# 关于大学电子工艺实习报告汇总(八篇)

来源：网络 作者：静默星光 更新时间：2025-02-01

*关于大学电子工艺实习报告汇总一当你想买衣服的时候，你可以打开淘宝;当你想买电器时，你可以进入京东;当你想买书时，你可以点击当当……我们的生活，正在这一个个网页间转换。电子商务的发展，让你足不出户就可置身琳琅满目的商品之中。当鼠标和快递悄悄充...*

**关于大学电子工艺实习报告汇总一**

当你想买衣服的时候，你可以打开淘宝;当你想买电器时，你可以进入京东;当你想买书时，你可以点击当当……我们的生活，正在这一个个网页间转换。

电子商务的发展，让你足不出户就可置身琳琅满目的商品之中。当鼠标和快递悄悄充满你的生活，你会恍然意识到，我们的生活方式，已经被电子商务改变。

正如阿里巴巴集团董事会主席兼首席执行官马云所说：“电子商务今天不是模式的创新，是生活方式的变革。”当淘宝每天有超过1亿人登录消费时，我们必须承认：电子商务已经拉开了生活方式变革的序幕。

电子商务一路高歌

20xx年是电子商务迅猛发展的一年。一连串振奋人心的时刻和数字，共同见证着中国电子商务的前行。

据电子商务研究中心发布的《20xx年(上)中国电子商务市场监测报告》显示，截至20xx年6月，中国电子商务市场交易额达3.5万亿元，同比增长18.6%。电子商务服务企业直接从业人员超过190万人，由电子商务间接带动的就业人数已超过1400万人。20xx年第三季度电子商务继续以高姿态前进，一个季度交易额已达2.05亿元。

电子商务企业的成绩更是引人注目。截至20xx年11月30日，阿里巴巴旗下的淘宝和天猫的交易总额已经达到1万亿元。这个数字占了全国社会消费品零售总额的近5%，相当于ebay和亚马逊20xx年交易额的总和，相当于20xx年全国gdp的2%。对此，赛迪顾问园区信息化咨询中心高级咨询师夏令表示：“这是20xx年电子商务发展中应该被记住的时刻，至此中国的网购实现了一个飞跃。”

在20xx年的“11.11大促销”中，淘宝和天猫一天即完成了191亿元的交易额。中国人民大学商学院贸易经济系老师李智表示：“这是一个让业界为之震惊的数字。”

夏令认为有五方面的因素推动了电子商务的发展，“一是技术的发展，二是政策的推动，三是消费者的需求，四是电子商务企业的努力，五是资本市场的支持。”

正是这些因素相互作用，使得20xx年电子商务的发展一路高歌。

**关于大学电子工艺实习报告汇总二**

尊敬的领导：

您好!衷心的感谢您在百忙之中翻阅我的这份材料，并祝愿贵单位事业欣欣向荣，蒸蒸日上!

我是哈尔滨理工大学测控技术及通信工程学院20xx届毕业生，自从今日大学之后，高考后的轻松、获知被录取的喜悦随风而逝，因为我的从新开始，继续努力奋斗，迎接新的挑战。时光飞梭，我讲到这童年的梦想、青年的理想离开学校，走上工作岗位。大学四年是我思想、知识结构及心理、生长成熟的四年。惠于理工大学的浓厚学习、创新氛围，熔融其中四年使我成为一名复合型人才。

在校期间，我勤奋学习专业知识，努力把理论知识运用到实践中去，曾参加全国大学生电子设计竞赛，并取得佳绩。此外我很喜欢电脑，不仅熟练掌握基本应用软件的使用，而且顺利通过国家社会和劳动保障部高新技术信息职业资格中级考试和微软atc认证考试。在英语方面，通过国家英语四级，并且参加英语口语培训。此外，我积极投身学生会和广播站等学生组织为同学服务，表现出色，贡献卓越，曾先后荣获校级“优秀三好学生兼优秀团员”、“优秀学生干部”、“校广播站系统”杰出工作者“等称号。

我顺利通过大学英语四级和六级考试，并且六级取得xx分的好成绩，是我院唯一的六级成绩在80分以上者。本人具有计算机基础知识和使用fortran77、c语言等高级计算机程序设计语言编制程序、上机调试及运用的能力，于1999年通过全国高等学校计算机考试(cct)并获得“优秀”证书，同年顺利通过国家二级考试。曾翻译过英文歌曲一首，获上海译文出版社奖《名车志》一本，这说明本人已有相当的翻译能力。此外，还学过一年的德语，具有初步会话的能力，并为进一步发展提供很大可能。

在实践方面，参加了为期一个月的军事训练，使我在组织性和纪律性上升到了一个新的层次。本专业安排的测量实习、道路勘测设计实习以及桥梁工程等各种实习，我都以认真严肃的态度对待，取得了很好的成绩，并为今后的实际工作奠定了实践性基础。此外，在假期期间我还担任家教工作，把所学知识做到融会贯通，教学合一。

“长风破浪会有时，直挂云帆济沧海”，我真诚地希望加盟贵公司，我定会以饱满的热情和坚韧的性格勤奋工作，与同事精诚合作，为贵单位的发展尽自己的绵薄之力。下页附履历敬请勘酌，恳请接纳，回函是盼，我恭候您的佳音!

此致

敬礼!

**关于大学电子工艺实习报告汇总三**

结合电子商务物流理论的学习，对物流的定义、基本功能、各个作业流程有了一定的理论基础，通过实习将这些理论与实际的操作相结合，在实践中提高运用知识的能力。

了解第三方物流服务的特点、主要设备和作业流程，对其进行分析，并结合所学的理论提出改进意见。

（一）操作的描述

1、狭义的概念：

所谓操作就是操控运输作业。亦即负责将客户委托的货物从客户指定的提货地点按照最合理有效的方式运达客户指定的收货地点。在我们日常的运作当中，我们通常将一次运输业务称之为一个承运过程，那么操作就是贯穿整个承运过程的操控作业。这个操作概念在目前的物流行业中是比较普遍的，而且还会继续存在很多年。

2、广义的概念：

所谓操作就是操控信息作用于物流服务。亦即通过收集、整理各种信息，指令、监督物流各环节的运作流程，以满足客户的各种物流需求。这种操作的概念已经不仅仅局限于某一次承运过程，也不仅仅局限于货物本身的操控，它更加注重的是信息的操控，然后通过信息的操作作用于货物的操控以及其他客户提出的需求。在今后很长一段时间内，物流行业的发展趋势也是朝着这个趋势行进的。

（二）操作的意义：

在现代物流企业里，我们必须明确一个概念：操作是物流的核心。现代物流是信息化的物流已经是大家的共识所在，而通过上述我们对于操作的描述，可以看出操作实际上就是对信息的收集、整理、处理。如果我们把物流行业看作是一台高速运转的计算机，那么操作就应该是这台计算机的cpu。

我们在这里之所以要首先强调操作对于物流企业的核心意义，一方面是提高大家对于操作的重视程度，另一方面本文以下的内容也是基于这个核心意义而展开论述的。

去客户处取货

返回有客户签字的运单或出库清单（客户）

去客户处送货

去托运单位发货

返回托运单位的托运单据和相关财务票据

去托运单位提货

返回相关财务单据及仓库入库人员的交接签字指令单

取货入库

返回有交货人和入库人双方签字的入库单

取货出库

返回有出库人和提货人双方签字的出库单

中转入库

返回有交货人和入库人双方签字的入库单，并返回有入库人签字的清单明细（托运件拆分明细）

派送出库

返回有出库人和提货人双方签字的出库单，并返回客户签字的运单签收联或派送出库单

运单件包装单

返回单件所包内容及体积、重量、包装人等的包装记录单

合票件包装单

返回合票后的体积、重量包装人等的包装记录单（没有进行合并包装的时候，返回数据不变）

托运件包装单

返回合并包装后的单件体积、重量、包装人等的记录单

通过这次实习，我学会了许多书本上学不到的知识，能够把书本上的理论运用到实际上，实践是检验真理的唯一方法，只有到实际中去，才能真正认识理论其中的意义。同时这次实践也让我更深入的了解到作为物流公司的所要面对的困难，它正面临批次越来越多而批量却越来越小的问题，造成物流管理上的一个难点；产前物流、企业内部物流、销售物流，在供应链的管理上如何把握住这三块之间的关系；而且国内的物流利润太低，如何把利润搞上去等等问题。我明白到国内许多物流企业还处在发展阶段，想要解决这一系列的难题，必须更多的向西方学习，借鉴外国的经验和做法。

真正走出美丽的象牙塔，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。此次实习还存在很多遗憾，我们只认识了一些皮毛，初步了解了物流业的发展情况。在这里感谢学校和公司给了我这次实习的机会，在这几个月中我获益匪浅，我达到了实习的目的，增长了人生阅历和工作经验。我认为我出色的完成了我的实习。我彻底的利用了这几个月，在这几个多月里，我对工作这个概念有了真正的了解，同时也学会了真正的独立生活。

即将踏上社会的我们还有太多太多需要学习的东西。我们没有足够的知识做铺垫，更没有足够的实战经验。如此一番并不乐观的甚至可以说是悲观的言辞，只是我这个初出茅庐的“菜鸟”的一点牢骚。

就像喜欢说的“我允许自己像蜗牛一样一步一个脚印的开始，却不允许自己不思进取得活着。”每个人都有自己对待生活的态度，对待挫折的态度和对待成功的态度。也许并没有真正遇到挫折，也没有真正成功过，但是积极向上的态度总是对的。就像亘古不变的“谦虚使人进步，骄傲使人落后”一样，我终究会学会用适合的方式去做正确的事情。

这是一段充满艰辛和收获的经历，这是一段充满幸福和快乐的旅程，这是一段充满挫折与反思的人生，这是一件我们一生用心珍藏的礼物，这是一个不老的故事，是教师和学生用情感书写的传奇，这一切必将是我生命中不朽的记忆，必将给我们以后的人生打下坚实的基础，必将是我生命中丰硕而宝贵的精神财富。

**关于大学电子工艺实习报告汇总四**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(运营公司)

为尽快实现甲方所拥有物业项目的投资收益，缩短项目空置时间，减少投资风险，在平等互利、协商一致的基础上，甲乙双方就 共同建设电子产业园相关事项，现根据《中华人民共和国民法典》及相关法律法规相关规定，达成以下条款：

一、共建目的和意义

随着互联网电子商务的快速发展和深入应用，电子商务产业链呈现快速发展态势。鉴于 地理位置及宁阳县对电子商务的发展规划高度重视。甲乙双方发挥各自的优势，通过打造基础设施、建立专业产业服务平台以及整合各行业优质商务资源，合作共建 电子商务产业园，为解决甲方 长期闲置难题，产业园招商难、为区域经济转型升级、为培育新兴电商产业园在做新贡献。

二、共建和运营形式

1.产业园有甲乙双方共同建设，甲方提供场地，乙方作为产业园项目顾问及运营管理服务团队驻场，设立产业园运营实体，具体负责产业园的实际运营、招商和管理：为创新产业园运营模式，加快产业集聚，带动相关企业入驻甲方所拥有的 ，乙方招商团队作为招商顾问及首席招商代理入驻该中心;

2.甲乙双方须定期举行招商工作专题会议，甲方作为召集方就招商过程中遇到的问题相互沟通交流，共同制定招商策略、寻找解决方案;

3.乙方拥有该电子商务产业园项目的永久知识产权及运营解释权，作为乙方商业招商解决方案核心产品之一进驻甲方写字楼项目;

4.产业园运营管理首次签订期限为5年即年 \_\_\_\_\_\_\_\_月 \_\_\_\_\_\_\_\_日至年 \_\_\_\_\_\_\_\_月 \_\_\_\_\_\_\_\_日;

5.为顺利开展电子商务产业园区招商工作，乙方要对甲方园区做整体品牌包装、品牌定位、装修设计、品牌策划等工作，乙方在开展工作之前，甲方需向乙方支付 \_\_\_\_\_\_\_\_万元，付款方式为银行转账，双方约定付款银行账号为 ，付款时间为合同当天执行;

5.为帮助甲方培育市场，乙方于合作期开始的第一年内(年 \_\_\_\_\_\_\_\_月 \_\_\_\_\_\_\_\_日-年 \_\_\_\_\_\_\_\_月 \_\_\_\_\_\_\_\_日)，乙方收取甲方团队成本共建资金 \_\_\_\_\_\_\_\_万元(用于人员薪资、保险、出差、应酬等各项开支)和公司运营成本费用 \_\_\_\_\_\_\_\_万元;

6.甲方须在年 \_\_\_\_\_\_\_\_月 \_\_\_\_\_\_\_\_日前向乙方缴纳第一年(年 \_\_\_\_\_\_\_\_月 \_\_\_\_\_\_\_\_日-年 \_\_\_\_\_\_\_\_月 \_\_\_\_\_\_\_\_日)共建资金 \_\_\_\_\_\_\_\_万元(考虑第一年合作，乙方团队成本费用 \_\_\_\_\_\_\_\_万，可按两次付清)，付款方式为银行转账，双方约定付款银行账号为 ，连续支付5年。

7.甲方须在年2月31日前向甲方预交第二年(年 \_\_\_\_\_\_\_\_月 \_\_\_\_\_\_\_\_日-年 \_\_\_\_\_\_\_\_月 \_\_\_\_\_\_\_\_日)共建资金 \_\_\_\_\_\_\_\_万元。其余年份以此类推;

8.乙方应在年9月1日前完成招商工作，并向甲方共同协商下一步运营工作;

9.自本合同签订之日起至年9月1日，作为乙方对产业园区品牌定位、装修设计、品牌策划、招商阶段，期间甲方不得以任何名义向外出租出售乙方在 及相关活动，甲方需向乙方支付1万元作为招商保证金，保证金不予退还，用于冲抵共建费用;

1.园区运营中所产生的盈利：如平台开发盈利、培训盈利、政府扶持资金盈利、其他服务盈利等，经甲乙双方协商决定。

三、建设规划和目标

1.产业园总体规划为该(1,2,3,4楼)建筑面积约3平方米，并根据实际市场需求双方协商可以扩充至整栋大楼，甲方须建设相关公共会议厅、服务接待区等配套场地和设施;

2.通过8-24个月的努力，将建设成 内最具规模最具影响力的电子商务特色产业园，乃至建成省市级互联网及电子商务产业示范基地;

3.集聚 家互联网及电子商务企业、 人的大学生个体创业者，产业园实现年销售收入 亿元以上。

4.产业园占地面积 ，已竣工建筑面积 \_\_\_\_\_平方米，并在周边建设相关配套场地和设施;

四、甲方在共建中的职责和义务

1.甲方协调相关物业资源，体用不少于建筑面积5平方米的产业园前台接待服务场地;

2.甲方应及时提供一切有关该物业之资料，包括准确无误的楼面面积及户型图册、产权证明、工程验收证明等相关法律文件;

3.甲方负责产业园楼宇的改建包括空调设施、电力设施、消防设施、办公硬件设施(服务台、接待区、坐凳、会客室、小型会议室及投影设备、饮水机...)等工作，其费用可由甲方支付，改建期为3个月，如甲方在乙方要求的时间内完不成，甲方均构成违约;

4.为方便乙方前期招商运营工作开展，甲方应向商户提供 3\_\_\_\_年免租政策(乙方有权对3年免租政策根据实际情况做出相应的调整，第四年以后，对于园区所收取房租归甲方所有)

五、乙方在共建中的职责与义务

1.乙方负责整个园区品牌定位、装修设计、品牌策划工作;

1.乙方负责产业园企业招商及运营管理，企业入园协议签订及确认;

2.乙方负责相关产业园服务平台的软件设施建设;

3.乙方成立产业园运营管理团队，负责产业园的招商和运营管理;

4.乙方负责产业园运营实体相关资质、荣誉的争取工作;

5.乙方负责对产业园内企业提供项目申报、投融资、企业培训、创业指导、组织专家对入驻企业经营疑难问题诊断等服务工作;

6.乙方负责对产业园内企业提供电商创业孵化、团队打造、品牌树立等工作;

7.乙方针对甲方园区实际情况，提供展示营销营官网(pc端+手机端)一个、制作微信公众平台一个。

六、违约责任

1.由于甲方的原因导致本协议解除或无法履行的，甲方需支付乙方的相关费用，乙方不予退还;

2.由于乙方原因导致本协议解除或无法履行的，对甲方已支付的费用，乙方退回(除经营成本外)费用的5%。

七、免责条款

1.如因地震、台风、战争、瘟疫、洪水及其他特大自然灾害等不可抗力因素，甲、乙双方不能履行或部分不能履行本协议的，双方均不负违约赔偿责任，但应在不可抗力事件发生后十个工作日内向对方书面报告所发生的不可抗力并提供有关机构出具的不可抗力证;

2.如果项目因不可抗力、不可归责于甲乙任何一方的原因。如因不可抗力导致协议一方无法履行本协议的，该方不负违约赔偿责任。双方应协商是否继续履行本协议。协商三个月还不能达成一致的，本协议自行终止;

3.协议期满后双方如无异议，协议自动延续。

八、 协议的修改及补充

本协议条款是由双方在平等、自愿的基础上经过协商并达成一致意见后形成的，未经双方书面认可，任何一方不得对本协议条款做出修改或补充。

九、 语言及文本

本协议采用中文，正本一式肆份，甲方执贰份，乙方执贰份，具有同等法律效力、经双方代表签字盖章后即刻生效。

十、 适用法律

本协议的订立、效力、解释、履行及争议的解决，应按照中华人民共和国法律进行。

十一、 争议解决

1.甲乙双方因履行本协议发生的所有争议，应通过友好的方式协商解决;

2.如果在一方书面通知另一方该争议之日起三十个工作日内未能协商解决争议的，任何一方可以提请辖区人民法院诉讼解决。

十二、保密责任

1.对乙方提供给甲方的任何物品、资料、文件、公司讯息及数据等，甲方应遵守下列保密规定：除为履行本协议之目的外，不得在任何场合对任何个人、商号或公司泄露保密信息与物品，不得运用保密信息与物品为其他商品做促销或广告。

2.本协议终止时，将保密信息与物品归还乙方，或者按照乙方的指示予以销毁。

3.本协议终止后，甲方有遵守乙方保密的义务。

十二、 其他事宜

本协议未尽事宜由双方协商，以书面的方式签订补充协议，作为本协议的组成部分，具有同等法律效力。

甲方(盖章)：\_\_\_\_\_\_ 乙方 (盖章)：\_\_\_\_\_\_

代表签字：\_\_\_\_\_\_ 代表签字：\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日期：\_\_\_\_\_\_

**关于大学电子工艺实习报告汇总五**

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；实习又是对每一位大学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不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，也是我们走向工作岗位的第一步。通过实习，我们可以对本专业相关企业的形式、规模、地理分布、工资待遇和发展前景等有初步的了解，有助于我们做好自己的职业规划，确定就业方向。对于我们电子信息专业的学生，毕业实习是非常有必要的。通过实习，我们可以了解电子相关产品的生产技术、生产工艺、生产流程和市场需求等，了解电子信息的前沿技术。通过实习，我们可以接触与电子信息相关的实际工作，增强对工作的感性认识，学会将所学的专业理论知识应用于实际，培养我们的观察力、判断力、创新能力、独立思考和解决问题的能力，为毕业后找到合适的工作岗位打下基础。

广东省东莞市盈佳利电子有限公司成立于20xx年6月，位于广东省东莞横沥镇村头工业区，前身是康捷电子厂和盈佳利电子厂，成立于20xx年6月。公司车间是标准工业厂房，厂区面积20xx平方米，宿舍区500平方米。公司现有员工150多人，配备多种专业技术人才。设有生产部、开发部、质检部、市场部和财务部。专注于电子产品的研发制造，先进的自动化生产设备、多年的产品开发和生产管理经验，能够满足客户的成本与品质的需求。公司现有12条生产线，其中6条smt生产线，3条插件流水线，3条焊接装配线，设有测试间和仓库。公司主营汽车音响，便携式扫描仪、网络硬盘录像机、监控器、网络音视频播放器、高清网络家庭影院、开关电源，工控及智能产品，ai/smt/mi/pcba代工代料，odm/oem开发生产，为终端消费者提供优质产品和服务。实习期间，公司主要生产成品有防雷排插、电脑散热风扇、消防报警器、电视机顶盒、汽车音响和便携式扫描仪。其中防雷排插、电脑散热风扇、消防报警器为代工产品，电视机顶盒为合资研发产品，汽车音响为自主研发产品。公司以smt来料加工起家，经过将近十年的发展，已经由原来单一的smt加工发展为ai/smt/mi/pcba代工代料，由原来的纯加工发展成为拥有自主开发产品，生产线也由原来的2条smt生产线发展为包括smt、插件和焊接在内的12条生产线。多年的代工生产经验和优质的服务帮助公司顺利度过了金融危机。金融危机过后，公司总结多年来代工生产，意识到代工生产这种经营模式获利艰难，而有自主产品的企业虽然风险比较高，但利润大，因此公司决定开发自主产品。自20xx年以来，公司设立开发部，不断引进高素质人才，以合作研发和自主研发的方式先后开发生产mp3、mp4、汽车音响、便携式扫描仪、网络硬盘录像机、监控器、网络音视频播放器、高清网络家庭影院、开关电源等产品。公司以先进的技术，优良的品质，周全的服务打造企业形象，得到了广大客户的认可。

本次实习历时将近两个月，实际在岗时间34天。本次实习得到了盈佳利公司的大力支持。由于本次实习是我们第一次实际参与产品的生产，缺乏实践经验，所以公司将实习分为三个阶段进行，分别为认知阶段、技能训练阶段和入岗实习阶段。具体实习内容如下：

（1）认知阶段（1。20—1。21）

主管介绍公司历史，企业理念和企业文化，企业经营模式和主要产品，企业的未来计划和展望；参观生产部，参观smt生产线、插件流水线和焊接装配线，了解生产工艺和生产流程；参观开发部，了解产品开发流程；参观市场部，了解原料采购和分配流程，了解市场调研和需求分析流程。

（2）技能训练阶段（1。22—1。31）

训练入岗所需具备的专业技能，即岗前培训，包括焊接技能，电子元件符号与实物的识别，smt机器操作，smt贴片板上锡膏，电子维修技能，贴片的漏焊识别和补焊，插件的漏焊识别和补焊，protel99电子设计cad技术，编程器的使用等。

（3）入岗实习阶段（2。1—2。8和2。25—3。10）

完成技能训练后，公司根据我们的技能掌握方向，掌握程度的不同和根据公司的职位需求给我们安排合适的岗位。我的职位是mi技术员。

**关于大学电子工艺实习报告汇总六**

20xx-5-26—20xx-5-30

xx职业学院电子实验室

杨老师、李老师

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与理性认识，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与装配技能，培养了我理论联系实际的能力，提高了我分析问题与解决问题的能力，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与方法，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、能够正确识别与选用常用的电子器件，并且能够熟练使用普通万用表与数字万用表。

6、了解电子产品的焊接、调试与维修方法。

1 讲解焊接的操作方法与注意事项；

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、使用范围与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。

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、内热式与外热式，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。

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、设计步骤与方法。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。

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。从小我就喜欢组装与拆卸，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与不自信，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。

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，基本工艺知识与创新启蒙有机结合，培养我们的实践能力与创新精神。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与创造的基础与必要条件。

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。

**关于大学电子工艺实习报告汇总七**

通过自己在淘宝上开网店，我体会到了大学生在电子商务网店创业方面的一些优势，同时也感觉到了网店创业的艰辛。这次实习使我对电子商务有了一个大概的感性认识，加深了我对所学营销知识的理解，使学习和实践相结合。

20xx年x月x日——20xx年x月x日

在家个人全职淘宝网店

网店创业

1、网店系统：全面评估了我自己的能力以后，我认为我开独立网店的想法不现实，因为这所需要的专业能力太强，我能够成功经营的几率不大。因此我选择了在淘宝旗下开集市网店，这样可以依附淘宝的各种系统运作，所面对的困难和局限性会相对少一点。我选用的店铺版本为“标准版”，90元一季。

2、物流配送：我首先选择的是“顺丰速运”，因为它的效率和服务在业内都得到了比较好的评价，但缺点是邮费相对于其他快递要高一些，这就增加了我的经营成本。期间也使用过其他快递，比如中通，申通，圆通，邮政…但整体感觉都没有顺丰好，因此默认快递就定为“顺丰速运”。

3、网店信誉问题

（1）、首先要保证货源的稳定和质量。我在网上卖的是手表，每一块手表的质量都要能保证，发货之前要仔细比对检查，尽量保证手表本身不出问题。

（2）、选择好的快递，不能只图便宜，因为快递的好坏也直接影响顾客对你的评价。

（3）、很基本的，态度要好，有耐心，尽量满足顾客所有的知情权，设身处地的为顾客着想。

（4）、要看一些专门的“防骗招数”，因为网购的风险并不只是买家才有，卖家同样会遇到很多“骗子”，俗称的“职业差评师”恶意差评骗取钱财，让你又损失信誉又损失钱；

（5）、交易时记录每个顾客的信息，把他们加为旺旺好友，定期回访调查，这样也能赢得一些回头客。

4、网店定位问题：

（1）、经营数量不要一味的求“多”，要尽量的求“精”，尽量做到每一个货品都能顾及的到。

（2）、价格也要定的合理，有吸引力。

（3）、找到好的货源，尽量压低价，这样你的利润就相对多一。

（4）、网店要装修，突出货品的特色。我用过3个模板，只有现在这一个比较满意。其实挑模板也是一个学习的过程，并不是每一个看似好看的模板都适合，并且买了模板后还要动脑筋加一些自己的东西进去，和你经营的货品相照应。

（5）、网店名称。网店名称是简短明了，并且能直接突出货品的“关键词”，货品的标题也是一样。网店的名称我改了无数次，一直到近期改为“一抹光阴防水手表促销店”才比较满意。

5、货品选择问题：这个我没有太操心，因为我爸妈本身就是做手表生意的，我们家都有固定的货源，并且质量，价格各方面都能得到很大优惠。我店里的手表全部都是按促销价来定的，单个赚的都不多，薄利多销。并且也解决了很多“邮费”带来的麻烦，比如，我某些手表的定价为43元，在同质量，同款式的货品里面本身就很低了，但我还可以做到“2支包邮，一直立减10元！”，这样就更能吸引到想购买这一类手表的顾客。

6、宣传推广：我没有采取买“广告位”的方式宣传，因为一个是“广告位”太贵，不划算，还有一个是我的网店规模还小，经营的数量，款式，类别相对来说单一一点，不可能吸引到大多数人。因此我都是自己在各大网站，论坛，微博等等能想到的网络渠道做宣传，虽然辛苦一点，但是有针对性，也很灵活，虽然没有“广告”而是“窄告”，但是还是赢得了很多销量。所以网店里的每一笔交易都要靠自己的辛苦努力得来，如果守着电脑坐等顾客上门，在网店经营里是根本不能存活的，当然我所学的“市场营销”专业也帮了我很多忙。

经过这次实习，我更加坚定了大学生网店创业的可能性。在开网店的过程中，我学到了很多东西，其中最重要的就是：做一件事不仅要有信心，决心，还要有毅力，不能一遇到困难就退缩找后路。网店是一笔长期投资，要不断的学习，创新，积累…投入很多的时间，精力，物力…积累到一定时候才会慢慢的有收获。我也曾经感到很灰暗，力不从心过，那时候什么消极的思想都会在脑子里边转，认为自己的知识，能力是不是真的很差。但是我们都要对自己有信心，不断的鼓励自己，突破自己，而且也要找到对的方向，朝着那个方向去努力。现在的我，更加坚定学“市场营销”专业是对的，我2年的大学没白上！

**关于大学电子工艺实习报告汇总八**

20xx年，全县上下认真贯彻落实县委、县政府决策部署，积极依托我县的生态、产业等资源优势，优化发展环境，完善功能支撑，大力推动电子商务与传统行业渗透融合，电子商务呈现快速发展的良好态势。预计到12月底，全县累计实现电子商务交易额120亿元，增幅29。8%，其中网络零售交易额17。5亿元，增幅31。5%。

一、全年电子商务基本情况

(一)电商载体建设成效显著。坚持把园区作为集聚电商企业、培育电商人才、链接电商平台的首要载体，根据要素集聚、企业集中、发展集约的目标要求，加快完善临朐电商众创家园载体功能，目前已入驻电商经营主体77家。围绕打造有色金属电商产业带，依托临朐江北建材城，规划建设了占地500多亩的跨境电商产业园，集平台搭建、营销推广、电商孵化、报关结算、仓储物流等功能为一体，积极开展b2b2c跨境电子商务，全力打造跨境电子商务产业聚集区。目前，电商综合服务楼交付使用，智联众益合、广贸天下、中国焦点科技等电商企业已正式入驻。

(二)公共服务体系建设加快推进。县级层面，依托临朐电商众创家园，积极对接各类电商服务资源，引进整体运营服务商，建立县级电子商务公共服务中心。镇级层面，在各镇(街、园、区)成立电子商务服务站，推进农村基础设施建设，提高农村宽带普及率，改善农村电子商务发展环境。大力推广“服务站+合作社+农户”模式，调动返乡高校毕业生、大学生村官等参与农村电子商务的积极性。村级层面，按照“多点合一，服务同网”的思路，利用邮政、供销、银座华兴等现有农村渠道资源，布局建设中心村(社区)e站，将物流快递业务下沉到村，解决工业品下乡“最后一公里”和农产品进城“最初一公里”的问题。通过淘宝、京东、买卖惠、农商1号、村小二等电商平台，为村民提供代买代卖服务，在网上帮农民把农产品卖出去，把需要的消费品买进来，目前全县日均单量已超过2万单。

(三)电商资源整合取得一定成效。一是与“大众创业、万众创新”相结合。颐和生态农业合作社、相亮山楂合作社、聚泽农产品合作社等30多家农业合作组织通过淘宝、京东、苏宁及“颐顺之家”等平台开展网上营销，相亮山楂、九山仟果、沂蒙山胖子、馋嘴狐狸等10余款农产品成为网络热销品牌。寺头镇建成艺术护栏展示交易中心，进一步打响艺术护栏电商地域品牌。龙山苗木合作社通过互联网平台收集市场数据，带动了当地苗木行业向精准种植发展。二是与发展特色产业相结合。坚持走“一镇一业、一村一品”的特色发展之路，引导农业龙头企业、农民专业合作社、家庭农场通过第三方平台、自建平台、地方特色馆等渠道开展网上营销，促进农业“小生产”与电商“大市场”有效对接。九山镇依托“村小二”电子商务平台，量身打造“大小平台结合，线上线下同步”的农村电商发展模式。寺头镇高标准建成红香椿电商体验式展示交易中心，精心打造“前馆后农”发展模式，初步形成可持续发展的销售产业链。三是与精准扶贫相结合。引导支持贫困村、贫困户与合作社、种养大户建立直采直供关系，借力电商平台拓展农产品营销渠道。嵩山风景区依托“乡邻小站”在10个社区建立微店，开通社区政务通，对303户贫困户实行“点对点”帮扶，帮助贫困户销售农副产品。龙山产业园依托十字路村苗木种植基地，积极规划打造“互联网+苗木”电商村。柳山镇搭建农产品“互联网+”销售平台，设立电商服务中心，建设社区电商服务站7个、村级电商服务点21个，形成电商助力扶贫的星火燎原之势。

(四)电商应用的广度深度不断提升。一是引导工业企业发展电子商务。支持华建铝业、永安胶业等行业龙头企业发展行业性专业性电商平台，整合上下游资源，带动关联企业发展。支持广华铝业、九昌重工、恒彩数码等传统企业用好第三方电商平台，拓展网络销售渠道。支持企业发展跨境电商，东兴实业公司在非洲乌干达、莫桑比克设立 “海外仓”，一期工程已交付使用。二是推进传统商贸企业电子商务应用。支持全福元、佳乐家等商贸企业开通“翼支付”，加快培育线上竞争优势，发展全渠道营销模式。鼓励建材、奇石专业市场依托自建平台、第三方平台开展网上销售。本土平台“萃艺林工艺礼品商城”的商户、商品、客户和流量不断集聚，品牌知名度、影响力日益增强。三是推动电子商务向物流、会展、旅游、教育、医疗、文化、社区服务等领域拓展。我县自主搭建的综合平台“骈邑商城”上线试运行，初步实现便民服务、政务、物流配送的互联互通。

(五)电商人才培训工程扎实推进。采取“走出去+引进来”的形式，多次赴浙江义乌、遂昌等地考察学习，与阿里巴巴、海盈互联、经贸职业学院等专业机构、高等院校建立互动。依托县技工学校载体，组织实施千名青年电商人才培训活动，持续举办“退伍军人自主创业”“网店实操”“巾帼创业”“青年创业”“电商助残”等特色培训班，分门别类地开展电子商务基础、操作及能力提升培训，让参训学员认识电子商务、开展电子商务、增强运用电子商务创业增收的本领，加快培养一支实际操作能力强的电商带头人队伍。先后组织电子商务培训班22期，培训学员3100多人次，新培养电商创业人员950人。强化舆论宣传，利用电视、网络、报刊等媒体，及时总结推广农村电商工作的好经验、好做法，为发展农村电子商务营造良好氛围。

在取得一定成绩的同时，也存在一些问题和不足，主要有：各类市场经营主体对电子商务发展认识不充分，电子商务服务体系建设滞后，物流配送服务延伸不够，电子商务专业人才缺乏等。

二、明年工作打算

20xx年电子商务工作将重点抓好以下五个方面：

一是加强电商众创家园载体建设。进一步优化临朐电商众创家园载体环境，大力开展招商工作，吸引产业链上下游的电子商务平台企业、应用企业、运营企业、专业服务机构入驻发展，力争入驻实体发展到120家以上。积极与县人社、妇联、团委、智建中心等部门单位搞好工作对接，加快完善园区的聚集、带动、孵化、培训等功能，将众创家园打造为集聚度高、规模效应明显的创业创新孵化器、电子商务示范园，积极争创“省级电子商务示范县(基地)”。

二是加快推进县镇村三级电子商务公共服务体系建设。县级层面，加强与运营服务商合作，完善县电子商务公共服务中心的功能，面向重点行业和产业集群，在支付、认证、数据、软件、信用，以及平台运营、设计、咨询、网店管理等业务环节，提供定制化、专业化服务，全面提高产业发展和行业应用保障能力。镇村层面，进一步加快镇、村电商服务站点的布局建设，推进“村小二”等电商站点的建设，在每个镇(街、园、区)设立电商服务站，80%以上中心村建成电商服务点，每个镇(街、园、区)至少建成1个电商示范点。

三是大力推进跨境电子商务发展。加快临朐跨境电商产业园建设步伐，积极打造集平台搭建、营销推广、电商孵化、报关结算等功能为一体的跨境电商服务平台。积极对接阿里巴巴“一达通”、敦煌网、往来云商、广贸天下等跨境电商平台，引导企业开展b2b2c跨境电子商务业务，培育外贸竞争新动力，打造跨境电子商务产业聚集区。

四是大力拓展电子商务应用领域。工业领域，支持行业龙头企业发展垂直自营电商平台，支持传统制造企业通过电商实现产供销一体化，鼓励中小企业应用第三方电商平台拓展发展空间。农业领域，引导颐康农业、康宝蜂业、山河食品等农业龙头企业、农民专业合作社等经营组织，借助地方特色馆或自建平台开展网上营销。服务业领域，支持传统商贸流通企业结合实体店面和物流配送体系，积极发展区域特色网上商城，促进线上线下互动，满足不同层次消费需求;支持建材、奇石等传统市场转型升级，应用互联网技术建设协同平台，实现网上购销。

五是积极实施电子商务育才工程。创新电子商务人才培养机制，推进实施“千名青年电商人才培训”等工程，建立分级分层培训体系，面向企业经营管理者、创业群体、电商从业人员，有针对性地开展理念培训、入门培训、技能提升等培训。加强农村电商精准扶贫培训，积极帮助贫困村、贫困户开设网上店铺，开展电商创业。鼓励企业积极引进应用型、技能型电子商务人才，支持有条件的电子商务企业与科研院所、高校等开展产学研合作，建立创业实践基地、教育实践基地和培训基地。

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