大三暑假实习报告实用

大三暑假实习报告 1

一、实习目的

1、意义：

这是我们即将走出校门，踏上社会的最后一次实习。作为将理论知识与实践相联系的桥梁，实习生活带给了我们很多有益经验和书本上没有的知识。法学本生就是一门实践性很强的学科，学习法律知识不仅仅在于我们能将那些书本上的知识在多大程度和深度上有一个全面的掌握，更重要的是能够运用所学的知识去解决生活中的实际问题。这才是学习法律的我们所承载的使命。作为一名法律人，我珍惜每一次实习机会，把它们当作检验自身理论知识是否扎实的试金石;我在实习中也很注意个人法律素养的提高，学习如何为人处事，怎样提高个人的能力。

2、目的：

通过实习,将在大学期间所学的理论与法律实习相结合，巩固知识，发现不足，以求积累经验、指导学习和学以致用;在实习中，培养独立发现问题、分析问题和解决问题的能力;通过实习培养社会适应能力和人际交往能力，并不断提高自身法律素养，树立正确的法律人观念和法律思维；通过在派出所参与到具体的办案的过程中，熟悉公安机关的各项管理制度及相关的法律法规,了解其办案的法定程序和一般步骤，不断充实自身的专业知识。

二、实习内容

我实习的单位是我们镇上的派出所，来的第二天早上所长召集我们开了一个会议,主要是重新分派一下各自的任务。我们实习生由于刚来很多东西都不清楚，所长让我们在第一星期主要是观摩和学习所里的办事规程和熟悉所里的管理规定，并适应这里的生活和工作。

在这第一个星期里，我跟着已经来所里很久的实习生陈辉学会了如何给前来办理身份证的群众照相，办身份证算是所里的一项主要工作了，相片的质量会决定群众们是否会拿到证件，我必须做好这项工作让他们满意。身份证图像的采集用的是公安系统的专用软件，照完相片之后要经过它的一系列处理，检测合格后才能上传到户籍室办理身份证。新手要掌握它的功能得花一些时间来练习，几经摸索我总算是熟悉了。终于我可以给前来的群众照相了，照出来的相片在经

过处理后，传到户籍室那边，大部分都是很不错的，但也有少部分还存在小问题。经过多次调整后，我对该软件的使用已基本掌握，能过胜任照相一职。这是我来所里最先学会的一项工作，但它和我所学的专业知识联系不太紧密。

接下来，我实习的任务就是如何询问当事人、证人以及如何制作询问笔录。所里最那让人激动的时刻就是出警了，太具挑战新了，无论刮风下雨还是半夜三更只要接到群众报警，刘警官都会带着我一起去处理。对于当事人有的需要带回来做笔录，不管多么晚都要做个笔录。每一次陈警官在做笔录的时候，我都在旁边学习，听他们如何提问，都问些什么问题，对不同的案件又该如何设计询问的问题，被询问者回答的纪录过程，以及该如何组织语言进行纪录，如何把握询问的重点和非重点,碰到一些棘手的问题该如何解决等等。这些都是对初生牛犊的考验，我相信通过认真学习和实践，我定能掌握这其中的学问。

经过聆听多次询问，我已能够对不同的案件的提问方式了然于心，熟悉询问的程序，对于重点问题的把握以及如何按捺手印。如对一般案件的询问，首先要向当事人宣读或出示“行政权力义务告知书”，然后才开始，在询问过程中要问清其时间、地点、起因、经过等必要事项。如对打架斗殴性质的要重点问其谁先动手，用什么打对方，打到了哪个部位，都有谁受伤；而对的证人的询问都要问清其与当事人的关系，在作证过程中告知其不要使用好像、推测、猜测等词。在核对完笔录后，打出纸质文档给当事人查阅，在与当事人口述不一至的地方应立即修改，并在核对无误后在规定的地方按捺上手印。在有经验的干警的指导下，我也对当事人作

过几次询问笔录，他给我的评价是总体上符合规范要求，但有的用语有些不妥。我在随后的询问过程中，不断地在改进。

三、实习结果

短短的一个多月的实习时间，一眨眼就过去了。这一段实习时光，对我来说既充实又充满新鲜感和挑战性。在这段时间里，我学会了给办身份证的群众照证件相，帮所里完成上边分派的采集DNA样本和指纹的任务，接警和出警，询问当事人，制作各种案件的询问比笔录。在和有经验的老警员一块处理警情时，我学到了很多知识。对于哪些问题应该由派出所处理，处理这些问题的程序，以及派出所做出处罚决定的法律依据有哪些,对于哪些不在派出所管辖范围的事项，如果群众向其派出所报案该怎么办等。我不仅仅知道该如何处理以上问题，同时也对对这方面的专业知识有了更深入的认识。同时，经过这次实习，我学会了一些办公自动化的基本技能操作，对电脑办公软件的应用有了很好的掌握，更是明白了“电脑是三大生存技能之一”这句话所蕴含的深刻道理。

四、实习体会

通过这次实习，让我进一步认识了公安，认识了社会，也认识到公安在社会中的重要作用。通过对实习中自己表现的反思，我发现了自身的一些不足之处，并深刻认识到：

1、理论是基础，实习经验是关键。

在一个多月的实习过程中，我深深感到自己所学知识的'匮乏、眼高手低。通过实习我发现自己很多不足。我有时发现知识倒是掌握了，但如何运用却不知从何着手，甚至素手无策，这就是实习经验重要性的体现，经验往往能提高效率。

2、提高自身素质，适应社会发展需要。

警察是社会秩序的维护者，他担负着保障人民安居乐业和维持社会秩序稳定的重任。作为有志于从事人民警察职业的人，培养良好的素质是极为重要的，这包括专业知识、职业形象和执业纪律、人格魅力等素质。同时这也是提高行政管理效率和构建和谐社会的重要条件。

3、实习对加强和指导学习的作用。

第一，对我们在讨论某个案件的重要问题适应该广泛地查阅资料，弄清理论上在这一问题上主要哪些观点，实习之中又倾向于哪种观点，不仅易于和他人的思路和想法接轨，丰富自己的思维。更使做到有重点的学习，有重点地掌握所学到的知识，有重点的学习理论界的重要观点。

第二，我们应该虚心听取各种意见，应该多注意，想想该如何应对，这样对我们今后的学习和工作会很有帮助的。

第三，注重锻炼培养自己的逻辑思维能力和灵活应变能力。对于一名好的法律职业者来说这些是必不可少的。而且也要常写一些文章，以锻炼自己的写作能力和表达能力，这

也是综合培养，有利于提高自身的法律思维能力。

虽然法学专业学生所面临的法律现状和就业前景仍然严峻，我自身面临的问题也很多，让我明白作为一个法律人的不易和艰辛。也明确了自身努力的方向，总之，一段快乐的实习给我的人生注入了更加丰富的血液，为我的法律职业者之良好的基础。

大三暑假实习报告 2

20xx 年 xx 月 xx 日至 20xx 年 xx 月 xx 日，我到 x 市公安局 xx 分局治安管理服务大队实习。通过实习，我初步了解了本辖区内的治安状况，下面，针对辖区内存在的相关问题,我做了初步分析总结以及对相关问题的解决方法和建议。

一、 xx 分局概况

xx 分局位于安阳市商都路北段，下辖四个大队，依次为治安管理服务大队、案件侦查大队、交通管理巡防大队、社区警务大队。显而易见，根据各大队的名称划分各个大队的职能任务。我所在的治安管理服务大队主要职能是接处日常 110 指挥中心的指令任务，以及加强对辖区的治安管理和安全防范工作。xx 分局根据安阳市局制定的绩效考核办法，制定了适合本单位的考核规定。按中队为基本考核单位，量化评比。定期进行讲评。实事求是，做到每天一考核，一周一评比，一月一奖惩。定期公布，奖优罚劣。

二、 xx 分局治安队工作范围

治安队民警实行24小时工作制，三班倒。日常值班坚持中队长带班制。非值班人员，根据队里统一安排或者自主处理本中队的案件。本队积极贯彻上级有警必接，有警必出的方针，无论何时，无论何事，一律出警予以帮助或解决。并且必须记录和保留出警回执。

三、 本辖区治安情况

本辖区治安情况较为复杂，平均每日接处警十几起，辖区暂住人口多,盗窃状况时有发生。由于开放式管理，盗窃案件常有发生，入室盗窃也常有存在。近期，连续发生多起盗窃电动车事件，性质较为恶劣。且盗窃电动车案件多发生在治安管理不完善，治安秩序混乱的小区，大多数小区没有安装监控设备，线索信息较少。对出警的民警迅速破案，找回被盗物品造成一定障碍。在警力不足的情况下，xx分局治安打防控压力较大。

四、治安防控现状分析

1、治安管理多元化，环境相对混乱。

我所辖区位于城乡结合部，既有繁华的城市地带，又要偏僻的乡村。其中，刘家庄和徐家桥村位于城乡结合部地带，是典型的城中村。由于大量存在流动人口租住，所以管理相对混乱。居民从各自利益着想，认识和行动上存在较大分歧。表现为管理主体难统一，难协调。因而出现无人管、不愿管、很难管的现象。治安情况堪忧。

2、出入人员复杂，增加了治安防范的难度。

由于市场经济的影响，在城乡结合部地区对外出租房屋的现在较为普遍，且数量不小。这就形成了出入该地区人员身份、职业、道德多样化的现象。据了解，这里租房的人员有外来务工人员，也有本地常住人口。有做生意的，也有违法犯纪

逃避公安机关打击的人员。总之，形形色色包罗万象。其特点是，居住时间短，道德品质不一，监控难度大，安全防范难度高。造成了该地区治安事件较多的现象。

3、治安防控物质基础薄弱，影响治安防范效果。

辖区治安资金投入较少，这是客观事实。但目前治安防范物质基础拨薄弱，科技防控措施普及率更低，这种情况不仅影响了城中村地区的安全质量，也是“以防为主，打防结合’’的治安工作方针难以贯彻落实。

4、辖区居民认识多样化，阻碍了治安工作的发展。

由于辖区居民的思想认识和政治素养存在差异性。他们从自我利益出发，说话做事的出发点不同。在对待安全问题上，有点人观念落后，大局意识淡薄，没有集体主义，缺乏奉献精神，做事只愿自扫门前雪，对公共事务漠不关心，熟视无睹。公共义务不以为然，无动于衷。虽然这些人只是极少数，但阻碍着对治安防控的统一部署、集中整治的顺利实施。表现为，有关安全的事情不配合、不支持，甚至为了私利从中作梗，当“绊脚石”的形象。严重影响了治安工作。

五、 应对措施

1、 充分发挥公安机关在治安工作中的主力军作用。

在治安工作中，只有以公安机关为主，开展各项专项整治工作，才能有效地打击犯罪分子，保一方平安。应确保警务进社区，实现人员、时间、任务、效果四落实。

2、 开展宣传教育工作，增强群防群治的自觉性。

采取各种形式，运用各种手段，开展丰富多彩的宣传活动。强化安全创建人人有责的意识，积极鼓励群众参与，营造群防群治的社会氛围。

3、明确治安管理主体，形成集中治理的格局。

只有把管理的主体落实了,才能把各项公共事务完成好。应不断完善物业公司管理机制，让其发挥应有的职能，实现辖区的.全面管理，明确任务，落实机制，以有利于治安防范工作的开展。

4，以人防为主，加大物防，技防力度。

在安全防范工作中一定要落实任务，责任到人。在工作谋划上多动脑子。在物质上应顾强补弱，加强对门房、围墙、车棚、防盗门窗上的投入。同时要搞好技防，加强科技在安全防范的作用。提高治安工作的效果。

5、完善群防群治体系，加强综合防控力量。

安全工作是一项全民工作，只有建立完善的巡逻队、应急小分队等各种群众性防范组织，组织一张横向联合、立体交叉的大网，才能有效保障社区平安无事。

6、依托社区居委会抓好治安工作。

依托社区居委会对本辖区的领导作用，这样才能事半功倍，更有效的推进治安工作。

7 以人防为主，加大物防、技防力度。

充分利用现代高科技手段，提高治安防控的技术含量，提高治安防控效果。

以上内容是我在实习过程中的所见、所闻、所思、所想。通过实习，我对基层公安民警的生活有了更深一层的认识。同时，也更加坚定了作为一名人民警察的政治理想和责任。在以后的学习工作过程中，我会更加坚定理想，认真对待。努力成为一名合格的人民警察。

中国人民公安大学 12 级情报二区队 牛杰

20xx 年 x 月 x5 日

大三暑假实习报告 3

学 校：

专 业：机械设计制造及其自动化(机电工程方向)

学 号：31xxxxx9

姓 名：

实习地点：河北省 xxx 工程机械有限公司

实习时间：2014.07.20~2014.08.06

前言

大学生活即将结束，面临当今社会人才众多，在大三暑假进行实习有助于在今后在社会上的立足和增长社会经验。

考虑到以后毕业可能就从事与专业相关的工作，因此我相当珍惜这次实习的机会，在有限的时间里加深对相关业务的了解，找出自身的不足。这次实习的收获对我来说有不少，我自己感觉在知识、技能、与人沟通和交流等方面都有了不少的收获。总体来说这次是对我的综合素质的培养，锻炼和提高。

实习经历及感想

暑假开始不久，我就来到了河北省工程机械有限公司沧州销售分公司。这家公司的主营业务是中小型挖掘机的销售，而这个分公司的主要工作，就是开拓在整个沧州市范围内相关品牌中小型挖掘机市场的开发及销售。我自己的专业是机械设计制造及其自动化，对机械有一定的专业基础，但相比较做产品的技术研发及维护，我自己更偏向于相关产品的销售。于是，针对性的选择了这家公司，也是我为毕业后踏入社会择业的一次尝试和锻炼。

进入公司实习，我担任的是销售经理助理一职。开始只是做一些简单的内勤工作。工作虽然简单，又略显枯燥，但我却无时不刻把它当做是一种难得的锻炼与实践。刚刚开始的一个多星期里，每天的工作就是负责整理公司的相关产品介绍资料，进行装订、汇总，以及整理每天都在不断更新的`相关客户的资料与通讯录。随着日复一日的资料整理，开始对挖掘机行业及挖掘机本身产生了一定的兴趣并由了些许了解。

挖掘机，又称挖掘机械(excavating machinery)，是用铲斗挖掘高于或低于承机面的物料，并装入运输车辆或卸至堆料场的土方机械。挖掘的物料主要是土壤、煤、泥沙以及经过预松后的土壤和岩石。从近几年工程机械的发展来看，挖掘机的发展相对较快，而挖掘机作为工程建设中最主要的工程机械机型之一，其正确的选型也就显得更为重要。

第一台手动挖掘机问世至今已有 130 多年的历史，期间经历了由蒸汽驱动斗回转挖掘机到电力驱动和内燃机驱动回转挖掘机、应用机电液一体化技术的全自动液压挖掘机的逐步发展过程。第一台液压挖掘机由日本发明成功。由于液压技术的应用，20 世纪 40 年代有了在拖拉机上配装液压反铲的悬挂式挖掘机，20 世纪 50 年代初期和中期相继研制出拖式全回转液压挖掘机和履带式全液压挖掘机。初期试制的液压挖掘机是采用飞机和机床的液压技术，缺少适用于挖掘

机各种工况的液压元件，制造质量不够稳定，配套件也不齐全。从20世纪60年代起，液压挖掘机进入推广和蓬勃发展阶段，各国挖掘机制造厂和品种增加很快，产量猛增。1968-1970年间，液压挖掘机产量已占挖掘机总产量的83%，目前已接近100%。

既然是商品，那么挖掘机也不免有众多品牌，而在这些品牌中，也是有三六九等之分的。放眼世界，就工程机械而言，尤其是挖掘机品牌，卡特彼勒无疑是全球老大。在中国亦是如此。虽然卡特的挖掘机有着高油耗、配件贵、维护费用高等种种缺点，但其在性能上超群的表现，以及卓越的质量，依然在国内赢得了良好的口碑与市场。要说稍稍能与其分庭抗礼的品牌，那无疑是日本的小松了。小松挖掘机进入中国市场比较早，质量与性能虽然较卡特略逊一筹，但其低油耗、高环保以及超越其他一般品牌的信誉与质量，更重要的是价格上的优势，在中国的挖掘机市场中占据了相当的份额。其他在国内市场常见的品牌也主要以日系和韩系为主，如日本的神钢、日立、住友、加藤，韩国的斗山和现代，也都以其还算稳定的表现和相对低廉的价格，占据了一定的市场。那么剩下的最后一些份额，当然是不得不提的国产挖掘机。现阶段中国制造的工程机械，较世界先进水平，确实还有着一定的差距，但像三一，中联重科及玉柴等生产的挖掘机也以在国内较高的知名度和民族品牌等原因，在国内市场也有着相对稳定的份额。

我所在的公司除承接大部分挖掘机品牌的业务外，在该地区主要的任务是销售日本的石川岛牌挖掘机。该品牌挖掘机由石川岛播磨重工制造，该家企业是由日本三井财团控股拥有 150 年历史的军工企业，以生产吨位以及斗位较小的挖

掘机为主业。

这个品牌在中国地区建立制造及销售网络仅仅7年时间，在国内的品牌知名度及影响力距卡特、小松的知名品牌还有相当大的差距，在此情况下，在本地区建立起销售的客户群并不是一件轻松的事情。

工作的时间越来越久，接触的事情也就越来越多。随后，我还参与制定了业务部相关销售人员的奖惩及管理制度。而平时在学生工作中训练的能力也这个时候帮了我大忙。

工作的第二个星期，让我兴奋有紧张的工作来到了。经理安排我跟随销售人员外出工作，通俗的讲，也就是我去跟他们一起跑业务。

大三暑假实习报告4

这次为期2周的生产见习是我们参与实践活动的很重要的一部分，在陈运玲，陈伟叙等老师的带领下我们见习了柳州工程机械厂、柳州东风汽车厂、柳州钢铁厂、柳州力风塑料成型机厂、上汽通用五菱等5个工厂。可以说我们在这2周的实习中学到了很多在课堂没学到的知识,受益匪浅：

1.实习目的：

生产实习是我们机自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专业教学计划中的。其目的在于通过实习使学生获得基本生产的感性知识，理论联系实际，扩大知识面；同时专业实习又是锻炼和培养学生业务能力及素质的重要渠道，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，逐步实现由学生到社会的转变，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，对我们学习后面的课程乃至以后的工作，都是十分必要的基础。

2.实习内容：

①掌握机械加工工艺方面的知识及方法

②了解切削刀具方面的知识，熟悉常用刀具的结构、选择、用途等

③了解机床和数控系统的知识，特别是加工中心等典型的数控设备

④了解企业生产管理模式，学习先进的管理方式方法

⑤熟悉、巩固铸造工艺及设备方面的知识

3.实习时间：

①

柳州工程机械厂----------6 月 21 日整天

②

柳州东风汽车厂----------6 月 22 日下午

③

柳州钢铁厂----------6 月 23 日上午

④

柳州力风塑料成型机厂-------6 月 23 日下午

⑤

上汽通用五菱公司----------6 月 24 日整天

⑥

整理，写实习报告----------6 月 24 日---7 月 2 日

定点实习厂

柳州东风汽车厂简介

东风柳汽公司是东风汽车公司的控股子公司，也是东风汽车公司在南方重要的载货汽车和轻型乘用汽车生产基地，国家大型一档企业。它还是国内第一家生产中型柴油载重汽车的企业，赢得了“柴油东风，柳汽正宗”的美誉。

1991 年，东风柳汽创出了“乘龙”品牌并迅速形成市场知名度，奠定了“一门双杰，东风乘龙”的产品格局。

自从 1997 年成为国内最早通过 iso9000 质量认证的汽车生产企业之后，东风柳汽的事业就上了一个台阶。XX 年，东风柳汽公司更是推出面向公务、商务和休闲旅游用车市场的新一代多功能轻型车—东风“风行”商旅车，吹响了进军国内高档轻型乘用车市场的号角。

目前，东风柳汽已形成年产“东风”和“乘龙”商用车 60000 辆、“风行”乘用车 30000 辆的生产能力。

柳州汽车厂六个发展历程

（1）

建厂期：上世纪 50 年代，主要以农用机械为主。

（2）

1969 年：生产出 2.5t 载用柳江牌卡车。

（3）

1981 年：生产出柴油翻斗车，同时加入了中国第二汽车制造厂，采用东风品牌。

（4）

1991 年：柳汽生产出新品牌---乘龙（平头车）。

（5）

1997 年：以 75%的股权加入东风集团，成为其子公司，正式更名为东风柳州汽车有限公司。

（6）

XX 年，成立东风集团和雷诺公司

生产基地：主厂、二基地（85 年始建，位于柳江县，占地为 714 亩）、三基地

七大车间：车桥车间、机械车间、工装车间、热处理车间、车架车间、车身车间、总装车间

四大部件：汽车前后桥、举升器油缸、车架、车身

生产线：重车线、大车线、小车线

XX 年生产能力：大车 60000 辆

小车 30000 辆

乘龙精神：自立自强

创优创新

同心同德

为国为民

通过在柳汽公司车桥厂的实习，我们比较全面地了解机械加工及相关典型零件的生产技术过程。初步了解典型的机电一体化产品和设备的生产过程、培养我们收集资料的能力及提高分析问题的能力，使我们更好地学习、掌握机械工程专业知识。

机械加工工艺方面我们重点了解了左壳－锥齿轮差速器这一典型零件的机械加工工艺过程，听了有关技术人员对其的具体分析。并记下了该零件的工艺过程卡和工序卡等工艺文件。具体如下：（对应的工艺过程卡、工艺简图和工序卡见附录）

由于汽车转弯时，左右两边轮子的行程不同，所以转速不同，为防止转弯时出现滑动、滑拖现象，必须使用差速器调节两边轮子的转速。左壳－锥齿轮差速器是用来固定支承轴承，防止微尘和外来颗粒侵入到

到锥齿轮差速器里面和防止锥齿轮差速器里面的润滑油外泻。零件结构比较简单，在结构上成对称分布。生产纲领约为63000个，属于大批量生产。

毛胚的选择

零件一般是由毛胚加工而成。在现有的生产条件下，毛胚主要有铸件，锻件和冲压件等几个种类。铸件是把熔化的金属液浇注到预先制作的铸型腔中，待其冷却凝固后获得的零件毛胚。在一般机械中，铸件的重量大都占总机重量的50%以上，它是零件毛胚的最主要来源。铸件的突出优点是它可以是各种形状复杂的零件毛胚，特别是具有复杂内腔的零件毛胚，此外，铸件成本低廉。其缺点是在其生产过程中，工序多，铸件质量难以控制，铸件机械性能较差，锻件是利用冲击力或压力使用，加热后的金属胚料产生塑性变形，从而获得的零件毛胚。锻件的结构复杂程度往往不及铸件。但是，锻件具有良好的内部组织，从而具有良好的机械性能。所以用于做承受重载和冲击载荷的重要机器零件和工具的毛胚，冲压件是利用冲床和专用模具，使金属板料产生塑性变形或分离，从而获得的制体。冲压通常是在常温下进行，冲压件具有重量轻，刚性好，尺寸精度高等优点，在很多情况下冲压件可直接作为零件使用。选择毛胚还应该考虑的原因

（1）零件的力学性能要求

相同的的材料采用不同的毛胚制造的方法，其力学性能有所不同。铸铁的强度，离心浇注，压力浇注的铸体，金属型浇注的铸体，沙型浇注的铸体依次递减；钢质零件的锻造毛胚，其力学性能高于钢质棒料和铸钢体。

（2）零件的结构形状和外廓尺寸，直径相差不大的阶梯轴宜采用棒料。相差较大时宜采用锻件。形状复杂的毛胚不宜采用金属型铸造。尺寸较大的毛胚，不宜采用摸锻，压铸和精铸。多采用沙型铸造和自由锻造。外型复杂的小零件宜采用精密铸造的方法

（3）生产纲领和批量

生产纲领大时宜采用高精度与高生产率的`毛胚制造方法，生产纲领小时，宜采用设备投资小的毛胚制造方法

（4）现场生产条件和发展

应该经过技术经济分析和论证

零件的材料为 qt450-10，根据零件结构简单和对称分布的特点，零件的生产纲领为大批量生产，参观实习厂。

一.柳州工程机械厂简介

广西柳工机械股份有限公司是我国目前生产轮式装载机系列产品规模最大、产量最多、质量最好、设备最全的国家机械工业大型骨干企业,是广西首家由国营大型企业改造、发行社会公众股的股份制企业。

公司位于南疆龙城——柳州市。净资产 3.89 亿元，员工 5900 人，生产区占地面积 67 万平方米。主要名优产品有:引进美国卡特彼勒公司技术生产的 zl60e、zl100b 等 zl 系列轮式装载机、井下装载机和履带式液压挖掘机，已形成 4000 台年生产能力的规模。

该公司计划通过实施总投资约12亿元的技术改造和外引内联、科、工、贸相结合等措施，XX年形成年产装载机、挖掘机和推土机等多种工程机械系列产品10000台的综合生产能力，实现年销售收入51.5亿元和利税12亿元。

本公司还将积极拓展房地产、商业贸易、服务旅游业及经批准的其它经营业务。

二.入厂前培训

1.数控机床的产生和发展

（1）1952年，在美国，计算机的应用使得数控技术的产生、发展得以有充分的条件。其最初用途为军工业的生产。

（2）20世纪60年代，晶体管的发明使得数控机床批量生产得以实现。

（3）20世纪70年代，苏联的数控机床产量超过美国，成为世界上数控机床产量第一的国家。

（4）20世纪80年代，日本的数控机床产量位居第一.其中尤以日本法拉克公司最为代表，其产量为全世界产量的30%,而德国的西门子产量也占15%。与此同时，在80年代初期我国也引进数控加工技术。

大三暑假实习报告5

时间如流水，转眼之间，我们已经大三将要毕业了。在这三年的大学生活中，我学到了很多东西，除了知识还有很多实习知识和很多工作道理。暑假结束时学校给我们安排暑

期社会实习，培养现代大学生理论与实习相结合的能力！

实习对现在的大学毕业生非常重要，很多使用者不仅看大学生的学历和专业知识，而且看大学生是否有实习能力，所以我认为学校为我们安排这个实习是有意义的。说到社会实习，我不知道最初选择活动类别的时候选择哪个比较好。我看了支教、公司实习、采风、志愿者等很多活动，看了很多活动，真的很想每个人都试试，每个实习活动都得到不同的乐趣，可以学到不同的知识和技能。刚刚放假回家的时候，街上都是广告公司和装饰公司，想找一家设计实习活动的公司，考虑到自己的专业（绘画），我选择了教学。实习最重要的是自己的专业服务，通过实习为自己的理论学习提供必要的补充，在实习的时候可以学习到我们在学校学不到的东西，还可以为将来的专业学习提供更多的平台经验

我进行社会实习的画室名叫 xx 画室，位于 xx 的开发区是 xx 县文化部门注册和认可的美术培训基地，教师都是 xx 县中的老师。

素描作业结束时，画室的老师让学生们评价了静物素描作业。在排列所有学生的作业时，效果和差距很明显。个别画画比较好在许多作业中很快就看到了。而且，他们处理的关系很舒适，画面也看起来很漂亮。这样的作业当然在会场上一定能得高分。相反，大多数学生的作业平均不显眼，水平平凡，没有什么吸引人的地方，关系处理也不太好，眼前看起来不光彩，往往看问题很多。画室中这种情况很普遍，很多画室学生在高考会场输了。总结的'时候，对学生说画画的时候一定要注意画面的巨大效果，整体的关系。当然，在处理这些关系的基础上，要掌握评审的心理，在高考中获利。

仅仅5天的社会实习很快就过去了，时间淡泊的不仅是美好的回忆，还有很多阻碍自己发展的弱点。看起来简单的实习给我带来了很大的成果。首先，通过社会实习锻炼了我的勇气，提高自信。

其次，通过社会实习使自己的专业水平更加巩固。我们的专业（绘画）本来就是纯粹的艺术学科，这要求学习者的专业水平相当高。实习不仅要巩固我的基础专业，还要提高我的生活意识和范围，每天看学生的作业，我作为教师应该掌握那些知识和技能。作为教育者，理论和实习相结合，结合的水平不高的话，就不能教育学生。

有人说过“真正的知识来源于实习”，在现实的学习中

确实如此。许多知识是通过实习活动获得的，实习是对理论知识的补充和验证。

作为实习人员，我认为我是的赢家。因为实习给了我智慧，带来了真正的知识。实习给我带来知识、技能，带来我在学校没学到的很多东西，短短5天的实习将成为今后专业学习的巨大财富！

大三暑假实习报告6

大学三年的时间过的真的很快，不知不觉就到了我们人生中最重要的一堂课，那就是我们一直在向往的实习，在这节课上，没有人告诉你该做什么，也没有人告诉你应该去怎么做，终于明白该是到了什么事儿都要靠自己的时候了，可能这来的有些突然，让我们还不太适应，但我相信一切都会好起来的，在实习的过程中我们收获了喜悦与成功，但伴随着的是那些一次次的失败与教训，但这一切都将成为我今后的生活中最宝贵的财富。

一、实习单位简介

北京众信国际旅行社股份有限公司是经国家旅游局、北京市工商行政管理局。

批准设立的具有独立法人资格的股份制企业，特许经营中国公民出境、入境、国内旅游业务。公司主要经营出境游批发、零售、商务会奖旅游业务，总部设在北京，并在上海、成都、沈阳、哈尔滨、西安设有五家分公司。公司旗下的众信旅游网作为专业的旅行服务电子商务网站，为旅游者提供团队游、自由行、酒店预订、签证服务、会员服务等一站式全方位的旅游服务。作为中国最大的出境游运营商之一，众信旅游坚持以产品为核心，以服务为导向，整合机票、酒店、签证、邮轮、境外交通、境外接待服务等出境游产业链各要素资源，是出境旅游产品的制造者和服务的提供者，产品涵盖欧洲、大洋洲、非洲、中东、美洲、亚洲等全球主要的目的地国家和地区。自 XX 年以来，众信旅游一直在中国出境游市场特别是长线出境游市场上占有领先地位,目前是欧洲、北欧、俄罗斯、澳新、非洲、中东、美洲、邮轮、普吉岛、巴厘岛等旅游线路的全国十大批发商之一，多次荣获产品创新奖和营销创新奖等奖项。

二、实习内容

本人在众信旅游担任的是营销部的一名销售，与我大学的专业一样，所以大学三年的学习对我的工作产生了巨大的帮助，我的工作主要是负责外联，接待客人，根据客人的要求向客人推荐旅游线路，收客人准备的签证资料，以及最后向客人进行电话回访。虽然有人认为销售只是公司的最底层，

但是我坚信任何企业都离不开销售，所以我对销售具有浓厚的兴趣。

(一)接待客人

作为一名销售，客人对你的第一印象非常的`重要，从客人进店的第一步起，你的一举一动也许都会对你之后的推销产生影响，所以在接待客人时我们一定要注意细节，比如说帮客人倒杯水，客人抽烟帮客人拿个烟灰缸，也许这些细微的地方就能让客人认可你，只有客人认可你这个人，客人才会放心的把钱交给你，我一直都认为好的销售身边的客人都是从朋友做起的,我相信用我们的热情一定可以打动顾客。

(二)推销

任何销售工作都是从推销开始的，我们最重要的两种方式就是与客人面对面的推销或者是电话推销，但无论是哪种方式，与客人的沟通是不可少的，这也是销售过程中最最重要的一个环节，良好的沟通能力往往具有事半功倍的效果，客人刚开始来咨询往往会有诸多的要求以及许多不确定的目的地，但是我们要在与客人的沟通中抓住重点，排除干扰因素，针对这一点向客人推销，帮助客人明确一个目的地。在沟通中，一定要注意自己要在主导地位，带领着客人走，自己心里也要有个明确的销售目标，千万不可被客人的诸多要求牵着走,因为客人往往是需要一个能帮他们拿主意的人。

大三暑假实习报告 7

一、前言

在学校领导及工商管理教研室老师的组织带领下，我们人工商管理专业 12 级学生进行了为期一周的企业认知实习。

实习时间是 20xx 年 6 月 20 日———20xx 年 6 月 24 日（本学期第十八周）

实习地点是湘潭 xx 超市驻湖南工程学院新校区分店

实习过程主要分为下面几个阶段：在本校进行实习动员，观看实习企业相关视频资料、做下企业实习的相关准备等，下到实习企业进行实习;6 月 23 日下午至 6 月 24 日下午，整理充实资料，写出实习报告等。尽管天气炎热，可同学们依旧热情高涨。企业负责人也是充满热情地接待了我们，并耐

心详细地向我们介绍了企业的发展历史与现状。

经过了在超市一周的认知实习，我对万福隆连锁超市的基本情况，包括它的发展历史，企业文化，企业的经营理念与经营方针，企业的发展目标与发展前景等都有了一定的了解与认识。通过这次的实习，我更加了解在工作时的注意事项，及企业的货物管理情况。

二、实习企业简介

（一）超市的发展现景

湖南 xx 商贸有限公司是一家专业的便利店连锁企业，公司成立于 20xx 年 9 月，自从第一家校园超市开业以来，已在湘潭、长沙地区发展了近 200 间连锁店。公司志立于“好邻居、好伙伴”的市场定位，为广大市民提供了实惠的商品和优质的服务，获得了良好的社会效益。公司吸纳了一批既有零售专业知识又有实战经验的优秀人才，全心全意为门店服务，为门店争取最大限度的利益，广大加盟者凭借万福龙的品牌优势以及专业的管理团队,取得良好的经济效益。我们的近期目标为：20xx 年发展门店达 200 家，20xx 年连锁门店达 250 家，20xx 年门店总数突破 300 家。未来五年将打造成为三湘大地最大、最专业的.连锁便利店品牌。

（二）超市的组织体系

湖南 xx 商贸有限公司由董事长兼总经理主管，其下有业务中心、发展中心、结算中心和行政中心，其中业务中心包括采购部、市场部、物流部;发展中心包括加盟事业部、督导部、校园事业部和电子商务部;结算中心包括会计部、出纳部和信息部;行政中心则包括人力资源、工程部和针棉部。合计十三个部门。

1、市场部的职责实现公司市场的开发目标，制订和实施开发市场计划，负责市场开发政策的制订与施行和人员管理，做市场调研与市场预测，市场工作的监察与评价组织，指导各项工作等。

2、人力资源部的职责：人力资源部要站在公司发展的角度，创新工作方法，借鉴国内外成功企业培养人才的方法，培养适合企业发展需要的复合型人才。要制定出切实可行的干部、员工培训方案，做到培训有内容、计划有考核。

（1）要做好业务技能培训工作，开展在服务水、设备设施管理和安全工作等方面的培训，通过培训全面提高员工对区域管理范围内的业务技能

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/165031000144011132