# 最新寒假实训报告(十九篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-06-28

*在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。寒假实训报告篇一寒假是学生充实自我，增强阅历，了解社会的重要阶段。...*

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

**寒假实训报告篇一**

寒假是学生充实自我，增强阅历，了解社会的重要阶段。放寒假了我的同学有的选择了去外地打工，有的选择去旅游，有的上了补习班，而我选择了回家过年。在我心中家永远是情感的牺栖地，温暖的港湾。我1月19号回到的家。1月21号小姨来我家走亲戚，小姨说：听说你回来了，我过来看看你，放假了打算做些什么?我说：没事干，暂时先歇几天然后再做打算。小姨说你给我们家世豪辅导辅导功课吧!我一听心喜若狂的就答应了，恰巧我也可以完成这次学校布置的作业。1月23号我去小姨家为他小孩作家教。这是我大学期间的第一份社会实践工作，因为得到了这个锻炼自己的能力和实现自身价值的机会，我的寒假生活更加丰富多彩，通过这次家教工作让我学会了许多，体会了许多，思考了许多…

虽然我学的是师范专业，但对于教书我完全是个生手，没有丝毫经验，不过这并不影响我的信心。毕竟我我辅导的对像是小学二年级的小学生，对现在是初教专业的大一学生而言应该不成问题。一开始我对这份工作的最终目的就是尽自己最大的能力帮助他，要真正的让他在寒假中学到东西而不是消磨时光。

在开始的几天里，我并没有急于给他讲书本上的知识。我先跟他沟通了一番，大概的了解他的学习情况，目的起我可以知道对这个小孩的功课该如何讲起。通过我和他的沟通我发现他是一个聪明调皮的男孩。然后我将书本上的知识给他介绍了一番，决定挑重点给他讲。

数学是这个小家伙最善长的学科。寒假作业他总是先做数学，跟他补习数学时基本上是他有不会做的题问我，然后我再耐心的跟他讲解。

相比之下，英语则是他最薄弱的学科。因为小学生没有学过音标，一些较复杂的单词让他读起来就感觉较困难。我每天做的就是教他如何记忆、背诵单词和跟他进行简单的英语对话，在教学中我适当按排一些音标，教他如何拼写单词，然后给他布置作业，让他坚持每天背定量的单词，我来考问他，半个多月下来，他大概记了近一册书上的单词。

就这样每天教他学习，学习累了，跟他聊会天，做些游戏。缓解学习的压力，半个多月的时间很快过去了，虽然短暂可能我没能帮助他太多，但是在短短的半月多时间中我确确实实比以前收获更多。在这期间我学到了“不管遇到什么困难都不能被吓倒，不能轻言放弃”的品格是多么重要。人要实现自身的价值一定要顽强坚持的性格，勤奋努力的生活作风，还有随时都有一个积极向上的心态，这样才能做到不管遇到什么挫折什么困难，你都可以克服，即使遇到失败你也能完全可以吸取经验教训，再次站起来。

**寒假实训报告篇二**

一. 研究动机：经过一学期《物流基础》的学习，对物流的定义、基本功能、各个作业流程有了一定的理论基础，通过实习将这些理论与实际的操作相结合，在实践中提高运用知识的能力。

二. 研究目的：了解第三方物流服务的特点、主要设备和作业流程，对其进行分析，并结合所学的理论提出改进意见。

三. 研究方法：访问法、资料收集法。

资料收集的方法：网上收集。

四. 公司概况

1. 基本情况：淮南物流中心位于洞山路，交通便捷，。物流中心占地面积为840万平方米，各类仓库76万平方米，拥有4条铁路专用线和40辆箱式货车。

2. 公司简介：淮南商业物流中心系淮南商业储运有限公司的公司，隶属淮南矿业集团有限公司。中心始建于1952年，是全国商业系统大型的社会化第三方物流企业。xx年初被国家经贸委确定为全国发展商品配送重点单位。

3. 主要设施：

铲车，中心拥有1.5吨至3吨的汽、柴油叉车和干充式电瓶叉车以及前移式高位货架库专用干充式电瓶叉车多辆。

手推平板车，拥有多辆手推平板车，手推液压车和登高车6辆，以及国际标准1m\*1.2m地台板。

运输车辆，中心拥有多辆10吨全封闭厢型货车，8吨全封闭厢型货车，5吨全封闭厢型货车，及2吨以下的厢型货车。同时拥有2个联盟型车队，可调动车辆近百辆。

4. 仓库类型：

高平台彩钢板结构仓库。

拥有高平台彩钢板结构仓库计24621平方米，可利用空间高度为7-8米， 1700平方米的仓库已安装了高位货架，该类型仓库的优点是建筑结构合理，面积利用率高，防汛、防潮、隔热性能良好，全部有雨棚和外平台，库外周转场地大，便于商品装卸及进出仓。

高平台铝合金结构仓库。

拥有高平台铝合金结构仓库计16800平方米，可利用空间高度为6.5米，该类型的仓库的优点是防汛、防潮性能良好，库外周转场地大，特别适合于进出仓频繁的大宗商品的储存。

楼层恒温库。

拥有楼层恒温库10100平方米，可利用空间高度为5米，该类型仓库的建筑条件为满足某些产品在温度控制上的不同要求提供了先决条件。

铝合金结构平房库。

拥有铝合金板平房库5700平方米，可利用空间高度为6米，该类型仓库的优点是库外周转场地大，特别适合于进出仓频繁的大宗商品的储存。

燃品仓库。

拥有可储存易燃品仓库1000平方米，该类型仓库能提供属于易燃危险品类的特殊商品储存。其它库房40000平方米，该类型仓库多数属于砖木结构，单幢仓库面积小于上述仓库类型，具有冬暖夏凉的自然调节功能。

5. 仓储系统服务：

市内/国内配送，单品/综合配送，常温/冷藏配送。备有各式车型，承运商品包括：百货用品、冷藏保温、特殊商品。

贵重物品配送。

提供门到门的服务，确保商品的安全抵达用户手中。

隔日零担配送。

对于零担配送，公司承诺货物隔日上车、发车。

上架陈列。

对于市内各大商场、各类超市、连锁网点的配送服务，公司还提供协助客户商品上架陈列的服务。

6. 仓储系统服务：

常温/恒温仓库储存，高层/堆垛货架储存。

存货即时控制。

有效的货卡登记制度,可随时了解库存商品的数量。确保商品质量，随时检查，出现质量问题及时上报、调整。定时观察库房条件，确保库房内温湿度不超标。

加工整理。

提供完善的分拣、换包装等加工服务，物流中心内还设有专门的包装加工单位，可随时满足客户的各种要求。

订单处理。

对订单处理要求做到及时、准确、高效，并承诺：单据收到15分钟内，操作人员到达现场，可开始收发货。

退货处理。

全力协助货主公司进行退货收货作业，并且填写收货单和进仓单，并及时反馈货主公司，以便货主公司尽快对退货做出处理决定。退货收货时，对于原封箱之产品如无货主公司特别指令，即可作为商品入库处理。非原封箱退货 按货主公司指令要求，做到清点、分类、整理后方能入库。

7. 信息系统服务：

物流信息系统设计。

分析客户物流流程，提供物流系统设计，系统咨询。

仓储管理系统设计。

依据客户对仓储条件的要求和储存商品特点，进行仓储管理系统的个性化设计。

运输配送管理系统设计。

针对大企业配送系统，专门设计了一套配送订单管理系统，实现单证处理的通用化，以适应各种客户对配送的要求。

销售供货分析。

从客户利益出发，进行常规供货、出货、流通周转、及安全库存的定量分析，替客户计算出最经济的租仓面积。

其他信息管理需求。

秉承客户至上的服务理念，提供全方位的信息服务：通过wms,tms系统与客商电脑联网及通过公司内部局域网的架设，实现各仓间库存信息及时反馈，控制。客户公司可通过电话拨号上网连接我公司局域网，实现客户实时查阅商品库存的信息。

8. 作业流程(以中国物流公司为例)：

进仓：

乙方提前一天将《入库通知单》传真给甲方确认;甲方收货时根据《入库通知单》上的内容逐项核对，(如货损，货差，货单不符将记入《进仓单》);二小时内甲方将《进仓单》传真回乙方后归档，月底制定报表。

出仓：

乙方提前一天将《提货通知单》传真给甲方，写明出货的时间，车队名和所提货品的货号、数量;当天车队携带正本《提货单》到相应的货仓，甲方根据乙方签字样本，《提货通知单》与正本《提货单》核对《出仓单》，并由提货方在《提货单》和《出仓单》上签字;完毕后甲方立即把已签字的《提货单》传真回乙方，并把《提货单》、《出仓单》归档。

五.研究结论及建议：

1. swot分析

优势：

企业长期从事物流服务业务，拥有一支物流管理及实际操作经验丰富的专业队伍，能为客户提供各项物流服务;仓库类型齐全;作业场地宽敞。

劣势：

人员配置不尽合理，员工人数过于庞大，影响企业效益;信息系统未能得到充分的利用;货仓的出租形式过于单一、死板，租金较高。

机遇：

申博的成功必将给淮南物流业带来前所未有的发展良机，许多的跨国厂商商品的周转必定要依托本地的物流企业。

挑战：

物流企业间的竞争日趋激烈，如何优化自身的作业流程，充分利用企业已有的设备设施降低成本。

2. 企业仍然依照老旧的仓库出租模式收取租金，以至于使得仓库的利用率浪费，造成客户的流失，可根据仓库的实际加大空间利用率，根据仓库的实际利用情况进行收费，这样既提高了仓库的使用率又间接的降低了租金，争取到了更多的客户。

3. 铁路专用线的使用效率不高，只要少数客户选择这一运输方式，其实铁路运输在我国现阶段的长距离、高密度的运输中，仍然有着其不可替代的作用，特别是这种门到门的运输，更可以降低企业的物流成本，提高商品的流通速度，企业应主动寻找适合的客户推销这一特色服务。

4. 企业虽然已建立了一套较为完善的信息系统，可以将一系列的商品信息、仓库状态、作业流程、养护情况及业务合同记入其中，但在实际操作中这一系统并没有得到充分的利用，企业往往仍然依靠传统的人工方法和票据进行作业及信息传递。应尽快在企业中提倡信息化的作业方法，使每名员工都能使用信息系统进行操作与管理。

5. 健全物流加工服务，流通加工也是物流的一项重要功能，作为第三方物流企业应该重视流通加工，将其同其他服务一起视作一个重要的利润来源，提高服务的档次与水平，重点抓住有高附加值的商品进行加工整理，吸引住长期客户。

六.建议：

1.企业要发展，企业形象至关重要，因此每个企业都十分注重自己的企业形象，宁可花多点的钱去租用昂贵的美观的现代化仓库，也不愿去租用那些老式破旧的仓库，因此可以花费点资金整修老式的仓库，使企业自己本身的形象提高，这样客户会更加愿意来租用仓库了。

2.进货堆放货物时不能只顾着一时的方便，应该考虑到出货时的方便，不能耽误客户的时间，因此要按照标准把货物堆起，堆放要整齐合理，以免倒塌。

3.要严格按照仓储管理的要求，对于过期的货物要及时与厂家联系，并得到应允后及时销毁，不要堆积在仓库中，浪费仓库容积，更不要和正常的商品同放一起，带给人一种杂乱无章的感觉。应该另外准备一间仓库，使那些一时无法销毁的商品有地方储存。

4.商品的大类要分清楚，如食品归食品储存，生活用品归生活用品储存。若把食品与化妆品放置在一起，化妆品包装如若破裂，其化学物质会污染到食品的卫生。

5.应注重运用现代化技术，把计算机应用作为一项系统工程来抓，实现与工厂、销售计算机信息的联网，以及以上海市区配送为主辐射华东地区的运输配送网络。

6.应多重视专业人才的培养，提高员工的综合能力及素质。应多学习和借鉴国外的先进技术，使企业更好地向前发展。

目前物流中心正面临许多问题，批次越来越多而批量却越来越小，造成物流管理上的一个难点。产前物流、企业内部物流、销售物流，在供应链的管理上如何把握住这三块之间的关系。

国内的物流利润太低，仅占5%，如何把利润搞上去。面临一系列的难题，物流中心还得多借鉴国外的物流策略，提高自己企业的效益。

7。我们一定要抓住机会，让物流共好的发展，让我们给物流添光增彩!作为21世纪的青年，更应该努力学先进的文化知识，为我们国家做贡献!

铁路专用线，拥有4条共计长度为1654米铁路专用线，是目前淮南商业系统内唯一拥有铁路专用线的专业物流企业，具有100万吨的铁路运输发运能力，以方便客户的产品运输方式有多种选择余地。

集装箱场地，拥有1万平方米集装箱场地，龙门吊负载能力为10吨至20吨，适合金属类商品以及集装箱储存业务。

**寒假实训报告篇三**

通过近两个月的实习，基本上掌握了公司的工作流程，并且能够独立的完成工作。并能独立的计算房屋总价、签定商品房买卖合同。如：维修金=总房款\*2%、产证费=300、契税=总房款\*3%、保险费=贷款额\*0.05%\*年限、交易印花税=总房款\*0.03%等等。

还有了解到在一个公司上班工作态度是非常重要的，一般老板都喜欢工作努力的员工。与同事的相处也是非常重要，因为一个公司就是一个团队，一个项目的完成是需要一个好的团队共同完成的，如果没有一个和睦、团结的团队，项目是不能顺利完成的。通过这两个月实习发现公司在营销过程中也存在一些问题，下面我主要以在房产销售过程中发现的问题来谈谈我的看法。

一、由于销售人员对产品不熟悉、对竞争楼盘不了解、迷信自己的个人魅力等原因导致产品介绍不详实。解决的办法是：楼盘公开销售以前的销售讲习，要认真学习，确实了解及熟读所有资料。进入销售场时，应针对周围环境，对具体产品再做详细了解。多讲多练，不断修正自己的促词。随时请教老员工和部门主管。端正销售观念，明确让客户认可自己应有尺度，房屋买卖才是最终目的。

二、由于现场繁忙，没有空闲、自以为客户追踪效果不大、销售员之间协调不够，同一客户，害怕重复追踪原因未做客户追踪的解决办法：每日设立规定时间，建立客户档案，并按成交的可能性分门别类。依照列出的客户名单，大家协调主动追踪。电话追踪或人员拜访，都应事先想好理由和措词，以避免客户生厌。每日追踪，记录在案，分析客户考虑的因素，并且及时回报现场经理，相互研讨说服的办法。尽量避免电话游说，能邀请来现场，可以充分借用各种道具，以提高成交概率。

三、由于客户对产品不了解，想再作比较、同时选中几套商铺犹豫不决、想付定金，但身边钱很少或没带，喜欢却迟迟不作决定的解决办法：针对客户的问题点，再作尽可能的详细解释。若客户来访两次或两次以上，对产品已很了解，则应力促使其早早下决心。缩小客户选择范围，肯定他的某项选择，以便及早下定签约。定金无论多少，能付则定;客户方便的话，应该上门收取定金。暗示其他客户也看中同一套商铺或商铺即将调价，早下决定则早定心。

四、由于客户是销售人员的亲朋好友或关系客户、不同的销售阶段，有不同的折让策略而出现客户间折让不同。解决办法：内部协调统一折扣给予的原则，特殊客户的折扣统一说词。给客户的报价和价目表，应说明有效时间。尽可能了解客户所提异议的具体理由，合理的要求尽量满足。如不能满足客户要求时，应耐心解释为何有不同的折让，谨请谅解。态度要坚定，但口气要婉转。

五、由于签约人身份认定，相关证明文件等操作程序和法律法规认识有误、签约时，在具体条款上的讨价还价(通常会有问题的地方是：面积的认定，贷款额度及程度，工程进度，建材装潢，违约处理方式，付款方式……)、客户想通过挑毛病来退房，以逃避因违约而承担的赔偿责任而出现的签约问题的解决办法：仔细研究标准合同，通晓相关法律法规。兼顾双方利益，以‘双赢策略’签订条约细则。耐心解释，强力说服，以时间换取客户妥协。在职责范围内，研究条文修改的可能。对无理要求，应按程序办事，若因此毁约，则各自承担违约责任。

**寒假实训报告篇四**

在internet飞速发展的今天，互联网成为人们快速获 取、发布和传递信息的重要渠道，它在人们政治、经济、生活等各个方面发挥着重要的作用。因此网站建设在internet应用上的地位显而易见，它已成为政府、企事业单位信息化建设中的重要组成部分，从而倍受人们的重视。

计算机将具备更多的智能成分，它将具有多种感知能力、一定的思考与判断能力及一定的自然语言能力。除了提供自然的输入手段(如语音输入、手写输入)外，让人能产生身临其境感觉的各种交互设备已经出现，虚拟现实技术是这一领域发展的集中体现。

今天人们谈到计算机必然地和网络联系起来，一方面孤立的未加入网络的计算机越来越难以见到，另一方面计算机的概念也被网络所扩展。二十世纪九十年代兴起的internet在过去如火如荼地发展，其影响之广、普及之快是前所未有的。从没有一种技术能像internet一样，剧烈地改变着我们的学习、生活和习惯方式。

全世界几乎所有国家都有计算机网络直接或间接地与internet相连，使之成为一个全球范围的计算机互联网络。人们可以通过internet与世界各地的其它用户自由地进行通信，可从internet中获得各种信息。人们已充分领略到网络的魅力，internet大大缩小了时空界限，通过网络人们可以共享计算机硬件资源、软件资源和信息资源。“网络就是计算机”的概念被事实一再证明，被世人逐步接受。

通过这两年的学习实践中和老师的指导下以大量明晰的操作步骤和典型的应用实例，教会我们。使更丰富全面的软件技术和应用技巧，使我们真正对所学的软件融会贯通，熟练在手。所以本人结合所学专业的内容制作了个人网站，作为实习的成果。其内容是多样化的。制作网页用的软件是dreamweaver,fireworks,flash软件。dreamweaver大大加速了网络时代电子交易应用中的项目交付。

它提供了网页和表单的动态生成到企业级的解决方案，如电子商店，库存管理系统和企业内部局域网的数据库应用等功能。fireworks是目前最流行的网页图象制作软件。只要将dreamweaver的默认图象编辑器设为fireworks，那么在fireworks中制作完成网页图象后将其输出就会立即在dreamweaver中更新。fireworks还可以安装使用所有的photoshop滤镜，并且可以直接导入psd格式图象。

更方便的是它不仅结合了photoshop位图功能以及coreidraw矢量图的功能，而且提供了大量的网页图象模板供用户使用，例如，网页上很流行的阴影和立体按纽等效果，只需单击一下就可以制作完成。当然，其最方便之处是，它可以将图象切割，图象映射，悬停按纽，图象翻转等效果直接生成html代码，或者嵌入到现有的网页中，或者作为单独的网页出现。flash是目前最流行的矢量动画制作软件，与其他wed动画软件相比，它具很多优点。

制作的是矢量图形。只要用少量矢量数据就可以描述一个复杂的对象，而占用的储存空间只是位图的几千分之一，非常适合在网格上使用。同时，矢量图象不会随浏览器窗口大小的改变而改变画面质量。使用插件方式工作。

用户只需安装一次插件，以后就可以快速启动并观看动画，而不比像java那样每次都要启动虚拟机。flash插件也不大，只有170kb左右，很容易下载并安装。还提供其他一些增强功能。例如，支持位图，声音，渐变色和alpha透明等。拥用了这些功能，用户就完全可以建立一个全部由flash制作的站点。flash影片也是一种流式文件。

这就是说，浏览者在观看一个大动画时，可以不必等到影片全部下载到本地再观看，而是可以随时观看，即使后面的内容还没有完全下载，也可以开始欣赏动画。主图是一个网页的门面，它能体现出这个网页的整体风格。网站名字为蓝晴驿站，蓝色的天空给人带来好的心情，给人带来轻松愉快的心情来浏览网页。

首页主要是导航作用，上方共有六个导航条，用fireworks编辑的悬停按纽。各分为六个内容，左侧的为‘星座物语’，‘动感地带’，‘3lian素材。

下面的六个字幕是衔接。右侧的为‘五花八门’，‘心情留言’，‘海阔天空’。中间为一段笑话。下面的横幅是一个flash动画，效果是色彩渐变。接着蓝色的一个横幅上的是flash动画衔接。接下来是一个搜索菜单，方便快捷。其它的为gif动画。

单击“星座物语”，进入内容左侧的字体是fireworks编辑的gif动画。左侧下方是篇有关星座的文章，右侧的星座专题有三个关于星座的内容可单击。‘漂亮穿衣法则’内有广告条，鼠标放在上面时停止浮动，鼠标离开时继续浮动。

通过这次实习，在制作时想想使自己的网页更加丰富多彩，在网页中插入图象，动画，动态特效。可是总遇到这样那样的问题，例如flash动画到入dreamweaver里，开始不明白后来才知道是在dreamweaver里先插个层，这样就可以浏览出效果了。还有是有时上传到网页上的图片不显示，原因是它们没有在一个文件夹内。

但在同学的帮助和自己摸索的情况下完成了这个实习的成果。看到了一些知名的网站开发出的网页，不仅栏目内容丰富，信息量大，而且页面图文并茂，五彩缤纷，使得网民赞叹不已，流连忘返。

以我们的经验，当前的软件的功能日趋复杂，不学到一定的深度和广度是难以在实际工作中应付自如的。因此反映出学习的还不够，缺点疏漏。虚在加以刻苦钻研及学习，不断开拓视野，增强自己的实践操作技能，为以后能做出出色的网页而努力。

**寒假实训报告篇五**

寒假到了，新年快要到了。我们终于可以快乐过一个美妙的假期了。可是，我们怎么才能过一个健康快乐的寒假呢?在注重素质教育的今天，假期社会实践作为促进学生素质教育,加强和改进青年学生思想政治工作，引导学生健康成长成才的重要举措，作为培养和提高学生实践、创新和创业能力的重要途径，一直来深受学校的高度重视。社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的跨世纪优秀人才的重要途径。寒假期间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。它有助于当代学生接触社会，了解社会。同时，实践也是学生学习知识、锻炼才干的有效途径，更是学生服务社会、回报社会的一种良好形式。所以今年过年，为了锻炼自己的自主创新能力和实践能力，同时培养自己的吃苦耐劳精神，弘扬中华传统美德，不断提高自己的综合能力与素质，使自己的大学生活更加充实而精彩，因此，在大学第二个寒假期间进行了一系列社会实践活动，其中最有感触的就是在面包店里卖面包的这份工作。特有如下心得体会与感悟。

一、实践目的：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。

二、实践内容：通过在店内以零工的形式锻炼自己的能力，体会社会事务，工作辛劳。

三、实践结果：通过在店内工作的将近一个月时间，不仅通过自己的双手赚到了来之不易的工资，更通过这次实践，亲身体会到了父母工作的辛苦，收获了许多在学校里没体会到的酸甜苦辣，增长了自己的社会经验，获益匪浅。

四、实践总结与体会：

1.挣钱的辛苦 每天辛辛苦苦重复同样的工作，小心翼翼的进行日常工作，才可以得到工资，这次的体验确实让我真真切切感受到父母的钱来之不易，一分一厘都来自于没日没夜的辛勤工作，挣钱确实是个很艰难的过程，需要全心全意的付出。

2.人际关系 在这次实践中,让我很有感触的一点就人际交往方面, 大家都知道社会上人际交往非常复杂,但是具体多么复杂,我想也很难说清楚,只有经历了才能了解.才能有深刻的感受,大家为了工作走到一起, 每一个人都有自己的思想和个性，要跟他(她)们处理好关系得需要许多技巧,就看你怎么把握了.我想说的一点就是,在交际中,既然我们不能改变一些东西,那我们就学着适应它.如果还不行，那就改变一下适应它的方法。让我在这次社会实践中掌握了很多东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。同时在这次实践中使我深深体会到我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

3. 具备随机应变的能力 要具备随机应变的能力是因为在销售的过程中，总会遇到各种千奇百怪的人和事，如果没有随机应变的能力，只懂得拘泥于一般的原则而不懂得变通，有可能会导致交易失败甚至给自己带来不必要的麻烦。因此，一定要有随机应变的能力。

4. 微笑面对每一位顾客 对人友善，肯定会获得回报。而表示友善最好的方法就是微笑。因为微笑是所有人类共有的语言。做服务行业的人应该养成微笑的好习惯。面带微笑的人，给人一种容易亲近而友善的感觉。而且，微笑是人的一种本能，它不需要花费任何成本，也无需努力，但它使人感到舒适，乐于接受你。相对于面无表情甚至表情冷漠的人，人们更喜欢与面带微笑的人打交道，更何况在服务行业中作为上帝的顾客。

5、认识于实践 一切认识都于实践 实践是认识的说明了亲身实践的必要性和重要性，但是并不排斥学习间接经验的必要性。实践的发展不断促进人类认识能力的发展。实践的不断发展，不断提出新的问题，促使人们去解

决这些问题。而随着这些问题的不断解决，与此同步，人的认识能力也就不断地改善和提高!马克思主义哲学强调实践对认识的决定作用，认识对实践具有巨大的反作用。认识对实践的反作用主要表现在认识和理论对实践具有指导作用。认识在实践的基础上产生，但是认识一经产生就具有相对独立性，可以对实践进行指导。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。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。

五、概论与综述：在这次为期较短的社会实践中，获益匪浅，深切感受到社会实践的重要性，也感受到人生需要奋斗，我们都需要从现在就开始掌握一定的专业与非专业知识，充实自己的心灵，武装自己的大脑，使自己的人生精彩而灿烂。我看到了一些在学校看不到的东西，也学到了一些在学校里学不到的知识。我想，这个应该是我这次做社会实践最大的收获。

**寒假实训报告篇六**

一年一度的寒假已经来临了，我不想向以往一样在家里闲着无聊，就托熟人给我找了份临时工作，或许是有熟人的缘故，我被安排到了一个公司的市场营销部，做营销经理助理，这是一家私企，主要生产经营各种美甲工具，化妆品之类，规模不大，但制度还算比较完善。当时我的心情很激动，也很感激那个朋友，想想我所学的东西终于可以派上用场了，在公司办好入职手续，熟悉了公司的各种制度，人事部就通知我第二天就去上班。

刚上班的第一天，我满怀激情，一进经理室就帮忙打扫卫生，一切准备就绪后，经理来了，听说他姓唐，我就叫他唐经理。我们寒暄了几句，发现他只是一个26岁的小伙子，高高帅帅的，国际贸易专业，言谈举止让人敬而远之又和蔼可亲，随后就把我叫到业务办公室，办公室里10个业务员，办公桌摆放很整齐，看到唐经理进去，大家都面带笑容说唐经理早，经理要我向大家做个自我介绍，我当时脑子一片空白，就磕磕巴巴的介绍几句，唐经理就把我的情况向大家简单的介绍了下。之后就给我分配了些任务——整理销售订单，又特地叫一个同事教我怎么整理，还要我不要急，能在规定的时间内做完就好了。刚打开文件柜，摆在我面前的就是好几大纸箱销售订单，足足花了两天的时间，终于整理好了，这样的速度出乎经理的意料，但是却在我的意料之中，因为我实在是不想做这样枯燥乏味的工作，就一个劲头想早点把它做完，用更多的时间来享受其他的任务。然而这两天，唐经理给我讲了很多很多，从与客户谈判到下单，从陌生到熟悉再到与客人成为好朋友，全都是及其平常的道理，当然也不会在我们的课本中出现，但就是那些看似平常的话，却造就了那么多的销售订单，给公司带来了那么好的效益，对于初学者我来讲，只有暗暗的佩服。就在这两天，经理对我的印象特别好，所以我们就成了所谓的好朋友。

由于是临时工，我的工作只有做完了就重新安排，为了避免那些无聊的工作，我委婉的对经理说出了自己的心声——想实习下与营销相关的工作。唐经理看透了我的心思，思考片刻说，可以，但必须先对我进行2-3天的培训，我很爽快的就答应了。

接下来的培训就要开始了，给我培训的就是唐经理，由于特别感兴趣，就听得很认真，还做了很多笔记。听经理说公司是引进的中国台湾的管理制度，比较完善，也比较严格。又给我讲了《五项管理》中的各种值得借鉴的方法，怎样用各种免费的平台搜索客户等等，他说这些都是做销售的基本技能，整整花了2天的时间，我的培训终于结束了，加上晚上的复习，我可以比较熟练的掌握。

不知不觉来公司已经是第五天了，我刚进办公室，唐经理已经到了，他说要出差几天，特地早点来公司，告诉我公司各种电子资料的位置，以及怎样使用，要我就在他的办公桌上实培训的内容，我看到那些电子档：公司工厂资料，公司产品图片，公司产品介绍，公司表单，实用资讯等等，这些都是公司重要的资源，我心里真的很感激，感激他对我的信任，也感激他对我的重视，更在心里暗暗的下定决心，一定要好好实习。唐经理把各种事物交代完毕之后，顺便给我留了张名片，说要是遇到不懂的可以问其他的同事，也可以打电话问他，要我不要有什么顾虑，只要是不懂的就一定要问清楚，不能有半点的含糊，我牢牢记住了经理的话。

首先，我按照培训内容，给自己制定了一个完整的实习计划，

总计划：

实习时间：1月4号——1月28号,

1月4号——1月7号，整理销售订单，个人技能培训；

1月8号，熟悉公司的业务部的工作流程，并制定实习计划。

1月10号——1月28号，实际操作，主要通过是google，ecvv，made-in-china，alibaba，globalsources，trade-key等免费平台寻找客户。

阶段计划：

1月10号——1月11号，利用google搜索引擎，寻找有需要我们公司产品的公司网页，并用excel表格记录公司名称，联系人，联系方式等基本信息，找出50条，并对其发送开发信邮件，介绍自己的公司和产品。

1月12号——1月14号，注册免费的alibaba，ecvv，made-in-china，globalsources，trade-key账号，并把公司名称，公司介绍，公司相册，联系人资料等信息依依填好，尽量详细，专业；并查看所发邮件是否有回复，对有回复的邮件，进行有针对性的回复，没有回复的邮件再次发送新的产品咨询。

1月17号——1月20号，在注册的账号下面免费发布公司的产品，产品信息要完整，详细，尽量发布高质量的产品，每个账号发布30个产品。

1月21号，查看邮件，并根据邮件回复情况筛选客户，一般8-10个。并对已筛选的潜在客户进行分析，给予专业，针对性强的邮件回复。对未被选中的客户保持联系，并发布自己公司的各种产品信息。

1月24号——1月28号，管理各种免费的b2b平台上的产品信息，回复询价的各种邮件，在buyers栏中所搜潜在客户，找到他们的联系方式后主动联系他们。

之后，我就按照计划，一步一步的去操作，不懂就问，不管我怎么努力，效果却不是很好，很多邮件都是石沉大海，不管怎么发，都没有回复，就算免费的网站弄的再好看，访问量也不是很高。询盘就更少了。一开始抱着很大的希望，但是一天天重复着昨天的故事，激情一点点被消磨殆尽。

实习结束的最后一天，真的是度日如年，想着别人都在家享受，而我还在公司受罪，心里就觉得很不是滋味，为了打发时间，我时不时问唐经理一些自己都觉得很弱智的问题，但他还是不厌其烦的回答我，再就拼命喝水，大约每隔半小时就上一次厕所。终于熬到了尽头，公司也如实如数的把那点微薄的工资发给了我，第一次拿工资的感觉比较复杂，一是觉得很兴奋，靠自己挣的钱很有价值，二是觉得很心酸，辛辛苦苦干了25天，才1250元，三也觉得欣慰，能学到这么多东西，并且真正体会到了他们做电子商务的苦衷。更重要的是遇到了一个很好的经理，才能有这次尝试的机会。

这次的实习，让我知道不管做什么工作都有它自己的特点，要根据它的特点找到工作的方法和技巧。我们是大学生，但是我们的实习经验实在是太少了，在他们面前我们真的还要好好学习，好好积累。其实还有一点也值得欣慰，就是我们的素质和接受能力比他们要强很多，这点也是我们值得自豪的地方。

我仿佛看到了自己的未来，虽然我们的起点比他们低，但是只要我们努力，一步一步积累经验，把我们所学的知识灵活运用到工作中去，我们的提升空间比他们大很多很多。然而中国的未来正需要我们这样一批批的人才，才能健康有序稳定的发展。

**寒假实训报告篇七**

一、背景介绍

1、实习时间：20xx年2月7日——20xx年3月7日

2、实习地点：xx省xx市xx房地产开发有限公司

3、实习岗位：房产销售

4、实习单位简要介绍：兴达集团的全称是“河北兴达建工集团”。创建于1988年，是横跨河北，北京的大型地产企业，燕郊的地产、建筑、商业集团企业，固定资产数十亿元，员工20xx余人，是处在迅猛发展阶段的朝阳企业。

集团总部位于京东最热的板块燕郊开发区，930公交车xx集团站。集团门口930公交车到北京国贸中心仅需30分钟。我们是多元化发展的集团公司，旗下有：xx房地产开发公司、建工、友联小额贷款公司(注册资金1亿)、瑞邦财务咨询公司、超市连锁、富达购物广场、东方夏威夷物业管理有限公司、新月酒店等20多家成员企业。

xx集团的主业是房地产开发和建筑施工。商业、物业、酒店、二手房经纪公司等均是为房地产开发为支持的集团下属公司。

xx地产分为燕郊公司和三河公司。xx地产以做城市发展运营商为己任、已开发三河世纪花苑小区、公园别墅区、世纪商业街等项目。在燕郊开发了阳光小区、百花家园、燕郊步行街。其中世纪商业街的开发在三河西部形成了另一个三河商业中心，在燕郊开发的商业步行街已成为燕郊的商业中心。为三河和燕郊的发展做出了巨大的贡献。

正在开发项目包括燕郊东方夏威夷别墅区(46万平米)、夏威夷北岸(37万平米)、夏威夷威毕欧溪谷(17万平米)、夏威夷南区(40万平米)，东方夏威夷系列项目是燕郊沿潮白河沿岸开发的中心区域。高品质的夏威夷系列楼盘大大提升了燕郊项目的品质。在三河正开发天阔花园(10万平米)、新天地文化广场(70万平米)。正在规划中项目数千亩。

xx地产下设规划设计部、营销策划部、工程部、财务部、经营预算部、物资采购部、办公室、客户服务部、人力资源部。是京东最专业的房地产开发公司之一。

有十三个项目部可以对外承接工程。三河、燕郊大部分工业、民用、公用等建筑基本上都是建工承建。

商业以3万平米的三河市中心的富达购物广场为龙头、连锁超市为辅，建

立了覆盖京东的商业零售网络。其中麦当劳、肯德基、苏宁电器等纷纷进驻富达购物广场和超市和xx集团建立了战略合作关系。

东方夏威夷物业管理有限公司管理着xx集团所有的开发项目，并与戴德粮行建立了长期的顾问关系，目前经过业主调查，东方夏威夷物业管理有限公司是京东最专业、业主满意度的物业管理公司之一。

作为房地产发展的支持公司，公司成立了二手房经纪公司、贷款公司、担保公司、咨询造价公司等辅助公司。xx省xx市xx房地产开发有限公司成立与20xx经营房产类的代理销售。设电话销售，置业顾问，秘书等几个职位。该公司有自己独特的经营理念和创新意识，因此在领导和员工的共同努力下，每年可以达到一定的收益，并且建立了良好的信誉。

二、实习内容

我对房地产有很大的兴趣，尤其是房地产的销售类。它有着很高的利润，凭着这个我进入了怡心房地产开发有限公司，从事房产销售一职。

第一天进入公司心情是很复杂的即带着点兴奋又带着点紧张和害怕，经理接待了我们并告知了我们前一阶段所要从事的工作的基本内容。

了解商业圈——了解市场行情——计算银行汇率，贷款利率，房子总价——了解基本操作流程

首先我们要做的是了解周边的环境，了解环境把每个小区的地址和周边有些什么特别明显的建筑物和标志性实物记下来，例如：学校，医院，车站，公交站牌等等。再去画小区门口的分布图，把每一幢楼，每一个编号在小区的哪里具体位置画下来。然后背熟。然后就了解了一下市场行情楼盘的卖价和同行的竞争，掌握销售技巧，对各个小区、中介进行试调。学习银行的汇率，不同贷款利率的计算。按揭贷款的办理流程。学习房地产销售的业务流程。

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。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。

房屋销售的业务流程：寻找顾客——现场接待——谈判——客户追踪——签约——入住——售后服务。

刚刚进入的时候因为是新人没有什么顾客所以必须寻找自己的顾客。寻找顾客的方法有通过亲朋好友的介绍——通过盲目打电话来寻找客户——通过网络——出去拉客户。

而我们要做的第一步是通过自己的朋友亲戚的介绍，介绍客户来源，同样也可以通过网络上的qq好友，或者游戏里的朋友等通过一切途径来寻找客户。

当然也可以打电话，公司有时候给你每天很多个电话号码，而我们负责的就是通过电话销售的方式来拉客户，和客户商谈，来获得机会。

我们可以电话预约潜在客户，为了让客户抽出更多的时间与精力跑市场，我在网上查找一些公司的信息，然后打电话，尽可能联系到人同时你可以在网络上发布各种信息，让很多浏览的人可以看到你的信息而来找你洽谈。

你也可以出去发单子拉客户，也可以针对不同的人，例如：年轻男女因为快要结婚了可能会要买房子，中年人可能需要给孩子买房子，高档小区门口可能有钱人需要买第二个房子等等。

当然也有顾客会自己来公司，那就对其进行现场接待，当然我们在接待顾客的时候面对不同的顾客我们多要有快速的反应能力，还有不能和客户发生正面冲突，要用亲切的态度去面对，在接待的时候我们首先要用服务去打动顾客。然后客户如果有兴趣的话对其进行进一步的谈判。谈判主要针对价格，房子的具体优势位置利弊，按揭贷款的方式，可能有的优惠措施，售后保障等。

在客户谈到价格问题的时候我们必须详细的说明具体的价格，如果在搞优惠的时候必须说明在优惠情况下具体折扣下来的价格是多少。

同时如果客户对其所说的房子有兴趣的话我们就带客户过去看，然后给客户介绍房子，比如房子是多大，为什么阳台在前或在后的优势，房子通风啊，阳光可以照到啊，空气污染少，离高速公路远噪音比较小等等。让顾客放心来买我们的房子。在顾客感兴趣又没有明确是否要买的前提下，对其进行客户追踪，给予客户第一手信息资料，通过我们的服务在同等条件的情况下用服务来感动顾客来买我们的房子等。最后签约，签约时双方多必需在同意的条件下签。必须明确注意合同中写明的房屋面积，房屋价格，按揭贷款等，如果顾客需要按揭贷款的话必须讲明按揭贷款的流程

按揭贷款的流程：

(1)客户如选择按揭贷款作为付款方式，我们应在客户付款签约前向该客户讲清按揭贷款的种类、申请条件、还款年限、还款方式、计息标准、利率、需要向银行提供的证明资料、>保险费及全部流程的详细情况。

(2)根据客户实际情况，帮助客户判断选择按揭方式(商业按揭贷款、个人公积金按揭贷款、组合贷款)。商业贷款和个人公积金贷款的话要看顾客的贷款年限和金额，我们在给予具体的方案。

(3)在客户补足大定金后，带领客户来现场财务处领取收入证明空白表格，并请认购人夫妻双方规范填写后由各自工作单位签章确认(个体经营者须提供企业营业执照、法人代码证、半年内的公司财务报表、纳税证明等足以证明其具备还款能力的相关资料)。

(4)客户付完首期款(一般为总房款百分之三十，如果是第二次买房的话目前首付调至40%)签约后将首付款收据复印件、收入证明及相关资料交与现场财务，并在专业人员的指导下规范填写贷款申请，再由开发商专业人员交与协议银行。

(5)银行根据客户的申请和相关证明对借款人夫妇的单位或企业进行核查。

(6)银行核查通过后，通知借款人去银行签署借款合同同时交纳保险费，并设立还款帐户。

(7)银行将认购人所借款项(风险金除外)拨到开发商帐户后，通知借款人次月开始还款。

(8)客户在办理完产权证、他项权证等抵押手续后，将贷款中风险金部分拨到开发商帐户后，由开发商通知认购人去开发商处办理进户手续、领取钥匙入伙。

签约以后是入住，然后对其进行售后服务。如果事后发生一些问题在我们的公司承担的范围内的多可以进行免费服务。

三、专题内容分析

通过近一个月的实习，基本上掌握了公司的工作流程，并且能够独立的完成工作。并能独立的计算房屋总价、签定商品房买卖合同。如：维修金=总房款\*2%、产证费=300、契税=总房款\*3%、保险费=贷款额\*0、05%\*年限、交易印花税=总房款\*0、03%等等。还有了解到在一个公司上班工作态度是非常重要的，一般老板都喜欢工作努力的员工。与同事的相处也是非常重要，因为一个公司就是一个团队，一个项目的完成是需要一个好的团队共同完成的，如果没有一个和睦、团结的团队，项目是不能顺利完成的。

最后，我再来谈一谈对房地产销售这一行业的感触。人们常说：“隔行如隔山。”原先我一直认为我们上课是非常得辛苦，但通过这一次短暂的实习，我认识到其实每行每业都是很辛苦的，只是形式上有所不同。同时，我也非常感谢德汇营销租赁有限公司的所有人员，在实习期间，他们对我接待热情，有问必答，使我们的实习真正是达到了预期的目的。实习很快就结束了，虽然时间短暂，但从中获取的收益颇大。希望以后还能有这样的实习机会，并且时间能适当的长一些，这样取得的成效会更大、更多。

总得来说在实习期间，虽然很辛苦，但是，在这艰苦的工作中，我却学到了不少东西，也受到了很大的启发。我明白，今后的工作还会遇到许多新的东西，这些东西会给我带来新的体验和新的体会。因此，我坚信：只要我用心去发掘，勇敢地去尝试，一定会能更大的>收获和启发的，也只有这样才能为自己以后的工作和生活积累更多丰富的知识和宝贵的经验。

四、实习体会

时间过得很快，很快实习就要结束了，自己也即将毕业，要开始找工作。对我来说社会是一个完全陌生的环境，我对其充满了期待也有点紧张和害怕。以前在学校面对的是老师和同学踏入社会面对的是社会上形形色色的人。

因为我做的是置业顾问所以前几天多在外面跑，了解周边的环境。就这样就让我觉得了工作的心酸，同时也碰到了很多的>挫折。早上早早的起来坐车去上班，面对一个陌生的环境让我觉得害怕，每天拿着一张地图在九亭的整个地方找各个小区，找着找着就迷路了，觉得特别的累，那几天天气还特别的冷外面漂起了大雪，很冷。在工作中还碰到了其它很多的挫折，在去小区画小区分布图的时候招到小区保安负责人的拒绝入内，或则禁止我们画，那时候特别的无奈和无助，后来在和顾客沟通中经常会碰到很难弄的顾客，有态度很差的啊，有很难说的通的啊，有对你爱理不理的啊，总之各种各样的多有。但是我最后还是坚持干了下来我觉得收获颇多，我比以前变得更坚强了，不再是那个处处多要依靠家人的小女孩了，我也明白了工作的心酸能够理解父母的苦衷了，接触了社会对社会的人也有了初步的了解，不会在那么无助了，能更好的适应这个社会了。

**寒假实训报告篇八**

虽然半年不见，但城市的更新，道路立体化等城区的变化之大让人惊奇。回到重庆了，还是先回家一次把。在车上那心情简直别提有多兴奋了。对于早已拟定好了假期生活的我在4日，开始了有趣的学习。在先后参观了重庆汽博中心，白事达汽车销售中心，奥迪汽车4s店，上海大众4s店，华辰宝马销售店等之后，进入了一家小型汽车美容店，从事一些简单的工作，虽然工资不高可了解的东西不少，时间也比较葱郁，于是对中国车市进行了探索。

对于中国汽车市场来说，xx年可不是简单的一年，--20xx年是中国汽车业走向结构整体化的一个过渡时期，--xx年可以来说是一个开端，一个准备，主要就是为了在xx年夺得一席之地，20xx年的中国市场已经走入成熟与稳定，逐步地成为中国的支柱企业。故此，xx年末，就有些生产厂家忍不住想大干一场了，xx年末，就推出了款的汽车。比如象mazda6奥迪a6l等好几款汽车也都相继推出。

夜晚时分，独自在阳台上望着长江，嘉陵江 交汇之处，手中的烟花已不如从前那么明亮了。更多的是对未来的憧憬，但看似平静的夜晚却暗藏了巨大的波澜。

上世纪60年代，马自达汽车公司从汪克尔菲加博士手中买到了转子发动机的专利，到如今专利已到期，这标志着在几年之后， 将会有一场更为强大的世界性的风暴，该发动机比一般发动机小三分之一左右，所发出的功率也是大的惊人的。加上排量小污染低，但是最大的一个技术性难题就是它的油耗。一辆双转子发动机的排量为645cc\*2但油耗达到了11.42/100km。有缺点，就有动力有方向。未来的世界我们谁也看不清楚。

椐了解，重庆作为中国西南地区的重点发展目标，汽车产量总值也有望增涨5.62个百分点，加上力帆公司的力帆520的全球同步上世。它采用了mini cooper发动机，并为其申请了518项专利，在同级轿车类尚属尖子产品，但定价却是经济型轿车的定价。使其增加了不少的卖点。

xx年个大汽车企业把重标落在了中国中级汽车和中高级汽车上。国内汽车在外形，内饰，价格，人性化，性能，质量，油耗上进行激烈的竞争，同时加上如：日本，意大利，美国，德国等公文写作汽车生产大国的品牌车的压力，使中国汽车业犹如一锅沸腾的火锅，香美而却又如辣似火一般。同时对于占汽车销售60%以上的售后服务方面，各企业也下了硬功夫。如汽车日常保养，修理，置换，转卖等。这种种的销售形式也就是汽车业的一个重大走向，并将走向每家每户。

1月27日，工作结束了，拿着不到500元的工资回了家，尽了一丁点对父母的孝道，并过了一个完美的春节，同时得到通知，2月7日到14日，一周时间内，重庆将举行19场人才招聘会，聘用岗位达到5万个。

又是一个大晴天，温和而又带着一丝寒意的阳光照在身上，踏上一辆开往人才市场的车。不去不知道，一去吓一跳，人，每个角落都是。大约计算了一下，4个平方站了3个人。一共有24500多个平方，那么也就是说当时有490000的人。许多用人单位聘请的都是有文凭、有工作经验的人。很多只能望而却步，靠卖力气生活。

这种种的社会现象让我深感不安，父母靠卖力气挣钱来供我上学，虽然只上了一个大专，但是他们坚信，我们出社会以后一定不回象他们一样，所以对于我们的巨大消费，他们从来不说一句话，而他们每天在家里吃咸菜喝米粥。晚上有时候连灯都舍不得开，更别说上街了。而我们回家后却满面笑容迎接我们。所以我不回因为我不别人文凭低而感到低人一等，比文凭不行我就比经验，“天生我才必有用”，带着家人的嘱咐，对未来的报复，对生命的热爱又一次踏上了10日开往北方的列车，结束了我的假期生活，开始接受新的知识，面对新的挑战!

**寒假实训报告篇九**

寒假期间，我在分公司进行了实习。时间是20xx年x月x日至x月xx日。实习期间努力将自己在学校所学到的理论知识向实践方面转化，尽量做到理论与实践相结合，在实习期间不迟到、早退，认真完成领导和同事们交办的工作，得到领导和同事们的肯定，同时也发现了自己的许多不足之处。

我所实习的分公司是铁路有限公司的一家子公司，隶属于xx集团公司，是以能源、交通为主业，即煤炭、电厂、铁路、港口、煤液化、航运为一体的企业集团。我所在的分公司拥有员工近1400人，分布在从到西柏坡全长248km的铁路线上。

回顾实习生活，感触是很深的，收获是丰硕的。实习期间我被分配在分公司办公室实习，办公室在一个机关中，是沟通上下、协调左右、联系各方，保证机关工作正常运转的枢纽。能有机会在办公室实习对我来说是一次很好学习的好机会，同时也是一场挑战。在这里通过帮助同事们工作，我学到了办公室的一些日常事务管理知识。这里经常组织一些活动，通过组织和参与对我的组织能力和处理事情的能力有了很大的提高，并有机会参加一些社交场合，对自己以后的发展也奠定了一些基础。

令我触动最深的是，同工务工队的兄弟们一起到线路上检查线路，气温相当低，再加上现在正是腊月，在这样的条件下，我们的铁路工人不畏严寒、毫无怨言、认真巡视线路、详实的作着记录，生怕有疏忽。“不屈不挠”这个词，我在小学就学过，这么多年来这个词也频频出现在我的文章里，但我对这个词并不了解，直到我和工人们去线路上巡查，冬天的冰天雪地，走在铁路沿线上，两边是茫茫的白雪，眼前是一眼望不到边的、冰冷的铁轨，谈们裸露着双手，我这道尺测量着、记录着，我记得他们说得最多的一句话就是“苦干不能苦熬”，我才真正体会到了这个词背后隐藏着的是苦干、是实干，是一种敬业精神。这种精神会在我今后的生活历程中激励我克服一切困难。

“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，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，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。这也许是我一个人的感觉。不过有一点是明确的，即课堂教育与社会实践的关系，以课堂为主题，通过实践将理论深化。

“千里之行，始于足下”，这近半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，可以避免我毕业后的眼高手低现象。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。这一段时间所学到的经验和知识大多来自领导和同事们的教导，这是我一生中的一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。对于自己这样一个即将步入大学面临走向社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是的老师，正所谓“三人行，必有我师”，我可以向他们学习很多知识、道理。

实习是每个大学生必须拥有的一段经历，他是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道的知识，也打开了视野，长了见识，为我以后进一步走向社会打下坚实的基础。我想，作为一名大学生来说，建立自身的十年发展计划已迫在眉睫。

最后，衷心感谢分公司给我提供实习机会！

**寒假实训报告篇十**

今年寒假我来到了清华同方售后服务部实习，因为家里的电脑出现故障却不知道怎么处理，只能等专业人士来解决问题，本身我就对电脑很感兴趣，经朋友介绍就来到这里实习。

短短1个月的工作过程使我受益匪浅。不仅计算机专业知识增长了，最主要是懂得了如何更好的为人处事。当今社会一直处在加速的发展变化中，所以对人才的要求也越来越高，我们要用发展的眼光看问题，就要不断提高思想认识，完善自我。师傅说作为一名it从业者，所受的社会压力将比其他行业更加沉重，要学会创新求变，以适应社会的需要。如果是在单位，那就更需要掌握全面的计算机知识，因为小到计算机的组装维修，大到服务器的维护与测试，都需要一个人独立完成。可以说，近1个月的工作使我成长了不少，从中有不少感悟，下面就是我的一点心得：

第一是要真诚：你可以伪装你的面孔你的心，但绝不可以忽略真诚的力量。第一天去服务部实习，心里不可避免的有些疑惑：不知道师傅怎么样，应该去怎么做啊，要去干些什么等等!踏进公司的办公室，只见几个陌生的脸孔用莫名而疑惑的眼神看着我。我微笑着和他们打招呼，尴尬的局面立刻得到了缓解，大家多很友善的微笑欢迎我的到来。从那天起，我养成了一个习惯，每天早上见到他们都要微笑的说声：“师傅早”，那是我心底真诚的问候。我总觉得，经常有一些细微的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表达了对老师同事对朋友的尊重关心，也让他人感觉到被重视与被关心。仅仅几天的时间，我就和师傅们打成一片，很好的跟他们交流沟通学习，我想，应该是我的真诚，换得了老师的信任。他们把我当朋友也愿意指导我，愿意分配给我任务。

第二是沟通：要想在短暂的实习时间内，尽可能多的学一些东西，这就需要跟老师有很好的沟通，加深彼此的了解，刚到网络中心，老师并不了解你的工作学习能力，不清楚你会做哪些工作，不清楚你想了解什么样的知识，所以跟老师建立起很好的沟通是很必要的。同时我觉得这也是我们将来走上社会的一把不可获缺的钥匙。通过沟通了解，师傅我有了大体的了解，一边有针对性的教我一些计算机知识，一边根据我的兴趣给予我更多的指导与帮助，例如我对网络布线，电脑硬件安装，系统、网络或硬件故障排除，工作原理应用等方面比较感兴趣，师傅就让我和他一起完成电脑故障排除工作。在这次的工作中，我真正学到了计算机教科书上所没有的知识，拥有了实践经验，这才真正体现了知识的真正价值，学以致用。

第三是激情与耐心：激情与耐心，就像火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火花。在中心时，老师就跟我说，想做电脑维护这一块，激情与耐心必不可少，在产品更新方面，这一行业就像做新闻工作，不断的在更新，这就需要你有激情去发现与创造，而你的耐心就要用到不断的学习新知识，提高自己的专业水平当中去。在一些具体的工作当中也是这样的：记得刚来公司实习的时候老板安排我学习安装winxp操作系统，我本想这应该是非常简单的事，可没想到出现了很多问题，还是在师傅一步一步的教导下，直到最后才把系统安装成功，用了整整两天的时。通过自己的摸索，调试，自此，我算是真正的弄明白了计算机的硬件安装，维护和更新。后来我又进行了各种计算机操作系统的反复安装调试，一遍又一遍的调试安装，自然有些烦，但我用我的热情与耐心克服这些困难，师傅也帮我用书面的方式整理了不少关于硬件故障的经验，比如说：

我们可以在电脑启动的时候就可以通过声音来判断故障：

1短:启动正常，

2短:非致命错误，

1长1短:显示错误，

1长2短:键盘错误;

计算机蓝屏的原因有：

一、系统重要文件损坏或丢失引起的(包括病毒所致)，

二、内存超频或不稳定造成的蓝屏，

三、硬件的兼容性不好引起的蓝屏，

四、硬件散热引起的“蓝屏”故障;

计算机经常死机的原因有：

一、系统出现错误包括病毒所致，

二、主板的芯片或者其他的零部件损坏，

三、显卡接触不良，

四、内存接触不良，

五、cpu风扇散热不良，

六、计算机的电源有问题，

七、硬盘出现故障等;

计算机黑屏的原因：

一、显示器断电，或显示器数据线接触不良;

二、主板没有供电;

三、显卡接触不良或损坏;

四、cpu接触不良;

五、内存条接触不良;

六、机器感染cih病毒，bios被破坏性刷新等等。

因为我师傅是硬件方面的工程师，对软件了解可能比较少吧，所以在软件方面的故障我接触的比较少，大多客户都是中病毒引起的，直接重装系统就解决问题了。但是我觉得重装系统实在是耗费太多的时间了，所以我就自学了很多软件方面的知识以完备自己。在公司里我问师傅，查资料，一个个问题迎刃而解，自己在这方面的知识得到了充实。这些在平常的书本上仅仅是获得感性的认识，而在这里真的实践了，才算是真正的掌握了，也让我认识到了自己的不足，告诫自己，不管做什么，切忌眼高手低，要善于钻研。师傅说对每台计算机都要细心负责，具有基本的专业素养，因为细心负责是做好每一件事情所必备的基本条件，基本的专业素养是做好工作的前提。

第四是“主动出击”：当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中。在公司的时候，我会主动的打扫卫生，主动地帮师傅做一些力所能及的事情，并会积极地寻找合适的时间，向老师请教问题，跟师傅像朋友那样交流，谈生活学习以及未来的工作，通过这些我就和师傅走的更近，在实习当中，，师傅就会更愿意更多的指导我，使我获得更大的收获。有时我就自高奋勇，独自去一些地方进行检修等故障排除。我心里感觉很高兴，因为我的主动，我巩固了我所学的知识，并且得到了师傅的认可。

第五是讲究条理：如果你不想让自己在紧急的时候手忙脚乱，就要养成讲究条理性的好习惯。“做什么事情都要有条理，”这是从小爸爸给我的忠告。在售后服务部的文件材料很多，这就需要很有条理的去整理好，以免用的时候翻箱倒柜的去找，耽搁时间，浪费精力，误了事情。所以主管的桌子上总是收拾得井井有条。这一点对我感触很深，同时让我联想到在一本书上看到这么一个故事，一位在美国电视领域颇有成就的美籍华人当部门经理时，总裁惊讶于他每天都能把如山的信件处理完毕，而其他经理桌上总是乱糟糟堆满信件。他说，“虽然每天信件很多，但我都按紧急性和重要性排序，再逐一处理。”总裁于是把这种做法推广到全公司，整个公司的运作变得有序，效率也提高了。所以说：养成讲究条理的好习惯，能让我们在工作中受益匪浅。

整个的实习过程是紧张而愉快的，我的工作态度和成效也得到了总经理和同事们的一致称赞。作为我在踏出社会之前的为数不多的几次实践中，这次的实践的确给予了我很多。今后，我将继续保持认真负责的工作态度，高尚的思想觉悟，进一步完善和充实自己，争取在以后的学习中更好的完善自己，在以后的实践中更好的运用去自己的只是，做一个合格的大学生，将来做一名对社会有用的人。

**寒假实训报告篇十一**

20xx年我们迎来了大学的第一个寒假，为了使我们这个假期过得更充实，我们生物工程四班中家是聊城的组建了一支服务队，名叫流动红旗队，意味着我们全体队员要心怀祖国以满腔热情参与到服务社会服务人民的活动中去。经过商议，我们一致同意实践主题为第十一届全运会。主要是因为它是国内水平，规模的运动会；实践地点是位于聊城大学南面新建体育馆附近村庄，距离比较近，且团队成员均是聊成本地人，对当地情况比较熟悉，对本次活动的顺利开展及团队的安全有相对较高的保障。

出发前一天首先我们统一对全运会的相关知识进行了系统学习，并讲述了这次活动应注意的一些问题包括安全问题，突发事故的解决及面对市民应注意的礼节。同时作为队长我写了一份实践活动计划书并向队员们宣读了一下。随后我们又准备了宣传材料，并印制了宣传条幅上面写着\"人人东道主，贡献全运会\".当天下午我来到实践地点对其进行了考察，以便为明天的采访作铺垫。

1月1日上午，待全部队员到齐后我们便出发了，每位队员均统一上身服装，并随身携带了纸和笔备用。首先我们来到了正在施工的场馆门前，出于安全考虑我们未能进去采访，但看门老大爷告诉我们场馆预计会在四五个月内建完。从远处看新建场馆很像鸟巢，构型很酷，有队员议论\"不如给它起个名字叫小鸟巢吧！\"是啊，这也将是聊城人的骄傲，不仅仅因为它，更因为聊城也将协办全运会。随后，我们在大门前远远的和场馆拍了几张照片，阳光下队员们笑得很灿烂。

1月1日下午我们来到了场馆周围的几个村庄，由于初次宣传，队员们显得有些胆怯，但很快便进入了状态：有的队员和村民们聊一些关于场馆的事情，有的队员向村民们发宣传单介绍全运会的一些知识，有的则记录采访内容并让村民们在我们准备好签字纸上写下对全运的祝愿，有的负责拍照，队员们忙的不亦乐乎，村民们也是积极配合我们的工作。夕阳西下，忙了一天的我们拖着疲惫的身子回到学校，虽然是累了点，但却很满足，很充实。

1月2日上午我们首先在聊城大学东校南大门前打着条幅集体拍照，然后来到柳园路附近，在一个十字路口处打起条幅，并向过往市民宣传全运，并让他们在条幅上写上对全运的祝福并签上名字。此时寒气逼人，但队员们仍在那里坚持。部分市民对我们的行为不理解，但我们的队员仍向他们耐心讲解。

下午实践活动接近尾声，但队员们似乎显得仍很兴奋。我们向周围同学讲述了我们的实践经历，并对宣传成果进行了归纳整理。

整理如下：

\"文明传递我签名\"签字纸4张条幅1条

签字笔三支队服6套（借）帽子10个（借）

费用支出：

条幅15元宣传材料6元签字笔三支3元合计：24元

活动结束了，作为大学里的第一次寒假实践活动应该说我们每位队员都学到了很多，也懂得了很多。每个人都得到了锻炼，这也或多或少的增长了我们社会实践的能力，为人处世的技巧，服务社会的热情。

通过这次实践活动不仅有助于帮助市民了解全运知识，激发市民参与全运会，奉献全运会的热情，而且有助于帮助我们更好的适应社会，了解社会，从而服务社会。增长了才干，锻炼了毅力，培养了品格，丰富了知识。

在金融危机的背景下，我们大学生更要努力寻找机遇，敢于迎接挑战，多参与社会实践，激发学习兴趣，主动服务社会，增强社会责任感，为将来走出校园，走向社会，贡献祖国，服务人民做铺垫。

现在让我们默默祈祷，共同祝愿第十一届全运会能够成功举行，愿祖国繁荣昌盛。是的，让我们当好东道主，贡献全运会。

20xx年大学生寒假实习报告二：

第一次参加社会实践，我明白中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，有助于我们在校中学生更新观念，吸收新的思想与知识。近三个月的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会才是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。我在实践中得到许多的感悟！

一：挣钱的辛苦整天在公司辛辛苦苦上班，天天面对的都是同一样事物，真的好无聊啊！好辛苦啊！在那时，我才真真正正的明白，原来父母在外打工挣钱真的很不容易！

二：人际关系

在这次实践中，让我很有感触的一点就人际交往方面，大家都知道社会上人际交往非常复杂，但是具体多么复杂，我想也很难说清楚，只有经历了才能了解。才能有深刻的感受，大家为了工作走到一起，每一个人都有自己的思想和个性，要跟他（她）们处理好关系得需要许多技巧，就看你怎么把握了。我想说的一点就是，在交际中，既然我们不能改变一些东西，那我们就学着适应它。如果还不行，那就改变一下适应它的方法。让我在这次社会实践中掌握了很多东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。同时在这次实践中使我深深体会到我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

三：管理者的管理

在公司里边，有很多的管理员，他们就如我们学校里边的领导和班级里面的班干部。要想成为一名好的管理，就必须要有好的管理方法，就要以艺术性的管理方法去管理好你的员工，你的下属，你班级里的同学们！要想让他们服从你的管理。那么你对每个员工或每个同学，要用到不同的管理方法，意思就是说：在管理时，要因人而异！

四：自强自立

俗话说：\"在家千日好，出门半\"招\"难！\"意思就是说：在家里的时候，有自已的父母照顾，关心，呵护！那肯定就是日子过得无忧无虑了，但是，只要你去到外面工作的时候，不管你遇到什么困难，挫折都是靠自已一个人去解决，在这二个多月里，让我学会了自强自立！凡事都要靠自已！现在，就算父母不在我的身边，我都能够自已独立！

五：认识来源于实践

一切认识都来源于实践。实践是认识的来源说明了亲身实践的必要性和重要性，但是并不排斥学习间接经验的必要性。实践的发展不断促进人类认识能力的发展。实践的不断发展，不断提出新的问题，促使人们去解决这些问题。而随着这些问题的不断解决，与此同步，人的认识能力也就不断地改善和提高！马克思主义哲学强调实践对认识的决定作用，认识对实践具有巨大的反作用。认识对实践的反作用主要表现在认识和理论对实践具有指导作用。认识在实践的基础上产生，但是认识一经产生就具有相对独立性，可以对实践进行指导。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。

**寒假实训报告篇十二**

(一)实习目的

初步认识社会，进一步了解货代以及物流运输组织与管理的相关知识，做到学以致用，把从学校学到的理论知识与实际工作中的实践贯穿起来，从社会实践中，逐步完善自我、发展自我，最终完全融入现实生活当中，做一名言出必行、知识与能力兼备、符合社会主义发展目标的合格大学生，寒假实习报告范文。

(二)实习注意事项

1、勤学苦练，善于创新，善于思考。

2、纸上得来终须浅，绝知此事要躬行。

3、灵活处理人际关系(同事关系、上下级关系、客户关系)。

4、严格遵守公司的各项规章制度，切勿感情意气用事。

5、要注意安全，做工作要认真。

二、实习过程

(一)业务熟悉

第一天走进宽敞明亮的办公大楼，心情特别激动，期待着成为其中的一员。当走进办公室的一刹那，就遇见了当时的经理，他带着我们两个人认识了一下公司的业务人员，他们很热情地介绍了自己的职务和姓名，这使得我俩刚到非常温馨。简单聊了几句后就开始介绍我们的工作性质和工作任务安排，最后经理还做了简短的讲话欢迎我们的到来，并祝我们工作顺利。

接下来就是让我们熟悉业务，公司专门找了一位业务精英来给我们介绍，从他那里获悉业务的基本内容。我们今后主要做的是联系客户、接洽业务、签订合同(劳动合同法)、成交货物等几个方面。联系客户就是先与下级客户沟通，问清楚客户是什么产品，规格怎样，价格如何，数量多少，注意事项等;然后再寻找上级客户，说清楚下级客户的要求，若能够满足就签合同。或者进行相反的操作流程，由上到下，其结果一样。公司与上下级客户签完合同就到了运输与交货阶段，风险是无处不在，规避风险是关键，尽可能的完善合同进行规避风险，若仍发生了风险，那就要找到合理的、人性化的处理方式。事后通过同事，我认识了全国公路运输协议、货运的单证该如何填写、其中的注意事项又有哪些等等。

从以上的介绍当中，我深悉业务员工作的艰辛与繁琐，必须处理好每一个细节与环节，否则就会酿成大祸;更艰难的事还有不定期出差，因为我们做的是货运专线，两个地区的业务都要做好。这些更是一个刚出校门的大学生所不熟悉的，因此，要想在最短的时间内适应眼前的工作，就必须付出百倍的努力，做到不怕吃苦，不怕受累，坚持到底。

(二)业务操作

刚才在业务熟悉当中已经作了简单的介绍，那仅是从同事口中获悉，以下是通过实践，自己的体会所得。我公司主要从事乌鲁木齐到克拉玛依的专线货运代理，我们的工作性质就是业务员，前期的主要工作任务就是到乌鲁木齐的各大市场、物流园区(华凌、陶瓷市场、汽配城、机电市场、板材区、美居物流园等)做公司的宣传并联系客户，到最后就是洽谈业务、签定合同。

具体业务操作如下，以我们做的第一笔具体业务，也是我们第一天做出的业务为例，简单的介绍一下其过程。

1、建立业务关系

我们主要是通过到各大市场、物流园区(华凌、陶瓷市场、汽配城、机电市场、板材区、美居物流园等)做公司的宣传，与办事处或者个体营业者交换名片，然后将名片反馈回公司，再通过电话联系来确定业务合作关系。他们需要发货的时候，会提前给我们打电话，我们会按照货物的数量联系车。量少的货物会直接送到公司在各大时常附近设立的收货点，要是量大的时候公司会派车去接货。

2、报价与确认

我们会根据货物的价格、规格、含量、数量等具体情况给出具体的价格，因为刚开始对市场的价格了解不够，自己不能报出价格的时候，我们会让经理直接联系客户做出回答或者是客户和经理联系。当经过双方的友好协商对价格达成共识后，接下来又到了下一步签订合同。

3、签订运输合同

签订运输合同这一环节并不是很复杂，只是存在一方要与我公司签订运输合同，也就是货主;签合同要注意的事项有：合同条款要求严谨，责任风险要求划分清楚，违约及补救要求详细明确，纠纷解决办法要求得当得体，合同有效期限等等。商榷了有关运输、装卸、仓储等事宜，还规定在接收到我方的提货通知后要即使提货，否则后果自负。

4、付款与收货

等到货物从货主那里换装完毕后发往目的地后，大约需要一到两天的时间。货物到站后，返回到货通知，同时在目的地提供发货通知，以便双方及时提货。若出现短量现象，应该按照合同条款作出处理。当对方提货是我们会收取运费，当然收取的运费会比给司机的运费要多的多，公司就是从货物运费与司机运费的差价中获取利润。

(三)出差洽谈业务

提到出差，对于很多不经常或没有出过远门的人来说，出差是一种很美好的事情，但是对于一个四处跑业务的业务员来说，出差是一种悲哀。虽说花公司的钱去公费旅游，但是身体是自己的，出差也不是旅游，不管出差有多么残酷，对于一个还没有正式参加工作的大学生来说，算是一件新鲜事，也算是一种考验。刚进公司不久，我就和我的搭档要去克拉玛依出差了，临行前领导千叮咛万嘱咐了一番，做好会谈纪要，要与每个客户交换名片。此次出差收获很多，与客户谈判技巧，以及各方面的商务礼仪等等，让我感到自己知识的浅薄和对社会的不熟悉。与客户的商务谈判。首先要建立在业务熟练的基础上，三句话不能离开老本行，什么市场行情、产品信息掌握的都应该非常熟练，不能让对方的问题困住自己，即便真的不知也要礼貌的回复，即显出业务员的修养和素质，也反映出业务员的敬业精神。各方面的礼仪包括很广，例如乘车座次礼仪，商务着装礼仪，送顾客礼物的讲究等等，都有待日后慢慢领悟，要时刻用心去体会，用眼去观察，用耳去聆听，用神去领悟。

(四)人际关系的处理

人际关系的处理是从人出生到死亡都所不能逃避的事情，在我们呱呱坠的那一刹那就要去体会母爱和父爱，等到我们上了学又要去接触老师和同学，等到大学毕业参加工作又要去处理同事关系、上下级关系、客户关系，等到结婚生孩子后，你的身份和责任又发生了变迁，又要面对妻子儿女，其实在此过程中，你也是个处理着邻居关系、亲戚关系、朋友关系等等。总之，关系无处不在，只要你在社会上生存，你就无法逃避，只能慢慢去适应它，处理好了这将是一笔财富，你的前程将是一片光明，否则，你将会被世人所遗弃。

此处我将简单介绍一下同事关系、上下级关系、客户关系。

1、同事关系

能否建立良好的同事关系，是考验员工人品的试金石。

虽然，我们不能说一个具有良好人品的人就一定拥有良好的人缘，但我们可以肯定的是，一个道德品质低下，人品低劣的人绝对不会拥有好人缘。俗话说：物以类聚、人以群分。一个正常的人，谁愿意与人品低下的人为伍呢?所以，人品好坏是决定人缘好坏的决定因素，当然，还必须掌握一些交际艺术。

首先，必须确立一个观念：和为贵。和同事相处是一件容易的事。和谐的同事关系让你和你周围同事的工作和生活都变得更简单，更有效率。要想拥有和谐的同事关系，还必须记住一句话：君子之交淡如水。因为公司是一个充满了太明显的竞争和利益冲突的场合，影响和干扰人与人之间的亲疏远近关系的因素实在是太多了。好朋友之间太容易出现矛盾和裂痕，而这种矛盾和裂痕基本上是不可能避免的，就算人的主观上有再好的希冀也难以避免。

其次，必须学会尊重同事。在人际交往中，自己待人的态度往往决定了别人对自己的态度，因此，你若想获取他人的好感和尊重，必须首先尊重他人。要做到尊重同事，就必须自觉保守同事的秘密。总之，一句话，就是不能让嘴巴给自己惹祸。古人说祸从口出，在公司，这种人际关系圈子里面，这句话应该被每一个人写在自己的办公桌上，时刻警醒自己!

再次，要尽量避免与同事产生矛盾。瓜葛和冲突有些是表面的，有些是背地里的，有些是公开的，有些是隐蔽的，种种的不愉快交织在一起，便会引发各种矛盾。同事之间有了矛盾，仍然可以来往。同事之间有了矛盾并不可怕，只要我们能够面对现实，积极采取措施去化解矛盾，同事之间仍会和好如初，甚至比以前的关系更好。

最后，要学会与各种类型的同事打交道。每一个人，都有自己独特的生活方式与性格。在公司里，总有些人是不易打交道的，比如傲慢的人、死板的人、自尊心过强的人等等。所以，你必须因人而宜，采取不同的交际策略。

我最直接的同事也就是我的同学，我们的实习期间一直配合的很默契，没有一次争论和不满，工作上大家协调，没有去想谁做的多谁做的少，我们只是在尽心尽力的完成共同的工作，达到共同的目标。在这间公司里，我发觉我的同事们都很好，这里的人际关系也很简单，大家之间没有那种猜疑和利益之争，让人感觉就好像在一个大家庭里共同生活，为一个共同的目标而共同努力。

2、上下级关系

任何组织在诞生的同时都会产生一种关系，这就是上级与下级的关系。一般情况下，人们在与自己同等级、同层次的人讲话时，表现比较正常，行为举止都会比较自然、大方。但是，在与比自己地位高的人交往时，就可能感到紧张;表现比较拘谨;相反，在与社会地位低于自己的人讲话时，就会表现得比较自如、自信，甚至过于随意。

上下级之间的关系应该是领导与服从，管理与执行的关系。领导是个体引导群体活动达成共同目标的一种行为。领导的内涵是通过深远持久的个人影响力，激发员工的主观创造意愿，给员工的不是单纯的压力而是制造更多的原动力，让员工在领导刻意营造的工作氛围中，主动工作、自愿努力。无规矩，无以成方圆。管理就是制定规则和制度，监督并促使规则和制度有秩序地运行。管理概念中控制的成分比较大，强制执行的色彩比较浓，领导制定规则，教导或强制员工按照规则行事，并形成习惯性机制的目的是使工作有效率地、良性循环地展开，保证组织的高效运转和绩效的达成。企业要保证经营的连续性，就应该全面处理好上下级关系。

上下级之间应明确各自的职责。作为管理者应该懂得：下级的绩效就是上级的绩效，上级的核心工作就是协助下级成功，如此上下级就有了共同的目标和利益，再加上职责分明，工作起来就能够有条不紊。同时，上级和下级因为各自所处的位置不同，思考问题的角度也会有差异，如果长期缺乏交流、沟通，常常会产生一些矛盾和隔阂，久而久之，自然会产生关系紧张等问题。因此，上下级之间有必要经常相互沟通，从而建立彼此间的信任。

建立良好的上下级关系，要有正确恰当的心理定位。作为上级，要有师者之心，负责传道授业，要让下属明确企业的核心价值观，将企业文化渗透到思想并转化为行动，做下级行为的标杆和楷模。有了模范，就有了规范，企业文化就不再是空洞的理念，落地生根成为员工的行为准则，进而全面展示出企业的精神。

**寒假实训报告篇十三**

这是迈入大学校门后的第二个暑假，为了使这个漫长的暑假过得充实，为了对这两年来所学的知识、所培养的能力作一个除期末考试以外的另一个侧面的检验，所以作为一名师范院校的学生的我，在这个暑期中进行了一次家教实践活动。现将该次实践报告的具体情况作如下报告：

实践对象：川师大附属实验学校一名小学一年级学生(学习成绩较差);

实践目的：对该生一年级所学知识作全面复习、巩固、提高，使其对即将学习的二年级的知识作初步了解;

实践过程：

在整个过程的起初的两三天里，我并未贸然进行实质性的教学活动。我首先翻阅了该生一学期的作业及考试试卷，又向其家长了解了一些情况，我对该生的基本情况有了初步掌握：由于该生一直住校，家长管理较少，造成学习上的长期松懈，基础较差，具体表现有：20以内的加减法不能准确而迅速的算出;对拼音字母的识记和正确拼写有困难;……

针对上述情况，我为该生制定了一个“夯实基础—逐步提高—超前学习”分三步走的辅导计划 ：

第一阶段“夯实基础”：

20以内的加减运算我出了几组专题训练让其练习：

例：相同的和：1+4= 1+5= 1+19=

2+3= 2+4= 2+18=

4+1= 3+3= …… 3+17=

3+2= 4+2= 4+16=

相同的差：(略)

加减并行：1+2= 8+7=

3-1= …… 15-7= ……

3-2= 15-8=

……

通过大概一周(一周五天，每天两小时。下同)的练习后，该生计算的速度和准确度都达到了令人满意的程度。我认为这一阶段的教学没有多少方法和技巧的讲究，关键在于熟练程度，即所谓“熟能生巧”。所以在这两周时间里，我保证每天都有足量的书面习题让其练习，并随时以口算的方式进行考察来加深印象、巩固效果。

而在“拼音”方面，对于“字母的识记”，据我观察，该生属于“场依存型”——借用心理学的一个术语。在课本所列出的声母表、韵母表、整体音节表中，按照顺序让其认读能够基本正确，然而一旦将顺序或单个提取，该生就很容易出现混淆和错误，甚至不能认读。这种情况在识记复韵母时表现得犹为明显。针对这种情况，我采取的方法是：

“逐渐缩小其所依存的‘场’”和“变换依存的‘场’”，我按照“形相近”和“易混淆”的原则对复韵母又作了划分：

ai ao an ang en eng ei ie iu ui in ing ……

ai ao an ang ei er en eng iu ie in ing ui un ……

在教其在这种方式下反复认读后，又对其进行听写，逐渐开始打乱顺序和单个提取，出现混淆和错误的现象大大的减少了。

上述两者同步进行，耗时看起来长了一些，但我认为“磨刀不误砍柴功”，只有夯实基础，才能将后面的教学顺利的进行下去。

第二阶段为“逐步提高”阶段(耗时约三周)：

由于第一阶段的功夫下得扎实，在“计算”方面，20—100的运算在教其运算规则及少量练习后，50以内的加减法无论口算、笔算都显得较为轻松;50—100的加减法口算略显吃力，而笔算则没有什么问题。唯一容易出现的毛病就是在计算中由于粗心而忽略进位、退位。单纯的计算题对于该生来说已经不存在什么知识性的障碍了。

然而，该生却在“实际应用题”方面存在极大的困难，对其应用题的辅导是整个过程中费时费力最多的一个环节。该生在解答应用题时的主要障碍是：

①对语言文字的表达理解不足;

②对数量关系分析不准确;

③迁移能力较差。

在解决这个问题时仍然本着“由浅及深、循序渐进”的原则。我在为其编写应用题的开初阶段：

语言叙述尽量直白，数量关系尽量简单，涉及数值在20以内;等到这一关过了以后，我便逐渐加大难度，语言叙述，数量关系略显复杂，涉及数值扩大至100以内。与此同时，为培养该生的迁移能力和语言表达能力，我将供其练习过的应用题变换主题后抽取“条件”或“问题”让其补充完整再解答。经过这番辅导后，该生解答应用题的障碍基本得以扫除。

在“拼音的正确的拼写和拼读”这个问题上：我首先让其明确了拼音拼写拼读的基本规则，然后在其课本生字表内找出易错读、易混淆的音节为其特别指出，帮其加以辨认、辨读。接下来，我将生字表按“同韵、同音”的原则分类后，让其注音;还将生词的拼音写出，让其写出汉字。以此来加深其对字形与读音、拼写方式的印象。这样的练习完成一遍后，我又将在练习中出现错误的整理出来，先提供正确答案让其辨认、朗读，再为其听写。这样反复几遍，“逐渐缩小包围圈”，扫除“死角”。最终，该生在做“为字注音”“看拼音，写词语”这类型习题是都有了很高的正确率。

第三阶段，“超前学习”阶段(耗时二周)：即对第三册内容作一些预习。在这个阶段，我并未对该生作过于严格的要求和施加太大的压力。

因为该生下二年级即将接触乘法，所以我初步向其讲解了乘法的意义与运算方法，并让其背诵乘法口诀表。语文方面，主要让他自己通过拼音来识记一些生字。

实践结果：

最后让该生做模拟考卷，语文、数学均能达到90分以上;了解了乘法的意义，掌握了乘法的运算方法，完成了乘法口诀表的背诵;语文第三册生字识记过半,新课文朗诵流利。基本达到了预想效果。

实践体会：

第一，从事教学工作需要“专(钻)心”：我为这次实践的顺利进行，我投入了大量的精力准备。虽然说对于一年级的知识不在话下，但我还是找来了教材和教参等专心备课，力求做到在知识上准确无误;除了在“教什么”上下功夫，我在“怎样教”也丝毫不敢马虎，我翻阅了《教育心理学》、《发展心理学》、小学语文、数学教学法等专业书籍，上网查询了有关经验交流，在充分尊重儿童身心发展规律的前提下开展教学活动。

第二，从事教学工作需要“耐心”：面对一个年仅7岁的一年级的学生，他对知识接受和记忆的方式和能力都有其特点和限制，我们在教学中不能从自身主观出发“想当然之”。对学生在学习中所遇到的障碍要“耐心”的讲解，一遍不行就两遍，两遍不行三遍，同时也应该反省自己的教学方式是否对路，切忌“简单粗暴”。第三，从事教学工作需要与人“交心”：在教学中不能够“闭门造车”、“一叶障目，不视泰山”，要多与外界交流，掌握更多的信息，丰富自己的教育背景。我注意了与家长的交流，一方面更深入了解学生的情况，有利于我“有的放矢”;另一方面我及时将教学进展及时反馈给家长，有利于家长的配合与支持。同时，我还向多位我以前的老师请教，他们的经验都给了我莫大的帮助。

我通过这次为时一个半月的实践，从另一个侧面检验了自己的学习情况，培养了自己发现问题、分析问题、解决问题的能力;同时也发现一些了自己的不足，使我在以后的学习中不断的弥补和提高。可以说，这次实践让我是“受益匪浅”。

**寒假实训报告篇十四**

对于学习者来说，学习的最终目的是把从学习中积累起来的方法和知识迁移到新知识的理解和应用上来，把从学校里学到的知识，运用到各种不同的实际情境中，解决现实中的各种问题，从而形成解决问题的能力。能否准确、有效的提取有关经验来理解新知识、解决新问题，这实际上就是一个迁移的问题。在学校情境中，大部分的问题解决是通过迁移来实现的，迁移是学生进行问题解决的一种具体体现。要将校内所学的知识技能用于解决校外的现实问题，这同样也依赖于迁移。要培养和提高解决问题的能力，就必须从迁移能力的培养入手，否则问题解决也就成为空谈。

经与学生交流发现，很多学生不好学是因为他们觉得书本上的东西对以后走上社会工作没什么用，与其那么辛苦的学一些用不着的东西还不如轻轻松松的过日子。从这点可以看出，学生其实是爱学习的，成绩不好不是因为他们不想学，而是他们没有发现学习的好处，不懂得迁移。因此教师必须时刻谨记要把书本知识与生活联系在一起，培养学生的迁移意识和迁移能力，使学生在课堂、生活和自己思想三者中形成“自我同一性”，从而成为自主学习、热爱学习的一个人。

举个例子来说，教师在讲到汽车刹车问题时，首先是要把汽车刹车当成匀减速直线运动来处理，进而把匀变速规律迁移过来解决问题，再进一步迁移，说明平时在交通事故中测量路面上的车痕以检查是否超速应用的就是这个道理;另外，汽车作末速度为零的匀减速直线运动也可以看作初速度为零的匀加速直线运动，用反向思维解决问题，进而把这样一种思维意识引用到解决现实生活中的问题中去。学生往往对这样的讲授比较感兴趣，因为他们觉得有用。其实这也是激发学生学习动机的一个因素，但由于它有特殊的功能，故单独成一版块。

实习中很喜欢与学生泡在一起，跟他们分享学习经验讨论生活讨论大学，这些带着真诚带着信任的交流是双赢的，但最终是学生收益最值。做老师就是要做到学生愿意跟你谈，这样才能够名副其实的了解学生，进而有的放矢的开展工作。

人首先是大自然的动物，其次才是人类社会成员。因此人首先关注的应该是自身基本需要的满足与否，只有基本需要得到满足了，才会想要得到更高层次的满足。中国有句古话——仓廪实而知礼节，就明确的反映了这个现象。国外的心理学家马斯洛经过研究认为人的需要可分为五个层次，按低级到高级可分为：生理需要、安全需要、归属于爱的需要、尊重的需要和自我实现的需要。按照这个理论，教师在关注学生、了解学生的动机的时候，首先要观察学生生活的基本需要，应该从了解他们的基本需要和愿望出发，如家庭条件、住宿情况、人际关系以及教师尽快叫出每一位同学的名字等等。对于学生的努力程度来说，学生内心对教师和教学环境的接受度是一个很重要又经常被忽略的指标，要想提升他们的接受度，就必须让他们觉得老师们是真的在关注他们，让他们觉得很温暖，不愿意辜负老师们的期望。处于高中阶段的学生已经接近成年，但生理上的成熟并不等于心理上的成熟，很多事情仍依赖于得到别人的充分肯定，社会关系的依恋性是很强的，只要让他们依恋老师，教育就可以顺利展开。

这次实习我们开展了“放飞青春主题班会”，班干部积极张罗，全班同学热情参与，不论是激发学生的上还是师生感情纽带的构造上都取得了很大的成效，很喜欢这种氛围，有朝一日我真的成为班主任了，我一定会乐此不疲的。

不过，实习中发现实习学校很不重视班会课，也打听到其他学校也一样。班会课基本上用于纪律强调或者用于练英语听力或者乱成一锅粥。笔者认为，班会课更多的应该用于开展主题班会，在不一样的没有成绩差别的氛围中对学生展开德育教育，使学生更加清楚地认识到自身存在的缺点和优点，在班主任的指点升华中获得内心的强大。主题班会的内容丰富多彩，可以是关于生涯的，也可以是关于集体精神的，也可以是关于付出态度的关于人际交往的等等，每一周都可以享受轻松一刻，何乐而不为呢?

另外，对于高一的学生，我十分不赞成那么多的考试，因为这种方式只对成绩较好的同学有效，而对那些成绩较差的学生来说基本上每一次都是打击，根本起不了激励作用。为了让学生熟悉高考模式，笔者认为高一每一学期可以进行四次考试，期中期末以及中间再插进两次阶段考。相比每周五六次的早练晚练，这样的做法将使教师平时更有时间更详细的讲解练习，也使得成绩原本一般的学生有较长的时间努力补上来。每一过程都有目标，但每一过程都不会压力太大。

总结到这里，基本上宣告实习落幕。经历了很多，也成熟了很多，但刚刚起步，经验尚缺，还有待继续努力继续探索。最后，我要感谢我的指导老师们和各位实习伙伴以及高一四班的全体同学，谢谢楚秦老师、立宣老师的耐心指导和支持，谢谢实习伙伴们的指正和支持，谢谢104班68位弟妹的鼓励和支持，我相信这一段日子的相处必会是我们共同的美好回忆!

**寒假实训报告篇十五**

今年寒假我来到了售后服务部实习，因为家里的电脑出现故障却不知道怎么处理，只能等专业人士来解决问题，本身我就对电脑很感兴趣，经朋友介绍就来到这里实习。

短短1个月的工作过程使我受益匪浅。不仅计算机专业知识增长了，最主要是懂得了如何更好的为人处事。当今社会一直处在加速的发展变化中，所以对人才的要求也越来越高，我们要用发展的眼光看问题，就要不断提高思想认识，完善自我。师傅说作为一名it从业者，所受的社会压力将比其他行业更加沉重，要学会创新求变，以适应社会的需要。如果是在单位，那就更需要掌握全面的计算机知识，因为小到计算机的组装维修，大到服务器的维护与测试，都需要一个人独立完成。可以说，近1个月的工作使我成长了不少，从中有不少感悟，下面就是我的一点心得：

第一是要真诚：你可以伪装你的面孔你的心，但绝不可以忽略真诚的力量。第一天去服务部实习，心里不可避免的有些疑惑：不知道师傅怎么样，应该去怎么做啊，要去干些什么等等!踏进公司的办公室，只见几个陌生的脸孔用莫名而疑惑的眼神看着我。我微笑着和他们打招呼，尴尬的局面立刻得到了缓解，大家多很友善的微笑欢迎我的到来。从那天起，我养成了一个习惯，每天早上见到他们都要微笑的说声：“师傅早”，那是我心底真诚的问候。我总觉得，经常有一些细微的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表达了对老师同事对朋友的尊重关心，也让他人感觉到被重视与被关心。仅仅几天的时间，我就和师傅们打成一片，很好的跟他们交流沟通学习，我想，应该是我的真诚，换得了老师的信任。他们把我当朋友也愿意指导我，愿意分配给我任务。

第二是沟通：要想在短暂的实习时间内，尽可能多的学一些东西，这就需要跟老师有很好的沟通，加深彼此的了解，刚到网络中心，老师并不了解你的工作学习能力，不清楚你会做哪些工作，不清楚你想了解什么样的知识，所以跟老师建立起很好的沟通是很必要的。同时我觉得这也是我们将来走上社会的一把不可获缺的钥匙。通过沟通了解，师傅我有了大体的了解，一边有针对性的教我一些计算机知识，一边根据我的兴趣给予我更多的指导与帮助，例如我对网络布线，电脑硬件安装，系统、网络或硬件故障排除，工作原理应用等方面比较感兴趣，师傅就让我和他一起完成电脑故障排除工作。在这次的工作中，我真正学到了计算机教科书上所没有的知识，拥有了实践经验，这才真正体现了知识的真正价值，学以致用。

第三是激情与耐心：激情与耐心，就像火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火花。在中心时，老师就跟我说，想做电脑维护这一块，激情与耐心必不可少，在产品更新方面，这一行业就像做新闻工作，不断的在更新，这就需要你有激情去发现与创造，而你的耐心就要用到不断的学习新知识，提高自己的专业水平当中去。在一些具体的工作当中也是这样的：记得刚来公司实习的时候老板安排我学习安装winxp操作系统，我本想这应该是非常简单的事，可没想到出现了很多问题，还是在师傅一步一步的教导下，直到最后才把系统安装成功，用了整整两天的时。通过自己的摸索，调试，自此，我算是真正的弄明白了计算机的硬件安装，维护和更新。后来我又进行了各种计算机操作系统的反复安装调试，一遍又一遍的调试安装，自然有些烦，但我用我的热情与耐心克服这些困难，师傅也帮我用书面的方式整理了不少关于硬件故障的经验，比如说：我们可以在电脑启动的时候就可以通过声音来判断故障：1短:启动正常，2短:非致命错误，1长1短:显示错误，1长2短:键盘错误;计算机蓝屏的原因有：一、系统重要文件损坏或丢失引起的(包括病毒所致)，二、内存超频或不稳定造成的蓝屏，三、硬件的兼容性不好引起的蓝屏，四、硬件散热引起的“蓝屏”故障;计算机经常死机的原因有：一、系统出现错误包括病毒所致，二、主板的芯片或者其他的零部件损坏，三、显卡接触不良，四、内存接触不良，五、cpu风扇散热不良，六、计算机的电源有问题，七、硬盘出现故障等;计算机黑屏的原因：一、显示器断电，或显示器数据线接触不良;二、主板没有供电;三、显卡接触不良或损坏;四、cpu接触不良;五、内存条接触不良;六、机器感染cih病毒，bios被破坏性刷新等等。因为我师傅是硬件方面的工程师，对软件了解可能比较少吧，所以在软件方面的故障我接触的比较少，大多客户都是中病毒引起的，直接重装系统就解决问题了。但是我觉得重装系统实在是耗费太多的时间了，所以我就自学了很多软件方面的知识以完备自己。在公司里我问师傅，查资料，一个个问题迎刃而解，自己在这方面的知识得到了充实。这些在平常的书本上仅仅是获得感性的认识，而在这里真的实践了，才算是真正的掌握了，也让我认识到了自己的不足，告诫自己，不管做什么，切忌眼高手低，要善于钻研。师傅说对每台计算机都要细心负责，具有基本的专业素养，因为细心负责是做好每一件事情所必备的基本条件，基本的专业素养是做好工作的前提。

第四是“主动出击”：当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中。在公司的时候，我会主动的打扫卫生，主动地帮师傅做一些力所能及的事情，并会积极地寻找合适的时间，向老师请教问题，跟师傅像朋友那样交流，谈生活学习以及未来的工作，通过这些我就和师傅走的更近，在实习当中，，师傅就会更愿意更多的指导我，使我获得更大的收获。有时我就自高奋勇，独自去一些地方进行检修等故障排除。我心里感觉很高兴，因为我的主动，我巩固了我所学的知识，并且得到了师傅的认可。

**寒假实训报告篇十六**

今年冬天天，即20xx年x月10日至20xx年x月30日，学校安排我等一行20人赴湖北省大冶市公安局实习。对于地处南方的大冶来说，一行20人，有人分配在市局机关作文书工作，有人分在刑侦大队，有人分到治安大队，也有人被分配在派出所实习。我和另外三人被分配到大冶市陈贵镇派出所。在公安系统中，派出所是最基层的组织，在其所处理的食物和接触面方面，向与机关，无疑是极为基础和庞杂的，其工作内容琐碎而繁复，这就是派出所的特点。

一、陈贵镇及陈贵镇派出所

大冶市是个县级市，素有青铜故乡之称，又以矿产丰富闻名，而陈贵镇，使其下辖的既有书的产矿镇，富裕程度明显比其他地方高，号称全国首强震。又因其财政收入高，基础设施建设也较为完善，周围的几个乡镇与其相较，差距甚为明显。首先，比较引人注目的是镇政府办公大院的气派，感觉就是一座宏大的宫殿，雕梁画栋;其次是各村村围设施，每村村为基本上都有两台电脑，即使常年蒙尘，无人问津。而且村委办公地点不是一座大院就是一栋小楼，气派不凡;再次就是那遍布各出的钢铁厂、冶炼厂、选矿厂。一幅欣欣向荣的景象。但在农民的生活水平方面，却并不与陈贵镇表面景象相协调。在镇中，青壮年所剩无几，大都外出打工，只有极少部分留在本镇至中与外地工人一起工作于工矿企业之中。农民们的收入水平也是极低，据在镇下辖单位“铜山口矿”的几位本地工人称，每月的工资不超过500元，而派出所的警官们的工资水平在1500元每月左右。这是一位矿工的收入，无疑要高出一般农民甚多。据观察，陈贵镇除农业和工矿外，并无其他成规模的产业，这就造成农民增收乏力。镇表面繁荣与农民生活水平低下形成鲜明对比。

镇派出所就在镇政府大院的旁边，为四合院。设施较为完善，有健身室、餐厅、车库、招待室、办公大楼和警官宿舍。编制上有11位民警，其中户籍警4名，刑警3名，治安警2名，所长和教导员各一位，有两位司机，三部警车，三部警用摩托车，一位炊事员。警官学历方面，四名复员军人，一名专科法律毕业生，一名大专生，一名地方治安队转正警员，其余两名不详。

二、派出所的工作范围与陈贵镇的治安状况

派出所的民警们24小时值班，四班倒，为贯彻上级“有警必接，有警必出”的方针，只要有人报警，无论何事，无论何时，一律出警给予帮助或寓于解决，或提出建议和劝告，并且必须记录和保留出警回执。在实际工作中，调解纠纷为民警们的主要工作。纠纷包括治安纠纷、产权纠纷、财务纠纷。除此之外，工作有：调查取证、移送起诉、行政拘留和看管嫌疑犯。重大刑事案件一般转送刑侦大队处理，交通案件交由交警处理。民警们一致称警员太少，工作量大，警车太少，在陈贵镇这山多、地形复杂之地，出警很不方便。

如上所言，陈贵镇是各财政收入高而农民生活水平不高的地方，农民们与政府的关系并不是很协调，农民与企业之间也经常爆发冲突和矛盾，盗窃工矿企业的生产工具和矿石也是案件的一大部分，群殴的情况也是居高不下，相对于其他农村，外来人口多，造成的矛盾也多，所以陈贵镇的治安状况还是比较严峻的。

三、陈贵派出所的执法状况

在所长的安排下，我跟从一位姓毛的户籍警过实习生活，他是一位警校毕业生，在附近一个称为“金桥镇”的镇子的派出所实习三年之后在一次“招警”中成为人民警察，他是个壮汉，左眼部有明显的瘀青，甚有威势，却是个心细之人，写字一丝不苟，却也少有笑容。他工作了有将近八年，在当地，还是个小有权威的人民警察。

在大部分时间中，我和这位毛警官走村串巷，走访民情，调解纠纷;偶或轮到他坐值班室时，一起出警去处理纠纷、打群架，群众与工矿企业扯皮、兄弟打架、夫妻打架，不一而足，统统归我们管。记得有一起纠纷：一妇女a怀疑其夫与同车间的妇女b有染，遂叫上几人将妇女b一顿打。毛警官为调解此事，连续两天在此两家之间来回奔忙，最后以妇女a向妇女b当面道歉，并赔偿600元医药费了事。在这起纠纷中，毛警官表现出了一个年轻警官所能表现的最高素质，确实令我等在象牙塔中夸夸其谈的人折服。事情完结之后，毛警官又找双方当事人记笔录，写调解协议书，终至圆满。

陈贵派出所的民警们很重视警民关系。毛警官跟我聊天说，以前是讲法治，一切都是按照法律来行事;现在是讲和谐社会，法治是过去的事情了。我们的目的是处理与群众的关系，尽量不去激化矛盾;不带手枪，不带警棍，尽量不带手铐，说话要和气。所长也说，现在讲和谐社会，最关键的是将事情在萌芽状态解决，免致激化。毛警官还说，他遭遇过几次行政诉讼，幸好他比较谨慎，工作做得好，没有败诉。他说，对我们不满的人总是存在的，但是只要我们工作做好了，事情得到解决了，什么都不用担心。最最关键的是要把材料做足，每一份材料都作的合法有据，就是再多的行政诉讼也不用怕。

在刑讯逼供方面，据我观察，陈贵派出所并未出现。究其原因有二：一、派出所所处理的案件中，重要大案并不多，没有上面施压的问题，无需使用刑讯逼供手段;二、即使碰到大案要案，派出所的民警们也只是协助调查，大部分工作都已经转交给刑侦大队负责。在讯问期间，规定须有两名以上警官共同在场，这一点也贯彻得挺好。有警官介绍说，在五年之前，警察的权力是很大的，刑讯逼供也经常出现，，随意打骂也是经常有的，这几年是不行了。他感叹说，警察是越来越难做了，特别要是《治安处罚法》一出台，我们就更加束手束脚了。

四、陈贵镇公民的法治意识状况

如上所言，陈贵镇是个治安严峻之地，但并不能说陈贵镇的法治意识淡薄;相反在两个月的实习期间，，它们表现给我们的是令人惊奇的一面。费孝通的《乡土中国》所极力阐明的是农村的安定团结和治安案件少的原因，依靠的并不是法律意识，而是宗族权威和习俗道德，约束人行为的不是法律规则而是根深蒂固的习惯和无所不在的本土权威。在此，作为一格农村，陈贵镇的群众们打破了这些习惯和权威，他们不再是安分守己和忍气吞声的群体，他们有了权力意识，虽然只是最基本的，最低级的对于经济利益的追求。他们无视不可地紧盯着政府和企业的行动，稍微有利可图便觉不放过，只使他们只有意识，没有正确的法律知识，因而手段便非遵循法律规定而为。因此便有了许多群众与企业之间的扯皮，有位土地使用权的，也有为期望在企业发展中分得一杯羹的。

陈贵镇南山村是一格地处偏避的小山村，相较其他村，该村没有企业没有矿业，土地稀少，生活并不富裕，但该村所在地风景秀丽，政府筹划在该地建一旅游风景区，征用该村许多土地，因此而产生的纠纷不计其数，甚至出现流血事件。其中有一户农民，曾在多年前开荒获得一块土地，后废弃多年未耕种。政府筹建的一条公路要经过他的那块土地，在施工过程中遭到该村民的阻挠，在多方做工作未果的情况下，政府工作人员对其动粗，拟将其强行带走，未果。该村民以死相胁，并邀群众多人阻止政府工作人员离开。这是一起典型的作为弱势群体的群众与政府起纠纷的情形。群众们的弱势，不单单体现在权力上也体现在知识和信息上，他们不知道法律能在多大程度上保护自己，特别是看到法院、公安的执法人员与政府工作人员坐在一起交头接耳，递烟寒暄时，即便是一个法律工作者也不敢对法律保护保有多大的信心。他们能够不屈服于政府的威势，采取手段试图获取它们认为应该获取的利益，已是法治意识上的莫大进步。后，镇政府的一位副镇长前来做工作，几个农民席地而坐，而他坐在椅子上，拍着前面的桌子，声震屋瓦。院子里坐满了公安、综治办的人。这是何等的威压啊。

或许许多人会说这些就是刁民，目无法纪，阻挠了社会经济的发展，拖低了政府的行政效率，该打。但是事实上，真正目无法纪的是政府、是权力。一个农民，他能做的了什么呢?

陈贵镇民众的法律意识的另一格体现是，不管什么事情，如果解决不了他们的第一个反应是报警，这种情况在中国农村的其他地方应该是难得一见。与我一同去实习的其他三位同学，来自北中西三地的农村，皆言辞中情况罕见。究其原因，与公安部倡导的“服务型民警”不无关系，但更为重要的是群众法治意识的提高。公权力保护私权利本就是现代法治的精义。如此一来，便大大减少了私力救济行为，降低了大案的发生率。

五、公安权力对于群众法治意识的影响

在所里，听民警们抱怨的最多的是：苦、累，什么事都要做，什么警都要接，什么警都要出，群众还不理解我们的工作。他们也感叹没以前那么方便了，可用的手段少了，该写的材料多了，做的事比以前多了。

这是趋势吗?作为一个警察，作为一个权力拥有者自居的警察，无疑是不想看到这种状况的。他们感觉拘束，不耐烦，施展不开手脚。这样的想法还存在于当今许多警察的脑海里。

陈贵镇派出所的作法无疑使公安民警们感到了束缚和不便，但结果是，群众们对于公安机关的信任感却大幅上升，他们愿意把纠纷交给警官们解决，他们感觉到，站在他们这边的，并不永远只是自己。他们看到了公权力对于自己的重大作用，法治的开始不就是这样的吗?

中国农村面积广大，人口众多，随着近年来都市化进程的不断深入，进入都市的农民越来越多，为保障社会的有序发展，在作为基地的农村搞好法治建设无疑是极为重要的。在农村，与农民直接打交道的不外乎乡、镇政府，公安派出所，且公安派出所担负着户籍管理、调查取证等任务，与农民的接触更为深而且广，影响力也至少占着1/3强。重视公安权力的正确行使是中国农村法治进程的重要一环。

**寒假实训报告篇十七**

我不得不承认我的实习更接近于一次独立学习，而不是一份真正的工作。这次香港有线新闻台的实习是我大学生活中不可缺少的重要经历，香港媒体的工作态度和专业精神让我更加感受到作为一个的使命感和态度。

一关于有线电视新闻台

有线电视新闻台有线新闻台是全球首个全日二十四小时以广东话广播的新闻频道，包括《重点新闻台》、《财经资讯台》、《24小时新闻台》、《直播新闻台》四条频道，拥有五百多人的新闻团队，每天24小时为客户提供最新最快的新闻资讯。有线电视新闻台更是香港首间建造\"全数码新闻中心\"的媒体，率先带领香港进入全数码广播。

二实习前的准备

因为有线新闻台没有在内地落地，所以在之前一直没有看过它的节目。也可以说对它根本不了解。上网所能查到的资料也很有限。对它的了解，也是停留在学院老师对它的介绍。不过，在出发前，多留意有关香港的新闻，看tvb和亚洲电视的新闻，不但助于多了解香港最近的新闻热点，还可以对新闻媒体的制作模式有个初步的了解。

另外，去香港实习临出发前，还要注意检查好自己的证件是不是已经办好，行李是不是带齐。这些出发前的准备工作，如果不做好，那么就会给实习带来很大的麻烦。

三实习工作

这次能去香港有线电视新闻台实习，对于我来说是一次十分难得的机会。因为对于读广播电视新闻专业的学生来说，应该多实践。多出去外面看看其他地方的媒体运作方式。而在香港这样一个宽松，自由的新闻环境，有线新闻台是我们更进一步学习的理想平台。第一天去新闻台报到的时候，港闻部的采访主任黄庆州先生第一句告诉我们的就是：\"你在实习的过程中，能学到什么取决于你的态度。\"而且他还补充说，来实习的意义，就是把我们在学校里面学到的东西表现出来，电视台不会从头开始教我们。这翻话，是个指引，也是个提醒，他让我明白到，在以后的五个星期内，能学到什么东西，都是靠自己。而且我们也不仅仅是代表我们自己，我们所代表的也是我们学院，还有他们对内地学生的印象。

港闻部--每天都像是打仗

说港闻部(也叫assignmentdesk)是整个新闻台最忙碌的地方一点都不为过。每半个小时更新一次的新闻，几乎每一条新闻都要有followup。有时候，一条新闻，又需要几个采访不同的部分，而这些新闻又是耽搁不得的。在assigndesk里，真的可以充分感受到什么叫做跟时间赛跑。

在港闻部实习的三个星期里，我们一般都是以观察为主，高等法院，政府总部，教统局和立法院是我跑得最多的地方，其实就是法庭、教育和政务这几个线条的新闻跟的最多。跑多了，也自然而然的跟负责这些方面的渐渐熟落起来，看多了他们问问题的形式，以后独自做采访，也上手得比较快。

每天晚上十点左右，就要打回台里查自己的assignment，知道自己第二天要采访什么新闻。在新闻量多的时候，一个一天内做五条新闻也是很正常的事，这是在内地媒体实习的时候绝对无法想象到的。

而teamwork对于电视媒体来说也是很重要的，这点，在我们上课的时候，也是经常强调的一点。一条新闻的出来，不是一个人或者是一个人的功劳。它需要全部人都很优秀，如果是在拍摄环节中，摄影师拍得不好，挤不到好位置，那么无论的稿写得有多好，画面不好看，这不是一条好新闻。又或者，如果负责开车的司机，不熟悉路段，稍微开错了几个路口，或者是错了几个红红绿灯位，那么新闻做得再好，被其他电视台先播出了，那也是输了。所以，即便是看起来很小的一个环节，如果这个teamwork里的成员不合作，做得不够好，那么都会直接影响到这条新闻的质量，长远来说，会影响到整个台的形象。这也是为什么新闻台里面不强调英雄主义的原因。

另外，香港的电视新闻有自己的特色和要求。他们不喜欢在新闻中出现具体的时间，这是因为有些重要的新闻在整天甚至隔天都要重播，如果新闻里面出现\"今日早上\"，\"今日下午5点\"这样的时间词，就会混淆观众。香港媒体的新闻较之内地短，一般都是每天1分钟到1分半钟。在半个小时的新闻内，所含的资讯量就会加大，也是为了适应香港人节奏快，对资讯的要求快，准，好的习惯。

在观察了三天之后，我得到了第一次自己实践的机会：在一个公开场合上采访教统局局长李国章。

因为在整个实习的过程中，香港教改一直是个热点关注的新闻，所以每逢教统局长李国章出现的公众场合，都会聚集一大批媒体的在外等候。当我到达了会场时，教统局的io(informationofficer)在一开始就说李先生今天大概都不会接受媒体采访了，大家都似乎认为今天也是不不会有收获。但是大家家也还是继续等李国章出来，准备突击采访。

教统局的io又表示说李国章愿意接受媒体的采访。我们又马上把麦克风插上，等待李国章出来接受采访。在采访完毕后，们大多数都会聚集在一起，互相参考大家所记录到的笔记和听回录音，来确保自己没有漏掉任何的信息，有些不确定的还会反复问。而相互之间也会参考一下这条新闻怎么报。再打电话回各自的台里向采主报料。在这次报料过程当中，我自己也犯了一个错误，我向采主说李国章没有回应我们问的问题。因为这样的说话，我是听到另外一个媒体的这样报料回她的台里的，所以我没有经过自己的思考，想当然的觉得也应该是没有回应的，就这样跟采主说了。采主当时没有说什么，就是叫我把派到的beta带和音频先传回台里，让他听。等新闻出了以后，采主再打给我说，其实李国章从他的问题中已经是回应了我们问的问题了的，只是说得方式比较婉转，所以以后的采访一定要经过自己的分析，要注意听被采访对象回答的问题，如果遇到自己想要的答案，还要继续跟进下去。有时候，新闻的角度和内涵，就是这样靠挖掘出来的。

后来渐渐多了自己采访的机会，每次的采访回来，都会有不同的问题出现，幸好们都很乐意帮助我，告诉我哪些地方做的不够好，需要改进，哪些地方可以做得更好。

**寒假实训报告篇十八**

实习是每一个毕业生必经的一段经历，它使我们在实践中了解社会，巩固知识，实习又是对每一位毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，为我们真正走向社会打下了坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

一、综述

实习单位基本情况：

实习岗位描述：

二、主体

实习过程介绍：

(1)了解过程

起初，刚进入车间的时候，车间里的一切对我来说都是陌生的。车间里的工作环境也不怎么好，呈现在眼前的一幕幕让人的心中不免有些茫然，即将在这较艰苦的环境中工作3个月。第一天进入车间开始工作时，所在小组的组长、技术员给我安排工作任务，分配给我的任务是简单加工一种名叫黑色套管的产品，我按照技术员教我的方法，运用操作工具开始慢慢学着加工该产品，在加工的同时注意操作流程及有关注意事项等。毕业实习的第一天，我就在这初次的工作岗位上加工产品，体验首次在社会上工作的感觉。在工作的同时慢慢熟悉车间的工作环境。

作为初次到社会上去工作的学生来说，对社会的了解以及对工作单位各方面情况的了解都是甚少陌生的。一开始我对车间里的各项规章制度，安全生产操作规程及工作中的相关注意事项等都不是很了解，于是我便阅读实习单位下发给我们的员工手册，向小组里的员工同事请教了解工作的相关事项，通过他们的帮助，我对车间的情况及开机生产产品、加工产品等有了一定的了解。车间的工作实行两班制(a、b班)，两班的工作时间段为：早上8：30至晚上8：30;晚上8：30至早上8：30。车间的所有员工都必须遵守该上、下班制度。

(2)摸索过程

对车间里的环境有所了解熟悉后，开始有些紧张的心开始慢慢平静下来，工作期间每天按时到厂上班，上班工作之前先到指定地点等待小组组长集合员工开会强调工作中的有关事项，同时给我们分配工作任务。明确工作任务后，则要做一下工作前的准备工作，于是我便到我们小组的工具存放区找来一些工作中需要用到的相关用具(比如：胶料袋子、脱模剂、产品标识单等)。

在机台位置上根据员工作业指导书上的操作流程进行正常作业，我运用工作所需的用具将机器生产出的产品加工包装好，并将加工包装好的产品贴好产品标识单存放在指定的位置。另外在工作中，机器生产出的产品有时会出现异常(比如：产品出现缺胶、料花、气纹、色差等)。出现上述情况时，要及时告知小组组长、技术员，让他们帮助解决出现的问题，小组长、技术员通过对机器的调节让生产出的产品恢复正常，符合检验的要求。

在工作期间有些产品的加工难度较大。刚开始加工起来还真棘手的，加工效率不高，加工出来的产品质量也不怎么的。让人苦恼的，于是我便向小组里的员工同事交流，向他们请教简单快速的加工方法与技巧。运用他们介绍的操作方法技巧慢慢学着加工这有难度的产品，从中体会加工产品的效果。同时在加工中选择适合的加工工具，也有利于提高工作的效率。在平时工作过程中也要不断摸索出生产、加工产品的有效方法和技巧。有时在开关机生产、加工产品时，对产品应该怎样包装不明白，此时，我便向员工同事学习，向他们请教正确的加工包装方式，另外也可以询问评管(质检员)，按评管提供的要求进行生产、加工包装产品。

(3)实际操作

经过一段时间开机生产、加工包装产品的学习，我对车间产品的生产、加工包装的整个流程已有了一个较详细的了解与熟悉。对有些常加工的产品也比较熟悉了，对不良产品的识别力也有所提高了，生产、加工产品的效率也在不断提高。上班期间，听从小组长的安排，接受小组长分配的工作任务，在自己的工作区认真地进行作业。当出现一些小的问题和困难时，先自己尝试着去解决，而当问题较大自己独自难以解决时，则向小组长、技术员反映情况，请求他们帮助解决。在他们的帮助下，出现的问题很快就被解决了，我有时也学着运用他们的方法与技巧去处理些稍简单的问题，慢慢提高自己解决处理问题的能力。在解决处理问题的过程中也不断摸索出解决机器小故障的方法途径。这样从而让我在工作时的自信心不断增强，对工作的积极性也有所提高。

在所开的机器不出现大的故障的情况下，在确保产品质量的基础上尽自己的努力提高工作的效率。尽量让生产出的产品数量达到班产要求的数量，以便完成生产任务。每次下班之前，将自己工作区域内的卫生打扫干净，垃圾放入垃圾袋中并放到相应的位置，把工作桌面和地面上的物品用具收拾摆放好。就这样一天的全部工作内容也就完成了，这工作任务也较艰巨的啊!

实习体会：

在实习过程中，我充分的了解到实践的重要性。通过学习，对自己专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对学校所学知识的巩固与运用。从这次实践中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的学习。只有把学到的理论知识和具体的实践工作相结合，我们才能更好的为公司乃至社会服务。

对学校开设课程的建议：

在校学生往往重视理论课的学习，而忽视实际动手操作能力的培养，学校应加强各种实验课，实践课，增强学生的实际操作能力。

三、总结

对学校现行的教法、课程、管理的评价

学校的教育，对理论知识的教育是很丰富和完善的，但在实践操作方面，则缺乏深入，系统的教育，使得学生的动手能力不是很强，学校应在这方面完善。

实习收获：

实习期间，我对实习工厂的注塑车间(部门)生产、加工包装产品的整个操作流程有一个较完整的了解和熟悉。实习中，我拓宽了自己的知识面，学习了很多学校以外的知识，甚至在学校难以学到的东西。我学会了运用所学的知识解决处理简单问题的方法与技巧，学会了与员工同事相处沟通的有效方法途径。积累了处理人际关系问题的经验方法，同时我体验到了社会工作的艰苦性，通过实习，让我在社会中磨练了自己，也锻炼了意志力，训练了自己的动手操作能力，提升了自己的实践技能，积累了社会工作的简单经验，为以后工作也打下了一点基础。

**寒假实训报告篇十九**

这是迈入大学校门后的第二个暑假，为了使这个漫长的暑假过得充实，为了对这两年来所学的知识、所培养的能力作一个除期末考试以外的另一个侧面的检验，所以作为一名师范院校的学生的我，在这个暑期中进行了一次家教实践活动。现将该次实践报告的具体情况作如下报告：

实践对象：川师大附属实验学校一名小学一年级学生(学习成绩较差);

实践目的：对该生一年级所学知识作全面复习、巩固、提高，使其对即将学习的二年级的知识作初步了解;

实践过程：

在整个过程的起初的两三天里，我并未贸然进行实质性的教学活动。我首先翻阅了该生一学期的作业及考试试卷，又向其家长了解了一些情况，我对该生的基本情况有了初步掌握：由于该生一直住校，家长管理较少，造成学习上的长期松懈，基础较差，具体表现有：20以内的加减法不能准确而迅速的算出;对拼音字母的识记和正确拼写有困难;……

针对上述情况，我为该生制定了一个“夯实基础—逐步提高—超前学习”分三步走的辅导计划 ：

第一阶段“夯实基础”：

20以内的加减运算我出了几组专题训练让其练习：

例：相同的和：1+4= 1+5= 1+19=

2+3= 2+4= 2+18=

4+1= 3+3= …… 3+17=

3+2= 4+2= 4+16=

相同的差：(略)

加减并行：1+2= 8+7=

3-1= …… 15-7= ……

3-2= 15-8=

……

通过大概一周(一周五天，每天两小时。下同)的练习后，该生计算的速度和准确度都达到了令人满意的程度。我认为这一阶段的教学没有多少方法和技巧的讲究，关键在于熟练程度，即所谓“熟能生巧”。所以在这两周时间里，我保证每天都有足量的书面习题让其练习，并随时以口算的方式进行考察来加深印象、巩固效果。

而在“拼音”方面，对于“字母的识记”，据我观察，该生属于“场依存型”——借用心理学的一个术语。在课本所列出的声母表、韵母表、整体音节表中，按照顺序让其认读能够基本正确，然而一旦将顺序或单个提取，该生就很容易出现混淆和错误，甚至不能认读。这种情况在识记复韵母时表现得犹为明显。针对这种情况，我采取的方法是：

“逐渐缩小其所依存的‘场’”和“变换依存的‘场’”，我按照“形相近”和“易混淆”的原则对复韵母又作了划分：

ai ao an ang en eng ei ie iu ui in ing ……

ai ao an ang ei er en eng iu ie in ing ui un ……

在教其在这种方式下反复认读后，又对其进行听写，逐渐开始打乱顺序和单个提取，出现混淆和错误的现象大大的减少了。

上述两者同步进行，耗时看起来长了一些，但我认为“磨刀不误砍柴功”，只有夯实基础，才能将后面的教学顺利的进行下去。

第二阶段为“逐步提高”阶段(耗时约三周)：

由于第一阶段的功夫下得扎实，在“计算”方面，20—100的运算在教其运算规则及少量练习后，50以内的加减法无论口算、笔算都显得较为轻松;50—100的加减法口算略显吃力，而笔算则没有什么问题。唯一容易出现的毛病就是在计算中由于粗心而忽略进位、退位。单纯的计算题对于该生来说已经不存在什么知识性的障碍了。

然而，该生却在“实际应用题”方面存在极大的困难，对其应用题的辅导是整个过程中费时费力最多的一个环节。该生在解答应用题时的主要障碍是：

①对语言文字的表达理解不足;

②对数量关系分析不准确;

③迁移能力较差。

在解决这个问题时仍然本着“由浅及深、循序渐进”的原则。我在为其编写应用题的开初阶段：

语言叙述尽量直白，数量关系尽量简单，涉及数值在20以内;等到这一关过了以后，我便逐渐加大难度，语言叙述，数量关系略显复杂，涉及数值扩大至100以内。与此同时，为培养该生的迁移能力和语言表达能力，我将供其练习过的应用题变换主题后抽取“条件”或“问题”让其补充完整再解答。经过这番辅导后，该生解答应用题的障碍基本得以扫除。

在“拼音的正确的拼写和拼读”这个问题上：我首先让其明确了拼音拼写拼读的基本规则，然后在其课本生字表内找出易错读、易混淆的音节为其特别指出，帮其加以辨认、辨读。接下来，我将生字表按“同韵、同音”的原则分类后，让其注音;还将生词的拼音写出，让其写出汉字。以此来加深其对字形与读音、拼写方式的印象。这样的练习完成一遍后，我又将在练习中出现错误的整理出来，先提供正确答案让其辨认、朗读，再为其听写。这样反复几遍，“逐渐缩小包围圈”，扫除“死角”。最终，该生在做“为字注音”“看拼音，写词语”这类型习题是都有了很高的正确率。

第三阶段，“超前学习”阶段(耗时二周)：即对第三册内容作一些预习。在这个阶段，我并未对该生作过于严格的要求和施加太大的压力。

因为该生下二年级即将接触乘法，所以我初步向其讲解了乘法的意义与运算方法，并让其背诵乘法口诀表。语文方面，主要让他自己通过拼音来识记一些生字。

实践结果：

最后让该生做模拟考卷，语文、数学均能达到90分以上;了解了乘法的意义，掌握了乘法的运算方法，完成了乘法口诀表的背诵;语文第三册生字识记过半,新课文朗诵流利。基本达到了预想效果。

实践体会：

第一，从事教学工作需要“专(钻)心”：我为这次实践的顺利进行，我投入了大量的精力准备。虽然说对于一年级的知识不在话下，但我还是找来了教材和教参等专心备课，力求做到在知识上准确无误;除了在“教什么”上下功夫，我在“怎样教”也丝毫不敢马虎，我翻阅了《教育心理学》、《发展心理学》、小学语文、数学教学法等专业书籍，上网查询了有关经验交流，在充分尊重儿童身心发展规律的前提下开展教学活动。

第二，从事教学工作需要“耐心”：面对一个年仅7岁的一年级的学生，他对知识接受和记忆的方式和能力都有其特点和限制，我们在教学中不能从自身主观出发“想当然之”。对学生在学习中所遇到的障碍要“耐心”的讲解，一遍不行就两遍，两遍不行三遍，同时也应该反省自己的教学方式是否对路，切忌“简单粗暴”。

第三，从事教学工作需要与人“交心”：在教学中不能够“闭门造车”、“一叶障目，不视泰山”，要多与外界交流，掌握更多的信息，丰富自己的教育背景。我注意了与家长的交流，一方面更深入了解学生的情况，有利于我“有的放矢”;另一方面我及时将教学进展及时反馈给家长，有利于家长的配合与支持。同时，我还向多位我以前的老师请教，他们的经验都给了我莫大的帮助。

我通过这次为时一个半月的实践，从另一个侧面检验了自己的学习情况，培养了自己发现问题、分析问题、解决问题的能力;同时也发现一些了自己的不足，使我在以后的学习中不断的弥补和提高。可以说，这次实践让我是“受益匪浅”。

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