# 暑假工实训报告(十四篇)

来源：网络 作者：独坐青楼 更新时间：2024-07-15

*报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。暑假工实训报告篇一学以致用——在实践中认知所学到的知识...*

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**暑假工实训报告篇一**

学以致用——在实践中认知所学到的知识

由于学校里要求我们进行一次暑期社会实践的缘故，我就在爸爸的安排下进入了一家环保工程安装公司工作。而我的工作量也很小，就是回答一些人家所咨询的问题。当然，这种问题还是相对表面的，不是太深入涉及专业领域方面的一些问题。这项工作让我学习到了一些说话的技巧，因为将来踏入社会工作以后，一些灵活的说话技巧也是必须的，当然这并不意味着投机取巧。

这次的实践时间不长，一共也就十天时间，但这十天时间里，我受益匪浅。而且，实践是一次对用人单位和实践生都有利的人力资源安排制度，对接收实习生的单位而言，是发展储备人力资源的措施，可以让其降低成本，大范围的选择人才，培养和发现真符合用人单位要求的人才，亦可以作为用人单位的公关手段，让更多的实践生了解用人单位的文化和理念，从而增强社会对该组织的认同感并赢得声誉。

而我所在公司也有着一定的企业文化。他们所倡导的精神是：创新激情协作诚信。公司愿景：珍爱环境节约资源。发展战略：精确识别客户需求，打造三线矩阵，持续可盈利地满足客户需求。公司使命：为客户创造价值。文化特质：平和感恩;快乐生活快乐工作。

精进模式是一项企业战略，是公司的商业模式，旨在满足客户要求，为客户创造价值，同时推动公司的增长。公司一切活动以客户为中心，客户的技术需求，商务需求，爱好是公司一切业务流程的设计起点。它为客户提供的是能源解决方案，价值链和客户系统的经济性是公司的服务标准。

在随后的一周里，我来到集团的子公司，进行真正是实习过程，刚到公司的时候，助理拿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，大多是英文和日语，由于刚刚走出校园，懒散的心态使我并没有认真的去学习和体会，以至于在后来的实际操作中出现了严重失误。

接下来的日子里，我在同仁的带领下不断的学习和实践。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，但是真让我一个人开始操作，真就不知道如何起步，因为我不知道该如何开发客户，如何进行有效的沟通，因为我们是专门的销售公司，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，这是其他分公司的事，所以我们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。

在一次与大学生比赛网外国公司驻中国办事处的沟通中，因为对公司的认知和我对产品优势的大致阐述终于激发了对方的采购欲望，在第3天的有效沟通中，对方提及了一个相当专业的问题，问到我们产品的墨粉规格和机器预热和输出最快时间差，这样的问题对于外商，你必须给予准确到位的回答，因为这是顾客的购买点，由于之前的大意，我遗憾的失去了一次非常好的机会，随后的时间里，逐步加强了对产品详细的了解和说明，为应对客户的各种问题做充分的准备，进一步准备之后，又重新进入了实际操作，开始联系客户，报价，谈判等等。从这些公司的日常事务中，使我充分体会到身为一名职员的责任的重大与艰辛，同时也使我的语言表达能力得到了一定程度的提高，在一些专业领域的知识面得到了一定程度的拓展。

在公司最后的几天里，我们来到了公司的博物馆，来切身感受公司的文化，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，在他们的眼中企业是一个团队，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”的加乘力量，企业才能持续成长。公司现阶段在务实与创新的行动纲领下，未来的经营策略仍将积极开创，确实掌握产业趋势，延伸核心事业和相关产业的发展。展现震旦集团自创品牌国际化的自信心与企图心。鲜明的红色标志，象征震旦集团如旭日东升般，散发着光明与活力;同时在内涵上，秉持着稳健踏实的一贯经营风格，蕴含创新突破的经营魄力。

这一次的实践无疑在很大程度上提高了我的英语水平，尤其是外贸英语这一块，同时它涉及到了很多商务英语的知识，无论是一些比较书面化或是比较口语化的商贸英语，在这一次的实践活动中我都得到了很大的提升，因为它对我将来的职业生涯有着很大的帮助，使我在真枪实弹的演习中得到经验和教训。同时，在另一方面它让我切身体会到了，这不是在大学校园里，这是在社会上，说话的技巧和必要的技术应该牢记在心。

这次十天的社会实践给我真真实实地上了一趟课，在真实的环境中让我体会到了工作的艰辛和乐趣。这也不是我的第一次社会实践了，但却是我映像最深的一次。

这次的实践，让我明白了大学生社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式;是促使大学生投身改革开放，向工农群众学习，培养锻炼才干的好渠道;是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识。这次的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多东西，而这些东西将使我终生受用。社会实践加深了我与社会各阶层的感情，拉进了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了自己的奋斗目标。社会是另一个学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，既能让我们的人生价值得到体现，更为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。。陶渊明说过“盛年不在来，一日难再晨。及时宜自勉，岁月不待人。”希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。

在成功结束实习后，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。

**暑假工实训报告篇二**

理论与实际相结合，通过实习全面了邮政物流生产组织、作业过程，了解现代物流技术的应用与发展，巩固和扩大所学知识，为后续的专业学习打下坚实的基础。通过现场参观和实地操作，熟悉物流设施、设备的基本组成和运行状况，学习工作人员的优秀品质和敬业精神，培养正确的劳动观念和工作能力。

20xx年7月26日——20xx年8月18日

：xx邮政速递物流xx分公司

xx邮政速递物流公司成立于20xx年3月，隶属于湖南省邮政速递物流公司，是专业经营和管理邮政速递物流业务的国有企业，下设9个县(市)分公司。

邮政速递物流公司是中国邮政为适应现代物流发展需求，做大做强民族速递物流业，整合原有邮政ems、中邮物流等邮政相关优质资源而成立的现代物流企业。

公司秉承百年邮政的深厚底蕴和良好信誉，依托中国邮政实物网、信息网和实物流、信息流、资金流“两网三流”的资源优势，主要经营国内、国际特快专递、代收货款、鲜花礼仪速递、一体化精益物流、区域配送、货运代理、分销与邮购等业务。邮政速递业务通达全球200多个国家和地区以及国内近20xx个城市，在国内300多个城市间可实现次晨达、次日递;邮政物流业务采用先进的物流运作模式和技术手段，集仓储、封装、配送、加工、理货、运输和信息服务等功能于一体，重点为it(电子、电信)、医药、出版、汽车配件、高档消费品、电子商务等行业的国内外大中型制造企业、品牌流通企业和电子商务企业提供定制化蠯 的、高层次精益物流服务。目前主要从事邮政物流一体化物流业务、市内综合配送业务、中邮快货业务、功能性运输业务以及分销物流业务的开发和管理。邮政速递物流以市场为导向，以服务为本，将迅速、准确、安全、方便、诚信作为用户的服务宗旨，通过几年来的发展，现已逐步渗透到社会的各领域，合作伙伴日益增多，由最开始的零星用户发展到与多家上市大公司集团的合作，如吉利汽车公司、湖南烟草、三九南开药业、雅芳公司、玫琳凯公司、戴尔公司、惠普集团等。

由于邮政速递服务范围日趋扩大及服务能力的日趋提升，为电子商务“网购”(包括电视购物、电话购物)提供了广阔的发展空间，促进了“网购”交易量高速增长。

新的邮政物流品牌、资金或风险投资将会进入内资邮政物流企业。由于新《邮政法》明确了邮政物流产业的法律地位。目前，内资邮政物流企业还没有一家上市公司。对于国内邮政物流产业来说，新《邮政法》的出台、邮政物流产业的高速发展、市场的日趋成熟将是投资的最好时机，最佳的投资时机只有这2年。否则，进入的成本很高、资本回收的周期很长。因此，新的快速品牌将会进入邮政物流业，内资邮政物流企业将是资金或风险投资的重点对象。预计，风险投资将通过优质资产剥离等方式对个别民营邮政物流企业投资。

邮政物流服务向“四区”延伸将成为新的市场增长点。“四区”即“开发区(高技术、开发区、经济技术开发区)、园区(商务园区、工业园区、高新技术园区)、校区(大专院校)、小区(居民住宅区)”.:“四区”特别是“校区(大专院校)、小区(居民住宅区)”的“网购”邮政物流市场潜力巨大。随着中国老龄化社会进程的加快、大学园区向“市郊”集群化发展，这个“民生”邮政物流潜市场将20xx年开始呈现高速增长的态势。如何抓住机遇在配送服务方式上进行创新将成为这个市场竞争的焦点。

从投诉的类型看，预计80%以上的投诉仍然是“延误、损毁、遗失”三大问题;从投诉的来源看，80%以上的投诉将是来自电子商务“网购”邮政物流：从被投诉的邮政物流企业类型看，80%以上的投诉来自特许加盟民营邮政物流企业。

“三大投诉”的深层次原因是民营邮政物流企业管理人才匮乏，管理手段单一、管理方式落后、“重市场份额轻服务质量”、“重短期利益轻可持续发展”.这是制约特许加盟民营邮政物流企业做大、做强、做优的发展瓶颈之一。

加快邮政物流基础设施建设依然是各市场主体竞争角逐的“热点”之一。鉴于 “网购”快件量激增反映出服务能力不足的教训及未来可持续发展的需要，各市场主体特别是民营邮政物流将会加大信息化技术应用、机械化作业、航空与陆路转运中心枢纽建设的资金投入，

**暑假工实训报告篇三**

迈进大学生活的最后一个年头，站在我们面前的就是那个向往已久的工作社会。我在校园里生活了数十载，而社会与校园是完全不同的两个世界，也许我不能完全立刻适应这激烈残酷的社会，所以我选择一个过渡的桥梁，这就是——专业实习。

我的专业是装潢设计，也就是平面设计，是我以后就业的主要方向!本^文由.之一但我对装饰设计十分感兴趣，所以我选择了一个装饰公司来丰满自己幼嫩的翅膀。这个公司是即装饰设计与施工为一体的大型装饰工程公司，是房地产开发商与消费者之间的桥梁，在这里实习会使我得到更好的锻炼，而这种既有科学知识的严谨，也有艺术的魅力。

实习的五十天很快就要结束了。再回首这丰收的一个月，我感到十分的欣慰，它使我在实践中了解社会，让我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，为我即将走向社会打下坚实的基础。为了表达自己收获的喜悦，我将分开几个部分讲一下自己的感受报告实习的情况：

一，公司介绍

\*\*装饰工程有限公司是一家集设计，施工为一体的大型专业化公司，专门从事高端产品，经过15年的高速发展，合成行已经成为国内知名的装饰企业，具有国内一流的工程设计和管理水平，设计作品多次获国内外大奖，十多年来公司先后承担过酒店，会所，别墅，写字楼等大型室内外装饰工程，工程业务与经验。

在的这五十天我是慢慢的进入工作角色的，由开始的学习简单的绘图到成为同事们的助理，再到参与到项目中来，干一些有用的事情。这些渐渐的进步是同事们给与我的肯定，也是我努力的结果。我得的不仅仅是知识，还得到了走向社会的自信，下面简单介绍一下我在合成行所参与的一些工作：

我在的这五十天里，一直跟项目经理做一期底越豪华欧式样板房的工作。刚开时我只能作一些杂事，给同事们打打下手，过了几天就跟经理去已经做完的，花费了三天时间，手绘草图，量尺寸，用于做的竣工图，写竣工报告。实习期间有外出考察，外出考察的主要任务就是考察下一期的工地以及消费市场，做好记录和拍照工作。

还有其他时间我的重点是学习如何高效，快速地掌握绘图技能，还有一些具体的施工常识，以免以后的工作中设计出来的图纸合适，合理，且合乎人们审美标准。我知道了如何具体的施工和施工的步骤，如何设计的更合理和人性化，注意到了很多以前我容易忽视的细节，以便在以后的工作和学习中不出笑话，不出差错，在设计的道路上要比别人早一步，做的更好更周到。

当我掌握的一些基本的绘图技能和施工常识之后，经理便放手让我干一些局部装修修改的绘图工作，我先是去要改动的地方拍照，做记录，后量尺寸，手绘草图，后上机做改前大样图，然后听从经理，工长和监理的意见做改动后的图纸，接下来做该改动地方的技术!没有界限，只要你肯学就肯定能进入到这个知识的领域中来。这对我以后的工作生活是一个很好的启示，只要努力你就可以得到你所想要的东西！

三，实习感想

经过一个多月艰苦而又快乐的实习旅程我满载而归。我不仅仅学会到了装饰行业的更多知识，把装饰设计的理论和实际紧密的联合起来，我得到更加宝贵的东西就是经验与自信，我不再害怕社会激励竞争。我现在喜欢上了暴风雪的洗礼，我会真诚的对待以后的每一件事和每一个人。相信有了这次实习的成功经历，我会在以后的岗位上走的更稳，做得更好！

**暑假工实训报告篇四**

暑假次留在\*\*进行实习，有幸能够来到\*\*保险代理公司接受了一个月的锻炼，直接深入到社会职场中，与客户面对面的接触与交流，一方面把自己所学知识与实习直接相结合，另一方面又学到了许多学校里所学不到的经验与教训，从而使自己对自己有了更加全面的了解，因为自己学的是金融进入保险有些不情愿，但是一个暑假的实习结束，自己觉得其实这样的经历才是自己最想要的！

7月13号正式来到\*\*，老总热情的接待我们，然后我就被安排到了卡单部实习，”卡单”这个概念是次接触，其实就是短期意外险的另一种说法，这是最先让我觉得新鲜的东西。然后开始学习如何填写保单，天就填错了几张保单，发现自己原来是这么粗心，好在公司对我们都非常宽容，让我非常感动。这时明白了什么是宽容！接下来的几天我就一直在卡单部实习，每天每天要背卡单产品的信息，哪家保险公司有哪些产品，保障额度多少，适合哪些职业种类，适合那些人群，有哪些是拒保的职业。。。一下子记这么多东西，感觉头都有点大，但是要接待客户的话，必须要记住，所以每天都告诉自己要加油！这时明白了要永远对自己有信心！

在卡单最紧张的一天是次坐到前台正式接待客户，登帐、填单子、收费每一步都要认真细致，但是当天客户来的非常多，对还不熟练的我来说，简直有点力不从心，虽然很认真的去做，还是出了好多错误，幸亏有师傅帮忙善后，才不致于有太大损失，这一天让我深刻的感觉到业务熟练的必要性和重要性！稳重的重要性从这里开始发掘！

每一天都在接触着形形色色的客户，他们中的大多数都是热情而且宽容的，但是也有一些要求非常严格甚至是苛刻的客户，他们要求特别苛刻，一不小心就把他们的得罪了，这些人真是让人疲于应付，但是你还是要克制自己的情绪，继续为他们耐心服务，这种情况还是为我们上了实实在在的一堂余人交流课！交流真的是一门艺术，幸亏自己明白的不是太晚！

再后来到车险部进行实习，幸运的是刚好赶上公司培训新的员工，我就跟他们一起学起了车险算费，这里的学习不像在学校里的学习一样理论性那么强，这里注重的是实际操作能力，这里面有很多都是公司的老员工通过长期工作总结下来的经验，在实际工作中非常有用，因此感觉特别宝贵！等我们“黄浦三期”学员毕业时，公司朱总专门给我们讲了一下午的保险市场的发展现状及公司准则和公司的未来发展等，为我们描绘了一个美好的愿景，让我们在以后的工作中既不至于太盲目，也不至于没有动力！

公司现在与中国石化合作在很多加油站点开了一些车险的直销网点，这在全国乃至全世界都是一个创新，而且在公司良好的管理方式的运作下，正在有条不紊的开展，让人感觉到创新的力量！真的非常佩服老总的头脑！这在我们以前接触保险的时候根本就没有想过的事情，想不到竟然在市场上悄然萌发，并展现出强大的生命力，真是震撼在以后的学习中告诉自己一定要懂得活学活用，读死书，死读书竟会变得没有未来！

自己在\*\*的每一天更多的是在发现自己，加速自己的成长，但是这种锻炼也是要付出代价的，自己每天早上挤公交从武昌到汉口，下午在从武昌到汉口，每天这么轮回！搞到自己现在看到汽车都有点晕，好在还知道坚持！坚持去发现美好的东西，学习有用的知识，虽然有点苦，但是痛并快乐着！

**暑假工实训报告篇五**

很快的，暑假又过来了，面对最后一年的校园生活，想着刚刚过去的最后一个暑假，紧张沉默之后更多的是感慨，印在脑海里的每一个足迹都是那么的深，真的说不出是什么感觉，伴着时间，就像是在和自己的影子赛跑，不可能从真实的两面去看清它，只是经意不经意的感受着有种东西在过去，也许更适合的只有那句话：时不待我，怎可驻足，两个月，短短的两个月，说不上是每一份经过都会成为内存，但紧张沉默之后更多的确实是感慨。

暑假期间，我在广东东莞的一家电脑公司做教师，主要是教那些比较简单实用的办公软件，本来开初都没想到自己一个学英语专业的竟会去做电脑教师，于是真的觉得老师那句话的实在，在学校，学到的任何一种知识都是一种有用的贮备，虽然在平时看来学的很多东西总感觉与自己的想象很遥远，但说不不定就在某一刻显现出来。这也许就是有些师哥师姐说的在工作过程中总觉那些东西在学校见过，但却己经忘了，擦肩而过。，想起这，真的得感谢在校期间学的那些本专业的那些另外的知识。

以前也想过，学我们英语专业的，也许以后最起码存在那种机会去走向讲台，所以，这短短的两个月的经历，对我来说，无疑是一个很好的煅练，而且，专门机构统计的现在的毕业生出来后只有极少的一部分会做与自己专业相符的工作，因而。、在工作的过程中，我都在不断的提醒自己，不断的对自己要求，把手上的活，当做是自己的本职工作，而老板常常强调的就是每个员工都必需要有认真负责的态度去做事，我也觉得这是以后无论做任何一份工作都会收到的要求。

因为公司的员工都是即训上岗，所以，一直没有又休，而且在工作期间最大的体会就是，作为一个教师，或者说是一名授课者，最大的考验就是耐心，有的时侯，一个问题还得重复很多遍，这个时侯，就不能只站在自己的角度去想它，而应该站在对方的角度去看，去感受，慢慢的但有了分冷静的习惯，这也是在这很短的工作中得到的很大的体会。

在工作之余，我还经常出到外面去看看，也算是一种见识，东莞是一个新起的城市，但它却己走在了中国城市建设的最前端，在这种地方，看得到更多的机会，更多的挑战，有时会把自己与那些出入写字楼的同样年轻的人比较，心里真的感受到那很明显的差距，当然，这种差距并不是一时一日而起，所以，出到外面，一个正确的心理定位但显得格外重要，不然，常常因为比较把自己看得很不平衡，而迷失自己的方向，那些在我们前头的人们，可以当作是榜样，但不可过多的去计较，自己能做到何种程度，应该有一个很明了很中性的认识，不能过于攀比，更不可自以为是。

因而。结束工作的时侯，心里就有一种很渴望的感觉，明白了自己与社会所需的要求，因为现在毕业求职，特别是对于像自己一般的人，更多的时侯是社会，职业选择自己，面是不是更多的自己去选择职业，这应该就是所谓的先就业再择业吧。

以上就是我暑假的实习报告，可能并不是一份很规范报告，但确确实实我这两个月工作中的感受，也虽然那份工作并不与自己的专业有很大的接口，但我认为，无论任何一种偿试，都是对自己以后很宝贵的充实。

**暑假工实训报告篇六**

1熟悉公司生产及生活环境，以及各项规章制度。

2 熟悉公司生产流程和工作任务，提高岗位适应能力，锻炼多方面的学习能力，提高综合素质。

3向技术人员学习，养成吃苦耐劳的精神。

4 掌握技术质量部的各项工作的要点及要求，最终能胜任岗位工作。

xxxxxx通讯科技有限公司，是xx集团在xx的生产基地，公司创建于xx年。xx集团创建于1991年，目前已经发展成为以线缆研发制造为主，集热能、房地产、金融证券等投资产业于一体的综合企业集团，拥有全资及控股公司十六家，其中有两家分别在国内及境外上市，主业线缆产品有光纤，光缆，通信光缆，同轴电缆，电力电缆，起车电线以及各种特种电缆。

xx跻身中国企业五百强，中国制造业500强，数十年进入中国通信企业500强，中国电子元件百强，全国电子信息百强，被国际权威机构评为中国一百最佳雇主，是国家级重点高新企业。

xxxxxx通讯科技有限公司主要以市内综合布线线缆和市内通信电缆的生产为主，又有多项国家专利产品，并有多项高新技术认证。

技术质量部技术工艺员 定位与使命：公司产品工艺，技术管理，产品质量策划、组织、实施，担任公司新品试制任务及项目申报工作;采用新工艺，新材料提高产品质量，降低成本，为公司培养技术人才。

本次实习的时间一共四周，公司实行每周六天，每天八小时工作制，部门安排我主要以参观，观察的自由学习为主，各项培训相结合的学习方式来进行实习。主要目的是熟悉公司工作环境与部门制度。

本次实习的主要内容分为公司制度类培训，生产过程基础知识培训，产品基础知识培训及车间学习。

第一部分：公司入司培训

首先是办理住宿及入职手续，领取上岗证及工作服。

其次对员工考勤、请休假、就餐住宿纪律等相关制度的培训学习，来掌握公司各项管理制度，主要以xx员工手册《xx员工手册》、《企业文化手册》、《xxxx培训资料》为学习内容。

最后是各工序设备的操作规程，操控方法及安全注意事项来初步了解设备情况及生产情况。

第二部分;生产过程基础知识培训与车间学习相结合

这是实习的主要内容，全面学习各工序工艺知识，技术工艺岗位师傅：张立伟。

公司主要产品，话线：跳线，铁丝平行线。

市内通信电缆： hya hyac hyat

公司生产车间采用流水线作业，市话电缆的生产一共分为四道工序：串联，绞对，成缆，护套。各项生产指标都满足《中华人民共和国通信行业标准》 yd/t 322-1996.

串联工序的主要功能是将直径是2.5~3.0mm的铜杆经过拉丝机、退火、挤塑后成为通信电缆的最基本元件-----单线。

绞对的主要目的是将两根不同色谱的绝缘芯线经绞合后组成一个工作对，以构成信号传输的基本回路-----绞对线。绞对的另一个目的是消除回路间的干扰和线对间的串音。

成缆工序是将绞对工序生产出来的不同色谱和节距的绞对线，根据产品的规格经各种色谱扎带的包扎(填充油膏)和聚酯带绕包，成为规格要求的的缆芯或子单位、基本单位、超单位。

护套是生产电缆的最后一道工序，它是将缆芯经过压纹的铝塑复合带纵包(和钢绞线一起)通过机塑机挤塑，冷却，压字等生产出电缆。

在通信可以日益发展强大的今天，通信质量也力求精益求精。作为通信电缆的生产厂家，想要立于不败之地，那么产品的质量必须有严格的要求。所以在生产中，每一个生产环节都是出现质量问题的关键，所以要注意、研究的环节很多，在此不能一一列举，下面以本人之间，对以下几个问题稍作分析。

在串联工序中，最主要的问题是铜丝的线径控制，例如我公司对直径是0.4毫米的铜丝单线的导体直径控制在0.385~0.390mm.绝缘外径控制在0.67~0.69 mm. 所以要想得到精度如此高的技术指标，必须每一个影响线径的因素都要考虑，否则生产的产品就是不合格的。影响导线直径的最主要的因素是出口拉丝模，它是生产不同线径的铜丝的决定性因素，退火柜的退火电压、牵引力和收线张力都是影响导体线径的因素。若机器设备出现问题了，也可能造成对线径的影响，如出口模的损毁或出口边缘的不光滑。

绝缘外径的确定，主要是由挤塑机的出胶量和收线的速度有关，绝缘外径的大小与挤塑机出胶量成正比，与收线架的收线速度成反比。出胶量的大小与螺杆的转速是成正比的，不过对测径仪设定产品的线径后，测径仪根据实际产品外径和理想值上下相比较，自动反馈到挤塑机和收线架，可以起到对机器的速度进行微调的作用。还与各区的温度调节有关，如果各区的温度控制不当，那么挤塑机挤出来的绝缘料可能太稀不易控制，或把护套料烧焦出料不畅。都是造成线径不合格的原因。

绞对工序看似简单。但是它的作用不容忽略的，它不仅是将两个不同色谱的单线绞合在一起形成回路，更重要的是它不同色谱采用不同的节距(经过严密计算精选出来的)，

**暑假工实训报告篇七**

xxx

xx年6月26日至8月26日

xxxx机电有限公司

20xx年不平凡的一年，全球性的金融危机正酣，而我的大学生活也即将划上句号，自己可能将走上毕业就要失业的尴尬境地，不由开始慌忙心虚起来，慌忙是直到现在觉得大学给我的东西实在是太少不知真正走入社会时我该怎么办，心虚则是自己不由见证就想考，希望在各方面以有证书的形式得到社会大众的认可，但又担心自己是有证无用纸上谈兵。

然而自己是幸运的，在朋友的介绍引荐下我来到xxxx，来这有我许多的第一次，第一次一个出远门，第一次一个人只身在外，第一次独自使用复印机打印机传真机……这些小事都是第一次，当然较为专业的事也就是对于我来说所谓的“大事”，也都是第一次实际意义上的动手学去习操网作。

还记得刚开始的第一天我接到的第一个电话连公司的名称都会说错，许多东西都不懂，逢事就要问同事。一开始的一周差不多都是帮忙用word或excel做一些简单的文件，或去邮局投信件等一类小事情，但这对于我来说也是有许多的第一次。

不得不说自己真的很幸运的，同事真的都很好也很照顾我，教了许多许多在学校里在课堂上根本学不到的东西，虽然自己还是“菜鸟”但同事很信任我，慢慢的也让我做一些有份量的事情，也逐渐让我接触一些单据票据方面的东西。在我们的专业课中这些贸易中运用到的一系列票据其实自己是相当的熟悉的，然在实际操作起来才知什么是“书上得来终觉浅，绝知此事要躬行”在校园里学到的东西毕竟是相当有限的，丰富的理论知识还是要在实践

中不断的被运用才能掌握。终于有点明白为什么招聘时都是“经验者优先”，学富五车并不代表你就是人才，只有将理论与实践完美的结合起来才是个人能力的体现。

当然在实习的过程中我也做了一些与自己专业不对口，但对于我来说是相当有挑战意义的事务，比如填写会计明细账簿，在此之前我们的确也有学习过《基础会计学》，也就是这以后我觉得自己不是做会计的料，我对数字的敏感度不够强，当然也是觉得登账是件相当麻烦的事情，然在实习期间着实是做了点财务方面的事情，接触最多也就是做账，刚开始只是简单的抄写凭证上面的内容，即使如此还是不时的会犯一些错误，慢慢的做多了，当然同事也帮助了我很多，有些原理及操作明白后，就开始过行汇总总结等方面的事宜。也就是说现在已不是不动脑子机械的抄写而已，而是要同上月的进行总结写明余额及借贷情况。

说到与自己专业不对口我觉得最有锻炼意义的事情------报关，发提货。其实并不是不对口，这两件事是真正意义上的零开始，从头都是要自己去摸索去问，才可能着手做的事情，关于报关必不可少接触的两个机构海关与报关中心，在这里的人其处事方式是有别于其它职业的人的，所以如何与之相处，如何与之沟通着实是一大问题。而发提货必不可少的就是仓库与物流了，在经过多次发提货深有感触的是发货是真正意义上货物交易的开始，提货当然就意味的货物交易上的基本结束，然只要是与货物相关的环节又是最容易出错的地方，而且也是最容易导致严重后果的地方了。但在发提货中会有许多的流程当然还有许多的人工操作，使发提货产生错误的概率增加，然一旦在发提货这方面发生一点点错误又会被放大去看，总之发提货是重中之重也要慎重之慎重才行，在这里再怎么小心也不为过，当然其挑战性也是相当大的。

说实话，在校园里人与人之间的关系算是单而纯之的，你可以做自己想做的事无畏他人的眼光言语，也可以肆无忌惮的去追寻自己想要的，当然说话也可以直来直去勿需考虑他的感受，反正一句话就是尽情的做自己就对了。然当自己真正的走入社会才会发觉自己是多么的格格不入，人际关系人际沟通真的是非常非常的重要，在这里当然不是说讲话要人前一套人后一套，只是在现实社会中与人交流这门学问也许是一辈子都要去深研的一件事，遇到什么样的人应该讲什么样的话，到何场合怎样讲话才更得体。记得在这里张总曾跟我讲过一句话：“在这个世上只要学好两件事就可以行走天下--------一个是中文，一个是英语，学好中文做中国13亿人的生意，学好英语就可以提高自己的档次同全世界的人做生意都行。”细细想来真的是很有道理，无疑就是说：与人就是要会讲话，讲对话。在我自己看来也许这是在xx收获最大的一方面了，刚开始时有人打电话过来问我什么问题自己就如实回答没想过到底什么能讲什么不能讲，然在同事的帮助下，同时随着交流的人越来越多，自己也慢慢开始懂得：讲何话，怎讲话。

xx教会了我很多，也给予了我很多机会，当然也赋予了我一个温馨的工作环境，在这种种方面，都觉得自己真的是幸运的，无论是xx这边的同事还是从未谋面的同事们都在各方面对我相当的帮助，小池姐的孜孜不倦，在做事说话方面教会了我很多，同时也给我了许多的机会去做自己从未做过的事情；还记得amy姐说我的那个大写的“三”，也许若不是她那一语，我会一直认为“叁”就是“参”，虽然这只是一件小事，可往往总是这些小事决定着整件事情的势态；还有询价方面问了廖莎姐许多的问题，她都会细细的予我说明……反正这种企业的文化自己是很乐于沉浸在其中的，大家都是为了一个又一个共同的目标努力着。

总之在xx实习的过程中是我知识得以运用的一个开始，是我真正意义上社会实践的一个开端，也是我真正融入同社会人交流的一个起点。

**暑假工实训报告篇八**

为期四周的社会实践已经结束了，在贵州xx航空机械有限公司的大力配合下，为我以后走向工作岗位上的大学生提供了一次学习的机会，一个月的集中培训学习使我从工厂各部门师傅身上学到了很多东西，掌握了一定的技能，学到了经验，在他们的耐心教导下我认识了自己的工作，清楚了自己的职责，在这里我们相互交流，在这里我们共同进步，同时也向我提出了严格的要求。在我看来这是一种鞭策，更是一种动力，认识到了国防航空事业建设的重要性，领悟到了今后的道路任重道远。

还记得走进贵州xx航空机械有限责任公司培训实习第一天，走进厂区，一条醒目“航空报国、追求第一”的横幅映入我的眼帘，进入生产现场，看到文明和谐的环境，发现周围各种安全标识、警示牌，这不仅是为了营造一个良好的安全生产氛围，更是一种无声的提醒。在公司人事部门领导带领下，介绍了公司的概况：贵州xx航空机械有限责任公司隶属中国航空工业第x集团公司，是国有独资企业。公司的经营理念是：持续稳定的质量；快速灵活的反映；准确及时的交货；不断创新的技术；有利竞争的成本；公平诚信的道德；文明和谐的环境。公司三十多年来始终坚持“军工产品，质量第一”的原则，充分发挥军工企业的技术优势，具有雄厚的科技人才和良好的职工队伍，在加大产品的开发、研制力度上非常重视，扩大了国际国内市场，使经济效益和社会效益不断提高，是现代化的航空企业。听到公司的介绍，我对在这个公司实践充满了信心，经公司安排被分配到质检部门实习，我决心要以实际行动交上一份完美的答卷。

随后我在指导老师的帮助下进行了系统的学习，了解了飞机附件厂的概况，深入生产车间现场的实习。通过学习与实践我收获颇丰，主要表现在：

在实习工作岗位的日子里，在指导老师耐心帮助下对我不懂之处一一细心讲解，并且将他们多年的工作经验毫不保留的传授给我。我感觉到质检部门是一项综合技能工作，了解到产品从投产到实现的全部过程，每一道工序，每一个环节，都需要严格把关，因为产品质量是企业的生命，他们工厂始终坚持“质量第一，用户至上”的方向和原则，求生存，求发展，求效益。这其中不仅需要有很强的责任心，同时需要勤与思考、善于总结、不断创新。航空企业是一个特殊的工厂，在各方面要求极为严格，很多建厂时深入三线工作的员工，为了祖国的航空事业默默的奉献，为了事业做出了巨大的贡献。可以说第一阶段效果明显，对贵州xx航空机械有限责任公司有了初步了解。

如果说第一阶段的学习起到了抛砖引玉的作用，那么第二阶段的理论知识学习才是真正的考验。以前从没有接触过飞机附件生产过程，对于我来说有一定难度，因此这次在工厂实习机会分外难得。首先学习了飞机在研制、生产过程中的质量监督，了解了影响产品质量的因素，形成质量体系的概念。通过指导老师的授课我学习了产品质量验收，产品售后服务等知识，通过学习我发现了飞机的制造过程是一个复杂而又庞大的体系，其中每一个环节都非常重要。另外指导老师用自己的工作经历告诉我工作中要注意积累，由于工作中所要处理的问题繁多，技术性很强，涉及的范围广，因此要做好学习、工作笔记非常重要。对于发现的问题、情况及时记录，即使没有，对自己工作列一个计划、做一下总结同样也是非常有好处的。这样的例子使我懂得要做好工作，首先要学会做一名有心人，懂得了善于总结也就学到了一种最行之有效的工作方法。

在随后的实际工作中，我来到车间跟着工人师傅学习，看到工人师傅按照设计图纸要求从每一个零件投料开始加工，他们严格按照国军标，按照工艺要求来生产制造出飞机上所需要的各种型号的产品，然后进行产品试验，每一道工序都有着严格的监控手段和交接手续，产品各项性能指标达到工艺要求合格后同意出厂装机使用。这其中我对产品结构、原理有了一定的了解，对产品加工工艺、生产流程有了一定的掌握，同时也了解了一些现场管理经验。其实飞机的制造是依靠模线、样板制造出来的，尺寸的传递同样有许多也是依靠实物，可以说这里的许多知识都是我以前没有接触到的。在这里我学习了飞机研制应用系统工程，标准工艺质量监控，飞机制造业中的机械加工，飞机系统中的电气工程与自控系统等知识，并及时消化所学知识，由于飞机的产品制造过程较为复杂，我总是抓紧每一个难的的机会细心询问，求教。通过与师傅的交流与沟通，解决了我心中的疑惑，这种我在现场结合理论知识的学习方法起到了事半功倍的效果。亲自参与生产过程，参与产品验收大大提高了我今后走向工作岗位的能力。

现代飞机的生产对科学技术的要求越来越高，新技术的不断创新并得以应用不仅提高了产品质量，更改善了产品性能。参观了技术中心，数控加工中心，试验室等一大批具有高新技术，现代化设备的厂房后，我对科技是第一生产力的观念有了更深刻的认识。这对于我今后走向工作岗位的大学生，同样需要掌握现代化制造工艺，设备制造等诸多学科知识，这就要求我不断学习充实自己，以适应现代化发展的要求做好充分的准备。

由于历史原因，我们的航空企业大多地处偏僻的群山之中，生产、生活条件较为艰苦，可是为了祖国的航天事业这里员工们毫无怨言无私的奉献自己的一切。在这次社会实践中我遇到了许多扎根三线的北航学长，他们带着饱满的工作热情，放弃了城市优越的生活，来到了生活条件比较艰苦的贵州，扎根三线建设，克服种种困难，一干就是几十年，为了祖国航空事业献他们了青春，献子孙，为了一架架雄鹰在蓝天上展翅飞翔，为了事业付出了巨大的代价毫无怨言，他们没有豪言壮语，却有着实现自己人生价值的具体体现。如今，贵州xx航空机械有限责任公司总经理就是xx学子的典型代表。他们用实际行动告诉了我什么是航空人的精神，什么是航空人心中的灵魂。

一个月社会实践的学习生活是短暂的，在指导老师和工人师傅们的帮助下使我受益匪浅，要想完全熟悉飞机制造业的全过程也是不可能的。但是这次难得机会使我对飞机附件的生产过程有了一定的了解，事实上一架飞机的制造的工序何止千千万万，每一架飞机从设计到飞上蓝天凝聚了多少人的汗水和心血，永远记住航空人的精神。为了祖国的国防事业，为了人们安居乐业，我更有理由继续努力刻苦学习，决不辜负党和人民对我的培养，将来成为国家的栋梁之才，为祖国现代化建设贡献力量。

最后再次感谢贵州xx航空机械有限责任公司对我这次社会实践所给予的大力支持和帮助。

**暑假工实训报告篇九**

光阴似箭，一眨眼自己将要迈入大三了，在今年的暑假，为了检验自己的理论知识，找到自己在学习中的不足和缺陷，更为了能够锻炼一下自己，提前体验一下工作的艰辛，我去了中国人民财产保险股份有限公司余姚分公司实习

在保险公司实习了一个月，实习的工作看似很简单，但却很辛苦，前半个月我的工作主要是在公司里负责整理文件和看一些历史合同以及流程，后半个月则是跟随指导老师出去跑业务学知识。在外面日晒雨淋的，每个潜在的客户都要去拉，很忙。甚至有的时候都顾不上吃饭和午休。

虽然工作很辛苦很劳累，但是我学到了很多在学校里学不到的东西， 学校能教你的只是书本的知识，但是具体应用到实践中还是有很多的区别，要把一个工作做好，仅仅只有知识并不足够，还需要耐力，毅力，信心，甚至微笑等等。一个月下来，我的感触很深，深深了解到了以下这些“生活知识”

1.作为一个新人,手脚要勤快点,端茶倒水扫地拖地之类的活是少不了的。

2.为尽快适应环境,要做到多思考多问,不懂就要问!\"旧人\"还是挺乐意回答的。

3.不要骄傲自大,目中无人,一些事情即使你会也要低调点,不然会很难融进职场原有圈子的。

4.证书只是进入职场的敲门砖,如果你拿到了某个证书但不会应用证书所包含某个学科的知识也是没用的.胸中还须有点\"墨水\",没有真才实学,做起本职工作来也会力不从心啊!像english,过了四六级不会就又能怎样,英语本来就是一门语言,你得会说,对外人也得敢说,不然人家还不是一样看不起你:还是大学生呢,口语都还说不出来!我在公司时就曾今遇到一个外国人来咨询，但是我的英语水平很差，所以基本上就不知道说什么

5.英语,电脑是职场中必备的硬件,英语水平起码要能跟外人作一般交流,电脑嘛,办公软件操作方面要精通并且能熟练操作,其它电脑技术如网页制作等也要会点.(实习增强了我对这两方面学习的紧迫感,特别是一些办公软件的应用跟掌握!)

6.我们往往会忽略的就是写作能力,这很重要,职场中如文书,报告等方面要熟练掌握.写作,不管在什么行业都是很有用的.我在保险公司就试着帮我的指导老师写报告。

7.进入某个行业的职位时,一定要尽快熟知这个职位所用到的知识.像我实习的保险销售,它所涉及的知识范围广.如税收(费用计算),法律(公司合同的签订),客户心理(洞察客户心理),服务礼仪(待人接物)等等，都必须做到了如指掌，这样才不会出差错。

8.学习永远是重要的,即使在职场中也要不断地学习新的知识,同时要根据工作中的不足而有针对性地学习.实践永远都是检验真理的唯一标准。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在一个多月的实习过程中，我深深的感受到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，茫然不知道所措，这让我感到非常的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这些与实践还有一段距离。

“学无止境”，以前总觉得自己有多厉害，自认为自己学到了很多知识，可以去公司大展身手，好好表现一下自己，体现一下自己的能力，但是直到去了公司实习后才发现自己有多肤浅，多浅薄。的确，在大学二年学到了很多关于财经保险方面的知识，但是保险是一块相当广阔的领域，它不仅要求你有专业的保险知识，更要有相关的财经知识，以及知道包括历史，地理，政治，文化等等方面的知识，这样在介绍保险时才能跟客户对答如流，全面的向客户介绍保险信息。解答客户对保险的疑问和困惑

这次实习，我收获很多，它让我体会到了工作的艰辛和劳累，让我发现了自己所学专业知识的不足，让我更加清楚地认识了自己，让我更加的对保险行业充满了信心，让我明白了卖保险其实就是卖一种理念，这让我更加坚定了自己以后未来的道路——保险。

**暑假工实训报告篇十**

今年暑假期间，我十分荣幸能在世界五百强之一的西门子公司实习。西门子股份公司是世界最大的机电类公司之一，1847年由维尔纳·冯·西门子建立。如今，它的国际总部位于德国慕尼黑。西门子的业务范围也非常广泛，分别涉及到信息通讯、自动化与控制、电力、交通、医疗、金融、照明、家用电器。

1872年，西门子公司向中国出口了第一台指针式电报机，由此打开了他在中国的市场。过去130多年的时间里，西门子一直活跃在中国市场，西门子的中国业务是西门子集团亚太地区业务的主要支柱，并且在西门子全球业务中起着越来越举足轻重的作用。如今，西门子的全部业务集团都已经进入中国，活跃在中国的信息与通讯、自动化与控制、电力、交通、医疗、照明以及家用电器等各个行业中，其核心业务领域是基础设施建设和工业解决方案。与此同时，西门子也是中国经济不可分割的一部分，致力于成为中国完成主要基础设施建设和工业现代化的可信赖的合作伙伴，目前中国正在使用的一些最先进的技术都出自西门子。西门子技术能够为中国提供经济、高效和环保的能源;快速、安全、舒适的公交系统;可靠、高速、成本低廉的通讯;以及快速、精确和有效诊断与治疗的医疗设备，以及帮助各个工业领域提高产量、效益和竞争力的自动化解决方案等。未来，西门子将继续在中国增加投资，并大力推进本地化进程，不断加强本地研发，增加本地工程项目实施，提高本地采购和增进本地管理水平。

我所在的公司就是西门子工厂自动化工程有限公司 (sfae)，所在的部门是汽车工程部ss3组，这个部门原先隶属于西门子中国有限公司自动化部。我们这个团队人才济济，都是有着丰富经验的专业人才。其中一些高级经理都是从德国外聘过来的，因此我在这儿除了能学到专业的业务知识外还能很好地锻炼我的德语。

johannes，他秉承了德国人一贯的做事认真的风格，他每一次给我布置任务时都会在纸上写清楚，如果我没听懂他说的话，他会反复给我解释。我主要负责帮他订飞机票和酒店，做出差申请和个人报销以及一些日常工作的处理。老板平时很忙，是个十足的“空中飞人”，因此我肩负着很重要的责任。他首先会把行程和航班安排写在纸上，让我帮他订机票和酒店，然后把确认信息发给他，再做一份出差申请。这方面我积累了很多丰富的经验，从刚开始连电话都不敢打到如今几乎能解决所有的突发状况，这之间的变化连我都惊叹。我知道了原来出了票但没用的机票有一年的有效期可以用于替换其他机票，如何改票，如何用积分升舱，如何为未在国内注册的外聘员工做外卡授权等等。而在订酒店方面我得到了更多的磨练，起初作为新手只是期盼能够顺利地完成每一次预定，但是事与愿违，总是会有这样那样的特殊状况，例如碰到会展期间所有宾馆的房价都翻倍，超过了老板的出差预算或者就是房间全都订满，有一次老板第二天早上就要出发了，但我前一天还没有解决房间问题，最后只能通过携程网自己开了个账户为他定了间房间，既便宜又离工厂近，老板知道后非常满意。接着就是做出差申请和报销，公司的一切都是按照sap系统运作的，因此一切流程都要在系统中做备案，因而老板的每一次出差申请和报销都要在网上写清楚，尤其是报销，这个环节要万分小心，贴好每张发票，算清楚每一部分的开销，每一次上传前我都要检查两遍，来回核算数目确保不出任何错误。虽然最初因为不熟练而会忘记一些步骤导致被退还，但慢慢地就熟能生巧，若是中出了什么错误我也能自己和财务那边沟通。每一次看到报销被批下来，钱从财务那儿汇到老板的公务卡时，心里都非常开心。我把实习期间做的所有报销都做了张列表，哪些被批了，哪些被退了，哪些又是批了但钱还未到账，一目了然，而且很清楚地展示了我这两个月的业绩，我知道了我到底为老板做了多少，我确实是踏踏实实地在工作。

因为我是整个团队的实习生， 所布置的任务之外，我还会帮其他同事做些事，例如装订工业图纸，打印、复印、扫描、传真，有时还会接收商务部的工作，整理些po。这里的每一个人都很信任我，很放心地把工作交给我，也愿意教我，有一次商务部的同事为了想让我学习更多的东西，还邀请我去旁听项目会议，做一些会议记录，因此我每一次都很努力很认真地完成我该做的任务来回报他们对我的信任，也因此我学到了更多的东西，积累到了更多的经验。

这两个月，我在西门子公司工作得很开心，和各位同事相处的也很融洽，每个人对于我的工作都给予了肯定，这让我感到很欣慰。还记得第一天走进公司做交接工作时，当时每个人虽然都很忙，但他们任然停下手下的工作一一和我握手介绍自己，有些同事还很正式地递了张名片给我，这让我很惊讶，我一个小小的实习生第一天进公司居然可以得到大家这样的尊重。之后的每一天大家都很照顾我，也真的把我当作是团队的一份子，在这一点上我充分体会到了团队精神的含义，彼此之间互帮互助，才能为整个团队带来最大的利益。

其实这两个月的暑期社会实践，我也早已把自己当作为团队的一份子。每天穿着正装，踩着高跟鞋，准时来到办公室，开始体验白领们朝九晚五的生活。由于我是德语专业的学生，我喜欢德国这一民族的优良美德：守时、认真、严谨。因此在这样的氛围下我也常常要求自己做到这几点，由此我和两位老板也保持了很好的关系，有时大家一起吃饭时他们还会和我聊聊他们眼中的中国和中国人。其实下班后他们一点也没有老板的架子，反而很容易相处，有点像我的德语老师。渐渐地我在公司里的压力不是很大，慢慢地也就放开来，事情越做越顺了。我是个实习生，大大小小的无论谁的忙我都主动积极地去帮，因为我知道实习时间很短，而要学习的东西很多，所以我要比别人付出的更多才可以，只有努力了才会有机会，才会有希望。而在公司里我也深深体会到了这一条潜规则：老板从结果中获益，员工从经验中学习。

**暑假工实训报告篇十一**

本次8月份去石油深圳分公司实习是由长大就业指导中心的处长和科长亲自带队，××大学对此次实习的重视可见一斑，这也正验证了××大学对校企合作的重视。

8月26日上午10点，我们在师傅的接待下到了××宾馆入住。接着，热情的曾老师便通知我们中午一起和公司领导吃午饭。和我们一起吃饭的是公司的人事部经理。席间，经理和老师的热情好客给我的印象尤为深刻，同学们的心情因此也就变的很轻松。下午在宾馆休息片刻后，司机便又领者我们去公司仓库领取我们出海用的劳保产品。

8月27日上午，公司安排我们到金融中心培训。在培训之前，老师先让我们做了个简单的自我介绍，之后，便简要的介绍了一下××公司以及××油田的发展历程：1994年11月西江24-3油田首期投产，紧接着是1995年10月的西江30-2投产和1997年7月通过大斜度延伸技术投产的24-1卫星油田。西江油田在1996年 11月9日创下了原油最高产量147，000桶。西江油田的可控桶油成本只有2.5美元/桶，后来由于含水率升高，目前成本是3美元/桶。卫星油田 24-1应用世界上领先的大斜度延伸井技术开发的大延伸井水平位移8063米的世界记录。并且，××石油深圳分公司曾被选评为“环保优秀单位”、 “行动优秀奖”。

在安全方面，公司曾多次获得康菲母公司颁发的“盾牌安全奖”、“总裁安全奖”。另一位是生产部的工程师师傅向我们介绍了油气生产和集输过程。海上平台所需的动力机是由三组发电机通过燃烧原油来提供油，地下水和少量的气由电潜泵抽上平台送到一级分离器90%的水和气在平台被分离了。剩下的油水混合物便由海底管线系统输送到fpso上。经过油轮上的二级分离器、脱水器和脱盐器的处理，合格的原油被储存在油舱等待外输。被分离的水经过特殊处理后再按国家环保要求排放到海里支。要求做到对环境绝对无污染。

接着，师傅还介绍了淡水系统，排放系统等。现在的西江油田经过十几年的开发后已经到了后期，油田面临着电力短缺，出砂严重等问题，不过产量还是一直保持在60000桶/天。到了下午，便由hse(healthy, safety, environment)朱经理给我们做报告，他结合自己的多年亲身经历向我们介绍了××公司的hse ms(management system).×经理说：康菲公司现在已经拥有一套相当完善的hse ms。目前，这套安全体系已经被很多国内同行借鉴。事实上，××公司的这套体系确实做到了可以保障工作人员的健康和安全。

×经理说：“安全永远第一是康菲石油中国有限公司不变的信条。”介绍完毕后，我们大家对出海安全的顾虑已经消失到九霄云外。我心中顿时有这样一种想法：将来争取成为康菲石油深圳分公司的一名员工，这对我来说将是非常荣幸的。接着是由维修部的×师傅介绍了××油田的维修体系。

8月28日上午根据公司安排，×处长和×科长带领的我及几名同学被分为第一批出海人员。很快我们便坐车来到直升机场，经过安检后，我们便去看安全录像。11：30时，飞机准时起飞，经过一个半小时的飞行，我们终于到达了24-3平台上。刚下飞机，平台上的安全员××师傅就跟我们讲安全以及劳保产品怎么使用还有一些常见的安全隐患。××公司对安全的重视可见一斑。在小福师傅的带领下，我们参观了宿舍、食堂、电视房还有健身房等。参观完毕后，他便让我们把“t”型卡分别插在救身艇附近和食堂两个用在发生危险警报下集合的地方。

之后，我们就又自由参观了生活区以及其他场所。到了第二天早上，在平台经理的带领下，我们参观了采油区，当发现平台上是用电潜泵采油时，我才觉得自己对这东西一窍不通，老师压根也没讲过，特别是第二天我们参观钻井部分时，当师傅讲到海上钻井所用到的设备时，才发现我们所学的专业课程已经大部分过时。这不禁让我觉得以后自己还有太多的知识与技能需要自己慢慢地学习、掌握。接着，我们又看了泥浆系统，防喷器等一系列设施，加深了我对整个生产流程的了解。

8月29日上午我们依依不舍的离开了平台。下午，我们就回宾馆休息了。

8月30日上午，曾老师安排我们在电脑上看安全视频并完成相关作业。下午，我们在开完一个会后就向陈经理以及在座的公司负责人汇报了一下这几天的收获。

回顾这五天的实习，如果要我用两个字来总结给我感触最深的，那就是“安全”二字。我感觉××石油公司的各个标准作业程序都是围绕“安全”二字而展开的。在西江平台上，随处可以见到安全提示，其中有一句是这样的，“在此设施，我们保证每个人的安全”。我想，正是由于在这样一种耳濡目染的环境下，××人的安全意识才这样强，因此在做每一件事情时，他们都考虑到是否安全。××公司还有一条不成文的规定：那就是在你不知道做某件事是否安全时，放下它，等问过别人是否也安全时再做。

康菲公司给我的第二个印象就是非常人性化。人性化管理，就是通过对员工本身特性以及员工和组织之间相互关系的深刻剖析，在及时有效满足多元物质和精神需求的前提下实现组织与员工之间的恒久良性互动，确保组织长期、持续、健康发展的管理模式。所以公司的领导班子们对人都非常平易近人，感觉跟他们在一起交流时没有距离感。此外，“spirit”还是康菲公司的核心企业文化，它包括：安全、人本、诚信、责任、创新以及合作。我想也正是因为公司的这种以人为本的企业文化才能促进工作当中各个细节方面的落实，从而在业绩上做到精益求精。因为只有人们在进行有效的沟通的条件下才能促进公司中人与人之间的了解，从而减少公司员工间的内耗，从整体上提高公司的效率。

另外，××公司给我的第三个印象是他们对环保的重视。目前，在国内的所有能源公司中，××公司在环保方面算是做的最好的。一个能源巨头企业，首先就应该落实好可持续发展战略。在这次实习中，我觉得康菲人已经把公司的规定体现在行为上。比如，海上平台上所产生的废水都是经过层层处理，直到达到公司的标准后才能排放到大海里，而公司的标准一般都比国家标准要高出许多。另外，在海上参观时，我们看到平台周围有很多鱼群经过，我想，用“事实胜于雄辩”来概括这个例子再恰当不过了。

**暑假工实训报告篇十二**

今年暑假在云南吉果农业科技有限公司进行了阶段性的实习。云南吉果农业科技有限公司主要从事水果、蔬菜、副食等食品销售的工作，其中包括货物管理、定价、营销策划、售后服务等。公司员工200余人，主要工作是水果销售。公司设有总经理室、财务部、人力资源部、销售部、店面和仓库。该公司是一家比较正规的民营企业，企业虽然不大，但是有很好的团队精神，工作环境良好，员工不会有太大的压迫感，也没有那么紧张的工作氛围，我感觉在这个公司的人们每天都很开心。

这次实习就是在这个公司。今年的暑假实习，让我们真正的了解到一个店面销售员工的点滴辛苦，一个公司整体运行的规律，也让我们感受到现实的残酷，工作并不是我们想象的那么简单。虽然自己的学习专业是财政学，但是我觉得这次实习经验对我来说很重要，实践就是一面镜子，用来照清我们的知识欠缺，我们的人际交往能力，我们与社会的融合程度，我们应该努力的方向。实践就是让我们更好的看清自己。

在公司里，我被分配到奥斯迪店进行销售实习。在店里，我的老师、店长和其他老店员指导我完成各种工作。在工作中，主要是先让我们观察工作的完成方法，让我们先从中学习经验，然后再实际操作。

按照这个原则，我在奥斯迪店的四周时间里，首先，观察了店里的环境，熟悉了商品的种类、价格、位置等。比如山竹中按等级划分，分为2a、3a、4a、5a等，每一级的品质都有不同，价格也如此。不同种水果、副食有顾客的喜好大不相同，要多观察顾客的动作和与其交谈来推测顾客的需求，并针对其需求来推销店内的商品。同时还要留意店内各商品的库存状况，因为这关系到明天的要货情况。还有熟悉收银系统，这又关系到顾客购物完之后的等待时间以及对店面的印象。

然后，我在早班期间会参与货物的下货，还有货物的入库、整理、陈列，开始的几天都是看着店长和店员做，自己很少参与，担心不熟悉流程反而帮了倒忙，但差不多一个星期后我就玩全熟悉了整个流程，能合格的参与进去。其实作为店员不止有这些工作，尤其是一个水果店，我们要时刻保持店面的卫生清洁，还要时刻整理商品，让顾客看到后产生购买的欲望，这也是一种工作更是一种技巧。

最后，公司的销售部总监张老师还为我上了一节销售技巧的课程，虽然我只是一个店面的店员，但就是因为我是一个店面店员，在这样一个主要靠店面销售盈利的公司里，店面的销售变得尤为重要，在课程中，我学到如何销售，如何让顾客产生购买的欲望，又如何顺着顾客的欲望让销售做到最大化，但是因为时间的关系我没能更仔细、更彻底的学习到这门十分重要的课程，也没能花更多的时间去时间学到的知识，但是这些技巧我现在学到了，不管多少，以后都不会忘记，因为不只是这次才用得到，我相信以后有很多机会要运用到这门知识，我很感谢传授知识给我的前辈们。

这次短暂的销售实习，让我们在学校之外，通过自己的身体力行的运用自己的知识，在真正的岗位上观察各种事情，看待各种情况。正如所说的实习就是一面镜子，能够让我们真正的审视自己，让我们更加全面的了解自己的能力。这次实习圆满的划上了一个句号。

我的同事们、前辈们对我的工作也都真诚的给出了建议，他们都认为我挺年轻，现在积累的经验对自己以后的工作或者生活都有很大的帮助，不以后面对什么样的职业，但是现在学到的东西都会有用处，经验比什么都可贵。销售能力是知识和实践相结合的产物，所以在以后的工作中，经验都告诫我，要在不落下学习的情况下，多学习职业知识，试着用自己的思维，解答生活和工作中的问题，理论和实践相结合才能做好销售，才能积累经验。

在实习中，我主要是作为一个店面的店员完成各项工作，在这段实习当中，我感觉工作环境可以变得很好，工作可以变得既认真又有乐趣，即使又是会觉得枯燥，但是我的实习让我看清了自己的优势和劣势，给了我有一个目标，让我可以更加完善自己，这就是实践给我的最大的收获。

勤工俭学的假期生活，让我们能够真正的走到社会中去，让我们从想象走到现实，真切的体会工作的繁重和复杂，也让我们重新认知了价值观和努力的方向，这次实习给我的体会很大。

第一，理论是基础，实践是能力。我们上大学所学的知识大部分都是工作中切实需要的，我们没有这样的理论就不能理解工作中的原因，就没有切实可行的方法，就不能高效的处理问题，理论是我们工作中的基础支撑，没有他们就没法往前走，它就相当于走路中的鞋。但是，单单有鞋是不行的，只有理论也是纸上谈兵。能够运用自己的理论知识，真正的处理工作中出现的问题，用自己的方法解决问题，是我们从实践中的到的能力，能力才是我们在以后的就业、工作中真正需要，真正重要的东西。我们的能力要在实践中不断积累，正所谓“读万卷书，行万里路”，能够得到不同的知识，相互补充，达到完整。做销售更是这样。销售中的变数特别大，所以要有灵活的头脑，和理智的分析，在真正的工作中应变自如。在学校的学习中，要多多参加这样的活动，逐渐走出校门，在实践中看到自己的不足，在实践中锻炼自己的能力。虽然是份简单的销售工作，但是我也从中学到了一些专业课程知识之外的东西。

第二，思维也是一个不断成长的过程。当我们在校园中的时候，我们的一些想法，一些看法，一些谈论的东西让人听起来是很天真的，年轻的我们总是把问题想象的很简单，我们能够通过自己的一些努力就能够得到同等的回报，然后我们毕业后的生活可以如何红红火火，自己的工作能够如何蒸蒸日上，等等。但是，当我亲身接触到这些在奋斗的人们的时候，我才发现，事情并不是我们想象的那么简单，我们的思维也是一个成长的过程，我的心理年龄是很年轻的，我们不知道世界的纷繁复杂，我们不懂的人情世故，我们不能猜透人心，我们的思维也在和经历一同成长，当我们经历了以后，才发现事情原来是这样的，社会原来是这样的，世界原来并不平静，天空不是一成不变的。在经历之后，我们重新认识了世界，重新调整自己，让我们以后的工作和生活能够很好的进行下去。我们不能再只关心自己的事，有时我们必须把眼界放得更开阔一些，只有关心生活，我们才能在真真正正面对生活时变得不再慌乱无助。

我很感谢吉果能给我这一次实习的机会！让我积累了一些社会经验和工作经验！

**暑假工实训报告篇十三**

20xx年的暑假，我在长沙市“卓阳地产”进行暑期社会实践。因为我们项目是于今年11月底开盘，所以我们上半年的前期工作就是掌握项目的基本区域结构，将小区周边的设施及配套全部了解清楚。房地产是一个热门的行业，也是一个综合性很强的行业，一个房地产可以带动周边57个行业的发展，房地产工作与外界社会有着很密切，很广泛的联系，本身的实践性很强，它要求我们将与社会各阶层形形色色的人接触、交流，所以在我上班的第一天，我们项目的销售经理就给我们培训了怎样针对不同性格的人以不同的对策方式来向他们销售，这也验证了一句话：“语言是一门艺术”。

我在这里主要学习了怎样去向客户销售处我们项目的房子，针对客户每个人的要求不同，安排一个合适且合意的房子给他们，并且要学习虚盘、接待、带客户看房，介绍房子的优点及周边的配套与环境设施。因此在这个实践活动中会锻炼我的语言表达能力和人际交往能力，不仅如此，我也学会了如何与同事合作共事，如何提升自己修养，如何与不同的客户打交道，下面这是我在这一个月实习期总结了对销售方面的见解：

1、业绩好了之后要学会跟同事分享自己的工作经验，但是不要傲慢地去说数，要有一个平常心，这样你会发现同事的经验有时候是对你有很好的帮助的，你的进步会越来越快。

2、等做到一定程度时会出现一些疲态，客户也不想接触，电话也不想接，靠老客户介绍业绩已经很不错了，没有激情了，这个时候不是因为你的激情用光了，而是因为你内心的.目标已经实现了，一个人实现目标的时候往往会迷失方向，这个时候你不要迅速的设立新的目标，升职也好，自己独立单干也好，不然这样的状态长久下去，必然会酿成苦果。

1、你要记住，这个领域是存在三八定律的，20%的客户有可能会占有一个人业绩的80%的情况很多，特别是一些高价投资型楼盘，所以对每一个客户一定要非常了解，年龄、性格、兴趣爱好、家庭人员、收入等基本情况，还有他们需要的户型，接受的价格范围，他们买房的用途等等。并且一定要把这些记录下来，不要因为当时你觉得这些客户不合适这个项目或者这个项目没兴趣把他们忘了，这些都是你的财富，你做到了过些时候你就会明白的。

2、不要忘记逢年过节都给客户发一条信息，能记住生日最好，一条信息一毛钱，但是会换来客户对你的感激和深刻的记忆，这是很划算的买卖。

3、要针对比起新接到的客户，客户介绍过来的客户成功率是高得非常惊人的，所以面临这两类客户接待时间冲突的时候，最好是选择后者，但是凡事都要根据实际情况，特殊情况特殊处理，可以让关系铁的同事帮忙接待。

4、要针对买房对谁来说都不是小事，谈判一定要认真对待，但是不要太生硬，也不要太随意，要掌握好度，这个度只能意会不可言传。

5、销售的最高境界是倾听，要为客户排忧解难，千万别给他们制造麻烦和没必要的思考，倾听客户的想法后对症下药，你会发现工作越来越轻松。

6、为了让谈判过程轻松、富有亲和力，你的知识面一定要广，这些知识会提高你的签约成功率。

7、跟客户关系再好他也是你的客户，一定不要忘记，要始终如以的给他足够的尊重，要知道只要是人都喜欢持之以恒的人。

1、多微笑

微笑是淡化一切仇恨的源泉，微笑反映一个人的素质和道德风貌，微笑会使你在人群中大放异彩，一个简单的微笑可以使陷入僵局的事情豁然开朗，像有一位同事就说了她得一个事例：当初，她帮一个客户看好了一个户型，正当他们在准备付首付的时候，总管告诉她，说那一个户型早就被别的客户预订了，是因为售楼部人员的疏忽，将这个户型摆了出来。凡事讲究先来后到，所以房子是不能再售给另外一位客户了，客户听了之后大发雷霆，当一件好的东西被别人占有了自然心里不好过，所以我们同事遭到了一顿臭骂，尽管当时我的同事已经被骂的眼泪都出来了，但她还是没有做声，一直微笑着，等客人气消了，再接着向他推荐了另外一一个户型，很显然，这一次几乎是没有什么希望的，但是最后是销售人员的一种淡定、微笑、为顾客着想的态度赢得了这一场“战役”。

2、会说话

说话是一门艺术，掌握了说话的技巧就掌握了艺术的精髓，尤其是对于一名销售人员，销售就是靠嘴巴吃饭，说得好，别人愿意听，而且听进去了那你就成功了，说得不好你就失败了，所以销售人员的成败大多取决于那张嘴，会说话就是会尊重别人、理解别人，懂得什么话该说什么话不该说，我们给予被人愈多时，我们即复得愈理智，做人也是，一门学问，你谦让他们，就会赢得他人的尊重，抬高你再他们心中的地位，或许会换来另外的成功资本，这需要你的彻彻悟其理。

在这一次社会实践当中，我感受很多。在“卓阳地产”里面我时最小的销售人员，他们都是已经真正的不如了这个社会的大哥哥、大姐姐们在相处这一个月理，他们都把我当小妹妹，我不懂得问他们，他们都会用他们自己实践的经验来告诉我，也许我想对他们来说却是还不够懂事，毕竟我有学校这个“象牙塔”，在保护着我，但就像他们说得“凡事只要把心态放平了，处理事情起来就会游刃有余”。我想学习也是如此，记得最后一天上班，我说等下我马上就要回家了，他们都有些不舍，将电话号码和qq号码留给他们，其中有几个对我说，以后有什么要他们帮忙的，我可以去找他们，听到这些话我觉得很欣慰，这就暗示着，我成功了，他们把我当妹妹，当朋友。 当我到总经理那结算工资准备走得时候，经理问我看我在这一个月里学到了些什么，我回答说“毕竟对销售这一个行业有了更深入、更确切的体会和了解，还有就是以后自己购房的时候知道要考虑些什么问题。 拿着工资尽管很少，但是是我自己辛苦换来的，所以很开心，也很欣慰，很感谢”卓阳地产“也谢谢这一些同事伴随我一路走来。

**暑假工实训报告篇十四**

基本情况：办公实习

实习目的：通过办公实习了解保险行业及其营销运作状况，在此基础上把 所学的商务和营销理论知识与工作实践密切联系起来，培养实际工作操作能力与分析思考能力，以达到学以致用，并积累一定的社会处世经验。

实习时间：20xx.7.10 ---- 20xx。8。20

实习地点：保险股份有限公司支公司

总结报告：

今年暑假,我有幸到中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司进行了为期40天的实习，在这一个多月的实习中我学到了很多在课堂上和书本上根本就学不到的知识, 受益匪浅。现在我就对这40天的实习做一个工作小结。

首先介绍一下我的实习单位：中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司。中国人寿保险股份有限公司前身是1949年随国建立的中国第一家保险公司，几经演变后，现公司于xx年6月30日根据《中华人民共和国公司法》注册成立，并于xx年12月17日、18日及xx年1月9日分别在美国纽约、中国香港和上海三地上市。公司名列我国最具价值品牌前十名，是我国保险行业第一品牌；市场份额将近全国的1/2，拥有最多的全国客户群体和独一无二的全国性多渠道分销网络以及遍布全国的客户服务支持，是中国寿险市场的领导者；随着资产的不断提高，公司已通过其控股的中国最大的保险资产管理者----中国人寿资产管理公司建立了稳健的投资管理风险管控体系；其经验丰富的管理团队将中国人寿在世界500强企业中的排名不断提高，11年跃居159位，堪称行业老大。中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司是荣昌县所辖地区拥有客户最多和最具实力价值的保险公司。

在中国人寿荣昌支公司，我先后接受了保险业基本理论和中国人寿新推出的险种——万能险的基本条款及规定的培训，参加了了关销售万能险的产品发布会和不同形式的客户联谊会参与听讲新人培训会与每周例行的大小型晨会，参与保险代理人换签合同的各项流程处理事宜，接待保险业务员及为其制作、打印各种险种利益的演示表格，辅助个险销售部及组训室的其他同事解决工作上的问题等。通过这些各种形式的工作参与，我学到了很多宝贵的实用知识，主要是：

（1） 保险方面的理论和知识以及保险行业的现状，使我对保险有了一个更客观、全面的认识，理智的判断，也激发了我对金融学的深化了解和欲学以致用的兴趣。

（2） 通过对已知资料的分析和与同事们的交流，提高了自我的思考认知能力，通过对保险业的现状的研究和前景的科学预测，进一步引发了我对职业取向的思虑，帮助了我在大学期间进行的职业规划和职业生涯设计。

（3） 对职场有了初步、真实、贴切的认识，明确了努力和改善方向，通过与同事们和众多的业务员的交往、接触，学到了珍贵的人际交往技巧和处世经验，交到了几位可以虚心请教的长辈朋友，感谢他们对我的指导、教育和思想启迪。

（4） 电脑办公的实用知识与软件应用技巧，以及处理问题的能力和经验，强化了我对扩展知识和提高能力的学习欲望。

（5） 勤奋、踏实、认真、负责任做事风格的重要性，只有这样，才能得到认可，才能真正有所收获。

当然，以我个人之见也发现了一些小的问题，如保险代理人考核制度不够健全，保险业务员职业素质参差不齐，出勤制度不够完善，分工不定期不够明确等需要改善。

这次实践教会了我许多，不仅让我扩展了知识的视野，增长了社会见识，而且为我大学毕业后走向社会打下了坚实基础，是我青春时期的一笔重要财富，使我终生受益。

感谢在我实习期间所有帮助过我、教导过我的人！

感谢中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司给我这个难得的实习机会！

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