# 大学生顶岗实习报告模板范文

来源：网络 作者：夜幕降临 更新时间：2024-02-02

*采用顶岗实习方式，是使学生完全履行其实习岗位的所有职责，独当一面，具有很大的挑战性，对学生的能力锻炼起很大的作用。下面给大家分享一些关于大学生顶岗实习报告模板大全，供大家参考。大学生顶岗实习报告模板大全(1)一、实习目的通过实习给自己一个明...*

采用顶岗实习方式，是使学生完全履行其实习岗位的所有职责，独当一面，具有很大的挑战性，对学生的能力锻炼起很大的作用。下面给大家分享一些关于大学生顶岗实习报告模板大全，供大家参考。

**大学生顶岗实习报告模板大全(1)**

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12月1日至20\_\_年5月31日

三、实习公司简介

福州市\_\_\_\_\_\_\_\_X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，构建起一个以福州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，做到最好，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。

一、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。

二、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。

三、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。

四、尽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最好的途径，也会促进销售。

五、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!

**大学生顶岗实习报告模板大全(2)**

一、实习目的

顶岗实习是教育部下发的关于高职高专院校人才培养工作水平评估指标补充规定。这一规定既符合高职高专教学大纲教学安排，又有利于对高职高专学生进行职业素质方面的强化训练，使学生提前了解社会，增强岗位意识和岗位责任感，最大限度提高其综合素养，此项安排是高职高专院校教学体制改革的一项举措。

顶岗实习就是安排学生离校走入工作一线，进行劳动锻炼。顶岗，顾名思义，是在生产一线的诸多岗位,从事生产性劳动。在实习中我们要学习什么了?

一、转变观念。转变观念就是让我们从大学生活、学习中切换到现实社会中去。高职培养学生的目标是 符合社会要求的技术性、应用性人才，如：基层领导、技术员、工程师、高级技工。要适应社会的要求，首先就要在思想观念上适应社会，了解社会对高职大学生的要求，特别是职业素养上应当具备哪些?以利做到缺什么补什么。这就是我们在实习中要做到的。

二、增强岗位意识。作为一名高职毕业生，我毕业后走向社会，大多是从事一线工作，，基本上都要从基层做起，这是我们高职生必走之道。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，才能磨练和增强我们的岗位责任感，这是现代社会对高职生的基本要求。压也是我们要努力的。

三、增强社会经验。增强社会经验，也是增加工作经验。一名高职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，为以后的工作打下基础。

四、认真学习企业员工的爱岗敬业精神。在工厂，都有严格要求。每项工作都有特定的作用，犹如一台运转的机器，即使是一颗普通的螺丝钉，其作用也是不可忽视的。因此，爱岗敬业从一定意义上讲，是企业稳定发展的基石，也是企业用人的基本要求。也是我们毕业生要学习的;认真学习企业员工的吃苦耐劳精神认真学习员工的严肃认真的工作态度;认真学习员工的诚实、守时品质。认真学习企业的科学管理技能、企业文化、制造技术。因此，我们实习生，就是要在优秀企业去磨练，去锻炼，在实践中增长管理才干，增长做人的才干。

这对今后走向社会，应聘岗位时，无疑是非常有益的。顶岗实习在工学结合教学模式中起着培养我们职业技能与职业意识的重要作用，对我们走出校园、认识社会起着桥梁作用。真实的企业环境有助于我们增强现场工作能力,了解最新动态 ,发展创新思维和团队合作精神,提高服务意识 ,建立良好的人际关系,具有传统课堂教学无法企及的优势。

二、实习时间：20\_\_年7月14日至今

三、实习地点：\_\_区X路X号\_\_广场重庆店负一楼K205a、K205号

四、实习单位和部门

实习单位：重庆尚庄科技有限公司

实习部门：销售部

五、实习内容

我的实习生活是从\_\_年X月X日开始的。实习一开始，由于处于暑假销售旺季公司人员配备很不完整，这使我一进入公司就接触业务。由于我一开始对公司的产品不熟悉并且我没有从事相关经验。于是在我一开始的几个周内每晚都要工作到很晚，基本上每天我来得最早走得最晚，真的特别辛苦。尽管如此，我毫无成绩，这让我很着急，看着别人成交一个又一个的单子，我心里充满了羡慕甚至是嫉妒。但是我毫不气垒，我相信只要我一如既往的努力，成功迟早会找上门的。

就这样，通过近两周紧张而充实的适应，我逐渐适应了公司工作，熟悉了公司各种产品的性能以及销售的小方法，，使自己的工作能力大大提高，也使自己在公司领导心目中的地位的到了极大的提升，为自己介入公司更核心的工作提供了一个良好的机会。这一切让我深刻地体会到做任何事情都必须尽自己最大的努力，也只有尽了自己最大的努力才能将工作好、做扎实，才能得到领导和同事的认可，这段艰难的经历将激励我在以后的日子更加努力的付出，因为只有付出才有可能获得成功。

我原本是一个挺内向的人，不是很善于和别人交流沟通，总是在沉默中独来独往，这种生活习惯也许在学校中不会产生太多的负面影响，但是在公司中，各种工作需要大家团结协作来完成，任何人单打独斗都很难把工作作好，这使我初到单位很不适应这种整体化、系统化的工作环境，所以一开始我的工作做的很差，这使我充分认识到交流沟通的重要性，交流和沟通是解决困难、创造机遇的有效途径。到了现在虽然我现在的与客户的交流能力还不是那么的尽善尽美，但我已经可以快速的让一个陌生人相信我所销售的产品，以及我所能提供的售后服务。

在现有的市场经济社会里，现金为王，如何掌握现金，那就控制学校工作总结 销售，而销售这是一个人如何在短短的时间内获得另外一个人的信任，这信任只有靠适当的交流才能够获得，这对于一个成功的销售人员，乃至一个成功的企业所必备的条件。

顶岗实习是我们初步踏入社会的开始，也是我们真正踏上工(20\_年度播音主持实习报告)作岗位的垫脚石，只有这一步走稳了，以后才会更顺利，曾经我一直坚信自己的能力，但是在短暂的实习过程中我深深的感觉到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏，刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常的难过。在学校总以为自己学的知识已经够多，但是接触到实际后，才发现自己知道的是多么少，这时真正领悟到 学无止境 的含义。

实习的日子让我收获了大学课堂里没有的知识，以及为人处事的许多道理与方法，学会了自主学习，也学会了保持自强不息和持之以恒的良好心态。如今有不少学生实习时都觉得课堂上学的知识用不上，出现挫折感，可我觉得，要是没有书本知识作铺垫，又怎么能应付瞬息万变的社会呢?顶岗实习是一次我们用自己的眼和耳去感受社会的机会，通过顶岗实习，我受益匪浅，对社会有了更为详尽而深刻的了解。

在顶岗实习的过程中我明白了许多。首先明确顶岗实习的目的，在于通过理论与实际的结合、学校与社会的沟通，进一步提高学生的思想觉悟、业务水平，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力以及待人接物与外界沟通的能力，以便把学生培养成为具有较强实践能力、良好职业道德、高技能、高素质的，能够主动适应社会主义现代化建设需要的高素质的复合型人才。 顶岗实习、工学结合 是现代职业教育的一种学习模式，是把生产劳动和社会实践相结合的一种人才培养模式。其基本形式是学校与企事业用人单位合作培养学生，学生通过工学交替完成学业。

通过这次实习，我发现了自己看问题的角度，思考问题的方式也逐渐开拓，这与实践密不可分，在实践过程中，我又一次感受充实，感受成长。

1、要有较强岗位意识。

作为一名应届毕业生，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，这不仅是一种岗位责任，还是一个人基本的是一种职业品质。不仅用人单位很注重这种品质，而且这种岗位责任能够加速走向成功的必经之路。增强岗位责任，必须深入到生产一线，兢兢业业的去做，只有这样，才能磨练我们的意志提升我们责任感，这是现代社会对一个成功人士的基本要求。

2、在工作中要有良好的学习能力。

在工作中，我们会遇到各种各样的问题。人不是以来就明白所有道理的。所以我要不断的提升自己，找相关途径来解决问题。只有这样我们才能够快速的解决问题，毕竟在工作中，我们不能把问题推给别人，推给别人不仅仅是对工作的不负责任也是对自己不负责任，毕竟不经风雨如何能见彩虹。

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。

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、要认真学习企业的科学管理技能。

管理是一门科学，更是一门学问和艺术。科学的管理，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，特别是科学管理好的明星企业，对实习学生来讲，无形中就会增长他们的科学而严谨的管理意识。在这种环境下，企业员工综合素养有较大提升。用他们自己的话说： 从中兴走出去的员工，可以胜任其他企业的主管 。企业一席话，证明管理出效益，管理出人才，管理促发展的硬道理。因此，我们的实习生，就是要在这样的明星企业去磨练，去锻炼，在实践中增长管理才干，增长做人的才干。

6、要学会如何保护自己

在社会当中，人上一百，形形色色。不是所有的人都是我们想象当中那么美好，社会有好人也有坏人，也许，你一句不经意话就得罪一个人，也许，你工作能力太强影响到了一个人，他就会嫉妒也会愤怒，从而让你在工作中添加麻烦。社会还有一些人，他们会为了他们的利益，毫不犹豫的侵占你的劳动所得，并且完全合乎法律要求，面对这些情况，我们就要好好的保护自己。

这次的实习可谓是获益匪浅，无论是自己收获到的种种技能还是自己身上存在的不足，这对于自身的发展都是一种进步。首先除去自己学到的，对于自己身上存在的不足，自己可以在发现了自己的缺点后通过改进来完善自己，同时还可以时时提醒自己，督促着自己向前，这何尝不是一种破茧成蝶的开始。人只有在不断的进步后才能让自己的价值得到最完美的体现。

**大学生顶岗实习报告模板大全(3)**

半年的顶岗实习生涯，在我的人生中画下了浓墨重彩的一笔，我付出了很多，同样的，我也收获了很多，我的思想觉悟也得到了进一步提高。顶岗实习为我将来正式步入教师的行列打下坚实的基础。

一、 思想政治表现

“十年树木，百年树人”，在执教过程中，我谨记“身正为师，德高为范”的校训，为人师表，时刻严格要求自己，以身作则;爱岗敬业，全心全意为学生服务，教学尽心尽责，在工作中学习充实自己，从不懈怠，“学而不厌，诲人不倦”;关心学校的教育现状，进行教育调研与调查工作，为推进学校的教育改革进程尽自己的一份力。

二、 教学工作

根据学情，学校配置的实际情况出发，认真备课，尽心讲课，在教学技能的各个方面――包括导入技能、讲课技能、提问技能、板书技能、课堂管理和组织、总结课程等，都有不同程度的提高。

1、 导入技能的提高

新课导入是课堂教学的一个重要环节。教师讲课导入得好，不仅能吸引住学生，唤起学生的求知欲望，而且能燃起学生智慧的火花，使学生积极思维，勇于探索，主动地去获取知识。我从一开始就很注重新课导入这一环节，随着经验的积累，运用得越来越熟练，我经常使用的有以下几种导入方法：多媒体导入法、回顾知识导入法、趣味导入法。

在讲解《春》这一写景散文名篇时，我一开始就请同学们回忆自己所学过的描写春风，春雨，春花，春草，春柳的诗句。学生们兴致高昂，纷纷抢着回答，说出自己回忆起来的诗句，气氛非常热烈。导入新课非常自然。

此外，还有悬念导入法、故事导入法、情境导入法、诗词对联导入法等等，常言说，教学有法，但无定法，贵在得法。而良好的开头是成功的一半。我运用各种新课导入的办法，能更好的激起学生的学习兴趣。

2、提问技能的提高

提问时要求教师的设问要有针对性，富有启发性设问措词精当，选择适当的设问时机设问速度适中，有必要的停顿，注意学生的反馈。学生回答问题后给予分析评价和必要的引导、总结。

我最常用的是回忆提问。这是一种检查学生已学知识、侧重培养学生记忆能力的提问。在讲解《论语》时，当我讲到“知之为知之，不知为不知”时，我灵机一动，问同学们：“我们还学过哪篇古文说的是‘知之为知之，不知为不知’这个道理?”学生们马上想起《两小儿辩日》。前后联系，及检查了学生对于已学过知识的掌握情况，也进行了知识体系的构建巩固，很有益处。

3、板书技能的提高

我的粉笔字不过关，字过大，书写速度偏慢。为了改善我的板书书写状况，我在努力练字的同时，也不停地向资深老师请教，如何精简板书，使其条理清晰，重点突出。经过一段时间的磨练，我的板书书写终于有了大幅度的提高。

4、课堂组织管理能力的提高

一开始，我因为经验不足，课堂气氛有时不够活跃。我以便更加努力的备课，增加课堂亮点，注意加强各个教学环节的紧密衔接，一边向老师们请教老师们告诉我，不要怕课堂乱，要学会将课堂还给学生。我听了深有体会，逐步增加学生们自主合作探究，自主思考的时间，“授之以鱼不如授之以渔”交给他们学习的方法比那些死知识更重要。我的课堂也越来越融洽。

在从事了近半年的教学工作后，我总结了以下几条经验：

① 一定要从学情出发，根据学生的素质和能力进行教学设计，夯实基础，适度提升，教学强度及深度在学生的接受范围之内。

②以学生为主体。一堂课如果只是教师一个人的演讲，那么即使他说的再精彩，这也是一堂失败的课。要注意增加师生互动，营造良好的课堂氛围。

③认真备课，有付出才有回报。

三、 班主任工作

在为期半年的顶岗实习中，我担任了七年级九班的实习班主任，收获颇多，增长了经验。我协助正班主任采取了一些措施：健全班级体制，开展班级活动，指导学生未来的学习规划，加强班级考核评比，等等。目的在于引导着学生在学习上积极向上，在生活中完善人格，健全心理，树立正确的人生态度和价值观念。终于建立了一个先进优秀，凝聚力强的班集体。“没有了爱就没有教育”――我全心全意为班级着想，用对学生无微不至的关怀去做工作，有高度的责任感和事业心。学生们给我的回报令我欣慰，我的努力和付出都是有价值的。

四、教育调查与研究

在实习期间，我们威县实验中学顶岗小队全体成员合力做了一次教育调查――在“新课改”背景下对于农村初级中学教育管理的摸索和思考。我们采用了问卷调查的方式，调查对象有老师也有学生。在调查过程中，我们努力克服遇到的种种困难，坚持严谨的调研态度，最终较为圆满的完成了调查任务。将调查结果整合后，我们对于威县实验中学教育管理的现状提出了一些意见，并竭尽所能找出了症结所在，诚恳的提出我们不甚成熟的解决建议，希望对于学校有所帮助。

五、党团活动

本学期，我们威县实验中学顶岗小分队举行了多次党团活动。以在教师节前夕举办的“妙笔生‘画’，传达心声”的绘画比赛为例，此次活动拉近了学生与老师之间的距离，给了学生在表现自己，用手中的画笔描绘出自己对老师仰慕之情的机会，取得了令人满意的效果。

经过在威县实验中学的顶岗实习，我收获了很多宝贵的经验和教训。在将来的学习和工作中，我会投入更多的热情，去谱写美好的明天。

**大学生顶岗实习报告模板大全(4)**

时间总是在我们不经意间已流过指尖。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。回首这半年的历程，脑海里留下了深深的印迹，在这半年里我学会了很多，也认识了很多真诚的朋友和善待我的师傅。

20\_年9月，我离开学校来到鄂尔多斯进行实习。鄂尔多斯集团是内蒙最具影响力十大代表企业之一。旗下拥有六大实体企业，鄂尔多斯集团以羊绒产业起家，经历三十多年的发展，已经发展成为涉及化工、煤炭、羊绒、冶金、电力、置业等六大产业并举的集团产业。其鄂尔多斯标志以经拥有200亿的身价。现在在棋盘井重点打造化工产业链，化工产业是鄂尔多斯集团近几年发展的新方向，现已有电石厂三家，年生产能力达到120万吨。并控股联合化工。现在又正在建设PVC厂和水泥厂，预计今年年底可以一期投产，其中PVC正式投产年生产能力将达到100万吨。在榆林又将建设一个100万吨的电石厂。而我进入的就是鄂尔多斯集团旗下的化工产业电石二公司实习虽然是个化工厂，但能来这样的企业实习我认为是一个很好的锻炼自己的机会。

由于我们新进入集团工作，所以我们先来到棋盘井进行了七天的学习，学习企业的文化，工作的方向。让我们对鄂尔多斯这个集团有了一个认识。鄂尔多斯作为一个新兴的企业，它有着自己的企业文化和历史，而它也正在努力的完善着自己的企业文化，努力的去书写自己的辉煌历史。也正因为这种努力和发展才造就了如此辉煌的企业。在为其一周的企业文化学习以后，我被分到原料部碳材工段进行学习培训，原料部主要是为电石生产提供合格的原料。

电石原料主要是兰炭和石灰。而我在的碳材工段就是负责将采购过来的兰炭进行烘干，我们要求将兰炭的水分控制在1%以下。以保证电石车间能正常生产。在这段时间我们也初步了解了一些电石生产的知识。电石是有机合成化学工业的基本原料之一，主要用于电石法PVC生产。是乙炔化工的重要原料。由电石制取的乙炔广泛应用于金属焊接和切割电石工业诞生于19 世纪末，迄今工业生产仍沿用电热法工艺，是生石灰

(CaO)和焦炭(C)在埋弧式电炉(电石炉)内，通过电阻电弧产生的高温反应制得，同时生成副产品一氧化碳(CO)。

电石生产的基本化学原理 CaO+3C→CaC2+CO式中可见电石生成反应中投入的三份C，其中二份生成CaC2，而另一份则形成CO，即消耗了1/3 的炭素材料.

⑴ 石灰生产

生石灰(CaO)是由石灰石(CaCO3)在石灰窑内于1200℃左右的高温煅烧分解制得：CaCO3→CaO+CO2

⑵ 电石生产

电石(CaC2)是生石灰(CaO)和焦炭(C)于(电石炉)内通过电阻电弧热在1800～2200℃的高温下反应制得：CaO+3C→CaC2+CO

电石炉是电石生产的主要设备，电石工业发展的初期，电石炉的容量很小，只有100～300KVA，炉型是开放式的，副产品CO 在炉面上燃烧，生成CO2 白白的浪费。

电石行业是一个高耗能、高污染的行业。在原材料的运输、准备过程及生产的过程中都有污染物生成。现在这个行业国家规定比较严格,另外一氧化碳的回收也取得了很好的效果。

电石的生产工艺过程

烧好的石灰经破碎、筛分后，送入石灰仓贮藏，待用。把符合电石生产需求的石灰和焦炭按规定的配比进行配料，用斗式提升机将炉料送至电炉炉顶料仓，经过料管 向电炉内加料，炉料在电炉内经过电极电弧垫和炉料的电阻热反应生成电石。电石定时出炉，放至电石锅内，经冷却后，破碎成一定要求的粒度规格，得到成品电 石。在电石炉中，电弧和电阻所产生的热把炉料加热至1900-2200℃，其总的化学反应式为： CaO+3C=CaC2+CO+10800千卡

电石炉生产工艺

1、配料、上料和炉顶布料 合格的原料由原料加工车间经计量、配料后，由斗式提升机送入电炉车间料仓内，由炉顶布料设施、固定胶带输送机和环形布料机将料送入炉顶环形料仓。炉顶布料设施按需要把炉料布入料仓，由电炉加料管分批加入电炉内。

2、电炉 半封闭电石炉是由炉体、炉盖、电极把持器、电极压放和电极升降装置等组成，是生产电石的主体设备。电炉由变压器供电，炉料在电炉内经高温反应生成电石，并放出一氧化碳气体，生成的电石由出炉口排出，用烧穿器打开炉口，熔融电石流到冷却小车上的电石锅内。 电极的压放为油压控制，采用单层油缸抱紧提升电极锥形环油缸压紧导电鄂板，电极的正常升降由四楼三台卷扬机控制，电极的升降、压放、抱紧、下料控制全部在二楼操作室按电钮控制。 电炉由变压器供电，炉料在电炉内经高温反应生成电石，并放出一氧化碳气体，生成的电石由出炉口排出，用烧穿器打开出炉口，熔融电石流到冷却小车上的电石锅内。 出口炉设有挡屏和电弧打眼架，出炉口的上方设有排烟罩，用通风机抽出出炉时产生的烟气。

3、电炉冷却、破碎及包装 熔融电石在电石锅内用顶车机拉至走廊或包装间进行冷却，电石砣凝固后，用桥式吊车和单抱钳将电石砣吊出，放在铸铁地面上冷却，冷却到适度后将电石破碎到合格粒度，然后分等极进行包装，送入成品库。

实习感悟

在顶岗实习的过程中我明白了许多。首先明确顶岗实习的目的，在于通过理论与实际的结合、学校与社会的沟通，进一步提高学生的思想觉悟、业务水平，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力以及待人接物与外界沟通的能力，以便把学生培养成为具有较强实践能力、良好职业道德、高技能、高素质的，能够主动适应社会主义现代化建设需要的高素质的复合型人才。

\"\"顶岗实习、工学结合\"是现代职业教育的一种学习模式，是把生产劳动和社会实践相结合的一种人才培养模式。其基本形式是学校与企事业用人单位合作培养学生，学生通过工学交替完成学业。生产实习是我们学院为培养高素质工程技术人才安排的一个重要实践性教学环节，是将学校教学与生产实际相结合，从而为毕业后走向工作岗位尽快成为业务骨干打下良好基础。

通过生产实习，使我们了解和掌握了车间管理、生产技术和工艺过程;使用的主要工装设备;产品生产用技术资料;生产组织管理等内容。在这次生产实习过程中，不但对所学习的知识加深了了，更加重要的是更正了我们的劳动观点和提高了我们的独立工作能力等。

通过这次实习，我发现了自己看问题的角度，思考问题的方式也逐渐开拓，这与实践密不可分，在实践过程中，我又一次感受充实，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，要有一套学习知识的系统，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，一方面来自向师傅们的学习，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、要认真学习企业的科学管理技能。

管理是一门科学，更是一门学问和艺术。科学的管理，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，特别是科学管理好的明星企业，对实习学生来讲，无形中就会增长他们的科学而严谨的管理意识。在这种环境下，企业员工综合素养有较大提升。用他们自己的话说：\"从中兴走出去的员工，可以胜任其他企业的主管\"。企业一席话，证明管理出效益，管理出人才，管理促发展的硬道理。因此，我们的实习生，就是要在这样的明星企业去磨练，去锻炼，在实践中增长管理才干，增长做人的才干。

总结

实习就这样结束了，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男人。为自己的未来奋斗的人，为将来打拼，这种感觉很好，虽然在这段期间有谢不适应，也有过要放弃这份工作去找个轻松点的活，但我最后还是干到了现在，我想我在未来的一段时间还会干下去，并干的更好。

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。工作让我学到的不仅仅是工作的知识，更重要的是我学会了怎样去面对社会上的各种问题。我想在未来我会走的更好更远。我会为自己的将来努力，努力去创造我自己的历史!

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！