# 2024年毕业实习报告 实习报告5000字(14篇)

来源：网络 作者：雨雪飘飘 更新时间：2024-06-09

*毕业实习报告 实习报告5000字一下面就实习期间掌握到得一些知识的总结：当今的建筑主要采用的是框架结构或者是框架剪力墙结构，砖混结构也采用但用的比较少。我们所参观的两个施工工地都采用的是框架---剪力结构。它是框架结构和剪力墙结构两种体系的...*

**毕业实习报告 实习报告5000字一**

下面就实习期间掌握到得一些知识的总结：

当今的建筑主要采用的是框架结构或者是框架剪力墙结构，砖混结构也采用但用的比较少。我们所参观的两个施工工地都采用的是框架---剪力结构。它是框架结构和剪力墙结构两种体系的结合，吸取了各自的长处，既能为建筑平面布置提供较大的使用空间，又具有良好的抗侧力性能。这种结构是在框架结构中布置一定数量的剪力墙，构成灵活自由的使用空间，满足不同建筑功能的要求，同样又有足够的剪力墙，有相当大的刚度，框剪结构的受力特点，是由框架和剪力墙结构两种不同的抗侧力结构组成的`新的受力形式，所以它的框架不同于纯框架结构中的框架，剪力墙在框剪结构中也不同于剪力墙结构中的剪力墙。

构造柱

砖混结构设计中,为了加强建筑物的空间刚度和整体性,使建筑物在地震中避免或减轻破坏,根据抗震规范,我们设置一定数量的圈梁和构造柱,来增强和

提高建筑物的抗拉、抗裂性能构造柱的设置位置的规定：规范规定无论房屋的层数和地震烈度是多少，均应在外墙四角、错层部位横墙与纵墙交界处、较大洞口两侧、大房间外墙和内横墙交接处。.楼梯间四角最好设置。上人屋面的女儿墙也应设置构造柱。.跨度比较大的梁，如果不设置墙垛或垫块，也应有构造柱。

而在框架剪力墙结构中，为了加强砌块隔墙的整体性，应在砌块隔墙的适当位置设置构造柱或圈梁，具体设置位置和砖混结构的一样。

施工缝：受到施工工艺的限制，按计划中断施工而形成的接缝，被称为施工缝。混凝土结构由于分层浇筑，在本层混凝土与上一层混凝土之间形成的缝隙，就是最常见的施工缝。所以并不是真正意义上的缝，而应该是一个面。因混凝土先后浇注形成的结合面容易出现各种隐患及质量问题，因此，不同的结构工程对施工缝的处理都需要慎之又慎。

变形缝包括伸缩缝、沉降缝和防震缝。他们的作用是保证房屋在正常温度变化、基础不均匀沉降或地震时有一些自由伸缩，以防止墙体开裂，结构破坏。而后浇带是在高层建筑中来代替变形缝的做法。其做法是每30米到40米留一道缝宽为800毫米到1000毫米的缝隙暂时不浇注混凝土。缝中钢筋可采用搭接接头，等荷载差不多稳定时，一般是结构封顶两个月后再浇注混凝土。后浇带都是用于建筑长度大于50米的建筑。而当建筑长度小于50米时并且是框架结构，这时为了保证建筑物的整体性和一定的刚度，就的设置单元墙来增加建筑物的整体性和刚度

沉降缝：为克服结构不均匀沉降而设置的缝。如上部结构各部分之间，因层数差异较大，或使用荷重相差较大；或因地基压缩性差异较大，等可能使地基发生不均匀沉降时，都需要设缝将结构分为几部分，使其每一部分的沉降比较均匀，避免在结构中产生额外的应力，该缝就是“沉降缝”。须从基础到上部结构完全分开

伸缩缝：若建筑物平面尺寸过长，因热胀冷缩的缘故，可能导致在结构中产生过大的温度应力，需在结构一定长度位置设缝将建筑分成几部分，该缝即为温度缝。对不同的结构体系，伸缩缝间的距离不同，我国现行规范《混凝土结构设计规范》gb50010-20\_对此有专门规定。伸缩缝在基础可不断开；

抗震缝：为使建筑物较规则，以期有利于结构抗震而设置的缝，基础可不断开。

现在多用3缝合一只有沉降缝能满足这个要求，所以多用沉降缝来代替其他缝来使用。

梁按其在结构中的位置可分为主梁、次梁、连梁、圈梁、过梁等。

门窗过梁

门窗洞口上的横梁,支撑洞口上部砌体传来的荷载;传递荷载的窗间墙

常用形式:砖砌过梁,钢筋砖过梁和钢筋混凝土过梁

圈梁

砌体结构房屋中,在砌体内沿水平方向设置封闭的钢筋砼梁.

在砌体结构房屋中设置圈梁可以增强房屋的整体和空间刚度,防止由于地基示均匀沉降或较大振动荷载.

圈梁：为了保证砌体的稳定而在砌体顶部或底部用钢筋混凝土浇灌的构造封闭梁。它采用钢筋混凝土其厚度一般同墙厚，在寒冷地区可略小于墙厚，但不宜小于墙后2/3，高度不小于120mm，常见的有180mm和240mm。

在非抗震设防区，圈梁的主要作用是加强砌体结构房屋的整体刚度，防止由于地基的不均匀沉降或较大振动荷载等对房屋的不得影响。

在地震区，圈梁的主要作用有：增强纵、横墙的连结，提高房屋整体性；作为楼盖的边缘构件，提高楼盖的水平刚度；减小墙的自由长度，提高墙体的稳定性；限制墙体斜裂缝的开展和延伸，提高墙体的抗剪强度；减轻地震时地基不均匀沉降对房屋的影响。

通过这一次认识实习，我对相关的专业知识有更进一步的了解，也学到了很多之前未曾接触的东西，受益颇丰。深入工地一线的参观，使我能够将所学理论的知识与实习相结合，系统地巩固所学的理论知识，深化了对所学理论知识的理解，初步体会到建筑工程的设计与施工的工作特点，熟悉了工程设计与施工现场的各种技术和管理工作，在实习中，我发觉自己的分析解决问题的能力得到了很好的锻炼和培养，为未来走向工作岗位做好思想准备。此外，通过实习，我开阔了视野，增加了对建筑施工的理性认识

**毕业实习报告 实习报告5000字二**

1、加强和巩固理论知识，发现问题并运用所学知识分析问题和解决问题的能力。

2、锻炼自己的实习工作能力，适应社会能力和自我管理的能力。

3、通过毕业实习接触认识社会，提高社会交往能力，学习优秀员工的优秀品质和敬业精神，培养素质，明确自己的社会责任。

惠宝电脑科技有限公司位于石家庄市高新区, 专业研究、制造、组装、销售计算机整机及其周边产品，代理批发电脑组装所需各种硬件及配件。公司成立于1999年，员工120余人，代理七喜品牌电脑销售，批发零售华硕和盈通主板及ati和nvidia各系列显卡.公司荣获“石家庄市优秀单位”，“石家庄市aaa级信用单位”等荣誉称号。

我在惠宝电脑科技公司做电脑组装及销售工作，通过培训及亲身实践学习熟悉业务。公司首先对我们进行基本的\'电脑销售培训，同时也教我们去组装电脑。负责培训的工作人员首先给我们讲解大概的电脑安装顺序，电脑安装主要是主机的安装，各个部件的安装也是要求顺序，这样电脑组装起来才不会有所损坏，而且组装起来更加迅速。经过几次真正实践，我熟悉了硬件组装过程。装好电脑，接好线后，就是要装电脑操作系统，这个虽然简单，但也有细节要注意的，尤其是电脑显示器的屏幕测试，一定要够细心才可以。经过几次动手，终于掌握了基本的电脑组装。接下来要学的，就是要记住一些部件的型号、功能、价格等方面的信息。现代科学发展进步飞快，软硬件更新速度日新月异，面对一大堆电脑部件的信息，要想很快记住还是有一定难度的。整个培训虽然简单，但整个流程下来还是很费心的，我也深深体会到工作和上学的不同。

**毕业实习报告 实习报告5000字三**

三月三号，我来到xx食品厂，感觉大家都很热心，感觉不是来公司实习，而像是回家了。三月四号，开始正式实习，跟想象的差不多，就是感觉有些冷，不过，大家都很照顾，而且发了那么多用品，也就不那么冷了，然后来到了车间，开始了实习生涯。

工作流程

解冻—去耳—去内脏—去皮—翻洗—修形—检验—称重—清洗—泡药—泡冰水—分级—检验—清洗—控水—称重—摆盘—速冻—金属探测—冷藏

1，工作的第一天，就来到解冻车间，跟着班长学习到很多知识，原来，鱿鱼的解冻时间是根据不同重量的冰块计算出来的，在解冻前，要先用手掰盘，然后用不锈钢棍搅拌，直到鱿鱼半解冻状态，再把破碎的，红色的.等不好的原料处理掉。

2，解冻完成之后，就把鱿鱼耳撕掉，但是不能撕裂筒体，在用手把头和内脏抽出，之后用去皮机将鱼皮去除干净。

3，将鱼筒体的鱼皮去干净，再将鱼针抽出，这里要特别注意，因为很多操作工为了赶进度，而没有很仔细的处理，经常有残留的鱼针。再将鱼筒内壁翻开，取出鱼白，将内壁清洗干净，然后再翻过来清洗外壁。

4，清洗完之后用刀把鱼翅骨剔除干净，鱼筒边缘切齐，切掉尾尖，宽度不得小于1厘米

5，设专门检验鱿鱼筒品质状况，对不合格的产品予以返工，将次品挑出，将检验好的鱿鱼筒称重，记录数据以便于泡药；再用流水将鱼筒洗干净。

6，接下来要进行泡药，这一步也很重要，鱼：水=1：1.2，每半小时搅拌一次，水温控制在10度以下。泡药40—44小时后要进行换水，首先将药液放掉，在用清水洗2遍，加第三遍水的时候加入碎冰，泡3—4个小时，水温不能超过10度。然后进行分级。再设人员进行检验，挑出次品，将鱼筒上的黑点和其他杂质去除干净。

7，用流水洗干净摆好放在控水架上，控水10分钟。

8、根据客户要求进行摆盘，每一层都用蓝膜隔开，将包好的鱼速冻，产品中心温度-18度。将冻好的鱼包装，封口。每一件都需进行金属探测，每小时校正一次，做好记录。

9、冷冻合格的产品，及时入库，库温-18度以下。

工作中存在的问题以及建议

1，工作时发现，有些工人为了赶进度，而忽视了加工质量。

2，必须从源头开始抓起，这样在后续加工过程中才会事半功倍。

3，在有些工人进入车间的时候，洗手消毒敷衍了事，没有严格按照步骤进行。

4，对于产品的加工要求，有些工人不太了解，比如在挑选的时候没有把发红的，破碎的鱿鱼挑出来，从而影响质量。

**毕业实习报告 实习报告5000字四**

为期一个半月的实习结束了，我在这一个半月的实习中学到了很多在教室上根本就学不到的知识，受益匪浅。现在我就对本次实习做一个小结。

对于现代企业来说，会计工作是一项重要的管理制度，是要为实现企业的经营目标服务。因此，可以认为，实现企业的经营目标是企业会计的根本目标。带着这个目标，我开始了在我所在的实习企业进行了有目的实习。在此之前，我认真学习了《会计法》以及财政颁布的《企业会计准则》、《企业财务通则》等作为过渡的新的行业会计制度和财务制度，因为这些大学法规我国会计制度改革进程中的一重大举措。

此次实习，主要岗位是一些帐务的核查，因此主要实习科目应收应付帐款的核算，也涉及一些其他对外投资科目。在实习中，我参加了该企业月末的财务核算，认真学习了正当而标准的会计程序，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，细致的了解了财务会计的全过程及会计核算的各环节，认真观摩一些会计的整个审计、核算过程，并掌握了一些会计事务的适用及适用领域。跟随财务人员，核实会计事实。真正了解和熟悉了我国的公诉程序及法庭的作用和职能，同时还配合公司财务人员做好帐本的调查笔录和日记帐笔录，做好帐簿的装订归档工作。经过1个半月的实习，我从客观上对自己在学校里所学的知识有了感性的认识，使自己更加充分大学解了理论与实际的关系。我这次实习所涉及的内容，主要是会计业务(对公业务)，其他一般了解的有购货业务、票据业务、贷款业务。会计业务对公业务的会计部门的核算(主要指票据业务)主要分为三个步骤，记帐、复核与出纳。这里所讲的票据业务主要是指支票，包括转帐支票与现金支票两种。对于办理现金支票业务，首先是要审核，看出票人的印鉴是否与银行预留印鉴相符，方法就是通过大学验印，或者是手工核对;再看大小写金额是否一致，出票金额、出票日期、收款人要素等有无涂改，支票是否已经超过提示付款期限，支票是否透支，如果有背书，则背书人签章是否相符，值得注意的是大写金额到元为整，到分则不能在记整。对于现金支票，会计记帐员审核无误后记帐，然后传递给会计复核员，会计复核员确认为无误后，就传递给出纳，由出纳人员加盖现金付讫章，收款人就可出纳处领取现金(出纳与收款人口头对帐后)。

通过这次实习，我对会计工作有了以下更深的了解：

会计报告所披露的信息应充分反映企业特定时期财务状况和经营成果及其相关信息，以满足信息使用者的需要。按照现行《企业基本会计准则》体系所报告的会计信息已不能适应知识经济时代对信息的要求，(1)现行会计报告的形式单一，通过表格数字化反映，文字说明的内容较少;

(2)现行会计报告的计量标准是以历史价值为主，而对现行价值和未来价值反映不足;

(3)现行会计报告的内容是以历史成本和权责发生制原则为基础，反映历史的和现在的信息，而缺乏具有预测性、前瞻性及不确定性的信息，另外，报告所强调的是整体内容，而对某些专项内容披露不够充分;

(4)现行会计报告的结果是以内部经济活动影响为主，未能充分揭示外部环境因素对企业的影响程度;

(5)现行会计报告报送的时间是以会计分期假设为前提，定期报告，时效性较差。

会计管理作为国民经济管理中的一个重要组成部分，其在社会经济发展中的作用将越来越大。随着知识经济时代的来临、管理方法的变化，会计工作的重点应日益从信息加工演化为对知识、信息的分析、判断和运用上来，会计实务工作方面的改革势在必行。

1、不断扩大会计职业范围。在知识经济时代，会计工作的基点已经不是仅仅满足于过去的信息(计算机能轻而易举地在极短时间内完成此项任务)，而是将信息控制、未来预测作为工作的重点。会计工作除传统的企业会计核算外，财务管理、经营计划制订、财务控制系统设计、投资决策等应成为重要的职业范围。因此会计实务工作者应不断拓宽视眼，延伸和转变会计工作的功能，充分发挥会计在知识经济时代应有的作用。

2、不断更新会计知识体系。在知识经济时代，企业组织结构将出现较大的变革;按工作成果取酬的弹性工作制将成为普遍的工时制度;企业越来越重视人力资源和人力投资，员工也希望将自己的智慧财产投资于企业;企业的更多精力将放在新产品的研究上。另外，经济各部门之间的联系更为紧密，经济运行的“触角”也延伸向经济部门以外的其他领域，如政治、文化、环境等等，近年来出现的绿色会计、行为会计等就是这种趋势的端倪。因此会计实务工作者应适应社会变革，不断增长和更新知识。

3、不断普及与深入信息技术的应用。在知识经济时代，财务信息的收集、分析和处理，资本的筹集、调度和投入，产品的设计、加工和制造等关键性的过程，都必须依靠健全的信息技术才能顺利进行，随着经济信息化的出现，使得国际互联网(internet)、企业内部网(intranet)成为会计人员的常用工具，手工处理方法已经到了非变革不可的时候。信息技术在会计中应用的不断普及与深入，及其本身技术、知识更新的不断加快，必将进一步加大对会计职业发展和会计人员知识结构的要求。

知识经济时代将以“知识型、智慧型”人才为主体，而人才的`培养源自于教育，教育是知识经济发展的关键，它能不断地进行高素质人才的生产和再生产，为经济发展和科技进步培养源源不断的后备力量。就会计而言，会计教育的改革势在必行。会计教育工作应不断转变教育观念，适应知识经济时代经济发展需要。

1、21世纪的会计教育是素质教育。在知识经济时代，会计教育培养的是高素质的“通才”，教师不仅仅是传授专业知识，更重要的是给学生创造一个有利的学习、生活氛围，本着能构建完善的知识结构和能力结构，拓宽知识背景和能力基础的原则，让学生学会“做人、做事、做学问”。

2、21世纪的会计教育是终身教育。在知识经济时代，学校教育再也不是一次性为学生准备一切的教育，学习的社会化、社会化学习是教育更普遍的形式，终身教育是会计教育的主要目标，一个人只要有一、二个月不学习，就会落后，会计人员将不断回归教育，“活到老、学到老”正是为此需要做了很恰当的诠释。

3、21世纪的会计教育是创新教育。在知识经济时代，知识将连续创新，“不创新，就灭亡”，就会计教育而言，一方面，它要求培养的人才有独立思维的能力、分析和解决问题的能力、自我认识和评价的能力等;另一方面，它要求会计教育不断进行课程设置、教学内容、教学方式和师资队伍建设等方面的改革。

**毕业实习报告 实习报告5000字五**

俗话说：“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在4s店实习过程中，我深深的感觉工作环境和学校环境的巨大差异。在学校的生活无非就是三饱一倒，无忧无虑；当真正走向工作岗位、走向社会等待我的会更多，究竟是什么我根本无法言语。

初来乍到，工作第一天我就很茫然不知所措。由于对新环境的陌生，实习报告网公司给我们定了培训计划和流程，以便我们更快的适应新的工作环境。在培训课堂上能学到不少对工作有用的实用的方法。对于刚刚步入工作的我来说，首先要对自我的职业进行规划，为自我做一个定位dd我是谁，我要到哪里去，我的职责是什么。要树立一个目标，当然目标人人从小就会树立，但是我的目标不是那种处于游离状态、短期的。我为什么要工作，工作的好处又是什么，是修身dd能养活自我，为家里减少负担，自我不仅仅得到了锻炼，并且带走了工作经验。其次要迅速的转变主角，要从学生转变为员工，从以自我为中心转变为以他人为中心，要把学转变成用。最后要完成自我的目标，正所谓目标是写在石头上的，计划是写在沙滩上的，无论计划怎样变，目标不能变。每个人都想成功，我也一样，但是对我来说成功不如改为成事听着顺耳。在工作中想要成事最不能少的是人，所以要不断的寻找自我的人脉，人脉就是资源，即：成事=别人+自我的努力，所以在刚进入职场最重要的是人脉的建立。

以上说的都很肤浅，能够说不是自我的工作经验，其实我在培训中学到了什么总结开来：

①在工作中要多想自我的错，不要过多在再三的议论别人。

②要努力要吃苦，不要太自私；

③做人好厚道、平淡、低调，多与“有志之士”交流；

④上司没有“错”，少抱怨，多做事；实习报告网

⑤人在做，天在看，做好自我，与同事和谐相处，建立好自我的人脉；

⑥把每件事做好，人生就会精彩；

⑦工作中理由和借口会给自我的信用打折；

⑧努力学习，工作不代表放下学习，工作了更就应学习。

工作不能纸上谈兵，说了那么多算是“虚”。既然在4s店工作，那就要务必明白4sdd销售、零件供应、售后服务、信息反馈。

公司安排我去洗车房和车间实习学习，在这两个学到了不少实际的工作常识，在洗车房实习后，不仅仅能明确地说出洗车的`步骤，还认识了不少车型，比如：威驰、花冠、卡罗拉、锐志、皇冠、rav-4、霸道、陆地巡洋舰、普锐斯、普瑞维亚（大霸王）等。车间，在师傅的指导下了解了丰田汽车车型间的不一样，学会了简单的保养操作，会使用简单的维修工具，能够完成简单的维修任务。

这次实习，让我看到了自我以后在公司要学的有很多，要做的还有更多，同时对自我有了更深刻的认识，也改变了自我以前的一些观念和看法，也对自我有了新的规划，为自我融入社会铺下了第一块垫脚石。同时我也会努力为公司奉献自我的微薄之力，做好每一件事，为公司的向荣而自豪。

个性感谢公司能给我这么一个绝好的机会，让我能在此处任职，并且在此感谢在实习期间对我照顾有加的上司，同事。这次实习让我受益匪浅。

**毕业实习报告 实习报告5000字六**

安捷伦作为世界500强企业，其公司的那种人性化的管理，相互信任的员工关系以及对待客户的负责态度给我留下了深刻的印象。员工的上班时间可以通过与上司的讨论决定，而且考勤完全凭自觉；在公司中上下级之间没有明显的差别，大家之间可以开诚布公地讨论问题；公司为员工提供健身设备等等。

从这些方面可以看出安捷伦是一个让人工作起来很愉悦，很轻松的一个环境。员工之间相互信任，彼此可以直接说出对方在处理事情上存在的问题，这说明在安捷伦员工之间关系很和睦，但是在其仍然会有竞争，大家在竞争中互相学习互相帮助。与此同时安捷伦有一个完整复杂的客户服务体系，从客户打电话需求仪器设备到售后服务以及培训，这一套下来都有一个强大的系统在背后做支撑，使得整个过程都在监控过程中，让每一部分负责的员工知道自己的职责，这样就减少了出错的可能性。这一过程体现在安捷伦为客户着想的工作理念。

在安捷伦中，我们通过5天的理论学习学习了gc/gcms，lc/lcms，icpms的工作原理及其仪器构造。在第一天天学习过程中，我了解了目前在国内国际上环境监测所面临的\'一些问题，以及在处理环境分析处理过程中应该遵循的一些原则，以及检测的技术。此外通过这几天的学习，我还对于在环境监测方面资料的检索有了一些认识。

在紧接着的三天仪器课中，我学习到了五种仪器的工作原理，设备构造，以及设备工作的原理。在这一部分中，我发现在在减少误差和数据处理的过程中所用到的一些方法在平时上课过程中自己也曾接触过，甚至在自己做实验过程中也曾用过，但是通过这几天的反复理解，自己对于这一部分有了新的理解。而对于设备工作原理这儿，实际上设备的工作原理很简单，但是在实现的过程中却很不简单。通过这几天的学习，自己对于数据处理以及减少误差这些方面有了新的认识。

接下来的五天我们主要是进行仪器操作的练习。在这过程中我们每天针对一种仪器设备检测一个盲样，通过优化条件，制备标准品，测定工作曲线，出检测报告，得到每个样品的检测

结果。通过自己亲自去操作，去摸索，去处理，加深对于前一个阶段理论学习知识的巩固。在这几天实践过程中，在进行gcms实验条件优化时，我们的结果总是不令人满意，最后张微老师的一个小改动就得到了很好的结果。大家对此都感到很惊讶，但是在听完张微老师解释之后大家恍然大悟。这就是我们目前我们所欠缺，而且在短期内自己的知识储备无法达到的，需要在在以后通过自己的不断实践去完善的总的来说，通过这几天机器的操作，我加深了对于前面基础理论课学到内容的理解，了解到了仪器设备的基本结构，并且通过自己的实际操作，对于仪器的工作过程有了了解。

通过这些天的实习和学习，自己的收获可以归纳为以下几点：

（一），时间观念增强，主人翁意识增强。在这段时间的实习过程中，我们四个人总是会在前一天敲定集合时间，并且安排第二天谁负责打车。大家在早上时间快到时都会打电话看看别人到哪了。而且如果轮到某个人负责叫车，那个人都会很负责地和司机联系，确定停车地点和时间。在这段时间中，我们每天都没有迟到，又是提早很多就到了公司，大家都会把昨天学到的内容进行总结。通过这段实习，大家的时间观念增强了，并且对于自己的任务都能按时完成，真正把一件事当作自己的事情去做。

（二），拓宽自己的思路。说实话在去安捷伦之前，我们对于自己专业的发展方向感到很迷茫。但是在第一天与董老师的聊天中，我们听到了第三方实验室这种在中国还属于发展中的行业有了一些认识，以及后来在上课过程中与几位老师的交流中知道自己的发展方向没有自己想的那么局限。这对于我们不管是继续深造，还是就业都会是受益匪浅的

**毕业实习报告 实习报告5000字七**

在公司具体实习过程中，能够接触到进出口的询盘、报价、网站上产品更新的各种基本技巧，还能对某一行业深入彻底的了解并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。

该公司是一家集生产和贸易的出口企业，公司主要产品有汽车配件、饰品、玩具、工艺品、珠宝。公司已经与日本、欧美及其它地区都 建立了长期互惠互利的合作关系，也建立了与各工业制造商的良好合作关系，也能理出口的一整套服务体系：采购、下单、商检、仓储、运输、报关等。该公司 也可以根据客人的特殊要求要制作样品，为了节省和降低成本，我们始终着眼于有效的管理和创新的工作。努力提供最高质量和最低价格的 产品给客户，以客户的利润为目标。 公司主要的规模不大，分工也不是很明确，只是大概每个人要做的事情要做到心中有数。我虽说是业务员但要做的事也比较乱 ，许多事情不会硬姓规定要谁去做，大家的团队精神表现的很重要。

有许许多多的外商 来这里做生意，我在努力和热情中寻找希望，希望能在这座城市里找到一个与自己专业 相符的外贸类的实习岗位 。过了一个星期我真的找到了一家公司 能给我提供一个实习的机会。是一个品种繁多的小商品现代批发市场，设主体市场、生产企业直销中心、商品采购中心、仓储中心、餐饮中心五大经营区，其中外贸出口占总贸易的60%以上。所以大多数的外贸公司 去该市场进行采购，也包括我们公司 。要去市场采购的第一步是先要了解市场的分布，知道产品的，这样才可以让自己在如此大的市场上用最短的时间找到自己所需要的产品。比如，公司要我去找一 些饰品，那我就应该先到国际商贸城一期，然后到a、b、c、d区的二楼里进行选择自己想要的产品， 而不是跑到一楼卖玩具的店铺。户告知需要什么产品时，我们可以首先在阿里巴巴、淘宝上进行查找，查找时，我们要先学会如何选择关键词，这样可以更加准确、快速的找到自己所需的产品。在沟通过程中对产品的情况我们尽量要询问的详细点，以便做出详写真（也就是缩小的产品图片）、价格、颜色、尺寸、包装等，最户从国外来的`时候，公司就会安排一个能和客户讲同一语言的员工户看到其中一家店铺的产品，表示感 兴趣时，你们可以进去了解通常现在公司所采用的是，先拍几张该产品的图片，再向厂家拿张将产品信息记录在该名片上，再用相机拍下这张带有产品信息的名片。产品的多张各角度的图片编辑成一张，对其亮度、大小进行处理，厂家的地址和联系方式。这一天中客户比较感兴趣的产品资料做好，及时发给客户查看，以我们的产品，我们应该对其进行不断的更新，因为更新的频率越快，产品出现在网页前面的可能性越大，也就意味着能有更多的潜在客户。告知所需要产品和数量时，我们及时向广东厂家进行订货，这样做底时，很多送货工人都提前回家过年了，那么这时就需要我们自己

在这段实习期间，仔细总结，发现不同于前几次实习，这次校外实习充分认识了从学校走向社会我们存在的不足和缺少工作经验。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。随着中国加入世界贸易组织以及越来越多的企业进入国际市场，社会对外经贸从业人员的需求不断的发展。这给广大求职者创造了良好的就业机会。不同国家之间进行跨国界商品买卖。由于进行交易的双方属于两个不同的国家或地区，因此从事这种商业活动比国内更为复杂、困难，因而也更具有挑战性。从事国际商务活动，尤其是国际间货物买卖，而这种工作的最大特点就是要求商务人员在掌握基本知识的同时，必须具有很强的实际操作能力。而现代的国际商务活动，对从业人员的知识结构、实践能力和基本素质提出了更高要求。因此我们也面临着更大的挑战。

工作总结，认识自身不足。通过实习我发现贸易这专业是门实践性很强的专业，它不光要求我们有扎实的理论知识而且必须具有很强的动手操作能力，更重要的是学会如何与人沟通，怎么建立商业关系，这些是课本中学不到的，只有融入社会的大舞台并不断的历练才能得到提高，还有加强各方面素质的提高。贸易工作同时是一个涉外行业，因此对各方面的要求都很高，对外代表的不仅仅是个人形象，甚至是国家形象，因此必须加强自己各方面素质的修炼，如礼仪等。熟练掌握好本专业的知识。专业知识是我们从事贸易工作的基础，贸易工作的高风险要求我们必须熟练地掌握好专业知识。除了专业知识的提高之外，我们也应该注意人与人之间的交往。平时应该和同事友好相处，因为这是一个集体，大家齐心工作、相互帮助才能达到 最好的效果。

**毕业实习报告 实习报告5000字八**

1、在导游的工作中的收获：作为一名导游人员我所获得的不仅是对景点介绍上掌握了经验更重要的是学会如何与客人相处的经验上。第一、在做地接导游的工作中，在带团过程中要不仅照顾好小的也要看好年纪大的游客，处处关心游客，在出现意外情况下要以客人的利益为第一，服务要周到。第二、在全陪的工作中，要更好的处理好本人与游客的关系，处处以游客为中心，让游客对你更加信任也让他们感到了轻松。在外地的旅游过程中由于每个景点都有地接导游做介绍，所以全陪的工作就是照顾好客人，从早上出去游玩到晚上入住酒店，要关心和注意着客人的安全，多和客人交谈，了解他们所要的东西，要以客人的利益和旅行社的利益为先。第三、在接机和送机的工作中，我懂得了接送机的程序，在接机程序中必须弄清楚班机的时间，出口等；送机中必须在出发前向客人说明注意事项以及旅游目的地当地的一些情况和当地地接社的联系方法等等，到达机场后还必须替客人办理登机手续。说到底，导游员作为与客人一起生活的一员就要体现出导游员的素质，要体现服务第一的宗旨,毕竟我们从事的行业是一个是服务性行业。

2、从其它方面过程的收获：这次长时间的实习使我进一步的增强我的为人处事和与人交谈的能力；学到从书本中没有的知识；锻炼了自己初步踏入社会的部分经验和一些应该明白的社会问题，做事要懂得变通不要过于固执和呆板。

在这3个多月的实习工作中我体会颇深。第一、我的英语水平过于低下,沟通能力差，对于现在的社会英语这种语言是不容忽视的，再说由于国中加入了wto，进一步与国际接轨，社会在进步，经济在发展，仅仅要懂英语是不够的，我们应该尽可能多的学习其他国家的语言如（日语和韩语等一些小语种），这样自身的竞争力才能得到提高。第二，对于自己的普通话并不标准，带家乡语音发音过于严重，人家一听就觉得别扭，对于自己国家的语言还要进一步加强学习，学到标准发音。第三、我真实体会到一个毕业生所面临的岗位是非常严峻的，要找个好的岗位是非常难的，所以我们必须用一个良好的态度和心态去找工作，不要自视过高，不要认为有了高学历就了不起，这样的心态往往找不到工作，所以在剩下的时间里应该不断完善自身的知识体系充实自己，等到工作时要把社会实践和工作经验放在首位，不要顾及利益。第四、自身的素质培养是非常重要的，在这次实习中我就看到了一些素质低下的导游受到客人的投诉而最终丢掉了自己的饭碗，所以我认为作为一名大学生，我们必须把自己的综合素质提高，即使你是一名服务人员也可以得到客人的认可和尊重。第五、处理好人理关系，建立好人际网络，这样才有利于你今后的`工作，机会是均等，就要看你自己以前所种的果多还是少，所谓人多力量大，多和别人交流，从中学取对我们有用的东西和经验，多问为什么多提出问题多思考，这样的你才能得到更多的发展空间和机会，不被社会所淘汰，立足于社会。

（一）想法

这次的实习我感触良多也有很多的想法，第一、在对知识体系上我认为我们系可以多增加一些实际练习的训练（如在导游基础课上可以让同学们上台做简短的景点介绍以锻炼大家的胆量）；第二、我认为学院可以多开如日语、韩语等小语种的自由选修课程；第三、在工作中我们的社会实践还是比较少，应该努力得去多参加社会工作以积累自身的经验。

（二）建议

我有一下几点建议：第一、这次实习安排我认为在程序上比较的凌乱，很多实习单位想要很多人但是却去了几个人面试造成了一些不好的印象，学生没服从安排，都从个人立场出发，学生的素质也有待提高，学校纪律也要加严；第二、我认为较好的实习单位有较强的竞争感，更加能够检验我们的学习成果，也让学生更有一种归属感；第三、我希望以后的实习的同一性强一点，不要过于散漫，纪律性弱，给别人的感觉和第一印象留下不好的回忆。

（三）存在的问题及解决办法

在实习中我总结了自己存在的几点问题也想好了解决的办法：第一、我的普通话发音并不标准还要再次努力学习，力求标准发音；第二我觉得我的英语水平过于低下，要要利用以后的时间和在实践中努力学习英语，不求最好只求更好；第三、我的工作经验还不足够，要尽可能的多参加社会实践慢慢积累工作经验；第四、自身的知识体系还不够完整和身体素质还要进一步提高，要多看和学习各个方面的书籍以完善自身的知识体系和多参加体育锻炼提高身体各方面的素质；第五，在校期间没有考取导游证是一个错误的决定，在出来工作后要把这个证考起来。

总的来说，这次的实习然我获益良多，不仅能在工作中检验了自己的学习成果也在实践中积累了宝贵的经验，让我在以后工作中又多了一个很重要的砝码。在旅行社的实习中一方面让我接触到了几个部门的工作进而让我对整个旅行社的管理和运行得到了深入的了解；另一方面也让我看到了自身的不足，这样有利于我明确今后的学习的方向和动向。我会从这次实习和上一次的酒店实习相结合起来，总结经验教训，努力学习，不断提升自己，为以后的工作打下牢固的根基，让以后的工作能过更加能如鱼得水，轻松自在。

吴桂荣

xx年11月10日

**毕业实习报告 实习报告5000字九**

作为一名刚刚从学校毕业的大学生，能否在实习过程中掌握好实习内容，培养好工作能力，显的尤为重要。实习是大学进入社会前理论与实际结合的最好的锻炼机会，也是大学生到从业者一个非常好的过度阶段，更是大学生培养自身工作能力的磨刀石。

一是热爱实习岗位，积极承担岗位职责，不断提升实习效率。

“爱岗才能敬业”，热爱实习岗位才能完成好实习任务。在实习过程中，我努力培养自己对实习岗位的热情，珍惜在岗上的每一分钟，努力学习岗位上的相关知识，积极承担岗位上的责任义务，努力做到能够独立顶岗，能够独立完成岗位上的相关操作，对岗位技能知识做到“懂，会，做”。

二是加强思想学习，主动与矿领导沟通，努力提高思想水平。

思想是人的灵魂，是人的内在力，要想把实习任务完成好，首先要把思想调整好。领导十分重视大学生成长，为此特地为我们制定了“双导师实习制度”。双导师，顾名思义，就是两位导师，工人导师是教授生产技术的，而领导导师是在思想上引领大学生，为其排忧解疑，指引方向的。在此优势下，我主动与领导进行了沟通，在领导的尊尊教导下，我对实习有了更为深层次的理解，更明确了我的工作目标，在思想上使我对未来的工作有了新的认识，在行动上使我对未来人生有了新的\'规划。

三是注重联系实际，理论与实践相结合，努力提高实习质量。

在实习过程中，我发现，大学里所学专业知识和现场实际生产是分离的，它们各有侧重点，一个偏向于理论，一个偏向于实际，但它们之间却又存在着联系，比如说抽油机：在课堂上我学过抽油机是如何运转的，以及抽油机运行的理论模型公式。而现场上，我们看到的是抽油机的各个零部件，以及它们之间是怎样默契配合。表面上似乎二者无关，但仔细分析，我们会发现，抽油机的各个零部件正是按照理论模型原理在运行着，公式中的相应参数正对应着抽油机中各个部件实现的功能，他们之间存在着因与果的联系。因此，实习中，我们在重温课本上知识同时，将书本中的理论与实际生产部件相对应，将课上公式与实际生产数据相对应，这样不仅可以使理论知识记得更为牢固，还可以在本质上理解生产上各设备、器件的作用、原理，为今后工作中的技术革新，改进发明打下了良好的基础，极大的提高了实习质量。

半年里，我严格按照厂人事部下发的xx实习大纲，认真研读，逐一学习，在思想行动上，努力做到“想实习，会实习，实好习”，把培养工作能力，提高自身素质作为己任，圆满的完成了本阶段实习任务。一份劳作，一份收获，我坚信自己的努力一定会有回报，而我将会仍然继续努力。

**毕业实习报告 实习报告5000字篇十**

光阴似箭，日月如梭。转眼间，愉快而又艰辛的实习工作很快结束了，在这儿两个多月的时间里，我发现自己已经深深爱上了这里。爱上了武当山中学，爱上了这里的老师和学生，爱上了武当山中学的花花草草。对这里有种别样的感情。因为爱所以爱。

我清晰地记得我来报到是2月23日的上午。初来乍道，我甚至不知道从车站到武当山中学怎么走。不过最后在热心的司机和武当山人指引下我来到了武当山中学。到了这里学校领导热情的欢迎我并同我们握手。没想到学校的领导这么的和蔼，与我们亲切地交谈之后给我们安排住宿。接着我们一起实习的学生陆陆续续都来了，一共十八人。除了我之外还有另外三位男同胞，中文系余坤臻，政史系的梦坤和张会军，日后就成了亲密无间的朋友。下午学校召集们所有的实习生开实习会议。会议主要安排了实习相关事宜。并安排我们同各自的指导老师相互认识一下。我被安排在初三物理组，我的指导老师是学校物理组组长王明国老师。一位富有经验的年轻老师。刚开始和王老师交谈时我显得有些拘谨，渐渐发现王老师并不是很严厉的那种，而是一位不光富有教学经验，而且谈吐风趣幽默的老师。

从这天起我们经历了从学生到教师的角色转换。在我实习期间，教案的准备和书写上，课堂的布置上，课时的把握上，都有很大的提高。因为有许多优秀的教师——王明国、徐美涛、边来生、马成珍等老师指导我，帮助我，感谢这些老师。

两个多月的教师实习生活，我感受颇多。

虽然实习之前，我们在学校里也有过试讲的实践，但是面对中学的物理课堂我还是觉得心里没底。因为课改的要求，要以学生为本，教师不只是教书的人，而是学生知识的领路人。这就要求我们在面对传统而又枯燥的教学模式，大胆创新，要跳出老的教学方法的束缚，在教学中有自己的独到之处，有新意。让学生有个愉快的心情上好每一节数学课，并且要好好的掌握老师教授的知识。

由于我的指导老师带的班在我来这里之前已经结束了，我基本上听的都是复习课。复习课比新课的难度要大许多，讲课的时候需要站在一个很高的角度去讲。对知识进行系统的把握，并进行一定的知识拓展。王老师让我尝试着在中班进行教学。我的第一节课是在九年级（7）班，讲的是热学部分的《分子热运动》。因为分子的运动属于微观运动，是看不见的。所以讲这部分内容的时候，需要通过对微观运动表现出来的`宏观现象进行讲解。为了激发学生们的学习兴趣和更好的理解分子的热运动，在讲课中采用试验法和启发式教学。这样就不会显得课堂单调，并且更加有利于学生们掌握扩散现象、影响扩散快慢的因素以及分子之间相互作用的引力和斥力。在新课导入中借用《梅》中的诗句“遥看不是雪，为有暗香来”。这样既体现了学科之间的相互渗透又能调动同学们学习的积极性。

我是师范专业的学生，被分配到武当山中学实习。初为人师，很激动，也很茫然。因为老师是学生的榜样，我们的一举一动都在影响着学生的身心。因此在学校要做好学生的榜样，不能把一些坏习惯带到学校中。台上十分钟，台下十年功。当我真正站在三尺讲台上的时候，才知道从学生变为老师，这之间要付出很大的努力。首先，我听了王老师、徐老师、边老师的课，现在的听课不是为了跟老师学知识，而是学习老师怎样讲课，如何传授知识，如何驾驭课堂，如何控制授课时间。同时还要注意认识班里的学生，我在初三（1、3）班听课，在（6、7）班讲课，人数较多所以记全所有学生的姓名比较困难，但我从第一次和他们见面开始，就尽量记住他们的名字，因为这样能给学生一种亲切感，不过到现在为止还不知道许多学生的姓名，尤其是一些不太爱表现的学生，当你叫出他们名字时，他们都感到很惊讶，认为老师不可能知道他们的名字，无形之中我们之间的距离也拉近了。

听课期间，我还要为正式上课做好准备，为了上好第一堂课，我深钻教材，仔细挖掘知识点，并同老师讨论怎样才能讲好这堂课。同时，还与其他实习的同学交流，吸取经验弥补自己的不足。老师要上好每一节课，都要付出很多、很多……要准备教案，习题，这都是基本要求，更重要的是上课之前就要预见课堂中可能出现的问题，想好解决的办法，但是课堂往往是不容人预见的，有些时候突发的事件需要冷静的处理，并要要求处理得当，这就要求老师沉着冷静应对。要上好每一节课，一定要以学生的思维来考虑问题，以学生的考虑问题方式来授课。有了老师做榜样，我备课更认真，课前也反复跟老师讨论，怎样来把握我的第一节课的课堂，有了这些准备，我上第一节物理课的效果就好多了。虽然时间方面掌握得不是很好，可要传授的知识学生都能听懂。王老师、徐老师在课后给我提出了很多建设性的意见，使我受益匪浅。比如说话的语速，演示试验时要对试验进行比较详细的介绍，要让学生带有目的性去看演示试验。同时演示实验时一定要放在学生们都能看的位置。在老师的指导下，我的课一节比一节好，越讲越熟练，越讲越流利，都能做到突出重点、难点，板书清楚，语言流利，课堂驾驭能力也有了很大提高，不但可以良好地控制授课时间，也能适时地调动起学生的积极性，使课堂气氛活跃起来。可是，要教好每一堂课，不光要做到以上几点，还有教学方法、授课形式等方面都需要我们有所突破。我的教学方法就有点单一，以后尽量多用我们学习过的教学方法，做到课堂多姿多彩。教学实习工作有苦有乐，其中的酸甜苦辣我在慢慢咀嚼，也会在以后的工作中去探索，去体会，努力做得更好。

实习期间，我不只是实习教学工作，我还实习了班主任工作。班级是一个离不开大社会的小社会，社会有什么，班级随时也会出现什么，而最终我们这个小社会的学生还是要融于大社会之中。那么，如何把他们教育成适应社会需要的人呢？班主任工作就尤为重要了。而班主任老师的爱心就是学生溶于社会的润滑剂。因为“教育就是施爱，成功的教育就是巧妙的施爱”。实习班主任工作，我遇到的最大难题是如何教育感染了不良风气、不把老师当回事的学生。由于他们这个年纪是成长最叛逆的阶段，不能强压，更不能以恶制恶，更多的还是要以爱心去感动他们，去关心他们的成长，用信任去理解他们的感受。充满爱心和信任要想了解和研究学生，首先要热爱学生、信任学生，这也是教师应遵循的基本道德。从学生的心理需要上讲，爱和信任是他们最渴望得到的东西。学生渴望在充满爱心和信任的环境中成长。如果班主任老师能以发自内心的爱和信任对待学生，那么学生就会把你作为知心朋友，有什么心事会向你诉说，让你帮他出主意、想办法，你也会从中了解他们的性格特点以及在日常学习、生活中的兴趣、爱好等，从而帮你找出最佳教育方法。所以爱是开启他们内心之门的鈅匙，师德之魂在于“爱”。班主任工作贵在持之以恒。持之以恒，滴水穿石；持之以恒，就是顽石般的学生，也会终有感召转化的一天。教师要做好学生的表率，真正做到“为人师表”。只是要每时每刻都做好表率，老师很辛苦。虽然很辛苦，但谁叫你做甘为人梯的老师呢？一份辛劳，一份收获。

做一名老师很容易，做一名好的老师真的很难。教学工作复杂而又繁琐。要教好一个班，提高整体教学水平，很不容易，要花很多的精力和心血在教学上。又要顾及班中的每一个学生，不让一个学生落伍。这就要求老师不能只为了完成教学任务，还要多关心、留意学生，经常与学生进行交流，给学生以帮助。做学生学习上的良师，生活中的益友。

实习了两个月，我学到很多书本上学不到的东西。有人说“要给人以阳光，你心中必须拥有太阳”。老师是教育者，领路人，我们心中拥有太阳，洞悉学生的心理，对学生的教育动之以情，晓之以理，持之以恒，和风细雨，定然润物无声。

**毕业实习报告 实习报告5000字篇十一**

寒假期间，我向交通银行太原分行投递了简历，很幸运地通过了面试，从一开始200多人，最后行长只留下了5个人，让我更为庆幸的是5个人当中，我是唯一一个本科生。我终于有幸可以进入交通银行太原分行实习了，虽然到现在实习的时间不长，我却在这宝贵的时间里学到了好多东西，丰富并实践了大学的理论知识，同时也深感自己知识面的匮乏，鉴定了我积极学习的信念。在工作中，工作态度的转变是我学到的重要的一笔人生财富。“技术水平只能让你达到一定的层次，而为人出事的态度及对工作认真负责的态度才是提升你的真正法宝。”处长的一席话给我上了实习的第一课。在实习期间，我虚心学习，认真工作，认真完成工作任务，并与同事建立了良好的关系，得到了行里员工的一致认可。

一、实习所在分行情况

交通银行太原分行，位于太原市太原市南城区解放路111号，太原分行坚持锐意改革，开拓进取，始终以提高经营效益为中心，以建设现代化、规范化的商业银行为目标，不断进行业务手段和经营方式的创新，加强各项制度建设深化内部管理体制改革，初步建成自主经营、自负盈亏、自担风险、自求平衡、自我约束、自我发展的经营机制。太原分行连续三年被太原市委、市政府评为“先进企业”或“模范企业”，连续两年被评为“文明单位”，被省政府授予“敢为三晋先”的光荣称号。

二、具体实习工作

(一)atm机的选址

20xx年3月7日我正式到交通银行太原分行报道，开始实习，我被分到了电子银行部实习，报道第一天主要和电子银行部的各位同事相互认识了一下，和处长聊了一会，在聊的过程中才知道这位郭处长竟然和我是校友，他也是中北毕业的，可他那时不叫中北大学，叫太原机械学院。郭处长根据我的实际情况给我安排了工作，那就是自动柜员机的选址，在我之前还有一位中北大学的学生在这实习，由于业绩出色被调到了个金部信用卡营销队了。郭处长和我说了一下选址的重点主要在：大的商场，超市(美特好，山姆士)，医院，学校……

俗话说，万事开头难!第一天工作根本就摸不到头脑，无从下手。第一天工作，我把目标定位在柳巷的个大商场，首先来到了联洋百货里面，在商场里转了好长的时间，就是不敢张口，当然最后还是鼓足了勇气，找到了它办公的地方，直接找它的财务经理，因为是第一次，在加上自己是一个还没有毕业的实习生，和经理交谈的过程中难免有些紧张，最后那位经理说现在商场内没有地方，叫我留了一个联系方式，如果以后需要的话，会联系我!从那出来后我心里很复杂，在街上转了好几圈，调整了一下，最后去了贵都、铜锣湾时尚馆，铜锣湾国际，总算功夫不负有心人，到铜锣湾国际找到财务总兼郑素梅，和她谈过之后，允许交行在那放，但是要放到她商场后门，因为在她的正门已经放了两家其它银行的了，回去和处长商量后，处长认为那的客流量不是很好，最终没有放。

迈出了第一步，有了一个好的开端，我慢慢的进入了状态，在这段实习期内，先后联系了御花园时代广场、华宇国际精品、山西女子医院，人人和连锁超市，东方家园装饰材料超市，青龙电脑城、赛格数码广场、山西国体……去过重机、太钢、高新开发区……在这段时间里，不能说我走遍了太原的每个角落，但我可以说，太原的主要街道我差不多都走过。这个工作很辛苦，下公交车后，我一走就把一条街走完，每天晚上回到宿舍后，用纸一擦鼻子都是黑的……

(二)太平洋借记卡和双币卡的销售

期间进行了几次相关业务的培训，正是这些知识的培训,使我逐渐了解了金融，了解了银行，更是了解了交行。通过学习交行，使我越来越深刻地了解了交行相对于其他银行的不同之处，了解了交行为客户着想的各种业务，我想这正是可以使交行在银行业间不断壮大不断深入人心的关键所在。交行的细腻，周到，以及独到的业务，不仅使客户选择了的交行，同时也使我们非常自豪可以在这样一个蓬勃向上有活力的银行实习。有了这些对交行的了解，我们便可以代表交行去做销售工作。

面试通过后，我们每个实习生都有的任务，那就是销售出去50张借记卡(普通太平洋卡)和50张贷记卡(太平洋双币卡)，并拉来一定的存款(没有上限)，在外面选址的过程中，我把交行介绍给大家，使尽量多的人可以享受的交行优质的\'服务，同时也拓展客户群，为交行创收。在实习期内，我共销售出11张太平洋双币卡，和15张借记卡，这对我一个外地学生来说，确实有一定的难度，但我一直坚持着!

三、实习感受

关于实习后的感受，总的来说让我认识到经过大学四年的学习，无论专业对口与否，实习这一过程绝对是不可或缺的。进一步说，具体的工作经验对一个人的成长很重要。实际工作与在校的学习有着巨大的不同，实习可以让人深深体会到长辈们所说的从工作中再拾起书本的困难性。每天天早晨大早就要出门赶车，傍晚回学校后深感疲惫，难有精力能再静下心来读书治学。这样想来，那些能够一边工作一边学习考学的人想必有非常过人的决心和毅力。这样让我更加珍惜在学校的时光，好在我也并未虚度四年的光阴。

在实际工作中，比起在校园里更能学到如何与人相处有效沟通的正确方法和技巧。这里所说的方法和技巧并非溜须拍马、阿谀奉承的害人之道。而是作为一个刚踏入社会的人，如何在复杂的社会人际关系中处理现实和原则关系的问题。在实习工作了一段时间后，门口的保安门卫仍然没有能认出我，每次总要拦住我询问情况。遇到这样的情况该如何应对，是对他人抱怨还是耐心解释?如何与同一办公室里的男女同事相处，并听取他们的心声和工作体会?如何与部门领导顺利交谈和沟通处事?这都是可以在实际工作中学习的经验之道。

“千里之行，始于足下”，这近一个月短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。实习中有苦有甜，平坦的大道上多个门槛是种挑战也是一种机遇，这个门槛也许是障碍，也许是通向另一个世界的门票。我十分感谢交通银行太原分行能给予我这样一个宝贵的实习机会，能让我到平时接触甚少的金融企业内部增长见识开拓眼界。在银行里要学的还有好多好多! 希望可以继续和交通银行续约工作。

**毕业实习报告 实习报告5000字篇十二**

教师是人类灵魂的工程师”

带着这样的目标和骄傲,我开始了我的教师实习之旅,近50天的时间,教学理论一点点转化为教学实践,模拟教学变为真正面对面的教学,尽管生涩、但在慢慢的成熟之中，让我的实习生化充满未知、惊喜、快乐当然也少不了有挫折和困难。

我实习的班级是高中三年级36班，这是一批相对特殊的学生、向往大学、充满好奇、面对高考、倍感渺小、总归是十七八岁的年纪，没有深沉，洋溢着青春的活力。记得8月16号刚到教室，经过指导老师梁朝老师的介绍，他们便报以热情的掌声以示欢迎，课间休息便“小付老师好”“学姐好”的声音不绝于耳，从这时起，我开始了角色转换。

刚开始实习，我的主要任务是听课，听梁朝老师讲课，再回顾我的任课老师的授课方式，我从中吸取了许多经验，发现了每个老师都会有不同的教学风格，或许这就是教无定论的真正含义。我深深佩服老师在课堂上的应对自如，他通过讲述他身边的故事和例子，加上幽默风趣的语言，虽然没有多媒体的`帮衬，但课堂气氛依然活跃。

在听课过程中，我深感，教学是一门艺术，课堂语言是这种艺术的传达方式。听课的过程，是积累经验的过程。在了解教学流程的同时，也应注意教学方式和组织教学能力的积累。听了一周的课后，我开始走上讲台，上的前几堂课是利用自习课的时间讲解《基础训练》，开始慢慢适应课堂气场。由于经验不够，应变能力不强，这几堂课纯粹是灌输知识，毫无艺术感。

认识了自己的不足，听课就有了针对性，可是当我上第一堂真正意义上的语文课时，还是出现了“上课重点不突出”、“讲课顺序不清楚”等问题。这时，指导老师要求我多听课。并且为我指出了教案的不足以及上课的缺点，他没有丝毫的架子，更多的是朋友的亲切交谈。

随着时间的推移，通过听课和实践，我开始有了一些进步。这时指导老师给了我多次机会，从古代文言文到现代文艺学论文，分不同层面锻炼和培养我的授课能力。

在上课的过程中，我也遇到了困难。如课堂秩序、学生不配合。正是这些小小的挫折，让我越战越勇，更让我懂得，作为一名教育工作者，就要想方设法创设\*\*和谐的教学气氛，在教学活动中建立平等的师生关系，而且教师要把自己当成活动中的一员、学生们的良师益友。

俗话说：“知之者不如好知者，好知者不如乐知者。”对于已经具备了一定程度自学能力，能够独立思考的高三学生，我的体会是要充分调动他们的主观能动性，将他们的学习兴趣利用起来，使他们在快乐中学习。我采用以学生为主，教师为辅的启发式教学，适当列出提纲，设置思考题，加以点拨。由此而来，他们学习的积极性和主动性开始发挥作用，由“要我学”的教学方式转化为了“我要学”的学习方式。让这群面对高考压力的高三学生学的轻松快乐。

批改作业，纠正学生的错误，弥补其中的不足，是非常重要的。尤其是对于作文的批改，更是认真严格。在批改之后，我都会指出其优点和不足，写上激励的评语，并且强调改正缺点的重要性,并根据各个学生的情况加以勉励之、开导之。我的指导思想是不不断给学生纠正错误，完善缺点的机会，身为教育工作者，必须要用足够的耐心和毅力去爱护每一个学生。

整个实习期间，我觉得班主任的工作最让我难以忘怀。高三年级的学生，已经有了自己的思想和逻辑，遇到问题有自己的思维方式和解决办法。他们已经不喜欢老师牵着他们走，也不喜欢老师完全教他们怎么做。由于我年纪和他们差距不大，他们都很愿意和我讨论问题。这时我就以朋友的角色与之倾心交谈，适当的给他们建议。将他们的内心世界作为我的平台，将心比心，他们也就会报以我同等的尊重。

这次实习体验使我受益颇多，也对自己做了一场绝好的检验。作为一名语文老师，基础知识要扎实，知识面要宽广，平时要做有心人。

**毕业实习报告 实习报告5000字篇十三**

在大四的最后一个学期，我迎来了毕业实习。本次实习安排在开学后的六周，其主要目的是让我们把在学校所学知识与实践相结合，通过对司法实践的了解进一步深化对所学法律知识的理解和掌握。

我此次在××县人民法院实习。××县人民法院是基层法院，共有四个民事审判庭、两个刑事审判庭、一个行政审判庭以及六个派出法庭(分别是××村镇派出法庭、××镇派出法庭、××镇派出法庭、××镇派出法庭、××镇派出法庭及××镇派出法庭)，还有立案庭、高审庭、审监庭、执行局等。我被分到民一审判庭，民一审判庭主要负责审理合同纠纷案件，后我又到执行局呆了一段时间。我在这里的工作主要是整理卷宗、旁听庭审、练习撰写判决书，还有几次与其他工作人员到当事人住所地调查。

去实习时老师对我们说实习能否学到东西，关键不在于老师和法官，而在于自己，只有你带着一双求知的眼睛去观察、探求，才能学有所获。而且老师反复强调实习的重要性，特别要求我们认真对待实习。

实习的第一天，确定实习岗位后我到民一审判庭去报到。民一庭内正在开庭，我便坐在旁听席上旁听。这是一起比较简单的合同纠纷案件，庭审程序进行得很快，在双方当事人拒绝调解后，法庭听取了当事人的最后陈述，法官宣布合议庭和议后择日宣判，庭审结束。下午我被安排在庭内整理卷宗。

从第二天开始，我每天8点15左右赶到法院，先把庭内的卫生打扫一下。我们庭基本上每天上午开庭，不开庭又没什么具体工作时我就到其他庭里旁听。中午11点40分结束工作去吃饭。下午很少开庭，只有一次因上午没有审理完毕，下午继续开庭。除此之外大部分工作是整理卷宗(主要是排序、装订、登记)。庭长还给我安排了练习撰写判决书的工作，把经过开庭审理的案卷让我每三天写一个判决书，写完后再交庭长修改。在执行局呆的几天除了和执行人员外出调查取证或送达传票、执行令外，也同样是整理卷宗。

在实习期间，我主要做了以下工作：

1、整理卷宗。在实习期间帮助法官和书记员整理卷宗多份。在这些已经审结的案件中有不少的典型案例，涉及到事实的认定、证据的采信、责任的划分等。在此过程中，通过对卷宗的翻阅和向书记员咨询，我对合同纠纷案件从立案到审结的程序以及各种归档文书的分类有了详细了解。

2、旁听案件。市场经济飞速发展的同时，人们法律权利意识不断增强，再加上仲裁等非诉程序纠纷解决机构较少，导致民一庭的案件相对较多，且呈逐年递增趋势。这对我来说是一件好事，有充足的案件旁听。以前在学校我参加过刑事案件的模拟法庭，刑事案件很注重程序，法庭审理严肃。但在这里，旁听民事审判后感觉庭审比较随便，气氛比较缓和，有些程序性问题也省略了。通过旁听案件，我对民事审判的特点和程序有了详细的了解，认识到民事案件的审理关键在于化解当事人之间的矛盾，促进社会和谐。与刑事案件着重体现国家强制力惩罚犯罪不同，民事案件的.理想结果应该是让双方当事人实现共赢而又不失法律的尊严，这一点对法官的个人素质要求很高，这个素质不仅仅是法律方面知识要渊博，更要求法官有很高的人格魅力。

3、书写法律文书。在实习的6周中，帮助庭长草拟了7份民事判决书，在撰写的过程中出现了不少的错误。判决书的基本格式是首部、事实、理由、判决结果、尾部。首部写当事人的基本情况，然后是原告诉称，写原告的诉讼请求、事实和理由，再写“被告辨称”，其内容是被告的抗辩理由和事实。然后是“经审理查明”部分，写法院对证据的采纳和不予采纳的理由及认定的事实。此后是本院认为，写明判决的理由和所依据的法律，最后写判决结果。我写完第一个判决后交给庭长，他对我写的判决书做了很多修改。

他说：“你前边写的还可以，但在‘经审理查明’一部分存在问题较多，措辞不够严谨，用语欠规范，陈述过于简单，逻辑有失严密，说服力不足。”的确，我在写“经审理查明”部分时，写得过于概括，庭长说这部分要把案件所有的相关事实都加以分析，写出对证据采纳和不采纳的理由，因为判决要让原告、被告双方看，他们可能都不懂法律，作为一个法律文书撰写者，你要让诉讼双方看了以后，通过对判决书中认定事实的逻辑分析得出与判决书相同的判决，这样才能让判决具有说服力，才会是一个成功的判决。

而我的判决只是对原告、被告存在争议的部分事实作了分析，并不能让人从我的“经审理查明”和“本院认为”部分想当然的得出我做的判决。法律文书写作

**毕业实习报告 实习报告5000字篇十四**

我的实习是由南开大学法律系和四平市中院共同安排的。通过实习，我在我的第二专业法学领域获得了实际的工作经验，巩固并检验了自己两年本科学习的知识水平。实习期间，我了解并参与了大量民事诉讼的庭审过程,在一些案件的审理中还担任了书记员的工作,并且对部分参与案件提出了自己的想法。在此期间，我进一步学习了民法及民事诉讼法,对程序问题有了更深的理解,将理论与实践有机结合起来。我的工作得到了实习单位充分的肯定和较好的评价。

实习期间我主要对关于郭继魁与四平市中兴经贸有限公司、四平市中兴建筑公司、四平市中兴房地产开发公司及尹杰买卖合同纠纷一案进行了深入的研究，参加了案件审理的全过程，并被特许参加合议庭评议。

案件具体情况如下：

一、案件的由来和审理经过郭继魁与中兴经贸有限公司、中兴建筑公司、中兴房地产开发公司及尹杰买卖合同纠纷一案由四平市铁西区人民法院20xx年4月29日作出(2xxx)四西民二初字第349号民事判决。宣判后，郭继魁不服，提出上诉，四平市中院于20x3年7月4日立案，并依法组成合议庭，公开开庭进行了审理，上诉人郭继魁、委托代理人盖如涛，被上诉人四平市中兴经贸有限公司(以下简称经贸公司)委托代理人胡振儒，被上诉人四平市中兴建筑公司(以下简称建筑公司)委托代理人苏军，被上诉人四平市中兴房地产开发公司(以下简称开发公司)委托代理人付佳宾，被上诉人尹杰、委托代理人窦树法到庭参加诉讼，本案现已审理终结。

二、当事人和其他诉讼参加人情况上诉人(原审原告)：郭继魁委托代理人：盖如涛。被上诉人(原审被告)：中兴经贸有限公司。法定代表人：刘连贵委托代理人：胡振儒被上诉人(原审被告)：中兴建筑公司法定代表人：刘连贵委托代理人：苏军，被上诉人(原审被告)：中兴房地产开发公司法定代表人：吴孝贵委托代理人：付佳宾，被上诉人(原审第三人)尹杰，委托代理人：窦树法三、原判要点和上诉的主要内容原告郭继魁诉称：xxxx年6月7日原告与被告四平市中兴建筑公司签订商品房出售协议书，将中兴二期工程⑥-⑦，2/0a-b轴约86平方米商网出售给原告，原告按合同约定交房款30万元，后又于xxx年9月26日、9月30日分两笔交增面积款13万元。但被告四平市中兴经贸有限公司至今未履行合同，交付房屋。此房于20xx年5月被被告四平市中兴房地产开发公司卖给第三人尹杰，是重复买卖，这种行为是无效的。

现原告诉至法院，要求被告四平市中兴经贸有限公司履行合同交付房屋，并承担诉讼费。被告四平市中兴经贸有限公司(以下简称经贸公司)辩称：原告所述无异议。被告四平市中兴建筑公司与原告所签的合同是受经贸公司的委托，是合法有效的，原告是初始买受人，交付了全部房款，应予以保护。第三人与四平市中兴房地产开发公司所签购房合同是重复买卖行为，开发公司发现重复出售后，已通知第三人解除合同，且第三人的房款未全部支付现金，是用一辆车折抵了20万元房款，是无效合同，经贸公司可以按照规定赔偿第三人损失。

被告四平市中兴建筑公司(以下简称建筑公司)辩称：被告建筑公司与原告签订的购房合同合法有效，原告已按合同约定交纳了全部房款，第三人与四平市中兴房地产开发公司签订了购房合同属于重复买卖，是无效合同，不应支持。被告四平市中兴房地产开发公司(以下简称开发公司)在法定期限内未做答辩。第三人尹杰诉称：第三人于2x0x年4月6日与被告开发公司签订商品房销售合同是合法有效的，且被告经贸公司已确认了第三人的买卖关系;他们之间是恶意串通，损害了第三人的利益。原审法院认为：与原告签合同的被告建筑公司不具有销售房屋主体资格，与第三人签合同的被告开发公司具有销售房屋的主体资格，虽然原告购房时间早于第三人买房时间，但原告与第三人的各自买受行为不是建立在同等条件之上，故不存在初始买受权问题，原告与被告建筑公司签订的《购房协议书》无效。但被告建筑公司明知不具有预售商品房条件就与原告签订了商品房买卖合同，且受益人被告经贸公司在同意此房卖给原告之前，就已给第三人换了房款收据，因此二被告的行为对原告是一种欺诈行为。

被告经贸公司以持有《商品房出售许可证》为由，愿将争议房屋卖给原告，但《许可证》是在20xx年7月取得的，不能对抗以前的买卖行为。被告开发公司发现该商网重复出售后，于20xx年9月6日向第三人发出通知，因无权出售此房，要求解除合同。但被告经贸公司于20xx年5月17日给第三人更换了交付房款的收据，换收据的行为就是被告中兴经贸公司同意将此房出售给第三人的意思表示，解除合同是单方行为，是无效的。因此，第三人与被告开发公司所签购房合同是合法有效的。依照《中华人民共和国合同法》》第六十条、《中华人民共和国消费者权益保护法》第五十九条之规定，判决：被告四平市中兴房地产开发公司与第三人尹杰签订的合同合法有效，其买卖关系成立;被告四平市中兴建筑公司与原告郭继魁签订的合同无效，被告四平市中兴建筑公司于本判决发生法律效力之日起立即返还原告郭继魁购房款43万元，并给予房款43万元一倍的赔偿损失，两项合计86万元。

被告四平市中兴经贸有限公司承担连带责任。上诉人郭继魁请求撤销原审法院判决，依法重新判决郭继魁与建筑公司买卖商品房合同合法有效，保护上诉人的初始买受权。其理由概括为：建筑公司是该房屋的施工单位，出卖此房是该楼房投资人经贸公司委托同意的，卖房款由经贸公司用于支付工程款。此后经贸公司于20xx年7月取得《商品房销(预)售许可证》后，又对建筑公司买房行为再次予以确认。郭继魁买房是xxx年6月7日，尹杰重复买该房合同是二年后的xx年5月，同尹杰算帐“换据”是xxx年6月，均在经贸公司xx年7月取得《商品房销(预)售许可证》之前。但尹杰的购房合同，此前卖房人已声明废止，而对上诉人购房协议，卖房人在取得《商品房销(预)售许可证》后又予确认。据此应认定初始购房合同有效，此后重复购房合同无效。

被上诉人经贸公司、建筑公司、开发公司对上诉人的上诉请求及理由无异议，经贸公司同意按照规定赔偿第三人的损失。被上诉人尹杰辩称：原审判决正确，应予维持。上诉人郭继魁与经贸公司、建筑公司、开发公司之间恶意串通损害第三人的利益。尹杰与开发公司签订的商品房销售合同是合法有效的，购房款已按合同约定全部交齐。且被经贸公司以开具购房款收据的形式予以确认，因而尹杰的合法权益应受到保护。

四、对事实和证据的分析及认定xx年9月四平市计划委员会批准开发建设座落于四平市铁西区英雄大街20号：0204-39的站前批发市场项目。项目开发人是开发公司，投资并组织建筑施工管理人是经贸公司，建筑施工是建筑公司。工程于xx年6月开工。xx年6月7日郭继魁与建筑公司签订了《购房协议书》(建筑公司对外销售商品房是由经贸公司委托)，郭继魁购买中兴在建二期工程一层商网⑥-⑦，2/0a-b轴，建筑面积约86平方米，交付房款30万元，同年9月26日、9月30日又交增面积款13万元，因该商网内部装璜工程未完工，未能交付使用。x年4月25日尹杰与开发公司签订了《商品房销(预)售合同》，尹杰购买中兴在建二期工程一层商网⑥-⑦，2/0a-b，轴建筑面积89.5平方米，按合同约定交付房款34.5万元，建筑公司开据了收据，经贸公司又自自己名义予以换据。该建筑面积与郭继魁购买的建筑面积均为商网一层同一处房屋。起诉前，尹杰在未取得进户手续，未经卖方同意的情况下，对该房屋自装防盗门上锁，予以占有和控制。

2xxx年9月25日，在吉林扬信律师事务所律师(经贸公司法律顾问)胡振儒的见证下，由中兴企业集团有限责任公司、经贸公司、开发公司三家相互关联、又具有独立法人资格的企业法人代表，对站前批发市场新建楼房(中兴二期工程建筑楼房)的所有权进行了确认。三方协商一致，确认该新建批发市场楼房为经贸公司所有，该公司对此批发市场楼房享有占有、使用、收益和处分权。xx年7月29日经贸公司取得《商品房销(预)售许可证》后，对过去委托建筑公司出售的商品房，及建筑公司与郭继魁签订的购房协议再一次进行确认。xx年9月6日开发公司以无权出售商网房屋为由，向尹杰送达了解除商品房销售合同通知，并要求解决善后事宜。后因尹杰强行占有了合同约定房屋，xx年10月23日郭继魁向铁西区法院提起诉讼，要求取得协议约定商品房。

证据：1、郭继魁与建筑公司签订的购房协议书及建筑公司出具的购房款收据

2、尹杰与开发公司签订的商品房销售合同及建筑公司出具的购房款收据和经贸公司换据收据。

3、批发市场新建楼所有权确认书。

4、商品房预售申报表和商品房销(预)售许可证。

5、开发公司给尹杰送达的通知。

6、经贸公司确认书。

7、国有土地使用证。

8、产权确认书及移交收据。

9、施巍证言材料。

10、王金荣的证言材料。

11、其它相关证据材料。

五、解决纠纷的意见和理由根据原审判决，上诉人上诉请求及理由，被上诉人的.答辩，本案争议的焦点问题是：郭继魁与建筑公司签订的房屋买卖协议书和尹杰与开发公司签订的商品房销售合同，哪一个合同有效，买卖关系应受法律保护。经二审开庭审理合议庭评议认为：

1、郭继魁与建筑公司签订的商品房买卖协议有效，其买卖关系应受到法律保护。最高人民法院《关于审理商品房买卖合同纠纷案件适用法律若干问题的解释》第二条规定：“出卖人未取得商品房预售许可证明，与买受人订立的商品房预售合同，应当认定无效，但是在起诉前取得商品房预售许可证明的，可以认定有效”。又根据《合同法》第五十一条规定：“无处分权的人处分他人财产经权利人追认或者无处分权的人订立合同后取得处分权的，该合同有效”。依据上述法律规定，当时建筑公司作为施工方，受投资人经贸公司的委托与买方签订的商品房买卖协议，以及经贸公司作为投资方、开发公司作为项目开发方与买方签订的商品房销售合同，均处于未生效或效力待定状态。它需要这一项目明确产权所有人，并由产权所有人申领《商品房销(预)售许可证》后，对这些合同进行确认，才能生效。因而郭继魁与建筑公司当时签订协议时，其效力并未确定。但后来项目投资人经贸公司成为产权所有人，并取得了《商品房销(预)售许可证》，他对建筑公司与郭继魁签订的商品房买卖协议再次进行了确认，使该协议由效力待定状态，转变成了发生法律效力的协议，协议双方当事人的买卖关系受法律保护，因而，商品房理应由郭继魁所有。

2、尹杰与开发公司签订的商品房销售合同无效，尹杰受到的损失按规定应得到赔偿。尹杰与开发公司签订商品房销售合同时，由于产权所有人没有确定，《商品房销(预)售许可证》尚未取得，因而其合同效力也处于待定状态。但项目投资人经贸公司成为产权所有人，取得《商品房销(预)售许可证》后，没有对开发公司与尹杰签订的商品房销售合同予以确认，依据最高人民法院《关于审理商品房买卖合同纠纷案件适用法律若干问题的解释》第二条的规定，这一合同的性质就发生了质的变化，由效力待定状态，成为无效合同。虽然当时签合同时的收款人是建筑公司，后来还由经贸公司予以换据，但由于经贸公司当时既不是产权所有人，也不是《商品房销(预)售许可证》持有人，其换据行为只能是属于收款行为。

所以，经贸公司成为所有权人，取得《商品房销(预)售许可证》后，开发公司向尹杰下发了解除合同通知。而且，开发公司与尹杰签订的合同，发生在建筑公司与郭继魁签订的协议两年之后，依《中华人民共和国合同法》的规定也属侵害了初始买受人郭继魁的合法权益，郭继魁的初始买受权也理应受到法律的保护。合议庭评议时还认为，造成尹杰与开发公司签订的商品房销售合同无效，其责任完全在于具开发公司、经贸公司和建筑公司。

开发公司与尹杰签订合同时，购房款由建筑公司收取并出发票，后来又由经贸公司换发了购房款收据，因而这三家企业对房屋重复出售是明知的。而尹杰对开发公司的重复出售行为当时是不知道的，买受行为是善意的，所以，其所受到的损失理应按照相关规定予以赔偿。最高人民法院《关于审理商品房买卖合同纠纷案件适用法律若干问题的解释》第九条第一款三项规定：“出卖人订立商品房买卖合同时，具有下列情形之一，导致合同无效或者被撤销、解除的，买卖人可以请求返还已付房款及利息、赔偿损失，并可以请求出卖人承担不超过已付购房款一倍的赔偿责任：(三)故意隐瞒所售房屋已经出卖给第三人或者为拆迁补偿安置房屋的事实”。依据这一规定，开发公司应返还尹杰购房款345,220.78元，并给予购房款一倍的赔偿损失。

经贸公司、建筑公司承担连带给付责任。由于案件牵涉关系复杂合议庭将该案提交审判委员会，其中包括我个人的意见在内的合议庭意见一并提交。审判委员会对合议庭意见大部分予以支持，但由于对于法律条文理解不同以及考虑多方客观因素，对第三人获赔问题经激烈讨论采取了其他观点，即由于尹杰在本案中没有向法院请求返还和赔偿，应另求法律途径予以解决。综上，二审法院认为，原审判决有误，适用法律不当，上诉人郭继魁上诉有理，应予支持。经四平市中级人民法院20xx年第39次审判委员会讨论决定，依据《中华人民共和国民事诉讼法》第一百五十三条第一款二、三项的规定，判决：

一、撤销四平市铁西区人民法院(20xx)四西民二初字第349号民事判决;

二、中兴建筑公司与郭继魁签订的商品房买卖协议有效，买卖关系成立;

三、中兴房地产开发公司与尹杰签订的商品房销售合同无效。一、二审案件受理费22,220.00元，由中兴房地产开发公司、中兴经贸公司、中兴建筑公司负担。

通过对本案的深入研究,我认为四平市中院,认定事实清楚,适用法律正确,判决公正。但是,其中对于第三人尹杰的赔偿问题我仍坚持在合议庭中我提出的意见:1第二审案件的审理应当围绕当事人上诉请求的范围进行，当事人没有提出请求的，不予审查，但判决违反法律禁止性规定、侵害社会公共利益或者第三人利益的除外。2中兴建筑公司与第三人尹杰签订的合同属于无效合同，对于无效合同依法律规定应恢复原状、返还原物、赔偿损失。基于以上两点原因，我认为，法院应对第三人利益予以保护，即开发公司应返还尹杰购房款345,220.78元，并给予购房款一倍的赔偿损失，经贸公司、建筑公司承担连带给付责任，而不应该使第三人另求法律途径解决。这样，对善意第三人利益没有有效保护，而且增加诉累，浪费司法资源。

本次实习是我大学生活中不可缺少的重要经历，其收获和意义可见一斑。首先，我可以将自己所学的知识应用于实际的工作中，理论和实际是不可分的，在实践中我的知识得到了巩固,解决问题的能力也受到了锻炼;其次，本次实习开阔了我的视野，使我对法律在现实中的运作有所了解，也对法言法语也有了进一步的掌握;此外，我还结交了许多法官和律师朋友，我们在一起相互交流，相互促进。作为一个南开学生，我竭力成为一名南开文化的使者，向社会各界的朋友们介绍南开，使他们走近南开，了解南开。首先，我想向所有为我的实习提供帮助和指导的四平市中级人民法院的工作人员和我的指导老师致谢,感谢你们为我的顺利实习所作的帮助和努力。

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