

最新听完北大学子的报告后的感言(模板5篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

听完北大学子的报告后的感言篇一

掌握煎膏剂的制备方法。

二、实验仪器、试剂和药材

1. 仪器：电磁炉、锅、纱布若干
2. 药材：益母草125g□红糖31.5g

三、实验内容

制法：取益母草洗净切碎，置锅中，加水高于药材3-4cm□煎煮两次，每次0.5小时，合并煎液，滤过，滤液浓缩成相对密度1.21-1.25(80-85℃)的清膏。称取红糖，加糖量1/2的水及0.1%酒石酸，直火加热熬炼，不断搅拌，至呈金黄色时，加入上述清膏，继续浓缩至相对密度1.4左右，即得。

四、思考题

- 1、制备煎膏剂的过程中应注意哪些问题？

制备煎膏剂的过程中应控制加入糖或蜂蜜的量，防止出现返砂现象。煎煮2-3次为宜，浓缩至浓缩液滴至纸上液滴周围无水迹时为度，收膏时一般加入糖或蜜的量不超过清膏量的3倍，

分装时应待煎膏充分放冷后再装入容器。

2、如何防止煎膏出现“返砂”现象？

炼糖时尽量缩短加热时间，降低加热温度，使糖部分转化，控制糖的适宜转化率。

3、按传统法收膏标识有哪些？

除另有规定外，一般加入糖或蜂蜜的量不超过清膏量的3倍，收膏时随着稠度的增加，加热温度可相应降低，收膏稠度视品种而定。

4、煎膏剂与糖浆剂有哪些异同点？

两者都是水提取物加糖或蜂蜜制备而成，糖浆剂是浓蔗糖水溶液，煎膏剂是稠厚状半流体剂型，煎膏剂需要浓缩和收膏，糖浆剂一般不用。

五、讨论

煎煮时间长，太费时。在浓缩时为缩短浓缩时间加大了火力。温度控制不当，在熬炼红糖时并没有呈现金黄色，而是深红棕色。最后的实验成品呈棕黑色，为稠厚的半流体，味道苦。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

搜索文档

听完北大学子的报告后的感言篇二

一、实习基本情况

实习时间××年月日—××年月日，共七周。

实习内容

分为两类，一类是本专业工作，另外也有个别其他情况。

实习人数

() 实习学生。三业班的() 名学生参与实习。

() 实习指导教师。共() 人。由于实习点多，地点分散，系领导、教研室主任和本学期任课教师及相关行政人员全部参加了实习指导工作。

实习形式

学生的实习采取两种形式。学生自己联系实习单位的都出具了三方签名的书面材料。集中实习学生的实习单位由系里联系。实习学生都有老师指导。实习类型有毕业实习和毕业设计两种，。根据学生个人意愿来选择毕业设计学生，其他学生参加毕业设计。

实习成果数据统计

() 收到个实习点每个点一份实习鉴定(实习单位盖章有效)。鉴定对每个实习学生做出了评价，名学生单位实习鉴定成绩全部合格。

()收到学生实习报告份。其中毕业实习学生每人一份，共份；毕业设计每组份，共份。实习报告全部合格。

()收到实习教师每人一份实结报告，共份。报告内容包括三部分。一是对学生在实习过程中的表现、能力、纪律情况和基础知识掌握程度的评价。二是结合实习单位的意见，对自己指导的每个学生给出综合实习成绩。三是就毕业实习过程中反映出来的教学存在的问题提出改进意见或建议等。全体学生综合实习成绩全部合格。

二、实习表现与效果

达到了毕业实习的预期目的。在学校与社会这个承前启后的实习环节，同学们对自己、对工作有了更具体的认识和客观的评价。本次实习采取分散形式。原则上以就业实习为主，同时与毕业论文 选题相结合。本届实习的单位覆盖面很广，企业总体水平也比较高。实习收获主要体现在两方面。

工作能力。在实习过程中，绝大多数同学积极肯干，虚心好学、工作认真负责，主动参与企业市场调查、产品销售、外贸谈判、行政管理、财务管理、生产运作管理、人力资源管理等工作，同时认真完成实习日记、撰写实习报告，成绩良好。实习单位的反馈情况表明，我们的学生具有较强的适应能力，具备了一定的组织能力和沟通能力，普遍受到实习单位的好评。大多数学生能胜任单位所交给的工作。在毕业设计单位和有些企业，实习学生提出了许多合理化建议，做了许多实际工作，为企业的效益和发展做出了贡献。

实习方式。实习单位指定指导人员师傅带徒弟式的带学生，指导学生的日常实习。学生在实习单位，以双重身份完成了学习与工作两重任务。他们向单位员工一样上下班，完成单位工作；又以学生身份虚心学习，努力汲取实践知识。同学们认真的工作态度、较强的工作能力和勤奋好学的精神受到了实习单位及其指导人员的一致好评。

实习收获。主要有四个方面。一是通过直接参与企业的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高，圆满地完成了本科教学的实践任务。二是提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。三是一些学生在实习单位受到认可并促成就业。四是毕业论文积累了素材和资料。

组织管理。实习领导小组成员亲自到实习单位，检查和指导实习工作，协调解决实习中遇到的问题，总结、交流工作经验。

指导老师们在整个实习过程中尽职尽责，对保证实习质量起到了重要作用。实习开始时，老师们深入学生和实习单位，阐明实习大纲及实习计划内容，明确实习目的和要求。实习过程中，结合实习单位的具体情况，帮助学生学会具体地分析问题、解决问题，学会深化专业知识，用专业知识指导实践，指导学生做好具体工作；在业务不多的实习点，引导学生“找事做”，挖掘他们的实践经验；检查学生实习工作日记，掌握实习情况，指导工作及时有效；督促学生认真完成实习报告。实习结束后，老师们认真做好学生的实习成绩考核及评定工作，参加实习交流会，完成实结报告。指导老师平均每周与每个学生交流一次。指导方式有电话、电子邮件、下点、面谈等。基本达到了及时发现问题，解决问题，提高实习质量的目的。

实习单位的指导老师认真负责。不仅指导具体工作，还无私的介绍自己的工作与社会经验。

校企关系。实习前后系领导带领实习老师专门拜访、答谢实习单位，实习结束时系里向实习单位发出统一格式的感谢信。实习学生积极配合企业工作，他们的精神风貌和实际工作绩效对企业工作起到了良好的促进作用。使校企关系得到了进一步巩固和发展。

总结交流。返校后召开了各种形式的交流会，内容丰富、气氛热烈，同学们积极发言谈经历，谈体会，谈感想，论题丰富，论据翔实。实习指导老师亲临交流会，既肯定了同学们的成绩，又指出了实习中的不足，并对同学们的观点或体会进行了点评。对就业应聘以及将来工作具有很大的指导意义。

三、实习改进建议

增加实践环节。学生们共同的体会之一是“书到用时方恨少”。从销售终端的商品管理、价格确定，到渠道控制、广告投放、新品开发及至市场调研，都需要宽泛的理论知识支撑。有的单位工作专业性较强，学生下班回来找书找老师求教，其他实习点的同学也主动参与出谋划策。极大的激发了大家的学习积极性，许多同学遗憾学习时不够努力刻苦。一个普遍反映的问题是同学们希望都能参加一次实际营销策划活动，以系统地了解企业运作过程，增强实践能力。在我们的教学计划中，虽然有二年级的社会调查实习，但专业性不强，投入不足。如果三年级设一次短期专业性社会实践，会促进学生学习，进一步增加实践知识。如果增加实际营销策划内容，会加大教师工作量。但是，增加社会实践环节，确实是实现营销专业人才培养目标的重要途径，尤其有助于学生就业。我们初步计划增加营销策划实践工作项目，使目前学生的参与人数从增加到。建议学校把专业性社会实践纳入教学计划。

实习报告范文：

我十分荣幸能在世界五百强之一的西门子公司实习。西门子公司是1847年由维尔纳·冯·西门子建立。西门子的业务，分别涉及到信息通讯、自动化与控制、电力、交通、医疗、金融、照明、家用电器。

1872年，西门子公司向中国出口了第一台指针式电报机，由此打开了他在中国的市场。现在，中国市场在西门子全球业

务中起着越来越举足轻重的作用。如今，西门子在中国的信息与通讯、自动化与控制、电力、交通、医疗、照明以及家用电器等各个行业中，其核心业务领域是基础设施建设和工业解决方案。与此同时，西门子也是中国经济不可分割的一部分，致力于成为中国完成主要基础设施建设和工业现代化的可信赖的合作伙伴，目前中国正在使用的一些最先进的技术都出自西门子。西门子技术能够为中国提供经济、高效和环保的能源；快速、安全、舒适的公交系统；可靠、高速、成本低廉的通讯；以及快速、精确和有效诊断与治疗的医疗设备，以及帮助各个工业领域提高产量、效益和竞争力的自动化解决方案等。未来，西门子将继续在中国增加投资，并大力推进本地化进程，不断加强本地研发，增加本地工程项目实施，提高本地采购和增进本地管理水平。

我所在的公司就是西门子工厂自动化工程有限公司 (sfae) 所在的部门是汽车工程部ss3组，这个部门原先隶属于西门子中国有限公司自动化部。我们这个团队人才济济，都是有着丰富经验的专业人才。其中一些高级经理都是从德国 外聘过来的，因此我在这儿除了能学到专业的业务知识外还能很好地锻炼我的德语。

johannes 他秉承了德国人一贯的做事认真的风格，他每一次给我布置任务时都会在纸上写清楚，如果我没听懂他说的话，他会反复给我解释。我主要负责帮他订飞机票和酒店，做出差申请和个人报销以及一些日常工作的处理。老板平时很忙，是个十足的“空中飞人”，因此我肩负着很重要的责任。他首先会把行程和航班安排写在纸上，让我帮他订机票和酒店，然后把确认信息发给他，再做一份出差申请。这方面我积累了很多丰富的经验，从刚开始连电话都不敢打到如今几乎能解决所有的突发状况，这之间的变化连我都惊叹。我知道了原来出了票但没用的机票有一年的有效期可以用于替换其他机票，如何改票，如何用积分升舱，如何为未在国内注册的外聘员工做外卡授权等等。而在订酒店方面我得到了更多的

磨练，起初作为新手只是期盼能够顺利地每一次预定，但是事与愿违，总是会有这样那样的‘特殊状况，例如碰到会展期间所有宾馆的房价都翻倍，超过了老板的出差预算或者就是房间全都订满，有一次老板第二天早上就要出发了，但我前一天还没有解决房间问题，最后只能通过携程网自己开了个账户为他定了间房间，既便宜又离工厂近，老板知道后非常满意。接着就是做出差申请和报销，公司的一切都是按照sap系统运作的，因此一切流程都要在系统中做备案，因而老板的每一次出差申请和报销都要在网上写清楚，尤其是报销，这个环节要万分小心，贴好每张发票，算清楚每一部分的开销，每一次上传前我都要检查两遍，来回核算数目确保不出任何错误。虽然最初因为不熟练而会忘记一些步骤导致被退还，但慢慢地就熟能生巧，若是中出了什么错误我也能自己和财务那边沟通。每一次看到报销被批下来，钱从财务那儿汇到老板的公务卡时，心里都非常开心。我把实习期间做的所有报销都做了张列表，哪些被批了，哪些被退了，哪些又是批了但钱还未到账，一目了然，而且很清楚地展示了我这两个月的业绩，我知道了我到底为老板做了多少，我确实是踏踏实实地在工作。

因为我是整个团队的实习生，所布置的任务之外，我还会帮其他同事做些事，例如装订工业图纸，打印、复印、扫描、传真，有时还会接收商务部的工作，整理些po□这里的每一个人都很信任我，很放心地把工作交给我，也愿意教我，有一次商务部的同事为了想让我学习更多的东西，还邀请我去旁听项目会议，做一些会议记录，因此我每一次都很努力很认真地完成我该做的任务来回报他们对我的信任，也因此我学到了更多的东西，积累到了更多的经验。

这两个月，我在西门子公司工作得很开心，和各位同事相处的也很融洽，每个人对于我的工作都给予了肯定，这让我感到很欣慰。还记得第一天走进公司做交接工作时，当时每个人虽然都很忙，但他们任然停下手下的工作一一和我握手介绍自己，有些同事还很正式地递了张名片给我，这让我很惊

讶，我一个小小的实习生第一天进公司居然可以得到大家这样的尊重。之后的每一天大家都很照顾我，也真的把我当作是团队的一份子，在这一点上我充分体会到了团队精神含义，彼此之间互帮互助，才能为整个团队带来最大的利益。

其实这两个月来我也早已把自己当作为团队的一份子。每天穿着正装，踩着高跟鞋，准时来到办公室，开始体验白领们朝九晚五的生活。由于我是德语专业的学生，我喜欢德国这一民族的优良美德：守时、认真、严谨。因此在这样的氛围下我也常常要求自己做到这几点，由此我和两位老板也保持了很好的关系，有时大家一起吃饭时他们还会和我聊聊他们眼中的中国和中国人。其实下班后他们一点也没有老板的架子，反而很容易相处，有点像我的德语老师。渐渐地我在公司里的压力不是很大，慢慢地也就放开来，事情越做越顺了。我是个实习生，大大小小的无论谁的忙我都主动积极地去帮，因为我知道实习时间很短，而要学习的东西很多，所以我要比别人付出的更多才可以，只有努力了才会有机会，才会有希望。而在公司里我也深深体会到了这一条潜规则：老板从结果中获益，员工从经验中学习。

听完北大学子的报告后的感言篇三

1. 实习的目的

生产实习是教学与生产实际相结合的重要实践教学环节。是学生将理论知识同生产实践相结合的有效途径，是增强学生的群众性观点、劳动观点、工程观点和建设有中国特色社会主义事业的责任心和使命感的过程。

目的是为了帮助我们对所学知识的感性认识，为学习专业课程专业基础课程打好基础。通过对实习基地进行有针对性的参观、学习，可以提高学习对本专业真的了解和认识，增加学习兴趣和增强专业自豪感，为日后专业知识的学习打下良

好的基础。同时，实习对学生了解社会、接触生产实际、加强劳动观念、培养动手能力和理论与实践相结合的能力等方面亦具有重要的意义。生产实习是与课堂教学完全不同的教学方法，在教学计划中，生产实习是课堂教学的补充，生产实习区别于课堂教学。课堂教学中，教师讲授，学生领会，而生产实习则是在教师指导下由学生自己向生产向实际学习。通过现场的讲解和参观，一方面来巩固在书本上学到的理论知识，另一方面，可获得在书本上不易了解和不易学到的生产现场的实际知识，使我们在实践中得到提高和锻炼。在认识到自己所学在生活中的重要份量后，能够明白现在自身的严重不足。通过这次实习，要求我们明确树立自己的目标，落实前进方向，为将来对社会作贡献打下坚实基础。实习目的总结为以下几点：一是提升专业知识水平，二是接触社会，走出象牙塔，锻炼自己，三是将理论运用于实践，提升自我，四是增加工作经验，为将来的正式工作打下基础。

2. 实习的地点和安排

实习地点为大庆炼化厂和大庆装备制造集团。

这次实习主要在大庆炼化公司，时间为十四天。在这期间里由技术工人师傅的带领和讲解，主要参观了大庆炼化公司的炼油厂的聚丙烯主控室及其成平包装厂、润滑油主控室和现场。参观大庆油田装备制造集团的全套设备，让我们认识到知识的重要性、应用性与灵活性。为就业打下基础。

1. 大庆炼化公司简介

大庆炼化公司 是中国石油天然气股份有限公司所属地区分公司。20xx年10月由原大庆油田化工总厂和林源石化公司重组成立。可生产汽油、柴油、润滑油基础油、石蜡、聚丙烯酰胺、聚丙烯等石油化工产品，是集炼油、化工生产和矿区服务于于一体的综合性石油化工企业。

公司组建以来，按照中国石油整体战略部署，跟踪国内外炼化科技发展，始终致力于自主创新开发特色技术及产品，紧紧围绕打造中国石油精品炼油、中国石油油田化学品、高品质聚丙烯、高档润滑油基础油四大生产基地，不断推进特色炼化企业建设。先后通过了质量、职业健康安全和环境等三个管理体系认证；荣获了全国“五一”劳动奖状、国家“重合同守信用”先进企业等30多项荣誉；先后被中企中企协授予“全国企业文化示范基地”称号。

2. 聚丙烯主控室

月投产成功，聚丙

烯生产能力已达到60万吨/年，向着世界级聚丙烯基地迈出了坚实的一步。公司相继开发了27个牌号的产品，尤其自主开发的聚丙烯管材料pa14d[14][15]、ppb4228、bopp专用膜料t28fe等高附加值产品，成为公司提高化工业务盈利能力的重要支柱。其中，自主品牌产品pa14d通过了国家化学建筑材料测试中心8760[15]检测鉴定[14]、中国疾病预防控制中心环境与健康相关产品的认可，并于20xx年12月份取得了瑞典认证，首开国内唯一通过该项欧洲认证的先河。20xx年公司聚丙烯树脂荣获黑龙江省名牌产品。

3. 成品包装厂

产品质量控制是聚丙烯生产中至关重要的环节。产品质量的好坏不但影响产品的加工应用，而且还会影响聚丙烯生产本身能否正常进行以及原料动力消耗、生产成本等其他技术经济指标。

聚丙烯树脂的质量指标项目很多，比较重要且一般能检测和实用的质量指标项目主要有等规度、熔融指数、分子量、灰分含量、氯含量、钛含量、挥发分含量、密度、表观密度、拉伸屈服强度、拉伸断裂强度、断裂伸长度、冲击强度、热

变形温度、维卡软化点温度、脆化温度、硬度、电性能（如电阻系数、击穿电压强度、介质损耗角正切值），对于纺制高强度丙纶丝，无纺布用的纤维级聚丙烯树脂还有凝胶粒子（或“鱼眼”）含量指标和分子量分布指数等。

4. 润滑油主控室

润滑油是用在各种类型汽车、机械设备上以减少摩擦，保护机械及加工件的液体或半固体润滑剂，主要起润滑、冷却、防锈、清洁、密封和缓冲等作用。

润滑油一般由基础油和添加剂两部分组成。基础油是润滑油的主要成分，决定着润滑油的基本性质，添加剂则可弥补和改善基础油性能方面的不足，赋予某些新的性能，是润滑油的重要组成部分。

并增加了低凝和深度精制两类专用基础油标准。矿物型润滑油的生产，最重要的是选用最佳的原油。

5. 大庆装备制造集团简介

公司生产抽油机、抽油泵、井口装置、油管、油田特种车辆、钻井固控系统、钻具稳定器、钻具转换接头、石油井架及底座、水龙头、转盘。集团已发展成为一个设备精良、工艺先进、质量稳定、产品众多、检测手段完备，技术力量雄厚的大型国有企业，是中国石油天然气集团公司规模最大的石油机械制造厂家，也是全国机械制造行业的骨干企业之一。集团把发展方向定位在石油机械产品制造上，大力开发了适应国内外不同开采特点的石油机械产品。集团先后开发了抽油机、特种汽车、采油井口装置、抽油泵、油管、油田专用泵、三采注聚装置、井下作业工具、井架、电机和橡胶制品等15大系列300多个品种的石油机械产品。从最初的单纯销售，发展到今天的科研营销、生产、售后服务一条龙的作业模式，以高质量的产品、高质量的服务，诚实守信的良好信誉树立

装备制造集团在外部的形象，走国际化外向型经济发展的道路，市场营销业绩硕果累累。

听完北大学子的报告后的感言篇四

前往x小学为期四周的实习。在实习期间，让我重温了丰富多彩的校园生活，感受到了教学工作的明快节奏，亲身体会了初为人师的喜悦之情。在实习期间，我学到了许多东西，遇到了一些困难，也看到了自己本身存在着许多问题。我觉得作为老师，尤其是班主任，要把一个五、六十人的班集体管理好，不是一朝一夕就能达到的事，所投入的时间和精力就像海里的水一样，不可斗量。每个学生都有自己的性格、爱好，也有各自的薄弱环节，要把每个学生都教成优秀生，谈何容易！所以，老师的工作用“台上一分钟，台下十年功。”来形容一点也不为过。初次登上讲台，难免紧张、慌乱，幸好科任老师的指导给了我莫大的支持和鼓励。有时候课堂纪律很乱，要不是指导老师在维持，我们真的无法顺利讲完一节课；有时候我给学生写的练习题太难了，指导老师都一一给我指出来，教我如何修改，怎样引导学生，每一步，指导老师都很详尽地给我们分析、讲解。我从自己的上课和老师的教学过程两者的对照中看到了自己的许多不足之处：表情不够丰富、语言不流利、声音太小、没有抓住重点、不懂得吸引学生听课、没有引导好学生进行思考、没有组织好学生进行讨论、板书不够规范……尽管我们的实习情况如此狼狈，但因为学生的积极配合和指导老师的支持，我们全班同学对成为一名教师的决心变得更坚定。现在的小学生思想比较开放，对新事物、新问题有着非常强烈的好奇心和求知欲，低年级的学生注意力容易转移，老师给他们讲课的时候尽可能形象、生动、充分运用多种教学媒体，还不能尽讲，更主要的是不断引导他们、启发他们，让他们去发现问题，并通过小组协作解决问题，让学生真正学到知识、掌握学习方法。我都觉得认为自己对小学生是比较有耐心的，也从他们的童言稚语中发现：小学生都喜欢被表扬，喜欢引起别人的注意，喜欢表现自己的优点，就是不喜欢被约束。因此，老师通常

采用表扬某些表现好的同学来约束其他同学，让其它同学向他们学习，营造良好的学习气氛。在开展主题班会的过程中，学生都以班会的主题题目积极的说出自己的看法，和理解。这样就可以通过这次主题班会多了解学生的特点和性格方面，这样也为我们管好学生奠定了基础。

在实习期间，我也组织了课外音乐活动，课外活动主要是发展和满足学生对音乐的兴趣和爱好，使他们身心健康发展。在活动的过程中，我们尊重学生的意愿，坚持学生自愿参加原则，以学生为主题，调动学生的主观能动性，鼓励学生发挥各自的特长，使学生积极主动地投入到课外音乐活动中。

通过这次实习，我们从指导老师的言传身教、谆谆教诲中获益良多，他们的指导犹如春风化雨，沁入我们的心田，让我们如沐春风，真所谓“听君一席话，胜读十年书。”

他们的欢声笑语、一举一动都十分清晰地印在我们的脑海里。

听完北大学子的报告后的感言篇五

实习时间××年月日—××年月日,共七周.

分为两类,一类是本专业工作,另外也有个别其他情况.

() 实习学生. 三业班的 () 名学生参与实习.

() 实习指导教师. 共 () 人. 由于实习点多, 地点分散, 系领导、教研室主任和本学期任课教师及相关行政人员全部参加了实习指导工作.

学生的实习采取两种形式. 学生自己联系实习单位的都出具了三方签名的书面材料. 集中实习学生的实习单位由系里联系. 实习学生都有老师指导. 实习类型有毕业实习和毕业设计两种, . 根据学生个人意愿来选择毕业设计学生, 其他学生参加毕业

设计.

()收到个实习点每个点一份实习鉴定(实习单位盖章有效). 鉴定对每个实习学生做出了评价, 名学生单位实习鉴定成绩全部合格.

()收到学生实习报告份. 其中毕业实习学生每人一份, 共份; 毕业设计每组份, 共份. 实习报告全部合格.

()收到实习教师每人一份实习总结报告, 共份. 报告内容包括三部分. 一是对学生在实习过程中的表现、能力、纪律情况和基础知识掌握程度的评价. 二是结合实习单位的意见, 对自己指导的每个学生给出综合实习成绩. 三是就毕业实习过程中反映出来的教学存在的问题提出改进意见或建议等. 全体学生综合实习成绩全部合格.

达到了毕业实习的预期目的. 在学校与社会这个承前启后的实习环节, 同学们对自己、对工作有了更具体的认识和客观的评价. 本次实习采取分散形式. 原则上以就业实习为主, 同时与毕业论文选题相结合. 本届实习的单位覆盖面很广, 企业总体水平也比较高. 实习收获主要体现在两方面.

工作能力. 在实习过程中, 绝大多数同学积极肯干, 虚心好学、工作认真负责, 主动参与企业市场调查、产品销售、外贸谈判、行政管理、财务管理、生产运作管理、人力资源管理等工作, 同时认真完成实习日记、撰写实习报告, 成绩良好. 实习单位的反馈情况表明, 我们的学生具有较强的适应能力, 具备了一定的组织能力和沟通能力, 普遍受到实习单位的好评. 大多数学生能胜任单位所交给的工作. 在毕业设计单位和有些企业, 实习学生提出了许多合理化建议, 做了许多实际工作, 为企业的效益和发展做出了贡献.

实习方式. 实习单位指定指导人员师傅带徒弟式的带学生, 指导学生的日常实习. 学生在实习单位, 以双重身份完成了学习

与工作两重任务. 他们向单位员工一样上下班, 完成单位工作; 又以学生身份虚心学习, 努力汲取实践知识. 同学们认真的工作态度、较强的工作能力和勤奋好学的精神受到了实习单位及其指导人员的一致好评.

实习收获. 主要有四个方面. 一是通过直接参与企业的运作过程, 学到了实践知识, 同时进一步加深了对理论知识的理解, 使理论与实践知识都有所提高, 圆满地完成了本科教学的实践任务. 二是提高了实际工作能力, 为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验. 三是一些学生在实习单位受到认可并促成就业. 四是为毕业论文积累了素材和资料.

组织管理. 实习领导小组成员亲自到实习单位, 检查和指导实习工作, 协调解决实习中遇到的问题, 总结、交流工作经验.

指导老师们在整个实习过程中尽职尽责, 对保证实习质量起到了重要作用. 实习开始时, 老师们深入学生和实习单位, 阐明实习大纲及实习计划内容, 明确实习目的和要求. 实习过程中, 结合实习单位的具体情况, 帮助学生学会具体地分析问题、解决问题, 学会深化专业知识, 用专业知识指导实践, 指导学生做好具体工作; 在业务不多的实习点, 引导学生“找事做”, 挖掘他们的实践经验; 检查学生实习工作日记, 掌握实习情况, 指导工作及时有效; 督促学生认真完成实习报告. 实习结束后, 老师们认真做好学生的实习成绩考核及评定工作, 参加实习交流会, 完成实习总结报告. 指导老师平均每周与每个学生交流一次. 指导方式有电话、电子邮件、下点、面谈等. 基本达到了及时发现问题, 解决问题, 提高实习质量的目的.

实习单位的指导老师认真负责. 不仅指导具体工作, 还无私的介绍自己的工作与社会经验.

校企关系. 实习前后系领导带领实习老师专门拜访、答谢实习单位, 实习结束时系里向实习单位发出统一格式的感谢信. 实习学生积极配合企业工作, 他们的精神风貌和实际工作绩效对

企业工作起到了良好的促进作用. 使校企关系得到了进一步巩固和发展.

总结交流. 返校后召开了各种形式的交流会, 内容丰富、气氛热烈, 同学们积极发言谈经历, 谈体会, 谈感想, 论题丰富, 论据翔实. 实习指导老师亲临交流会, 既肯定了同学们的成绩, 又指出了实习中的不足, 并对同学们的观点或体会进行了点评. 对就业应聘以及将来工作具有很大的指导意义.

增加实践环节. 学生们共同的体会之一是“书到用时方恨少”. 从销售终端的商品管理、价格确定, 到渠道控制、广告投放、新品开发及至市场调研, 都需要宽泛的理论知识支撑. 有的单位工作专业性较强, 学生下班回来找书找老师求教, 其他实习点的同学也主动参与出谋划策. 极大的激发了大家的学习积极性, 许多同学遗憾学习时不够努力刻苦. 一个普遍反映的问题是同学们希望都能参加一次实际营销策划活动, 以系统地了解企业运作过程, 增强实践能力. 在我们的教学计划中, 虽然有二年级的社会调查实习, 但专业性不强, 投入不足. 如果三年级设一次短期专业性社会实践, 会促进学生学习, 进一步增加实践知识. 如果增加实际营销策划内容, 会加大教师工作量. 但是, 增加社会实践环节, 确实是实现营销专业人才培养目标的重要途径, 尤其有助于学生就业. 我们初步计划增加营销策划实践工作项目, 使目前学生的参与人数从增加到. 建议学校把专业性社会实践纳入教学计划.