# 生产实习的目的和工作内容

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-01-29

*篇一：生产实习的目的和工作内容　　实习目的：　　通过生产实习了解设计管理和企业生产营销情况，在这个基础上把所学的商务专业理论知识与实践紧密结合起来，培养实际工作能力与分析能力，以达到学以致用的目的。　　实习工作内容：　　为期1个月的实习结束...*

篇一：生产实习的目的和工作内容

　　实习目的：

　　通过生产实习了解设计管理和企业生产营销情况，在这个基础上把所学的商务专业理论知识与实践紧密结合起来，培养实际工作能力与分析能力，以达到学以致用的目的。

　　实习工作内容：

　　为期1个月的实习结束了，我在这一个月的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,受益非浅。现在我就对这一个月的实习做一个工作小结。首先介绍一下我的实习单位：武汉泛美广告公司。公司是一家专业的设计公司，本着“诚实做人，真心做事”的原则为客户服务，现在我公司所服务的公司都己经取得了良好的效益。业务相当广泛，包括设计、制作国内路牌、灯箱、印刷品、展示广告，代理自制广告业务;承接包装设计、装饰装璜设计、环境艺术装饰设计;提供庆典、企业形象策划等。

　　公司坚持以市场营销为导向，运用的营销方式及推广思路，帮助企业在市场中取得先机和优势。由于拥有强大的技术力量、专业的设计理念，独特的设计风格、精益求精的设计制作人员、尽善尽美的售后服务人员，从而为客户公司塑造更完美的企业形象。自4月23日起，在一个月的工作中我参加了该公司的营销部实习工作。我认为该公司超群的售前推广以公司CI形象系统、产品配套直观展示给予宣传推介：由于拥有一批长期从事广告设计印刷精英组成，擅长把握客户的需求，有着丰富实施项目管理经验。

　　他们本着为客户思考与服务的宗旨不断的自我完善与提高。进入公司后，我明白了：以质量求生存，以信誉求发展，以价格求信心，以时间求放心，一切努力求见客户的微笑。优秀的设计一定程度能降低企业运营的风险。联客本着\'务实有效\'的设计思想，坚持\'原创设计\'，站在最终客户的角度，通过细致的调研和严谨的分析，为客户创作出准确的、极具商业价值的形象设计。我们的目的是通过对企业品牌视觉形象的定位、创造、提升、推广、应用、维护、管理等一系列活动，从而协助企业提高品牌价值，提高竞争力。积极的售中过程及我们精干业务、技术支持;走特色营销之路，快速、优质的售后服务，让客户充分感受我们公司不断追求完善的服务宗旨。公司致力于强化内部质量管理，倡导一丝不苟的工作作风。

　　“酒香不怕巷子深” 的时代早已一去不复返，即使是好的产品也需要好的方法和思路去完成销售，如今的消费者是不会自己找上门来买你产品的，这一点早已被不断变化的市场所证明;包装的概念也不再是用传统的印刷工艺、材质加工、版面设计等等所能概括;厂商有好的产品要销售，那么如何有效的将产品核心价值和概念准确传达给消费者呢?我们提倡的是策略性的包装概念，是以消费者为导向，市场为依据，调研为支持的高端策略包装之道，我们觉得包装的基本功能除了能够包裹物品和运输之外还应加上能够为厂商带来市场价值，这是符合整体营销战略方向，能够为企业带来销售业绩的销售利器。而这一切都需要充分的沟通和缜密的思考。这使我深刻体会到在学校学好专业知识固然很重要，但更重要的是把学到的知识灵活运用到实践中去。在为期1个月的实习里，我象一个真正的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个学生了，每天7点起床，然后象个真正的上班族一样上班。实习过程中遵守该厂的各项制度，虚心向有经验的同事学习，一个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对武汉泛美广告公司也有了更深的了解，通过了解也发现了该公司存在一些问题：

　　(1)由于受市场竞争的客观因素和主观努力不够，业务成功率不够稳定，

　　(2)销售业务工作管理还不够完善，资金回笼有时不够及时，直接影响公司的正常运转;

　　(3)市场信息反馈较慢，对发展新客户的工作作得不够细。在实习中，要求我们不仅要有专业的知识和工作的热情，同时也要有独到的见解和灵活的创意。我们不是推销设计的说客，也不是孤芳自赏的艺术家，我们是顾问，是参谋，我们将阶段性的帮助客户建立和改善形象，为客户提供意见和帮助。诚信同样是我们工作的原则，利润不是我们的目标。调查研究是我们的重要工作，任何设计都需要细致的观察和缜密的思考。我们要为企业或是其它客户解决品牌定位、创造、提升、推广、应用、维护、管理等的视觉设计与策略顾问。实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他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,也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。

　　篇二：生产实习的目的和工作内容

　　实习目的

　　实习是每一个学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、走向社会，让我们能够学到很多课堂上书本上根本学不到的只是，打开我们的视野、增长我们的见识，为以后进一步走向社会打下坚实的基础。同时，对于我们即将毕业的学生来讲，可以通过实习从而加深对职业与企业的了解，确认自己是否喜欢这份工作，自己能否胜任。如果喜欢又胜任，以后毕业找工作，就可以把它作为目标职业;反之，就要寻找新的工作方向。要学会从实践中学习，从学习中时间，不断地从各方面武装自己，才能在未来职场竞争中突出自己，表现自己。

　　实习过程

　　20\_年的6月6日，我离开了生活了差不多2年的白云学院;20\_年6月8日，我第一天上班。20\_年3月1日，我在写这份实习报告。回顾这将近一年的实习，有过欢笑有过泪水，酸甜苦辣尽在心头。在这一年脱离学校的锻炼中，我在社会中不断努力渐渐得以立足，并得到了最快速的成长。

　　第一份工作是在佛山市普天纸业制品厂实习，担任总监助理一职。每天，我要负责上司文件的接收和整理分档，做好相关的记录与相应的跟进，我要写生产单去车间安排车间主管生产，要把仓库的进出货物进行电脑汇总。从完全不熟悉到灵活应用，经历了一个月的过程。想起当初什么都不懂，而上司又没有时间教我，对于周围的一切都是陌生的，甚至有些不配合的同事对自己有异议，自己的内心一下子就觉得很沉重。曾经想过放弃这份工作，想过逃回学校温暖的怀抱，但是从来没有真正的放弃。我每天都告诉自己，我要勇敢一点，我要独立的去面对我人生中的第一份工作，我要相信自己是秀的。在不断的煎熬与努力中，在与人为善的心态下，我终于融入到工作的氛围里。在工作中，我不但需要做自己的本职工作，而且需要协助前台的一些细小的工作。比如，整理会议室，收拾好展柜，补充新的产品样板。或许，很多人都认为，这些与自己的本职没有关系的工作可以随便的应付。但是，我上司的用意是，连一些细小的事情都做不好的人，如何能够成大业。她的目的是，让我在细小的事情中培养做事情的耐心。在与同事的和谐相处，上司的不断教导下，我在新的工作中日渐完善自己的不足。为此，上司会把一些出口的外贸单让我跟进，让我自己和客户沟通。这让我有机会尝试着去面对客户，了解客户的需求。虽然工作中自己有很多不懂的，但是，我会和上司商量，征求她的意见后再做决定。这些锻炼让我大大的提升了自己各方面的经验，让我开始看到自己的进步。同时，让我懂得一个人所拥有的能力，无论是创造能力、决策能力还是敏锐的洞察力，决非一开始就拥有，也不是一蹴而就，而是长期工作中积累和学习得到。

　　在工作了1个月后，因为企业的管理不大完善和工资的低廉，导致企业人才的缺乏，我所在班级的3个同学有幸加入了普天企业。而在这个月，我们的企业也进入了一年的旺季。我们招聘了近200名暑假工，每天都加班加点甚至通宵的完成生产。但是，因为企业的管理体制不完善，导致生产率低下，所以大量的暑期工都不能完成每天所要出的货，所以我们办公室人员，每天都要加班好几个小时。加班，不是做我们的本职工作。加班，有时候在办公室里做些简单的产品包装，有时候去生产车间做体力活。炎炎盛夏，我们每天都在汗流浃背和压力大的工作中前进。在工作了3个月后，因为同事的离职，人事助理一职由我兼顾。每天，我都要负责考勤，报餐，以及出去招聘工人。虽然有过抱怨，但是我在渐渐的适应这样的环境。虽然很忙，但是我确定自己每一步都在不断的成长。并且，在这样的重压下，我比别人成长的更快。

　　我的上司虽然不是什么高学历的人，但是她却是个很有智慧的女性，在工作中，她不但懂得如何引导下属全身心的对待工作，树立良好的工作氛围，而且在生活上，她知道如何与同事们相处，如何在工作与家庭中平衡。我的上司告诉我，无论你做什么工作、面对的工作环境是松散还是严格，你都应该认真工作，不要老板一转身就开始偷闲，没有监督就没有工作。只有在工作中锻炼自己的能力，使自己不断提高，加薪升职的事才能落到你的头上。认真工作的员工不会为自己的前途操心，因为他们已经养成良好的习惯，到任何公司都会受到欢迎。我的同事们，虽然都是不高的学历，但是他们及其的善良和朴实。大家都是互相帮助的兄弟姐妹，不计较任何的私人利益。普天虽然很小，甚至管理很不完善，但是我用自己的能力证明了：越是小公司，越有全面锻炼的机会。虽然离开了普天，但是我的心里，每次想到在普天工作既辛苦又快乐的日子，心里更多的是感激。在普天半年的实习。让我深刻的认识到：现在的努力并不是为了现在的回报，而是为了未来;艰难的任务能锻炼我们的意志，新的工作能拓展我们的才能，与同事的合作能培养我们的人格，与客户的交流能训练我们的品性。人生并不是只有现在，而是有更长远的未来。

　　离开了普天，我在朋友的佛山市嘉荣五金电器店面上班，主要负责网上销售和兼顾店面的销售。这家小店虽然不大，但却是我朋友靠自己在社会中不断的积累一手建立起来的。网上销售，看似很容易，实则很难。因为，我们不是大公司，没有大公司的资源和实力。我们的主要客户还是身边的亲朋好友，所以，在网上开拓新客户还是需要一段很长的时间。再加上，做业务，不但需要能说会道，还需要有一定的社会人脉。这两样，对于刚进入社会的我来说，都是比较欠缺的。而且，我觉得自己不但没有人脉而且也不具备很高的语言魅力。店面销售，有时候有些客人难免很挑剔，所以自己要学会机智的去对待这样的客户。顾客就是上帝，我们宁愿自己忍着气，也不能和客人较真，在这里我是深切的体会到了。虽然，我曾经在这份工作面前低沉过，但是我最终走出迷茫。这份工作，我觉得需要不断的补充自己的知识，才能和这样的行业接轨。

　　这份工作，虽然学的不多，但是老板教会了我很多创业的必备条件与行业的门道。这为我以后自己创业打下了良好的基础。这份工作，让我深刻的认识到：如何做好自我管理，这对于一个刚刚出来社会的学生是很重要的。自我管理做的好，对于自己的心态和对待工作的热情是很有帮助。自己是自己的敌人，自己也是成功的绊脚石。做好时间管理，要保留独处思考的时间。好让自己有足够的时间做思考反省或沉淀消化的时机，然后又是新的一天开始。其次，做好情绪管理，不要老是感情用事。在工作中，要控制好自己的情绪，不要太过于夸张，大起大落的情绪总是惹人烦的。任何事情都要有稳定的情绪。再次，做好学习管理。学会认知、学会做事、学会与他人相处、学会发展。做好学习管理，是迈向成功的必经之道。最后，做好健康管理。身体是革命的本钱，一个人拥有健康的体质，就是拥有了一笔无形的财富。这笔财富，你要是不珍惜，就会慢慢的流失掉。因此，无论工作如何地忙，每天得抓紧时间活动活动!当你具备良好的自我管理，你离成功也会越来越近了。

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！