# 2024年毕业实习报告 大学毕业实习报告心得体会(实用10篇)

来源：网络 作者：玄霄绝艳 更新时间：2025-01-07

*随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。毕业实习报告篇一随着大学生活的结束，...*

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**毕业实习报告篇一**

随着大学生活的结束，大学毕业实习也成为每位大学生必须经历的一段重要经历。通过实习，我们能够将在大学期间所学的知识运用到实践中，增加与企业接触的机会，对未来的就业方向有更清晰的规划。在这次实习中，我不仅获得了宝贵的工作经验，而且收获了许多珍贵的心得体会。

首先，实习让我亲身感受到了职场的挑战和压力。作为一名大学生，加入一个实际的工作环境对我来说是全新的。在实习期间，我目睹了许多繁忙的工作场景，还积极参与了团队合作。这种职场的挑战与大学生活完全不同，工作任务的完成需要高效的时间管理和良好的沟通技巧。通过在实习中的努力，我学会了如何正确安排工作时间，培养了快速解决问题的能力，并且进一步提高了与人沟通的能力。

其次，实习让我更加了解了自己的优势和不足之处。在实习中，我发现自己在某些方面有着出众的表现，比如团队合作和主动性，但也发现了自己的不足之处，比如承受压力的能力和解决问题的能力。实习帮助我认识到并充分利用自己的优势，同时努力改进自己的不足。通过不断地实践和学习，我在实习结束时能够看到自己的进步，并意识到自己在未来的职业发展中需要继续努力提升。

再次，实习让我对未来的职业方向有了更明确的规划。通过参与实习，我亲身感受到了自己所从事的行业的特点和工作内容。实习让我对该行业有了更深入的了解，我了解到这个行业的发展前景和就业竞争情况。同时，实习还让我接触到了不同岗位和工作角色，让我思考自己未来的职业目标，并为之制定了更明确的计划。通过实习，我发现自己对市场营销方面的工作特别感兴趣，因此我决定将来继续深入研究这个领域并在此领域寻找职业发展的机会。

最后，实习让我认识到了学校教育和实际工作之间的差距。大学课堂上的知识只是铺垫，而真正面对工作时，还需要学习很多仅在实践中才能掌握的技能。在实习过程中，我发现绝大部分的所学理论在实际工作中并不适用或者只是起到参考作用，而实践中的困难和问题都需要自己去解决。因此，我认识到在今后的学习过程中，应该注重实践的参与和经验的积累，以便更好地适应职场的需要。

总的来说，大学毕业实习让我在自我发展和职业规划方面取得了巨大的突破。通过实习，我体会到了职场的挑战和压力，认识到了自己的优势和不足，对未来的职业发展也有了更明确的规划。虽然实习时艰辛的，但通过这段经历，我相信我已经为将来的职业生涯打下了坚实的基础。我希望毕业后能够继续努力，将实习中所学到的经验和知识应用到未来的工作中，并在职场中实现自己的价值。

**毕业实习报告篇二**

光阴似箭，转眼间，四年的大学生活已即将成我生命轴上的一段，也即将成为我追忆的对象了，而今，站在大四上学期临毕业的门槛上，虽还有一学期的大学生活但毕业工作实习之战的号令却早已打响：1月5日，李永忠老师的一个具有实质意义的实习动员和大会的召开。宣告了我们不能在象往常那样过着三点一线的校园生活了。

对于实习，算来已不是第一次了，但要论时间，这次却是要历时最长的一次了，当带着一份既欣喜又紧张的心情踏上实习征程时，我再次感受到了实习难，找实习单位更难!本跟徐晓丹老师说好了实习工作地点要在福州找的，但最终由于各种原因没能如愿，最终把毕业工作实习的地点落实到了南京溧水。

这次实习，我去了南京溧水毓秀路竹木店实习，实习期间努力将自己在学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，认真完成交办的工作，得到了一致肯定，同时也发现了自己的许多不足之处。

这2个月在同事的协助下，顺利的完成毕业实习工作任务，体会颇多。这次实习把我们从学校理论学习中拉到了在实践中学习的环境。一进入岗位，我就意识到，单位虽然没有老套的规矩，但却有着不可违反的规定，我们就应该严于律己。与同事们的相处中，我也学到了待人、处事的态度、方式，木材店的人待人诚恳，虽然他们有的年龄和我一般大，我的感觉，他们很成熟，有很多值得我们学习的地方，这是我们用金钱买不到的机会，无论从工作、学习、做人上，我们都有很大的收获。这2个月我们没有白来，如果有时间，希望能还有一次这样的实习机会。

在本次实习的两个月里，我深深体会到团队合作的重要性，并勇于展现自我。自从来到这里，我们为人处事的方法有所改变，最明显的是我们转化了做事的方法，原来是学完了再干，现在是边干边学。

这次实习为我提供了与众不同的学习方法和学习机会，让我们从传统的被动授学转变为主动求学;从死记硬背的模式中脱离出来，转变为在实践中学习，增强了领悟、创新和推断的能力。掌握自学的方法，学会条理、耐心、使工作、学习、生活都步入系统化流程;思考方式成熟，逻辑性规范、明确。这些方法的提高是终身受益的，我认为这难得的两个月，让我真正懂得了工作和学习的基本规律。

总之，给予我们机会，从各方面为我们融汇知识，为我们将来的工作和生活铺垫了精彩的一幕，我们认为这种改变是质的飞跃。以上只言片语，是我这些日子里个人心情总结，包括工作，学习，生活三方面的内容，也许不是最好的答卷，但每句话都是我的真情流露，不足之处见谅!!!

现在实习结束了，同事对我的成绩也给予了肯定。我也对自己的表现基本满意，为我走向社会打下了坚实的基础，使我体会到，一定要勇于推销自己，把自己的才能展现出来。我衷心的感谢木材店同事们，还有传授给我们知识的老师们，今后我不会辜负你们的期望，把工作做得更好。

时间过得很快，转眼间，两个月的实习生活一愰而过。想起第一天去计算机基础部报到，我们六个实习生坐在一起听邹老师给我们交待实习任务;想起第一天去人事处师资科代班，周科长带我熟悉办公环境以及介绍其他人事处老师和实习同事给我认识;仿佛这些情景还历历在目。

回想起过去两个月实习生活的点点滴滴，回想起我在两个部门来回穿梭的日子，回想起从当初对工作懵懂无知到现在得心应手的`我，都让我感触颇深。这两个月的实践过程中，我有过彷徨与矛盾，有过成绩与喜悦，有过满足与成就，有过心酸与过错，总之，有着无限的体会与收获。正是在这无数宝贵的经历，让我在实习中不断成长与成熟，它们将成为我人生中一笔很宝贵的财富。

在两个月的实习过程中，本人能严格遵守实习单位的各项管理规定，按时、按质、按量、全面完成实习任务，尽量做到将书本上的知识在实际工作中加以运用。无论是在人事处，还是在公共基础部，本人工作都相当积极，勤学好问，合理安排时间，两边都尽量做到最好，做到实习与学习过程同步。

一、本人所完成的实习任务。

在人事处，本人所必须完成的实习任务，简言之，就是配合师资科各位老师的工作，熟悉各位老师的工作流程与范围，并高效地完成他们布置的任务。在完成所有工作任务之前，必须熟悉人事处经常打交道的部门和领导，比如所有学院办公室、各机关部门(会计科、财务处、制文办、校办、博管办、工资科)的位置及职能，以及刘处、刘处、谭处、唐处、周科等领导和老师，以便后续工作。然后，除非公基部那边要值班，否则每周一到周五上午8:00到下午5:40，必须准时到办公室上班，这是必须遵守最起码的规定。具体括以下几方面工作：

(4)、帮助几位老师收集相关材料，如帮周科长收齐“教师岗位人才需求计划表”和“教师队伍分析报告”，帮夏老师收齐“评高级(副高)职称老师的科研成果鉴定表的原件”;(5)、帮助老师一起整理相关材料，如将中级职称的材料分门别类，给职称材料上签校领导组的意见等等;(6)、至于去校办或人事处盖章、打印复印传真扫描相关材料、接打电话、制作表格排版、制函、报账、去档案馆存档等相关工作，则是家常便饭了。(7)、要遵守规定，人事处经常要与人打交道，所有教职工的信息都能清楚地被了解到。作为里面一名工作人员，就必须保密，而不能因私外泄给其他人。

其次，是要懂得灵活应变，看事做事，充分发挥自己的工作积极性和主动性。人事处的老师都有这样一个特点：一般他们交待一项任务给你，就只管结果不管你做事的过程.于是，我可以灵活变通，采取最有效的方式来完成任务。有段时间，我帮忙向“人力资源管理系统”中录入新数据，差不多有将近5000个人。这就需要自己用独特的方法去完成此项任务，如批量修改、运用公式处理等等，充分运用自己所学专业知识。

对于人事处的很多工作，我们几个实习生也被允许参与讨论或给予意见。由于经常接触数据库信息，我们对整个数据库的构建都相当了解;于是，我们可以提出原数据库存在的问题以及我们的建议。学校引进人才，包括教学老师和科研人员，对于他们的考核，我们也可以提出参考意见、点子或创意。再比如送文件，学校这么大，又有那么多个部门，要怎么走才最有效，这就可以自己灵活安排。

最后，是要在实习中不断学习，让学习与实习过程同步。包括打印机、复印机、扫描仪、传真机，这些都是我实习前从未有机会接触过，现在已经能熟练使用和操作它们。还有，数据库的相关知识，如人事处的“人力资源系统”的管理和更新，也需要将理论用于实践，如“批量处理”等相关技术和操作。另外，因为我是计信院的，对于一些关于电脑操作的问题，办公室的老师都会问我，就得尽力帮他们解决。如果自己不知道，就得在百度上搜索答案，然后现学现卖。同时，人事处是一个经常与人打交道的地方，随时都会有很多人进出，所以工作过程中，要学会与人交往的技巧和方式方法。

在计算机基础部，所要完成的任务就比较具体。首先，要了解本部门的工作流程、所需要完成的工作任务以及熟悉工作环境，尽快进入工作状态。其次，利用《软件工程》所学的理论知识，严格按照软件开发流程为公基部搭建一个关于计算机基础课程的平台网站，即基础课程资源平台包括可行性研究、需求分析、建模、开发和测试等阶段，最终要向邹老师提交一份文档资料。然后，我们六个实习生采用轮班制，每人每周一天，协助仲老师处理日常事务，包括送资料到教务处、日常接待、装系统连打印机、录数据等工作。

再次，组织计算机公共课的补考工作，包括监考，分发实验报告等。从十月中旬开始，两人一组，一周要三次进实验室辅导少数民族研究生的实验，帮他们解决疑难问题。最后，利用空余时间，帮邹老师他们的网站录些题目、数据等，严格按照给定的模板进行，以方便直接导入数据库中。在这个过程中，由于我同时在人事处实习，所以时常得与其他五位实习同学协调工作，比如经常需要换班，所以跟他们交流的机会更多。

二、完成的情况。

虽然我是在学校的两个部门实习，但在自己的合理安排、老师的理解和其他实习同事给我无数的支持和配合下，我觉得这两个月我没有耽误任何一边的工作，都尽全力做到了最好。实习过程中，我都严格遵守了两个部门的规定，按时按质按量地完成了实习指导老师交待给我的每一项任务，达到了预期的目的。人事处师资科，工作相对较忙。办公室里有四位老师，还有三位实习生，平常事情相对就比较多，尤其是每周四，另两个实习生都不会来。虽然说平时有点累，但里面有一个良好的人文工作环境，所以身累心不累，做起事情来效率相对也比较高。

刚开始我本来是替同学代班的，干过四天后，科长觉得工作很积极，而且办事效率高，所以就让我留下来实习。无论是杨处、科长，还是任何一位老师交待给我的任务，我都是很投入去完成，尽量做得让他们满意。也让我养成了一个习惯，做事前我都会先去考虑方法，即要怎么没做才会更加高效地完成任务。也许是性格里面含着那一份执着，有一次帮夏老师更新人力资源管理系统，一直加班到晚上11点才弄完;周老师及其他几位老师交给我的工作也是使命必达。通过这两个月的努力，相信大家对我的任务完成情况是无话可说的。

在计算机基础部，由于工作任务比较具体，所以我基本是按要求完成任务的。

虽然中间有几次值班还有开会，正好我的时间都不合适，但通过与另几位同学协调和配合，最后还是没有耽误集体工作。两个月来，值班、监考、做网站、带实验等，我都能按要求完成工作任务。

三、成绩与不足、收获与体会。

从学校学习到进入社会工作，大环境的转变，身边接触的人也完全变换了角色。老师变领导，同学变同事，相处之道完全不同。在这巨变之中，我经历过彷徨、迷惘，无法马上适应新环境，感触颇深。这两个月的实习，时间虽然不长，但我从中学到了很多知识，关于做人，做事，做学问。

常言道：工作一两年胜过十多年的读书。实习这段时间确实让我学到了不少书本以外的知识，然而很多进步却是潜移默化的，尤其是软技能方面。的确，让我讲出究竟自己学到了什么、有哪些明显的进步，是一件很难的事情。但是以后一旦工作了，相信就会意识到某些能力自己是真正掌握到了。对我而言，最直接的提高就是我基本熟悉了两个部门的操作流程和工作范围，能尽快融入环境。

人事处给人最深的印象，就是“人多、事多、材料多”!这样一个环境，也慢慢让我学会怎样更有效地沟通、交流和与人相处，怎样管理大堆的材料和文件，怎样形成高效地办事和工作，怎样营造一个和谐的人文工作环境。也让我认识了很多老师、同事，摸清了各个学院、直属机构的地理位置。除此之外，我也学到了很多关于计算机方面的知识，或者说将理论知识用于实践。如人事处的人力资源管理系统、公基部做网站、图书馆装机连线等工作，就涉及到数据库、网页制作等方面的专业知识。工作过程中，很多都需要自己现学现用。

实习过程中，明显能感觉到自己存在很多不足之处，意识到我需要学习的还很多，这也加剧了紧迫感和危机感。所以我严格要求自己，虚心向办公室的其他老师和实习同学学习，利用空余时间认真学习一些课本内容以外的相关知识，也为将来走上工作岗位打下基础。首先，是计算机方面的专业知识，我还必须加强学习。其次，如果想更加深入社会，最好还是多去社会上闯。毕竟只有走出校门，熟悉外面的环境，这样对自己的提升才会更大更快，才能学到更多东西。刚开始会觉得自己没有受到领导重用，所干的只是一些无关重要的杂活，这就需要自己调整。

另外，很多工作自己还不够大胆，不能放手去做，总有点瞻前顾后。其实要得到领导的信任和肯定，关键是要少说话多做事，自己积极工作。这次实习，虽然时间很短，可学到的却是我经历的三年多大学生活中难以学习到的，基本达到了预定目的，相信对我将来的就业很有帮助。也让我感受到了实际社会中所应该具备各种能力，让我在真正踏入社会之前做了一次全面而充分的准备。

四、今后努力的方向。

对我而言，能在两个完全不同性质的部门，实习长达两个月，不仅是一种挑战，更是一种机遇。它是对我统筹协调能力的一种考验，让我有更多的机会跟其他实习同事沟通交流，也是给我以后就业方向提供的一个参考。人事处，相对来讲，与人打交道的地方很多，可以说是代表着一种与人打交道的工作环境，需要有良好的沟通交流能力;而公共基础部，则是与计算机打交道得更多，技术方面相对要求更高，做这方面工作需要能忍受孤独，有一份特殊的坚持和钻研。今后究竟该走哪条路，关键还在于自己的选择。

只有把心态调整好，对自己有正确的认识与评价，才能清楚自己适合什么样的工作，明白自己需要努力的方向。不管怎样，将来的路还很长，我会继续努力。也希望无论将来是读研还是工作，都能越飞越高、越走越远!

**毕业实习报告篇三**

实习是为将来就业而铺垫的，实习尤如从学校到社会这个环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，老师或许变成老板，同学变成同事，相处之道随之完全不同。下面是爱汇网小编为大家整理的毕业实习报告范文，供大家阅读!

这个炎热的夏天注定要带给我们不一样的回忆。

从第十六周开始，我们就进入了盼望已久的实习阶段。每天按时去八栋六楼实习，我们系称之为“上班”。不过，似乎真的给我们一种上班族的感觉。尽管烈日炎炎，我们一百四十多人就挤在一间教室里，而我们这组所在的地方连风扇都没有，但是我们还是坚持了十五天。也许前几天确实是带着几分新鲜感， 但我想让我们坚持下去的更多的是一份责任，是我们对未来的这份工作的一种承诺。

十五天的时间不算太长，但给我们留下了一份宝贵的经验。我们在实习中学到了很多知识，也发现了自己诸多的不足之处。

实习磨炼了我们的意志，培养了我们的耐心。原本以为自己是一个很有耐心的人，但这次实习给我敲醒了警钟，其实我在这方面还是有待提高的。记得在建账时，由于没有经验，事先并没有考虑周全，账户随着实践的深入而不断调整、添加，最后账户名称的顺序全都被打乱了，导致登账时候工作量非常大，而且很繁琐。一个不留神就容易登错账，整页又得重做。有时候，辛辛苦苦工作了一个上午，下午才发现又出现了纰漏，又得重新开始。有好几次，我都想打退堂鼓，把它丢在一边算啦，简直就是挑战我的忍耐能力。当然，最后还是坚持下来了。所以，当我把账做好时心里有一种说不出的喜悦，我想如果没有那么艰难的过程，结果肯定会缺少一番滋味。

温故而知新也是这次实习中的一种收获。在实习过程中渐渐明白，原来上课时学的很多东西都是 有着深刻的实践基础的。还记得大一时，我学账户结构的时候一直都不理解为什么要用不同的账户来登账，总觉得很抽象，当时为了考试只好死死地记住。通过实践， 我终于了解到什么样的账用什么样的账户来登更为方便、直观。

有句话叫做“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”，这次的实习似乎让我对它的理解又多了一分。一些平时看似很简单的业务处理起来也会遇到意想不到的困难。就在电算化的模拟实习中，我很不幸地在阴沟里翻了船。因为我知道电算化中的数据都是紧密相连的，牵一发而动全身，所以我在做的时候不停地提醒自己要小心谨慎，似乎也没有遇到什么困难。正当我庆幸把资产负债表和利润表做出来时，猛然发现它们与参考答案相距甚远，更麻烦的是我做出来的现金流量表居然没有任何数据。看来知道做是一回事，能否成功地做出来是另一回事了。今后我得在这方面多加练习，提高自己的动手能力。

半个月的实习已经临近尾声，蓦然回首，它确实让我百感交集。欣喜过，懊恼过，开心过，沮丧过„„经历了这次历练，我们会慢慢地走向成熟。很幸运能够拥有这次的实习机会，同时也期待着下次实习的到来。。

一、实习基本情况

1、实习计划情况

(1)实习时间：20xx年10月11日至11月11日

(2)实习地点：西乡塘区人民检察院反渎职侵权局

(3)实习单位：西乡塘区人民检察院反渎职侵权局

(4)实习方法：到单位实习工作、协助侦查案件

(5)实习目的：接触和认识社会，了解我国司法实践现状，学习检察官一般的理念、逻辑、立场、观点和工作方法，进一步加深对法学基本知识和基本理论的理解，并能进行初步的实际运用;学习法律工作经验，学会理论联系实际，了解各类案件的侦查程序，初步掌握侦查的技巧;培养初步的实际工作能力和专业技能，初步掌握一般的询问、讯问的方法与技巧;初步掌握各种法律文书、笔录等的写作方法与技巧。

2、实习单位情况

(1)单位名称：西乡塘区人民检察院反渎职侵权局

(2)单位简介(自按)：

西乡塘区人民检察院反渎职侵权局是西乡塘区人民检察院的自侦部门，主要工作是侦查办理渎职侵权类案件，打击国家行政机关、行政执法部门等单位领导、工作人员的渎职侵权犯罪活动。与其他科室相比，开展工作比较独立，工作性质比较特殊，工作纪律要求严格保守秘密，是打击渎职侵权犯罪的重要部门。

二、实习主要内容

1.在开展审查举报材料、侦查案件等工作中，通过观察、分析，了解我国依法治国，建设社会主义法治国家的现状。

2.在日常工作中，细心观察、了解人民检察院的组织机构与各项规章制度，熟悉人民检察院反渎职侵权局的日常运作，在反渎职局领导和指导教师的指导下，运用所学的法学及相关知识解决侦查办案等实务问题。

3.在日常工作中，学习和掌握人民检察院反渎职侵权局的工作流程，了解、掌握检察院侦查案件、审查起诉、批准逮捕等工作的具体程序，协助检察官办理案件。

4. 在侦查案件、审查起诉等工作中，培养初步的实际工作能力和专业技能，初步掌握一般的询问、讯问的方法与技巧;初步掌握讯问笔录、询问笔录、审查报告、提请初查报告、初查阶段报告、提请不予立案报告、司法实务案例分析等法律文书的写作方法与技巧。

三、实结与体会

本人于20xx年10月11日至20xx年11月11日在南宁市西乡塘区人民检察院反渎职侵权局实习。

实习期间，在指导老师的帮助下，我逐步熟悉了检察院反渎职侵权局的主要工作，并能积极地完成指导老师交给的各项任务。在实习的过程中，我严格要求自己，主动了解工作任务，虚心向指导老师请教，及时汇报工作进程，大胆讨论遇到的实务问题，认真总结实习工作，细心发掘自身不足，不断完善自己，努力提高自己的理论水平和工作能力，得到了实习指导老师的肯定。

实习期间，在指导老师的帮助下，我随办案人员到看守所提审嫌疑人，了解了渎职类犯罪嫌疑人的主要群体特征：从事职业职位较高、曾拥有(行使)较大的公权力、文化水平较高、社会阅历较丰富、暴力倾向较弱，大多数犯罪嫌疑人是由于在金钱面前思想开始动摇，自我控制能力下降，最终涉嫌贪污、受贿、渎职等犯罪。

实习期间，我随办案人员到有关行政执法部门(涉及保密工作，具体部门不便说明)了解相关案情，调取有关资料。发现我国现行法律尤其是行政执法类的法律法规不够健全，具体规定不够详实，赋予相关执法部门很大的自由裁量权，为滋生腐败留下了很大的空间。向指导老师请教后，了解到我国立法、执法、司法等方面的现状，我国法治进程还有很长的路要走。

实习期间，在查处有关犯罪案件中，涉及到文明执法的问题，经与单位指导老师交流，了解到：1、各种法律职业人员分工不同：律师主要职责是保护当事人的人权、诉权;公诉机关，包括法院系统，主要是保护公权力和公众利益;2、渎职类犯罪受害人在司法实践中，尤其是在公诉案件的诉讼中，很少被列入诉讼当事人，属于最弱人群，利益很难在诉讼中得到体现和保护;3、随我国相关法律制度的健全，文明执法的程度也在逐步推进，相比以前，犯罪嫌疑人的人权等方面得到了较好的保障，但实现真正的保障人权还需要长期的努力。

实习期间，在审查材料、调查案件、初查案件的过程中，指导老师交给我草拟审查报告、提请初查报告、初查阶段报告、提请不予立案报告、司法实务案例分析等法律文书的工作。在写作的过程中，我熟悉了相关法律文书的写作方法和技巧，了解了相关办案环节的工作流程，查办案件的方法和技巧。

实习期间，在写作法律文书的过程中，通过与实习单位指导老师探讨，了解到司法实务中，尤其是渎职类犯罪的犯罪构成要件的认定等方面的知识。发现司法实践中，在对渎职类犯罪结果的认定问题上存在较大争议，相关法律规定不够深入、具体，对案件的调查、初查、立案等带来一定的\'影响。经查阅相关法律学术论文，发现相关问题在学术界同样没有定论，有关讨论也很激烈。发现对犯罪主观要件的认定是司法实务工作的难点，司法实践中办案人员主要是通过现有的证据对犯罪嫌疑人的主观意志进行推断。这也是司法实践与法律学术知识之间的存在衔接问题之处，需要通过司法实践不断积累经验，找到查案办案的有效方法和技巧。

实习期间，与实习单位指导老师交流了反腐倡廉的问题，在老师的帮助下，对我国司法反腐工作有了进一步了解。了解到，在我国对官员的监管逐步加强的情况下，贪污类犯罪会逐步减少，但受贿、渎职等职务犯罪还会继续，因为相比贪污犯罪，后者更具操作性也更具隐蔽性。要根除此类犯罪很难实现，但可以借鉴国外经验，每个人的身份证就是这个人的银行账号、社保账号等财务账号，且每人有且只有一个账号，这样就会大大增加个人财务的透明度。但在尝试的过程中，为保护个人信息，必须有相应的健全的调查等制度做配套，以防范公权力对个人人权的肆意侵犯。

实践期间，与指导老师探讨到大学生就业择业的问题，实习单位指导老师给了我具有指导意义的建议。国家政策提倡“三支一扶”、“支援西部”、“服务基层”，大学生热衷公务员、“选调生”、村官，个人倾向从事与法律专业有关职业，比如法检系统。实习单位指导老师的建议是：首先，要结合自身情况和兴趣，从事自己喜欢的职业;其次要摆正择业观念，不要盲目跟风;再次，可以先多尝试在不同领域实习、见习，综合考虑各方面因素，作出正确选择;最后，建议我如果从事律师职业，一定要跟对指导律师，这样才能更好地熟悉业务，更快地独立代理案件。

通过此次实习，发现自身存在一些缺点和不足，今后努力改进。比如，社会经验少，社会阅历浅，对司法实务问题的认知不够深入，今后我将多尝试不同领域，了解不同职业群体的工作环境，增加自身社会经验;对经手的案件考虑不够健全、缜密，容易轻易下定论，实习单位指导老师已经对我提出这方面的指导意见，我将继续努力，培养自身专业素养，做到慎思笃行。

在南宁市西乡塘区人民检察院反渎职侵权局实习期间，我收获了很多，不仅在实践中检验了自己大学四年所学的知识，而且学会了待人处事，提高了自己的实务能力。我在工作中，善于思考问题，敢于举一反三，注重团队协作，注意理论联系实际，充分调动知识储备，提高了工作效率和质量，遇事沉着冷静，做事认真踏实，得到了单位指导老师的好评。

今后，我将认真总结这次实习经验，吸取教训，与同学们交流、分享实习经历、经验，互相学习，取长补短。实习结束后，我将结合自身情况，弥补自身不足，发扬自己的特长，以就业择业为目标，到不同岗位尝试，找到适合自己的职业和职位，为就业打下基础。

一，作为一个会计人员，工作中一定要就具有良好的专业素质，职业操守以及敬业态度。会计部门作为现代企业管理的核心机构，对其从业人员，一定要有很高的素质要求。

从知识上讲，会计工作是一门专业性很强的工作，从业人员只有不断地学习才能跟上企业发展的步伐，要不断地充实自己，掌握最新的会计准则，税法细则，法律知识及攻关经济动态。这样才能精通自己的工作内容，对企业的发展方向作出正确的判断，给企业的生产与流通制定出良好的财务计划，为企业和社会创造更多的财富。

从道德素质讲，会计工作的特殊性使其可接触到大量的共有财产，所以作为会计人员一定要把握好自己办事的尺度，首先自己要做到安分守己，其次对于他人的威胁，诱惑，和指使要做到坚决不从。朱镕基同志曾经讲过“不做假”。这四个字代表了他对整个会计界提出的要求和寄予的希望。如何挽救道德的缺失，将个人素质提高到一个新的层面上来，是我们每一个会计人员都要努力思考的问题。只有会计人员自身的道德素质提高，才能够走好职业生涯的每一步，只有会计人员全体道德素质提高，会计行业才能够得到更深的发展，市场经济的优势才能够发挥得更好。

二，作为一个会计人员要有严谨的工作态度。会计工作是一门很精准的工作，要求会计人员要准确的核算每一项指标，牢记每一条税法，正确使用每一个公式。会计不是一件具有创新意识的工作，它是靠一个又一个精准的数字来反映问题的。所以我们一定要加强自己对数字的敏感度，及时发现问题解决问题弥补漏洞。 三，作为一名会计人员要具备良好的人际交往能力。会计部门是企业管理的核心部门，对下要收集会计信息，对上要汇报会计信息，对内要相互配合整理会计信息，对外要与社会公众和政府部门搞好关系。在于各个部门各种人员打交道时一定要注意沟通方法，协调好相互间的工作关系。工作重要具备正确的心态和良好的心理素质。

四，作为一个即将工作或从事会计的新人，也要注意以下几点：

1有吃苦的决心，平和的心态和不耻下问的精神。作为一个新人，平和的心态很重要，做事不要太过急功近利，表现得好别人都看得到，当然表现得不好别人眼里也不会融进沙子。

2工作中要多看，多观察，多听，少讲，不要说与工作无关的内容，多学习别人的艺术语言，和办事方法。

3除努力工作具有责任心外，要善于经常做工作总结。每天坚持写工作日记，每周做一次工作总结。主要是记录，计划，和总结错误。工作中坚决不犯同样的错误，对于工作要未雨绸缪，努力做到更好。

4善于把握机会。如果上级把一件超出自己能力范围或工作范围的事情交给自己做，一定不要抱怨并努力完成，因为这也许是上级对自己的能力考验或是一次展示自己工作能力的机会。

5坚持学习。不要只学习和会计有关的知识，还要学习与经济相关的知识。因为现代企业的发展不仅在于内部的运作，还要靠外部的推动。要按经济规律和法律规定办事。有一位教育学家说过，当我们把学过的知识忘得一干二净时，最后剩下来的就是教育的本质了。这里我把“教育”改成“知识”，我们学习的知识也许会被淘汰，但那些最基本的学习方法永远是我们掌握最新知识的法宝。

这一次的实习虽然时间短暂，但是依然让我学到了许多知识和经验，这些都是书本上无法得来的。通过实习，我们能够更好的了解自己的不足，了解会计工作的本质，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，向成功迈进一大步。

**毕业实习报告篇四**

随着大学生活的结束，作为一名大学生，我们需要进行一段时间的实习，以寻找适合自己的职业方向，积累宝贵的工作经验。在这段时间里，我担任了某公司的实习生，通过实习经历，我深深地体会到了实习的重要性，并从中获得了许多收益。下面我将从实习的目的和意义、面对困难的态度、与人相处、提升自己的能力和对未来发展的思考等方面，进行综述，总结了我的实习心得体会。

第一段：实习的目的和意义。

实习是大学生从学校到社会的过渡阶段，也是大学生在实践中提高自己实际能力的重要途径。刚开始实习时，我还处在校园生活的舒适区，对工作环境和职业要求并未有深入的了解。但通过实习，我逐渐明确了自己的个人兴趣和职业发展目标，为以后的工作方向确定了方向，并提高了解决实际问题的能力。

第二段：面对困难的态度。

在实习过程中，我遇到了许多困难和挑战，例如熟悉陌生的工作环境、适应快节奏的工作节奏、与同事之间的沟通等等。但是，我从来没有退缩过，我认为困难是成长的良机，只有勇敢面对困难并积极应对，才能不断提升自己的能力。在实习中，我积极寻求帮助并从同事和上级领导身上学习，通过这种方式，我渐渐克服了困难，提升了自己的工作能力。

第三段：与人相处。

在实习中，我深刻地体会到了与人相处的重要性。与同事之间的合作和相互支持是实现工作目标的关键。在与同事相处过程中，我学会了倾听和表达的重要性，收获了沟通和团队合作的技巧。与同事们一起工作，我学到了很多在学校里学不到的知识和经验，也结交了许多优秀的同行，他们的职业素养和工作方法对我产生了深远的影响。

第四段：提升自己的能力。

实习不仅仅是一个机会，更是提升自己能力的良机。通过实习，我发现自己在实践中的不足和不足，比如沟通能力、解决问题能力、独立思考能力等。为了填补这些差距，我积极主动地与同事讨论、请教，参加公司组织的培训和交流活动。通过这些努力，我逐渐提高了自己的能力，同时也获得了同事和领导的认可。

第五段：对未来发展的思考。

通过实习，我不仅明确了自己的职业目标，也为未来的工作做好了准备。我意识到只有不断地学习和积累才能够在激烈的竞争中立于不败之地，同时，也意识到个人的素质和综合能力对于职业发展的重要性。因此，我决定在未来的工作中继续学习和成长，不断提高自己的能力，为自己的职业发展奠定良好的基础。

总之，在大学期间的实习经历中，我从实践中学到了许多宝贵的东西。通过实习，我明确了自己的职业发展目标，提高了解决问题能力，获得了与人相处的技巧，提升了自己的综合能力。实习给我带来了经验和启示，也使我对未来的工作充满了信心。我相信，在未来的职业生涯中，我会不断学习和进步，不辜负实习的收获，为自己的梦想而奋斗。

**毕业实习报告篇五**

以下是本站实习报告栏目编辑为您整理的2024毕业实习报告范文3000字(最新)，供您参考，更多详细内容请点击本站查看。

一、实习时间。

20xx年xx月xx日——20xx年xx月xx日。

二、实习单位。

武汉\*\*科技有限公司于2024年注册成立，一开始主要从事移动增值服务，抓住行业刚刚起步的机遇，顺利接入中国移动和中国电信的sp业务，获利颇丰。随着sp行业的逐渐规范以及中国移动smic平台的建成，作为中小企业的武汉\*\*科技深感行业风险的巨大，于2024底开始寻找其他投资机会，经过周密的市场调查和分析，最终决定于2024年5月底正式进军数码行业，首先从mp3播放器入手。笔者正是此时加盟\*\*，开始公司的二次创业。

三、实习内容。

本次实习共分三个阶段：高校促销活动期、柜台零售学习期和武昌市场开发期。

(一)高校促销活动期(05月27日——06月19日)。

这一阶段我主要负责高校市场的开发和促销活动，包括前期的调研准备，中期的华农促销活动以及后期的活动总结。武汉作为三大高校集中地，拥有高校60多所，在校学生四五十万，年消费额到达30亿，近年来越来越引的的商家垂涎。任何一个有战略眼光的企业都不应该对这么大的市场漠然处之。因为我有在校学生的优势，又曾经办过协会，搞过很多活动，所以公司希望通过我来先行试水，为日后抢夺高校市场做些有益的尝试。

从我来说，首先我觉得高校市场的重要性毋庸置疑，尤其对数码行业来说，其产品的特殊性甚至要求企业决策者应该把高校市场提高到战略的高度来看待。但到底该以什么样的形式进入高校市场呢?许多公司秉着渠道为王的理念，疯狂地在高校做促销活动或建立直销网点。我很赞同渠道为王，但也应该具体问题具体分析。任何一个企业都应该对其目标消费者进行深刻的分析，才能做出科学的营销策略。

高校学生作为我们的目标消费者，有着其自身的消费行为。突出表现在追求品牌，追求时尚，追求个性。消费场所一般选择在规模较大的mp3专卖场，如电脑城就是最佳选择。遵循这一习惯，我们的高校活动就应该在宣传上下功夫，让高校学生认知并接受我们的品牌和产品，才是高校活动的重点所在。所以我不赞成那些不计成本、不经调研分析的校园促销活动。后来在我们学校举行的为期一个周的促销活动也证明收效不大。

(二)门市零售学习期(06月20日——07月12日)。

一个老业务员对我说，一个优秀的业务员应该首先是个优秀的门市营业员，至少是非常了解门市销售。于是经老板安排，我在汉口中心电脑城的柜台“蹲点”了差不多一个月。虽然觉得公司如此安排让我很难接受，毕竟我一腔热血不是跑来站柜台的，我是来创造业绩的，我要证明自己的能力，我不能因为自己还是在校学生就理所当然比别人差。但当那位再次问我在门市有没有什么收获时，我真的仔细想了想。

其实收获还是蛮大的。小小的柜台还真的不简单。首先可以了解顾客的喜好，什么机型、价位、功能以及品牌的的mp3最受欢迎，这些是最权威的一手信息。比如以前我觉得小贝贝最不好卖，小月光应该最受欢迎，结果却恰恰相反。其次，在柜台还得经常去其他柜台和经销商处调货，这是以前没有经历过的。

再次，柜台本身的形象，货品的陈列等都是讲究艺术性的。更好地了解了柜台，才能更好地了解经销商——我们的客户。在以后的武昌市场开发过程中，我经常是还没认识经销商就帮他们做起了生意，设身处地地替他们着想，终于赢得了他们的好感，也赢得了我们的市场。

(三)武昌市场开发期(07月13日——08月25日)。

终于有一天，老板对我说，准备派我独自去武昌开发市场。武汉的数码市场主要分为武昌和汉口两个较集中的市场，其中又以武昌为主。武昌有南极电脑城、珞珈电脑城、电脑大世界、华中电脑城以及武汉电脑城，这些电脑城就构成了华中地区最大的电脑交易市场和数码广场。所谓得武昌者得武汉，得武汉这得华中，得华中者得天下。可见武昌的战略地位极其重要。所以，公司要想在数码行业立足并发展壮大，必须得拿下武昌。但我没想到的是，这么重要的任务，老板居然让我一个还没开始做过业务的人独自扛着。

因为武昌这块，一开始有人来碰过，但效果都不是很好。因为我们公司在汉口，一些渠道关系也都在汉口，武昌是所谓的朝中无人，而我们的产品又是自己贴牌，大部分都是公模机，缺少广告支持，此时武昌市场上已经站住脚的mp3品牌不下几十钟。那些经销商都不愿意和一个小公司的刚刚上市的没有名气在他们看来没有保障的的品牌合作。因为这些原因，一段时间内公司一直没人提过武昌市场。现在老板这么安排，让我有种不安。这么重要的市场，如果真的要进入的话，按理也应该是派出经验丰富的资深业务员才对。

难道是在试探我?但我也管不了，一方面在门市呆的不耐烦了，另一方面我也急于证明自己。成则英雄，败也问题不大，毕竟我还是个没经验的在校学生。于是我壮志踌躇地答应了。从13日起，我开始了上午在武昌几个电脑城穿梭，下午回公司报告的颠簸生活。经过和经销商的交流得知，这些经销商也有自己的苦衷。现在做mp3的太多了，许多小品牌见别人赚钱，马上跑来凑热闹，见利润降低，就撒腿走人。

而mp3属于易耗品，经常出毛病，所以售后很重要。那些上游厂家撤出后，售后的问题就全部留给经销商了，许多经销商因此损失惨重。所以在我们考察经销商的同时，这些经销商也在考察我们这些上游公司。经过分析，我觉得解决目前的情况，最紧要的是公司要做好几件事：

1、在武昌设立办事处，让客户放心，也方便与客户的沟通;2、做好广宣，一方面提高品牌知名度，另一方面也向客户表明我们愿与他们长期合作共进退的诚心和决意。在我的努力下，办事处终于成立了，我也顺理成章地成了办事处负责人，另外，公司又给我派来两个帮手：一个协助我的工作，一个负责库存和财务。我也帮助公司初步打开了局面，到我离开时，已经有10个经销商在和我们合作。可惜的是，当我一手打开武昌市场，一手建起武昌办事处，一切步入正轨时，由于学习等原因，我却不得不离开了。

四、实习感悟。

本次实习，共持续了三个月，不算长，也不算短。虽然我所做的和所学的人力资源管理专业门户不对，但我还是有很多的感悟。

(一)我证明了自己的价值。至少我知道，如果我现在就出去工作，是一点也不用担心自己的就业问题了。剩下的时间，我只能是做的更好，学的更多，让自己的砝码更重，找一份更好的工作。

(二)从我的专业角度去看，现在的很多中小企业存在很多管理问题，最突出地表现组织结构松散。有些公司根本就没有组织结构，大事小事全凭老板一句话。虽然在突发事件上很有决策效率，但更多地会成为公司发展的瓶颈。

(三)经过这么长时间的了解，我又一次加深了对武汉这座城市的印象。毋庸置疑，武汉是座伟大的城市，但武汉的发展有其先天不足，那就是过于孤单，周边居然没一个可以称的上卫星城的城市与其共同发展，这样势必制约其长久的发展，这也正是武汉经济缺乏活力的原因。

实习已经结束，我也该开始新的生活了。在不多的大学生活里，我还需要做好很多事情，比如英语的继续学习，比如专业课的深入学习，比如对行业的继续关注等。未来不管是做个职业经理人还是自主创业，大学时期的积累，必定是我人生的一笔财富!

在这段短暂的实习时间里，我们的收获很多很多，如果用简单的词汇来概括就显得言语的苍白无力，至少不能很准确和清晰的表达我们受益匪浅。实习期间的收获将为我们今后工作和学习打下良好的基础。总之在感谢医院培养我们点点滴滴收获时，我们将以更积极主动的工作态度，更扎实牢固的操作技能，更丰富深厚的理论知识.

在实习期间我遵纪守法，遵守医院及医院各科室的各项规章制度，尊敬师长，团结同志，严格要求自己，努力做到了不迟到、不早退、不无故旷工及擅自离开工作岗位。尽力提高独立思考、独立解决问题、独立工作的能力，冻断培养自己全心全意为人民服务的崇高思想和良好的职业道德，经过一个月的实践我熟练掌握了病程记录、会诊记录、出院记录等医疗文件的书写。

在医院里，我看到了许多生老病死，也看到了许多癌症末期的病人不断的在与病魔缠斗，很多病人乐观的心情以及积极想要活下去的那股意志力令我动容，医院志工们对于病人的亲切服务也让我印象深刻。虽然很多人都觉得医院是一个哀伤、难过的地方，但是医院透过一些活动，例如爱心义卖会，让整个医院变的温馨有活力起来，让许多的病人及家属在这个医院看到更多向上的生命希望。

虽然实习时间持续较久，难免觉得疲累，但这段时间却给了我无比大的收获，除实务工作上的学习外，人际关系的拓展、职场文化的百态、还有一些活动的参与都让我获益良多，这样充实的生活，我想会是我人生中一段难忘的时光。

经过一周的培训，我对医院的情况有了初步的了解，并且学到了好多新的知识。首先，医务处的于助理给我们讲了医院的发展历史及规模，让我了解到我们医院是有着悠久历史和光荣背景，以及发展潜力。同时，各科室代教老师在教学管理方面对我们也作了严格的管理规定，让我们一开始就树立严谨的作风和认真的工作态度，形成我们固定的思维方式，为将来参加工作打好基础。

医德医风教育让我切实感觉到了作为一名医生的神圣和务实性，我们必须树立好自己的形象，做事坚持原则，才能更好地维护“白衣天使”的神圣职权，才能得到病人及同事的尊重。其次，关于临床上具体工作，如书写医疗文书，医疗知识和临床操作的讲座，让原本只具备理论知识的我们认识到了临床工作要干好是多么的不易，只靠掌握理论知识是不行的。同时，对正确的.处理医患关系的问题上我们有了感性的认识。

一、岗位职责。

衣派服装股份有限公司是国内很有实力的服装企业。empire由尤兆坚女士在2024年成立。目前在全国各地20多个省市内设立超过八百多家的服装连锁店。除了由10多位内部设计师，配合采购人员与打板师携手创造的时装系列，empire还销售自有品牌的配饰和衣服颜料等。empire将始终以“低价、时尚与品质同在”的宗旨为大家服务。

自仿真实习实训开始，我就市场总监这一个职责，这个职责主要是对渠道商订单的响应，合同的签订，总结下一季销售的货物量等等，同时也负责各项比赛，例如cis，广告创意大赛等等，这些相关的比赛的项目。这是我们公司市场总监的的职责，这有可能和其它公司有所不同。

但是，到了实际情况，你处于公司里面的，就需要帮助其它人员，某某人没有上班，你就去接手他/她的工作。所以在这近两个月的实训，除了会计的核心工作，物流，采购等等各种工作都有经历过，只是说次数不多而己。

后来，在轮岗制度后，我又从市场总监变为物流主管，这一转变，我接触了更多的外围机构，如到第三方物流办理货物运输手续，到海关办理货物出口手续等等。

二、实习项目。

对于我们生产商来说，我们的项目相对不复杂，主要是买卖赚取差价是其利润的主要来源，在综合仿真实习平台上，我们十八家生产商面对的只有八家渠道商，僧多粥少，这让我们不得不使出浑身解数去获得订单。其次是控制采购成本和物流成本，虽然这些不太起作用，但也不可无视的一部分。还有命运罗盘有时也会捉弄一下我们，使这个仿真变得有趣点，还有每隔一些日子就会有一些比赛。例如cis比赛，营销创意大赛等等。

三、实习内容。

其实基本的流程非常简单，只是细心去研究一切问题都不是问题。简单地说一下基本的运作。寻找渠道商洽谈订单，并且相约好关于货物的价格和数量，然后响应获取订单，之后渠道商就过来签订合同。然后到第三方物流将我们的货物运给对方，我们就可以将发票和出库单给渠道商，如果货物是国外的话，我们就需要进行报关，进行响应的出口报关手续。

报完关之后还要去税务局进行响应的退税手续，并且去银行入账。由于财务部的财务总监和财务主管的事务很繁忙，所以支票的填写和去银行缴纳货款都由我负责，然后我直接把支票的回执交由财务部保存记账即可。完成响应工作后，与渠道商洽谈下一季度的订单，然后告诉生产主管、采购主管、物流主管、财务主管下一季我们的需求量，以便做出相应的预算。

而我在市场总监后的工作内容：我除了上述的工作外我还要制定每个季度的销售量和预测整个市场的需求量。然后每个季度之后还要计算每个季度的库存量，根据这些数据一个季度一个季度环环相扣下来。但是由于第一个季度不太了解整个市场的状况和整个规则的要求，但后来经过和ceo的商讨和对整个书的重新了解我对整个市场的模拟规则有了进一步的加深。这就是我额外学习到的东西了，我觉得是应该要帮财务部分担一下工作，不要说分担吧，自己应该学习除了市场以外的其他知识。

这样就完成了一个季度的基本流程，也描述了每天每个人基本要做的事情。这就是实习的基本内容。

第三周的星期四的上午召开了市场总监论坛会议，不要说这是市场总监的讨论吧，我觉得这更加像是一场抱怨会。很多人直说模拟市场给人带来的坏处，说模拟市场的不足和缺陷，生产商的垄断和不按规则办事。我觉得不应该只看到不足的地方而应该看到模拟市场给我们带来的好处，毕竟上下班制度这是很多外面的公司都是这样子规定的。这就要求我们要做到准时上下班，做一个守时的人，我觉得守时是做人的基本原则。

他们抱怨生产商的不公平竞争，那试问，外面的社会是公平的吗?市场本来就是竞争的，没有公不公平。但也有部分市场总监提出了自己的发展计划、分享自己的心得等等。仿真模拟确实是存在很多不足的地方很多限制的地方，但是仿真模拟实习确实是给了我们学习的地方。

四、存在问题与改进。

这个存在问题有内部，也有外部。

首先内部问题，刚开始工作的时候，由于大家都不清楚完全的流程，所以时间总是耽搁了很多工作都跟不上进度，然后不知道中介机构的位置在哪里，现在才发现很多书籍也未曾保管好，书籍上面有每个工作的地方，书籍上还有很多参考数据。这些都是值得我们去学习的地方。

**毕业实习报告篇六**

毕业实习报告怎么写，欢迎阅读本站小编整理提供的煤矿毕业实习报告范文。

时间流逝，本次实习就要结束了。此次毕业实习是我真正进入社会的一个过渡期，是学完专业知识后的一次较全面而又深入的现场专业实践。在实习期间受到了矿山各部室、学校领导的关怀和帮助，即将圆满顺利地完成毕业实习的各项任务。现在，我就把我在实习期间，所学到的一些知识归和感想纳总结如下：

一、在xxx井技术组实习期间，在安全工程师和技术人员的指导与帮助下巩固了矿山测量的相关知识;了解了全站仪在井下的使用;全面复习和亲自实践了测量成果(数据)的整理和计算;熟悉和实践了把测量成果(数据)绘到采掘工程平面图或立面图上;知道在井下是如何放中线、腰线、定方位;检查巷道的质量是否符合设计的要求;阅读熟悉采煤、掘进工作面作业规程;阅读收集到矿井地质、生产技术等相关资料。

二、在安全通风管理部期间，大量阅读了煤矿五大灾害的相关知识;了解到煤矿特种作业工种的培训、考试与发证;了解阅读了一些煤矿安全生产的法律法规;阅读《xxx煤矿xxxx年灾害预防与处理计划和事故应急救援预案》;了解矿山各部室的工作职责;了解矿井的通风情况、反风计划与措施等。

启示。

对于我来说：毕业实习是将来工作的一个缩影，我即将离开学校，走向社会，面对工作，面对新的挑战，我希望我能用这么一句话提醒自己：“不说我不会，而是我行，要敢于迎接挑战、抓住每次学习机会!

在这短暂的实习时间里，我受益匪浅。只是没有必要将它一一列出，因为我知道实习期间的收获将在今后工作中有更好的体现。总之要感谢各位领导的培养，我将以更积极主动的工作态度，更扎实牢固的操作技能，更丰富深厚的理论知识，走上自己的工作岗位，提高工作能力。我坚信通过这一段时间的实习，从中获得的实践经验使我终身受益，并会在我毕业后的实际工作中不断地得到印证，我会持续地理解和体会实习中所学到的知识，期望在未来的工作中把学到的理论知识和实践经验不断的应用到实际工作中来，充分展示我的个人价值和人生价值，为实现自我的理想和光明的前程而努力。

这次实习是我的一个转折点：标致着我在学校学习的终结，要逐渐改变我的学习方式;要求我具有独立工作，独立思考，独立获取新知识的能力。

学生王大炮。

学习中心山西潞安奥鹏学习中心。

专业煤矿开采技术。

层次高起专。

提交日期20xx年2月24日

煤矿巷道掘进技术现状及发展。

摘要：众所周知，巷道掘进是煤矿开采的重要环节。在这里我们探讨一下巷道掘进的有关技术，旨在增进对掘进技术的认识，加强我们的采矿专业的专业素养。

关键词：掘进技术矿山巷道掘进发展。

在我国的自然资源中，基本特点是富煤、贫油、少气，这就决定了煤炭在一次能源中的地位。我国煤炭资源总量为5.6万亿吨，其中已探明储量1万亿吨，占世界总储量的11.60%。我国煤层赋存条件复杂，呈现多样性，煤层厚度从零点几米到几十米之间变化，为了开采煤炭，需要开掘大量的煤岩巷道。掘进和回采是煤矿生产的重要生产环节，采掘技术及其装备水平直接关系到煤矿生产的能力和安全。高效机械化掘进与支护技术是保证矿井实现高产高效的必要条件，也是巷道掘进技术的发展方向。

1.巷道掘进技术。

20世纪80年代以来，我国对矿井设计进行了改革，取消了岩石集中巷布置方式，将开拓巷道和采准巷道布置在煤层中，增加了煤巷在井巷工程中的比例。目前，煤矿掘进巷道中大量的是煤巷，约占总掘进巷道工程量的70%左右。

我国煤巷高效掘进方式主要有3种：第1种是悬臂式掘进机与单体锚杆钻机配套作业线，也称为煤巷综合机械化掘进，在我国国有重点煤矿得到了广泛应用，主要掘进机械为悬臂式掘进机，它适应范围广;第2种是连续采煤机与锚杆钻车配套作业线，在我国神东、万利等矿区及鄂尔多斯地区进行了推广应用，主要掘进机械为连续采煤机，它需要多巷掘进，交叉换位施工;第3种是掘锚机组掘锚一体化掘进，仅在一些矿区进行了使用，目前处于试验阶段。

1.1煤巷综合机械化掘进。

煤巷综合机械化掘进由悬臂式掘进机、转载机、可伸缩带式输送机(或刮板输送机)、单体锚杆钻机、通风除尘设备及供电系统等设备组成。悬臂式掘进机是煤巷综合机械化掘进的关键设备，掘进机的性能对于提高掘进工效和掘进进尺具有重要作用。

我国煤巷悬臂式掘进机的`研制和应用始于20世纪60年代，以30～50kw的小功率掘进机为主，研究开发和生产使用都处于试验阶段。80年代初期，为适应煤矿机械化生产发展的需要，我国引进了am50型、s-100型掘进机两种为代表的机型，对发展我国综掘机械化起到了推动作用。同时，国内加强对引进机型的消化吸收工作，积极研制开发了适合我国地质条件和生产工艺的综合机械化掘进装备。经过近30年的消化吸收和自主研发，目前，我国已形成年产1000余台的掘进机加工制造能力，研制生产了20多种型号的掘进机，初步形成系列化产品，基本能够满足国内市场的需求。

am50型、s-100型掘进机均为国外20世纪70年代的产品，设备功率小、机重轻、破岩能力低及可靠性差，仅适合在条件较好的煤巷中使用。近年来，我国相继开发了以ebj-120tp型掘进机为代表的替代机型，在整体技术性能方面达到了国际先进水平，正在推广应用。ebj-120tp型掘进机于2024年通过了中国煤炭工业协会组织的鉴定，2024年获中国煤炭工业科技进步特等奖，2024年获国家科技进步二等奖，目前已应用500多台。

我国研制的新一代煤巷掘进机具有以下技术特点：

1.1.1整机结构紧凑、设计合理;。

1.1.2机身矮、重心低、工作稳定性好;。

1.1.3生产能力大、破岩能力强、适应性好;。

1.1.6液压系统简单可靠，增设了自动加油装置，提高了液压系统的可靠性;。

1.1.7电气系统采用了plc控制，具有工矿检测和故障诊断功能。

近几年，国产掘进机在煤巷掘进中取得了较好的成绩，实际年进尺可达6000～8000m，基本满足了煤巷高效掘进的需要。2024年潞安矿业集团常村煤矿综掘一队采用ebj-120tp型掘进机，在大断面煤巷掘进中创月进680m的好成绩。2024年金峰集团寸草塔煤矿使用ebj-120tp型掘进机最高日进尺为72m,月进尺905m。2024年鄂尔多斯宏景塔矿使用ebj-120tp型掘进机日进尺达到了40m。

悬臂式掘进机在我国重点煤矿已普遍使用，发挥了重要作用。但由于是单巷掘进，且采用单体锚杆进行锚杆支护，掘进和支护不能平行作业，影响了掘进速度的进一步提高。

1.2大断面煤巷连续采煤机高效掘进。

连续采煤机是一种具有较大截割宽度的集落煤、装运及行走为一体的综合机械化掘采设备，在国外广泛应用于矩形断面的双巷或多巷快速掘进，以及短壁开采，已成为现代高产高效矿井的重要设备。我国引进连续采煤机始于1979年，迄今为止大体经历了单机和成套设备引进两个阶段。目前我国神东公司、晋城煤业、万利公司、晋神公司、鲁能集团、伊东公司及伊泰公司等矿区使用连续采煤机近60余台，用于大断面煤巷的掘进和短壁开采。

连续采煤机掘进工作面设备配置按工作面运输方式一般分为两种：一种是间断式运输方式，工作面配置为连续采煤机、运煤车或梭车、给料破碎机、锚杆钻车、铲车及胶带输送机;另一种是连续运输方式，工作面配置为连续采煤机、锚杆钻车、连续运输系统、铲车及胶带输送机。连续采煤机在大断面煤巷掘进时，连续采煤机与锚杆钻车采用交叉换位作业方式，如图1所示，连续采煤机在运输巷道掘进的同时，锚杆钻车正在回风巷道进行锚杆支护作业，当连续采煤机完成一个掘进循环时，与锚杆钻车交换位置。为满足机器调动和运输的要求，两条巷道之间每隔50m掘一条联络巷。

2.巷道掘进影响因素。

巷道掘进是一个系统工程，影响因素较多，该系统中包含人(施工者和管理者)、技术装备、生产技术以及管理、安全、技术革新的影响等诸多因素所构成的综合复杂体系。现将其归纳以下三个主要方面：(1)人的因素(施工人员的基本素质和管理组织形式);(2)施工机械设备及生产技术因素;(3)施工工作地点安全因素(即环境因素)。三者之间如“木桶理论”一样，任何一个环节的欠缺都会影响到整个掘进施工的进度。下面就制约巷道快速掘进诸因素探讨分析：

1.人的因素。

1.1施工人员的素质培养。

一项工程如果没有人的参与，其永远不可能实现。无论是全自动机械化作业还是全人工原始施工，施工人员是关键因素，在施工过程中起积极能动作用，超过其他任何因素，其具体包括以下两点：

**毕业实习报告篇七**

回顾这几年的学习历程，虽然忙但很充实。

经过xx年的学习，准备我的毕业之际，为了更好地巩固已有知识，学习技能，我到xx办事处进行实习，在办公室担任助理的工作，在此我对我的实习工作做一个自我鉴定。

在实习期间，我接触了一些办公用品，如传真机、碎纸机、打印机、扫描仪等，掌握了这些机器的基本操作，了解了公司办公的基本情况。同时在此期间我也学到了许多更有用的东西。

做助理，任务比较琐碎繁杂，指导我的老师教我，做事情要分主次、有条理。说着容易，做着难。每天要发传真、收信件、整理废旧纸张再利用等，手头有多件事情需要完成。当然这时候就要将重要的事情放在首位，把所有事情的主次顺序排好。这样就不会乱。

我所在的部门是这家公司的数据处理中心，全部资料、文件、电脑软件均是英文，除此以外还有一些外籍员工。在这里的工作让我认识到我还有很多东西需要学习，加强自己的能力。在此期间，我也旁听了几次面试。让我了解了面试官需要了解的东西，和我欠缺的地方，为我以后的面试做好准备。这些就是我实习最宝贵的收获。

实习是我步入社会前的第一课，教会我怎么待人接物，如何处理各种事情。

这次实习告诉我，在社会这个大学堂里我还是一个小学生，还有很长的路要走。要抱着谦虚谨慎的态度，无论大小认真踏实的完成每一件事，走好每一步。

通过实习，我有信心，未来的路我能更好地走下去。

**毕业实习报告篇八**

会计是一门实践性很强的学科,经过三年的专业学习后,在掌握了一定的会计基础知识的前提下,为了进一步巩固理论知识,将理论与实践有机地结合起来,本人xx电缆有限公司财务部进行了一个月的专业实习。

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。

在实习期间，我主要学习一些会计日常业务处理、银行及税务相关工作处理。公司财务部主要有材料会计、成本会计、销售会计、总账会计、税务会计以及出纳。在日常会计业务处理中，公司主要利用用友财务软件进行会计处理，同时也借助单位网上银行进行收付款业务查询及处理，在税务处理工作方面，只要利用税务局相关软件进行纳税管理，如登录网上办税大厅、abc3000等税务软件进行纳税申报以及税收抵扣等业务。

在处理日常经济业务方面，主要利用用友财务软件，针对实际发生经济业务性质进行会计处理，编制会计凭证，进行审核记账等。公司日常的经济业务通常不是采购就是销售，在进行采购业务处理时，需进行编制采购入库单，并核对采购数量、金额及税额；销售业务方面，主要是对于应收账款的核对，根据实际发生以及相应回款进行收款或转账凭证的编制并审核记账；在采购与销售方面的实习工作当中，在制单处理方面要特别细心，要注意核对供应商以及客户往来，以免在进行项目核算时发生串户。除了采购和销售业务，日常经济业务还包括通过单位网上银行进行付款业务，并在受到银行回单后，利用用友财务软件进行应付账款核算。日常会计业务是会计工作的基础，对于每一笔经济业务，每一个步骤，每一个程序，都必须以会计制度为基础，尊重原始凭证，考究其真实性和准确性，才能更好地发挥利用财务软件的强大功能，提高我们的工作效率。

公司的另一个重要会计核算项目就是进行成本及费用的核算。工业企业产品生产成本的构成，主要包括生产过程中实际消耗的直接材料、直接工资、其他直接支出和制造费用。成本核算主要包括生产费用核算和生产成本核算，生产费用核算，是根据经过审核的各项原始凭证汇集生产费用，进行生产费用的总分类核算和明细分类核算。然后，将汇集在有关费用账户中的费用再进行分配，分别分配给各成本核算对象。生产成本的计算，是将通过生产费用核算分配到各成本计算对象上的费用进行整理，按成本项目归集并在此基础上进行产品成本计算。如本期投产的产品本期全部完工，则所归集的费用总数即为完工产品成本。如果期末有尚未完工的在产品，则需采用适当方法将按成本项目归集起来的各项费用在完工产品和在产品间进行分配，计算出完工产品的成本。在实习过程中，对于进行成本核算的原始凭证主要是收料单、领料单、产成品交库单，月末盘点表等。同时。需要注意的是，在进行费用归集的时候，必须要有相应发票才能进行计入费用。

税务处理是公司财务处理的重要部分。税务会计主要公司税务的申报（包括增值税、所得税、房产税、车船使用税、印花税等）以及办理公司税务的缴纳、查对、复核，办理税务登记及变更事项，编制相关税务报表以及相关分析报告，申请开具红字发票，办理相关免税业务等。在实习过程中，我们主要利用网上办税大厅进行申报以及增值税认证抵扣，利用abc3000进行税务报表的填制，并对于本期应交及未交税金进行查对和复核。特别引起我们注意的是，20xx年起，凡企业购进固定资产并取得增值税专用发票均可进行增值税抵扣。xxxx电缆有限公司属高新技术产业，企业所得税按应纳税所得额15%征收。

月底是公司出具财务报表的时候。总账会计即主管会计，主要负责公司主要财务报表的出具。在实习期间，我主要学习了资产负债表、现金流量表、损益表、利润表、所有者权益变动表以及各种附表，并对财务报表进行分析，计算出本期应纳税所得额并进行纳税申报。通过编制财务报表还能对公司的资产负债率以及销售利率等财务指标进行分析。财务报表需一式三份，上交给国税及地税各一份，本公司自己留底一份。

公司财务部还设有出纳及增值税发票开具处，出纳主要管理日常现金收付业务，编制现金及银行存款日记账等，开具收款收据以及票据的办理，专用收款收据需到税务局领购，且每次只能购买一本。通过出纳岗位的实习，我还了解到真实的现金支票、转账支票的开具以及银行承兑汇票的办理。在增值税专用发票的开具中，必须核对单位的每一项税务信息，包括税号、名称、电话、地址等，在开具过程中，必须真实准确，如发生错误的增值税发票，需向税务局提出申请，开具红字发票等。

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、在实践中巩固知识。通过此次实习，将学校所学的会计理论知识与实际相结合起来，不仅让我们对整个会计核算流程有了详细而具体的认识，熟悉了会计核算的具体工作对象，也缩短了抽象的课本知识与实际工作的距离。在实习期间，主要利用真实的会计凭证及财务账表对一定期间的经济业务进行会计核算，对于税务、银行与企业之间的重要关系有了进一步的认识，同时也更加熟悉了用友财务软件在实际的会计工作中的各种操作，体会到了会计电算化为会计工作带来的便捷。

实习是每个即将毕业的大学生的重要经历，通过实习，不仅培养了我的实际动手能力，也增加了我的实际操作经验，对实际的财务工作也有了新的认识。实习让我学到了很多在课堂上学不到的知识，也让我更加看清自己的不足之处。通过这次会计实习，我对今后的学习、发展方向有了更进一步的认识：学习不仅仅学的是理论知识，更重要的是学习如何将理论知识应用于实践，学习将工作做到尽善尽美。

**毕业实习报告篇九**

转眼间，三年大学生活已经接近尾声，毕业的钟声将要敲响。将课堂所学知识运用于实践成为毕业生们必经的道路。带着老师的忠告，20xx年10月15日我有幸来到合肥华胜泡沫包装有限公司行政办公室实习。合肥华胜包装有限公司始建于1994年，注册资金达到500万，占地面积16000平方米，年产值可达3000万。是生产聚苯乙烯泡沫定型产品和泡沫板材的专业生产厂家。目前这家公司已经拥有员工100多人，采用先进的大规模生产设备，这家公司自成立以来始终致力于聚苯乙烯泡沫的推广，拥有各式成型机，可以满足不同客户的要求。这家公司主要生产各种电动车电池，酒水食品，海鲜类保险箱，医用针剂，机械零件等各种包装。这家公司还生产不同尺寸规格，不同密度的泡沫板材。而且还可以根据客户要求，大小厚薄任意切割。

纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。在短暂的实习过程中，我深深的感觉到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏。刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，上班第一天领导就派给我个师父，让他对我的实习进行全程指导。刚上班时让我熟悉公司生产已经销售的流程，暂时没有分配什么工作给我。而我身为一个文员实习者，首先接触的应该是如何融入工作，该公司处理基本工作业务的流程是：首先由销售人员去各个有需要潜力的公司进行业务洽谈，然后签订生产合同。之后便是业务单位根据自己的日期需要提前对产品下订单，然后交由仓库进行已有货物和差额的统计，再将数据交给车间进行生产，仓库再按照指定日期安排货车送货。几天后知道自己的工作主要是产品数量统计这块儿，并每天写工作总结。平时也到网站发博客、论坛，感觉和自己的专业有些出入。

刚开始进行的是完成培训的工作。由于感觉和专业不怎么对口，所以对于培训便没有在意，总以为这些工作很简单，但是这种浮躁的态度让我忽视了实习的目的――接触和融入社会，以至于后来考核时有点手足无措。虽说发博客和论坛看上去有点象小学生都会做的事，可重复量如此大的工作如果没有一定的耐心和细心是很难胜任的。从此以后，我每天埋头于博客和论坛中了。平时与同事相处中，虽然年龄差距大，好在有师傅温和地指导，我发觉和各位长辈们相处也并不是很难，他们善于处事，有很大的包容心，我也慢慢融入这个大家庭，这得感谢给位前辈的淳淳教育。

时间过的真快，转眼间，在华胜包装有限公司的实习马上要接近尾声了。通过这三个月的实习，我接触到了真正的规模、工作，亲手进行了简业务单子的处理，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，细致地了解了现实业务处理的流程，认真观摩了专家们针对公司各项业务的处理，使我对一个公司的运行模式的认识从纯理性的上升到实践，从实践中的感性认识上升到了更深刻的理性认识。在学校总以为自己学的是中文，和实际很脱轨，但是在四年大学生活中学到的点点滴滴很多都能代入工作过程中。譬如如何与人相处、真诚对人，譬如不论干什么都需要本着踏实的态度不断学习，此刻在实习中我才真正领悟到“活到老学到老”的含义。实际的工作能力是书本上没有办法教授给我们的，必须要通过实际工作来积累与强化。

三个月实习满后，我带着学满的知识离开了合肥华胜包装有限公司。从那里，我学会了下面几点找工作的心态：

一、继续学习，不断提升理论涵养。

在信息时代，学习是不断地汲取新信息，获得事业进步的动力。作为一名青年学子更应该把学习作为保持工作积极性的重要途径。走上工作岗位后，我会积极响应单位号召，结合工作实际，不断学习理论、业务知识和社会知识，用先进的理论武装头脑，用精良的业务知识提升能力，以广博的社会知识拓展视野。二、努力实践，自觉进行角色转化。

实习，是开端也是结束。展现在自己面前的是一片任自己驰骋的沃土，也分明感受到了沉甸甸的责任。在今后的工作和生活中，我将继续学习，深入实践，不断提升自我，努力创造业绩，继续创造更多的价值。

我认为大学生实习难，就业难，除非你有关系，能给你轻松找到工作，否则就难逃市场选择的厄运。我在该公司实习总结了五个攻略，只能智勇双全，才能在这个社会中出人头地。1、宜主动出击：找实习岗位和找工作一样，要讲究方法。公司一般不会对外公布实习机会，可以主动和其人力资源部门联系，主动争取实习机会。可特别留意正在招聘人选的公司，说明其正缺乏人手，在没有招到合适的员工的情况下，很有可能会暂时选择实习生替代。2、宜知己知彼：求职信和求职电话要稳、准、狠，即稳当地了解公司所处的行业大背景及所申请岗位的要求，准确地阐述自己的竞争力，自信自己就是对方要找的人；同时很诚恳地表现出低姿态，表示实习的热望和决心。此外，规范的简历，良好的面试技巧都有助于提高实习成功率。

3、宜避热趋冷：寻找实习单位时，宜避开热门的实习单位和实习发布网站，勇于找冷门公司，回避热点信息和实习高峰期，实习成功的可能性反而更大。

4、忌免费午餐：实习生与实习单位之间是双赢关系，主动跟对方说我不要钱来干活是很糟糕的开始，说明自己缺乏自信。有价值的付出一定要有价值的回报，不存在施舍性的实习岗位，能够为雇主创造价值的实习生才是对方所需，而理性考虑到实习生价值的单位会给予实习生更多的锻炼机会。

5、忌盲目实习：未来求职拼的是专业度而不是态度。谋职实习不应是简单的劳动经验积累和态度培养，比如端盘子一类的工作，可能会增加挫折体验；与专业不对口的实习在未来求职竞争时含金量很低，从找工作的角度，这样的实习弊大于利。

实际上，实习只是接触社会的一个过程，大学生实习的目的应该是为了自己日后的发展，而不仅仅是累计工作经验，然后帮助找到一个薪水较高的工作而已。

在实习中，我严格按照实习规程进行操作。做为一名初出茅庐的普通大学生，我不会放松对自己的要求，我希望用自己一开始的学习热情来对待日后的每一项任务工作。在这次毕业实习期间，虽然经常感到很苦，很累，但苦中有乐，累中有趣，也都表现的非常地积极努力认真。

现在，实习已经结束，这次实习内容主要就是文员工作，时间虽然只有三个月，但我获益不浅，感慨良多。我感受最深的，有如下几点：

其一，实习是个人综合能力的检验。要想优秀完成工作，除了办公室基础知识功底深厚外，还需有一定的实践动手能力，操作能力，应付突发故障的能力，还要对办公室中常用软件都能熟练操作。作为一名工作人员，还要求有较强的表达能力，同时还要善于引导自己思考、调节与人相处的氛围等。另外，还必须有较强的应变能力、组织管理能力和坚强的毅力。其二，此次实习，我深深体会到了积累知识的重要性。俗话说：要给学生一碗水，自己就得有一桶水。我对此话深有感触。以往觉得很容易操作的office，但我的师父要求我完成某次产品统计的数据与记录时，我却一头雾水，感觉和平时计算机课堂中学的完全不一样，这也让我感到巨大的惭愧。因为以前的自己总以为这些东西学不学得好与专业没有多大联系，殊不知工作不是专攻一个方面，而是考察我们的综合知识水平。

再次，此次实习增强了我毕业就业的信心和勇气。这次实习，我觉得我表现得还不错，许多同学都认为，自己以后进入企业都是可以胜任的。由此看来，我们在大学里还是学到了不少东西，只是感觉不到而已。所以，我们有就业危机感是应该的，但不能过于自卑和担忧，否则会妨碍自己的学习。现在，我们能做的就是多吸取知识，提高自身的综合素质。这就是我本次实习的所感所想，再次合肥华胜包装有限公司以及学校老师对我们人生路上的帮助。

**毕业实习报告篇十**

xx年3月底开始在广州市白云区黄石昌盛宏装饰材料经营部进行毕业实习，实习的\'岗位是网络销售员，公司主要经营批发世界名牌南韩lg卷材地板系列。通过这次实习，让自己成长不少，增强了自己各方面的知识及技能。让自己真正认识到社会实践工作情况。

通过这段时间的实习,让自己认识社会,接触认识网络销售的具体工作,拓宽了自己的知识面,培养和锻炼了自己所学的基础理论,基本技能和专业知识,增强了独立分析和解决实际问题的能力,把理论和实践有机结合起来,为毕业后走上工作岗位打下较为坚实的基础：

1.通过网络销售岗位的毕业实习，使自己较全面、深入地了解电子商务相关工作的意义，理解各种网络营销方式的应用，熟悉了企业电子商务及网络营销的应用，使自己对电子商务相关工作有一个较全面的感性认识。

2.通过在校期间对课程学习的基础上掌握基本的网络营销方法，并进一步消化和深化已学到的网络营销理论知识。

3.通过毕业实习，培养了自己观察问题、分析问题和解决问题的能力，为今后较顺利地走上工作岗位打下一定的基础。

4.通过毕业实习，培养了自己理论和实践相结合的能力，培养实事求是的工作作风，踏踏实实的工作态度，树立良好的职业道德和组织纪律观念。

5、通过分析工作中的基本问题，掌握基本的营销推广方法;。

6、通过从一些网络营销案例中吸取经验，掌握网络营销的方法及其应用，为以后的网络营销实践工作做准备。

xx年3月底至今。

广州市白云大道元下田工业区821号。

广东省广州市白云区黄石昌盛宏材料经营部，销售部。

公司现有销售人员、工程技术员共8名。专门批发世界名牌南韩lg卷材地板系列。主要产品型号为巴利斯、优耐、彩宝、运宝等，并承接各类工程项目。质量第一、用户至上、优质服务是本部的最高宗旨!总公司为澳门银辉贸易有限公司。经南韩lg化学公司授权为中国珠海.澳门.中山之进口卷材.国产片材产品代理商。

1、这次毕业实习是继去年暑假实习之后的毕业实习，于是我尝试找了去年暑假实习的单位—广州市白云区黄石昌盛宏装饰材料经营部的负责人，经交流面试之后，又一次在这家公司进行实习工作，由于隔了一学期的时间，所以对公司的产品也忘了七七八八，所以第一个星期，主要是适应期。主要了解公司的背景、具体产品、发展的方向及其前景等等。另外，尝试在老板有空的时候与他多交流，多听，从中也学到了不少东西。由于之前暑假在里面实习过，当时工作业绩、表现都不错，所以老板也很照顾我，经常教我怎样处理日常工作的事务等。几天之后我基本熟悉产品了，所以就独立开展工作，主要还是帮助公司操作他们的“诚信通”会员账号，刚开始做得不是很快，但总算能够完成每天的任务。

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