2025年生产实习心得体会（30篇）

2025年生产实习心得体会（通用30篇）

2025年生产实习心得体会 篇1

实习，顾名思义，在实践中学习。在经过一段时间的学习之后，或者说当学习告一段落的时候，我们需要了解，自己的所学需要或应当如何应用在实践之中，因为任何知识都源于实践，归于实践，所以，要将所学付诸实践，来检验所学。然而，我们当然不希望实习仅止于此，那太狭隘了。实习是发挥和应用专业知识，查漏补缺，认真学习，巩固不足的重要一环，因为它毕竟与社会相挂钩，是检验在校学习成果的好时机，因为即使在校学得再好，一旦到了社会，也许所有的一切都会变得一文不值。因为社会毕竟不同于学校。所以，如果不好好的体验、经历这一过程，怎么会知道究竟自己的分量有多重，究竟自己真正懂得多少呢?所以实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他也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，也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。实习使我开拓了视野，领略到不同企业的风格和模式，实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。实习时把自己所学的理论知识用于实践，让理论知识更好的与实践相结合，在这结合的时候就是我们学以致用的时候，并且是我们扩展自己充实自己的时候。

在实习期间通过理论联系实际，不断的学习和总结经验，巩固了所学的知识，提高了处理实际问题的能力，为毕业设计的顺利进行总结了经验。

首先、毕业实习的顺利进行得益于扎实的专业知识。

用人单位在招聘员工的第一要看的就是你的专业技能是否过硬。因为对于用人单位来说如果一个人有过硬的专业知识，他在这个特定的岗位上就会很快的得心应手，从而减少了用人单位要花很大的力气来培训一个员工。

第二、在工作中要有良好的学习能力，要有一套学习知识的系统，遇到问题自己能通过相关途径自行解决能力。因为在工作中遇到问题各种各样，并不是每一种情况都能把握。在这个时候要想把工作做好一定要有良好的学习能力，通过不断的学习从而掌握相应技术，来解决工来中遇到的每一个问题。这样的学习能力，一方面来自向师傅们的学习，向工作经验丰富的人学习。另一方面就是自学的能力，在没有另人帮助的情况下自己也能通过努力，寻找相关途径来解决问题，(举例说明)

第三、良好的人际关系是我们顺利工作的保障。

在工作之中不只是同技术、同设备打交道，更重要的是同人的交往。所以一定要掌握好同事之间的交往原则和社交礼仪。这也是我们平时要注意的。和谐的人际关系，能为顺利工作创造了良好的人际氛围。

另外在工作之中自己也有很多不足的地方。例如：缺乏实践经验，缺乏对相关技能知识的标准掌握等。所在我常提醒自己一定不要怕苦怕累，在掌握扎实的理论知识的同时加强实践，做到理论联系实际。另一方面要不断的加强学习，学习新知识、新技术更好的为人民服务。

通过这次毕业实习，把自己在学校学习的到理论知识运用到社会的实践中去。一方面巩固所学知识，提高处理实际问题的能力。另一方面为顺利进行毕业设计做好准备，并为自己能顺利与社会接轨做好准备。毕业实习是我们从学校走向社

会的一个过渡，它为我们顺利的走出校园，走向社会为国家、为人民更好服务做好了准备。对自己的要求

2025 年生产实习心得体会 篇 2

1、关于销售站点常规的拓展方式：

通过门卫或其他渠道取得中层管理人员，进行洽谈后取得主管人员的联系方式，就销售驻点的相关事宜进行洽谈，最后期望取得的信息和权利包括：驻点权利，员工偏好，员工待遇，作息时间，是否有相关便利可以提供；相对的我方需要付出的代价，以及销售时应注意的事项和对方要求。而后经过分析，如果该处满足驻点环境条件，并且双方利益分配满足我方心里期望，则可进驻。

2、关于销售站点的设立的位置理想条件（按重要性排序）：

1）日均人流量最大化。

2）该位置不能错过人流高峰。

3）地点醒目，并易于寻找。

4）该位置尽量不影响该地区车辆及行人的交通。

5）该位置不会引起消费者的反感。

推荐位置：员工上班主进大门门前及刚进门位置、食堂前十字路口、宿舍区到工厂的必经之路的十字路口、行政楼门口（多针对中高端或大量购买的客户）。

3、关于销售物资的利用：

对于经常使用并且必要的物资尽可能多的争取，因为资源是有限的。

对于可能用上，但不常用的物资，少备即可，尽量不要过多携带，往往这些资源更多的会成为销售时的负担。但是当常规的销售无法触动消费者的购买欲，这种资源却常常能够达到扭转局势的作用。

真实的现场销售是什么？经过一周的实践，我认为一线的现场销售可以分为两部分：资源的分配利用和销售人员的表述。而这两点的根本目的只有一个，那就是触动消费者的购买欲望。

现在的消费者大多是理性消费者，少有冲动消费者，而手机更是很难让人出现额外消费的产品。因此销售的资源分配利用主要是为了找到并吸引消费者的眼球，而非达到直接销售的目的。真正使得交易达成的是销售人员的表述，以及产品本身。

4、关于流动销售的流程：

开拓市场驻点——进驻驻点根据实际情况进行恰当的宣传——销售预热期——销售热销期——销售收尾期。

1）驻点的开拓前面已经阐述，不再赘述。

2）宣传：选择好驻点的位置以后，进行海报的张贴，最重要的指标即人流量大，位置醒目。然后进行传单的发放，传单的发放主要指标是小区域的传单覆盖，而不是大面积的广撒网策略。目的在于先使得小区域对于活动有所认知并进行购买行为，从而带动周边的活动信息传播。进而一步步有序的覆盖其他小区域。小礼品和赠品的发放也可以为我们争取到很多客户的目光。最后是驻点的摆放，重点是给人以正规的感觉。驻点的'设置也是一种宣传，同时也可以让消费者提高信任度。

3）销售预热期：这个时期顾客流量较小，可能微乎其微。这个时期的主要任务是使消费者获得足够的信任度以及认知度，同时有意向而谨慎的消费者会在这个时期经常来踩点，加强对产品的了解，以及确认已购买者的反馈情况。为后来的热销期进行铺垫。

4）销售热销期：这个时期是主要的出货时期，因为消费者大多对产品已经有了足够的了解。因此对于产品的介绍等工作会有所减少。主要处理消费者提出的问题，以及单据和货款的管理。避免工作的差错，同时使消费者最大程度满意是这个时期的主要任务。

5）销售收尾期：这个时期销量已经开始下降，主要是处理售后问题以及为后续销售活动所做的铺垫。如留下购买体验店地址，网店网址，售后保修等服务的地址，新款商品的适当宣传等等。

5、关于手机市场消费者的推销技巧：

针对这次电信活动的消费者主要有三类：注重外观、注重性价比、注重性能。

1）由于手机的外观一目了然，所以消费者大多给与的评价一般是很漂亮或者不是很好看。

对于中意我们手机外观的消费者，他们很有可能经过我们对功能的简单表述加上活动优惠的推动而决定购买。

对于不中意我们手机外观的消费者，他们则需要我们加强对手机性能优势和活动优惠的仔细解释才可能成为买家。

2）重视性价比的客户占了很大一部分，这部分消费者基本上都是非常理智的消费者。对于这类消费，我们消费者更多的应该是为他们解释他们的疑问，不要过多啰嗦的推销我们产品的卖点，从而打断他们的思考引起消费者的反感。他们会在自己的思考上加上其他的同类人群买家的反馈决定购买与否。销售人员大多只能起引导作用。

3）本次活动主推的是天翼的两款低端手机，功能很有限，而且在销售过程中手机的功能也出现了一些问题。这对于注重性能的消费者的吸引相对就减小了许多。作为销售人员我们应尽可能的将手机的性价比突出出来。从而将这类人群转化为最终的买家。

6、关于现场销售的零碎心得：

1）同样摆在食堂门口，仅就二基地而言丁字路口和十字路口的人流量要相差 3 倍左右。由此可见驻点的位置选择非常重要。

2）对于购买的手机有问题的顾客，要细心解答。一方面是提高客户满意度，另一方面是提高产品的信誉度，不使关于我们产品的负面信息传播。

3）每一个购买的客户对周边人的影响都比传单的效果大很多倍。我们可以利用这一特点进行更好的宣传，你可以：

在每一位购买者的袋子里额外加入一全套我们产品活动的宣传单和新机宣传彩页。

多次向购买者强调向周围朋友和家人推荐的好处。如这次活动的推荐有礼，以及短号免费互打等等。

4）当有顾客在进行付款时候，这实际上是销售的最好时机！趁这个时机对我们的产品更加卖力的宣传。付款对于其他顾客来说往往给人一种信任感。

5）有些顾客思维敏捷，而且对于产品很熟悉。对于这种客户，坦诚的介绍产品及活动优势，对于客户提出的产品的缺点不要避讳而一味反驳。真诚并不会让我们损失这样一位客户，而会让他感到我们是可以信任的。

6）销售预热期应多发放礼品，而在热销期可以严格的控制礼品的发放。让消费者感觉的亲切和热情可以给我们带来更多的客户。

7）和驻点的一些员工建立良好的关系，他们能为我们的销售带来有用的信息，品牌的推广，适当的便利，甚至是直接的销量提升！

8）面对突发事件，如驻点公司需要消防演习或者类似一场篮球比赛。我们应尽可能配合驻点工作人员，这样有助于我们提高人气，为后来的销售打下伏笔。在绝大多数时候，你在数钱，别人在看，这可能会带来很多本不该有的小麻烦，人气的提高可以解决这一问题。

9）有时我们会碰到一些无理取闹的消费者或者工作人员，在不损害个人和公司原则需求时务必克制，谨记我们肩负着一个品牌的声誉而非仅仅是怀揣个人销量表。

10）对于男士，手表、腰带和鞋子确实最真实的反映主人品味的物件。仔细的观察能够帮助我们更加正确的制定推销的策略。

11）整洁有序的现场环境，不仅使我们的工作便利，而且让消费者更加信任。

2025 年生产实习心得体会 篇 3

20__年 1 月 7 日到 1 月 13 日期间，本人有幸能到浙江省服饰有限公司，是位于浙江省桐乡市濮院镇毛衫城工业园区恒居路_号，服装生产实习报告。由于本人家庭在当地有住所的关系，选择了该企业进行实习。该公司经营范围是羊毛衫生产，主要是做开开羊毛衫品牌的，可是同时也接单，为其他客户服务。所属行业是纺织业——针织品编织品及其制品制造。主要客户群体是针对中年人。工厂主要由当地人和民工组成。工厂总工人数大约二百人。从事服装生产的大约占总数的一半，剩余人分别从事：采购、设计、检查、仓库、销售、会计等多个部门。工厂在这个时间阶段基本已经停止毛衫的生产，主要是做一些补单，以及下一季度的服饰设计。主要在内地市场销售，有时会涉及外国的订单。目前前境比较乐观，虽然发展的时间不是很长，但已经基本走上正轨。有固定的庞大的客户群体。

实习的7天时间以来，让我基本对公司的运作流程，以及毛衫的生产有了一个系统的了解。正好接触过针织课程，也为这次实习奠定了必须基础。可是还是有很多问题在实际的实习中遇到。谈下生产基本流程：订毛—织片—查片—缝盘—挑撞—照灯—查补—洗水—烫衣—车唛—初查—补衣—复查—总查—烫衣—挂牌—包装。流程根据其实际需要可能有少许差异，但大同小异，跟单要对所自跟进的样办或大货进行具体跟进，当生产过程有任何情景出现要实时同有关部门或人员沟通，并作妥善处理解决。

很荣幸这次有机会能做为经理助理，参加到这次的实习工作中，也是期望经过这个职位能够更加全面的对毛衫的工厂的运作以及一些细节上的问题，做更加具体的了解。这次我实习的具体资料是生产环节的监督工作以及管理、负责各个部门之间的承接工作，熟悉各个部门具体的工作方式以及资料，联络服装相关的辅料商以及物流方面的安排。处理好各个方面的人际关系，为未来的发展铺路。

接下来具体的谈下我在工作当中遇到的一些问题，第一天，使我对一线的工作有了比较全面地了解，接触到了以前从未接触过的全新领域，增加了对不一样行业的了解，也为今后自我的职业动向做了铺垫，如何能够更好，更快地了解，为将来自我的的工作打下了良好的基础。

首先经理给我分配到的一个补单，需要在11日把这批货发出，整个的运作沟通有我一个人来做。由于是年底的关系，毛衫的订单量不是很多，工厂里的一部分工人已经放假，这批货在车间的任务已经完成，这批毛衫是运用到横机织出来的。我起到一个管理作用，对于一个刚来公司的人来说，很有难度，可是也是对我的一个大考验。联系搬运的工人将其运输到套口车间，进行羊毛衫的前身、后身、袖子、领子、门襟等各个分离的衣片及辅料用缝线连接成羊毛衫。经过询问这个环节的缝合质量好坏直接影响到羊毛衫成品的质量，穿着的性能，并且对体现产品的款式特点和外观的造型起着重要的作用。在监督这个工序完工后，吩咐专门的搬运人员将这批货送到缩绒间，这个环节的目的是为了改善和提高羊毛衫产品的内在质量和外观效果，

在一天的工作完成后，在空余时间，参观了重机器房，一般非技术人员不能够进，公司里用的是事坦格Gemini2。130型。这类机器编织操作方便，高效率生产，一般在业务量大的时候启用。

工作热情一向高涨的我，十分投入和享受工作过程，由于实现和相应的设计师沟经过，这批女衫在设计上有相应的烫钻。于是和预先定好的烫钻商取得联系，以及吩咐速送来。因为烫钻的这个工序是和羊毛衫整烫工序同时加工完成的。这个也是考验到我对部门与部门之间的一个承接工作，要清晰的把设计的意思以及图纸传达给工人，这个定型的过程也是影响质量的重要环节。不可马虎。听师傅说整烫是为了使之具有持久，稳定的标准规格，让衣服的外型美观，表面平整，具有必须的光泽，绒面丰满，更富有弹性的特点。我自我也亲身体验了熨烫的整个过程，工序分为加热、给湿、加压、冷却。可是异常注意的一点是整烫工艺和羊毛衫原料有关，不一样的原料应采用不一样的工艺。在师傅的异常指导下，进行了熨烫的操作，也拉近了和大家的距离。

大致的对工作有了自我的管理的方法，我负责的那批单子进行到了检查的阶段了。这项工作自我也亲历亲为，总结了下主要是分为五大点，首先是衣服的尺码，形状以及手感，毛纱有无那种粗大的结头，接缝处是否连接良好，剩余的线头，有无破洞、缺口和污渍等。其次是袖口看还原性怎样样。然后是缝接的质量。最终是看是否有色差以及漏针的情景。

由于这批货是直接送到开开的直营店的，所以最终的包装工作是有我们自我负责的。衣服的折叠工作要用到硬卡纸，其目的是坚持衫身挺立，折叠完毕，将吊牌挂上去，紧之后就是将衣服整齐的

有序的放进袋子里。最终放进开开的纸箱里，使之更加得体精致。

在大家其心的努力完成后，由我联系相关的物流公司。

由于自我学习的设计专业，异常到设计部门去了解了下羊毛衫设计的具体资料。要做这方面的设计，光凭我在学校学的这点知识还是远远不够的，虽然在学校学习过服装CAD的，可是毛衫的设计的软件和学校的差别很大，主要是针对针织面料设计，还有梭织面料设计。同时也跟着老板去羊毛衫市场去逛了下，那里的早期的一些市场主要是按城市的名字来区别街区的，主要是看了下样衣，同时也掌握了基本的看样衣的10大点。

1、将样衣要正确平整的平摊在台面上。

2、看衣服是否有卖相。

3、衣片是否有无斜片的现象。

4、是否有机污渍。

5、纽扣是否由上至下一条直线，间距是否一致。

6、左右袋位是否一样高度。

7、线头是否处理干净。

8、尺寸是否OK（一般来讲，大尺寸偏差可在14—34之内，小尺寸偏差可在38之内。

9、缝线是否配色，是否过紧或过松。

10、手感是否OK。批量生产的前提是样衣的规范性。

这次实习让我收获最多的是一种职业体验。首先体此刻一种职业精神面貌，不仅仅是体此刻外表打扮上，更重要是对工作的热情度直接影响到你的下属的工作态度。这次在经理得提醒下，慢慢意识到了这一点。第二点则是感受到这个职业的压力。因为自我以实习的身份来做一个管理者，很难给别人一种折服的感觉。要建立自我的威信以及工作管理方式都是头等压力。第三点就是职业道德的熏陶，让我很感动的是，经理他们并没有因我是实习生而对我有什么避讳，所有的正规培训材料什么的都让我接触了，确实很长见识。在实习过程中，使我有做项目的充实与成就感，更为重要的是，这也是理论与实践的一次尝试，是理论指导实践，实践丰富理论的体验。让我颇为深刻的是，作为一名管理者，单单拥有良好的人事安排工作的管理是远远不够的，必须对其管理的工作资料的各个细节都要懂以及了解。这样才能保证整个项目在确保万无一失的监督下完成。各个部门之所以能够井井有条的开展工作，管理者在之间的协调一个工作是起到关键的作用的。谈谈我个人的想法就是毛衫设计，不应当只停留在传统的模式上，可是又要顾及到综合市场以及针对的客户群体以及市场需求。设计无非就是整个工厂的核心，销售量都体此刻设计的款式是否得到青睐。

在这个过程中，我获得了团队协作的锻炼，独立思考本事的提升，同时也巩固了专业技能，也为日后自我的职业动向做了一个很好的铺垫，以及为自我创业奠定了必须的基础。

2025 年生产实习心得体会 篇 4

时间飞逝，5 个月的车间实习很快结束了。在刚过去的这段时间里，我学到了很多，成长了很多。可以说这短短的 5 个月，不仅仅是在工作上迈出的小步，更是我大学毕业踏入社会的一大步。

从炎热的夏天到寒冷的冬天，我在车间感受非凡；从冷轧工序的又累又脏到酸洗工序的刺鼻难闻，我深深感受公司员工的勤劳与辛苦；从根本不懂钢管生产工序的我到如今至少略懂一二的我，我深切感受公司领导的关怀以及各工序段员工的细心教导。这一切的一切都是激励我奋斗，使我进步的源泉。

各工序段的实习顺序差不多是跟着钢管的生产工序来安排的，具体是冷轧、冷拔——固溶——矫切——酸洗——成品检验。之间另外的一些工序（如：修磨等）也在空余时间向老员工学习，以解答心中疑问。

实习下来，也想谈谈自己的感受，以自己不完整的知识说说个人的一些想法。觉得荒管的质量、冷轧工序的好坏是决定做合格成品钢管的保证。荒管原料的质量好，说明各种金属材料的性质好，使冷轧工序便于加工。然后配以无损坏冷轧机的规范操作，就能轧出标准的外径、均匀的壁厚以及减少裂缝的产生率。

当然，也不是说其他工序不重要。要做出质量合格的成品管，也要配以其他各段工序的正确操作。例如，固溶处理的好坏决定着钢管的耐腐蚀程度，影响其使用年限；成品检验工作的仔细与细心程度，关系着是否有不合格品流出。

除此之外，最 想说的是一个好的公司也要有良好的管理方法。我个人愚昧的想法：最 好的管理方法是，拿你最 希望别人管理你的方法，去管理你的下属。

2025年生产实习心得体会 篇5

长达三周的实习到今天结束了三周时间说长不长，说短不短，但是，三周的实习让我学到很多。

首先，这次生产实习是我人生以来第一次进入化工厂进行近距离的学习。学校对面就是化工园区，每天面对对面的各种塔设备、各种烟囱、以及燃烧废物的火炬，但这是第一次这么近距离的接触。醋酸车间马上就要拆除了，这才给了我们对化工生产设备的近距离接触的机会。

其次，进入工厂之前的安全教育，让我们更切实的体会到化工行业的危险性。醋酸车间还好，接触的易燃易爆物质危险性远不如其他车间高，而且，腐蚀性也没有那么强。但是前几天进入包装车间的时候，着实让我了解到了呼吸道受到刺激是什么滋味。化工生产过程中，接触到的很多物质都是易燃易爆的（尤其是有机物），而且，浓硫酸、浓硝酸等强烈腐蚀性物质也免不了要接触。危险品对未接触过化工生产的人来说，听起来可怕，但是对已经熟练掌握了那些物质的工程师来说，没什么。

第三，化工生产实习，让我们把一些学到的知识，充分对应到生产中去。例如各种塔，像反应塔、吸收塔、精馏塔等等。在化工厂内，这些塔根据其用途，往往都有其自己的名字（如氧化塔等等），但是这些塔的原理自己是学过的，需要做的就是把这些塔的原理与生产实际联系起来。我们学过的知识，只不过是纸上谈兵，但是在化工厂内，尤其是在车间近距离接触的时候，尽管我们是不能操作设备的，但是由于是近距离接触，我们足以把学过的知识实际化，加深对知识的理解，温故而知新。

技术员耐心的讲解了车间的情况，使我对此车间产品生产的生产原理、生产工艺和生产流程都有了一定的了解。明白了在实际生产中还存在许多的问题，许多的技术问题还有待改进，这些问题应该存在于所有的工厂企业中，所以也就激励我们更加努力的去学习基础理论知识，为以后涉及到实际工作打下良好的基础。

通过实习使我认识到理论知识与实际生产的差距，学校生活与社会工作的距离，让我将这种距离做以思考，很好的去把握接下来的学校生活。尽管将来或许依然有下厂实习的机会，无论是毕业设计环节，还是自己联系的实习，但是这第一次实习给了我们很多很重要的知识。这次实习给我们的经验，将会给我们未来的学习、实习、以及工作，起到很大的作用。

2025 年生产实习心得体会 篇 6

通过机械实习，我了解许多课本上很难理解的许多知识。机械的传动构造，一些机器部件的构造原理等等，了解了许多常用工具。

通过电工技术实习，我得到了很大的收获，这些都是平时在课堂理论学习中无法学到的，我主要的收获有以下方面。掌握了几种基本的电工工具的使用了解了电动机传动和点动控制、顺序控制、逆反转控制的概念和原理，掌握了交流继电器的原理和接线方法；掌握了西门子 plc 一些简单编程。本次实习，培养了我动手实践能力和细心严谨的作风。为以后的工作打下坚实的基础。六个月的实习期虽然很短，却使我懂得了很多。不仅是进行了一次良好的校外实习，还学会了在工作中如何与人相处，知道干什么，怎么干，按照规定的程序来完成工作任务。同时对冰箱这方面也有了实际操作和了解，为我以后更好的发展奠定了基础。经过这几个月实习下来，使我受益良多，具体的实践体会如下：

1、是要有坚定的信念。不管到那家公司，一开始都不会立刻给工作我们实习生实际操作，一般都是先让我们看，时间短的要几天，时间长的要几周，在这段时间里很多人会觉得很无聊，没事可做，便产生离开的想法，在这个时候我们一定要坚持，轻易放弃只会让自己后悔。其实对于些困难我们要端正心态，对于我们前进道路中的困难，取决于我们踏脚的位置，那样困难也能变成我们飞速成长的跳板。

2、要认真了解公司的整体情况和工作制度。只有这样，工作起来才能得心应手。

2025 年生产实习心得体会 篇 7

首先、生产实习的顺利进行得益于扎实的专业知识。

用人单位在招聘员工的第一要看的就是你的专业技能是否过硬。我们一同过去的几位应聘者中有来自不同学校的同学，有一部分同学就是因为在专业知识的掌握上比别人逊色一点而落选。

因为对于用人单位来说如果一个人有过硬的专业知识，他在这个特定的岗位上就会很快的得心应手，从而减少了用人单位要花很大的力气来培训一个员工。

第二、在工作中要有良好的学习能力，要有一套学习知识的系统，遇到问题自己能通过相关途径自行解决能力。

因为在工作中遇到问题各种各样，并不是每一种情况都能把握。在这个时候要想把工作做好一定要有良好的学习能力，通过不断的学习从而掌握相应技术，来解决工来中遇到的每一个问题。

这样的学习能力，一方面来自向师傅们的学习，向工作经验丰富的人学习。另一方面就是自学的能力，在没有另人帮助的情况下自己也能通过努力，寻找相关途径来解决问题。

以前课本上学的知识都是最基础的内容，所运用的模型和原理也是最简单的类型。但随着我国建筑行业的日趋规范和完整以及人民群众对建筑安全、合理、经济的更高要求，工程上很容易出现各种问题和疑惑，如何快速正确地处理好这些问题？我想，那便是运用我们所学的知识和原理，根据问题具体找出“瓶颈”所在，找到突破口去解决好。

其实，这些基本知识和原理很多我们都学过，但如何将他们联系起来，用于解决和、工程中的实际问题，则需要我们在实践中不断学习和总结。

“学以致用”的另一方面是“以小见大”。许多知识、原理往往是解决问题的关键。其次，通过这次生产实习，使我更清醒地意识到施工管理的重要性。

无论是从事设计还是施工或监理工作，我们都应该注重提高施工管理效率。这次毕业实习的几处工程单位，他们的先进管理理念和方法都值得我们学习。

第三、良好的人际关系是我们顺利工作的保障。在工作之中不只是同技术、同设备打交道，更重要的是同人的交往。所以一定要掌握好同事之间的交往原则和社交礼仪。这也是我们平时要注意的。

和谐的人际关系，能为顺利工作创造了良好的人际氛围。

通过这次生产实习，把自己在学校学习的到理论知识运用到社会的实践中去。一方面巩固所学知识，提高处理实际问题的能力。另一方面为顺利进行毕业设计做好准备，并为自己能顺利与社会接轨做好准备。

毕业实习是我们从学校走向社会的一个过渡，它为我们顺利的走出校园，走向社会为国家、为人民更好服务做好了准备。

我也发现自己存在的一些不足和缺点，主要有以下三点：

一、专业知识掌握的不够全面。

尽管大学三年中认真学习了专业知识，但是当前所掌握的知识面不够广，尚不能轻松胜任土木工程工作，因此，尽管即将走上工作岗位，但我应该将所从事的工作看作是

新的学习的开始，只是在实践中学习，才会掌握更多专业知识和技能。

二、专业实践阅历远不够丰富。

由于以前专业实习时间较少，因此很难将所学知识运用与实践中去，通过实践所获取的阅历更是很短缺。所以，今后我们在工作岗位上，一定要抓住机会，多向路桥工程工人师傅学习，同时要转换学习方法和态度，改变以往过于依赖老师的被动吸收学习方式，应主动积极向他人学习和请教，同时加强自学能力和驾驭解决难题的本领。

三、专业知识在工程中运用不够灵活。

通过这次毕业实习，我切实感受到以前所学的专业知识运用欠灵活。这主要是对所学的知识没有形成一套完整的体系，这些零散的知识点运用起来很困难，因此，今后在学习和实践中应该重视积累和运用，使所学的知识由量变到质变，发挥更大的指导作用。

经过过去一个月的实践和实习，我对未来充满了美好的憧憬，在未来的日子，我将努力做到以下几点：

一、继续学习，不断提升理论素养。

在信息时代，学习是不断地汲取新信息，获得事业进步的动力。作为一名年轻人更应该把学习作为保持工作积极性的重要途径。走上工作岗位后，我积极响应单位号召，结合工作实际，不断学习理论、技能知识和社会知识，用先进的理论武装头脑，用精良的业务知识提升能力，以广博的社会知识拓展视野。

二、努力实践，自觉进行角色转化。

“理论是灰色的，生活之树常青”，只有将理论付诸于实践才能实现理论自身的价值，也只有将理论付诸于实践才能使理论得以检验。同样，一个人的价值也是通过实践活动来实现的，也只有通过实践才能锻炼人的品质，彰现人的意志。

从学校走向社会，首要面临的问题便是角色转换的问题。从一个学生转化为一个单位人，在思想的层面上，必须认识到二者的社会角色之间存在着较大的差异。

学生时代只是单纯的学习知识，而社会实践则意味着继续学习，并将知识应用于实践，学生时代可以自己选择交往的对象，而社会人则更多地被他人所选择。诸此种种的差异。不胜枚举。

但仅仅在思想的层面上认识到这一点还是不够的，而是必须在实际的工作和生活中潜心体会，并自觉的进行这种角色的转换。

三、提高工作积极性和主动性

一个月的实习期很快过去了，是开端也是结束。展现在自己面前的是一片任自己驰骋的沃土，也分明感受到了沉甸甸的责任。在今后的工作和生活中，我将继续学习，深入实践，不断提升自我，努力创造业绩，继续为社会创造更多的价值。

学习是无止境的，通过看到的`结果，积极思考问题产生的原因以及处理方法，这样才能在工作中学到更多知识，真正起到理论联系实际的良好实习效果，在处理遇到的工程技术问题的过程中，增强分析问题、解决问题的能力。

2025 年生产实习心得体会 篇 8

为期半个月的生产实习结束了。这半个月来，我们经历了很多，学到了很多，同样也领悟了很多。

俗话说实践是检验真理的唯一标准。我们生活学习都在学校，接触的是课本是公式，很难有机会接触工厂的实物以及流程，我一向觉得我们学的漫无目的，我们所学的到社会就是鸡肋。但透过这半个月的生产实习，我的这些错误观点都改变了。书本上的知识是基础是保障，没这些知识公式的支持你在工作岗位上会很迷茫会不知所措的去摸索结果还会是一只半解。

我们是在1002工厂实习的，该工厂属于军工厂，在我们心里它是很神圣的。该工厂主要致力于测量的研究，生产各种型号的水准仪广角仪经纬仪。在实习的先前几天是由几位老师给大家讲解仪器的使用方法，我学到了s3水准仪，j6经纬仪的使用方法。其间，我们还自我动手拆装仪器，了解了仪器的基本构造。透过前几天的实习我明白了要不断的丰富自我的专业知识和专业技能才能使你的工作更加得心应手。一个人在自我的职位上有所作为，必须要对自我职业的专业知识有所熟悉，不仅仅要学习先进的技术他要要学习好基础知识，同时对自我业务所在范围内的业务技能也要熟练掌握。

随后几天我们戴上鞋套走进了生产一线，我们走了4个车间，不仅仅参观了总装车间，检修车间，也参观了打磨车间等基本生产线。在生产车间里，我们都收起了往日的懒散，各个都很严肃认真的聆听学习着师傅的教诲和每一个基本动作。师傅在休息之余，还和我们讲起了工厂的见闻，教导我们要认真学习专注每一个学习的机会。透过对生产车间的观察学习，使我意识到在工作岗位上一丝不苟的重要，你自我的一个闪失一个不注意就会导致很严重的后果，会影响一个团队的正常工作。

实习的最后2天我们一齐进行了实地测量。这个任务单靠一个人的力量和构思是远远不够的，只有小组的合作和团结才能让实习快速而高效的完成。这次测量也培养了我们同学间的分工协作的潜力，增进了同学之间的感情。测量中我们每个组员都分别独立的观察，记录每一站，并准确进行计算。做到每步都检查无误，这样做不但能够防止误差的积累，及时发现错误，更能够提高测量的效率。我们怀着严谨的态度，认认真真完美的'做好每一步，直至贴合测量要求为止。培养了我们严谨的科学作风。

半个月的实习真正做到了让我们从一个学生到一个公司职员的转变，使我们体会到什么才是真正的社会，真正的工作。实习时间不长，但却教给我们在学校永远学不到的，在实习期间，感谢各位领导老师对我们实习带给的帮忙，在你们的帮忙下，我们学到了很多，是我们深知，毕业只是求学的一小步，社会才是真正的大学。

这一周在周五之前一直在管件车间的仓门组实习，周五进行车间内小组轮班实习，我被分到了管件车间的下料组。对于将近三星期的仓门车间实习，我学到了很多车间技能，同时也有很多心理体会。

在仓门车间，我主要是跟着仓门骨架与门面粘接工序的郭师傅，我从一开始对车间工作的陌生，到现在可以独立完成一些工作。初入车间，我从观察师傅的工作开始学习，慢慢的师傅教我往骨架上贴胶带，虽然是很简单的事情，但要贴得均匀、效率高，就需要不断的练习，亲自接触，才能做到最好。大部分时间我和小组的另一名同事是在帮忙搬仓门，主要是由于有些工序的师傅只有一位，他要一个人完成仓门上工作台完成工序仓门下工作台的工作，这样的工作方式会严重加大员工的工作量，而且影响工作效率，而我们就帮师傅搬仓门，减少他们的工作量。虽然搬运的工作会很累，但是却提供了到各个工位观察学习的机会，同时这也是一个熟悉车间工作流程和跟员工师傅交流的好机会。如焊接工位，虽然由于其危险性，师傅不允许我们参与，但是我们却可以通过观察得知一个仓门需要焊接那些部位来确保其牢固性。

经过一两周的熟悉，车间师傅们对我们也比较熟悉了，经常会教我们做一些其他工作，如骨架上打孔、骨架上抽芯铆钉的安装等，师傅们不仅教我们怎么做，而且还会教我们一些技巧，令工作效率提高且省力。这一周由于要进行下一批订单的下料，所以这星期便跟着陈师傅下料，学习了下料切割机的运用。这一周的工作不是太多，所以我有空实际操作之前未曾亲自操作过的小型机械，如打磨、抛光、打孔、切割等，对一些机械的操作有了一定的了解。

在车间内的学习让我受益匪浅，学到了很多实用的技能，同时也有了很多体会。在车间内，我认为要多看多学多做，这样才会学到真实的东西，最重要的是跟师傅们多加交流沟通，与他们打成一片，这样才能有更多学习机会。这段时间的学习一定会有助于之后的车间学习、工作。

2025 年生产实习心得体会 篇 9

本次实习在车间停留的时间相对较长，并且是在车间停留时间长的一次，因为在车间进行的工作是药材的加工，也是目前学校理论中接触多的部分。原料的提取和浓缩质量直接关系到终药品的质量。在第二车间，第三车间主要接触常用中药剂型的制备工艺，对不同剂型的制备工艺有全面直观的了解。综上所述，本次工作坊学习的主要内容如下：

1、在研讨会期间，我们了解了不同的车间布局、工作类型和性质。

2、了解制药企业的行为规范和 GMP 要求，熟悉不同药品质量控制规范。

3、全面了解车间 QC 的工作性质和工作方式，协助审核部分批次生产记录。

4、我们对中药不同成分的提取有了更直观的印象。理论与实践相结合，我们发现并认识到实验室萃取与实际生产的异同。

5、熟悉不同中药及其饮片的加工方法，熟悉片剂、胶囊、蜜丸、水丸的制备工艺，了解不同剂型中药的质量控制因素。

6、实际参与了微波干燥、制粒、压片、灌装等工艺。熟悉中药生产的基本流程。

通过这段时间的生产学习，从无知到了解，到对公司和社会的深入了解，从初的磕磕碰碰到后来的工作都是可以的。在整个实习过程中，我每天都有很多新的经历，我想说很多：

通过这次实习，我觉得自己在生产和质检方面都取得了一定的收获。这次实习主要是为了提高我们未来的工作能力和业务能力，增强我们未来的竞争力，为我们未来的立足点添加一个基石。实习单位也给了我很多机会，参与他们的生产和质量检验，让我了解到很多以前难以解决的问题，以及未来生产和质量检验工作中将要面临的问题，如：生产前和质量检验后等。这次实习丰富了我在这个领域的知识，使我能够进入更深的层次，但我也需要积累一点点在我平时的学习和工作，不断丰富自己的经验。我还有很长的路要走，需要不断的努力和奋斗才能真正走好。

2025 年生产实习心得体会 篇 10

今天，生产实习在历经 8 次的外出调查和参观后终于圆满的画上了句号。现在我就这次实习做一个总结。

实习目的：了解交通工程将来可能需要面对的一些事件，通过这次实习把自己在学校学习的到理论知识运用到社会的实践中去。一方面巩固所学知识，令一方面提高处理实际问题的能力。了解交通管理部门的用作，和监控措施，以及所取得的成就，对路面施工，桥梁施工有一定的认识。

实习项目：

1、观察威海典型交叉口的渠化效果并绘制出来。

2、BRT 公交专用车道设计规划。

3、到沥青路面施工现场参观。

4、观看路基路面施工教学录像。

5、到山东高速集团威海客服分中心参观。

6、到威海市交通警察分局参观。

7、绕滨海旅游公路参观学习。

交通渠化：在前两天的实习中，我们主要考察了威海典型交叉口比如青年路与昆明路交叉口，海滨路与文化东路及其周围路段，世昌大道与海滨路，新威路交叉口，通过对这些交叉口交通状况的了解，进行粗略的渠化。通过课本的学习知道渠化原则为1、分离原则：渠化设计应尽可能减少不同交通流之间的干扰，通过交通标志标线引导交通参与者按照车道分离、机非分离、人车分离的通行方式，促使各行其道。2、疏导原则：明确不同交通流的行驶轨迹，通过单向交通、变向交通、专用道、禁止左转等措施疏导交通流。对于信号配时我们没有做设计，因为在考察时发现交通状况良好，交通井然有序。

BRT：对文化路实行BRT，我们通过对文化路路段的了解发现路幅不够宽，在实行BRT时可能由于专用车道的占用使路面交通更加拥堵，但是我们可以用良好的服务诱导人们多使用BRT，从而达到控制机动车保有量的增加，减少环境污染，节约路面。同时在BRT实施前做好宣传工作，得到广大人民群众的支持。BRT是一种高品质、高效率、低能耗、低污染、低成本的公共交通形式，充分体现了以人为本，构建和谐社会的发展理念。快速公交系统采用先进的公交交通车辆和高品质的服务设施，通过专用道路空间来实现快捷、准时、舒适和安全的服务。我相信在不久的将来威海会成为一个令人向往的世界级旅游城市。

沥青路面施工：通过对拌料场，实验室，施工现场的观看和技术人员的讲解我们了解到了很多课本以外的知识，沥青采用导热油加热至160—170℃，五种热料及矿粉和沥青用料经生产配合比设计确定，最后吹入矿粉进行拌和，直到沥青混合料均匀一致，所有矿料颗粒全部裹覆沥青，结合料无花料，无结团或块或严重粗料细料离析现象为止。沥青砼的拌和时间由试拌确定，出厂的沥青混合料温度严格控制在155—170℃之间。碾压后温度不低于80℃。施工完成后最好等路面温度下降到30—40℃时之后再通车。

山东高速集团青威路段监控中心：那天当我们来到这里时，工作人员正在忙碌的接打电话。他们的领导刘科长向我们介绍了一下那里的情况，这里技术很先进，设备齐全，完善。之后主要参观了一下收费系统。这里收费分为人工发卡和无人值守发卡机，当车辆进入高速公路时需要领取一张卡，之后再高速路上行驶不用停车直至下高速时结算缴费，大大的减少了行车延误，为高速路的服务更添亮丽一笔。在这里我们看到的智能交通的实施，ETC 的应用，电子不停车收费系统（ETC）是目前世界上最先进的收费系统，是智能交通系统的服务功能之一，过往车辆通过道口时无须停车，即能够实现自动收费。刘科长还告诉我们在山东省内，高速公路收费联网，只要在高速路上行驶，只需在进高速停一次车，下高速停一次车就可以了，我相信这是未来高速公路收费的趋向，在将来一定能在全国联网，使收费系统更加全面，完善。

威海市交通警察监控中心：在这里我们看到了路口的视频监控器记录的画面，这里仪器先进，能自动拍照，判断你的车是否违章，自动记录违章信息的闯红灯，超速等。同时工作人员实时的对道路上的车辆进行监督，观察着道路运行情况，并通过 FM 等发布公布违章信息，违章情况。很大程度上减少了工作量和劳动力。

绕滨海旅游公路：在威海公路设计院院长，罗老师，于老师的带领下我们延滨海旅游公路前行，在旅途中刘院长向我们介绍了实际中路面设计注意事项，和他当年设计时的经历，经验，我们总过

两座桥，其中第二座桥，长会口大桥深深的吸引了我，桥全长 20__米，主桥桥下净空 32 米，主桥宽 20.1 米，引桥宽 16 米，桥梁设计荷载为公路—II 级标准。通航标准为 20__吨级单孔双向通航，3000 吨级单孔单向通航。该大桥主桥为三跨，结构型式为双塔双索面斜拉桥，“H”型桥塔，塔高 108 米。主桥施工技术难度大，建设周期较长，仅主塔建设就需要一年的时间。大桥的设计使用寿命是 100 年，采用防腐、耐久的高性能混凝土。这不仅仅是座桥，更是个艺术品，在全方位观察了这座桥之后我是这么认为的。通过刘院长在之后的讲座，我了解到更多关于威海市公路设计的历程，和规划目标。感触到要让美付诸于每一个设计中。使路面的设计与环境相结合，把美融入到每一个作品中。

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/395142031224012122