

【实用】大学毕业实习报告4篇

在当下社会，报告与我们愈发关系密切，报告包含标题、正文、结尾等。你还在对写报告感到一筹莫展吗？以下是小编整理的大学毕业实习报告4篇，仅供参考，大家一起来看看吧。

大学毕业实习报告 篇1

1 实习目的

为了更好的把本科阶段在书本上所学得的原理知识与实际生活应用相结合，学院领导悉心安排了本次实习活动。这次实习是我们毕业前的一次综合性实习。本次实习拓展我们的知识面,扩大与社会的接触面,增加我们在社会竞争中的经验,锻炼和提高我们的能力,使我们在毕业后能进一步融入社会。

2 实习内容

2.1 参观华龙电子商城和珠江路科技街

2月26日，实习的第一天，大家都很兴奋的坐着校车来到了南京华龙电子电器商城。刘老师简要的给我们讲解了华龙的基本情况，让我们自行分成了几个小组进行参观。

华龙电子电器商城创办于一九九三年，地处南京繁华的商业区新街口中山东路110号，凭借得天独厚的地理优势和商场多年来对商家的各项优惠政策，及管理人员“想商家所想、急商家所急”的招商理念，使华龙从无到有、从小到大，成为华东地区乃至全国知名的电子商城，现已拥有经营面积

6000多平方米，经营户500多家，从业人员1000多人，主要经营集成电路、二三极管、各种接插件、印刷电路板、家电配件、低压电器、电线电缆、通信器材配件、电源、电池、电子五金工具、磁芯材料、数码管、发光管等，年商品成交额两亿元左右，同时还配有就餐、仓储、停车、物流等配套设施。

一走进商城，我们不禁惊叹，各式各样的电子设备应有尽有，整整齐齐的摆放着，有三极管、印刷电路板、全系列电容电阻、电线电缆、通信器材配件、电源电池等，当然了，有些店员也很好奇我们是干什么的，浩浩荡荡走进来好多人。我和几个同学组成一个小组进行参观，对有些不常见的器件还让店员稍微做了讲解，感觉收获不少。

以前也只是在一些小店里见过这些商品，但是这样大规模的还是第一次。在参观过程中也跟几家店的老板交流了一番，从中了解到华龙电子电器商城已有接近二十年的历史，是顾客们的首选之地。

参观完电子商城，我们又来到了珠江路科技街。南京珠江路科技街位于南京市城区中心，全长3.1公里，周边大学、科研院所云集，有南京大学、东南大学、航空航天大学、中科院南京分院等，人才资源和技术资源极为丰富。南京珠江路科技街成立于1992年，以市场为导向，以技术为依托实现超常规发展，由一条普通的街道发展成为华东地区最大的电子电脑产品集散地。在这里，我们主要参观了各家店的不同品牌的电脑。在与几位老板交谈的过程中，也了解了最新的电子产品以及各种品牌的电脑，不禁感叹科技发展之迅速。

今天是实习的第二天，我们一行人在郑老师的带领下来到了大全集团

。

大全集团有限公司创立于1965年，在40年的风雨历程中，始终坚持“观念创新、销售创新、管理创新、科技创新和机制创新”的方针，经过几代创业者和广大员工的不懈努力，经历了规模扩大、体制变更、品牌塑造等一系列发展历程。大全集团是从事高低压成套电器、智能元器件、高速铁路设备、新能源（多晶硅、太阳能电池、组件及接入系统）等产业的国家级大型企业集团，在江苏扬中市、南京江宁开发区、重庆万州区、新疆石河子建有四大生产基地。大全是国家创新型企业、国家重点高新技术企业、国家科技部863计划成果产业化基地、国家863计划CIMS示范企业、中国机械工业100强企业和中国电气工业领军企业，先后荣获“中国驰名商标”、“中国名牌产品”、“国家免检产品”称号。拥有国家级博士后科研工作站、院士工作站、国家能源新能源接入设备研发中心、国家级企业技术中心、国家级电气检测站，科技研发能力和技术装备水平居于国内同行业前列。中低压成套电器、封闭母线、直流开关设备、桥架母线的生产规模、产品产量、产品档次均居同行业最高水平之列。新能源产业已形成多晶硅、硅锭硅片、太阳能电池及组件、光伏逆变器、太阳能电站等完整产业链。重庆万州多晶硅项目，国内首家采用全自动、全封闭、全循环工艺，主要技术指标、产品质量达到国际先进水平；20xx年10月7日，大全新能源在美国纽交所上市（DQ）。交通技术产业覆盖高速铁路牵引供电系统所有主要产品，已成为国内一流的高速铁路电力设备制造商。今天的大全集团正以全球化视野、开放性思维、创新精神统领全局，坚持“多元化、品牌化、国际化”的

发展战略，发扬“诚信、敬业、创新”的企业精神，立足自主创新，着力做大做强，向着“全球大业，百年大全”的宏伟目标阔步前进。

公司也专门安排了人员为我们做了大致的讲解介绍，讲解了密集型母线是他们公司做的很成功的一个产品，介绍了公司的前景及所获得的利润及排名等方面，还带着我们参观了他们公司的进行产品加工的工厂，观看了工人的加工过程。这与前一天仅仅做的参观工作有很大不同，也对自己的专业有了更进一步的理解。

2.3 参观江苏新誉集团有限公司

2月28日，今天是赵德安书记带队，经过前两天的实习参观，大家都在期待着能看到一些新的东西。赵老师带着我们来到常州新誉集团的新办公大楼，很是气派。江苏新誉重工科技有限公司，总占地300亩，5万平方米的现代化厂房于20xx年已投入使用，进行批量生产。专业制造叶片，塔筒和机组整机。公司依靠投资亿元的实验室为机组研发和产业化提供了可靠平台，强大的地面试验能力先后得到了国内外客商的认同。08年完成近百台机组的交付，实现销售收入8亿元。海外市场也前景也喜人，首台1.5兆瓦风力发电机组已成功进入泰国、美国。比利时，日本等客商也纷纷来公司商谈采购及合作事项，良好的政策和市场前景鼓舞着再生清洁能源的蓬勃发展。公司将在已有的基础上，在20xx年完成2兆瓦直驱机组的样机及小批量生产，在20xx年完成2-3兆瓦的海上风力发电

机组的研发。目前，集团投资23亿元建设风电工业园二期并已经动工，重点建设2.0-

3.5兆瓦风机总装、电机生产、大部件机加工、叶片及树脂生产

三个核心制造区。项目建成后，将实现年产风电机组700台套、叶片20xx片、叶片专用树脂3万吨，年销售达50亿元以上。我们争取在三至五年内把风电产业打造成国内拥有自主知识产权、产业化能力最强的企业。

赵老师和企业的人员协商后给我们制定了这一天的行程并发了行程，在会议室里稍作休息后，公司的人事部经理给我们播放了新誉的宣传片，让我们对新誉有了大概的了解，集团主要涉及轨道交通业务，数控设备业务，能源物流业务，办公设备业务，新能源业务五个领域。中午吃完午餐后，公司派人带领我们参观了车间工人工作流程，还去了他们之前的厂房，期间我们向他们提出了许多问题，他们也一一作了详细的回答，让我们收获颇多。到了下午3点半，由于时间原因我们不得不冲冲坐车返回学校。

2.4 参观江苏领先电子有限公司

3月1日，今天是实习的最后一天，虽然很冷，但大家依旧满怀热情，在杨老师的带领下我们全体同学来到了江苏领先电子有限公司。在工作人员的陪同下，我们来到了公司的会议室，进行了简单的欢迎仪式后，由工作人员向我们讲解该厂主要器件的生产流程。

江苏领先电子有限公司原名为立德电子有限公司，成立于1998年5月，由台商立德集团投资设立，位于江苏省镇江市丹徒区，地处312国道和沪宁高速公路交汇处，占地面积68,300平方米，建筑面积30,000平方米，投资总额860万美元。现有员工2,100余人，年产值达5亿元人民币。江苏领先电子有限公司主要产品为电子变压器、整流器、转换式电源供应器等。

通过工作人员的详细讲解，我们一方面回顾了相关的理论知识，同时也对领先电子的生产规模、企业文化有了一个全面的了解。随后我们

在工作人员的陪同下参观了变压器的生产车间，看到了产品的整个生产线，一个环节接着一个环节，环环以往只是在课堂上观看了变压器生产过程的视频，这次的亲身体验使我们很兴奋。透过走道窗户首先映入眼帘的是干净的厂房和身着工作服的工人，他们正有条不紊地完成任务，有焊接的，有补焊的，有装配的，有检测的，有包装的，有贴标签的等等，每条生产线都运行得井然有序。一路参观下来，我们亲眼目睹了一个普通的板子是如何变为日常生活中的充电设备的，真是“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”啊！在整个参观过程中，我们总能看到整洁的车间、纤尘不染的设备、认真负责的工人，自始至终都能感受到企业的特色文化、细致严谨的工作气氛、一丝不苟的工作态度。不可否认，我们大家都应该向他们学习。

本次参观实习加深了我们对相关专业知识的认知和理解，激发了我们的专业兴趣。通过参观学习，我们对充电设备的制造工艺和有关原理有了一个感性的认识，并且对目前电子的发展现状和前景以及专业需求有了一定的了解，有助于我们树立正确的学习态度和明确的学习目标，对我们今后的学习和就业都有重要的指导意义。

大学毕业实习报告 篇2

一、 前言

（一） 实习目的

为了真正做到理论和实践相结合，也为了能更详细地了解工商管理这一专业的真正内涵，通过对企业实际的调查、研究，熟悉外贸实务的具体操作程序，增强感性认识，初步培养学生理论联系实际的能力和分析问题

与解决问题的能力。真正做到融会贯通，切实达到实习的目的。此外，毕业实习是每个学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，受益匪浅，也打开了视野，增长了见识，使我认识到将所学的知识具体应用到工作中去，就会为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，只有在实习期间尽快调整好自己的学习方式，适应社会，才能被这个社会所接纳，进而生存发展。刚进入单位的时候我有些担心，经历了一连串的实习之后，我努力调整观念，正确认识了单位和个人的地位以及发展方向，我相信只要我们立足于现实，改变和调整看问题的角度，锐意进取，在成才的道路上不断攀登，有朝一日，那些成才的机遇就会纷至沓来，促使我们成为世界公认的人才。

（二） 实习时间

20xx.03.02—20xx.04.17

（三） 实习单位

广州博一文具有限公司

（四） 实习部门

销售部门

二、 毕业实习企业简介

（一） 企业简介

广州博一文具有限公司成立于20xx年6月，隶属华益集团旗下分公司，集生产，研发，销售一体。公司主营办公耗材、设备，文具用品，电子通讯产品，教育培训产品。公司战略蓝图：将在全国开设100

家分公司。公司承诺：这100家其中每一家分公司经理（年收入50-100万）、副理、人事（行政）经理，以及未来的区域总经理、董事和股东都将从各公司内部培养提拔。目前最年轻的分公司经理年龄92年的，业务主管95年的。公司以“栽培人、造就人、祝福人”为企业使命，力求选拔、栽培出一批德才兼备

的实干领导班子以及创业精英，不断完成企业品牌战略规划。

（二） 企业文化

用爱心做事业、用感恩的心做人、滴水之恩，涌泉相报；造就他人，成就我们自己的团队。

（三） 企业核心价值

我们致力建设一个世界尊重的一个引以为豪的公司，只有这样我们才会真正满意和满足，我们的业务建立在帮组平凡人成就一番事业，有什么比这个更受人尊重的

（四） 企业使命

造就他人，成就自己，为平凡的人提供非凡的创业平台他们得以通过更快捷更简单的方式成功，建立自己的事业，无限制的创造实实在在的财富，因而拥有更美好更富有的未来，为顾客提供更好的价值，更好的价格，更好的服务。

（五） 公司基础

1. 销售五步

(1)

打招呼；目光、笑容、热情

- (2) 介绍自己；简单、清楚、自信
- (3) 介绍产品；把产品放在顾客手中，强调价格
- (4) 成交；问题、假设、动作、快捷
- (5) 再介绍；乘胜追击，多了还要更多

2. 成功八点

- (1) 良好的态度；热情加行动，推销产品、推销自己
- (2) 准时；时间就是金钱、效益、生命
- (3)

做好准备；提前认识地区，为当天的工作做好准备、为明天的成功做好准备。

- (4)

做足八小时；无论付出多少都要达到目标，达到目标的同时并问自己还有多少可能性。

- (5) 保持地区；彻底走遍地区的每一个角落，与每个顾客交谈
- (6)

保持心态；每一个不要的背后都会带来一个想要的，销售是一个数字游戏

- (7)

知道自己做什么、为什么；知道自己在公司努力发展的方向，发展的情景。

- (8) 控制；控制自己的情绪、客户、场面以及你的前途

3. 平均法

- (1) 做足八小时
- (2) 快速
- (3) 四不原则；不挑、不选、不停、不漏
- (4) 有质量的沟通
- (5) 见足三百家客户

含义： 每天见的客户量越多，成交量就越大。

意义：生存、发展强壮自我的保障。

三、 毕业实习的过程与内容

(一) 新人阶段

20xx年4月13日之前，作为公司的一位新人，学习是主要目的。刚加入公司时，每位伙伴都有一位师傅，师傅会教你怎样融入公司，当然，与自己的意愿度有关；加入前两周，要背会五步八点平均法，每天都会有不同的主管带我下市场作业，作业方式很简单：陌生拜访；销售是一个不断学习与挑战的过程，因此，每天我都有自己的学习目标，慢慢地学会如何去销售产品，不过更重要的是销售自己；到了一定阶段，我开始带队，即以一个主管的身份去带领刚加入公司的新人下市场作业，地区的选择当然是很重要的，但对于我而言，没有去过的地方就是空白地区，因为市场是跑出来的，没有去过就不敢断言，当然你也可以在周末去考察市场，不过学习为先，我选择了锻炼能力。带队

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/125240303220011221>