# 1500字暑期实习报告

来源：网络 作者：静谧旋律 更新时间：2024-01-16

*1500字暑期实习报告（精选15篇）1500字暑期实习报告 篇1 我在大学学的是金融专业，这是一个看着很好的专业，其实也不怎么样，现在全国各地的大学生都很难找工作，就算专业再好，工作也还是难找。我是充分意识到这个问题了，我不想毕业后就失业，...*

1500字暑期实习报告（精选15篇）

1500字暑期实习报告 篇1

我在大学学的是金融专业，这是一个看着很好的专业，其实也不怎么样，现在全国各地的大学生都很难找工作，就算专业再好，工作也还是难找。我是充分意识到这个问题了，我不想毕业后就失业，所以我在大学期间我争取多出去实习一下，在校期间就把我的能力提高到可以直接毕业后参加工作的水平，而不用再去慢慢的融入社会。终于找到一个实习的地方，而且是在中国建设银行实习。

转眼间，为期六个月的实习即将结束。首先感谢分行给我这个机会让我进入这个集体，感谢我的学校为我提供这么优秀的建行让我有这宝贵的实习机会。在建行为期六个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大侠坚实的基础。

实习虽然苦点，累点，这些都无所谓，重要的是通过实习我有了一定的收获。实习让我熟悉和适应了银行的一些基本流程和业务操作环节，了解了什么是工作，工作是怎么一回事，怎么样的工作适合自己，以及如何处理复杂而微妙的社会人际关系。通过实习，让我又全面的了解了自己一次，对自己的职业生涯有了设计、补充和调整。我的感受是：在学校里，我学习的是理论知识;在银行里，支行的每一位员工都是我的师傅。我要虚心学习师傅们的工作经验，将所学的知识与实践结合起来，多发现，多分析，多比较，多思考，多总结，多请教，充分发挥自己的主观能动性和工作积极性。

我的实习岗位是大堂导储，头几天站下来确实感觉不大适应，不但腰酸背痛的，而且面对客户的咨询疑问三不知，感觉自己这个大堂导储是十分不够格的，不但对业务很不熟悉，而且对于客户的一些不满情绪也显得手足无措。通过这一个月的锻炼，我觉得在这些方面有了很大的改善，客户的咨询基本上都能解答，也能适当的安抚客户，做好自己的工作。实习的时间是有限的，虽然只有短短的几个月，但是我感觉我的收获还是很大的。在这里我要感谢我的师傅们，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，使我大大提高了对银行业务的熟悉程度，而且通过这一个月的过渡，我深深的融入了支行的企业文化中，融入了这个集体里。而今后的工作中，我将加倍努力，把工作做的更好。马上就要走向工作岗位了，这一个月的实习将是我职业生涯中很重要的一个过程。最后再次感谢支行各位领导对我的重视和关心，以及各位师傅们的悉心指导。尽快实现角色的转变，是一个大学毕业生刚步入社会时所面临的首要任务。对于刚毕业的大学生来说，一开始就做一番伟大的事业并不现实，而是必须从最细小的工作中做起，甚至还要一遍遍的重复那些“细小”。这不仅要我们从行动上改变，更要先从心理上、思想上接受并改变，要充分认识到伟大都是从平凡累积起来的。正如书中所说，成功是一种努力的累积。平凡的人乃是一种无过高期望但又极认真生活的一种人。首先态度是乐观的，将人生视为一种在不断奋斗中的历练，经得起人生的大起大落，能够以宽容的胸怀善待一切。总是将复杂的事简单做，简单的事重复做，重复的事快乐做，快乐的事用心做。要是想变得伟大，其实不一定成就辉煌的功业，因为构成伟大的决定性因素，恰恰在做得比平凡者更平凡而已。认清了这些以后，角色转变也就不再是问题。

经过这几个月的实习让我深刻的体会到了，作为一名大堂的导储不但要熟悉业务知识、金融产品，更要加强自身职业道德修养，坚守自己的职业道德。平时在工作中，大堂经理是第一个接触到顾客的人，因此他的一言一行会第一时间受到客户的关注，这就要求他必须要有过高的综合素质，才能更好的展示银行的实力与形象。由于很多顾客都是直接拿着相关证件来咨询，还经常需要大堂经理帮忙指导ATM的操作等问题，这些都涉及了顾客的切身利益，坚决遵守“为顾客保密”的原则就成为每个大堂经理的最基本素质，最基本的职业道德。作为一名大堂的导储，必须具有敏锐的洞察力，能够及时的发现顾客的需求与困难，随时提供帮助。顾客就是上帝，我们必须为每一个客户提供及时、完全、周到、热情的服务，但不是对所有的客户都提供千篇一律的服务，首先得迅速判断顾客的需求，然后提供差异化的服务。银行跟一般企业的经营目的都是寻求利润最大化，大堂经理又是客户与银行的纽带，所以要特别能够挖掘黄金客户并想办法留住他们，这样才能发挥大堂经理的真正作用。同时，大堂经理必须及时发现顾客的问题，积累并分析，为银行提供具有建设性的建议，不断提高银行的服务、管理水平，改善银行的业绩，为员工、客户提供一个舒服的环境!

通过这次的实习，让我看到我于社会的距离和我存在的差距和缺点，在实习中者被无限的放大，有时候令我尴尬不已。不过正是有了这么多问题的出现，我才充分的意识到我的问题，在以后的学习生活中我会积极努力的改正自己的。社会真是一个大熔炉，可以把你的生活完全的改变，我感觉自己已经没有了已在在校园的那种稚气了，开始变的成熟稳重了，这是我的改变，我很欣喜我的改变。

我相信在我以后工作后，这一次实习还会对我产生巨大影响，我会一辈子都记住这次实习的，我要以这次实习为媒介，为我以后的成功铺垫好路子，我相信我能够做到。

1500字暑期实习报告 篇2

暑假又要开始了，而在这个暑假，我要开始我的第一次社会实践。

因为我家这边大型公司比较少，试了几家又比较难进，所以我就选择了在我家附近的一家中型药店。

那么，我的社会实践活动就从我的找工作拉开了序幕。我骑着我的二手脚踏车带着希望与渴望，开始了我的找工作的征程。一开始，对自己手工艺期望很高，没有月薪一千不干。经过艰苦的找寻工作，很多的地方的招聘都要有工作经验的优先，一听说我没有经验就跟我说“这样吧，你回去等消息吧，如果需要的话，我会通知你的”。经过多次面试的失败，我总结了自己失败的原因。主要有两个方面的原因。一个方面是自己眼高手低，自己根本自身素质没有达到一定的水平，第二个方面是自己没有给自己一个很好的定位，没有找准自己的位置。

总结了以前的失败的教训，摆正好自己的位置，既然是社会实践只要有工作，能供饭吃，任何苛作都干。于是我找到了一家药店。老板看我人挺老实的，就让我来做售货员。第二天，我便开始了我的暑期社会实践生活。刚开始的时候心理极不平衡。心想来从小到大读了这么多的书，家里花了那么多的钱把我培养长大成人，可现在只能搬搬货箱子，卖点儿药,心想自己怎么着也是个大学生啊,心理上有点失落再加上领班是个小学文化的，还对我指手画脚，确实心理上很不舒服。

药店只有一层,面积也不是很大。有顾客来的时候我们只要上前向他推荐介绍一些顾客想要的药就可以了。但是药店的药有那么多，而我们又不能胡乱的推荐药，所以想要卖药就要先了解并且记牢每种要的功用和禁忌，而且绝对不能有丝毫的差错，万一出错的话那将是人命关天的大事，所以一开始,老板只让我在一边学习，让我了解学习一下各种药的功用以及一些药店的流程。学习的工作很辛苦，还要来回药店和家里，所以每天都过的很累，虽然很累，但是过的却很充实。后来慢慢的熟悉了各种药品，就帮着顾客介绍。当然也有时候，顾客会对你的介绍不屑一顾，有时，也会遇到一些胡搅蛮缠的顾客，会因看上一个商品问了又问，心里十二分的不耐烦，脸上还要露着笑容，嘴上还要向他们介绍着，解释着，而最终却又没买，有时，也会遇到年老的顾客，说上一大通，他们也不解其意，只是呆呆的望着你，呆呆的站在那里。但不管怎样，我们这一代人对长辈应是毕恭毕敬，对小朋友应是热情友好。“顾客是上帝”是服务行业的宗旨。

打工期间，我还从那里了解到一些这个药店的有关知识。这里的药材，务求齐全，即使一些偏僻不常用的药，也要准备一点，避免不能按方配齐，使顾客失望。而且这个药店除了一般药品以外，还卖一些保健品。由于一些保健品的治疗对象有所交叉，所以很多时候，二个保健品的销售人员为了业绩，难免有些冲突，会发生强客的事。所以在很大程度上，药店的规章制度还是有所缺陷。另外，我还遇到了很多家庭比较困难的顾客。他们大多是农民，衣比较破旧，掏出来的钱都是些很零碎的钱。看的出来他们是为了买药存了很久。相比较另外一些来买所谓的减肥药，化妆品的顾客，一出手就是几百。深深感觉到社会的不公。也影响我在以后的生活中节约用钱，不要买一些浪费的奢侈品。

休息的时候，我也主动找我们的领导和同事虚心地向他们请教和学习，他为我指出了工作中的很多错误和缺点，领班还对我说，我看一个人怎么样并不是看他学历、文凭怎么样，关键是看此人做事是否勤快踏实。你跟我们的一些同事不一样，你是受过高等教育的，应该多利用时间不断地学习，不断地充实，不断地提升自己，年轻人不要怕吃苦，年累人就行能挑大梁，年轻人的时候不吃苦，难道到老了再吃苦吗?一些员工也很热情，纷纷和我交流，是我了解到他们学习生活中的事情，是我从中借鉴，取长补短，给了我很大的帮助。

确实，很多时候在学校里我们接触的人很少，思想上也只是很单纯的只要学习。在这次社会实践中，的确让我的思想认识有了更深一层的提高，某种程度上，给我指明了很好的一个努力方向。

我的老板在走之前也给了我一些指点，他说：“一个人在他的学生时代最重要的是学习东西，增长见识，锻炼能力，尤其在大学学习时候，选用暑期时间参于社会实践活动是一个很好的锻炼机会，赚钱不是主要的，作为学生，能赚多少钱，等你毕业了有的是赚钱的机会，然后他给我说了他读书时的事，他说他读书的时候，也是求知欲非常强烈，想方设法地想多学点东本，放假的时候，经常往全国各地跑，不为别的，就为了增长见识”。

1500字暑期实习报告 篇3

暑假已经结束了，我又回到了校园，在暑假中，这次在老师的帮助下参加到了工作实习，在不断地实习中得到了更好的进步。今年暑假我实习的地方是广州建筑设计研究院，这是一个充满热情与工作激情的地方，很多的现实情况我们在学校是没有遇到过的，在外面的实习单位我们清楚地了解到一间公司的真正运作这已经不单是我们在学校做做作业的程度了，我们在公司所做的每一步都必须谨慎，为我们所画的每一条线条都要付责任。

一、实习目的

1、了解室内装潢设计在德州的市场现状及前景。

2、进一步掌握ps，3dmax，cad等设计软件的运用。

3、尝试把学校里学习的环境艺术设计相关理论运用到实习过程中。

4、初探做好室内设计师的方法，熟悉室内设计的方法和程序步骤。

5、培养人际交往与社交能力，为成为室内设计师作准备。

二、认知地位

在公司实习的这段时间里，我在公司主要负责画cad图纸。我想这些对于一个实习生来说是太难得的锻炼机会，因此我也十分的珍惜。对上头的指示都按时完成，有很多不懂的操作我也积极地去提问在一系列工作的同时，我也尽可能的运用自己所学的专业知识，以便达到能够新颖的全面的展现我公司的实力以及产品或者活动的内涵，从而产生相对积极的社会影响力，因为对于新生的企业，社会影响是企业前进与生存不可忽略的一方面，是容不得怠慢的。

在平时工作的环境中我学会了如何轻松地工作同时把工作质量提高这主要窍门在于多与公司部门的职员沟通态度谦卑建立良好的关系不懂就要问要谦虚的接受前辈的建议。

三、认知专业

在实习的这段时间里我感受到了要生存于社会之中的不易与艰难。室内设计是个苦差使，每个设计师都不容易。但我既然在填报高考志愿的时候选择了这个专业，我现在也未曾后悔过我的选择。室内行业是一个需要不断学习的行业，室内设计要提高生活审美质量，如果设计师的思维跟不上趋势，那么室内设计的作用也就无从谈起了。

我个人认为室内设计工作者不仅要有专攻而且还要博闻强识。经过这次实习，我了解了室内设计方向的一些状况，明确了自己的位置，这些都为我以后的方向选择提供了一个具有借鉴意义的依据，为我走好下一步做好了基础

。其次，做一个室内设计师，我深深的体会到知识面越广设计就越做的得心应手。所以，回到学校，我还仍有很多书要看，很多东西要学。文字的东西总是相互关联的，“运用之妙，存乎于心”。

四、总结

经过这次是社会实践，我懂得了在以后的工作生活中重要的一课就是人际交往。同时作为大学生，我也了解到自身存在的不足，就是缺乏社会经验。那么对于还是学生的我们来说，多参加社会实践是有效的增加社会阅历的捷径了。那么对于我自己来说，我拥有的专业知识也是很有限的，但是我对自己的专业投入了很大的热情。

对于将来的工作也是有着很多的想法以及憧憬。我想在今后的学习生活过程之中，针对这次实习过程中我所暴露出的缺点和不足，类似于对于室内设计的相关软件的运用，对于一些使用技巧的修炼还是需要一定的时间去磨练的，而且要在剩下的大学生活中更加牢固自己的专业知识，我想这才可以使自己做的更好!同时我也感谢学校给予我们知识和实践的机会以及公司对我们学生的照顾，谢谢你们!

1500字暑期实习报告 篇4

回顾暑期打工生涯，只能用一个字来形容：“难”。这种困难不同于学校所遇到的，我个人觉得比学校遇到的难题更上了一个层次。首先，找到一份工作都很难。想想也是，谁愿意找一个没有任何经验，而且还是想做短期的学生呀。我找过贴有“招聘启示”的店面。谁知道，当我说出我的原意后。本来笑面相迎的老板来个180度大转弯，冷冷回应一句“我们这里已经找好了人”。鬼才信他的话，那启示明明是新的，而且店里面就他一个人，哪来的新人？陆续还找过别的工作，我甚至找过中介，但都失败了。最后还是通过朋友找到了一份比较适合的工作。

打工过程中，遇到很多十几岁的小弟弟，小妹妹。开始，只恨自己“出道”太晚了，和他们比起来，好像我都老了。但是，慢慢的，我感觉到了世事的艰难。难以想象那些十几岁就开始面对社会的年轻人是怎么承受的，或许每一个青年都会羡慕还在上学的同龄人。现在我很知足，二十几岁还有一个比较良好的学习环境，有机会接受高等教育。我一定要利用这个条件，路还掌握在自己的脚下，前面的路还很光明，我有信心走好以后的路，也一定会的。我很珍惜现在拥有的一切。

第一天上班，就面对种种规定。什么理成平头，什么穿工作服，什么把胡子剃了，最为可惜的是,我的\*须就这样没了。如果在学校，就算是执行也会打些折扣。而工作中，这就是命令。执行也要执行，不执行也要执行，除非你不想干了。虽然，领导也会说什么不要当面顶撞，私下可以单独解决，可是有用吗？现实吗？这些大多数都是空话。领导喜欢那种溜须拍马的人，而不是觐忠言的人。得罪领导意思的话很少有人说。

在工作中办事情还要处处小心，虽然不至于溜须拍马，但是，说话还要谨慎。工作中遇到的一件小事，我会终身记得的。那是在总经理的办公室里，我坐在总经理的椅子上。这时，一位姓于的经理走了进来。我故意拿总经理的腔调说了一句：小于，随便坐。我当时并没有意识到这句话有什么不妥，但事后，那位于经理和我说，当时我弄得他很没有面子，祸从口出，如果我对别的经理说的那话，或许，我会惹来一些是非。想想也是，毕竟，他是我的上级，又有老总和几位经理在场，这样称呼很是不好。还好，于经理没有追究。

上下级关系，也完全不同于师生关系。我的实习经理说过一句话，我现在还记得很清楚“世上没有那么多公平的事情。”如果是一位单纯的学生，无论如何也不会理解。其实，事实就是如此，遇到多么不公平的事情，每个人都要有应付的能力和毅力，都要坚持下去。在学校中就没有这种情况，有一次我们竟然和老师关于如何考试讨价还价起来了，想起来可笑。也可以从另外一个方面理解，老师是真正的关心学生的实际情况，而不是毫无情面的执行某些死的规定。这也是为那些对领导的话言听计从的人，所不能理解的事情。

挣钱难，就算你认真的工作，合理的得到你的劳动所得都很难。老板总会想方设法的尽量少开给你工资，上班迟到扣钱，上班吃东西扣钱等等，这就是小老板的一个发财之道吧。这使我想起了《雷雨》里面的情节，周老爷为了不发给工人工资，竟然制造工难使工人丧生。这样的事情不会发生，但是，类似的事情却始终没有断过。

资本主义初级阶段，资本家为了获取更多的剩余价值是通过延长工作时间；提高劳动强度。我总觉得自己不是活在21世纪的社会主义国家，而是在一个人剥削人的旧社会，我是处于底层的劳动人民，我也处于资本家的剥削之下。老板尽可能的延长员工的劳动时间，还会给一个经理一份工资的情况下，安排不止一份工作，限度的榨取他们的价值。难以想象如果始终这样过下去,我会怎么样去承受;难以想象那些同事是如何熬了一月又一月，一年又一年;不敢想，也不再想。毕竟，我不会是这个岗位的人，我还有时间，有机会去奋斗，去争取自己的新生活。

1500字暑期实习报告 篇5

大学生带薪实习是重庆市大学生“六个一”社会实践活动的重要内容，是创新大学生思想政治工作的重要举措，是加强大学生“知行合一”教育的重要途径。努力做好大学生带薪实习工作，促进大学生了解国情、市情、民情，积极引导大学生在社会实践中接受锻炼，培养又红又专的社会主义事业的建设着和接班人，都具有重要的现实意义和深远的历史意义。

孟德斯鸠说：“我们接受三种教育，一种来自父母，一种来自教师，另一种来自社会。”人的一生不仅要接受家庭的教育，更要接受社会的考验。今年暑假，我们参加了重庆市委市政府组织的大学生带薪顶岗实习——作为重庆市的在校大学生，我们是幸运的，带薪顶岗实习是重庆市针对重庆各所高校在校大学生实行的一项切实有效的政策，通过这种实习方式，让我们这些长期待在学校这座象牙塔的孩子们更早的认识社会、更快的了解社会，为我们大学生未来就业提供了一个良好的平台和锻炼的机会。

通过此次实习，让我学到了很多课堂上本学不到的东西，，时间的宝贵，人生的真谛,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，明白了人世间一生不可能都是一帆风顺的，只要勇敢去面对人生中的每个挫折坎坷，此次我看到了工人仔细认真的工作态度，和他们劳动的艰辛与付出，这让我清楚地感到自己肩上己的人生方向。

我们很荣幸地被分配到了重庆市长寿区区政府办公室。带队负责人武老师把我们带到了政府办公室报到。因为是政府核心行政部门，所以我们不免有些紧张，但更多的是好奇和期待。这是一个宝贵的机会，我们在这里可以从各方面提高自己，接触社会，了解政府机关运作，积累经验。政府办公室的领导并没有我们想象中的那样严肃，他们非常热忱的接待了我们，并将我们安排到了一个葛兰镇的工厂实习，工厂的叔叔阿姨对我们也很照顾，当遇到不懂的问题他们会耐心的给我们讲解，做错了事情也会认真的给我们指正。在他们的帮助下，一个月的时间里，我们慢慢熟悉和掌握了工厂的工作流程和职能。每天都会有很多产品要出厂，这些工作，不仅使我们了解到工厂的职能，也提高了我们对社会每部分的认识。

“大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力。”在学校时，老师总强调我们要培养自己的自学能力，参加实习后我们才深刻体会到老师的良苦用心。除了语言文字和计算机操作外，课本上学的理论知识用的很少，工作中的问题更多的需要我们勤思考、善分析、多动手。

作为实习生，我们总是积极主动，整理厂房、积极配合其他员工的工作，并主动与办公室的同事交流学习。我们也常常翻阅文件，了解时事动态和最新政策，了解工厂在哪些方面、通过哪种途径为社会，给人民带来了便利。办公室的前辈们说：“办公室工作会经常加班加到很晚，特别是在召开重大会议之前，需要做很多准备工作，加班很正常。领导们更是经常办公到深夜，白天他们有很多牵头工作，年底慰问也多，但只要有颗奉献的心和热忱的态度，工作就一定会做好。”听后更能体会到政府工作的辛苦和意义所在。

实习期间，我从末出现无故缺勤。我勤奋好学. 谦虚谨慎，认真听取老同志的指导，对于别人提出的工作建议虚心听取。并能够仔细观察、切身体验、独立思考、综合分析，并努力学到把学样学到的知道应用到实际工作中，尽力做到理论和实际相结合的最佳状态，培养了我执着的敬业精神和勤奋踏实的工作作风。也培养了我的耐心和素质。能够做到服从指挥，与同事友好相处，尊重领导，工作认真负责,责任心强，能保质保量完成工作任务。我知道工作是一项热情的事业，并且要持之以恒的精神和吃苦耐劳的品质。在这段实习期间里我觉得重要的是，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，并且在次期间，我注意观察了前辈是怎样与上级交往，怎样处理之间的关系。利用这次难得的机会，也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

从实习中，我们感悟颇深。很多事情需要亲自去体验。很多东西书本上是学不来的，知识是死的，人是活的。我们要运用灵活的思维与头脑去稳重处理事情，完成应当完成的任务，用心观察，用心学习。作为一名大学生，言行举止，态度都关系着整个大学的形象。见微知著，一个小小的举动可以看出一个人的品行修养。办任何事情都要耐心，细心，用心。就办工厂职工这一岗位来说，服务，奉献，创新也很重要。而从这一岗位放大到整个学习生活，我们更应该勤学习，善思考，常修身，敢创新。

此次实习我们不仅增长了见识，得到了锻炼，培养了能力，更领悟到了做人做事的原则和态度。“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”亲身实践，结合自身所学，方能提高自己。

回想自己在这期间的工作情况，不尽如意。对此我思考过，学习经验自然是一个因素，然而 更重要的是心态的转变没有做到位。现在发现了这个不足之处，应该还算是及时吧，因为我明白了何谓工作。在接下来的日子里，我会朝这个方向努力，我相信自己能够把那些不该再存在的“特点”抹掉。感谢老师们在这段时间里对我的指导和教诲，我从中受益非浅。

时光荏苒，很快带薪实习的一个月就要过往了，回首过往的三十天，内心不禁感慨万千时间如梭，转眼间又将回到学校，迎接新的挑战。回首看，虽没有大张旗鼓的战果，但也算经历了一段对我来说很重要的考验和磨砺。非常感谢学校给我这个成长的平台，让我在人生中收获第一笔宝贵的财富，使我明白在做中学，在学中不断进步，在进步中思考，在思考中总结，慢慢的提升自身的素质与才能，回首过往，学校无论是过往，还是将来都陪伴我走过人生得每一个阶段，也使我懂得了很多。

1500字暑期实习报告 篇6

曾经的自己梦想我在毕业之后能够找到一份好的工作，能够更好的实现自己的人生价值，现实情况下，我对自己说，我需要更加不断的努力了，只有这样，自己才可以做的更好，只有这样，以后的道路才不会曲折，才会更加完美的出现在我的面前。不过现在这一切都是幻想，不切实际，我会一直不断的努力下去，做好自己，才能够努力，我相信自己可以做的更好的! 以下是这个暑期中的个人实习工作总结报告：

我在酷暑中迎来了作为大学生的第一个暑假，当然，也是我第一次经历社会实践。对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽天气炎热，烈日当头，我毅然踏上了社会实践的道路。想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢?为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，我来到了开大建筑公司，开始了我这个假期的社会实践。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，那么所学的就等于零。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。

在中国的经济飞速发展，又加入了世贸组织后，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，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。

在实践的这段时间内，这些都是在学校里无法感受到的，在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不会有人会告诉你这些，你必须要知道做什么，要自己地去做，而且要尽自已的努力做到最好。在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自已的能力!记得老师曾经说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归保持着学生的身份。接触那些刚刚毕业的学长学姐，他们总是队我说要好好珍惜在学校的时间。在这次实践中，我感受很深的一点是，在学校，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到;而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。

以上是我的实习工作总结。从工作中，我学习到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值。人往往是很执着的，可是如果你只问耕耘不问收获，那么你一定会交得到很多朋友。对待朋友，切不可斤斤计较，不可强求对方付出与你对等的真情，要知道给予比获得更令人开心。不论做是事情，都必须有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和周围的人沟通思想、关心别人、支持别人。打工的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是打工生活的全部吧。我不知道多少打工的人有过这种感觉，但总的来说，这次的打工生活是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆的。

1500字暑期实习报告 篇7

6月份，也就是二年级下学期末，我班学生在张学东老师的指导下开始了大学中第一次较为正式的实习工作。因为资源等各方面条件有限，我们以张老师申请的研究课题做为我们的实习任务。

一、实习目的及意义：通过社会访谈与观察，了解城中村改造中的社会整合机制。从而在实习中锻炼自身的社会实习能力及团队配合能力，使书本知识与实习知识先后结合，从而促进学生综合能力的提高。

二、实习任务：

走进改造中的城中村，观察城中村的相关社区元素、社会现象与社区居民行为方式及其变化情况等。

访谈城中村居民与村务管理人员，了解居民对对社区变迁的个体认同状况，居民之间的关系改变状况以及城中村整体治理状况。

三、实习时间：6月

四、实习地点：石家庄留村、赵村

五、实习课题概况：城市改造中社区整合机制研究——以石家庄市“三年大变样”的城中村改造为例。以质化研究为主，采取访谈法与观察法两种方法收集资料，进而针对所收集的资料进行文本分析。

六、实习内容：结合城中村改造过程，分析原城中村社区改变状况。进而分析原城中村居民个体的社区认同、居民之间的关系与社区事务整体治理等三个方面存在的问题。再探讨城中村改造中认同、关系与治理等三个方面的社区整合机制，最后分析社区整合机制的建构，实现城中村改造过程中的社区整合。

实习的具体内容：城中村改造中原社区的改变状况；城中村居民对改造中社区认同意识的变化；城中村居民之间关系的变化；城中村社区整体治理状况的变化；综合上述研究，探讨城中村改造中的社区整合机制。

实习中资料的收集与总结：第一阶段：召开小组成员会议。首先小组成员选定王秀丽为小组组长，具体负责领导小组内的成员及任务分配；然后通过交流与讨论设置访谈问题，选定访谈地点，决定访谈具体时间安排。第二阶段：进入石家庄留村进行实地访谈。小组成员内部经讨论，分成两个小组分别进行观察与访谈。结果，经观察与实地与村民的访谈得知留村不属于石家庄“三年大变样”范围之内，所以此阶段宣告失败。第三阶段：再次召开小组内部会议。经过上网等方式，精心选定石家庄赵村为我组第二次访谈地点，并重新设置了访谈问题。第四阶段：进入石家庄赵村进行访谈：此次，吸取上次教训，在小组全部成员进入访谈之前先由两人提前进行了一番了解。此阶段，小组成员分工明确经三次访谈，通过与村民、村委会工作人员的访谈，收集了大量事实可靠的访谈资料，实地访谈工作圆满完成。第五阶段：访谈资料汇总。在收集到得资料基础上，经过组员的分工合作完成了资料的汇总，最后交到指导老师——张学东老师处。第六阶段：指导老师检查工作阶段。此阶段老师检查小组工作情况，小组成员随老师到赵村进行了回访。第七阶段：工作总结评估阶段。小组开会对此次实习访谈的经验教训进行了总结，最后撰写实习报告。

七、实习感想：

以下将从学习、生活、人际关系等几个方面的收获来综合总结我在此次暑期实习生活中的感受：

第一、学习方面：通过此次实习，深刻了解到城中村改造不仅仅是物理空间的改变，而且社会空间——社区也会发生改变。后者的良性改变依赖于社区整合机制，该机制从认同、关系与治理等三个方面，促进社区在整合，减少问题的发生。社区整合是居民个体认同的重构：在原有社区认同受到冲击时，社区整合机制能够有力地促进社区居民个体认同重构，增强社区居民的社区归属感与社会凝聚力，进而促进社区、社区居民整体地良性互动与协调发展；社区整合机制有利于促进社区居民关系的融洽：在城中村改造过程中，由于空间关系变革导致居民之间关系地变迁，同时又有新居住者迁入导致居民关系复杂化。社区整合机制能够有效调动各方面积极因素为社区居民服务，减少居民之间的矛盾与冲突，增进居民相互了解与相互融合，促进社区居民之间关系融洽；社区整合还可以促进社区事务整体治理更加有序：由于社区改造使原先由村委会单一管理模式向居委会、业主委员会、物业公司三方治理模式转变，社区整合机制能够结合国家实施的城市社区服务与建设工作，从而有效地推进社区事务治理有序化、规范化、民主化。深入社区、深入群众，才知道现实是那么的复杂，仅从书本知识是难以顺利地走入社会的。

第二、生活方面：在此次短短的实习中，我深切体会到了“生活中处处皆学问”这句话。我们所走访的城中村就近在我们学校周边，以前只知道在街上漫无目的地转来转去，然而却不知道自己作为一个社会工作专业的学生而多留一份心去观察周围的人与事。以后会以此次实习为教训处处去留心身边的一切，从学习与生活上全面提高自己。切实地用心去听听身边的声音，去看看身边发生的事情，做一个有心人。

第三、人际关系方面：因为是团体实习，就免不了与团队的配合与交流。“众人拾柴火焰高”，在访谈中，要做好一次访谈仅凭一个人是远远不够的。比如，在一次访谈中，一个人询问问题、一人记录、一人录音，完成的效率又高质量又好。还有在问题的设置方面，因为要访谈的对象形形色色，一个人所设置的问题难免有遗漏，通过大家的讨论那就基本天衣无缝了。

总之，社工工作的难度在此次实习中可窥其一斑，作为一名社会工作专业的学生，我会以更加积极的姿态投入社会实习。同时也希望多多给同学们提供社会实习的机会，多多指导学生的实习。使学生们在每次实习中都能学有所得，有所成长

1500字暑期实习报告 篇8

一、实习目的

希望通过这次的毕业实习机会，可以了解广告公司运作，了解报刊媒体的工作，了解代理公司日常业务活动以及这个行业的整体状态，并从中认识到与策划设计活动有关的人力、资金、社会的关系，还能拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加报业的理论知识，在社会竞争中，锻炼和提高自己的能力，更重要的是评估自己今后的事业方向。

二、实习要求

通过社会实践，熟练专业技能，了解艺术设计机构，其部门、日常业务活动、整体状态。并从中认识到艺术设计活动与人力、资金、社会的关系。

三、实习单位概要

1、广告的简介：

广告是为了某种特定的需要，通过一定形式的媒体，公开而广泛地向公众传递信息的宣传手段。

广告有广义和狭义之分，广义广告包括非经济广告和经济广告。非经济广告指不以盈利为目的的广告，如政府行政部门、社会事业单位乃至个人的各种公告、启事、声明等。狭义广告仅指经济广告，又称商业广告，是指以盈利为目的的广告，通常是商品生产者、经营 者和消费者之间沟通信息的重要手段，或企业占领市场、推销产品、提供劳务的重要形式。

2、公司介绍：

文化有限公本着创意领先的原则，引进国外广告公司全新理念，并结合本土广告公司作业优势，探索出一套独特而有效的广告公司运作模式，是一家集管理、人才、技术于一体的专业广告公司。同时，以“为客户提供一流设计、协助客户塑造良好企业形象”为目标，“诚信为本、服务至上”为原则，本着踏实、勤奋、勇于探索的精神，多层次、全方位为客户提供满意而有效的服务。

四、实习的感受

走出校门，踏入社会，迎接挑战未来的我。我怀着兴奋与激动交加的心情拿着简历投向了文化有限公司。

我应聘进入到文化有限公司进行了为期半个月的实习活动，进行学习。从我进入公司，公司员工稳定在10人左右，同时服务的广告客户不超过10个，其中稳定的长期客户也只有五六家，还包括一些未知客户群。固然如此，据我所知公司效益良好，处于稳步上升时期。公司内部设置大约也和其他同级公司相似：老板即公司总经理，负责整个公司的统筹与管理;下设业务部、制作部、设计部、以及安装部等。因为公司规模不大，内部员工可以灵活的交叉运作，我也得以参与了数个客户的文案、创意、客服等方面的开发和交流，获得很多难得的学习和锻炼的机会。以下是我的实习日记以及参与的主要客户的设计项目的工作状况。

第一天走进公司的时候，与经理进行了简单的面谈之后，并没有给我留下过多的任务，先让我熟悉一下环境，了解了一下公司的状况，包括其规模、部门、人员分工等。然后让我对新飞智鑫人力资源公司宣传册的设计，设计的过程中正好测验一下我的能力。

很幸运，一进公司便能参与的设计项目之中，正好锻炼一下自己。于是，我学以致用，很快在一天之内做出了三个方案，设计主任看后比较满意，便可以放心的将其他的设计任务交给我。由于经验不足，我在开始的时候，主要还是负责一些比较琐碎的设计任务。还没有真正地参与到比较完整的活动方案之中。经过两天的磨合，自己有哪些缺点和不足，便知道得一清二楚，在校的时候由于实际锻炼的机会比较少，在软件操作上还是不够纯熟。而且对于客户的要求并不能立即做出反应。

在为数不多的几天时间里，我观看了许多广告方面的书籍和营销销售，在广告销售方面有了一些琐碎的思考。

五、实习结论及建议

广告是品牌传播的主要方式之一，它通过各种传媒向消费者传播品牌信息、诉说品牌情感，构建品牌个性，进而在消费者心理上形成强大的品牌影响力。从广告心理学理论角度讲，广告在建立消费者品牌认知、培养品牌意向和改变对品牌的态度上有着重要作用。

广告对消费者主要具有六种影响力，它们是：

1、吸引注意力。广告以新颖独特的方式给消费者以一定的震撼和吸引的注意力。

2、传播信息。广告向消费者传播商品和品牌信息，以形成对商品特别是品牌的认知和形象。

3、情感诉求。广告以情感诉说方式打动消费者的心理，引起情绪与情感方面的共鸣，在好感的基础之上进一步产生商品或品牌信赖感。

4、进行说服。广告在传播商品信息、引起情感共鸣的时候，逐渐影响消费者的态度，并说服消费者改变原来的态度，促使消费者逐渐喜欢商品并购买商品。

5、指导购买。广告可以大力渲染消费或购买商品之后的美妙效果，给消费者明显的示范作用，指导人们的消费与购买行为。

6、创造流行与时尚。广告常以完全相同的方式，向消费者多次重复同样的内容和诉求，利用大众流行的社会心理机制创造轰动效应，激发更多的消费者参与购买。

六、总结

在为期数周的时间里，我看了许多报刊和与之相关的广告策划，在广告策划方面也有了一些琐碎的思考。广告传媒并不是一个容易的行业，其实报刊上很多广告都是孤独的而被遗忘，一样的道理，很多策划的活动也并不是一呼百应的。现在努力的方向是如何策划一个有新意的活动，怎样让好的创意可以激发人对公司和产品的热情，如何提升一个产品活动所带来的广告效应。我很希望未来能够通过学习通过扩展知识面通过自身的努力，做出像样的有价值的策划来，在策划这个单元闯出个天地。

此外，这次实习中，我还参与了广告设计、排版方面的工作，这是另一个大的收获，为了我今后在工作及业务上能力的提高起到了促进的作用，增强了我在今后的竞争力。

在以后的生活更要注意理解这样的一段话：未来的世界：方向比努力重要，能力比知识重要，健康比成绩重要，生活比文凭重要，情商比智商重要！

1500字暑期实习报告 篇9

实习时间：8月23日。

实习地点：

实习目的：

了解纺织机械生产的现况及重工机械生产的基本工艺流程；通过工程实习，使自己巩固、印证、加深、扩大已学过的基础理论和部分专业知识；了解和掌握本专业基本的生产实际知识，为后续专业课程的学习打下基础。同时也了解工厂的组织情况，管理方法及生产车间和有关科室的关系，使学生对工厂组织管理机构有一初步认识。

工厂简介：

公司座落在中国河南省省会郑州市北城市主要交通干道上，全厂占地70余万平方米，航空、铁路、公路交通运输均十分便利，厂区有直达铁路专用线。

建于1949年，是中国纺织机械（集团）有限公司最大的直属骨干企业和出口基地之一，国家 863 高技术计划cims（计算机集成制造系统）技术应用工厂，企业信誉等级为aaa级（特一级）。现有职工7000余人，其中工程技术人员10%，具有大中专以上学历的职工约占20%。

固定资产原值3、77亿元人民币，拥有各类设备2700多台，其中金属切削机床近700台，锻压设备120多台。具有世界先进水平的多功能机械加工及测试手段，初步建立起了以机械加工fms柔性加工系统，加工中心等构成的数控机床加工体系，以钣金fms生产线为中心构成的数控钣金加工体系等五大硬件体系。还有cad、capp、cam、mrp—2等广泛用于辅助生产、技术、经营管理的计算机体系。

先后引进日本东洋纺、瑞士布塞公司、美国杜邦公司以及德国特吕茨勒公司和日本金丸公司的先进技术，合作生产出了年产1、5万吨涤纶短纤维后处理设备、hm5v型平网印花机、ga系列浆纱机、高档清梳联设备、干法腈纶设备等具有世界先进水平的纺织机械。

除此之外我们还自行研制开发了一批新型纺机产品，主导产品有清梳联、浆纱、印染、化纤、烘燥、非织造布等六大类纺织机械设备。用户遍布全国及世界42个国家和地区。

充分利用雄厚的技术力量和先进的加工设备，广泛开拓非纺机市场，为交通、电子、石油化工、邮电、军工等行业生产了优良的配套设备。

实习内容：

给人的感觉是比较古老陈旧的感觉，但是它还是散发着工厂应有的气息。我们进入数控加工中心看到一些进口设备，比如说柔性加工中心，它由横竖刀头组成，拥有许多道具孔，围成一圈，这样就组成一个刀具库，计算机可以根据程序从刀具库自动调用所需刀具，方便换刀。

而且工件在加工中心上经一次装夹后，数字控制系统能控制机床按不同工序，自动选择和更换刀具，自动改变机床主轴转速、进给量和刀具相对工件的运动轨迹及其他辅助机能，依次加工中心完成工件几个面上多工序的加工。并且有多种换刀或选刀功能，从而使生产效率大大提高。

龙门式加工中心由机械臂左右移动往复式加工来完成加工任务。貌似是仿制德国的产品，而且还是经过改进的。钣金柔性制造系统拥有立体仓库，里面放了许多原材料，设备根据程序要求自动取料。

而且它拥有两个机械臂，这是为了方便将流程分段。数控直角剪板机改变了陈旧的先剪切后冲孔的落后的生产方式，并以全新的先冲孔后剪切的加工，从而引发了板材加工工艺上的一场革新，实现板材加工自动化，使与其配套的数控冲床的生产量成倍的增长。

校正钢板压机是压制五金产品、胶合板、刨花板等生产中的重要设备之一，其工作循环一般为：快进→加压→快退，有的增加了保压环节，为了提高生产效率，实现空行程时的快速移动，加压时的慢速稳定加压，在快进时需要的流量很大，加压时需要的流量很小，不仅液压机，许多诸如机床类的液压系统也是基于上述工作循环，为实现这一工作循环，在设计液压系统时，通常需要用到调速回路。激光切割机是主要用于将板材切割成所需形状工件的激光加工机床，是利用激光束的热能实现切割的设备。

所谓激光切割就是将激光束照射到工件表面时释放的能量来使工件融化并蒸发，以达到切割和雕刻的目的，具有精度高，切割快速，不局限于切割图案限制，自动排版节省材料，切口平滑，加工成本低等特点，将逐渐改进或取代于传统的切割工艺设备。在冷作分厂中厚板加工中心，我们还看到了大型激光切割机。在冷作分厂钣金加工中心，我们参观了美国复合冲，三点折边机，这些设备都是小批量生产设备，人为操控。

实习总结：

在没有实习之前我对纺织机械产品的生产不是很了解，当我进入参观后，我学到了许多。这次实习让我从很多方面了解了纺织机械的产品和生产方式和一些设备。我亲眼看到了生产出来的真实的产品，而不再是网上所泛泛的照片或模型之类的东西，这样就加深了我对产品的认识。

而且我也看到了了解了一些纺织机械设备的信息，这样对自己以后走进工作岗位打好了基础，给了自己小小的铺垫。为期一个半小时的实习时短暂的，但是有时收获颇多发人深思的一次实习。我明白了企业的基层工作的基本情况，原来要做的一切是那么的实际具体。要想进入企业的高层，就得从企业的基层做起。总之，这次实习我受益匪浅，十分感谢学校给我这次实习的机会。

1500字暑期实习报告 篇10

虽然实习的时间短之又短，但是，获益良多。体会到作为一个工人的艰辛，还有了解到各个部门的协调工作的重要性。这是我人生经历的一部分啊。

机械厂是两兄弟经历千辛万苦经营而来的，已经有二十多年的发展历史，以成为集研制、生产、销售、技术培训于一体，拥有高精度电脑控制机械加工中心等全套加工设备的大型专业包装设备制造厂。目前主要生产瓦楞纸箱机械，产品包括：自动和半自动轮转开槽切角机，全电脑高速水墨印刷开槽机、全电脑高速水墨印刷开槽模切机。还有与国际知名度高的企业日本机械株式会社合作生产高精度、高效率、先进的自动平压模切机等。

该机械厂的组织机构设置很简练。主要是董事 秘书及会计 经理管理各个部门。由于机械厂的设备很先进，在生产线上不会像往常的工厂那样满布工人，主要是某一两个人负责工作流程。这对我了解该工厂的生产流程提供了方便。

该厂生产的纸箱机械的需求量很稳定，是属于定单供货型的生产。由于产品的质量要求和技术含量要求都很高，因此，生产周期也比较长，单次产品需求的数量也不大。同时，每台产品的价格非常昂贵，在万元以上。生产部门主要包括，采购，技术，生产，供应，销售。我被安排在供应部工作。但其工作并不是坐在办公室悠闲地写写东西，而是跟住部长随时跑，跑车间，甚至到外面去跑业务。

实习期间，刚好该厂正赶货，生产进行得如火如荼。我在跟随供应部人员工作的时候，方才发现，供应这部门，在企业中极其重要。

首先，供应部必须与往来企业打好交道。

企业的供应部与下游企业的沟通好与坏，直接影响产品的最终销售。他直接影响企业生产运作系统运行，是 保证企业产品质量、价格、交货期和服务的关键因素之一 。公司的营销工作可以说是公司经营的核心内容，是各项工作的重中之重，营销工作的好坏，市场开发得成功与否直接关系到公司的存亡。我在实践过程中充分明白到了营销工作的重要性。恩华在XX年的营销工作有成绩，但不足也是明显的，其中的得失值得我去从思考。由于市场变化的剧烈程度远超出了公司的想象，对公司造成了严重的不利影响。

我趁供应部的部长一有空，便向她问了很多很多的问题。她说，该厂的销售其实大部分由自家联系买家，不过主要是老客户，关系模式主要是 合作。比如与日本企业的合作等。这些老客户由于多年的合作，关系很牢固，但是每当企业外联人员替换或其他特殊情况时，往往会容易丢失客户，当然内里有很多内部原因不方便向我外人透露，但主要是因为离职或退休的员工往往会带走或新员工不了解老客户的习性和本来的某些特殊约定而让老客户恼火。所以，供应部员工的替换非常的慎重。同时，客户的负责会分散开来，避免客随人走的情况。

其次，供应部不单要搞好企业外的关心，跟生产实业部门的关系也非常的重要。

往往在这时，供应部是传达客户信息的主要途径，向生产部门传达顾客的需求。说到供应部与生产车间的沟通，我觉得一提的是部门间的设置。我觉得工厂的布局很合理，招待外宾的会议室，高层人员的办公室和其他各部门的办公室设在同一楼里。彼此距离很接近。外宾来访时，可以让他们见到工作人员的工作态度，对工作人员是一种无形的监督，也是向外宾显示员工工作态度和工厂的完善制度的机会。

还有一个合理的地方就是，供应部所在之处，有个门，这门专门方便供应部人员到生产车间去。为人员和部门的沟通提供了方便。后来，我去拜访了公司的董事，提到这个工厂的部门布局问题的时候，让董事眉笑眼开，原来，工厂是董事的个人建筑设计，在考虑布局的时候，的确考虑到了部门沟通这个问题，特别是供应部与生产车间之间。这让我觉得有点骄傲，因为我也考虑到了他想的问题，更是因为，我把运营管理课上学到的供应链的知识，在实习中体会到了，思考到了。

再次，公司的内部管理工作。

单位为了发展，首先是设法招到本单位所需要的人员。招聘应从 人和事 两个方面出发，挑选出最合适的人来担任某一职务。成功的招聘，可以使更多的人了解本单位，并且帮助他们决定是否来这个单位工作。通过招聘录用，单位可以扩大知名度;而有效的招聘录用则可获得优秀的人员，有效地提高单位人力资源的素质，为单位的发展打下了良好的基础。

企业的竞争实际上就是人才的竞争 啊!

还有，年龄和工龄对一个人的经验和见识确实有较大的影响，但是不能将它绝对化。由于每个人的天赋、努力程度、思维方式、知识程度等不同，其成长和成熟的速度也不一样。有的人即使到了5o岁，也只能做一些普通工作，要让他做领导工作不一定行。其实，对一个单位来讲，谁能给单位带来发展谁就应该上。

但是在实际情况中;还有许多不尽人意之处。这一点，我国与发达国家之间还有相当的差距。薪金、福利策略 应根据贡献大小进行分配。考核、奖惩策略 量化考核标准，重奖和重罚并举!考核是同奖励、惩罚紧密联系在一起的。考核的目的之一就是奖励优秀的员工，惩罚差的员工。为了考核而考核，还是为了工作而考核，是管理者对待考核的态度问题;为了个人的权力、利益而考核，还是为了单位的发展而考核，则是管理者的品德问题。使用同一种标准去考核中层管理者和员工是个方法问题。考核能否同真正的表现结合起来，则是考核技巧的问题。培训、晋升策略 给员工指出发展之路，给员工提供机会。

最后，企业产品的检验很重要。

质量是企业的第一信誉，是产品的形象。公司严把质量关，这就掌握了企业的未来。该公司正是怀着这种信念，检验程序相当严格，不合格的产品严格反厂重产。

通过这次实习，我学会了不少东西。实践出真知啊。

1500字暑期实习报告 篇11

为了让自己所学的理论知识得到巩固和提高，边理论边实践，我在被评为 全国先进检察院 的淮阳人民检察院公诉科实习了一个月。在此期间，我收获了很多东西，懂得了实践的重要，认识到理论和实践是学习和理论的左膀右臂，学到了做人、处事、生活的道理，进一步深入了解了社会。实习期间，我做了以下几个方面的工作：

一、整理

(1) 先完成XX年所有侦查卷和检察卷的登记工作，并且汇成表，以绝密文件存档。其次是做好个别案卷的补充、完善工作，装订成册，便于保存、查阅。

(2) 相对不起诉的案件

如寻衅滋事：

1、公安机关的侦查卷：有受理案件登记、立案报告表、呈请拘留报告书、拘留证、对拘留人家属或单位通知书、提讯证、呈请逮捕报告书、呈请延长拘留期限报告书、提请逮捕决定书、起诉意见书、询问笔录、犯罪嫌疑人诉讼权利和义务告知书、鉴定书

2、检察院的检察卷：公安机关的起诉意见书、委托辩护人告知书及送达回证、询问提纲及笔录、补充侦查决定书及送达回证、纠正违法通知书、移送起诉案件审查报告、讨论案件笔录、起诉书及送达回证、出庭通知书、答辩提纲、出庭笔录、刑事判决书

贪污案：

1、检察院反贪局的侦查卷：立案决定书、拘留决定书、拘留证、对拘留人家属或单位通知书、取保候审决定书、保证书、赃款清单(书证)、委托鉴定书、检察技术鉴定书、提押证、释放通知书、调取证据通知书、调取证据清单、起诉意见书、询问笔录、书证

2、检察院的检察卷：检察院反贪局的起诉意见书、委托辩护人告知书及送达回证、阅卷笔录、询问提纲及笔录、补充侦查决定书及送达回证、纠正违法通知书、移送起诉案件审查报告、讨论案件笔录、起诉书及送达回证、出庭通知书、答辩提纲、出庭笔录、刑事判决书、对法院刑事案件判决、裁定审查表、办案时限登记表

二、自学了《中华人民共和国刑法》、《中华人民共和国刑事诉讼法》及其解释

三、写阅卷笔录

其内容有受案时间、案件来源、被告人姓名、案件性质、阅卷人、阅卷目的、阅卷时间。

1、犯罪嫌疑人基本情况

2、侦查机关提请认定的犯罪事实

3、阅卷意见

四、提审犯罪嫌疑人、做询问笔录

笔录内容有时间、地点、检察员、记录人、诉讼程序、犯罪嫌疑人姓名、曾用名、化名、年龄、民族、文化程度、籍贯、住址、工作单位、职务、职业、有无前科、询问内容、签名、按手印

五、出庭公诉

以国家公诉人的身份同梅芳副科长一起出庭公诉，案件是一起李某抢劫、寻衅滋事的重审案件，参照数罪并罚，原判2年6个月。经过新的举证、指证、质证、认证，本案事实清楚，证据充分，我认为维持原判。结果维持原判。

六、实习心得

1、自学能力的提高

我自学了《中华人民共和国刑法》、《中华人民共和国刑事诉讼法》的理论、法条及其相关解释等内容。

2、做人、处事的能力提高

说话方式、说话的内容认真注意，在适当的场合讲适当的话。我积极参与研讨案件、分析案情、调查取证。发挥年轻、有敏锐洞察力的优势。我认为执法人员应尊重法律事实定罪量刑。

3、我感觉到知识的严重缺乏，发誓一定要学好法律

4、问题的严重性：懂法、执法人员违法和法盲的违法行为太严重了!

深深感谢淮阳县人民检察院及其公诉科的人员!尤其是苏凌、李永清、梅芳、杨连霞。

1500字暑期实习报告 篇12

实习时间： 20xx.X.X---20xx.X.X

实习目的：用理论加深对实践的感性认识，用实践来验证理论知识的准确性，将理论知识与实际工作相结合，使自己更好的掌握管理的技巧，积极探求日常管理工作的本质与规律。

实习单位：石家庄三鹿乳品有限公司

自3月1日起，我在石家庄三鹿集团开始了我的实习生活。为期2个月的实习结束了，我在这2个月的实习中学到了很多在课堂上所就学不到的知识，受益非浅。为我从一个学生成长为一个合格的社会人打下了坚实的基础。现在我就对这一个月的实习做一个工作小结。

首先介绍一下我的实习单位：石家庄三鹿乳品有限公司是三鹿集团的核心企业之一，专业从事酸奶系列产品的生产与销售，现已成为华北地区最大的发酵乳生产基地。石家庄三鹿乳品有限公司成立于202\_年4月，由三鹿集团股份公司、石家庄市君乐宝乳品有限公司、石家庄红旗乳品厂共同投资组建，是石家庄三鹿集团股份公司所属企业之一，目前拥有石家庄三鹿乳品有限公司、石家庄三鹿乐时乳品有限公司、石家庄天缘乳业有限公司、徐州三鹿乳业有限公司等多家加工厂。三鹿乳品公司是集乳品产销、科研开发、奶源建设、品牌经营为一体的成长型乳品公司。三鹿乳品公司荣获 国家饮品企业环境合格单位 、 河北省食品工业优秀企业 、 石家庄市利税大户 、 文明单位 、 农业产业化龙头企业 等称号，是全国同行业十大液态奶生产销售企业之一。

石家庄三鹿乳品有限公司其产品以质量稳定、口感独特、价格合理、营养丰富等优势，赢得了广大消费者的厚爱。三鹿乳品公司主要产品有三鹿 君乐宝 袋装系列酸牛奶、活性乳、三鹿 联杯 酸牛奶、三鹿新鲜壶酸牛奶、三鹿 乐时 活性乳酸菌饮料等系列乳品，目前已销往全国20多个省(市、自治区)，在消费者心中树立了牢固的品牌形象。其中三鹿君乐宝系列酸牛奶、活性乳连续4年把持全国袋装酸奶产销量领先地位。202\_年，向市场推出爱克林新鲜壶装原味、高钙两个口味酸牛奶，经过一年多的推广，三鹿新鲜壶酸奶产销规模在该包装领域居国内第一，全球领先地位。

石家庄三鹿乳品有限公司有着专业的技术、管理、销售人才队伍，现有员工近两千人，其中专业技术人员占20%，大学专科以上学历人员占30%以上，三鹿乳品公司不断加强人才队伍建设，成立了 企业商学院 通过专业技术与思想文化的培训，提升员工的综合能力，为员工的成长提供了便利的条件。

石家庄三鹿乳品公司不断加强科学管理，树立高标准的理念意识，现已通过了IS09001质量管理体系和IS014001环境管理体系认证。面对日趋激烈的市场竞争，顺应国际乳品工业发展趋势，公司全体干部员工在魏立华总经理及公司领导班子带领下，坚持以人为本、依靠科技、积极探索、创造特色、走自我发展的道路，顾客的需求就是我们的追求。

我所在的实习地点是华中营业部的豫南市场，实习过程可以分为两个阶段。第一阶段是熟悉市场情况、了解公司的产品以及竞品情况;第二阶段是接管市场，建立基础网络，维护市场秩序。

第一阶段：我主要是跟随有经验的主管，协助他的工作并从他那里学习经验，这一阶段的工作可以说是很轻松的，为期10天。

第二阶段：我被独自派往一个市场，作为代理主管我的工作就是开拓市场。开始时我天天跑，可始终不得要领，没有做出丝毫的业绩，后来在经理的知道下终于了解了工作要领，找到了其中的技巧。一周后我终于拿下了一个新的客户，这使我兴奋不已，随着业务知识的熟练，在接下来的日子里我又开了五个新户。在我工作的第一个月末，领导又划分了一个地区给我管理。这为我的业务知识成长提供了更为广阔的平台。

在这段时间里，我对公司营销的思路有了很深的了解，尤其是公司制订的铺销作业模式，这是一套在教科书上所找不到但却十分有效的营销模式。该模式的目的在于降低代理商的运营成本，增大其利润空间，带动其积极性。具体的操作分为：

(1)单车单人：即每辆配货车只有一人掌控，司机兼职业务和财务。

(2)路线规划：配送的路线一定要实现规划，少走无效的路线，节约时间，提高效率。

(3)货物新鲜度的管理：及时调换老号产品，保证市场上不存在过期或即期产品。

(4)陈列问题：陈列的位置、面积要生动、醒目，在于吸引消费者的注意力。

(5)客情关系的建立和维护。

该模式极大的提高了公司产品的竞争力，使广大的零售商能够感受到公司对市场的支持，使其对公司产品有足够的经营信心，这对公司业务的扩大打下了坚实的基础。

在实习期间，我感觉自己已经不再是一个学生。实习过程中遵守该营销团队的各项制度，虚心向有经验的同事学习，使我懂得了很多以前不知道的东西，对三鹿集团也有了更深的了解，通过了解也发现了该公司存在一些问题：

(1)由于受市场竞品影响的客观因素和主观努力不够，产品市场不够稳定，使销售工作陷入被动，直接影响品牌形象;

(2)公司的产品本身成为竞品，长时间的竞争导致三鹿品牌的形象降低;

(3)公司对市场信息反馈不狗重视，对发展新市场影响很大;

(4)公司的宣传力度不够，导致品牌形象不明显。

在实习期即将告一段落的时候，回顾这几个月的实习生活，在实习的过程中，我既感到了收获的喜悦，也存有些须遗憾。主要是对企业日常经营、管理工作的某些认识还仅仅停留在表面层次，因此未能领会企业经营、管理实践的精髓，还需要以后进一步的学习。但是，通过实习，加深了我对所学工商管理专业基本知识的本质理解，丰富了我的实际管理经验，使我对日常经营管理工作有了深层次的感性认识和理性认识，认识到：要做好日常企业管理工作，既要注重管理理论知识的学习，更重要的是把实践与理论两者紧密相结合。

最后衷心感谢石家庄三鹿乳品有限公司给我提供的实习机会!感谢在实习过程中给过我帮助和支持的领导、老师和同事。

1500字暑期实习报告 篇13

20xx年夏天，我的大一暑假，我如愿的参加了学校的暑期社会实践活动。社会实践是大学生思想政治教育的一个重要环节，对于促进大学生了解社 会、了解国情、增长才干、奉献社会、培养品格、增强社会责任感具有重要作用。而学校对每年的假期实践都相当的重视，为学生提供了一个良好的平台与机会，并 为我们保驾护航，期待着我们能从中得到锻炼，学到在学校里学不到的知识与能力。而我们也正是本着对自己负责对社会热心的态度，积极响应学校的号召参加了这 次实践。

我们队的实践课题为许昌推进区土地利用调查。队员共有九人，并有三名指导老师。十几天的调查我们从室内到室外，从城市到农村，吃了很多苦，但更多的是收获。

我们此行，既进入政府机关与相关领导交谈，又深入农村与平常百姓畅谈，不同的地点不同的人我们掌握了与他人沟通的技巧。但无论与谁，最重要的都是礼 貌，以我们的真诚与笑容去和他们交流。同时，我们明白了要想获得相关信息，自己要有清晰的目标与要求，别人方能理解你，帮助你，满足你。

在推进区内的农村走访时，我们更加深刻的感受到 民生 这一词在我们心中的分量，我们明白了国家要千方百计增加农民民收入的必要性。我们也体会到了农民 经营生计的困难，而我们也大都是从农村来的孩子，更是由此想到了父母的艰辛，有了更大的动力去奋斗，为父母分担家庭责任。

而我，作为这次实践队的队长，这项活动亦给了我更多的责任与挑战，同时，我也从中获得了更多的的能力与认识。从课题选定的一开始到组建好我们的团队再 到队员一起为活动奔赴往返，到最终完成我们的成果，一步步一天天，我与它同在，牵挂着它，与它一起成长。我明白了要带领大家去做成一件事，首先自己要成竹 在胸，有比较成型完整的想法，并且要有一定的自信，这样队员们才有可能信服你，与你一起完成任务。同时，沟通，这是一个不容忽视的问题，队员之间相互交流 彼此的看法，我们要的是一个开放自由的合作氛围，大家各抒己见，不时的改善我们的活动，使我们的行动向着更有效的方向发展。但在这一点，自己做的就不很好 了，没能把男生女生带活跃起来。另外，作为队长，还需要协调好外部与内部的关系带领队员适应不同的新形势。

虽然在活动进行时，不可预见的辛劳与看不到的成果让我的一些队员退出了，但我看着我的其他队员，他们依然能不惧艰辛，他们和我一样，不甘放弃，这已是责任，背在肩上，我们年轻，我们不怕输。我们倔强的相信我们能坚持到最后，我们能做出一份成果，这就是回报。

在炎炎夏日，我和我的队员们穿着志愿者服装奔走在大街小巷，一起用汗水浇灌青春，用笑容同阳光比灿烂。这是一笔珍贵的财富和一份不可多得的回忆，我们的暑假因为有它而没有虚度，我们的阅历因为有它而更加丰富!

1500字暑期实习报告 篇14

一、实习目的

(一)了解证券公司的组织结构和日常业务流程,进一步深化对证券市场的认识。

(二)能把课本上学到的相关知识和具体实践结合起来,并能够分析和处理一些基本问题。

二、实习内容

1、公司介绍

公司简介 ..若干 .

2、实习内容

了解公司企业文化和熟悉公司正常运作。学习证券的基础知识和证券的相关业务知识。熟悉本部门的业务，投资交易系统的相关知识和系统操作及其相关测试方法。

三、实习总结

从3月1号，来到公司开始我的实习生活。虽然到现在只有二个多月，不过在实习过程中，感受到公司的良好企业文化和氛围，公司为员工提供了足够的亲和力和一个良好的工作环境。通过这段时间的学习，从无知到认知，从学习到操作，渐渐的我了解到这个全新的专业，同时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，也相信在以后的工作中能够得到更好的提升。

通过部门每天相关的培训，领导的指导，逐渐熟悉了证券业务的基础知识，对证券交易有一个新的了解，对未来入职后的工作性质有了深层次的了解，同时也对工程实施这一职责有了一个新的认识。对知识不断的巩固加强，部分业务能够熟练运营操作。

每天根据部门领导的安排，完成相应的任务作业，从一个一无所知，到慢慢熟悉、了解。在这个实习过程中，我碰到很多问题，有些是我懂得的，也有很多我没有接触过得到，要虚心向指导人和领导请教。回想整个实习过程，收获颇多，我总结有下面几点：

1、团队意识是完成项目的必要条件

要相互配合各部门的工作，按期准时完成项目任务，不能因为意见不合而搁置项目，影响这个工作安排。

2、熟练业务和专业技能

学习证券基金的相关业务后，需要精通投资交易系统及相关系统业务，才能更好的提供最佳的项目解决方案，来帮助企业实现有效的管理，对于工程实施来说，无非是一个很高的要求，需要我们不断的学习，在项目中不断的去积累经验，这也正是我们为之奋斗的目标。

3、加强信心，坚持不懈

虽说平时自学的时候感觉学的还可以，但是真的到达系统中却有点力不从心。有时候遇到问题总会琢磨很长时间，慢慢的着急、慌张。可能是对系统的了解程度不好，导致信心不足，需要一段时间去项目上磨练实践。只要自己的知识和能力得到提升，相信自己在不远的一天会很勇敢的表现自我，有能力完成项目任务。

总之，在整个实习过程中，我有许多的收获和欢乐，但也有苦涩和教训，这些成功的经验将激励我在以后的人生路上取得更大的成绩，失败的经历将使我努力去改变需要改变的地方，可以是我更快的成长，让自己以后的日子做的更好。这些宝贵的人生经历激励我在以后的人生道路上勇于实践，敢于创新，为人生的辉煌奠定坚实的基础，成为我受益终身的宝贵财富。

4、沟通协调能力是工程实施的基本修养

熟悉系统业务和相关技能后，实施人员有很多工作就是要和客户之间进行交流沟通，相比于客户，他们对系统的了解非常陌生，对自己的业务也缺乏深入思考和总结。而我们要做的就是启发客户思考，帮助客户分析，总结业务流程，以及对实施过程中各部门之间出现的问题进行沟通、协调。因而在这期间良好的沟通协调能力也是必不可少的。

实习是一个认识社会，认识职场很好的途径，特别是对于我们这些还在校园中的学生们来说。在这个过程中要虚心学习，多听，多看，多想，多做，毕竟很多我们都还是不懂的。这一个多月的工作生活是充实且富有乐趣的，结识了来自五福四海的同事和朋友，公司提供的轻松愉快的氛围，感谢公司能给我们提供这次难得的实习机会，在这里，我们走出了从学生到职场人生的第一步，是迈向社会的重要的一步。

通过这次实习，我学到了很多书本上学不到的东西，也有了从无知到认知，到深入了解公司和社会，获得面向社会的工作技能。在此感谢公司，让我铭记这次实习生活中的点点滴滴。

1500字暑期实习报告 篇15

大学的最后一个暑假，我去区检察院实习，时间是从20xx年七月十六日至八月九日。实习期间努力将自己在学校所学的理论知识向实践方面转化，尽量做到理论与实践相结合，在实习期间能够遵守工作纪律，不迟到、早退，认真完成领导和检察人员交办的工作，得到院领导及全体检察干警的一致好评，同时也发现了自己的许多不足之处。

此次实习，主要岗位是审查起诉科，因此主要实习科目是刑法和刑事诉讼法，也涉及一些其他私法科目。在实习中，我参加了几起案件的开庭审理，认真学习了正当而标准的司法程序，真正从课本中走到了现实中，从抽象的理论回到了多彩的实际生活，细致的了解了公诉起诉的全过程及法庭庭审的各环节，认真观摩一些律师的整个举证、辩论过程，并掌握了一些法律的适用及适用范围。跟随干警提审，核实犯罪事实，探询犯罪的心理、动机。真正了解和熟悉了我国的公诉程序及法庭的作用和职能，同时还配合公诉人员做好案件的调查笔录和庭审笔录，做好案卷的装订归档工作。

实习期间，我利用此次难得的机会，努力工作，严格要求自己，虚心向领导和检察干警求教，认真学习政治理论，党和国家的政策，学习法律、法规等知识，利用空余时间认真学习一些课本内容以外的相关知识，掌握了一些基本的法律技能，从而进一步巩固自己所学到的知识，为以后真正走上工作岗位打下基础。

纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。 在短暂的实习过程中，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，刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常的难过。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。这也许是我一个人的感觉。不过有一点是明确的，就是我们的法学教育和实践的确是有一段距离的。法学是一门实践性很强的学科，法学需要理论的指导，但是法学的发展是在实践中来完成的。所以，我们的法学教育应当与实践结合起来，采用理论与实际相结合的办学模式，具体说就是要处理好 三个关系 ：即课堂教育与社会实践的关系，以课堂为主题，通过实践将理论深化;暑期实践与平时实践的关系，以暑期实践为主要时间段;社会实践广度与深度的关系，力求实践内容与实践规模同步调进展。

在实习过程中，也发现法律的普及非常重要。我国政府为推进法治建设而进行的多年的普法教育活动，取得了很大成就。人们的法制观念、法律意识都有了很大的提高。但是在普法的深度与广度上还有一些不足。比如有些时候，人们对有些法律条文是知道的，但却不知道如何适用它，以至于触犯法律;有时候人们对两个以上不同法律对同一问题的规定不明白，不知道该适用哪一部法律，有一个案件就是这样的，被告人原是某村会计，后来在改选中落选，这样一些会计帐簿、会计凭证需要移交，但是他一直认为《会计法》是规定的要等帐目清算后再移交，所以就坚持不交出，结果被以隐匿会计帐簿、会计凭证罪逮捕。这一个案例就说明我们的普法活动不能只做表面文章，要深入实际，真真正正的让人们了解法律、法规的含义。并在这个基础上，逐步确立人们对法律的信仰，确立法律神圣地位，只有这样法治建设才有希望。

再有一个问题就是青少年犯罪。在实习中所接触的案件中，有很大一部分案件的被告是八十年代以后出生的，甚至有两个犯有抢劫罪的被告人是八七年的。不考虑被告人家庭和自身因素，从社会大环境来说，我觉得社会也有一些责任的。从八十年代初改革开始到八十年代末，这是一个重大变革的时期。这一段时间对精神文明建设有些放松，也就是说，有些犯罪人在童年时期就有可能已经沾染上了一些不良习气。所以说，教育从娃娃抓起，不能只是一个口号，要真正落到实处。

千里之行，始于足下 ，这近一个月短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。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。这一段时间所学到的经验和知识大多来自领导和干警们的教导，这是我一生中的一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到，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。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。

学习法律的最终目的是要面向群众，服务大众，为健全社会法治，为我们的依法治国服务的。高等法学教育在推进法治建设过程中担当着重要的角色，其培养的具备一定基本理论知识，技术应用能力强、素质高的专业技能人才，将在社会上起到重要作用。现代的社会是一个开放的社会，是一个处处充满规则的社会，我们的国家要与世界接轨，高素质法律人才的培养必不可少。因此，对人才的培养，应当面向实际，面向社会，面向国际。法学教育本身的实践性很强，所以采用理论联系实际，理论与实际相结合的办学模式是比较可行的，大学的法学院应当与公、检、法、律师事务所等部门建立良好的关系，定期安排学生见习，让学生更好的消化所学的知识，培养学生对法学的兴趣，避免毕业后的眼高手低现象，向社会输送全面、合格、优秀的高素质法学人才。

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！