

保健品实习报告 6 篇

保健品实习报告 6 篇

保健品实习报告篇 1

前言：

要想在念书的时候就试足将来的工作环境，实习是个好办法，在实践经验丰富的导师和技术人员指导下，学到的理论知识可以得以具体化。有时，实习可以帮助人们确定，一直孜孜以求的职业目标是否真的适合自己。

在有些专业，特别是一些社会学领域的专业里，实习是必修项目，或是在学习中，或是在入校前必须完成。因为实习有时是发放录取通知的前提条件。通常，大学生要自己找实习职位。但对于必修的实习，学校会助一臂之力来安排，甚至会建立一个高校内部的实习数据库。即便实习没有被写入学生守则，考虑到将来的就业机会，实习也是很有益处的：在雇主，尤其是自由经济中的雇主眼中，实践经验与考试卷上的好分数同样重要。

实习目的：

通过参观和实践，巩固专业基础知识和专业知识，要求做到理论与实践相结合，在实践中开展调查研究，锻炼和培养学生分析问题和解决问题能力，为以后的学习，毕业论文（设计）以及工作打下坚实的基础。具体

1，接触社会了解省情和国情，了解实习场所的发展史，特别是改革开放以来的情况。了解所学专业在经济建设中的地位，作用和发展趋势，增加对专业学科范围的感性认识；

2，学习企业管理知识，熟悉工程技术人员的工作职责和工程程序，获得组织和管理生产的初步知识，虚心向工人和技术人员学习，培养热爱专业，热爱劳动，遵守组织纪律的良好品德；

3，学习生产技术，巩固深化所学的理论知识，培养分析和解决工程实际问题的初步能力；

4，了解和初步掌握生产工艺的流程，技术经济指标

5，了解生产工艺所用的设备（规格型号及工作原理）

实习时间：7 月 5 日上午

实习地点：广州市开发区永和经济区田园西路 2 号

实习单位：广州市益力多乳品有限公司

实习内容：从大学城广工出发，坐了大概一个多小时的校车，到达了黄埔开发区的益力多工厂。益力多是一个世界性的名牌，很久之前我就从电视上面了解过益力多这种产品。

我们在益力多厂房进行的是参观实习，目的的是简单了解一个产品的生产流程。我们的参观实习分为两部分，第一部分是益力多公司向我们介绍益力多公司的企业文化和益力多这种产品。

益力多公司的历史在这里我就不描述了。但是我还是要简单说一下益力多这种乳酸饮料。

益力多每瓶 100ML，5 瓶 100ML 益力多在市场的统一价格是 8.8 元，是市面上最贵的乳酸饮料之一。益力多标榜的是它独有的菌——益力多菌。

益力多菌，学名干酪乳杆菌代田株，属于益生菌的一种，主要功能是分解乳糖，活动地点在小肠下部，特点是耐酸性特强，能活着到达小肠发挥作用。

生产流程：

益力多的生产被分为了二大过程：原料制作过程和包装过程

制作过程包括：

- 1，原料溶解罐溶解原料，用热水把奶粉及糖类溶解成液状奶原料液。
- 2，过滤，把原料液里面还没有溶解的粉状物过滤掉，避免堵塞原料输送的管道。
- 3，液压杀菌机杀菌，把过滤后的原料液输送经过液压杀菌机，进行巴氏杀菌。
- 4，制作发酵液，把在种菌罐里面的益力多菌和原料液都送进培养罐，进行几天的发酵
- 5，匀质机匀质，由于经过几天的发酵，会造成发酵液里面的物质沉淀分层，所以要把发酵液均匀一下，避免沉淀。
- 6，冷却器冷却，把发酵液进行冷却。
- 7，液体调和，把糖浆罐里面的糖浆与发酵液体都输送进调和液储存罐，进

行均匀调和。

经过以上 7 个步骤后，益力多的浓溶液就制作好了。

包装过程：

1，自来水过滤，把自来水送进活性炭罐，进行初过滤，然后再送进精密过滤器进行细过滤。

2，杀菌冷却，把经过过滤后的自来水送进杀菌冷却器，先进行升温消毒然后再冷却自来水。

3，液体混合，把通过制作过程的原料液和已经处理过的自来水调配成益力多的味道，然后传输进灌装液储藏罐。

4，制作益力多瓶子，利用成形机，把聚丙烯小颗粒变为益力多瓶子。

5，无菌灌装，在无菌环境内，利用灌装机把益力多溶液注入益力多的瓶子。

6，无菌封盖，在无菌环境内，利用封盖机把装有益力多的瓶子用铝箔封好，然后印刷标签。

7，收缩包装，把 5 只/50 之益力多包装成形。

8，冷藏，把成品益力多输送进冷藏库。

实习体会：

通过这次在益力多参观实习，使我真正了解流水生产线的真正意义。高效，卫生，节余资源。自动化将会是以后所有生产工具企业面对的关键问题，自动化程度越高，成本就越低，那么在市场的竞争力就越强。产品是企业的第一生命线，所以要企业获得在市场的优势，还必须注意产品的开发。

实习时间：7 月 6 日上午

实习地点：广东省广州市经济技术开发区东区宏明路

实习单位：广州顶益食品有限公司

实习内容：广州顶益食品有限公司负责生产顶益集团在广东的产品，其中最主要生产的是康师傅系列品牌的产品，产品种类包括方便面，饮料，饼干。

这次我们去参观的是顶益集团方便面的生产线。在这里我简单描述一下康师傅方便面的生产流程。

油炸方便面一般生产流程是：

原料搅拌、混合→熟化→复合压片→连续压片→切条波纹、成形→蒸煮糊化→初冷→切断→折叠→分排→着味→油炸脱水→冷却→成品检验→分袋包装→成品装箱。

康师傅的方便面的生产基本上完全按照上面的经典流程。

实习体会：觉得面工厂里面太热了，这是因为方便面蒸煮过程产生的热量，里面的生产工具工人实在辛苦。发觉康师傅在生产方便面的时候并不完全自动化的，例如在成品检验，还有把餐具放进方便面里面这两个环节都是人工的。假如可以生产线实现全自动化的话，面的质量肯定还会提升。实现包装机高效、低损耗、自动检测等多功能才是该企业以后发展的方向。

方便面中最贵的并不是面，而是它的酱料。酱料的调制是生产方便面里面最关键的一环，因为酱料生产算是企业机密，我们这次没有机会看得到，实在可惜。】

保健品实习报告篇 2

一、实习目的或研究目的

本次实习的目的在于通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、待人处事的能力等，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便提高自己的实践能力和综合素质，希望能帮助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能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加工作实践，通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，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。

实习在帮助应届毕业生从校园走向社会起到了非常重要的作用，因此要给予高度的重视。通过实习，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、能力

准备，从而缩短从校园走向社会的心理适应期。

二、实习内容

实习的内容主要是销售保健品，学习公司的企业文化、销售技巧、团队协作精神等各方面的知识。凭着对本公司产品的了解和与其它公司产品的对比，突出本公司产品的优点和公司的良好信誉，积极开拓客户源，向顾客推销产品，并尽量推销系列产品，完成公司分配的任务。

三、实习总结或体会

3月25日到4月30日，我在北京东方红航天生物技术有限公司进行了为期一个月的实习。这期间公司的同事给予了我热情的指导和帮助，而我也虚心向他们请教学习，把大学所学的知识加以运用，在理论运用于实践的同时，也在实践中更加深刻地理解了以前没有理解透彻的知识。经过这些天的实习，我对公司也有了更深刻的了解，也初步熟悉了销售员的操作步骤。更重要的是，这是我踏入社会的第一步，虽然只有一个月的时间，但是也让我看到了自己的很多欠缺，让我深知出身社会，还需要很多学校里学不到的能力。

首先简单介绍一下我的实习单位：本公司位于北京中关村高新科技园区，主要从事具有航天生物技术特色的现代生物制药、保健食品和健康用品的研发、生产、销售与服务。本公司本着始终贯彻执行“擎起航天生物大旗，致力民族高新科技产业”为企业宗旨。公司本着“以人为本、德才兼备、以德为先”的原则，创造“人和”的人文环境，构建了一支管理、生产、研发、销售及服务的精英团队，为东方红公司未来的发展奠定了坚实的基础。公司十分注重人才的培养及团队建设，“广纳人才、培养人才、善用人才、善待人才”的人力资源策略，为公司吸纳了一批年轻有为的技术骨干和营销精英；“乐观、积极、学习、合作”的良好氛围，为每一位员工提供了理想的事业舞台；优厚的薪酬福利待遇及丰富多彩的企业文化活动，充分体现了公司于员工共同成长的企业内涵。这公司的经营理念是：质量和服务是经营的重中之重、把顾客放在第一位。由于有良好的质量加服务，本公司已建立了良好的业务关系。

虽然已经是毕业班的学生，但对于实际社会工作还是茫然的，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保健品的公司，但在这实习期间，我从培训到药品的整理以及到药品的会议营销等，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能力：学习、生活、心理、身体、思想等等尤其是心理承受能力。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！在这一个多月里我还是有不少的收获。

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。每天在规定的时间内上下班，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责任，凡事得谨慎小心，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的。

保健品实习报告篇 3

实践是检验真理的惟一标准。在课堂上，我们学习了很多理论知识，但是如果我们在实际当中不能灵活运用。实习就是将我们在课堂上学的理论知识运用到实战中。为了把课本上的知识灵活恰当的运用到生活、工作当中去，成为对别人对社会有用的人才，为了适应当今飞速发展的社会，确定自己的人生坐标，实现自己的人生价值呢以及为了提高自己的能力，增长经验，这个暑假我选择了一份保健品营销员的实习工作。

一、实习时间：2022 年 7 月 10——2022 年 8 月 20 日

二、实习地点：

三、实习目的：本次实习的目的在于把理论和实践结合起来，实现个人与社会的沟通，并通过实习，找出自身状况与社会实际需要的差距，以便在以后

的学习期间及时补充，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，缩短从校园走向社会的心理适应期。四、实习单位及岗位介绍：

哈慈集团有限公司的前身是哈尔滨磁化器厂，始建于 1992 年注册资金 17,758 万元,总资产 24 亿余元，是一家集研发、生产、经营于一体的现代化科技生物医药企业。公司占地面积 4000 平方米，拥有标准化生产厂房 3.73 万平方米，并拥有一支具有多年实践经验的专家、教授、高级工程师技术人员组成的科技队伍。哈慈集团主营磁疗系列医疗器械、医药产品、绿色食品、保健食品等产品,哈慈集团始终坚持“慈行天下，济世于民”的企业宗旨;以“诚信经营，以人为本”为经营理念。长沙博正堂是哈慈集团下一个保健品品牌在湖南省的市场推广营销公司。此次我在博正堂公司实习的岗位是营销人员，通过会务营销的方式销售哈慈集团下的保健品——微脉通。

四、销售产品介绍：

微脉通这个产品是属于保健品系列，它的主要对以下这些症状有明显效果：

(一)胸闷、心慌、心绞痛、心率不齐，重者发生心肌梗塞，长期微动脉收缩导致高血压及冠心病。

(二)甲状腺功能亢进、糖尿病、乳腺炎、小叶增生等。

(三)头痛、眩晕、失眠、多梦、记忆力衰退;重者发生中风、偏瘫老年性痴呆、坐骨神经痛、末梢神经炎等。

(四)胸闷、气短、咳嗽、哮喘、支气管炎等。

(五)肾炎、肾衰、女性盆腔炎、月经不调、男性前列腺炎、膀胱炎等。

微脉通的主要功能是：第一，治病功能。当面就能见效，连续服用的效果当然不会错。微脉通的治疗范围为：心脑血管疾病、糖尿病并发症、脉管炎、静脉曲张、雷诺氏症等微循环疾病、以及头晕耳鸣、痔疮、四肢麻木、冰凉等。第二，诊病功能。服用后，哪个部位反应特别明显，就说明哪个部位有病。比如，肩周炎患者患病一侧的胳膊会没有反应，颈椎病患者脖子后面大椎穴附近会反应格外强烈，胃病的人喝下去会有一阵子肚子疼、大脑缺氧的人喝了以后会格外精神，等等。第三，通脉功能。这是一个辅助功能，微循环畅通

后，无论什么病，吃什么药，都可以效果翻倍。

五、实习内容及过程：

刚开始进公司实习时，作为新来的实习生，会被分批集中到会议室开会，主要由人事部经理给我们讲解公司的一些制度，和奖处罚决定，然后销售经理给我们讲销售流程、相关的医学和保健知识及销售方法的培训，培训结束后，我们被安排到各个小组，由各组小组长带领下去继续培训和训练，就这样，我正式开始了自己的销售工作。

通过经理及组长的培训，我认识到我们的销售方式是先通过打电话的方式邀请一些有需要的中老年人来参加我们的活动，然后去潜在顾客的家里送请帖，更重要的是拜访他了解他的各种情况及需求，在活动上有健康专家对健康知识的宣传及医学专家对顾客疑难问题的解答，然后是对产品的宣传、销售及售后服务等方面。每天是下午打电话，第二天去拜访在电话里愿意过来的目标顾客，每个星期固定开两场活动。之后，组长会发给我们一份客户电话表，这份电话表是由小组负责电话查询的工作人员通过各种调查搜集到的，然后，组长还会给我们一份对话单，主要写了如何与客户沟通交流的对话示例，如：我们要先问，“请问，您这是某某先生或女士吗”。对方回答是的话，我们会介绍自己：“您好，我们是北京哈慈长沙博正堂的工作人员”。对于刚出来实习的大学生来说，最接受不了的无疑就是被拒绝和被痛骂，这个时候自信心最容易被打倒，情绪也会突然的低落，所以需要特别好的心理态度，第一天的工作就是，拿着这份用来参考的对话单，把表上的电话全打完，工作强度非常大。

组长老吴做销售已经五六年，在这方面的经验是非常丰富的，销售业绩也是整个公司最好的，老吴对我说，每天要尽可能的多打电话，这样潜在的客户就能发掘出来，就会有收益了，他让我把那些对产品感兴趣的用户名字单独列出来，然后隔两天在给对方回电话，进行沟通，这样会好一点。因为打电话这个工作，有点像守株待兔，或者通俗的说就是碰死耗子，我们除了要有良好的口才与沟通能力外，自身的运气成份也很重要，因为有可能对方对这方面有需求，说不定在这几分钟里，机会就来了。电话邀请成功了之后，第一步就完成

了，接下来的工作就是出去拜访了，关于这方面，组长也进行了一些关于访问的培训，而我也进行了演习。记得组长交待访问必须要了解客户的四个条件：第一，经济状况，即要了解其是否有能力购买及延续性服用是最根本的条件。第二，身体状况，因为一般情况下直接受疾病困扰的人需求比其他人来的直接且强烈。第三，家庭成员状况，确定其是否能自己做主和家庭其他成员是否反对服用。第四，目前在服产品对其目前正在服用的药品或保健品的了解，可以直接获得他的身体状况及他的保健意识。

拜访阶段完成后，就是活动的时候了，这时被邀请的顾客就会来参加活动，主持人把控整个会议现场的局面，根据需要调动会议现场的气氛，处理好突发事件，将参会者的注意力集中起来。其中有视频介绍、专家讲解和答疑、产品展示和介绍、现场体验和互动等环节。我们营销员要做的就是对自己的客户嘘寒问暖，产品的功效做补充，通过这些有效的方式来促成这些顾客来购买。

最后一阶段就是售后服务，单单售出产品并不代表你已经成功了，通过实习的时间里让我深深地意识到了一个优秀的营销人员在业务洽谈中，重点并不一定是推销产品，而是建立彼此之间的关系，以作为日后合作的基础，当顾客感受到彼此已超越一般生意伙伴关系时，自然会产生一种恒久的信任；有了这种信任基础，再通过各项相关的关系营销活动，保持并加深双方的友谊，才能巩固双方的和谐关系。

六、实习总结及体会：

本次实习，共持续了一个多月，虽然时间不长，但我学会了很多，学习和生活是紧密相关的，只有实践了之后才会明白真理。非常感谢好日子服装超市给我提供的这次机会，能够拥有这样的经历，无论是对现在的自己还是将来的自己都是有所裨益的，感觉自己真的是很幸运。在这里，我能够有机会通过实践来加深自己的专业知识，学会了如何合理的把所学的知识运用于实际操作中，让我充分的体会到团队协作的必要性，磨练了自身的意志，得到了真正的锻炼。学到了许多为人处世的道理与方法，学会了和善待人，也学会了时刻勉励自己，使自己始终保持自强不息的良好心态。这也让我明白了许多事情，了

态，也明白了社会的复杂和多样性。为了能更加了解社会，适应社会，融入社会，我们要不断地学习新的知识，在实践中合理的将其运用，不断地提高自己的素质，锻炼自己的能力，使自己在激烈的竞争中立于不败之地。本次实习我个人的带给我很大的感受：

(一)要认真学好专业知识,这样可以打下一个扎实和稳固的工作根基。打好基础非常重要;因为基础知识是工作的前提。

(二)实际工作与书本知识是有一定距离的,需要在工作不断地学习.即使毕业后所从事的工作与所学的专业对应,仍会在工作中碰到许多专业知识中没有的新知识,所以要想胜任工作,必须边工作边学习,通过不断的学习获取更多新的知识。

(三)要有拼搏的精神.人生的道路有起有伏,犹如运动比赛,有开心,有失意,要经得起考验,需要不断的拼搏。

(四)做事情要有毅力有恒心

这次短时间的实习让我认识到了自己还存在的一些问题：

(一)缺乏社会经验。因为自己对社会经验的缺乏，很多问题不了解，为人处世的方式还存在着定的问题，随着实习工作的进行，我想我会逐渐积累经验的。

(二)对专业知识的理论学习不扎实。在学校认为书本知识只是为了应付考试，出来实习才发现实践是需要理论知识来支撑的，由于专业知识的缺乏，在工作经常会犯些小错误。

(三)工作态度不够积极。在工作中仅仅能够完成布置的工作，在没有工作任务时虽能主动要求布置工作，但若没有工作做时可能会松懈，不能做到主动学习，在今后我要努力克服惰性，没有工作任务时主动要求布置工作，没有布置工作时作到自主学习。

通过实习，让我看清自己需要什么,同时也让我吸取了许多工作和社会经验，这将对我以后踏足社会，谋生立业有很好的借鉴和帮助作用。不管做什么工作，干什么事情都需要我们有毅力，在这短短的实习期间，我经历的或许只

不管是喜剧，甚至是悲剧。我都会以积极向上的心态去面对，用我的微笑去迎接。努力在我的人生这部大书上画好每一笔。总之，这次的实习让我受益匪浅。今后，我会带着这些宝贵的经验，在人生的旅途中勇往直前，迎接时代的挑战。

保健品实习报告篇 4

班级：09 级工商企业管理

学号：某某某

姓名：陈丽伟

根据福建广播电视大学工商企业管理专业教学计划的安排，我去福州鼓楼区小西食品经营部进行了为期一个月的毕业实习，实习时间为 1 月 25 日到 2 月 25 日，首先感谢本次实习单位的领导给我这次实习的机会，感谢同事在工作中对我的帮助和照顾，下面是我在这个月实习情况的汇报：

公司简介：福州鼓楼区小西食品经营部主要是经营北京小西保健食品有限公司的保健食品，北京小西保健食品是一家中日合资企业。是与日本脏器制药株式会社合资，日本脏器制药株式会社创立于 1939 年 10 月，经过 70 多年，公司本着“创新性及安全性”的基本理念，作为挑战未知领域的研发型企业，开发了一系列独特的医药品，于 1949 年，成功地开发出了对神经疼痛、瘙痒、过敏非常有效的生物制剂，流传至今、60 多年长盛不衰的. 奇药——神经妥乐平奇迹般地诞生了，其用量在日本至今仍以每年 10% 的速度增长，创造了世界销售的奇迹。

实习内容：

实习的内容主要是销售保健食品，学习处事能力、销售技巧、团队协作精神、消费心理等各方面的知识。还有要对本公司产品进行详细的了解并与其它公司产品做对比，从而突出本公司产品的优点和公司的良好信誉。积极开拓客户源，向顾客推销产品，并尽量推销系列产品，完成公司分配的任务。观察来往的消费者的总体消费行为和整个保健食品市场的动向。实习过程：

(1) 熟悉工作流程。本营业部主要是经营保健食品，在刚来店的上班的第

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/038054016070006076>