# 2024年毕业实习报告(优质10篇)

来源：网络 作者：梦里花开 更新时间：2024-12-28

*在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧毕业实习报告篇一在大学期间，为了提高自己的实...*

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

**毕业实习报告篇一**

在大学期间，为了提高自己的实践能力和接触社会的机会，我选择了一家知名企业的客服部门进行实习。作为一个学生，我希望通过这段实习经历，能够学习到更多与人沟通的技巧和处理问题的能力。同时，我也希望能够了解企业的运营模式和市场需求，为将来的职业规划打下基础。

第二段：实习内容和感受。

在客服部门的实习期间，我主要负责接听客户的电话咨询，解答他们的问题，并处理一些纠纷和投诉。这个过程中，我切实感受到了客服工作的辛苦和重要性。每天接听大量的电话，要保持耐心、礼貌，并且在短时间内及时解决问题，这对个人的应变能力和观察力提出了较高的要求。与此同时，客服部门也是了解企业运作和市场需求的一个重要环节，我通过实习了解了企业的产品和服务，以及客户的需求和反馈。这些经历对我的职业规划和将来的工作中都具有重要的意义。

第三段：经验与收获。

通过这段客服实习的经历，我积累了丰富的沟通和解决问题的经验。首先，我学会了如何倾听并耐心回答客户的问题。每个客户都有自己的情况和需求，作为客服人员，我们要善于发现客户的真正问题，并提供针对性的解决方案。其次，我也学会了如何应对不同类型的客户。有些客户可能会情绪激动或提出不合理的要求，这时候我们要保持冷静，并寻找到最佳的解决途径。最重要的是，我意识到在每一个细节和小事情上，都能够对客户的满意度产生巨大影响。因此，无论是产品质量还是服务态度，我们都必须始终保持高标准。

第四段：困难与挑战。

在客服实习的过程中，我也遇到了一些困难和挑战。首先，工作强度很大，经常需要加班甚至在周末处理客户的问题。这对我的体力和精神状态都提出了很大的考验。其次，有些客户的问题可能非常复杂，且需要多方协调解决。这就要求我们要有耐心和条理性，在时间紧迫的情况下，找到最合适的解决方案。最后，客服工作容易受到负面情绪和压力的影响，通过实习，我学会了如何调节自己的情绪，保持积极的工作态度。

第五段：对将来的期望和展望。

通过这段客服实习经历，我对自己的将来有了更清晰的规划和展望。我意识到客服工作不仅是一个技能，更是一种心态。通过与客户的交流和解决问题的过程，我发现自己对于与人沟通和理解需求的能力有着较高的天赋。因此，我希望将来能够继续在客户服务方面的工作中发展自己，并成为一个优秀的客户服务经理。为此，我将继续学习商务和管理的知识，提升自己的沟通和协调能力，为实现个人和企业的双赢做出努力。

总结：

客服实习报告个人心得体会，通过这段实习经历，我不仅学到了许多在课堂中学不到的知识和技巧，更重要的是，我积累了宝贵的工作经验和人际交往能力。对于我个人而言，这段实习经历是我成长道路上的重要一站，也为我未来的职业发展奠定了坚实的基础。我相信，在今后的工作中，我将能够充分利用这些经验和知识，为企业的发展与公司与客户间的良好合作建立起更有效的桥梁。

**毕业实习报告篇二**

在xx服装店共计快两个月，从学校到社会，这个对我来说全新的领域里，我感到自己在产品知识的欠缺和对这个行业的规则的陌生.于是我从对的产品开始了解，现将我这一年来的工作如下：

在销售过程中我的感悟是所有的销售都是相通的，只是销售的产品不同而已，所以我们在掌握产品知识的以后，如何让自己的销售技巧提高。我觉得在几天的中我出如下几条：

在销售的过程中，如果销售人员有一个好的精神状态，就会给顾客一种积极的、有活力的、上进的氛围，那么这种积极的上进的情绪总会影响到客户，从而，让顾客感到自己得到一种情绪感染，那么才能顾客在我们的门店里多留些时间，总能他挑选一款合适的衣服。精神状态的表现还从我们的仪容仪表表现出来，具备一定礼仪知识的销售人员，才能让顾客感觉到品牌的价值，因为在看一个品牌的时候，我们的销售人员就是直接体现我们品牌形象的\'，所以销售人员素质的提升，也是品牌提升的一个重要的标志。精神状态好的好的销售人员，成交的机率大很多。

如果我们有一个好的身体，我们才能保持旺盛的精力，才能更好的工作。这段时间，在卖场里的站立服务，让我感觉到很疲惫，所以我才更能体会到有一个好的身体，才能让我们更好的全力以赴的工作。所以强健的体魄还是一个有活力有朝气的团队所必备的。

在接待顾客的时候，由于我对产品的知识的不熟悉，在顾客要一件中号的毛衣的时候，我不能把中号的衣服拿给顾客，因为我不知道中号是几号，在我手忙脚乱的时候，店长把中号的衣服拿给顾客，销售结束后，店长告诉我毛衣32号是小号，34号是中号，36号是大号就是这么一点小小的产品知识，体现的就是你是一个新手，你不懂，顾客就不会和你购买。因为你不能把适合他的产品提供给他。所以产品知识在销售中是很关键的。

当我们了解了相关的产品知识的时候，就是我们掌握销售的第一部，让自己的销售业绩提升还需要我们对顾客的性格，穿衣风格等的了解，只有我们对顾客掌握的越多，我们就能更能把握顾客的心理，和顾客建立一种和谐的关系，创造一种轻松休闲的购物环境，善于倾听顾客的每一句话，然后分析顾客是否有购买的意向，推荐适合他的衣服。

在中店长的一次销售，让我感觉到对顾客了解才是轻松销售的关键，一位顾客在试穿一件衣服后，店长为顾客把穿在身上的衣服整理好来，让顾客感觉到他很受尊重，一种亲切的感觉，让顾客对店长产生好感，这就是先作好人，才能做好销售的的销售技巧。然后店长对穿在顾客身上的衣服做出了一个很中肯的评价，然后将这件衣服如何搭配告诉顾客，如果这样穿出来，这件衣服所体现的感觉是什么样的效果告诉顾客，然后顾客同样感觉很合适，然后给顾客一个购买的理由,于是顾客毫不犹豫的就把这件皮衣购买了。

销售看起来是如此的轻松，其实在这里运用了很多销售技巧。所以销售是有方法有技巧的，只要用心去做，我们的销售业绩一定会有所提高的。两个月的店堂生活，让我学到了很多东西，充实了自己；专卖店的工作人员流失量很大。但是我发现最优秀的专卖店都具有5个最基本的坚实支柱，在5个环环相扣的领域里为顾客创造了价值。提供解决方案。比如，作为店长，只是保证销售的服装质量良好是不够的。你必须雇佣能够帮助顾客找到合身，得体衣服的销售人员，他们需具备丰富的专业知识，并提供专业知识；如雇佣专业的裁缝随时候命，为顾客提供送货服务，并且乐于接受特殊的订单。

a.服务技能培训。

b.商品知识与管理培训。

c.店务作业技能培训。

d.思想观念培训。

这样，导购综合素质才有提高，销售业绩或服务水平才有更大的提升，更能利于培养团队精神。真正尊重顾客。要有积极的工作态度，商品整齐，摆放合理，有商品标价单。明码实价。和顾客建立情感联系。给顾客接近，喜欢和信任的感觉。熟记接近顾客的一些基本技巧：“三米原则”就是说在顾客距离自己还有三米远的时候就可以和顾客打招呼，微笑，目光接触。主动与顾客打招呼。

a.顾客的表情和反应，察言观色。

b.提问要谨慎，切忌涉及到个人隐私。

c.与顾客交流的距离，不宜过近也不宜过远。

是每一个学生必须拥有的一段经历，它使我们在中了解社会、在中巩固知识；又是对每一位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,既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步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。

通过这几个月的，做到了锻炼和提高自己，尤其开拓自己的眼界，了解一个不曾了解的环境，这让我受益匪浅。与此同时，也更加明确和肯定今后学习的方向和目标，也许我，一个不谙世事、涉世不深的大学生离成熟还有距离，这更激励我要不断地学习，锻炼自己。

**毕业实习报告篇三**

在实习过程中，认真备课用心参与各项活动，指导老师和校领导给予了帮忙和指导，指出不足和学习经验。

光阴似箭，岁月如梭。实习生活中，我紧张过、难过过、努力过、开心过、醒悟过、自信过。这些难能可贵的经历敦促我进步、成长；收获了许多在学校从未学过的知识，在此我向实习学校的领导和老师以及学生致以我深深的感谢。期间，但也有着苦涩和教训。成功的经历将激励着我在以后的人生路上取得更大成绩，失败的经历将使我努力去改变自己不完美的地方，让自己在以后的日子里奋发向上，这一切都将成为我生命中最宝贵的财富。

在教学方面，透过实习，我将书本学到的知识运用到教学实际中，发现了自己在教学工作方面的优缺点，积累了实践的经验。并争取在以后的教育实践中发挥利用自己的长处，克服自己的不足，从而不断改善自己的教学，提高教学质量，使我更好地胜任教师这个主角。透过与学生的接触，逐渐地认识了他们，了解了他们的学习状况以及家庭状况，使自己的工作效率和质量得到提高。这一切让我深深体会到“一分耕耘一分收获”，只有尽了自己最大的努力，才能将工作做扎实，才会收获成功的喜悦。

在整个实习过程中，让我走到了教学的第一线，深刻体会到教学工作的不易。期间，我认识到以下几点：

教学是一个很个性化的过程，每个老师都有属于自己的教学方法、教学风格，有着自己的独到之处，在教学实践中善于与其他老师的交流、听其他老师的课、从其他老师的课堂中学习、虚心地向其他老师请教，这要比自己盲目地摸索要直接、更省力、更见效。

备课时，要明白这课教学资料是什么，教学的重难点又是什么，结合教学参考书和学生的实际与练习再来备教材，挖掘教材到位，抓得准，挖得深，这样在教学时才会有清晰的思路。对于在教学过程中无法串起来的部分能够请教一些有经验的老师。

在小学低年级段，教学资料并不多也相对较容易，大部分的学生都能很快地掌握。但即使出色的课堂仍会有学生没学懂，仍会出现学生一知半解的现象，学生会很快地遗忘，透过练习与作业及时巩固，查缺补漏，是十分有必要的，而每一次的课堂小练习、每一次的单元小测试都是一个很好的查缺补漏的机会。

这次的实习生活让我获益匪浅，并使我爱上了教师这一光荣的职业。实习，不仅仅是我人生中一段珍贵的记忆，更是我另一段人生的起点，我相信在未来的路上我会做的很好。此刻，实习结束了。期间我认识到了自身的不足，我们不能只从书本上看“教学”，而也要在实际中“教书”，面向实际。作为一名即将毕业的师范生，我将会在未来的日子努力提高自身的素质，时刻为成为一个好老师而努力。

**毕业实习报告篇四**

实习目的：以适应毕业后顺利进入社会工作环境，提早完成学业而进入实习阶段，锻炼个人的实践工作能力，增强社会经验。运用所学知识，发挥自我能力，了解实习工作的流程和内容，加深对工作的认识和社会经验，从而达到有效的工作效率和丰富的经验积累。总之，将理论联系于实践，培养实际工作能力和分析解决问题的能力，达到学以致用的目的，为成功走向社会做准备。

实习时间：20xx年x月到6月。

实习地点：xx区投资创业中心祥和东路128号。

实习岗位：厨电事业部市场推广人员。

实习单位：x欧琳厨具有限公司创建于19x年x月，是一家专业从事高档橱柜、不锈钢水槽、厨房电器等厨房产品设计、生产及营销的国际化集团公司。集团总部坐落在xx投资创业中心，占地面积达22.5万平方米。公司目前有员工1600余名，各类专业技术人员600余名。oulin是国内最早进军厨具行业的厨具企业之一，也是国内专业设计力量最强大、厨具产品线最丰富的国际化公司之一。

实习内容：进入公司市场部实习，了解市场推广人员的相关内容和工作范围，运用所学习的市场营销专业知识来了解市场推广的工作流程和工作内容，达到学以致用的效果。初步接触市场推广员的工作，我的工作主要是：负责监督管理各大区每月的推广活动，终端展厅和产品的展示验收，撰写每月的计划报告，将产品上市、推广等相关信息准确、详细的传达给经销商。

刚开始找工作时我很迷茫，其实不是因为工作特别难找的原因，而是不清楚自己到底想要怎么样的工作，对于自己将来要在社会中扮演什么角色，也不是很明确，我想这是很多在校大学生刚走出校园时都会遇到的择业困惑。市场营销这个专业所涉及的工作范围太广，反而让我在选择时无从下手，有时看到自己比较喜欢的工作又发现自己的资历和条件不符合该公司的要求。于是，自己显得越来越烦躁不安，后来在爸妈和朋友的开导下，我渐渐对自己的工作性质和要求有了进一步的明确，我想对于刚走出校园的我们来说，在工作初期更重要的还是经验和能力的积累，用实践来充实自己对社会的认知!

20xx年x月x日，我以一名实习生的身份进入了欧琳厨具有限公司，其实心里还是挺忐忑不安的，当时应聘时的自信和大胆也不知去哪了，更多的还是对于自己实际工作能力的怀疑吧，毕竟没有真正的接触过该方面的工作，很怕做得不好或是不到位。我们部长是一个很亲切但又不失威严的人，他跟我说了很多工作方面需要注意的问题，但最让我印象深刻的还是部长说的“勤勉”二字，有一名句是这么说的：勤勉为人生存之本，忠恕乃君子之道。我很高兴部长能把这么重要的做事之道授予我，以后在工作上自当应该努力不懈，坚持不懈!

这也大大鼓励了当时对于工作处于担忧之中的我，我开始变得有自信起来，工作上也有了方向。下面我按照工作阶段来介绍实习过程。

第一阶段的实习还是比较轻松的，主要是和各个大区的相关推广人员进行简单的交流介绍，相互熟悉下彼此在今后的工作上需要接触到的职能块面。我们公司有华北、华东、华南、华中、西南、东北、西北、上海、杭州、北京这几个大区，每个大区有自己独立的办事处，分工还是比较详细和明确的。刚开始工作我的任务只是监督和催促大区推广人员按时上交该月的推广活动计划，然后撰写计划报告。主要的难度是在工作的进程和效率上，大区人员在上交每月的活动计划和物料提报时不是很积极，往往要催促很多次才会有结果，致使工作不能按时完成。我很困惑的是该不该将自己对他们比较宽松的态度转换成严厉的，经过自己反复的思考和推敲，最终决定将他们要上报的日期进行了明确的界定，一旦达不到要求将在月度的绩效考核中体现对他们的惩罚，这样一来我的工作变得轻松了，对他们来说也是一种约束。我们职场新人可能在工作上会带有一定的软弱性和不确定性，具体体现在对于同事和工作伙伴不怎么敢提出异议，怕自己说错话，做错事，一般都习惯于忍受，不敢将自己真实的想法表现出来，工作上比较被动等。这些也往往会成为我们就业初期的困惑，其实内心还是很想改变的，但似乎又找不到合适的方法，这个时候我们可以通过自己的指导老师和企业的指导师傅进行一些相关的询问，所谓师者就是传道授业解惑的!我们要学会的是主动出击，让自己始终处于积极主动的位置，努力解决问题，而不是逃避!

第二阶段的实习工作有了很大的完善，也基本确定了我所有的工作内容。我开始验收各大区终端展厅物料的放置，也要及时地将总部产品上市、推广等相关信息准确详细地传达给经销商。这两项工作还是要掌握一定的专业知识的，比如说产品的型号、规格、系列、配套设施等等都需要有一定的了解，在工作的空闲时间，我的主要任务就是去学习和记忆这些知识。刚开始由于自己在专业知识方面的欠缺，使得在与他们的沟通上存在一定的障碍，往往是对方提问了之后我就不知道怎么回答了，只能将电话转接给师傅，当时内心还是蛮有挫败感的，觉得自己的工作能力没有被他人认可，我只能在师傅解答时认真的听着，把关键部分记录下来，慢慢地去消化。当很多事情超出你能力范围时，态度往往决定着你会向什么方向发展，你可以很真诚地跟对方说一句“对不起，我不是很清楚，以后会慢慢改进的，我帮你询问下”而不是采取消极回避的态度。你也可以事后认真地去学习改进而不是一副无所谓的态度，同样的一件事情，态度不同，获得的结果也会不同，它会决定着你是向良性还是恶性发展。

此外学会如何与同事相处也是一门学问，相处得好，自然开心，会让你感觉非常有归属感，工作的积极性大增;相反处理得不好，就很糟心，等于给自己无意中增添了很多的不便。实习期间，我们同学朋友之间也有各自的交流，大家一致认为虽然对同事有一些不满和看法，但是保持表面的和平还是必须的，俗话说得好：病从口入，祸从口出。因此，上班时，尽量多做事少说话。这样做既可以让自己多积累工作经验;又可以让繁忙的工作冲去多余的时间，避免无聊时，闲谈别人的是非。即使在工作之外，亦从不对同事评头论足，但谁是谁非，心中自然明了。当然，事物是变化的，处好同事关系，要适时而动，因人而异，不可千人一法，万事一方。

(一)处事心得。

第一、遇到问题就说是别人的问题，你立刻就原地踏步!对于很多人来说犯了错后的第一条件反射就是找理由推卸，可是很少有人会明白一句“领导这是我的错，我下次一定改”胜过任何借口，人成熟的第一步就是学会承担责任，并试着从自己身上找原因，最终解决问题!

第二、是人都想改变，但是人都不想被别人改变!工作上经常需要阐述自己的观点，当你觉得自己的方法比他人好时，改如何让人接受呢?一个人最难改变的是思想，许多争吵的由来都是因为双方都想试着努力让对方接受自己的意见所造成的，因此这就需要我们花点技巧在上面，让对方心悦诚服地接受你的意见，也就是所谓的有效沟通技巧!

第三、这是你的工作，你接受了荣誉和收入，也要承担相应的责任和委屈!很多人在工作中都会发牢骚，埋怨公司经常要加班，埋怨上司对自己太严厉，埋怨这埋怨那。其实我们要想明白一个实际的问题，公司找你来就是要你解决问题的，如果公司什么问题都没有，那你也将会失业，当你接受荣誉的时候你有没有想过公司的好呢?因此我们遇到问题要以积极热情的心态去面对，这样离成功才会更近!

(二)职业技能需求。

1、忠诚：你是代表公司在做业务，要站在公司的立场说话，要维护公司的利益。

2、服务意识：以客户为中心，尽可能满足客户需求。

3、团队协作精神：现在的业务活动大多是以一个团队的形式来完成的，因此每个人都不是独立的个体，相互之间的协作显得尤为重要!

4、吃苦耐劳：勤能补拙，天道酬勤，需要一定的毅力，持之以恒，坚持下去。

5、沟通能力：善于倾听，能表达，但是倾听比讲述更为重要。

6、学习能力：掌握推广产品必备的知识，善于从客户那里学习，多学多听，善于总结。

7、获取信息和整合信息的能力：多方获取信息，能辨真伪，也就是增强知识管理能力。

8、市场敏感：能把握市场的趋势，看到潜在的需求。

这段时间的实习是毕业前进入社会最好的锻炼，今后我将真正的走上社会，投入到社会的生活中。“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”，虽然目前我接触到的工作还很浅，但是依然让我学到了许多知识和经验，。通过实习，我们能够更好的了解自己的不足，了解该如何处理和面对工作上的问题，了解这个社会的方方面面，能够让我更早的为自己做好职业规划，设定人生目标，不断向成功迈进!

最后衷心感谢欧琳厨具有限公司给我提供实习机会!

**毕业实习报告篇五**

自20xx年4月我很幸运的加入了韶关港华有限公司，成为该公司的一员至今已一个月有余。在这段实习的时间里，通过在公司部门轮岗学习我感触颇多，对公司的了解也日益深刻。

入司之初，我们参加了企业历史与企业文化课程，通过此次学习，原本对韶关港华有限公司知之甚少的我，对公司的发展历史、企业的文化内涵都有了一定的了解，我们对公司的亲切感油然而生。

此后我们接受了燃气安全教育，并在公司客户服务部的安检部门进行轮岗实习。通过轮岗实习，学会了基础的管道燃气维护与维修知识，对部门分工明确同时又协同合作的运作模式有了较为深刻的了解。同时也被部门工作人员积极向上的工作态度所感染。

在客户服务部，通过在安检部门的细致全面的实习，使我对公司这重要部门的工作有了深刻的认识，对企业以人为本、事求卓越、和谐共生的价值观有了更深的体会。

在客户服务部实习过程中，我在部门经理及部门主管的带领下，参与了更换旧煤气表活动的各个环节。从现场布置、到上门沟通服务、更换旧表的实际操作，对于部门活动内容，我心里也有了较为系统的认识。

在安检实习过程中，我跟随安检组长、以及各位师傅，学习公司规范，参与实地操作。沟通技巧、检查燃气具安全、检测是否漏气、更换灶前阀与煤气管，这都是安检的日常工作，而每一项工作都有着详细具体的操作规程，保证了操作过程的规范化，提高了操作过程的安全性。而企业安全的原则和思想在这之中的到了生动的阐释。

以上是我在公司一个多月的学习工作情况，我相信，通过不断的学习，自己能较好完成各项工作任务，履行岗位职责。当然我自身仍有许多缺点和不足，工作中的创新精神还不够，工作经验也不足，自己掌握的东西距离工作的需要还有差距，为此我将在不断的学习与实践工作中，克服弱点，加强锻炼，以更加饱满的热情努力工作，早日成熟，做一名符合公司部门要求的合格员工。

**毕业实习报告篇六**

在实习期间，深受学校领导的照顾和关怀，并在指导老师的带领下，认真负责，做好各项教学工作，完成任务要求，做一名合格的人民教师。

在这期间，我主要完成了3方面的实习工作：一是见习，前三天听指导老师讲课，学习教学方法和吸取教学经验，二是亲自上课和上机操作指导，在上课过程中研究教材，认真备课，上课。指导老师和其他实习生听课并点评，指出不足，保持优点。三是实习总结和经验交流。

这次实习令我感受颇多，一方面由于计算机技术在现在还是新开课程，并没有很多的教学案例可以借鉴。唯有教师自己深入地钻研教材，研究教法，认真地备好课，以达到上课时让学生学会并掌握到正确的方法为止。在我第一次实际深入到课堂上时，有很多是在学校没学到的，没遇到过的难题，尤其是计算机技术这一门新兴的课程，因为计算机技术课与别的传统学科并不一样，它注重的是学生的实际操作和自主学习动手能力，学生通常在接触到新鲜事物时有很大的好奇心和兴趣，特别是对于电脑这日趋重要的工具。这时，教师就要善于抓住学生的好奇心理，从中培养学生学习的兴趣和动力。古人云：知之者，不如好之者，好知者不如乐知者。兴趣对于一个学生的学习来说是一个至关重要的条件，兴趣是学习入门的阶梯，兴趣孕着愿望，兴趣溢生动力。那么如何才能激发学生的学习兴趣呢？在计算机技术课上，特别是在上理论课时，学生有时没有专心听讲，或者听不懂意思。所以，我们教师就必须根据学生的特点，研究教材，从中提取教学的着重点和闪光点，围绕这一点，用通俗易懂的教学语言，有恰当的比喻来上好一堂理论课，这样就可以达到比较好的效果。例如，在上文字处理软件word认识的第一节课时，我就用学生平时最常用的纸和笔来对照word的空白文档和输入法，让学生明白用电脑来写作也和有纸和笔来写作一样方便，并还有更多功能和作用。这样，在没有机器演示的情况下，学生就可以了解和认识word并掌握了一般的操作方法，以达到预期的目的。

当然，计算机技术课更注意的是让学生实际的上机操作摸索，在课程的时间安排上，上机课要是上理论课的2倍。上机时间当然也不是随学生自己盲无目的在操作。在开始，教师得亲自演示操作过程，通过教学软件广播，让学生参考操作方法，同样因为在操作过程中，可达到目的的方法是有许多种的，教师就不可拘束于一种方法的教学，更要引导学生发现别的方法来实现结果，培养学生自主学习，动手探究的能力，教师不时地加予鼓励，增强学生的自信心和对电脑产生更浓重的兴趣。

这就是我在这段实习期间的上点深切体会，这段时间的经历对于我们将来的工作是有着很重要的作用和启示，毕竟这是从一名大学生转化为一名教师不可少的过程。

**毕业实习报告篇七**

公工作内容：由于还没有经过专业性的业务学习和培训，所以只能在实习期间以熟悉与了解为主，让我以后能更好更快的掌握业务技巧与工作内容。在中国银行实习的短短一个月时间内，我主要对以下几个方面进行学习与了解：

在银行大堂和顾客接触，了解和满足他们的需求。在银行大堂跟着大堂经理学习，大堂经理是连接客户、高柜柜员、客户经理的纽带，因此首先就得学习柜面相关知识，才能更好的解答客户问题，引导客户办理相关业务，维持大堂秩序，减轻柜员的工作量，提高整体服务效率。营业中的礼仪主要有四大内容：解答客户问题、营业中分流客户、维护大堂秩序、适当理财产品的营销。在此段时间我学会了如何跟顾客进行沟通，如何使顾客对我们的服务感到满意，另外还有就是要尽心尽力地去帮助他们，例如是帮助他们填写单据或是教他们正确使用自动柜员机。到营业部学习，了解银行的基本业务及其流程。中国银行储蓄业务实行的是柜员负责制，就是每个柜员都可以办理所有的储蓄业务，即开户、存取现金、挂失、解挂、大小钞兑换，、受理中间业务等。凭证由每个柜员单独进行帐务处理，记帐。但是每个柜员所制的单据都要交予相关行内负责人先审核，然后再传递到上级行事后稽核。而我要做的就是学习柜员间每天交接工作时的对账，对账时除了要核对现金账实是否相符外，还要查看重要空白凭证是否缺失，传票是否连续等等。而柜员间对账也是很有程序的，一般先清点现金，然后再是清点重要空白凭证如存折，银行卡，存单等等。通过与业务员的接触，我还了解了银行的操作流程及储蓄业务方面的知识。我还学习了交易代码和一些操作流程。以及明白了银行系统中事中监督和事后监督的重大意义。

做一些打杂的小工作。如分类书信，打word文档和excel表格，使用excel公式计算，折对账单等等。虽然是些小工作，让我学会了以前不会的东西例如如何使用复印机，打印机，扫描机和传真机，捆钞机等以后在银行要经常用到的基本用品。

虽然这只是一个月的实习，但却又非常的充实，对我来说，是大学生涯中甚至是人生中很重要的一部分积累和经验，这在我以后的学习和生活中都会发挥着很重要的作用。而且这次的毕业实习无疑成为了我踏入社会的一个平台，为我今后踏入社会奠定了良好的基础。而尽快实现角色的转变，是作为一个大学毕业生刚步入社会时要面临的首要任务。对此，我们必须端正好自己的心理和态度。在学校期间我就已经学习过一些关于银行方面的课程，例如《货币银行学》、《国际金融学》、《投资银行学》等等，这些都为我在银行的实习打下了一定的基础实习报告。在这次实习过程中，我还体会到了实际的工作与书本上的知识是存在一定距离的，并且我需要进一步的学习。这样才能使我在银行的基础业务方面的知识，不紧紧局限于书本，而是有了一个比较全面和深刻地了解。这些最基本的业务往往是不能在书本上彻彻底底理解和学习的，所以基础实务尤其显得重要另外我还体会到我们对待每一样工作都要有必不可少的责任心，做事情要谨慎小心，因为业务是复杂多样的，小小的错误就会给顾客和银行带来损失。还有就是要虚心，有什么不懂的要虚心请教。在这个实习过程中我也无时无刻地感受到了员工之间的团队精神、敬业精神、创新精神和奉献精神。

在这次实习过程中可以说真的是获益良多，大致上掌握了中国银行的各项业务，熟悉了银行日常业务的操作流程以及工作制度等等，从客观上对自己所学的有关银行方面的各项知识和理论有了更深一层的认识。在实习期间，我能够做到虚心学习，认真工作，认真地完成各项工作任务，并与同事建立了良好的关系，得到了行里员工的一致认可。

虽然这只是五个星期的实习，虽然短暂但却又非常的充实，对我来说，是大学生涯中甚至是人生中很重要的一部分积累和经验，这在我以后的学习和生活中都会发挥着很重要的作用。而且这次的毕业实习无疑成为了我踏入社会的一个平台，为我今后踏入社会奠定了良好的基础。而尽快实现角色的转变，是作为一个大学毕业生刚步入社会时要面临的首要任务。对此，我们必须端正好自己的心理和态度。

在学校期间我就已经学习过一些关于银行方面的课程，例如《商业银行业务与经营》、《货币银行学》、《中央银行学》、《投资银行学》等等，这些都为我在银行的实习打下了一定的基础。

这次实习过程中，让我得益最深的就是能够到吴中西路支行和业务管理部学习，因为这些都属于银行内部运营的机构。在这些机构中我学习到了平时书本没有详细介绍的知识。这使我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这三年大学里所学知识的一个巩固与运用。特别要感谢的是我的同事们和上司给我的榜样作用。他们勤奋、努力而且乐于助人，给予我很多鼓励与帮助。

在这次实习过程中，我还体会到了实际的工作与书本上的知识是存在一定距离的，并且我需要进一步的学习。这样才能使我在银行的基础业务方面的知识，不紧紧局限于书本，而是有了一个比较全面和深刻地了解。这些最基本的业务往往是不能在书本上彻彻底底理解和学习的，所以基础实务尤其显得重要。

另外我还体会到我们对待每一样工作都要有必不可少的责任心，做事情要谨慎小心，因为业务是复杂多样的，小小的错误就会给顾客和银行带来损失。还有就是要虚心，有什么不懂的要虚心请教。在这个实习过程中我也无时无刻地感受到了员工之间的团队精神、敬业精神、创新精神和奉献精神。

当一个月的实习时，我收获的不只只是各方面的专业知识的提高，还有就是做人做事的道理。

**毕业实习报告篇八**

税收作为国家财政收入的主要组成部分，无疑在其中扮演了极其重要的`角色。因此为了加深对税收政策的领悟，了解税务机关—税务代理机构—企业三者之间的关系，我来到了泰安华岳税务师事务所，进行了为期三个月（20xx-01-20至20xx-04-20）的实习。

泰安华岳税务师事务所是经国家税务总局批准，并在泰安工商行政管理局登记注册的税务中介机构，成立于20xx年。经营范围：从事国家税务总局颁发的《税务代理试行办法》中的十项业务（即：

1、办理税务登记、变更税务登记和注销税务登记；

2、办理发票领购手续；

3、办理纳税申报或扣缴税款报告；

4、办理缴纳税款和申报退税；

5、制作涉税文书；

6、审查纳税情况；

7、建账建制，办理账务；

8、开展税务咨询、受聘税务顾问；

9、申请税务行政复议或税务行政诉讼；

10、国家税务总局规定的其他业务）。这个公司规模不大，总共有二十个人左右，主要分为两个部门，代理部和审计部，有3个注册税务师，审计部有十几个员工。

刚去所里，所长给我们进行培训，讲税收的政策，以及审计工作底稿如何做，代理记账如何做等。我被分配到审计部，跟着两个老师（一个主审和一个助理）作审计,我叫他们王老师和小邱老师，她们都很照顾我，在实习中也教会了我很多东西。刚进公司的几天我就体会到了公司制度的严明，还有从事税务工作的同事的敬业与热情，他们具备专业素质，风雨无阻，对客户体贴备至，只要客户有要求，不管再辛苦同事们也马上行动，最大限度为客户着想。三个月的实习期让我获取了不少新知识也是巩固了许多老知识，并通过亲身实践体验，进一步提高了我的业务水平，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力。这三个月主要的工作是出去审计，所以对审计程序比较清楚，也对其了解的比较透彻，故现对所有审计程序总结如下：

凡事预则立，不预则废，为了进一步规范财务审计程序,加强审计管理，提高审计质量，须按照审计程序，在审计前制定详实的审计计划。

1、安排审计任务、选派审计人员、组成项目审计小组、确定项目负责人；每有客户要求审计，所长级领导人物就会根据审计人员的时间安排情况，选中一个注册税务师来负责，同时给安排一个审计助理，每组都安排有一个实习生，组成审计小组。

2、审计前，提前和被审计单位沟通交流，提出审计时须准备的资料；我们出去审计通常被称为“外勤”，每次外勤前一天，会打电话和单位联系，先寻问一下单位的会计记账情况，让他们准备好第二天需要的资料，准备好我们审计的场所，一般是会议室。

3.由被审计单位事先提供有关资料；审计资料一般包括营业执照、税务证、上年度审计报告、企业总账，明细账，资产负债表，原始凭证，记账凭证等。

4.制定审计工作方案；负责审计的注册税务师具体安排各个小组成员的审计任务，所里一般每个小组成员的工作任务都已固定，助理负责小税种的科目，如管理费用、营业费用、财务费用和收入类科目等，其他的都由主审负责。

1.查阅有关文件及会计资料，审查会计凭证、帐簿、报表及其所反映的经济活动情况，被审计单位应当配合审计机关的工作，并提供必要的工作条件。对应资产负债表和利润表上发生的各科目，逐项进行审计。对有问题的科目，可查阅公司明细账，原始凭证，并要求公司提供有关证明文件等。

2.按规定做好审计记录，编写审计工作底稿，对需进一步核查的问题应及时调查、取证。审计底稿要按照所得税审计底稿要求的格式和内容来编写，保证审计底稿的完整，清晰，证据必须充分。

1、分析、整理、复核审计工作底稿，所里的客户一般都是账比较简单的，所以一天都能够审完，如果是大单位就安排两天时间，回到所里再分析、整理工作底稿。

2、撰写审计报告初稿，并提交讨论审核后定稿，通过审计底稿，写审计报告初稿，并且经过三级复核。

3、审计报告初稿送被审计单位征求意见，被审计单位有异议的即时告诉审计单位;双方即时协调。

4、按照客观公正、实事求是的原则出具审计报告，同时报所领导审批，并送达被审计单位。在按照客观公正、实事求是的原则下，双方就审计初稿达成一致意见时，则可以报所领导审批，并送达被审单位。

5、在审计项目终结后，归纳整理好有关项目的档案资料，移交档案室统一归档管理。审计结束，则所有资料归档案室统一管理。

在实习期间，我天天跟着两个老师出去审计，我每天先到单位，第一件事就是做清洁工作，由于老师们经常打印文件什么的，所以废纸比较多，垃圾桶里经常堆满废纸和一些塑料袋什么的，所以我每次都提早五分钟左右到单位，因为来得早门没开，没法进去。帮老师们倒垃圾，擦桌子，整理桌上的文件，让老师们工作起来更舒心，由于现在正是审计最忙的时候，老师都没休息过一天，天天出去审计，工作特别辛苦，有时还要加班，心情也就特别烦躁。如果，老师天天看到他的办公桌是如此整齐又明亮，心情肯定会好多，工作起来也就特别舒服和认真。每次出去审计前，我都会把明天要审计单位的工作底稿先抄好。刚出去审计这几天，我就帮老师们倒水，帮他们把凭证和账簿摆放整齐，以方便查阅。把这些准备工作都给他们做好，也让她们省心不少，虽然这些工作不需要多久就能完成，但是她们看到我这么懂事又勤劳，我在她们心中肯定会有个好印象，也会教我一些东西。

每次跟她们出去，我主要是帮她们抽查凭证，并在会计凭证抽查表中记录关键的东西，如有无发票，看发票的抬头是否是本公司，以及该发票是否有地税或国税监制章，如果没有的话，那就不是正规发票，就是所谓的白条，不能作为抵扣费用的凭据。所以在纳税调整时，必须调增该项目所列支的数据。但是有一个特例就是在审核应付福利费科目中，对食堂买菜这些费用，可以不用发票，写一张清单就行了，因为向农民买菜是没法开据发票的。在抽查有关工资项目时，对通讯费的不同处理有不同的结果，如果通讯费是通过发放形式的，那么该费用是计入工资总额的，如果通讯费是开据有关通信公司的发票的，那么可以作为费用列支。还有，有些企业把个人的汽车保险列支在相关费用中，这些属于个人费用是不得在所得税前扣除的，应该调增应纳税所得额。关于五险一金方面，在抽查凭证时就要看清楚是企业缴纳还是职工缴纳的,职工缴纳的那部分在税前是不能扣除的。在查阅凭证中，我还发现了有水利建设资金，它的纳税人是在浙江省范围内，所有从事生产、经营活动，有销售、经营业务收入的单位和个体工商户，按当年的销售收入或营业收入的千分之一征收水利建设专项资金。这些小税种都是我在空闲时候自主学习时，阅读地方税费手册中学到的知识点，因为这些在书本上是看不到的。还有今年浙江新出来一个安置残疾人员的税收政策—残疾人就业保障金，体现了社会主义国家的优越性。它是企事业单位和城乡集体经济组织安排残疾人就业达不到一定比例就要缴纳该残保金。

我现在所说的都是助理所做的工作，因为我现在做的助理工作比较多，主审负责的工作多，还没让我涉及到，但是我从主审那学会了一个科目的工作底稿，那就是固定资产及折旧，首先应现对该公司固定资产分类，大致有房屋和建筑物、机器设备、电子设备及其他。在填写前先抽查几张凭证，看是否有购置固定资产的发票，然后把对审计年份增加的固定资产填写到相应类别中，如果期初的固定资产数额加上本期增加的等于期末数，那就表明填对了，在审计结论这栏中写上“账表一致，新增固定资产有发票”。在填写折旧工作底稿时，一般企业都采用平均年限法计提折旧，首先要把不提折旧的固定资产的原值从期数中扣除，按照各自所属类别应该计提折旧年数，税法中规定最低折旧年限，房屋20年，机器设备10年，电子设备3年，其他5年。要注意的是，本月新增的固定资产下月开始提折旧，然后就按照年限平均法的公式计算出公司本年账面审核可扣除的折旧额，再与公司账本中本年累计折旧总额相比较，如果公司提的折旧额未超过审核数，表明税前可列支，如果超过审核数，就要对所超过的折旧额缴纳企业所得税。最后根据自己所审计出的结果写上审计结论。在审核完所有科目并填写了纳税调整计算表，把审计结果告知该单位的会计，并与之沟通，最终达成一致结论。最后回去还得对这些底稿进行整理汇总，出具报告并在网上申报。

在短短两个多月的实习时间中，几乎天天出去审计，面对如此种种形形色色的大中小企业，看到不同行业不同的帐，不同的公司不同的问题，不同问题不同的解决方法，天天接受新鲜事物，给我一个刚出校门的学生增加了很多压力。涉猎知识的广泛性和复杂性，诸多的会计政策和税种优惠政策，对我们的税务工作也提出了严峻的考验，企业——税务代理机构——税务机关三者之间如何沟通以致达成默契以及人与人之间如何沟通并传递出准确而有效的信息，都是我以后应当多加学习的。这次实习是有益的，为我以后踏入社会工作准备了很多良好的知识与经验。

在实习过程中，也凸现出自己存在的问题：在开始实习的时候，有时候会带着情绪工作，所以令其他的同学难适应；我自己是一个极度容易受到其他人影响的人，但是老师工作的成熟和干练使我学到了很多东西，当和客户产生分歧的时候，她可以理性地用专业知识和客户达成共识。我希望自己在工作后，也能够成为这样的人，可以理性地对待和处理问题；有时候自己的心还是不够细，看待问题的立足点还不够高，处理问题的能力还是有待提高的；在和人交流的语言艺术还是有待进一步提升的，我觉得语言就是一门学问，而且在人的一生中不断地学习。

其实，对我而言，这次的实习，虽然时间很长，而且真的很辛苦，但是却学到了很多在学校学不到的东西，我觉得我学到的东西在我日后的人生中会产生很大的影响。因为这是对我的处理事情的能力、忍耐力、处理人际关系的能力等各方面的一个锻炼。这次实习的经验只是我的踏入社会的一个起点，在未来的日子还有很多事情等待我去做，有很多新鲜的事物等我去探索，有很多新的问题等待我去解决，但是相信这次的实习会对我日后的工作有帮助，也使我对日后的工作充满了热情和期待。

**毕业实习报告篇九**

20xx年的理论去应用于临床，实在是非常新鲜而有意思。然后，要在病人身上操作，要想真正地透过症状看到疾病本质，心中却没底，便难免惶恐了起来。也曾问过不少实习同学，各说纷纭。总之是“如人饮水，冷暖自知”。但有一点是明确的使用懂得知识的真正掌握是把它用于实践，用实践来验证及巩固所学。学会如何与病人、老师交流isveryimportant!不善于与人接触是我的一大弱点，那种胆怯与不自然会使我失去很多的学习机会，所以我觉得沟通也是一门艺术，学好了将使你受益匪浅。经过这近五个月的实习，我也有了这层体会。在此，我总结了以下几点：

一、知识的问题：以前当的一直是学生，学校是以学生为中心的。而中国式的教育一向是填鸭式的`：被动地接受那么多的知识，虽然考试考了那么多次，但现在我的知识在脑海中似乎没了踪迹，只好不断翻书。当在老师的提问下一次次哑口无言时，才认识到自己记的粗浅，没有时间经过的记忆犹如沙滩上的足迹，当时似乎深刻明显，却耐不住时光的清洗。

二、角色转化问题。实习刚开始，很多东西都不了解，虽然以前也曾见习过，但真正的要实际操作了，我仍觉得底气不足。我会不会弄错了，万一弄错了怎么办。干事情总是缩手缩脚，加上跟我一块实习的同学表现都很好，我觉得老师都喜欢她们，事情似乎也轮不到我头上，每天盲目跟着做基础护理，跟着操作。本想说“让我也试一下”，但又不敢。因此，我觉得角色转化是个坎，我一定要努力克服这一点。方法主要是靠主动吧，我发现，只要主动提问，主动提出操作的要求，老师都是很乐意教的。不能再像在学校里那样等着老师要求干什么了。

三、胆魄的锻炼。面对病人，特别是外科的病人，见到血是经常的，看到病人痛苦地呻吟，特别在操作的时候，心总会提到嗓子眼，因此而小心翼翼，束手束脚，反而会给病人造成更大的痛苦。因此，胆魄得锻炼得大一点，再大一点。胆大心细是我追求的目标，只有准确迅速才能早点解决病人的痛苦。

五、微笑服务：在这里，我看到的是笑容可掬的脸孔，也都觉得特别地漂亮与可爱，让我有种感觉，如果我是一位病人，我会毫不犹豫选择住在这里。因此我也要求自己不把情绪带到工作中，每天保持阳光灿烂的笑容，让病人感到温暖!

总而言之，这五个月，是适应的过程，很多不足之处需要改进，这是学习的过程，很多观念得到修正，虽然辛苦疲惫，但是我相信自己肯定能克服的。这只是实习之初，今后还需要不断地摸索，同时必须对自己有所要求，才会有所收获。我想接下来的实习是一个挑战，也是一种机遇，我一定要好好把握这个机遇。

**毕业实习报告篇十**

从20xx-20xx年12月14日开始我在郑州华力信息技术有限公司实习，实习目的是通过理论联系实际，巩固所学的知识，提高处理实际问题的能力，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好准备。下面是本人对这次毕业实习的总结：

郑州华力信息技术有限公司是一家综合的信息科技公司，其主要业务有：380v电力线载波自动抄表系统、安防监控、电脑网络、电脑维护及综合数据等。在实习期间我先后在该公司的电脑维护班、网络班、远抄事业部、自动化工程部工作实习。在现场的工业实习中通过理论联系实际，不断的学习和总结经验，巩固了所学的知识，提高了处理实际问题的能力，为毕业设计的顺利进行总结了经验，同时也赢得了实习单位的好评。在这种情况下用人单位批准我由实习转为在单位试用，为将毕业之后的顺利就业打好的坚实的基矗毕业实习之所以能够顺利进行是和以下几点原因分不开的。

用人单位在招聘员工的第一要看的就是你的专业技能是否过硬。我们一同过去的几位应聘者中有来自不同学校的同学，有一部分同学就是因为在专业知识的掌握上比别人逊色一点而落眩因为对于用人单位来说如果一个人有过硬的专业知识，他在这个特定的岗位上就会很快的得心应手，从而减少了用人单位要花很大的力气来培训一个员工。另外一好专业技术过硬的员工一定在学习上下过功夫，做事就可能比较真。这是后来我们经理在给我们几个通过面试的同学说。例如：刚到公司在电脑维护班、网络班的工作都得益于平时在学校学习中对专业知识的扎实掌握。其工作内容设计到电脑的组成及原理、网络的协议标准。没有平时在课堂上努力学习是很难得来的。我们因为有过硬的专业知识在实习中能很快掌握工作技巧，得到了单位的好评。

因为在工作中遇到问题各种各样，并不是每一种情况都能把握。在这个时候要想把工作做好一定要有良好的学习能力，通过不断的学习从而掌握相应技术，来解决工来中遇到的每一个问题。这样的学习能力，一方面来自向师傅们的学习，向工作经验丰富的人学习。另一方面就是自学的能力，在没有另人帮助的情况下自己也能通过努力，寻找相关途径来解决问题。例如：在互联网中搜索相关问题，从而把互联网丰富的网络资源充分的利用来为我们工作服务。记得在到远抄事业部的时候我对电力线载波通讯一直不理解，自己通过在互联网络中搜索从而了解了它的原理，从而加强我对该套系统的了解，使我很快的适应了新的工作岗位。再一个在我们生活中有很多的相关方面的专家、学者、老师如果能向这些经验丰富的人请教学习我们会有更大的进步。

在工作之中不只是同技术、同设备打交道，更重要的是同人的交往。所以一定要掌握好同事之间的交往原则和社交礼仪。这也是我们平时要注意的。我在这方面得益于在学校学生会的长期的锻炼，使我有一个比较和谐的人际关系，为顺利工作创造了良好的人际氛围。

另外在工作之中自己也有很多不足的地方。例如：缺乏实践经验，缺乏对相关行业的标准掌握等。所在我常提醒自己一定不要怕苦怕累，在掌握扎实的理论知识的同时加强实践，做到理论联系实际。另一方面要不断的加强学习，学习新知识、新技术更好的为人民服务。

通过这次毕业实习，把自己在学校学习的到理论知识运用到社会的实践中去。一方面巩固所学知识，提高处理实际问题的能力。另一方面为顺利进行毕业设计做好准备，并为自己能顺利与社会接轨做好准备。毕业实习是我们从学校走向社会的一个过渡，它为我们顺利的走出校园，走向社会为国家、为人民更好服务做好了准备。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找