# 实习报告小学教师(精)

来源：网络 作者：落梅无痕 更新时间：2024-12-09

*实习报告小学教师(精)一实习地点：韶关市超卓冷气工程有限公司实习部门：销售部实习岗位：助理营销员这次暑假学校组织了专业指导实习，我不加思考就报了名，因为再过一年半载就要毕业了，对于实际社会工作还是茫茫然的，我想先体验一下以后的职场生活是怎样...*

**实习报告小学教师(精)一**

实习地点：韶关市超卓冷气工程有限公司

实习部门：销售部

实习岗位：助理营销员

这次暑假学校组织了专业指导实习，我不加思考就报了名，因为再过一年半载就要毕业了，对于实际社会工作还是茫茫然的，我想先体验一下以后的职场生活是怎样的?好为自己以后的职业生涯做好准备，这次学校提供了四个实习地点(可口可乐促销员、超卓电器商场营销员、鑫森汽车城汽车促销员、志高空调促销员)，因为我对电器比较喜欢和对平常了解相关方面的知识较多，便选择了超卓电器商场做营销员。本次实习由徐跃、李旭、汤俊老师带领，实习时间不长，只有短短的三个星期，不过收获很多，教训也很多。

在介绍我的实习情况之前，先介绍一下我所在实习企业的概况：韶关市超卓冷所工程有限公司成立于1994年，它是韶关地区一家大型的家电连锁商场，主要经营小家电、冰箱洗衣机、电视、空调等的家电，经过xx年的发展，现已作为粤北地区空调及家用电器销售、安装、维修网点规模最大的公司之一，公司属下拥有超卓和平路店，超卓向阳路店、超卓解放路店、超卓新化北店等多间专业冷气、电器商场，经营面积达一万多平方业，在韶关的家电行业占有举足轻重的地位。

公司自成立以业，本着“顾客至上，服务一流”为宗旨，坚持不断创新，向各空调厂家及商家吸取先进的技术和管理经验，配备了完善的售后服务管理系统，(为用户提供空调系统设计，安装和技术咨询等)，并为用户定时回访、上门维修、保养等服务，使我们的用户得到品质和服务的双重收益。我公司资金雄厚，保证了各项中标工程的顺利进行，同时也得到了社会的认可及各大空调生产厂家的支持和信赖。作为格力、美的、格兰仕、长虹、松下、大金、三菱重工等各大厂家韶关地区总代理、指定销售店及售后服务点。连续多年荣获韶关市人民政府颁发“重合同，守信用单位”称号和“诚信单位”称号。

韶关市超卓冷气工程有限公司现今已作为韶关最具有实力的冷气工程公司。曾先后中标仁化、乳源、曲江等县政府采购中心、韶关市公安局、韶关大学、仁化丹霞山和景酒店、韶华酒店、流花宾馆、统悦大酒店、韶关移动、韶关联通等空调招标项目，所有工程都优质地完成，并且提供了优良的售后服务，在本市各行政企事业单位中树立了良好的声誉。

超卓的企业理念：顾客至上、服务一流

企业精神：超凡品质、卓越服务

公司口号：团结拼搏，创超卓大业!

企业歌曲：《超卓之歌》

而我实习地点就是和平店，和平店有三层楼：第一层主要经营小家电;二楼是冰箱和洗衣机部;而第三层则是放置产品包装箱，布局看上去很复杂，却井然有序，不同品牌的电器，有各自的专柜，超卓的销售员的着装也是清一色的橙色上衣，我知道这是为了树立和体现着企业的形象。在这里的销售员有两种：一种是超卓员工，另一种是厂家直派的促销员，他们在酬薪来源和所代表利益侧重点等方面会有所不同外，并没有太多的差别，是现代的经营模式使他们能够既竞争又合作的缘由。想想，经商之道确实是一门高深的哲学，每个人都需在实践中细细地领会其精妙之处。

第一天所发现的事情到现在都还记忆犹新，前一天开会时，老师告诉我们第二天会下雨，但那天早上由于时间仓促，我们出门时忘了带伞，当我们急急忙忙赶上8点多钟的那一趟公交，再往韶关市区的时候下起了雨，一下车便冒雨往实习地点跑去，但由于我不知道实习地点的准确位置在哪里，因为我没有去过那里，跟我一起的同学也不知道，我们花了将近半个钟的时间才赶到超卓电器商场的门口，当我们到达那里时，有一大堆同学等着我们几个了，已经9点半了，刚好赶上老师指定时间，不过衣服都给淋湿了，当我们点完人数之后，我们跟随老师进了超卓和平店，接待我们的是人事部的人，办理相关程序后，超卓对我们的人员进行了编排，并对我们的实习任务进行了细分，罗经理并对我们进行了培训，说到培训只不过是让我们了解一下相关的注意事项。商场销售部提供四个部门，分别是：小家电、av部(电视机、音响、cd等)、冰洗部(冰箱、洗衣机)、空调部，最终我被分到冰洗部，虽然说是分到冰洗部，但我们忙完本部门的事情之后，可以到别的部门去了解情况和产品知识，可以说我们是不分哪个部门的。老师对分叮嘱了相关事项之后，便离开了，剩下的事就交给我们自己打理了，之后我们就投入了各自工作之中。

下午我们分配的任务是发宣传单，发传单看似简单，其实不然，因为那天下着雨，向超卓的员工借了一把伞，可是伞很小，要撑住两个人真的不太现实，但没有办法，谁叫我们没有带伞，并且我们组任务是到市区的南郊发传单，可以 说那里的人少的更是可怜，走了几公里的路，才派出十来张，而我们还有几百张，我们惟有往每一家店铺尽可能的多发传单，当我们派完传单之后，我们几个都淋湿了，已经将近六点钟了，又累又饿又湿，所有的辛酸只有我们才知道，可以说第一天的开始就是如此，预示着接下来的日子里，还有多少困难在等待着我们，现实跟理想之间真的相差很大，在此之前，我想像着我们是坐在店里面销售产品的情景，而如今……我只能自我安慰，那就是借用一位名人的一句话“吃得苦中苦，方为人上人”。

接下来的日子里，生活基本上都是重复着同一道工序。每天一早，7点起床，7点40分钟左右候车，1个多钟的车程到店里。上班第一件事情就是打扫卫生，去污除尘，从生活中最基本也最简单的事情做起，才能更好的做好其他事情。这也许是对我们的锻炼，我们现在的大学生，最容易犯心态浮躁，好高骛远的毛病。现在这些看似简琐的工作，不就是可以当作磨练的机会吗?我告诫自己，天下事莫作于细，请从务实开始吧。初来店里，单调机械的实习生活，使得心里未免有些失落，此前，“师训”早有言在先，不要对你的实习抱太高的期望，作为相对缺乏经验的学生，实习单位不可能把核心业务交给你，或许从事的只是简单的工作。我当时就想，只要有舞台，就不怕英雄无用武之地。能把简单的事情做好就不错了。可一接触实际，才发现理想与现实总是存在难以弥补的差距，唯有调整心态，调整方向，才能在二者之间取得平衡。于是鼓励自己摆正自己的位置，从最基层的东西学起，只要用心观察思考，勤于学习，还是能收获很多东西的。

初入电器销售这行，我是门外汉，以前所知道的不过是皮毛而已。刚开始，每天都是流连于各种冰箱、洗衣机品牌之间，瞧瞧这，翻翻那，尽量可能的了解各种电器的构造和功能，多增加点这方面的知识，以便在顾客询问产品情况时有话可说，不至于太尴尬。第一次实习对我来说是新的，我需要以全新的姿态来面对和搜索这个陌生而又新奇的电器国度。

平日里生意都很清淡，光顾商场的人也不多，只有在周末搞促销时人流较多，我自然就有时间到处遛达，了解整个商场的情况，当销售员在给客人介绍产品时，我们就在一旁静静地聆听。“听”是为了更好的“说”，如果在我不了解产品的相关知识下，我是无法去讲解的。我发觉，我们并不比销售员们差，与之相比，我们缺的只是对产品的了解和相关经验，这要靠时间的积累和实践来胜任。我们有我们的优势，我们有一定的理论基础，这是我们从事营销实践的优势，也是我们发展更高层次营销策划能力的巨大潜力。只有理论结合实践，才能把书上所学融会贯通。

实习生活有时会比较单调，单调中我们又可以找到我们的乐趣，我们冰洗部成员会不时的向我们的主管请教，把我们所遇到的问题告诉她，她也会耐心帮我们讲解，同时她也会从中穿插一些她个人的人生故事，她的经验，会是我们立身处世的一面镜子，使我们更清醒地认识社会百态。

在电器商场里，我学到了很多东西，因为在那里没有人会想得到你，除非他们需要你的帮忙，所以在那里要学会与别人沟通，更重要的是学会与顾客沟通，但我发现自己很难做到，也不知道为什么会这样?最让我头痛的就是语言障碍，因为韶关本地人基本上都是讲粤语的，而我只会说客家话和普通话，在与顾客和店里的人员交谈时，他们一开口是粤语，闭口也是粤语，让我不知所措，我听的明白粤语但不会说粤语，当我用普通话交流时，他们的普通话又说的很拗口，所以很多时候，他们说粤语，而我说普通话，可以说我们之间就已经产生了语言隔阂，进行沟通也就大打折扣，让我深刻的认识到如果以后要想做销售，做广东的销售，我起码要先学会说粤语，否则根本无法与顾客进行交流，所以我在剩余的大学时间里我要学说粤语，不仅是销售的需要，更是生存的需要。

这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事，另外就是要遵守商场纪律，在那里我们处处可以感受得到什么纪律，在商场上班时，员工是不给坐的，不小心触犯了纪律，免不了受罚，哪怕你是经理还是其它高层，而我们那时候根本不知道这回事，也许是那里的人员对我们实习生宽宏大量，几次都放过了我们，否则我们可能要大出血了，我也明白，如果一个商场没有自己的纪律，那么不知道会成什么样，正所谓无规矩不成方圆，甚至我们可以想像一个国家没有纪律会成什么样。

实习是我们自己的事情，而不是学校、家长或是社会强加给我们的一个任务，它有助于我们认识自己，把握自己和在以后更好的塑造自己。而且，实习也是我们在在校期间接触社会、认识社会的极好的机会，因为在这段时间里，我们虽然身处社会之中，但实际上却还是一名学生;虽然学习生活即将完结，但却不知道自己的所学应当如何付诸应用。所以，在这段时间里，我们更能发现自己的不足，找到学校与社会的种.种不同以及方方面面的差异。从而，在剩下的时间里，更加完善的包装和塑造自己，为将来踏入社会作进一步的准备。这次实习生活，是我步入职场的初体验。通过这次实践，我也更深刻地把书本上的理论知识和实际操作中结合起来，也许这次实习对于我们来说都是一个认清自我的机会吧!在这次实习中我学到了很多也让我对以后的职业规划有了新的补充，感谢学校，感谢老师，感谢韶关市超卓冷气工程有限公司给我们提供的这次机会。

到今天寒假已经结束两个多月了，但寒假里那十天社会实践的经历却依然历历在目。我为张裕葡萄酒公司做终端超市春节前酒水促销情况的巡查。走遍滨州市六县一区15所超市，我所得到的不仅是填写在表格上的巡查结果，更重要的是我对超市的经营以及滨州市各县区的发展情况有了一个大致的了解。

以前逛超市只看商品和价码，从没考虑过其布局、运营之类的东西。在巡查前期简单的“培训”中，我第一次得知，超市的货架一般分普通货架、端架和堆头。在五层的普通货架上，第三、四层是最佳的商品摆放位置，顾客不需要过度地仰头，也需要弯腰或下蹲便能看清商品，所以，这两层摆放的商品应该就是超市的主推商品，当然商品厂家提供给潮湿的经费也要多。对于堆头，特别是促销商品的堆头，更有彩旗、气球、围档等渲染气氛之说。一般说来，一个堆头的大小是1米x1米或者1米x2米，更大的1米x3米或者2米x2米的比较少见，如果超市有这类堆头的摆放，那么其摆放的商品必定是促销商品的重头戏。(当然这是对于滨州市而言，不同城市因经济发展水平不同而不同。)

从对我们进行简单“培训”的张裕葡萄酒公司销售部经理口中，我大概了解到，超市促销用的堆头、围档以及颈标(针对酒水)的经费是由厂家提供的。而我们这次巡查的目的就是为张裕公司提供各超市促销的真实情况(如堆头大小、端架个数、促销人员数量及表现等)，以便将结果与超市呈报的数据进行对比，来决定下一年度是否继续在该超市促销商品。

上面提到促销人员，使我想到，促销人员数量及表现能特别明显地反映出该超市的经营状况。如沾化县的新合作购物广场，张裕葡萄酒的堆头是两个1米x2米，而促销人员有三个，每个促销人员对消费者都很热情，即使是对学生身份很明显购买酒水可能性不大的我。滨城区的银座一店、二店也都如此。这类超市总能让人感觉到其蒸蒸日上的大好前途。而在惠民县的德达鑫超市和博兴县的新世纪超市，张裕葡萄酒的堆头只有一个1米x1米的，现场无促销人员，看上去经营很萧条，而实际上几乎也是这样的。

关于促销的另一个重要方面就是产品的摆放。就张裕葡萄酒来说，在普通货架或端架上，如果颈标悬挂不齐甚至酒瓶东倒西歪或者落满灰尘，不管促销人员多热情地推荐，消费者早就打心底里否定了这个商品。当然，出现这种商品摆放情况的超市，其促销人员一般不会太热情，甚至可能没有促销人员。

另外，这次巡查还带给我远超出超市经营之外的知识。

首先我第一次弄清了自己已经生活过十九年的滨州市的布局：沾化县和无棣县东西毗邻，在滨州市的最北面，北临渤海。从无棣县一路往南依次是阳信县、惠民县和邹平县;从沾化县往南是滨城区和博兴县。博兴县和邹平县就像滨州市的两条腿，两“腿”之间是淄博市的桓台县。

走过个县区的大街，便能明显的感觉到它们彼此之间不同的人文气息，当然还有经济发展水平。

除去繁华的市区不论，六县之中给人感觉最好的当属经济最发达的邹平县。xx年邹平县在全国百强县中排名十九。坐上去邹平县的县际班车便感觉到一点奢华，其班车是六县班车之中最豪华的，车上的邹平人总让人觉得他们有一种傲气十足的优越感，这大概就是物质上的充裕在精神上的反映了。

**实习报告小学教师(精)二**

在进行了几个月的会计实习，不管是与同事相处方面，还是会计知识方面都一定得到了提高。

5个月的实习期即将结束，在这5个月里我学到了很多学校里没有的东西，得到了同事们很大的帮助。

首先，我非常注意的向周围的老同事学习，在工作中处处留意，多看，多思考，多学习，以较快的速度熟悉着公司的情况，较好的融入到了我们的这个团队中。

其次，在工作中，善于思考，发现有的单据在处理上存在问题，便首先同同事进行沟通，与同事分享自己的解决思路，能解决的就解决掉，不能解决的就提交上级经理，同时提出自己的意见提供参考。

为了尽快的熟悉公司情况，我不断的对工作进行改进，形成公司总的库存明细账。在建账的同时，将当期该处理的单据进行相应的处理，但因期初数据不准确，影响了报表的可信度，不过在这个过程中已经积累了一些经验，在以后的工作中会做的更好。

为以后的工作提供便利，我努力学习，工作主要有：采购核对前期的应付账款余额，并对账袋进行了分类整理，根据核对后的应付账款余额重新建产新账，并及时的填制应付凭证、登记应付账款明细账，建立库存明细账。接手公司及分公司的手工库存明细账。接手运费的登记工作。

在5个月的试用期间，我能够积极、主动、熟练的完成自己的工作，在工作中能够发现问题，并积极全面的配合公司的要求来展开工作，与同事能够很好的配合和协调。

在以后的工作中我会一如继往，在相处中，我与人为善， 在工作中，我力求完美。并且不断的提升自己的业务水平及综合素质，为公司的发展尽自己的一份力量。

**实习报告小学教师(精)三**

我们经管系医药物流专业的学生在学校的组织下在爱普医药公司进行了为期三个星期的实习，这次实习感受颇多，虽然有欢笑也有泪水但学的东西还是很多，很有意义检验和考察了我们对所学专业知识和技能的理解和掌握程度，锻炼了我们综合运用所学专业知识和技能，分析解决工作中实际问题的能力。

进一步培养了我们调查、分析、研究连锁企业工作中的实际问题的能力，培养其在其在研究中搜集、归纳、整理资料的能力和理论联系实际，实事求是的工作作风，及踏实认真、吃苦耐劳、勇于创新的工作精神。通过实际工作中与他人的广泛接触，进一步锻炼了我们的表达能力和交际能力，培养了我们的团队意识。进一步熟悉连锁企业工作的主要内容和职责要求，做好就业的心理准备和知识储备。

公司秉承“诚实守信、稳健经营、务实创新、追求卓越”的经营理念，坚持以战略管理为核心,以业绩提升为目的,以规模管理手段为内容,持续观念创新，制度创新，管理创新，以市场为导向，以品牌和文化为根本，以效益为中心。

公司本着以客户为核心的个性化服务理念，以健全的质量体系、快捷的速度、最低的成本和完善的服务，满足客户的需求，以完善的基础设施和专业化服务，赢得了客户的长期信赖。公司还建立了科学的选人用人机制，对内公平，对外开放，营造良好的人际氛围。用企业的价值观来塑造人、凝聚人。用企业的战略鼓舞人，实现人力资源的最佳配置，为员工提供施展才华的平台。

通过经济运行质量的提高、销售网络覆盖面的扩大，迅速提升区域竞争力，实现超常规发展，20xx年实现销售收入二亿多元，成为区域内的龙头企业之一。

公司还具有良好的终端网络，在全省已与一千多个药房，九百多个厂矿医院、军区干休所、社区卫生服务站以及个体门诊建立了良好的业务往来。针对石家庄市区，公司专门成立了市内配送库，配有21名员工，8部车辆专门配送，保证药品在二十四小时内配送到位，赢得了客户的一致好评。相信在未来的几年里，经过跨跃式的发展我公司将成为华北地区网络最全、成长最快、实力最强的医药批发企业。

在爱普医药材公司实习的三周里，我明白了采购、运输、存储、拣选、配货、发运等一系列的医药物流运作都需要严格按照gsp的规定进行操作，并在全程实行批号的严格管理及监控。

另外，由于药品的经营，目前既有批发和零售的业务。又有针对连锁店的配送服务。因此，在实习中，我学到了拆零的配送。不仅学会了很多的专业知识而且还学会了为人处事的技巧，交际能力明显提高了。

在外面就是多干活少说话能忍就忍不要惹事。这是我这几天学到的经验。实习的这三个星期确实很累，虽然累但是很高兴在这期间我也交了很多的朋友跟我们库的人相处很好很融洽，这是我最欣慰的。实习的三个星期很快的就过去了，说心里话我还没有体验完，这个实习真的很好很受益。 实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识。通过此次实习，将学校所学的会计理论

知识与实际相结合起来，不仅让我们对整个医药物流有了详细而具体的认识，熟悉了医药物流的基本工作，也缩短了抽象的课本知识与实际工作的距离。

通过本次的实习，我还发现自己以前学习中所出现的一些薄弱环节，并为今后的学习指明了方向，同时也会为将来的工作打下一个良好的基础。

但这次的实习为我们提供了一个很好的锻炼机会，使我们及早了解一些相关知识以便以后运用到以后的业务中去。通过这次的实习，我能够自如地与人交流，同时让我懂得交流真的很重要，我知道只有通过刻苦的学习，加强对业务知识的熟练掌握程度，在现实的工作中才会得心应手，应对自如。通过实习，不仅培养了我的实际动手能力，也增加了我的实际操作经验，实习让我学到了很多在课堂上学不到的知识，也让我更加看清自己的不足之处。

这次实习，让我打开了视野，增长了见识，为我们以后更好地服务社会打下了坚实的基础，对我而言有着十分重要的意义，更重要的是学习如何将理论知识应用于实践，学习将工作做到尽善尽美。在社会上贡献出自己的一份力量。将来无论在什么岗位上，都会努力上进，都会做一个对自己，对工作负责任

**实习报告小学教师(精)四**

这次的训练从一开始的面试就开始了，学校为我们联系了一些酒店来给我们自己去面试，也可以让我们提前熟悉面试的程序和测试自己的能力。经过面试，我们学校有30名同学成功进入金桥酒店。当然，我们被分到了不同的部门。开始了我们的实习。

第一天，什么都不知道，什么都不懂。很紧张，很激动。幸好酒店有派人带我们，这个前辈很热心，先带着我们熟悉了整个饭店的包间、大厅等位置。并且教导我们之后的的基本工作情况和该如何展开。

我和另一个实习生在这个实习期间的工作就是在2楼的南吧为客人服务和点酒，当然也负责开吧。刚开始的几天，由于对工作的不熟悉，我们开吧一般都要用2个小时左右才能完成。但，这情况到了5天后，我们只用半小时就可以搞定了。

在这几天里，我深深体会到：像军训时一样，领班说什么就是什么，彻底服从；要认真揣摩领悟主管传授的技术要领，在主管传授技巧的时候千万不要自我表现打断主管的讲话。如果那样就是自寻没趣。

过了适应阶段后，我了解了自己该做什么：时间到了就去开吧，擦桌子，擦（洗）杯子，拖地。。或是下去一楼大堂吧帮忙。（因为我一般都是在二楼南吧。）有是没事都要给自己找事情做，宁可站着也不要坐着。宁可把东西再擦一次，也不要光傻站着。劳动才有收获。动手了才能丰衣足食。

因此，在这段时间里，我利用空闲的时间看酒，记酒，从而认识了很多酒，包括国内的和国外的。这也很有利于我为外国人服务的时候与他们的交流。

在服务过程中，我们接触到了形形色色的客人，由于金桥酒店是一个四星级酒店，而且在广交会期间也拥有极为丰富的海外客源，而来酒吧的客人几乎都是外国人，在服务的过程中，我们提高了英语口语水平，增长了见识，开阔了视野。在工作中既受到过客人的嘉奖，也曾招受客人的投诉，客人的嘉奖让我们觉得一天的劳累都不算什么。而客人的投诉也让我学到了很多东西，我告诉自己：犯错并不可耻，但，如果我害怕犯错而不去尝试的话，这才可耻。

1、一定不能和领班产生任何语言冲突。踏上社会的感觉真的很奇妙，学校里我们从未不敢发表自己的意见，老师有时候错了我们也都会挑出来。可是在外面，上级永远是对的。这样真的很需要我们适应。

2、每个饭店注重的企业文化都不样，而这些知识正是我们从书本中难以得到的。

3、初步的掌握了一些酒店行业方面的知识，拓展了个人的知识面，增强了个人在应对酒店内人际交往方面的能力，也将我们在书本上学到的东西和实际操作联系起来了。这点给我的最大体会是在与人的交流上。有时候那些老员工去为外国人服务时，当我发现他们之间有点沟通问题时，我就会上前帮忙。

4、在其位，谋其职。在自己的工作岗位上，就要好好努力工作，只有你爱你的工作，对它付出了。你才能有收获。

5、我觉得金桥酒店的工作效率和某些员工的工作素质需要改进。据我观察，餐饮部门并没有一个明确的对与员工个人卫生要求的条例，而且员工的卫生意识也并不是很强，如没有养成经常洗手的习惯。另外，当客人点餐之后，餐点总是姗姗来迟，（结帐也是同样情况。）让客人很不耐烦。

6、错了就要认，认了就要改。

7、学习和工作真的很不一样。得慎重选择。

酒店实习的日子结束了，这次酒店实习也是本人的第一次专业见习。总的来说，在这些日子里自己确学到了不少的东西：除了了解到餐饮的服务程序和技巧，也学会了如何调整自己的心态，如何处理好自己的利益和酒店的利益，如何处理好同事之间的人际关系，如何与顾客打交道；同时，更让我认识到作为一个服务员应该具有强烈的服务意识；更为重要的是，在一个月的工作中，我深刻地体会到了酒店行业的艰辛，也看到酒店发展的前景，更加明白了自己以后学习的方向和侧重点。

最后感谢老师的帮助，感谢金桥酒店能给我们提供这样难得的实习机会，在此祝愿金桥酒店能够越办越好，学院越办越好。

**实习报告小学教师(精)五**

一、实习基本概况

作为一名旅游英语专业的大三学生，我荣幸地参加了大三学年学校安排的实习。应聘到酒店距今已经有了近半年的时间，转眼实习也即将宣告结束。回顾这段时日，这段弥足珍贵的`经历，点点滴滴都是我人生中难以磨灭的最不同寻常的回忆。这次在酒店的实习使我获益匪浅，我学到了许多在课堂和书本上都无法学到的知识，更重要的是，我学到了作为一个成年人，走出校园该怎样应对社会。在实习过程中，酒店给予了我足够的宽容、支持和帮忙，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，透过自身的不懈努力，我的各方面均取得了必须的进步。

二、实习单位状况

酒店坐落于一望无际的绿野之中，世界级设施包括楼高十八层的豪华度假式酒店、楼高九层的酒店副楼、楼高三层的会所、购物广场、宴会场地，以及设备完善的康体中心。集旅游度假、休闲娱乐、环球美食和温泉水疗于一身。

酒店则定位为海南岛最奢华优雅的酒店之一，拥有518间宽敞舒适的客房及套房。所有客房套房情调高雅、品位奢华，又不失海南独特的风土人情，为宾客带来至臻完美的度假体验。每间客房或套房均设有观景阳台，尽览高尔夫球场及度假区的天然景致。

三、实习资料及过程

我透过面试被分配到前厅部酒店前台工作，拥有了一份前台接待员的工作，拿着员工上任通知书到部门报到的时候，我的心里十分忐忑，我不明白我能否胜任这份工作。酒店前台是一个酒店的门面，是客人对酒店构成第一印象的地方，是最先对客人产生影响并做出服务的部门。一家酒店的效率以及利润的创造，基本上都是从酒店前台开始的。

因而，酒店对前台员工的要求都会比较高，包括员工的形象、礼仪礼貌、基本素质、沟通理解潜力等。酒店前台就像是酒店信息的集散中心，能够说，前台的服务基本涵盖了酒店所能够带给的所有的服务项目，所以为了给客人带给满意周到的服务，酒店前台的服务人员需要对酒店的各个部门的运作都有足够的了解。在学习中，我对酒店客人如何登记入住和结账退房等的一些基本的前台日常操作有了较为深入的了解并进行了实际操作。前台的工作主要包括接待来客、销售客房及酒店设施、入住登记、退房及费用结算，当然，这当中也包括了为客人答疑，电话转接及物品转交，兑换外币等工作。另外，前台作为客人最能够直接接触的部门，很多时候，客人的要求并不会针对对应的部门提出，而是选取他们最容易接触到的部门前台。比方说，客人房间缺块毛巾、吹风机坏了，比方说，客人想在中餐厅订一个包厢，客人很可能想不到去直接跟客房部或者餐饮部沟通，而是选取直接打电话到前台，因此前台还要作为整个酒店的协调中枢进行工作，显而易见，前台的工作量是很大的。海南的旅游旺季是在冬季，所以自我们实习以来酒店就进入了个性忙的阶段，酒店的入住率也常常居高不下。很多时候，前台都处在十分忙碌的状态，团队接待或者退房时间比较集中的时候，难免要同时要应对四五位甚至更多位的客人，电话在不停地响，小孩子的尖叫哭闹，脾气不好的客人无端地发火、叫骂，即便在这种状态之下，我们还是要微笑着接待每一位客人，尽最大的努力为客人带给优质的服务，不得不说，耐心和细心是酒店每个员工都务必具备的东西。常言道：“顾客就是上帝”、“客人永远是对的”，这些是酒店行业周知的经营格言。

四、实习总结及体会

也许，在外人看来，酒店前台的工作很简单，不可否认，以前我也这么认为，事实上，这工作周而复始又琐碎繁杂。在这近半年时间里，我发现要想走出校园步入社会拥有一份工作，首先要做的就是端正自己的心态，拥有一个社会人该有的心态。作为一个成年人，要有担当，有职责心，并懂得自己为自己的行为买单。对于自己的工作，无论繁重抑或清闲，要用心主动地学习，认真努力地完成；对于失误，要自己去应对，主动承担，而不是逃避。作为一个初出茅庐的新人，我在前台的工作中不可避免地犯过很多错误，好在领导和同事也没有很责怪，给我安慰、鼓励和极大的包容，这让我十分感动。

（一）成绩与收获

这些日子我学到了很多东西，除了学习到一些酒店前台基本的服务技能和服务常识之外，更学习到了应对就业该如何转换自己的主角，如何调整自己的心态，如何处理好自己的利益和工作单位的利益、如何处理好同事之间的关系和上下级之间的关系，也让我了解到作为一个服务人员就应具有怎样的服务意识。

实习是一个很好的平台，让我们对社会有了更深层次的领悟和认知，只有亲身经历过，才会明白社会的复杂，竞争的激烈，以及自身的不足。透过在酒店实习，我发现自己的人生观、价值观变得更加成熟，思考事情也更加全面谨慎，能够说，酒店给了我又一次的成长。刚开始上班时，不适应长时间的站立和作息时间的来回变化，每每结束工作，都感到浑身酸痛，身体真的有些吃不消，难过的时候也想过放下，但是最终还是坚持下来了，也更真切地体会到了父母挣钱养家的不易和他们对自己的恩情。以前在家的时候，父母疼爱、衣食无忧，在学校的时候，又有老师的关心照顾，根本就没有认真思考过自己的职责，此刻当自己有了一份工作的时侯才发现得一切其实都来之不易。在大学校园里，同学们互帮互助，努力学习；而在工作单位，每个人都会为了获得更高的报酬和晋升而努力，到处都是激烈的竞争，停滞不前就已经等于落后。当然，不可否认，有竞争才有动力，有竞争才会有发展。前台这个岗位使我明白，社会竞争是激烈的，要想在社会上立足，就务必有勇往直前，扎实肯干。透过这次实习，我有机会比较详细地了解了酒店的组织架构和经营业务，接触到了形形色色的客人，同时还结识了很多很好的同事和朋友，他们拓宽了我的视野，使我更加成熟，也教会了我如何去适应社会融入社会。透过这次实习，我清楚地认识到了当今的就业形势，也找到了自己与社会的契合点，为我未来的就业做了一个良好的指引。

（二）问题与不足

整个实习历程，使我看到了自己身上的优点，更为关键的是，实习也将我各方面的缺点与不足毫无保留的呈现出来，从而让我关注到自己未曾注重的东西。在今后的学习与工作中，我将努力提高自身各方面素质，克服缺点和不足，朝着以下几个方向努力：

首先，学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异，我将坚持不懈地努力学习各种知识，提高自己各方面的潜力，顺应时代的要求；

其次，“业精于勤荒于嬉”，在以后的工作中不断丰富自身的业务知识、服务技能，透过多看、多学、多练来不断地提高自己的实践潜力，避免大学生普遍的眼高手低的状况，做好自己的工作，成为一个优秀的社会人，实现自己的社会价值和个人价值；

最后，脚踏实地，坚持坚守，加强职责感，加强团队协作意识，努力克服自己的不良情绪，端正自己的态度，用心、热情、细致地的对待任何一份工作。

实习到此刻将近结束了，这是一段令人难忘的日子，有欣喜，有快乐，有苦涩，有难过，这样那样的感触真的无法用一言两语寥寥概括。这几个月的时间是短暂的，但过程却是漫长而又难忘的，我必须会将自己实习的经历认真归纳总结，发扬自身优点，改善身不足，以崭新的自己迎接新的开端。

以后的半年，我还将继续在学校中学习，完成我的学业，这一段的珍贵的实习经历无疑为我今后的学习、工作奠定了基础。最后，衷心感谢酒店的各位同事和领导，谢谢你们给予我的关心、照顾和鼓励，从你们的身上，我学到了很多很多。感谢酒店给我的这次珍贵的实习机会，感谢酒店的栽培，让我增长了见识，体验了生活。我衷心期望酒店能够越来越好。谢谢！

**实习报告小学教师(精)六**

xx市xx花园大酒店

20xx年x月x日

酒店厨房小吃部成员

今年x月起，我在xx花园大酒店的厨房工作，xx花园大酒店是xx市的一家四星级大酒店，酒店共有三十层，其中第一层为酒店大堂，二三层为餐厅。第二层是负责散客以及小型宴会的地方，而第三层则是举办大型宴会的地方，再之上的第四层到二十九层，则是酒店的客房了，每一层有二十间房。而最顶上的三十层还有一个空中餐厅，顾客可以在这一层一边俯瞰整个xx市，一边吃饭。

我所负责的岗位是进行制作面点小吃。我在之前的厨师学校里学习的也是面点，所以这份工作也算是我的本职了。

进入酒店的第一天，我几乎没有什么动手的机会。因为酒店在xx市非常出名，在附近的城市也是非常有名的一家酒店。人流量非常大，每天都有上百名客人入住。除此外，酒店还承接了不少宴会，而散客食客也不少。整个后厨里的人都在忙来忙去，我穿着厨师服，来到了我所在的面点部。这里的师傅们也在忙碌，我向他们打了个招呼，这时候一个金领的厨师走来，我意识到这应该就是我的上司了，连忙像他问好。他看了看我胸前的名牌，简单的向我介绍了一番，然后让我跟着他们学习。毕竟他们也不放心第一天就把事情交给我来做，对于我他们还不怎么了解。

面点不只是包子馒头这样的东西。我看过酒店里的菜单，里面的小吃面点就有几十道，不同的面点做法不同。包子馒头这样简单的东西，酒店不是没有，但是包子里馅不一样，那包子做出来的效果就也得不一样。比如做肉包，就是正常的普通包子做法，而做柳叶包，就得把包子捏成柳叶状。如果是做核桃包，则需要将包子捏成核桃状，在做面团的时候，就得把面团染成棕色，然后包的时候把一小块核桃放进去，并装入一点奶油。这样的包子吃起来酥软可口，里面的核桃也因为蒸熟了而变软。包子大小和一个真核桃差不多大，一口一个，吃起来颇有风味。除此之外，还有灌汤包。灌汤包的做法需要把皮捏的特别薄，可以用吸管轻易炸透，但是又不能太薄了，否则容易破皮，流出里面的汤汁。一个好的灌汤包，你抓着他的包子尖提起来，皮也不会坏，这些都是需要技术的。

第一天我就看着师傅们在做面点，学习他们的手法，同一种包子做法相同，捏出来形状也相同，但捏的人的手法就不一定相同了。我就一直观察着，比较着，也正是我这样的细致入微观察，让我在面点的技巧上有了很大的进步。

实习不易，我在xx花园酒店里工作了x个月，每天上班都累的不行，手酸腿酸，而且后厨又热，每天在蒸笼附近热的汗流浃背的。但是想想我做出来的面点，能让客人吃了开心，我就又有动力继续工作了。

**实习报告小学教师(精)七**

姓名：王潇

专业：材料学院高分子系

组号：g2

工号：025

两周的金工实习我感触颇多，有艰辛，也有喜悦，有烦躁，也有舒畅。我可以把它称为第二个军训，因为它和军训一样可以培养和锻炼我们的.身心。在感情上，它使我对工人这个概念有了更加深刻的认识，接触各种工种的环境和操作过程使我深深体会到了工人工作的特殊和艰苦，对工人师傅的敬佩和爱戴之情油然而生，我现在对穿着灰色工服的工人师傅感到特别的亲切；在动手能力上，我也体会到了每个工种所包含的技术是多么的复杂，看到工人师傅高超娴熟的技术，一件件精美的工艺品在他们手中诞生，我才体会到了千锤百炼，精益求精的工作理念，体会到了其实工人师傅也是伟大的艺术家。

我们组的第一个工种是焊接，我对此印象非常深刻，以前都是在电视上或者在汽车维修店里看过焊接，而当自己戴上手套和脚套，拿着面罩时感觉就完全不一样了，我一手拿着焊条，一手拿着面罩，把焊条放在铁板上进行引弧，刚开始的接触的电击声把我吓了一跳，透过面罩看外面是一片漆黑，加上那种电击声和焊条的剧烈抖动都令我非常的不习惯，第一次焊得实在很糟糕，焊缝凹凸不平，粗细不一，还弯弯曲曲，我第一次感到焊接并不简单，经过多次的摸索，我慢慢积累了经验，比如焊条的速度，轴向给进和角度都有讲究，我也慢慢适应了这种感觉，随着技术的掌握和焊条愈渐整齐和好看，心里的愉快感油然而生，我想这就是实践的意义所在――辛苦和快乐并存。

下午的气焊更有挑战性，不断暴烈的焊条和喷着火的焊炬增加了工作的危险度，而且焊接的技术比电焊更加复杂，焊条在铁片上都是结成小块而不连接，我试了几下都没有成功，也可能是心理作用没有完全放开，但做作业是我竟然意外的成功了，无论走焊速度还是焊炬的角度都非常到位，果然，焊缝非常漂亮，我这才发现焊接是如此的神奇，操作的精准度对成果的好坏是多么的重要！

电焊的的速度要尽量放慢，引弧的速度要快。气焊时焊炬要放得的斜一点，焊条离铁片要有一定的距离，铁片刚红时就移动焊炬，焊条跟着焊炬的内焰移动。

我想钳工应该是大家印象特别深刻的工种之一了。在大量的锯削和锉削中还要保持精准度，这是一个需要大量体力和脑力的过程，我充分体会到了工人师傅的辛苦！我真的不知道那一天是如何‘熬’过来的！不下一千次的锉和锯，还要不停的校准，这么大的劳动的成果就是一个小小的螺丝。刚开始还觉得比较新鲜，锯完一段铁条后就开始进行锉削操作，手臂渐渐的酸麻，中间那段过程是最难熬的已经筋疲力尽又不见有什么成果，竟然产生了一种绝望感，但当螺丝渐渐成型后，我竟然不感觉到累了，我想既然已经付出了这么多的努力，为什么不把它搞得好一点呢？可谓风雨后见彩虹，最后阶段螺丝的成型非常快！让我感到一种无比的成就感，这就是劳动的乐趣。

螺丝的前期画线非常重要，画线的精确会使后面的工作简单和顺利。尽量用锉代替锯，这可以使平面显得光滑

数控铣床的操作是通过程序来进行的，需要在它的一个控制面板上输入一系列的代码和数字，这就需要我们事前的编程，上午老师带我们熟悉了控制面板，那时我们还觉得很好玩，通过按钮来控制机器的运动，多么的方便和简单啊，起码比钳工好多了，而且比玩起电脑来得简单啊，当然整个上午是在一片轻松的环境中度过的。下午的编程证明我们的想法完全错误了！下午一来老师就给我们讲了关于编程的方法，一大窜的代码和数字搞的我头昏脑涨，还要不断的画图，计算和查表，我们还要讨论程序的可行性和刀具的切换，讨论了起码有一个小时后，我们组的程序还没写出来，我们只好依葫芦画瓢，按老师写的抄下来再改，经过半个小时的艰苦，竟然写了有两页纸，中间还夹着一大堆的语法和衔接错误，我这才觉得上午的工序和现在比起来是小巫见大巫，终于我们可以上机进行调试了输入程序了，进行模拟操作后，有发现了很多问题，我们的程序编的过于繁琐，还有语法错误……

折腾了一个下午，终于编好了一个简单的程序，看着机器听话的在我们自己的程序上顺畅的运行，人手的操作得到解放，我感到了机器实现数字化给现代工业带来的巨大好处，金工实习又给我们一次大开眼界的机会。

熟悉控制面板里面程序的修改和插入操作很重要，虽然说很简单，但我一开始不懂，搞得程序不知怎么修改。还有编程时要考虑到削刀的走向，不能让刀具走太长的距离。

谁也想不到铸造就是用泥土来砌‘泥巴’，专业点说应该是砂型铸造，就是用型砂装进模具使之成型，接着这块砂模就可以当作模具的模板。先是看师傅操作，原先他前面只有一堆土和一些不太起眼的小工具，接着他开始用模具和小工具进行操作，我的眼睛还没转过来，他就已经完成了一个很好看的用土铸成的模具，想到一堆砂土能铸成如此坚硬的东西，我又体会到了金工的神奇之处。接着是我们的实际操作，前面的步骤很简单也很成功，当要把一块木块从土样里拔出来时，我用力过大，土样的几个边角崩塌了，我觉得应该是小事，接着开始修复，但这土实在太软了！砌好了又掉，且砌的坑坑洼洼，甚是难看！就是这么一小块就用了我吃奶的劲，你不能用力，土会掉，眼前的小工具全变成了碍手的扎草，怎么师傅运用得这么自如？我只好‘尊卑’的请出师傅来指导了，只见他拿起秋叶，熟练的粘起小片土在边角上砌了两下就完全搞定了，原来应该先粘起土在工具上，然后迅速的砌在边角上，不用怕掉，我想着拿起秋叶做了起来，真的见效了，这真的是师傅多年来积累的经验啊，劳动的伟大在于它伟大的创造，一个人可以在长期的劳动中创造出神奇的别人不可以模仿的属于自己的东西！

铸造是细活，最重要的部分是模具的制造，前面砂型的形状可以丑一点，但模具的部分一定要很漂亮和准确，这是决定整个工作成败的关键，要熟练的掌握秋叶的使用，秋叶是很有用的工具，尤其在砌边角的时候。

金工实习还有许多难忘的经历，铁盒的制造，原来生活中这么常见的东西制作过程是如此的复杂和繁琐；powermill绘图软件的应用，人性化的操作界面，它可以模拟和控制模具的加工过程，非常的神奇又非常的方便，且通过它可以把我们制作的图形菜单命令转化为nc程序，就是数控铣床所能识别的程序，这就不用我们手写了！还有许许多多的有趣的经历，都深深印在我脑海里。

经过这么多天的亲身体验和感触，还是觉得有必要提一下我的意见，一个就是有些师傅有迟到的现象，我们有几个工种，早上等了差不多一个小时还没见师傅过来，有点打击我们的热情哦！还有就是下雨的问题，我觉得受影响最大的工种是焊工和刨工，做焊工时有大量雨水从屋顶留下，而刨工的工厂（旧科技总厂）竟被雨水浸了进来，被迫停工。除此之外我们学校的金工实习无论从设备还是工作环境都是很好的了，我非常荣幸能在这么好的环境下进行学习和劳动！

两周的金工实习过得真快，结束的那一天下午是笔试，考完后继续进行了两个小时的电火花加工，我感到有点累，但回想起10天的劳动，更多的是一种回恋感，我感受到了工人作为一个阶层的伟大，工人创造出了我们生活的物质基础，工人的工作是神圣的！

我们熟悉了控制面板，那时我们还觉得很好玩，通过按钮来控制机器的运动，多么的方便和简单啊，起码比钳工好多了，而且比玩起电脑来得简单啊，当然整个上午是在一片轻松的环境中度过的。下午的编程证明我们的想法完全错误了！下午一来老师就给我们讲了关于编程的方法，一大窜的代码和数字搞的我头昏脑涨，还要不断的画图，计算和查表，我们还要讨论程序的可行性和刀具的切换，讨论了起码有一个小时后，我们组的程序还没写出来，我们只好依葫芦画瓢，按老师写的抄下来再改，经过半个小时的艰苦，竟然写了有两页纸，中间还夹着一大堆的语法和衔接错误，我这才觉得上午的工序和现在比起来是小巫见大巫，终于我们可以上机进行调试了输入程序了，进行模拟操作后，有发现了很多问题，我们的程序编的过于繁琐，还有语法错误……

折腾了一个下午，终于编好了一个简单的程序，看着机器听话的在我们自己的程序上顺畅的运行，人手的操作得到解放，我感到了机器实现数字化给现代工业带来的巨大好处，金工实习又给我们一次大开眼界的机会。

熟悉控制面板里面程序的修改和插入操作很重要，虽然说很简单，但我一开始不懂，搞得程序不知怎么修改。还有编程时要考虑到削刀的走向，不能让刀具走太长的距离。

**实习报告小学教师(精)八**

(1)实习时间：20xx年xx月xx日至20xx年xx月xx日

(2)实习地点：上海台积电有限公司

(3)实习性质：毕业实习

台积电(中国）有限公司于xx年8月上海市松江科技园区内成立。实习

自公司成立以来始终秉持正直诚信、客户为导向、品质创新和遵守承若的经营理念和价值观，坚持并彻底执行【客户成功至上】的信念，致力于开拓大陆地区的晶圆代工市场，增进客户在大陆地区及全球半导体市场的竞争力。

台积电是全球最大且最值得信赖的晶圆制造服务伙伴，也是中国和全世界得到最优质晶圆制造服务的最佳管道。

台积电（中国）面向国内客户，提供优质的生产、运筹及设计服务，其业务团队的触角已遍布全球。

实习期间，我在mfg-imp工作。mfg是从事于在生产第一线生产产品的，我所在的imp部门经理一名 leader1一名，同事十多名。

1、了解过程

作为初次到社会上工作的学生来说，对社会的了解及对工作单位各方面情况的了解都是陌生的。开始我对fab里的各项规章制度、安全生产操作规则及工作中的相关注意事项等都不是很了解。于是我向同事请教了工作的相关事项，通过她们的帮助我对fab的情况有了一定的了解。

2、摸索过程

对fab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。前三个月有各师傅带我学习机台，怎么样的下货，在fab里要注意什么，什么该做，什么不该做。其实机台run货很简单，机台有问题打电话找设备就好。就是机台run货时的派工很难，派工时要注意：recipe，qtime时间，还有优先选择顺序。货run进去后还要随时观察机台状况。这么多的注意事项还真是头疼。

3、实际操作

三个月后，我开始离开师傅，试着独立。经过三个月的学习，我对周围的环境还有机台有了一个较详细的了解和熟悉。上班期间，我停听从leader分配的任务，在自己的工作区认真工作。当遇到小问题和困难时，先尝试着去解决，而当问题较大，自己不能独自解决时，则向leader反映情况或向同事寻求帮助。在她们的帮助下把问题解决。在解决处理问题的过程中不断摸索出派工的方法。这样从而让我在工作时的自信心不断增强，对工作的积极性也有所提高。

实习期间我对实习的工作有了一个较完整的了解和熟悉。虽然学习工作和所学的理论知识没多大关系，但在学习中我开拓了自己的知识面，学习到了学校里学习不大的东西。此次毕业实习我学会了与同事相处沟通的有效方法和途径。积累了处理人际关系问题的经验方法。同时也体验到了社会工作的艰苦性。通过实习让我在社会中磨练了下自己也锻炼了下意志力，训练到了自己动手操作能力。提升了自己的实践技能，积累了社会的简单经验为以后的工作也打下了一点基础。

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！