# 实践报告5000字范文

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2023-12-26

*实践报告是汇报实践过程和结果的一种方式，那么你们知道实践报告的内容要怎么写吗?下面是为大家带来的实践报告5000字范文，仅供参考。　　>实践报告5000字范文1：　　一、实习岗位与内容　　1、餐前准备：每天开工前都要确保头发、着装的整洁，并...*

实践报告是汇报实践过程和结果的一种方式，那么你们知道实践报告的内容要怎么写吗?下面是为大家带来的实践报告5000字范文，仅供参考。

　　>实践报告5000字范文1：

　　一、实习岗位与内容

　　1、餐前准备：每天开工前都要确保头发、着装的整洁，并保持个人卫生;在进店上岗后检查相关的餐具数量是否备齐，相关设备是否正常使用，保持一整天的营业正常。

　　2、迎宾、问候客人：当一切准备工作全部就绪后，要在营业时间前站在岗位上迎接客人的到来。当客人来到时，以诚挚和亲切的态度主动与顾客打招呼。

　　3、呈递菜单并点单：热情、礼貌地帮助顾客点菜。根据点单情况向客人做建议性销售，并适当复单，以防下错单，然后尽快完成电脑下单。下单结束后应简洁地介绍店内的一些自动服务，并提醒顾客保管好随身物品;最后将客人所点的菜品别开在点菜单上，每份一式二联，一联拿至电脑下单，一联用以上菜、结账及留底备查。

　　4、餐间服务： 随时留意顾客用餐情况和台面情况，如加水、换骨碟、加菜等;留意顾客所点菜式是否上齐，并为顾客提供帮助。

　　5、出餐服务：根据电脑单核对菜品，并检查菜品的品质，做到分量不够不取、颜色不对不取、温度不够不取、配料不齐不取、餐具不洁不取、出品有异物不取。上菜时，要在客人比较稀疏的地方上菜，每次要将菜品上桌后报菜名，报菜名后整齐地摆放在散架或台面上，当所有菜品全部出完后，要向客人说明：“您的菜已经全部上齐了，请慢用!” 出菜品的顺序应是汤、肉类、菜类，最后是主食。

　　6、结帐：核对账单金额，并向顾客报出消费金额“多谢您的消费是XX元”，收取相应金额，与顾客确认大钞后四位数字，及时找回剩余金额，如顾客需要发票，提醒顾客带同电脑小票至收银台拿取。

　　7、送客：客人起身要离开时，应提醒客人留意随身携带的物品，并主动欢送顾客“谢谢光临，请慢走，下次光临!”，然后以最快的速度检查一遍是否有客人落下的物品。

　　8、餐后整理工作：归整坐椅，清洁地面卫生，然后安全、迅速的收拾干净台面，并摆好餐位，迎接下批客人。

　　9、上岗责任：应严格遵守清洁的要求，随手清洁，彻底清洁所有设备和表面，如有问题应及时向部长、主管或经理汇报任何有关产品和设备方面的问题。并在离开岗位时通知当更管理人员，当身着制服出现在大堂时，应保持微笑，做到提高品质的服务，给顾客留下深刻的印象。

　　二、实习收获与体会

　　工作是一种美丽，也是一种快乐。当我为客人呈上热情的微笑，听到客人的道谢;当我们的服务获得客人对餐厅的赞许和称道;当我以诚挚和亲切的态度主动送客时，客人露出满意的微笑......我的内心仿佛吹过春天的和风，温暖惬意。我们的工作是一项美丽的事业，在工作中收获快乐，在微笑中赢得尊重，在实习中体验生活。

　　(一)实习收获

　　1、服务意识的提高

　　对于酒店等服务行业来讲,服务质量无疑是企业的核心竞争力之一,是企业的生命线.高水平的服务质量不仅能够为顾客留下深刻的印象,为其再次光临打下基础.而且能够使顾客倍感尊荣,为企业树立良好的品牌和形象。 通过酒店组织的培训和平时部门的强化练习，锻炼了我的服务意识，养成了面对客人泛出微笑的好习惯;学会了用标准的礼仪礼貌待客，更明白了学好外语的重要性。

　　2、服务水平的提高

　　经过了几个月的餐饮店工作，使我们对餐饮业的基本业务和操作有了一定的了解，礼貌是一个人综合素质的集中反映，餐饮业更加如此，要敢于开口向人问好，在向人问好的过程中还

　　要做到三到：口到，眼到，神到，一项都不能少。对于客人的要求，要尽全力去满足，尽管有些不是我们职责范围的事情，也要尽力帮其转达;尽管有些要求不合理的不能办到，都要用委婉的语气拒绝，寻求其他解决方法。

　　(二)实习体会

　　1、餐饮服务业是社会文明的窗口

　　随着社会经济的迅猛发展和人们生活水平的不断提高，酒店行业获得飞速发展。虽然餐饮业的规模大小、档次高低、服务水平、管理质量等参差不齐，但从近几年餐饮行业发展状况和经济效益来看，餐饮业的档次越高、服务质量越好，其经营效益也就越高。因为随着经济的发展，人们的道德素质、精神文明也不断提高，同时，对这个行业的需求和要求也越来越高，因此，越是高档次的餐饮店，越是宾客盈门。这反映出餐饮服务业已成为社会文明的一个重要窗口。

　　2、服务质量是酒店管理的核心

　　餐饮业的服务质量是餐饮店日常管理的中心工作，全体员工都要有质量意识，管理人员更要树立服务质量观念。只有在质量观念上牢牢扎了根，才能在日常管理中把质量真正当成企业的生命线。

　　3、酒店文化是酒店经营的灵魂

　　酒店里无所不在的是服务文化、礼仪文化、地域文化、饮食文化、解困文化等等，在饭店里所有的的工作人员都是主人，所有的客人来到店内都会对餐店和饭店人产生或多或少的依赖，除了在接受服务的过程中接收文化或知识，他们还在遇到困难时向饭店人寻求帮助。因此，我们可以说，饭店是一个到处充斥着文化和知识的场所。于是，在这里工作的人们必须更有知识、文化和涵养。客人在品尝一道菜式，而耳边是服务员小姐用甜美的声音介绍有关菜式的知识，包括起源、流传、特色、新意等等，不仅更增添了品菜的乐趣，也让客人接收到一些新的知识和信息，让他们从另一个层面上觉得不虚此行。

　　在饭店的任何一个角落都是彬彬有礼的服务人员，规范的操作、职业的微笑、谦恭的神态，让客人无时无刻不受着礼仪文化的熏陶。处于社会中的个人永远都在受着周边人的影响，所谓人以群分，礼仪文化不仅使饭店人素质提高，也在有益地影响着客人，提升着整个社会的素质与涵养。还有一种称之为“解困文化”，也就是帮助客人解决难题的知识提供能力，金钥匙文化就是典型，满意加惊喜，完成不可能完成的任务。

　　短短几个月的时间眨眼间过去，很快就结束了我的工作历程，回首竟有些留恋，经理的教诲指导，主管温和的微笑，那些和我们一起服务过的服务员，都让我牵挂难忘。这为我以后步入社会奠定基础，它是我从学校向社会跨越的一个平台，因为有他们的指导，才使得我顺利完成了这次工作。经历此次工作，我学会了细心认真地去生活学习，学会了如何待人接物，在生活的道路上，不经风雨怎见彩虹，今后我将珍惜每一次机会，勇敢地挑战自我，完善自我，让自己成熟起来。

　　>实践报告5000字范文2：

　　终于等到了实习的时候了，很早以前就从师兄那里打听到了有实习，那时候可以说是急切地期盼着这一天的到来，因为大家再也无法满足于课堂教学，尽管从同学朋友那里了解到实习并非像想象中的那样是一件快乐的事情。

　　蓦然回首，转眼为期一周的铣工实习结束了。在实习期间虽然很累、很苦，但我却感到很快乐!因为我们在学到了作为一名铣工所必备的知识的同时还锻炼了自己的动手能力。而且也让我更深刻地体会到伟大的诗人李白那一名言：只要功夫深，铁杵磨成针的真正内涵!我们实习的第一天看了关于铣工实习的有关的知识与我铣工实习过程中的注意事项的碟片。看到那飞转的机器、飞溅的铁花，令我既担心又激动。担心的是，如果那飞转的机器隆隆声让人心惊肉跳和那鲜红的铁花四处飞溅的发出耀眼的的光芒令人眼花缭乱;激动的是，等待了将近一年的铣工实习就要开始了。这是作为学生的我们第一次进入工厂当令人尊敬的工人，也是第一次到每一个工科学子一试身手的实习基地。

　　其实，对我们这些工科的学生来说这是一次理论与实践相结合的绝好机会，又将全面地检验我们知识水平。铣工实习是机械类 各专业学生必修的实践性很强的技术基础课。学生在铣工实习过程中通过独立地实践操作，将有关机械制造的基本工艺知识、基本工艺方法和基本工艺实践等有机结合起来的，进行工程实践综合能力的训练及进行思想品德和素质的培养与锻练。

　　一、实习目的

　　铣工实习是培养学生实践能力的有效途径。又是我们大学生、工科类的大学生，院的学生的必修课，非常重要的也特别有铣工实习又是我们的一次实际掌握知识的机会，离开了课堂严谨的环境，我们会感受到车间的气氛。同时也更加感受到了当一名工人的心情，使我们更加清醒地认识到肩负的责任。

　　通过老师的讲解。我终于明白了什么是铣工。同时也懂得了为什么有人说“当铣工是最累的!”铣工是以手工操作为主，使用各种工具来完成零件的加工、装配和修理等工作。与机械加工相比，劳动强度大、生产效率低，但是可以完成机械加工不便加工或难以完成的工作，同时设备简单，故在机械制造和修配工作中，仍是不可缺少的重要工种。铣工的常用设备有铣工工作台、台虎铣、砂轮等。

　　二、具体内容

　　本次实习，我主要是做铣工，所谓铣工就是根据设计零件图纸用铣床(加工零件的设备)进行零件加工的技术工人，分为初级工、高级工。零件加工精度要求高。

　　铣工的操作要求

　　1、铣台要放在便于工作和光线适宜的地方;钻床和砂轮一般应放在场地的边缘，以保证安全。

　　2、使用机床、工具(如钻床、砂轮、手电钻等)，要经常检查，发现损坏不得使用，需要修好再用。

　　3、台虎铣夹持工具时，不得用锤子锤击台虎手柄或钢管施加夹紧力。

　　4、使用电动工具时，要有绝缘保护和安全接地措施。使用砂轮时，要戴好防护眼镜。在铣台上进行操作加工时要有防护网。

　　5、毛坯和加工零件应放置在规定的位置，排列整齐、安放平稳，要保证安全，便于取放，并避免碰伤已加工的表面。

　　6、钻孔、扩孔、铰孔、锪孔、攻螺纹、套螺纹时，工件一定要夹牢，加工通孔时要把工件垫起或让刀具对准工作台槽。

　　7、使用钻床时，不得戴手套，不得拿棉纱操作。更换钻头等刀具时，要用专用工具。不得用锤子击打钻夹头。

　　铣工的实习目的：

　　了解铣削加工的工艺特点及加工范围。

　　2.了解常用铣床的组成、运动和用途，了解铣床常用刀具和附件的大致结构与用途。

　　3.熟悉铣削加工的加工方法和测量方法，了解用分度头进行简单分度进行的加工。

　　4.在铣床上正确安全工件、刀具并完成对平面、沟槽等的铣削。

　　以上是铣工的基本知识，实习时我时刻牢记的内容，也是对书本知识的巩固之处。

　　接下来说说我的实习经历了。

　　第一节理论课上，老师首先强调铣床操作过程中应注意的事项，然后老师详细介绍了铣削加工的概念、特点、加工范围及有关的物理量，并带领我们参观讲解卧式、立式铣床的组成部分、联系讲解完上面的内容，老师带领我们来到铣床上，详细介绍了如何装夹工件及有关操作，如何进行平面的铣削。

　　2.练习的时间到了，我们5个人一组，分别在铣床上铣削平面。从最简单的开机、停机，到装夹工件，再到对刀、吃刀直至最后完成对工件的加工，我们小组取得喜人的成绩。

　　3.由于我们刚开始是在立式铣床上铣削平面，因此我们小组和别的小组交换机器，我们到卧式铣床上练习。卧式铣床铣削平面速度就是快，只可惜，学校的两台卧式铣床的油泵坏了，工作台的横、纵、垂直进给三三个方向的自动移动也都坏了，还好，我们人手充足。最终，在我们的齐心协力下，一个个合格的工件顺利“诞生”。

　　4.第二天实习，难度有所提高。理论课上，老师讲解了铣床上常用的刀具以及它们的特点和使用方法，讲解了如何铣削沟槽后，我们就开始我们的“工作”。沟槽的加工可比平面难多了，为了保证工件的精度，我们处处小心，每一个操作都小心翼翼，结果有的工件还不合格，也许是刀具的原因吧!

　　5.平面、沟槽的联系已告一段落，我们也开始了我们的小测试，在老师的规定时间内，完成对工件的加工，经过一番努力，终于顺利通过测试。

　　6.第三天实习，难度更大了，本来既要练习铣削台阶面又要铣削等分零件的，但时间有限，我们只练习阶梯的铣削，对了等分零件，我们只利用万能分度头进行等分，并未在铣床上加工。

　　三、经验总结

　　通过实习，对铣削加工的特点、加工范围，对铣床的组成、工作原理和用途都有深刻的了解;已经具备独自完成对工件测量、平面、沟槽加工，更换、安装刀具的能力;已达到实习目的

　　2.铣床的操作简单易学，但操作过程中也不可松懈，以防止事故的发生。

　　3.我们知道了铣工的主要内容为划线、錾削、锯削、锉削、刮削、研磨、钻孔、扩孔、铰孔、锪孔、攻螺纹、套螺纹、装配、和修理等等。了解了锉刀的构造、分类、选用、锉削姿势、锉削方法和质量的检测。

　　4.了解机械制造工艺知识和新工艺、新技术、新设备在机械制造中的应用，培养、提高和加强了我们的工程实践能力、创新意识和创新能力。

　　5.铣工实习培养和锻炼了我们，提高了我们的整体综合素质，使我们不但对铣工实习的重要意义有了更深层次的认识，而且提高了我们的实践动手能力。使我们更好的理论与实际相结合，巩固了我们的所学的知识。

　　6.我们同时也学到老师的敬业、严谨精神。老师们不耐其烦地帮我们查找程序中的错误，一遍又一遍。有的程序特别长，可老师才不计较这些，只要有一点毛病，就一定要把它揪出来，尽自己的努力把同学们的作品修整得更为完美一点。有的老师会一次又一次地给同学演示如何操作，直到同学真正清楚。

　　实习过程中我们也发扬了团结互助的精神男同学帮助女同学、动手能力强的同学帮助动手能力弱的同学，大家相互帮助相互学习，既学会了如何合作又增强了同学间的友谊。

　　7.在实习过程中我们取得的劳动成果——精美的螺母、螺钉等。这些曾经让人难以致信的小铁器，竟然是自己亲手磨制而成，这种自豪感、成就感是难以用语言来表达的。

　　8.作为金属切削加工中常用方法之一的铣削加工，由于使用多刃多种类刀具铣刀的主运动又是旋转运动，故铣削加工效率高，加工范围广;另一方面，铣削加工的工件尺寸公差等级一般为IT9-IT7级，表面粗糙度值较低，又适合与大批量生产，成本较低，因此铣削加工成为金属加工中得到普遍的推广。

　　我相信，随着技术日新月异的发展，铣削加工一定会以其强大的生命力为工业生产开辟出新辉煌。

　　四、实习心得

　　在实习期间我有很深的感触，很感谢学校能给我们提供这个实习的机会，让我们提前体验到学工科的不易，获得了课堂里边得不到也想不到的知识，也许将来不会走上这个岗位，但是现在所学的知识和感受却是终生难忘。虽然脏点累点，这些都无所谓，重要的是我们有了收获、也有了成果。

　　两年后我们就业的时候，就业单位不会像老师一样点点滴滴细致入微的把要做的工作告诉我们，的是需要我们自己去观察、学习。不具备这项能力就难以胜任未来的挑战。随着科学的迅猛发展，新技术的广泛应用，会有很多领域是我们未曾接触过的，只有敢于去尝试才能有所突破，有所创新。就像我们接触到的铣工，虽然它的危险性很大，但是要求每个同学都要去操作而且要做出成品，这样就锻炼了大家敢于尝试的勇气。另外像铸工和看似简单的拆装，都需要我们细心观察，反复实践，失败了就从头再来，培养了我们一种挫折感等等。这次实习带给我们的，不全是我们所接触到的那些操作技能，也不仅仅是通过几项工种所要求我们锻炼的几种能力，的则需要我们每个人在实习结束后根据自己的情况去感悟，去反思，勤时自勉，有所收获，使这次实习达到了他的真正目的。

　　在实习过程中，我真的明白了许多，许多在学校掌握不到的东西，我非常幸运我能得到那么有效的实习。现在我的工作已经找好了，毕业后就要去参加工作了，直接由校园走进单位，由于之前我实习的已经很出色了，我相信在新的工作岗位上，我能够做的更好。实习让久在课堂的我切身的感受到作为一名工人的苦与乐，同时检验了自己所学的知识。铣工实习更让我深深地体会到人生的意义——世间无难事，只要功夫深，铁杵磨成针!

　　>实践报告5000字范文3：

　　20\_年3月底开始在广州市白云区黄石昌盛宏装饰材料经营部进行毕业实习，实习的岗位是网络销售员，公司主要经营批发世界南韩LG卷材地板系列。通过这次实习，让自己成长不少，增强了自己各方面的知识及技能。让自己真正认识到社会实践工作情况。

　　一、实习目的

　　通过这段时间的实习,让自己认识社会,接触认识网络销售的具体工作,拓宽了自己的知识面,培养和锻炼了自己所学的基础理论,基本技能和专业知识,增强了独立分析和解决实际问题的能力,把理论和实践有机结合起来,为毕业后走上工作岗位打下较为坚实的基础：

　　1.通过网络销售岗位的毕业实习，使自己较全面、深入地了解电子商务相关工作的意义，理解各种网络营销方式的应用，熟悉了企业电子商务及网络营销的应用，使自己对电子商务相关工作有一个较全面的感性认识。

　　2.通过在校期间对课程学习的基础上掌握基本的网络营销方法，并进一步消化和深化已学到的网络营销理论知识。

　　3.通过毕业实习，培养了自己观察问题、分析问题和解决问题的能力，为今后较顺利地走上工作岗位打下一定的基础。

　　4.通过毕业实习，培养了自己理论和实践相结合的能力，培养实事求是的工作作风，踏踏实实的工作态度，树立良好的职业道德和组织纪律观念。

　　5、通过分析工作中的基本问题，掌握基本的营销推广方法;

　　6、通过从一些网络营销案例中吸取经验，掌握网络营销的方法及其应用，为以后的网络营销实践工作做准备。

　　二、实习时间

　　20\_年3月底至今

　　三、实习地点

　　广州市白云大道元下田工业区821号

　　四、实习单位和部门

　　广东省广州市白云区黄石昌盛宏材料经营部，销售部

　　公司现有销售人员、工程技术员共8名。专门批发世界南韩LG卷材地板系列。主要产品型号为巴利斯、优耐、彩宝、运宝等，并承接各类工程项目。质量第一、用户至上、优质服务是本部的宗旨!总公司为澳门银辉贸易有限公司。经南韩LG化学公司授权为中国珠海.澳门.中山之进口卷材.国产片材产品代理商。

　　五、实习内容：

　　1、这次毕业实习是继去年暑假实习之后的毕业实习，于是我尝试找了去年暑假实习的单位—广州市白云区黄石昌盛宏装饰材料经营部的负责人，经交流面试之后，又一次在这家公司进行实习工作，由于隔了一学期的时间，所以对公司的产品也忘了七七八八，所以第一个星期，主要是适应期。主要了解公司的背景、具体产品、发展的方向及其前景等等。另外，尝试在老板有空的时候与他多交流，多听，从中也学到了不少东西。由于之前暑假在里面实习过，当时工作业绩、表现都不错，所以老板也很照顾我，经常教我怎样处理日常工作的事务等。几天之后我基本熟悉产品了，所以就独立开展工作，主要还是帮助公司操作他们的“诚信通”会员账号，刚开始做得不是很快，但总算能够完成每天的任务。

　　2、帮助公司装修好其在阿里巴巴的商铺，由于公司里面的人包括老板，对计算机都不是很了解，所以这些事情就由我自己承担了，帮公司设计了：

　　(1)、LOGO(使用PS及CDR等工具)

　　(2)、宣传语：LG地板展示现代时尚美感，享受您的每一步!

　　(3)、BANNER广告等等

　　3、每天还要拍摄产品的照片，然后进行图片处理，让图片更加美观，当然，也有一些事在网上直接使用别人的，然后进行简单的修改，将其变为己用，省了很多拍摄的时间，但是前提是要别人拍摄的好。

　　4、处理好产品相片之后，接着就要发布供应信息了，这时，要将产品的信息尽量详细的描述出来，还要想好信息的主题，既要简明扼要又要图文并茂，还要真实，这样才会给买家一个真诚的感觉，向买家传达一种诚信做生意的态度那么促成订单的机会将大大增加，这样才能留住客户的眼球。

　　5、在阿里巴巴的商铺上定期更新产品信息，尽量让供应的信息排名靠前，增加访问量及交易量，经过一段时间发现，早上九点之前和晚上8点多这个时间段将供应信息重发一次，可以更好的将公司的供应信息排名更靠前一些。其实公司也有参与阿里巴巴的竞价排名，但是只有一个关键词而已，但是为了更好的让买家搜索到公司的产品，我们的供应信息要增加多个关键词，

　　，所以每天还是要坚持重发信息，但是重发信息要控制好重发的频率，每天两次，最能达到收效，个人认为。

　　6、帮助公司将商铺里面的产品进行归类，并将供应信息也进行归类，这样可以更好的管理，减轻自己的工作负担，也方便客户浏览，给客户一个更好的感觉与印象，提高公司的形象，因为网上商铺如何直接的展示了公司形象。

　　7、帮助公司将其商铺进行推广，主要是：将商铺地址添加到各搜索引擎中，为了节省资金，就没向老板提议进行搜索引擎竞价排名;请求互换链接，跟其他的公司商铺进行互换链接;在公司的博客中，发表相关的文章，比如产品的知识、地板保养购买的注意事项等专业性的文章，并在文章里面附带自己公司的产品及商铺的链接;定期回访老客户，发一封邮件问候一声，在邮件中加入公司名称、地址、电话、商铺网址等;在相关的论坛发布帖子，主要内容跟公司产品相关，附带上公司名称及商铺的地址等。进行推广之后，商铺的点击增加了不少，客户的询问量也越来越多。

　　8、通过旺旺与客户进行沟通，及时处理客户的反馈意见和信息，一般都是向客户做一些相关的介绍而已，当然，如果客户有更大的意向，就需要做一番全面的描述了，这时，由于自己的经验不足，所以刚开始还是要请教一下老板，力图让客户更深的了解我们的产品，其实重要的是要让客户觉得我们的产品非常出色，价格也合理。到了后来，慢慢的可以自己独立向客户介绍产品了，即使有时应付不是很及时，但是自己觉得进步了，还是觉得满意。

　　9、虽然公司在阿里巴巴注册了诚信通账号，但是经过向老板提议之后，经老板同意，在其他的贸易平台也注册了会员，但是是免费会员，比如慧聪还有其他的地板行业的贸易平台，虽是免费会员，但是发布供应信息之后总是有机会，只是主要的工作还是在阿里巴巴方向上，这样一来，自己的工作量增加了，也比较辛苦，但是既然加入了公司，就要努力做好，帮助公司获取更大的利益。

　　10、 利用工作的空余时间，就多逛逛地板行业的网站，增加自己的知识，也经常看一些网络营销的案例，这样在工作的时候，可以借助别人的一些营销方法进行，这样更有利于开展工作，也让自己在工作中可以比较顺利。

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！