

## 学生校外实习报告模板范文 第一篇

金工实习是我们大三开学碰到的“头等大事”，她真的很累人，而且对技术和精度的要求很高，对于我们这些习惯了坐在教室里听老师讲课动动笔就可以的学生来说，这门课 xxx 的是与众不同。可是你不要以为我很讨厌这门课程，恰恰相反，都结束了，回过头肯肯自己这十天来走过的艰辛路，发现地上留下了一串深深的脚印。

作为一名非机类学生，也许这一辈子就这么一次机会能与这些“大家伙”们“亲密接触”，想到这，觉得这次经历很难得。

看看自己做的飞机，虽然下半个机身满是砂眼，和我的榔头，虽然头和把不是很合适，但看着他们还是很高兴，毕竟也是我的经过一番努力的见证。

为期两周的金工实习在金属的回响中落下了大幕，总的来说这次为期两周的实习活动是一次有趣且必将影响我今后的学习工作的重要的经验，大学生金工实习总结报告。我想在将来的岁月里恐怕不会再有这样的机会，在短短的时间内那么完整的体验到当今工业界普遍所应用的方法；也恐怕难有这样的幸运去体验身边的每一样东西到底是如何制造出来的了，实习总结《大学生金工实习总结报告》。

“金工实习”是一门实践性的技术基础课，是高等院校工科学生学习机械制造的基本工艺方法和技术，完成工程基本训练的重要必修课。它不仅可以让们获得了机械制造的基础知识，了解了机械制造的一般操作，提高了自己的操作技能和动手能力，而且加强了理论联系实际的锻炼，提高了工程实践能力，培养了工程素质。这是一次我们学习，锻炼的好机会！通过这次虽短而充实的实习我懂得了很多……

### 安全第一

在工业生产中，安全要摆在第一位，是至关重要的！！这是每个老师给我们的第一忠告。在工业安全科目中，我们便被安排轮流去看一个实习安全方面的录像。录像里详尽的播放了许多工种的实习要求和安全处理，像电焊气焊，热处理等。看着那么复杂生于操作的机器还有许多因不按要求操作机器而发生的事故，我们都吓了一跳。真是不看不知道，一看吓一跳！一个无意的动作或是一个小小的疏忽，都可能导致机械事故甚至人身安全事故。在未发生安全事故前，许多人对安全教育不重视，认为太烦琐，太枯燥。一旦发生了事故，事后诸葛亮就很多。

看完录像后，我们在车间里，听老师讲解有关工业安全方面的知识。看着发下来的资料，我才明白工业安全的重要性，工业安全知识是工业高层管理人员和开发人员的必备知识，对于草拟或一个企业的安全条例，减少工业污染，防火防爆等方面来说是非常重要的知识，如果不掌握的话，不但会被人斥为无知，有时还会发生重大事故。所以安全总是第一位的，我们深深牢记于心，做起事来认真，严肃。我很庆幸我对它有了足够的重视，所以我安全的度过了实习的两周！

## 数控车床

我们实习的第一个工种就是数控车床的操作。就是通过编程来控制车床进行加工。通过数控车床的操作及编程，我深深的感受到了数字化控制的方便、准确、快捷，只要输入正确的程序，车床就会执行相应的操作。数车 980 的编程要求非常高的，编错一个符号就可能导致数车运行不了。编程对我来说，可是一个大难题。结果和同学研究了大半天，才拿出了一个可行的方案。

## 学生校外实习报告模板范文 第二篇

随着我国经济的飞速发展和人民生活水平的不段提高，人们的消费观念和消费需求也在不断发生变化。汽车作为高档消费品越来越受到年轻一代和事业有成的人群的青睐。近年来汽车企业犹如雨后春笋迅速发展。汽车贸易公司的形式一般都是从外国引进的“4S”店形式.在国内汽车销售市场还不算饱和的状况下，这种以店销为主的方式占了销售量的 90% 以上，只有少量车型如：微型客车、小型客车、重卡、厢货等销售商在人员推销方面下了很大功夫，而轿车走的都是店销形式。而在全面建设小康社会的今天，汽车已进入越来越多的百姓家庭，成为普通人出行的代步工具。

### 一、实习目的：

- 1、更快的适应社会，增强自身的素质学习更多的销售技巧，学会与顾客接触，交流
- 2、了解汽车各种品牌，价格，性能
- 3、了解公司管理模式，进一步加深对理论知识的理解，进一步熟悉理论和技能在实践中的应用
- 4、透过实习加深我们对汽车专业在国民经济中所处地位和作用的认识，巩固专业思想，激发热情

### 二、时间：

xxx

### 三、地点：

xxx

四、实习资料：

- 1、掌握汽车的销售流程
- 2、与销售人员搞好关系，从他们那里学习更多的经验
- 3、学会运用相应的销售技巧
- 4、更好的了解汽车各方面的信息，对各种车型进行比较
- 5、真正了解“汽车市场”的含义

## 五、汽车销售流程图：

接待——咨询——车辆介绍——试乘试驾——报价协商——签约——成交——交车——售后跟踪

- 1、接待：接待环节最重要的是主动与礼貌。销售人员在看到有客户来访时，应立刻面带微笑主动上前问好。如果还有其他客户随行时，应用目光与随行客户交流。目光交流的同时，销售人员应作简单的，并礼节性的与客户分别握手，之后再询问客户需要带给什么帮忙。语气尽量热情诚恳。
- 2、咨询：咨询的目的是为了客户需求的信息。销售人员需要尽可能多的收集来自客户的所有信息，以便充分挖掘和理解客户购车的准确需求。销售人员的询问务必耐心并友好，这一阶段很重要的一点是适度与信任。销售人员在回答客户的咨询时服务的适度性要有很好的把握，既不要服务不足，更不要服务过度。这一阶段应让客户随意发表，并认真倾听，以了解客户的需求和愿望，从而在后续阶段做到更有效地销售。并且销售人员应在接待开始便拿上相应的宣传资料，供客户查阅。
- 3、车辆介绍：在车辆介绍阶段最重要的是有针对性和专业性。销售人员应具备所销售产品的专业知识，同时亦需要充分了解竞争车型的状况，以便在对自己产品进行介绍的过程中，不断进行比较，以突出自己产品的卖点和优势，从而提高客户对自己产品的认同度。
- 4、试乘试驾：在试车过程中，应让客户集中精神对车进行体验，避免多说话，让客户集中精神获得对车辆的第一体验和感受。
- 5、报价协商：通常就是价格协商，销售人员应注意在价格协商开始之前保证客户对于价格、产品、优惠、服务等各方面的信息已充分了解。
- 6、签约成交：在成交阶段不应有任何催促的倾向，而应让客户有更充分的时间思考和做出，但销售人员应巧妙地加强客户对于所购产品的信心。在办理相关文件时，销售人员应努力营造简单的签约气氛。
- 7、交车：要确保车辆毫发无损，在交车前销售员要对车进行清洗，车身要持续干净。

8、售后跟踪：一旦汽车出售以后，要经常回访一下顾客，及时了解顾客对我们汽车的评价及其使用状况，要提醒顾客做保养。

## 六、实习总结：

短短几周的实习期过去了，而我在 xx 比亚迪公司实习感受颇深，让我学到了一些学习中学不到的东西，教会了我怎样去与顾客接处，让我认识到，生活中的很多事情不是那么轻易就能做好的，要靠自己的努力和坚韧的毅力才能做好。

刚去的时候，我满怀信念，我相信：既然有新的开始就会有新的收获。因此报到的当天我去的很早，并且很快就见到了程经理，之后就上了岗，于是我就开始了以后的工作。

我每一天早晨 8：00 以前就到了，下午 5：30 下班，刚来的这几天还能受得了，可紧接的以后的时间就特别的累，连饭都不想吃，就想好好的睡一觉。可时间长了，我却理解了时间对我的考验。

而我的主要任务就是学，跟着销售员学习一些销售技巧，并且能够与顾客沟通，我生来就是一个比较开朗的男孩子，有的时候与顾客接触了，但总怕说错什么话，记得有一次，有一位顾客让我给他讲一下发动机，光听他所说的驾龄就比我的年纪大，当时我都有点傻了，不明白从哪里说起，也怕说错什么让人家笑话，也感觉他是不是故意在戏弄我，看我是新来的，幸亏当时同事帮我解了围，但是我并不介意，这也许也是件好事，明白自己哪里是障碍，以后加以改正。他们经常对我说：要想卖好车，就务必先学会沟通。有时候总感觉自己像一只脱了缰的骏马，驰骋在无际的草原上，不明白何处是我的归路，有时候我就像一只雄鹰，翱翔在广阔的天空中，不明白我的目标在何处，还有时候我就好比一个盲人，不明白眼前的光明在那里，而此刻的我就像是一只无头苍蝇，到处的乱撞，对于销售来说，不明白从那里入手，看来自己还是欠缺一些社会经验，从此以后我要好好的干，为了实现自己的理想，苦点，累点那没什么，只要能学到东西，那也就忍了。此刻的顾客也个性难缠，有时就为了那么一点小东西就唠叨个不停，没事的时候我就站在那些销售员的旁边跟他们套近乎，取一下他们的“经”，争取早日成“佛”，看他们在那里与顾客交流，我真羡慕，我暗想：什么时候我能够真正的与顾客交流呢，我虽然看在眼里，可我早已把他们所说的话记在心里了。在某种状况下，语言也是一种障碍，有些顾客在看车的时候讲的全是他们那里的方言，有时我根本就听不懂，这就影响了我与顾客的交流。透过这件事看来我得多才多艺呀，会的多了，就会什么也不怕，谁都别想难住你。

我得到了一个与顾客接触的机会，我拿着钥匙带顾客到车库看他想要的车型，到了那里，我先为顾客简短的做了一下介绍，就开始回答他所提的问题。很快属于我们的时间过完了，我感觉自己答的还不错，忽悠那些对于汽车不在行的那些人还是能够的。两三个月的实习过完了，此刻回想起来还是那么的津津有味，在那里我学到了很多知识，也让我与顾客得到了好多次近距离接触，我此刻基本上已经有了销售技巧，并且能够把车卖出去。

## 学生校外实习报告模板范文 第三篇

万事开头难，什么事都要有尝试，都要有开始，都要有经过，都要有失败。在经历了在超市的工作之后，明白了很多事情开起来简单，但实际上与我们的想象是有很大的差距的。一个小小的超市的经营也不容忽视，不但要有细心，还要有策略，谋划。总之，任何事情都要考虑周全。

### 一、实习目的

尝试经商的滋味，增加自己的阅历，因本人是文科生，需要有更多的体验，更多的经历。毕竟身在学校，接触社会的机会很少，趁着寒假有这样一个节日，好好大干一场。

### 二、实习时间

20x—2—28—20x年4月20日

### 三、实习地点

亿鑫超市

### 四、实习内容

炎炎烈日当头，正是因为有这样的环境，正激起了我要参加社会实践报告的决心。我要看看我能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的又手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。我从高中毕业那年的暑假开始就在超市里打工了。由于我的表现还不错，老板比较喜欢我，所以这个暑假答应我在他的超市打工是理所当然的了。还没有放假，我就打电话到超市了，问老板是否愿意让我在他们超市工作，老板满口答应，非常希望我来工作。我当然非常高兴啦！

闲话少叙，言归正传。那年我还没有到超市上班之前，我有一个长辈就跟我讲：上班要多做事，少说话！话虽简单，但真正做起来就不简单了。俗话说：做坏人简单，做好人难啊！只要做一件坏事，在别人的眼里，这个人就是坏人！要想在别人眼里改变形象的话，就要做无数的好事，但还不一定能改变。

要在众多同事、干部眼里一开始就流下一个好的印象可不是一件简单的事情啊！于是，我制定了以下几大要点：

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/576051052231010120>