

【热门】大学学生实习报告模板7篇

在日常生活和工作中，报告的适用范围越来越广泛，报告根据用途的不同也有着不同的类型。相信许多人会觉得报告很难写吧，以下是小编整理的大学学生实习报告7篇，欢迎阅读与收藏。

大学学生实习报告 篇1

实践单位: XXX有限公司

实践时间: 20xx年7月15日至20xx年8月20日

实践内容: 西餐厅服务与西方礼仪培训

实践目的: 通过实习了解西餐厅的基本操作过程,掌握服务技巧提高服务水平,锻炼自己的社会实践能力。

随着生活方式的更新和社会交往的活跃,我国吃西餐的人越来越多。在组织的涉外活动中,为适合国外客人的饮食习惯,有时要用西餐来招待客人。西餐厅一般比较宽敞,环境幽雅,吃西餐又便于交谈,因此,在公共关系宴请中,是一种比较受欢迎又方便可取的招待形式。西餐源远流长,又十分注重礼仪,讲究规矩,所以,了解一些西餐方面的知识是十分重要的。今年暑假,我在XXX有限公司实践了一个月时间,获得了经验,更增长了见识,使我对西餐有了更深的了解。

在XXX有限公司一个多月的实习已划上了圆满的句号.在这里,第一次接触社会的实践生活,体验到生活的艰辛和不易,总体来说还是有不少的收获和所得。从一个对西餐行业无知的少年变成一个既具有西餐知识,又懂得西方礼仪和社会交往的青年。实习的收获是不能用语

言一一所能描述的,总的来说有酸有甜、有苦有乐,苦的是让人记住那些几十种西餐食品的特点与制作方法,还得分清它们的消费对象。还有那些中国人不太懂得的西方礼仪培训工作;快乐的是和同事领导的和睦相处以及老板的风趣幽默;快乐的是顾客对自己付出服务的肯定与赞赏;乐的是自己既充实又有滋有味的实习生活过程.其实实习的日子不是很长,当初的我们不知道牛排还要吃七八成熟?不知道生菜沙拉和水果沙拉是什么东西,以及自己不怎么熟练的在西餐厅铺台布.摆刀叉,给客人介绍菜单的种种场景就像昨天才发生一样,是那么的叫人印象深刻.

在这里,自己对西餐方面有了比较深刻的认识,品味西餐文化,建议大家到正宗的西餐厅看一看,一般都法国浪漫派风格布置的西餐厅比较好,装璜华丽典雅,乐池内小乐队演奏着古典的名曲,服务员是身着燕尾服的小伙子。研究西餐的学者们,经过长期的探讨和归纳认为吃西餐最讲究6个“M”。第一个是“Menu”(菜单),第二个是“Music”(音乐),第三个是“Mood”(气氛),第四个是“Meeting”(会面),第五个是“Manner”(礼俗),第六个是“Meal”(食品),这些都是西餐行业内必须具有而且重视的地方,好的西餐老板会特别重视这几个方面的投资与开发研究。西餐礼仪也是特别重要的方面,好的西餐厅店,会对所有的员工进行西方礼仪的培训,会对服务人员进行定期的考核和认定。

在XXX实习最刻骨铭心的是XXX员工竭尽全力为客人提供"温馨细微,物有所值"的服务.还有就是典雅淳美的美国西部音乐,韵味悠长的咖啡,以及闻名遐迩的菲力牛排。都说服务是餐厅的形象之本,是西餐厅的竞争之道,那么XXX的服务魅力有表现在哪呢?那就是一张诚挚动心的笑脸,一声声悦耳动听的话语,一次次全身心投入的服务而凝结出一个个回味无穷的优质服务

。在那里实习的一个多月期间学到的东西可不少,感触也颇多,若要为客人提供优质的服务,就是要充分读懂客人的心,充分理解客人的需求,甚至是超越客人的期望,在日常工作岗位上为客人提供富有人性化的和艺术化的服务,高层次的满足客人的需求,让客人愉悦地有频频光顾的欲望.有人说服务是个即时的工作,过去了就不会再来,所以要在当下满足客人的多方面要求,把服务的质量提高。

在西餐厅实习的这一个月,在工作岗位上勤勤恳恳付出的不光有汗水,还有智慧和技巧,更多的是自我超越。因此,自己变的成熟了,少了一份脆弱,多了份坚强,忘了如何去依靠,想的是如何去学习让自己独立自强。没有了父亲和母亲的关怀,没有了老师和同学的指点,自己的一切事物都得要自己亲自去解决,增强了自己的自信心,从这次实习中我深深的体会到没有自己办不成的事,只有自己不去做,认认真真的学习,勤勤恳恳的做事,这就是生活,是真正的生活!

通过实训、实习,我对西餐的专业知识有了很大的提高了,尤其是服务意识、语言交流与表达能力、外语能力、处理宾客关系能力、团队协作能力等方面具有明显的提高,特别是自己的外语口语交际水平有了一个很大的提高,以前在学校里面没有条件锻炼自己的口语,在这里,来吃西餐的也会有很多的外国朋友,锻炼了自己的口语说得能力,为自己以后走上社会做了个好的开始。社会上由课本上学不到的东西,那就是社会经验,为人处世的经验,想想自己明年就要真正的走向社会,参加工作,也许自己的这次实习就是自己新的开始,也就意味着自己的成熟,我会在以后的工作和学习中,不怕困难,勇于克服,在实践中锻炼自己的能力,努力提高自己,实现自己的理想。

结束语：通过这次社会的实践，我学会了自立，懂得了团队在工作中的作

用，为以后的工作和学习提供了宝贵的经验和教训，我会依次为起点，以后更加勤奋学习，锻炼自己的各方面的能力，努力提高自己的综合实力!

大学学生实习报告 篇2

实践是大学生活的第二课堂，是知识常新和发展的源泉，是检验真理的试金石，也是大学生锻炼成长的有效途径。一个人的知识和能力只有在实践中才能发挥作用，才能得到丰富、完善和发展。大学生成长，就要勤于实践，将所学的理论知识与实践相结合一起，在实践中继续学习，不断总结，逐步完善，有所创新，并在实践中提高自己由知识、能力、智慧等因素融合成的综合素质和能力，为自己事业的成功打下良好的基础。

作为一个土木工程专业毕业的本科生，毕业设计是大学阶段尤为重要的一个环节，它是对我们大学阶段所学知识的一次综合运用，不但使我们各方面的知识系统化，而且使所学知识实践化。毕业设计实习是在毕业设计前进行一次系统的综合考察，结合所学知识及自己的毕业设计课题，选择自己的设计方向。通过毕业设计实习，使我们能够了解建筑设计的全过程，培养我们独立分析解决实际问题的能力及创新能力，并锻炼我们调查研究的能力，对毕业设计有着重要的指导作用。

实习任务一：XX城市建筑设计的学习地点：xx人民路实习日期：xx.x.x（晴）指导老师：AA

实习的第一天，我们来到了历史文化古城苏州，苏州素有人间天堂之称，即上有天堂，下有苏杭。第一次来苏州，感觉没什么特别的，不是我们想象的高楼大厦。听老师介绍说：苏州进行现代化建设，受到诸多保护条文规范的制约，关注建筑风格成为规划审批的一个重要组成部分，因而，对建筑风格的要求，以某种法制法规的形成存在，并对苏州城市建筑的设计产生深远的影响。城市规划方面采取对古城风貌的保护的原则，所以现代化的建设要兼顾到历史文化遗产的留存与合理利用。

根据资料介绍：这种源自保护城市风貌的举措对于创造地方特色而言，并不是一个完全相同的概念，应该承认前者可以用较为稳妥，保守的手法来达成保护的效果，在某些特定场合，甚至可以沿用传统样式和仿古建筑。而后者相对来说是富有开创性，探索性的创造过程，它关注地方文化，自然环境，建筑历史等众多地域因素，其表达方式和设计手法具有相当的差异和丰富性。在苏州，总体文化背景的相对保守和保护任务的紧迫性所导致的对建筑风格的专注是苏州创作环境的一个特点，从这个意义上说，苏州地方主义或地方特色的再创造还有相当大的发展空间。

所以，苏州市区的建筑，不论是什么结构，都要维持这种现状，表现苏州城市的特点。在我们参观的人民路与干将路的城市建筑是反映苏州地方建筑的一对绝好例子。人民路是苏州古城结构的历史延续，最北端的北寺塔，中段的观前街，怡园，文庙和南端的城市园林沧浪亭使得人民路从北到南有一个完整的景观序列。干将路着重体现地方性符号以及与城市文脉的关联，其开发规模较大，改造力度较强，但在追求条理化和程序化的过程中又体现了人文关怀的场所精神。最典型就是人民路上苏州图书馆新馆，是一栋着力体现苏州地方文化特色建筑。其轻

巧灵秀的立面造型手法，与早期人民路建筑古朴厚重的性格形成鲜明的对比，其中也隐藏了时代文化上的对比。对地方风格的关注在苏州图书馆就集中地表现出来，这种现象和江南其它地区的表现相比更显突出。

这次实习让我深刻体会到读书固然是增长知识开阔眼界的途径，但是多一些实践，畅徉于实践当中接触实际的工作，触摸一下社会的脉搏，给自己定个位，也是一种绝好的提高自身综合素质的选择。

此次我走出了学校，来到了工地实习是一次很好的启蒙活动。希望我的经验和体会能够在以后的道路上指导我走向成功，外面的世界很精彩，但是，没有实力就变成别人是你的精彩，而不是你是别人的精彩。

大学学生实习报告 篇3

时光如梭，如白驹过隙，转眼间三年的大学生涯将尽尾声，在理论知识积累之后，要有一个踏入社会进行实践的过程，也就是理论与实践的结合。特别是对与建筑这种实践性能非常强的一门学科更要强调实际操作技能的培养。而且这门学科在很大程度上与书本有一定程度的差异。很幸运，我于20xx年9月至20xx年4月在上海xx集团，造价部实习。

一、实习目的：

通过多次实战练习以及领导、同事们的关爱与帮助，耐心的指导。实习能使我所掌握的理论知识得以升华，把理论与实践找到一个最好的切入点，为我所用。所以就要有一个将理论与实践相融合的机会。在实习中可以得到一些只有实践中才能得到的技术，为我以后参加工作打好基础，这就是我这次实习的目的所在。

二、实习单位介绍

上海xx集团

三、实习内容：

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。公司领导常跟我说，你所做的东西对你而言只是数字而已，但到别人那就是真金白银，所以做事一定要小心谨慎，遇到不懂或不确定的东西要多问。

我们顶岗实习的目标和要求是在造价岗位，以准员工的身份参与建筑工程的计量与计价工作。通过顶岗实习，能全面、准确理解施工图的全部内容，掌握一般工业与民用建筑的结构构造及结构特点，能熟练识读建筑施工图和结构施工图。熟悉各种定额性质和组成，掌握一般建筑物的工程量计算规则，掌握一般建筑物的计价方案。在实习中，要多深入工地参与工程施工实践，积累工程施工经验，为以后从事造价工作打基础。

在实习期间，我接触最多的就是软件了，用广联达软件算量，对广联达的操作更熟练。这次实习公司给我的任务主要是用广联达计价软件计算一栋家属楼的量，我做的是5#楼。

用软件算量之前首先要学会看图纸，熟悉图纸。在依据图纸把图画入软件中。5#楼为六层砖混结构，共有三个单元，建筑面积为3642.04平方米。抗震烈度为六度。

XXX软件有计价软件，图形算量软件，钢筋算量软件。钢筋算量软件是统计建筑中钢筋的量，图形算量软件是统计混凝土，砖等除了钢

筋的其他所有量，而计价软件是把所有的量都套上价，所以每个环节都是必不可少的。我作图的顺序是先做钢筋算量软件然后导入图形算量最后导入计价软件中在钢筋算量软件中画构件的顺序是：砖墙-----构造柱----梁----板----其他。画楼层的顺序是先画首层在往上画直到顶层最后画基础层。画所有构件时都是先定义在绘图。

砖墙——

在图纸中砖有240、370、120的且都为多孔砖，依据图纸定义砖墙，在绘入图中。在砖墙中主要是墙与构造柱交界处的加强筋。

构造柱——

在图纸中所有的柱子都为构造柱。构造柱中的钢筋主要有箍筋、纵筋。设置钢筋一定要注意间距和规格。

梁——

在图中，梁有圈梁、连梁。梁中的钢筋有纵筋和箍筋，特别需要注意的在洞口有加筋。梁的标高要正确。

板——

在板中有附加筋和受力筋，在顶层是坡屋顶需要注意钢筋的锚固。 其他——挑檐，阳台楼梯等需要计算钢筋的其他构件。

钢筋工程结束后汇总计算把工程的钢筋都计算出来。然后把所有工程导入图形算量中。在图形算量软件中主要任务是把所有构件都套定额。在这一环节要求我们熟练掌握定额。

四、实习主要工作任务

我们这次实习的主要任务就是看懂实习工地的建筑类型，了解工程的性质，规模，建筑结构特点与施工条件等内容，了解不同机械设备的操作范围和规程，多多请教了解看到的不知道的知识。尽量争取参与并了解工程开工前和施工中的各项准备工作，参与进入施工现场的材料，收集有关技术资料，整理施工实习日记，做好实习收尾工作。

五、实习中存在的问题：

不实践很多问题都考虑不到，实践后才知道什么情况都可能遇到，这就要求我们必须有丰富的实践经验，像刚刚走出校门的实习生实践经验还很不丰富，但理论中的东西要是也什么都不会，那在实习过程中就吃不开。到了施工现场经过一段时间的实习，才体会到并不是课本中学的东西用不上，而是要看你会不会用，懂不懂得变通和举一反三的道理。本次实习中比较严重的问题有以下几个：

问题一：对理论知识掌握不够扎实，例如：混凝土、砂浆试块的养护时间，做试块时应该振捣到什么程度，混凝土浇筑完毕后的养护温度、养护时间，另外对混凝土出现裂缝分析不出原因等等。

问题二：熟悉图纸的能力差，对平面的图形想象不出立体的样子。致使不能明确的判断出施工的对错。

问题三：对于最新的施工规范不知道，致使不能很快的判断出施工的对错。

问题四：对于一些施工顺序还不太明了，对每一个施工过程的操作不了解。

我是一名学习市场营销专业的20xx届毕业生，在今年2月25日很有幸被金星啤酒集团录用，成为一名实习业务员，经过培训合格后，我进入了河南金星啤酒销售总公司；于是我被派往豫东的太康销售分公司，我从基层的访销员，实习业务员做起，时至今日已有三个月了。

在这段时间里，我不仅学到了很多在书本中学不到的营销知识，也让我个人更加的成熟和坚强；在实习工作中，当我遇到工作中的困难时，曾夜不能寐的思考解决方法，因为我始终相信方法总比困难多；在具体的市场上，曾受到无数次的拒绝和嘲讽，有多少次在深夜里独自一个人哭泣，有多少次已经决定卷铺盖离开；可是第二天又早早的投入到了新的工作中，因为我始终相信：生命在于坚持，我可以接受失败，但我却拒绝放弃！

通过一段时间的市场营销专业技能培训学习，使我受益匪浅，在销售方面我不敢说有了深刻的了解，但通过学习使我理清了思路，找准了切入市场营销对于原本的我既陌生又熟悉。所谓陌生，是在这之前我从没有真正意义上学习和研究过它，对它的认识仅仅是表面而已；所谓熟悉，是说市场营销从来都一直伴随在我们身边，我们去超市购物，去逛街，去商店的遇到它，市场营销出现在我们生活的各个角落！自从开始实习后便开始选择适合的题目，想了一天决定选择.....对此有一些心得和总结一、做好科学的时间管理。在营销工作中做好时间管理是很重要的。我的日常工作是在办公室进行的，必须珍惜时间，讲究效率，在每一个单元时间内，办尽可能多的事，充分利用每一分钟。时间这种资源公平地分给每一个人，但各人在相同时间里所产生的效益是不同的，这就要求我们有意意识地利用时间，那么怎样才能有效地利用时间呢？首先，树立科学时间

管理的概念。其次，工作有计划，有重点，既要总结当天的工作，又要提前一天安排好第二天的计划，有日计划、周计划、月计划，办公桌上备有工作日记，把重要的事情记录在本子上，办公物品摆放要有规律，文件资料不乱丢，用时才不会手忙脚乱。再次，禁止闲谈，办公室人员多，客人多，不能东拉西扯，说长道短，漫无目的，这种谈话要适可而止。例如有人看报，一份报纸从头条新闻到边角广告，一看半天。打开电视机，新闻广告、电视剧，样样都看，问他到底看到了什么，却说不出个所以然。最后，充分利用移动时间。

二、做时间的主人，做好目标管理。做事最忌无目标，凭感觉走，设定目标是成功的第一步，可以增加动力，明确工作生活的方向，对目标的实现要设有一定期限，不能今天拖明天，明天拖后天，以致目标被无限期地搁置。

三、我平时负责销售三部的帐目及日常计划等工作，通过学习与近半年来的工作，我感触最深的是帐目方面不能混乱，对每一笔钱的来源去向都要清楚。

市场营销是指企业以满足顾客需要，创造顾客价值和满意为中心所进行的一系列活动。顾客的需要是市场营销的起点，顾客需要的满足并感到满足则是市场营销的最终目的。

市场营销是一项整体性的经营活动，它与“推销”、“销售”具有不同的含义。实习

市场营销是一门科学，而企业实际的市场营销活动则不仅要讲究科学性，还要讲究艺术性。市场营销就是在变化的市场环境中，旨在满足消费需要，实现企业目标的商务活动过程。包括市场调研，选择目标市场，产品开发，产品订价，渠道选择，产品促销，产品储存和运输，产品销售，提供服务等一系列与市场有关的企业的企业业务经营活动

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/185012314113011
214](https://d.book118.com/185012314113011214)