# 大学生校外实习报告(通用10篇)

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-06-09

*大学生校外实习报告一（一）实习时间：20xx.11.15―20xx.4.30（二）实习单位名称及详细地址：xx201室（三）实习单位兼职指导老师姓名及联系电话：孙建民陈有顺13872335025（四）学院专职实习指导老师及姓名：成汉华（五）...*

**大学生校外实习报告一**

（一）实习时间：20xx.11.15―20xx.4.30

（二）实习单位名称及详细地址：xx201室

（三）实习单位兼职指导老师姓名及联系电话：孙建民陈有顺13872335025

（四）学院专职实习指导老师及姓名：成汉华

（五）实习的项目内容：

1、实习目的：

离开安静的教室，我怀着一份好奇，一份激动的心情走进了社会。第一次运用自己所学的理论，结合实际，亲自动手实践，在这次实习中给我提供了一个理论与实际结合的机会，同时也认识社会锻炼自身能力，以及更好的适应社会需要的机会。近些时间实践，收获应该是很多的，都得到较大的提高。五个多月的实习时间，很快就过去了，在斯维尔公司的这几个月里，学到很多的东西。一直以来毕业都想过往销售这方面发展，所以很珍惜这次实习机会。特别是软件销售工程师这份工作给我更大的挑战。我希望自己通过销售这份工作提升自己的各方便能力，例如与人打交道、自身修养、勇气、积极乐观的态度。

2、实习单位性质：

首先我介绍我的实习单位：清华斯维尔软件技术有限公司于xx年5月，是由清华大学研究院投资，以建筑设计、建筑经济、项目管理等建设领域软件开发为主业的高新技术企业。公司是中国建设部“软件研发与产业示范基地”。

3、实习过程：

20xx年11月15日我正式到公司实习，在公司的第一个星期总经理给我们新人进行了培训，让我知道销售人员是多么伟大，销售人员是刚开始是会苦，但是更多的是用脑子。只有用脑子的人才会更轻松的去适应。11月22号我正式开始了第一天的销售亲身体验，一直都有人跟我说，做销售是很累的，这次真正的自己去做一下，才知道了做销售到底有多累。公司要举行发布会，我要给造价人员送邀请函，主要到房地产、建筑施工、造价事务所等。第一天到了汉口的一座大厦里，我需要进去把邀请函送到工程师的手里，可是在门卫那里给拦住了，门卫是位大叔看起来比较亲切，可是并不是我想的那样，他就是不让我进去。刚开始我就担心，说了几分钟还是不行，准备离开，想想也不行，这也算是自己出来第一次面对挫折，也是销售中必备的一关，我给他讲到自己还是个实习生，当时还把学校系里面奖励的“三好学生”证书拿出来给门卫看，真的还有效果，门卫同意让我进去，接下来我面对了第一位客户，很轻松的送出去了第一份邀请函，当天总共送出去15份邀请函，签回执单9份。通过第一天的实践很快的适应了如何面对建筑行业这些工程师。连续的8天时间里，都到外面去送邀请函，共送出去了127份邀请函，95个回执单（公司要求达到60个）。八天的时间里让我对这份工作充满了信心。

12月5号，公司最重要的日子里，08新费用定额讲座也就是发布会了。这一天公司所有人都是西服领带的，自己也是头一次穿得这么正式，作为实习生能参加这样的场面是非常的荣幸，发布会也是公司宣传最好的一种方法，参加会议的人数多少体现出来我们前一两个星期的工作成果，更加体现公司在湖北的知名度。那种场面很激动，作为清华斯维尔一员，那时刻感觉自己就是主人。那次的讲座让我对公司充满了希望，清华斯维尔是个技术型，有未来的公司。更荣幸的是看到了我们的总裁，他的话是那么的有感染力，让人兴奋激动。未来两三年，斯维尔就是湖北建筑行业软件的冠军。

12月9号部门带我到了孝感，非常感谢公司对我的栽培与信任，我会永远记得。孝感那边的人更容易接近，也可能是我交流有那么一点进步。记得到孝感三航建筑有限公司，当时我根本进不去，管得比较严，但是我没有放弃，在那附近不停的找人交谈，结果真的有一个是那公司的部门经理，很荣幸的弄到三航建筑公司副董事长的电话号码，花费了两三个小时才成功，也让我深深的体会到，任何事只要想完成一定会有办法。公司有句名言”每件事不想就没有路，要想完成就有千万条路”。我深深的体会到了这句话。在外面我也是常常想到这句话。只要用脑没有什么解决不了。我是个爱挑战的人，越是难搞定的事，我越想征服他它。跑客户我也是相当的自信，征服不了的客户我会继续想办法。

12月17号我从孝感回到了武汉，在武汉大部分时间学习软件。看到新加入的实习生都不错，我也有一定的压力，但是我还是充满了自信，压力在我的眼里就是动力。任何事情失去了竞争，那就失去了向前的动力。11年12月份是我进步最大，领悟最多的一个月。从一个学生转变成社会人士的一个月。

20xx年1月8号，我又来到了荆州，对这个地方充满的好奇，因为自己是个三国迷，能看看古城是多么向往的事情。荆州两周的时间里自己回访客户达到32个，新客户24个。这次的荆州之行给我的教训有：到了一家潜在客户公司，在没有找到预算相关的工程师，千万不要说自己是销售什么产品的，我这次就吃了个亏，到一造价公司刚开始没把握好，后面再怎么说好话都不行；一个新的市场，不能放过任何一个潜在客户；陌拜容易，难的是没有客户地址。存在的这些问题也让我想到如何改善：到了一家公司直接说是给工程师送资料的，热情的与客户公司人员问好；有时候看到一家公司名称不像是搞预算的，但是你错过了就没有啦，再就是多问陌生人，每天和几十个陌生人谈话应该感到荣幸。陌拜是不难，难的是没有陌拜的机会，所以要想办法知道客户单位的地址，目前我的办法主要是问工程师及路人询问，他们给的地址我也很好的完成陌拜，但是资源还不够，网络信息没有利用好。

4、实习成果：

20xx年3月5号被总经理认为荆州市的负责人。3月13日，我做为在荆州的主人，策划组织今年公司在荆州的第一场发布会。3月15日我和技术工程师到石首做产品宣传及给客户做培训。4月1号，到石首市收取软件升级费用。4月15号，到石首市收取软件加定额库及软件升级费用。4月24号参加策划了公司在宜昌市的产品发布会。4月28号，销售软件两套。4月30号自己的实习生活结束，被升为荆州主管，目前以区域经理的身份管理荆州及周边几个城市。

（一）在思想、实习纪律和劳动纪律、职业道德、社会活动能力、社会适应能力等方面提高的情况。

1、收获情况：

心态较好，遇困难少埋怨多想法子，踏入社会感觉到外面的竞争，懂得了如何与各方面人打交道。在实习期间认真的完成了自己的工作，从没有请过假，没有迟到早退的现象，并且和公司里的同事关系都很好。刚开始遇到陌生人不知道如何有效交流，怎样应付一些经理级以上的人，通过几个月的锻炼，现在这些都是得心应手。

2、实例分析：

（1）刚到公司的几个月里，我总是想不通客户心中的想法，有一位工程师要求买公司的产品，首先想试用一下，然后公司派我去送货，那位工程师很客气，人也很好说话，并且说马上买软件，当时可高兴。可时间一连几个月下来，人家根本就没有购买的意思。像这种口说要买的，你就相信啦，只会浪费自己的时间。所以什么样的话是真是假，在这个软件销售行业做个半年，应该是可以体会到的。像这样的人我有遇到很多，但是你还是得认真对待，如公司里讲到，客户就是上帝，但客户也得分类看。现在各种各样的人，我能抓住他们的需求。

（2）如何做到恭维周边的人，如果是男性，最好通过第三方传达，效果较好。主要提到女性。夸奖自己、重视自己的男性，才是女性愿意喜欢与之接触的对象。工作的几个月里会碰到许多女性，有些非常难接触，如一个约28岁的人，希望我不要影响她，当我问她是否实习生，天啊看到她脸上的笑容，就知道有多开心，谁不希望自己更年轻。世上或许没有任何女人会因为别的男性恭维自己、夸奖自己而感到愤怒或厌恶的，除非，明知对方的容貌并不怎样，你仍是一成不变地说：“小姐，你美如仙子！”即使对方嘴里假装不高兴，其内心里也是充满着幸福和快感。因为，这事实上就是一种对她们价值的肯定。夸奖是我在外面与客户快速交流的法定，效果非常好。

（3）把自己推销出去，与人交谈时尽可能地推销自己。当别人想要与你建立关系时，他们常常会问你是做什么的。如果我的回答平淡似水，比如只是一句“我是一位销售人员”，你就失去了一个与对方交流的机会。比较得体的回答是：“我在一家软件公司负责荆州地区的销售及服务，公司主要产品有建筑经济类软件。平时闲暇时，经常打打篮球、乒乓球、羽毛球，并且热爱阅读。”在短短的几秒钟时间里，你不仅使你的回答增添了色彩，也为对方提供了几个话题，说不定其中就有对方感兴趣的。自己现在的这份工作每天都会结交到许多陌生生，有一些也成为自己的好朋友，如果推销不出去自己，面临失去不少潜在客户。

（二）职业岗位业务操作技能掌握的熟练程度：

目前在销售工程师这个岗位上，能够独立完成工作，可以与工程师们进行专业上的交流，并对软件操作、产品演示较熟练。如使用斯维尔公司三维产品计算一栋房屋的工程量大致分以下几个步骤：

1、为该工程建立一个新的工程文件名称；

2、设置工程的计算模式和依据，建立楼房楼层信息，设置结构说明；

3、定义该工程的构件、钢筋工程量计算规则以及其它选项；

4、定义各构件的相关属性值，选择是否同时给构件指定做法；

6、为构件指定相应的施工做法，如果在第4步定义了构件做法的，此步跳过；

8、分析计算和统计构件和钢筋工程量，校核、调整工程量结果；

9、报表输出、打印。

（三）在业务工作中，发现、分析和解决实际问题的能力等。

比如在公司，我属于市场开发部，一个新的市场需要有潜在客户，这些客户从哪里来呢，当然得靠自己想办法去开发。开始一个月，完全就是陌拜，进行沿街拜访，但是时间长了肯定不是好办法，所以会在网上查到所要找的单位名称地址，虽然有不少错的，但是起码也有个目标，往后最快的方法就是与客户搞好关系，多给客户带来好处，然后通过客户的介绍，效率高消息准确。总之，在工作当中，每天都会遇到困难，尽量自己想办法解决，没有能力解决的及时与上级或公司联系，没有老板喜欢埋怨的员工。

（一）思想、纪律、社会适应能力和社会活动能力等方面存在的不足

目前还是比较幼稚，工作遇到挫折想法较多。工作中还是会遇到很难打交道的人，需要各方位提升自己。社会上骗子也不少，手段那可高得很，如果太冲动经不起诱惑后果很严重。

（二）基础理论、专业知识及其应用能力方面存在的不足

目前这一环节是我急需加强的，目前的工作不仅得把销售能力提高上来，产品专业知识不提上来，也是很难发展。

（三）专业技能实际掌握程度等方面，同社会用人单位职业岗位的要求相比存在的差距。

专业技能掌握还有许多提升的空间，和公司里的部门经理比起来，自己更像是没经验没能力的实习生。

首先计算机技术这门专业确实是个热门，我面试了4家此专业工作，公司的待遇真的很不错，几乎都是月xx元以上，可是人家就是不信任你能完成这份工作，很简单你有工作经验吗，给你一个实例工程可不可以完成出来，有没有这个能力，在学校我认为自己是很不错的，可是别人提的要求自己确实没有这个能力。我到一家软件开发公司复试，看到公司里的环境，实在太吸引人啦，我当时就想如果能来这地方实习，免费实习几个月都没问题。那人力资源部经理找到我谈过话，说我各方面条件还不错，如果你能来公司培训半年一定可以怎么好，有点闷，还要培训收钱，我当时认为大学校里已经培训两年多了，再半年能把自己培训成软件工程师。学校还是尽量让学生找到自己定位方向，我们学的专业课程偏多，知识学得多可是并没有真正的把公司里需要的东西学进去。计算机行业发展的速度惊人，信息化更新很快，那就需要学生的基础，学校里的知识能否跟得上。我个人建议学校多让学生到一些公司去参观，早点知道公司需要什么样人才，学生对这个是不是感兴趣，感觉非常好，那就专攻那一门或两门的专业。大学里确实要靠自学，这个是不争的事实，可效果并不好，中国人的思想大部分是这样：高三是起早摸黑，一天学习十几个小时，到了大学是应该轻松的时候，如果没有及时调整过来，后果是很严重的。大学几年里学不到什么东西，这是很多学校里学生出来后的反映，大我实习的几个月里，差不多接触了200个大学实习生，来自很多的学校，通过交谈反映有这种情况。大学里面有学到专业知识，但也学到不少隐蔽的知识，把握住机会的人得到了锻炼。我个人希望学校里不仅是专业知识得抓，还有社会适应能力，多参加活动让学生们更多懂得有团队的精神。

在这，感谢武汉信息传播职业技术学校对我的培养。我很自豪的说，在学校学到不少东西，没有在大学里的锻炼，我不可能这么快的适应社会。近斯的目标，成为一个好的软件销售工程师，给公司多做贡献，同时锻炼自己各方面的能力，加强知识和人脉。往后发展目标成为一个真正能给社会做出贡献的人。

**大学生校外实习报告二**

大学的生活已经接近尾声了，为了能够更好地提升自身的能力，于20\_\_年\_月\_日进入\_\_公司进行为期\_\_个月的实习，将理论应用于实践并且提前感受职场中的生活，现在即将完成本阶段的实习，对于这段时间的学习与工作情况做一份总结。

一、实习的目的

本次实习的最主要目的就是将自己的所学应用到职场当中，从工作的经历中总结相关的经验，这也是对自己一次较深的认知，认识到自身存在的问题，从而在未来的发展中可以及时针对自己存在的问题进行相应的处理，同时为了即将到来的毕业做好相应的准备。

二、工作总结

在初入公司时，首先进行了\_\_天的培训，主要是针对于公司的相关理念和自己的工作内容进行学习。本次的实习工作与自己所学专业是息息相关的，因此在技术的学习上比较轻松，在前期有难度的就是不同任务之间的对接，与其相应的流程，每一环节的工作都至关重要，因此自己也不敢有丝毫的松懈。

在工作的过程中，我也渐渐的发现，在学校中所学习到的内容，放在工作中时要不断地进行加工，而这就更需要去提高自己的自主学习能力，只有保持持续的学习，才能让自己在工作时不掉队，而且在一个团队之中，团队的利益是至关重要的，自己断然不可以我行我素，在需要向前辈请教时，一定要保持虚心学习的态度，初进社会，要学习的东西远比我想象的还要多。

在实习期的这段时间里，我跟随团队共完成了\_\_等项目，并且取得了不错的效果，对于个人表现也受到了组长的表扬，这对于我来说是莫大的鼓励。

三、自己的收获

短暂的\_\_个月实习就要结束了，在公司工作的这段期间，我不仅提高了自身的能力，同时还认识了众多优秀的前辈，能够有机会和他们共事，是自己的荣幸，从他们的身上我学习到了什么是真正的低调但能力十足，这也让我认识到，只有脚踏实地地提高自己的硬实力才是最终的目的，能力傍身也会为自己带来无限的可能，所以在日后的学习生活中，我一定会更加注重这方面的发展。同时，本次实习经历也为最后的毕业设计做好了准备，那么下一阶段要开始完成毕业设计。

实习的生活让我学习到了许多课本之外的东西，这些都是十分宝贵的，因此在接下来的学习中，我也会将自己所学习到的东西合理地进行应用。

**大学生校外实习报告三**

在贵州南岭旅游发展有限公司实习,在实习过程中，我在肖丽娅老师的悉心指导下，积极参与公司相关工作，注意把书本上学到的理论知识对照实际工作，用理论知识加深对实际工作的认识，用实践验证所学的理论，探求工作的本质与规律。

为期两个月的实习已经结束，在这两个月里，我任职的是总经理助理。我的工作主要是在总经理的指导下为公司起草了相关工作，并为公司重要会议做出记录、起草、存档、整理总经理日常的签发文件，接听总经理办公室电话，并妥当应答，做好通话记录。掌握总经理的日程安排和预约工作。完成总经理或综合管理部经理交办的其他工作。我的工作得到了实习单位充分的肯定和较好的评价。

现将主要实习情况报告如下：

贵州南岭旅游发展有限公司始于20\_年，主要致力于旅游景区、主题公园、大型演艺活动的策划，是省内最有朝气、最具实力的品牌文化公司。公司主营旅游景区演艺规划策划、景区节目编排制作，景区演艺管理，景区活动项目策划。

公司在实践中形成了“创想、娱乐”的核心价值观，坚持以做“欢乐旅游的播种人”为定位，倡导“以智慧创造演艺，以激情传递欢乐”的品牌理念，为客户提供以旅游文化娱乐活动为核心的欢乐产品，打造成为中国最具实力的旅游景区演艺规划、策划、制作、管理公司。几年来，南岭始终坚持这样的专业态度和敬业精神，竭诚为多彩贵州、爽爽的贵阳、唱响贵州、贵州美丽乡村嘉年华等客户打造旅游品牌，提供专业的景区演艺策划、规划、制作等服务。伴随着这些客户在旅游业中取得的累累硕果，南岭也在景区常态演艺、景区节日活动策划等领域积累了丰富的经验，形成了一套成熟的国际化服务体系。南岭始终站在旅游景区规划的最前沿，树立了景区演艺策划的标杆，引领景区旅游文化走向新的高度。

在此期间我也学到了许多更有用的东西。开始实习时，刚进入陌生的环境难免会有些紧张，不知道该怎么办。是同事们友善的微笑缓解我的尴尬。大家都很有礼貌，不管大事小事都要说声谢谢。对于我这个很少跟生人打交道的学生来说，是给我上了一堂礼仪课。

做助理，任务比较琐碎繁杂，指导我的经理教我，做事情要分主次、有条理。说着容易，做着难。每天要发传真、收信件、整理废旧纸张在利用等，手头有多件事情需要完成。当然这时候就要将重要的事情放在首位，把所有事情的主次顺序排好。这样就不会乱。正好最近公司要进行培训，需要复印资料。一共17份，每份里又有十余份不同的资料共百余页，这时候就需要有条理，每份资料分别印刷，清点数量，一张都不能错漏。这时候就要慢慢来，一点点完成。保证每份资料的完整和质量。“分主次，有条理”是做好事情的关键，这次实习让我更加深了对这句话的理解。

大学四年，我们在学校学到了书本上的专业知识，为了进一步促进专业知识与实践结合，便开展认识实习。认识实习其实也不能完整的学到一些专业知识，但是作为一次大学生与实际环境的直接接触，而且是第一次，必将对我以后的专业知识乃至个人发展都有一个阶段性的提高。

经过两个月的实习，从中我学到很多东西，也增长了很多经验，也渐渐明白，作为一个实习生，职位不是最重要的，重要的是要在任何职位上懂得如何学习，如何积累经验。在这次的\'实习中，我加深了对团体概念的理解，也积累了许多管理和协调上下关系的经验，对自己的专业知识也是一个提高。这是一种极其宝贵的收获。多一点接触，就能多一点进步，每一件新事物都要去尝试，这才能品味到其中的酸甜苦辣。从实习中我得到如下几个体会：

（一）实地实习，实践能力得到提高实地实习，刚接触公司的产品时，我一头雾水，完全不懂平板切割机、万能打印机等是什么概念。走上工作岗位后，在帮助总经理完成相关工作的同时，我开始初步了解我们公司产品的大概情况，比如产品种类、产品性能作用等。后来再慢慢的了解公司的整体后，我为公司做了一整套的cis设计，把公司的企业文化、经营理念、主攻方向、对内对外的策略方针及企业标志等系统的作了规划。也得到了不俗的效果。这样既能让我把课堂上学到的东西应用到实践，又可以更好的提高我的专业知识，这正是实习学习的真谛。

（二）养成持之以恒，坚持到底的精神养成持之以恒，那句俗话：说着容易，做着难。一句话，不要因为任何原因不要以任何理由放弃自己原已养成的良好习惯。否则你会后悔失去的太多，得到的太少。在实习中我充分体会到这句话的意义，实习之前只看到作为企业大脑的总经理自信的运筹帷幄，工作之后发现这种运筹帷幄的背后有多少的酸甜苦辣，我才知道坚持的力量以及团队协作的重要性，也让我懂得了做任何事情都要有强烈的责任感和不能轻言放弃的决心。

（三）走入社会，人际关系得到提升走入社会，人际关系得到提升虽然在人际交往中，我显得比较年轻，但是我正慢慢去努力，去学习，去改变。我正学着如何更好的与别人沟通，如何更好的去陈述自己的观点，如何说服别人认可自己的观点。相信这些宝贵的经验会成为我今后成功重要的基石。我经常和总经理出差，与客户打交道，所以也接触了很多形形色色的人，从刚开始的拘谨到后来的从容，对于刚走出校门的我赖说下了很大的功夫。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，让我们学到了很多课堂上学不到的知识，也开拓了视野，增长了知识，为我们以后更好的发展打下了坚实的基础。

这些就是我实习最宝贵的收获。实习是我步入社会前的第一课，教会我怎么待人接物，如何处理各种事情。虽然在短短的一个月里看到的只能是工作的一个侧面，学习的只能是一些初步的方法，但这些对于我是非常重要的。这次实习告诉我，在社会这个大学堂里我还是一个小学生，还有很长的路要走。要抱着谦虚谨慎的态度，无论大小认真踏实的完成每一件事，走好每一步。

通过实习，我对待工作的态度也有了进一步的正确认识，乐观和积极是我们首选，不管有多么的艰苦，我们都会去面对，去挑战，目的是能磨练自己的意志，使之能迅速成长。有时确实感到工作压力很大，但由于我能踏踏实实地去干，去做，最后总能让我看到可喜的成绩。刚开始步入社会，各方面都有待提高，不管是从人际交往的能力还是工作能力上，都需要慢慢去学习和摸索。作为总经理助理，很重要的一个职能是协调上下关系，安抚下级情绪，向上级汇报并提出建议。在公司，我除了管理方面，还负责公司的设计和宣传，为公司做了宣传单、名片、cis设计等。这不仅能让我全面发展，对我的专业知识也是一个提高。也许在管理方面我不是做得最好的，但是在管理里面我还能做设计的东西；也许在设计方面我不是最优秀的，但是在设计的同时我还能做管理的事情。这对公司来说，是个不错的选择。现在的公司都比较注重全能型的人才，全面发展，也是我们应该学习的一个方面。

生活上待人诚恳，作风朴实。严格遵守单位的各项规章制度，实习期间，未曾出现过无故缺勤，迟到早退现象，并能与单位同事和睦相处，交流融洽，善于取长补短，虚心好学，注重团队合作。面对以后的工作，我将会更加努力拼搏，为自己的未来打拼出一片精彩！这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。

对于自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是最好的老师，正所谓“三人行，必有我师”,我们可以向他们学习很多知识、道理。在实习之后我发现我更加成熟了，再也不想当初的我那样少不通事，在人事上有了更好的处理能力，通过实习进一步提高对电厂安全经济运行的认识，树立严肃认真的工作作风。在今后的工作中应该具有组织性、纪律性、集体主义精神等优良品德。

虽然我的学习成绩不是非常好，但我却在学习的过程中收获了很多。首先是我端正了学习态度。在我考进大学时，本来想解放一下自己的，但是很快我就明白了，大学的学习是更需要努力认真的。看到周围的同学们拼命的学习，开始了大学的学习旅程，觉得自己落后了。经过三个月的实习在各方面我都有了量的积累质的飞跃，学到了许多书本中学不到的东西既学习了知识又培养了能力，实现个人素质的提高，同时也认识到从理论知识到实践经验运用的过程中还有一定的距离，我深知以现有的知识水平还不能赶上自己需要的的速度，知识是永远学不完的，我将以充沛的精力全身心的投入到工作中去努力提高自己全方面的素质读万卷书，行万里路，这些还需要在以后的实践工作和学习中不断提高。

**大学生校外实习报告四**

几天的认识实习既紧张又新鲜，因为参观的单位就是我们以后将要工作的地方。通过实习，我们亲身感受了以后的工作状态，以及工作后将要从事的工作的对象以及所用的知识，这不仅激发了我学习课程的热情，也会促进我们不断提升自己运用知识的能力，认识到课堂上学习的不足。在我看来，实习有以下几点好处：

其一，认识实习能培养我们全面思考的能力。电力系统要正常工作，要考虑诸多因素。例如支撑运输线的杆塔，分为拉线式，直立式，耐张型，跨越型，就是为了适应不同的环境。运输线少不了绝缘子，金具，为了消除重力，风力等影响。

其二，实习培养我们较强的是读图与实践能力。通过实习，我们更详细的了解了和我们同专业的工作人员是如何工作的，虽然由于专业知识有限，我们了解的还不是很详细，但是我们对我们自己以后要做的工作有了一个感性的认识，这样更有利于以后理论的学习，感性认识上升为理性认识。

其三，认识实习能培养我们灵活思考与解决问题的能力。所参观的变电所的输入高压线要经过三个继电器，两个变压器。三个开关不同挡位，就可以控制两个变压器的工作状态，便于检查与维修。

二、实习内容

(一)变电所与供电培训中心。

我们实习的时间只有短短的五天，而在变电所实习的时间却达一天之长，在供电培训中心的实习也占了半天的时间，可见电力方面的认识对我们电气专业学生的重要性。

变电所就是电力系统中对电能的电压和电流进行变换，集中和分配的场所。发电站发出的电，一般电压不超过一两千伏，如果直接远距离输送，线路电流会很大，使得线路上的电能损耗很大，不经济，而且线路输送功率很低。所以要用变压器将电压升到几万伏甚至几十万伏(视距离和功率而定)，以减小线路电流。为了将不同距离和功率的电力线路连成电网，以增加整体安全性，就需要多个变电站把不同等级的线路匹配连接起来。同样，高压电输送到目的地后，为了适应不同用户的需要，又需将其降压到\_kv，\_kv，\_v(即\_)等几个等级。所以在实际应用中需要很多的变电所。变电所的作用可以简要的概括为一下五点：变换电压等级，汇集电流，分配电能，控制电能的流向，调整电压。为保证电能的质量以及设备的安全，在变电所中还需进行电压调整，潮流(电力系统中各节点和支路中的电压，电流和功率的流向及分布)控制以及输配电线路和主要电工设备的保护。

变电所由主接线，主变压器，高，低压配电装置，继电保护和控制系统，所用电和直流系统，远动和通信系统，必要的无功功率补偿装置和主控制室等组成。其中，主接线，主变压器，高低压配电装置等属于一次系统;继电保护和控制系统，直流系统，远动和通信系统等属二次系统。主接线是变电所的最重要组成部分。它决定着变电所的功能，运行质量，维护条件和供电可靠性。其一般分为单母线，双母线，一个半断路器接线和环形接线等几种基本形式。我们所参观的胜利油田变电所的主接线采用的是单母线分段结构。主变压器是变电所最重要的设备，它的性能与配置直接影响到变电所的先进性，经济性和可靠性。变电所的主变压器通常采用三相变压。此外，对变电所其他设备选择和所址选择以及总体布置也都有具体要求。变电所继电保护分系统保护(包括输电线路和母线保护)和元件保护(包括变压器，电抗器及无功补偿装置保护)两类。变电所的控制方式一般分为直接控制和选控两大类。前者指一对一的按纽控制。对于控制对较多的变电所，如采用直接控制方式，则控制盘数量太多，控制监视面太大，不能满足运行要求，此时需采用选控方式。选控方式具有控制容量大，控制集中，控制屏占地面积较小等优点;缺点是直观性较差，中间转换环节多。

变电所引入两路高压电源，通过三路继电器控制，使高压电可以通过不同的备用设备输入，以便发生故障时进行维修。输入电压通过变压后，电压由110kv降为10kv。变压器是变电所的核心设备，变电所控制室内装有控制设备，控制着所内一切仪器设备，还有先进的报警功能。现在的变电所多以六氟化硫气体作为绝缘介质。变电站还装有防雷设备，主要有避雷针和避雷器。避雷针是为了防止变电站遭受直接雷击将雷电对其自身放电把雷电流引入大地。在变电站附近的线路上落雷时雷电波会沿导线进入变电站，产生过电压。另外，断路器操作等也会引起过电压。避雷器的作用是当过电压超过一定限值时，自动对地放电降低电压保护设备放电后又迅速自动灭弧，保证系统正常运行。

供电培训中心是培训电力方面的专业人员的地方，我们参观的培训中心就曾培训出许多电力方面的优秀人才。在供电培训中心实习是我们认识到了一个高级电工人员须具备的基本技能。我们亲临考试考场，深切的感受了学校的气氛。最后进行的安全救护更是让我们受益匪浅，先进的模拟人体救护系统让我们对触电救护的步骤有了一个初步的了解。

(二)注水站。

以前只是听说地下石油开采后要往地下注水，不过在参观\_\_注水站之前怎么也没有想到注水还有这么多的学问，更让我难以置信的是注水还要求是未被污染的水。利用注水井把水注入油层，以补充和保持油层压力的措施称为注水。油田投入开发后，随着开采时间的增长，油层本身能量将不断地被消耗，致使油层压力不断地下降，地下原油大量脱气，油井产量大大减少，甚至会停喷停产，造成地下残留大量死油采不出来。为了弥补原油采出后所造成的地下亏空，保持或提高油层压力，实现油田高产稳产，必须对油田进行注水。而注水站的作用正是把供水系统送来或经过处理符合注水水质要求的各种低压水通过水泵加压变成油田开发需要的高压水，经过高压阀组分别送到注水干线，再经配水间送往注水井，注入油层。

一般对于油田注水站的水的来源一般是炼油厂炼油后的水和来源于附近河流中的水。前者一般需经过净化才能输送至各大油田注入地下，而后者这可直接注入地下。注水站主要有储水罐，供水管网，注水泵房，泵机组，高低压水阀及供配电，润滑系统，冷却水系统组成。注水方式即是注采系统，其指注水井在油藏所处的部位和注水井与生产井之间的排列关系，可根据油田特点选择以下注水方式：边缘注水，其分为缘外注水，缘上注水和边内注水三种;切割注水;面积注水，可分五点法注水，七点法注水，歪七点法注水，四点法注水及九点法注水等。

(三)炼油厂。

\_\_炼油厂就在我们学校附近，这次去参观确实第一次去。

大家都知道在地下开采的原油是不能作原料的，石油是混合物。炼油厂的作用就是把混合物中的各个组分分离开来，将其分成用途不同的组分。随着开采的更加广泛，原油的含盐量和含水量正逐步增多。所以对炼油工艺中的除水和除盐的要求越来越高。除水和盐采用的工艺的原理是水合油的比众不同，水的密度大于油的密度，这样只要经过一定时间的静置，油和水就在脱盐罐中分离开了。但是这样只是将油和水初步分离，油中还有少量的水分，这些水分大概占\_\_%左右。而要除去这部分水分，有许多方法，如可以采用注水法，是小水滴变大，或是利用水是电解质的性质采用外加电场法。经过这步之后油中水的组分只占\_\_%左右。由于盐溶于水，所以盐的去除不必另寻方法。

将油中的水去除后，就可以进一步的炼制。接下来的炼制利用原油中各个氢组分的沸点不同，用蒸馏的方法进行分离。蒸馏的方法可以分为常压蒸馏和减压蒸馏。其原理是相同的。由于油中含有硫元素，所以炼油厂中所用的设备都要具备一定的防腐蚀能力。蒸馏过后的成分一般可以分为汽油，柴油，蜡油和沥青。

(四)变压器制造厂。

变压器的基本原理是电磁感应原理，现以单相双绕组变压器为例说明其基本工作原理(如上图)：当一次侧绕组上加上电压\_时，流过电流\_，在铁芯中就产生交变磁通\_，这些磁通称为主磁通，在它作用下，两侧绕组分别感应电势\_，\_，感应电势公式为：\_式中：e——感应电势有效值，f——频率，n——匝数，m——主磁通最大值。

由于二次绕组与一次绕组匝数不同，感应电势e1和e2大小也不同，当略去内阻抗压降后，电压\_和\_大小也就不同。

当变压器二次侧空载时，一次侧仅流过主磁通的电流(\_)，这个电流称为激磁电流。当二次侧加负载流过负载电流2时，也在铁芯中产生磁通，力图改变主磁通，但一次电压不变时，主磁通是不变的，一次侧就要流过两部分电流，一部分为激磁电流\_，一部分为用来平衡\_，所以这部分电流随着\_变化而变化。当电流乘以匝数时，就是磁势。

上述的平衡作用实质上是磁势平衡作用，变压器就是通过磁势平衡作用实现了一，二次侧的能量传递。

(五)电机修理厂。

一，三相异步电动机的旋转原理：三相异步电动机要旋转起来的先决条件是具有一个旋转磁场，三相异步电动机的定子绕组就是用来产生旋转磁场的。我们知道，但相电源相与相之间的电压在相位上是相差\_度的，三相异步电动机定子中的三个绕组在空间方位上也互差\_度，这样，当在定子绕组中通入三相电源时，定子绕组就会产生一个旋转磁场，其产生的过程如图\_所示。图中分四个时刻来描述旋转磁场的产生过程。电流每变化一个周期，旋转磁场在空间旋转一周，即旋转磁场的旋转速度与电流的变化是同步的。旋转磁场的转速为：n=\_f/p式中f为电源频率，p是磁场的磁极对数，n的单位是：每分钟转数。根据此式我们知道，电动机的转速与磁极数和使用电源的频率有关，为此，控制交流电动机的转速有两种方法：

1、改变磁极法;

2、变频法。

以往多用第一种方法，现在则利用变频技术实现对交流电动机的无级变速控制。

观察图1还可发现，旋转磁场的旋转方向与绕组中电流的相序有关。相序a，b，c顺时针排列，磁场顺时针方向旋转，若把三根电源线中的任意两根对调，例如将b相电流通入c相绕组中，c相电流通入b相绕组中，则相序变为：c，b，a，则磁场必然逆时针方向旋转。利用这一特性我们可很方便地改变三相电动机的旋转方向。定子绕组产生旋转磁场后，转子导条(鼠笼条)将切割旋转磁场的磁力线而产生感应电流，转子导条中的电流又与旋转磁场相互作用产生电磁力，电磁力产生的电磁转矩驱动转子沿旋转磁场方向以n1的转速旋转起来。一般情况下，电动机的实际转速n1低于旋转磁场的转速n。因为假设n=n1，则转子导条与旋转磁场就没有相对运动，就不会切割磁力线，也就不会产生电磁转矩，所以转子的转速n1必然小于n。为此我们称三相电动机为异步电动机。

三、实习感悟

实习已经结束，我也该开始新的生活了。在不多的大学生活里，我还需要做好很多事情，比如英语的继续学习，比如专业课的深入学习，比如对行业的继续关注等。未来不管是做个职业经理人还是自主创业，大学时期的积累，必定是我人生的一笔财!以上就是这次认识实习的整理与所得所感，他使我们认识了专业方向，为以后的学习奠定了基础。

**大学生校外实习报告五**

根据学校安排，于xxxx年10月开始在校外实习，我是根据自身情况，自己选择安排实习地点，自己找的实习单位，我的实习单位是××××制药公司，所在的岗位是××××制药公司质量检验中心，做公司所生产的化学药品的质量检验工作，简单说就是化验员工作。

我所在的质检中心，由质量副总直接管辖，由质检中心主任，副主任以及成品，半成品，原辅料检验负责人和仪器负责人及所有检验员工组成；主要工作就是根据各车间生产情况，安排检验，具体流程是仓库请验原辅材料，经检验后投料，生产出半成品，请验半成品，根据国家药品质量标准检验是否合格，合格后再由半成品生产出成品，再检验成品质量是否合格。这样的工作需要有高度的责任心，需要对各精密仪器的精心维护与保养，按照国家对药品的质量控制严格把关，不符合药品管理质量标准的坚决不能放过。质检中心是公司所生产药品质量控制最为严格的关卡，所生产的药品出厂与否皆由质检中心控制，只有产品达到国家质量控制。在试验中要有很严谨的思路与试验步骤，避免由于试验误差对结果的影响，以保证试验结果的准确性，坚决不能让一片不合格的药品流出公司，流入市场。这是自己的工作职责也是对劳动人民身体健康的负责。只有这样才能做到在社会上立足，在市场上站稳脚，才能一步一步的做大做强。

这次实习不是第一次实习，但是却是非同平常的实习，之前的实习都是在校园的`实习车间实习，这次是真正意义上的走上工作岗位，踏入社会的实习，实习时间也足够长，是我们毕业之前的一个大的考验，通过这次实习，我收获了不同于之前的理论和实践知识，处事能力和工作能力得到很大程度的提高。“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”，久在课堂，我们学习了两年的理论知识，虽然也有时亲自动手操作，但还是远远不够的，只凭借脑子的思考、琢磨是不能完成实际工作的，只有在拥有科学知识体系的同时，熟练掌握实际能力，包括机械的操作和经验的积累，才能把知识灵活、有效的运用到实际工作中。理论知识与实践是有差距的。实践，就是把我们所学的理论知识运用到客观实际中去，使自己所学本文由实习报告http://收集整理的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零。理论应该与时间相结合。另一方面，实践可为以后找到更好的工作打基础。通过这接近一年的学习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。在实践中可以学到书本中学不到的知识，它让你开阔视野、了解社会、深入生活、回味无穷。

本次顶岗实习收获主要有四方面。一是通过直接参与运作过程，学到了书本上学不到的实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论知识与实践动手能力都有所提高；二是提高了实际工作能力，为以后的正式参加工作取得了宝贵的社会实践经验；三是在实习单位收到认可并促成就业，同时为社会进步和发展做出了自己的贡献；四是为准备毕业实习报告积累了理论与实践素材和资料，理论和实践是有差距的，在平常的学习中我们只接触到理论知识，通过这次外单位顶岗实习给予了我们动手实践的好机会，学到了很多，加深了理论知识。

下面根据自己顶岗实习的工作性质简单介绍一下我这接近一年时间的顶岗实习情况：

在顶岗实习中，在制药公司质检中心工作，主要负责仪器方面，主要包括高效液相色谱仪、红外分光光度计、气相色谱仪、原子吸收分光光度计等仪器的操作与使用。这些仪器都属于现在药品质量检验方面高度精密的仪器，需要有高度的责任心和对试验精度与准确性方面的高度控制。这份工作需我本专业机械制造与自动化不能说完全没有关系，与我们在课堂上所学的数控及计算机知识有很大的关联，与自动化机械的运行原理大同小异，都是需要有完整的运行方法，就像数控机床需要编写数控程序来控制车刀等切削刀具的运行轨迹来做到所加工工件的正确性状与尺寸，化学检验亦是一样的道理，需要有自己正确的思路与正确的仪器运行方法，才能检测出正确的结果，然后根据国家对药品的质量控制来计算所生产药品的含量等控制指标。

在本次实习中，深深的感觉到自己在各方面的差距和不足，明白了自己在各个方面还有很多的地方有待提高，需要自己去不断提高自己，包括动手实践操作能力与与人相处交际等各个方面的能力，都需要自己在以后甚至未来的每一天都去向自己身边的老师和其他的同事学习，以提高自己的综合素质和能力。实习，本就是社会实践与理论相结合的产物，通过实习，可以提高自身对理论知识的理解，也可以通过实习提高自己在社会上的适应能力，通过实习来提高自己的综合素质和能力。

实习，就像进了社会大熔炉一般，就算在学校是自我感觉良好，但是在社会里自己就像是空气中一粒微小的尘埃，也意识到自己能力的欠缺和匮乏。实习期间，我拓展了视野，增长了知识，而更多的是希望自己在工作中积累各方面的经验，为将来自己就业之路做准备。千淘万漉虽辛苦，但也要摩拳擦掌，做好一次投身熔炉的准备。从实习工作中的细微之处发现人生的光芒。光辉与梦想是每个人所追求的港湾，而这个旅程却包含了多少风浪与暗礁。实习，仅仅是我们所迈出的第一步，实习中细枝末节地感动影响着我们一生，而实习中的成功地经验与失败的教训却如同启明星，为我们今后的工作照亮了前方正确的道路。磕磕碰碰本就是人生勇敢的抬头，海浪过后，乌云散去，才是美丽的彩虹。

最后感谢学校和公司给我这样一个锻炼得机会，从中我看到了社会科技发展的巨大飞跃，也看到了前方道路上的种种希望，也谢谢导老师和师傅的倾囊相授，这次实习带给我的不仅仅是经验，它还培养了我们吃苦耐劳的精神和严谨认真的作风，是你们给了我这样一个机会并在旁边敲打着我督促着我向社会，向真正的工作岗位，向成功迈步！

**大学生校外实习报告六**

(一)实习时间：20xx.11.15—20xx.4.30

(二)实习单位名称及详细地址:

(三)实习单位兼职指导老师姓名及联系电话:孙

(四)学院专职实习指导老师及姓名:

(五)实习的项目内容:

1、实习目的：

离开安静的教室，我怀着一份好奇，一份激动的心情走进了社会。第一次运用自己所学的理论，结合实际，亲自动手实践，在这次实习中给我提供了一个理论与实际结合的机会，同时也认识社会锻炼自身能力，以及更好的适应社会需要的机会。近些时间实践，收获应该是很多的，都得到较大的提高。五个多月的实习时间,很快就过去了,在斯维尔公司的这几个月里,学到很多的东西。一直以来毕业都想过往销售这方面发展，所以很珍惜这次实习机会。特别是软件销售工程师这份工作给我更大的挑战。我希望自己通过销售这份工作提升自己的各方便能力，例如与人打交道、自身修养、勇气、积极乐观的态度。

2、实习单位性质：

首先我介绍我的实习单位：清华斯维尔软件技术有限公司于20xx年5月，是由清华大学研究院投资，以建筑设计、建筑经济、项目管理等建设领域软件开发为主业的高新技术企业。公司是中国建设部“软件研发与产业示范基地”。

3、实习过程：

20xx年11月15日我正式到公司实习，在公司的第一个星期总经理给我们新人进行了培训，让我知道销售人员是多么伟大，销售人员是刚开始是会苦，但是更多的是用脑子。只有用脑子的人才会更轻松的去适应。11月22号我正式开始了第一天的销售亲身体验，一直都有人跟我说，做销售是很累的，这次真正的自己去做一下，才知道了做销售到底有多累。公司要举行发布会，我要给造价人员送邀请函，主要到房地产、建筑施工、造价事务所等。第一天到了汉口的一座大厦里，我需要进去把邀请函送到工程师的手里，可是在门卫那里给拦住了，门卫是位大叔看起来比较亲切，可是并不是我想的那样，他就是不让我进去。刚开始我就担心，说了几分钟还是不行，准备离开，想想也不行，这也算是自己出来第一次面对挫折，也是销售中必备的一关，我给他讲到自己还是个实习生，当时还把学校系里面奖励的“三好学生”证书拿出来给门卫看，真的还有效果，门卫同意让我进去，接下来我面对了第一位客户，很轻松的送出去了第一份邀请函，当天总共送出去15份邀请函，签回执单9份。通过第一天的实践很快的适应了如何面对建筑行业这些工程师。连续的8天时间里，都到外面去送邀请函，共送出去了127份邀请函，95个回执单(公司要求达到60个)。八天的时间里让我对这份工作充满了信心。

12月5号，公司最重要的日子里，08新费用定额讲座也就是发布会了。这一天公司所有人都是西服领带的，自己也是头一次穿得这么正式，作为实习生能参加这样的场面是非常的荣幸，发布会也是公司宣传最好的一种方法，参加会议的人数多少体现出来我们前一两个星期的工作成果，更加体现公司在湖北的知名度。那种场面很激动,作为清华斯维尔一员,那时刻感觉自己就是主人。那次的讲座让我对公司充满了希望,清华斯维尔是个技术型,有未来的公司。更荣幸的是看到了我们的总裁,他的话是那么的有感染力,让人兴奋激动。未来两三年,斯维尔就是湖北建筑行业软件的冠军。

12月9号部门带我到了孝感,非常感谢公司对我的栽培与信任,,我会永远记得。孝感那边的人更容易接近,也可能是我交流(20xx设计公司实习报告)有那么一点进步。记得到孝感三航建筑有限公司,当时我根本进不去,管得比较严,但是我没有放弃,在那附近不停的找人交谈,结果真的有一个是那公司的部门经理,很荣幸的弄到三航建筑公司副董事长的电话号码,花费了两三个小时才成功,也让我深深的体会到,任何事只要想完成一定会有办法。公司有句名言”每件事不想就没有路,要想完成就有千万条路”。我深深的体会到了这句话。在外面我也是常常想到这句话。只要用脑没有什么解决不了。我是个爱挑战的人,越是难搞定的事,我越想征服他它。跑客户我也是相当的自信,征服不了的客户我会继续想办法。

**大学生校外实习报告七**

20xx年7月4日，今天早上九点我们微电子04级全体同学在首钢nec门口集合，在姜老师和鞠老师的\'带领下跟随首钢nec工作人员开始了我们的参观实习。虽然天气炎热，但是同学们秩序井然，而且大家参观的热情高涨，充满了兴奋与好奇。

在工作人员的陪同下，我们来到了首钢nec的小礼堂，进行了简单的欢迎仪式后，由工作人员向我们讲解了集成电路半导体材料、半导体集成电路制造工艺、集成电路设计、集成电路技术与应用前景和首钢nec有限公司概况，其中先后具体介绍了器件的发展史、集成电路的发展史、半导体行业的特点、工艺流程、设计流程，以及sgnec的定位与相关生产规模等情况。

ic产业是基础产业，是其他高技术产业的基础，具有核心的作用，而且应用广泛，同时它也是高投入、高风险，高产出、规模化，具有战略性地位的高科技产业，越来越重视高度分工与共赢协作的精神。近些年来，ic产业遵从摩尔定律高速发展，越来越多的国家都在鼓励和扶持集成电路产业的发展，在这种背景下，首钢总公司和nec电子株式会社于1991年12月31日合资兴建了首钢日电电子有限公司（sgnec），从事大规模和超大规模集成电路的设计、开发、生产、销售的半导体企业，致力于半导体集成电路制造（包括完整的生产线――晶圆制造和ic封装）和销售的生产厂商，是首钢新技术产业的支柱产业。公司总投资580.5亿日元，注册资金207.5亿日元，首钢总公司和nec电子株式会社分别拥有49.7％和50.3％的股份。目前，sgnec的扩散生产线工艺技术水平是6英寸、0.35um，生产能力为月投135000片，组装线生产能力为年产8000万块集成电路，其主要产品有线性电路、遥控电路、微处理器、显示驱动电路、通用lic等，广泛应用于计算机、程控和家电等相关领域，同时可接受客户的foundry产品委托加工业务。公司以“协力·敬业·创新·领先，振兴中国集成电路产业”为宗旨，以一贯生产、服务客户为特色，是我国集成电路产业中生产体系最完整、技术水平最先进、生产规模最大的企业之一，也是我国半导体产业的标志性企业之一。

通过工作人员的详细讲解，我们一方面回顾了集成电路相关的基础理论知识，同时也对首钢日电的生产规模、企业文化有了一个全面而深入的了解和认识。随后我们在工作人员的陪同下第一次亲身参观了sgnec的后序工艺生产车间，以往只是在上课期间通过视频观看了集成电路的生产过程，这次的实践参观使我们心中的兴奋溢于言表。

由于ic的集成度和性能的要求越来越高，生产工艺对生产环境的要求也越来越高，大规模和超大规模集成电路生产中的前后各道工序对生产环境要求更加苛刻，其温度、湿度、空气洁净度、气压、静电防护各种情况均有严格的控制。

为了减少尘土颗粒被带入车间，在正式踏入后序工艺生产车间前，我们都穿上了专门的鞋套胶袋。透过走道窗户首先映入眼帘的是干净的厂房和身着“兔子服”的工人，在密闭的工作间，大多数ic后序工艺的生产都是靠机械手完成，工作人员只是起到辅助操作和监控的作用。每间工作间门口都有严格的净化和除静电设施，防止把污染源带入生产线，以及静电对器件的瞬间击穿，保证产品的质量、性能，提高器件产品成品率。接着，我们看到了封装生产线，主要是树脂材料的封装。环氧树脂的包裹，一方面起到防尘、防潮、防光线直射的作用，另一方面使芯片抗机械碰撞能力增强，同时封装把内部引线引出到外部管脚，便于连接和应用。

在sgnec后序工艺生产车间，给我印象最深的是一张引人注目的的海报“一目了然”，通过向工作人员的询问，我们才明白其中的奥秘：在集成电路版图的设计中，最忌讳的是“一目了然”版图的出现，一方面是为了保护自己产品的专利不被模仿和抄袭；另一方面，由于集成电路是高新技术产业，毫无意义的模仿和抄袭只会限制集成电路的发展，只有以创新的理念融入到研发的产品中，才能促进集成电路快速健康发展。

在整个参观过程中，我们都能看到整洁干净的车间、纤尘不染的设备、认真负责的工人，自始至终都能感受到企业的特色文化，细致严谨的工作气氛、一丝不苟的工作态度、科学认真的工作作风。不可否认，我们大家都应该向他们学习，用他们的工作的态度与作风于我们专业基础知识的学习中，使我们能够适应目前集成电路人才的需求。

这次参观，由于集成电路生产自身的限制，我们只能通过远距离的参观，不能进一步向技术工人请教和学习而感到遗憾，总的来说，这次活动十分圆满。

通过本次微电子校外认识参观实习，进一步加深了我们对微电子专业的认知和理解，回顾了基础理论知识，激发了我们大家对微电子专业的兴趣，促进了大家学习专业知识的自主能动性。同时，通过参观学习，我们对ic芯片制造工艺的过程，有关原理以及设备有了一个感性的认识，真正做到了理论结合实际，并且对目前微电子的发展现状和前景以及专业需求有了一定的了解，有助于我们树立正确的学习态度和明确的学习目标，对我们今后的学习和就业具有重要的指导意义。

**大学生校外实习报告八**

１ 毕业实习目的和任务 毕业实习对我们的毕业设计关系如此的重大，为此，我们首先必须首先要明白：在实习中我 们的目的和任务，也就能为毕业设计带来真正而又完美的开幕。

１.１ 毕业实习目的 1、巩固、联系、充实、加深、扩大所学知识基础理论和专业知识。

１.２ 毕业实习任务 1、搜集资料 毕业实习中的一项重要工作是收集相关资料，我们得充分利用各种渠道、方法和工具（如工 具书、工程图、网络、刊物、实际测量、动手实验、工程参观、调查采访等）在资料搜集过 程中，应注意做到“有的放矢”，即要根据自己的设计题目，有针对性地选择资料。

一般毕业设计的资料可分成以下三类

(1)专业资料：包括专业参考文献、数据图表。这些资料可以从国内外有关刊物会议论文集等 获得，也可以从生产单位中取得。

(2)工具资料：主要是计算机应用程序等辅助设计用的资料，如绘草图工具等。

(3)其它资料：包括研究题目的历史背景、国内外研究现状、法规、论文撰写技巧等方面。

我们要注意的是：对于搜集来的资料，并不是每一个数据都可以成为支持设计结果的依据， 应本着“去伪存真，弃粗取精”的原则，联系自己所学的知识来挑选有用的信息数据并对其 可靠性、相关性进行验证，只有真实相关的信息才能成为最终的设计依据。这需要我们能够 进一步熟悉和巩固所学的理论知识。

2、参观考察实际工程 对于毕业设计题目，我们需要深入工程实际参观考察，在有条件的情况下，还可以亲自参与 实际产品的设计与制造工作。

进行典型产品工作原理分析、 典型产品生产制造工艺流程分析、 典型设备工作原理分析，典型外观造型分析，典型专利品特有分析。同时，利用毕业实习时 间，虚心向工人师傅学习，了解企业创业发展史，不懂的地方应该大胆的发问，弄清自己的 所有疑问，也可以根据有关资料等自我解析。

深入工程实际参观考察，我们会发现很多在学校学不到的知识，同时也解决了我们一直困扰 的一切疑问。我们也能够明白到理论与实际的差距，在以后的设计中就能够更加联系现实。

也为以后自己可能要从事的工作有一个切身的感受，同时也会做好所有的心理准备，到时候 就不会手足无措了。

3、设计初步方案 我们深入工程实际参观考察后，对于自己的毕业设计题目，需要进行原理分析，建立可行的 初步方案，建立相应的数学模型，并进行必要的计算与实验。这一项工作是艰巨而繁琐的， 需要不断地修正设计结果，重新搜集资料，甚至推翻已建方案。 初步方案的造型，是我的一个主要方面，需要从产品的安全性上作巨大的努力；在尺寸上面 由人机工程学的角度深入分析确定；在美学角度上，从大众的审美观上进行探索；在外观造 型上，改变通有的设计风格，要有大突破，有新意而又能够让大多数人接受和喜欢；在颜色 环境上，能够保持协调，让人们看到他就是优美环境的一部分。

4、撰写《毕业设计开题报告》 《毕业设计开题报告》是学校对我们进行毕业设计所做工作的首次考查，旨在了解我们对所 选课题的研究情况，了解我们毕业设计的深、广度和真实程度，了解我们查阅的资料、搜集 与整理资料、分析与对设计方案研究的情况等。在《毕业设计开题报告》中，我们主要是归 纳所收集的资料，提出完成毕业设计题目的初步方案、设计思路、设计内容以及预期成果。

开题报告是我们的首次书面表达出我们的知识，设计和实际能力。包括我们到现在收集资料 的情况，对资料的研究情况，对自己设计题目的了解情况，毕业实习对设计题目的影响，真 正理论联系实际的能力以及创新设计的能力。通过开题报告，学校就能够提早发现我们的优 点和缺点，能够及时地纠正我们的误区和设计思维等。这也是后面完成毕业设计的一个关键 步骤，好的开题报告就即将诞生好的毕业设计作品。

5、编写《毕业实习报告》 做完上面的工作后，我们就需要及时的编写《毕业实习报告》 。他是对实习工作的全面总结。

《毕业实习报告》应有前言和目录，应有大小标题、层次、致谢、参考文献、附录等。内容 应全面反映毕业实习工作，即反映资料搜集情况、工程实际参观考察情况、初步方案设计等。

编写实习报告，我们能够重现自己的实习经历，能够重新汇总资料情况。正所谓温故而知新， 就会带来我们的设计灵感。认认真真的完成了实习报告后，我们就会对自己的题目有了彻底 新的理解，自己即将设计出的产品就会有一个大的轮廓了。后面的实际设计工作就会变得轻 松了。

２ 毕业实习进度安排和指导书 我们在毕业实习的时候，首先得安排好实习进度表，其次，还要归纳整理好资料和指导书籍 等工作。

２.１ 毕业实习进度表 毕业实习中我们必须要有合理的时间安排。有了时间限制，我们才会有针对的去完成实习任 务，有针对的去收集有关的资料。实习是为毕业设计服务的，时间花得太多，后面的实际设 计时间不够，花得太少，资料不全，信息不够，后面的设计会漏洞百出。没有规矩，不成方 圆，只有合理的时间安排才能够有计划、有目的的进行好每一个环节。因此，不但毕业设计 的进度表要有，而且毕业实习的进度表也要有。

进度表如下

表 2-1 毕业实习的进度表 时间 计划安排 要求 3.1～3.11 弄清设计题目，明确设计目的、任务和要求。比较全面地对本题目进行资料查 阅或进行检索，了解本题目国内外的发展水平和现状。为实际工程参观考察做好准备。

归纳、分类、比较、详细地记录。

3.12～3.20 赴实际工程参观考察。了解公司的简介，充分了解实际，广泛调查研究。明白 有关产品的工作原理，汲取产品外观造型风格等。理论联系实际的为自己的毕业设计做好充 分的准备。

作好笔记，认真体验和观察，在实际中，充实自己。

3.21～3.30 根据前面两个阶段的资料收集和实际情况，提出设计思路与方案。初步原理实 现方案设计分析计算、进行必要的实验，从而完成开题报告和实习报告。为后面的实际设计 工作做准备。

全面总结，确定设计方向，得出初步方案。

２.２ 毕业实习指导书 毕业设计指导书，在我们毕业设计中，是每一个人都必不可少的。他不仅包括真正的书籍， 还包括所有的非书籍资料。

在设计过程中， 我们需要把所有需要用到的资料全部都记录下来。

他们是我们的设计依据，也是一切理论的来源。他们能够证明我们设计的正确性、合理性和 规范性。

同时，指导书能够让他人对你的设计作品进行正确的校对和评估。当出现错误时，能够及时 地通过指导书再一次纠正。这一些资料也是我们毕业设计的一部分，不但要记录，而且地址 还要十分正确和详细。

参考资料如下

机构为机电 xx 级丰航驰、谭伟的毕业设计 《机械工程手册》 ，机械工业出版社，1982 《机械设计》 ，高等教育出版社，1991 《现代机械传动手册》 ，机械工业出版社，1995 《工业设计方法学》 （修订本） ，北京理工大学出版社，1992 《人机工程学》 （修订本） ，北京理工大学出版社，1999 《机械设计基础》 （第四版） ，高等教育出版社，1998 《中华人民共和国道路交通安全法》 三轮车行政许可工作规范以及各种三轮自行车， 电动车， 环卫车有关的资料。

３ 资料收集 资料的收集，在这个阶段主要是指有关毕业设计题目的资料。他包括：研究课题的背景、国 内外的现状和市场、研究课题的意义和目的以及有关设计题目的法律法规。

３.１ 课题背景 在面对一个设计题目时，我们必须要弄清课题的背景，只有了解了背景，才能够说明我们的 设计是有的放矢。

城市生活垃圾作为一个严峻的环境问题， 已摆在城市管理者的面前， 全国 668 座大中城市 20\_ 年生活垃圾清运量粗略统计已超过 1.5 亿 t，由于受资金及技术等因素的制约，绝大部分的 生活垃圾没有得到及时有效的处理，许多城市已陷入垃圾的包围之中，成为城市管理者们十 分头疼的问题。生活垃圾的处理也应坚持可持续发展的原则，实行最大限度地实现减量化， 进而实行资源化、产业化。当然，要进行上面的处理前，一个摆在我们面前的问题是：收集 垃圾。

在城市和乡村的公路、街道以及广场等地，我们到处都能够见到垃圾。由于这种杂物的品种 繁多，随机性大，不连续，清扫起来就十分的困难。虽然有很多大型的环卫车，但是每一辆 大型的环卫车成本至少得花费数十万元，油费和保养费也是花得不少。每一次出动都感觉是 “兴师动众”的。

除此之外， 垃圾每天都是由环卫工人们弯腰用扫帚一点一点的清扫干净的。 这样我们不得不说环卫工人的工作是又累又脏。为了给我们带来优美的学习和工作环境，我 们的环卫工人们已经是鞠躬尽瘁了。我们也应该为环卫出点力了，为环卫工人们出点力了。

于是，我的这个“环卫保洁清扫自行车设计”在这种背景下出现是十分必要的。

３.２ 国内外的现状与市场 中国的城市中，平均每人每天的垃圾排出量约为 1 公斤。因居民大多数还以煤为日常生活的 主要燃料,特别是北方城市冬季取暖，煤灰数量很大，占垃圾量的 60～70％。另外,中国一些 古老城市的平房维修量较大,垃圾中常有碎砖、瓦砾等。北京市有健全的废品回收系统，凡是 可用的废旧物资，如废纸、废金属、旧织物、玻璃等大多回收作为资源重复利用。1978 年收 购废品 46 万吨，减少城市垃圾清除和运输量的 11％，使垃圾成分起了变化。1978 年北京市 的垃圾成分为：厨房垃圾中的有机物占 20％；金属、塑料、废纸占 10％；碎砖、瓦砾、碴土、 煤灰等无机物约 70％。

据报道,中国约有 2/3 的城市陷入垃圾围城的困境。我国仅“城市垃圾”的年产量就近 1.5 亿吨,这些城市垃圾绝大部分是露天堆放。它不仅影响城市景观,同时污染了与我们生命至关 重要的大气、水和土壤,对城镇居民的健康构成威胁,垃圾已成为城市发展中的棘手问题。垃 圾不仅造成公害,更是资源的巨大浪费。每年年产 1.5 亿吨的城市垃圾。北京市现日产垃圾 13000 吨,全年生产 495 万吨,而且每年将以 8%的速度递增。

**大学生校外实习报告九**

我是一名商务英语专业10届的学生。xx年6月25日，我开始了校外实习生活。

提高自己的学习能力和搜集资料的能力，提高理论与实际相结合的能力，提高协同合作及组织工作的能力，培养独立分析问题和解决实际问题的能力,丰富实际工作和社会经验，掌握操作技能。

xx年6月25日~xx年xx月xx日

中国人寿财产保险股份有限公司

实习部门:客户服务,出单员

(一)公司中国人寿财险保险股份有限公司系国务院同意、中国保监会批准、中国人寿保险(集团)公司及旗下中国人寿保险股份有限公司共同发起设立的全国性专业财产保险公司，注册资本八十亿元人民币，经营范围包括财产损失保险、责任保险、信用保险和保证保险、短期健康保险和意外伤害保险、上述业务的再保险业务、国家法律、法规允许的保险资金运用业务、经中国保监会批准的其他业务。

(二)实习内容：在公司实习期间，我从事的是出单员的工作，一开始主要熟悉公司的日常工作和公司经营的范围，包括对保险种类的熟悉和认识，对市场行情的了解，这样的工作虽然有些沉闷，但我相信付出过就会有收获。

(三)实习过程：

1.实习，顾名思义，在实践中学习，在经过一段时间的学习之后，或者说当学习告一段落之后，我们需要了解自己的所学需要以及应当如何应用在事件中。因为任何知识都是于实践，归于实践，所以要付诸实践来检验所学。刚结束的这段实习时间可以说是我大学三年来最辛苦也是最充实的一段时间。辛苦是因为踏上工作岗位，有太多的不适应;而充实则是相对于我学到了在学校里面无法学到的知识和技能，对我各方面都是一大提高。同时实习也给我代理来一定的工作经验，为将来找一份好工作打下扎实的基础。

踏入社会才知自己的前景是多么的迷茫与不安，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，老师成了老板，同学变成同事，相处之道完全不同。在这巨大的转变中，我感到了彷徨，迷茫，无法马上适应新的环境。看不惯企业之间残酷的竞争,无法忍受同事之间漠不关心以及嘲讽的眼神和言语，就像有些资历比较老的员工在我们这些员工刚进去的时候总是欺负我们新进员工，把一些跑腿的工作总是推给我们。常言道：工作一两年胜过十多年的读书。实习时间短短几个月，但是我从中学到了很多知识，关于做人，做事，做学问。但让我感受最深的却是，有时候自己会在无形中被社会所改变，有些事情我们无法改变，只能顺从。社会这个染缸造就了多重性格的我们。

在即将毕业的这几个月里，我主要负责的工作内容是客户服务部,出单员。在这一过程中，我采用了看、问、学等方式，初步了解了公司出单员工作中的具体业务知识，为以后正常工作的展开奠定了坚实的基础。从个人发展方面说，对我影响最大的应该是作为一个社会人工作作风以及在工作过程中专业知识对工作的重要作用，因为这些都是我在校学习中不曾接触过的方面，所以我将在报告中首先讲述我在实习期间积累的这方面的认识和经验。

这是我第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始了与以往完全不一样的生活可以说得上是完全的不习惯，每天都是按规定的时间打卡上班下班，上班期间要认真谨慎的工作，不能胡乱潦草敷衍了事，要对自己的工作负责，这也是对别人负责的表现。在我们工作的时候，我们的肩头就扛有责任，凡事都要谨慎小心，否则可能随时要因为你犯下的一个小错误而承担后果。

2.在学校的时候，老师总是教育我们：大学不比高中初中，需要老师的管制，大学期间讲究的就是一种自学能力，要学会自觉，凡事要靠自己的独立，到了我自己真正成为一名工作职员的时候才明白老师的良苦用心，由于出单员一职，大部分时间是在给客户办理车险手续，然后就是月底盘点的时候工作量稍微大点，有点繁忙，但这些工作几乎和我所学的专业知识毫无关联。刚开始的时候由于是一个新手，做的工作也就仅限于一些简单的，主要是将保户或保险代理人提供的保险单信息录入到保险公司专门的业务程序中去,没有太大的难度,然后将保险单提交核保员,当核保员将保单核对并提交回出单员时,出单员按规定打印保险单证等.

**大学生校外实习报告篇十**

实习是一个师范生成长为一位合格教师的必经之路，也是检验每一位师范生教学技能的前奏；实习是师范生教学生涯的开始，是师范生展示成果的舞台！面对实习我既有几分兴奋又有几分担忧，兴奋的是我即将走上梦寐以求的教学舞台在那儿展开我教学生涯中的第一堂课，面对我的第一波学生，即便只是为期一个月实习学生；担忧的是怕自己不能很好的完成学校安排的实习任务，不能搞好实习学校交给我的教学任务，不能顺利的完美的解答学生的质疑，怕自己不能很好把握学校“立德树人”的校训！

xx年9月1日我怀着沉重而兴奋的心情走进了我阔别五年的母校——华坪县中心中学，在这儿承载着我中学时代的记忆，中学生活中的点点滴滴。五年前我从这儿毕业进入更深层次的学习，而今回到母校进行我的教学实习，开展我的教学工作。面对我的学弟学妹们，我无比激动兴奋，在他们身上看到了中学时代活泼奋进的我们，看到了曾经那个渴求知识追寻理想的我们；面对我的老师们，心中满是愧疚，毕竟当年的我很顽皮，很叛逆，在那个时代总是让老师操心；面对我的母校，我无比的自豪，是它培育了我，是它带我走过那个朦胧无知的年代，是她引领我走到了今天的学习，也是她为我提供了一个展示自我的舞台.....

在为期一个月的实习中，让我体会到做为一名教师经历的点点滴滴，让我初次体会到作为一名教师的酸甜苦辣。在教学实习中虚心听取指导教师的建议，充分调动学生学习积极性，认真开展每一堂课的教学，认真总结教学经验，认认真真，踏踏实实，勤勤恳恳，任劳任怨地开展实习工作，虽然很累很苦，但也有很多收获。

一、实习目的

实习对于我——一名即将毕业的师范生来说是必需的，也是必要的，它不仅为我们提供了一个在生源地展示自己教学技能的机会，还为我们提供了一个检验自己学业成果的舞台。这不仅仅是学校安排的教学任务，更是一个了解学生学情、熟悉教学方法策略和各个教学环节的机会，还是一个把理论和实习相结合的机遇，为此我在为期一个月的实习工作中认真研习教材，总结学生学情，在教学过程中及时准确的处理学生提问和质疑，并在教学中恰当处理师生关系。

为期一个月的实习转眼即逝，通过实习，我充实了自己，学会了如何教学，如何处理师生关系，学习到了许多未曾接触过的东西，在实习中很快的将理论和实习相结合。经历了这段实习生活，让我感受到新一代教师肩上的重担，体会到教师的艰辛和不易。在实习过程中，我对比自己的中学时代，感受着我们与90后学生的差别，90后的学生领悟能力、信息接收能力、对新事物的认知能力都远远的超越我们的时代，这对我们师范生提出了越来越高的知识要求、教学技能和丰富的知识蕴含。实习过程中，我熟练地掌握了教学技能，不但如此，我还学会了如何处理与学生关系的.技巧。

二、实习学校简介

华坪县中心镇中心中学原称华坪县中心镇第七中学，是一所位于华坪县县城西北处，背靠狮子山，临近鲤鱼河，是我县师资相对较好、离县城最近的一所初等中学，共有教职工百余名，其中优秀教师占百分之七十左右，中学骨干教师占百分之十五左右，自办学至今为我县培育了近万名优秀毕业生。该校现有三十余个教学班，在校生近两千余名，其中毕业班九个，一个重点实验班。

三、实习内容

听课见习

xx年9月1日，实习学校正式开学，主要任务是学生报名和开展学前教育，在实习指导教师陈昌春老师的安排下，我参加了初二119班的学前教育，学生报到后，119班班主任舒顺忠老师在班上开展了近一个小时的学前教育，内容如下：

1、新学期开始，应订立本学度的学习目标；

2、新学期新风貌，在新的一个学期，大家升了一个年级，必须纠

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