# 实训报告总结5篇范文

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2023-11-19

*实训教学对于学生动手能力和创新能力的培养,发挥重要的作用。一篇优秀的实训报告是什么样的呢?下面是小编给大家带来实训报告总结范文5篇，希望大家喜欢!实训报告总结范文1经过这段时间的实习，我主要有以下几点感想：第一，要有坚持不懈的精神作为在校生...*

实训教学对于学生动手能力和创新能力的培养,发挥重要的作用。一篇优秀的实训报告是什么样的呢?下面是小编给大家带来实训报告总结范文5篇，希望大家喜欢!

**实训报告总结范文1**

经过这段时间的实习，我主要有以下几点感想：

第一，要有坚持不懈的精神

作为在校生，我们不管到哪家公司，一开始都不会立刻给工作我们做，一般都是先让我们熟悉公司的工作环境，时间短的要几天，时间长的要几周，或更长的时间，在这段时间里很多人会觉得很无聊，没事可做，便会产生离开的念头，在这个时候我们必须要坚持，不能轻易放下。

第二，要勤劳，任劳任怨

我们到公司去实习，由于我们不是正式职员，所以公司多数是把我们当学生看待。公司在这个期间一般不会给我们什么重要的工作去做，可又不想让我们闲着，因此，他们会交给我们一些比较简单的工作。与此同时，我们就应自己主动找一些事情来做，从小事做起，刚开始也只有这样。

第三，要虚心学习，不耻下问

在工作过程中，我们肯定会碰到很多的问题，有很多是我们所不懂的，不懂的东西我们就要虚心向同事请教，当别人教我们知识的时候，我们也就应虚心地理解。同时，我们也不要怕犯错。每一个人都有犯错的时候，工作中第一次做错了不要紧，重要的是知错能改。

第四，要确立明确的目标，并端正自己的态度

平时，我们不管做什么事，都要明确自己的目标，就像我们到公司工作以后，要明白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能够在工作中逐渐的掌握。因此，要树立正确的目标，在实现目标的过程中必须要多看别人怎样做，多听别人怎样说，多想自己就应怎样做，然后自己亲自动手去多做。只有这样我们才能把事情做好。

透过本次的实习，我还发现自己以前学习中所出现的一些薄弱环节，并为今后的学习指明了方向，同时也会为将来的工作打下一个良好的基础。，但这次的实习为我们带给了一个很好的锻炼机会，使我们及早了解一些相关知识以便以后运用到以后的业务中去。透过这次的实习，我熟练地掌握英语口语，能够自如地与外国人交流，同时让我懂得英语真的很重要，我明白只有透过刻苦的学习，加强对业务知识的熟练掌握程度，在现实的工作中才会得心应手，应对自如。

总体来说，这次实习不仅仅仅是锻炼了我在贸易操作方面的一些技能，同时，经过这次实习，我还从中学到了很多课本上所没有提及的知识，还有就是在就业心态上我也有很大的改变，以前我总想找一份适合自己爱好，并且专业对口的工作。可此刻我们都明白找工作很难，要专业对口更难，很多东西我们初到社会才接触、才学习。所以我此刻要建立起先就业再择业的就业观。应尽快学会在社会上独立，敢于参加与社会竞争，敢于承受社会压力，使自己能够在社会上快速成长。总的来说，作为一个快要毕业的大学生，无论是在今后的工作或是生活中，实习都将成为我人生中一笔重要的资本。

**实训报告总结范文2**

20\_\_年11月1号，当驶向工厂的大巴开出学校的大门，我的心中一种波澜骤起，真的要离开这个生活学习了三年的地方，然而未来前途却是一片迷茫。当几个小时的奔波后，到达了河北南玻，气势恢宏的工厂大楼震撼了我，触动了我，然而未曾料想在那里度过最艰苦的五个月后，我选取了离开，因为这不是我实现理想的地方，但这段经历让我有着深刻的体会，学到的，失去的都是一笔人生财富。

在南玻的日子让我学会了很多，也理解了很多。那里充满了求实的作风，求实的性格。也许正是南玻“求实”的文化塑造了这种南玻人的品质。那里的每一个员工，敢于直白的说“我不会”，而不是搪塞，因为不会才有学习，才有进步;敢于承担职责，每一次事故，大家都会剖析自己，做出改正，即使明白会有相应的处罚，也绝不推卸;敢于尝试，每一次创新都需要不断重复失败来积累经验，但南玻人孜孜以求。这种品质打动了我，也改变了我，因为担当就是求实的精神。

那里充满了关心与爱护，也充满了无奈与彷徨。在那里不缺乏上级的关心，班中兄弟的照顾，老员工的爱护，新员工的尊敬，这也是我做出离开决定时最不舍的温暖。最值的回味的是学习操作知识的日子，师傅讲述的那么认真，那么仔细，偶尔也会为一个问题引发争论，甚至争到面红耳赤;最值得提起的是掏玻璃的工序，那段日子难熬，使人崩溃，但却记忆犹新;最值得留恋的是班组的聚餐时光，大家之间的兄弟情始终牵扯着我，努力做好自己。但我依然选取了离开，因为我有自己的方向。

理想与现实一次次的碰撞，让我找准自己的人生方向。我不明白这样说对不对，一个人在踏入职场生涯的前期，最要看懂的不是工作待遇如何，也不是自己的获利收益，而是自己喜欢什么，给自己定一个值得去奋斗的目标，值得去追求的理想。在南玻的日子，我像所有工人一样，生活节奏慢了下来，时间变得无聊，生活变得乏味，对外界的了解变得少之又少，每一天最好的`交流就是和工友打打篮球，上上网。我试着学习专业知识，提高自我素质，来影响别人，但却发现慢慢变化的却是自己。大环境造就了人，也改变了人，这段时间我思考了很多，也试过改变自己的初衷，但最终失败了，因为我明白自己需要怎样的方向。

在南玻的感触很深，让我对它有了深深的眷恋，但它的成长也需要南玻人不断探索。

在河北南玻的这段日子，我并没有放下自己的梦想，而是在不断学习，从而也发现南玻的缺失，或者说是制造行业的普遍现象——离职漩涡。在制造行业，人员流动最大的就是基层员工，他们的不断流失对企业本身就是一种巨大的伤害，然而人力的高管们认为成本低廉就好，但正是这样，导致了企业文化的流失。

那么基层员工为什么会不断流失呢我在南玻有了深深地体会，也发自内心的提出自己的感悟。

基层员工在劳动的最底层，他们最关心就是待遇和自身的发展空间。南玻在这两方面做得很好。就待遇而言，在玻璃行业已经是不错的选取;就发展空间而言，合理的晋升制度，外聘与内升相结合，张弛有度。但为什么员工会选取离开呢该如何解决难题呢。

制造行业的员工大多是倒班制，工作生活昼夜不分，时有加班，员工的生物钟总处于紊乱之中，增加了他们对工作的反感。工作之余，除了睡觉休息之外，很少人愿意出来活动，这样慢慢的，生活变得单一无趣。本来员工的素质就不是很高，领导的要求严格，他们便压力倍增，性格变得急躁。

**实训报告总结范文3**

作为一名即将毕业的大学生，我实习的目的很明确，就是获取工作经验，将理论与实际工作相结合，所以第一天我就下定决心要好好干。走进公司的那一时刻，我就感受到那种很强烈的工作氛围，无论是从墙上张贴的图片和标语以及各种报表和数据，都给我很大的新意，我想这也许就是我想要的生活，一种不断挑战自我，实现自我的工作。

由于刚刚从学校来到公司，作为一名新人，尽快熟悉岗位职责和业务流程是十分必要的，在那里我感受到自己的不足。因为学校学的是书本的知识，只是停留在理论上，但在平时的工作中，理论有时候是用不上的，所以处理好这样的转变是关键。

经过九天的实习，渐渐地我对公司运输生产的整个操作流程有了一个较完整的了解，尽管岗位职能与所学专业仍有较大的差距。透过实习，我拓宽了自己的知识面，现把学习体会总结如下：

此次毕业实习，我领悟了“理论与实践的结合才是硬道理”，掌握了运用所学知识解决处理实际问题的方法和技巧，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。实习中也暴露出自己的很多缺点和不足，我想这对我以后的工作和发展都是有较大限制的。人们常说，大学是个象牙塔。确实，学校与职场、学习与工作、学生与员工之间存在着巨大的差异。从校园走向社会，在这个转换的过程中，人的观点、行为方式、心理等方面都要做适当的调整。所以，不要老抱怨公司不愿招聘应届毕业生，有时候也得找找自己身上的问题。而这次实习带给了这样一个机会，让我接触到真实的职场，有了实习的经验，以后毕业工作时就能够更快、更好地融入新的环境，完成学生向职场人士的转变。

在实习的那段时间，也让我体会到从工作中再拾起书本的困难性。每一天较早就要上班工作，晚上按时下班回家，深感疲惫，很难再有精力静下心来看书。这让我更加珍惜在学校的时光。

实习工作已经划上了句号，但留在心中的回忆与感受却是久久难以忘怀的。在这九天中，我紧张过，努力过，开心过，醒悟过，自信过。这些从未有过的经历让我进步，成长了许多，学到了一些在学校未曾学过的东西。接下来需要做的就是调整心态，踏实勤奋地进入到自己的下一个主角，做好自己的阶段规划，树立远大的理想，并为之努力奋斗。

对于人生中初试职场的经历——实习，每个大学生有太多辛酸体味，也许在某年以后你会为今日的风采而骄傲，但那段殷实的日子总让你回味什么，试图写下点什么。

**实训报告总结范文4**

在20\_\_年七月我第一次真正的踏上社会，开始了两个月的工作实习体验生涯。时间不长，体会甚多。明白了那句读万里书，不如行万里路的深刻体会，也许在此时此刻的我，真实的将实习当做工作了吧。

本次实习的目的在于透过理论与实际的结合、个人与社会的沟通，进一步培养自己的业务水平、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事的潜力等，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作潜力，以便提高自己的实践潜力和综合素质，期望能帮忙自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己的工作中。

一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习潜力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务潜力。要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还务必要亲自接触社会参加工作实践，透过对社会工作的了解指导课堂学习。实际体会一般公司职员的基本素质要求，以培养自己的适应潜力、组织潜力、协调潜力和分析解决实际问题的工作潜力。

实习在帮忙应届毕业生从校园走向社会起到了十分重要的作用，因此要给予高度的重视。透过实习，让自己找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、潜力准备，从而缩短从校园走向社会的心理适应期。

虽然已经是大三，但对于实际社会工作还是茫茫然的，毕竟书本上的只是一个概念，具体操作并没有教你。难得的实习机会，我想把它做好。在这段时间学会了一些比较琐碎的事情，但确实体会到了工作的辛酸，觉得自己在学校所学的专业知识严重不足，不能适应激烈的工作要求，像那些实际操作性极强的工作，我们这些刚出来没什么工作经验，而且本身就没好好学学校的专业课的人来说，根本无法和那些老手相竞争，有时候感觉确实无从下手。虽然说这只是个销售化妆品的公司，但在这实习期间，我从培训到商品的整理以及到产品的现场营销等，都全身心的投入到工作中去。

实习对我来说是个既熟悉又陌生的字眼，因为我十几年的学生生涯也经历过很多的实习，但这次却又是那么的与众不同。它将全面检验我各方面的潜力：学习、生活、心理、身体、思想等等。就像是一块试金石，检验我能否将所学理论知识用到实践中去。关系到我将来能否顺利的立足于这个充满挑战的社会，也是我建立信心的关键所在，所以，我对它的\'投入也是百分之百的!紧张的两个星期的实习生活结束了，在这两个多月里我还是有不少的收获。实习结束后有必要好好总结一下。

这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每一天在规定的时间上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着民事职责，凡事得谨慎留意，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

回顾这两个月来，自己的工作状况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还必须程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我务必努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款化妆品的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会应对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，能够决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的销售工作中更是如此。如果一个人领悟了透过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了到达成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都很难有所建树。

实习是学生大学学习完成全部课程后的最重要的实践环节。透过这次的实习，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年大学里所学知识的巩固与运用。从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有必须距离的，并且需要进一步的再学习。在这次会计实习中，我可谓受益非浅。仅仅的二个月实习，我将受益终生。透过此次实习，不仅仅培养了我的实际动手潜力，增加了实际的操作经验，缩短了抽象的课本知识与实际工作的距离，对实际的工作的有了一个新的开始。实习是每一个学生务必拥有的一段经历，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，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。

**实训报告总结范文5**

毕业实习是每个学生走向社会、走上工作岗位必不可少的一个重要环节，透过实习在实践报告中了解社会，让我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，为我以后进一步走向工作岗位打下坚实的基础。

作为学生的我，开始了我的第一份煤矿实习工作，如今，半年的实习生活已经结束了，回顾实习生活，感触很深，收获颇多。

第一天去上班的时候，刚开始我还觉得蛮紧张的，再和他们的交流之后，我渐渐的放松了自己。我每一天都坚持提前上班，能够在其他人到来之前，把每个办公桌收拾整齐，这样办公室的人一到来就能够立刻投入工作。其实，我一向认为每个人都有他自己的优点，而且都有发挥它的地方，而我的实习经历正应了我的想法。当然，由于刚到矿办公室，对工作惯例不熟悉，有些事情我也处理得不是很恰当，但我勤于向他们请教，慢慢地也熟悉了单位的办公。我明白第一次出错并不可怕，可怕的是一错再错。在平时，我仔细地观察办公室人员的办公方式，期望能够精益求精，更好地完成。

在办公室，闲的时候就会看看网上的一些好的文学作品，练习打打字，因为在矿办公室我主要从事打字工作、文件的分法、报纸的分法，经常要以打文件为主，我明白，这不仅仅要打字速度快还要对电脑熟悉，尤其是没有其他工作人员帮忙的状况下，我能够完成接待任务。

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，这让我感到十分的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己明白的是多么少，这一段时间所学到的经验和知识大多来自领导和办公室工作人员的教导，这是我一生中的一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事持续良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。

发现学习和交流的重要性和必要性。发现一些实习生跟老师像朋友一样相处，老师有什么事都喜欢找他们帮忙，有什么机会也会首先想到他们。并非他们巴结或有后台。而是他们用朋友的态度相处。另一方面一个人掌握的信息多、技能多，能帮忙别人的地方也多，帮忙别人多了，别人也愿意帮忙你，而你的人脉也广了，掌握的信息也越来越多。这样就构成一个良性循环。要改变一个人的行为首先得改变他的思想，大多数时候你以什么心态对别人，就会得到怎样的回报。深刻的意识到自己再不能处于独处的状态了。

独来独往，别人不主动自己也不理会。把自己个在自己自己的小空间了。总担心别人的看法，把别人想的难以接近。开放的态度使人更快更好的成长。

**haha实训报告总结范文**

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