# 关于工作实习报告模板锦集九篇

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2025-01-22

*小编为大家整理了关于工作实习报告模板锦集九篇，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有名!...*

小编为大家整理了关于工作实习报告模板锦集九篇，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有名!!!

【导语】的会员“lamour”为你整理了“关于工作实习报告模板锦集九篇”范文，希望对你的学习、工作有参考借鉴作用。

实习报告 推荐度： 会计实习报告月度工作总结 推荐度： 实习报告 推荐度： 顶岗实习报告 推荐度： 实习报告总结 推荐度： 相关推荐 工作实习报告 篇1

不在炎炎的夏天，相约在寒冷的冬天，我们开始了第二次的实习，但对我来说，这次的实习是比前一次的实习来的辛苦。因为对于夏天的烈日，我更恐惧与寒冬的北风。这又是另一个挑战的开始。不过庆兴的是，我依旧在原来的单位实习，即杭州奥诚科贸有限公司。公司的地址在：秋涛北路，我坐401就可以直接到了，相对其他同学来说，我也算是方便的了，所以这一点我很高兴，早上也不用太赶。

第二次的实习较第一次来说，我没有了新鲜感，一回到公司，我就清楚自己的岗位，不用等着分配。公司的规章制度，我也已经明了于心，也不再有任何的抱怨，正所谓无规矩不成方圆嘛。

这次去实习，我先是去拜访了我第一次实习时积攒下来的一些老顾客。然后，我在谈业务的同时，也在进行电话拜访和陌生拜访。这次的实习，我比前一次做了更充分的准备。

这次的陌生拜访，我做的准备工作包括：仪表、产品、自我介绍、更加重视前台。我知道，从不会有第二次机会来塑造第一印象。所以服装不定期定要整洁，口腔呼吸要清爽，一定在面带微笑，给人一个高兴的气氛，这样谈话也会比较轻松。而前台，可以说是连接我跟企业的一根纽带，是万万也不能疏忽的，我们必须加以重视。因为要把一个人说“好”是一件很不容易的事情，而要把一个人说“坏”却是一件轻而易举的事情。如果你还想走进那家企业的话，前台是关键。而且，现在的前台，她们的工作范围也是非常广泛的，有很大一部分前台也负责采购。而你要想获得一些有价值的信息，前台这里的关系做好了，你就不怕得不到。而且，我们与顾客面对面的时候说话一定要有条理，心中要有草稿。一些最基本的，一定要做到位，也不可以忘了自己的目的。哦，对了，还有一点也很重要，就是一定要有礼貌。当你走出那家企业的时候，千万不要忘了问你见到的那为顾客的姓名以及这家单位的联系方式。有些新的业务员，本来说的好好的，可是出来后，才忘记没问，如果这个时候你再进去问，那么你给他的印象就会大打折扣了，所以一点要记得这点。还要感谢顾客的接待。

电话拜访中，我们的准备有：

1、客户名单;

2、草稿。

在打电话时：

1、面部要保持微笑;

2、要有礼貌;

3、音量要控制得当;

4、要注意周围的环境。

在电话拜访中，有四种是常见的拒绝：

1、没空;

2、不清楚;

3我们公司没这个需要;

4、业务有人联系。下面是我在电话拜访时遇见的一部分问题，以及一些我的处理方法：

1、把资料寄过来

2、现在不需要(我们可否建立一个长期合作的联系)

3、把电话号码留下，我们感兴趣会和你联系(我看还是见一面比较好……)

4、总公司统一采购(首先肯定对方说的话，然后谢谢他，并问是哪个单位)

5、经理出差了(那什么时候回来，怎么联系……)

6、我们什么都有了(这个产品比较新，我想还是向您介绍一下)

7我们有固定的经销商(对，大公司都有固定的经销商，货比三家……我们见一面好吗?)

……

还有，我们做销售，价格的争议往往是最大的，所以我们在处理这一问题时，要非常谨慎。我平时处理价格异议的方法如下：

1、反对意见，①我们要了解其反对的真实性，是真心的，或是其它的。②明白对方(表示同情)。③反问④回答对方的问题。⑤证实对方接受了你的观点。应对：A、除了价格以外，还有没有其它问题，如产品质量、服务、信誉等等。B、如没有了，就直接告诉对方价格。C、如对方还是不同意这个价，我们就给出最低价，问对方今天是否成交。

2、拖延。①搞清楚对方拖延的原因②同情对方③找出立即成交的动力(创造动力)④帮助对方解决问题⑤成交

这是我在拜访时所得的一些经验，还有，我觉得二八法则真的很好：把80%精力放在20%的客户上，20%的客户提供80%的销售潜力。而且有时候也要从“顾客视角”(即站在买方的角度来看产品以及这次活动所买产品的价值)来考虑问题，不过这大多适用于做方案。

在段实习时间中，我也在看一本书，书名为《世界上最伟大的推销员》，作者是美国的奥格˙曼狄诺，我深深地被这本书所感动，要问我这段时间是怎样坚持下来的，这本书就是我的精神支柱。在他编撰的传奇故事里，引起你的兴趣，激发你的斗志，在情感在它是真正的吸引了我。我觉得这本书真的很好。它分四部分：一、养皮卷的故事，二、羊皮卷的实践，三、羊皮卷的启示，四、结束语。我特别喜欢前两部分的内容，羊皮卷的故事深深的吸引了我，而羊皮卷的实践更让我信心倍增。我很喜欢羊皮卷的内容，每张羊皮卷都要用三十天的时间阅读，然后再进入下一卷，其每一张的重点内容是这样的：羊皮卷之一：今天，我开始新的生活。羊皮卷之二：我用全身心的迎接今天。我赞美敌人。我在心中默默地为每一个人祝福。我爱自己，我用清洁与节制来珍惜我的身体，我用智慧和知识充实我的头脑。羊皮卷之三：我不想听失意者的哭泣，抱怨者的牢骚，这是羊群中的瘟疫，我不能被传染。我要尽量避免绝望，辛勤耕耘，忍受苦楚。我一试再试，争取每天的成功，避免以失败收场。在别人停滞不前时，我继续拼搏。羊皮卷之四：我不再为作日的成绩自吹自擂。将要做的比已经完成的定会更好。我要不断改进自己的仪态和风度。我要展示自己独一无二的个性。羊皮卷之五：我要把今天当作最后生命中的最后一天，忘记昨天，也不痴想明天。今日事今日毕。我要以真诚埋葬怀疑，用信心躯赶恐惧。我要让今天成为不朽的纪念日，花作现实的永恒。羊皮卷之六：我要学会控制情绪，用自己的心灵弥补气候的不足。我要体察别人的情绪波动，学会宽容。羊皮卷之七：我笑遍全世界。我用笑声点缀今天，让歌声照亮黑夜，以笑容感染别人。我要使生活保持平衡，记住无论失败绝望，还是成功欢乐，这一切都会过去。羊皮卷之八：我须深深地扎在泥土中，等待成熟。我要制定目标，不断超过自己。羊皮卷之九：起而行动，方能平定心中的惶恐。成功不是等待，我现在就付诸行动。羊皮卷之十：我不祈求小恩小惠，只祈祷冥冥只神为我指点迷津。引导我，帮助我，让我看到前方的路。

不愧是风靡当今西方世界的商业《圣经》

实习期间，这本书就是我的精神食粮。事实上，最美的是过程，最渴望的是结果，最漫长的是等待，最后悔的是错过。然而，我所要的是过程。我要形成有自己个性的销售方法，以及做事的方法。我相信只要努力了，明天的天空将是我翱翔的空间。其实我也曾迷茫过，可是看了那本书之后，我寻找到了自己要走的路，虽然会很辛苦，可却是我愿意花一辈子的时间去做的。

我坚信：我抬头就是蔚蓝的天空，我迈步就是宽阔的大道。

工作实习报告 篇2

一基地情况概述：

小区位于长安区环山路北侧，沣河东岸，批准用地3.6hm2，南北长250m，东西宽159m，地势总体南高北低，基本平坦(见示意图1)，城市规划设计实习报告。计划住户20xx户。此地位于南郊郊区，拥有美丽的自然风光，周围旅游景点众多，居住环境优雅安静，是人们休息度假的好地方。

二设计理念构思原则：

继承传统文化中的“天人合一”的建筑规划理念，并却尽可能的解决和完善了人们观赏娱乐休闲集会居住健康工作交流等之间的关系，从而达到“人与自然和谐统一”这一永恒的主题。基于此地地理位置及自然景观优势，将“自然”这一话题充分考虑到本次设计中，认真的思考了“人--建筑--健康--自然”这个四元体之间的关系，充分的利用和改造原有的自然环境，营造了一些人工环境，让自然环境与人工环境相结合，使建筑空间更能满足人们的健康需要。本规划设计旨在面向未来面向大众创造一个布局合理配套齐全环境优美的新型居住小区，将社会效益经济效益环境效益充分结合起来。

充分利用基地的自然条件和资源，强调创造良好的居住环境，将自然环境充分地溶入建筑群中;同时，注重对生态环境的保护，以创造园林式的生态型小区。

通过设计丰富的住宅类型，合理的规划布局，现代气息的建筑造型，创造现代化风格的居住小区。

设计流畅而经济实用的道路系统，体现“人车分流”的基本原则。

结合基地的自然环境，进行总体的景观规划设计，为总体规划锦上添花。

强化院落空间，在追求合适开发强度的情况下，有利于物业管理与分期开发，并增强小区的安全性趣味性识别性。

体现以“人为核心”的设计理念，把科技先行环境优美可持续发展思想贯穿于设计全过程中。

三空间布局

空间布置可概括为：多点一中心。

多点--即以住宅为主体围合的四个院落组群。

一中心--即由小区中心内的集中绿地水面广场雕塑及造型别致的社区公共建筑，构成了小区文化娱乐交往中心和纵横轴线交汇的空间构图中心。

在本规划设计中采用的是周边式布局方式，住宅共有五个组团构成主要围绕着中心广场区和中心水景区四周布置，以及南向沿街布置对外商业组团。小区四周分散设置了四个出入口，其中，主入口在西南角面向南，有最佳的朝向和风景，然后，北向南向东北向各有一个次入口。小区内组团之间由循环双车道相贯通，组团内侧有单车道和尽端道路相连。小区主景观为中心的水景区和广场区，优越的位置构成了小区内的主体环境，依山就水达到了良好的景观效果。

创新与特色

(1)动静态交通组织结合郊区公交站点小区绿地及公共服务设施等，充分利用该地的丰富自然资源，布置合适的步行系统，增强了小区自然景观性，安全性及居民生活情趣。

(2)以安居工程为主体，融合示范小区，提高室外开放空间公共服务设施利用率，体现了物业管理的整体统一。

(3)室外空间序列清晰开放，在注重功能的同时，赋予特定的文化内涵，可识可辩。

工作实习报告 篇3

一、xx路小学是我实习的学校，到学校报到后我的带教老师是四年三班的胡老师，她教学经验丰富，待人很好，学校里的老师都说她讲课很好，学校领导说应该多向胡老师请教，胡老师向37个同学介绍说我是实习老师，同学们都热烈的鼓掌欢迎，让紧张的我稍微放松了一点点。

二、实习老师，是个很特别的存在。还记得第一次被班级里学生叫“老师好”的时候的那种错愕。渐渐适应，然后自如反应，点头示意。

三、开始的一个礼拜，日渐习惯起学校的生活，仿佛重回小学校园一般。用以一种全新的角度来看待学生，以老师的身份来要求自己了，这种感觉挺奇妙。以往觉得“高高在上”的老师，突然间成了身边的“同事”，作为实习老师，面对学生应该以怎样的态度呢。身份的转变是实习阶段第一个要跨越的吧。正确认识自己的身份。

四、听课，这是实习的必经阶段，听课不仅能够学习带教老师的教学方法，也能熟悉自己将要教学的班级。

五、小学阶段的英语课程与大学里大不相同，他们要的不是文章的思想内涵，而是一种能听、说、读的技能。带教的周老师教态很好，课程安排上面相当严谨，备课很充分。听第一节课的时候就觉得整节课早已经规划好了似的，大部分学生都知道了这节课要完成的内容，这些都是值得我学习的地方。大学里所学的英语教学法课程，提及不少英语教学的教学方法，不过，感觉大部分都是纸上谈兵。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，方式也可以有很多种，不同的老师讲的方式也各不相同。

六、实习能检验我们所学的知识，加强理论与实践的结合，又能使我们更加了解和熟悉教师工作，加强我们的综合能力，对于我们师范生是非常重要。短短的二十几天确实过的非常充实，最辛苦的最有成就感和最有挑战性的一段快乐时光。这段日子里，我终于体会到了要做好一名教师，并不像想象中的那么容易，也明白了要做好一名人类灵魂的工程师的责任感和重要性，总之，这是一段将对我以后的工作有着重要影响的日子。

七、在知识方面，我深感知识学问浩如烟海，使得我不得不再昼夜苦读;也深深地体会到教学相长的深刻内涵。教师要有精深的学科专业知识，广博的科学文化知识，丰富的教育和心理科学知识。知识结构要合理，当今的自然科学，社会科学和人文科学互相渗透，相互融合，新兴学科不断出现，只懂自己专业的知识是远远不够的，这一点我在实习中体会很深。精深的专业知识是教师担任教学工作的基础，这就要求教师要扎实的掌握本学科的基础理论，基础知识以及相应的技能，技巧，操作，并运用自如，熟悉本学科的学习方法和研究方法，同时还要具备一定的与本学科相关的知识。

八、维持日常秩序

1、保证课间的秩序，以及放午学和晚学的学生下楼的秩序，保证同学安全出校门。

2、开展主体班会，每周都要开展主体班会，对上周工作的总结和对上周工作不到位的地方的检讨，以及下周的工作安排，每周都要进行评比，都有标兵班、挂小红旗。

3、个别学生的教育工作，个别学生不写作业，家长又没时间检查或没有在家乡身边的长托生，对他们进行正确的教育及感情思想交流，找明不写作业的原因，劝其改正、进行说服教育。

九、我在这次实习中发现自己专业知识还很欠缺，而实践方面更是如此，以前在学校实验室是自己做实验，而现在是给学生作示范实验，所以就不能失败，还得结合实习学校的实际情况。因此我决定在以后的日子里不仅要增强自己的动手能力，提高专业技能，还要坚持不懈的加强理论知识的学习，并且深化已有的知识。也只有完整系统地掌握知识，才能在教学过程中高屋建瓴的处理好教材，把握住教材的难点，才能有对教材内容深入浅出的讲解，从而保证教学流畅地进行，使学生既学到知识，又掌握学习方法和发展能力。

十、通过这几天的实习，我深知学生们是多喜欢你加入他们的游戏，热爱学生是教师热爱教育事业的直接体现，是师德的核心内容。教育是知识的传递，人格的塑造，是心与心的沟通和交流。教师只有首先付出对学生的爱，才能赢得学生的爱，师生之间架起了感情的桥梁，学生才能主动接受教师的指导，教育才会有实效。因此，要尊重和理解学生，在人格上平等相待，做学生的知心朋友，全面关心学生的健康成长，平等地对待每个学生，。消除学习不好同学的自卑感帮助他们树立学习的信心。我在实习中，每天出发前都要先检查一下自己的衣服是否整齐，。因为我明白，在教育过程中，教师的一言一行，一举一动，都对朝夕相处的学生起着示范榜样的作用，学生也正是从教师那里学会了如何待人接物，如何做人。因此，教师必须严于律己，以身作则，为学生作出表率。凡是要求学生做到的，自己首先做到;要求学生不做的，自己首先不做。

十一、实习总结及体会

初为人师，对于我而言却是件极具挑战性、颇具诱惑力的事情。20xx年8月31日，我怀着兴奋的心情来到重庆丰都龙河中心小学校，开始了为期一个月二十天的教育实习。实习期间的点点滴滴、酸甜苦辣，让我体验到作为一位人民教师的崇高和艰辛。

十二、认真做好实习前期工作

1、首先是把自己的心态放正，因为心态决定一切是辅导员叮嘱的。学做师者就得像师者。

2、指导老师对我的要求：严格要求自己，为人师表，言必行，行必果，身正为范。在开学典礼后指导教师介绍了各项实习工作的安排和实习期间该注意的事项。我也主动把实习班级的每个学生和学校的基本情况有个初步的了解。有了这一切的统筹安排，我的实习才能进行的如此顺利。

工作实习报告 篇4

在踏进社会之前，实习已经成为了必然。开始了实习生活，每天按规定的时间上下班，工作期间认真准时地完成自己的工作任务，不草率敷衍了事。实习期间，能够严格遵守并执行公司的各项规章制度，能够积极主动的配合其他相邻工作同仁协调完成各种工作任务。以下是我的实习报告总结：

实习期间，能够严格遵守并执行公司的各项规章制度，能够积极主动的配合其他相邻工作同仁协调完成各种工作任务。认真学习业务知识，在很短的时间内就掌握了工作的要点和技巧，并将其合理的运用到工作中去。积极主动的向老员工学习，弥补自己的不足。工作积极主动，做好实习工作计划，学习认真，尊敬他人，待人诚恳，能够做到服从指挥，团结同事，不怕苦，不怕累。并能够灵活运用所学的计算机专业知识解决工作中遇到的实际困难。一年来理论水平及操作技能均有很大程度的提高。

通过实习，我获得了实际的工作经验，巩固并检验了自己在岗前所学习的专业知识水平。在此期间，我进一步学习了产品知识，有了更深的理解，将理论与实践有机结合起来。我的工作得到了主管和同事充分的肯定和较好的评价。

在实习过程中，我还掌握了以下几个要点：

第一是真诚：你可以伪装你的面孔你的心，但绝不可以忽略真诚的力量。

第二是沟通：想在短暂的实习时间内，尽可能多的学一些东西，这就需要跟领导和同事有很好的沟通。

第三是激情与耐心：激情与耐心，就像火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火花。

工作实习报告 篇5

大学生活总是在转瞬即逝，转眼，大二生活也结束了。这是大学中的第二个暑假，从刚进大学校门的不适应，到慢慢适应再至如今的熟悉，我想面对这个长达两个月的假期，大家都有不同的想法。或许经过这个假期，同学们会有不同的感想和想法了。

同学中有的在这个假期去了北海香格里拉实习，有的回家找了工作历练自己，也有同学去了很多地方旅游，增长见识，还有的回家参加学习班提高自己我在这个假期中到了重庆大足县服装城进行了社会实践，在这次社会实践当中，我接触了社会，做了服务人员，了解到服务行业的种种规矩与其中的艰辛，我的专业是酒店管理，也是第三产业服务行业，这次暑期实践让我对服务行业有了更深刻的认识与了解，相信对我以后的工作会有很大的帮助。

大足县位于四川盆地东南部，重庆市西北部，地处川中丘陵与川东平行岭谷交接地带，东连铜梁县，南临永川市，西接荣昌县，北依潼南县、四川省安岳县。西距成都市269公里，东离重庆市80公里大足县是驰名中外的石刻之乡，人文自然景观十分丰富，有被列为世界文化遗产的大足石刻，省级风景名胜区龙水湖-玉龙山森林公园、黄花岗72烈士之一的饶国梁故居国梁白鹭自然保护区、白椤桫园、龙水湖温泉等一大批人文景观。

是全国首批甲级旅游开放县，国家确定的长江三峡旅游线的起点，先后荣获中国优秀旅游城市、全国优秀旅游城市、全国文明示范景区、首批aaaa景区，重庆市最佳旅游景区等殊荣。大足县是一个旅游城市，每年都有很多游客以及境外旅游者来这里参观游览，因此也带动了当地的经济发展。我暑期实践的服装城位于大足县步行街口，地理位置很好，每天都有大量的游客以及本地人在店里购买衣物。

在暑假实践这段时间，我是服装城里面的导购员，该店一共有12名服务员，每名导购员负责几排衣物，每个人都有自己的区域，衣物都由自己保管归类，衣物遗失也由自己负责赔偿酒店管理专业实习报告精选3篇酒店管理专业实习报告精选3篇。作为一名导购员，每天早上是八点半上班然后在自己打扫自己区域的清洁，拖地，抹灰，擦衣架等等。

晚上九点半下班，时间很长，不过该服装城的管理体制是三天休息一天，然后每名服务员轮流到各个卖点。在实践期间，我最怕的是收钱，有时候很可能收到假钱或者给别人返错钱，这些都是自己负责赔偿的。该店有几名管理人员，负责看守货物和兑换零钱，如果电力人员特别多的话，他们还会帮忙买衣服。总的来说，该点的管理和体制都还好，不过也存在很多缺陷需要改进，以下是我自己的看法：

第一：该店应当装修适宜，门面太过老旧。在步行街，服装城共三家，其余两家装修都很好，空调设备很齐全，而本店则没有。本店的顾客对象主要在普通大众，所以每天都有很多人来店里试穿衣服，而店里又没有空调，就会导致很多顾客试穿衣服的情绪烦躁，这就不利于买卖成功，而且其余两家服装城的优势就会更加突出。从成本问题来看，电风扇与空调，从长远的说，这种改进都是利大于弊的。

第二：该店应该设置收银台。对于这样大型的商城来说，收银台似乎是必要的，让店员负责不同区域的衣物，一面要收钱，一面要警惕小偷，还要热情的面对顾客，这对于服务员来说似乎有困难，难免会发生错误，或者导致服务员顾此失彼，不能很好的面对顾客，对服装城来说也是不利的。

第三：该店的管理体制应当修改。例如工作时间太长了，虽然是三天休息一天，但是一天超过八小时的工作，再加上挂货，排货等工作，都对服务员来说很是严峻，我觉得该店应该采取两班倒的工作制度，并且采取一定的奖惩制度，比如说每个月的总收入达到两万就奖励五十块钱，在每组当中选取一名组长，有组长管理她的三名服务员，她来分货，排货等等，这样让服务员有更好的工作环境也能更加激励服务员的工作积极性，并且也减少了管理上的难度，让管理人员能更好的对店里的运作进行了解和处理。

第四：该店应该提高对服务人员的素质要求。大足是世界闻名的石刻之乡，当地有很多国外游客回来观光游览，也会进行购物，该店地理位置很好，很多外国游客都来过，可是店里的服务人员素质都不是很高，学历最高的是高中生，而且店里的服务人员年龄偏大，应当对他们进行培训，要求会基本的英语问答

除此之外很多服务人员的工作态度也很是不好，经常出现辱骂别人的现象，或者不积极给顾客推销等现象。

第五：该店应该推出一些促销策略。为了在三家服装城中进行竞争，获取顾客的好评，我觉得必要的促销是有积极作用的。比如说可以采取有学生证的学生可以打折出售，九折什么的。对于节假日也可以相应的进行促销，该店以往的经营方式是定价销售，不打折不议价，但是对于其他潜在的消费者，我们可以通过促销的方式吸引他们，从而比其他两家服装城就有了一定的竞争优势，赢得顾客的青睐。

以上仅仅是我个人的看法和一间，或许还不够深刻，不够明确，但是这是在市静安当中的一点点想法而已。当然通过这次暑假实践活动，我也学到了很多在学校学习不到的东西，有了一些实践体验：

第一：要学会说话;在服装城当导购员最经常做的就是利用自己的口才让顾客买下自己的衣物，通过这一个多月的实践，我学会了怎末面对不同年龄，不同阶层，不同性格的人去说话，去观察他们的行为动作，通过自己的介绍来让他们喜欢这些衣服，让本来不够喜欢或者他们挑剔不满意的地方，让他们忽略，让他们喜欢。这些工作更是锻炼了自己的察言观色能力。

第二：要学会为人处世;在服装城当中有12个服务员，虽然大家都负责不同的区域，但是工作当中的人际关系还是非常重要的，这样才能让自己的工作更加顺利，也同时让自己的心情更加开朗。在工作当中，我很受那些姐姐的照顾，大家都很友好，经常帮忙我，让我能更好的适应工作酒店管理专业实习报告精选3篇酒店管理专业实习报告精选3篇。为人处世的能力对于以后进入社会是很重要的，它不仅影响自己的工作，还会影响自己的情绪。

第三：要有吃苦耐劳的精神;在实践中，每天超长时间的工作以及挂货，排货是非常累的，要有一定的肯吃苦的想法，要对工作负责，认真，吃苦是一定的。

第四：要有一定的服务精神;作为一名服务人员，服务精神是必须的，在工作当中，自己就完全不是学生了，要转换角色，自己也不再是家里的公主，作为服务人员就要有自己的服务精神，对于顾客的要求，就要尽力去满足，不能随着自己的脾性来胡乱做事。对于以后从事酒店管理工作，我觉得服务精神是非常必要的，这次暑假实践活动真的让我体会到了服务人员应该要有的准则和态度。

第五：要随时提高自己;在大足工作，我经常能遇到一些外国游客，当他们在店里买东西的时候，英语的交流能力是必须的，我深刻感受到英语的重要性。

当你在进行服务的时候，你完全不能依赖别人和其他工具，你只有依靠自己的知识去进行处理，以前在学校，和外教交流，不懂可以用电子字典，可以向朋友寻求帮助，但是在工作当中，你的一句话可能就是这个交易成功的关键。英语真的很重要，随着今年北京奥运会的成功举办，以后来中国旅游的人会越来越多，英语是一个重要的工具，与时俱进，语言是关键。

暑假结束了，我的实践活动也成功完成，通过这次实践，我接触了社会，了解了社会，更多的是发现了自己的很多不足，自己的渺小。社会是丰富多彩的，很多东西不是用数学，用统计，用字母就可以完成，我还有很多东西很多知识需要学习和了解，但是这次实践我也更加明白，学校知识我们是必须好好掌握的只有在学校掌握了知识，才能以后在社会中学以致用，完善自己，提高自己，让自己与时俱进。

工作实习报告 篇6

为期\*个月的实习期结束了，我在这短短的几个月的实习生活中，学到了很多在课堂上学不到的实习知识，受益非浅。现在我就对这几个月的实习做一个总结。

首先介绍一下我的实习公司：乐昌市造纸厂。该厂位于乐昌市河南镇武江河畔是一间地方国营企业，主要生产卫生纸、瓦楞纸等产品，产品主要销往粤北、湘、赣南和珠江三角洲地区，年产量可达六、七千吨，产值一千多万元。该厂产品曾多次在省级、部级的评比中获奖，深受广大消费者和用户青睐。

在几个月的工作中我参加了该厂的供销实习工作。实习可以分为两个阶段。第一阶段该厂领导安排我在厂的供应室工作，主要是组织收购原材料。通过对这一阶段的工作使我知道了一般造纸的原理。造纸生产分为纸浆和造纸两个基本过程。制浆就是用机械的方法、化学的方法或者两者相结合的方法把植物纤维原料离解变成本色纸浆或漂白纸浆。造纸则是把悬浮在水中的纸浆纤维，经过各种加工结合成合乎各种要求的纸页。我负责收购的原材料是纸皮。把从附近城乡收购到的纸皮再经过车间用机械打碎成浆，高温蒸煮等加工程序后制成卫生纸。不要小看这只是简简单单的购买纸皮，其中还真有学问。以前只是会卖纸皮，现在可要买纸皮了，而且还是大批大批的买入。这里就要把自己在学校学到的诸如商品学、经济数学、统计学和会计学等知识和实习结合起来用在里面。例如：为了降低成本必须要以一个较低的价格买入原材料，那就要了解，分析市场上的收购价格，作好记录，而且要兼顾长期联系的老顾客、运费等因素，最后购买了还要作好验货、入仓等工作。其中更有些是课本学不到的经验，就像是买纸皮时要注意纸皮的湿度，湿度大的纸皮就越重，价钱就越高，有些纸皮商就是从中获利不少。虽然在供销室实习只有两周但相信这对我今后工作尤其在供销方面有了一个很好的开始!

接下来的第二阶段我被安排到销售室工作。为该厂联系销售业务，推销该厂的主要产品：卫生纸和瓦楞纸。虽然我学的专业更适合推销，但实际上这并不是件好差事。对于我这个毫没有实际工作经验又没有业务联系初出茅庐的人来说推销一种商品确实很难的。所以刚开始那两天真的无从下手，只能跟着单位的同事跑那些有业务联系的老顾客去学学看看。通过一个星期的学习观察和老同事的分析我总结了一下：该厂瓦楞纸主要是销往珠江三角洲地区，在我们粤北地区确实市场不大，而且自己工作时间短，经验少，又没有很广的.交际面，与其推销瓦楞纸和卫生纸两种产品而分散力量倒不如集中力量推销在粤北地区也很大市场的卫生纸。

“皇天不负有心人”通过努力我终于在最后一个星期里做成了两挡生意。虽然有一挡是推销到自己亲戚的门市部那里但生意成功总是值得高兴。另外一挡就是自己努力的结果更值得骄傲。这挡生意是一间零售商店。为了这挡生意我做了很多功夫：背熟资料，市场调查，打听该店实际情况，总结前几次失败原因等等。通过这两个星期的推销实习使我深深明白到推销的重要性和搞推销是一件很辛苦的事，根本不是读书时想象的那样简单。同样也使我深刻体会到在学校学好专业知识固然很重要，但更重要的是把学到的知识灵活运用到实习中去。

在为期个月的实习里，我象一个真正的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个学生了，每天点起床，然后象个真正的上班族一样上班。实习过程中遵守该厂的各项制度，虚心向有经验的同事学习，一个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对乐昌市造纸厂也有了更深的了解，通过了解也发现了该厂存在一些问题：

(1)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;

(2)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;

(3)销售信息反馈较慢，对发展新客户的工作作得不够细。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他使我们在实习中了解社会，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习中的一次尝试。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，不是吗信奉在哈佛广为流传的一句话：

最后衷心感谢乐昌造纸厂给我提供实习机会!

工作实习报告 篇7

时间过得真快，转眼间四年的大学生涯就要结束了，而实习作为大学的最终一站也给我上了一堂宝贵的课程，为即将走向社会的我补上了我所欠缺的那一块社会经验的短板。此刻我将自我在实习期间的工作心得体会汇报如下：

在三月份，我在朋友的介绍下来到了\_\_公司，作为一名实习工作人员参与工作。来到公司的第一天我就被那热火朝天的工作热情所惊呆了，那是跟学校里安静埋头学习的氛围完全不一样的地方，也带给了我前所未有的新鲜体验。

在前辈们的感染下，我也觉得开始充满着动力了，热切期盼着能够加入这个热情洋溢的工作团体。所以在见到公司分配给我的领路前辈刘哥后，我认真的跟随他学习和认识公司的产品，公司结构，客户沟通等等方面，并进取地参加公司的相关工作，认真开动脑筋将在学校里学到的知识运用到实际上来，用实际对照理论知识的对错，用理论加深对实际工作的认识，验证我在大学几年来所学到的成果，用学生和工作者这两个双重身份互促互补，完成学习和工作两重任务。

在公司里，虽然我只是一名在校实习生，但我并没有特殊的优待。每一天跟前辈们一样时间上班下班，协助前辈同事们完成工作，并在其中学习自我所需的知识。

同事们也十分的热心，对于我的请教从来不会露出不耐烦的样貌，详细的给我讲解我不明白的地方，将自身多年积累下来的经验毫不吝啬的传授给我，让我受益匪浅的同时也对同事们感恩不已。

在这段跟学校里完全不一样的生活中，我既要转变自我学生的心态将其调整为良好的工作心态，又要以强大的学习和动手实践本事来适应公司的工作，完成公司所交代分配的任务。种种挑战让我在劳动中明白了很多道理和知识，对于自我未来的发展方向和个人技能的前景有了更深层次的了解。

所以在忙碌的实习生活结束后，我反而十分的不舍。这段时间给我带来的感触是我永远都不会忘记的宝贵经验，经过锻炼后的我不管是知识的运用还是工作的经验都远超几个月前在学校学习的我，个人的心态更是不需要多说。这一系列的变化充分展示了我对于陌生环境的强大适应力和理解力，优秀的工作表现更是说明了我平时里的学习没有白费，也是对我这么多年的辛苦肯定。

我相信，在未来的生活中，我将会不断地突破自我，展现自我，在自我的领域发光发热，成为一名对祖国对人民有用的栋梁之才!

工作实习报告 篇8

教师是个很神圣的职业，班主任是个神圣职业中的神圣职业。这不是个贫嘴的句子，是本人在实习这段时间内的最大感受。曾经，也有人跟我说过：当老师，如果不至少当一次班主任的话，那真的是教师生涯的一大遗憾。通过这次的实习，我彻底地相信这句话了。下面是我的具体做法。

在实习的第一天，在知道我将要带的是个比较“出名”的班级时，我开始有点担心，我担心个子矮小的我没办法应付那些真正的捣蛋鬼。但是，在自我介绍的时候，我反常的严肃，看着台下几十双充满新奇的眼睛，教室安安静静的，我在心里告诉自己：好的开始是成功的一半。第一天很好，给了我很多的信心。

但是，凡事都不会是一帆风顺的。在一个星期之后，在彼此都有一定的了解之后。那些孩子开始了他们的原形毕露。上课迟到，趴桌子，早操缺席，和各科的老师顶嘴。每天每天，我都要扯着喉咙，大声地训斥那些捣蛋鬼。但是，生气归生气，我知道我一定要想出一些办法来对付他们。我知道，思想教育对他们是耳边风的，因为这对他们来说已经麻木到觉得老师就是和家长一样唠叨，所以，思想教育只会让他们更加烦，而这个年龄的学生，最明显的性格就是叛逆。所以，唠叨只是会火上加油。在请教了很多老师后，我决定，先把捣蛋王找出来，每个“团伙”都是会有一个“老大”的。我要做的是“擒贼先擒王”。找出“老大”，我没有批评，更加没有训斥。我只是微笑着，尽量表现得思想和他们是同一层次的，然后开始聊天，什么都聊，除了学习，纪律，反正要想他们继续和我聊的话，话题必须是他们感兴趣的。经过了几次的闲聊，“老大”对我的看法有了改变，觉得我也可以有“资格”加入到他们的“集团”了。信任是最好的武器，我紧紧抓住，然后“加入”他们，然后，“不择手段”地把我在其中的地位提到最高，最后，当然也就是我胜利了。班里的最大“团伙”被解散后，班里风气就好很多了。但是，对于被解散的“集团成员”，我还必须好好地安抚，其实就是经常性的表扬。因为，我知道，学生最需要的就是鼓励和表扬。表扬是一种很有价值的教学艺术。

除此之外，我还组织了一次去福利院探望老人和孩子的课外活动。这次活动的主要目的是想要学生们了解很多人需要我们的帮助;要珍惜本身的幸福生活和受教育的机会。在这次活动后，还举行了一次关于“爱”的主题班会。通过幸福对比，每个学生都深刻地感受到自己的幸福生活，都表示要努力学习。这点真的很让人欣慰，尽管我也知道不是每个人都可以说到做到的，毕竟他们还只是孩子。但是，从这次的活动，我也真实地感受到，我们每个人，我们每个正常人，都没有理由不好好地活着。

在实习期间，我还找过好几个因为家庭原因而敌视学校教育的学生谈过，教育的过程，我感到，在当今的中国，我们要重视的不仅仅是学校的教育，家庭教育，其实，在某种意义上，比学校教育更加重要!

实习结束了，班主任工作也结束了。但是，这个过程会沉淀很多很多我往后值得深思和学习的东西的。展望未来，教师生涯，任重而道远。无论怎样，我都会努力做到最好的!

工作实习报告 篇9

邓爷爷说过;“真理是检验实践标准的唯一标准，”这也在一定程度上强调了实践的重要性，今年是我大学的

在这几个月的社会实践实习生活中，让我切切实实的感受到了。我们对待任何工作都要谨慎，认真，抱着负责人的态度，我们[物业暑假实习报告(共6篇)]不用畏惧，一切都要靠事实说话。没有什么是我们做不好做不到的，只要我们在我们自己的职权范围内做好工作。问心无愧，我们将来不管从事哪一行，我们都可以做的很好。很出色。在实习的生活中，也让我认识到了我平时学习的不足，不能很好的与实践想结合，把所学的东西运用到实践中。在以后的学习中我会有针对性的来学习，我相信我能做的更好。

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！