

学生的实习报告(15篇)

随着社会一步步向前发展，我们都不可避免地要接触到报告，我们在写报告的时候要避免篇幅过长。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编精心整理的学生的实习报告，仅供参考，大家一起来看看吧。

学生的实习报告1

中专的第二学期一开学，老师布置完任务后，我就开始了我的实习生活，实习报告！快看哈。虽然时间不是很长，但是我却知道这次实习的重要性，因为这次实习是我们认识专业的一个窗口，同时又是择业，社会交往乃至认识社会的第一次机会，所以我决定，在这次实习生活中，严格的要求自己，并虚心向各位师傅请教，让自己通过这次实习，确实学到一些东西，减少自己将来踏入社会的一些盲目性，让自己在今后的工作道路中能够走的更自信。

一、在这次实习中我了解了施工现场所用的一些建筑材料基本性能检测：

1. 水泥性能检测

1) 物理检测项目及方法：密度(李氏瓶法)、比表面积(勃氏法)、细度(筛析法)、水泥标准稠度用水量、凝结时间、安定性(饰饼沸煮法)、水泥胶砂强度(iso法)、流动度，实习报告《实习报告！快看哈》。

2) 化学检测项目：烧失量、二氧化硅、三氧化二铁、三氧化二铝、氧化钙、氧化镁、不溶物、三氧化硫、氧化钾、氧化钠。

3)废品：凡氧化镁、三氧化硫、初凝时间、安定性中任意一项不符合标准规定时，均为废品。

4)不合格品：凡细度、终凝时间、不溶物和烧失量中的任意一项不符合标准规定或混合材料参加量超过最大限量和强度低于商品强度等级的指标时为不合格，水泥包装标志中水泥品种、强度等级、生产者名称和出厂编号不全也属于不合格品。

2. 金属材料(钢筋)

钢筋种类很多，通常按化学成分、机械性能、生产工艺等进行分类。

一、按化学成分分

碳素钢钢筋和普通低合金钢筋。碳素钢钢筋按碳量多少，又分为低碳钢钢筋(含碳量低于25%)，中碳钢钢筋(含碳量0.25%~0.7%)，高碳钢钢筋(含碳量0.70%~1.4%)，碳素钢中除含有铁和碳元素外，还有少量在冶炼过程中带有的硅、锰、磷、硫等杂质。普通低合金钢钢筋是在低碳钢和中碳钢中加入少量合金元素，获得强度高和综合性能好的钢种，在钢筋中常用的合金元素有硅、锰、钒、钛等，

二、按机械性能分

钢筋混凝土结构用热轧钢筋，过去大都采用碳钢。随着普通低合金钢的发展，现行热轧钢筋，除了碳钢的3号钢外，全为普通低合金钢。按机械性能把钢筋分为四级：

i 级钢筋-235/370级

ii 级钢筋-335/510级

iii 级钢筋-370/570

iv 级钢筋-540/835级

分子是屈服强度，分母是抗拉强度，单位是mpa。

钢筋的机械性能通过试验来测定，微量钢筋质量标准的机械性能有屈服点、抗拉强度、伸长率，冷弯性能等指标。

1) 屈服点：当钢筋的应力超过屈服点以后，拉力不增加而变形却显著增加，将产生较大的残余变形时，以这时的拉力值除以钢筋的截面积所得到的钢筋单位面积所承担的拉力值，就是屈服点。

2) 抗拉强度：抗拉强度就是以钢筋被拉断前所能承担的最大拉力值除以钢筋截面积所得的拉力值，抗拉强度又称为极限强度。

3) 伸长率：伸长率是应力—应变曲线中试件被拉断时的最大应变值，又称延伸率，它是衡量钢筋塑性的一个指标，与抗拉强度一样，也是钢筋机械性能中必不可少的保证项目。

4) 冷弯性能：冷弯性能是指钢筋在经冷加工(即常温下加工)产生塑性变形时，对产生裂缝的抵抗能力。

三、按生产工艺及轧制外形分

钢筋混凝土用钢筋分为热轧带肋钢筋、余热处理钢筋、热轧光圆钢筋和普通低碳钢热轧圆盘条。

3. 浇筑

大坝的浇筑有平铺式和台阶式。我所实习时正值酷暑，温度较高，每天太阳都是火热的。正是采用的台阶式，在浇筑时应该不要搞太大的工作面，以免来不及覆盖第二层而产生初凝现象，也要控制混凝土温度，

混凝土会受冷拉出现裂缝，将会引起质量事故。另外，浇筑混凝土时应注意积水的清扫，注意不能把水与混凝土搅和在一起。拌和好出机的混凝土应现场测定它的坍落度，大坝根据部位不同浇筑的混凝土强度也不一样，通常情况下，大坝的表面浇筑高强混凝土。

学生的实习报告2

光阴似箭，转眼间，实习生活结束了。在实习过程中，我始终保持了积极、主动、严谨的工作态度，遵守公司规章制度，虚心学习，也有幸得到部门领导的教诲与指导以及同事的协助，采用了看、问、学等方式，初步了解了网站运营中的具体知识，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，所以我将报告中讲述我在实习期间积累的这方面的理解和经验。实习是我们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。

一、实习单位介绍

理财范投融资平台隶属于北京网融天下金融信息服务有限公司（和必鼎科技有限公司为兄弟公司），我们植根于民营经济，深刻理解民营企业发展路径与困惑，捻熟金融资本和产业资本的内在属性，勤勉于行业深耕。针对投资者提供一站式资产配置理财服务。针对中小企业提供迅捷，低成本的直接融资渠道。我们秉持价值发现，价值创造与价值

提升的核心理念，利用多年对金融产业与中小企业生态的深刻理解和独特眼光，嫁接新兴的风险管理模型，围绕中小企业投融资、个人及家庭理财、投资者资产配置，致力于产业升级及产业均衡配置，科技金融与信贷资本适配。志在利用互联网技术结合产业生态构建一个的安全，稳健，高效的投融资普惠平台。

二、工作内容和过程

今年2月份我与北京网融天下金融信息服务有限公司签订实习协议后，来到该公司实习。担任公司新项目《理财范》的推广运营专员。从20xx年2月25日到20xx年7月25日，为期5个月。在这次实习中，我充分利用了在校所学知识和《理财范》平台技术。负责网站的内容建设、设计、优化、推广、追踪等运营和维护工作。在网站运营经理的指导下独立负责公司网站的新项目《理财范》的推广任务，主要包括网贷导航页的添加，论坛博客的软文推广，百度，谷歌，360，搜狗等大网站的合作交流，并通过自己的努力完成了《网贷天眼》《网贷之家》《融图网》等网站的网贷导航申请。百度和谷歌也通过个人的努力达成初步合作。在这段时间内，网站的流量和IP量稳定，运营正常。我们的工作是从上午9点到下午6点，中午有两个小时的午餐时间。

三、总结

通过这次实习，我真正实现了由理论到实际的转变，锻炼了自己的动手水平，同时也让我理解到自己与真正专业人士的差别。我们做的这些内容在我看来已经受益匪浅，但是在专业电子商务人士眼中却仅仅SEO技术的皮毛，并没有深入核心，这些工作仅仅之后真正工作的铺垫，是必经过

程。在这五个月的实习中，我看到了自己专业知识的欠缺，也获得了经历和体会，对于今后走上工作岗位，都有很大的协助。经过这次实习，也提升了我的专业水平。在以后的工作上我会有争取更大的进步。

在这次实习工作中我总结了几点经验教训，这将会在我以后的人生道理上起到非常重要的作用。首先，态度决定一切，工作时一定要一丝不苟积极主动，按时上下班遵守公司规章制度；当然作为新人就要持续学习，遇到自己不懂或不会的地方即时向经理同事请教；在工作中勤于思考，在工作岗位上一定要勤于思考，持续改进工作方法，提升工作效率.公司的日常工作都会比较繁琐，而且几天下来也会比较枯燥，就是需要你多动脑筋，持续地想方设法改进自己的工作方法，提升工作效率，减少工作所需时间。

四、体会

通过在《理财范》做运营专员的3个月来看，我受益匪浅，懂得了很多。现在绝大部分人都单方面看薪酬多少来做职业的决定，我任务这是不对的，应该要有大局意识，有自己的全局观。根据自己的特长，专业，兴趣方面等综合方面，来评估自己要做一个什么类型的工作，从事什么样的职业。《理财范》是一个互联网金融平台，我为这个平台做SEO工作不但学习了网络优化的相关知识而且理财方面也学到了很多的东西。随着“宝宝们”的崛起，银行的利息已经不能满足老百姓的需求了，像我们刚毕业的年轻人怎能OUT呢。下面我就用《余额宝》举例子，余额宝与天弘基金合作能够说是互利互赢，天弘基金成功超越华夏基金成为中国第一大基地。儿余额宝给用户的好处就是5%以上的利息，差不多超出银行活期的利率的30

倍。而且还是无起投门槛，灵活性高随存随取。而我们的理财平台《理财范》是专业的P2B理财（个人对企业），年收益稳定在12%—15%左右，中国知名的担保公司做100%本息担保，所以安全是没问题的，我自己和家里借了2万现金买了这个理财，这仅仅一个理财规划开始，我还要将每月的工资拿出来一部分来做理财投资，相信这将是一笔非常大的财富。实习是一个人进入社会的必经之路，也许工资不会很高，干的活都是最基础的，但是真正进入社会之后你就会发现实习所给你带来的东西是特殊的。它会让你更好的融入到这个社会。

学生的实习报告3

很荣幸我们xx医药连锁经营管理的全体学生于20xx年来到xxx市xxx医药连锁经营有限公司来实习，有幸的成为了该公司的实习生，回顾这xx个星期的实习，我们在店长和中药老师傅的支持和帮助下，严格要求自己，按照店长的要求，较好的完成了自己的本职工作，在此对店长和各位中药老师傅们表示衷心的感谢，感谢xxx医药连锁经营有限公司给了我们一个展示的机会。通过这段时间的工作和学习，明白了理论和实践相结合的重要性。同时了解了连锁药店的大概部门，有采购部，防损部，营运部，行政部，财务部，信息服务部，人事部。而营运部其下又分为各个连锁分店，而分店主要由店长，营业员和收银员，理货员组成。

一：实习的时间和人数的安排

时间：20xx年x月x日

人数：xx人

二：实习阶段的认识和学习

在刚刚开始工作的几天里。尽快的适应了这里的工作环境，慢慢的融入了这个集体里，在店长的关怀下，真的学习了店里的各个工作制度要求和任务，明白了每位工作员的任务和责任以及他们的工作流程，不断提高了自己的专业知识和水平，丰富了自己的经验。在此期间主要学习了首先是认识药，了解药的分类，用途和拿药。虽然药品的种类很多，但是药品的摆放是按类别来的，先是注射液，胶囊，片剂，滴丸等的分类，再在此基础上分别按抗生素，心血管，呼吸系统，消化系统，外用，非处方药，计生，医药器材，其他分类。当然取药拿药是最简单也是最重要的一门技术了。在拿药的时候，对不同的年龄，性别和不同程度的人，药的拿取是不同的，特别是小孩和孕妇的用药要特别小心，谨慎。其次在拿药取药的时候，要用礼貌的态度去接受患者的咨询，了解患者的身体状况，同时向患者详细讲解药品的性质，功能，用途和用法及注意事项，同时也要尊重患者的主观意见。不同的药陈列的位置，环境不一样。但是有些药品是不同的。比如有些药品适合在一定的温度下，才能保鲜，这类药品就必须放在温度和湿度调好的冰箱里。还有易挥发的药品不能和其他药品放在一起。最重要的是毛利率高的，利润高的药品须放在货架的黄金位置。最后还必须每天给药品保持清洁。使我们锻炼了耐性，认识到了做任何工作都要认真，负责，细心，处理好每一次的营业，了解在药店中每一个职业与药店之间联系的重要性。

三：加强自身学习，提高专业知识和认识

通过这二个星期的学习，不仅学到了很多书本上没有的知识，而且还丰富我们的阅历和积累经验。但是还是使我们认识到自己的学识，能力和阅历还很欠缺，所以在工作中不能掉以轻心，要更加投入，不断的努力学

习，书本上的知识是远远不够的，而且理论和实践相结合才能更好的让我们了解知识，更好的把知识带到现实中，服务大众。而且我们在实习过程中，也是上班的一员，要遵循药店的各项制度规章，不能像在学校里一样。在店里做事情要有所顾虑，你能随心所欲，重要的是秉持一种学习，认真的态度。同时工作不仅需要熟练的专业知识和技巧，还要高尚的职业素质和道德。最后明白了连锁药房和医院的药房不同，医院的药房的药师只需要药师处方发药，而我们连锁药房的顾客大多是对药品认识较少的非专业人士，所以在拿药和取药的时候，要小心，慎重，对每一位顾客负责。

四：存在的问题

由于我们每个人的岗位和工作职责不一样，所以在实习期间会存在一些问题。首先营业员是与人说话和处事的，工作主要是接待顾客，在接待顾客要语气平和，有礼貌。遇到不懂的地方，不能马虎大意，有时候一些顾客买药时说的是非普通话带点口音，一定要注意力集中，不能漏听和防止听错。其次是理货员，要分别不同药物的药理作用和药性。很好的掌握药物的分类，遇见过期，损坏的药品要统一记下，上报有关负责人。而且注意通道的卫生，脏的话要及时打扫，保持药店清洁的环境。同时每个人都必须集中注意力，小心偷盗，注意刻意的人。

五：建议

通过这xx个星期的实习和工作，使我们大致的了解了xxx医药连锁经营有限公司的一些规章制度和体制。并且在实践中掌握了一些相关知识，使我们更好的记住和运用理论知识。但是我们需要提出几点建议：

一：在一些较大的医药卖场配置保安，防止药品被偷盗现象。

二：在发现药品损坏时，要及时换掉及补充。

三：要时时刻刻保持药品的清洁和卫生。

四：领导要与店员之间常沟通，了解店员的想法。

学生的实习报告4

人与环境有着密不可分的关系。无论过去、现在还是未来，人类总是在不断地改造环境，创造不仅使用，而且美观的环境空间。城市所意味的，不仅仅是建筑、街道、商店等人工建构物的堆积，而蕴涵着在诸多功能性设施及硬质景观相伴下的社会文化、经济、政治和城市居民多姿多彩的生活。从外在的视觉影像来看，城市是由其平面结构、天际轮廓、各色建筑、街市设施、区域地标、开放的空间、植栽园林及穿梭不定的交通工具所构成，然而这些都是城市人在选择和被选择的行为方式下形成的物质形态，其间蕴涵着深厚的自然法则、社会心理、人文情感及历史沧桑。

20世纪著名的城市学和建筑学学者刘易斯·芒福德在其代表性著作《城市发展史》中指出：“如果城市所实现的生活不是它自身的一种褒奖，那么为城市的发展形成而付出的全部牺牲就将毫无代价。无论扩大的权力还是有限的物质财富，都不能抵偿哪怕是一天丧失了的美、欢乐和亲情的享受。”“当我们漫步于城市中时却可发现这种现象是无初步在的，周围的建筑物仿佛能够讲话、能够行动，正像居住在其中的居民一样；而且通过城市的物质结构，过去的事件、很久以前做出的决定、久已形成的价值观念等，都继续存活下来并且散发着影响。”

正是为了充分认识到城市环境与在建构城市环境的过程中人的作用，作为城市生态学的学习者，我们于20xx年4月5日进行了一次位于北京西北郊的实习。

一、实习概况

我们于早晨8：00从北大逸夫二楼前出发，经过光华楼、图书馆、燕南园、李大钊铜像、蔡元培铜像，到达未名湖南岸，看到翻尾石鱼，出北大西门，穿过蔚秀园、承泽园、海淀公园、柳浪庄、北京城市绿化隔离带，到达颐和园南如意门，观看门外的京密引水渠，之后从颐和园南如意门进入颐和园，到达昆明湖南岸，沿西堤到达万寿山和东宫门，结束实习。沿途就绿化、建筑等自然和人文景观做了一定的调查，获得了一定的资料，也得出了一些自己的思考和结论。

二、实习内容及分析

1、关于一条有争议的路

走进北大东门，可以看到的是一条宽阔笔直的大路。作为北大少有的几条宽阔笔直的大路之一，它是一条争议颇多的路，路边整齐的人工保养得很好的草坪宣告着现代化和国际化的全新的北大。这条路周围集聚着北京大学比较现代化的建筑群——理科一号楼、二号楼、逸夫一楼、逸夫二楼、逸夫苑、理科教学楼等等。而在这条路的尽头又是富有传统韵味的仿古式楼群。

很多人认为，路面的宽阔与笔直与周围建筑的仿古式屋顶不大协调。除了整齐的人工草坪，路的两面是栽种得整齐得近乎过分的小树，而路的尽头则是生长多年的高大而遮荫的大树，不协调的感受更加强烈。

这大概就涉及到了所谓的“视觉适应性”。在很多时候，我们很少考虑特定的环境，只是单纯地去套用一种种看上去很好很先进的模式，而忽略了特定环境对建筑等人为设施的特殊要求。

也许这也是规划中的一个问题。就如同北大校园中随处可见的新式建筑与老式建筑的交相辉映，也许不能算是完美的选择。

2、校园里的世外桃源——燕南园

燕南园是北京大学燕园众多园林中较小的一个，园中只错落着十几幢精致雅洁的二层小楼和平房小院，这里是北大教授一个住宅区。人们常说，“北大的名教授不一定都住在燕南园，但燕南园住的都是名教授”。单说50年代，燕南园里就住着马寅初、汤用彤、周培源、冯友兰、朱光潜、陈岱孙、侯仁之、林庚诸先生，后来又搬进来王力、魏建功等先生。冰心女士执教燕京大学的时候也曾经在此生活过。这足以反映其内涵的深厚与文化积淀了。

学生的实习报告5

时光要慢慢的追溯到一个月前，20xx年的1月19日，这是一个令人激动的开始，数日的期盼，我终于迎来了省政府见习的到来。清晨，我们一行人怀着好奇与欣喜来到了省政府所在地——新城大院，初见一号大楼就带给我们一种庄严而又神圣的感觉，顿时我对为人民服务的公务员肃然起敬。接下来，我们参观了新城大院并参加见习启动会。会后，我们就前往分配的机关单位报到，我被分配到了省国土资源厅。

国土的重要不言而喻，土地资源是我们国家根本，矿产资源又与国家的发展密切相关，所以管理好土地与矿产资源是一项重要的工作，而我也有幸被分配到国土厅矿产开发管理处，能够亲身体会矿产资源开发管理工作，我相信这段经历我终将难忘。第二天，我来到矿产开发管理处报到，一路上我就一直好奇：这是什么样的处室？里面的领导会不会很凶呢？领导会不会不理我？工作会不会我做不了？种种疑问徘徊在脑海里，欣喜中带着些许不安，而当我来到处室后，陶处长热情与我握手，并将处室每位同志介绍给我，顿时我感受到了大家的友好，原来领导也很和蔼可亲，平易近人，我的担忧也就烟消云散了。见习的第一天算是在平静中度过，但我却更加期待大家以后会为我安排哪些工作。

刚开始，我只能做一些复印文件，收发传真的小事，但是我明白初来乍到的我必须从小事开始，打好基础才能把以后的工作做得更好，圣人老子不是说过“合抱之木，生于毫末；九层之台，起于垒土；千里之行，始于足下”吗。因此我非常在意处室领导和同志交给我的每件任务，每一次复印都要认真核查页数，检查是否有印刷错误；收发传真，我也会给对方回电话确认我已收到或者询问对方是否接收到。我的指导老师肖处长告诉我，在机关工作，就要学会每件事细心谨慎对待，学会为自己的工作负责。慢慢的，大家开始为我讲解矿管处的基本业务，我也很详细的记录并参与其中。因为我们处室是对外办公的，每天都有许多人来咨询，我只有懂得这些，才能为处室出一份力，为大家分担一些事情，很快我就可以开始按照领导批示修改文件，整理一些档案资料，给市局通知事情，起草一些处室年终总结材料等等工作，随着时间推移我渐渐融入了矿管处这个家庭中，与大家一起起早贪黑的工作，甚至几次我和大家一起加班，准备矿产

安全大排查的工作。虽然我做的事情微不足道，但我在工作中学到了许多，还记得见习启动会上，杨长亚秘书长告诫我们的几句话，坚定理想信念、努力奋斗，善于学习、勤于实践，心怀感恩、乐于奉献。在这几天的工作中，我不懂就问，提高工作效率，也了解到更多业务知识；通过观察，我学到了处室老师们待人接物方式；通过实践，我知道了公文要求严格，一字一句都要检查，层层把关，才能发布，也知道了机关工作要一丝不苟，谨慎处理，才能保证良好运行。

在见习期间，处室一位老同志因家庭原因辞职，处室集体为她饯行，难得这次机会让处室所有人聚在了一起，分管矿管处的雷厅长也前来助兴，而我也有幸参与到了这次聚会中。聚餐前，孙老师还神秘的告诉我要去咱们的老地方，当我们来到一家面馆，我才发觉机关的领导确实实是以身作则，厉行勤俭，简单几样凉菜外加五大盘饺子，大家围坐在一起，感觉就是一家人在吃家常便饭，我切身体验到了什么叫集体如家的感觉。吃饭间歇之余，周处长还说出了肖处长20xx年前喝醉酒，骑车回家边撞边骑的经历，大家在一起有说有笑，在不知不觉中我发现我已经喜欢上这个和谐的家庭，下班之后大家也跟活宝一样，不再显得那么严肃，带给人无穷的温馨与快乐，但也却让我越来越不想面对见习的结束。最后雷厅长还告诫我要把握这次机会，好好实习，锻炼并提高自己能力。我也暗下决心，一定尽自己最大努力去学习、思考，通过实践提升自己能力，不枉费省政府给予我这次难得的机会。

一个月的时间甚是匆匆，尽管我心中有无尽的不舍，但是见习终究是要结束的，在这里我知道了许多政府基本工作，明白了许多为人处世的道理，体验到了公务员严谨负责的工作态度，更是认识了许多良师

益友，看到了自己的不足。今后，我要更加刻苦学习，弥补不足，争取早日能为国家做出贡献。感谢这次省政府给予我们的见习机会，让我的这个寒假成为富有意义且不可磨灭的一段时光，我将怀揣梦想，一路向前，道长且艰，吾之脚步永不止。

学生的实习报告6

毕业实习是大学生在完成所有课程之后，走向社会之前最真实的模拟实验。对于我们xx专业的学生来说，他们通常注重理论学习，缺乏实践锻炼，所以实践尤为重要。

在这次实习中，我系统的掌握了填制和审核原始凭证和记账凭证、登记账簿、编制报表的会计技能和方法，对所学理论有了系统完整的了解。通过这次实习，我们将会计理论与会计实践相结合，有以下深刻体会。

一、扎实的理论知识是前提

在实习之前，我一直认为我的会计理论知识通过学习已经很扎实了。主观上认为所有的工作都是一样的，只要我掌握了规则，就不会有问题。但是在实际的过程中，我发现我们平时学到的东西远远不够，细节上有很多错误。

二、理论联系实际是关键

通过这次实习，我也发现，我们的会计师光有熟练的理论知识是远远不够的。我们学了这么久，可以说对会计基本熟悉，基本掌握了会计的专业基础知识、基本理论、基本方法和结构体系。

三、足够的耐心和细心是保证

会计是一项繁琐的工作，我们在这次实习中深刻体会到一件事。刚开始实习的时候，一天到晚无聊的账目和数字让我烦透了，以至于单纯填制凭证记账，就会错误百出，试算不均。错误越多，越浮躁，越浮躁，错误越多，形成恶性循环。后来我意识到这个不足之后，静下心来仔细研究分析，既加快了速度，又提高了效率，事半功倍。所以在会计工作中，严禁大大咧咧、浮躁。其实做什么都一样，需要有一颗平常心。

经过这段时间的实践操作学习，我对会计工作的认识有了更多的提升。会计工作如同一门艺术一样，要潜心修炼，提高自身，才能得到更多的肯定与承认。仅仅有着专业知识，是无法胜任会计工作的，还必须有着综合素质的修养，才是一名合格的会计人员。只有认识到自身的不足，与会计工作的重要性，才能让自己更了解自己的位置，肩负的责任，与工作的真实意义。也只有坚持不懈，精益求精，才能成为一名优秀的专业xx人。

学生的实习报告7

一、实习目的：

今年寒假在x矿物纤维销售有限公司进行了阶段性的实习。

这次实习就是在这个公司。校园社会实践给我们了一个平台，让我们首次迈出校园，在真正的公司里面学习、工作，旨在让我们能够提前接触到社会的点点滴滴，让我们在真实的社会工作中实践自我学到的理论知识，把知识融入实践，在实践中检验真理。今年的寒假实习，让我们真正的了解到一个营销职工的点滴辛苦，一个公司整体运行的规律，也让我们感受到现实的残酷，工作并不是我们想象的那么简单。实践就是一面镜

子，用来照清我们的知识欠缺，我们的人际交往能力，我们与社会的融合程度，我们应努力的方向。实践就是让我们更好的看清自我。

二、实习资料：

在公司里，我被分配到销售部进行业务实习。在销售部，我师父指导我完成各种工作。在工作中，主要是先让我们观察工作的完成方法，让我们先从中学习经验，然后再实际操作。

按照这个原则，我在销售部的七周时光里，首先，进入了仓库，熟悉了产品的规格、性能、用途等。比如石棉种类中按等级划分，分为三级、四级、五级，每一级又有不一样的规格，比如5-65、5-70等。不一样种产品有细小的差别，用在不一样的方面，性能也是不一样的。同种产品，根据商家的不一样要求，又有很多不一样的规格，规格不一样包装自然不一样，通过包装上方的标识就能够比较清晰的分辨出来产品的种类和规格。熟悉公司的产品是每个业务员的基础。

然后，我在销售部做了咨询业务。主要是通过接打电话，来向有意向的公司来解答产品的问题，报价的问题，还有就是收集公司的信息，这个工作是在基础工作上展开的。工作要做好一点之后，才能继续做下一个工作。

最后，我和我师父一齐外出跑业务，也是照顾我师父，业务员外出跑业务是家常便饭，一连出差好几天都不见面。跑业务的工作主要有发展新客户、巩固老客户和做自我的渠道。公司里的业务员最看重的就是做自我的渠道，渠道的利润要比直接的客户的利润来的要多。

以前明白，巩固一个老客户的成本要比发展一个新客户的成本要低得多，所以销售人员先要巩固自我的老客户。但是，每个公司的策略不一样，所产生的结果也不一样，这个公司的业务员更看重自我所做的渠道，因为渠道里面的销售工作是分环节进行的，下方的代理人员会主动处理客户关系，甚至有的和客户有很紧密的多重关系，使得老客户能够很巩固，当然大多利润也是从这些老客户中来的，公司业务员主要负责货物的配给，回款和监督检查渠道工作，能够比较简单的完成工作。渠道的作用真的很强大。

三、实习结果：

这次短暂的企业实习，让我们在学校之外，通过自我的身体力行的运用自我的知识，在真正的岗位上观察各种事情，看待各种状况。正如所说的实习就是一面镜子，能够让我们真正的审视自我，让我们更加全面的了解自我的潜力。这次实习圆满的划上了一个句号。

我师父和办公室的同事们对我的工作也都真诚的给出了推荐，他们都认为我挺年轻，潜力很大，头脑机灵，待人亲和力强，这一点适合做销售人员，销售人员总是在和不一样的人打交道，自身表现出来的亲和力能够较快的拉近人与人的距离，能够更快的接近，能够更高效的沟通，对工作的完成也有很大的帮忙。销售能力是知识和实践相结合的产物，所以在以后的工作中，同事们都告诫我，要在不落下学习的状况下，多参加企业社会活动，试着用自我的思维，解答生活和工作中的问题，理论和实践相结合才能做好销售，才能积累经验。

在实习中，我主要是协助我师父和同事们完成各项工作，在这段实习当中，我感觉工作环境能够变得很好，工作能够变得既认真又有乐趣，我的实习让我看清了自我的优势和劣势，给了我有一个目标，让我能够更加完善自我，这就是实践给我的最大的收获。

四、实习总结和体会：

第一，理论是基础，实践是能力。我们上大学所学的知识大部分都是工作中切实需要的，我们没有这样的理论就不能理解工作中的原因，就没有切实可行的方法，就不能高效的处理问题，理论是我们工作中的基础支撑，没有他们就没法往前走，它就相当于走路中的鞋。但是，单单有鞋是不行的，只有理论也是纸上谈兵。能够运用自我的理论知识，真正的处理工作中出现的问题，用自我的方法解决问题，能力才是我们在以后的就业、工作中真正需要，真正重要的东西。我们的能力要在实践中不断积累，正所谓读万卷书，行万里路，能够得到不一样的知识，相互补充，到达完整。做销售更是这样。

第二，思维也是一个不断成长的过程。当我们在校园中的时候，我们的一些想法，一些看法，一些谈论的东西让人听起来是很天真的，年轻的我们总是把问题想象的很简单，我们能够通过自我的一些努力就能够得到同等的回报，然后我们毕业后的生活能够如何红红火火，自我的工作能够如何蒸蒸日上，等等。但是，当我亲身接触到这些在奋斗的人们的时候，我才发现，事情并不是我们想象的那么简单，我们的思维也是一个成长的过程，我的心理年龄是很年轻的，我们不明白世界的纷繁复杂，我们不懂的人情世故，我们不能猜透人心，我们的思维也在和经历一同成长，当我

们经历了以后，才发现事情原先是这样的，社会原先是这样的，世界原先并不平静，天空不是一成不变的。在经历之后，我们重新认识了世界，重新调整自我，让我们以后的工作和生活能够很好的进行下去。

第三，经历就是一种财富。想起这句话，人们越来越看重幸福感，谈论幸福也很多，我一直认为幸福是一个过程，不是结果。勇敢的往前走，不忘欣赏道旁的风景。我们看到的，我们听到的，我们体会到的，我们回忆的，都是我们的财富人生财富。人生要活的精彩，公司里面的工作氛围很好，我感觉人们的工作态度都很热情，工作也不忘快乐。我们的生活就应是这样。痛苦一分钟，就失去六十秒的幸福。以后，我们的工作也就应有快乐，不需要太繁忙，不需要太过紧张，不需要一向向前奔跑，我们不忘向前走，然后欣赏道旁的风景。和办公室的同事们交谈，这是他们告诉我的。我们的幸福掌握在我们手中，我们想要什么样的幸福，就应想方设法去追求这样的幸福。

最后，在适宜的年龄做适宜的事情。我师父告诉我的，也像毕淑敏说过的话，人生在二十岁的时候就要体会二十岁的时光，四十岁就四十岁的事情，等到八十岁了也不会羡慕年轻的你们，因为以前我也年轻过。我们此刻是二十多岁的青年人，就应给自我一个清晰的定位，尽管我们走进了企业，我们挣钱了，但是我们还是要走进校园来完成接下来的学业，要认认真真的学习知识，努力实践，不要为了钱而活，事情做好了，自然有回报。为钱太累，青年人有无限的热情和闯劲，但是要在适宜的年龄做适宜的事情。大学很短暂，转瞬即逝，我们的大学只有一次，好好享受这样的大学时光，等我们走出校园了，在社会上开始经历真正的社会人的生活，又是不一样的风景和感悟。

这次的实习，我很感谢我身边的人，他们让我不仅仅实践，不仅仅学习，让我重新认识我们的生活，我的方向。这次实习有好多意外的收获，我以后找机会还会参加这样的实践活动。

学生的实习报告8

一、概述

这次为期一个月的毕业实习是我顺利完成大学所有课程以及参与社会实践活动很重要的一部分。我所自主实习的地点是瑞安市益鑫磁性机械有限公司。可以说我在这里的实习中学到了很多在课堂没学到的知识，受益匪浅，为毕业之后顺利就业奠定了良好的基础。

瑞安市益鑫磁性机械有限公司，位于浙江省瑞安市汀田镇，是一家私营企业，我的实习岗位是旋转式压片机生产线，在师傅和同事的帮助下，我顺利完成了各项生产、检测任务，通过不懈的努力和出色的表现，得到了师傅同事的一致认可。

二、实习目的

毕业实习是我们机械制造与自动化专业知识结构中不可缺少的组成部分，并作为一个独立的项目列入教学计划中的。通过本次实习使我能够从理论高度上升到实践高度，更好的实现理论和实践的结合，为我以后的工作和学习奠定初步的基础。可以使我们通过实习获得基本生产的感性知识，理论联系实际，扩大知识面；同时毕业实习又是锻炼和培养学生业务能力及素质的重要渠道，使我能够亲身感受到由一个学生转变到一个职业人的过程。逐步实现由学生到社会的转变。培养当代大学生具有吃苦耐劳

的精神，也是学生接触社会、了解产业状况、了解国情的一个重要途径，培养我们初步担任技术工作的能力、初步了解企业管理的基本方法和技能；体验企业工作的内容和方法。这些实际知识，对我们以后的工作，奠定十分必要的基础。

三、实习单位及岗位介绍

(1) 实习单位简介

瑞安市益鑫磁性机械有限公司简介：

瑞安市益鑫磁性机械有限公司，位于浙江省瑞安市汀田镇，是一家私营企业，主要生产旋转式压机及加工配件，排胚机，压磁芯机械，压磁环机械，机加工，电热器，挂具，辅助设备等等，本公司专业生产旋转式压机，是一家集科研、开发、生产、销售为一体的高科技企业。旋转式压机代替了来的单冲压机，被广泛用于磁性材料的加工。它大大提升了工作效率，降低了生产成本。是一支刚崛起的生力军，获得了用户的一致好评。现有员工近两百人，厂房面积1000平方米。

企业的经营理念：爱心、信心、决心。

企业的从业精神：融合、责任、进步。

企业的成长定位：长期、稳定、发展、科技

企业的文化特征：辛勤工作的文化；负责任的文化；

团结合作且资源共享的文化；

有贡献就有所得的文化。

企业的核心竞争力：速度、品质、技术、弹性、成本。

（2）岗位介绍

我们生产的产品是旋转式压机及加工配件。我从事的岗位是零件生产线的一名工人，隶属于检测段，是组装段与后测试段的过度，有着至关重要的作用。

四、了解过程

起初，刚进入车间的时候，车间里的一切对我来说都是陌生的。车间里的工作环境还好，就是人特别多，车间也非常大，有1000多平方。呈现在眼前的一幕幕让人的心中不免有些茫然，即将在这较艰苦的环境中工作1个月。第一天进入车间开始工作时，所在线体的线长、多能工给我安排工作任务，分配给我的任务是跟着一名叫荏良志的老员工学习零件检测，我按照师傅教我的方法，运用完成品检查治具开始慢慢学着检查零件，在检查的同时注意操作流程及有关注意事项等。毕业实习的第一天，我就在这初次的工作岗位上检查零件，体验首次在社会上工作的感觉。在工作的同时慢慢熟悉车间的工作环境。

作为初次到社会上去工作的学生来说，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。一开始我对车间里的各项规章制度，安全生产操作规程及工作中的相关注意事项等都不是了解，于是我便阅读实习单位下发给我们的员工手册，向线体里的师傅、员工同事请教了解工作的相关事项，通过他们的帮助，我对车间的情况及生产组装产品、检查产品等有了一定的了解。车间的工作实行两班制（a、b

班），两班的工作时间段为：早上8：10至下午18：10，晚上6：10至早上4：10。车间的所有员工都必须遵守该上、下班制度。

对车间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厂上班，上班工作之前先到指定地点等待副线长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。明确工作任务后，则要做一

下工作前的准备工作，于是我便到我们工站的工具存放区找来一些工作中需要用到的相关用具（比如：游标卡尺，塞规，不良品票，产品标识单等）。在机台位置上根据SOP（员工作业指导书）上的操作流程进行正常作业，我运用工作所需的治具将流水线上的零件检测好，并将检测完毕的零件放回流水线，进行下一道工序。另外在工作中，检测生产出的零件有时会出现异常，要按照规定的程序填写不良品票，放弃废品，或交给线外人员继续加工。

在工作期间有些产品的检测难度较大。第一次股集团有限公司共同出资组建的大型合资公司注册资本4亿元，股比50%:50%，注册于武汉经济技术开发区。东风模具冲压技术有限公司是东风汽车模具有限公司、武汉东风冲压件有限公司和东风鸿泰控股集团有限公司冲焊分公司三家优良资源的整合。基于共同的发展愿景，三家企业强强联合，实现东风旗下最大的模具/冲压资源整合，合资标志着华中地区崛起了一家具具有大型整车（轿车）模具开发生产能力的企业。合资公司将以模具为技术支撑，缩短冲压件开发周期，从而降低主机厂KD件的采购成本，合资后的公司将立足于武汉，为神龙汽车有限公司、东风本田汽车有限公司、东风自主品牌三家大型汽

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/776225045050011
010](https://d.book118.com/776225045050011010)