

【精选】毕业的实习报告集锦七篇

在人们越来越注重自身素养的今天，大家逐渐认识到报告的重要性，我们在写报告的时候要避免篇幅过长。其实写报告并没有想象中那么难，以下是小编精心整理的毕业的实习报告7篇，仅供参考，大家一起来看看吧。

毕业的实习报告 篇1

一、实习说明

实习时间：XX年m月15日至XX年m月15日

实习地点：zj商贸有限公司

实习性质：毕业实习

二、实习单位简介

XX年m月中旬在j商贸有限公司项目部进行毕业实习，实习的岗位是网络销售员，公司成立于XX年，给顾客提供商业行业信息化公共服务平台，服务着保健、医药等相关产业。公司设有媒体事业部、网络事业部、平台事业部。媒体事业部以打造最具竞争力的商旅传媒、行业传媒为主营；网络事业部服务着中小企业网络优化、网站建设与推广、w-e-b-s全流程外贸m广等业务，以打造一流的贸易社区为目标。

三、行业环境分析

网络营销环境分析

互联网已经成为面向大众的普及性网络，其无所不包的数据和信息，为上网者提供了最便利的信息搜集途径。同时，上网者既是信息的消费者，也可能是信息的提供者，从而大大增强了网络的吸引力。层出不穷的信息和高速增长的用户使互连网络成为市场营销者日益青睐的新资源。

四、实习过程

了解过程

起初，刚进入公司的时候对网络营销是一个模糊的概念。公司里的一切对我来说是陌生的，公司的工作环境是很多隔间的办公室，不过都是相通的。第一天进入办公室开始工作时，所在部门经理我安排工作任务，分配给我的任务是简单主营代理销售产品介绍，我按照经理教我的方法，运用操作工具开始慢慢学，在熟悉工作的同时注意操作流程及规则等。毕业实习的第一天，我就在学习上手工作的内容，体验首次在社会上工作的感觉，在工作的同时慢慢熟悉工作环境。

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。一开始我公司里的各项规章制度，工作中的相关注意事项等都不是了解，于是我便阅读单位下发给我们的员工手册，向小组里的员工同事请教了解工作的相关事项，通过他们的帮助，我对公司的情况及工作内容等有了一定的了解。

摸索过程

对公司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公司上班，同时经理给我们分配工作任务。明确工作任务后，则要做各自完成这一天的任务，工作中出现的一些困难，请

同事帮助解决出现的问题。平时经理回详细跟我说明这工作的概念性问题，我也了解到了挺多知识。

网络营销就是利用先进的网络技术进行销售活动的总称，它是通过网络，使用信息处理工具，利用网络这种载体，将买卖双方的商务信息、产品信息、销售信息、服务信息集中起来，将电子支付等商务活动。网络营销正从一个概念慢慢变成我们生活中不可缺少的一部分。

通过摸索和实践了解网络营销的基本技能，了解与体验网络营销的销售环节，掌握网络营销的整个流程操作。

了解并掌握网络营销技能的每个环节的操作，其中包括对供求信息、分类广告、黄页服务、网络社区，病毒性营销、搜索引擎营销、网络广告、许可email营销、网上商店、网上拍卖、流量统计的操作。并能综合运用到网络营销的销售过程中。

实际操作

在工作期间有的项目难度较大。刚开始上手起来还真棘手的，发广告效率不高，关键字广告的日访问量也不怎么的。于是我便向小组里的员工同事交流，向他们请教简单快速的方法与技巧。运用他们介绍的操作方法技巧慢慢学着完成项目的入门工作，从中体会点击流量升高的效果。同时在复杂的网络中选择合适的网络环境，也有利于提高工作的效率。在平时工作过程中也要不断摸索出论坛、软文策略的有效方法和技巧。

《1》 《2》 《3》

在公司里每个员工所分配到的任务不同我负责的有网络社区、搜索引擎营销、网络广告、网站流量统计这几个项目。

每种项目有每个项目的特点和操作流程如下所述：

1网络社区的训练目标是：通过对网络社区的了解和使用，认识网络社区的特点和对实现目标的作用。操作流程：

注册、登录—发表主题；

浏览主题—回复帖子；

发表投票—浏览投票—参与投票。

2搜索引擎营销的连连目标是：在不同的发行阶段，搜索引擎营销具有不同的目标，最终的目标是在于浏览者优化为真正的客户，从而实现销售收入的增加。搜索引擎营销的目标层次原理表明。搜索引擎营销可分为四个层次，可分别简单的描述为：存在层、表现层、关注层和转化层。其中存在层是搜索引擎营销的基础，离开这个层次，搜索引擎营销的其他目标也就不可能实现。操作流层：

搜索引擎登录包括免费注册、付费登录、搜索引擎关键词广告等形式；

利用关键词广告、竞价广告，分类目录中利用付费等方式获得排名靠前；

利用关键字广告等有价值的搜索引擎营销专业服务。

3网络广告的训练目标是：通过网络实验，认识网络广告在网络营销中的作用。操作流程：

注册/登录—发布广告；

选择广告类型—

个性化广告信息（图片、文字、图片加文字、flash等等形式）；

浏览广告—管理广告。

4网站流量统计的训练目标是：认识流量统计系统的作用、重要性，熟练掌握使用。操作流程：

注册/登录—获取代码；

将代码放在网站上—查看统计报表（月日年）；

分析来源（主要关键字、来源）—

分析客户信息（浏览器、分辨率）；

其他分析。

上班期间，听从经理的安排，接受经理分配的工作任务，在自己的办公桌上进行工作。当出现一些小的问题和困难时，先自己尝试着去解决，而当问题较大自己独自难以解决时，则向经理请要求帮助解决。在他们的帮助下，出现的问题很快就被解决了，我有时也学着运用他们的方法与技巧去处理些稍简单的问题，慢慢提高自己解决处理问题的能力。在解决处理问题的过程中也不断摸索出解决途径。这样从而让我在工作时的自信心不断增强，对工作的积极性也有所提高。

五、实习期工作总结和收获

实习期间，我对网络营销、网络优化有了一个较完整的了解和熟悉。虽然实习的工作与所学专业没有很大的关系，但实习中，我拓宽了自己的知识面，学习了很多学校以外的知识，甚至在学校难以学到的东西。

本次实训让我充分的认识了网络营销的基本技能，而且体验网络销售的销售环节，掌握了网络营销的整个流程的操作，学会了发布供求信息，分类广告，对黄页服务和网络社区拥有了一定的了解，明白了病毒性营销的概念适应进行何种产品和服务的网络营销，也学会了搜索引擎的方法适合何种产品和服务的营销等等，对于每一个环节都有深刻的体会，并且都能熟练使用。

于此同时，我学会了运用所学知识解决处理简单问题的方法与技巧，学会了与员工同事相处沟通的有效方法途径。积累了处理有关人际关系问题的经验方法。同时我体验到了社会工作的艰苦性，通过实习，让我在社会中磨练了下自己，也锻炼了下意志力，训练了自己的动手操作能力，提升了自己的实践技能。积累了社会工作的简单经验，为以后工作也打下了一点基础。

毕业的实习报告 篇2

时间过得真快，不知不觉，大学的学习、生活就要结束了，经过三年多专业知识的学习，这个学期我们终于要进行毕业实习了。

20xx年xx月xx日，我被学校安排到广东省xx实习。到xx实习，虽然不是我的第一份工作，不过却是体验我自己的工作。在这里我看到了我没有看到过的，学到了我不会的，这是在我以前的工作中所没有的。

我刚来公司的时候，正遇上公司改革，公司内不仅混乱，工作量也大(因为改革，人员比较的混乱)，而且很变动也频繁，因此，这项工作除了有吃苦耐劳的精神，还迫切进行改进：

一、学会遵从上级及公司制度

X中有许多的车间，各车间有各自不同的事情、和若干条流水线;在工作中必须做到:

- 1、服从领班几组长安排，相对应的岗位有关有相对应的人;
- 2、严格按照作业指导书操作;
- 3、严格遵守xx各项规章制度;
- 4、熟悉公司流程及生产流程;

二、xx注重团队精神的同时注重培养个人能力

xx不是个人舞台，在xx上班是几个部门相辅相成的，所以xx特别注重团队精神，只有相辅相成，生产线才能正常运转，公司才能正常运转;在培养团队意识的同时公司也注重个人能力，只有个人能力提升了，团队的契合度才会更好、更完美;

三、在xx上班的优缺点

在生产线(流水线)上作业，因为一个程序分成了若干站别，所以在操作的过程中就要有高度的契合度，那就需要作业员在作业的时候提高处事的能力，对人际交流有实质性的帮助;X也因个人能力不相同而分配各不相同的工作，从而培养了个人的办事能力;能有效的发挥自己的长处，同时弥补自己的不足;不足之处就是工人被流水线束缚，压力大等;

四、工作体会

在广东省xx实习的这段时间里，让我体会到做事的艰难。以前什么事都没做过，在家只知道饭来张口衣来伸手，经过这次实习，让我明白了两个道理：

1、做任何工作都要积极、认真负责；

2、要不怕辛苦、不怕困难。

最后，非常感谢学校和广东省xx所给了我这次难得的实习机会。这次实习，给了我一个锻炼的机会，让我从中得到了很多宝贵的经验，可以讲是受益良多啊！所以，今后，我会继续努力，不断丰富知识，不断积累工作经验，不断提高工作能力，争取做一个对社会有贡献的人。

以前，我总是盼望早点到社会参加工作，因为我总觉得工作是一件很容易的事，可是当我离开校园，真的进入社会实习后，才真正体验到——工作，并不是想象中的那样——它又苦又累，可不是一件容易的事。

一开始，我被学校安排到广东省X实习。上班第一天，我的心情激动、兴奋、期盼、喜悦。我相信，只要我认真学习，好好把握，做好每一件事，实习肯定会有成绩。

第三，要学会怎样严肃认真地工作。以前在学校，下课后就知道和同学玩耍，嘻嘻哈哈、大声谈笑。在这里，可不能这样，因为，这里是公司，是工作的地方，是绝对不允许发生这样的事情的。工作，来不得半点马虎，如果马虎就会出错，工作出错就会给公司带来损失。于是，我意识到：自己绝不能再像以前那样，要学会像这里的同事一样严肃、认真、努力地工作。

第四，要学会虚心。因为只有虚心请教才能真正学到东西，也只有虚心请教才可使自己进步快。

第五，要学会以礼待人。

在实习期间，虽然很辛苦，但是，在这艰苦的工作中，我却学到了不少东西，也受到了很大的启发：

1、要认真学好专业知识，这样可以打下一个扎实和稳固的工作根基。

2、要在工作中不断学习，进一步提高自身综合素质，才能适应当今社会对人才的需求。

这次实习顺利结束了，但我明白：今后的工作还会遇到许多新的东西，这些东西会给我带来新的体验和新的体会，因此，我坚信：只要我用心去发掘，勇敢地去尝试，一定会有更大的收获和启发的，也只有这样才能为自己以后的工作和生活积累更多丰富的知识和宝贵的经验。一年前，我期盼着早日完成毕业实习，走进社会，以为这样不用每天对着课本，过着简单而重复的校园生活肯定会轻松多了，可如今真正实习了，才深深地体会到它并不是想象中那么简单，现实社会比起校园生活那是复杂多了，因为有了比较，才使我感觉到校园生活是那么的美好，那么的令人回味呀！也由此感到一种紧迫感。

毕业的实习报告 篇3

因此这次实习相对于前面的认识实习、单项实习更有意义。学院统筹安排下，我们02级水工、农水、水动三个专业于20xx年2月25日踏上了此次毕业设计之路。目的地是世界级工程——三峡水利枢纽工程。

在实习教师小组的几位老师安排下我们的实习流程基本定型在上午听专题报告，下午做专项参观实习。报告内容可以概括为：三峡枢纽概况

认识、坝工。设计、葛洲坝水利枢纽(此三项讲座内容由三峡总公司高工李君林老先生主讲);三峡水电站设计、三峡工程建设监理概述、三峡水利枢纽截流工程、工程建设监理发展概况(此三项由三峡发展公司李先镇副总监主讲);长江航运及三峡通航建筑物(三峡总公司建设部邓朝高工主讲);施工机械(原三峡设备处处长主讲)。参观内容有:三峡展览馆、坝顶及120栈桥、右岸厂房及三期围堰、下岸溪料场、三期工程砼拌和楼、葛洲坝电厂。

通过这次实习,我对水工专业在工程实践中的工作对象、面临的问题及解决办法有了一个较为全面的理解。巩固专业知识的同时也增加了行业责任感,实习的日子里也加深了同学友谊,锻炼了团队精神。现将实习的有关专业认识和个人感想分两部分总结报告如下:

第一部分 专题报告总结

总结实习期间专家报告的内容,将这些报告整理成如下几方面陈述:

一、三峡水利枢纽概况

三峡水利枢纽坝址位于西陵峡的三斗坪,距葛洲坝工程38km,是一座具有防洪、发电、航运、环保以及养殖、供水等巨大综合利用效益的特大型水利水电工程。整个工程包括一座混凝土重力坝,泄水闸,两岸坝后式水电站,右岸地下厂房,一座永久性通航船闸和一架垂直升船机。三峡工程建筑由大坝、水电站厂房和通航建筑物三大部分组成。大坝坝顶总长2309m,坝顶高程185m,水电站左岸设14台,右岸12台,总装机26台(*32台)单机容量70万千瓦(注:另还有地下厂房6台机组和2台5万千瓦厂用发电机),总装机容量为

1820万千瓦(*22400万千瓦)，年发电量847亿千瓦时。通航建筑物位于左岸，永久通航建筑物为双线五级船闸及单线一级垂直升船机。

[page]

三峡工程分三期，总工期17年。一期5年(1992——1997年)，主要工程除准备工程外，主要进行一期围堰填筑，导流明渠开挖。修筑混凝土纵向围堰，以及修建左岸临时船闸(120米高)，并开始修建左岸永久船闸、升船机及左岸部分砼坝段的施工。

一期工程在1997年11月大江截流后完成，长江水位从原68m提高到88m。已建成的导流明渠，可承受最大水流量为20000m³/s，长江航运不会因此受到很大影响。可以保证第一期工程施工期间不断航。

二期工程6年(1988-20xx年)，工程主要任务是修筑二期围堰，左岸大坝的电站设施建设及机组安装，同时继续进行并完成永久船闸、升船机的施工，20xx年6月1~15日大坝蓄水至135m高，围水至长江万县市境内。张飞庙被淹没，长江三峡的激流险滩再也见不到，水面平缓，三峡内江段将无上、下水之分。永久通航建成启用，7月10日左岸首台机组发电。

毕业的实习报告 篇4

实习主要内容

(一)公司简介：俄菲照明是一家专业从事大功率LED照明灯具集研发、生产、销售为一体的专业公司。其产品涵盖了工程(商业)户外和室内照明、家居照明和各种工业照明，为客户提供全方位的半导体照明和服务

。公司坚持以人为本，产品质量为生命，满足客户需求为使命；公司产品获得了多项国家专利，产品远销欧美、东南亚、及中东等市场，深受国内外客户的青睐。

(二)公司宗旨：21世纪的今天，经济高速发展，各行业的电力消耗严重，国内各省市在用电高峰期都出现了拉闸限电的情况。解决电力紧张的议题已经提到了国务院的议程；况且能源缺乏本来就是每个国家面临的问题，解决能源忧虑是每个国家和人民必须考虑的根本问题。俄菲照明本着绿色照明，节约能源为使命，配合国家的节能排放政策，为客户提供优质的节能型照明灯具为目的。照明亮化是每个城市繁荣的象征，目前很多亮化项目一味的追求美观，对能源的消耗没有太多的考虑，因此光损耗严重。俄菲照明在满足人们对光的需求下，尽量使用大功率LED照明灯具，尽量多的节约能源，以求为国家为人民做出应有的贡献。

(三)实习内容：在公司实习期间，我从事的采购经理工作，主要负责采购部的日常工作，包括制定采购计划，对采购人员的在职培训，制定采购人员的绩效考核和激励机制；对采购人员的监督和管理；对供应商的分析了解，对市场行情的调查；对采购成本的合理控制，学习公司采购业务流程；与公司其他部门之间的配合，与公司财务部的对接等工作。采购部对于公司来说，责任重大，公司的成本控制和利润的大小，采购部的发挥至关重要。因此有条理的工作、合理的安排、采购业务的熟悉、科学的管理手段，是采购经理必须具备的应有素质。

**年度报表等方面。

(二) 毕业实习的体会、收获:

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/558143065103007
001](https://d.book118.com/558143065103007001)