

暑假大学生的实习报告 (精选4篇)

篇1：暑假大学生的实习报告

片刻间，实习就快结束了，回顾一下这段时间的自己，感想很多很多！以下是我在不同样实习地点所学到的知识：

在进行销售产品时，我知道了销售也需要技巧，即在开始洽谈时用必定的语气提出一个令顾客感觉惊讶的问题，是引起顾客注意和兴趣的可靠方法。在有就是认识顾客的需求层次今后，就可以掌握你说话的大方向，可以把提出的问题减小到某个范围以内，而易于认识顾客的详尽需求。如顾客的需求层次仅处于初级阶段，即生理需要阶段，那么他对产品的关心多集中于经济耐用上。当你认识到这今后，即可重点从这方面提问，指出该商品如何满足顾客需求。

在北大沧物流园鼎盛配货站实习时期，我深深领悟到了积累知识的重要性。诚然，都是围绕自己的专业课转，但还是常常涉及到课外的知识，最多用到的还是人际交往的能力。有了优异的人际圈，遇到不懂的事情时，会有人热情的伸出双手。最后我总结出一句铁道理，平时多看多学，到了社会总适用到的时候。

在百花园实习时，我知道了一个公司要想获取花销者的认可，必定从它的产品和服务态度上说服，否则可是空谈！在华丰家电美菱冰箱公司实习从前，我对冰箱的知识一无所知，而到那后我理解了购买家用电冰箱除功能满足需求外，更应权衡经济性。比方容积大小的确定，应视饮食习惯、食品采买方便程度、住所条件和家庭经济情况等综合因素而定。容积过小，会对使用电冰箱带来不便。过大，同样也有不利之处，如售价贵、电耗高、多占空间等。家用电冰箱的必要功能是可以制冷而用以冷藏或冷冻食品。除此之外，都是辅助功能。如箱外显示箱内温度、箱外调治箱内温度、电冰箱会自动制冰、电冰箱的门体上饰以图画等等。这些辅助功能的拥有，必然就要增加其生产成本，到头来必然会经过售价转嫁到花销者身上。

在实习时期最重要的是，经过工作我领悟到了父亲母亲的艰辛，他们为了我们付出的远远不是我们能想象获取的！就拿我工作的这段时间来说吧，每天从清早七点开始素来站到晚五点。我们边站着边吆喝着商品。一天下来身体都不听使唤了，嗓子特其余沙哑。仔细想一想，我们才干都久啊！父亲母亲为了我们工作了都久？要知道父亲母亲的付出和子女的回报永远是成反比的！

实习就要结束了，经过这两个月的实习，使我对过去课内学习过的基础知识有了更深刻的理解。经过理论与实践的结合，使自己对专业知识与应用有了更进一步的认识。也为今后提高自己的学以致用打下了牢固的基础。”路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，在立刻到来的新的学期中，我会加倍努力的，因为我相信”一分耕种，一分收获！

篇2：暑假大学生的实习报告

自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢？为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，在大学期间的第一个假期我毅然开始了自己的社会实践。

所有的帐记好了，接下来就结帐，每一帐页要结一次，每个月也要结一次，所谓月清月结就是这个意思，结帐最麻烦的就是结算期间费用和税费了，按计算机都按到手酸，而且一不留神就会出错，要复查两三次才行

是的，课本上学的知识都是最基本的知识，不管现实情况怎样变化，抓住了最基本的就可以以不变应万变。如今有不少学生实习时都觉得课堂上学的知识用不上，出现挫折感，可我觉得，要是没有书本知识作铺垫，又哪应付瞬息万变的社会呢？经过这次实践，虽然时间很短。可我学到的却是我一个学期在学校难以了解的。就比如如何与同事们相处，相信人际关系是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题，于是在实习时我便有意观察前辈们是如何和同事以及上级相处的，而自己也尽量虚心求教，不耻下问。要搞好人际关系并不仅仅限于本部门，还要跟别的部门例如市场部的同事相处好，那工作起来的效率才高，人们所说的“和气生财”在我们的日常工作中也是不无道理的。而且在工作中常与前辈们聊聊天不仅可以放松一下神经，而且可以学到不少工作以外的事情，尽管许多情况我们不一定遇到，可有所了解做到心中有数，也算是此次社会实践的目的了。

通过这次暑期社会实践经历,使我学到和懂得了许多,我懂得赚钱的艰辛,我想我以后花钱肯定会很俭省的;我在工作的过程中,我学会了忍耐,学会了正确对待不公正待遇,我想这对于我未来直面不公很有帮助.总之,这次难忘的暑期社会实践经历使我获益良多,对我将来的发展具有十分积极的作用.

社会，在实践中增长知识，锻炼自己的能力，更重要的是检验一下自己所学东西能否被社会所用，找出自己的不足之处，以便更好的取长补短。我觉得现在的大学生应该好好利用假期去锻炼自己，这样会学到更多知识，从而更走接近社会

篇3：暑假大学生的实习报告

7月13号正式来到汉口世纪联众，老总热忱的款待我们，然后我就被布置到了卡单部练习，“卡单”这个概念是第一次接触，其实就是短期不测险的另一种说法，这是最先让我感觉新奇的器械。然后开端进修若何填写保单，第一天就填错了几张保单，发觉本人原来是这么大意，好在公司对我们都非常宽容，让我非常打动。这时清晰了什么是宽容！

接下来的几天我就不断在卡单部练习，每天每天要背卡单产物的信息，哪家保险公司有哪些产物，保证额度多少，合适哪些职业品种，合适那些人群，有哪些是拒保的职业……一会儿记这么多器械，觉得头都有点大，然则要款待客户的话，必需要记住，所以每天都

通知本人要加油！这时清晰了要永久对本人有决心！

在卡单最紧急的一天是第一次坐到前台正式款待客户，登帐、填票据、收费每一步都要认真认真，然则当天客户来的非常多，对还不纯熟的我来说，几乎有点无能为力，虽然很认真的去做，照样出了许多错误，幸而有师傅关心善后，才不致于有太大损失，这一天让我深化的觉得到业务纯熟的需要性和主要性！稳重的主要性从这里开端开掘！

每一天都在接触着五花八门的客户，他们中的大多数都是热忱而且宽容的，然则也有一些要求非常严峻甚至是苛刻的客户，他们要求特别苛刻，一不当心就把他们的冒犯了，这些人真是让人疲于应付，然则你照样要抑制本人的心情，持续为他们耐性效劳，这种状况照样为我们上了实真实在的一堂余人沟通课！沟通真的是一门艺术，幸而本人清晰的不是太晚！

再后来来到车险部进行练习，侥幸的是刚好赶上公司培训新的员工，我就跟他们一同学起了车险算费，这里的进修不像在学校里的进修一样理论性那么强，这里注意的是实践操作才能，这里面有许多都是公司的老员工经过长时间任务总结下来的经受，在实践任务中非常有效，因而觉得特别宝贵！等我们“黄浦三期”学员卒业时，公司朱总特地给我们讲了一下昼的保险市场的开展近况及公司原则和公司的将来开展等，为我们描画了一个奇妙的愿景，让我们在以后的任务中既不至于太盲目，也不至于没有动力！

公司目前与中国石化协作在许多加油站开了一些车险的直销网点，这在全中国甚至全世界都是一个创新，而且在公司优越的治理方法的运作下，正在有条不紊的绽开，让人觉得到创新的力气！真的非常佩服老总的思想！这在我们以前接触保险的时分基本就没有想过的工作，想不到竟然在市场上悄然萌生，并展现出强壮的生命力，真是震撼在以后的进修中通知本人肯定要懂得活学活用，读死书，死念书竟会变得没有将来！

本人活着纪联众的每一天更多的是在发觉本人，加速本人的生长，然则这种磨练也是要支付价值的，本人每天早上挤公交从武昌到汉口，下昼在从武昌到汉口，每天这么轮回！搞到本人目前看到汽车都有点晕，好在还晓得对峙！对峙去发觉奇妙的器械，进修有效的学问，虽然有点苦，然则痛并兴奋着！

在这里进修练习虽然有时本人也在埋怨，然则有两点让我感应收获最多：

一是干事要严谨。以前历来不晓得本人原来是这么的大意，填写报单的时分任何一个数字，任何一个汉字都不能写错，一错就得作废，而且一天要填写上百张报单，这是细心，耐性等要求就来了。更甚的时分，柜台前突然就来一大堆业务员，各个急着出单，这是就要在保证精确的前提下，坚持有条不紊的任务形态，而且还要还乐观与业务员沟通，让本人的立场去传染他们，而不能让他们把本人搞到手忙脚乱。

其次个就是要学会对峙。就象前面说的本人每天武昌汉口两头跑，下班也很晚，一天的任务更是紧急而繁忙，认为本人会很刚毅，然则照样脑海中照样不时的冲进要抛弃的念头，本人有时也在笑本人的傻，然则骨子里照样时辰的鼓舞本人去对峙，是的，我对峙了下来

，一同去的四个同窗中就只要我完好的依照开端的方案做了下来，这是我的收获也是我的骄傲，我不躲避！

经过进修与磨炼让本人熟悉到了学校光阴的宝贵，晓得了任务的辛苦，晓得了若何学会抑制本人，学会了若何乐观的去与人打交道，若何全身心的投入到任务中，更主要的是经过不时的食物与胜利让本人愈加清晰的想法到本人的优势与缺乏，可以有一个愈加明白的目的去面对将来！

我想，这段光阴将是我永久顾惜的宝贵阅历！

篇4：暑假大学生的实习报告

实习混合着看看找个工作究竟有多难，一举两得。老师要求我们在实习报告单据上写明实习进站，出站时间，正规得和南极科考一样，不知道谁会真的实习两个月而放了休息和复习计算机或者用于而不顾。

我们还是应当替学校着想，就如学校替我们着想而去实习一样，努力提高学校毕业就业率，才能不枉今日我以交大为荣，明日交大以我为荣的口号。

就我而言，实习也算是我今后人生旅程的一部分，比如城乡结合部一样，一边在农村的边缘观察了城市的一点繁华而在城市的边缘又观察了农村些许破落般，都没有深化的去讨论明白，这就是找家单位实习，而后人生的经受就是深化农村和城市，发觉城乡结合部给人的不过是一些表象，城市有城市的龌龊，农村却也有农村的山清水秀。想想从99年开头，我们高校生已经不再是天之骄子了。一届更胜一届的扩招把在校高校生的数目提升到一个惊人的水平，的确，有太多的人原来不该消失在高校校内的我们本科生，真的很迷茫。

我实习的地方是个数码冲洗店。时间从7月25到8月3日，共10天。坐在柜台很像古代的客栈拨算盘的老板，现在刚好有计算器，惋惜没有店小二给我指挥，由于我就是店小儿。我的任务不过就是改改数码相机拍的照片，间或算算要收多少钱，打个几折什么的。人际关系很好处，几个人都是本科会计学出身，都是打工的。平常不苟言笑，一个个贞节王宝钏，百般调戏也枉然。她们高校学了四年，现在来算算冲洗打印要用多少钱，嘴巴翻两下，跟来人争论打几折，多少钱打个折是多少钱，客人给多少钱，找补多少钱，连除法都不用。我学了两年了，现在在改照片。工作程序简洁得我得了发神的好习惯，这个习惯真的好！可以打发许多时间。

空闲了我就对着柜台上的一大叠样本照片一动不动，我看着画面里的人，画面里的人在看着我，思维若隐若现，对着我说再见，或许你已经放弃我，已经很难回头，当我想起你，你也走得很远。

我烦下雨天，虽然这个时候工作亮很少，但是坐在店里看着外面来来往往的行人、taxi、摩托车、私家车，我不知道为什么，总是想发神。心里一片低落。发神是个好习惯。脑海中出现的是一次次的考试，线性代数、高校英语、计算机原理。

那些我怎么看也看不明白最终查电子词典才豁然开朗的英语单词、c++程序，全班同学从早晨八点背到晚上十二点的马克思主义经济学原理，还有一个人坐在阴森的教室里看了通宵其次天睡眼朦胧的去参与考试的运筹学。这些以后还有用么？再也不需要了吧！话不要说太满的好，现在不需要吧！

《尚书》说：惟日孜孜，无敢逸豫。《左传》引古语说：民生在勤，勤则不匮。《墨子》有俭节则昌，淫佚则亡之论。古人认为能否做到勤俭，是关系到生存败亡的大事，不行轻忽。民间也流传着如会节省的有饭吃，会珍惜的有衣穿，吾勤养吾身，吾懒害吾身的民间格言。