# 实习报告小结

来源：网络 作者：夜幕降临 更新时间：2024-01-11

*实习报告小结（精选9篇）实习报告小结 篇1 1、实习时间 20xx年x月x日至20xx年x月x日 2、实习地点 孝感市金龙泉啤酒厂 3、实习资料 了解啤酒酿造的工艺流程及啤酒厂的运转状况。 3、1酿造啤酒的原料：大麦芽、啤酒花、大米、啤酒酵...*

实习报告小结（精选9篇）

实习报告小结 篇1

1、实习时间

20xx年x月x日至20xx年x月x日

2、实习地点

孝感市金龙泉啤酒厂

3、实习资料

了解啤酒酿造的工艺流程及啤酒厂的运转状况。

3、1酿造啤酒的原料：大麦芽、啤酒花、大米、啤酒酵母、水麦芽由大麦制成，大麦务必透过发麦芽过程将内含地难溶性淀粉转变为用于酿造工序的可溶性糖类。

酒花是属于大麻系的植物，酒花生有结球果的组织，正是这些结球果给啤酒注入了苦味与甘甜，使啤酒更加清爽可口，并且有助于消化。

大米作为辅料，其脂肪的含量应加以控制。含脂肪过多的大米不易贮存，易氧化生成脂肪酸，应增加大米脂肪与脂肪酸的含量及大米新陈度的检测。应使用一星期内脱壳的大米，新陈度显色不合格的大米绝不使用。

酵母是真菌类的一种微生物。在啤酒酿造过程中，酵母是魔术师，它把麦芽和大米中的糖分发酵成啤酒，产生酒精，二氧化碳和其它微量发酵产物，主要有两种啤酒酵母菌：”顶酵母”，”底酵母”。

水：每瓶啤酒90%以上的成分是水，水在啤酒酿造的过程中其着十分重要的作用。啤酒酿造所需要的水质的洁净外还务必除去水中所含的矿物盐，随着科技的发展，水过滤和处理技术的成熟完全能够透过地下水的处理，使其到达近乎纯水的程度，该公司采用地下水为原料像其加入石膏使水的硬度软化。

3、2啤酒生产工艺流程

啤酒的生产过程大体能够分为麦汁制备；啤酒发酵；啤酒包装与成品啤酒。

3、2、1麦汁的制备：其主要的过程有原料的粉碎糊化，糖化，过滤，煮沸，沉淀麦芽的粉碎：其重要的目的主要在于，使表皮破裂，增加麦芽本身的表面积，使其资料物更容易溶解，利于糖化。

大米的粉碎：对于大米来说，粉碎的越细越好，越利于糊化，辅料粉碎后的时间不能超24小时。

糊化和糖化：将粉碎后的大米送入糊化锅中糊化，然后送入糖化锅中与麦芽一齐糖化。所谓糖化就是利用麦芽所含的各种水解酶，在适宜的条件下，将麦芽中不溶性高分子物质（淀粉，蛋白质，半纤维素及其中间分解产物），逐步分解成低分子可溶性物质，这个分解过程叫做糖化。

过滤：糖化工序结束后，在最短的时间内，将糖化醪液中的原料溶出物质和非溶性的麦糟分离，以得到澄清的麦汁和良好的浸出物收得率。

煮沸：煮沸使酶钝化，蛋白质变性和絮凝沉淀，在麦汁的煮沸过程中添加酒花以赋予麦汁独特的苦味和香味，同时也提高了啤酒的生物和非生物稳定性还原物质的构成，蒸发出不良的挥发性物质降低麦汁的PH值。

沉淀：冷却，洁净的麦芽汁从回旋沉淀槽中泵出后，被送入热交换器冷却。随后，麦芽汁中被加入酵母，开始进入发酵的程序。

3、2、2啤酒的发酵：冷麦芽汁添加酵母后，开始营发酵作用。啤酒发酵是一项十分复杂的生化变化过程，在啤酒酵母所含酶系的作用下，其主要变化产物是酒精和二氧化碳，另外还有一系列的发酵副产物，如醇类、醛类、酸类、酯类、酮类和硫化物等。这些发酵产物决定了啤酒的风味、泡沫、色泽和稳定性等各项理化性能，使啤酒具有其独特的典型性。不同的酿造者，由于采用了不同的酵母菌株，从而衍生出不同的发酵工艺和生产出不同类型的啤酒。传统的啤酒发酵方法，可分为上面发酵和下面发酵两种类型。前者采用上面酵母和较高的发酵温度；后者采用酵母和较低的发酵温度。这两种啤酒风味不同，各具特点。啤酒发酵过程分主发酵（又名前发酵）和后发酵两个阶段。酵母繁殖和大部分可发酵性糖类的分解以及酵母的一些主要代谢产物，均在主发酵阶段完成。后发酵是前发酵的延续，务必在密闭容器中进行，使残留糖分分解所构成的二氧化碳溶于酒内，到达饱和；并使啤酒在低温下陈酿，促进酒的成熟和澄清。

3、2、3啤酒的包装与成品啤酒：成品啤酒的包装有瓶装和桶装两种包装形式。再加上瓶子形状、容量的不同，标签、颈套和瓶盖的不同以及外包装的多样化，从而构成了市场中琳琅满目的啤酒产品。瓶装啤酒是最为大众化的包装形式，也具有最典型的包装工艺流程，即洗瓶、灌酒、封口、杀菌、贴标和装箱。

3、3CIP清洗系统

啤酒发酵罐的容量正在逐步增大，这类发酵罐大部分安装在室外，原先的清洗方法已不适用，务必采用自动化的喷洗装置。而采用较多的是CIP清洗系统。所谓CIP系统，是CleanhPlace的简称，意即为内部清洗系统。

整个清洗程序分7个步骤。

①预冲洗：在罐底的沉渣放了一半之后进行，每次预冲洗的时间为30s，进行10次，是透过回转喷嘴进行的，每次冲洗之后要有30s的排泄时间，主要排去底部的沉渣。

②在罐底被冲干净后，用定量的水充入CIP的供应及回到管线，改变系统进行碱预洗，自动地将清洗剂加入供水中，使清洗剂成为一种氯化了的碱性洗涤剂，其总碱度在3000——3300mg/kg之间，用这种碱液循环16min。在此期间CIP供应泵吸引端注入蒸汽，使清洗液温度维持在32℃左右。

③中间清洗：用CIP循环单位的水罐来的清水进行4min冲洗。

④从气动器来的空气流入罐顶的固定喷头，然后进行3次清水的喷冲，每次30s，从罐顶沿罐的四周冲洗下来。见图14。

⑤进行碱喷冲：用总碱度为3500——4000mg/kg的氯化了的碱液进行喷冲，碱液的温度为32℃左右，喷冲循环15min。

⑥用清水冲洗，将残留于罐表面及管线中的碱液冲洗干净。

⑦最后用酸性水冲洗循环，以中和残留的碱性，放走洗水，使罐持续弱酸状况。至此完成了全部清洗过程。

3、4啤酒厂的污水处理系统

啤酒厂废水的性质和一般生活污水性质比较接近，内含超多的有机物。处理方法采用好气性生物处理系统，利用细菌充分分解有机物而减轻污染。

废水采用生物处理方法，对环境、生态和经济最为有利。好气性生物处理方法反应所产生的自由能，可用于生长细胞所需化合物的合成。好气性生物方法处理废水，影响处理效果的因素有以下几点：温度、营养水平、pH值、细菌污泥浓度、被处理水的有机负荷浓度、流量平衡、负荷平衡、曝气时间等。其处理过程，大致可分为以下几个阶段：（1）废水流量的平衡；（2）筛分去除固形物；（3）加营养盐和调节pH值；（4）废水的第一次沉降；（5）通风供氧、生物氧化有机物；（6）废水第二次沉降；（7）污泥的排出。

最后的处理效果务必到达：（1）到达排放要求的COD值和SS值；（2）运转简单，维持方便；（3）不存在环境污染和产生异臭和噪音的问题；（4）结构紧凑，运行无障碍；（5）经济合理。

4、对金龙泉啤酒厂的一些推荐

我在参观套装车间的时候经常看到瓶爆发生，如果这种事发生在消费者身上的话将对消费者的生命安全构成威胁。为了避免这种事的发生，我提出了以下推荐：

（1）采用小瓶灌装，此刻，大部分啤酒企业使用的是容量为620ml的玻璃瓶，由于容量大，加上经营者运输保管的不当以及消费者使用不正确的方法开启瓶盖，造成瓶爆的事件时有发生，而采用小瓶装，一方面能够降低生产的成本，另一方面也能够减少瓶爆的几率。

（2）改用柔软材质的传输履带，在生产线上看到的都是钢铁材质的传输履带，在传输过程中增大了啤酒瓶的碰撞，从而啤酒瓶的寿命降低了，瓶爆的发生几率增大了。改用柔软材质的传输履带，如塑料的，这样会减少瓶爆的发生。

（3）采用塑料啤酒瓶灌装，多年来，我国因啤酒瓶爆炸引起的伤人事故频频发生，所酿惨剧触目惊心。个性是在盛夏时节，一些农村、郊区、城乡结合部地区啤酒瓶爆炸事故更为严重，啤酒瓶炸伤、炸残眼睛、脸部、四肢，甚至炸伤颈动脉致人死亡的事故也屡见不鲜。为此，国内已有一些企业正在开发和使用塑料啤酒瓶，将从根本上解决啤酒瓶爆炸的问题。

5、总结

我从x月x日开始到孝感市金龙泉啤酒厂实习，到x月x日实习结束。在公司领导和同事的指导帮忙下，我们小组分别在糖化车间、发酵车间、套装车间、污水处理车间进行了参观和考察，我们慢慢了解了各个车间的工艺流程，并对整个啤酒厂的生产运转过程有所了解，在短暂的五天的实习时间里，我学到了许多关于啤酒生产的知识。

实习报告小结 篇2

古语有云：“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”，“实践出真知”。籍此，学校为我们安排了一次暑期社会实践活动。希望我们能更好的掌握专业知识多磨练多思考，为今后走出学校踏上社会奠下良好的基础。于是在学校老师的带领下，我们来到了秦皇岛市抚宁县石门寨镇柳江实习基地。

团队共计十五人，由地化系学生代表组成，领队是地球科学学院的孟宪富老师。

秦皇岛市相比于大部分南方城市而言，可以说是一个比较发达的城市了。这是一个旅游城市，高楼林立，环境幽雅，气候也不错。初来乍到的我们对其不免有些许好奇和兴奋。当汽车穿过城市的街道时，我们沐浴到了凉爽而又和煦的夏风。伴随着煦风夹杂的是阵阵的花香。透过墨绿色的窗户，看到的是这座城市美丽的模样。忽而想到了我们的学校——长江大学。长江大学西校区又名农学院。然而这个学院学生的前途却并不被人看好。不仅本学校的校友看不起，就连这些学生他们自己的父母亦然。上了大学，可最后还是得回家当农民——这是很多人的观点。于是我又想到了井底之蛙的故事。蹲在井底的青蛙抬头看天空，怎么看天空都只有一口井那么大。那是因为它没有走出来的缘故。秦皇岛给我的耳目一新，将我深深的触动。农学的朋友们，园林园艺的朋友们你们知道自己的手将会是一双多么神奇的手吗？只是，神奇与腐朽在于你们一念之间。所以多出来走走，实践实践，即使并不能改变我们的处境，却有可能改变我们的思想与态度。

当然，在灯红酒绿的繁荣城市背后，我们看到的还有那生活节奏加快的工作环境，及沉重的就业压力。所以我们应该全心思的专注实习，而不是游玩。故而，我们并没有在下火车后进城里游玩，而是直接又乘汽车来到了实习基地。

我们的实习基地全名中国北方地质实习基地——柳江村煤矿招待所。由于是煤矿招待所，我们初一进去，看到的就是黑压压的地面。心里真是说不出的难受呀。和市里一比较更是有一种不能言状的情愫卡在喉咙。一辆车飞驰而过，嘴里就含了一口的沙。磨磨蹭蹭找到了住的地方。一进去，空气中弥漫着一股令人难受的气味。地下又潮，床又多，空间又小。一个十几平米的房间挤上二十几人，这一切都是我们从未经历过的。说实话，我们都想哭了。对于我们的反映老师早有预知，他只对我们说了一句话，“记住，我们是来实习的，是来干活的，不是游玩！”虽然抱怨，虽然难受，但是对于在火车上坐了十几个小时的我们而言，在这个充满‘怨气’的住宿地，我们睡得很香。第二天早上六点，实习正式开始了！

经历了一场长长的休息，昨日的疲惫早已不复存在。更多的是对今日实习内容的期待与好奇。所以我们早上5点就起了床，6点就开始随着老师步行去往161高地——亮甲山。远处的亮甲山巍峨耸立，气势逼人，给人一种不可侵犯的感觉。跟随着老师的脚步，我们一行人等已然来到亮甲山脚下。突然心里有一种说不出的激动。看着脚下的岩石，看着这形成于几百万年前的岩体，心中感觉不可言状。在山脚下老师给我们讲解了一下这里的地形，这里竟然是秦皇岛地质景点八大景观之一，它何以冠以这样的荣誉？带着疑问我们继续往山上爬，爬到半山腰，老师继续讲解，这里是的亮甲山组岩层！从山体的剖面上可以看到岩层、岩墙、岩脉，当然以前从书上学到的沉积岩的岩性特征基本上都可以在这次的野外实习观察中看到。由于前一天的降雨，山体坡面有些湿滑，为了安全，我们停止了往山顶前往的步伐，绕过山体我们来到了亮甲山的东侧，查看地形、地貌，我们学习了野外地质作业的基本方法，指北针的使用，野外地形图的阅读及图上定点方法，山体坡度的测量，岩层倾向、倾角、走向的测量。同时也再次了解了岩石的沉积发育过程。

第一天的实习在疲惫与劳累中结束！然而每个人心中都有一股说不出的喜悦！

随着时间的推移，我们对基地的生活更加的适应，不再抱怨不再难过，相反我们学会了苦中作乐，学会了辩证的看问题。

接下来的实习，每天早上我们上山观察地层岩性，研究岩石特征，测量地层产状等，风雨无阻。下午整理山上获得的资料。开始几天因为天气凉爽，又有车接送，故而，我们实习的不亦乐乎。感觉很轻松。但是，在接下来的几天里，老天似乎并不乐意看见我们轻松的样子，天气炎热起来，更伤心的是我们的车因为有别的任务不能接送我们了。从此，我们只能依靠自己的脚步。

步行实习的几天，让我们深刻体会到了当年红军长征的艰辛，值得高兴的是，再苦再累，我们也没有人掉队。终于，在步行四天后，老师为了表扬我们这段时间不错的表现，决定带我们出去游玩一天，这天里，我们看到了天下第一关——山海关，参观了张艺谋导演《大红灯笼高高挂》的场景——王家大院，我们也到了老虎石公园，看到了那一望无际的大海，这天，我们的心情久久不能平静……回来后，我们又开始了正常的实习工作。

二十几天的短暂航程，我们有享受过凉爽的清风，有享受过星夜的美丽，也有承受过暴风雷雨、烈日烘烤。俗话说，坚持就是胜利。刺激而艰辛的地质实习结束了。这近二十天的野外实习，给我们留下了深刻的印象。劳累而充实，艰险而浪漫，是人生一段难忘的经历。我们遇到过许多困难但得到更多的是收获！

知识方面。本次实习与我们的专业知识联系紧密，是理论联系实际的体现，我们在实习的过程中明显的感觉到了自身专业知识的不足，同时，我们知道的专业知识也不能活学活用给实习带来了一定的阻碍。这次地质实习，根据老师的安排和任务，我们都能按时，按质，按量完成，做到坚决完成学习任务不虚度光阴。每天的野外实习，每一个点，我们都认真观察，记录，测产状，认真听老师讲解，力争当场能够理解。每天走过的路线也能大致描绘在地形图上，地质界线也能比较准确的画出来。比较实在的是，这二十多天里，我们强化了罗盘的使用，地层界面能够判断，能够使用罗盘顺利地测出产状；地形图的读法，也大致掌握，沟谷，山脊能够判断，登高线的疏密判断都了然于胸；野外岩性的识别基本掌握，岩浆岩，沉积岩大致掌握，具体岩性，各个地层的岩石也能在野外及室内顺利而准确地识别。可以说不枉此行。通过二十几天的短暂实习，我们把专业知识与实际情况联系起来，对知识的掌握更深刻。

精神方面。每天翻山越岭，步行几里到十几里路是对我们毅力和性格的全面考验！炎热的太阳巨大的杀伤力没有压垮我们，我们不是止步休息，而是大步向前，对知识的渴求，对大自然神奇的向往，赐予我们顽强的意力。另外，能把所学的知识运用到实习中更使我们提高了继续学习的热情。如果意志不坚定，没有吃苦耐劳的精神，这次实习是很难从头到尾彻彻底底坚持下来的。山路的艰险，丛林的繁茂，有时在悬崖峭壁上，前面甚至没有路，大家都没有被吓倒，都脚踏实地地走出来了，手被刺破了，滑倒了，从没有一个人因此后退。这其中的苦辣只有真正的地质工作者才能感受。二十几天虽然短暂，却让我们从初来时的娇生惯养转变为现在的坚韧顽强！

团队方面。十几天的实习使我们团队更具凝聚力，我们坚持集体出发集体归来，坚持做到不迟到、不早退，遵守带队老师制定的，做到尊敬老师，团结同学；坚持做到及时完成各项工作任务。如果团队成员没有做到团结一致，互帮互助，实习任务也是很难完成的。也可以说，能够顺利完成这次实习的团队都是一个精神顽强，意志坚定，团结互爱的优秀团队。

谈到这次地质实习工作的不足，我认为主要有以下几点：1、并非每个队员，每个点位，每条路线都一丝不苟，都能认真执行老师的意图，安排；2、在采集岩石标本方面没有做好，两次在采集时敲打过度，对地质现象有所破坏；3、点图没能坚持下来，导致每个组只有一两个人在点。没能使全体队员在点图能力上得到提高。

针对上述几大缺点不足，首先我们要在态度上认识到自己确实做的不够，某些方面没有听从老师的指挥；其次，有错要改，既然犯了错误，存在不足就要改正，做到真正洒脱，实在的人。“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”。地质工作是一项真正锻炼人，使人获得知识与磨砺的工作。我们要热爱本职工作，发扬地质工作者的优良传统，使祖国的地质工作蒸蒸日上。二十几天的付出，二十几天的收获，都是点点滴滴的积累。我们得到了老师的认可，得到了实习基地领导的认可。二十几天虽然短暂，相对于我们人生而言只是一个点，但是收获的却是一生的回忆，谢谢学校能够给于我们这个机会，我们相信，这次实习会给我们今后的学习工作态度带来变化，会为我们的人生增添色彩！

实习报告小结 篇3

这个暑假我在新华保险公司进行了为期1个半月的实习，虽然不能从事自己专业相关的工作有些遗憾，但我还是在这短短的时间里收获了很多，包括对保险知识更深入的理解，对企业管理的有关思考，对法律的进一步认识，还有对人生、对工作、对人际关系的新领悟。

在实习的第一天，运营部的周英主管专门给我们这些实习生介绍了新华保险公司的历史背景，以及整个湖北分公司的部门构成、运营状况。直到那时我才知道，原来保险拥有如此庞大的体系，保险推销只是这个巨大链条里的很小一部分。就拿湖北分公司来说，它主要分为运营管理和销售两大部分。运营管理中心又分为承保室、查勘室、核保室、电话回访中心、客户关系室、客户资源室、单证档案室、理赔室、风险管控室、运营室，每个部门工作环环相扣，联系紧密。查勘室比较特殊，是后来独立出来的，主要是因为在实践中发现，这个部门经常需要工作人员出外查看事故现场或者调查相关资料，以至于难以保证承保工作的完成。这一发现也让我认识到，其实机构设置也没有那么深奥，当低效率的办事效率与及时解决的现实需要的矛盾到达一定程度的时候，能够提高效率的做法自然就成为了最佳选择。主要还是要与公司发展需要相适应，做到分工细致，以发挥最高的效率，避免不必要的浪费，业务量逐年增加的湖北分公司尤其需要。就拿查勘室来说，它的独立工作，将节约大量时间，不致因为全体出动而没人承保，从而影响后续工作的继续进行，另一方面，它使这两个部门更加专业，进一步充分发挥工作人员的专业技能，提高了准确率，从而避免了大量的无用功。

实习报告小结 篇4

天有是重庆本土的乳制品牌子，深受重庆人民的喜爱。它是由原先的重庆市乳品有限公司重组来的。天友乳业是西南地区最大的乳制品加工企业，液态奶销量领先。天友乳业在西南乳制品行业率先通过ISO9000国际质量体系认证和HACCP食品安全管理体系认证，并有8个产品通过了绿色食品认证。公司拥有两个国内一流的大型现代化乳品加工厂和25万吨/年牛奶加工能力，生产巴氏消毒奶、酸奶、乳酸饮料、风味奶、超高温无菌奶、植物蛋白奶和奶粉等7大系列80多个乳制品品种。

在天友二厂，我们参观了乳制品的制作过程。过程大致如下：

鲜奶的处理 过滤 杀菌 发酵 均匀 冷却 包装。整个生产过程中只有包装车间能看到比较多的人，其他车间都只有少许一两个人负责。

实习体会：这是我们参观实习的第二站，已经觉得没那么新奇了，但是能来到我们从小都喝的乳品的家还是觉得很兴奋。我尤其喜欢天友的酸奶，它的不断创新改进也是值得尊敬的。也让我体会到，一个企业的发展是离不开新产品的开发的。

实习报告小结 篇5

实习是大学教育最后一个极为重要的实践性教学环节。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，增强感性认识，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。

我们怀着难以诉说的心情以及对教师这种职业的神圣的向往，来到了我们的实习目的地——海口市第七中学。这是海口市的一所普通中学，只设有初中部。学校建设也没我想象中的那么好。当然我根本没有想到，在之后的两个月里，我会在这里收获一段快乐而难忘的时光。我不仅从各个老师和学生们的身上学到了很多东西，而且和他们成为朋友，更重要的是，我在实习过程中感觉所学的到东西远远要比三年里在校园里学到的更丰富、更精彩，这些东西都是课本上学不到的。正所谓“实践出真知”啊，实践中收获到的远比书本来得真切和实在。我们来到海口七中受到了热烈的欢迎。首先，我们和该校的领导及老师召开了座谈会，他们向我们介绍了这个学校的一些情况：它属于区属中学，隶属于海南省海口市美兰区，坐落在美舍河旁边，风景优美，学校占地面积不多，一共设有三个年级，每个年级十个班。据这的老师介绍，因为是普通中学，所以生源都不好，学生的基础都很差。

我们实习的基本内容包括两部分：课堂教学、班主任工作。

基本情况如下：

1、课堂教学：完成教案数为8份，上课节数为12节

2、班主任工作：组织了一次“怎么样学好英语”的主题班会；在班上组织了一次以纪念长征胜利70周年的诗歌朗诵比赛，选送代表参加学校的比赛。带领学生出了一期以“安全意识”为主题的黑板报；参加了学生的广播操比赛的训练及体育课；检查学生的早操情况及卫生情况，帮助班主任做好两次家长会的前期准备工作。

这次实习令我感受颇多。一方面，我深感知识学问浩如烟海，自己所拥有的知识，那只是沧海一粟，所以应该在以后的生活中继续学习，正所谓“活到老，学到老”，要坚持与时俱进，要让自己的知识跟上时代的发展，不然会被这个社会所淘汰的；另一方面我也深深地体会到教学相长的深刻内涵。教学，不仅是老师教，更重要的是学生学，老师也能在学生的学习过程中发现自己的问题，时刻反思，才能更好的促进教学。

首先，我让我们班的班长给我画了一份学生的座位表，因为我知道，记不住学生的名字，看似小事，其实它在学生眼中是很重要的，如果记不住学生的名字，学生就会觉得自己在老师心中没有地位，老师不重视自己，老师不关心自己，甚至会产生隔阂。在前面两周听课的时间里，我就抓紧时间把每个学生和他们的名字对上号。所以我在第一次上课的时候叫学生起来回答问题都没有叫错名字，下课后同学们都围着我问：“老师，你怎么才来就知道我们的名字呀？”有些学生还抱侥幸心理，以为我不知道他的名字，等我叫出他的名字时，都大吃一惊，这也是我们班学生最佩服我的地方，这也使我明白了：沟通是一种重要的技巧和能力，时时都要巧妙运用。认识一个人，首先要记住对方的名字。了解一个人，则需要深入的交流。而这些，都要自己主动做。下课后，孩子们经过我时，都敬个礼再亲切地喊一声：“老师好！”，我都觉得心情很愉快，原来快乐竟如此简单，只因被一群天真的孩子们认可。

在我从事教育教学活动时，我发现学生对英语学习的兴趣并不是很高。古人云：“知之者不如好知者，好知者不如乐知者。”兴趣对于一个学生的学习来说是一个至关重要的条件，特别是对于这些才接触到英语的学生来说，兴趣是非常重要的，兴趣是学习入门的阶梯，兴趣孕育着希望，兴趣溢着动力。而激发学生的兴趣不只是学生的问题，更重要的是老师的激情与耐心，这是做位一名老师应该具备的。激情与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才能做到。

实习是大学教育最后一个极为重要的实践性教学环节。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，增强感性认识，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。

我们怀着难以诉说的心情以及对教师这种职业的神圣的向往，来到了我们的实习目的地——海口市第七中学。这是海口市的一所普通中学，只设有初中部。学校建设也没我想象中的那么好。当然我根本没有想到，在之后的两个月里，我会在这里收获一段快乐而难忘的时光。我不仅从各个老师和学生们的身上学到了很多东西，而且和他们成为朋友，更重要的是，我在实习过程中感觉所学的到东西远远要比三年里在校园里学到的更丰富、更精彩，这些东西都是课本上学不到的。正所谓“实践出真知”啊，实践中收获到的远比书本来得真切和实在。我们来到海口七中受到了热烈的欢迎。首先，我们和该校的领导及老师召开了座谈会，他们向我们介绍了这个学校的一些情况：它属于区属中学，隶属于海南省海口市美兰区，坐落在美舍河旁边，风景优美，学校占地面积不多，一共设有三个年级，每个年级十个班。据这的老师介绍，因为是普通中学，所以生源都不好，学生的基础都很差。

我们实习的基本内容包括两部分：课堂教学、班主任工作。

基本情况如下：

1、课堂教学：完成教案数为8份，上课节数为12节

2、班主任工作：组织了一次“怎么样学好英语”的主题班会；在班上组织了一次以纪念长征胜利70周年的诗歌朗诵比赛，选送代表参加学校的比赛。带领学生出了一期以“安全意识”为主题的黑板报；参加了学生的广播操比赛的训练及体育课；检查学生的早操情况及卫生情况，帮助班主任做好两次家长会的前期准备工作。

这次实习令我感受颇多。一方面，我深感知识学问浩如烟海，自己所拥有的知识，那只是沧海一粟，所以应该在以后的生活中继续学习，正所谓“活到老，学到老”，要坚持与时俱进，要让自己的知识跟上时代的发展，不然会被这个社会所淘汰的；另一方面我也深深地体会到教学相长的深刻内涵。教学，不仅是老师教，更重要的是学生学，老师也能在学生的学习过程中发现自己的问题，时刻反思，才能更好的促进教学。

初为人师，总是有些紧张。我记得我第一次给学生上课的时候我很紧张，站在讲台上感觉非常的不自在，手都在不停的发抖，脑袋里总是感觉空白，说了上一句就不知道下面要说什么了。下课后学生还问我：“老师，你是不是紧张啊？”可是两个月下来我已经可以很好的控制课堂，进入教室，站在讲台上也不会有一点紧张得感觉了，走进教室很自然，仿佛自己就是一名真正的老师了。每次上课我都以微笑面对我们班的学生，这也使我和他们亲近了不少，我相信微笑是可以拉近人与人之间的距离的。也是我对他们的微笑使我的课堂气氛显得轻松活跃，其实走近学生的第一步只须微笑就够了。这一次实习锻炼出了我的自信心，也磨炼了我的意志和耐心，更重要的使我们在课堂上学到的东西能用于实践中，对我们的学习结果也是一种很好的检测方式。

在班主任实习工作中，我组织开展了“如何学好英语”的主题班会。因为开这次班会的时候正是期中考试结束的时候，所以我先让学生们谈谈他们是怎么样去看待考试成绩的，开始学生都不积极发言，后来在我的引导下气氛才开始活跃了，后来才过渡到英语学习上来的，我让班上几个英语学得比较好的学生谈谈他们对英语学习的看法，介绍他们学习英语的经验和方法。最后，我告诉他们要学好英语必须要喜欢英语，只有喜欢一门课，才能把它学好，又给他们讲了一些英语学习的策略，和英语学习中听，说，读，写四个基本技能的重要性。

实习期间，我在办公室经常看到有些班主任对学生进行体罚，比如说罚站、罚做下蹲运动等。当然，这种方法可以暂时维持班级秩序。然而，这也无疑加深了老师与学生之间的隔阂，甚至会使学生产生厌学的心理。作为教育工作者，就要想方设法创设民主和谐的教学气氛，在教学活动中建立平等的师生关系。而且，教师要把自己当成活动中的一员，是学生活动的组织者、参与者、引发者，是学生的学习伙伴、知心朋友。实习期间，我还和班主任老师一起在班上搞了一次以纪念长征胜利70周年为主题的诗歌朗诵比赛，帮学生选诗，选出两名同学参加学校的朗诵比赛，还拿回了一个二等奖。我还陪学生上了好几节体育课，原因是要广播操比赛，我在课下也陪他们练了好几次操，虽然最后我没拿奖，但是我们的成绩也很不错，本来是可以拿二等奖的，可是因为学校制定的规矩很奇怪，重点班只能有两个二等奖，三等奖全给普通班，所以我们虽然排在全年级第四名，可是什么奖都没有拿到。但是我也很开心，至少在这次活动中增强了整个班级的凝聚力，这才是最重要的。要离开的那个星期我还和我们办的宣传委员一起策划了一期以”安全”为主题的黑板报。

在给学生们上最后一节课时，我若无其事地讲课，却不敢多说一句话，也不敢多看他们的眼睛，就怕自己善感的性情泄露了秘密，包藏不住脆弱的眼泪，那一节课气氛很沉重。或许孩子们也知道我们要分别了，他们都很认真地听讲，谁也不说话，可我却从他们的眼里读到了浓浓的不舍。

在这次教学实习中，我系领导非常重视，多次下点督促，检查工作。我们的带队老师恪尽职守，既要完成自己的教学任务又要带队实习。她没有怨言，认认真真地完成领导交付的任务，每周都到实习点了解学生情况，及时了解实习点的情况及存在的问题，保证实习工作得以顺利进行，确保实习点没有出现教学实习上的问题，很好地完成了组织交给的任务。

这两个月的时间里，我并没有做到一名好老师，也不可能让所有的学生都喜欢我，但只要有一名学生记住我，那么我的实习生涯就有了难以泯灭的闪光点。回顾这两个月的时间，我是用心的，但用心不一定等于成功，我毕竟是一名实习生，在知识的构建上还存在着许多断章，还缺乏教学经验，在为人师的这条路上，我迈出了第一步，接下来还有很长的路要走，我会把实习中学到的一切加以融会带到今后的事业中去，我会以我的真心去呵护学生，因为我面对的是一颗颗纯真的心。总之，教育是一个互动的过程，老师只要认真投入教学，孩子就会积极配合。实习，陪伴我经受了挫折，也经受了欢乐！

实习的经历虽然已经过去，可我还会回头去看一下我在那里留下的脚印，因为那是我充满挑战和希望的开始！实习虽然结束了，但实习的意义是深远的。通过实习我们学到了许多课本上学不到的东西。我们对于教学工作有了更进一步的认识。教师工作平凡见伟大，培养学生的工作神圣而又艰辛。教育教学实习是我们为今后从教所迈出的第一步，它给我们未来的教师生涯添上了浓重的一笔。在教师这个工作岗位上，我们将脚踏实地地一步步走下去，为党和人民的教育事业作出自己的贡献。

实习报告小结 篇6

康师傅， 康 是指健康的意思， 师傅 二字则是具有亲切、责任感、专业化的内涵，而 康师傅 叫起来，特别有亲切的感觉，康师傅logo独有的敦厚可亲，热情展开双臂形象，让许多顾客熟知与喜悦，这也是康师傅服务顾客热情亲切的精神表现。从方便面起步，在努力过程中，康师傅不断的实践理想，追求更高的目标，屡屡创新方便面新标竿，让更广大的顾客群众享受到物美质优、价钱公道的方便面。而现在，产品覆盖食品和饮料业，康师傅已经成为中国食品业的一大品牌了。我们参观的就是重庆顶益食品有限公司，它是康师傅旗下的子公司。

参观康师傅我首先被厂里大片的绿草地吸引住了，尽管在雨中，还是给我留下了清新而且干净整洁的印象。那天由他们的工作人员带领我们参观了方便面以及矿泉水的生产流程，让我们了解到了平常看到的小包方便面是怎样生产出来的。方便面生产主要是调料包的生产和炸面包装过程。调料包的制作比较简单，下面我简述一下炸面包装过程：供粉系统 供盐水 配面 连续压片 切条波纹、成形 蒸煮糊化 初冷 切断 折叠 冷却 排面 检验 称重 包装 成品装箱 入库。

实习体会：第一次来到食品工厂参观觉得还蛮体贴的，因为还设有参观通道，但是似乎让我们离车间远了，觉得没那么直观。但是发现厂里还是有很多环节是人工的，在热乎乎的车间里，工人们台辛苦了。希望康师傅在未来的时间里能够在提高面的质量的同时兼顾高效智能化的发展。

实习报告小结 篇7

在当今的时代，电话作为一种快捷、方便、经济的通讯工具，在咨询和购物方面已日益得到普及。现代生活追求快节奏、高效率，电话销售应此而生。电话销售是指通过电话推销产品和宣传公司业务。电话销售要求销售员具有良好的讲话技巧、清晰的表达能力和一定的产品知识。电话作为一种方便、快捷、经济的现代化通讯工具，正日益得到普及，现代生活追求快节奏、高效率，电话销售作为一种新时尚正走进千家万户。

一、电话销售工作介绍

我所在的公司主要做的是农产品资讯信息服务的，这家公司规模比较大，有一百多人，应该算是一家中型以上的公司了，公司主要由两个部门组成，电话营销部：大约有一百人了，主要进行销售工作。技术部：主要做信息服务，如：掌握国内各大粮油期贷市场的价格信息，国外各地大豆、粮油的市场价格变动，国内各地市场价格信息等。而我们的主要工作是，连系客户，让他办理我们网站的会员，一年费用是7000元，我们可以给他提供全国各地的粮、油、棉花等农产品的价格报价和市场行情分析。一般的工作流程是，我们通过网络查找相关农产品企业，拨打电话联系负责人，向他推销我们的服务，并且给他提供一个免费的用户账号，并让他试用一个星期。如果客户满意的话，双方就进行合作，他出钱办理会员。

二、具体工作情况

在公司，采取小组工作的形式，每个组有差不多十个人，设一个组长，每个人都分配了工作任务，每个月都有硬性归定要完成多少指标，并按10%进行提成奖励。当我们这些新来的员工被分配到各个小组以后，组长会发给我们一份客户电话表，这份电话表是由小组负责电话查询的工作人员在网上搜集到的，然后，组长还会给我们一份对话单，主要写了如何与客户沟通交流的对话示例，如：我们先问，“请问，您这是\*\*公司吗”。对方回答是的话，我们会介绍自己：“您好，我们是北京\*\*科技有限公司的，主要是给您提供粮油咨询信息服务的”。对方有可能会继续与我们通话，或直接拒绝，这份对话单上都做了说明，让我们这些新人进行参考。

每天我们的工作都是，按照网上搜索的电话单，挨个拜访，打电话，平均每天差不多有100多个电话，电话的主要内容是介绍我们的产品服务，希望客户能办理我们的会员，并给他们一个试用期为七天的账号，请对方试用我们的产品服务，如果客户满意的话，在进行下一步的会员办理业务。虽然活不难，可是在实际工作，却碰到了许多意想不到的麻烦。

首先，进行信息采集的同事在网上找了很多企业的电话，但这其中，有的电话是打不通的，或者是空号，这种情况很多。其次，就是对方客服人员接电话，可能她们经常接这样的电话吧，所以总是想法设法的敷衍你，把你打发掉，比如：他们说领导没上班，或者经理出差了，当我说要找别的负责人时，她会说所有负责人都出差了，总之，就是想尽快的把你打发掉。最后，就是对方的负责人态度比较恶劣，我想，应该是经常接这样的销售电话，可是也不能用这种不好的态度对待我们呀，但是这种情况还是少的，因为大部份经理负责人还是很有素质的，他们会比较友好的拒绝你，或者暂时先试用你的服务。

我的组长经常对我说：“每天要尽可能多打电话，这样潜在的意愿客户就能被发掘出来，就会有收益了”。同时，她还让我把那些对产品感兴趣的用户名字单独列出来，然后隔两天在给对方回电话，进行沟通，这样会好一点。因为电话销售这个工作，有点像守株待兔，或者通俗的说就是碰死耗子，我们除了要有良好的口才与沟通能力外，自身的运气成份也很重要，因为有可能对方就急需你的产品服务，可就是找不到，这个时候，你一个电话打过去了，对方会十分兴奋的和你合作，并且把钱给你汇过来，而对那些感兴趣的客户进行反复沟通，他极有可能就心动了，并且最终决定和你合作，当然，电话销售工作对于女孩子来说优势很大，因为女孩子可能更善于和人沟通，由其是男老板，对方及时不做，也会很耐心的和你聊几分钟，说不定在这几分钟里，机会就来了。同时，当我们打的电话数量越多，潜在的机会也就越多，因为在社会上，有了一种产品，肯定就会有需要的人，只不过，你要把消息告诉他，这样他才会决定是否购买你的产品或者服务。

三、工作中出现的问题

在进行一段时间的电话销售工作后后，我发现自己遇到了一些小问题，比如，打电话的效率不高，不能按期完成要打的电话目标，还有就是，有时连续打了好几个电话，对方不是空号，就是直接拒绝你，要是碰上一个态度比较恶劣的人，可能还没说上一句话，就被对方给骂回来了，那个时候我的心情会是非常糟糕的，情绪也很低落，这样的情况，很多同事都碰到过。

后来，我想出了解决问题的办法，每天在打电话前，会先列出一个计划表，比如，今天打多少电话，上午打多少，下午打多少，都详细的列出来，这样在心里很清楚今天要干多少活了，其次，每打十个电话后，我都要停下来，调整一下自己的心情，如果碰上情绪低落的时候，会尽量激励自己，这样才能继续以激昂的心情进行工作。

四、工作心得

每天来到公司后，我们都要从组长手里拿最新的电话单，在全天打超过100个电话，有时候会突然觉的好无聊，因为感觉电话单上的东西，很有点虚无缥缈的感觉，你不知道什么时候才能有客户会与你合作，而这个时期也是最难渡过的时期，组长对我说，“今天工作不努力，明天努力找工作”，只有拼明的工作，才能在公司生存下来，并且为公司创造的利益，是啊，我想了想，组长说的很对，于是我就重新鼓舞起斗志来了，和客户聊天、唠家常，总之让客户对你有一种认同感，放心感，安全感，只有这样他才能相信你不是骗子，不是坏人，你只是一个和他合作的生意伙伴，一个值的信赖的好朋友，只有这样才能得到出单，为公司创造经济利益的同时，也为自己增加了收入。

通过一段时期的电话销售工作，我的口才能力得到了极大锻炼，和陌生人聊天的时候也不会感到害怕了，和人沟通上的能力得到了极大提高，我会好好努力下去的。

实习报告小结 篇8

实习的最后2天我们一起进行了实地测量。这个任务单靠一个人的力量和构思是远远不够的，只有小组的合作和团结才能让实习快速而高效的完成。这次测量也培养了我们同学间的分工协作的能力，增进了同学之间的感情。测量中我们每个组员都分别独立的观察，记录每一站，并准确进行计算。做到每步都检查无误，这样做不但可以防止误差的积累，及时发现错误，更可以提高测量的效率。我们怀着严谨的态度，认认真真完美的做好每一步，直至符合测量要求为止。培养了我们严谨的科学作风。

半个月的实习真正做到了让我们从一个学生到一个公司职员的转变，使我们体会到什么才是真正的社会，真正的工作。实习时间不长，但却教给我们在学校永远学不到的，在实习期间，感谢各位领导老师对我们实习提供的帮助，在你们的帮助下，我们学到了很多，是我们深知，毕业只是求学的一小步，社会才是真正的大学。

实习报告小结 篇9

一、实习目的

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，为了过一个有意义的假期，很多大学生都纷纷利用暑期假期这段时间走出校门，参加到各行各业的实践当中去，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。选择到新永泰科技有限公司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。

二、实习内容

这次社会实践主要是通过到公司上班的形式来进行，跟公司的同事一同上班和下班，切身体会。我们的工作，首先要在网络上发布信息，所以每个从其他地方拿过来新会展项目资料，在发布前我们都要检查字句的表达是否符合我们公司的口吻及标点符号是否正确等，同时我们还要为不同的会展项目做同样的带有我们公司标志的文件形式的排版工作。其次，我们把我们整理好的项目信息和公司资料在互连网上开始发送，并通过电子邮件向相关企业发送相关的会展项目信息，同时还通过网络查找与会展项目相关的信息和会展项目所在国家的经济信息等进行分析该会展项目的诱人之处。最后我们有针对性的给通过电话向顾客传播我们的产品。

三、实习总结

在激烈的市场竞争中，有人说：电话营销作为一种能够帮助企业获取更多利润的营销模式，正越来越多地为众多企业所采用，且对社会发展具有深远的影响意义。但也有人说：电话营销作为一种营销模式，在今天这个时期都已经被很多的人认为是一种过时的，太过传统而且效率很低的营销方式。但是无论怎么说，时尚也好，过时也罢，纵观现实，电话销售依然是帮助企业增加利润的一种有效销售模式。

电话营销即通过使用电话、传真等通信技术，来实现有计划、有组织、并且高效率地扩大顾客群、提高顾客满意度、维护顾客等市场行为的手法。作为一种营销手段，电话销售能使企业在一定的时间内，快速地将信息传递给目标客户，及时抢占目标市场，也是现代企业采取的最为直接和高效的营销方式。但是具体问题需要具体分析，不同的行业，电话营销有不同的侧重点。会展做为一个新兴的产业，尤其海外的会展要介绍给中国的企业吸引中国企业出国参展，那么它自然有自己的一道与众相同而又与众不同的电话营销方案。

回顾以往在教室里学习的销售方面的学习，我有很多的不足之处，很多现实情况下，课本学习的和现实工作中要做到的不是十分的一致，我坚信实践出真理，课本只是一个参考，我还有很多的地方需要改进，我相信我可以做的更好，不断的努力，不断的进步，我相信以后的道路一定会走好。

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！