# 实习学校指导教师手册范文(精选12篇)

来源：网络 作者：红尘浅笑 更新时间：2024-02-04

*实习学校指导教师手册范文 第一篇电子信息工程 系 班学生姓名： 学号：一、顶岗实习(综合训练)单位：二、顶岗实习(综合训练)项目：目的：检验学生运用大学所学知识在实践中发现问题、分析问题、解决问题的能力，充实实践知识，为走向社会走向工作岗位...*

**实习学校指导教师手册范文 第一篇**

电子信息工程 系 班

学生姓名： 学号：

一、顶岗实习(综合训练)单位：

二、顶岗实习(综合训练)项目：

目的：检验学生运用大学所学知识在实践中发现问题、分析问题、解决问题的能力，充实实践知识，

为走向社会走向工作岗位奠定基础。同时使学生明了毕业设计所要达到的效果要求，为毕业设计做好准备。

实习(综合训练)内容与要求： 到各企事业单位、公司和政府机关等部门进行计算机软、硬件、

实习(综合训练)上岗前准备：毕业实习采用学生自己联系单位，分散实习的方式进行。各班统

实习(综合训练)报告的撰写要求：20xx年5月1日前学生将《毕业实习手册》交到毕业设计

学生开始执行任务书日期： 年 月 日

学生签名：

顶岗实习(综合训练)鉴定表

**实习学校指导教师手册范文 第二篇**

一、实习目的(重要性)

会计是对会计单位的经济业务从数和量两个方面进行计量、记录、计算、分析、检查、预测、参与决策、实行监督，旨在提高经济效益的一种核算手段，它本身也是经济管理活动的重要组成部分。会计专业作为应用性很强的一门学科、一项重要的经济管理工作，是加强经济管理，提高经济效益的重要手段，经济管理离不开会计，经济越发展会计工作就显得越重要。

鉴于此，为了让所学知识能更好的联系实际，学校安排了这次试验.在这次试验中，共有三个软件供我们练习：一个是基础会计单项，第二个是会计岗位分工，最后一个则是电子报税。通过这三个软件的练习，能让我们了解掌握会计工作的基本流程，为以后走向工作岗位打下基础。

二、实习时间

20xx年6月17日至20xx年6月25日

三、实习地点

河北工程大学西校区第十教学楼五楼机房

四、实习内容(步骤)

首先，是关于会计基础的内容，基本程序是：填制原始凭证，原始凭证的审核，填制记账凭证，记账凭证的审核，科目汇总表的填写，登日记账、明细账、总账，编写银行存款余额调节表，编制相关的会计财务报表，还有财产的清查，相关单据填制的演示。

原始凭证是在经济业务发生时取得或填制的，用以证明经济业务的发生或完成情况的

书面证明，是会计核算的原始依据。按原始凭证取得的来源不同，可分为外来原始凭证和自制原始凭证。审核原始凭证时应注意以下几方面：原始凭证的填写是否真实可靠，内容

完整，数字准确，填制及时，书写清楚，顺序使用等。

然后根据审核无误的原始凭证填制写记账凭证。记账凭证中的专用记账凭证分为三种，一直收款凭证，二是付款凭证，三是转账凭证。还有通用的记账凭证。记账凭证的填写要求较严格，要求准确无误，不得更改。审核记账凭证的内容是否完整，借贷方金额是否相等，方向是否填写正确，日期填写是否正确等等。

再根据审核无误的记账凭证填写科目汇总表。科目汇总表是定期对记账凭证进行汇总，按各个会计科目列其借贷方发生额的一种汇总。它的填写依据的是各个会计科目的借方发生额的合计跟贷方发生额的合计相等。科目汇总表有试算平衡的作用，也是登总分类账的依据。

接下来就是登记各种日记账，明细账和总账了。日记账有现金日记账呵银行存款日记账，它们的填写按实际发生的经济业务逐日逐笔登记。明细账分为三栏式明细账，多栏式明细账和数量金额式明细账。按发生的经济活动的不同，分类填写各类明细账。然后根据各类明细账和记账凭证填写总分类账。总分类账和各明细账有互相补充说明的作用。

接着是编写银行存款余额调节表。如果银行存款日记账上的余额和银行对账单上的余额不相等，就需要编写银行存款余额调节表了，根据银行存款日记账和银行对账单上的经济业务编写。

会计财务报表包括资产负债表，现金流量表，利润表，所有者权益变动表和附注。这次试验中，主要是填写资产负债表和利润表。会计报表对外提供会计信息，也对管理者提供决策依据。

观看单据演示的部分，能让我们了解认识填写凭证的时候有哪些注意事项，更好的完成凭证的填制工作。

其次，操作内容是技能实训，也就是不同的会计岗位。技能实训包括：出纳员岗位，资本资金核算岗位，材料会计岗位，往来业务会计岗位，工资会计岗位，固定资产会计岗位，成本费用会计岗位，财务成果会计岗位，财务报告会计岗位，投资岗位，记账员岗位等等。这些会计岗位工作基本程序是：开始是经济业务的处理，根据实际发生的经济业务填制一些凭证，填写科目汇总表，然后登记相关的明细账，总账，有的编制试算平衡表。这部分的实际操作将第一部分的内容系统综合了起来，也将我们平时所学的理论知识与实际操作紧密的联系起来。

**实习学校指导教师手册范文 第三篇**

实习目的]

通过理论联系实际，巩固所学的知识，提高处理实际问题的能力，了解设计专题的主要内容，为毕业设计的顺利进行做好充分的准备，并为自己能顺利与社会环境接轨做准备。

[实习任务]

对计算机在人事管理方面的应用进行归纳总结，并查阅资料为毕业设计作准备。

[实习内容]

计算机在人事管理中的应用

随着社会的发展，科技的进步，作为信息载体的计算机日益显露出其举足轻重的地位。当今社会已步入了信息社会，知识经济将成为新世纪的主导产业。伴随计算机的逐步推广和使用，计算机已在科研、生产、商业、服务等许多方面创造了提高效率的途径，与此同时，单位技术成本也逐年有了明显的下降，然而办公室里的人事费用却不断增加。在国外，花费在专业、管理和行政人员上的成本占了办公室总成本的2/3—4/5，这一现象使人们对办公室自动化的要求与日俱增。我们必须在进行机构改革的同时，尽快使用现代化管理设备、管理手段、管理方法。

计算机在人事部门的广泛使用，改进了统计手段，改革了统计方法，提高了统计工计算机在人事部门的广泛应用，将为我国的人事管理工作，提供现代化的管理手段和科学的管理方法，并将为开创人事管理工作的新局面创造条件。

手工方法所表现出来的种种劣势，使人们慢慢意识到管理现代化已成为当代社会发展的一股不可抗拒的洪流。在管理现代化的浪潮中，人事管理现代化也势在必行。实现人事管理现代化是一个复杂的系统工程，需要采取科学的管理方法和先进的科技手段。科学的管理方法在管理中一般是指数学方法、系统方法、信息方法、控制论方法、社会学方法、心理学方法等科学方法，而先进的科技手段主要是运用当代最新科学技术之一的电子计算机来为人事管理现代化服务。

电子计算机作为数据处理系统，已逐渐成为人事管理现代化的重要工具，在人事管理中正在发挥着重要的作用。在我国，已经开始运用电子计算机进行人员工资管理、人事统计和查询、干部考评和人事档案管理以及人才预测和规划等。

管理现代化是汉代社会发展的一股不可抗拒的洪流。近几十年来社会化大生产的发展规模越来越大，综合性越来越强，生产专业化分工越来越细，行业有部门之间的相互联系、相互依存和相互作用更不密切。组织管理日趋复杂;而现代化科学技术也正以史无前例的速度不断分化，不断综合，全方位地向高又立体的微观、宏观方向进军。这些，要求管理工作对实际问题的反映和决策必须迅速及时，对信息系统的完善程度越来越高，传统的手工业式的管理理论、方法、体制已远远不能适应当代社会的发展和四化建设的需要。改革、创新，实现管理现代化势在必行。

现代化管理的内容很多，关系很复杂，它包括人、资金、物质、信息和时间等诸要素，其中起关键作用的要素是人。人既是管理者，又是被管理者，在管理中处于双重地位，且具有巨大的能动性。可见人是现代管理中最重要的因素。因此，管理人力资源开发与利用的人事管理在整个复杂的管理大系统中的重要地位是不言而喻的。牵一发而动全身，抓好了人事管理就为其他管理的优化得到根本的保证。

管理改革必须配套进行，现代化管理的实施也需要协调发展，人事管理既然在管理系统中占有如此突出的重要地位，在管理现代化的浪潮中，人事管理现代化也需同步进行，才能使现代化管理在社会化大生产和当代科学技术发展中起到放大和增产的作用。总而言之，人事管理现代化是管理现代化不可缺少的重要一环，它是把现代化管理的理论、方法和手段运用到人事工作中，使人事管理达到最大限度地提高工作效率的目的，以适应社会和科学技术的发展。

**实习学校指导教师手册范文 第四篇**

我的实习单位是xx市附中，在这里我学到了很多，也得到了很多老师的帮助，与学生们也很好得相处了两个月，这是我人生中的一段美好时光，也是我在人生历程中踩下的一个坚实的脚步。

xx小学坐落在天津教育文化氛围浓厚的xx区，它是由著名教育家张伯苓先生在1920xx年创办的。多年来，xx小学在全面推进素质教育的进程中，坚持以科研为先导，以德育为核心，以课堂为主渠道，以优化教学过程为重点，积极探索具有特色的办学模式，开创出xx小学素质教育的新局面。

xx小学在创办之始，张伯苓先生便提出“德育为万事之本”。学校把握爱国教育主线，有针对性地对学生进行爱国主义、集体主义和社会主义的教育，利用现有的图书、音像资源，开展了歌咏比赛、艺术汇演、爱子影院、主题班队会等系列教育活动，收到了良好的教育效果。学校还坚持寓教于乐的原则，积极构建艺术教育特色和重视科学普及活动。几年来，xx小学的学生在国内外、市、区的美术、书法、器乐、舞蹈等比赛中频频获奖，科技活动也取得了令人瞩目的好成绩。

课堂教学是实施素质教育的主渠道，xx小学紧紧抓住课堂教学这一阵地，努力把素质教育落实到每一堂课的教学之中。学校确立了“小学语文导读模式研究”这一重点科研课题，由全国语文特级教师靳家彦老师担任课题总负责人，在语文教育中探索培养学生的创新意识和创造能力。在日常教学改革中，xx小学将“生动教学六要素”作为衡量教师教学工作的一项重要指标。教师教学能力和教学水平的提高，使得学校各年级的教学质量也稳步提高。近年来，xx小学的毕业生合格率一直保持100%，优秀率也逐年上升。

“全体发展、全面发展打基础，个性培养、特色培养出人才”。xx小学积极继承传统，弘扬精神，在全面推进素质教育的征途上，努力塑造出xx小学的教育品牌。

我在实习期间主要做的事是听课以为上课，不同的老师有不同的教学方法，听了不同老师的课，会有不同的收获。但他们上课有一个共同点就是都让学生参与进了课堂，很好的体现了“以学生为中心、以活动为中心、以经验为中心”的教学思想。学生能很好的发挥自己的主观能动性，发挥他们的想象力，更好的理解课堂上的所讲的知识，学生也对不懂的地方主动向老师提出，其他同学也纷纷参与进来，活跃了课堂气氛。

学校在对学生的管理方面做的很严格，对学生实行严格的管理，要求班主任充分发挥自己的作用，对学生做好各方面思想工作。班主任经常关注着学生的日常生活，发现某个学生有点不同寻常就会马上把该同学找来办公室进行单独沟通，了解清楚学生在想些什么，并积极与学生家长进行联系，实行学校和家长共同监督，使处于青春期的学生不走错自己的道路。

学校还采取德育积分的方法来对学生的行为进行约束。每个学生都有一个属于自己的德育积分，为班级做了事就会相应的得到德育积分的奖励，相反，违反了学校、班级的规章制度就会被扣去德育积分，当扣到一定程度后，学校领导会找到该同学进行教育。

要做到“学高为师，身高为范”。小学阶段是一个人成长的关键时期，而教师在其中起了十分重大的作用，所以要以德为师，为人师表。在平时的教学和生活中，实习生要注重自己的言行举止和着装等各方面的细节，重视自己的人品修养和素质，给学生带好头。

在实习的过程中，我碰到了一些问题。比如现在的学生普遍比较调皮，很难管，他们有时候甚至会故意来刁难你。面对这种情况，你需要有足够的耐心和承受能力。你不但不能敌视他们，反而要尊重他们，多和他们交流，久而久之他们会喜欢上你、信任你。

许多在一些老牌的省重点小学实习的同学反映说，那里的老师不会给实习生太多的教学机会和自由发挥的空间。一来他们怕实习生新鲜、活力的教学风格会导致同学们原本紧绷的心变得松散;二来他们害怕影响原来的教学进度。因此很多实习生在实习期间只是帮任课老师打打下手，这对实习任务的完成和实习生自身能力的提高是很不利的。这就要求实习生能把握住一切能锻炼自己的机会，提高工作效率，让任课老师相信你的实力。

最后是我对这次实习的建议：

1、要珍惜一切，把握时机，抓紧时间好好学习专业知识，同时要拓宽自己的知识面，政治、历史、地理、经济、文学等各个方面的知识都要有所了解。我建议学弟学妹平时要多跑跑图书馆，阅读大量有意义的图书，开拓视野，力求全面发展。

2、在平时的学习过程中要抓住一切能展示自己和锻炼自己的机会，这样在自己以后的实习中不会因为面对许多老师和同学而过分紧张。学生可以利用寒暑假的时间去一些学校先进行见习，这样对以后的学习很有帮助。

3、在大学里除了要打好扎实的专业基础外，还要注重各方面能力的培养和锻炼。学校对你的考评不单单看你的学习排名，综合能力也是一个很重要的内容。

4、正确处理好队友之间的关系，在出现小摩擦时，要互相谅解，从整体利益出发，做好相应的调解工作。

5、在生活方面，要注意培养自己的人际交往能力。在实习中要正确处理自己和学生以及老师的关系。对学生要亦师亦友，对学生既要树立一个老师的威严，同时也要有朋友般的情谊，这就需要把握其中度的问题。

**实习学校指导教师手册范文 第五篇**

一、实习目的

了解和认识服务行业的基本情况，掌握从事服务工作所需的一些具体操作技能。掌握各岗位的工作内容、工作职责、工作流程以及各岗位之间的配合与协助。培养自己的职业精神和职业素质以及对工作的激情和责任心。为今后的职业打下一定的基础。

二、实习时间

20xx年7月5号——20xx年1月5号

三、实习单位概况

四、实习岗位

用餐区服务

五、实习过程和内容

首先是人事部对我们实习生及新来员工进行培训，培训的主要内容是1基本概况以及企业文化。通过培训我们懂得了1的历史与未来的愿景，懂得了1是一家什么样的店，以及想成为一家什么样的店。培训结束之后就是直接去部门报到。

主要的任务是负责餐厅酒水的储存、领取、供给服务员。之后由于一些原因我从吧台的岗位转换成看自助餐，我觉得看自助餐这份工作是一项技术性较低的工作，但是工作量比较大。工作的主要任务是负责自助餐台的清洁和餐台上面物料的及时供给。我大部分是早上五点上班，把早餐的档开好。一开始每天都是一种逃避的心态来面对工作，责任感也是极其的缺乏。咖啡厅的对于酒店来说其任务就是承担酒店住店客人的早餐和酒店的西餐服务。早餐时以自助餐的形式进行的，除了咖啡和茶之外其它的饮料和食物基本上是客人自取的。我们的工作主要就是为客人倒上咖啡或者茶和帮助客人把吃完食物后所空下来的盘子收走。这样的工作每天重复着，我们工作的兴趣与激情跟重复的次数成反比。

六、实习经历与收获

我之前选了旅游管理这个专业很大一部分是由于影视剧的原因，看着电影里面帅哥和美女在豪华的五星级酒店出入，他们是那么的迷人，生活是那么的富有激情。酒店豪华的硬件设施以及大量社会上层名流出入，这一切都吸引着我。我就想以后有机会一定要去五星级酒店工作。然后进入学校学习一段时间之后，发现繁琐的课程、生硬的理论、毫无激情的学习环境，使得恰同学少年的我，日益的消沉。对于学习完全失去了激情，对于未来充满着迷茫。自我价值已经完全的否定了，上课睡觉回到寝室也是睡觉，这一天基本上是睡觉度过。自己虽然知道自己这样去度过大学的四年求学生涯，等到毕业之后从学校里带走的除了遗憾和后悔自己将一无所有。每天都想着，我从明天开始一定好好学习，每天充满着活力去过好每一天。然而到了明天发现自己很失望，每天都在想自己为什么改变不了这种状态。现在想来原因就是缺乏行动和不自信。不自信自己的努力真的会带来改变，不相信自己通过努力就会比别人优秀。

我在浦西洲际酒店实习有一段让我很不愉快的经历。但是这段经历却是宝贵的，这段经历让我认识了自我，这段经历让我变的成熟起来，这段经历让我对于未来更加充满了一份信心。我觉得原因是很多的，首先我把在学校对于课程的不感兴趣转移到工作上来。在学校时因为对于课程没有兴趣所以就想以后不从事酒店业，一开始心态就不对，认为实习只是学校课程设计的一个环节而已。我所实习的目的只是为了能够顺利及时的拿到一个毕业证而已，然而我本身并不是一个看重毕业证的一个人，所以就想怎么能够把这六个月舒服的“混”过去。感谢上天让我来到了ecco，这是一个不允许任何员工在工作期间“混”的部门。也是这个“混”的念头让我有这段不愉快经历的一个主要原因。每天脑袋想的是怎么找个时间去偷懒，怎么偷懒不会被发觉。殊不知我们部门的人个个是精英，根本不会让我有任何偷懒的机会。我记得每天经理来上班就会问ricky(谭佩)在哪里，我还记得我们部门的hostess经常把我从pantry里面叫回吧台。我逃离吧台一部分原因是有混的思想在作祟，另一部分的原因是我的个性还没有从学生时代装换成一个职场人员的性格。学生时代喜欢特立独行，不喜欢别人对自己过多的干预。所以一开始很不适应，比如自己做错事了，经理或者老员工的脸就像包公一样，说话的语气也很不友好，然而在家里或者是学校做错了事情，不会有人这般来对我，觉得自己特委屈，所以和他们的距离在心里已经排到很远了。所以不想和他们接触，不想和他们说话。自己幼稚的想着为什么他们会那么的凶。后来这样进行了恶性循环。工作完全失去了激情，真的到了上班的心情比上坟的心情还沉重的状态，一上班就想着要下班，这样一个我在同事眼中和经理眼中的印象估计每个人都可以知道这会是怎么样一个印象。在一次餐厅的盘点上，由于我做事的方法和态度让我犯了一个错误。这个错误在经理眼中是不可原谅了。也是这个错误让经理对我基本上是彻底的失望了，我的工作岗位也因为这一次从酒吧服务员转到了看自助餐。我记得经理在这次事情之后也对我讲了他对我的看法或者是经验之谈吧，他说：“一个人在别人眼中的看法是从你所说出来的话和你所做出来的事而得出来的，我觉得你说话过于自信，这跟你的能力很不相符。希望你以后说话之前先想一下自己的能力，要说出和自己能力相符的话。”

幸运的是我从酒吧服务员转到自助餐服务员，是一个特别严厉的员工来教我。我是不能在他面前做错一点事的，否则就会挨骂。刚开始经常被他骂，心里会有一点不好受。由于前车之鉴，我并没有由于挨骂而变得很消沉，而是将他骂我当作一种鞭策。他除了骂我，还会教我下次怎么做，或者告诉我的缺点在哪里。和他日益的接触我从他身上学到了很多好的东西，比如他做事的认真、做事的执着等，也看到了很多不好的东西。好的我东西我做到见贤思齐，坏的东西自身对比一下，有着改之无则加勉。随着时间的拉长，我学的东西越来越多，我对于自己的本职工作基本上可以做到应付自如。我在同事的眼中和经理的眼中的形象慢慢地转为正面。我得感谢部门所有的人，感谢他们使ricky变得成熟，是ricky变得比刚来的那个ricky更加优秀。同时我也得感谢自己，感谢自己能够坚持，感谢自己能够正确的认识别人对我的看法，感谢自己能够以更加成熟的心态来面对工作中别人对我的指责。

半年的实习画上句号，这段的实习，我得到了的锻炼，实习的过程也使我从学生到在迈出社会时历经的过渡，为了自身的独立，为了知识的运用能力，为以后正式踏出社会奠定结实的基础。

在实习的日子我的确学到了不少的东西：除了能学到餐饮的服务程序和技巧、一些菜的特点和种类等课堂上所能学到的东西外，更能学到课堂上很难学到的东西：如何平衡好客人的利益和酒店的利益、如何处好同事之间的人际关系、如何调整工作的心态，更让我有了服务员应该有的强烈服务意识。在一次与某经理聊天时，该经理提到了服务意识，我非常赞同他的观点：“服务意识要求服务员有着向客人优质服务的观念和愿望，应该对的同事也同样的意识。”是啊，这才是“服务意识”的真正的含义，这才是服务员真正的素质的体现。使得我从初出茅庐的学生，逐渐的熟悉了酒店的组织结构、人事关系、企业文化，也使我慢慢地社会。

我以能够以做一名服务人员而骄傲，每天都在帮助别人，而客人在这里得到的是惊喜，而也在客人的惊喜中找到了财富人生。未必会有大笔的金钱，但也不会贫穷，富有智慧、富有信息，富有责任感，富有助人的精神，富有忠诚和信誉，当然还有富有爱的家庭，所有的这一切才构成了我将来的生活。其实，富有的人生不难找，它就在为别人带来的每一份惊喜当中。

实习是结束了，虽然我今后不一定还会从事酒店业，但是在浦西洲际酒店的实习将是我人生中的一笔宝贵的财富。现在想来经理和老员工的包公脸和严厉到没有人情的话语是对的，在上海这么一个竞争如此激烈的环境，只有绝对的优秀才能有立足之地，想要优秀你必须不能犯错误。一烦错误你就可能被淘汰出局。这段经历是值得我去回味的，为我今后的工作将能带来很大的帮助。

**实习学校指导教师手册范文 第六篇**

为增加实践经验，我利用学校安排的课程实习时间，再根据自身的优势及专业能力，找到了相关于本专业的实习单位及岗位。并在规定的时间内在企业完成相关的实习任务。

经朋友的帮助，我有幸在旅行社进行为期两个月的实习生活。我很感谢朋友以及公司给我这样的难得机会,同时由衷地感谢公司同事在此期间对我无微无至的照顾以及帮助。

x年9月1日-11月1日，我在旅行社进行了为期两个月的实习活动，在实习期间，我主要以旅游市场调研和办公室文秘类工作为主。在这两个月的实习工作中,我得以亲身体验社会,学到了很多在课堂上学不到的知识，并获得把课堂教学的理论知识与社会实际实践相结合的机会.通过这次实习，我对旅行社的经营、管理及组织结构有了初步的了解，在实践中使我认识到旅游业的一些基本情况，以及其对地区乃至国家经济发展的重要性，并补充了自己有限的理论知识，提高了实际的操作能力。

一、实习单位简介

旅行社有限公司位于路xx大厦3楼，是经过国家旅游局、旅游局批准，省工商局注册的具有法人资格的私营专业旅游企业，是足额交纳旅游质量保证金的单位，注册资金50万元。被评为“xx市十佳国内先进旅行社”，在20xx年3月全国旅游业消费者满意度调查活动中被中国旅游监督管理委员会评为“全国旅游业十佳信誉单位”。

公司拥有一支职业道德良好、业务水平高的业务策划人员及训练有素、熟练各种语言、服务水平高的专业带有队伍，数名导游历年来被评为“十佳导游”称号。公司秉承“宾客至上，信誉第一、优质服务”为宗旨，竭诚为旅客提供“食、住、行、游、购、娱”等一条龙最佳服务。

我从9月初应聘进入公司至离开，员工稳定在80人左右，公司主要业务为专业地接，计划团队，常规纯玩散客,会议自由人，高尔夫,自驾车等。

二、实习主要目的

在学习生活了四年，对海南省也有个一个大概的了解。海南省作为一个岛屿，四面环海，气候怡人，具有得天独厚的旅游资源，海南省的旅游业发展前景非常的美好。我学的是市场营销专业，平日里上课很少涉及旅游方面的知识，出于对海南旅游发展前景的看好，我平时经常看些有关旅游方面的书。旅行社作为旅游业的承载者，具有极其重要的战略意义。所以，这次毕业实习单位我选择旅行社，希望通过社会实践，能对海南旅游业有更进一步实质性的了解。同时，在实习过程中注意培养自己的自学能力、动手能力、理解能力、为人处事能力以及思维能力等。进一步巩固和理解在课堂及书本上所学的知识，培养和提高理论联系实际的能力，更好的为建设社会主义伟大事业而奋斗。

三、实习内容及收获

(一)办公室文秘类工作

由于第一次较正式的步入社会，走进公司上班，加上领导对自己的具体工作能力等方面不是很确定，所以在旅行社实习的第一个月里，公司并没有分配什么重要的任务给我，仅仅是一些办公室里杂乱的工作，比如：取文件，送文件，打印，接电话，打扫卫生，整理办公室，倒开水等。虽然这些只是杂乱的小事，但我并没有抱着随意的态度，而是对每件事都很认真的去处理，我个人觉得连小事都不能做好的人，就别提做什么大事了!

经过一个月基础性的工作后,我与公司同事和领导进行了相互了解,彼此间建立了一定的信任感和亲近感,并且使我学会了一定的社会交际,提高了自己为人处事的能力.

(二)旅游市场调研

随着市场经济的不断发展,市场营销学正不断地向旅游行业渗入,现已形成了旅游市场营销学,并逐渐地完善.市场调研作为市场营销的一部分,有着最为基础和重要的意义.

在公司实习期间，我有幸得到了一次实践性地市场调研活动，真是兴奋之极。在学校里，经常听老师讲些有关市场营销和市场调研的理论知识，偶尔有些实验性地模拟调研，但从没有过如此正式地社会调研。对我来说，这次绝对是一个把四年来所学的理论知识与社会实践相结合的绝佳机会，所以我本人非常的慎重与认真。

在做市场调研的整个过程中，我表现得相当活跃与积极。调研前期进行了调查问卷设计，以及调研对象分析，很多观点还得到了上级和同事的认可与赞许。市场调研中期，也就是正式有对象性的社会调查，我和同事们以小组的形式进行，按区域分配，我所在的小组负责海甸岛一块。我们接到任务后，我提议以街区为单位，每人负责一部分，分头行事，完成后到kfc集合，这样可以有效利用人员，在最短的时间内完成任务，同事们都表示同意。于是，充满激情、汗水、劳累与期望的一天就这样的开始了。回到公司，我们进行问卷统计与分析后，把结果交给了负责人。领导看了市场分析后对我们赞扬了一翻，晚上还请大家去happy。

经过此次调研活动，我对海南旅游市场有了更进一步的认识了解，特别是顾客这一块，也对自己有了更深的认识，发现了许多不足之处，需要更努力地不断学习提高。

四、对海南旅行社发展的一些想法及建议

虽然第一次进旅行社工作，并且仅有短短的两个月，但通过近期的观察与思考，以及平日在学校里老师悉心的教育，我对海南旅行社的发展也有一些粗浅的想法与建议。

目前，海南旅行社主要面临着三大问题：

第一，同行业激烈的竞争。从海南建省并确定旅游业为海南经济支柱性产业之一到现在，包括大大小小，国内国际的旅行社不下160家，特别是90年代，海南省经批准注册的国内、国际旅行社达1千多家。面对一个海南，在有限的旅游资源开发下，共同存在着如此多的竞争者。所以，海南旅行社面临着极为激烈地竞争。

第二，优秀员工流失问题。现在很多企业都面临着一个共同的问题，那就是优秀员工的流失，旅行社作为服务性企业，人员具有高流动性。我在公司实习的短短二个月中，就有一位优秀的导游想离开，但不知道经理用了什么方法留住了她。这不是一个小问题，人才的流失将带来一系列问题，如企业机密泄露，客户流失，成本上长升等。所以，旅行社应该重视这一问题。

第三，旅游市场混乱。相信到海南旅游过的人，都知道海南旅游市场的大致情况。从“”事件，到黑导，宰客现象，海南旅游市场其实处于一种相对混乱的状态。但是近年来，经过政府对市场进行的各种调控后，现在稍有好转。不管哪一行业，市场混乱将增加企业许多额外的成本，严重地将导致企业灭完。

面对以上问题旅行社该做些什么呢?

1、优化旅游路线，提高旅游服务质量。

2、做好客户服务，让顾客开心地来，满意地走。

3、开发新的旅游资源，创造竞争优势。

4、做好人员管理，降低人力资源成本。

5、完善企业管理制度和人力资源管理制度，留住人才。

6、塑造旅行社企业文化，树立企业形象。

7、规划旅游市场，制定营销策略，明确产品定价，做好市场宣传与营销管理。

五、总结

通过在旅行社为期两个月的实习，使我对海南旅游市场有了进一步认识，并且对海南旅行社也有了一个大概地了解。同时，在进行理论与实际相结合的过程中，灵活运用了自己的专业知识，展现了自己的能力，也发现了自己存在的许多缺点。

**实习学校指导教师手册范文 第七篇**

专 业

学 制

班 级

姓 名

学 号

实习地点

自 年 月 日至 年 月 日

南阳师范学院专业实习工作条例

第一章 总 则

第一条专业实习是高等教育的重要组成部分，是本科人才培养方案中的必修课程。为了加强管理，提高实习质量，特制定本条例。

第二条本条例中的专业实习是除教育实习以外的各专业其它类实习，包括各类专业调查(考察)、认识实习、生产实习、毕业实习、野外考察、野外实习等。

第三条专业实习目的是贯彻理论联系实际的原则，通过接触实际，巩固、深化所学理论和业务知识，培养学生初步运用专业知识的能力;通过实习培养分析问题和解决问题的能力，同时了解社会、了解国情，提高思想政治觉悟，增强服务社会的事业心和责任感。

第四条 具体要求是通过了解社会及实习行业的业务情况，增强对本专业学科范围的感性认识;初步了解所学专业在社会发展和国民经济建设中的地位、作用和发展趋势;培养学生初步的分析解决专业实际问题的能力和调查研究能力;熟悉本专业工作人员的工作职责和工作程序，初步获得从事实际工作和科学研究的能力。

第二章 组织和领导

第五条专业实习工作在学校教学指导委员会领导下进行。学校成立以主管院长为组长，院办、教务处、学生处、团委、财务处、实验中心、图书馆和相关院(系)负责人为成员的实习工作领导小组，统一领导专业实习工作，并负责对专业实习工作的全面督察和指导。各部门职责不同。教务处负责制定专业实习工作的指导性文件;专业实习经费预算，审核院(系)实习经费开支;审查院(系)专业实习工作计划，检查实习情况，处理专业实习中的重大问题;制定改革专业实习的重大方案，落实专业实习改革的举措，并会同各有关院(系)做好实习基地建设工作。财务处负责实习经费准备、借款、报帐等工作。学生处、团委会同各有关院(系)负责专业实习期间实习生的思想教育和安全教育工作，并协助教务处负责处理实习期间重大问题和突发事件。

第六条各院(系)应成立由主管教学院长(主任)任组长的实习工作领导小组，专业指导教师、教学秘书、实习年级辅导员、院(系)团总支书记、班主任为成员。各院(系)实习工作领导小组负责制定专业实习工作计划和实习方案、落实实习单位、配备指导教师，安排实习日程、编排实习组、选派实习组长、做好思想动员及各项实习准备工作、深入实习单位检查实习环节的落实等活动、及时发现和处理实习中的问题，组织召开实习生

经验交流会、评选推荐优秀实习生、撰写实习工作总结、上报实

习相关材料等。

第三章 实习计划和实习大纲

第七条专业实习时间按各专业人才培养方案的计划时间执行;实习内容由各院(系)根据专业培养目标、教学计划和教学大纲要求规范编制。

第八条应编制科学可行的实习计划。实习计划内容应包括：实习目的与要求;实习内容及日程安排;实习的组织、领导、实习基地名称和实习生编组方案;实习方法与指导，实习总结的安排;实习纪律和有关注意事项;成绩考核标准及办法。

第九条选择实习基地的原则：专业基本对口，能满足实习大纲的要求;实习单位设备比较先进，重视实习工作;便于安排师生食宿，交通便利;就近方便，相对稳定;提倡和鼓励各专业与选定的实习单位长期合作，建立实习基地。

第十条实习方式：教师带队实习的方式和委托实习的方式，学生管理实行学校和实习单位双重管理。

第十一条在执行实习计划过程中，如遇特殊情况需要更改实习时间，变动实习地点，须由院(系)写出调整报告和调整意见，经院(系)主管院长(主任)签字后报教务处审批备案，否则，按教学事故处理。

第十二条 各院(系)应根据专业培养目标和教学计划，认真编写《南阳师范学院实践教学大纲》，大纲一经确定，在使用中应保持相对稳定，且注意逐步完善。实习大纲的内容包括实习目的、实习的内容(含专业与调查研究)与要求、实习单位和场所选择的要求和日程安排、实习准备工作(含专业及物资的准备)、实习考核方式。

第十三条实验性较强的学科所在的院(系)应会同有关人员编写《专业实习指导书》，详细说明实习要求和完成实习大纲规定内容的方法。

第四章 实习生

第十四条学生必须参加教学计划规定的各类型专业实习，该实践环节不允许申请免修。

第十五条实习期间，实习生必须严格遵守《实习生守则》

(一) 服从领导，自觉遵守一切有关实习工作的规定和实习单位的规章制度。

(二)尊重双方指导教师，虚心接受指导，对实习单位干部职工要有礼貌。如有建议和意见，必须通过领队教师有组织地提出，个人不得随便提出。

(三)认真负责，刻苦钻研，虚心学习，团结互助，努力完成实习工作的各项任务。

(四)要爱护公共财物，损坏公物要照价赔偿。

(五)要遵守实习单位的有关操作规程，注意安全。对违犯安全规程的要提出批评，情节严重者，要给予相应处分。

第十六条实习期间一般不准请假。因事在一天以内需经实习单位选聘的管理人员或带队教师书面批准，一天以上要经实习单位领导和带队教师书面批准。凡请假时间超过实习时间的四分之一者，按成绩不合格处理，该类学生可申请随下一届学生参加实习。请假未经同意，实习生不得擅自离开实习单位(地点)，否则按旷课处理。未履行续假手续而超假者，视其情况取消实习资格或降低一档实习成绩处理，超出时间按旷课计。

第五章 指导教师

第十七条指导实习是我校教师的基本职责，所有教师都应积极主动承担实习指导任务。55岁以下讲师及以上职称的教师在三年中，原则上至少应承担一次实习指导工作。

第十八条专业实习指导教师必须具备下列条件：

(一)对专业实习有强烈的事业心和责任感。

(二)原则上应具有讲师及以上职称。参加工作两年以内的青年教师不能独立承担专业实习的指导工作。

(三)具有扎实的专业理论、基础知识和一定的实践经验。

(四)具备一定的组织和管理能力。

第十九条各院(系)根据以上条件，按照专业实习师生比1：15～1：30，于实习前向教务处实践考试科上报指导教师名单。经教务处审批后的指导教师一般不得调换，确因工作等原因需要

调换，由指导教师个人写出申请，院(系)主任鉴字，并报教务处备案。

第二十条专业实习指导教师职责

(一)指导教师要以身作则、言传身教、教书育人，全面关心学生思想、业务、生活、健康和安全。

(二)实习前要提前深入实习单位了解和熟悉情况，会同实习单位有关人员拟定切实可行的实施计划，了解所指导的学生的表现和业务情况，做好实习前的准备工作。

(三)实习中，指导教师要加强指导。指导学生制订计划，编制调查提纲，拟定调查报告，撰写实习报告。检查督促学生完成实习任务。同时，要加强实习生的组织纪律管理。

(四)与实习单位的指导人员共同做好实习生的成绩评定工作。

第六章 总结与成绩评定

第二十一条学生必需按计划完成实习的全部任务，并提供实习报告(或调查报告)和实习总结后，方可参加实习考核。考核内容包括：思想表现、实习态度、组织纪律、实习任务完成情况及实习报告(或调查报告)质量等。经考核，成绩不合格者按学籍管理的有关规定处理，并且必须随下一届学生参加实习。

第二十二条指导教师按照实习计划的要求，根据学生的实习报告、小组鉴定、实习单位评语、遵守实习纪律情况、实习表现等综合评定实习成绩，实习不及格者必须随下一届学生参加实习，所需费用由本人自理。

第二十三条实习成绩按优秀、良好、及格、不及格四级制评分。

(一)优秀：按实习计划的要求全部完成了实习任务，实习报告有丰富的实际材料并对实习内容进行了全面、系统的总结，能运用相关理论对实际问题加以深入的分析;无违纪现象。

(二)良好：按实习计划要求，完成了实习任务，实习报告比较系统地总结了实习内容;无违纪现象。

(三)及格：基本上达到实习计划中规定的要求，实习报告有主要的实习材料，内容基本正确。

(四)不及格：凡有下列情况之一者，以不及格论：未达到实习计划规定的基本要求;实习报告文理不通，逻辑紊乱，分析有原则性错误;实习缺勤四分之一以上;实习中严重违反纪律。

第二十四条指导教师在实习结束后一周内，应根据指导实习的经验和有关问题，如学生的实习质量、知识能力缺陷、专业培养的不足及产生原因，本单位教学中存在的问题及学生中反映出来的带有普遍性的问题等写出实习情况总结，提出今后改进的建议。

第二十五条各院(系)指导小组要在实习结束2周内，召开实习生和带队教师座谈会、写出院(系)的实习工作总结。总结内容要反映实习的基本情况、经验教训和今后的改进意见;对实习生的政治思想和业务能力作具体分析，提出今后改进实习、教学工作的意见。

第二十六条院(系)在认真总结的基础上，推选出2—3篇优秀实习报告(或调查报告)、1—2篇优秀个人和小组总结、1—2篇指导教师工作总结，连同院(系)实习工作总结一并报教务处。

第二十七条在实习结束2周内要尽快完成专业实习评优工作。优秀指导教师按院(系)指导教师人数20%比例推荐，优秀实习生按实习生总人数5%比例推荐。《专业实习成绩鉴定表》要认真审核，成绩优秀率应严格控制在40%以内。

第七章 实习经费

第二十八条学校按规定提供实习经费保障，专款专用。

第二十九条专业实习经费开支范围：实习指导费、交通费、其它支出。

第八章 附 则

第三十条本条例自公布之日起开始实施。

第三十一条本条例由教务处负责解释。

**实习学校指导教师手册范文 第八篇**

专 业:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

班 级:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

姓 名:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

学 号:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

校内指导教师: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

校外指导教师: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

年 月 日

实习学生须知

一、顶岗实习为学生必修课程，顶岗实习成绩不合格属未完成规定学分，不得毕业。

二、顶岗实习期间，学生若需参加考级、考证及技能鉴定或其他特殊原因，需要离开或更换实习单位，须征得实习单位及学校同意，并办理请假手续。未经学院批准，不得擅自离开或更换与学院签约的顶岗实习单位。中途擅自离开实习单位者、不能获得顶岗实习学分，情况严重者给予相关纪律处分。

三、顶岗实习结束后，学生应将撰写完成的《顶岗实习手册》，填好的《毕业生对学院教育教学工作的评价调查表》，以及请企业填好并盖章的《顶岗实习鉴定成绩表》，于规定时间内提交校内指导教师。未能完成实习和未按时提交以上材料者，不能获得顶岗实习学分。

四、顶岗实习的学生具有双重身份，既是学生，又是企业顶岗的员工。要自觉遵纪守法，严格遵守实习单位和学院的规章制度，服从管理;要有高度的安全防范意识，切实做好安全防范工作;不得自行在外联系住宿;不得从事或参与有损大学生形象、企业利益和学院声誉、社会公德的活动。

五、凡违反实习纪律的学生，情节严重的，根据用人单位和学院相关规章制度予以相应处理。因违反实习单位管理规定或操作规程，致使自身或他人生命受到伤害、公私财物受到损失、生产或商务秘密外泄等，由学生本人负全部责任，必要时追究法律责任。

六、学生实习期间遇到问题或发生重大事件，应及时向所在系领导报告，由所在系协同就业处与实习单位协商解决。实习学生不得直接与实习单位发生冲突，若无理取闹，给学校声誉造成不良影响，学校将给予相应纪律处分。

七、顶岗实习学生必须勤奋工作、刻苦学习、尊重他人、团结同学，遵守职业道德，按照顶岗实习计划、工作任务和岗位特点，安排好自己的学习、工作和生活，撰写顶岗实习工作日记和顶岗实习手册，圆满完成学院和用人单位下达的实习、工作任务。

八、学生顶岗实习期间，要经常主动与班主任、指导教师保持联系，每月向班主任 汇报实习小结。

九、定岗实习单位的权利和义务

1、顶岗实习单位负责学生在实习期间的专业技术指导，提供实习设备及场地,对学生要进行安全生产与企业管理的教育和培训后方可上岗。

2、顶岗实习单位在学生实习期间应遵守劳动法规，合理安排学生的实习并根据实习任务书确定实习岗位，定期轮换。严格考勤并定期进行技术考核，督促甲方学生完成实习任务。

3、顶岗实习单位对不服从管理、违反各项规章和法律法规的学生有权教育批评处分直至退回学校。

4、学生实习期间如有擅自离职、辞职、退回等，顶岗实习单位要迅速以书面或电话形式通知班主任(带队老师)，避免学生脱管。

5、顶岗实习单位负责学生在实习期间的安全并为学生购买工伤保险，学生实习期间发生的伤害赔偿由顶岗实习单位负责。

6、顶岗实习单位提供学生在实习期间的食宿及负责生活管理，并提供学生实习期间的工装及劳保用品。

7、在学生实习期间，顶岗实习单位每月按时给学生发放实习工资。 十、成绩考核评定办法

1、考核分两部分：一是企业指导教师(或人事部门)对学生的考核，占总成绩的70%;二是学校指导教师对学生顶岗实习手册进行评价，占总成绩的30%。

2、企业要对学生在每一部门或岗位的表现情况进行考核，填写“顶岗实习鉴定成绩表”相关栏目，并签字确认，加盖单位公章。

3、由学校指导教师对学生顶岗实习手册进行审阅、检查评分，填写“顶岗实习鉴定成绩表”相关栏目，并折算总成绩。

4、顶岗实习的成绩评定标准：

根据学生顶岗实习质量，分为五级记分制，分别为：优秀(90-100分)、良好(80-89分)、中等(70-79分)、及格(60-69分)、不及格(0-59分)评定成绩，具体标准如下：

5、有下列行为之一者，顶岗实习总成绩按不合格处理，不予毕业。

实习期间严重违反用人单位规定，被用人单位辞退者; 事、病假累计超过实习时间三分之一者; 擅自终止实习者; 实习期满，实习单位考核不合格者; 因违反有关规定给学院和用人单位造成严重后果者。

6、顶岗实习奖励。

在实习期间，能遵守企业和学校规章制度，表现较好的同学，

1：优先推荐每年10月大学生单招报名，优先推荐在每年3月直升专上大学，

2：优先向大型国企推荐就业。

**实习学校指导教师手册范文 第九篇**

我是20xx级护理系的应届毕业生，通过四年的理论知识学习之后，根据学习的需要，学校为我们安排了为期1年的临床实践学习。我们于20xx年1月份进入海安人民医院进行了为期1年的临床护理实践。

临床的实习是对理论学习阶段的巩固和加强，也是对护理技能操作的培养与锻炼，同时也是我们就业前的最佳锻炼的机会。实习快接近尾声，原来的我迷茫与无知，现如今满载而归。在这里我们要感谢海安人民医院给我们提供了这样好的实习环境和各种优越的实习条件，在医院实习的这段时间里，根据护理部的精心安排，我们把所有科室都轮流进行了熟悉。也要感谢所有的带教老师对我们的悉心指导和耐心带教，让我们能在踏上工作岗位之前拥有如此好的锻炼自己的机会。

在忙碌而充实的实习生活中，时间总是过的特别快。带着一份希望和一份茫然来到了海安人民医院，开始了我们的实习生活。我们的身份从一名学生转变为一名实习护士，生活的环境也从学校转变为医院，接触的对象从老师、同学转变为医生、护士和病人。虽然在实习前学校已经召开了动员大会及培训，老师对我们也是千叮咛万嘱咐，但是对于如何适应这三大转变，做一名合格的实习护士，我们心里仍是忐忑不安。刚进入病房，总要一种茫然的感觉，对于护理的工作我们处于比较陌生的状态。

庆幸的是，有老师为我们介绍各班工作，让我们可以较快地适应医院各科室的护理工作，能够尽快地适应医院环境，为在医院实习和工作打下了良好的基础，这也算是实习阶段的第一个收获：学会适应，学会在新的环境中成长和生存。 随着时间的脚步，环境已熟悉，学习也逐渐进入正规轨道，在各个科室的病房实习阶段，了解最多的是各种疾病及其常用的治疗药物，如药物的用法及用量。掌握各项护理的基本操作。

实习的最大及最终目的是培养良好的各项操作技能及提高各种护理的工作能力。所以在带教老师放手不放眼，放眼不放心的带教原则下，我们积极努力的争取每一次的锻炼机会，如口腔护理、静脉输液、鼻饲、肌肉注射等各种基础护理的操作。我们知道护士的工作是非常繁重与复杂的，尽管在未入临床之前也有所感悟，但是真正进入病房后，感触有更深了。

的确，护士的活很零碎，很杂乱，还可以说是低微，可是透过多数人的不理解，我们发现，护士有着其独特的魅力。医生离不开护士，病人离不开护士，医院不可以没有护士，整个环境都离不开护士，这说明了护士的重要性，可谓麻雀虽小，五脏俱全呀!也正因如此，才能发挥其不可或缺的作用。因为有了临床的实习，我们才更全面、深刻地了解护理工作，更具体而详尽的了解这个行业。

进入临床的第二个收获：正确认识护理，养成良好的工作态度。 在带教老师的耐心指导下，同学们的无菌技术、配药液技术、静脉输液等有了质的飞跃，掌握了其技术的要领，知道如何做好一个操作。通过实习，我们深刻地认识到了护士这个职业很平凡却又很伟大，一个好的护士一定要踏踏实实地做好每一项工作，每做一件事都要带着心做，因为每一个动作、每一件小事都关乎着病人的生命。

在工作中我们时常受气，受累，所以沟通也尤为重要，而我也在带教老师的指导下学会主动和病人沟通，使病人得到满意的护理服务，并能大胆的提出自己的想法。当发现自己在护理操作中有不规范的地方时，能及时向带教老师请教。我知道自己还有许多需要改进的地方，在今后的工作中我会更加努力，不断提高自身的业务能力，使自己的理论知识及操作技能更上一个台阶，以便能更好的服务于患者，争取做一名优秀的护理人员。

**实习学校指导教师手册范文 第十篇**

时间过的真快，大学的日子就快要结束了。十二年的学习生涯，正在远离我的身旁，变成了我身后的影子，而它留给我的只有年少的懵懂。到底该是喜悦，还是悲伤，似乎都已经不那么重要了，眼前的未来才是。转眼间，我已经在这里工作了一年，也许是自己太年轻了，完全不知道自己该怎样确定自己的位置，不知道以后会怎样。我想参加了实习的同学都会有这样的体会吧!一年的时间说长不长，说短也不短，但我知道这些日子对我很重要。我必须坚持做好自己的工作，为我将来的发展打下坚实的基础。

实习是大学进入社会前理论与实际结合的最好的锻炼机会，也是大学生到从业者一个非常好过度阶段，更是大学生培养自身工作能力的磨刀石，作为一名刚刚从学校毕业的大学生，能否在实习过程中掌握好实习内容，培养好工作能力，显的尤为重要。半年里，我严格按照厂人事部下发的实习大纲，认真研读，逐一学习，在思想行动上，努力做到“想实习，会实习，实好习”，把培养工作能力，提高自身素质作为己任，圆满的完成了本阶段实习任务。

一是加强思想学习，主动与领导沟通，努力提高思想水平。二是注重联系实际，理论与实践相结合，努力提高实习质量。三是热爱实习岗位，积极承担岗位职责，不断提升实习效率。“爱岗才能敬业”，热爱实习岗位才能完成好实习任务。

首先，通过进入公司的安排学习，让我认识到无论之后从事什么岗位，都要熟悉其相关规定，这是对个人及工作负责的表现。通过在各个岗位的轮流实习，让我更深切的体会到各个岗位相互协调的重要性，提醒我们工作之后要妥善处理与同事间的关系，培养强烈的团队精神。作为即将步入社会的应届毕业生来讲，要懂得虚心求教，向前辈学习，敢于挑战新事物，勇于实践。通过理论联系实际让我全面地运用所学知识去分析判断生产中的实际问题，进一步扩大了我的专业知识，培养独立工作能力。总之，通过此次实习，与实际环境有了直接接触，无论是从理论认知还是从各能力培养来讲，都让我有了很大的提高，为以后步入社会、踏上工作岗位打下了坚实的基础。

反正不管怎样说，坚持、坚持、再坚持!万事开头难嘛，我相信在经过这段时间后，一切都会变好的。

**实习学校指导教师手册范文 第十一篇**

为了更好地理解和掌握市场营销学知识，在社会实践中综合运用所学的营销的理论与技能，提高自己分析问题,解决问题的能力所以我们进行了为期3周的市场营销实训.

一 实习目的

此次实习的主要目的在于使学生在学完市场营销这门课程之后把所学的知识运用并领会所学理论的适用性,能更好地理论联系实际深入到各个部门,了解市场营销工作的规律性,找出其中存在的问题及今后发展的主要趋势.

二 实习内容

在老师的领导下,我们5个喜爱组在一起共同讨论了此次实习的内容.首先,老师组织了我们集体观看了宜家家居产品体验式营销策略的纪录片,决定价格体验式营销作为其中的一部分,其次了解到企业文化对一个企业的长远发展与壮大起至关重要的作用.例如,海尔,小红帽等,这就是内容的第二个部分:最后,在现代营销中,促销策略多种多样,各具特色,值此圣诞元旦之际,各商家都会使出绝活进行促销,以增加销售额.总结下来,我们的实习报告内容包括三部分:一体验式营销;二 促销策略; 三 企业文化因此,我们三周的实习调查工作主要是围绕这三方面进行.

看过宜家家居促销策略之后,我们了解到宜家在欧洲进行营销并没用采用折扣,优惠券等促销方式,而是一种创新营销-----体验式营销.它突破了传统的\_理性消费\_的假设,认为消费者是理性与感性兼具,消费者在消费前,消费中,消费后的体验,才是研究消费者行为与企业品牌经营的关键.

体验式营销的应用,其目的是为消费者提供全方位的体验服务.正如宜家专卖店里所做的那样,一体验式营销帮助消费者选择产品和服务,提升产品和服务的附加值,让消费者占据主导地位而不是被动地接受产品和服务.在宜家的体验式营销里,通过听,,看,,触,,嗅等感官刺激,消费者可以体验自己\_未来的家\_而正是这种\_所见即所得\_的效果,促进消费者的潜在需求向现实需求转变,最终达到提高签单量,提升企业经营业绩的目的.

此外,不仅是宜家应用体验式营销,全球更多的家装企业已看好此路并已经运用.例如现在的\_华耐美家\_整体家居体验管也采用了体验式营销,华耐美家整体家居体验管提供了现实场景,以便业主身临其境地体验家装成果,对自己家装修后的效果有直观认识.

过去传统意义上家装质量是指施工所能达到的技术水平,但随着消费者需求的提高,家装质量的定义现已扩展到更广的层面,涵盖了先进的产品技术,消费者希望最大限度的满足其物质需求和精神追求,宜家产品包括厨房,,卫生间,,卧室,,客厅等必不可少的家具,样品上千种,无处不体现着自由,,个性化,,简单的风格,不会让顾客有雷同的感觉.在宜家卖店里购物,顾客会有轻松随意的感觉,是一种娱乐性购物.宜家的diy产品让顾客享受体验知识的过程,个呢更多的了解产品的性能与保养之道.

在家装行业里,日趋激烈的竞争迫使个各企业寻求差异化服务以提高自己的竞争力,于是体验式营销成了家装行业的主流.因此我们小组来到了唐山市鹏达家具广场,鹏大家具广场涉及枫叶、汇丰、圣洛克、自由人等多种品牌,其整体构造是不同的样板间,侧重于展示整体家居的搭配,让顾客对所购产品有一个整体概念,每个样板间都有自己的独特风格,让顾客应接不暇,这是由单一的装修服务递进到全过程的家装、家居、家饰甚至是家电的整体服务,非常直观，方便.

**实习学校指导教师手册范文 第十二篇**

在我们接触市场营销专业课之前，我们专业特别的进行了这次专业认识的实习。这次实习从XX年8月22日到9月9日，历时达三周之久。主要通过同学们在查看资料的前提下自行到社会上找实习单位的方式来进行的。效果很不错。这次专业认识的实习，是为了让我们对营销专业有一个初步的感性认识和了解，同时也对自己有一个清晰的认识，以便在以后的学习中能够扬长补短。通过这次实习，也使我们初步培养了专业兴趣，初步设想了未来发展的方向，为今后的专业学习及就业打下了良好的基础。通过这三周的实习，我们基本上达到了初步学会发现营销问题并尝试用理论分析营销问题，收集、整理与分析资料，书写实习报告等专业认识的目的。这次实习在老师的指导和同学们的努力下，最终取得了圆满的成功。

一、商业企业的实习过程

(一) 实习单位简介我们实习的单位是郑州盛煌经贸有限公司，我们的实习主要是在它的营销部进行的。在人们消费水平逐渐提高，生活质量要求越来越高的今天，装修污染(装修污染的相关材料见附录一)却困扰着人们。而这家公司正是以改善人类居室环境为己任，为消费者提供有效的空气治理方案，以优秀的产品、专业的施工、合理的价位，为消费者打造一个无污染的家。治理装修污染是这家公司的主要工作，其主打产品是光触媒。

(三) 我们的实习内容我们组的实习内容主要是在围绕专业认识主题的前提下参加郑州盛煌经贸有限公司的业务经营工作。我们在接触顾客时，主要了解顾客的消费需求及消费心理;在与业务员相处时，主要学习其洽谈业务的语言和技巧;同时，我们也注意观察周围的一切，进一步了解我们的营销环境。我们以营销人的身份去参加真枪实弹的演练，在这个过程中，我们初步对营销专业有了感性的认识，同时也培养了我们的专业兴趣。

二、商业企业的营销特点及分析

(一)盛煌经贸有限公司的营销环境营销环境是存在于企业营销部门外部的不可控制的因素和力量，这些因素和力量是影响企业营销活动及其目标实现的外部条件。任何企业的营销活动都不可能脱离周围的环境而孤立存在进行。所以任何一次的企业活动都要以环境为依据，主动地去适应环境，同时透过营销努力去影响外部环境，使环境有利于企业的生存和发展，有利于提高企业营销活动的有效性。

1.该企业的宏观营销环境分析宏观环境是指影响微观环境的一系列巨大的社会力量，主要有:人口、经济、政治、法律、科学技术、社会文化及自然生态等因素。宏观环境一般以微观环境为媒介去影响和制约企业的营销活动，在特定场合，也会直接影响企业的营销活动。该企业位于郑州市区，郑州市是一个省会城市，人口集中，政治法律等都比较完善，但该企业面对的一个瓶劲问题是无法生产及引进真正能够消除污染的产品与设备，这也是目前的科技所不能达到的，这直接关系公司的营销策略。不完美的产品，肯定得不到顾客的十分满意，从而影响企业的销售额。

2.该企业的微观环境分析微观环境是指与企业紧密相连，直接影响企业营销能力的各种参与者，包括企业本身、市场营销渠道企业、顾客、竞争者以及社会公众。微观环境直接影响与制约企业的营销活动，多半与企业具有或多或少的经济关系。该企业的微观环境对企业本身的发展有很多不利。企业本身实力不强，资金不富，影响力不强，这直接影响其营销策略和营销投入。该企业的顾客却是那些有钱的主，因此这一点对公司来说是有利的营销环境。该企业的竞争对手很多，但这是无法改变的市场竞争规律。企业所面对的社会公众都是一群思想观念落后的中国人，使其很难在社会公众中树立良好的形象。这些微观环境直接影响企业的营销活动。

(二)该企业的营销特点及分析该企业采取的营销路子是绿色营销和体验营销，同时以推销策略为主攻力。

1。绿色营销绿色营销，广义的解释，指企业营销活动中体现的社会价值观、伦理道德观，充分考虑社会效益，既自觉维护自然生态平衡，更自觉抵制各种有害营销。因此，广义的绿色营销，也称伦理营销。狭义的绿色营销，主要指企业在营销活动中，谋求消费者利益、企业利益与环境利益的协调，既要充分满足消费者的需求，实现企业利润目标，也要充分注意自然生态平衡，实现经济与市场可持续发展。

因此，狭义的绿色营销，也称生态营销或环境营销。绿色营销与传统营销相比有着更为突出的特征:

(1)绿色消费是开展绿色营销的前提;

(2)绿色体制是绿色营销的法制保障;

(3)绿色观念是绿色营销的指导思想;

(4)绿色科技是绿色营销的物质保证。郑州盛煌经贸有限公司，其行的就是绿色营销，在人们生活质量逐渐提高的今天，各种装修污染已经严重影响到人们的身体健康与生命安全，而该公司致力改善人类居室环境，降低装修污染对人们的危害。这种营销的出发点就是以满足绿色需求为中心，并以提升人们的生活质量为已任，着眼未来，追求技术进步，促进绿色产品的发展。当然这家公司也是“环保回归”热潮的附属品。

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！