# 最新寒假实训报告(17篇)

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-10-05

*“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是我给大家整理的报告范...*

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**寒假实训报告篇一**

打工过程中，遇到很多十几岁的小弟弟，小妹妹。开始，只恨自己“出道”太晚了，和他们比起来，好像我都老了。但是，慢慢的，我感觉到了世事的艰难。难以想象那些十几岁就开始面对社会的年轻人是怎么承受的，或许每一个青年都会羡慕还在上学的同龄人。现在我很知足，二十几岁还有一个比较良好的学习环境，有机会接受高等教育。我一定要利用这个条件，路还掌握在自己的脚下，前面的路还很光明，我有信心走好以后的路，也一定会的。我很珍惜现在拥有的一切。

第一天上班，就面对种种规定。什么理成平头，什么穿工作服，什么把胡子剃了，最为可惜的是,我的\*须就这样没了。如果在学校，就算是执行也会打些折扣。而工作中，这就是命令。执行也要执行，不执行也要执行，除非你不想干了。虽然，领导也会说什么不要当面顶撞，私下可以单独解决，可是有用吗？现实吗？这些大多数都是空话。领导喜欢那种溜须拍马的人，而不是觐忠言的人。得罪领导意思的话很少有人说。

在工作中办事情还要处处小心，虽然不至于溜须拍马，但是，说话还要谨慎。工作中遇到的一件小事，我会终身记得的。那是在总经理的办公室里，我坐在总经理的椅子上。这时，一位姓于的经理走了进来。我故意拿总经理的腔调说了一句：小于，随便坐。我当时并没有意识到这句话有什么不妥，但事后，那位于经理和我说，当时我弄得他很没有面子，祸从口出，如果我对别的经理说的那话，或许，我会惹来一些是非。想想也是，毕竟，他是我的上级，又有老总和几位经理在场，这样称呼很是不好。还好，于经理没有追究。

上下级关系，也完全不同于师生关系。我的实习经理说过一句话，我现在还记得很清楚“世上没有那么多公平的事情。”如果是一位单纯的学生，无论如何也不会理解。其实，事实就是如此，遇到多么不公平的事情，每个人都要有应付的能力和毅力，都要坚持下去。在学校中就没有这种情况，有一次我们竟然和老师关于如何考试讨价还价起来了，想起来可笑。也可以从另外一个方面理解，老师是真正的关心学生的实际情况，而不是毫无情面的执行某些死的规定。这也是为那些对领导的话言听计从的人，所不能理解的事情。

挣钱难，就算你认真的工作，合理的得到你的劳动所得都很难。老板总会想方设法的尽量少开给你工资，上班迟到扣钱，上班吃东西扣钱等等，这就是小老板的一个发财之道吧。这使我想起了《雷雨》里面的情节，周老爷为了不发给工人工资，竟然制造工难使工人丧生。这样的事情不会发生，但是，类似的事情却始终没有断过。

资本主义初级阶段，资本家为了获取更多的剩余价值是通过延长工作时间；提高劳动强度。我总觉得自己不是活在21世纪的社会主义国家，而是在一个人剥削人的旧社会，我是处于底层的劳动人民，我也处于资本家的剥削之下。老板尽可能的延长员工的劳动时间，还会给一个经理一份工资的情况下，安排不止一份工作，限度的榨取他们的价值。难以想象如果始终这样过下去,我会怎么样去承受;难以想象那些同事是如何熬了一月又一月，一年又一年;不敢想，也不再想。毕竟，我不会是这个岗位的人，我还有时间，有机会去奋斗，去争取自己的新生活。

**寒假实训报告篇二**

6月份，也就是二年级下学期末，我班学生在张学东老师的指导下开始了大学中第一次较为正式的实习工作。因为资源等各方面条件有限，我们以张老师申请的研究课题做为我们的实习任务。

一、实习目的及意义：通过社会访谈与观察，了解城中村改造中的社会整合机制。从而在实习中锻炼自身的社会实习能力及团队配合能力，使书本知识与实习知识先后结合，从而促进学生综合能力的提高。

二、实习任务：

走进改造中的城中村，观察城中村的相关社区元素、社会现象与社区居民行为方式及其变化情况等。

访谈城中村居民与村务管理人员，了解居民对对社区变迁的个体认同状况，居民之间的关系改变状况以及城中村整体治理状况。

三、实习时间：6月

四、实习地点：石家庄留村、赵村

五、实习课题概况：城市改造中社区整合机制研究——以石家庄市“三年大变样”的城中村改造为例。以质化研究为主，采取访谈法与观察法两种方法收集资料，进而针对所收集的资料进行文本分析。

六、实习内容：结合城中村改造过程，分析原城中村社区改变状况。进而分析原城中村居民个体的社区认同、居民之间的关系与社区事务整体治理等三个方面存在的问题。再探讨城中村改造中认同、关系与治理等三个方面的社区整合机制，最后分析社区整合机制的建构，实现城中村改造过程中的社区整合。

实习的具体内容：城中村改造中原社区的改变状况；城中村居民对改造中社区认同意识的变化；城中村居民之间关系的变化；城中村社区整体治理状况的变化；综合上述研究，探讨城中村改造中的社区整合机制。

实习中资料的收集与总结：第一阶段：召开小组成员会议。首先小组成员选定王秀丽为小组组长，具体负责领导小组内的成员及任务分配；然后通过交流与讨论设置访谈问题，选定访谈地点，决定访谈具体时间安排。第二阶段：进入石家庄留村进行实地访谈。小组成员内部经讨论，分成两个小组分别进行观察与访谈。结果，经观察与实地与村民的访谈得知留村不属于石家庄“三年大变样”范围之内，所以此阶段宣告失败。第三阶段：再次召开小组内部会议。经过上网等方式，精心选定石家庄赵村为我组第二次访谈地点，并重新设置了访谈问题。第四阶段：进入石家庄赵村进行访谈：此次，吸取上次教训，在小组全部成员进入访谈之前先由两人提前进行了一番了解。此阶段，小组成员分工明确经三次访谈，通过与村民、村委会工作人员的访谈，收集了大量事实可靠的访谈资料，实地访谈工作圆满完成。第五阶段：访谈资料汇总。在收集到得资料基础上，经过组员的分工合作完成了资料的汇总，最后交到指导老师——张学东老师处。第六阶段：指导老师检查工作阶段。此阶段老师检查小组工作情况，小组成员随老师到赵村进行了回访。第七阶段：工作总结评估阶段。小组开会对此次实习访谈的经验教训进行了总结，最后撰写实习报告。

七、实习感想：

以下将从学习、生活、人际关系等几个方面的收获来综合总结我在此次暑期实习生活中的感受：

第一、学习方面：通过此次实习，深刻了解到城中村改造不仅仅是物理空间的改变，而且社会空间——社区也会发生改变。后者的良性改变依赖于社区整合机制，该机制从认同、关系与治理等三个方面，促进社区在整合，减少问题的发生。社区整合是居民个体认同的重构：在原有社区认同受到冲击时，社区整合机制能够有力地促进社区居民个体认同重构，增强社区居民的社区归属感与社会凝聚力，进而促进社区、社区居民整体地良性互动与协调发展；社区整合机制有利于促进社区居民关系的融洽：在城中村改造过程中，由于空间关系变革导致居民之间关系地变迁，同时又有新居住者迁入导致居民关系复杂化。社区整合机制能够有效调动各方面积极因素为社区居民服务，减少居民之间的矛盾与冲突，增进居民相互了解与相互融合，促进社区居民之间关系融洽；社区整合还可以促进社区事务整体治理更加有序：由于社区改造使原先由村委会单一管理模式向居委会、业主委员会、物业公司三方治理模式转变，社区整合机制能够结合国家实施的城市社区服务与建设工作，从而有效地推进社区事务治理有序化、规范化、民主化。深入社区、深入群众，才知道现实是那么的复杂，仅从书本知识是难以顺利地走入社会的。

第二、生活方面：在此次短短的实习中，我深切体会到了“生活中处处皆学问”这句话。我们所走访的城中村就近在我们学校周边，以前只知道在街上漫无目的地转来转去，然而却不知道自己作为一个社会工作专业的学生而多留一份心去观察周围的人与事。以后会以此次实习为教训处处去留心身边的一切，从学习与生活上全面提高自己。切实地用心去听听身边的声音，去看看身边发生的事情，做一个有心人。

第三、人际关系方面：因为是团体实习，就免不了与团队的配合与交流。“众人拾柴火焰高”，在访谈中，要做好一次访谈仅凭一个人是远远不够的。比如，在一次访谈中，一个人询问问题、一人记录、一人录音，完成的效率又高质量又好。还有在问题的设置方面，因为要访谈的对象形形色色，一个人所设置的问题难免有遗漏，通过大家的讨论那就基本天衣无缝了。

总之，社工工作的难度在此次实习中可窥其一斑，作为一名社会工作专业的学生，我会以更加积极的姿态投入社会实习。同时也希望多多给同学们提供社会实习的机会，多多指导学生的实习。使学生们在每次实习中都能学有所得，有所成长

**寒假实训报告篇三**

暑假已经结束了，我又回到了校园，在暑假中，这次在老师的帮助下参加到了工作实习，在不断地实习中得到了更好的进步。今年暑假我实习的地方是广州建筑设计研究院，这是一个充满热情与工作激情的地方，很多的现实情况我们在学校是没有遇到过的，在外面的实习单位我们清楚地了解到一间公司的真正运作这已经不单是我们在学校做做作业的程度了，我们在公司所做的每一步都必须谨慎，为我们所画的每一条线条都要付责任。

1、了解室内装潢设计在德州的市场现状及前景。

2、进一步掌握ps，3dmax，cad等设计软件的运用。

3、尝试把学校里学习的环境艺术设计相关理论运用到实习过程中。

4、初探做好室内设计师的方法，熟悉室内设计的方法和程序步骤。

5、培养人际交往与社交能力，为成为室内设计师作准备。

在公司实习的这段时间里，我在公司主要负责画cad图纸。我想这些对于一个实习生来说是太难得的锻炼机会，因此我也十分的珍惜。对上头的指示都按时完成，有很多不懂的操作我也积极地去提问在一系列工作的同时，我也尽可能的运用自己所学的专业知识，以便达到能够新颖的全面的展现我公司的实力以及产品或者活动的内涵，从而产生相对积极的社会影响力，因为对于新生的企业，社会影响是企业前进与生存不可忽略的一方面，是容不得怠慢的。

在平时工作的环境中我学会了如何轻松地工作同时把工作质量提高这主要窍门在于多与公司部门的职员沟通态度谦卑建立良好的关系不懂就要问要谦虚的接受前辈的建议。

在实习的这段时间里我感受到了要生存于社会之中的不易与艰难。室内设计是个苦差使，每个设计师都不容易。但我既然在填报高考志愿的时候选择了这个专业，我现在也未曾后悔过我的选择。室内行业是一个需要不断学习的行业，室内设计要提高生活审美质量，如果设计师的思维跟不上趋势，那么室内设计的作用也就无从谈起了。

我个人认为室内设计工作者不仅要有专攻而且还要博闻强识。经过这次实习，我了解了室内设计方向的一些状况，明确了自己的位置，这些都为我以后的方向选择提供了一个具有借鉴意义的依据，为我走好下一步做好了基础

。其次，做一个室内设计师，我深深的体会到知识面越广设计就越做的得心应手。所以，回到学校，我还仍有很多书要看，很多东西要学。文字的东西总是相互关联的，“运用之妙，存乎于心”。

经过这次是社会实践，我懂得了在以后的工作生活中重要的一课就是人际交往。同时作为大学生，我也了解到自身存在的不足，就是缺乏社会经验。那么对于还是学生的我们来说，多参加社会实践是有效的增加社会阅历的捷径了。那么对于我自己来说，我拥有的专业知识也是很有限的，但是我对自己的专业投入了很大的热情。

对于将来的工作也是有着很多的想法以及憧憬。我想在今后的学习生活过程之中，针对这次实习过程中我所暴露出的缺点和不足，类似于对于室内设计的相关软件的运用，对于一些使用技巧的修炼还是需要一定的时间去磨练的，而且要在剩下的大学生活中更加牢固自己的专业知识，我想这才可以使自己做的更好!同时我也感谢学校给予我们知识和实践的机会以及公司对我们学生的照顾，谢谢你们!

**寒假实训报告篇四**

我在大学学的是金融专业，这是一个看着很好的专业，其实也不怎么样，现在全国各地的大学生都很难找工作，就算专业再好，工作也还是难找。我是充分意识到这个问题了，我不想毕业后就失业，所以我在大学期间我争取多出去实习一下，在校期间就把我的能力提高到可以直接毕业后参加工作的水平，而不用再去慢慢的融入社会。终于找到一个实习的地方，而且是在中国建设银行实习。

转眼间，为期六个月的实习即将结束。首先感谢分行给我这个机会让我进入这个集体，感谢我的学校为我提供这么优秀的建行让我有这宝贵的实习机会。在建行为期六个月的实习是我走出校门，踏入社会的第一步，这个阶段是我从学生步入职场的重要的过渡，对我来说有很大帮助，为我将来走上工作岗位大侠坚实的基础。

实习虽然苦点，累点，这些都无所谓，重要的是通过实习我有了一定的收获。实习让我熟悉和适应了银行的一些基本流程和业务操作环节，了解了什么是工作，工作是怎么一回事，怎么样的工作适合自己，以及如何处理复杂而微妙的社会人际关系。通过实习，让我又全面的了解了自己一次，对自己的职业生涯有了设计、补充和调整。我的感受是：在学校里，我学习的是理论知识;在银行里，支行的每一位员工都是我的师傅。我要虚心学习师傅们的工作经验，将所学的知识与实践结合起来，多发现，多分析，多比较，多思考，多总结，多请教，充分发挥自己的主观能动性和工作积极性。

我的实习岗位是大堂导储，头几天站下来确实感觉不大适应，不但腰酸背痛的，而且面对客户的咨询疑问三不知，感觉自己这个大堂导储是十分不够格的，不但对业务很不熟悉，而且对于客户的一些不满情绪也显得手足无措。通过这一个月的锻炼，我觉得在这些方面有了很大的改善，客户的咨询基本上都能解答，也能适当的安抚客户，做好自己的工作。实习的时间是有限的，虽然只有短短的几个月，但是我感觉我的收获还是很大的。在这里我要感谢我的师傅们，当我在业务上遇到什么不懂的问题请教他们时，他们都会悉心帮我解答，使我大大提高了对银行业务的熟悉程度，而且通过这一个月的过渡，我深深的融入了支行的企业文化中，融入了这个集体里。而今后的工作中，我将加倍努力，把工作做的更好。马上就要走向工作岗位了，这一个月的实习将是我职业生涯中很重要的一个过程。最后再次感谢支行各位领导对我的重视和关心，以及各位师傅们的悉心指导。尽快实现角色的转变，是一个大学毕业生刚步入社会时所面临的首要任务。对于刚毕业的大学生来说，一开始就做一番伟大的事业并不现实，而是必须从最细小的工作中做起，甚至还要一遍遍的重复那些“细小”。这不仅要我们从行动上改变，更要先从心理上、思想上接受并改变，要充分认识到伟大都是从平凡累积起来的。正如书中所说，成功是一种努力的累积。平凡的人乃是一种无过高期望但又极认真生活的一种人。首先态度是乐观的，将人生视为一种在不断奋斗中的历练，经得起人生的大起大落，能够以宽容的胸怀善待一切。总是将复杂的事简单做，简单的事重复做，重复的事快乐做，快乐的事用心做。要是想变得伟大，其实不一定成就辉煌的功业，因为构成伟大的决定性因素，恰恰在做得比平凡者更平凡而已。认清了这些以后，角色转变也就不再是问题。

经过这几个月的实习让我深刻的体会到了，作为一名大堂的导储不但要熟悉业务知识、金融产品，更要加强自身职业道德修养，坚守自己的职业道德。平时在工作中，大堂经理是第一个接触到顾客的人，因此他的一言一行会第一时间受到客户的关注，这就要求他必须要有过高的综合素质，才能更好的展示银行的实力与形象。由于很多顾客都是直接拿着相关证件来咨询，还经常需要大堂经理帮忙指导atm的操作等问题，这些都涉及了顾客的切身利益，坚决遵守“为顾客保密”的原则就成为每个大堂经理的最基本素质，最基本的职业道德。作为一名大堂的导储，必须具有敏锐的洞察力，能够及时的发现顾客的需求与困难，随时提供帮助。顾客就是上帝，我们必须为每一个客户提供及时、完全、周到、热情的服务，但不是对所有的客户都提供千篇一律的服务，首先得迅速判断顾客的需求，然后提供差异化的服务。银行跟一般企业的经营目的都是寻求利润最大化，大堂经理又是客户与银行的纽带，所以要特别能够挖掘黄金客户并想办法留住他们，这样才能发挥大堂经理的真正作用。同时，大堂经理必须及时发现顾客的问题，积累并分析，为银行提供具有建设性的建议，不断提高银行的服务、管理水平，改善银行的业绩，为员工、客户提供一个舒服的环境!

通过这次的实习，让我看到我于社会的距离和我存在的差距和缺点，在实习中者被无限的放大，有时候令我尴尬不已。不过正是有了这么多问题的出现，我才充分的意识到我的问题，在以后的学习生活中我会积极努力的改正自己的。社会真是一个大熔炉，可以把你的生活完全的改变，我感觉自己已经没有了已在在校园的那种稚气了，开始变的成熟稳重了，这是我的改变，我很欣喜我的改变。

我相信在我以后工作后，这一次实习还会对我产生巨大影响，我会一辈子都记住这次实习的，我要以这次实习为媒介，为我以后的成功铺垫好路子，我相信我能够做到。

**寒假实训报告篇五**

大学生带薪实习是重庆市大学生“六个一”社会实践活动的重要内容，是创新大学生思想政治工作的重要举措，是加强大学生“知行合一”教育的重要途径。努力做好大学生带薪实习工作，促进大学生了解国情、市情、民情，积极引导大学生在社会实践中接受锻炼，培养又红又专的社会主义事业的建设着和接班人，都具有重要的现实意义和深远的历史意义。

孟德斯鸠说：“我们接受三种教育，一种来自父母，一种来自教师，另一种来自社会。”人的一生不仅要接受家庭的教育，更要接受社会的考验。今年暑假，我们参加了重庆市委市政府组织的大学生带薪顶岗实习——作为重庆市的在校大学生，我们是幸运的，带薪顶岗实习是重庆市针对重庆各所高校在校大学生实行的一项切实有效的政策，通过这种实习方式，让我们这些长期待在学校这座象牙塔的孩子们更早的认识社会、更快的了解社会，为我们大学生未来就业提供了一个良好的平台和锻炼的机会。

通过此次实习，让我学到了很多课堂上本学不到的东西，，时间的宝贵，人生的真谛,仿佛自己一下子成熟了。懂得了做人做事的道理，也懂得了学习的意义，明白了人世间一生不可能都是一帆风顺的，只要勇敢去面对人生中的每个挫折坎坷，此次我看到了工人仔细认真的工作态度，和他们劳动的艰辛与付出，这让我清楚地感到自己肩上己的人生方向。

我们很荣幸地被分配到了重庆市长寿区区政府办公室。带队负责人武老师把我们带到了政府办公室报到。因为是政府核心行政部门，所以我们不免有些紧张，但更多的是好奇和期待。这是一个宝贵的机会，我们在这里可以从各方面提高自己，接触社会，了解政府机关运作，积累经验。政府办公室的领导并没有我们想象中的那样严肃，他们非常热忱的接待了我们，并将我们安排到了一个葛兰镇的工厂实习，工厂的叔叔阿姨对我们也很照顾，当遇到不懂的问题他们会耐心的给我们讲解，做错了事情也会认真的给我们指正。在他们的帮助下，一个月的时间里，我们慢慢熟悉和掌握了工厂的工作流程和职能。每天都会有很多产品要出厂，这些工作，不仅使我们了解到工厂的职能，也提高了我们对社会每部分的认识。

“大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力。”在学校时，老师总强调我们要培养自己的自学能力，参加实习后我们才深刻体会到老师的良苦用心。除了语言文字和计算机操作外，课本上学的理论知识用的很少，工作中的问题更多的需要我们勤思考、善分析、多动手。

作为实习生，我们总是积极主动，整理厂房、积极配合其他员工的工作，并主动与办公室的同事交流学习。我们也常常翻阅文件，了解时事动态和最新政策，了解工厂在哪些方面、通过哪种途径为社会，给人民带来了便利。办公室的前辈们说：“办公室工作会经常加班加到很晚，特别是在召开重大会议之前，需要做很多准备工作，加班很正常。领导们更是经常办公到深夜，白天他们有很多牵头工作，年底慰问也多，但只要有颗奉献的心和热忱的态度，工作就一定会做好。”听后更能体会到政府工作的辛苦和意义所在。

实习期间，我从末出现无故缺勤。我勤奋好学. 谦虚谨慎，认真听取老同志的指导，对于别人提出的工作建议虚心听取。并能够仔细观察、切身体验、独立思考、综合分析，并努力学到把学样学到的知道应用到实际工作中，尽力做到理论和实际相结合的最佳状态，培养了我执着的敬业精神和勤奋踏实的工作作风。也培养了我的耐心和素质。能够做到服从指挥，与同事友好相处，尊重领导，工作认真负责,责任心强，能保质保量完成工作任务。我知道工作是一项热情的事业，并且要持之以恒的精神和吃苦耐劳的品质。在这段实习期间里我觉得重要的是，我第一次真正的融入了社会，在实践中了解社会掌握了一些与人交往的技能，并且在次期间，我注意观察了前辈是怎样与上级交往，怎样处理之间的关系。利用这次难得的机会，也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

从实习中，我们感悟颇深。很多事情需要亲自去体验。很多东西书本上是学不来的，知识是死的，人是活的。我们要运用灵活的思维与头脑去稳重处理事情，完成应当完成的任务，用心观察，用心学习。作为一名大学生，言行举止，态度都关系着整个大学的形象。见微知著，一个小小的举动可以看出一个人的品行修养。办任何事情都要耐心，细心，用心。就办工厂职工这一岗位来说，服务，奉献，创新也很重要。而从这一岗位放大到整个学习生活，我们更应该勤学习，善思考，常修身，敢创新。

此次实习我们不仅增长了见识，得到了锻炼，培养了能力，更领悟到了做人做事的原则和态度。“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”亲身实践，结合自身所学，方能提高自己。

回想自己在这期间的工作情况，不尽如意。对此我思考过，学习经验自然是一个因素，然而 更重要的是心态的转变没有做到位。现在发现了这个不足之处，应该还算是及时吧，因为我明白了何谓工作。在接下来的日子里，我会朝这个方向努力，我相信自己能够把那些不该再存在的“特点”抹掉。感谢老师们在这段时间里对我的指导和教诲，我从中受益非浅。

时光荏苒，很快带薪实习的一个月就要过往了，回首过往的三十天，内心不禁感慨万千时间如梭，转眼间又将回到学校，迎接新的挑战。回首看，虽没有大张旗鼓的战果，但也算经历了一段对我来说很重要的考验和磨砺。非常感谢学校给我这个成长的平台，让我在人生中收获第一笔宝贵的财富，使我明白在做中学，在学中不断进步，在进步中思考，在思考中总结，慢慢的提升自身的素质与才能，回首过往，学校无论是过往，还是将来都陪伴我走过人生得每一个阶段，也使我懂得了很多。

**寒假实训报告篇六**

暑假又要开始了，而在这个暑假，我要开始我的第一次社会实践。

因为我家这边大型公司比较少，试了几家又比较难进，所以我就选择了在我家附近的一家中型药店。

那么，我的社会实践活动就从我的找工作拉开了序幕。我骑着我的二手脚踏车带着希望与渴望，开始了我的找工作的征程。一开始，对自己手工艺期望很高，没有月薪一千不干。经过艰苦的找寻工作，很多的地方的招聘都要有工作经验的优先，一听说我没有经验就跟我说“这样吧，你回去等消息吧，如果需要的话，我会通知你的”。经过多次面试的失败，我总结了自己失败的原因。主要有两个方面的原因。一个方面是自己眼高手低，自己根本自身素质没有达到一定的水平，第二个方面是自己没有给自己一个很好的定位，没有找准自己的位置。

总结了以前的失败的教训，摆正好自己的位置，既然是社会实践只要有工作，能供饭吃，任何苛作都干。于是我找到了一家药店。老板看我人挺老实的，就让我来做售货员。第二天，我便开始了我的暑期社会实践生活。刚开始的时候心理极不平衡。心想来从小到大读了这么多的书，家里花了那么多的钱把我培养长大成人，可现在只能搬搬货箱子，卖点儿药,心想自己怎么着也是个大学生啊,心理上有点失落再加上领班是个小学文化的，还对我指手画脚，确实心理上很不舒服。

药店只有一层,面积也不是很大。有顾客来的时候我们只要上前向他推荐介绍一些顾客想要的药就可以了。但是药店的药有那么多，而我们又不能胡乱的推荐药，所以想要卖药就要先了解并且记牢每种要的功用和禁忌，而且绝对不能有丝毫的差错，万一出错的话那将是人命关天的大事，所以一开始,老板只让我在一边学习，让我了解学习一下各种药的功用以及一些药店的流程。学习的工作很辛苦，还要来回药店和家里，所以每天都过的很累，虽然很累，但是过的却很充实。后来慢慢的熟悉了各种药品，就帮着顾客介绍。当然也有时候，顾客会对你的介绍不屑一顾，有时，也会遇到一些胡搅蛮缠的顾客，会因看上一个商品问了又问，心里十二分的不耐烦，脸上还要露着笑容，嘴上还要向他们介绍着，解释着，而最终却又没买，有时，也会遇到年老的顾客，说上一大通，他们也不解其意，只是呆呆的望着你，呆呆的站在那里。但不管怎样，我们这一代人对长辈应是毕恭毕敬，对小朋友应是热情友好。“顾客是上帝”是服务行业的宗旨。

打工期间，我还从那里了解到一些这个药店的有关知识。这里的药材，务求齐全，即使一些偏僻不常用的药，也要准备一点，避免不能按方配齐，使顾客失望。而且这个药店除了一般药品以外，还卖一些保健品。由于一些保健品的治疗对象有所交叉，所以很多时候，二个保健品的销售人员为了业绩，难免有些冲突，会发生强客的事。所以在很大程度上，药店的规章制度还是有所缺陷。另外，我还遇到了很多家庭比较困难的顾客。他们大多是农民，衣比较破旧，掏出来的钱都是些很零碎的钱。看的出来他们是为了买药存了很久。相比较另外一些来买所谓的减肥药，化妆品的顾客，一出手就是几百。深深感觉到社会的不公。也影响我在以后的生活中节约用钱，不要买一些浪费的奢侈品。

休息的时候，我也主动找我们的领导和同事虚心地向他们请教和学习，他为我指出了工作中的很多错误和缺点，领班还对我说，我看一个人怎么样并不是看他学历、文凭怎么样，关键是看此人做事是否勤快踏实。你跟我们的一些同事不一样，你是受过高等教育的，应该多利用时间不断地学习，不断地充实，不断地提升自己，年轻人不要怕吃苦，年累人就行能挑大梁，年轻人的时候不吃苦，难道到老了再吃苦吗?一些员工也很热情，纷纷和我交流，是我了解到他们学习生活中的事情，是我从中借鉴，取长补短，给了我很大的帮助。

确实，很多时候在学校里我们接触的人很少，思想上也只是很单纯的只要学习。在这次社会实践中，的确让我的思想认识有了更深一层的提高，某种程度上，给我指明了很好的一个努力方向。

我的老板在走之前也给了我一些指点，他说：“一个人在他的学生时代最重要的是学习东西，增长见识，锻炼能力，尤其在大学学习时候，选用暑期时间参于社会实践活动是一个很好的锻炼机会，赚钱不是主要的，作为学生，能赚多少钱，等你毕业了有的是赚钱的机会，然后他给我说了他读书时的事，他说他读书的时候，也是求知欲非常强烈，想方设法地想多学点东本，放假的时候，经常往全国各地跑，不为别的，就为了增长见识”。

**寒假实训报告篇七**

曾经的自己梦想我在毕业之后能够找到一份好的工作，能够更好的实现自己的人生价值，现实情况下，我对自己说，我需要更加不断的努力了，只有这样，自己才可以做的更好，只有这样，以后的道路才不会曲折，才会更加完美的出现在我的面前。不过现在这一切都是幻想，不切实际，我会一直不断的努力下去，做好自己，才能够努力，我相信自己可以做的更好的! 以下是这个暑期中的个人实习工作总结报告：

我在酷暑中迎来了作为大学生的第一个暑假，当然，也是我第一次经历社会实践。对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽天气炎热，烈日当头，我毅然踏上了社会实践的道路。想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢?为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，我来到了开大建筑公司，开始了我这个假期的社会实践。实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，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。

在中国的经济飞速发展，又加入了世贸组织后，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

在实践的这段时间内，这些都是在学校里无法感受到的，在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不会有人会告诉你这些，你必须要知道做什么，要自己地去做，而且要尽自已的努力做到最好。在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自已的能力!记得老师曾经说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归保持着学生的身份。接触那些刚刚毕业的学长学姐，他们总是队我说要好好珍惜在学校的时间。在这次实践中，我感受很深的一点是，在学校，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到;而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。

以上是我的实习工作总结。从工作中，我学习到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值。人往往是很执着的，可是如果你只问耕耘不问收获，那么你一定会交得到很多朋友。对待朋友，切不可斤斤计较，不可强求对方付出与你对等的真情，要知道给予比获得更令人开心。不论做是事情，都必须有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和周围的人沟通思想、关心别人、支持别人。打工的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是打工生活的全部吧。我不知道多少打工的人有过这种感觉，但总的来说，这次的打工生活是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆的。

**寒假实训报告篇八**

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！

201x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。

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践相结合的机遇，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践相结合。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。

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。

（一）听课见习

201x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，必须纠正初一年级养成的不良学习习惯，培养良好的学习风貌；

3、树班风，促和谐，在新学期教学开始前，先要树立良好的班风，促进班级间的和谐，同学间的和睦，营造一个良好的学习环境；

4、树立正确的学习观念和合理切合实际的目标理想。

9月2日我在初三110班开始了我的听课见习，陈老师上的第一堂课是《课外古诗词背诵》本届设计十首古诗词，陈老师采取的是以讲授法为主，陈老师详细的讲解了诗词中的前五首，后五首由学生自己讲解学习，讲解过程中允许学生自由答辩，最后由陈老师指出学生讲解过程中的不足以及不恰切的地方。我听的第二堂课是陈老师在初二119班讲授的《课外古诗词背诵》，教学方法以初三110班大体一致。在听课见习中我认真记录指导老师教学的每一个环节，体会指导老师的教学方法，了解学生的学情以及学生掌握新知识的效率，课后认真总结指导老师的教学经验和方法，给出中肯的评价，并在评价中纠正自己教学中可能出现的问题，学习指导教师优秀的教学方法和教学过程中处理突发事件的应对措施。在实习过程中，不但学会了如何向学生传授自己拥有的知识，还学会了如何处理师生关系，更重要的是在听课见习中体会到校训“立德树人”的真正含义。正所谓“立人者，必先立于人也。”

（二）备课

在认真分析学生学习情况的基础上，我仔细研读教材，耐心分析学生个体情况，参考教辅资料，认真详细的设计教学思路，编写教案。在设计各个教学思路时充分体现以学生为主体的教学思路，做到读写练有机的结合，充分调动学生的学习积极性，做到循序渐进的教学目的。在刚开始的备课中遇到种种问题，例如各教学环节的衔接脱节，教学时间安排欠妥等，但在陈老师耐心的指导下，我在最短时间内纠正了备课见习中出现的种种问题。

（三）专业技能教学

201x年9月在听了陈老师在两个班讲授了五个课时后，我开始了我的第一堂实习教学，我教习的课文时毛泽东的新闻两则中的第二则《中原我军解放南阳》，这是一篇实用性文体，是同学们第一次接触消息，在开讲前我引导学生复习了陈老师在讲解第一则新闻是给同学们介绍的新闻五要素（标题、导语、主体、结语等），其次要求学生自由找出文中五要素，并理解全文。第一堂课的教学很快结束，在教学过程中出现了很多问题。问题如下：

1、教学中语速稍快，偶有方言音出现；

2、刚走上讲台时，略显紧张，但能在很快调整心态进行教学；

3、教学中过于相信学生的自制力，忽略师生了互动中存在的“浑水摸鱼”的现象；

4、各教学环节的衔接基本合理，在预设时间内基本能够完成相应的教学工作。

在接下的教学实习中，涉及到的课文分别有江河的朦胧诗歌《星星变奏曲》和两位外国诗人的诗《蝈蝈与蛐蛐》、叶塞林的《夜》，在结束三首诗歌的教习后，我用了一个晚自习的时间（110分钟）在110班上了一堂现代诗歌的习作课，在本堂课的教学中，我给同学们45分钟的时间创作自己的诗歌，余下时间作为学生展示自己的舞台，在此过程中学生们积极配合我的教学工作，每一位学生都踊跃的参与此次教学中的各个环节。本堂课我采用的是以学生自评为主，以学生自主探索为主，以学生互评相长为主，以教师的引导为辅，以教师的归纳讲解为辅，以教师的点评为辅。在本堂课的教学中，教师只是学生学习的工具和辅助资料，在教学中让学生在相互的点评中学会欣赏其他同学写作中的优点，学会倾听，同时在点评的过程中反省自己写作中存在的问题，纠正写作中的不足和缺点。

教学实习中，所涉及的课文还有文言文、记叙文、议论文等，在各种文体的教学中我采用的教学方法普片为讲授法和议论法，做到师生互动学习，让学生在互动的过程中更好更熟练的掌握学习方法和技巧，同时让学生在探讨性的学习中巩固相关的知识点，达到学以致用的目的。

（四）班主任工作实习

在为期一个月的实习中，我在我带的两个班级进行了班主任实习工作，工作如下：

1、例行检查早操、课间操两操出勤率；

2、每早带正课前20分钟的自习；

3、组织班委开展班级活动，组织学生进行日常学习；

4、每天组织班委开班级常务会议；

5、处理班级突发事件。

在班主任工作实习期间，各班委积极组织班级活动，协助我管理班集体，使班级秩序稳定发展，班级间相处融洽，同学和睦相处。在同学们的配合下，我所实习的班级，班风俨然，学风和谐。

（五）教学研讨

在课余时间常与语文教研组的老师研讨当今教育改革问题，与实习学校老教师、骨干教师请教教学心得和经验，内容如下：

1、与语文教研组老师讨论中学语文教材变革问题；

2、与指导老师讨论学生学情以及教学中的种种问题；

3、与物理组骨干教师钟明德老师讨论目前90后学生身上的种种问题，及作为一名教师如何引导学生改正种种弊端的策略；

4、与实习学校教务主任王老师讨论实习学校眼下问题。

在与各位优秀教师和从教多年的老教师讨论后，自己更加清楚目前教育所处的环境和教师所处的位置。在大多数地区教育设施滞后，教育硬件跟不上，教育方法相对落后，师资力量参差不齐，以及教育资源应用不合理等等一系列问题。

在实习的过程中，由于有过硬的专业知识和教学技能，实习学校指导老师的耐心指导，加上自己认真的分析学情和设计教学思路，从而使自己的每一堂教学都能按时按质的完成，并且得到实习学生，指导老师，实习学校相关领导的肯定和好评。

在自己的努力，学生的配合，指导老师的引导，实习学校的支持下，我在9月30日为自己的实习生活画上了一个圆满的句号，这是我走上教学生涯的开始，是我检验自己所学的舞台！

实习虽然结束了，受到学生、老师、实习学校的肯定和好评，但我自己认为在实习的过程中仍然存在很多问题，而自己在教学的舞台上还不能很好的展示自己，鉴于此我还得在以后的学习中更加努力的纠正自己的不足。

还回味在实习的喜悦中，结束的钟声早已敲响，一个月的实习很快的结束了，来不及跟自己实习的学生说一声再见。在这一个月里，有自信、有骄傲、有自豪、有哭泣、有笑语。。。。。。在这段实习生活中让我真正的体会到了作为一名老师的不易和做老师的生活，其次我也体会到了如何去做一名合格的学生。在实习中我有过抱怨、有过反感、有过不满，但真的我尝到了初为老师的快乐和兴奋。作为一名教师不但要有好的学识，还必须具有良好的道德修养和高尚的情操，而作为一名学生除了学习老师传授的知识还得学习做人的道理！

实习虽是短暂的，但它给我们留下了很多的回忆，也让我们明白了很多学会了很多。在实习期间不仅增强我的时间观念、纪律观念，还磨练了我的耐心、爱心和恒心，还增强了我成为一名合格教师的信心，尽管在实习中出现的种种问题证明我与一名合格的优秀教师还有很长的一段距离，但我相信“有心人天不负，三千越甲可吞吴”，经过自己不断的总结探索和努力，终能成为一名合格的优秀教师！

**寒假实训报告篇九**

一.实习目的：

(一)通过实习，让我充分的认识到自己所学的知识真的太少了，校园与社会是两个完全不同的概念，同时也让我产生动力开拓自己，使自己在实习中有一个知识的升华。

(二)通过实习，将我大学所学的知识运用于实践，将我大学所积累的知识运用于工 作。在工作中更好的认识自己，提高自己。

(三)通过实习，让我发现自己的不足，认识自己的缺点，在工作中慢慢改进，积极进取，去实现自己的目标，为自己的将来奋斗。

二.实习时间：

20xx年2月——20xx年5月

三.实习单位情况介绍：

武汉鑫九鼎房地产代理有限公司是家从事房地产销售代理的专业服务商，涉及房地产市场研究、项目评估、项目定位、产品规划、营销策划、广告设计、市场推广、房产销售等诸多领域，是一家专业化的房地产营销策划实战型、创新型企业。公司拥有完整的市场调查、可信的营销策划、高水准的创意设计、品牌塑造能力及专业化的房产销售能力。于20xx年在武汉注册，至今已成功操作了近10个项目，脚步遍及湖北武汉、黄石、鄂州、孝感、随州及河南信阳。

四.实习工作岗位：

职位：置业顾问

工作内容：实习是以独立业务作业方式完成的。我的实习工作分为两个阶段，前一个阶段是在销售部做户外广告的招商工作，工作内容是主动寻找客户，给客户讲房子的地理位置和价格等，如果客户有意就和约谈判。后一阶段就是在售房部做置业顾问，工作的主要内容是接待客户，给顾客介绍楼盘的信息，并帮助客户计算房屋的总价，帮助他们更好的了解整个楼盘的情况。销售中心的工作千头万绪，我每天都需要文件起草、提供调研资料、数量，为决策提供一些有益的资料，数据。有文书处理、档案管理、文件批转等。同时给顾客提出一些我们自己的见解。有时配合办公室人员处理日常工作。

五.实习工作完成情况：

具体实习过程：

第一个星期

作为一个实习生，我要做的也是最基本的，所以开始做的是销售顾问。刚进公司我觉得自己就是一打杂的。什么都要做，但是又跟销售房地产完全不搭边。我觉得果然与长辈所说的那样，新进员工总会被前辈们欺负，也只能忍着。但是这样我工作的一点都不痛快。这样下去完全不行，与公司员工的关系越来越差，也不会有人指导我，最主要的是完全学不到经验。终于糟糕到我连那些不搭边的资料都看不下去，完全无所事事，我意识到自己不得不改变。 第一个月

浑浑噩噩的在重复看资料，背资料的度过了一个月。经过星期天的调整，心情好多了。毕竟很老师都有告诫我们开始工作的时候就是要不怕吃亏，不能斤斤计较。“老一辈”的都喜欢 勤勤恳恳的员工。而且能者多劳，在这些看似无用的打杂中，也能学到相当多的知识。最简单的帮忙打印材料，复制，跑腿，让我很快熟悉了各个部门，和他们的职位。在帮助别人的过程中我也结交到许多有能力的前辈。第二个月我工作愉快，心情放松。虽然我还是一直在看些往年的销售记录和客户记录等资料，但是我也清楚这些对我以后上手的基础，所以也就有了动力。斗志高傲的做了一个月的工作。

第七个星期

对于自己喜欢的事情总是充满激情。一大早前辈们就问我资料背的如何，还开玩笑的说要抽查，被吓了一跳，虽然我是有看过，但是那么多，我肯定记不清楚。幸好他们只是玩笑。这个月我终于可以开始简单的接待、登记、回访工作。开始几天接待的人都是很客气的，问的问题也比较简单，看了那么多资料，我是可以简单做些介绍。比起看资料我还是喜欢和人打交道，可以从顾客身上学到很多知识。这一个月的工作很顺利，帮前辈整理资料，有时也会跟着 前辈们学习销售。在看他们销售的过程中也是受益无穷的。

第九个星期

虽然上个月经理没有怎么批评我， 但是我真的深受打击， 决心好好看看课本知识， 狂补了一番。 所以这周我总是显得有些疲倦，不过总是有收获的。 我总算可以和一些比较难缠的客户打交道，而且接触更多工作，参与到楼盘的介绍，可以陪同客户看房签约，虽然是跟着前辈们一起去打下手的。

第三个月

转眼在这里工作的第三个月，和公司的职员也混得比较熟了，大家教会我很多道理，以后工作我都会借鉴的，新人最主要的就是虚心学习。这个月参加会议我已经可以提出些许建议，不像开始总是听着别人讲，虽然他们说的都很有道理，但是只听别人的我总是有些不甘心。我学会了与团队合作。配合同事成交，促进小组、案场业绩提升，在工作中不断自我学习、不断 提高相关业务水平。

六、实习体会

实习结束了，回想从开始到现在，这一路走来我最大的感受是自己成熟多了。不仅丰富了我的人生阅历，还让我品尝到了工作的辛苦，成长的快乐。

通过这几个月的实习，虽然时间不长，但在这段时间中我确确实实学到了很多在学校及书本上不曾有过的东西，尽管以前也有过很多社会实践的经历，但都是做短时间的促销，这次感觉与之前几次有很大的不同，而且感觉比以前收获更多。这次的实习更加让我意识到自己是将要踏进社会的人了，工作的时候不再像在学校那样有老师，有作业，有考试，而是所有东西都需要你主动去学习。

工作的时候，我们不只是为公司创造了效益，同时也提高了自己。像我们这样没工作经验的新人，更需要通过多做事情来积累经验。特别是现在实习工作并不像正式员工那样有明确的工作范围，如果工作态度不够积极就可能没有事情做，所有平时一定要主动争取多做事，这样才能多积累，多提高。我们需要多做，多听，少说。

人际交往方面上，书上只会教你应该如何做，怎么做会比较好，而社会上的人际交往非常复杂，这是在书上、在学校里不能够体会到的。社会上有着各种各样的人群，每一个人都有自己的思想和自己的个性，要跟他们处好关系还真的需要许多技巧。这种技巧通常来自社会阅历与经验的。交际中要求你在不能改变一件东西的时候，你只能去适应它，不行的话要调整适应的方法。这就让我们必须具备不管遇到什么困难都不能被它吓倒，不轻言放弃的品质。我们要练就顽强坚持的性格，勤奋努力的生活作风，以及一个积极向上的心态。这样我们即使遇到失败与挫折，我们也可以克服，然后吸取经验教训再次站起来。

所以遇到业绩不好的时候千万别怀疑自己，甚至去埋怨别人或者运气。不要让人感觉出你有任何情绪波动。地产销售是为数不多的只要自己努力就有回报的工作，你要知道别人跟你是站在一个平台的，别人的业绩好是因为那个人比你努力或者比你做得时间长，比你的经验多，比你客户多，做事的方法好等等。要克服这些，你必须多思考，多做。

相反，我们应该做任何事情都要有激情。然而激情不等于冲动，激情是发自内心的，从

血液里流出来的东西。现实生活中不会像想象中那么华丽，即使做到总裁的位置，也还是枯燥的。但我们绝不能因为枯燥，因为不喜欢而敷衍。要告诉自己这是一份伟大的工作。要培养自己的激情，我们可以指定一个相对短期目标，当你实现该目标后，你会觉得付出会有回报，便会积极前进，并投入自己的激情。

在公司一定要有良好的人际关系。只有在快乐，充实的工作氛围下才能更好的工作。不管你的内心的什么样的，你都要把很自信，精力充沛的，大方得体，整洁干练的一面展现给大家。你不要把自己的感情强加在同事身上，这里不是江湖黑社会，更不是学校。同事也不是朋友，你必须用你阳光的一面去影响别人，这样别人才会去欣赏你，认可你。与同事相处更是一门学问，对前辈们要有礼貌，谦虚，虚心向前辈们请教，才能真正的学到东西，才能使自己进步更快，也能使我们少走很多弯路。对同事们要宽容，相互关心，相互帮忙与体谅，切忌不要与上司发生口角。

业绩好了之后要学会跟同事分享你的工作经验，但是不要傲慢地去说教，要有一个平常心。这样你会发现同事的经验有时候是对你很有帮助的，你的进步会越来越快速。

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

下面我总结了几点自己的见解。

第一， 多微笑。

微笑反映了一个人的素质和道德风貌，微笑会使你在人群中大放异彩。微笑，是一束冬日温暖的阳光，可以化解久冻的心湖，让我们在充满爱意的世界里更容易做到心灵的沟通，一个简单的微笑可以使陷入僵局的事情豁然开朗。

俗话说“微笑是全世界的通行证” “笑容是办事的金钥匙”。每当客户一进门，你的一脸微笑可以使客户顿感亲切，也就为销售打开了方便之门。这是售楼部的团购主管韩姐和我说的。她和我们说话都是面带微笑的。尽管身为主管，但她一点也不严肃，亲和力很强，这就是她的优势。

第二， 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。会说话就是会尊重别人，理解别人，懂得谦让，懂得什么话该说什么话不该说。我们给予别人愈多时，我们即变得愈理智，别人为我们考虑的也愈多;愈尊重别人，自然我们能赢得别人更多的敬重。做人是一门学问，你谦让他人，就会赢得他人的尊重，抬高你在他们心目中的地位，或许会换来另外的成功资本。这需要你彻悟其理。

在我们售楼部，作为销售代表对客户的语气、语音、语调、怎样说、说什么是至关重要的。比如说客户看完房后我们都要求他各联系方式，以便在他还未订房的情况下争取客源。有些客户是不愿意留号码的，但是聪明的销售代表还是有办法的。我们面对的客户性格多种多样，这就要求销售代表善于抓住对方心理。

第三， 要有自己的人脉网，合理处理自己和同事的关系

销售代表的销售额不仅和她的销售技巧有关，还与她的人脉有关所以说公司要找有经验的员工，也是有它的道理的。长期销售，不仅经验丰富，而且积累的人际关系也广。从而老客户带动新客户，形成源源不断的客源，提成飙升自然指日可待。

销售，不仅是销售商品，而且要懂得销售自己。“每个人都会销售，而且都在不停的销售自己。”销售主管张姐对我说。是的。会销售自己才是会销售。得到老板得到同事的认可都是在销售自己，与同事产生怎样的关系就在于你是怎样销售自己的，懂得销售自己才会有良好的销售结果。

第四，善于提升自己。

展现独特的自我，无论在哪一个领域中获得成功与自由，都必须不断学习，提高自己，培养自己。1，尽量提升自己的综合素质。2，保持冷静。3，善于思考。4，注重形象。5，关注社会需要。6，培养良好的心理素质。7，学会减压。8，处事大度。9，不要表现得高人一等。10，不要沉浸在幻觉当中坐享其成。11，切忌贪得无厌。12，建立客观而积极的自我形象，时刻展现自信的一面。12，守时，遵守公司规章制度。13，敢于直面失败。

一个人拥有一流的品格，正直、善良、待人和气、处世真诚、襟怀坦白，那么他就值得别人敬佩，令人折服，从而为自己赢得更多机会和帮助。

成就卓越有时候是与别人相契而成的，如你用谦虚，欣赏的态度对待别人，那你就广结善缘了。强有力的领袖人物，富于感染力的艺术家，都有这一特征，能以这样的方式调动成千上万人与自己同解同痴。

自信的人认为自己有智能、有能力、有独立感、安全感、价值感、成就感和较高的自我接受度和良好的判断力、适应性。做销售，自信很重要。能售出第一套房，就能售出第二套房。

失败乃成功之母。自然赋予你能力，便是叫你去应付一切你都应付的困难，而不是无端的杞人忧天。敢于直面失败，才有进取的机会。

以上就是我暑期实践所得感受。这对于初出茅庐的我来说就是最大的收获。我希望在以后进入社会后能给我带来可用的意义。

第四，善于提升自己。

展现独特的自我，无论在哪一个领域中获得成功与自由，都必须不断学习，提高自己，培养自己。1，尽量提升自己的综合素质。2，保持冷静。3，善于思考。4，注重形象。5，关注社会需要。6，培养良好的心理素质。7，学会减压。8，处事大度。9，不要表现得高人一等。10，不要沉浸在幻觉当中坐享其成。11，切忌贪得无厌。12，建立客观而积极的自我形象，时刻展现自信的一面。12，守时，遵守公司规章制度。13，敢于直面失败。

一个人拥有一流的品格，正直、善良、待人和气、处世真诚、襟怀坦白，那么他就值得别人敬佩，令人折服，从而为自己赢得更多机会和帮助。

成就卓越有时候是与别人相契而成的，如你用谦虚，欣赏的态度对待别人，那你就广结善缘了。强有力的领袖人物，富于感染力的艺术家，都有这一特征，能以这样的方式调动成千上万人与自己同解同痴。

自信的人认为自己有智能、有能力、有独立感、安全感、价值感、成就感和较高的自我接受度和良好的判断力、适应性。做销售，自信很重要。能售出第一套房，就能售出第二套房。

在做业务的时候一定要搞清房子的性质，而且产权一定要清晰，不然的话很容易产生纠纷，本来是好好的一件事情，到最后弄的双方对簿公堂，这也不是我们想看到的，因此在做业务的过程中一定要小心谨慎，未雨绸缪，把一切的可能性都考虑在内，这样才不会有很多的后患，从中我也学到一个道理，做人一定要做到位。做人做事都一样，要有头有尾只有这样在以后的人生道路上才能走的更远。同时我们在工作中也牵涉到谈判技巧的问题。很多单子都会在签合同的时候谈崩掉，这就跟谈判技巧有关，会谈判的人往往都能抓住双方的特点，对症下药，一举攻下，而不会谈判的人则是明明到手的单子也会飞了。这就是个人能力的一种体现，每个人都有各自的谈判技巧，不能笼统的一概而论，同时我觉得做这个工作。自由的工作环境是很重要的，有压力，但也有动力，相对自由的工作环境会促使交易的形成。 总而言之，在实习的这段期间，我学到了很多在学校没有学到的东西，接触了很多新的人和事，并且从中领悟到了一些做人的道理。也提高了自己的综合素质和管理水平，并且对一个新的行业有了初步的认识，提高了自己的沟通能力和谈判技巧，感谢财富给了我一个展

现自我能力的舞台。

失败乃成功之母。自然赋予你能力，便是叫你去应付一切你都应付的困难，而不是无端的杞人忧天。敢于直面失败，才有进取的机会。

以上就是我暑期实践所得感受。这对于初出茅庐的我来说就是最大的收获。我希望在以后进入社会后能给我带来可用的意义。

**寒假实训报告篇十**

为了让在校的大学生能够将自己所学的知识和技能运用于实践，加强专业方面知识的学习，接触、认识社会环境，发现自身所欠缺的各方面的能力，增强和提高自身的能力水平。需要一个能够实现这些的机会，而暑假的实习为学生们提供了很好的这样一次机会，通过实习，让我们对于专业知识的掌握更加的牢固，了解社会现需人才所应该要具备哪些能力等等。所以说暑假实习对于在校大学生来讲是一次重要的经历。

我此次实习是经由专业老师介绍的单位——广州博纳信息技术有限公司。广州博纳信息技术有限公司是中国领先的it信息化系统解决方案服务提供商，致力于为企业级客户提供全面的it和行业解决方案服务，以及基于解决方案的咨询、应用开发、系统集成、实施和维护等专业化服务。此外，博纳公司以it产品应用服务和建筑智能化为主营业务，已成功为中国本土多家企事业单位客户提供了整体it信息化解决方案服务。

公司主要管理队伍与技术骨干具有五年以上的it行业工作经验，精通企业生产经验管理，对计算机技术、电力自动化技术及it行业有着深刻的认识。截至20xx年4月，公司有员工95人，拥有在计算机软件开发、网络通讯、电力系统、自动化工程及工商管理等众多领域的高级技术及管理人才，其中硕士学历2人，本科学历56人，大专学历37人。

我这次实习的岗位是公司要招聘的数据工程师，主要负责的工作是通过公司自己开发的gis系统进行数据的录入，涉及的地区有佛山、惠州、东莞、肇庆、中山，此次的数据录入是南方电网下的一个项目——广东省供电局营配一体化项目，进行地区电力网的绘制，涉及电力电缆、配电房、变压器、用户接入点、柜体开关等，电力用户的资产编号的导入，台区航拍图的打印。公司提供培训，培训过后进行现场的考核，合格者则进行公司进行实习。

在公司的培训机构，进行培训的主要内容就是掌握和认识公司自己开发的gis系统的操作界面、各项菜单的作用、系统里涉及到的内容，还有就是公司的各项规章制度，让我们了解公司的日常的管理规范，了解公司的怎样运行的。而考核的内容自然也就是这两个方面了，一个是实际的操作，即在gis系统上进行电力网的绘制和相关电力设备属性数据的录入;另外一个就是笔试，进行公司规章制度的考核，主要是公司的日常管理规范、工作的流程等。通过两次考核的人员将会被分配到具体的岗位上进行工作。我通过考核后被分配到佛山市高明区明城供电所进行实习。7月21日是我到实习地点报到的第一天，认识和了解工作的同事们和工作环境，然后就是解决自己住宿的一些问题，下面就介绍下我在7月21日至9月7日实习期间的情况。

实习第一、第二周的工作主要是台区航拍图纸的打印，每个供电所都有其所属管理的电力台区区域，每个台区负责一个区域的供电。工作主要由外业和内业两批的人员负责，我是属于内业人员。公司会给每个数据工程的录入人员一个gis系统的登陆帐号，登陆系统后就可以进行工作了，将打印出来的图纸交给外业的人员，由他们根据图纸到实际区域进行电力数据的采集，采集回来后交由供电所负责这方面工作的人员进行审核，审核通过后就转交给我们内业这边的人员在gis系统上进行数据的录入工作，我们录入完成后将工单提交给供电所的审核人员进行审核，没有问题的话就发布工单，结束工单的工作，一个台区对应一个工单，审核不通过的话将返回工单给我们内业人员进行数据的修正，如果是数据本身方面的问题则由外业人员进行数据的核对或者到实地进行数据的重新采集，确保数据的正确。我们工作的第一步就是将所有的台区的航拍图纸打印出来，然后交给外业的人员去进行数据的采集，在2周内我们完成了所有台区图纸的打印工作，一阶段的工作算顺利的完成了。

第三到第五周进行数据的录入工作，从第三周开始，我们就接到了外业人员采集回来的数据的采集表和台区的一次性结构图，这些数据采集表和一次性结构图都是经过供电所审核通过的。然后再由供电所的运检班人员在系统里开工作单给我们，然后我们由公司给的帐号登陆系统，签收工作单，签收工作单后就可以进行数据的录入了。工作的主要步骤是：

1、签收工作单后，进入工作单，根据台区的名称或者编号，使用系统的定位功能找到图纸对应的台区;

2、因为系统有gis的功能，所以台区区域的地理环境都可以清楚的看到，然后就是根据一次性结构图进行电力设备的绘制，包括配电房、户外箱、电缆、用户接入点等。

3、绘制完电力设备后，根据外业人员拿采集回来的电力设备的属性进行填写，每个电力设备都有其对应的设备属性，这需要我们在系统上进行填写，填写完成后进行设备一致性的维护和单线一致性维护，确保设备属性的同步和电力网络的连通性;

4、完成步骤3后，就是进行用户资产编号的导入工作，将台区用户接入点所在的用户资产编号整理成excel表格的形式，然后在接点进行导入，进行数据的处理后，没有问题的话就可以保存了;

5、以上的工作完成后，就可以将工单提交给供电所的人员进行审核了，审核通过就可以结束工单的工作了，不通过则进行数据的修正，直到数据的正确录入。在这三周内，虽然工作上遇到了一些问题，例如与外业人员工作上的沟通、与所里的沟通、系统方面的的问题等，阻碍了我们的工作，但是在我们努力的沟通和反映下都得到了解决。三周的时间在我和同事们的努力下完成了供电所里的所有台区的数据录入工作。

第五、第六周主要是一些收尾的工作，因为前三周，我们已经把所有的台区的数据都已经录入了，算是基本上完成工作任务了，而现在主要是一些遗留的用户资产编号导入出错的问题，因为当初导入户表的时候，有一些用户资产编号出错了，原因是一些资产编号的更新以及gis系统跟营销系统数据库的同步问题，所以现在需要将那些出错的部分资产编号进行重新的导入;另外一个工作就是解决系统质检报告中检测出的问题，在我们结束了所有台区的数据录入工作后，gis系统会有一个系统检测过程，数据录入过程中错误的地方都会检测出来，因为我们平时数据录入的时候都比较认真，所以系统检测出来只有一小部分的问题，很快我们就把错误的地方重新修正了。完成遗留的问题后，就是整理自己的工作报告了，包括自己签收的工作单、工作单的完成情况，台区资料的整理等。最后就是将自己的实习报告书相关内容填好，然后交给公司进行实行期间的表现的评定以及盖章。

实习过程中的工作虽然是枯燥和烦琐点，而且是对着电脑的时间大过其他的时间，但是确是马虎不得的事情，因为这是数据方面的工作，数据工作是一项要求严格的工作，必须确保数据的准确性，因为任何一个数据的错误都会导致问题的出现。在实习过程中起初对于这样的工作也是感觉到不耐烦，但是从另外一个方面来讲却也是很考验人的，因为它要求我们要有认真、仔细、耐心的态度，只有这样才能很好的去完成工作。而且有时候，数据录入的过程中图纸和采集表的一些数据会出现错误的，这时候就需要我们跟外业负责这方面的人员进行沟通，跟他们反映问题，让他们帮忙解决，将错误的数据更改后，我们再将正确的数据录入系统，所以工作过程中要求我们要加强与同事之间的交流与合作。团队的精神是现代企业一直要求的东西，随着社会分工的越来越明确，各个方面的工作都需要此方面的专业人员，这就要我们学会合作精神，而合作当然就少不了交流了，所以合作与交流是分不开的，只有这样工作的效率才会提高，企业才会很好的发展下去。

在这次实习过程中，自己的获益良多的，学到了很多的东西，自己各个方面的不足之处和能力也得到了改进和提升，达到了实习的目的。首先是学习了一个新的数据录入软件—gis系统的操作，电力网的绘制，电力设备属性的填写等数据录入。虽然自己是计算机专业的，学起新的软件来比较容易，但是学习的过程中还是要细心和认真的，不仅要将电力网中各项设备画到正确的位置上，还要注重美观性以及绘制的速度等。其次就是工作方面的，包括工作的方法、办事的态度、与人交往的方式，师兄们教会了我很多的东西，工作注重的是速度和效率的统一，这就需要我们分配好自己的工作的内容，并且在工作中要仔细、认真、踏踏实实的去做，这样才能确保我们工作的质量。在工作中缺不了要办事、与人交流，办事要求我们要有程序，事前的准备工作，事后的一些记录等，每步都需要我们认真的去做好。交流是人与人之间最重要的，特别是在工作中遇到困难或者出现矛盾的时候，需要我们去交流，商量问题解决的对策和方案，只有这样我们的工作效率才会提高，工作才会顺利的进行，所以加强与工作同事的交流工作是很重要的一件事情。最后一点也是我在这次实习中认为自己收获到的最重要的一点，就是做事认真、仔细、踏踏实实的态度得到了提高，以前自己做事比较注重的是速度，总以为很快的完成一件事情就是好的，但是经过这次实习后，相信自己以后做事情不再是只求速度的人了，而是要把事情办好的基础上来提高自己的办事效率。

在这里要感谢广州博纳信息技术有限公司，感谢公司提供给我一个实习的机会，让我认识到了一个电力系统软件，并且学会了如何使用gis系统，在工作的过程中，也锻炼和加强了自己各方面的能力，对于我来说是一次很宝贵的工作经历;然而这次因为种种原因，自己的实习工作要提早结束，在这里跟公司说声不好意思。然后就是介绍我到单位实习的唐华老师，老师不仅给我们找到实习的单位，而且在培训的期间也经常来探班，了解我们培训的情况和遇到的困难，为我们及时的和公司的负责人联系帮我们解决问题，在这里跟老师说一声：“老师，谢谢你，你辛苦了!“。最后就是我的工作同事和师兄们，在我实习的过程中教会了我很多的东西，数据录入的工作是很枯燥和烦琐的事情，但是和你们一起工作，让我感觉很轻松，工作之余的玩笑、闲谈，让我忘记了工作中带来的烦恼，很好的完成了自己的实习工作。

虽然暑假实习结束了，但是我相信这一次实习的经历，会给我以后的学习和进入社会工作都会带来很大的帮助，而我也会好好利用这次实习经验，为自己以后的人生道路去努力的做好各种各样的铺垫，相信机会是留给有准备的人。

**寒假实训报告篇十一**

一、实习的目的和意义

学习好会计工作不仅要学好书本里的各种会计知识，而且也要认真积极的参与各种会计实习的机会，通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能，让理论和实践有机的结合在一起， 为运用所学习的专业知识来了解会计核算的工作流程和管理办法,加深对会计工作的认识,将理论联系与实践,培养实际工作能力和分析解决问题的能力,达到学以致用的目的,在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题的能力，为今后更好地工作打下坚实的基础。为此我在河北辛集宝源裘皮制品厂实践学习，该公司是合伙企业，公司规模中等，公司主要生产皮衣和皮包。产品主销国内各地,远销欧美、亚洲及港澳地区。

二、实践的内容

(1)贴票据等原始凭证、整理些原始凭证。这与在学校里练习时粘贴凭证的方法和情况不太一样。在学校里练习时，都是将所得到的原始凭证直接粘贴到自己所作的会计凭证的背面;而在这里，都是先将原始凭证按日期摆放在一起，将它们按顺序用固体胶棒粘贴到一张大概有a4大小的原始凭证汇总表上。 (2)整理和装订记账凭证，把打印好的记账凭证和原始凭证汇总表按照时间顺序放好，每一天的记账凭证下面都放一张当天的原始凭证汇总表。装订记账凭证时，可以先用打眼机打三个眼，然后用棉线穿起来。这穿线也是有学问的，用曲别针扭一个穿线针，把线双着从中间带过去，再分别从两边的眼中穿出来，与中间预留的双线汇合，打成结，正好可以把结压入中间的眼中，从外观上看，平平的，根本看不出打结的痕迹。再贴上凭证封面，非常整齐好看。在整理凭证的过程中，一定要细心，要注意凭证的连号和单据是否齐全;在存取凭证的时候，要按顺序编号摆放入柜，以便他人使用

(3)学习使用打印机。虽说以前也见过一些，但打印机分许多种，原理都差不多，我见办公室里的打印机是一台针式打印机，公司不是很大，而且资金也不是很宽裕，所以我们科室就只有这一台打印机。打印机很小，就放在电脑旁边的桌子上，我就负责学习打印这个月做好的凭证，先打开公司的网站，把以前保存好的凭证调出来，要注意的是第一次一定要把所需的数据设好(比如边距，字体大小)否则以后会很麻烦。

可能是我在实习，而且实习时间也很短，所以没有让我做很难的工作。公司一些复杂重要的财务问题我也没接触到。但是我还是学到了很多，我也不仅仅是在我们财务室，有机会了我就去别的部门转一下，也学到了不少东西。

三.公司简介

首先介绍一下我的实习单位：河北省辛集市宝源亨裘革制品厂。该公司位于辛集市国际皮革城，是一家专营各类裘皮的合伙企业，现有固定资产两千多万元主要经营加工,销售(制革、服装、毛领、服装辅料、化工原料、皮衣、人造和合成革);收购(生狐皮、生羊皮、生猪皮、生貂皮、生貉皮)等，年销售量可达5500万平方英尺，产值一千多万元。产品主销国内各地,远销欧美、亚洲及港澳地区。公司坚持“质量第一，信誉至上”的宗旨，公司发展的首要目标就是让每一个员工获得可持续、更全面的发展。公司秉承“质量就是生命”的理念。在这个充满机遇挑战的新的历史时期，本公司将以市场为导向，以人才为根本，以技术为支撑，以资本为纽带，打造一个实力雄厚、核心竞争力强大的国际化企业经过这些年的发展，建立了适应市场经济的经营机制，积极开拓国内外市场，与许多国家和地区建立了工贸合作关系，赢得了广泛的信赖，多年获得多项荣誉：市、县出口创汇先进企业，五星企业、重点工业企业，市先进侨属企业，纳税大户，出口商品质量信得过单位、银行资信aaa级企业和重合同守信用单位等称号，深受广大消费者和用户青睐。

其次，介绍下公司的行业背景。我们公司设立在辛集市。而辛集皮革业历史悠久，始于明，盛于清，素有“辛集皮毛甲天下”之美称。改革开放以来，辛集皮革这一传统产业得到迅猛发展，被国家命名为“中国皮革皮衣之都”。中国辛集国际皮革城是由国内贸易部批准建设的省级重点项目，属部级工贸小区，是辛集皮革业发展的龙头。在这附近养殖业也比较发达，比如养狐狸，貂，兔子等。我们公司在这里销售和货源上没什么问题，再有每年皮革城都有商会所以客户也比较的多。

**寒假实训报告篇十二**

学校行政与团委共同策划组织在20xx年7月xx日-8月xx日，为把在学校学到的知识应用于实践，为提高自己各方面的能力，加深自己对社会的了解，对中国法律体制的认识，我们一行7人到xx区人民检察院进行了为期半个月的实习，我所实习所在科目是检察院公诉科。

我们是七月号去的，到八月号结束。在公诉科的实习项目包括：查看卷宗、写阅卷笔录、制作讨论表、讯问犯罪嫌疑人、参加公诉科讨论会、写起诉意见书等。这是我第一次真正接触到现实中的法律，在检察院的实习中我学到了很多，受益匪浅。

第一，学到是如何写阅卷笔录。再公诉科的基本任务就是写阅卷笔录，每当有新案件移送到检察院来，都要经过公诉科审查。首先，阅卷笔录的第一步就是要阅卷，要初步审查案件事实是否清楚，证据是否确实充分，对于证据不足，证据来源不合法等的案件应该退回原侦查机关或是检察院自行侦查。其次，如果案件确实没有退回必要，则要重新仔细阅读卷宗，开始写阅卷笔录。阅卷笔录要求目录清楚，文书卷、证据卷的内容要概括清楚，尤其是犯罪嫌疑人犯罪过程中的行动要写清楚，标注页码以便在法庭上可以快速查阅到次内容在卷宗的具体位置，支持公诉。最后，在阅卷的同时要找出该案件要被提出来在公诉科会议上讨论的问题，写好讨论表。在讨论表中要注明犯罪嫌疑人是否累犯、是否是未成年人。

第二，讯问犯罪嫌疑人。写完阅卷笔录，对案件有基本了解后，就可以随该案件负责人到看守所讯问犯罪嫌疑人。讯问犯罪嫌疑人首先要向当事人表明身份。然后开始针对案件中影响量刑等的重要问题要求犯罪嫌疑人再次供述，以便核对公安机关笔录。讯问犯罪嫌疑人最重要的是要了解清楚案件中有疑点的问题，例如共同犯罪中的主从犯问题，盗窃案件中的赃物种类数量问题等。

第三，参加公诉科讨论会议。讨论会议就是对案件中有争议的问题提出来让所有公诉人员一起讨论以便决定是否起诉。在讨论会中我学到二点：其一，对于只有受害人陈述，没有被追回，而犯罪嫌疑人也没有供述的“赃物”，不纳入盗窃罪的财物损失范围内，这是尊重证据，尊重法律，保障犯罪嫌疑人的合法权利的要求。其二，一罪与数罪。在一个案件中，可能涉及到犯罪嫌疑人同时犯有数个罪名，这时候就要根据法律规定，按“择一重罪”原则处理，当然某些特殊罪名要求数罪并罚的按照规定。通过讨论无异议的案件就要被移送起诉到人民法院了。

第四，写起诉意见书。对于已经审查终结决定起诉到人民法院的案件就要写起诉意见书了。起诉意见书要写清楚被告人的基本背资料，尤其是是否成年的问题，正文是描述犯罪经过事实以及证据。最后要写清楚被告人是否累犯，共同犯罪中所起的作用，表明检察院的态度：从轻、从重的问题。

第五，关于言词证据的证明能力问题。言词证据是指以言词作为表现形式的证据，它包括法律上规定的证人证言，被害人陈述，犯罪嫌疑人、被告人供述和辩解以及鉴定结论。言词证据往往生动、形象、内容丰富，能够直接证明有关案件的事实以及犯罪动机、过程等。但是，同时它的真实性受到提供证据证据的人自身道德素质、外界的影响以及感知能力、判断能力、记忆能力和表达能力的限制，因此，它们又具有不稳定性，不确定性。公安机关、检察院或法院很难佐证其言词是否属实。如果检察院仅凭被害人陈述和被告人供述等言词证据而提起诉讼，很可能陷入不利局面。

一旦被害人或被告人翻供，不承认以前说过的话，那么定罪所依赖的言词证据就失去了其作为证据的价值，检察院就可能处于败诉的地位。但是依个人观点来说，比如一些年代久远的案(时隔2、3年。。。)，找不到其他物证、书证等实物证据，缺有被害人陈述、犯罪嫌疑人供述，且其陈述和供述十分吻合，如果检察院因为担心败诉而不提起诉讼，放纵犯罪嫌疑人逃脱法律的制裁，那么刑法保障公民合法财产权利和人身权利的目的就达不到了。

通过这次实践，我明确了以后学习的重点。在检察院实习的时间虽然很短，却让我学到很多东西，真正是把学到的知识运用到实践中，指导实践。

**寒假实训报告篇十三**

一、实习单位及岗位简介

纵横广告有限公司位于xx省xx市电子城六层，交通便利，为广告制作、媒体发布、印刷包装一体化公司。媒体主要包括市内高新技术开发区的电子显视屏以及古冶的大部分媒体，站牌、小区指示牌、路名牌、村名牌、车身广告等等都是我们公司的广告发布载体。更有集品牌整合营销、广告创意、专业广告制作及公关策划于一体的综合性广告公司。包括居然之家、南北电子城等在内的大商场均是该公司的长期合作商。“客户的满意是我们永恒的追求”是该公司的格言。

在公司实习期间，我从事的岗位是在业务室工作，工作是广告业务员，在开始的几天里和公司人不太熟，只是尽可能多的了解公司、了解自己的工作。相比不少人来说我是幸运的，因为我找到一家广告公司实习，而且是带薪的。后来在经理的几次培训下，我才知道自己的任务以及该如何去完成任务，就是要尽可能的招揽客户来我们公司做广告。而我们业务员从中获得一部分的利润作为提成。

二、实习过程概述

在实习的开始头两个星期里，我主要是熟悉公司的媒体，包括：记住各种媒体的价格、向客户详细介绍各种媒体的优势等。纸上得来终觉浅，要知此事要躬行。课本上早已学过的东西，因为没有实践过，使得在向客户介绍时有“心有余而力不足”的感觉。一种媒体，看起来很简单几句话就概括完了，可要真正能熟练介绍，我甚至用了比预期多一整天的时间才能熟练各种说法，但还不能和超市里的营业员们比。

因为这是我第一次做业务员，成绩如此不济，也激起了的兴趣和好学的愿望。因此在以后的向客户介绍媒体的过程中，我倍加用功，专心致志，却也收到了事半功倍的效果。自己熟悉产品，还不算难的，真正要下功夫学的是怎样向客户全面、生动，而又要简明、扼要、有所侧重要地介绍出自己的产品。这里面的关键是要会说，不仅要说对，还要说得能引起客户的兴趣，从而能成功地作成一庄生意。这也是对我一个巨大挑战，因为我本就不善言语，就更没有什么说话技巧和口才了，这也就是我就克服的困难。先是自己对着空气练，再是对着同事小强练，让他帮我纠正，然后再找经理帮忙，要他装成客户，我找他练，嘴皮子磨破了的时候，我也终于看到了经理脸上露出来的笑容。

接下来的一个星期里是实习业务阶段，就是通俗上说的“跑业务”。“跑业务”关键是要“跑”，要求我们能吃苦，能坚持，有韧力。因为业务技巧有过培训，公司的媒体自己也能了然于胸，但怎样正确地向客户表达出来，还需要经理和同事们实际指点。和我一起的是业务部的小强，他比我早来二个月这里，但他的业务能力比我强多了，我也要向这位只比我还小一岁的“老”业务员表示感谢，因为他不仅教会了我怎样和客户沟通、怎样从客户处获得对自己有用的信息，还教会了我怎样排除困难、战胜自我。第一次接触生人，开始正式交谈，未免有些局促、放不开，话语的表达也不是很通顺、清楚、扼要，在跟着小强实际学习和模仿了3次以后，我基本上克服了第一次的毛病，心里也不再那么紧张了。

再结束了长时间的模拟培训之后，就是自己亲自独立上场，自己表演了。这也就是以后的的工作。所说已有了临场的经验，但毕竟是自己一个人出场，心中仍是存有余悸。记得那一天是去居然之家的世有地板，见着他们经理以后，竟因为紧张而直接索要定金，因为我的工作主要就是向客户介绍、招揽客户在我们这里做广告或发布广告，而人家显然是有备而来，对付的又是我这样的初出茅庐的新人，三下五去二就把我给摆平了。没用三句话，我就这样轻易地败下阵来，不光价钱报低了，在制作完成之后还差一点自己要垫钱给公司。

一次接触以后，我竟不知这家商户的老板是谁，有没有分店，有没有在古冶发展的意思，甚至没有留下这位经理的联系方法，更可悲的事是，我竟忘了请教他的姓名。回到公司，刘姐问我出差情况，我无地自容，心中暗想以后一定要克服重重困难。这一次的失败，我前前后后又想了几遍，并向经理讨教了一些实用技巧。有了第一次的不幸和失败之后，我深知自己还很嫩，要学习和练习的东西还真得很多。因此，我在以后的实习工作中也充分认识到这一点，随时提醒自己要学习。

三、实习主要情况及体会

要当一个成功的业务员真的是需要才高八斗，无所不能啊!按经理的要求是，第一，要长的不讨人厌，第二，头脑要清晰，胆子大，见了客户要落落大方，不会畏畏缩缩，第三，无辩才障碍。这确实是当一个业务员的最基本条件。而我在纵横工作的这段时间的体会是，当一个成功的业务员也还需要以下的因素：

1、强硬、专业的业务知识

对业务员来说，销售学知识无疑是必须掌握的，没有学问作为根基的销售，只能视为投机机，无法真正体验销售的妙趣

2、先推销你自己再推销产品

据调查，有71%的客户之所以从你的手中购买产品，是因为他们喜欢你、信任你、尊重你。因此，推销首先是推销你自己。礼节、仪表、谈吐、举止是人与人相处的好坏印象的来源，业务员必须多在这方面下功夫。服装不能造就完人，但是初次见面给的人印象，90%产生于服装。第一次成交是靠产品的魅力，第二次成交则是靠服务的魅力。

“说话是一门艺术”，作为一个业务员我由此真正了解到这句话的含义和功用。记得刚来上班的第一天，经理就告诉我的工作，平时没事的时候就上网查查资料，打打电话跟客户聊聊天。要想客户在咱们这里做宣传首先要让客户记住你。另外，给客户的第一印象很重要。我刚来上班的头一个星期穿的还是在学校里的学生装，之后刘姐就要求我要穿比较成熟一点的装束，因为随时都要去见客户或有客户来拜访。所以我出去拜访客户都是一身正装打扮去拜见客户。给客户送名片时还要必恭必敬的双手奉上，切记把名片倒过来，让客户看到

3、信用是业务员成功的关键

据估计，有50%的推销之所以完成，是由于交情关系。这就是说，由于业务员没有与客户交朋友，你就等于把50%的市场拱手让人。交情是超级推销法宝。如果你完成一笔推销，你得到的是佣金：如果你交到朋友，你可以赚到一笔财富。忠诚于客户比忠诚上帝更重要。你可以欺骗上帝一百次，但你绝对不可以欺骗客户一次。记住：客户总是喜欢那些令人喜欢的人，尊重那些值得尊重的人。在销售活动中，人品和产品同等重要。优质的产品只有在具备优秀人品的业务员手中，才能赢得长远的市场。

业务员赞美客户的话应当像铃铛一样摇得叮当响。你会以过分热情而失去某一笔交易，但会因热情不够而失去一百次交易。热情远比花言巧语更有感染力。你的生意做的越大，你就要越关心客户服务。成功的业务员是先和客户当朋友再谈生意。开始的一段时间是我主动在电话里和网上和客户打招呼问好，后来就变成我一上网是客户在主动跟我打招呼。有时还会有客户主动打电话过来问候聊天，虽然目前生意是没有做到，但对业务员来说，这些客户资源是日后最大的潜在力。

4、信念，坚持到底是获得成功的最终

棘手的客户是业务员最好的老师。客户的抱怨应当被视为神圣的语言，任何批评意见都应当乐于接受。正确处理客户的抱怨一提高客户的满意度，二增加客户对公司的好感，三丰厚的利润。成交并非是业务工作的结束，而是下次业务活动的开始。业务工作不会有完结篇，它只会一再“从头开始”。

成功的人是那些从失败上汲取教训，而不为失败所吓倒的人，有一点业务员不可忘记，那就是从失败中获得的教训，远比从成功中获得的经验更容易牢记在心。不能命中靶子决不归咎于靶子。买卖不成也决不是客户的过错,问一问任何一个专业业务员成功的秘诀，他一定回答：坚持到底。世界上什么也不能代替执着。天份不能，有天份但一事无成的人到处都是;聪明不能，人们对一贫如洗的聪明人司空见惯;教育不能，世界上有教养但到处碰壁的人多的是。唯有执着和决心才是最重要的。记住：最先亮的灯最先灭。不要做一日之星。执着才能长久。一个人到了年老的时候，又穷又苦，那并不是那个人以前做错了什么，而是他什么都没有做。

业务员一定要有强硬的心理承受能力。被客户无理轰骂，无理挂掉电话是常有的事情。有次和一客户明明一直谈的好好的，突然就来一句，那就不要谈了，挂掉了电话。但是下次再打电话给他时，一样要记住保持满脸笑容，声音愉快，好像上次不愉快的事情根本没发生。

四、自我评价

短短的一个多月的实习工作结束了，留给我的则是在漫长的人生路上用之不尽的财富，感谢系领导和老师给我的这次难得而宝贵的实习机会。现在回头看走过的这似乎也是漫长的6周40天多天里却也留下我终身难忘的点滴，在这里我跌倒过，被人嘲笑过，也受过污辱，但我最终是成功的，我得到的经理和老板的好评，得到了同事的认可，也得到了他们许或是有些羡慕的眼光，因为我向他们是交了一份满意的答卷的。虽然跑成的单子不多，利润也不高，但我自己看到了自己的闪光点，学会了怎样和别人沟通，也学会了体贴和团结同事，正是在这样的工作中我才真正说是提升了自己，实现了自己的价值。

当然经历了这么多的可以说是坎坷和辛酸之后，我也充分认识到自己的不足和缺点，懂得要用一颗平等心、平常心去对待别人和事情，也了解和切身体会到团队的重要，懂得一个人的力量是有限的，在集体中，1+1>2的道理。更重要的是，我学会并懂得了体谅人、爱护人、尊重人，“我为人人，人人为我”的实际意义。

在实习工作的待人接物中处处也体现着我们的文明度，有些虽说是小节，但若没有真正意识并做到是很难取得别人(客户)信任的，当然那样的话，也做成就不了什么事了。例如被问到“贵姓?”时，得这样回答：“免贵姓\*”;还有递东西好比是名片给对方时要用双手，且要看着对方的眼睛，那才是尊重别人，也才能得到对方的认可和信任，业务才能顺利地开展下去。

实习归来，少的是一份盲目和稚嫩，而多了的是几份平静、成熟和对未来的信心。通过实际的工作，切身接触社会才懂得生活的艰辛，更懂得珍惜的重要，一分一厘都来之不易，最重要的还是懂得了学习的重要性，只有不断学习才能不断进步，“活到老，学到老”，我们即将踏入社会的新青年、新的祖国的知识分子更要通过这次难得的实习机会，在工作中发现不足及与社会的差距，努力缩小这种差距，改变自己的知识结构，使自己真正做个对社会和国家有用的人。

**寒假实训报告篇十四**

今年这个长长的暑期激起了我要参加社会实践的决心，其实自己很早时便有这种想法了，我想依靠自己的勤劳双手与聪明大脑来赚取自己所需的部分生活费，当然更多的是想通过自己切身体验社会实践让我自己更进一步了解与认知这个社会，以前总是在爸妈爷爷奶奶保护下长大，不知外界社会是如何如何的现实。我也希望自己能在这次实践中增长见识，更为重要的是想检验一下自己是否能够融入这个社会的大家庭并想通过社会实践，找出自己在社会中存在的差距，临近放暑假的时候，我们班开完班会，班长给我们每一个人发了一张大学生暑期实践活动登记表，要求我们利用暑期的时间投身到社会中去，目的是要我们从现在开始积累社会经验，暑期社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸也是推进素质教育进程的重要手段，可以有助于大学生接触社会，了解社会同时实践也是大学生学习知识锻炼才干的有效途径更是大学生回报社会的一种良好形式。拿到实践活动登记表的我们兴奋不已，纷纷参与讨论暑假该干什么，有的说去大城市里打一个月的工，他们说这样才叫真正的进入了社会能更快的了解并认知社会，有的说去当家教，这样也可以过一把当老师的瘾同时也可以巩固自己的知识，大家都显现出空前的积极性，其实我们早就对学姐学长们能够利用学习之余的时间去做兼职佩服的五体投地。

首先是找工作。由于社会上有有人利用学生求职心切的心理发布虚假广告骗人骗钱的传言，开始时我选择了一家正规的中介中心注册，这样就可以免去受骗的后顾之忧。本以为暑期工作会非常好找，可一连等了好几天都没有合适的工作，不是单位要求是毕业生就是工作时间跟自己作息时间不符。另外还有一些工作时间长而待遇低的工作也被我排除在外了。找不到工作的日子里我的心里开始急躁，情绪也变得不稳定，老觉得自己有种想发火的冲动，这时我才明白为什么失业和待业的人情绪那么不稳定。于是自己开始有意识的调理情绪。后来觉得中介信息更新太慢，就去看街上店门前贴的招聘广告，始终也没有合适的。在我开始找工作起的第九天里，终于等到信息再次更新，找到一份加油站里做业务员的工作。至此，我的求职生涯才算告一段落。

紧接着就开始了我的工作。第一天到加油站报到心情是兴奋而忐忑的，兴奋自不必说，忐忑是因为我只有一次的工作经验，也不熟悉加油站的经营方式，更不必说职员的工作范围和要求。在经理简单介绍了我要做的工作后，我就换上工作服开工了。第一次工作，第一次跑业务，一起都是那么陌生，但既然想要经验也就只好硬着头皮上了，反正凡事都有第一次。但理想与现实的差距又一次真实的摆在我面前：第一天我的业务量为\"0\"!这无疑是一次沉重打击！但我知道这时候退缩是没用的，只有努力去改变这个事实。第二天我期待的第一份订单终于如愿的到手了，我当时是那么激动，但在客人面前我还是克制住了。从此我信心大增，开始虚心向老业务员们请教经验，对自己的方式加以改善，慢慢地我的业务量开始增加，不久也有了自己的一些固定的老客户，他们的支持更给了我莫大的工作动力。虽然到最后仍不能赶上老业务员的水平，但我对自己能做好这份工作有了坚定的信心，对自己的能力有了新的看法，这也是我这次工作得到的收获！

工作期间我也曾注意过老板的经营方式，但却不怎么认同。老板也跟我们谈起过他的经历。老板初中学历，初中毕业后就开始经商，他家本来也是做些小买卖，他离开校园后就跟着父亲的方式走，在商场租了个门面做箱包买卖。在做了七八年有了些积蓄后又开起了快餐店，直到现在承包了加油站。或许是思想意识的禁锢，他在乎的只是自己怎么做而不太在乎顾客怎么想，认为自己做的顾客都会喜欢。在我们这批新业务员工作期间，我们负责的是去外面找客户，让他们到加油站去加油，在同行中我们的优势并不大，这也是我们最关心的问题。我们几个业务员为了能提高业绩就经常去跟客户反馈意见而且对于我们新市场的开发也不利。这里就有了我们业务员跟老板之间看不见的矛盾。老板总希望我们能给他尽量多的交订单，而我们却不能不有自己的打算，一次两次拿到大订单不难办到，只要开发新市场就可以了，但我们必须考虑到我们的现实。想要有进一步的发展就必须要有自己不同于其他人的亮点我想我们必须承认并且接受两代人思想观念之间的差距，单纯作为一个临时的业务员我也应该尊重老板的意见，没有必要去破坏他已有的意愿，还有一个原因就是我以前从没接触过如何做生意，因此我的意见也不一定是对的，毕竟没有实践就没有发言权。

通过这次暑期社会实践，我总结了以下几点经验：

一。在社会上要善于与别人沟通。

经过一段时间的寻找工作让我认识更多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前工作的机会不多，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。在欧时力实业公司工作时，因为是服装销售，与别人谈话的时候变多了。如何与顾客沟通，推销服装的款式、颜色、价格与顾客相体配又合适，使顾客接受你的意见和建议。与同事的沟通也同等重要。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

二。在社会中要有自信。

自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。在多次的面试中，明白了自信的重要性。你没有社会工作经验没有关系。重要的是你的能力不比别人差。社会工作经验也是积累出来的，没有第一次又何来第二、第三次呢？有自信使你更有活力更有精神。

三。在社会中要克服自己胆怯的心态。

开始放假的时候，知道要打暑期工时，自己就害怕了。自己觉得困难挺多的，自己的社会经验缺乏，学历不足等种种原因使自己觉得很渺小，自己懦弱就这样表露出来。几次的尝试就是为克服自己内心的恐惧。如工作的领班所说的\"在社会中你要学会厚脸皮，不怕别人的态度如何的恶劣，也要轻松应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就不怕了。\"其实有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。有勇气面对是关键，如某个名人所说：\"勇气通往天堂，怯懦通往地狱。\"

四。工作中不断地丰富知识。

知识犹如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。我工作中也体会到，因为我们特卖场收款处是用电脑进行，如果电脑停止运作真的会变成一团糟。不幸的事情发生了。因为公司的电脑主管不在，就需要自己解决。正因我在学校学过电脑知识，被人推去对其电脑进行检查。幸好我学的知识用得着，最后才得到解决。

总之，自己不去接触社会就永远不会知道社会的规则，依此类推，任何东西不去接触就永远不会了解它。在学生阶段的我们需要了解的东西太多了，我们不能只靠书本去认识它们，这样的认识太浅薄了，不能算是真正的认识。我们需要尽可能多的去接触这个社会上的东西，俗话说人是社会的主人，我们要享有主人的权力就必须先了解社会，不然的话就很可能会被社会所左右，那样的生活不会幸福安乐的，只会是痛苦和无奈的。

以上即为我本次社会实践的过程和感受。与社会更多的接触会给我们带来更多的认识和启发，多参加社会实践对我们有百益而无害，我是这么认为的。

**寒假实训报告篇十五**

两个月的实习工作悄悄的结束了，很是不舍，这两个月;好地完成这份报告，但在撰写的过程中我明白了该如何;严格要求自己、虚心向领导和同事求教学习，遵守各种;固定资产投资处：;

实习总结

两个月的实习工作悄悄的结束了， 很是不舍， 这两个月的收获颇多。 首先，感谢院领导和市统计局领导为我们提供的这次实习机会。 让我 们有机会进入市政府部门了解他们的工作并在此实习。 使我们在实践 中了解社会、在实践中巩固知识，同时我们也学到了很多课本上学不 到的知识，既开阔了我们的视野，又增长了我们的见识，为以后走向 社会打下了坚实的基础。

在实习的第一天， 市局领导就给我们发了一些法律法规制度报告方面 的材料： 《建设领域统计操作指南》 、 《房地产开发统计报表制度》 、 《固 定资产投资统计报表制度》《国务院关于发布《国家行政机关公文处 、 理办法》的通知》《统计法规手册》《企业一套表软件企业用户操作 、 、 手册》《保障性安居工程统计制度介绍及填报指南》《关于印发《鞍 、 、 山市建筑业企业统计基础工作建设实施办法》的通知》《专题统计报 、 告——当前我市房地产运行情况简析》 、 《进度统计报告——上半年固 定资产投资平稳较快增长》 、 《进度统计报告——一季度全市房地产运 行情况综述》《进度统计报告——一季度我是固定资产投资实现 、 “开 门红”， 》 这些材料让我们对市局的统计工作有了初步的了解。

接下来 我们对这些材料熟悉之后，由我们固定资产投资处的张宝成哥、 李琦 哥、段立新阿姨为我们一一作了讲解并在电脑上实际演示了一下，使 我们明白了该如何实际操作、如何报表，掌握了操作要领，为我们以 后走上工作岗位做了一定的铺垫。接下来是指导我撰写《进度统计报 告——一至八月全市房地产运行情况综述》 ，虽然我还不能够独立很好地完成这份报告， 但在撰写的过程中我明白了该如何撰写这一类报 告，我不再像以前那样对着这一页页的数据不知该如何下笔了， 这些 数据在我面前已经不再是一些简单的数字了， 而是反映一系列的实际 问题，这些数据才是实际最有力的证据。

接下来张宝成哥教我 word 如何排版，word、excel 如何制表，文件如何装订等等。这些看似很 简单的东西，但是也包含了很多知识，尤其是在以后的学习和工作生 活中会有很多作用，对我的帮助也很大。再接下来是统计局和发改委 联合召开的“ 《投资建设成就》约稿”会议，王敬全处长让我电话通 知各部门来参会。看似很简单的打电话，但实际打起来就没那么容易 了。打第一个电话时，一想到是给各局领导打，我就脸通红，心咚咚 的跳，大脑一片空白，紧张的不会说话。张宝成哥给我演示了一下该 如何打，我还是有点紧张，不过几个电话下来。我就可以轻松面对， 应对自如了。

会议结束之后给未到会的单位打电话让他们来领材料， 我就可以很轻松的应对了。 同时我还可以很好地为他们讲解本次会议 的内容以及要求他们做的事项。 接下来就是收稿件、 传真、 电话催稿， 整理稿件、传真、照片。这些看似简单的事情细致的体现了我们的耐 性， 谨慎性和统筹思想， 我也学会了该如何分门别类的整理这些稿件， 学会了如何与他们沟通。有时遇到他们心情不好或是不耐烦的时候， 我也知道自己该如何和他们交流。 在这个实习期间，我学会了如何更好地与他人相处、与人沟通，要认 真聆听别人给你提的意见，虚心、耐心地接受，认真地改正自己的不 足之处。要认真努力的工作，多听、多看、多想、多做、少说、虚心。

严格要求自己、虚心向领导和同事求教学习，遵守各种规章制度。 统计这份工作首先要求我要敬业，积极的态度全身心地投入工作，全 力以赴，尽职尽责的去完成。其次要求以严谨细致的态度对待工作， 严格要求自己做到一丝不苟。同时还要有责任心、提高工作效率，将 问题细化，在短时间内决定，对任何事情都要当机立断，设定具体时 间安排工作。最后也是最重要的是统计工作的保密，大多数数据以及 很多工作都涉及国家的机密，所以保密是十分重要的。 在这实习期间我学习到了很多知识， 受到了很大启发，给我带来了新 的体验和体会， 为我以后踏入社会垫下了坚实的基础。在此再一次感 谢院领导和市统计局领导为我们提供的这次实习机会， 也感谢我们固 定资产投资处的各位领导的培育之恩。

**寒假实训报告篇十六**

转眼间，三年大学生活已经接近尾声，毕业的钟声将要敲响。将课堂所学知识运用于实践成为毕业生们必经的道路。带着老师的忠告，20xx年10月15日我有幸来到合肥华胜泡沫包装有限公司行政办公室实习。

合肥华胜包装有限公司始建于1994年，注册资金达到500万，占地面积16000平方米，年产值可达3000万。是生产聚苯乙烯泡沫定型产品和泡沫板材的专业生产厂家。目前这家公司已经拥有员工100多人，采用先进的大规模生产设备，这家公司自成立以来始终致力于聚苯乙烯泡沫的推广，拥有各式成型机，可以满足不同客户的要求。

这家公司主要生产各种电动车电池，酒水食品，海鲜类保险箱，医用针剂，机械零件等各种包装。这家公司还生产不同尺寸规格，不同密度的泡沫板材。而且还可以根据客户要求，大小厚薄任意切割。

纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。在短暂的实习过程中，我深深的感觉到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏。刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，上班第一天领导就派给我个师父，让他对我的实习进行全程指导。

刚上班时让我熟悉公司生产已经销售的流程，暂时没有分配什么工作给我。而我身为一个文员实习者，首先接触的应该是如何融入工作，该公司处理基本工作业务的流程是：首先由销售人员去各个有需要潜力的公司进行业务洽谈，然后签订生产合同。

之后便是业务单位根据自己的日期需要提前对产品下订单，然后交由仓库进行已有货物和差额的统计，再将数据交给车间进行生产，仓库再按照指定日期安排货车送货。几天后知道自己的工作主要是产品数量统计这块儿，并每天写工作总结。平时也到网站发博客、论坛，感觉和自己的专业有些出入。

刚开始进行的是完成培训的工作。由于感觉和专业不怎么对口，所以对于培训便没有在意，总以为这些工作很简单，但是这种浮躁的态度让我忽视了实习的目的—— 接触和融入社会，以至于后来考核时有点手足无措。虽说发博客和论坛看上去有点象小学生都会做的事，可重复量如此大的工作如果没有一定的耐心和细心是很难胜任的。

从此以后，我每天埋头于博客和论坛中了。平时与同事相处中，虽然年龄差距大，好在有师傅温和地指导，我发觉和各位长辈们相处也并不是很难，他们善于处事，有很大的包容心，我也慢慢融入这个大家庭，这得感谢给位前辈的淳淳教育。

时间过的真快，转眼间，在华胜包装有限公司的实习马上要接近尾声了。通过这三个月的实习，我接触到了真正的规模、工作，亲手进行了简业务单子的处理，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，细致地了解了现实业务处理的流程，认真观摩了专家们针对公司各项业务的处理，使我对一个公司的运行模式的认识从纯理性的上升到实践，从实践中的感性认识上升到了更深刻的理性认识。

在学校总以为自己学的是中文，和实际很脱轨，但是在四年大学生活中学到的点点滴滴很多都能代入工作过程中。

譬如如何与人相处、真诚对人，譬如不论干什么都需要本着踏实的态度不断学习，此刻在实习中我才真正领悟到“活到老学到老”的含义。实际的工作能力是书本上没有办法教授给我们的，必须要通过实际工作来积累与强化。

三个月实习满后，我带着学满的知识离开了合肥华胜包装有限公司。从那里，我学会了下面几点找工作的心态：

一、继续学习，不断提升理论涵养。

在信息时代，学习是不断地汲取新信息，获得事业进步的动力。作为一名青年学子更应该把学习作为保持工作积极性的重要途径。走上工作岗位后，我会积极响应单位号召，结合工作实际，不断学习理论、业务知识和社会知识，用先进的理论武装头脑，用精良的业务知识提升能力，以广博的社会知识拓展视野。

二、努力实践，自觉进行角色转化。

只有将理论付诸于实践才能实现理论自身的价值，也只有将理论付诸于实践才能使理论得以检验。同样，一个人的价值也是通过实践活动来实现的，也只有通过实践才能锻炼人的品质，彰显人的意志。必须在实际的工作和生活中潜心体会，并自觉的进行这种角色的转换。

三、提高工作积极性和主动性

实习，是开端也是结束。展现在自己面前的是一片任自己驰骋的沃土，也分明感受到了沉甸甸的责任。在今后的工作和生活中，我将继续学习，深入实践，不断提升自我，努力创造业绩，继续创造更多的价值。

我认为大学生实习难，就业难，除非你有关系，能给你轻松找到工作，否则就难逃市场选择的厄运。我在该公司实习总结了五个攻略，只能智勇双全，才能在这个社会中出人头地。

1、宜主动出击：找实习岗位和找工作一样，要讲究方法。公司一般不会对外公布实习机会，可以主动和其人力资源部门联系，主动争取实习机会。可特别留意正在招聘人选的公司，说明其正缺乏人手，在没有招到合适的员工的情况下，很有可能会暂时选择实习生替代。

2、宜知己知彼：求职信和求职电话要稳、准、狠，即稳当地了解公司所处的行业大背景及所申请岗位的要求，准确地阐述自己的竞争力，自信自己就是对方要找的人;同时很诚恳地表现出低姿态，表示实习的热望和决心。此外，规范的简历，良好的面试技巧都有助于提高实习成功率。

3、宜避热趋冷：寻找实习单位时，宜避开热门的实习单位和实习发布网站，勇于找冷门公司，回避热点信息和实习高峰期，实习成功的可能性反而更大。

4、忌免费午餐：实习生与实习单位之间是双赢关系，主动跟对方说我不要钱来干活是很糟糕的开始，说明自己缺乏自信。有价值的付出一定要有价值的回报，不存在施舍性的实习岗位，能够为雇主创造价值的实习生才是对方所需，而理性考虑到实习生价值的单位会给予实习生更多的锻炼机会。

5、忌盲目实习：未来求职拼的是专业度而不是态度。谋职实习不应是简单的劳动经验积累和态度培养，比如端盘子一类的工作，可能会增加挫折体验;与专业不对口的实习在未来求职竞争时含金量很低，从找工作的角度，这样的实习弊大于利。

实际上，实习只是接触社会的一个过程，大学生实习的目的应该是为了自己日后的发展，而不仅仅是累计工作经验，然后帮助找到一个薪水较高的工作而已。

在实习中，我严格按照实习规程进行操作。做为一名初出茅庐的普通大学生，我不会放松对自己的要求，我希望用自己一开始的学习热情来对待日后的每一项任务工作。在这次毕业实习期间，虽然经常感到很苦，很累，但苦中有乐，累中有趣，也都表现的非常地积极努力认真。

现在，实习已经结束，这次实习内容主要就是文员工作，时间虽然只有三个月，但我获益不浅，感慨良多。我感受最深的，有如下几点：

其一，实习是个人综合能力的检验。要想优秀完成工作，除了办公室基础知识功底深厚外，还需有一定的实践动手能力，操作能力，应付突发故障的能力，还要对办公室中常用软件都能熟练操作。作为一名工作人员，还要求有较强的表达能力，同时还要善于引导自己思考、调节与人相处的氛围等。另外，还必须有较强的应变能力、组织管理能力和坚强的毅力。 其二，此次实习，我深深体会到了积累知识的重要性

。俗话说：要给学生一碗水，自己就得有一桶水。我对此话深有感触。以往觉得很容易操作的office，但我的师父要求我完成某次产品统计的数据与记录时，我却一头雾水，感觉和平时计算机课堂中学的完全不一样，这也让我感到巨大的惭愧。因为以前的自己总以为这些东西学不学得好与专业没有多大联系，殊不知工作不是专攻一个方面，而是考察我们的综合知识水平。

再次，此次实习增强了我毕业就业的信心和勇气。这次实习，我觉得我表现得还不错，许多同学都认为，自己以后进入企业都是可以胜任的。由此看来，我们在大学里还是学到了不少东西，只是感觉不到而已。所以，我们有就业危机感是应该的，但不能过于自卑和担忧，否则会妨碍自己的学习。

现在，我们能做的就是多吸取知识，提高自身的综合素质。 这就是我本次实习的所感所想,再次合肥华胜包装有限公司以及学校老师对我们人生路上的帮助。

**寒假实训报告篇十七**

今年3月有幸被爱因斯特(中国)组织选中，于7月12日至10月8日在芬兰oulu的nk cables 公司进行了为期3个月的实习培训。

芬兰是nokia的故乡，其电信行业是十分发达的。所以，在nk cables公司里，我有了十分好的机会对于现代化通讯电缆与其接口(connector)有了深入的了解。我想，这个世纪是一个通讯信息的时代，进行这 样的培训是有很多好处的。开始的几个星期，我系统性的从理论上了解了不同的通讯电缆与其接口设备，然后，为了有更加深入的了解，我对于电缆及其接口的实物 进行了实地的考察与文档编撰，并且积极地配合着公司人员进行电缆的测试试验。同时，为了帮助nk cables公司为其产品进行更好的宣传，我从网上自学了关于dvd的详细知识，并且对于dvd技术作了一场报告，取得了很好的效果。又由于nk cables公司在中国也有一些生产部门，我帮其作了一些中译英的工作，便于其更好的了解中国的发展情况。3个月下来，我想，在技术上，我最大的收获就是 真正了解了通讯电缆及其原理。

在芬兰生活的3个月里，对于芬兰的生活方式也有了切身的体验。毕竟是属于北欧的国家，似乎和世界离的比较远，显得十分的宁静。我去的3个月，是 芬兰的夏季，人们都很酷爱坐在温暖的太阳下，充分享受着到了严冬难以得到的阳光。芬兰人的几大乐趣，一是桑拿(芬兰浴)，他们喜欢在一天劳碌之后，在自家 的小木屋里充分地让热气渗透到自己身体里每一个细胞，真正的得到放松。二是喝啤酒加吃烤肠。也许是因为芬兰是一个高福利的国家，所以，他们更加会享受7。 5小时工作后的时光。不过给我印象最深的是他们与自然的接近程度。不管男女老少，他们似乎都很爱在周末或者假日的时候，上山采摘满山遍野的草莓或者是蘑 菇。原来以为这样高度发达的国家，人们应该更加习惯于高水准的现代化生活，人人都有一部手机的社会，在我脑海中，似乎应该更加远离了自然。但是我发现我错 了!他们的生活更加的属于diy。他们会不辞辛苦的将一个下午的时间都用来采摘草莓，然后回到家后，自己酿成果酒或者制作果酱等等。我想，和他们比起来， 我原来的生活似乎离自然太远，迷失于这座钢筋水泥的城市。一时的感叹吧!我想!芬兰人的性格有些内敛，但是，我认为他们还是很友善的。在oulu这座不大 的城市里，还有着一个中芬友好协会，在8月底一个阳光明媚的下午，该协会还邀请了所有在oulu的中国人进行了一次以烧烤为主的聚会。

同时，生平第一次有了自己的工资，我真正懂得了省吃俭用。节省了2个月的工资，与另一位在芬兰进行爱因斯特培训的好友去了一趟巴黎。我们最大的 感慨是，在我们那么年轻的时候，用自己的劳动赚来的钱，可以到世界上最浪漫的城市，看见了传说中的埃菲尔铁塔，凯旋门，巴黎圣母院等等的建筑，真的是太值 得骄傲的一件事情。这是一种对自己的肯定，以及对于自己未来信心的一种来源。在此，我真的要感谢爱因斯特组织与浙江大学，可以给我那么好的一次机遇。

在芬兰生活的一段时间，也遇见了一些中国人，大家在国外生活，其实都很累。但是，他们却给予我很大的帮助，比如帮着我找房子(oulu的房子实 在很难找，虽然芬兰爱因斯特组织也在帮我，但是由于种种原因，还是没有成功，多亏了在oulu的一帮中国朋友)，在(20xx最新信管专业实习报告)此我也想向他们表达我最最衷心的感谢。 曾经听说，中国人3个人在一起，就成了虫。但是现在我却不这么看，在oulu的中国人，他们都相互鼓励着，支持着，在精神生活与物质生活上，消除了彼此的 空虚。

简述了一下在芬兰的生活，下面有一些自己的感想。

一.关于学习方面

1. 感谢教学研究科为我们安排了很丰富的基础课程的学习。

a) 现在的社会需要的是综合性的人才，所以，我们不能只满足于自己的专业课的学习。在去芬兰之前，由于研究科的自由选课制度，我选修了一些关于通信方面的课 程，让我在芬兰学习通讯电缆知识的时候，省了很多的力气。同时，研究科几乎在每一个学期都给我们提供英语课，这样，使得我们的英语应用水平得以不断的提高!

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