# 大学生实习报告ppt模板【6篇】

来源：网络 作者：雨雪飘飘 更新时间：2024-01-28

*大学生选择实习单位，应该根据自己的兴趣选择。现在很多大学生会出现所学专业不是自己兴趣的情况。如果自己不想从事自己所学专业的工作，其实也是可以根据自己的兴趣来选择实习单位的。本篇文章是为您整理的大学生实习报告ppt模板【6篇】，希望对您有所启...*

大学生选择实习单位，应该根据自己的兴趣选择。现在很多大学生会出现所学专业不是自己兴趣的情况。如果自己不想从事自己所学专业的工作，其实也是可以根据自己的兴趣来选择实习单位的。本篇文章是为您整理的大学生实习报告ppt模板【6篇】，希望对您有所启发！

>1.大学生实习报告ppt模板

　　大学，在我的印象中已不再是充满幻想的天地，在大学度过一年半的风风雨雨，尝试过失败的磨练，经历过成功的喜悦，受到老师细心的指导，学了点建筑表面知识。当初选择建筑，只是出于个人的爱好，对它的了解是那样的肤浅，感觉建筑就是那么的简单，只是认识到砖混凝土和钢筋的代名词。然而，在我一年半的学习认识中，它的形象由模糊变得清晰点了，由简单变得伟大。终于，我有机会去真正的认识什么是建筑，参加这次的建筑施工实习，在朋友的带领下对建筑有了大致的了解。

　　经过这次的实习，我对建筑施工这门课程有了更加深刻和全面的认识，这次实习，让我更进一步的了解到在学校学习的理论知识与实际操作的区别很大。让我学到了很多在学校课堂上所学不到的施工方面的知识经验，在施工中怎样把理论知识与实践操作相结合使用，才能更安全更有效的施工。也让我明白了团队合作的力量，俗话说的好：一根筷子是很容易断的，一捆筷子就不容易断了。这句俗语就能很好的说明团结的力量。

　　在建筑施工实习期间，我与那些工作人员的互相合作是特别重要的，特别是在施工的过程中，互相沟通，互相帮助，合作就显得尤为重要。在实际操作中合作和沟通更加体现得明显，施工过程中支模工人和搭设脚手架工人要相互合作，

　　首先是搭设脚手架工人做完后支模工人才开始做，只要是搭设脚手架工人不一个地方一个地方的做完就影响支模工人效力，钢筋工人也要得与支模工人相互沟通和配合，不然的话同样会影响效力，之所以在施工中合作与沟通尤为重要。实习是我们大学生活中必须经历的过程，是巩固知识的有效方法，也是检验我们所学知识是否牢固的办法，更是我们大学生成长的重要途径。

　　通过这次的建筑施工实习，我不但在理论上对施工技术有了更深刻的认识，而且在实际操作上也得到了很大的提高，达到了学以致用的目的。在经验十足的施工员悉心指导帮助下，我不但对施工技术有了更深刻的理解，也从失败中吸取了非常宝贵的经验，磨练了我的意志。我时刻告诫自己，只有自己不断努力奋斗，才能有进步。

　　在这次的建筑施工实习中，我知道自己是来学习的，所以，有不懂的问题我就会积极主动的去请教经验十足的施工员，经验十足的施工员也会细心耐心的为我一一解答，在和经验十足的施工员交谈的时候，他还会把多年积累的宝贵的建筑施工方面的经验毫无保留的传授给我，对于这种无私奉献的精神，我被深深的感动着。

　　对于这次的建筑施工实习，我有很多的心得体会，这次实习时间虽然短暂，但是却让我受益颇多，让我看到了团队合作的力量，让我明白了为人处事的道理，让我能更好的把

　　理论知识运用到实际施工中去，总而言之，是一次受益匪浅的实习考验。

>2.大学生实习报告ppt模板

　　基本情况：xx

　　实习目的：

　　通过生产实习了解造纸工业和企业生产营销情况，在这个基础上把所学的商务专业理论知识与实习紧密结合起来，培养实际工作能力与分析能力，以达到学以致用的目的。

　　实习时间：xx

　　实习地点：xx

　　总结报告：

　　为期1个月的实习结束了，我在这一个月的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅。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：xx造纸厂。该厂位于xx，主要生产卫生纸、瓦楞纸等产品，产品主要销往粤北、湘、赣南和珠江三角洲地区，年产量可达xx吨，产值一千多万元。

　　自xx月20日起，在一个月的工作中我参加了该厂的供销实习工作。实习可以分为两个阶段。第一阶段该厂领导安排我在厂的供应室工作，主要是组织收购原材料。通过对这一阶段的工作使我知道了一般造纸的原理。造纸生产分为纸浆和造纸两个基本过程。制浆就是用机械的方法、化学的方法或者两者相结合的方法把植物纤维原料离解变成本色纸浆或漂白纸浆。造纸则是把悬浮在水中的纸浆纤维，经过各种加工结合成合乎各种要求的纸页。我负责收购的原材料是纸皮。把从附近城乡收购到的纸皮再经过车间用机械打碎成浆，高温蒸煮等加工程序后制成卫生纸。不要小看这只是简简单单的购买纸皮，其中还真有学问。以前只是会卖纸皮，现在可要买纸皮了，而且还是大批大批的买入。这里就要把自己在学校学到的诸如商品学、经济数学、统计学和会计学等知识和实习结合起来用在里面。例如：为了降低成本必须要以一个较低的价格买入原材料，那就要了解，分析市场上的收购价格，作好记录，而且要兼顾长期联系的老顾客、运费等因素，最后购买了还要作好验货、入仓等工作。其中更有些是课本学不到的经验，就像是买纸皮时要注意纸皮的湿度，湿度大的纸皮就越重，价钱就越高，有些纸皮商就是从中获利不少。虽然在供销室实习只有两周但相信这对我今后工作尤其在供销方面有了一个很好的开始！

　　接下来的第二阶段我被安排到销售室工作。为该厂联系销售业务，推销该厂的主要产品：卫生纸和瓦楞纸。虽然我学的专业更适合推销，但实际上这并不是件好差事。对于我这个毫没有实际工作经验又没有业务联系初出茅庐的人来说推销一种商品确实很难的。通过一个星期的学习观察和老同事的分析我总结了一下：该厂瓦楞纸主要是销往珠江三角洲地区，在我们粤北地区确实市场不大，而且自己工作时间短，经验少，又没有很广的交际面，与其推销瓦楞纸和卫生纸两种产品而分散力量倒不如集中力量推销在粤北地区也很大市场的卫生纸。

　　“皇天不负有心人”通过努力我终于在最后一个星期里做成了两档生意。虽然有一档是推销到自己亲戚的门市部那里但生意成功总是值得高兴。另外一档就是自己努力的结果更值得骄傲。这档生意是一间零售商店。为了这档生意我做了很多功夫：背熟资料，市场调查，打听该店实际情况，总结前几次失败原因等等。通过这两个星期的推销实习使我深深明白到推销的重要性和搞推销是一件很辛苦的事，根本不是读书时想象的那样简单。同样也使我深刻体会到在学校学好专业知识固然很重要，但更重要的是把学到的知识灵活运用到实习中去。

　　在为期xx个月的实习里，我像一个真正的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个学生了，每天7点起床，然后像个真正的上班族一样上班。实习过程中遵守该厂的各项制度，虚心向有经验的同事学习，一个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对xx造纸厂也有了更深的了解，通过了解也发现了该厂存在一些问题：由于受市场影响的客观因素和主观努力不够，产品质量不够稳定，使销售工作陷入被动，直接影响工厂生产的正常运转；销售业务工作管理还不够完善，资金回笼有时不够及时，直接影响工厂的正常运转；市场信息反馈较慢，对发展新客户的工作作得不够细。

　　实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实习中了解社会，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习中的一次尝试。

>3.大学生实习报告ppt模板

　　一、实习单位简介

　　xxx有限公司，于xx年创立。坐落在xx。

　　整理几千年来的中式家具文化，用现代科技结合传统工艺，规模化产业化制造、生产，用现代管理方式和全国直营店的现代营销模式，推广市场，到目前已经有180家直营店。

　　二、实习报告

　　xxx家具有限公司室内设计部设计师。

　　三、实习任务

　　xxxx家具有限公司实习期间，我负责公司直营店的开发、公司产品在家装中及其他空间的样板房设计等。

　　四、实习内容

　　在xxxx家具有限公司实习期间，刚来来公司时，我们进行了员工入职培训，之后我首先去了展厅、厂区了解本公司的产品和对直营店的模板进行了解。偶尔对设计部内部的事情进行辅助设计和帮忙。第一个月主要是了解公司的家具、布艺、工艺品的生产流程，了解和熟悉厂区环境。并画了一套样板效果图、整理了公司所有家具的cad图库。经过一个月的磨练3d、cad、ps等软件操作水平提高了很多。

　　第二个月我开始接首直营的方案设计、工艺品店的模板开发设计和工艺品专柜的设计。在设计的过程中和老员工进行沟通和研讨最后定下方案。设计方案在一次次的研讨和商量后慢慢完善。

　　第三个月进行样板房的设计，在做好初步方案经过设计师的指导进行改善和调整最后定案。

　　五、实习体会

　　面对设计行业我经过了，深刻的研究和思考。现在的市场都面临着非常强烈的竞争，出去应聘工作公司要的都是要有经验和技术。然而我们要如何在没有经验和技术掌握不是很熟练的情况下，又不是一味的去学习经验和提升技术呢？经过几次应聘我改变了，大家一致认为的想法，我刚毕业出来什么都不会只能是去实习，没工资也要做啊！这个想法是错的，我要告诉你们，你们在学校学了很多了，即使你对外面工作不是清楚。但是你们是否换位思考过呢？你进入一家公司，公司对你也不是很了解。对于设计来讲公司有可能就把一个方案交给你去做吗？显然是不会，你至少要对公司的流程进行一个阶段性的了解，还有个公司对你的了解，才会把任务交给你。在这个阶段的磨练过程，我想你只要肯发心思去学习，那么这个阶段过后你不就有经验了。所以面对激烈的市场竞争，我一直站在公司一方去思考。经验是他们给的，技术是靠我们自己去提升的。

>4.大学生实习报告ppt模板

　　实习目的：

　　1、通过顶岗实习，使我们能够把基础理论、基本知识、基本技能综合运用到生产岗位中。

　　2、了解制药企业各部门的设置及整体运作模式。

　　3、熟悉GMP对制药生产设备的要求。

　　4、通过实习，让我们开阔视野、丰富我们的知识结构，培养良好的职业素质与团队精神，使我们进一步提高分析问题和解决问题的能力。

　　5、熟悉各种药物的经营管理环节及仓库检验等必须工作程序。

　　6、掌握药物的生产工艺、设备安装调试和维修的程序，能够提供基本的药学服务。

　　7、通过实习，在真实的生产环境下，使我们在药品生产、工艺规程、岗位操作、质量控制、设备维护、故障排除、营销、药学服务等不同岗位上，接受规范的训练，培养制药专业实践能力，积累工作经验，毕业后能迅速地适应相关的工作。

　　所在实习车间概况：

　　我在xx车间工作。xx车间建成于20xx年3月并投产，建筑面积4064平方米，下设四个工段，共有411人。

　　该生产线能生产7ml、10ml、12ml、15ml、20ml、32ml等规格的产品，拥有各类辅助生产设备200多台套，包括xx清洗机、xx清洗机等设备。年生产粉针剂4亿瓶。

　　车间的设计和施工均按照GMP要求进行。生产区地面全部经自流坪处理，地面平整光滑、无裂缝、接口严密、无颗粒物脱落，并能耐受清洗和消毒，墙壁和地面的交界处成弧形，以减少灰尘积聚和便于清洁。洁净区与非洁净区之间设置有缓冲设施，人、物流走向合理。空气净化系统根据生产工艺要求划分空气洁净度等级并达到要求。

　　生产工艺流程主要包括进入生产岗位的物料处理程序，以及各个环境区域的洁净级别。

　　实习心得体会：

　　我觉得实习对应届毕业生来说是一个非常重要的经历，实习是我们离开学校接触社会的一个平台，最真实地感受社会的一个窗口。在xx制药有限公司一年的实习生活让我学到了很多东西，对我而言有着十分重要的意义。它让我提高沟通及人际关系处理能力，提前体验上班族生活。在实习过程中，丰富了自己的专业知识，积累了工作经验，为以后走上工作岗位打基础，还找到自身的不足之处，早日弥补，增强了自己适应社会的能力。

　　这次实习让我更深刻的了解社会，更便捷的融入社会，它不仅使我在理论上对制药技术这个领域有了全新的熟悉，而且在实践能力上也得到了提高，真正地做到了学以致用，让我学到了许多书本上学不到的东西，有效的锻炼了自己。实习是我们把学校学到的理论知识应用在实际中的一次尝试，是我们迈向社会的第一步，通过这次实习，我发现了不少问题，让我知道自己所学的知识太肤浅，专业知识在实际运用中的匮乏。让我更加明白我需要学习的太多，使我了解到必须让自己懂得更多，才能在当今竞争激烈的社会中拥有一席之地。

>5.大学生实习报告ppt模板

　　一、实习概述

　　经过三年半的专业课学习，在掌握了必须的会计基础知识的前提下，为了进一步巩固理论知识，将理论与实践有机地结合起来，xx月初本人在xx公司开始工作实习。沐浴着春天的和风，已不知不觉xx个多月过去了。此刻，已经迎来了春天，而在过去的这些日子里，自我在xx公司的工作实习也是经历了由陌生到熟悉是过程。所以，也是一个不断成长的过程。

　　我工作实习的地方是xx公司机械制造工厂的办公室文员，在这样的一种大环境里锻炼充实自我，使自我学到了很多的新知识，这些都是在学校和教材中没有接触到的东西。自我所工作的部门是企管部，日常的工作有些办公室文员的性质，主要由经理给安排。

　　办公室文员工作多涉及文秘专业，文秘管理的准确性是指正确体现xx，正确表达领导意图，正确地办文办事，言行有分寸，文字能达意。它在必须程度上保证领导工作的准备性。文秘管理的准确性，涉及的方面很多，简要地说，就是：办文要准，办事要稳，情景要实，主意要慎。而要做到这些，必须态度认真，作风过细，不能疏忽大意，不能马虎潦草。比如说办理公文，就要保证文件的质量，用词要准确，材料要真实，抄写要认真，校对要仔细，力求每一个环节都不发生差错。否则就会贻误工作，甚至酿成难以弥补的损失。可是，我每一天很固定的一份工作就是，清晨自我在上班之前先是把办公室的卫生打扫干净，茶水备好，之后再将经理与同事办公桌上的文件收拾整齐。有时，也会跟随经理进车间查看工人的生产情景。看到那些工人们忙碌的身影，不禁使自我对今后生活而计划，此刻必须努力加油。

　　二、实习对今后道路的影响

　　经过在职的xx个多月工作实习，我深感自我的不足，比如容易被挫折绊倒，情绪容易受波动，工作耐心度还差于自我的同事。所以，我会在以后的工作学习中更加努力，取长补短，需心求教。相信自我会在以后的工作中更加得心应手，表现更加出色！不管是在什么地方任职，都会努力！

　　经过在xx公司短暂时间的工作实习，让自我学到了不少新东西，积累了宝贵的社会经验，同时也增加了丰富的社会阅历，对今后迈入社会，踏入工作都产生了进取的影响，起到了指导意义。

　　这次工作实习的锻炼，让自我对待工作的态度有了更深刻的认识：以后为公司工作都要敬业奉献，兢兢业业，热情忠诚。并且，也让自我学会更好地沟通协调人际关系，增强了自我的语言表达本事，人际沟通本事和协调本事。这些都为自我以后工作更好更快地融入到组织及与同事间建立和谐的人际关系奠定了坚实而有力的基础。同时，也有利于更好地实现由学校向社会的转变。

>6.大学生实习报告ppt模板

　　在xx农业服务中心实习期间，负责湖南茶叶的销售，茶馆经营的市场调查，了解茶叶、茶馆的现状，以便为茶叶的生产、经营提供咨询服务。

　　首先被介绍到其相关联茶叶公司进行为期一个半月的市场调研。在该公司参与茶叶的选购、零售、茶馆的日常经营活动。

　　长沙的茶叶批发基本上在高桥大市场的茶叶城，其中有不少专卖店，如西湖龙井、碧螺春等。虽然茶叶只分为不多的等级，但由于制作工艺的差异，每一等级内又有几个不同的价。以龙井为例（西湖龙井茶叶，产于浙江杭州西子湖畔的群山翠谷中，因龙井泉和龙井寺而得名）它的外形扁平光滑，形似莲心、雀舌，色泽翠绿略黄；叶底均匀，一旗一枪，交错相映，栩栩如生，煞是赏心悦目。龙井茶炒制工艺精湛，全系手工完成；采摘的茶叶极为细嫩，全部采用嫩芽制成的龙井茶，称为“莲心”，采一芽一叶炒制儿成者，称为“旗枪”，喻其叶为旗，芽为枪。采一芽二叶初展炒制儿成者，刑如雀舌，固称为“雀舌”。一般每公斤特级龙井茶约2～8万个茶芽。鉴定茶叶主要看茶型、茶香、色泽。尤其区分不同级别时，其色其香更为重要，炒制精妙的茶叶应是保持茶叶之清脆，本是清嫩的茶叶一经炒制变得乌黑，便算是下级品。赏茶是一门学问，也是一门艺术，我只是初学，只略知一二。

　　批发茶叶后，零售价多有差异，这得看零售地域。市区，郊区由于消费水平，房租不同，成本自然不同。处于不同地域得零售店可以根据不同成本适当调整售价。不过其中有一点，对规模不大的茶店而言，散茶比袋装茶的利润空间更大，对顾客而言，顾客可以直接看到茶叶的色泽，形状，还可以闻其香，相比袋装茶而言，袋装茶多数看不到其质量，更不用说闻其香了，这可谓是“双赢”——零售商的利在于可以取得袋装工人创造的部分价值，另一部分则让利于消费者。当然不可避免有些消费者更偏好于袋装茶，于是一定的袋装茶是必要的，特别是一些袋装泡茶（如红茶）便于冲泡，也是比较受欢迎的。

　　茶叶得包装也是极有潜力的，有着精美包装的茶叶更适合于作为礼品，因此有了一定规模的茶叶企业应委托制作或自制包装盒，由于小包装茶是直接供消费者使用的，固在包装上要多加讲究。在设计中，应力求使广告宣传、艺术欣赏、礼品器具融于一体，集多功能于一体，使包装既具有良好的保质作用，又能宣传茶叶，传递商业信息。品牌和标签文字优美，商标突出，字形、符号、图案得体，使消费者一看就能产生良好而深刻的印象。内容符合食品标签通用标准的规定，标明品名。质量等级，净重，单价，出厂单位和地址，生产日期，保存期限和品饮方法等。如果是外销的，其外包装的文字，图案要充分考虑销售对象的文化传统，宗教信仰，经济发展水平，生活方式等诸多因素，色彩也要根据不同国家和地区的消费者的需求和民族习惯而定。

　　科学地储藏茶叶是开茶店，茶馆所必须的，特别是精制茶，应找到一种经济实用，简便易行的储藏方法，以限度减少茶叶品质损失。常见的储藏方法有常温储藏法，低温储存法，充氮储存法，除氧储存法，真空储存法。单就绿茶而言，因绿茶易于变性，固宜低温储藏，高档绿茶在冷藏时，还必须同时采用抽气充氮法收藏，外销绿茶，由于运输周期长，加上运销地区温度普遍较高，茶叶的含水量要控制在一个较低的水平上。以免受高温影响，使绿茶品质降低。红茶、乌龙茶与绿茶稍有不同，它经一定时间后熟，品质反而会有所提高，故一般适宜常温下储藏。但在高温高湿季节，茶叶易于吸潮，并伴有高湿气味和酸味，有的还会有酶陈味，所以也要控制温度不宜过高。此外，经过较长时间高温储藏的红茶，乌龙茶业已后熟，如需继续收藏，则以冷藏为好。对于一些较大宗的名茶，价值较高，在储藏上必须十分讲究，凡有条件的以抽气充氮法兼冷藏为佳，如果批量较大，又缺少现代储藏条件，则可采用传统的灰储藏法或炭储藏法。为保持龙井、旗枪、碧螺春、君山银针、黄山毛峰等xx名茶固有的色泽、香气和滋味，可采用石灰块储茶法。它是利用石灰块的吸湿性，使茶叶充分保持干燥，以延缓变质。木炭储茶法适用于各种名贵绿茶、乌龙茶和花茶的收藏。

　　总结：茶叶是比较有潜力的行业，一是市场需求稳定且较大，二是作为农业的延伸，xx有扶持之意。另外，喝茶，特别是在环境幽雅的茶馆并不亚于在咖啡厅。该行业进入门槛不高，关键在于对茶道的领悟、茶品的准确把握。

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！