# 食品毕业实习报告

来源：网络 作者：夜幕降临 更新时间：2024-01-09

*食品毕业实习报告（通用3篇）食品毕业实习报告 篇1 今年\*\*月份，我来到了哈尔滨市食品厂进行实习工作，这家食品厂是以生产冷饮食品为主，而我在工厂里主要负责的工作就是对冰淇淋的整个生 产过程的流程进行控制以及成品检验。通过在食品厂的实习工作，...*

食品毕业实习报告（通用3篇）

食品毕业实习报告 篇1

今年\*\*月份，我来到了哈尔滨市食品厂进行实习工作，这家食品厂是以生产冷饮食品为主，而我在工厂里主要负责的工作就是对冰淇淋的整个生 产过程的流程进行控制以及成品检验。通过在食品厂的实习工作，我学到了许多的东西，而最重要的就是，我个人的实践能力加强了许多，这是令人欣喜与鼓 舞的。

一、生产流程

我发现在冰淇淋的整个生产工艺流程中，最关键的控制点就是：混合料的配制|、混合料的杀菌、老化和凝冻这几个方面。

1、混合料的配制：混合料在配制时一定要严格按照冰淇淋的配方领料和称量。同时还要控制好混合料的酸度。因其对成品的风味、组织状态和膨胀率有很大的关系。配料设备及工具要进行彻底消毒与清洗，以防成品中理化指标和微生物含量超标。

2、混合料的杀菌：混合料在杀菌时一定要严格控制温度和时间。一般采用巴氏杀菌，温度过高或过低均会影响冰淇淋的质量。

3、老化：经过杀菌后的混合料在进入老化罐后，要对其进行品尝。老化罐的温度和老化的时间也有其一定的标准。

4、凝冻：冰淇淋的膨胀率一般在80s%-140%之间。膨胀率对冰淇淋的口感、风味、组织状态均有影响。

冰淇淋成品的要求也很严格，其中就感官来说，要求其色泽均匀，形态完整不变形，不软塌，不收缩，且组织细腻滑润，无凝粒，无明显粗糙的冰品，无 气孔，滋味协调具有该品种应有的滋味、气味、无异味、无外来可见杂质，并且包装完整，内容物无裸露。理化指标及卫生指标均能达到国家行业标准。

二、实习体会

食品厂在人员管理上是比较系统的，分工比较明确。不同的工6作都由不同的部门经理管理。我公司大致可分为两个部门，其中包括连锁事业部和生 产事业部。产品事业部大致可分为六个部门，其中包括物流部、保管部、品控部、财务部、销售部和生产车间。连锁事业部由董事长领导，产品事业部由总经理和厂 长负责。各个部门又分设部门经理。其中保管部隶属于物流部。生产及销售由总经理负责，其他事情由厂长负责。

我来到这里实习已经有四个多月的时间了，在实习的这段日子里，食品厂让我体会到了很多，最大的满足就是学到了很多的书本以外的知识和处世 的道理。我是做品控的，工作在生产一线，大部分时间都是在车间度过的，我的工作主要是通过感官检测冰淇淋的口感、色泽、组织状态、口味。没有正式工作的时 候觉得品控的工作比较单调，但是但自己真正从事这份工作的时候才体会到并非如此。这个工作不仅仅需要感清晰，更需要果断的判断力，不能有一点点的马虎，通 过不断的品尝、记忆各种冰淇淋的味道，慢慢积累，最后才能掌握它。时间长了就没有了当初的困惑，日积月累经验也就多了不少，这些都是我在书本上学不到的。 刚开始上由于和别人一起工作都是别人做着我看着，并没有感受到工作所带给我的压力，当有一天我自己独立工作的时候才真正体会到了自己肩上的担子有多么的 重，体会到了作为一名品控所承担的责任。

公司里的领导对待员工都很好。在我们完成了自己工作的前提下，可以有自己的空间，做一些自己喜欢做的事情。公司的领导对待员工就象自己的亲人一样，员工之间相处的也很融洽。在这样的环境下工作是比较轻松和愉快的，这样我们会更加热爱自己的岗位和工作。

我能有今天的收获要感谢公司给我的这次工作的机会，是公司让我学会了很多的东西。也要感谢领导对我的信任和关心，让我圆满的完成了这次实习任务 并获得了工作的机会。我能有今天的收获要感谢公司领导给我的这次工作的机会，是公司让我学会很多东西，我将在今后的工作中，更加努力的。

食品毕业实习报告 篇2

一 实习公司简介

xx市食品有限公司成立于20xx年，地处江西省xx市下岗职工创业园区，占地面积两亩，员工二十余名。公司前身为xx市副食品批发部，历史二十余载。公司主营业务为副食品的销售，即承接某些品牌的代理权。目前，公司旗下xx市代理品牌有娃娃哈系列产品，中粮香谷坊食用油系列，xx市龙共产品系列，xx市罗山豆腐乳系列。公司市场销售网络的覆盖范围广、销售终端的数量多，销售模式引领xx市同行业。

二

实习工作是参与娃哈哈新产品的销售及宣传，主要负责xx市六个乡镇市场，销售对象为各乡镇的零售及批发商铺。日常工作流程为，估计当日销售产品品种及数量并装上小型货车，驱车到乡镇市场进行销售工作。销售工作的内容为：向店主介绍新产品能够吸引消费者眼球的特点，和店主相对注重的价差 (售价和进货价之差)，再尽力说服店主购进新产品销售;倘若店主同意购进，则需书写销售清单包括产品品种，各产品数量及单价及各单品总金额，并将所购产品选择合适的位置陈列，最后清点并核对店主支付的销售金额;若不同意，则努力让店主对新产品有一定的认识，便于自己下次销售工作的顺利进行。

实习收获：

1. 商场如战场，知己知彼，百战不殆。在销售工作中，知己，站在消费者角度了解新产品的独特之处，产品能为消费者提供哪些好处，新产品价格的公正公道之处;知彼(店主及消费者)，单件产品价差的多少能满足店主，店主的销售量情况，消费者的购买能力及消费需求。

2. 做销售是人与人之间沟通的过程。因此销售人员需具备良好的沟通能力，如何从容淡定的面对各种不同喜好、不同性格、不同心情的客户，使对方有兴趣倾听，先接受销售员，进而接受产品，是一项很专业的技巧。

3. 确认客户问题，并且重复回答客户疑问。这点在与客户沟通攀谈中易于打消其顾虑，进而容易接受销售员及销售产品。

食品毕业实习报告 篇3

前言：

一、实习目的：

通过实习，使我们在社会实践中接触与本专业相关的实际工作，增强认识，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，提高实践动手能力，为我们毕业后走上工作岗位打下一定的基础;同时可以检验教学效果，为进一步提高教育教学质量，培养合格人才积累经验，并为自己能顺利与社会环境接轨做准备。巩固食品专业的主要知识，提高实际操作技能，丰富实际工作和社会经验，掌握操作技能，将所学知识用于实际工作。

二、实习时间：

xx年xx月xx日 到 xx年xx月xx日

三、实习地点：

x有限公司

四、实习单位和部门：

包装月饼和送货

五、实习内容：

十年树木，百年树人。 我以学生的身份踏入社会。走进重庆xx里学习和接触更多的东西，转眼间2个月的时间过去了，有过惊喜，有个兴奋，有过苦恼，有过怀疑，使我从一个学生，逐渐的熟悉了工作的组织结构、人事关系、企业文化，也是我慢慢地适应这个社会。2个月就这样过去了，用什么词语来形容有没有用 现实。 从去年7月15号拿起我们的背包随从大家一起来到重庆，到如今再次收拾背包返回学校的时候，心里的确不是个滋味。自己毕竟在工作了2个多月的工作，对于这些，我依旧有着感情。所有直到现在，我始终为自己是一名员工骄傲。我有感谢院校、感谢老师、是你们给了我这样的机会。我很高兴在这2个多月里让我接触了很多东西，让我学到了很多东西。在工作中我钟爱着这份工作，因为我在这份工作找到了真正的自我。让我学会怎么去做事，让我学会怎么去做人。

我还记得自己刚踏入社会，走向门槛的时候， 莲~山课件 自己总认为在学校里学一点书本里的知识就可以在工作中里得心应手，我不明白最大的知识是在生活中，最厚实的文章却是书本以外，现在我懂了，是告诉了我们 年光似鸟翩翩过，世事如棋局局新 的道理。在家里，我们只走平路，上不得险滩，离开了自己的家，来到有过陌生的大城市，有时候遇到失落就想轻言放弃，我不明白人生有起伏才真有趣，现在我懂了，一个实现生，在实现过程中，会有抱怨，会有委屈。因为我总认为只要自己以诚待事。与人伪善、公道就会自在心上，我不明白有时自己好心办事并不好，甚至是好心办了坏事。之所以懂得这么多的道理，是因为工作，是工人告诉了我。我才让自己更加有信心，也坚信我们可以为自己喜爱的工作奋斗。

六、 实习总结：

实习是每一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，让我们学到了从课本中无法学到的知识，打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习是理论结合实践的最好尝试。很多看似简单的东西在亲自去实践时才会发现是很复杂的，需要你一步一个脚印认真的去做，而当你克服种种困难取得成功时，那种心情是非常愉悦的。同时在此次实习中我也看到了自己的不足，比如在实践经验上的缺乏，在为人处事上的幼稚，在看待问题上的肤浅等等。但是我相信在经过这次实习后，我在这些方面都会有一定地提高，同时也为我今后踏入社会工作储备了很多良好的知识与经验。

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！