# 实习报告心得1500字

来源：网络 作者：静水流深 更新时间：2024-01-15

*实习报告心得1500字（精选8篇）实习报告心得1500字 篇1 全球性经济危机的直接影响就是给大学毕业生的就业问题雪上加霜，为适应不久将来的工作竞争压力，这个暑假我来到了国际化大都市，希望在那里见识一下。 在亲人的介绍下我进入焊割机械有限公...*

实习报告心得1500字（精选8篇）

实习报告心得1500字 篇1

全球性经济危机的直接影响就是给大学毕业生的就业问题雪上加霜，为适应不久将来的工作竞争压力，这个暑假我来到了国际化大都市，希望在那里见识一下。

在亲人的介绍下我进入焊割机械有限公司的生产线上工作。在这里体验了一个月左右的工厂生产学习，学到了许多在学校没有学到的东西，增强了自身综合素质的培养，锻炼了自身意志同时也体验到了劳动带来的快乐!

焊割机械有限公司位于xx市xx区xx镇，闻名全国的同济大学就在其附近。公司生产各型焊接机、切割机，并且远销欧洲数个国家!

初次来到xx人事部时我并没有道明真正来意，而是以应聘的身份和签订了就业合同，并被安排到二楼钳工组装区工作。机械厂实习报告。每天跟着工人师傅们刮研、钻孔、攻套丝、锯割、锉削、装配、划线等。

我进厂的那些天恰逢公司举办展销会，领导要求我所待得车间赶制出一批用于展销的产品其中重点是 仿形 这类切割机!由于在学校金工实习期间并没有真正掌握钳工生产要领，加之没有任何生产操作经验，因此常常会感到手足无措。

庆幸的是车间的师傅们看我刚从校门走出，知道我没有什么工作经验，虽然上面交代的任务比较紧去仍然花很长时间细心的来教我如何组装手轮、如何正确使用钻床并使钻出的孔符合生产尺寸、如何调试机器等。

在学校实习的时候就领略到了钳工的辛苦，所以在工厂生产线上更不用提了，印象最深的就是7月8号那天，我想都不敢想自己是怎么坚持下去的，师傅们让我给他们弯钢构，全是那种20-30公分长的短钢筋条，一天时间加上晚上加班一刻不休愣是把一口袋的钢条弯完了，晚上回去之后才发现两个手掌心都磨破了。

虽然心里知道自己不是真正准备在这里长期待下去，也产生过放弃的念头，但每次看到师傅们对手头工作的那种专注之情时，我还是咬牙坚持着，并且告诉自己能行!

后来，不知道是怎么回事，厂里领导竟然找到我跟我说要调我到一个比较舒服一点的车间，随后将我安排到另外一个生产车间并告诉车间带班的李师傅好好教我。

在接下来的一段时间里，在李师傅的细心教导下，掌握了一些产品如cg2-30滑轮式焊接小车、马鞍形切割机、hk-103等的组装、调试。并且了解到了所生产的部分产品的型号、工作原理等。

期间老总也找我谈了一次话，那是刚调进李师傅车间的第二天，我正在做着李师傅交代的事，老总走到我面前跟我寒暄了一会后便开始问我一些电工专业类的东西，而且告诉我任何成功的企业老板开始都是再生产一线锻炼出来的，所以要我重视眼前的事，虽小却有很多锻炼的机会!又跟我说了他创业时的故事。那个下午我真得觉得好激动，没想到一个企业老总会和我说这些，他的和蔼也鼓舞着我在接下来的工作学习。

在短暂的实习过程中，我和其他工人一样每天上班打卡、下班吃大锅饭，体验着工人们的辛苦。我采用了看、问，亲自动手等方式，发现自己存在的问题 纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。

理论偏离或联系不上实习是摆在我们面前的最大问题。我们的教育应该与社会实习更多得结合起来，采用理论和实习的办学模式，做到课堂教育与社会实习的关系，暑期实习与平时实习的关系，社会实习广度与深度的关系，分别同过课堂，暑期和实习把我们所学的和运用想结合起来，才能更完全的掌握。

千里之行，始于足下 ，这短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个非常重要作用，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。

更重要的是要向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。

领导和同事们的经验，好的习惯和他们的知识也会是我们人生中的一大宝贵的财富。这次实习更让我肯定了做事先做人的道理，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。对于自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是最好的老师，正所谓 三人行，必有我师 ，我们可以向他们学习很多知识、道理。

实习报告心得1500字 篇2

本人是一名电气工程专业的学生，现在实习于电气工程有限公司。公司主要业务包括：提供110KV及以下送电线路(含电缆工程)和同电压等级变电站工程的输电、供电、受电电力设施的施工安装服务;提供380V及以下的城市广场、道路、公路、建筑物外立面、公共绿地等照明工程安装服务;提供35千伏以下输电、供电、受电电力设施的维修、试验服务。

我在公司实习的岗位是开发部事务员，主要负责开发部的内勤工作。我所从事的工作内容主要有：

制作项目开工资料(报装资料、施工方案、施工组织设计、进场所需资料);

制作项目竣工资料(竣工图、竣工文件);

竣工资料的整理与归档工作;

制作项目9000认证文件;

电气工程生产实习报告3篇实习报告 实习总结 制作项目监理所需资料;

制作项目招投标文件(除商务部分);

负责项目招投标工作;

合同统计工作;

完成公司要求的报表工作。由于我所负责的是开发部的内勤工作，故不涉及设备技术参数和技术要求。

经过这段时间的顶岗实习，我深深的感觉到我们在学校学习的那些知识远远不够。刚毕业的大学生往往会觉得毕业了，告别了校园生活再不用学习了。尤其我以班级综合排名第一的好成绩作为学校的优秀毕业生应聘到顶岗实习单位，更加以为我在学校所学的以及通过自己努力取得的那些国家计算机、英语、制图员的等级证书就是单位所需要的。

可是在顶岗实习过程中，我才发现学校里我所学习的那些知识，学得再好不过是书本上的东西，真正到了实际工作中相差太远了。尤其我所实习的岗位，所负责的工作，与我在学校所学的专业知识更是几乎没有关系。我们在学校中学习的，事实上真正重要的是那种自主学习的方法，所学习的是再学习实际东西的一些学习工具，更重要的还有做人的道理。学校里我们要学会做人，才能更好的学做学问。

在工作中，一切都是新的，都要从零开始。我很深刻的体会到，学无止境。我们要想在这个社会上很好的立足是需要不断的学习，不断的充实自己才行的。否则，在当今竞争如此激烈的社会，我们就将被淘汰。

在毕业顶岗实习过程中，我收获了很多。对于我所在的开发部的工作性质而言，我认识到沟通协调能力在工作中的重要性。开发部作为我们整个公司的业务源头，在生产中起着至关重要的作用。

我们需要尽职尽责，为客户所想，为客户所急。公司的总经理每周都会给开发部召开部门会议，会议中我们会彼此谈谈各自一周的工作以及大家分享一些在处理工作中的经验，这让我学习到了很多书本中无法学到的东西。其中让我感受很深的就是与人沟通协调的方法。社会不像校园，是一个很复杂的环境。

工作中与客户沟通更不像在学校与老师沟通那样轻松。这其中有很多的技巧，都是在不断的工作学习中积累出来的。步入社会，这种与人沟通协调的经验是很重要的。很多时候，我们即便是无法完成的事也需要答应顾客，然后回去协调，最后哪怕依然就是不可能的事，但我们需要给顾客这个我们为顾客服务了的过程。

鉴于我们的工作性质就是要让顾客满意，要协调好甲方、供电局甚至公司内部其他部门的工作。我认识到在社会这个大环境下为人处事是需要圆滑的，社会上没有人会包容我们的脾气，在毕业顶岗实习过程中，我学习到了不少这方面的经验。

通过对这段时间的实习总结，我感觉自己对于知识的学习太表面化了，没有深入的理解，只能说我学习认真所以取得了好的成绩，而事实上，与实际根本没有结合起来，知识只停留在书本上。我个人也觉得我们学校可以在专业课程的教授方面，多结合下具体工作中所需要的，与实际联系更加紧密些，让以后供用电技术这个专业的同学在毕业后学习到更多真正工作中可以用得到的东西。

实习报告心得1500字 篇3

作为当代的一名大学生，促进大学生自身的素质教育,加强和提高青年学生专业知识，引导学生健康成长和成才的重要举措，是为了让自己接触社会、了解社会、服务社会，培养创新精神、实践能力和动手操作能力的重要途径。大学生社会暑期实践活动引导大学生走出校园，走出课堂，走向社会，走上了与实践相结合的道路，到社会的大课堂上去经受风雨，见识世面，增长才干。

这是我实习期间对于广告的一些琐碎思考，在这里记录下来，以期待看到自己的进步，在市场调研、广告策划创意、人文素质等方面。

广告并不是一个容易的行业，其实广告人是孤独而被遗忘的。广阔的社会，还有许多未知的领域等年轻的广告专业大学生们找准自己的位置，激发对生活的热情，是人生的精髓所在。莘莘学子们将在不断的学习与实践中，站在一个新的起点，以他们所拥有的理论知识和拼搏精神，去展示新世纪广告专业大学生开拓创新、不断进取的风采。

6月15日至7月10日，我在赣州溢彩传媒有限公司实习。主要进行市场调研和广告策划两方面工作。实习过程中，我觉得自已学到的如何做事比学到的专业知识要多，而且更实用一些。

策划 刚开始觉得在广告公司做文案挺难的,当然是因为自己觉得自已没实践过，自然什么都不会了,但经过这一段时间的学习,我觉得并不尽然,其实一些事情只要你敢于去做,用心去做,便会变得简单有趣.这个结论我早就得出来了,但是,人生不同阶段的思维方法，思考角度是不同的，当然，得出的结论的指导意义也就不一样了。

我感觉到工作方法的重要性。学习讲究学习方法,工作自然也得讲究工作方法。就拿这次实习的工作任务来说吧,虽然自已是一名实习生,但我觉得在整个工作过程中，主管对我们写的东西一直在要求 改 改 改 ，其中最重要的原因当然是我们写的不好，好就是好，不好就是不好，我还是有自知之明的。但是，这个过程也让我懂了，要想一遍就出好东西，想也别想，改吧，直到改到想吐为止，这时你拿出你写的第一篇稿子时就会发现它什么都不是，简直不堪入目。以前自已做东西爱偷懒，做好就行了，从来没细心改过，当然经常要返工，浪费时间不说，还会耽误其他工作的正常进展。这是一个工作态度问题，以后要是上班了，自已做东西返工无数，碰上这事，谁都冒火，不用说一大堆事等着去做的上司了，就等着被炒鱿鱼吧，为了自已的将来，我还是赶紧的把这毛病改了吧，加强这方面训练，要做到做的东西最少得改上三遍，交到上司手里就是最后改好的东西，不能让上司再替自已改了。 好文章是改出来的 这句话也是这个道理。还有，其实做人也是一样的，人要不断的检查自已，改正自已，这样在别人面前展示的才是一个让人欣赏的人，比较完美的人，否则你就等着别人在你背后说你吧。

实习过程中，我很幸运的接触了客户。我们在校学生，知道广告课本上的理论知识，知道创意大师的 圣言 ，可从来不知道现实中客户的一点想法，能跟客户接触谈一谈产品，感觉很新鲜。但是，我刚跟客户接触的时候，有点傻，只听人家说了，忘了自已该说什么了。虽然文案写作得以消费者为中心，但是，你得清楚，怎么说客户了解的消费者的相关信息怎么比你也多吧，客户来了，你有什么就尽管问吧，不管什么问题，只要你觉得和写文案有关，否则，当你写东西的时候，刚拿起笔就会自已问自已，这个东西是怎么回事，怎么当时没问客户，一串串的麻烦问题就来了。

市场调研 最重要的我觉得是下面几点：

1.信息搜索的渠道很重要。网上搜索和通过论坛等途径认识的相关人介绍得到的信息价值是不一样的。网上查的要找到合适的采访对象这个过程就很复杂了，如果有从事相关工作的朋友给推荐，直接可以找到访谈的对象，姓名联系方式都有，这样就省事很多。

2.真诚的态度很重要。接触过一些被访对象，后来反馈给我的信息得知：他们觉得我们这个工作跟他的工作没多少相关，他完全可以拒绝我。因为我们的真诚的态度，让他想起自己年轻的时候那股劲头，才让我们接受调查。

3.团队合作是能够提高效率的。但是前提是这个团队组织利益如何分配。因为是实习期，所以项目赶的紧的时候我就会以实地调查为主。后来自己也想想，假如是某些正式员工，可能会不选择合作，因为实地调查比其他业务累并且复杂。这样做的话公司整体工作效率就提不上去了。

4.主管的放权和激励很重要。一个好的主管可以放手让员工去做事情，而自己只要把握全局就行了。遗憾的是，我实习的老板基本除了项目执行的事情外都是自己做的。他自己也很辛苦，经常的熬夜加班;还有就是当我觉得我哪件事情做的好的时候我很希望能够得到主管的认同和肯定，这一点对于激励士气很重要，特别是对我而言。

对这次实习感触良多，我把这种机会当成一种社会实践来锻炼自己，让自己在实习过程中享受快乐，学习交流沟通等技巧。让自己的各方面能力都有了一定提高，是我们对广告行业有了更深刻的了解，对我们的学习提出了更高的要求。我也从工作中学习到了写作技巧。在调查过程人与人的交往中，我能看到自身的价值。在实习中看到了自己的很好的一方面：执着。不论做什么事情，都有主动性和积极性，对成功有信心，学会和周围的人沟通思想、关心别人、支持别人。总体来说，这次的实习是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆的，这些经历也能够帮助我们更好更快的成长。

实习报告心得1500字 篇4

实习是每一个毕业生必经的一段经历，它使我们在实践中了解社会，巩固知识，实习又是对每一位毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，为我们真正走向社会打下了坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

一、综述

实习单位基本情况：

实习岗位描述：

二、主体

实习过程介绍：

(1)了解过程

起初，刚进入车间的时候，车间里的一切对我来说都是陌生的。车间里的工作环境也不怎么好，呈现在眼前的一幕幕让人的心中不免有些茫然，即将在这较艰苦的环境中工作3个月。第一天进入车间开始工作时，所在小组的组长、技术员给我安排工作任务，分配给我的任务是简单加工一种名叫黑色套管的产品，我按照技术员教我的方法，运用操作工具开始慢慢学着加工该产品，在加工的同时注意操作流程及有关注意事项等。

毕业实习的第一天，我就在这初次的工作岗位上加工产品，体验首次在社会上工作的感觉。在工作的同时慢慢熟悉车间的工作环境。

作为初次到社会上去工作的学生来说，对社会的了解以及对工作单位各方面情况的了解都是甚少陌生的。

一开始我对车间里的各项规章制度，安全生产操作规程及工作中的相关注意事项等都不是很了解，于是我便阅读实习单位下发给我们的员工手册，向小组里的员工同事请教了解工作的相关事项，通过他们的帮助，我对车间的情况及开机生产产品、加工产品等有了一定的了解。车间的工作实行两班制(a、b班)，两班的工作时间段为：早上8：30至晚上8：30;晚上8：30至早上8：30。车间的所有员工都必须遵守该上、下班制度。

(2)摸索过程

对车间里的环境有所了解熟悉后，开始有些紧张的心开始慢慢平静下来，工作期间每天按时到厂上班，上班工作之前先到指定地点等待小组组长集合员工开会强调工作中的有关事项，同时给我们分配工作任务。

明确工作任务后，则要做一下工作前的准备工作，于是我便到我们小组的工具存放区找来一些工作中需要用到的相关用具(比如：胶料袋子、脱模剂、产品标识单等)。在机台位置上根据员工作业指导书上的操作流程进行正常作业，我运用工作所需的用具将机器生产出的产品加工包装好，并将加工包装好的产品贴好产品标识单存放在指定的位置。

另外在工作中，机器生产出的产品有时会出现异常 (比如：产品出现缺胶、料花、气纹、色差等)。出现上述情况时，要及时告知小组组长、技术员，让他们帮助解决出现的问题，小组长、技术员通过对机器的调节让生产出的产品恢复正常，符合检验的要求。

在工作期间有些产品的加工难度较大。刚开始加工起来还真棘手的，加工效率不高，加工出来的产品质量也不怎么的。

让人苦恼的，于是我便向小组里的员工同事交流，向他们请教简单快速的加工方法与技巧。运用他们介绍的操作方法技巧慢慢学着加工这有难度的产品，从中体会加工产品的效果。

同时在加工中选择适合的加工工具，也有利于提高工作的效率。在平时工作过程中也要不断摸索出生产、加工产品的有效方法和技巧。有时在开关机生产、加工产品时，对产品应该怎样包装不明白，此时，我便向员工同事学习，向他们请教正确的加工包装方式，另外也可以询问评管(质检员)，按评管提供的要求进行生产、加工包装产品。

(3)实际操作

经过一段时间开机生产、加工包装产品的学习，我对车间产品的生产、加工包装的整个流程已有了一个较详细的了解与熟悉。对有些常加工的产品也比较熟悉了，对不良产品的识别力也有所提高了，生产、加工产品的效率也在不断提高。

上班期间，听从小组长的安排，接受小组长分配的工作任务，在自己的工作区认真地进行作业。当出现一些小的问题和困难时，先自己尝试着去解决，而当问题较大自己独自难以解决时，则向小组长、技术员反映情况，请求他们帮助解决。在他们的帮助下，出现的问题很快就被解决了，我有时也学着运用他们的方法与技巧去处理些稍简单的问题，慢慢提高自己解决处理问题的能力。

在解决处理问题的过程中也不断摸索出解决机器小故障的方法途径。这样从而让我在工作时的自信心不断增强，对工作的积极性也有所提高。

在所开的机器不出现大的故障的情况下，在确保产品质量的基础上尽自己的努力提高工作的效率。尽量让生产出的产品数量达到班产要求的数量，以便完成生产任务。每次下班之前，将自己工作区域内的卫生打扫干净，垃圾放入垃圾袋中并放到相应的位置，把工作桌面和地面上的物品用具收拾摆放好。就这样一天的全部工作内容也就完成了，这工作任务也较艰巨的啊!

实习体会：

在实习过程中，我充分的了解到实践的重要性。通过学习，对自己专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对学校所学知识的巩固与运用。从这次实践中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的学习。。只有把学到的理论知识和具体的实践工作相结合，我们才能更好的为公司乃至社会服务。

对学校开设课程的建议：

在校学生往往重视理论课的学习，而忽视实际动手操作能力的培养，学校应加强各种实验课，实践课，增强学生的实际操作能力。

三、总结

对学校现行的教法、课程、管理的评价：

学校的教育，对理论知识的教育是很丰富和完善的，但在实践操作方面，则缺乏深入，系统的教育，使得学生的动手能力不是很强，学校应在这方面完善。

实习收获：

实习期间，我对实习工厂的注塑车间(部门)生产、加工包装产品的整个操作流程有一个较完整的了解和熟悉。实习中，我拓宽了自己的知识面，学习了很多学校以外的知识，甚至在学校难以学到的东西。我学会了运用所学的知识解决处理简单问题的方法与技巧，学会了与员工同事相处沟通的有效方法途径。

积累了处理人际关系问题的经验方法，同时我体验到了社会工作的艰苦性，通过实习，让我在社会中磨练了自己，也锻炼了意志力，训练了自己的动手操作能力，提升了自己的实践技能，积累了社会工作的简单经验，为以后工作也打下了一点基础。

实习报告心得1500字 篇5

暑假过得还是很充实的，成功的做了一次校园代理。工作是负责招生，这是一份“嘴皮子”的活，要胆大、心细、脸皮厚、诚实，这个工作很有挑战性，让我学会如何管理一个团队并且懂得要有自强不息的精神，而且知道坚持才能成功。很多时候，一个人去做一件事情，或许也能成功，但如果要去做一件大事，就需要一个团队，因为只要一个团队向心力是一致的话，事情就可以迎刃而解，很多事情在成员之间讨论就会容易。

以前尽管做的兼职不算多，工作类型也只是发传单、促销而已，但我的确感觉代理这份工作可以让一个人成长起来，以前做一件事情，不管结果如何，都不愿意去考虑，而做代理，每一次的失败，我都要做出总结和自我批评，团队的成员在一起相互交流与学习，从中可以知道自己的缺点和不足，这是一件开心和进步的工作与学习同步进行的过程。这个兼职工作不仅让我赚点零花钱，也让我学到不少课堂学不到的东西。我觉得做校园代理是最能锻炼人的能力的工作。

一直以来，我以为校园代理是比较轻松的工作，对自身不会提供锻炼的平台。但我错了，暑假两个月的时间，我报名做了培训班的校园代理。在培训班工作人员向我们介绍工作细节时，我就觉得这份工作不好做。比如，你要有勇气敲别的宿舍的门，在向别人介绍时不要脸红。这可能对于别人来说不太难，但对于每一个人来说第一次去敲陌生人的门都需要勇气的，也极具挑战性。我并不是那种敢于挑战的人，有句话说得好：不对自己狠一点，真的不知道自己有多厉害!其实很多时候我们都低估了我们自己的实力，只要你愿意去做，下定决心，很多事情都是可以成功的。于是我开始了自己的校园代理之路，鼓起勇气敲开一个又一个的宿舍门，耐心的向他们介绍。

两个月的时间就这样过去了，其中有苦也有乐，但我认为乐多于苦，因为没有什么比成长更重要的，作为一个大学，我们需要什么?我们需要的是学习的能力和不断前进的脚步，把自己各方面的知识和能力都提高了，我们才能成长起来，才能做一个合格的大学生。在大学的生活是这样的一种生活才是有意义的，不遗憾，不颓废。在沿着自己生命主线前进的路上披荆斩棘，是体验生活的硕大;在前进途中细细品味路边不起眼的花草，是体验生活的微小。生活就是这样，是大与小的结合体。在社会激烈的竞争下选择友情而不是权欲，是体验生活的真知;在某些背景下选择私利而不是友情，是体验生活的虚伪。生活就是这样，是真与假的结合体。在自己理想变为现实后尽情的欢乐，是体验生活的得意;当自己的美好愿望付之东流后闷闷不乐，是体验生活的失意。生活就是这样，是得与失的结合体。 食有五味，工作亦有五味。工作就象一盘许是美味许是残羹的饭菜，人拿着筷子去盘中夹东西品尝，或许会为这一筷而兴奋庆幸，或许会为这一筷而后悔痛苦，但没人知道他吃下去的这口会是什么味道。处处留心皆学问，做任何事情，要学会思考与总结，只有这样才能真的把你在课堂上学到的知识用到实践中去，是我们只有把它灵活地运用在生活、工作上，只有做多了用多了，你才能够将它为我是用，才能锻炼出属于你自己的经验。

做兼职也是体验生活，做兼职也是为了让自己的生活变得更有意义，做兼职也是为了让自己明白生活中的得与失。

实习报告心得1500字 篇6

暑假一放，我便来到福建省尤溪县环保局开始了一种全新的生活 ——社会实践。作为一名大一学生，就快要步入社会的我带着学习和好奇的心情去迎接第一天的实践。虽说只是实践，但生活的方式却已完全不同于学校里，转变成了正式的上班一族。

此次调查的方法主要是通过在环保局里查阅有关家乡近年来经济发展情况和环境概况和环境问题资料，并深入乡村和敬老院为老人服务了解一些有关经济、环境、生活等情况。从中感到家乡人民的综合素质有了显著的提高，不仅经济发展了环保意思也增强了。作为大学生更应该接触社会，服务社会，了解社会。

实践使我感触颇多。“ 在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力 ”。这次实践后才能深刻体会这句话的含义。除了计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少很少。刚开始去的时候，还真有点不习惯。很多东西都不懂，幸好有其他工作人员的耐心帮助，让我在实际操作中掌握了很多东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。这次实践还使我深深体会到在工作中我们必须勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累，要有高度的责任心和集体荣誉感，遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，没有自学能力的人迟早要被单位和社会所淘汰。

一个多月的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。社会实践加深了我对社会各阶层人的了解，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会才是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值将真正得到体现，我们要珍惜每一次锻炼的机会，让人生无憾。

同时，社会实践也加深了我与社会各阶层人民的感情，拉近我与社会的距离，也让自己在实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会才是学习和受教育的大课堂，在这片广阔的天地里，我们的人生价值才能得到体现。我们这一代的大学生，在将来的就业中将面临着激烈的市场竞争，社会的经济、政治、文化的迅速发展，更增加了我们的压力，我们必须时刻提高警惕，而且也要积极地投身于实践之中，这样才有利于个人的全面发展，更好地跟上时代发展的脚步，为未来的竞争打下坚实的基础，使自己在竞争中立于不败之地。

在实践中，我也深刻地了解到，自己还有许多不足之处，在许多方面还不能做到全面、细致，以致于在实践中出现了许多错误，经过这次实践以后，我将认真做好总结，在以后的学习和生活中，时刻提醒自己，不再出现类似的问题。这次暑期社会实践，使我的综合素质得到了提高，思想更加成熟，希望以后还有这样的机会，让我得到更好、更全面的锻炼。

在今后的学习生活中，我将摆正心态，正确定位，发奋学习，努力提高自身的综合素质，适应时代对我们的要求，做一个对社会、对人民有用的人。

实习报告心得1500字 篇7

华南农业大学经济管理学院为期两周的实习活动在21号圆满结束了，校外实习和校内实习时间分别各一周。

为积极响应学院的号召，我们班组织参观了广东南粤物流股份有限公司铁配中心，此为校外实习。虽然这次实习性参观时间并不长，只用了半天，该项活动行程便结束了，但我们却感到受益匪浅，对专业知识有了更深的理解及运用。

校内实习活动——学院举行了一系列与就业有关的活动，活动包括了就业竞争论坛、个人简历设计大赛、模拟面试大赛三部分。由于此次活动的参加对象主要是经管学院的大三学生，处在这个阶段的我们对就业十分关心，对简历的设计、面试等等有着很多的疑问，同时却又不忙于找工作，参加这些活动可当作是我们就业前的一次热身，能够对自己在就业方面的优劣势等有更深的了解。因此，活动期间，我们也积极参加了，并感觉收获颇多。

首先是就业竞争论坛，该论坛主要针对当前大学生“考证热”的现象进行分析，被邀请的在场嘉宾也给同学们提出了许多宝贵的意见。当前许是越多越好，甚至有部分同学为了准备考证，忽视了专业课程，把大部分时间花在考证上，出现了本末倒置的现象。

就业竞争论坛“如何看待考证热”给我们送来一场及时雨，给了我们一个正确的指引，使我们认识到：要使自己增值，必须考证，比如大学英语四级证书、与专业相关的一些较基础的证等。但考证不能盲目，应根据自身实际情况、兴趣爱好及将来的计划就业方向而有选择地考证，一旦决定好考哪些证，就应该认真对待，肯花心思和时间精力准备考证，前提是不能影响本身专业知识的学习。考证切不可随波逐流，招聘者不会只关注应聘者的证书有多少。

接着是个人简历设计大赛。在与企业或者其他机构的面试官见面之前，我们的个人简历代表着我们的形象。如何使我们的简历在众多的建立中脱颖而出，这是我们参加此项活动的目的。一份好的个人简历，应是结构严谨、朴实简洁、设计要精巧、也要突出个性。要创造面试机会，要增加被录取的机会，就应该让个人简历吸引招聘者的注意力。因此，个人简历设计要有个性，内容要充实。

参加这次个人简历设计大赛后，我深感自己在个人简历设计的劣势，认识到自己用于体现在简历上的资本并不多，因而设计出来的个人简历显得有点空洞。幸好还有一年多的时间让我去争取更多的资本使自己增值，能更好更真实地体现于个人简历上，给简历赋予更佳形象。

最后是模拟面试比赛。我们知道，面试已经成为应聘者进入一个企业所必经的阶段，招聘者通过面试考察应聘者的表达能力、应变能力、人际关系、计划组织、综合分析等各方面能力以及自我认识的程度。

在面试之前，应聘者应做好充分的准备，着装应适合所要应聘的工作的具体情况，例如，一身太过古板的穿着打扮就不大适合经常涉及时尚的工作。同时，应聘者要对所要应聘的工作以及公司有一定的了解，以便在面试过程中面试官知道你是有备而来的，要清除自己为什么适合这份工作，自己和其他应聘者相比较之下，优势劣势各是在哪些地方。

面试过程中，不仅是实力与当场应变能力的灵活，而且需要面试的技巧，知己知彼，才能百战百胜，才能在众多应聘者当中脱颖而出。

实习报告心得1500字 篇8

这是我实习期间对于广告的一些琐碎思考，在这里记录下来，以期看到自己的进步，在广告创意，人文素质等方面。

广告并不是一个容易的行业，其实广告人是孤独而被遗忘的。在针对哈佛大学生所做的实验录像带中我们可以发现，其实我们所做的广告，有75%的人是忽略的，所以如何运用技巧唤醒人们对广告的注意，是广告人必须要注意的。

广告有基本必须的元素

1.由美术构成并且有一定的水准。

2.文字方面朗朗上口，简洁有利。

3.必须要能表达出来，并在恰好的时间点上。

4.AD要做一个最好的salesman，AD绝对不是一个艺术，它是一门生意，只是用比较美术的方式呈现。而这其中也包含了：要有策略;要有系统结构：要有风格。而这也是令广告人最兴奋的地方。像NIKE的风格相当强烈而吸引人;目前手机广告风格只能说是一个简单的销售讯息。

可口可乐案例

1.可口可乐在1960年该做的广告都做了，然后开始进行推广通路:如何让每一个地方，想喝可乐时就有可乐喝。

2.可口可乐根据不同的渠道去调整配送方法。当渠道都有了，该如何去做和消费者有意义的相关广告活动或节目。像是在圣诞节时，可口可乐把圣诞老公公的衣服从原来的黄色，转变成大家熟悉的红色，这才是品牌创意在生活上所带来的意义。

之前奥美作飞利浦刮胡刀的广告，便将刮胡刀和父亲节联想在一起，以至于现在的父亲节便和刮胡刀结合在一起。所以作广告时，不是在说明其产品的特性，而是在做一个策略，并赋予一个style，也就是品牌在生活上的感觉。

1.最重要的是获得注意。否则，75%的广告没有人会去注意。而且，这也是广告最原始的意义。

2.邀请阅听人进入广告世界。在现今多媒体发达，网络发展快速，需要更多手法。例如送赠品等。

3.要有结构内容，否则无法成立。

投入广告，它所带来的超乎你的想象。广告并非独立于创意边缘，它是客户重要的行销伙伴。广告在为一个目的工作，讯息要引人入胜，内容要可信。当然，品牌为基本考量。75%的哈佛学生没注意，在一般人也许高达90%所以我们要如何能beoutstanding。

广告的目标

1.消费者:解决消费者问题

2.产品本身:消费者记的是消费经验，使用的好处和坏处，它是否改变了生活的某部分。

3.竞争对手:在市场上的同类竞争。

要多和消费者沟通和调查，了解市场状况，广告是个问题产业，要解决问题建知名度、个性、价格、通路 等。人是广告最重要的因素，分析问题、原因，针对问题并且响应，要做一个广告。广告要说服谁(目标消费群)，产品将给你什幺好处，赋予style，而作广告，最难的便是赋予brandstyle。在广告影片中我们发现，杀虫剂广告都有小孩在旁边以显示产品的安全性，而在卫生纸广告方面，则以小狗的形象讨好观众。而日本帮提卫生纸广告则是以一个男人为主轴，在妻子离开身边后的七支一系列广告，说卫生纸和男人间细腻的关系，显示商品特色，一方面也增加使用时机及用量等。如何让商品有感情的呈现是相当重要的，这来自于如何找到和消费者相关的地方。

在KGI银行的广告里，我们看到了不同以往的表现风貌。泰国广告多专业，其创意也较受肯定，亚洲广告就属新加坡及泰国最具潜力，天真、幽默而且毫无禁忌。相较之下，大陆的广告则受到许多限制，担心及顾忌太多，不该用现在的观念，去限制广告未来的发展。广告是在反映人生，而许多不可能的现象，在以后回头来看，都是非常巧妙创意。一个好的创意去激发人对环境的热情与幽默，一个产品所带来的广告，绝对超越你的想象。在国外作公益广告是要强调效果的，要让更多人拿出钱来支持此公益事业，这才是重要的。因此主讲人表示，它不愿在大陆作公益广告，因为有太多道德观的束缚若是在表现创意，或是达不到真正实质的广告效益，则浪费了纳税人做公益广告的钱。

作一个广告最基本的是知道它的目的是什幺，不是让自己的公司出名，这是最后的步骤。更重要的是把商品卖掉，要做一个专业的广告人，要寻找的应该是这个东西。

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！