

最新学生实习报告（通用7篇）

艰苦的实习生活已经告一段落，想必你学习了很多新方法，如果我们能够写好实习报告，可以收获更多。你所见过的实习报告应该是什么样的？以下是小编精心整理的最新学生实习报告（通用7篇），欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

学生实习报告1

毕业临近，而这个是准毕业生实习的最佳时期，是参与工作之前最好的练兵，而我作为今年的比考试吧，在校领导的高度重视、实习单位的积极支持和实习师生的共同努力，我们的毕业实习进行得很顺利，取得了较好的成绩，同时也反映出了一些问题。本届毕业实习全面落实了实习计划，使实习管理得到了规范，是哦系教学质量得到了提高，并得出一些建设性的建议。下面是我的实习报告总结。

实习时间：20xx年27日到20xx年1月15日，共三周。

实习地点：北京公交公司

公司简介：

北京公共交通控股(集团)有限公司是国有独资大型公益性企业，是北京地面公共交通的经营主体。公交集团公司现有二级企事业单位23个，其中客运企业12个，即：9个公共电汽车客运分公司、八方达公司(郊区“9”字头线路)、长途公司和公交旅游公司。企业总资产240.84亿元，净资产61.62亿元，是一个以城市地面公共交通客运主业为依托，集市内公共电汽车、

长途客运、出租汽车、电车制造、汽车修理、汽车租赁、场站建设及管理、公交广告、物资销售、旅游、物业管理和公交科研为一体，多元化投资，多种经济类型并存的大型公交集团企业，在北京城市公共交通发展中发挥着主导作用。

企业目标：建设人文公交、绿色公交、科技公交，成为适应首都城市特点和功能的一流公交企业。

企业宗旨：服务公众利益，服务乘客出行。

企业精神：一心为乘客，服务最光荣。

企业价值观：乘客利益最大化、员工进步最大化、公交发展最大化。

服务准则：规范标准、安全便捷、细致周到、文明礼貌。

质量方针：科学发展、持续改进、追求卓越、建设人民群众满意公交。

实习期间，我们在车队队长的带领下分别对公交的运营、服务和安全进行了学习实践。

我们熟悉了公交一线的工作环境体验一线工作人员的生活，并上路对一线工作的员工进行了检查，听取检查汇报，理解基础台账。对车辆的安全性能进行检查并学习了安全事故的处理。

通过短短的三周实践我受益匪浅。事情对公交的了解从单纯的运送乘客到如何整体和谐的运营。即服务、安全、运营环环相扣，相互扶持的同时又相互制约。

此外是我最感动的就是我们一线的工作人员，真的，他们的艰辛根本不是用言语能形容得出来的，以前我一直认为史上最可爱的人有：教师——因为他们教书为人；军人——因为他们保家卫国；医生——因为他们救死扶伤。现在我想说公交的工作人员同样可爱，因为他们有一颗无私而又强大的心。我之所以这么说是因为：对于上班族来说，公交的早班车成了他们最好的交通工具。如果没有早班车，得有多少人不能准时的到岗上班。但是又没有人想过公交的工作人员的早班又是几点钟开始的呢！他们每天四点多就得起来到岗，在发车之前必须把车辆擦的干干净净，无论春夏秋冬，严寒酷暑始终如一。没有先进的设备，甚至都没有防水的胶皮手套，我们可以想象一下寒冷的冬天赤手用凉水擦车的罪过是常人能忍受得了的吗？这只是其中的一小部分。还有我想说的是：现在的乘客对我们司售人员“素质”的要求越来越高，但是他们有没有想过他们自己的素质又是怎样的。因为一点不痛快就投诉，你们知道一个投诉对司售人员的影响有多大吗？你知道他们一月又挣多少钱吗？在这里我可以说公交的司售人员的素质比任何人的都好，对于那些投诉的乘客我只能说我们的服务能力是有限的，不可能满足每一个人，但他们会满足大多数人的需求，肯定会有一些不周的地方，希望您能谅解！我希望所有人多关注一下公交的工作人员，仔细想想他们为的是什麼？如果换做我们能不能像他们一样？理解万岁。

如果有可能，我想我毕业后留在公交公司。成为公交的一员，因为我想和他们一样做一个最可爱的人。为首都北京更美好的明天贡献自己的微薄之力。

学生实习报告2

一、概述

这次为期一个月的毕业实习是我顺利完成大学所有课程以及参与社会实践活动很重要的一部分。我所自主实习的地点是瑞安市益鑫磁性机械有限公司。可以说我在这里的实习中学到了很多在课堂没学到的知识，受益匪浅，为毕业之后顺利就业奠定了良好的基础。

瑞安市益鑫磁性机械有限公司，位于浙江省瑞安市汀田镇，是一家私营企业，我的实习岗位是旋转式压片机生产线，在师傅和同事的帮助下，我顺利完成了各项生产、检测任务，通过不懈的努力和出色的表现，得到了师傅同事的一致认可。

二、实习目的

毕业实习是我们机械制造与自动化专业知识结构中不可缺少的组成部分，并作为一个独立的项目列入教学计划中的。通过本次实习使我能够从理论高度上升到实践高度，更好的实现理论和实践的结合，为我以后的工作和学习奠定初步的基础。可以使我们通过实习获得基本生产的感性知识，理论联系实际，扩大知识面；同时毕业实习又是锻炼和培养学生业务能力及素质的重要渠道，使我能够亲身感受到由一个学生转变到一个职业人的过程。逐步实现由学生到社会的转变。培养当代大学生具有吃苦耐劳的精神，也是学生接触社会、了解产业状况、了解国情的一个重要途径，培养我们初步担任技术工作的能力、初步了解企业管理的基本方法和技能；体验企业工作的内容和方法。这些实际知识，对我们以后的工作，奠定十分必要的基础。

三、实习单位及岗位介绍

（1）实习单位简介

瑞安市益鑫磁性机械有限公司简介：

瑞安市益鑫磁性机械有限公司，位于浙江省瑞安市汀田镇，是一家私营企业，主要生产旋转式压机及加工配件，排胚机，压磁芯机械，压磁环机械，机加工，电热器，挂具，辅助设备等，本公司专业生产旋转式压机，是一家集科研、开发、生产、销售为一体的高科技企业。旋转式压机代替了来的单冲压机，被广泛用于磁性材料的加工。它大大提升了工作效率，降低了生产成本。是一支刚崛起的生力军，获得了用户的一致好评。现有员工近两百人，厂房面积1000平方米。

企业的经营理念：爱心、信心、决心。

企业的从业精神：融合、责任、进步。

企业的成长定位：长期、稳定、发展、科技

企业的文化特征：辛勤工作的文化；负责任的文化；

团结合作且资源共享的文化；

有贡献就有所得的文化。

企业的核心竞争力：速度、品质、技术、弹性、成本。

（2）岗位介绍

我们生产的产品是旋转式压机及加工配件。我从事的岗位是零件生产线的一名工人，隶属于检测段，是组装段与后测试段的过度，有着至关重要的作用。

四、了解过程

起初，刚进入车间的时候，车间里的一切对我来说都是陌生的。车间里的工作环境还好，就是人特别多，车间也非常大，有1000多平方。呈现在眼前的一幕幕让人的心中不免有些茫然，即将在这较艰苦的环境中工作1个月。第一天进入车间开始工作时，所在线体的线长、多能工给我安排工作任务，分配给我的任务是跟着一名叫荏良志的老员工学习零件检测，我按照师傅教我的方法，运用完成品检查治具开始慢慢学着检查零件，在检查的同时注意操作流程及有关注意事项等。毕业实习的第一天，我就在这初次的工作岗位上检查零件，体验首次在社会上工作的感觉。在工作的同时慢慢熟悉车间的工作环境。

作为初次到社会上去工作的学生来说，对社会的了解以及对工作单位各方面情况的了解都是甚少陌生的。一开始我对车间里的各项规章制度，安全生产操作规程及工作中的相关注意事项等都不是很了解，于是我便阅读实习单位下发给我们的员工手册，向线体里的师傅、员工同事请教了解工作的相关事项，通过他们的帮助，我对车间的情况及生产组装产品、检查产品等有了一定的了解。车间的工作实行两班制（a、b班），两班的工作时间段为：早上8：10至下午18：10，晚上6：10至早上4：10。车间的所有员工都必须遵守该上、下班制度。

对车间里的环境有所了解熟悉后，开始有些紧张的心开始慢慢平静下来，工作期间每天按时到厂上班，上班工作之前先到指定地点等待副线长集合员工开会强调工作中的有关事项，同时给我们分配工作任务。明确工作任务后，则要做一下工作前的准备工作，于是我便到我们

工站的工具存放区找来一些工作中需要用到的相关用具（比如：游标卡尺，塞规，不良品票，产品标识单等）。在机台位置上根据SOP（员工作业指导书）上的操作流程进行正常作业，我运用工作所需的治具将流水线上的零件检测好，并将检测完毕的零件放回流水线，进行下一道工序。另外在工作中，检测生产出的零件有时会出现异常，要按照规定的程序填写不良品票，放弃废品，或交给线外人员继续加工。

在工作期间有些产品的检测难度较大。第一次股集团有限公司共同出资组建的大型合资公司注册资本4亿元，股比50%:50%，注册于武汉经济技术开发区。东风模具冲压技术有限公司是东风汽车模具有限公司、武汉东风冲压件有限公司和东风鸿泰控股集团有限公司冲焊分公司三家优良资源的整合。基于共同的发展愿景，三家企业强强联合，实现东风旗下最大的模具/冲压资源整合，合资标志着华中地区崛起了一家具具有大型整车（轿车）模具开发生产能力的企业。合资公司将以模具为技术支撑，缩短冲压件开发周期，从而降低主机厂KD件的采购成本，合资后的公司将立足于武汉，为神龙汽车有限公司、东风本田汽车有限公司、东风自主品牌三家大型汽车制造厂做好供应链服务，目前神龙汽车公司中小型冲压件65%为该企业生产。

冒着午后的高温，早早地来到了工厂门口，在经过简单的集合后，我们在一个老工人师傅的带领下进入了工厂参观。为了让我们更好地了解整个工艺过程，老师傅首先带我们参观了原材加工车间，我们一边听着老师傅的讲解，一边观看车间工人的操作。在这个过程中，我们看到了成卷的钢板如何被轧直，如何被截成一块一块的钢板，这不由得让我想起了刚刚过去的机械原理课程设计，那时要求设计一个自动截料机构，现在眼前所

见不正是实际中的应用吗，同时我也从老师傅口中得知这些几吨重模具安装和试调的过程。接着我们参观了模具冲压车间，看着一块钢板经那么一冲压，立马一个形状复杂的零件出来了，我们既惊讶又兴奋，望着六七米高的冲床，我将它们的运动和机械原理中学的机构一一对应起来，心里想着它的运动原理。最后，我们有幸见到该工厂的“宝贝”，一台价值三千多万的从材料到成品一次成型的全自动化设备，据说这样一台机器是从外国进口的，国内目前还达不到生产的技术要求，这台设备可以实现从原材料到产品全自动化生产，从而提高了生产效率，最大限度的减少产品生产过程中的的人力成本。看到这些，我不禁感叹科学技术的重要性，机械行业确实是整个国民经济的根基，能否掌握制造的核心技术是发展的关键，这不由得让我对机械这个专业萌生了更浓厚的兴趣。

7月3日上午：参观地点：武汉可口可乐公司

我们参观的第二站是位于武汉经济技术开发区城南街58号的武汉可口可乐饮料有限公司，通过讲解员的讲解，我们了解到，该公司成立于1994年1月。它是由香港嘉里饮料公司，武汉饮料二厂和中国粮酒饮料进出口公司共同投资兴建的。公司厂房面积48000平方米，投资总额达998万美元，是美国可口可乐公司授权在中国生产的装瓶厂之一。

在讲解员的带领下，我们参观了该公司的生产车间，见到了全自动化的生产线，从洗瓶到灌装、再到加盖、贴标签，多种步骤一次性完成，其生产效率使我们惊叹，其轻松的工作环境让我们惊叹。

7月4日：参观地点：武汉元丰汽车零部件公司

我们最后参观的一家工厂是武汉元丰汽车零部件公司，通过网上我们了解到，武汉元丰汽车零部件有限公司成立于1998年5月，是一家专业化生产液压及气压盘式制动器的企业。公司产品已配套国内商用车、乘用车的各种车型。公司是国家火炬计划重点企业、湖北省高新技术企业、湖北省创新型示范企业、武汉市工业重点企业。公司注册资本10800万元，净资产20100万元，总资产5亿元，在武汉经济技术开发区和武汉东湖新技术开发区两个国家级开发区有6.5万平方米的生产和研发基地。公司有员工400余人，其中博士5人，硕士27人，大专以上学历员工超出200人。公司是东风汽车、一汽客车、陕西汽车、北汽福田、北方奔驰、郑州宇通、苏州金龙、厦门金龙、厦门金旅、丹东黄海、上汽通用五菱、江淮汽车等主机厂的供应商和战略合作伙伴。

在一位年轻的师傅带领下，我们参观了从毛坯检验到毛坯加工，再到零件装配整个生产装配线。在这个过程中，我们了解到，毛坯铸件都是从铸件厂生产并运送过来的，在经过检查无缺陷后对其进行加工，这些加工包括钻孔、加工平面，然后在工人师傅的操作下和其它一些零件进行组装，完成液压及气压盘式制动器的生产，最后经装箱打包运给汽车公司。从带队师傅的口中我们了解到，这里有些零件都是因为国内生产达不到技术要求，只能靠进口，都是由于专业人才的稀缺，那一刻我感到自己肩上责任的重大，也让我下定决心好好学习专业知识。

7月4号下午：讲座：光机电一体化及其发展应用

五、心得体会

实习带给我们的不仅仅是经验与体验。在我们离开学校出社会后，就业单位不会像老师一样点点滴滴细致入微的把要做的工作告诉我们，更多的是自己去观察、学习。不具备这项能力就难以胜任未来的挑战。随着科学的迅猛发展，新技术的广泛应用，会有好多领域是我们未曾接触过的，只要敢于去尝试才能有所突破，有所创新。通过这次实习我们了解了现代企业的生产方式和工艺过程。熟悉产品主要成形方法和主要加工方法及其所用主要设备的工作原理和典型结构。

一周的认识实习很快就结束了，我觉得这种形式的认识实习非常的有意思，因为这比坐在课堂里听讲来得更为实际、直观。通过实地参观，我了解了工厂进行加工实际生产的设备、工艺、工模具、产品缺陷等技术问题，对生产的各个环节和主要设备都有了一定认识，并对这几家工厂或企业有了一定的了解。我感到自己真的是学到了很多知识，不仅包括需要了解、掌握的与机械专业相关的知识，也提高了我在生产实践中认识、分析问题的能力，还使我能够从机械制造技术、企业战略、经济发展等问题进行综合考虑。

我们学到了很多书中无法学到的东西。它使我们懂得观察生活，用于探究生活，也为我们多方面去认识和了解生活提供了一个契机。它是生活的一种动力，促进我们知识的形成和协调的发展。

学生实习报告3

1、实习目的

离开安静的教室，我怀着一份好奇，一份激动的心情走进了社会。第一次运用自己所学的理论，结合实际，亲自动手实践，在这次实习中给我提供了一个理论与实际结合的机会，同时也认识社会锻炼自身能力，以及更好的适应社会需要的机会。近些时间实践，收获应该是很多的，都得到较大的提高。五个多月的实习时间，很快就过去了，在斯维尔公司的这几个月里，学到很多东西。一直以来毕业都想过往销售这方面发展，所以很珍惜这次实习机会。特别是软件销售工程师这份工作给我更大的挑战。我希望自己通过销售这份工作提升自己的各方便能力，例如与人打交道、自身修养、勇气、积极乐观的态度。

2、实习单位性质

3、实习过程

xx年x月x日我正式到公司实习，在公司的第一个星期总经理给我们新人进行了培训，让我知道销售人员是多么伟大，销售人员是刚开始是会苦，但是更多的是用脑子。只有用脑子的人才会更轻松的去适应。x月x号我正式开始了第一天的销售亲身体验，一直都有人跟我说，做销售是很累的，这次真正的自己去做一下，才知道了做销售到底有多累。公司要举行发布会，我要给造价人员送邀请函，主要到房地产、建筑施工、造价事务所等。第一天到了汉口的一座大厦里，我需要进去把邀请函送到工程师的手里，可是在门卫那里给拦住了，门卫是位大叔看起来比较亲切，可是并不是我想的那样，他就是不让我进去。刚开始我就担心，说了几分钟还是不行，准备离开，想想也不行，这也算是自己出来第一次面对挫折，也是销售中必备的一关，我给他讲到自己还是个实习生，当时还把学校系里面奖

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/157114140034006
160](https://d.book118.com/157114140034006160)