# 最新实习报告(十七篇)

来源：网络 作者：浅语风铃 更新时间：2024-09-11

*在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？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。实习报告篇一出发时，八个壮士，拎着各自的家当，浩...*

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？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。

**实习报告篇一**

出发时，八个壮士，拎着各自的家当，浩浩荡荡地满怀激情地朝救助站狂奔而去。途中，我们幻想了一下儿救助站上至领导下至做饭大妈在门口夹道欢迎的场景，说到动情处恨不得要咬谁几口。结果，我们是轻轻地来，门口除了等待救助的人就只有我们八个了。保安叔叔对我们保持了高度警惕，是不是将我们看成了一群想把救助站从地球上抹去的暴徒了?我们还是有素质的，同志，我饿了。一个胡子老长的神情萎靡的中年男子对着保安说。

某某副站长，这个“理想男人”，满面春风徐徐而至。象征性的慰问了几句之后，便把我们交给了一个平头深眼的某某主任。某某主任操着一口地道的某地话将我们安排到了儿童部的宿舍：男生一楼，女生二楼，没什么意见。下午时由于一些不可告人的秘密，我们男生搬到了二楼，住在女生隔壁，也好，相互照顾。谁知某某主任临走时来了一句：“你们都是成年人了，要对自己的行为负责。男同志和女同志的界限还是要有的。”我们之间可是纯洁的男女关系，好不好呀，哥们儿?

我的实习心得与体会?其实写起来有些头大。这里唯一让我不舍、记忆犹新、再三回味的不是人和事，而是饭。要不要展开一下呢?我这样想着，反正管他呢，我就是要写下来。那谁谁曾经说过：活着就是最好的反抗。我，吃饭就是最好的反抗。

早饭，我们一般都是煮挂面、鸡蛋和炒咸菜。师傅的手艺真是没法说，一个字：顶。挂面煮的不油腻、清淡，鸡蛋你随便拿，没人说你，咸菜炒的清香，好吃。 中午和晚饭是我们公认的极具技术含量的了。列举一下我们曾经吃过的菜：红烧鱼、红烧肉、蒜薹炒肉、芹菜炒肉、冬瓜豆腐、冬瓜排骨、土豆烧肉、土豆鸡块、土豆丝、蒜泥黄瓜、凉皮……虽然和领导们一起吃饭颇有压力，但是我们还是义无反顾地朝食堂冲去，然后把脸埋在饭盆里，先解决温饱问题再要面子。

不得不说说这里的两只狗兄弟了，这丫胖的没样了都，不知道该叫狗还是狗熊了。一个痞子似的中年平头男子每天中午和晚上我们吃饭后，他会准时出现在食堂外的泔水桶旁边，一手持筷子，一手持盆，在里面差不多能拣出半盆子肉了，那狗能不享福么?狗兄弟们都很热情，见了我们摇尾摆臀的，谁让咱是大爷。

回来的路上，我们经过男部。可爱敬业的金师傅亲自给这些受救助人员盛饭。排队的一哥们儿把头探出来问了一句：同志，今天中午什么饭?金师傅头也不带抬的，说：白菜熬茄子…….

花了很大的篇幅，介绍我们的饮食问题，可我却没有吃人家的嘴软的想法，非得损别人一顿不可。受救助的这帮人看见我们的饭估计会闹起人命的，如果让我们吃他们的饭，估计一个一个全撤回去了。这哪里是救助站，就是一个人间地狱啊!某人评价。还是一个走南闯北住过很多救助站的粮食贩子说的好：“这地方，你千万别呆，骗子多，传销多，地痞流氓多，扒手多，我都绝望了。” 难道我们也要满含泪花向救助站挥手作别?

说了半天，还是没有扯到正题上来。停笔，细思一番，我们还是做过一两件人事的，列举二三。

儿童部，是我常去的地方。在这里给送过来的儿童进行个案访谈和心理疏导。李伟是这里的常住人员，小伙子长的虎头虎脑，可就是不干正事，非得跟救助站叫板不行。除了躺在床上看一些少儿节目之外就是扒着窗户让我们帮他买烟。买烟这事咱可不能干，吸烟有害健康。儿童部来的人不多，基本上都是小住几天。住过来的有离家出走的，有四海漂泊的，有职业行乞的在此落难。真是，林子大了，什么鸟都有。

**实习报告篇二**

一、工作内容

在这x月中我的主要工作是协助各部门做好各项人事工作，在这一过程中我初步了解了x人力资源的简单业务知识和程序，首先总结一下我的工作内容：

1、发布招聘信息，电话通知各符合招聘要求的应聘人员进行面试，安排面试时间地点以及做好招聘时的准备工作。

2、协助做好新员工的入职培训工作

3、整理以及保管请假条，整理员工档案，以备随时出档和归档

4、复印、打印、传真办公表格和文件等

5、协助其他员工做好新进人员的入职、离职和调职手续

6、计算管理人员考勤，并将明细送至各部门核对、签字

7、签发各部门奖、罚单，并保存留档

8、每月向总部上报工厂员工以及销售人员花名册与统计月报和劳动合同

9、领导安排的其他工作

二、实习体会

在食品饮料人力资源部开始了我的实习之旅，其实这里的人并没有要求实习生能帮助他们完成什么任务，而真正学到多少宝贵知识，是要靠实习生自己。所以自强、自立、自我增值便成为这里实习生的一个座右铭。无论前路有多困难，既然选择了远方，便只顾风雨兼程。

我风雨兼程的起点便是x人力资源市场服务中心，这里的人都很友善，很幽默，一开始并没有使人感到高高在上而神圣不可侵犯，而是很平易近人地给你传道、授业、解惑。

装订、打码、复印成为实习生的必经程序，而事实上实习生要学的远远不只如此，实习生真正要学的是什么呢?这里的工作程序，这里的工作氛围，这里的人际关系无一不透现着实习生应该努力追赶的方向。

万事开头难，充实而刺激，好奇而忙碌，紧张而愉快的第一个“黄金周”经已过去，逐渐熟悉这里的人和物，花和草，天与地。每天我们都准时到达工作地点，认真完成每一件事，希望我们的一点微薄之力能减轻一点工作人员的负担。就这样，由最初初来报到的陌生感,到后来的逐渐熟知,再到现在的不舍,就是这样一个过程,可以展示了我们实习的整个历程。

我觉得我个人得到的比我付出的还要多。偶尔也会觉得发传真、打电话、输入资料很闷，但只要静下心来，用心发现，就会觉得虽然平凡琐碎的事，但都会有一定的规律与技巧可循，正所谓熟能生巧。这同时也端正了我的工作态度，就是要积极主动地做好每一件事，哪怕是一件很小的事。正所谓不积硅步，无以至千里。不积小流，无以成江海。要做好大事，必须先从小事做起。如果连一件小事都做不好，又怎能做好复杂的大事呢!

不迟到，不早退，不无故缺席，无请假，是我实习的基本宗旨。在实习期里，我都能坚持踏实而坚定地按时实习。坚守岗位，坚持自学，也是我在这里实习的一个重要宗旨，不论领导们在不在办公室，他们所下发的命令和任务，都坚持完成，没有任务时，便坚持学习档案里的劳动保障基础知识，自学，不但是单纯地接授式学习，还要在各种实习工作中，从小事中，从细节中，自我寻找学习机会，自我寻找学习点，“学而思”，“思而学”，“学而时习之”，“温故而知新”，“三人行，必有我师焉”，是我在实习过程中努力做到的又几个重要宗旨。

在这里实习学到的知识真的多不胜数，有些更是无法用言语能够表达的，或许此时无声胜有声，无声更动听。与其说我们是去实习，倒不如说我们是去学习，是离开课堂的学习。人际关系加强了，认识了几个朋友，每天一起上班，和同事们聊聊天，积极融入一个大家庭中，工作的累一霎那消失了。每天都是累并快乐着。工作经验的不足，处理问题的不成熟，让我需要加强实践。一旦投入工作，我就应该自觉进行角色转化，用该工作应有的态度来面对问题。

我刚开始接触的工作就是招聘，我自己还是一个刚刚走上工作岗位的新手，却要去招人，有点紧张也有点兴奋。我开始发布招聘信息，电话通知，组织面试，通过几次招聘，我发现很多看似简单的东西做起来并不容易，尤其是干人事，办事之前应该把事情从前到后考虑周全，预想可能发生的各种突发状况。怎么安排可以避免这些状况的发生。记得第一次出差，我准备好了一切需要的资料，向公司申请派车，也许是因为当时公司公司缺车，领导不批，由于没有经验很多事情不知道怎么处理，后来经理告诉我关于出差申请单填制，派车单费用报销单，出差补助等一些事项。我才对出差有了进一步的了解。

后来没有招聘方面的工作了，我便开始干一些打杂之类的工作，包括整理档案、身份证复印件、毕业证明、相片、健康证、入职申请表等。整天都是些重复的工作，有没有技术含量，又琐碎。我开始有了些许不情愿的情绪，经理好像看出了我的心思。对我进行了一场别开生面的开导，说这些事情虽然看似简单，但是关系重大，对以后的工作会有很大的帮助，很大程度上会提高效率，加之这些工作都是人力资源的基础性工作。由于我对工厂人员不熟悉，加上前期档案的混乱，我花了将近两个星期的时间才整理好，我将这些东西等电子台帐，把档案按字母先后顺序排列在档案库中。同事们都收我办事稳重认真，我感到很幸福很兴奋。

三、实习收获

在这一过程中，我采用了看、问、学等方式，初步了解了公司工作中的具体业务知识，拓展了所学的专业知识。为以后正常工作的展开奠定了坚实的基础，从个人发展方面说，对我影响最大的应该是作为一个社会人工作作风以及在工作过程中专业知识对工作的重要作用，因为这些都是我在校学习中不曾接触过的方面，所以我将在报告中首先讲述我在实习期间积累的这方面的认识和经验。

毕业实习是每个大学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，受益匪浅，也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。由于我所在的公司是食品饮料有限公司，是一家私企。刚步入工作岗位，才发现自己有很多都不懂的。现在在办公室，有闲的时候就会看一些其他方面的书，虽然自己所学的专业在此时没有派上什么用场，但我觉得应该多学点，有几个技能在以后找工作也可以给自己我几个选择。我现在上班3个多月了，在这短短3个多月中，也许我是刚开始工作，有时受不了经理给的“气”，自己心里很不舒服，就想辞职再重新换个工作得了。但静下心来仔细想想，再换个工作也是的，在别人手底下工作不都是这样么?

刚开始就应该踏踏实实的干好自己的工作，毕竟又没有工作经验，现在有机会了就要从各方面锻炼自己。不然，想念以后干什么都会干不好的。我现在的工作，相比其他人来说待遇挺不错的了，也不是和其他人比，工作也不是很难，很容易进入工作，关键是学习对人怎么说话、态度及其处事。由于经验少，我现在这方面还有欠缺。现在才明白，在校做一名学生，是多么的好啊!早晚要工作，早晚要步入社会，早晚要面对这些避免不了的事。所以，现在我很珍惜学习的机会，多学一点总比没有学的好，花同样的时间，还不如多学，对以后择业会有很大的帮助。

再说回来，在工作中，互相谅解使我很感激他们。有时同事有事要晚来一点，就要我一个人在办公室办公，偶尔我也会的，大家相处的很好，没有什么隔恰。感觉现在的工作还是挺不错的，最重要的事就是周围的同事都很不错的。心里上没有什么额外的，不必要的压力，可以好好工作，学习。先就业，后择业。

我现在要好好锻炼自己。再好好学习，之后相信自己通过努力一定会找个好工作来回报父母及其所有的老师的。别的没有什么奢求的，现在当然是把磨练自己放在第一位，更何况现在的待遇还不错。在这3个多月中，我学到了一些在学校学不到的东西，即使都明白的事，可是刚开始有时还做不好。现在做事，不仅要持有需心求教的态度，还要懂得取长补短，最重要的一点就是“忍”了也就是坚持不懈。现在，我工作的时间虽然不久，可是我发现自己真的变了点，会比以前为人处事了。

**实习报告篇三**

一、 实习任务

利用自己所熟悉的一种编程语言，实现单像空间后方交会，解求此张像片的6个外方位元素 ， ， ， ，ω，κ ，

二、 实习目的

1、 深刻理解单张像片空间后方交会的原理与意义;

2、 在存在多余观测值时，利用最小二乘平差方法，经过迭代，求的外方位元素的最佳值;

3、 熟悉vc编程方法，利用编程实现计算。

三、 实习原理

以单幅影像为基础，从该影像所覆盖地面范围内若干控制点的已知地面坐标和相应点的像坐标量测值出发，根据共线条件方程，求解该影象在航空摄影时刻的像片外方位元素 ， ， ， ，ω，κ共线条件方程如下：

x-x0=-f\*[a1(x-xs)+b1(y-ys)+c1(z-zs)]/[a3(x-xs)+b3(y-ys)+c3(z-zs)]

y-y0=-f\*[a2(x-xs)+b2(y-ys)+c2(z-zs)]/[a3(x-xs)+b3(y-ys)+c3(z-zs)]

其中：

x,y为像点的像平面坐标; x0,y0,f为影像的外方位元素;

， ，为摄站点的物方空间坐标;x,y,z为物方点的物方空间坐标;

旋转矩阵r为 ;

由于此共线条件方程是非线性方程，先对其进行线性化，利用泰勒展开得：

=(x)-x++++++++

=(y)-y++++++++

像点观测值一般视为等权，即p=i;

矩阵形式：v=ax-l，p=i;

通过间接平差，为提高精度，增加多余观测方程，根据最小二乘平差原理，可计算出外方位元素的改正数。经过迭代计算，每次迭代用未知数的近似值与上次迭代计算的改正数之和作为新的近似值，重复计算，求出新的改正数，这样反复趋近，直到改正数小于某个限值为止。

四、 程序框图

输入原始数据

归算像点坐标x，y

计算并确定初值 ， ， ， ，

组成旋转矩阵r

计算(x)(y)和

逐点组成误差方程式并法化

所有点完否?

解法方程，求未知数改正数

计算改正后的外方位元素

未知数改正数<限差否?

整理并输出计算结果

正常结束

非正常结束

输出中间结果和出错信息

迭代次数是否小于限差否?

否

否

否

是

五、计算结果

1、像点坐标，地面坐标

点数

像点编号 x y x y z

2像片内方位元素：f = 153.840 x0=y0=0

摄影比例尺：1：2500

运算结果:

六、 数据分析

选取第六张像片进行计算，迭代次数为2次。经过比较发现，计算出的6个外方位元素与所给参考值相比，相差很小，计算结果符合要求：线元素误差小于0.5米;角元素误差30秒。

计算其精度，可以通过法方程式中未知数的系数矩阵的逆阵(a)-1来求解，此时，视像点坐标为等精度不相关观测值。因为逆阵中第i个主对角线上元素qii就是法方程式中第i个未知数的权倒数，若单位权中误差为m0，则第i个未知数的中误差为：

mi=

当参加空间后方交会的控制点有n个时，则单位权中误差可按下式计算：

m0=

要求：线元素精度mx等，高于0.05米;角元素精度高于0.00003弧度。计算结果都达到标准。

在此次计算中，我运用了所给的全部控制点，而空间后方交会所运用的控制点，应该避免位于一个圆柱面上，否则会出现解不唯一的情况。选点时，还需要避免选择的点过于聚集在一起，或位于一条直线上，所选控制点最好分布在像片的四角和中央。并且数量充足，这样有利于提高解算精度。

迭代时，所选择控制条件不同，迭代次数略有不同，所以最后结果也会略有不同。一般设置为线元素改正数小于0.01m，角元素改正数小于0.1’。

所提供x y z为地面测量坐标，带入共线方程时，需要转换为地面摄影测量坐标，最简单的方法为互换xy的数值，即可达到转换坐标目的。并且其单位为米，而像点坐标的单位为厘米，需要统一坐标单位。

这次实习持续时间很长，经历了几次数据的更改，所以程序也几经修改，由最初的直接输入数据到后来可以以自行读入数据，并且可以选择计算的像片，功能有所完善，我也在实践的过程中，对空间后方交会有了更深的理解。深刻理解了共线条件方程的运用，各个量的意义，受益匪浅。

**实习报告篇四**

毕业实习是高校人才培养的一个重要环节，是教学计划中最后一个综合性实践教学环节，是学生对所学知识和技能进行实践运用、总结和深化的重要过程，对于锻炼、提高学生的社会适应能力，顺利择业、就业具有重要意义。同学们要努力完成各项实习任务，自觉遵守实习单位的各项规章制度，爱护公共财物，提倡文明礼貌，维护学校声誉;实习期间，要认真履行岗位职责，严格遵守安全操作规范，严格遵守实习单位的作息时间和请假制度，不得迟到、早退，如需请假须经带队教师或实习单位领导的批准;希望同学们实习结束后，按照要求认真填写实习日志、实习鉴定表和考勤表等材料，并且要求一定加盖实习单位公章，认真做好实习过程中的每一件工作，不断积累实践经验，努力提高解决应用问题和适应社会的能力，为就业打下良好的基础。凡无故不参加毕业实习的同学不予评定实习成绩，不能取得毕业资格。

希望大家在毕业实习过程中注意安全，虚心向实习单位工作人员学习，学会做事、学会做人，以诚信为本，刻苦钻研业务，充分利用好这次实习机会，锻炼技能，在即将走向工作岗位之际，通过不断的磨练成为一名合格的、对社会有用的人才。 下面强调以下几点：

1、加强纪律，注意人身安全 同学们，春节临近，放假回家过程中，要注意交通安全，遵守交通规则，防止交通事故;不参与任何危害社会秩序的活动;不从事非法传销活动;不参加国内外非法宗教组织和活动;实习期间，严格遵守实习纪律，服从实习指导教师和实习管理教师的双重管理，一切行动听从指挥，遵守实习期间作息时间，不得擅离实习地点;要提高安全防范意识，提高自我保护能力，注意自身的人身和财物安全，防止各种事故的发生;如有突发事件或重大情况应迅速及时报告辅导员和学院，不得拖延。

法传销活动;不参加国内外非法宗教组织和活动;实习期间，严格遵守实习纪律，服从实习指导教师和实习管理教师的双重管理，一切行动听从指挥，遵守实习期间作息时间，不得擅离实习地点;要提高安全防范意识，提高自我保护能力，注意自身的人身和财物安全，防止各种事故的发生;如有突发事件或重大情况应迅速及时报告辅导员和学院，不得拖延。法传销活动;不参加国内外非法宗教组织和活动;实习期间，严格遵守实习纪律，服从实习指导教师和实习管理教师的双重管理，一切行动听从指挥，遵守实习期间作息时间，不得擅离实习地点;要提高安全防范意识，提高自我保护能力，注意自身的人身和财物安全，防止各种事故的发生;如有突发事件或重大情况应迅速及时报告辅导员和学院，不得拖延。

2、实习资料的领取

(1)毕业实习考核表(实习报告)，要求实习报告必须手写，返校时，实习单位出具实习意见并盖公章，否则无效;

(2)实习考勤表，要求加盖实习单位公章;

(3)实习日志，记录每天实习的主要内容，每周填写周记录表;

(4)实习安全责任书，要求实习开始前，学生与学院签订实习安全责任书;

(5)自主实习的同学，需填写自主实习申请书;

(6)如需要，学院可开具毕业实习介绍信;

(7)写毕业实习心得体会，不少于20xx字，要求手写。 所需实习资料，辅导员发到班长信箱，也可以直接找辅导员拷贝。

3、及时整理上交毕业实习文档 学生在实习结束后要认真作好实习总结，完成实习报告。实习结束后，实习考核表、工作日志、考勤表、实习心得体会等材料及时交给指导教师，作为最终实习成绩评定的依据。 最后，希望同学们高度重视这次实习，努力完成本次实习任务，祝同学们过一个幸福快乐的新年!

**实习报告篇五**

1.概述

1.1实习目的：

大学毕业之际，毕业实习是极为重要的实践性学习环节，通过阶段性时间的实习，为我们之后走向社会，接触本工作，拓宽知识面，增强感性认识，培养、锻炼我们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能力，能够将所学的专业理论知识运用与实践，在实践中结合理论加深对其认识和总结，再次学习，将专业知识与实际接轨，逐步认识体会，从而更好地将所学的运用到工作中去，接触社会，认识社会，体验生活，学会生活，学会生活，学会感悟，学会做事，学会与人相处，学会团结协作，为以后毕业走上工作岗位打下一定的基础。

1.2实习单位基本情况

武汉福寿安康有限公司坐落于湖北省武汉市，公司是集产品设计、研发、生产、销售为一体的综合型企业。公司自成立以来，为适应国际潮流的发展，和社会发展形势需要公司全面推行iso9001质量管理体系标准，通过了ccc强制产品认证等多种证书。在机遇和挑战并存的年代，维同人秉承“顾客至上，锐意进取；科学管理，追求卓越”的服务理念，坚持“客户第一、信誉至上”的原则为广大客户提供最优

质的服务。

1.3实习岗位基本情况

在公司我所在的岗位是销售及售后服务，主要的工作情况是：对本公司的产品进行推广和销售，对于一些客户的需求以及提出的要求做好记录，及时的反馈给公司，对于一些原有的客户时刻的做好服务，以便于方便给予客户最体贴最及时的关心和服务。

2.实习内容

2.1实习过程

2.1.1了解过程

起初，刚进入公司的时候，公司里的一切对我来说都是陌生的。公司里的工作环境让一直在学校上学的我感觉很陌生，呈现在眼前的一幕幕让人的心中不免有些茫然，即将在这较陌生的环境中工作。第一天进入公司开始工作时，所在销售部门的老职工带着我给我讲了很多的工作方面的知识，让我感觉到很茫然，不过在之后的渐渐了解和熟悉业务中我逐渐掌握了这个方面的知识，慢慢的对工作开始上路，在日复一日工作的同时慢慢熟悉公司的工作环境。

作为初次到社会正规公司去工作的学生来说，对社会的了解以及对工作单位各方面情况的了解都是甚少陌生的。一开始我对公司里的各项规章制度，服务章程及工作中的相关注意事项等都不是很了解，

于是我便阅读实习单位下发给我们的员工手册，向部门里的同事请教了解工作的相关事项、相关技巧，通过他们的帮助，我对公司的情况有了一定的了解。公司的工作时间段为：早上8:00至晚上17：00，公司的所有员工都必须遵守该上、下班制度。早上要去公司登记报道，短暂的开个早会，晚上的时候要准时回公司登记，做一些一天的总结。

2.1.2摸索过程

对公司里的环境有所了解熟悉后，开始有些紧张的心开始慢慢平静下来，工作期间每天按时到公司上班，上班工作之前先到指定地点等待领导集合员工开会强调工作中的有关事项，同时给我们分配工作任务，下达一天的目标任务。明确工作任务后，我们互相鼓励之后开始了一天的工作。当工作中出现情况时，要及时告知上层领导或者组长，让他们帮助解决出现的问题，以便于整个销售和行业的进程能够顺利的进行。

在工作期间有些客户要想满足他们的要求难度较大。刚开始还真棘手的，只能是用自己的能力和公司一些同事的帮助才能够多少的解决一些，在遇到一些棘手的问题就要和同事一起想出解决办法一起去努力解决。不断的遇到不断的解决，是的自己的能力不断的提升，感觉自己学习到了很多的东西，成长了很多。

2.1.3独立操作

经过一段时间老员工的带领学习，我对公司产品的销售服务已有

了一个较详细的了解与熟悉。对社会上对于产品需求者得特性也比较熟悉了。上班期间，听从上层领导的安排，接受分配的工作任务，在自己的工作区认真地进行作业。当出现一些小的问题和困难时，先自己尝试着去解决，而当问题较大自己独自难以解决时，则向同事和先关领导反映情况，请求他们提出解决意见。在他们的帮助下，出现的问题很快就被解决了，我有时也学着运用他们的方法与技巧去处理些稍简单的问题，慢慢提高自己解决处理问题的能力。这样从而让我在工作时的自信心不断增强，对工作的积极性也有所提高。

2.1.4工作调动

在公司要进行新的市场开发的时候，在市场部人手不够的时候，往往是服从调动，积极的参与市场调查当中，进行市场调研工作，在这个方面也是有很多的学习，不管怎么样，在哪个部门都有很多的新知识学习，不断的丰富自己，这样能够更多更好的了解公司的情况和工作上的一些业务，以便于日后对自己的工作开展做经验积累。

2.2实习成果

2.1.1素质提高

在实习过程中，我从工作、团队合作、专业素质等方面都有了极大的收获。从销售能力方面来说，这次实习给了一次我将所学知识进行运用来解决实际问题的机会，在实习过程中，许多原来并不熟练的知识逐渐被清晰的理解，许多原来没有重视的方面也得到了巩固，更

在发现及解决问题的过程中学习到了不少新东西，在课本中所提到的理论系统之外，我在以下几个方面我有了比较深的体会：

1、由于是部门同事合作，所以在实习程中团队精神就尤为重要，首先要拟订销售计划，明确工作职责，在工作过程中我们不但要做好自己的工作，还要考虑同事的工作，尽量要为别人带来便利。部门人员的合作很重要，实习部门中的同事的气氛很大程度上影响服务的质量。

2、团队合作的精神，在我们工作目标和任务上，其实都是一个团队，不分你我个体，只有团结互帮才能完成整个公司的售后服务宗旨。

例如，我们个人在对社会中对于客户的开发和售后服务中，每一个的客户的要求都要涉及到公司的每个部门负责，所以对于满足客户需求就是要我们每个部门每个人都要细心的去做好每件事情，从这个方面可以说明每一个产品到客户手中和对其服务，都凝聚着我们整个团队合作精神。

3、为人处事方面，其实我认为毕业实习另一个目的是在实践中初识社会，了解社会，即将走出校门的我们，往往对社会缺乏足够的认识，甚至感到迷茫，需要时间去积累。在实习中，我体会到为人处事的重要，学会了与人真诚沟通，平时与同事和领导交流互换工作上的意见，来彼此产生同事间的信任，对我来说是一笔财富，让我在进入社会后就学到了重要的一课，也经历了社会的残酷。

4、吃苦耐劳的精神，在没有去实习之前就充分地想象销售吃的

**实习报告篇六**

实习不只是实习不少毕业生为了累积经验而努力积极找实习工作，有的则是为了从不断更换的实习工作中找到自己适合的工作，有的干脆就是为了打发时间，让自己躲在实习的外衣里，迟迟不肯面对找工作独立生活的现实。不管怎样，频繁的更换实习工作会和频繁的更换正式工作一样，到处浅尝辄止，最终得到的也是无从下手。

用人单位对短期内频繁跳槽的求职者也会提出大大的问号，认为这样的求职者缺乏稳定性、规划性。对于企业的员工稳定和文化发展有着不好的影响。

实习不必专业对口

对于很多大学生而言，如果自己所学的专业能够“学以致用”是最理想的事情。可眼下，“工作与专业不对口”也是大学生就业的现状之一。

在选择实习工作时，大学生其实不必过于“执着”专业的对口性，应更多地考虑兴趣尝试，在摸索中寻找自己的职业兴趣点，惟有如此，才不至于在毕业之后出现短期内频繁跳槽的状况。

为未来铺路

据调查显示，60%以上的应届生认为得到相关实践经验是才是实习的真正目的。他们希望从实习的工作中找到自己的工作方向，同时也是一个对社会了解机会。实习作为学习与工作的缓冲，对于个人职业生涯的发展确实起着重要的作用。可以帮助学生实践所学知识、积累社会经验，并可以亲身体验目标工作的具体内容，认清自身距离职业化的差距。

尽管不少实习生对工资待遇和“打杂儿”的身份抱有消极情绪，但是从长远的利益来看，实习更能便于他们找准自己的职业定位，让自己的求职简历变得充实生动。有计划有针对性的实习，会帮助你了解你希望从事的职业的“真面目”，提前做好继续坚持或者转行的准备，也是为一些在校生毕业后的正式就业铺路。

**实习报告篇七**

一、 毕业实习单位简介：

和日电讯科技有限公司于1993年成立，主要从事程控交换机、综合布线、系统集成、监控数字系统、公共广播系统、代理销售、批发、安装调试、维护及工程设计的公司。经过十几年的艰苦创业，和日电讯公司先后取得了日本nec、日本松下、德国西门子等电讯产品的代理权，并以完善的设计方案、精湛的施工技术，成功的为全国上千家企事业单位提供了先进的通讯设施，取得了骄人的业绩，得到社会各界的一致好评，迅速成为中国地区最优秀的电讯服务公司之一。

和日电讯科技有限公司技术力量雄厚，各技术精英不仅注重自身技术水平的提高，相互间更能取长补短，这是和日电讯能够迅速发展的重要原因，近年来公司不断拓展新业务，除已有的通讯业务外，现已开展综合布线、移动网络优化等业务和工程目。

经过10多年的努力，和日电讯科技有限公司已在深圳、重庆、成都、海南、新疆、云南和广西南宁等地设立了分支机构，向网络式经营迈出了可喜的一步。

今日的和日电讯科技有限公司有200余名员工在市场开拓、产品销售、方案设计、工程施工、售后服务等多方面为客户提供着专业服务，以集体的智慧努力为客户做到最好。

我所在部门为代理销售部南宁分部，也是广西电信增值业务总代理。主要代理业务是17909电话ip业务和小灵通业务。广西电信17909业务营销中心是和日电讯科技有限公司在广西南宁市设立的一个分支机构，是一个以无形通讯产品为销售主体的营销网点。广西电信与和日电讯科技有限公司联合推广，业务代表上门授理，在打国际长途的时候就可以直接拨17909+国家代码+城市代码+对方电话号码，按拨号键完成呼叫。

二、实习时间：

三、实习的主要内容：

我所在部门为代理销售部南宁分部，也是广西电信增值业务总代理。主要代理业务是17909电话ip业务和小灵通业务。我的工作就是对电信17909电话ip业务和小灵通业务的宣传和销售。具体工作业务流程为：寻找潜在客户，维护好老客户，同时开发新市场，通过多次宣传和介绍，说服客户接受并使用我们的通讯产品或开通我们的ip电话业务。

我是在20xx年8月6日进入了和日电讯科技有限公司销售部实习工作的。刚进公司的前两天是实习阶段，公司安排了一位师傅带我工作实习两天。因为我们业务员的工作比较简单，所以，两天时间的学习我就基本了解了我们公司、公司产品、工作业务流程和作业方法。作为公司的业务员，当然，我的工作就是到处跑业务了。第一个星期还是跟着师傅跑，感觉很轻松，后来自己跑了，感觉压力来了。我们的工作从销售性质上，可以说是直销，可以在几分钟之内完成一笔交易。不过我还清楚地记得我的第一笔交易花了我一个多钟头的时间。师傅和我说，做直销业务，刚开始不要急于成交，关键是带着自信去多见客户，提高作业能力，拒绝是很正常的，多见一个客户就多一个成交机会。

**实习报告篇八**

踏破铁鞋无觅处，好不容易找到一家企业愿意“收留”真得感到无名的兴奋和愉悦。似乎体会到大学生找工作的困难。终于来到南海区一家实业有限公司实习。虽然实习的时间短之又短，但是获益良多。要不是多得运营管理课的课程要求，想也没有机会得到这么好的实习机会。

彩印厂和纸品厂。主要是其机械厂实习工作。该公司属下企业有机械厂。以成为集研制、生产、销售、技术培训于一体，机械厂已经有二十多年的发展历史。拥有高精度电脑控制机械加工中心等全套加工设备的大型专业包装设备制造厂。目前主要生产瓦楞纸箱机械，产品包括：自动和半自动轮转开槽切角机，全电脑高速水墨印刷开槽机、全电脑高速水墨印刷开槽模切机。还有与国际知名度高的企业日本机械株式会社合作生产高精度、高效率、先进的自动平压模切机等。

该机械厂的组织机构设置很简练。主要是董事—秘书及会计—经理管理各个部门。

生产线上不会像往常的工厂那样满布工人，由于机械厂的设备很先进。主要是某一两个人负责工作流程。这对我解该工厂的生产流程提供了方便。

属于定单供货型的生产。由于产品的质量要求和技术含量要求都很高，该厂生产的纸箱机械的需求量很稳定。因此，生产周期也比较长，单次产品需求的数量也不大。同时，每台产品的价格非常高贵，万元以上。

推销，生产部门主要包括。技术，生产，供应，销售。被安排在供应部工作。但其工作并不是坐在办公室悠闲地写写东西，而是跟住部长随处跑，跑车间，甚至到外面去跑业务。

刚好该厂正赶货，实习期间。与合作的日本企业的定单。生产进行得如火如荼。跟随供应部人员工作的时候，方才发现，供应这部门，企业中极其重要。

供应部必需与往来企业打好交道。企业的供应部与下游企业的沟通好与坏，首先。直接影响产品的最终销售。直接影响企业生产运作系统运行，保证企业产品质量、价格、交货期和服务的关键因素之一”

便向她问了很多很多的问题。说，趁供应部的部长一有空。该厂的销售其实大部分由自家联系买家，不过主要是老客户，关系模式主要是合作。比如与日本企业的合作等。这些老客户由于多年的合作，关系很牢固，但是每当企业外联人员替换或其他特殊情况时，往往会容易丢失客户，当然内里有很多内部原因不方便向我外人透露，但主要是因为离职或退休的员工往往会带走或新员工不了解老客户的习性和本来的某些特殊约定而让老客户恼火。所以，供应部员工的替换非常的慎重。同时，客户的负责会分散开来，防止客随人走的情况。

供应部不单要搞好企业外的关心，其次。跟生产实业部门的关系也非常的重要。

供应部是传达客户信息的主要途径，往往在这时。向生产部门传达顾客的需求。

觉得一提的部门间的设置。觉得工厂的布局很合理，说到供应部与生产车间的沟通。招待外宾的会议室，高层人员的办公室和其他各部门的办公室设在同一幢大楼里。相互距离很接近。外宾来访时，可以让他见到工作人员的工作态度，对工作人员是一种无形的监督，也是向外宾显示员工工作态度和工厂的完善制度的机会。

有个门，还有一个合理的地方就是供应部所在之处。这门专门方便供应部人员到生产车间去。为人员和部门的沟通提供了方便。

去拜访了公司的董事，后来。提到这个工厂的部门布局问题的时候，让董事眉笑眼开，原来，工厂是董事的个人建筑设计，考虑布局的时候，确考虑到部门沟通这个问题，特别是供应部与生产车间之间。这让我觉得有点骄傲，因为我也考虑到想的问题，更是因为，把运营管理课上学到供应链的知识，实习中体会到思考到。

让我获益太多，这次难得的实习机会。终身受用。一定要牢牢记住这次的经历，把理论与实际结合起来，虚心学习，勤动脑筋，多动手，不怕麻烦，找到属于自己的那片天。

**实习报告篇九**

今年夏天，即20xx年7月10日至20xx年8月30日，学校安排我等一行20人赴湖北省大冶市公安局实习。对于地处南方的大冶来说，这是个收获的季节，也是个播种的季节，夹杂着满足和希望，这是农民的心情也是我们的心情。一行20人，有人分配在市局机关作文书工作，有人分在刑侦大队，有人分到治安大队，也有人被分配在派出所实习。我和另外三人被分配到大冶市陈贵镇派出所。在公安系统中，派出所是最基层的组织，在其所处理的食物和接触面方面，向与机关，无疑是极为基础和庞杂的，其工作内容琐碎而繁复，这就是派出所的特点。

大冶市是个县级市，素有青铜故乡之称，又以矿产丰富闻名，而陈贵镇，使其下辖的既有书的产矿镇，富裕程度明显比其他地方高，号称全国首强震。又因其财政收入高，基础设施建设也较为完善，周围的几个乡镇与其相较，差距甚为明显。首先，比较引人注目的是镇政府办公大院的气派，感觉就是一座宏大的宫殿，雕梁画栋;其次是各村村围设施，每村村为基本上都有两台电脑，即使常年蒙尘，无人问津。而且村委办公地点不是一座大院就是一栋小楼，气派不凡;再次就是那遍布各出的钢铁厂、冶炼厂、选矿厂警校毕业生派出所实习报告精选警校毕业生派出所实习报告精选。一幅欣欣向荣的景象。但在农民的生活水平方面，却并不与陈贵镇表面景象相协调。在镇中，青壮年所剩无几，大都外出打工，只有极少部分留在本镇至中与外地工人一起工作于工矿企业之中。农民们的收入水平也是极低，据在镇下辖单位“铜山口矿”的几位本地工人称，每月的工资不超过500元，而派出所的警官们的工资水平在1500元每月左右。这是一位矿工的收入，无疑要高出一般农民甚多。据观察，陈贵镇除农业和工矿外，并无其他成规模的产业，这就造成农民增收乏力。镇表面繁荣与农民生活水平低下形成鲜明对比。

镇派出所就在镇政府大院的旁边，为四合院。设施较为完善，有健身室、餐厅、车库、招待室、办公大楼和警官宿舍。编制上有11位民警，其中户籍警4名，刑警3名，治安警2名，所长和教导员各一位，有两位司机，三部警车，三部警用摩托车，一位炊事员。警官学历方面，四名复员军人，一名专科法律毕业生，一名大专生，一名地方治安队转正警员，其余两名不详。

派出所的民警们24小时值班，四班倒，为贯彻上级“有警必接，有警必出”的方针，只要有人报警，无论何事，无论何时，一律出警给予帮助或寓于解决，或提出建议和劝告，并且必须记录和保留出警回执

在实际工作中，调解纠纷为民警们的主要工作。纠纷包括治安纠纷、产权纠纷、财务纠纷。除此之外，工作有：调查取证、移送起诉、行政拘留和看管嫌疑犯。重大刑事案件一般转送刑侦大队处理，交通案件交由交警处理。民警们一致称警员太少，工作量大，警车太少，在陈贵镇这山多、地形复杂之地，出警很不方便。

**实习报告篇十**

毕业前的几个月实习是每个大学毕业生所必须拥有的一段宝贵的经历，它使我们在实践工作中慢慢了解社会、在实践中进一步巩固知识;实习又是对每位大学毕业生专业知识的一种最好的检验，它让我们学到了很多在大学课堂上根本就不可能学到的知识，既开阔了我们视野，又增长了我们的见识，为我们以后进一步走向现实社会打下牢固的基础，这也是我们走向工作岗位的第一步。会计是什么？是对会计单位的经济业务从数和量两个方面进行计量、记录、计算、分析、检查、预测、参与决策、实行各方面监督，旨在提高企业经济效益的一种常规核算手段，它本身也是经济管理活动的一项重要组成部分。会计专业作为应用性非常强的一门专业学科、一项很重要的经济管理工作，是加强企业经济管理，提高企业经济效益的一种重要手段，经济管理总是离不开会计，经济发展越快，会计工作就会显得越重要。

针对于此，在进行了三年的大学学习生活之后，通过对《会计学原理》、《财务会计》、《管理会计》、《成本会计》及《会计理论》等的学习，可以说对会计已经是耳目能熟了，所有的有关会计的专业基础知识、基本理论、基本方法和结构体系，我都基本掌握了，但这些似乎只是纸上谈兵，倘若将这些理论性极强的东西搬上实际上应用，那我想我肯定会是无从下手，一窍不通。自认为已经掌握了一定的会计理论知识在这里只能成为空谈。于是在坚信“实践是检验真理的唯一标准”下，认为只有把从书本上学到的理论知识应用于实际的会计实务操作中去，才能真正掌握这门知识。因此，我作为一名会计专业的学生，在20xx年7月起，有幸参加了在中国移动湖南分公司望城县分公司为期近两个月的专业实习。

此次的实习为我深入社会，体验生活提供了难得的机会，让我在实际的社会活动中感受生活，了解在社会中生存所应该具备的各种能力。利用此次难得的机会，我努力工作，严格要求自己，虚心向财务人员请教，认真学习会计理论，学习会计法律、法规等知识，利用空余时间认真学习一些课本内容以外的相关知识，掌握了一些基本的会计技能，从而意识到我以后还应该多学些什么，加剧了紧迫感，为真正跨入社会施展我们的才华、走上工作岗位打下了基础，也为自己以后的工作和生活积累了更多丰富的知识和宝贵的经验。

1、针对实习对象的实际情况，结合并运用所学的会计理论知识，加深对本专业知识作更深入和系统的理解和领悟，深化认识课本中的二手信息，并逐渐摆脱二手信息的掣肘，从实践中采集全面而详细的一手信息，把所学知识条理化系统化，学到从书本学不到的专业知识;

2、通过对移动公司实际的调查、研究，拓宽知识面，初步培养理论联系实际的能力和分析问题与解决问题的能力，并获得行业国内、外科技发展现状的最新信息，激发向会计实践学习和探索的积极性，为今后的学习和将从事的工作打下坚实的基础。

3、除了从会计方面对公司进行细致的了解之外，还应该较为全面地知晓移动公司的经营环境、经营特点、市场范围、运行(营销)方式，了解该分公司各项职能管理的特点和在企业经营中的作用，并了解公司的营销方略所起的作用，学习企业成功的营销管理经验和先进企业文化等，为进一步学习专业课程打下一定的基础。

个人联系到实习单位，自己确认企业的指导者，要求主动学习、虚心请教，能够初步做到理论与实践相结合。

在公司有关人员的指导下，首先对公司的总体情况进行调查、了解，然后深入有关部门的业务活动之中，进行较深入的调查研究，阅读相关资料及参加有关的实践活动，学习并掌握企业各项管理、营销业务的具体内容、工作程序和工作方法等，其中公司的会计制度、会计方法是重点。

**实习报告篇十一**

[实习目的]

通过在酒店客房部的实习，能够加深对酒店行业其中一部分业务的工作内容和工作性质的熟悉程度，学以致用的同时在实践中掌握理论知识在实际中应用的状况，进一步熟悉理论和实践不可分割的关系，并认知当前酒店业客房部的发展现状何发展趋势。

[实习时间]

20xx.12.06-20xx.03.08

[实习地点]

xx市阳光大酒店

[实习岗位]

xx市阳光大酒店管家部服务员

[实习单位介绍]

xx市阳光大酒店秉承“顾客至上、员工第一”的宗旨，力求达到顾客、酒店、员工三者的和谐及各自需求的最大满足。酒店行业的竞争归根结底是酒店人才的竞争，酒店将力争为每位员工提供和谐、向上的工作氛围和相关的培训，从而使每个员工实现自己的发展愿望。“让所有客人满意”是酒店一直都在追求的理想目标，通过有效的管理使每位员工都能在自己的岗位上尽心尽力地为客人提供优质服务是酒店一贯的希望和努力的方向。通过酒店全体员工的努力，实现“为顾客创造更大的价值、为酒店争创更大的效益”的建店目标。

[实习内容]

在酒店管家部实习，上岗之前是要经过培训。而培训的主要方式就是学会怎样铺一张合格的床。培训我们的是我们部门领班李小姐。

在铺床时每一步都有要求，而整个铺床进程包括甩单、套被子并铺平、三线合一和套枕套等，这个过程必须在限定的三分钟内完成。对从未接触过客房工作的我而言，首先的甩单就显得很艰难。一般的，这个步骤是要一次完成，并且保证床单的中线要和整张床的中线重合。接下来就是给床单包角，即把床单划一地包进高低两个床垫之中，这里的要求是不能让床单和床垫之间有空隙，否则床单就不能保持平整。然后就是开端套被子，这个步骤很讲究，也很显技巧性，操作时需把被子和被套的角相对应，然后用力向里甩几下，使被子在被套里均匀分布。整个过程完成后被子的中线要和床、被单的中线重合，这就是铺床进程中所谓的的“三线合一”。做完了这些，最后一步是把枕头放进枕套里，要保持饱满的一面朝向床尾，而且要注意的是枕套开口的方向不是朝向墙壁就是窗户。在酒店行业中，这是很有讲究的。

通过培训后，我正式加入了管家部。经过几天的工作后，我发现管家部服务员的工作不仅是铺床的复杂而已。客房服务员的首要职责是清洁客房。清洁客房也是有概定的标准可寻的。实习时我了解到，服务员进客房进行服务要先敲门，进门之后第一步是打开窗户，然后拾掇渣滓，倒掉，接下来就要更换床上用品，首先要撤下已经被客人使用过的被子、床单和枕套等，按照铺床次序一一换上。这一切结束之后开始打扫客房的卫生，要注意的是，手上的湿布一般用于擦木制家具，干布则用于拭擦金属和玻璃制的家具，客房内每一个角落的卫生都不能马虎，整体上擦拭次第呈环形。整个进程中还要把各种家具、器皿归放原位，另外还要检查房间里耗费了的日常用品，并且补足到客房物品要求提供的数量。至于细节的地方，如电话该当摆放在床头柜两头、放在便条纸上的笔头如何朝向和擦镜子时应留意反复检查镜子是否干净等等，在整个清洁进程中都需要细心对待。

打扫过之后要用吸尘器清算地毯，这里还要让吸尘器的吸口顺着地毯的文理挪动，这样就既不会损坏地毯又能打扫干净地毯。最后一步就是把房间耗费掉的物品补上，假如有丧失的物品，则要记载并上报主管。实习时期就发生过了一件客人弄丢了一块小方巾的事情，当时客人在离店之际返回客房，服务员向客人阐明情况，最终客人的方巾失而复得，并对服务员大加赞许。客房部服务员的职责还包括，每个员工都要熟悉一定的安全知识，服务员至少要了解普通的的消防常识。另外，服务员还应对酒店和酒店所处的地方比较熟悉，这样才能为客人提供更多意想不到的服务，让客人更满意。

[客房实习体会与小结]

经过在酒店客房部实习，我认识到客房部工作内容和职责都是复杂繁多的。此外，我了解到客房部的领班、主管和经理等管理人员基本都是从基层服务员一步一步走上来的，他们对基层员工很理解，也很热情，比如我们的客房部经理就曾亲身给我们做铺床示范。而且，每当酒店接待重要的客人时，一般由主管甚至经理亲身打扫客房，一丝不妥也绝不忽视。由此可知，注重细节是酒店每一位员工不可忽视的技能。

在学校中的学习已经让我了解到酒店行业是很重视理论和细节的，但是在实习中才体现到酒店重视细节会细到连物品的摆放都有规则。在实习中学到的都基层服务员的工作技能，在工作过程中我尽量结合理论知识加以熟练。另外，我了解到在管理的过程中要处理好和下属的关系，而要做到这点，最重要的是需求务实，一个成功的治理者必定是这样发为的，成功的治理者能把一切员工联合起来，这样完成的是整个企业的管理。所以，日后酒店需要的管理人才，必定是经验丰厚的，而不是一个具有高学历却没有实践经历作为支撑理论的人。酒店需要的服务员也必定是很有操作技能，极为注重细节的人。

在工作中，固然我只是充任一名普通前台的角色，但我的服务也绝不是可以忽略的。在实习期间，我发觉要能自如的做好一项服务，就必须正视自己的服务态度，用乐观的心态去面对每一天的工作，要主动去完成自己的工作，而不是由于工作量比例的大小去抱怨，因为抱怨是毫无作用的。 我在工作中也曾存在失误，是同事们给了我一次又一次的鼓励，使我对工作更有热诚。米尔兰德教师曾说过：年轻人天生就需求鼓励。是的，正是这一次次的鼓励使我在工作中勇敢地面对难关，不时地进步。

这次实习让我对社会有了新的概念、新的认识，当我走在这座城市的街头，穿越于芸芸众生之中，我感觉到了自己的渺小，而这个社会是如此的繁杂、无边无际。在酒店实习过后，当我再次面对这大千世界，我的想法和观念是如此的现实，然而我的襟怀却不够宽广，我只能静静地去察看去感受去锤炼。但是我已经处于毕业的边缘，再没有校园作为我的庇护，我只能在残酷的社会中摸索，付出加倍的努力去赢取我的人生。

十年以前，酒店里的大学生是比较少的，有的也只是一些大专生。近几年各个院校的旅游、饭店管理专业的本科生陆续从学校毕业出来，有相当一部分进入了酒店，有做销售的，有做前厅的，也有做人力资源的，当然餐饮、客房、财务等部门也有。但是我们大学生应该在哪些方面有所改变以适应环境呢?

首先是心态的调整。本科生比大专生多学了两年，比酒店员工的主体----高中生多学了四年。这两年或四年，本科生是在学校度过的，而你的同事们是在酒店度过的。你比他们多了学习的经验，他们则比你多了工作的经历。进入酒店后，如果以学历高，理论知识多自居，就会失去向同事们求教的机会，别人会对你敬而远之。随着时间的推移，你会发现工作经验和学历是同等重要的。工作经验是做事情的程序和方法，是与不同类型客人打交道的经历，一定要通过实践才能掌握的。学历是代表你的综合素质，代表你的智力和学习能力是处于同龄人中的哪个水平，只有把它放到工作实践这个\"水\"中，才能发生你所希望看到“化学反应”。遗憾的是一部分本科生并没有充分认识到这一点，对职位、待遇和机会要求甚多，报怨同事和领导没对自己“另眼相看”。最后，只有离开了酒店。

**实习报告篇十二**

经过这几年的学习专业知识，对室内设计也有一些认识。

为了巩固自己所学习的专业知识，积累实践经验，20xx年度第四学期我就选择了一家装饰公司进行实习。实习对我来说是个既熟悉又陌生的字眼，因为我十几年的学生生涯也经历过很多的实习，但这次却又是那么的与众不同。他将全面检验我各方面的能力：学习、生活、心理、身体、思想等等。就像是一块试金石，检验我能否将所学理论知识用到实践中去。

室内设计这个行业并不是想像中那么容易，脑力运动和体力运动都要经受的了考验，虽然我知道会很辛苦，但始终相信自己在这种情况下让我有不放弃自己喜爱的专业和继续努力。在两个月的实习中我可以说不仅是对我的磨练，更多的是让我充实了专业知识，更有很多跨专业的方面，让我在加深自己专业的同时，也为以后更多的就业机会提供了良好的条件。建筑，土木在我这次的实习中也占了很大的部分。

以前知道室内功能设计和效果设计的最终结合就是作为一个设计师还必须要了解装修装饰施工的基本做法和施工工艺，这就不仅仅是环境艺术设计单一的专业内容，有土木的内容包含其中。如果不了解实现功能设计的基本需要和方法，那么你功能设计的结果就不可能让业主满意，这方面需要你懂得一些工业设计心理学和工程心理学的一些常识，还更需要懂得许多人类生活习惯的一些基本需要和享受需要，现代化的发展让人类的生活更加丰富多彩，工作和生活的空间越来越多的讲究舒适和美观，个性化的表现和私密性的结合都要具体的体现在你所做出的功能设计安排上，没有工作和生活经验，做的东西也不能符合人体工程学原理的学生在这方面是很难做出很好的设计安排的，其中很多这些方面的知识很大一部分来源于时间生活。这也是大学会有那么多实践的机会的原因吧，我想这也正是我们自我提高的良好机会，为我们进入社会，接触工作做准备。

要成为未来一名有充足的专业设计知识、丰富的设计经验的设计师。如何获得充份的专业理念知识一方面来源于学习环境设计的课程，另一方面来源于工作中的积累；丰富的设计经验包括了解装潢设计的市场、常用及最新的材料、所有的能遇上的施工工艺、设计风格及流行时尚、顾客心理学等等，这些的获取来源于两个字：实践。

俗话说得好：实践出真知。只有遇到问题才会有解决问题的方法，没有真实的情景空想出来的东西是不切实际的。实习正是应室内设计行业的特殊性而客观存在的一种工作方式。

第一它给到我的压力是比较小的，只有我自己给自己的压力；

第二是实习它能给到我的东西是比较全面的，因为我要做的不单单是替设计师做软件绘制施工图及效果图，我还有机会去现场测量，观察到施工过程及工艺流程，了解到施工中要用的材料，也可能有机会见习到谈单、协助设计师做方案。

当然一切的可能前提是你必须要用主动积极的心态去面对实习，天下没有无缘无故掉下来的大馅饼，能否将周围有利的资源及设计师的绝活学到手关键在于你 是否有计划、有恒心、有耐心去学习。

实习做为非毕业生的一个再学习的机会，如何有效把握有效学习对今后的发展是至关重要的。所以这次有机会去实习的我在工作上努力勤恳、能吃苦耐劳，相信自己能做到。

很快紧张的一学期的实习生活结束了，在这四个月里我还是有不少的收获。

通过实习，通过实践，使我学到了很多实践知识。所谓实践是检验真理的唯一标准，通过旁站，使我近距离的观察了整个房屋的装修过程，学 到了很多很适用的具体的施工知识，这些知识往往是我在学校很少接触，很少注意的，但又是十分重要、十分基础的知识。

（1）使我进一步巩固加深所学的基础理论，基本技能和专业知识，使之系统化，综合化；

（2）使我对环境艺术设计的方法与施工管理有全面的认识，逐步掌握环境艺术设计的内容，原理，程序，方法及经验的初步积累；

（3）使我能结合工作上的实际业务进一步锻炼环境艺术设计的能力，明确文献资料检索的方法；

（4）培养我交际与团队合作能力，具备较强的社会适应能力，具有初步的科学研究和实际工作能力。

**实习报告篇十三**

1、实习目的

为了更好的学习社会知识提高自我学习的能力，我于20xx年2月参加了社会工作实习。实习的意义在于为自己提供一个更加好的学习平台，获得成长，适应社会并为自身和社会创造出价值与财富。

本人的实习单位是吉祥天健康产业集团，是一家专注于养生、美容的独具发展前景的集团化公司，所以对于我这样的应届毕业生来说是一个很好的学习平台。吉祥天对实习生的要求是需要大专文凭以上的学历，除此之外还要有很好的个人学习、复制能力以及有愿意出差的意愿。这也对应了我选择实习单位的目标，因此，我选择了吉祥天健康产业集团作为实习单位。

2、实习内容

在实习期间，我接受了公司系统化的培训，包括公司的发展历史及未来的发展趋势，公司的产品种类，产品的规格、价格、功能、效果，下市场销售交流技巧等。除此之外，公司还要在实习生熟知产品的前提下培训所有人上台讲课的能力，确保下到全国各地的市场能对市场人员进行公司产品及产品销售的能力。培训集上台讲课培训、与市场人员交流、向顾客铺垫销售产品并获得成交机会、能适应艰苦的出差旅途生活、布置店铺活动氛围、小或大型会议执行等能力于一身的全能型人才。

3、实习结果

在公司接受了1个多月的培训后，确定了本人通过了公司的考核，已于20xx年2月中旬得到了公司的认可，委派我到浙江杭州市场进行工作、学习。并且主持、销售、交流、培训等能力获得了提高与认可，于20xx年4月起转为正式员工。

从20xx年2月底正式来到吉祥天健康产业集团实习、接受培训。我收获最大的不仅仅是公司同事间的深刻友情，更多的是让我更加确定了自己走向社会的目标与方向。慢慢的，我也由一个什么都迷茫不懂的大学生成长为了一个成熟的社会工作者。特别是在工作能力方面，由最开始的什么都不懂，到最后获得公司认可并获得很多鼓励和表扬，这样一个过程是非常值得自己高兴和珍惜的。

在进入公司还不到一个月的时候通过自己的努力获得了领导的认可，委派我和另外一位新晋同事做公司20xx年年会的主持人，在这样的一个机会之下，我在年会上学到了很多东西，特别是胆量、魄力、控场等方面的锻炼，让我得到了很多的提升，也让我认识到了自己潜在的能力，让我收获了更多的自信。由于在年会上的表现，让更多从市场上回来的老同事认识了我，也让更多的同事认可了我，对于还是新人的我来说这是万分荣幸的事，也为我在未来的工作学习中奠定了更多的基础。所以紧接着20xx年公司极为重视的新年启动会上我再次与上任搭档站上了主持台，被公司委以重任，主持、控场、活跃气氛、把握流程等等，让我获得了很多学习成长的机会。

**实习报告篇十四**

“十年树木，百年树人。”一年前，我以学生的身份踏入社会。走进了全国最顶级的酒店里学习和接触更多的东西。转眼间，一年的时间就这样过去了，有过喜悦，有过兴奋，有过苦恼，有过忧郁，有过怀疑，使得我从一个初出茅庐的学生，逐渐的熟悉了酒店的组织结构、人事关系、企业文化，也使我慢慢地适应这个社会。11个月就这样过来了，用什么词语来形容也没有用“现实”二字更为确切。

从去年7月的拿起背包随从着大来到广州，到如今再次收拾背包准备返回的时候，心里的确不是个滋味。自己毕竟做了11个月的花园人，对于花园，我依旧有着感情。所以直到现在，我始终为自己是一名花园人而自豪。我要感谢院校，感谢花园，是你们给了我这样的机会。从

欢迎来访礼宾部到了酒店的党工团办办公室，我很幸运的可以在一年的实习中接触了两个部门完全不同的工作，这两个部门的实习让我接触了很多东西，让我学到了很多东西。在礼宾部，我钟爱着这份工作，因为我在这份工作中找到了真正的自我。在党工团办办公室，我接触了酒店的行政工作，学会了怎样去做事，学会了怎样去做人。

我还记得自己刚踏入社会，走向花园门槛的时候，自己总认为在学校里学一点书本里的学问就可以在酒店里得心应手，而不明白最大的学问是在生活中，最厚实的文章却是在书本以外，现在我懂了，是花园告诉了我们 “年光似鸟翩翩过，世事如棋局局新”的道理。

在家里，我们只走得平路，上不得陡岭，更过不得险滩，离开了自己的家，来到一个陌生的大都市，有时候，遇到失落就想轻言放弃，甚至自甘沉沦，而不明白人生有起伏才有真趣、有波折才有韵味。

现在我懂了，是花园告诉了我们“凡人为善，不自誉而人誉之;凡人为恶，不自毁而人毁之”的道理。作为一名实习生，在实习过程中，会有埋怨，会有委屈。

因为我们总认为只要自己以诚待人、与人为善，公道就会自在人心，而不明白有时自己好心事办得并不好，甚至是好心办了坏事。之所以懂得这么多的道理，是因为花园，是花园人用言传身教告诉了我们。我们才让自己更加的有信心，也坚信我们可以为自己喜爱的工作而奋斗。

我热爱自己现在从事的工作，因为我在这份工作中找到了真正的自我，当我满头白发却依然站在酒店的大堂里与我们熟悉的宾客打招呼时，我会感到这是我们人生最大的满足。我始终以自己能够终生去做一名专业的服务人员而骄傲，因为我们每天都在帮助别人，而客人在我们这里得到的是惊喜，而我们也在客人的惊喜中找到了富有的人生。

我们未必会有大笔的金钱，但是我们一定不会贫穷，因为我们富有智慧、富有信息，富有责任感，富有助人的精神，富有忠诚和信誉，当然我们还有一个富有爱的家庭，所有的这些，才构成了我们今天的生活。其实，富有的人生不难找，它就在我们为别人带来的每一份惊喜当中。

实习是结束了，但无论是现在的实习，还是以后的工作，我们都会为自己曾经是一名花园人而骄傲，我们的精神也一定像红棉一样绽放。我们也都将倾尽全力，去延续我们肩负的使命：以真诚服务与我们的职业，我们的酒店，乃至整个旅游业。

感谢我的院校，感谢美丽的花园酒店，也感谢在这里生活一年的城市。

**实习报告篇十五**

在繁忙而充实的学习、工作生活中，我们度过了美好的三年大学生活。而这个学期，我们就要进入社会进行毕业实习了。由于上学期末在主校区招聘会时通过了广州网络技术有限公司的面试，所以在今年2月至5月期间，我就在xx公司这里进行实习工作了。

这是我的第一份正式工作。虽然以前也有参加过一些社会兼职实践活动，但是感觉不一样，因为这次实习是我们迈入社会的转折点，也是将来工作的必经阶段。想到以后就要正式融入到这个社会了，有很多事情还等着我们去面对，虽然有点紧张、害怕，但是内心又有点向往……毕竟自己从来没有经历过啊，以后路就是由自己走下去了!

我们公司是一家港资企业，于1990年成立至今，是一间极具规模的联络中心，已于1998年获得了iso9001认证，具备一流的专业设备、先进的中心系统。庞大的联络中心营运规模，构筑稳健的业务平台，在综合资源配备下，能同时为多个不同行业、不同规模的企业机构提供专业全面的、服务，客户联络，设施管理……在广州的这个分公司是在20xx年设立的，主要负责中国移动通信集团广东有限公司客户中心10086外呼服务，包括电话服务通信项目、通信回访，以及通信故障处理项目等。而我刚进公司的职务就是专员，就是通过与广大中国移动品牌客户进行移动产品介绍、推广，同时，也负责进行电话回访、电话营销、社会调查等工作，并注意处理好与客户关系。

经过为期一周的就职前培训，我们主要学习到了这份工作所需要的服务意识与沟通技巧，应变能力，以及公司的各项规章制度，工薪待遇，节假期，提升制度等……但，并不是所有参加培训的学员都可以成为公司的正式员工的!我们还要进行考核……所幸我与另外5位新同事通过了测试，也通过了体检，能够成为公司的新员工进行实习。这也让我第一次感受到了社会竞争的残酷，弱肉强食。能力不够强的员工，公司不需要!有些事情真的是有能者居之……所以，我们只有通过自己的不懈努力，战胜各种障碍，才能步向成功。

与此同时，我也明白了步出社会工作，与坐在学校上课的区别。在学校里，我们最重要的事情是学习，而出了校门，如何能让自己在芸芸众生之中脱颖而出，成为社会的栋梁，让人信任自己，主要就是靠自己的实际能力!这也让我想起了辅导员老师对我们说过的：在大学里要学会“做人，做事，做学问!”，原来这真的是很有道理的。因为我们在学校里学得好并不代表就可以在工作中做得好，所以我们平时在学校就应该锻炼好自己各方面的综合能力，这是很有必要的。而且，现在的大学生给人的一种感觉，就是眼高手低，做不了实事……因此，只要能把平凡的事情做好，就已经很不平凡了。通过各种沥炼，让自己真正地成为一个能安心、能吃苦、能创业的“三能”应用型人才!

终于都开始上班工作了，虽然我们在培训时就已经详细地学习过了业务知识，但毕竟只是听导师的讲解，没有真实地对着现实中的客户，而且每个客户都有着自己不同的情况需要解决，加上自己以往也没有正式的工作经验，怕做得不好遭客户投诉，影响公司形象……所以还真的挺紧张呢!但是导师也常常鼓励我们，说经过考核挑选出来的我们，已经具有一定的能力可以自己解决问题了，而且，无论我们遇到什么问题，他们都会继续帮助我们的。没错，我们要相信自己，而且，只要认真，就一定可以做好，一定可以胜任的!这对我们接下来的工作起到了很重要的作用。

平时回到公司，在办公室一呆通常就是大半天，除了午饭休息时间之外，其余时间都是坐着对着电脑。看似轻松，但是公司交给我们的任务还是要按时保质保量完成的，否则就会影响到整个项目的进程，还要注意自己的工作有效率，这是跟我们的工作绩效挂钩的;虽然工作不算辛苦，但压力还是有的，尤其是“3·15”消费者权益日期间，社会各界各方面都十分地关注。而我们呢，更是不能松懈，稍有差池就可能遭到客户投诉。因此主管们更是经常下来巡场，三番五次督促我们要注意服务态度、注意业务知识、注意客户反馈、注意语音标准……遇到暂时回答不了的问题要注意及时记录好，并做好回访工作;要善于聆听，满足客户需求……但我觉得其实主要都是细节方面，因为我们都是通过电话形式与广大客户联系的，你给人的第一感觉很重要，首先你要形象专业，其次是业务专业，这样客户才会相信你。而且你要细心聆听明白客户需求，主要就是回答这是什么业务，有什么功能作用，使用条件、收费标准，如何操作使用(开通/取消/设置)，还有就是客户异议处理，帮助客户解决实际问题。注意好细节，工作起来就不会感觉到有什么困难了。

众所周知，我们大学生的实习是一种挑战，更是一种机遇。它能让我们学到很多在课堂上学不到的知识，也为我们进一步走向社会打下坚实基础。随着时间的推移，我们跟其他新老同事也逐渐熟落起来，除了工作上的互相帮助、互相鼓励之外，工作之余有时我们也会相约一起外出，吃饭唱k、聚餐郊游……这不但可以排解一下工作压力，调整自己的情绪，毕竟能够适当休闲娱乐、慰劳一下自己也是好的。而且，有较好的人际关系可以帮助自己快速地融入新环境，调整工作心态，发挥自己的最佳水平。通过在这里进行实习，我也明白了礼貌的重要性，不单止对客户要有礼貌，与同事相处也是需要礼貌的。幸好我的同事很好相处，很容易打成一片，很高兴自己能认识这么多待我这么好的同事、上司、朋友，也算是获益良多吧!

通过这次难得的毕业实习，我的工作能力得到了一次实质的升华。虽然在学校我也有担任学生干部，但毕竟多数都是在学校为同学们服务，与社会上形形色色的人交集较小，而现在就是真真正正地需要自己的处世应变能力，因为现在是与社会的人们打交道了。在现实中，我们总会有这样或那样的人际、事务需要处理、需要解决，这就相当于是对我们全面能力的一次综合考验了!同时也让自己的工作、交际、分析、口才、学习等能力得以锻炼，具有了一定的工作经验和社会经历，让自己更明确奋斗目标。

总的来说，在进行毕业实习的三个月中，我的总体表现还不错，能做到认真负责，积极主动。态度良好，接受能力也比较快。但我觉得思想还不够成熟，认知上还有待进一步加强锻炼。在接下来的工作、生活中，我会继续努力，多方面地学习，注意经验的积累，总结收获，让自己能更好地融入社会，适应社会需要!为实现理想而奋斗!加油!

**实习报告篇十六**

本人自20xx年6月份我到烟台东信电信设备有限公司实习。工作的主要内容是组装、接线、制线和调试。组装、接线和布线，调试过程要严格按照电气调试步骤手册进行，一步步地发现问题并解决问题。此外，还做了焊接电路板，制作电线，组装模块和安装空插头的工作，主要涉及分压板、整流板、控制板、温度显示电路板和晶升限位等等。

烟台东信电信设备有限公司是一个团结的整体，每一个员工都有自己的工作岗位，包括实习员工公司需要依其更快更好发展的需要并结合个人的情况来安排工作岗位。有做技术工作的，有做市场工作的，还有做管理工作的等等众多的工作岗位。哪一个环节出了问题都是不允许的。因此，我认为每一个工作岗位都很重要。作为一名未来电气控制方面的技术员工，我会始终坚持公司提出的“七事一贯制”原则。技术员工不能只会配线、接线、调试和装配，而不懂研发、设计和编程等工作。我对公司发展的理解，烟台电信设备制造公司自进行产业结构调整进入太阳能行业后，最近几年一直处于一个快速的发展时期。不管是国内还是国际上对半导体硅锗材料的需求同目前的市场供应相比，都存在着巨大的差距。因此，太阳能产业作为一种无污染的清洁能源，具有巨大的市场潜力，同时也为公司的发展提供了广阔的空间。

通过这次生产实习，使我在生产实际中学习到了电气设备运行的技术管理知识、电气设备的制造过程知识及在学校无法学到的实践知识。在向工人学习时，培养了我们艰苦朴素的优良作风。在生产实践中体会到了严格地遵守纪律、统一组织及协调一致是现代化大生产的需要，也是我们当代大学生所必须的，从而近一步的提高了我们的组织观念。通过生产实习，对我们巩固和加深所学理论知识，培养我们的独立工作能力和加强劳动观点起了重要作用。

我想在公司的企业文化中有一句话很好地概括了技术工作的全部内容—“研究、试验、设计、制造、安装、使用、维修，七件大事技术人员要一竿子到底！”。我认为这里所说的“七件大事”就是技术工作。有些人认为只有研究和设计一些高科技含量的东西才是真正的技术性工作，而贬低看不起安装、使用和维修这些工作，认为技术含量低甚至没有技术含量。这种看法是片面的、错误的，从哲学的观点看，是一种唯心主义的观点。

实践是理论的基础，理论都是在实践中总结创造出来的，用于指导实践。而试验、制造、安装、使用、维修就是我们的实践工作。这就好比是一台计算机，要想使其正常运行，硬件和软件密不可分、缺一不可。硬件是软件的基础，软件是硬件的灵魂。毫无疑问，我作为一名刚刚走出校门参加工作的实习生，实践方面的经验还很缺乏，在学校中学到的是更多的理论知识。因此，很荣幸上级领导给了我这次车间实习工作的机会，让我能够真正理解在实践中的技术工作，弥补在实践经验中的不足。

从实践中发现问题才能解决问题。下面主要汇报一下我在调试过程中遇到的某些问题及其解决的办法。对于一般性的问题，如配电箱开关是否接错或安装是否到位等，通过观察可以通过目测容易地解决；对于一些偶然的、特殊的问题，在调试过程中要花费更多的时间。需要积极地思考，向有经验的员工请教，亲自动手进行各种检测和试验，问题解决后须做认真的总结，使自己能够知其然并知其所以然。此外，我认为整流主板的电路接线原理对于掌握维修的过程是很重要的，可是很多维修工根本都不懂。

最后，在公司技术和管理上提几点建议：

1）目前，公司自主研发、设计、生产的电气控制柜设备比较陈旧。从公司长远发展和经济利益考虑，我认为应当对电气控制部分的产品在控制方案上加以改进，推出自己的新产品。

2）在机柜的接线、布线、调试、安装过程中，我认为机械人员与电气人员应当加强交流，互相配合才能更快更好地完成工作任务，提高生产效率。

在生产车间，我首先在电缆班，毕竟是第一次，所以起初做起来笨手笨脚的，也挺辛苦的，不过在同事和同学的的关心和帮助下不断进步和成长，也充分感受到公司这个大家庭的团结和温暖，于是我决定就算再苦再累我也要坚持下去，所以工作起来反而觉得轻松了许多。更是通过虚心请教，在师傅的指导帮忙协助下，我很快的适应了这份工作，经过这几天的过渡，我已经初步掌握了制作电缆的步骤和一些基本注意事项。不过对于相关的专业知识我知道甚少，于是我虚心请教师傅同时自己也阅读相关的书籍，并细心专研，最终问题得到很好解决。

在车间实习的这段时间，虽然有时候工作很苦很累，但是，我从中体会到了实践中的专业技术，不断积累实践技术经验。生产实习是一个重要实践性教学环节，是将学校教学与生产实际相结合，理论与实践相联系的重要途径。其目的是使我们通过实习在专业知识和人才素质两方面得到锻炼和培养，从而为毕业后走向工作岗位尽快成为骨干打下良好基础。通过生产实习，使我们了解和掌握了多种电柜的主要结构、生产技术和工艺过程；使用的主要工装设备；产品生产用技术资料；生产组织管理等内容，加深对交直流变换的工作原理、设计、试验等基本理论的理解。使我们了解和掌握了交直流变换的工作原理和结构等方面的知识。为进一步学好专业技术，从事这方面的接线、布线、调试、安装等打下良好的基础。

在这次生产实习过程中，不但对所学习的知识加深了了解，更加重要的是更正了我们的劳动观点和提高了我们的独立工作能力等。

最后，我至少还有以下问题需要解决。

缺乏工作经验

因为自己缺乏经验，很多问题而不能分清主次，还有些培训或是学习不能找到重点，随着实习工作的进行，我想我会逐渐积累经验的。

工作态度仍不够积极

在工作中仅仅能够完成布置的工作，在没有工作任务时虽能主动要求布置工作，但若没有工作做时可能就会松懈，不能做到主动学习，这主要还是因为懒惰在作怪，在今后我要努力克服惰性，没有工作任务时主动要求布置工作，没有布置工作时作到自主学习。

工作上不够钻研

我自己选择的，因为在我看来，只有被市场认可的技术才有价值，同时我也认为自己更适合做与人沟通的工作。我坚信通过这一段时间的实习，从中获得的实践经验使我终身受益，并会在我毕业后的实际工作中不断地得到印证，我会持续地理解和体会实习中所学到的知识，期望在未来的工作中把学到的理论知识和实践经验不断的应用到实际工作中来，充分展示我的个人价值和人生价值，为实现自我的理想和光明的前程而努力。

总之，在过去的一年里，我在老师和同事的关怀与培养下，认真学习、努力工作，能力有了很大的提高，个人综合素质也有了全面的发展，但我知道还存在着一些缺点和不足。在今后的工作和学习中，我还要更进一步严格要求自己，虚心向优秀的同事学习，继续努力改正自己的缺点和不足，争取在思想、工作、学习和生活等方面有更大的进步。通信毕业实习报告水泥厂毕业实习报告施工员毕业实习报告

**实习报告篇十七**

今年这个长长的暑期激起了我要参加社会实践的决心，其实自己很早时便有这种想法了，我想依靠自己的勤劳双手与聪明大脑来赚取自己所需的部分生活费，当然更多的是想通过自己切身体验社会实践让我自己更进一步了解与认知这个社会，以前总是在爸妈爷爷奶奶保护下长大，不知外界社会是如何如何的现实。我也希望自己能在这次实践中增长见识，更为重要的是想检验一下自己是否能够融入这个社会的大家庭并想通过社会实践，找出自己在社会中存在的差距，临近放暑假的时候，我们班开完班会，班长给我们每一个人发了一张大学生暑期实践活动登记表，要求我们利用暑期的时间投身到社会中去，目的是要我们从现在开始积累社会经验，暑期社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸也是推进素质教育进程的重要手段，可以有助于大学生接触社会，了解社会同时实践也是大学生学习知识锻炼才干的有效途径更是大学生回报社会的一种良好形式.拿到实践活动登记表的我们兴奋不已，纷纷参与讨论暑假该干什么，有的说去大城市里打一个月的工，他们说这样才叫真正的进入了社会能更快的了解并认知社会，有的说去当家教，这样也可以过一把当老师的瘾同时也可以巩固自己的知识，大家都显现出空前的积极性，其实我们早就对学姐学长们能够利用学习之余的时间去做兼职佩服的五体投地。

首先是找工作。由于社会上有有人利用学生求职心切的心理发布虚假广告骗人骗钱的传言，开始时我选择了一家正规的中介中心注册，这样就可以免去受骗的后顾之忧。本以为暑期工作会非常好找，可一连等了好几天都没有合适的工作，不是单位要求是毕业生就是工作时间跟自己作息时间不符。另外还有一些工作时间长而待遇低的工作也被我排除在外了。找不到工作的日子里我的心里开始急躁，情绪也变得不稳定，老觉得自己有种想发火的冲动，这时我才明白为什么失业和待业的人情绪那么不稳定。于是自己开始有意识的调理情绪。后来觉得中介信息更新太慢，就去看街上店门前贴的招聘广告，始终也没有合适的。在我开始找工作起的第九天里，终于等到信息再次更新，找到一份加油站里做业务员的工作。至此，我的求职生涯才算告一段落。

紧接着就开始了我的工作。第一天到加油站报到心情是兴奋而忐忑的，兴奋自不必说，忐忑是因为我只有一次的工作经验，也不熟悉加油站的经营方式，更不必说职员的工作范围和要求。在经理简单介绍了我要做的工作后，我就换上工作服开工了。第一次工作， 第一次跑业务，一起都是那么陌生，但既然想要经验也就只好硬着头皮上了，反正凡事都有第一次。但理想与现实的差距又一次真实的摆在我面前：第一天我的业务量为“0”!这无疑是一次沉重打击!但我知道这时候退缩是没用的，只有努力去改变这个事实。第二天我期待的第一份订单终于如愿的到手了，我当时是那么激动，但在客人面前我还是克制住了。从此我信心大增，开始虚心向老业务员们请教经验，对自己的方式加以改善，慢慢地我的业务量开始增加，不久也有了自己的一些固定的老客户，他们的支持更给了我莫大的工作动力。虽然到最后仍不能赶上老业务员的水平，但我对自己能做好这份工作有了坚定的信心，对自己的能力有了新的看法，这也是我这次工作得到的最大收获!

工作期间我也曾注意过老板的经营方式，但却不怎么认同。老板也跟我们谈起过他的经历。老板初中学历，初中毕业后就开始经商，他家本来也是做些小买卖，他离开校园后就跟着父亲的方式走，在商场租了个门面做箱包买卖。在做了七八年有了些积蓄后又开起了快餐店，直到现在承包了加油站。或许是思想意识的禁锢，他在乎的只是自己怎么做而不太在乎顾客怎么想，认为自己做的顾客都会喜欢。在我们这批新业务员工作期间，我们负责的是去外面找客户，让他们到加油站去加油，在同行中我们的优势并不大，这也是我们最关心的问题。我们几个业务员为了能提高业绩就经常去跟客户反馈意见而且对于我们新市场的开发也不利。这里就有了我们业务员跟老板之间看不见的矛盾。老板总希望我们能给他尽量多的交订单，而我们却不能不有自己的打算，一次两次拿到大订单不难办到，只要开发新市场就可以了，但我们必须考虑到我们的现实。想要有进一步的发展就必须要有自己不同于其他人的亮点我想我们必须承认并且接受两代人思想观念之间的差距，单纯作为一个临时的业务员我也应该尊重老板的意见，没有必要去破坏他已有的意愿，还有一个原因就是我以前从没接触过如何做生意，因此我的意见也不一定是对的，毕竟没有实践就没有发言权。

通过这次暑期社会实践，我总结了以下几点经验：

一.在社会上要善于与别人沟通。

经过一段时间的寻找工作让我认识更多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前工作的机会不多，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。在欧时力实业公司工作时，因为是服装销售，与别人谈话的时候变多了。如何与顾客沟通，推销服装的款式、颜色、价格与顾客相体配又合适，使顾客接受你的意见和建议。与同事的沟通也同等重要。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

二.在社会中要有自信。

自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。在多次的面试中，明白了自信的重要性。你没有社会工作经验没有关系。重要的是你的能力不比别人差。社会工作经验也是积累出来的，没有第一次又何来第二、第三次呢?有自信使你更有活力更有精神。

三.在社会中要克服自己胆怯的心态。

开始放假的时候，知道要打暑期工时，自己就害怕了。自己觉得困难挺多的，自己的社会经验缺乏，学历不足等种种原因使自己觉得很渺小，自己懦弱就这样表露出来。几次的尝试就是为克服自己内心的恐惧。如工作的领班所说的“在社会中你要学会厚脸皮，不怕别人的态度如何的恶劣，也要轻松应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就不怕了。”其实有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。有勇气面对是关键，如某个名人所说：“勇气通往天堂，怯懦通往地狱。”

四.工作中不断地丰富知识。

知识犹如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。我工作中也体会到，因为我们特卖场收款处是用电脑进行，如果电脑停止运作真的会变成一团糟。不幸的事情发生了。因为公司的电脑主管不在，就需要自己解决。正因我在学校学过电脑知识，被人推去对其电脑进行检查。幸好我学的知识用得着，最后才得到解决。

总之，自己不去接触社会就永远不会知道社会的规则，依此类推，任何东西不去接触就永远不会了解它。在学生阶段的我们需要了解的东西太多了，我们不能只靠书本去认识它们，这样的认识太浅薄了，不能算是真正的认识。我们需要尽可能多的去接触这个社会上的东西，俗话说人是社会的主人，我们要享有主人的权力就必须先了解社会，不然的话就很可能会被社会所左右，那样的生活不会幸福安乐的，只会是痛苦和无奈的。

以上即为我本次社会实践的过程和感受。与社会更多的接触会给我们带来更多的认识和启发，多参加社会实践对我们有百益而无害，我是这么认为的。

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