

【实用】大学生学生实习报告范文集合五篇

随着个人的素质不断提高，报告使用的频率越来越高，其在写作上具有一定的窍门。你所见过的报告是什么样的呢？下面是小编为大家整理的大学生学生实习报告5篇，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

大学生学生实习报告 篇1

一、 毕业实习单位简介：

xxx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。

xxx科技有限公司技术力量雄厚，各技术精英不仅注重自身水平的提高，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。今日的xxx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。经过10

多年的努力，xxx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。

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xxx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xxx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：

20xx年xx月xx日——20xx年xx月xx日

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。

南宁琅东是个好地方，也是我们的一个主要的业务区域。哪里的单位、公司写字楼都很多，需求者当然也就多了，同时这也是我喜欢跑的地方，每次来都有不少的收获。我们的业务在南宁已经做了两年多了，总体业绩还是良好的。目前，公司还是在不断地开发新市场，寻找新客户。今年3月1日我和几个同事就被派到了贵港市出差作业，这是我工作以来第一次出差，当时是既兴奋又有点底气不足的感觉。毕

竟是第一次到一个陌生地方跑业务，可能有点不习惯吧，不过想着还有4个老同事一起，也就觉得没什么可顾虑的了。贵港这个地方的人好说话，不排外，怪不得听同事说这是个好市场，当时就感觉到很幸运，发誓一定要好好工作，多赚点钱。我们到贵港就制定了作业方案，先从这里有影响力的政府单位开始“下手”，再向各个公司、写字楼发起“进攻”，最后是各大市场和学校医院。一条条的渠道宣传下来，效果果然明显。果然，出差的第一天就跑出了业绩，而且接下来几天都能跑出好业绩。这里也有我们的老客户，不过我们是以开发新客户为主。到9月11日，出差贵港结束，当天返回南宁。

我是在20xx年8月6日进入了xxx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。

为了开发新市场，公司最近都派人往外跑。这我也喜欢，总感觉出差除了作业还可以锻炼自己在新市场工作的能力。9月30日，我又被派到了柳州出差，柳州可不像贵港那样好做，在这里完成一笔交易花的时间远比在

贵港多地多。不过柳州可是个大市场，我们6个人在这里做了3个星期，虽然业绩一般，但市场潜力很大。在柳州出差的日子里，我第一次带

上了徒弟，老总说我工作不错，就给个新人我带了，感觉很有成就感。毕竟得到了领导的肯定。

大学生学生实习报告 篇2

这个时代的发展是非常迅速的，所以如果我们一直在原地踏步的话，很容易就给别人超越，然后被社会淘汰。要想创造幸福美满的生活，我们就应该学会去适应这个时代的发展。小编最近这几天编辑了一篇大学生金融商业银行实习报告，各位有需要的读者可以观摩观摩。

1、引言

根据学校的要求，本人在20xx年10月8日开始为期五周的时间在xx金融商业银行进行了毕业实习。在xx金融商业银行吴中支行实习期间，在单位指导老师的帮助、指导和教育下，我熟悉了xx金融商业银行的主要经济业务活动，系统地学习并较为深刻地掌握了xx金融商业银行各方面的实务工作，对关于银行经营和管理的理论知识和各方面实际工作能力都得到了不错地锻炼和提高。也明白了理论与实践相结合的重要性。现在就将这次毕业实习的具体情况及心得体会作一个系统的归总和小结。

2、实习时间

20xx年10月8日—11月15日共5周

3、实习地点

xx金融商业银行

4、实习的目的

通过在xx金融商业银行实习进一步了解和巩固在学校期间所学的各门金融学课程的基本理论和基础知识,学会理论联系实际,增强自我解决实际问题的能力。

通过在xx金融商业银行的实习,达到学校的社会实践要求,并在单位指导老师的指导、帮助和教育下,熟悉xx金融商业银行的主要经济业务活动,较为系统地学习银行个人金融管理工作和日常业务的操作流程。

通过在xx金融商业银行的实习,学会如何更好的适应新的工作环境以及端正自我的学习及工作态度,为更好的走入社会打下坚定地基础。

5、关于xx金融商业银行的业务

商业银行业务是xx金融商业银行的传统主营业务,包括公司金融业务、个人金融业务及金融市场业务。

6、实习过程

在这次实习过程中可以说真的是获益良多,大致上掌握了xx金融商业银行的各项业务,熟悉了银行日常业务的操作流程以及工作制度等等,从客观上对自己所学的有关银行方面的各项知识和理论有了更深一层的认识。在实习期间,我能够做到虚心学习,认真工作,认真地完成各项工作任务,并与同事建立了良好的关系,得到了行里员工的一致认可。

在银行大堂跟着大堂经理学习,大堂经理是连接客户、高柜柜员、客户经理的纽带,因此首先就得学习柜面相关知识,才能更好的解答客户问题,引导客户办理相关业务,维持大堂秩序,减轻柜员的工作量,提高整体服务效率

。营业中的礼仪主要有四大内容:解答客户问题、营业中分流客户、维护大堂秩序、适当理财产品的营销。

在此段时间我学会了如何跟顾客进行沟通, 如何使顾客对我们的服务感到满意, 另外还有就是要尽心尽力地去帮助他们, 例如是帮助他们填写单据或是教他们正确使用自动柜员机, 还有就是解答他们有关理财产品的问题。由于实习的时候正值央行加息, 所以有很多老年客户来银行办理转存业务, 对这么年长的客户, 需要提供取号、填写存单、核对、领去休息区等候以及领去柜台办理业务等一系列的服务。当然在服务的过程中最重要的是学会微笑服务。

另外, 在这个过程中, 我还学习了点钞、凭证翻打、文字录入等技能, 这都是一个合格柜员的基本功, 虽然这些事情在我没接触之前觉得很难, 第一次接触的时候觉得很复杂, 但接触多了, 我才发现这都是熟能生巧的事。每天练习了也就觉得没那么困难了。

在网点, 我还学了一些对公业务。银行对公业务中最常见的是票据业务。在票据业务中第一步是票据的核验, 主要是核验印鉴, 每个开户的单位都会在银行里留下自己印鉴的模板。在核印鉴的时候, 首先利用的是电子核鉴系统, 如果电子核鉴系统通过的话就可以办理相应的业务, 但是有时候, 由于印泥的质量问题, 或者是敲章的时候方法不对, 使得印鉴在机器中不能核验通过, 这时候就要借助手工的方法。手工的方法是要先找出单位在银行开户时预留的印鉴卡, 然后把支票上的印章折掉一部分, 把剩余的部分与印鉴卡上的核对, 这里面最关键的一点是不能自己说通过就行了, 要得到业务经理的许可, 也就是说要让业务经理也核对一遍。

7、实习总结

虽然这只是五个星期的实习,虽然短暂但却又非常的充实,对我来说,是大学生涯中甚至是人生中很重要的一部分积累和经验,这在我以后的学习和生活中都会发挥着很重要的作用。而且这次的毕业实习无疑成为了我踏入社会的一个平台,为我今后踏入社会奠定了良好的基础。而尽快实现角色的转变,是作为一个大学毕业生刚步入社会时要面临的首要任务。对此,我们必须端正好自己的心理和态度。

在学校期间我就已经学习过一些关于银行方面的`课程,例如《银行业务与经营》、《货币银行学》、《中央银行学》、《投资银行学》等等,这些都为我在银行的实习打下了一定的基础。

这次实习过程中,让我得益最深的就是能够到xx金融商业银行和业务管理部学习,因为这些都属于银行内部运营的机构。在这些机构中我学习到了平时书本没有详细介绍的知识。这使我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解,也是对这三年大学里所学知识的一个巩固与运用。特别要感谢的是我的同事们和上司给我的榜样作用。他们勤奋、努力而且乐于助人,给予我很多鼓励与帮助。

在这次实习过程中,我还体会到了实际的工作与书本上的知识是存在一定距离的,并且我需要进一步的学习。这样才能使我在银行的基础业务方面的知识,不紧紧局限于书本,而是有了一个比较全面和深刻地了解。这些最基本的业务往往是不能在书本上彻彻底底理解和学习的,所以基础实务尤其显得重要。

另外我还体会到我们对待每一样工作都要有必不可少的责任心,做事情要谨慎小心,因为业务是复杂多样的,小小的错误就会给顾客和银行带来损

失。还有就是虚心,有什么不懂的要虚心请教。在这个实习过程中我也无时无刻地感受到了员工之间的团队精神、敬业精神、创新精神和奉献精神。

当一个月的实习时,我收获的不只只是各方面的专业知识的提高,还有就是做人做事的道理。

大学生学生实习报告 篇3

20xx年10月9日,按照学院的要求,我抵达了贵港市桥南中学进行为期28天的教育实习活动。短短一个月的时间,在桥南中学领导和有关老师的帮助指导下,我积极且认真负责地完成了实习任务,感受到了阳光下最光荣事业和作为一名园丁的崇高与艰辛。我时刻牢记我院“德才并育,知行合一”的校训以及“学高为师,身正为范”的教师资格,充分发挥主观能动性,把在大学课堂上所学的理论知识和实际教学相结合,在实践中学,在学中实践,认真开展教学工作和班主任实习工作,认认真真、踏踏实实、勤勤恳恳、任劳任怨,我付出了很多,但也收获了很多。在整个实习阶段,我从一个只会“纸上谈教”的大学生到一个能在课堂上“讲课自如”的准老师;从一个没有经验的大学生到一个对平行班有一定处理能力的班主任,这一切无不见证着我所付出的每一分耕耘所得到的收获。

在这段时间里,我学到了很多在学校了学不到的东西,也认识到了自己很多的不足感觉收益非浅,以下是我在实习期间对工作的总结以及一些自己的心得体会。

首先,我想谈一下实习的意义。

实习是一种对用人单位和实习生都有益的人力资源制度安排。对接受实习生的单位而言，是发展储备人力资源的措施，可以让其低成本、大范围的选择人才，培养和发现真正符合用人单位要求的人才，亦可以作为用人单位的公关手段，让更多的社会成员（如实习生）了解用人单位的文化和理念，从而增强社会对该组织的认同感并赢得声誉。

对学生而言，实习可以使每一个学生有更多的机会尝试不同的工作，扮演不同的社会角色，逐步完成职业化角色的转化，发现自己真实的潜力和兴趣，以奠定良好的事业基础，也为自我成长丰富了阅历，促进整个社会人才资源的优化配置。

作为一名学生，我想学习的目的不在于通过结业考试，而是为了获取知识，获取工作技能，换句话说，在学校学习是为了能够适应社会的需要，通过学习保证能够完成将来的工作，为社会作出贡献。然而步出象牙塔步入社会是有很大落差的，能够以进入公司实习来作为缓冲，对我而言是一件幸事，通过实习工作了解到工作的实际需要，使得学习的目的性更明确，得到的效果也相应的更好。

其次，就实习期间自己在班主任和教学实习等方面的工作做一个总结：

一：班主任工作实习

实习期间，我能很好地掌握和熟悉全班学生姓名、个性特点、兴趣爱好、思想情况、组织情况以及班级特点，工作积极主动、认真负责、善于做思想工作、处理日常事务灵活而不拖沓，能制定切实可行的教育工作计划，独立工作能力强。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要
下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/006210044005010>
[201](#)