# 精选车间认识实习报告范文范本

来源：网络 作者：清风徐来 更新时间：2025-05-13

*精选车间认识实习报告范文范本一物流管理专业的认识实习，是学生在完成教学计划规定的相关专业基础课程后所进行的综合性实习，是课堂教学的延伸和补充，是理论联系实际的重要教学环节。通过到不同企业的参观实习，使物流管理专业学生在理论学习的基础上，能直...*

**精选车间认识实习报告范文范本一**

物流管理专业的认识实习，是学生在完成教学计划规定的相关专业基础课程后所进行的综合性实习，是课堂教学的延伸和补充，是理论联系实际的重要教学环节。

通过到不同企业的参观实习，使物流管理专业学生在理论学习的基础上，能直观

地接触实际工作和具体业务，进一步熟悉物流管理的工作内容，了解物流管理运作流程和方法，弥补单纯课堂教学的不足，进一步掌握所学理论，做到理论与实践相结合，提高学生分析和解决实际问题的能力，培养学生合作意识、创新精神和实践能力，为深入学习后续物流专业课程以及将来走上工作岗位打下一定基础。

1、通过认识实习，较全面地了解物流实际环节、企业的物流流程，一般的岗位操作技能和方法；

2、进一步消化和深化已学到的物流管理知识，并为以后的物流管理专业课程学习作好准备；

3、培养发现问题、分析问题、解决具体事物的能力；

4、培养理论和实践相结合的能力。

1、宏观层次

（1）企业发展基本概况，如企业发展历史、企业家简介、企业定位、企业主要经营范围、企业规模、组织结构、供应链组成和市场竞争状况等。

（2）熟悉企业的业务特点、基本工作程序、流转过程，如采购、储存、配货等。（3）企业管理信息系统的使用情况和特点以及相关软件的使用情况。（4）企业文化、客户服务的内容和方式、企业的发展前景。（5）企业现存的问题，结合企业的现实，寻求解决的办法。2、微观层次

微观层次的实习分物流业务流程、物流设施设备、物流设施规划三部分。（1）物流业务流程。如订单处理、商品流通、仓储、包装、运输、配送等物流业务，学生根据货物的实际流动用物流系统的相关知识对物流业务流程进行分析。

（2）物流设施设备。参观常用的物流运输、储存、分拣、装卸搬运、信息处理等物流设施设备，如货架、起重机、输送机、叉车、堆垛机、托盘、集装箱等，了解简单操作并对工作场合、工作流程、工作要求进行学习和了解。

（3）物流设施规划。着重了解工厂总平面布置、车间布置及物料搬运系统等内容，其目标是通过对工厂各组成部分相互关系的分析，进行合理布置，得到高效运行的生产系统，获得最佳的经济效益和社会效益。

5月3日至5月8日

xx邮区中心局：属于国家二级中心局，是全国重要的邮政枢纽，担负着十分重要的邮政通信任务，长期以来，xx邮区中心局就在全网发挥着举足轻重的作用。它具有邮件分拣封发、邮件接发、邮件运输、报刊分发、邮件容器管理调拨、全省报刊汇总要数等职能，担负着5条火车邮路、7条省际汽车邮路、16条29个班次二级干线邮件运输任务，昼夜接发火车58趟次，汽车108趟，30个一级干线航班，日接发转运邮件5万余袋，旺季日最高量达到7多万袋；xx邮区中心局邮件接发量和邮件中转量均居全国前列。

xx九州通医药物流中心：xx九州通医药有限公司于20xx年2月正式开业。其经营范围宽广，经营产品品种齐全。销售网络以xx省为中心，辐射到陕西、山西、宁夏、安徽、河北等周边省区。20xx年实现对外销售收入13亿元，已成为xx省规模最大的医药物流企业。在xx九州通正在形成，低成本经营、快速周转、大数量销售、全品种代理、多客户供销的良性循环经营格局。

xx卷烟烟草配送中心：xx烟草物流配送中心是一个按照现代流通发展方向而建设的具有较高水平的现代物流工程项目，中心占地50余亩，总建筑面积13000平方米，主体工程主要由联合工房、业务用房、综合站房三大部分组成。设计运营能力为：年卷烟购销量30万箱，日分拣配货均值1250箱，峰值1600箱，最大存储量10000箱，可服务客户30000户，配送半径100公里。

丹尼斯物流配送中心：丹尼斯配送中心属国内独特的大型卖场及便利店物流中心，从事xx丹尼斯百货有限公司经营商品的货物配送（进货、验收、入库、拣选、出库、派车配货）并组织对门店的送货。全天候为分布于本市及大xx地区的21家以上门店提供响应时间小于24小时的高水平配送服务。彻底解决用户多样化需求和厂商大批量专业化生产的矛盾，通过资源、人员的统筹利用，提高作业效率，从而降低库存和输配送费用。在诸多方面提高服务品质，树立丹尼斯在业界良好的企业形象。

（一）物流业务流程

在整体的业务流程方面看，四家物流企业大体上都遵循入库——仓储——出库的过程。但因为四家企业所侧重的配送物品的不同而有差异。

1、xx邮区中心局的基本作业流程大致可归纳为工作人员将来自不同地区的货件编织袋卸下，并通过倒挂机车将编织袋包裹输送到条码扫视台，然后用条码扫描器扫描编织袋包裹中的各种小包裹，成功将信息输入电脑后，放置于传送带上，当经过自动分拣机时，物品接受激光扫描器对其条码的扫描，将分拣信息输入计算机中央处理器中，计算机通过将所获得的物品信息与预先设定的信息进行比较，将不同的被拣物品送到特定的分拣道口位置上，完成物品的分检工作。

2、xx卷烟烟草配送中心：由供货车到达月台开始，经进货作业确认进货品后入库，通过叉车送入干架立体仓库存储，接收到订单后，由工人通过通道式分拣机将卷烟进行分类包装，然后经过条码扫描系统验收出库。

3、九州通、丹尼斯物流配送中心的基本作业流程大致可归纳为：由供货车到达月台开始，经进货作业确认进货品后，便依次将货品入库储存。为确保在库货品得到良好的管理，需进行定期或不定期的盘点检查。当接到客户订单后，先将订单依其性质做订单处理，之后即可按处理后的订单信息将客户订购货品从仓库中取出进行拣货作业。拣货完成后一旦发觉拣货区所剩余的存量过低，则必须由储区来补货，当然，若整个储区的存量也低于标准，便应向上游采购进货。而从仓库拣出的货品经整理后即可准备出货，等到一切出货作业完成后，司机便可将出货品装上配送车，将之配送到各个客户点交货。

（二）物流设施设备

实习期间见到了一些常用的物流运输、储存、分拣、装卸搬运、信息处理等物流设施设备，如自动分拣机、输送机、高位叉车、巷道式堆垛机、自动化立体仓库等。xx邮局中心局有专门使物流包裹运输到条码扫描台的倒挂机车；有顺序规则运输货件的传送机；有条码识别的自动分拣机以及接受相同地方包裹的货柜。在xx卷烟配送中心，有专门存放货箱的高层自动化立体式仓库，专门用于存放条形物品（烟）的条形货架立体仓库以及自动传输机。在九州通医药配送中心有不同药品的的分类仓库，贯通式立体仓库。在丹尼斯全日通有电动拖板车、高位货格式立体仓库、用于存取货物的巷道式堆垛机以及自动补货定位系统等等。

1、条形码技术在物流环节的应用。条形码是利用光电扫描阅读设备来实现数据输入计算机的一种代码。它是由一组按一定编码规则排列的条、空符号，用以表示一定的字符、数字及符号组成的标记。这些条和空组成的数据条形码表达一定的信息，每一种物品，其编码是唯一的。即每一件商品都有唯一识别他的“身份证”。通过条形码就可以知道商品的状态，实现进出库的精确记录，如邮件包裹，通过查询它的条形码就可以知道它现在在哪一位置，哪一物流环节，从而方便的管理商品的流动。采用条码扫描器对出库货物包装上的条码标签进行识读，并将货物信息快递给计算机，计算机根据货物的编号、品名、规格、数量等自动生成出库明细。

2、自动化立体库是现代化物流技术的典型代表，主要是由货架、传输设备、存储设备、堆垛机系统、托盘、料盒、控制系统，通讯系统、计算机管理监控系统等部分组成，自动化立体仓库系统能够按照指令自动完成货物的存取，并能对库存货物进行自动管理，完全实现自动化作业，能够提高物流管理水平，与企业内部erp系统接口，提高工作效率和空间利用率的许多优点。自动化立体库是现代物流系统中迅速发展的一个重要组成部分，它具有节约用地、减轻劳动强度、消除差错、提高仓储自动化水平及管理水平、提高管理和操作人员素质、降低储运损耗、有效地减少流动资金的积压、提高物流效率等诸多优点。与厂级计算机管理信息系统联网以及与生产线紧密相连的自动化立体库更是当今cims（计算机集成制造系统）及fms（柔性制造系统）必不可少的关键环节。

3、电动托板车具有以下的特点：

（1）自走、省力、安全、无污染、维修成本低。

（2）操作容易，高龄及女性操作同样便利轻巧。

（3）车体精巧，回转半径小，适合巷道狭窄空间。

（4）使用进口原裝工业电池，可长时间连续作业。

（5）快捷的速度、强大的载重能力、高效率的搬运。手动液压托板车其特点成本低。

4、物流管理信息系统在物流活动中发挥着举足轻重的作用。

（1）“xx烟草物流综合管理信息系统”是xx市烟草公司以xx烟草总体发展战略为指引，以先进的管理理念和信息技术为手段，遵循\"先进实用、集成共享、统筹规划、稳健高效\"的原则，开发的烟草物流综合信息管理系统。本系统分为物流调度指挥信息管理系统和配送中心gis地理信息系统两部分。物流调度指挥信息管理系统采用b/s结构，实现了烟草企业物流中心的平库加立库创新综合仓储模式的电子化运作管理，实现了立库与平库区的自运补货功能，使配送中心的仓储管理更加高效实用。烟草配送中心gis地理信息系统是一集gprs车辆监控、gcrm地理销售分析、烟草配送线路优化为一体的综合系统，实现可视化数字仓储管理，推动xx烟草战略发展目标的实现设计及性能目标。

（2）九州通自行研发物流管理信息系统（lmis），围绕lmis还自主开发了车辆管理、设备控制系统，其中包括根据国家新政策与中国不断变化的医药流通行业特点开发的系统，也形成了自主研发的一整套体系，大幅降低了差错率，极大地提高了劳动生产率，实现了由传统的人工仓储向现代化物流的转型。

（三）物流设施规划（着重了解工厂总平面布置、车间布置及物料搬运系统等内容，其目标是通过对工厂各组成部分相互关系的分析，进行合理布置，得到高效运行的生产系统，获得最佳的经济效益和社会效益。）

xx烟草物流配送中心高架立体仓库正式投入使用，实现了卷烟扫码入库。

高架立体仓库是xx烟草物流中心的重要组成部分，于20xx年9月29日动工兴建。整个仓库立柱占地1400平方米，共有2720个托盘位，卷烟存储量为13000箱，日商品吞吐量达20xx多箱。

为确保高架立体仓库如期投入使用，实现卷烟仓储工作平稳过渡，xx烟草专卖局（分公司）从06年5月设备安装完毕开始，白天保障正常配送，晚上加班进行设备联调，于近日实现了卷烟扫码入库，并将租用的商业储运公司仓库内的所有卷烟全部转入xx烟草物流中心高架立体仓库，实现了“平加立”国内卷烟仓储新模式。

xx烟草物流配送中心高架立体仓库的投入使用，标志着xx烟草正式告别沿袭数十年的传统仓储模式，实现了卷烟仓储自动化，为卷烟自动化分拣、配送打下了坚实的基础，并将逐步迎来小仓储、快分拣、大配送的现代物流新时代。

**精选车间认识实习报告范文范本二**

一、专业实习目的

专业实习是本科教学计划中非常重要的实践教学环节，其目的是使学生了解和掌握生产知识，印证、巩固和丰富已学过的专业基础课内容。使学生了解电子产品的现代化生产方式和先进的工艺过程，对工业生产有一个感性认识，并得到电子产品工艺、组装和调试方面的训练，掌握一定的生产技能。在实践中提高分析问题和解决问题的能力，为后续专业课程的学习打下基础。培养学生理论联系实际，热爱专业、奋发向上、致力于祖国现代化建设的思想。

二、专业实习内容

为了达到上述实习目的，实习主要内容应包括：

1.了解实习单位的生产过程和生产组织管理情况。

2.分析和掌握某一通信业务的工作原理、发展和未来的前景。

3.掌握使用电气设备进行各分机和整机调试的技术和方法。

4.学会所用电气设备、电信业务的操作方法和基本工作原理。

三、专业实习方式

1.组织参观

组织学生到通信公司或有关车间进行专业性的参观，以了解电信业的现代业务和未来的发展方向，重点了解实习单位的工作过程和生产组织管理情况和先进通信方式、先进装配和调试技术。

2.听取报告

在生产实习开始时，由实习单位指派人员向学生介绍单位情况及进行安全保密教育。为了保证和提高实习质量，在实习期间还可请实习单位有关人员作技术报告，介绍：

①各个主要设备的作用、工作方式、工作原理;

②各设备间的相互联系以及一些主意事项;

③目前所用设备所存在的问题和一些简单的应急方案;

④目前电信技术的发展，以及未来的方向;

⑤工作组织及管理方面的经验及问题。

3.车间实习

**精选车间认识实习报告范文范本三**

七月初的第一个星期是我们的物流专业认识实习周，在这周里我们去参观了两个地方。一是位于常熟市的隆力奇集团；二是位于太仓东部的太仓港。虽然这次只去了这两个地方但它们却能让我们浅层次的认识社会，认识了自己的专业。

备战认识实习，英雄所见略同。

七月二号上午八点半我们在综合楼的教室里召开了以“认识社会，认识专业”为目的的`专业认识实习周动员大会。会议由我们的物流专业认识实习王小雪老师主持，王老师在会上对这次的实习周工作做了详细的说明，并提出了这次实习的目的，方法等。并说了我们第一站要去的地方，时间等，还有下一站准备去的地方。

山穷水尽疑无路，柳岸花明又一村。

七月二号在召开动员大会时，物流认识实习老师就说了，这次认识实习我们也许会去两个地方，一个是已经联系好的并且已经答应接受我们这次物流认识实习参观的xx省隆力奇集团，还有一个是正在联系和争取中的苏州园区物流园。当我们七月三号参观完隆力奇集团回来时，王老师告诉我们苏州园区物流园不接受我们，原因就是我们人太多了，他们无法承担如此多的人前去参观。真令人失望。后来也因为人多的原因被大田物流给拒绝了，在我们等候的这段时间我以为我们这次的物流认识实习会到此结束。但令我们惊喜的是在各位认识实习老师和领导的争取下，我们终于能在七月六日去参观太仓港。这对我们来说是兴奋的，当然这一切都得归功于我们系的老师和领导。

纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。

七月三号我们去了xx隆力奇企业。大约在九点半我们到达了隆力奇企业的本部——xx省常熟市辛庄镇。前来接待我们的大概是接待员许小姐，她看上去如此的年轻。她首先带领我们参观了他们的工作生产车间，还有就是原材料车间。一进入车间你就会闻到扑面而来的香味，那是真的很香。它的原材料车间相当的庞大，而且堆放的很整齐，彼此之间的空隙很大，外面是用铁丝网围着，据许小姐说这样是为了能让原材料车间更好的空气流通，保证原材料的质量。隆力奇企业当初设计时就是按着工业参观的标准设计的，我们在外面，通过玻璃就能很好的看到里面的每一道的生产工序。其中让我感触最深的就是生产的工业化和科学化，可以说它是以最少的人力生产出最多的产品。走出生产车间，在许小姐的带领下我们来到了产品的储藏仓库，仓库的占地面积很大，而且隆力奇企业它拥有几家像这样的仓库。仓库里的产品都是按标准堆放，在里面拥有叉车道，这是供叉车取货，存放货物时用的，设计的相当好。在仓库里我们实习老师帮我们请来了专业的隆力奇企业物流部的赵主任，他给我们详细地介绍了他们企业的物流等相关方面的知识，以及向我们表达了他们企业对我们这种物流对口专业型人才的需求。

xx隆力奇生物科技股份有限公司是目前国内规模最大、技术力量最先进的日化产品、保健品的研究、开发和产销基地。公司拥有200多个营销公司，员工总数33000余名，其中大学生、研究生、高级工程师、专家比例超过30%；发展20年来平均每年以40%以上的增长速度高速、健康地向前发展，成为本土日化行业的领军品牌。公司主要经营的有化妆品、家用洗涤品、保健品、酒类、皮革制品、家具、房地产、物流八大系列1000多个品种。隆力奇将继续抢抓机遇，全力做好、做强、做大、做壮，坚持服务无限的营销战略，加快隆力奇、阿庆嫂、龙美人、扁鹊、娅妃的品牌综合优势新突破，加速文化、品牌、知名度、信誉度跨越提升。

物流也是隆力奇的主要经营项目，为此隆力奇拥有自己的物流公司——隆力奇东源有限公司。它就在总部的对面，赵主任带我们参观完总部后，就带我们参观了此公司。它是由香港东源大地物流集团有限公司和xx隆力奇生物科技股份有限公司合资成立的专业物流公司。公司总部位于xx省常熟市隆力奇生物工业园，现有仓储面积60000平方米，员工200人；可利用社会资源车辆近1000台，按公司发展计划将增加自有车辆达30—50台；公司发展计划是逐步在全国各大城市设配送中心，计划在每个省份设立2—3个，网点达50—100个。

中午我们是在隆力奇大酒店用的餐，这也让我们看到了隆力奇集生产，旅游，餐饮，宾馆，购物一体的集团化经营方式。

七月六日我们来到了太仓港。这是一个非常难得的机会，是实习老师帮我们努力争取的机会。太仓港位于太仓东部、长江入海口南岸。这里古称刘家港，历史上曾是明代著名航海家郑和七下西洋的起锚地。太仓港深泓近岸，岸线平直，边滩稳定，风景独特，海景优美，正以她独有的潜在魅力，展示出非常广阔的前景。太仓港是xx省重点规划和建设的港口。随着上海国际航运中心建设和长江口深水航道的治理开发，太仓港将成为上海国际航运中心的重要组合港之一。万里长江第一港太仓港，自古漕运万艘，四方商贾咸至毕集，史称“天下第一码头”，已列为上海国际航运中心的重要干线港和对外开放一类口岸的太仓港，紧依上海，背靠苏、锡、常等经济发达地区，腹地辽阔。拥有38。8公里的黄金深水岸线，已建成泊位21个。正在进行的二、三期开发建设，将建成成吨级、千吨级泊位114个。不久的将来，太仓港将成为吞吐能力超亿吨的东方大港。美丽的长江口岸也将成为一道秀丽的风景线。我们也是第一次看到那么多的集装箱，第一次真真的看到了大海，也是第一次“出国”。

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。

经过一周的认识实习，我们收获了很多。走出美丽的象牙塔，感受外面的世界，才真正体会到社会竞争的现实性和残酷性。曾经的我们如井底蛙、笼中鸟，丝毫感受不到社会工作的复杂与艰辛。在大学校园里有的同学还过着空虚、无聊的生活，现在想想真不应该。我们学到的知识好少。没有实际操作经验和技能，书本上的理论和知识与现实有很大的差距，我们应该清楚地认识到物流业虽是一个新兴产业，具有很大的发展空间和市场潜力，就业前景非常可观。但是，它又是一种艰辛的行业，社会上需求更多的是实际操作人员，而管理层人才往往需求较少。因此，在大学期间我们除了应具备扎实的专业知识外，还应该培养吃苦耐劳、团结协作的精神，这对我们今后就业、择业非常有帮助。志当存高远，事应求卓越。前途是光明的，道路是曲折的。所以，再也不要觉得无事可做了，其实我们的路很长，道很远。

此次实习还存在很多遗憾，我们只认识了一些皮毛，没能真真的去苏州园区物流园是我们的遗憾。但在这里还是要感谢系里给我们提供了这次机会，它为下次实习积累了经验，奠定了基础。

**精选车间认识实习报告范文范本四**

近几年来,大学生找工作不容易。寒假是我锻炼的一个机会，我找到了一家机械制造公司去锻炼自己，真是感到无名的兴奋和愉悦，体会到了大学生找工作的困难。我来到了恩华机械制造有限公司实习。虽然实习的时间短之又短，但是，获益良多。体会到作为一个工人的艰辛，还有了解到各个部门的协调工作的重要性。这是我人生经历的一部分啊。

机械厂是两兄弟经历千辛万苦经营而来的，已经有二十多年的发展历史，以成为集研制、生产、销售、技术培训于一体，拥有高精度电脑控制机械加工中心等全套加工设备的大型专业包装设备制造厂。目前主要生产瓦楞纸箱机械，产品包括：自动和半自动轮转开槽切角机，全电脑高速水墨印刷开槽机、全电脑高速水墨印刷开槽模切机。还有与国际知名度高的公司日本机械株式会社合作生产高精度、高效率、先进的自动平压模切机等。

该机械厂的组织机构设置很简练。主要是董事秘书及会计经理管理各个部门。由于机械厂的设备很先进，在生产线上不会像往常的工厂那样满布工人，主要是某一两个人负责工作流程。这对我了解该工厂的生产流程提供了方便。

该厂生产的纸箱机械的需求量很稳定，是属于定单供货型的生产。由于产品的质量要求和技术含量要求都很高，因此，生产周期也比较长，单次产品需求的数量也不大。同时，每台产品的价格非常昂贵，在万元以上。生产部门主要包括，采购，技术，生产，供应，销售。我被安排在供应部工作。但其工作并不是坐在办公室悠闲地写写东西，而是跟住部长随时跑，跑车间，甚至到外面去跑业务。

实习期间，刚好该厂正赶货，生产进行得如火如荼。我在跟随供应部人员工作的时候，方才发现，供应这部门，在公司中极其重要。

首先，供应部必须与往来公司打好交道。

公司的供应部与下游公司的沟通好与坏，直接影响产品的最终销售。他直接影响公司生产运作系统运行，是保证公司产品质量、价格、交货期和服务的关键因素之一。公司的营销工作可以说是公司经营的核心内容，是各项工作的重中之重，营销工作的好坏，市场开发得成功与否直接关系到公司的存亡。我在实践过程中充分明白到了营销工作的重要性。

我趁供应部的部长一有空，便向她问了很多很多的问题。她说，该厂的销售其实大部分由自家联系买家，不过主要是老客户，关系模式主要是合作。比如与日本公司的合作等。这些老客户由于多年的合作，关系很牢固，但是每当公司外联人员替换或其他特殊情况时，往往会容易丢失客户，当然内里有很多内部原因不方便向我外人透露，但主要是因为离职或退休的员工往往会带走或新员工不了解老客户的习性和本来的某些特殊约定而让老客户恼火。所以，供应部员工的替换非常的慎重。同时，客户的负责会分散开来，避免客随人走的情况。

其次，供应部不单要搞好公司外的关心，跟生产实业部门的关系也非常的重要。

往往在这时，供应部是传达客户信息的主要途径，向生产部门传达顾客的需求。说到供应部与生产车间的沟通，我觉得一提的是部门间的设置。我觉得工厂的布局很合理，招待外宾的会议室，高层人员的办公室和其他各部门的办公室设在同一楼里。彼此距离很接近。外宾来访时，可以让他们见到工作人员的工作态度，对工作人员是一种无形的监督，也是向外宾显示员工工作态度和工厂的完善制度的机会。

还有一个合理的地方就是，供应部所在之处，有个门，这门专门方便供应部人员到生产车间去。为人员和部门的沟通提供了方便。后来，我去拜访了公司的董事，提到这个工厂的部门布局问题的时候，让董事眉笑眼开，原来，工厂是董事的个人建筑设计，在考虑布局的时候，的确考虑到了部门沟通这个问题，特别是供应部与生产车间之间。这让我觉得有点骄傲，因为我也考虑到了他想的问题，更是因为，我把运营管理课上学到的供应链的知识，在实习中体会到了，思考到了。

再次，公司的内部管理工作。

单位为了发展，首先是设法招到本单位所需要的人员。招聘应从人和事两个方面出发，挑选出最合适的人来担任某一职务。成功的招聘，可以使更多的人了解本单位，并且帮助他们决定是否来这个单位工作。通过招聘录用，单位可以扩大知名度;而有效的招聘录用则可获得优秀的人员，有效地提高单位人力资源的素质，为单位的发展打下了良好的基础。

公司的竞争实际上就是人才的竞争啊!

还有，年龄和工龄对一个人的经验和见识确实有较大的影响，但是不能将它绝对化。由于每个人的天赋、努力程度、思维方式、知识程度等不同，其成长和成熟的速度也不一样。有的人即使到了5o岁，也只能做一些普通工作，要让他做领导工作不一定行。其实，对一个单位来讲，谁能给单位带来发展谁就应该上。但是在实际情况中;还有许多不尽人意之处。这一点，我国与发达国家之间还有相当的差距。薪金、福利策略应根据贡献大小进行分配。考核、奖惩策略量化考核标准，重奖和重罚并举!考核是同奖励、惩罚紧密联系在一起的。考核的目的之一就是奖励优秀的员工，惩罚差的员工。为了考核而考核，还是为了工作而考核，是管理者对待考核的态度问题;为了个人的权力、利益而考核，还是为了单位的发展而考核，则是管理者的品德问题。使用同一种标准去考核中层管理者和员工是个方法问题。考核能否同真正的表现结合起来，则是考核技巧的问题。培训、晋升策略给员工指出发展之路，给员工提供机会。

最后，公司产品的检验很重要。

质量是公司的第一信誉，是产品的形象。公司严把质量关，这就掌握了公司的未来。该公司正是怀着这种信念，检验程序相当严格，不合格的产品严格反厂重产。

通过这次实习，我学会了不少东西。实践出真知啊。

**精选车间认识实习报告范文范本五**

大学生专业认识实习是大学学习阶段在完成一定的课程后所要进行的最重要的一段实践环节。实习是每一个合格的大学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中增强专业意识和实践意识，鉴于此，学校根据教学计划于9月11日——9月17日安排我们电信04专业的同学对网通机房、校锅炉房、校配电房、电视塔、网通公司进行了认识实习。在实习期间，我们得到了学校和实习单位的大力支持，更有相关专家的悉心指导，通过实习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，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。同时，通过撰写实习报告，使我学会综合应用所学知识，提高分析和解决企业问题的能力，并为毕业以后的工作做准备。一个周的实习让自己增长了不少知识。

9月11日上午：实习动员

负责老师着重向我们介绍了这次专业实习的目的、内容、方式、时间安排以及一些实习要求等。

专业实习目的

专业实习是本科教学计划中非常重要的实践教学环节，其目的是使学生了解和掌握生产知识，印证、巩固和丰富已学过的专业基础课内容。使学生了解电子产品的现代化生产方式和先进的工艺过程，对工业生产有一个感性认识，并得到电子产品工艺、组装和调试方面的训练，掌握一定的生产技能。在实践中提高分析问题和解决问题的能力，为后续专业课程的学习打下基础。培养学生理论联系实际，热爱专业、奋发向上、致力于祖国现代化建设的思想。

为了达到上述实习目的，实习主要内容应包括：

1。了解实习单位的生产过程和生产组织管理情况。

2。分析和掌握某一通信业务的工作原理、发展和未来的前景。

3。掌握使用电气设备进行各分机和整机调试的技术和方法。

4。学会所用电气设备、电信业务的操作方法和基本工作原理。

1。组织参观

组织学生到通信公司或有关车间进行专业性的参观，以了解电信业的现代业务和未来的发展方向，重点了解实习单位的工作过程和生产组织管理情况和先进通信方式、先进装配和调试技术。

2。听取报告

在生产实习开始时，由实习单位指派人员向学生介绍单位情况及进行安全保密教育。为了保证和提高实习质量，在实习期间还可请实习单位有关人员作技术报告，介绍：

①各个主要设备的作用、工作方式、工作原理；

②各设备间的相互联系以及一些主意事项；

③目前所用设备所存在的问题和一些简单的应急方案；

④目前电信技术的发展，以及未来的方向；

⑤工作组织及管理方面的经验及问题。

3。车间实习

通过这次的实习，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，对实际操作有了更多的了解，增强了专业知识的感性面及认识面，对所学的专业有了新的认识。从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。俗话说，千里之行始于足下，这些最基本的技能是不能在书本上彻底理解的。短短的实习，让我大开眼界，也学会了不少东西，也让我对自己今后要从事的行业有所思考。短短三天仿佛思想又得到了一次升华，心中又多了一份人生感悟。这次实习让我深刻体会到读书固然是增长知识开阔眼界的途径，但是多一些实践，畅徉于实践当中接触实际的工作，触摸一下社会的脉搏，给自己定个位，也是一种绝好的提高自身综合素质的选择。

**精选车间认识实习报告范文范本六**

从纯理论到生产实践，短期的实习工作让我有机会接触到社会，认识一些社会生活的基本准则。从实习工作前我带着一股期待的兴奋，到接触到了进入我那漫长的职业生涯的第一块工作场地——株洲化工厂，再到实习工作学习生活结束，认真总结起来，这一路有幸苦，有幸福，但更多的是心里漂浮很久的心在这次沉静了下来。

我们全班分成3个小组分开实习工作。车间工程师讲完每个车间的工艺流程后，我们每个组分别以依次学习了硫酸厂，pvc场，钛白厂。刚进入工厂，看到那些高大的塔设备、储罐还有那些输送管道，不知道为什么，有一种莫名的恐惧，总是和燃烧和爆炸就联系起来了，也许是因为平时看到很多关于化工厂事故的报道吧!正是因为化工厂这种特殊的作业环境，株化特别重视“安全第一”这一原则。

在作了整体熟悉后，通过一段时间的学习，我深刻认识到，化工厂确实是一个危险因素比较多的地方，但只要我们熟悉每一个工艺流程，清楚每一个工作细节，严格按照要求操作，危险系数就会降到最低点。 在这实习工作生活中我也深刻的感受到了现代化生产所带来的便利。众所周知，在化工厂工作每天所要面对的都是刺鼻的气味 ，这对公认的身心健康是有很大的危害的。而现在随着生产力和科技的不断进步这一切都已经成为了历史，现在，虽然生产现场机器轰鸣，但是工人们只要坐在控制室里面通过电脑来控制，设备就可以自动而有序的运行，节省了大量的人力资源，同时也改善了工人的工作环境。

就像实习工作前的那份期待一样，认为实习工作过程多少会有些悠闲。殊不知，现实给我敲响了警钟，我发现书本上所学的知识就像大海中的一滴水，与现实有很大的差距。理论学习是业务实战的基础，但实际工作与理论的阐述又是那么的不同，通过实习工作才发现实际操作与理 竟有这么大的差距。有人曾经说学习的理论知识甚至都用不到20%，而我们在学校所掌握到的学习方法却有着比理论知识更重要的作用，而事实也正是如此。在学校时,许多知识只局限在书本上,思考问题比较单一，而在工作中,就要全盘考虑问题，把各个问题点都提前想好，才能把工作完成出色，同时对自己能力也是一种提高。

回顾这短短一个月有余的实习工作的过程中，觉得自己确实学到了许多原先在课本上学不到的东西，而且也让自己更进一步了解企业和是社会，体会 到了在企业的工作实习工作过程中种种经历，使我发现了自己看问题的角度，思考问题的方式也逐渐开拓，这与实践密不可分，在实践过程中，我又一次感受充实，感受成长。总之，实习工作期间收获是很大的，自己也感触很深：理论学习是基础，但实际工作与理论的阐述又是多么的不同。通过这次生产实习工作，把自己在学校学习到理论知识和车间具体生产情况具体的比对。一方面巩固我们所学的知识，提高自己处理实际问题的能力。另一方面为我们以后进行毕业设计做好准备，并为自己能顺利与社会接轨做好准备。

因此在今后的学习中，可以根据不同内容，实习工作和理论学习相结合，灵活采用更有效的方法。在此我还要感谢学校为我们安排的这次实习工作的机会，更感谢陪同并指导我们的赵老师、陈老师和肖老师。尽管化工生产的发展虽然艰难，天地却是非常广阔的，它的发展也是永远没有止境。

但是，化工生产竞争从根本上来说是创新能力的竞争、环保的竞争，尤其是绿色产品的竞争可持续发展的战略需要继续发展下去，变“中国制造”为“中国创造”，就必须加强对对其发展趋势预测能力的竞争，开展自主创新的发展，只有这样的竞争，才能形成良性循环，才能促进中国工业的进步此外。从发展企业来说，对于株化，首先我们认识到的是环境问题。虽然这几年国家对环境的抓控很严，企业也投入了不少财力和精力来抓环保，但株化的环境仍然很差，空气质量极其恶劣，对周边环境伤害也很大。

其次是设备、厂房更新问题。株化的很多设备是株化刚建厂时建造的，现在还在使用，已经五六十年了，存在严重的老化问题，再不更新，企业将难以跟上新时代的步伐。最后就是精简人员的问题。精简人员也与设备的更新、自动化生产有很大关系，如果能实现自动化生产，自动化检测，可以大大提高效率。 尽管化工生产的发展虽然艰难，天地却是非常广阔的，它的发展也是永远没有止境。就业单位不会像老师那样点点滴滴细致入微地把要做的工作告诉我们，更多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。

半年的实习工作带给我们的，不全是我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，更多的则需要我们每个人在实习工作结束后根据自己的情况去感悟，去反思，勤时自勉，有所收获，使这次实习工作达到了真正的目的。

在实习工作之中自己也有很多不足的地方。例如：缺乏实践经验，缺乏对相关行业的标准掌握。所在我常提醒自己一定不要怕苦怕累，在掌握扎实的理论知识的同时加强实践，做到理论联系实际。另一方面要不断的加强学习，学习新知识和动手操作能力。在今后的学习中，可以根据不同内容，实习工作和理论学习相结合，灵活采用更有效的方法。最后，我还要感谢学校为我们安排的这次实习工作的机会，更感谢陪同并指导我们的赵老师、陈老师和肖老师以及同学的照顾。

**精选车间认识实习报告范文范本七**

院系：管理工程学院

姓名：xx

专业：工业工程

081 班 号：3080502101

指导老师：费志敏、曹邦平、梁艳 叶逊、王志国、刘从虎、唐娟

完成时间：20xx 年x月 x 日

绪论 实习目的和意义

1.1 实习目的和意义：本次实习以生产实习为主，生产实习是学习工业工程专业的一项重要的 实践性教学环节，旨在开拓我们的视野，增强专业意识，巩固和理解专业课程。实习方式主要是请 参观的企业技术管理和企业管理人员以讲座形式介绍有关内容; 同学们下生产车间参观， 向企业的 现场管理，技术生产工作人员学习请教相关知识;由带队老师组织同学们分组讨论、发言，通过交流 实习体会方式，加深和巩固实习和专题讲座内容。通过本次实习，我们学到了很多课本上学不到的 东西，并对生产管理有了更深的认识。

实习任务

1.2 实习任务：通过实习，着重了解基础工业工程、工效学、生产管理等知识在企 业中的应用。要求进行以下专题分析：机械加工工艺过程分析和装配工艺过程分析;生 产线的布局分析;计算机在控制、加工和生产管理方面的应用效果及前景分析;生产现 场管理的改进、合理化建议;动作分析、作业测定等基础工业工程技术在生产现场的应 用分析;人在各种操作环境中的工作成效分析以及对某一人-机-环境系统进行评价;生 产物流、采购物流、仓储规划、生产计划与控制、生产组织、质量管理的应用现状分析。 第二章

实习历程 2.1 实习安排 时间三个星期(4 月 18 日5 月 6 日)，具体安排如下

4 月 19 日 动员沙盘模拟与模拟企业讲座 4 月 20 日 去芜湖卷烟厂 4 月 21 日沙盘模拟实验 4 月 22 日沙盘模拟实验 4 月 26 日芜湖造船厂参观实习 4 月 27 日模拟企业实验 4 月 28 日模拟企业实验 4 月 29 日模拟企业实验 5 月 4 日芜湖杰诺瑞参观实习 实习单位和实验室介绍及心得 2.2 实习单位和实验室介绍及心得 、芜湖造船厂

(一) 芜湖造船厂 、 简介

简介 芜湖造船厂属中国船舶工业集团公司重点造船企业之一，始建于 1949 年 11 月 8 日，是 国家一五期间 156 个重点工程项目之一。

工厂占地 60 万平方米，现有职工 2600 余人， 其中专业技术人员 700 余名。工厂实行事业部制，设有造船事业部，钢机事业部，三产事业 部及经营处，物供处，质检处等职能处室;造船事业部，钢机事业部下辖船体，居装，涂装， 机械，舾装，甲装，机装，电气等门类齐全的造船生产车间，分厂;三产事业部下辖希亚德 大酒店。工厂已形成民用、军用船舶和船用螺旋桨生产线。拥有数控放样间、电子计算机室、 理化试验室、焊接试验室、计量检定站、无损探伤室、工程塑料用涂装研究室等先进的支柱 检测手段、工艺装备。

工厂拥有建造五万吨级船舶的斜船台一座，面积达 20\_0 平方米的五座造船平台，承重 1500 吨的下水滑道一座，200 米长的固定舾装码头和 230 米长的组合式浮动码头。100 吨、 80 吨、40 吨高架吊以及 10-15 吨门式吊车共十四台。工厂拥有各类加工、制造、试验、检测、 运输等一千余台造船专用设备，具备了良好的船舶及其他产品的生产条件。近年来，工厂承 接的船舶越来越大，船型附加值越接越高，产品质量不断提高。从出口德国的四艘 20,000 吨 大舱口箱形散货船，为中国远洋运输(集团)总公司建造的三艘 21,400 吨多用途船，到出口 希腊的 24,400 的货船和 27,000 吨大湖型散货船的承接和制造以及中海油及胜利油田、出口 英国的各类工程船舶的建造都标志着工厂已正式跨上三万吨级大型船舶建造的新台阶。

通过参观造船厂我见识到了很多自己以前都从未看到过的一些工艺流程和铸件， 希望今后 可以加强在这方面的知识，总之，我感觉我真的受益匪浅。

(二) 沙盘模拟与模拟企业实验 、沙盘模 简介

简介

企业资源计划系统(erp)，是指建立在信息技术基础上，以系统化的管理思想，为企业内外人 员提供相关事务处理控制和决策支持手段的管理平台。erp 系统集信息技术与先进的管理思想于一 身，成为现代企业普遍采用的运营模式，反映时代对企业合理调配资源，最大化地创造社会财富的 要求，成为企业在信息时代生存、发展的基石。从本质上看，作文erp 仍然是以 mrpⅱ为核心，但在功能 和技术上却超越了传统的 mrpⅱ，它是以顾客驱动的、基于时间的、面向整个供应链管理的企业资 源计划。

erp 沙盘模拟实战阶段：

1. 第一阶段：提交广告费用，抢订单。这个步骤是整个模拟至关重要的一步，俗话说万事开头难。

首先，运营总监根据生产线的数量，预测产能，为营销总监的抢单做数据支持。营销总监根据市场 情况和公司的生产力，以及对竞争对手的预测分析，并与财务总监的沟通，确定广告费的支出。当 广告费排名出炉之后，便是营销总监根据手中数据，在现有情况下，选择对本公司最为有利的产品 订单。

2.根据订单生产，交货。这个步骤是很好完成的，因为事先已经经过周密的预测，所以采购总监 根据订单，从财务总监手中支出资金下料，运营总监根据生产线能力进行有序的生产，订单完成时 交货，获得货款。

3.生产规模的决策。这个步骤主要是由运营总监、营销总监和财务总监共同完成的。营销总监根 据市场趋势分析预测出今后的市场需求，运营总监根据数据进行决策，生产线的数量，生产线的种 类(手工，半自动，全自动，全自动/柔性)，以及厂房的闲置和利用。通过该阶段的实战，由于在 第二年，订单不多的情况下，而还盲目的投资扩大生产线，导致第二、三年的生产线大部分时间闲 置。

**精选车间认识实习报告范文范本八**

一、前言

俗话说：纸上得来终觉浅，欲知此事需躬行。虽然我们学习有关市场营销专业的基础理论知识已经两年多了，但是我们还不怎么了解一个企业是怎样进行营销工作，怎样进行生产的。通过学校组织我们到茂名铁路运输公司，茂名石化物质供应中心，众和化塑集团有限公司等三家企业进行实地考察，参观，听取企业工作人员讲课，学习讨论，我不仅开拓了我的视野，而且还认识了市场营销专业知识在实际工作中的作用。

二、实习时间和过程

本次实习的时间是：20xx年1月4日到20xx年1月6日。

本次实习的过程是这样的：20xx年1月4日，学校组织我们到茂名铁路运输公司进行了参观和学习。20xx年1月5日，学校组织我们到茂名石化物质供应中心进行了实地考察和听取该公司的李主任讲课。20xx年1月6日，学校组织我们到众和化塑集团有限公司进行了参观和学习讨论。

三、实习内容

通过本次的实习，我了解了铁路运输公司的运输系统及操作和日常工作和管理的情况；了解了茂名石化的原材料是怎样供应，怎样采购，怎样储存和管理；了解了该公司的生产原材料的化学装置，生产原材料的运作和制成成品——塑料编织袋的生产流水线。通过这次的实地见习，我还了解到了各种营销手段是怎样被运用到企业的生产经营当中和各企业的营销管理特色。

四、实习体会

这次的实习虽然只有短短的三天时间，可是，我已经收获良多。以下几点是我这次实习的心得体会范文范文。

（一）深刻了解茂石化

虽然来到茂名读书已经有三年多了，可是对于茂石化的了解说起来真的很少。平时，只是听别人说茂石化很厉害，有了茂石化才有了茂名，自己并没有主动积极地去了解茂石化。但是，听了茂名石化物质供应中心李主任的详细讲解之后，我对于茂名和茂石化终于有了一个全面而又深刻的了解。听了李主任的课之后，我不仅对于茂石化的起源历史有了深刻的了解，而且对于茂石化生产的产品、产品的特点、产品的用途都有了一定的了解。听了李主任的课之后，我对于石油在一个国家的重要性又有了深刻了解。这次的见习，给了一个让我深刻了解茂石化的机会。我也充分地利用了这次机会，好好地学习了茂石化的历史和生产过程。

（二）深刻认识到机械化在生产中的作用和管理

我平时都是生活在学校的象牙塔里面，很少有机会出去见习，就算寒暑假出去兼职工作，也是在劳动密集型的工厂里面做些手工活。在没有去见习之前，我对于生产机械化这一词真的没有什么概念。虽然通过教材的学习也知道现在的社会已经很发达了，很多的生产已经进入机械化生产，苦力已经渐渐退出生产环节了。可是，没有亲眼看到，亲身经历，我不能深刻体会到机械化在生产中的作用。来到茂名铁路运输公司，看到来来往往的火车在运输着各种各样的产品，可是，却看不到有很多很多的工人在现场指挥操作。一走进他们的信息楼，看到有几个工作人员在一个很大的电子屏幕面前进行着各种各样的操作，我才明白到他们的这些运作是靠系统指挥操作的，已经进入半自动化了，所以并不需要很多的工人在现场进行指挥。而在现场的工作人员也不是去指挥工作的，而是通过系统了解到下面的机械出现了故障，下去维修的。再来到众和化塑集团有限公司，一个做编织袋的厂，年产3千万吨，我以为会有很多很多的工人在车间工作。可是，一来到车间，我知道我原先的想法是错的了。倘若大的车间，一排排机械有序的排放着，高速运转地工作着，只是有一两个工人在工作。看着这些高速运转的机器，我终于明白到3千万吨的产能是怎么来的了。现在的生产已经是机械化地生产，再也不是传统的人力劳动了。机械化的生产，解放了劳动生产力，大大地提高了产出，降低了生产成本，保证了产品的质量，为企业的竞争提供了很好地保障。

（三）熟悉自己的产品和竞争对手

在见习的过程中，听了三家企业的主任，厂长的课之后，我发现了他们都有一个共性：就是非常熟悉自己企业的产品，尤其是产品的特性，用途，优越性和不足。不仅如此，他们还非常了解他们的竞争对手，如竞争对手的产品特性，竞争对手的产出量，竞争对手采取了那些营销策略等。各位主任和厂长的经验之谈，很好地印证了老师教导的内容。在学营销基础理论知识的时候，老师教导我们在销售自己产品的时候，我们要非常熟悉产品的特性才能把产品很好地销售出去；在销售产品的时候，我们要宣传产品的优越性从而吸引顾客的眼球；在制定营销策略的时候，我们还要关注竞争对手的营销策略……我想理论与实践就是这样相结合的吧。这也是我们常说的：知己知彼，百战不殆。

（四）质量保证贯彻到实际生产中

在学习理论知识的时候，我们都知道也经常强调产品要保证质量才能销售出去，才能提高消费者满意度，可是，我们并不了解在生产过程中到底要怎样才能保证质量。在这次是实习过程中，我学习到众和化塑集团有限公司是这样做的。首先，引进先进的生产设备从而保证质量。众和化塑集团有限公司的生产设备都是非常先进的，这为他们的产品质量提供了保障。其次，建立质量方针政策，在车间的墙上挂上牌子，牌子的内容是这样的——公司质量方针：质量为本，市场导向，持续改进，用户满意；公司质量方针：目标产品合格率=98%，顾客满意率=95%，员工培训率100%，客户投诉和抱怨处理率100%。这样做，让每一个员工时时刻刻都记住公司对产品质量的要求，把产品质量要求深化到员工的言行中。最后，派专人负责检测产品的质量。在参观车间的时候，我们发现他们会派一两个员工专门负责检测产品的质量，并且定时检测产品的质量，从而保证产品的质量和合格率。

（五）根据实际情况制定科学的营销策略

在接近三年的学习中，我们学习了很多关于市场营销专业的理论知识，书本上也有许许多多的营销策略，如产品营销策略，价格营销策略，分销渠道营销策略，促销营销策略等。可是，在实际的营销工作中并不是一定都用书上所讲的营销策略的。我有此感受，是源自于众和化塑集团有限公司销售部的聂经理所讲述的其亲身经历。该公司在刚开始销售k胶的时候，由于营销策略使用不恰当，导致销售不顺畅，积压库存产品。当聂经理上任之后，他不是采用我们书上所说的全部营销策略，而是根据市场的实际情况，重新选择经销商和加强对经销商的管理的策略，从而使得产品畅销出去。在聂经理销售n-甲基二乙酸脓的时候，也是根据市场竞争对手的实际情况，采用与竞争对手联合的营销策略，从而使得该产品的销售额增长了2倍，而不是完全照搬书本上所说的用4p策略或者别的。从聂经理的亲身经历，我深刻明白到营销策略理论知识与实际的营销工作是有很大差别的。在运用理论知识的时候，我们要根据实际情况做适当的修改，而不是全搬全抄。只有根据市场的实际情况，才能制定出科学的营销策略，从而才能达到企业的营销目标。

（六）实际营销工作中的产品定价

在我们学习企业定价的时候，老师告诉我们，企业产品定价受3c因素影响。可是，在实际产品定价的过程中，影响产品定价的因素何止3c。通过这次的见习，我了解到，一个产品的定价，要受到很多方面的影响。如产品的成本，成本高，定价高，这是毋庸置疑的；产品的供求关系，供过于求，定价低，供不应求，定价高，这个我们也是知道的；销售策略，如果是新产品，打入新市场，为了吸引顾客，一般都会采用低价格，而不是我们所学的撇脂定价法；销售量的大小，通常为了鼓励经销商多进些货，企业通常采用量多则价格优惠的定价策略；货款结算方式也会影响到产品的定价，通常企业采用的是现金结算就相对优惠，如果是赊销则要定相对高价的策略；产品的运输方式也会影响到产品的定价，如果经销商是自运的话，企业则会给与优惠价格，但是如果是企业帮忙运输的话，不仅产品的价格会高些，企业还要收取一定的运输费用……实际营销过程中的定价程序也远远要比我们所学的定价程序要复杂的多麻烦的多。

（七）营销人员的素质要求

通过这次的实地参观，听报告的实习，使我重新认识到要做一名出色的营销人员还必须具备以下素质。首先，要具备4种深刻的意识：市场意识，效率意识，服务意识，创新意识。只有具备上面四种意识，才能洞察市场，提高效率，完善服务，不断创新。其次，要具备3种理念：树立市场第一的理念，树立随行就市的理念，树立服务至上的理念。只有树立正确的理念，才能支配正确的行为，才能把事情做正确。没事市场就没有所谓的产品，所以要树立市场第一的理念。只有懂得随时变通，根据市场的实际情况来改变营销策略，才能在竞争激烈的市场中永远占有一席之地。现在的竞争已经不再是产品的竞争，很多时候已经变成了服务的竞争，有服务的理念，才会把顾客摆在第一位，只有以顾客为中心了，才能提高顾客的满意度。

五、实习体会总结

以上的几点是我在这次见习中的感受。这次的见习给我带来了很多的认识和启发。这次短暂而又充实的认知实习，我认为对我了解实际营销工作起到了一个桥梁的作用，过渡的作用。我将会更加努力学习，注意市场营销理论知识和实际营销工作的结合，为我将来从实营销工作奠定经验基础。

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！