# 公司顶岗实习报告600字范文

来源：网络 作者：红尘浅笑 更新时间：2024-01-18

*在现实生活中，接触并使用报告的人越来越多，不同种类的报告具有不同的用途。写起报告来就毫无头绪?下面由小编给大家分享一些关于公司顶岗实习报告，方便大家学习，希望可以帮到你。公司顶岗实习报告600字一为了以后能更好的适应工作和学习，学校组织了毕...*

在现实生活中，接触并使用报告的人越来越多，不同种类的报告具有不同的用途。写起报告来就毫无头绪?下面由小编给大家分享一些关于公司顶岗实习报告，方便大家学习，希望可以帮到你。

**公司顶岗实习报告600字一**

为了以后能更好的适应工作和学习，学校组织了毕业实习。我选择了到佳木斯广源物流配送中心与佳木斯防爆电机厂进行实习，主要是熟悉物流的作业流程，掌握物流的工作流程，以便对我国的物流业能有更深的了解。

一、实习单位简介

佳木斯广源物流公司是一家综合服务型物流企业，主营国内公路零担运输和空运代理服务，公司秉承“承载信任、助力成功”的服务理念，以每年超过60%的增长速度在中国物流行业迅速崛起，并获得“全国先进物流企业”等荣誉称号。一直以来，广源物流视客户为一起成长的亲密伙伴。在广源眼中，客户所托付予自己的，不单只是一件货物，更是一份沉甸甸的信任。既然承接了客户交付的信任，就一定要把这份信任安全送达收货人手中，帮助客户获得生意的成功。

\_\_\_\_\_\_电机有限公司制造厂，现有员工500人，技术人员100人。是一个有着二十年研制、生产各种防爆电机的企业。是中国化工装备总公司、中国石化总公司的定点生产厂家。公司主生产等系列三相异步电动机。广泛应用于石化、化工、起重、冶金、煤炭、医药及粮食加工等部门。

公司始终坚持“发展为源、全面、追求双赢，安全环保”的经营理念。佳木斯防爆电机有限公司技术力量雄厚，各类专业加工设备齐全，工艺先进，具有完备的试验手段和质量保证体系。多项产品获国家、部、省的段秀产品奖和专利项目。是国内生产防爆电机产品品种最多，规格最多的集科研、生产、安装于一体的专业公司。

二、实习感想

在广源物流公司的实习过程中，我了解到随着世界经济一体化步伐的加快，国际经济贸易发展日益活跃，我国的物流行业得到迅速发展。虽然这次实习时间很短，却给我上了人生历程中不可或缺的一课。对于物流，我只是知道它是集：运输、储存、搬运、包装、流通加工、配送、信息处理等基本功能实施的有机结合。但没有想到它的实际操作却没有这么的简单。通过十一点作为国人的物流人士有着切肤的体会。

货物运转速度慢，货差货损率高难以避免，高层货架利用率严天的简单了解，使我对于物流配送有了更加深刻的认识。中国的物流业虽然没有国外发达，但这并代表中国物流业的落后，一些原则性[譬如中国劳动力廉价的国情]严重的制约了中国物流业信息技术化的发展速度。野蛮的装卸态度更是制约中国物流业发展的瓶颈之一。这次实习让我从实践中了解到了物流，使实践与理论更好的结合。在这里我深刻的领悟到了一个观点：推动你的事业，不要让你的事业来推动你。

而在佳木斯防爆电机厂的参观实习中，使我能有机会接触到专业中的那些“只闻其声，未见其人”的大型设备，能了解到理论与实际操作的不同，了解到了目前工业水平的现状，收获颇多，感触也颇多。

一直以来，书本上的知识总是以一副高姿态凌驾于实际之上，课堂与实践脱节，而我也一直渴望能有这样的机会，能亲身到现场，去了解工人师傅是如何操作机械的。真正到了现场，才发现很多书本上的道理到了实际中我们并不一定能做出来，有工艺的原因，也有材料的原因;而与此相反的，很多理论不可行的东西，却能在师傅手中，凭借丰厚的经验和娴熟的技巧给予以实现，不得不让人叹服。

三、实习结论及建议

1、进货堆放货物时不能只顾着一时的方便，应该考虑到出货时的方便，不能耽误客户的时间，因此要按照标准把货物堆起，堆放要整齐合理，以免倒塌。

2、要严格按照仓储管理的要求，对于过期的货物要及时与厂家联系，并得到应允后及时销毁，不要堆积在仓库中，浪费仓库容积，更不要和正常的商品同放一起，带给人一种杂乱无章的感觉。应该另外准备一间仓库，使那些一时无法销毁的商品有地方储存。

3、目前物流中心正面临许多问题，批次越来越多而批量却越来越小，造成物流管理上的一个难点。产前物流，企业内部物流，销售物流，在供应链的管理上如何把握住这三块之间的关系。国内的物流利润太低，仅占5%，如何把利润搞上去。面临一系列的难题，物流中心还得多借鉴国外的物流策略，提高自己企业的效益。

4、仓库高层货架的利用率过低，有的不到三分之一，野蛮装卸导致货损、货差率过高。

四、实习总结

通过这次实习，我学会了许多书本上学不到的知识，能够把书本上的理论运用到实际上，实践是检验真理的方法，只有到实际中去，才能真正认识理论其中的意义。非常感谢能给我这个难得的机会，让我收益匪浅。也非常感谢学校给了我这个机会，为我的工作积累了经验，奠定了基础。

我怀着对企业实习生活的憧憬，结合在校的物流理论学习，对物流的定义、基本功能、各个作业流程有了一定的了解，希望通过实习将这些理论与实际的操作相结合，在实践中提高运用知识的能力以及进一步了解现行市场物流的特点、主要设备和作业流程，对其进行分析，能对今后的学习中起到促进作用，并结合所学的理论提出改进意见。

基于此，我进入了上海汇通快运公司开始了毕业实习生活。汇通快运是上海增洲实业有限公司在经营国内、国际快递业务中的一个品牌。汇通在民营快递进入转折的阶段，竞争日趋激烈的形势下，加强自身建设，完善管理体制，提高服务质量;同时进一步投入巨资，开发电脑软件，完成电脑化管理，使汇通快运的整体管理与服务跟踪、查询等尽快进入信息化、科学化管理阶段。汇通公司处理的业务投诉以及业务员派送快件时间问题，各个分点之间和谐能力差，这些都是有待提高需要解决的问题。

在实习的过程中，我对物流工作有了一些自己的心得：

1、码放货物，不能倒置的货物要按要求摆放，避免货物受损，摆放货物要合理(如：避免农药和食品摆放相邻等情况)。

2、车次卸完后，拿清单进行点货，在点货中发现少货、多货或货损等情况，应注明在清单上，交于理赔部。

3、以总公司为中心，各片区、各分公司、各站点为单位，加大巩固公司客服部的整体水平。首先领导以身作责，发现问题及时批评教育，定期培训员工以提高整体客服水平。

4、公司应加大网络宣传，所有员工应加强网络系统的培训和提升。因为在网络信息化时代，尤其作为物流公司，一个厂家、一个企业对一个物流公司的认可和评价往往很大部分是看其网络宣传规模和网络影响。随着电子商务的发展，通过网络订单购物也越来越广泛，一个好的物流公司更应该发展其网络信息化，通过网络来宣传公司。

5、严禁司机对货物野蛮装卸导致货损、货差率过高。

6、公司人事部门和客服部门应每月吸收和采纳员工提出的良好建议，做到件件有回应，采纳可通过QQ群、信箱，和直接书面发表，让公司从基层到高层人人有话说。每个人的岗位都能接触到不同的事情，往往基层的建议更能直接的影响到公司的发展，对较好的意见、可以采纳的意见给予充分的肯定和奖励，对于不能接受和采纳的给予合理解释和回应。这样做可以提高员工对工作的热情和对公司的忠诚，也可以从中挖掘人才，促进公司和谐发展。

**公司顶岗实习报告600字二**

20\_\_\_年5月15日，我怀着激动的心情踏上了期待已久的顶岗实习之路，当我坐上离开学校的火车的那一刻起，我就知道我将经历一段特殊的不平凡的并且充满收获的人生旅程，那旅程必定在我的生命中写下浓墨重彩的一笔，必定会在我的生命中留下烂多彩的回忆，并定会给我带来生命中无与伦比的财富。那时候对自己的未来充满希望，希望在那里能大展拳脚，实现自己的抱负。

一、实习公司概况：

公司名称: \_\_\_\_\_集团

公司地址：江苏省苏州新区金枫路233

和联永硕集团于20\_\_\_年成立，统辖原华硕集团在全球的所有制造基地。公司以强大的设计实力与经验，在电子代工产业独树一格，运用所拥有的820亿台币净资产，让全球所有据点共约8万名的员工，持续在这个世界级舞台发光发热。集团业务范围涵盖从主机板、个人电脑、笔记型电脑、服务器、适配卡、光盘机、调制解调器、无线通讯产品、游戏机及其周边设备、网路产品、PBX交换机、数位影音播放器到液晶电视。公司以“快乐工作、幸福生活”为企业经营理念，强调“先有一流的人才、才有一流的公司”，人本主义是我们最重视的企业文化。更重要的是在育才、留才、惜才的理念下而发展出“Priest”以及“Parents”的双P哲学，各级主管在工作环境中尊重每位同仁的特质，秉持实质与专业充分授权，让同仁在和谐的组织气氛中，创造一个自主学习与发展的氛围，发展适才适所的职涯蓝图。

二、实习目的：

1、使我们在理论学习的同时，加强实际操作技能的练习，将理论应用到实际操作中去，加强理论与实际的结合。

2、通过实际操作的锻炼，配以在大学期间学习的相关知识和技能，提高我们实际操作能力

3、实习是对我们的一次综合能力的培养和训练，在整个实习过程中要充分调动我们的积极性和主观能动性，深入细致地观察、实践，尝试运用所学知识解决实际操作中遇到的问题，使自己的动脑、动手能力得到提高

4、在实习过程中，锻炼我们吃苦精神，踏踏实实的工作态度和团结协作的能力，培养我们劳动意识和职业素质，为我们业后尽快进入工作打下基础。

三、实习内容及过程：

1、安全教育 在实习开始时，公司组织由专业人士对我们进行安全教育，讲解了安全问题的重要性和在实习中所遇到的种种危险和潜在的危险等等。

2、车间实习 我们在车间实习是生产实习的主要方式。我们按照实习计划指定在车间进行实习，通过动手、观察、分析及向厂里的老人请教，使我学到了很多。

3、理论与实际结合 为了能够更加深入的融入其中。在实习过程中，我们结合了在学校所学的理论知识与实习的要求，将实习理论结合在一起，我得实习生活到处充满信心。

4、掌握机床操作的知识，了解企业生产管理模式，学习先进的管理方式方法熟悉、巩固机械加工工序方面的知识。

四：实习心得体会：

四个月的实习期虽然很短，却使我懂得了很多，学会了在工作中如何与人相处，知道干什么。怎么干，按照规定的工序完成任务。同时对电脑硬件这方面有了些了解，为我未来的工作奠定基础。经过这几个月实习下来，使我受益很多，具体的实践体会如下:

1、定的信念。不管你到哪家公司，一开始都不会立刻给工作我们实习生实际操作，一般都是先让我们看，时间短的要几天，时间长的要一周以上，但这段时间里很多人都会觉得无聊，没事做，便产生离开的想法，在这时候我们一定要坚持，轻易放弃只会让自己后悔。

2、要认真了解公司的整体情况和工作制度。只有这样，工作起来才能得心应手。

3、要学会怎样与人相处和与人沟通。只有这样，才能表现你有做事的能力，与同事相处一定要礼貌，谦虚，宽容，相互关心。

4、要学会虚心，因为只有虚心才能学到真正的东西，也只有虚心才能使人进步。

总的来说在实习期间，虽然很辛苦，但是，在这艰苦的工作中，我却学到了不少东西，也受到了很大的启发。我明天，今后的工作还会遇到学多新的东西，这些东西会给我带来新的体验和新的体会。因此，我艰辛:只要我用心去发掘，勇敢的去尝试，一定会有更大的收获和启发的。

最后，感谢这一段曲折的时光，感谢每个我所在的企业，感谢企业领导以及上司对我的重视和栽培，感谢我所遇到的同事们，你们一路给我帮助和支持，让我在前进的路上充满着激情和勇气!感谢渝工学院，让我在短短的两年多时间里认识到很多的良师益友，让我在知识的海洋中不断吸取知识不断的完善自己，感谢院领导们的英明政策，让我有机会将自己所学的知识充分的运用到实践中并在实践中检验所学的真理，感谢各位辅导老师的辛勤付出与教导，给我们无微不至的呵护，让我们在工作中振作起来并且找到迷茫的出口!

**公司顶岗实习报告600字三**

在实践中前进――营销策划实训报告时间过得真快，我们暑假的第一轮营销策划实训就快过去了。在这期间，我们应学院安排，到平安寿险昆明分公司进行了业务实习，并根据所收获的东西得出了一份针对平安寿险营销的策划方案，在这期间，我学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,受益非浅。现在我就对本次实习做一个小结。我知道，对于现代社会来说，保险制度是一项不可或缺的社会制度，在保险的运作过程中，社会完善了福利制度，人民找到了转移风险的保障，保险企业实现了利润收入，实在是一项多赢的产业。但是，具体到保险行业是如何运作，特别是它据说极其困难的营销，我就实在是一无所知了。

带着这样的问题，我开始了在保险公司的实习。在此之前，我听了一个两天的营销峰会，那些职业经理人的经验和理论令我掌握了一些营销人 的思考方式，这对我在实习当中会有很大的帮助。此次在保险公司的业务实习，主要岗位是做一些保险营销基层的工作，比如市场调查和陌生客户拜访。在市场调查的过程中，由于以前也做过这样的工作，所以还觉得不是太难，主要应注意的是礼貌和仪表，而且作为学生去做市场调查是比较容易的，学生嘛，大家都很配合，但偶尔也会遭遇冷遇，那时候真的是感觉非常的无助，但总体来说，还比较适应。

相比较而言，比较难的应该是陌生客户拜访，这就比市场调查要难得多，因为他所需要的沟通能力更加突出。陌生拜访的第一步，是客户的选择，陌生拜访并不是随便拉一个人就可以，而是要根据自己所要营销的产品选择有需求并有购买能力的客户，这一条就需要经验的累积，一开始，我根本不能辨别哪些客户是有需求的，哪些客户拥有购买能力，但在业务员的帮助下，我开始有感觉了，我们选择的客户对象是年收入在3到5万的人，而这样的客户，那些小业主中是最多的，他们生活富裕但却很忙碌，相应所要承担的风险也较大，所以他们就是版那种所谓有需求有购买力的客户。

在选择了客户之后，我们确定了陌生拜访的第二步，称其为“扫街”，就是找一条比较繁华，小商铺比较多的街道，顺着街道一家一家的去进行拜访。这时最重要的是搭讪，打开话题，可不能一开始就说明你的来意，首先要装作是逛街的人，然后伺机与客户搭话，进一步确定他的需求，然后才技巧性的表明自己的身份和来意，最终完成拜访，在这一过程中，比较难完成的是索要客户信息，毕竟你是一个陌生人，很多客户并不是很信任你，要他留电话留地址会有些唐突，但这正是挑战所在，但有些小技巧可以使用，比如，我可以直接说“你的电话是…”很多客户就会不自主的接下去，呵呵，这就是我这次业务实习掌握的一些沟通技巧之一。

在业务实习期间，除了做一些业务实习，给我们带来收获的还有平安公司的日常早会，以及业务员带我们参加的一场平安公司的创业说明会，这些都让我们感受到了平安企业独特的组织文化，让我们提前感受未来的工作，在这其中，我 也有很大的收获。

每天早上的唱“平安颂”,朗读经营理念，都让我感受到前所未有的震撼，那样的影响力感染着每一个在公司里工作的员工，这样的企业文化真的让我明白了书本上写的企业文化重要性。在创业说明会上，平安优秀的讲师动情的演绎了他自己曲折的成功之路，这也许就是我们以后要走了路，对于我们来说，这是最实在的课程。

通过这次的业务实习，我对保险营销工作有了很多思考和新的认识。为我完成这次实习的主题任务打下了坚实的基础，我们这次的主题任务是完成一个营销策划方案，有了前几天的业务实习作为基础，又有专业保险营销讲师的指导，我们小组成立了3H策划组针对平安寿险的业务营销做了一次系统的分析和策划。我们这次的营销策划大体上分为三部分。第一部分，资料的搜集。这本来是一个庞大的过分，其中要包括市场调研的部分，但由于时间的紧迫和条件的限制，我们只是进行了简单的搜集，包括网络、文案资料搜集，业务员访谈和客户访谈。

在这个阶段里，我们的组员都作了大量的工作，上网，跑图书馆，访谈，每一件都不轻松，加之时间的紧迫，我们不肯能花太多的时间，而找到资料以后，我们还要对资料进行甄别和筛选，找出我们有用的资料，但这还不是最困难的环节。第二部分，资料的分析。讨论得出策划的主题和主要内容。在我们找到的资料的分析当中，我们发现了平安寿险的一个巨大的机会，虽然是老生常，但我们有了自己独特的见解，于是我们决定以此为策划主题，那就是平安寿险一直比较薄弱的县域农村业务渗透。

**公司顶岗实习报告600字四**

一、概述

顶岗实习是我们大学期间的最重要的一门课程，通过实习我深刻地到了社会与校园的区别。通过在公司的实习体验到了做为一个社会人的责任和义务。在顶岗实习中不断充实自己，锻炼自身各方面能力，进而逐步融入社会，开始从校园生活进入社会生活，更好更快地适应岗位要求，做好从学生族到上班族的过渡，为彻底成为一名社会人打好了基础。争取做好社会的一份子，为建设社会尽一份力量。

保定长城内燃机制造有限公司成立于20\_\_\_年5月，是汽车股份有限公司生产轻型汽车发动机的全资子公司。公司位于保定市定兴县，占地面积400余亩，现有员工1800余人，现总资产6亿元。公司主导产品为GW2.8TC、GW2.8TCI、GW2.5TCI柴油机和GW491QE汽油机。产品除搭载长城系列汽车外，还为厦门金龙、天汽美亚、常州东风、金龙联合、南海福迪、天马、大迪等十几家整车厂配套，目前年生产能力20万台。20\_\_\_年始，公司为扩大规模，把握关键零部件的产品主动权，投资近3亿元进行了二、三期扩建，项目主要包括6万平方米的生产车间和铸造车间、技术中心、试验室、体育馆和职工公寓等。其中产品试验室投资5000万元引进奥地利AVL公司及国内先进的测试设备，可进行发动机及零部件性能试验、可靠性试验、气道试验、整车排放试验;精密测量室投资近20\_\_\_万元，引进国外先进的圆度仪、三坐标、粗糙度仪等设备，有效保证了整机质量。

二、实习内容

我们学的专业是汽车检车与维修，来长城工作还算是对口，公司主要生产的是汽车发动机，正是大学里所学的课程，所以对发动机还是比较了解的，但公司有规定来这工作必须从基层做起，所以我理所当然的就被分配到了生产车间，幸运的是我被分到了车间技术组，成为了车间的一名技术员。

我被分配到装配车间后，首先要接受安全知识的培训，培训合格后才能正式的上岗。进入车间后我了解到装配车间生产流程。装配车间大体分三大部分：清洗、总装和磨试。

总装，总装车间是无尘车间。分四个组，四个组的分工不同。一组是分装区，主要包括标件区和组装汽、柴油机的缸盖;二组主要装曲轴、碗型塞、机油泵、连杆、活塞、油底壳等;三组主要装配飞轮、压盘、凸轮轴、正时链轮、齿轮室盖、减震皮带轮、缸盖、水泵皮带轮等;四组主要装配发动机的附件，如进排气软管、发电机、发电机线束、各种传感器、皮带、燃油分配器、缸线、中冷器、涡轮增压器等。

清洗，清洗发动机的各个零部件，保证发动机的清洁度，给缸体打号刻字、给缸体喷漆，最后把缸体和清洗好的零部件送到总装车间。

磨试，主要检查发动机是否漏气、漏水、漏油，还有是否有异响的等内容，其中汽油机磨试8分钟，柴油机磨试14分钟，在这期间内未检查出问题经检验判定合格后入库。

刚到车间感觉这的环境很陌生但又很新奇，琳琅满目的扳手整整齐齐的挂在生产线的两侧，每个员工都在有条不紊的工作着，其中的力量吸引着我让我对此产生好奇，原来发动机就是这样被生产出来的啊。经过安全教育培训后我被分到了中线品质门，主要负责检查发动机的品质是否良好。具体说来汽油机检查十六个项目，柴油机检查二十一个项目。发动机是否合格我肩负的很大的责任，我的职责就是截留问题，将不良品及时发现然后及时处理，不能让不良品流出。经过半个多月的初期管理我终于掌握了此项技能并且在今后的工作中截留了不少问题，最最重要的是我了解了发动机的结构，我为此感到很自豪。

由于我们组内要调走两个职员，车间技术组内大量工作需要交接，我理所当然的就被调离原岗位，接任新的工作任务。自从那时起至今我一直协助技术主管工作，管理品质方面的问题。自从换新工作以后工作量日渐增多，压力也越来越大，不仅要管理车间的品质门的日常工作，还要和外面的打交道。经过几个月的锻炼我的业务水平逐步得到了提高，最主要的是我的沟通能力有了很大的长进，随之工作压力逐渐减小，信心不断增强。

三、实习收获与体会

从学生到实习工作者，短短几个月的工作过程使我受益匪浅。不仅是在专业知识方面，最主要是在为人处事方面得到了很大提高。社会在加速度地发生变化，对人才的要求也越来越高，要用发展的眼光看问题，不断提高思想认识，完善自己。近两个月的工作使我成长了不少，从中有不少感悟，下面就是我的一点：

第一是讲究条理：如果你不想让自己在紧急的时候手忙脚乱，就要养成讲究条理性的好习惯。第四是细心负责和基本的专业素养：细心负责是做好每一件事情所必备的基本素质，基本的专业素养是前提。在公司的时候经常有同事都会告诉我，做事应该认真负责，做每一件事，不做就不做，但你要做，就要做好它，这才是真的有专业素养!

第二是沟通：要想在短暂的实习时间内，尽可能多的学一些东西，这这就需要跟同事们有很好的沟通，加深彼此的了解，刚到公司时，大家并不了解你的工作学习能力，不清楚你会做那些工作，不清楚你想了解的知识，所以跟同事们很好的沟通是很必要的。同时我觉得这也是我们将来走上社会的一把不可缺少的钥匙。

第三是要真诚：你可以伪装你的面孔你的心，但绝不可以忽略真诚的力量。第一天到公司时，心里不可避免有些疑惑：应该去怎么做啊，要去干些什么呢等等。我总觉得，一些东西被我们忽略了，比如轻轻的一声问候，但它却表达了对同事对朋友的尊重关心，也让他人感觉到被重视与被关心。仅仅几天的时间，我就和同事们打成一片，很好的跟他们交流沟通学习，我想，应该是我的真诚，换得了他们的信任。

第五是激情与耐心：要有激情，耐心的去不断的学习，提高自己的专业水平。这项工作我深深地感觉到没有激情与耐心是做不好的。

通过在保定长城内燃机制造有限公司的顶岗实习，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。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。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。

我认识到在社会这个大环境下为人处事是需要变通的，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。

**公司顶岗实习报告600字五**

正式的进入车间进行生产实习感觉到以前对服装的了解简直就是一些皮毛而已啊，这里车间好大啊而设备也可以堪称的上市世界一流的啊。所以一定要好好的在这里学习技术利用实践与理论相结合的实践方法来进行进一步的学习。

\_\_\_服饰有限公司下属有三间大型的服装厂，现有员工\_\_\_余人年生产能力为160万套正装。产品远销欧美、日韩等国家。我们所在的实习单位就是其中一家大型的服装厂之一;烟台\_\_\_服饰始建于1996年，是\_\_\_集团的骨干企业之一。公司先后通过了iso9000国际质量管理体系认证和iso14001环境管理体系认证，开辟了环保产品的国际绿色通道。

\_\_\_年，公司正式扩建新的花园式服装工业园，组建合资公司，工业园占地面积10万平方米，绿化面积达总面积的25%，总投资3亿元人民币，是专业的oem生产基地。公司地处交通便利的沿海港口开放城市-龙口市，约10分钟可以到达龙口港，90分钟到达烟台港，60分钟到达烟台机场。

公司引进了国外先进的生产设备，德国、意大利、日本、美国、法国先进的专用机，德国的杜克普平缝机和绱袖机、意大利迈牌整烫定型机、美国格柏自动裁床gtxl和法国力克cad自动排版系统，并配备外方顶尖级专业人员和专业打板技术人员(!)。年生产能力达160万套，其中原有生产线年生产能力20万套，日生产能力男装350套，女装200套。两个新工厂占地面积达43000平方米，其中与英国博文合资的新工厂有员工1500余人，具有两条流水生产线，年生产能力70万套，将于9月10日投产;另一个新工厂具有四条流水生产线，有员工3000余人，其中一条属与日本青山合作项目，该厂年生产能力70万套，将于12月份投产。

\_\_\_服饰有限公司产品远销欧洲、美国、日本、南美及东南亚各国。产品以其精湛的做工、优质的售后服务受到各国好评。诚信为本，质量立业，打造精品，用心做事，是\_\_\_服饰永恒的承诺。

首先领导和技术人员给我们进行一些简单的培训计划内容如下：车缝车间：把人，设备和空间合理地组合起来，以使产品在缝制生产过程中的工艺路线最短，加工时间最省，耗费最小，生产出满足客户要求的产品为目的而进行生产。

裁床部：工作流程为领布料、生产工作单、生产资料及软纸，然后排版，拉布，裁剪，验片，编号，分扎，送车缝，补片

样品组：贯穿裁剪，车缝，检验，包装整个生产过程：首先将面料、衬里和衬布等原材料裁剪成服装的各个部份，如前片、衣颔和衣袖等，再用缝纫设备缝合起来，然后进行压烫和整理包装。

后整包装：使用客户要求的包装材料，按客户要求包装的形式(折叠包装，真空包装，立体包装或内外包装)，包装方法(袋包装，盒包装或箱包装)对服装进行包装;还要按客户要求对尺寸、数量及颜色进行合理分配装箱。

总检组：首先是尺寸测量，然后是外观质量检查(规格，缝制，整烫，污迹，线头等);查出问题的服装用返工牌标出问题，然后返工，没有问题的服装送去后整包装。

**公司顶岗实习报告600字六**

刚结束的这段实习时间可以说是我大学四年来最辛苦也是最充实的一段时间。辛苦是因为刚踏上工作岗位，有很多方面不能很快适应;而充实则是在这段时间里，我学到在校园无法学到的知识和技能，更提高了自己各方面的素质。同时实习也给了我一定的工作经验，为将来谋求一份好职业打下了基础。现将这些日子在工作中取得的成绩和不足做个小结。一来总结一下经验，二来也对自己的工作情况有个系统的认识。

一、工作内容

在这一个多月中，我的主要工作内容是协助办公室人员做好行政部的各项人事及日常行政工作。在这一过程中，我采用了看、问、学等方式，初步了解了公司办公室文员的具体业务知识，拓展了所学的专业知识。首先总结一下我的所有具体工作内容：

1、复印、速印办公文件，发传真，领办公表格等;

2、接应聘者来电，给应聘者进行简单初始，通过者送往各部门经理处进行复试;

3、录入月罚款单与奖励单，录入员工养老保险资料;

4、开试工单通知复试通过者试工，并做好登记;

5、协助做好新员工入职培训、阶段性培训等培训工作;

6、协助办理新进人员入职手续，员工调职、离职手续;

7、协助接待最大客户德国Deichmann客人。

8、送文件至各级领导，签收文件;

9、整理及保管补卡条、请假条;整理员工档案，以备随时出档和归档;

10、制作全厂管理人员年休表;

11、计算管理人员月考勤，并将考勤明细送至各部门核对签字;

12、领导安排的其他工作。

二、收获及体会

回想起自己的这一个半月的工作经历，虽然有眼泪也有辛酸，但最多的还是历练与收获。记得刚到公司的第一天，我被安排在一个办公室文员身边学习。真的，第一天是最难熬的，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，大家把你当成隐形人的感受只有亲身经历过的人才能体会。

幸好宿舍的女孩子们对我很好，告诉我他们刚出来工作的经历，也是从被当成隐形人开始的，从打杂的过来的，劝我要挺得住，坚持走过来就好了。我刚开始接触的工作就是招聘，我自己还是一个刚刚走上工作岗位的新手，却要去招人，有点紧张也有点兴奋。

我们公司是以鞋业为主的，有很多有关鞋业的专有名词是我以前从来没有接触过的，所以也就有很多我不熟悉的工种，如开发部的做包，车包，品质部的成型品检、巡检，针车品检、巡检;总仓的划料，下料等。这些有关鞋业的岗位，听的多了，问的多了，也自然就明白一些了。来应聘的人员多了，我发现了一个差别，就是北方与南方的差别。

在南方，大多数20岁左右就出来找工作了，就连我们办公室就有两个女孩是87年的，他们均已工作一年;而北方大多二十三四才刚刚大学毕业步入社会。从北方到南方找工作的年轻人就是年龄大，经验少。所以为了尽快融入南方这个快节奏快脚步的社会中，我要更加虚心的努力的吸收这里的一切。

**公司顶岗实习报告600字七**

一、实习单位简介

东莞\_\_\_机械有限公司坐落于东莞市东坑镇，工厂占地面积为10000多平方米、职员200余人.?公司成立于1979年，专业生产铝电解电容器自动化机械设备：全自动钉接卷绕机、全自动高速组立机、全自动高速套管机、SY-300编带机、大型全自动动导针式钉卷机、全自动耳片冷焊式钉卷机、铝电池机械、超级电容械机、CNC综合加工机械等设备。目前公司产品除“铝电解电容器机械”外，延伸发展开发生产“超级电容机械”和“数控机床工具机”，产品分别销售到韩国、日本、东南亚及欧美等二十几个国家。客户有美国A123、英国CRANE…其所生产“铝电解电容器机械”的品质及销量为亚洲第一。客户皆为\_\_\_或\_\_\_上市公司如：\_\_\_电机、\_\_\_电子、\_\_\_电子等。

公司通过IS9001:20\_\_\_管理体系，实行企业资源计划管理系统，实施ERP系统运作，采用信息化，人性化管理模式，注重员工个人发展方向。与客户、国内高科研机构实行网上交流，优化公司决策，使公司与国际标准化管理接轨。TSH东莞\_\_\_机械有限公司延续原总公司的科研开发体系，精密制造技术，装配生产能力，除了技术传承，更注重知识管理，培养专业化，职业化的高素质技术人员，管理人员。坚持走“立足高精，扩张大型”的产品发展之路，力争成为高精度加工设备的品牌制造商。

公司一直推行以人为本管理理念，以特色创优势、以服务寻支持，以贡献促共建。

二、实习记录

在实习期间,我的岗位是往来核算岗位。主要学习一些应付账款、预付账款、与供应商对账，以及一些费用的处理。公司财务部主要设有经理、主管、税务组长、往来核算岗、出纳等岗位。在日常会计业务处理中，公司主要利用鼎新财务软件进行会计处理，而我主要用到鼎新财务软件的采购管理系统及应付管理系统。我的工作按内容性质及时间段可以分为以下几个部分。

一、采购管理系统的应用

1、每周将采购拿来的收料单，退料单及托外进货单进行整理，H340的为收料单，H350的为退料单，H590、L590、N590的是托外进货单，先是核对收料单后附的厂商送货单是否一致(逐笔核对)，如数量、品号、规格与送货单上的一致，便在鼎新系统里查询，查询方法为〈采购管理系统〉→〈进货单建立作业〉/〈退货单建立作业〉点击查询，输入需要查询的单别和单号，把单价，总金额分别在收料单上填写好。再点击〈串查〉→〈历史核价查询〉。核对品号单价是否与填写好的入库单价一致，若不一致的，需交予采购及时处理;退料单的单价核对查询是否跟以前的收料单的单价一致，若不一致的，也需要交予采购及时处理。需要注意的是有时候送货单的数量会大于收料单的，那是因为送货来的时候，有个别货不符合要求，我们拒收。

2、每月22日前要收齐所有的采购单。收料单，退料单的查询方法为：〈采购管理系统〉→〈进货单建立作业〉/〈退货单建立作业〉点击查询，输入需要查询的单别和单号，在单号部分选择大于本月第一张收料单(如?=20\_\_\_1116001)→确定;委外加工的部分在〈制令/托外管理系统〉查询。没有给到的单据要尽快请采购交齐。单据核对完后，将单据按供应商分开。20号左右列印明细表，红白联。白联：〈采购管理系统〉→〈清单与明细表〉进货单建立作业〉/〈退货单建立作业〉→在〈基本选项〉中选择日期，厂商代号，厂别，币别;〈进阶选项〉中选择已确认，全部;〈系统选项〉中签核代号选择PURR31(红白联为H11)，每页列签核，执行书面保留，分厂商列印，需调页列印，纸张要改为LETTER纸，列印方式为横式。

二、应付管理系统的应用

每周星期四要做预付款。每个月的20号要付正常的货款。H730的为正常付款或冲销预付款，H731的为预付款。

1、每周三上午前采购会把预付款的联络单拿来，联络单上会写有要预付什么产品多少套，税率是多少，有没有已经预付过定金。我主要核对采购订单的金额是否与采购要求申请预付的金额一致，用未税金额乘以数量再乘以1.17。核对无误后，就复印三份，自己留一份做档案，两份就附在一式两联的付款单上。付款单写好后，还要做进鼎新系统里，在〈应付管理系统〉→〈付款单建立作业〉→点击〈新增〉→输入单别H731,凭单日期，供应商代号(供应商的代号是Z再加上供应商名称的首字母，代号一般为8个字节)，付款项目，银行提款单。做完后就给出纳付款。

2、厂商将发票快递或随货一起来过来的时候，要检查发票上的公司名称，纳税人识别号，地址，电话，开户行，账号是否正确。每张发票及每张销货清单是否盖有专用章，发票专用章中间的号码是否与税号一致，发票上的金额，税额，开票日期是否与销货清单所写金额，税额，开票日期一致，确认可以了后就将发票复印两份。如收到的发票与对账金额不一致的话，就立即退回发票，重开正确的金额。

3、每月30日前有收到发票的就按付款条件正常安排货款，(付款条件一般有月结现金票，即收到发票的下个月付款;月结三十天，就是在收到发票后的两个月付款;月结六十天，就是延迟三个月付款)。在USER中按厂商顺序排列，做月份货款状况表，排序：填写两联的付款凭证(有扣款的填写一张单联的付款凭证)+两份发票复印件+供应商的对账单(是主管已经审核过的，并签了名)。再在〈应付管理系统〉→〈付款单建立作业〉→点击〈新增〉→输入单别H730，凭单日期，供应商代号，付款项目。4、15号后整理出本月所有费用单据，快递单据(数据未齐的要找相关责任人交齐)，检查单据背面是否有各部门主管签名，在USER中输入费用明细表，有对账单核对无误后回传对账并结应付凭单：〈应付管理系统〉→〈应付款单建立作业〉→点击新增，在表头部分分别输入单别H714，单据日期，供应商名称，厂别;表头部分输入来源9：其他，凭证日期，费用部门，应付金额，会计科目，备注，储存，将单据表于明细表上，整理好呈主管签核。

三、其他的一些应用

1、应付凭单结完后，有发票来的供应厂商先整理呈主管审核，资料整理顺序如下：白联+发票原件+销货清单+红白联+收料单+采购的对账单+两份发票复印件+供应商的对账单，并在白联上写上本月对账金额，发票金额及结账单号(未税金额不能修改，税金要跟发票上的税金一致，不一致的用1260进项税加减差额调整为一致)。2、资料返回后，检查所有明细表上主管是否盖章，所有的应付凭单是否都有核。再整理资料：

A、采购的对账单留底存档

B、将白联按供应商顺序整理好?C?C?C?C?C?C?C存档

C、发票复印件+供应商的对账单?C?C?C?C?C?C?C安排货款

D、发票原件+发票原件+销货清单+红白联+收料单，做一份发票签收单?C?C?C?C?C?C?C给税务做账

E、有对账未开发票的将红白联+收料单，做一份无发票清单?C?C?C?C?C?C?C做暂估入账

F、未对账未开发票的红白联+收料单?C?C?C?C?C?C?C留底备用

三、实习总结

四个月的实习生活是我人生不可或缺的重要部分，它让我明白很多道理，让我学到了在课本上无法学到的东西。在摸索中，为期四个月的顶岗实习结束了，带给了我太多的回忆与反思。我很庆幸我跟同事们的关系很融洽。同时我也发现自己有很多的不足。这次的实习对我的社会经验、人际关系也有很大的帮助。

由于我的岗位是往来核算岗的应付岗，因此要经常与采购跟供应商进行沟通交流。接电话，打电话更是每天必不可少的事。供应商经常会打电话问什么时候安排他们的货款，为什么他们的货款还没有付，发票要怎么开才是正确的。这些我都会在系统里查过后耐心地回答。刚开始上班的那一个星期，接电话倒没觉得有什么困难，但打电话却需要很多的勇气，因为自己性格属于比较沉默型的，不太善于交际。只要发票金额跟账号或销货清单的格式不对，我都要打电话跟供应商沟通把发票退回，让她们按正确的金额重开。有时候发票的金额跟我们对账的金额就查一两分钱，有些供应商又比较难讲。每次在打电话前都要想好怎么跟供应商表达，下很大的决心才敢去拨供应商的电话。电话打多了，有了些经验后觉得就没那么困难了，只要你把事情讲清楚了，对方明白了也不会为难你。现在我的沟通能力跟表达能力也有了很大的提升，也懂得了一些说话的技巧。也渐渐明白什么是责任跟义务，只要你认真地去面对了，一切都没有想象中的那么复杂那么难。

style=\"color:#FF0000\">公司顶岗实习报告600字

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！