# 2025年大三专业实践报告(汇总8篇)

来源：网络 作者：梦中情人 更新时间：2025-02-07

*随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!大三专业实践报告篇一为期x个月的实习结束了，我在这一个月的实习中学到了...*

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!

**大三专业实践报告篇一**

为期x个月的实习结束了，我在这一个月的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅。

自\_\_月\_\_日起，在一个月的工作中我参加了该厂的供销实习工作。实习可以分为两个阶段。第一阶段该厂领导安排我在厂的供应室工作，主要是组织收购原材料。通过对这一阶段的工作使我知道了一般造纸的原理。造纸生产分为纸浆和造纸两个基本过程。制浆就是用机械的方法、化学的方法或者两者相结合的方法把植物纤维原料离解变成本色纸浆或漂白纸浆。造纸则是把悬浮在水中的纸浆纤维，经过各种加工结合成合乎各种要求的纸页。

我负责收购的原材料是纸皮。把从附近城乡收购到的纸皮再经过车间用机械打碎成浆，高温蒸煮等加工程序后制成卫生纸。不要小看这只是简简单单的购买纸皮，其中还真有学问。以前只是会卖纸皮，现在可要买纸皮了，而且还是大批大批的买入。这里就要把自己在学校学到的诸如商品学、经济数学、统计学和会计学等知识和实践结合起来用在里面。

接下来的第二阶段我被安排到销售室工作。为该厂联系销售业务，推销该厂的主要产品：卫生纸和瓦楞纸。虽然我学的专业更适合推销，但实际上这并不是件好差事。对于我这个毫没有实际工作经验又没有业务联系初出茅庐的人来说推销一种商品是很难的。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。我最后衷心感谢\_\_造纸厂给我提供实习机会！

**大三专业实践报告篇二**

在学习方面，我觉得大专生的首要任务还是学好基础知识，所以在学习上我踏踏实实，一点也不放松自己。我认为好的学习方法对学好知识很有帮助，所以在每次考试后，我都会总结一下学习经验。一份耕耘一分收获，每每看到自己优异的成绩，我就会对自己更有信心，没有什么事是不可能的。对于我们现代大专生来说，光光学好书本上的知识是远远不够的。

在社会实践上，我利用课余时间经常阅览各类的书籍，并参加了软件测试工程师的培训，成绩优秀。学习固然是学生的职业，这份职业同样需要有智慧、毅力和恒心。在当今这个快速发展的信息时代，我们只有不断汲取新知识，才不会落伍，才可能战胜自己。

学习当然是重要的，一个人能力的培养也不容忽视。三年的大专生活给了我很多挑战自我的机会，如系学生会的竞选。在参与各种社团活动的过程中，我结交了一些很好的朋友，学到了为人处事的方法，锻炼了自己的能力。这些经历使我明白有些事情如果尝试了，成功的机会就有一半，如果不去尝试，成功的几率只能为零。机会来临时，我们就要好好地把握住。

三年的大专生活是我人生中想抹也抹不掉的回忆，我迈步向前的时候不会忘记回首凝望曾经的岁月。谢谢我的大专铸造了成长的我。

**大三专业实践报告篇三**

实习真的是一种经历，只有亲身体验才知其中滋味。通过本次实习，我才真正感受到“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。

这次生产实习，使我在生产实际中学习到了成套电气设备的制造过程知识及在学校无法学到的实践知识。并自己动手进行线路连接，由原来的理论知识到实践，不仅巩固了理论知识，也提高了自己学习的兴趣，提高了动手能力。通过老师的指导，认识了各种电气元件，和各种元件的原理、用途和接线方法。也让我意识到光有理论知识还不够，在学习过程中要注意理论联系实际，来提高自己的实际应用动手能力。

在实习中，因刚开始没有搞懂线路，头绪较模糊，而没有在乎整体的美观问题，因是第一次进行此类实践，经常忘记在线路端口套号码管，给后面检查线路造成麻烦，且效率低，速度慢，耗时，耗导线，只是注意线路连接的正确与否，而没有在乎整体的美观问题。通过师傅的指导和讲解，将导线像头发一样的捋顺，不仅使整体更为美观，而且大大节约了导线。在进行第二个控制柜的接线时，效率，准确性，美观性都有了大的改观。

在向师傅们学习时，培养了我们艰苦朴素的优良作风。在生产实践中体会到了严格地遵守纪律、统一组织及协调一致是现代化大生产的需要，也是我们当代大学生所必须的，从而近一步的提高了我们的组织观念。通过生产实习，对我们巩固和加深所学理论知识，培养我们的独立工作能力和加强劳动观点起了重要作用。

感谢实习期间师傅们对我的指导，也感谢学院给我们这次难得的实习机会，让我在这次实习期间增长了见识，扩展了知识，提高了实践技能，使我在日后的工作中能够更好地开始。

**大三专业实践报告篇四**

实习目的：通过实习了解社会、接触实际，获得与专业有关的实际知识和专业技能，在实践中检验所学专业知识。

伴着校园里日渐浓郁的花香，我知道我的三年大学生涯已经接近尾声。毕业前的最后一个学期，这次校外实习将是我在大学中要上的最后一堂课，回想起55天的实习生活，感慨良多。

20xx年3月5日，我经同学介绍来到了大连保税区锐特汽车配件有限公司进行为期近两个月的实习。这家公司注册于20xx年，是一家年轻私营企业。总经理迟长良，公司的团队规模20多人，固定资产400万人民币。公司的主要业务是面向北美地区出口汽车配件，包括活塞、汽缸、减震器、车桥弹簧、轴承、雨刮片、液力传向泵、汽车前大灯、转向灯、尾灯、风扇、水箱、、变速箱、机油表、柴油表、继电器、油气软管、刹车蹄铁拉簧、喷油嘴、飞轮、机油散热器、轮胎钢圈、万向节、导流罩等等，产品供应商主要为山东省各个汽车配件生产厂家。

该公司为私营股份制企业，规模并不大，但业务量并不小，且业绩优秀。这是在我国外贸经营权放开以后的一种十分普遍的现象，从事进出口活动的公司由原来的国营或国有企业转变为私营企业；由大型企业转变为中小型企业。这种规模和体制的企业在从事外贸经营活动中往往更为灵活，实际业务中存在一定弹性，但同时要求员工在业务中从头跟到尾，对其综合业务能力要求更高。

1.熟悉公司情况，了解公司业务。进入公司以后，我被分配到业务部工作。第一天上班，行政总管兼总会计师李姐带我认识公司迟总经理以及业务部、财会部、物流部的各位同仁。初出茅庐的我在羞涩中认识了诸位同事前辈，心中充满了好奇和紧张，在迟总鼓励的微笑中我暗暗下定决心，在这短暂的50多天中，一定要做出一份漂亮的成绩来证明给自己看。

刚加入公司的这段时间，我主要是在熟悉自己所要出口的产品。由于公司没有生产实体，我便通过刻着汽车配件图片的光盘，汽车配件报价单的产品数据以及公司样品间的数以千计的产品样品，来逐渐了解和熟悉我所经营的产品。当我第一次踏进我们公司的样品间时，我顿时被眼前数以千计的样品所震撼，晚上回家一闭上自己的眼睛，眼前全是这些样品的样子。几天之后，这种感觉才逐渐消失。经过近一个星期的学习，使我对汽车配件的种类和性能有了进一步的了解，这对今后我与外商的实际接洽帮助很大。

2.与其它员工合作，接触核心业务。在经过了对公司业务了解、熟悉的磨合期之后，紧接着我被安排做跟单。跟单有两种，一种是我们俗称为“甩手跟单”，自己的上司第一次和客户洽谈好客户所需的产品后，其他的一切事情由跟单人员负责。第二种为我们俗称为“琐碎跟单”，自己的上司负责和客户沟通，跟单人员负责和工厂联系样品，并把样品到达以后发给客户。当客户发过来订单时，负责和工厂起草合同、制作箱单、发票、提单等和信用证有关的文件，并且需要不时和工厂联系，监督工厂的生产进度，产品完成时到工厂验货，当货物被运至大连大窑湾港时，要到现场监管装卸，总之一切琐碎的事情均由跟单人员负责。我们公司大多属于后者——琐碎跟单。

我的第一笔单子，是迟总带我做的。迟总的一个底特律客户在我公司订购了1200件轿车液力转向泵，接单的是山东的一家工厂。首先由我起草了一份我公司和这家工厂的购销合同，几经修改之后定稿，由经迟总签字盖章后，我传真至工厂，工厂把法人代表签完字盖完章的合同回传至我公司，同时我司把合同金额的30%作为预付款打入对方的账号后，此合同即告生效，而客人通过花旗银行出具的信用证我已于5天前收到。

在此后的一段时间内我不时和厂家电话联系，询问产品的生产进度，由于这家工厂规模很大，设施齐全，生产效率很高，45天的合同交货期，工厂只用了不到20天的时间，就交货了。我在工厂已经生产完80%的产品时受客户的委托，我和李姐代表我公司去工厂验货。有的客户要80%验货，有的要100%验货。所谓的80%验货就是指，当产品已经包装完80%时，派人到工厂去进行抽样检验，具体抽样几箱产品因人而异。100%验货以此类推。在4月2日早上我们从大连踏上了开往山东烟台的客轮，经过将近8个小时的海上颠簸，来到了烟台，然后转乘客车来到了这家工厂，受到了工厂业务员的热情接待。时间紧迫，一阵寒暄之后，我们在工厂业务员的带领下来到了工厂的仓库，在抽样检验了十几箱产品后李姐发现液力转向泵的接口处的橡胶垫的厚度不符合合同要求，太薄，不符合合同要求，所有已经包装完毕的产品必须全部启封，更换更厚的橡胶垫。虽然这种事情谁都不愿意看到，但是为了认真履行合同，避免被客户索赔，必须这样做。看着工厂业务员愁眉苦脸地指挥工人拆箱，这时的我才真正体会到了合同的那种无可抗拒的约束力，剩余20%的产品全部使用相同规格的橡胶垫，换装过程比较顺利。当这批产品于4月9日到达大窑湾港时，为了避免工人野蛮装卸，导致货损，我在现场监督港口工人的装货。一天装货完毕，当自己疲惫的倒在宿舍床上时，我才真正的体会到从事国际贸易工作的艰辛。装船以后，我们及时向买方发出了装船通知以利于对方接货并据此办理保险，然后再将清洁的海运提单送抵银行收取货款，这笔单子终于告一段落。

3.参加广交会。经过了一个多月的认真学习，我对公司的主要业务流程已经有了初步了解，由于平时的良好表现，公司特批我于四月中旬和公司的9名其他员工一起参加即将举行的广交会。

广交会一期的时间是4月15日至4月20日，我们于4月13日乘飞机飞往广州开始布展。我们的展位位于广州市越秀公园附近的流花馆。只有一天半的时间布展，时间很紧张，我们公司有八个展位，我和同事们忙着在已经装修好的展位上悬挂产品图片、摆放汽车配件、在醒目的位置放置一台电视机和dvd机，电视中不断的播放着我们公司的宣传片和对我公司所经营的汽车配件的介绍。我们在展会提供的玻璃茶几上，摆上我们公司的样品册以及刻着参展产品图片的光盘。蓄势待发，准备迎接第二天的广交会。

十五日展会开始后，整个流花馆挤满了来自世界各地的客商，有的客户进来后有的问了几款产品的价格就匆匆离去，有的拿了我们放在桌子上名片盒子里的名片和cd离开了，还有的详细问了多款汽车配件的价格，留下自己的名片让我做一份报价单email给他们，还有的现场就下订单。有很多客户会带着国内的委托人参加展会，充当翻译和跟单人员，各种客户让人应接不暇。

短短的五天时间转瞬即逝，21日回到大连后我就开始不断接到客户的询价，我会随即报价给他们，这其中我影响最深的是一位比较有代表性的美国犹太人客人，在展会上我给他报价的时候我对他说“thisisthebestprice.”可是他板着脸对我说：”thisismyfirstprice.”然后他的中国代理人说，我们需要几件产品作为样品，我随即给工厂下样品单，让工厂赶制作为样品的汽车配件，然后用dhl快递至广州他的中国委托人处拼装了一个20尺集装箱运至美国洛杉矶。

当这位美国客人得到正式的报价后，决定购买变速箱、机油表、轮胎钢圈三款产品，数量为每款1500个。他希望采用d/p的付款方式，因为d/p对我们来讲风险太大，我们倾向于使用30%t/t的付款方式。在我的不断努力之下，最终他答应了以30%t/t的方式付款，分两批走货，第一批货的变速箱和油表属于不同的工厂，所以我要协调两个生产厂家的交货日期以保证按时交货。由于实习期已经接近尾声，我急于在实习期结束前把货发走，在得到两家工厂的口头承诺后便据此日期租船订舱了，可是由于其中一家工厂突然间断电，无法生产导致不能按时交货，我只好改签了船期，使公司面临着一笔不小的损失。后来还是由李姐出面帮我在厂家、船务公司和买方之间协商，才使我们的损失降到了最低。我也得到了一次深刻的教训。

通过55天的学习、实践以及不断的虚心求教，我逐渐熟悉了完成一笔国际贸易合同所需的程序，了解了在商业谈判中应注意的问题，以及在产品出口的各个环节中应防范的风险等。回首这近两个月来的实习经历，我深切体会到学必须致用，理论必须联系实践的道理，也深切感受到了自己的不足：比如专业知识不牢固，以致经常会出现工作上的\'差错；其次，外语的基础薄弱限制了我和客户的交流。同时感受到在社会上工作，需要多和人沟通交流，比如自己的供应商、客户、同事等，良好的人际关系将会对自己的事业有很大的帮助。

非常感谢锐特的领导和员工对我这次实习的大力支持与帮助，对于初出茅庐的我，这次与实际外贸业务的亲密接触让我实实在在的学到了很多东西。作为一个国际贸易专业的学生，这次实习给了我一个真正理论结合实践的机会，让我更加透彻的理解和掌握了在课堂上所学到的专业知识，并清楚地认识到了自身的问题和不足。这在我今后学习的道路上将是一笔宝贵的财富，使我受益终身。

**大三专业实践报告篇五**

对于大多数人而言，物流实习的过程是愉快的、充实的。通过物流实习工作可以得知，国内的物流利润太低。如何提高利润，国内物流中心还得多借鉴国外的物流策略。你是否在找正准备撰写“物流专业大三顶岗实习报告”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

实习目的：

选择身边的企业单位为对象，联系课上所学理论，采用实地考察跟踪其物流全过程的方法，对垫江物流业发展现状进行初步了解。培养实际调研能力，尝试检验所学知识，并从实际中进一步学习了解物流的内涵与外延。

实习方式：

采用实地调研的方式，具体采用了面对面的访谈了解、过程跟踪调查和侧面行为观察的方式。出动全组成员合理分工，每人负责不同侧面的内容，协同合作，调查后集体讨论分析，并总结出实习报告。

实习时间：2025年11月2日—11月12日。

实习地点：重庆市垫江县。

实习步骤：

一、前期准备工作。

1、11月2日下午2：00在中色物流公司报道。

2、11月3日上午10：00在中色物流公司，听取物流管理的意见，并拟定实习方式、调查对象。

3、11月4日下午通过登录网站、查阅报纸、杂志等方式寻找调查对象，并争取专业物流公司或单位的支持和协助。到系办公室开介绍信。

4、准备数码相机、笔记本等实习所需物品。

二、开展实习活动。

1、11月6日，走访垫江县物流行业。

2、11月7日，参观、调查申通物流公司。

3、11月9日，走访垫江县圆通物流部门。

三、后期总结工作。

11月11日—12日收集并整理资料，对物流情况分析并定稿。

实习内容：

(一)实习准备工作。

11月4日下午2：00我在明确了这次实习的目的、方法及注意事项后。从摄影、记录、财务、安全保障、撰稿方面进行了详细的部署，确定了实习方式、调查对象，并拟定实习计划。

(二)走访调查物流部门。

11月5日下午我开始寻找调查对象，通过登录网站、查阅报纸、杂志等方式寻找专业物流公司，在垫江物流网上我们搜到几家物流公司，但当我们致电争取公司支持和协助时，却一次次遭到拒绝和打击。其中有的公司很干脆：没时间接待;有的单位老总出差，没人可以做主接待我们;有的要申请总经理的同意，可是就没了答复;还有的是我千辛万苦找到一家老总的手机号码，可是总也打不进去。总之，他们有足够的理由将我们拒之门外。功夫不负有心人，经过不断地询问，我们与重庆垫江物流行业的管理员取得了联系，并顺利争取到走访该物流的机会。

(三)实地调查情况。

11月6日上午8：45分，我来到了垫江申通物流部门，这是我本次实习的第一站。当我讲明了这次走访的目的后，便开始了这次人物访谈。首先该站管理员向我讲述了其物流管理的历程。随着市场经济的迅速发展、社会化大生产特别是工业化初步实现。使得产品极大的丰富，产品的大量交换、运输与仓储成为必然。各种各样物资的流动与日俱增，越来越受到人们的关注。垫江县政府认识到作为新的经济增长点的现代物流业必然成为垫江经济发展的基础产业。要充分发挥其区位优势。潜在无限的商机，县内外商贾云集，纷纷把目光注视在垫江这片红土地上。县政府果断提出自己的发展思路和战略构想。并投入大量资金建设好县内、外1小时经济圈。栽好梧桐树、引来金凤凰。短短几年时间垫江经济发生了翻天覆地的变化。垫江物流业也正是在这样的环境下应运而生。

政府对物流业发展的高度重视，对该协会成立给予了大力支持，同时五家从事物流行业的公司是该协会的发起单位。县领导对垫江的物流现状进行了分析，他指出垫江县的物流业还处在一个低层次的发展阶段，与其他地区相比相对滞后，目前物流业发展停留在仓储和运输两大方面。但是其发展速度极快。随着一些民营企业的兴起，政府调控下的招商引资，市内从事物流业的公司企业大体可分为三大类：国有企业、中外合资企业。县领导还提出：在国家“十一五”规划和国家计划与发展委员会文件中了解到，重庆将投资发展物流业，其中垫江县就占了一个较重的地位，可见政策的倾斜和对垫江县物流业发展的高度重视。因此，垫江物流业的市场之广，发展潜力之大，就业前景之阔。

11月8日上午，我有幸走访了一家物流货运部。大约在9：00中，我来到鼎峰小区116号，这是一家规模较大的货运站，由于老板出差，接待我的是两位业务主管，王先生首先向我介绍了货运部的基本状况：该托运部是在构建社会“大物流”的市场背景下，配合垫江县整合垫江物流资源，打造完整物流产链的要求下组建的，是目前为止规模较大一家企业。投资雄厚以及投资规模的超前宏伟、在垫江县物流业拥有战略优势资源;并在县内同行业软、硬件业务操作能力的绝对优势,凸映出垫江县内规模最大、实力最强、具有国际先进物流理念的现代化物流企业,这一切构成了交远物流强大的后盾。

主管王先生还提到他们公司正在投资建设垫江物流中心(b型)，该项目将分两期建成，总投资达几百万元人民币，具备较强的办事能力，可为企业提供便利的交通运输条件，并承担起垫江及周边地区运输的业务。其一期工程建设用地面积为100多亩，投资额为200多万元人民币，主要建设综合办公大楼以及3000平方米标准仓库、1000平方米查验熏蒸仓库、600平方米重箱堆场、1500平方米空箱堆场等基础设施;二期工程建设用地面积为100亩，投资额100多万元人民币，主要建设物流分拨、配送中心、零配件采购中心、物流增值服务加工中心等。与此同时，该中心目前正在着手与重庆集装箱码头航运物流信息、铁海联运物流信息、垫江进出口物流服务区有机结合起来，建成县内目前最大的商品货物集散中心，从而大大提高垫江县的物流综合服务能力。

11月9日下午，我又走访了垫江圆通物流部，其主要管理员先介绍了总公司的发展状况：该公司是垫江具物流规模较大的一家企业，具有一定经济实力。本部分别开发建成了商储大厦和建材批发市场，商储大厦主楼十二层，拥有高、中档标准间、套间客房等近二百间，并设有商务中心、大小多功能厅、停车场等，是一座集住宿、餐饮、旅游服务为一体的功能齐全的综合型大厦，建材批发市场占地面积5000平方米，店面20余个，经营的建材有墙地砖、卫生洁具、石板材、水暖器材、陶瓷、木质地板、防盗门等十几大类，最高年销售收入达7000多万元。

接着，管理还特别提到了目前物流市场上存在的问题，比如那些货运部、信息部等，没有合法的经营执照和许可证，就打着“物流”的招牌经营配载业务，一间屋子、一台电脑和几张桌椅就组成了“某某物流公司”，他们的操作不够专业也很不规范，这些店面的存在严重制约了物流业的发展。他们希望政府应及时制定法律法规或政策去规范、整合、管理。我们还从主管那里了解到贵公司的机构设置和今后的发展思路。我围绕“物流外包、业务操作、人才招聘”等方面提了问题，他们都实事求是的做了回答和解释。他的知识渊博、谈吐风趣，让我们受益非浅、感受颇深。最后我参观了该公司的建材市场和物流中心。

(四)实习调查感想。

经过一周多的实习，我收获了很多。走出美丽的象牙塔，感受外面的世界，才真正体会到社会竞争的现实性和残酷性。曾经的我们如井底蛙、笼中鸟，丝毫感受不到社会工作的复杂与艰辛。在大学校园里有的同学还过着空虚、无聊的生活，现在想想真不应该。我们学到的知识好少。没有实际操作经验和技能，书本上的理论和知识与现实有很大的差距，我们应该清楚地认识到物流业虽是一个新兴产业，具有很大的发展空间和市场潜力，就业前景非常可观。但是，它又是一种艰辛的行业，社会上需求更多的是实际操作人员，而管理层人才往往需求较少。因此，在大学期间我们除了应具备扎实的专业知识外，还应该培养吃苦耐劳、团结协作的精神，这对我们今后就业、择业非常有帮助。志当存高远，事应求卓越。前途是光明的，道路是曲折的。所以，再也不要觉得无事可做了，其实我们的路很长，道很远。

一实习目的。

1将知识应用于实践，将实践转化为理论，通过实践完善对物流的理解。

2了解物流企业工作流程，了解优秀员工如何工作，像他们学习。

3认识什么是责任、什么是团队。

4了解企业文化。

5从工作中，找出问题，提出解决办法。

二实习单位介绍。

物美服务口号：“天天廉价，永远物美”。

94年翠微成立第一家物美超市。

98年成立物美便利公司。

00年成立物美大卖场公司。

01年开创24小时便利店，同年通过iso国际认证。

03香港上市。

09年新物美配送中心在北京建立，为北京最大的物流配送中心。

物流中心占地200亩，库房面积约7万平方米，设计配送能力达74.5亿/年，集各类商品交易、深加工、无公害检测、仓储、物流配送于一体，是目前北京第一家自主创立配送中心的零售商。以高度信息化、充分机械化、适度自动化、员工自主化为原则，采取直接生产基地采购的一体化不间断运作模式缩短了供应链的空间和时间，有效控制了库存，提升了配送中心的价值。

物美占领北京地区市场份额三分之一。

物美的口号是“物美为家、顾客至上，合作奋斗。”

三实习安排。

四实习内容。

拣货实习。

首先了解大概的工作流程。对一些术语的认识。注意事项。一些数据的整理。

在拣货部门，我在a库从事了拣货、拣残、整残、整理绷带、商品归位。操作电动地牛、地牛;使用rf终端拣货。从整个拣货流程看，细节非常多。认真了解小店、异型、大店拣货的异同。

对于整理绷带对于拣货商品起到固定、安全的作用。减少“残品”数量。

对于拣残、整残我认识到商品完整性是多么重要。

一些术语。

申偿：由于货物到达门店时发觉商品有缺损、少货现象，向dc投诉申请补偿。

环比：本周各项指标与上周比较。

横冲：横冲：当便利店发出订货单，某些商品在dc虽然有，但拣货人员不能找到，因此商品无效。

职工主管化：针对拣货部门若有工作表现好的员工，可直接提拔为管理者。

孤儿商品区：商品在集货区没有集货位，编号。形象称为“无父无母”。

拣货方式为：摘果式拣货。

拣货流程拣货分为、大店拣货、小店拣货、异型拣货。

n对于异型拣货1手持rf终端2打印标有“异”字的拣货单3拣货之前先用rf扫描拣货单，找到货物时再扫拣货位码，确定商品数量(小店每个拣货单拣货数量为1，异型拣货单则可为1或1个以上)4将商品在托盘上码好，并将拣货单贴在商品侧面方便qc人员工作5将商品送至小店集货位(cj-)。

n对应大店拣货1手持rf终端2从拣货主管处打印拣货单(上面只标记条形码波次号课组总数打印人)3拣货之前先扫托盘码在扫拣货单根据屏幕的商品依次拣取4拣完后确定拣货单放于货架两端的通道有平衡重集货送至大店集货区(aj-)。

大店拣货特点：整拍拣货，不需一一扫描拣货位码。若有找不到的商品(拣货位大宗区均无此商品)，将商品挂起，完成任务后送至挂起区，再由相关人员处理。

注意事项：

a库分47个货区，46、47为货损区，每个货区分货位114个，左为偶数货位，右为奇数货位，每个货位分7层，同一货位每层一般为同种货物。电动地牛(电动搬运叉车)，可为大店货拣货，将货放置西边走廊尽头，由平衡重将货运到大店货集货区。(注意：大店集货区主要由平衡重负责)。物美大店集货区负责物美大卖场，美廉美各类门店集货。当发现仓位及大宗区缺货时，向大宗区人员申请转仓单，也就是说从其他层架上(2-7层的存货位)货物转到一层拣货位。托盘基本规格1000\_\_1200mm。每个托盘均有一个托盘码，尤其对于拣大店货品时，每个拣货区，每个货位每层都有条码(2-7层条码集中贴在竖棱上，便于登记，并标有方向图标)。拣大店商品时，若需要2个以上的托盘载货时，需要填写版头，便于平衡重集货。

货物归位，如不知其位置，可用rf手持终端查询，货物存在于拣货位和储存位，查询拣货位可将货物归位。

整理残品不是想象中那样简单它需要将商品分门别类。同一厂商商品放在一个托盘上，分类拣取可退，不可退商品，上架或归位或归残。对于a区来说，拣货区月台为供应商即进货区，集货区月台为分销商，运输部门即送货区。退货部门上架商品需经收货部拣选归类后重新上架，作退货或残品处理。

一些数据记录。

从b库集货入口走到a库拣货区大概4分15秒，从拣货区1到27区大概1分45秒，托盘规格经测量为1000\_\_1200mm.货价纵向角架长9cm宽8cm.横向角架宽10cm.货架拣货区分为a板位b板位，a货物存储量大，高于人一头b2层为拣货区的。每个货区拣货货位114个，共7层，1,11区只有偶数区，25只有基数区，从编号003开始，003-038a板位039-114b板位，月台高1米，架高60cm.b拣货区每个拣货区有货架138。

合格的拣货员，一个月拣货量至少为一万六每天大约要拣600，按照每次拣30件计算，一天至少拣20次，拣货是最辛苦的部门。工号计算：一般有三个号，初始号：大店拣货号;加4000小店拣货号;加4700为小店异形号。

qc实习。

我在大店qc实习。首先了解qc流程、注意事项。相关的信息技术。

注意事项。

qc商品类型。

2.k01商品从拣货位到集货商品。

3.p01商品由高叉直接集货，释放托盘码，对商品qc更清晰。

退货部如果商品完好，qc人员需要过去清点数量，签字。再归位，残品再上架。赠品多为牛奶，红酒，白酒，拖把。

版头(货多分开集货用)，挂起区(大店货拣货单，货没有拣全的，射频上挂起放置区)发货余货暂。

每天商品，分批次，上下午拣货，集货，q货。优先集完q完前波次的商品。对于少货的商品，若无货，填写欠货单，注明店名，波次，商品名，商品码，个数，数量，最后签名(qc此单货物qc人员名字).

qc人员应在qc完一波次商品后最后q赠品。(前提：打印好赠品单)。

对于c01、l01商品，需要先由qc人员集货，再qc，后用封签封箱、封条写明日期。最后写版头、有些c10l01商品放在不同托盘上，需先记下总件数，写清每个托盘上的商品件数，再加合。注意加箱。灯泡、电池、针服的几件有放在一个大箱中，在qc过程中要标明系统件数、实际件数。方便文员组盘。

课组识别1食品2用品3粮油冲调4休闲酒水5清洁6家具针服7日配8赠品9贵品大店qc主要对3-68课组的商品进行q货。

autowcs软件(用户管理，基础数据维护，wcs任务信息，集货模块，拣货模块，qc模块，搬运模块，波次管理(一般一天有13波次)，对于商品qc会有1已下发，2已拣货/播种，3已集货的过程.

五存在的问题及解决问题。

1大部分残品的产生于拣货环节，我认为造成残品的原因有。

商品本身属性在自然状态下发生物理、化学变化。

拣选车、高叉、平衡重对商品内、外包装破坏。

偷吃偷喝的现象。

2dc的货损率高，主要来自于员工对商品的破损，例如作业时对商品内外包装的破坏。人员偷吃现象，虽有前车之鉴，仍需完善。

3人员流动性较大。新来员工培训时间短不熟悉商品，造成不必要损失。

4有些部门的工作时间较长，造成一定程度的疲劳，易在工作中发生错误。造成较多申偿。

5各部门遇到问题时，起争执。不能良好调节。

6员工对物流的设备不珍惜，例如员工对物流设备乱贴乱画，不正确的操作。无证操作设备。

7员工团队意识薄弱，在工作中为增加绩效，恶性竞争。

解决问题。

1损耗对于一个公司来说不得不多去关注、控制，不是部门之间的争吵而是通力合作。

2第一天需要给新员工更多的适应时间，不应该第一天就开始加班干得很多，即使加班管理者找到一种可行的方法可以说服员工自愿加班，工作更加主动。

3防损部门应增加人手，有些防损人员，无纪律性，dc需要认真筛选防损人员。即使是凌晨也需要防损人员认真关注监视器。每次凌晨下班我总看到监视室里防损人员在休息。

4赏罚分明。而不是一度的罚款，奖多于罚，一定的奖励不仅提高员工积极性，也会减少上述出现的问题。

5管理者身先士卒。为员工树立好形象。员工一句抱怨可抵10个管理者。

6定期对员工进行培训，让每个员工真正了解企业文化。提高道德修养。

六实习心得。

通过在配送中心三个月的实习。我学到的许多东西。例如dc主要部门：收货，拣货，qc,盘货，发货，退货，客服，防损部，人力资源部，家电，运输，维修，阁楼。

物流设备：地牛、电动拣选车、高层叉车、平衡重叉车、托盘、rf枪、托盘码、条形码。

了解拣货、qc部门的工作流程，并记下注意事项，为自己更好的实习。为自己负责。为企业负责。

在dc认识了许多的来自全国各地的朋友。通过交流获得众多信息。在dc让我认识什么是物流企业，什么是供应链。学到认识什么是责任、什么是团队。

将知识应用于实践，将实践转化为理论，通过实践完善物流知识。

跟老师交流受到启发：自己不知道的记下来，了解dc作业流程，思考为什么这么做。dc的主要的运作流程，实习学到很多书本里没有的东西。了解了优秀的员工“如何优秀”。

看到现代信息技术对配送中心的巨大作用。

在工作中认识到。

qc作为发货前的最后环节，是商品检验的最后环节。需要细心，认真。减少申偿。

绿色物流的体现：电瓶车蓄电池的循环使用、油笔、纸箱的反复使用。托盘高度利用率。这不仅是企业的社会责任，也是企业盈利点。

感谢同学们能在我“游离”的时候帮助我。

感谢老师家长的帮助。

感谢企业能给我们这次实习机会。

一)、实训目的：

1、了解仓储基本管理及基本运作模式;。

2、通过对华软的操作了解仓储运作基本程序;。

3、把握业务操作管理中心的主要业务流程和功能设计，熟悉入库、出库程序。

二)、实训要求：

1)、掌握仓储的运作模式;。

2)掌握仓储软件数据初始化的步骤和要求;。

3)掌握仓储的基本运输环节，着重掌握入库出库的操作。

三)、实训过程：

这学期我们进行了为期两周的物流实训，整整两周都在机度过。实训，顾名思义是以理论为基础的实践操作。是提高我们应用操作能力的必经过程，因此。如果想让自己所学的知识得到升华，能学以致用就应好好把握这次机会。第一周主要是了解与熟悉我们实习内容，在谢老师的指导下熟悉华软运输管理系统与基本数据，学习如何新增车辆、客户单位以及货物等。别以为运输管理只是简单的派车送货，其实它的流程有很多：从用户分配、基础资料管理价格管理的基本信息录入后，开始业务单据的录入、审核，车辆调度、车俩跟踪与车辆返回，成本结算，报表管理等。

仓储管理以及仓储作业管理。

仓储管理以及仓储作业管理系统一般统称为仓储管理系统(wms)。随着企业规模扩大，产成品结构越来越复杂，且整个市场对产品的个性化要求也日益提高，随之而来的问题是如何存储这些产品，如何在需要这些产品的时候迅速地找到他们，如何采用有限的仓储面积存储更多的物品以及如何合理配置产品品项以最低的品项数和库存数满足市场的需要，如何安排仓库门口(docking)的装卸作业，使该作业能够迅速准确地被完成。先进的仓储系统为了能够达到上述结果，在系统内设计了一个先进的计划系统，该系统对于现场的作业状态非常敏感，他可以根据现场情况变化而实时调整作业计划，使整个作业计划安排能够达到最佳。

在计划自动生成的时候，所考虑的因素主要有品项特性(是否对存储和搬运有特殊要求)，储位分布以及储位分配情况，仓储作业面积，操作人员数以及操作人员的训练程度，作业允许的时间以及客户给定的服务时间以及仓储设备的运行状况等等。另外，某些wms系统采用了rulebase或knowledgebase技术，将人们在实际仓储作业中的优秀经验整合到系统作业管理中，使系统能够充分整合现有的仓储资源而达到作业效率的最佳化，另外仓储作业管理系统还要支持仓储内所有自动化设备。

仓储作业的具体功能如下设计：

物料管理。

物料管理根据仓储作业以及物流业务以及今后电子商务发展趋势主要将定位于以下几个功能方面：

(1).物料的属性与分类管理。

目前，物料属性分类方式有两种：

一种，是代码继承式分类，这种方式通过代码分段方式建立物料的属性分类，其优点是相同属性物料在排序上归为一类，容易管理。但该方法随着物料种类的增加造成代码过长，段过多且不同物料属性类别使用同一段造成管理不便，在数据存储上表现为稀疏矩阵，浪费存储资源。主要代表性的编码方案有unspsc、ucc和ean等。

另一种，方法是采用属性结构表方式进行物料属性的定义，其主要特性是首先定义物料的分类以及分类属性，然后再定义属性值，其结构有些像金塔型，在这种分类方法中，可以做到物料的代码的编撰方式与物料属性无关，分类可以无限增加。同时，采用属性结构表方式建立物料属性的描述体系，可以在统一数据库系统中表达不同的属性描述类别，但不存在属性类别的浪费和段空值过多的稀疏矩阵状况的出现。

(2).物料的存储描述。

物料属性定义完成后，需要定义的另一个物料属性就是物料的存储属性，其中主要包括了下列信息内容：

物料的存储信息，包括存储地区、仓库、仓库内的存储区域以及货架储位。

物料的库存信息，其中包括物料的存储库存和在途库存，由于中国审计特性与国外不同，中国是根据政府颁布的原始样张作为原始记录依据，因此对于货到，单未到的情况无法进行登帐处理。

仓储配置管理。

物料的存储条件需要进行配置，先进的仓储管理系统能够通过对仓库实体参数配置，实现对仓储资源的识别和管理，需要配置的信息主要有仓储编号，仓储面积，储位编号，储位面积以及储位存储规则等等。通过仓储配置，可以根据实际作业需求制定优化的仓储作业计划，实现对仓储环境的高效利用，即以有限的面积存放更多的货品，以有限的资源得到更大的仓储吞吐量，以有限的人力物力获得更高的作业效率和速度。

仓储作业计划。

仓储作业计划是通过采集收发货品订单以及根据系统中的仓储配置数据，并结合在系统中已经设定的作业规则(processrule)，在规定的时间内完成的作业计划，仓储作业计划主要有下列几个方面：

(1).收货上架。

(2).拣货。

(3).补货。

(4).码头装载。

仓储作业执行控制。

仓储作业计划生成以后，需要得到完美执行，仓储管理系统一般都会结合硬件设备和条码设备辅助完成仓储作业计划，因此仓储作业系统不仅仅是一个计划管理系统，更是一个业务执行管理系统，在作业执行方面，许多wms产品都有比较先进的解决方案和相应的产品，如e\_\_e的e\_\_ceed，es/1awm等系统，其中es/1awm还提供了基于打印工作令的执行管理系统以适应自动化水平较低的仓储作业环境。

1.仓储资源管理。

仓储管理系统中另一个重要管理对象是仓储资源管理，仓储资源除了仓储本身还包括了仓储结构、仓储设备以及仓储作业人员等资源的管理。主要功能体现在仓储设备的合理调配，并通过设备检修计划提高设备完好率;合理配置仓储结构，提高场地利用率;合理组织仓储作业人员，是仓储作业效率能够得到最大化。

2.异常处理。

现实生活中，仓储管理是非常复杂的，在仓储管理中，会遇到各种突发事件以及其他异常交易作业，因此要求一个优秀的wms系统能够妥善地处理这些异常情况。

3.作业成本管理。

仓储作业管理的优化，将最终体现在仓储成本的降低和作业效率的提高，而成本控制是应用仓储管理系统的一个主要目的之一。然而，与erp系统不同，erp系统所描述的成本控制，大多以物料成本为中心展开，而wms系统的成本，必须以作业成本为中心，因为wms系统的主要管理对象虽然是物料，但管理的主体确实作业，因此，系统比较重要的环节。

长期以来，仓储作业是企业内部的成本中心，长期困扰企业管理者的问题是仓储作业成本比较难于核算和控制。随着企业生产逐步由大而全走向分工合作，专业化方向，企业的仓储将不会只对企业的一个部门或几个部门提供服务，将会逐步走向集团企业内仓储中心或以第三方物流服务的形式出现。仓储作业将会从成本中心走向费用中心，最终走向新的利润中心。因此先进的wms系统都会提供基于作业的成本管理系统，帮助仓储作业管理人员精确地核算仓储作业成本，为进一步优化仓储管理，提高仓储效率奠定基础。

实训心得：

1.培训工作任务烦重。老师们克服种.种困难，加班加点，从不会到会，保证了实训的顺利进行。

2、教师组织严谨。系领导、教研组、实训教师对这次实训工作高度重视，是这次实训的首要因素。

3.学生自觉认真。实训过程中，绝大多数同学热情越来越高，自觉性越来越强，态度越来越认真，不仅仅限于掌握软件流程，特别是对软件中各种客户之间关联的关系，客户与费用之间关联的关系等全局化的问题有进一步了解，能将课本上学习的仓储学及运输知识与软件特别是其中的流程对应理解。这是这次实训成功的根本因素。

4.教师尽职尽责。万事开头难。由于这次实训是新任务新知识，这次配备的三名指导教师，拿出了全身心投入的敬业精神，从而使实训工作顺利进行，循序渐进，有始有终。

实训的主要情况总结如下：

实训划分为业务实训和小结两大部分。其中业务实训部分主要是华软物流管理软件的运用。这其中包括了参数设置—入仓—保管—出仓—调度—费用核算等较为完整的仓储运输环节。在实训中，主要是通过使同学们在了解此软件示范的基础上自己分配了各岗位参数：如货主、工厂、供应商、购买商、运输公司、装卸公司等不同角色，并通过参数设置了解如入仓、出仓等各环节中的步骤。使学生身临其境，掌握仓储各子环节体会不同岗位的职业特征和要求。

同学们畅谈了实训给自己带来的种.种变化，归纳起来，有以下六个方面：

1.在知识上，由朦朦胧胧变得比较明白;。

2.在能力上，由完全不会动手，到基本能动手;。

3.在作风上，由以前普遍性的马虎、拖沓，变为大多数人能谨慎、主动;。

4.在相互关系上，由彼此很少交流，到能实现真正的互帮互助。

**大三专业实践报告篇六**

在经济发展迅速的今天，需要使用报告的情况越来越多，我们在写报告的时候要注意涵盖报告的基本要素。为了让您不再为写报告头疼，下面是小编精心整理的大三管理专业实习报告，仅供参考，希望能够帮助到大家。

实践出真知，如果我们只是单单在课堂里学知识，而不到外界去实践和锻炼，也不算真正的掌握了知识，学会了技能。所以，我们利用大三的一个学期到xxx实习，一方面是让我们的知识更巩固，技能更熟练；另一方面是为我们踏出社会做准备，积累经验。这五个半月的实习，不管是学习，还是做人，都让我学到了很多东西，感触很深，让我对我的专业更加认识和肯定。

随着经济的发展，旅游服务行业，特别是酒店的竞争越来越激烈，越来越进步了，如果我们只是呆在学校里，是很难有大的突破和进步。所以，我们进行了为期五个多月的实习，目的是为了让我们更好的把课堂上抽象的知识运用到实际当中，了解旅游业现状，熟悉整个酒店的运作，经营管理过程，企业的服务及文化。同时增强我们的专业技能，培养我们的专业意识，为我们以后专业课的学习有很大的帮助，增加了经验，认识了自我，锻炼了自己，也是我们毕业后找工作的一笔财富。

xx-x是由香港xx-x集团投资20亿元打造的“一站式”旅游王国。项目首期投资7亿元，由主题公园、度假酒店、大型温泉、拓展训练、森林公园等几大板块构成。很荣幸我分到的酒店是xx-x这个大家庭，而且我分配的岗位是火山温泉前台的一个接待员。一进到xx-x，我怀着满心的期待和好奇，先是一个星期素质培训，和企业介绍，接下来是部门的岗位技能培训。培训完了，我们也就正式上岗了，我们都是一个老员工带我们熟悉岗位的一些基本操作和注意事项。渐渐的我们也可以一个人独立的站岗了，一开始我还是比较不习惯八个小时的站姿服务，而且都是穿着高跟鞋的，那里的老员工和领导 也对我们很照顾我们，经常让我们累就去休息，做错事情也耐心教导。不用一个月，我对前台的接待也基本上手了。为了学到更多的东西，我还学习了前台收银的一些基本知识，比如数钱，出票，做报表等。在这里我们每天上班前都会开会，经理每天都会跟我们讲出我们的问题所在，让我们及时改正，跟我们强调服务和细节，调动我们上班的激情。在这里我们还经历了两个黄金周，就是国庆黄金周和春节黄金周，虽然在这几天我们都累到说不出话，可是这样才真正锻炼了我们的意志。我看到了中国旅游业扎堆的现象，我感受到了游客的心理和需求，我明白了在这个服务行业生存应有的态度和精神。当然在这五个半月里，我结识了很多朋友，与那里的员工打成一片，变成了家人，我们一起哭一起笑，团结互助。

其实这次的实习也做的不完善的地方，我希望可以然我们轮流换一下岗位，餐饮酒店客房的岗位都可以尝试一下，让我们可以体验到不同岗位的不同要求，对企业可以有更全面的了解。同事，我也希望可以定期的组织我们和企业进行沟通和交流，能及时反应我们的问题和指出我们的不足，让我们进步可以快一点，进步的空间可以大一点。

**大三专业实践报告篇七**

在为期两周的实习当中感触最深的便是实习联系理论的重要性，当遇到实际问题时，只要认真思考，对就是思考，用所学的知识，再一步步探索，是完全可以解决遇到的一般问题的。这次的内容包括电路的设计，印制电路板，电路的焊接。本次实习的目的主要是使我们对电子元件及电路板制作工艺有一定的感性和理性认识;对电子信息技术等方面的专业知识做进一步的理解;培养和锻炼我们的实际动手能力，使我们的理论知识与实习充分地结合，作到不仅具有专业知识，而且还具有较强的实习动手能力，能分析问题和解决问题的高素质人才，为以后的顺利就业作好准备。

在大一和大二我们学的都是一些理论知识，就是有几个实习我们也大都注重观察的方面，比较注重理论性，而较少注重我们的动手锻炼，比如上学期的精工实习。而这一次的实习正如老师所讲，没有多少东西要我们去想，更多的是要我们去做，好多东西看起来十分简单，一看电路图都懂，但没有亲自去做它，你就不会懂理论与实习是有很大区别的，看一个东西简单，但它在实际操作中就是有许多要注意的地方，有些东西也与你的想象不一样，我们这次的实验就是要我们跨过这道实际和理论之间的鸿沟。不过，通过这个实验我们也发现有些事看似实易，在以前我是不敢想象自己可以独立一些计时器，不过，这次实验给了我这样的机会，现在我可以独立的做出。

总的来说，我对这门课是热情高涨的。第一，我从小就对这种小制作很感兴趣，那时不懂焊接，却喜欢把东西给拆来装去，但这样一来，这东西就给废了。现在电工电子实习课正是学习如何把东西“装回去”。每次完成一个步骤，我都像孩子那样高兴，并且很有“成就感”。第二，电工电子实习，是以学生自己动手，掌握一定操作技能并亲手设计、制作、组装与调试为特色的。它将基本技能训练，基本工艺知识和创新启蒙有机结合，培养我们的实习能力和创新精神。作为信息时代的大学生，作为国家重点培育的高技能人才，仅会操作鼠标是不够的，基本的动手能力是一切工作和创造的基础和必要条件。

通过一个星期的学习，我觉得自己在以下几个方面与有收获：

一对电子工艺的理论有了初步的系统了解。我们了解到了焊普通元件与电路元件的技巧、印制电路板图的设计制作与工艺流程、工作原理与组成元件的作用等。这些知识不仅在课堂上有效，对以后的电子工艺课的学习有很大的指导意义，在日常生活中更是有着现实意义。

二对自己的`动手能力是个很大的锻炼。实习出真知，纵观古今，所有发明创造无一不是在实习中得到检验的。没有足够的动手能力，就奢谈在未来的科研尤其是实验研究中有所成就。在实习中，我锻炼了自己动手技巧，提高了自己解决问题的能力。比如做收音机组装与调试时，好几个焊盘的间距特别小，稍不留神，就焊在一起了，但是我还是完成了任务。

三对印制电路板图的设计实习的感受。焊接挑战我得动手能力，那么印制电路板图的设计则是挑战我的快速接受新知识的能力。在我过去一直没有接触过印制电路板图的前提下，用一个下午的时间去接受、消化老师讲的内容，不能不说是对我的一个极大的挑战。在这过程中主要是锻炼了我与我与其他同学的团队合作、共同探讨、共同前进的精神。因为我对电路知识不是很清楚，可以说是模糊。但是当我有什么不明白的地方去向其他同学请教时，即使他们正在忙于思考，也会停下来帮助我，消除我得盲点。当我有什么想法告诉他们的时候，他们会不因为我得无知而不采纳我得建议。在这个实习整个过程中，我虽然只是一个配角，但我深深的感受到了同学之间友谊的真挚。在实习过程中，我熟悉了印制电路板的工艺流程、设计步骤和方法。可是我未能独立完成印制电路板图的设计，不能不说是一种遗憾。这个实习迫使我相信自己的知识尚不健全，动手设计能力有待提高。

两周的实习短暂，但却给我以后的道路指出一条明路，那就是思考着做事，事半功倍，更重要的是，做事的心态，也可以得到磨练，可以改变很多不良的习惯，例如：一个工位上两个同学组装，起初效率低，为什么呢?那就是没有明确分工，是因为一个在做，而另一个人似乎在打杂，而且开工前，也没有统一意见，彼此没有应有的默契。而通过磨合，心与心的交流以及逐渐熟练，使我们学到了这种经验。

**大三专业实践报告篇八**

电子专业分为电子信息工程、电子科学与技术、电子信息科学与技术三个专业方向。实习报告是应用文写作的重要文体之一，是学生整理实习成果、教师检验实习教学效果的重要手段。你是否在找正准备撰写“大三电子专业实习报告”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

实习目的：

通过一个星期的电子实习，使我对电子元件及收音机的装机与调试有一定的感性和理性认识，打好了日后学习电子技术课的入门基础。同时实习使我获得了收音机的实际生产知识和装配技能，培养了我理论联系实际的能力，提高了我分析问题和解决问题的能力，增强了独立工作的能力。最主要的是培养了我与其他同学的团队合作、共同探讨、共同前进的精神。具体如下：

1.熟悉手工焊锡的常用工具的使用及其维护与修理。2.基本掌握手工电烙铁的焊接技术，能够独立的完成简单电子产品的安装与焊接。熟悉电子产品的安装工艺的生产流程。

3.熟悉印制电路板设计的步骤和方法，熟悉手工制作印制电板的工艺流程，能够根据电路原理图，元器件实物设计并制作印制电路板。4.熟悉常用电子器件的类别、型号、规格、性能及其使用范围，能查阅有关的电子器件图书。5.能够正确识别和选用常用的电子器件，并且能够熟练使用普通万用表和数字万用表。6.了解电子产品的焊接、调试与维修方法。

五、实习内容：

1讲解焊接的操作方法和注意事项;2练习焊接3分发与清点元件。4讲解收音机的工作原理及其分类;5讲解收音机元器件的类别、型号、使用范围和方法以及如何正确选择元器件。6讲解如何使用工具测试元器件7组装、焊接与调试收音机。8将焊接产品交给老师评分，收拾桌面，打扫卫生。

六、对焊接实习的感受：

在一周的实习过程中最挑战我动手能力的一项训练就是焊接。焊接是金属加工的基本方法之一。其基本操作“五步法”??准备施焊，加热焊件，熔化焊料，移开焊锡，移开烙铁(又“三步法”)??看似容易，实则需要长时间练习才能掌握。刚开始的焊点只能用“丑不忍睹”这四个字来形容，但焊接考核逼迫我们用仅仅一天的时间完成考核目标，可以说是必须要有质的飞跃。于是我耐下心思，戒骄戒躁，慢慢来。在不断挑战自我的过程中，我拿着烙铁的手不抖了，送焊锡的手基本能掌握用量了，焊接技术日趋成熟。当我终于能用最短时间完成一个合格焊点时，对焊接的恐惧早已消散，取而代之的是对自己动手能力的信心。在这一过程当中深深的感觉到，看似简单的，实际上可能并非如此。在对焊接实习的过程中我学到了许多以前我不知道的东西，比如，像实习前我只知道有电烙铁，不知道它还有好多种类，有单用式、两用式、调温式、恒温式、直热式、感应式、内热式和外热式，种类这么多。还有就是在挂锡以前不能用松香去擦拭电烙铁，这样会加快它的腐蚀并且减少空气污染，等等。但是我也遇到了很多不明白的地方，1.为什么要对焊接物进行挂锡，是为了防止氧化吗，只要我将被焊接元件的表面清洗干净不就可以了吗，不明白;2.待电烙铁加热完全后，到底是先涂助焊剂还是先挂锡，我采用后者，有人采用前者。都焊出来了，但我在焊接的过程中经常出现焊不化的状况，而采用后者不是加快它的腐蚀并且减少空气污染吗，不明白。

七、对印制电路板图的设计实习的感受。

容，不能不说是对我的一个极大的挑战。在这过程中主要是锻炼了我与我与其他同学的团队合作、共同探讨、共同前进的精神。因为我对电路知识不是很清楚，可以说是模糊。但是当我有什么不明白的地方去向其他同学请教时，即使他们正在忙于思考，也会停下来帮助我，消除我得盲点。当我有什么想法告诉他们的时候，他们会不因为我得无知而不采纳我得建议。在这个实习整个过程中，我虽然只是一个配角，但我深深的感受到了同学之间友谊的真挚。在实习过程中，我熟悉了印制电路板的工艺流程、设计步骤和方法。可是我未能独立完成印制电路板图的设计，不能不说是一种遗憾。这个实习迫使我相信自己的知识尚不健全，动手设计能力有待提高。

八、六管超外差式收音机的组装与调试实习的感受。

对我来说，这无疑是一门新的学问，既是一种挑战，也学到了很多有使用价值的知识。这个实习是我最感兴趣的实习，也是我最失败的实习。从小我就喜欢组装和拆卸，可这次我却失败了一次，虽然第二次成功了，但毕竟比别人多了实习的时间。总结这个实习我感觉自己有时候十分的粗心和不自信，刚开始我得收音机是好的，可我测试的时候总是不响，问了同学才知道原来我没有打开开关。打开开关准备去检查，在检查之前自己极度不自信的再次测试一遍，这到好将接到扬声器的线弄断了，接着是重新焊接扬声器的街头，螺丝刀不小心又将扬声器焊接处给脱落了。俗话说祸不单行，然后是sp1接头断了，焊接处的铜箔融化。只好作废。哎。在这个实习环节中，我明白了自信的重要性。但也明白了自己的动手能力还十分的不足，缺乏锻炼，在这种情形下无法胜任以后的工作，所以在日后的学习过程中，我应该努力的将理论与实际联合起来，着重锻炼自己的动手能力，是自己面对以后的工作时有一定的底气。

九、总结。

总的来说，我对这门课是热情高涨的。第一，我从小就对这种小制作很感兴趣，那时不懂焊接，却喜欢把东西给拆来装去，但这样一来，这东西就给废了。现在电工电子实习课正是学习如何把东西“装回去”。每次完成一个步骤，我都像孩子那样高兴，并且很有“成就感”。第二，电工电子实习，是以学生自己动手，掌握一定操作技能并亲手设计、制作、组装与调试为特色的。它将基本技能训练，基本工艺知识和创新启蒙有机结合，培养我们的实践能力和创新精神，。作为信息时代的大学生，作为国家重点培育的高技能人才，仅会操作鼠标是不够的，基本的动手能力是一切工作和创造的基础和必要条件。

通过一个星期的学习，我觉得自己在以下几个方面与有收获：

一、对电子工艺的理论有了初步的系统了解。我们了解到了焊普通元件与电路元件的技巧、印制电路板图的设计制作与工艺流程、收音机的工作原理与组成元件的作用等。这些知识不仅在课堂上有效，对以后的电子工艺课的学习有很大的指导意义，在日常生活中更是有着现实意义。二、对自己的动手能力是个很大的锻炼。实践出真知，纵观古今，所有发明创造无一不是在实践中得到检验的。没有足够的动手能力，就奢谈在未来的科研尤其是实验研究中有所成就。在实习中，我锻炼了自己动手技巧，提高了自己解决问题的能力。比如做收音机组装与调试时，好几个焊盘的间距特别小，稍不留神，就焊在一起了，但是我还是完成了任务。

1概述。

1.1实习目的。

通过教师和工程技术人员的当堂授课以及工人师傅门的现场现身说法全面而详细的了解相关材料工艺过程。实习的过程中，学会从技术人员和工人们那里获得直接的和间接地生产实践经验，积累相关的生产知识。通过实习，学习本专业方面的生产实践知识，为专业课学习打下坚实的基础，同时也能够为毕业后走向工作岗位积累有用的经验。

1.2实习单位基本情况。

经营本企业生产、科研所需的原辅材料、机械设备、仪器仪表、零配件及相关技术的进口业务。

1.3实习岗位基本情况。

\_\_精电是\_\_控股股份有限公司的一个部门，主要生产各种pcba。产线分为印刷、上料、炉前目检、炉后目检和aoi测试五个岗位，此外，每条产线上还有线长和技术员各一名。我所在的岗位是炉后目检。这个岗位需要目检生产出的pcba，目检出不良现象要及时送往维修区要保证流入下到工序的pcba没有不良现象。

2实习内容。

2.1实习过程。

2.1.1了解过程。

起初，刚进入车间的时候，车间里的一切对我来说都是陌生的，呈现在眼前的一幕幕让人的心中不免有些茫然，即将在这里工作3个月。第一天进入车间开始工作时，所在产线的线长、技术员给我安排工作任务，分配给我的岗位是炉后目检，我按照技术员教我的方法，拿起电路板开始慢慢学着识别各种不良现象，在是识别的同时注意操作流程及有关注意事项等。毕业实习的第一天，我就在这初次的工作岗位上目检产品，体验首次在社会上工作的感觉。在工作的同时慢慢熟悉车间的工作环境。

作为初次到社会上去工作的学生来说，对社会的了解以及对工作单位各方面情况的了解都是甚少陌生的。一开始我对车间里的各项规章制度，安全生产操作规程及工作中的相关注意事项等都不是很了解，于是我便阅读实习单位下发给我们的员工手册，向产线上的员工同事请教了解工作的相关事项，通过他们的帮助，我对车间的情况及各个岗位等有了一定的了解。车间的工作实行两班制(a、b班)，两班的工作时间段为：早上8：00至晚上8：00;晚上8：00至早上8：00。车间的所有员工都必须遵守该上、下班制度。

2.1.2摸索过程。

对车间里的环境有所了解熟悉后，开始有些紧张的心开始慢慢平静下来，工作期间每天按时到厂上班，上班工作之前先到指定地点等待产线线长集合员工开会强调工作中的有关事项，同时给我们分配工作任务。明确工作任务后，则要做一下工作前的准备工作，于是我便到我们产线的工具存放区找来一些工作中需要用到的相关用具(比如：放大灯、镊子、标记笔等)。在指定岗位上根据员工作业指导书上的操作流程进行正常作业，我运用工作所需的用具对机器生产出的产品进行认真的目检，并打好标记将其流入下道工序。另外在工作中，机器生产出的产品有时会出现不良(比如：错件、偏移、侧立、空焊、少件、多件等)。出现上述情况时，要及时告知产线线长、技术员，让他们帮助解决出现的问题，线长、技术员通过对机器的调节让生产出的产品恢复正常，符合检验的要求。

在工作期间有些产品的不良现象不明显，刚开始目检起来还真棘手，目检效率不高，目检过的产品还会有各种不良流出，很让人苦恼，于是我便向产线上的员工同事交流，向他们请教简单快速的目检方法与技巧。运用他们介绍的操作方法技巧慢慢学着目检各种产品的种.种不良现象，从中体会目检产品的技巧并提高自己的目检水平。同时在目检时选择适合的目检角度，也有利于提高工作的效率。在平时工作过程中也要不断摸索出目检产品的有效方法和技巧。有时在目检产品时，对产品是否符合检验标准不清楚，此时，我便向员工同事学习，向他们请教，另外也可以询问品管(质检员)，按品管提供的要求确定产品是否可以过关。

在发生任何异常情况的时候及时向相关人员反馈是我在这里得到的一个很重要的建议。记得有一次炉温突然降低，炉前没有注意到，锡膏板流到了我所在的工位。我当时只感觉到电路板烫得要命，我拿不手中，便低头去看，原件下面全是灰的(我还没见过锡膏板)，出于好奇，我伸手去摸，就在此时，一名有工作经验的同事跟我说那是锡膏板，及时阻止了我。我便向技术员说明了此事，技术员很快调好了炉温，我有把锡膏板拿去过了一次炉。现在想起这件事我还对那位同事充满了感激之情，要不是她，我还不知道我要惹出什么祸。我也因次得到了教训。

2.1.3实际操作。

经过一段时间目检产品的学习，我对车间产品的加工检验的整个流程已有了一个较详细的了解与熟悉。对有些常加工的产品也比较熟悉了，对不良产品的识别力也有所提高了，目检产品的效率也在不断提高。上班期间，听从线长的安排，接受线长分配的工作任务，在自己的工作区认真地进行作业。当出现一些小的问题和困难时，先自己尝试着去分析，而当问题较大自己独自难以分析出原因所在时，则向线长、技术员、品管反映情况，请求他们帮助分析并解决。在他们的帮助下，出现的问题很快就被解决了，我有时也学着运用他们的方法与技巧去分析些稍简单的问题，慢慢提高自己分析问题的能力。在分析、解决处理问题的过程中使自己的自信心不断增强，对工作的积极性也有所提高。

在所开的机器不出现大的故障的情况下，在确保产品质量的基础上尽自己的努力提高工作的效率。尽量让生产出的产品数量达到班产要求的数量，以便完成生产任务。每次下班之前，将自己工作区域内的卫生打扫干净，垃圾放入垃圾袋中并放到相应的位置，把工作桌面和地面上的物品用具收拾摆放好。就这样一天的全部工作内容也就完成了，嘿!这工作任务也较艰巨的啊!

2.2实习成果。

2.2.1素质提高。

实习期间我学会了从多个角度思考问题，运用多种方法解决问题。并提高了对新技术的接受和理解能力。在这里我懂得了认真对待工作的态度、良好的工作习惯和团结协作的团队精神可以起到事半功倍的效果。此外，安全地操作以及保障产品的质量一流是非常重要的。\_\_具有以下公司理念:。

企业精神:自信、诚心、创新。

价值观：理解、尊重、和谐。

经营理念：市场导向，一流品质，先进技术，优质服务。

发展理念：瞄准国际先进目标,立足主业发展,扩大相关产业,加强资本运营，探索多元化发展。

质量理念：以一流的人才资源和管理追求完美的产品质量和服务质量。

客户理念：想用户所想，就是公司生存与发展之根本利益所在。

用人观：\_\_将诚信负责、敬业爱岗的员工视为公司的财富。尊重知识、广纳贤才、善待员工、注重团队精神，是\_\_事业持续发展的内在要求。

股东责任：\_\_的管理团队通过将规范的治理和不懈的努力，为股东和投资者创造稳定增长的回报。

社会责任：\_\_以全球化发展为目标，以振兴中国科技产业为己任，创新图强、报效社会。

愿景：通过自强不息的努力，成为机电专用设备与电子元件行业世界级的领先企业。

这些都让我深深懂得了素质提高的重要，也在无形中受到了影响。

2.2.2知识的学习与扩展。

\_\_坚深信物竞天择的生存之道，每一步的成长都基于对自身的不断挑战与超越。自强不息，敢为人先的\_\_，坚持发扬自信、诚心、创新的企业精神;培育人企合一、亲情关怀的企业文化;树立创新图强、报效祖国的社会形象。这使我深有感触。在这里，我认识了课本上讲到的电路板的各种不良现象，看到了它们在实践中的表现。课本知识与实践的差别让我更加注重在实践中应用和拓展所学到的专业知识。

2.2.3能力的提高与技能训练效果。

实习期间，我对实习工厂的smt车间(部门)加工检验产品的整个操作流程有了一个较完整的了解和熟悉。虽然实习的工作与所学专业没有很大的关系，但实习中，我拓宽了自己的知识面，学习了很多学校以外的知识，甚至在学校难以学到的东西。

此次毕业实习，我学会了运用所学知识解决处理简单问题的方法与技巧，学会了与员工同事相处沟通的有效方法途径。积累了处理有关人际关系问题的经验方法。同时我体验到了社会工作的艰苦性，通过实习，让我在社会中磨练了下自己，也锻炼了下意志力，训练了自己的动手操作能力，提升了自己的实践技能。积累了社会工作的简单经验，为以后工作也打下了一点基础。

实的基础，更让你明白了以后要有一技之长，才能迎接以后的挑战，也让我知道了大学是为我们顺应科学发展的垫脚石和自身发展的机会。

4致谢。

感谢\_\_控股股份有限公司给了我这样一个实习的机会，能让我到社会上接触学校书本知识外的东西，也让我增长了见识开拓眼界。感谢我所在部门的所有同事，是你们的帮助让我能在这么快的时间内掌握工作技能，感谢我们生产线线长、技术员、品管，你们帮助我解决处理相关问题，包容我的错误，让我不断进步。此外，我还要感谢我的实习指导老师，在实习期间指导我在实习过程中需要注意的相关事项。我感谢在我有困难时给予我帮助的所有人。

1概述。

1.1实习背景。

生产实习是本科生实践类教学的重要环节，是培养工程师的重要组成部分,是电子信息工程专业学生不可缺少的实践环节;本次实习是在我们学完所有基础课及技术基础课和大部分专业课后进行。实习的目的是培养我们实际动手能力和分析问题解决问题能力。是理论与实践相结合的基本训练。光阴似箭，大学的四年时光转眼就过去了，现在迎来我人生路上的一个重要过程，这次实习是我结束16年学习生活踏入社会的一次重大“考试”。

1.2公司简介。

依美集团为电子及工业界提供各种聚合物粘合剂材料、导热接口材料、emi屏蔽材料、绝缘材料、电感元器件及热固性复合材料。依美集团的各种产品已通过国家质量认证，营销网络遍及广东、华东、华中、香港及台湾。在东莞设有厂房，而我们实习的东莞依美电子是以一般纳税人形式注册的独资企业，设厂在广东省东莞市桥头镇生产各种的电子材料和组件。注资1185万，厂房面积达2400平方米，员工1000多名。它承袭依美集团的专业团队优势，及依赖大中华的几个公司办事处及联系销售网络，东莞依美电子的客户遍及整个广东省、华东、成都和台湾。厂房已有iso9001:2025认证，新厂房于20\_\_年初已启用，正申请iso14001及ts-16949。而依美部份产品更符合ul94v-0防火标准、uspclassvi及iso10993医疗体系、及fda食品药物安全认证等。

1.3实习岗位基本情况。

生产部是东莞依美电子制品有限公司的一个部门，主要生产各种聚合物粘合剂材料、导热接口材料、emi屏蔽材料、绝缘材料、电感元器件及热固性复合材料。我所在的岗位是生产部(pie)技术员，主要是负责车间正常生产所需的各种夹具、治具及设备等，及时解决生产中各种工艺及质量问题。

2实习内容。

要了解客户的需求，根据客户的要求来测试，看看产品是否能达到他们的要求。而从这些方面考虑则要求我们必须比任何人都要熟悉产品的一切。

公司的主要产品是高科技电子产品等一些学生学习周边的产品，在真正的投入到测试这个工作之前，我们首先该做的就是熟悉产品，而最最直接的途径便是查看说明书，刚开始每天都是打开电脑，具体性能和功能的测试还没有完成，不过老板并没有责怪我们，只是让我们明天接着做，听了心里有些安慰。因为本以为他会大发雷霆呢。那一天对于我来说最大的收获便是，要相信自己，不要被没有去真正实习的事情而吓倒，其实如果你真的去尝试，你会发现一切看产品说明书，重复的看，本以为看几遍就都记住，但是到公司进行考核的时候，才发现原来自己真的什么都没有掌握，第一次考核不及格，虽然具体的分数没有看到，但是那份心情，却使自己始终无法忘怀，也更让自己认识到要虚心的，按部就班的好好熟悉产品，要做到对产品耳熟能详。

在我实习期间公司给了一个可以说在国内算是比较新型的电子产品——电子白板，它主要应用是电子教学及商业演示。对于我们来说，它是一个全然陌生的产品，老总要求我和跟我一起实习的同事三天之内迅速熟悉产品的各种功能及完成测试。当时听了吓一跳，一个对于我们来说全新的产品，一天就要全部掌握而且要测试出它尚存在的问题，这似乎很不可能，而且也有点不相信自己有这样的能力。但是一天下来，我们竟然可以从什么都不懂，到熟练的掌握。并且也完成了一些简单的测试，发现了一些界面错误。但是对它的都没有你想象的那么难，只要你努力，没有什么不可以。最后在我们的努力下，共用了不到三天的时间，熟练的掌握了的白板的操作，对它的界面、功能、性能等做完了全面的测试，及时做了总结，反馈给本公司研发部门，让他们对存在的错误做了修改，而且我们还协助老总教会了销售人员，以便他们能够能够熟练的操作，把产品展现给消费者。后来听说得到了很大的反响，公司同事听了都非常的高兴，想想那两天的班算是没有白加。

这两个月的实习下来，让自己走进了一个全新的领域，开始了自己真正的工作生涯。实习无所谓结果而言，更确切的说，它是一个开端，一个让自己学会成长的地方，当然也确实让自己长大了许多。不管是从工作技能上还是从为人处事上，我都感觉到了有很大的提高。

首先，在工作技能上，因为从事的是测试工作，对于自己来说是一个全新的概念，一切都是从头开始的，而更需要自己的努力、耐心和细心。这些都是自己欠缺的，但是在工作了这几个月后，真的发现自己有了很大的改善。虽然离真正的产品质量测试人员的要求还有很大的距离，但是自己一定会努力，向着自己的目标前进。其次，在为人处事方面，也让自己成熟了许多。虽然不能用语言来描述，但是确实可以从生活中的点点滴滴感觉得到。经历使人成长，只有真正的经历过，才可以让自己真的成熟起来，要想真的出人头地，好的为人是前提。

3.实习心得。

学会的比大学期间在书本上学会的要多得多。

在这里我真的很感谢这段时间里带我的那个导师。他在我身上花了很多的耐心和时间，即使我在工作上犯过很多错，他都很耐心地给我指出，并教我如何更正。他把他的经验毫无保留的教给我，他还对我说无论学历多高，出到社会必定要有刻苦耐劳的决心，只有这样才能爬得更高，走得更远。在试卷上你可能不如别人，但在社会上谁能努力到最后的就是胜利者。他的话给了我无比信心和动力，同时我也开始为我日后的人生路做打算，我清楚知道自己所喜爱的专业方向，所以接下来我会不断去往这个方向进行自我学习。

一，朋友，是人生中一样很重要的东西，在纳能电子里我就认识了很多朋友。他们在我的实习生活中教导了我很多的知识。教我怎么跟我的领导沟通，教我怎么的厂里做事，各种零件的认识，我所在流水线上生产的各种注意事项等等。他们的年龄一般都比我少，但是他们所经历的事情就比我多，见的东西就比我要广，从他们身上我可以学到很多知识、道理。还有就是我看着生产的产品包装以后，特别有成就感，因为那里有我的功劳，是我的劳动成果。

二、在公司要面对很多在我们学校里没有的东西，就是要跟自己的领导交流。我的上级领导是一个比我还小的男孩子，但是他所经历就比我要多。我在厂里做错事，当然要自己面对，受到批评是在所难免的。这种酸酸的味道已经好久没有尝试到过了，也只有把它咽下去了，被人批评的感觉真的不好受啊。我们也常常连累到我的班长被人骂，所以人也很体谅我们的班长。

最后感谢深圳市纳能科技有限公司给我提供了良好的实习环境，感谢生产车间的老师,感谢与我工作的并给予我帮助的同事。从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的理论和方法。这次实习，一定会令我的人生走向新一页，同时也很感谢在实习期间的同学们，特别是我们电子信息专业的同学给予我的支持与鼓舞!

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