# 推荐大学生工厂生产实习报告范文(九篇)

来源：网络 作者：春暖花香 更新时间：2025-05-01

*推荐大学生工厂生产实习报告范文一专业:法律学号:20xx042148实习地点:演金县人民法院实习时间:20xx年8月1日~ 20xx年8月20日在此，我要感谢演金县人民法院的全体工作人员和我的导师，他们为我的实习提供了帮助和指导，感谢你们为...*

**推荐大学生工厂生产实习报告范文一**

专业:法律

学号:20xx042148

实习地点:演金县人民法院

实习时间:20xx年8月1日~ 20xx年8月20日

在此，我要感谢演金县人民法院的全体工作人员和我的导师，他们为我的实习提供了帮助和指导，感谢你们为我的实习付出的努力。

虽然名义上我实习了近一个月，但真正的实习除了假期和周末，只有半个月。但是就是这短短的半个月，让我受益匪浅。我很幸运能来你们法院实习。每天要处理的事情很多，这里的工作人员是我的一个学姐，她给了我很多知识，也给了我更多的学习机会。让我从课本走向现实，从抽象的理论走向具体的实践，认真了解案件公诉的程序和注意事项，掌握一些法律法规的适用和适应范围。让我获得专业领域的实际工作经验，巩固和考验我两年多本科学习的知识水平。

十五天的实习匆匆过去，现在还是有一种意犹未尽的感觉。论文总会觉得肤浅，从来不知道这件事去实践。在短暂的实习中，我发现我在校园里学到的知识是如此肤浅和匮乏，只停留在表面，而没有深入其中。我觉得考高分的时候我对法律的了解很多，但是一旦接触到实际情况，我发现我对法律的了解真的太少了，需要加倍努力。看课本背法律真的不可取，因为法律是一门实践性很强的学科，不需要整天埋头读书就能成为一个强势的法律人。对于具体案件的处理，不能拘泥于法律法规，理论联系实际才是正确的方法。

实习期间主要工作是帮忙整理档案，打印当事人的陈述，或者帮忙盖章材料。在整理档案的时候，我感受到了真实的案例，体会到了办案人员的询问程序和技巧。口供一定要当事人问几次，尤其是犯罪嫌疑人。要知道一个档案需要包含很多内容，不仅是当事人的陈述，还有一些法律专业的文件，比如逮捕通知书、逮捕决定等。当我拿着它们去跺脚时，我感到一种神圣感，手里有一个沉重的重量。

实习期间，我们去法院旁听了两个案件，一个是合同诈骗罪，另一个是抢劫罪和故意伤害罪。通过听，我对法院审理案件的程序有了更深入的了解。以前我听的都是民事案件，这次听的是检察院公诉的案件。见证了公诉人如何在法庭上提起公诉，讯问犯罪嫌疑人时有多认真，了解步骤，知道公诉人的职能和职责。这两次试镜让我更加意识到法律的正义和威严。

实习对我们来说是难得的机会，所以我从一开始就珍惜每一天。实习开始的时候，那里的工作人员告诉我们要遵守纪律，保守秘密，维护法律的威严。带着一种敬佩的心情，利用这个难得的机会，努力工作，严格要求自己。遇到一个不了解的地方，我谦逊的请学姐学习法律法规知识。在业余时间，我仔细阅读了中国检察院的报纸，了解了各地的情况。以前觉得法律从业者会很认真，不苟言笑。但是实习发现他们很善良，经常跟我们讲笑话开玩笑。他们没有盛气凌人的态度，非常平易近人。我们都亲切地称兄妹。

千里之行，始于足下。这次短暂而充实的实习，是我人生中重要的经历，也是未来重要的一步。这段实践中所学到的知识和经验，大部分来自于工作人员虚心的教导，这是我一生中宝贵的财富。通过实习，我明白了自己对法律应该采取什么态度，以后应该怎么学法律，良好的人际关系有多重要。

生产实习是教学与生产实践相结合的重要实践教学环节。在生产实践过程中，学校还旨在培养学生观察和解决问题以及从生产实践中学习的能力和方法。培养我们的团结协作精神，牢固树立我们的群体意识，即个人智慧只有融入集体才能发挥最大作用。

通过这次生产实践，我学到了电气设备操作的技术管理知识，电气设备的制造工艺知识，以及在学校学不到的实用知识。在向工人学习的过程中，我们养成了艰苦朴素的优良作风。在生产实践中，我意识到严格纪律、统一组织协调是现代大生产的需要，也是我们当代大学生的需要，从而进一步提高了我们的组织观念。

我们了解了工厂供配电系统，特别是工厂变电站的组成和运行过程，为住宅电网的设计和建筑供配电系统的课程设计奠定了基础。通过参观四川第一化工集团自动化系统，开阔了视野和知识面，为学习专业课程积累了必要的感性认识，为我们未来的质变打下了坚实的基础。

通过生产实践，对巩固和深化我们的理论知识，培养我们的独立工作能力，强化我们的劳动观点，起到了重要的作用。

乔乔水电站位于云南省大理白族自治州云龙县大梨树西侧。主要是为了发电。它是澜沧江中下游“两库八级”梯级开发最上游的电站，也是云南省“云送电”、“西电东送”战略的骨干工程之一。电站正常蓄水高程1307米，坝址面积97100平方公里，总装机容量90万千瓦，年均发电量40.41亿千瓦小时。枢纽建筑物主要由拦河坝、电站进水口、地下厂房系统、泄洪表孔、冲砂和泄洪底孔等组成。拦河坝为碾压混凝土重力坝，坝顶高程1310米，最高坝高105米，坝顶长356米。

乔乔水电站大坝于20xx年8月开工，20xx年11月22日截流成功。20xx年5月10日基坑开挖达到设计标高1205米，同年5月22日首仓混凝土开仓浇筑。20xx年7月18日，整个大坝混凝土浇筑线封顶，实际施工进度提前完成中标合同要求的工期，实现了安全、质量、进度的全面收获。工程业主在闸门下放当天致信四水局，对16个月内完成100米高大坝全线封顶，45天内完成3个表孔弧形门安装，按期实现闸门蓄水的成果予以高度赞扬。

乔乔水电站是澜沧江下游第一个梯级水电站，中游最后一个梯级是苗伟水电站，下游是已投产的小湾水电站。

乔乔水电站装机容量90万千瓦，安装4台单容量22.5万千瓦的立轴混流式水轮发电机组。水库正常水位1307米，库容3.16亿立方米，调整库容4900万立方米。电站总投资约89亿元。投产后可保证15.13万千瓦的发电量，年发电量40.41亿千瓦时，为“云送电广东”增加了一个稳定的供电点。

电站大坝为碾压混凝土重力坝，长356米，最高坝高105米。中国第四和第十四水电局负责项目建设。中国水电工程咨询集团西北水电勘测设计院负责设计，主机设备由东芝水电设备(杭州)有限公司制造..

x x x x电厂位于x x x x x县，是集发电、防洪、航运于一体的超大型水电站。电站于1985年3月正式启动，第一台机组于1992年9月投入运行，最后一台机组于1995年6月投入运行。电站总装机容量1210mw，正常蓄水位223m，对应蓄水位26.12×108m3，独立运行死水位204m，调节蓄水位15.72×108m3，为不完全年调节水库。电站最大水头68.5m，最小水头37m，，运行保证出力242mw，年设计发电量56.6，该电站枢纽布置为混凝土重力坝，坝后厂房在右岸。电站坝高11xxxx，坝长52xxxx。主要建筑物由拦河坝、发电厂房、开关站和通航建筑物组成。

乔乔水电站位于云南省大理白族自治州云龙县大梨树西侧。主要是为了发电。它是澜沧江中下游“两库八平”梯级开发中最上游的电站，也是云南省“云送电”、“西电东送”战略的骨干工程之一。电站正常蓄水高程1307米，坝址面积97100平方公里，总装机容量90万千瓦，年均发电量40.41亿千瓦小时。枢纽建筑物主要由拦河坝、电站进水口、地下厂房系统、泄洪表孔、冲砂和泄洪底孔等组成。拦河坝为碾压混凝土重力坝，坝顶高程1310米，最高坝高105米，坝顶长356米。

盛夏，广州烈日炎炎。7月，我们终于来到广州港。我们对一切都很好奇，不仅在校园里放弃，还向往第一份工作。到现在我都练了快三个月了才知道，印象挺深刻的。

刚到南沙一期的时候，我给我们新员工培训了两天。老师们耐心的介绍了南沙一期的概况和集装箱码头的生产流程，重点讲述了一期运营过程中的安全问题——这一点我在后续的轮岗实践中体会更深。每个部门都有严格的安全要求，上岗前都会进行严格的安全培训。在实际操作中，师傅最强调的是安全问题。

然后按照一期人力资源部的安排，来到大门口。大门口的工作相对简单易行:主要负责进出院子的拖车的单证查验和计费。来到大门口，组长先给我讲了一些大门口的安全注意事项，然后给了我一本安全手册，让我做了半天的安全学习。而且还考了。通过这次安全学习，我了解到在大门口要特别注意避让车辆。实习期间学习了gate在整个一期运营过程中的作用，学习了gate业务的一些基本做法。在闸机业务中，单箱号尤为重要，包括拖车箱号与系统箱号、设备交接单箱号的符合性，以及提单号的符合性；另外，重箱进闸时还有封条号的录入，不同箱公司的封条号有不同的特点；此外，众所周知，不同的门通道处理不同的服务，不能混淆。在大门口上班最重要的是要小心，尤其是车多的时候，容易产生操作惯性，上夜班的时候也不容易精神集中。我实习的时候，有同事因为夜班分心，把箱子放错了，被主管严厉批评。

我的第二个也是目前的职位是仓库管理。相对来说，仓库管理要难一点，因为不仅需要三班倒，还需要频繁的野外作业。刚到仓库的时候，也要先进行安全培训。仓库比大门危险，自然安全教育更严格。安全教育结束后，安排了一个组长，组长还指定了一个师傅带我。很快，我跟着师傅到了现场工作。

在仓库管理领域工作，安全是最深的感受。我们一般都是接触开箱入库的业务，操作时一般有一两台叉车，一台七吨叉，一台二十五吨叉；同时还有很多线圈，其中一个大概五六吨。所以野外作业很危险。作为仓库管理员，我们必须站在第一个作业现场。除了检查操作，我们还需要检查现场其他人员的安全措施。比如冰淇淋筒必须放在作业现场旁边，以提醒其他设备和人员；必须敦促工人、司机、理货和内阁检查员戴安全帽和穿反光服装；同时，检查现场人员的行为。如果拖车需要移动，支架上不能有人站立。操作25吨叉时，必须有指挥手指挥。卷钢必须安全堆放。另外，有时候我们会一起努力。比如有一次晚上，我们在工作的时候，遇到附近一个箱子里挂着一个前挂，前挂和25吨的叉子同时工作。整个场景充满了机器轰鸣声，我们不得不呆在工地上。整个过程比平时危险得多。当然，有些小插曲在作业过程中是无法避免的:作业过程中，周围25吨重的叉子突然发出一声巨响，让当时的我们大吃一惊。后来检查，发现两个轮胎爆胎了。虽然没有卷钢掉下来那么严重，但是一个轮胎值一万多，所以爆了两万多。这次事故让我很震惊:操作一定要按规定进行，否则会给公司造成很大损失。

总的来说实习受益匪浅，然后会去中控和规划，相信一定会让我收获更多。

**推荐大学生工厂生产实习报告范文二**

公司各单位、各部门：

为了营造大学生快速成长的良好氛围，进一步推进人才培养工作，按照集团公司安排，各单位对两年来在“导师带徒”活动中师徒能够互敬互助，共同创造突出工作业绩的好师徒，以及爱岗敬业、积极进取，能将所学知识运用到实际工作中，并取得显著成绩的优秀大学生进行了推荐。集团公司根据被推荐人员的思想表现、工作业绩、综合考评等情况，进行了认真评审，决定对牛书理、李负强等十一对“好师徒”，马一等三十名优秀大学生进行表彰。(名单附后)

希望受表彰的“好师徒”和优秀大学生珍惜荣誉，再接再厉，在今后的工作中取得更加优异的成绩。希望大家以“好师徒”、优秀大学生为榜样，忠诚企业、爱岗敬业、勤奋钻研、勇担重担，为十九冶集团又好又快发展做出更大的贡献。

“好师徒”(11对)

牛书理 李负强 赵家润 周 斌 刘桂琼 尹 攀 刘安贵 李富才 徐 剑 庞 杰 曾祥勇 饶秀娟 赵红权 刘 涛 陆迁富 程度群 胡远东 孙 文 蒲昌云 宋 杨 耿丽莉 钟 燕

优秀大学生(30名)

马 一 吕文波 宋红燕 章明全 付川江 林健萍 李 龙 廖 敏 何 健 邓建华 刘东梅 杨 頔 高波伟 冯志春 赵蓓蓓 曹华侨 殷 勇 金 晶 杨国军 邓胜朋 阮 涛 左理想 徐 林 邓集仁 谢安华 邓 芸 张 萌 丁 笛 罗志贵 杨 媛

年七月十二日

**推荐大学生工厂生产实习报告范文三**

姓 名：

专 业：英语教育 性 别： 女

学 历：专科生毕业 生 源 地： 江苏徐州

毕业学校：徐州工程学院 毕业时间：20xx年7月

主修外语： 英语 外语级别： 四级

应聘职位

英文教师

参与社会活动及获奖情况

10-02年获二等奖学金

10年10月普通话水平测试为二级甲

11-12年获校英语演讲比赛三等奖

12年4月获系英语演讲比赛二等奖

工作能力及其他专长

1、具有较强的听、说、读、写英语能力。

2、熟悉使用office、windou等办公室电脑操作。

3、沟通、协调、组织、策划能力强。

4、精通劳工管理体系的建立、维护和客户稽核的技巧。

5、掌握esh、劳工的法规要求和客户标准。

自我评价

本人能积极学习，乐观向上，勤奋耐劳。“学高为师，身正为范”，我深知作为一名教师要具有高度的责任心。五年的大学深造使我树立了正确的人生观，价值观，形成了热情，上进，不屈不挠的性格和诚实，守信，有责任心，有爱心的人生信条，扎实的人生信条，扎实的基础知识给我的“轻叩柴扉”留下了一个自信而又响亮的声音。

**推荐大学生工厂生产实习报告范文四**

今年暑假我在一个亲戚那里帮她卖衣服，算起来我该叫他表姐什么的，但因已出五服，也不少很亲，不过暑假在家里闲着也是闲着，于是就去她那里卖衣服，顺便长长见识，多接触一下社会也是好的。在那里我共工作了又一个半月，期间由当初的什么都不懂到现在的卖衣服能手，的确花了我不少时间和精力。

刚开始，我总是不敢开口，要么是声音很小，还怎么向顾客推荐好看的衣服并让他们买呢？甚至我连自己都说服不了，更别提顾客了。后来经过老板的调教再加上我的认真学习，也开始慢慢的上道了。通过这次经历，我也总结出了一些经验和教训，在这里写下来和大家一起分享一下。

首先是服务态度。在今天，很多人都知道服务态度越来越重要，现在的市场不是以前了，以前是需求大，现在是商品多，现在可以这么说谁的服务态度好，就买谁的商品了。所以说一个好的商家服务态度必须要好。 说一个故事：以前我在一家手机城卖手机，来了一个顾客。我微笑对顾客说：您好，有什么可以帮到你？就这样我们就开始我们的生意，他说他儿子考上了大学了，想买一台手机给儿子。我马上抓到这一点，我先是恭喜他儿子考上大学。我说我也是一个在校大学生，跟他说了很多大学生的事，我们就这样聊着，后面我问他，现在你要什么样的手机？他说，小伙子你说吧，你说什么的好我就要什么的。哇！！我一听，这么好办的顾客，我愕然了一下。这时他说：“小伙子我不买别的，就是买服务态度我就买你的了。”就这样我就简简单单的做成了一单生意。。不知道这样的故事大家看到服务态度的重要性了没有？！

其次是诚信。在现在的市场上，有很多假冒伪劣商品，很多商家也是这样发了大财，但这种方法是万万不可的，这种只是一时的生意，以后就没有，用李嘉诚的话说：不是舒心的钱我不赚。我们都知道细水长流的好出，我们一定要有好的诚信，搞好诚信了，自己的生意就像细水长流。所以说好的商家要有诚信。

说一个买膏药的故事：古时候有个买膏药的药商，他外号叫“铁价不议”有一天一个老太婆买膏药，问：“对我可以少点钱吗？看我这么老了”。他说：“不可以，太太，我是铁价不议，童嫂不欺。”药商就凭着这一点“铁价不议”，人们一传十，十传百，他的生意就这样长盛不衰。也许这个故事对大家有点好处。

第三是长远的眼光。好商家要有好的眼光，要有长远的眼光，不能只把眼光放在眼前。我们要学沃尔玛，把市场连锁起来，大量的进货，保持自己的商品是最低价。我们要学微软，把自己的产品放在“微”这个位置上，生意就是长做不衰。有大市场，大需求，把自己的企业搞成世界的no.1你想不赚钱也难了。

还要有自己销售的技巧：现在市场上每一样商品品种多的是，好的也有一大把，你如何才能把自己的产品卖出去呢？在这里面一定要有销售技巧。

首先说一种希奇的现象——心理消费行为。

我在做衣服销售员的时候，自己摸索出一个能把低价格的衣服卖高价格，而且顾客还是高兴奋兴的接受，难道有什么好招，真的，有！要害是要抓住顾客的消费心理。

在顾客购买衣服的时候，很多人是这样介绍衣服的，先拿便宜的衣服出来，说这个是什么价格，再介绍价格较高的衣服，这样子我想会造成顾客的心理买高价格也不是，究竟在我们那个地方还不是很富裕的城市，买低价格的心理也不好过，究竟心理想：便宜是没有好货，所以一般这个顾客成交的几率少了很多。

下面我说说自己的想法和做法，在实习的过程中，成功率高了很多。

在顾客来到的时候，保持自己好的服务态度，然后看顾客需要什么样的商品，就说一个买西裤的例子：

我先介绍价格比较高的西裤，当然也不是最高的，然后一般顾客不会马上看上，这时候就可以给顾客介绍你所谓的高价格的西裤，开出一个价格比刚才介绍的高出10元到20元，这样的.商品价格差不了多少，但是，顾客认为在后面拿来的商品肯定是比前面拿出来的要好，而且看价格差不了几个钱，那么你认为那个成交会多一点呢？当然是便宜货叫高价格的了。这种可以说是一种畸形消费心理，顾客在购买的过程中很轻易有这样的心理，只要你抓的住这一点，你不紧能卖出商品，而且会赚得更多哦！

**推荐大学生工厂生产实习报告范文五**

xx

通过生产实习了解造纸工业和企业生产营销情况，在这个基础上把所学的商务专业理论知识与实习紧密结合起来，培养实际工作能力与分析能力，以达到学以致用的目的。

xx

xx

为期1个月的实习结束了，我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。现在我就对这一个月的实习做一个工作小结。

首先介绍一下我的实习单位：xx造纸厂。该厂位于xx，主要生产卫生纸、瓦楞纸等产品，产品主要销往粤北、湘、赣南和珠江三角洲地区，年产量可达xx吨，产值一千多万元。

自xx月20日起，在一个月的工作中我参加了该厂的供销实习工作。实习可以分为两个阶段。第一阶段该厂领导安排我在厂的供应室工作，主要是组织收购原材料。通过对这一阶段的工作使我知道了一般造纸的原理。造纸生产分为纸浆和造纸两个基本过程。制浆就是用机械的方法、化学的方法或者两者相结合的方法把植物纤维原料离解变成本色纸浆或漂白纸浆。造纸则是把悬浮在水中的纸浆纤维，经过各种加工结合成合乎各种要求的纸页。我负责收购的原材料是纸皮。把从附近城乡收购到的纸皮再经过车间用机械打碎成浆，高温蒸煮等加工程序后制成卫生纸。不要小看这只是简简单单的购买纸皮，其中还真有学问。以前只是会卖纸皮，现在可要买纸皮了，而且还是大批大批的买入。这里就要把自己在学校学到的诸如商品学、经济数学、统计学和会计学等知识和实习结合起来用在里面。例如：为了降低成本必须要以一个较低的价格买入原材料，那就要了解，分析市场上的收购价格，作好记录，而且要兼顾长期联系的老顾客、运费等因素，最后购买了还要作好验货、入仓等工作。其中更有些是课本学不到的经验，就像是买纸皮时要注意纸皮的湿度，湿度大的纸皮就越重，价钱就越高，有些纸皮商就是从中获利不少。虽然在供销室实习只有两周但相信这对我今后工作尤其在供销方面有了一个很好的开始！

接下来的第二阶段我被安排到销售室工作。为该厂联系销售业务，推销该厂的主要产品：卫生纸和瓦楞纸。虽然我学的专业更适合推销，但实际上这并不是件好差事。对于我这个毫没有实际工作经验又没有业务联系初出茅庐的人来说推销一种商品确实很难的。通过一个星期的学习观察和老同事的分析我总结了一下：该厂瓦楞纸主要是销往珠江三角洲地区，在我们粤北地区确实市场不大，而且自己工作时间短，经验少，又没有很广的交际面，与其推销瓦楞纸和卫生纸两种产品而分散力量倒不如集中力量推销在粤北地区也很大市场的卫生纸。

“皇天不负有心人”通过努力我终于在最后一个星期里做成了两档生意。虽然有一档是推销到自己亲戚的门市部那里但生意成功总是值得高兴。另外一档就是自己努力的结果更值得骄傲。这档生意是一间零售商店。为了这档生意我做了很多功夫：背熟资料，市场调查，打听该店实际情况，总结前几次失败原因等等。通过这两个星期的推销实习使我深深明白到推销的重要性和搞推销是一件很辛苦的事，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习中去。

在为期xx个月的实习里，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点起床，然后像个真正的上班族一样上班。实习过程中遵守该厂的各项制度，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，对xx造纸厂也有了更深的了解，通过了解也发现了该厂存在一些问题：由于受市场影响的客观因素和主观努力不够，产品质量不够稳定，使销售工作陷入被动，直接影响工厂生产的正常运转；销售业务工作管理还不够完善，资金回笼有时不够及时，直接影响工厂的正常运转；市场信息反馈较慢，对发展新客户的工作作得不够细。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实习中了解社会，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习中的一次尝试。

**推荐大学生工厂生产实习报告范文六**

本人是\*\*大学冶金工程专业的在校大学生，因为学校课程安排及自己的需要，经分学校安排我到\*钢进行为期一周的参观学习。我通过本次学习，开拓了视野，看到了\*钢的先进设备，和先进的操作技术，课堂的理论知识，更增加了努力学习的决心。

从大的方面来看，整个钢厂就像是一部运转的庞大机器，每个工序，每个岗位，每位职工都有条不紊的做着自己的工作，没有一丝一毫的偏差。因为每一个要求都不变的，所以每个职工和岗位都看不到慌乱，只能感到一切都在按照程序来运行。

此次\*钢的学习给我印象最深的不是先进的设备，和复杂的工艺程序，而是\*钢对于制度的严肃性和工人们一丝不苟的执行力。在\*钢的工作现场里没有什么监督工，也没有领导在现场盯着看，可是\*钢的职工在工作时都是认真的完成自己的工作，没有因为其它别的原因而减少要求和降低标准。真正的做到了生产以产品质量和安全为主。

\*钢的增碳是靠碳粉来增碳的，每一炉都在出钢前期一次性加入，然后才加合金。这样可以增加成分吸收的稳定性。\*钢的供氧制度，他们的氧枪工作压力相对较小，据他们的技术员介绍，\*钢为了减少喷溅和烟尘而降低了氧压，所以\*钢氧枪是欠压工作的。

\*钢的温度相控制的非常好，因为他们是每一炉装铁时就把这一炉的铁水成分报到炉前，而且废钢的配比也相对合理，铁水成分能提前知道，可以通过计算加入量来控制温度，另外,\*钢的钢包烘烤也相当好，钢包温度一般都达到了七八百度钢水降温很少，所以\*钢的出钢温度比普通钢厂要低二三十度，这对炉龄和钢包使用寿命也很有好处理

\*钢的很多小的细节也给了我很大的感触，那就是从小见大，在好多的操作台上都有提示，小心操作，不要戴手套操作,防止水流到操作台上等等小提示.还有在现场好多地方都有标示此地方的照明或设备归谁管,如果有问题白天打什么电话,晚上打什么电话.在一些大型设备上还贴着此设备价值多少钱,操作时要注意.给人的感觉好像很人性化.

通过学习我们能学到很多知识,也开扩了我们的眼界.知不足而奋起,在学习中我一定要加倍努力,为炼钢的发展打下坚实的基础!

**推荐大学生工厂生产实习报告范文七**

xx

通过生产实习了解造纸工业和企业生产营销情况，在这个基础上把所学的商务专业理论知识与实习紧密结合起来，培养实际工作能力与分析能力，以达到学以致用的目的。

xx

xx

为期1个月的实习结束了，我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。现在我就对这一个月的实习做一个工作小结。

首先介绍一下我的实习单位：xx造纸厂。该厂位于xx，主要生产卫生纸、瓦楞纸等产品，产品主要销往粤北、湘、赣南和珠江三角洲地区，年产量可达xx吨，产值一千多万元。

自xx月20日起，在一个月的工作中我参加了该厂的供销实习工作。实习可以分为两个阶段。第一阶段该厂领导安排我在厂的供应室工作，主要是组织收购原材料。通过对这一阶段的工作使我知道了一般造纸的原理。造纸生产分为纸浆和造纸两个基本过程。制浆就是用机械的方法、化学的方法或者两者相结合的方法把植物纤维原料离解变成本色纸浆或漂白纸浆。造纸则是把悬浮在水中的纸浆纤维，经过各种加工结合成合乎各种要求的纸页。我负责收购的原材料是纸皮。把从附近城乡收购到的纸皮再经过车间用机械打碎成浆，高温蒸煮等加工程序后制成卫生纸。不要小看这只是简简单单的购买纸皮，其中还真有学问。以前只是会卖纸皮，现在可要买纸皮了，而且还是大批大批的买入。这里就要把自己在学校学到的诸如商品学、经济数学、统计学和会计学等知识和实习结合起来用在里面。例如：为了降低成本必须要以一个较低的价格买入原材料，那就要了解，分析市场上的收购价格，作好记录，而且要兼顾长期联系的老顾客、运费等因素，最后购买了还要作好验货、入仓等工作。其中更有些是课本学不到的经验，就像是买纸皮时要注意纸皮的湿度，湿度大的纸皮就越重，价钱就越高，有些纸皮商就是从中获利不少。虽然在供销室实习只有两周但相信这对我今后工作尤其在供销方面有了一个很好的开始！

接下来的第二阶段我被安排到销售室工作。为该厂联系销售业务，推销该厂的主要产品：卫生纸和瓦楞纸。虽然我学的专业更适合推销，但实际上这并不是件好差事。对于我这个毫没有实际工作经验又没有业务联系初出茅庐的人来说推销一种商品确实很难的。通过一个星期的学习观察和老同事的分析我总结了一下：该厂瓦楞纸主要是销往珠江三角洲地区，在我们粤北地区确实市场不大，而且自己工作时间短，经验少，又没有很广的交际面，与其推销瓦楞纸和卫生纸两种产品而分散力量倒不如集中力量推销在粤北地区也很大市场的卫生纸。

“皇天不负有心人”通过努力我终于在最后一个星期里做成了两档生意。虽然有一档是推销到自己亲戚的门市部那里但生意成功总是值得高兴。另外一档就是自己努力的结果更值得骄傲。这档生意是一间零售商店。为了这档生意我做了很多功夫：背熟资料，市场调查，打听该店实际情况，总结前几次失败原因等等。通过这两个星期的推销实习使我深深明白到推销的重要性和搞推销是一件很辛苦的事，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习中去。

在为期xx个月的实习里，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点起床，然后像个真正的上班族一样上班。实习过程中遵守该厂的各项制度，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，对xx造纸厂也有了更深的了解，通过了解也发现了该厂存在一些问题：由于受市场影响的客观因素和主观努力不够，产品质量不够稳定，使销售工作陷入被动，直接影响工厂生产的正常运转；销售业务工作管理还不够完善，资金回笼有时不够及时，直接影响工厂的正常运转；市场信息反馈较慢，对发展新客户的工作作得不够细。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实习中了解社会，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习中的一次尝试。

**推荐大学生工厂生产实习报告范文八**

毕业实习是大学生在完成所有课程之后，走向社会之前最真实的模拟实验。对于我们xx专业的学生来说，他们通常注重理论学习，缺乏实践锻炼，所以实践尤为重要。

在这次实习中，我系统的掌握了填制和审核原始凭证和记账凭证、登记账簿、编制报表的会计技能和方法，对所学理论有了系统完整的了解。通过这次实习，我们将会计理论与会计实践相结合，有以下深刻体会。

在实习之前，我一直认为我的会计理论知识通过学习已经很扎实了。主观上认为所有的工作都是一样的，只要我掌握了规则，就不会有问题。但是在实际的过程中，我发现我们平时学到的东西远远不够，细节上有很多错误。

通过这次实习，我也发现，我们的会计师光有熟练的理论知识是远远不够的。我们学了这么久，可以说对会计基本熟悉，基本掌握了会计的专业基础知识、基本理论、基本方法和结构体系。

会计是一项繁琐的工作，我们在这次实习中深刻体会到一件事。刚开始实习的时候，一天到晚无聊的账目和数字让我烦透了，以至于单纯填制凭证记账，就会错误百出，试算不均。错误越多，越浮躁，越浮躁，错误越多，形成恶性循环。后来我意识到这个不足之后，静下心来仔细研究分析，既加快了速度，又提高了效率，事半功倍。所以在会计工作中，严禁大大咧咧、浮躁。其实做什么都一样，需要有一颗平常心。

经过这段时间的实践操作学习，我对会计工作的认识有了更多的提升。会计工作如同一门艺术一样，要潜心修炼，提高自身，才能得到更多的肯定与承认。仅仅有着专业知识，是无法胜任会计工作的，还必须有着综合素质的修养，才是一名合格的会计人员。只有认识到自身的不足，与会计工作的重要性，才能让自己更了解自己的位置，肩负的责任，与工作的真实意义。也只有坚持不懈，精益求精，才能成为一名优秀的专业xx人。

**推荐大学生工厂生产实习报告范文九**

系部名称： 专业： \_\_\_\_\_\_

年级\_\_\_\_\_\_ 班级：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 姓名： \_\_\_\_\_ 学号:\_\_\_\_

实践单位： xxxx有限公司

实践时间： 20--年--月--日 至 20--年--月--日 共 --天

实践报告正文

介绍实践的目的,意义, 实践单位或部门的概况及发展情况, 实践要求等内容。这部分内容通常以前言或引言形式,不单列标题及序号。

先介绍实践安排概况,包括时间,内容,地点等，然后按照安排顺序逐项介绍具体实践流程与实践工作内容、专业知识与专业技能在实践过程中的应用。以记叙或白描手法为基调,在完整介绍实践内容基础上,对自己认为有重要意义或需要研究解决的问题重点介绍,其它一般内容则简述。

围绕实践目的要求,重点介绍对实践中发现的问题的分析,思考,提出解决问题的对策、建议等。分析讨论及对策建议要有依据,有参考文献,并在正文后附录。分析讨论的内容及推理过程是实践报告的重要内容之一,包括所提出的对策建议,是反映或评价实习报告水平的重要依据。

用自己的语言对实践的效果进行评价,着重介绍自己的收获体会，内容较多时可列出小标题,逐一汇报。总结或体会的最后部分,应针对实践中发现的自身不足之处,简要地提出今后学习,锻炼的努力方向。

宋体小四号字。字数：3000字左右

范文

暑假对于我们大学生来讲是个难得的假期，因为在这段时间里我们可以掘起所好，做很多自己想做，但平常又没有时间做的事。满满当当的安排假期生活，快乐又充实。很多大学生都会选择抓住机遇，做一些社会实践活动，积极投入到社会这个圈子里，既锻炼能力，又能增长见识，何乐而不为呢?

两个月的暑期生活就这样匆匆结束了，还有我的这次社会实践。让整日呆在象牙塔的我，尝到了生活的现实和不易。或许，这种真切的体会，才是最宝贵的收获。

整个八月份的时间我都在打工，这次选择的工作地点是在家乐福大世界店，因为九月份开学的来临，所以选择做马培德文具的暑期促销工作。八月份这个时候，面临孩子们的开学，几乎每家大型超市都会有这个学讯的促销，商场里的各大文具厂商也会开始降价，以便吸引学生和家长的眼球。

刚开始没上班的时候，我原本以为这个工作应该会很轻松。可是不然，上班之后，不久要按家乐福员工的上班时间，早班从早上八点钟开始上班，到下午四点钟结束。晚班在九点半的时候下班，因为住家隔上班地点还是有点远，所以晚班下班之后回到家都十点半了，在路程上每天坐公交车还是有点辛苦。去年我在太平洋全兴店给某个服装品牌做促销工作的时候，还是比较轻松的，只用负责自己份内的工作就好了，可是在超市里，每个厂商的促销员不仅要负责本厂商的促销工作，每天还要帮助家乐福负责本课其他的商品。例如给在文具区域的商品打价格标签，定时查价，看是否降价或是涨价。如果有新的商品，还要帮忙上货，整理花车，负责整理散货的归类。每天晚班的同事，还要在下班之前把所有的排面整理好。所以，我每天的工作不仅要向顾客介绍公司的商品，还要做很多除此之外的事情。刚开始的时候，我对帮助其他的商品上货和整理花车之类的工作是不理解的，因为我觉得我只是给一个厂商做促销工作，其他的工作不应该我负责。可是工作几天之后，我也明白了这些好像都是超市里面的规矩，作为促销员不仅要为厂商工作，同时还要为商场工作。现在的超市其实也是在节约成本。所以这些我每天都已经习惯了，忙忙碌碌的，也很充实。

超市里每天都会碰到各种各样的顾客，偶尔也会碰到外国的朋友，这个时候正好是练习自己英语口语的机会。大多数时候还是一些家长呆着孩子来买开学的学习用具，这样的场合，可以培养自己的沟通能力，和自己的表达能力，这些都是在学校里学不到的，是靠自己在社会上的积累得来的。现在的我们赚钱不是主要的，作为学生，应该一种学习的经验来看待工作，不管是什么工作总会有值得我们学习的地方，这种学习和实践社会的机会是很珍贵的。也是以后自己找工作，实践社会的资本。

在家乐福里面工作，我还是看到了超市里面管理上存在的一些问题，虽然我学的并不是工商管理。例如有些商品需要放在花车上，今天看到同事很辛苦的把商品一个个摆好，明天领导来了，又让把商品摆放在其他的位置。这样的事情经常发生，很浪费时间和人力，我觉得这些就应该尽早安排好，不要等到都做好了又否定。我还碰到了一件事情，就是一件商品的价格在不同的时间差了太多。工作的一位同事在今年六月份的时候买了一款全新的拉杆书包，特价59元，因为当时可能是还剩了很少的货，所以价格很便宜。八月份的时候，厂家又来了很多同款的书包，这款书包的原价是199元，现在促销价是148元。同一商品59元和148元之间真的差了很多，六月份的时候买书包的顾客很少，难道是因为现在要开学了，买书包的顾客每天都有很多，所以这价格就相差了这么多?现在的顾客都觉得大型超市里面的东西比较公道，有一次我遇到一个厂家，从她的口中我得知了一款书包超市的进价是105元左右，现在销售给顾客的价格是150元左右，一款书包超市的利润就将近五十元左右，利润相当于进价的二分之一，所以超市每天的利润应该是很大的。

八月三十一号，短暂的实践生活就这样结束了，除了收获，还有很多值得我思考的问题……

这次的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟了很多东西，甚至这些东西将让我终身受用。工作的时候要学会全力以付，不要太计较自己付出多少，尽量做到多做事，做有用的事情。自己努力的工作，旁人也会看到。不管怎样，重要的是工作的成效和业绩，这才是领导看重的。

不管做什么事情，就算是一件小事，也要认真仔细，绝不能敷衍了事。可能不起眼的小事是很重要的，所谓细节决定成败。人与人之间在智力和体力上的差异并不是想象中的那么大，很多小事，一个人能做，另外一个人也能做，只是做出来的效果不一样，往往是一些细节上的工夫，决定着事情完成的质量。

社会实践能让走出校园的我们，更好的接触社会，了解社会，加入到社会中。它有助于我们大学生更新观念，吸收新的思想和知识。同时，社会实践中有很多我们在学校里无法学习到的东西，与人沟通交流的能力和表达能力。社会实践能够加深我们与社会各阶层人的感情，拉近了与社会的距离，也开拓的视野，增长了才干，能更好明确自己的奋斗目标。希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。

以上就是我的暑假的经历和感受，虽然不是那么的轰轰烈烈，也不是平淡无味，但至少它是充实的，给我或多或少的带来的对于人生感受，和一定的影响吧!

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！