

【精选】学生的实习报告锦集七篇

我们眼下的社会，报告对我们来说并不陌生，写报告的时候要注意内容的完整。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编收集整理学生的实习报告7篇，欢迎阅读与收藏。

学生的实习报告 篇1

因此这次实习对旅行社的具体营运与操作。管理等方面有了解，实习对我来说受益匪浅。这次实习也让我发现书本上的知识与实际问题的差距，对旅行社实习报告这一行业有了更深的体会。

还需要你懂得如何为人处事和接人带物，实习期间我体会到旅游这个行业中旅行社。社与社之间的竞争人与人竞争的激烈程度。旅行社业这样的服务性行业所需要的人才不仅是要有一定的专业知识。以及对旅行社顾客的耐心以及责任心。着实更为重要的实际的过程中我才真正发现自己学识的浅薄，经验的缺乏真是学到用时方恨少，感觉在学校学到理论知识和自己在工作中实践其实并不是一个概念，想这也是学校之所以暑假让我学习的原因，让我进一步的巩固和理解课堂所学知识，培养和提高学生的能力，理论联系实际，认为旅游管理专业中实践环节重要的理论联系实际，提高了调查研究，观察问题，分析问题和解决问题的能力，培养在校大学生在社会中的生存及能力，实习期间所学习到社会经验团队精神将会使我终身受益。

实习期间我解到以下几点。

1 旅游地的内外交通。旅游地的环境保护等。

2旅行社的服务规程及管理要领。

3旅行社的性质。

旅行社是为人们旅行提供服务的专门机构。旅游活动的发展是旅行社得以生产和发展的前提

从行业性质来看，旅行社属于服务业。为旅游者提供食、住、行、游、阻、娱的六方面服务。从20世纪20年代我国第一家旅行社创立，随着我国国民经济的发展。国家政策的开放与完善，旅游景点的不断开发。国的旅行社的数量快速增长，并且服务质量也不断实习报告提升。国的旅行社按照经营业务范围划分为，国际旅行社和国内旅行社。国际旅行社经营入境旅游业务。出境旅游业务和国内旅游业务；国内旅行社专门经营国内旅游业务。

旅游资源环境的好坏直接影响旅行社的经营。生态旅游地收入障碍可以是下几种：

这集中体现在门票收入与可容纳游客量的矛盾上。大量旅游者的介入必然对旅游地的生态环境造成威胁，1经济与环境的矛盾。控制游人数量又使经济收益受限。

旅游业促动其他行业部门而产出的间接经济效益远远大于旅游直接收入，2经济水平和产业结构的向限。即在经济发达地区。而生态旅游地通常位于生态条件优越，人工干扰程度低的地方，这些地区大多经济落后，交通不便，生态旅游地由于受经济发展水平和地区产业结构的局限，对于旅游的强拉动力的反馈水平低，最终间接收入低。

由于旅游地经济体系和产业结构不完善，3旅游收入漏损。对旅游经营所需要产品的数量。质量供给能力不足，需要大量向外购买产品和服务，致使旅游供给市场为区外经济实体控制。世界上优秀的生态旅游地多位于发展中国家和地区，而发展中国家和地区由于自身的局限，旅游收入的漏损现象尤其普通。

学生的实习报告 篇2

一、实习单位概况

沈阳市沈北新区新东安商贸有限责任公司是一家经营日用百货的大型综合性零售企业。经营商品类别众多，同时每类商品的花色、品种、规格齐全，实际上是许多专业商店的综合体。从日用品到食品，从工业到土特产品，从低档、中档到高档品都经营，综合性强。它又是高度组织化的企业，内部分设商品部或专柜，商品部相对独立，可自己负责商品进货业务，控制库存，安排销售计划。

新东安商贸有限责任公司原来是沈北新区首屈一指的国营百货商店，经过多次转制，转变为一家有限责任公司。公司重新装修了原来的百货大楼，又在大楼东侧临近新城子中心市场的地方，盖起了新世纪商场。新世纪商场属于出租摊位的大型商场，主要经营服装鞋帽和小百货等。

二、实习的基本情况

工作岗位：销售助理、内勤

工作内容：

1、以定点巡回、直接销售的方式，将产品卖出。

2、策划特别活动，如在圣诞、元旦、春节、端午、中秋等大型节日的各种主题促销策划；各种活动中的退佣、折让计算的协助办理。

3、负责各类销售指标的月度、季度、年度统计报表和报告的制作、编写，并随时答复领导对销售动态情况的质询。

4、负责收集、整理、归纳市场行情、价格，以及新产品、替代品、客源等信息资料，提出分析报告，为部门业务员、领导决策提供参考。

5、协助领导做好上门客户的接待

6、负责客户、顾客的投诉记录

7、成销售经理临时交办的其他任务。

8、各种报表的统计、汇总、报告的打印转发以及卫生。

工作状态：刚开始做销售的时候，几分新鲜几分迷茫几分紧张，最初有很多地方都需要前辈们的帮忙，所以很着急，自己学过的东西完全没有用武之地。一个礼拜后，我对单位的各个部门和相关的流程基本清楚了，业务上也越来越熟悉，开始变的自信，我相信自己一定可以成功的，在过去的的时间里，每一分每一秒都在努力。经常会和客户之间进行交流，像在节日里发上一条祝福短信，或是打电话进行产品售后服务。起初觉得自己并不适合做销售这一行，可是在过去的的时间里，我发现销售也是一门很大的学问。我端正了自己的态度，从头学起，态度是做好销售的秘密法宝，对同一件事情不同看法下产生的不同结果。态度决定一切，不同的态度，产生的人生体验和结果是截然不同的，因为心态可以影响我们如何看待事物。可以影响我们的认知方法。态度是一个奇妙的东西。它会产

生神奇的力量，不同的人生心态可以帮助我们战胜自卑和恐惧，可以帮助我们克服惰性，可以发掘自己的潜能，提高工作的质量和效率，走上成功的道路。我会虚心向上司和同事学习，执着并有激情的做好销售工作，对自己有信心，对公司有信心，对产品有信心，不随便跳槽，善待自己的每一份工作。

三、实习体会

这次的工作，我接触到了一些不同销售模式。这也同样刺激了不同心理的消费者，例如：赠品制、代金券等等，也是很多销售方法，使我大开眼界。这次的工作使我走出了自我封闭的世界，敢于接触更多新事物和形形色色的社会人，一步一步成熟，一点一点不再畏惧，不仅是长大而是一种成熟。经过重重考验，我终于成为单位里的一员并坚信任何的工作机会都能给我带来课本上无法得到的知识，所以在工作中我多听多学多做，积极按时超量完成任务。

这次工作，使我看到了社会的复杂，了解到为事的不易，更加坚定了我为自己的目标不断努力奋斗的決心与信心。我充分意识到只有不断充实自己，才能有强大的竞争力，才能塑造理想中的自己，教我懂得人要打拼出一片属于自己的天空。在他们身边，使我增长了许多见识，也懂得了许多做人的道理，也是我更清楚的认识到自己的不足和缺点。所以我要在今后的学习和生活中严格要求自己，提高自己的素质，努力学好自己的专业技能。

学生的实习报告 篇3

系部名称:

专业:

年级_____ 班级：_____ 姓名：_____ 学号：_____

实践单位： XXXX有限公司

实践时间： 20xx年一月一日 至 20xx 年一月一日 共 一天

作为一名即将毕业踏入社会的大学生，这次实习就像是上台前的最后一次彩排，当我走进公司时那种激动而又紧张的心情不言而喻。生怕会在工作中出现差错，然而现在看来所有在实习中出现的困难，都是一笔珍贵的财富，警示着我在今后的工作中做得更好。

一、实习过程

开始实习之前，我多少有些心虚。因为我的许多朋友都有过假期打工的经历。而作为一名英语专业的学生，这次的实习却是我的第一次工作经历。从工作那天开始，我过着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，我们肩上扛着的责任，不再只是对自己了，而是对一个公司，所以凡是都要小心谨慎。

学校换成了公司，同学换成了同事，不再有自由支配的时间，一切来得那么无情，但是去必须适应。其实我的工作就是、做些翻译、收发信函、报价、传真和邮件、绘制表格等。每天重复着这些烦琐的工作，时间久了容易厌倦，但是工作烦琐也不能马虎，一个小小的错误不但会给自己带来麻烦，更会给公司带来巨大的损失，而像公司的业务员每天都得到处奔波，他们必须具备坚韧不拔的个性，遭遇挫折时绝不能就此放弃，犯错时遭到领导责骂还不能赌气就此辞职，每次看到他们我就会充满干劲。

踏上了社会我们开始与形形色色的人打交道，由于存在着利益关系，很多时刻同事不会像同学一样嘘寒问暖，有时候我会很矫情的想起安妮宝贝说过的，纯粹的东西总是死的很快，而现在所能做的，只有在怀念中适应变化的一切。

二、实习感悟

“在大学里学的不是知识而是一种叫自学的能力。”当我真正走上工作岗位时才深刻的体会到这句话的含义，除了英语和计算机操作外，课本上学的理论用的很少，我担任的助理一职平时做些接待客户、处理文件，有时觉得没有太多挑战性，而同公司的网站开发人员就大部一样了，计算机知识日新月异，他们不得不以自学尽快掌握新知识，迎接一个又一个新的挑战，如果他们之靠在学校中学到的知识肯定是不行的。我们必须工作中勤于动手，不断学习新知识积累经验，没有自学能力的人迟早会被企业和社会淘汰。

我最大的感悟就是真诚所至，金石为开。不管多难做，做好自己的那一份，总有一天会有收获，只是时间的问题。但如果你不去做，这一天永远不会像天上掉馅饼那样到来。就像士兵突击中的许三多，从泥巴到尖子只是做与不做的区别。

另外，人际关系的处理也很关键，虽说在工作中能力必须有，但如果没有同事的合作与包容，你可能什么都做不了。以前可能是因为电视剧看的太多的原因，我总是感觉职场上充满了明争暗斗，要处事圆滑甚至耍些小聪明才能生存。但在与同事相处的过程中，我觉得更重要的是放大别人的优点，缩小别人的缺点。多站在别人的立场上想问题。。

还有就是坚持的重要性。也许是受阿甘正传和士兵突击两部影视作品的影响。再加上实习中自己的感悟。我觉得，整个人生有因就有果。只有做好身边的每一件小事，才能得到所谓的善果。针对大学生眼高手低的特点更应重视坚持的重要性。也许我们所不在意的一件小事，就是我们的一个机会。要想长成参天大树就要靠坚持靠积累。

针对助理的职业特点，具体遇到挫折时不妨从调整心态来疏解压力，并进行冷静复习，从客观、主观、目标、环境、条件等方面找出受挫的原因，总之，通过这些感悟，我不仅明了我会在以后的工作中做得更好，更会学会珍惜，珍惜父母的每一分辛苦转赚来的钱，珍惜每一次工作机会因为懂得了它们的重要性，以后我会更加珍惜。

三、实习总结

首先，是建议方面的。希望以后学校可以增加实践环节以增加学生们的工作能力，并以社会需求为导向调整课程设置，毕竟，我们改变不了招聘条件，职能使自己成为人才，这就要求学校加大教学改革力度以适应社会需求。

其次，是我在本次实习表现的总结。通过这次实习，我收获了工作和为人处事方面的经验，但是也有一些遗憾，也许因为实习日子短的关系，我对助理工作的认识还仅仅停留在表面，未能具体处理全部工作，虽然有了一定的理论上的认识但仍缺乏实践。针对以上总结，在今后的学习和工作中我要做到以下五点：

其一是加强英语的学习。对于助理这一职务虽然频繁的应用英语，但作为自己的专业却可以成为我的优势。可是，在实习的过程中这个优势

却并不怎么突出，这是由于我对英语还处于会而不精的原因。所以，在以后的学习中我要通过扩大词汇量和增大阅读面来提高自己的英语水平，使自己的优势更加突出。

其二是加强沟通能力。通过实习，我发现，专业知识固然重要，但良好的沟通能力是让别人发现自己能力的前提，对于助理这个职位来说，沟通能力更是包括了一个人从穿衣打扮到言谈举止等一切行为的能力。通过在日后的交际中来提高我的沟通能力一定会在我以后找工作的过程中起到事半功倍的作用。

其三增强前提是奉献的意识。因为是突出个性自我的关系，在这一方面我做得很不够。我们虽然一在日常的工作和生活中接受了团结合作的重要性，停留在这个大家都认同的概念中，可能会进一个误区，理论正确行动却没有效果，这就要求我们每个人增加奉献精神，一个人若不懂得在团队中主动奉献，能力再好也会变成可有可无的角色。应该把自己所拥有的知识能力奉献出来才能促进团队的进步，并使自己的能力得到认同。

其四是学习忍耐，社会不像学校，它关系网错综复杂，没有人可以无条件的接受你的一切情绪，俗话说，忍一时风平浪静，退一步海阔天空，要保持宽容的心态，在风平浪静时海阔天空处才能更好的获得成功，处理好一切关系。

其五是要做好身边的每一件事。现在我的的人生观和过去有些不同，曾经年少轻狂，好高骛远，总觉得明天肯定会很美。现在，在我心中定义的美跟以前不同，得到的方式也不同。现在的美是一种踏实的感觉。而且是通过自己的坚持不懈的努力得来的。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段宝贵经历，而这次实习的意义，对我来说已不再是完成学分、完成毕业实习的任务，而是我们真正在实践中开始接触社会、了解社会的一次重要机会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，增长了见识，开阔了视野，为我以后走上工作岗位打下了坚实的基础。 。

虽然我们即将走向社会，但作为一个刚踏入社会的年轻人，几乎没有任何社会经验。可在实习期间的每一件小事中，我们能够体会到人际关系、机会、评价、竞争、成功、失败等各种我们在今后经常会遇到的事件，相信这些宝贵的经验会成为我今后成功的重要基石。而在这剩下的半年中，我们能再学些什么，再做些什么，这短短的实习经历能给我们很好的启示。

在这短短的2个多月中，我除了学会了一些工作的基本技能外，也学到了做人做事的道理，更让自己浮躁的心平静了下来，看清了自己的能力，明白了自己究竟想要的是什么。这些都是在学校中所学不到的宝贵的东西，更让我看到了这个社会竞争的残酷，所以只有保持进取心才能使自己不被淘汰

实习结束之后，当初对自己适合什么样的工作什么岗位的迷茫已渐渐消失，心理终于有了些轮廓，在现实生活中，走好人生第一步是重要性不言而喻，它会影响我们今后的道路，我会带着在实习中的收获，去争取去努力，把握好人生中的每一个机会，找到自己想要的生活。

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/695100324140012
001](https://d.book118.com/695100324140012001)