# 专业实践总结报告范文(优选10篇)

来源：网络 作者：落花人独立 更新时间：2025-01-16

*专业实践总结报告范文1前言内容作为学习通信工程专业的学生，作为以后即将成为一名通信人的学生来说，了解通信基础知识，掌握通信专业的学习方法，明白通信行业最前沿的科技知识，是关系到自己前途，关系到自己人生价值能否实现的人生大事。通过近一周的学习...*

**专业实践总结报告范文1**

前言内容

作为学习通信工程专业的学生，作为以后即将成为一名通信人的学生来说，了解通信基础知识，掌握通信专业的学习方法，明白通信行业最前沿的科技知识，是关系到自己前途，关系到自己人生价值能否实现的人生大事。

通过近一周的学习，我们从感性上学到了很多东西，也对我们将来的学习和研究方向的确定产生了深远的影响。通过这次参观实习丰富了本人的理论知识，增强了本人观察能力，开阔了视野，并使我对以后的工作有了定性的认识，真是让我收获颇多。现将本次实习就参观实习内容、实习收获、以及未来自己努力的方向等作以总结。

二、通信基础知识

1数字移动通信

数字通信包括gsm、cdma等。第三代移动通信(3g)目前主要有两种主流的技术方向。其中一种是从第二代cdmaone演进而来的cdma20xx技术,cdmaone移动通讯网络在北美、南韩和香港等地区得到了广泛的应用。20xx年5月中国联通采用了增强型的cdmaone的技术在中国全面建设移动通信网。cdma20xx与cdmaone的空中信道具有相同的码片速率,向后兼容cdmaone的系统,可以由cdmaone平滑升级而来。其演进的路线是cdmaone--cdma20xx1x--cdma20xx1xev。另一种主流的第三代通信技术是由第二代gsm标准发展而来的wcdma技术,由于gsm采用的是tdma(时分多址)调制方式,而wcdma采用了cdma(码分多址)的调制方式,其空中信道无法兼容,采用机站积叠和使用多模手机的方式向后兼容gsm系统,其演进的路线是gsm--gprs--edge--wcdma。在制式上则有时分多址(tdma)(如欧洲的gsm系统)和码分多址(cdma)两种。二者均能够实现高速分组的3g数据业务,但从空中信道调制、核心接入网络和终端用户等多个方面比较,两者之间存在着根本的区别。

-gsm是世界上第一个对数字调制、网络层结构和业务作了规定的蜂窝系统。gsm是为了解决欧洲第一代蜂窝系统四分五裂的状态而发展起来的。

目前国际电联接受的3g标准主要有以下三种：wcdma、cdma20xx与td-scdma。cdma是code pision multiple access(码分多址)的缩写，是第三代移动通信系统的技术基础。第一代移动通信系统采用频分多址(fdma)的模拟调制方式，这种系统的主要缺点是频谱利用率低，信令干扰话音业务。第二代移动通信系统主要采用时分多址(tdma)的数字调制方式，提高了系统容量，并采用独立信道传送信令，使系统性能大为改善，但tdma的系统容量仍然有限，越区切换性能仍不完善。cdma系统以其频率规划简单、系统容量大、频率复用系数高、抗多径能力强、通信质量好、软容量、软切换等特点显示出巨大的发展潜力。

(1)、wcdma全称为wideband`cdma，这是基于gsm网发展出来的3g技术规范，是欧洲提出的宽带cdma技术，它与日本提出的宽带cdma技术基本相同，目前正在进一步融合。

该标准提出了gsm(2g)gprsedgewcdma(3g)的演进策略。gprs是general packet radio service(通用分组无线业务)的简称，edge是enhanced data rate for gsmevolution(增强数据速率的gsm演进)的简称，这两种技术被称为代移动通信技术。目前中国移动正在采用这一方案向3g过渡，并已将原有的gsm网络升级为gprs网络。

(2)、cdma20xx是由窄带cdma(cdmais95)技术发展而来的宽带cdma技术，由美国主推，该标准提出了从cdma`is95(2g)(3g)的演进策略。cdma20xx1x被称为代移动通信技术。cdma20xx3x与cdma20xx1x的主要区别在于应用了多路载波技术，通过采用三载波使带宽提高。目前中国联通正在采用这一方案向3g过渡，并已建成了cdmais95网络。

(3)、td-scdma全称为timepision-synchronous`cdma(时分同步cdma)，是由我国大唐电信公司提出的3g标准，该标准提出不经过代的中间环节，直接向3g过渡，非常适用于gsm系统向3g升级。但目前大唐电信公司还没有基于这一标准的可供商用的产品推出。

2光纤通信

利用透明的光纤传输光波。效率速度都远远优于有线电通信。同步数字体系(sdh)是一种光纤通信系统中的数字通信体系。它是一套新的国际标准。sdh既是一个组网原则，又是一套复用的方法。sdh是为了克服pdh的缺点而产生的，是有一个明确的目标再定规范然后研制设备。这样就可以按最完善的方式设定未来通信网要求的系统和设备。sdh是国际电信联盟ccitt于1988年正式推荐的，并称为同步数字体系。sdh是一个十分重要的标准，它不仅适用于光纤通信，原则上也适用于微波和卫星通信。被誉为”光纤通信之父“的高锟(英籍华人)，在光电话的研究中作出了重大贡献，在减少介质杂质方面，马瑞，卡谱隆，凯克在1070年将噪音减少到20分贝/千米，更令人兴奋的是在解决光电话产生的2个根本问题上发明了能够产生理想光源的半导体激光器。1974年光杂质噪音减至1分贝/千米。1979年降低到0。2分贝/千米。1977年美国芝加哥和圣塔磨尼卡之间首次建成商用光纤通信系统，头发丝粗细的玻璃丝能同时开通8000路电话。到1990年光纤通信的发展取得重大进展：1由多模光纤过度到单模(只传一种模式，没有色散，传输的频带宽，能载送的信息量比多模光纤大的多)2由短波长(0。85微米)过度到长波长(1。31微米)。90年代光纤传输的的速率达10000兆比特/秒。相当于1/10的头发丝的光纤里可以同时开通1250000部电话。光通信每隔几十千米，增设一个“再生中继器”(光电光)以增大传输的信号，1985年“掺洱光纤放大器”诞生。光瓠子通信：使光脉冲变宽，变窄的两种效应相互抵消，就成了一个保持不变的光瓠子。我国光纤的发展：1977年第一根波长(0。85微米)阶跃型适应光纤问世，长度为17米，衰减为300db/km。1978年减少到5db/km。80-81年研制出激光器和pin探测器。84年在武汉，天津建立多模光纤通信。1986年动态单纵模激光器诞生。

3移动基站收发信机和基础设施

gsm基站在gsm网络中起着重要的作用，直接影响着gsm网络的通信质量。gsm基站是一种技术要求较高的产品，最初的基站设备基本都是一些国外的产品。随着我国一些高科技电信企业在移动通信领域的不断深入，一些国内的电信企业如大唐、广州金鹏等公司也生产出多种型号的基站。

gsm赋予基站的无线组网特性使基站的实现形式可以多种多样--宏蜂窝、微蜂窝、微微蜂窝及室内、室外型基站，无线频率资源的限制又使人们更充分地发展着基站的不同应用形式来增强覆盖，吸收话务--远端trx、分布天线系统、光纤分路系统、直放站。

基站发信台(bts)：受控于基站控制器(bsc)，属于基站子系统(bss)的无线部分，服务于某小区的无线收发信设备，实现bts与移动台(ms)空中接口的功能。bts主要分为基带单元、载频单元和控制单元三部分。基带单元主要用于话音和数据速率适配以及信道编码等;载频单元主要用于调制/解调与发射机/接收机间的耦合;控制单元则用于bts的操作与维护。bts中存储编码算法a5和密钥kc，用于解密接收到的密文形式的用户数据和信令数据(包括解密)。

基站控制器(bsc):具有对一个或多个bts进行控制以及相应呼叫控制的功能，bsc以及相应的bts组成了bss(基站子系统)。bss系统是在一定的无线覆盖区中由msc控制，与ms进行通信的系统设备，它主要负责完成无线发送接收和无线资源管理等功能。功能实体可分为基站控制器(bsc)和基站收发信台(bts)。

bsc：具有对一个或多个bts进行控制的功能，要负责无线网路资源的管理、小区配置数据管理、功率控制、定位和切换等，是一个很强的业务控制点。

bts：无线接口设备，它完全由bsc控制，主要负责无线传输，完成无线与有线的转换、无线分集、无线信道加密、跳频等功能。

2.自我感受

这次实习对我来说收获颇多，这次参观有教师具体的有针对性的讲授,使我明白了许多上次的疑问.也让我较多的了解到目前实际生产中使用的具体设备,将所学的知识更快更好的与实际联系起来. 补充了原来学习中没有深入的部分.通信业是一个更新很快的行业,知识的有效期短,我们必须不断的学习新知识才能适应专业的需要.

经过一个月的生产实习，我基本上达到了实习目的的要求。

一方面我从基本的层面上了解了学校环境与社会环境的不同。不能把学校环境等同于社会环境，而且社会环境要比学校环境复杂的多。在社会中工作，压力来自各方面，不像学校一样，学校都为你铺垫了道路。在社会中不仅要有知识而且要融会贯通，你不行就不会有提升，不会有利润，强者多得。不管你说的多好，只要有好的成绩，给公司或单位带来更多的利益就是强者，懂得了什么是优胜劣汰。虽然这些远远还不够，但是很宝贵。

另一方面，我也感觉到大学校园是一个对我们来说很舒适的环境，我们每个人都应该好好把握，要不然只会后悔，因为它不会再有第二次。它是我们每个大学生人生中的重要部分，也会成为我们生命中的转折点。因此我要努力把握剩下的时间，认真学习专业知识，同时在空余时间里多锻炼自己。大学不像高中一样，它有很多自由时间，只要自己把握好了，大学生活就会非常精彩。我觉得以前的我确实没有做到，只觉得社会对我们还很遥远，根本没有认真地考虑这些，但是现在懂得了，知道社会不仅离我们很近而且它时时都在我们身边，只是以前我们没有注意。现在还不晚，我会认真对待大学里的每一天，每件事，还有所学的每一种知识。

生产实习不同于我们平时的实验，因为环境不同。也正是因为这样，我们每个人对这次生产实习都非常重视，它是我们大四学生走向社会的一次阅兵，我们也都做了充分的准备。在这期间，我们学会了很多需要自己动手的知识，这是在没有老师的指导下的知识，也掌握了一些查东西的捷径。我们每去一个地方回学校的时候都会有很多收获，我们会在一起讨论，这对我们对知识的掌握很有帮助，也增加了我们同学之间的友谊。我觉得生产实习让我开始认真了起来，受益匪浅，对我以后参加工作有很大的帮助。

非常感谢我们的专业老师对本次生产实习的指导，还有那些接待我们实习的单位工作人员，你们让我感到无比的热情，实习的成功离不开你们的支持，我将以更大的热情投入到今后的学习生活中。

通过本次认识实习，自己了解了通信专业的基础知识，开阔了眼界，增加了见闻，明白了一些通信设备的简单原理，也明白了目前该行业的最新发展，把平时书本的知识应用在了实践中，同时也得到了很多宝贵的知识财富，另一面自己也看见了自己的不足，还需要努力学习，了解更多相关知识，丰富自己的阅历，多请教老师，和有关人员，通过各个渠道学习和了解通信工程的有关知识。

通过实习，我们才有了机会去面对着专业性人员，听着他们对专业性的讲解以及亲自看到了许多的大型通信设备，这些都很有助于我们对知识的理解以及与实际相联系，这些都很益于我们在以后的工作。通过实习，让我体会通信在国民经济发展中所处的地位和所起的作用，加深对通信工程在生产生活中的感性认识，了解这些企业生产和运营的规律，学习这些企业组织和管理知识，巩固了所学理论，培养了初步的实际工作能力和专业技术能力，增强了我在电子信息方面的学业背景和对本专业的热爱。

3社会需求及专业发展、自我定位

目前，通信工程专业的社会需求主要集中在以下几个方向：

(1)通信技术研发人员。其职业通路为研发员→研发工程师→高层市场或管理人员;

(2)通信产品销售人员。其职业通路为销售助理→销售工程师→销售(市场)经理;

(3)电信运营商工作人员。其职业通路为职员→主管→中高层管理人员;

总而言之，通信工程仍然是极具发展潜力的专业，在新的技术“革命”到来之际，通信行业面临着机遇和挑战的双重考验。作为学生，我们要认清行业发展趋势，及时调整策略，在完善专业知识的同时，加强自身的能力，以满足目前的社会需求。

**专业实践总结报告范文2**

一、 实习公司简介

招商证券股份有限公司(以下简称招商证券)是百年招商局旗下的金融证券领域龙头企业，为投资者提供证券代理买卖、证券发行与承销、收购兼并、资产重组、财务顾问、资产管理、投资咨询等证券投、融资全方位服务。前身为1991年8月创办的招商银行证券业务部，经过近二十年创业发展，公司综合实力进入国内券业前列。

公司全资拥有招商证券(香港)有限公司、招商期货有限公司，控股博时基金管理公司、参股招商基金管理公司，构建起综合金融理财服务平台。xx年11月，招商证券成功IPO并在上海证券交易所上市，成为总市值超过千亿元的上市券商。上海交易所股票代码600999。

招商证券总部设在深圳，设置28部室对各业务条线进行统筹管理。拥有多层次客户服务渠道，在国内33个大、中城市和香港设有分支机构，拥有国内首个多媒体客户服务中心和国内第一个专业证券交易网站。依托雄厚的研发实力，公司设有专业的机构客户渠道，为证券投资基金、QFII、社保资金、财务公司等大型机构提供投资理财服务。公司拥有一支专业、高素质的人才队伍，包括一批在产品设计、投资管理、发行承销、收购兼并顾问、客户服务、风险控制等方面具有丰富经验的专家。公司经纪业务以技术领先的电子化交易为特色，市场占有率稳步增长;资产管理规模连续多年位居行业前列，研发业务在食品饮料、机械、电子、交通运输、基建、能源、医药等领域的研究处于业内领先水平，公司连续七年进入“《新财富》最佳本土研究团队”前列，xx年曾获英国《金融时报》最佳分析师亚洲第五名。

公司以“励新图强、敦行致远”为核心价值观，以满足客户需求为己任，力争以优质的服务回报客户，通过扎实的工作推动行业进步和中国资本市场的发展，履行社会责任，并赢得自身的成长。公司坚持合规、守法经营，不断提高服务的专业化水平，树立起了“规范经营、创新发展、高速成长”的市场形象，先后获得“中国最佳雇主企业”、广东省“纳税百强企业”、深圳市“守法纳税大户”、 “首届遵守劳动法模范企业”、“首届慈善企业”、“十大知名品牌企业”等光荣称号。

二、 实习时间和地点

实习时间：xx年11月21日到xx年3月4号

实习地点：招商证券哈尔滨长江路营业部

三、 实习目标

(一)根据学校统一要求自主安排，完成大三的专业实习

(二)了解证券公司的组织结构和日常业务流程，进一步深化对证券市场的认识

(三)能把书本上学到的相关知识和具体实践结合起来，并能够分析和处理一些

基本问题

四、 实习内容

(一)了解招商证券公司概况

1、公司发展历史

前身为1991年8月创办的招商银行证券业务部，经过近二十年创业发展，公司综合实力进入国内券业前列。xx年11月，招商证券成功IPO并在上海证券交易所上市，成为总市值超过千亿元的上市券商。上海交易所股票代码600999。

2、公司的经营理念

珍惜声誉，诚信经营;稳健务实，协调发展

3、公司的核心价值观

公司以“励新图强、敦行致远”为核心价值观

4、公司的企业文化

招商证券品牌内涵

“招商证券”企业品牌理念：我们相信什么?

中国资本市场具有与其他资本市场不同的特点。但随着市场化机制的逐步深化，这个市场对于投资者将呈现出无限的机会与可能。在这过程中，中国资本市场的投资者将会与其他市场的投资者一样，有权力在更多可能的投资组合之间选择最适合他们的产品或者服务。招商证券将在中国资本市场上代表无限丰富和方便的选择。

――投资者应该拥有更多的选择权力

“招商证券”企业品牌使命：我们要为人们带来什么?

我们将不断深化对于中国市场的系统研究，并坚持在产品创新的源头进行义无反顾的投资，掌握关键产品创新所需要的各种资源，从而在市场环境允许时，在第一时间为客户提供新的投资产品选择。同时，我们把对于顾客更好的服务也视为重要的产品创新途径，让顾客能够通过我们服务的改进得到更多和更及时的专业意见或者有用的信息，从而对我们有更多的省心和放心。

以丰富的投资产品和相关服务满足客户的无限需要。

―――我们支持投资者的选择权力，成为中国市场上投资产品和服务创新的先行者。

“招商证券”企业品牌观：敦行致远

在躁动而复杂的环境中，我们严守自己的特质，充满自信地要求自己以敦厚稳重的行动去实现远大的理想。

心存远图：源自于对民族复兴抱有强烈使命感的“百年招商”，招商证券注定要成为中国资本市场的重要力量，并为此而不断积聚长远发展的能力。

崇尚行动：招商证券相信市场力量，相信诚信笃行是任何市场主体的百年立身之本，主动地适应市场变化或者促成改变既定成规，为顾客创造更多的选择机会。

严谨务实：招商证券深知成事艰辛，处处细心稳重，规范工作流程，全面把控风险，追求终极实效。

同时，我们也帮助客户建立“敦行致远”的投资观念，适当远离纯粹投机性的买卖行为，更多地着眼于中长期的投资回报，以此构建大胆而严谨可行的投资策略。

我们坚持自己一贯的行事原则：

―――敦行致远。这意味着：

我们始终心存远图，崇尚行动，并且强调严谨务实。

“招商证券”企业品牌个性：我们看起来象什么?

我们的行事风格将与我们的内在素质与我们所服务的财富客户的语言相一致，体现一贯的大度而从容的气质，给顾客以一切都有充分准备的印象。同时，做为中国资本市场上的创新先行者，我们还应该表现出：对于可能的产品和服务创新机会的敏感，以及敢为天下先的魄力。

―――简洁、平和、自信、创造

(二) 具体实习内容

1、我应聘的是公司的客户经理一职，很自然的被分配到了公司的市场拓展部岗位实习。主要负责客户的开发和维护。一开始公司并没有让我们直接就进入开发客户的行列，而是对我们先进行了为期一星期的培训。培训的大致内容是：①对公司的了解;②开发客户的一些技巧;③股市的一些基本行情。通过一星期的培训，让我们在后面的开发客户过程中充满了信心。

2、我们上班的时间基本和大盘一致，9点正式上班，16点半后如果公司没有会议的话我们基本上就可以下班了。在上班的时间里，我们主要是学看盘，学技术分析，接受公司安排业务实习。这个分为两部分。一部分是在公司内部，学习柜台业务，主要是开户，转户，销户，修改密码，以及指导客户填单和风险提示等。一部分是分配到银行实习。熟悉银行的基本业务，熟悉三方存管等业务流程。

3、让我们最受益的还算是节日期间的外展活动。其中还包括一些公益活动，比如去给老人院的老人包饺子，扩大公司的影响力。外展活动其实也是理论和实践相结合的具体运用。也是最充满挑战和困难的，其中有酸有甜，当然有时也有些无奈。但是要想作为一名出色的经纪人，这些锻炼是必须的，我们相互帮助相互促进，在这期间就有不少同事开发了新的客户，取得了很好成绩。

4、公司还为我们提供和高端客户接触的机会，在年末的时候，公司为客户和客户经理们准备了一个晚会。在晚会上，我们尽展才华，让客户进一步的了解公司，了解公司的员工，从而进一步提高客户的忠诚度。

5、同时公司还给全体员工进行了一次“礼仪提升”研修课程。全面提升员工们的礼仪方面的素质。在这方面我们很是获益匪浅。

6、最后还有就是对公司理财产品的介绍，以及公司主打理财方面的优势。除此，还让我们了解了公司的基本结构，以及职务晋升等方面东西和公司的奖罚制度等。

五、 实习认识及有关思考

进证券公司实习原由一部电影《当幸福来敲门》。在这个世界上，是没有什么事情是不可能的，只要你拥有够强大的毅力和决心，以及合理的处事方法和合理的时间安排。什么事物都是由陌生到熟悉，由熟悉到熟练，由熟练到精通。证券公司是这样的，炒股也是这样的。起码，我是这么认为的。

作为证券经纪人，我觉得第一点重要的是自己的心态。态度决定一切，这句话是很有道理的。如果没有良好的心态，这个人就很容易失败。这个不用我多说，只要做个销售这行的就知道。其次就是一定要有自己的奋斗目标和长短计划。明确自己要做什么，目前又在做什么，做的怎么样。再次就是在工作中找到自己的优点和潜力，学习新的东西，运用新的东西，总结新的东西。不断丰富自己的经验和学识，尽量做到与时俱进。最后就是恒心和毅力了。做这行的，能够坚持下来都是成功的!在处事为人方面，这个因人而异，每个人都有自己的一套，但这个也是一个人成功中不可或缺的一个重要部分。

另外还补充一点，就是想要在这行取得一定成功，还必须对这个行业，行业里的规则，对公司，对市场，对国家的政策都要有一定的了解。

六、 实习总结

在招商证券哈尔滨营业部实习的这段时间里，了解了招商证券的发展历程，百年招商，风雨传承。了解了公司的企业文化，部门职能及日常业务流程，进一步熟练的运用各种操作软件，同时也深入学习了中国证券市场的相关知识，并且在与客户交流的过程中锻炼了自己交流和处理问题的能力。

另外，还要感谢招商证券哈尔滨营业部所有工作人员对我的指导和关照，让我在有限的时间内取得了很大的进步，有很多东西都是让我终身受益的。在这里要特别感谢郭总，胡哥，张哥，李哥和朱姐，在批评和表扬我们的日常工作的同时也教我们为人处事的道理。虽然时间很短，但这次实习却很必要，很有意义，同时这次实习经历也会成为我人生中一段美丽的回忆。

在招商证券实习这段期间，让我学到了很多书本上没有学到的东西，锻炼了自己各方面的能力，圆满完成了实习任务。

**专业实践总结报告范文3**

一、实习基本情况

(一)时间地点

于 20xx\*年 2月 \*日到201\*年 \*月 日，我在信息技术有限公司财务部部进行为期三周的会计专业岗位实习。

(二)实习目的

为加强学生对所学课程的综合理解与应用，培养学生观察、分析、解决实际问题的能力，接受实际会计工作的系统综合训练、实现学生接受会计师初步训练的培养目标，为将来进行毕业设计收集第一手资料。

(三)实习方式

根据我们专业的特点，采取分散实习的方式，即由学生自己联系实习单位，企业会计人员现场指导与教师跟踪指导相结合。我所联系的实习单位是某某公司。

二、实习内容

(一)公司概况

进入实习单位后，根据实习计划，首先听取实习单位同志对本单位基本情况的介绍，其次在实习单位指导人员的带领下参观企业的各职能部门。主要包括了解以下内容：

企业发展简史及主要经营范围

信息技术有限公司是按照现代企业管理制度组建成的有限责任公司，成立于20xx年7月，注册资金1000万元。是一家从事计算机系统集成及应用软件的技术咨询服务、计算机软件的开发与应用;企业管理咨询、企业形象、营销策划;媒体文化传播;短信息服务;培训管理服务;文化艺术交流策划咨询、商务信息咨询等业务的企业。

(二)实习具体内容

刚开始的一个星期，我只是慢慢了解财务软件的使用和会计处理的流程，并做一些简单的会计凭证。公司采用的是用友财务软件，刚接触“用友”这个财务软件的时候并不觉得陌生，因为我们之前在课堂上学过，所以早就对这个软件有了初步了解。只要根据资料输入有关的信息就可以了，而且“用友”里面的界面也很清楚明白，所以不会觉得无从下手。从建账、编制记账凭证到记账、编制会计报表、结账都是通过财务软件完成。

由于公司已经有现成的账套，为了更加熟悉账套建立的流程，所以我自己利用空闲时间尝试重新建一套简单的虚拟账套。

建账流程： 核算项目设置→币别设置→会计科目设置→账套选项设置→初始化数据→启用账套;

在对职员的类别设置时：系统预设类别为“不参与工资核算”，我一时大意，忘记了对职员类别进行定义。所以在录入工资数输出工资表等有关工资处理工作、中，都没有出现职员。经过师傅的解释，我才知道，必须对职员类别进行定义。这是为了在工资核算中将职员按照工资费用性质进行划分，以便进行工资费用的分配，职员类别还是进行工资分配的依据。师傅还告诉我，除了注意基础信息的设置、企业账套的建立、修改、删除和备份，操作员的建立、角色的划分和权限的分配等设置之外。建账中必须注意以下几点：

1、类编码的设置必须按照要求设置，直接影响到基础信息中其相应内容的编码级次及每味编码的位长，如果弄错，很有可能重新建账套。

2、在“期初余额录入”时，字数有些出入，试算老是不平衡，所以花费了一些时间。这让我更加注意谨慎。

3.另外，大家要注意“客户往来”不是属于“应收系统”的，是属于“应付系统”的。由于我一时疏忽，忘记把“应付货款”受控于“供应商往来”，到后来期初余额录入时借贷方向不对劲了，经过王会计帮忙检查之后才发现问题。学习了正规而标准的公司会计流程，我可以说是真正从课本中走到了现实中，细致地了解公司会计工作的全部过程，熟练地掌握了用友财务软件的操作。 以前，我总以为，当一名出色的会计人员，只要自己的会计理论知识扎实较强，掌握了一定的技术，照芦葫画瓢应该好了。经过了一个星期的实践，我发现，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，离开操作和实践，理论只能成为一种空壳。会计的主要任务就是做账。刚到财务部时我是先看他们以往所制的会计凭证和附在会计凭证上的原始凭证，学习熟悉公司一贯的会计做账做法。由于以前在学校上过会计模拟实验和会计凭证的手工模拟，所以对于会计凭证不是太陌生，但是在实践中，我发现，并不是凭着记忆再加上学校里所学过的理论就可以完全轻轻松松地熟练掌握会计凭证。因为我们很容易疏忽了会计循环的基石——会计分录。会计分录是标明某项经济业务应借、应贷账户的名称及其金额的记录。在各项经济业务登记到账户之前，都要首先根据经济业务的内容，运用借贷记账法的记账规则，确定所涉及的账户及其应借、应贷账户的名称及其金额。

三、实习体会

时间荏苒，一个月的实习很快过去了，回首过去的一个月，内心不禁感慨万千。转眼间跨过实习期门坎，迎接新学期的到来，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨练。

作为学习了这么长时间会计的我们，可以说对会计基本上能耳目能熟了。有关会计的专业基础知识、基本理论、基本方法和结构体系，我们都基本掌握。通过实践了解到，这些似乎只是纸上谈兵。倘若将这些理论性极强的东西搬上实际上应用，那我们也会是无从下手，一窍不通。下面就是我通过这次会计实习中领悟到的很多书本上所不能学到的会计的特点和积累，以及题外的很多道理。 以前，我总以为自己的会计理论知识还算扎实，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，应该没问题了。现在才发现，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，其它一切都零!会计就是实际中学会做账。

在实践中我也发现，会计具有很强的连通性、逻辑性和规范性。其一，每一笔业务的发生，都要根据其原始凭证，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。其二，会计的每一笔账务都有依有据，而且是逐一按时间顺序登记下来的，极具逻辑性。其三，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。

在登帐过程中，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，最后才把它登记入总账。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。

在实习期间，我曾觉得整天要对着那枯燥无味的账目和数字而心生烦闷、厌倦，以致于登账登得错漏百出。愈错愈烦，愈烦愈错，这只会导致“雪上加霜”，会计本来就是烦琐的工作。不过慢慢觉得只要你用心地做，反而又会左右逢源。越做越觉乐趣，越做越起劲。清朝改良派代表梁启超说过：凡职业都具有趣味的，只要你肯干下去，趣味自然会发生。因此，做账切忌：粗心大意，马虎了事，心浮气躁。做任何事都一样，需要有恒心、细心和毅力，那才会到达成功的彼岸! 总之，在这次会计实习中，我努力将自己在学校所学的理论知识向实践方面转化，尽量做到理论与实践相结合。在实习期间我遵守了工作纪律，不迟到、不早退，认真完成领导交办的工作。我可谓受益非浅。

同时，在和他们交往过程中，我总能学到不少东西，但也看到自己的差距和不足。主要如下：1、知识量少搭不上话。2、知识结合实际工作慢跟不上。3、在校所学知识老化、单一、片面、虚无。4、财务管理、财务处理之知识肤浅。5税法税务实务纯粹纸上谈兵。6、核对文件效率低下。7、加强对excel、用友、数据库等专业知识的学习。8、帐务处理还要细化学习。9、实践工作能力低下，不得法。10、及时对新会计准则学习。

怎么弥补不足呢?首先，结束每项工作要及时总结。其次，工作中碰上问题要及时请教他人并作做好笔记。最后，在工作中不知足地学习。说说简单做起来难，不过我相信我肯定会改变一些的。

愿我们的努力会让公司的业绩蒸蒸日上，公司规模发展更壮大。

**专业实践总结报告范文4**

一、实习基本情况

1、实习计划情况

(1)实习时间：20xx年10月11日至11月11日

(2)实习地点：西乡塘区人民检察院反渎职侵权局(3)实习单位：西乡塘区人民检察院反渎职侵权局(4)实习方法：到单位实习工作、协助侦查案件(5)实习目的：接触和认识社会，了解我国司法实践现状，学习检察官一般的理念、逻辑、立场、观点和工作方法，进一步加深对法学基本知识和基本理论的理解，并能进行初步的实际运用;学习法律工作经验，学会理论联系实际，了解各类案件的侦查程序，初步掌握侦查的技巧;培养初步的实际工作能力和专业技能，初步掌握一般的询问、讯问的方法与技巧;初步掌握各种法律文书、笔录等的写作方法与技巧。

2、实习单位情况

(1)单位名称：西乡塘区人民检察院反渎职侵权局(2)单位简介(自按)：

西乡塘区人民检察院反渎职侵权局是西乡塘区人民检察院的自侦部门，主要工作是侦查办理渎职侵权类案件，打击国家行政机关、行政执法部门等单位领导、工作人员的渎职侵权犯罪活动。与其他科室相比，开展工作比较独立，工作性质比较特殊，工作纪律要求严格保守秘密，是打击渎职侵权犯罪的重要部门。

二、实习主要内容

1.在开展审查举报材料、侦查案件等工作中，通过观察、分析，了解我国依法治国，建设社会主义法治国家的现状。

2.在日常工作中，细心观察、了解人民检察院的组织机构与各项规章制度，熟悉人民检察院反渎职侵权局的日常运作，在反渎职局领导和指导教师的指导下，运用所学的法学及相关知识解决侦查办案等实务问题。

3.在日常工作中，学习和掌握人民检察院反渎职侵权局的工作流程，了解、掌握检察院侦查案件、审查起诉、批准逮捕等工作的具体程序，协助检察官办理案件。

4. 在侦查案件、审查起诉等工作中，培养初步的实际工作能力和专业技能，初步掌握一般的询问、讯问的方法与技巧;初步掌握讯问笔录、询问笔录、审查报告、提请初查报告、初查阶段报告、提请不予立案报告、司法实务案例分析等法律文书的写作方法与技巧。

三、实习总结与体会

本人于20xx年10月11日至20xx年11月11日在南宁市西乡塘区人民检察院反渎职侵权局实习。

实习期间，在指导老师的帮助下，我逐步熟悉了检察院反渎职侵权局的主要工作，并能积极地完成指导老师交给的各项任务。在实习的过程中，我严格要求自己，主动了解工作任务，虚心向指导老师请教，及时汇报工作进程，大胆讨论遇到的实务问题，认真总结实习工作，细心发掘自身不足，不断完善自己，努力提高自己的理论水平和工作能力，得到了实习指导老师的肯定。

实习期间，在指导老师的帮助下，我随办案人员到看守所提审嫌疑人，了解了渎职类犯罪嫌疑人的主要群体特征：从事职业职位较高、曾拥有(行使)较大的公权力、文化水平较高、社会阅历较丰富、暴力倾向较弱，大多数犯罪嫌疑人是由于在金钱面前思想开始动摇，自我控制能力下降，最终涉嫌贪污、受贿、渎职等犯罪。

实习期间，我随办案人员到有关行政执法部门(涉及保密工作，具体部门不便说明)了解相关案情，调取有关资料。发现我国现行法律尤其是行政执法类的法律法规不够健全，具体规定不够详实，赋予相关执法部门很大的自由裁量权，为滋生腐败留下了很大的空间。向指导老师请教后，了解到我国立法、执法、司法等方面的现状，我国法治进程还有很长的路要走。

实习期间，在查处有关犯罪案件中，涉及到文明执法的问题，经与单位指导老师交流，了解到：1、各种法律职业人员分工不同：律师主要职责是保护当事人的人权、诉权;公诉机关，包括法院系统，主要是保护公权力和公众利益;2、渎职类犯罪受害人在司法实践中，尤其是在公诉案件的诉讼中，很少被列入诉讼当事人，属于最弱人群，利益很难在诉讼中得到体现和保护;3、随我国相关法律制度的健全，文明执法的程度也在逐步推进，相比以前，犯罪嫌疑人的人权等方面得到了较好的保障，但实现真正的保障人权还需要长期的努力。

实习期间，在审查材料、调查案件、初查案件的过程中，指导老师交给我草拟审查报告、提请初查报告、初查阶段报告、提请不予立案报告、司法实务案例分析等法律文书的工作。在写作的过程中，我熟悉了相关法律文书的写作方法和技巧，了解了相关办案环节的工作流程，查办案件的方法和技巧。

实习期间，在写作法律文书的过程中，通过与实习单位指导老师探讨，了解到司法实务中，尤其是渎职类犯罪的犯罪构成要件的认定等方面的知识。发现司法实践中，在对渎职类犯罪结果的认定问题上存在较大争议，相关法律规定不够深入、具体，对案件的调查、初查、立案等带来一定的影响。经查阅相关法律学术论文，发现相关问题在学术界同样没有定论，有关讨论也很激烈。发现对犯罪主观要件的认定是司法实务工作的难点，司法实践中办案人员主要是通过现有的证据对犯罪嫌疑人的主观意志进行推断。这也是司法实践与法律学术知识之间的存在衔接问题之处，需要通过司法实践不断积累经验，找到查案办案的有效方法和技巧。

实习期间，与实习单位指导老师交流了反腐倡廉的问题，在老师的帮助下，对我国司法反腐工作有了进一步了解。了解到，在我国对官员的监管逐步加强的情况下，贪污类犯罪会逐步减少，但受贿、渎职等职务犯罪还会继续，因为相比贪污犯罪，后者更具操作性也更具隐蔽性。要根除此类犯罪很难实现，但可以借鉴国外经验，每个人的身份证就是这个人的银行账号、社保账号等财务账号，且每人有且只有一个账号，这样就会大大增加个人财务的透明度。但在尝试的过程中，为保护个人信息，必须有相应的健全的调查等制度做配套，以防范公权力对个人人权的肆意侵犯。

实践期间，与指导老师探讨到大学生就业择业的问题，实习单位指导老师给了我具有指导意义的建议。国家政策提倡三支一扶、支援西部、服务基层，大学生热衷公务员、选调生、村官，个人倾向从事与法律专业有关职业，比如法检系统。实习单位指导老师的建议是：首先，要结合自身情况和兴趣，从事自己喜欢的职业;其次要摆正择业观念，不要盲目跟风;再次，可以先多尝试在不同领域实习、见习，综合考虑各方面因素，作出正确选择;最后，建议我如果从事律师职业，一定要跟对指导律师，这样才能更好地熟悉业务，更快地独立代理案件。

通过此次实习，发现自身存在一些缺点和不足，今后努力改进。比如，社会经验少，社会阅历浅，对司法实务问题的认知不够深入，今后我将多尝试不同领域，了解不同职业群体的工作环境，增加自身社会经验;对经手的案件考虑不够健全、缜密，容易轻易下定论，实习单位指导老师已经对我提出这方面的指导意见，我将继续努力，培养自身专业素养，做到慎思笃行。

在南宁市西乡塘区人民检察院反渎职侵权局实习期间，我收获了很多，不仅在实践中检验了自己大学四年所学的知识，而且学会了待人处事，提高了自己的实务能力。我在工作中，善于思考问题，敢于举一反三，注重团队协作，注意理论联系实际，充分调动知识储备，提高了工作效率和质量，遇事沉着冷静，做事认真踏实，得到了单位指导老师的好评。

今后，我将认真总结这次实习经验，吸取教训，与同学们交流、分享实习经历、经验，互相学习，取长补短。实习结束后，我将结合自身情况，弥补自身不足，发扬自己的特长，以就业择业为目标，到不同岗位尝试，找到适合自己的职业和职位，为就业打下基础。

**专业实践总结报告范文5**

会计是一门实践性很强的学科，本人经过两年的专业学习后，在掌握了一定的会计基础知识的前提下，为了进一步巩固理论知识，将理论与实践有机地结合起来，暑假期间我在凌源市宏硕化工有限责任公司财务部进行了为期一个月的专业会计实习工作，在实习期间，我主要学习一些会计日常业务处理、银行及税务相关工作处理，并了解企业内部各项财务工作基础制度。

>一、实习主要过程：

我来到公司财务科以后，很快就和财务科里的工作人员认识了，接下来自然很顺利的进入了实习工作。但是我感觉工作气氛仍然让我有点紧张。

这是我第一次进行有关专业的实践，开始我想凭我半年多的专业课的学习，可以胜任这份工作，可实际和我想的相反。带我实习的前辈是王会计，也许同是家乡人的缘故吧，王会计对我非常和气。他首先耐心地向我介绍了公司的基本业务、会计科目的设置以及各类科目的具体核算内容，然后又向我讲解了作为会计人员上岗所要具备的一些基本知识要领，对我所提出的疑难困惑，他有问必答，尤其是会计的一些基本操作，他都给予了细心的指导，说句心里话，我真的非常感激他对我的教导。在刚刚接触社会的时候，能遇上这样的师傅真是我的幸运。虽然实习不像正式工作那样忙，那样累，但我真正把自己融入到工作中了，因而我觉得自己过得很充实，觉得收获也不小。在他的帮助下，我迅速的适应了这里的工作环境，并开始尝试独立做一些事情。

第一天算是熟悉了一下公司的基本情况，第二天，我按照上班的时间早早地来到单位，先把办公室的地板、桌椅打扫干净，然后又把玻璃擦了擦，第一项工作完成了，我满意的给了自己一个微笑。王会计也准时来到办公室，他对我说，今天主要让我浏览一下公司以前所制的凭证。

一提到凭证，我想这不是我们的强项吗？以前在学校做过了会计模拟实习，不就是凭证的填制吗？心想这很简单，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，以至于后来王会计让我尝试制单时，我还是手足无措了。这时候我才想到王师傅的良苦用心。于是只能晚上回家补课了，我把《基础会计》搬出来，认真的看了一下，又把公司日常较多使用的会计业务认真读透。毕竟会计分录在书本上可以学习，可一些银行帐单、汇票、发票联等就要靠实习时才能真正接触，从而对此有了更加深刻的印象。别以为光是认识就行了，还要把所有的单据按月按日分门别类，并把每笔业务的单据整理好，用图钉装订好，才能为记帐做好准备，呜呼！这就是会计所要从事的工作。

在接下来的日子里，我所作的工作就是一边学习公司的业务处理，一边试着自己处理业务。

做过会计模拟实习的人都知道，填制好凭证之后就进入记帐程序了。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，不像在学校，错了还可以用刀片把它刮掉，在公司里，每一个步骤会计制度都是有严格的要求的。比如说：

1、写错数字就要用红笔划横线，再盖上责任人的章子，这样才能作废。而我们以前在学校模拟实习时，只要用红笔划掉，在写上“作废”两字就可以了。

2、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。在学校模拟实习时，对摘要栏很不看中，认为可写可不写，没想到这里还有名堂呢！真实不学不知道啊！

3、对于数字的书写也有严格的要求，字迹一定要清晰清秀，按格填写，不能东倒西歪的，做好会计试用期工作总结。并且记帐时要清楚每一明细分录及总帐名称，而不能乱写，否则总帐的借贷双方就不能结平了。

>二、实习工作心得体会：

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。通过此次实习，将学校所学的会计理论知识与实际相结合起来，不仅让我们对整个会计核算流程有了详细而具体的认识，熟悉了会计核算的具体工作对象，也缩短了抽象的课本知识与实际工作的距离。在实习期间，主要利用真实的会计凭证及财务账表对一定期间的经济业务进行会计核算，对于税务、银行与企业之间的重要关系有了进一步的认识，同时也更加熟悉了用友财务软件在实际的会计工作中的各种操作，体会到了会计电算化为会计工作带来的便捷。实习是每个即将毕业的大学生的重要经历，通过实习，不仅培养了我的实际动手能力，也增加了我的实际操作经验，对实际的财务工作也有了新的认识。实习让我学到了很多在课堂上学不到的知识，也让我更加看清自己的不足之处。通过这次会计实习，我对今后的学习、发展方向有了更进一步的认识：学习不仅仅学的是理论知识，更重要的是学习如何将理论知识应用于实践，学习将工作做到尽善尽美。

**专业实践总结报告范文6**

这个暑假，我们的学校要求每个学生参加至少15天的社会实践报告。 作为一个学电气工程及其自动化的学生，为了为大二的电路学习打好基础，也为了复习大一所学的机械设计制图以及计算机文字处理，从7月1日到8月7日，我来到南京六角数控机床有限公司进行了一个多月的社会实践，感受颇多。

来到的头几天，公司领导还没有给我布置什么任务，于是我就在公司里熟悉一下环境。在机械设计制图课上老师讲了一些制图的基本知识和原理，表达机械的常用方法，零件制造与零件图，机械传动与传动零件的设计以及简单的零件联结与装配图，现在看见了许多各种各样的零件以及由这些零件组装成的各种各样的设备，更有了感性的认识，其中还有一些比课上讲的复杂得多。接着的几天，我进行了简单的零件加工，无非就是打孔，攻螺纹，去毛刺。我还知道了检测螺纹的工具叫做规，通常是两头都有，一头是通规，另一头是止规。检测螺纹时必须要是通规进，而止规能止住，不然零件就报废了。在实际操作中，不是任何一个螺纹都能使通规进，如果再把零件重新加工一下就可能回增大误差，这时就应用丝攻重新回一下或许就好了。若是不行，再回两三遍。当然并不是零件报废了就没有用了，其实不然，通过再次加工使零件重新具有使用价值。说到报废，其实有两种，分为物废和料废。物废吗，就是加工零件是应工人的不当操作而报废；而料废则是因材料问题使零件报废。

机械课上我们画了很多的三视图，,但今天看到那么多的实体模型，更有一种说不出的感觉。这儿还有许多各式各样的机床，如车床、钻床、铣床、刨床、磨床、半自动机床、自动机床和数控机床。不管什么样式的床子，都有着各种不同的传动系统与结构，不同的机床可以加工出不同形状，不同的表面、尺寸与精度。车床用于加工零件上的回转面，如圆柱面，圆锥面各种形状圆弧及螺纹等。车床的运动过程，是采用电机带动皮带传动给主轴系统，主轴变速传动采用的是齿轮传动结构来完成的，拖板的自动进给也是采用齿轮传动和螺杆及齿条传动原理来完成对零件表面加工，包括车削外元表面（包括各级台阶尺寸，外元各种形状尺寸，如圆弧凸凹槽，各种平面，内孔、圆锥面、螺纹等）；钻床一般用来钻孔、攻丝；刨床广泛用于加工平面；铣床用来加工平面，也可以加工斜面和各种沟槽；磨床的运动过程，则是采用液压原理，通过液压油量，油压的控制来完成各种运动的，磨床对零件表面的尺寸精度可达到更高的要求和精确的尺寸，并且能够加工一般金属刀具难以加工的合金材料。数控机床对零件加工精度可达到更高的要求，通过编程可完成零件较高精度要求。不同的数控机床可加工的精度不同，而普通一般数控机床可完成的加工精度也不同。高精度的零件，用高档的数控机床来完成，如全功能的数控机床加工中心就能完成过去在机械中无法完成的精度质量相关尺寸链的技术要求。零件的几何精度尺寸更高，可保证批量尺寸的一致性。操作更方便，零件质量更稳定。

再后来，为了考察我的电脑制图以及电脑排版的能力，我又被安排画了几份cad图纸，并且为该公司的数控机床的说明书在计算机上排版设计，所完成的工作深得该公司相关人员的好评。当然，这得益于平时的努力学习，才能胜任这份工作。我自己虽然完成了画图的任务，但还是发现了一些在学校的制图课上没有遇到的问题，我都开动脑筋把它们一一解决了。在以后的实践中，我都将用更高的要求来要求自己。在学校认真学好理论方面的知识，这样才能在实践中得心应手。为今后走出课堂，进入市场，迈向社会积累更多更丰富的实践经验。

**专业实践总结报告范文7**

要成为一名合格的广告人，必须经过理论学习与长期的实践。曾经有人说过：实践是检验真理的唯一标准。作为一名广告学专业的学生，我们要注重实践技能，因为广告业对于实践技能的要求不亚于其他行业。传统的纸上谈兵已经不能适应社会行业对于广告学学生的要求，因此学校给我们人文系06级广告班安排了一个星期的广告认识实习，这次认识实习对于从未正式接触广告设计与制作的我收获颇丰。现就本次认识实习中的经历、内容、经验得失作简单的总结。

一、实习目的

1、认识广告公司的运作流程，各个部门的职能以及工作分派，公司的管理方式做简单的了解、初步的认识为今后的专业知识学习打下一定的基础。

2.达到认识企业、认识市场、认识新的学习方法这三方面的认识。

3.从认识中树立自己的人生理想，为自己的道路作出规划

二、实习时间

XX年8月27日至9月2日

三、实习地点

联合广告公司

四、实习内容

1、实习概述

XX年8月27日，我和小组成员(李敏、刘芳)在联合广告公司进行了为期7天的广告认识实习。联合广告公司是一家小型的设计、制作、策划容为一体的广告公司，在该公司实习期间，由于所学知识与实践的差距且我也未学过任何关于广告专业制作与设计的课程，所以我只能从事一些琐碎的日常事务，但公司的老师给了我很大的帮助和支持，给我留下深刻的印象。公司的前辈们认真、严谨的从业风格，亲切友善的待人待物，和谐友爱的工作氛围等给我留下很深的印象。

2、实习认识的经历、内容、成果、经验得失

在认识实习中，公司老师给我很多的动手实践的机会：在业务很忙的期

他不忘教我怎么去撕那些弄好的字帖，刚开始我还以为那是多么简单的工作，但做起来的时候发现自己却无从下手，还弄错了很多的地方。原来这种工作并不是那么简单，尽管看起来很简单但也需要更多的动手实践。在几天的工作中老师还教会了我如何去制作泡沫字，也给我介绍了那些制作的机器器材。

在老师的指导下，我和公司的职员共同完成了“白石江公园-鼎盛世家”的广告牌。其中的工作包括雕刻、喷漆等。工作不忙的时候，老师还演示了简单的photoshop给我看，但由于从未接触过，所以最终也是一知半解。老师还演示了最常见的图片处理给我看，但这些对于我来说都是陌生的，我只能做一些简单的制作工作。这使我认识到了技术与实践的重要性，也使我认识到了自己的喊多不足，这给了我以后的工作积累了十分丰富的经验。

认识实习期间，我们还参观了白石江公元的房地产交易会，参观了那些作品。也看到了我们制作的广告牌也立在其中心里充满了成就感。参展的那些广告作品设计以及展厅设计真是精美绝伦、精彩纷呈给我留下深刻的印象。其中我看到了我们老师的作品，像汇宝集团的广告词“火热商机，谁来主宰”、东盛房地产的广告词“东风点三江，盛世房地产”都出于我们老师之手。那些小册子的制作，展厅的设计，颜色的搭配，精美的文案，应有尽有。这都是我学习的榜样，也使我更喜欢广告这个行业，对广告行业有了更深更进一补的认识。

实习期间，让我认识到要做一名合格的广告人并不是那么容易。从事这一行业需要更多的智慧和头脑，必须掌握很多的专业知识和实际理论，要理论和实际相结合。在短暂的认识实习过程中，我深深的感受到自己所学知识的有限以及专业技能素质的薄弱。在面对一些设计与制作的工作时，无从下手茫然不知所措，这让我决心在以后的学习中努力提高个人知识技能、把理论和实际相联系字一起，力争做一名合格的广告人。

**专业实践总结报告范文8**

一、基本情况概述

20xx年1月7日至18日，我在镇江苏南商贸有限公司办公室文员岗位进行实习。

镇江苏南商贸有限公司，主要从事商业批发业务。而其中经营的项目包括百货、洗化用品、日用品及生活用纸的包装与销售。20xx年注册自有品牌舒南牌，20xx年被评为镇江市知名商标。其以消费者真正需求的产品为主导，首要考虑所有合作客户的共同丰厚的价值。

相对于其所主要从事的商业批发业务来说，办公室文员这样幕后的辅助却也者常常扮演着非常重要的角色。对于初入社会的我来说，公司、工作等这些概念在我脑子还是相当模糊的。

第一天，办公室主任就是带领着我先熟悉了一下公司的环境，然后就是熟悉了一下业务。

熟悉业务之后，我的第一个任务，就是输入本年度各个产品所对应的售出数据。输入是很容易的，统计数据本来也不难。但是就是这样的简单输入也检验出了我Excel还不是很熟练。当时办公室主任说的话，我仍记忆犹新。像这样简单的工作任务，由一个高中生做，他们在更短的时间里就可以完成。如果成本相同，制造出的产出的价值相同的话，像我这样的效率，老板更偏爱更有经验的高中生或者大专生了。并且工资成本他们可能会压的更低。记得商务英语写作姚老师在讲Job Hunting的时候，也讲过experience的实际意义更为重大，这里可以解释为实践所带来的经验，这就是求职者的闪光点。

统计完所有的数据，开始制作图表。商务英语写作姚老师曾经在分析chart的时候曾经说过，合适的图表是处理数据，分析数据的重要保证。这在商务中非常重要。因为它可以清晰地呈现数据走向，比例等等问题。尽管这些工作看似很简单，但是我觉得一堆数据的统计还是相当不容易的。面对数据与图表，工作没有想象中的那样轻松愉快。

PowerPoint是演讲者最有利的辅助工具，可以帮助演讲者更清晰、更准确地展示要表达的内容。办公室主任叫我制作PowerPoint有关年度总结以及下一年度的计划。当时我基于锦上添花之类的想法，加了蛮多动画，和绚烂的背景。最后办公室主任否定了它，它说商务PowerPoint需要呈现的是商务人士的一种严谨的态度，必须具有非常强的逻辑性条理性和说服性。想到今年学习的商务英语写作姚老师团队当时制作的PowerPoint，是相当不错的，极具上面的几大特点。于是从网上找到几种模板，学着做。虽然真的比不上，但是办公室主任说是有些商务的味道了。

在期间还干了一些其他琐碎的工作如接听电话，打印资料，整理文件。

二、实习中的收获和体会

实习，顾名思义，在实践中习得。大一大二的社会实践活动只能说是让我们了解社会，体验社会，接触社会，而不是真正意义上的实践。实习提供给了我更好的真正实践的机会。实践中我需要用在学校里学到的技能，来为公司创造价值，而这样的价值是要经过严格考验的。所以实习所获得的经验，对于我们这些英语专业学生来说，是尤为重要的。由于专业本身性质的限制，实习这样的机会也是相当难得。于实践中检验自己，实习的经验也为求职就业打下了一定的基础。所以我很珍惜它，希望自己能够获得提高自己实践能力的经验。

在这短短的两个星期中，我获得了以下六点收获以及体会：

第一，积极与他人建立良好的人际关系。而主动交流，不仅可以使自己从尴尬的境地中解放出来，并且有助于自己的业务。刚出校园，初入社会的我，体会还是较为深刻的。自己不主动请教，想要别人主动来教你，这是不可能的事，别人也有自己分内的业务。所以此时，良好的人际关系就会帮助你解决这些困难。主动交流是营造良好人际关系的首要条件。

第二，公司规模不大，历史短暂，但是各个部门操作的环境以及各自所担任的角色，是类似的。说话说麻雀虽小五脏俱全，触类旁通可以使我了解自己更感兴趣于哪个行业，担任哪一种角色。这就是第一手资料的重要性。要知道，现在社会竞争的压力如此之大，大学生就业前景十分不被看好，小公司或规模稍大的公司也是很不错的选择。因为公司制度相对来说可能更加自由，更为宽松。并且发展的前景不会比大公司小很多，甚至有可能更为宽广。相信它，这对身在职场的你，绝对不会是错误的决定。鼠目寸光一定会隐没了自己的才能，放远自己的目光，能够成就平凡的自己。

第三，实践所带来的经验，就是求职者的闪光点。而对于我们这个专业的特殊性，并不止听说读写译这么简单，学术研究更加包括语言学，外国文学，文化这样的研究。而像这样的研究却是无法适应现如今社会对我们的需要了。像我这样根基不扎实，又无法担任翻译那样较为高端的工作的人，HR更偏爱非英语专业又具有专业知识的毕业生。所以我不仅要夯实自己的基础，更要触类旁通学习可以使自己立足于这个社会的技术。

第四，不要眼高手低。简单的业务也要踏踏实实认真完成。学习中不好的习惯如果带到了自己的工作中，不仅影响自己做业务的效率，也影响了自己的产出的价值。对于公司来说，这是一种隐性亏本买卖。

第五，实习就是实践经验积累的过程。而好的实习经历能够使我们的简历存在闪光之处，吸引HR的眼球，增强求职就业竞争力。

第六，实习实在是太重要了，通过观察公司内员工与上司是如何交谈，同事之间是如何相处的。提前实习可以使我们更好的适应正式上班的氛围。

三、自我评价及今后努力的方向

作为一个大三学生，即将面临就业这个问题。而初入公司的我，毫无经验。就算是做一些简单的活也效率不高，达不到令人满意的效果。动手能力也是相当的弱。从这里，我明白了老师们曾经一直都强调过的切勿眼高手低这句话的更加深沉的意义了。眼高手低不仅会影响学习的深度，就连不久将来的事业都是会影响的。所以像此类坏的学习习惯一定要趁现在慢慢改掉，并且从最基本的东西学起、做起，不放过任何的问题，更加注重对自己的业务水平的培养，丰富实际的工作经验。

我和办公室里的其他员工在一起的时候，说话处事还不是十分地主动，并且沿袭了课堂上的不问的这样的坏习惯。性格有点内向。所以我要更加进一步的培养自己与人相处的技巧，待人处事的能力。

并且通过在这方面他们对英语专业学生的需求的了解，我还是挺失落的。因为通过各种考试，我也总结出了我的语言学能并不高，并且基础不是十分扎实，词汇量也没有达到应该的那种水平。并且通过这段时间的实习，发现做商贸的，在销售、沟通等等的技巧也有较高的要求。所以决定在20xx年这一整年里都用来调整自己，强化自己的口语表达能力，对自己的外在形象也做出相应的改变。在接下来的学期里，我要找出自身与社会实际所需要的差距，及时补充相关技能与知识，并提高自己的能力。希望下一次的实习或者工作，能够让老板以及同事了解到一个不一样的我。尽管这个社会充满挑战，但我信心百倍。

英语专业的课程设置可能偏重于文学与文化，所以我更有一种专业知识严重不足的感受，自己没有一项技能是可以拿得出手的并且也适应不了如此激烈的工作要求。但我也做好了考会计证的准备以及放更多的精力于课外的实践活动中。一来，希望能给在口语表达方面有所提高，二来加强自己的实践能力。虽然不知道对将来的工作是否有用，但是通过这两个星期的实习，我发现了，公司更加注重员工的实际操作技能，尤其关注他们观察、分析和解决问题的实际工作能力。我觉得这些会有利于我自己的思路拓宽以及能力的提高。并且也注重平时办公软件的应用。像如今现代化信息的时代，我们是更加无法离开高速发展的网络技术。

通过实习，我发现自己还有很多需要完善。希望自己有所成长，同时从最低点做起，踏踏实实，一步一个脚印，完成自己的学业，实现自我蜕变。

**专业实践总结报告范文9**

专业实践工作总结报告篇一全日制专业学位硕士研究生专业实践总结报告报告题目：姓名：学号：工程领域：校内导师：校外导师：撰写日期：拟实践方向：模拟电子技术、数字电子技术、电力电子变换技术等方向拟实践内容概述：参与电容电表的整个研发设计过程基本理论知识：在产品研发过程中用到模拟电子技术，数字电子技术，电力电子变换技术等基本的理论知识，电路知识以及测试方面的知识也很重要。实践要求的基本技能：一些基本的电路知识的掌握，对电气行业相关行业标准的了解，要求比较强的动手能力还有测试仪表仪器使用的相关知识等。实践拟出的成果概述：（1）查找电容电表相关方面的资料，做好总结，为参与研发电容电表做好相关知识储备。（2）协助使用protel99se软件绘制出相关的原理图和pcb板图。（3）制版后协助完成pcb版上相关元器件的焊接。（4）完成组装好后对电容电表相关性能进行测试，并对测试过关的电容电表进行调试。

一、实践目的及意义践目的及意义、实践的主要内容、实践计划执行情况、实践的主要成果等。

二、实践的主要内容三、实践计划执行情况四、实践主要

成果篇二：专业实践总结报告长春工程学院

全日制硕士专业学位研究生第一阶段专业实践总结报告姓名：李斌学号：20xx1051302专业领域：建筑与土木工程研究方向：结构工程培养学院：土木工程学院实践单位：XX省建苑设计集团公司校内导师：窦立军校外导师：王欣

起止时间。20xx年10月08日20xx年11月一、专业实践概况专业实践的时间为期4周，对于这看似短暂的四周时间，我们与设计院职员们一起作息，共同上下班。但设计院与其他工程单位不同的是，单位对于员工主要是以业绩作为要求，所以通常都是以在规定的时间内完成额定的工程量为主，上班时间较为灵活，加班也是自己把握。即便是如此，职员们在工作中的节奏也是非常紧凑的，而晚上等时间自愿加班的职员也不在少数。也许这就是设计院的一种企业文化吧。受到这样的环境熏陶，我们作为一个实习

生也不禁加快了自己的学习步伐，少了分懒散，多了分活力。这四周我们的学习的内容和实践的方向也较为明确，但是对于一个工程单位要深入了解其运作原理和具体运作流程是需要大量的时间和经历的，所以在这段时间内，我们只能算是

对实践单位有了一些浅显的初步了解：设计院的组织机构、岗位职责及工作流程的了解：我们实践的单位是XX省建苑设计集团公司（原XX省建筑设计院有限责任公司）是一所实力雄厚人才济济的设计公司，近年来形成了多种业务并重

的多元化经营格局。建苑下的建筑设计所众多，单建筑设计院就有5个，分

别冠名为第一至第五设计院。除了五个建筑设计院外，还有专门的地勘等专业的设计、咨询部门。而对于结构工程专业的我们来说。

能在其旗下的第二设计院结构工程专业下实习，这必将成为我们学习路上一份宝贵的经验。我们实践所在的第二设计院是一个民用建筑设计院，和大多数设计院一样，院中分专业设置部门：建筑、结构、暖通、水电四个专业。组织结构较为简单，院长一名，除建筑和结构专业分别有一名专业负责人外，其余都是负责处理实际问题的设计师。工作流程较为模式化：首先四大专业对于甲方委托的方案进行审核和交流，然后由建筑专业设计建筑方案，并向其他专业传达。接着结构依着建筑方案及暖通和水电的要求出结构方案。

紧接着各部门各司其职的同时也保持着密切的交流。对于结构工程师来说，一方面需要考虑结构的合理性，另一方面要考虑建筑物的建筑使用功能。所以，在尽可能满足建筑使用的前提下做出合理的结构方案，但大抵情况都不会尽善尽美，当结构严格需要时，也可以向建筑专业沟通以更改建筑方案。所以说，对于建筑物的全套设计是一个灵活的过程。而一个结构工程师的伟大之处也在于他用自身的专业知识去完成建筑师的设计。

以帮他人实现梦想作为自身的梦想。设计规范、标准的学习：设计规范、标准是设计师们的准则和设计依据，所以了解和熟悉设计规范、标准的内容以及其适用范围是一个设计者的必修课。我们实践的第二项任务就是对结构设计中使用的规范等工具的学习。对于任何一个专业的设计者来说，出图是基本功，为了保证设计成果规范美观，我们学习了《建筑制图标准》和《建筑结构制图标准》这两本关于制图的标准，这两本标准主要是对制图时运用cad的线宽和构件画法，每个制图者在绘图时必须养成习惯，这样可以提高工

作效率保证时间的最大利用率。《高层建筑混凝土结构技术规程》此规程在结构设计中运用颇大，其规定的何在形式及结构布置方式是结构设计的核心，《规程》规定了设计中的一些固定算法，这个是设计的重要依据。

但规程中内容涉猎广泛，所以前辈们建议我们在实际设计中逐步体会规程的精髓。《建筑结构荷载规范》（gb5000920xx）此规范对于结构设计的荷载选取、加载模型（pkpm软件在建模后对结构进行加载）的参数设置、荷载组合形式的相关规定，也对直接作用和间接用于荷载中的部分有关荷载作出规定。《建筑结构可靠度统一标准》（gb50068-20xx）此标准是对设计的一项二次检验标准。

也是结构设计合理与否的重要指标，通常在结构设计完成之后依据此标准进行审核。关于结构设计中的抗震设计依

据：《建筑抗震设计规范》20xx版是由中国建筑科学研究院会同有关设计、勘察、研究和教学单位对gb50011-20xx进行修改而成，配合《建筑工程抗震设防分类标准》（gb5022320xx）让结构设计人员对建筑结构的设计的抗震参数的设定有据可依。此些规范标准都是结构设计中运用最为频繁的，其精髓与其对结构设计思路的建立有着重要的指导意义，在以后的学习中要注重规范标准等所规定的内容，这是设计合理与否应符合的底线。

结构设计软件pkpm的学习和应用。pkpm设计软件是结构工程师在做结构设计时运用最多的软件，而此软件的防盗系统在各个版本中得到了进一步的完善。我们实习的单位用的是20xx网络版的pkpm，配套ip网络锁，即在设定单位网内ip的情况下软件是可用的，离开单位pkpm将无法运行。

**专业实践总结报告范文10**

实习时间：20\_\_年3月5日—20\_\_年4月30日

实习地点：\_\_保税区锐特汽车配件有限公司

实习目的：通过实习了解社会、接触实际，获得与专业有关的实际知识和专业技能，在实践中检验所学专业知识。

伴着校园里日渐浓郁的花香，我知道我的四年大学生涯已经接近尾声。毕业前的最后一个学期，这次校外实习将是我在大学中要上的最后一堂课，回想起55天的实习生活，感慨良多。

一、实习公司概况

20\_\_年3月5日，我经同学介绍来到了大连保税区锐特汽车配件有限公司进行为期近两个月的实习。这家公司注册于20\_\_年，是一家年轻私营企业。总经理迟长良，公司的团队规模20多人，固定资产400万人民币。公司的主要业务是面向北美地区出口汽车配件，包括活塞、汽缸、减震器、车桥弹簧、轴承、雨刮片、液力传向泵、汽车前大灯、转向灯、尾灯、风扇、水箱、、变速箱、机油表、柴油表、继电器、油气软管、刹车蹄铁拉簧、喷油嘴、飞轮、机油散热器、轮胎钢圈、万向节、导流罩等等，产品供应商主要为山东省各个汽车配件生产厂家。

该公司为私营股份制企业，规模并不大，但业务量并不小，且业绩优秀。这是在我国外贸经营权放开以后的一种十分普遍的现象，从事进出口活动的公司由原来的国营或国有企业转变为私营企业;由大型企业转变为中小型企业。这种规模和体制的企业在从事外贸经营活动中往往更为灵活，实际业务中存在一定弹性，但同时要求员工在业务中从头跟到尾，对其综合业务能力要求更高。

二、实习情况

1、熟悉公司情况，了解公司业务。进入公司以后，我被分配到业务部工作。第一天上班，行政总管兼总会计师李姐带我认识公司迟总经理以及业务部、财会部、物流部的各位同仁。初出茅庐的我在羞涩中认识了诸位同事前辈，心中充满了好奇和紧张，在迟总鼓励的微笑中我暗暗下定决心，在这短暂的50多天中，一定要做出一份漂亮的成绩来证明给自己看。

刚加入公司的这段时间，我主要是在熟悉自己所要出口的产品。由于公司没有生产实体，我便通过刻着汽车配件图片的光盘，汽车配件报价单的产品数据以及公司样品间的数以千计的产品样品，来逐渐了解和熟悉我所经营的产品。当我第一次踏进我们公司的样品间时，我顿时被眼前数以千计的样品所震撼，晚上回家一闭上自己的眼睛，眼前全是这些样品的样子。几天之后，这种感觉才逐渐消失。经过近一个星期的学习，使我对汽车配件的种类和性能有了进一步的了解，这对今后我与外商的实际接洽帮助很大。

2、与其它员工合作,接触核心业务。在经过了对公司业务了解、熟悉的磨合期之后，紧接着我被安排做跟单。跟单有两种，一种是我们俗称为“甩手跟单”，自己的上司第一次和客户洽谈好客户所需的产品后，其他的一切事情由跟单人员负责。第二种为我们俗称为“琐碎跟单”，自己的上司负责和客户沟通，跟单人员负责和工厂联系样品，并把样品到达以后发给客户。当客户发过来订单时，负责和工厂起草合同、制作箱单、发票、提单等和信用证有关的文件，并且需要不时和工厂联系，监督工厂的生产进度，产品完成时到工厂验货，当货物被运至大连大窑湾港时，要到现场监管装卸，总之一切琐碎的事情均由跟单人员负责。我们公司大多属于后者——琐碎跟单。

我的第一笔单子，是迟总带我做的。迟总的一个底特律客户在我公司订购了1200件轿车液力转向泵，接单的是山东的一家工厂。首先由我起草了一份我公司和这家工厂的购销合同，几经修改之后定稿，由经迟总签字盖章后，我传真至工厂，工厂把法人代表签完字盖完章的合同回传至我公司，同时我司把合同金额的30%作为预付款打入对方的账号后，此合同即告生效，而客人通过花旗银行出具的信用证我已于5天前收到。

在此后的一段时间内我不时和厂家电话联系，询问产品的生产进度，由于这家工厂规模很大，设施齐全，生产效率很高，45天的合同交货期，工厂只用了不到20天的时间，就交货了。我在工厂已经生产完80%的产品时受客户的委托，我和李姐代表我公司去工厂验货。有的客户要80%验货，有的要100%验货。所谓的80%验货就是指，当产品已经包装完80%时，派人到工厂去进行抽样检验，具体抽样几箱产品因人而异。100%验货以此类推。在4月2日早上我们从大连踏上了开往山东烟台的客轮，经过将近8个小时的海上颠簸，来到了烟台，然后转乘客车来到了这家工厂，受到了工厂业务员的热情接待。时间紧迫，一阵寒暄之后，我们在工厂业务员的带领下来到了工厂的仓库，在抽样检验了十几箱产品后李姐发现液力转向泵的接口处的橡胶垫的厚度不符合合同要求，太薄，不符合合同要求，所有已经包装完毕的产品必须全部启封，更换更厚的橡胶垫。虽然这种事情谁都不愿意看到，但是为了认真履行合同，避免被客户索赔，必须这样做。看着工厂业务员愁眉苦脸地指挥工人拆箱，这时的我才真正体会到了合同的那种无可抗拒的约束力，剩余20%的产品全部使用相同规格的橡胶垫，换装过程比较顺利。当这批产品于4月9日到达大窑湾港时，为了避免工人野蛮装卸，导致货损，我在现场监督港口工人的装货。一天装货完毕，当自己疲惫的倒在宿舍床上时，我才真正的体会到从事国际贸易工作的艰辛。装船以后，我们及时向买方发出了装船通知以利于对方接货并据此办理保险，然后再将清洁的海运提单送抵银行收取货款，这笔单子终于告一段落。

3、参加广交会。经过了一个多月的认真学习，我对公司的主要业务流程已经有了初步了解，由于平时的良好表现，公司特批我于四月中旬和公司的9名其他员工一起参加即将举行的广交会。

广交会一期的时间是4月15日至4月20日，我们于4月13日乘飞机飞往广州开始布展。我们的展位位于广州市越秀公园附近的流花馆。只有一天半的时间布展，时间很紧张，我们公司有八个展位，我和同事们忙着在已经装修好的展位上悬挂产品图片、摆放汽车配件、在醒目的位置放置一台电视机和DVD机，电视中不断的播放着我们公司的宣传片和对我公司所经营的汽车配件的介绍。我们在展会提供的玻璃茶几上，摆上我们公司的样品册以及刻着参展产品图片的光盘。蓄势待发，准备迎接第二天的广交会。

十五日展会开始后，整个流花馆挤满了来自世界各地的客商，有的客户进来后有的问了几款产品的价格就匆匆离去，有的拿了我们放在桌子上名片盒子里的名片和CD离开了，还有的详细问了多款汽车配件的价格，留下自己的名片让我做一份报价单Email给他们，还有的现场就下订单。有很多客户会带着国内的委托人参加展会，充当翻译和跟单人员，各种客户让人应接不暇。

短短的五天时间转瞬即逝，21日回到大连后我就开始不断接到客户的询价，我会随即报价给他们，这其中我影响最深的是一位比较有代表性的美国犹太人客人，在展会上我给他报价的时候我对他说“This is the best price.”可是他板着脸对我说：”This is my first price.”然后他的中国代理人说，我们需要几件产品作为样品，我随即给工厂下样品单，让工厂赶制作为样品的汽车配件，然后用DHL快递至广州他的中国委托人处拼装了一个20尺集装箱运至美国洛杉矶。

当这位美国客人得到正式的报价后，决定购买变速箱、机油表、轮胎钢圈三款产品，数量为每款1500个。他希望采用D/P的付款方式，因为D/P对我们来讲风险太大，我们倾向于使用30%T/T的付款方式。在我的不断努力之下，最终他答应了以30%T/T的方式付款，分两批走货，第一批货的变速箱和油表属于不同的工厂，所以我要协调两个生产厂家的交货日期以保证按时交货。由于实习期已经接近尾声，我急于在实习期结束前把货发走，在得到两家工厂的口头承诺后便据此日期租船订舱了，可是由于其中一家工厂突然间断电，无法生产导致不能按时交货，我只好改签了船期，使公司面临着一笔不小的损失。后来还是由李姐出面帮我在厂家、船务公司和买方之间协商，才使我们的损失降到了最低。我也得到了一次深刻的教训。

三、实习体会

通过55天的学习、实践以及不断的虚心求教，我逐渐熟悉了完成一笔国际贸易合同所需的程序，了解了在商业谈判中应注意的问题，以及在产品出口的各个环节中应防范的风险等。回首这近两个月来的实习经历，我深切体会到学必须致用，理论必须联系实践的道理，也深切感受到了自己的不足：比如专业知识不牢固，以致经常会出现工作上的差错;其次，外语的基础薄弱限制了我和客户的交流。同时感受到在社会上工作，需要多和人沟通交流，比如自己的供应商、客户、同事等，良好的人际关系将会对自己的事业有很大的帮助。

非常感谢锐特的领导和员工对我这次实习的大力支持与帮助，对于初出茅庐的我，这次与实际外贸业务的亲密接触让我实实在在的学到了很多东西。作为一个国际贸易专业的学生，这次实习给了我一个真正理论结合实践的机会，让我更加透彻的理解和掌握了在课堂上所学到的专业知识，并清楚地认识到了自身的问题和不足。这在我今后学习的道路上将是一笔宝贵的财富，使我受益终身。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！