# 关于实习报告的认识与收获(7篇)

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2025-05-24

*关于实习报告的认识与收获一离开学校后我在厦门麦洋贸易有限责任公司里面实习工作，麦洋贸易有限责任公司是一家年轻的、朝气蓬勃的新兴电子商务公司，有一支充满青春和活力的梦想青年。公司致力于成为专业的电子商务托管平台，全心全意为传统企业开拓网上销售...*

**关于实习报告的认识与收获一**

离开学校后我在厦门麦洋贸易有限责任公司里面实习工作，麦洋贸易有限责任公司是一家年轻的、朝气蓬勃的新兴电子商务公司，有一支充满青春和活力的梦想青年。公司致力于成为专业的电子商务托管平台，全心全意为传统企业开拓网上销售渠道。目前公司受企业委托，全权负责fantus(梵图斯男装)qq商城旗舰店和淘宝店铺的运营工作。公司拥有知名度较高的独立原创男装品牌的同时，也为大中型企业进行网站筹措、设计，网络推行营销于一体的国内首家云服务综合性电子商务托管平台。而我主要负责公司的平面设计。

经过了一段时间的理论学习，使我对设计有了基本掌握，对于设计基础也有些掌握。也因此对设计有所喜爱，希望能找份相关的工作，作为应届生，心中想得更多的是如何去做好一个设计、如何更好的去完成每一个设计任务、甚至成为一名职业的设计师。

在实习过程中，我深深地感受到做设计通常是缺乏足够的市场和管理上的经验，做出的设计作品经常会与市场经济脱节;而作为管理者通常缺乏设计基础和审美能力，往往为了追求市场效益，过多地拘束设计师的思维与创新，忽略了设计要素的重要性，造成了设计的庸俗化。所以我们不仅要对基础设计理论能够熟练的运用，对管理学、市场营销、财务管理等各个方面也都有了初步了解。

因此仅仅通过在学校所学的理论知识是远远不够的，这就需要我们去实践，走进公司，将所学理论与实践相结合，这也是我们这次实习课程的目的。

20xx年xx月1日——20xx年12月31日

厦门麦洋贸易有限公司

麦洋贸易有限责任公司是一家年轻的、朝气蓬勃的新兴电子商务公司，有一支充满青春和活力的梦想青年。公司致力于成为专业的电子商务托管平台，全心全意为传统企业开拓网上销售渠道。目前公司受企业委托，全权负责fantus(梵图斯男装)qq商城旗舰店和淘宝店铺的运营工作。

麦洋贸易有限公司成立于20xx年6月，拥有知名度较高的独立原创男装品牌的同时，也为大中型企业进行网站筹措、设计，网络推行营销于一体的国内首家云服务综合性电子商务托管平台。公司实力雄厚，网络业内专业优质的人才，形成一支规模最大、最具实力、最富经验的专业团队。公司拥有3s服务体系，即solution(解决方案：为企业量身定制电子商务解决方案)，service(服务支持：提供电子商务相关的系统规划、建设、运营、物流、仓储等服务支持)及satisfaction(客户满意：让客户对我们执行结果满意);在电子商务各个环节协助您，以全方位完善您的电子商务体系，有效地整合您的现有资源，努力帮助您拓展其他渠道，迅速抢占电子商务市场。公司围绕“勤于精，思谨慎”的中心价值，经过全体员工的不懈努力，在福建省逐步树立起公司良好品牌，博得众多信任和好评。凭借公司脚踏实地的实践与经验，我们自信在电子商务领域能够成为您值得信赖的合作伙伴。

毕业实习是我们大学期间的最后一门课程,不知不觉我们的大学时光就要结束了,在这个时候,我们非常希望通过实践来检验自己掌握的知识的正确性。并通过社会实践，熟练技能，了解艺术设计机构，其部门、日常业务活动、整体状态。从中认识到艺术设计活动与人力、资金、社会的关系。因此，我来到厦门麦洋贸易有限公司，在这里开始了我的毕业实习。

在结束本学期的课程后我就开始寻找一家设计公司去实习，因为仅仅通过在学校所学理论

知识是远远不够的，这就需要我们去实践，走进公司，将所学理论与实践相结合，经过长时间的寻找终于20xx年12月01日，我应聘到厦门麦洋贸易有限公司进行了为期12个月的实习活动，进行学习，任职平面设计。

第一天上班，因为不熟悉上班路线的交通情况，为了不迟到我早早的起床。到了公司时间安排刚刚好。进入公司的时候，不知道该做些什么，什么也插不上手，只是这里看看，那里逛逛，与经理进行了简单的面谈之后，并没有给我留下过多的任务，先让我熟悉一下环境，了解了一下公司的状况，包括其规模、部门、人员分工等。闲着的时候就试着用photoshop软件模仿教程做一些简单的图片，说实话我以前在学校的时候也这样做过，不过效果没有这么好，因为以前一遇到难的或不懂的就停下来不做了，而现在有老师在旁边，有不懂的就问，这使我受益匪浅。紧接着当然就是跟同事做了一个简单的自我介绍，他们的激情与热情，让我在这里感受到家一般的温馨和快乐，我相信我的选择，这里将会是我人生的另一个起点，我会好好向他们学习、请教的。

俗话说万事开头难，所以既然决定在这里了就脦从基层开始做起，于是乎我就开始学习了解印刷中纸张的种类、每种纸的不同用途以及常用纸张的规格。印刷是设计中重要的一个环节，是让设计师的想法和创意转化成现实的一步，因此需要做一些重要的学习与了解。

我了解到，在印刷中，我们需要注意牢记客户所需的纸张的大小规格和图片分辨率等，因为这是一切创意的基础。设计既要有创意又要严谨，既要从小中见大又要从大中体现出细致和创意，这是公司经理给我上的第一堂课。并告诉我刚刚踏入社会从事设计行业需要学习与了解的还有很多，不要浮躁静下心来慢慢学，时间久了，看得多了、做得多了、听得多了，自然也就慢慢上手了，经验就是这样累计起来的。然后我回到我的位置上对同事做了一个简单的自我介绍，公司同事都特别热情，我暗暗下决心一定要多向他们多虚心学习。

我和同事们一起参与平面设计工作，开始的时候总觉得自己学历很底，没有受过正规系统的学习，审美也很有问题，又没有工作经验，而他们的教育水平明显高于我，他们的能力也理所应当在我之上……因此，在了解完基本工作流程后我开始接手负责一些比较琐碎的设计任务。还没有真正地参与到比较完整的活动策划之中。经过几天的磨合，自己有的缺点和不足，开始慢慢呈现，在校的时候由于实际锻炼的机会比较少，在软件操作上还是不够纯熟。而且对于客户的要求并不能立即做出反应而他们如鱼得水，做的东西很适用……他们较之于我掌握了更多更实用，更现实化，应用化的东西。而我只是在书本上纸上谈兵.自然还待讨教和学习，再之我的专业又不对口，什么都脦从新学起，学习起来还是挺累的。

不过这个问题其实也很普遍，像我们这样刚毕业而学历又不高的，很难找到专业对口的工作，所以平时还是多学点对自己以后找工作还是有点帮助的。

但同时这也是幸运的，来到这里正好锻炼一下自己，现在出错还不打紧，以后就没这机会学习了，所以我要好好把握，努力学习并学以致用。通过前几天的工作实践，基本的了解了公司的设计流程。首先是客户提出要求，然后设计主任根据客户的需求程度，结合每位设计师的设计特点，合理的分配任务，尽量发挥出每位设计师的优点，让设计做到尽量让客户满意。而有的客户会盯着设计师把设计任务做完，往往这种方式基本上是按照客户的意愿做出来，很容易造成设计缺乏创意与创新，因为大部分的客户还是不了解设计的，他们更多地追求设计时效性，明艳、鲜亮的色调是客户的首选，因为他们认为这样会更加吸引消费者的眼球。而这种基调如果把握不好，就会造成设计的庸俗化。

经过了几天琐碎的设计任务的锻炼，使我学到许多在书本中无法涉及的内容。学到了在学校所不能学到的东西，学会了怎样与客户交流，怎样揣摩客户的心理，锻炼了自己的交流能力，认识到了设计的一般流程，在这短暂的实习中学到了很多东西对将来进入社会做了初步的了解锻炼，可谓收获丰厚。因为工作就是与客户直接接触，我们工作的目的就是要让客户满意，当然在不能缺乏创意的同时，还要兼顾它在市场上的时效性。并不是说，有创意的设计就一定适应市场的竞争，这就涉及到设计的营销与管理的重要性。如何让设计达到预期的市场效应，首先就要对所涉及到的市场进行剖析性分析，找到最恰当的目标消费群，进行市场定位，然后确定项目的核心，一切设计行为都围绕着核心概念展开，这样才能使策划项目不偏离市场。

经过几天的基础训练，老师终于让我参与他们正在进行的设计项目，让我跟着学习也锻炼一下自己。公司给了我一个设计的任务。一开始我们设计出的作品并不能符合主观的要求，未能达到很好的效果。经理看过我的方案后，要我进一步去了解这间机构的性质和作用，

要做出更加符合机构精神的设计，我逐渐从中懂得了一些做设计技巧和该注意的问题，要联系实际，要做出有档次的感觉。同时也意识到了由于在学校实际锻炼的机会比较少，在软件操作上不够纯熟。想法也不够偏商业化，而且对于客户的要求理解不够透彻，需要学习的地方还有很多。纸上谈兵终究是偏离现实的，要想真正理解设计，就脦脚踏实地的学习，虚心求教，很多看似理解了，实行起来未必跟想象的一样。

在那之后，我还陆续参与了几个设计。与同事之前的合作让我学到了很多他们的处事方法和设计技巧。每完成一个设计都有说不出来的成就感，也同时感觉我学到很多东西，大大的增强了我学习设计的积极性。

在公司短短几天的工作里。我基本了解公司的设计流程。首先是设计师接到经理分配的任务，客户沟通交流，理解客户的需求。然后设计师进行设计工作，定下初稿或样板，在客户审阅后提出修改意见，最好多做几个方案让客户选择。最后经过经理审阅后，最后提案定稿、送印。

我在实习的过程中学到了许多课本上无法学到的经验，因为在学校中我们的创意和设计都只局限于作业之中，但如果在公司里，我们的创意还必须得到客户和经理的认同，这是严格许多的。我们必须尽量发挥自己的创意，同时也要兼顾客户的要求和市场的效益。要多与客户沟通，多向主管询问意见，多向身边同事请教。从多方面学习知识不断丰富自己，让自己不断进步。并运用校内所学的知识，同时也要兼顾客户的要求和市场的效益。多与客户沟通，多向主管询问意见，多向身边同事请教。学习作为一个平面设计师的职业规范和素养;视觉设计能力、美工基础，色彩搭配能力等。从多方面学习知识不断丰富自己，让自己不断进步。

在平面设计实习期间，让我真正的了解到一名合格的平面设计师不是那么容易做的，从事平面设计这一行业需要掌握很多知识。在短暂的实习过程中，我深深感觉到自己所学知识的有限和在实践过程中的专业素质的欠缺。从刚开始的无从下手，茫然不知所措到参与设计，才发现与现实间的差距。“知耻而后勇”，这让我决心在接下来的学习中努力提高个人专业知识，联系专业实际，只为将来在平面设计行业中走得更稳更远。

从学习中也让我更深刻的了解设计行业的个性和潜力。而作为将来的设计者其中一员，不仅要将设计的理论掌握好，更要充分的去认识市场、了解市场。作为一个设计师，要不断地开拓思路去填补设计者与管理者之间的鸿沟，让设计与市场更加融合，使设计更加市场化、市场更加设计化。很感谢学校和厦门麦洋贸易有限责任公司给了我这次学习机会，让我学到了许多，现在要做的是把剩下的课程学好，为以后的设计道路做好充分的准备。

在实习过程中，我深深地感受到作为设计师通常缺乏足够的市场和管理上的经验，做出的设计作品经常会与市场经济脱节;而作为管理者通常缺乏设计基础和审美能力，往往为了追求市场效益，过多地拘束设计师的思维与创新，忽略了设计要素的重要性，造成了设计的庸俗化。通过这次踏出校园，进入社会的实习，可以把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，以便能够达到拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加理论知识在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力。

我觉得平面设计并不是一门潇洒的行业，不是别人想象的那般轻松。我深深的体会到拥有丰富的知识是一个优秀平面设计师的必备素质。所以，在以后的日子里，我还仍有很多书要看，很多东西要学。再者，平面设计行业是一个需要不断创新的行业，平面设计师不仅要有专攻而且还要博闻强识。

这次的实习对我来说受益匪浅，让我学会从客观的角度来审视自己的作品，在审美方面更加成熟。而在公司，与同事相处，让我学会如何别人打交道。与领导交流，让我学会设计师应有的职业道德。从实习中也让我更深刻的了解设计行业的个性和潜力。而作为将来的设计者其中一员，不仅要将设计的理论掌握好，更要充分的去认识市场、了解市场。作为一个设计师，要不断地开拓思路去填补设计者与管理者之间的鸿沟，让设计与市场更加融合，使设计更加市场化、市场更加设计化。这些经验都让我得到了成长，让我在以后的工作中更加成熟、更加顺利。

平时在工作之余，经理也时常在谈话中教育我们如何成为一个设计师、如何做人。当我们出来社会实践，首先要明确自己的价值、自己能为别人创造什么，其次也要了解对方、了解别人的需求。设计师最重要的就是创造力，因为只有创新才能使事物升值。除此之外还要有自我学习的精神，在不断地自我升值中积累资本，提升自我人格的魅力。要不骄不躁、勤勉自励，思想上有追求。当然休闲之时也不会忘记跟大家聚聚，聊聊天，偶尔参加也娱乐活动丰富生活也能增进彼此间的感情。

回想起从刚进入大学到现在，这一路走来我最大的感受就是自己成熟多了。年幼时渴

望长大，但那仅仅是单纯的年龄上的成长，而现在更深层次的是指导思想上、行为上的成长。每个人成长的方式不可能完全一样，但相同的是我们都体会到了成长的快乐。在生活中体验着成长的艰辛，在收获中体验着成长的喜悦，也许人的一生大多是由酸甜苦辣交织，喜怒哀乐相汇，苦中有甜，甜中有苦，笑中有泪，泪中有笑。就是这些造就了丰富多彩的人生，人生体验多，财富亦多，各种滋味都品尝过了，各种感觉都体验过了，才能真正认识到人生的丰富。我渴望着丰富的人生阅历，我渴望品尝到成长的快乐。出来社会大半年，已经是半个社会人了。不能再向学生那样，某些时候可以随心随意。校外企业顶岗实习，为我们提供了一个很好的实践机会，可以让我们更好的把理论应用于实践，在实践中领悟理论，更可以学习到很多书本上学习不到的、甚至比理论知识更实用的业务知识。而且，这些实习经验，无疑是我们毕业后就业的一大筹码，我们与其他大专生相比，就赢在了起点上!作为一个成年人，作为一个社会职业人，任何时候都要守规矩，做好自己的本分，承担起自己所需要承担的责任。如失败的沮丧、自我成长的喜悦、温馨的工作伙伴、值得感谢的客户等等，这些都是工作成功者必须体验的感受和必备的财富。如果每天怀着感恩的心情去工作，在工作中始终牢记“拥有一份工作，就要懂得感恩”的道理，你一定会收获很多很多。在你收获很多很多的同时，你会发现自己已经在锻炼中变得勇敢，坚强，乐观，阔达。这样的你，是不断前进的走在成功的路上的。

在这次实习中，我学到的最多的就是如何在社会中，工作中与人相处。想要处理好自己的人际关系，首先就是懂得合作和分享，即多跟别人分享看法，多听取和接受别人的意见。这一点做到了，无疑推动了我的工作顺利进行，而且还能获得同事的接纳和支持。其次就是微笑，我认为微笑可以使同事间由陌生而熟识，这样工作也不再那么枯燥。再者，要多听，听办公室里同事们谈谈生活的趣事，办公室的趣闻，偶尔还略谈公事，由于我只是个实习者，我没有资格给他们更多的意见，于是我就选择聆听，他们都是专业人士，经验比我丰富，从中我可以学到一些技巧，听听她们处事的方法和对待事物的态度，有时我会恰当地加点个人意见，使得我和她们的距离拉近了。人要在社会上立足就要靠这种或那种的关系联系着的，其次是如何了解人，如何与人相处，如何使人喜欢你，如何使别人想法同你一样。如果和同事不能好好相处，就等于把自己排斥到这个公司之外，无法投入工作，没有一个轻松友好愉快的心情，就会严重降低办事效率。

因此传统的纸上谈兵已经不能适应社会和行业对于应届生的严厉要求，在实习期间，由于所学知识与实践的差距，我只能从事一些琐碎的日常事务，但是领导和同组同事给了我很大的帮助和支持，使我在这次实习中学到了很多知识，也发现了自身的不足，公司老师们认真、严谨的从业风格，冷静、执着的思维方式，亲切友善的待人接物，和谐友爱的工作氛围等，给我留下了很深的印象，这些收获将会使我终生受益。

同时我也意识到很多在书本上或老师讲课中自己忽略了的或有些疑惑的地方，从实际观察和同事之间指导中得到了更多的宝贵的经验。一个设计团队是否优秀，首先要看它对设计的管理与分配，将最合适的人安排在最合适的位置，这样才能发挥出每个人的优点;团队精神非常重要，一个优秀的设计团队并不是要每个人都非常的优秀，这样很容易造成成员之间的意见分歧。所以在共同进行一个大的策划项目的时候，设计师之间一定要经常沟通、交流，在共同的探讨中发现问题、解决问题。在共同商讨的过程中很容易就能碰出新的闪光点，使策划项目更加的完备。

通过这次实习，在设计方面我感觉自己有了一定的收获。这次实习主要是为了我们今后在工作及业务上能力的提高起到了促进的作用，增强了我们今后的竞争力，为我们能在以后立足增添了一块基石。实习单位的同事们也给了我很多机会参与他们的设计任务。使我懂得了很多以前难以解决的问题，将来从事设计工作所要面对的问题，如：前期的策划和后期的制作、如何与客户进行沟通等等。这次实习丰富了我在这方面的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这这几天的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验才行。我面前的路还是很漫长的，需要不断的努力和奋斗才能真正地走好。

从学习中也让我更深刻的了解设计行业的个性和潜力。而作为将来的设计者其中一员，不仅要将设计的理论掌握好，更要充分的去认识市场、了解市场。作为一个设计师，

要不断地开拓思路去填补设计者与管理者之间的鸿沟，让设计与市场更加融合，使设计更加市场化、市场更加设计化。当然如果能在作图的过程中如果使用些小技巧，也是可以达到事半功倍的哦。如怎样将文字与图片融合在版面中，如文字之间的对比让整个排版更好看，如颜色上怎样使用才会更好看。所以在这里说的只是最近的一些感悟和总结。希望在今后的工作中学习设计师的良好习惯，怎样解决图片与文字的排版，以及文字设计、颜色搭配。这既是一个漫长的过程也是一个积累的过程。让我在今后的工作中继续寻找设计的快乐吧!

通过实习我明白很多，实习对我的整个生活态度产生了影响，我变成一个更稳重，更塌实，更脚踏实地做事情的人，而不是只拥有不现实的梦想。

这次在公司里工作我学到很多不同专业的知识，当然，这只是巨大领域中九牛一毛的知识。我对当代社会用人单位的看法进行了简略的分析，现在大多数企业都喜欢上手快的员工，“即招即用，能马上为单位创造效益”是目前用人单位的普遍心态。这就对毕业生提出了更高的要求，根据市场需求，有针对性地去学习和打工，通过实践增长本领，是毕业生们不容忽视的。

最后，感谢这一段曲折的时光，感谢我所在的企业，感谢企业领导对我的栽培，感谢我所遇到的同事们，你们一路给我帮助和支持，让我在前进的路上充满着激情和勇气!感谢江西电力职业技术学院，让我在短短的两年时间里认识到很多的良师益友，让我在知识的海洋中不断吸取知识不断的完善自己，感谢院领导们的英明政策，让我有机会将自己所学的知识充分的运用到实践中并在实践中检验所学的真理，感谢各位辅导老师的辛勤付出与教导，给我无微不至的呵护，让我在工作中振作起来并且找到迷茫的出口!

**关于实习报告的认识与收获二**

有利于加强对金融专业知识的理解，完善自己的知识理论体系;深入实践，有利于理论与实践相结合。通过实习活动，了解公司发展历程、企业文化的同时，更多地知道营业部各部门的职能、其日常业务的流程、以及营业部服务特色;同时深入学习我国证券市场行业的相关知识,并且与客户交流的过程里锻炼自己沟通、交流、处理问题等能力，锻炼分析实际问题的能力，培养认真、严谨的工作作风，为就业和将来的工作提供一些宝贵的实践经验。

[实习时间]

xx.3.7-xx.4.7

[实习地点]

中信建投南昌市井冈山营业部

[实习岗位]

柜台服务，以及客户服务部工作

[实习单位介绍]

中信建投证券有限责任公司成立于

xx年11月2日，是中国证监会批准设立的全国性大型综合证券公司。

中信建投证券总部设在北京，目前在全国设有120家营业部，分布在北京、上海、天津、重庆等直辖市，以及华北、东北、华东、中南、西南、西北等地区近20个省份80多个大中城市，拥有中信建投期货经纪有限公司与中信建投资本管理有限公司2家全资子公司。公司经营范围主要包括证券经纪、证券承销与保荐、与证券交易和证券投资活动有关的财务顾问、证券投资咨询、证券自营、证券资产管理、证券投资基金代销、为期货公司提供中间介绍业务以及中国证监会批准的其它业务，还通过设立全资子公司，开展期货业务与直接投资业务。根据中国证券业协会统计，中信建投证券自成立以来，各项主要业务排名持续位居同业前列。尤其是xx年，公司股票及债券承销金额及主承销家数跃居同业第4名，股票基金交易量和市场占比位居同业第9名，经纪业务收入位居同业第7名，债券现券交易量与总交易量位居同业第2名，是一家资产优良、内控严密、管理先进、效益良好的优质证券公司。凭借突出的专业能力与良好的业绩表现，中信建投证券屡获殊荣。xx年，公司获得上海证券交易所颁发的“优秀投资银行”奖，在《投资者报》、《经济观察报》等新闻单位主办的“中国最佳投资银行十年英雄谱”评比中荣膺“中国最佳新锐投行”称号，被中国证券业协会评为“最佳基金代销券商”，公司自主研发并具有知识产权的“经纪业务综合管理平台”获中国证监会、中国证券业协会、中国期货业协会联合颁发的“

xx年证券期货业科学技术奖”。

近年来，公司研究实习报告实习报告格式实习报告注意事...土木工程实习报...会计实习报告计算机it实习报...1所曾荣获百度财经“亿万网民心目中的中国最佳证券研究机构”称号，期货公司荣获重庆市政府颁发的“金融贡献奖”。公司连续4年获得“中国外汇交易中心暨全国银行间同业拆借中心优秀交易商”称号。

[实习内容和过程]

我进中投首先到的是\"客户服务部\"，负责管理我的是一位三十几岁的女经理，她觉得是可以的，但是现在我进的是证券公司，我对证券知识一点都不懂，自己感觉特别困难。从一开始，我是带着学习的态度，和有点不能胜任的忧郁走进这份工作。到为期一个月的实习结束了，我感到在这一个月的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,受益匪浅。在工作的过程中，我渐渐明白，其实证券公司的客户经理在对老客户时,没有什么特别需要注意的,就是在需要通知一些情况时要急时通知他们。当客户出现问题需要帮助解决时做到耐心,如果解决不了时,先安抚一下,然后协助客户找相关部门的人员解决就可以,一般这样句没有什么大的问题。经过这段时间的实习,我终于明白证券公司的客户经理的工作重点却是发展新客户,这样就要求你必须掌握基本的股票知识,待人接物的技巧和一些自我推销的知识等人际交往能力。还有的是在实习的时间里，我像一个真正的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个学生了，每天7点半起床，然后像个真正的上班族一样上班。实习过程中遵守该公司的各项制度，虚心向有经验的同事学习，一个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西。我认为实习最重要的作用就是让你认识自己，为下一步的决策做一个依据，一个自己即将走向社会岗位的定位。实习生活总的来说就是我急速学习的生活，做到了社会知识与课本理论结合，我每一天都在对一个自己原本不熟悉的行业的学习，渐渐从不知到了解;随后使我对证券行业有了更深的了解，通过了解也发现了证券行业存在一些问题： (1)、证券公司现有经营模式过于单一，服务缺乏区域性，对客户和产品服务缺乏分层(2)、有的上市公司披露信息不实和少数上市公司受大股东控制，严重损害其他投资者利益(3)、有的证券监管力度不够，要进一步加强证券法的宣传教育，提高各类主体对证券法的认识;严格股票发行和上市制度，努力提高上市公司质量。实习使我深深明白到掌握营销知识的重要性，和客户打交道是一件很辛苦的事，根本不是读书时想象的那样简单。同样也使我深刻体会到，在学校学好专业知识固然很重要，但更重要的是把学到的知识灵活运用到实践中去。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

3

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同时这短短经历就仿佛一片美丽风景的缩影，精练，简洁，却也耐人回味。在此，再次对实习单位所有共事过的同龄人，以及悉心指导我们的长辈们表示感谢，从你们身上所窥见的敬业爱岗，认真工作勤奋钻研的精神是我得到的最大收获。

**关于实习报告的认识与收获三**

实习目的：以北京经济建设发展中的各个类型企业会计核算及财务管理的相关内容作为对象，进行实地学习与实践。运用所学习的专业知识来了解会计的工作流程和工作内容，加深对会计工作的认识，将理论联系于实践，培养实际工作能力和分析解决问题的能力，达到学以致用的目的，为成功走向社会做准备。

实习内容：初步接触会计工作和工商注册工作。熟悉会计工作作流程。学习报税，缴税，银行外汇开户，外汇许可证申请，代的开增值税发票，申购发票及税控机，原始凭证分类及简单凭证的填制等内容。简单了解会计电算化。

xx年3月3日，我正式以一个新人的面孔朝气蓬勃的站在安达文财务管理咨询有限公司总经理的面前，开始了我为期一个月的实习。在前一天的电话面试中我表现得很好，表达流利自如，一一陈述了我的学校，班机，专业名称，实习目的以及在校期间取得过的一些成绩，所以当我与总经理面对面进行二次面试时，我一点也没有紧张，相反，我相信我的谦虚与诚恳的态度一定能给总经理留下不错的印象。果然总经理顺利的同意了我的实习要求，并对我说：\"在我们公司，你一定能够学到不少东西，好好干！\"简短的一句话，给了原本对实际的工作还有些茫然的我很大鼓励。

第一天的实习，我有些拘谨。毕竟第一次坐在开着冷气的办公室里，看到别人进进出出很忙碌的样子，我只能待在一边，一点也插不上手，心想我什么时候才能够融入进去呢。虽然知道实习生应该主动找工作干，要眼力有活，可是大家似乎并没有把我当作一个迫切需要学习的实习生看待，每个人都在忙着自己的工作。这样的处境让我有些尴尬，当即有些气馁的认为，难道我就这样呆坐到实习结束难道大家都信奉那句教会小的饿死老的那句话可是一想到目前大学生的实习情况似乎都是这样时，我马上开始平静自己的心情，告诉自己，不要急慢慢来。之前在家我在网上曾查了一些资料，我想应该会对我实习有帮助。

过一会总经理拿来两本有关公司注册的书让我学习一下，并对我说公司出于经济原因，一大部分收入来源于工商注册，所以每个员工除了会计工作外还要会公司注册。现在是月初，而会计工作大部分集中于月底，所以我现在的任务是先了解注册工作，11个步骤，全部记熟练。接下来的几天我一直在努力去学习工商注册的知识，一有空就整理那厚厚的两本书，回家还查阅以前学过的经济法，上下班的车上也不停的背。其余的时间便是帮同事复印，收传真，跑银行缴税，交费。这些工作听起来简单，可对我来说都是新鲜的，把每一次工作都当成是锻炼我的机会，认真地去完成每件事。每天很早到单位，沏茶倒水，拖地，擦桌子，我都做得井井有条，因为我想得到大家的认可。

注册的工作其实不难，只是较繁琐较细。没过几天我已经能够流利的回答令总经理在午休间歇对我的快速问答。当然也有回答得模棱两可地方。总经理对我说工作中的问题一定不能马虎大意，绝对不能讲\"应该\"\"可能\"，而是知道就是知道，不知道就是不知道，否则模棱两可的答案可能给客户带来巨大的损失。听了这番话，我很惭愧，想起平时自己在学习时的态度总是马马虎虎，对什么都一知半解，以为只要考试过了85分就对这门科目基本掌握了，其实差得太多了。我学的知识在工作中只能打60分而已。

几天下来，我对公司的各方面业务渐渐熟悉了，和同事间也有了了解和沟通。我的认真和好学终于得到了大家的认可。总经理开始交给我新的工作，去外勤作报税申请等。虽然每天在路上的时间比在室内的时间长了很多，每天顶着烈日和桑那天穿梭于各各国地税所，可是我依然工作得很开心，毕竟我得到了么多经验：出现问题时如何与税务局的工作人员沟通，如何独立完成第一次接触的工作。当然了，这些经验除了我自己亲身经历的外，更多的是公司了前

辈给予我的指导，有了他们的帮助我才能更顺利更有信心的完成各种工作。

其中给我印象最深的那次是我在代的开增值税发票时，为了7分钱，一上午跑了三趟海淀区国税所。那一次是为一个小规模增值税纳税人代的开增值税专用发票。尽管以前在税法课上详细的学过增值税，也知道17%和4%，6%的税率差别，可是当我到了国税所领到申请表时，依然晕了。拿着表，看着发票，我一下子连购货方与销售方都分不出来了，销售单位应填写不含税单价也忘了，甚至是税率也搞不清了。当时心里急得要命，心想，填不出来就这样回去问他们的话也太丢脸了。

我拿着文件袋一个人在大厅里问来问去，税务局的工作人员态度很差把我推来推去的，最后也没问出答案。也许我的问题提得太小儿科了。没办法，我找了一个角落坐下来，拿着一堆表心平气和起来，反复仔细地看了看这些表，回忆了一下脑海里星星点点的知识点，再与这些表格上要填写的内容联系立起来，终于，又算又写又改把它们填好了。把填好的表格交上去，当看到工作人员阴转晴的表情和盖在上面的红章时，我的一颗心落地了。

真正的麻烦出现在第二天，我去税务所取开好的增值税发票，交了手续费，领导发票看也没看得放进袋子就回去了。到公司把发票交给主管，主管接过发票当即说，不对，数打错了。我一听就傻了，主管怎么一下就能看出数不对呢，我却一点也没注意到，这个数还是我算出来我填的呢。主管说，原来销售的金额是xx年的会计专业学习，我即将学完会计专业的全部课程，掌握了会计基本知识。按照学校和课程的安排，本着理论联系实际的指导思想，本人于xx年x月，在\*\*建筑安装工程有限公司财务部，进行了为期两个月的专业实习。在这两个月的实习中，我学到了很多在课堂上学不到的知识，受益匪浅，体会颇深。以下是我的毕业实习报告。

一、实习单位简介

会计实习是我从大学校园踏入社会的第一个舞台。为了将有关会计的专业知识、基本理论、基本方法及结构体系变为自身的职业素质，避免纸上谈兵。因此，我根据所学专业和职业爱好，选择了在阳光建筑安装工程有限公司实习。阳光建筑安装工程有限公司始建于xx年，是一个注册资金150万，包括建筑安装、水泥构件制造、装饰装修国家建筑三级资质小型企业。公司多年来以深化改革，开拓发展为指导，以加强内部管理，提高经济效益为目的实体公司。根据实际发生以及相应回款进行收款或转账凭证的编制并审核记账等。在采购与销售方面的实习工作当中，我按照老师的要求和指点，在制单处理方面特别细心，注意核对供应商以及客户往来，以免在进行项目核算时发生串户。除了采购和销售业务，日常经济业务还包括通过单位网上银行进行付款业务，并在受到银行回单后，利用用友财务软件进行应付账款核算。

3、实习的重点任务

在实习的过程中，重点任务有三项：

第一，成本及费用的核算。

建筑企业产品生产成本的构成，主要包括建筑(生产)过程中实际消耗的直接材料、直接工资、其他直接支出(如运输、机械等)和建设(生产)费用。成本核算主要包括建设(生产)费用核算和建设(生产)成本核算，建设(生产)费用核算，是根据经过审核的各项原始凭证汇集建设(生产)费用，进行建设(生产)费用的总分类核算和明细分类核算。然后，将汇集在有关费用账户中的费用再进行分配，分别分配给各成本核算对象。建设(生产)成本的计算，是将通过建设(生产)费用核算分配到各成本计算对象上的费用进行整理，按成本项目归集并在此基础上进行产品成本计算。如本期开工的项目本期全部完工，则所归集的费用总数即为完工项目成本。如果期末有尚未完工的在项目工程，则需采用适当方法将按成本项目归集起来的各项费用在完工项目工程和在项目工程间进行分配，计算出完工项目工程的成本。在实习过程中，对于进行成本核算的原始凭证主要是收料单、领料单、产成品交库单，月末盘点表等。同时，在进行费用归集的时候，对相应的发票进行了计入费用。

第二，财务报表的编制。

根据公司的规定，每个月的月底3天和次月月初2天是公司出具财务报表的时间。总账会计即主管会计，主要负责公司主要财务报表的出具。在实习期间，我主要学习了资产负债表、现金流量表、损益表、利润表、所有者权益变动表以及各种附表，并对财务报表进行分析，计算出本期应纳税所得额并进行纳税申报。通过编制财务报表还能对公司的资产负债率以及销售利率等财务指标进行分析。财务报表一式十份，固定的是三份，上交给国税及地税各一份，本公司自己留底一份，其余呈交公司正副经理和有关项目部。

第三，发票和支票的开具。

公司财务部还设有出纳及增值税(水泥构件用增值税发票，项目工程用建筑发票)发票开具处，出纳主要管理日常现金收付业务，编制现金及银行存款日记账等，开具收款收据以及票据的办理，专用收款收据需到税务局领购，且每次只能购买一本。通过出纳岗位的实习，我还了解到真实的现金支票、转账支票的开具以及银行承兑汇票的办理。在增值税专用发票的开具中，必须核对单位的每一项税务信息，包括税号、名称、电话、地址等，在开具过程中，必须真实准确，如发生错误的增值税发票，需向税务局提出申请，开具红字发票等。

4、实习的特殊内容

在实习的过程中，我接触了一项较为特殊的内容，就是税务。税务处理是公司财务处理的重要部分，主要是公司税务的申报(包括增值税、所得税、房产税、车船使用税、印花税等)以及办理公司税务的缴纳、查对、复核，办理税务登记及变更事项，编制相关税务报表以及相关分析报告，申请开具红字发票，办理相关免税业务等。在实习过程中，我们主要利用网上办税大厅进行申报以及增值税认证抵扣，利用abc3000进行税务报表的填制，并对于本期应交及未交税金进行查对和复核。

三、实习的心得与体会

通过本次实习，使我学到了在书本上学不到的财务知识，基本掌握和接触了各类财务报表、凭证和账册。学到了在学校学不到的技能，收获颇丰。

**关于实习报告的认识与收获四**

通过此次实习让我提前体验步入社会后的生活，学习保险行业的基本知识和企业理念，提升自己的实际工作能力和专业技能。进一步接触社会、了解社会。逐步增强自己的事业心、责任感，提高自己的人际交往能力。为将来就业积累一些宝贵的实践经验。

（一）实习单位的基本情况

中国太平洋保险集团股份有限公司成立于xx年5月13日，总部位于上海，20xx年12月25日在上海证交所a股上市（601601），20xx年12月23日在香港联交所上市（021601）。中国太平洋旗下拥有寿险、财险、资产管理、养老保险等专业子公司。建立了覆盖全国的营销网络和多元化服务平台，拥有5700多个分支机构，7。4万余名员工和30多万产寿险营销员，为全国5600万个人客户和330万机构客户提供全方位风险保障解决方案、投资理财和资产管理服务。公司总部大楼位于上海浦东新区陆家嘴金融中心。股东包括：宝钢集团、申能（集团）有限公司、美国凯雷集团、保德信金融集团、上海国有资产经营有限公司、上海烟草（集团）公司、上海久事公司、云南红塔集团有限公司、大连实德集团等。

（二）实习岗位基本情况

在三个月的实习中，公司安排我从事寿险业务工作。

寿险业务岗位的职责：

1。对各个保险险种有了熟悉的了解;

2。对客户的资产家庭状况做全面的了解并做好保密工作;

3。根据客户的需求为客户做全方位的寿险规划;

4。对客户的售后服务要做到全面细致;

5。将保险责任与免赔条款向客户解释清楚。

此次实习过程总体可分为三部分，即岗前培训、衔接训练、正式岗位实习。

（一）对保险的认识

保险可分为社会保险和商业保险，社会保险是在既定国家政策的引导下，由国家通过立法对公民强制征收保险费，形成保险基金。用以对其中因年老、疾病、生育、伤残、死亡和失业而导致丧失劳动能力或失去工作机会的成员提供基本生活保障的一种社会保障制度。社会保险不以盈利为目的。而商业保险是一种以营利为目的的保险形式，它专门的保险企业经营。保险公司的经济补偿以投保人交付保险费为前提，具有有偿性、公开性和自愿性，并力图在损失补偿后有一定的盈余。在保期间，保险人和被保险人都以保险合同来约定彼此的权利和义务。

在我看来，保险也是给自己和他人的一份爱，一份责任，一个承诺;保险不是必需品，但是必备品，人们总是在造成损失后才后悔没有投保，但此时后悔已无法挽回所造成损失。虽然保险不能预防和防止事故的发生，但是它能在事故发生后最大限度的弥补事故所造成的经济损失。使被保险人不至于因为经济的问题而走投无路。

（二）对太平洋人身保险业务的认识

1。人身保险范围

人身保险以人的寿命和身体为保险标的。当被保险人发生死亡、伤残、疾病、年老等事故或保险期满时给付保险金的一种险种。人身保险的投保人按照保单的约定，向保险人缴纳保险费，当被保险人在合同期限内发生死亡、伤残、疾病等保险事故或达到人身保险合同约定的年龄、期限时，保险人依照合同约定向被保险人或其受益人给付保险金。人身保险的具有保险事故发生通常具有必然性;人身保险事故的发生具有分散性;人身保险中死亡事故的发生概率随被被保险人年龄增长而增加，其具有相对稳定性。

2。人身保险的市场营销

人身保险的营销，就是在不断变化的人身保险市场环境中，旨在满足消费者各种人身保险需求、实现保险公司利润目标的商务活动过程。它包括人身保险产品的构思、开发、设计、费率厘定、分销、促销及售后服务等一系列与人身保险市场有益的计划与实施活动。我在太平洋保险公司主要从事间接营销渠道中的个人人身保险业务，主要作为营销员从事人身保险的销售，跟随老员工学习经验和人际关系的处理。做好对客户的服务工作，过程主要包括咨询、约访、面谈、缔约、收费等，如果保险标的的发生符合合约规定的保险事故，还要包括审核、理赔、契约变更、附加价值服务等过程，还有可能发生投保人和保险人之间的法律申述过程。

3。人身保险的核保与理赔

核保是保险人对申请保险保障的准被保险人的风险程度进行选折或评估，以决定是否承保和确定承保条件的过程。核保流程要经过四次风险选择，既业务员核保、体检医师核保、专业部门核保以及生存调查。主要通过对投保单、体检报告书、病历报告书和生存调查报告等资料来进行核保。进而将核保对象划分为标准体、次健体、拒保体和延期体。人身保险的理赔流程有受理登记，审核各项单证和证明材料，现场查勘，责任审核，理赔计算。

4。人身保险的给付

人身保险金的给付主要包括人寿保险金的给付，人身意外保险金和医疗费用保险金的给付。

（三）对企业管理的认识

对于员工而言：跟对一个领导就解决了路线问题。

为了使企业能够更好的发展，管理者首先要制定一个完备的企业发展战略模式，其次想办法提高工作效率、降低劳动成本以及节省企业不必要的开支。再者就是管理者必须优化资源配置，对企业资源进行资源整合。其中最主要的就是人力资源整合。人力资源是企业核心竞争力的关键，企业要提高盈利能力、市场形象、社会影响力必须先提升员工的技术水平和素质。对员工要定期组织开例会，及时交流工作经验、提出工作中存在的问题，以便解决，并附带企业工作技能培训，培训之后要进行考核，以检查培训效果。根据每个人的特点，安排适合他们的工作，并要让他们感受到一定的工作压力，在能够做好自己本职工作的同时，要能够胜任其他工作，实现工作角色的转换。为了降低企业风险，尽量不要让某一人负责企业某项工作的全部内容，这样一是增加了企业的风险性，二是不便于实现企业员工角色的转换。

企业在用人上要秉承公开、公正、公平的人才选拔制度，奖罚分明。建造一个和谐、温馨的工作环境。让员工对企业有一种归属感，这样他们才会认同企业文化、全心全意为企业发展出谋划策，克忠职守为企业服务。

（四）实习过程中其他能力的提升

1。通过此次实习让我了解了保险行业的一些基本知识，特别是人身保险。同时我还熟悉了人身保险的基本险种以及直赔中心理赔流程和给付流程。

2。在实习过程中我还学会了如何使用复印机、传真机、扫描仪、理赔系统的操作和查价以及一些客户服务方式等。

3。实习让我明白保险公司的业务结构主要有直销、营销和代理业务，保险公司必须对被保险人履行如实告知义务和理赔服务承诺。其理赔模式主要有自做和外包模式，也可以两种模式并举。保险实现网络营销是一种新兴的发展模式，因为这种营销模式更加方便、快捷，也更节省成本。

能够来到太平洋实习，感受太平洋的工作氛围，学习他们的工作技能，并且还为你安排一位实习老师，我觉得还是蛮幸运的。回顾此次实习，我感慨颇深，期间有辛苦、有疲惫、也有欢笑。虽然只有短短的三个月，但我却收获了很多。

从实习开始，我们的实习过程就已经被安排得有条不紊，先是巴立乐巴总对我们进行培训，了解保险行业，熟悉保险条款、理赔流程和企业文化。之后就随着我的老师进行现场实习接触各种各样的案件。看着他怎样对待客户的处理咨询、及理赔和对客户的整个展业过程。待熟悉之后就由我来操作，他则在一旁指导。慢慢地我就能够完成一些简单的客户服务。对直赔定损熟悉之后，我就开始跑外勤，去接触各种客户，接触各个类型的大案件。大案件在处理起来就比较费神，也比较辛苦。但我觉得更能够历练自己，让自己成长得更快。

面对一个这样复杂的交际圈，我接触了许多人，他们中有有素质的，也有蛮横不讲理的，他们利用公司一些制度的不健全以及现实社会的可操作性大来保全自身利益。因此公司难免会产生一些不必要的经济损失，但却无能为力。社会的色彩很浓也很杂。

能够拥有这样一次独一无二的实习机会我觉得是幸运的，因为我能够接触到形形色色的人，我可以从他们身上学习到许多优秀的品质，改正自身的一些不良行为，同时也通过接触不同的人，增强自己的人际交往能力和社会适应能力，让自己在以后的生活中更加自信，更加坚强。

今天，我的实习结束了。在这x个月中，我付出了辛劳，同时也收获了硕果。我要感谢我的母校xx学院，一直以来对我的培养，感谢xx专业全体老师传授给我专业知识。感谢当初录用我的集团xx，感谢xx所有给予我帮助的人。

**关于实习报告的认识与收获五**

实习报告：就是主要介绍公司成立的时间、企业的隶属关系、企业的人员状况、企业的性质、企业的经营范围、企业的机构设置等。

前言部分：主干是介绍实习者本人在什么时间对什么单位进行了认识实习，对企业的哪些情况进行了必要的了解，通过这次实习使自己在哪些方面得到了提高和锻炼，取得了哪些认识等等。

企业概况：介绍公司成立的时间、企业的隶属关系、企业的人员状况、企业的性质、企业的经营范围、企业的机构设置等情况。

实习内容：这个部分是实习报告的核心部分，学生可按照指导意见中“实习内容”的基本要求，有针对性地对实习单位进行考察，通过对记录资料的整理而撰写。

结论和建议：主要介绍通过实习，你得出了什么样的结论，也就是说要给你所实习的单位进行恰当地进行“定性”，即根据你的观察总结出被实习单位值得推广和应该改进的内容。最好能够提出自己的改进意见。

感受和体会：主要介绍通过这次认识实习你自己取得了什么样的收获，有什么最深刻的认识，对你今后的学习以及将来走向工作岗位会产生哪些影响等。

实习报告上一般就是这样的了。所以下面我们就来看一下认识实习报告的格式了。

(前言)用一段话概要介绍本人实习的时间、地点、单位及所做的工作。

一、实习单位概况

1.实习单位的地理位置、成立时间、规模、经营范围、在同行业中的地位等。

2.实习单位的企业文化、经营理念等。

3.实习单位的管理模式、组织机构、职能等。

二、实习内容

你被分在哪个部门实习?该部门的基本情况如何?你具体做了什麼工作?

三、实习心得与体会

你在实习中感受到了什麼?要分点讲。

用一段话概括地讲一下实习单位的优、缺点及拟改进的措施。

1.存在的问题(要根据自己所学的知识，分析你感觉到的你所在单位不尽人意的问题，具体讲出来)

2.几点建议(对策)(要联系所学知识具体讲出来)

这就是认识实习报告了，一般来说和一般的实习报告其实是差不多的，所以也没有什么很多应该注意的。

**关于实习报告的认识与收获六**

本次实习的目的在于通过理论与实际的结合、个人与社会的沟通，进一步培养自己的业务水平、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事的能力等，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便提高自己的实践能力和综合素质，希望能帮助自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己的工作中。

一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加工作实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。实际体会一般公司职员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。

实习在帮助应届毕业生从校园走向社会起到了非常重要的作用，因此要给予高度的重视。通过实习，让自己找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理适应期。

实习的内容主要是销售化妆品，学习公司的企业文化、销售技巧、团队协作精神、礼仪等各方面的知识。凭着对本公司产品的了解和与其它公司产品的对比，突出本公司产品的优点和公司的良好信誉，积极开拓客户源，向顾客推销产品，并尽量推销系列产品，完成公司分配的任务。

20xx年x月x日到x月x日，我在x化妆品店进行了为期两个星期的实习。这期间公司的同事给予了我热情的指导和帮助，而我也虚心向他们请教学习，把大学所学的知识加以运用，在理论运用于实践的同时，也在实践中更加深刻地理解了以前没有理解透彻的知识。经过这些天的实习，我对公司也有了更深刻的了解，也初步熟悉了销售员的实际操作步骤。更重要的是，这是我踏入社会的第一步，虽然只有两个星期的时间，但是也让我看到了自己的很多欠缺，让我深知出身社会，还需要很多学校里学不到的能力。

首先简单介绍一下我的实习单位：本公司位于x市x区，是一家以销售化装品为主的私营销售公司。虽然它的规模不大，只有10几个员工，只有两个营业点，但它却是顾客值得信赖的公司，一直以来在社会上都有很好的口碑。本公司本着始终贯彻执行“顾客的满意是我们永恒的追求”为质量方针。本公司现和多家生产型的厂家直接代理产品，并由专人对来料产品进行质量检验，如发现有产品不良现象可全数退还给厂家，公司一直坚持“以人为本”的企业经营原则：为科研开发，市场营销，经营管理等领域的高素质人才创造宽松的环境;注重基层员工业务素质的培训，以“加强责任管理，提高品牌意识”为宗旨对员工进行培训。

通过对员工的有效激励来充分发挥他们的主动性、积极性和创造性，以限度地挖掘员工的潜能，来更好的实现个人目标和企业目标的契合。公司主营产品或服务：保健品;化妆品;护肤品;洗发水;洗面奶等。这公司的经营理念是：质量和服务是经营的重中之重、把顾客放在第一位。由于有良好的质量加服务，本公司已建立了良好的业务关系。

虽然已经是大四毕业班的，但对于实际社会工作还是茫茫然的，毕竟书本上的只是一个概念，具体操作并没有教你。难得的实习机会，我想把它做好。在这段时间学会了一些比较琐碎的事情，但确实体会到了工作的辛酸，觉得自己在学校所学的专业知识严重不足，不能适应激烈的工作要求，像那些实际操作性极强的工作，我们这些刚出来没什么工作经验，而且本身就没好好学学校的专业课的人来说，根本无法和那些老手相竞争，有时候感觉确实无从下手。虽然说这只是个销售化妆品的公司，但在这实习期间，我从培训到商品的整理以及到产品的现场营销等，都全身心的投入到工作中去。

实习对我来说是个既熟悉又陌生的字眼，因为我十几年的学生生涯也经历过很多的实习，但这次却又是那么的与众不同。它将全面检验我各方面的能力：学习、生活、心理、身体、思想等等。就像是一块试金石，检验我能否将所学理论知识用到实践中去。关系到我将来能否顺利的立足于这个充满挑战的社会，也是我建立信心的关键所在，所以，我对它的投入也是的!紧张的两个星期的实习生活结束了，在这两个多月里我还是有不少的收获。实习结束后有必要好好总结一下。

以上是我的实习工作总结，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。我们的肩上开始扛着民事责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

**关于实习报告的认识与收获七**

xx年x月x日

二 实习公司

银峰铸造(芜湖)有限公司

三 实习公司基本情况简介

银峰铸造芜湖有限公司是西班牙银峰集团(infun group)在华独资公司。银峰铸造(芜湖)有限公司，该公司在20xx年正式开工投产，是银峰集团在华独资企业。公司位于安徽新芜经济开发区，占地150000平方米，项目总投资1亿美元，总生产能力超过9万吨/年。在生产装备和工艺技术水平上，已引进目前世界上最新、最先进的自动化铸造生产线和工艺检测技术，实现高效、节能、节材、环保的“绿色铸造”之路。主要产品是汽车零部件，重量在1-100千克之间。有灰铁、球墨铸铁、特殊铸造(硅墨铸铁、蠕墨铸铁、耐蚀高镍铸铁等)和其他材料的零件，总生产能力超过30万吨/年。

四 实习内容

(1)入厂前安全教育 首先，参观前领导都给我们开了一个会议，主要是一些安全教育和公司的当前情况。 如走安全通道;不随便动开关;注意警示标志及来回车辆，例如经常在车间里行驶的叉车; 按照老师讲的路线和区域行走、注意判断周围环境变化，互相提示。以及场内员工的安全生产及操作规范。

(2)入厂参观

在领导的带领下我们首先参观造型线，造型机是用于制造砂型的铸造设备。它的主要功能是：填砂，将松散的型砂填入砂箱中;紧实型砂，通过震实、压实、震压、射压等不同方法使砂箱中松散的型砂紧实，使砂型在搬运和浇注等过程中具有必要的强度;起模，利用不同机构将模样从紧实后的砂型中取出。公司的造型机是德国西门子的一个全自动机器，自动化程度非常高，生产过程中的故障全部在电脑显示屏上显示，造型线总共又2245个探测器，每当出现故障时，故障原因都会在电脑频幕上显示。造型线上有一个试砂实验室，负责测试型砂的强度 透气性 流动性 湿度 硬度 韧性 耐火性 等物理参数，公司规定一个小时取样六次，每小时做六次实验，每一次都要记录下来，因为型砂的物理参数直接影响铸造的质量，比如湿度太低型砂容易从砂型中拖落，影响铸件质量。

然后领导带我们参观了浇注过程，生产中，浇注时应遵循高温出炉，低温浇注的原则。因为提高金属液的出炉温度有利于夹杂物的彻底熔化、熔渣上浮，便于清渣和除气，减少铸件的夹渣和气孔缺陷;采用较低的浇注温度，则有利于降低金属液中的气体溶解度、液态收缩量和高温金属液对型腔表面的烘烤，避免产生气孔、粘砂和缩孔等缺陷。因此，在保证充满铸型型腔的前提下，尽量采用较低的浇注温度首先，参观了浇铸如何炼铁水，先在浇煲中最底下加入稀土镁硅铁合金和孕育剂，接着加入碎铁块，当电炉中的铁水达到规定温度时，倒入浇煲中，同时在浇煲中伴随着反应的发生，当浇煲倒满之后，在浇煲最上面加入除渣剂，把表面的渣滓弄出来，然后倒出一小勺铁水检测，待检测通过时，开始浇铸。

然后开始浇注，注意观察，防止跑火，当浇煲中的铁水快倒完时，浇注一个试块，做成试棒，做拉伸试验。在浇注的同时还给我们讲解了如何放置型芯，通过现场的指导，使我们对铸造有了深入的了解。浇注过后，领导带我们参观了后道处理，包括了切边，打磨，质检。产品质检，首先领导讲解一下质检的几大要求，一是外观尺寸检验通过尺寸线检验;二是材质检验，通过金相实验和光谱分析;根据物质的光谱来鉴别物质及确定它的化学组成和相对含量的方法叫光谱分析，通过光谱分析可以测试材料的成分比例三是铸件内部检验，通过初检和终检来完成。还可以通过化学成分检验成分缺陷，超声波检验内部缺陷。

超声波探伤是应用超声能透入金属资料的深处，并由一截面进入另一截面时，在界面边缘发作反射的特点来反省零件缺陷的一种办法，当超声波束自零件外表由探头通至金属内部，碰到缺陷与零件底面时就辨别发作反射波来，在荧光屏上构成脉冲波形，依据这些脉冲波形来判别缺陷地位和巨细。通过超声波探伤我们可以探测出铸件内部的缺陷，而且是内部看不到的缺陷，这在实际中是非常重要的，因为一个微小缺陷可以导致零件失效。领导带领我们到现场一一讲解。

三 实习体会

虽然这次实习时期不长，但是通过这次实习，我从中学到了很多课本没有的东西，在就业心态上我也有很大改变，以前我总想找一份适合自己爱好，专业对口的工作，可现在我知道找工作很难，要专业对口更难，很多东西我们初到社会才接触。所以我现在不能再像以前那样等待更好机会的到来，要建立起先就业再择业的就业观。应尽快丢掉对学校的依赖心理，学会在社会上独立，敢于参加与社会竞争，敢于承受社会压力，使自己能够在社会上快速成长。再就是时常要保持一颗学习、思考的心。作为一位大学生，最重要的就是自己学习和思考的能力。在企业这样一个新环境中，由我们很多值得学习、值得思考的地方，这就需要自己保持一颗学习、思考的心。

首先在技术方面，要刻苦的补充自己的不足，认真地对待工作，时时刻刻的思考和学习。同时，在企业的环境中，更要注重学习企业先进的管理和人文文化，以丰富自己的社会知识和管理文化知识。这样，可以为自己日后的职业生涯打下良好的基础。 我知道工作是一项热情的事业，并且要持之以恒的品质精神和吃苦耐劳的品质。我觉得重要的是在这段实习期间里，我第一次真正的融入了社会，在实践中了解社会掌握了一些与 人交往的技能，并且在次期间，我注意观察了前辈是怎样与上级交往，怎样处理之间的关系。

利用这次难得的机会，也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。 任何理论和知识只有与实习相结合，才能发挥出作用。而作为思想可塑性大的我们，不能单纯地依靠书本，还必须到实践中检验、锻炼、创新;去培养科学的精神，良好的品德，高尚的情操，文明的行为，健康的心理和解决问题的能力。

此时，我还在回忆这次令人难忘的机加实习，它不仅让我们了解到了实际生产中的各种技能，还让我们明白了一个深刻的道理：纸上得来终觉浅，绝知此事要恭行。

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！