# 英语岗位工作报告

来源：网络 作者：静默星光 更新时间：2024-06-23

*英语岗位工作报告1一、前言：很感谢荣幸有机会到浙江省义乌市掌坤电子有限公司实习。通过此次实践，我们初步认识了电子厂对一些简单零件的加工过程及装配工艺，了解了其市场营销环节及后勤人力资源管理方面的运作，同时也看到了它们发展中的一些问题，并思考...*

英语岗位工作报告1

一、前言：

很感谢荣幸有机会到浙江省义乌市掌坤电子有限公司实习。通过此次实践，我们初步认识了电子厂对一些简单零件的加工过程及装配工艺，了解了其市场营销环节及后勤人力资源管理方面的运作，同时也看到了它们发展中的一些问题，并思考了一些对策。此次活动意义重大，为我们进一步深化专业知识及业务流程打下基础。这次的实践时间虽然很短，但在这几个月的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益非浅。

二、实习目的：

通过企业认识实习，调查和了解企业产品、工艺、管理、工程布置、生存方式、营销方式等，培养感性认识，为学好专业课打好基础。

三、实习时间：

20xx。07至今

四、实习地点：

浙江省义乌市国际商贸城，中国义乌国际商贸城是中国小商品城顺应市场国际化发展需要而建造的现代化批发市场。一期工程投资6亿多元，于XX年9月28日建成并投入使用。该工程占地420亩、建筑面积34万平方米，设主体市场、生产企业直销中心、商品采购中心、仓储中心、餐饮中心五大经营区，共有9000多个商位1万多户经营户。

国际商贸城一期市场经营工艺品、饰品、玩具和花类四大行业商品，日客流量达4万多人次，商品销往140多个国家和地区，90%以上商位承接外贸业务，外贸出口占60%以上。

国际商贸城是浙江省旅游局指定的购物旅游定点单位，被省工商局授予为全省首个“五星级市场”称号。

五、实习内容：

一个偶然的机会我来到了浙江义乌有名的国际商贸城，应聘的工作跟我的实际专业并不对口，起初是对掌坤电子有限公司的基本情况进行了解，后来我从事的是电子商务，刚开始对业务都不熟悉，每天都是对着电脑跟客户聊天，让他们了解我们的产品，这时候就需要注意跟客户聊天时说话的语气，还考验了做生意的头脑，很多时候还要做对账单，所以工作起来很吃力，但是在老板和同事的关心和教导下我慢慢开窍了…因为这是一个国际化的商贸城，所以时常会有外国客户光顾，有美国的、韩国的、日本的、阿富汗的、非洲的…不得不说，来到这里我的英语口语也得到了很大的提高。在大学的时候，我们几乎很少跟外教对话，因为没有信心，又加上畏惧心理，所以自己的口语就没有得到很大的提高，来到这里之后环境让你容不得胆怯，其实真正跟外国人对话也不是很困难，只要克服了自己的心理压力，一定不要紧张，那样的话就你能流利的跟老外交谈，同时又提升了在老板心中的地位，这一点让我感到很欣慰…在义乌有一个惯例，就是每年都会举行一次大型的“义乌小商品博览会”，由于我是这里唯一一个学英语的，所以老板就把这个重任交给了我，义博会举行了5天，这5天中让我获益匪浅，跟老外交谈的过程中让我感觉到文化知识的可贵，也激发了我继续学习的动力…。几个月的实习活动，我们听取了有关电子产品的历史与发展、有关其市场营销、技术生产、人力资源管理等方面的介绍，还参观了各个生产车间，对生产过程产生了感性的认识。

1、公司简介

公司（原名：张昆/个体工商户），成立于1995年，是一家专业生产销售各种多功能激光笔，led钥匙扣，激光钥匙扣，闪光电筒，打火机电筒，多功能书灯，闪光棒，闪光风扇，投影灯，触电产品，usb产品，从事生产制作多年，经验丰富，产品款式新颖，并可来样定做。产品畅销全国各省市，并远销欧美，中东，东南亚，欧美等国家和地区。

2、主要产品

热销新产品、红光激光笔、绿光激光笔、电子烟、led手电筒，激光钥匙扣、热卖产品、舞台灯、会发声音的动物钥匙圈、遥控翻页笔、其他广告促销礼品、激光卡

3、发展前景与对策

创新是一个民族的灵魂。对于企业而言，创新也是极为关键的。一个企业是否得以生存，在于它是否不断把握市场变化，不断改变以适应，通过技术创新、管理创新来创造新的生机和活力。掌坤电子虽然在自身研究开发上受到了诸多方面的限制，但提高自身的研究与开发能力仍为其努力的主要方面。

同时，树立良好的市场观、全局观也是极为重要的。把市场价格信息内伸化，按市场导向决定厂内生产的资源配置，使职工直接感受到市场经济的潮涨潮落，从而树立市场观念，关心市场，主动参与市场竞争。市场营销是现代企业必须具备的重要职能，在很大程度上决定着企业的生存和发展，只有通过有效的市场营销活动，才能确立自己在市场竞争中的优势地位。所以。激光类产品应该做到市场规划与市场调查。生产适销对路的商品。

除此之外还要毫不动摇的狠抓人力资源管理。一个企业的发展，归根结底，在于人才，在于充分挖掘人才的潜力，使其为企业服务。企业的管理者不在于他像关羽一样“千军万马中，取上将首级”，也不在于他像张良一样“运筹帷幄，决胜千里之外”，重要的是他能否找到和使用好这样的人，即识人用人能力的大小决定了一个企业管理者的发展远景。古往今来，这样的例子有很多。刘邦用萧何、张良、韩信，建立汉朝后曾说过，我管理不如萧何，计谋不如张良，领兵打仗不如韩信，但是我成功了，因为我很好地使用他们，大家都成就了一番丰功伟绩。企业必须实施两手抓、两手都要强的职工队伍建设方针。一方面要继续面向社会，广开才路，大力引进高素质人才；同时对在职职工要积极培养和关心，实现“三留人”，即情感留人，待遇留人，事业留人。另一方面，对现有职工队伍进行强化培训，达到巩固提高的目的。

六、感受与体会

通过此次实习，虽然时间不长，但是还是一定程度的达到了本次实习的目的，也使本次实习更加的有意义。我们对市场营销、企业管理方面有了一个感性的认识。时间虽然短暂，但这天里我们学到了很多课本上学不到的东西。在实践中，我们的认识能力与创造能力得到了提高，通过实践学习，我们丰富了视野，也进一步提高了自己的观察能力和思考能力，为我们今后的学习和生活带来了很大的帮助，同时，借此机会，我们也对浙江本土的企业有了一个较为深刻的认识，这对我们今后的就业也提供了一些指导与帮助。总之，在这次营销认识实践中，我们得到了很多，也成长了很多。

实习单位意见：

该员工工作认真负责，有上进心，做事情仔细认真，能独立完成所交代的工作，如果经验再充足一些相信会做的更好，望继续努力！

英语岗位工作报告2

一、前言：

很感谢荣幸有机会到浙江省义乌市掌坤电子有限公司实习。通过此次实践，我们初步认识了电子厂对一些简单零件的加工过程及装配工艺，了解了其市场营销环节及后勤人力资源管理方面的运作，同时也看到了它们发展中的一些问题，并思考了一些对策。此次活动意义重大，为我们进一步深化专业知识及业务流程打下基础。这次的实践时间虽然很短，但在这几个月的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益非浅。

二、实习目的：通过企业认识实习，调查和了解企业产品、工艺、管理、工程布置、生存方式、营销方式等，培养感性认识，为学好专业课打好基础。

三、实习时间：20xx.07至今

四、实习地点：浙江省义乌市国际商贸城，中国义乌国际商贸城是中国小商品城顺应市场国际化发展需要而建造的现代化批发市场。一期工程投资6亿多元，于XX年9月28日建成并投入使用。该工程占地420亩、建筑面积34万平方米，设主体市场、生产企业直销中心、商品采购中心、仓储中心、餐饮中心五大经营区，共有9000多个商位1万多户经营户。

国际商贸城一期市场经营工艺品、饰品、玩具和花类四大行业商品，日客流量达4万多人次，商品销往140多个国家和地区，90%以上商位承接外贸业务，外贸出口占60%以上。

国际商贸城是浙江省旅游局指定的购物旅游定点单位，被省工商局授予为全省首个“五星级市场”称号。

五、实习内容：

一个偶然的机会我来到了浙江义乌有名的国际商贸城，应聘的工作跟我的实际专业并不对口，起初是对掌坤电子有限公司的基本情况进行了解，后来我从事的是电子商务，刚开始对业务都不熟悉，每天都是对着电脑跟客户聊天，让他们了解我们的产品，这时候就需要注意跟客户聊天时说话的语气，还考验了做生意的头脑，很多时候还要做对账单，所以工作起来很吃力，但是在老板和同事的关心和教导下我慢慢开窍了…因为这是一个国际化的商贸城，所以时常会有外国客户光顾，有美国的、韩国的、日本的、阿富汗的、非洲的…不得不说，来到这里我的英语口语也得到了很大的提高。在大学的时候，我们几乎很少跟外教对话，因为没有信心，又加上畏惧心理，所以自己的口语就没有得到很大的提高，来到这里之后环境让你容不得胆怯，其实真正跟外国人对话也不是很困难，只要克服了自己的心理压力，一定不要紧张，那样的话就你能流利的跟老外交谈，同时又提升了在老板心中的地位，这一点让我感到很欣慰…在义乌有一个惯例，就是每年都会举行一次大型的“义乌小商品博览会”，由于我是这里唯一一个学英语的，所以老板就把这个重任交给了我，义博会举行了5天，这5天中让我获益匪浅，跟老外交谈的过程中让我感觉到文化知识的可贵，也激发了我继续学习的动力….几个月的实习活动，我们听取了有关电子产品的历史与发展、有关其市场营销、技术生产、人力资源管理等方面的介绍，还参观了各个生产车间，对生产过程产生了感性的认识。

1、公司简介

公司(原名:张昆/个体工商户),成立于1995年,是一家专业生产销售各种多功能激光笔,led钥匙扣,激光钥匙扣,闪光电筒,打火机电筒,多功能书灯,闪光棒,闪光风扇,投影灯,触电产品,usb产品,从事生产制作多年,经验丰富,产品款式新颖,并可来样定做.产品畅销全国各省市,并远销欧美,中东,东南亚,欧美等国家和地区.

2、主要产品

热销新产品(19) 红光激光笔(73) 绿光激光笔(31) 电子烟(12) led手电筒,激光钥匙扣(56) 热卖产品(21) 舞台灯(3) 会发声音的动物钥匙圈(1) 遥控翻页笔(2) 其他广告促销礼品(11) 激光卡

3、发展前景与对策

创新是一个民族的灵魂。对于企业而言，创新也是极为关键的。一个企业是否得以生存，在于它是否不断把握市场变化，不断改变以适应，通过技术创新、管理创新来创造新的生机和活力。掌坤电子虽然在自身研究开发上受到了诸多方面的限制，但提高自身的研究与开发能力仍为其努力的主要方面。

同时，树立良好的市场观、全局观也是极为重要的。把市场价格信息内伸化，按市场导向决定厂内生产的资源配置，使职工直接感受到市场经济的潮涨潮落，从而树立市场观念，关心市场，主动参与市场竞争。市场营销是现代企业必须具备的重要职能，在很大程度上决定着企业的生存和发展，只有通过有效的市场营销活动，才能确立自己在市场竞争中的优势地位。所以。激光类产品应该做到市场规划与市场调查。生产适销对路的商品。

除此之外还要毫不动摇的狠抓人力资源管理。一个企业的发展，归根结底，在于人才，在于充分挖掘人才的潜力，使其为企业服务。企业的管理者不在于他像关羽一样“千军万马中，取上将首级”，也不在于他像张良一样“运筹帷幄，决胜千里之外”，重要的是他能否找到和使用好这样的人，即识人用人能力的大小决定了一个企业管理者的发展远景。古往今来，这样的例子有很多。刘邦用萧何、张良、韩信，建立汉朝后曾说过，我管理不如萧何，计谋不如张良，领兵打仗不如韩信，但是我成功了，因为我很好地使用他们，大家都成就了一番丰功伟绩。企业必须实施两手抓、两手都要强的职工队伍建设方针。一方面要继续面向社会，广开才路，大力引进高素质人才;同时对在职职工要积极培养和关心，实现“三留人”，即情感留人，待遇留人，事业留人。另一方面，对现有职工队伍进行强化培训，达到巩固提高的目的。

六、感受与体会

通过此次实习，虽然时间不长，但是还是一定程度的达到了本次实习的目的，也使本次实习更加的有意义。我们对市场营销、企业管理方面有了一个感性的认识。时间虽然短暂，但这天里我们学到了很多课本上学不到的东西。在实践中，我们的认识能力与创造能力得到了提高，通过实践学习，我们丰富了视野，也进一步提高了自己的观察能力和思考能力，为我们今后的学习和生活带来了很大的帮助，同时，借此机会，我们也对浙江本土的企业有了一个较为深刻的认识，这对我们今后的就业也提供了一些指导与帮助。总之，在这次营销认识实践中，我们得到了很多，也成长了很多。

实习单位意见：

该员工工作认真负责，有上进心，做事情仔细认真，能独立完成所交代的工作，如果经验再充足一些相信会做的更好，望继续努力!

英语岗位工作报告3

今年寒假我有幸到我们市一中实习，也就是我的高中，我的母校。虽然这个假期没有好好的休息，但是就业的压力使我知道这个寒假也是一个很好的接触社会，检验自己所学知识的机会。通过这7天的实习，我深深体会到了将理论与实践结合起来的不易，也通过这7天的努力，使我熟悉了从事教师行业的不易，这7 天的代班老师工作，为我今后真正踏入工作岗位积累了一定的实践经验。对于自己的母校可以说是再熟悉不过。来自己的母校实习，也是别有一番意义的。回学校实习,亲切万分,亲爱的老师们还在,接受教育的学生们却是一张张全新的面孔,想想自己离开学校2年来的进进出出，看到学校的操场，体育馆甚至教室，过去的记忆就不断在脑海里回旋。

第一天的时候，我跟着班主任李老师熟悉了一下学校目前的情况，以及实习期间需要注意的一些事项。我们原来的英语老师王老师，教学经验十分丰富，目前担任高二组的组长，因为她是我原来的老师，所以我有幸在她所带的班级实习，王老师向我简单介绍了一下所带班级的基本情况。第二天正式到班级,当时想到就要面对 60多个学生,不免还是有点担心和紧张。

听课实习的必经阶段，听课不仅能够学习拥有教学经验的老师的教学方法，也能熟悉如果以后能的成为英语教师所要面对的情况。高中阶段的英语课程与大学里大不相同，现在的课本经过了改革，所以现在的教学要求也有新的变化，教学方法上有很大差异。王老师教学状态相当严谨，备课很充分，又开始听她讲课，很有亲切感，再次听她的课就觉得整节课规划的很好，让学生知道这节课要完成的内容，就算有突发状况的发生，也能自行控制好时间等等。我听了整整一个章节课的完整过程，每个部分都有不同的上课形式，都是值得学习的地方。因为我不是学师范专业的学生，所以并不是很懂得英语教学法，真正坐在教室后面听课的感觉很不一样，教学的内容就算一样，方式也有很多种，可以老师自己授课，可以让学生回答问题，可以结合练习加深印象。对于学生的回答,老师要根据学生的特质进行分析，然后加以适当的引导。经过几天的实习，我觉得作为英语专业的学生，虽然在成为英语教师方面不比专业的师范生有优势，但是我们有很强的英语功底，很精准的英语专业知识，很流畅的口语技能。而作为我们外国语学院的学生，在老师们的带领下，都与一种遇到困难勇于解决的勇气，在这方面来讲，还是很适合英语教学工作的。另外我们外国语学院一直有着严谨的学风，走出去的学生一般都作风严谨，肯与吃苦耐劳，具有办事认真的品质，这么说来也在英语教学方面拥有一定的优势。

做任何事都要有一定的积累，拥有了5天的听课的经历，我也是积累了一些小小的经验。由于也是刚离开高中不久，年龄和那些学生们也没有差多少，我很快和他们打成了一片，于是老师终于同意我讲一节课。说到讲课，我还真是有点紧张，因为长这么大，一直都是听别人讲课给我听，唯一的讲课经历还是在上精读课的时候得到的任务，但是也只有短短的10分钟而已，而且面对的还只是自己的同学和老师，还真是一下子有点摸不着头脑。但是要拥有勤学好问的精神吗!于是我在讲课的前一天和老师进行了认真的讨论，老师给了我很多的指导。我还打电话给我学师范的同学，向他们咨询了一些在课堂上应该注意的事项。做完了这些，我还在晚上的.时候反复的备了备课，把我所能想到的问题都写在本子上，并且一一找到了解决方法。第二天上台讲课的时候，还是很紧张，我深深地吸了口气，走上了讲台。为了放松我的紧张情绪，我先借用小沈阳的经典台词，“大家好，我的中文名叫~~~，我的英文名叫~~~，为了给大家讲课，我啪啪的就来了，能给大家讲课，我啪啪的老高兴了。”惹得同学们都开心的大笑，也集中了同学们的注意力，同时也放松了我的情绪。正式讲课的时候克服了自己平时很多小毛病，可能是准备的比较充分的原因吧，无论从讲课的节奏，内容安排，还是对学生们问题的回答，我都做得还可以。一堂课讲下来，发现自己真的喜欢上了当老师的感觉。走下讲台，老师对我的表现做了充分的肯定，并指出了我在口语上，还存在一定的问题，要我多加练习，我都好好的记下了。而学生对我的课也有很好的反映。对于自己第一次当老师的经历，真的是很高兴的!

以上是我的实习报告，通过在寒假的这段实习生活，让我得到了很多感触。首先让我实践了教师这个职业的工作，锻炼了我的表达能力，交往能力以及口语表达。这些收获将影响我以后的学习生活，并对以后的工作产生积极影响，我相信这些实践中的收获是在课堂上学习不到的，而且会让我受用一生.。7天的实习，说长不长，说短也短，而学到的东西却很多。也充分检验了自己的学习成果，认识到自己的不足，比如口语表达还有待提高，让我认识到自己要是工作了，所存在的差距，并在以后的学习中，完善自己，学以致用!

英语岗位工作报告三

20xx年的4月20日到5月8日，这短短的四周，是我次学习当老师的教学实习周。在这段时间，我收获了很多，也成长了很多。近一个月的实习，让我体会到当老师的乐趣。当了近十几年学生，次转换了角色，以一名老师的身份去实习、去体验，任务不同了，视角不同了，因此感受也不同了。

前两周我们以听课为主，为了能更好的适应学生教育环境，我们认真听课，记好笔记，并即时和指导老师沟通，反复推敲老师教案，认真熟悉教材。

这两周，我们还批改了学生们的作文。批改作业时，纠正学生的错误是非常重要，在纠正学生每个错误的时候，要写上激励的评语，让他们在改正自己错误的同时，不会对自己失去信心。在这个过程中，我还发现了大一学生在英语写作过程中普遍存在的一些问题。大体情况可以分为四类：

类：存在严重的单词拼写问题，很多同学也分不清词性。

第二类：句子结构不清晰，时态使用错误，而且喜欢用中文思维进行写作。

第三类：不注意标点的使用，随意乱点的现象很严重。

第四类：学生态度问题。这一类学生大多字迹潦草，不认真对待作业。

经过两周的听课，第三周，我们便开始准备教案，为讲课作准备。指导老师指导我们写教案，给我们建议。第四周的周一早上，我们进行了次试讲。虽然试讲并不正式，可是讲课的过程中依然会暴露很多缺点。结束之后，郑老师说我的构思很好，同时也给我提了很多宝贵的建议。我认真听着，积极总结，并及时予以修改。周二晚上，郑老师又抽出宝贵的时间，听我们又试讲了一次。这一次，老师又给我们提了意见，并让我周三正式上讲台。

于是，5月6日，周三下午，我次正式登上了讲台。上课前我感到非常紧张，紧张的介绍完自己，深呼吸了好几次，终于调整好了自己的情绪，开始讲起课来。我按照我的计划逐步进行着内容，同学们也很配合，他们的积极参与让课堂十分有趣。我便充分放松了自己，大胆的讲起课来。最后，由于时间没有把握好，准备的内容并没有讲完。课后，郑老师评价说我讲的挺好，我的搭档也说挺好。这无疑是给了我极大的自信。他们也给了我很多建议。所以回来之后，我又对讲课内容进行改进。5月7日，周四下午，我又讲了两节课，正所谓，熟能生巧，这次，明显没有次那么紧张了，并且在时间的把握上，内容上，都有很大的进步。学生依旧很配合。从老师和我的搭档那里，我都获益匪浅。

这三节课，让我充分体会了当老师的感觉。这种感觉很好，看着学生们对你渴望的眼神，你就会觉得你有责任把他们教好。

通过这次实习，我还总结了几点关于教育的建议，具体如下：

点，兴趣对于一个学生来说是至关重要的。必须把学生的学习兴趣调动起来，使他们在快乐中主动学习。课堂只要是以学生为主，充分调动他们学习的主动性和积极性，由“要我学”转化为“我要学”的教学方式。

第二点，老师要有耐心，才能把学生的缺点纠正过来。而且老师要想方设法创设民主和谐的教学气氛，在教学活动中建立平等的师生关系，把自己当成活动中的一员。

第三点，要注重鼓励学生。他们得到老师的赞扬，积极性提高了，课堂气氛活跃了，就会起到很好的教学效果。

第四点，学生对讲课的内容反映不一，所以要注重跟同学们的交流，明白他们究竟所需求的什么。

从这次实习中我明白到，备课在上好一节课的重要性，因此，我也对老师这个职业有了更深的理解。真正的教师都具有高尚的师德和勇于奉献的精神品质，他们就是一群辛勤的小蜜蜂，为国家的建设打造坚实的基石。这次实习也使我学到了许多书本上没有的东西，让我找到了缺点和不足，让我增长了各方面的能力，是我人生中最有意义的一次活动。在以后的人生道路上我不会像以前那样胆怯。因为在这次实习中我变得勇敢，成熟了。在以后的人生道路上，我也会时刻铭记着这段如歌岁月，激励自己努力前进。

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