# 食品公司实习报告

来源：网络 作者：水墨画意 更新时间：2025-08-08

*第一篇：食品公司实习报告为了在专业课开设之前能够认识企业,了解企业,体验作为一名销售人员的实际生活,业务运作,在实践中领悟专业基础知识与技能,我进行了为期20天的认识实习。实习单位是XX市XX食品工业有限公司(以下称XX公司),实习所在的...*

**第一篇：食品公司实习报告**

为了在专业课开设之前能够认识企业,了解企业,体验作为一名销售人员的实际生活,业务运作,在实践中领悟专业基础知识与技能,我进行了为期20天的认识实习。实习单位是XX市XX食品工业有限公司(以下称XX公司),实习所在的部门是销售部。

在这20天里，我首要的任务是了解公司，公司产品及其价格体系。随后，我跟着不同的销售人员了解在各渠道内产品的基本运作以及销售情况。

下面,我简要的介绍一下我的实习单位:XX市XX食品工业有限公司和公司的产品以及产品的销售渠道。

XX市XX食品工业有限公司是以山西特色农业产品红枣，红果，核桃等果蔬的生产，营销为主的专业化股份公司。公司以国家农业产业结构高速调整的方针和政策为指导，发掘出山西丰富的枣果和旱地果蔬资源优势，采取“品牌企业+基地+农户”的形式，在名枣产地柳林，临县，石楼和XX阳曲合作开发优质果蔬基地，围绕品牌经营，形成了以“XX”品牌为纲，以中国最大的真空低温红枣深加工生产基地为基础，集种植，加工，营销一体发展的产业格局，为全国枣果行业专业化生产和营销规模最大的企业之一。公司的管理结构为部门制结构，其产品销往全国，在全国各地都有办事处，负责市场维护和产品销售。我实习所在的销售部是山西省的销售总部，总办事处主要负责XX地区的市场，下设大同，朔州，临汾三个销售办事处。

公司的产品主要分为三大系列，即枣系列，营养泥系列和红枣浓浆系列。

在枣系列中有贡枣产品系列和香脆枣产品系列。这些产品都是对枣进行了深加工，提高了产品的附加值。另外，公司进行了产品创新，研发了XX野酸贡枣（富含沙棘），XX阿胶贡枣(阿胶低糖),XX木糖醇贡枣(薄荷味),满足了市场上不同消费者的需求。而XX香脆枣更是枣制品行业的一大创新性产品，其最大卖点是不但香酥可口，自然清脆，而且保留了红枣独有的色香味和丰富的营养成分，是别具营养价值的休闲食品。

营养泥系列下设产品有啊呜一口纯正山楂果肉泥、啊呜一口山楂核桃泥、纤薇红枣魔芋泥。啊呜一口纯正山楂果肉泥和啊呜一口山楂核桃泥是专门针对儿童研发的，产品在口味上酸甜可口，受到小朋友的青睐；产品在宣传上面向孩子家长，突出产品的食物补血，富含钙和锌，能提高免疫力，健脑益脑使孩子茁壮成长的功能。像啊呜一口纯正山楂果肉泥、啊呜一口山楂核桃泥这样的产品，食用者和购买者相分离：食用者是孩子，购买者是家长。所以针对不同的人宣传的价值不一样：针对儿童，产品的食用性即产品的味道和产品的包装由为重要；而针对家长宣传的侧重点主要的产品的功能性。这一点XX公司做的非常好，在产品刚上市时，在卖场做促销，进行产品的试吃活动，体验式营销让孩子感受到产品的味道，卖场促销员的解说和产品宣传单页让家长了解了产品的功能性。双管齐下，在购买力条件允许的情况下，家长都会为孩子的茁壮成长买单。纤薇红枣魔芋泥是专为时尚年轻人特别是时尚女性这个消费群体设计研发的，产品的功能性强，富含膳食纤维促进肠胃运动，增加饱腹感，能够减肥塑体。

红枣浓浆系列是XX公司新推出的一种保健性饮品。根据其保健功能性开发了12种产品，针对不同的目标消费群体，例如红枣阿胶浓浆补气养血适用于女性消费群体，红枣龟苓浓浆滋阴补肾，预防风湿适用于男性消费群体以及中老年年龄阶段的人群，纯正山楂浓浆消化健脾适用于消化不良、脾胃虚弱的人群，还有专门为孕妇和产妇研发的孕妇伴侣和产妇伴侣。产品上市有一年多，但现在的销量欠佳，我认为原因有以下几点：

1、产品的价格较高，消费者对产品价值认知度不高，对价格比较敏感。

2、现在是夏季，这种以红枣为主保健性饮品容易上火，所以其销量不如秋冬季节的销量。

3、产品过分依赖于商超。

XX公司的销售渠道主要为：大型的商超卖场（如美特好超市、沃尔玛超市，北京华联超市等），便利连锁店（如唐久超市和金虎便利），直营（个体商店，食品批发店，土特产店，孕婴店等）。

在了解了公司和产品基本情况的基础上，我跟随不同渠道的业务员跑市场，了解不同渠道内产品的销售流程，销售情况，结款方式以及业务员的工作内容。在实地实习过程中，我发现了一些涉及产品销售和管理方面的问题。

第一，关于红枣浓浆礼品盒的终端销售渠道问题

XX公司绝大部分红枣浓浆礼品盒摆放在大型商超的货架上，但我认为红枣浓浆礼品盒的终端不应该只是大型商超。原因如下：

1、虽然商超的客流量大，产品受众广，但产品的针对性不强。

2、在商超的上架费用高，如果产品的流动性不强，就会被卖场锁码或要求退场，产品销售比较被动。

3、单品和礼品盒摆放在一起，价格对比度较高。同样是两瓶浓浆，单独购买价格为113元，同时还有促销活动，而礼品盒的售价为160元，多了一个礼品盒和礼品盒内的赠杯，价格却提高了近50元。如果是送亲朋好友，没有太多讲究的话，理性的消费者绝对不会购买礼盒。

4、礼品盒的包装不够精致，让人觉得俗气，送不出去手。

[1][2][3]下一页

**第二篇：食品公司实习报告**

为了在专业课开设之前能够认识企业,了解企业,体验作为一名销售人员的实际生活,业务运作,在实践中领悟专业基础知识与技能,我进行了为期20天的认识实习。实习单位是xx市xx食品工业有限公司(以下称xx公司),实习所在的部门是销售部。

在这20天里，我首要的任务是了解公司，公司产品及其价格体系。随后，我跟着不同的销售人员了解在各渠道内产品的基本运作以及销售情况。

下面,我简要的介绍一下我的实习单位:xx市xx食品工业有限公司和公司的产品以及产品的销售渠道。

xx市xx食品工业有限公司是以山西特色农业产品红枣，红果，核桃等果蔬的生产，营销为主的专业化股份公司。公司以国家农业产业结构高速调整的方针和政策为指导，发掘出山西丰富的枣果和旱地果蔬资源优势，采取“品牌企业+基地+农户”的形式，在名枣产地柳林，临县，石楼和xx阳曲合作开发优质果蔬基地，围绕品牌经营，形成了以“xx”品牌为纲，以中国最大的真空低温红枣深加工生产基地为基础，集种植，加工，营销一体发展的产业格局，为全国枣果行业专业化生产和营销规模最大的企业之一。公司的管理结构为部门制结构，其产品销往全国，在全国各地都有办事处，负责市场维护和产品销售。我实习所在的销售部是山西省的销售总部，总办事处主要负责xx地区的市场，下设大同，朔州，临汾三个销售办事处。

公司的产品主要分为三大系列，即枣系列，营养泥系列和红枣浓浆系列。

在枣系列中有贡枣产品系列和香脆枣产品系列。这些产品都是对枣进行了深加工，提高了产品的附加值。另外，公司进行了产品创新，研发了xx野酸贡枣（富含沙棘），xx阿胶贡枣(阿胶低糖),xx木糖醇贡枣(薄荷味),满足了市场上不同消费者的需求。而xx香脆枣更是枣制品行业的一大创新性产品，其最大卖点是不但香酥可口，自然清脆，而且保留了红枣独有的色香味和丰富的营养成分，是别具营养价值的休闲食品。

营养泥系列下设产品有啊呜一口纯正山楂果肉泥、啊呜一口山楂核桃泥、纤薇红枣魔芋泥。啊呜一口纯正山楂果肉泥和啊呜一口山楂核桃泥是专门针对儿童研发的，产品在口味上酸甜可口，受到小朋友的青睐；产品在宣传上面向孩子家长，突出产品的食物补血，富含钙和锌，能提高免疫力，健脑益脑使孩子茁壮成长的功能。像啊呜一口纯正山楂果肉泥、啊呜一口山楂核桃泥这样的产品，食用者和购买者相分离：食用者是孩子，购买者是家长。所以针对不同的人宣传的价值不一样：针对儿童，产品的食用性即产品的味道和产品的包装由为重要；而针对家长宣传的侧重点主要的产品的功能性。这一点xx公司做的非常好，在产品刚上市时，在卖场做促销，进行产品的试吃活动，体验式营销让孩子感受到产品的味道，卖场促销员的解说和产品宣传单页让家长了解了产品的功能性。双管齐下，在购买力条件允许的情况下，家长都会为孩子的茁壮成长买单。纤薇红枣魔芋泥是专为时尚年轻人特别是时尚女性这个消费群体设计研发的，产品的功能性强，富含膳食纤维促进肠胃运动，增加饱腹感，能够减肥塑体。

红枣浓浆系列是xx公司新推出的一种保健性饮品。根据其保健功能性开发了12种产品，针对不同的目标消费群体，例如红枣阿胶浓浆补气养血适用于女性消费群体，红枣龟苓浓浆滋阴补肾，预防风湿适用于男性消费群体以及中老年年龄阶段的人群，纯正山楂浓浆消化健脾适用于消化不良、脾胃虚弱的人群，还有专门为孕妇和产妇研发的孕妇伴侣和产妇伴侣。产品上市有一年多，但现在的销量欠佳，我认为原因有以下几点：

1、产品的价格较高，消费者对产品价值认知度不高，对价格比较敏感。

2、现在是夏季，这种以红枣为主保健性饮品容易上火，所以其销量不如秋冬季节的销量。

3、产品过分依赖于商超。

第三、业务的流动性大，换句话说是业务对公司的满意度不高，忠诚度不高。

无论是连锁和直营，店长或是商店老板对xx公司都颇有微辞，原因就是业务更换太频繁，售后服务跟不上。连锁店方面，一个业务员用将近一个月的时间了解店面方位，状况，销售情况和店长认识，第二个月熟悉店面，各店的销售情况与店长建立良好关系，彼此都基本熟悉了联系方式，工作方式。结果没多久，业务员走了，又换一新的，所有的程序还要重新来一遍，在此过程中造成了联系不便，补货不及时，临期货物无法更换等问题。在直营方面，除上述问题之外，还有因业务更换造成的厂商之间关系维护不到位、客户丢失、管理混乱等问题。

据我了解，造成业务员对公司满意度不高的原因有以下三点：

1、工资水平低，业务员认为自己的辛苦付出却得不到预期的工资回报，激励性工资——提成比例太少，起不到激励作用；

2、工资不能按时发放；

3、作为业务员，没有职业发展空间；

这是雇员和用人单位之间的矛盾，员工抱怨企业给的工资低，没有发展空间，企业认为员工没有业绩怎能高薪聘用，企业又不是福利机构。所以解决上诉矛盾的唯一途径是提高产品的销售量。作为业务员来说既要努力工作，同时要思考，要创新性工作，努力提高销售量，自己的工资通过努力自己争取，而不是抱怨企业。在xx公司销售部实习的20天里，我学到了很多，加深理解了专业基础知识课程中学到的一些专业知识，除此之外，还接触了许多不同的人，公司促销员、同事、领导、卖场管理人员、便利连锁店店长、个体老板、顾客等等，体会与不同的人的接触交往方式。在当今社会，只有卓有成效的与人打交道，才称得上是成功的可靠保证。怎样与不同的人打交道，怎样让一个看似与你不相关的人帮助你，这是一个销售人员必须掌握的能力。这方面是我的弱项，如何与自己不喜欢的人相处，怎样控制自己的情绪等等这些情境是我不知道如何去处理的。所以在今后的学习和生活当中应该着重培养自己这方面的能力。

在今后的生活和学习中，要能承受委屈，力帆老总尹明善说过“受得屈中屈，方为人上人”，在工作中，受委屈的地方很多，没必要斤斤计较，要学会能屈能伸，努力做好自己，时间会证明一切的。特别是在与领导的相处上，不能当众顶撞领导，不要因为年轻气盛与上司叫板，这样做，受伤的终究是自己。

要培养自己多方面的爱好，多参加些活动，这样一方面可以愉悦身心，更重要的是以后可能将成为你与客户沟通的桥梁。

多结交些朋友，人脉对于一个销售人员来讲至关重要，比如要打开一个新的市场，有朋友帮助与没有朋友帮助的难易程度明显不同。对待客户，可以把客户当成朋友来处，注意定期关系的维护。

在工作中，多些努力，少些抱怨。现在人们总是抱怨就业难，大学生毕业就等于失业；而用人单位却岗位空缺，找不到合适的人才。分析原因除了供求双方信息不对称之外最主要的原因出在大学生身上，大学生以高学历自居，希望高薪高待遇，但却没有意识到自己没有经验，只是“思想的巨人，行动的矮子”，不会独立的思考问题，解决问题，作不出业绩，企业无法满足他们的要求。理想与现实的差距使得他们只会抱怨企业，抱怨社会。所以我认为大学生在校期间应该努力学习，努力提高以下几种能力：

1、吃苦耐劳的精神 坦白的讲，没有吃苦耐劳的精神做任何事情都不可能成功。在营销中，吃苦耐劳不仅仅是忠厚老实，任劳任怨，更应该有忍耐力，执行力，思考力和对环境的驾驭能力，培养起这四种能力才能算是能够吃苦耐劳。

2、平时生活中要善于观察 生活中处处有营销，做个有心人。时刻注意身边的各个广告牌,就可以想到哪个公司正在做品牌;看一看超市里又多了哪个堆码,就知道什么产品正在做促销;看到某企业老总频频在报刊上露脸,就知道该企业开始注意自己的形象了;看到报刊上不断对某产品进行评论,就知道该产品正在进行炒作.时常注意身边的市场活动,注意其他厂家/商家的行动及活动,向别人学习,或者反省自己,或者采取相应的措施.如此培养自己对市场的敏感度,不断提高自己的悟性.3、正确地独立思考 首先,要培养正确的思维方式。比如在营销中要提出问题/目标,作出三种以上的解决方案/办法,对每种方案/办法进行评估,确定一套最佳方案/办法,对该最佳方案/办法进行三种以上的假设,对可能发生的问题及突发的事件制定解决措施,把方案/目标进行量化,分成几个步骤,按步骤执行.其次,要学会独立的思考。在校期间要养成独立思考的习惯,即使是向别人请教,之后仍要自己独立分析,思考,提高辨别力。

所以，要想提高自己将来的待遇，首先要自己努力提高自身素质，这些天给我感触最深的是“不扫一屋，何以扫天下”，我们应该放低自己的心态，从小事做起，面对挫折失败要从自己身上找问题，不要怨天尤人，遇事要勤于思考，做事讲究谋略，把握公司为你提供的每一个平台，无论这个平台的大小，精彩的演绎自己，所有的人都会看到，成功必定会出现，只不过是迟早之事。

**第三篇：食品公司实习报告**

XX市XX食品工业有限公司是以山西特色农业产品红枣，红果，核桃等果蔬的生产，营销为主的专业化股份公司。公司以国家农业产业结构高速调整的方针和政策为指导，发掘出山西丰富的枣果和旱地果蔬资源优势，采取“品牌企业+基地+农户”的形式，在名枣产地柳林，临县，石楼和XX阳曲合作开发优质果蔬基地，围绕品牌经营，形成了以“XX”品牌为纲，以中国最大的真空低温红枣深加工生产基地为基础，集种植，加工，营销一体发展的产业格局，为全国枣果行业专业化生产和营销规模最大的企业之一。公司的管理结构为部门制结构，其产品销往全国，在全国各地都有办事处，负责市场维护和产品销售。我实习所在的销售部是山西省的销售总部，总办事处主要负责XX地区的市场，下设大同，朔州，临汾三个销售办事处。公司的产品主要分为三大系列，即枣系列，营养泥系列和红枣浓浆系列。

在枣系列中有贡枣产品系列和香脆枣产品系列。这些产品都是对枣进行了深加工，提高了产品的附加值。另外，公司进行了产品创新，研发了XX野酸贡枣（富含沙棘），XX阿胶贡枣(阿胶低糖),XX木糖醇贡枣(薄荷味),满足了市场上不同消费者的需求。而XX香脆枣更是枣制品行业的一大创新性产品，其最大卖点是不但香酥可口，自然清脆，而且保留了红枣独有的色香味和丰富的营养成分，是别具营养价值的休闲食品。

营养泥系列下设产品有啊呜一口纯正山楂果肉泥、啊呜一口山楂核桃泥、纤薇红枣魔芋泥。啊呜一口纯正山楂果肉泥和啊呜一口山楂核桃泥是专门针对儿童研发的，产品在口味上酸甜可口，受到小朋友的青睐；产品在宣传上面向孩子家长，突出产品的食物补血，富含钙和锌，能提高免疫力，健脑益脑使孩子茁壮成长的功能。像啊呜一口纯正山楂果肉泥、啊呜一口山楂核桃泥这样的产品，食用者和购买者相分离：食用者是孩子，购买者是家长。所以针对不同的人宣传的价值不一样：针对儿童，产品的食用性即产品的味道和产品的包装由为重要；而针对家长宣传的侧重点主要的产品的功能性。这一点XX公司做的非常好，在产品刚上市时，在卖场做促销，进行产品的试吃活动，体验式营销让孩子感受到产品的味道，卖场促销员的解说和产品宣传单页让家长了解了产品的功能性。双管齐下，在购买力条件允许的情况下，家长都会为孩子的茁壮成长买单。纤薇红枣魔芋泥是专为时尚年轻人特别是时尚女性这个消费群体设计研发的，产品的功能性强，富含膳食纤维促进肠胃运动，增加饱腹感，能够减肥塑体。

红枣浓浆系列是XX公司新推出的一种保健性饮品。根据其保健功能性开发了12种产品，针对不同的目标消费群体，例如红枣阿胶浓浆补气养血适用于女性消费群体，红枣龟苓浓浆滋阴补肾，预防风湿适用于男性消费群体以及中老年年龄阶段的人群，纯正山楂浓浆消化健脾适用于消化不良、脾胃虚弱的人群，还有专门为孕妇和产妇研发的孕妇伴侣和产妇伴侣。产品上市有一年多，但现在的销量欠佳，我认为原因

有以下几点：

1、产品的价格较高，消费者对产品价值认知度不高，对价格比较敏感。

2、现在是夏季，这种以红枣为主保健性饮品容易上火，所以其销量不如秋冬季节的销量。

3、产品过分依赖于商超。

XX公司的销售渠道主要为：大型的商超卖场（如美特好超市、沃尔玛超市，北京华联超市等），便利连锁店（如唐久超市和金虎便利），直营（个体商店，食品批发店，土特产店，孕婴店等）。

在了解了公司和产品基本情况的基础上，我跟随不同渠道的业务员跑市场，了解不同渠道内产品的销售流程，销售情况，结款方式以及业务员的工作内容。在实地实习过程中，我发现了一些涉及产品销售和管理方面的问题。

第一，关于红枣浓浆礼品盒的终端销售渠道问题

XX公司绝大部分红枣浓浆礼品盒摆放在大型商超的货架上，但我认为红枣浓浆礼品盒的终端不应该只是大型商超。原因如下：

1、虽然商超的客流量大，产品受众广，但产品的针对性不强。

2、在商超的上架费用高，如果产品的流动性不强，就会被卖场锁码或要求退场，产品销售比较被动。

3、单品和礼品盒摆放在一起，价格对比度较高。同样是两瓶浓浆，单独购买价格为113元，同时还有促销活动，而礼品盒的售价为160元，多了一个礼品盒和礼品盒内的赠杯，价格却提高了近50元。如果是送亲朋好友，没有太多讲究的话，理性的消费者绝对不会购买礼盒。

4、礼品盒的包装不够精致，让人觉得俗气，送不出去手。礼品本身的定义就局限了购买者和购买情景，即访亲、探病、慰问、拜访等，而且礼品的特性决定了购买者和使用者相分离。购买者对价格不敏感，产品的价格弹性低，而这些购买者真正需要的是礼品给授者传递的意义和礼品给授者传递的价值以及产品带给购买者心理上的满足感和荣誉感，要让购买者感到送这样的礼品很体面。

根据以上分析，我提几点建议

1、针对礼品盒的投放渠道要根据礼品盒内产品不同的功能和购买者的不同购买目的，例如孕妇伴侣产妇伴侣投放在孕婴专卖店和医院附近的商店和礼品店，红枣阿胶浓浆、红枣龟苓浓浆和红枣姜糖浓浆这三款产品搭配组成的礼品盒可投放在医院附近的商店和礼品店，金虎、唐久便利店（礼盒销售较好的店面）以及社区商店。

2、包装精致化，为消费者传递一种只为健康生活，送礼送健康的理念。

第二，对各大卖场促销员的管理问题

因为公司现在的销售侧重点在营养泥和红枣浓浆上，卖场里三分之二的促销人员由原来所在的休闲区（休闲区主要销售枣系列产品）调换到冲调区（冲调区主要销售营养泥和红枣浓浆系列产品），促进营养泥和红枣浓浆的销售。但这剩下来的三分之一促销员经常以各种理由不能按规定到岗，使得枣系列产品被其它竞争品牌以低价、促销为由，终端拦截很严重。因此，要加强卖场促销员特别是休闲区促销员的管理，负责卖场的业务要根据卖场的实际情况制定相应的促销人员考核制度。

在促销人员的奖励制度方面，也应做相应的调整。以美特好超市为例，XX市共有10家美特好店，虽然都是美特好超市，但是因为其地理位置不同所带来的客流量和消费者的购买力水平也不同，因此公司产品在美特好各个店面的销售情况也不一样。而公司给促销员制定的奖励制度是统一的，在统一制度下，有的美特好超市因为客流量等一系列客观因素的影响，销量根本达不到奖励标准，所以促销员的信心很受打击，没有动力做好自己的工作。因此，在制定奖励措施上应该根据具体店面整体的销售情况制定不同的奖励制度，使得制定出来的奖励制度既保证产品在卖场销售的成本费用，又能激发销售人员的工作激情，促进销售量的提高。

第三、业务的流动性大，换句话说是业务对公司的满意度不高，忠诚度不高。

无论是连锁和直营，店长或是商店老板对XX公司都颇有微辞，原因就是业务更换太频繁，售后服务跟不上。连锁店方面，一个业务员用将近一个月的时间了解店面方位，状况，销售情况和店长认识，第二个月熟悉店面，各店的销售情况与店长建立良好关系，彼此都基本熟悉了联系方式，工作方式。结果没多久，业务员走了，又换一新的，所有的程序还要重新来一遍，在此过程中造成了联系不便，补货不及时，临期货物无法更换等问题。在直营方面，除上述问题之外，还有因业务更换造成的厂商之间关系维护不到位、客户丢失、管理混乱等问题。

据我了解，造成业务员对公司满意度不高的原因有以下三点：

1、工资水平低，业务员认为自己的辛苦付出却得不到预期的工资回报，激励性工资——提成比例太少，起不到激励作用；

2、工资不能按时发放；

3、作为业务员，没有职业发展空间；

这是雇员和用人单位之间的矛盾，员工抱怨企业给的工资低，没有发展空间，企业认为员工没有业绩怎能高薪聘用，企业又不是福利机构。所以解决上诉矛盾的唯一途径是提高产品的销售量。作为业务员来说既要努力工作，同时要思考，要创新性工作，努力提高销售量，自己的工资通过努力自己争取，而不是抱怨企业。在XX公司销售部实习的20天里，我学到了很多，加深理解了专业基础知识课程中学到的一些专业知识，除此之外，还接触了许多不同的人，公司促销员、同事、领导、卖场管理人员、便利连锁店店长、个体老板、顾客等等，体会与不同的人的接触交往方式。在当今社会，只有卓有成效的与人打交道，才称得上是成功的可靠保证。怎样与不同的人打交道，怎样让一个看似与你不相关的人帮助你，这是一个销售人员必须掌握的能力。这方面是我的弱项，如何与自己不喜欢的人相处，怎样控制自己的情绪等等这些情境是我不知道如何去处理的。所以在今后的学习和生活当中应该着重培养自己这方面的能力。

在今后的生活和学习中，要能承受委屈，力帆老总尹明善说过“受得屈中屈，方为人上人”，在工作中，受委屈的地方很多，没必要斤斤计较，要学会能屈能伸，努力做好自己，时间会证明一切的。特别是在与领导的相处上，不能当众顶撞领导，不要因为年轻气盛与上司叫板，这样做，受伤的终究是自己。要培养自己多方面的爱好，多参加些活动，这样一方面可以愉悦身心，更重要的是以后可能将成为你与客户沟通的桥梁。

多结交些朋友，人脉对于一个销售人员来讲至关重要，比如要打开一个新的市场，有朋友帮助与没有朋友帮助的难易程度明显不同。对待客户，可以把客户当成朋友来处，注意定期关系的维护。

在工作中，多些努力，少些抱怨。现在人们总是抱怨就业难，大学生毕业就等于失业；而用人单位却岗位空缺，找不到合适的人才。分析原因除了供求双方信息不对称之外最主要的原因出在大学生身上，大学生以高学历自居，希望高薪高待遇，但却没有意识到自己没有经验，只是“思想的巨人，行动的矮子”，不会独立的思考问题，解决问题，作不出业绩，企业无法满足他们的要求。理想与现实的差距使得他们只会抱怨企业，抱怨社会。所以我认为大学生在校期间应该努力学习，努力提高以下几种能力：

1、吃苦耐劳的精神坦白的讲，没有吃苦耐劳的精神做任何事情都不可能成功。在营销中，吃苦耐劳不仅仅是忠厚老实，任劳任怨，更应该有忍耐力，执行力，思考力和对环境的驾驭能力，培养起这四种能力才能算是能够吃苦耐劳。

2、平时生活中要善于观察生活中处处有营销，做个有心人。时刻注意身边的各个广告牌,就可以想到哪个公司正在做品牌;看一看超市里又多了哪个堆码,就知道什么产品正在做促销;看到某企业老总频频在报刊上露脸,就知道该企业开始注意自己的形象了;看到报刊上不断对某产品进行评论,就知道该产品正在进行炒作.时常注意身边的市场活动,注意其他厂家/商家的行动及活动,向别人学习,或者反省自己,或者采取相应的措施.如此培养自己对市场的敏感度,不断提高自己的悟性.3、正确地独立思考首先,要培养正确的思维方式。比如在营销中要提出问题/目标,作出三种以上的解决方案/办法,对每种方案/办法进行评估,确定一套最佳方案/办法,对该最佳方案/办法进行三种以上的假设,对可能发生的问题及突发的事件制定解决措施,把方案/目标进行量化,分成几个步骤,按步骤执行.其次,要学会独立的思考。在校期间要养成独立思考的习惯,即使是向别人请教,之后仍要自己独立分析,思考,提高辨别力。

所以，要想提高自己将来的待遇，首先要自己努力提高自身素质，这些天给我感触最深的是“不扫一屋，何以扫天下”，我们应该放低自己的心态，从小事做起，面对挫折失败要从自己身上找问题，不要怨天尤人，遇事要勤于思考，做事讲究谋略，把握公司为你提供的每一个平台，无论这个平台的大小，精彩的演绎自己，所有的人都会看到，成功必定会出现，只不过是迟早之事。

**第四篇：食品公司实习报告**

食品公司实习报告合集6篇

食品公司实习报告

篇1

特别侥幸我睡觉在地点的练习单位是碰碰凉冷饮食物有限公司，我地点的部分是品控部，工作的岗亭是品控员。我的工作紧张是对冰淇淋的全部出产进程的把握及成品查验。

冰淇淋的全部出产工艺流程的关键把握点是：稠浊料的配制|、稠浊料的杀菌、老化和凝冻。

1．稠浊料的配制

稠浊料在配制时必定要严厉根据冰淇淋的配方领料和称量。同时还要把握好稠浊料的酸度。因其对成品的风韵、组(来历fanwen.jc51.net范文大全）织状况和膨胀率有很大的干系。配料配置及东西要进行完全消毒与清洗，以防成品中理化指标和微生物含量超标。

2.稠浊料的杀菌

稠浊料在杀菌时必定要严厉把握温度和时候。平常采取巴氏杀菌，温渡太高或太低均会感化冰淇淋的质量。

3.老化

经过议定杀菌后的稠浊料在进入老化罐后，要对其进行品味。老化罐的温度和老化的时候也有其必定的标准。

4．凝冻

冰淇淋的膨胀率平常在８０％～１４０％之间。膨胀率对冰淇淋的口感、风韵、构造状况均有感化。

冰淇淋成品的要求也很严厉，此中就感官来讲，要求其光彩均匀，形态完好巩固形，不软塌，不收缩，且构造细致腻滑，无凝粒，无明显粗糙的冰品，无气孔，滋味和谐具有该品种应有的滋味、气息、无异味、无外来可见杂质，并且包装完好，内容物无袒露。理化指标及卫生指标均能到达国度行业标准。

碰碰凉的总部在沈阳，沈阳和郑州各配置一个出产奇迹部和连锁奇迹部。产品奇迹部是专业从事贸易冰淇淋等冷冻食物的出产、销售、配送企业。沈阳和郑州的两个出产厂均具有年出产万吨冰淇淋的本领，具有千吨以上的低温冷库与储存本领，具有冷藏车辆３０多辆。

碰碰凉公司于1995年5月创业，如今已有800余家连锁店，遍及全国各地，一跃成为中国冷饮市场的驰名品牌。我公司的主导产品有“雅蜜”7.7升冰淇淋、美特好12升冰淇淋、碰碰凉12升冰淇淋、瑞雪冰淇淋、高兴工坊冰淇淋、快客冰淇淋、果粉、冰咖啡、蛋卷粉等。每个品种又分为很多口味。

我公司在人员办理上是比较系统的，分工比较明了。差别的工作都由差别的部分经理办理。我公司大抵可分为两个部分，此中包括连锁奇迹部和出产奇迹部。产品奇迹部大抵可分为六个部分，此中包括物流部、保管部、品控部、财务部、销售部和出产车间。连锁奇迹部由董事长带领，产品奇迹部由总经理和厂长当真。各个部分又分设部分经理。此中保管部从属于物流部。出产及销售由总经理当真，其他事原因厂长当真。

我来到这里练习已经四个多月，练习的这段日子，碰碰凉让我领会到了很多，最大的满足便是学到了很多的册本以外的知识和处世的道理。我是做品控的，工作在出产一线，大部分时候都是在车间渡过的，我的工作紧张是经过议定感官检测冰淇淋的口感、光彩、构造状况、口味。异国正式工作的时候觉得品控的工作比较单调，可是但本身真正从事这份工作的时候才领会到并不是如此。这个工作不但仅必要感清楚，更必要坚定的判别力，不能有一点点的马虎，经过议定连续的品味、记忆各种冰淇淋的味道，缓缓积聚，最终才华把握它。时候长了就异国了当初的狐疑，穷年累月经验也就多了很多，这些都是我在册本上学不到的。刚入手下手上因为和他人一路工作都是他人做着我看着，并异国感觉到工作所带给我的压力，食品公司实习报告

篇2

为了在专业课开设之前能够认识企业,了解企业,体验作为一名销售人员的实际生活,业务运作,在实践中领悟专业基础知识与技能,我进行了为期20天的认识实习。实习单位是xx市xx食品工业有限公司(以下称xx公司),实习所在的部门是销售部。

在这20天里，我首要的任务是了解公司，公司产品及其价格体系。随后，我跟着不同的销售人员了解在各渠道内产品的基本运作以及销售情况。

下面,我简要的介绍一下我的实习单位:xx市xx食品工业有限公司和公司的产品以及产品的销售渠道。

xx市xx食品工业有限公司是以山西特色农业产品红枣，红果，核桃等果蔬的生产，营销为主的专业化股份公司。公司以国家农业产业结构高速调整的方针和政策为指导，发掘出山西丰富的枣果和旱地果蔬资源优势，采取“品牌企业+基地+农户”的形式，在名枣产地柳林，临县，石楼和xx阳曲合作开发优质果蔬基地，围绕品牌经营，形成了以“xx”品牌为纲，以中国最大的真空低温红枣深加工生产基地为基础，集种植，加工，营销一体发展的产业格局，为全国枣果行业专业化生产和营销规模最大的企业之一。公司的管理结构为部门制结构，其产品销往全国，在全国各地都有办事处，负责市场维护和产品销售。我实习所在的销售部是山西省的销售总部，总办事处主要负责xx地区的市场，下设大同，朔州，临汾三个销售办事处。

公司的产品主要分为三大系列，即枣系列，营养泥系列和红枣浓浆系列。

在枣系列中有贡枣产品系列和香脆枣产品系列。这些产品都是对枣进行了深加工，提高了产品的附加值。另外，公司进行了产品创新，研发了xx野酸贡枣（富含沙棘），xx阿胶贡枣(阿胶低糖),xx木糖醇贡枣(薄荷味),满足了市场上不同消费者的需求。而xx香脆枣更是枣制品行业的一大创新性产品，其最大卖点是不但香酥可口，自然清脆，而且保留了红枣独有的色香味和丰富的营养成分，是别具营养价值的休闲食品。

营养泥系列下设产品有啊呜一口纯正山楂果肉泥、啊呜一口山楂核桃泥、纤薇红枣魔芋泥。啊呜一口纯正山楂果肉泥和啊呜一口山楂核桃泥是专门针对儿童研发的，产品在口味上酸甜可口，受到小朋友的青睐；产品在宣传上面向孩子家长，突出产品的食物补血，富含钙和锌，能提高免疫力，健脑益脑使孩子茁壮成长的功能。像啊呜一口纯正山楂果肉泥、啊呜一口山楂核桃泥这样的产品，食用者和购买者相分离：食用者是孩子，购买者是家长。所以针对不同的人宣传的价值不一样：针对儿童，产品的食用性即产品的味道和产品的包装由为重要；而针对家长宣传的侧重点主要的产品的功能性。这一点xx公司做的非常好，在产品刚上市时，在卖场做促销，进行产品的试吃活动，体验式营销让孩子感受到产品的味道，卖场促销员的解说和产品宣传单页让家长了解了产品的功能性。双管齐下，在购买力条件允许的情况下，家长都会为孩子的茁壮成长买单。纤薇红枣魔芋泥是专为时尚年轻人特别是时尚女性这个消费群体设计研发的，产品的功能性强，富含膳食纤维促进肠胃运动，增加饱腹感，能够减肥塑体。

红枣浓浆系列是xx公司新推出的一种保健性饮品。根据其保健功能性开发了12种产品，针对不同的目标消费群体，例如红枣阿胶浓浆补气养血适用于女性消费群体，红枣龟苓浓浆滋阴补肾，预防风湿适用于男性消费群体以及中老年年龄阶段的人群，纯正山楂浓浆消化健脾适用于消化不良、脾胃虚弱的人群，还有专门为孕妇和产妇研发的孕妇伴侣和产妇伴侣。产品上市有一年多，但现在的销量欠佳，我认为原因有以下几点：1、产品的价格较高，消费者对产品价值认知度不高，对价格比较敏感。2、现在是夏季，这种以红枣为主保健性饮品容易上火，所以其销量不如秋冬季节的销量。3、产品过分依赖于商超。

xx公司的销售渠道主要为：大型的商超卖场（如美特好超市、沃尔玛超市，北京华联超市等），便利连锁店（如唐久超市和金虎便利），直营（个体商店，食品批发店，土特产店，孕婴店等）。

在了解了公司和产品基本情况的基础上，我跟随不同渠道的业务员跑市场，了解不同渠道内产品的销售流程，销售情况，结款方式以及业务员的工作内容。在实地实习过程中，我发现了一些涉及产品销售和管理方面的问题。

第一，关于红枣浓浆礼品盒的终端销售渠道问题

xx公司绝大部分红枣浓浆礼品盒摆放在大型商超的货架上，但我认为红枣浓浆礼品盒的终端不应该只是大型商超。原因如下：1、虽然商超的客流量大，产品受众广，但产品的针对性不强。2、在商超的上架费用高，如果产品的流动性不强，就会被卖场锁码或要求退场，产品销售比较被动。3、单品和礼品盒摆放在一起，价格对比度较高。同样是两瓶浓浆，单独购买价格为113元，同时还有促销活动，而礼品盒的售价为160元，多了一个礼品盒和礼品盒内的赠杯，价格却提高了近50元。如果是送亲朋好友，没有太多讲究的话，理性的消费者绝对不会购买礼盒。4、礼品盒的包装不够精致，让人觉得俗气，送不出去手。

礼品本身的定义就局限了购买者和购买情景，即访亲、探病、慰问、拜访等，而且礼品的特性决定了购买者和使用者相分离。购买者对价格不敏感，产品的价格弹性低，而这些购买者真正需要的是礼品给授者传递的意义和礼品给授者传递的价值以及产品带给购买者心理上的满足感和荣誉感，要让购买者感到送这样的礼品很体面。

根据以上分析，我提几点建议1、针对礼品盒的投放渠道要根据礼品盒内产品不同的功能和购买者的不同购买目的，例如孕妇伴侣产妇伴侣投放在孕婴专卖店和医院附近的商店和礼品店，红枣阿胶浓浆、红枣龟苓浓浆和红枣姜糖浓浆这三款产品搭配组成的礼品盒可投放在医院附近的商店和礼品店，金虎、唐久便利店（礼盒销售较好的店面）以及社区商店。2、包装精致化，为消费者传递一种只为健康生活，送礼送健康的理念。

第二，对各大卖场促销员的管理问题

因为公司现在的销售侧重点在营养泥和红枣浓浆上，卖场里三分之二的促销人员由原来所在的休闲区（休闲区主要销售枣系列产品）调换到冲调区（冲调区主要销售营养泥和红枣浓浆系列产品），促进营养泥和红枣浓浆的销售。但这剩下来的三分之一促销员经常以各种理由不能按规定到岗，使得枣系列产品被其它竞争品牌以低价、促销为由，终端拦截很严重。因此，要加强卖场促销员特别是休闲区促销员的管理，负责卖场的业务要根据卖场的实际情况制定相应的促销人员考核制度。

在促销人员的奖励制度方面，也应做相应的调整。以美特好超市为例，xx市共有10家美特好店，虽然都是美特好超市，但是因为其地理位置不同所带来的客流量和消费者的购买力水平也不同，因此公司产品在美特好各个店面的销售情况也不一样。而公司给促销员制定的奖励制度是统一的，在统一制度下，有的美特好超市因为客流量等一系列客观因素的影响，销量根本达不到奖励标准，所以促销员的信心很受打击，没有动力做好自己的工作。因此，在制定奖励措施上应该根据具体店面整体的销售情况制定不同的奖励制度，使得制定出来的奖励制度既保证产品在卖场销售的成本费用，又能激发销售人员的工作激情，促进销售量的提高。

第三、业务的流动性大，换句话说是业务对公司的满意度不高，忠诚度不高。

无论是连锁和直营，店长或是商店老板对xx公司都颇有微辞，原因就是业务更换太频繁，售后服务跟不上。连锁店方面，一个业务员用将近一个月的时间了解店面方位，状况，销售情况和店长认识，第二个月熟悉店面，各店的销售情况与店长建立良好关系，彼此都基本熟悉了联系方式，工作方式。结果没多久，业务员走了，又换一新的，所有的程序还要重新来一遍，在此过程中造成了联系不便，补货不及时，临期货物无法更换等问题。在直营方面，除上述问题之外，还有因业务更换造成的厂商之间关系维护不到位、客户丢失、管理混乱等问题。

据我了解，造成业务员对公司满意度不高的原因有以下三点：

1、工资水平低，业务员认为自己的辛苦付出却得不到预期的工资回报，激励性工资——提成比例太少，起不到激励作用；

2、工资不能按时发放；

3、作为业务员，没有职业发展空间；

这是雇员和用人单位之间的矛盾，员工抱怨企业给的工资低，没有发展空间，企业认为员工没有业绩怎能高薪聘用，企业又不是福利机构。所以解决上诉矛盾的唯一途径是提高产品的销售量。作为业务员来说既要努力工作，同时要思考，要创新性工作，努力提高销售量，自己的工资通过努力自己争取，而不是抱怨企业。

在xx公司销售部实习的20天里，我学到了很多，加深理解了专业基础知识课程中学到的一些专业知识，除此之外，还接触了许多不同的人，公司促销员、同事、领导、卖场管理人员、便利连锁店店长、个体老板、顾客等等，体会与不同的人的接触交往方式。在当今社会，只有卓有成效的与人打交道，才称得上是成功的可靠保证。怎样与不同的人打交道，怎样让一个看似与你不相关的人帮助你，这是一个销售人员必须掌握的能力。这方面是我的弱项，如何与自己不喜欢的人相处，怎样控制自己的情绪等等这些情境是我不知道如何去处理的。所以在今后的学习和生活当中应该着重培养自己这方面的能力。

在今后的生活和学习中，要能承受委屈，力帆老总尹明善说过“受得屈中屈，方为人上人”，在工作中，受委屈的地方很多，没必要斤斤计较，要学会能屈能伸，努力做好自己，时间会证明一切的。特别是在与领导的相处上，不能当众顶撞领导，不要因为年轻气盛与上司叫板，这样做，受伤的终究是自己。

要培养自己多方面的爱好，多参加些活动，这样一方面可以愉悦身心，更重要的是以后可能将成为你与客户沟通的桥梁。

多结交些朋友，人脉对于一个销售人员来讲至关重要，比如要打开一个新的市场，有朋友帮助与没有朋友帮助的难易程度明显不同。对待客户，可以把客户当成朋友来处，注意定期关系的维护。

在工作中，多些努力，少些抱怨。现在人们总是抱怨就业难，大学生毕业就等于失业；而用人单位却岗位空缺，找不到合适的人才。分析原因除了供求双方信息不对称之外最主要的原因出在大学生身上，大学生以高学历自居，希望高薪高待遇，但却没有意识到自己没有经验，只是“思想的巨人，行动的矮子”，不会独立的思考问题，解决问题，作不出业绩，企业无法满足他们的要求。理想与现实的差距使得他们只会抱怨企业，抱怨社会。所以我认为大学生在校期间应该努力学习，努力提高以下几种能力：

1、吃苦耐劳的精神

坦白的讲，没有吃苦耐劳的精神做任何事情都不可能成功。在营销中，吃苦耐劳不仅仅是忠厚老实，任劳任怨，更应该有忍耐力，执行力，思考力和对环境的驾驭能力，培养起这四种能力才能算是能够吃苦耐劳。

2、平时生活中要善于观察

生活中处处有营销，做个有心人。时刻注意身边的各个广告牌,就可以想到哪个公司正在做品牌;看一看超市里又多了哪个堆码,就知道什么产品正在做促销;看到某企业老总频频在报刊上露脸,就知道该企业开始注意自己的形象了;看到报刊上不断对某产品进行评论,就知道该产品正在进行炒作.时常注意身边的市场活动,注意其他厂家/商家的行动及活动,向别人学习,或者反省自己,或者采取相应的措施.如此培养自己对市场的敏感度,不断提高自己的悟性.3、正确地独立思考

首先,要培养正确的思维方式。比如在营销中要提出问题/目标,作出三种以上的解决方案/办法,对每种方案/办法进行评估,确定一套最佳方案/办法,对该最佳方案/办法进行三种以上的假设,对可能发生的问题及突发的事件制定解决措施,把方案/目标进行量化,分成几个步骤,按步骤执行.其次,要学会独立的思考。在校期间要养成独立思考的`习惯,即使是向别人请教,之后仍要自己独立分析,思考,提高辨别力。

所以，要想提高自己将来的待遇，首先要自己努力提高自身素质，这些天给我感触最深的是“不扫一屋，何以扫天下”，我们应该放低自己的心态，从小事做起，面对挫折失败要从自己身上找问题，不要怨天尤人，遇事要勤于思考，做事讲究谋略，把握公司为你提供的每一个平台，无论这个平台的大小，精彩的演绎自己，所有的人都会看到，成功必定会出现，只不过是迟早之事。

食品公司实习报告

篇3

一、实习基本情况

1、实习目的：实习是我们在校学习期间一个重要的综合性实践学习环节。通过进厂实地实习，培养我们实践动手的能力，获得的感性认识，把专业课与实际生产更好的联系起来，为以后能够灵活运用理论知识解决实际生产中的问题，同时综合检验我们所学知识，并使我们进一步了解企业、社会、国情，以完成我们从学习岗位到工作岗位的初步过渡。

2、实习时间：xx年1月23日至4月2日

3、实习单位：xxxx食品有限公司

4、实习单位介绍：xxxx食品有限公司，创建于1999年1月，是一家集加工销售与一体的现代化食品企业，公司成立后，本着“创新谋发展，质量求效益”的经营理念，不断引进国内外先进技术，先后研制开发了奶油花生，咸酥花生，香脆花生，浓香纯花生油，五香瓜子，白瓜子，黑瓜子以及最新引进的保健食品

—富硒黑花生，富硒黑花生油等系列产品。产品已远销法国、韩国等国家。

花生含有丰富的蛋白质和人体所需的钙、磷、铁、核黄素、卵磷脂、胆碱等成分;不含胆固醇，被营养专家誉为“绿色牛奶”和“长生果”。黑花生内含硒、钾、铜、锌、铁、钙、锰等微量元素和8种维生素及19种人体所需的氨基酸等营养成份。黑花生在维持人体的成长发育，机体免疫，心脑血管保健等方面作用非凡，经常食用可以预防肿瘤、保护肝脏、保护心肌健康、防止心脑血管病、增强人体免疫力、清除人体内的多余脂肪、养颜美容，属于天然保健食品。

风雨十年，奋斗十载，企业从无到有固定资产达xx万元，年生产能力1000吨。

企业全心全意为消费者成产营养，健康食品是xx公司执着的追求。xx年被国家检验、检疫局评为“无公害农产品”。xx年被国家绿色食品发展中心评为“中国绿色产品”。公司先后获得xx市“重合同、守信用企业”，“xx市诚信文明企业”等多项荣誉称号。

5、实习单位主要产品

(1)奶油花生、咸酥花生、香脆原味花生

采用精选优质山东大花生，经科学加工精制而成，不含任何防腐剂，为纯天然绿色食品。经常食用，可以预防高血压、动脉硬化和心血管疾病，还能促进脑细胞发育、补血养血、增强记忆、防止机体早衰，实为人体理想的营养保健食品。

(2)富硒黑花生

黑花生内含硒、钾、铜、锌、铁、钙、锰等微量元素和8种维生素及19种人体所需的氨基酸等营养成份。公司为了保证富硒黑花生的质量，发展黑花生种植基地

200亩，固定种植户70户，公司统一提供种子，统一施用生物肥料，派专业技术人员现场指导，规范种植，从源头上保证了富硒黑花生质量，杜绝了化肥、要为残留，确保富硒黑花生绿色、天然，使富硒黑花生实实在在的成为天然绿色产品。

(3)花生油系列

普通花生油，它不含胆固醇，而且油酸含量非常高，花生油最高能达到68%，花生油还富含维生素e、a、b1、b2、叶酸，以及大量铜、锌、铁、钙等微量元素，人体需要的42种营养素，花生油就含有37种。xx压榨一级花生油，只榨取第一道花生原汁，香味浓郁，口感纯正。

富硒黑花生油，选用优质富硒黑花生，采用先进的物理压榨工艺精制而成，确保了各种维生素及矿物质等微量元素的保留，香味更加原始自然，是馈赠亲朋好友的高档健康礼品。

食品公司实习报告

篇4

非常荣幸我睡觉在所在的实习单位是碰碰凉冷饮食品有限公司，我所在的部门是品控部，工作的岗位是品控员。我的工作主要是对冰淇淋的整个生产过程的控制及成品检验。

冰淇淋的整个生产工艺流程的关键控制点是：混合料的配制|、混合料的杀菌、老化和凝冻。

1、混合料的配制

混合料在配制时一定要严格按照冰淇淋的配方领料和称量。同时还要控制好混合料的酸度。因其对成品的风味、组织状态和膨胀率有很大的关系。配料设备及工具要进行彻底消毒与清洗，以防成品中理化指标和微生物含量超标。

2、混合料的杀菌

混合料在杀菌时一定要严格控制温度和时间。一般采用巴氏杀菌，温度过高或过低均会影响冰淇淋的质量。

3、老化

经过杀菌后的混合料在进入老化罐后，要对其进行品尝。老化罐的温度和老化的时间也有其一定的标准。

4、凝冻

冰淇淋的膨胀率一般在８０％～１４０％之间。膨胀率对冰淇淋的口感、风味、组织状态均有影响。

冰淇淋成品的要求也很严格，其中就感官来说，要求其色泽均匀，形态完整不变形，不软塌，不收缩，且组织细腻滑润，无凝粒，无明显粗糙的冰品，无气孔，滋味协调具有该品种应有的滋味、气味、无异味、无外来可见杂质，并且包装完整，内容物无裸露。理化指标及卫生指标均能达到国家行业标准。

碰碰凉的总部在沈阳，沈阳和郑州各设置一个生产事业部和连锁事业部。产品事业部是专业从事商业冰淇淋等冷冻食品的生产、销售、配送企业。沈阳和郑州的两个生产厂均具备年生产万吨冰淇淋的能力，具有千吨以上的低温冷库与储存能力，拥有冷藏车辆３０多辆。

碰碰凉公司于1995年5月创业，目前已有800余家连锁店，遍布全国各地，一跃成为中国冷饮市场的知名品牌。我公司的主导产品有“雅蜜”7。7升冰淇淋、美特好12升冰淇淋、碰碰凉12升冰淇淋、瑞雪冰淇淋、快乐工坊冰淇淋、快客冰淇淋、果粉、冰咖啡、蛋卷粉等。每个品种又分为许多口味。

我公司在人员管理上是比较系统的，分工比较明确。不同的工作都由不同的部门经理管理。我公司大致可分为两个部门，其中包括连锁事业部和生产事业部。产品事业部大致可分为六个部门，其中包括物流部、保管部、品控部、财务部、销售部和生产车间。连锁事业部由董事长领导，产品事业部由总经理和厂长负责。各个部门又分设部门经理。其中保管部隶属于物流部。生产及销售由总经理负责，其他事情由厂长负责。

我来到这里实习已经四个多月，实习的这段日子，碰碰凉让我体会到了很多，最大的满足就是学到了很多的书本以外的知识和处世的道理。我是做品控的，工作在生产一线，大部分时间都是在车间度过的，我的工作主要是通过感官检测冰淇淋的口感、色泽、组织状态、口味。没有正式工作的时候觉得品控的工作比较单调，但是但自己真正从事这份工作的时候才体会到并非如此。这个工作不仅仅需要感清晰，更需要果断的判断力，不能有一点点的马虎，通过不断的品尝、记忆各种冰淇淋的味道，慢慢积累，最后才能掌握它。时间长了就没有了当初的困惑，日积月累经验也就多了不少，这些都是我在书本上学不到的。刚开始上由于和别人一起工作都是别人做着我看着，并没有感受到工作所带给我的压力，当有一天我自己独立工作的时候才真正体会到了自己肩上的担子有多么的重，体会到了作为一名品控所承担的责任。

碰碰凉是一个家族企业，所以他对待员工是比较人性化。在我们完成了自己工作的前提下，可以有自己的空间，做一些自己喜欢做的事情。公司的领导对待员工就象自己的亲人一样，员工之间相处的也很融洽。在这样的环境下工作是比较轻松和愉快的，这样我们会更加热爱自己的岗位和工作。

我能有今天的收获要感谢碰碰凉公司给我的这次工作的机会，是他让我学会了很多的东西。也要感谢领导对我的信任和关心，让我圆满的完成了这次实习任务并获得了工作的机会。

食品公司实习报告

篇5

xxx食品有限公司是全球第二大的食品公司，在全球145个国家开展业务，在全球聘用约六万多名员工，xxx公司的三大核心产品系列为咖啡、糖果、乳制品及饮料。苏州xxx食品有限公司是xxx食品有限公司的独资食品企业，位于美丽的苏州工业园区一九九六年十月正式投产，公司占地50000平方米，厂区环境整洁美观，拥有15000平方米地、可容纳6六条生产线同时作业的现代化生产车间，并配有仓储设施及完善的现代化办公区域。公司主要生产奥利奥、趣多多、乐之、鬼脸嘟嘟、太平梳打趣轻松、富丽等世界知名品牌等饼干，产品除供应中国市场外还出口十多个国家和地区，苏州公司采用美国食品工业的卫生及质量控制标准在配方、原料、口味、外观及结构上保持全球一致，全面保证产品质量。无论现在乃至将来，我们将信守承诺、集中精力在质量、创新和发展上取得更大的进展，实现xxx让全球饮食及生活更加精彩的愿景。

实习目的要想在念书的时候就试足将来的工作环境，实习是个好办法，在实践经验丰富的导师和技术人员指导下学到的理论知识可以得以具体化，实习可以帮助人们确定一直孜孜以求的职业目标是否真的适合自己。通过参观和实践来巩固专业基础知识，要求做到理论与实践相结合，在实践中开展调查研究、锻炼和培养学生分析问题和解决问题能力，为以后的学习、毕业论文以及工作打下坚实的基础。具体如下：

1.接触社会

了解省情和国情，了解实习场所的发展史，特别是改革开放以来的情况，了解所学专业在经济建设中的地位、作用和发展趋势，增加对专业学科范围的感性认识。

2.学习企业管理知识

熟悉工程技术人员的工作职责和工程程序获得组织和管理生产的初步认识，虚心向工人和技术人员学习培养热爱专业、热爱劳动、遵守组织纪律的良好品德。

3.学习生产技术

巩固深化所学的理论知识，培养分析和解决工程实际问题的初步能力。

4.了解和初步掌握生产工艺的流程、技术经济指标。

5.了解生产工艺所用的设备、规格型号及工作原理。

实习内容

首先先介绍一下我所在生产线的产品，奥利奥1912年诞生于美国，近一个世纪以来奥利奥在美国市场经九不衰，来到大中华区后，以其“扭一扭、舔一舔、泡一泡”的趣味吃法迅速成为中国销量的奶油夹心饼干品牌之一。xxx不断追求产品创新将奥利奥的新产品从美国迅速引入中国，如今奥利奥品牌家族又添巧克力夹心和美味双心两名新成员，此外，于20xx年底上市底新产品奥利奥威化也迅速赢得了中国消费者的青睐。还有就是鬼脸以其独特、有趣的鬼脸造型很快得到中国消费者的喜欢!品牌知名度迅速攀升，鬼脸嘟嘟有一系列不同口味，包括巧克力味、草莓味、奶油花生味和双层奶油夹心口味。1995年在中国成功上市，只专为孩子设计的品牌一提到鬼脸嘟嘟人们就会想到有关不同鬼脸嘟嘟的饼干，好吃又好玩，针对儿童生长需要鬼脸嘟嘟饼干从20xx年起全现添加钙铁增强鬼脸嘟嘟在妈妈心中“好吃有益”的品牌认知，真正成为孩子喜欢妈妈认可的产品。最后就是乐之，于1988年进入中国市场，以强大的增长势头快速成为北方地区销量第一的咸饼干。20xx年，乐之三明治饼干的成功上市，使乐之饼干跨升为全国十大饼干品牌行列。以上就是我所在线的产品介绍。

我在厂里从事的是包装段的工作，主要职责是开包装机包装机是否能开好直接影响产品的消量，所以我们要严格检查包装成品，主要检查卷膜是否拉丝、套色，日期、光标是否图案居中，日期清晰、正确完整，检查端封是否假封、烫坏。最后检查端封是否假封卷边，白边不能超过2mm，同时还要填写质量记录表便于追踪。我每天的工作就是这样，虽然很枯燥但必须认真完成。

食品公司实习报告

篇6

一、实习目的：

生产实习是教学与生产实际相结合的重要实践性教学环节。在生产实习过程中，学校也以培养学生观察问题、解决问题和向生产实际学习的能力和方法为目标。通过这次生产实习，使我在生产实际中学习到了灵芝保健食品生产设备设备运行的技术管理知识及在学校无法学到的实践知识。

二、实习时间：

20xx年06月29日

三、实习地点：

开平健之源保健食品有限公司

四、实习企业单位情况简介：

开平健之源保健食品有限公司成立于20xx年，主要从事天然中药及超临界二氧化碳萃取的研发、生产、销售。又承接对外来料加工和技术交流与合作，以推进超临界萃取技术的产业化发展。拥有GAP种植基地500亩，GMP洁净车间20xx平方米。超临界萃取设备3套，分别是5L，24L，和300L，可以进行小试，中试和规模化大生产。健之源超临界萃取车间于20xx年12月一次性通过了GMP认证，并严格按照GMP规范进行生产和管理。

健之源公司秉承“真实、真诚、真心”、“为用户创造价值”、“企业效益与社会和员工分享、共享”的经营理念，脚踏实地走稳步发展之路，努力打造百年健康事业。

健之源公司的一系列优势主打产品：姜油系列（姜油、姜精油、姜油树脂）、1%~20%粉末（水溶）姜辣素、2%~98%厚朴提取物系列（厚朴提取物、厚朴酚、和厚朴酚、厚朴总酚）、灵芝孢子油、破壁灵芝孢子油、中药油系列（当归油、川芎油、白芷油）、五味子油、石榴籽油、乳香油、胡萝卜籽油等等。

五、实习内容：

（1）参观健之源保健食品有限公司生产配套设备：5L、24L×2、300L×2超临界萃取设备各1套，溶剂提取设备和超微粉碎设备各一套；健之源超临界萃取产业还拥有研发、理化及精密分析3个实验室，配套有各种常规分析仪器和waters高效液相色谱、岛津分光光度计、折光仪、旋光仪、高速离心机等精密仪器。

（2）公司产品研发技术导师课堂讲解：超临界二氧化碳萃取技术。该技术作为一种绿色环保的提取技术，和传统的榨取、有机溶剂提取、水蒸汽提取法相比具有以下特点与先进性：

1、提取温度低、不会引起热敏性物质的活性受到破坏；

2、提取速度快、时间短、效率高；

3、提取物中没有有机溶剂残留、二氧化碳可以循环利用、绿色环保；

4、二氧化碳不助燃而且阻燃，使用安全性好；

5、溶剂和溶质分离方便。

六、实习总结：

健之源保健食品公司利用现代化高端技术对灵芝等保健食品的有效成分进行精华萃取，满足市场需求。拥有自己灵芝生产基地，保证来源的品质。同时注意对周围产品进行开发，打造属于自己的品牌，扩大市场覆盖面。如此的企业生产管理与企业品牌打造使我获益良多。

**第五篇：食品公司实习报告**

食品公司实习报告

食品公司>实习报告

（一）一、实习目的1、通过新疆和田市楼兰清真食品厂实习认识，对工厂的设计以及冷冻蔬菜等生产过程要有一定的感性认识，学习掌握冷冻蔬菜的加工过程。

2、通过生产实习，拓宽我们的知识面，增加感性认识，把所学知识条理化系统化，熟悉生产车间的>规章制度，了解和应用生产装备，以便加深我们对所学课程知识的理解，使学习和实践相结合。

3、学到从书本学不到的专业知识，激发我们向实践学习和探索的积极性，为今后的学习和将从事的技术工作打下坚实的基础。

二、实习公司简介

本公司在蔬菜方面产品：油菜花、甜豆、蚕豆、、甜玉米、蘑菇、西红柿和水生蔬菜。其中荷仁豆、青花菜、白花菜、油菜花；在食品方面主要有：月饼，糖果，饼干，蛋黄派，糕点，饮料，色拉油。奶油，面粉，糖浆等。公司秉承“顾客至上，锐意进取”的经营理念，坚持“客户第一”的原则为广大客户提供优质的服务。

公司采取“公司+基地+农户”的形式，实行订单生产，保护价收购。去年带动全镇发展订单蔬菜800余亩，直接增加农民收入1000——1200万元，带动了450——500人就业。

三、实习内容

1生产流程

冷冻蔬菜是冷冻食品的一种，它是把辣椒、西红柿、豆角、黄瓜等新鲜蔬菜经过加工处理后，以尽可能低的温度和尽快的速度冻结制成的小包装食品。这种加工方法使蔬菜中的水分很快结成规则而细小的冰晶，均匀地散布在细胞内，蔬菜组织不会被破坏，同时蔬菜内部的生物化学过程又无法进行，故而细菌、霉菌无法发育。速冻菜食用非常方便，拿到室内无需洗、切，稍加解冻。因为大部分的冷冻蔬菜的产品都是有蒸煮过的，有的可能也加入盐之类的调味类，所以用急火烹饪，转瞬即熟，其味道、色泽和维生素含量等，与鲜菜相差无几。

真空冷冻蔬菜是冷冻蔬菜根据生产方式分类的一种，它是在高真空和极低温度下进行生产的，其加工过程处于基本无氧和完全避光的环境中。因此，不仅保持了新鲜蔬菜所具有的色泽、香气、味道和形状，而且最大限度地保存了蔬菜瓜果、肉食等食品中的各种维生素、碳水化合物和蛋白质等绝大部分的营养成分。

2冷冻蔬菜的包装

冷冻蔬菜，主要采用深冷级聚乙烯塑料薄膜包装。包装在立式的成型-充填-封合机上进行。包装的形式呈枕状的。为了减低水果冷冻后的酶活性，在包装的充填工序中经常加人一定量的糖，而绿叶蔬菜在冷冻之前先经预煮。包装之前，冷冻水果和蔬菜的预先准备和称量工作是一道比较繁冗的工序。例如，在包装之前，必须对水果、蔬菜进行分级和检查。这些工序经常在冷冻后进行。采取输送带的振动方法可以辅助产品的分离和分级。检查装置可设在冷藏或冷冻机的与称量站之间。必须控制输送速度和流量，以保证称量准确和顺利进行。有些产品（如豌豆和干燥蔬菜等）可按体积大小进行包装。易受损伤的水果如杨毒、黑毒、蔗莓等在冷冻之前最好用聚乙烯袋子包装。冷冻蔬菜与新鲜的不同。在冷冻之前，水果和蔬菜须经过去梗、去皮、去核和去壳等加工，以减少能量的无谓浪费。留下的实体可切成丁、片、丝，或绞碎成泥，然后进行冷冻。

在加工过程中，必须注意一些事项，例如。蔬菜在收成后到预处理这段时间间隔长短，往往会造成它香味的丧失；农产品如果在30℃温度下放置24小时，它的搪分将损失1/2;豌豆腌制后在25℃下放置6小时，其糖分约损失l/3。菠菜、菜豆、蘑菇和土豆，在较高环境温度下放置，会丧失大量的谷氨酸盐和香味。因此，这类食品的急速搬运和及时冷冻。香蕉、桃、苹果和梨等水果，去皮后暴露在空气中，很快就会变成揭色的丹宁儿茶酚。如果采取充氮和冷冻，以氮气取代氧气，减缓酶的作用，从而得以防止变色。加入抗坏血酸也能防止变色。草莓去皮后暴露在空气中，也会很快地变色和脱水，而且味道很不新鲜。蔬菜经过热水或蒸汽预煮，目的是使一些酶灭活，例如，引起蔬菜变味的过氧化氢酶的灭活。预煮也能保存蔬菜的颜色。

冷冻果蔬的包装主要应防止脱水，同时给搬运提供方便，免受物理机械损伤。遮光和隔氧并非重要，除非个别对氧很敏感的产品。冷冻果蔬的包装多数采用聚乙烯薄膜或其涂塑和复合材料，有的也采用聚丙烯和乙烯/醋酸乙烯薄膜。这类薄膜的成本低、透明度好、水蒸气透过率低，低温脆性也能满足要求。冷冻果蔬的其他包装形式有涂塑防潮玻璃纸、防潮（涂塑或涂腊）的纸盒以及用泡沫聚苯乙烯作为外包装盒（或箱）等。

四、实习心得

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。通过这次短暂的两个月的实习，让我对食品厂里的一些设施操作，注意事项等都有了一定程度的了解，还对厂房里的过程设备有了初进一步的了解。

这次实习教会我要与人为善，遇事不变。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。这一段时间所学到的经验和知识大多来自领导和员工的教导，这是我一生中的一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。对于自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是最好的老师，正所谓“三人行，必有我师”，我们可以向他们学习很多知识、道理。我们作的都是一些不起眼的小事，也许你会觉得这时对能力的一种浪费，可是就是在这样的小事当中决定着你的成败。

在这次实习期间达到了预定的目的，大量的食品专业知识与社会知识相结合，既巩固了专业知识，又学会了社会知识，对我们不久的就业很有帮助。通过这次实习，对食品岗位有了一个深层次的认识。我找到了自己专业知识的漏洞，对好多基础性的知识不是很肯定，需要重新回顾、学习。对食品岗位人员要求的耐心、细致有了切实的体会，对于自己浮躁的心里也需要调整，把心态整理好，对自己有正确的认识与评价才能清楚自己适合什么样的工作，明白自己需要努力的方向。学会了人与人沟通需要一定的技巧。这次实习为我们步入社会奠下了基础，为我们就业找工作指明了方向。

食品公司实习报告

（二）首先十分感谢贺总给我这次实习的机会，让我能将在大学里所学到的理论知识能与社会实践联系起来。鉴于本人水平有限，并且在公司实习的时间不长，在这篇报告中，如有谬误敬请指正。我将自己在宏兴隆食品有限公司的这段实习期间，对公司的一些认识总结为“四个关于与八点建议”，希望能对公司有用。

一关于企业使命

所谓企业使命，就是指一个企业向社会宣布“我为什么要存在，我的发展方向，原则以及哲学取向”；是一张向消费者展示的“身份证”。如一家湘潭本土的糕点公司提出“为湘潭人民提供健康安全的有机食品”，就是一个十分明确具体的企业使命。很遗憾，我在本公司实习期间，一直无法获知本公司的企业使命。我觉得，能否也打出本公司独有的企业使命以展示宏兴隆为消费者提供优质服务的伟大愿景。

二关于企业规章制度

“企业即国家”，国家依法治国，法律越详尽越明确就越能促进国家的兴旺发展。同理，企业的规章制度就是企业的法律。一个好的规章制度能更好规范企业的内部管理，降低风险和交易成本以及激发员工的学习能力，创新能力及工作积极性。实践中在战略允许的范围内，企业应不惜利润下降，市场份额减少的代价来塑造一套对自己适用的“铁律”，正所谓“但有高位，岂无实地”，企业一切竞争力的来源仅体现于此。因此，规章制度在一定意义上来讲也是另一种生产力，同时也要注意对规章制度以适当的伸缩性和弹性设计，不可过分僵化。我来实习的第一天就发现公司已新发布了很多工作规范，都是十分合理适用的，希望宏兴隆公司能坚持对规章制度的完善。

三关于组织结构

经本人在宏兴隆实习期间的思考观察，本公司实际实行的应当是职能制组织结构。这是一个适用于单一业务企业的职能结构，在现阶段是非常适用于本公司的实际情况的。一是便于集中单一部门内所有某一类型的活动来实现规模经济。比如：所有产品的生产都由生产部门来执行。二在于最高领导层便于监控各个部门，但随着上市工作的全面展开，对于如何确定上市后企业的组织结构类型应尽早提上日程。上市后，企业规模扩大，产品线和消费者市场将迅速扩张。职能制组织结构由于其对战略重要性流程（如质量控制）进行了过度细分，职能间相互冲突（如我在实习期间，销售部和生产部同时要求小莲子包装车间包装不同的产品）等缺点而不再适用于本公司的发展。

根据本公司“立足湖南，带动周边，辐射全国，开拓全世界”的战略目标，个人认为下一阶段暂时采用区域事业部制结构较为合理。区域事业部制结构是按照特定的地理位置来对企业的活动和人员进行分类。这意味着为了保障经营的灵活性和反应的快速性，有必要进行分权。在董事会中划分a区域董事，b区域董事，c区域董事····每个董事拥有自己的一套领导班子，这样有利于削减差旅和交通费用，应对各种环境之变化。但同时，也会带来管理成本增加，如每个办事处都有一个财务部门，而一个总财务处可能更有效率。对于同样跨区域的客户也难以提供连续服务等问题。需要慎重考虑。

四关于员工与待遇

从宏观方面来看，我国私营企业普遍留不住人才，而造成这一现象的主要矛盾系于工资待遇及晋升问题。当然，我们不能把导致这一现象的原因归结于职工的眼高手低或者是公司有意压低成本而故意为之，而是双方应当承担责任的。根据科学管理理论，由科学管理之父--弗雷德里克·温斯洛·泰罗早在19XX年提出的科学管理就引致出劳资双方的精神革命。劳资双方为了获取各自更大的利益首先应该在精神上发生一场革命：合作而非对抗。专注于蛋糕的做大可能带来更为实际的效果。在本人实习期间，我与很多一线职工以及部分管理人员进行了交流。在此恕我直言，他们普遍抱怨工资很低，甚至个别偏激的员工认为在宏兴隆工作就是浪费青春。但我却发现，虽然牢骚满腹，在实际工作中，大部分员工都能做到不旷工，不随意请假，认真踏实的做自己的本职工作。比如在小莲子包装车间的几个职工做事非常干练，上面临时派下来的任务都能迅速完成。这说明他们都还是愿意留下来，其中很多是熟练工，是公司生产能力的重要保障。这也从侧面说明了公司平时也注意协调与员工的关系，劳资双方的关系较为融洽。公司也经常组织优秀员工评比活动，这非常好，能激发员工斗志，但这其中也有些许不足。个人建议，公司可以适时开展各种文体活动以进一步融洽公司与员工的关系，让员工保持快乐的心情亦能促进生产效率的提高。

八点建议

一注意托宾q值定理的应用

随着公司的扩张，可能会涉及厂房的新建或是需要吞并相关企业以实现既定战略。但是是新建好还是收购好，这就需要一个评价标准。托宾的q是指企业市价（股价）/企业的重置成本，这就是一个不错的标准，希望公司能够采用。

二对产品市场进行适当细分

在公司实习期间，我了解到公司生产的食品是老幼皆宜的。但如果采用针对不同年龄，性别来开发新的产品可能会带来更大利益。如：针对小孩子贪玩的特点，开发一种小食品，里面放些卡通卡片或者小玩具以吸引这部分消费者；针对年轻女士爱美的特点，开发一种“美容养颜莲”；针对中老年人关注保健的特点，开发一种“养生保健莲”···

三关于u型定价模型的应用

所谓u型定价模型是指在少于某个订单数额时，订货越多，货物的单位价格越低；超过该数额后，订货越多，货物的单位价格越高。这样有利于兼顾公司产能的利用和有关仓储成本，也能对那些恶意公司起到遏制作用。

四起草本公司的格式条款

格式条款的建立更重要的是在于节省本公司的交易成本，如发现价格的成本，谈判的成本，签约及履约的成本，而非仗着店大而有意欺客。起草有关格式条款的过程中要特别注意措辞的严谨性，不要给恶意公司留下钻空子的空间。

五加强信息系统的建设

现代社会是一个信息高速流通的社会，任何有伟大愿景的企业都应当注意信息的及时收集处理。我在实习期间，很多时候，生产部门竟然不知道仓库里还有哪些存货及其具体数量，这就在于信息系统的不完善性。

六划分金牛，瘦狗，问号和明星产品

问号：代表未知，即需要投入大量资源而无法确定其所能带来收益的产品。明星：代表企业某产品发展旺盛期，需要投入更多资源以完成垄断或是在行业中建立优势的产品。

金牛：代表企业>收获时节，能为企业带来大量现金流的产品。

瘦狗：代表市场即将淘汰的产品，继续投入资源回报很小，不能或者很少产生正的现金流。

由于我的实习期间很短，尚没能准确区分宏兴隆的上述四种产品，但我觉得有机湘莲及其相关深加工产品必定是公司的明星产品，因为有机食品行业尚在发轫阶段，希望公司能多加关注这块儿的发展。

七加强沟通机制的建设

记得我来公司实习的第一天，总经理在开会的时候便要求将去年中秋节打出的标语换下来，而到本人结束实习时也没人去做这件事。从这个小问题看，我觉得公司离做到令行禁止还有一些距离，从专业的角度来讲就是沟通障碍。

八洛桑试验

洛桑试验主要证明了人不是单纯的“经济人”，而是有血有肉的“社会人”。除了企业内部的正式组织之外还有众多非正式组织，而正是这些非正式组织大大影响了公司效益。公司应加大对那些众多非正式组中的“核心人物”的关注，通过他们更好向一线员工传达公司的任务，信息等。

最后，由于本人实习期间较短，能力有限，上述建议或个人看法可能有不适用或不正确之处，希望贺总谅解。

衷心祝愿宏兴隆食品有限责任公司能够早日上市，为更多消费者提供优质服务，也祝愿贺总及宏兴隆全体员工阖家>幸福，万事如意。

食品公司实习报告

（三）实习目的要想在念书的时候就试足将来的工作环境，实习是个好办法，在实践经验丰富的导师和技术人员指导下学到的理论知识可以得以具体化，实习可以帮助人们确定一直孜孜以求的职业目标是否真的适合自己。通过参观和实践来巩固专业基础知识，要求做到理论与实践相结合，在实践中开展调查研究、锻炼和培养学生分析问题和解决问题能力，为以后的学习、毕业论文以及工作打下坚实的基础。具体如下：

1、接触社会了解省情和国情，了解实习场所的发展史，特别是改革开放以来的情况，了解所学专业在经济建设中的地位、作用和发展趋势，增加对专业学科范围的感性认识。

2、学习>企业管理知识熟悉工程技术人员的工作职责和工程程序获得组织和管理生产的初步认识，虚心向工人和技术人员学习培养热爱专业、热爱劳动、遵守组织纪律的良好品德。

3、学习生产技术巩固深化所学的理论知识，培养分析和解决工程实际问题的初步能力。

4、了解和初步掌握生产工艺的流程、技术经济指标。

5、了解生产工艺所用的设备、规格型号及工作原理。

实习内容

首先先介绍一下我所在生产线的产品，奥利奥1912年诞生于美国，近一个世纪以来奥利奥在美国市场经九不衰，来到大中华区后，以其“扭一扭、舔一舔、泡一泡”的趣味吃法迅速成为中国销量最高的奶油夹心饼干品牌之一。xxx不断追求产品创新将奥利奥的新产品从美国迅速引入中国，如今奥利奥品牌家族又添巧克力夹心和美味双心两名新成员，此外，于2025年底上市底新产品奥利奥威化也迅速赢得了中国消费者的青睐。还有就是鬼脸以其独特、有趣的鬼脸造型很快得到中国消费者的喜欢！品牌知名度迅速攀升，鬼脸嘟嘟有一系列不同口味，包括巧克力味、草莓味、奶油花生味和双层奶油夹心口味。1995年在中国成功上市，只专为孩子设计的品牌一提到鬼脸嘟嘟人们就会想到有关不同鬼脸嘟嘟的饼干，好吃又好玩，针对儿童生长需要鬼脸嘟嘟饼干从2025年起全现添加钙铁增强鬼脸嘟嘟在妈妈心中“好吃有益”的品牌认知，真正成为孩子喜欢妈妈认可的产品。最后就是乐之，于1988年进入中国市场，以强大的增长势头快速成为北方地区销量第一的咸饼干。2025年，乐之三明治饼干的成功上市，使乐之饼干跨升为全国十大饼干品牌行列。以上就是我所在线的产品介绍。

我在厂里从事的是包装段的工作，主要职责是开包装机包装机是否能开好直接影响产品的消量，所以我们要严格检查包装成品，主要检查卷膜是否拉丝、套色，日期、光标是否图案居中，日期清晰、正确完整，检查端封是否假封、烫坏。最后检查端封是否假封卷边，白边不能超过2mm，同时还要填写质量记录表便于追踪。我每天的工作就是这样，虽然很枯燥但必须认真完成。

实习心得

开始的时候、我原以为我们是参加配料的结果被分到包装部做一名开机工人。心里不禁失落。但是没办法已经成事实了只有接受。工作时时站着的，每天要站八个小时真的很累，开始时真的很不适应，脚特别痛！长这么大还没这么辛苦过！不过凭着对事认真负责的态度，我还是坚持了下去，其实从正面既思维分析这样也锻炼我吃苦耐劳坚韧不拔的精神和毅力。虽然这次实习真的很辛苦，但是我感觉自己还是学习到了很多东西，第一次这么真实、这么接近的了解焙烤食品行业的基本运作模式和管理方法，以及公司的整个体制，这次实习给我一个把理论知识运用到实际工作中的平台，感受其中的差异差距，也让我熟悉了饼干生产工艺和流程及行业标准和操作规范要求，也为以后的岗位工作打下了心理、实践基础。这段期间深深让我感受到金钱的来之不易，每天面对同样的食物干同样的活很无聊！每天上班就是站着一遍又一遍的做同样的动作，感觉自己就像台机器！深深体会到了家人、朋友外出打工的难处，他们可能也是在重复的做同一件事，但我想他们一定不会那么轻松，因为他们想通过自己的劳动力来挣更多的钱，让自己的孩子能不愁吃不愁穿！在同学面钱有“面子”，自己宁可累断腰筋也不希望自己的孩子受一点点委屈，可怜天下父母心啊！想奉劝大家要多为自己的父母着想，当你大手挥霍金钱的时候是否想到过这些钱是父母用多少心血或者是用多少个不眠之夜换来的？！

在这次实习当中让我很有感处的一点就是人际交往方面，大家都知道社会上人际交往非常复杂，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起，每一个人都有自己的思想和个性，要给他们处理好关系得需要许多技巧，就看你怎么把握了，我想说的一点就是在交往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必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习积累，遇到不懂的地方自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。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己的父母照顾、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>挫折都是要靠自己一个人去解决的。这次实习正好让我学会了自强自立！凡事都要靠自己！现在，就算父母不在我的身边我都能够自己独立！这次实习最大的认知就是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能力的发展。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，人们的认识能力也就不断地改善和提高！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，可以对实践进行指导。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，另一方面，实践还可以为以后找工作打基础。通过高！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，可以对实践进行指导。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，另一方面，实践还可以为以后找工作打基础。通过这段时间的学习学到了一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人于事不同，从中所学的东西自然也就不一样了。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的知识，还要不断从生活中、实践中学到其他知识，不断地从各方面武装自己，才能在竞争中突出自己、表现自己。

实习总结

通过这次实习使我明白“感想来于现实，发于现实”！虽然实习的时间不是很长，但是却使我有了太多的感想！对我来说确实非常深刻、非常有意义，从中使我明白了很多道理，很多人生哲学的真谛。更使我留下了一段难忘的回忆，在实习期间的辛苦、劳累对自己能力是一种严格的考验，更是对自己所学的理论知识的一次全面检查，一次实践的检验，同时对自己综合素质的一次考察，在实习中必须学会做事、学会学习、学会吸收、学会在社会中生存发展，不断提高自己的实践能力，发掘自己的潜能，增强自己的动手能力。掌握过硬的技术本领、不断进取、不断攀登做出不平凡的业绩，勇往直前，吸收更多的实践有用的东西，使理论与实践相结合，充分感受到学理论知识的价值，用理论去指导实践，在实践中加深对理论的认识，并且吸收新的理论经验、实践经验、不断地充实自己、发展自己、活跃自己，在实习中更要善于发现问题、解决问题，从中开阔自己的思维，学无止竞，只有不断深入实践才能够达到自己的目的，达到理想的彼岸，因此，我感受到这次实习对自己人生的未来是一次开端，一个新的起点，更是一次大的进步。

“万事开头难，实践见真知”在这一次实习中，我体会到了什么事情并不是自己想像中的那样美好，什么事都是那么顺利，然而一切都在新的理论知识新的技术不断完善自己，这是个美好的愿望，在实践中看到了自己很多的不足，如对专业知识基础理论掌握不够扎实，经验不够丰富，动手能力有待提高，对解决问题不够零活，领悟不够深刻，对在实习中食品加工发现的问题不能迅速的找出原因和解决的办法，刚开始大多数是依靠师傅的指导才能解决，缺乏社会实践经验，缺乏产对食品性质的认识，通过这次实践自己的能力整体上有很大的提高，并且对食品加工技术制作过程有了一定的掌握和新的认识，这为将来适应社会发展做了强有力的铺垫。同时这次的实践使我了解到这个行业从事人员比较广泛，对食品加工的要求程度比较高！在日益变化的社会里为了满足需求，必须对食品加工制作进行创新、改进、开拓更加安全、美观的食品，这样才能保证在食品行业中的立足之地。在21世纪的今天，随着社会经济的不断发展，人们对食品的品质上有了更大的追求，食品加工为了满足大众的需求不断向着低成本、高技术、美观、营养、健康、安全、好吃等追求；才能开拓21世纪食品的新天堂，因此，对从事本行业人员在素质上、技术上应向高、尖追求，才能满足行业的发展、社会的发展。这样我想自己现在应脚踏实地的学好本领，具有扎实的理论知识，在深入实践时虚心向别人学习，多动手、多总结经验才能在这个行业上有所发展。

通过这次实习最主要的就是我对食品的加工、生产中的控制与管理、员工的>培训、等方面有了一次比较全面等感性认识，进一步理解接受课堂上的知识，将所学与所看结合起来是理论在？际生产中得到运用，重要的是怎样融入企业，提高工作能力。近年来，人民群众生活水平的提高以及对食品安全意识的提高，使得食品行业得到了长足的发展，与此同时也越来越规范，这对于我们食品专业的学生来说既是一个机遇、也是一个挑战，而对即将走出校门的我们来说更应该在有限的时间里掌握更多的专业知识，加强实践和设计检验能力，这样更有利于将来的发展，使自己在此领域内也有所作为！这次实习的收获概括为四个方面：

1、通过车间的生产实习学到了实践知识，同时进一步加深了食品安全控制和生产管理的理解，是理论和实践知识都有所提高。

2、提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。

3、了解了食品行业的现状为毕业后正式工作做好准备。

最后感谢学校领导、教师为我们联系了这一次的实习，也感谢实习单位对我们的支持！厂区的实习给了我一个很好的平台熟悉各种生产操作流程，是踏入工作岗位的必要基础，在以后的学习中我都会严格要求自己，虚心向他人学习，切实提高自己的实践能力！

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！