# 个人毕业实习报告内容范文推荐20篇

来源：网络 作者：浅唱梦痕 更新时间：2024-02-09

*个人毕业实习报告内容范文 第一篇尊敬的老师：200\*年\*月份，我走出学校的大门，正式步入社会生活，我从最初内心的忐忑不安，到开始对新生活环境的好奇，在到中间的期待，最后阶段的不舍，这就是我实习期间内心的变化过程，很奇妙，很有趣，也很有意义，...*

**个人毕业实习报告内容范文 第一篇**

尊敬的老师：

200\*年\*月份，我走出学校的大门，正式步入社会生活，我从最初内心的忐忑不安，到开始对新生活环境的好奇，在到中间的期待，最后阶段的不舍，这就是我实习期间内心的变化过程，很奇妙，很有趣，也很有意义，现在回想实习的一点一滴，还是这么清晰，就像刚发生的一样，确实，它在我的记忆将是深刻的和难忘的，因

为我收获了很多。

一、实习工作情况

早晨6：40起床，7：30从家里出发，8：20到单位，8：30开始上班。一天下来最痛苦的莫过于是挤公交车了，上班的人超多。记得第一天，我早早到那的时候，他们就拿来一叠的报纸给我看。到了第二天，还是一叠的报纸，我那时还真有点纳闷了怎么就是看报纸啊。也是，刚到那你熟悉他们的工作。不过，单位还给我安排了一张桌子，和学姐一个办公司。当然，我这一天还是挺有收获的——学会了使用打印机。同时，我还书写了一份正式文件，原来这就是“红头文件”，当然它的正式稿是再一轮的修改后才通过的。在那，我还学到了一个就是“仔细”。记得有一次，领导让我打一份文件。我认真地打出来，检查了两遍后，交给领导，结果还是出现了错误——有错别字，而且领导的检查连标点符号都不放过。

我在商贸局工作，要经常到区政府或是各镇、各街道去送文件。那时，他们带着我经常跑去送文件，区政府、小河街道、米市巷街道等都跑了遍。

而在这个时候，商贸旅游局正准备将杭州石祥路申报为中国特色商业街，所以需要准备申报材料。我的实习主要任务就是参与到编制“中国特色商业街”申报材料中，跟着学姐天天跑到杭州八通广告公司去赶制申报材料。

那几天，一个下午或是一整天都得待在那里，然后不断地修改，不断地添加，也正因为这次的机会，我见证了这本书的“诞生”，从它的开始到最后。一本书从薄到厚就是在不断的添加后形成的，而这本书在初稿形成后又被一遍又一遍的修改才最后确定的。我的工作主要就是把所以的照片全改成需要的比例，并做修饰处理，虽然是很小的工作，但还是花了不少时间，有三百多张。

在小样确定后，我们来到恒晟图文将它制作成书。封面用彩色喷墨，并在封面、封底处各加一张亮片，之后裁纸机裁去多余的部分，接着用双面胶将书脊处粘起包装成册。短短的十分钟时间，在三个人的合作下，一本书“诞生”了。当我看到“杭州石祥路申报中国特色商业街材料”这本书的时候，有种无法形容的感觉，很欣慰，就像是“孩子”，因为你见证了它的成长。我能参与到其中，虽然是贡献的很小很小，但还是很开心，也很有成就感。

在商贸旅游局，有很多的工作，学姐，主任，科长等每个人都是这么的忙，有很多的工作，需要十分地了解自己所负责的项目，了解项目的进度情况等，打电话或是直接上访。我记得办公司的电话都没怎么停过。

记得杭州市贸易局下发了一份文件，是关于杭州“商贸服务行业创业创新新星”候选人推荐，需要推荐两名到三名。这事由我们商贸科负责，我将文件复印出10份（拱墅区目前3个镇，7个街道），并在转发通知盖章后跟着科室的人员前去区政府收发室将这10份分送去。半个月过后，可惜没有收到报名单。之后只能打给各街道和镇，有不少都反馈说没有收到这个通知，这可离截止日期不远了。在有收到通知的单位，我们告知希望抓紧时间上报，在没有收到通知的单位，我们就一个一个地送到他们手中。三天后，就有三名创业创新新星推荐下来，我把他们的资料整理核查，再制作出他们的推荐表，然后在领导的核查下终于盖章上报了杭州市贸易局。

我以为申报材料已经做好能空下来，可是最重要的任务才刚刚开始。当“杭州石祥路汽车特色街区发展研讨会”的日期确定下来后，我们科室立刻忙碌了起来。选酒店订房间，选会议室，订机票，安排行程，确定会议议程及参加会议的人员，当然还细到接机人员、车辆、选择石祥路的参观点、房间布置、座位安排等等。那几天，局里特忙，他们还加班到十点。终于会议在8月15号开始了，历时三天。

我在那实习的最后一个任务是将“杭州石祥路汽车特色街区发展研讨会”专家的录音转文字。之前没有做个这事，听着录音两句就记不住了，一边打字一边听录音就只能写出一句。后来，我就先听着录音先手写下来，果然这样快很多。两个小时的讲话录音花了我10大张纸，终于一天全写下来了。

离别的时候，不舍。在这里，我认识了学姐，认识了王大哥，认识了章科长，认识了干师傅，认识了很多人；在这里，我学到了很多，见到了很多，这里有我很多的“第一次”。在这里的四十天，很值得,很开心,也让我对未来有更大的期待和思考。

**个人毕业实习报告内容范文 第二篇**

一、实习目的

通过接触和参加实际工作，充实和扩大自己的知识面，培养综合应用的能力，为以后走上工作岗位打下基础。

二、实习内容

学习每个工种的施工技术和施工组织。

三、实习概况

在实习期间遵守实习单位和学校的安全规章制度，出勤率高，积极向工人师傅请教，善于发现问题，并运用所学的理论知识，在工地技术员的帮助下解决问题。

四、实习感想

实习的中途，领导来看望我们，要我们好好学习，为以后祖国的建设打好基础。

各行各业都辛苦，可是我们在这里，不但看到了艰辛，也看到了伟大。民工们在烈日酷寒的天气里，仍然在为城市建设而努力着。

在建筑工地上看到的一些情况，让我感慨万千。

五、实习的经验及收获：

首先本此实习的收获就是学会了适应环境。未去工地之前我从没想象过两个月的实习我能承受下来。但是通过这次实习我适应了这种工地生活。

其次，通过这次实习使我对工程方面的有关知识在实际上有了更深一些的了解。应该说在学校学习再多的专业知识也只是理论上的，与实际还是有点差别的。这次实习对我的识图及作图能力都有一定的帮助，识图时知道哪些地方该注意、须细心计算。

工地虽苦，但能学到的是一些现实的东西，锻炼的是解决问题的实践能力。例如：墙体也会发生偏移，楼梯支模时楼梯间的高度不够，阳台、凸窗的尺寸标高有微小变动等等很多问题，都是工程中可能发生的一些问题。只有通过实践后才能找到问题发生的原因，才能找到解决的办法。

另外，通过帮助资料员填写部分资料，使我对填写施工资料也有了一定的认识，知道什么时候该填什么资料，需什么人签字等，这些是我以前没有接触过的。

六、总结

这次实习使我对建筑设备，建筑基础等有了一定的了解，为我们今后学习专业知识引开了一条路，我们通过观察问询等方式了解到了很多我们不曾知道的东西。除了建筑知识，给我们印象最深的应该是安全问题。每个施工单位都有标语“安全第一”，作为工程人员，应尽力避免安全事故的发生，不但要严格规章制度，还要为员工们灌输安全知识，对他们的生命安全负责。

**个人毕业实习报告内容范文 第三篇**

>一、实习基本情况

(一)实习时间

20xx年x月x日——20xx年x月x日。

(二)实习地点

xx有限责任公司。

(三)实习主要内容

这次实习的主要目的是毕业实习是教学计划的重要组成部分，是就业的直通车，是落实“国际化、应用型”办学特色的重要举措。要求我们通过毕业实习，理论联系实际，加深对所学专业的感性认识，巩固和提高所学的基础理论及专业知识;让我们在实习中获得实际知识和实际工作技能;培养独立工作和解决实际问题的能力。

在这次实习中，我在公司里面担任会计，涉及到的经济业务较简单，因此会计核算所涉及到的科目、方法、流程也相对简单。主要内容一是登记日记账，二是盘点，三是根据原始凭证编制记账凭证，四是根据记账凭证登记各种明细账，五是装订凭证。

>二、实习过程

我的工作时间是早八晚五。刚开始去公司的时候我只是做一些打印一类的工作。半个月后我的师傅x姐才让我涉足一些与专业相关的工作那就是出纳做的登记现金日记账和银行存款日记账。我每天必须根据已经办理完毕的收付款凭证，逐笔按顺序登记到现金日记账和银行存款日记账，并结出当天的账面余额，做到日结月清。银行存款日记账的账面余额要及时与银行对账单进行核对。每到月末的时候，除里要编制银行存款余额调节表，使账面余额与对账单上的余额调节后相符合，我还得把每天登记的日记账给主管过目一下，并一张张记账凭证和账面上的经济业务一笔一笔的核对过去，以防出差错。

十二月底x姐带着我去仓库盘点，这次我只是看着她做。公司采用盘点的方法是全面盘点，盘点时，把盘点的货物依据类型、数量依次填入到盘点表上，盘点完后，所有有参与盘点的人员都得在盘点表后面签字，签完后，把盘点表整理一下，核对一下有没有跟账面数相对应。盘点虽看起来简单，但实际是很复杂的。一月份至三月份的时候我就开始要学会根据原始凭证编制记账凭证，根据记账凭证登记各种明细账，装订凭证。根据原始凭证登记收付转三种凭证，记账凭证的内容要素要齐全，正确填写摘要，一级、二级或明细科目，账户的对应关系、金额都要正确无误。编号要连续，要根据不同情况采取不同的方法。

如果一项业务需要填制一张以上的记账凭证时，记账凭证的编号可以采用分数编号法。凭证的书写要清楚规范，x姐经常提醒我凭证要书写清楚便于审核和查阅。结账和更正错误的记账凭证是不用附原始凭证其它的都要附。如果在填制记账凭证时发生错误，我们采用的是划线更正法，用红笔在错误的科目或金额上划线，然后在上方用黑笔更正并签章。如果有空行就划线注销。填写完毕记账凭证，要进行审核，内容是否真实，项目是否齐全，科目是否正确，金额是否正确，书写是否正确。这些凭证要装订好，装订记账凭证时，可以先用打眼机打三个眼，然后用棉线穿起来。再贴上凭证封面，非常整齐好看。记账凭证要装订保管好，便于查阅。填制好的记账凭证为根据登入明细账中，明细账也要像凭证一样书写清楚，要审核仔细。

>三、实习体会

(一)成绩与收获

在毕业前夕，最后一次以学生的身份去林口县金穗米业有限责任公司实习。在实习期间，虽然很辛苦，但却学到了不少东西，主要如下：

第一，我们要有坚定的信念。不管到哪家公司，一开始都不会立刻给工作我们实习生做，一般都是先让我们看，时间短的要几天，时间长的要几周，在这个时候我们一定要坚持，轻易放弃只会让自己后悔。 第二，要认真了解公司的整体情况和工作制度。只有这样，工作起来才能得心应手。第三，要学会怎样与人相处和与人沟通。只有这样才能有良好的人际关系。工作起来得心应手。与同事相处一定要礼貌、谦虚、宽容、相互关心、相互帮忙和相互体谅。第四，要学会怎样严肃认真地工作。因为工作出错就会给公司带来损失。第五，要多听、多看、多想、多做、少说。我们今后不管干什么都要端正自己的态度，这样才能把事情做好。第六，要学会虚心和沟通。因为只有善于沟通才能很好的向人请教，只有虚心请教才能真正学到东西。 第七，一定要具有良好的专业素质和道德素质。第八，巩固所学知识，培养了自己实际动手能力。把真正的将所学知识运用到实际中去，真正体会到如何把理论知识运用到实际，也进一步巩固所学的专业知识。第九，要足够细心大胆。会计本身就是一项细致的工作。

(二)问题与不足

实习期间我发现了很多不足之处，主要就是粗心和浮躁。会计是一项细致的工作，而我却时常马虎，这样的情况是不允许经常发生的。一次由于自己的粗心将汇报的材料上交错误，虽然没有直接影响当天工作，但是间接的为后续开会以及其他人员的工作造成了不可避免的阻碍，同事也因为自己的失误受到了批评，感到内心极其难受，因此明白了公司是一个大集体，牵一发而动全身，一个小小的漏洞坑能会造成一连串不受控制的影响，所以无论如何要保持工作期间的认真态度，完成工作要细致，结束工作之前要仔细检查，力争将工作成就完美。由于上学期间有的时候晚睡，所以有时睡懒觉，上班就会迟到。最开始对迟到感觉不是很重要，但是每一次的迟到都会影响自己的工作效率，同时迟到也是一种不负责任的态度。一个良好的工作态度是对工作和公司最基本的尊重，如果每个人都能遵守公司的规章制度，那么就不需要过多的精力投入就能让公司运转，因此对于公司的制度要严格遵守，同事不希望有个没有规矩的战友，上级不希望有个不受束缚的下级，因此，要持自己的执行力。

>四、对策与建议

首先，我会调整好好自己的心情，认真的对待工作，只要用心的去做，就一定能做好。每天早睡早起，这样不仅有利于身心健康，还能更加积极的投入到工作中去，更能帮助自己在工作和休息上达到平衡，并且良好的休息能增加自己愉悦的心情，使自己更多的去投入到工作中去，这是工作之前必不可少的经验。其次，要专注于工作，在进行工作之时要反复审查，完成后也要重新检测，多聆听同事的经验，先学习好工作上的每一步，然后才能逐渐掌握工作的规律，将自己的创造和想法融入工作中去，不要在不了解事情之前就加以推测，要做到知己知彼。最后，在实习和工作初期，每天总结经验是必不可少的一步，细心留意自己的每一次失误或者成功的关键，是缩短对于公司的磨合期，大大提升自己在工作中的地位和效力，有助于得到能力上的飞速提升。

>五、结束语

作为一名未来的会计人员，我们现在刚刚起步，往后会学到更多的东西，并且有很多东西需要我们自己去挖掘。况且会计学科是一门实践操作性很强的学科，所以会计理论教学与会计模拟实训如同车之两轮、鸟之两翼，两者有机衔接、紧密配合才能显著提高我们掌握知识的质量。在课本上我们所学到的理论知识只是为我们的实际执业注明框架、指明方向、提供相应的方法论，真正的职业技巧是要我们从以后的实际工作中慢慢汲取的。而针对实际操作中遇到的一些特殊的问题，我们不能拘泥于课本，不可纯粹地“以本为本”，而应在遵从《企业会计准则》与《企业会计制度》的前提下，结合本企业的实际情况可适当地加以修改。这就将从课本上所学的理论知识的原则性与针对实际情况进行操作的灵活性很好地结合起来。还有就是作为一名未来的会计人员，我们应该具有较高的职业道德和专业素养。因此我们学校本着理论结合实际的思想，让我们学习实训课使我们不仅在理论上是强的，在动手能力更是强者。这样我们在四年毕业后走出校门才能更好地投入到工作中去。

>六、致谢

回想起着五个月的实习生活，短暂而又美好，开启了我未来的职业生涯，这段时光将是我人生中最宝贵的财富。感谢xx公司为我提供实习地点和岗位，感谢指导过的师傅xx还有同事，感谢所有任课老师，是他们用严谨敬业的态度指导我学习和生活。感谢实习指导老师xx老师，他用严谨专业的精神指导我找到适合自己的岗位，引领我前进。在此对所有指导过我的老师表示衷心的感谢。在这四年的学习生涯中，我最应该感谢的是我的父母，是他们无私的给予我物质和精神上的支持和鼓励，特在此表示感谢。最后，感谢在工作中给予过我帮助的人，为我未来职业生涯打开了大门。

**个人毕业实习报告内容范文 第四篇**

大学生实习报告回顾实习生活，感触是很深的，收获是丰硕的。实习中，我采用了看、问等方式，对星鑫分离设备公司的日常管理工作的开展有了进一步的了解，分析了公司业务开展的特点、方式、运作规律。同时，对公司的xxx放眼世界xxx的服务品牌， xxx环保科技，全球共享xxx的企业使命，xxx务实求新、敢争一流xxx的企业精神有了初步了解。

今年3月7日上午开始，我在江苏星鑫分离设备有限公司进行了工商管理实习工作。在实习中，我在公司指导老师的热心指导下，积极参与公司日常管理相关工作，注意把书本上学到的工商管理理论知识对照实际工作，用理论知识加深对实际工作的认识，用实践验证所学的工商管理理论，探求日常管理工作的本质与规律。简短的实习生活，既紧张，又新奇，收获也很多。通过实习，使我对日常管理工作有了深层次的感性和理性的认识。

江苏星鑫分离设备制造有限公司,创建于1999年(原泰兴市鑫星过滤机制造厂)，是生产隔膜式压滤机、板框式压滤机、厢式压滤机和箱式压滤机的专业厂家，并从事化工机械的研究、设计、制造。拥有各种精密的机加工和冷作加工设备，以及压滤机固液分离设备。生产的“鑫星”牌复合橡胶板、增强聚丙烯板系列压滤机，过滤面积8～㎡，有手动压紧、机械压紧、液压压紧、半自动、全自动、plc编程压滤机几大类，且星鑫压滤机可过滤、洗涤、压榨，过滤压力。

星鑫系列压滤机适用非金属矿、冶金、印染、陶瓷、电镀、煤气、造纸、炼焦、制药、食品、酿造、精细化工等行业原料生产、工业废液及生活污水排放过程中固液分离的理想设备。其中不锈钢板压滤机由于其无毒、无味、对人体无任何毒副作用，特别适用于食品、医药等行业。

该系列压滤机是国家专利产品，获得江苏省科技成果奖、优秀新产品奖、市场名牌产品、国家诚信奖及压滤机十大优秀品牌，并通过iso9001：、iso14001：双认证的压滤机专业生产厂家。

星鑫压滤机在国内已被二十多类行业所采用，履盖二十多个省、市、自治区。配套三十多家环保工程公司运用于多行业，多层次的产业中并为多家设计院设计配套出口日本、韩国、新加坡、哈萨克斯坦等国家，深受国内外用户的好评。

在新的世纪，市场竞争日益激烈，“鑫星”将以诚信维护信誉，以科技铸造品质，每一个流程我们都严格控制，每一个产品我们都精益求精，每一份成绩我们都倍加珍惜……。

我们的宗旨：精心造产品、诚心待顾客、用心创事业。

我们奉行：更好的质量、合理的价格、快捷的服务。

**个人毕业实习报告内容范文 第五篇**

实习单位：健康国际集团分公司

担任职位：商超部理货员

实习地点：\*\*省\*\*市盐务街

实习时间:\*\*年6月30日至\*\*年8月30日

公司简介：健康国际集团(HHI)是一家集科研、生产和销售健康食品、饮品为一体的大型健康产业集团公司，是中国保健协会的副理事长单位。

健康国际集团由法国采绿健康国际食品集团(中国)有限公司、夏威夷海洋生物科技(亚洲)有限公司、美国生命原液保健品研究发展(香港)有限公司、花旗(中国)食品有限公司、加拿大森林天然饮品有限公司共同投巨资在香港组建，\*\*年6月8日在卓越时代广场50楼正式开业。集团旗下全资控股的子公司有国际健康饮品有限公司和食品有限公司。集团还在部分省市设有分公司、办事处。

我所在的单位属于国际健康饮品有限公司分公司。

工作的具体情景：

一、工作由来

\*\*年6月27日，那天是星期五，我带着自制简历到\*\*市紫林庵人才市场碰运气，想找到一个实习的机会。人才市场真的完全能够用“水泄不通”来形容，每迈一步都异常困难，我带着简历穿梭在人群之间，提前体会到了就业的困难。由于所学的专业的缘故，我想找到一个和专业能对口的工作，于是只要是看到有单位要招聘文员，我都会挤上去递上简历，进行简单的初试。由于我所能工作的时间最多为两个月，好多家单位一听我还没有毕业就委婉地把简历还给我了。朋友叫我别讲我只是暑期实习，先把工作弄到手再说，只是我想我可不能这样做，这是不诚信的表现，于是我坚持给用人单位证明，我只是实习，如果单位满意，我毕业后能够继续为单位效力。有两家单位勉强收了简历，只是要向上级请示要不要实习生，让我等通知。有一家单位将我的简历反反复复看了好几遍，想要可是就是研究我能够工作的时间实在是太短了。最终那家单位只好给我说欢迎我毕业后到他们公司。实习生对他们来说成本有点高。

经过几次应聘失败的打击，我对在人才市场找实习机会的行动颇有些气馁。可是手里面还有几份个人简历，好歹也得将个人简历投递完才走抽人才市场呀。这么想着的时候，我看到了国际健康饮品公司要招文员。这时候我没有急着去投简历，而是跑到厕所里对着镜子认真整理了一下着装及头发才从容地走到招聘台，向招聘人员问声好后再镇定地做到他们对面的椅子上，再递上早已准备好的简历。因为我对自我这么说，这一次他们再不收简历的话我就将走出人才市场，再重新找机会寻觅一个实习单位。

照旧地我应聘的是文员工作，\*\*人事部的王姐也向我问了很多关于文员工作方面的问题，可是任何单位读不太想要短期工，待我说出我的工作时间只是两个月时，王姐也表示为难。和人事部王姐一同招聘的是商超部的杜哥，之后我才明白他是商超部的业务主管。他在旁边听了我和王姐的对话后了解我的情景，对我说那你来我们部试试吧。我深怕他还没弄清楚情景，于是赶紧补充说，我还没有毕业，此刻最多能够做到两个月，如果满意我的工作，我毕业后能够继续为贵公司效力。杜哥微笑了一下说，“我明白你只能做两个月，我们这个工作是业务助理，就是要到各大超市去理货，工作倒是不难，可是要求是必须吃得苦。你要是有意向，周一到公司面试。这是公司地址和电话。”杜哥给了我一张名片。

周一的时候打电话给我，通知我去面试。经过面试，于是我就开始上班了。

二、对业务助理的认识

初始，在我狭小的已知领域内，从没有听说过业务助理，也就无从知晓业务助理的具体工作是什么了。甚至因为所学专业的关系，连“商超”这个词都没有听说过，所以感觉着这个工作对我来说，是一个巨大的挑战。况且，我对一点也不熟悉，连走到一个地方，我都叫不出名字来。所以这个工作于我来说无疑是有些难度。可是几次求职失败的教训告诉我实习机会的难得，又加上自我不肯认输的性格，我决定要克服困难坚持做满两个月。

业务助理是指在敞开式销售的连锁店内，经过理货活动，依靠商品展示与陈列、POP广告、标价、排面整理、商品补充与调整、环境卫生、购物工具准备等作业活动，与顾客间接或直接地发生联系的工作人员。

我假期所做的这个业务助理与超市专门的理货员稍有所区别。超市理货员是定点的服务，对自我所管理的区域进行理货工作。我所要做的就是代表厂家，协助业务员到各大连锁超市进行理货、补货作业。

职责要求是必须对自我厂家的商品情景十分熟悉，条码、价格等要熟记，甚至有时候到超市，会有顾客询问商品的性能、用途等问题，必须要对答如流，向顾客介绍本公司所经营的商品。对各大超市所销售的价格及销售数额要做到心中有数，对超市的库存更要做到体察甚微，及时补货，保证超市有安全库存。对商品按编码进行标价，对价格标签的管理也要合理，及时对已调价的商品更换价格签，对顾客恶意的撕毁或者调换位置的价格签要做到及时纠正及补上新的价格签。再有就是要做好卫生，必须要做到本区域内本商品清洁，对已破损的商品要与超市专柜人员协商，将破损商品及时下架，并且和厂家沟通好，将已破损商品进行调换或者退货等事项。要做好市场调查，掌握消费者的需求，及时上报主管，以便制定新产品购销计划。

最主要的是要做好商品的陈列。商品陈列是指将商品陈列出来直接或间接地让顾客一目了然，其目的是为了销售，是商店以进取的态度，作为促销辅助手段，目的是使自我店里拥有的商品表现出自我，更好的效果，刺激顾客购买，提高门店形象。商品陈列要求让卖场内所有的商品都让顾客看清楚的同时，还必须让顾客对所看得清楚的商品作出购买与否的确定;要让顾客感到需要购买某些预定购买计划之外的商品，即激发其冲动性购买的心理;贴有价格标签的商品正面要面向顾客;每一种商品不能被其它商品挡住视线;货架下层不易看清的陈列商品，能够倾斜陈列;颜色相近的商品陈列时应注意色带色差区分;货架要满陈列，满陈列能够给顾客商品丰富的好印象，吸引顾客注意力，又能够减少内仓库存，加速商品周转，入货架不满陈列，对顾客来说是商品自我的表现力降低了。

三、对自我的锻炼(体会及收获)

星力百货连锁超市下单通常都是每周周一，我进入第一个周一，也就是\*\*年7月6日，那天我所在的商超部程经理给我和新到公司的一个同事一齐去星力百货三家连锁店下单的任务。我和领命之后直奔离公司最远的星力百货的一个分店——星力百货广场店，我们的计划是由远及近，先解决最远的，然后步行到离公司最近的。不曾想一到星力百货广场店就给我们来了一个拦路虎，这是我进入后遇到的第一个问题，也真正让我体会到了每做好一份工作都不是那么容易的事，尽管看起来是那么一份简单的事情。

我和都还没有经过正规的培训，对下订单的程序一点也不清楚。刚到公司，尚在实习期，所以并没有给我们做工作牌，给我们每人打了一份公函。我们到了星力广场店，就直接带着公函到星力的办公室找专柜的负责人下订单。可是我们并不明白该超市的库存，直接略过了好几个步骤。超市酒水柜的齐主管十分的严格，也估计是那天他心境不好的缘故，对我和不按程序来下单的行为十分的生气，他也没有解释给我们，或者教我们该怎样做，而是态度十分恶劣地骂了我和一顿。从来没有受过此种委屈的眼眶里满是泪花，我也差点委屈得没出息地掉眼泪。而那个齐主管甚至还没收了我的公函。

订单没有下成，反倒被数落了一顿，我和心里都万分的难受，可是一想到订单没有下成，就是没有完成理货员的基本职责，况且回公司里怎样向上级交代?我和在超市的顾客休息区商量解决的办法，其间酒水柜的张柜长走过，看到我和就直摇头，我心底的自尊心仿佛被他踩到脚底下，心里越想越气，仿佛有一种全盘被人否定的感觉。打电话给程经理说了我们的情景，程经理似乎很生气，告诉我们不会下订单就算了，去下一家超市，只要去收货部帮他拿回他上次没有拿回来的回单就能够了。听到这些话，我心里很是不舒服，一想到齐主管的那个表情以及张柜长的摇头，我就告诉自我今日非要弄清楚程序，非要把订单拿到手不可。

于是我决定问问柜上其他的工作人员下订单的程序，如果柜上已无其他的工作人员，我就要再厚脸皮去问那个齐主管，我就不信一向缠着问他，他会不讲?再说这又并不是机密的事情，他只要告诉我他们超市下订单的程序我照做就是了。

还好，我们找到了柜上的另一个员工蒋姐，请她带我们到超市库房里查了一下库存后再问她要了一张下货单，我和填好数据后交给了她。周二，也就是第二天我们到收货部拿了电脑单，然后送到物流区，这样，星力广场店的订单我们总算是下成了。

此刻想来，心里面还是十分感激齐主管的，要不是他的一番骂，我们或许还不明白下订单的程序。只是，不得不说，这件事也给我留下了很不好的印象，对星力百货广场店。很久以后，直到此刻，留给我的印象仍旧是广场店的恶劣态度。这也给了我一个很好的教训，对待人必须要和和气气，千万不可把自我的不好的情绪带到工作中去，因为这对本人来说，或许只是一时的泄气，可是留给对方的恐怕是永久的坏印象。

还记得有一次是公司搞促销活动，我负责的地点是星力百货中华店，早上十点以前必须得向超市把货借出来，否则十点过后，超市收货部忙碌起来，就很难从超市借出货了。

没有接触到这个行业之前，每次逛超市看到超市外场有搞促销活动的，脑子里从来没有想到过搞促销原先程序时那么麻烦。首先得问柜上的员工要该超市的提货单，然后自我估计要借多少货才足够，填好单子后再去找该超市店长，若店长不在，也能够找店长助理签字，签好后再要请柜上的员工带我到仓库去，把所要提的货点出来拖放到超市，再然后拿着单子去请收货部的工作人员到超市，连同柜上的员工一齐将货点清楚，数目正确后，收货部工作人员及柜上的工作人员分别签字后，收货部会再给一张放行单，这时候也要让收货部工作人员签字，然后再拿单子去找店长或者店长助理签字，一切办妥之后，再要让防损部员工清点货物，数量正确后防损部员工在放行单上签字，这时才能从超市将所要借到外场搞促销的货物拖出来。到这时，一切才暂告一段落。搞促销活动时，我感到最麻烦的不是需要那么多的签字及程序，而是在大卖场找人真的不是那么容易的事。并且公司又规定，必须在10：00之前将促销摊摆出来，否则就会被开罚单。所以上次公司搞了一个周的促销活动，我是感觉自我元气大伤，比自我出去跑超市还累。

搞促销活动不光是借货时麻烦，程序繁琐，还货时也很麻烦，一般借的货都会稍比销售的多，而没有卖完的那部分货物就要归还超市，这时也是一样的，拿着早上借货出去的那张提货单，叫上柜上的员工以及收货部工作人员，让其点清所剩余的货物，然后归入仓库。卖掉的那部分货物要以超市的卖价还其以等量的金额，在收银台打了小票后再交给收货部的工作人员，等这一切都结束之后，这一天的促销活动才算圆满结束。

至今记得第一天做促销活动时，我因为不懂得程序，再加上对超市上至店长，下到柜上推销员，一个也不认识，我们人手又不够，等借出货后已经是十一点了。午时还货的时候又误了超市收货部员工的下班时间，害她迟迟未能下班，就为了等我们还货、结账给超市。最终等我们收拾停当，去超市结账的时候被她整整数落了一个多钟头，我也一向赔细心。可是倒也没有觉得异常委屈，她态度是过激了一些，可是错先在我们。此后几天的促销活动我都牢牢地记住早上要早些去借货，午时早些去超市结账。几天下来，柜上的员工我已全部熟悉，也让他们认识了我，又加上自我还是学生，每次到星力中华店，理货、补单都还挺顺利的。

经过这两个月的实习，我深切地体会到人与人之间的关系原先是那么的微妙，有时候一句礼貌的话，一个礼貌的微笑就能够拉近双方的关系，哪怕是陌生人。有时候你的一个善举，一个小小的行动，或许就会帮了别人的一个大忙。

当然，两个月的理货工作也并不是一向都一帆风顺的，有时候进入超市，会有某些员工不理不睬，你询问多次，或许还会冲你发脾气，遇到这种情景，你不能硬碰硬地针尖对麦芒般回应对方，最好的办法就是不予理睬，任对方唠叨，等他都没有词再说了，自然也就会停止了。如果能够找第二个人解决你所要办的事情，你不妨去麻烦第二个人，让这爱唠叨的人一个人边上唠叨去。当然，不管你的心里面有多么的不舒服，脸上不要表露半分，依然笑脸迎人，你要明白喝对方计较你不但办不成你所要办的事情，反而还会降低你自我的身价，因为仅有素质不高的人才会控制不住自我的情绪，任其往无辜的人身上发泄。再者，你第一次去超市的时候对方是这一态度，你第二次，第三次去的时候断然就不会是这个态度了，对方已经不好意思再用那种态度待你，如果依旧如第一次，那么这只能说明纯粹是对方个人素质问题，试问，素质低的人，你会去与之斤斤计较吗?

四、对公司的意见及提议

以下仅仅是我个人的短见，在公司的这两个月，仅仅是自我狭窄的领域内所观察到的。

第一，我认为，公司应当制定一个明确的赏罚制度，赏罚明确，既有迟到要罚，那全勤和加班也应当有赏才对。俗话说，“重赏之下必有勇夫”，既有赏，总会有人认真地去做。

第二，我认为，公司应当有一个定期的培训，应当着力提高员工的素质。虽然目前来说，公司人手显得有点紧，可是宁缺毋滥，必须是本事者居之。对一个公司来说，员工或许就代表了这个公司的形象，员工素质的高低，也直接影响着公司的形象。

第三，个人认为，公司福利制度尚有所欠缺。员工辛苦工作大多是为了薪金，当然也不能排除有一部分人是为了个人发展，可是工资薪金无疑是对一个人工作一个月的报酬。如果工资经常要拖欠才迟迟发下来，这对留住员工来说，是很不利的。所以个人认为，不管遇到什么困难，工资还是应当按时发下来的。

第四，我作为理货员的这两个月，平时也会做些市场调查，据我调查得知，百分之八九十以上的顾客都会反应公司产品价格太贵，口感不太好。我个人认为，这个不是最主要的原因。要说价格贵，那还有比黄果树天然泉水更贵的，人家销售情景也挺好的。至于口感嘛，只要喝习惯了，也就没有什么了。只是，个人觉得，原先公司产品一个价位，此刻又是一个价位。可是价格一降再降，多次调低价格有损公司产品形象，会给人一种“产品卖不动了，所以才降价的”坏印象。所以我提议，公司将产品的价格定位好了，不能再往下调了，只是每逢节假日，能够给一个特价，这对公司产品的形象并无大的影响。

第五，对公司的产品必须要做好售后工作。公司此刻正处在打市场的阶段，其目的是让更多的人明白我们的产品，从而消费我们的产品。就目前来说，并不是像菜市场卖菜一样，卖出便罢，并不管售后的服务。和超市的合作是长期的，不是一天两天，所以并不能将货下给超市之后就不管不问，超市长期有很多的货销不出去，对超市对我们公司都不好，所以超市少下一点货并没有关系，只要销售完，仓库没有很多的库存就好了。如果超市有退货、换货，必须要和物流的配合好，早早处理掉，给超市一个好的印象，以图长期的合作。

第六、个人认为，公司产品的广告力度不够。可是，仅仅靠发传单、电视广告、贴广告单等形式并不是最好的，费了钱财但收效甚微。老百姓才不管你的广告呢，哪怕是广告满天飞，于老百姓没有实质性好处，老百姓也是不会选择的。公司产品的消费对象便是大众、老百姓，所以这点对公司来说是必须研究的重点。我个人认为，搞促销的方式是最有效的，其一是这种广告方式成本较低;其二还能够安慰超市，至少也是帮超市做了促销;其三，促销送一些小东西，比如前几次做促销送的购物袋、伞等物件，既能够帮公司宣传，还实用，送水也行，让老百姓明白有这种产品，细细介绍，也让老百姓明白我公司产品的用途、卖点。

第七，我个人提议，我公司产品也能够做一些如康师傅、农夫山泉一样的十二瓶装，整件销售。因为很多有私家车的顾客，车里面大多会存放一些矿泉水。我公司是纸箱包装，二十四瓶，携带不便，不易搬动，如若像我公司350ml支装水那样用塑料带包装，这些问题也都尽能够解决了。

最终，十分感激公司给了我这个难得的实习机会，十分感激领导对我信任与关照，能在HHI工作是我的幸运，我也一向十分珍惜这个实习机会。这两个月来公司领导对我的关心和教导，同事们对我的帮忙让我感激不尽。虽然在公司只待了短短的两个月，可是我感觉自我学到了很多东西，无论是从专业技能方面还是做人方面抖了很大的提高，感激公司对我的培养，感激公司给了我这样的工作和锻炼机会。真期望能再次为公司效力，盼望有一天能与大家再次合作。最终衷心地祝公司越走越远，越飞越高，祝辛勤的同事们鹏程万里，事业更上一个新台阶!

**个人毕业实习报告内容范文 第六篇**

四个月的实习生活似弹指一挥间，从刚踏出学校大门时的失落与迷茫，到此刻走上工作岗位的从容，坦然。我明白，这又是我人生中的一大挑战，主角的转换。

实习期间，对于任何工作一贯谦虚谨慎、认真负责。如今的我在现任部门多次受到主任的称赞。我想这除了有较强的适应潜力和用心向上的心态以外，更重要的是得益于大学两年多的学习积累和技能的培养。

实习生活，给我仅是初步的经验积累，对于迈向社会是远远不够的。“吃的苦中苦，方为人上人”，我要恪守吃苦精神。因此，在今后，我会继续努力拼搏，抓住每一个机遇，迎接每一个挑战，相信自己必须会演绎出精彩的一幕。

刚进入市xxx的时候，很茫然，不明白要做些什么，领导叫做什么，我们就做什么，最开始的时候就是订一些文件，发放开会的文件，协助领导开会，倒茶水。。。。。。这些都是很简单的任务，我们都很用心的去完成。刚开始来的时候，我们经常有饭局，老师教我们的餐桌礼仪只是在课堂上教，真正用到的时候，很茫然，也遇到了尴尬的时候，但是，就是因为这样，才会认识到错误，去改正错误。我们市xxx实习的一共有7个人，所以不是每一天都很忙，也不是每一天都有事情要做，很多时候我们都是呆在办公室里，一呆就是一整天，直到下班。之后慢慢走入正轨，我主要帮忙接收文件，打印文件等等，四月份，我与两位同学被调往贵港市港北区xxx帮忙，主要做的是接打电话，通知一些公司填表等等。在港北的工作，每一天都十分的忙碌，一个月后，回到市xxx。

一、学习方面

透过大学的学习我的潜力明显的得到了提高。懂得了运用正确的学习方法，同时还要注重独立思考。在今后的工作中我将更加重视自己的学习，把在大学学习到的理论知识用心地与实际工作相结合，从而使学习和实践融为一体。在今后的工作当中我也要进一步充实自己的专业知识，为自己更好的适应工作打下良好基矗。

二、思想方面

进入大学以后，我认识到仅仅学习好是不够的。要追求上进，思想上的进步也是必不可少的。作为当代青年，我们要为祖国建设贡献自己的力量。在大学期间我时刻以一个团员的标准来要求自己，不断加强团性修养，提高自身的政治素质，

三、工作方面

大学期间，我担任了两年的学生会文娱委员，在广播站任职。在与同学们相处的两年期间，我用心主动地为同学们服务，对工作热情，任劳任怨，职责心强，具有良好的组织交际潜力，和同学团结一致，注重配合其他学生干部出色完成各项工作，促进了团队沟通与合作，得到了大家的一致好评。

透过此次实习，让我学到了很多课堂上更本学不到的东西，仿佛自己一下子成熟了，懂得了做人做事的道理，也懂得了学习的好处，时间的宝贵，人生的真谛。明白人世间一生不可能都是一帆风顺的，只要勇敢去应对人生中的每个驿站!这让我清楚地感到了自己肩上的重任，看清了自己的人生方向，也让我认识到了文秘工作应支持仔细认真的工作态度，要有一种平和的心态和不耻下问的精神，不管遇到什么事都要总代表地去思考，多听别人的推荐，不要太过急燥，要对自己所做事去负责，不要轻易的去承诺，承诺了就要努力去兑现。单位也培养了我的实际动手潜力，增加了实际的操作经验，对实际的财务工作的有了一个新的开始，更好地为我们今后的工作积累经验。我明白工作是一项热情的事业，并且要持之以恒的品质精神和吃苦耐劳的品质。我觉得重要的是在这段实习期间里，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

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推荐虚心听龋并能够仔细观察、切身体验、独立思考、综合分析，并努力学到把学样学到的明白应用到实际工作中，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，职责心强，能保质保量完成工作任务。并始终坚持一条原则：要么不做，要做就要做最好。

**个人毕业实习报告内容范文 第七篇**

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。

针对于此，在进行了四年的大学学习生活之后，通过对《会计学原理》、《中级财务会计》、《高级财务会计》、《管理会计》、《成本会计》及《会计理论》的学习，可以说对会计已经是耳目能熟了，所有的有关会计的专业基础知识、基本理论、基本方法和结构体系，我都基本掌握了，但这些似乎只是纸上谈兵，倘若将这些理论性极强的东西搬上实际上应用，那我想我肯定会是无从下手，一窍不通。

自认为已经掌握了一定的会计理论知识在这里只能成为空谈。于是在坚信“实践是检验真理的标准”下，认为只有把从书本上学到的理论应用于实际的会计实务操作中去，才能真正掌握这门知识。

二、实习的过程

会计是个讲究经验的职业，工作经验是求职时的优势，为了积累的工作经验，经过学校和朋友的努力，在哈尔滨隆华包装有限公司获得了一次十分难得的实习机会.实习期间努力将自己在学会计实习报告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，认真完成领导交办的工作计划，得到学习领导及全体工作人员的一致好评，同时也发现了自己的许多不足之处会计实习报告。

在实习中，我参与了整个4月全部的出纳工作，从审核原始凭证、编制记账凭证、登账到编制会计报表都有亲自动手。认真学习了正当而标准的事业单位会计流程，应前辈的教诲还认真学习了《公司法》、《税法》《会计法》，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，细致的了解了事业单位会计工作的全过程，认真学习了各类学校经济业务的会计处理，并掌握了三门财务软件的使用实习期间。

我利用此次难得的机会，努力工作，严格要求自己，虚心向财务人员会计实习报告请教，认真学习会计理论，学习会计法律、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，掌握了一些基本的会计技能，具体包括了以下几点：

1、原始凭证的审核方法及要点;

2、记账凭证的填写及审核要点;

3、明细账、总账的登记及对账;

4、财务报表及纳税申报表的编制与申报;

5、会计档案的装订及保管常识。

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。更让我感到感动的是，领导让公司的前辈教会我处理公司的综合事物。例如税务登记的有关事项。一般纳税人的申请。以及如何进行企业合法节税的运用。

在这个学习和联系的过程中。我发现会计是一门实务与理论结合性很强的学科，尽管我学过这门课，但是当我第一次和公司的同事操作具体业务时，觉得又和书上有些不同，实际工作中的事务是细而杂的，只有多加练习才能牢牢掌握。这次实习最主要的目的也是想看看我们所学的理论知识与公司实际操作的实务区别在哪里，相同的地方在哪里，内部控制如何执行，如何贯彻新的会计政策，新旧政策如何过渡，一些特殊的帐户如何会计处理等等。

带着这些问题，我在这一个月里用眼睛看，不懂的请教领导同事，让我对会计实习报告这些问题有了一定的解答，达到了这次实习的目的。除了与我专业相关的知识外，我还看到许多在课堂上学不到的东西。公司是如何运做的，员工之间的团队合作精神，处理业务的过程，规章制度执行情况，企业的管理等等。

另外我也看到公司存在的一些漏洞，例如内部控制情况，其中主要包括现金收支制度执行情况，公司在执行国家政策规定方面也不容乐观。然而在现实的小规模私营企业这种情况可能普遍存在。作为一名会计实务人员，通过这次实习也更加让我看清自己今后的努力方向。例如：实务能力，应变能力，心理素质，适应能力等等。除此之外拥有一颗上进心，进取心也是非常重要的。

**个人毕业实习报告内容范文 第八篇**

>一、实习时间

20xx年x月x日至20xx年x月x日

>二、实习单位简介

>三、实习内容

(一)参加员工入职培训，了解企业文化、百度产品知识、百度搜索推广专业版功能;各部门经理轮流培训全面的业务知识，了解各部门的工作性质和任务，分享工作经验;学习员工手册培养良好的员工素质。

(二)进行为期15天的实习试用期，在所在部门全面了解工作任务以及流程，向老员工学习方法和经验，进一步了解自己的工作任务。

(五)进行业务款项的收取，了解现金、转账、电汇、支票、本票等付款方式以及需要注意的问题，并及时与财务部联系，上交款项，领取发票等。

(六)与市场部沟通，进行客户礼品的领用，学会礼品回执单的填写和回收。

(七)与行政部联系，填写百度业务下单表，进行百度业务的下单流程。

**个人毕业实习报告内容范文 第九篇**

实习是一项综合性的、社会性的活动，是一个由学校向社会接轨的环节，是学校学习向社会工作转型的一大模块。实习是学生把所学知识运用到实践中去的过程，学习的目的就是运用，就是去指导工作，而实习正好扮演了把学到的文化理论知识正确运用的工作中去的角色。我们必须要做到用理论去指导实践，用实践去证明理论。所学的知识只有运用到实践中去，才能体现其价值。实习是一个锻炼的平台，是展示自己能力的舞台。

通过实习，我们要努力提高动手的能力，在实践的过程中发现其不足，然后去反馈到学习中去，会更能提升自己的能力。销售服装是一门当面与顾客打交道的学科!它要求极强的表达能力及反映能力，所接触的顾客是包罗万象的，需要你擅变!而且需要技巧性!如何才能把衣服卖出去!要求价钱赚的最高，数量最多，顾客达到满意!

到服装店实习主要是为了锻炼自己的表达能力，应变能力及销售产品能力!向那些老员工学习经验。

一、实习内容

销售服装的实习内容主要有以下几个方面：

1.实地销售

只有进行实地实践，才能学到销售服装的经验，表达和应变能力!还有让顾客满意而归!

2.总结经验

短短的实习中，把每天销售后的经验教训记录下来，从中吸取不足，发扬自己的长处，完善自己!如此来提高自己的销售业绩。

3.学习管理

到服装店不仅要学习直接的销售产品，也要学习服装店是如何管理员工及安排任务的!从而扩展思维，学习企业的管理系统。

二、实习收获

在短短的实习期内，通过与顾客的直接接触，真正的锻炼自己的表达能力，提高了自己的应变能力，锻炼了心理素质。介绍服装自如，现场处理灵活，通过对自己经验教训的总结，提高了销售业绩，学习了书本学不到的经验!在管理方面也有所收获!

通过这次实习，自己的社会实践能力大大地提高了，适应社会的能力强了，语言运用能力增强了，真正跨出了，走好了市场营销道路上的第一步。

三、实习中存在的主要问题

以上是我的实习工作总结，通过实习发现，自己还存在着不少问题，包括文化知识的欠缺，真是“书到用时方恨少”。学习涉及的面太窄，学到的知识太单一，没有形成一个很好的体系。联系实际的能力太差，将学到的知识不能运用到实践中去，没有一个知识储备体系，用到哪学到哪。而且应变能力较差，不能果断处理问题。在今后的学习中还需要在各方面去提高自己的各方面的能力，尽可能完善自己。

实习，是非常重要的一步，在实习中提升能力，在实习中学习都是非常关键的，抓好实习，是关键的，迈好这一步，是步步高的前提。好的开头是成功的一半。

**个人毕业实习报告内容范文 第十篇**

来到某某幼儿园一个星期了，甜苦辣样样都有品尝到，可品来品去，觉得酸也甜，苦也甜，辣也甜!这并非是在作诗.这是我的切身体会，不是吗?那些祖国的花朵，在我们的培育下，有了自己的花期和芬芳，那些被扭曲的灵魂重新得以塑造，这难道不是一种美和甜蜜吗?通过自己的努力，使我在半年的见习生活里进步很大。

科技是第一生产力，谁在教育上领先一步，谁就拥有辉煌的明天。作为二十一世纪的教师，我由此感受到自己肩上的担子之重。特别是随着经济的发展，人民生活水平的提高，下一代的生活方式、思想也逐渐发生了变化。我知道孩子是祖国明天的希望，少年儿童在观念和习惯上接受健康向上的教育、培养高尚的情操、树立完美的人格，无论对今后的发展还是对国家和民族的未来，都具有奠基性的意识。

一、给学生创造一个快乐学习的学习氛围

好动爱闹是幼儿的天性。俗话说得好，有了好的土壤才能长出好的小苗。小二班的班主任白老师、潘老师和保育员郑老师，她们始终恪守给家长和社会的承诺：对待幼儿关心尊重，一视同仁。小二班共有40个小朋友，最小的才有两岁半，但是在幼儿园里，小二班的全体小朋友共享着几位老师给她们的爱，快乐的游戏，快乐的探索，快乐的学习，快乐的度过在幼儿园的每一天。她们认真负责、科学教育，让小二班的小朋友沐浴在她们共筑的爱河里面。

二、在实践中积累经验

1、在教学中，渗透专业的教育理论知识

在这两个月的实习期间，我注意将所学的理论运用到教育教学实践中去，平时学到的各年龄班身心发展特点和规律、教育教学的原则与方法、游戏活动的组织和指导、课程设计与实施以及各种基本技能等，在这次实习中得到实践与运用。

第一次深入课堂时，我就遇到了许多在学校没有学过，没想过的难题，明白上好一节课，不但要让小朋友学到知识，还要提高他们的学习兴趣，做学习中的可乐儿。我还明白课堂常规的技巧、情感的共鸣、知识的拓展等让我深知“细节决定成败”的真理。因此，平时我注意跟同学一起交流教学心得，总结教学的经验和做法，遇到问题能用学过的理论进行解决，对于新的教育理念怎么运用与实践，大家经常一起学习探讨。

与同学们一起认真研究教材，深入了解每个幼儿的实际情况，认真备课，写出高质量的教案，每节课前都在小组认真试讲，在教学过程中用生动流畅的语言，娴熟的专业技能让课堂气氛非常活跃，让教育教学活动顺利的进行。观摩课后，我们都注意跟指导老师交流和总结经验，正如同学们说的：“每上一节课感觉都不一样，自己驾驶课堂的能力也有所提高。”

2、开展丰富多彩的集中教育活动，激发幼儿学习兴趣

小班的孩子刚进入幼儿园不久，我们跟指导老师们通过各种丰富多彩的活动，让幼儿喜欢上幼儿园，能适应幼儿园的集体生活。让小朋友能安静的听老师讲，跟同伴友好的说话，自己也会觉得很有成就感。因此，梁老师她们是很注重集中活动教育的。从她们的集中教育活动，让我们知道集中教育活动时间不仅要有好的备课教案，更重要的是懂得如何控制课堂纪律，否则就是老师喊破喉咙也无济于事。

在第一个集中教育活动时，我既兴奋又紧张，也很累。之后的每个集中教育活动我都认真备课：熟悉教学内容、结合幼儿年龄特点、精心准备各式各样的教具，尽我最大的努力去激发幼儿学习的兴趣，帮助幼儿理解记忆。在教学活动中我也穿插一些小游戏，以让达到幼儿在玩中学，学中做，并且愿意与老师和同伴交流，体验与他人进行语言交往的乐趣，鼓励学生用自己喜欢的方式简单的表达感知操作活动中的感受和发现，喜欢与伙伴说话，交流分享自己的喜悦，让她们能快乐的学习知识。而我们在指导老师的身上，学到很多课本上没有的知识，知道在课堂上，学习生活上，老师要注意给孩子营造“爱”的氛围，让幼儿喜爱老师，相信老师，喜欢跟老师还有同学一起游戏一起学习，沉浸在愉快的学习氛围之中。

三、认真做好家园工作

这两个月的实习让我们第一次置身于社会活动中，与不同的家长打交道。和每一个小朋友搞好关系，让他们对我们又爱又怕。所谓爱就是让小朋友都喜欢你，喜欢你组织的活动，怕呢，就是让小朋友听你的要求，和你一起活动一起游戏。这次实习我也掌握了一些与幼儿相处的方法，这也是一笔难得的财富。同时我还发现了自己的许多不足的地方，比如在语言方面，语言的表达能力不强，综合概括能力仍缺。语速、语调，语感掌握还不够好，语言不够童化，与孩子的交流不够煽情。

在教学教育方面，专业知识的运用未能娴熟流畅的发挥，教学游戏活动不够新颖。因此，回学校后，我们要继续认真学习教育教学理论知识，加强专业知识的学习，认真探索幼儿课程教学新理念，为今后的教育工作打下扎实的基础。

第一次接触幼儿园的工作，我既新奇又繁忙。和小朋友在一起是开心的，他们的聪明可爱深深的感染了我，内心对这份工作的热爱越来越强烈，时也感到了沉沉的责任。在踏入解放军报社幼儿园之前，我的脑海里的幼儿园，就是老师带领着小朋友一起做游戏，学习简单的知识的场所。可当我真正踏入这工作当中实践时，我对它有了进一步的了解。

幼儿教育是基础教育的有机组成部分，是学校教育的基础阶段，也是人才成长的奠基阶段，幼儿园的工作是：实施保育与教育相结合的原则，对幼儿实施体、智、德、美诸方面的教育，促进其身心和谐发展。这是国家对幼儿园教育工作的要求，也是幼儿园全部的出发点和归宿。通过这个任务在活动中制定不同的目标，大大丰富和满足了幼儿身心的需要，真正使幼儿在从中得到快乐，得到发展!

记得，有一次户外体育活动，有个小朋友想上厕所，我赶紧请他回教室卫生间，可他偏要固执地在一棵小树旁小便，我见他一点儿也不听我的话，便不由分说地批评他不讲卫生，行为很不文明。起初，他用疑惑的眼神望着我，而后振振有词地说：“老师，这个树太小了，我给它施施肥，让他快快长大!”看着他那天真无邪的脸蛋，我无言以答，内疚占据了我的心。

高尔基曾经说过，“爱孩子是母鸡都可以做到的，但要教育孩子就不是一件容易的事情了。”我不断地揣磨着这句话，细细领会其中涵义。如今的我，脑海中还不时地记起高尔基的话语。一句话普普通通、简简单单话，却包涵着许多育儿的方法和教育的理念，让我受益无穷。

握好人生中的每一个机会，找到自己想要的生活。

**个人毕业实习报告内容范文 第十一篇**

一、实习目与任务

1．通过本次实习使我能够从理论高度上升到实践高度，更好的实现理论和实践的结合，为我以后的工作和学习奠定初步的知识，大学毕业生个人实习报告。

2．通过本次实习使我能够亲身感受到由一个学生转变到一个职业人的过程。

二、实习内容

在老师的带领下我们从六月二十八号到八月二号在风度传媒（贵州）有限公司进行了为期六周的实习，在这次实习中有新鲜有陌生但更多的是体会到了以后进入企业工作的话，我们现在还有很多很多的不足。

风度传媒的合作伙伴有：深圳纵横品牌顾问公司、中国房地产商学院、可口可乐公司、克莱克国际教育、蒙牛乳业、武岳集团-林城花都（楼盘）、海尔集团--贵州海尔工贸公司合作伙伴和全国第二届大学生广告艺术大赛贵州赛区等。贵州省独家项目合作伙伴有：深圳纵横品牌顾问公司和《房地产纵横》杂志社等。

公司业务结构：

一、形象：企业cis/设计、导入项目形象设计、包装和推广。

二、策划：大型商业活动营销策划/执行、新产品营销策划/推广、项目招商策划/可行性专项调研、公关活动策划及执行、品牌营销策划、企业个案营销活动策划/执行和会展策划。

四、代理：户外广告媒体。

实习的第一天，龚中尉总经理提出希望我们能在短短的实习期间了解贵阳市广告行业的整体情况，并有所收获。次日，王经理在晨会上给予了我们几点建议，随即安排了我们的第一项工作任务。王经理提出：runnerteam是一个团队，必须有团队的合作精神，在团队中要调整好自己的心态，把握好实习的机会。王经理还要求我们每一天都要有晨会，以晨会来有条不紊的安排每天的各项工作，在下班之前也要开结束会议，总结一整天的工作收获和心得体会。

我们的第一项任务是在一周内做出贵阳市广告行业媒体的调查和房地产策划营销案例的调查，以及分析出贵州广告行业与全国各地主要城市的广告行业的对比，并提出改变贵州广告行业现状的提案。一周下来，我们对工作的适应良好，并在工作中积累了经验和教训。在杨经理和王经理的指导下，我们渐入佳境。本周以风度传媒的工作原则来总结就是：不做没有效果的工作，不在目标没有确立之前盲目行动。快乐的工作，快乐的生活。

**个人毕业实习报告内容范文 第十二篇**

我是某某学院的一名学生。今年在某某幼儿园参加实习。以下是我的实习报告。

一、实习时间

二、实习地点

某某幼儿园

三、实习过程

一直以来，我认为，做为一名幼儿园老师，特别容易，无非是每天带着小朋友们一起做游戏，适当教给他们一些他们能够接受和理解的知识，可到了幼儿园才知道，想管好一个班的孩了并让他们接对待孩子一定要语言和蔼可亲，表情和动作一定要吸引孩子。只要孩子们愿意去做的事才会配合老师，去学习这些。老师才会觉得更容易。我去的是大班，大班的孩子理解能力比中小班的孩子都强的多，但是却都比他们难管，因为他们有更多自己的想和主意，受自己，接受和理解教给他们的知识，真很多事情不会听别人的，老师必须有一定的方法，才能把他们管好。否则，孩子会把老师弄的手足无措。

特别是作为一个一点经验都没有的新老师，想管好孩子们更是困难。首先，我不了解孩子，对孩子们的性格、脾气，还有各方面的素质都不了解。所以，最先应该做的就是去理解孩子，从每个孩子的每个方面出发去一步步调查，要经常有家长沟通，这样教师和家长联合在一起，更有助于孩子的发展。

这五天以来，真的让我获益匪浅，老师教会了我好多东西，这些都是我在学校所接触不到的。现在我知道，要做好一名教师，光有理论是远远不够的，实践也占据非常重要的位置，一定要理论和实践结合，才是最重要的。每天上完课孩子们快要吃饭的时候，老师总是给我们讲一些有助于我们发展的事情。教我们如何去理解孩子，如何去教育和管理孩子。什么时候该对他们笑;什么时候该对他们严肃。她是个有经验的幼儿老师，如果按年龄算，我觉得她并不大，但如果按经验算，她应该算个老教师了。她把她的好多经验都传授给了我们，我真的好感谢她

不仅如此，她还给了我们特别的机会;去给孩子们讲一节课，让我们煅炼一下自己。按学校规定，我们是没有资格去讲课的。我们这次只是去看老师如何上课的，吸取宝贵的经验，以利于我们以后的发展。我和同学来合作，讲了一节音乐课和舞蹈课。刚去到孩子们的面前，真觉得很紧张，有些语无伦次的感觉。

提前准备好的教案也忘的一干二净了。就连唱的熟熟的儿歌也因为紧张唱的跑调了。开始运用了孩子们根本理解不了的“礼貌用语”四个字，闹了三个大冷场，问题提了好半天，孩子们都愣住了，后来孩子们的回答完全跑题了，我怎么拉不回来，紧张之下，我又叫了一声“同学们”，孩子们对同学这两个字特别陌生，又尴尬了好一会儿，最后老师给我们做了点评，指出了我们的不足，这次机会真的让我学到了好多的东西。

四、实习总结

这次实习所收获的不仅仅是课外知识，也是一次深刻的经验教训，为以后的实习打下了基础。希望以后有更多的机会去实践。

**个人毕业实习报告内容范文 第十三篇**

>一、实习目的

毕业实习是我们大学生必须经历的过程，是理论与实践相结合的重要方式，使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识，实习又是对我们毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，技能开阔视野，又能增长见识，为我们走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。同时实习也是提高学生政治思想水平、业务素质和动手能力的重要环节，我们通过实习走向社会，接触实务，了解国情、民情，增进群众观念、劳动观念和参与经济建设的自觉性、事业心、责任感;通过深入基层，了解经济管理和财会会计工作现状，可加深理解并巩固所学专业知识，进一步提高认识问题、分析问题、解决问题的能力，为今后走向社会，服务社会做好思想准备和业务准备。

>二、实习单位基本情况

xx有限公司地处江苏省阜宁县化工元区，是一家专业生产染料中间体DSD酸大型化工企业，其产品链是以一硝基甲苯为源头，经过磺化、氧化、还原等一系列工艺过程，生产出广泛应用于荧光增白剂及其下xxx生物生产的重要原料DSD酸。该公司是新建企业，300多员工，年销售xx万元，经营业绩良好，内部管理规范，员工保障机制基本健全，是园区比较规范的重点企业。

>三、实习内容

短暂的实习生活除了工作经验和知识上的丰硕外，最大的收获莫过于“转变”二字——从校园思维模式到职场思维模式的转变，为今后尽快适应融入职场生涯奠定了基础。说到从校园思维模式到职场思维模式的转变，就不得不提到角色定位。从进入公司伊始，就要求自己以职场人员的标准要求自己，不能将学生行为带到工作环境中，但是在学习新的问题时依旧要像学生那样保持谦虚的态度。以下是我这两个月的实习工作的总结：

第一、招聘。首先，要熟悉招聘流程。其次，与用人部门保持密切的联系，了解用人部门的需求状况。接着通过各种招聘的渠道挑选出适合的人才再安排面试。在招聘的过程中，经常需要用电话和候选人联系，了解候选人的状况，而且电话沟通也很注重说话的技巧。还有就是需要参加现场招聘会。每次去都是跟着招聘经理一块去的，我在一旁学习。有一次经理走开了，有个人过来面试财务主管，她讲的一些财务的专业知识我压根就不懂。我只会简单的结构式的面试。

第二、录用，建立员工档案。首先，给员工办好入职手续，新员工刚入公司，首先要通过正常的途径使其成为公司的一名员工，这包括签订保密协议、担保书、劳动合同等等，办工作证等等;其次，完成员工的试用期转正工作，审核申请书、述职报告等等。在合同方面遇到问题时，才发现在大学里学到的理论知识真的是不够用。

第三、考勤管理，完成每月考勤记录，并根据考勤情况进行薪资计算与发放。这是相当重要的一块内容，计算薪资需要严谨的态度和细心的工作状态以及高度的责任感。虽然只是简单的计算，公司目前拥有几百名左右的员工，并在继续扩大，人员量的增加也加大了一定的难度。

第四、办公物资申请、发放、管理。办公物资的领用、发放、管理也是办公室管理的一项内容，要做到合理使用、规范使用，并且要及时满足各部门的需要。

第四、离职。给员工办理离职手续，员工离职也需要经过交接任务，确保生产正常进行，并且要解除劳动合同协议。

第五、办理员工社保。针对社会出现的几种风险，社会保险设置了养老保险、医疗保险、工伤保险、生育保险、失业保险5个项目。因此公司要及时地给员工办理相关保险，我所做的工作是要及时统计新进员工，办理社保，并每隔一段时间到社保中心办理医保卡。另外，当遇到员工的工伤、生育等保险更是需要按照一定的程序办理。

第六、随时关注政府相关的劳动法律法规政策。

>四、实习的主要收获

一是低调地做人，高调地做事。我到公司工作以后，要知道自己能否胜任这份工作，关键是看你自己对待工作的态度，态度对了，即使自己以前没学过的知识也可以在工作中逐渐的掌握。态度不好，就算自己有知识基础也不会把工作做好，多听、多看、多想、多做、少说就是我的态度，我刚到这个岗位工作，根本不清楚该做些什么，并且这和我在学校读的专业没有必然的联系，刚开始我觉得很头痛，可经过工作过程中多看别人怎样做，多听别人怎样说，多想自己应该怎样做，然后自己亲自动手去多做，终于在短短几天里对工作有了一个较系统的认识，慢慢的自己也可以完成相关的工作了，光用嘴巴去说是不行的，所以，我们今后不管干什么都要端正自己的态度，这样才能把事情做好。

二是少埋怨。有的人会觉得公司这里不好那里不好，同事也不好相处工作也不如愿，经常埋怨，这样只会影响自己的工作情绪，不但做不好工作，还增加了自己的压力，所以，我们应该少埋怨，要看到公司好的一面，对存在的问题应该想办法去解决而不是去埋怨，这样才能保持工作的激情。

三是注重信息的反馈。在工作中，一定要记住要及时向上级报告工作的进度。不要等这个任务完全做完再上交报告，有些工作持续的时间比较久，需要及时报告。等到领导亲自来问你进度时，领导对你的印象已经不好了。

四是虚心学习。在工作过程中，我们会碰到很多问题，有的是我们懂得的，也有很多是我们不懂的，不懂的东西我们要虚心向同事或领导请教，当别人教我们知识的时候，我们也应该虚心的接受，不要认为自己懂得一点鸡毛蒜皮就飘飘然。

五是错不可怕，就怕一错再错。每一个人都有犯错的时候，工作中第一次做错了不要紧，公司领导会纠正并原谅你，但下次你还在同一个问题上犯错误，那你就享受不到第一次犯错时的待遇了。

>五、实习的收获和不足

通过这一段时间的实习，我了解到了一个公司日常运作的一个基本模式;学习到了个人与公司同事之间保持怎样的关系最为有利;感受到了自己身上的许多优点和不足之处。我想，一个人实习的目的无外乎两点：一个是感受公司，一个是认清自我。在这一个月的实习期内，用心体会之后，我得到了自己该得到的。

**个人毕业实习报告内容范文 第十四篇**

实习，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，是自己所学到的理论知识有用武之地，只学不实践，那么所学的就等于零。理论就应与时间相结合。另一方面，实践卡能够为以后找工作打基础。透过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境不同，接触的人与事不同，从中学到的东西自然就不一样。要学会从实践中学习，从学习中时间。而且中国的紧急飞速发展，在拥有越来越多的机会的同是，也有了更多的挑战。对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学号学校所学到的知识，好药不断充生活中，实践中学其他知识，不断从各方面武装自己，才能在竞争中突出自己，表现自己。

短短两个月的工作过程是我受益很大。不仅仅让我开阔了眼界，最主要的是懂得了如何更好的为人处事。

第一要真诚：你能够伪装自己的面孔，但绝不能够忽略真诚的力量。记得第一天来那里时，心里不可避免的有些疑惑：不明白老板怎样样，就应去怎样做，要去感谢什么等等。踏进大门后，之间几个陌生的人用莫名而疑惑的眼神看着我，我微笑和他们打招呼，尴尬的局面理科得到了缓解，大家都很友善的微笑欢迎我的到来。从那天戚，我养成了一个习惯，每一天早上见到他们都要微笑的说声好。

第二是激情与耐心：激情与耐心，就像火与冰，看是两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火法。

第三是主动出击：当你能够选取的时候，把主动权握在自己手中，在实习旗舰，我会主动的协同同事工作，主动的做些力所能及的事，并会几级的寻找适宜的时间跟他们交流。谈生活学习以及未来的工作，透过这些我就同事们走的很近，在实习中，他们会教我怎样做事见什么样的人说什么样的话，使我觉得花的了很多收获而且和他们相处的很愉快。

第四是感受到学校和社会的距离：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。在那里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，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，，移提高自己的潜力。记得老师以前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，尽管是学学搞笑，学生还终归持续着学生的身份，而走进企业，接触各个的客户，同事，上司等等，关系复杂。得去应对从未应对过的一切。在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的只是一点都用不上的状况。或许工作中运用到的只是很简单的问题，只要套公式是的就能完成一线任务，有时候我会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学的这么吃力呢这是社会与学校脱轨了吗也许老是是正确的。虽然大学生生活不像踏入社会，但总算是社会的一部分，这是不可佛人的事实。作为一个新世纪的大学生，就应懂得与社会上各方面的人交往，处理社会所发生的各方面的事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。毕竟，四年大学念完后，我已经不再是一名大学生，是社会中的一份子了。要与社会交流。为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自己成为一名合格，对社会有用的人才，多接触社会是很有必要的。

回顾实习生活，感触是很深，收获是丰硕的。

在短暂的实习过程中，我深深的感觉到自己所学的知识的肤浅和在实践运用中知识的匮乏，刚开始的一段时间里，对一些工作无从下手，茫然不知所措，这让我感到十分的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到时间，菜发现自己明白的是多么少，这是菜真正领悟到学无止境的含义。

实习是每个大学生务必拥有的一段经历，他是我在实践中了解社会，让我学到了很多课堂上根本就学不到的知识，也开阔了视野，增长了见识，为我以后进一步走向社会打下坚实的基础。

**个人毕业实习报告内容范文 第十五篇**

一、实习的目的和意义

金工实习是金属工艺学课程的重要组成部分，金属工艺学是以生产实践和科学实验为基础，科学地总结了生产活动中的客观规律，并上升为理论。通过金工实习的教学，配合金属工艺学课程的学习，使学生初步的了解加工不同的工件所选取相应的工艺、加工相同的零件可选取不同的工艺以及使用所需要的机床设备的操作技术。

本次实习的重点在于金属切削工艺，以及对切削加工的设备和使用方法的了解，另外在钳工实习方面侧重于钳工工作中所需用的各类工具。成果是用所给材料结合各种工艺做出实验室专用实验桌。

二、实习内容

1、钳工实习

因为此次的实习成果是做团队做一个实验室的大铁桌，而以往的学长们则做的是一个锤子，或许这两个物件的工艺流程也不一样吧，指导老师对我们的讲解格外详细，最重要的是在安全方面的知识。第一天老师首先把实习期间的安全问题以及操作注意事项给我们说了一下，接着把钳工实习所涉及的所有理论知识告诉了我们。最后，我们就进行了简单的工具使用练习。

钳工实习所要用的工具有：大锉刀、中锉刀、小锉刀、手锯、钢尺、游标卡尺、垂直度测量仪。由于在理论知识讲解过程中老师就详细的给我们讲了锉刀如何使用，手如何放置，身体如何站立，包括与工作台的距离、角度等，还有手锯的如何使用，左右手放在什么位置，如何用力等知识，所以我们操作起来就觉得很省力、很自在。

在钳工工作中，涉及到英制单位及于公制单位的换算：1英寸约等于25。4毫米，1英尺为12英寸，1英寸为8英分，1英分为4角。

2、车工实习

车加工所用的机器就是车床，所以，讲的理论主要内容就是车床各部分的使用。由于是机器操作，所以，效率较高，工件加工需要时间很短。所以，老师将大部分时间都放在了理论知识的讲解上。车床由床身、床头箱、挂轮架、进给箱、光杠、丝杠、溜板箱、方刀架、卡盘、尾座、中心架、跟刀架等组成。

在讲到车刀时，老师将所有的车刀形状和名称告诉了我们。车削加工刀具一般选用高速工具钢和硬质合金钢，以下列举了几种不同的刀具，分别为45°刀，90°刀，尖刀，方刀，内孔刀，根据加工工件的要求不同对刀具的使用不同。不同刀具的主视图如下：

3、铣工实习

铣床的种类很多，有卧式铣床、立式铣床、工具铣床、龙门铣床、数控铣床，铣床的特点是刀具进行旋转运动，工件作水平或垂直直线运动。铣床主要部件及附件的名称有床身、主轴、拉刀杆、横向工作台、纵向工作台、升降台、分度头、圆转盘、平口虎钳。

根据所加工零件要求不一，铣刀可分为立铣刀、三面刃铣刀、端铣刀、片铣刀、模数铣刀、和异型铣刀。立铣刀主要用于开长方槽;开键槽。分度头是利用蜗轮蜗杆变比原理，任何分度头定数均为40;分度板孔数选为所分等份的最小公倍数。

实习中用到了立式铣床，对脚垫和方钢进行加工。与车床一样，为保护工件和刀具要使被加工部位靠近夹具。在加工过程中，为延长刀具寿命可一边加工一边对刀具进行加水降温。

4、焊接实习

手工电弧焊设备主要是由弧焊变压器和弧焊整流器组成，电弧焊又分为涂料焊条焊、埋弧焊和气体保护焊等。在焊接中使用的电弧焊机有三相，两相，单相输入;直流和交流两种输出。焊接时电弧产生在工件和焊条间的温度可高达6000°c以上，所以对身体和眼睛的保护工作很重要。

氧气焊是乙炔气和氧气分别通过管道输送到焊炬在焊咀咀进行混合燃烧，使工件焊接处熔化在一起，也可以在焊缝处熔化铜，银等其它金属，使工件进行焊接。

氩弧焊是正负极之间产生高频，高频电弧燃烧金属。氩气保护焊接金属不被氧化。氩气是惰气中较多的，相比成本低一点，焊接时熔化的焊剂与母材熔合时，为防止超高温状态下熔剂被氧化，采用惰气(氩气)进行隔离空气，保护焊点，保持化学成分，从而保护其机械性能。

三、实习总结

短短两周的实习生活结束了，我们的蓝领之行也画上了一个圆满的句号，感谢学校为我们提供这样的机会，同时更要深深感谢我们的实习老师，从他们的言传身教中我们受益匪浅，从刚开始的什么都不懂，到现在对一些机器有着深刻的认识，并掌握一些基本操作。

在我看来，金工实习是一门实践基础课，它对于培养我们的动手能力有很大的意义。作为机械设计的一名学生，学好理论知识固然重要，但动手能力也是至关重要，现在的很多大学生，特别平时不注重实践的同学，自己动手的机会少，动手的能力差，很难适应以后社会对全面人才的需求。而金工实习课程为我们这些学生带来了实际锻炼的机会，让我们走出课堂，自己动手，亲身体验，这些对我们的帮助是巨大的。

在实习期间，我先后参加了钳工，车工，铣工，焊接，从中我学到了很多宝贵的东西，它让我学到了书本上学不到的东西，增强自己的动手能力。金工实习带给我们的，不仅仅是我们所接触到的那些操作技能，也不仅仅是通过几项工种所要求我们锻炼的几种能力，更多的则需要我们每个人在实习结束后根据自己的情况去感悟、去反思，有所收获，使这次实习达到了他的真正目的。

**个人毕业实习报告内容范文 第十六篇**

一、实习目的

毕业实习是每个大学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，受益匪浅，也打开了视野，增长了见识，使我认识到将所学的知识具体应用到工作中去，就会为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，只有在实习期间尽快调整好自己的学习方式，适应社会，才能被这个社会所接纳，进而生存发展。刚进入单位的时候我有些担心，经历了一连串的实习之后，我努力调整观念，正确认识了单位和个人的地位以及发展方向，我相信只要我们立足于现实，改变和调整看问题的角度，锐意进取，在成才的道路上不断攀登，有朝一日，那些成才的机遇就会纷至沓来，促使我们成为世界公认的人才。

二、实习时间、实习单位及本人实习具体岗位与负责事务

实习单位：新疆维吾尔自治区残疾人联合会

实习具体岗位：人事部部长办公室文秘助理

负责事务：各种专题及办公会议前的准备工作

三、实习主要内容

(一)实习单位简介：

名称：新疆维吾尔自治区残疾人联合会(简称：新疆残联)

残联将残疾人自身代表组织、社会福利团体和事业管理机构融为一体的残疾人事业团体，履行“代表、服务、管理”职能：代表残疾人共同利益，维护残疾人合法权益;开展各项业务和活动，直接为残疾人服务;承担政府委托的部分行政职能，发展和管理残疾人事业。

行业：国家机关。

宗旨：弘扬人道主义，发展残疾人事业，保障残疾人的，使残疾人以平等的地位和均等的机会充分参与社会生活，共享社会物质文化成果。

目标：密切联系残疾人，听取残疾人意见，反映残疾人需求，全心全意为残疾人服务。团结教育残疾人遵守法律，履行应尽义务，发扬乐观进取精神，自尊、自信、自强、自立。宣传残疾人事业，沟通政府、社会与残疾人之间的联系，动员社会理解、尊重、关心、帮助残疾人。开展和促进残疾人的康复、教育、劳动就业、文化生活、福利、社会服务和残疾预防工作，改善残疾人参与社会生活的环境和条件。协助政府研究、制定和实施残疾人事业的法规、政策、规划和计划，发挥促进、综合、组织、咨询、服务和监督作用，并对有关领域的工作进行管理和指导，开展国际交流与合作。

(二)实习具体过程：

在实习期间，我先接触了物业这一块，学到了单位管理工作中的具体业务知识，丰富了所学的专业知识。在实习期间，我不仅接触了物业这一块，还有幸去了人事部门锻炼，主要就是学习文秘这一职位的技能。在刚去的时候，老师给我讲了文秘这一职位的基本要求和主要的工作内容，为了能让我达到日常工作的实践目的，老师还给我制定了一套相应的实习计划，有了计划，我的实习工作就更加的得心应手了。

四、实习总结与建议

(一)实习工作的总结：

**个人毕业实习报告内容范文 第十七篇**

一、中国民生银行简介

二、实习基本情况

(一)银行组织结构和基本业务的熟悉

初到银行，考虑到实习生对银行基本业务没有实际经验，安排我们主要学习银行大厅放的宣传彩页以及信贷合同。同时了解各部门主要负责的内容以及职责怎么分工。

通过一个周的观察和积极主动的询问，了解到金融街支行的组织结构。

理财业务只要针对个人，有很多人希望用钱来进行投资，可是又不愿意尝试股票、外汇等高风险的金融产品，所以会倾向于选择银行推出的理财产品，这种产品有预期的收益率，期限可供选择，而且一旦出现金融危机，银行就会推出很多保本理财产品，所以“稳健”和“保守”成了08年理财产品市场的主旋律。

个人部和对公业务部，主要是银行的销售部门，不同是个人业务部是针对个人，对公业务部是针对企业。相同点是二者都有业绩压力，每季度对客户经理都有考核标准，直接和奖金挂钩，业务范围都是储蓄和信贷。但从平时的工作强度来看，对公业务部一般只要一年拉到一两个大客户，就能完成任务了，可是个人业务部由于服务对象是个人，转账比较容易，很多客户当看到别的银行有更好的政策时，就会把钱转到别处，不稳定性高。我们看到个人业务部有个销售内勤，这个职务主要为了支持个人业务部顺利开展业务。如统计客户存款余额，贷款余额查询，贷款审核前期合同，所需文件的整理等。

办公室主要负责采购和福利领用和发放，同时传达上级发放的文件，组织各部门学习。

(二)具体业务的实际开展

1、月坛小学“两限房”预售

20xx年10月中旬在各家房地厂商在月坛小学举办了“两限房”预售，考虑到会有不少人咨询贷款事项，民生银行和融域家园合作到现场宣传，并作现场简答。

这次工作的重点是宣传民生银行的贷款优势，包括还款手续简单，不限次提前还款，贷款期限长等。我负责发放传单，向有贷

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！