练过程中，进行师生互动，要努力提高学生的分析问题和解决问题的能力。针对实践调查要求学生能提出自己的想法，将所学的知识运用到具体的实践中，培养学生团结协作的能力。

17周周一至周五，为期一周。

石桥铺人人乐超市和经管大楼

五、实训内容

1.分组准备：学生自由组合3-4人一组，相互分工。

2.调查准备：学生对即将去调查的企业进行相关资料收集。

3.商品流通认知调查：前往流通企业进行调查。考查其商店选址、店堂布置、商品摆设、顾客服务等。

4.总结评估：对活动写出心得体会，并撰写报告。

人乐连锁商业集团股份有限公司前身为深圳市人人乐连锁商业有限公司，成立于1996年4月。公司主营业务为大卖场、综合超市和百货的连锁经营。截止20xx年1月31日，人人乐已在全国开设门店108家，网点遍布数十个大中城市，总营业面积超过150万平方米，20xx年销售收入超过100亿元，位居中国连锁百强企业第39位和中国快速消费品连锁百强企业第17位。2024年开始入驻重庆，它首选石桥铺扎寨，是因为当地有规模、上档次的商家不多，而位于高新区中心的区位优势又决定了它的消费力较强，有资料显示，先期进入的新世纪已经尝到了甜头，提前进入盈利期，因此人人乐对安家石桥铺的信心十足。

本次实训共历时5天，每天都有不同的内容和任务。我们自己自由分组，我们组有4名成员。实训第一天实训任务：收集石桥铺人人乐超市的相关资料，为到人人乐超市实地调研做准备。第二天的任务：继续收集资料，但做出调研报告，列出一个简单的调查的内容，针对性进行调查，我们小组打算对它的7个方面进行调查：

1）超市的选址

2）商品价格

3）经营模式

4）商品的陈列情况

5）自主品牌

6）商品种类。

第三天：我们来到了人人乐超市，进行实地调研。在工作人员的带领下，我们参观了、仓库、卖场等地。我们了解到收货到进入卖场需要经历的流程（收货进入，商品验收，周转，备货，进入卖场，退货）。人人乐超市实行封闭式管理取货流程，封闭式管理存货流程。第四天的

实训内容：将我们了解到的关于人人乐超市的相关信息做成PPT，我们小组的PPT内容大致分为了7个方面：

1）超市简介

2）超市的选址

3）经营规模商品陈列情况：畅销的商品都放在最显眼的地方

4）仓库管理

5）商品种类

6）自有品牌

7）实训小结。

我们结合着自身的购物体验，以及在人人乐超市实地调研的基础上，我们这一小组针对人人乐超市提出了相应的建议和意见。

1.比如购物的时候，特别是节假日人流较多时，超市会显得很拥挤，而一些老年人或者残疾人购物就会很不方便。我们就建议在超市内增添老弱病残等特殊人群的专用通路，并安排人员对着这一特殊人群进行商品介绍、导购等服务。给他们一种温馨的购物环境。

2.在超市内完善服务实施，导购牌，安全、厕所指向牌等等。

3.人人乐超市里面没有设置商品价格查询机，有时价标太多挤在一块，上面的价格等信息又有些模糊，旁边又没有销售人员，就不能确定其具体价格是多少，就会导致流失购买此商品的顾客或 在结帐时产生争议。 所以我们建议在商品种类繁多的地方配置商品查询机。以满足顾客需求。

4.在客流量高峰期，选购物品繁多与少件的顾客都在一起排队结帐，导致选购少件物品的顾客等待很久才能结帐，会导致购买少件商品的顾客因要排很久的队从而放弃所购买的商品，既流失了部分顾客，也加大了工作人员的工作力度。而我们根据这一弊端，建议开设少件物品结帐专用通道，提高购买少件商品的顾客的结帐效率。

转眼，一周的实训就结束了，我很感谢学校安排实训这样的实训，以及老师的细心指导。实训把我们这一学期学习的内容集中的进行训练，提高了我们的专业水平，积累了实践经验。老师耐心指导，我们不会的问题，即使是讲过几次，老师还是会再次更详细地解说，提示我们一些重要的方法及技巧。对我们做的调研内容进行评析，指出不足，也让我们了解到学习的重点内容。通过这次实训，我感受到了做任何事都应该提前做好准备工作。我们了解到实践得真知，一切学习的知识是要建立在实践的基础上。实训还让我学到了书本上学不到的东西，感受到了团队合作，增加我们的阅历，累积了实践经验提高了我们的实际操作能力和应变能力。在以后的学习中我们更知道我们应该学习和掌握的知识，并对以后工作有一定的知道作用。

**专业实训总结报告范文三**

专业实习时间是201\*年5月14日至6月22日。在一个半月的时间里，实习的主要工作有：

1、工厂参观学习

实习的第一天，我们来到了公司新厂区进行参观学习。首先，我们在会议室在听取了质量技术主管对公司主导产品和生产工艺流程的详细讲解。生产工艺流程包括制水和灌装。制水是将原水经32层净化；灌装要经过桶子清洗、消毒、纯水清洗后，将净化后的水进行灌装；再经过3天的放置后，才能出厂销售。然后，我们在工作人员的带领下参观了这一流程，疑惑的地方询问工作人员并相互交流。下午，我们观看了冰点水的广告宣传片，人力资源部的部长认真详细的讲解了公司的企业文化理念、品牌背景、销售方式及渠道。随后，售后服务部的同事分享了她的工作经验。通过一天的学习，我对公司有了更加全面的了解。

2、市场调查

第二周我们开始了为期一周的桶装水消费者市场调查。我们分为5个小组每一个小组各自负责一个区域。

前3天我们进行的是问卷调查。前两天，由于天气原因，我们的工作受到了限制。第3天，天气开始好转，我们按计划顺利开展我们的工作。大家分头行动，我们选择步行街上坐在长凳上的人对他们进行调查。为了调查的随机性，我从长凳旁走过，每次数到的第五位就选择为调查对象。虽然在调查的过程中，遇到了一些阻碍，但我们仍然在规定时间内保质保量的完成了。后2天时间，我们开始对所做的问卷进行检验和筛选，数据整理、数据分析，对问题进行分析，得出结论、提出建议，最后做成一份完整的调查报告。小组作业中，我们小组分工明确，成员之间相互配合，互相之间沟通协作，在过程中展现自己所长。最后，我们有效率的完成了工作。

3、拜访客户

我们的日常工作就是每天在师傅的带领和指导下，拜访经销商网点，给他们送去工作服、消毒粉、电话卡、水票以及换桶服务书；并告诉他们如何使用，以及日常的注意事项；询问一下负责人最近的销售情况；时常关心了解他们的近况，及时将公司的最新政策及优惠告知负责人，为他们解答疑惑提供方便以促进销售量。与经销商打交道一定要有耐心，还要有好的态度；虽然每天的工作基本一样，难免会让人感到枯燥乏味；但就是这么一项重复的工作，建立和维系业务员与经销商之间的关系，才有利于接下来更好的开展工作。

4、促销活动

促销活动包括日常在小区进行的设点摆摊宣传以及大型的主题促销活动。 我们到公司后仅仅做过一场大型的宣传促销活动。这次活动的地点在新校区，目的一方面是推广我们的产品，另一方面是宣传如何防止饮水机使用不当造成的危险发生。5月16日一早，我们开始现场布置的准备工作。我们的场地选在食堂前的广场，在中午人流量最大的时候，我负责发传单并请同学们到展台前品尝我们的产品。下午，我们分组到学生宿舍进行防火宣传单的张贴。晚饭时，继续进行中午的宣传活动。由于得到了校方的支持，加上大家的团结合作，整个活动进行得十分顺利。公司也十分体谅员工的辛苦，让我感受到了我们整个团队良好的氛围。虽然天气炎热，但我们没有任何一个人埋怨偷懒，大家都在自己的岗位上认真工作。

日常的小区宣传促销活动。我们的工作时间是下午5点至7点，因为是下班回家的人流高峰期。我们提前准备好了所需的宣传单、名片、赠送的礼品，待到了下班的时间点，我们开始为居民介绍冰点桶装水。首先，我们自身应该熟练的掌握产品的特性，活动的内容，才能有效的对顾客进行介绍，将产品同顾客的实际需求联系起来，有把握应对顾客的任何提问。其次，我们要积极主动，任何一个从眼前走过的人都不要放过，很有可能这就是你成功的机会。

5、广告设计

在此次实习中，有四位实习生是广告方向的，我是其中之一。实习期间，公司给我们安排了两次广告设计任务。

第一次是设计明信片和扇子。我仔细看了公司的网站，还有一些宣传单和海报，希望能有创新的想法。这是我们第一次接触商业化的设计，既要考虑广告效果，又要尽可能的降低制作成本，还要投公司所好，所以一开始不知道如何找切入点。利用空闲时间，我又上网收集了一些素材，并结合老师在课堂上讲过的设计原理，将我构思出的几种方案进行实施。公司主营桶装水，且一般习惯采用蓝色，公司的标示也是蓝色，所以我决定将主色调定位为蓝色；这是大众都能接受的颜色而且能在夏天给人一种清凉舒爽的感觉。经过几次斟酌修改后，完成了最终的效果图。

第二次是对报纸广告进行设计，主要是针对高端品牌。我认真看了有关产品资料，又对比了之前从公司拿回来的几张DM单，看看哪些文字是重点需要在广告中凸显，而哪些文字只用一笔带过。我做的广告以“贴近大自然”为主题，因为富氧水,其氧和负氧离子是普通饮用水的三倍，所以我很直接的就联想到了森林。再者，它的桶的外观也经过了精心设计，目的是要满足人们对品质和档次的更高需求。因此，我将整个色调统一为金色；在设计上也更为讲究，希望能符合产品的特性，出来的成品能有一种高贵典雅的效果。

两次设计的作品，都是我倾注了大量的心血而诞生的，也得到了公司上下的认可和赞扬。自己的能力得到肯定，我心里很开心，也算是为公司做出自己的一份贡献。当然，广告的美观性很重要，能在第一时间抓住读者的\'眼球，让人印象深刻；但商业广告除了要美观，更要充分的表达产品信息，树立产品形象。

为期六周的专业实习画上了圆满句点，实习过程中的一点一滴都还历历在目，仿佛昨天才刚刚踏进公司。通过这次实习，在公司领导和同事的指导和帮助下，我感悟深刻，收获颇丰。每天的工作都让我有新的想法、新的体会，总结出以下四点：

1、努力学习、将理论与实践相结合

现今社会，招聘会上的大字报都总写着\"有经验者优先\"，可整天呆在校园里的学子们社会经验又会拥有多少呢? 在这次实践中，我深刻的感受到，理论联系实际的重要性。校园与社会环境本就存在很大的区别，学生的实际操作能力与在校理论学习有一定的差距。这就要求我们走进社会进行实践。

公司就很好的将营销知识运用到解决实际问题中。公司的桶特意以郁金香为喻设计成美观独特的外形以区别其他品牌；公司免费换桶，给顾客提供方便，同时防止其他公司回收我们的桶进行再生产；公司还提供免费的上门清洁桶的服务，也是重庆第一家提供洗桶服务的公司。在快消品行业中，产品的同质化很严重，在产品的质量和类别上难以做到差异化；所以要想在行业中独树一帜，只能在服务上创新。公司之所以能在重庆市桶装水行业中占据前茅，正是因为真正做到了差异化。这样一来，无形之间提高了顾客对产品的忠诚度。

实践，就是把我们所学的理论知识运用到客观实际中去，使自己的所学有用武之地。当然，实践也是检测知识的重要途径。我们不能停止学习的步伐，要不断的充实自己。有句话说得好：活到老，学到老。这个世界每分每秒都在不停的变化，万事万物都在向前发展。社会的竞争是如此激烈，你的身后有一大群人正盯着你，如果只安于现状、停止不前，终究会成为别人的猎物。

2、掌握主动权，有付出才有回报

当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中。

在公司的时候，我会主动地帮同事做一些力所能及的事情；看到办公桌杂乱时，我会帮忙整理办公桌，把东西堆放整齐。在跑业务时，我会寻找合适的时间，积极主动地向师傅请教问题，跟师傅像朋友那样交流，谈生活学习以及未来的工作；通过交流能拉近我与师傅之间的关系，师傅就会愿意给我更多的指导。 在做促销活动时，不能只呆呆的坐在一旁；要敢于开口，主动上前向客户介绍产品。

作为一名年轻人又是刚刚到公司的新人，一定要善于将自己优秀的一面表现出来；做任何事情都要积极主动，不要等着别人来安排。千万不要投机取巧，因为我们的任何表现都被公司看在眼里。记住付出和回报是成正比的，一定要脚踏实地一步一步做好每件事，哪怕只是一件很小的事情，也有可能会改变一生。

3、人际交往和团队合作的重要性

在人的一生中，每天都会接触到各式各样的人。如何与陌生人打交道，这是一门很深的学问。正确处理人与人之间的关系，对以后的学习、工作、生活都会来带积极的影响。

实习首要面临的是与公司领导、同事的关系。要想在短暂的实习时间内，尽可能多的学一些东西，这就需要跟领导和同事有很好的沟通，加深彼此的了解，刚到新的环境，领导并不了解你的工作学习能力，不清楚你会做哪些工作，不清楚你想了解什么样的知识，所以跟领导、同事建立起沟通是很有必要的。我觉得这也是我们将来走上社会的一把不可获缺的钥匙。

作为一名销售人员，要学会有效的与陌生人进行沟通。做问卷调查时，当我表明自己在做调查工作后，有的被调查者十分配合，甚至会就某一问题跟你聊上几句；但也会遇到一些还没等你说完话就拒绝的人。在小区进行促销活动时，同样遇到了这样的情况。交流时，我们一定要有良好的态度以及亲和的语气。遭到对方的拒绝心情难免低落，但一定不能因此产生胆怯和畏惧，一定要立即调整好状态，面带微笑对待下一位被调查者。我们一定要学会“厚脸皮”，不能因为拒绝就放弃，要有不达目的誓不罢休的坚强意志。

在做市场调查时，我也体会到团队合作的重要性。在工作中，我不是一个个体，而是一个团队中的一份子，只有与同事间分工协作、相互配合信任，才能顺利的开展工作。

4、掌握一定的销售技巧

作为一个销售行业，我们的目的就是把东西销售出去以换取利润。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急。一名成功的销售人员，一定要具备销售技巧。我的专业是市场营销，更加需要掌握专业的技能。

在做促销活动时，我常常会观察师傅是如何跟顾客沟通交流的。首先，一定不能急于对产品的推销，否则会引起顾客的反感；然后，通过顾客的言语与表情察觉顾客的内心想法，用委婉的话语询问出顾客的喜好，了解他们的需求后作出适当的回应；再将产品特性与顾客需求联系起来，激发顾客的购买欲望。在介绍过程中，对顾客的询问要不厌其烦、耐心细致地回答；在整个谈话过程中保持愉快和睦的气氛。

作为一名优秀的销售人员，必须拥有一个灵活的头脑、敏捷的思维，极强的应变能力；不但要掌握所销售产品的特点，还要对于在现场销售中所遇到的各种各样的问题做出随机应变的反应，尽快引导顾客进入角色；同时在做到有问必答的基础上，还要真正让顾客感受到满意的服务。

我相信不经历风雨怎能见彩虹，现在的努力是为了以后的成功，机遇偏向时刻有准备的人。通过本次实习，我增加了社会阅历，也积累了一定的工作经验，为我以后走上工作岗位奠定了基础。同时，我也认识到自身的不足：办事不够干练；对工作的预见性不够；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。既然认识到自己的不足，就要在以后的学习、工作中进行改进；要朝着美好的明天，不断奋斗。

【专业实训总结报告范文 专业实训总结报告模板】相关推荐文章:

金工实训个人总结报告 金工实训个人小结范文

2024文秘实务实训总结报告 文秘专业实训自我总结范文5篇

市场营销学实训总结报告

最新金工实训总结报告800字 金工实训总结报告范文2024年

cad实训报告实训总结 CAD实训总结报告范文大全

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