# 实习报告怎么写范文大全(共39篇)

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2024-02-03

*实习报告怎么写范文大全 第一篇>前言：对于学理工科的我们来说，专业认识实习是一个很关键的学习内容，也是一个能清楚了解自己所学专业以后将从事什么样工作的机会。能认清自己专业以后从事的工作，清楚地了解自己以后工作的方向，这对我们在自己以后的职业...*

**实习报告怎么写范文大全 第一篇**

>前言：

对于学理工科的我们来说，专业认识实习是一个很关键的学习内容，也是一个能清楚了解自己所学专业以后将从事什么样工作的机会。能认清自己专业以后从事的工作，清楚地了解自己以后工作的方向，这对我们在自己以后的职业规划上又增加一笔无形的财富，还能让我们在本专业工作上走得更远，探的更深。

通过这次专业认识实习，我们能清楚的知道在高压输电塔设计及施工需要注意的事项和要求。例如：在设计铁塔时需要防震、防雷；在安装铁塔时我们需要选择的基础和如何对铁塔的填埋。在对铁塔的设计方面也应有周全的考虑，如何减少电线的张力即如何利用铁塔来分担电线对铁塔的下垂力等等。

我相信经过了这次的专业认识实习，我们能对自己专业的认识进一步深刻，在以后的工作中能做的更好！

>实习目的

输电线路专业人士的目的，是了解输电线路整个施工过程，施工工艺和施工方法。它主要包括基础施工、杆塔组立、架线施工、接地施工和扫尾施工，以及输电线路的运行也检修等工作，并以此加强学生的实践能力、动手能力，为将来从事输电线路专业生产实际工作打下一个基本的工作基础。

实习的目的主要在于通过教师和工程技术人员的当堂授课以及工人师傅们的现场讲解相关材料工艺过程。实习的过程中，学会从技术人员和工人们那里获得直接的和间接地生产实践经验，积累相关的生产知识。通过人事实习，学习本专业方面的生产实践知识，为专业课学习打下坚实的基础，同时也能够为毕业后走向工作岗位积累有用的经验。

>实习基本内容

重点熟悉输配电线路结构：

输电线路有交流架空输电线路、直流输电线路及电缆输电线路。架空输电线路由杆塔基础、杆塔、导地线、绝缘子等组成。电缆线路由电缆、电缆附件及线路构筑物等组成。架空输电线路的基础种类有很多，主要常见的有岩石基础、混凝土基础等。杆塔有直线杆塔、终端杆塔、耐张杆塔等，参观过程必须了解有关结构组成。

一般了解架空输电线路施工：

架空输电线路主要有以下内容：基础施工、杆塔组立、架线施工、接地施工和扫尾工程。因此，应注意掌握其施工工艺、施工流程、施工方法。

基本清楚输电线路的运行与检修的目的和方法：

输电线路的运行与检修，也可认为是输电线路的施工一个“特别工艺”，它的基本任务是对线路进行维护和管理，其中也有对线路进行改建的工作，例如杆塔的移位、杆塔升高等施工工作，这些工作都与输电线路杆塔组立等施工内容有关，因此在接触这方面实习内容时应注意观察。

发电站，送变电站的参观学习：

了解电力的生产过程及电站的建设情况。

>时间安排

实习时间共计一周。

星期一：校园周边杆塔与认识输配电线路的基本工具与应用

**实习报告怎么写范文大全 第二篇**

实习时间：

20xx年7月1日至20xx年8月31日

>实习目的：

导游，是一个透视社会百态的窗口，是一个提升自我的平台。这是旅游行业的一个基层工作，是我进入旅游行业的第一道门槛，因为辛苦和繁琐，更能起到磨练意志、完善自我的作用。提高语言沟通能力，广交朋友，积累实践经验，锻炼坚毅品格，为以后进入旅游行业做铺垫，是此次实习的目的。

已告别大二的学生，不再是懵懂青年，懂得合理计划与安排假期。总觉得对一个学生来说，实习，应该越早越好，这样更能形成合理的理想，缩短理想与现实的距离，从而更有可能工作得得心应手，生活得幸福快乐。

目光长远的家长，常把不听话的孩子送去接受部队的教育，体验铁一般的军纪;意志刚强的人，常能说服自己从事基层辛苦的工作，从中得到磨练和成长。导游是一个传递快乐的高尚职业，这是一门融汇多种技能的高深艺术，同时也是一个磨练意志的大熔炉。既然是自己选择的旅游管理这个专业，就更应该努力成为专业中的佼佼者。

>实习公司介绍：

广之旅国际旅行社股份有限公司(前身广州市旅游公司)成立于1980年12月5日，是华南地区规模最大，实力最强，美誉度最高的旅行社，国内唯一获得全国旅游业质量管理最高荣誉“中国用户满意鼎”的综合性强社。全国旅行社中唯一被国家\_指定的“国家电子商务试点单位”，打造出全国地方旅行社第一个中国驰名商标。主要经营入境游、出境游、国内游三大旅游业务，同时兼营电子商务旅行、会展服务、旅游汽车出租、电脑软件开发、海外留学咨询、物业管理和国际国内航空票务代理等业务。拥有一套国际顶尖水平的24小时电话服务热线系统，拥有各类专业人才和资深旅游专家，仅广东省内员工总人数就有近1000人，80%以上职员是大学生、研究生。领军人物郑烘总经理更被评为“中国旅游风云人物”、是全国旅游业唯一“全国用户满意服务杰出管理者”，荣膺“20xx中国商标人物50人”、“中国品牌建设十大杰出企业家”称号。

>实习收获和体会：

(一)关于导游工作的认知

1导游员也是服务员

旅游业，其实也是服务业的一部分。作为一个导游员，也常常要充当一个服务员的角色。这就需要一个很好的心态和责任感及自我牺牲的精神。为官者，须“先天下之忧而忧，后天下之乐而乐”;为导游者，则须“先游客之忧而忧，后游客之乐而乐”!比如用餐的时候，虽然说岛上的渔邨(大排档)很多，但是一到了中午，就都爆满了。七八月的中午，烈日当空，十分的闷热。在室内有风扇或者空调就好很多，但有时需要在三面通风的门口或走廊用餐就最热了，而且一般情况下，无论是大老远刚赶到的还是刚游玩回来的客人，常已是饥肠辘辘了，而客人众多，服务员难免有所怠慢，这时候又热又饿，客人最容易有意见，所以，在这关键时刻，导游就应该“挺身而出”，边斟茶倒水边安抚客人。一般情况下是每桌要倒四壶茶水!因为中间要巡餐两次，所以常常是来回奔走，累得满头大汗，午餐基本是没怎么吃的。最累的人，却没能好好补充体力，依然要马不停蹄地工作，而且要始终保持精力充沛、笑脸迎客。客人吃饱了、吃好了、满意了，这才是最重要的，自己永远是排最后。真的是凡事必须“先游客之忧而忧，后游客之乐而乐”!而当导游真正可以坐下用司陪餐时，常已是杯盘狼藉，那一桌的菜早就被司机们消灭得七七八八。这真的很考验导游的体力和心态和奉献精神。

2车上讲解时要特别留意前排客人，见什么人说什么话

前排的客人很重要，导游的讲解风格越是符合前几排客人的口味，就可能取得更高的支持率。因为一般后面的客人不一定能听到导游的讲解，相对比较沉默，而前排客人的反应也会对导游讲解的心情有很大影响。无论导游在上面讲什么，如果前面几排的客人老师采取不合作或者厌烦的态度，导游很容易冷场，提出的意见或者提议都可能不被接受，这时候也很容易陷入尴尬的场面。同一个导游，同样的内容，由于前排客人的不同而会有截然不同的效果。一般家庭式的相对比较喜欢可爱型的，并且采用含有简单的提问;而年轻人甚至会“不屑”这种风格的讲解，他们喜欢干脆利落型的，重点突出的讲解。按规定，中文导游是应该用普通话进行讲解的，但世事无绝对，有时候却引起不满。我就试过一次，全车接近50人，只有三个人不是说粤语的，结果一讲普通话，客人就不搭理你。好在我会讲粤语，后来换了语言，效果还真挺明显的。越是说话与客人越相近，会显得越亲切，越容易取得他们的信任和支持。真的是得见什么人说什么话。

3要想“说不停”，先要“问不停”

游客也是普通人，很多人是第一次来到这个地方游玩。也因为好奇心是人的天性，所以，客人什么奇奇怪怪的问题都可能抛向导游。那么，为了减少“一问三不知”的尴尬，就必须处处留心!景区、医院、指定用餐地点、渔港、超市地点及开放时间，眼前的山、庙叫什么、有什么传说，附近哪些餐馆、大排档宰客最厉害，最有名的酒店叫什么、有什么特色……这些都得搞清楚，导游就是要有当“百事通”的心理和知识准备!所以，要想能对着游客“说不停”，平时就必须“问不停!”导游前辈、餐馆、酒店、特产店的老板、渔民、游人……通通都是导游的老师!孔子曰“三人行，必有我师焉”!事实上，任何一个去过岛上的人都可以成为我们的老师。当然之后还要加上自己的分析判断。

4顶住压力，有所言有所不言

导游是一个颇有争议的职业。这次实习，我也切实体会到了这其中的“玄机”。客人会说“导游，下午想带我们去哪里买贵嘢啊”。这话很明显表明了游客早已认定行程安排的购物点卖的东西都是贵的!说实在的，购物点的特产和景区周边的出售的那些价格差别不大，但是为什么偏偏要去那一家呢?作为导游，常常感到无奈，这是公司安排的，行程上注明的，导游只能照做，最多提一下意见。当客人问出这样的问题时，我只能告知，这是市旅游局指定的旅游团接待单位，相信质量会更有保证。然而，第二天返程时进了购物点，我又特地走了一圈，人头涌涌的特产店里，我居然发现几只打苍蝇在肆无忌惮地舔食没有包装的海星!心中不满泛起一种罪恶感。我不明白，就是这样的购物点，怎么能通过当地旅游局的评审呢?怎能能成为公司的合作伙伴呢?但是，这个谜团只能藏在心里，包括个别景点，这些秘密都只能埋在心中。导游，即使不要个人的私利，也还要维护公司、司机的利益。但是无论怎样，都应该有底线，至少不该私自引诱客人买假货或明显对客人无利的东西。做个好导游很难，但是至少坚决不当坏导游。

**实习报告怎么写范文大全 第三篇**

>前言

>实习单位概况

中信证券股份有限公司是一家综合类证券公司，全牌照、创新类级券商（国内暂无A级），国内券商中综合实力排名第一。中信证券上海古北路营业部位于长宁区古北新区古北路黄金城道路口。我部营业面积近1000平方米，环境布置独树一帜，客户厅设有100多个位置，环境舒适。公司近年来在中信证券上海地区业绩迅速上升，无论在产品销售，现金增值业务，融资融券业务，非通道业务上都有明显的提升。古北路营业部致力于为客户提供各种高端理财咨询，为满足客户理财，融资需求提供各项服务，为个人客户和机构客户提供多样化的融资渠道。

>实习工作和体会

实习期间每天的工作时间是早上8：30至11：30，下午1：00至5：00。工作安排是每天早上开完晨会后就开始着手做自己的工作，我的工作内容按时间前后主要分为两部分：人事助理和前台助理工作。

前台助理的主要工作是营销推广和营销推动两个部分，具体包括产品销售，摆摊开发新客户、评选颁奖，信息传递等工作。在我实习阶段正好赶上了公司微信推广，两融开户，个股期权模拟交易等多个活动。这些活动的推广自然落到了我的身上。微信推广、两融开户主要是通过打电话途径要求客户绑定公司的公共微信账号、约客户来营业部开两融账户。个股期权交易则是通过邮寄的方法对客户进行相关业务知识教育。在做这些工作之前，负责老师都会对我进行相关的培训和学习。颁奖主要针对营业部表现出色的员工进行奖励，这是营销推动的一种方式。每个我月负责把获奖名单列出来，然后将名字用一种能吸引眼球的方式公布在公司显著的位置。销售产品统计汇报也是推动营销的方式，及时让投资顾问了解自己的业绩状况，这将有助于完成任务。我每周都会将最新数据统计出来并在周一晨会向投顾汇报。这次实习，收获很大，学到的东西很多，归纳出来主要分为三大块内容：专业知识的提升、营销沟通能力的提升以及工作习惯的养成。

专业知识的提升。由于营业部的主要工作是业务办理和营销产品，因此我会接触到各种各样产品和业务。在大学期间的课堂上我主要学习到的是一些股票基金债券等的一些基本概念，但详细情况和具体操作都不是很了解。在实习过程中，公司给了我这样一个学习的机会，让我更深入的学习了解。首先是个人开户流程：

1、个人开户需提供身份证原件及复印件，深、沪证券账户卡原件及复印件；若是代理人，还需与委托人同时临柜签署《授权委托书》并提供代理人的身份证原件和复印件；

2、填写开户资料并与证券营业部签订《证券买卖委托合同》；

3、证券营业部为投资者开设资金账户；

4、办理开通证券营业部银证转账。其次是产品学习。如今各种金融产品的概念，要素，特点等我都已经十分清楚。最后就是证券市场的分析。

每天晨会都会有资深投顾进行市场的分析，这对我来说是难得的学习机会，我也从中获益颇多。

1、熟悉K线理论。K线代表市场多空博弈，阳线表明多胜空，阴线表明空胜多。K线图有多重形状以及由K线图可以组成多重形态。我们从K线图中，既可看到股价（或大市）的趋势，也同时可以了解到每日市况的波动情形。比如太阳线，此种图表示最高价与收盘价相同，最低价与开盘价一样，上下没有影线。表示强烈的涨势，股市呈现高潮，买方疯狂涌进，不限价买进。各种图状就不一一赘述，总之，K线图可以做为很好的一个判断依据。

2、宏观市场分析。宏观经济与股市运行：

（1）宏观经济下的强势产业选择。

（2）估值、政策与股市走势。

（3）行业周期与产业链。关注的重要指标有原油价格、有色金属价格、煤炭价格、BDI走势。

（4）投资策略：估值与成长。投资策略的几个关键词：经济周期与股市周期、自上而下与自下而上、行业周期与机构调整、价值投资与趋势交易。

营销沟通能力的提升。在实习阶段，营销在营业部是每天都会有的工作，我不但在看别人营销，同时自己也营销。经过三个月的实习，在这方面有了一定的建树。营销就是根据市场需要组织生产产品，并通过销售手段把产品提供给需要的客户被称作营销。营销的主要过程有：

（1）机会的辨识

（2）新产品开发

（3）对客户的吸引

（4）保留客户，培养忠诚

（5）订单执行。

电话销售的话整个过程分为四部分：

1、电话销售心态调整

2、快速陌生电话约访

3、电话中的销售技巧

4、电话销售自我管理。

由于在营销过程中遭到拒绝打击是家常便饭的事情，因此，内心受挫，心情低落便自然而然的容易出现。然而心情是影响营销成败的关键因素之一。解决这个问题的唯一途径只有多锻炼，当经历了足够多的打击时，就能从容面对这一切了，而不是因此心情低落。在实习阶段我打了很多电话，也遭受了很多的打击，很多次也都使我心情低落，但效果还是一次次变好了。我的语言沟通能力也上来了，心理承受能力也增强了。营销需要的不仅是技能，还需要积极的心态，自信心，承受力等软实习，对我的锻炼起到非常大的作用，使我在这些方面进步很多。

工作习惯和工作态度的养成。作为新入职的人来说，刚开始的工作很关键，养成的工作习惯或将影响一生。幸运的是，公司负责我的老师不但很负责，要求严格，而且还利用闲散时间教会我这方面的东西。首先在工作态度上一定要谦逊积极。作为新人态度要恭敬，谦虚好学。这不但关系到工作的顺利进展，也关系到和同事的人际关系处理问题。当领导交代任务是要积极的去完成，而不能找理由推脱。在习惯方面最基本的是遵守公司准则，不迟到早退。作为新人还要谨言慎行，毕竟和老同事之间有一定的年龄差距和分歧，不乱说话，乱做事，工作才能顺顺利利，开开心心！在实习期间我严格遵循着公司的规章制度，同时坚持低调做人，高调做事原则，这些习惯对我工作的顺利进行都发挥了重要的作用。

>实习总结

这次实习时间很短，但的确很有必要，很有意义，同时也是一次令人非常难忘的经历。实习中我收获最大的主要包括三方面内容：专业知识的进一步深造学习、营销沟通能力的提升、良好工作习惯和态度的养成。“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”，经过这次实习，我深切体会到理论和实践的关系及重要性。理论来源于实践并对实践有指导作用，实践检验理论并促进理论的发展，二者相辅相成，共同发展。我们只有将二者结合，才能理论的重大作用，才能在实践中学得更多，收获更多。在未来的学习工作中，我们要切记二者的结合，在工作中不忘加强理论学习，在学习中更不要忘记实施行动。总之，在工作中注意工作习惯和态度，多方面的学习，坚持理论与实践相结合，我们才能成长的更快，更优秀，更成功。

**实习报告怎么写范文大全 第四篇**

一、实习目的

1、加深对所学专业知识及基本理论的理解，为进一步学好专业课打好基础。

2、结合实习中对电子信息专业技术与管理实务的深入，为毕业实习和毕业设计收集必要的资料，做好技术、知识、资料的收集、整理等准备工作。

3、树立自己的劳动观念，增强自己的社会交往及沟通能力，培养其团队意识及合作精神，使自己尽快适应社会对技术人才的实际要求，为日后走上工作岗位打下基础。

二、实习单位简介

三、实习内容

在实习期间，使我认识到不仅要注意学习理论知识，而且更应该重视自身实践能力培养。在这次实习的过程中，我获得了许多专业的知识和技能，学会了更多处理人际关系的方法和宝贵的社会经验，提升了自己：

1、在实习的第8天，有用户反映ONT设备上的LOS灯和PON灯都正常，用户电脑中的本地连接无法连接，ONT设备上的LAN1口指示灯不亮，拨号提示678错误。\_\_带着我赶往现场，初步分析发生故障原因：

**实习报告怎么写范文大全 第五篇**

实习目的：一方面使理论紧密结合实践，为下一步专业课学习打下基础;另一方面，分析和解决实习单位存在的营销问题，为毕业后尽快胜任工作奠定基础。

>一、企业背景

公司已在20xx年7月份完成股改，正在办理深交所挂牌有关事项。

我们始终坚信极致的产品和优良的品质是以“人才为本、科技领先、管理创新、人性化设计和满意化服务”为基石的;我们忠于自己,忠于消费者，不遗余力;我们深信，付出忠诚就能获得信赖。

>二、营销现状

(一)宏观环境

我国医疗器械市场具有行业季度波动小、市场进入壁垒高、集中度逐步提高的总体特点。目前我国的医疗器械产销规模高速增长，出口贸易形势大好、技术水平逐年加强、科研力度不断加强，并形成了珠江三角洲、环渤海湾地区和长江三角地区三大产业区。医疗器械行业市场供求状况呈现出以下几个局势：

1、基础医疗器械市场需求将会快速增长。我国覆盖城乡全体居民的医疗保障体系的建设为医疗器械行业发展提供巨大空间，其中包括加快推进新型农村合作医疗，建立以大病统筹为主的城镇居民医疗保险，发展社会医疗救助，完善城镇职工基本医疗保险等。

3、高端医疗市场需求增长放缓。一方面，近几年我国的医疗器械商品进口逐年下降，另一方面国家出台的一些限制各级医院擅自引进与患者实际需求不符的高端、高值的大型医学检查、治疗设备，避免浪费国家卫生资源等的政策，导致高端医疗市场需求增长放缓。

4、我国医疗器械产品出口增长迅速。目前我国医疗器械出口快速增长的条件基本成熟，再加上近年来医疗器械产品出口的良好趋势，因此我国医疗器械产品出口在未来将快速增长。

(二)竞争环境

国际上，全球高端医疗器械市场基本由美国、德国、日本公司的产品占据着统治地位，其他欧洲公司只是在一些专业项目上有一定优势。全球医疗器械市场是当今世界经济发展最快、贸易往来最为活跃的市场之一。

国内医疗器械市场中，高端医疗器械占整体市场的25%，且其市场的70%已被跨国公司占领，基础医疗器械占整体市场的75%。我国基础医疗器械市场本土企业竞争优势明显，由于我国人口众多、经济水平较为落后，基础医疗设备约占整体市场规模的75%，这为我国基础医疗器械制造企业提供了较为广阔的市场空间。

(三)企业现状

湖南一特电子医用工程股份有限责任公司到目前为止已经经营多年，积累了很多稳定的老顾客，在哈尔滨市场上也占据一定的市场地位，公司员工也具有多年的销售经验。你我同心,规范自律,诚信勤严,精准快捷,创新共赢的公司理念和团结就是力量的公司战歌，体现了公司积极地文化理念和超强的凝聚力。且现已拥有两大市场，家用医疗器械市场和医用医疗器械市场。两大市场发展态势良好，但由于产业的新型化，还没有形成完善的数据库系统，造成市场不是十分稳定。

另外，在竞争环境上长沙市目前有多家医疗器械公司，竞争力非常大。

>三、存在问题

(一)营销意识薄弱，营销理念落后

在实习中，我发现湖南一特电子医用工程股份有限责任公司仍保有一部分的传统营销模式，在“营销”中存在“销售”的影子，市场选择状态有些被动，缺少涉及营销策略的不走。销售人员没有接受过正规的专业培训，只有一些的销售经验。

(二)市场定位不够明确，产品覆盖面稍显广泛

湖南一特电子医用工程股份有限责任公司向市场传递的定位信息混乱，没有

统一性，消费者对企业或产品缺乏一致的认识。产品定位不明确，覆盖面过于广泛，高端医疗器械产品和基础医疗器械产品均有销售，没有侧重点。

(三)营销渠道存在问题

湖南一特电子医用工程股份有限责任公司营销渠道存在问题，产品销售渠道主要集中于大中型医院和最终端大众消费者，基本不涉及中间商、代理商、辅助商，进货渠道仅局限于以往的几家老供货商，无拓展和创新。

(四)营销队伍素质上不去

由于目前我国医疗事业发展迅速，需求量大，且医疗行业处于垄断地位，医疗器械产品销售处于卖方市场，再加上该公司营销团队整体平均受教育水平偏低，导致湖南一特电子医用工程股份有限责任公司营销队伍素质提不上去。

>四、解决方案

(一)提高营销团队的整体素质和水平

定期对员工开展专业培训，举行专家座谈会，提高招聘者的条件，为企业创造更加优秀的人才。

(二)运用多个业态模式

运用ems、oem/odhm、融资担保、租赁销售、银行保理业务等最新业态模式，扩大企业销售额。

(三)结合市场，重新定位

考虑到基础医疗器械产品和康复医疗器械产品的巨大市场和广阔的销售前景，把产品定位于基础医疗器械和康复医疗器械，暂时放弃高端医疗器械市场，等企业上到一定轨道后再去考虑。

(四)拓展营销渠道

建立生产者→代理商→批发商→零售商→消费者的多环节营销渠道模式，结合自身条件建立垂直分销渠道系统、水平分销渠道系统、多渠道分销系统，拓展营销渠道，从而扩大企业的市场利益。

(五)开展活动，增加销售和宣传企业产品及形象

1、随机拦截：通过在终端主动发单，拦截和吸引顾客进行体验，切入消费者、在店周围形成局部优势，从而增加销售和宣传企业产品和形象。

2、广告宣传：采用报纸、电视、广播等多种形式的广告宣传

3、发放宣传单、宣传手册

4、专家巡诊活动、以店面为中心的社区活动、店面搭台的促销活动等

(六)树立企业良好的形象，创造企业品牌

品牌引领企业经济新飞跃，是一条正确有效的途径。实施自主品牌战略，培育和发展自主品牌，是实现经济增长方式从粗放型转向集约型，提高经济质量和效率的重要条件，也是增强企业核心竞争能力，开拓国内外市场的有力措施。

>五、实习心得

半个多月的实习，我在实习单位接触过办公室打扫整理文件、技术部技术员、护理系统程序开发、护理系统物理演示机箱组装和调试等一系列工作，从中我学到很多东西，也增长了很多经验，也渐渐明白，作为一个实习生，职位不是最重要的，重要的是要在任何职位上懂得如何学习，如何积累经验。在这次的实习中，我加深了对于团队概念的理解，也积累了许多专业知识和经验，这是一种极其宝贵的收获。多一点接触，就能多一点进步，每一件新事物都要去尝试，这才能品味到其中的酸甜苦辣。从实习中我得到如下心得体会：

(一)实地实习，实践能力得到提高

刚接触医疗器械时，我一头雾水，没什么了解也没什么概念。进行第一次培训后，我开始初步了解我们所代理器械的大概情况，比如适应症、使用方法、质量要求、基本问题解决等，但是对于它的操作和原理不是非常了解。之后经过技术总监的指导后，动手用了机器和看原理资料，于是就逐渐熟悉了。实习后期已基本学会护理系统的开发和护理系统物理组装排线的一些原理和使用方法等。掌握了许多书本以外的知识，实践能力也得到提高。

(二)养成持之以恒，坚持到底的精神

那句俗话：说起来容易做起来难。一句话，不要因为任何原因不要以任何理由放弃自己原已养成的良好习惯。否则你会后悔失去的太多，得到的太少。在实习中我充分体会到了这句话的意义，多次的推销失败，带领我的业务人员并没有气馁，始终努力不放弃，当看到签单的那一刻，我才知道坚持的力量以及成功的喜悦，也让我懂得了做任何事情都不能轻言放弃。

(三)走入社会，人际关系得到提升

虽然在人际交往中，我显得比较年轻，但我正慢慢去努力，去学习，去改变。我正学着如何更好地与别人沟通，如何更好地去陈述自己的观点，如何说服别人认同自己的观点。相信这些宝贵的经验会成为我今后成功最重要的基石。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，也开拓了视野，增长了见识，为我们以后更好地发展打下了坚实的基础。

**实习报告怎么写范文大全 第六篇**

为期一周的实习已经结束。让我对汽修有了更进一步的理解和深刻的体会。这周的实习分为三步：第一是理解关于维修的理论知识;第二是自己的动手工作，把理论和实践结合起来;第三是进行参观，在自己掌握理论基础的前提下向有关技术人员讨教学习，了解更多的专业知识。

实习目的：

1、通过实习加深我们对汽车专业地位和作用的认识，巩固专业思想，激发热情。

2、熟悉汽车修理环境、修理工具，为将来工作打下基础

3、维修实习是对我们的一次综合能力的培养和训练，在整个实习过程中充分调动我们的主观能动性，深入细致地认真观察、实践，使自己的动手能力得到提高。

实习内容：

1、对汽车专业知识的理解;认识零部件，自己动手对汽车发动机电动机零部件进行拆装

2、正确使用工具，认识零部件。对发动机里的2大机构5大系统进行理解和操作，《曲柄连杆机构曲柄连杆机构是发动机实现工作循环，完成能量转换的主要运动零件.配气机构.配气机构的功用是根据发动机的工作顺序和工作过程，定时开启和关闭进气门和排气门实现换气过程，燃料供给系统.燃料供给系由空气供给系统、燃油供给系统和电子控制系统组成点火系统.传统式由蓄电池、发电机、点火线圈、断电器、火花塞等组成柴油机是没有点火系。润滑系统润滑系统由机油泵、机油滤清器、机油冷却器、集滤器等组成.冷却系统.冷却系统主要由水泵、散热器、风扇、水套和节温器等组成起动系统主要由蓄电池、起动控制与传动机构和起动机。了解汽车各部结构。

3、在众泰汽车公司，在技术人员的带领和讲解下，参观了汽车生产的各个流程，了解汽车各零部件的功能和作用。

实习总结:

在整个实习过程中，我不仅更进一步的学习并掌握了汽车发动机、底盘的构造和功用，而且还学会了许多专用工具的使用方法。通过同师傅们共同学习、探讨有关汽车方面的知识，使我学到了很多在学校里从未学到的东西，并对汽车行业有了更进一步的了解。对以后的专业学习起了很大的基础作用。

**实习报告怎么写范文大全 第七篇**

中域电讯连锁集团股份有限公司创立于1994年（前身为广东中域电讯连锁有限公司，\_\_年整体变更为股份有限公司，以下简称中域电讯或中域），是中国手机零售行业第一个“中国驰名商标”，首开行业形象代言先河，每年均投入巨资于中央电视台等媒体进行品牌宣传，创业至今，于公益回馈方面，一直不遗余力，在扶贫、赈灾、环保等方面都做出了杰

出的贡献，并荣膺多项殊荣。经过十几年的发展，中域电讯连锁店遍布全国各地，业务范围覆盖手机销售、配件销售、增值服务、移动业务、电子商务等领域，是国内规模最大的手机连锁企业之一。中域电讯一直以来专注于营销和管理模式的创新，勇于尝试新业务，不断探索出前沿的经营理念；在连锁扩张业态上率先突破行业固有的模式“瓶颈”，利用对加盟商进行分级管理的方式，创造出独具特色的连锁经营模式，从而奠定了中域电讯在手机行业的领导地位。

>实习主要内容：

我在店里是销售手机的，向顾客推销手机，我们一天的工作流程：

1开业前

（4）开早会a认真听取店长所讲的晨会内容，明确今日由店长分配的各项工作。b学习公司下发的文件，促销活动操作方法。c对自己不足的地方向店长请教，并认真学习下来。2营业期间

（3）对进出顾客使用对应的礼貌用语。

3营业高峰期

（1）明确现有销售情况，再接再励配全店长完成营业目标。为高峰期做准备a空缺商品再次检查并补货。b零钱的及时兑换。c促销活动资料的分发，活动情况的宣传。d对进出顾客使用对应的礼貌用语。e对顾客进行耐心的商品介绍与推荐工作。

（6）如为盘点当日，做好盘点工作（手机电池没电要拿去充电、不见的数据线、手机串码与盒子串码不相同的，要报告给核算员）

（8）关闭所有电器包括：音响空调日光灯电脑。

>实习体会：

在做我们这行，我们一定要学会与人沟通和处理事情的应变能力，要细心，要以诚待人，

要有毅心有恒心，遇到事情不要慌张。而我们的产品是手机，我们公司是直接向厂家拿货的，所以我们的价格比别人低，也是正宗行货，也是全国最大的一家手机专业连销店，这就是我们公司的优势。如果你想要知道手机的质量，首先按\_#06#，然后在你的手机上会出现一个序号给你，找到第七个和第八数字，那么你的手机质量的好坏就明确了。如果是00，是质量最好的手机（原产公司生产的，原装手机），如果是13，那么是质量最差的。我在中域电讯做了五个月，在这五个月期间，我学到很多学校里学不到的知识，而服务营销顾名思义，就是在营销的过程中注重服务队品牌的价值影响，即通过提高产品整体概念中的延伸产品价值，以至于提高产品的总价值。服务营销是市场营销的一种形式，服务营销往往必须与其他营销方式同时应用，它只能起到画龙点睛的作用。

服务营销部只适用于服务业，任何产业都需要服务营销，往往往服务做得好比类似降价促销的手段更容易留住客户。因为心理因素是影响消费者行为的重要因素。因为这样，我们每个月都会去培训，磨练自己的口才、以及销售技巧，每个星期都会去做市场调查，知已知彼，才能百战百胜。而我们要在顾客消费心理的角度去了解，这样我们才能留住顾客，要不然顾客就会流失。而我们做为一名手机销售员，在店里做的是销售工作，虽然这份工作很变通，但是我仍然会用心去做好这份工作。其实不管做什么工作，干什么事情都需要我们有毅力。任何事情做久了我们都会产生厌倦感的，只是刚刚开始时有热情是远远不够的，我们需要的是持之以恒。怎样做到，就需要我们在平淡中寻找快乐，自己给自己找一些有趣的事情做。我就是那样的在工作久了以后，就开始产生了厌倦，刚开始的热情也一点点的被时间给消磨掉了。短短的实习结束了，在实习中我收获到了许多在学校书本上学不到的知识，让我的专业知识和专业技能都有了很大的提升。

**实习报告怎么写范文大全 第八篇**

这次能有机会去工厂实习，我感到十分荣幸。虽然只有一个礼拜的时间，但是在这段时间里，对于一些平常理论的东西，有了感性的认识，感觉到受益匪浅。以下是我在实习期间的一些总结以及心得体会。在以后开展自身的工作，以及在对客户的沟通应对上，期望能有所借鉴。

>一、工厂的总体规模水平

木业位于xx镇，占地24600平米，员工600多人。近十多年的制造历史已经发展成一家具有专业规模的木制品专家，在xx制造业发达的地区也小有名气。

走进厂区，只见洁净整齐的环境和次序井然的工作程序。虽然是国内的制造厂家，但是，到了车间，看过那些先进的流水线，那些熟练的技术水平，完全会感觉到现代化的管理。作为木质产品的制造厂，一些诸如木屑的飞扬，机器的喧嚣以及混合着的胶水味油漆味等问题，都是难免存在的，但是工厂已经把这些都尽可能的减少到最低限度了。走在车间，这些大多的木制厂家所面临的严重问题似乎在我们工厂并没有太大的困扰，反而是那些管理和效率吸引了大多的参观者。

工厂有自己的作息时间，并且都会严格遵守。就连中午休息间隙，每个工人都会把自己得区域整理得井然有序，这样的自觉整理也是工厂之所以能持续洁净的原因之一。在用餐问题上，工厂也有自己的特色。那就是上至高层主管下至普通工人，吃的饭菜一律相同，没有任何的特殊化。

>二、工厂实习期间学习过程

如下几点是在工厂实习期间，就我的工作需要，主要学习到的一些知识以及由此得到的一些心得。

（一）木材的选用

工厂最常用的木材还是红木（非洲花梨木），枫木（美国），胡桃木。大多都是从国外进口，这也就是为什么我司的报价要比国内同等厂家的价格要高的原因正是“一分价钱一分货”。

MDF板也是常用的材质之一。我司很多产品也都能够选用MDF贴木皮来到达仿实木的效果。对于一些想节省成本的客户来说能够推荐一用。

这些常规木材在仓库里都备有必须数量的库存，其他的木材也有备量，但是一般都要尽量推荐选用常规木材（除非客户定购的产品数量庞大值得工厂采购另外一些昂贵的木材），这对于工厂的加工技术、生产周期、生长成本等都会有所帮忙。

（二）加工方面

工厂所采用的机器都比较先进，一般来说都是机器自动操作，比如CNC数控机，万能圆锯机，立轴机等。所以，只要操作得当，人员安排合理，一般都能产生较高的效率（一般来说，都需要熟练人工）。

虽然说工厂对于大多数的木制产品都能生产，但是以后在和客户沟透过程中，在尽量满足客户要求的同时，还要尽量站在工厂的立场上思考。比如，能够向客户推荐一些外形相同，但是做法简单，结构清晰的样品。这对于工厂来说不但能够降低成本，而且还能够提高效率。

（三）喷漆加工

白身加工完成以后，应尽快转入喷漆车间，否则木材会变形。喷漆的流程为：着色（给产品上底色）――底漆――面漆。喷底漆到喷面漆的过程中还要有磨砂的工艺。

底漆又NC漆和PU漆之分。工厂常采用的底漆是NC漆，因为PU漆的成本要比NC高，而且如果喷PU漆的话要求的环境也比较高，务必有无尘房才能够。一般都会推荐客户用NC漆。

喷漆加工的时间一般为两天左右。但是虽然所花费的时间不长，但是一张订单的完成，工厂都会把每道环节都会安排到位。因此，在和客户确认订单的时候，必须要把每个要求都确认完整。有些客户在白身做完以后，油漆没有确定，这样搁在一边的话，不但产品容易变形，而且也影响了订单的进度，给工厂带来了不必要的麻烦。

（四）镭射和丝印

目前工厂的镭射尺寸为：320×320mm，最小为：×。

镭射后能够上色，最常见的是上黑色，上完黑色，能够使镭射图案更清晰。但是一般不推荐客户镭射后上色，这样的话会增加成本。镭射的费用是视镭射图案的复杂程度而言的，一般来说都是每件产品1块钱。

丝印也是常用的一种方法，但是它的要求是丝印的表面要光滑。

要求镭射或者丝印的话都会要求客户带给图片，是电子文档。

（五）包装

包装是成品完工前的最后一道工序，也是一个产品比较重要的组成部分。包装工序包含了产品的简单组装、包皮、包绒布、五金件的装配、包装物的制作、对产品的前道工序的品检、产品的包装。

质量是品质的保证。因此，我们工厂对质量也有严格的把关。一般一道包装的流水线上都有二到三个品检人员进行严格的产品检验，从产品的去尘、五金和玻璃制品的质检到最后的装箱，每个细节都会有工人严格的操作标准。对于一些外销客户来说，对于产品都会比较挑剔，但工厂都会满足这些的要求。这也就是为什么我们工厂的产品会有质量的保障，在产品上很少出现质量纰漏的原因。

而同样是国内订单的话，往往会有一些刁蛮的客户，在产品没有品质问题的时候却还要挑一些小“瑕疵”。对于这些问题，我觉得除了要和客户解释清有些是因为木质品本身的问题之外，还要让他们了解我们工厂对于质量方面的控制要求是到达了国内先进水平的，很多质量问题的产生很可能实在运输过程中的碰撞和野蛮运输。

当然，为了避免在运输途中的损坏，在采用一般的安全包装下，除了用一些常规包装物（纸盒、纸箱、礼盒、海绵、保力龙、珍珠棉、拷贝纸、气泡袋、胶带等）外，还能够在纸箱六个面用保力龙板保护。

（六）其他配件

五金是常用到的配件。因此，对于一些常规的五金件，诸如一些合叶、铜扣、铜脚等，工厂都会采购必须的数量以备库存。另外像一些在笔上五金件，工厂自己也有制造的潜力，很多都能够独立完成。

另外像EVA之类的，也都需要另外采购。

>三、工厂实习心得体会

这次的实习，让我了解到了工厂的规模水平、生产流程以及一些常规产品的制作，在以后的业务操作中相信会有较大的帮忙。

另外我觉得一方面在工厂供货给我们的同时，另一方面也要用心配合工厂，把双方的工作都做好。同时，自己也还要不断的学习产品的知识，服务好客户。公司整体的业务水平提高了，才能开创出良好的业绩。

**实习报告怎么写范文大全 第九篇**

到xx商城之后，xx经理为我介绍了xx电脑城的商家、产品结构和销售情况。接下来的时间，这里的技术员和经理还给我从主板、显示器、cpu到显卡、声卡、内存、机箱电源、鼠标键盘等产品都作了介绍。他要求我在实践过程中不但要学会如何装机，正确分辨计算机各部件的真伪，操作系统及部分应用软件的安装，还要学会计算机经营，市场调研，社会公关等方面的能力，全方位地发展，真正地达到实习的目的。下午xx点，我将第一天实习暂告一个段落，尽管我累得腰酸背痛，但是我却十分高兴。

从xx月xx日至xx月xx日我在所在公司进行实习。克服了天气寒冷的不良条件，在公司时学习计算机有关装机、装系统、装应用软件的基本操作、计算机经营、工厂市场行情调查、社会公关等方面的内容。在客户需要时还根据客户要求上门服务，同时这也响应了团\_、\_、全国学联“同人民紧密结合，为祖国奉献青春”的口号。博得了市民的一致认可。为了保证我学到的东西能够切实规范化、系统化。我要求各自己每天必须写个人日志，注意消化自己在平时所学到的东西。

实践期间我争取一切可能的机会让我动手，短短的几天时间，自己装过至少xx台电脑，绝大部分自己都曾到过用户家中为用户解决问题，我对计算机的一般性故障也能作一定的维护，具备了一定的产品真伪识别能力，甚至我还学到了很多经营技巧和对付奸商的手腕，对计算机的总体认识和把握也有了显著提高。

实践也让我对xx电脑城和xx电脑城的整体运行情况有了一个大致的了解。xx电脑城地处xx市中心附近，门前每天有大量的流动人口，而且电脑城也有一定的历史。几乎xx所有的市民都知道xx电脑城，给人的感觉是进入xx电脑城后又没有一个是来闲逛的，一般都是有备而来，而且一旦看中马上就会付钱购买。所以基本上xx电脑城每来一个顾客就会有一桩生意成交。xx电脑城地处xx大学附近，一楼是电器城，二楼才是电脑城，而xx公司对其电脑商家宣传力度不够，致使很多人并不知道xx电器城有电脑。一般来的都闲逛而已。所以尽管xx电器城的顾客人数要稍微多一些，但是真正成交的生意还是比较少，相对xx来说，生意则要萧条一点。

因此，我认为对xx电器城和xx电脑城应该采取两两合作，优势互补，进一步加强交流和沟通。对xx的电脑公司来讲，通过与xx电脑公司的合作可以发挥其顾客比较多的优势，有利于宣传自己的品牌，弥补客流量的不足。对xx的电脑公司来讲，通过与xx的电脑公司的合作可以进一步扩大xx的影响，让xx电脑城在xx市民的心目中树立一个良好的形象。同时也可以利用xx电脑公司成交率比较高的优势进一步提升自己的销售量，发展壮大自己。

通过前面的实践，使我具备了一些装机的基本技能，了解了计算机内部各部件及如何装机等方面的内容。技术员们决定开展两次计算机技术义务咨询活动。为了保证这两次活动的成功开展，我进行详细的安排策划，与实践单位、赞助商进行了统一的协商，对场地进行了申请。同时，我和他们夜以继日拟出了十多种不同的配机方案、知识问卷调查表、计算机使用过程中的常见故障及解决办法、计算机发展史等与计算机有关的内容。经过大家共同不懈的努力，各项准备活动终于在xx月xx日凌晨xx点完成。

xx月xx日上午，阳光灿烂，春风和煦，蓝天白云下的xx更加漂亮。但大家们却一点都没有留意周围的景色，我心中只有一个念头，就是把今天的义务活动搞成功，把自己所掌握的知识技术尽量多的传授给市民，为市民尽量多的排忧解难。上午xx点我的义务咨询活动正式开始，广大市民向我提了很多问题，我不辞辛劳，耐心地一一解答，甚至派人到群众加中解决他们的问题。很多市民对我的配机方案表现出了浓厚兴趣，他们不断地询问配置单上各部件性能、价格、兼容性等方面的问题。对我给出的常用故障检测及其解决办法也作了较高的评价。咨询活动圆满结束。xx月xx日，该活动在火车站再次成功举办，并且收到了十分良好的效果。

**实习报告怎么写范文大全 第十篇**

实习地点：长沙、株洲

实习时间： —

带队老师：

班级：通信工程班

学号：

姓名：

一、实习内容

１、参观长沙卡特尔信息技术有限公司9月3号中午在参加完实习动员大会之后我们参观了长沙卡特尔信息技术 讯、百度、阿里巴巴、ibm、惠普等上百家国内外一流企业输送了近千名各类it 人才。在工作人员的介绍下，我们认识到了作为一名大学生，不仅要学习好课堂知识，并且要在力所能及的情况下提升自己的专业技能，为将来的就业打好基础。 而作为一名通信行业的大学生，更要关注于通信行业的发展，关心自己未来的工作岗位，努力学习。而在这样一家培训机构参加课程也不失为一种好方法，因为在这里我们可以接触到真实企业的项目，参与设计，增强了我们的职业技能，增加就业资本。

**实习报告怎么写范文大全 第十一篇**

>一、基本状况

实习。

>二、实习目的

通过生产实习了解设计管理和企业生产营销状况，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，培养实际工作潜力与分析潜力，以到达学以致用的目的。

>三、实习时间

20xx年x月x日到20xx年x月xx日。

>四、实习地点

xxx广告公司。

>五、总结报告

为期一个月的实习结束了，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。此刻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：xxx广告公司。公司是一家专业的设计公司，本着“诚实做人，真心做事”的原则为客户服务，此刻我公司所服务的公司都己经取得了良好的效益。业务相当广泛，包括设计、制作国内路牌、灯箱、印刷品、展示广告，代理自制广告业务。承接包装设计、装饰装璜设计、环境艺术装饰设计。带给庆典、企业形象策划等。公司坚持以市场营销为导向，运用领先的营销方式及推广思路，帮忙企业在市场中取得先机和优势。由于拥有强大的技术力量、专业的设计理念，独特的设计风格、精益求精的设计制作人员、尽善尽美的售后服务人员，从而为客户公司塑造更完美的企业形象。自x月xx日起，在一个月的工作中我参加了该公司的营销部实习工作。我认为该公司超群的售前推广以公司xx形象系统、产品配套直观展示给予宣传推介：由于拥有一批长期从事广告设计印刷精英组成，擅长把握客户的需求，有着丰富实施项目管理经验。他们本着为客户思考与服务的宗旨不断的自我完善与提升。进入公司后，我明白了：以质量求生存，以信誉求发展，以价格求信心，以时间求放心，一切努力求见客户的微笑。优秀的设计必须程度能降低企业运营的风险。联客本着\'务实有效\'的设计思想，坚持原创设计，站在最终客户的角度，通过细致的调研和严谨的分析，为客户创作出准确的、极具商业价值的形象设计。我们的目的是通过对企业品牌视觉形象的定位、创造、提升、推广、应用、维护、管理等一系列活动，从而协助企业提升品牌价值，提升竞争力。

用心的售中过程及我们精干业务、技术支持。走特色营销之路，快速、优质的售后服务，让客户充分感受我们公司不断追求完善的服务宗旨。公司致力于强化内部质量管理，倡导一丝不苟的工作作风。“酒香不怕巷子深”的时代早已一去不复返，即使是好的产品也需要好的方法和思路去完成销售，如今的消费者是不会自己找上门来买你产品的，这一点早已被不断变化的市场所证明。包装的概念也不再是用传统的印刷工艺、材质加工、版面设计等等所能概括。厂商有好的产品要销售，那么如何有效的将产品核心价值和概念准确传达给消费者呢我们提倡的是策略性的包装概念，是以消费者为导向，市场为依据，调研为支持的高端策略包装之道，我们觉得包装的基本功能除了能够包裹物品和运输之外还应加上能够为厂商带来市场价值，这是贴合整体营销战略方向，能够为企业带来销售业绩的销售利器。而这一切都需要充分的沟通和缜密的思考。这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。在为期一个月的实习里，我象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，每一天x点起床，然后象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明白的东西，对xxx广告公司也有了更深的了解，通过了解也发现了该公司存在一些问题：

由于受市场竞争的客观因素和主观努力不够，业务成功率不够稳定，销售业务工作管理还不够完善，资金回笼有时不够及时，直接影响公司的正常运转。市场信息反馈较慢，对发展新客户的工作作得不够细。在实习中，要求我们不仅仅要有专业的知识和工作的热情，同时也要有独到的见解和灵活的创意。我们不是推销设计的说客，也不是孤芳自赏的艺术家，我们是顾问，是参谋，我们将阶段性的帮忙客户建立和改善形象，为客户带给意见和帮忙。诚信同样是我们工作的原则，利润不是我们唯一的目标。调查研究是我们的重要工作，任何设计都需要细致的观察和缜密的思考。我们要为企业或是其它客户解决品牌定位、创造、提升、推广、应用、维护、管理等的视觉设计与策略顾问。实习是每一个大学毕业生务必拥有的一段经历，他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。

最后衷心感谢xxx广告公司给我带给实习机会!

**实习报告怎么写范文大全 第十二篇**

>一、实习目的：

1.掌握纺织品CAD技术的基本原理。

2.学习并实际操作一些纺织品CAD软件，掌握利用商用CAD软件设计纺织品的能力。

>二、实习任务：

用软件自行设计织物，打印出织物设计工艺参数和样卡效果。

>三、实习步骤：

我设计的是小提花，软件具有如下几个功能：

2.二维或三维纱线设计，包括单纱、股线和花饰线的设计，能添加毛羽、捻度、光照效果。

3.织物规格参数的输入及处理，首先根据织物专家系统，自动判断输入参数是否合理。然后进行工艺计算，包括用纱量、总经根数、平方米重量、重量偏差、筘号、每筘穿入数的计算。

4.各种模拟图像的生成与打印，包括织物结构的三维模拟、织物正反面外观的模拟、多种设计效果对比、织物参数动态修改与显示(包括颜色、纱线、织物密度变化)、织物截面图变化后组织的动态修改等。部分系统甚至可以提供后整理效果(如起毛起绒)的模拟。

5.各种产品数据资源的高效管理，如组织图库、纱线库、织物库、色卡库和生产工艺等的管理等。

**实习报告怎么写范文大全 第十三篇**

>一、实习安排

性质目的

毕业实习是我们在校内完成教学计划所规定的全部课程和实习、实验、课程设计以后的一次综合性生产技能锻炼实习。其目的是巩固和运用所学的全部知识，特别是测绘专业的理论知识和课程实践，通过参加实际工作，了解和掌握本专业的基本知识，锻炼分析问题和解决问题的实际能力。

实习单位

南阳--测绘有限公司

南阳--测绘公司位于南阳市工业南路，成立于20xx年，注册资金100万元，年产值150万元。是南阳市仅有的两家具有乙级测绘资质的公司之一。主要承担南阳区县地形地籍测绘、国土技术、国土资源信息、土地评估、登记代理、房地产、规划设计等测绘任务。公司同时还是日本宾得河南代理，索佳特约经销商，拓普康特约经销商，科力达南方河南代理。

实习地点

本次实习地点位于河南南阳社旗桥头镇。桥头镇是社旗县西部重镇，位于社旗、宛城、方城三县交接处。辖16个行政村，103个自然村，232个村民小组，43500人，83800亩耕地，南驻公路穿境而过。鸭河干渠横贯全竟，交通便利，水源充足，物产丰富，是我国优质棉产区。

项目简介

本次实习项目是南阳--测绘公司承接的社旗桥头镇1：20xx地形图测图任务。实测面积约为20平方公里，由10余人采用全站仪自动跟踪测量模式，在20天内测量完毕。

实习安排

我是20xx年3月1日到达实习公司，去时测区内控制点已经布设完毕，测图面积近1/3。在实习公司我参与完成了余下的测图任务。

>二、实习过程

实习前言

近几年随着社会经济的迅速发展，数字化测图以其测图精度高、数据采集快，产品的使用与维护方便、快捷、利用率高，广泛用于测绘生产、土地管理、城市规划等部门，并为广大用户所接受。它能够更方便传输、处理、共享的数字信息，通过控制图形图层数据将用户所需专用信息输出来，即数字地形图，为信息时代地理信息的发挥产生积极的影响。

作业原理

数字化测图的主要作业过程分为三个步骤：数据采集、数据处理及地形图的数据输出（打印图纸、提供数据光盘等）。

数字化作业流程图如下：

本次在实习中测图采用的方法为地面数字测图，利用全站仪进行野外数字采集，在内业计算机上采用南方软件进行数据处理成图。

测绘软件

**实习报告怎么写范文大全 第十四篇**

“金工实习”是一门实践性的技术基础课，是高等院校工科学生学习机械制造的基本工艺方法和技术，完成工程基本训练的重要必修课。它不仅可以让我们获得了机械制造的基础知识，了解了机械制造的一般操作，提高了自己的操作技能和动手能力，而且加强了理论联系实际的锻炼，提高了工程实践能力，培养了工程素质。这是一次我们学习，锻炼的好机会！通过这次虽短而充实的实习我懂得了很多。转眼间，为期两周的金工实习已经结束，回想两周以来，有过汗水，有过失败，有过伤痛，有过微笑。

正是在这汗水、失败、伤痛和微笑中让我学到了很多有用的知识，我也深深地到工人们的辛苦和伟大，虽然实训期只有短短的两周，在我们大学生活中它只是小小的一部分，却是十分重要的一部分，对我们来说，它是很难忘记的，毕竟是一次真正的体验社会、体验生活。

从安全教育，动作要领和工具的使用到拿起锉刀等工具的实际操作，这无疑是一个理论与实际相结合的过程。有些东西是要自己去摸索的，有些东西是要从理论中去发现用于实际。从开始的打磨平面，就让我学到了要想做好一件事并不是那么的简单，要用实际去证实它。

眼见的不一定真实，这让我想到了学校为什么要我们来这里实习，是要我们懂得学习的可贵，学习和打磨平面一样要有一丝不苟的精神才能做到最好，同时还要让我们认识到动手的重要性。只是一味的学习理论，那也是远远不够的，没有实际的体验，发现不了自己的动手能力，这都需要理论与实际相结合。更需要头脑和双手的配合。

实习之前就听已经实习过的同学说很累，但是在实习第一天，我依然怀着激动好奇的心情来到了实习中心，看着一台台庞大的机器，我一脸茫然，心想操作它们一点很难吧。不知老师教了我之后我会不会操作。总之，几份忐忑，几份期待。我们班同学大概也是怀着好奇的心情，在机器上这里碰碰，那里摸摸。接下来老师告诉我们本次实习的基本任务和目的，并且再三强调安全问题。最后就是讲课与示范了。

>一、实习目的

金工实习是培养学生实践能力的有效途径。又是我们大学生、工科类的大学生，十分重要的也特别有意义的实习课。金工实习又是我们的一次实际掌握知识的机会，离开了课堂严谨的环境，我们会感受到车间的气氛。同时也更加感受到了当一名工人的心情，使我们更加清醒地认识到肩负的责任。

>二、实习内容

1、钳工实习

来到车间，听完老师的要求，也看了黑板上那看似简简单单的图样，我们便开始了我们的实习。首先是把在铁块上量好尺寸并画线，画线，这工作可马虎不得，一旦画错便会使自己的零件不合尺寸，还好听了老师说的注意事项，我按老师所说的，稍微把尺寸画大了一点。接着，便是令我一生难以忘怀的锯削了。我原先以为锯锯子嘛，就那么来回拖啊拖，没什么大不了的，小事一桩。但事实上锯锯子，也是讲究诀窍的，锯锯子并不是一定都会累得两手发麻，两眼发慌的，我们首先要调节好锯口的方向，根据锯口的方向使力，起锯时应该以左手拇指靠住锯条，以防止锯条横向滑动，右手稳推手柄，锯条应该与工件倾斜一个锯角，约10度~15度，起锯角过大锯齿易崩碎，起锯角过小，锯齿不易切入，还有可能打滑，损坏工件表面，起锯时锯弓往复程要短，压力要小，锯条要与工件表面垂直。同时，锯削时右手握锯柄，左手轻握弓架前端，锯弓应该直线往复，不可摆动，前推时加压均匀，返回时锯条从工件上轻轻的滑过。往复速度不应该太快，锯切开始和终了前压力和速度均减小，以免碰伤手臂和折断锯条。还可加少量机油。锯完了，还得锉削，锉削也是一个又累又苦的差事，但是只要掌握方法，同样不难了。

首先要正确的握锉刀，锉削平面时保持锉刀的平直运动是锉削的关键，锉削力有水平推力和垂直压力两种。锉刀推进时，前手压力逐渐减小后手压力大则后小，锉刀推到中间位置时，两手压力相同，继续推进锉刀时，前手压力逐渐减小后压力加大。锉刀返回时不施加压力。这样我们锉削也就比较简单了。

接着便是刮削、研磨、钻孔、扩孔、攻螺纹等。虽然不是很标准，但却是我们汗水的结晶，是我们两天来奋斗的结果

**实习报告怎么写范文大全 第十五篇**

时间过得飞快，转眼间为期xx年的顶岗实习任务就要结束了，我顺利地完成了大三的第一学期的任务顶岗实习。

小时候，xx的那首《长大后我就成了你》在我心中留下了痕迹。

在我的心里，老师犹如蜡烛，燃烧自己照亮别人;老师犹如雨露，孕育含苞待放的花骨朵;老师是伞，为学生遮风挡雨;老师是虹，为学生搭起走向成功彼岸的桥梁。对于老师，学生的成功就是自己的成功，学生的进步就是自己的进步;对于老师，酸甜苦辣才是真正的生活。顶岗实习，可以说让我更近一步地接近了这个职业，也更深刻地认识了这个职业。

实习期间，我收获了很多，经历了许多的第一次：第一次面对自己的学生听到有人对我喊：老师好!的声音;第一次走上讲台，拿起粉笔，从学生到教师角色的转换;第一次批改作业;第一次与学生面对面的探讨问题、谈心、第一次以老师的角色进行监考、第一次与多位资深老师讨论交流，共同探讨教学中所遇到的问题……

第一次写新闻，做报纸，第一次组织活动……这些尝试使我的成长有了一个新的飞跃。顶岗实习是我们师范生将理论知识付诸于实践的必需环节。是走向社会的前奏曲。通过实习，求职简历范文接触了与本专业相关的实际工作。通用老师顶岗实习报告范文增强感性认识，综合运用所学的理论知识、基本技能和专业技能，把理论与实践结合起来，提高实际操作能力。这xx个月的体验，我收获了很多，综合素质得到了较大提高，体会了作为一名老师的艰辛与劳累，也明白了作为一名老师的光荣与责任。

现将基本情况总结如下：

>一、生活篇

xx个多月的时间里留下了许多美好的回忆，让我们细细品味。在xx二中实习生活过得很充实，很快乐，也让我充分感受到了人与人之间的温情与不尽的光怀。记得大家一起听评课，包饺子，搞团日活动。尽管我们xx个人来自不同的班，在实习前我们也不是非常熟悉，但在xx年的实习期间，我们感觉我们各自的了解逐渐加深。刚到实习学校时，我们一起打扫收拾我们的宿舍，xx二中记录了我们的欢笑，我们的忙碌，我们的进步与成熟等等。这一切永远都会尘封在我记忆的深处!很感谢各位队友与我一起度过这xx年的时光，其中的点点滴滴都铭记于心。实习结束意味着大家要接受另一番现实的考验，希望每一位队友都能坦然地面对，走上自己另一个精彩的人生旅程。

>二、教学实习篇

在听课中，我个人体会很深。因为学生的基础都有很大的区别，所以在听课的同时，我注意到班里学生的不同反应，作好记录，思考以后我该以怎样的形式在班级上课才能达到良好的效果。如何激发学生兴趣使知识点变得通俗易懂。这种听课和我们以往的听课不一样，它并不仅仅为了学习老师所讲的知识，还要去学习老师怎么样讲课，学习如何传授知识，如何控制课堂气氛，如何把握授课时间，好好驾驭整个班级教学等。听课的时候，我会认真做好听课笔记，听课的重点是注意各个老师讲解过程中与自己思路不同的部分，以吸收老师的优点。形成自己的讲课风格。

**实习报告怎么写范文大全 第十六篇**

>实习的性质、目的和任务

1.实习性质

毕业实习是学生在校内完成教学计划所规定的全部课程和实习、实验、课程设计以后的一次综合性生产技能锻炼实习。

2.实习目的和任务

(1)综合、巩固和运用所学的全部知识，特别是本专业的理论知识和课程实践，通过参加实际工作，了解和掌握本专业的基本知识，锻炼学生分析问题和解决问题的实际能力。

(2)毕业实习要为毕业设计(论文)做准备、打基础。因此，根据现场情况，充分收集与毕业设计有关的全部资料和信息(包括文字、图纸、图表、数据等)，为毕业设计(论文)顺利进行打下基础。了解本专业的工作环境，熟悉本专业的工作流程和工作任务，向一线工程技术人员虚心学习，为今后工作打下坚实的基础。

>实习的主要方式

为完成上述实习任务，为了使学生毕业之后能迅速适应社会主义市场经济主战场的需求，毕业实习的方式包括：现场生产实习、承担生产任务实习、参与老师科研项目所进行的综合实习等形式。此外，要求学生在实习过程中要及时收集和整理现场资料。

1.到签约单位或工作性质对口的用人单位实习鼓励学生到签约或工作性质对口的用人单位实习，这们既有利于尽快适应用人单位的工作业务，也有利于用人单位对学生的全面考察。

2.参加现场生产实习

在条件许可的情况下，可组织学生参加现场的生产实习，或实际参加一个工程项目的建设过程(或其中一子项，由现场实际条件确定)。了解与本专业有关的主要工程任务、完成工程的方法及过程，本专业的发展概况、科学管理的方法、目前现状以及作为一个工程项目其完整的工作流程。

了解所在项目组的内容、人员配备及分工、组织和管理、采用的技术标准、设备的配备和选型、工作方法、工作手段等。充分掌握工程项目的工作流程与管理方法等。

3.承担生产任务实习

为了积极适应市场经济发展需求，为了使学生毕业之后能够满足用人单位的需要，可对毕业实习进行了大胆革新，通过承担生产任务和横向技术服务完成毕业实习工作。

让学生直接从事生产任务实习，真刀真枪的干，充分掌握生产项目的全部流程与管理方法，以及本项目组的具体任务、人员配备及分工、组织和管理、采用的技术标准、仪器的配备和选型、工作方法、工作手段等。

4.参与老师科研项目等形式所进行的综合实习

鼓励学生积极参加指导教师所承担的科研项目的资料收集、项目研究等工作，通过参与科研活动，让学生了解本专业有关科研的科研信息和基本研究方向，锻炼学生科研的综合能力。

毕业实习结束后，要求每个学生必须提交一份毕业实习报告，作为评定学生毕业实习成绩的主要依据。实习报告的编写，应根据自己的毕业实习内容确定，一般要求报告字数不低于3000字，应包括以下主要内容：

1.毕业实习的单位、任务简介，其中包括实习地点、单位、实习项目、时间安排等内容;

2.毕业实习的主要工作总结，其中包括实习的主要工作内容、技术设计成果及技术总结等内容;

3.存在问题和建议，其中包括毕业实习中的经验与教训、存在的问题及解决的意见和建议等内容。

4.完成实习报告后，要求填写好一份《毕业实习自我鉴定表》。在外单位实习的同学，鉴定表须经实习单位签署意见并加盖公章。

>毕业实习成绩考核

成绩考核

实习结束后，由实习指导教师对学生进行全面考核(实习纪律、实习态度、对所学知识的应用、现场组织协调能力、分析问题和解决问题的能力等)。按五级分制(优、良、中、及格、不及格)评定成绩，评分依据是：

1.平时成绩

包括实习态度;实习遵守纪律情况;任务完成情况等。

2.实习考核成绩

包括对实习任务的理解、实习过程中分析问题和解决问题的能力、现场相关问题的处理能力、资料收集情况等。

包括报告的正确性，相关知识的广度、深度、概括性，文字表达能力等。

>实习成绩考核中应注意的问题

1.实习报告文字潦草，发现错别字而不予纠正者，评定成绩时不得给“优”、“良”成绩。

2.发现照抄同学的同类报告者，应给“不及格”成绩。

3.实习不认真，违反各项规定，无组织无纪律者，应给“不及格”成绩。

4.无论何种原因，未经允许而擅自离开实习地点达半天时间以上者，应给“不及格”成绩。

5.不论何种原因，凡超过一周时间未进行实习者，一律不给评定实习成绩，按“缺毕业实习”对待。

6.对于“实习不及格”和“缺毕业实习者”，按学校学籍管理办法规定处理。

7.毕业生必须在3月26日之前将实习报告上交实习指导教师。

8.各实习指导教师应在4月4日之前完成实习成绩的提交并将实习报告上交资料室。

**实习报告怎么写范文大全 第十七篇**

实习总结报告

实习类型

实习单位

实习起止时间

指导教师

所在院（系）电气信息工程学院

班 级

学生姓名

学 号

年 月 日

目 录

1 中国移动公司介绍········································································· 1

中国移动发展历程 ································································ 1

中国移动企业文化 ································································ 1

中国移动大庆分公司概况 ····················································· 2

2 移动通信基站 ················································································ 4

移动通信基站的功能和组成 ················································· 4

基站系统主要性能指标························································· 5

基站天线 ··············································································· 7

基站辐射源分析 ·································································· 10

3 移动通信基站机务员 ··································································· 11

基站机务员岗位职责 ·························································· 11

个别BTS故障应急处理······················································· 13

4 总结 ····························································································· 16

参考文献 ··························································································· 18

1中国移动公司介绍

中国移动发展历程

**实习报告怎么写范文大全 第十八篇**

我在创维的实习，始于XX年5月1日，当时从做临时促销开始，每天50块工资。XX年5月1、2日，在广州信和顺电生活电器上班，举牌、拦截、引导??开始放下学生身份，学习终端营销。

XX年5月3日到5日，在金田百佳上班，开始学习创维DVD的销售讲解，初步熟悉DVD的画质、纠错功能、声道功能、电脑显示器（VGA）接口、光纤接口等等，逐渐学习HVD9810、DVD56050等的导购。由于做过学生工作，所以实现角色的转变也比较快，五月五号，协调团队使金田百佳的创维DVD销量达到广州百佳系统第一。

其后，分别到昌岗永乐、棠下好又多、芳村好又多等门店工作，并在广州市场部接受营销培训，开始了解家电行业的广告策略和竞争策略。

那时候每天上班11个小时左右。在外坐车、吃饭和喝水，大概要25块左右，所剩无几，也好在我是希望进去看企业运作，而不是赚钱。

实习的前两个月，从时间成本上来讲，得不偿失。

听说，宁做痛苦的人，也不做幸福的猪。

到了XX年6月底，创维应用电子AV部部长抵达广州，刚好召开了全体临促大会，会上，我向AV部提出了若干问题，也总结了一些改善意见，从而了解到，创维应用电子的主要方向不是在小家电，而是消费型、娱乐型和袖珍型的电子产品，产业链也要拓展，变更营销模式，同时，很多企业都开始摸索“旗舰店”的营销形式。

XX年7月22日，在广州天利好又多上班，接到市场推广部副部长电话，当天下午坐火车过去深圳，参加创维应用电子总部的培训。

23到24日，在深圳龙溪花园和荔香花园参加AV产品的小区直销活动，搭帐篷、搬货、讲解、开单、成交??那时半是风雨半是晴，晚上两点钟入睡，早上七点钟起床。经风历雨，体力开始大消耗。

7月25日，有幸参加了创维应用电子全国大区经理会议，旁听。会议由总裁主讲，整整3个半小时。击节赞叹。在这样一位企业总裁身上，看到了企业管理、市场营销、人力资源管理和财务管理等学科知识的高度综合，由于具有市场的实战经验，加上强势的人格魄力，对人有很强的穿透作用。

终于知道山外有山，人外有人，直觉上，觉得应用电子的总裁远远拉开了我们十几年的距离，相距几个层次。于是大兴奋。那一场三个半小时的会议，使我的思维突破相当于自身努力的一个学期。从而，也建立了新的坐标系和努力方向。学，然后知不足。

7月底，在借鉴了深圳模式之后，我回到广州，成为广州小区模式的负责人之一，晋升为项目主管，在原来AV产品的基础上，负责电饭煲、电磁炉、电水壶等新产品的终端推广。烈日炎炎，我的足迹遍布了华景新城一带的小区，经过与多方物业的艰苦谈判，终于确定7月28日在华景新城北区会所前开展小区便民大活动。

紧张的方案策划、图文设计、物料跟进和产品盘点，生活节奏提速。星期五、

六、日的销量分别是2台、7台、15台，广州小区推广拉开序幕。

这样，在华景新城持续了三个周末，开始寻找新的推广点，骏景家园、赛宝物业等，都曾挥洒过我们的汗水，夕阳拉长我们的影子，夜向深处走。 秋季的南方老是下雨，太阳雨、台风经常袭来，时时把我们的帐篷压跨，却只能奋力保护产品不受损伤。有一次，大雨倾盆，水流如注，暴风压毁了帐篷，各种产品全湿了，一群人在雨中把货物一箱一箱地抢进会所里面，上下淋漓。 天空阴郁，而且还瑟瑟的冷。地上的积水大概有一尺多深，我打的去万佳班尼路，买了T恤换上，和总部的师兄继续作战。那晚在华景新城会所门口，摆出长长的一列产品，重新披甲上阵??每次出货和收货，一帮兄弟都挤在货车后面，其状像卖猪仔，有人大声唱歌。

那些日子记载了整个XX年间战天斗地的过程，像一场电影一样，回闪，定格，家电战场，人物特写，写在眼睛里的对白。

印象最深的是，有一对六七十岁的夫妇，互相搀扶着，过他们的生活，简单喜乐。他们在华景新城买了创维HVD-9810、电饭煲还有电磁炉，我上他们家里去给他们调试HVD和电视之间的接线，他们拿了几张以前解读不出来的DVD/CD碟片，结果用我们的高清碟机顺利播放出来了，一张是他们在加拿大留学的孙女所寄回来的jpg照片，写着她在异国的身影；另一张是他们孙女1岁时候的录音，当听到那童稚的声音时，两个老人在微笑中哭了出来。可以看出这是一个富有的家庭，也是一个子女在远方工作的家庭，这对年老的夫妇，生活在寂寞和回忆之中，富足却又孤寂。可以想象，这个曾经是孩提的孙女倾注过他们的多少心血，如今小孙女长大，却注定了要飞翔，要留学。

这种幸福而又无奈的泪水，震撼心灵，令我当时几乎落泪。

XX年8月，我买了回家的火车票，那天我还在华景新城上班，结果市场推广部的马总跑来给我做思想工作，希望我能留下来。我说我要考研。马哥说，支持你考研，但是要选择一个合适的时点，况且，考研也是为了以后更好的工作，当机会在你面前出现的时候，就要好好地把握它。

后来，我还是回家了，而且回去了挺长的一个周期。回到广州，差不多是开学了。

8月27、28日，分成两批直销推广在华景新城和金燕花苑，天空还是下雨。28日，金燕花苑单天单点销量突破全国纪录，销售额第一次突破8000元以上。凌晨我们在“蓝与白”吃宵夜，回到宿舍已经是两点半。也是那一夜，我开始发烧，倒下。

后来去了武警医院，被抽了好大一针血，嘴唇渐白，身体发抖。在武警医院打了吊针、开了药回去。没好。那几天都是高烧。于是去了中山医第一附属医院看中医。马哥从深圳给我打了电话，问候，——如果身上缺钱的话，先从会计处调XX块出来用着。我说我还有钱。

在此我要谢谢宏锋、小嫚、小霭和阿栋，是他们在我生病的时候，陪在我身边。

XX年国庆，在羊城花园、富力天朗明居、旭景家园做小区直销，整整6天，要在小区里面守夜。我有两天是工作24个小时，11月2夜、11月4夜，在小区广场的地上铺了几张KT板，躺下就睡。可是蚊子太多，辗转反侧，整夜不能入眠，还要时时警惕货物的完整。

5日凌晨，冷空气南下，我穿了三件T恤，兀自挡不住寒气，只能咬紧牙根硬撑，不住颤抖。活生生的，每一分，每一秒，度夜如年，苦痛的年，XX。那几天，终身难忘，周围的住宅高高耸立，顶层有光线依次徘徊。

如果经历了大苦，以前的苦，也就不算什么。

我们在“卖猪仔”的车上，看着道路迅疾地从身后退去，抵达，然后把货搬入仓库。

大苦大乐，胜过不苦不乐。

将近冬天的时候，曾经在广州燕塘企业的生活小区里面做过小区推广，我在那里上了3天班，感受了一个走向落寞的企业。那里人流汹涌，购买潜力却很低。每天讲解几百个顾客，成交却只在数台。那些燕塘的老员工、还有那些外来的人们，骑着单车，抱着小孩经过我们的帐篷之前，啧啧地看我们的家电产品，眼神中充满了渴望，却又悲凉。当基本的面包和高清的DVD同时出现，他们必须先解决温饱。

**实习报告怎么写范文大全 第十九篇**

园林是一门艺术，园林是一门美学，园林更是自然的再现。

作为一名园林专业的学生，我更是深爱着园林。带着兴趣，我发现生活中处处有园林，园林的灵感大多来自于自然和文化。好的设计离不开平时的细心观察和体会。认识实习，是很有必要很有意义的。

我的题目取名为“嗅园”，重在体现“嗅”字。嗅园的历史文化、嗅园的设计理念、嗅园的设计手法、嗅园的空间感受、嗅园的艺术美、嗅园的色彩美南昌城市规划展示馆南昌城市规划展示馆，它的美和意义不仅仅是建筑的设计形式和室内空间的设计。我认为对于学园林的人来讲它的美在于功能上。为什么说是在功能上呢？简而言之它的灵魂是像参观学习者，展示南昌的规划、历史文化、以及城市的发展。所有的设计都是为了达到这个目的。一楼整个空间，用玻璃代替一般的地板，在不大的空间里，达到了展示南昌整体规划的模型。模型做的精巧而又真实。这也是对人类智慧和才能的肯定。二楼详细的展示南昌各个地方、景点的规划设计图，也就是整个楼的核心部分。包括公共设施规划图、近期规划建设图、绿地规划图、交通规划图、历史文化名城规划图、各湖周边的规划图、以及各个景点的鸟瞰图。琳琅满目的图让我感到很震撼。图原来可以做的如此的真实，如此的美，如此的细心。我们作为一名园林专业的学生，画图是必不可少的。但又有多少人能够把细节体现在自己的作品中呢。比如很不起眼的指北针。园林需要把握细节，需要追求完美的信念，以及锲而不舍的毅力，这样才能创造出更优秀的设计之作品。这里的效果图处理的相当的完美和真实。从好的设计作品中吸收精华，也是学设计的一个快捷的方法。比如对入口的设计手法，对转角的处理等等。城市规划是对历史的传承、现实的体味、对未来的憧憬。眺望20\_年的南昌，应该是一座人与自然和谐、人与文化和谐、人与都市和谐的名城秋 水 广 场有人说观秋水一定要晚上才能看得到这里的美景，是目前全国最大的音乐喷泉群，这里晚上的喷泉、音乐、观光成为南昌的一道风景线。对于学园林的人来说，不仅仅要晚上来欣赏秋水，更要白天来这里观察学习其设计精髓。为什么这么讲呢，晚上来观看喷泉的人比较多，整个广场气氛比较热闹，很难静下心来细细品味、嗅其精髓。白天相对来说整个广场人比较少，更利于我们调查学习，也可以充分发挥我们的想象力。在白天体会那种人群云集的热闹场面。

今后在设计也会把握一种空间感和功能感。广场总体平面为月牙形，依江而立，是典型的带状绿地。广场有一个主入口，两个次入口。两个次入口分别采用台阶水镇和缓坡树池的方法。主入口则重点在于体现大气。同时入口前都留有足够的人流集散地。用不同的设计方式，是整个广场在形式上比较多样，赋予变化。也达到了功能上的目的。

**实习报告怎么写范文大全 第二十篇**

实习目的：

了解旅行社经营管理过程，掌握导游业务。

实习内容：

跟团学习导游带团技能，了解旅行社各部门的工作程序，并独立带团。

谈导游

首先我想说说对导游的认识：

导游是种职业，是门技术，是门艺术，是门科学。

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！