# 2024年食品实训报告个人总结(4篇)

来源：网络 作者：紫陌红颜 更新时间：2024-06-09

*食品实训报告个人总结一实习，有很多人经历着这样的尴尬：作为学生，总是觉得自己被忽视，实习期没有事情可做，白白浪费时间;作为企业，觉得实习生完全不懂公司工作流程，无法把重要事务交托给他们。因为一早就有心理准备，在dop部实习时，很快克服了这种...*

**食品实训报告个人总结一**

实习，有很多人经历着这样的尴尬：作为学生，总是觉得自己被忽视，实习期没有事情可做，白白浪费时间;作为企业，觉得实习生完全不懂公司工作流程，无法把重要事务交托给他们。因为一早就有心理准备，在dop部实习时，很快克服了这种尴尬，基于dop的工作一定的复杂性和专业性，我所做的都是一些简单而琐碎的工作，因此，不敢说自己的业务技能有多大的提高，但是我在这里耳濡目染，学到更多的也是更受用的，是对工作的一种态度，一份责任心，一种信念。

“预测准、计划优、成本低”是我们dop的部门使命，6、7、8月份，也是公司销量最大，部门担子最重的月份，为了完成我们的工作目标，同事们自觉加班成了最平常最普通不过的事情，遇见调休也会打电话回来再嘱咐一下工作，会争论，会烦躁，但都是为了一致的目标，秉着绝不拖让部门拖公司后腿，而要让部门在公司更有影响力的信心在拼命战斗。也许我无法担负这种核心的任务，但我也和同事们站在一起，做好我自己，希望也能出一份力，尽管微不足道，也是一股劲。

我一没经验二没人脉，要获得公司的认可，除了认真、主动之外没有其他的方法。像复印、发传真、填写报销单、数据统计、账单核对等这些简单琐碎的小事我都一一认真对待，尽自己的努力尽快完成任务，绝不耽搁。做错了主动承担，努力补救，下次注意。一次去复印发票把一张发票居然落在复印机上了，幸好找回来了，认真的反省，吃一堑长一智，再也没有发生过这样粗心的事，再小的事也是该用心的，一屋不扫何以扫天下?

没有任务时，我会主动去问同事有没有什么我可以做的，空闲时去公司内部网看看公司的资料，通过这些资料熟悉公司的组织构架，各部门职责以及公司新闻等，也是一种更好了解公司的途径。因为同事们都很忙，我也不好意思在工作时打扰，所以都会在吃饭的空当问一些问题，或者在午休时让同事教一下如何做哪张报表，种种。也有不少收获。

最后，感谢杭州中萃给我这次实习的机会，感谢dop的同事们在工作时给我的关心和帮助，让我在这里得到成长，收获颇丰。

**食品实训报告个人总结二**

在广西大学农大食品厂实习完后，我们的这次生产实习就宣布结束拉，这一周在食品厂实习后，我觉得对比其他两个厂，我学习的东西更多一点。

因为，通过深入的和厂负责人交谈，还有负责人不遗余力地为我们讲解和教导我们，我们对企业可算是真正的深入了解，虽然我们并没有实际地参加基层操作，但是对于我们学习管理专业的同学来说，企业管理者把他们几十年来的经验和体会告诉我们，认真地告诉我们，对我们来说，真的是一笔很大的财富!比如说农大食品厂的经营者对与市场的敏感度不够，缺乏对市场的正确把握和分析，一些idear都是迫于市场的压力才产生的。现阶段奶厂的产品缺乏概念，过于大众化，没有卖点。农大的成长路线是滚雪球式的，很多因数是取决于体制，不象一些竞争对手的发展，例如甲天下的强势经营，目标市场是高端市场。这些信息都是食品厂的经营者和管理者几十年的经验，我们在这短短几天就能大概地获取，对我来说，真的是很难得。

比较我们实习过的三个校办企业，我发现他们都有一些企业经营方面的共同点，下面是我自己总结的，仅仅代表自己的观点。

第一，企业都是校办企业，体制问题带给了企业的发展的很好的环境，提供了一定的帮助，但同时也制约了企业进一步地发展和壮大，以及在这个市场化经济环境中，遇到的问题更多，所以现在和将来，三个企业首要做的事情就是企业的改制，以及厂址的搬迁。

第二，虽然都是中小企业，但是三个企业都有自己的发展特色和一定的市场占有，这让我向导了一个问题，那就是中小企业如何做大市场，三个企业都有辉煌和低落的时期，这和经营者经营能力和当时市场环境有着很大的关系，现在，三个中小企业选择了比较好的经营方式，注重技术质量，突出自己的特点，逐渐地形成了属于自己的市场空间，也可以这么说，因为其的经营方式正确了，市场选择了他们，自然给了他们一定的空间占有。不过他们也还存在一定的问题，但是这些问题绝大是因为体制的问题而造成的，所以这与其经营者的能力和选择的经营方式关联不是很大。

最后总结一下这四个星期的实习，可谓是晃晃悠悠地过了河，对自己来说，应该是比较成功的，对一个小组来说，反正到了最后了，也算不错的拉，给出自己观察和领悟的观点把，要想自己有着一定的领导，必须要以下八点：

一：学，学如弓弩，才如箭蔟，识以领之，方能中鹄。

二：乐，苦中有乐，乐在其中。

三：勇，推陈出新，不破不立。

四：细，大处着眼，小处着手。

五：信，其身正，不令而行，其身不正，虽令不从。

六：简，智者化繁为简，愚者化简为繁。

七：慎，一言伤天地之和，一事酿子孙之祸。

八：行，君子先行其言而后从之。

就是那么简单，如果能做到还不是很难，但是能做好并且坚持下去却是很难。

好了，实习结束了，可是学习还没有结束，加油，加油!结束和开始一样，话语总是那么多，不过体会多嘛!

**食品实训报告个人总结三**

早就想出来实习了，可是一直没有机会，也没有时间，不过最近课程不是很紧，在同学的帮助下，我找到一家美食公司，开始了我的实习生涯。

我实习的地方和我的专业没有任何的关系，所以也就不能说是提高自己的专业知识，但是我想通过实习，知道生活的艰难和创业的艰苦。以及在实习中感受到的社会气氛。

对于我们这些没出过校门的学生，第一次出去到车间上班，可以说是对自己的一种挑战，我们上班的时候由于身高和工作用的桌面高度反差太大，而且上班时间都是站着工作，造成我们班的个高的同学每天下班后，腰都疼，脖子也疼，全身的骨关节都相似经历了一场剧烈的运动后的感觉，酸疼无力，我们这些学生在这12天里，克服了很多困难。最后都完成了学校交给我们的任务。

12天，给了我们很多，让我们知道工厂和学校的相同点和不同点，相同点是他们都有育人的责任，无论在工厂还是学校，我们都要不断的学习，人的`一生是学无止境的，只有不断的学习，才会有更好的发展，如果我们不努力学习，也许在毕业的那一天，我们连穿鸡肉串的工作都找不到，社会竞争是很残酷的，实力才是真正的发言权。这次实习结束了，我们回到了学校，回到了我们所熟悉的校园生活，我们会在剩下的一年里，努力学好各门功课，为以后的工作打下基础，为在社会上能有自己的一片天地而努力奋斗。

实习最重要的不是赚钱，而是在实习中找到将来工作的方向，找到自己未来的轨迹。在实习中学到的也不会有很多的专业知识，在实习中学到的就是人生中吃苦的程度和自己将来在社会竞争中的忍耐力!

以后的我还是会继续实习的，虽然我不是很热衷于实习，但是实习学到的东西真的是有很多。实习时我人生中宝贵的财富，我会继续努力的!

**食品实训报告个人总结四**

一段充实而忙碌的实习生活结束了，这次实习让你心中有什么感想呢?是时候回头总结这段时间的实习生活，写一份实习总结了。那么好的实习总结都具备一些什么特点呢?下面是小编整理的食品公司实习总结范文，欢迎阅读，希望大家能够喜欢。

\_\_年7月12号到\_\_年8月12日，经\_\_集团的安排，我同几位同学来到\_\_新食记公司开始我的实习生活。虽然只有短短的一个月时间，但是通过这段时间的学习，我却受益匪浅，从更深的层面上进一步的认识了食品行业，同时也让我深刻的体会到学习的过程是最美的，在整个实习过程中，我每天都有很多的新的体会。

\_\_新食记食品有限公司是\_\_股份公司下属的专门从事食品加工销售的全资子公司，于\_\_年11月份正式注册成立。公司坐落在\_\_市兴宁区三塘镇松柏路工业园区内，占地面积40多亩。

公司现有员工257人，其中大中专毕业生191人，占74.3%。

公司总投资规模1.5亿元，下设有生鲜分割车间、烧卤熟食车间、腌腊制品车间、速冻制品车间、豆制品车间、烧鸭生产加工车间、中央厨房配餐车间、榨油车间、国家级食品检测中心等。建成投产后可实现年产值22亿元，其中，年生产加烧鸭1800万只，分割猪36万头，分割牛1.5万头，生产加工豆制品3.6万吨，同时，每天可以向社会提供快餐10万份，将成为广西技术最先进、管理最规范、规模最大、产值最高的中央厨房。

进入公司后，我们找到了负责安排我们工作的徐经理，她是一个很负责的人，为人热情，在我们还未开始实习前已经提前为我们做好了安排计划，尽量使我们抓住在这里的每分每秒，积累学习经验。另外他还让我们主动地提要求，征求我们的意见，目的就是使我们这个实习更加的圆满，给我们更多的机会。实习期间，我们分成几个小组，有在办公室做内勤的、销售的、采购的、摄影的……让我们实习生可以全方位的了解公司

我被安排到了熟食组跟着我的师傅做着销售熟食的工作，我怀着十分激动而又紧张的心情走上了自己今天的工作岗位。在这里的工作人员都很年轻，就如我们的哥哥姐姐一般。实习的前几天我们正赶上了销服例会，这也是新食记每个月特有的会议，主要是让我们销售人员对公司产品的一个了解、对这个月的工作任务以及下个月的工作重点等等的一个会议。

在整个的销服例会中，我们收获颇多，讲师们激情洋溢的演讲让我们对公司的产品有了一个更加深入的了解，同时对开加盟店的一个流程以及店面的装修设计都有了一定的了解。总的来说这次销服例会让我学到了很多东西。

为期三天的销服例会就结束了，之后的几天我师傅带着我去谈业务,教我对待什么样的人用什么样的方式方法。第一天师傅带我去见得是东盟博览会的秘书长，在整个的交谈过程当中我就在一旁静静的听着，通过这次的交谈感觉自己欠缺的东西太多了，做销售的虽说不能上知天文下知地理但是一些基本的很多东西还是应该知道的，不然在交谈的过程当中别人就会对你大打折扣。这些都是在以后的生活学习中需要不断的提高自己的地方。

在跑业务的同时我们师傅自己也开了一个加盟店，随着时间的推移师傅的加盟店也装修的差不多了。在之后的工作当中我和西北农林科技大学的一个女生我们被安排到了师傅的加盟店里面帮忙，从前期的开业准备到销售我们都全程协助。在开业准备的过程中也遇到了许多问题，不过静下心来慢慢的把问题考虑周全都可以解决的。一周过去了，店里的生意趋于稳定，我也有以前的销售人员成为了一个“店长”吧。每天早上七点多和师傅一起去店里开门，清点货物，为营业做准备，店里每天的货款都是我一个人在掌握以及一天完了的结算我都全程参与，真的是一个很好的锻炼人的机会。通过在师傅店里这几天的帮忙我觉得我成长了很多，也有很多需要提高的地方。

还有一点就是在这一个月的实习中，我体会到做销售放下脸面做事才是最重要的，无论在哪行哪业都是十分重要的。我佩服沈总可以在店面门口放下脸面拉客的勇气，我佩服师傅的销售能力。他们都激励着我今后在学习专业知识的同时提高自己的能力和销售技巧。

时间过的好快，转眼间，我们为期一个月的实习生活就这样结束了。在这段时间中我学习到了很多东西，积累了很多经验，人也更加成熟。 在这里的实习生活，让我学着开始面对社会，让我对销售和食品专业知识有了兴趣，相信在以后的学习生活中，我会开始关注食品安全，关心最新动态，用全新的视角观察周围的新闻动态，正如在这里的一位前辈所说的那样，我会把关注食品当成一种习惯。最后，非常的感谢此次实习过程中帮助并指导我们的沈总，王师傅及各位前辈们，也很感谢学院能给我们这次机会，让我们成长历练。

在广西大学农大食品厂实习完后，我们的这次生产实习就宣布结束拉，这一周在食品厂实习后，我觉得对比其他两个厂，我学习的东西更多一点。

因为，通过深入的和厂负责人交谈，还有负责人不遗余力地为我们讲解和教导我们，我们对企业可算是真正的深入了解，虽然我们并没有实际地参加基层操作，但是对于我们学习管理专业的同学来说，企业管理者把他们几十年来的经验和体会告诉我们，认真地告诉我们，对我们来说，真的是一笔很大的财富!比如说农大食品厂的经营者对与市场的敏感度不够，缺乏对市场的正确把握和分析，一些idear都是迫于市场的压力才产生的。现阶段奶厂的产品缺乏概念，过于大众化，没有卖点。农大的成长路线是滚雪球式的，很多因数是取决于体制，不象一些竞争对手的发展，例如甲天下的强势经营，目标市场是高端市场。这些信息都是食品厂的经营者和管理者几十年的经验，我们在这短短几天就能大概地获取，对我来说，真的是很难得。

比较我们实习过的三个校办企业，我发现他们都有一些企业经营方面的共同点，下面是我自己总结的，仅仅代表自己的观点。

第一，企业都是校办企业，体制问题带给了企业的发展的很好的环境，提供了一定的帮助，但同时也制约了企业进一步地发展和壮大，以及在这个市场化经济环境中，遇到的问题更多，所以现在和将来，三个企业首要做的事情就是企业的改制，以及厂址的搬迁。

第二，虽然都是中小企业，但是三个企业都有自己的发展特色和一定的市场占有，这让我向导了一个问题，那就是中小企业如何做大市场，三个企业都有辉煌和低落的时期，这和经营者经营能力和当时市场环境有着很大的关系，现在，三个中小企业选择了比较好的经营方式，注重技术质量，突出自己的特点，逐渐地形成了属于自己的市场空间，也可以这么说，因为其的经营方式正确了，市场选择了他们，自然给了他们一定的空间占有。不过他们也还存在一定的问题，但是这些问题绝大是因为体制的问题而造成的，所以这与其经营者的能力和选择的经营方式关联不是很大。

最后总结一下这四个星期的实习，可谓是晃晃悠悠地过了河，对自己来说，应该是比较成功的，对一个小组来说，反正到了最后了，也算不错的拉，给出自己观察和领悟的观点把，要想自己有着一定的领导，必须要以下八点：

一：学，学如弓弩，才如箭蔟，识以领之，方能中鹄。

二：乐，苦中有乐，乐在其中。

三：勇，推陈出新，不破不立。

四：细，大处着眼，小处着手。

五：信，其身正，不令而行，其身不正，虽令不从。

六：简，智者化繁为简，愚者化简为繁。

七：慎，一言伤天地之和，一事酿子孙之祸。

八：行，君子先行其言而后从之。

就是那么简单，如果能做到还不是很难，但是能做好并且坚持下去却是很难。

好了，实习结束了，可是学习还没有结束，加油，加油!结束和开始一样，话语总是那么多，不过体会多嘛!

早就想出来实习了，可是一直没有机会，也没有时间，不过最近课程不是很紧，在同学的帮助下，我找到一家美食公司，开始了我的实习生涯。

我实习的地方和我的专业没有任何的关系，所以也就不能说是提高自己的专业知识，但是我想通过实习，知道生活的艰难和创业的艰苦。以及在实习中感受到的社会气氛。

对于我们这些没出过校门的学生，第一次出去到车间上班，可以说是对自己的一种挑战，我们上班的时候由于身高和工作用的桌面高度反差太大，而且上班时间都是站着工作，造成我们班的个高的同学每天下班后，腰都疼，脖子也疼，全身的骨关节都相似经历了一场剧烈的运动后的感觉，酸疼无力，我们这些学生在这12天里，克服了很多困难。最后都完成了学校交给我们的任务。

12天，给了我们很多，让我们知道工厂和学校的相同点和不同点，相同点是他们都有育人的责任，无论在工厂还是学校，我们都要不断的学习，人的`一生是学无止境的，只有不断的学习，才会有更好的发展，如果我们不努力学习，也许在毕业的那一天，我们连穿鸡肉串的工作都找不到，社会竞争是很残酷的，实力才是真正的发言权。这次实习结束了，我们回到了学校，回到了我们所熟悉的校园生活，我们会在剩下的一年里，努力学好各门功课，为以后的工作打下基础，为在社会上能有自己的一片天地而努力奋斗。

实习最重要的不是赚钱，而是在实习中找到将来工作的方向，找到自己未来的轨迹。在实习中学到的也不会有很多的专业知识，在实习中学到的就是人生中吃苦的程度和自己将来在社会竞争中的忍耐力!

以后的我还是会继续实习的，虽然我不是很热衷于实习，但是实习学到的东西真的是有很多。实习时我人生中宝贵的财富，我会继续努力的!

实习是我们步入社会的桥梁，是一个能帮助我们完成校园人到社会人转变的过渡阶段。在杭州中萃近3个月的实习马上就要结束，有一点欣喜，欣喜自己得到了一次成长;有一丝留恋，留恋那帮帮助过我关心过我让我成长的同事们;有一些期盼，期盼通过这次实习经历让我在未来的学习工作中更成熟理性。因此，实习的总结也是很有必要的，回顾自己的得失，好给以后的路程中提供一些借鉴指明一些方向。

实习，有很多人经历着这样的尴尬：作为学生，总是觉得自己被忽视，实习期没有事情可做，白白浪费时间;作为企业，觉得实习生完全不懂公司工作流程，无法把重要事务交托给他们。因为一早就有心理准备，在dop部实习时，很快克服了这种尴尬，基于dop的工作一定的复杂性和专业性，我所做的都是一些简单而琐碎的工作，因此，不敢说自己的业务技能有多大的提高，但是我在这里耳濡目染，学到更多的也是更受用的，是对工作的一种态度，一份责任心，一种信念。

“预测准、计划优、成本低”是我们dop的部门使命，6、7、8月份，也是公司销量最大，部门担子最重的月份，为了完成我们的工作目标，同事们自觉加班成了最平常最普通不过的事情，遇见调休也会打电话回来再嘱咐一下工作，会争论，会烦躁，但都是为了一致的目标，秉着绝不拖让部门拖公司后腿，而要让部门在公司更有影响力的信心在拼命战斗。也许我无法担负这种核心的任务，但我也和同事们站在一起，做好我自己，希望也能出一份力，尽管微不足道，也是一股劲。

我一没经验二没人脉，要获得公司的认可，除了认真、主动之外没有其他的方法。像复印、发传真、填写报销单、数据统计、账单核对等这些简单琐碎的小事我都一一认真对待，尽自己的努力尽快完成任务，绝不耽搁。做错了主动承担，努力补救，下次注意。一次去复印发票把一张发票居然落在复印机上了，幸好找回来了，认真的反省，吃一堑长一智，再也没有发生过这样粗心的事，再小的事也是该用心的，一屋不扫何以扫天下?

没有任务时，我会主动去问同事有没有什么我可以做的，空闲时去公司内部网看看公司的资料，通过这些资料熟悉公司的组织构架，各部门职责以及公司新闻等，也是一种更好了解公司的途径。因为同事们都很忙，我也不好意思在工作时打扰，所以都会在吃饭的空当问一些问题，或者在午休时让同事教一下如何做哪张报表，种种。也有不少收获。

最后，感谢杭州中萃给我这次实习的机会，感谢dop的同事们在工作时给我的关心和帮助，让我在这里得到成长，收获颇丰。

学年实习是在完成全部基础课程和专业课程的学习后所进行的实践环节。通过到工厂参观企业生产环节，了解和掌握食品的生产工艺和流程，巩固和理解已学过的理论和专业课程内容，培养我们理论联系实际的能力，提高实践能力、动手能力、解决问题和观察问题、分析问题以及解决问题的能力，为后续毕业设计以及毕业论文打下坚实的基矗在实习过程中让我们了解企业厂史、生产现状及发展远景等，掌握企业的产品结构及在市场的地位;掌握产品的工艺流程及各生产环节操作注意事项;了解车间布局，掌握设备操作流程并分析车间的质量控制点，提出提高产品质量的合理化建议，以及企业的科研开发状况等。

今麦郎食品有限公司是一家集生产、销售、科研开发于一体的现代化综合食品企业，公司凭借一流的方便食品生产水平和今麦郎、华龙等知名品牌而享誉华夏。公司现员工总数3万人，总资产达50亿元，分设制面、面粉、餐饮、饮品、综合五大事业部，下设28个分公司。在全国建有河北隆尧、邯郸、正定、徐水、秦皇岛、黑龙江哈尔滨、吉林长春、辽宁沈阳、山东兖州、河南许昌、汤阴、湖南平江、安徽天长、陕西扶风、浙江嘉兴、广东东莞、四川成都、北京密云等18个生产基地，形成方便面年产能120亿份，年转化小麦180万吨的庞大生产规模，这样的转化量相当于60多个县的农民的商品粮，制面、制粉规模跃居世界前列。营销公司分设华北部、华中部、华东部、华南部、东南部、四川部、西北部、东北部、江安部(江西、安徽)、西南部和直营部(直辖市)等11个营业部，下辖47个办事处60万个营业网点。公司旗下的今麦郎系列、东三福系列、小康家庭系列、六丁目系列均受到全国各地消费者的广泛好评，尤其是以今麦郎为代表的产品更是以劲道爽滑，营养可口的优势受到消费者的追捧。\_\_年华龙日清公司实现销售收入63亿元。

今麦郎食品有限公司的前身河北华龙面业集团是1994年3月创建成立的一家股份制企业。以公司董事长兼总裁范现国为首的决策者，始终将\"产业报国，造福社会\"作为企业的崇高理念，凭借得天独厚的资源优势、领先水平的专业优势、门类齐全的配套优势、优越的产品性价比优势、国内高覆盖率的市场优势，实现了企业的超常规发展，创造了中国食品界企业超速成长的\"奇迹\"。短短十年，企业规模与综合实力扩张了1000多倍,品牌价值飙升至82.8999亿元，产品畅销全国31个盛市、自治区，并远销美国、加拿大、德国、捷克、南非、澳大利亚、新西兰等30多个国家和地区，被业界誉为是国内方便面行业最具活力和发展潜力的企业之一。

<

★ 实习期工作总结800字范文感想</span

★ 实习总结3000字优秀范文集合篇</span

★ 公司人事实习工作总结精选范文5篇</span

★ 实习自我总结大学生例文精选5篇</span

★ 实习生工作总结800字感悟</span

★ 实习报告总结,实习报告总结大全,实习报告总结通用</span

★ 大学生实习总结500字感悟</span

★ 疫情期间社会实践心得的范文5篇</span

★ 公司综合部半年总结</span

★ 疫情期间个人社会实践心得5篇范文</span

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找