# 202\_应届大学生毕业实习报告范文

来源：网络 作者：雾花翩跹 更新时间：2024-01-14

*刚刚从大学毕业出来，很多事情都不是很懂，需要去公司进行实习，而作为应届毕业生，实习也是最后一堂课了，这是非常的好的机会，可以得到快速的提高。下面是由小编整理20\_应届大学生毕业实习报告范文5篇，仅供参考，欢迎大家阅读。应届大学生毕业实习报告...*

刚刚从大学毕业出来，很多事情都不是很懂，需要去公司进行实习，而作为应届毕业生，实习也是最后一堂课了，这是非常的好的机会，可以得到快速的提高。下面是由小编整理20\_应届大学生毕业实习报告范文5篇，仅供参考，欢迎大家阅读。

**应届大学生毕业实习报告(一)**

作为一名即将毕业踏入社会的大学生，这次实习就像是上台前的最后一次彩排，当我走进公司时那种激动而又紧张的心情不言而喻。生怕会在工作中出现差错，然而现在看来所有在实习中出现的困难，都是一笔珍贵的财富，警示着我在今后的工作中做得更好。

一、实习过程

开始实习之前，我多少有些心虚。因为我的许多朋友都有过假期打工的经历。而作为一名英语专业的学生，这次的实习却是我的第一次工作经历。从工作那天开始，我过着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，我们肩上扛着的责任，不再只是对自己了，而是对一个公司，所以凡是都要小心谨慎。

学校换成了公司，同学换成了同事，不再有自由支配的时间，一切来得那么无情，但是去必须适应。其实我的工作就是、做些翻译、收发信函、报价、传真和邮件、绘制表格等。每天重复着这些烦琐的工作，时间久了容易厌倦，但是工作烦琐也不能马虎，一个小小的错误不但会给自己带来麻烦，更会给公司带来巨大的损失，而像公司的业务员每天都得到处奔波，他们必须具备坚韧不拔的个性，遭遇挫折时绝不能就此放弃，犯错时遭到领导责骂还不能赌气就此辞职，每次看到他们我就会充满干劲。

踏上了社会我们开始与形形色色的人打交道，由于存在着利益关系，很多时刻同事不会像同学一样嘘寒问暖，有时候我会很矫情的想起安妮宝贝说过的，纯粹的东西总是死的很快，而现在所能做的，只有在怀念中适应变化的一切。

二、实习感悟

“在大学里学的不是知识而是一种叫自学的能力。”当我真正走上工作岗位时才深刻的体会到这句话的含义，除了英语和计算机操作外，课本上学的理论用的很少，我担任的助理一职平时做些接待客户、处理文件，有时觉得没有太多挑战性，而同公司的网站开发人员就大部一样了，计算机知识日新月异，他们不得不以自学尽快掌握新知识，迎接一个一个新的挑战，如果他们之靠在学校中学到的知识肯定是不行的。我们必须工作中勤于动手，不断学习新知识积累经验，没有自学能力的人迟早会被企业和社会淘汰。

我的感悟就是真诚所至，金石为开。不管多难做，做好自己的那一份，总有一天会有收获，只是时间的问题。但如果你不去做，这一天永远不会像天上掉馅饼那样到来。就像士兵突击中的许三多，从泥巴到尖子只是做与不做的区别。

另外，人际关系的处理也很关键，虽说在工作中能力必须有，但如果没有同事的合作与包容，你可能什么都做不了。以前可能是因为电视剧看的太多的原因，我总是感觉职场上充满了明争暗斗，要处事圆滑甚至耍些小聪明才能生存。但在与同事相处的过程中，我觉得更重要的是放大别人的优点，缩小别人的缺点。多站在别人的立场上想问题……

还有就是坚持的重要性。也许是受阿甘正传和士兵突击两部影视作品的影响。再加上实习中自己的感悟。我觉得，整个人生有因就有果。只有做好身边的每一件小事，才能得到所谓的善果。针对大学生眼高手低的特点更应重视坚持的重要性。也许我们所不在意的一件小事，就是我们的一个机会。要想长成参天大树就要靠坚持靠积累。

针对助理的职业特点，具体遇到挫折时不妨从调整心态来疏解压力，并进行冷静复习，从客观、主观、目标、环境、条件等方面找出受挫的原因，总之，通过这些感悟，我不仅明了我会在以后的工作中做得更好，更会学会珍惜，珍惜父母的每一分辛苦转赚来的钱，珍惜每一次工作机会??因为懂得了它们的重要性，以后我会更加珍惜。

三、实习总结

首先，是建议方面的。希望以后学校可以增加实践环节以增加学生们的工作能力，并以社会需求为导向调整课程设置，毕竟，我们改变不了招聘条件，职能使自己成为人才，这就要求学校加大教学改革力度以适应社会需求。

其次，是我在本次实习表现的总结。通过这次实习，我收获了工作和为人处事方面的经验，但是也有一些遗憾，也许因为实习日子短的关系，我对助理工作的认识还仅仅停留在表面，未能具体处理全部工作，虽然有了一定的理论上的认识但仍缺乏实践。针对以上总结，在今后的学习和工作中我要做到以下五点：

其一是加强英语的学习。对于助理这一职务虽然频繁的应用英语，但作为自己的专业却可以成为我的优势。可是，在实习的过程中这个优势却并不怎么突出，这是由于我对英语还处于会而不精的原因。所以，在以后的学习中我要通过扩大词汇量和增大阅读面来提高自己的英语水平，使自己的优势更加突出。

其二是加强沟通能力。通过实习，我发现，专业知识固然重要，但良好的沟通能力是让别人发现自己能力的前提，对于助理这个职位来说，沟通能力更是包括了一个人从穿衣打扮到言谈举止等一切行为的能力。通过在日后的交际中来提高我的沟通能力一定会在我以后找工作的过程中起到事半功倍的作用。

其三增强前提是奉献的意识。因为是突出个性自我的关系，在这一方面我做得很不够。我们虽然一在日常的工作和生活中接受了团结合作的重要性，停留在这个大家都认同的概念中，可能会进一个误区，理论正确行动却没有效果，这就要求我们每个人增加奉献精神，一个人若不懂得在团队中主动奉献，能力再好也会变成可有可无的角色。应该把自己所拥有的知识能力奉献出来才能促进团队的进步，并使自己的能力得到认同。

其四是学习忍耐，社会不像学校，它关系网错综复杂，没有人可以无条件的接受你的一切情绪，俗话说，忍一时风平浪静，退一步海阔天空，要保持宽容的心态，在风平浪静时海阔天空处才能更好的获得成功，处理好一切关系。

其五是要做好身边的每一件事。现在我的人生观和过去有些不同，曾经年少轻狂，好高骛远，总觉得明天肯定会很美。现在，在我心中定义的美跟以前不同，得到的方式也不同。现在的美是一种踏实的感觉。而且是通过自己的坚持不懈的努力得来的。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段宝贵经历，而这次实习的意义，对我来说已不再是完成学分、完成毕业实习的任务，而是我们真正在实践中开始接触社会、了解社会的一次重要机会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，增长了见识，开阔了视野，为我以后走上工作岗位打下了坚实的基础。

虽然我们即将走向社会，但作为一个刚踏入社会的年轻人，几乎没有任何社会经验。可在实习期间的每一件小事中，我们能够体会到人际关系、机会、评价、竞争、成功、失败等各种我们在今后经常会遇到的事件，相信这些宝贵的经验会成为我今后成功的重要基石。而在这剩下的半年中，我们能再学些什么，再做些什么，这短短的实习经历能给我们很好的启示。

在这短短的2个多月中，我除了学会了一些工作的基本技能外，也学到了做人做事的道理，更让自己浮躁的心平静了下来，看清了自己的能力，明白了自己究竟想要的是什么。这些都是在学校中所学不到的宝贵的东西，更让我看到了这个社会竞争的残酷，所以只有保持进取心才能使自己不被淘汰实习结束之后，当初对自己适合什么样的工作什么岗位的迷茫已渐渐消失，心理终于有了些轮廓，在现实生活中，走好人生第一步是重要性不言而喻，它会影响我们今后的道路，我会带着在实习中的收获，去争取去努力，把握好人生中的每一个机会，找到自己想要的生活。

最后要感谢我的母校\_，一直以来对我的培养，感谢全体老师的栽培，感谢四年来我身边的良师益友。是你们在我身边帮助我成长，谢谢你们。

**应届大学生毕业实习报告(二)**

一、实习目的

通过实习给自己一个明确的定位。实习中接触了与本专业相关的实际工作，获得与专业相关的知识，扩宽自己的知识面，也了解自身存在的不足，通过实习锻炼自己，培养自身综合运用所学知识进行分析问题和解决问题的实际动手能力，强化实际工作的知识技能训练;培养自身的敬业、创业和合作精神，增强劳动观念，成为一个会调和理论和实际的关系的综合性人才，为毕业后顺利投身工作岗位并融入社会作好准备。

二、实习时间

20\_年\_\_月\_日至20\_年\_月\_\_日。

三、实习公司简介

\_\_市\_\_有限公司集销售、服务于一体，产品覆盖内外墙涂料(质感、仿石漆)、油漆、防水涂料、防开裂辅材、中高档白乳胶、熟胶粉原料以及墙纸胶等七大系列产品。公司还具有独立承包大中型工业、民用、市政工程、装饰装修建设项目的施工、供料于一体的大型建材贸易企业。

公司自成立以来，始终坚持“与时俱进，诚信经营”的方针，牢固树立“质量第一，安全第一”的思想。以诚信为根本，以质量求生存，以安全求效益，以开拓求发展。严格制定了一系列管理制度和规章制度，以确保企业的经营能够健康发展。凭借强大的营销模式和完善的售后服务等优势，逐步成为行业中综合实力强大的现代化企业，赢得了广大客户的信赖和赞誉。并以严谨的态度和对产品的精益求精，构建起一个以\_\_市地区为主的市场销售网络。

本公司全体员工精诚团结、勇于开拓创新，坚持发展才是硬道理，不断提高技术和管理水平，不断完善企业经营管理体制，努力开拓市场，拓展业务，始终坚持以信誉第一、质量第一、安全第一为准则，以客户满意为宗旨，以提高产品质量、不断开发新产品、安全生产为重点，使企业在激烈的市场竞争中快速发展壮大。

四、实习内容和收获

刚进入公司的时候，公司里的一切对我来说都是陌生的，呈现在眼前的一幕幕让人的心中不免有些茫然，即将在这较陌生的环境中工作。不过，在之后的渐渐了解和熟悉业务中我逐渐掌握了这个方面的知识，慢慢的对工作开始上路，在日复一日工作的同时慢慢熟悉公司的工作环境首先，先了解了公司里的各项规章制度，服务章程及工作中的相关注意事项等，阅读实习单位下发给我们的员工手册，向部门里的同事请教了解工作的相关事项、相关技巧。再次，了解了一些公司的背景、产品以及发展方向等情况，这样可以为以后和客户交流打好基础。对公司里的环境和企业文化有所了解熟悉后，工作虽然没能够上手，但学到了不少东西。

在公司要进行新的市场开发的时候，在市场部人手不够的时候，也为了培养新员工的销售能力，往往是服从调动，积极的参与市场调查当中，进行市场调研工作，同时给我们分配工作任务，下达为期一个月的目标任务，所以被调入到门店进行为期一个月的实习。其中最主要原因的是要为了配合门店的练兵活动，推动门店销售人员的销售能力的提高，使大家掌握基本的销售原理，并运用到日常的销售工作中去，有意识地提高销售技巧，在这个过程中也是有很多的学习，不管怎么样，在哪个部门都有很多的新知识学习，不断的丰富自己，这样能够更多更好的了解公司的情况和工作上的一些业务，以便于日后对自己的工作开展做经验积累。

从到门店实习时，我们穿上导购员的制服，个个都精神抖擞，信心百倍，笑脸迎人。

但不管到什么行业的卖场活门店，除了能看到琳琅满目的各色商品外，导购员也是你不能不看的“陈列”。经理耐心教导我们，作为一名称职的导购员，首先就得抛掉“没有人”这个想法，而且要改掉各种不好的行为动作，因为导购员就是活生生的“陈列品”，也是公司的门面，既是代表品牌的形象，也是公司形象的体现，所以要时刻提醒自己，做到，这样才能赢在起点，提升公司的形象。经过经理的教导，大家改掉了那些小毛病，以端正、娴熟、干练的姿态迎接每一位顾客。

通过与不同的顾客接触和交流，不仅对整个的销售过程也有一定的了解，也让我学到一些销售技巧。

1、学会进行封闭性问题的提问。在销售过程中，针对我们每个产品的卖点设计并提问一些封闭性的问题，假如顾客回答的是“是”，那就离我们的销售就基本能成功了，也离最终的销售目标更近一步了。

2、区分谁是购买者、谁是决策者。在销售过程当中，不仅要尽力吸引决策者的关注，同时，也要善于对待影响者，因为其可能会影响到我们整个销售过程。

3、以编故事或潜意识的暗示手段把消费者引导到情节当中。要知道，我们面对的是各样的顾客，要使各类顾客能过很好的理解我们建材产品的功能，加强对我们产品的印象，利用编故事能很好的把消费者引入我们的话题，从而引起顾客的兴趣，促成交易。

4、量让顾客参与到我们的销售互动当中。建材销售是一个互动的过程，并不是一个人的表演舞台，做好互动能够增加我们产品的信服力，是顾客关注我们讲解内容的途径，也会促进销售。

5、学会如何应付讨价还价的顾客，而答案就是学会诉求与赞美。使用赞美可以使客人的虚荣心上升，给客人以好感，使其头脑发热，获得某种程度上的满足感，最后用执着触动顾客的可怜心，有利于顾客产生冲动购买行为，更有机会销售成功。

在实习中我的只是得到了提升，工作的很愉快，同时也感受到了一个公司，一个家庭的温暖。不断地遇到问题不断地解决，使得自己的能力不断地提升，感觉自己学习到了很多的东西，成长了很多。

五、实习心得与感想

通过这次实习，即收获了知识，也让我想成为一名优秀的销售员，必须要学会销售技巧，销售技巧是销售能力的体现，也是一种工作的技能。销售技巧包括对客户心理，产品专业知识，社会常识，表达能力，沟通能力的掌控及运用。总之，做销售是人与人之间沟通的过程，其宗旨是动之以情，晓之以理，诱之以利。还有要具有很好的沟通能力，沟通能力是一个销售人员最重要、最核心的技能，如何面对各种不同喜好、不同性格、甚至不同心情的客户，使对方有兴趣倾听，先接受销售员，进而接受产品，这是一项很专业的技巧。我发现了自己成熟了许多，连看问题的角度，思考问题的方式也逐渐开拓，这与实践密不可分，让我再一次感受充实，感受成长。

1、要有较强岗位意识

作为一名毕业生，毕业后走向社会，大多是从事一线工作，有劳动性的，有营销性的，基本上都要从基层做起，这是高职生必走之道。每一个岗位都有他特有的作用，干一行，爱一行，专一行，是一种岗位责任，是一种职业品质，用人单位很注重这种品质。这种岗位责任是一名员工走向成功的必经之路。要增强岗位责任，就必须顶岗深入到生产一线进行脚踏实地的工作，兢兢业业的去做，只有这样，才能磨练和增强他们的岗位责任感，这是现代社会对高职生的基本要求。

2、在工作中要有良好的学习能力，遇到问题自己能通过相关途径自行解决能力

因为在工作中遇到问题各种各样，并不是每一种情况都能把握。在这个时候要想把工作做好一定要有良好的学习能力，通过不断的学习从而掌握相应技术，来解决工来中遇到的每一个问题。这样的学习能力，一方面来自向导师们的学习，向工作经验丰富的人学习。另一方面就是自学的能力，在没有另人帮助的情况下自己也能通过努力，寻找相关途径来解决问题。

3、要明白良好的人际关系是我们顺利工作的保障

在工作之中不只是同技术、同设备打交道，更重要的是同人的交往。所以一定要掌握好同事之间的交往原则和社交礼仪。这也是我们平时要注意的。我在这方面得益于在学校学生会的长期的锻炼，使我有一个比较和谐的人际关系，为顺利工作创造了良好的人际氛围。另外在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等。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、新技术更好的为人民服务。

4、要不断积累社会经验

增强社会经验，也是增加工作经验。一名毕业的大学生在面对用人单位面试时，别人很自然要问到你有无工作经验，这道门槛拦住了不少大学生。因此，顶岗实习不仅仅是一种劳动锻炼，更重要的是通过实践增强工作能力，增加工作中的沟通和适应能力，增强做人的才干;实践出真知，实践长才干。有了适当的顶岗实习并能顺利拿到一份顶岗实习合格证，这对今后走向社会，应聘岗位时，无疑是非常有益的。

5、要认真学习营销技能

营销是一门科学，更是一门学问和艺术。科学的营销手段，能给企业插上腾飞的翅膀。我们选择学生顶岗实习的平台时，选择一个好的企业，特别是市场营销做的好的企业，对实习学生来讲，无形中就会增长他们的科学而严谨的营销意识。在这种环境下，企业员工综合素养有较大提升。企业一席话，证明营销出效益，营销出人才，营销促发展的硬道理。因此，我们的实习生，就是要在这样的企业去磨练，去锻炼，在实践中增长营销才干，增长做人的才干。

六、实习总结

时间总是在我们不经意间已流过指尖，似乎每个人都会在时间流逝之后再来一句“时间过得真快”的感慨!我属于芸芸众生中的一员，我也难逃这世俗的侵染，混入这流俗之间。

在不经意之间我们已经走过了六个月，六个月的实习生活马上就要结束了。回首这段时间的历程，脑海里留下了深深的印迹，在这里我学会了很多，也认识了很多真诚的朋友和善待我的导师。

实习就这样结束了，几个月的实习生活也划上了圆满的句号，我们也将正式走出学校，走进社会，这段实习生活是一个很好的锻炼机会，他让我真正的懂得了学校和社会的不同，也真正的让我从一个学生转变为一个上班族。这段时间我成熟了，想问题不在那么简单，我会在深思后再做决定。工作中不仅仅是学习专业知识，更让我学会为人处事，我想在未来我会走的更好更远。

这是一段充满艰辛和收获的经历，这是一段充满幸福和快乐的旅程，这是一段充满挫折与反思的人生，这是一件我们一生用心珍藏的礼物，这一切必将是我生命中不朽的记忆，必将是我生命中无与伦比的财富，我会继续努力为自己的将来打好基础，去创造我自己的传奇!

**应届大学生毕业实习报告(三)**

学期末，我们开始了工程测量实习，一直在想，平时实验课虽然也有动手，但混水摸鱼的成分似乎更大些，只有些模糊的认识和理解。现在的实习又是一个学习的好机会，一定认认真真的完成，好将平时遗漏下的知识补齐，努力增强自己对仪器操作的水平。同时也为期末的考试做好准备。以下是我的实习报告：

一、实习要求

工程测量是要求精确的，数据的误差不能超过一定的数值。在测量开始的时候，我们认为工作简单，为了节省时间，追求速度。加上仪器在测量时候的不精准，导致在测量的过程中出现了许多了差不多。认为每一段有一点点的小误差很正常，也没有过多的追求准确。以至于在后来的内业计算的，出现了不可弥补的错误，我们还抱着侥幸的心理想修改数据。最终也是以失败告终。终于明白，对待测量，只有小心，认真，加上仔细，测量的过程不能有一丝的马虎，保证数据的准确性才是节省时间，提高效率的方法。

二、实习内容

由于平时对仪器使用极少，有时上课自己也在偷懒，只是对仪器有一个初步的认识，明白它的基本功能。测量之初，调节一个仪器通常要耗费较长的时间，对全站仪也是极度的陌生。不能因为自己而影响团队的进程，在空闲的时候不断的翻阅课本补充知识，然后通过仪器进行练习和检验。在实习结束时，对仪器对课本的的熟悉程度都上升了一个层次。终于可以很熟练的进行各项操作。对自己来说，也是一个很大的鼓励。

画图应该是所有测量内容中最困难，也是最繁琐，耗时的一步。由开始的整体逐步细化到局部高程灯柱表示。一张图终于在大家的共同努力下整合完毕。看着满满的图纸，心里是满满的成就感。还记得，由于测量的内容颇多，加上天气的恶劣影响，连续下了几天的大雨，为了赶上进度，大家都打着伞在雨中作业，过程艰辛也很有趣，结束时，大家拿起大件小件的物品一起到食堂吃饭，那种愉悦的心情不可言喻。

三、实习体会

每一个组员都是一个个体，而我们是一个整体，只有充分的发挥了每个人的长处，在实习的过程里做足了足够的沟通，才能将我们融合在一起。实习的开始，我们组员之间没有做好协调工作，各自有各自的想法，在测量的时候大家都有很多意见，测量时都不明就里，测完了也不知道目的是什么。进度十分的缓慢，一个早上的时间连一个导线点角度的测量都没有完成。有了教训，吃饭时候，我们之间做了总结，对相互间的问题以及接下来的工作进行了讨论。通过这样的协调，大家分工合作，相互配合，后续的工作才能很顺利的进行下去。

测量实习结束了。时间很短暂，但我们通过这段时间的学习，练习，很好的将课本上的知识做到了融会贯通，对平时的内容加深理解，检验和巩固。我们还明白了一个团队的重要性，只有充分的发挥每一个组员之间了能力，处理好组员间的关系，大家相互配合，相互体谅，才能最好的提高效率，将工作在最短的时间内最完美的完成。

**应届大学生毕业实习报告(四)**

毕业在即，实习工作也快接近尾声，为了对自己这段时间的工作情况做一个详细的说明，特将此段时间的销售实习情况总结如下：

一、实习目的

1、对所学理论知识进行实践，发现问题并努力解决，提高分析事情和解决问题的能力。

2、锻炼自己必要的社会工作能力，培养适应社会环境和自我管理的能力。

3、调查研究，发现问题，确定合适的毕业论文课题。

二、实习内容

在\_\_和\_\_电器各连锁店做电脑的促销工作，因为我是计算机专业学生，在推销与讲解计算机相关知识方面还是有一定的优势，做起来也会有一定的兴趣!

由于是刚开始接触，所以所要完成的工作就是每天根据需要到各个苏宁电器城或者是超市去做销售。我们的大概流程是这样的，以两天为一单位，我们在工作前一天都要到指定地点进行培训，然后分配明天大家的销售地点，然后工作两天，第三天再来接受培训，并上交销售情况报表，再进行销售地点的分配，依此类推。

在销售过程中会遇到不同的人，他们会用各种各样的态度来对待我们，这就要求我们有很强的应变能力。还要搞好和同事与上级的关系，要自己自动自觉的去做事，才能得到大家的肯定，所以在工作过程中也结交了许多朋友，可谓是乐在其中!

但是我个人认为对我挑战最大的就是，记住每款机子的价格，都要打几折，打折后的价钱，还有就是，假如一款机子是17寸显示器，我若是换成19寸的，差价应该是多少，还要记住每款机子的货存量。我觉得要背下来这些东西是最痛苦的!不然就要去专门记这些的一个小本本上挨个的查!很麻烦!

三、实习体会和收获

在短短几个星期的实习中，确实让自己成长了许多。在实习期间，我学到了许多东西，遇到了一些困难，也看到了自己本身存在着许多问题。虽然开始认为临促不是一个太难的职业，但是亲临其境或亲自上阵才意识到自己能力的欠缺和知识的匮乏。实习期间，我拓宽了视野，增长了见识，也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，为将来自己走创业之路做准备。

但在实习工作的同时也发现了一些小问题，比如说我们总是要到总公司接受培训，上报销售清单，还有我们要很费劲的记那些不同的价格和货存量。所以我觉得有些东西还是有途径可言的。比如说我们可以设计一个完全一体化销售的网站，临促在网站里注册会员，到时候就可以网上进行视频培训。然后有一个全方位的维护，顾客无论问哪个价格，只要一搜索，很快就能出来，并且销售记录随时刷新，这样销售量和货存量也就可以轻而易举的知道了。当然这只是我不成熟的想法，所以还是希望可以在毕业论文设计的过程中，不断研究，不断完善。

实习，是大学生活的结束，也是自己步入社会努力工作的开始。在这短暂的实习期间，我深深感到了自己的不足，专业理论知识和实践应用上的差距。在以后的工作学习中，我会更加努力，取长补短，虚心求教，不断提升自我，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，对工作负责任的人!

**应届大学生毕业实习报告(五)**

在开始实习之前，我多少有些心虚。因为我的许多朋友都有过假期打工的经历。而作为一名英语专业的大二学生，这次的实习却是我的第一次工作经历。我很担心自己会在工作的过程中出现差错。但现在回想这实习的两个星期在工作和生活上出现的困难，其实都不算什么。

在这里我要感谢学校安排了这次实习，也要感谢\_\_公司给我这次机会，虽然只有短短的两个星期时间，但是我所学到的将使我受益一生。因为这次实习的经历让我原本枯燥的暑假变的充实起来。

一、实习过程

这次实习我主要负责的是办公室文秘的工作。第一次走进办公室，一切都是那么陌生，所有的工作人员都各自忙着，仿佛没有人注意到我，这让我本来激动的心情多了一些慌乱。这个时候我想起了在学校时老师对我我们说的一句话，人的适应能力是无穷的。于是我深深的吸了一口气准备迎接接下来的一个个挑战。

说是文秘，其实我主要负责的就是打打文件，接接电话。多亏以前的练习，我的打技术和质量足以应付领导交给我的任务。虽然只是坐了一天，但我还是感觉挺累的，再加上宿舍的简陋条件，生活真是给我上了意义非凡的一课，以前家长跟我们说一千遍挣钱多不容易，不如我亲身经历一天的感悟。

刚开始的几天就这么不咸不淡的过去了。在学校学到的东西并没用到多少，同事们也因为彼此工作没有交集依然十分陌生。只是见面打招呼的交情。看着他们整天忙碌着，闲暇之余彼此开开玩笑，觉得他们真的是一个集体，而我却像个局外人般悠闲。我想我不能再这样下去，于是，在办公室，有闲的时候就会看一些计算机方面的书，虽然自己所学的专业在此时没有派上什么用场，但我觉得应该多学点，以丰富自己的能力。

但这样下去也不是办法，复印、传真、等文秘工作我都还没有掌握。终于有一天我鼓起勇气向一名看起来很面善的年轻女同事请教了这方面的内容。没想到她不仅告诉了我发传真的方法还跟我说理很多文秘需要注意的事项。她告诉我文秘必须态度认真，细心，不能疏忽大意，不能马虎潦草。比如说办理公文，就要保证文件的质量，用词要准确，材料要真实，抄写要认真，校对要仔细，力求每一个环节都不发生差错。否则就会耽误工作，甚至酿成难以弥补的损失。最后为了让我掌握发传真的方法她又交给我一份需要发的传真让我练习。回到自己的座位上我一边体会着同事跟我说的话，一边发传真，当听到传真发送成功后的“嘟嘟”声，我便又小小地得意一番，虽然很傻，但至少又学会了一项办公器材的用法。

在这里我要特别感谢这位前辈，她不仅教给了我很多有用的东西，还把我介绍给其它的同事认识，以帮助我提高工作方面的能力。慢慢的我也不在只是闷着头做，遇到疑难的问题就请教这些前辈们，我觉得自己开始融入这个集体了。

在做打发传真等枯燥工作的时候，我不止一次的幻想着公司忽然有英文的文件需要翻译，在大家焦头烂额，手足无措的时候，我镇定的走出来然后利用在学校学到的知识解决这个棘手的问题。但当幻想成为现实的时候，我却慌了阵脚。因为文件涉及的化学产品，金属元素等专有名词我连读都有困难更不用说翻译了。我只有达开电脑利用金山词霸一个个的查。即使这样还经常是单词的意思查到了却连不成句。仅仅四页纸我翻译了一天半。

最令我没有想到的是，我在大二学的国际贸易实务的通选课竟然在我阅读合同等文件时帮了我很大的忙，也节省了我不少时间。那些时常出现的诸如fob、cif之类的贸易术语都是我们课上最主要的内容。在学习的时候只是单纯的背过，并没有真正了解它们的含义。例如合同，它是履行的依据，是成立的条件，品质、品名、数量、包装、价格、保险等条款缺一不可。因为涉及双方的利益，而商家又以追求最大利润为目标，所以划分的越详细，责任也就越明确，也就可以避免一些不必要的纠纷。可见做生意来不得半点马虎。

实习的另一个关键是学习对人怎么说话、态度及其处事。以前老听哥哥姐姐们念叨还是在学校好，当时还特幼稚的想，学校有老师管着有什么好的啊!现在才看请其实到那里都有人管。在学校可以没心没肺的开玩笑，但走上工作岗位之后，说话做事都要谨慎，要有技巧。像我这样毫无社会经验的黄毛丫头，说话做事毫无技术含量，所以最好还是少说多做。

通过两星期的实习，我对复印、传真、公文处理等文秘工作都基本熟练。在领到实习工资的那一刹那，我真的有种激动和不安的感觉。那是自己辛辛苦苦工作换来的。多少天的困难和疲惫总算有收获。但更重要的是，我拥有了一笔丰富的经验财富。

二、实习感悟

除了第一次工作人人都会有的工作难做社会难处的感悟之外，我最大的感悟就是真诚所至，金石为开。不管多难做，做好自己的那一份，总有一天会有收获，只是时间的问题。但如果你不去做，这一天永远不会像天上掉馅饼那样到来。

还有我更清楚的看清了自己的不足，除去能力上的不足，我更想说的是心理的不足，这大概是大学生的通病，眼高手低。虽然我所做的不过是一份打杂的工作，更像是文秘助理，但如果我不做，在我后面有很多人等着接替我的职位。职位带给你的面子，工资带给你的生活质量都不能是你择业的首要根据。一个人对工作的态度决定了一个人能否找到工作，并且也决定了一个人能否做好工作。如果一个人眼光总是太高，可能永远也无法找到一份令自己满意的工作;相反地，如果一个人能够从自身实际出发，善于把握眼前的工作机会，并愿意为之付出，那么最后一定会取得工作上的成功。

再有就是关于人际关系方面的感悟。虽说在工作中能力必须有，但如果没有同事的合作与包容，你可能什么都做不了。以前可能是因为电视剧看的太多的原因，我总是感觉职场上充满了明争暗斗，要处事圆滑甚至耍些小聪明才能生存。但在与同事相处的过程中，我觉得更重要的是放大别人的优点，缩小别人的缺点。多站在别人的立场上想问题。电视剧中的情节都过于戏剧话了。另一方面，以前我总是觉得只要忍就可以解决一切问题。通过这两个星期的实习，我觉得硬生生的通过忍去让步不如通过考虑别人的

感受作出让步来的人性化。俗话说。路遥知马力，日久见人心。扪心自问，打动我们的往往是真诚的人。

回想这两星期的经历，从一言不发到基本适应职场生活。让我更坚信老师说的那句，人的适应能力是无穷的。刚到办公室的时候除了打什么也不会，甚至想过放弃。但想到就这么灰溜溜的回去太没面子，而且还要实习报告，这无形见就给我了不少压力。虽然这些考虑都看起来很被动但却让我一次次的打消了放弃的念头。通过观察同事们的工作方法，请教同事，我从有事做漫漫的也忙了起来。忙到我开始忘记刚开始想放弃的原因。这让我想起一句广告词，一切皆有可能!

其实，这次实习也不都是正面积极的让我感受到人家大爱的经历。以前总是听父母唠叨工作时经常会受上司的“气”，虽然我只实习了短短两个星期，我深刻的体会到这“气”还真不好受。自己心里很不舒服的时候，就干脆想辞职得了。但静下心来仔细想想，以后总要工作的，在别人手底下工作不都是这样么?刚开始。就应该踏踏实实的干好自己的工作，毕竟又没有工作经验，现在有机会了就要从各方面锻炼自己。不然，以后干什么都会干不好的。

总之，通过这些感悟，我要更加学会珍惜。要珍惜在学校生活的每一天无忧无虑的生活，要珍惜父母的每一分辛苦赚来的钱。工作以后更要珍惜每一次的工作机会，因为实习使我懂得了它们的重要性，以后我会更加珍惜。

三、实习总结

通过这次实习，不仅收获了工作和为人处事方面的经验，对本不是自己专业的文秘工作也有了初步的了解。也看到了自己需要提高的地方，在以后的学习中既要重视对知识的掌握，更重要的是通过每一次珍贵的实习机会，将理论和实际结合起来，为将来更好的适应社会打下基础。针对以上总结，在今后的学习和生活中我要做到以下五点：

其一是加强沟通能力。专业知识固然重要，但良好的沟通能力是让别人发现你能力的前提。如果以后将从事商务方面的工作这点更为重要。表面上看来，它只是一种能说会道的能力，可实际上它却包罗了一个人从穿衣打扮到言谈举止等一切行为的能力。一名出色的工作者就要应该作到智商和情商都高。沟通能力，对于求职者，不仅是一种给企业留下好印象的基本素质，而且还是一个人的应变能力的外在表现。通过在学校中的交际来提高我的沟通能力，一定会在我以后找工作的过程中起到事半功倍的作用。

其二是要发扬团队精神，不论是在学校生活还是在社会生活中，只要是处在一个集体中这一点都会起到非常重要的作用。而因为是独生子女的关系，在这一方面我做的很不够。有的时候甚至将独立和自私这两个概念在自己的为人处事中混淆了。集体作业不是个人行为，一个人的能力毕竟有限，但是如果大家拧成一股绳，再困难的问题都会迎刃而解。通过加强团队意识，在以后的工作岗位上不仅可以提高工作效率还能增加同同事之间的友谊。

其三是要加强英语的学习。作为自己的专业，在这样的小城市中虽然因为就业面太窄可能无法频繁的应用，但却可以成为我的优势。但在实习的过程中这个优势却并不突出，这都是因为我的专业水平有待提高。在今后的学习，我要通过扩大词汇量增大阅读面来提高自己的英语水平。并且要拿到大学英语四极证，否则作为英语专业的学生就太没有说服力了。这样就会在我求职的过程中增加一快很有分量的砝码。

其四是要加强商务方面知识的学习。以前总是觉得与英语无关的商务方面的课程只要在考试之前背一下能够应付考试就可以了。但通过这次实习我发现自己错了。记住不如理解，理解又不如实践。所以说如果只是单纯背过那些概念就仿佛是只是认识这个人，而不是了解所以是做不了朋友的。通过对理论的理解相信会让我在以后工作中的实践更加容易。

其五是要学习忍耐。社会不象学校，它关系网错综复杂。如果只是喜欢谁就靠近谁不喜欢就远离，并且把所以情绪都摆在脸上，最终很可能会被淘汰。要知道没有家人或死党可以无条件的接受你的一切情绪。要保持宽容的心态，才能处理好一切关系。

在这短短的十几天实习中，我除了学会了一些基本的技能，更学到了做人和做事的道理，这些都是学校中所学不到的宝贵的东西。它不仅在一定程度上影响了我的处事关，也让我看到了这个社会的残酷。虽然淄博只是一个很小的城市，但这依然改变不了弱肉强食的社会现状，所以只有时刻保持进取心才能使自己不被淘汰。这让我想到毛主席的话，好好学习，天天向上。学无止境啊!

在实习报告的最后，我想起了周迅用沙哑的声音唱出的那首简单的《外面》，“外面的世界很精彩，我出去会不会失败，外面的世界特别慷慨，闯出去我就可以活过来，留在这里我看不到现在，我要出去寻找我的未来。”总有那么一天，我们要走出象牙塔，去经历外面的世界带给我们的精彩和无奈。如果人生是一部戏，这次实习就是这场戏的彩排。而当我真正开始演我的戏，就再没有这样的彩排机会，不管是精彩还是枯燥人生场戏都要继续演下去。通过这次彩排获得的经验将使我受益一生，铭记一生。[\_TAG\_h2]

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！