# 202\_最新大学生实习报告范文

来源：网络 作者：独坐青楼 更新时间：2024-02-01

*202\_最新大学生实习报告范文（精选12篇）202\_最新大学生实习报告范文 篇1 一、实习时间：20xx年x月x日--x月x日 二、实习单位简介： 中国xx银行，全称中国xx银行股份有限公司，中国xx银行于20xx年3月20日正式挂牌成立，...*

202\_最新大学生实习报告范文（精选12篇）

202\_最新大学生实习报告范文 篇1

一、实习时间：20xx年x月x日--x月x日

二、实习单位简介：

中国xx银行，全称中国xx银行股份有限公司，中国xx银行于20xx年3月20日正式挂牌成立，是在改革管理体制的基础上组建的商业银行。中国xx银行承继原国家xx局、中国xx集团公司经营的x金x融业务及因此而形成的资产和负债，并将继续从事原经营范围和业务许可文件批准、核准的业务。20xx年2月27日，中国邮政储蓄银行发布公告称，经国务院同意，中国xx银行有限责任公司于20xx年1月21日依法整体变更为中国xx银行股份有限公司。

三、实习目的：

此次实习的目的在于通过在xx银行的实习，了解银行合规部日常业务的操作流程以及工作制度等，为今后的工作奠定基础。

四、实习过程：

在实习的大部分时间里，主要是跟着师傅做各样的报表。根据巴塞尔协议相关规定：银行合规部门是识别、评估、通报、监控并报告银行合规风险的一个独立的职能部门。其中所说的银行合规风险＂是指银行因未能遵循法律、监管规定、规则、自律性组织制定的有关准则，以及适用于银行自身业务活动的行为准则而可能遭受法律制裁或监管处罚、重大财务损失或声誉损失的风险。合规管理究其实质是一种风险管理。用巴塞尔银行监管委员会《指导原则》的话说：＂合规应被视为银行内部的一项核心风险管理活动。＂合规管理其实并不是什么陌生的东西。古话说：没有规矩不成方圆。合规，顾名思义就是合乎规则，＂循规蹈矩＂。

师傅告诫我，银行工作是风险性很高的一项工作，如果不按规章制度办事，当风险发生时可能就会酿成严重的后果。所以在工作中一定要按照相关规章制度去办。如果总是认为，这样也是小事那样也没有多大的事，很多的制度都没有切实落实到实处，比如说有时临时离柜一下马上就回来时没有锁屏锁箱；偶尔为了图方便也没有将大额现金全部放入保险柜等，这种现象现在已经全部都得以纠正了，防范意识也得到了明显的提高。我想，在我们前台办理业务，只要按制度办事了，就会减少很多案件的发生。比如在开户和挂失时，一定要认真审核客户的有效证件的真实性，不要用复印件替客户开户和挂失，这样就会有效的减少诈骗案件的发生；大额存取款时要审查是否属于可疑交易和洗钱交易；自己保管的各种印章也要妥善保管好，不能借用给他人使用和加盖。只要我们在办理业务过程中始终认真仔细，坚持按制度办事，就不会有风险的存在，相反如果我们粗心大意，不遵章守纪，随时都有可能铸成大过。

通过这一个月的实习，除了让我对xx银行的基本业务有了一定了解，并且能进行基本操作外，我觉得自己在其他方面的收获也是挺大的。作为一名一直生活在单纯的大学校园的我，这次的毕业实习无疑成为了我踏入社会前的一个平台，为我今后踏入社会奠定了基础。

首先，我觉得在学校和单位的很大一个不同就是进入社会以后必须要有很强的责任心和扎实认真的工作态度。在工作岗位上，我们必须要有强烈的责任感，要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责。如果不小心弄错了钱款，而又无法追回的话，那也必须由经办人负责赔偿。所以在办理与银行现金有关业务时一定要谨慎细心。

其次，我觉得尽快完成自己的角色转变。对于我们这些即将踏上岗位的大学生来说，如何更快的完成角色转变是非常重要和迫切的问题。走上社会之后，环境，生活习惯都会发生很大变化，如果不能尽快适应，仍把自己能学生看待，必定会被残酷的社会淘汰。既然走上社会就要以一名公司员工的身份要求自己，严格遵守公司的各项规章制度。

第三，我觉得工作中每个人都必须要坚守自己的职业道德和努力提高自己的职业素养，正所谓做一行就要懂一行的行规。比如，挂失业务办理时需要本人亲自持本人身份证件办理。而在实际业务发生时往往很多人因为身份证丢失而持本人户口簿或他人持身份证为丢失人挂失等虽然可能明知是本人，这些都是不被允许的。而当对方有所疑问时，也必须要耐心的解释为什么必须得这么做。现在银行已经类似于服务行业，所以职员的工作态度问题尤为重要对于客户的一些问题和咨询必须要耐心的解答。这使我认识到在真正的工作当中要求的是我们严谨和细致的工作态度并虚心向他人请教。最后，还要有明确的职业规划。通过实习，从一个在职员工的角度来了解邮储银行，又从一个客户的角度来审视邮储银行，体会到的感受远远超过书本上对银行的介绍。读万卷书，不如行万里路。想要真的进入银行工作，融入银行这个圈子，成为真正的银行人，不可能仅仅凭借考取的银行从业资格证，也不可能凭借学过读过的寥寥基本关于银行的书。需要的是一个端正的心态，需要的是献身银行事业的决心，需要的是埋头苦干的恒心。否则，会在进入银行之后倍感失望，对反复重复的工作唉声叹气，这样的应聘者，也不会成为最终的银行人。

五、实习小结：

衷心地感谢xx银行支行为我提供的这次难得的实习机会，让我在实践中体验、学习和成长。实习的工作是忙碌的，也是很充实的，在这三个月的实习间的确让我学习到了不少，让我更清楚的了解了社会，了解了工作，也更深的了解了我自己。今后，我会更加努力工作朝着理想而奋斗。

202\_最新大学生实习报告范文 篇2

20xx年10月26日至20xx年1月15日，我在律师事务所进行了为期三个月的毕业实习。实习期间，我努力将自己在学校所学的理论知识向实践方面转化，尽量做到理论与实践相结合，巩固并检验了自己四年来本科学习的知识水平。在实习期间遵守工作纪律，认真完成所里律师交付的工作。在所里律师们的指导下，我开始熟悉这个行业，对律师事务所运作的程序和法律实践有了一定的认识和体会，同时也发现了自己的许多不足之处。另外，律师事务所的理念和与队友间的相互扶持使我对团队合作的意义有了更深刻的理解。

一、走进律所

律师事务所位于中级人民法院对面，虽然规模不大，但是运作与管理上却是井井有条的。实习第一天，我依照约定时间到达律师事务所，一个很亲切的内勤姐姐接待了我和另外4个实习生，在她的引领下，我们参观了所，对所里的办公区域划分、办公设备的使用有了一个初步的了解，也在内勤姐姐的介绍下认识了所里大部分的律师。之后，内勤姐姐带我们到了各自接下来的据点拜师，我拜见的师傅是所里资历最深的律师胥主任。胥主任是个很和蔼的中年律师，办案经验和人生阅历都很丰富，在这3个月的实习中教给了我很多实践经验，让我受益匪浅。

二、实习内容

此次在所的实习，主要涉及以下内容：

1、打印、复印资料，打孔、装订文件。

这项工作是我到以后做的第一项工作，由于之前在法院实习时也较多地接触了这项工作，因此打印机、复印机、打孔机的使用都比较熟练，工作效率颇高。

2、送取文件。

将文书原件送去当事人处盖章，取回，再送去法院，或者取案件的相关资料。这项工作比较枯燥乏味，但是在送取了3个月文件之后，我充分地熟悉了这个城市的公交线路，也算是一点小小的收获吧。

3、文件归档。

文件归档是实习生的必做工作之一。做文件归档，只要循着办案程序的思路，理清大致框架，就可以较轻易地做好。而办案程序的思路无非是：律师函准备起诉材料(包括授权委托书、证据清单、法定代表人身份证明书、民事起诉状、当事人提交证据材料清单等)法院判决书(若判决得不到有效履行)申请执行书(当中还可涉及到财产保全申请书和财产保全申请担保书)。所以在归档的过程当中，需要的更多是耐心和细心。

实习的前期，我与同期前来的实习生一起整理了大量档案，全部排序、制作目录、入档、装订。这些工作虽然琐碎重复，但却使我熟悉了律师办案的程序和相应的司法程序，也一定程度上锻炼了自己的耐心和细心。

4、查找资料。

说到查找资料，其实对我们每一个大学生来讲都不陌生。因为在学校时每做一篇论文都要做资料查找，google、baidu、图书馆、期刊网等都是资料的来源。类似的，实习期间我在律所所做的资料查找主要是通过网络、电话的方式，帮助律师搜集案件相关法律法规以及地方部门的具体规定。

初做这项工作时，由于缺乏经验、没有掌握正确的方法，搜集到的资料既不全面详细也不够新，而且效率低下。在请教律助后，我初步了解了资料查询的步骤、范围和技巧，再搜集资料时，效率就高了很多。

关于资料查找的步骤：先是有针对性地对背景材料进行收集和分析，以归纳出查找主题，这一步骤已经由我的指导律师做好;查找完信息后就应摘录要点并做批注;最后是以文件夹的形式分类保存。资料查找的范围包括：背景资料;相关法律法规、司法解释、政府文件;相关学者论著;具体案例中律师的做法和法院的看法等。

资料查找是我比较喜欢的一项工作，因为在工作的过程中可以了解各种不同的法律规定、相关案例以及相关的学术理论，并且可以同律师讨论案件情况。而且这项工作对锻炼信息搜集、整理能力很有帮助。而信息搜集与整理能力在法律实务与学术研究上都是十分重要的。

5、翻译。

翻译，包括英译汉与汉译英。翻译的内容有法律条文、合同书以及一些公司的内部规定。这项工作是我在此次实习中遇到的一个难点，虽然所里需要翻译的文件并不是很多，但是这些文件的内容却纷繁复杂，在翻译时又特别强调专业性。因此，翻译工作的难度可想而知。作为实习生，我翻译的文本一般都会由律师核准一遍，然后提出修改意见或直接进行修改，之后再把最终版本发给客户。在翻译英文材料的过程中，我深刻地了解到自己的英语水平是多么的无法满足实际运用的需要，以至于大部分专业的法律词汇都无法准确的翻译。在以后的学习中，我想应该把法律英语作为一个重点来学习，以适应实际应用的需要。

6、起草法律文书。

起草法律文书是我3个月实习生涯中一项比较重要的工作，当然我撰写的法律文书通常并不会真正被应用，这项工作对我来说实际上只是一种练习。虽然在学校学习过司法文书写作，在律师实务与公证的课上也学习过各种常见的法律文书的写作，但是终究只是纸上谈兵，到了实际应用的时候才发现自己其实并不懂得怎样去写好法律文书。一份高质量的法律文书需要丰富的知识和经验，以及对相关法律知识的运用、配合才能写成功。在撰写法律文书的过程中，我明显感到自己知识的匮乏和经验的缺失。说实话，真的很后悔当初没有认认真真地学习法律文书的写作。好在我的指导律师胥主任给予了我悉心的指导，让我领悟到了法律文书写作的基本注意事项和相关技巧。

通过对法律文书写作的学习和练习，我认为要写好法律文书需要注意以下几点：

第一，要充分领会当事人的意图和目的。在下笔之前首先应该占有资料和事实，加强与当事人的交流和沟通，不能自以为是。当然，也不能一味的依从当事人的意志和愿望，还要融入自己的见解和知识，发挥本人的聪明才智，用法律的语言将当事人的意志和愿望完整的、创造性的表达出来。

第二，在书写格式上，要遵循法定或通行格式。公安部、人民法院、人民检察院都颁布过关于法律文书格式的规范，律师在书写时一定要参照，特别是向各级人民法院、人民检察院呈送的诉讼文书和正式的合同协议、遗嘱等一定要遵循法定或通行的格式。第三，在文书内容上，一定要以事实为依据，以法律为准绳。律师在进行法律文书写作之前首先应该对可能涉及的法律规定进行确认，认真研究案件事实情况，对涉案的法律关系仔细分析和定性。在内容上努力做到准确、全面、深刻。尤其是在法律上要经得起推敲和考验。切忌事实表达错误、法律运用错误或有重大缺陷。同时要求主题明确，法律逻辑清晰，表达简练流畅。

总的来讲，起草法律文书是一项含金量比较高的工作，既锻炼头脑，又锻炼文笔。通过起草法律文书这项工作，我的写作能力、逻辑思考能力、综合运用资料的能力以及法律适用能力都有了很大的提高。

7、观摩庭审。

与去年的认识实习不同，在这次实习中我并没有很多的观摩庭审，只是在指导律师的建议下有针对性的观摩了2次庭审，民事案件、刑事案件各一次。通过观摩庭审，我细致了解了庭审的各个环节，学习到了正当而标准的司法程序，认真观摩了律师举证、辩论等全过程，真正从课本中走到了现实中，从抽象的理论回到了多彩的实际生活。

8、其他工作，包括跟随律师外出\*、会见客户、处理各种电子表格、收发传真、寄取邮件、登记退信等等。

三、实习心得

在历时3个月的实习期间，我将自己所学的知识应用于实际的工作中，在实践中巩固了自己的专业知识，锻炼了解决实际问题的能力，对专业术语、程序都有了更进一步的掌握。实习不仅使我在专业知识方面受益匪浅，在其他方面也获益良多。比如在为律师整理准备材料时，我学会了如何使用复印机和传真机;在接待寻求法律援助的访客来电时，我学会了礼貌地待人接物;在与同期的实习生一同完成翻译、文件归档的工作时，我学会了团队协作、扬长避短。

总的来说，这次实习让我收获颇丰，既增加了对行业的了解，尤其是工作方法、技巧方面，同时又锻炼了与人沟通的能力。更重要的是，短暂的实习使我深深的感觉到自己所学知识的肤浅和在实际运用中专业知识的匮乏。在学校时以为自己学得不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这时才真正领悟到学无止境的含义。而实习恰恰使我认识到了一些课程的价值，尤其是那些曾经被自己忽视的课程。

时间过得真快，我还没有清醒过来，实习的生活就不得不结束了。由于时间短、专业知识不扎实、经验不足等，使我对这次实习留下了一些遗憾和困惑。可能正因为有这些遗憾和困惑，我以后的日子才会更精彩，我将本着学高身正、明德睿智、刚正坚卓的构想和精神前进，打造一片属于自己的空间。

最后，我要衷心感谢律师事务所的律师老师们给了我成长的空间，我的指导律师胥主任教给了我许多为人处世的道理。在今后的学习中我将更加努力，争取成为一名真正的法律从业人员。

202\_最新大学生实习报告范文 篇3

一、实习目的

作为大学生的我们即将踏入社会，随着中国在国际贸易中地位的不断上升，以及在我国加入世界贸易组织和全球化进一步发展的新形势下，去外贸公司实习对我们来说是非常有必要的。

通过实习，我们可以在社会实践中接触与专业相关的实际工作，熟悉外贸实务的具体操作流程，同时能切身体会到国际贸易中不同当事人面临的具体工作与他们之间的互动关系，接触公司制定的各种战略以实现跨国经营和良好的市场运作，接触真实的商务实战，增强感性认识，培养和锻炼我们综合运用所学的基础理论、基本技能和专业知识，去发现问题、独立分析和解决实际问题的能力，把理论和实践结合起来，提高实践动手能力，了解自身存在的不足，并积累一定的经验，为我们毕业后走上工作岗位打下一定的基础。通过毕业实习，可以使我们熟悉外贸实务的具体操作流程，增强感性认识，并可从中进一步了解、巩固与深化已经学过的理论和方法，提高发现问题、分析问题以及解决问题的能力。

二、工贸有限公司简介

工贸有限公司成立于20xx年，集设计、开发、生产、销售为一体，是省内一家专业生产铁皮制品的企业。公司位于拥有浓厚文化气息的旅游胜地梁山，这里风景秀丽、历史悠久，是一个充满气质与创意的城市。公司依靠不断创新的思想理念，先进的企业管理制度，科学的产品研发体系，不断追求卓越，创造辉煌，实现了规模与品质的同步飞跃，成为业内成长性的强势品牌之一。

公司现拥有员工1000余人，占地10万平方米，专业生产线5条，全部生产设备采用自动化或半自动化控制，平均每年有近千个精品走向市场。公司厂房配有全自动烟杆喷淋系统，配电设施齐全，已通过济宁市建筑设计院的验收，环境符合济宁环境保护局的环保要求。公司食堂，宿舍，为员工提供了良好的生活环境。

公司先后通过ISO9001国际质量管理体系认证、ISO14001环境管理体系认证和OHSAS18001职业健康安全管理体系认证。拥有一套很完善的质量管理控制体系，所有产品都要通过层层检验，以确保每个产品品质至上，安全可靠。

经过多年的发展，公司现已成为省内的铁皮制品生产企业。公司坚持以设计创新为核心，拥有经验丰富的设计师60多名，每年推出新产品3000多种，产品远销美国、欧洲、日本、澳大利亚、新加坡等80多个国家和地区，近三年来，逐步开发国内市场，现已在多个省、市、地区设有网点。

三、实习内容

实习开始，由公司专门人员带我们到生产车间进行参观，让我们切身感受公司的文化，通过仔细聆听公司工作人员的介绍，对公司创立以来的文化和理念有了更深层次的认识：企业是一个团队，讲求团队力量的发挥；经营更是一项长期竞赛，要发挥“众人同心，其利断金”的力量，企业才能持续成长。

负责带领我们一批的工作人员带我们参观，给我们讲解，让我了解了真正贸易实务过程中的一些流程。

首先通过整理客户资料，把有用的资料筛选出来，通过把有用的外国客户的公司名称、联系人、电子邮箱等收集好后，就开始通过写电子邮件发送希望建立业务关系的信函。通过邮件、MSN、雅虎通等方式与国外的客户进行沟通。这时主要通过英语进行交流，对英语的要求很高。对于外贸专业人员而言，不仅要掌握一定的专业知识，而且还必须会用英语与外商交流、谈判及写传真、邮件、书信等。如果专业英语知识掌握不好，就很难展开工作，甚至会影响业务的顺利进行。因此，在实习中要求我们加强英语的学习，掌握外贸专业术语基础。

通过与国外客户的交流，确定基本的订单意向，通常在客户下订单之前会给业务部相关的order/inquiry，主要针对产品的特性进行初步确认。目前，由于贸易国际化、市场一体化的趋势影响，产品价格竞争日益激烈，买家已经不仅仅局限在货比三家的原始状态上。因此，客户询盘往往是几个循环才能达到最终共识。而在这期间，业务员通常是面对很多客户询盘，在精力和时间有限的前提下，作为一个业务员如何筛选何为目标客户，何为流动客户，以达到优化业务，能否和客户以后建立长久的合作关系就显得的至关重要了。经过反复洽谈后，得到客户确认的OFFICALORER/PURCHSE。

接到客户订单，说明开始进入实际的业务操作领域。可以签订对外贸易合同了，这一阶段我们可以通过和客户的谈判确定具体的合同细节，如商检、运输、保险、金融收汇（付款方式）、车站、港口和海关等部门以及各种中间商和代理商。如果哪个环节出了问题，就会影响整笔交易的正常进行，并有可能引起法律上的纠纷。

另外，在国际贸易中，交易双方的成交量通常都比较大，交易的商品在运输过程中可能遭到各种自然灾害、意外事故和其它外来风险。所以通常还需要办理各种保险，以避免或减少经济损失。

通过与国外客户确定订单之后，就要处理好订单签订以后的生产、检查货物、租船订舱、装运、报检等工作，做好海运提单、装箱单、商检证、保险单、发票、产品质量证明书等一系列与国际贸易流程有关的单据。

在随后的一周里，进行真正是实习过程，我主要是在业务部门进行实习，我们公司业务部主要负责出口工作。刚到公司的时候公司发给了许多关于公司和产品的资料让我详细阅览，资料中多次提及公司的经营理念和产品的专业术语，包括很多英语资料。

我们需要要了解了各种产品的成分和规格，因为在贸易中产品的成分是否符合合同的要求是一项重要依据，不光要了解产品的学名，还要了解产品的代号，因为合同中往往出现的是产品的代号，同时各种产品的规格也一样重要，因为客户一般都是要先看样品的，在寄送样品之前一定要有符合其要求规格的产品给其看，这样才能进行下面的交易协商的步骤。所以对产品的熟悉程度，是检查一个外贸业务员是否符合要求的基本指标。可以说，我们公司的所有贸易都是建立在对各种产品的熟悉程度之上的。通过几天的学习，把公司要出口的主要产品的名称、英文名称、成分、用途等都有了大概的了解，为应对客户的各种问题做充分的准备，进一步准备之后，就可以了实际操作做基本的业务开始联系客户，报价，谈判等等

经过一阵时间的产品资料的熟悉，经理让我们实际的操作，在学校里我们学到里很多理论知识，什么外贸术语，寻发盘、商务谈判等等，但是真正开始操作，真就不知道如何起步，不知道该如何开发客户，如何进行有效的沟通，因为是业务部，负责对内和对外产品销售工作，因此并不涉及产品的生产研发，所以这里日常的工作很大一部分都是用来进行开拓市场和联系客户，因为是实习生，公司对我们并没有十分严格的要求，我们在老员工的指导下，学习怎么有效的进行市场开拓。

起初对于开发客户很胆怯，国内的还好点，国外的由于英语水平的限制，通过电话根本不能进行有效沟通，只能通过E-MAIL套用教材中的例子，这样才得到了一些有效的信息。

因为公司经常有产品发出，因此也接触到了相关的合同、发票和其他的单据，之前的这些单证在上课时都接触过，但是理论和实践不同，实际操作起来才发现这些单证的重要性，一点疏忽就能造成不必要麻烦，这些单据大大加强了我们的实践操作能力，也让我们对如何填写这类单据有了进一步的认识。总之，凡事都需要虚心用心的学习，这样才能够掌握实践的操作。

四、工贸有限公司外贸发展的现状及建议

（一）工贸有限公司外贸现状

公司主要出口业务量增长比较稳定。公司拥有一批忠诚的老客户，由于市场

环境的改善和自身素质的提高，又赢得一些新客户的青睐，扩展了东南亚市场。从目前市场对公司产品的需求来看，这种增长会维持较长的一段时期。

公司产品逐步向多样化，高档化发展，产品类型不断增加，新产品的开发为

本公司增加了新的市场竞争能力和出口贸易份额，为公司以后的发展奠定了基础。

（二）行业发展建议

第一，要加快企业结构调整、转型升级和发展方式的转变。国家一系列拉动内需的政策给铁皮加工行业带来了进一步发展的良好机遇，企业应该抓住机遇，从自身着手，练好内功，为迎接新一轮的发展做好准备。

二是企业要千方百计满足消费需求。要突破阻碍，要进一步提高企业自主创新能力，大力推进技术改造和技术创新。要建立起依靠技术创新和管理创新的发展模式，提高关键技术和关键设备的研发、制造能力，合理调整企业组织结构，进一步提高盈利能力，全面提升在行业中的影响力，为做大做强奠定基础；要多把握一些热点，将企业的营销活动与之挂钩，从而吸引更多消费者的关注度。比如说低碳、环保、新能源等将成为未来的经济增长点，可推出相关的产品，顺应市场的发展和消费者的需求。

三是要积极促进品牌国际化、完善企业结构、推进节能减排工作。

四是要采取多种方式建立人才激励机制，吸收和引进技术、管理人才，重视人才培训，提高员工素质和技术水平。

综合起来看，要进一步优化市场结构，稳定产品出口传统市场，积极开拓国际新兴市场；既要满足城市消费者更新换代和产品升级、追求时尚的需求，又要开发适应农村消费需求的产品。更为重要的是，要坚持自主创新，进一步增强市场竞争力。要加大新技术研发的投入力度，加强技术改造，大力开发具有自主知识产权的核心技术。

五、实习总结

这次实验虽然只有短短的四个星期，但是实习内容特别丰富，而且通过这个实习我得到了知识上的复习和外贸能力上的提高。这次实习不仅巩固所学到的国际贸易实务专业知识，还能把我们所学的理论知识转化为实践动手的能力，把专业知识和技能转变成工作能力和实际经验。

1.要有坚持不懈的精神，要勤劳，任劳任怨

我们到公司去实习，由于我们不是正式职员，所以公司多数是把我们当学生看待。公司在这个期间一般不会给我们什么重要的工作去做，可又不想让我们闲着，因此，他们会交给我们一些比较简单的工作。与此同时，我们应该自己主动找一些事情来做，从小事做起，刚开始也只有这样。尽管我们是去实习国际贸易方面的内容，但端茶倒水之琐事同样可以反映一个人的素质。总之，事无巨细，恭亲为佳。务实和虚心是我在实习时的两大法宝，不能好高务远，不要眼高手低，我们需要锻炼的就是尽一切可能保质保量去落实一件事的能力，这样才能赢得上级的信赖。

2.要确立明确的目标，并端正自己的态度

平时，我们不管做什么事，都要明确自己的目标，就像我们到公司工作以后，要知道自己能否胜任这份工作，关键是看你自己对待工作的态度，态度对了，即使自己以前没学过的知识也可以在工作中逐渐的掌握。因此，要树立正确的目标，在实现目标的过程中一定要多看别人怎样做，多听别人怎样说，多想自己应该怎样做，然后自己亲自动手去多做。只有这样我们才能把事情做好。

真诚，诚信，对于一个人，一个企业甚至一个国家来说都是其立于不败之地的重要条件，这一点我有着深刻的体会。一个人可以伪装他的面孔他的心，但决不可以忽略真诚的力量。沟通是一种常用的技巧和能力，时时都要巧妙运用，认识一个人首先要记住对方的名字，了解一个人则要深入的交流，而这些都要自己主动去做。激情与耐心就象火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火花。激情让我们工作有忘我的热情，愿为共同的目标奋斗；耐心又让我们细致对待工作，做好每一个细节。以上几个方面相互补充、促进，为人处事起来才得心应手。现代社会要求我们每个人要学会相互交流和深入沟通，交流沟通是一种智慧，是一种为人处事的生活方式，我会慢慢改变自己，让自己拥有交流的智慧，养成一种为人处事的良好生活方式，这一切不仅是个人发展的需要，也是时代和社会发展的趋势。

3.团队精神

要团结协作，善于沟通。像外贸业务员，我们根本见不到客户，更要细心谨慎。在此次实习中，也使我们确实感受到了团队精神的作用。每个人，生活在这个社会中，都必须随时处于一个团队中，不可能孤立存在，我们能够顺利完成此次实习，与我们这一个团队的努力与协作是分不开的。如果缺少了团队精神，我们将是一团散沙，没有凝聚力，也就完成不了订单，业务量也就无从谈起。我们不仅从个人能力，业务知识上有所提高，也了解到了团队精神、协作精神的重要性。只有把部门成员团结起来，发挥集体的力量，那样才能事半功倍！善于沟通是指部门之间，任何一个公司都是由众多部门组成的。

要虚心学习，不耻下问。在工作过程中，我们肯定会碰到很多的问题，有很多是我们所不懂的，不懂的东西我们就要虚心向同事请教，当别人教我们知识的时候，我们也应该虚心地接受。同时，我们也不要怕犯错。每一个人都有犯错的时候，工作中第一次做错了不要紧，重要的是知错能改。要从从失败中吸取教训：成功的人是那些从失败上汲取教训，而不为失败所吓倒的人，有一点身为业务员都不可忘记的是从失败中获得的教训，远比从成功中获得的经验更容易牢记在心。不能命中靶子决不归咎于靶子。买卖不成也决不是客户的过错。问一问任何一个专业业务员成功的秘诀，他一定回答：坚持到底。世界上什么也不能代替执着。天分不能——有天分但一事无成的人到处都是：聪明不能——人们对一贫如洗的聪明人司空见惯，教育不能——世界上有教养但到处碰壁的人多的是。唯有执着和决心才是最重要的。记住：最先亮的灯最先灭。不要做一日之星。执着才能长久。

4.自身定位，加强外语学习。

在所有的工作和活动中无一例外的涉及到外语，外语是我们对外交流的桥梁，因此在以后的学习中必须加强对外语的学习，同时加强口语的练习，这是我们搞外贸的基础，因此必须掌握好这门工具。不断强化自身，并充分认识自己，避免眼高手低，增加实际动手能力，在社会这个大学校里，不断完善和学习。

通过这次实习，我们收获了很多课堂上学不到的知识，比如说我们熟悉了外贸实务的具体操作流程，巩固与深化已经学过的理论知识，提高了在贸易实务这方面的操作能力，掌握了进出口的成本核算、询盘、发盘与还盘等各种基本技巧；切身体会到了国际贸易中不同当事人面临的具体工作与他们之间的互动关系，为以后的工作打下良好基础

在这次实习过程中，我深刻体会到，走出校门，只是万里长征的第一步，我由第一天的拘谨，对什么事情都充满着好奇，转而逐渐适应了这样的生活，做事情按部就班，循序渐进。我们在工作经验，社会历练，人际交往上体现出来的稚嫩，在这一次的实习中完全表露出来。实习是每一个学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。外贸看中的还是经验，经验的累积对以后是一笔丰富的财富。实习中同事和经理的对我的帮助很大，告诉我做人做事的道理，教我如何做好业务，在此对他们的帮助表示感谢！以后的路还很长，要学的还很多，我希望能够走好每一步。在我的实习期中，有开心也有难过的时候，有难忘的事情，也有碰到困难问题的时候，这一切我都一直努力地去克服，并尽自己的努力去做好！以后的生活和工作中，我要不断的充实和丰富自己，不放弃任何能够锻炼自己的机会。我相信，事在人为，有志者事竟成。而我在未来的人生和工作道路上了，我会更加努力用心的走下去！

我同时也学到了很多做人的道理，对我来说受益非浅。做为一个刚踏入社会的年轻人来说，什么都不懂，没有任何社会经验。不过，在老师和师傅的帮助下，我很快融入了这个新的环境，这对我今后踏入新的工作岗位是非常有益的。除此以外，我还学会了如何更好地与别人沟通，如何更好地去陈述自己的观点，如何说服别人认同自己的观点。相信这些宝贵的经验会成为我今后成功的最重要的基石。实习是每一个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，也打开了视野，增长了见识，为我们以后更好地服务社会打下了坚实的基础。

202\_最新大学生实习报告范文 篇4

xx个星期的实结束，时间重游7月20号，日子悄然而逝，在社会的这段日子，有点难熬，有点乏味，也有点不平凡，有点不舍。总体来说，还是学有所成。实习地点：实习单位的变化，令我学习到很多在学校学习不到的东西，跟着政府人员学习，从而更好

x个星期的实结束，时间重游7月20号，日子悄然而逝，在社会的这段日子，有点难熬，有点乏味，也有点不平凡，有点不舍。总体来说，还是学有所成。

实习地点：

实习单位的变化，令我学习到很多在学校学习不到的东西，跟着政府人员学习，从而更好地接近社会，了解社会，一个人的变化体现在他的交际圈之中，在交际中不断学习，从而我对社会的看法也不断的深入，对于人与人的关系，也产生了潜移默化的了解。

在妇工委，实习时间一个星期：

实习第一天：主任跟我介绍妇工委的职能工作，包括工作流程，工作时间，工作细要以及网上稿件处理。第一天的工作，就是看完网上的稿件，看完一份只有政府人员有的一份资料合编叫报纸新闻报道汇编，里面的内容我还历历在目，就是记录我们大沥镇历年来发生的重大事件和特殊新闻。主任要求我认真看完，并且学习如何写，看稿件，一项简单的工作，我很快的看完。第二天，我开始于主任熟悉起来了，就不断追问主任问题。我了解到了主人一些问题，包括：主任是如何进入政府工作，如何在政府处理问题，如何兼顾政府人员之间的关系，如何搞好整个黄岐的工作。但是我更关注的是关于学习知识与社会之间的联系。

一、为什么社会上要有本科和专科的区别?是不是本科更具是社会潜力?

首先，我们要明白一点，人与人之间竞争是很激烈的，激烈的竞争需要无形中对人有一个要求，这个要求就成为一个标准。社会需要发展，就需要一些有能力的人，有能力的人社会是如何界定的，就是看你的学历，或许这就是第一标准，也叫做表面标准。其次，就是内在标准，就是你的做事情的能力。有本事不仅包括做事能力，也包括做人的能力。做人是一个很大的学问，包括：人际关系，形象，一技之长，沟通能力等。

在本科与专科一同毕业时，就业是一样的，竞争也是一样的，但是升职就不一样了，这就是区别，现在的人要升职就要看你有没有能力，学习能力就是他们评判的一个标准。

主任给我的启示：现在有能力读书尽量度多一点书，而且要把一项东西学精，学好，把人际关系搞好，把性格\*好，所谓\*，就是能把自己融入集体，又不缺乏自己的个性，这就是所谓的能进能出。

二、面对同一个问题，为什么现在的大学生与社会人的想法不同呢?

这就是父母为什么要我们努力读书的原因之一。社会人，他们处于一个社会之中，社会阅历是他们想问题的资本，面对很多问题社会人不先去表达自己的态度，因为他们先去思考，不去过早的判断一些事情。往往很多孩子就是这样，大学生也是，人家说的不听，不去思考，盲目做事情就是失败。很多前辈给我们忠告，就是因为他们受到社会的洗礼，希望我们在以后的日子里能过好一点，把这种社会不公平性降到最低程度，这样，就需要我们自己进行说话教育，自己说服自己，把自己的想法与实际结合，再次努力。

现在，考证很热门，这个问题很学生只会盲目去考，一个真正意义上的证，应该是要满足社会的需要，所谓满足社会的需要，在我看来就是要为自己找到立足的资本，得到这个证的内容，这是关键。

三、办事注意事项

在政府机关里面，如果有人需要找主任，而主人刚好不在的时候，你又不知道主任去了哪里，不应该打电话找主任，应该说主任要开会，现在没空。还要表明自己的身份，让对方知道自己是实习的拿不定主意。

在接待电话中，首先需要表明自己的身份，然后记下找主任有什么事情，把那个人的电话号码一同记下。

在整理档案时，应当处理好不同村委和居委的资料，输入时应当做到准确无误，而且输入要快，学会用小键盘盲打，这些如果在其他机关，如统计，就需要每天对着数字，对小键盘的使用要求很高。

在人口与计划生育办事处，实习三个星期：

第二个星期开始，我就在人口与计划生育办事处上班。

我的感受：实习就是这样，需要人员的调动，无论在哪里工作，就需要在哪里拼命，能够学到东西就够了，能够认识到很多人搞好人际关系就好。学习沟通能力十分重要，在陌生的环境，就需要有一套沟通的方法，或许我已经学到一些，但是还需要完善。同时，我们还需要加强适应能力，珍惜在实习中的时间，在有限的时间内尽可能的学到一些新东西。

第一天，我一个人在单位，静静地听单位的人说单位的是是非非，感受一点很深的是：即使是在政府里面，人员之间的竞争是很大的，有什么不满也只有在和自己比较熟悉的人说，内部竞争的激烈性让我看到很强的社会性的东西。也同时看到领导与普通员工的区别，就是：领导打电话，下属接电话，领导只是告知性的，下属就是执行性的。

一、学到一种整理档案的方法

上班就要任务，我喜欢。整理1987年到20xx年的档案，我用了一个多小时就完成了，将案起丁，一份一份放好，起丁很简单，为了就是不要让档生锈，保存好档案，让档案的保存时可以更长，这就是第一步。

第二天，今天将档案用乳胶把散落的档案黏贴好，而不是用胶水，乳胶的粘性更强。我就这样一边看文件，一边粘文件，看大沥镇的文件是怎样的和学习一下人家是怎样学公文的。在看文件中，我学到一点东西，学到一些新的名词。什么叫四术?什么叫早产?什么时候可以再生育小孩?什么人只可以生于一胎?总之有关一些生育问题的我都了解过，也都询问过。也许就是这些询问，让我融入了计生办的家庭之中，开始接触他们不一样的计生工作之旅。第四天，我就和人口与计划生育流动人口调查小组下去居委进行调查。我们小组负责六联的北村市场。对于我来说，是在是太新鲜了，下去调查流动人口计划生育情况，分四个小组，每一组负责五份问卷。我就跟华姐下去。第一站是水果店，第二、三站是电话亭，第四第五站是随机在街上抽查。从早上9点30分到10点45分结束，回到六联村委会进行统计，反馈结果，我坐在外厅，总能听到内厅办事员在汇总时的激烈的声音。11点多，结果出来了，在抽查的20户人口中，有10户是没有档案的，也就是说村委会没有及时做好登记外来流动人口的数量以及没有得到及时的归档。我看见我们办事处的人员有点怒火，这时候办事处的人员就对下属做不好进行教育，没有好面色看。

人口问题相当复杂，相当难办，特别是流动人口的调查。第五天，同样下去，去岐城社区，这次很恐怖，有些人一听到是大沥镇人口计生办的办事员，就马上走人，有时甚至骂人。不会去配合人员调查，因为他们有顾忌，怕政府会罚钱，怕政府会把他们赶出当地回老乡。

有一个案例：有一位孕妇，明明自己有一个孩子，说自己还没有生育，第一胎还在肚子里。起初我们还不知道，当小孩忽然叫妈妈，我们就知道，但是我们已经把表格填好，于是我们只有感叹。虚报情况，难以办好。中国流动人口如此多的其中一个原因就是在于此，很多三无人员就在此中，很多外来人口难以处理，政府的工作很复杂，也很重要。在不断的交流之中，我得到很多信息，很多关于未来的和现在有用的信息。

一、未来一定要找一份安稳的工作

所谓安稳：就是不会随时随地被人家炒鱿鱼的工作。想找到好工作，就要现在努力学习，能考到的东西就了。就像计生办的主任，她是公务员，绝对没有被炒鱿鱼的机会，如果有可能，去考一下，结果如何不是问题，最重要自己要去尝试。

二、现在可以读书就尽量去读多一点书

这就像妇工委主任给我的启示一样，要多读书，读书以后不一定有用，但是一定可以帮到你，因为这个门槛已经显露在大家面前，我们走出去就需要经过这个门槛，或许现在所讲过于绝对，但是社会的看事物角度或许我们要思考。

现在，我要讲一讲为什么这么多人要努力进入政府!

首先，政府待遇好，福利好。在政府吃饭，我所知道的饭餐费的70%可以报销，也就是说：一餐10块钱，自己只出3块，而且饭餐还有水果吃。有年假，每个人在工作期间有一个星期的带薪休假，年底分红，分这样那样是肯定的。进入政府后，被人家炒鱿鱼的机会很少，基本上时稳定的。

其次，政府工作量不大，而且是工作是有集中性的。我这个月去实习，剩下最后的一个星期，我基本上是没有什么事情做，而且，在里面的工作人员中，他们也是很空闲的，有时候在玩游戏，和我聊天。总之一个星期下来就这样悠闲过了，或许这些事我的看法，在外人看来，或许就是这样。

实习，就这样结束了，回想起来，我真的学到很多东西，社会性质的东西我们要去接触，我们才会长大，这是我们实习的原因之一。同时，也为自己以后的路铺垫，先在不要为了赚钱而去赚钱，现在有可能，经验真的很重要，我们要努力，寻找自己未来有发展前途的事业，打好人际脉络，我们就可以成功，成功其实并不难，只要你踏出那一步，那一步就是我们不敢逾越的一步。

202\_最新大学生实习报告范文 篇5

总结能使人进步，所以，对于实习生而言，在实习结束之后，写一份毕业实习报告非常重要。以下是一则20xx年毕业生实习报告范本，供各位参考，希望大家从中掌握实习报告怎么写。

实习目的或研究目的

1.通过本次实习使我能够从理论高度上升到实践高度，更好的实现理论和实践的结合，为我以后的工作和学习奠定初步的知识。

2.通过本次实习使我能够亲身感受到由一个学生转变到一个职业人的过程。

3.本次实习对我完成毕业设计和实习报告起到很重要的作用。

实习内容

在老师的带领下我们从五月十一号到五月十七号在南京金城摩托车集团进行了为期五天的实习，在这次实习中有新鲜有陌生但更多的是体会到了以后进入企业工作的话，我们现在还有很多很多的不足。

进厂参观后首先了解到的是金城集团的概况：

金城集团有限公司，国家认定的高新技术企业、全国用户满意企业、国家CIMS工程典型应用企业、航空工业十佳企业，拥有博士后流动工作站， 金城 品牌被评为中国驰名商标。

金城主要从事航空附件、摩托车和工程液压等产品的研制及销售，同时经营进出口贸易和第三产业，具有独立的外经、外贸和外事权，出口创汇多年位居行业前列。

在航空产品的研制领域，金城具有雄厚的实力，产品被广泛应用于飞机的液压操纵、应急动力、起动机、电源、燃油供输、机轮和刹车等系统，多项技术和产品填补了国内空白。新中国成立后，国产的每一架飞机上都有金城的产品。其麾下的南京航空机电液压工程研究中心是中国航空机电液压工程的专业研制中心，一流的硬件设施和高素质的科研队伍，使金城在产品研制、开发等方面将更具实力。

金城利用航空高尖端技术，相继开发了摩托车、高压叶片泵、电动及液压绞盘等民品。金城全面实施了CIMS工程，并作为全国唯一的示范企业参加国家 863计划 十五周年成就展。改革开放以来，金城引进外资1亿多美元，先后与日本、马来西亚、德国、英国、意大利等国家的企业和研究机构建立了合资与合作关系。经过54年的发展，金城现拥有包括合资企业在内的参控股公司40余家，取得了良好的社会和经济效益。

亲和是金城之本、灵活为金城之魂、执着是金城之神 ，在此企业文化指导下，金城人树立了 铸金城品牌辉煌 创全国百强企业 的奋斗目标，为此金城人正竭尽全力地奋斗着!

在十四号上午我们参观了金城第34分厂柔性制造分厂，了解了一下现代化的柔性加工制造系统，接着又去了35分厂发动机总装分厂，这是一个人力密集型的生产线，生产线上工人正在有条不紊的做着自己的工作，看着一个个零件在生产线上变成一台台的发动机，真是感叹人类的智慧。

下午金城的老师给我们讲解了一下金城液压方面的产品以及叶片泵的装配和加工，为第二天的参观做了下铺垫。

产品主要给我们讲的是液压绞盘，液压绞盘是利用了液压技术开发的一种产品，原理图虽然简单，但背后肯定凝结了很多人的心血和汗水。绞盘一般用于道路清障车和架撤桥梁以及各种车辆的自救和互救，一般有1.5吨级、3吨级、5吨级、8吨级10吨级和15吨级等系列。一般一辆车配一台绞盘，根据用户需要，一辆车也可以配两台。绞盘通过吊臂把翻了的车、不能行驶的车、严重损坏的车吊装运走，使道路畅通。中等城市一般选用1-10吨级的车，高等级公路、高架立交等一般选用10-30吨级的车。而提升、回转装置主要用于车用起吊的工程吊车，起吊重物后能旋转360 ，而回转尚可用于其他需平面旋转的机构，其吨位有5T、8T、10T、12T、20T和25T等。

十五号上午参观金城第十九分厂，这两个分厂主要是对半成品进行加工精加工，然后再做各个方面的测试实验，金城带队的老师给我印象最深刻了，一个本科生毕业三年后能懂得那么多。

然后下午听了申岳华老师主题为《角色转变和心态》的讲座，受益非浅。

实习工作总结或体会

通过这次实习我真正感觉到步入社会后我们要学得的东西很多，差距还是有的，专业课知识的欠缺、动手能力不足等等，我也知道这不是一天两能够学会的，不过我坚信我能做到这一点。这次实习对我的毕业设计也有很大的帮助，我想能够在以后的设计过程中体会到很多东西。最后还应该感谢老师给的此次机会，让我真正学到了很多专业和社会知识。

人们常说，大学是个象牙塔。确实，学校与职场、学习与工作、学生与员工之间存在着巨大的差异。在角色的转化过程中，人们的观点、行为方式、心理等方面都要做适当的调整。 所以，不要老抱怨公司不愿招聘应届毕业生，有时候也得找找自己身上的问题。而实习提供了一个机会，让大家接触到真实的职场。有了实习的经验，以后毕业工作时就可以更快、更好地融入新的环境，完成学生向职场人士的转换。

202\_最新大学生实习报告范文 篇6

一、 实践主题：

走进公司,参观厂房,了解节能产品

深入社区,贴近市民,宣传低碳生活

二、实践目的：

1.通过深入社区，大力普及环保知识，提高市民的环保意识，培养社区居民和学生关注社会发展的责任感，热爱社会公益事业的品质。

2.在宣传教育别人的同时，不断提高自己的环保意识水平和知识水平，让我们彼此教育，负起环保责任，全面提高环境与发展意识，树立正确的环境价值观和环境道德风尚，从身边点滴做起;

3.建设绿色家园，弘扬社会道德风尚，发扬义工精神，促进社会和谐发展。

三、实践形式：

1. 对各年龄段人群进行询问。

2. 在小区草坪捡拾树叶垃圾。

3. 去公园社区进行实地访问

4. 上网查询资料,制定宣传策划

5.环保展板宣传：首先制作环保知识宣传展板，在会场展示，人们自由观看义工在旁边讲解;

6. 环保游戏：以游戏的形式进行宣传，吸引人们注意;环保知识有奖问答，根据展板内容提出相关环保问题，答对给予环保文具、环保小布偶等奖品;

7.问卷调查：用问卷调查的方式了解人们对环保的认知程度和环保观念;

8.邀请电视新闻媒体参与环保宣传活动，小组成员与居民、学生交流环保宣传心得。

四、实践时间：

20xx年7月11日到20xx年7月20日

五、实践地址：

南京市中电光伏发电产业有限公司 河海大学校本部 鼓楼市民广场 绣球公园

六、实践人：

河海大学赴南京中电光伏发电产业有限公司暑期社会实践小组

七、实践过程:

低碳环保一直是一个社区，一个城市，一个国家，以及整个地球都需要关注的一个十分重要的大问题，它关系到我们人类的存亡。而我们发现，有不少组织起来的关于宣传低碳环保的活动都不能真正得到落实和实践，所以，这次暑期社会实践活动，我们低碳研究社就选择了宣传低碳环保，带头低碳环保的目标并进行了落实，在7月11号，社长和我们一起进行了讨论，并分成两组，明确了各自活动的内容和目标。

前期活动具体实施：

1.编写绿色社区低碳环保宣传活动策划及方案;

2.整理低碳环保资料，设计低碳环保展板;

3.制作低碳环保展板，横幅

4.编写低碳环保问卷调查;

5.设计低碳环保有奖问答试题;

6.策划低碳环保游戏。

7.赶赴南京联系中电公司,与其谈判,商量食宿等问题

A组五人先行赶往南京，与中电公司谈判，解决团队在南京食宿交通问题。B组五人先留校制作展板，调查问卷，横幅及宣传单。团队成员精诚合作，紧锣密鼓，一丝不紊地准备着活动。

随着与公司谈判的顺利完成及展板等宣传工具制作完工，所有团队成员都按计划抵达南京，正式开始低碳宣传之旅。

我们的第一站，南京中电公司。在那里，公司专门派工作人员向我们悉数介绍公司节能产品-光伏太阳能电池及干式变压器，使我们更加深入了解了南京中电公司成长的风雨历程及所取得的辉煌成就。

在公司宿舍休整一天并完善宣传计划后，我们来到了第二站，河海大学校本部。第一次来到校本部，印象最深的就是那些古老的树木，漫步曲径幽深的小路，耳边缠绕鸟语蝉鸣，尽情感受这座老校的沧桑。在这里，我们向河海学长学姐介绍低碳知识，宣传工作取得初步成功。

随后，我们还来到东南大学，感受了另一所名校的文化积淀。

在鼓楼市民广场，我们拉起了横幅，并进行了低碳环保问卷调查，许多市民争相踊跃地参与并在横幅上留下姓名，支持低碳活动。(政府应当加大宣传力度，加强垃圾的管理和回收。多数人知道乱扔废电池对环境有危害，但苦于找不到可回收电池的场所，只能扔进普通的垃圾箱中。希望政府加强垃圾分类措施。)

我们最后也是最重要的一站，绣球公园。在这里我们请到了南京教科频道记者进行低碳宣传活动采访。我们捡拾树叶制作问题编号，提供低碳环保有奖问答试题，与社区居民进行低碳环保游戏。得到居民热烈欢迎和参与，并得到大爷大妈高度评价，活动圆满成功。

7月的南京，骄阳似火，热浪使人汗流浃背。团队成员早7点开始进行宣传，晚上9点回来还要进行总结与第二天策划，身心异常疲惫。身上的衣服一天里干了湿湿了干。几天内为了宣传，南京公交坐遍。有时为了活动顺利进行，大家废寝忘食地工作。不过我们真的是一支优秀的团队，无可挑剔，大家都为集体着想，劲往一处使的行为将成为我永远美好的回忆。

八、实践体会与结论

经过此次实践活动，可以看出我们的低碳环保意识还有待提高。我们总是这样形容地球为我们的 母亲 ，但是日益恶化的环境正在威胁着我们 母亲 的寿命，总是以为地球上所拥有的资源能源是无限的，但是人们的过度的浪费，已经使这些 无限 的资源能源在逐渐的变成 有限 的!请爱护我们的环境，因为 只有一个地球 !也许现在我们感受不到环境的恶化威胁到了我们的生存，甚至愚昧的人觉得与己无关，但是有没有想到几百年以后我们的子孙后代应该去哪里生活呢?难道要伴随着适合人类生存的环境而永远的消亡吗?针对低碳环保的问题，暑期实践。不仅仅是为了完成实践报告，更希望可以借此来了解人类生存的环境到底如何，借以警示愚昧的人类! 环境污染会给生态系统造成直接的破坏和影响，如沙漠化、森林破坏、也会给生态系统和人类社会造成间接的危害，有时这种间接的环境效应的危害比当时造成的直接危害更大，也更难消除。例如，温室效应、酸雨、和臭氧层破坏就是由碳大量排放，大气污染衍生出的环境效应。这种由环境污染衍生的环境效应具有滞后性，往往在污染发生的当时不易被察觉或预料到，然而一旦发生就表示环境污染已经发展到相当严重的地步。当然，环境污染的最直接、最容易被人所感受的后果是使人类环境的质量下降，影响人类的生活质量、身体健康和生产活动。例如城市的空气污染造成空气污浊，人们的发病率上升等等，严重的污染事件不仅带来健康问题，也造成社会问题。随着污染的加剧和人们环境意识的提高，由于污染引起的人群纠纷和冲突逐年增加。 目前在全球范围内都不同程度地出现了大气污染问题，随着经济和贸易的全球化，环境污染也日益呈现国际化趋势，近年来出现的危险废物越境转移问题就是这方面的突出表现。环境污染的防治 每一个环境污染的实例，可以说都是大自然对人类敲响的一声警钟。为了保护生态环境，为了维护人类自身和子孙后代的健康，必须积极防治环境污染。为了做好环境污染的防治工作，我们每一个公民必须努力增强环境意识：一方面要清醒地认识到人类在开发和利用自然资源的过程中，往往对生态环境造成污染和破坏;另一方面要把这种认识转变为自己的实际行动，以 保护环境，人人有责 的态度积极参加各项环境保护活动，自觉培养保护环境的道德风尚。

这次活动还让我认识到：

1、 团队精神、共同合作 在工作中的重要性。

每个人对每件事的看法是不同的，所以处理事情有分歧是很正常的，但随着大家互相的逐渐了解，分歧会慢慢减少，工作开展也会越来越顺利。只有大家的思想统一了，心往一处想，劲往一处使，工作才能顺利出色的完成

2、前期准备工作在整个过程中的重要性。

好的开始是成功的一半 这句话都被人说烂了，只有经历后才能体会到他的真正含义。要是你在工作前不准备充分，你就不能够搞好你的活动。因为你的活动因为参与的人很少，你就肯定会手忙脚乱的。

3、我觉得做一件事，只要你用心去做了，不管结果怎样都是成功的。

通过这次实践活动，让我们真正学到不少，对社会的理解也在活动中加深了。实践中学其他知识，不断的从各方面武装自己，能在竞争中突出自己。作为新时期的一名大学生，我们必须坚持正确的方向，努力学习好各种知识，除此之外，我们还必须参加各种社会实践，到校园外的社会去锻炼自己的意志，增加自己对复杂社会的进一步了解，增强自身社会责任感，增加适应社会的能力，为我们大学毕业完全进入社会做好必要的准备。

202\_最新大学生实习报告范文 篇7

在本次的ERP实习中，我的职位是市场部的市场与客户主管。市场部的主要职责主要包括独立进行市场业务拓展工作，制定可行的业务拓展计划，相关的市场预测，做好市场的广告宣传及投放规划；完成公司下达的市场业务指标，做好市场拓展规划及相关的落实制度或措施；不断收集、总结、分析相关的市场信息，从中发掘有价值的市场信息；负责建立电子行，做好客户与潜在目标客户等档案系统；建立定期或不定期的联系、追踪管理档案系统；业务拓展、用户跟踪、营销策划、市场开发；做好公司产品的系列介绍宣传资料工作；协调好相关技术部门共同做好市场开拓工作；制定部门各岗位的业务考核制度、办法和评估标准以及落实贯彻业务人员的岗位责任制，建立管理规范化制度与业务程序。

作为市场与客户主管，我首先确定了经营期间目标市场规划与市场开发计划。在做好规划前，我对可供开发的市场做了详细的市场调研，包括查阅产品需求量预测、市场价格趋势、客户资料等相关信息，以确定公司大致的市场目标。除此以外，我还必须根据市场规划做好年度的市场开发计划。在经营期间，我分别在第八年和第九年开发了国内市场和国际市场，这是由产品在这两个市场的需求量以及价格所决定的。在模拟的市场经济环境下，公司的发展都应该是以市场为导向的，因此年度市场需求与价格预测分析是我每一年都必不可少的工作。为了能得到相关资料，市场部积极与信息中心沟通，务求获得最新的市场动向。公司生产了产品以后需要通过包装，宣传才能更好地推销，因此我还需要制定年度的营销计划，当中包括推广计划、销售计划以及广告方案，以此提升公司的知名度，增加客户对我们公司产品的信心。

在每一年的年初，我都会以市场与客户主管的身份参加由客户中心组织的订货会。订货会是模拟实习中一个很重要的环节，公司利润的多少很大程度取决于订货会上订单的数量和价格。在订货会上，我会根据公司的目标市场投放广告费，之后还要上台向客户们介绍公司的最新情况，然后由客户们打分，分数的公司能获得与客户优先签约的权利。虽然市场上多出现的状况是供不应求，但由于产品在不同的市场销售价格会有很大的差别，因此每一个生产公司都希望得到优先权，得以和销售价格的市场内的客户洽谈。为此，我之前必须做好充分的准备，例如准备好市场开发证、ISO证书、产品开发证书以备客户检查，还要记录好公司的生产水平、产量等，方便向客户介绍。但由于我在广告投入方面比较保守，导致我们公司一直没有获得过优先权。值得庆幸的是，凭借良好的公关技巧，我每次都能顺利与目标市场的客户签订销售合约，完成销售任务。在订货会上，与客户谈判的技巧是很重要的，其中价格时最为敏感的问题。我在这方面把握得比较好。我抓住客户希望在一家生产公司买齐所需商品的心理，首先询问客户的需求量，然后先跟他们说出一个占他们2/3需求量的销售数量，此时，其他生产公司一般都已经找到客户洽谈，我的客户不便另找生产商，只能向我们公司提出是否能增加数量的要求，此时我便可以这样生产成本便会提高为由，提出升价的要求，在这种情况下提价让人感觉合情合理，既能为公司争取利益，客户也比较容易接受的。

在市场部工作期间，我发现与其它部门的沟通非常重要，尤其是生产部。记得在第八年的经营期，由于没有经验，我在参加订货会之前没有与生产部主管作好充分沟通，接回来的销售订单超出了产能，为此差点导致无法交齐货物。幸好最后通过协调工作，顺利解决了问题。吸取教训后，在以后的经营年里，我都非常注意与生产部门之间的交流，同时要及时把公司的生产信息传达给客户，以达到信息流通的目的，在与客户洽谈时也会更有把握。其次，市场部与财务部的关系也是非常密切的。市场部在工作期间需要填写涉及的单据虽然不多，但与客户之间传递单据较频繁，一不小心就很容易遗漏。我就多次忘记把发货单给客户或者从客户手上拿回发票，为财务部正确填写账目造成了一定的困难。另外，每一年年初的市场部预算也是很重要的，这关系到财务部对市场部一年的运作成本估计，通过预算，财务部可以给市场部批出合理的支出款项，同时可以给市场部的目标销量以及售价提供意见。

在这次ERP模拟实习当中，我深切地体会到作为一名市场人员，其对市场的判断以及触觉将会直接影响企业的经营与发展。在撰写各种各样的计划与方案时，我大量地学习了并使用到了关于市营专业知识，从而巩固了对理论知识的把握以及学会如何把它运用到实际当中。不可否认，我在工作中不乏对市场的错误判断，甚至可以说对公司无法获得更高利润负上直接责任，但这却是我在实习过程中最宝贵的经验。通过实习，我真切切实地体会到企业经营运作之道，间接的工作经验为我即将面对的实际工作打下坚实的基础，让我更有信心胜任工作。第二篇：市场专员实习报告

为期一个月的实习结束了，要说的话很多，在这里首先要感谢廷亚公司给了我一个难得的实习机会，感谢凌总及其所有员工对我的关心帮助包容和理解。

这次实习收获很多，除了对专业知识以及冷却塔行业更加了解外，也认识学习到了一些职业者必备的素质，比如务实，创新等等。从实习的第一天起，准确的说从来到公司的第一次，就对公司留下了深刻的印象，和谐的气氛，人性化的管理，以及务实的工作作风深深地感染了我。在马一樱，廖泽海，汪磊几位师傅的带领下，我学到了不少东西。从扫描样本，收集样本，剪报到做标书，搜索信息整理信息，每一件工作看似简单，其实都是需要拿出务实的态度，负责任的心思才能把它做好。

在扫描样本的过程中，也出现了一些问题。的问题出在心态上，最初的时候心态不是很好，在这里要感谢肖经理对我的指点和帮助。在剪报和搜集信息的过程中，感谢汪磊给我做了榜样。

作为一名市场部的实习生，搜集信息，市场推广是一项简单而重要的工作。在搜集样本及信息的过程中，我了解到了很多业内的公司及其品牌。了解了从信息搜集，电话跟踪，建立联系，到制作标书，投标中标的整个过程。每一个过程都是简单而不容忽视的，甚至是有点枯燥的。但是无论多么枯燥，作为一个工作者都要用毅力和恒心来把它做到更好。这是对一个职业人的考验，也是对职业本身的一种挑战。只有把简单的做好了，才可能把其他付赞的事情做好，也才可能做强做大。

在实习的过程中，也有一些意见和建议：1。对于样本搜集，应该更加全面，目标明确。不是萝卜白菜一箩筐全部要。不是每一家公司都要。应该有分类，有的样本本身并没有多大价值。公司的实体实力不一样，发展模式不一样，产品不一样这就导致了对对手了解的潜在上的盲区。要充分地了解对手，就对他们进行有效的分类和筛选。2。对于市场推广，我个人的感悟是用敏锐的眼光，恰当的手段，使信息化，发布供应信息，挖掘潜在信息，培养价值客户。不仅要在博客，贴吧上做，应该有自己的一套推广模式。比如论坛，期刊。在遍地撒网的同时注重实质内容的提升重点目标的突破：时时刻刻保持信息的最新性，而不是一些内容已经陈旧，链接已经过期的东西。3。对于剪报。都说要有自己的想法，就应该让它成为一个交流平台，鼓励公司每一个人都去看，留下自己的感想感悟。作为我自己，通过剪报获得的信息是蛮多的。我觉得应该再订阅一些有代表性，行业性更强的报纸。目前的情况是今天这种种报纸，明天还是这种报纸，而且就那么几张中还有很多广告性的报纸。以至于一个月下来真正有用的信息并不多。

这次实习是快乐的，无论在与公司员工还是与实习生相处过程中，都非常的愉快。大家的敬业精神，合作精神，有效地沟通，深深地感染了我。在相互对比中，也意识到了自己的不足，还需要不断地学习和锻炼。这次实习也是意义重大的，它是我走向社会的第一扇窗户，让我了解到了更加广阔的世界。现实世界的残酷竞争，就业压力，以及个人价值的实现等等都在驱使着我做一个强者。不抛弃不放弃坚持到底！

实习结束了，人虽然离开了公司，可是我的身上已经留下了廷亚深深的烙印。无论以后走到哪里，廷亚的奋斗精神特别是凌总的创业经历将会永远鼓舞着我前行。最后再次感谢廷亚凌总及其所有员工，祝愿廷亚扬帆远航早日成为世界一流品牌。第三篇：市场专员实习报告

宜昌城区有大小近三百家药店，绝大多数是一些个体经营药店，领导性的品牌还不多见。显而易见，消费者进私人药店图的是低价和便利，选择品牌连锁更看重的是质量，信誉及专业。

应该说，在当前整体动荡的经融危机背景下，现在的零售药店市场面临一个难得的机遇，医药分家政策的出台，为药品市场提供了一个快速发展的机遇，如何抓住这个机遇调整经营策略呢？

在宜昌市场部实习近一个星期，我跟市场专员们跑过终端，做过促销，也在街边摆摊点卖过产品。拿安琪近期努力在市场上维护的零售价格统一切入开来谈，之所以产生目前这种混乱的价格局面，原因是多年累积也是多方面造成的。但仔细分析，不难发现其根源所在——寻求短期的利益回报。个体药店进货渠道丰富，受经销商制约有限，只要有利润哪怕一瓶zn一瓶ca赚两三个点也卖。而连锁药店相对受其各自医药公司监控力度大些，但在面对遍地开花的个体店时，价格的调整也是参差不齐。业务员过来要求统一调价，当面改了；业务员一走，价格马上又被还原。

我认为，安琪作为大厂，必须在零售市场起到掌控大局的作用。对个体店，要更彻底的杜绝串货源头，加强各级经销商货品流向的监管，并为批零价格的统一创造一个良性的市场环境。让个体经营者能看到调价带来的长期稳定的利润回报；而对品牌连锁店，除了继续给予优惠统一的政策，还要在提高安琪高水平，专业化服务上多做努力。消费者的购买因素无非是质量，疗效及用药指导和价格等，但是消费者对药品普遍不了解。所以，现场的推荐和答疑更加重要。

如何让药店营业员具备专业的咨询讲解能力呢？首先我们安琪市场人员就应该专业，熟悉所有安琪几十种产品每一种的针对人群，产品卖点，与同类产品的差别等。然后，是与营业员的沟通。通过这两天与终端的接触，我发现很多营业员不大愿意理会我们这些厂家的市场人员，而我们当遭到别人的冷面孔时候也往往把嘴巴闭上了。很多跑过四五次，甚至更多次的店，业务员不知道药店营业员姓谁名谁，对方当然也不知道你了。不知道你自然对销售你的产品会大大的打个折扣。销售产品首先应该销售自己。不是你认识谁，而是谁认识你。销售产品之前，要先销售自已这个品牌，客户认同你，也会购买你的产品。该如何让客户认同你的个人品牌呢？个人品牌的销售，就是和客户从生活谈起，当遭到抵触的时候，不要再和他谈产品，要谈他一切感兴趣的事，让他接受你并和你交朋友。做不做其实没关系，最重要的是交了你这个朋友。

在宜昌市场部实习的一个星期，我对如何维护终端市场有了一个初步的了解。但目前对所有的产品了解度也不算高，对具体到与终端的谈判细节也存在一些不明确的地方。上面的观点很多是出于一个安琪的旁观者的眼睛，难免有些井底之蛙。

感激那些带我出去跑终端，搞促销做活动，摆摊点的同事。他们让我学到了很多东西，生活中也给予了很大的帮助。安琪产品不难卖，市场其实不难维护，丛丛容容面对，扎扎实实做好每个细节。我为能成为一个安琪人而骄傲。

202\_最新大学生实习报告范文 篇8

实习时光：20\_\_年\_\_月\_\_日

实习地点：

实习收获：主要有三个方面：一是透过直接参与企业的运作过程，学到了实习知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实习知识都有所提高，圆满地完成了本科教学的实习任务;二是提高了实际工作潜力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实习经验;三是为毕业论文积累了素材和资料。实习心得：

以下我暑假期间对于实习生活的总结，在那里记录下来，以期看到自我的进步，实习虽然短暂，但收获良多，所谓总结，也只是从繁杂思绪中选取了感触较深的方面来谈谈自我的一些不是很成熟的看法，草草为文，有什么不对的地方，望领导、老师们批评指正。

站在面前的就是那个向往已久的社会，使得刚在福州下了火车的我的一路疲惫很快就被即将实习的兴奋冲的无影无踪，因为最后能够在这个巨大的舞台上展现自我。为了更平稳的走上社会的大舞台，为适应今后的社会工作而奠定基础，同时完成大学教育的最后一个重要环节，也是出于对毕业后就业去向的思考，我合理利用自我的暑假时光，去了家乡的一家广告公司实习。因为平时就对广告比较感兴趣，并思考到毕业以后有可能从事这个行业，所以得知能够在广告公司实习后，我十分珍惜这个机会，并打算在有限的时光里加深对各种平面设计的了解及自我对广告的理性认识。这次实习的收获对我来说有不少，自我感觉在知识、技能、与人沟通和交流等方面都有了长足进步，总体来说，这次是对我综合素质的培养，锻炼及提高。

汉唐是我初涉社会的开端，将从那里迈向完美的未来，我一向坚信自我的潜力，即使人生的道路很曲折，但我的目标是很明确的，那就是前进，永不言弃，永不退缩!实习中，我对广告日常管理工作有了进一步的了解，分析了公司业务开展的特点、方式、运作规律。同时，对公司的企业精神有了初步了解：以质量第一，信誉是生命的宗旨，并严守对每一个客户做出的承诺。作为一个中型广告公司，汉唐秉承以人为本，以诚为基，服务精益，客户至上为理念，在客户的企业形象包装、平面设计、广告、大型活动推广、直至市场营销，都倾注着汉唐职责的极至。我十分庆幸能够有在这样一个公司实习的机会，使我能真正的开阔了眼界。在实习的过程中，既有收获的喜悦，也有一些遗憾。那就是对企业管理有些工作的认识仅仅停留在表面，只是在看人做，听人讲如何做，未能够亲身感受、具体处理一些工作，所以没有领会其精髓。但透过实习，加深了我对广告的理解，丰富了我的广告知识，使我对广告有了深层次的感性和理性认识。

万事开头难。第一天来公司，我不明白该做些什么，什么也插不上手，只是那里看看那里逛逛，最终还是公司里的同事给我指了路，提示我学习学习用PHOTOSHOP软件模仿教程做些简单图片。最后找到事情做了，我就认真做起图片处理。说实话，以前在学校也做过图片处理，但是通常状况下一遇到困难或不懂就放下了，而此刻当我有疑问的时候，身边都有同事能够指教，这使我受益非浅。

以前我总是盼望早点到社会参加工作，因为我总觉得工作是一件极其容易的事，但是当我离开学校，真的进入社会实习后，才体验到工作并不是我想象中那样，它不是一件容易的事。每一天早上都要按时起床，上班，到下午六点才能回家。在工作中也不能有丝毫的马虎，每一天都要打起精神工作。刚开始上班的时候，我的情绪激动、兴奋、期盼、喜悦。我相信，只有我认真学习，好好把握，做好每一件事，实习肯定会有成绩。但之后很多东西看着简单，其实要做好它很不容易。

当然工作之余，实习生活更是丰富多彩。比如帮同事过生日，和同事吃午饭，总是聊得很开心，或者在体育公园漫步，总是那么的惬意，当然最最令我难忘的是那次大家在目屿岛的野营，并且在那次野营中我有时光冷静下来，对在公司的实习心得进行整理，独自思考自我的将来，明白了自我的道路，自我的追求，不再盲目。

获得工作上的进步只是其中的一部分，更重要的是，能在尚未走出校园时就有独立的工作和生活体验也无疑是难得而珍贵的社会体验。感谢汉唐广告公司为我带给这样一个学习和交流机会。我不得不承认我的实习更接近于一次独立的学习，而不是一份真正的工作。1个月，虽然短，但是我想，对于我而言，是一个很重要的转折。

经过一个月的实习，我有以下体会：

首先，在还没有进公司之前就要认真了解公司的整体状况和工作制度，为以后的工作做准备，做起事来才能得心应手;其次，要学会与人相处、与人沟通。只有这样，才能有良好的人际关系，并在快乐的气氛下顺利的完成工作。与同事相处必须要礼貌、谦虚、宽容、相互关心、相互帮忙和相互体谅;再次，要学会严肃认真地工作。以前在学校，下课后只明白和同学玩耍，嘻嘻哈哈、大声谈笑。工作后可不能这样。因为，公司是工作的地方，是绝对不允许发生这样的事情。工作，来不得半点马虎，否则就会出错，工作出错就会给公司带来损失。于是，我意识到：自我绝不能再像以前那样，要学会像那里的同事一样严肃、认真、努力地工作;最后，要学会虚心。因为只有虚心请教才能真正学到东西，也只有虚心请教才可使自我进步得更快。要向有经验的前辈学习，学习他们的工作态度和做事原则。这样才少走很多弯路。

纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。在短暂的实习过程中，我深深感觉到自我所掌握的知识的肤浅和在实际运用中专业知识的匮乏。刚开始的一段时光里，对工作感觉无从下手，茫然不知所措，这让我十分难过。在学校总以为自我学的不错，而一旦接触到实际，才发现自我明白的是多么的少，这时才真正领悟到学无止境的含义。这也许是我个人想法，但是我们理解的教育和实习的确有很长一段距离。实习期间我也很努力的将在学校学的理论知识转向实习方面，尽力做到与实习相结合。

实习之后我最大的感想就是学校里面学的东西基本上是没什么实用性的。在实习的地方，什么都是从新开始。才实习一个多月，也很难说具体学到什么，但是有一点是肯定的，在公司里接触到的都是很实用的东西，不像课本知识那么理论而抽象。而且，工作中很需要独立与人打交道的潜力。虽说一开始有人带，但困难天天会有，而且很多，因为是很实际的问题，很多时候也不得不茫然地应对。此刻，我觉得我已经能够独立处理一些问题，明白怎样解决某些困难，这就是一种遇到困难后怎样想办法解决的潜力，我觉得，这种潜力是很重要的。

202\_最新大学生实习报告范文 篇9

转眼间我市邮政局实习已经有9个多月了，在这9个月的实习工作中，我完成了从一名刚出校门的学生转换社会人员的身份转变，我在邮局学到了许多课堂上学不到的东西，我不但拓宽了知识面也学习到了很多社会实践经验，受益匪浅。同时也对中国邮政这个百年企业有了自己的认知和看法。入局9个多月的时间，从入局见习、培训，再到各专业局，支局锻炼以及到计划财务科的实习，各个新环境的不同学习、认识、感受，苦也融融，乐也融融，让我觉得自己正在邮政企业中渐渐的成长，走向成熟。

回顾这九个多月的实习，说心里话，我感触很深。因为这次实习时间短，加之又是各个科室任务量最大最繁忙的时候，所以每到一个点我不仅要靠前辈的悉心指点和帮助，更要自己看着学着每一项工作的具体流程。最终在科班领导及班组的关怀和指导下，在各位同事的支持和鼓励下，我不仅大致掌握了邮政的业务知识，还能够协助我们的业务人员为用户服务，这使我觉得很充实也很满足。以下是个人实习报告总结：

一、营业前台实习

营业前台是邮政的重要组成部分，更是展示我们邮政企业形象，体现我们精神面貌和综合素质的窗口。实习第一天，当我站在这里，我内心又激动又自豪，我很荣幸我职业生涯能站到这里。在邮政营业大厅的前台工作不仅接触的用户多，需要协调的事情也多，特别是在奥运会进行的重要时刻，每一项工作对我们来说都是一个挑战。给我感触最深的就是我们的包裹收寄。我们的业务员不仅要详细的咨询用户的寄出地点，仔细查看用户要邮寄的物品，更要慎重的检验每一件物品。有时候检验过程太过仔细就会遭到一些用户的冷嘲热讽或者不满意，说我们邮政服务工作没有效率。每到这时候，我们的业务人员不是用微笑带过或者就用和蔼的口气告诉用户这样仔细的原因，得到用户的认可和接受。这样的态度，这样的素质，真的是很难得值得我这个新人学习的。

这次实习主要学习的是我们邮政传统业务的工作流程---函件业务，特快专递，包裹收寄。现在由于各个流程都有配合使用电脑终端，所以这几项业务的办理也变得比以往简单了。其中业务量最大的就是我们的EMS，很多时候甚至超过了普通信件。这让我觉得很自豪。因为就我所知道的，目前国内有很多和邮政EMS竞争的快递公司：天天、中通、申通、宅急送等等，但是没有一个可以和邮政的EMS相提并论。这就充分体现了我们邮政EMS拥有很高的名气和声誉，被广大客户所认可。但是提到我们邮政的包裹，我觉得需要改进的地方很多，由于我们邮政禁忌的物品太多，检查太严格，使得很大一部分用户流失。这造成的经济损失是小，但是对我们今后的业务发展影响是比较大的。在奥运这一特殊时期国家安全放在第一位是有必要的，但是从我们邮政局长远的发展来看，需要做一些相应的挽救措施，使得邮政包裹重新做回国内的老大。

二、邮政通信营业厅实习

在建设路通信营业厅实习，刚开始我对这个网点具体是做什么的都不了解，由于我是新来的，在那儿的人又是比我大几岁的姐姐们，所以都很照顾我，不但给我进行了详细的业务介绍，还给我讲解了许多前台应该注意的问题。我了解到在通信前台不但要办理各种业务，还要听取客户的各种意见，解答客户的疑难问题，有时还要饱受客户各种不满的态度，甚至是粗鲁的言行。但这都是作为一名营业员需要去面对处理的，而且态度必须诚恳和蔼。这和邮政综合营业厅差不多。邮政代理的移动通信业务，主流三大业务为神州行、动感地带和全球通，外加一个集团网业务。光神州行最近更新就有四种套餐，为了能够流利地解答客户提出的问题，营业员们必须对各种套餐业务了如指掌。由于实习的时间紧迫，我主要负责开户和收缴话费等一些简单的操作工作，对其他业务流程进行了一般的了解。短短的三天就被调离了岗位换其他地方实习了。虽然只有三天，但这三天也让我感受到了一名邮政工作者应有的热情。

202\_最新大学生实习报告范文 篇10

这次从星期一到星期三三天，由我们国际商务单证理论与实务专业的老师指导我们完成。我们的实习正式开始了。大家都非常高兴，同时老师和我们也非常地重视此次实习。为了此次实习，老师们都精心地为我们制作各种各样的单据的模板及相关资料，让我们进一步了解有关国际贸易的各种单证，自己亲手制作单据，看懂各式各样的发票，汇票等。这为以后的工作奠定了良好的基础。实习中的各类 单证 如 信用证 、汇票、 海运 提单、商业发票等等都是我们专业知识的凝聚和承载。因此，认真地履行实习要求，努力完成实习，不仅有利于我们巩固本学期所学到的国际贸易 实务和国际结算的专业知识，更利于我们预先观察日后工作中的主要内容、方法以及各种困难，利于我们察觉到自身存在的不足和缺陷，以便我们更好地进行学习和工作，利于我们更快地把所思所学转化为实践动手的能力，把专业知识和技能转变成工作能力和实际经验，而且，相对于出外到某些单位进行工作实习，这种实习的方法可行性更好，针对性更强。

在这三天中，我认真地完成了实习的全部内容。实习中的大部分题目我都能按照要求以较高的质量完成，但也有部分题目让我费尽脑筋。比如， 信用证 开立和商业发票的填写等问题，主要是对基础知识和细节问题的考察，因此，我能比较顺利地完成。而诸如填制海运 提单等问题，由于格式比较灵活，且填写步骤较复杂，因此使我遇到了不小的阻力。总的来说，这次实习的过程比较流畅顺利。

这三天的实习让我获得了很多颇有意义的实际经验。这次实习不但巩固了我们平时所学，也为我们日后的专业工作提供了非常实际的便利在整个实习中，商业发票是我们重点练习的一个环节，因为商业发票记载的各项内容是其他单据核心内容的重要依据。比如，发票中关于合同规定货物的各属性描述（货物价格、货物包装等等）是汇票、产地证、 海运 提单等贸易单据填写的参照。因此，我们还必须能够以一项单据的填写来影响到其他单据的填制。

在实验过程中，对合同的阅读与理解很重要。由于自身对信用证，发票等掌握不够熟练，在具体的填制单据时有时出现了把出口方和进口方混淆的错误，但经过多次的实验，最终克服了这方面的不足和缺陷。在进行实验的过程之中，我充分到了英语的重要性。很多合同内容基本上都是英语，单证的全部内容以及填制也需要用英语来完成，而且我们还需要对合同中的要件条款以及其相应的单据进行严格审核。在阅读合同的过程中，我遇到了不小的阻力，这使我明白，我的英语水平还远远不足以应付日后工作中的诸多困难。因此，我们在加强对专业课程和专业技能的学习、掌握的同时，还应该坚持不懈地学习英语，增加词汇的积累，努力提高自己的阅读水平。

这次实习的完成对我们专业知识的巩固起到了不可小觑的作用。通过这次实习，我全面地、综合地对本学期学到的专业知识进行了复习和梳理

关于本次实习中各类单据的填写步骤和方法，我自己如下：

1。仔细审题，把要求填写的单据预览一遍。在这期间，最重要的就是明确目标单据的空白处需要填写的主要内容。

2。认真阅读手中的已知条件，如信用证、商业发票、合同协议等等，并从中提取出填制单据所需的关键、有效的基本内容，如进出口双方的名称、贸易方式、合同金额、货物描述、起运港和目的港等等。这些都将在填写单据时用到。

3。根据从已知条件获取的各项信息，对单据的空白处进行填写。

4。根据已知条件中的内容对单据的填写工作进行精确、严格地审核，认真审查各单据之间记录的内容是否一致，是否相互照应。精确谨慎的审核工作是确保单单一致、单证一致的重要环节，这是实习过程中必不可少的，也是我们在日后工作中需要特别注意的一点。

这次实习在巩固我们平时所学的基础知识的同时，还帮助我们发现自身存在的种种不足和缺陷。我想，查缺补漏本就是本次实习的一个重要目的。因此，我会正视且重视这些不足，争取在以后的学习中提高自己。

我的不足主要有：

1。对很多基础知识的把握还不甚牢固。这主要表现在，当题目灵活变化时我便会捉襟见肘，遇到一些本不应该有的阻力。

2。计算机文化知识的匮乏。

3。专业知识应用不够灵活，掌握太拘泥、太死板。

4。 英语 单词 积累不够，尤其是经贸 英语 专用 词汇 的缺乏影响了我顺利完成实习。虽然相对于前几次实习我的 英语 词汇有了一定的积累，在阅读单据主要要求和叙述时没有太大的障碍，但在一些细节问题和关键 词汇 上我还是有些拿捏不准，这导致我对整个单据的理解出现了一定的偏颇，因此单据的填写难免会受到一些影响。

5。在实习中，我还暴露出了粗心大意、心浮气躁的缺点。 根据在实习中发现的自身不足

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！