

【推荐】大学学生实习报告模板九篇

随着个人的文明素养不断提升，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。那么，报告到底怎么写才合适呢？以下是小编收集整理的大学生实习报告10篇，仅供参考，希望能够帮助到大家。

大学学生实习报告 篇1

一个阶段到另外一个阶段需要一个跨越的过程,昨天我踏入实习的中学,由学生转变成为实习老师,现在记录两天来的感受.

我是初二x班的实习班主任,刚进去就听人说这个班的纪律不是很好,这也给我很大压力,我从来没有面对过怎么多的学生,并且是这样的一个班.但是当我看到他们的时候,他们也用惊奇的眼光打量着我,那个时候我觉得他们真的很可爱.但是通过这两天和他们的接触,我发现他们的纪律性确实很差,我都在想办法这样去做好去当好一个班主任.

今天我第一次正式上课了,站在讲台上确实有点紧张.当他们走进教室以后我发觉我不太紧张了,因为我觉得如果讲课失败了我更知道自己的缺点到底在哪里,所以我按照向老师给我的意见把课认真的讲给同学们.这些学生实在是太顽皮了,我本想用亲切的言语和笑容对待他们的,但是他们老是交头接耳,让我不得不把自己的嗓门张大.一节课下来了,还算好,看我上课的老师同学都表扬了我.到我上音乐课的第2节课,就是我们班的学生,这节课可以说也是很难忘的,同学们给我太深刻的印象了,是从头到尾都表现很懒散,也是说话声传遍整个教室.

我说了一遍又一遍,终于在忍无可忍的情况下爆发出来了.当时大家都安静了,可能没有想到我会这样吧.中午我看到了班主任,他问我音乐课情况,我把经过都说了,结果他狠狠的批评了同学们,因为不光是我的课还有其他课老师也反映纪律太差,所以基本上的同学都被扣了操行分,我很心疼他们.到了下午,居然听其他老师说班上纪律很好,感到很差异,班主任得知这个消息给同学们都加了操行分.我也真为他们高兴.班上的同学们其实看起来都很聪明,但是爱玩的太多,我真的好希望在我实习的这段时间能让他们有很大的转变,不知道这个愿望能不能实现.

除了在音乐室和教室,我有大部分时间还会在老师办公室,既然是实习班主任,我就必须要为班上做事情,为班主任分担一些事情.

所以这两天都过得很充实,我也学到了很多東西,也很感谢班主任和我的专业指导老师.

大学生实习报告 篇2

作为一名新进员工,我是第二个以外部门员工的身份到书店进行实习的,大学生书店暑期实习报告。这次实习为期一个月,每天实习时间为中午12点到下午5点,上午在图书部作协辅助工作,下午5点至6点继续完成当天辅助任务并作当天总结。在这一个月的时间里,我对书店的工作、流程有了一定的了解和认识。

一、书店实习内容

未去书店之前就对这份实习满怀期待。之前去书店都是以顾客的身份,这次角色要作彻底地转变。7月1日下午一点,我开始了在书店的实习。按照计划,店长徐严军老师将对我进行20个工作日的培训,在这20天里,

每天都将有一个专门的培训内容。徐老师向我简单介绍了书店实习时的一些任务，并着重强调了对图书的记忆和相关卖点的掌握。望着那一排排、一架架的图书，想着要一个个地去记忆还真的有些畏惧，不过在之后日子里的导购过程中，我才体会到了这样要求的必要和深意。

作为大愚的窗口，书店直接面向着广大的读者人群，在书店的图书展架中，新东方自己的图书占了较大的比例，TOEFL, GRE, IELTS, GMAT等专架上的图书每天的需求都很大，新概念系列作为新东方学校一直以来基础英语课程的教材，也是书店卖得最好的品种之一，这样，对这些图书的导购便是重中之重，在之后的学习的过程中，对这些系列的图书的掌握也成为了我学习的重点。下面是店内工作的大概流程与主要工作内容：

1. 图书的接货与入库

据说，没有经历过暑期班的（大愚）店员，不算真正的（大愚）店员。虽然受到奥运的影响，但是暑期班的学员仍然很多，而学校学员的到来伴随而来的自然就是书店工作的繁忙期，而我的实习期也正在这段“繁忙期”内，这样，我有机会亲身体会书店工作的辛苦。店内图书在这期间内每天的流量都很大，所以几乎每天都会运来很多书，而书籍的接货、入库这一环节就成了最锻炼人的环节，劳动强度很大。图书从需求到入库的一系列环节是这样的：需求>申请>批准>作单>报单>接货>清点>上架入库。其中，我能接触到并经常参与的是“接货>清点>上架入库”。首先，接货就是将图书由车上卸下，当然仅仅是卸下还不够，必须将同一种书摆好在一起，并且要大概记住什么书在什么位置，这样才能更好地进行下一步——清点。清点，也就是对单，逐一清点发来的货是不是自己要的货，有没有少或多，版本价格是不是清单上要的，一般要求的是书号也要对

才行，但因为经常来的都是本版书，熟悉的货，对得也快，书号也就不用那么仔细的看了。作为店员，对书店架上哪些图书缺少了必须做到心中有数，并且要及时地补架。所以，当来货清点完后要将书店书架需要的书找出，放在专门的拉车上，拉到3楼店内补架，其它的书则要入库了。书店的地库在地下一层，空间不大，但是里面整齐地、分门别类地存放着各种图书。这段时间除了书店店内图书的大流量外，外卖也加大了图书的流量，所以书店又临时申请了一个分库。

2. 贴磁

从地库拉到3楼店面的书在上架之前要进行“贴磁”。所谓贴磁，就是将专门的磁条粘贴在图书靠后页码部分的夹缝里，这也算上是一种安全措施，防止图书被盗。如果图书未经消磁就要被带出书店，门口的扫描仪会自动发出刺耳的“嘀嘀”声提示。贴完磁条的图书就可以补充到书架上了。

3. 图书的上架与摆放

图书上架摆放也有一定的讲究，有的图书要特别推荐，这时会单独为其专架陈列、封面向外，或在醒目的位置运用贴海报、摆书花、大量堆放等方法吸引顾客的注意。而一些顾客注定要来寻购的图书，如T O E F L系列等，则一般采用书脊向外的方式摆放。有时候一些摆放方法会综合运用在一起，以达到更好的实际效果。

有时候，拉上来的补架图书数量多一些，扎一看书架上真的没有地方摆了，但是经过合理的组合、技巧的安排，突然会发现有很大的空间。往往看到“老”店员做到这点的时候会觉得很神奇。

4.

导购

导购是店员工作中很重要的一部分。之前对图书品种等的学习效果如何都在导购的过程中集中体现了出来。同时，在这个过程中，店员将直接面对顾客，店员的一言一行都将代表大愚书店，所以我也学到了怎样以店员的形象面对顾客。在导购的过程中，有些顾客会有很多问题，他们希望能从店员这里了解到对于他们（或他们的子女）来说，选择什么样的图书更好、更适合等等。刚开始导购的时候我很不自信，顾客的期待越大，责任越大，感到的压力也越大。随着导购次数的增多，以及对图书产品等的进一步了解，渐渐的自然起来，并投入了进去，而且学会了从顾客的角度出发，简单地举两个导购过程中的例子：一位老者想为其现读初二，计划于高三考托福的孙子买关于托福的书，想听下我的建议，我建议他首先孩子要打好词汇的基础关（我分别介绍了新东方的5种词汇书，并建议应该从基础的词汇记起，并推荐了2本书：10000+红宝），另外还要对托福考试的题型等有个整体的把握了解（我介绍了基础班的“特训”系列及官方指南与备考策略），最后我还向其推荐了“GRE红宝”及其辅助的“17天搞定GRE词汇”，因为孩子将来要在美国读大学，必须掌握相当可观的词汇量才能在课堂上以及平时的生活中完全没有障碍，实习报告《大学生书店暑期实习报告》。另一件事情是，顾客想为孩子买新概念2的教材，我在向其推荐辅助资料“全新全绎+小题大做”时，仔细为其分析了孩子的实际情况，其孩子开学读初三，课业比较多，时间不是很充足，所以配上“全新全绎”可以帮助减少整理课堂学习笔记等的时间，而“小题大做”没有时间就不必买了。当然，不是每次导购都能成功，很多时候面对顾客的问题无从回答，还要去寻求“老人”们的帮助。

随着暑假班的开学，书店展开了外卖活动，外卖很辛苦，8月27日的外卖应该是最辛苦的了，整个书店忙碌了一天并且又是一晚……第二天又是接着开始，我周一过来的时候看到邮箱里市场部同事做的FLASH，感觉自己当时应该在场的……帮不上大忙，但是可以去分担。与此同时，书店也有些新的店员的加入，我也开始更多地去分担一些其他的工作。

书友会会员登记。大愚书店的会员可以享受8.8折的优惠（国外原版图书除外），并且可以积分，在全国的大愚书店可以通用。成为会员的方式有：3元工本、购物满50元、学员免费、员工免费等。人多的时候可以先登记下卡号，然后简单输入甄别信息，尽快登记下一位，之后空闲时再进行信息补充。3元工本费办卡要贴小票底根，满50的要出示小票，学员要登记学号。

开具发票。因为要改换机打发票，对一些远处顾客进行详细的登记，以便之后开发票后邮寄给顾客。

辅助收银。收银处超过3人时主动协助收银员，做一些辅助工作，提前提醒顾客出示听课证或会员卡，消磁，打包，装袋，礼品（新东方图书满99元+1元送原价3.5元笔记本；新东方图书满199元+1元送原价19元大愚文化衫）……

二、收获与感悟

1. 收获、总结

在书店，我对新东方本版图书有了更多的接触，新东方图书出国留学培训系列卖得一直很好，主要是新东方老师作者对该领域研究得很深入，一般新东方学员也会来买自己喜欢的老师出的书，应该是出自于一种

信任。新东方学校课程所需教材也是店内卖得较好的书，如：新概念系列、PETS系列、朗文语法系列等。大愚图书励志系列卖得也不错，这也可能是学员想对自己喜欢的老师做更多了解的原因。对于英语读物，来买的学生不是很多（据我观察），多做临时翻读，倒是家长来为子女选购的多一些，但也多仅限于能引起学生阅读兴趣的书，如：《哈利波特系列》等。音像产品方面，一些能练习口语和听力的经典影视很受欢迎，如：《乱世佳人》、《魂断蓝桥》、《阿甘正传》、《老友记》、《越狱》等，明日东方的《新东方背单词》口碑也很好。

相对而言，新东方的四、六级图书有待改善。词汇书类中星火的很受欢迎，星火词汇类图书的整体设计、版式安排、词条内涵等都值得学习借鉴。新东方四、六级的图书虽然展开了促销并专架摆放，但在我观察的时候选购的人依然很少。同样，新东方考研系列图书也不是很热卖。我想这些与星火的专研词汇和王长喜的精专试题是有关系的。与此同时，原版引进图书专架上的图书问津的人也相对很少，一些原版书从外观上显得已经很旧，价格是一方面原因，我想还有就是来大愚购书人群中大多还是为出国、考试等暂时利益，能安心阅读大部头英文原著的不是很多。另外，我还发现，来书店直接求购小语种图书的顾客也大有人在，书店虽然有诸如日语、法语、韩语、德语等的图书，但是图书品种不太多，往往不能满足一些顾客的选购。

店内期刊方面，我在店面的时间内发现购买新东方英语期刊的很少，书店曾做过与书友会会员卡绑定的促销，虽然有一定的进展，但是由于是为了书卡，能真正阅读有待怀疑，而且这种行为本身就让人觉得《新东方英语》卖得不是很好。我做过思考，首先从期刊的定位上，中学版自然是

应该包括初中和高中阶段，但有读者反映我们的中学版总体难度水平偏向于高中，对于初中生来说阅读难度较大。而据我了解，高中生中的课外英语阅读人群远远少于初中的，初中这一部分的潜在读者数量非常的大，关于期刊的定位是否可以进一步的细分，不知道期刊部的同事是否考虑过这一点，当然这只是我个人的一点看法。

2. 感悟

走进书店，会发现在书店的收银处后面有着这样一句话，“追求卓越，挑战极限”。我想这句话不仅仅适用于这里，每个行业，每个岗位都应有这样地追求。工作之间总能找到相通的感悟。

大学学生实习报告 篇3

一实习目的：更多了解市场营销在社会上的应用和对市场营销的个人理解，为以后创业打下基础

二实习地点：本溪市星火日杂批发部

通过这么久的实习，在销售方面我不敢说有了深刻的了解，但通过实习使我理清了思路，找准了切入市场营销对于原本的我既陌生又熟悉。所谓陌生，是在这之前我从没有真正意义上学习和研究过它，对它的认识仅仅是表面而已；所谓熟悉，是说市场营销从来都一直伴随在我们身边，我们去超市购物，去逛街，去商店的遇到它，市场营销出现在我们生活的各个角落！

每种产品都有不同的消费群体，一个优秀的市场营销者一定会认清自己产品的消费群体的特点。我所销售的日杂百货有很多品类，不用品类就要针对不同消费群体。如果针对于公司那么针对的公司是什么类型、针对

于个人是老年人或是儿童等等，不同的行业有不同的模式。这主要依靠自己的摸索和实践，只要能细心的观察市场就一定会有所收获，实践出真知。

另一方面是要尊重你的竞争对手，很多业务员把其它公司的业务员看成敌人，这个想法是错的。如果你刚好在客户那边见到其它厂家的推销员，可礼貌地发张名片给他，他一般也会回张给你，说不定还有意外的收获。

这次实习还是我了解到如何定价，策略

（1）地区性定价策略：有按在特定的交通工具上的交货的方式定价，统一交货定价，分区定价，基点定价；

（2）心理定价策略：同价定价，分割定价，声望定价，整数定价，尾数定价，吉祥数字定价，习惯定价，招徕定价（将产品价格调整到低于价目标价格，甚至低于成本费用，以招徕顾客促进其它产品的销售）；

（3）折扣定价策略：现金折扣，数量折扣，职能价格折扣，季节折扣等；

（4）竞争导向定价策略：随行就市定价，限制定价策略，投标竞争定价；

（5）需求歧视定价策略：应顾客而意，应时间而意，应场合而；

（6）产品组合定价策略：系列产品定价，互补产品定价，互替产品定价等。

这些想必你以前都没有听过吧，除此之外你还能简单的了解到一些定价方法，如有成本加成定价法，变动成本定价法，盈亏平衡点定价法，认知价值定价法，等等。在定价的实践活动中，定价方法和定价策略应互相匹配，以期最大限度的增强产品的市场竞争力，结合产品的特点，针对市场的现实状况，再结合有关学过的内容就能把自己的产品给推销出去。

大学学生实习报告 篇4

通过这次实习我更加了解并熟悉了B2B及B2C的流程，收获很多。下面先阐述一下我对B2B的认识：

B2B电子商务是指企业与企业之间，通过Internet或专用网方式进行的商务活动。这里企业通常包括制造、流通（商业）和服务企业，因此B2B电子商务的形式又可以划分为两种类型

总体流程是：

通过这次实习我更加了解并熟悉了B2B及B2C的流程，收获很多。下面先阐述一下我对B2B的认识：

B2B电子商务是指企业与企业之间，通过Internet或专用网方式进行的商务活动。这里企业通常包括制造、流通（商业）和服务企业，因此B2B电子商务的形式又可以划分为两种类型，即特定企业间的电子商务和非特定企业间的电子商务。特定企业间的电子商务是指在过去一直有交易关系的或者在进行一定交易后要继续进行交易的企业，为了相同的经济利益，而利用信息网络来进行设计、开发市场及库存管理。传统企业在供销链上，通过现代计算机网络手段来进行的商务活动即属此类。非特定企业间的电子商务是指在开放的网络中对每笔交易寻找最佳伙伴，并与伙伴进

行全部的交易行为。其最大的特点是：交易双方不以永久、持续交易为前提。

与传统商务活动相比，B2B电子商务具有下列5项竞争优势：

（1）使买卖双方信息交流低廉、快捷。信息交流是买卖双方实现交易的基础。传统商务活动的信息交流是通过电话、电报或传真等工具，这与Internet信息是以web超文本（包含图像；声音、文本信息）传输不可同日而语。

（2）降低企业间的交易成本。首先对于卖方而言，电子商务可以降低企业的促销成本。即通过Internet发布企业相关信息（如企业产品价目表，新产品介绍，经营信息等）和宣传企业形象，与按传统的电视、报纸广告相比，可以更省钱，更有效。因为在网上提供企业的照片、产品档案等多媒体信息有时胜过传统媒体的“千言万语”。据IDC调查，在Internet上做广告促销，可以提高销售数量10倍，而费用只是传统广告的1/10。其次对于买方而言，电子商务可以降低采购成本。传统的原材料采购是一个程序繁琐的过程。而利用Internet，企业可以加强与主要供应商之间的协作，将原材料采购和产品制造过程两者有机地结合起来，形成一体化的信息传递和处理系统。据通用电气公司的报告称：它们利用电子商务采购系统，可以节约采购费用30%，其中人工成本降低20%，材料成本降低10%。另外，借助Internet，企业还可以在全球市场上寻求最优价格的供应商，而不是只局限于原有的几个商家。

（3）减少企业的库存。企业为应付变化莫测的市场需求，通常需保持一定的库存量。但企业高库存政策将增加资金占用成本，且不一定能保

证产品或材料是适销货品；而企业低库存政策，可能使生产计划受阻，交货延期。因此寻求最优库存控制是企业管理的一个目标之一。以信息技术为基础的电子商务则可以改变企业决策中信息不确切和不及时问题。通过Internet可以将市场需求信息传递给企业决策生产，同时也把需求信息及时传递给供应商而适时得到补充供给，从而实现“零库存管理”。

（4）缩短企业生产周期。一个产品的生产是许多企业相互协作的结果，因此产品的设计开发和生产销最可能涉及许多关联企业，通过电子商务可以改变过去由于信息封闭而无谓等待的现象。

（5）24小时/天无间断运作，增加了商机。传统的交易受到时间和空间的限制，而基于Internet的电子商务则是一周7天、一天24小时无间断运作，网上的业务可以开展到传统营销人员和广告促销所达不到的市场范围。

拿我们的系统来说，主要包括EDI中心，银行，生产者，物流中心和商场。

EDI是一种电子化数据交换的工具，是现代计算机技术与网络通讯技术相结合的产物。它将企业与企业之间的计算机系统之间的数据往来用标准化、规范化的文件格式、以电子化的方式，通过网络系统在计算机应用系统与计算机应用系统之间，直接地进行信息业务交换与处理。整个过程无需人工介入或以最少的人工介入，以达到无纸完成数据交换。提高企业的效益。EDI中心界面包含三大功能：

①EDI报文管理：EDI报文转发EDI报文查询

②客户编码管理：注册企业信息客户编码查询

网上银行是指通过

Internet

网络或其它公用信息网，将客户的电脑终端连接至银行，实现将银行服务直接送到客户办公室或家中的服务系统。它拉近客户与银行的距离，使客户不再受限于银行的地理环境、服务时间，突破空间距离和物体媒介的限制，足不出户就可以享受到网上银行的服务。企业银行界面包含三大功能：

①在线转账

②企业存款查询

③企业账务查询

在电子商务中，随着信息技术的发展，生产企业的生产销售模式将发生不断的改变。电子商务标准规定了电子商务开展应遵循的基本程序，通常是以EDI报文格式交换数据。为使得电子商务能够很好地和传统的商业系统结合在一起，企业到企业之间的电子商务绝大多数都是完全按照物理上实际存在的商务流程来设计。生产企业内部管理界面包含六大功能：

①订货单管理：订货单报文应答订货单报文变更订货单发送订货单变更确认已接受订货单报文订货单查询

②帐务管理：应收款查询应付款查询收款确认生成财务帐付款确认生成财务帐生成销售帐销售帐查询财务查询

③发货管理：生成发货单发货单查询

④库存管理：填写出库单出库单查询商品已到达库存查询

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/748007007041006073>