# 精选毕业实习报告实习目如何写(八篇)

来源：网络 作者：心如止水 更新时间：2025-03-17

*精选毕业实习报告实习目如何写一(1)实习时间：20xx年m月15日至20xx年m月15日(2)实习地点：zj商贸有限公司(3)实习性质：毕业实习20xx年m月中旬在j商贸有限公司项目部进行毕业实习，实习的岗位是网络销售员，公司成立于20xx...*

**精选毕业实习报告实习目如何写一**

(1)实习时间：20xx年m月15日至20xx年m月15日

(2)实习地点：zj商贸有限公司

(3)实习性质：毕业实习

20xx年m月中旬在j商贸有限公司项目部进行毕业实习，实习的岗位是网络销售员，公司成立于20xx年，给顾客提供商业行业信息化公共服务平台，服务着保健、医药等相关产业。公司设有媒体事业部、网络事业部、平台事业部。媒体事业部以打造最具竞争力的商旅传媒、行业传媒为主营；网络事业部服务着中小企业网络优化、网站建设与推广、w-e-b-s全流程外贸m广等业务，以打造一流的贸易社区为目标。

网络营销环境分析

互联网已经成为面向大众的普及性网络，其无所不包的数据和信息，为上网者提供了最便利的信息搜集途径。同时，上网者既是信息的消费者，也可能是信息的提供者，从而大大增强了网络的吸引力。层出不穷的信息和高速增长的用户使互联网络成为市场营销者日益青睐的新资源。

(1)了解过程

起初，刚进入公司的时候对网络营销是一个模糊的概念。公司里的一切对我来说是陌生的，公司的工作环境是很多隔间的办公室，不过都是相通的。第一天进入办公室开始工作时，所在部门经理我安排工作任务，分配给我的任务是简单主营代理销售产品介绍，我按照经理教我的方法，运用操作工具开始慢慢学，在熟悉工作的同时注意操作流程及规则等。毕业实习的第一天，我就在学习上手工作的内容，体验首次在社会上工作的感觉，在工作的同时慢慢熟悉工作环境。

作为初次到社会上去工作的学生来说，对社会的了解以及对工作单位各方面情况的了解都是甚少陌生的。一开始我公司里的各项规章制度，工作中的相关注意事项等都不是很了解，于是我便阅读单位下发给我们的员工手册，向小组里的员工同事请教了解工作的相关事项，通过他们的帮助，我对公司的情况及工作内容等有了一定的了解。

(2)摸索过程

对公司里的环境有所了解熟悉后，开始有些紧张的心开始慢慢平静下来，工作期间每天按时到公司上班，同时经理给我们分配工作任务。明确工作任务后，则要做各自完成这一天的任务，工作中出现的一些困难，请同事帮助解决出现的问题。平时经理回详细跟我说明这工作的概念性问题，我也了解到了挺多知识。

网络营销就是利用先进的网络技术进行销售活动的总称，它是通过网络，使用信息处理工具，利用网络这种载体，将买卖双方的商务信息、产品信息、销售信息、服务信息集中起来，将电子支付等商务活动。网络营销正从一个概念慢慢变成我们生活中不可缺少的一部分。

通过摸索和实践了解网络营销的基本技能，了解与体验网络营销的销售环节，掌握网络营销的整个流程操作。

了解并掌握网络营销技能的每个环节的操作，其中包括对供求信息 、分类广告、黄页服务、网络社区，病毒性营销、搜索引擎营销、网络广告、许可email营销、网上商店、网上拍卖、流量统计的操作。并能综合运用到网络营销的销售过程中。

(3)实际操作

在工作期间有的项目难度较大。刚开始上手起来还真棘手的，发广告效率不高，关键字广告的日访问量也不怎么的。于是我便向小组里的员工同事交流，向他们请教简单快速的方法与技巧。运用他们介绍的操作方法技巧慢慢学着完成项目的入门工作，从中体会点击流量升高的效果。同时在复杂的网络中选择合适的网络环境，也有利于提高工作的效率。在平时工作过程中也要不断摸索出论坛、软文策略的有效方法和技巧。

在公司里每个员工所分配到的任务不同我负责的有网络社区、搜索引擎营销、网络广告、网站流量统计这几个项目。

每种项目有每个项目的特点和操作流程如下所述：

1、网络社区的训练目标是：通过对网络社区的了解和使用，认识网络社区的特点和对实现目标的作用。操作流程：

（1）注册、登录—发表主题；

（2）浏览主题—回复帖子；

（3）发表投票—浏览投票—参与投票。

2、 搜索引擎营销的连连目标是：在不同的发行阶段，搜索引擎营销具有不同的目标，最终的目标是在于浏览者优化为真正的客户，从而实现销售收入的增加。搜索引擎营销的目标层次原理表明。搜索引擎营销可分为四个层次，可分别简单的描述为；存在层、表现层、关注层和转化层。其中存在层是搜索引擎营销的基础，离开这个层次，搜索引擎营销的其他目标也就不可能实现。操作流层：

（1）搜索引擎登录包括免费登录、付费登录、搜索引擎关键词广告等形式；

（2）利用关键词广告、竞价广告，分类目录中利用付费等方式获得排名靠前；

（3）利用关键字广告等有价值的搜索引擎营销专业服务。

3、网络广告的训练目标是：通过网络实验，认识网络广告在网络营销中的作用。操作流程：

（1）注册/登录—发布广告；

（2）选择广告类型—个性化广告信息（图片、文字、图片加文字、flash等等形式）；

（3）浏览广告—管理广告。

4、网站流量统计的训练目标是：认识流量统计系统的作用、重要性，熟练掌握使用。操作流程：

（1）注册/登录—获取代码；

（2）将代码放在网站上—查看统计报表（月日年）；

（3）分析来源（主要关键字、来源）--分析客户信息（浏览器、分辨率）；

（4）其他分析。

上班期间，听从经理的安排，接受经理分配的工作任务，在自己的办公桌上进行工作。当出现一些小的问题和困难时，先自己尝试着去解决，而当问题较大自己独自难以解决时，则向经理请要求帮助解决。在他们的\'帮助下，出现的问题很快就被解决了，我有时也学着运用他们的方法与技巧去处理些稍简单的问题，慢慢提高自己解决处理问题的能力。在解决处理问题的过程中也不断摸索出解决途径。这样从而让我在工作时的自信心不断增强，对工作的积极性也有所提高。

**精选毕业实习报告实习目如何写二**

毕业实习在帮助学生从校园走向社会起到了非常重要的作用，通过实习，让自己找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理适应期。作为一个本科生，专业实习不仅仅是一次学习的过程，更是一种磨练或者说一次历练，因为当代社会是一个充满向往和残酷竞争的社会，每天都上演着没有硝烟的为争夺市场的战争。因此我们要加大实习力度，培养自己的实际工作能力。

实践是检验真理的标准，理论联系实践是我们在学习过程中不可避免的。通过专业实习，加强对专业基本理论、基本方法和基本技能认识和掌握；在整个大学的学习过程实质就是理论知识的汲取，为了缩小理论教学与未来企业实践的差距，专业的实习成为了重要的实践性教学环节和必要的过程；实习就是一种实践过程，我们可以通过实习来提高自身的动手能力与分析问题和解决问题的能力，为后续教学提供更多的感性知识和打下良好基础。

实习时间：20xx年xx月24日至xx月21日

实习地点：xx号楼8f

实习单位：xx电子科技有限公司

实习岗位：销售工程师

我所实习的xx电子科技有限公司是一家以吸引风险投资成立的科技型企业，公司主要从事无线通信技术产品的研发、生产与销售，致力于zigbee、gprs/gsm、wifi等无线技术的研发和应用，作为小无线通信领域的专业厂商，以专业的技术和良好的服务，为用户提供个性化的网络通信解决方案，目前xx科技的无线模块已经广泛地应用在工业无线测控通信、传感器数据采集、智能家居、智能照明、食品安全追溯、智能建筑节能、智能电网、智能抄表系统等领域。xx科技为客户提供完善的无线网络数据通信产品，公司的发展目标是致力于无线网络系统的研发，为客户提供最佳的无线物联网解决方案。我的职位是智能照明事业部的销售工程师，智能照明事业部也是xx科技的最重要事业部和公司大力看好和投入的经济增长点。

从20xx年xx月18日进入公司开始，首先是培训公司制度和企业文化，然后是产品知识和销售工作的一些日常流程工作。培训将近一个星期的时间，整个培训虽然简单，但整个流程下来还是很费心的，我也深深体会到工作和上学的不同。

培训之后，正式开始接触销售了。首先是在网上收集目标客户群体，然后通过电话、邮件、qq等方式开发新客户，通过不断地向顾客介绍推销过程中，让我熟悉自己的产品，和探索顾客的需求。打了一阵子电话之后，姜经理安排我联系测试客户，跟进测试问题，为客户服务，建立起与客户的关系，以促进下一步的合作。慢慢的我也自己接待一些来访客户，并达成交易。由于公司的赏识，公司也提供了一些去展会参展学习的机会给我。慢慢的我的产品知识熟悉了，销售技巧也有所提升，脑海里也有了自己的一些感受和想法。

实习让我懂得销售员是需要高度的激情和恒心的，这些天的销售工作提高我的交际能力，能锻炼我们的口才。在这3个月的实习当中我接待了很多客户，也不断的积累着自己的销售经验和技巧。从刚开始觉得销售只是运气使然，没什么技术含量，到后来真的认识到了销售其实真的是一门伟大的艺术。我也深深体会到销售行业必须遵循的第一原则，那就是顾客就是上帝，无论顾客多么刁钻，要求多高，都要尽量满足顾客。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，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。本次实习，共持续了三个月，不算长，也不算短，还是让我有很多的感悟。

实习是大学生活的结束，也是自己步入社会努力工作的开始。在不多的大学生活里，我还需要做好很多事情，比如英语的继续学习，比如专业课的深入学习，比如对行业的继续关注等。未来不管是做个职业经理人还是自主创业，大学时期的积累，必定是我人生的一笔财富！

**精选毕业实习报告实习目如何写三**

时间飞逝，三年的大学生活已经接近尾声了，我即将踏入社会。在大学的三年时间里我无论是在理论知识方面，还是人文素质方面都有全面的提高，我要在社会实践中充分运用所学的知识，争取更大的进步。

我们知道实习是大学教育中一个极为重要的实践性环节，通过实习，可以使我们在实践中接触与本专业相关的一些实际工作，培养和锻炼我们综合运用所学的基础理论、基本技能和专业知识，去独立分析和解决实际问题的能力，把理论和实践结合起来，提高我们的实际动手能力，为将来我们毕业后走上工作岗位打下一定的基础。我在学校学习的专业是会计，本想找一份与专业相关的会计工作，但经过20多天的应聘都没有结果，无奈之下选择了外贸跟单员。但经过这次外贸的学习，我从无知到认知，到深入了解，渐渐地喜欢上这份实习工作，它让我深刻的体会到学习的过程是最美的，在整个实习过程中，我每天都有很多的新的体会，新的想法。

一、实习单位简介

xxx工艺品有限公司系中国澳门商人曾国伟先生投资兴建的外商独资企业，成立于xx年10月，于xx年07月正式投产。它坐落于素有“鱼米之乡”的江汉平原、武汉经济圈的汉川经济开发区人民大道53号，总投资人民币3000万元，其中注册资本人民币2100万元，是湖北省目前唯一一家专业从事工艺品设计、开发、生产、外销的大型外商独资企业。

公司占地100亩，拥有2万平方米的大型现代化厂房，员工600余人，其中各类专业技术人员100多名，各种国内外先进生产设备100余台(套)。 主要生产“满天星”(“starry”)牌玻璃餐具、gt像框等工艺品(相框、镜框、果盘、烛台及文具、礼品系列)、工艺艺术时钟，精雕板画、水晶、石雕及卫浴面镜等系列产品，并承接玻璃产品深加工业务，产品主要外销欧美、中东及国内经济发达城市。公司在阿联酋迪拜设销售分公司，在武汉、北京、浙江、上海、深圳等地设营销办事处，全国其它各地的销售网络日臻完善。国外销售市场前景看好，公司被孝感市商务局确认为“产品出口型企业”。

二、实习岗位及过程

我从xx年2月15号正式到xxx工艺品有限公司上岗，到现在以快二个多月了，我现在的职位是公司销售部外贸跟单员。上班时间早上8：00到晚上6：00，周六仍然要上班。还记得刚来公司的几天，当时的我对这方面没有接触过，再加上我不是这个专业的，所以刚开始做的时候很吃力，有很多专业术语不知道也不懂，为了能尽快的上手工作，我每天晚上都会学习外贸知识，并加强对英语的训练。现在我介绍一下我在公司所要做的事情：

1. 客户询盘：一般在客户下订单之前，都会有相关的order inquiry给我们业务部，做一些细节上的了解。

2. 报价：我们业务部及时回复客人查询，确定货物品名，型号，生产厂家，数量，交货期，付款方式，包装规格及柜型等，并做好performa invoice 给客户做正式报价。 3. 得到订单：经过洽谈，收到客户正式的订单purchase order。

4. 下生产订单：得到客人的订单确认后，把订单转做成内部订单给采购部让她给工厂下订单，安排工作计划。

5. 业务审批：业务部收到订单后，首先做出业务审核表。按出口合同审核表的项目如实填写，尽可能将各种预计费用都列明。合同审批需附上客人订单传真件，与工厂的收购合同。审核表要由业务员签名，部门经理审批，再交管理部人员审核后才能执行。如金额较大的，或有预付款和佣金等条款的，要经公司总经理审批才行。合同审批之后，制成销售订单，交给部门进程员跟进。

6. 下达生产通知：业务部在确定交货期后，满足下列情况可下达生产通知，通知工厂按时生产： 如果是t/t付款的客户，要确认定金已经到账。 如果是西联付款的客户，要先确定付款是否已经到达本地的西联。

(3)要懂得基本礼仪。步入社会就需要了解基本礼仪，而这往往是原来作为学生不大重视的，无论是着装还是待人接物，都应该合乎礼仪，才不会影响工作的正常进行。这就需要平时多学习，比如注意其他人的做法或向专家请教。这一点，在我接待来宾时，体会特别深刻。

(4)要学会为人处事。作为学生面对的无非是同学、老师、家长，而工作后就要面对更为复杂的关系。无论是和领导、同事还是客户接触，都要做到妥善处理，要多沟通，并要设身处地从对方角度换位思考，而不是只是考虑自己的事。

(5)要对自己有信心。相信别人能做的，自己经过努力也能做得到，要勇敢。 我们每个人，或多或少都有过自卑的心理，觉得自己不行。

这时候，我们需要自己给自己一点信心，如果自己都不能相信自己，我们又怎么能期望别人相信自己呢? 只要我们够努力，别人能做到，我们也可以做得到，甚至可能会做得更好。

因为，我们并不比任何人差!在工作中，一定不要失去信心，尽管我们的能力还很弱，但是，我们还可以做更多的事，所以，在争取一份工作机会的时候，要勇敢一点，给自己机会证明自己做得到。

我坚信通过这一段时间的实习，从中获得的实践经验使我终身受益，并会在我毕业后的实际工作中不断地得到印证，我会持续地理解和体会实习中所学到的知识，期望在未来的工作中把学到的理论知识和实践经验不断的应用到实际工作中来，充分展示我的个人价值和人生价值，为实现自我的理想和光明的前程而努力。

**精选毕业实习报告实习目如何写四**

实习目的

根据学校对大专生的毕业实习要求，我在湖北咸宁丽发脱脂制品有限公司进行了为期半年的毕业实习。毕业实习的目的是：接触实际，了解社会，增强劳动观点和社会主义事业心、责任感；学习业务知识和管理知识，巩固所学理论，获取本专业的实际知识，培养初步的实际工作能力和专业技能。具体要求如下：

培养从事信用社前台工作的业务能力。了解并熟悉储蓄前台人员的的日常业务和工作流程，学会进行工作。

理论联系实际，学会运用所学的基础理论、基本知识和基本技能去参与到具体的前台工作中。

培养艰苦创业精神和社会责任感，形成热爱专业、热爱劳动的良好品德。

预演和准备就业。找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备。

实习单位

湖北省咸宁市丽发医用脱脂制品有限公司。法人\*\*\*，电话\*\*\*\*\*\*\*。

实习单位主要业务

网络销售医疗器械会计业务员。送货取货。

实习过程

早上8点半，伴随着办公司大门打开，大厅不一会就人来人往。大家都忙碌着，我无所事事着。主任说这样吧，这个月的第一期黑板报就你负责。总算有事做了，说干就干。高中的时候担任过出黑板报，还好基础不至于太差，其实也没写几个字，关于“销售贿赂犯罪教育”的普法知识，却忙碌了大半天。不过效果还是不错的，有顾客谈起来，心中也是很高兴的。

下午，我在实习指导老师的指导下首先学习信用社工作必需的基本技能，包括与人交谈、算成本、销售技巧等。这似乎给了我一个难题，本来自以为销售很简单，却没发现我原来有这么多基本的技能不会。看着同事熟练销售技巧，真是很羡慕，而我只能从熟悉产品做起。还时不时的有很多疑问。对于销售，刚开始我一直无法理解为什么不随身带个产品资料，这不是更方便吗？后来慢慢才了解，原来自己不熟悉产品直接去推销会显得不专业。

这次实习，除了让我对业务有了一定了解，并且能进行基本操作外，我觉得自己在其他方面的收获也是挺大的。作为一名一直生活在单纯的大专校园的我，这次的毕业实习无疑成为了我踏入社会前的一个平台，为我今后踏入社会奠定了基础。

首先感谢信用社给我这个机会让我来到这个集体，在联社为期一个多月的实习是我走出校门，踏入社会的第一步，这个阶段是我从学生步入职场的重要的过渡，对我来说有很大帮助，为我将来走上工作岗位打下坚实的基础。通过这次的实习，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年大专里所学知识的巩固与运用。从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要一步的再学习。

其次，我觉得工作后任何人都必须要坚守自己的职业道德并努力提高自己的职业素养，做一行就要懂这一行的行规。在这一点上我从实习单位同事那里深有体会，比如，有的业务办理需要身份证件，虽然客户可能是自己认识的人，他们也会要求对方出示证件，而当对方有所微词时，他们也总是耐心的解释为什么必须得这么做。

最后，在公司里每一位员工都是我的老师。我虚心学习经验，将所学的知识与实践结合起来，多思考，多总结，多请教，充分发挥自己的工作积极性。我觉得到了实际工作中以后，学历并不显得是最重要的，主要看的是个人的业务能力和交际能力。我深刻的体会了这一点。学历只是一张证书、只是代表你接受的文化教育的程度，但并不能完全的展现个人。以实际说话，也许你能说出很多新兴词汇，可是顾客不懂，那你就算不上是个优秀的员工。实习的时间虽然只有短短的一个多月，但是我感觉我的收获还是很大的。我要感谢我的信用社的老师们，当我在业务上遇到什么不懂的问题请教他们时，他们都会悉心帮我解答，使我大大提高了对信用社务的熟悉程度，这对我的实习经历来说是十分重要的。

因此，我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，使一个本科生具备较强的处理实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们实习的真正目的。暖通毕业实习报告会计学毕业实习报告电子商务毕业实习报告

**精选毕业实习报告实习目如何写五**

实习是大学生走向社会的作用非凡的一道槛，其中充满着磨砺与再学习的机会。若要成功的跨过去需不断地反省并改进一些为人处世的措施。当然对于学法律的我来说，更得关注法律及其适用方面的琐碎，不断地从中获得进步的经验，为更好的规划以后的人生打好基础。这道槛对于大学生初步涉世也是非常重要的。实习给我留下的第一印象——认真对待每一个案件。

在大四的最后一个学期，我迎来了毕业实习。本次实习安排在开学后的六周，其主要目的是让我们把在学校所学知识与实践相结合，通过对司法实践的了解进一步深化对所学法律知识的理解和掌握。

我此次在邢台县人民法院实习。邢台县人民法院是基层法院，共有四个民事审判庭、两个刑事审判庭、一个行政审判庭以及六个派出法庭(分别是西黄村镇派出法庭、南石门镇派出法庭、将军墓镇派出法庭、路罗镇派出法庭、东旺镇派出法庭及黄寺镇派出法庭)，还有立案庭、高审庭、审监庭、执行局等。我被分到民一审判庭，民一审判庭主要负责审理合同纠纷案件，后我又到执行局呆了一段时间。我在这里的工作主要是整理卷宗、旁听庭审、练习撰写判决书，还有几次与其他工作人员到当事人住所地调查。

去实习时老师对我们说实习能否学到东西，关键不在于老师和法官，而在于自己，只有你带着一双求知的眼睛去观察、探求，才能学有所获。而且老师反复强调实习的重要性，特别要求我们认真对待实习。

实习的第一天，确定实习岗位后我到民一审判庭去报到。民一庭内正在开庭，我便坐在旁听席上旁听。这是一起比较简单的合同纠纷案件，庭审程序进行得很快，在双方当事人拒绝调解后，法庭听取了当事人的最后陈述，法官宣布合议庭和议后择日宣判，庭审结束。下午我被安排在庭内整理卷宗。

从第二天开始，我每天8点15左右赶到法院，先把庭内的卫生打扫一下。我们庭基本上每天上午开庭，不开庭又没什么具体工作时我就到其他庭里旁听。中午11点40分结束工作去吃饭。下午很少开庭，只有一次因上午没有审理完毕，下午继续开庭。除此之外大部分工作是整理卷宗(主要是排序、装订、登记)。庭长还给我安排了练习撰写判决书的工作，把经过开庭审理的案卷让我每三天写一个判决书，写完后再交庭长修改。在执行局呆的几天除了和执行人员外出调查取证或送达传票、执行令外，也同样是整理卷宗。

在实习期间，我主要做了以下工作：

1、整理卷宗。在实习期间帮助法官和书记员整理卷宗多份。在这些已经审结的案件中有不少的典型案例，涉及到事实的认定、证据的采信、责任的划分等。在此过程中，通过对卷宗的翻阅和向书记员咨询，我对合同纠纷案件从立案到审结的程序以及各种归档文书的分类有了详细了解。

2、旁听案件。市场经济飞速发展的同时，人们法律权利意识不断增强，再加上仲裁等非诉程序纠纷解决机构较少，导致民一庭的案件相对较多，且呈逐年递增趋势。这对我来说是一件好事，有充足的案件旁听。以前在学校我参加过刑事案件的模拟法庭，刑事案件很注重程序，法庭审理严肃。但在这里，旁听民事审判后感觉庭审比较随便，气氛比较缓和，有些程序性问题也省略了。通过旁听案件，我对民事审判的特点和程序有了详细的了解，认识到民事案件的审理关键在于化解当事人之间的矛盾，促进社会和谐。与刑事案件着重体现国家强制力惩罚犯罪不同，民事案件的理想结果应该是让双方当事人实现共赢而又不失法律的尊严，这一点对法官的个人素质要求很高，这个素质不仅仅是法律方面知识要渊博，更要求法官有很高的人格魅力。

安全第一。对于任何机械厂，安全始终是重中之重，所以在实习老师的带领下，首先对我们进行了一些安全教育和以及在实习过程中的安全事项和需注意的项目。比如在进加工车间时了，不允许穿凉鞋进厂;进厂必须穿长裤;禁止在厂里吸烟，进厂后衣服不准敞开，外套不准乱挂在身上，不得背背包进厂;人在厂里不要成堆，不要站在生产主干道上;在没有实习老师的允许情况下，不准乱按按扭、开关;

1、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。

2、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。

3、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。

4、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。

5、在整个实习过程中，对我们的纪律要求非常严格，制订了学生实习守则，同时加强对填写实习报告、清理机床场地、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。

6、工厂师傅对我们做的工件打分，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。

7、同学之间的相互帮助才得以完成任务，使我们对团队的概念有了更深层的理解，也使我们明白了团队精神的重要性!

对机械制造的体会;

历时将近一周的实习结束,该次实习,真正到达机械制造业的第一前线,了解了我国目前制造业的发展状况也粗步了解了机械制造也的发展趋势、在新的世纪里,科学技术必将以更快的速度发展，更快更紧密得融合到各个领域中,而这一切都将大大拓宽机械制造业的发展方向、

在将来机械制造将会向“四个化”发展，即柔性化、灵捷化、智能化、信息化、即使工艺装备与工艺路线能适用于生产各种产品的需要，能适用于迅速更换工艺、更换产品的需要,使其与环境协调的柔性,使生产推向市场的时间最短且使得企业生产制造灵活多变的灵捷化,还有使制造过程物耗,人耗大大降低,高自动化生产,追求人的智能于机器只能高度结合的智能化以及主要使信息借助于物质和能量的力量生产出价值的信息化

当然机械制造业的四个发展趋势不是单独的，它们是有机的结合在一起的，是相互依赖，相互促进的。同时由于科学技术的不断进步，也将会使它出现新的发展方向。前面我们看到的是机械制造行业其自身线上的发展。然而，作为社会发展的一个部分，它也将和其它的行业更广泛的结合。21世纪机械制造业的重要性表现在它的全球化、网络化、虚拟化、智能化以及环保协调的绿色制造等。它将使人类不仅要摆脱繁重的体力劳动，而且要从繁琐的计算、分析等脑力劳动中解放出来，以便有更多的精力从事高层次的创造性劳动，智能化促进柔性化，它使生产系统具有更完善。

纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在短暂的实习过程中，实习中，我采用了看、问，亲自动手等方式,对在工作中人与人的关系做了进一步的了解,分析了人与人之间特点,方式、我深深地感觉到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏、一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。

我们的教育应该社会实践更多得结合起来,采用理论和实践的办学模式,做到课堂教育与社会实践的关系，暑期实践与平时实践的关系，社会实践广度与深度的关系，分别同过课堂,暑期和实践把我们所学的和运用想结合起来,才能更完全的掌握、

“千里之行，始于足下”，这近一个周短暂而又充实的实践，我认为对我走向社会起到了一个非常重要作用，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。更重要的是要向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。领导和同事们的经验,好的习惯和他们的知识也会是我们人生中的一大宝贵的财富、这次实践更让我肯定了做事先做人的道理,要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。对于自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是最好的老师，正所谓“三人行，必有我师”，我们可以向他们学习很多知识、道理。

3)加工车间。来到加工车间，这里给我的第一感觉就是太大了车间共分为五部分，分别为车削加工，铣削及其他加工，钳工，数控加工，焊接，几乎是涵盖机械加工的各个方面，大概有五六百人同时在里面进行各种零件加工，虽然我们在学校的时候也进行过金工实习，做过一些零件，对机床也有一定认识，但是真的处于那种加工零件的气氛下，有很大的不同，一是我们学校的机床都是有一定年代的，很少近年出来的新型加工机床二是在速度上，我们的加工速度也太慢了，加工同一个零件，我们需要的时间大概是这些加工师傅的五六倍，根本不能进行工业化的生产。在此次对加工车间的认识过程中，我更加明白了机械加工一些流程;胚料-划线-刨床(工艺上留加工余量)粗车热处理，调质车床半精加工磨齿轮加工淬火(齿面)磨面;齿轮零件加工工艺:粗车热处理精车磨内孔磨芯，轴端面磨另一端面滚齿钳齿剃齿铡键槽钳工完工。4)装配车间。任何机器都是有一个又一个零件装配而来，在装配车间，这里大概有接近一百多人在进行零件的收集和装配，以及包装，再发送至储货厂，在这个车间，工人师傅首先将起所收集的零件进行飞类，一便于进行组装，确定装配方法，装配顺序，所需工具;再进行清洗零件，去除油污，锈蚀，涂油，确保机器组装以后，表面整洁美观。在产品装配完成以后，还要对零件各方面进行调试，检查运动件的灵活性，密封性等性能，再转箱入库。

5)质保，销售和售后处理

最后，我们来到质检部门，他们主要是对所生产出来的产品进行随机性的抽查，记录其数据，并返回到加工车间，对产品进行修正和修改，更好的生产储合格产品。至于销售部分，据销售相关部门介绍，由于该企业采取的订单式生产，所以销路一路看好。

历时将近一周的实习结束，该次实习，真正到达机械制造业的第一前线，了解了我国目前制造业的发展状况也粗步了解了机械制造也的发展趋势、在新的世纪里，科学技术必将以更快的速度发展，更快更紧密得融合到各个领域中，而这一切都将大大拓宽机械制造业的发展方向、

在将来机械制造将会向“四个化”发展，即柔性化、灵捷化、智能化、信息化、即使工艺装备与工艺路线能适用于生产各种产品的需要，能适用于迅速更换工艺、更换产品的需要，使其与环境协调的柔性，使生产推向市场的时间最短且使得企业生产制造灵活多变的灵捷化，还有使制造过程物耗，人耗大大降低，高自动化生产，追求人的智能于机器只能高度结合的智能化以及主要使信息借助于物质和能量的力量生产出价值的信息化、

当然机械制造业的四个发展趋势不是单独的，它们是有机的结合在一起的，是相互依赖，相互促进的。同时由于科学技术的不断进步，也将会使它出现新的发展方向。前面我们看到的是机械制造行业其自身线上的发展。然而，作为社会发展的一个部分，它也将和其它的行业更广泛的结合。21世纪机械制造业的重要性表现在它的全球化、网络化、虚拟化、智能化以及环保协调的绿色制造等。它将使人类不仅要摆脱繁重的体力劳动，而且要从繁琐的计算、分析等脑力劳动中解放出来，以便有的精力从事高层次的创造性劳动，智能化促进柔性化，它使生产系统具有更完善。

纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在短暂的实习过程中，实习中，我采用了看、问，亲自动手等方式，对在工作中人与人的关系做了进一步的了解，分析了人与人之间特点，方式、我深深地感觉到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏、一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。

我们的教育应该社会实践得结合起来，采用理论和实践的办学模式，做到课堂教育与社会实践的关系，暑期实践与平时实践的关系，社会实践广度与深度的关系，分别同过课堂，暑期和实践把我们所学的和运用想结合起来，才能更完全的掌握、

“千里之行，始于足下”，这近一个周短暂而又充实的实践，我认为对我走向社会起到了一个十分重要作用，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。更重要的是要向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。领导和同事们的经验，好的习惯和他们的知识也会是我们人生中的一大宝贵的财富、这次实践更让我肯定了做事先做人的道理，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。对于自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是最好的老师，正所谓“三人行，必有我师”，我们可以向他们学习很多知识、道理。

**精选毕业实习报告实习目如何写六**

毕业实习是每个学生走向社会、走上工作岗位必不可少的一个重要环节，通过此次实习，让我学到了很多课堂上根本学不到的东西，仿佛自己一下子成熟了，懂得了做人做事的道理，也懂得了学习的意义，时间的宝贵和人生的真谛。让我清楚地感到了自己肩上的重任，看清了自己的人生方向，也让我认识到了工作中应该有仔细认真的工作态度，要有一种平和的心态和不耻下问的精神，不管遇到什么事都要冷静地去思考，多听别人的建议，不要太过急燥，要对自己所做的事情负责，不要轻易地去承诺，承诺了就要努力去兑现。

我们在华硕旗下的一个分公司——名硕电脑（苏州）有限公司实习，这个公司位于苏州新区，工作环境比较好。我想就生活方面，好多同学关心的是吃饭和住宿问题，我觉得这些都不是问题。刚开始的时候肯定都不习惯，我们刚到苏州吃的第一顿饭，我们都觉得很难吃，但是过了几天也就习惯了，觉得也不是那么难吃啊。住宿方面，虽然我们都是插入到了老员工的宿舍，大家觉得不习惯，但是试想以后出去工作，周围不可能都是你认识的同学，你势必会融入到新的环境中去，所以我觉得，这反而是锻炼我们尽快融入新环境的一次很好的机会。

另外大家关心的就是工作强度和时间的问题。大家也许听了回来的同学说很苦，但是我想说华硕大约有6万人，相同岗位上的其他人都不觉得苦，为什么我们就觉得非常苦呢。我们刚进生产线的时候，我们确实不适应，因为我们刚刚从学校那种松散的环境中转变到了一个管理很严格的企业中，肯定不适应，但是到半个月以后，我们已经开始适应了，

也就不再埋怨什么了，到最后大家都觉得实企业的劳动强度不是很大，我们一定能胜任，要说苦确实是比呆在学校苦一点，但是不是你人生中最苦的时候，所以我希望大家正确对待这件事情。

我觉得最重要的是在这段实习期间里，我第一次真正的融入了社会，在实践中了解社会，掌握了一些与人交往的技能，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

第一是要真诚：真诚地去对待每一个人，你就会有很好的人际关系。这次实习让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。乐于助人就能够，和班组长搞好关系，你的工作相对来说就会轻松一些，你的加班机会也就多一些，这样你的工资相对就会高一些。

第二是沟通：在实习期间发现了学习和交流的重要性和必要性。要想在短暂的实习时间内，尽可能多的学一些东西，这就需要跟其他人有很好的沟通，加深彼此的了解，同时汲取别人的长处。不要认为和我们一起做事的有的人比我们的学历低，就不愿意向他们请教，其实他们比我们的经验多的多，我们应该多和他们交流，多学习他们的经验，可以让我们少走好多弯路。

第三是要有责任心：我觉得在学校和单位的很大一个不同就是进入社会以后必须要有很强的责任心。在工作岗位上，我们必须要有强烈的责任感，要对自己的岗位负责。

第四是激情与耐心：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。我们在平常的书本上仅仅是获得感性的认识，而在企业里真的实践了，才算是真正的掌握了，也让自己认识到了自己的不足，告诫自己，不管做什么，切忌眼高手低，要善于钻研，耐心发掘。

最后，我觉得到了实际工作中以后，学历并不显得最重要，主要看的是个人的动手能力和交际能力。任何工作，做得时间久了是谁都会做的，在实际工作中动手能力更重要。因此，我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使我们具备较强的处理基本工作的能力与比较系统的专业知识，这才是我们实习的真正目的。

另一方面一个人掌握的信息多、技能多，能帮助别人的地方也多，帮助别人多了，别人也愿意帮助你，而你的人脉也广了，掌握的信息也越来越多。这样就形成一个良性循环。要改变一个人的行为首先得改变他的思想，大多数时候你以什么心态对别人，就会得到怎样的回报。深刻的意识到自己再不能处于独处的状态了。独来独往，别人不主动自己也不理会。把自己放在自己自己的小空间了。总担心别人的看法，把别人想的难以接近。开放的态度使人更快更好的成长。

很感谢学院和实习单位给我这个这么好的实习机会，让我学习很多、成长很多、收获很多。同时也真诚地希望我们的学弟学妹们能够去认真地实习一回，毕竟和那么多的同学共同出去的机会不多，就让我们共同去体验一下人生的真正意义。

甘肃联合大学电子信息工程学院 岳金海

大学毕业实习总结

实习是大学进入社会前理论与实际结合的最好的锻炼机会，也是大学生到从业者一个非常好的过度阶段，更是大学生培养自身工作能力的磨刀石，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。

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。

三是热爱实习岗位，积极承担岗位职责，不断提升实习效率。

“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。

工作辛苦

由于现在还住校，所以每天7点不到就得起床去挤公交车，就算再寒冷再差的天气，只要不是周末，都得去上班，有时候公司业务繁忙，晚上或周末得加班，那留给个人支配的时间更少。我们必须克制自己，不能随心所欲地不想上班就不来，而在学校可以睡睡懒觉，实在不想上课的时候可以逃课，自由许多。 每日重复单调繁琐的工作，时间久了容易厌倦。象我就是每天下去普查线路，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。而同公司的网络推销员相比还是很不错了，他们每天得打电话，口干舌燥先不说，还要受气，忍受一些电话接听者不友好的语气有些甚至说要投诉，如果哪家公司有意向的还得到处奔波去商谈。而事实上所有的业务并不是一次就能交易成功的，他们必须具备坚忍不拔的个性，遭遇挫折时绝不能就此放弃，犯错遭领导责骂时不能赌气就辞职。

理财能力

一直以来，我们都是依靠父母的收入，而有些人则是大手大脚的花钱。也许工作以后，我们才能体会父母挣钱的来之不易。而且要开始有意识地培养自己的理财能力，我们还没毕业，工资水平普遍不高，除了日常的生活费用之外，有时候寄点钱给父母补贴家用，我们常常所剩无几，一不留神可能就入不敷出成为月光一族，但此时我们再也不好意思伸手向父母要，因此很多时候我们要合理支配我们手中的这笔少的可怜的钱。

管理者的管理

在公司里边,有很多的管理员,他们就如我们学校里边的领导和班级里面的班干部.要想成为一名好的管理,就必须要有好的管理方法,就要以艺术性的管理方法去管理好你的员工,你的下属,你班级里的同学们!要想让他们服从你的管理.那么你对每个员工或每个同学,要用到不同的管理方法,意思就是说:在管理时,要因人而异!

专业的重要性

选择了电子为专业的我，在这次实践中自然比较关注这一环。虽然在实践中只是负责比较简单的部分，但能把自己在学校学到的知识真正运用出来也使我颇感兴奋！在学校上课时都是老师在教授，学生听讲，理论部分占主体，而我自己对专业知识也能掌握，本以为到了企业实践应该能够应付得来，但是在企业里并没想象中如此容易。平时在学校，数字错了改一改就可以交上去了，但在工厂里，数字绝对不可以出错，因为质量是企业的第一生命，质量不行，企业的生产就会跟不上，而效率也会随之降低，企业就会在竞争的浪潮中失败，所谓“逆水行舟，不进则退”，企业要时时保持着这种竞争状态，才能在市场中立于不败之地，就因为这样，企业会对每一个在厂的员工严格要求，每一个环节都不能出错，这种要求在学校的课堂上是学不到的，在学校里可能会解一道题，算出一个程式就行了，但这里更需要的是与实际相结合，只有理论，没有实际操作，只是在纸上谈兵，是不可能在这个社会上立足的，所以一定要特别小心谨慎，而且一旦出错并不是像在学校里一样老师打个红叉，然后改过来就行了，在工厂里出错是要负上责任的，这关乎工厂的利益损失。关乎到自己的职场命运。

最后

通过这次的社会实践，让我学会了很多东西，我深深地感受到一个人在工作岗位上的那份热情。正因为如此，我才渐渐地懂得了一个道理：要创造自己的事业，就必须付出加倍的努力，凭着一个人对工作的执着，坚定的信念会指引着他走向完美的事业之路。

在实习的这段时间里，我通过自己的努力奋斗，体会到了工作中的酸甜苦辣，这时才发现自己是最幸福的。因为我还在学习的阶段，还没能真正地接触事业，没能真正地了解到工作的难处和辛苦。想起来，还是觉得自己现在还是不错的了，能在这么好的环境下读书，为以后的工作打下基础。是这一次社会实践给了我学习的机会，同时也给了我一次记忆深刻的经历。

**精选毕业实习报告实习目如何写七**

一、实习目的

通过此次在会计事物所进行毕业实习，进一步的了解会计制度，运用所学基本理论，基本知识和基本技能，深入社会，结合实践，锻炼和提高理论联系实际的能力，分析问题解决问题的能力和社会工作能力，培养劳动观点和协作精神，提高自身素质，实现学生由学校向社会的转变。

二、实习单位及岗位简介

大连博大会计师事务所是由注册会计师、注册资产评估师、注册税务师、律师等专业资质人员发起设立并取得法人资格的社会经济中介机构，改制后已在多领域多层次拓展业务并拥有长期稳定的客户群，是一家具有较大规模的事务所。

服务项目

1、为客户建立帐簿体系，代为进行帐务处理，编制会计报表；

2、为客户代编各种税费申报表及代理申报事项。

3、提供税务规划与咨询，受聘担任税务顾问；

4、企业所得税、增zhí shuì等结算申报查核鉴证，出具相关报告；

5、办理涉税事项审核，出具相关书证

本所遵循“以质量求信誉，以信誉求发展”的宗旨，坚持独立、自主、客观、公正和保密原则，按照注册会计师的专业标准执业，切实履行业务约定书确定的义务，为社会各界提供高品质的服务。

三、实习内容及过程

在实习老师的安排下，实习期间，我共参与或个人承担了以下工作:做记账凭证登总账明细账日记账科目汇总表还是编制会计报表等。在实习将要结束之即，我总结了几点在实习期间比较深刻的体会:

第一点:真诚

第一天去单位实习，心里不可避免的有些疑惑:不知道应该干些什么，怎么做等等一些问题。踏进办公室，只见几个陌生的脸孔。在实习老师的引见下，我微笑着和他们打招呼。从那天起，我养成了一个习惯，每天早上见到他们都要微笑的说声:“老师早”，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，但它却表达了对老师同事对朋友的尊重关心，也让他人感觉到被重视与被关心。仅仅几天的时间，我就和老师们打成一片，很好的跟他们交流沟通学习，我想，应该是我的真诚，换得了老师的信任。他们把我当朋友也愿意指导我，愿意分配给我任务。

第二点:沟通

要想在短暂的实习时间内，尽可能能多的学一些东西，这就需要跟老师有很好的沟通，加深彼此的了解，刚到实习单位，老师并不了解你的工作学习能力，不清楚你会做那些工作，不清楚你想了解的知识，所以跟老师很好的沟通是很必要的。同时我觉得这也是我们将来走上社会的一把不可缺少的钥匙。通过沟通了解，老师对我有了大体了解，边有针对性的教我一些知识。老师先是让我看一家叫大连信息公司以往的所制的会计凭证。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，以至于后来老师让我尝试制单的良苦用心。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与熟悉，从而有了更深刻的印象。然后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。

第三点:激情与耐心

在单位实习，老师就跟我说，想要当一名精通业务的好会计，激情与耐心必不可少，在税收知识方面，这一行就像做新闻工作，不断的更新，这就需要你有激情。在我实习的期间我就深有感触，要有不断学习税法的激情。在今年1月1日起施行的个人所得税的征收就有所改动，起征点为1600元。此次个人所得税法，在两处进行了修改。一是“工资、薪金所得，以每个月收入额减除费用一千六百元后的余额，为应纳税所得额。”二是，对“个人所得税税率表一”的附注作相应修改。这即意味着个人所得税的起征点正式由现行的800元，提高至1600元。如果不知道像此类的税法新知识，那会计在做起事情来一定会绑手绑脚。在月初报税的时候，也会发生许多问题。而在记帐方面，就得耐心的认真的去记，切记粗心大意。在一些具体的工作当中也是这样的:记得前两天老师开始叫我根据整理好的凭证开始记帐。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。这次亲身体验记帐真的让我收获挺大的。我深深的感觉到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的.是多么少，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。

第四点:讲究条理

如果你不想让自己在紧急的时候手忙脚乱，就要养成讲究条理性的好习惯。“做什么事情都要有条理，”这是老师给我的忠告。在实习单位每个月的月初是最忙的时候，每个企业都会把这

**精选毕业实习报告实习目如何写八**

我是20xx级护理系的应届毕业生，通过四年的理论知识学习之后，根据学习的需要，学校为我们安排了为期1年的临床实践学习。我们于20xx年1月份进入海安人民医院进行了为期1年的临床护理实践。

临床的实习是对理论学习阶段的巩固和加强，也是对护理技能操作的培养与锻炼，同时也是我们就业前的最佳锻炼的机会。实习快接近尾声，原来的我迷茫与无知，现如今满载而归。在这里我们要感谢海安人民医院给我们提供了这样好的实习环境和各种优越的实习条件，在医院实习的这段时间里，根据护理部的精心安排，我们把所有科室都轮流进行了熟悉。也要感谢所有的带教老师对我们的悉心指导和耐心带教，让我们能在踏上工作岗位之前拥有如此好的锻炼自己的机会。

在忙碌而充实的实习生活中，时间总是过的特别快。带着一份希望和一份茫然来到了海安人民医院，开始了我们的实习生活。我们的身份从一名学生转变为一名实习护士，生活的环境也从学校转变为医院，接触的对象从老师、同学转变为医生、护士和病人。虽然在实习前学校已经召开了动员大会及培训，老师对我们也是千叮咛万嘱咐，但是对于如何适应这三大转变，做一名合格的实习护士，我们心里仍是忐忑不安。刚进入病房，总要一种茫然的感觉，对于护理的工作我们处于比较陌生的状态。

庆幸的是，有老师为我们介绍各班工作，让我们可以较快地适应医院各科室的护理工作，能够尽快地适应医院环境，为在医院实习和工作打下了良好的基础，这也算是实习阶段的第一个收获：学会适应，学会在新的环境中成长和生存。 随着时间的脚步，环境已熟悉，学习也逐渐进入正规轨道，在各个科室的病房实习阶段，了解最多的是各种疾病及其常用的治疗药物，如药物的用法及用量。掌握各项护理的基本操作。

实习的最大及最终目的是培养良好的各项操作技能及提高各种护理的工作能力。所以在带教老师放手不放眼，放眼不放心的带教原则下，我们积极努力的争取每一次的锻炼机会，如口腔护理、静脉输液、鼻饲、肌肉注射等各种基础护理的操作。我们知道护士的工作是非常繁重与复杂的，尽管在未入临床之前也有所感悟，但是真正进入病房后，感触有更深了。

的确，护士的活很零碎，很杂乱，还可以说是低微，可是透过多数人的不理解，我们发现，护士有着其独特的魅力。医生离不开护士，病人离不开护士，医院不可以没有护士，整个环境都离不开护士，这说明了护士的重要性，可谓麻雀虽小，五脏俱全呀!也正因如此，才能发挥其不可或缺的作用。因为有了临床的实习，我们才更全面、深刻地了解护理工作，更具体而详尽的了解这个行业。

进入临床的第二个收获：正确认识护理，养成良好的工作态度。 在带教老师的耐心指导下，同学们的无菌技术、配药液技术、静脉输液等有了质的飞跃，掌握了其技术的要领，知道如何做好一个操作。通过实习，我们深刻地认识到了护士这个职业很平凡却又很伟大，一个好的护士一定要踏踏实实地做好每一项工作，每做一件事都要带着心做，因为每一个动作、每一件小事都关乎着病人的生命。

在工作中我们时常受气，受累，所以沟通也尤为重要，而我也在带教老师的指导下学会主动和病人沟通，使病人得到满意的护理服务，并能大胆的提出自己的想法。当发现自己在护理操作中有不规范的地方时，能及时向带教老师请教。我知道自己还有许多需要改进的地方，在今后的工作中我会更加努力，不断提高自身的业务能力，使自己的理论知识及操作技能更上一个台阶，以便能更好的服务于患者，争取做一名优秀的护理人员。

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！