# 大学生实训总结报告范文

来源：网络 作者：雪海孤独 更新时间：2024-09-18

*大学生实训总结报告范文五篇实训报告是在学习过程中，我们如实地把实验的全过程和实验结果用文字形式记录下来的书面材料。下面小编给大家分享大学生实训总结报告范文，希望能够帮助大家!1大学生实训总结报告范文实习是大学进入社会前理论与实际结合的最 好...*

大学生实训总结报告范文五篇

实训报告是在学习过程中，我们如实地把实验的全过程和实验结果用文字形式记录下来的书面材料。下面小编给大家分享大学生实训总结报告范文，希望能够帮助大家!

**1大学生实训总结报告范文**

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

半年里，我严格按照厂人事部下发的实习大纲，认真研读，逐一学习，在思想行动上，努力做到“想实习，会实习，实好习”，把培养工作能力，提高自身素质作为己任，圆满的完成了本阶段实习任务。

一是加强思想学习，主动与矿领导沟通，努力提高思想水平。

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

二是注重联系实际，理论与实践相结合，努力提高实习质量。

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

三是热爱实习岗位，积极承担岗位职责，不断提升实习效率。

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

一份劳作，一份收获，我坚信自己的努力一定会有回报，而我将会仍然继续加油。谢谢。

**2大学生实训总结报告范文**

转眼间，实习期快到了，我学到了很多课本上学不到的知识，令人难忘。踏上工作岗位，才知道，时间是这样过的，生活是这样过的。在\_\_实习已经一年了，刚来时进行了一个月的军训，晚上进行培训。从第二个月开始进入车间投入生产中，虽然每天都感觉累，但过得很充实，也学到了很多东西。

无论学习还是工作，都存在竞争，通过实习，我深深的感受到社会是残酷的，没有文化，没有本领，懒惰，就注定永远在最 低。但社会又是美好的，只要你肯努力，有进取心，他就会回报你。知识是无止境的。我会在工作中继续学习，不断提高自己，相信明天会更好。

一、前言概述

我国制药行业随着生物和化学合成技术的不断发展，对生物电工艺技术和设备提出了更新更高的要求。因此，很多大学院校为了让学生注重理论与实践相结合，增强学生的动脑动手能力，让学生走上社会有一个良好过渡，于是通常把学生带到制药厂生产基地参加生产实习进行培训，我们学院也不例外，大三这一年我们都在药厂或药店实习。

二、实习单位简介

\_\_制药有限公司（原山东\_\_新华制药厂）位于\_\_县城。公司创建于196x年，是山东省第一家粉针剂生产企业。

\_\_。

三、实习目的

1、通过顶岗实习，使我们能够把基础理论、基本知识、基本技能综合运用到生产岗位中。

2、了解制药企业各部门的设置及整体运作模式。

3、熟悉GMP对制药生产设备的要求。

4、通过实习，让我们开阔视野、丰富我们的知识结构，培养良好的职业素质与团队精神，使我们进一步提高分析问题和解决问题的能力。

5、熟悉各种药物的经营管理环节及仓库检验等必须工作程序。

6、掌握药物的生产工艺、设备安装调试和维修的程序，能够提供基本的药学服务。

7、通过实习，在真实的生产环境下，使我们在药品生产、工艺规程、岗位操作、质量控制、设备维护、故障排除、营销、药学服务等不同岗位上，接受规范的训练，培养制药专业实践能力，积累工作经验，毕业后能迅速地适应相关的工作。

四、所在实习车间概况

我在头孢类粉针剂车间工作。头孢类粉针剂车间建成于20\_\_年3月并投产，建筑面积4064平方米，下设四个工段，共有411人。头孢类粉针剂车间主要生产粉针剂，即将无菌原料药物在无菌条件下经分装机直接分装成各种规格的注射用粉针剂。车间有八条粉针生产线，其中主要包括有超声波洗瓶机、远红外隧道灭菌烘箱、双头螺杆分装机、刀式自动轧盖机、不干胶贴标机。

该生产线能生产7ml、10ml、12ml、15ml、20ml、32ml等规格的产品，拥有各类辅助生产设备200多台套，包括全自动湿法超声波胶塞清洗机、多功能铝盖清洗机、脉动真空灭菌器、列管式多效蒸馏水机、列管式纯蒸汽发生器等设备。年生产粉针剂4亿瓶。

车间的设计和施工均按照GMP要求进行。生产区地面全部经自流坪处理，地面平整光滑、无裂缝、接口严密、无颗粒物脱落，并能耐受清洗和消毒，墙壁和地面的交界处成弧形，以减少灰尘积聚和便于清洁。洁净区与非洁净区之间设置有缓冲设施，人、物流走向合理。空气净化系统根据生产工艺要求划分空气洁净度等级并达到要求。

五、实习心得体会

我觉得实习对应届毕业生来说是一个非常重要的经历，实习是我们离开学校接触社会的一个平台，最 真实地感受社会的一个窗口。在\_\_制药有限公司一年的实习生活让我学到了很多东西，对我而言有着十分重要的意义。它让我提高沟通及人际关系处理能力，提前体验上班族生活。在实习过程中，丰富了自己的专业知识，积累了工作经验，为以后走上工作岗位打基础，还找到自身的不足之处，早日弥补，增强了自己适应社会的能力。

这次实习让我更深刻的了解社会，更便捷的融入社会，它不仅使我在理论上对制药技术这个领域有了全新的熟悉，而且在实践能力上也得到了提高，真正地做到了学以致用，让我学到了许多书本上学不到的东西，有效的锻炼了自己。实习是我们把学校学到的理论知识应用在实际中的一次尝试，是我们迈向社会的第一步，通过这次实习，我发现了不少问题，让我知道自己所学的知识太肤浅，专业知识在实际运用中的匮乏。让我更加明白我需要学习的太多，使我了解到必须让自己懂得更多，才能在当今竞争激烈的社会中拥有一席之地。

**3大学生实训总结报告范文**

一、前言

时光飞逝，转眼大学四年的时间过去了，我们也不得不走上社会。毕业前锻炼好自己是必不可少的，也是学业的必修课。再三考虑，现在是市场经济时代，现在的市场经济已经转向买方市场。如何理解顾客，将生产出的产品销售给顾客，让顾客满意，是目前最 必要的工作。因此，目前销售工作是不可或缺的非常重要的工作。另一方面，在现在的世界里，各种各样的产品飞来飞去，让顾客选择自己的产品也是一件很辛苦的工作，销售工作也是非常锻炼的工作。销售不仅需要良好的口才，还需要周密的思考，理解顾客的思想。

我虽然不是销售专业，但是数学的基础出身，我有着周密的思考，平时经常思考，所以我认为销售工作有一定的优势。另外，销售也是锻炼人的地位。在这方面做得好，对未来的发展有很大好处。于是我于20\_\_年\_\_月22日进入\_\_汽车销售服务有限公司实习。

二、实习目的和要求

了解汽车销售模式和流程，普及平时不足的汽车知识。同时，将理论知识应用于社会实践，挑战自己的工作和实习能力，养成良好的工作习惯，积累工作经验，接受社会检验，使自己早日适应这个日新月异的社会。

另外，加强自己的劳动观点和社会主义的工作心、责任感也是我这次实习的目的。同时，要强化自己的素质，学习更多的销售技术，学习与顾客接触和交流，了解销售公司的管理模式，进一步加深对书本知识的理解，加深自己对汽车在理论和技能实践中应用的国民生活中的地位和作用的认识，巩固思想，激发热情。

具体要求是：

1、培养从事汽车销售员工作的业务能力，了解汽车销售中的日常业务和工作流程，学习如何做好员工，学习如何与同事交往。联系实际，运用平时培养的素养解决工作实践中的具体问题。

2、虚心学习，全面提高个人综合素质。在实习中谦虚地与广大工作人员商量，谦虚地学习他们的良好品质和良好工作态度，提高自己的综合素质，培养自己为优秀销售人员。

3、培养艰苦的创业精神和社会责任感，形成爱岗敬业，形成热爱劳动的良好人品。

4、为就业做铺垫，找到自己的素质和社会实践的差距，在今后的学习期间补充自己，武装自己，为求职和将来的工作做足够的知识积累和能力储备。

三、实习内容和过程

20\_\_年2月22日开始在\_\_汽车销售服务有限公司进行实习。我是信息和计算科学的专业，和汽车没有任何关系，刚刚开始，现在公司正在进行简单的训练。调查了\_\_汽车和本公司的发展历史。同时，要了解车型的性能、优缺点。在销售经理王总经理的指导下，逐渐加深了对\_\_汽车的理解。此外，通过在售后服务部门的实习参观，对\_\_汽车的内部部件和结构有了更深入的认识。通过第一周的学习和实践，我从对汽车一无所知的外行变成了有一定基础的销售员。

学习了汽车销售的8个流程，汽车销售流程图：

接待——商谈——车辆介绍——试乘试乘——报价谈判——合同成立——交通——售后服务。

前期公司的简单培训和老员工的参观、自己的实践、师傅王总经理的教导，使我对汽车销售流程有了基本的了解。之后，在任何阶段我都会自己参与进来，明确过程的基本形式、目的和要求。

（1）接待：接待客人一般说的是陈列室接待，有两种情况。一个完全陌生的客户访问，预约的客户访问。对陌生客户的访问，重视第一印象。为客户树立良好的第一印象，客户总是对购车经验有负面的想法，礼貌的专家接待消除客户的负面情绪，在购车过程中营造愉快的和谐氛围。第二，预订的客人只要顺流而下即可。当然，在接待过程中也要呈现出专业礼貌的精神。

（2）咨询：咨询的目的是收集客户需求的信息。销售员应尽可能多收集顾客的所有信息，充分发掘和理解顾客购车的正确需求。营业员咨询要有耐心和友好性，在这个阶段关键在于适度和信赖。销售人员在回答顾客咨询时要充分把握服务适度，不要服务不足，不要过度服务。在此阶段，客户可以自由发表意见，认真倾听，了解客户的需求和要求，并在下一阶段更有效地销售。而且，销售员应该在开始接待之后拿着相应的宣传资料让客户进行调查。

（3）车辆介绍：要点是介绍客户的个人需求，取得客户的信赖。销售员必须向顾客传达与需求相关的产品特性，使顾客能够理解公司产品是如何满足需求的。这样，只有顾客才能认识到产品的价值。在销售员得到顾客的认可后选择了同意的车之前，这个步骤没有完成。

（4）试乘试乘驾驶：这是客户获得第一批汽车材料的绝好机会。在试车过程中，销售人员应集中精神对客户进行车辆健康检查，避免过度发言。销售负责人必须说明顾客的需求和购买动机，确立顾客的信赖感。

（5）报价谈判：为了在谈判阶段不引起顾客的不安，对销售员来说重要的是，能够理解顾客需要的全部信息，让顾客感觉到控制着这个重要的步骤。销售人员在价格和其他条件下明确顾客的要求并提出销售方案，顾客会感到与诚实可靠的销售人员交易，全面考虑财务需求和关注的问题。

（6）合同成立：成交阶段没有催促的倾向，应该给顾客更多的时间作出决定，销售员应该巧妙地增强顾客对购买产品的信心。在处理有关文件时，销售员应努力营造简单的合同氛围。

（7）交通工具：交通程序是客户兴奋的瞬间，客户有愉快的交通体验，为长期关系奠定了积极的基础。在这个阶段，我们的宗旨和目标是在约定的时间内交付清洁无瑕的汽车，使顾客满意，加强对销售店的信赖。重要的是，要注意这个时候客户出车的时间是有限的，应该赶紧回答任何问题。

（8）售后服务：最 重要的是认识到，对于购买新车的客户来说，首次修理服务是体验经销商服务流程的首次机会。追踪程序的要点是，持续促进客户购买新车和第一次维护服务之间的双方关系，保证客户返回经销商进行第一次维护。由于新车销售后客户的跟踪是客户与服务部门之间的桥梁，因此该跟踪动作非常重要，这是服务部门的责任。

四、实习心得和收获

实习在我的家乡，在乡下，用一个半小时的车把我送到了这个社会旅行开始的地方。曾经的期待，曾经的恐惧，在这一瞬间消失，迎接我的是本月的锻炼。

除了基本的礼仪，我几乎不知道汽车销售的相关知识。但是，同事和师傅都希望能够帮助我，我在学习中不断地完美自己。这里虽然不是学校里的轻松环境，但是这样紧张的环境燃起了我的热情。我希望不断学习，不断进步。在这里我被分配给了师傅。王经理，其实这里每个人都是我的师傅。每天，王老师的话不仅教，而且自己思考，不听，只有这样才能学到更多的知识。在这一个月里，我基本上每天白天都要在师傅后面学习与客户的交流，让客户满意，哪个阶段可以引导客户的订单……到了晚上就要记住资料。白天学习不够，要牢牢地加深。

通过本月的实习，收获的不仅仅是汽车销售知识，还是对学习的新觉悟和对社会的体验。在社会上学习，学习快，考试不是另一份答案，而是真正的成果。社会学习也不再是一个人的学习，大家一起学习，谁都可能是自己的老师。在这里要感谢实习期间的师傅和同事们，感谢他们的关怀和指导。未来的我不一定从事汽车销售工作，但我相信在这里一个月获得的知识对我一生都有帮助。

**4大学生实训总结报告范文**

一、实习目的

通过实习熟悉和掌握与专业有关的知识，把所学的理论知识与实践紧密结合起来，用理论指导实践，在实践中提高专业水平。培养自己的实际工作能力和分析能力。

二、实习时间：

20\_\_年\_\_月\_\_日——20\_\_年\_\_月\_\_日

三、实习地点：

\_\_公司

四、实习内容：

在\_\_公司实习的这段时间，我经历了采访、写作、排版、校对的过程，用亲身实践的方式，巩固了课本中的知识。此外，在闲暇时间还会帮办公室同事做一些简单的辅助工作。比如图片的下载与制作、校对等。

五、实习总结

（一）基本概况

我这次的实习单位是\_\_公司编辑部。实习总指导老师是王主任，实习期每个人都安排有帮带老师，帮带老师安排每天的任务，以及检查任务的完成效果，同时指出不足之处。

最 初的一段时间，都处于学习阶段。这种学习，包括对刊物的了解，对刊物运行的了解，对本公司的了解和对编辑的一些基本知识的了解。

（二）成绩和教训

实习期间也有单独外出采访的机会。其中一次\_\_主任给我们安排任务，让我们每个人去一所学校采访。采、编、写全过程都是自主安排。这对我们来说是一次挑战，也是一次检验自己实力的机会。此次采访让我发现了自己存在的很多不足。首先，采访中语言不够流畅，也许是前期准备不足的缘故吧，访问起来问题之间衔接不好。其次，对采访的进度难以把握，不能及时将被采访者的思想锁定在预设问题上。对于时间的把握不是很好。不过整个采访还算顺利完成了。

这次的实习我收获很多，在帮带老师的指导下我所编写的栏目多次直接运用到彩信中，也参与到上级部门彩信的审核过程中，从中了解到更多本行业的有效信息，为以后工作打下了基础。

六、实习体会：

要想在短暂的实习时间内，尽可能多的学一些东西，这就需要跟编辑们有很好的沟通，加深彼此的了解，刚到部门时，他们并不了解你的工作学习能力，不清楚你会做哪些工作，不清楚你想了解的知识，所以跟编辑们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缺少的钥匙。

通过沟通了解，主管以及负责中文内容的编辑我有了大体了解。在对故事以及资讯的编写工作中，真正学到了教科书上所没有或者真正用到了课本上的知识，巩固了旧知识，掌握了新知识，甚至在实践中找到了书本上旧有的不合实际的知识，这才真正体现了知识的真正价值，学以致用。

**5大学生实训总结报告范文**

一、实习目的

在大学毕业之际，毕业实习是极为重要的实践性学习环节，通过阶段性时间的实习，为我们之后走向社会从事人力资源管理工作奠定良好的工作基础。在大学里，我们学习的专业课程主要是人力资源管理专业的六大板块方面的理论知识，只有通过实实在在的实习，才能发现我们自身存在的不足，才能更加深刻的了解人力资源的工作内容及性质，在实践中结合理论加深对专业的认识和总结，将专业知识与实际接轨，逐步认识体会，从而更好地将所学的理论知识运用到工作中去，为以后毕业走上工作岗位打下一定的基础。

二、实习时间

20\_\_年\_\_月\_\_日至\_\_月\_\_日

三、实习地点

\_\_有限公司行政人事部

四、实习报告内容

（一）实习单位情况

\_\_股份有限公司是一家集太阳能电池片和太阳能组件的研发、制造、销售和技术服务为一体的新型高新技术企业，是国内太阳能\_\_发电产品制造商和销售商。

（二）实习内容

当踏出了大学这扇门，就意味着要踏上职业生涯的道路，对于应届生的我来说，还没有足够的社会经验，经过了这几个月我学到了很多，感悟了很多；特别是在公司领导和同事的关心和指导下，认真完成领导交付的工作，和公司同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦，配合各部门负责人成功地完成各项工作；积极学习新知识、技能，注重自身发展和进步，我学会了很多技能，增加了相关的经验。现将这几个月的工作和学习情况总结如下：

第一、录用，建立员工档案。

1、给员工办好入职手续，新员工刚入公司，首先要通过正常的途径使其成为公司的一名员工，这包括签订保密协议、担保书、劳动合同等等，办工作证等等；

2、完成员工的试用期转正工作，审核申请书、述职报告等等。

第二、考勤管理，完成每月考勤记录，并根据考勤情况进行薪资计算与发放。这是相当重要的一块内容，计算薪资需要严谨的态度和细心的工作状态以及高度的责任感。虽然只是简单的计算，公司目前拥有\_\_名左右的员工，并在继续扩大，人员量的增加也加大了一定的难度。

第三、办公物资申请、发放、管理。办公物资的领用、发放、管理也是办公室管理的一项内容，要做到合理使用、规范使用，并且要及时满足各部门的需要。

第四、离职。给员工办理离职手续，员工离职也需要经过交接任务，确保生产正常进行，并且要解除劳动合同协议。

第五、办理员工社保。针对社会出现的几种风险，社会保险设置了养老保险、医疗保险、残疾保险、工伤保险、生育保险、失业或破产保险7个项目。因此公司要及时地给员工办理相关保险，我所做的工作是要及时统计新进员工，办理社保，并每隔一段时间到社保中心办理医保卡。另外，当遇到员工的工伤、生育等保险更是需要按照一定的程序办理。

工作的过程就是一个不断学习的过程，我是积极的做，但还是走了些弯路，我取得的点滴进步都或多或少的付出很大代价。做事的方式方法及处理日常生活中琐事的技巧是我现在和将来学习的一部分。工作能力的加强是我努力的方向。对于今后的工作，我有能力、有信心做的更好。

五、实习体会

从踏入公司的那一天起，我意识到我的肩上开始扛着责任，凡事得谨慎小心，否则对不起关心自己的人们。实践是检验真理的标准从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，老师变成领导，曾经同学变成同事，相处之道完全不同。在这巨大的转变中，我们可能彷徨，迷茫，无法马上适应新的环境。我们也许看不惯人与人之间的勾心斗角，无法忍受同事之间漠不关心的眼神和言语。很多时候觉得自己没有受到领导重用，所干的只是一些无关重要的杂活，自己的提议或工作不能得到领导的肯定。做不出成绩时，会有来自各方面的压力，领导的眼色同事的嘲讽。

在实习过程中发现，理论与实际是有很大差距的。可能我们在大学里学的知识根本就很难运用到工作中来，或者根本行不通！同时，走到社会中去，形形色色的人都有，有些比较坦诚，有些城府很深，有些资历很深，因而对于不同类型的人用同一种方式去沟通是很难行得通的！所以，在与他人言谈举止方面都要不断提升自己，抱着空杯的状态去学习，不要觉得自己的学历很高就很了不起，只有拿得出实实在在的业绩，才能说服别人！

世界上没有随随便便的成功，只有努力付出了才会有回报！我深知自己的职业之路还很长，所以在今后的工作和学习中，我会进一步严格要求自己，虚心向其他领导、同事学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，一定能够取长补短，争取在各方面取得更大的进步。

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