# 精选大学生酒店实习报告模板(精)

来源：网络 作者：独酌月影 更新时间：2025-03-18

*精选大学生酒店实习报告模板(精)一实习目的：所谓认知实习，就是更好的了解自己的专业，并通过一周的社会调查，认识实践，接触实践，以此来明确自己以后的专业方向。理论联系实际越来越受到人们的普遍关注,作为天之轿子的大学生,在课堂里学习到的知识如何...*

**精选大学生酒店实习报告模板(精)一**

实习目的：所谓认知实习，就是更好的了解自己的专业，并通过一周的社会调查，认识实践，接触实践，以此来明确自己以后的专业方向。

理论联系实际越来越受到人们的普遍关注,作为天之轿子的大学生,在课堂里学习到的知识如何才可以很好的联系到实际生活？如何才可以将课堂里的知识带到社会实践当中去,更好的为社会服务？这些都受到了社会的普遍关注。为了更好的将课堂里学习到的理论知识与社会实践相结合,加深对公共事业管理专业的了解与认识，进一步明确自己所选的专业方向。越来越多的大学生选择到实践当中去,用自己在课堂里学习到的知识为地方服务,让实践来检验自己所学的理论知识。选择到青旅进行暑期社会实践实习,也是为了更好的将自己在课堂书本学习到的东西很好的应用到社会实践相结合,更好的服务于社会。所以暑假期间,我于20xx年8月21日到8月28日到浙江嘉兴平湖青年旅行社（由于我们那里没有专门的会展中心，所以选择了一家经营会展业务的旅行社）进行了为期一个星期的暑期社会实践实习。

实习过程

作为一个大一新生，我很清楚的知道，自己的专业技术，经验和动手能力都不如前辈们丰富。所以，在自己动手能力还很弱的情况下，我更乐意从最基本的东西学起、做起。

第一天，即20xx年8月21日，我坐在办公室的第一天，潘总就拿来一份广交会的名单给我，让我联系，我记得当时虽然承诺了下来，但是心里一直发虚，于是我便怀着一颗忐忑不安的心，当时不敢打电话，于是我就想用qq交谈（当然之前我问过潘总要用什么联系，他说可以打电话，也有qq号）因为这样即使我底气不足，但不会被发现，但是，他不在线上，然后我就开始苦恼，我要不要打电话，我的第一句话该说些什么，终于在我有勇气播出第一个电话之后，对面传来的却是忙音。幸好过一会之后，他用qq跟我联系上了，他的态度很友好，让我提着的心落了下来，虽然结果并不满意，但至少我成功的跨出了第一步。之后的几天我有听到旁边的业务员的通话，“您好，我是青旅的小姚，我们将有一个活动。。。” 从他的对话中，我了解到在电话推荐展位时，必须注意三点：（1）电话表示了解客户的需求（2）将需求与特点、利益相结合（3）注意确认客户是否认同。当然这对话进行下去要态度好，说话的音质和音色也要让人觉得舒服。

在下午时候，发生了一件事情，因为有一个要去安吉的团，但是导游却不够了，于是临时安排我和另一位导游去。因为她也没去过，所以考虑到这个因素，一个人带着，另一个人就去找食宿。由于团里有小孩子，所以要特别注意安全，去爬山的时候，既要顾着前面，又要顾着后面，感觉特别累。所以这两天下来之后，我深刻的理解了导游的工作-----是个体力活啊。回到家的时候，都有股冲动，就是明天不想去上班了。但是第四天—8月24日还是爬了起来，继续回到打电话，聊qq的生活中。当然已经不是广交会的那个了，我只是负责一些别人的咨询什么的。后来学会了如何传真，复印，打印。应该说这些东西都比较高级了，全自动的。最后一天，就是办理了一下交接。把我所处理的一些东西打印出来，交给了潘总。

在这一星期里，由于旅行社午间还是很空的，就翻翻那边的书籍，跟前辈聊聊天，所以短期的实习，让我学到了不少东西，对展会我也有了自己的一些看法有了一些感想，因此把它做个整理，以此作为我今后学习的方向。

一、对会展业概念的理解

会展是指围绕特定主题多人在特定时空的集聚交流活动，狭义的会展仅指展览会和会议；广义的会展是会议、展览会和节事活动，奖励旅游的统称。其概念内涵是指在一定地域空间，许多人聚集在一起形成的、定期或不定期、制度或非制度的传递和交流信息的群众性社会活动，其概念的外延包括各种类型的博览会、展览展销活动、大型会议、体育竞技运动、文化活动、节庆活动等。会议、展览会、博览会、交易会、展销会、展示会等是会展活动的基本形式，世界博览会为最典型的会展活动。

经过我个人的理解，我觉得，所谓会展，是指多个人或是多个群体怀着各自相同或是不同的目的需要以及可能需要在同一地点或通过网络方式进行的相互活动。这样定义会展的概念就使它涵盖面更加广泛了，更加接近生活，让人更容易理解什么是会展，以及会展会有什么样的发展前景，这也是会展业作为一种独立行业的发展趋势。他不仅局限与展览、展销、会议、招商会等方面。他还延伸到各种节庆活动、体育赛事、文化活动以及民间婚礼、丧礼及各种酒席等。还有学校里的同学聚会、生日庆祝等等。总之，只要是有多个人或是多个群体参加的公同活动，就会必须要有组织者、服务者以及为需求者提供场所、提供设施等。朝着这种趋势发展，会展业将更加庞大，更加接近人们的日常生活，形成一系列服务体系。

二、当前会展业发展态势以及前景

会展业素有“城市的面包”和“经济的晴雨表”之称,做为一个新兴的产业倍受关注。我认为从大趋势上讲，会展业有很大的发展生命力，有非常大的商业空间。但就目前来看，我国会展业发展还不成熟，虽然起点很高，但它还是处于起步阶段。从我自身来看，会展职工平常都没什么事做，因此工资也不高。很多人对于会展业都不了解，很多前辈都是在黑暗中自己摸索出来的道路。虽然前路坎坷，但我认为，正因为如此才体现它的价值所在，有句话说得好，有缺点才有进步。因为会展业还发展不成熟，所以在我们国家还有很大的上升空间，发展机遇也是比较大的。在会展发展的起步阶段，更有利于我们在以后的创业中大胆开拓，大胆创新。更有利于我们把握行业的发展方向。

会展业当前的发展态势可以从宏观和微观上看，从宏观上讲，会展业的发展趋势有很大进步。现代会展从1894年德国莱比锡样品博览会开始，发展到今天的国际性展览贸易活动，已经走过了100多年的历史。欧洲成为世界展览业的发源地。经过一百多年的积累和发展，欧洲会展经济整体势力强大、规模大、国际化程度高、贸易性强，成为世界展览业的中心。

相比之下，中国会展业的发展起步较晚，与改革开放是同步的。但发展比较快，特别是近年来会展业异军突起，呈现良好的发展态势，具体表现在以下几个方面： 1、场馆的建设。据有关部门统计，全国现有大中型会展场馆150多个，会展面积300万平方米以上，而目前各地还在大兴土木，预计在未来三年内建成的各类会展中心的会展面积可能超过100万平方米。实习期间，我们参观了湖南最大的会展中心---湖南国际会展中心，场馆建设总面积10万平方米，展览场地有三层，净展览摊位有有4万平方米，整个建筑物都是钢结构。可想而知，场馆建设规模有多大。 2、 会展活动的空前活跃。国际会展中心教授给我们介绍， 20xx年我国会展项目数量超过 3000个，出国办展近800个；参展企业500多万家，参会专业观众近20xx万人次；节庆活动5000多个，参与观众达数亿人次。会展收入增幅明显，目前举办各类展会直接收入超过100亿元，间接带动的旅游、餐饮、交通、广告、娱乐、房产等行业收入高达数千亿元。 3 、会战举办主体的转变。中国过去主要是由政府举办会展，现在成立了越来越多的会展公司，这使会展业不断向市场化、商业贸易化迈进，创造更多的社会财富，促进经济的发展。同时，拉动一系列产业的发展，为企业提供技术、人才、信息等丰富资源。 4、会展群聚效应突出。中国的会展业集中分布在广州、上海、北京、大连等城市，长三角与珠三角等地区。在这些地区，会展收入丰厚，会展活动频繁，发展程度高。

而从微观方向分析，这也是我实习过程中最深刻的体会，就是中国目前会展业发展非常不成熟。中国会展起步晚，在规模、规划、管理人才、服务质量等方面仍存在扩张粗放，发展不平衡，市场化程度低，市场开放度低等诸多问题。湖南国际会展中心给我们分析了以下几个方面的突出问题： 1、人才紧缺，缺少专业人才。就目前看，由于会展是一种新型行业，教育体系还没跟上步伐。对会展人才的培养没有经验，使的现在从事会展工作的人都是学其他专业的，就那位教授本人自己也是学机械制造的，与会展工作不搭边。 2、会展管理体制有很大缺陷，政府干预过多，市场化程度低，使企业缺乏参与竞争的忧患意识。3、场馆的利用率很低。场馆的建设面积很大，维护也要投入很大的人力和物力。闲置不用时，企业又没经济收入，又要投入成本，很不划算。浪费国家资源，行业效率低。 4、会展的服务质量不高，没有为参展商带来很大的影响，这也限制了目前会展业的发展。而我个人还认为会展行业还存在以下不足：1、会展的服务范围太窄，没有向市场进一步扩张。应该进行宣传和示范，让更多的企业和个人了解会展业。 2、教育体制不够完善，会展人才的培养还比较困难，需要长时间的摸索。

总体上看，会展行业发展很快，逐渐发展成为新的经济增长点。以其独特的行业特征和巨大的行业作用将蓬勃发展。

三、会展业发展与自己的就业之间的联系

对会展业当前的发展状态的分析中，会展的快速发展与人才严重紧缺存在着矛盾。这使的展会的组织和管理水平还比较低，会展人才短缺的问题集中表现为会展专业人才严重缺乏，从业人员业务和文化素质总体比较低。在我国，会展专业人才是个很大的空缺，据介绍，至少有100万的需求。这对我们在校学生是个很大的机遇。表现在如下几个方面： 1、把自己的专业选好，有利于今后的事业发展，成功几率会更高。 2、从事会展业，工资比较丰厚，这对自己的物质消费水平起决定作用。同时，有利于各种精神文化消费，不断提升自己。 3、从事会展业发展空间比较更大，有利于自己在今后的工作中大胆创新，大胆开拓，开创自己的事业。 4、在目前就业紧张的情况下，会展工作相比之下更具优越性，竞争压力要小。所以说，会展业的发展对自己今后的就业是个很好的机遇。

面对这种机遇，同样我们必须接受挑战。会展工作是一项综合性很强的工作，这对我们的个人素质要求比较高，必须具备各方面能力。所以在大学期间我们必须做好扎实的准备。我们应准备些什么以及应该怎么去做好这些准备呢？国际会展中心的专家给了如下建议：1、会想，要有所创意。想别人想不到的，做别人没做的。 2、会写各种文体的文章，如方案书、邀请函、广告等。 3、善于交际，学会与人以及组织沟通，以最准确的方式传达信息。 4、实干，踏踏实实做实事。 5、会展工作无小事，注重工作及学习生活中的细小事物。

四、今后的方向

在这短短的8天里，让我知道了会展行业人才的划分：会展业人才，大致可分成会展核心人才、会展辅助性人才与会展支持性人才，前两者就是我们通常所说的会展业人才，会展核心人才中会展项目策划和营销人才尤其重要。目前，在展览和会议行业中，因公司的业务需要和人力资源状况不同，具体的岗位设置也不同。但无论岗位怎么划分，较重要的管理岗位都有市场调研、项目策划与规划、项目销售和运营管理这几类。而我的目标就是成为一名会展策划师。

一、会展策划师的定义

会展策划师：从事会展项目的市场调研、进行项目立项、招商、招展、预算与运营管理等方案的策划，项目销售以及现场运营管理的专业人员。

从事的主要工作包括：

（1）会展（会议、展览、节事活动、场馆租赁、奖励旅游等）项目的市场调研；

（2）会展的立项、主题、招商、招展、预算和运营管理等方案的策划；

（3）会展项目的销售；

（4）会展的现场运营管理。

（5）展会活动的全程策划协调。

二、作为一名优秀的会展策划师，需要哪些技能

据会展业内专家介绍，首先要有室内设计专业相关的学历，经过专业培训合格后并持有相关资格证书，掌握基本展位布置、展架设计能力的设计人员。其次，熟悉会展的基本流程，能独立完成设计，了解基本的设计和施工方法。最后，对品牌和客户有深刻的理解能力、独特的创意能力及团队合作精神。另外，好的会展也不是一蹴而就，需要会展策划人员一点点地积累，也需要他们灵感的积聚和爆发。展览市场不同的需求，决定了不同的策划主题，作为会展策划人，拥有一双\"慧眼\"至关重要，只有做到与众不同，才能真正吸引众人的目光。会展策划人也会遭遇一些风险因素，如出现政策调控、执行风险或者选题撞车等等，要学会规避风险。

当然我也看到过一些新闻，上面讲，有些会展公司宁愿招收一些it，广告，外语，电工类的，也不愿找会展专业毕业的学生，从这些现象也反映出了，我们要学好计算机专业，英语专业，还有要靠一张驾驶执照，这都是非常有用的。毕竟经验是可以累积的。

总的认为，作为一个大学生，主要的任务是学习，所以，在学校首先必须学好理论知识，结合实际，培养各种综合能力，特别注意提高自己的实干能力。还有一种重要的素质是学习能力，树立终生学习的思想观念。然而，要想在大学把学业搞好，一定还有好的学习方法。首先，除了把功课学好之外，还多阅读大量的课外书籍，扩充自己的知识面。其次，参加实践活动，如果可以的话尽量进一家正规的公司。把自己学到的知识放到实践当中去，在实践当中学习知识，优化知识。养成良好的学习习惯。然后，还要参加集体活动，加强沟通交流能力，培养自己热情、乐观的品质。最后，自己平时还要善于观察，多留意多思考身边的事物，注重细节。

**精选大学生酒店实习报告模板(精)二**

我曾于20xx年3月6日至20xx年5月28日在济南眼镜店担任临沂师范大学新闻17班01班实习学生。

实习期间，受到公司领导的深切关怀，在指导老师的领导下，认真负责，做好各项业务工作，完成任务要求，努力成为一名合格的员工。

在此期间，我主要完成了以下几个方面的实习工作：第一，跟随见习教师进行实地学习，学习做生意方法，吸收教师的经验，学会如何做好企业的基本技能，加强人际沟通，培养自己的表达能力，学会与他人沟通。\"在工作过程中学习方法并认真准备。导师和其他公司领导给予了帮助和指导，指出了不足之处，并学习了先进的经验。

时间飞逝如箭，时光飞逝。几个月的实习已经过去了，在实习的最后几个月里，我有了很多收获和快乐，也有苦涩和教训，这些成功的经历将激励我在人生的道路上取得更大的成就，失败会努力改变自己的不完美，让自己在未来的日子里做得更好，所有这些都将成为我生命中最宝贵的财富之一。

我的实习始于20xx年3月5日。\"实习之初，由于春节刚过，由于公司人员不全，我一进入公司就有机会接触到一些非常专业的工作，有机会接触到公司的一些非常核心的事情，从而减少了我做基本工作的时间。\"一开始，我主要负责管理产品销售文件，用电脑准确地签发产品销售凭证。因为我每天下午下班时才会拿到第二天的销售订单到公司总部，为了保证第二天正常的产品销售，我不得不工作到很晚才能打印第二天的订单。在头几周的头几周里，我每天晚上都要工作到9点以上。这真的很难。直到那时，我才想起了学校的悠闲生活，虽然在学校的时候，我觉得学校生活很艰难。这样，通过过去两周紧张和实质性的适应，我逐渐适应了公司的工作节奏，熟悉了公司各种财务软件的使用方法，此外，通过大量的实践，我也逐渐熟悉了公司的各种产品模型，使自己的工作效率大大提高，也使自己在公司领导眼中的地位得到了很大的提高。这为你自己参与公司的核心工作提供了一个很好的机会。所有这一切使我深深地认识到，我必须尽我最大的努力去做任何事情，只有尽我最大的努力，我才能把我的工作做好，做得扎实，并得到我的领导和同事的认可。这段艰难的经历将激励我在未来的日子里更加努力地工作，因为只有付出，我才能成功。

我本来是一个内向的人，不善于与人沟通，总是一个人默默地生活，这种生活习惯在学校里可能没有太大的负面影响，但在公司里，各种工作都需要每个人团结合作，任何人都很难单独做好工作，这使我很不适合在这个完整和系统的工作环境。\"因此，起初，我的工作很差，这使我充分认识到沟通和交流的重要性，这是解决困难和创造机会的有效途径。也许我已经习惯了一个人的生活方式，用更多的自我思考取代了交流，但是现代社会要求我们每个人都要学会相互交流和深入交流，而沟通是一种智慧。是人的一种生活方式，我会慢慢地改变自己，让自己有智慧的沟通，发展一种好的生活方式，这些不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，是其立于不败之地的重要条件，我有着深刻的经验。

我的实习公司由于自己的原因欠了一家外国制造商相当多的钱。我们公司花了很长时间才向另一家公司付款。虽然另一家公司并没有因此中断两家公司之间的合作关系，但从那以后，我们公司不得不提前全额支付给另一家公司的每一份订单。使我公司在资金运营中处于更加被动的地位，损害公司在其他合作伙伴眼中的声誉，影响与其他合作伙伴的合作。

在实习过程中，我遇到了很多这样的事情，使我更加深刻地认识到诚信在人们日常生活中的重要作用。一个人只有诚实，遇到困难才能得到别人的帮助，才能圆满完成自己想做的事情;一个企业只有诚实，即使遇到暂时的困难，也能使自己的经营活动更加顺利，其他企业将帮助企业渡过难关，在激烈的市场竞争中，凭借以往的诚信经营，做大做强。只有当一个国家具有诚信的民族品质，它能否在激烈的全球竞争中赢得世界各国的信任，为本国的发展创造一个良好的周边环境，使我国在更加和谐的周边环境中积累更深的民族文化内涵和历史内涵。

认真做好每一件小事，都是我们共同努力的目标。在实习单位，我开始做一些基础性的工作，慢慢地我开始做财务工作，这让我深深地感受到认真做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，而且我也不会当心这会给公司和同事造成相当大的损失。这就要求我在日常生活中尽量做到每一个细节，这并不十分严谨。我工作中的错误深深地伤害了我心中的每一根神经。这样的环境迫使我对自己更加严格，努力做好日常工作，做到尽善尽美，使我在工作实践中不断完善知识结构，提高工作水平。

通过近几个月的实习，我开始意识到实习的重要性。实践中有无穷的知识，需要我们在实践中去发现和总结。实习单位有很多没有受过正规大学教育的同事，但他们仍然取得了很好的成绩，在公司占有一席之地，为公司和个人带来了很好的效益。这些都证明了实践产生了真正的知识，实践是知识发展的动力和源泉。

通过几个月的实践学习，我学到了更多在校园里学不到的知识。这些宝贵的人生经历，将激励我勇于实践，在未来的生活中开拓创新，为下一个灿烂的人生打下坚实的基础，成为我人生的宝贵财富。

最后，再次感谢您对我实习的指导和帮助!

**精选大学生酒店实习报告模板(精)三**

作为一个土木工程管理专业的本科生，时间对我们来说很重要，实习可以说是大学教学活动的一个重要环节，它是不单是给我们一个磨练的机会，更是对我们段所学知识系统性的一次综合运用，让我们更高层次的了解知识与实践相结合的必要性。通过实习，使我们能够了解施工的全过程，培养我们独立分析解决问题的能力及灵活运用能力，让我们对以后的学习目标有了整体的了解和规划，对毕业以后的就业有着重要的指导性作用。

通过实地工作，提高了我对建筑施工方面的认识，工程不单单是哪一门学科就能解决的问题，所以我们应扩大我们的知识面，了解专业需求以及对个人的素质要求，加强对学好本专业知识的必要性认识。利用所学的知识解决实习中遇到的问题。

而且通过亲身参与施工过程及阅读施工图纸，进行现场比较，进一步培养我们的空间想象能力，提高识读工程图的能力。

同时，根据实习期间对本专业的了解及认识，确定自己以后的从业方向。

设计单位：安徽华盛国际建筑设计工程咨询有限公司

建设单位：合肥环湖家具有限公司

施工单位：安徽东华建设有限公司

监理单位：安徽省中灏工程咨询有限公司

勘察单位：安徽省地矿岩土建筑设计院

我实习的工地为合肥环湖家具城七号厂房施工现场，位于阜阳路上，建筑面积27028㎡；本工程地上3层局部5层，耐火等级：二级，抗震设防烈度：七度，建筑工程等级：二级，抗震设防类别：丙类，使用功能：两类厂房、局部办公，结构形式：混凝土框架结构，设计使用年限：50年，建筑高度23．4米。本工程采用独立基础，基础梁最大截面积为700×300，框架梁最大截面700×300；主体框架柱最大截面为650×650。本工程支模模板均采用1．8cm厚压缩胶合板模板，支撑采用钢管支撑。

第一天刚到工地上，师傅给我一个安全帽，然后就带着我到工地熟悉了一下，他说“我们这里采用的是独立基础，还向我介绍一些其他形式的基础”然后登上了二楼，。因为正在上三层，头顶钢管架非常多，所以在上二楼的同时反复叮嘱我：不管什么时候，只要是在工地上就要把安全帽戴着，接着师傅就带我在楼上转了一会，因为他是总监比较忙，一会就离开了。

接下来的一个星期，我在监理室开始了实习，看图、看书、查规范是我在这一个星期里所做的全部事情，虽然有一个旁站监理在那指导我，我还是感觉空虚。之后我就来到项目部跟在一些技术员后面，慢慢地我开始现场施工作业……

我到的时候，主体结构部分已经做到二层，至于基础什么的，当时脑子里根本没有这个概念，所以也不知道当时具体做法层。

在工地最基本的就是弹线，所以我的任务很多就是跟着师兄弹线。用墨斗弹线，看到墨斗我就有一种熟悉感，小时候经常看到爷爷用，可是这种熟悉感并没有让我对弹线真正的熟悉。每次出发我们总是提着一个桶，里面是用来盛放弹线测量工具的，第一次弹的线是基础梁上的轴线他用来控制刚加的支撑和上层梁板的位置，在做内架支撑时，控制好钢管的摆放位置，模板的搭建首先是完成梁的搭建，根据轴线利用铅垂悬吊法准确固定梁模板，后来弹的叫水平线，（地坪浇筑完成后，浇筑面到墙上弹的一米线的距离为一米，所以也叫做一米线，一米线也是室内装修，安装门窗的重要标准线）。由于没有扫平仪，这个工作有点辛苦，临走前弹得是三层的轴线，首先是引线，然后根据主控制线依次尺量弹线，并在尺量过程中核查，再此过程中首次接触到了全站仪，并有了初步的认识。弹线时要拉紧，去除线下杂物，尺量也是有讲究的，并非想象的简单。

简单地说就是找个水平面，控制标高。这里抄平所抄的是结构一米线，主要是用于浇筑混凝土用的。这也是唯一一个需要加班的工作，因为它最好在傍晚上抄，白天的话，红外线照射在钢筋上看不清楚，晚上可以很清楚地看到，也可以减小误差。框架柱的检测：有铅锤和卷尺进行检测，多次量取，误差不允许大于1cm。

后来的实习中有一项非常重要的内容就是检查板柱筋。曾几度冒着酷暑来到楼顶，四十多度的天气，汗如雨下，时不时的需要来到顶部检查，检查哪里有梁哪里没梁（钢筋的绑扎首先由班组长或带班在模板上标注好其数量和型号，计算其箍筋数，然后搬运钢筋绑扎），梁筋的型号尺寸，其中错误频繁出现的就是腰筋，钢筋和箍筋绑扎都是非常重要的，不能少，这项工作是钢筋工承包的，如果不检查，他们会偷工减料，再出现一些别的错误，将严重影响建筑质量。在浇构梁板混凝土之前，要做好验收工作，检查保护层，梁板筋等，浇筑前提醒工人清理模板，然后用清水冲洗，最后在模板上涂上一层油膜面，然后浇筑。根据预先在柱筋上水平线，均匀浇筑，边浇边振捣，然后压平收光。浇筑期间还要进行现场做试块，规格采用150x150x150。试件分3组（标养、同条件、拆模各组，每组3块）；后交与检测机构检测。

实习期间了解各工种的施工工艺，其中包括木工、钢筋工、瓦工。同时配合安全员负责施工安全和三级教育等内容。积极参加所有项目部会议，了解施工过程中存在的问题。最后一段期间负责其后部分模板的初步核查工作和柱模的检测，掌握了钢筋的焊接要求和操作方法，能够顺利完成制定工作。

纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。将近两个月的实习生活，让我接触到建筑第一线，不仅让我了解到了建筑工地形形色色的施工技术，而且还认识了各种各样的技术人员，学到了一些社会经验和一些在书本上所没有的知识，见识到了一栋建筑是怎样建成的。从基础到一层，二层到三层，施工的各个环节多少都有所参与，了解施工顺序和施工方法。，也认识了形形色色的人和事，总的来说，收获良多。在此感谢那些陪伴我的人们，我相信这次实践会像一块基石，让我跳得更远。

1、工程施工安排：

1．人员安排

工程项目部负责现场劳动力调配、进度管理、机械使用和施工安全等工作，并保存相关记录。

项目经理：项目经理负责每周主持召开一次工程例会，总结上周的工程进度情况，找出工程实际进展同计划之间的差距，安排本周的工作。

施工负责人：在项目经理的领导下展开一系列工作包括安全，现场管理，人员调度等技术负责人：项目技术负责人负责落实技术岗位责任制和技术交xx，每道工序前必须进行技术交底并填写“技术交底记录”。

安全员：安全员负责安全教育，文明施工教育，催促现场人员安全，保证作业规范。材料员：负责材料的验收和发放，清点材料的剩余并库存存档。

施工人员：负责在施工现场解决问题关系，施工设计中的东西要靠施工员在现场监督，测量，还要编写施工日志，上报施工进度，质量。

施工班组：钢筋工、水电工、木工、瓦工、架子工

2．设备厂地安排

工程主要设备：各种测绘仪器，塔吊、搅拌机、机电设备等场地安排：储藏室，配电室，钢筋堆放地等

3．施工进程安排：根据实况制定计划进度表，依照进度表组建各施工队，然后进行施工。

2、施工方案（略）

3、施工顺序

遵守四先四后的原则（“先地下后地上”，“先结构后装饰”），装饰先外墙后内墙；先顶棚后地面；先湿装、后干装。全部工程划分为四个施工阶段，即：基础施工阶段、主体结构阶段、内外装修阶段、竣工收尾阶段。

主体结构施工时，先由施工员放好线，抄好一米水平线，然后外架工负责内家外加的同时安装，，然后再由木工支、固模板，架设安全网，之后在板上标出钢筋型号、数量、位置，然后钢筋工绑扎钢筋，做好后由施工员验收并做好各种放线工作。最后清理模板浇筑混凝土并保养，后来就是拆模板，然后重复上面工作继续下一层。在浇筑混凝土前，水电工都需要及时安装好管道，架设水管。

我没有参加二次结构施工，但听说也是先由施工员放好线，然后支模、浇混凝土、砌墙等一系列工作。

下面混凝体工程为为例介绍具体施工方案：

浇筑混凝土前对已经安装好的模板、钢筋和预埋管线、预留孔洞等进行检查和隐蔽验收，确保合格。之后，清理模内杂物、积水等，对木模先进行浇水湿润。浇筑时根据水平线做均匀浇筑，过程操作要规范，机械振捣均匀，防止蜂窝出现，压平时查找漏筋并更正，收光，后续做好验收等工作。

整个施工过程中，施工员都要进行核查工作，同时，甲方及监理方也要及时检查，以便发现不合格的地方及时采取补救措施。

在这次实习中，我发现自己存在的一些不足和缺点，主要有以下三点：

一、专业知识掌握的不够全面。不是单一的学科或方法就能解决问题，要全面学习了解与该专业相关的学科，更要在实践中学习，掌握更多专业知识和技能。

二、专业实践阅历远不够丰富。专业实习时间较少，通过实践所获取的阅历更是很短缺。所以，今后一定要抓住机会，多参加社会实习，同时要转换学习方法和态度，积极主动向他人请教，同时加强自我学习能力。

三、专业知识在工程中运用不够灵活。通过这次专业实习，我感受到以前所学的专业知识运用欠灵活。这主要是对所学的知识没有形成一套完整认识，在今后学习中应该重视积累和运用，使所学的知识由量变到质变，发挥更大的指导作用。

两个月的实习生活，看到了很多，学到了很多，也悟到了很多。真正的接触到社会才知道，一切都跟想象中的很不同，现在实习还体现不出来，因为毕竟和几个比我大几岁的工友在一起，总有点惺惺相惜的感觉，他也会尽力去帮助你。一旦真正走上工作岗位，一切就又不同了，因为所有人都是你的竞争对手，最可怕的是所有人都会把你看做他们的竞争对手。

在工地上也有很多比较无奈的事，比如说，最常见也是最致命的：语言障碍。工地上的工人基本上都不会说普通话，而听不懂他们所说的话则成为沟通的最大障碍，所以我在那，工人们跟我说话我基本上都一头雾水，边听边思考，后来听着听着就能听懂了。

在工地实习了一段时间，再回头看看那些曾经上过的课本，突然有一种豁然开朗的感觉，很多以前上课都听不懂的东西，现在一看，居然都能看明白了．这应该就是传说中理论与实际相结合后所产生的效果吧！看来理论知识非常重要，以后一定要打好基础．

我第一次跟着师兄去检查板筋的时候，就让我见识到了检查的必要性。有的里面只放了两根主筋没放箍筋，有的放了箍筋没扎扎丝的，有的扎了扎丝没垫保护层的，各种问题都有，而且你已说他，他还顶嘴，还老是自言自语，看上去管理也存在问题。可以说我对这个钢筋工的印象分几乎为零，但是随着接触次数的逐渐增多，也慢慢理解了，那段时间天气炎热，好几个工种都停了工，只剩下钢筋工了，心里烦躁也难免，再加上很多模板都已经支好了，又赶工期，扎钢筋也比较麻烦，才出现了那么多问题。之后项目部发放冰饮，却没见钢筋工老板做表示。如果老板做表示也不会这样了，工人也会因感激之情多干活，这样也是两全其美啊。通过这个事件让我认识到了沟通和理解的重要性。正如前面所说的，工程管理专业的学生要成为一个高级人才很难很难，因为这不仅涉及到专业方面的知识，更多的是人际交往方面等的软实力。

总的来说，近两个月的实习让我学到了很多有知识，有友情，有为人处事方面的认识，有专业知识的累积。可能这些相对于那些很擅于自我展现，在工地上学到更多的人来说不值一提，可是对于我来说，是第一次真正接触社会，所以这是一份很宝贵的社会经验．同时，还要再次感谢那些给与我帮助的人。

**精选大学生酒店实习报告模板(精)四**

在大三上学期结束之际，学校的老师给所有同学一个假期任务，那就是自己找一个实习单位，做一个锻炼。我明白实习是每个大学生必须拥有的一段经历，它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，受益匪浅，也打开了视野，增长了见识，使我认识到将所学的知识具体应用到工作中去，为以后进一步走向社会打下坚实的基础，只有在实习期间尽快调整好自己的学习方式，适应社会，才能被这个社会所接纳，进而生存发展。

在刚开始的时候，我试着在中关村附近的写字楼内找一份与我专业对口的工作进行锻炼，可是他们的要求很高，对于我这样没有毕业的学生来说是一个很困难的事情。所以我经历了几次碰壁，让我明白这个世界上没有什么事情是可以一步登天的。如果没有相对应的资历就无法得到相对应的工作。从别人口中我得知，在这个社会上，大学生兼职或者实习是这个社会的廉价劳动力，所以很难得到一份好的工作。不过我没有灰心，想着在哪都可以锻炼自己，不如先从小事做起，先了解社会接触社会，让我先有一个经验。再一次机缘巧合中，我得到了一份面试，是来自zara的一个通知，让我一月十三日去建国门面试。那天人很多，我们是第二场面试，大约有二十人左右，刚开始面试官让我们填了一张单子，然后开始放映关于zara品牌的宣传片，后来hr让我们每个人做自我介绍，我当时很紧张，因为我第一次经历面试，之前没有相关的经验，看着我身边的每个人都很自信的说着自己的长处，我知道，我在这个时候不能够紧张，应该静下心来好好想想一会自己该如何向大家介绍自己。每个人都陆续的介绍完自己之后，hr让我们介绍身边的人，看看我们当时有没有认真的聆听别人说话，和有没有快速地获取信息，我当时很惊讶，不过我还是把我自己记住的东西都说了出来，接下来hr给每个人提了几个小问题，让我们回答了一下面对突发情况的解决办法，在之后说完之后，每个人进行了漫长的等待。经过了半个小时之后，hr进来宣布了结果，我当时很激动，因为我没有想到我会被录取，后来hr了解了一些个人基本信息之后就告诉我们通过面试的人第二天还要来这个地方进行培训。

在20xx.1.14我经历过面试之后，来到了建国门。进行入职培训。在刚开始，那个老师介绍了zara这个品牌。zara是西班牙inditex集团(股票代码itx)旗下的一个子公司，它既是服装品牌，也是专营zara品牌服装的连锁零售品牌。1975年设立于西班牙的zara隶属于inditex集团为全球排名第三、西班牙排名第一的服装商，在世界各地56个国家内，设立超过两千多家的服装连锁店。zara深受全球时尚青年的喜爱，设计师品牌的优异设计价格却更为低廉，简单来说就是让平民拥抱high fashion。inditex是西班牙排名第一，超越了美国的gap、瑞典的h&m、丹麦的km成为全球排名第一的服装零售集团。截至20xx年10月31日它在全球86个国家和地区开设了6249家专卖店，旗下共有8个服装零售品牌，zara是其中最有名的品牌。在全球86个国家拥有1808家专卖店(自营专卖店占90%，其余为合资和特许专卖店)。尽管zara品牌的专卖店只占inditex公司所有分店数的三分之一，但是其销售额却占总销售额的66%左右。zara第一家门店于1975年在西班牙拉科鲁尼亚(la corua)开设，目前已拥有1,900多家店遍布世界87个市场主要城市的商业中心。zara在国际上的成功清楚地表明时装文化无国界。凭借一支拥有200多名专业人士的创作团队，zara的设计过程紧跟大众口味。经过培训之后我们了解了这个品牌，也知道了我们的职责所在。

在20xx.1.15这一天，我怀着忐忑的心情来到了我被分配的店铺北京市通州区万达广场zara店做一名sa。当时我进入到店铺，不再是以一个顾客的身份，而是一名服务人员，我进店的时那个当班的经理叫做amy，她是女装的经理，而我的男装经理summer并没有在，他先带我了解了一下卖场的环境，以及库房的位置。带我换上了工服，在当时我感觉一切都是很陌生，他又带我认识了男装的老员工ray，她教我货品的摆放，如何从电脑上面查货，如何在库房找货。那一天我整天都在学习中度过。让我知道曾经看起来那么简单的工作原来也有很大的学问。

在接下来的几天时间里，我明白销售是一个零售业的核心，而每一个店员是一个店铺的核心竞争力。在我上班的那几天，是在春节前夕，很多外地人在那个时候都会选择买几件新衣服回家过年，而我是一名sa，我的职责是为每一个顾客做好服务，让每一个来光顾的人都得到自己想要的，而那个时候的我也是最开心的，让我印象狠深的一件事情是，有一天一名顾客来到了店里，而他很没有主见，在试衣间反复的问我好看吗好看吗，我当时回答他很好看，很得体。他还是不自信，我就带着他找了几件不同风格的衣服，来回的试。最终她在我的帮助下买到了他心满意足的衣服，而我在那一刻收获了帮助别人的喜悦。在工作中我学会了如何与人接触，如何让别人信任自己，能够很好的与同事打成一片。也学会了如何在一个陌生的环境里以最快的速度学习与融入。

在每天要关门的时候，我们还要整理卖场，让我们的区域变得很整齐，每一件衣服的摆放以及悬挂都有自己的规定，每一件衣服都是要按照他们的大小进行摆放，这样有利于第二天的补货，以及顾客来购物的心情，好的卖场才是一个销售的好开端。这一份工作说实话很累，真的很累，我从来都没有接触过这么累的工作，以前总是觉得钱其实很容易就可以赚到，没有想到是这么难，每一份简单的工作的背后都有他的付出。而这一份工作是不容易让人重视的，但是它是不可或缺的。

实习反馈

在工作中我发现有的时候为顾客找货并不是很容易的一件事情，因为有的时候在电脑上面查货是有的，可是到了下面要不是没有，要不是找不到。很不方便，我在想我学习的是计算机科学与技术专业，而我再上一个学期做过一个数据库作业叫做图书馆管理系统，在我当时的门店中，那台用于查货的电脑就是类似于图书馆管理系统的一个程序。这是不是说明了我们的图书馆管理系统是不是存在着什么漏洞，就像是我们去图书馆的时候，你先找一本书，在电脑上面查到了这本书比如在k12.34.56/7，可是你找了半天也没有找到，这是为什么，因为他可能已经被借走了，就像是我在zara门店的时候，那件衣服已经被别的顾客买走了，所以你根本找不到衣服所在的位置。这样是不是很劳民伤财，也让很多人失望了，明明那件衣服你查还有，可是他就是没有了，结果空欢喜一场。

我在无意中发现我们现在用的手机都是带touch id功能的，每一台手机都是有自己使用者的id，每一个人都不一样。如果把这个功能运用到查找货品，图书等日常行为中，每一个商品同一类型同一型号都使用统一id这样的话，每个店员手中拿一个pad，只要输入了这个货品的id或者条形码就能够在pad的中显示出这个商品的位置，让人能够轻而易举的知道了每一个商品的库存以及库存的位置，其中需要的技术不过是touch id以及数据库中的图书管理系统

iphone上的指纹传感器做到了“一机一touch id”，即如果你把一台机器上的touch id传感器拆卸下来，装到另一台iphone上，那么这个touch id就无法使用了。除了更换touch id传感器之外，测试人员还尝试更换接口、更换主板，但是依然无法使用。当touch id传感器被装回原来的机器上时，它又能正常使用了，所以了解到了苹果此前从未披露过的技术：硬件锁定。为了验证这一技术，测试人员拿出两台此前从未打开指纹识别功能的iphone 5s，将它们的touch id传感器互相交换，结果两台都无法使用指纹识别功能。随后再换回原来的手机，它们的指纹识别功能又正常了。因此我们可以确定：每个touch id组件只与一个处理器匹配。

图书馆管理系统是一个由人、计算机等组成的能进行管理信息的收集、传递、加工、保存、维护和使用的系统。利用信息控制企业的行为;帮助企业实现其规划目标。准备和提供统一格式的信息，使各种统计工作简化，使信息成本最低;及时全面地提供不同要求的、不同细度的信息，以期分析解释现象最快，及时产生正确的控制。全面系统的保存大量的信息，并能很快的查询和综合，为组织的决策提出信息支持。利用数学方法和各种模型处理信息，以期预测未来和科学地进行决策。

这样的话能够结合我的实习经历以及我所学习的专业知识帮助别人更有效地进行工作，大量的节省时间以及劳动力。

在最后我觉得通过了这次的实习生活，对于我的大学生活是有很大帮助的，我了解社会以及明白了我们不过是温室里的花朵，并没有了解这个社会，我这次的zara门店的实习让我知道了我应该更加努力的学习我的专业知识，因为在这个互联网时代，我们的前景是美好的。我想以后如果还有这样的活动我应该找一个与自己专业更加对口的工作，让自己能够更加深刻的知道自己的不足，更好的去学习，去努力弥补自身的不足，以至于以后更好的走向这个社会，为这个社会做出自己贡献。

我还要谢谢学校给予我的这次机会，让我能够在大三接触这个社会。最后我想感谢我的班导师冯花平老师，感谢你对于我的教育尤其是这次我想到数据库与id的结合是深受您的启发。以及对于我这次实习的督促，相信以后我也不会让你失望。谢谢!

**精选大学生酒店实习报告模板(精)五**

提高个人素养，将课堂知识与现实工作进行结合，达到理论与实践相结合目的，为即将进入社会做好准备和进行必要的热身及适应。 实习电子商务是一个具有较大潜力发展空间的平台，自诞生以来，为人类创造了许多无穷的财富与奇迹。学院为了让我们学到更多地电子商物知识，让我们更好地掌握电脑基本知识，使之将来更好地拥有较强的专业知识技能去面临社会，学院于20xx年12月9日至16日期间 ，安排我们在综合实训楼进行了一周实习。在12月9日这天我们开始第一天实习，学习了b2b的网上交易模式，徐老师教会了我们很多东西，通过这次实习，使我更加了解并熟悉了b2b、b2c的流程使我收获颇多。

而对b2b的认识如下：电子商物b2b是企业与企业之间，通过互联网或专用网方式进行的商物活动。这里企业常包括制造、流通和服务企业，因此，b2b电子商物的形成又可以划分为两种类型：即特定企业的电子商物、非特定企业电子商物。特定企业电子商物是指过去一直有交易关系的或者在进行一定交易后要继续进行交易的企业。为了相同的经济利益，而利用信息网络来设计，开发市场及库存管理。传统企业在营销链上，通过现代计算机网络手段来进行的商物活动即属于此类。非特定企业间的电子商务是指在开放的网络中对每笔交易寻找最佳伙伴，并与伙伴进行全部的交易行为。其最大的特点是：交易双方不以永久、持续交易为前提。

b2b是一个广大的网战站平台，为众多企业提供了高效率、高利润的服务，电子商物具有使买卖双方信息交流低廉、快捷，降低企业间交易成本，减少企业的库存，缩短企业生产周期，24小时/天无间断运作，增加了商机等众多优点。

（1）组织货源；包括实物、数字，虚拟产品和无形服务。

（2）订单处理；企业对企业的模式要对订单的反应，及时准确、专业、避免回订单处理不当的风险。

（3）网上支付；

（4）物流配送；就是企业能保证货物及时，准确的到达对方手中

（5）售后服务；b2b企业的售后服务要求很高，很专业，是整个服务的一个环节，这些流程对于企业之间来讲任何一个环节都至关重要。

对于b2b、c2c、b2c这三者之间即有很多联系也有很多区别，大致比较如下：

1、双方角色不同。在实习的第二天里，实习过程中各自角色不同，b2c中的c则是扮演顾客买的角色，而b则是企业卖方，在整个过程中，操作比b2b易懂；

2、流程相似。三者都有组织货源、发布信息、定订单处理、网上支付、物流配送、售后服务等流程；

3、从信任度而言，b2b中对企业要求很高，相对于其他两种而言，信任度最高。

从操作来看，b2b是三者中最难的，步骤很多。交易复杂。在学习c2c的过程中，我还了解到，c2c交易平台是一个为顾客提共良好地交易方式，因为c2c中为了保护买方的权益，维护交易平台的声誉，发布产品信息和店铺信息。

首先要通过流览店证，如陶宝卖家的个人身份证，商家身份证以及相应支付宝认证等方式进行认证，从而首先保障了商家的安全性；

其次，买家通过流览店铺表列或搜索店铺名称关键字搜查店铺信息。即方便又迅速，使买卖都能得到各自利益。

第三，在c2c中即可选择普通竞标的方式业也可选择定价购买的方式，根据自身情况来进行选择。无论是在b2b、b2c还是c2c中，其交易模式都是在网上银行付款的，这样给双方都给予了一定保障。使货款、钱都能准确及时到对方手中。

在12月13号这天我们又学习了网络营销，网络营销是以互联网为平台，结合新的方式方法和新的理念实施的一系列活动的过程。它包括品牌推广、网站推广、信息发布、销售促进、渠道拓宽、客户管理、市场调研等，它的出现使各职能之间紧密连接，相互促进，使各职能单独发挥作用要远远低于网络营销系统所发挥的作用。发挥系统的强大功能，给企业整体营销带来了最大的效用。我们还学了用photoshop制作卷边邮票，图象处理应用也非常广泛，它常应用于广告公司、相馆等。学好它是很有必要的。

网站推广的领域已应用于多个方面，网站上有各式各样的特色，能拥有一个属于自己特色的网站是我们每个人所奋斗的目标，优秀的网站同样也需要优秀的人才来修饰，去推广，就像人生一样，努力奋斗的过程就是追求、推广与修饰人生的过程，唯有奋斗才能成功。

1、管理公司后台网站，每天发布更新公司动态，产品内容，图片等，提高公司网站点击率。

2、在网上寻找潜在客户，联系买家。为销售人员提供市场信息。

3、期回访老客户，询问产品使用情况，落实解决客户的反馈意见。

4、接到客户单子要准备购销合同，并且对生产车间下达生产通知单。

5、协助经理督导追踪销售行为，完善销售计划的不足，提出整改方案和应对措

工作不是很累，而且学到了很多东西，我突然觉得以前听别人说在大学里只是学思维的方法有那么点道理，其实在学校学的是用的上的，只是时间的问题，越到后来就越需要理论水平，只是当我们到了那个需要理论水平的时候已经把学校学的东西都还给了老师，又要重新拣起来！所以大家还是要边工作边巩固自己的专业知识啊！人所遇到的每一段经历都是弥足珍贵，就象即将远离我们的校园生活，很多人却没有很好的把握，若干年之后，同学聚会，方才发觉，此时原本占在同一起跑线上的我们，已然在人生的路上拉开了距离。

此次实习感受颇多，细心与耐心都是重要的一课，人的一生也是不断追求的过程，遇跌倒时也应在第一时间爬起来，再努力、再奔跑，就像风筝一样，永远都在努力奔跑、放飞，纵然线断失离，亦放手腾飞！

由于整个实习都围绕着阿里巴巴的诚信通服务运转，那我就介绍一下阿里巴巴的诚信通服务吧，20xx年3月10日阿里巴巴中文网站正式推出诚信通产品，主要用以解决网络贸易信用问题。它专为发展中企业量身定制，提供强大的服务，使成交机会提高7倍！诚信通服务包含以下强大的服务内容，使成交机会提高7倍！它包括：

1、网上服务：独一无二的a&v认证，拥有诚信通企业商铺，独享大量买家信息，优先排序，方便查看和管理。留言反馈，买家询盘，第一时间即时了解。

2、线下服务：展会，采购洽谈会，与国内外世界级大买家做生意。培训会，交流网上贸易技巧，分享成功经验；服务人员为您提供365×8小时专业咨询服务。

信用积分是衡量一个企业在阿里巴巴网站的诚信的分数，分数越高就是该企业的诚信越高、越可靠，也越得到阿里巴巴的对它的充分保证。加分标准如下：

1、 税务登记证，如国税证；地税证；最新完税证明等，每张5分，上传数目不限，5分封顶。

2、 经营许可类证书，注册商标证明；销售代理授权证书；行业资质证书，如卫生许可证、电信入网许可证、药品经营许可证、燃气经营许可证、危险化学品经营许可证、环境保护类证书、医疗器械注册证/生产制造认可表、压力容器制造许可证、制造计量器具许可证、产品生产许可证、酒类产销许可证、排放污染物许可证、燃气燃烧器具安装维修企业资质证书以及其他各种设计、施工、维修资格证，每张2分，10分封顶，上传数目不限。

3、 产品类证书，国际和国内的产品认证证书，如gs、ce（emc/lvd）、3c、emc、ul、qs、无公害产品证书、绿色产品证书、抗菌标志产品认证证书、产品质量检验报告、产品执行标准证书、国家免检产品证、纺织品生态标签等；发明专利、外观设计专利、实用新型外观设计类证书；国家重点新产品证书；保险公司产品责任保险证书，每张2分，10分封顶，上传数目不限。

4、 其他证书，企业管理类证书，如iso9000系列、haccp、iso14000、ohsms；驰名商标、行业知名品牌；银行资信类证书；重合同守信用证书；消费者协会荣誉证书、行业协会荣誉证书；公司证明、人事证明等，每张2分，10分封顶，上传数目不限。

通过实习，我学到了在课本上学不到的许多事情。我有一个很深的感触，科技的力量不可小视，技术的飞速发展给我们的生活与工作带来了无比的快捷，原来都需要人工来出理的数据，单证，业务，现在都只需要在电脑操作界面上点动鼠标，片刻就能搞定。其中，电子商务在企业信息化发挥着巨大的作用，但是，纯粹的电子商务是无法在企业中应用的，必须与传统的商务相结合，才能适应中国的特有的经济市场。只靠书本上的知识是无法完成整个电子商务管理的，同时也看到电子商务的进程还有很长的一段时间还要走，发展过程中一定会有许多困难，只有通过不断的完善。许多环节都需要不断的改进，需要更多的企业加入到这个过程当中去。这样才能使企业在二十一世纪的竞争中立于不败之地，才能使中国在世界经济中更加迅猛的发展！

**精选大学生酒店实习报告模板(精)六**

学院：xx学院

专业：xx

姓名：xx

摘要：在工地上打工,对于我这样一个重未离开过学校的，什么都不懂的学生来说真的很苦 ，无论是心理上还是身体上。我明白自己想要的生活只能靠我自己。

关键词：工地、艰苦、坚持、收获

转眼一年就过去了，而我离开家上大学也有一年了。这次在回家前就想到找点事来做,以往的暑假太过于无聊了.但想到自己以前都没有在社会中实践过，也不知道自己能做什么。 我把我的想法给家里人说了,没过两天,老哥跟我说他承包了一个工地问我是否愿意去,我想这也是个机会,很高兴地答应了。在那里有很多锻炼自我的条件，特别是对我这个从没有在社会上待过的来说。爸妈考虑到这是老哥的工地，我并不会受到欺负，也很高兴的同意了。爸说做建筑工虽然辛苦点，但是这也是可以锻炼一个人的意志的，并且说通过这次机会我或许会更加珍惜能够在校学习的机会。老姐则给我下了死命令明：不管你能不能坚持，但必须要做完一个月。老姐想得不多，她说她就想我存点钱，让暑假过得充实点。我听了，想都不想就说没问题。

(一) 入工地,体辛苦

到了工地上，看到竟还有比我还小得在工地上干活，甚至还有几个女的。这更令我坚定了自己的承诺。工头说你是新来的什么都不懂，所以就跟着那些小工一起干，看着别人怎样做就怎样做。我兴奋着戴着安全帽，跟着他们一起到工地上，我看到他们都知道自己在做些什么，有些拆电器，有些搬东西，而有些则在砸钢条，给铜线剥皮，我都不知道该去干哪一样。因为他们都是知道我一个读书真不懂为什么跑到这种地方来工作。

这时一个叫小王的打工仔叫我一起去运砖放上楼上拆电机，我很高兴跟着他，虽然我是一个大学生，但我并我没有觉得自己有什么优越感，认真的听着他的话跟着他一起将几个电机给拆下来。因为我们都是年轻人，所以我们都很聊得来。我们边工作边聊天，从我们聊天中我知道他是跟我是同 一年出生的，但他出来工作已经有三年多了。我问他为什么不上学。他笑了笑，说他也不知道为什么不上，因为那时整天都无聊的，觉得在学校就像坐牢一样。所以经常逃课，最后在中考时不上高中，家里也不是很有钱，如果能考上高中父母也许会省吃俭用送自己上学，毕竟那时他们都很希望自己的子女能够有出息，是个有知识文化的人。但看到自己这个样子，对自己也失望了，所以那时就不送了，而那时自己觉得反正在学校那么辛苦还不如到社会上“混混”。所以就这样自己离开校园而走上社会，我看到他说这话时满眼充满后悔神色。

第一天在我良好的感觉中度过了，因为在这里可以跟人聊天，而在家却只能对着电脑或者电视。晚上，老妈问我能不能坚持下来 不行的话就回家。我笑着说：“放心吧，老妈我能坚持！”。可没过两天就有点吃不住，在这里有好多的蚊子而且是在地上铺席子睡的，更令我不适应的是我并不适应这里的伙食 ，贵阳这里吃辣椒吃的很凶 ，几乎是当菜吃；几天以后，我的脚磨出了一些水泡 ，胳膊还有全身都好痛 ，脸上也由于吃了太多的辣椒的缘故冒出了不少痘痘，便有了放弃的念头，不过转念想到我老姐肯定不会放过我 ，而且我也不想给自己的人生留下这斑驳的一点，时刻提醒自己如果连这样的圣体的小折磨都无法坚持的话 又如何能够通过在通向自己理想道路上的坑坑坎坎。

不过随后的半个月，我跟那些师傅也聊得蛮熟了，而跟我那个搭档也产生了友谊，伙食也慢慢适应了，这个念头边也慢慢消失了。我有空也会跟小王说一些大学的生活，我看到他眼睛都充满着渴望的眼神。我问他有 梦想，难道一辈子的打工仔吗？他回答令我吃惊，他说自己没有什么文化，到大工厂里面也是干苦力，而且付出了苦了得到的钱也不多，而在建筑工虽然说辛苦点，但得的钱会多一点。打算多找点钱回去讨一个妻子就这样过一生吧！我不明白他为什么就不想一下改变一下自己的命运到外面闯闯，学多点知识找一份好一点的工作。但也许是多年的生活劳累使他变得这样吧。

(二) 出工地,多思虑

虽然这仅是一个月的实践，而就是这一个月让我想了很多。我明白作为同年人，我是很幸运的。因为我有自己的梦想，能够坐在舒适安静的校园里追求自己的知识；这个月里我也知道没有文化，做这种建筑工，很累，真的很累。我明白要想让自己的生活更好，并朝着自己理想的生活迈进只有靠我自己的努力。第三，让我认识到不管做什么事只要你能有一颗坚定的心，多么艰苦多么困难只要你坚持，终能实现！

现在虽然回到了学校，但我还是比较怀念那段打工的日子，虽然辛苦，但是我在工作中也找到快乐了。就是不管你坐什么，你都可以再其中体会到属于你自己的快乐。

**精选大学生酒店实习报告模板(精)七**

今年x月份，我正式走进xx公司开始了自己人生中的第一份实习工作。由于我是应届毕业生，本身对企业的经营方式等都很陌生，公司让我们的北方区经理x总带我学习，以师傅带徒弟的方式，指导我的日常实习。在x总的热心指导下，我依次对公司的基本产品、产业结构、信息化实施进行了了解，并积极参与相关工作，注意把书本上学到的管理理论知识以及信息管理的相关知识对照实际工作，用理论知识加深对实际工作的认识，用实践验证大学所学确实有用。

以双重身份完成了学习与工作两重任务。跟公司同事1样上下班，协助同事完成部门工作；又以学生身份虚心学习，努力汲取实践知识。我心里明白我要以良好的工作态度以及较强的工作能力和勤奋好学来适应公司的工作，完成公司的任务。简短的实习生活，既紧张，又新奇，收获也很多。通过实习，使我对宁波服装企业的生产、管理工作以及发展前景有了深层次的感性与理性的认识。

在公司我主要的工作任务是与华北区分公司的联系，统计每周的销售情况，还有参与了公司春夏、秋冬产品的发布、订货会。xx的春夏、秋冬产品订货会是公司的重要活动，决定了公司春夏、秋冬产品的区域性分配情况，以及每个分公司能够上架的物品情况。为了扩大公司对分公司的控制力，公司将每年的订货—生产—发货机制改为了，市场调研—生产—分配机制，加强了公司对终端市场卖场的控制力。由于缺乏经验，我在期间做数据统计的时间走了很多弯路，给同事的工作带来了很多麻烦，但是我们经理没批评我，而是让我继续认真的把事情做好，我很受鼓舞，同时也很努力的去把事情做好。

实习生活，感触是很深的，提高的方面很多，但对我来说最主要的是工作能力的进步。毕业实习主要的目的就是提高我们应届毕业生社会工作的能力，如何学以至用，给我们1次将自己在大学期间所学习的各种书面以及实际的知识，实际操作、演练的机会。

自走进xx开始我本着积极肯干，虚心好学、工作认真负责的态度，积极主动的参与企业市场调查、产品跟踪、产品销售、以及对企业的各种产品的了解，对企业分公司的熟悉，让自己以最快的速度融入公司，发挥自己特长。同时认真完成实习日记、撰写实习报告，成绩良好。实习单位的反馈情况表明，在实习期间反映出我具有较强的适应能力，具备了1定的组织能力和沟通能力，能很好的完成企业在实习期间给我布置的工作任务。

实习收获，主要有4个方面：

1、通过直接参与企业的运作过程，学到了实践知识，同时进1步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高，圆满地完成了本科教学的实践任务。

2、提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了1些宝贵的实践经验。

3、学生在实习单位受到认可并促成就业。并为毕业后的正式工作进行了良好的准备。

通过实习，我对我国服装行业品牌的发展有了大致的了解，也准备在实习结束后，借回校的机会，抓紧时间，学习更多相关的理论知识，提高自己的专业水平，为正式工作准好准备思想上的转变，我本次实习还有的收获是通过自己的观察和与同事的交谈思想有一个很大的进步，人生的价值观。我一直以为现实生活中人都是为了金钱在活，为金钱在工作，几乎没有人在为除金钱之外的事情在努力，而这些金钱的拿来干嘛呢？要买房子，要买车子，要享受生活……记得在和公司领导的依次交谈中他说过这样1句话：“一个优秀的男人，所追求的就是房子这么简单？他所追求的是能呼风唤雨！”的确，一个优秀的男人所追求的就是表面上的东西吗？“钱多少无所谓，关键在于一个人的档次问题！”档次？什么是档次，就是你素养，你所懂得的，你所成就的……很多，这些才是真正的实力，这些才是一个优秀的男人的所要追求的，作为优秀的男人更多应该追求深层次的东西，一个人要有他自己的内涵！从一开始赤裸裸的来，到现在即将沉甸甸的回去，惟有短短的两个月时间，就让我如此受益匪浅，如此感慨万分！

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！