# 最新大学生实训心得体会,大学生暑期实训心得体会,大学生实训心得体会范本(4篇)

来源：网络 作者：春暖花香 更新时间：2025-06-07

*最新大学生实训心得体会,大学生暑期实训心得体会,大学生实训心得体会范本一还需要你懂得如何为人处事和接人带物，实习期间我体会到旅游这个行业中旅行社。社与社之间的竞争人与人竞争的激烈程度。旅行社业这样的服务性行业所需要的人才不仅是要有一定的专业...*

**最新大学生实训心得体会,大学生暑期实训心得体会,大学生实训心得体会范本一**

还需要你懂得如何为人处事和接人带物，实习期间我体会到旅游这个行业中旅行社。社与社之间的竞争人与人竞争的激烈程度。旅行社业这样的服务性行业所需要的人才不仅是要有一定的专业知识。以及对旅行社顾客的耐心以及责任心。着实更为重要的实际的过程中我才真正发现自己学识的浅薄，经验的缺乏真是学到用时方恨少，感觉在学校学到理论知识和自己在工作中实践其实并不是一个概念，想这也是学校之所以暑假让我学习的原因，让我进一步的巩固和理解课堂所学知识，培养和提高学生的能力，理论联系实际，认为旅游管理专业中实践环节重要的理论联系实际，提高了调查研究，观察问题，分析问题和解决问题的能力和方法，培养在校大学生在社会中的生存及能力，实习期间所学习到社会经验团队精神将会使我终身受益。

实习期间我解到以下几点。

1旅游地的内外交通。旅游地的环境保护等。

2旅行社的服务规程及管理要领。

3旅行社的性质。

旅行社是为人们旅行提供服务的专门机构。旅游活动的发展是旅行社得以生产和发展的前提

从行业性质来看，条件。旅行社属于服务业。为旅游者提供食、住、行、游、阻、娱的六方面服务。从20世纪20年代我国第一家旅行社创立，随着我国国民经济的发展。国家政策的开放与完善，旅游景点的不断开发。国的旅行社的数量快速增长，并且服务质量也不断实习报告提升。国的旅行社按照经营业务范围划分为，国际旅行社和国内旅行社。国际旅行社经营入境旅游业务。出境旅游业务和国内旅游业务;国内旅行社专门经营国内旅游业务。

旅游资源环境的好坏直接影响旅行社的经营。生态旅游地收入障碍可以是下几种:

这集中体现在门票收入与可容纳游客量的矛盾上。大量旅游者的介入必然对旅游地的生态环境造成威胁，1经济与环境的矛盾。控制游人数量又使经济收益受限。

旅游业促动其他行业部门而产出的间接经济效益远远大于旅游直接收入，2经济水平和产业结构的向限。即在经济发达地区。而生态旅游地通常位于生态条件优越，人工干扰程度低的地方，这些地区大多经济落后，交通不便，生态旅游地由于受经济发展水平和地区产业结构的局限，对于旅游的强拉动力的反馈水平低，最终间接收入低。

由于旅游地经济体系和产业结构不完善，3旅游收入漏损。对旅游经营所需要产品的数量。质量供给能力不足，需要大量向外购买产品和服务，致使旅游供给市场为区外经济实体控制。世界上优秀的生态旅游地多位于发展中国家和地区，而发展中国家和地区由于自身的局限，旅游收入的漏损现象尤其普通。

**最新大学生实训心得体会,大学生暑期实训心得体会,大学生实训心得体会范本二**

百润是一家食品超市，采取自选销售方式，以销售食品、生鲜食品、副食品和生活日杂用品为主。周围是各家属居民住宅区的中心地段，交通便利，属于商业区。超市营业面积约为1000平方米，店堂宽敞，设施完善，商品丰富，营业时间从早上7点到晚上9点共14小时。这里主要销售生鲜食品、副食品、粮油、和生活日杂用品，共分为饮料食品区，洗涤、化妆用品区，冷冻食品区，水果区，小百货厨房用品区和粮油区。每个区都设有一个销售主管和大约5至8名正式销售员，其中有一些是有厂方提供的针对特定商品进行销售的销售员，此外还有20几名搬运仓储工人，若干名采购人员、财务人员、管理人员。

实习的日子里，领班要求我们每天按超市营业开始的时间提前半小时到岗，整理货架，进行产品擦拭、整齐码放、补货，要求所有产品的标签必须正放，袋装产品要整齐逐层码放，让产品以最好的形象展示在消费者面前，提升产品形象。销售时要积极有效的推销产品，热情主动的对待顾客的要求回答顾客的提问，保持微笑服务。进行促销的商品要提前备货，以避免购买的数量过多而出现断货的现象。发现货架排面缺货立即通知仓库人员补货，并进行整齐干净的排列，仓库人员发现库存较少时，立即与相关人员或供货公司业务人员联系，及时送货，保证产品的正常销售。下班前半小时完成规定的各种表格并按规定时间上交，在接班的人员到了之后进行交接，之后就可以下班了。仓库人员要每天要清点库存并填写相关表格，之后方可下班。

至于请假制度更是像公司一样严格。领班对我们的要求是遵守超市规定的工作时间，如有极其重要的事情而需要请假，必须通知有关管理人员，经同意后方可离岗。工作时间内必须使用文明用语，应严格按所在超市要求穿着，着装一定要干净得体、整洁大方，切忌浓妆艳抹。经常保持微笑，不仅令人舒服，更能提高工作效率。要以自信、友好的精神面貌接待消费者，真诚待人。要学会换位思考，用自己希望别人对待自己的态度去对待别人，这样可以减少工作中的困难。杜绝使用污言秽语冒犯他人，这不仅是品格低下的表现，更会使消费者对公司产生不良印象，是违纪行为。熟知各种产品的生产工艺、流程、特点、价格、等级、摆放位置等。

实习期间正值年关，几乎没有超市不做促销，促销已经是超市营销的重要手段，现在常见的有开业促销、周年庆典促销、常规的节日促销、假日促销以及例行公事的周末促销等。超市促销的工作流程主要有以下几方面。确立超市的促销目标，即所花的钱能销售多少产品，能获利多少。确认目标及策略以使超市能达到预期的目的。决定开支的数目，并做好应付突发事件的预算。确定场地和进行促销的产品，不同的场地对不同的促销产品有不同的作用，不同的促销时段需要选择不同的促销产品。确定促销时的供货数量，不同的产品要制定不同的供应数量，以达到最好的促销效果。制定促销时的零售价格。为了达到最好的促销效果，要组建一支有效的促销队伍。对进行促销的人员要有选择对他们进行培训，制定一套完整的程序来帮助我们完善工作，并在促销过程中进行适时的检查与监督。最后要对营销的结果进行总结，找出不足，总结好的经验，以备以后的促销活动进行借鉴。

促销时还要注意以下几方面：促销人员要随身携带必要的工具，例如笔、胶带、图钉等；要准备好必要的宣传品海报、产品说明书、吊旗、横幅、太阳伞、报纸、邀请函等；在有特殊情况发生时促销人员要灵活应对，不应责问、争论、试图改变顾客的行为，以顾客永远是对的为基本原则；在对促销活动效果进行评估时要看活动所设定目标的达成情况，活动对销售的影响，活动的利润和促销活动对品牌价值的建立的作用的大小。

在连续7天的促销活动中，我了解到促销主要有一小几种手段：集点换物：消费者先消费后获得赠品，消费者需收集产品的购物凭证，达到活动规定的数量即可换取不同的奖励。联合促销：两个或两个以上的品牌或公司联合开展促销活动，推广他们的产品和服务，以扩大活动的影响力。免费试用：将产品（或其试用装）免费赠送给消费者，供其试用或品尝的一种促销活动。通过试用使消费者对该产品产生直接的认识和信赖，使其成为潜在消费者。抽奖活动：利用人的侥幸和追求刺激、“以小赢大”的心理，增加消费者购买欲望。促销游戏：人类天生就有喜好游戏的心理倾向，许多人对那些构思新颖、趣味无穷的游戏活动更是来者不拒。人员推广：促销人员通过介绍、引导、激励等手段，直接向消费者推销自己所服务的品牌，使消费者产生购买兴趣，最终完成购买行为。

1月17号是超市开张的日子。上午9：00—11：30我们听取了领班对于超市的简单介绍，熟悉了超市商品类别和分布状况。超市因其目标市场面对的是学生和家庭主妇，又正值年关，其产品结构比较独特，结合各类人群的消费特点，以学生日用品和各种品牌的保健品为主打产品构成。同时经营各种居家生活用品以及各高中低档礼品、服装和烟酒商品。各种商品价格比其他超市都便宜。部分商品（如日化类）设有打折专柜，乳类饮料是打折销售。

又因为最近送礼的人比较多，我们在二楼设立了保健品专场，因为是新开张，有半面还没有完全装修好，但考虑到顾客的需求，我们用纸箱堆成长方体，然后在上面盖上厂家配送的宣传横幅，简易地做成了临时柜台。近200平米的地方我们堆了八个专柜。

我家离超市比较近，所以每次下班我都故意最后走，为的是了解一下后台是怎么操作的。比如配货等工作。我的两周时间里基本上我的工作每天都在变，今天生鲜区，明天可能就会到面包房，后天还可能去仓库配货。在听装饮料的摆放中，我有很深的印象。在我的记忆中，许多大型超市的饮料都是正面朝上的摆放，而且整齐划一，很有视觉效果。但在超市却是相反，正面朝下，一时没有想明白，当我询问营业员才了解，这样是为了防止瓶口积灰尘，那样就不利于销售，顾客会认为饮料过期而不购买。

作为一个大学生没有社会经验的人是不完整的，因此我必须紧密地和社会联系在一起。超市的这份工作是我从未拥有过的。我学到的最重要的是团队精神。通过工作，我明白了很多，比如我懂得如何去和同伴团结在一起，挖掘每个人的优势，发扬团队精神，高质量地完成任务。要知道一个人的力量是弱小的，集体的力量是强大的。换句话说，积水成河，积沙成丘。同样在工作中我们也必须尽可能的帮助我们团队里的成员，一旦某个成员遇上了困难，我们应该毫不犹豫的去帮助他，使他感到集体的温暖。这时他就会有这样的想法：因为我的团体好温暖，定要好好努力。假如集体中的某一成员在那边努力的工作，那么其他集体的成员也会受到感染。在团队中我们要绝对服从上级的命令，热门思想汇报一个有纪律的团体本身就是一个好的团体，我相信在纪律保证下的团体无论他的质量还是速度，绝对是优秀的。你看在军队里，哪个队没有纪律，在学到工作经验的同时，我也懂得了市场的重要性，这也是因为经济体制结构所影响的，社会主义市场经济占主导地位的情况下，经济的发展要密切联系市场这个大的环境，没有它，一切也不用谈，因为没有市场也就没有顾客，那没有顾客我们去赚谁的钱。

**最新大学生实训心得体会,大学生暑期实训心得体会,大学生实训心得体会范本三**

实习可以帮助刚走出大学校门的毕业生更进一步接触社会，了解社会需要，加深对社会的认识，增强对社会的适应性，将自己融合到社会中去，培养自己的实践能力，缩短我们从一名大学生到一名工作人员之间的思想与业务距离，为我们毕业后社会角色的转变打下基础。实习报告就是实习的这段时间所经历的事情的陈述，也是自我巩固的一种很好是手段。

xx日星期天，我们乘着北上的列车来到六朝古都—xx，进行为期两周的生产实习，而今实习结束，我相信每位同学都有自己的心得体会，都有自己的感受与收获，在此我就谈谈我自己对实习的认识以及实习的收获…

在学校我们学习了书本知识，对理论都有了一定的认识与掌握，但对如何将理论与实践相连，如何将所学的理论运用在实践中并没有感性认识，于是学校安排我们进行生产实习，让我们直观的观察生产，让我们直观的感受理论在生产中的运用。xx第一拖拉机厂的新旧设备对比，更让我们直观的感受到了加工工艺的进步，工业技术的进步。

刚到xx，住宿环境并不好，但在游老师的动员下，我们积极克服困难，不让外在条件影响我们的实习，再苦再累也咬牙坚持，不缺席每一次出勤，培养了我们的吃苦精神，让我们更有韧劲。我相信，同学们的良好表现也让带队老师觉得付出是值得的，同时我也相信，我们的同学以后在任何岗位上都会发扬这种吃苦、好学精神，为企业为集体贡献自己的一份力。

俗话说，一份耕耘一份收获。实习我们付出了汗水，收获的不仅仅是知识，同时还感受到一拖企业文化，感受到企业员工做事的态度，对产品品质的执着。这些优秀品质在我们学习和生活中都会给我们很大帮助，会让我们学习、工作变得简单，顺利，高效。在学校里，我们对工艺只有理论认识，实习时，直观感受工艺，理论与实践结合，巩固了我们对理论的认识，另外直观感受生产现场，让我们了解产品由坯料到成品的全过程。虽然现在工厂自诩全自动化生产，真正实现全自动生产还很难，使得现场还有许多工人在进行简单、重复、单一的工作。帮助工厂真正实现自动化，努力改善工人环境，是我们机电学子将来的首要目标。我们定会努力学习勤于思考，为工厂全面实现自动化，贡献自己的一份力。

另外在这里感谢各位实习带队老师以及工厂的讲解老师，你们辛苦了，谢谢。

**最新大学生实训心得体会,大学生暑期实训心得体会,大学生实训心得体会范本四**

一、前言

生产实习是土木工程专业教学计划中必不可少的实践教学环节，它是所学理论知识与工程实践的统一。在实习过程中，我以技术员的身份深入到建筑施工单位，以一个高层住宅小区为实习场所，在项目部技术室主任的指导下，参加工程施工工作，顺利完成了六周的实习任务。同时，也为大学毕业后从事工程时间打下良好基础。

二、工程概况

工程名称：西三期西二里小区二期工程

工程地点：北京市海淀区西三旗

建设单位：北京新奥广厦房地产开发有限公司监理单位：北京中招兴业工程咨询有限公司设计单位：北京华咨工程设计有限公司施工单位：中铁建设集团有限公司第三十四项目部计划开工日期：20xx年7月20日 计划竣工日期：20xx年12月15日本工程为一个群体工程，共包括5#楼、6#楼、8#楼三栋高层住宅楼和12#地下车库以及11#楼(变电站)，总建筑面积63000.2m2.其中5#楼建筑面积为9932.0m2，8#楼建筑面积为28293.4m2，5#楼、8#楼均由主楼和配楼两部分组成，主楼地下二层为人防层，地下一层为设备层，地上18层及局部19层阁楼为住宅;配楼地下二层为设备层，地下一层至地上二层为会所;建筑总高度为53.85m;主楼基础结构形式为筏板基础，主体结构为全现浇剪力墙结构;配楼基础结构形式为独立柱基础，主体结构为框架结构。6#楼建筑面积19300m2，地下一层为自行车库，地上为14层带跃层住宅;建筑总高度为44.50m;基础结构形式为筏板基础，主体结构为全现浇剪力墙结构。11#楼(变电站)建筑面积为 443.6m2，地上二层，主体结构为框架结构。12#地下车库建筑面积为5038.5m2，地下为地下车库，地上为车道出入口、人防出入口及变电站，地下车库战时为6级人防物资库，基础结构形式为筏板基础，主体结构为框架-剪力墙结构。由于北京地区每年6月15日到9月15为雨季施工季节，根据北京市防洪指挥部发布的文件，本工程从6月10日进入汛期。

三、实习内容

3.1、熟悉工程施工管理、技术管理由于实习时间较短，仅参与了施工过程的具体操作，现作简要概述如下：

3.1.1 项目技术负责人负责落实技术岗位责任制和技术交底制，每道工序前必须进行技术交底并填写“技术交底记录”。

3.1.2 项目经理责成各专业工程师填写“施工日志”。工程经理应记录并保存一份详细的“施工日志”。“施工日志”的内容包括以下几个方面：当天施工部位、该部位的施工人数、具体的施工班组、具体的现场负责人、施工用材料和设备情况、依据的作业方法或哪个技术交底、当天气候、当天施工部位的检验和试验状态以及施工中出现的问题等。

3.1.3 工程施工过程中，由工程室负责现场劳动力调配、进度管理、机械使用和施工安全等工作，并保存相关记录。工程经理负责每周主持召开一次工程例会，总结上周的工程进度情况，找出工程实际进展同计划之间的差距，安排本周的工作。项目总工总结上周的施工质量状况，并对下一步的质量管理提出建议和要求。

3.1.4 在施工过程中，执行自检、互检、交接检、专检制度，施工队质检员对每道工序自检合格后，填写自检表，经相关工班长签认后，由项目质检员复查、检验合格后方可进行下道工序。不合格的工序必须进行返工，再次验收合格后方可进行下道工序。项目通过建立联检制度，填写质量联检表，对各分项工程的质量加强控制。砼施工前必须填写砼浇灌申请。

3.1.5 施工过程中的设计变更，由各专业工程师负责，按本质量计划“合同变更管理”部分的规定，及时传达到各业务口及相关施工队。

3.1.6 砼、砂浆、防水材料由试验员负责取样，送公司试验室进行试验，合格后出具相应的试验报告。产品试验合格后方可发放。

3.1.7 隐蔽工程项目质检员检查合格后，由专业工程师填写隐蔽工程验收记录，报请业主或监理工程师验收。业主或监理工程师在验收记录上签字后，方可继续施工。

3.1.8由技术室编制月进度计划，工程经理负责将月进度计划分解细化到每周每天，实行动态监控、量化管理，确保施工进度。

3.2、施工技术的具体操作

3.2.1 编写施工技术交底、参加技术交底会议技术交底是每一个分项/分部工程开工的前提，也是贯彻始终的技术指导，直接影响工程质量，其可靠度至关重要。因此，我作为技术员在编写完交底后必须交技术室主任审查通过，方可向施工队队长进行交底。实习期间具体编写了《楼板管道洞封堵》、《地下车库基坑回填》、《空调洞打孔》、《肥槽回填》等技术交底，在此过程中，我大量查找资料，受益菲浅

编写《楼板管道洞封堵》技术交底时，主要是对工程出现质量问题后的处理，这一部分内容在课堂上很少接触。管道洞是在楼板施工过程中为水电管道预留的孔洞，其孔径大于管道半径，如不封堵或封堵不严密，极宜发生漏水等现象，因此需要进行技术处理。对于一般情况，主要是将管道井剔凿成到“八”形，如图：——再安装模板(采用木胶板)，模板与主体结构和管道交接处贴海绵条塞封，要求模板安装牢固，与楼板以及管体接缝严密，然后搅拌、浇筑细石混凝土，并用钢筋插捣密实，最后拆模养护。对于特殊情况，如楼板配筋挡住管道通过，需要熔断钢筋，技术处理时剔凿结构楼板或用膨胀螺栓与主体连接(剔凿洞口成到“八”形)，钢筋采用搭接焊，焊接采用反面焊，焊接长度5d，其后操作程序与一般情况相同。而《地下车库基坑回填》技术交底的编写主要运用了《土力学》的知识，比如检验回填土的质量，采用环刀法取样，对土中的有机质含量、干密度以及含水率的测定，同时利用回填土与掺入石灰粉的体积比例来控制土的质量。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！