

优秀高校生实习报告（精选 15 篇）

优秀高校生实习报告（精选 15 篇）

优秀高校生实习报告 篇 1

我们怀着难以诉说的心情以及对教师这种职业的神圣的憧憬，随着飞驰的列车来到了我们的实习目的地 xx 县中心学校，这是一个秀丽的学校，也是一个五彩的花园。

当然我根本没有想到，在之后的一个月里，我会在这里收获一段欢快而难忘的时间。我不仅从各个老师和学生们的身上学到了很多东西，而且和他们成为伴侣，更重要的是，我在实习过程中感觉所学的到东西远远要比三年里在校内里学到的更丰富、更精彩。当然，这并非否定老师的教学和自己的学习，只是实践中收获到的远比书原来得真实和实在。正所谓：“千淘万漉虽辛苦，一波三折有收获。”

我们来到龙陵县龙山中心学校受到了吵闹的欢迎。首先，我们和该校的领导及老师召开了座谈会，他们向我们介绍了龙陵县龙山中心学校的状况：它办校至今已有百年历史，始建于清光绪 30 年(公元 19xx 年)，坐落在县城东南的老东坡下，背靠青山，侧临绿水，校内青杉直立，繁花似锦，绿草茵茵，是一个静心求学的好地方。它占地总积 13333 平方米，校舍建筑总面积 4737 平方米，校内绿化面积 3800 多平方米，运动场面积 1500 平方米。这里共有教职工 63

人，教学班 24 个，学生 1078 人。它坚持以质量求生存，以教研教改促进进展，多年来始终担当全县学校教育研究和试验示范任务，为龙陵县基础教育实习报告事业进展做出了卓越贡献，保山地区重点学校之一，它也为龙陵县的社会经济进展做出了有目共睹的贡献。

实习的基本内容包括三部分：课堂教学、班主任工作。

基状况如下：

- 1、课堂教学：完成教案数为 8 份，上课节数为 16 节(英语、语文、数学、品德、自然、音乐、美术 7 个科目)。
- 2、班主任工作：组织一次"我做文明小公民"的主题班会。
- 3、带领学生出了一期黑板报。
- 4、到学生家里去家访。

这次实习令我感受颇多。一方面，我深感知识学问浩如烟海，使得我不得不昼夜苦读;另一方面我也深深地体会到教学相长的深刻内涵。备课、上课、改作业日复一日，很多琐碎平凡的事构成的我实习生涯的主旋律。

首先，我请班主任给我一份名单，由于我知道，记不住学生的名字，看似小事，其实它在学生眼中是很重要的，假如记不住学生的名字，学生就会觉得自己在老师心中没有地位。觉得老师不关怀自己，甚至会产生隔阂。而后我便找了个机会生疏了全班同学，下课后同学们都围着我唧唧喳喳地说："老师，你怎么才来就知道我们的名字呀?好多老师教了我们一年都没记住我们的名字。'这也使我明白了：沟通是一种重要的技巧和能力，时时都要奇妙运用。生疏一个人，首

Word

先要记住对方的名字。了解一个人，则需要深化的沟通。而这些，都要自己主动去做。

下课后，孩子们经过我时，都亲切地喊一声："范老师好！"，我也带着按捺不住的羞怯和快活应着，同时我也发觉了欢快竟如此简洁，

只因被一群天真的孩子们认可并布满亲切地问候一句。

在我从事教育教学活动时，我第一次深化课堂时，我就遇到了很多学校里没学过、没想过的难题，即自认才出众的我绘声绘色地讲完一节课后，我问学生："你们听完课，印象最深的是什么？"学生面面相觑，茫然无语。学生何以如此呢？在我看来主要是由于学生没有学习的爱好。

古人云："知之者不如好知者，好知者不如乐知者。"爱好对于一个学生的学习来说是一个至关重要的条件。爱好是学习入门的阶梯爱好孕育着愿望，爱好溢生动力。那么如何才能激发学生的学习爱好呢？其实这实习报告不只是学生的问题，老师也要有激情与急躁，这是做位一名老师应当具备的。激情与急躁，就像火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最秀丽的火花。其实，不管在哪个行业，激情和急躁都是不行或缺的。激情让我们对工作布满热忱，情愿为共同的目标奋斗；急躁又让我们细致的对待工作，力求做好每个细节，精益求精。激情与急躁互补促进，才能碰撞出最秀丽的火花，工作才能做到最好。

初为人师，总是有些紧急。我带着羞怯与忐忑抱着课本和教案走上讲台时，尽管我做了很多预备，但当我真正面对那么多双眼睛时，我还是紧急了。"同学们，现在开头上课。'我机械得重复了在台下不知念了多少遍的开场白。然而，这句话说完，下句该说什么呢？突然间我的脑袋一片空白，只能感觉到有几十双眼睛正齐刷刷地盯着我，让我感到格外地不拘束。短暂的迟疑之后，我剩下来的只有微笑，由于我想起了那句话："微笑是法宝。'学生也对着我微笑，看着他们那一张张稚气的面孔，我全部的紧急都在这一瞬间消逝了，透过那一双双清澈的眼睛，我也好像读到了那一颗颗纯洁的心。在此后的时间里，我始终微笑着。所以，课堂气氛也显得轻松活泼了一些，40分钟的课一下子就

过去了。虽然，我知道我的这节课上得并不成功。突然一次，一个学生递来一张字条："范老师，我宠爱你的微笑，当你微笑着走近我时，使我感到了从来没有过的亲切，我很宠爱你，范老师。'这是出自一个三班级学生之笔，这也是我在实习一个月的时间里收到的最好的，最值得珍藏的礼物。也使我明白了，其实走近学生的第一步只须微笑就够。在班主任实习工作中，我组织开展了"我做文明小公民'主题班会。起初，我遇到了很多困难：比如学生的不协作就经常令我痛心疾首。当时，有人建议我使用强制方法。比如说罚站、罚蹲等。诚然，这种方法可以牵强维持班级秩序。然而，这也无疑加深了老师与学生之间的隔阂，甚至会使学生产生厌学的心理。作为教育工，就要想方设法创设民主和谐的教学气氛，在教学活动中建立公平的师

生关系。而且，教师要把自己当成活动中的一员，是学生活动的组织者、参与者、引发者，是学生的学习伙伴、知心伴侣。

为了办好这个班会,我努力为每一个同学创造呈现自我的机会,供应呈现自我的平台,使每一个学生都能够体验到成功的愉悦,感觉到自我的价值,品尝到其中的乐趣。结果,在预备班会的过程中,同学们都很乐观。班会的节目花样繁多,唱歌、跳舞等应有尽有。每个学生的乐观性都很浓烈、热忱也很高涨。最终一曲学生独唱"春天在哪里?"把班会推向了高潮。当然,在开展班会活动过程中,我也发觉了很多问题,并在方法上有待改进。

实习的时候,我上了一节活动课,带学生到操场去玩,其中一个男生捉了一只蛤蟆来给同学们看,那些女孩子吓得只叫,说实话,当时我很可怕,我从小就怕蛤蟆。我就用命令的口气说:"放下那个丑东西!"小男孩震了一震,脑袋一撇,眨刺眼睛问我:"老师,它很丑吗?"我试着和他说:"是的,你看它那恐怖的样子。会吓到人的。'他似懂非懂的点点头,满脸委屈地放了那只蛤蟆。不一会儿,他又满脸迷惑地过来问我:"老师,它真的很丑吗?外婆还说它是益虫呢。'我的笑容连忙僵在了脸上,原来这些小动物在孩子眼中竟如此秀丽。而我与他之间存在着成年与幼年、纯真与世俗的眼光的差距。于是,我便带着全班同学去看那只蛤蟆,并让他们争辩一下"蛤蟆是丑还是美?"

'我没敢再说蛤蟆丑,由于不同的审美观面前,美丑是无从计较的。我也因此而想,其实蛤蟆并不是很丑,

只是我用丑的眼光去看它,而孩子却用美的眼光去看它而已。同时,我也从孩子眼中看出了一股贵重的纯真,在孩子的眼中的世界是最纯真的,是最美的。

在刚开头的三周里，我发觉我在孩子们心中留下的印象还算可以，我也因此而告知自己：“继续努力！”可是，在一个雨天里，我第一次和学生发火了，那个男生是班里最捣蛋的学生，上课时老讲小话，还不时地影响其他同学学习，他还对我的实习报告屡屡警告无动于衷。那天上课，他竟然在教室里任凭走动，并高声喧哗。虽然作为一名老师，和学生发生冲突是在所难免的，但对我这个初为人师的新手来说，处理这样的突发大事是毫无经验的，我一边尽量冷静自己，一边对他呵斥到：“不想学就出去！”连忙，教室里鸦雀无声，而那个男孩还把头扭到一边不看我，我一下子窘在了那里，我转过身背对着一屋子的学生，懊悔、生气、委屈、难过各种味道混在一起。虽然我一再努力，却还是没把握住满眶的泪水。教室里一片安静，我也听到了一个孩子小声地对那个男孩：“都是你把老师惹哭了！”我第一次在学生面前脆弱得一塌糊涂，这时那个男孩也主动来承认错误了，他说：“老师，我错了，你打我吧，我不该惹你生气，以后我肯定听你的话，你不要生气”说着他也哽咽了。其他的孩子也来劝我：“老师，你别哭了，再哭就不好看了。”“老师你笑一笑嘛！”那天，我反倒像个孩子似的，被学生哄着，心里突然涌动的暖和又催化了我的其次拨泪水的涌动，擦了半天才把眼泪擦干。

在给孩子们上最终一课时，我故作若无其事地讲课，却不敢多说一句话，也不敢多看他们的眼睛，就怕自己善感的性情泄露了隐秘，包藏不住脆弱的眼泪，那一节课气氛很沉重。或许孩子们也知道我们要分别了，他们都很认真地听讲，谁也不说话，可我却从他们

Word

的眼里读到了浓浓的依依不舍。

尽管听了很多次"老师好",但每每回应的时候我照旧带着欣喜的笑容。每当站在讲台上,被一双双纯洁的眼睛聚精会神地望着时,作为一名教师的价值感和成就感就油然而生了。这一个月的时间里,我并没有做到一名好老师,也不行能让全部的学生都宠爱我,但只要有一名同学记住我,那么我的实习生涯就有了难以泯灭的闪光点。

在实习中,我还实习报告发觉了,有些东西不能选择,有些东西却可以选择。份内的工作当然要认真完成,但英勇的"主动请缨"却能为你赢得更多的机会。只要勤问、勤学、勤做,就会有意想不到的收获。

回顾这 35 天的时间,我是认真的,但认真不肯定等于成功,我到底是一名实习生,在知识的构建上还存在着很多断章,还缺乏教学经验,甚至由于读错了某个英语单词或某个字后,同学把错误指出来而无地自容、惭愧几天的事情也有过。

在为人师的这条路上,我迈出了第一步,接下来还有其次步、第三步但不管怎样,我都会以人为本,把实习中学到的一切加以融会带到今后的事业中去,我会以我的真心去呵护同学,由于我面对的是一颗颗纯真的心。

总之,教育是一个互动的过程,老师只要认真投入教学,孩子就会乐观协作。这种过程是很快活的!

实习，就像进了社会大熔炉一般，千淘万漉虽辛苦，就算被磨练得遍体鳞伤，也要摩拳擦掌，做好又一次投身熔炉的预备。我在实习中渐渐变得"英勇"。虽然开头也会有顾忌，怕"主动出击"会招惹"不知天高地厚"的蔑视。但事实告知我，应当对自己有信念，应有士气去尝试。即便在尝试中失败，也能让自己成长，没有熬炼的机会，谈何积累和成长?而这一切，只能靠自己去争取。等待，只实习报告能让你在缄默中消亡，只有主动，才能为自己创造良机。实习，陪伴我经受了挫折，也经受了欢快!

实习的经受虽已经过去，可我会还会回头去看一下我在那里留下的脚印，我信任那不会是我旅途的归宿，而是我布满挑战和期望的开头!

优秀高校生实习报告 篇2

实习是高校进入社会前理论与实际结合的最好的熬炼机会，也是高校生到从业者一个格外好的过度阶段，更是高校生培育自身工作能力的磨刀石，作为一名刚刚从学校毕业的高校生，能否在实习过程中把握好实习内容，培育好工作能力，显的尤为重要。半年里，我严格依据单位人事部下发的实习大纲，认真研读，逐一学习，在思想行动上，努力做到“想实习，会实习，实好习”，把培育工作能力，提高自身素养作为己任，圆满的完成了本阶段实习任务。

一是加强思想学习，主动与矿领导沟通，努力提高思想水平。

思想是人的灵魂，是人的内在力气，要想把实习任务完成好，首先要把思想调整好。领导格外重视高校生成长，为此特地为我们制定了“双导师实习制度”。双导师，顾名思义，就是两位导师，技术导师是教授工作技术的，而领导导师是在思想上引领高校生，为其排忧解难，指引方向的。在此优势下，我主动与领导进行了沟通，在领导的谆谆教育下，我对实习有了更深层次的理解，更明确了我的工作目标，在思想上我对将来的工作有了新的生疏，在行动上使我对将来人生有了新的规划。

二是留意理论联系实际，理论与实践相结合，努力提高实习质量。

一切生疏都来源于实践。实践是生疏的来源说明白亲身实践的必要性和重要性，但是并不排斥学习间接经验的必要性。实践的进展不断促进人类生疏能力的进展。实践的不断进展，不断提出新的问题，促使人们去解决这些问题。而随着这些问题的不断解决，与此同时，人的生疏能力也就不断地改善和提高！马克思主义哲学强调实践对生疏的打算作用，生疏对实践具有巨大的反作用。生疏对实践的反作用主要表现在生疏和理论对实践具有指导作用。生疏在实践的基础上产生，但是生疏一经产生就具有相对独立性，可以对实践进行指导。实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等零。理论应当与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。由于环境的不同

同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自己，才能在竞争中突出自己，表现自己。

三是宠爱实习岗位，乐观担当岗位职责，不断提升实习效率。

“爱岗才能敬业”，宠爱实习岗位才能完成好实习任务。在实习过程中，我努力培育自己对实习岗位的热忱，珍惜在岗位上的每一分钟，努力学习岗位上的相关知识，乐观担当岗位上的责任义务，努力做到能够独立顶岗，能够独立完成岗位上的相关操作，对岗位技能知识做到“懂，会，做”。一份劳作，一份收获，我坚信自己的努力肯定会有回报，而我将会仍旧连续宠爱自己的工作。

工作辛苦

由于现在还住校，所以每天 7 点不到就得起床去挤公交车，就算再寒冷再差的天气，只要不是周末，都得去上班，有时候公司业务繁忙，晚上或周末得加班，那留给个人支配的时间更少。我们必需克制自己，不能随心所欲地不想上班就不来，而在学校可以睡睡懒觉，实在不想上课的时候可以逃课，自由很多。 每日重复单调繁琐的工作，时间久了简洁厌倦。象我就是每天下去普查线路，显得枯燥乏味。但是工作简洁也不能马虎，你一个小小的错误可能会给公司带来巨大的麻烦或损失，还是得认真完成。而同公司的网络推销员相比还是很不错了，他们每天得打电话，口干舌燥先不说，还要受气，忍受一些电话接听者不友好的语气有些甚至说要投诉，假如哪家公司有意向的还得处处奔波去商谈。而事实上全部的业务并不是一次就能交易成功的，他们必需具备坚忍不拔的共性，患病挫折时绝不能就此放弃，犯错遭领导责骂时不能赌气就辞职。

理财能力

始终以来，我们都是依靠父母的收入，而有些人则是大手大脚的花钱。或许工作以后，我们才能体会父母挣钱的来之不易。而且要开头有意识地培育自己的理财能力，我们还没毕业，工资水平普遍不高，除了日常的生活费用之外，有时候寄点钱给父母补贴家用，我们经常所剩无几，一不留神可能就入不敷出成为月光一族，但此时我们再也不好意思伸手向父母要，因此很多时候我们要合理支配我们手中的这笔少的可怜的钱。

人际关系

踏上社会，我们与形形色色的人打交道。由于存在着利益关系，又工作繁忙，很多时候同事不会像同学一样对你嘘寒问暖。而有些同事表面笑脸相迎，背地里却勾心斗角不择手段，踩着别人的肩膀不断地往上爬，因此刚出校门的我们很多时候无法适应。比如我们公司做网络推销的同事，他们很留意对自己客户资料的保密，以防被同事抢去自己的业绩，因而关系显得有点淡漠。但是环境往往会影响一个人的工作态度。一个冷漠没有人情味的办公室，大家就会毫无眷恋之情，有更好的机会他们确定毫不迟疑的跳槽。他们心情低落导致工作效率不高，每天只是在等待着下班，早点回去陪家人。而间或的为同事搞一个生日 party，生病时的轻轻一句慰问，都有助于营造一个齐乐融融的工作环境。心情好，大家工作快活，有利于公司的进展。在电视上不止一次的看到职场的险恶，公司里同事之间的是非，我想我能做的就是“多工作，少闲谈”。且在离毕业走人仅剩的几个月，更加珍惜与同学之间的相处。

Word

管理者的管理

在公司里边，有很多的管理员，他们就如我们学校里边的领导和班级里面的班干部。要想成为一名好的管理，就必须要有好的管理方法，就要以艺术性的管理方法去管理好你的员工，你的下属，你班级里的同学们！要想让他们听从你的管理。那么你对每个员工或每个同学，要用到不同的管理方法，意思就是说：在管理时，要因人而异！

专业的重要性

选择了电子为专业的我，在这次实践中自然比较关注这一环。虽然在实践中只是负责比较简洁的部分，但能把自己在学校学到的知识真正运用出来也使我颇感兴奋！在学校上课时都是老师在教授，学生听讲，理论部分占主体，而我自己对专业知识也能把握，本以为到了企业实践应当能够应付得来，但是在企业里并没想象中如此简洁。平常在学校，数字错了改一改就可以交上去了，但在工厂里，数字确定不行以出错，由于质量是企业的第一生命，质量不行，企业的生产就会跟不上，而效率也会随之降低，企业就会在竞争的浪潮中失败，所谓“逆水行舟，不进则退”，企业要时时保持着这种竞争状态，才能在市场中立于不败之地，就由于这样，企业会对每一个在厂的员工严格要求，每一个环节都不能出错，这种要求在学校的课堂上是学不到的，在学校里可能会解一道题，算出一个程式就行了，但这里更需要的是与实际相结合，只有理论，没有实际操作，只是在纸上谈兵，是不行能在这个社会上立足的，所以肯定要特殊当心谨慎，而且一旦出错并不是像在学校里一样老师打个红叉，然后改过来就行了，在工厂里出错是要负上责任的，这关乎工厂的利益损失。关乎到自己的职场命运。

最终

通过这次的社会实践，让我学会了很多东西，我深深地感受到一个人在工作岗位上的那份热忱。正由于如此，我才渐渐地懂得了一个道理：要创造自己的事业，就必需付出加倍的努力，靠着一个人对工作的执着，坚决的信念会指引着他走向完善的事业之路。

在实习的这段时间里，我通过自己的努力奋斗，体会到了工作中的酸甜苦辣，这时才发觉自己是最幸福的。由于我还在学习的阶段，还没能真正地接触事业，没能真正地了解到工作的难处和辛苦。想起来，还是觉得自己现在还是不错的了，能在这么好的环境下读书，为以后的工作打下基础。是这一次社会实践给了我学习的机会，同时也给了我一次记忆深刻的经受。

优秀高校生实习报告 篇 3

20xx 年夏天，我在上海大众汽车新疆奎屯销售服务有限公司进行修理实习活动。在这一个月的时间里，我对汽车修理服务站的整车销售、零部件供应、售后服务、修理以及信息反馈等有了肯定的了解和深刻体会。

上海大众汽车奎屯销售服务有限公司是一个拥有上海大众定点、配套、直接供应的一流修理设备：举升机、轮胎动平衡机、车身校正架、烤漆房等，还拥有先进的进口检测仪器：1552 电脑检测仪、点火测试仪等，及使用于修理业务的计算机网络。宽敞、洁净的业务接待大厅和服务周到的客户休息室为客户供应舒适的环境，宽敞的修理车间，设置 8 个标准工位充分满足修理作业的需要。规格齐全，优质纯正的配件是上海大众系列车辆运行的安全保证。上海大众汽车奎屯销售服务有限公司是一个大中型的四 S 店，销售服务的车型有、桑塔纳 3000、途安、帕萨特、高尔、波罗共五种车型。

一、实习目的

1.通过实行加深学生对汽车专业在国民经济中所处地位和作用的生疏，巩固专业思想，激发学习热忱。

2.切身了解奎屯汽车服务市场现状

3.生疏汽车修理环境、修理工具。为将来工作打下基础。

4.通过现场修理实习和企业员工的沟通指导，理论联系实际，把所学的理论知识加以印证、深化、巩固和充实，培育分析、解决工程实际问题的能力，为后继专业知识的学习、课程设计和毕业设计打下坚实的基础。

5.修理实习是对学生的一次综合能力的培育和训练。在整个实习过程中充分调动学生的主观能动性，深化细致地认真观看、实践，使自己的动手能力得到提高。二、实习内容：

这家公司不但拥有一批高素养、高技能的汽车修理技术人员，

而且从国内、外购进一批先进的汽车修理检测设备。例如：电脑检测分析仪、喷油清洗分析仪、四轮定位仪、ATF 自动循环清洗.....等等。使得该厂软、硬件兼备且完善。

拥有完善的修理服务流程，流程如下：

(一)、汽车保养

汽车保养是很重要的，买的一辆新车，首先要懂得如何保养。

汽车保养需要做的几项工作：

清洁汽车外表，检查门窗玻璃、刮水器、室内镜、后视镜、门锁与升降器手摇柄是否齐全有效。检查散热器的水量、曲轴箱内的机油量、油箱内的燃油储量、蓄电池内的电解液液面高度是否符合要求。检查喇叭、灯光是否齐全、有效，安装是否坚固。检查转向机构各连接部位是否松旷，安装是否坚固。检查轮胎气压是否充分，并清除胎间及胎纹间杂物。检查转向盘的游动间隙是否符合标准；轮毂轴承、转向节主销是否松动。检查离合器和制动踏板的自由行程是否符合规定。

检查轮胎螺母、半轴螺栓、钢板弹簧骑马螺栓和 U 形螺栓是否坚固牢靠。起动发动机后，察看仪表工作是否正常，倾听发动机有无异响。检查车辆有无漏水、漏油、漏气、漏电等“四漏”现象。检查拖挂装置工作是否牢靠。

机油的作用主要是对发动机进行润滑、冷却、密封、清洁、防锈、防腐.....若没有机油，汽车的心脏就不能正常运转。使用矿物油，一般 5000 公里换一次机油。正确的换油标准是以“引擎运转时间”来计算的。（自估平均时速：公里/小时）×（100 小时/矿物油-200 小时/合成油）=换油公里数。汽车换机油的五个步骤：

(1).正确选用润滑油的质量级别和粘度级别。

(2).选用正规厂家生产的高质量机油滤芯，防止因滤芯质量问题造成的油路堵塞、压力不足或过滤效果差而影响润滑效果。

(3).换油时要在发动机出于正常工作温度时关闭发动机，拧开加油口盖，拆下放油螺丝放出旧油，用专用工具拧下旧滤清器。有条件时应对发动机进行清洗以便彻底清洗掉发动机内的油泥和胶质。

(4).更换新滤芯时要检查滤芯密封圈是否完好，如发觉有变形、破损等要准时更换。装配滤芯时应将滤芯内灌满洁净润滑油，并将密封圈上涂抹润滑油，以防止在安装时造成损坏。

(5)、机油滤芯装好后，拧紧放油螺丝，按要求往发动机曲轴箱内加注肯定量的新润滑油，油尺、油面应在上下刻线之间，装好油尺、拧紧加油口盖，启动发动机快速转动几分钟，检查油压是否正常、有无漏油现象，如有特别应准时停机检查排解。机油切不可加得过多或过少，过多会造成润滑油消耗过快，发动机运转阻力增加，燃油消耗增加。过少会造成油压太低、润滑不良等后果。

汽车保养除了换机油外，还要用电脑检测仪检查车各个电控部件是否正常。查看发动机机油液位，发动机冷冻液液位，自动变速器润滑油液位，（手动变速器润滑油，由于结构不同不需查看）刹车油油位，动力转向润滑油油位和轮胎气压。谈到轮胎气压，很多车主看到车轮很扁，以为气压不足，而给汽车车胎打气，直至不扁。实际上这是错的。太高的轮胎气压，造成轮胎过早磨损，在高速大路行驶时，简洁发生爆胎，格外危急。轮胎气压太低也不好，按各车的标准，可查随车手册或驾驶员车门侧边的说明标签。

汽车制动液检查与更换 汽车行驶肯定的时间就要检查制动液，必要时需更换。制动液在使用肯定时间后，会消灭沸点降低、污染及不同程度的氧化变质，所以应依据气候、环境条件、季节变化及工况等准时检查其质量性能，做到准时更换。一般工况下，制动液在使用 2 年或 5 万公里后就应更换。原则上，不同型号的制动液不能混用，以免相互间产生化学反应，影响制动效果。不同车型，使用的制动液也往往不同。制动液有矿物油型制动液、合成型制动液等类型。合成型制动液具备很多优点被普遍使用。

此外，在更换制动液时应使用专业更换设备，这样更换制动液更彻底，不残留杂质，避开消灭气阻，并能有效避开人工更换制动液常消灭的问题。如制动发软、放液（气）阀的损坏。

1、发动机火花塞的更换

虽说在时间和行驶里程上没有更换机油要求得严格。但假如长时间不更换火花塞，也会影响发动机工作及寿命。火花塞一般分为两种，一种是一般型，这种火花塞使用寿命是两年或四万八千公里。另一种铂金火花塞，这种火花塞由于使用了铂金材料，因此寿命可达十二万公里或五年。大多数汽车的火花塞可以自己更换，尤其是四缸发动机更为简洁。全世界的家用小汽车火花塞只有两种尺寸，你假如想自己更换火花塞，可到 **AutoZone** 或 **AutoParts** 等汽车零部件商店，报上你汽车的年月及型号，购买和你汽车匹配的火花塞，然后向服务生借用更换火花塞的工具便可自己更换。

汽车电子点火系统的故障检查及排解方法

汽车电子点火系统的故障检查，与传统触点式点火系统有很多相同之处。除了对点火线圈、火花塞、高压线、点火正时等进行检查外，还应检查点火器、点火传感器(信号发生器)以及连接导线等。但是，在故障检查时还应留意以下几点：

(1)、在发动机启动和工作时，不要用手触摸点火线圈高压线和分电器等，以免受电击。

(2)、在检查点火系统电路故障时，不要用刮火的方式来检查电路的通断，这种做法简洁损坏电子元器件，电路通断与否应当用万用表电阻挡来进行检查判断。

(3)、进行高压试火时，用绝缘的橡胶夹子夹任高压线来进行试验，直接用手接触高压线简洁造成电击。另一避开电击的方法是：将高压导线插入一只备用火花塞，然后将火花塞外壳搭铁。从火花塞电极间隙观看是否跳火。

(4)、在点火开关接通的状况下，不要做连接或切断线路的操作，以免烧坏把握器中的电子器件。

(5)、在拆卸蓄电池时，必需确认点火开关和其他全部的用电设备及其开关都已关闭，才能进行拆卸。

(6)、安装蓄电池时，肯定要辨清正负极，负极搭铁。千万不能接错，蓄电池极性与线夹的连接肯定要坚固，否则简洁损坏电子设备。

(7)、在检查点火信号发生器曲轴位置传感器时应留意：

a.对于磁感应式的，在打开分电器盖时留意不要让垫圈、螺钉

之类的金属物掉入其内。在检查导磁转子与定子之间的间隙时，要使用无磁性厚薄规，并留意不要硬塞强拉。

b.对于光电式的，不要轻易打开分电器盖子，若确需打开检查时，要留意避开尘土对发光二极管、光敏元件和遮光转子的污损。

c.在用干电池模拟点火信号检查电子点火把握时，测量动作要快，干电池连接的持续时间，一般不要超过 5 秒。

d.霍尔效应式电子点火系统，在检查修理时可能会产生高压放电现象，造成对人身和点火系统本身的意外损害，所以必需留意以下几点：

进行全体检查和修理前，应切断电源后，再按要求进行；

当使用外接电源供修理使用时，应严格限制其电压不大于 16V。当电压达到 16—16.5V 时，接通时间不允许达到或超过 1 分钟；效应式电子点火系统的汽车被拖动时，应首先切断点火系统电源；点火线圈负接线柱不允许与电容相连；任何条件下，只允许使用阻值为 1k 欧姆的分火头，防止电磁干扰的 1k 欧姆阻尼电阻电缆不得用其他代替，火花塞插头电阻值应在 1k — 5k 欧姆。

通过本次三个月的实习,发觉了自己的不足之处,缺乏动手能力,期望这次回炉我的能力更进一步得到加强,实习对我是一种熬炼,让我生疏到挣钱的不简洁,我在实习期间,有好多次晚上加班到两点,太累了,回来之后我发觉我瘦了三公斤,以前在学校用的都是爸妈给的钱,现在出去了才发觉父母是多么的不简洁.父母为子女受了太多的累,吃了太多的苦,而我们做子女的有给了父母什么呢?我们每天都在耍,我们是多么的稚嫩,我们还没有长大吗?不是.那我们为什么还要靠我们的父母来养我们呢?我们是否应当反省了,我不知道,我只知道我要反省.天行健,君子当自强不息。

优秀高校生实习报告 篇 4

一、实习目的

作为高校生的我们即将踏入社会,随着中国在国际贸易中地位的不断上升,以及在我国加入世界贸易组织和全球化进一步进展的新形势下,去外贸公司实习对我们来说是格外有必要的。

通过实习,我们可以在社会实践中接触与专业相关的实际工作,生疏外贸实务的具体操作流程,同时能切身体会到国际贸易中不同当事人面临的具体工作与他们之间的互动关系,接触公司制定的各种战略以实现跨国经营和良好的市场运作,接触真实的商务实战,增加感性生疏,培育和熬炼我们综合运用所学的基础理论、基本技能和专业知识,去发觉问题、独立分析和解决实际问题的能力,把理论和实践结合起来,提高实践动手能力,了解自身存在的不足,并积累肯定的经验,为我们毕业后走上工作岗位打下肯定的基础。通过毕业实习,

可以使我们生疏外贸实务的具体操作流程，增加感性生疏，并可从中进一步了解、巩固与深化已经学过的理论和方法，提高发觉问题、分析问题以及解决问题的能力。

二、工贸有限公司简介

工贸有限公司成立于 20xx 年，集设计、开发、生产、销售为一体，是省内一家专业生产铁皮制品的企业。公司位于拥有深厚文化气息的旅游胜地梁山，这里风景秀丽、历史悠久，是一个布满气质与创意的城市。公司依靠不断创新的思想理念，先进的企业管理制度，科学的产品研发体系，不断追求卓越，创造辉煌，实现了规模与品质的同步飞跃，成为业内成长性的强势品牌之一。

公司现拥有员工 1000 余人，占地 10 万平方米，专业生产线 5 条，全部生产设备接受自动化或半自动化把握，平均每年有近千个精品走向市场。公司厂房配有全自动烟杆喷淋系统，配电设施齐全，已通过济宁市建筑设计院的验收，环境符合济宁环境爱护局的环保要求。公司食堂，宿舍，为员工供应了良好的生活环境。

公司先后通过 ISO9001 国际质量管理体系认证、ISO14001 环境管理体系认证和 OHSAS18001 职业健康安全管理体系认证。拥有一套很完善的质量管理把握体系，全部产品都要通过层层检验，以确保每个产品品质至上，安全牢靠。

经过多年的进展，公司现已成为省内的铁皮制品生产企业。公司坚持以设计创新为核心，拥有经验丰富的设计师 60 多名，每年推出新产品 3000 多种，产品远销美国、欧洲、日本、澳大利亚、新加坡等 80 多个国家和地区，近三年来，逐步开发国内市场，现已在多个省、市、地区设有网点。

三、实习内容

实习开头，由公司特地人员带我们到生产车间进行参观，让我

们切身感受公司的文化，通过认真倾听公司工作人员的介绍，对公司创立以来的文化和理念有了更深层次的生疏：企业是一个团队，讲求团队力气的发挥；经营更是一项长期竞赛，要发挥“众人同心，其利断金”的力气，企业才能持续成长。

负责带领我们一批的工作人员带我们参观，给我们讲解，让我了解了真正贸易实务过程中的一些流程。

首先通过整理客户资料，把有用的资料筛选出来，通过把有用的外国客户的公司名称、联系人、电子邮箱等收集好后，就开头通过写电子邮件发送期望建立业务关系的信函。通过邮件、MSN、雅虎通等方式与国外的客户进行沟通。这时主要通过英语进行沟通，对英语的要求很高。对于外贸专业人员而言，不仅要把握肯定的专业知识，而且还必需会用英语与外商沟通、谈判及写传真、邮件、书信等。假如专业英语知识把握不好，就很难开展工作，甚至会影响业务的顺利进行。因此，在实习中要求我们加强英语的学习，把握外贸专业术语基础。

通过与国外客户的沟通，确定基本的订单意向，通常在客户下订单之前会给业务部相关的 order/inquiry，主要针对产品的特性进行初步确认。目前，由于贸易国际化、市场一体化的趋势影响，产品价格竞争日益激烈，买家已经不仅仅局限在货比三家的原始状态上。因此，客户询盘往往是几个循环才能达到最终共识。而在这期间，业务员通常是面对很多客户询盘，在精力和时间有限的前提下，作为一个业务员如何筛选何为目标客户，何为流淌客户，以达到优化业务，能否和客户以后建立长期的合作关系就显得的至关重要了。经过反复洽谈后，得到客户确认的 OFFICALORER/PURCHASE。

接到客户订单，说明开头进入实际的业务操作领域。可以签订对外贸易合同了，这一阶段我们可以通过和客户的谈判确定具体的合同细节，如商检、运输、保险、金融收汇（付款方式）、车站、港口和海关等部门以及各种中间商和代理商。假如哪个环节出了问题，就会影响整笔交易的正常进行，并有可能引起法律上的纠纷。

另外，在国际贸易中，交易双方的成交量通常都比较大，交易的商品在运输过程中可能遭到各种自然灾害、意外事故和其它外来风险。所以通常还需要办理各种保险，以避开或削减经济损失。

通过与国外客户确定订单之后，就要处理好订单签订以后的生产、检查货物、租船订舱、装运、报检等工作，做好海运提单、装箱单、商检证、保险单、发票、产品质量证明书等一系列与国际贸易流程有关的单据。

在随后的一周里，进行真正是实习过程，我主要是在业务部门进行实习，我们公司业务部主要负责出口工作。刚到公司的时候公司发给了很多关于公司和产品的资料让我具体阅览，资料中多次提及公司的经营理念和产品的专业术语，包括很多英语资料。

我们需要要了解了各种产品的成分和规格，由于在贸易中产品的成分是否符合合同的要求是一项重要依据，不光要了解产品的学名，还要了解产品的，由于合同中往往消灭的是产品的，同时各种产品的规格也一样重要，由于客户一般都是要先看样品的，在寄送样品之前肯定要有符合其要求规格的产品给其看，这样才能进行下面的交易协商的步骤。所以对产品的生疏程度，是检查一个外贸业务员是否符合要求的基本指标。可以说，我们公司的全部贸易都是建立在对各种产品的生疏程度之上的。通过几天的学习，把公司要出口的主要产品的名称、英文名称、成分、用途等都有了或许的了解，为应对客户的各种问题做充分的预备，进一步预备之后，就可以了实际操作做基本的业务开头联系客户，报价，谈判等等

经过一阵时间的产品资料的生疏，经理让我们实际的操作，在学校里我们学到里很多理论知识，什么外贸术语，寻发盘、商务谈判等等，但是真正开头操作，真就不知道如何起步，不知道该如何开发客户，如何进行有效的沟通，由于是业务部，负责对内和对外产品销售工作，因此并不涉及产品的生产研发，所以这里日常的工作很大一部分都是用来进行开拓市场和联系客户，由于是实习生，公司对我们并没有格外严格的要求，我们在老员工的指导下，学习怎么有效的进行市场开拓。

起初对于开发客户很可怕，国内的还好点，国外的由于英语水平的限制，通过电话根本不能进行有效沟通，只能通过 E-MAIL 套用教材中的例子，这样才得到了一些有效的信息。

由于公司经常有产品发出，因此也接触到了相关的合同、发票和其他的单据，之前的这些单证在上课时都接触过，但是理论和实践不同，实际操作起来才发觉这些单证的重要性，一点疏忽就能造成不必要麻烦，这些单据大大加强了我们的实践操作能力，也让我们对如何填写这类单据有了进一步的生疏。总之，凡事都需要虚心认真的学习，这样才能够把握实践的操作。

四、工贸有限公司外贸进展的现状与建议

（一）工贸有限公司外贸现状

公司主要出口业务量增长比较稳定。公司拥有一批忠诚的老客户，由于市场

环境的改善和自身素养的提高，又赢得一些新客户的青睐，扩展了东南亚市场。从目前市场对公司产品的需求来看，这种增长会维持较长的一段时期。

公司产品逐步向多样化，高档化进展，产品类型不断增加，新产品的开发为

本公司增加了新的市场竞争能力和出口贸易份额，为公司以后的进展奠定了基础。

（二）行业进展建议

第一，要加快企业结构调整、转型升级和进展方式的转变。国家一系列拉动内需的政策给铁皮加工行业带来了进一步进展的良好机遇，企业应当抓住机遇，从自身着手，练好内功，为迎接新一轮的进展做好预备。

二是企业要千方百计满足消费需求。要突破阻碍，要进一步提高企业自主创新能力，大力推动技术改造和技术创新。要建立起依靠技术创新和管理创新的进展模式，提高关键技术和关键设备的研发、制造能力，合理调整企业组织结构，进一步提高盈利能力，全面提升在行业中的影响力，为做大做强奠定基础；要多把握一些热点，将企业的营销活动与之挂钩，从而吸引更多消费者的关注度。比如说低碳、环保、新能源等将成为将来的经济增长点，可推出相关的产品，顺应市场的进展和消费者的需求。

三是要乐观促进品牌国际化、完善企业结构、推动节能减排工作。

四是要实行多种方式建立人才激励机制，吸取和引进技术、管理人才，重视人才培养，提高员工素养和技术水平。

综合起来看，要进一步优化市场结构，稳定产品出口传统市场，乐观开拓国际新兴市场；既要满足城市消费者更新换代和产品升级、追求时尚的需求，又要开发适应农村消费需求的产品。更为重要的是，要坚持自主创新，进一步增加市场竞争力。要加大新技术研发的投入力度，加强技术改造，大力开发具有自主知识产权的核心技术。

五、实习总结

这次试验虽然只有短短的四个星期，但是实习内容特殊丰富，而且通过这个实习我得到了知识上的复习和外贸能力上的提高。这次实习不仅巩固所学到的国际贸易实务专业知识，还能把我们所学的理论知识转化为实践动手的能力，把专业知识和技能转变成工作能力和实际经验。

1.要有坚持不懈的精神，要勤劳，任劳任怨

我们到公司去实习，由于我们不是正式职员，所以公司多数是把我们当学生看待。公司在这个期间一般不会给我们什么重要的工作去做，可又不想让我们闲着，因此，他们会交给我们一些比较简洁的工作。与此同时，我们应当自己主动找一些事情来做，从小事做起，刚开头也只有这样。尽管我们是去实习国际贸易方面的内容，但端茶倒水之琐事同样可以反映一个人的素养。总之，事无巨细，恭亲为佳。务实和虚心是我在实习时的两大法宝，不能好高务远，不要眼高手低，我们需要熬炼的就是尽一切可能保质保量去落实一件事的能力，这样才能赢得上级的信任。

2.要确立明确的目标，并端正自己的态度

平常，我们不管做什么事，都要明确自己的目标，就像我们到公司工作以后，要知道自己能否胜任这份工作，关键是看你自己对待工作的态度，态度对了，即使自己以前没学过的知识也可以在工作中渐渐的把握。因此，要树立正确的目标，在实现目标的过程中肯定要多看别人怎样做，多听别人怎样说，多想自己应当怎样做，然后自己亲自动手去多做。只有这样我们才能把事情做好。

真诚，诚信，对于一个人，一个企业甚至一个国家来说都是其立于不败之地的重要条件，这一点我有着深刻的体会。一个人可以伪装他的面孔他的心，但决不行以忽视真诚的力气。沟通是一种常用的技巧和能力，时时都要奇妙运用，生疏一个人首先要记住对方的名字，了解一个人则要深化的沟通，而这些都要自己主动去做。激情与急躁就象火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最秀丽的火花。

激情让我们工作有忘我的热忱，愿为共同的目标奋斗；急躁又让我们细致对待工作，做好每一个细节。以上几个方面相互补充、促进，为人处事起来才得心应手。现代社会要求我们每个人要学会相互沟通和深化沟通，沟通沟通是一种才智，是一种为人处事的生活方式，我会渐渐改变自己，让自己拥有沟通的才智，养成一种为人处事的良好生活方式，这一切不仅是个人进展的需要，也是时代和社会进展的趋势。

3.团队精神

要团结协作，擅长沟通。像外贸业务员，我们根本见不到客户，更要细心谨慎。在此次实习中，也使我们的确感受到了团队精神的作用。每个人，生活在这个社会中，都必需随时处于一个团队中，不行能孤立存在，我们能够顺当完成此次实习，与我们这一个团队的努力与协作是分不开的。假如缺少了团队精神，我们将是一团散沙，没有分散力，也就完成不了订单，业务量也就无从谈起。我们不仅从个人能力，业务知识上有所提高，也了解到了团队精神、协作精神的重要性。只有把部门成员团结起来，发挥集体的力气，那样才能事半功倍！擅长沟通是指部门之间，任何一个公司都是由众多部门组成的。

要虚心学习，不耻下问。在工作过程中，我们确定会遇到很多的问题，有很多是我们所不懂的，不懂的东西我们就要虚心向同事请教，当别人教我们知识的时候，我们也应当虚心地接受。同时，我们也不要怕犯错。每一个人都有犯错的时候，工作中第一次做错了不要紧，重要的是知错能改。要从从失败中吸取教训：成功的人是那些从失败上吸取教训，而不为失败所吓倒的人，有一点身为业务员都不行遗忘的是从失败中获得的教训，远比从成功中获得的经验更简洁牢记在心。不能命中靶子决不归咎于靶子。买卖不成也决不是客户的过错。问一问任何一个专业业务员成功的秘诀，他肯定回答：坚持到底。世界上什么也不能代替执着。天分不能——有天分但一事无成的人处处都是：聪慧不能——人们对一贫如洗的聪慧人司空见惯，教育不能——世界上有教养但处处碰壁的人多的是。唯有执着和决心才是最重要的。记住：最先亮的灯最先灭。不要做一日之星。执着才能长期。

4.自身定位，加强外语学习。

在全部的工作和活动中无一例外的涉及到外语，外语是我们对外沟通的桥梁，因此在以后的学习中必需加强对外语的学习，同时加强口语的练习，这是我们搞外贸的基础，因此必需把握好这门工具。不断强化自身，并充分生疏自己，避开眼高手低，增加实际动手能力，在社会这个高校校里，不断完善和学习。

通过这次实习，我们收获了很多课堂上学不到的知识，比如说我们生疏了外贸实务的具体操作流程，巩固与深化已经学过的理论知识，提高了在贸易实务这方面的操作能力，把握了进出口的成本核算、

询盘、发盘与还盘等各种基本技巧;切身体会到了国际贸易中不同当事人面临的具体工作与他们之间的互动关系,为以后的工作打下良好基础

在这次实习过程中，我深刻体会到，走出校门，只是万里长征的第一步，我由第一天的拘谨，对什么事情都布满着古怪，转而渐渐适应了这样的生活，做事情按部就班，循序渐进。我们在工作经验，社会历练，人际交往上体现出来的稚嫩，在这一次的实习中完全表露出来。实习是每一个学生必需拥有的一段经受，他使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。外贸看中的还是经验，经验的累积对以后是一笔丰富的财宝。实习中同事和经理的对我的挂念很大，告知我做人做事的道理，教我如何做好业务，在此对他们的挂念表示感谢！以后的路还很长，要学的还很多，我期望能够走好每一步。在我的实习期中，有快活也有难过的时候，有难忘的事情，也有遇到困难问题的时候，这一切我都始终努力地去克服，并尽自己的努力去做好！以后的生活和工作中，我要不断的充实和丰富自己，不放弃任何能够熬炼自己的机会。我信任，事在人为，有志者事竟成。而我在将来的人生和工作道路上了，我会更加努力认真的走下去！

我同时也学到了很多做人的道理，对我来说受益非浅。做为一个刚踏入社会的年轻人来说，什么都不懂，没有任何社会经验。不过，在老师和师傅的挂念下，我很快融入了这个新的环境，这对我今后踏入新的工作岗位是格外有益的。除此以外，我还学会了如何更好地与别人沟通，如何更好地去陈述自己的观点，如何说服别人认同自己的

观点。信任这些贵重的经验会成为我今后成功的最重要的基石。实习是每一个高校毕业生必需拥有的一段经受，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，增长了见识，为我们以后更好地服务社会打下了坚实的基础。

优秀高校生实习报告 篇5

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/805040204240011212>