# 大二暑假实习工作总结

来源：网络 作者：海棠云影 更新时间：2025-04-17

*第一篇：大二暑假实习工作总结一、华葛篇：满怀希望地走去华葛食品有限公司去面试，满怀信心的以为华葛是暑假的一个理想的落脚点，原以为华葛是个快速消费品公司，自己在短期从事会比较适合，原以为小公司自己能发挥自己的才能，又听说该公司缺乏人才，很有...*

**第一篇：大二暑假实习工作总结**

一、华葛篇：

满怀希望地走去华葛食品有限公司去面试，满怀信心的以为华葛是暑假的一个理想的落脚点，原以为华葛是个快速消费品公司，自己在短期从事会比较适合，原以为小公司自己能发挥自己的才能，又听说该公司缺乏人才，很有想法的认为，在里面的机会会比较多。在面试之前，自己可以做淘宝，给华葛公司，在网络上做代销，哈哈，可别人早已捷足先得了，早已经有人抢先在淘宝商城中代卖了公司的产品，因此成了一场梦。我当时为什么会选择去华葛呢？其实我当时有两个选择的，一个选择是去做德尔地板，还有个选择是去做饮料。但最后还是选择了去华葛，客观来说，原因应该有3个，华葛食品属于快速消费品，认为比较适合短期做。‚其他两个工作属于做业务的工作，觉得挑战力有点大，再加上没有伙伴，心里确实有点虚。ƒ华葛这里包吃包住，留校，吃住一直都不是很好解决的问题，再加上这里的承诺月薪是1200元，先比其他两个工作，工资待遇还是有优势。基于上述理由选择去了华葛，去面试的时候，只问了工资待遇，其他的什么都没有刻意的弄清楚，像工作形式，工作内容，工作时间，工作地点，工作形式这些，我们都没有弄清楚，或者没有太注意，只知道这个工作是销售，可具体的销售方式竟然问都没问，心里确想着应该是搞促销的那种形式，其实根本上不是那样。领导不知道是觉得没这个必要在面试时就给我们讲清楚，还是刻意的隐瞒，反正没有涉及到这方面，自己也是没经验，连这个都没在乎，这是个很大的教训。

到了来上班的时候，我们才知道了我们的工作具体是什么，原来就是推着铁皮车走大街，每天五点来钟就必须起床把货装入铁皮车，先是公司的车把我们送到菜市场去，然后我们就推着各自小组的铁皮车，在市场上游走，或走或停，我哩个神哪，居然还要躲城管和城管捉迷藏。等下再来谈具体的工作体会，先来说说的环境吧。

先谈谈宿舍环境，我们本以为还可以的，但确让我汗颜啊，那天面试的时候也没有进去看看，那时也没有太在乎了，觉得无所谓，也不知道那房间多久没住人了，灰尘垃圾到处都是，整个寝室的布局和床位和我们初中的时候宿舍差不多，分上下铺，一共有12个床位，吓人，那床位竟然摇摇晃晃的，真叫人蛋疼啊，睡觉时动也不敢动，生怕惊醒别人，影响最深的，当属那个床板和宿舍中的灰尘，没有一两张床位是平坦的，挑了良久，也选到了一张稍微靠谱一点的床位，再说说那个灰尘，许久没住人的缘故吧，反正我经过一阵卫生洗礼之后，我也还对那床心存畏惧，老觉得不太干净，灰尘太多了，用水洗床的时候，有一条边上忘记洗了，当时用报纸擦那个灰尘时，吓人，厚厚的，怎样也难以擦干净。在寝室还有两个毛病，电压不稳定我记忆犹新，电风扇有时转得很快，有时又转得很慢，忽快忽慢的，有时有风，有时没风，那日子，天气又热，而且那是那种平顶房，有两层，我们那又是第二层，热得要命，又风扇，那不是要人命嘛。还有个就是我们那栋房子都没有一个厕所，更不要说我们宿舍，在那里要是宿舍中要个卫生间那真的是属于奢求了，天哪，那也不要一栋楼都没有一个厕所吧，这样也太坑爹了吧。

再来说说饮食，饮食环境也可以用差到极点来形容，其他的不说三天都是那三个菜，一个香干，一个茄子，有时还有个鱼汤。吃了三天啦，天哪，差不多九餐啊，一点也没有变化，手艺我不奢求，质量我也不敢奢求，但原料也要偶尔换换吧。在饮食上唯一感动欣慰的就是那里的饭还是挺好吃的，比学校的好吃些，那应该是农民自己中的吧，所以特别香。只能说在饮食上做得也太抠了吧。

在厂房和饮食上来说，这是我见到过条件最艰苦的公司，不知道它穷不穷，给人的感觉就是它真的很垃圾。

再来说说，工作上的正事，晚上热得睡不着，有时候一个晚上都要被热醒几次，白天五点来钟又要起来，当从时间安排上来说，感觉就有点受不了。还好上午十二点钟左右就回来了，下午也是休息，到了晚上五点半左右吃了饭，跑广场，到九点半的时候又回来，一天的工作总共10个小时左右，也还ok。第一天做这个事情，如果是一般人总会觉得有些害羞，放不开，我觉得，推着一辆铁皮车在市场上推来推去，还好，真没熟人，一路叫卖，乱叫乱喊，倒也无所谓，方正没人认识，经过一段时间后，倒也无所谓。第一天货没卖出多少，倒霉的事情，还真发生了，悲剧，竟然第一天就被人骗了一百块，接到了一百元假钞，当时负责收钱的是另外一个同伴，我知道自己不是很会区别钱，所以安排另外一个同伴收钱，他平时对钱的认知度还挺高的，但也上当受骗了，原因有两个：

1、他是第一次到市场做生意，对假钞的警示度不够，没有经验。

2、骗子是专业在这个市场上行骗的，用了一定的技巧，使他上了那贱人的当。外面的社会，还真不是我们想象中的那么简单，我们需要更多的谨慎和更好的识别能力。我们总共有四组人，每组三个人，其中我们组里，有个和我一起去的同班同学，还有个到这之后才认识的女孩子。我担任我们组的组长，负责一辆销售车。对于在这种大集市销售，摆地摊销售的方式，我还是比较熟悉和适应的，因为之前就在大学里摆摆地摊，也去过菜市场，集市里，销售过东西，有一定的技能和经验。而他们两个都是第一次以这种形式来销售东西，所以感觉有点青涩。在分工上，我主要负责叫卖和讨价还价的工作，那个女孩子主要负责拿货和包装的工作，还有那个男孩子负责收钱，找钱的工作。对于这种形式的销售，第一，就是选择一个人流量比较大的位置。第二，就是怎样把这些人吸引过来，最重要的就是怎样制造围观和从众效应。首先，我们设置了些比较顺口，有创意的宣传口号，用以来吸引路人。第二，由于产品有一定的价格幅度，我们设置了下，产品价格和产品组合，让它们看起来，听起来，觉得会比较优惠，从另一个方面也推动产品的销售。几天的这种方式的销售，感觉还真挺累的，挺无聊的，感觉学到的东西还真不是很多，或许这种形式的销售方式，是最原始的，和市场里的小商贩一样。或许，这种能力是自己有了一些，这些能力已经不是自己想要的。

在华葛做事的这几天，自己的销售能力并没有什么提高，但也算锻炼了下脸皮和耐力吧。其实最大的价值在于，我对于这个企业经营管理和产品定位的认识。益阳华葛有限公司，据说是全国最大的葛根企业，但公司规模真的小的可怜，公司厂房这些就像个小作坊似的，也许是当时公司还没有搬迁新址吧。在企业管理，我觉得主要有两方面的问题，1、经营管理人才的匮乏，人才的匮乏也是公司存在的最主要的问题，整个公司就那几号人，在总公司都这样，可想而知，在其他地方的办事处，更是人力资源单薄了。

2、组织结构混乱，分工不明确，像我们这种地摊销售式的销售，就是由公司的总经理负责了，不知道公司有木有经理，有木有销售代表，有木有其他的人员了。葛根产品企业，都面对一个同样的问题吧，就是葛产品的定位问题，就像华葛公司的产品，在总部城市，就沦为了一种不上档次的产品，甚至地摊产品，始终无法形成自己的品牌。根据，我的了解到现在为止，也没有哪个葛企业，做得很好，已经形成了自己的品牌。其实，我们都知道葛根的营养价值还是比较高的，具有很好的保健作用。但为什么会出现这种问题呢？我觉得问题就出现在产品定位和营销方面。就拿益阳华葛有限公司来说吧，在产品定位这块做得很模糊，根本上就没有明确的定位。没有明确的消费人群定位，没有明确的产品功能性质定位，没有明确的产品价格定位，没有明确的产品属性定位。比如说，产品是主打日常食品，还是保健品，还是礼品。公司对于这些东西，都显得很笼统，粗略看起来，公司的产品，属于哪种定位都可以，但这种定位，即突不出重点，又不能使消费者得到清楚的认识，从而不能在心里留下深刻的印象。在我看来，葛根产品可以模仿当初史玉柱做脑白金的定位，在定位在保健品的同时，主打礼品的概念。反正清晰的产品定位，是产品成功的第一步。在营销方面，是华葛公司急需解决的问题，没有产品的广告宣传，单调的营销渠道，是公司的现状。公司资金有限或者公司领导者不愿意花钱做广告，甚至不舍得成本，将产品摆进超市的货架。当我问，总经理时，为什么产品不进超市，他是这样回答我的，进超市很贵。我还发现，有些小卖部的老板，都不愿意做葛根的产品，很大的原因就是，公司的产品根本就没有名气，没有一分钱的广告投入。公司越是这种不舍得花钱的思想，如果这种思想一直延续下去的话，产品怎么可能做得好，公司怎么做得大。我并不是说，公司必须高举高打，乱砸钱，但公司该花的钱，还是必须得花，很多的行动和思想都需要改变，只有不断变化才能够生存和发展。改变的话，我觉得公司可以以比较优厚的待遇，适当引进一批优秀的管理人才和适当辞退一些不适应公司发展之路的管理人员。另一方面，公司在做营销的时，应该注重资源的利用和整合。比如说，益阳华葛有限公司，和袁荣平院士的关系不错，袁院士还亲自给公司提了词，公司领导人，也和袁院士有过很多接触，公司完全可以利用这层关系，进行产品的形象的塑造和推广。第三个方面，公司应该注意新型渠道的开发—网络渠道的开发，相比于实体销售，网络营销有着天然的优势，尤其对于这些财力物力不足的中小企业，电子商务是个不错的选择。当然，应该选择平台式的电子商务平台，像淘宝类的，因为，自营式的平台，成本高，又很难获得流量和吸引顾客。

在华葛食品有限公司的实习很短暂，但也学到了一点点东西，锻炼了下脸皮和耐力，也加深了自己对企业运营和管理的思考。

二、中企动力篇：

我暑假的第二个东家，中企动力益阳分公司，中企动力是全国在网站建设方面最大的公司。我把我的简历投到了益阳人才网上去了，后来是中企动力的王经理，看了我的简历后，联系了我。在接到电话，将要去面试的时候，我特意在网上查了下公司，了解了公司的规模和现状，发现还是一家比较大，比较正规的公司，而且网络公司，一直都是我比较向往的公司。带着憧憬，我踏进了中企动力的办公的酒店，进行了简略的面试，也许是经理看着我年轻人挺有激情的，而且对网络又有比较好的理解，毫不犹豫的录用了我。在这里的工作过程我就不详细阐述了，主要谈谈我对这份工作的体会吧。在这里工作的这些天，我终于体会到了销售工作的不容易。我们的工作步骤，主要分为四个步骤：第一，利用网络调查益阳及周边的中小企业和企业主们的电话，每天大概收集100个电话左右。第二，电话邀约，打电话给企业主们，问意向，并约时间。第三，拜访，拜访意向客户，并向他们介绍业务，促使业务的达成。第四，签约，也客户签订合约，再把订单，交给长沙的技术部门。当然，销售代表，还需要负责客户的回访和维护的工作。由于，我自己的规划，将从事网络这块，所以，在培训的时候，对网路的理解还是比较到位的，只需要了解下公司的业务和一些基础的电话营销技巧。就拿第一步来说，查阅资料，可不是一个简单的活，一天一百个客户资料，而且还要按照一定的格式打印成纸质档的形式。在一定时间内，每天的资料，基本上都不能重复。而且，每天基本上，都要打一百个电话左右，开始的时候，真的很有压力，真有点恐惧。但这就是工作，再怎么累，怎么苦，还是要去执行。这一百个电话，打出去，成功率一点也不好，一百个电话，可能连一个意向客户都找不到。搞不好，你还会被骂得狗血淋头，因为别人感觉被骚扰了。这就是邀约的过程，很困难，很繁琐。顶不住压力的人，在这一关，就放弃了。很不幸的，在有限的一个礼拜的工作中，我始终都没有走到第三步，更不用说第四部，签约了。但我并不是因为顶不住压力，而是，因为我是一个在校大学生，事情是这样的，我们经理知道，我是个在校大学生，但她还是给了我一个机会，而入职那天，我在校大学生的身份，被管人事的大姐发现了，而那天，我们经理又出差去了，而公司是正规公司，只要做全职的，不收做兼职的。最后，人事只能等到我们经理回来再做处理。而我们经理回来那天，公司华南地区的总监又过公司来考察，到最后，我们经理，只好叫我去向总监反映下情况，看下能不能开个特例，让我留下这继续工作。我只好找总监，也许是那天同事们对总监的渲染，说总监是多么的严厉，多么的暴躁，搞得我还真有点紧张，在和他对话的时候，回答的问题的逻辑性和组织性有所欠缺，不知道，是不是因为我回答得不够好，最后，他还说说，我只能做全职才能留在公司，公司不能为我而开特例。这是我和他的第一次谈话，而我还去找了他一次，和他聊了聊，对销售的看法，对销售人员的看法。他说：“做到最后的销售人员，都是精英。”“公司好，人好，产品好的三好原则。”对于他所说的，我不想多做评论，感觉也挺空的，也许是没有论证过程的原因吧。但觉得他也挺不错的，年纪轻轻的，应该不到三十岁，就能做到一个大公司的总监。

在这里，我感触挺多的还有办公室的氛围和团队的气氛。在这里，我们每天早上，要开早会，晚上下班的时候，还要开晚会。每次，开会，还需要喊口号，每天的中午和早晨都要做游戏，来保持精神活跃，激情和战斗力。激情和活力，对于电话营销来说，是特别重要的吧。这里的管理，有点类似于军事化管理，经理有时候会很凶，不断的督促你去完成自己的任务，批斗声，叫骂声，不断。而我们的经理还好，对我们的要求蛮高的，但实行的可是人性化管理，松弛有度，而且业务能力又强，大家还是很信服她的。其中，在那做事的那些天，我也有在团队中，发现了一些牛人，有个大姐，我最是佩服，和陌生客户打电话，都能像熟人打电话一样，聊得那么亲切，那么甜，如果你刚进去，你可会以为她利用公司的电话，再给熟人打电话呢。真的很不错，这种能力在电话营销中，特别重要和有优势。

在这里，我真实的感受了一下，做销售代表的辛苦和了解到了自己在销售这块的能力欠缺。要做好销售，也不是件容易的事情，也需要付出很多的汗水和努力。

三、益阳民生网篇：

益阳民生网，是我在暑假生涯中的最后一站，也是做得最久的一份工作。益阳民生网是一个集资讯，本地化电子商务，信息分类，论坛于一体的网站，是由一个律师创办的，他看到了网络的机遇，于是花钱购买了一个系统，最后形成了这个网站。而我则成为了这个网站有限几个员工的一员，也算是元老级的人物吧。面试的时刻，我印象最深刻啦，记得在面试的时候，由于这种网站是创办的网站，而且，也不是很有创意，再加上系统是买的，没有强有力的技术后盾，是否要加入，我还是有所犹豫，可能是由于我对网络方面的了解和认识吧，律师老板，花了差不多2个小时，说服我加入这个网站，其实我是被他那句“行不行，只有去做了才知道”所触动的。后来由于聊得太久，错过了吃晚饭的时间，他还请我到华天去吃了一餐，这也说明他还是很重视我的。这个网站，最有价值的部分，就是本地化电子商务了，意思就是把实体店铺搬到我们的网站上去，在经营实体店铺的同时，经营在我们网站上的网店。按照我们的标准，我们收取的服务费用，是600块钱一年。我们主要的盈利方式也是通过这个服务。于是，我们工作的重点，就是说服那些实体商家，将他们的店铺商品放到我们的网站上去。首先，我们是先做宣传和市场调研。我连续做了十五天的宣传和调研，基本上把益阳所有的商业区都跑了个遍，而我们的方式就是一家一家的店铺的跑，一家家店铺的发传单和做问卷调查。经过这么多天的调查，让我感觉最深的就是做问卷调查的效果真的不是很好，主要有两个方面，一是问卷的设置方面，一份好的问卷，真的需要很好的功底和花费很多的精力。二就是在做问卷调查时，很多的答案，可能都不是客户内心的真实想法。我觉得最有效的方式，还是访谈法，这种方式，效果相对来说，还是比较好的。但难度比问卷调查的大，很重要的两点就是，你花费一定的精力去弄明白你想得到些什么，你应该怎样去得到这些东西，对客户进行适当的引导。还有就是你要善于去倾听和总结客户的话语，这样，你可能会得到一些意想不到的收获。由于成天的在外面跑，而且效果又不是特别的好，有的成员都开始退出来了，到最后，就只剩下我了。而我还一直的在为律师出谋划策，可能因为觉得，我比较有思想吧，在一天晚上，律师特意留我在他家吃晚饭，说他给我网站20%的股份，听到后，我还真有点小小的兴奋。心里想反正自己又不用投钱进去，还照样拿工资，有这样的机会肯定得好好珍惜了。然而这使我的工作性质，发生了本质上的变化，我突然有种我在创业，我在为自己工作的感觉。在之后的那几天，工作起来都感觉特别有劲。这种激情保持了一小段时间，但随着我对老板有着更深层次的看法和认识后，这些看法并不是说，认为他不会给我20%的股份，在这个方面，我还是很信任他的。这些看法是我觉得，第一个方面，他对互联网缺乏了解，不知道怎样去做一个网站，而且很重要的一点就是，他不舍得投入更多的钱进去，而互联网的一个很重要的特点就是，先烧钱后赢利，先创造社会价值，才能创造企业价值。而他却很急于赢利，但市场并不买他的账。第二个方面，就是他缺乏一定的营销知识，并不懂得怎样去做推广和营销，很多思想都是他个人在生活中的经验，而不善于听取别人的意见。在很多时候，我和他的意见有明显的冲突，而大多数时候，又得按照他的意思在做。第三个方面，毕竟他自己已经有了个律师事务所，他已经有了自己相对稳定的事业，在网站这方面，他只是觉得这块有机会，所以在其中分一杯羹，但他并没有抱着必须把网站做好的决心，自己并没有全身心的投入到其中，不管是财力，物力，还是人力。自己也只是抱着试一试的态度，而做网络，本来就需要大量的投入，很少一下子就做起来，一下子就赢利的。在后阶段，我做了几天，专门对客户进行拜访的工作，主要目的就是让他们把店开到网上去，另一个就是让他们在我们网站上投放广告，收集到了不少名片，打了不少电话，拜访了一些客户，发现了几个意向客户。在这个阶段，每天晒得汗流浃背的，挺辛苦的，而且客户的接受程度还很低，成交率更不用说了，但还好，很多老板还是挺热情的，有些时候，还能混混烟抽，混混饭吃。但最后，由于，律师说需要调整段时间，放我们段时间的假（当时，还有人员招聘进来了），而停止了所有工作。后来，我就回家了，后来，律师老板，还联系了我，而我认为网站根本上就没有发展前景，律师也不能真正的把它当成事业来经营，我毅然与网站撇清了关系。

这就是我XX年暑假，驻守益阳参与的所有工作，从事了三个工作，每个工作都挺短暂的，也许是耐力不足，不能坚持下去，也许是这种类型的销售工作不适合我。但通过这个暑假的工作，可能自己也有了一定的成长吧。

**第二篇：大二暑假实习报告**

大二暑假实习报告

一、实习的目的和意义

又是一年暑假,大学生活已经匆匆过了多半,接下来的时间该想想步入社会该作何打算.所以今年暑假提前体验一下作为一个社会人的感受.。

炎炎夏日列日当头，正是因为有这样的环境，正激起了我要在暑假参加社会实践的决心。我要看看我能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的又手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。“ 没有实践，就没有发言权”,只有亲身经历过才会有那种超乎平常的感觉。今年自己的暑假和去年有所不同。其实学校要求我们参加社会实践 , 无非是想让我们提前接触社会 , 了解社会 , 这样才不会在真正走上社会的时候找不到生活的重心 , 于是我才决定今年要真正的去接触社会 , 品尝社会的酸甜苦辣。

大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒得知道 “两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代社会需要的人才。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化成真正的能力要依靠实践的经验和锻炼。面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我希望通过这次认知实习更进一步的了解社会对人才的需求，为以后的工作提供参考。而且现在的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手能力以及与他人的交际能力，我也想通过这次实习提高自己的交际能力和动手能力。作为一名大学生，只要是自己所能承受的，就应该把握所有的机会，正确衡量自己，充分发挥所长，以便进入社会后可以尽快走上轨道。这次的认知实习就是一个好机会。

二、实习的内容

今年暑假我在我家所属的市区，六安市新能源推广中心找了一份实习工作。这份工作我很早以前就在留意了。我们系的朱德开老师也说过，这次找实习单位的过程也可算是一次小面试了。的确，我在找这份工作的时候很吃力，几乎动用了所有的关系网。因为离家近，待遇也很好。到这里来工作的人很多，实习生也有，竞争力很大。但是我在合肥注意的实习不是在工厂里做苦工，就是在餐厅里端盘子，不是说在这些岗位没意义，只是我希望实习的单位和自己的国贸专业有些关联。而在服务中心至少可以做销售方面的工作。这样也许对我以后的工作会更有帮助。

所谓新能源推广就是做太阳能热水器，天然气灶，抽油烟机等家用能源设备的销售。我之所以找这份工作，一方面是因为我的关系网力所能及，还有就是我觉得多少和专业有些联系，这个服务中心由很多品牌产品很热卖，也有对外销售的业务。而我的工作就是熟悉各种产品，对顾客做介绍，推荐给他们合适的产品。其实我对能源设备比如热水器一无所知。所以在接触正式的工作之前我接受了公司大概十天的培训。虽然这十天也许不能让我对这方面的所有知识都掌握，但至少我了解了太阳能热水器以及天然气灶大概的结构还有性能。我在培训的时候很认真，向顾客介绍产品还是没问题的。

刚开始孙经理把我安排在服务中心的亿家能太阳能公司做销售。我从六月十号开始上班，固定工资一个月一千元，提成按原价的30%计算。每天在店里从早上八点工作到下午五点。中午在公司吃饭，傍晚的时候和同事们一起回家。前几天很不适应。所有人不认识，大家很陌生，基本上都是一个人。而且什么都必须自己独立完成，没有人会帮你。以前在学校没有规定的时间必须要做什么事，可以自己安排自己的时间。现在是一切以工作为中心，就算是没有客人来也必须在那里，随时准备工作。还好我很快适应了，因为觉得大家的目光似乎都在看我，看我这个大学生，初出茅庐能做到什么地步，我不可以丢脸，必须做到最好。我也很努力，虽然刚开始顾客很质疑我的专业能力，但是我给他们介绍产品，基本上都很满意。一旦有了第一次，后来的工作就顺利多了。

七月份来了一个新同事，有了她我的而工作量可以说锐减。经理看我们人手够了，就让我和安装队一起出去做调查。说如果能做好，就可以安排一个品牌给我做。我自然是不能错过这个机会，作品牌意味着经理认同我的能力，而且业绩也会更好。大概有一个星期的时间，我在酷热的天气里和技术队一起出门，到顾客家里，一方面给他们解释对我们产品有什么疑惑，比如性能究竟有什么优越性，售后保障工作怎么做，还有就是把他们的意见整理出来交给经理。服务中心的工作人员每个月月底都会召开一次工作总结会议，总结一个月以来的业绩，对下个月的销售作出规划。在七月份的会议上，经理用我整理的顾客资料做了汇报。

八月份，我成功的拿到了厨之宝这个品牌的销售业务。这对我来说又是一个难题。虽然我已经接受了天然气灶的专业培训，但是对这个品牌还是不了解，具体的比如打火熄火装置，如何进行装配组装，不太清楚。于是我花了一个休息日到公司去和技术人员学习组装，找资料，进一步了解厨之宝这个品牌。功夫不负有心人，我很快的熟悉了装配还有性能，碰到顾客要求需要当场组装检查设备的，我就可以解决的很漂亮了。两个月很快就结束了，我提前一个星期向经理提交了辞职报告。希望我表现的和一个正式员工一样，给他留个好印象。最后一次大家在一起聚餐，经理和同事夸我做事认真，开玩笑说以后如果毕业了，不考研直接就业还可以来这里。我想这是对我这两个月的努力最好的回报了。

三、我对实习过程中的看法

（一）理论知识运用少，需要掌握具体的技能

“大学毕业找工作很少能找到和专业相符合的工作。”确实如此。在我实习的这段期间我就深刻体会到了这一点。我们的专业说的白一点就是卖东西，顾客可不会问你国际贸易产生的原因，微观经济学有什么具体的理论。他们只关心这产品好不好，能不能买足他们的要求，如此而已。于是我要做的就是推销产品，把产品的性能介绍清楚，优越性展示出来，提高他们的够买欲望。在课堂上学的理论知识可以说很少会用到。但是这并不代表不需要学习。在工作的时候会接触到很多从来没有学习过的需要掌握的知识，需要我们去学习。尤其是具体的技能。比如组装设备，如何摆放产品使其更有吸引力，如何向顾客更好的展示产品的优越性，等等。我们国贸专业的如果以后做国贸的话，语言也是很重要的。我在实习的时候碰到好几次外国人，他们要我介绍产品，普通的会话还可以，但是专业的术语，这些不通过具体的学习也是没办法做到的。所以这给我的启示就是在学习专业的同时，还要注意自己对具体技能的培养，比如计算机，外语还是要好好掌握的，以后找工作说不定就会加分的。具体的技能比一张张空空如也的文凭更有分量。

（二）工作环境复杂，需要处理复杂的人际关系

我想这大概也是其他实习的同学的最大感触。其实大家都做好了心理准备，知道会有种种矛盾和问题，但知道归知道，真正遇到的时候，往往还是束手无策的比较多。

首先就是和同事的关系。这和在学校和同学的关系不一样。毕竟在学校同学之间没有什么利益上的冲突，无非是些鸡毛蒜皮的小事，大家不会太计较。但是同事之间就不同了，你的一些行为可能直接影响到他的工作或是利益。于是你们必然会有矛盾。最棘手的是他虽然是受到了你的影响，看你很不顺眼，但是不会明着指着你骂，而是背地里是小动作，或是和其他同事宣传你的不良事迹。最明显的，你的表现太好了，自然会引起别人的嫉妒。就拿我来说吧，也许是因为我只是个实习生，所以大家才没有把我放在眼里。有时候我很注意自己的分寸，不是我的工作我绝不会抢着去做，我自己的事情我也自己做，不会去麻烦别人。独立是工作的前提。

其次是你和上司的关系。你的上司掌管着你的工资，自然是不可以违抗他的。有时候也许你觉得自己没什么做错了，但是还是会受到训斥。这个时候你也只能接受，低着头承认自己错了。大热天，大家都在忙，经理的压力肯定不会比你小，发点火也很正常，那他的钱，受点气也无可厚非的。这是每个人都要经历的。最考验我的是经理总是随意调换我的工作岗位。实习的时候，明明我做太阳能做的好好的，他突然说让我做厨之宝我就得做；我之前在店里看着，接待客人也做得好好的，他一声令下我就得在大热天和施工队一起出去跑客户；他说我们这个周末聚会，我们也很少有人推辞的。这就是无奈的地方，也是必须学习的地方。和上司之间要掌握好分寸，可以使你的工作表现加分，处理的不当，后果也很严重，丢了工作也不一定。

还有就是和客人的关系。夏天天热，大家心情都有些烦躁。但是无论怎么烦躁都是不可以对顾客有抱怨和恶劣的态度。“顾客就是上帝”，说的不夸张。是你的衣食父母也不假。我以前一直充当客人的角色，不了解做买卖的人是很辛苦的，有时候你的百般刁难，他很难以忍受，但是还是要笑脸相迎。这也是一门技术。我在实习的时候，真的觉得很受气。有的时候明显有些客人就是不想买东西的，但是他还是要你这样要你那样，结果是他拍拍手走了，剩下的都要你来收拾。以前我也做过一些兼职，觉得可以在背后议论议论客人，说他们怎么没素质，怎么刁蛮。但是在实习的时候我从来没说过，因为我知道这样会让人觉得我很没有耐心，那老板还会把工作交给我吗？

最后就是工作压力了。在学校，尤其是大学校园，可以说没什么外界的压力，你可以不想做就不做，但是在工作的时候，你的工作必须完成，否则就是不及格的员工。如果你只是个基层工作者，那还可以偷偷懒，但是稍微有点官职了，就该考虑业绩啦，效果之类的事情，“希望自己做的更好”这种心态，时刻鞭笞着你，让你有很大的压力。

（三）实习单位的工作作风

这也是和在学校里很大的不同。学校里看的是班风，学习风气。只要你安安分分的，不出差错，就可以了。但是在这次实习过程中，我接触到了所谓的“社会”。首先就是穿着了。你不可能象在学校里一样随便，天再热，你也要穿着整齐，需要穿着工作装的必须要穿。服务中心的技术人员，大热天还穿着公司统一的技术服装，很厚。我也从没看见他们换过其他的。有时候公司要做宣传，必须穿着统一的宣传服，没得选。其次就是说话。在学校，你可以想说就说，想怎么说就怎么说，大家不介意就可以了。但是在工作的时候，没让你说话你不能说，否则别人会觉得你太锋芒毕露，觉得你很自负，不愿意和你打交道了。要少说话，多做事。话多的人会招致反感。我在实习的这段期间，学会的最多的就是沉默和聆听。什么话该说什么话不该说自己心里应该有数。

还有就是集体活动你必须参加。人和人之间很复杂，有时候关系又很微妙。比如平时大家其实不怎么交往，但是却经常坐在一起吃饭。在这次实习的时候，我有机会和客户还有老板吃了两顿饭。第一次见识这种混乱的场面，我放不开，但是我还是尽量做到礼貌周到。该喝酒的时候喝，该闲聊的时候聊。我也见识到了市面。那些老板在饭桌上真可谓谈天说地，你要是拘束的话，别人会觉得你不行，拿不出手的感觉。第二次我就很习惯了，我自己都很吃惊，大概是人与生俱来的这方面的能力。饭桌上的学问也很多。有很多买卖就是在饭桌上谈成的。

四、实习感受和心得

在我的打工生活中，我也明白了许多：在日常的工作中上级欺压、责备下级是不可避免的。虽然事实如此，但这也给我上了宝贵的一课。它让我明白到别人批评你或是你听取他人的意见时，一定要心平气和，只有这样才能表示你在诚心听他说话。虽然被批评是很难受的，而且要明确表示你是真心在接受他们的批评。因为这样才能在失败中吸取教训，为以后的成功铺路。我们要学会从那里跌倒就从哪里爬起来，这才是我所应该做的。

我也从工作中学习到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值。人往往是很执着的。可是如果你只问耕耘不问收获，那么你一定会交得到很多朋友。对待朋友，切不可斤斤计较，不可强求对方付出与你对等的真情，要知道给予比获得更令人开心。不论做是事情，都必须有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和周围的人沟通思想、关心别人、支持别人。打工的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是打工生活的全部吧。我不知道多少打工的人有过这种感觉，但总的来说，这次的打工生活是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆的。现在想来，六十四天的打工生活，我收获还是蛮大的。我所学到的生活的道理是我在学校里无法体会的，这也算是我的一分财富吧。现今人才市场上大学生已不是什么“抢手货”，而在每个用人单位的招聘条件中，几乎都有工作经验。

所以，大学生不仅仅要有理论知识，工作经验的积累对将来找工作也同样重要。事情很简单，同等学历去应聘一份工作，公司当然更看重个人的相关工作经验。就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈，面对忧虑和压力，于是就有了像我一样的在校大学生选择了暑期打工。暑期虽然只有短短的1个月但是在这段时间里，我们却可以体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验是一个大学生所拥有的“无形资产”，真正到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。

大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化成真正的能力要依靠实践的经验和锻炼。面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地把暑期打工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。在这次暑期的工作中，我懂得了理论与实践相结合的重要性，获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大程度上的启发。这次的打工是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

我的老板在走之前也给了我一些指点，他说：“一个人在他的学生时代最重要的是学习书本，增长见识，锻炼能力，尤其在大学学习时候，选用暑期时间参于社会实践活动是一个很好的锻炼机会，赚钱不是主要的，作为学生，能赚多少钱，等你毕业了有的是赚钱的机会，然后他给我说了他读书时的事，他说他读书的时候，也是求知欲非常强烈，想方设法地想多学点东本，放假的时候，经常往全国各地跑，不为别的，就为了增长见识”。

在工作的过程中，我都在不断的提醒自己，不断的对自己要求，把手上的活，当做是自己的本职工作，而老板常常强调的就是每个员工都必需要有认真负责的态度去做事，我也觉得这是以后无论做任何一份工作都会收到的要求，在这种地方，看得到更多的机会，更多的挑战，有时会把自己与那些出入写字楼的同样年轻的人比较，心里真的感受到那很明显的差距，当然，这种差距并不是一时一日而起，所以，出到外面，一个正确的心理定位但显得格外重要，不然，常常因为比较把自己看得很不平衡，而迷失自己的方向，那些在我们前头的人们，可以当作是榜样，但不可过多的去计较，自己能做到何种程度，应该有一个很明了很中性的认识，不能过于攀比，更不可自以为是。

通过这次实习，我明白我还有很多要学习的地方。我比以前更珍惜校园生活了。明白了工作的难度，相比之下也懂得了该珍惜自己在象牙塔的日子。在实习的这段时间我学到了很多书本上没有的知识，还有宝贵的经验。我相信我会更加努力的做好今后的事情，不论是学习还是以后的工作。

结束工作的时侯，心里就有一种很渴望的感觉，明白了自己与社会所需的要求，因为现在毕业求职，特别是对于像自己一般的人，更多的时侯是社会，职业选择自己，面是不是更多的自己去选择职业，这应该就是所谓的先就业再择业吧。总结我的这次时期社会实践活动，虽然是我的一次社会实践，但我认为是一次成功的，有用的，受益非同的社会实践这将会对我的以后学习起很大的帮助的。

**第三篇：大二暑假实习报告**

大学生暑假社会实践报告

社会实践是大学生课外教育的一个重要方面，也是大学生自我能力培养的一个重要方式，因此对于我们在校大学生来说，能在暑假有充足的时间进行实践活动，给了我们一个认识社会、了解社会，提高自我能力的重要的机会。作为马上大四的学生，社会实践也不能停留在前两个暑假的那种毫无目的的迷茫状态，社会实践应在结合我们实际情况，能真正从中得到收益，而不是为了实践而实践，为了完成任务而实践。我觉得我们在进行社会实践之前应该有一个明确的目标，为自己制定一个切实可行的计划。应注重实践的过程，从过程中锻炼自己、提高能力。因此，为了更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验一下工作的乐趣，这学期的假期我根据时间及自己的实际情况在假期期间去我朋友的店里帮忙，那是一个卖灯具的公司，主要销售室外灯，工程灯等，虽然只是短短一段时间的锻炼，但我觉得受益非浅，基本上达到了自己的目的。短短的工作让我体会到了就业的压力，自己能力的欠缺及社会的艰辛，同时让我感到工作的无比快乐，一种在学校自由天地无法体会到的残酷竞争的“愉悦”。

忠南照明有限公司是新成立的一家公司，主要出门跑业务，联系客户，主要销售室外灯，工程灯，但是也顺带卖室内灯具，服务周到，价格合适，信用保障，合法经营。由于公司是刚成立的，人手不多，又是因为朋友的关系，我决定去店里帮忙，这样也可以给自己一个机会锻炼。我暑假的时候一般会和朋友一起外出联系客户，到处寻找买家。在这种酷热的天气里，风里来雨里去，只是为了可以接一个单子，但是要知道，这样一个单子需要很多人脉，需要打通各路关系，实在不是一件简单的事情。要知道，只是刚进社会的大学生，根本没什么社会经验，与人相处是需要一定能力和口才的，万事开头难，刚开始肯定是比较辛苦的，什么都没有，什么都要自己一步一步脚踏实地去学习，去做起，不断学习，不断进步，慢慢的把事情做好。我们一般会先通过认识的人介绍，然后亲自去考察，有的时候一天就要去好几个地方，开夜车的日子也是不少的，好不容易接到单子是不错的，但是有的时候奔波来奔波去，最后都没有收获，那也是很正常的，毕竟做生意有盈利也有亏本。我觉得刚开始做，不要奔着能赚钱去，主要还是先打通关系，人脉是第一位，再者就是积累经验，现在什么工作都是有经验者优先，什么是有经验啊，有经验就是真正实践过，在工作中学习，不断进步，这样工作能力就会得到提升。

自己跑业务那就需要很好的沟通能力，其实也就是销售，作为一个优秀的销售人员，必须具备以下素质：

一、要有良好的专业素质

当我们介绍一种产品时，首先我们必须对产品的相关知识及厂商的具体情况要有一个明确的认识，大量的相关知识的贮备可以使我们能在促销过程中面对顾客的一系列问题，通过，自己的介绍可以使顾客了解产品的一些具体问题，能使客明明白白的消费。

二、要有良好的语言表达能力及与陌生人交流的能力

销售是销售人员跟顾客以产品为媒介的一种陌生的交流，所以语言表达必须合理得当，说话要有条理同时应让他人感觉你的亲和力。要通过自己层次清醒的说明，把产品介绍给顾客。同时要用自己的魅力吸引顾客，让他们通过自己来了解产品。另外在面对具体问题时我们应保持良好的心态，不能自乱手脚、语无伦次。

三、要有良好的心理素质及受挫折的心态

自己跑业务每天会面对社会上的形形色色的人，由于每个人的道德修养及素质的不同，会使工作中遇到很多问题。比如有的顾客会用各种方式刁难你，此时你必须保持良好的心态，不能跟顾客发生不愉快的事。有时候一天的工作可能收获不大，这时候我们不应气馁，要学会自我调节、自我鼓励，及时的自我总结，自我提高。

四、要有吃苦耐劳的精神，要坚持不懈。

打通人脉是一种比较枯燥的工作，用一个笑脸面对不同的顾客，这生活需要我们坚持，要让自己在烈烈炎日下磨练。

这次实践，真的学到了很多东西，收获很多，成长不少，下面谈谈实践体会。不管做什么事，态度决定一切。

做一项服务工作，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。只要你有一个服务于他人的态度，你就会得到他人的肯定及帮助，用自己的热情去换取他人的舒心。

明确目标，合理的设计规划自己。我们现在要根据自己的实际情况合理的为自己规划，找到自己的发展道路。要通过,社会实践切身的了解自己的专业，而不是一味的抱怨。要循序渐进的提高自己的能力，锻炼自己，让自己成为社会优秀的人才，为社会服务。短暂的促销工作的结束让我在劳累中得到快乐，在汗水中得到磨练，我觉得自己的能力有了一定的提高，达到了自己预定的目标，残酷的社会就业压力让我不在感到恐惧，我想，只要我们有能力有信心我们一定会创造一个属于自己的乐园。

虽然这个暑假奔波的变黑了也变瘦了，但是心灵却得到了充实，理想变得丰满，让我知道在压力之下需要更强的动力，所以，面临毕业，面临求职，我只想说：我不怕，我会好好努力的！

软件外包1111 1120126117 陈遥

**第四篇：大二暑假实习报告**

关于四川省成都市东郊殡仪馆的调查报告

摘要：四川省成都市东郊殡仪馆位于四川省成都市锦江区大安桥路639号，邮编610066，馆内环境优雅，建筑温馨，服务周到，有综合服务大厅、遗体接运部、火化车间、防腐部、机修科、礼厅部、骨灰寄存楼、殡葬用品超市等部门，以着力打造全国领先，西部一流的殡仪馆为目标，受到当地人的肯定。

关键词：火化、防腐、整容、细致

前 言

实践时间：2024年7月14日~2024年8月14日

实践地点：四川省成都市东郊殡仪馆

实践人员：长沙民政职业技术学院殡仪学院防腐整容1133班牛裕青

实践内容：

1、遗体火化，2、遗体防腐整容

实践方式：亲自操作

正文

一、综合服务大厅

1、人员构成：女性殡仪服务员

2、职能：收费、对家属进行引导、接听业务电话、对内勤组和外勤组进行协调调配

二、遗体接运部1、2、3、4、人员构成：男女皆有 职能：从家属的家里或事故现场将遗体接回殡仪馆 车辆：华晨金杯和中巴以及私人车辆 收费情况：A、普通殡仪车(不含送家属返回)每具每次10公里以内收

60元，超出按3.5元/公里加收（往返公里数），B、金杯灵车（不含送家属返回）每具每次往返30公里以内400元，超出按3.5元/公里加收，C、洁具袋每个40元，D、卫生纸板每张12元

三、防腐部（内勤组）

1、人员构成：男性殡仪服务员

2、职能：遗体防腐整容、遗体转入告别厅或火化车间

3、设施构成：遗体临时停放处、男性遗体沐浴室、女性遗体沐浴室、办公室、冷藏柜318个、遗体防腐整容设备和工具若干、拉尸车若干

4、收费情况：A、整容每具每次50元，B、修面每具每次30元，C、穿、脱

衣每具每次各40元，D、垫、盖、穿鞋等每具每次各10元，E、面部整形每具每次40元，F、特殊整形每具每次面议，G、遗体缝补每公分10元，H、沐浴每具每次60元，I、梳头（理发）每具每次30元，J、常规消毒每具每次24元，K、集体冷藏每具每天50元，L、防腐每具每天24元，M、针剂式防腐每具每天300元

5、实习经历及感受: 本人在防腐部这一段时间以来，每天早上五点半起床，六点钟准时到达工作岗位，主要从事遗体搬运、遗体防腐、化妆、修面等工作。在这一周的时间里，师傅们教了很多关于遗体防腐的技巧和注意事项，并付诸了实际操作，让我受益匪浅，在这里感谢这里师傅们的谆谆教导，循循善诱。下面就讲一下这个部门的操作流程，首先负责接运的师傅将遗体送到防腐部，将遗体接运单和防腐通知单交给防腐部的师傅们，然后我们将遗体的裹尸袋打开，确认遗体的准确性以及遗体的身体状况，身体是否有明显的外伤，若与遗体防腐通知单的表述一样，则把遗体推到防腐操作室，按照防腐通知单上的遗体防腐要求准备相关清洁防腐的设备、工具、用品，包括装有福尔马林的压力装置、手术刀、止血钳、手术剪、缝合线、缝合针、棉花、粉底、腮红、化妆刷，先用沾有清水的棉花将遗体裸露在外面的皮肤上的污垢去除，然后将遗体的姿势摆正，给遗体包头纱，寻找遗体的手腕的动脉血管，将针头插入血管开始注入防腐液，同时给脸部进行按摩，加速防腐液的扩散，使遗体的面部呈现健康的颜色，通过触摸遗体腹部和耳部来确定，防腐液是否灌注到位，灌注完后结扎血管，缝合伤口，给遗体进行修面和化妆，最后整理遗体衣物，将遗体放到冷藏柜中保存。在这一段时间里，通过对遗体的灌注防腐、修面、化妆等操作，基本上掌握了这些工作技能，给我将来的工作打下了一个相对比较坚实的基础。

平均每天防腐整容两人，灌注防腐时曾遇到一位老奶奶，她是得血栓堵塞死亡的，血管里充满了血栓血脂，我将她的左右手腕的动脉、股动脉都割开，依然无法进行动脉灌注防腐，却从动脉血管里取出了许多血栓和血脂凝结的硬块，最后把师傅喊来操作仍旧失败，最后没办法只好对其做了四腔防腐，师傅对我说这个老奶奶生前肯定不喜欢运动，吃完东西就休息，是自己害死了自己，从这件事里我知道了运动对咱们的重要性，饭后百步走，能活九十九，从那天开始，每次饭后，我都去散步。经过前段时间师傅们的教导

和自己的经常独自操作，变得逐渐熟练起来，除了一些特殊的遗体，无从下手以外，都可以独自完成对遗体的防腐整容，但还是做不到师傅们那么熟练，所以我要更加的努力学习和锻炼。在这一段时间里我总结了几点注意事项，现表述如下：①针尖不能对着别人和自己，容易伤到人；②操作前应先将棉花放到操作动脉的下方防止遗体体液、防腐液到处流，缝合完毕将棉花遮住伤口；③操作前将遗体的局部摆正，口眼闭合，防止输入防腐液后，遗体硬化不好调节；④动脉颜色乳白色，富有弹性，从动脉进针感觉顺畅；⑤给遗体修面要特别注意，不能刮破脸部皮肤；⑥给遗体整容强调的是整体感觉，不是单纯的脸部。以上是我总结的几点注意事项，在以后的工作中更是要注意。

辅助防腐部的师傅们从车上接下遗体或从告别厅抬出遗体，送入火化车间，给新来的遗体做灌注防腐、修面、化妆，将防腐后的遗体放入集体宿舍冷藏柜或把集体冷藏柜中的遗体送入告别厅的单柜，下午三点以后下班，三点钟是若还有工作就继续工作，没有工作才下班。在这最后的一周的时间里，我更加苦练防腐技术，积极主动的向师傅要求自己独自操作给遗体做防腐整容。经过最后的练习和巩固，现总结对遗体的防腐流程做一总结，表述如下：①先查看遗体防腐通知单上遗体的防腐要求，②整理遗体的衣物装束，给遗体包头纱，给遗体合眼嘴，将遗体的姿势摆成自然安详的状态，③整理防腐的设备、工具、用品，④给遗体要灌注的动脉下方放一块棉花，防止遗体体液渗漏，⑤寻找需要灌注的动脉的大概位置，用手术刀割开皮肤，用弯钩止血钳挑出动脉血管，分离血管上筋膜等其他组织，⑥在动脉血管远心端用缝合线打结，在近心端处穿一条线，用手术刀在动脉血管上割一个小口，位置大约在近心端的线还没打结的后方，⑦将连接在防腐液压力装置的针头插入动脉血管，将近心端的线打一活结，并用弯钩止血钳夹住，⑧加压，注入防腐液，同时一只手摸遗体灌注的动脉血管上方，感受到有水流进入遗体体内，视为正常，⑨一边灌注防腐液，一边观察遗体脸部和腹部的变化，当手触摸遗体脸部的双耳、下颌、腹部变硬，此时停止灌注防腐液，⑩松开止血钳，但不完全从动脉上取下，拔出针头，将近心端的缝合线的活结打成死结，缝合皮肤，使用连续性缝合法。以上即是我对遗体灌注防腐流程的总结。

四、礼厅部

1、人员构成：男女皆有

2、职能：A、司仪，B、代写挽联挽带，C、布置礼厅，D、插花，F、打扫礼厅的卫生

3、收费情况：A、告别厅、室主持每次60元，B、悼念大厅主持每次80元，C、租用停放告别室每具每天350元，D、租用停放告别小厅每具

每天410元，E、租用停放告别中厅每具每天510元，F、租用停放告

别大厅每具每天660元，G、租用豪华大型悼念厅每具每天8546元，H、出售鲜花每份300元，I、特大鲜花篮每个500元，J、大号鲜花篮

每个250元，K、小号鲜花篮每个150元，L、特大花圈每个500元，M、大花圈每个250元，N、小花圈每个100元，O、特大纸花圈每个

50元，P、大号纸花圈每个35元，Q、中号纸花圈每个30元，Z、告

别厅、室吹奏每次160元。

4、设施构成：小型告别厅翠竹厅1~17，百合厅1~17，雅兰厅1~5,（逢4没有），中型告别厅有安福厅、安德厅、安乐厅、安祥厅，大型告别

厅松鹤厅，豪华大型悼念厅栖霞厅

五、火化车间

1、人员构成：两位主任及若干男性员工

2、职能：火化遗体

3、收费情况：A、火化证（安魂卡）每本10元，B、豪华火化炉每具800元，C、普通火化炉每具160元，D、炉前告别吹奏每次80元，E、送别骨灰吹奏每次180元，F、礼炮7响/组100元，G、普通火化炉

预约每次100元，H、豪华火化炉预约每次200元，I、租用休息室每次240元，J、骨灰防粘垫每张120元

4、火化机数量及种类：拣灰式火化机9台，平板式火化机10台

5、实习经历及感受：本人刚开始被分到火化车间，虽心有不愿，但也服从馆领导安排。来到火化车间王主任热情接待了我们，并为我们安排了工作。我和王刚每天五点半起床，洗漱完，六点到达工作岗位，我们一边观看师傅们操作，一边向他们询问一些技术性的问题。通过一个星期的观摩学习，我基本上掌握了关于四川成都市东郊殡仪馆火化车间火化遗体的具体流程以及关于火化机的操作流程，这一周学习的火化知识，让我们理论联系了实践，使我们的专业技能提高了可不止一个档次。虽以前大一时就在浙江嘉兴桐乡市殡仪馆做过火化，独自操作火化机多次，但在那时并没有学习有关火化机的理论知识，火化遗体只是实际操作有了，但对火化机的原理构造，操作流程等只是一个模糊的概念。在大二下学期学习了火化机操作与原理这门课程之后，暑假再来亲自了解实物，更加让我们对火化机的操作这门专业技能有了一个全新的认识。这里火化遗体，是由总服务台的工作人员将火化通知单送到火化车间，火化车间的师傅等待防腐车间将遗体

防腐整容完成之后送至火化车间，火化师傅将遗体的火化通知单与遗体的防腐通知单进行核对，确定遗体正确，将遗体推至火化车间前厅，给家属确认遗体并见最后一面，并与家属的火化证明核对无误后，将遗体入炉火化,关闭风量调节分配器，打开引风机和鼓风机，然后点火，将遗体的随葬品烧完之后打开油阀，调节烟闸和风量调节分配器，将遗体火化完后冷却装入骨灰盒，送还家属。我们下午三点钟下班，随后我实地考察了此附近殡仪馆附近的金沙陵园，了解了当地安葬形式，对金沙陵园的布局和售价进行了调研，大概知道了当地的消费水平。

六、骨灰寄存楼

1、命名：仙居阁

2、收费情况：A、骨灰寄存证每本15元，B、2楼豪华间每年180元，C、3楼高档间每年80元，D、3楼基本间每年60元

七、机修科

1、人员构成：科长一名及员工若干

2、职能：修理馆内一切可修理之物

八、殡葬用品超市

收费情况：

1、寿棺：A、鸿福棺每个4180元，B、富贵棺每个3200元，C、如意棺每个2600元，D、超豪华中式每个1088元，E、超豪华西式每个998元，F、吉祥棺每个888元，G、超豪（龙、凤）每个698元，H、豪华型每个498元。

2、寿衣：A、布寿衣每套60元，B、缎寿衣每套100元，C、布寿被每床25元，D、缎寿被每床60元，E、红、白绸每套40元

结束语

这段实习已经结束了，但我们的脚步在殡葬行业这条路上却从不停止，我们要乘着殡葬改革的这股春风，披荆斩棘，为打造中国现代殡葬事业不懈怠的努力着、前进着……

**第五篇：大二暑假实习报告**

大二暑假实习报告

一、实习目的

首先，本次实习是为了在毕业进入社会前，将自己的理论知识与实践相融合，积累社会经验，锻炼自己的动手能力，提高综合运用能力，并且培养自己发现问题、解决问题的能力。

其次，本次实习可以更广泛的直接接触社会，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，缩短从一名大学生到一名工作人员之间的思想与业务距离，为以后进一步走向社会打下坚实的基础。

最后，通过实习了解公司部门的构成和职能，整个工作流程，从而进一步确立自己的工作岗位目标，为自己未来的职业生涯规划起关键的指导作用。

二、实习时间、实习单位以及本人实习具体岗位和负责事务

实习时间：XX年7月2日至XX年8月2日

实习单位：中国太平保险集团公司——东城分公司

实习具体岗位：经理助理

负责事务：人事和行政方面的相关工作

三、实习主要内容

一）实习单位简介：

太平人寿历史悠久，1929年始创于上海，曾是中国近现代史上实力最强、规模最大、市场份额最多的民族保险企业之一，也是现今中国保险市场上经营时间最长和品牌历史最悠久的中资寿险公司之一。XX年6月更名为“中国太平保险集团公司”，XX年3月升为副部级央企，总部设在上海。

目前，公司注册资本金37.3亿元人民币，已在国内28个省、自治区和直辖市开设35家分公司和800余家三、四级机构，服务网络基本覆盖全国。截至XX年12月31日，太平人寿总资产已超过1331亿元人民币，XX年至XX年，连续五年跻身“中国企业500强”和“中国服务业企业500强”。太平人寿有较好的商誉、管理水平、经营环境和发展前景，具有较强的偿付能力和抗风险能力。

紧密围绕“用心经营诚信服务”的经营理念，太平人寿创建了具有太平特色的公司经营与业务发展模式；始终坚持“专业化经营、体系化运作”的经营思路，构筑起了稳固的业务发展平台，建立了领先的运营服务体系；坚持“高素质、高品质、高绩效”的“三高”人才发展战略，培育了一支具有竞争力的员工队伍；深化了以“诚信、专业、价值”为核心的企业文化，奠定和巩固了公司持续健康成长的内在基因。

二）实习具体过程

、第一周

由于第一周刚到公司，公司招聘工作量大，而且自己对招聘的相关工作还不是很熟悉，所以第一周主要负责给参加初试的求职者打电话、发信息确认面试时间、地点等信息，并告知需要携带的相关证明，必要时为他们解答求职者关注的一些问题，比如职位、职务、薪金等。

2、第二周

经过一周时间的工作，自己对公司的招聘工作有所了解，第二周的工作内容逐渐丰富起来。主要负责筛选初试者的简历然后打电话和他们沟通交流，对初试者有个大体了解，然后通知他们复试。第二天到前台接待复试者，在安排好面试官之后引领复试者到经理办公室与经理进行一对一的面谈。在复试之后，复试成功的求职者将携带的相关资料和证明交给我，为他们办理参训手续毕竟安排好为期十天的公司培训。除此之外，如果有新的经理助理来公司工作，我也会带新人教他们工作的具体内容。当然，作为经理助理，肯定少补了帮助经理做一些辅助性的工作，比如为经理准备开会材料，做一些资料的输入整理，收发邮件等工作。

3、第三周

在十天的参训过程中，我要和参训人员及时沟通，了解他们的思想动态，及时问他们解答问题，保证公司不流失优秀的人才。在十天培训之后，部门经理要和求职者进行决定性面谈，符合双方意愿，我就要为新人办理相应的入司手续。

本周我还作为一名初试的笔录者，详细记录求职者的个人形象，公司的了解程度，社会经验，个人规划等信息，以便为面试官提供更加全面的信息。

4、第四周

本周实习即将结束，所以我参加了公司的早会和夕会，进一步了解企业文化，管理理念等。周一早上的早会主要安排即将一周的工作，周五晚上的夕会主要总结一周的工作。平时的早、夕会，多注重讲座以及员工培训等活动，如销量周冠军、优秀讲师或高级经理分享经验等。

四、实习总结、感想以及建议

一）实习总结

在实习期间，我工作认真，对领导下发的任务能按时、正确的完成，并得到领导的好评。

由于这份工作是自己求职得来，这对自己的信心也是一种提高。在公司，每天都会接触到不同的求职者，增加了我与人交往的机会，在不断地与他人交际中，增强了我的沟通能力。同时也让我对人力资源的工作有了更深一步的了解。

在沟通的过程中，我也发现了自己的优点和不足。不管是在组织能力，执行力还是场面的影响力上，都有需要改进的地方。我还需要在以后的工作、学习和生活中继续努力的去学习，为成为社会需要的人才奠基。

二）实习的体会、对待任何工作都要认真细致，并且要禁得住磨炼。因为公司7月份招聘工作量较大，所以每天都会有许多求职者，作为经理助理，在经过初试后，必须记住并初步了解求职者的信息，详细记录每个人的基本信息，尤其是名字的电话号码，绝对不能出错，否则无法联系求职者，公司丢失人才。在刚到的第一周，每天我都是坐在电话旁给求职者打电话，告诉几乎一样的信息，发送几乎一样的短信，第二天过后，不得不说自己真的觉得乏味，甚至觉得自己学不到东西，甚至有时还有放弃这份工作的念头，但是后来觉得自己不能这么心高，学习总是从初步开始，一点一滴的积累。所以我坚持了一周，在这一周中我渐渐明白，即使简简单单的打电话也是有学问的。通知求职者，不能像复读机一样，在电话的另一头是不同的人，他们有不同的经理，所以在通知面试前可以简单地跟他们沟通，这样我就从以前唯唯诺诺的复读机变成了真正的“经理替身”。不管在电话里还是面对面，招聘者一定要有气场，这是需要锻炼的。所以说不管做什么，都要认真并且耐得住性子，这样才能学到真东西！

2、要学会交流，学会合作。刚到公司，行为处事总是很拘谨，和其他部门交流的少，办事效率会受到影响，所以在闲暇之余，我会到其他部门“串门”，珍惜每一次经理让我办事的机会，其他部门的同事们慢慢地认识我，了解我，和其他部门交流多了，以轻松快乐的心态工作，不仅办事效率提高了，最重要的是认识了许多前辈，闲暇之余还会经常跟我分享经验。在这种氛围下，大家团结一心，事半功倍。人与人之间的交流与合作使工作更加有效，能促使人与企业共同走向成功。

3、要善于学习。学习，永远都不会晚。不是每个人都是天才，我相信勤能补拙。刚到公司，对公司的情况完全不了解，通过多记、多问、多交流，在一个礼拜后，对公司有个大致的了解，并且通过早、夕会了解公司的企业文化、品牌价值、愿景等等，在工作中，通过招聘，看简历，挺自我介绍、经历经验对我都有很大的启发，只有实打实的积累经验，才能在简短时间的面试中尽情展现。挺前辈们将它们的故事，每个人的成功背后都充满了艰辛。我要学习的还有很多很多，只有不断学习，才能不断完善自己！

三）建议与想法

经过一个月的实习，如果公司保持现有规模，现在的人事管理层已经足够。但我相信，公司不会止步于现在，未来需要提前做好准备，所以具有一个专业知识的完备的人事管理系统不可或缺。

所以，对于公司人力资源管理方面的工作，我提出以下两点建议：、由于公司专门的人力资源部门与其他部门缺乏沟通，所招聘的人员大多不符合其他部门的要求，所以出现了部门经理让自己的助理去亲自招聘的现象，由于助理缺少人力资源的相关专业知识，这样的结果可能会导致其所招聘的新人也缺乏一定的素养，所以公司应该规范人力资源管理制度，加强人力资源部与其他部门的沟通，最好在招聘中双方都有负责人进行招聘，以保证知识与实际结合。

2、关于员工的培训开发和职业生涯规划。首先，员工的培训应提升层次和深度，不能仅限于企业文化、制度方面的培训。应充分利用公司人才资源，在培训中深化知识，多谢实际经验交流。其次开展员工职业生涯管理，使员工看到自己的前景，从而降低员工流失率。

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！