# 最新大学生暑假实践报告3000字(四篇)

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-06-08

*报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。大学生暑假实践报...*

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

**大学生暑假实践报告3000字篇一**

首先介绍一下我的实习单位：xx-xx公司。该公司座落在xx繁华的商业区中华路口处，交通十分便利，四通八达。总建筑面积达六万平方米，公司经营商品50大类，4 万余种商品；下设12 个商常公司营业大厅装饰典雅豪华、陈列美观和-谐，给购物增添了几分温馨的气氛，先进的中央空调和自动扶梯等现代化设施，使您随处感到舒适和方便。就像该公司的广告语大众购物哪可靠还是xx老字号一样深受广大消费者青睐。

自实习开始，在这5个月的工作中我参加了该公司的销售实习工作。实习可以分为两个阶段。第一个阶段是安排我在商场工作，主要是一般的销售工作。通过对这一阶段的工作使我知道了一般销售流程。销售分为售前和售后服务两个基本过程。售前就是十分了解产品并把产品介绍给消费者使之了解。

售后就是产品出现问题使问题得到解决的服务。我负责销售，不要小看这只是看上去简单的销售，其中还真有学问。以前只是看别人做销售，觉得很简单，自认为不就是卖东西吗？没什么可难的，其实不然。

刚开始只能跟着同事看他们怎样做销售从中学经验。这里就要把自己在学校学到的诸如商品学、经济学、市场营销、消费心理学等知识和实践结合起来用在里面。例如：为了使产品能够销售出去必须要十分了解产品，还要了解消费者心里，想他们之所想，让他们认可产品，并销售出去。

但是各大商场都在打价格战就使销售工作有了很大难度。只有价格低廉才能吸引广大消费者。在销售中有很多是课本上学不到的经验，就像销售时要注意语言技巧，分析消费心里，虽然实习时间只有短短的三个月但相信对我今后工作尤其在销售方面有了一个很好的开始！

接下来的第二个阶段我被安排到售后服务工作。这个工作看上去没有个什么，但实际上并不是。如果售后不好，销售也不会好这两者有直接关系。就像有时不光看产品的质量好坏还要看售后服务所以说也是很重要的。对于我这个丝毫没有工作经验的人来说售后确实很难的。

刚开始那几天真的无从下手，只能跟着单位同事看他们如何工作然后学学看看。就像xx公司顾客服务部秉承“用户永远是对的”的服务宗旨，真诚为用户服务，用户的满意是我们的工作标准，买xx家电，就是把舒心、放心买回了家。xx公司的售后服务相当好，他们承诺用户永远是对的，只要用户一个电话，剩下的事由他们来做而且随叫随到，到了就好，还有升级服务模式：

1、上门服务时出示“星级服务资格证”。

2、公开：公开出示“统一收费标准”，公开一票到底的服务记录单，服务完毕后请用户签署意见，服务人员为用户提供一个产品的售后服务完毕后，不但要对此产品进行全面的通检、维护，同时主动对用户家中其它家电问寒问暖，对用户提出的需求、建议一票到底地跟踪解决，直到用户满意。

产品自售出之日起（以发票日期为准）7日内发生性能故障，消费者可以选择退货、换货或修理；产品自售出之日起（以发票日期为准）15日内发生性能故障，消费者可以选择换货或修理；在包修期内，由于多次维修（两次或两次以上维修）仍不能正常使用，消费者要求退换的，按国家三包法相应规定予以办理； 在包修期内，符合换机条件，我方因无同型号同规格产品，消费者不愿调换其他型号、规格产品而要求退货，我方给予退货；在包修期内，符合换机条件，我方有同型号同规格产品，而消费者要求退货，我方给予退货，此时按规定标准向消费者收取折旧费。通过一段时间的努力我对售后有了很大提高，不在是当初那个消费者有问题还要找别人解决自己无能为力的那个时候了，现在的我对一些售后基本问题已经能够独立解决。通过一段时间售后实习使我深明白到售后的重要性和做好售后服务是一件很辛苦的事，根本不是读书时想象的那样简单。同样也使我深刻体会到学校学好专业知识固然很重要，但更重要的是把学到的知识灵活运用到实践中去。

在为期5个月的实习里，我象一个真正在的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个大学生了，每天7点起床，然后象一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，虑心向有经验的同事学习，这几个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对于xx公司也有了更深的了解，通过了解也发现该公司存在一些问题：

1、由于各大商场的增多，产品质量不够稳定，使销售工作陷入被动，真接影响公司的销售业绩

2、销售人员的素质不高，顾客在踏进营业大门的时候，第一感觉也许不是商品，而是企业员工的态度，态度的好直接关系到顾客的满意程度

3、管理层的管理人才比较少

4、售后服务没有所说的那么好，有时不太及时。

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，应该更好的规划自己的职生生涯，最后衷心感谢xx-xx公司给我提供实习机会！销售工作月总结报告。

1、销售情况总结： 销售业绩和销售目标达成情况，要求既有详细数据，又有情况分析。

2、行动报告：当月都干了什么工作，都去了什么地方、工作时间怎样安排的，要求简单明了。

3、市场情况总结分析，包括：

（1）市场价格现状：各级经销商的具体价格、促销、返利、利润都是多少；

（2）产品库存现状：各级经销商的产品库存情况：数量、品种、日期；

（3）经销商评价：各级主要经销商的心态、能力、销售业绩情况怎样；

（4）竞争对手评价：主要竞争对手当月的销售业绩、价格走势、产品结构变化、重要的宣传促销活动、发展趋势等情况分析；

（5）市场评价：市场情况是好是坏，发展前景如何，存在什么问题，有什么机会。

（6）市场问题汇报：当月市场上存在什么需要公司协助解决的问题：积压破损产品的调换，促销返利的兑现，市场费用的申请，其他需要公司支持的事项。

4、下个月工作打算和安排：针对上个月的工作情况安排下一个月的工作。

5、工作自我评价：自己工作的得与失、对与错。

作为销售员的导师、顾问与教练，销售经理要指导、管理好销售人员的工作总结与汇报工作。

1 、重视。销售经理对销售人员工作总结与汇报的重视，就会促使销售人员认真看待工作总结与汇报。

2 、要求销售人员汇报工作之前，认真做好准备。

3 、到讲台上去讲。现在许多企业销售人员在汇报工作时就是在座位上站起来，说两句就坐下。在一家公司，我们提议销售人员到主席台上讲，结果一个销售人员头一天晚上准备到两点钟。在日本松下公司，每一季度销售经理汇报工作时，

4 、奖励与惩罚。奖励与惩罚永远是一对好的领导手段。销售经理要发挥奖励与惩罚的作用。

**大学生暑假实践报告3000字篇二**

学习好会计工作不仅要学好书本里的各种会计知识，而且也要认真积极的参与各种会计实习的机会，通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能，让理论和实践有机的结合在一起，为运用所学习的专业知识来了解会计核算的工作流程和管理办法，加深对会计工作的认识，将理论联系与实践，培养实际工作能力和分析解决问题的能力，达到学以致用的目的，在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题的能力，为今后更好地工作打下坚实的基础。为此我在河北辛集宝源裘皮制品厂实践学习，该公司是合伙企业，公司规模中等，公司主要生产皮衣和皮包。产品主销国内各地，远销欧美、亚洲及港澳地区。

（1）贴票据等原始凭证、整理些原始凭证。这与在学校里练习时粘贴凭证的方法和情况不太一样。在学校里练习时，都是将所得到的原始凭证直接粘贴到自己所作的会计凭证的背面；而在这里，都是先将原始凭证按日期摆放在一起，将它们按顺序用固体胶棒粘贴到一张大概有a4大小的原始凭证汇总表上。

（2）整理和装订记账凭证，把打印好的记账凭证和原始凭证汇总表按照时间顺序放好，每一天的记账凭证下面都放一张当天的原始凭证汇总表。装订记账凭证时，可以先用打眼机打三个眼，然后用棉线穿起来。这穿线也是有学问的，用曲别针扭一个穿线针，把线双着从中间带过去，再分别从两边的眼中穿出来，与中间预留的双线汇合，打成结，正好可以把结压入中间的眼中，从外观上看，平平的，根本看不出打结的痕迹。再贴上凭证封面，非常整齐好看。在整理凭证的过程中，一定要细心，要注意凭证的连号和单据是否齐全；在存取凭证的时候，要按顺序编号摆放入柜，以便他人使用。

（3）学习使用打印机。虽说以前也见过一些，但打印机分许多种，原理都差不多，我见办公室里的打印机是一台针式打印机，公司不是很大，而且资金也不是很宽裕，所以我们科室就只有这一台打印机。打印机很小，就放在电脑旁边的桌子上，我就负责学习打印这个月做好的凭证，先打开公司的网站，把以前保存好的凭证调出来，要注意的是第一次一定要把所需的数据设好（比如边距，字体大小）否则以后会很麻烦。

可能是我在实习，而且实习时间也很短，所以没有让我做很难的工作。公司一些复杂重要的财务问题我也没接触到。但是我还是学到了很多，我也不仅仅是在我们财务室，有机会了我就去别的部门转一下，也学到了不少东西。

首先介绍一下我的实习单位：河北省辛集市宝源亨裘革制品厂。该公司位于辛集市国际皮革城，是一家专营各类裘皮的合伙企业，现有固定资产两千多万元主要经营加工，销售（制革、服装、毛领、服装辅料、化工原料、皮衣、人造和合成革）；收购（生狐皮、生羊皮、生猪皮、生貂皮、生貉皮）等，年销售量可达5500万平方英尺，产值一千多万元。产品主销国内各地，远销欧美、亚洲及港澳地区。公司坚持“质量第一，信誉至上”的宗旨，公司发展的首要目标就是让每一个员工获得可持续、更全面的发展。公司秉承“质量就是生命”的理念。在这个充满机遇挑战的新的历史时期，本公司将以市场为导向，以人才为根本，以技术为支撑，以资本为纽带，打造一个实力雄厚、核心竞争力强大的国际化企业经过这些年的发展，建立了适应市场经济的经营机制，积极开拓国内外市场，与许多国家和地区建立了工贸合作关系，赢得了广泛的信赖，多年获得多项荣誉：市、县出口创汇先进企业，五星企业、重点工业企业，市先进侨属企业，纳税大户，出口商品质量信得过单位、银行资信aaa级企业和重合同守信用单位等称号，深受广大消费者和用户青睐。

其次，介绍下公司的行业背景。我们公司设立在辛集市。而辛集皮革业历史悠久，始于明，盛于清，素有“辛集皮毛甲天下”之美称。改革开放以来，辛集皮革这一传统产业得到迅猛发展，被国家命名为“中国皮革皮衣之都”。中国辛集国际皮革城是由国内贸易部批准建设的省级重点项目，属部级工贸小区，是辛集皮革业发展的龙头。在这附近养殖业也比较发达，比如养狐狸，貂，兔子等。我们公司在这里销售和货源上没什么问题，再有每年皮革城都有商会所以客户也比较的多。

在三个星期的实习里，我象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，然后象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，一个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对宝源亨裘皮制品厂也有了更深的了解，通过了解也发现了该公司存在一些问题：

（1）由于受市场影响的客观因素和主观努力不够，货源购入不够稳定，使销售工作陷入被动，从而使公司的资金出现问题；

（2）财务管理工作还不够完善，资金周转有时不是很灵活，直接影响公司的正常运转；

（3）市场信息反馈较慢，对市场的需求及时尚性工作作得不够细。

（4）工人的积极性没那么高。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它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。而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。所以我们要把课本上带的基础知识掌握，如今有很多我们学生实习时都觉得课堂上学的知识用不上，出现挫折感，可是，要是没有书本知识作铺垫，又哪应付瞬息万变的社会呢？经过这次实践，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，还要跟别的部门例如市场部的同事相处好，那工作起来的效率才高，人们所说的“和气生财”在我们的日常工作中也是不无道理的。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，也算是此次社会实践的目的了。

作为一名未来的会计人员，我们现在刚刚起步，往后会学到更多的东西，并且有很多东西需要我们自己去挖掘。况且会计学科是一门实践操作性很强的学科，所以会计理论教学与会计模拟实训如同车之两轮、鸟之两翼，两者有机衔接、紧密配合，才能显著提高我们掌握所学内容的质量。还有就是作为一名未来的会计人员，我们应该具有较高的职业道德和专业素养。因此我们学校本着理论结合实际的思想，让我们学习实训课使我们不仅在理论上是强的，在动手能力更是强者。这样我们在毕业后走出校门才能更好地投入到工作中去。

通过这学期会计实训，深刻的让我体会到会计工作在企业的日转中的重要性，以及会计工作对我们会计从业人员的严格要求。在实际操作过程中我找出自身存在的不足，对今后的会计学习有了一个更为明确的方向和目标。通过实训，我们对会计核算的感性认识进一步加强。加深理解了会计核算的基本原则和方法，将所有的基础会计、财务会计和成本会计等相关课程进行综合运用，了解会计内部控制的基本要求，掌握从理论到实践的转化过程和会计操作的基本技能；将会计专业理论知识和专业实践，有机的结合起来，开阔了我们的视野，增进了我们对企业实践运作情况的认识，为我们毕业走上工作岗位奠定坚实的基础。

**大学生暑假实践报告3000字篇三**

顶岗实习是职业技术学院面临毕业的大专学生的一门重要实践性课程。通过顶岗实习可以让我们把在学校里学到的理论知识与工作实践有效的结合起来。顶岗实习不同于课堂教学，课堂教学中，老师讲解，我们领会，而顶岗实习则是在企业的大环境里、在领导的指导下，由我们自己去实践学习。通过实际操作，一方面可以巩固在书本上学到的理论知识，另一方面，可以获得在书本上不易了解和不易学到的实际知识，使我们在实践中得到提高和锻炼。

顶岗实习也是学院教学的重要补充部分，它与我们今后的职业生活有着最直接的联系，顶岗实习可以让我们逐渐完成从学生到社会工作者的过渡。因此顶岗实习是学校为社会培养技能型人才，实现我们人生价值的主要途径。它不仅是校内教学的延续，而且还是校内教学的总结。

xx有限公司创立于xx年xx月，是一家显示产品与解决方案的供应商。截至20xx年x月x日，注册资本x亿元，净资产x亿元，总资产x亿元。

实习期自20xx年x月x日至20xx年x月x日止，为期四个月。

20xx年x月x市x公司到我校招聘，经过两轮面试我顺利的进入了这家以液晶面板生产为主的企业。20xx年x月x日到公司报到，正式开始顶岗实习的生活。

实习主要可以分为三个阶段来概括第一阶段，培训：主要是安全、企业文化、规章纪律、产线理论学习培训等等，第二阶段，跟着师傅学习和练习实践，解决在现场工作中遇到的各种问题，学习经验和工作专业技能，并通过部门考核，取得上岗操作证，第三阶段，学会独立在现场工作以及应对现场各种突发情况。

我的岗位是：xx技术部x科室的一位助理工程师，主要负责协助工程师完成日常的设备维护工作，产线各种情况的应对及上报。

通过四个月的顶岗实习，使自己获得了很大的收获，也明白了许多的道理，使自己的思想愈发成熟，工作、生活和技能水平得到提高，主要表现在几个方面:

（一）思想上

通过过这次顶岗实习，我感觉自己的变化就是思想变得成熟了，不再像学生那样幼稚了，开始学会用成人化的思维去思考问题处理事情，开始懂得任何事情的完美都必须付出十分艰辛的努力，社会是很现实的，也是很公平的，一份付出就会有一份收获，不要幻想未来，要做一个有思想有目标有计划的实践者。同时我也体会了作为一个社会工作人员要担得起“责任”二字，每个人都要认真努力，对自己的工作负责，一丝不苟的做事，任何一点细微的疏忽，将给企业本身造成一定的经济损失，也会给个人的安全造成一定的影响。

（二）工作上

在x实习的这段时间里我学会了严谨的工作态度，精益求精的工作作风，增强了我的团队意识和团队协作能力。在这里我从事的助理工作，设备都比较昂贵，pm检查时需要仔细判断，运输和放置时需要格外小心，任何一个小的失误就会给公司造成不小的经济损失。同时一个班组就是一个团队，每个人都要为这个团队做出自己的努力才能够换来团队的发展，团队的发展才能让每个人都受益，让公司受益。

（三）生活上

养成了良好的生活习惯，保持身体健康。广泛的参与公司的举办的业余活动，丰富自己的业余生活，白夜倒班对身体的伤害很大，但制造业这种生产形式就注定了这样的工作规律，所以日常生活中保持良好的生活习惯对身体健康有着直接的影响，上四休二也给我们预留了相对充裕的时间，参加业余活动能够很好的调节身心，减轻压力。出门在外也第一次体会到了公司与学校的差别，懂得了如何来克服这种不适应。

顶岗实习的四个月，即是一个学习适应的阶段，也是一个重新调整和审视自己的阶段，刚刚离开校园步入工作岗位，从一个学生转变成为一名职业人，遇到了很多挫折，也学会了很多，经历的是一个慢慢成长的过程，在工作，学习和生活中也存在着一些不足，关键是要正确的面对，查找原因，及时改正，只有这样才能不断完善和提高自己。

在这四个月里自己的不足主要是：思想上，长时间的重复式工作，自己思想慢慢开始懈怠，不思进取，满足现状。工作上，英语水平较差，产线内是英语版生产控制系统，工作初期比较吃力，后期的学习方面也进展缓慢。为人处事上，刚从校园出来为人处事方面还有所欠缺，思考问题过于简单。

主要的改进措施是：思想上要端正认识，时刻保持良好的精神和工作状态，善于发现，提出自己的合理建议，工作上加强英语的学习，同时多向工程师请教，加深理解，并用之实践。为人处事上，凡事多留心，多请教，加强与同事的沟通与了解，增进同事之间的感情。

（1）提高薪资水平，降低薪资差距

公司的作业员系列主要由大中专生组成，工程师系列由本科生组成，但薪资水平差距较大，高中专生底薪xx大专\_\_本科\_其余未统计。大中专生薪资水平与同类型企业相比无优势，容易产生落差，平时作业员较为辛苦，倒班对身体伤害较大，劳动强度大但薪资水平低，容易产生不满情绪。目前物价水平较高，虽然公司包食宿很难以感受到，但购买力的降低是显而易见的，适当的调高底薪能够激发员工工作热情，降低不满情绪的产生。

（2）对学院专业和课程设置的建议

通过四个月的顶岗实习让我明白学校所学的理论知识只有跟实际操作相结合才能够更好的发挥作用，只有把自己所学的知识用到具体的工作和生活中才能够发挥它的价值。

1、学校在课设设置的时候应该以实际操作为主，减少理论知识的教学，以实际应用为主，增强学生的动手能力和自主学习的能力，同时也要多培养学生的吃苦能力和持之以恒的精神，在以后的工作中才能够更好的适应工作要求。

2、开设办公软件的相关课程，加强计算机基础教学，工作中要想提高效率不可避免的会使用到一些辅助性工具，office软件应用，打印机，扫描仪，传真机这些基础办公设备的应用将对以后工作有很大的帮助。

3、坚持行动导向性教学，加强分组式的学习方法，培养团队意识，增强团队协作的能力，加强课外活动时间，培养独立解决问题的能力。

顶岗实习是我们初步踏入社会的开始，也是我们真正踏上工作岗位的垫脚石，只有这一步走稳了，以后才会更顺利，曾经我一直坚信自己的能力，但是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。最终通过自己不断地学习，同时也在大家的帮助下慢慢的开始适应，开始独立的完成工作。

实习的日子让我收获了大学课堂里没有的知识，以及为人处事的许多道理与方法，学会了自主学习，也学会了严谨的工作态度，精益求精工作作风，同时也学会了责任。顶岗实习是一次我们用自己的眼和耳去感受社会的机会，通过顶岗实习，我受益匪浅，对社会有了更为详尽而深刻的了解。

通过这次实习，我认识到了自己的优势和不足，只有做到理论与实践相结合，敢于实践，才能做一名合格的毕业生！感谢学校领导和老师们对我们的辛苦培养和教导，感谢xx市xx有限责任公司给我的这次宝贵的实习机会，感谢科室里的同事给予的照顾和帮助，同时也谢谢工作和生活中给予我挫折的人，谢谢你们让我学会了成长。最后祝xx的前景更加辉煌，祝我们xx学院明天会更美好，为社会培养更多人才，祝我们学院领导和老师工作顺利，家庭幸福美满。

**大学生暑假实践报告3000字篇四**

透过理论联系实际，巩固所学的知识，提高处理实际问题的潜力，为顺利毕业进行做好充分的准备，并为自己能顺利与社会环境接轨做准备。透过这次实习，使我们进一步理解和领会所学的基本理论，了解计算机技术和信息管理技术的发展及应用，较为系统地掌握计算机应用技能和信息管理技能，把所学知识与解决实际问题相联系，能够利用计算机处理工作中的各种信息，培养我们发现问题、分析问题和解决问题的潜力，从而提高我们从事实际工作的潜力。

生产实习是一个极为重要的实践性教学环节。透过实习，使学生在社会实践中接触与本专业相关的实际工作，增强感性认识，培养和锻炼学生综合运用所学的基础理论、基本技能和专业知识，去独立分析和解决实际问题的潜力，把理论和实践结合起来，提高实践动手潜力，为学生毕业后走上工作岗位打下必须的基础；同时能够检验教学效果，为进一步提高教育教学质量，培养合格人才积累经验。计算机是一门对实践要求较高的学科，透过专业实习，使学生能熟悉有关计算机专业的各个领域，使学生毕业后能胜任与本专业相关的工作。

大学继续教育5年中学习了很多，经历了很多，得到的是学习潜力、处事潜力和一些专业知识。可应对社会，我们经验太少，思想单纯！毕业实习，给了我们一个了解社会，增加经验，熟悉工作单位的机会。锻炼自己的动手潜力，将学习的理论知识运用于实践当中，反过来还能检验书本上理论的正确性，有利于融会贯通。同时，也能开拓视野，完善自己的知识结构，到达锻炼潜力的目的。

一切都是为了让实践者对本专业知识构成一个客观，理性的认识，从而不与社会现实相脱节。此外透过理论联系实际，巩固所学的知识，提高处理实际问题的潜力，了解设计专题的主要资料，为毕业设计的顺利进行做好充分的准备，并为自己能顺利与社会环境接轨做准备。

我的实习单位\_信息网络有限公司\_分公司（以下简称x分公司）是\_国有资产出资参股成立的有限职责企业，坐落在美丽的光明广场西侧。20xx年起，透过收购买断方式先后整合了五区一（市）有线电视网络，投资建设了高新区有线电视传输网络，目前现有从业人员x人，下辖7个区（市）公司和11个职能部室。x分公司作为x有线电视传输单位，主要负责x有线广播电视网络的建设、开发、经营和管理，以向\_市民带给有线电视服务为主业，以有线电视收视维护费为主要收入。一向承担着国家、省、市党政专用信息网和全市有线电视的传输重任，是国家、省广播电视主干线的中继站，连接北京至福州的信号传输；负责\_市委、市政府机要和自动化办公、电视会议专用网的运行和维护。

我实习所在的部门是广电网络机房，主要从事xx市中地区的网络维修服务工作。实习的前三天我们参观了公司的整体组成结构、机房管理方式、设备的基本作用等；随后的日子里有作为实习生，我在机房，进行实战训练，从最基础的硬件知识开始，比如拆机、装机等；逐渐的深入的网络方面，包括网线的制作、路由器/交换机的配置，以及网路拓扑结构的设计等。

办公室的同事还给了我一些有关部门运营和计算机维护的公司的规章制度，让我对公司运营状况和计算机计网络维护个性是系统维护有了必须的认识，真正体会到了一个国有企业单位对人事的重视，理解了技术服务部的电脑维护工作虽然是企业部门运营的一个小侧面，但关系到企业在广大市民心目中的形象，我们中有经验的前辈还给我仔细讲解了计算机维护的每一款注意事项，经常领着我去进行顾客回访、产品市场调查；之后，又让我参与了一些具体的工作，比如约定顾客、维修单开立、对外宣传。

硬件知识的学习中，我们具体有拆机、装机、安装系统，以及务必的硬件驱动程序和合理的划分分区，具体工作中要留意谨慎，尤其注意接口的方向。对出现的问题要多思考，然后进行解决，凭一人之力完成不了的疑惑就虚心请教他人或者与小组人员进行交流讨论。我们定期会开会讨论，一齐商量在实际操作中遇到的困难，并共同解决，共同进步。记得有一次，电脑总是无故重启，检查所有硬件设施后还是未能解决，最后直接拆机除尘、换内存条还是毫无进展，合众人之力，究其原因，原先是因为此处电压不稳，也正值用电高峰，使用稳压器之后难题也就消失殆尽了。对于不同的问题，我们经过总结有不同的处理办法，要逐个尝试排除直至解决问题为止。

作为实习生，我严格的要求自己，甘于吃苦，任劳任怨，尽心尽力，遵守公司的规章制度，主动打扫办公室卫生，尊重领导，维护领导的威信，适应领导的工作习惯、工作方法、工作风格以及工作特点。主动向领导、向办公室同志学习，取长补短，加强沟通，增进了解，提升潜力。对领导和办公室交办的日常文字材料，即接即办，保证按领导的要求按时、准确办结，不断提高工作效率。

我的领导逻辑性较强，凡事爱有个前因后果，对这样的领导就要在谈工作时要讲事实，摆观点，有分析有推理，了解领导的工作风格和特点，目的是为了更好地做好工作。当然，在尊重领导的前提下，要敢于提出自己的观点，要有维护真理的精神。在协调与本部门领导的关系时，对待当事人要热情周到，庄重大方，言行得体，不卑不亢，树立起一言一行，都直接、间接地影响办公室或领导的形象的意识。

虽然实习用到的计算机专业的知识不多，但是我仍然能够感觉到自己的计算机知识还是不太扎实，如果要学以致用，还需要进一步加深自己的知识水平。

在实习期间，我深切地感受到，技术服务部是一个团结、上进、充满活力的群众。应对工作上的困难，大家总是互相帮忙，直至解决难题。整个部门和睦相处，就像一个温馨的大家庭。而部门领导就是这个家庭中的家长，给每个人很大的空间自由发挥。从他们身上，我真正体会到了＂敬人、敬业、高效、高水平服务＂的真实好处，体会到了服务部＂服务、奉献＂的好处，体会到了＂创造完美、服务社会＂的服务理念，明白了什么是＂创新就是生活＂。

个性令我感动的是，每当我遇到困难向大家求助时，谁都会无私的告诉我；我对能到这样的公司实习感到骄傲，感到自豪。我很庆幸自己能在这样有限的时间里，在这么和谐的气氛中工作、学习，和同事们一齐分享快乐，分担工作。所以我努力向同事学习，不懂就问，认真完成领导和同事交给我的每一项工作。部门领导和同事也都尽力帮忙我，给我有关知识.

在这短暂的实习期间中，我学到了许多书本上学不到的知识。从学校走向社会，首要面临的问题便是主角转换的问题。从一个学生转化为一个单位人，在思想的层面上，务必认识到二者的社会主角之间存在着较大的差异。学生时代只是单纯的学习知识，你能够有很好的同学，很好的朋友，大家相互嘘寒问暖，不必勾心斗角。而社会实践则意味着继续学习，并将知识应用于实践，学生时代能够自己选取交往的对象，而社会人则更多地被他人所选取。存在着利益关系，又工作繁忙，就多了份人情世故。诸此种.种的差异。不胜枚举。但仅仅在思想的层面上认识到这一点还是不够的，而是务必在实际的工作和生活中潜心体会，并自觉的进行这种主角的转换。

透过实习使我对计算机有了更具体认识，透过对计算机的具体操作和亲自实践巩固了课本上学的知识，在这个基础上把所学的计算机应用专业理论知识与实践密切结合起来，培养自己实际工作潜力与分析潜力，到达学以致用的目的。理论与实际的结合，学校与社会的勾通，进一步提高了自己的思想觉悟，业务水平；尤其是观察分析和解决问题的实际工作潜力，实习的一个重要功能，在于运用教学成果，检验教学成果。运用教学成果，就是把课堂上学到的系统化的理论知识、尝试性地应用与实际的工作中。

经过这段实习，我有些慌张，我意识到自己并不成熟，并没有做好将要走上社会的准备工作。我还有太多的地方需要改善，思想上的，生活作风上的，我就应抓住这次实习机遇，用最快的速度进步，把握住自己的不足，在今后的生活中注意锻炼。为适应以后的工作，为之打好基础。

实习，是开端也是结束。实习的同时也让我了解到了自己的不足，在今后的工作和生活中，我会继续努力，完善自我。更加努力的奋斗下去。

对于企业带给的机会和指导老师的用心辅导十分感谢。

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