# 2024年专科实践报告(四篇)

来源：网络 作者：静谧旋律 更新时间：2024-07-02

*报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。那么，报告到底怎么写才合适呢？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。专科实践报告篇一在经过了整整两天的摸索、解剖、清理之后，比对着电脑所蕴含的...*

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。那么，报告到底怎么写才合适呢？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。

**专科实践报告篇一**

在经过了整整两天的摸索、解剖、清理之后，比对着电脑所蕴含的内容，逐一将内容分类、规划，从市场环境、市场或产品分析、营销目标设定、营销策略再到具体实施方案，每一步都有我们小组成员一起讨论，从市场调查中更新自己的理念，揣摩市场的潮流走向，到发掘现有和潜在的顾客群体。将那些唯独属于我们自己的独特见解一起融入在计划之中。

在产品策略中，我们对产品的生命周期作了测算，以此对品牌的打造期限、促销、定价都做了一定的规划。在市场导入期策略;为使产品尽快进入市场，产品的营销沟通除以提升知名度的品牌广告或公关活动外，开展针对消费者或通路的促销是十分有必要的。在此期间采取的策略主要有：买一送一、第二件半价、买二送一等等。在市场成长期的促销策略：当产品进入成长期，品牌广告和公关活动担负着提升品牌形象的任务，此时销售促进应该以建立品牌偏好为主。在产品成熟期的策略：产品步入成熟期，企业经营策略重心应努力使产品生命周期出现再循环的局面。此时的营销沟通应以销售促进和人员推广为主，使企业获取更大的利润空间。同质性高的产品促销策略：同质性高的产品应注重品牌的形象建设，营造品牌差异化。同时采用适当的销售促进增加消费者的购买量、频次，培养消费习性，使消费者成为产品的忠诚爱用者。在市场份额低的产品策略：市场份额低的产品使用销售促进工具往往更加有利可图。

消费者是商品的归宿，新产品的竞争活动成败的关键就在于该产品能否适应不断变化着的消费者市场环境，满足消费者的需求。市场竞争充满了变数，营销计划应根据企业的营销环境和营销目标，结合产品所处的时期制定相应的营销沟通策略，将各种促销工具应用到市场中，充分发挥短期激励与长期培养多重工具的综合使用，使产品立足于现在，成就于未来。

这期的市场营销模拟实训圆满的结束了，我们的辛勤换来运用stp对市场进行细分、选择、定位的基本能力，运用市场营销中的4p制定市场营销计划的基本能力。当然，知识的提升还是在其次，至少在这次实训中，团队协作的能力发挥的淋漓尽致，既有分工又有合作，每一步都脚踏实地，共同决策，我相信在不久的将来，我们都可以打造一片属于自己的一片天地。

**专科实践报告篇二**

经过短短一星期的计算机实训，我深深体会到电脑的神奇和奥妙，也意识到自己在计算机上还有许多不足。

老师布置了一些的作业给我们操练，在老师精心的指导下我已把e\_cel，word，outlook，powerpoint等操作的很好了!现在我们已步入大学，经过半年的在校学习，对电脑还只是初步的认识和理解，但在这学期期间，一直忙于理论知识的学习，没能有机会放开课本，真正切身感受计算机魅力，所以在实训之前，电脑对我们来说是比较抽象的，但通过这次实训，我们揭开了她神秘的面纱，离我们不再遥远!据我了解，大多数同学都以前接触过电脑，也有玩过一些游戏，却不懂操作一些对我们以后工作有用的系统。对于我们所学的计算机知识渗透较少，之前都是老师操作为主。此次实训就不同了，同学们都作了充分准备，在活动中同学们都提前来到教室上课，每位同学都认真的操作、练习;听着“嗒嗒”的打字声，心里真的不亦乐乎!和我们一同参与实训的还有\_\_老师和\_\_老师，在实训中也分别给予了我们指导，并且做详细的讲解，这次实训活动十分成功。

通过这次实训，我们对电脑有了更深刻的认识，做二十一世纪现代人不但要有过硬的理论知识，良好的心理素质，健康的体魄，还要有超强的电脑操作能力，正所谓“秀才不出门，便知天下事”，作为一名食品专业学生来说，必须有较广的社交圈和开阔的知识面，所以要把电脑作为一个重点来抓!

电脑培训暂告一个段落，闲暇之余，我开始静静地长思。由于学校的信任，我从上学期中段到校办工作。尽管我全力以赴，不辞辛苦，做了很多的工作，但我知道自已离“出色”还有很大的一段距离，离学校对我的期望还相去甚远。固然有能力、水平、经验、性格等原因，但是最重要的原因还是思想上的对学习不重视，导致了有的工作不能出色的完成。由于办公室工作的特殊性，要求工作人员思维严密、灵活应付，要能够迅速理解领导的意图，沉着应对复杂的局面，这样才不致于在完成工作时，总是手忙脚乱、丢三落四。

通过这次培训，我认识到只有沉下身来，静下心来认真学习，踏实做事，多用心，多动脑，才能让工作有好的起色。为教育事业奉献我微薄的一份力量社会的竞争是激烈的，我想我们应该好好把握住大学学习的时间，充实、完善自我，全面发展，攻破电脑，争取做一名出色的现代人!

**专科实践报告篇三**

近一周的会计实训在\_\_老师的带领下圆满结束了，在这一周的实训中，我学到了很多东西，对真正的会计操作有了更深刻的了解。实训让我对平时学习的理论知识与实际操作相结合，在理论和实训教学基础上进一步巩固已学基本理论及应用知识并加以综合提高，学会将知识应用于实际的方法，提高分析和解决问题的能力。同时也让我意识到自己的差距，也决定要更加努力学好这门学科。

其实，这次实训的感受就是累，填凭证很累，登帐很累，填表也很累。首先是建账，总账和日记账一般采用订本式。选购时结合企业业务量的大小，尽量使选用的账页满足一年所用。账簿封面的颜色，同一年度应力求统一，每年应更换一色，以便于区别。各种明细分类账按照二级科目设置账户，记录经济业务的明细情况，是对总分类账的必要补充。会计账簿应设置封面、标明单位名称、账簿名称及所属会计年度。账簿的扉页，应设立账簿启用表。账簿的第一页，应设置账户目录并注明各账户页次。账簿中的总账是按会计科目的名称和顺序设立的，每一个科目设立一个账户。明细账原则上每一个子目设立一个明细账户，但可根据实际情况增设或删减。其次是填制记账凭证，记账凭证是根据已经审核无误的原始或原始凭证汇总表，对经济业务的内容进行归类整理，用于编制会计分录，直接作为登记账簿依据的会计凭证。然后是登记账簿，登记会计账簿时，将会计凭证日期、编号、业务内容摘要、金额和其他有关资料逐项记人账内，做到数字准确、摘要清楚、登记及时、字迹工整。

会计这种工作可能确实不适合男生来做，因为做这项工作的人要有很多的耐心和细心，而这些都是我很缺少的。但我毕竟是学这个专业的，有了这些东西才能让自己更加专业。所以，在接下来的两年，我会让自己变得更加仔细，有耐心，工作不会来适应你，要自己主动去适应工作。经过这次实训，我知道了会计确实是项辛苦的工作。或许并不是工作本身的问题，而是自身的差距还是很大，所以会觉得累，觉得辛苦。我一直把会计作为我以后找工作的第一选择，我觉得只要兴趣还在，热情还在，再累再辛苦，都不是问题。

会计是一条很长也很辛苦的路，这条路上走的人很多，有的人停下了，有的人离开了，有的人回头了，但始终坚持走下去的人，都能成为行业中的佼佼者。大学的日子已经过去了一半，也没有很多的时间来浪费了。会计既然已经进入了我的生活，成为了我生活的一部分，我就一定会好好对待它。既然摆脱不掉，那就只有把他当朋友了。

最后，还是要感谢\_\_老师这一个礼拜的教导，希望以后还可以得到您的解惑。

**专科实践报告篇四**

终于等到了实训的时候了，很早以前就从学长学姐那里打听到了大三的上半学期有实训，那时候可以说是急切地期盼着这一天的到来，因为大家再也无法忍受当前这日以继夜的填鸭式的教学，尽管从师兄们那里了解到实训并非像想象中的那样是一件快乐的事情。

综合自己的总体计划，去我决定选择酒店实训，那是我所希望了解和学习的一家比较理想的酒店。这是西湖区的一家酒店——\_\_酒店，这激发出我想好好了解一下这所饭店的欲 望——他们所说的和他们所做的是一致的吗?或者是还存在着什么问题有待解决呢?我甚至开始盘算起我能在这个饭店学到什么吗?

我首先被分到了中餐厅——“这是酒店餐饮部门中最辛劳的部门!”还没有开始工作，就听到旁边有人在私下这么向我们告诫着。看来，我得真的要做好思想预备才是啊!中餐厅的工作确实如前人所说——“辛劳!”酒店没有给服务员们制定自己的岗位职责和工作描述，尽管这是现代企业人力资源治理中最要害的一环，在员工的印象中，自己的工作就是天天服从领班的下达任务，随时预备着服从领导的指挥，没有固定的活干，或者说只要有需要，服务员什么都能干!摆台、折口布、传菜、上菜、撤台这些所谓的必须做的本职工作外还得兼职勤杂工，什么扛桌子椅子、铺地毯等一些脏活、重活、累活都是我们男服务员们的事情。更让人不可理解的是该酒店的上班时间是9小时工作制，而且天天还得加班1个小时左右(没有加班费)，我不知道这样的作息制度有没有违反《劳动法》，可是作为一名有血有肉的人来说都有自己的一个最低的底线，因为人究竟不是一台机器，可以用来随心所欲地使用。刚开始工作的那三天确实令人叫苦不迭啊，天天除了干活还是干活，委屈得要算是脚了，天天9小时的站立使得双脚产生了严重抗 议，下班的第一件事就是想找个地方坐下了休息一下。

中餐厅的日子就这样一天天结束了，在这些日子我的确学到了不少的东西：除了能学到中式餐饮的服务程序和技巧、粤菜的特点和种类等课堂上所能学到的东西外，更能学到一些课堂上很难学到的东西：如何处理好自己的利益和酒店的利益、如何处理好同事之间的人际关系、如何调整自己的心态，更让我了解到的是作为一个服务员应该具有强烈的服务意识。在一次与某部门经理聊天时，该经理提到了服务意识，我非常赞同他的观点：“服务意识不但是要求服务员有着向客人提供优质服务的观念和愿望，同时应该对自己的同事也具有同样的意识。”是啊，这才是“服务意识”的真正的含义，这才是一个服务员真正的素质的体现。

明天就要结束为期一个月的实训生活了。回想这次在酒店实训的点点滴滴，觉得从中获益非浅，学到了许多在课堂和书本上都无法学到的知识。令我感到兴奋的是，酒店的员工大都都是那样的热情友好，他们并没有因为我们是实训生而对我们冷漠生硬，在劳累之余，同事们的一个甜美的微笑，一句再普通不过的“辛苦了”都会让人感动，看来还是员工自己最能够了解大家的心情，因为他们能站在员工自己角度来看问题，因为他们讲述的是“老百姓的心里话。”这也是酒店上层领导所最缺乏的素质之一。

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