

# 最新岗位实践报告 岗位实习报告(优质8篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 岗位实践报告篇一

大学生实习作为高校实践教学的重要内容,对学生的实践能力的培养极其重要。本文是本站小编为大家整理的岗位实习报告范文,仅供参考。

### 一、实习名称

实习名称：职业岗位工作实习

### 二、实习目的任务

实习目的是，通过本实习使我了解职业岗位工作的特点、性质，学习体验职业岗位工作的实际情况，学习与积累工作经验，为毕业上岗做好岗前准备。

实习任务主要是，体验与适应岗位职业工作，体验企业岗位工作角色，应用知识能力于企业，了解企业对人才与技术的需求，为就业决定目标。

### 三、实习内容

在上海网威技术有限公司做售前售后智能手机的技术支持，在线客服，和电话客服。直接解决用户关于手机操作和售后

服务，处理投诉以及抱怨案件，做在线安抚，为其做升级处理，以至于解决用户的问题，来保障htc手机的售后服务质量。

#### 四、实习过程和实习效果

##### 1、实习单位

上海网威技术有限公司

##### 2、实习内容及实习时间(尽量按时间划分阶段)

x年1月17日——x年5月8日(上海网威和南京网威分公司)。

htc智能手机售前售后技术支持。早上九点上班，晚六点下班，每周是正常休息两天，在线为客户解决问题，处理技术性以及应激性案件，达到售后服务质量的高标准。

##### 3、按照实习内容分项报告实习内容与过程

前两个月我实习的岗位是htc智能手机客服，接听客户电话，提供业务的咨询、查询和办理投诉案件。

进入上海就开始了岗前培训。培训无疑是辛苦而又充实的，我们一共6位同事一起跟着公司的培训老师学习业务，因为智能手机的品种很多，我们要学习的东西很多，而且有很多要背的知识点，还需要熟练操作好几个系统，基本上不能准点下班，甚至回到宿舍还要记忆和熟练，而且除了业务上的学习，另一项要学习的就是说话，学会保持良好的声线，要做到让客户能够感觉到你的积极态度、感觉到你的微笑，并且也要学习语言技巧，让客户信服，接收我的话。但是我和周围的同事都很努力，因为大家都相信，只有对业务的熟练掌握，才能解决和客户的问题，才能做好自己的工作，体现实习的价值。

通过学习业务、学习系统操作、旁听师兄师姐们的电话、试呼这些培训过程，我开始正式上线接听电话了。

刚开始接客户电话时特别紧张，口语很多，而且由于业务知识的不扎实，系统操作的不熟练，查询速度比较慢，很多问题都要求助师兄师姐们，甚至有客户在等待时不耐烦的挂断电话。同时也遇到了对我们的工作以及公司的业务很不理解的客户，对我发泄他们的不满情绪，客户的满意度也比较低。

刚开始，我们都是比较害怕，不够自信，怕答错，很依赖师兄师姐们，总是在面对问题时就求助师兄师姐，他们在帮我们解决之后都会和我们说，遇到问题，我们要做的是自己先思考、过滤问题，得出解决方案，而不是一味地依赖他们，我们总有要自己面对问题的一天；对业务多看多了解多熟悉，在应答客户时一定要准确、自信，让客户对你的作答可信度提高，确保你的权威性。

在接下来的几个星期里，我通过不断的训练来完善我的客服技能，而且我也在这样的训练中不断成长，各项技能也日渐纯熟，逐渐达到一个客服代表所应该达到的标准。

## 五、结合实习所见、所得，初步确定自己就业计划。

在这个职业实习培训中，我们学习到了很多平时在课堂上学不到的东西，收获可谓颇丰厚。在这里，我们学会了聆听，和客户保持良好的沟通力和并且进行换位思考，在通话中要保持和客户的互动，以礼待人，站在客户的角度急人之所急，在客户出现不满情绪时要及时安抚并且尽己所能地帮客户解决问题。我在呼入客服岗位上学会了说话，学会了去应对在接线过程中遇到的形形色色的人；我们学会了边听边说，学会了在听的过程中去解决问题，去帮助他人，也体会到了在帮助他人听到那句谢谢后的快乐心情。

在公司的这段时间，看到新员工和老员工之间的不同，在技

术和话术方面都会有不同的方法和造诣，学到很多在学校里接触不到的东西，让自己明白做事要认真，会思考，不懂就问是个好习惯，不过最好还是靠自己，因为学到手的東西才是自己的才是最好用的，要妥善处理身边的每一件事，在对工作方面有了一些简单的了解。我想初步给自己的目标计划是先做客服一段时间，让自己再语言方面有所提高，然后再选择销售行业，锻炼自己的为人处世，顽强自己的意志，之后会选择做人事方面的工作，我认为有了客服和销售前两项工作的基础，再从事人事工作会有很大的优势。

## 六、实习总结

实习的这几个月之中，在领导的关心、支持下，在同事的热心帮助下，通过自身的不断努力，我很快适应了环境，适应了工作岗位。在学习方面严格要求自己，凭着对个人的目标和知识的强烈追求，牢固地掌握了一些专业知识，工作并学习着，工作实践让我的技巧不断提高，慢慢能够抓住不同客户的心理，和客户沟通得越来越好，办理量、满意度等各项数据也相当不错，公司上级以及同事对我的成绩都给予了肯定。与此同时，我自己思想认识都有了很大的提高。这份工作让树立了强烈的责任心。因为员工的一点疏忽就会导致公司罚款及个人的被投诉，以及企业形象受损，我要时刻对客户负责，时刻对自己负责，时刻对公司形象负责。

## 七、思考题

1、这次实习对于将来就业和从事工作的重要性是什么。我应该何如对待本次实习。 答：这次实习是我以后工作的一个重要里程碑，让我了解到工作和在学校是不一样的，虽然这次实习的时间很短，但是我还是学到了很多東西。我觉得这次实习很重要，端正了我的工作态度，让我明白有付出才有回报。

2、怎样去找合适自己的实习单位。

答：首先要了解自己，知道自己适合做什么，是否有兴趣有信心将此工作做好。分析一下在此公司的发展前景，在待遇和发展两者之间要有侧重点的选择，这样会有动力让你努力，你和公司需要两者都有需求，互相满足，这样才算不错的适合。

### 3、去了实习单位，将怎样实习。

毕业实习是学生完成大学全部课程后的最重要的实践环节。通过实习了解社会，接触实际，巩固专业理论和提高实际操作技能，培养良好的职业道德，熟悉和掌握市场经济条件下企业的运营规律，并通过撰写实习报告，学会综合应用所学知识，为走向正式工作岗位做好准备。

作为一名会计类专业的学生，经过三年系统的学习，我已经掌握了基础会计、财务会计、财务管理、审计、会计电算化等专业理论，并通过校内会计实验掌握了一定的会计实务操作技能。为进一步培养专业应用能力和应用专业知识创造性的解决实际财务问题的能力，特安排了本次岗位实习。希望通过本次会计专业岗位实习，培养自身综合利用会计理论创造性地分析和解决实际问题的能力，本环节也是对大学三年所学专业的一次综合考核。具有检验自身学习成果和提升专业知识应用能力的双重意义。本着这一目的，在结束了理论学习之后，于x年12月26日—20xx年1月13日在涑水友谊食品厂进行了为期三周的岗位实习。

#### 一、 实习单位概况

我本次实习的地点是涑水县友谊食品厂，公司成立于1991年，目前专职在岗职工35人，是一家民营的小型食品生产、加工、销售企业，主要经营罐头、果脯、果酱以及其他一些小食品的生产加工销售业务。主要部门有管理部、生产车间、销售部、财务部、仓库和后勤部等几个部门，分别负责企业的日常生产经营管理及销售工作。财务部共有财务人员3位，财

务部长1名，会计1名，出纳1名。

## 二、 实习过程

三周的岗位实习，我完成了对公司会计核算形式的了解，熟悉了企业的产品生产流程，并实际参与了部分会计工作的实际处理，真正的体会了实务中的会计工作。在实践中检验了三年的学习成果，锻炼了应用会计理论知识解决实际问题的能力，并且发现了所在公司的部分组织和内部控制的缺陷，分析了其产生的原因和应采取的解决措施。

进入企业后，首先了解了企业的基本情况，包括企业的生产规模、组织机构、财务部设置情况，并在指导老师的带领下进入到财务部，认识了财务部的几位同事，在会计的帮助下翻看了公司以前年度的会计资料，基本了解了公司的账务处理程序和方法。之后还深入到企业的生产车间参观，熟悉了产品的生产过程。经过对公司的基本情况和财务工作情况的了解，为今后三周的实习工作奠定了基础。

按照计划表的进度，第一周主要了解了企业资产、负债及所有者权益的设置情况，并实际参与了会计的账务处理过程和销售环节，对资产负债的处理和销售收入的处理情况有了深刻的认识和体会。实际参与公司的财务工作是从出纳岗位的工作开始的，包括现金的使用范围、现金的限额、现金收支的规定，学习现金和银行存款的账务处理、现金的清查、银行存款的核对等工作。在两天的出纳岗位实习过程中，我了解到公司库存现金的限额是20xx元，出纳工作要做到日清月结，出纳人员应及时将超出限额的库存现金送存银行，以保证限额制度。企业不能坐支现金，当天的现金收入不得留存下期使用，一定要在当天送存银行，在送存银行时一定要同时有俩人，以防发生出纳人员徇私舞弊的事情发生。出纳人员收到收付款单据时首先要审核手续是否齐全，收款或付款后在原始单据上盖现金收讫章或现金付讫章，留下记账联做原始凭证，然后由记账人员编制现金收款凭证，登记现金日

记账。我公司的银行存款和现金都是由一名出纳负责的，在月末核对银行对账单和编制银行存款余额调节表时就不能由出纳负责了，应该由其他财务人员编制。这一程序和我们在学校学的理论一样，既分清了责任，又保证了内部控制的有效性。

企业年末的结账、封账的工作量是很大的，需要将公司一年的所有账本凭证都整理好，然后逐一进行汇总总结登记和处理。在帮助会计结账封账的过程中我有熟悉了一遍账务处理的过程，是所学的知识得到了升华。在封账时我还发现了一些情况，我所在的公司涞水县友谊食品厂，由于规模较小，业务量不是很大，使用的是通用的会计凭证，这和我在学校学的收、付、转专用凭证有所不同，我所在实习单位需要登记现金日记账、银行存款日记账、明细账和总分类账。日记账等明细帐一般采用“活页式”帐页，总帐一般采用“订本式帐簿”，现金日记帐和银行存款日记帐，使用“订本式帐簿”格式一般采用三栏式。公司根据本单位的具体情况、行业特征、和业务特点设置了相应的会计科目。

实习期间，我还去了企业的仓库保管部门，了解企业产品的实际收发和领用情况，领用材料必须要有经领导审批通过的手续，入库材料必须是经检验合格产品，分清各部门间的经济责任。我还了解到了食品生产加工企业对库存商品的特殊管理办法，目的是规范企业物资收发存的管理，最大程度的降低企业的损失。

在食品厂工作期间，我还对公司的产品成本核算进行了调查和了解。我几次进入企业的生产车间，对企业的生产过程进行了进一步的了解，熟知了企业的产品生产流程。然后通过翻阅以前的产品成本计算单、成本费用分配单以及通过向会计的请教，知道了公司采用的是品种法。品种法主要适用于产品生产过程比较单一的大量大批生产以及生产管理上不要求分步计算产品成本的多步骤生产。通过对产品成本的了解，对生产成本的计算问题有了更加深刻的理解。

税务会计是会计学习过程中的重要课程，在岗位实习的过程中我也学到了一些关于税务方面的知识。跟随会计到税务局认证发票的过程让我学会不少的关于税务方面的知识，我所在的公司是增值税的一般纳税人，每月的1—10号需要向税务局进行纳税申报，1—15号需要到税务局进行发票的认证，进项税额只有经过认证之后才能予以扣除，否则无效。在实习的最后我还跟随会计学习了一些分析财务报表的知识，虽然短短的一天没能学会如何独立的对财务报表进行分析，但是通过会计的耐心教导我对财务报表分析形成了初步的印象，知道了公司的很多生产和销售计划都是根据财务报表的来的，体会到了一名合格的财务人员的重要作用。

在这三周的实习过程中，我不仅在公司进行日常工作，而且还多次跟随会计和出纳到银行和其他地方取款、办理其他事情。体会到了实际的实际财务工作的艰辛和哲学。

### 三、 实习收获与体会

三周的实习工作转眼间已经接近尾声了，经过三周的岗位实习，无论是从专业水平上还是与人交流沟通上我感觉自己都收获颇丰。

还记得刚进入公司时感觉对一切人和事都感到陌生和恐惧，但经过自己的努力现在赢得了同事和领导的好评。三周时间里我跟随出纳、会计认真学习，详细询问自己不懂的地方。并利用工作以外的时间总结了会计的理论与实际工作的不同处，但也发现自己的理论知识方面存在的漏洞和欠缺，有好多地方都很模糊，不知具体该如何做，还需要翻看课本，真正体会到了书到用时方恨少的感觉，会计是一个与时俱进的学科，一名优秀的会计人员需要不断的学习充电，认真学习最新的法律法规和账务处理方法。而且理论知识是需要实践的检验的，需要在今后的实际工作中在严格遵守相关制度的规定的情况下充分发挥创新能力，根据企业的实际情况进行账务处理，为企业的生产经营决策它提供确实可靠的依据。



实习工作也让我明白，会计工作看似简单，若不细心还是不能胜任的。对于一些流程必须严格遵守否则会影响责任分担以及业务处理是否顺利。

除了对会计专业知识的深刻认识，更重要的是从会计那里我也学会如何与人沟通，明白了实际工作不同于学校的学习，所有的事情都需要自己的判断和决策，这是一个漫长的学习和积累的过程，希望在今后的工作中能够通过自己的努力学习得到锻炼和进步。公司是一个整体，各个生产部门之间的勾稽关系非常重要，各部门之间是一个相互配合，相互监督，相互督促，共同进步的关系，只有内部配合得当才能将整体的工作做好，因此无论是个人之间还是部门之间，都要重视团队精神，要互相帮助，为公司的发展做出最大的贡献。

在实习的过程中，我还发现公司没有会计档案保管部门，而且也没有专职人员负责保管会计档案，任何人都可随时翻阅会计档案。这样虽然为企业的员工查阅会计资料提供了方便，但是却导致了内部控制的缺陷，容易造成会计资料的篡改和遗失，给公司造成损失。

尽管三周的时间收获很多但多少还是留下了一点遗憾。由于，各种主客观原因，实习工作没能严格的按照计划表的计划进行，所以对于固定资产的相关知识没能真正的参与其中，只是通过查阅固定资产卡片和固定资产明细账进行了初步的了解，如果各方面的条件都允许的话，我相信会学到更多的知识。

三周的实习工作已经结束了，有收获也有遗憾，但是却给我留下了深刻的印象。第一次离开学校，走进企业，深入到真正的会计实务工作中去，在实践工作中检验了三年大学学习的成果，也锻炼了自己与人沟通和合作的能力。让我深刻的体会到，好学生不等于好员工，好员工不等于好会计，关键是要有一颗热爱学习的心，要在工作中不断的学习进步。三周的岗位实习让我受益匪浅，为我毕业后的职业生涯奠定了

基础，也成为了我人生中的一次宝贵经验。

## 一、综述

(二) 实习单位(地址):

(三) 指导老师:

(四) 实习目的:

1. 通过培训实习，对应用电子专业由理论到实际的运用。
  2. 对电子专业在社会职位中的地位，作用及价值的认识。
  3. 加强了对自身职业的认识与定位。
  4. 对公司有了全面的认识，学习并认识了aa企业文化。
  5. 理论联系实际，巩固和深入理解已学的理论知识，并为后续工作积累了感性知识。
  6. 通过亲身实践参加工作，培养分析问题和解决问题的独立工作能力，为将来独立打下了基础。
  7. 了解了网络变压器□power变压器、天线隔离器□rj45连接器等系列部分产品的理论与实际生产、产品质量、参数、维护及控制。
- (五) 单位介绍:

aa科技有限公司创立于x年，是一家集电子制造、研发、生产、销售为一体磁电专业的现代科技型企业，公司主要生产网络滤波器、网络变压器、直流转换器网络接口(rj45)□功率变压器、功率电感、一体成型电感等，广泛运用于通信、家电、工业、笔电等高新技术领域之上，产品远销世界各地，深受海内外顾客好评。

## (六) 实习岗位描述:

助理工程师。负责对客户所需产品的型号及电器参数等要求,结合企业自身的产品及规格要求,制作对应型号产品规格书、产品承认书、产品规格数据测试、产品及工艺流程制作。并参与正在生产和待批量生产的产品的产前试做。协助rd人员做好产品文档工作。如原材料清单、产品规格书等,并协助研发工程师编写、整理相关技术文档。能熟练使用电源、数字万用表、示波器、电子负载、数字电桥、耐压测试仪、环路测试仪、高低温试验箱、老化箱等检测设备。有时也代替领导对产线生产情况及技术问题做生产性报告的问题总结。

## 二、主体

实习对于我们这些即将结束大学生活,即将走入社会的应届毕业生来说,是毕业之前最为重要的一次历练。

习惯了几年从教室到食堂再到宿舍,“三点一线”式的生活;习惯了最为单纯的人与人之间的相处模式;习惯了简单快乐、悲伤;习惯了校园中的一切...而这时,我们要离开所有这些我们所熟悉的事物,毕业了,我们必须去独自面对外面世界的喧嚣。面对自己的生活。

通过这次毕业实习,我才真正感觉到步入社会后我们要学的东西其实是很多很多的。我们本身与工作的差距,包括专业的欠缺、理论与实际的应用、动手能力不足、工作的连续性与多重复杂性等。这也使得我们刚到企业一个月或者更长一段时间对工作没有任何的认识,或者说除了领导安排的任务完成外便不知所措了。忙的时候弄得昏头转向,闲的时候又过于无聊。经常会有辞职或换个环境与工作的念头。这也是我的同学们都有的实习体会。随着时间的推移,我便对公司、工作有了一定的认识与理解,工作起来也顺手多了,不再有辞职或对公司运作及内部管制制度等的观念性的挣扎。正是实习周期结束的今天,我签了正式合同,从而成了公司的真

正一员。

来到这个厂区，说来还有一段历程。aa科技来我们学校参加双选会时我投了简历。说实话，当时投简历是顺应大众的行为。那时还和招聘的人员-韩副理一行人聊了他们厂的基本情况与我的专业及工作职位意向。一周后，我接到了面试通知。我选择了销售与电子调试员两个职位。最先面试的是销售员。我坐在那里等着销售经理的到来。让我特别意外的是老总一进来就走了。原因是：引用他的话：“我们要女销售，不考虑男销售”。然后我被带到去做调试员面试。这下面试通过了，但后来才发现我所应聘的调试员职位与该公司的实际调试完全两回事。他们的调试完全是机械式的调试，很古板与无聊。并非我们在学校所学的电子产品、电路调试那样。于是我没有去上班。后来接到电话再次来面试。这次面试的部门是rd(研发部门)。说实话这次有点紧张，毕竟这是核心部门嘛。简单自我介绍与对话后我通过了面试。第二天便开始了我人生的第一次实习性上班。我的实习大致分为3个阶段：

### (一) 介入基层阶段。

刚来到公司，首先我接受的任务画电路板。这是最先让我头痛的事。我们在学校画板子都是先布好电路图，再生产网络表，再将元器件导入pcb。最后在自动布线的基础上手动调整电路排版及走线。整个电路板尺寸都放的比较宽。但我现在接触的是看实际电路板，直接画板子。没有导入元器件与电路图之类的说法。刚开始实在是不习惯。而且各元器件位置的调整(这里只有调整焊盘)都很难，特别是多pin焊盘一定角度的调整。最最重要的是整个焊盘尺寸特别小。有些板子整个面积1cm都不到，而且要放很多个位置特殊的原件。一周过去了，经过向他们学习与自己的摸索，这才使得画起来比较顺手了。第二周开始我便开始了产品规格书的制作。刚开始时套用模板制作练习。前两份做着比较难，接着便简单起来。但做多了反而觉得难了。整个数据的来源与部分差异改

变让我不知所措，加上全是英文更是让我晕头转向。如此便开始犯错误，而且是相同的错误。所以我被安排每天用上午或下午的半天时间(根据工作情况来安排时间)来实际制作产品。体会产品的每一道工序。

最初是看sop(制作流程)到找对应型号磁芯、漆包线、模组等。接着便是实际的制作。用针穿环，内径不到2mm的环放在穿环夹上一针一线的穿环。然后是分线或做抽头。再穿第二颗环、接着便是线包耐压测试。合格后便是组立绕线、产品pin脚浸锡、清洗、烘烤、半成品测试、灌胶、第二次烘烤、加盖(上盖或下盖，根据产品的类型)、成品测试、印字、自检、最后包装。就是这样一个产品制作过程，看似简单，但实际操作确实那么的难。断线、掉线、环数或多或少、耐压等电器参数不通过等对初学者来说是常有的事儿。一道工序出错，整个产品就算是报废了。所以刚开始做出来的产品很多都不合格。记得刚开始做s16037 g这款产品的时候，我把线分叉了，本来是红头蓝尾做绞线、绿头金尾尾另一绞线，然后分别对应各脚位。结果我把红头绿尾、金头蓝尾绞在了一起。然后对应原本脚位。结果在测试漏感时与测试规格指导书说给的理论中心值差了一大节，弄了半天才发现这个问题。这都不算什么，最难的是在做超薄24pin产品的时候由于此产品尺寸的严格要求使得pin脚采用自断线工艺。自断线不仅比较难而且断线后漆包线极易产生毛刺，这些毛刺因为太小太细而往往看不清，会造成短路的危害。不仅这样，自断线不注意的话还极可能导致整条漆包线断裂，那么，半小时或者更长时间做的产品就报废了。这也是我在学习阶段最花时间解决产品合格率的一大问题。后来，经过一段时间的练习，对整个流程便熟悉了，让我做起来也快和准确了。渐渐地，做的产品合格率也大大提高了。

## (二)深入阶段。

开始对各种产品的制作有了一定理论与实际认识后，对我进

入下一阶段工作便有了推进。在这个阶段里，我不再只是做规格与产品试做等。此时我开始学做产品承认书，包括产品电气规格，外观尺寸的测量与图纸确认，产品材料明细选择，(包括选磁芯、线材、锡条、外壳(胶壳)、胶脂、助焊剂、洗板水等)，产品设计电气能力与实际测试及条件，产品ul[rohs]smds等环保资料制作。在电子行业里，如果你只是一味地在别人提供制作方法及流程的情况下做产品，这样是没有前途的。连产品原理都不知道，万一设计者不小心在某一处的一个参数的小数点或一位数字写错了，自己便无从下手做产品或没注意错误而胡乱做。结果生产都是一些不良品。可以这么说，不懂原理制作产品和机器没有什么区别。或者说和一个普通流水线操作员没有什么区别(这里没有歧视的意思)，机械式的循环操作只会让人停滞不前，甚至让人变笨乃至产生抑郁情绪或精神压力。就像富士康员工跳楼事件。

### (三)真正的进入工作与设计阶段。

既然是做一名助理工程师，那么学着做产品设计是早晚的事。并且我想做一名优秀的助理工程师，进而成为一名合格的独立rd工程师。设计总是给人美好的想象，但往往设计是很艰苦、枯燥、无味的。有时会为了一项电气参数降低或者提升一个数据点而花费几小时甚至几天的时间。为了能在满足安规耐压的同时缩小电路板尺寸以便设计出超小超薄产品。而不断调整电路走线与分层。在采取物理与化学工艺的帮助下还达不到要求时会为了0.1mm而将几乎不可改变的走线重新排一遍而花费几小时或一天。有时调了半天还是得不到那0.1mm的距离改进。通过向同事学习，我学到了一些关于电路设计及部分相关电气指标要求。从开始的临摹别人的设计，从中体会一走线。一节点甚至一焊盘的形状及方向布置的目的与好处。到现在，我也可以做一些简单的设计了。前段时间，我接手了一个项目。从产品的尺寸定位到排版走线。再到对应元器件的新设计尺寸与制作规格改进。从材料的供应商挑选到产品的与设计的检验。在这段是时间里。我是忙

的晕头转向。不断改进产品使达到计划设计的最极限、最合适的方案。目前，此设计已进入最终审核与产品开模阶段。相信只要不断进取，取长补短。就一定会朝着目标前进。

### 三、总结

在这里实习，体会最深的有几个方面：

(一)在公司不是在家里，想怎样就怎样。在公司得在固定时间上班、吃饭、下班、休息。即便请假也得走一系列繁琐的程序：除了签请假条外还得有对应的的担保人在你不在时候接手你的部分重要工作。所以必须时刻保持纪律性。

(二)要想学得快、学得多、学得精、就必须随时随地向一切可以帮你解答的人提问。你不问，别人不会主动找你的。上班生活就是每个人完成自己每天的任务。哪有闲工夫给自己找不必要的难题。你不问他便不答。

(三)请教虚心是做好工作的前提 实习是走上社会的第一步，实习可以积累工作经验，而虚心请教是积累工作经验最直接的途径。

(四)工作态度非常重要，因此，在工作中必须做到认真而细致。态度决定我们的未来。好的工作态度为我们在公司向上发展奠定坚实的基础。

(五)工作要有坚强的毅力 我有这样的体会：把一件简单的事做好就是不简单，把每一件平凡的事做好就是不平凡。要有效率而且又不出错地做好每一件事，真的并非容易的事。在这里实习，开始的时候很不习惯，还有点惧怕，还曾退缩过，是朋友的鼓励给了我信心，使我明白：有勇气退缩为何不勇敢地面对，况且，实习的时间并不长，还是趁这个难得的机会学多一点，努力一点，因为学到的知识永远属于自己，这样一来，我不再退缩，重新又回到了实习单位，继续工作学

习。

(六)只有工作才发现挣钱的不易。如今，领着一月两千块的收入才知道父母每月除了为维持家庭开支还得每月给我们寄一千块左右的月生活费。那时不理解他们，现在才知道他们其实很辛苦，也不好意思更不应该在向他们索取了。我先得靠自己养活自己，并不断提高自己的生活水平及生活质量。只有这样，我们以后才能给父母及自己的未来小家庭的幸福生活作保证。如此，人生才会充满精彩。

所谓实习，就是从实践中学习，这是我在实习中体会出来的。学习不能光靠舒舒服服地坐在课室里听老师讲理论，还要走出课室，抛开重重的书本，走向社会去学习。因为，外面的世界无限大，那里有很多在书里学不到的宝贵知识，况且书本知识也是来源于实践，理论知识就是在实践中体验生活、体验工作而形成的理论概括。现代的科技日新月异，知识需要不断拓宽。因此，我们更应学习——工作——再学习，发掘自己的实力，寻找我们的理想，实现我们的理想。

## 岗位实践报告篇二

1、针对实习对象的实际情况，结合并运用所学的会计理论知识，加深对本专业知识作更深入和系统的理解和领悟，深化认识课本中的二手信息，并逐渐摆脱二手信息的掣肘，从实践中采集全面而详细的一手信息，把所学知识条理化系统化，学到从书本学不到的专业知识。

2、通过对公司实际的调查、研究，拓宽知识面，初步培养理论联系实际的能力和分析问题与解决问题的能力，并获得行业国内、外科技发展现状的最新信息，激发向会计实践学习和探索的积极性，为今后的学习和将从事的工作打下坚实的基础。



3、除了从会计方面对公司进行细致的了解之外，还应该较为全面地知晓移动公司的经营环境、经营特点、市场范围、运行(营销)方式，了解该分公司各项职能管理的特点和在企业经营中的作用，并了解公司的营销方略所起的作用，学习企业成功的营销管理经验和先进企业文化等，为进一步学习专业课程打下一定的基础。

## 二、实习方法

个人联系到实习单位，自己确认企业的指导者，要求主动学习、虚心请教，能够初步做到理论与实践相结合。在公司有关人员的指导下，首先对公司的总体情况进行调查、了解，然后深入有关部门的业务活动之中，进行较深入的调查研究，阅读相关资料及参加有关的实践活动，学习并掌握企业各项管理、营销业务的具体内容、工作程序和工作方法等，其中公司的会计制度、会计方法是重点。

## 三、实习内容

实习期间按照要求和公司安排主要完成以下实习工作任务：

- 1、了解公所机构组成、人员职责、基本业务。
- 2、分别熟悉事物所各种会计业务的操作流程，行业规范，协助会计师完成各类业务。
- 3、配合工作人员完成各种办公室日常工作。

## 四、实习操作过程

实习的第一天，我没有参加任何项目，而是学习他们以前审计时留下的工作底稿。以前学习审计工作底稿那一章的时候觉得很难记住审计工作底稿中应包括哪些内容。但是在看了他们做的底稿之后，一下子就把内容记住了。到现在，我总

算是体会到了理论与实践相结合所能产生的巨大的正效应。审计工作底稿，首先是要有一个关于底稿中的符号说明，还有索引号之类的。接着就是要有审计业务约定书、管理层声明书、审计后出具的报告以及审计过后的财务报表。关于被审计单位的营业执照、纳税登记表、基本情况说明一类的也应该整理于审计工作底稿中。如果被审计单位属于特殊行业，还应该提供相关的文件。最后就是实施审计程序的过程中所产生的一些工作底稿、各会计科目审定表和一些凭证抽查记录。实施了盘点程序的，还要有相应的盘点表。实施了函证程序的，函证也应该包括在其中。直到两三天后，才开始进入操作阶段。

首先，我们在老师的入门式的讲解下将实训企业财务会计资料中的期初余额登入账簿。然后根据企业12月份所发生的经济业务完成了47道分录。接下来，就是根据记账凭证登记帐簿了，如果说前一阶段的工作还是比较轻松的话，这一阶段顿时让我傻了眼，不是自己不会，而是那些烦琐的工作，实在让人着急。要根据凭证一笔一笔登记不同的帐簿，练习做会计凭证，根据会计凭证登总帐，明细帐，科目汇总表，现金出纳日记帐，银行存款(借款)日记帐，资产负债表，利润表。这什么总帐、明细分类帐、多栏式等等一系列帐，真是着急。看着这么一厚搭凭证，苦的还在后边，尤其在写数字时，写错一个，就要整张纸作废，于是我先用铅笔填写。这不仅是考验我们的耐心，更是需要我们的细心。另外，做这些帐，首先要分清哪些业务该登那些帐簿，稍微疏忽，一张帐页就报废了。还有，最后结帐时要一笔一笔计算每个类型的结果，一大堆数字加加减减，真是做的头大!

后来，编制会计报表就简单了许多，由于前期大量的工作，后期只要根据帐簿将会计报表一一编制就行了，当然还是离不开我们的细心。

最后的任务就是将会计的帐页分类装订，凭证等一系列材料整理归类，基本任务就初步完成了!在这个过程中，我们了解

到组织各会计专业课程的实训中，不仅需要有所侧重，而且需要相互衔接，基础和重要的实训内容适当重复，其中基础会计学的实训是基本和关键。完成原始凭证的简单分析和审核，记账凭证的编制，账簿的登记和报表的简单认识，使我们对会计实务的基本流程形成一个较系统的框架。实训内容在此基础上组织编制，财务会计的实训内容突出会计核算方法的应用和会计报表的编制，成本会计则突出成本计算方法的训练，我们根据课程的教学目的组织会计实训，使会计实训在会计理论知识衔接深入的同时得到有机衔接，循序渐进地进行模拟实训。

## 五、实习体会

通过这次的实习，增强了自己的实践操作能力，也让我学会了在工作中怎么和同事相处，明确了未来工作的方向。同时在编制记账凭证时，应注意摘要要简明，日期要正确同时分录需正确，而且得逐项填写。而且凭证应按顺序编号，这样便于记账凭证和会计账簿之间的核对，最后就是应注意记账凭证所附的原始凭证数量要完整。

## 岗位实践报告篇三

每个大学生都会走向属于自己的岗位，那么你们知道实习报告要怎么写吗？下面是本站小编为大家整理的大学生岗位实习报告范文，欢迎阅读。

实习的时间过得也真快，在这段时间里，我学到了很多在学校了学不到的东西，也认识到了自己很多的不足，实习让我感觉受益匪浅。

首先对于实习的认识。实习是一种对用人单位和实习生都有益的人力资源制度安排。对接受实习生的单位而言，是发展储备人力资源的措施，可以让其低成本、大范围的选择人才，

培养和发现真正符合用人单位要求的人才，亦可以作为用人单位的公关手段，让更多的社会成员了解用人单位的文化和理念，从而增强社会对该组织的认同感并赢得声誉。

对学生而言，实习可以使每一个学生有更多的机会尝试不同的工作，扮演不同的社会角色，逐步完成职业化角色的转化，发现自己真实的潜力和兴趣，以奠定良好的事业基础，也为自我成长丰富了阅历，促进整个社会人才资源的优化配置。所以我们想要更清楚的认清自己，认清自己的方向，实习就是非常有必要的一段过程。

对于我们学生，我想学习的目的不在于通过结业考试，而是为了获取知识，获取工作技能，获取在社会上生存的能力。换句话说，在学校学习是为了能够适应社会的需要，通过学习保证能够完成将来的工作，为社会作出贡献。然而步出象牙塔步入社会是有很大大落差的，能够以进入公司实习来作为缓冲，对我而言是一件幸事，通过实习工作了解到工作的实际需要，使得学习的目的性更明确，得到的效果也相应的更好。

从小学到大学，每个不同的阶段，我们所扮演的角色就会不一样，虽然我们一直都在不断的成长。工作后不再像在学校里学习那样，有老师，有作业，有考试，而是一切要自己主动去学去做。只要你想学习，学习的机会还是很多的，老员工们从不吝惜自己的经验来指导你工作，让你少走弯路；集团公司、公司内部有各种各样的培训来提升自己，你所要作的只是甄别哪些是你需要了解的，哪些是你感兴趣的。只有有了方向，我们人生的那艘船才能顺利的到达成功的彼岸。

工作并不是一个人的事情，是一个团队在完成一个项目，在工作的过程中如何去保持和团队中其他同事的交流和沟通也是相当重要的。要有与别人沟通、交流的能力以及与人合作的能力。合理的分工可以使大家在工作中各尽所长，团结合作，配合默契，共赴成功。个人要想成功及获得好的业绩，

必须牢记一个规则：我们永远不能将个人利益凌驾于团队利益之上，在团队工作中，会出现在自己的协助下同时也从中受益的情况，反过来看，自己本身受益其中，这是保证自己成功的最重要的因素之一。

这次的实习，让我体会到了其极重要的团队精神，和一颗好学的心，还有自己的人生方向。

自\*月\*\*日起至\*\*月\*\*日，我在\*\*公司实习，通过两个月的实习，我收获了不少的经验。同时也有了不少自己的想法。

实习第一天，我被安排到部品一课去修理机床，刚到位，由于对机床修理的流程还不太熟悉，所以请教了设备维修班长荣海叶，荣班长细心教导，把流程给我说后，交代了一下设备维修的基本操作，之后让我自己慢慢研究。

第二天，我从试着一些基本绑带开始，慢慢的开始维修一些简单的辅助设备，两个月帮忙，期间还在部品二课搬移机床，其中有一次单独完成，并在其前期帮忙摆放。两个月的实习，在各领导和同事们的关照和指导下，及自身的不懈努力，让我在各方面都取得了长足的进步。

在单位我不仅把理论知识与实践很好的结合了起来，在自我综合素质方面也有了很大的认识。最主要的是不仅让我学会了如何做事，还教会了我如何做人。对培养我的工作意识和提高我的综合素质有着特殊的意义。在此我由衷的感谢阿尔卑斯，给了我这么好的一次机会。

从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，相处之道完全不同。这巨大的转变中，无法马上适应新的环境。从未进\*\*公司前心中的那份神秘感和进入\*\*公司的第一天，内心充满了自信和好奇到实习的日渐深入，慢慢地接受了新事物带给自身的困扰，自己身上的不足也日益明显。开始反思在平日学习中的误区和不足。开始发现自己讨厌的

事物经常是工作中需要的。开始感到彷徨和迷茫。

无形的压力总会盘桓于我的脑海。很多时候觉得自己没有受到领导重用，所干的只是一些无关重要的杂活，自己的提议或工作不能得到领导的肯定。做不出成绩时，会有来自各方面的压力，领导的眼色，同事的嘲讽。在鑫东信息有限公司实习期间，老师给了实习生一个很大的发展空间，老师的耐心指导让我对什么是设备，怎么维修才能做到最好。

实习，就像刚刚拿了驾照去开车，就算在驾驶学校是自我感觉良好，但是在人来车往的公路上自己就像是一个刚学会走路的小孩，要意识到自己能力的欠缺和知识的匮乏。实习期间，我拓宽了视野，增长了见识，体验到社会竞争的残酷，而更多的是希望自己在工作中积累各方面的经验，为将来自己就业之路做准备。

这一次的实习，让我将课堂上学到的专业知识有了运用的机会，更让我得到了实际的锻炼，从中总结了经验，使得我的专业能力和社会适应能力有了进步，同时也让我吸取了一些教训。

针对这次实习我主要从这几个方面来说说我的感受及所取得的进步。

一、系统培训使我对工作有了更好的认识 and 了解，对树立信心起到很大的作用。

二、不断的自我总结提高了我的自我学习能力。

每天去单位工作，遇到任何问题解决不了的，单位都要求我们把问题记下来，小组解决不了，会议上各小组再一起讨论解决。我们集思广益，发挥群体作用，如果自己进行分析，往往是一种定向思维，所考虑到的只是一个面，甚至只是一点而已，很难考虑周全，然而展开小组讨论，就可弥补这个

不足，大家从多角度地看问题，结论也就更加全面、合理、准确。

通过讨论，能使我们立对纠错，提高个体认识，在这个过程中，倾听、思考、分析、评价、表决这一系列的活动使小组里的每一个成员都受到了锻炼，同时，对于我一个刚步入单位的实习生来说，这也是一个取长补短的过程，弥补了自身认识上的不足，从而不断提高自身认识水平。业绩分享的时，再把成功者的经验记下来，互相交流学习。单位的这种要求让我体会到了员工团队的专业、高效、凝聚力。正因如此我发觉我成长的很快，进步的也很快。

虽说我取得了不少进步但我还存在着以下几点不足：

一是工作中有时自信心不足，有放弃的念头。时而会出现低级错误；

二是在处理一些事情时有时显得较为急躁，没有及时找出失败的原因。

共2页，当前第1页12

## 岗位实践报告篇四

03工管2班 张立苑 \_534211

这个学期学习了生产运营管理这门课，我们都知道这门课对我们学习管理的学生来说是很重要的，对我们以后出来工作有很大的帮助。我们的曾应老师曾经说过，“管理是三分理论，七分实践，学管理就是要在实践中悟出道理”。既然实践占了这么大比重，我也想去体验一下。

于是，经过亲戚的介绍，我利用五一的假期时间，去了广州市番禺区市头五金塑料模具厂。这家厂成立于1989年，是一

家集产品开发、工模具制造、注塑生产为一体的私营厂商，主要从事各类型的塑胶模具、五金模具的生产并设有多台注塑机为客户提供一条龙服务。模具厂设开发部、技术部、cnc部、财务部、物流部、模具生产车间、注塑生产车间等职能部门。现有员工50多人，其中管理人员8人，工程技术人员10人，生产工人30余人。模具厂拥有各种机械加工设备14台，50-1000克注塑设备6台，各种辅助生产设备12台。年注塑产成品达800吨。由于是实习，而且时间有限，所以这段时间我主要是帮帮忙打打下手，有空余时间就了解下模具主要的生产流程。

首先说下厂里各部门的职能。

**开发部：**要了解市场的供需情况，及时开发市场所需但尚缺的产品。根据所要开发的产品项目写成型塑料制件的任务书，通常模具设计任务书是由塑料制件工艺员根据成型塑料制件的任务书提出的。经厂长与各部门商讨后，决定是否开发该模具。如果决定，就会开出开模通知单，之后的生产工作才能顺利展开。在技术部的支援下，模具设计人员以成型塑料制件任务书、模具设计任务书为依据来设计磨具。

**技术部：**一个很重要的部门，给予一切工作以技术上的支持。接到了开模通知单后，他们需要收集、分析、消化原始资料，包括收集整理有关制作设计、成型工艺、成型设备、机械加工及特殊加工资料；消化塑料制件图、消化工艺资料，以备设计模具时使用。接着确定成型方法，选择成型设备。最后确定具体的结构方案(包括模具类型和模具类型的主要结构)。

**cnc部门：**为这部分出来的产品建立完整、严格的质量验收标准。数据加控中心。审核cnc生产出来的部分的质量。

**财务部：**给予产品开发的资金支持。预计开发项目所需的成本，负责开发过程的资金需求。



物流部：负责模具的输送，把开发好的成品送到客户手中。

模具生产车间：顾名思义，当然就是生产模具的地方啦。模具厂一定要有这么一个车间。根据模具设计图、总装图、零件图制造出模具，再进行校对、审图、描图、送晒，还要进行试模试验，看成型的制件质量如何，发现问题以后，进行排除错误性的修模。最后整理资料进行归档。

注塑生产车间：在模具成型中赋予塑料，就是所谓的“注塑成型”，就是受热融化的材料由高压射入模腔，经冷却固化后，得到成型品的方法。注塑成型过程大致可以分为以下6个阶段：合模、注射、保压、冷却、开模。上述工艺反复进行，就可连续生产出制品。

合模

注射

保压

冷却

开模

取出制品

经过一星期在那里的实习，对模具生产的流程有了一定程度的了解，这是一个很严谨且很复杂的过程。其流程如下所示：

开模通知单

设计编程

生产安排及调度

选料领料

采购材料

厂长安排生产及排期、确定加工方案(生产计划)

cnc科生产

cnc质量检验

生产科生产

生产科质量检验

外协

外协进度及质量跟踪检验

重工

装配

品管检验

入库

出货

客户退货

分析原因找负责人

看到以上图示，确实是一目了然，挺简单的几个步骤，但其中的细节却是得非常严谨细心。这个过程是一环扣一环的，若是其中某个环节出了点差错，就会导致接下来的工作全都

作废。尤其是在生产调度那a□b□c三个环节，如果其中一个环节的质检发生不过关的情况，就要及时交由技术部处理，减少不良产品留在生产线上，提高成品的合格率。并且要以客户的要求来验收产品。最后的校对、审图是非常重要的，马虎不得。我向有关技术人员打听了校对的主要内容，大概有以下这些方面：1. 模具及其零件与塑件图纸的关系；2. 塑料制件方面；3. 成型设备方面；4. 模具结构方面；5. 设计图纸；6. 校核加工性能；7. 复算辅助工具的主要工作尺寸。有一次看到工人们在擦除渣滓、灰尘、油污等东西，又涂上防锈剂，然后关到保管场所，我问工人这是在干什么，他告诉我，这个模具试验成功了，但还不需要使用，所以就得经过这么些步骤把它收起来。而后，他就叫我去整理模具的有关资料了，说是要进行归档。我开始整理了才发现，原来这些资料是非常多的，从设计模具开始到模具加工成功，检验合格为止，在此期间所产生的技术资料，例如任务书、制件图、技术说明书、模具零件图、底图、模具设计说明书、检验记录表、试模修模记录等，都要按规定加以整理、装订、编号进行归档。这些资料我整理了好久呢，我想这样做虽然麻烦，但是一件事情这样做必定有其道理。后来有个工人告诉我，这些资料对以后修理模具，设计新的模具都是很有用的。我想也是，少了这些资料，模具也不算是完整的，以后设计新的模具又可以有对比，可以加以改进，这样生产的模具才会有所创新。

纸上得来终觉浅，投身实践觅真知。社会实践是体味人生的“百味筒”，开阔视野，了解社会，深入生活，无限回味；社会实践是一笔财富，在社会实践中学到在书本中学不到的知识，参加社会实践活动的过程、阅历就是一笔宝贵的财富。经历了此次短时间的实践，我终于是体会到了其间的“滋味”，也真切地了解了老师讲的那句话。总之是收获颇丰。

## 岗位实践报告篇五

20xx年3月7日至20xx年5月20日近两个月的时间里，我在深圳市xx广告有限公司财务部实习(深圳市宝安区xx)□

通过这一段时间实习后，对在校学习的专业知识供应远远不够社会的需求，许多知识在校没有学到的，有的根本也没有接触过，以前总以为自己的会计理论知识很好，也懂得一些记账操作方法及财经法律有关知识，虽然自己所读并非这门会计专业，但是我还是很热爱这个行业，可对成本计算、审计不懂也没学过。

能够进入这个行业也是我理想中的职业，俗话说的好“现社会并不是你读啥，出来就一定做啥”一却都得靠自己的能力。只要有那份决心，没有什么是不可能的。任何的技术知识都得在实际操作中才能体现它的存在价值。实践是最好积累工作经验的好时机，可以锻炼和培养我们业务素质和能力，提高自己实际的动手能力，以及培养我们吃苦耐劳的精神。为将来求职打下基础。

以下是我在工作中取得的成绩及不足做个汇报：

性质：有限责任公司

是经省建设厅批准成立具备资质的专业装饰企业，自1992年组织建以来，以严谨的工作态度，先进的管理理念，造就人的不断过取。由一家地域公司迅速成长为全国性装饰专业企业之一。企业目标，争做装饰全国连锁第一品牌成为国家注册的一级装饰总承包公司。

企业的风格，敬业、专业、创业、高效。经营宗旨，创建一个充满活力，能够充分调动企业员工想象力创造力工作积极的中国一流现代化企业。所经营的范围有，室内装饰、写字楼、工厂、广告招牌等设计与施工一体化的专业服务企业。

机构设置：董事会-总经理-财务部-工程部-采购部-设计部-预算部-施工部-办公室-涂饰部-广告部-清洁服务部-队组。

公司的高计群体有着独特的设计风格和与众不同的创意构思，是年轻而有激情的团体，是艺术的化身在公司“以人为本，艺术与新潮并茂”的全新装饰理念引导下全力赋予空间个性化，人性化的内涵。

### 三

在这两个月的实际操作中学到不少，在此我主要负责的工作内容是对财务部所有日常开支做账务处理，对每笔经济业务的流程进行审核登记。（包括对人员工资核算及其它报销），因为工作量不是很多，所以基本业务都是由我一个人做，由于自己是刚从学校出来，属于应届毕业生，对此没有任何社会经验，对实际操作还是有很多不懂的，对公司业务也不是很了解。

特别是对于发票，银行支票以及汇票账单的填写，在学也没有实操过，有的汇票还没见过呢？对于编制更不知该记入哪个账户，以前编制分录都是文字上的理解。面对这些问题我在网上搜索有关相类似的视频及疑难讲解文章来帮助自己决解问题，有时也会去问同事请教领导，在同事和领导那学到了不少知识。后来渐渐的熟悉掌握了整个流程工作。

其实，实习重在动手去做，把企业发生的业务能够熟练地反映出来，这样才能证明作为一个会计人员的实力。比如课本上及会计模拟实验中有原始凭证、记帐凭证、总账、明细账、银行存款日记账等的填制，虽然现在还有点手生，但只要细心，一步步的填制，各种单子、凭证剪下来附到记账凭证后面，方便以后的查看，最后就是装订成册。现在我负责的工作具体有：对凭证的审核、保管，登记账簿（日记账及各种明细账），员工工资核算，月末总结报表，月末进行盘点等。

实习真的是一种经历，一种磨练，只有亲身体会才知其中滋味。它使我看到了自己的不足，也使我看到了自己的长处，并锻炼了我各方面的能力。课本上学的知识都是最基本的知识，不管现实情况怎样变化，用书本知识作铺垫，还是能够胜任的，虽然应付不了社会万变，但是只要我们在工作中不断的取进、求新，这次实习，虽然时间还不是很久，可我学到的却是我在学校里难以学习到的知识。就像如何与同事们相处。尽量虚心求教，不耻下问。那样工作起来的效率才会更高，而且在工作中常与前辈们聊聊天不仅可以放松一下神经，而且可以学到不少工作以外的事情，尽管许多情况我们不一定能遇到，可有所了解做到心中有数，也算是一种收获。

在这期间我知道了怎么填制凭证，我试着将自己在学校所学的理论知识与实践相结合。会计的连通性、逻辑性和规范性都是很重要的，是企业从始至终的基本原则。每一笔业务的发生，都要根据其原始凭证一一登记记账凭证、明细账、总账等有关的账户。会计的每一笔账务都是有依有据的，而且是逐一按时间顺序登记下来的，极具逻辑性。在会计的实践中，漏账、错账的更正，都不允许随意添改，不容许弄虚作假，每一个程序、步骤都必须以会计制度为前提、为基础，这体现了会计的规范性。

加强财务管理。公司财务部应设专人进行财务分析，并跟踪相关的行业数据供决策时使用。及时完整的财务分析数据，包括纵向横向的对比数据，可以减少决策者很多决策的盲目性，增加其科学性和前瞻性。

加强岗位考核。经典经济学上有个假设，“资源是有限的，而人都是理性的经济人”，在指导企业财务管理工作时，需要一套合理的考核体系并把它经常化(毕竟财务工作不能严格量化，考核起来有一定的模糊性)。在此基础上，要进行合理的激励。

经过两个月的实习，使我对会计工作有了进一步的认识，在

取得进步的同时，我也在实习过程中发现了自身的一些不足。比如自己不够细心，经常看错或抄错数字，导致核算结果出错，引起不必要的麻烦，虽然领导没有责怪，还有在编制分录方面还不够熟练，今后还得加强练习。我一直相信，汗水流到田里，总会有收获的。

在实习期间，我觉得只要用心地做，并不断的学习，你从中也会越做越觉得有趣，越做越起劲。在实习期间我遵守企业的工作规章，从不迟到，从不早退，认真完成上级领导交待的工作。会计本来就是烦琐的工作，因此，粗心大意，马虎了事，心浮气躁，虎头蛇尾等等这些是千万不可要的。不只是做会计这个行业需要有恒心、细心和毅力，其实不论做任何事都一样，学如逆水行舟，只有毅力至强者才会到达成功的彼岸。

## 岗位实践报告篇六

实习的目的是让我了解印染定型相关工作的特点和性质，学习和体验印染定型相关工作的实际情况，学习和积累工作经验，为将来真正的印染定型相关工作做准备。同时，通过对印染定型相关岗位的实践，熟悉实际工作过程的操作体系和管理流程，将印染定型岗位的理论知识应用于实践，培养印染定型岗位的专业能力和社会沟通实践能力，并在工作中学习与印染定型相关工作的新知识，总结和完善所学知识，从而指导今后印染定型相关工作的研究重点和发展方向。

(修改成自己印染定型工相关工作岗位实习时间)

苏州市经济开发区江南大道

(修改成自己印染定型工工作岗位实习地点)

我很荣幸进入江苏省苏杭教育集团(修改成自己印染定型工相关工作岗位实习单位)开展印染定型工岗位实习。为了更好地

适应从没有印染定型工岗位工作经验到一个具备完善业务水平的工作人员，实习单位主管领导首先给我们分发印染定型工相关工作岗位从业相关知识材料进行一些基础知识的自主学习，并安排专门的老前辈对印染定型工岗位所涉及的相关知识进行专项培训。

在实习过程，单位安排的了杜老师作为实习指导，杜老师是位非常和蔼亲切的人，他从事印染定型工相关工作岗位领域工作已经有二十年。他先带领我们熟悉实习工作环境和印染定型工相关工作岗位的工作职责和业务范围，之后他亲切的和我们交谈关于实习工作具体性质以及印染定型工相关工作岗位容易遇到的问题。杜老师带领我们认识实习单位的其他工作人员，并让我们虚心地向这些辛勤地在印染定型工相关工作岗位上的前辈学习，在遇到不懂得问题后要积极请教前辈。

容比较陌生，都不太清楚自己的工作范围和职责，对实习单位的情况也不太了解，不过杜老师会告诉我该怎样处理自己在印染定型工岗位上遇到的问题。慢慢的我也就熟悉了自己的印染定型工岗位工作内容，在印染定型工岗位上的一些棘手问题也能自己独立解决，每天把工作做得井井有条。

在单位实习期间，我从事的印染定型工工作岗位相关的工作之外，还负责协助其他部门的日常工作，包括制定计划，利用新学习的印染定型工相关工作岗位业务知识处理相关文书。

对于第一次在印染定型工相关工作岗位的的我来说，还没有足够的社会经验。经过了这半年来的印染定型工相关工作岗位实习，我学到了很多，感悟了很多。特别是在实习单位领导和印染定型工工作岗位的相关同事的关心和指导下，认真完成领导交付的工作，和同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦。在工作中积极学习新知识、技能，注重自身发展和进步，我学会了很多印染定型工相关工作岗位理论实践技能，增加了印染定型工相关工作岗位相关工作经验。



## 岗位实践报告篇七

实习是学生把所学知识运用到实践中去的过程，学习的目的就是运用，就是去指导和实践工作，下文为大家介绍，让我们一起来看看具体内容吧！

(一) 实习时间：2017年7月——2017年1月

(二) 实习地点：蓬莱旅行社

(三) 实习目的：旅游业是一个新兴的朝阳产业，旅游专业也是一个实践性很强的专业，不仅仅需要过硬的专业知识，旅游时以娱乐为目的的，包括食住行游购娱六个大方面，每一个方面的安排和操作都是很繁杂的，所以参加旅行社岗位的实习主要是培养我们的自学和动手能力、理解能力以及思维能力。通过旅行社实习让我们进一步的巩固和理解课堂所学知识，培养和提高理论联系实际能力，更好的掌握课本知识和实际操作能力。

(一) 接待实习内容

众所周知，旅游业是一个服务性的产业，有的时候一个旅行社的接待质量要比服务质量还要重要，不管是游客还是业务客户，对一个旅行社的第一印象都是很重要的，直接影响到他们对旅行社的信任程度，所以对于旅行社的员工来说要努力使自己成为公司的“形象大使”。这也是我进入旅行社后的第一课。

当游客主动上门咨询旅游产品的时候首先要做到微笑服务，这是服务业最基本的要求，要针对顾客的需求介绍相对应的旅游产品，对于游客的疑问要细心的给予解释不要表现出不耐烦，在介绍过程中要有诚恳的态度，让游客觉得你是真的设身处地为他们考虑；当客户前来拜访时要主动的热情招待，

有针对性的用简洁明了的语言向客户介绍旅游产品，在刚到一个旅行社时应对公司的主要客户有大致的了解。

在服务业中最忌讳让客户感到自己被冷落，所以旅行社员工要有敬业精神，不要将个人情绪带到工作中。

## (二) 产品线路安排实习

作为一个刚到旅行社的新人刚开始是不会直接参与旅游线路的设计的，只是做一些零散的工作，在旁边多接触多学习，旅游产品的设计和线路的安排是一个旅行社得以生存和发展的基础，也是旅行社不断注入活力的源泉，在旅游产品的设计中要注意几个问题，首先是旅游产品的设计要迎合旅游者的需求，要在充分的市场调查的基础上开展真正跟上时代的步伐，要推陈出新，避免雷同产品的出现；其次在设计旅游产品时要注意行程的安排要松紧有致，不要让游客觉得行程太松散，时间上要紧凑，争取在有限的时间内让游客看到自己想要看到的景观，达到自己的要求；再次是设计旅游产品的工作人员要有丰富的地理历史等方面的专业知识，设计线路时要合理一有吸引力，并且在设计完成之后会用优美的语言向游客描述，让游客心向往之。

## (三) 导游员职责实习

作为一个导游人员，他的责任是很大的，不但要保证游客的人身和财产安全还要保证游客的游览质量。

2. 担任地陪工作的导游人员的主要职责是；(1) 认真做好旅游者在本站的接送服务；(2) 严格按照接待计划确定游览日程，安排好旅游者的食宿、游览、购物、文娱等活动；(3) 热情做好导游讲解工作，积极向旅游者介绍和传播中国文化；(4) 妥善处理好旅游相关服务各方面的协作关系，认真处理旅游者发生的各类问题；(5) 维护旅游者的人身和财物安全，做好事故防范和安全提示工作。

旅游者之所以选择旅行社组织的旅游线路，一个很重要的原因就是希望节省旅游费用。因为每个游客的经济状况是不同的，他们会根据自己的经济状况选择适当的旅游线路。因此，旅行社能不能在向旅游者推介旅游线路时提供诱人的旅游价格，在很大程度上决定着旅游者的购买决策。作为旅行社的线路设计人员来说应该尽量的减少成本为自己的公司争取价格优势，但是要在保证旅游服务质量的基础上。

### (三) 旅行社的服务质量

进入新世纪以来，人们的旅游消费观念正在发生多方面的变化，其中之一就是旅游消费需求的多样化和个性化。传统的“团体标准等全包价旅游产品”对旅游者的吸引力越来越小，相反，那些能够为旅游者提供多种包价形式和旅游服务，尤其是能够提供根据旅游者特殊需要“度身定制”旅游产品的旅行社越来越多地受到旅游者的青睐。

### (五) 旅行社的诚信度

诚信是旅行社企业立足于社会和长期盈利的基石，也是旅游者选择旅行社的关键因素。旅行社的诚信主要体现在是否能够切实履行其出行前向旅游者所作的服务承诺。

### (六) 旅行社的品牌形象

旅行社产品的无形性特征增大了旅游消费者的“购买觉察风险”，而购买名牌产品是降低该风险的有效方法。所以，旅行社在旅游者心目中形成的品牌形象，直接影响到旅游者的购买选择。

旅游业是朝阳企业，相对于其他类型的企业而言，旅游企业的可进入性高，门槛低。现阶段我国各地方旅行社相继建立，旅游企业的发展趋势如下所示：

(一)旅游中介分工越来越细分，旅行社从过去的传统的做国内业务和国际业务之分外，现在更加分工细致，不同的旅行社开发不同的旅游专线，同一品牌的旅行社也分别开发出不同的主体旅游和专题旅游。

(二)旅游中介的附加服务越来越突出。随着顾客越来越挑剔，竞争越来越激烈，各旅游中介机构为争夺顾客，提升品牌的竞争力，在为顾客服务的过程中，越来越注重服务的附加作用。如为顾客提供票务预订服务、租车接送服务等，提供金融服务、保险保障服务，还与许多其他餐饮娱乐等消费单位合作等等。

(三)旅游向郊区化、短期化发展，一日游、两日游越来越多。人们对双休日逐渐习惯和开发，旅游逐步从长线向郊区短线延伸，因此一日游、两日游这种短期的旅游活动越来越突出，因此各种各样的度假村越来越多，人们开始在双休日、节假日期间，抛下一周的紧张和都市的浮华，来到郊区吃农家饭，参加田园劳动，欣赏山水风光，追求自然、清醇和土朴。这从国内旅游相关增长指标远远高于出境旅游增长指标可以得到印证。

(四)自助旅游渐成时尚。传统的旅行社服务，给人们留下了许多负面的印象(主要是吃不好、睡不好、玩不好)，使旅游变成了只有旅没有游，但随着交通的越来越便利、私家车越来越普及、酒店预订公司繁荣以及飞速的发展，自助旅游的人越来越多，并渐成时尚。尤其大型节假日期间，三五个家庭结伴出行，驱车数千公里，跑遍大江南北已不是稀奇事，他们通过酒店预订公司预订酒解决住宿问题。余下的就是自己自由的安排游玩，弥补了传统旅行社的不足店。

(五)商务旅游越来越突出。随着经济贸易的发展，国内及国际性的商务考察旅游也越来越突出，据统计我国各类商务大军有4000万人，每年平均每人出行3次计，全国全年的商务旅游人次在1.2亿人次左右。而且商务旅游大军的队伍每年都在

以数百万人次的速度在递增。商务旅游也呈现出规模化的发展趋势，尤其是大型的商务活动(包括传统的和新兴的商务活动)是导致商务旅游增长的主要因素。而且商务旅游的构成者中，从入境旅游人数的构成比例中可以看出，其中参加会议商务的人数占到17.7%，而从25-44岁占整个旅游人数的48.6%的比重也可以看出。所以，无论是旅行社或是其他旅游新兴的中介都会非常重视商务旅游市场。

(六) 期货式旅游也已萌芽。尽管分时度假这种旅游形式在我国还是新鲜事物，还很不规范，但越来越多的城市的白领们选择了长达2017年、20年、30年的分时度假的旅游服务项目，目前许多旅游中介已不同程度地介入期货式旅游服务中来，并有几家知名的品牌旅行社联手在全国范围内兴见度假村，开展分时度假业务。

(七) 旅游管理趋于有序和规范。旅游中介的规范化工作近年来取得了突破性的进展，包括景点收费、旅游购物消费、导游索要小费等。

通过这次实习，我深切的了解到，独立和好学是一个实习生首先应该具备的。只有培养自身的独立能力，不过分的依赖，自己主动的去发现问题解决问题，这样我们才能真正地提高自己处理问题的能力，才能在工作上得到进步。另外，在工作上，有问题，有不懂应该大胆请教，而不是不懂装懂。“三人行，必有我师”，我们该学该问的不仅仅限于我们的同事，前辈，各种形形色色的人，每个领域，都有我们要学该懂的东西。通过学习，才能独立工作，积累经验，最后得到的才是最适合自己的东西。

导游的工作是重复的、也是不断变化的，它时刻挑战着我的耐心和忍耐力。有时候，心生厌烦的并不是外界的环境，而是自己的心态。往往在开始的时候我们都满怀激情，而慢慢地，这种热情却冷淡了下来，其实环境依旧如此，变化的只是我们的心态。每一天，我们可以选择好心情好心态，也可

以选择坏心情消极的心态，因此我们可以选择好心情好态度！

如何与人和睦相处，良好的进行沟通，是一名实习生必须要学会的。在与人相处方面，我一直坚信，诚实加真心，自尊与尊重他人，肯定不会被拒于千里之外的。首先和同事相处，我只是一个实习生，很多事情要多看多学，我所有的同事都是我的老师，前辈，工作过程中，怎么发挥团队的作用，协调内部关系，我学会的是尊重和礼貌。做为一名旅游人，直接面对的是顾客，你的一句话可以影响客人对旅行社甚至整个旅游的整体印象，甚至影响客人整天的心情状态。如何让自己说出的语言让客人听得舒服，听得开心，进而选择和你合作，是作为一名实习生所必须要学习的课程。人不免会有情绪上的波动，然而这种情绪上的波动往往会影响他人的心情。如何调整好自身的心态，用最好的心态去面对客人，面对同事甚至上级，如何带给别人一个最好的笑容，是我每一天都要认真思考的问题。在这次实习中，我不但在沟通能力上得到了提高，还学会了如何调整自我的心态。

在几个月的实习过程中，我对整个旅行社行业的运作模式和日常操作程序都有了一定得了解。在此过程中，我学习到了许多在学校学不到的知识，接触了形形色色的人，同时还结识了很多很好的同事和朋友，他们让我更深刻地了解了社会，他们拓宽了我的视野，也教会了我如何去适应社会融入社会。

## 岗位实践报告篇八

毕业实习是学生完成大学全部课程后的最重要的实践环节。通过实习了解社会，接触实际，巩固专业理论和提高实际操作技能，培养良好的职业道德，熟悉和掌握市场经济条件下企业的运营规律，并通过撰写实习报告，学会综合应用所学知识，为走向正式工作岗位做好准备。

在两个月的实习时间里，我选择了中国移动深圳分公司作

为实习单位，通过在国企进行的实地学习，让自己在校所学的专业理论知识在实践中可以得到全面系统的掌握和应用。在了解和熟悉了该公司的运作模式、经营管理方式以及员工的团作协作能力的基础上，使我能够对自己的实习作出一个报告。

很多人都想去看一下，那个甜美的声音后面究竟是怎样一个人呢，而10086又是一个怎样的地方呢？带着这个好奇心，这个疑问我走进了中国移动深圳分公司的10086客服中心。

20xx年11月2日，我对中移动的客户服务中心10086的了解就从开始了！

## 二、实习岗位及实习过程

### 呼入实习

前两个月我实习的岗位是神州行10086客服，接听客户电话，提供业务的咨询、查询和办理。

进入深圳的第二天就开始了岗前培训。培训无疑是辛苦而又充实的，我们班一共28位同事一起跟着移动公司的师兄师姐学习业务，因为移动的业务品种很多，我们要学习的东西很多，而且有很多要背的知识点，还需要熟练操作好几个系统，基本上不能准点下班，甚至回到宿舍还要记忆和熟练，而且除了业务上的学习，另一项要学习的就是说话，学会保持良好的声线，要做到让客户能够感觉到你的积极态度、感觉到你的微笑，并且也要学习语言技巧，让客户信服，接收我的话。但是我和周围的同事都很努力，因为大家都相信，只有对业务的熟练掌握，才能解决和客户的问题，才能做好自己的工作，体现实习的价值。

通过学习业务、学习系统操作、旁听师兄师姐们的电话、试呼这些培训过程，我开始正式上线接听电话了。

刚开始接客户电话时特别紧张，口语很多，而且由于业务知识的不扎实，系统操作的不熟练，查询速度比较慢，很多问题都要求助师兄师姐们，甚至有客户在等待时不耐烦的挂断电话。同时也遇到了对我们的工作以及公司的业务很不理解的客户，对我发泄他们的不满情绪，客户的满意度也比较低。

刚开始，我们都是比较害怕，不够自信，怕答错，很依赖师兄师姐们，总是在面对问题时就求助师兄师姐，他们在帮我们解决之后都会和我们说，遇到问题，我们要做的是自己先思考、过滤问题，得出解决方案，而不是一味地依赖他们，我们总有要自己面对问题的一天；对业务多看多了解多熟悉，在应答客户时一定要准确、自信，让客户对你的作答可信度提高，确保你的权威性。

在接下来的几个星期里，我通过不断的训练来完善我的客服技能，而且我也在这样的训练中不断成长，各项技能也日渐纯熟，逐渐达到一个客服代表所应该达到的标准。

在客户出现不满情绪时要及时安抚并且尽己所能地帮客户解决问题。我在呼入客服岗位上学会了说话，学会了去应对在接线过程中遇到的形形色色的人；我们学会了边听边说，学会了在听的过程中去解决问题，去帮助他人，也体会到了在帮助他人听到那句谢谢后的快乐心情。

## 呼出实习

就在我对于呼入坐席代表工作驾轻就熟时，我们班因为公司的调度都开始了呼出工作，我又开始学习呼出的技能。

呼出的工作内容其实就是电话营销，它是一个较新的概念，是指通过使用电话，来实现有计划、有组织、并且高效率地扩大顾客群、提高顾客满意度、维护顾客等市场行为的手法。

我们呼电话给客户，进行调研回访、邀请客户参加优惠活动、



帮客户登记办理业务，呼出工作的主动性比呼入大得多，但是压力也大得多。因为客户对于营销总是比较抵触的，在外呼时几乎每隔几分钟就要受一次气，因为有些人觉得你打扰他了，有些人不信任移动，认为优惠业务是一个骗局，有些人本身性格不好，遇到这样不同的人用户拒绝你，不理解你甚至骂你时，我刚开始会比较沮丧，情绪低落，但是后来也马上调整好了，因为作为外呼客服代表服务态度一定要好，不能通过电话传递自己的私人情绪。作为当代社会的服务行业，要是服务态度不到位，绝没人乐意买你的产品，所以只有以积极的心态面对工作，提高自己的沟通技巧，抓住客户的心理，让客户感受到自己的诚意，体会到业务的优惠，客户才会放心的办理优惠业务并认可我的服务。

因为我学习过呼入以及呼出，所以我成为公司的双技能员工，在平时大多数时间进行呼出，在话务繁忙的时候支撑呼入，保证接通量。在两种角色中自由转换对我来说很有挑战性也得到了很多的锻炼，只有了解客户需要什么样的帮助，才能够抓住客户的心理，将产品营销出去。

### 三、实习总结和心得

#### (一) 实习总结

与此同时，我自己思想认识都有了很大的提高。这份工作让树立了强烈的责任心。因为员工的一点疏忽就会导致公司罚款及个人的被投诉，以及企业形象受损，我要时刻对客户负责，时刻对自己负责，时刻对公司形象负责。

#### (二) 实习心得

客户问题，在呼出的时候能够尽快确认到客户是否需要办理，尽量让客户围绕我们转而不是我们花很长时间绕用户转，保持主动性。

2、在电话营销方面。拨打电话时，大脑一定要清晰，要热情、大方、友善、真诚；不管自己情绪如何，也不可对顾客不礼貌；尽量不用口头禅“嗯、这个、那么”等；让客户知道不只是他一个人办理了 this 业务（如呼gprs时，可以对用户说“以后3g的来临的来临，每个人手机都可以上网都是通过3g网络联系，您现在可以提前尝试”）；注意倾听客户的话；当劝了用户1至2次不同意时选择放弃，以免被用户投诉；外呼口径严格按公司规定要求。

3、在同事关系方面。同事有不懂的地方可以耐心的帮助，自己不懂的地方也可以虚心的请教。维持好和谐的同事关系也是在职人员必备的，有利于公司整体发展，也有利于个人不了解的知识越来越少。按总体上说公司所有员工是个大集体，因为公司会要求全体达到多少量。目前公司也分组，每一组是一个团体。

#### 四、对实习单位建议

毋庸置疑，公司作为一个国企在很多方面确实做的不错，以下仅仅是作为一个员工对公司一点不足做点建议。

1、公司在对新员工这一方面，缺少关心以及详细的知识培训。刚来的新员工，对业务知识及专业术语了解甚少，就开始正式上线，公司未对员工做一个系统的知识介绍。可能之前的一批人知道哪是对的，哪不对，但另一批人就不知，这就完全靠与同事之间沟通才得知了。建议在新人在正式操作之前就将一些经常可能发生的错误说清楚，及时关注新人的动态。

2、在呼电话方面，拨打电话时应口齿清晰，讲解优惠应清晰，那么讲解到收取功能费也应清晰。为了移动用户对移动业务的长期支持，为了外呼中心能长远健康的发展。建议外呼客户优惠时真正的为客户着想，对牵涉到收费、绑定等要和客户说明，不能一概而论，含糊带过。

3在激励方面，公司喜欢采取一些物质方面的比如过节送东西，假期购物卡，奖金等等。但没看到公司有什么精神方面的激励。依然会有员工整天抱怨。建议下班时间可以了解对方状况，问候今天是否被用户骂等等。可以增加班组活动，班组集体出去玩既可以增进同事凝聚力，也可以加强内部沟通。

## 五、致谢

实习以来，承蒙各位老师的厚爱，师兄师姐们的支持，同学、朋友们的关心，让我更有动力专注于工作中，特此向诸位致以诚挚的谢意。

感谢全体老师传授给我的理论知识，感谢辅导员的长期以来的关心与支持！学生在此向你们敬礼了，你们辛苦了！

感谢公司里的师兄师姐们不厌其烦为我解答业务问题，提供业务支撑，以及在生活方面无微不至的照顾。。