# 业毕业实习报告

来源：网络 作者：烟雨迷离 更新时间：2024-01-10

*业毕业实习报告（通用13篇）业毕业实习报告 篇1 实习内容 一、实习内容总述 1. 数据库相关知识复习回顾 1.  建表 2.  导入数据 3.  查询 2. 简单的数据处理 1.  插入 2.  添加字段 3.  其他处理 3. 综合数据...*

业毕业实习报告（通用13篇）

业毕业实习报告 篇1

实习内容

一、实习内容总述

1. 数据库相关知识复习回顾

1.  建表

2.  导入数据

3.  查询

2. 简单的数据处理

1.  插入

2.  添加字段

3.  其他处理

3. 综合数据处理

1.  统计相关信息

2.  计算相关数据

二、 核心SQL语句总结

重要的SQL语句

1、from子句组装来自不同数据源的数据；

2、where子句基于指定的条件对记录行进行筛选；

3、groupby子句将数据划分为多个分组；

4. 使用orderby对结果集进行排序。

例如：

selectteacher.name,count(student.name)

fromtable

whereteacher.age 45

andstudent.age 12

groupbyteacher.name;

核心

注意语法错误，标点符号的中英文格式输入要特别注意。

使用环境

这些SQL语句是一些最基本的，也是我们必须要掌握的，它适用于一些简单的查询任务。如，查询某一学号学生的信息，就可以用这条语句：

select\*

fromStudentinfo

whereStuID=20190653019

三、实习总结

数据库实习心得体会

SQL是StructuredQueryLanguage(结构化查询语言)的缩写。SQL是专为数据库而建立的操作命令集，是一种功能齐全的数据库语言。在使用它时，只需要发出“做什么”的命令，“怎么做”是不用使用者考虑的。SQL功能强大、简单易学、使用方便，已经成为了数据库操作的基础，并且现在几乎所有的数据库均支持SQL。

它的强大功能以前就听人说过，所以就选了这门课。经过一个学期的数据库课程的学习，我们掌握了创建数据库以及对数据库的操作的基础知识。幸老师的教学耐心细致，课堂上我们有不理解的地方老师都反复讲解，使我们的基础知识掌握的比较牢固。数据库这门课涉及到以前的知识不多，是一门从头学起的课程，即使基础不是很好，只要认真听讲、复习功课，还是一门比较容易掌握的课。

通过学习，我对数据库没有了神秘感，简单的说下我对数据库的理解吧。我觉得它就是创建一些表格，然后再用一些语句根据他们之间的关系，把它们组合在一起。最基本的就是子查询了。我

的子查询经验就是先写出select\*我们要找什么，然后写条件，我们要找的东西有什么条件，然后在写条件，我们的条件涉及那些表，那些字段，再在这些字段中通过我们学过的简单select语句选出来，有时候还要用到几层子查询，不过无所谓，只要思路是清晰的就没什么问题了。接下来，关联查询之类的，学起来也是不难的，但有一点必须注意，那就是上课必须跟着老师的进度走，一定要注意听讲，勤做笔记.这样，你学起来就会得心应手，没什么困难。

总之，这是一门很值得学的课程，自己学过获益匪浅，就算自己将来不从事这个行业，但是至少对数据不再陌生，甚至还略知一二。

业毕业实习报告 篇2

实习时间：20xx年12月 20xx年5月

实习目标：掌握导游业务，培养我们的协调能力与组织能力，能够真正的做到实践与理论相结合。

实习结果：通过在旅行社实习的几个月中，让我学到了很多在学校课堂上学不到的东西，提高了自己独立分析问题、解决问题的能力。在实际的操作过程中，能够独立的去完成工作。

时间不等人，的确!一眨眼就要毕业了，在龙佑实习了半年，收获很多。在实习期间，我不仅学会了怎么带团，而且学会了怎样接人待物，使我拓宽了视野，增长了见识，为以后的工作提供了宝贵的经验。

一、实习单位概况

实习单位：龙佑赤壁温泉景区是由中旅景区投资有限公司、仙桃市地平线置业有限责任公司、武汉佳境房地产开发有限公司共同投资新建的大型综合性温泉旅游度假区。景区环境优美、设施齐全;是一个集观光度假，休闲疗养，运动健身生态旅游于一体的现代化温泉度假区。景区自20xx年9月26日开业以来，每天慕名而来的游客络绎不绝。先后承办了20xx年湖北省导游大赛等多次大型活动。同时拥有一支高素质的专业导游队伍。目前，中旅赤壁景区开发有限公司计划投资1.5亿，进一步扩大接待规模，提高服务设施档。

二、实习内容

(一)旅游实习接待内容

前台接待是客人对公司的第一印象，所以也非常重要。怎么样才能给客人留下美好的第一印象呢?首先我们必须面带微笑，让客人觉得有一种亲切的感觉;其次要让客人觉得我们做什么事都是站在客人的立场上，这样客人才会更信任我们，对以后的旅游活动顺利进行会有更好帮助。最后要及时向游客介绍当地的注意事项、风俗情况等。其实在接待中最主要的是跟客人多交流;从他们的实际情况出发，认真耐心的解答客人所提出的问题。尽可能的满足他们的需求。

(二)跟团学习导游技能

由于我没有导游证，所以在旅行社出去带团的机会并不怎么多。但是公司还是给了我很多机会，让我出去跟团。以前总是向往做一名导游，觉得能游山玩水是一件很好的差事。但是当我真正做了导游以后才发现原来要当一名好的导游真的不是一件容易的事。虽然做导游的时间不长，但每次上团都能和不同阶层的游客交流。每次也都有新的感受。导游要和各行各业的人交流如果你的沟通技巧不强的话，交流则无从下手。一个好的导游要有很强的沟通能力，成熟的个人亲和力，讲解生动引人。对自己的旅游线路、沿途风景民俗十分熟悉。还要和景区景点、酒店餐厅、司机保持良好的关系。

(三)了解旅行社的性质，经营业务与管理模式旅行社是为人们旅行提供服务的专门机构。旅游活动的发展是旅行社得以生产和发展的前提条件，从行业性质来看，旅行社属于服务业。为旅游者提供食、住、行、游、购、娱的六方面服务。从20世纪20xx年代我国第一家旅行社创立，随着我国国民经济的发展、国家政策的开放与完善，旅游景点的不断开发，我国的旅行社的数量快速增长，并且服务质量也不断提升。我国的旅行社按照经营业务范围划分为：国际旅行社和国内旅行社。国际旅行社经营入境旅游业务，出境旅游业务和国内旅游业务;国内旅行社专门经营国内旅游业务。

三、实习体会

这段时间的旅行社实习,对我来说受益匪浅，这次实习也让我发现书本上的知识与实际问题的差距，对旅行社这一行业有了更深的体会。也发现了自己有很多得不足之处，比如在工作中缺乏自信与耐心，语言表达能力还需加强。

(一)要有强烈的责任感和广泛的基础常识

我觉得作为一名导游员应该有很强烈得责任感，如果连最基本的责任感都没有，你根本上不了团。记得第一次带团得时候，我是怀着很紧张很兴奋得心去接的团，刚开始在讲解方面都还可以，也蛮顺利的。后来却在分房卡得时候出现了问题。本来就是散拼团，客人都不认识，男士又比较多，分到最后就只剩一间房，但是还有一男一女没分到。当时这2位客人就有意见了，觉得对他们不重视。后来在没办法的情况下，找到酒店的负责人重新换了一下房间。这是带团过程中遇见的很小的事，但我觉得这也是在挑战我的责任心。

(二)具备相应的旅游专业文化常识

作为一名导游，在带团过程中不仅仅是一名讲解员，还是一个 大保姆 。客人事无巨细可能都需要导游为其操心，对于客人，面对的是一个无从下手陌生的环境，因此导游如果缺乏日常生活中的基础。团队随时可能出现不可预料的问题，导游具有相应的知识，就可在第一时间将损失减少至最低，为游客为公司争取到最大的利益。如果一个专业的导游，连客人提的最基本的问题都回答不出的话，那么我觉得会很失败。记得有次带团去武汉，途径岳阳楼，当时有个客人就问我，他说;导游既然你是岳阳人应该对岳阳楼有一定的了解吧，那请你说说岳阳楼的前身是什么?当时我脸就红了，但是我还是很坚定的回答了他的问题，阅军楼就是岳阳楼的前身。虽然我是岳阳的，可岳阳楼我没去过。所以对岳阳楼不怎么熟悉。由于知道带团去武汉，会经过岳阳楼，所以在上团之前还是了解了岳阳楼一些最基本的常识。所以说，具备相应的旅游专业文化知识是我们导游员最基本的服务，这样客人才会更相信你游览也会更顺利。

(三)导游不仅要是杂家，更要是某些方面或某一领域的专家

其实像我们这样的新导游一上岗总觉得最重要的是背好景区材料，把它们背得烂熟，张口就来，不会停顿，这就是表示自己已是一个合格的导游了，但是通过几次带团我发现其实完全不是这么回事!首先你得明白游客们想听些什么，想听怎样的讲解。人们常说看景不如听景。给游客讲解就是要像在和朋友聊天。你把游客看作朋友眉飞色舞地给讲游客不知道的事情，才能抓住他们的注意力。

专业的导游就是不仅要成为 杂家 ，还要成为某一领域或某些方面的专家。要想成为专业的导游，还必须熟练掌握导游语言的基本技能。因为它是我们传播知识、沟通思想、交流感情的强大工具。其中最重要的口头语言表达，这是我们工作中最普遍、最常用的一种语言表达形式。

(四)不仅对景点要有热情，对游客也要有热情

多次经验的积累我发现当好一个导游，不但要有对景点的热情，还要有对游客的热情。要与团队的领导或需要照顾的人多沟通，多关心，这样有利于整个团队的进行。在带团的过程中，谁也不能保证永远一切顺利，毕竟这不是只要我们自己做好就可以了，还需要其他工作搭档、合作单位、游客甚至天公来作美，而这些因素都不是我们所能掌控的。尽管有时候问题、事故的发生并不是我们的责任，还要被客人无端指责，但是，作为独立工作在旅游接待第一线的职员，当问题、事故发生的时候，负有帮助解决问题和协助处理事故的不可推卸责任，同时也是对我们的工作能力和独立处理问题能力的重大考验。面对初来乍到的游客，导游所表现出来的对旅游活动早有安排，对自己能胜任本次导游工作的信心，会是他们产生心理安全感的重要来源。有时我们接待的游客文化层次较高，或是豪门权贵，这时，强烈的自信心对我们更为重要。否则，底气不足，连自己都驾驭不了，就更别奢谈驾驭整个旅游团了。强烈的自信心还能增强我们的吸引力，处处显得落落大方，从而赢得游客的尊敬和认可。

(五)用心做事，真诚对人

其实导游在很多人眼里并不是有很好的看法，觉得我们导游只知道挣钱，为了挣钱可以不顾一切。可是我觉得很冤枉，导游也是人，也是在靠自己的劳动在挣钱。我们每天早上5点多起来，然后晚上通常是12点以后才能睡觉。连正常得休息时间都没有。第二天还要继续位客人服务。每一次带团都要提着高度的警惕，生怕出任何一点点差错。为了游客的人生财产安全，我们无时无刻的关注着游客得一举一动。有时侯因为一点点小事，游客就会对你发牢骚，指责你甚至说些难听的话。但是作为导游我们不仅不能还口，还要好言相劝，微笑着对他们赔不是。当然团队中也会有客人替我们导游想的，有位客人看见我没吃早餐，竟然还帮我带了早餐。当时我很感动，心里的委屈也就少了一半。我相信，只要我带着用心做事，真诚对人的原则去认真的对待每一位客人，他们会理解我们导游的!

实习是我们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，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识。实习让我认识到，做导游的学问很大、很深。不是随随便便就可以学的来的，象如何安排路线，吃住，面对突发事件如何与游客进行沟通等。这些都要求我们导游懂得。作为一名导游员，业务事一方面，而关键的是态度问题。导游的工作是难度很大，最能锻炼人和最富有挑战的工作。其实在旅行社带团实习过程中，我彷徨过，失望过，受到了一些冤枉得投诉，不公平的指责和批评。但是更多的还是体会到其中的快乐。从中得到更多的教训和启迪。懂得了许许多多做人的真谛，这些都是在学校和书本中学不到的。这次的实习经历对我以后得生活学习有着重大的影响，那些酸甜苦辣使我得到了磨练。我相信，只要我努力，我一定会成功的!

业毕业实习报告 篇3

一、实习时间

20xx年x月x日

二、实习单位

三、实习内容

实习刚开始时，我的指导教师根据我的专业特点，给我分配了办公室日常工作以及初步学习会计实践。从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，老师变成老板，同学变成同事，相处之道完全不同。在这巨大的转变中，我们可能彷徨，迷茫，无法马上适应新的环境。我们也许看不惯企业之间残酷的竞争，无法忍受同事之间漠不关心的眼神和言语。很多时候觉得自己没有受到领导重用，所干的只是一些无关重要的杂活。我们应该从小事做起，一步一个脚印，逐步积累起经验。在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力。参加工作后才能深刻体会这句话的含义。除了英语和计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少很少。我负责的办公室工作，平时在工作只是打打电话处理文件，几乎没用上自己所学的专业知识。就连以前学过的会计基础知识也不能很好的应用。在这个信息爆炸的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。我们必须在工作中勤于动手。由于现在还住校，所以每天7点不到就得起床去挤公交车，就算再寒冷再差的天气，只要不是周末，都得去上班，我们必须克制自己，不能随心所欲地不想上班就不来，而在学校可以睡睡懒觉，实在不想上课的时候可以逃课，自由许多。

每日重复单调繁琐的工作，时间久了容易厌倦。象我就是每天就是坐着对着电脑打打字，显得枯燥乏味。但是工作简单也不能马虎，必须具备坚忍不拔的个性，遭遇挫折时绝不能就此放弃，犯错遭领导。一直以来，我们都是依靠父母的收入，而有些人则是大手大脚的花钱。也许工作以后，我们才能体会父母挣钱的来之不易。而且要开始有意识地培养自己的理财能力。

四、实习体会

踏上社会，我们与形形色色的人打交道。由于存在着利益关系，又工作繁忙，很多时候同事不会象同学一样对你嘘寒问暖。而有些同事表面笑脸相迎，背地里却勾心斗角不择手段，踩着别人的肩膀不断地往上爬，因此刚出校门的我们很多时候无法适应。影响一个人的工作态度。每天只是在等待着下班，早点回去陪家人。生病时的轻轻一句慰问，都有助于营造一个齐乐融融的工作环境。心情好，大家工作开心，效率高。在电视上不止一次的看到职场的险恶，公司里同事之间的是非，我想我能做的就是多工作，少闲话。且在离毕业走人仅剩的几个月，更加珍惜与同学之间的相处。

我是学管理的，在书本上学过很多套经典管理理论，似乎通俗易懂，但从未付诸实践过，即使在办公室中也很难处理一些令人措手不及的事情。也许等到真正管理一个公司时，才会体会到难度有多大；我们在老师那里或书本上看到过很多精彩的谈判案例，似乎轻而易举，也许亲临其境或亲自上阵才能意识到自己能力的欠缺和知识的匮乏。实习这两个月期间，我拓宽了视野，增长了见识，体验到社会竞争的残酷，而更多的是希望自己在工作中积累各方面的经验，为将来自己走上工作岗位做好准备。

业毕业实习报告 篇4

20xx年7月11日出发到化工厂认识实习，这次能有机会到株化实习，我感到非常荣幸。虽然只有10天的时间，但是在这段时间里，在带队老师和工人师傅的帮助和指导下，对于一些平常理论的东西，有了感性的认识，感觉受益匪浅。

7月11日，所有的同学集中到一个教室里，工厂的技术骨干师傅给我们讲了化工厂的安全问题。原来在学习中也知道化工产品中有很多危险性很大，但通过工人师傅的讲解，我们还是很震撼，尤其是她讲的那些事故实例，更是让我们吓了一跳，也提醒了我们应该更加注意安全。化工厂生产硫酸用的so2、so3等易引起中毒，nh3容易发生爆炸，对人体伤害极大，还有烧碱制备过程中的氯水、氯化氢、氢气等都极易造成事故。

我们去株化实习的三个班专业是分析检测方向的，所以12日这天工人师傅重点给我们讲解了化工产品的质量检测。12日下午讲了化工厂的环保问题，对于一个化工厂来说，环保是这个企业生存不可忽视的关键。环保主要涉及到硫酸尾气处理、硫酸污水处理、钛白污水处理。

12日工人师傅还给我们介绍了株化的三大支柱产业 硫酸工业、钛白粉、烧碱工业的工艺流程。到此，认识实习的理论部分全部讲解完了，接下来就是进厂参观了，我们大家都很期待，作为一个化工人，我们这是第一次进化工厂。

13日上午在工人师傅的带领下，我们分别参观了钛白粉生产车间，硫酸生产工厂和烧碱制备车间，工厂并没有我们想像的那么好，我们没有看到那种自动化生产设备，看到的只是五六十年代的一些破烂的设备。上下楼梯的时候也得小心翼翼，担心会把他们那些生锈破烂的钢铁楼梯踩断翻下去，那就得不偿失了。工厂上空灰蒙蒙的一片，能见度不见烟囱顶。最让人受不了的是那种味道，那不是刺鼻，那是相当的刺鼻，so2、hcl、cl2、nh3，什么都有，有一种窒息的感觉。我们从工厂一条干道旁边经过的时候，看到旁边一根管道有个小口突突地向外冒黄色的气体，肯定是cl2，多危险啊!工厂的工人也真是令人敬佩，在这样艰苦的环境下也忘我地工作，我们一定要向他们学习，为社会主义的腾飞做贡献。

7月14、15是周末，休息两天。

7月16日参观了工厂的 h2so4废水处理工序和碱液废水处理。在巨大的h2so4废水处理池里，盛着深不见底、黑如墨汁、热浪翻滚的h2so4废水，看着实在恐怖。经过多道工序后，最后流出来的是清澈如泉水的丝丝细流，让我们感慨科技的力量啊!这么旧的设备能做的这么好，让我们更加坚定了学习科技的信心。

7 月17日到19日三天定点到各个车间实习分析检测，五人一组，我被分到了磷肥厂实习。在磷肥厂，分析师主要是分析磷矿品位(磷矿中的有效磷)和磷肥中的磷含量。我们四个人(有一个同学早回家了)分析了磷矿粉中p2o5的含量，经过一个上午的奋战，到中午12点时，我们终于搞定了，我们的分析结果是 43.7%，标准含量=44.0%，我们已经非常高兴了。我想误差主要是那分析天平造成的，我们实验室用的是电子天平，虽然上课时老师介绍过分析天平，但没使用过，所以对那东西不太会使用，称量就花了将近半小时。都什么年代了，还使用分析天平，我看了生产日期，1987年出厂的，看起来像古董。我问那儿的分析主任为什么不换电子天平，四台分析天平换成一台电子天平就足够使用了，他说工厂没钱。我当时愕然，电子天平能值多少钱?

这对我们以后的学习和工作有很大的帮助，我在此感谢学院的领导和老师能给我们这样一次学习的机会，也感谢老师和各位工人师傅的悉心指导。

业毕业实习报告 篇5

中国的企业总是面临着机遇与挑战并存，希望和恐慌同在。区域的目标是使自己的地位优势常在，基业常青，而挑战者时刻准备着向区域发动猛攻，予取而代之，完成企业的由优秀到卓越的转变。在不同的市场目标下的企业时刻面临着市场营销抉择。

一、营销抉择不以公司为中心

许多企业有非常明确的经营战略，要求一切营销抉择要符合这一战略，这种至上而下的以公司为中心的营销抉择是极其错误的。湖北的一家赫赫有名的生产洗衣粉的日化企业，曾经降自己的品牌H卖给了德国的一家公司，而又想借用该品牌的知名度，延伸出一个纯净水产品，而这个非常不英名的营销抉择，却是建立在发扬光大H品牌的战略上。姑且不论一个洗衣粉厂生产出的纯净水会给消费者一个什么样的印象，单就当时火遍大江南北的娃哈哈纯净水，乐百事纯净水而言，H品牌延伸的纯净水成功的可能性也不大。

许多企业推出新产品，十之\*是为了填补公司的空白或延伸产品系列，而不是填补市场空白，这也是许多企业新产品开发失败的一个重要原因。以公司为中心的营销抉择，在公司内部可能大获赞扬，但在市场实践中可能导致灾难性的结果。

二、营销抉择不以顾客为中心

营销决策人员也生活在一个梦幻般的理想境界里，它们的脑海里一直执着的认为，产品是为顾客服务的，只有我们提供的产品性能比别人的更好，顾客就会选择我们。这又是极大的错误，因为它认为市场仅是它与它的顾客在做游戏。这种幻想中的营销抉择总是想设计出一种更好的产品或服务，给会吸引广大的顾客，就会大获成功。例如，铱星通讯就是一个典型的失败的例子。

其实，真正的竞争市场是由消费者和众多的竞争对手共同组成的。我们在做营销抉择的时候，即要考虑顾客的需求，又要考虑其他企业在满足这一需求时的反应，否则只能以失败而告终，市场营销抉择就是这么残酷。例如，在充分的分析了顾客的需求之后，在充分地吸取各地自办了电视机厂，规模小、资源分散、档次低、价格竞争严重的教训后，在大连组建全国统一的极具规模的录像机生产厂“华录”。

这是一个典型的以顾客为中心的营销抉择，随着人们生活水平的提高，电视机的普及，人们对录象的需求会急增长，这时组建大的录像机生产厂是一个英名的抉择，但事与愿违，这个绝顶科学的抉择是一个巨大的错误，随着VCD影碟机的崛起，录像机很快成为了昨天的奢求。华录的错误就在于它以顾客为中心，得出的英名抉择，而忽视了竞争对手的参与，最终以失败而告终。

三、营销抉择应以市场为中心

营销抉择应以市场为中心，要求营销抉择即要考虑顾客的需求，又要考虑具体市场环境中的竞争者的反应。最近，河北省的一个啤酒企业在本县的占有率比较高，销量稳定，但一直没有增长，而其他品牌的啤酒不断涌入。说啤酒企业为了打破僵局，搞了一个“买三赠一”活动。随着啤酒营销旺季的来临，活动奏效，销量大幅上升。而这时其它竞争品牌眼看自己的销量下滑，也纷纷推出了类似的“买三赠一”、“买二赠一”活动，很快大家又回到了原来的份额水平上。这个营销抉择未来的结果并没有给企业带来益处，相反却带来了费用的增加，因为它很受顾客的欢迎，却被竞争者很快地模仿。

又如，广东的一个啤酒企业在大规模地推广纯生啤酒时就充分地考虑了其它竞争者没有能力在短期内模仿该产品，这里竞争者模仿的抉择的实施时间是一个重要的指标，所以它大获成功，成为的受益者。

一个好的营销抉择既要创造顾客的需求，又要充分地考虑竞争者的反应，既要让竞争对手追随公拓市场，又要留有一个充足的时间使你的营销抉择成功并脱颖而出。

四、营销抉择要简单

现在真是一个信息爆炸的时代，人类在近30年里所制造的信息量比过去5000年都多。我们的营销抉择是接受人员很难也不愿意处理过分复杂的营销抉择，这样就会产生效率递减，所以我们的营销抉择要简单，思路清晰，见解独特，让人便于接受。但现实生活中却不是这样，当安海斯-不希啤酒公司向公众承诺说“这瓶海威啤酒是专门为你而造的”时，消费者非常们，明确这说的是什么。而现在，这个令人尊敬的百威啤酒大豪门下摆上太多的新面孔。

这时再向公众承诺“这瓶百威啤酒是专门为你而造的”时，人们会莫名其妙的问：你说的是那一瓶呢?同样的情形也发生在中国啤酒的同行的身上。这样的营销抉择就违反了简单的原则。从前的“诺基亚”是一个大而全的企业，业务领域涵盖电脑、造纸、橡胶，当然还有手机。没人能说清它到底要干什么，直到新一届总裁上任，选择了简单的营销抉择，只做移动电话。只用了10年的时间就成了欧洲第一世界第六的大品牌，一举超过了欧洲老品牌西门子和BP石油。这就是简单的营销抉择的威力。

五、营销抉择要出位

重大的营销抉择有时要出位，这时要遵守从贤非从重的原则。才能使营销抉择在企业生死攸关之际力挽狂谰。

当20xx年9月4日惠普“女强人”卡莉.菲奥里纳向全世界宣布惠普计划与康柏合并时，全世界都惊呆了!因为这将是全球IT产业有史以来规模的一场合并：涉及的资金规模达到800亿美元，人员多达十几万人，合并项目仅中国区域就多达1000多个!于是，世纪合并的惊呼声响彻华尔街。

问题的关键还不仅仅时空前的规模。众所周知，企业并购最令人挠头的是内部整合。而在人们看来最难的文化整合、知识整合和人员整合，在这次惠普康柏的世纪合并中，恰恰又都令人担忧。

对于文化整合，我们有知道文化的力量是大、最持久的，文化整合成功与否将是整个整合成败的关键。而温和持重的惠普之道与康柏新锐文化之间的差异，以及管理结构的差异，都是显而易见的。-如何降双方的文化无缝结合到一起。

对于知识整合，IT业对于制造业一个很大的不同就在于，当前的核心价值几乎全在人的脑子里，设备、厂房的价值微乎其微。对于人员的整合惠普康柏的特点是彼此间高度的重合，这就意味着许多人员被裁掉。如何顺利的裁员?留谁裁谁?如何交接?……

一时间，质疑声、辩解声、讨伐声，互相交织在一起。很多IT业人士担心这两个IT巨头的合并将带来一场混乱甚至是灾难。甚至惠普创始人家族予诉诸法律以阻止这一疯狂举动。直到惠普股东投票通过才使这场世纪合并得以正式启动。但冷眼旁观者仍有人在，然而一年后的结果完全出人意料。

整合后的新惠普不仅顺利的完成了整合，而且还在恐怖袭击战争阴云的笼罩下拿出了漂亮的成绩单，截至4月30日，第二季度运营收入与第一季度179亿美元相比增加了以亿美元利润，为11.4亿美元，比第一财季增长4%，净收入达到6.59亿美元，每股盈余0.22美元。这一结果甚至超出了华尔街分析师最乐观的预计，也高于所有观望者的预期。现在新惠普可以自豪的宣布这场世纪合并已经取得了成功。

六、人无我有的抉择

企业的营销抉择应该与众不同，不要模仿成功者的成功抉择。必须找到另外一种特质，降其锁定，并且做到确实是人无我有的。这种营销抉择就可能脱颖而出，就象当年的“重庆奥尼”首乌植物洗发水一样，曾对宝洁、联合利华产生很大冲击。奥尼挑战宝洁、联合利华这样是跨国公司的潜力到底在那里?就在奥尼品牌的“植物一派”。奥尼从做首乌洗发露开始，就选择了植物一派的营销理念，并以此人无我又的概念统领奥尼的系列产品开发。

这样就在根本上将包括宝洁、联合利华在内的洗发产品划归到化学洗发的阵营，而为自己开辟出一个没有竞争者的市场。这比当年七喜上市之初划分可乐市场和非可乐市场的攻击力还可怕，因为奥尼对植物洗发市场的占领也就意味着宝洁、联合利华等国际巨头在中国洗发市场领导地位的彻底动摇。所以当年的重庆奥尼的植物一派的人无我有的抉择是非常正确而成功的。

最近，闻讯重庆奥尼又力推植物一派的“黄连洗液剂”等产品。祝愿它在人无我有的营销抉择的道路上一路走好。

业毕业实习报告 篇6

首先我想说说对导游的认识和我认为导游应该有的素质和带团的技巧。在日常生活中，在旅游行业中，导游一直是个敏感而又热门的话题。导游是什么?导游是种工作，是门职业。所以有人说导游是“一张嘴，两条腿;走遍山山和水水”。

一张嘴要说。说什么?要说山要道水。怎么说?要洋洋洒洒，尽情发挥;要指点江山，激扬文字;要热情洋溢，慷慨激昂;要侠骨柔情，荡气回肠。两条腿要走。怎么走? 即不走回头路，不走重复路，不走冤枉路，不走失败路。引领游客观赏大中华的名胜古迹和走遍祖国的山山水水。

导游是“五大员”

是宣传员一要宣传科学，传播知识，弘扬文化，促进精神文明的建设。

是安全员一要注意行车安全，旅游安全，食宿安全和人身安全等。

是卫生员一要懂一些医药常识，急救知识;要会处理旅途中突发的事件。

是服务员-要解决吃住行游娱购等事宜。

因此要全心全意，真心实意地对待游客，要满腔热诚。以诚待人，以情感人。

旅游六要素

食一民以食为天，要知道一些各地的特色莱肴，如川菜粤菜本帮菜;以及各地的特色风味小吃等，要安排好游客的正餐。

宿一要知道你所去的地方住宿标准，房间设施和服务内容和服务范围等。

行一要了解交通工具，会掌握时间，要注意行车安全。还要会制造旅途气氛，如说笑话、猜谜语、讲故事、做游戏等，以解除游客旅途的寂默。

游一要知道各地的名胜古迹，山水风光;各地建设成就和风土人情等。

娱一要有参与性，娱乐性，趣味性和艺术性。

购一要不误导，不卖假，不上当受骗。

有人说，导游是旅行社的门面和旗帜，的确如此。一个好的旅行社必定有好的导游，优秀的导游和出卖拔萃的导游。这些人是旅行社的顶梁柱。

正因为导游如此重要，所以有人把导游彻底称为是旅行社的灵魂，这是一点也不过份的。导游有专业和业余之分。如果有人问我下辈子干什么?我会非常自豪地告诉他，下一辈子我还干旅游，还当导游。为付么呢?因为我是真的喜欢，真的热爱。

常言道，“三百六十行，行行出状元”，现在看来是远远不止了。“状元”指什么呢?是指某一专业领域内的佼佼者。何为佼佼者?就是在导游工作的各方面都出类拔萃者。具体表现在那里呢? 主要表现在思维方式，表达能力，办事效率，应变能力等方面的与众不同。就是我们平时所说的要有“大将风度”。大将风度：要胆大心细，遇事不慌，要胸有成竹，指挥若定;要临危授命，力挽狂澜。“将在外君命有所不受”， 遇到突发事件要果断处理，能独挡一面;因为“沧海横流，方显英雄本色”。

形态的：手拿小旗子，肩背小喇叭;别着BP机，拿着大哥大;身扎大腰包，叽哩又哇啦。精神的：干干净净，大大方方;雷厉风行，意气风发。作风的： 走路风风大大，说话响响亮亮，回答干干脆脆，办事利利落落。说走咱就走，风风火火闯九州。路见不平一声吼，该出手时就出手。艰苦性：起早摸黑，披星戴月，跋山涉水;从鸡叫忙到鬼叫，忙得象个赤佬。有人说，爱情两个字好辛苦，我说，旅游两个字好辛苦。因此，要以苦为乐，苦中作乐。

导游是门技术

任何工作都有自己的专门技术，导游工作也不例外。

首先要认真负责。世界上怕就怕“认真”二字，无论什么事，也无论大小，只有“认真”了，才能敢于“负责”。除了“认真’’了，还要“熟练”。要“熟”只有一个方法，那就是要多练! 练到什么程度呢?要练到“滚瓜烂熟”。知识这个东西是“待到用时方恨少”。所以平时要“拳不离手曲不离口’，到用时才能从容不迫，如数家珍一般。只有“熟”了才能“生巧”，也只有“熟能生巧做到这一步还只是个“熟练工”，离我们所说的好导游、优秀导游还有很大的距离。不要灰心，既然入了门，就得下恒心。入门既不难，深造也是办得到的。“世上无难事，只怕有心人。只要工夫深，铁棒磨成针”。功夫定会不负有心人。还要一专多能，多才多艺。导游队伍是个藏龙卧虎之地，因此不管你是什么原因进旅游业的，入行就要遵循行规。随着导游工作时间的增长，经验的增长，还要向导游工作的深度和广度进军， 如有机会还要进一步的深造。

导游更是门艺术

要把着龙头走，上了车我就是老大。我们知道，一条船上只能有一个老大，老大多了船要翻的。正常情况下，首先是要照顾大多数人的利益，不能耽误大家的游程。对待生人：不管你是什么级别，上了车我就是最大，哪怕你是市长部长。对待熟人：要熟规无睹，视而不见，目中无人，目空一切。千万不能紧张，那样你才能发挥的好。要掌握节奏：该快就快，该慢就慢，快慢接合。要顺着潮流：看大趋势，要因势利导，适时引导，不能拧着来。要跟着感觉走：感觉好时，尽情发挥;感觉不好时，及时调整。要控制住自己的情感，要掌握分寸，不能乱了方寸。要一专多能：要多才多艺，会说会唱，会跳会喝。如会一些摄影、摄像，书法，绘画等更好，对你的导游工作将大有帮助。要扬长避短：要即兴发挥，发挥自己的强项，往往能超常发挥。如果说“熟”是技术，那么“巧’’就是艺术。

为什么这么说呢? 因为这不但是种工作能力的提高，也是种境界的升华，更是种艺术的造诣。巧的艺术就是时间上恰到好处，是姓郑的嫁恰姓何的一郑(正)何(合)氏(适)。完美的艺术就是技艺上的炉火纯青，即不温不火。程度上的恰如其分，要适时发表，即不早不晚。

导游是种素质

从事每样工作都需要具备一定的素质，导游工作也不例外。首先人要正派。心理素质要好，承受能力强。文化素质要好，知识面要广博丰富。身体素质要好，要经得起风吹雨打。

导游是种能力

导游工作是综合能力的体现，或者说是各种能力的综合。说法不同，意思一样。就是说导游要有能力。

要有社交能力：男的要成为公关先生，女的要成为公关小姐。

要有说话能力：说话要沉稳老练，要充分留有余地，即看人说话。说话时还要看对象，看层次，看时机，看场合。

要有组织能力，还要有因时而异、因人而异、因地而异的应变能力。

导游是种风格

风格即人，即人的个性。要亲切自然，同游客谈话，如叙家常。还要幽默风趣，让人参加你一次旅游，多少年后还记得你。脾气性格要热烈豪爽，那样才会给人留下深刻的印象。

当我们遇到问题时遇到难题时要问谁呢?首先要问自己!

为什么要问自己? 因为只有自己把自己问明白了才不会误人子弟。“以其昏昏使人昭昭”是不行的。要知其然，还要知其所以然。要一而再，再而三，要不厌其烦。

出发前要备课：做到心中有数。要一种方案多种准备，宁可备而不用;也不要临时抱佛脚仓促应战，以至手足无措。要强闻博记，要以变对变，还要自信。试想一个人连自己都不相信自己，那别人还会相信你吗?问同行! 过去总是说文人相轻，同行是冤家。不对了! 因为时代不同了。该将那些陈腐的观念和陋习扔到东洋大海里去。不要闭关自守，孤陋寡闻。要互相学习，互相交流;扬长避短，取长扑短。掌握最新动态，采取拿来主义，为我所用。问社会! 社会是个大课堂，在这个临时家庭中三教九流，各色人等无所不有。各种思潮，各种生活方式和生活习惯，都会顽强的表现出来。外面的世界很精彩，高楼大厦，山珍海味;奇花异草，靓女丽人;黑白黄.偷盗抢;什么都有。但外面的世界也很无奈：也有突发事件，也有天灾\_\_\_\_\_\_\_\_。有时真是上天无路，入地无门。叫天天不应，叫地地不灵。

怎么办?靠自己! 开动脑筋，走出困境，因为天无绝人之路。路就在你自己脚下。

怎样才能做到这一点呢?就是平时要多做有心人。

怎么才算有心人?就是平时要多思多想，多听多说，多走多跑，多看多问。功到自然成，皇天不负有心人。这个皇天就是你自己。从来就没有什么救世主，也不靠神仙皇帝。要靠朋友，关键是要靠自己。

看什么?问什么?就是要看要问宾馆、饭店、游船、车队，旅行社、管委会等资料和信息。看了问了要记住，以后会有好处的。关键时、危急时就可派上用场。

导游更是门科学

正因为导游是种职业，是种形象，是门技术，是门艺术;是种素质，是种能力，是种风格;所以它也是种学问，也是门学科。既是学科就要用科学的态度去对待它，研究它。

现在我们大学都基本上有导游专业，国家旅游局每年都有导游资格和导游等级考试。这一切都为我们敞开了大门，提供了机遇，因此，我们要善于抓住它，把握它。要乘势而上，时不我待，要急起直追。一句话，要干中学，要学中干!“书山无路勤为径，学海无涯苦作舟”。学海无涯，人生苦短。时代在前进，社会在发展。因此导游也要不断地确立新高度，不断地挑战自己，不断地超越自己。实践出真知，让我们在自己的工作岗位上中锻炼成长，在风雨中百炼成钢。

现在是竞争社会，竟争激列，因此优胜劣汰一成为一种历史的必然。长江后浪推前浪，奔腾不息向海洋。我相信，青出于蓝而胜于蓝，一代更比一代强。

我相信，经过目前这个短暂的混乱的过渡时期，在不久的将来，经过大浪淘沙，一定会出现一大批优秀的、出类拔萃的导游群体。那时，人们会对导游队伍刮目相看，重新评定。

我以后的就业是为了在旅行社里能够更好的利用自己学到的知识在旅游行业里混出自己的一片天空来，所以我觉得以后在旅行社工作应该具备很多能力。

能力是完成某一具体活动所必备的知识、技术、本领及处世方式等因素的总和，包括完成一定活动的具体方式以及顺利完成一定活动所必须的心理特征。能力并不局限于知识、学历和资格。一个刚毕业的大学生可能具有良好的知识基础，但并不能等同于他已具备实际能力。能力总是与某一具体的活动联系在一起，它随着活动的改变而变化。能力包括的范围非常广泛，如对基础知识的掌握能力，技术操作能力，与别人沟通交往的能力，自我管理和管理他人的能力，分析问题和解决问题的能力，团队合作能力等等。

旅行社在一个动态的市场环境中生存和发展，旅行社服务的无形性、不可见性、差异性、不可贮存性等特点，对服务人员的主动性、积极性、创造性和适应性提出了更高的要求。我们认为，旅行社专业服务人员应该一专多能，他们应具备以下几方面的能力：

(一)交际能力

善于与他人交往是旅行社专业服务人员应具备的首要能力，专业服务人员必须懂得怎样与顾客接触，建立和维持关系，学会倾听别人的意见，表达自己的想法，注重交往艺术，能够区别不同性格、不同场合、不同年龄、不同文化背景的人应采取的交往方式，有正确的服务意识和服务态度，才能为顾客提供优质的服务。

(二)合作能力

旅行征服务工作不像某些物质生产那样工序分明，无论是前台还是后台的服务人员，都必须与上司、下属、同事、顾客、供应商等进行合作。专业服务人员应有全局的观念，较强的协调、沟通意识，学会与供应商协商，与同事合作，充分发挥不同角色的作用，利用现有各种因素，为顾客提供满意的服务，真正发挥旅行社的纽带、中介作用。

(三)学习能力

旅行社专业服务人员为顾客提供服务的过程，也是一个学习的过程。服务人员必须根据顾客的具体需要确立服务方式。服务人员越了解顾客的期望，就越能为顾客提供优质服务。市场需求的不断变化，要求旅游服务人员应有不断学习新知识、新技能的能力，有较强的适应性。

(四)教育、说服能力

在旅游服务过程中，顾客往往必须参与服务过程，配合服务人员的工作，因此，顾客在消费过程中，学习必要的知识和技能。然而，不少顾客，特别是第一次接受旅游服务的顾客，却缺乏消费经验和足够知识，这就要求专业服务人员做好这类顾客的指导和培训工作。旅行社专业服务人员应具备通过语言去吸引人、打动人、说服人的能力，懂得清晰、简洁、明了地表达自己的思想，为顾客提供准确、易懂的信息，服务的过程也是一个信息沟通的过程，个人沟通能力直接影响到沟通的结果。

(五)企业环境、顾客知识

在服务过程中，对企业内部环境、对市场情况、对顾客的特点掌握得越全面，就越能为顾客提供满意的服务。例如，服务人员善于观察顾客的消费行为，设身处地为顾客着想，根据企业本身的特点，调整自己的服务方式，可以使服务工作更顺利地完成。

(六)文化修养

旅游不仅是一项物质享受，更是一项高尚的精神文化享受，旅行社专业服务人员无疑应具备一定的文化修养，才能够与顾客更融洽、更有效地沟通。旅行社专业人员若能“上知天文，下晓地理”，具备广博的知识和良好的精神面貌，将有利于与顾客之间的感情交流。

(七)技术性能力

技术性能力是完成某一具体服务活动所需要的本领。旅行社往往可以通过培训，使服务人员掌握一定的操作程序，适应岗位的需要。对于某些新招聘的人员来说，具备某方面的技术性能力往往是进入某一行业的最起码的要求。随着高新科技飞速发展，旅行社不断地推出新的服务项目，服务技术越来越复杂，如果服务人员缺乏技术知识和技能，就无法为顾客提供优质的服务，技术性能力是旅游服务人员为顾客提供服务的基础。

(八)管理能力

旅行社专业服务人员在服务过程中，需要与别人建立联系，管理自己、激励别人、处理冲突、控制情绪等等，这一切都与管理才能有关。对于大部分旅行社来说，许多人认为这一能力的要求往往是针对决策层、管理层而言，但是在市场导向的管理体制中，企业组织从“金字塔型”组织结构转变为“倒金字塔型”组织结构，服务工作决策权从管理部门和职能部门转移到服务工作第一线，每位服务员都成为服务工作“管理”人员。

业毕业实习报告 篇7

一、实习目的

毕业实习是每个大学生必须拥有的一段经历，它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就学不到的知识，受益匪浅，也打开了视野，增长了见识，使我认识到将所学的知识具体应用到工作中去，就会为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，只有在实习期间尽快调整好自己的学习方式，适应社会，才能被这个社会所接纳，进而生存发展。刚进入单位的时候我有些担心，经历了一连串的实习之后，我努力调整观念，正确认识了单位和个人的地位以及发展方向，我相信只要我们立足于现实，改变和调整看问题的角度，锐意进取，在成才的道路上不断攀登，有朝一日，那些成才的机遇就会纷至沓来，促使我们成为世界公认的人才。

二、实习时间、实习单位及本人实习具体岗位与负责事务

实习单位：新疆维吾尔自治区残疾人联合会

实习具体岗位：人事部部长办公室文秘助理

负责事务：各种专题及办公会议前的准备工作

三、实习主要内容

(一)实习单位简介：

名称：新疆维吾尔自治区残疾人联合会(简称：新疆残联)

残联将残疾人自身代表组织、社会福利团体和事业管理机构融为一体的残疾人事业团体，履行 代表、服务、管理 职能：代表残疾人共同利益，维护残疾人合法权益;开展各项业务和活动，直接为残疾人服务;承担政府委托的部分行政职能，发展和管理残疾人事业。

行业：国家机关。

宗旨：弘扬人道主义，发展残疾人事业，保障残疾人的，使残疾人以平等的地位和均等的机会充分参与社会生活，共享社会物质文化成果。

目标：密切联系残疾人，听取残疾人意见，反映残疾人需求，全心全意为残疾人服务。团结教育残疾人遵守法律，履行应尽义务，发扬乐观进取精神，自尊、自信、自强、自立。宣传残疾人事业，沟通政府、社会与残疾人之间的联系，动员社会理解、尊重、关心、帮助残疾人。开展和促进残疾人的康复、教育、劳动就业、文化生活、福利、社会服务和残疾预防工作，改善残疾人参与社会生活的环境和条件。协助政府研究、制定和实施残疾人事业的法规、政策、规划和计划，发挥促进、综合、组织、咨询、服务和监督作用，并对有关领域的工作进行管理和指导，开展国际交流与合作。

(二)实习具体过程：

在实习期间，我先接触了物业这一块，学到了单位管理工作中的具体业务知识，丰富了所学的专业知识。在实习期间，我不仅接触了物业这一块，还有幸去了人事部门锻炼，主要就是学习文秘这一职位的技能。在刚去的时候，老师给我讲了文秘这一职位的基本要求和主要的工作内容，为了能让我达到日常工作的实践目的，老师还给我制定了一套相应的实习计划，有了计划，我的实习工作就更加的得心应手了。

四、实习总结与建议

(一)实习工作的总结：

实习阶段我参与的主要工作，一是按照领导的安排与布置，在组织召开的各种专题及办公会议中，认真做好各项准备工作，做到了会议通知及时，会议记录详细，会务准备周到，并按照领导安排对重要会议下达会议纪要，使党政的各项方针政策能够迅速传达到基层各单位。同时，及时呈送上级下发的各类文件，保证各项工作及时高效。二是注意自己在办公自动化方面的锻炼。作为现在的单位，微机使用是办公室人员必备的素质。目前，利用微机录入文字和文件处理，我都能够得心应手。复印，传真，公文处理等文秘工作基本熟练。同时，也能够利用互联网查询，传递，接收，储存有关信息。但是，还有一些方面尚有欠缺，如：制表，由于操作较少，很不熟悉。

1.任何工作都应该认真细致，同样物业也需要严谨的工作态度。尤其是工作单位的会计处，这个岗位需要与数字打交道，经常要处理大量数据，要求精确，任何一点细小的错误都会影响到整体的结果。在费用收取的核算和记账时，数字必须完整准确，各项要素必须准确无误。其实不光是在会计处，在单位的任何部门都应该保持着严谨的工作作风。如果将这一工作作风联系到企业当中，这就应该是企业文化的体现。

2.讲究分工合作，工作程序详细具体，每一步骤都有一定的操作规范。举例说明吧：进行代理水电费用征收时，必须按照计算核对总金额、记账、复核、打印、用户核对这些步骤进行。每一张票据的信息都要准确地输入电脑，还要经过复核。各道工序都互相关联，每一步都关系到整体结果，必须大家一起分工合作，才能最后完成工作任务。

3.与同事的相处与交流很重要。由于一个完整的任务需要大家分工合作来完成，所以同事之间的沟通与交流很重要。在工作过程中难免会出现一些差错，给下一道工序的同事造成不便;或者由于某些客观原因，虽然不应由某个人完全负责，但确实影响到其他同事的工作。这时一定要用正确的方法与同事交流，尽快地解决问题，大家才能齐心协力地搞好工作。另外在办公室的人际关系也很难把握，尤其是对于我们这些初出茅庐的实习生，尤其是有些同事之间的关系非常微妙，亲近或疏远任何一方都会给自己带来一些不利的影响，我在这方面的经验是少说话，多做事，这方面的技巧，书本上是学不到的，要在工作中慢慢地学习积累。实习之前，总以为我们的生活按照书本来做就没错了，可是实习之后我才发现好多东西是书本上学习不到的。有人说社会是一个大学校，而我现在才真正体会到自己只是一个幼稚班的小朋友而已。当然我并不害怕和气馁。也许我有时候会为我曾经做过的一些事情而感到后悔，但是没关系，我也清醒的知道这些都是我为社会交的学费。有了经验就有了生活的知识。同事是一个很奇怪的东西，当然这个 东西 并非骂人之词，我只是把这个角色当作一个社会的事物组成来分析。我之前也天真的以为搞好和同事的关系和搞好和同学的关系没有什么差别。但后来的实践证明当时的我完全是想当然之见。事实上同事之间的关系要比同学之情复杂的多。至少在大多数场合里同学之间不会有利益冲突，而同事之间的关系会在与领导的关系，权位竞争，工资业绩竞争中寻求平衡。实习期间，我得到了各位领导、老师和前辈们的关心与帮助，各位老师都非常耐心地教导我，让我不但学会业务，也学到很多待人处事的道理。特别是办公室里的老师们，在繁忙的工作中抽出时间，不仅在工作上给我指导，向我解说业务知识，还在生活上给与很多关怀。希望以后有机会能再向各位老师学习请教。

业毕业实习报告 篇8

前言

随着社会的快速发展，用人单位对大学生的要求越来越高，对于即将毕业的英语专业在校生而言，为了能更好的适应严峻的就业形势，毕业后能够尽快的融入到社会，同时能够为自己步入社会打下坚实的基础，毕业实习是必不可少的阶段。毕业实习能够使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在英语专业课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅，也打开了视野，增长了见识，使我认识到将所学的知识具体应用到工作中去，为以后进一步走向社会打下坚实的基础，只有在实习期间尽快调整好自己的学习方式，适应社会，才能被这个社会所接纳，进而生存发展。

刚进入实习单位的时候我有些担心，在大学学习英语专业知识与实习岗位所需的知识有些脱节，但在经历了几天的适应过程之后，我慢慢调整观念，正确认识了实习单位和个人的岗位以及发展方向。我相信只要我们立足于现实，改变和调整看问题的角度，锐意进取，在成才的道路上不断攀登，有朝一日，那些成才的机遇就会纷至沓来，促使我们成为英语专业公认的人才。我坚信 实践是检验真理的唯一标准 ，只有把从书本上学到的英语专业理论知识应用于实践中，才能真正掌握这门知识。因此，我作为一名英语专业的学生，有幸参加了为期近三个月的毕业实习。

一、实习目的及任务

经过了大学四年英语专业的理论进修，使我们英语专业的基础知识有了根本掌握。我们即将离开大学校园，作为大学毕业生，心中想得更多的是如何去做好自己专业发展、如何更好的去完成以后工作中每一个任务。本次实习的目的及任务要求：

1.1实习目的

①为了将自己所学英语专业知识运用在社会实践中，在实践中巩固自己的理论知识，将学习的理论知识运用于实践当中，反过来检验书本上理论的正确性，锻炼自己的动手能力，培养实际工作能力和分析能力，以达到学以致用的目的。通过英语的专业实习，深化已经学过的理论知识，提高综合运用所学过的知识，并且培养自己发现问题、解决问题的能力

②通过英语专业岗位实习，更广泛的直接接触社会，了解社会需要，加深对社会的认识，增强自身对社会的适应性，将自己融合到社会中去，培养自己的实践能力，缩短我们从一名

大学生到一名工作人员之间的观念与业务距离。为以后进一步走向社会打下坚实的基础;

③通过实习，了解英语专业岗位工作流程，从而确立自己在最擅长的工作岗位。为自己未来的职业生涯规划起到关键的指导作用。通过实习过程，获得更多与自己专业相关的知识，扩宽知识面，增加社会阅历。接触更多的人，在实践中锻炼胆量，提升自己的沟通能力和其他社交能力。培养更好的职业道德，树立好正确的职业道德观。

1.2实习任务要求

①在英语岗位实习期间，严格遵守实习单位的规章制度，服从毕业实习专业指导老师的安排，做好实习笔记，注重理论与实践相结合，善于发现问题

②在实习过程，有严格的时间观念，不迟到不早退，虚心向有经验的同事请教，积极主动完成实习单位分配的任务，与单位同事和谐相处;

③每天都认真总结当天的实习工作所遇到的问题和收获体会，做好工作反思，并按照学校毕业实习要求及时撰写毕业实习日记。

二、实习单位及岗位简介

2.1实习单位简介 浙江系统工程有限公司成立于\*年，是一家专注于产品和产品研究、开发、生产及销售的高科技企业，总部及研发基地设立于\*科技创业园，并在全国各地设有分支机构。公司技术和研发实力雄厚，是国家863项目的参与者，并被政府认定为 高新技术企业 。

浙江系统工程有限公司自成立以来，始终坚持以人才为本、诚信立业的经营原则，荟萃业界精英，将国外先进的信息技术、管理方法及企业经验与国内企业的具体实际相结合，为企业提供全方位的解决方案，帮助企业提高管理水平和生产能力，使企业在激烈的市场竞争中始终保持竞争力，实现企业快速、稳定地发展。

公司人才结构合理，拥有多名博士作为主要的技术骨干，具有硕士、学士高\\中级技术职称的员工达800多人。为了开发出真正适合企业需求的产品，企业特聘请英语专业专家(中科院院士)作为咨询顾问，紧密跟踪英语行业发展特点，不断优化。

2.2实习岗位简介(概况)

A. 参与英语岗位的日常工作，参与组织制定单位英语岗位发展规划和年度工作计划(包括年度经费使用计划，仪器设备申购计划等)，并协助同事组织实施和检查执行情况。

B. 协助主管领导科学管理，贯彻、实施有关规章制度。确定自己在英语专业岗位的工作职责与任务，定期进修和业务相关的知识，不断提高业务水平和工作能力。

C. 在工作过程，跟同事一起通过与客户的洽谈，现场勘察，尽可能多地了解客户从事的职业、喜好、业主要求的使用功能和追求的风格等。努力提高客户建立良好关系能力，给客户量身打造设计方案。

三、实习内容(过程)

3.1举行计算科学与技术专业岗位上岗培训。

我很荣幸进入浙江系统工程有限公司开展毕业实习。为了更好地适应从学生到一个具备完善职业技能的工作人员，实习单位主管领导首先给我们分发英语专业岗位从业相关知识材料进行一些基础知识的自主学习，并安排专门的老同事对岗位所涉及的相关知识进行专项培训。

3.2适应英语专业岗位工作。

为期两个多月的毕业实习是我人生的一个重要转折点。校园与职场、学习与工作、学生与员工之间存在着思想观念、做人处事等各方面的巨大差异。从象牙塔走向社会，在这个转换的过程中，人的观点、行为方式、心理等方面都要做适当的调整和适应。我在英语专业岗位慢慢的熟悉工作环境和工作同事后，逐渐进入工作状态，每天按照分配的任务按时按量的完成。在逐渐适应岗位工作的过程中，我理解了工作的艰辛与独立自主生活的不易。在工作和同事相处过程中，即使是一件很平常的琐碎小事也不能有丝毫的大意，也让我明白一个道理：细节决定成败。

业毕业实习报告 篇9

转眼之间，两个月的毕业实习期即将结束，回顾这两个月的实习工作，感触很深，收获颇丰。这两个月，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过我自身的不懈努力，我学到了人生难得的工作经验和社会见识。我将从以下几个方面总结动漫设计与制作岗位工作实习这段时间自己体会和心得：

一、努力学习，理论结合实践，不断提高自身工作能力。

在动漫设计与制作岗位工作的实习过程中，我始终把学习作为获得新知识、掌握方法、提高能力、解决问题的一条重要途径和方法，切实做到用理论武装头脑、指导实践、推动工作。思想上积极进取，积极的把自己现有的知识用于社会实践中，在实践中也才能检验知识的有用性。在这两个月的实习工作中给我最大的感触就是：我们在学校学到了很多的理论知识，但很少用于社会实践中，这样理论和实践就大大的脱节了，以至于在以后的学习和生活中找不到方向，无法学以致用。同时，在工作中不断的学习也是弥补自己的不足的有效方式。信息时代，瞬息万变，社会在变化，人也在变化，所以你一天不学习，你就会落伍。通过这两个月的实习，并结合动漫设计与制作岗位工作的实际情况，认真学习的动漫设计与制作岗位工作各项政策制度、管理制度和工作条例，使工作中的困难有了最有力地解决武器。通过这些工作条例的学习使我进一步加深了对各项工作的理解，可以求真务实的开展各项工作。

二、围绕工作，突出重点，尽心尽力履行职责。

在动漫设计与制作岗位工作中我都本着认真负责的态度去对待每项工作。虽然开始由于经验不足和认识不够，觉得在动漫设计与制作岗位工作中找不到事情做，不能得到锻炼的目的，但我迅速从自身出发寻找原因，和同事交流，认识到自己的不足，以至于迅速的转变自己的角色和工作定位。为使自己尽快熟悉工作，进入角色，我一方面抓紧时间查看相关资料，熟悉自己的工作职责，另一方面我虚心向领导、同事请教使自己对动漫设计与制作岗位工作的情况有了一个比较系统、全面的认知和了解。根据动漫设计与制作岗位工作的实际情况，结合自身的优势，把握工作的重点和难点，尽心尽力完成动漫设计与制作岗位工作的任务。两个月的实习工作，我经常得到了同事的好评和领导的赞许。

三、转变角色，以极大的热情投入到工作中。

从大学校门跨入到动漫设计与制作岗位工作岗位，一开始我难以适应角色的转变，不能发现问题，从而解决问题，认为没有多少事情可以做，我就有一点失望，开始的热情有点消退，完全找不到方向。但我还是尽量保持当初的那份热情，想干有用的事的态度，不断的做好一些杂事，同时也勇于协助同事做好各项工作，慢慢的就找到了自己的角色，明白自己该干什么，这就是一个热情的问题，只要我保持极大的热情，相信自己一定会得到认可，没有不会做，没有做不好，只有你愿不愿意做。转变自己的角色，从一位学生到一位工作人员的转变，不仅仅是角色的变化，更是思想观念的转变。

四、发扬团队精神，在完成本职工作的同时协同其他同事。

在工作间能得到领导的充分信任，并在按时完成上级分配给我的各项工作的同时，还能积极主动地协助其他同事处理一些内务工作。个人的能力只有融入团队，才能实现最大的价值。实习期的工作，让我充分认识到团队精神的重要性。

团队的精髓是共同进步。没有共同进步，相互合作，团队如同一盘散沙。相互合作，团队就会齐心协力，成为一个强有力的集体。很多人经常把团队和工作团体混为一谈，其实两者之间存在本质上的区别。优秀的工作团体与团队一样，具有能够一起分享信息、观点和创意，共同决策以帮助每个成员能够更好地工作，同时强化个人工作标准的特点。但工作团体主要是把工作目标分解到个人，其本质上是注重个人目标和责任，工作团体目标只是个人目标的简单总和，工作团体的成员不会为超出自己义务范围的结果负责，也不会尝试那种因为多名成员共同工作而带来的增值效应。

五、存在的问题。

几个月来，我虽然努力做了一些工作，但距离领导的要求还有不小差距，如理论水平、工作能力上还有待进一步提高，对动漫设计与制作岗位工作岗位还不够熟悉等等，这些问题，我决心在今后的工作和学习中努力加以改进和解决，使自己更好地做好本职工作。

针对实习期工作存在的不足和问题，在以后的工作中我打算做好以下几点，来弥补自己工作中的不足：

1、做好实习期工作计划，继续加强对动漫设计与制作岗位工作岗位各种制度和业务的学习，做到全面深入的了解各种制度和业务。

2、以实践带学习全方位提高自己的工作能力。在注重学习的同时狠抓实践，在实践中利用所学知识用知识指导实践全方位的提高自己的工作能力和工作水平。

3、踏实做好本职工作。在以后的工作和学习中，我将以更加积极的工作态度更加热情的工作作风把自己的本职工作做好。在工作中任劳任怨力争“没有最好只有更好”。

4、继续在做好本职工作的同时，为单位做一些力所能及的工作，为单位做出自己应有的贡献。

业毕业实习报告 篇10

实习目的

实习内容

选择典型工程，通过实习使学生对建筑企业施工与管理等主要内容有深入了解。它具体应包括以下内容：

参观典型工程，了解基本构造、作用及组织

参观并了解

实习收获

I.玻璃幕墙

幕墙工程按帷幕饰面材料区分，有玻璃幕墙、金属幕墙和石材幕墙等。其中玻璃幕墙按其结构形式及立面外观情况，可分为金属框架式玻璃幕墙、玻璃肋胶接式全玻璃幕墙、点式连接玻璃幕墙;又可细分为金属明框式玻璃幕墙、隐框式或半隐框式玻璃幕墙、后置式玻璃肋胶接全玻璃结构幕墙、骑缝式或平齐式玻璃肋胶接全玻璃幕墙结构幕墙、接驳式点连接全玻璃幕墙、张力索杆结构点支式玻璃幕墙。其中金属框架式玻璃幕墙工程按其构件加工和组装方式，又分为元件式(镶嵌槽式、断热型、隐窗型、隐框式)幕墙和单元式玻璃幕墙等。

玻璃幕墙是当代的一种新型墙体,它赋予建筑的最大特点是将建筑美学、建筑功能、建筑节能和建筑结构等因素有机地统一起来，建筑物从不同角度呈现出不同的色调，随阳光、月色、灯光的变化给人以动态的美。

当然，玻璃幕墙也存在着一些局限性，例如光污染、能耗较大等问题。但这些问题随着新材料、新技术的不断出现，正逐步纳入到建筑造型、建筑材料、建筑节能的综合研究体系中，作为一个整体的设计问题加以深入的探讨。

II. 建筑结构形式

造价工程师考试全攻略 考试时间 考试介绍 考试地点 合格标准

框架结构：以混凝土梁柱组成的框架来作为抗侧力体系并承担竖向荷载的结构。

剪力墙结构：以混凝土剪力墙来作为抗侧力体系并承担竖向荷载的结构。

框架-剪力墙结构，简称为框剪结构，它是框架结构和剪力墙结构两种体系的结合，吸取了各自的长处，既能为建筑平面布置提供较大的使用空间，又具有良好的抗侧力性能。框剪结构中的剪力墙可以单独设置，也可以利用电梯井、楼梯间、管道井等墙体。因此，这种结构已被广泛地应用于各类房屋建筑。

框架-核心筒结构：以内部设置混凝土筒体，外围周圈设置框架，来作为抗侧力体系并承担竖向荷载的结构。(筒体其实是剪力墙的一种特殊形式)

筒中筒结构：以内部外部设置双重混凝土筒体，来作为抗侧力体系并承担竖向荷载的结构。

板柱-剪力墙结构：以混凝土柱和楼板(即无梁楼盖体系)组成的框架及剪力墙共同工作来作为抗侧力体系并承担竖向荷载的结构。

部分框支剪力墙结构：剪力墙结构的一种。其中部分剪力墙不落地，通过转换梁(也叫框支梁)把荷载传至框支柱(框架柱的一种特殊形式)。

III.模板

模板是新浇混凝土成型用的模型，模板系统由模板、支承件和紧固件组成，要求它能保证结构和构件的形状尺寸准确;有足够的强度、刚度和稳定性;装拆方便可多次使用;接缝严密不漏浆。

常用的模板包括木模板、定型组合模板、大型工具式的大模板、爬模、滑升模板、隧道模、台模(飞模、桌模)、永久式模板等。

混凝土结构或钢筋混凝土结构成型的模具，由面板和支撑系统组成。 模板分为：竹胶板、钢模板、木模板、塑胶板。

竹胶板一般都是一次性的，而其他模板则可以刷上脱模剂、模板漆，以此延长模板的寿命，浇注出高质量的墩柱。 IV.变形缝

建筑物在外界因素作用下常会产生变形，导致开裂甚至破坏。变形缝是针对这种情况而预留的构造缝。变形缝可分为伸缩缝、沉降缝、防震缝三种。

伸缩缝:建筑构件因温度和湿度等因素的变化会产生胀缩变形。为此，通常在建筑物适当的部位设置竖缝，自基础以上将房屋的墙体、楼板层屋顶等构件断开，将建筑物分离成几个独立的部分。

业毕业实习报告 篇11

我们这学期的前四周是毕业实习时间，之前我们分别进行了认识实习、生产实习、建筑施工与管理实训，这次是毕业实习。我们都很重视这次实习，因为这是我们在校期间最后一次有学校组织的实习了。我们专业一共分为八组，我就在第八组，有胡老师带领，老师说实习的工地可以自己找，我在同学的介绍下，在焦东塔东社区卫生服务中心————综合楼的一个旧房改造工地上实习。实习期间我经常和老师保持联系，每周都有回报实习进展和心得。在老师的热心的关心和指导下，我们实习期间学到了许多课本上没有的知识，在实习中当遇到不懂得地方，我们都及时问指导老师，所以在实习中我们都感到收获很大，为以后的工作打下了坚实的基础。

在20xx年2月28号我去了工地，见到了项目经理—刘经理，他很乐意接受我这个实习生，他给我安排了我的工作内容，我的工作是项目部里的施工技术员。本工程是一个旧房改造工程，工程是焦东塔东社区的医院综合楼，本楼房的楼房层数是三层，本楼是建于50年前，三层中没有构造柱和圈梁，只是楼板是现浇的混凝土楼板，这一点让我很惊讶，在50年前的设计师就已经利用了现浇混凝土楼板了。本工程为加固工程，是由焦作广成规划建筑设计有限公司设计的;是由河南征信建筑工程有限公司进行施工的;监理方是河南建达工程建设监理公司进行监理施工的。本工程的合同工期为20xx年3月1号至20xx年9月1号。这次实习对我老说是一个很好的锻炼，因为我之前还没有接触过旧房改造工程呢，因此我很重视这次实习。

这次实习对我的职业生涯有很大的帮助，之前我实习过砖混结构、实习过框架结构的高层、实习过修公路;这次实习旧房加固改造，我还是第一次，对我这方面的知识是一个很好的补充，我从中学到了很多的知识，让我对课本的知识有了更进一步的加深，为我的以后工作创造了更广阔的空间。

在实习中我经常看图纸和图集，因为我一开始对房屋加固的施工几乎是一窍不通，但经过我的努力，一个星期后我就能看懂是怎么一回事了，其实还是很简单的嘛，只要把施工的细节搞清楚就行了。

现在把在工地学到的知识简单的叙述一下：

1、砖混结构抗震加固方法简介：

从结构抗震机理出发，抗震加固可以分为减小地震作用加固法、增大结构抗震能力加固法和多道防线抗震加固法。减小地震作用主要是通过增大结构周期或加大结构阻尼来实现，一般应用于大型公共建筑的抗震加固;增大结构抗震能力的加固方法，如增大墙体抗震性能的外包钢筋混凝土面层、钢筋网水泥砂浆面层加固法;增大结构整体性的压力灌浆加固法、增设圈梁（构造柱）加固法、拉结钢筋加固法;通过增设抗震墙来降低抗震能力薄弱构件所承受地震作用的增设墙体法等，这些方法施工相对简单，大量应用于多层的砖混结构当中，尤其是民用建筑中。多道抗震防线加固是建筑物采用多重抗侧力体系，第一道防线的的抗侧力构件在强烈的地震作用下遭到破坏后，后备的第二道乃至第三道防线的抗侧力构件立即接替，抵挡后续的地震冲击，可保证建筑物安最低限度的全，免于倒塌。

从结构抗震加固方法上来讲，抗震加固施工方法主要有外加固法，内加固法，夹板墙加固法。外加固法一般结合砖混结构的层数及抗震鉴定的结果，需要在建筑外侧增加不同数量的构造柱，圈梁，以及保证构造柱、圈梁和抗震墙体协同工作的拉杆。这种方法一般不占用室内建筑面积，用于住宅楼，对住户影响较小，但对建筑立面造型影响较大;内加固法基本原理同外加固法，也需要增设构造柱，圈梁及拉杆，必要时，如原有墙体抗震不足，需加设抗震墙体或提高原墙体抗震能力，内加固法不会改变建筑立面造型，一般适用于公共建筑，特别是临街建筑;夹板墙加固法为在加固原有墙体抗震的基础上提高抗震性能，目前最常用的是钢筋网水泥砂浆面层加固法，即在要加固墙体的单面或双面加设钢筋网，用锚筋、插入短筋、拉结筋等方法把钢筋网四周与楼板或大梁、柱或墙体连接。

2、如何增设圈梁和构造柱。

（1）增设圈梁：

1）加固依据：根据《建筑抗震设计规范》（gb50011—）第7。3。3条规定：外墙及内纵墙在每层楼盖处设置圈梁，内横墙在每层楼盖处设置圈梁。

2） 加固方法：圈梁有外作、内作和在墙体上做，内作外作影响建筑物的外观和使用，所以选择在墙体上作。根据规范第7。3。4条规定纵筋不小于4φ10，箍筋不小于φ6@250，截面高度不小于120mm。

如果板下皮距门、窗口上皮间距为300mm，也符合砖的模数，则圈梁高度取300mm，符合抗震规范要求。

纵向筋取4φ12，符合抗震规范要求。

箍筋若按规定取φ6@250，箍筋穿透墙体则需每隔250mm在墙上打孔一个，这样既破坏了墙体的整体性，施工也困难。采用加大箍筋直径和间距的方法，实配箍筋φ12@600，为保证上下皮纵筋位置，在墙两侧加φ6@300的附加钢筋（见图一中④号钢筋）。

3） 施工方法：a、墙两侧去除抹灰层，全长开槽，深30mm，高度300mm;b、每隔600mm上下各打一孔，直径为30mm—50mm，用于穿过③号钢筋;c、墙侧在放置②号钢筋处，去掉抹灰，将砖缝剔凿，深10—20mm;d、放置②号纵筋，穿过③号箍筋与②号纵筋绑扎，同时绑扎内侧④号钢筋，②、③、④号钢筋就位后，将孔用1：3干硬性水泥砂浆塞牢;e、放置①号纵筋并与③箍筋及④筋绑扎;③号箍筋搭接焊牢，焊缝长度lw=120mm，焊缝高度hf=5mm ;f、内外两侧用1：3干硬性水泥砂浆将墙上的槽抹平，再装饰恢复。

外墙圈梁圈梁高度、配筋均同内墙圈梁，施工时，在外墙内侧均剔凿砖缝10—20mm，放置纵筋，其他施工方法均同内墙圈梁。

4）纵横墙交接处处理：

在横墙上，与纵墙圈梁纵筋对应部位，打孔30—50mm，将横墙圈梁纵筋穿过并水平弯折，弯折长度为30d，与纵墙圈梁纵筋绑扎，用1：3干硬性水泥砂浆塞实。

（2）增设构造柱

根据规范（gb50011—）第7。3。2条，构造柱最小截面尺寸240mm×180mm，纵筋不小于4φ12，箍筋不小于φ6@250，本工程补做构造柱采用350×180mm，纵筋6φ12，箍筋采用φ6@200。

补做构造柱的难点是：一是与原有墙体的可靠连接;二使如何穿过原有楼板。下面就是这两点分别阐述：

1） 构造柱与原有墙体的连接。

构造柱均放置在内外墙、纵横墙交角处或楼梯拐角处，本工程采用销键法与捆绑法相结合，使新加构造柱与原内外墙形成整体。

销键法是在原墙体上开燕尾槽，内大外小，形成一锲体，在槽内放置钢筋，并浇筑c25高强自 流平细石混凝土。锲体外口做120mm×120mm，内膛做180×180mm，深180mm，放置2φ10∪形钢筋，锲体沿高度方向每隔1000mm做一个。

捆绑法就是通过在墙上打孔，穿钢筋，与新加构造柱的纵筋绑扎在一起，本工程是在内外墙上每隔1000mm，打孔穿φ12环形钢筋与构造柱纵筋绑扎，浇筑c25高强自流平细石混凝土。

2） 构造柱穿楼板。

为保证构造柱在高度方向为一整体，构造柱须穿过一、二、三层楼板，具体做法如下：

一、二层楼板处，对应构造柱纵筋位置，在楼板上钻孔径为φ30，共六个，如为预应力空心板，所以打孔时应避开板肋，在每个孔内穿—φ14钢筋，板上、板下均露出550mm（搭接长度），穿好后，用c30干硬性自流平混凝土将孔塞实，填塞灌注时应尽可能充盈原板孔洞内，塞好后与构造柱纵筋绑扎，浇筑混凝土。构造柱主筋顶部锚入三层楼板或梁混凝土内。

3） 构造柱不单独做基础，下部应伸至室内地面以下500mm（规范第7。3。2—4条）。

3、新开门洞墙体加筋砂浆层加固

外加钢筋砂浆层加固砌体墙，采用单面或双面加固，

（1）工艺要求：

面层砂浆强度m10。

钢筋网砂浆面层厚度35mm，钢筋外保护层厚度不小于10mm，钢筋网片与墙体的空隙不小于5mm。

钢筋网的钢筋直径φ6，网格尺寸实心墙为300\*300mm，空斗墙为200\*200mm。

单面加面层采用φ6的l形锚筋，双面采用φ6的s形穿墙筋;l形锚筋间距600mm，s形穿墙筋间距900mm，梅花形布置。

钢筋网的横向钢筋遇门窗洞口时，单面加固宜将钢筋弯入窗洞侧锚固，双面加固宜将两侧钢筋在洞口闭合。

（2）施工顺序：

原墙面装饰层凿除——钻孔并用水冲刷——铺设钢筋网并安设锚筋——浇水湿润墙面——抹水泥砂浆并养护。

（3）施工控制要点：

原墙面腐蚀严重时，应先清除松散部分，并用1：3水泥砂浆抹面，原松动的勾缝砂浆应剔除。

墙面钻孔，按方案划线标出锚筋位置，并用电钻钻孔。穿墙孔直径比s锚筋大2mm，锚筋孔直径宜为锚筋直径的2倍，孔深宜为100mm，锚筋插入孔洞后，应用水泥砂浆填实。

铺设钢筋网时竖向钢筋应靠墙面。

抹水泥砂浆前，先在墙面耍水泥浆一道，再分层抹灰，每层厚度不超过15mm。

面层应浇水养护。

4、原有窗户的加固。

窗户的加固在整个房屋的加固中是一个很重要的一个环节。

施工工序

首先要准备钢支架;其次是在窗户的上梁上每隔20公分掏出高为180公分、宽度为80公分的空洞，因为钢支架的尺寸是长为墙厚减50公分、宽度为80公分、高为180公分;接着是把钢支架放入墙空洞中，由于钢支架是空心的，所以紧接着就是把钢筋放进去，支上模板就可以浇注窗户的过梁了，下一步就是浇注窗框的混凝土了，这就是窗户的加固的方法。

实习的时间过的很快呀，一转眼一个月的时间过去了，在这次实习中我学到了很多的知识，从中我收获很大，实习的心得体会很多。

首先，我懂得在我们学习的时候不能太单一。我们不能只停留在建筑施工上，我们要尽量多学点知识，比如这次的旧房加固工程实习，让我学到了不一样的知识，让我对这方面的知识有了初步的了解，使我以后在这方面的工作不至于很陌生，新建一个砖混结构的房子和对一个老房子进行加固是两个不同的施工工艺，一开始我还以为这很简单，不就是砖混结构嘛，当我真正实习的时候才知道不是我想象的那样，里面有许多知识和细节是我们没见过的，需要我们去学习和掌握的。这次的实习填充了我这方面的空白，我会好好记住这次实习的，我们要学的还有很多，艺多不压身，我们要好好学习，是自己的知识更充实，为以后我的工作打下了坚实的基础。

其次，在组织管理上我收获很大。我以前的几次实习都是只参与施工，还从来没有参与组织管理中，而这次的实习我在项目部是施工技术员，所以在施工中我的地位很重要，每周的例会项目部中只有我和项目经理我们两个去参加，在工地上我要为施工队提供技术指导和组织管理他们的施工。在施工组织管理上，一开始我并不懂怎样去管理施工，在学校虽然开设了这门课程，但是进入工地后就出现问题了，一系列的施工组织都不甚了解。

例如刚开始我并不了解它的流程，在师傅的指引下通过对施工组织设计的熟读和理解，了解到它的规则是渐进式的环环相扣，为了常握这一规则，我认真的参加项目部发出的每一项施工组织指令，而且拟制施工指令，经过亲身实践，这一规则很快被我所掌握，但是在这次实习中，我准备的施工组织指令建议都没有被工程师和施工队所采纳，他们说我的指令建议在工程进度的完成效率和工程质量的达标程度上，只重视质量忽视了施工进度，考虑不全面，工程进度和质量要齐头并进，加强锻炼和学习，在这方面的能力还有待提高。经过这次实习，我对施工组织管理上有了很好的掌握，这对我以后实习和工作更好的去参与组织管理打下了坚实的基础。

另外，我还学到了怎么去填资料，在帮助资料员做资料的过程中，我学到了怎么去做资料，什么时候做什么样的资料，需什么人签字等。这次实习让我学会了怎样去做资料，我发现做资料是一件很不容易的事，这些是我以前没有接触过的。

在工地上实习的这一个月，让我感触最深的一点就是安全问题。在工地身为项目部的一员，自己必须要起到很好的带头作用，因为工地的安全问题是很重要的，实习中我们经常对工人进行安全教育。我在工地总结了一些安全问题：第一，进入工地必须保护好头部，就是说必须戴安全帽;第二，同样要保护好脚下，因为在工地里很容易踩到钉子;第三，在外脚手架上行走的时候一定要注意不要踩空，有时扎丝没把竹片固定好，很容易划掉，这一点也是经常安排在外脚手架上工作的工人们;第四，注意高空坠物，特别是同一个垂直面都在工作的时候，这一点在安全教育中也是多次提起，一定让工人注意;第五，就是工地中的安全用电，在工地我们一定要注意安全用电，不要把三相与两相线搞错了，还有就是不要乱接和乱搭电线，在外的电闸一定要注意安装电箱，防止下雨淋到电线;第六，就是在工地一定要在危险的地方安放提示牌，这一点好多工地为了省钱，就不把它当回事，其实这点也很重要，因为工地的周围的居民，这点不可忽视。

我们快要毕业了，这也是我们的毕业实习，我们的最后一次实习，我们之前也有过很多次的实习，其实我认为实习对我们是一个很好的机会，自我认为在学校里学习的都是理论知识，还没有上升到实践，对于一个技术要求很高的专业，实习是检验学习水平好坏的一个过程。在实习中我们能发现很多的问题，通过发现问题和解决问题的过程，就是一个很好的学习过程，这样我们才能学到更多的知识和加深对知识的掌握。但是我们的毕业实习时间太短了，希望学校以后能对我们专业安排毕业实习的时间有所加长。

业毕业实习报告 篇12

一、实习目的

会计学是一门实践性很强的学科，经过三年半的专业学习后，在掌握了一定的会计基础知识的前提下，为了进一步巩固理论知识，将理论与实践有机地结合起来，按照学校的计划要求，本人于XX年2月27日至3月25日在无锡市凯隆物资有限公司进行了一个月的实习。

实习是教学环节的一个重要组成部分，是实践性教学的主要方式。这一个月的时间里，经过我个人的实践和努力学习，在同事们的指导和帮助下，对公司的概况和财务机构有了一定的了解，对公司的财务管理及内部制度有了初步的认识，对公司财务成本核算业务达到了熟练的程度，财务科实习中，在与其他会计人员交谈过程中学到了许多难能可贵经验和知识。通过这次实践，使我对会计实务有了了解，也为我今后的顺利工作打下了良好的基础。

二、实习地点：无锡市

三、实习时间：20xx年2月27日至3月25日

三、实习公司简介：

该公司位于风景秀丽，气候宜人的太湖之滨，地理位置优越，水陆交通便利，能直接连接到沪宁高速公路、京杭大运河、312国道、京沪铁路等主要交通干道。该公司是以经营化工原料、电镀材料、化学试剂，有色金属，胶粘剂,五金建材等系列产品为主的专业销售公司。

公司创建于一九九七年，本着 质量第一，顾客至上，真诚合作，共创未来 的捷盛宗旨，凭公司全体同仁 人无我有，人有我优 的创业精神，以及全国各地客户和朋友的鼎力支持，得以逐步成长发展，成为目前无锡较有知名度的化工类产品供应商。

公司在经营上，一贯遵循 可靠的质量是凯隆发展之本，优质的服务是凯隆壮大之源 的工作守则，竭诚为客户提供质优价廉，品种齐全的化工产品和提供可靠的专业技术性咨询服务;同时秉承 团结、拼搏、务实、创新 的作风，不断涉足高新领域，拓展国内外市场，务求新的发展。

四、 实习内容

公司的财务部并没有太多人，设有一名财务主管，一名出纳。此次负责我实习的是公司财务主管，姓王。王主任根据我实习的时间，负责安排我在凯隆物资公司的具体时间工作。实习伊始我深入了解了凯隆公司的内部控制制度。

(一).内部制度(会计系统)

无锡市凯隆物资有限公司会计部门的具体内部控制有以下几点原则：

1、明确规定处理各种经济业务的职责分工和程序方法。在一般情况下处理每项经济业务的全过程，或者在全过程的某几个重要环节都规定要由两个部门或两个以上部门、两名或两名以上工作人员分工负责，从而起到相互控制的作用。

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！