

【热门】毕业的实习报告范文集锦六篇

在经济发展迅速的今天，报告的适用范围越来越广泛，不同种类的报告具有不同的用途。相信很多朋友都对写报告感到非常苦恼吧，下面是小编精心整理的毕业的实习报告6篇，仅供参考，希望能够帮助到大家。

毕业的实习报告 篇1

一、实习时间：

20xx年2月15日到20xx年5月15日

二、实习地点：

武汉市华软信联有限公司

三、实习单位、部门及职位：

实习单位：武汉华软

信联有限公司

实习部门：商务部

职位：商务代表

四、实习目的：

大学生大部分时间都在学校里学习，学校里学习的是理论知识，而很少实践，我们还不能做到学以致用。刚出来工作的大学生存在着一个严重的问题——

那就是没有工作经验。公司的根本目的都是以益利为目的的，它不是慈善机构，所以一般不会让你去它那里学习经验什么的，它要的人才是能为它创造价值的人才，最好就是马上能见效的人才，不必再为培养人才而花多那些成本。对于刚进公司里面什么都不懂的大学生来说，如果不能在它规定的期限内为它创造价值，那么只有走人的份了。

基于上面的原因，我们大学生实习就成为了必然的课程了，通过实习可以让学生更好的认识公司与学校不同之处、认识到自己与公司的要求还差多少、认识到社会上所需要的人才类型是什么，从而更有针对性的去弥补自己的不足。通过实习把所学到的知识用于公司，为公司创造价值。如何去利用电子商务知识来解决公司所存在的问题以及如何运用电子商务来提高企业的效率成为我们的重中之重。

五、实习内容：

1、熟悉环境：

每个地方的生活习惯不同，只能是自己去适应环境而没有环境去适应你的。同样的情况下，其它人为什么就可以在这里生活而我们就不能呢？谁能保证以后的情况会怎么样，有可能比这里差一百倍也说不定，我没有抱怨，抱怨于事无补的。实习的目的在于提高个人的整体能力，去适应环境也是实习的一部分，遇到这种环境只有自己去调节，去改变，才能让自己成长得更快！

2、培训：

第一天上班，公司里的刘经理来给我们培训，这个是工作之前必要的。不管是从事销售工作，还是在公司做其它的事务，公司里每个员

工都必需清楚了解到自己公司的产品是什么？有什么作用？怎么去用？公司是怎么样的？等等一系列的问题。作为公司的一位员工，连自己公司是做什么的都不知道，他一定是不负责的人，也不会为工司带来多大的价值。

刘经理给我们简单地讲了公司的产品，并讲了一些如何成功营销的例子。我觉得了解公司的产品五分钟就足够了，但是要真正了解它的话就不是一件容易的事情，你还要了解到它的卖点是什么，客户为什么要买你的产品呢？这些都不是说培训一两天就可以全部明白，当你明白后又怎么样去用这些你了解到的去跟客户讲清楚？看似简单的东西其实一点都不简单，所以虽然我们知道了公司的产品，但更深层次的理解我还没有，有很多事情都不明白，但就是心里又说不上那里不明白！

3、找资料：

由于我们进行的是电话营销的实习工作，所以找资料就是利用各种途径来获取企业负责人或总经理的电话号码及公司地址。在整个工作过程中，找资料是前提条件来的，如果说在找资料的那几天你没有较多、质量较高的资料，那么你就在邀约中处于被动，而邀约不好那就直接关系到你的到场客户，而到场客户的数量决定了你这次会议签单的机会，也就影响着个人这个月的工资及整个公司的业绩，所以说找资料是整个会议的前提条件，没有了这个前提条件就什么也没得说的了。

找资料看起来是最轻松的一件事情同样的也一点都不轻松。第一次找资料是在刘经理给我们培训怎么去找资料的那一天。刘经理简单给我们讲

了下客户资料如何收集，如通过各地商会、不太出名的B2B网站、黄页、跟别人交换信息、绕前台、从别人手中取得等多种方式来获取资

料。第一次的任务是每人100个老总的电话号码，我的方法是去网吧查找，在网上黄页上很多公司的负责人，这样一来100个资料并不难。

一开始找资料时确实比邀约轻松，但是过不了俩天我就陷入了困境。那是因为我都还没有意识到问题的严重，我根本就没有有什么有效的方法去找到有质量的资料。方法大家都知道是通过各地商会、不太出名的B2B网站、黄页、跟别人交换信息、绕前台、从别人手中取得等多种方式来获取资料，但是网上的资料是最差的，不止你一个人在网上找，大把的人都在网上找，所以网上的资料都被别人打烂了，你很难可以在这些人中找到签单的客户。跟别人交换信息，在这儿人生地不熟的，去跟谁换资料，没有。从别人手中取得对于我们刚刚做的人来说也很难行得通！绕前台是可以的，但是一开始也因为不会说话而做得很难！我们几个有俩三天是跑出去抄路牌的，但是因为效率太底了，而且抄的资料质量都不好，我们陷入了困境了！我发现了，方法给你了也得靠你不断去尝试，不断去实践，才能形成自己的一套方法，而不是说方法给你了，你就马上找资料就很厉害，打个比方说，给个药方你你就会给人看病了吗？答案是否定的，工作并不是想象的简单。

4、邀约：

公司采用的电话营销和会议营销相结合的模式，所以邀约特别重要，邀约就是以电话邀约为主，通过收集来的资料打电话给那些老总及负责人，邀约他们在指定的时间指定的会场来参与公司组织的产品销售会议，来激发客户的激情从而使客户签单！找资料是整个会议的前提条件，而邀约则是重点，几天的资料收集也就是为了二到三天的邀约准备。而邀约

是直接影响客户到场人数，总结出来，一场会议它的业绩有多少？直接跟到场人数有关，到场人数多，到场客户资质高那签单业绩就会很高，当一块会议人数少的话，直接影响到在场客户的心情。

由于我在找资料方面存在了问题，找的资料质量不高、数量不多，直接地影响我的邀约，因为那些资料都被人打烂了，当客户听到是叫他去开什么会或推销什么的时候就马上就挂了你的机，有些人还不给你说话的机会。他们总会想些理由来拒绝你，这些都是比较好的，最不好的人就是骂你是不是骗子、警告你不要再打电话过去烦他，态度是极不好的。这也很难怪的，每个人心里都会对陌生电话有所防备，他不认识你当然不会轻易地相信你。有些老总又比较忙，他们不对这些都很烦，所以不愿意去听你说什么。

因为对方都是一些企业的总经理及负责人来的，他们都是在商海打拼、了不起的人物，他们说话都比较有底气，而自己确实在底气方面做得很差，说话无力。

毕业的实习报告 篇2

在我的大学生涯即将结束的时候，经学校安排，我到了XX中学进行了毕业实习。在XX中学实习的一个月期间，我感触良多，体会到了教书育人的不易。同时也非常感谢XX中学老师领导对我关怀与帮助，当然我还要感谢我那群可爱的学生，是你们积极配合让我顺利完成了我的毕业实习。一个月实习下来，我和那群孩子们已经建立了深厚的感情，但天下没有不散的宴席，但我相信我以后一定会站在三尺讲台，面对着一批又一批的学生，就和我老师们一样。

在实习期间，我深感自己在教学技巧和教学经验上的不足。自己每一次上课前都会耐心听取指导老师的建议，研究教学大纲，钻研教学内容，写好教案，认真备好每一节课。在将教案交予指导老师通过和修改后，正式给学生上课，并在课后认真批改作业，指导学生完成练习。虽然做好了充分的准备，但是在第一次站上讲台面对台下几十名学生的时候还是很紧张，对于教学的时间把握也不是很好，以至于没有将备好的内容讲完。随着，实习的进行，慢慢地我没有了第一堂课的怯弱与紧张，更多的是自信，在准备无误讲解完教学内容的同学，教学时间也能够拿捏的很好，这说我已经具备了一定的教学能力。这有我自己的努力，同样也离不开指导老师的耐心指导，在这里我再次向我的指导老师说一声谢谢。

在与学生打交道的过程中，我一直本着“以人为本”的管理理念，和学生打成一片，成为他们的知心朋友，把我们班建设成为了一个和谐，团结，向上的班集体。这些管理经验也是我这次实习最大的收获之一。我坚信“只有教不好的老师，没有教不好的学生”教育管理方法非常重要，这次实习我不仅收获了经验，也收获了孩子们的心。在离开的时候，孩子们送了我很多礼物，甚至很多孩子都留下了眼泪。

这次实习检验我的思想，心理，专业等各方面的能力，强化我的教学技能，培养了我良好的师德，也激发了我对教育事业的热忱，坚定了我当老师目标。我将以教书育人作为我毕生的事业与追求。

毕业的实习报告 篇3

学校： 河南纺织高等专科学校

系别:

纺织工程系

班级： 商检0701班

实习单位： 项城市纺织有限公司（原棉实验室）

单位评语：该生在调查过程中，深入实际，深入基层，勇于一线，发现问题，并积极调动脑力，研究问题，解决问题，踏实求效，勤奋自律。

人人都说大学是步入社会的最后一个加油站，为了充实自己，更好的了解社会，以便更好的为社会服务，在大学的第一个社会实践实习里，我走出校门，调查了纺织方面的'情况，作此报告。

公司把我安排到了原棉实验室实习，和他们交流学习中发现我国棉花检验的方法是：以感官检验为主，仪器测试为辅。品级、长度、异性纤维和棉结以感官检验为准，马克隆值、回潮率、杂质和短纤维率以仪器测试为准。检验的顺序是：取样—检回潮率—检含杂率—检品级—检长度—检马克隆值—检异性纤维—检棉结—检短纤维率。

接着我由指导员带着深入第一线，了解纱线的生产过程，流水线。由此我总结之：

几种常见的功能性纺织品的加工整理方法

1、抗静电织物

获得抗静电织物的方法主要有嵌织导电纤维法和织物表面整理法。采用嵌织导电纤维（与金属丝共织）的方法可增强织物的抗静电性，而且效果持久，同时还能改善织物的吸湿性以及防污性等；

织物表面整理法是对合成纤维织物进行抗静电树脂整理，这些抗静电剂覆盖在织物表面，通过吸湿增加纤维的导电性能。

2、防水透湿织物

防水透湿织物的开发主要有高密度织造、织物涂层和微孔薄膜层压复合3种方法，其中以聚四氟乙烯防水透湿层压复合加工最为典型。由于聚四氟乙烯微孔薄膜具有一定的接触角和微孔半径，故有一定的耐水压和透湿性能，采用双向拉伸聚四氟乙烯微孔薄膜生产的层压织物具有防水性、防风性和透湿性等功能。

3、抗菌防臭织物

抗菌保健织物可采用共混纺丝法和后整理加工法进行生产。共混纺丝法是在聚合阶段、聚合终了或纺丝喷口前以及纺丝原液中将抗菌剂加入纤维中的方法；后整理加工法则是将抗菌剂热固在纤维上，从而达到抗菌防臭的目的。

4、阻燃纺织品

通过将阻燃剂单体与高聚物共聚或在聚合物中加入阻燃剂经混溶加工制成共混纤维，再织成阻燃织物；另一种方法是将阻燃剂用喷涂、浸轧或涂层的方法对织物进行处理，当遇到火种时发生物理和化学反应，从而达到阻燃效果。

此外，在染整加工上可采用防缩、防蛀前处理，应用各种功能性染料如光变色、远红外吸收等染色，采用染整新技术包括生物酶技术、低温等离子体技术、微胶囊技术等开发功能性纺织品。如采用中性或碱性蛋白酶对毛织物在湿处理过程中进行防缩加工，将防蛀剂与洗呢、煮呢、缩呢等毛织物湿处理加工同时进行，达到防蛀防缩的效果；生物酶可去除纤维或织物上的杂质、绒毛或使纤维减量，以改善织物的外观

和手感；低温等离子体技术可改善羊毛的防缩性能以及涤纶的亲水性以及抗静电性等；微胶囊技术主要用于印花、抗皱防缩、纱线的捻度和捻向

加捻是使纱条的两个截面产生相对回转，这时纱条中原来平行于纱轴的纤维倾斜成螺旋线。对短纤维来说，加捻主要是为了提高纱线的强度。

毕业的实习报告 篇4

一、实习目的

作为一名大三的学生，今年寒假学校为我们安排了实习任务：要求我们学习把理论知识应用到实际工作中去，将理论与实践结合，增加自己的实际工作经验。我所在的实习单位是武汉市的一家房地产公司，这是一个正在迅猛发展的企业。它在武汉的公司发展的主要是房地产开发。

二、实习企业背景简介

武汉天龙地产股份有限公司于二00七年正式注册成立。公司以大武汉市房地产为背景，结合深圳、香港、广州等城市和地区最先进的经营理念、管理模式；通过不断的学习和摸索天龙地产的服务领域包括投资顾问、评估、策划代理、商业运营、二手楼租售等领域，涵盖地产行业的全程。公司秉承“为客户发掘地产价值最大化”的企业宗旨和核心价值；坚持以“责为己任、客户为尊、诚信为先、专业为本”的服务理念，时刻把握房地产讯息脉搏，致力于房地产业的探索和创新，以先做人，后做事。以人为本，先誉后利为原则；坚持客户导向和结果导向，为地产生产者和消费者发现和提升价值。

三、实习内容

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/546243124151011001>