# 关于实习报告范文

来源：网络 作者：青灯古佛 更新时间：2024-08-21

*关于实习报告范文（通用15篇）关于实习报告范文 篇1 20xx年11月1号，当驶向工厂的大巴开出学校的大门，我的心中一种波澜骤起，真的要离开这个生活学习了三年的地方，然而未来前途却是一片迷茫。当几个小时的奔波后，到达了河北南玻，气势恢宏的工...*

关于实习报告范文（通用15篇）

关于实习报告范文 篇1

20xx年11月1号，当驶向工厂的大巴开出学校的大门，我的心中一种波澜骤起，真的要离开这个生活学习了三年的地方，然而未来前途却是一片迷茫。当几个小时的奔波后，到达了河北南玻，气势恢宏的工厂大楼震撼了我，触动了我，然而未曾料想在那里度过最艰苦的五个月后，我选取了离开，因为这不是我实现理想的地方，但这段经历让我有着深刻的体会，学到的，失去的都是一笔人生财富。

在南玻的日子让我学会了很多，也理解了很多。

那里充满了求实的作风，求实的性格。也许正是南玻“求实”的文化塑造了这种南玻人的品质。那里的每一个员工，敢于直白的说“我不会”，而不是搪塞，因为不会才有学习，才有进步;敢于承担职责，每一次事故，大家都会剖析自己，做出改正，即使明白会有相应的处罚，也绝不推卸;敢于尝试，每一次创新都需要不断重复失败来积累经验，但南玻人孜孜以求。这种品质打动了我，也改变了我，因为担当就是求实的精神。

那里充满了关心与爱护，也充满了无奈与彷徨。在那里不缺乏上级的关心，班中兄弟的照顾，老员工的爱护，新员工的尊敬，这也是我做出离开决定时最不舍的温暖。最值的回味的是学习操作知识的日子，师傅讲述的那么认真，那么仔细，偶尔也会为一个问题引发争论，甚至争到面红耳赤;最值得提起的是掏玻璃的工序，那段日子难熬，使人崩溃，但却记忆犹新;最值得留恋的是班组的聚餐时光，大家之间的兄弟情始终牵扯着我，努力做好自己。但我依然选取了离开，因为我有自己的方向。

理想与现实一次次的碰撞，让我找准自己的人生方向。我不明白这样说对不对，一个人在踏入职场生涯的前期，最要看懂的不是工作待遇如何，也不是自己的获利收益，而是自己喜欢什么，给自己定一个值得去奋斗的目标，值得去追求的理想。在南玻的日子，我像所有工人一样，生活节奏慢了下来，时间变得无聊，生活变得乏味，对外界的了解变得少之又少，每一天的交流就是和工友打打篮球，上上网。我试着学习专业知识，提高自我素质，来影响别人，但却发现慢慢变化的却是自己。大环境造就了人，也改变了人，这段时间我思考了很多，也试过改变自己的初衷，但最终失败了，因为我明白自己需要怎样的方向。

在南玻的感触很深，让我对它有了深深的眷恋，但它的成长也需要南玻人不断探索。

在河北南玻的这段日子，我并没有放下自己的梦想，而是在不断学习，从而也发现南玻的缺失，或者说是制造行业的普遍现象——离职漩涡。在制造行业，人员流动的就是基层员工，他们的不断流失对企业本身就是一种巨大的伤害，然而人力的高管们认为成本低廉就好，但正是这样，导致了企业文化的流失。

那么基层员工为什么会不断流失呢我在南玻有了深深地体会，也发自内心的提出自己的感悟。

基层员工在劳动的最底层，他们最关心就是待遇和自身的发展空间。南玻在这两方面做得很好。就待遇而言，在玻璃行业已经是不错的选取;就发展空间而言，合理的晋升制度，外聘与内升相结合，张弛有度。但为什么员工会选取离开呢该如何解决难题呢

一、基层员工的生活很乏味，工作环境压力充斥。

制造行业的员工大多是倒班制，工作生活昼夜不分，时有加班，员工的生物钟总处于紊乱之中，增加了他们对工作的反感。工作之余，除了睡觉休息之外，很少人愿意出来活动，这样慢慢的，生活变得单一无趣。本来员工的素质就不是很高，领导的要求严格，他们便压力倍增，性格变得急躁。

关于实习报告范文 篇2

第一次参加社会实践，我明白中学生社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式;是培养锻炼才干的好渠道;是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。透过参加社会实践活动，有助于我们在校中学生更新观念，吸收新的思想与知识。近三个月的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会才是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。我在实践中得到许多的感悟!

一:挣钱的辛苦整天在公司辛辛苦苦上班，天天应对的都是同一样事物，真的好无聊啊!好辛苦啊!在那时，我才真真正正的明白，原先父母在外打工挣钱真的很不容易!

二:人际关系

在这次实践中，让我很有感触的一点就人际交往方面，大家都明白社会上人际交往十分复杂，但是具体多么复杂，我想也很难说清楚，只有经历了才能了解.才能有深刻的感受，大家为了工作走到一齐，每一个人都有自己的思想和个性，要跟他(她)们处理好关系得需要许多技巧，就看你怎样把握了.我想说的一点就是，在交际中，既然我们不能改变一些东西，那我们就学着适应它.如果还不行，那就改变一下适应它的方法。让我在这次社会实践中掌握了很多东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。同时在这次实践中使我深深体会到我们务必在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行能够虚心请教他人，而没有自学潜力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

三:管理者的管理

在公司里边，有很多的管理员，他们就如我们学校里边的领导和班级里面的班干部.要想成为一名好的管理，就务必要有好的管理方法，就要以艺术性的管理方法去管理好你的员工，你的下属，你班级里的同学们!要想让他们服从你的管理.那么你对每个员工或每个同学，要用到不同的管理方法，意思就是说:在管理时，要因人而异!

四:自强自立

俗话说: 在家千日好，出门半 招 难! 意思就是说:在家里的时候，有自已的父母照顾，关心，呵护!那肯定就是日子过得无忧无虑了，但是，只要你去到外面工作的时候，不管你遇到什么困难，挫折都是靠自已一个人去解决，在这二个多月里，让我学会了自强自立!凡事都要靠自已!此刻，就算父母不在我的身边，我都能够自已独立!

五:认识来源于实践

一切认识都来源于实践。实践是认识的来源说明了亲身实践的必要性和重要性，但是并不排斥学习间接经验的必要性。实践的发展不断促进人类认识潜力的发展。实践的不断发展，不断提出新的问题，促使人们去解决这些问题。而随着这些问题的不断解决，与此同步，人的认识潜力也就不断地改善和提高!马克思主义哲学强调实践对认识的决定作用，认识对实践具有巨大的反作用。认识对实践的反作用主要表此刻认识和理论对实践具有指导作用。认识在实践的基础上产生，但是认识一经产生就具有相对独立性，能够对实践进行指导。实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等零。理论就应与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。透过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

六:专业的重要性

选取了会计为专业的我，在这次实践中自然比较关注这一环。虽然在实践中只是负责比较简单的部分，但能把自己在学校学到的知识真正运用出来也使我颇感兴奋!在学校上课时都是老师在教授，学生听讲，理论部分占主体，而我自己对专业知识也能掌握，本以为到了企业实践就应能够应付得来，但是在企业里并没想象中如此容易。平时在学校，数字错了改一改就能够交上去了，但在工厂里，数字绝对不能够出错，因为质量是企业的第一生命，质量不行，企业的生产就会跟不上，而效率也会随之降低，企业就会在竞争的浪潮中失败，所谓“逆水行舟，不进则退”，企业要时时持续着这种竞争状态，才能在市场中立于不败之地，就因为这样，企业会对每一个在厂的员工严格要求，每一个环节都不能出错，这种要求在学校的课堂上是学不到的，在学校里可能会解一道题，算出一个程式就行了，但那里更需要的是与实际相结合，只有理论，没有实际操作，只是在纸上谈兵，是不可能在这个社会上立足的，所以必须要个性留意谨慎，而且一旦出错并不是像在学校里一样老师打个红叉，然后改过来就行了，在工厂里出错是要负上职责的，这关乎工厂的利益损失。

关于实习报告范文 篇3

经过这段时间的实习，我主要有以下几点感想：

第一，要有坚持不懈的精神

作为在校生，我们不管到哪家公司，一开始都不会立刻给工作我们做，一般都是先让我们熟悉公司的工作环境，时间短的要几天，时间长的要几周，或更长的时间，在这段时间里很多人会觉得很无聊，没事可做，便会产生离开的念头，在这个时候我们必须要坚持，不能轻易放下。

第二，要勤劳，任劳任怨

我们到公司去实习，由于我们不是正式职员，所以公司多数是把我们当学生看待。公司在这个期间一般不会给我们什么重要的工作去做，可又不想让我们闲着，因此，他们会交给我们一些比较简单的工作。与此同时，我们就应自己主动找一些事情来做，从小事做起，刚开始也只有这样。

第三，要虚心学习，不耻下问

在工作过程中，我们肯定会碰到很多的问题，有很多是我们所不懂的，不懂的东西我们就要虚心向同事请教，当别人教我们知识的时候，我们也就应虚心地理解。同时，我们也不要怕犯错。每一个人都有犯错的时候，工作中第一次做错了不要紧，重要的是知错能改。

第四，要确立明确的目标，并端正自己的态度

平时，我们不管做什么事，都要明确自己的目标，就像我们到公司工作以后，要明白自己能否胜任这份工作，关键是看你自己对待工作的态度，态度对了，即使自己以前没学过的知识也能够在工作中逐渐的掌握。因此，要树立正确的目标，在实现目标的过程中必须要多看别人怎样做，多听别人怎样说，多想自己就应怎样做，然后自己亲自动手去多做。只有这样我们才能把事情做好。

透过本次的实习，我还发现自己以前学习中所出现的一些薄弱环节，并为今后的学习指明了方向，同时也会为将来的工作打下一个良好的基础。，但这次的实习为我们带给了一个很好的锻炼机会，使我们及早了解一些相关知识以便以后运用到以后的业务中去。透过这次的实习，我熟练地掌握英语口语，能够自如地与外国人交流，同时让我懂得英语真的很重要，我明白只有透过刻苦的学习，加强对业务知识的熟练掌握程度，在现实的工作中才会得心应手，应对自如。

总体来说，这次实习不仅仅仅是锻炼了我在贸易操作方面的一些技能，同时，经过这次实习，我还从中学到了很多课本上所没有提及的知识，还有就是在就业心态上我也有很大的改变，以前我总想找一份适合自己爱好，并且专业对口的工作。可此刻我们都明白找工作很难，要专业对口更难，很多东西我们初到社会才接触、才学习。所以我此刻要建立起先就业再择业的就业观。应尽快学会在社会上独立，敢于参加与社会竞争，敢于承受社会压力，使自己能够在社会上快速成长。总的来说，作为一个快要毕业的大学生，无论是在今后的工作或是生活中，实习都将成为我人生中一笔重要的资本。

关于实习报告范文 篇4

转眼间已经来到炼油厂一个多月了，这是我首次参加工作后的实习，在这边充分体会到了工作与学习的不同，同时也在慢慢改变自己的心态，慢慢的去适应主角的转变。

我是\*\*年\*月\*日开始进入炼油厂的实习生活，虽然以前也在化工厂有过短暂的实习，但是这次是我第一次能够深入到车间作为一名实习操作工的实习。经过半个月的三级安全教育后，我被分到了重整车间的40万吨/年柴油加氢——临氢降凝装置运行二班，学习柴油加氢的具体工艺流程及操作等。

在班组里，班长为我和同事安排了同一个师傅，师傅每次去现场我们都会认真的听师傅的讲解，做好笔记，师傅教会了我们很多现场的知识，这些都是我们从课本上无法学习到的宝贵经验。在现场学习中，我们首先要学习的就是整个生产流程，了解每个设备的作用。在我们操作的装置中共有21个罐，2个反应器，1个分馏塔，1个加热炉，6个管壳式换热器，3个空气冷却器，12个泵，2个压缩机及多种过滤器、阻火器等。我们负责的生产流程主要是把来自中间灌区的催化剂柴油经过一系列的除杂质除水后与混合氢一齐加压、混合、加热后，经过加氢反应与降凝反应脱除油品中的硫、氧、氮及金属杂质同时使烯烃饱和，然后经过换热，透过高压分离器和低压分离器除掉油里面内含的气体和水分，再经过换热后进入产品分馏塔。从分馏塔中出来的物料分两部分，分馏塔顶的汽油经过冷却后大部分作为分馏塔的回流，少部分粗汽油作为产品送出装置，还有一部分进入换热器进行换热;而分馏塔底的柴油则经过换热后作为成品出装置。在对整个柴油加氢工艺有了整体的了解后，师傅还会在现场教会我们一些具体的操作知识及安全防护。因为生产中有很多时候会涉及到泵的操作，因此，师傅还为我们讲解了离心泵的启动及切换，虽然我们还没有机会看到泵的启

动及切换，但是此刻应经对如何操作有了必须得了解，相信以后肯定能够有上手操作的机会。

在这边实习的这段日子里，有幸看到了现场是如何做防冻和防凝的工作，虽然我看到的是其中一部分，但是透过向师傅请教和查找相关资料后，对该工作有了整体的认识。我们单位将来开始投产后，也会遇到防冻和防凝的工作，因此，做如下总结：第一，将长期停用的设备、管线与生产系统连接处加好盲板，并把积水排放后吹扫干净;第二，将运转和临时停运的设备、水管、汽管与控制阀等做防冻保温措施，采取少量长流水、少过汽的方法;第三，加强巡回检查脱水，泵的冷却水不能中断，伴热取暖持续畅通，压力表和液面计要经常检查，蒸汽与水线软管接头和甩头要持续常冒气和长流水的状态;第四，拧不动的阀门不能硬开关，机泵盘不动车不得启动;第五步，冻凝的铸铁阀门要用温水或少量蒸汽慢慢加热，防止骤然受热损坏;第六，施工和生活用水要设法排到地沟或不影响通行的地方，冰溜子要及时打掉;第七，加强管理，建立防凝台账，包括事故登记、防冻防凝设备完好状况和易冻凝设备管线备忘等。陕北的冬天气温低，风沙大，因此防冻防凝工作是保证冬天生产持续顺利进行的一项重要工作，必须得牢牢的掌握。

在炼油厂的这段时间，我深刻的体会到了生产一线无小事，体会到了工作中要认真对待每件事情，从小处着眼，不断学习知识，积累经验。生产一线是一个很锻炼人的岗位，相信在炼油厂实习的半年将是我们日后工作中的一笔宝贵财富。

关于实习报告范文 篇5

透过这次实习，我收获了很多，一方面学习到了许多以前没学过的专业知识与知识的应用，另一方面还提高了自己动手做项目的潜力。本次实训，是对我潜力的进一步锻炼，也是一种考验。从中获得的诸多收获，也是很可贵的，是十分有好处的。

在实习中我学到了许多新的知识。是一个让我把书本上的理论知识运用于实践中的好机会，原先，学的时候感叹学的资料太难懂，此刻想来，有些其实并不难，关键在于理解。

在这次实习中还锻炼了我其他方面的潜力，提高了我的综合素质。首先，它锻炼了我做项目的潜力，提高了独立思考问题、自己动手操作的潜力，在工作的过程中，复习了以前学习过的知识，并掌握了一些应用知识的技巧等。其次，实训中的项目作业也使我更加有团队精神。

从那里，我学会了下面几点找工作的心态：

一、继续学习，不断提升理论涵养。

在信息时代，学习是不断地汲取新信息，获得事业进步的动力。作为一名青年学子更就应把学习作为持续工作用心性的重要途径。走上工作岗位后，我会用心响应单位号召，结合工作实际，不断学习理论、业务知识和社会知识，用先进的理论武装头脑，用精良的业务知识提升潜力，以广博的社会知识拓展视野。

二、努力实践，自觉进行主角转化。

只有将理论付诸于实践才能实现理论自身的价值，也只有将理论付诸于实践才能使理论得以检验。同样，一个人的价值也是透过实践活动来实现的，也只有透过实践才能锻炼人的品质，彰显人的意志。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。

三、提高工作用心性和主动性

实习，是开端也是结束。展此刻自己面前的是一片任自己驰骋的沃土，也分明感受到了沉甸甸的职责。在今后的工作和生活中，我将继续学习，深入实践，不断提升自我，努力创造业绩，继续创造更多的价值。

我认为大学生实习难，就业难，除非你有关系，能给你简单找到工作，否则就难逃市场选取的厄运。我在该公司实习总结了五个攻略，只能智勇双全，才能在这个社会中出人头地。

1、宜主动出击：找实习岗位和找工作一样，要讲究方法。公司一般不会对外公布实习机会，能够主动和其人力资源部门联系，主动争取实习机会。可个性留意正在招聘人选的公司，说明其正缺乏人手，在没有招到适宜的员工的状况下，很有可能会暂时选取实习生替代。

2、宜知己知彼：求职信和求职电话要稳、准、狠，即稳当地了解公司所处的行业大背景及所申请岗位的要求，准确地阐述自己的竞争力，自信自己就是对方要找的人;同时很诚恳地表现出低姿态，表示实习的热望和决心。此外，规范的简历，良好的面试技巧都有助于提高实习成功率。

3、宜避热趋冷：寻找实习单位时，宜避开热门的实习单位和实习发布网站，勇于找冷门公司，回避热点信息和实习高峰期，实习成功的可能性反而更大。

4、忌免费午餐：实习生与实习单位之间是双赢关系，主动跟对方说我不要钱来干活是很糟糕的开始，说明自己缺乏自信。有价值的付出必须要有价值的回报，不存在施舍性的实习岗位，能够为雇主创造价值的实习生才是对方所需，而理性思考到实习生价值的单位会给予实习生更多的锻炼机会。

5、忌盲目实习：未来求职拼的是专业度而不是态度。谋职实习不应是简单的劳动经验积累和态度培养，比如端盘子一类的工作，可能会增加挫折体验;与专业不对口的实习在未来求职竞争时含金量很低，从找工作的角度，这样的实习弊大于利。

实际上，实习只是接触社会的一个过程，大学生实习的目的就应是为了自己日后的发展，而不仅仅仅是累计工作经验，然后帮忙找到一个薪水较高的工作而已。

在实习中，我严格按照实习规程进行操作。做为一名初出茅庐的普通大学生，我不会放松对自己的要求，我期望用自己一开始的学习热情来对待日后的每一项任务工作。在这次毕业实习期间，虽然经常感到很苦，很累，但苦中有乐，累中搞笑，也都表现的十分地用心努力认真。

这次实习资料主要就是机器维修工作，但我获益不浅，感慨良多。我感受最深的，有如下几点：

其一，实习是个人综合潜力的检验。要想优秀完成工作，除了办公室基础知识功底深厚外，还需有必须的实践动手潜力，操作潜力，应付突发故障的潜力，还要对办公室中常用软件都能熟练操作。作为一名工作人员，还要求有较强的表达潜力，同时还要善于引导自己思考、调节与人相处的氛围等。另外，还务必有较强的应变潜力、组织管理潜力和坚强的毅力。

其二，此次实习，我深深体会到了积累知识的重要性。俗话说：要给学生一碗水，自己就得有一桶水。我对此话深有感触。以往觉得很容易操作的office，但我的师父要求我完成某次产品统计的数据与记录时，我却一头雾水，感觉和平时计算机课堂中学的完全不一样，这也让我感到巨大的惭愧。因为以前的自己总以为这些东西学不学得好与专业没有多大联系，殊不知工作不是专攻一个方面，而是考察我们的综合知识水平。

此次实习增强了我毕业就业的信心和勇气。这次实习，我觉得我表现得还不错，许多同学都认为，自己以后进入企业都是能够胜任的。由此看来，我们在大学里还是学到了不少东西，只是感觉不到而已。所以，我们有就业危机感是就应的，但不能过于自卑和担忧，否则会妨碍自己的学习。此刻，我们能做的就是多吸取知识，提高自身的综合素质

能够说这次实训不仅仅使我学到了知识，丰富了经验。也帮忙我缩小了实践和理论的差距。这次实训将会有利于我更好的适应以后的工作。我会把握和珍惜实训的机会，在未来的工作中我会把学到的理论知识和实践经验不断的应用到实际工作中，为实现理想而努力。最后，我要感谢学院组织的这次十分有好处的实训，使我们学到了很多，也领悟了很多。

关于实习报告范文 篇6

随着社会经济的迅猛发展和人们生活水平的不断提高，酒店行业获得飞速发展。虽然酒店的规模大小、档次高低、服务水平、管理质量等参差不齐，但从近几年酒店行业发展状况和经济效益来看，酒店的规模越大、档次越高、服务质量越好，其经营效益也就越高。因为随着经济的发展，人们的道德素质、精神礼貌也不断提高，同时，对这个行业的需求和要求也越来越高，因此，越是高档次的酒店，越是宾客盈门。这反映出酒店服务业已成为社会礼貌的一个重要窗口。

酒店的服务质量是酒店日常管理的中心工作，全体员工都要有质量意识，管理人员更要树立服务质量观念。只有在质量观念上牢牢扎了根，才能在日常管理中把质量真正当成企业的生命线。服务质量是指酒店带给的服务在使用价值上(包含精神和物质)适应和满足客人需要的程度，既要具有物质上的适用性，如设施设备、菜看质量的优质，又要具有精神上的适用性，如良好的酒店气氛、服务劳动、员工精神状态等。服务的使用价值适合和满足客人需要的程度越高，服务质量就越好;反之，则服务质量就越差。要提高服务质量，就要提高服务的使用价值的质量。酒店服务质量的提高，质量观念是前提。

酒店里无所不在的是服务文化、礼仪文化、地域文化、饮食文化、解困文化等等，在饭店里所有的工作人员都是主人，所有的宾客来到饭店都会对饭店和饭店人产生或多或少的依靠，除了在理解服务的过程中接收文化或知识，他们还在遇到困难时向饭店人寻求帮忙。因此，我们能够说，饭店是一个到处充斥着文化和知识的场所。于是，在那里工作的人们务必更有知识、文化和涵养。宾客在品尝一道菜式，而耳边是服务员小姐用甜美的声音介绍有关菜式的知识，包括起源、流传、特色、新意等等，不仅仅更增添了品菜的乐趣，也让客人接收到一些新的知识和信息，让他们从另一个层面上觉得不虚此行。

在饭店的任何一个角落都是彬彬有礼的服务人员，规范的操作、职业的微笑、谦恭的神态，让客人无时无刻不受着礼仪文化的熏陶。处于社会中的个人永远都在受着周边人的影响，所谓人以群分，礼仪文化不仅仅使饭店人素质提高，也在有益地影响着客人，提升着整个社会的素质与涵养。新到一处，客人落脚饭店，总是迫不及待地想要多了解当地的地域文化、风土人情、景观特色。饭店人对此都应十分熟悉，饭店只是一个单体的建筑，只有在地域的大背景下，他才有了厚重的底蕴，有了文化的背景。对于外地客人而言，他们来到那里或者为了这个地方的景观特色，或者为了商务办公，基本上不会冲着一个单独的住宿环境而来。因此饭店需要有一种功能，能够凭借地主的身份为客人带给尽可能多的方便。比如介绍当地的旅游资源，比如在当地进行商务办公的路径指点。这样，饭店才真正成为地方与外界沟通的一扇窗。还有一种称之为“解困文化”，也就是帮忙客人解决难题的知识带给潜力，金钥匙文化就是典型，满意加惊喜，完成不可能完成的任务。

短短一年时间眨眼间过去，很快就结束了我们的实习历程，回首竟有些留恋，粱经理的教诲指导，领班们温和的微笑，那些和我们一齐服务过的服务员，都让我牵挂难忘。实习为我以后步入社会奠定基础，它是我从学校向社会跨越的一个平台，因为有他们的指导，才使得我顺利完成了实习任务。经历此次实习，我学会了细心认真地去生活学习，学会了如何待人接物，在生活的道路上，不经风雨怎见彩虹，今后我将珍惜每一次机会，勇敢地挑战自我，完善自我，让自己成熟起来。

关于实习报告范文 篇7

万事开头难。刚进入到幼儿园实习，总觉得困难很大，自己工作毫无经验，面对性格各异的孩子，面对新工作，的确工作很难开展。毫无头绪可言，到底该从哪里下手呢，看着师姐们轻轻松松的带着宝宝开展各种活动，做着一个又一个的游戏，看着孩子们一张张兴奋、热情高涨的小脸，我深深地被感染着，我努力地去学习，尝试独立带孩子，经过几次之后，我的紧张心理才逐步退去，慢慢的融入这个小集体当中。

实习第一天的画面还历历在目，那是多么让人印象深刻。清晨，早早的起床，带着那一点兴奋，那一点紧张，那一点好奇准备开始实习的第一天。刚进班级，我要面对的就是如何让这些可爱的孩子接纳我，并且喜欢我。大班的幼儿在面对陌生人时，都是那么心怀好奇，他们会主动上来和你打招呼，并且问这问那，很快我就和他们熟悉起来，打成了一片。我的指导老师可是一名经验老道的闸北名师，比起“指导老师”这个身份，我觉得她更像我的妈妈，不只是因为她的年龄和我妈妈相仿，更因为她就像是一位慈爱的母亲，用尽心血哺育我这个刚“出生”的孩子。我会积极观察陈老师如何引导幼儿自主学习，当我有疑问时，会及时请教老师，并能很快地将老师传授的经验付诸于行动，成为自己的经验。在陈老师的指导和帮助下，我很快得就熟悉了工作，并且他都会和我说说班级里每个幼儿的情况，我知道作为一名合格的幼儿园老师，需要通过接触幼儿、了解幼儿，逐步形成尊重幼儿、热爱幼儿、关心幼儿、理解幼儿的教育观念。

在实习整个过程中，我悟出了要因人施教，面对不同的幼儿要用不同的方法，每个孩子都有自己的差异，有自己独立的内心小世界，而作为他们老师，要想真正走进孩子们的内心小世界，不用心去了解去发现捕捉他们的闪光点是不行的，每个孩子都有他的可爱之处以及不足之处，要想帮助他们改正缺点，不仅要关心和照顾幼儿，和幼儿家长的沟通也非常的重要，在实习期间我试着与家长打交道，与他们交流幼儿在园以及在家的各种表现，实习让我获得了很宝贵的东西。

六个多月的实习生活，使我更深刻地了解到了一个幼儿教师的工作;更深刻地了解和掌握了大班这一年龄阶段的幼儿的身心发展特点及其在保教工作方面与中班、小班幼儿的区别;同时也认识到了作为一个幼儿教师，除了做好幼儿的教育工作外，如何做好与保育员、其他教师及家长的合作、协调工作也具有同样重要的地位。小朋友们都非常天真可爱，我很爱他们，很喜欢和他们玩。我试着让自己变成小朋友，融入他们的生活，这样我才会获得他们的欢心，才会得到他们的信任和依赖。但这样却并不代表小朋友会听我的命令做事。一个原因就是我还没有真正以一个老师的身份和他们说话，命令他们做事。相反地，我把自己当作他们的朋友来督促他们做事。甚至有时候我把他们的话当儿戏，哄他们。

我很庆幸能够跟大班的小朋友及几位优秀的老师共同度过了六个多月的时间，小朋友们给我带来的是无尽的欢乐，而几位老师的指导和教诲则是一笔宝贵的财富。特别是陈老师，她的课让我打开眼界，受益匪浅。在实习期间，她很认真的阅读我们的教案，听取我们的想法，并提出自己的意见。我们上完课后，她会主动地找我们谈话，指出我们的不足，使我们能不断地改进。要成为一名合共的幼儿教师，除了要有良好的教学经验外，最重要的是随机应变幼儿各种怪异的提问，我吸取周围教师的先进经验，提高自己的水平。不能对此疏忽!知识和经验都不是天上掉下来的。只有不断的吸取、提高!家长才会放心把孩子完全交给你。完全信赖于你。充分信任你。并且做到不怕苦，不怕脏，像母亲一样关心和爱护他们，经过这次实习，六个月里：让我真正的了解幼儿老师是那么的不容易。真是：哎，做什么都不容易啊。曾经以为带幼儿是什么人都能上任的。 可做起来是如此之难!

这几月经历的每一天，都已在我心中留下了永久的印记，因为这是见证我这样一个全新的成长。使我认识到正确的人生观，价值观。也希望我和陈老师的工作能配合的更默契。

教师是一个崇高而神圣的职业，但幼教工作是一个繁琐而又辛苦的事情，需要幼教工作者耐心、细心、爱心、责任心并重，缺一不可，总之，要当一名好幼教不容易啊。在此次实习中，我也看到了我自己不足之处，社会的不断进步使幼儿园对幼儿教师的要求是越来越高。我愿意用我的所有热情与爱心，换取孩子们的开心以及家长的诚心，实习间：让我增长了见识，做老师难，做个幼儿老师难上加难，我要在今后的工作中，不断的充实自己，全身心投入到未来的幼儿教育事业。

关于实习报告范文 篇8

旅游管理系专业东莞海悦花园大酒店实习报告你正在浏览的实习报告是旅游管理系专业东莞海悦花园大酒店实习报告，但我还是不能默认自己无能，以为那样无疑是给失败创造机会，我想试一下，我不怕，因为我相信自己，最后我还是毅然坚持了自己的观点，开始了实习生活的另一段具有考验的艰苦旅程。

7月1日，是我第一天在客房部上班，脱下前厅那套看似高贵的服装，套上那所谓号称“大妈”的灰色服，面对着镜子里的自己，感觉似乎有点老了，丑了。害怕自己会后悔，无数次在内心默默的对自己说：不能这样，一定要坚持，既然选择了就不要后悔，一定要认真在客房部做好，那才是最重要的。回到宿舍一躺在床上连动都不想动，想想今天的工作，只能用三个字概括----杂、累、脏。躺在床上全身又酸又痛，一想到明天又得拖着那么沉重的身体上班，真想大哭一场，但我对自己说：“不能哭，哭了就是弱者”就这样我忍受着，眼泪只在眼睛里转，就这样一天天地拖着疲惫的身体奋战在这劳累的工作岗位上。天天除了抹呀檫呀，还是重复这些工作，虽然心里觉得又累又没有意思，但心里还是特别的有刺激感，一个字“爽”，因为每天我们都在与时间赛跑，在客房部除了做房以外，还有好多杂七杂八的工作等着你去做，所以你必须加快速度。就这样，在匆匆忙忙地度过了一个半月，虽然这一个半月里有太多的怨言，太多的无奈，天天过着辛苦且无聊的生活，但还是觉得收获还是特别大，不但掌握了客房服务技能，对客服务程序，且更能近距离地接近客人，了解客人的生活习惯，体现“贴心服务、细心服务、用心服务”在酒店的重要性，还有在这个部门的一个半月实习;使我养成了吃苦耐劳的习惯，更坚定了自己对以后工作不怕苦不怕累的信念。

(六)实习心得

实习就这样的结束了，通过这七个月在不同岗位的实习，让我对酒店有了更深的认识，也有机会把自己在课堂上所学的理论知识运用到实践中来，初步体验到服务人员的艰辛与不易，也体会到收获的快乐。并且对这个酒店的现在和过去也有了一个更深刻的了解和认识，其对经营理念，文化建设也有了一个更深刻的了解，对整个酒店业的动作及经营管理有了一定的认识;还有，在人际关系如此复杂的单位里我处理好了如何与领导与员工相处的方法，并且从领导的身上学到很多东西，领略他们的风采及他们对每个人不同的待人接物的方法。虽然海悦花园大酒店尽管在管理上还存在着有些不足，不够完善，企业文化还有待建设等问题，但我相信随着整个东莞的开发与建设，随着酒店在内部管理体制上的改革，海悦花园大酒店定会加日升天，蒸蒸日上，同时也深深祝福海悦花园大酒店明天更加辉煌灿烂!

实习生活并非学校生活那么的单纯，老师的淳淳教诲，同学之间的相亲相爱，都是那么的真诚，而现在，我们重返校园了，所以只能加倍努力地学习以前所学不到的，以后来适应工作，适应以后的生活，实习，其实就是一个能够让我们更加锻炼自己各方面能力的大舞台，所以为了在这个大舞台上更加地展现自我，抓紧每一分钟，给自己充充电吧!

关于实习报告范文 篇9

透过这次实习，我收获了很多，一方面学习到了许多以前没学过的专业知识与知识的应用，另一方面还提高了自己动手做项目的潜力。本次实训，是对我潜力的进一步锻炼，也是一种考验。从中获得的诸多收获，也是很可贵的，是十分有好处的。

在实习中我学到了许多新的知识。是一个让我把书本上的理论知识运用于实践中的好机会，原先，学的时候感叹学的资料太难懂，此刻想来，有些其实并不难，关键在于理解。

在这次实习中还锻炼了我其他方面的潜力，提高了我的综合素质。首先，它锻炼了我做项目的潜力，提高了独立思考问题、自己动手操作的潜力，在工作的过程中，复习了以前学习过的知识，并掌握了一些应用知识的技巧等。其次，实训中的项目作业也使我更加有团队精神。

从那里，我学会了下面几点找工作的心态：

一、继续学习，不断提升理论涵养。

在信息时代，学习是不断地汲取新信息，获得事业进步的动力。作为一名青年学子更就应把学习作为持续工作用心性的重要途径。走上工作岗位后，我会用心响应单位号召，结合工作实际，不断学习理论、业务知识和社会知识，用先进的理论武装头脑，用精良的业务知识提升潜力，以广博的社会知识拓展视野。

二、努力实践，自觉进行主角转化。

只有将理论付诸于实践才能实现理论自身的价值，也只有将理论付诸于实践才能使理论得以检验。同样，一个人的价值也是透过实践活动来实现的，也只有透过实践才能锻炼人的品质，彰显人的意志。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。

三、提高工作用心性和主动性

实习，是开端也是结束。展此刻自己面前的是一片任自己驰骋的沃土，也分明感受到了沉甸甸的职责。在今后的工作和生活中，我将继续学习，深入实践，不断提升自我，努力创造业绩，继续创造更多的价值。

我认为大学生实习难，就业难，除非你有关系，能给你简单找到工作，否则就难逃市场选取的厄运。我在该公司实习总结了五个攻略，只能智勇双全，才能在这个社会中出人头地。

1、宜主动出击：找实习岗位和找工作一样，要讲究方法。公司一般不会对外公布实习机会，能够主动和其人力资源部门联系，主动争取实习机会。可个性留意正在招聘人选的公司，说明其正缺乏人手，在没有招到适宜的员工的状况下，很有可能会暂时选取实习生替代。

2、宜知己知彼：求职信和求职电话要稳、准、狠，即稳当地了解公司所处的行业大背景及所申请岗位的要求，准确地阐述自己的竞争力，自信自己就是对方要找的人;同时很诚恳地表现出低姿态，表示实习的热望和决心。此外，规范的简历，良好的面试技巧都有助于提高实习成功率。

3、宜避热趋冷：寻找实习单位时，宜避开热门的实习单位和实习发布网站，勇于找冷门公司，回避热点信息和实习高峰期，实习成功的可能性反而更大。

4、忌免费午餐：实习生与实习单位之间是双赢关系，主动跟对方说我不要钱来干活是很糟糕的开始，说明自己缺乏自信。有价值的付出必须要有价值的回报，不存在施舍性的实习岗位，能够为雇主创造价值的实习生才是对方所需，而理性思考到实习生价值的单位会给予实习生更多的锻炼机会。

5、忌盲目实习：未来求职拼的是专业度而不是态度。谋职实习不应是简单的劳动经验积累和态度培养，比如端盘子一类的工作，可能会增加挫折体验;与专业不对口的实习在未来求职竞争时含金量很低，从找工作的角度，这样的实习弊大于利。

实际上，实习只是接触社会的一个过程，大学生实习的目的就应是为了自己日后的发展，而不仅仅仅是累计工作经验，然后帮忙找到一个薪水较高的工作而已。

在实习中，我严格按照实习规程进行操作。做为一名初出茅庐的普通大学生，我不会放松对自己的要求，我期望用自己一开始的学习热情来对待日后的每一项任务工作。在这次毕业实习期间，虽然经常感到很苦，很累，但苦中有乐，累中搞笑，也都表现的十分地用心努力认真。

关于实习报告范文 篇10

这次在学校的安排下，我到\_保险公司进行毕业实习，在实习中了解保险行业及营销运作状况，在这个基础上，让我将课堂上学到的理论知识与工作实践相结合，培养我的实际操作本事和分析思考本事，以及遇到情景的心理，教会我如何解决问题，养成良好的工作素质。

一、实习时间

\_

二、实习单位简介

\_保险公司股东实力强大，涉及行业广泛，股权结构合理，贴合现代企业制度。\_保险公司拥有多家专业子公司。\_保险公司秉承“打造品质和实力的保险公司”的公司愿景，以“共同成长”为使命，把“诚信、关爱”、“创造价值”作为核心价值观，坚持“工作活力与管理理性”、“创新与执行”、“团队合作与发挥个人作用”等三个方面高度统一，发扬“战胜自我”的企业精神，以崇高的道德水准、高效健全的管理和高素质、高境界、高度职业化的员工队伍，为客户供给优质稳定的服务，成为高成长性的公司，成为客户首选的公司，成为优秀人才向往的公司。

三、实习环境

在公司，采取小组工作的形式，每个组有差不多十几个人，设一个组长，每个人都分配了工作任务，每个月都有硬性归定要完成多少指标，并按5%进行提成奖励。

当我们这些新来的员工被分配到各个小组以后，组长会发给我们一份客户电话表，这份电话表是由小组负责电话查询的工作人员在网上搜集到的，然后，组长还会给我们一份话术，主要写了如何与客户沟通交流的对话。对方有可能会继续与我们通话，或直接拒绝，这份话术上都做了说明，让我们这些新人进行参考。

四、实习过程

每一天我们的工作都是，按照技术部给的电话单，挨个拜访，打电话，平均每一天差不多有100多个电话，电话的主要资料是介绍我们的保险产品，期望客户能参加进来，然后就登记资料，再出合同。虽然活不难，可是在实际工作，却碰到了许多意想不到的麻烦。

首先，技术部虽然每个星期都给我们发了三百个电话，可是只是个电话号码而已，其他资料什么都没有。在这三百个当中，有的电话是打不通的，或者是空号，或者没有人接听，这种情景占了30%。其次，就是对方接电话，可能她们经常接这样的电话吧，有的听完公司介绍后，一听是推销保险的就直接挂掉电话。这种情景占了60%。剩下的10%呢就是听完产品介绍的，有的有兴趣会继续听下去，没有兴趣的就直接挂机了，这时候我们就要想进办法跟顾客聊下去，如给他们下风险意识，重复我们产品的优势，或者不聊保险，聊其他生活资料等等，目的就是不要让他们挂机。

刚开始打电话的那两天因为是新人，对话术和说话技巧不熟悉，挂机率超级高，比如一周的三百个数据，两天就打光了，一天100多个电话，通时才一个小时多一点点，不能按期完成要打的电话目标话，数据打完了就重复拨打，有些电话被我重复打了四遍，搞得我都不好意思再打电话过去了。还有就是，有时连续打了好十几个电话，对方不是空号，就是直接拒绝你，要是碰上一个态度比较恶劣的人，可能还没说上一句话，就被对方给骂回来了，那个时候我的心境会是十分糟糕的，情绪也很低落，这样的情景，所有同事都碰到过。

首先呢，他们要求我们这些新人去听优秀销售人员的录音，然后还原，再模仿他们的话术去跟顾客交流。这样两个星期后，挂机率没有那么高了，基本都能和顾客聊上了，每一天的通时也在2个小时以上了。第二周星期五，我一生可能都不会忘记这个时间，幸运之神降临在我身上，我最终出单咯，并且是个8000的大单，那时候兴奋的输入顾客资料时手都是颤抖的。合同是我和小组一个老人陪我亲自送上门的，顾客也顺利签字刷卡了，有了这张单，这个月考核目标也顺利完成了。

我的组长经常对我说：“每一天要尽可能多打电话，这样潜在的意愿客户就能被发掘出来，就会有收益了”。同时，她还让我把那些对产品感兴趣的用户名字单独列出来，然后隔两天在给对方回电话，进行沟通，这样会好一点。因为电话销售这个工作，有点像守株待兔，或者通俗的说就是碰死耗子。

我们除了要有良好的口才与沟通本事外，自身的运气成份也很重要，因为有可能对方就急需你的产品服务，可就是找不到，这个时候，你一个电话打过去了，对方会十分兴奋的和你合作，并且给你签字刷卡，而对那些感兴趣的客户进行反复沟通，他极有可能就心动了，并且最终决定和你合作，当然，电话销售工作对于女孩子来说优势很大，因为女孩子可能更善于和人沟通，由其是男老板，对方及时不做，也会很耐心的和你聊几分钟，说不定在这几分钟里，机会就来了。同时，当我们打的电话数量越多，潜在的机会也就越多，因为在社会上，有了一种产品，肯定就会有需要的人，只可是，你要把消息告诉他，这样他才会决定是否购买你的产品或者服务。

应对拒绝率高达95%的电话销售保险行业，第一个月是十分难熬的，有时候电话打得真的超级郁闷，被连续拒绝几十次之后再加上被顾客骂过之后，心境已经滑落到了最低点，再也不想继续打下去了，有几次甚至连放弃的念头都有。做电话销售最主要的就是心态问题，所以我把电脑的屏幕弄成了个跳动的大笑脸，每次郁闷时就看看那个笑脸，心境也会受其感染起来。另外一点呢，就是要忽视顾客的拒绝，把它当放\_，可是此刻我还不能到达这个境界，被有些顾客拒绝后还是会忍不住骂回几句，当然不是在电话上，而是挂机后。

五、实习期工作总结和收获

电话销售对于如何抓住顾客和找到有利顾客都取决于一分钟的开头语。并且针对不一样的顾客又要用不一样的开头语每次与客户之间的沟通都是不一样的，不能只按文稿上头的文字去沟通，这就要针对不一样的人采用不一样的方法，一套方针是不能很好地营销。

还有针对女性与男性也要有不一样的方法，一般女性比较贪小便宜，男性比较爽快，所以针对女性一开口就要说：“我们公司有个优惠活动，能为您介绍一下吗?”这样她们就会耐心地听下去，男性一般不采用这种方法。所以就要求我们在每一次的对话中积累经验，总结话术这样才能做的更好。另外最重要的一个因素就是普通话和礼貌，没有礼貌别人也不会尊敬你。普通话不标准别人也听不懂。异常是对于一个话务销售员来说标准的普通话和甜美的声音是很重要的!在真正走进电话营销职场期间，我深有体会。

当学到“顾客就是上帝，顾客是我们的衣食父母，顾客永远是对的!”等顾客理念，让我们体会到要主动关怀顾客，了解顾客，沟通顾客，主动为顾客着想;当学到以“诚信为本，有诺必践，恪尽职守，率先垂范!”的工作信条时，体会到我们电话营销中心应当坚持的工作准则和行为风范。

当然我所接触的最多的就是电话、电脑。电话是现代商人越来越常用的一种交流工具，所以，做电话营销人员了解一下打电话的一般要求是很有用的。打电话的基本原则是简明扼要，切忌罗嗦，既突出不了问题，又占用别人时间，从而引起别人反感作为一名话务销售，所以沟通是很重要的一种交流方式。在一片永远做不完的业务的前景下，如何进行沟通，如何做好沟通从心开始，都要留给我们自我去深思，在实践上慢慢体验得出经验并运用于实践，提高自我的工作效率!

另外在实习其实也是在不断的学习。不但要学习产品知识，并且要学会如何做人做事，怎样待人接物。在公司实习这段时间我学会了很多学校中学不到的知识，不断的充实了自我。自我已经不一个学生了，每一天8点起床，然后象个真正的上班族一样上班。回想起自我的这2个半月的工作经历，虽然有眼泪也有辛酸，但最多的还是历练与收获。实习过程中遵守公司的各项制度，虚心向有经验的同事学习。

两个半月的实习使我懂得了很多以前不明白的东西。也收获了很多朋友，同时也学到了很多东西，电话营销本事和业务知识有了很大的提高，但同时也看到了我一些不足：有时还不能时刻坚持自我的微笑、说话的频率有时过快、说话的声音有时过高、给顾客研究的时间有时太短等等，我将不断地改正自我的缺点，修正自我的不足，补缺补漏。

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。因为任何知识源于实践，归于实践。所以要付诸实践来检验所学。在以后的工作中我必须践守诺言;“诚信为本，有诺必践，恪尽职守，率先垂范!”的工作格言，我将引以为范!这次的实践我相信是我以后人生的一大起点，我会沿着学校这条港湾向社会这片大海航行，风雨无阻。

关于实习报告范文 篇11

今年暑假期间，我有幸来到高邮农商行进行了20\_年的暑期社会实践活动，本次为时一个月的社会实践活动使我受益匪浅。江苏高邮农村商业银行是高邮市网点覆盖最多的银行，也是口碑、信誉度的银行之一。

在实习的前几天里，我们学习了三天的柜面业务知识，并进行了电子银行业务、网店营销话术和信贷业务知识的培训。培训的课都是我在学校的商业银行经营管理专业课程上学习过的，所以培训时觉得很轻松，自信理论知识绝对没问题，可是忽略了实际业务的现实需要与理论是有差别的。看似简单的业务处理，当真正上岗时却有诸多的细节需要注意，比如：对待客户的态度，首先是要用敬语，如您好、请签字、请慢走;其次与客户传递资料时必须起立并且双手接送，最后对于客户的一些问题和咨询必须要耐心的解答。这使我认识到在真正的工作当中要求的是我们严谨和细致的工作态度，这样才能在自己的岗位上有所发展。

我们见习的主要内容是在大堂指引客户填写各种票据，向客户介绍简单的结算业务内容和本行的存取款办理规定。在大堂工作要特别注意礼仪，礼仪是人们在交往中形成的行为规范和准则，大堂经理与客户打交道，代表的是企业形象和荣誉，所以一切要小心谨慎。虽然看似很细小很简单的工作，但却使我收益颇多。在这最一线的工作中，在点点滴滴的学习中，在每天跟客户接的触中，让我深刻体会了何为耐心、主动以及信心。进来银行的客户各种各样的都有，办业务时自然会遇到很多问题，于是我观察、学习，也不断的实践摸索。在大堂跟客户接触中，感受了银行的工作氛围跟环境，同时真真切切的进行了实践，而非学校式的继续理论，因为没有实践看过的东西就很容易忘记的。

这次暑期见习是我大学生涯中一次重要的课程经历，我收获的不仅仅是动手能力和实践能力。这一个月，不仅是做事的一个月，也是做人的一个月。通过在高邮农商行这一段时间的实习，使我第一次把自己所学到的理论知识真正地应用到实践中去，并且在实践中得到了经验，同时又获得了许多理论知识中所没有的实践经验，这不仅丰富我的工作经验，更加提高了我的业务理论水平。

而且，在这一个月的实习过程中，我收获的不仅仅是动手能力和实践能力，它使我在实践中了解了社会、在实践中巩固了知识;它在我毕业前对我的专业知识也进行了一次检验，让我学到了很多在课堂上学不到的知识。既开阔了视野，又增长了见识，为我以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我走向工作岗位的第一步。

关于实习报告范文 篇12

今日，我们再一次回到了教育幼儿园。经过一年的学习，我们成长了一些，此次，我们带着更成熟的心态来应对这次实习。

入园后，经过园长给我们开的会议，使我们明确了这2周的精细规划，我们带着一颗求知的心，来到安排的大二班。在与主班教师简单交流之后，了解了班级的大致情景，然后我们去听了两节公开课。第一节是大班科学活动《蜘蛛》，上课的顾教师声音很动听，吸引了小朋友的注意力，课程导入简明直接，教师带领幼儿进取探讨蜘蛛的外形特征，顾教师的知识面很广，有些信息连我们都不两节。教师很好的结合了多媒体教具，充分利用了视频、图片等，让幼儿更清晰地理解知识。

第二节是中班的科学活动《各种各样的邮筒》，这节课是基于他们上次去参观了邮局之后，教师扩展幼儿知识的一节课，教了幼儿如何写信封、苏州的邮编，还看了世界各地的邮筒，我们也大开了眼界。教师能够灵活地调动课堂气氛，课堂应变本事也很强。

第一天的实习，让我们深刻地体会到了理论与实践的不一样，并学会运用实践与理论相结合，向教师多问、多思考、多领悟，不断地完善自我!

关于实习报告范文 篇13

随着社会的发展，科技的进步，作为信息载体的计算机日益显露出其举足轻重的地位。当今社会已步入了信息社会，知识经济将成为新世纪的主导产业。伴随计算机的逐步推广和使用，计算机已在科研、生产、商业、服务等许多方面创造了提高效率的途径，与此同时，单位技术成本也逐年有了明显的下降，然而办公室里的人事费用却不断增加。在国外，花费在专业、管理和行政人员上的成本占了办公室总成本的2/3—4/5，这一现象使人们对办公室自动化的要求与日俱增。我们必须在进行机构改革的同时，尽快使用现代化管理设备、管理手段、管理方法。

计算机在人事部门的广泛使用，改进了统计手段，改革了统计方法，提高了统计工计算机在人事部门的广泛应用，将为我国的人事管理工作，提供现代化的管理手段和科学的管理方法，并将为开创人事管理工作的新局面创造条件。

过去，在人事管理工作中，人事工作信息滞后，传递慢、“马后炮”，人事管理数据加工不及时。比如：干部考核、人员的工资计算、人事的统计、人事档案的填写，贮存等等。这些人事工作繁琐、耗时费力，准确性差、效率低、手工操作已难以适应形势的发展的要求。为此，我们应该努力学习有关人事管理现代化的有关理论资料，提高对管理现代化重要性的认识，尝试去利用计算机来实现人事管理的现代化。比如现在有些学校和单位在人事管理这方面所作的努力，由于从事计算机工作人员的技术指导和从事多年人事工作的老同志的帮助，他们：

首先，开发了“中华职专职工档案管理”软件系统。

其次，将学校或单位人员的档案内容的所需数据，存储在计算机的磁盘里，需要时可以通过计算机方便地进行查询、检索、维护，还可以将有关数据打印出来。

第三，还用计算机进行了日常办公现代化的管理工作的使用。

第四，及时收集、加工、整理、存贮、检索新的变化数据。

使其单位人事管理初步实行计算机化，让计算机在人事管理中得到初步应用。使人事管理者总是根据准确、及时的人事信息来进行决策，实现管理。只有计算机才能将现代化社会中，成倍增长的人事信息量，进行及时收集、加工、整理、贮存、检索、传递、反馈给决策者。发挥其特有的功能。

即：(1)对输入的人事数据，进行数值运算和逻辑运算，求解各种问题。

(2)对人事信息进行加工来解决各种数据处理问题，为人事决策者在决策时提供依据。

(3)对人事管理的各种资料数据和计算机顺序，具有记忆存贮的能力。

实践证明，当管理的信息量和复杂程度达到某一限度时，即管理人员的劳动强度超过其承受能力时，就必须采用新的管理手段，即用计算机技术信息的收集、加工、传递和存贮等，可以使用人事基础信息，高效、合理、恰当地管理。这样，人事信息系统随着计算机的应用、发展而不断完善，计算机在人事信息管理中的地位也就是益重要。

正因为如此，我们利用计算机替代手工操作建立的人事信息系统，即计算机人事信息系统，其主要功能可以归纳为以下三点：

一是可以高效能、大容量地收集、处理、存贮人事信息，大幅度地提高人事管理信息系统的工作质量和效率。

二是可以及时掌握整个人事管理系统的全面情况，提供系统的准确的人事信息，可以促进人事工作的规范化及各项管理制度与指标体系的建立和健全，从而提高行政管理水平。

三是可以提供各种加工处理了的人事信息，以满足人事管理的特殊要求，适应新形势对教职工队伍提出的新要求，帮助选择方案，实现优化决策。当前，不少单位的人事部门对于计算机的应用还仅限于简单的单机应用，随着时间的推移、任务的复杂、用户的需求，其应用还会

总之，计算机的广泛应用，计算机人事管理信息系统的建立，适应了社会经济发的客观要求，是人事管理现代化的一大进步。今天我们运用计算机进行了学校人事档案管理的初步现代化的开发和使用，它大大提高了人事管理工的工作效率，它把人事干部从繁重的手工操作中解脱出来，用精力从事创造性的管理活动和其它教育教学的活动中去;它能使决策、计划和其它管理活动更加科学、精确、灵活。因此，建立计算机人事管理信息系统是一种客观发展必然趋势。尽管在人事管理方面还不可能普遍使用计算机，但从长远来说，人事管理现代化和计算机是不分割的。轻视或者拒绝利用计算机技术，就不可能真正地、全面地实现人事管理现代化。随着我国经济、科技的发的，人才开发管理的加强，我们一定要努力创造条件，促进使用计算机的人事管理现代化。为建设中国特色的社会主义而努力奋斗。

关于实习报告范文 篇14

为了让自己所学专业的理论能在实践中得到锻炼,我于20\_\_年4月12日至20\_\_年6月12日在延安职业技术学院附属小学。实习的基本内容包括三部分：课堂教学、班主任工作和教育调查。基本情况如下：

1、课堂教学：完成教案数为十份，试讲次数为十次，上课节数为十节。

2、班主任工作：班主任常规工作、春季运动会、六一儿童节。

3、教育报告;完成一份教育调查报告。

这次实习令我感受颇多。一方面，我深感知识学问浩如烟海，使得我不得不昼夜苦读;另一方面我也深深地体会到教学相长的深刻内涵。比如在我从事教育教学活动时,第一次深入课堂时，我就遇到了许多师范学校里没学过、没想过的难题。即当自认口才出众的我绘声绘色地讲完一节课后，我问学生：“你们听完课，印象最深的是什么?”学生面面相觑，茫然无语。学生何以如此呢?在我看来主要是由于学生没有学习的兴趣。

古人云：“知之者不如好知者，好知者不如乐知者。”兴趣对于一个学生的学习来说是一个至关重要的条件。兴趣是学习入门的阶梯兴趣孕育着愿望，兴趣溢生动力。那么如何才能激发学生的学习兴趣呢?

在班主任实习工作中，我主持了一次关于孝敬父母的班会，实习报告《新教师实习报告范文》。起初，我遇到了许多困难：比如学生的不配合就常常令我痛心疾首。当时，有人建议我使用强制方法。比如说罚站、罚蹲等。诚然，这种方法可以勉强维持班级秩序。然而，这也无疑加深了老师与学生之间的隔阂，甚至会使学生产生厌学的心理。作为教育工作者，就要想方设法创设民主和谐的教学气氛，在教学活动中建立平等的师生关系。而且，教师要把自己当成活动中的一员，是学生活动的组织者、参与者、引发者，是学生的学习伙伴、知心朋友。

通过和学生的接触也使得我对班上的一些学生有了一定的了解。班上有几个个同学家庭比较困难，于是有人向我提议：在主题班会上为这些同学献爱心——为他们捐款。可是，经过我的再四考虑，我还是把他否定了。因为，为贫困生捐款献爱心动机非常好，可是这样做却很容易伤害学生的自尊心。学生没有了自尊，也就很难再有强烈的学习兴趣了。

为了办好这个班会，我努力为每一个同学创造展示自我的机会，提供展现自我的平台，使每一个学生都能够体验到成功的愉悦，感觉到自我的价值，品尝到其中的乐趣。结果，在准备班会的过程中，同学们都很积极。班会的节目花样繁多，唱歌、跳舞等应有尽有。

当然，在开展班会活动过程中，我也发现了一些问题。我曾经问过班上的同学一个问题：一斤棉花和一斤铁哪个重?尽管我一再“放水”，可是人有为数不少的人回答：“当然是一斤铁重了!”

最近，我还在学生的习作中发现这样的句子：“除夕之夜，深蓝色的天空中挂着一轮金黄色的圆月。”除夕之夜，天空中又怎么可能出现一轮金黄色的圆月呢?严重失真，近乎荒谬。其实，这仅是一个常识性的问题，这样简单的问题都回答不好，问题似乎就变得复杂了，值得我们教育工作者深思了：不懂得这些常识的学生，又怎能拥有完整的人生?这样的教育能被称作素质教育吗?

关于实习报告范文 篇15

一、实习目的

我从事的岗位与自我的专业也有些联系，但在工作的起步阶段我就面临着挑战。在不断学习的同时，我也在不断的调整自我，在工作实践中提高和丰富自我，总结自我在转型期的思想碰撞，从而为自我的人生和职业生涯奠定一个良好的基础。

二、实习资料

刚开始的一段时间里我是做一名服务员，做服务员首先要学会的便是操作机台，对每一台机器都要做到了如指掌，机器的开关，卡币、卡票、抄票等以后的处理，故障的修理等等都要学会。在这过程中我发现学习是多么重要，就算是服务也需要学习，任何工作都离不开学习。身为一名服务员与顾客沟通自然少不了，向顾客介绍机台，告诉他们机器的玩法这是最主要的，他们有不会玩的我得第一时间去帮忙他们，当然把每一台机练熟是我能够帮忙他们的前提。当然，作为一名服务员也是件十分辛苦的事，每一天要站七个小时左右，回到家腿真的挺酸的，并且当顾客比较少时会感到很无聊，人多了又忙可是来，可是时间长了，渐渐地也都适应了。

但之后的时间里我又成了一名收银员兼推广员，那时候我的身份是一名收银员，有时服务员的工作也得夹杂着做一些，但主要还是收银的多，偶尔会宣传一下我推出的优惠套餐甚至活动。作为收银员主要学会领币和退币、还要结账、分辨人民纸币和硬币、替顾客兑换礼品、存票、推销卡、套餐之类的，但有时也必须进仓库为柜台补充货品。推广的任务就是要吸引更多的顾客来参与我公司举办的一系列活动，从而能够到达吸引更多顾客，提高营收的目的。

做宣传时拿着麦克风最主要就是不能害羞，要放的开，要敢说，要有活力，每一个活动的举办之前都要先制定好计划和步骤，把活动资料、奖励方案都要先列成表，到时候就能按步骤进行了。在顾客参与活动前要渲染活动的趣味性和奖励的丰厚性，这样就能吸引更多的顾客，当然活动结束后也得总结成功和失败的地方。

这个实习过程比较复杂艰苦，可是结果是比较成功的，在这个时间过程中我学到了很多以前学不到的东西，增加了很多社会经验，这一次是我真正向社会迈出了一大步，尤其是从学校走出后找工作别人问我有经验没，我能够很自豪地说有，并且是很宝贵的经验，因为在乐园我能学到很多其他人在别的地方学不到的东西，因为那里的环境十分异常，那里是一个鱼龙混杂的地方，在那里我要和各色各样的人打交道。人的一生不可能只和学校里那样的人交往，假如遇到些刁蛮的顾客怎样去应对?在那里就能够学到。首先我不能怕这些人，你越是怕他们就越恃强凌弱，然后就是要避免和他们发生正面冲突，能忍则忍，能避开就避开，只要不触及我的尊严底线，所谓“海纳百川，有容乃大，”我应当体现出自我受过高等教育的高素质人才的风范，这个世界上武力是解决不了任何问题的，智慧和大脑才是我的立足之本，生存发展之道!

三、实习总结

经过x个月多的实习，使自我收获很多，也明白了许多道理，使自我的思想愈发成熟，主要表此刻：

在这次工作后我的世界观有了一些变化，我认识到了社会的不公平性，这个世界没有绝对的公平，仅有相对的公平，永远不要去埋怨人生、埋怨社会，当我处于必须的环境之下，埋怨、愤怒、反抗都是无济于事的，能做的就是去适应，端正自我的心态，把眼光放低，把双手放高，踏踏实实做好自我手头的事，经过奋斗去提升自我，闯荡出一片锦绣前程。

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