# 大学生钳工实训报告内容(二十篇)

来源：网络 作者：落花成痕 更新时间：2024-06-20

*“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。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编为大家带来的报告...*

“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。那么什么样的报告才是有效的呢？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。

**大学生钳工实训报告内容篇一**

由于选择了钳工，便不得不与锉刀打交道。从第一天的安全教育到拿起锉刀进行“实战演练”，看似简单，其实它是一个理论结合实践的过渡，是理论衔接于实践的一个重要阶段，同时又是一个相对很难的适应性的开始。

一开始，弯着腰，躬着背累得满头大汗，不时地手上还会出现一些红色的“图案”。但回头看看自己的劳动成果，则感觉与自己的付出不成正比，就感觉越来越烦躁。被老师发现后，经过耐心的讲解，才知道自己的加工的姿势和部位均有错误之处。经过调整以后才算慢慢进入了状态。

但还是漏洞百出，一会儿忘记尺寸公差的控制，一会儿又忘记了平面度、原创： 垂直度的协调。每出现错误的时候，老师总是悄悄地来到身边进行正确地指导。使这样的错误在心中留下一个深刻的印象，避免以后再出现类似的错误。就这样完成了第一个零件。

当拿到老师那里检测时，好多错误的地方经老师分析后才恍然大悟。但每次的分析指导都给我留下深刻的印象。依次完成了第二件，第三件……。每一次都有进步，但每一次都仍有错误，只不过错误越来越少而已。这则说明我的钳工正在一步步向更高层次的迈进，使我又多了一份自信。从这一点，我真正地向老师说一声“老师!谢谢您!”

从简单地阿拉伯数字和方块字这么多年的理论学习，一直到现在的公差，制图专业课程，无一不是在课堂中渡过的，当真正拿出图纸、材料和工具让我们去加工时，才感觉到手足无措，并不像课堂三讲的那么容易，那么简单。它需要理论与实践的结合，更需要头脑和一双手的配合。只有这样，才能体现出自己的动手能力和加工水平。

这几周的实习看似漫长，其实也很短暂。其间有休息时师生共同的开怀大笑，也有工作时严肃的面孔。每天的五个小时很快的就过去了。直到下班时才感觉到累，但内心却充实了许多。虽然每天只有五个小时，但它让我感受到了工作的氛围，工作环境，是以前从未有过的感受。

**大学生钳工实训报告内容篇二**

我不光学会了如何将专业知识运用到实践中，掌握和了解了在学校里学不到的知识，更重要的是，透过这次实习，大大提高了我的交际潜力，增加了社会经验.

首先，谈谈我在专业水平上的认识.

在短短的一个月内，我在电视台节目部先后参与了《某某某》和《某某某》栏目的策划、撰稿及后期制作十余期.在此期间，我对栏目的策划、撰稿、后期制作有了更深刻的认识和了解.

一、策划.策划是每个节目的关键，而策划也是最不容易做出来的.它需要策划人、编导在对节目的定位、资料和形式等作出精心计算、更改、考究、探讨后才会真正出炉.因为策划就相当于金字塔的最底层，是根基，也是最主要的一层，任何一档节目都要根据前期所作的策划来完成，可见，任何一档节目的成功与否都在于它是否一个好的策划.

二、拍摄.原本我把拍摄想得很简单，单一的认为镜头的好坏仅仅与一个摄像师的技术水平有关.其实不然，拍摄方法的好坏当然与一个摄像师的技术水平有关，但画面所交代的资料不仅仅需要摄像师具有较好的拍摄水平，更重要的是要具备现场构思画面和捕捉镜头的潜力.假如摄像师没有这种潜力，那么，所拍摄到的超多素材将平凡无奇，少了出彩的画面，再好的修改也只能做出一期平凡的节目.

三、撰稿.撰稿是我在实习期间做得最多的一项工作，所以体会颇深.首先，我学会了电视节目撰稿的基本模式，还学会了如何把稿子写得更贴切、更深入.在写前一两期的节目时，我写的稿子有很大的漏洞，编导用到我稿子的资料很少.但经过老师的指点，在之后几期撰稿中，我的写作潜力有了很大的提高，也得到了老师的赞扬，因此，我的稿子大部分资料也被编导及节目部主任认同并采用.

四、后期制作.比起前面几项，虽然我自己的动手实践相对较少，但透过一个月的见习，学习思考修改老师们的后期制作，觉得后期制作还是多容易的，主要还是要看修改的技术功底是否深厚.值得高兴的是，我在学校所学的后期制作的理论知识和实践潜力能够自如地运用到节目制作中去，也因此，我得到了修改老师的夸赞.

其次，再来谈谈我在社会实践中的另一些收获.

一、待人要真诚.踏进节目部办公室，只见几个陌生的脸孔.我微笑着和他们打招呼.从那天起，我养成了一个习惯，每一天早上见到他们都要微笑的说声早晨或早上好，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，但它却表达了对同事对朋友的关怀，也让他人感觉到被重视与被关心.仅仅几天的时间，我就和电视台的哥哥姐姐，还有老师们打成一片，我心变成透明人的事情根本没有发生.我想，就应是我的真诚，换取了他们的信任.

二、要善于与别人沟通.沟通是一种重要的技巧和潜力，时时都要巧妙运用.认识一个人，首先要记住对方的名字.了解一个人，则需要深入的交流.而这些，都要自己主动去做.因为人一旦踏入社会，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，你要听娶耐心、虚心地理解.

三、热情让我们对工作充满激情，愿意为共同的目标奋斗;耐心又让我们细致的对待工作，力求做好每个细节，精益求精.激情与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才能做到最好.我的信心打动了带我的记者和老师，他们都十分信任我，也愿意把工作分配给我.所以，我悟出了一个道理，无论走到哪里，只要拿出应有的自信，不管是谁，都会被那份自信所眷顾并

被打动.

最后，我要总结我在社会实践中所表现出来的不足.

作为一个好的编导或传媒人，都务必得有深厚的

文化底蕴和文学功底.从我在撰稿这块上，便暴露出了我浅薄的文化底蕴，也感到了文学功底的薄弱.所以我务必加紧丰富文化常识和文学写作潜力，要持续肚里时刻有墨，能在任何时候都能随之发挥.

同时，我还缺乏的就是创新.我不断努力探索、坚持创新理念，创新是源动力，有创新才有发展.比如说，在工作中能做到不循常规，以一种创新的形式去完成工作，这不但能为工作赢得时间，提高工作效率，而且还能赢得领导或同事的肯定和表扬.还比如说，在讨论一个课题或者在写一份调研报告的时候，如果能用独特的思维提出新的思路、新的观点、新的方法，这对的个人发展十分有利.

纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行.这次社会实践不仅仅让我找到了理论与实践的最佳结合点，学习并掌握了在学校里学不到的知识，而且教会了我如何融入社会，与人交往.既增长了见识，开阔了视野，又增长了实践操作潜力、丰富了生活阅历，这将是我走向社会的一笔最为宝贵的财富.同时，我还要感谢台长给我这次机会让我在电视台里实习，感谢每一位电视台里帮忙过我的人，是他们教会了我欠缺的知识和人生道理.短短的一个月实习期，让我深切地体会了知识的可贵，在今后的日子里，我会充分发挥自己的潜力，展现自我，用心向上，努力进取!

**大学生钳工实训报告内容篇三**

实习目的：透过生产实习了解面粉加工业和企业生产营销状况，在这个基础上把所学的营销专业理论知识与实践紧密结合起来，培养实际工作潜力与分析潜力，以到达学以致用的目的。

实习时光：20\_\_-1-12

实习地点：某某面粉加工厂

公司简介：某某市某某面粉加工厂是一家以面粉生产销售为主的制粉企业。公司20\_\_年建立于郸城。目前在河南拥有面粉加工企业一家，日处理小麦60000斤，坐落于豫东优质小麦基地的郸城县石槽乡境内。公司固定资产总额200多万元，高级工程师1人，技术人员2人，员工十几人，年加工潜力近11000吨，产值20\_\_多万元，是某某市郸城县制粉行业中的一家小企业。

某某面粉加工厂致力于发展某某面粉加工业，透过招聘，公司现已拥有优秀的制粉工艺专家和销售队伍。其中的制粉工艺师拥有多年的制粉工艺研发及实践经验。向其它公司借鉴和吸取现代的管理模式提高了公司科学化、规范化的管理水平。采用先进小麦、面粉质量检测设备，完善配麦、配粉工艺系统，精选优质小麦。为客户带给高质量，绿色健康的等级粉和专用粉。某某粉业有限公司厂长

牛某某携全体，秉承“诚信为本，质量第一”的经营理念，大力强化质量优势、服务优势、品牌优势的同时，打造一个可持续发展的现代化制粉企业。企业文化

企业宗旨：质量、服务、诚信、创新

企业理念：以德经商、顾客至上、信誉第一

营销理念：服务无微不至品质精益求精互惠互利

小麦面粉知识介绍：

小麦经磨制加工后，即成为面粉，也称小麦粉。面粉按加工精度和用途不一样分为等级粉和专用粉两大类：(1)等级粉：按加工精度不一样可分为特制粉、标准粉、普通粉三类;(2)专用粉：专用粉是利用特殊品种小麦磨制而成的面粉;或根据使用目的的需要，在等级粉的基础上加入食用增白剂、食用膨松剂、食用香精及其他成分，混合均匀而制成的面粉。专用粉的种类多样，配方精确，质量稳定，为提高劳动效率、制作质量较好的面制品带给了良好的原料。面粉中所含营养物质主要是淀粉，其次还有蛋白质、脂肪、维生素、矿物质等。

小麦面粉营养分析：

面粉富含蛋白质、碳水化合物、维生素和钙、铁、磷、钾、镁等矿物质，有养心益肾、健脾厚肠、除热止渴的功效。

小麦面粉补充信息：

1。法国一家面包厂的工人发现：无论他们年纪多大，手上的皮肤都既不松弛，也没有老人斑，原因是他们每一天都揉小麦粉。

2。精白面粉缺乏膳食纤维等营养成分，长期食用会影响人体的胃肠功能并造成营养不良;病湿热者忌食面条。

小麦面粉适合人群：

一般人皆可食用，偏食者尤其适合食用。

小麦面粉食疗作用：

小麦味甘，性凉，入心、脾、肾经;养心，益肾，除热，止渴;

主治脏燥、烦热、消渴、泄痢、痈肿、外伤出血及烫伤等。

小麦面粉做法指导：

1。包子、饺子、馄饨都是以面粉为皮，辅以各种馅料制成的特色食品。包子外皮松软有弹性，口味鲜美;饺子几乎内含人体所需的各种营养;馄饨皮薄爽滑。三者因馅料、烹饪方法不一样，营养成分差异很大，但总的来说，三种食物的总体营养成分搭配合理，都属于“完美的金字塔食品”。

2。存放时光适当长些的面粉比新磨的面粉的品质好，民间有“麦吃陈，米吃新”的说法;面粉与大米搭配吃最好

小麦胚

产品说明：

小麦胚芽是小麦生命的根源，种籽的精华，是小麦中营养价值最高的部分。其内含丰富的高蛋白、维生素e，还内含丰富的矿物质和多种活性物质，是均衡营养、增强体制的天然素，享有“植物燕窝”的美誉。实验证明小麦胚芽是营养食品和功能性食品中的上等佳品。本公司采用高科技提取技术，在制粉工艺中提取胚芽，每1000千克小麦中仅能提取优质胚芽1千克，并采取100%的物理熟制方法精制而成，确保了本产品的天然品质，是现代家庭均衡营养的理想选取。产品益处：

1。小麦胚芽含蛋白质30%，其中球蛋白18。9%，麦谷蛋白0。3%-0。37%，麦醇蛋白14%，是重要的植物蛋白质营养源。50克小麦胚芽的蛋白质含量相当于6个鸡蛋，vb1含量相当于1个人1天vb1需求量的3。5倍。

2。小麦胚芽素有维生素e含量之王之称，每100克胚芽中内含3。3ve，生物活性极强，能促进儿童生长发育、有效防止动脉硬化和色斑的构成，促进新陈代谢、延缓机体衰老，是理想的抗衰老和美容食品。

3。小麦胚芽内含一种含硫抗氧化物-谷胱甘肽，它在硒元素的参与下生成氧化酶，能催化有机过氧化物还原，使体内化学致癌物质失去毒性;是纯天然的排毒养颜绿色食品。

4，每100克胚芽中含14克膳食纤维，对预防糖尿病、高血压、高血脂、结肠癌有较好辅助作用。

5。小麦胚芽的核酸含量高达3%，所含脂肪中绝大多数是不饱和脂肪酸，约占脂肪含量的78%，可有效促进人体胆固醇的排泄对降低血糖、持续身体内机体平衡起到较好辅助作用。

6。小麦胚芽内含丰富的b族维生素，所含维生素b1、b2，分别是等量面粉的6倍和10倍，有益调节糖代谢，解除疲劳，增强耐力、精力和体力的作用。

7。小麦胚芽中内含人体多种务必的微量元素，其中钙、铁、锌、硒、铬含量很高，是其它植物无法比拟的。

1。中国小麦产量及品质状况

中国小麦资源丰富，是仅次于稻谷的第二大粮食品种，产量占粮食总产量的22%，播种面积占粮食总播种面积的25%

主要是加工品质差和质量不稳定。长期以来，中国小麦的生产和科研一向在高产上做，然而在品质上，中国国产小麦与世界发达国家的小麦相比，还有必须的差距，文章，忽视了对小麦品质的改良，加之农户分散种植，标准化生产技术程度不够，使得中国小麦蛋白质含量较低、面团品质较差，而且同一品种或同一批次小麦的品质都不稳定。为了生产高等级专用粉，企业通常用几种中国小麦进行混合和搭配，从而增加了品质检验的工作量，提高了生产成本。由于中国小麦在质量上无法满足专用面粉生产的需要，使大型面粉厂在生产专用面粉时，对世界小麦市场有很强的依靠性。

2。中国面粉加工业现状分析

当前中国面粉工业的企业类型大体上分为3类。一类是有经营自主权的大型外资、合资企业，这些企业占中国面粉企业5%以下，他们机制先进，以优厚待遇广纳人才，注重科技投入和质量管理，以产品开发及市场拓展为两翼，在高档粉和专用粉方面统领市场，追求规模效益，在必须区域内品牌颇佳，产品覆盖面粉行业的各个层次。第二类是国有股份制企业，主要由粮食系统面粉加工厂和农垦(农场)系统面粉加工厂组成，这些企业占中国面粉企业25%左右，他们一般占有国家和地方的粮源优势，但企业机制较为僵化，不具备有现代化管理特征的企业文化，创新意识和开发意识淡薄，虽占领中国大部分中档面粉市场，但绝大多数企业举步维艰。第三类是民营和乡镇面粉加工厂，这些企业占中国面粉企业70%以上，是面粉工业中规模最大的群体，他们使用中小型加工机组，设备简单，产品质量无保障，许多采用家庭管理模式，这些加工点集中在小麦主产区，有小麦采购优势，以低价位抢滩乡镇市场及城市中个体面食加工点(非规模性工业食品企业)，基本上占有了乡镇市场及城市低收入阶层市场。

面粉行业是一个门槛与科技含量较低的行业，所以在全国各地个性是北方地区，面粉生产企业能够说是遍地开花，正因为如此，一向以来，面粉行业“利润偏低，竞争激烈、发展艰难”成为了制约面粉业发展的瓶颈，真正让老百姓熟知的品牌少之又少。随着市场的不断放开，成本的压力更大，资金、基础管理水平、技术实力、资源获取和控制潜力占居了市场主动权和竞争力。作为一些规模较大的企业，管理理念的较量、技术人才的争夺更是激烈。并且面粉产品将是以高品质的小麦专用粉、专供粉为面粉行业的盈利趋向，行业也已经由产品同质化为特点的竞争逐渐向以品牌化为主导的市场过渡。因此，对于面粉行业而言，要想长盛不衰，做大做强，就要求我们在遵循市场规律的基础上，有过人的胆识和科学的管理理念。因此，对于面粉行业而言，要想长盛不衰，做大做强，就要求我们在遵循市场规律的基础上，有过人的胆识和科学的管理理念。

本来开始是想在焦作找一个实习的单位，但是自我想干的工作人家公司都不要短期工。因此就回家在家里附近的一个小面粉加工厂找了个工作。经过找实习单位让我感觉到找工作的压力，毕业后找工作的竞争势必会更加残酷。本来感觉工作离我们还很遥远，忽然间要应对工作的压力。让我感觉到生活的压力正在慢慢来临，自我也该负起就应担负的职责。

元月十二号，我来到这家企业。简单的了解了一下那里的基本状况后就进入了生产车间。这是一家刚建立不久的企业，事业也是处于刚刚起步阶段。进入车间给我分配的任务是把封好袋子口的面粉用那种拉货车子拉到附近的仓库。这种车子一次最多能拉十几袋面粉。因为个人原因吧，我一次只拉八袋或者十袋。很少拉十二袋以上的，除非是忙但是来了。拉到仓库后再把面粉堆起来，按企业的要求是堆十个高。也就是十袋面粉叠加起来，刚开始的时候没感觉有啥。但是越往后越感到力不从心。个性是堆麦麸的时候，那一袋是一百斤，一个人真的感觉好吃力。因为是新建不久的厂，所以工人并不够。这些都得我一个人去完成，有时也有人能来帮一下忙。那时的感觉，对帮我的那个人真是很感激。在拉面粉的时候我在慢慢的学习那个数控部分的机器，还有给面粉袋封口的机器。数控部分的机器就是把每袋面粉的重量定好后就不用管它了。只要不出问题就没什么事情。定的是25千克，也真奇了每一袋出来用电子秤一称都是50斤。我在一边感叹着此刻的技术还真神奇，以前听说过很多。也没感觉到什么，但真正的身临其境，感觉却是另一番感触。一个上午生产了300多袋面粉。一天下来，感觉到整个人累的都不想动。全身好像散了架一样。近第二天的下午

我试着操作那个封口机器，刚开始能封住但是线不明白怎样弄断，为此差点把针弄断。但是慢慢的也学会了技巧，很顺利的就能把线与袋子分开。然后就在拉面粉与操作数控机器之间不断的变换着工作。第四天，可能因为自我没注意。发高烧，都夜里十点多了又麻烦人家医生来给自我看病。在第二天，自我感觉好些了。本来是想回家不想在这做了，也真巧那天我妈和我爸飘过来看我。看到我父母后，本来想说的话又埋在了肚子里。我不想让父母为这操心，也不想让他们明白自我的状况。我就说了在这很好，干的活也不重。等父母走后，我心想说啥也得干到最后，不能放下必须要坚持下去。对我来说无论是做什么都是一种锻炼，从小就一向上学，家里的活也很少能帮上忙。如果有这么一次机会还不好好把握的话，自我都有点替自我感到有点不好意思。

在那里让我慢慢了解到了这个企业有很多漏洞和不规范的地方。没有专门的会计，对周围面粉厂的状况也不是很了解。就是他们的面粉定价都了解的不是十分及时，对市场也没有深入调查。销售方案就是坐等别人上门来买，没有去推销自我的产品。产品品种单一，就只有一种高筋面粉。用途只限制在做面条和馒头。没有生产做糕点之类的面粉。由于受市场影响的客观因素和主观努力不够，产品质量不够稳定，使销售工作陷入被动，直接影响工厂生产的正常运转;销售业务工作管理还不够完善，资金回笼有时不够及时，直接影响工厂的正常运转;市场信息反馈较慢，对发展新客户的工作做得不够细。本来以为在学校自我学的不错，一旦接触到实际，才发现自我明白的是多么少，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。但是有一点是明确的，就是我们的理论教育和实践的确是有一段距离的。市场营销学是一门实践性很强的学科，市场营销需要理论的指导，但是市场营销学的发展是在实践中来完成的。所以，我们的市场营销学教育应当与实践结合起来，采用理论与实际相结合的办学模式，具体说就是要处理好“三个关系”：即课堂教育与社会实践的关系，以课堂为主题，透过实践将理论深化;暑期实践与平时实践的关系，以暑

期实践为主要时光段;社会实践广度与深度的关系，力求实践资料与实践规模同步调进展。

学习市场营销学的最终目的是要面向社会，服务市场。为健全社会市场营销体系，高等教育在推进社会市场建设过程中担当着重要的主角，其培养的具备必须基本理论知识，技术应用潜力强、素质高的专业技能人才，将在社会上起到重要作用。现代的社会是一个开放的社会，是一个处处充满规则的社会，我们的国家要与世界接轨，高素质营销人才的培养必不可少。因此，对人才的培养，应当面向实际，面向社会，面向国际。市场营销学教育本身的实践性很强，所以采用理论联系实际，理论与实际相结合的办学模式是比较可行的，学校应当与企业，公司，厂矿单位等建立良好的关系，定期安排学生见习，让学生更好的消化所学的知识，培养学生对市场营销学的兴趣，避免毕业后的眼高手低现象，向社会输送全面、合格、优秀的高素质营销人才。

在这个企业工作的这么一段时光后，我发现企业存在很多不足之处：

1。面粉厂的选址问题。该面粉厂选址是在离最近的公路也有1。5公里的地方，这1。5公里都是土路。晴天还没什么问题出现，但到了雨天或者雪天。生产的货物和运进来的原料肯定会受到影响。况且这条公路也很不便利。面粉加工厂是一个以原料为主导的企业。不仅仅要保证原料的充足还要务必要保证交通的便利性。

2。企业的管理方式采取的是家族放任式的管理。家族放任式管理过分重视人情，忽视制度建设和管理。这种管理模式使企业内部人际关系融洽，为企业带来和谐的利益，但企业不是家庭而是一个社会经济组织，其成员的个人目标和利益与企业目标和利益存在必须的差异和冲突，个性是没有血缘关系的员工之间以及员工与管理者及亲属或亲信之间的利益关系的调整，务必有一个客观公正的标准，用统一的制度和纪律来约束全体成员的行为，才能构成客观公正的管理机制和良好的组织秩序。但是企业没有一个统一的规章制度，也没有什么奖罚措施。这就会导致有些职工产生心里情绪，而这种情绪如果不能被及时发现就会造成人员流失。

3。给职工以及代理商的工资是一向固定式的薪金制度。这种制度缺乏激励从而会让员工产生懒惰心里。因为无论其做得工作是多少，但得到的报酬却是一样。这就会导致有潜力的员工心里产生不满情绪，而那些没潜力的员工则滥竽充数。这肯定影响企业的生产效率，以及销售额。另外职工分工不明确，在我在那工作期间发现职工之间有一种相互依靠的心里。而且当负责人追究职责时，还相互推卸职责。

4。原料进货方面没有专门的人员去管理。主要靠别人上门来销售小麦，无人去收购。有时就会出现原料短缺的现象，这就影响到了企业的正常生产。

5。企业的广告宣传力度不到位，基本就没有对外宣传。就是距离企业很近的村民都不明白这个地方建立的是一个面粉加工厂。这就会导致消费者不会来那里购买面粉和销售他们的小麦。

6。生产的产品质量不稳定，而且品种单一。面粉只生产高筋特精粉，只是很普通的一种通粉。没有对市场细分，也没有生产专用粉。这就会使企业的销售市场很狭窄，从而影响到企业的利润。

7。企业没有经过正规培训的会计和财务管理人员。经常发现会出现错误的状况，我记得最深的一次是附近村的人来卖小麦。财务人员不留意写错一个数字，本来就应是两千多公斤却写成了三千多公斤。相差整整一千公斤小麦，二千多元。卖家又不承认，因为自我是做生意的，也只能哑巴吃黄连。

针对这些问题，如果我是这家企业的主要负责人，我会这样去做：

1。面粉厂选址问题。因为面粉厂是一个以原料为主导的加工业。所以首先务必要靠近原料产地，然后要思考建在交通发达的公路旁边。又因为面粉厂的利润率不是很高，因此不适宜建在市区适宜建在地价低的郊区。

2。改变企业的管理方式。俗话说无规矩不成方圆，首先务必要建立一个明确的规章制度，赏罚分明。有一个客观公正的标准，用统一的制度和纪律来约束全体成员的行为，才能构成客观公正的管理机制和良好的组织秩序。要做到职责到人，并进行人员考评制度。这样才能保证企业的生产效率。

3。调整职工工资发放制度。避免实行固定工资制，实行底薪+计件提成+奖金。

例如：每个月有固定的最低工资，但固定工资部分务必很低。每一天按生产的产量记入职工的工资里面。另外，实行目标任务法，每个月有一个生产产量目标。如果到达了这个目标，每个职工另外给予奖金。这就会激励职工努力进行生产，而且还会相互监督。因为每个人的直接利益都和产量挂钩。为了让职工持续工作用心性，也为了和职工搞好关系。更为了让他们对企业忠诚，使他们感觉受到很大的重视和尊重。在平时不分时段，就送给他们一些小物品。这些物品价格不宜过高，但必须要有实用性或者是他们必需的一些物品。比如像毛巾、脸盆、洗发水、洗衣粉等。过节也能够发一些物品，比如中秋节发点月饼、苹果之类的。还有就是做一些决策时，要让他们每个人都参与进来提出他们个人的意见和推荐。总之要让他们感觉在那里受到了很大的重视。

4。代理商实行佣金制度，但也不是纯粹的佣金制。每个月给予其必须的销售量，如果完不成没提成。每个月有固定的销售额，过了这个销售额，每一袋提成多少。另外如果超出固定销售额的必须的数量，除了固定工资和提成外，还有奖金。要充分发挥代理商的潜力和潜力，使激励到达最大化!

5。原料进货和会计财务方面，务必有专门的人员。收购小麦方面：要有人去四周收购小麦和联系有超多小麦的商家。绝不能因为缺少小麦而影响企业的正常生产。会计财务方面要做好财务报表。

6。稳定产品的质量，不能再让其来回波动。不能影响到企业的正常生产和运作。另一方面就是要尽快做到资金的回笼，不能因为流动资金不足的问题让企业生产有所停顿。降低dso，加快流动资金周转。降低赊销风险，减少坏账损失。

7。因为自我是刚建立不久，价格上应以相对价格进行市场渗透，扩大自我的顾客群。另外对市场进行细分，在生产通用粉的基础上生产一些专用粉像馒头专用粉、面条专用粉等。但是这个价格也要跟随市场适时做出调整。但是绝对不能高于市场价和低于成本价。在和中间商合作的方面，要和中间商结成合作伙伴，风险共当，利益共享。

8。在促销方面，我的想法是：在袋子上打上卖就送。每袋要多出适量的面粉，但价格上和其它厂家的面粉价格实行一致原则(变相的降价)。另外如果一个客户消费到必须的数量就能够以低于原价的基础上限购必须量的面粉。比如：消费1000袋面粉，就能够以低于原价五元的价格购买100袋。这一千袋能够是一次性购买，也能够是一次购买不多，但多次购买到达了这个数量。这就把握住了那些可能一次消费不到这个数量的人，能够使他们多次购买。提高了他们对本企业产品的忠诚度。能够刺激那些一次可能购买不到这个数量但又距这个数量相差不多的客户。

9。注重对竞争对手的研究。对竞争对手的研究主要是以下几个方面：(1)竞争对手的数量。(2)他们的分布在什么地方?(3)他们各自的规模、资金、技术力量。(4)他们的产品市场占有率。然后再针对竞争对手的具体状况做出合理的竞争方案。

10。广告宣传方面。因为地方台有像河南台“梨园春”的“八仙过海”，赞助“八仙过海”栏目，提高企业的知名度。因为产品的色泽不是很白，这就务必在宣传上采取以短揭长，让顾客明白我们的面粉色泽虽然不是很白，但是我们绝

对不含增白剂是天然的色泽，我们不以次充好。突出这样的面粉吃着健康、天然、对人身体有好处。

11。定期对客户进行回访。时刻与客户持续联系，以了解他们的最新的动态和心里想法。把问题解决于萌芽阶段。只有充分地与客户进行沟通，了解产品知识、品牌价值、产品的效用需求及其评价标准、客户的个性品位等因素，才能找准客户心里以获得客户。

12。制定长期计划、中期计划以及短期计划。制定这些计划时要面向未来，且要具有可行性。但是也要根据实际状况进行适当调整，持续计划的灵活性。

实习是每一个大学毕业生务必拥有的一段经历，他使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。我想，作为一名即将毕业的大学生，建立自身的十年发展计划已迫在眉睫，不是吗?

最后衷心感谢某某面粉厂给我带给实习机会!

**大学生钳工实训报告内容篇四**

秋风徐徐，眨眼也是十月份，自从去年离开学校到\_\_公司实习到此刻已经有一年的时间了，在这个期间，我学到了很多东西，让我收获颇多。下头就是我的实习鉴定。一年的实习过程，我不只为公司创造了效益，同时也提高了自我，异常是想我这样刚离开学校的实践本事差，更需要经过多做事情来积累经验。而实习工作并不象正式员工那样有明确的工作范围，如果工作态度不够进取就可能没有事情做，所以平时我主动争取多做事，这样多积累多提高。

在工作中我能够完成布置的工作，在没有工作任务时能主动要求布置工作，做到主动学习，在工作中，我不允许自我丝毫的马虎，严谨认真我时刻牢记。

一、努力学习，不断提升理论素养。

在信息时代，学习是不断地汲取新信息，获得事业提高的动力。我进取响应单位号召，结合工作实际，不断学习理论、技能知识和社会知识，用先进的理论武装头脑，用精良的业务知识提升本事，以广博的社会知识拓展视野。

二、提高工作进取性和主动性

实习期很快过去了，是开端也是结束。展此刻自我面前的是一片任自我驰骋的沃土，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，继续为社会创造更多的价值。感激单位领导和部门领导以及师傅们对我的支持和帮忙。

三、努力实践，进行主角转化。

“理论是灰色的，生活之树常青”，仅有将理论付诸于实践才能实现理论自身的价值.也仅有将理论付诸于实践才能使理论得以检验。同样，一个人的价值也是经过实践活动来实现的，也仅有经过实践才能锻炼人的品质，展现人的意志。

实习使我学习的理论知识能够和动手本事很好的结合融化，是我大学历程十分宝贵的经验，我会好好总结，帮忙我更好的完成学业，为走出社会做更好的基础。

两个月瞬息即过，总结自我表现，有欣慰也有不足。

认识并融入这个团队，一向是这两个月对自我的要求。学习是拉近距离、融入团队的最好办法，两个月的时间里，在领导和同事的指导下，向行业学习知识，向前辈请教经验，向同事传授工作技巧，正是在这个过程中，认识到自我的弱处两个月瞬息即过，总结自我表现，有欣慰也有不足。

认识并融入这个团队，一向是这两个月对自我的要求。学习是拉近距离、融入团队的最好办法，两个月的时间里，在领导和同事的指导下，向行业学习知识，向前辈请教经验，向同事传授工作技巧，正是在这个过程中，认识到自我的弱处和不足，也深刻体会到了团队的力量和魅力。

在学习中做事。任何细节都有它的专业规律，任何人都有其独特比较优势;养成个性谦虚才能不断提高，踏实肯干才能表现专业。在中粮见习的期间内，努力做好任何一件事情，用心记录每一个积累。在人力资源部期间，与同事一齐完成集团军转干招聘、特贴申报、京外调干、档案数据完善等工作;在小麦加工事业部期间，负责文件取放，并与同事一齐编写单元20\_\_年度战略规划。经过踏踏实实的做事，让自我有了提高的机会，也让自我感受到自我的价值所在。

来\_\_见习期间，心境有时还显浮躁，做事偶尔还有粗心;这两点是在日后须牢记心中，并不断努力改善的地方。相信，经过踏踏实实做事，谦虚低调做人，并在领导和同事的帮忙下，自我会在中粮得到很好的成长，也会为大中粮的发展贡献自我的力量!和不足，也深刻体会到了团队的力量和魅力。

在学习中做事。任何细节都有它的专业规律，任何人都有其独特比较优势;养成个性谦虚才能不断提高，踏实肯干才能表现专业。在中粮见习的期间内，努力做好任何一件事情，用心记录每一个积累。在人力资源部期间，与同事一齐完成集团军转干招聘、特贴申报、京外调干、档案数据完善等工作;在小麦加工事业部期间，负责文件取放，并与同事一齐编写单元20\_\_年度战略规划。经过踏踏实实的做事，让自我有了提高的机会，也让自我感受到自我的价值所在。

来\_\_见习期间，心境有时还显浮躁，做事偶尔还有粗心;这两点是在日后须牢记心中，并不断努力改善的地方。相信，经过踏踏实实做事，谦虚低调做人，并在领导和同事的帮忙下，自我会在\_\_得到很好的成长，也会为大\_\_的发展贡献自我的力量!

一个月的实习期即将结束，在这一个月里我学到了很多学校里没有的东西，得到了同事们很大的帮忙。

首先，我十分注意的向周围的老同事学习，在工作中处处留意，多看，多思考，多学习，以较快的速度熟悉着公司的情景，较好的融入到了本人们的这个团队中。

其次，在工作中，善于思考，发现有的单据在处理上存在问题，便首先同同事进行沟通，与同事分享自我的解决思路，能解决的就解决掉，不能解决的就提交上级经理，同时提出自我的意见供给参考。

为以后的工作供给便利，我努力学习，工作主要有：采购核对前期的应付账款余额，并对账袋进行了分类整理，根据核对后的应付账款余额重新建产新账，并及时的填制应付凭证、登记应付账款明细账，建立库存明细账。接手公司及分公司的手工库存明细账。接手运费的登记工作。

为了尽快的熟悉公司情景，我不断的对工作进行改善，构成公司总的库存明细账。在建账的同时，将当期该处理的单据进行相应的处理，但因期初数据不准确，影响了报表的可信度，可是在这个过程中已经积累了一些经验，在以后的工作中会做的更好。在一个月的试用期间，我能够进取、主动、熟练的完成自我的工作，在工作中能够发现问题，并进取全面的配合公司的要求来展开工作，与同事能够很好的配合和协调。

在以后的工作中我会一如继往，在相处中，我与人为善，在工作中，我力求完美。并且不断的提升自我的业务水平及综合素质，为公司的发展尽自我的一份力量。

**大学生钳工实训报告内容篇五**

一、实习目的

我此次实习的单位是杭州长客旅行社有限公司，实习岗位旅游顾问，实习时间为20xx年2月17日至20xx年3月15日。毕业实习是大学生在校学习期间最后一个重要的综合性实践教学环节，目的是培养我们独立、综合运用所学专业的基础理论、专业知识和基本技能;一方面提高我们分析、解决实际工作中遇到问题的潜力;另一方面提高我们的沟通潜力和职业道德素质。透过在实际工作单位，检验对所学知识的运用潜力，从而完成从学习环节到工作岗位的初步过渡，并为毕业后从事相关职业岗位工作和学习奠定坚实的素质基础。初步锻炼和学习实践工作潜力，增强职业职责感，团队协作意识，拓宽自己的视野。

二、实习资料杭州长客旅行社有限公司是经省、市旅游局批准成立的股份企业。主要承接国内旅游观光，定房、度假疗养、商贸会议、文化交流及其他委托服务项目。拥有雄厚的经济实力及颇具规模的旅游车队，拥有一批敬业尽责的管理人员和训练有素的导游业务人员。杭州长客旅行社为杭州最早发起乌镇一日游的旅行社，也是第一家发起横店旅游的杭州本土旅行社，目前公司的特色线路以乌镇一日游，横店一日游和横店二日游为主，同时兼营杭州旅游和杭州周边旅游业务，例如杭州西湖一日游，千岛湖一日游，黄山二三日游等热门旅游线路。

首先实习的是负责前台接待和咨询的工作，在这项工作中我首先是要充分了解旅行社推出的线路，如线路的行程如何安排、住宿状况、交通工具、游玩景点和要注意的事项等等。对线路的安排工作，部门经理让我慢慢看别人怎样做的，在经过两天的学习后，我对产品线路安排工作已经了解的几乎差不多了。产品对于一个公司的存活起关键性作用。旅游线路就是一种旅游产品，由于旅游产品容易被别人抄袭。我发现旅游企业一般不把线路安排透露给同业竞争对手。对于线路安排要注意的问题有下面几点：首先，要遵从客人要求，按照客人要求安排线路，诸如一些忌口忌讳的事情要提前向客人询问。其次要注意时间紧凑，让客人在合理的时间以及金钱内游览完他们想游览的地方。再次是线路安排人员要对地理知识相当了解，并用适宜、优美的语言把线路向游客描述出来。最后，也是最重要的一点，那就是合理。在那里合理的含义是指合情合理。

第二阶段，负责顾问的工作，刚开始是先跟着老员工，慢慢熟悉一切状况，如简单的接机和送机工作和如何做好一个地接和全陪工作等

等。随着跟团次数的增加使我对旅行社的工作任务也相当了解，之后就开始做旅行顾问的工作。着手计调业务。它是指计调部门为业务决策而进行的信息带给，调查研究，统计分析，计划编制等参谋性工作和为实现计划目标而进行的统筹安排，组织落实、业务签约，协调联络，监督检查等业务性工作的总和，即安排好旅游者的接待工作，使他们能够进得来，出得去，住得舒适，吃得满意，玩得开心，觉得此次旅游确实是一种享受。

三、实习总结

1.这次的实习不仅仅让我有和外国旅客交流的机会，还使我对旅行社这一行业有了必须的了解。在旅游业这样的服务性行业所需要的人才不仅仅是要有必须的专业知识，还需要你懂得如何为人处事和接人带物，以及对旅行社顾客的耐心以及职责心。真正到了实践中我才真正发现自己学识的浅薄，经验的缺乏和稚嫩不成熟。让我们进一步的巩固和理解学校所学知识，培养和提高学生的潜力，理论联系实际等等。我相信，在实习期间所学习到的社会经验和团队精神将会使我终身受益。

2.权衡好独立和求助。在实习过程中，不能过分依靠其他人，要有独立性，事事亲历亲为，自己主动去发现问题，并解决问题，这样才能获得最直接的经验。其次，作为一名实习生，在一无所知的状况下，为了能尽快熟悉业务流程，求助他人是极其重要的一个方面。“三人行，必有我师”，在工作上，有问题要大胆问，不要胆小不敢问更忌讳不懂装懂，自作主张。我们在为旅客带给服务的同时也是学习的过程。市场需求不断变化，要求旅游服务人员根据顾客需求不断学习新知识，提高新技能，有较强的适应潜力。

3.沟通技巧。从事旅游服务行业，接触最多的就是客人。所以我们必须要学会怎样与游客进行交流，如何让自己说出的语言让客人听得舒服，听得开心。常常我们的一句话能够影响客人对旅行社的整体印象，甚至影响客人整天的情绪。比如在接团的过程中，因为天气热，排队时间长，我们就要不断的安慰客人，并捧来扇子给他们，很多客人玩完回来筋疲力尽，情绪烦躁，我们也要适当安抚，问一问“累了吧，要不你们先上车休息一会吧”。对仍然很兴奋的游客能够问问“这天逛了几个馆，好不好玩啊”等等，互相交流，能使客人对你产生好感。

4.对自己的行为负责。在工作环境中，我们得学会对自己的行为买单，没有人会对我们像在学校一样这么宽容。犯错了，在学校里大家觉得还是学生，会轻易谅解你，在工作中，任何错误都会给公司带来损失，连累同事的进度。所以，在工作中必须要认真负责。比如，刚开始我实习的时候因为班车没赶上，迟到了几分钟，但这几分钟我也许就损失了和一位客户交流的机会，几分钟让自己的形象大打折扣，所以从那次以后，我都会提前到达公司。

实习只是一个铺垫，工作后真正进入职场，我们将会面临更大的压力和挑战，但我相信这次实习过程中掌握的软素质将是我今后职业生涯中不可或缺的。在今后的日子里，我还要继续学习，多接触社会，不断提高自己，为今后的踏入职场奠定扎实基础。

**大学生钳工实训报告内容篇六**

本人从20\_\_年3月6号开始至5月28号在济南眼镜店进行了为期三个月的实习。在实习期间，深受公司领导的照顾和关怀，并在指导教师的带领下，认真负责，做好各项业务工作，完成任务要求，努力做一名合格的员工。以下是我这段时间的实习报告鉴定：

在这期间，我主要完成了以下几个方面的实习工作：一是跟随实习教师进行实地的学习，学习做业务的方法和吸取教师的经验，学习如何做好业务的基本技巧，加强人际交往锻炼自我的表达本事，学会与人交流。在工作过程中研究方法，认真准备。指导教师和其他公司领导给于了帮忙和指导，指出不足，学习先进经验。

光阴似箭，岁月如梭。一晃几个月的实习生活已经过去了，在最近的几个月的实习过程中，我有着许多的收获和欢乐，但也有苦涩和教训，这些成功的经验将激励我在以后的人生之路上取得更大成绩，失败的经历将使努力去改变自我不完美的地方，让自我在以后的日子作的更好，这一切将成为我生命中最宝贵的财富之一。

我的实习生活是从20\_\_年3月5日开始的。实习一开始，由于刚过春节公司人员配备很不完整，这使我有机会在一进入公司就接触一些很专业的工作，有机会接触一些公司很核心的东西，减少了做基础工作的时间。一开始我主要负责管理产品销售的单据，用电脑准确地开据产品的销售凭证，由于每一天午时下班时才会将第二天的销售订单拿回公司总部，为了保证第二天正常的产品销售我不得不加班到很晚才能够打印完第二天的订单，在我一开始的几个周内每晚都要工作到九点多钟，真的异常辛苦，这时我才想起学校生活的悠闲，尽管在学校时，感觉学校生活很苦。就这样，经过近两周紧张而充实的适应，我逐渐适应了公司工作节奏，熟悉了公司各种财务软件的使用方法，此外，经过很多的实践我也逐渐熟悉了公司的各种产品型号，使自我的工作效率大大提高，也使自我在公司领导心目中的地位的到了极大的提升，为自我染指公司更核心的工作供给了一个良好的机会。这一切让我深刻地体会到做任何事情都必须尽自我最大的努力，也仅有尽了自我最大的努力才能将工作作好、做扎实，才能得到领导和同事的认可，这段艰难的经历将激励我在以后的日子更加努力的付出，因为仅有付出才有可能获得成功。

我原本是一个挺内向的人，不是很善于和别人交流沟通，总是在沉默中独来独往，这种生活习惯也许在学校中不会产生太多的负面影响，可是在公司中，各种工作需要大家团结协作来完成，任何人单打独斗都很难把工作作好，这使我初到单位很不适应这种整体化、系统化的工作环境，所以一开始我的工作做的很差，这使我充分认识到交流沟通的重要性，交流和沟通是解决困难、创造机遇的有效途径，也许我已经习惯了一个人独来独往的生活方式，用更多的自我思考代替相互交流，可是现代社会要求我们每个人要学会相互交流和深入沟通，交流沟通是一种智慧，是一种为人处事的生活方式，我会慢慢改变自我，让自我拥有交流的智慧，养成一种为人处事的良好生活方式，这一切不仅仅是个人发展的需要，也是时代和社会发展的趋势。

诚信，对于一个人，一个企业甚至一个国家来说都是其立于不败之地的重要条件，这一点我有着深刻的体会。

我实习的公司由于自身的原因以往拖欠外地一生产厂家一笔数目相当可观的货款，我们公司拖了很久才将货款支付给对方公司，虽然对方公司没有因为此事而中断了两家公司的合作关系，可是从此以后我们公司每次订货都要预先全额支付给对方公司货款，使我们公司在资金运作上处于更加被动的地位，并损坏了公司在其他合作伙伴心目中的信誉，影响了和其他合作伙伴的合作。

在实习过程中，我遇见了很多这样的事情，这让我更加深刻地体会到诚信在人们日常生活中的重要作用，一个人仅有诚信做人，才能在自我有困难的时候得到别人的帮忙，从而顺利地完成自我想要做的事情;一个企业仅有诚信经营，才能使自我的经营活动更加顺利的展开，即使企业遇到了一时的困难，其他企业也会因为其以往的诚信经营，而给予力所能及的帮忙，帮忙企业度过难关，在激烈的市场竞争中做大、做强;一个国家也仅有具备了诚信的民族品质，才能在激烈的全球竞争中取信于其他国家，为其国家的发展创造一个良好的周边环境，让我们整个国家在一个更加和谐的周边环境里去积淀更深的民族文化内涵和历史底蕴。认真作好每一件小事将是我们每一个人都必须去努力追求的，在实习单位中，我一开始做一些基础性的工作，慢慢地我开始做财务工作，这让我深深地感觉到认真作好每一个细节的重要性，因为每一个数字都关系到公司财务数据的准确性，自我的一不细心就会给公司和同事造成相当大的损失。这就要求在日常生活中原本不很严谨的我努力作好每一个细节。自我在工作中的一次次失误深深地刺痛我内心深处的每一根神经，这样的环境迫使我更加严格地要求自我，努力把日常工作作好，作到尽善尽美、精益求精，让自我在工作实践

中不断完善自我的知识结构，提高自身的工作水平。

经过近几个月的实习，我不仅仅明白了实习报告怎样写，并且还认识了到实践的重要性。实践中蕴涵着无穷无尽的知识，这些知识需要我们在实践去发现、去鉴定。在实习单位中有许多同事，他们没有受过正规的大学教育，可是他们仍然作出了良好的业绩，在公司占据了一席之地，为公司和个人都带来了良好的效益。这一切证明了实践出真知，实践是认识发展的动力和源泉。

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索经过几个月的实践学习，我学到了学多在学校内无法学到的知识，这些宝贵的人生经历将激励我在以后的人生路上勇于实践，开拓创新，为人生的下一次辉煌奠定坚实的基础，成为我受益终生的宝贵财富。

以上是我的实习工作鉴定，最终，再一次感激杜洪亮教师在实习过程中对我的指导和帮忙!

**大学生钳工实训报告内容篇七**

为期两个月的结束了，在这两个月的实习中我学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益非浅。以下就是我的毕业实习报告书。在这次的社会实践中，我明白了很多事情，也改掉了很多毛病。我明白挣钱的不容易，工作的辛苦，与社会的复杂多变，毕竟学校太单纯了。为了适应社会，我们要不断的学习，不断的提高自我，在实践中锻炼自我，使自我在激烈的竞争中立于不败之地!

随着市场经济的高速发展，会计成为了公司的重要组成部分。这给我们会计专业造就了前所未有的机遇，同时也给我们带来了新的的挑战，作为一名刚走出学校大门的大学生，提高自身素质，增强专业技能并且能够把课本上的知识转化为自身的潜力，就成为了我目前的迫切任务。会计实习是我从大学学校走入社会的第一个舞台。为了将有关会计的专业知识、基本理论、基本方法及结构体系变为自身的职业素质，避免纸上谈兵。所以，我选取在武汉国信达财务咨询有限公司实习，为走向工作岗位打下坚实基础。

我实习的公司是武汉国信达财务咨询有限公司，是一家经汉阳区财政局特许审批，取得《代理记账许可证》资格，以承接代理记账、代理税务申报税收筹划企业内部审计、财务咨询、公司事务代理等业务为一体的专业性会计服务公司。我公司注重软、硬件建设，拥有各种必备的办公设施，使用正版财务软件为客户带给服务，全面实行会计电算化。本公司制定有规范的代理合同、严格的管理制度，依据《会计法》、《税收征收管理法》、财政部《代理记账管理办法》等规定从事代理记账和纳税申报服务，不做假账。为客户把握财税政策，帮忙企业做好合理税务筹划，规避财务风险，合理合法的企业谋求的经济利益，促进企业的发展。

我所学的是针对于公司制增值税一般纳税人、小规模纳税人、个体户一般纳税人和小规模纳税人的账务处理以及带给每月抄税、报税、纳税服务，和会计咨询以及一些代办业务。

对于现代企业来说，会计工作是一项重要的管理制度，是要为实现企业的经营目标服务。所以，能够认为，实现企业的经营目标是企业会计的根本目标。带着这个目标，我开始了在我所在的实习企业进行了有目的实习。在此之前，我认真学习了《会计法》以及财政颁布的《企业会计准则》、《企业财务通则》等作为过渡的新的行业会计制度和财务制度，因为这些大学法规我国会计制度改革进程中的一重大举措。

透过这次实习，我对会计工作有了以下更深的了解：

以前，我总以为自我的会计理论知识扎实较强，正如所有工作一样，掌握了规律，照芦葫画瓢准没错，那么，当一名出色的会计人员，就应没问题了。此刻才发现，会计其实更讲究的是它的实际操作性和实践性。离开操作和实践，其它一切都为零!会计就是做账。

其次，就是会计的连通性、逻辑性和规范性。每一笔业务的发生，都要根据其原始凭证，一一登记入记账凭证、明细账、日记账、三栏式账、多栏式账、总账等等可能连通起来的账户。这为其一。会计的每一笔账务都有依有据，并且是逐一按时光顺序登记下来的，极具逻辑性，这为其二。在会计的实践中，漏账、错账的更正，都不允许随意添改，不容弄虚作假。每一个程序、步骤都得以会计制度为前提、为基础。体现了会计的规范性，这为其三。登账的方法：首先要根据业务的发生，取得原始凭证，将其登记记帐凭证。然后，根据记帐凭证，登记其明细账。期末，填写科目汇总表以及试算平衡表，最终才把它登记入总账。结转其成本后，根据总账合计，填制资产负债表、利润表、损益表等等年度报表。这就是会计操作的一般顺序和基本流程。

**大学生钳工实训报告内容篇八**

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识;实习又是对每一位大学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就学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位一步，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，我严格按照单位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。

思想是人的灵魂，是人的内在力量，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，技术导师是教授工作技术的，而领导导师是在思想上引领大学生，为其排忧解难，指引方向的。在此优势下，我主动与领导进行了沟通，在领导的谆谆教导下，我对实习有了更深层次的理解，更明确了我的工作目标，在思想上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。

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，与此同时，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。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。

“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，而我将会仍然继续热爱自己的工作。

20xx年2月16日，我怀着激动的心情踏上了期待已久的顶岗实习之路，当我坐上离开学校的的班车那一刻起，我就知道我将经历一段特殊的不平凡的并且充满收获的人生旅程，那旅程必定在我的生命中写下浓墨重彩的一笔，必定会在我的生命中留下绚烂多彩的回忆，并定会给我带来生命中无与伦比的财富。

是的，顶岗实习的生活是充满艰辛的挑战的。当我们来到实习点面对一间间小平房而不是高楼大厦时，很多人后悔为什么当初选择了顶岗实习，但是我想说，这是我所预料到的，这也是我想要的，因为我知道人只有在艰苦的环境中才能磨练出坚强的意志，我也知道吃得苦中苦，方为人上认得道理，我自然还不是人上人，但是我相信在这个世界上每一个人都渴望成功，都渴望自己有限的生命能创造出无限的价值，都渴望为更多的人做出自己能做的一切，都渴望在后世看来你的生命无可比拟，我自然也比例外。我知道我的实习之路还刚刚开始，我要经历的还有很多。来到实习学校之后尽管很快的解决了食宿问题，但生活水平与师大不可同日而语，来到这里吃的第一顿饭是白菜馒头。我自然感觉这对我没有什么我很适应，我也是步行上中小学，吃粗粮长大的，这点苦还不及我儿时的十分之一。

教学当老师是我在这里生活的主旋律。在这里我学会了如何做一个受学生接受和欢迎的老师，学会了如何去关心学生，最重要的学会了作为一名教师应该具备的教学方法，养成了良好的教学习惯。我个人认为这里面主要包括学习基础，学习方法和学习习惯。要提高学生的基础，就要求教师在教学中重视双击的教学，做好教学工作计划，把夯实基础放在至关重要的位置上，向学生强调基础知识的重要性。学习方法无疑在学习中起着举足轻重的作用，一个掌握了优秀的适合自己的学习方法的人就等于掌握了开启知识与智慧之门的钥匙。因此，我们强调，国家全面发展的教学理念是绝对的真理，教师在教学中除了传授知识外，还应当注重学生德智体的全面发展，重视学生心理 素质和身体素质的培养，重视思想政治教育和世界观人生观价值观以及理想教育，爱国主义教育等，唯有如此，才能培养出祖国需要的人才。

顶岗实习的生活是温馨和幸福的。这里充满着浓浓的乡情，这里的老师们对我们关心有加，他们知道我们远道而来，并且不适应这里的生活，他们经常会把他们这里最好的吃的东西拿给我们吃，还和我们一起包饺子，偶尔遇到周末同时又是男老师值班的时候，他们经常会叫我们改善一顿。最让我喜又让我忧的是那些和我朝夕相处的学生，他们不仅年轻天真纯朴可爱坚韧进取，而且那幼小的心灵就会体贴人和关心人，每逢节日，我不只一次的收到他们送来的土特产外加一些蔬菜什么的，其实这是比什么都珍贵了，也许我们并不在乎这些物质的东西，有这颗心足够了，作为老师，没有什么比这更让人幸福了。他们会以心灵上的沟通让你感到幸福和欢喜。但是每到考试 的时候，总有些同学让你忧心忡忡，这种感情是每一位老师感同身受的。

以上是我的实习总结 ，这是一段充满艰辛和收获的经历，这是一段充满幸福和快乐的旅程，这是一段充满挫折与反思的人生，这是一件我们一生用心珍藏的礼物，这是一个不老的故事，是教师和学生用情感书写的传奇，这一切必将是我生命中不朽的记忆，必将给我们以后的人生打下坚实的基础，必将是我生命中丰硕而宝贵的精神财富。

**大学生钳工实训报告内容篇九**

为了能够拥有一个充实的假期，利用好大一暑假宝贵的两个月，我毅然决然的选择了参加某某银行某某分行短期实习生的招生考试，通过一轮笔试和两轮面试，我非常荣幸的获得了在此行实习一个月的机会。

我认为，通过这一个月的实习，不仅能够让我学习到有关金融方面的一些知识，掌握一些技能以外，更能让我通过这次实习，了解现在的就业形势，应聘笔试时会出怎样一些题目，企业单位侧重想考察你哪方面的能力，如果是外资企业，就需要提前练习练习自己的英语口语，以备之需。面试时，则需要首先注重自己的着装，了解考官会出怎样一些题目。相信在这次实习之后，对于应聘我不会再那么陌生，摸不清头脚，而是从经历中吸取经验不断完善，在应聘时更加自如，更加自信。

最后，参加这次实习也使我融入了新的集体，真正的走进社会、认识社会、了解社会，学会如何处理上下级、同事之间以及与客户之间的关系，相信在此之后我会变得更加成熟，更好的与他人相处，不断扩大自己的人际交往圈，结交更多有才能的人士。

【实习内容】

1、了解银行的基本业务：

介绍及办理借记卡、理财金卡、信用卡等业务，了解整个流程以及办理所需证件。

帮助客户申请网上银行服务，介绍我行个人网上银行的特色服务，并帮助客户完成转账、汇款、明细查询等一系列网上银行服务。

协助柜台帮助客户完成电汇、柜台pos、挂失、汇款等基本业务。

给客户简单介绍我行每期的理财产品，并说明产品的预期天数和收益率等。

协助企业银行服务部帮企业客户提取回单、对账单、利息单等基本工作。

2、学习基本理财：

学习基本的理财知识，以及了解理财产品的整个销售流程。

了解每期理财产品的期限、起购金额、保证收益、一般收益、销售日期、到期日、交易日以及交收日。

学习如何向客户介绍本行每期的汇率挂钩保本投资产品的特点以及其优点。

学会如何计算不同理财产品不同期限不同投资金额所对应的投资收益等。

学会如何填写投资产品的投资协议。

【实习心得】

一、英语的重要性

从高三步入大学，随着学习节奏和学习方式的变化，我们往往忽视了英语的重要性，对待英语的态度从追求高分逐渐变为保佑及格得过且过，时间一长，连学习英语的热情和积极性也被磨灭了。通过这次在某某银行实习生的面试，让我认识到，延续这种学习英语的习惯和态度是万万不得的。

某某银行实习生的面试分为三轮，分别为一次笔试和两次面试。第一轮为笔试，有两份答卷，分别为个人信息表和逻辑思维能力题，由于此银行是外资银行所以均为全英文试卷。在答题过程中，我发现有很多不认知的单词，或者是以前学过但意思想不起来，导致答题不是很顺利并且浪费了很多答题时间。第二轮和第三轮分别为主任面试和行长及行长助理等有关高层领导的面试。由于我们还是大学生，所以在行长面试时还是采用了中文进行交流，但通过与其他正式员工交流得知，一般的面试也全部为全英文对话。并且，在招聘时还有明文规定应聘者必须持有四级或四级以上证书，一线城市则必须持有六级证书。所以，通过这次在某某银行的实习生面试，让我认识到了学习英语的重要性和必要性，尤其是今后想要到外企工作的同学，更要熟练掌握英语这门交流工具，努力学习为以后找工作奠定良好的基础。

二、礼仪的重要性

在第三轮面试时，行长有问过这样一个问题“你希望在这里学到什么。”我记得除了说一些有关技能和人际关系的内容之外，我还提到了企业文化。一个好的外资企业必定有它自己独特的企业文化，这种文化是与国有企业有着根本区别的。所以我希望能够从实习中了解和感受这种独特的企业文化，而礼仪礼貌正式一个企业文化和形象的外在体现。

首先，在外资企业中，需要重点注意的有两方面，一个是时间观念，另一个一个是着装问题。在时间方面，由于我所在的银行为外资企业，周六日上班是付双倍工资的，节假日更是支付三倍工资，一般很少占用员工的周末及节假日。所以要求员工在日常工作日中，要按时上下班，决不能出现迟到或者早退的现象。如果因为你一个人没有时间观念而影响了其他人的工作进度，最后导致顾客无法正常办理所需的业务，影响了银行的形象和信誉，因此造成的损失，是个人很难承担的，所以要求每一位员工都有很强的时间观念。

其次是着装，员工的着装往往代表着企业的形象，也体现着企业的文化，整洁的妆容既是工作的要求，也是对顾客的尊重。我所在的某某银行便是致力以最高之专业和诚信为准则，为客户提供优质和全方位的金融服务，并营造优秀专业的企业形象，所以严格的着装要求是企业发展的必然要求。一个企业是如此，大学更是如此，一个大学生的着装往往也体现着一个大学的教学质量和教学水平，所以作为大学生的我们应该合理着装，以干净整洁为主，创造良好的大学生形象。也应从现在开始关注职业着装要求，为以后应聘和工作打好基础和做好铺垫。

三、耐心、毅力以及主动性

通过这次实习，让我体会到上学和工作最大的不同就在于上学的时候我们每天接受到的都是全新的知识，老师的上课的内容每天都不一样，再加上课余生活非常的丰富多彩，所以虽然是天天上课，但不会感到单调和乏味。但是工作就不一样了，同一个岗位，每天所做的工作大都不尽相同，甚至就是重复前一天的工作，所以时间一长就会感到枯燥乏味。就像我的这次实习，到第三个星期的时候几乎没有了当初的新鲜感，一定程度上就影响到了我工作的积极性和主动性，所以如果想在一个岗位上把工作越做越好就一定要有耐心和毅力。除了耐心和毅力，还要会调节自己的情绪，如果把消极的情绪带到自己的工作中，那么必定会起到消极的作用。

其次是主动性的问题，我实习的部门是零售银行部，这里的每一个人每天都有大量的工作任务，所以如果是我自己等着他们来手把手的教我该如何做，那我可能一个多月什么都学不到。所以这就需要我有勤学好问的精神和非常强的主动性。如果我们做一件事总是被动的去完成，那么就很难达到我们预期的效果，但如果我们有一个积极的心态和主动的意识，那么也许最终会超出我们预想的结果。工作是如此大学亦是如此，进入大学，没有了老师和家长的监管，我们在学习上往往就丧失这种主动性，被动的接受知识，被动的学习，所以成绩才会不那么理想，通过这次实习让我认识到，应该尽快调整自己的心态，积极的面对每一门学科，充分调动主动性，争取取得更好的成绩。

四、有计划有目标

在实习中我注意到，每周一所有员工的邮箱里都会收到一份关于本周工作计划和目标的邮件，这件不起眼的小事却让我从中受益匪浅。大学中的我们就像一只漂泊在茫茫大海中的帆船，只有找准了航向，我们才能更好的驶向大洋的彼岸。有计划，才有奋斗的方向，有目标，才有奋斗的动力。不论是考研还是工作，不论是四级还是六级，即将大二的我们都应该尽早的做好准备，知道自己该做什么，知道自己想要什么，为了目标，不懈努力奋斗。

最后感谢分行能给我这次实习的机会，感谢在工作上给我指导以及帮助的领导和同事。通过这次实习，不仅让我锻炼了自己，也让我明确的今后学习的目标。在以后的学习和工作中，我会充分利用在这次实习中积累的经验以及教训，不断完善自我，不断进步。

**大学生钳工实训报告内容篇十**

实习目的：

透过这次对钢铁厂的认识实习，是我们对钢铁生产的主要设计和工艺流程，运输联系、工厂布局，钢铁冶金企业的车间组成和总图布置，铁路线路及站场，机车车辆、厂矿道路及汽车运输，机械化运输及装卸设备等，有一较全面的感性认识。并对总图设计专业所涉及的范围和主要资料能有所了解，以便为以后课程的学习打下基础。

实习日期：

xx年9月22日星期四

实习地点：

上海宝山钢铁公司总厂

宝钢概况

上海宝山钢铁集团公司(以下简称：宝钢)位于上海市宝山区北部，北临长江入海口南支河段，与崇明岛隔江相望。宝钢是以宝山钢铁集团公司为主体，联合重组上海冶金控股公司和上海梅山钢铁公司，于1998年11月17日成立的特大型钢铁联合企业，注册资本达458亿元，年产钢潜力万吨左右，盈利水平居世界领先地位，产品畅销国内外市场。截止xx年底，拥有全资子公司22家(其中境外子公司9家)，控股子公司14家(其中境外2家)，参股子公司24家，包括钢铁、化工、金融、贸易等众多领域。将成为中国汽车用钢、油气开采和输送用钢、不锈钢、家电用钢、交通运输器材用钢、电工器材用钢、锅炉和压力器用钢、食品饮料包装、金属制品用钢以及高等级建筑用钢等钢铁精品基地，中国钢铁工业新技术、新工艺、新材料的研发基地。宝钢注重环保，打造绿色宝钢，厂区绿化率答42.71%，空气质量到达国家风景区标准，是中国第一个国家级工业旅游景区

建厂20年至今，累计产钢2.07亿吨，利润912.55亿元，利税1480.29亿元，科技成果转化率达95%以上，目前位居世界500强企业309位，钢铁企业世界第3位。

原料码头及原料堆场

宝钢原料码头位于厂区的北方，长江入海口南支河段南侧，由主原料码头、副原料码头、重油码头和工作码头组成，呈反写的“下”型。如图示：

在码头的一侧停泊着巨型货轮“河北奔腾”号，码头上巨大的机械臂正从轮船上卸下由山西大同煤矿运来的煤。然后透过码头一侧的机械传送带送到煤堆场去，供宝钢使用。具介绍，铁矿石也是如此，全部由此码头

煤堆场紧靠矿石料场，二者占地都很大，但这也是宝钢的重要部位，对宝钢的连续生产有着“生命线”和“血库”的好处。料场中平时都贮有相当部分的煤和铁矿石，以备在紧急状态下利用，可保证宝钢40多天的连续生产。宝钢使用的煤主要来自山西大同和海南，铁矿石主要靠进口，来自巴西和澳大利亚品位高的铁矿石以及国内部分铁矿。这样布局主要是思考到上海特殊的区位优势，濒临长江和东海，便利的航运及发达的沪宁杭三角洲地带，更有利于产品销售和出口，属于典型的临海型钢铁企业布局。从原料码头到堆场，全部由机械化作业。封闭的皮带运输，减少原料的流失，还利于环保，这样就大大的降低了劳动成本，为企业赢得了竞争的资本。

炼铁厂

炼铁厂是以高炉为核心的一个较为复杂的部位。我们主要看了高炉和粉煤楼。宝钢炼铁厂位于堆场的下位，主要由四座高炉构成，其中4号bf是新近投产的，国产化程度较高，由于内含多项技术秘密，未对外开放。我们透过比较宝钢4座高炉的指标：成本：1bf1264.05元/t-p;2bf1242.38元/t-p;3bf1254.62元/t-p;4bf1341.97元/t-p。产量：1bf329万吨;2bf328万吨;3bf378万吨;4bf235万吨。可见，我国的技术和国外还是有必须差距的。

我们在2号高炉参观实习。该厂采用半岛式布置，有独立的铁水罐车停放线，这对于具有多个出铁口铁场的大型高炉车间提高运输潜力是有益的。每个出铁口均有两条独立的配车线路，并且在停放线上有摆动流嘴，出一次铁能够放几个铁水罐，提高了生产效率。我们看到有标着编号的300吨鱼雷罐车将高炉中的铁水运往炼钢车间。2号高炉的生产工艺流程如图所示：

其设计年限为10年，有效容量为4063立方米，年产量为320万吨。在每个出铁口，都有一个滤渣器，将铁水和铁渣分开。两条铁水沟和两条出渣沟，沿着出铁渣沟走，那里温度还很高，到最下边是水渣系统。高压水枪朝刚刚出炉不久的铁渣喷水成渣，铁渣用等候在下边的卡车拉走，送往水泥厂或渣砖厂作原料用。而用过的水收集后再冷却，重新利用，这样既节约了用水，又减少了渣水排到河海中造成环境污染严重，环境保护和经济效益一举两得，实现可持续发展的目标。

a、b制粉作业区位于高炉的一侧，卡车把原煤从堆煤场拉过来，然后倒入粉煤楼下面的煤仓中，再由抽风机把煤吸入煤楼进行制粉作业。经过一系列处理加工，用吹风机吹入高炉座炼铁用的燃料。在13层高的粉煤楼上能够看到宝钢的大部分厂区，能够对宝钢的大体布置有一个全面的认识，以及宝钢炼铁厂的铁路线路和铁水罐车的运输有一个全面了解，这对我们以后做总图设计时是有极大好处的。但由于当日受台风影响未能在上面多看，而失去了一个很好的机会。

炼钢厂及铸造车间

炼钢厂位于宝钢的中部，其上部是炼铁厂，下部是无缝钢管厂。其基本流程为(混铁车)铁水——转炉——钢包——连铸车间，进入庞大的生产车间，迎面扑来的是由火红的铁水发出的阵阵热浪，参加走道上沾满了铁粉。一个起重潜力为40吨的吊车正吊着一桶铁水，缓缓移向2号转炉，然后将铁水倒到转炉中炼钢。该厂有转炉3座，具体参数如下：

类型：顶底复吹。

公称容量：300吨。

最大供氧流量：80000nm3/h。

烟气处理型式：og系统。设计潜力：年产铁671万吨。

投产日期：1985年9月。

可用于产品：汽车板、船板、管线、耐候钢、结构钢、模具钢等。可见，其适用的是世界当今容量较大较先进的转炉。

我们看到，1号转炉刚出完钢水，正在检修。长长的检修杆深入转炉内部，将粘挂在壁炉上的钢水渣用高压空气吹下，然后喷上耐火材料用于对炉壁的修复。从走道到达转炉的操作处，刚刚倒入钢水的2号转炉正在冶炼钢铁，几个工人师傅在操作着设备，透过火镜观察炉中的温度及变化，以便准确及时地加入原料。当炉中温度到达必须的程度，转炉旁吊门打开，之后是长长的钢包探头伸进炉中喷入氧化剂，除去p、s等有害杂质，提高钢质量。

之后我们进入了连铸车间。那里是宝钢3号连铸机建有一台垂直弯曲型二机二流宽厚板坯连铸机，年产设计潜力230万吨，可生产厚度220、250、300mm宽为1200——2300mm连铸坯，3号连铸机汇集了大包倾动、f渣检测、结晶器液压振动、结晶热成像、扇形轻压、冷幅切控制、分节辊离排等技术。其平面布置如图：

我们实习在3号浇钢作业区上部，当钢水从大包操作室位置由连铸机铸成具有必须宽度和厚度的板坯，经切割打磨送进热轧厂或板坯场。火红的板坯到必须的长度时，由乙炔焰进行切割，然后喷水冷却，表面处理防止氧化，再经毛面打磨，后送到冷坯厂进行冷却。

热轧车间：(1050mm、1580mm)

我们主要在1050厂和1580厂实习，两个厂的工艺流程差不多，只是在具体设备上有区别，生产钢卷宽度不一样。其工艺流程图如下：加热炉——高压水枪除表面氧化层——粗轧——压轧机组(sms)水冷却——侧宽仪——打卷机——标号——出厂。

在1050厂我们看到，当钢坯加热后，首先除去氧化层，粗轧，经过往返5次压轧、测宽，再经过七组压轧机(sms)轧制成型，然后15×6水幕带进行冷却，测宽，然后打卷。据介绍此厂生产钢板厚3mm。在压轧过程中，测得不合格的将推至一侧作废品。有3组打卷机，平时两个工作一个备用，保证连续作业。

在1580厂不同的是加热后先使其变窄，热轧时只需3次，然后检测，再进行精整，冷却打卷。这一系列工艺过程中，全部由机器完成，从生产到运输流水自动化作业，那里温度达40多度，工人很少，高度的自动化是有利的，这也是现代化工厂企业的标志。

冷轧车间(1420、1550)

1420冷轧厂位于宝钢工业区南部，在热轧1580厂的下位。其基本工艺流程为：热轧后钢卷——酸洗——轧机——镀锡厚板连续退火——准备机组——电镀锡——精整——电镀锡板卷。进入宽大的厂房，热浪迎面扑来，刚刚从热轧厂送来的钢卷放在厂房中冷却，其为青紫色。顺着流程走，那里是1550mm冷轧车间工作报告。我们看到开始有机组用高压水枪对热轧的钢卷进行酸处理，以除去其表面的氧化层，保证钢片的质量。然后是切头，保证接口的平整紧密，下面就是焊接，将切头后的两块钢板接起来，增加长度然后再经过几组轧机的压轧、定宽、检测，最后转成很薄的钢片，呈银白色。每个轧机上一般有两个轧辊，交替使用，更有利于生产。经过一系列的机组后，检测为合格产品，送入清洁工厂进行处理。生产好的带钢钢卷送到产品库中。

在清洁工厂中，我们看到一台台清洁机正在工作，将钢卷表面进行处理，除去氧化层，并涂抹上专用油，保护钢材不被氧化，保证产品质量再朝里面走是钢产品展。据介绍，该厂生产的钢材用于各种汽车板，如一汽奥迪a6、上海大众帕萨特b5、上海通用别克等，还出口意大利fiat等。在展厅里边，一辆奥迪a6的车体及红旗、通用别克等汽车模型。还有家电用钢，广泛应用于电视、洗衣机、电脑、可口可乐易拉罐、vcd、冰箱等用品。产品已进入了生活中的方方面面，正如它上面所说的“钢铁融入生活，共享丰富人生”。

高线厂和无缝钢管厂

高速线材厂和无缝钢管厂相邻，同位于钢轧的工作下位。有时初轧厂检修，我们就去高速线材厂实习。高线轧制工艺流程如下：加热炉区——粗轧机组——中轧机组——预精轧机组——经轧机组——减定径机——水箱——测径仪——夹送辊——吐丝机——冷却线——集卷机——p&f线——打捆机——成品进入厂房，首先是加热炉对钢坯进行加热，然后是除p等有害杂质，然后经过竖向(h)与横向轧制(v)交替12组，飞剪，13、14号轧机，然后是预精轧机(15h—18v)，s18剪，再到精轧机组轧制，测径，加送辊，到吐丝机时，把火红的钢线卷成像弹簧一样。后面就是较长的冷却线，检测、打捆。

**大学生钳工实训报告内容篇十一**

大家都明白在电视台实习的机会十分的难得，所以网上关于电视台的实习总结文章十分的少，期望这篇文章能够给有需要的实习生带给参考。

在湖南娱乐频道实习已经有好几个月了，回过头来总结一下，收获良多。虽然，没有一开始想象中那样，自己的所学，自己引以为豪的知识和技能能够“真枪实弹”得到一番实践，但所见所闻让我有所思，增长了见识，对电视台这个行业的基层有了客观实在的认识。

湖南娱乐频道注重的是娱乐节目，和我之前所学的新闻专业还是有些出入，一切都得重新开始。刚进频道时，台里正好在筹办开年大戏《牛气逼人》，这是一档大型真人互动游戏节目。在赛事组，事情很多很杂，这就需要自己的细心了。工作期间我被分在了管理参赛者这一块，在他们参加节目之前，需要我们为他们讲解整个游戏的规则和一些安抚工作。虽是一件小事，却锻炼了我们的语言表达潜力和交际潜力。除此之外，我还参与了后期修改工作，进一步熟悉和巩固了后期制作的相关软件。整体上对录播节目的整个流程有了必须的了解。

《牛气逼人》节目一做完，甄选《丑女无敌》第三季男主角的活动《无敌一号》又开始了。从海选、初选、复选到最后的总决选的工作自己也都有参与。这是一档选秀类的节目，每一场也都是直播，与之前的节目相比，整个活动的构思方面也会更加的完善。直播前的每一次彩排是最关键的，从中学到的东西也很多。作为一名工作人员，整个节目的流程要清楚地明白。一个节目的诞生，会根据节目的性质对导演、主持人等作出选取，从台前到幕后需要各个环节的接应，如制片、服装、美工、化妆、道具等。透过自己的观察还了解到，每次彩排之前都要确认好前期制作所需要的设备的档次及规模，配备摄像、录音、音响、灯光等特技人员。除了现场的导演指挥之外还需要与转播车内的导播相互沟通，确认好镜头序别、景别、角度和特技的运用。每一场的直播，现场所有的工作人员都很忙碌，但井然有序，体现的就是良好的团队合作的精神。

透过实习，真正进入到了社会，我才深深地感觉到自己所学知识的贫乏和在实际运用中的困难。在学校，自己学的本来就不是很多，此刻一旦接触到实际，才发现自己明白的是多么少，这时才真正领悟到“学无止境”的道理。其实在每一次的活动当中，不管自己负责的是什么，首先要摆正自己的态度，最重要的是认真和细心，要善于观察周围的事物，学会自我总结，及时发现自己工作上的不足以便改正。

亲身体会了才明白，做电视这一行是很辛苦的，通常会加班到深夜，这就更需要我们有不怕吃苦的精神。能够说，实习是综合潜力的一次全面考验，除了考察你的专业水平和理论知识以外，还考察了你的处世态度，做人原则以及处事方法，简而言之，就是考察你是否懂得怎样做人。勤奋是首要的，到得最早走得最晚，通宵达旦这些都就应是家常便饭而不是邀功领赏的资本，因为你是实习生，你是来学习的，主动与老师的交流同样重要，要学会虚心听取别人的意见和推荐，要用心努力去配合各个部门的工作，只有这样不断地去发现问题、解决问题，我们才会有进步的空间，实习也就有了它真正的好处了。

**大学生钳工实训报告内容篇十二**

一、前言实习地点：旅行社

实习目的：透过这次实习对旅行社的具体营运与操作.管理等方面有了了解，丰富

社会实践经验。

实习时间：20xx年x月x日—20xx年x月x日

山东旅行社总体介绍

山东旅行社国际旅游有限公司，前身为山东省旅游局直属的国际旅行社———山东旅行社，成立于19xx年。公司于20xx年x月改制为股份制有限公司，是组织中国公民出境旅游的特许单位，是山东省旅游行业的骨干企业，年外联和接待数以万计的来自国内，港、澳、台地区以及海外十多个国家的游客。

二、实习中发现的问题

作为一名合格的导游，务必对自己的工作认真负责。这段时间的旅行社实习，对我来说受益匪浅，这次实习也让我发现书本上的知识与实际问题的差距，对旅行社这一行业有了更深的体会。在旅游业这样的服务性行业所需要的人才不仅仅是要有必须的专业知识，还需要你懂得如何为人处事和接人待物，以及对旅行社顾客的耐心以及职责心。着实更为重要的在实际的过程中我才真正发现自己学识的浅薄，经验的缺乏，我感觉在学校学到的理论知识和自己在工作中实践其实并不是一个概念，我想这也是学校之所以让我们在最后一个学期实习的原因，让我们进一步的巩固和理解课堂所学知识，培养和提高学生的潜力，理论联系实际，我认为实践环节重要的是理论联系实际，提高了我们观察问题，分析问题和解决问题的潜力，培养在校大学生在社会中的生存及潜力，在实习期间所学习到的社会经验和团队精神将会使我终身受益。

(一)实习期间我了解到以下几点：

1、了解旅游地的内外交通线路、旅游地的环境保护等。

2.了解旅行社的服务规程及管理要领。

3.了解旅行社的性质，经营业务与管理模式。旅行社是为人们旅行带给服务的专门机构。旅游活动的发展是旅行社得以生产和发展的前提条件，从行业性质来看，旅行社属于服务业。为旅游者带给食、住、行、游、购、娱的六方面服务。从

20世纪xx年代我国第一家旅行社创立，随着我国国民经济的发展、国家政策的开放与完善，旅游景点的不断开发，我国的旅行社的数量快速增长，并且服务质量也不断提升。我国的旅行社按照经营业务范围划分为：国际旅行社和国内旅行社。国际旅行社经营入境旅游业务，出境旅游业务和国内旅游业务;国内旅行社专门经营国内旅游业务。

4.旅游资源环境的好坏直接影响旅行社的经营.生态旅游地收入障碍能够是下几种：

(1)经济与环境的矛盾，这集中体此刻门票收入与可容纳游客量的矛盾上。超多旅游者的介入必然对旅游地的生态环境造成威胁，控制游人数量又使经济收益受限。

(2)经济水平和产业结构的向限。即在经济发达地区，旅游业促动其他行业部门而产出的间接经济效益远远大于旅游直接收入，而生态旅游地通常位于生态条件优越，人工干扰程度低的地方，这些地区大多经济落后，交通不便，生态旅游地由于受经济发展水平和地区产业结构的局限，对于旅游的强拉动力的反馈水平低，最终间接收入低。

(3)旅游收入漏损。由于旅游地经济体系和产业结构不完善，对旅游经营所需要产品的数量、质量供给潜力不足，需要超多向外购买产品和服务，致使旅游供给市场为区外经济实体控制。世界上优秀的生态旅游地多位于发展中国家和地区，而发展中国家和地区由于自身的局限，旅游收入的漏损现象尤其普通。

(4)生态旅游环境污染，旅游地乱收费等现象阻碍着旅游业的发展，生态旅游地的诸多收入障碍必然导致分配障碍，造成各利益主体间的矛盾。任何一方利益得不到保障都会带来负面影响，对经营者服务者分配不足会导致决策不合规范，服务质量下降，欺诈宰客行为增加，败坏旅游地的形象等，对景区分配不足会造成资源环境保护得不到物质保障，进一步的开发建设无法实施，社区居民参与分配不足，旅游地达不到预期的经济发展的目标，而旅游者进入旅游地对自然人文生态的干扰，造成居民与旅游者之间的矛盾纠纷增加，此外，由于生态旅游地居民生活水平低，可能出现伐木，偷猎等现象，造成对旅游资源环境的压力。关于旅行社发展的几点思考：全国旅游及旅行行业最具领导地位的组织-----世界旅游及旅行理事会积中国未来xx年旅游及旅行行业前景十分乐观，据中国旅游局预测，20xx年全国旅游业总收入33000亿元人民币，相当于国内总产值的8%，真正成为国民经济的支柱产业，虽然中国旅行社有着完美的前景，但是中国旅行社的现状并不客观。这主要表此刻我国旅行社的业务范围窄，多为经营团队旅游，观光旅游来充分挖掘市场潜力，国际旅行社的自主潜力差，其国际业务多为接待外国旅行社发来的团队，而且虽然旅行社的数量很多，但

是却表现出散而弱的现象。以下是我在看的一些材料后，对于中国旅行社的一些想法，首先是完成旅行社在市场中的定位，从而更实际的认清现状与前景然后根据定位确定旅行社发展的主要客源，根据客源的特点创立具有代表性的品牌。巩固旅行社的核心产品的位置，当品牌开始生效后，逐步有规划的拓展旅行社的业务范围，在这一过程中决定成败有如下几个方面的影响因素：网络化的科学技术和现代化的科学的管理方法。

1.市场定位：对市场进行分析调查，认清旅行社在旅游市场中的位置，中国旅游业从xx年代兴起，随着经济的发展，旅行社也在不断的向专业化的方向发展，虽然我们完成了开拓阶段，但是如何能够使中国的旅行社在世界崛起，仍然处于一个发展探索阶段，尤其是加入了世界贸易之后中国旅行社更是面临了空前的机遇和挑战。

2.机遇：加入世界贸易组织后，中国的旅行社业也逐渐认清了自身与世界水平的差距因此有助于推动旅行社加快了适应服务贸易的国际化，汲取国际旅游市场在管理等方面的先进经验，从而改善中国旅行社中的一些禁锢的理念增加我国旅行社的竞争力，借鉴国外一些现代信息技术，他为中国的旅行社开辟了一个前景完美的国际市场，这样就能够增加来华人数增强旅游经济的效益.。

3.挑战：对方旅行社的介入，给中国旅行社带来了很大的压力，使得中国的一些中级旅行社在激烈的竞争中失败后难在崛起，对方旅行社在经营管理方式上的丰富经验使其拥有了很强的应变潜力，对方合资旅行社的数量，会导致行业竟争进一步加剧，客源市场竞争，营销网络，人才的激烈竞争，外企的优厚待遇，导致人才流失现象，中国信息技术及互联网技术的弱势，使得中国在旅游市场上的竞争力显得较弱。

三、实习体会

(一)导游人员服务质量下降

导游人员中，他们的带团经验都十分丰富，平均来说都有2.3年的工作经验。他们的学历相对于其他地方来说学历算是高的，都有导游证，但全是初级.中高级导游人员没有，都为中文导游，外语人才缺乏，这些导游基本工资较少，一般赚钱多少与出团次数挂钩团多赚的也多。

(二)旅游时间的季节性

1、旅行社行业的季节性特点是由旅游市场上的旅游需求的季节性所构成的，造成旅游需求的季节性变化的原因主要是小旅游目的地的自然气候条件，旅游活动受自然气候条件的影响较大。一般来说，气候适宜的季节有利于吸引超多的休闲旅游者前来观光、度假，而严寒酷暑等恶劣气候则不利于旅游者的旅游活动。

2、旅游客源地的休假制度。充足的闲暇时间是旅游活动的前提条件之一，节假日期间。人们外出旅游的时间成本较小，而在平时，人们外出旅游的时间成本则较小。旅游需求的旺季和淡季就是在以上两个因素的共同作用下产生的。旅游需求的季节性使旅行社行业的经营活动呈现出明星的淡季和旺季的差别，由于旅行社行业的供给在短期内为刚性，而旅游市场上的旅游需求的\\弹性却很大，从而导致在旅游旺季时，旅行社受接待的限制，应对蜂拥而至的旅游者却往往只能满足其中一部分人的需求，无法接待的旅游者，从而失去赢得收入的机会，相反，到了旅游淡季，随着前来的旅游者人数锐减，又造成旅行社接待潜力的闲置和

各种旅游资源的浪费。

在实习期间使我认识到旅游业对地区及至国家的重要性，补充了理论知识的局限性，提高了实际的业务潜力，对旅行社这一行业有了更深入的体会。

四、总结

1.交际潜力

善于与他人交往是旅行社专业服务人员应具备的首要潜力，专业服务人员务必懂得怎样与顾客接触，建立和维持关系，学会倾听别人的意见，表达自己的想法，能够区别不同性格、不同场合、不同年龄、不同文化背景的人应采取的交往方式，有正确的服务意识和服务态度，才能为顾客带给优质的服务。

2.合作潜力

旅行社服务工作不像某些物质生产那样工序分明，无论是前台还是后台的服务人员，都务必与上司、下属、同事、顾客、供应商等进行合作。专业服务人员应有全局的观念，较强的协调、沟通意识，学会与供应商协商，与同事合作，充分发挥不同主角的作用，利用现有各种因素，为顾客带给满意的服务，真正发挥旅行社的纽带、中介作用。

3.学习潜力

旅行社专业服务人员为顾客带给服务的过程，也是一个学习的过程。服务人员务必根据顾客的具体需要确立服务方式。服务人员越了解顾客的期望，就越能为顾客带给优质服务。市场需求的不断变化，要求旅游服务人员应有不断学习新知识、新技能的潜力，有较强的适应性。

4.教育、说服潜力

在旅游服务过程中，顾客往往务必参与服务过程，配合服务人员的工作，因此，顾客在消费过程中，学习必要的知识和技能。然而，不少顾客，个性是第一次理解旅游服务的顾客，却缺乏消费经验和足够知识，这就要求专业服务人员做好这类顾客的指导和培训工作。旅行社专业服务人员应具备透过语言去吸引人、打动人、说服人的潜力，懂得清晰、简洁、明了地表达自己的思想，为顾客带给准确、易懂的信息，服务的过程也是一个信息沟通的过程，个人沟通潜力直接影响到沟通的结果。

5.管理潜力

旅行社专业服务人员在服务过程中，需要与别人建立联系，管理自己、激励别人、处理冲突、控制情绪等等，这一切都与管理才能有关。作为一名大学生，要想成为21世纪的一名合格人才，务必跨出校门，认识实习，走向社会，把自己所学的理论知识应用于实践，从实践中不断分析、总结，从而提高自身解决问题的潜力。走向社会，认识实习，能够帮忙我们摆正自己的位置：不盲目自大，也但是分自卑。参加认识实习，对我们树立正确的人生观、世界观、价值观有着很大的帮忙，对我们培养事业心、社会职责感也起到了必须作用。时间总是在不经意间从指尖流逝!回过头来看看这近一年的摸爬滚打，我觉得自己很幸运能够进入企业实习，我很珍惜这些机会。同时我也深切地感受到“知识无限，潜力有限”的涵义。在今后的日子里，我会在学习和工作中更加努力，取长补短，需心求教，充分发挥自己的潜力，展现自我。

**大学生钳工实训报告内容篇十三**

从小我就梦想着成为一名作家，把生活中所有的精彩、感动用文字记载，把所有的梦想和夙愿用文字传承。

今年暑期，我有幸在家乡的电视台新闻部做了一个月的实习记者，用自己的亲身经历真切感受了生动鲜活的新闻事件带来的兴奋和激动，真切感受了新闻记者们不畏艰苦、敬业奉献、敢于担当的崇高精神。

家乡的电视台是全县唯一的新闻媒体，是当地群众获知大政方针、重要信息，享受精神文化生活的重要途径，有新闻、专题等10余档电视节目，30多个节目还获得过中省大奖;新闻部有七、八名记者叔叔，艰苦的工作环境和高强度的工作节奏历练了他们忠于职业操守、勇于担当重任的素养和品质。

每有新闻事件发生，无论是烈日暴晒的晴天还是大雨滂沱的雨天，接到命令或得到消息后，记者总是第一时间赶到现场，立即进入工作状态。由于人员和条件的限制，他们经常是一岗多责,在现场既是摄像又是记者，在工作室既是编辑又是制作，一天跑几个现场，出几个稿子是家常便饭。他们的工作，往往是通宵达旦，日以继夜。但是，这帮人却乐此不疲，累着并快乐着.

我的实习经历分为四个阶段。作为一名实习记者的最初几天，主要任务是熟悉工作情景，了解新闻节目的采访、撰稿、编辑、制作、审核和播出工作流程。接下来近乎漫长的一个星期，新闻部主任abc把去年以来本台播出的新闻稿件装订簿、视频节目数据库一股脑儿翻出来，让我对比、分析、学习，学习新闻稿件的写作思路方法，学习镜头素材的合理运用，学习新闻稿件的编排技巧。

通过老师的耐心指点和自己的学习分析，我逐渐懂得，一篇优秀的新闻稿件，一档精彩的新闻节目，好的题材固然重要，但文字、影像如何完美组合，远、中、近景怎样合理搭配，画面角度、时长怎样恰当运用，都是非常重要的环节，都必须处置得相当精到。第三个阶段是跟随老师学习采访。

短短的几天时间，我跟着几位老师，先后在创先争优会场、抗洪救灾募捐现场、民生八大工程建设工地进行采访报道。采访的过程中，老师不断教导我：不但要用善良的眼睛观察社会，更要用智慧的笔、镜头记录社会;要注意捕捉中心人物的关键语言、行动甚至短暂的表情，领会精神实质，洞察丰富;一定要学会沟通和交流，在采访时有话可说，因势利导，正确引导并成功勾起被采访对象的倾诉欲，这样才算是成功的采访，圆满的采访。

当然，新闻节目最重要的是要坚持正确的导向，因此，我实习的第四个阶段就是跟着老师学习主要从政策关、导向关、时效关、效应关等方面审查一篇新闻稿件、一期新闻节目的优劣成败，只有真正做到态度精诚，策划精细，镜头精到，语言精炼，配音精确，制作精美，编审精密，才能达到效果精彩，满堂喝彩。

一个月的实习时间匆匆而逝，收获颇丰，感触颇深，正所谓纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行.尚未走出象牙塔的我们，平时多重视理论学习，忽视了实践环节，到具体工作中运用时往往会与理想相去甚远，不能够发挥自如。只有通过具体工作的磨练和实践，才能使所学的理论知识得到巩固、提高和完善，才能真正检验出自己的实际水平。

通过实习实践，要成为学有所用，用有所长的人，尤其要成为一名合格的新闻工作者，不仅需要渊博的学识、精湛的技术、凝练的语言，而且，善于沟通的技巧、勇于吃苦的奉献、健康有力的体魄、社会道义的责任都是不可或缺的。

一群默默无闻的人们，一个个最基层的新闻工作者，一盏盏照我前行的恒久的路灯!

谢谢你们!

**大学生钳工实训报告内容篇十四**

短时间的实习生活结束了，实习使我获得了许多知识，懂得了许多道理，这些知识和道理，将会伴随我走过以后的路。让我在应对困难的时候不再畏惧，勇于克服。

实习期间，我主动要求到各部门了解学习，努力从多方面开拓自我的眼界。

我先后去了财务管理科、招标办公室、计划财务部、人力资源部、办公室、法律事务部、设备管理科、法制办公室等主要业务部门。经过学习书面材料和与各部室人员的交流，我比较全面地了解了我单位科室的主要职能和重点工作，还协助完成了一些我力所能及的行政事务工作。这种进取主动的工作态度获得了各科室人员的一致好评。

我谦虚谨慎，勤奋好学。注重理论和实践相结合，将所学的课堂知识能有效地运用于实际工作中，认真听取老员工的指导，对于别人提出的工作提议，能够虚心听取。表现出较强的求知欲，并能够仔细观察、切身体验、独立思考、综合分析，灵活运用自我的知识解决工作中遇到的实际困难。

工作中踏实肯干，吃苦耐劳。有创造性、建设性地独立开展工作的思维;具有必须的开拓和创新精神，理解新事物较快，涉猎面较宽，在工程计算领域不断地探索，有自我的思路和设想。能够做到服从指挥，认真敬业，工作职责心强，工作效率高，执行公司指令坚决。在时间紧迫的情景下，加时加班、保质保量完成工作任务。

生活上待人诚恳，作风朴实。严格遵守单位的各项规章制度，实习期间，未曾出现过无故缺勤，迟到早退现象，并能与单位同事和睦相处，交流融洽，善于取长补短，虚心好学，注重团队合作。

实习生活虽然结束了，可是应对以后的工作，我将会更加努力拼搏，为自我的未来打拼出一片精彩!仅有不断开拓进取，才能在不断变化发展的社会洪流中“长风破浪会有时，直挂云帆挤沧海。”

**大学生钳工实训报告内容篇十五**

在医院药房工作过的实习生们都知道，在药房工作是一件很考验人的工作，要仔细，认真，极具耐心。医院药房实习报告怎么写呢?以下有一份医院药房实习报告范文，仅供参考。

从2月5日到7月5日实习时间5个月,共在药房、药厂和药库的8个科室实习:中药房、门诊药房、保健药房、住院药房、中药制剂室、普通制剂室、药检室、药库。由于实习时间紧张，中心摆药室、药理科和药品采购中心只是了解一下。实习的过程就是我成长的过程。

从7月5日到8月24日共6周的时间是在中药房实习,经过中药房的系统实习培训,我学习到了中药处方的识别、审查和按方发药,常见中药饮片的鉴定,中药入库和库存管理(包括特殊药品的管理),认识新药;系统的了解一些中药的药性、药理、药味及其药物配伍和药物禁忌等。

从8月25日到9月9日共计2周的时间在门诊药房实习学习,在梁老师精心指导下,让我第一次认识了几百种西药,了解西药配伍,学习西药在药理(药动学和药效学)、适应症、药品归类、不良反应和药物禁忌等知识。了解电脑在医药学方面的应用和所起到的重要意义。学习药品入库和按处方发药,还有特殊药品的管理,如贵重药品的专人专柜和毒麻药品、精神类药品的双人双锁,每日一小点,每周一大点,次次登记入表的管理。

从9月10日到9月23日共计2周的时间在保健药房实习,在崔老师身上学习到了知识要扎实,态度要认真,发放药品要一丝不苟,不能有一点的马虎;工作上遇到问题要及时解决,弄清楚出错的环节。在保健药房里,进一步学习西药及中成药品的药理、适应症、不良反应和药物禁忌,熟悉常见药品;审查处方、发放药品、使用电脑登记药品入库和传帐。在发放药品期间,认识到了药品有生产厂家、进口和国产、剂量规格的不同,给我在以后药品的发放带来了很多方便。

从11月17日到11月30日共计2周的时间在住院药房实习,在这里认识到了针剂、片剂、营养液体和大液体是分开来发放的,这样给药品的发放带来了很大的方便。在住院药房实习期间,主要是在针剂和营养液体两个地方实习,在此我更好的学习到了针剂管理和营养液体的管理。在针剂室里,我学习了针剂根据抗微生物药、抗肿瘤药、解热镇痛及非甾体抗炎镇痛药、麻醉用药、循环系统用药、专科用药等分类管理。了解药品从一级库传到二级库的各个环节。在这里,我系统的熟悉了针剂发放和管理。在营养液体发放室里,我认识了很多氨基酸、脂肪乳、激素类等营养液体药物,对以后在医院工作打下坚实的基矗

从9月24日到11月2日共计6周的时间在药厂实习,实习的科室共计4个,依次是药检室、中药制剂室、普通制剂室,灭菌制剂室。

在药检室里,学习使用检测仪器,如检测0。5%碘伏溶液中,学习使用碾钵、烧杯、量筒、吸管、容量瓶、滴定管等,熟悉溶解和滴定终点等知识。还接触使用精密仪器,如万分之一电子天平,紫外光谱色谱仪,超声波谱仪及高效液相色谱仪等。在张老师指导下操作液固分离提取,色谱分析,回收液体和滤渣等,还学习操作西洋参的粉碎、过筛、灌胶囊包装、检测颗粒大小是否符合等。

在中药制剂室里,认识了一大批中成药品,如胃得安片,胃乐舒颗粒、玄麦柑橘颗粒、退烧冲剂,复方酸揸颗粒等,学习一批药,从制膏剂,加工生产,再到包装出厂的整个过程。亲自参与生产胃乐舒、胃得安、退烧冲剂的生产。

在普通制剂室里,参与了一大批的软膏剂和液体制剂的生产包装。在张老师的精心指导下,学习操作尿素乳膏、碘甘油、复方碘溶液、0。5%碘伏、0。1%碘伏的配制、生产过程中的注意事项及其药理作用等。在张老师,梁老师的指导下,学习复方苯甲酸软膏、水合氯醛溶液、小儿止咳合剂、克霉唑乳膏的检测标准、处方、制作中注意事项及其药理作用等知识。学习熟练使用灌装机,药品分包装机、粉碎机和搅拌机等。了解标签使用和保管,洁净区卫生学处理等知识。

在灭菌制剂室里,参与生产呋喃西林溶液和大液体的生产。学习使用灭制仪器。医院实习生自我鉴定从11月3日到11月16日共计2周的时间在药库实习,熟悉西药药品归类,大体上分为抗微生物药、专科用药、循环系统用药、消化系统用药、呼吸系统用药、泌尿系统用药、血液系统用药、精神系统用药、抗肿瘤药、麻醉用药、激素及调节内分泌功能药。在药库里,我更多的时间是熟悉了一批药入库、出库的过程,了解电脑在库存药品上的管理所起到的重要意义。在这里,我还努力熟悉了冰箱2～8℃储藏药物多达30多种,了解它们的适应症、不良反应和药物禁忌等知识。

以上是我的实习报告总结，在以后的工作中，我一定会加倍努力，争取将各项工作开展得更好。

**大学生钳工实训报告内容篇十六**

为期两周的金工实习终于结束了，在这期间我学到了很多书本上学不到的知识。虽然我是读工商管理专业的，但身在工科学校学习一点工科知识还是很有必要的。对于我们这些较少接触机械制造工程的学生来说，机械制造工程训练不仅增加了在大学学习阶段和今后的工作中所需要的技能与基本工艺知识，而且在生产实践的特殊环境中通过接触工人、工程技术人员和生产管理人员，接受社会化生产的熏陶和思想品德教育、组织与安全教育，逐步认识和建立起质量意识、安全意识、群体意识、经济意识、市场意识、环境意识、社会意识、创新意识和法律意识，增强了劳动观念、集体观念、组织纪律性和敬业爱岗精神，提高了综合素质。

汽车

是实习第一天的内容，一开始听老师讲解汽车的发动机的运作方式时，要清楚理解其意思感觉很吃力，但是经过后面自己亲自拆装汽车部件,我深刻地理解了汽车的工作过程.换挡、转弯、发动机四冲程、离合器原理等.虽然只是理论知识,虽然被我们拆的汽车比我们还老,可它仍然是汽车,我们仍然学到很多东西.大大提高了知识面。

数控车床

这次实习有两天

是学习数控车床的，上午老师让我们自己编写数控车床的程序，下午就教我们如何操作数控车床。在看到车床刀具在工件上挥动的时候，我感叹人类真是太厉害了，过去一个工件要做好几个小时，现在只要在机器上按上几个件，然后等上十来分钟工件就出来了。plc的作业是应用相关软件，选择合适的控件，并按照题目要求用正确的顺序将控件连接成线路图;而加工中心则是要学会应用up软件绘制一个比较复杂的三维立体加工模型，。在完成这些工作的过程中，由于原先的计算机水平比较差，我屡屡碰壁，做完作业的时间要比其他同学长许多，要比别人花更多的精力，切身体会到了计算机能力的重要性。也因此我在一定程度上提高了自己的计算机水平，了解到了计算机的一些生产应用知识，并下定决心要将计算机学好。

热处理

这是我第一次亲眼看到被加热到600摄氏度的钢材，以前都是在电视上看到的，这次不仅能看到，还能感觉到这火红的钢材散发到空气中的热量。还好我们实习的时候是在冬天，这么高的温度刚好可以给我们供暖。要是在夏天，那可怎么办?这不禁让我想起伟大的劳动人民，做这行的人每天都要对着如此高温的烘炉，每当下班后都会汗流浃背，想到这里，我觉得我这点辛苦算不上什么了。

钣金

在众多金工实习项目中，最靠动手能力的要数钣金了，因为它只借助几种简单的工具，将一块普通的合金薄片制作成各种功能的工具。我制作的是手机座和小型垃圾铲。这一工做看似简单，要做好却是不容易，从划线、剪毛坯、折弯成型、打磨都要花很大功夫。大家利用仅有的几个工具，各显神通，不顾划线和剪铁皮时手的疼痛，都制成了自己的成果。虽然我的作品不算最好，但是动手能力得到了很好的锻炼，觉得收获很大。

铣工

这一工种则不止要会动手，而且还要操作机器。我是第一次操作铣床这种比较大型的机器，要想车出一个高17.5毫米的工件，而且误差要控制在0.5毫米以内，实属不易。工种过程中，要注意到操作顺序的先后，要调整加工速度、加工精度，还要适时开关机器。这么多的操作，平时在读书中是不可能碰到的。我记得那个时候由于没弄清铣床上的标尺刻度，我和我的小伙伴先是把工件磨得太小了，然后又把工件磨得太大了，但当我与他最终一起完成任务并获得高分通过时，那种喜悦溢于言表，因为那是对自己能力的肯定。

铸造成型

铸造成型是一项很好玩的课，老师也很幽默，就像一个大孩子领着一群小一点的孩子玩沙子一般。只是这次游戏不像小时候一样简单随意罢了。

铸造方法

主要有砂型铸造、金属型铸造、压力铸造、离心铸造以及熔模铸造等，我们学习的是应用最为广泛的砂型铸造。它包括模样和芯盒的制作，型砂和芯砂的配制，造型制芯，合箱，熔炼金属、浇筑、落砂、清理及检验。我们的砂子是老师事先配制好的。

采用了手工制造的两箱造型，制作了齿轮坯。先是将齿轮坯模型和两个定位销座放在沙箱里，加砂，然后用砂冲子从边缘开始压砂，慢慢向内部砸实砂子，再加砂，用同样的方法砸实，直到砂子高出砂箱，用刮砂板刮平，把下型砂反过来，放上另一个沙箱，撒一层盐砂，放好定位销，浇口棒，浇口棒底端应位于模型平分线的垂直线上，距模型三五厘米左右。加砂砸实，但是这次用力较下型砂要小一些，当砂子高过沙箱时，用刮砂板刮平，并用小铲子修正，在浇口棒周围撒一些水，轻轻拔出浇口棒，开外浇口，注意外浇口要里深外浅，外部比里面浅三到五毫米，大小适度，与浇口孔相切，以每平方分米十个左右通气孔的密度按要求插通气孔，要求通气孔底端与下型砂的上表面相距两三厘米。之后就打开上型砂，在下型砂表面撒少许水，小心起出模型，修平边缘及表面，开内浇口，要求与模型凹槽相切，并且要里浅外深，大小适宜，即可。

我们只是做到这一步，并没有浇筑。但是这样已经玩的很开心了。铸造成型，可以说完全是对小时侯玩泥沙的回味。不过这次除了那份冲动的心外，更需要的要算是细心加耐心了。看起来就这么简单的四步1造下沙型2造上沙型3打通气孔4开箱起模与合型。但是要想做出让大家叹为观止的模子来，不通过反反复复的修整是不可能得到的。有时候妙笔能生花但有时候也就是因为你的一点点修补让你前功尽弃!一上午尽管我们都给累得腰酸背疼，但是看到我们的辛苦换来的成果，心里就想其实那也不算什么!只是连我们自己都会不相信自己的眼睛，那么一堆东西在我们的精心加工下竟可以变成如此漂亮。

钳工

众所周知，钳工是所有实习项目中最累而且最考耐心的一项。我们要自己手工制作一个螺母。首先要从钢条上用锯子锯下一块钢铁，这锯了我15分钟才把它锯出来。本以为重活应该干完了，谁知道后面的才更难——按要求磨出六个平面。为了制作出这个螺母，整整花了我一天的时间，而且做的很挫，但我知道结果并不重要，重在参与，重在你亲自去做了。记得那天做完之后手臂好像废了似得，但是却又累又开心。

锻压

此次的实习许多工种的任务都是一个人所难以完成的，需要两个甚至跟多的人一起完成这使我在工作过程中充分意识到了团结协作的重要性。

最令我深刻感受到团结协作重要性的是锻压这一工种。我们的任务是将一块小圆柱铁块通过多次加热锤压，将其锻成一块长方体。我们四个人一组，一个人操控机器，两个人用钳子夹紧铁块，最后一个人在旁边观察铁块是否出现异常现象。这一工作需要我们四个人一起合作，缺一不可，一个人是绝不可能完成的。虽然锻压的作业没有完成好，但是我从中深刻体会到了团结协作的重要性，明白了为什么团结协作也是我们必备的能力，这一点更为重要，才是最大的收获。

总结

不管哪一个工种，老师都很耐心的教导我们，让我们远离了危险，收获了知识，非常感谢他们的教导与耐心。通过这次实习我们了解了现代机械制造工业的生产方式和工艺过程。熟悉工程材料主要成形方法和主要机械加工方法及其所用主要设备的工作原理和典型结构、工夹量具的使用以及安全操作技术。了解机械制造工艺知识和新工艺、新技术、新设备在机械制造中的应用。在工程材料主要成形加工方法和主要机械加工方法上，具有初步的独立操作技能。在了解、熟悉和掌握一定的工程基础知识和操作技能过程中，培养、提高和加强了我们的工程实践能力、创新意识和创新能力。培养和锻炼了劳动观点、质量和经济观念，强

化遵守劳动纪律、遵守安全技术规则和爱护国家财产的自觉性，提高了我们的整体综合素质。通过为期两周的金工实习，我懂得了很多实用的技术，像那些先进的车床，数控车，加工中心，甚至立体打印机，也学会了很多实用的软件，但是最重要的是这门课让我们有了动手的机会，有了亲身体验的机会，我懂得了光靠说是不行的。

**大学生钳工实训报告内容篇十七**

参加到银行实习，对我来说真的是一次极有意义的事情，在不断的前进中，得到更多的进步，我相信我可以做的更好的。不过银行实习对我来说，真的是第一次，我有些紧张。实习对我来说，固然十分有好处，可是实习的效果不好，那就是很让人气馁的了。我在考虑了很长时间之后，我就开始了我在银行的实习!

在某某银行为期两个多月的招聘筛选、理论培训以后，我有幸被分配到了某某支行实习，这两个多月以来，在师傅的细心教导下，我学到了许多书本以外的知识，受益匪浅。那天一早，我跟随经理来到了某某某区门口的某某支行，领导热情地接待了我，并把我介绍给了同事们，看着他们亲切的笑容，我悬着的心终于放下来了。接着，过来交接班的我的指导老师出现了，她是刚毕业两年的大学生——某某某，平时做事有条不紊，工作成效、服务态度等都很不错，我默默发誓要跟她好好学习。

在刚开始的一个月里，我们是被安排观摩学习为主的，师傅在做每项业务的时候，都不忘跟我详细讲解一些要点和注意事项，我总会很认真地听取，并在随身携带的笔记本上记下要点，一段时间下来，我发觉虽然还没有临柜操作，但对大部分常见业务有了一定的认识，碰到这些业务时，能很快反映出操作的流程和注意事项等。而对于整天的工作流程，从班前准备，到日结打印、签退等都有了了解。我师傅交接班休息时，我就跟着她们继续学习，他们也会毫无保留地给我传授知识，这让我很开心。看到姐姐们忙得不可开交时，我总会主动过去帮忙，但是一开始，由于一些基本技能不扎实，反而有点越帮越忙，姐姐们会耐心地教我，非常平易近人，还给了我很多练习的机会。为了不让她们失望，午休或空闲的时候，我会巩固各项理论知识，还有点钞、捆把等，但是数字录入似乎给了我下马威，速度之慢让我脸红，本来以为银行业务相当简单，却发现我有这么多基本技能都不会操作。师傅鼓励我说“中文和数字录入的速度不快，就很难提高业务完成的速度和质量，要勤加练习，一定会有成效的。”从此，我每天回家的功课除了点钞外，还有数字录入和五笔练习。我们的经理和领导也非常关心我的学习工作，经常跟我交流，了解我的学习进度与碰到的困难，还会给我安排一些简单的任务，让我有了更多实践的机会，也让我感受到了某某这个大家庭的温暖。

七月下旬，我忙完学校毕业和总行培训的事情后，经理安排我第一时间进行临柜实习操作，指导老师跟班指导。我负责的是贵宾窗口，主要负责1万元以上现金交易和本票、支票、承兑汇票等业务。这整个跟学培训期间，师傅全程跟踪指导，全面掌握我的表现，并根据我的进步情况做好过程控制。师傅毫不遗漏地传授给我知识，还使我的一些行为偏差得到了及时校正，我们成了很要好的朋友、姐妹，而非同事，我们很好地交流，对于疑惑的、不清楚的，师傅会第一时间给我答疑、讲解。一个多月下来，我已经能比较熟练地为客户办理存款业务、中间业务、结算业务、贷款业务等我行大部分已经开办的业务，同时包括班前准备、班后整理工作及规范化服务等。

在我实习即将结束之际，行了组织了消防知识的学习和演习，让我们全行职工都学到了很多有用的知识，之后我们召开了全行的职工大会，行长跟我们一起学习了总行行长及董事会工作报告，接下来对支行这半年的工作业绩和存在的不足做了分析，指出了现阶段大家工作中存在的缺陷和一些整改措施以及接下来努力的方向和具体的工作部署。最后我们支行全体员工一起聚餐，大家一起坐下来聊天、增进感情，大家都在计划着如何更好地建设某某支行。正像行长说的“只要每个人都有一种主人翁精神，只要每个人都尽心去做好每一件事，就一定能换来支行更美好的明天。

两个多月来，我拼命地学习、工作，我在全心全意地投入一种职业、一种工业。我想，哪怕将来我不在这里工作，我这两个多月的实习也会让我体验到一种不一样的生活，我的生命中多了一种经历。感谢某某银行给我们创造了这么好的实习条件，也感谢某某支行的领导和同事们给我帮助和指导，他们不经意的一言一行，给我的生命留下了惊喜，让我在刚刚步入社会之际感受到了最暖心的温情。

以后的岁月中，我不知道自己是否还能够继续在银行实习，不过我相信自己可以做的更好的。实习对我来说，进步很大，我相信自己可以做的更好的。前进中有很多的问题需要我注意，我相信自己可以做的更好的，努力就会成功。以后我的路还有很长，不过我相信自己可以做的更好!

**大学生钳工实训报告内容篇十八**

实习单位：中元国际旅行社

实习时间：20xx年x月x日—20xx年x月5号

学生姓名：

学生专业：

学号：

实习岗位：旅游部，票务中心

在暑假，经亲戚的帮忙，我有幸在进行为期一个月的实习生活。我很感谢家人以及公司给我这样的难得机会，同时由衷地感谢公司同事在此期间对我无微无至的照顾以及帮忙。

旅行社是为人们旅行带给服务的专门机构。旅游活动的发展是旅行社得以生产和发展的前提条件，从行业性质来看，旅行社属于服务业。为旅游者带给食。住。行。游。阻。娱的六方面服务。从20世纪xx年代我国第一家旅行社创立，随着我国国民经济的发展。国家政策的开放与完善，旅游景点的不断开发。我国的旅行社的数量快速增长，并且服务质量也不段提升。

在实习期间，我主要以在旅游部和票务中心工作为主。在这一个月的实习工作中，我得以亲身体验社会，学到了很多在课堂上学不到的知识，透过这次实习，我对旅行社的经营、管理及组织结构有了初步的了解，在实践中使我认识到旅游业的一些基本状况，以及其对地区乃至国家经济发展的重要性，并补充了自己有限的理论知识，提高了实际的操作潜力。

中元国际旅行社的总部位于龙岩挂四星酒店中元大酒店内，公司拥有一支职业道德良好、业务水平高的业务策划人员及训练有素、熟练各种语言、服务水平高的从业人员，公司主要从事招徕、接待等业务，秉承“宾客至上，信誉第一、优质服务”为宗旨，竭诚为旅客带给“食、住、行、游、购、娱”等一条龙最佳服务。而我所上班的地方是在中元旅行社的龙腾路门市店里。

由于第一次较正式的步入社会，走进公司上班，加上领导对自己的具体工作潜力等方面不是很确定，所以在临汾国际旅行社乡宁分社实习的第一个月里，公司并没有

分配什么重要的任务给我，仅仅是一些办公室里杂乱的工作，比如：拿火车票，送机票，收票款，打印，发传真，接电话，招待客人，旅游咨询团队报名等。虽然这些只是杂乱的小连小事都不能做好的人，就别提做什么大事了!

一开始我在前台学习接待和咨询的工作，在这项工作中我首先是要充分了解旅行社推出的线路，如线路的行程如何安排、住宿状况、交通工具、游玩景点和要注意的事项等等。实习期中，各项工作中我都接触到很多新鲜事并多中学会了学会摸索客人的心里，对此也总结了一些经验，这些工作经验对我毕业后真正踏进社会工作将有着更大的影响和帮忙。

在前台接待工作中，对于在和客人交谈旅游线路时的谈话、举止等要适当其分，因为客人对你的第一印象十分重要，如何在短时间内让客人信任你然后参与你的团队工作是个很好的前提。我认为，第一要务必面带微笑，让客人觉得有一种亲切的感觉;第二是在做介绍线路时要时刻以客人的立场上出发，投其所好;第三是对于外出游玩的介绍上，要及时向客人说明当地的消费状况、风俗状况、注意事项等。在前台接待与服务的工作上，不仅仅要掌握好线路的流程而且还要懂得摸索客人的心理等技巧。

之后我又在票务中心进行实习工作，主要是进行提取火车票，卖汽车票，预定机票，送票等工作。在票务中心工作的过程中，我表现得相当活跃与用心。工作期间去了许多企业单位，为公司企业，事业单位领导订购机票，也去了很多平时很少接触的地方，如市政府，市人大，交通局，体育局，龙岩电视台等等。也接触了一些领导人物，见识了很多的世面，为以后更好的走向社会做铺垫。

在实习中我总结了自己存在的几点问题也想好了解决的办法：第一、我觉得我的沟通水平过于低下，要要利用以后的时间和在实践中努力学习沟通技巧，不求最好只求更好;第二、我的工作经验还不足够，要尽可能的多参加社会实践慢慢积累工作经验;第三、自身的知识体系还不够完整，一些事情上应变不够灵活，要多看和学习各个方面的书籍以完善自身的知识体系和多试着从各个方面提高自己的思维潜力。

在这两个月的实习工作中我体会颇深。在实习期间我体会到旅游这个行业中旅行社。社与社之间的竞争人与人竞争的激烈程度。在旅行社业这样的服务性行业所需要的人才不仅仅是要有必须的专业知识，还需要你懂得如何为人处事和接人带物，以及对旅行社顾客的耐心以及职责心。着实更为重要的在实际的过程中我才真正发现自己学识的浅薄，经验的缺乏真是学到用时方恨少，我想这也是学校之所以让我们暑期社会实践的原因，让我们在实践中培养和提高学生的潜力，理论联系实际，我认为透过暑

期社会实践，提高了我们调查研究，观察问题，分析问题和解决问题的潜力和方法，培养在校大学生在社会中的生存及潜力，在实习期间所学习到的社会经验团队精神将会使我终身受益。

我真实体会到一个毕业生所面临的岗位是十分严峻的，要找个好的岗位是十分难的，所以我们务必用一个良好的态度和心态去找工作，不要自视过高，不要认为有了高学历就了不起，这样的心态往往找不到工作，所以在剩下的时间里就应不断完善自身的知识体系充实自己，等到工作时要把社会实践和工作经验放在首位，不要顾及利益。处理好人理关系，建立好人际网络，这样才有利于你今后的工作，机会是均等，就要看你自己以前所种的果多还是少，所谓人多力量大，多和别人交流，从中学取对我们有用的东西和经验，多问为什么多提出问题多思考，这样的你才能得到更多的发展空间和机会，不被社会所淘汰，立足于社会。

总的来说，这次的实习然我获益良多，学生单纯从书本上学习到的东西是有限的，学生脑袋里空有理论知识，没有实践经验，这种缺陷往往成为我们找工作的绊脚石。感谢学校为我们带给了课外实习的机会，虽然本次实习时间不长，但是这短短的两个月却让我受益不浅，不仅仅能在工作中检验了自己的学习成果也在实践中积累了宝贵的经验，让我在以后工作中又多了一个很重要的砝码。在旅行社的实习中一方面让我接触到了几个部门的工作进而让我对整个旅行社的管理和运行得到了深入的了解;另一方面也让我看到了自身的不足，这样有利于我明确今后的学习的方向和动向。我会从这次实习中，总结经验教训，努力学习，不断提升自己，为以后的工作打下牢固的根基，让以后的工作能过更加能如鱼得水，简单自在。

在此，我十分感谢公司及同事对我的关照与帮忙，同时也忠心地感谢学校老师对我无私地培养与教育。

**大学生钳工实训报告内容篇十九**

暑假开始前，学校要求每位学生在放假期间要参加一些社会实践活动，并写一份社会实践报告。于是，我就打算在我叔叔上班的一间公司里打工，并了解一些有关专业的知识与实际工作中结合情况，并了解一下公司内部财务部门的结构组成。

公司介绍：大宗集团位于山东省滕州市西南部大宗工业园区，东靠京沪铁路、京福高速公路;西临微山湖;南接京杭大运河;北挨鲁南大煤田。境内104国道、枣沛高速公路纵横交错，地理条件优越，交通便利。集团公司有健全的法人治理结构，符合现代化企业制度的要求，并在美国、北京、河南、济南等地设有对外办事机构。

实习的第一天，刚好是工人发工资的时候，所以只帮忙发了工资。从第二天开始，有两天多的时间是完工产品入库并审核，这一部分比较的枯燥，做的是比较基础的工作，因为有财务软件，所以只要将各个车间近一个月来的生产的产成品的款号、完工数量以及经手人员、日期等有关的信息录入软件的供应链模块中即可，但是做好这项工作是很需要耐心、而且要细心，不然很容易就可能输入错误的信息。这一部分不仅涉及以后的产品销售收入核算，也涉及工人工资的计算，影响成本的计算。在做这一部分的时候，觉得比较枯燥，但是也不敢懈怠，害怕出错，体会到会计工作所需要的细心和耐心完成了产品的入库，接下来做的是审核原始凭证、编制会计分录、填制记帐凭证，这是一项连续的工作。刚开始审核原始凭证的时候有些无所适从，不知从何下手，幸亏有别人手把手教，审核原始凭证不想自己想象中的那样只是需要核对一些信息而已，如果原始凭证登记合理、合规，审核起来就会比较省力。但是日常的业务中因为不是每个人都了解在业务发生时应该进行怎样的填制手续，才能进行会计的入账。在我审核的时候，手续欠缺的经常发生在原料采购、办公用品等的采购，经常是缺少购买物料申请单和实物入库单。如果发生这种情况，就必须与协调相关的部门补齐手续，因此审核起来，就比较费时费力。

公司的会计部并没有太多人，设有一个财务总兼，一个出纳，两个会计员，我跟了一个从业多年的注册会计师，也就是我叔。在他身上学到了很多东西，有一些确实是在学校里学不到的，就是一种对事业的专注和勤奋的精神。第一天去那里的时候，那里他交代了一下我的工作内容，刚开始我还觉得蛮紧张的，不过渐渐的就觉得不那么紧张了。他就叫我先看他们以往所制的会计凭证。由于以前在学校模拟实践经验，所以对于凭证也就一扫而过，总以为凭着记忆加上大学里学的理论对于区区原始凭证可以熟练掌握。也就是这种浮躁的态度让我忽视了会计循环的基石——会计分录，以至于后来我叔让我尝试制单的良苦用心。于是只能晚上回家补课了，把公司日常较多使用的会计业务认真读透。

制好凭证就进入记帐程序了。虽说记帐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。因为一出错并不是随便用笔涂了或是用橡皮檫涂了就算了，每一个步骤会计制度都是有严格的要求的。例如写错数字就要用红笔划横线，再盖上责任人的章，才能作废。而写错摘要栏，则可以用蓝笔划横线并在旁边写上正确的摘要，平常我们写字总觉得写正中点好看，可摘要却不行，一定要靠左写起不能空格，这样做是为了防止摘要栏被人任意篡改。对于数字的书写也有严格要求，字迹一定要清晰清秀，按格填写，不能东倒西歪的。并且记帐时要清楚每一明细分录及总帐名称，不能乱写，否则总长的借贷的就不能结平了。如此繁琐的程序让我不敢有丁点马虎，这并不是做作业时或考试时出错了就扣分而已，这是关乎一个企业的帐务，是一个企业以后制定发展计划的依据。所有的帐记好了了，接下来就结帐，每一帐页要结一次，每个月也要结一次，所谓月清月结就是这个意思，结帐最麻烦的就是结算期间费用和税费了，按计算机都按到手酸，而且一不留神就会出错，要复查两三次才行。一开始我掌握了计算公式就以为按计算机这样的小事就不在话下了，可就是因为粗心大意反而算错了不少数据，好在朱会计教我先用铅笔写数据，否则真不知道要把帐本涂改成什么样子。

每日重复单调繁琐的工作，时间久了容易厌倦。显得枯燥乏味。但是工作简单也不能马虎，你一个小小的错误可能会给公司带来巨大的麻烦或损失，还是得认真完成。

我从个人实习意义及对会计工作的认识作以下总结：

一，作为一个会计人员，工作中一定要就具有良好的专业素质，职业操守以及敬业态度。会计部门作为现代企业管理的核心机构，对其从业人员，一定要有很高的素质要求。

二，作为一个会计人员要有严谨的工作态度。会计工作是一门很精准的工作，要求会计人员要准确的核算每一项指标，牢记每一条税法，正确使用每一个公式。会计不是一件具有创新意识的工作，它是靠一个又一个精准的数字来反映问题的。所以我们一定要加强自己对数字的敏感度，及时发现问题解决问题弥补漏洞。

三，作为一名会计人员要具备良好的人际交往能力。会计部门是企业管理的核心部门，对下要收集会计信息，对上要汇报会计信息，对内要相互配合整理会计信息，对外要与社会公众和政府部门搞好关系。在于各个部门各种人员打交道时一定要注意沟通方法，协调好相互间的工作关系。

**大学生钳工实训报告内容篇二十**

四周的实习结束了，至于总体的感觉只能用八个字来概括“虽然辛苦，但很充实”。在这三周里，我学到了很多有用的知识，我也深深地体会到工人们的辛苦和伟大，钳工实习是我们机电专业的必修课之一，也许我们以后不会真正的从事工业生产，但这三周给我留下的宝贵经验是永远难以忘怀的，并将作为我可以受用终生的财富。

刚开始的时候，感觉时间好漫长呢，三个周呀，我们什么时候才能熬过这实习的日子。可是，转眼间，最后一个周已经来到了，最后一天即将向我们招手，不知怎么的，原来一直盼望的最后一天，可是当这一天真的来临的时候，我们突然对实习产生一种强烈的难以割舍的情愫，真的不愿和你分开——钳工实习，你让我们在快乐中获取无尽的知识。

在实习期间我有很深的感触，很感谢学校能给我们提供这个实习的机会，让我们提前体验到学工科的不易，获得了课堂里边得不到也想不到的知识，也许将来不会走上这个岗位，但是现在所学的知识和感受却是终生难忘。虽然脏点累点，这些都无所谓，重要的是我们有了收获、也有了成果。

刚开始劳动的时候，弯着腰，躬着背累得满头大汗，不时地手上还会出现一些红色的“图案”。但回头看看自己的劳动成果，则感觉与自己的付出不成正比，就感觉越来越烦躁。被老师发现后，经过耐心的讲解，才知道自己的加工的姿势和部位均有错误之处。经过调整以后才算慢慢进入了状态。但还是漏洞百出，一会儿忘记尺寸公差的控制，一会儿又忘记了平面度、垂直度的协调。每出现错误的时候，老师总是悄悄地来到身边进行正确地指导。使这样的错误在心中留下一个深刻的印象，避免以后再出现类似的错误。就这样完成了第一个零件。当拿到老师那里检测时，好多错误的地方经老师分析后才恍然大悟。但每次的分析指导都给我留下深刻的印象。依次完成了第二件，第三件。每一次都有进步，但每一次都仍有错误，只不过错误越来越少而已。这则说明我的钳工正在一步步向更高层次的迈进，使我又多了一份自信。

四周看似漫长，其实也很短暂。其间有休息时师生共同的开怀大笑，也有工作时严肃的面孔。每天的五个小时很快的就过去了。直到下班时才感觉到累，但内心却充实了许多。虽然每天只有五个小时，但它让我感受到了工作的氛围，工作环境是以前从未有过的感受。

每一天，大家都要学习新的技术，并在5小时的实习时间里，完成从对各项工种的一无所知到制作出一件成品的过程。在老师们耐心细致地讲授和在我们的积极的配合下，基本达到了预期的实习要求，圆满地完成了三周的实训。实训期间，通过学习钳工。我们做出了自己设计的工艺品。钳工是最费体力的，通过锉刀、钢锯等工具，手工将一个铁块磨成所要求的形状，再经过打孔、攻螺纹等步骤最终做成一个工件。一个下午下来虽然很多同学的手上都磨出了水泡，浑身酸痛，但是看到自己平生第一次在工厂中做出的成品，大家都喜不自禁，感到很有成就感。这次实训给我的体会是：第一，在了解、熟悉和掌握一定的工程基础知识和操作技能过程中，培养、提高和加强了我们的工程实践能力、创新意识和创新能力。第二，培养和锻炼了劳动观点、质量和经济观念，强化遵守劳动纪律、遵守安全技术规则和爱护国家财产的自觉性，提高了我们的整体综合素质。第三，在整个实训过程中，老师对我们的纪律要求非常严格，同时加强对填写实习报告、清理工作台、遵守各工种的安全操作规程等要求，对学生的综合工程素质培养起到了较好的促进作用。第四，实训老师将我们加工产品的打分标准公布给我们，使我们对自己的产品的得分有明确认识，对于提高我们的质量意识观念有一定作用。对我们的钳工实训成绩，实行逐个考察的办法，使我们能认真对待每个工种和每个实习环节。

我觉得每一次的实训对我自己来说非常有意义，非常实在.它们给我的大学生活添上了精彩的一笔.让我更贴近技术工人的生活，让我增长了更多的专业知识，让我认识到自己的长处与不足。一年后我们就业的时候，就业单位不会像老师一样点点滴滴细致入微的把要做的工作告诉我们，更多的是需要我们自己去观察、学习。不具备这项能力就难以胜任未来的挑战。随着科学的迅猛发展，新技术的广泛应用，会有很多领域是我们未曾接触过的，只有敢于去尝试才能有所突破，有所创新。像钳工，它看似简单的锉和磨，都需要我们细心观察，反复实践，失败了就从头再来，培养了我们一种挫折感等等。三周的实训带给我们的，不全是我们所接触到的那些操作技能，也不仅仅是通过几项工种所要求我们锻炼的几种能力，更多的则需要我们每个人在实习结束后根据自己的情况去感悟，去反思，勤时自勉，有所收获，使这次实训达到了他的真正目的。

总而言之，虽然在十几天的实习中，我们所学到的对于技术人员而言，只是皮毛的皮毛，但是凡事都有一个过程。我们所学到的都是基本的基本，而技术人员也是从简单到复杂“进化”而来的。钳工实训心得体会很快实习结束拉，结束的时候大家内心是高兴的，因为大家学到了真正的东西，不管学的是不是很精，有没有真的全部掌握，至少让我们了解拉什么是工人做的事情，对以后也有帮助。

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