

大学管理会计实训报告(模板5篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

大学管理会计实训报告篇一

在本学期的工商管理实验课上，我们小组经过五周对《创业之星》这款软件的应用，对创业和企业的经营都有了更深刻的了解。在本次实验中，_____作为ceo[]全面统筹小组各项工作，并进行互相之间的沟通和协调，使各项决策形成互相关联的决策体系；_____作为cho和cto[]主要负责与cmo合作，根据市场需求进行产品设计以及对员工的培训、解雇等；_____作为cmo和cso主要负责对市场需求进行深入分析，协助cto进行产品设计和研发，同时对销售人员进行招聘和管理，产品广告的投放以及协助ceo进行产品定价等；_____作为cpo和cfo[]主要负责根据市场需求和公司战略进行产品的生产与原材料的采购、库存管理，以及对公司财务状况的分析和管理等。

在本次实验中，我们虽然最后结果不尽如人意，但是在实验过程中，我们经过自己的不断思考总结，还是收获了不少心得体会。我们想按照时间顺序进行总结。

首先，我们小组在进行实验之前做了较为全面的准备。经过第一次课老师的讲解之后，我们对《创业之星》这款软件产生了极大的兴趣，因此我们下课后迅速进行了分工并各自查找相关资料。通过对相关资料的查阅，我们对整个系统的运作有了更深入的了解和认识，对后面的决策有很大的帮助。在进行第一次实验之前，我们小组经过讨论分析初步确定了我们的决策顺序：需求分析——产品设计与研发——制订生

产计划——原材料采购——产品生产——广告投放——制订销售计划——产品定价——交付订单——应收账款管理。

经过比较全面的准备之后，我们进行了第一期的决策。开始阶段，我们按顺序依次完成了租赁办公场所等基本工作，然后迅速进入第一期的运营决策中去。在第一期的决策中，我们首先制订了公司五期的基本战略规划：我们主打低端产品市场，后期如果高端市场发展的好的话，我们将从第三期向高端市场转型，如果高端市场不太乐观，我们则继续维持低端市场的市场份额，同时争取一点高端市场的生存空间。市场规划方面，我们计划第一期依靠广告和低价抢占北京市场，同时开始开发上海和武汉市场，第二期在维持北京市场的同时强势进军上海市场，希望在前两期占得先机，同时继续开发武汉市场，三、四、五期则在维持前两个市场的基础上尝试进攻武汉市场。由于资源有限，我们计划重点开发北京、上海两个市场，兼顾武汉市场，力求在三个市场上取得均衡。

在制定了总的基本战略之后，我们开始对不同用户群体的需求进行分析，并针对不同用户群体的需求差异进行产品的设计。我们发现使用比较高级材料设计的产品都需要研发，不能在第一期进行生产，因此我们决定设计两款针对经济型客户（中端客户）的产品，一款需要研发，一款则在第一期即可生产，希望能抢在别的公司之前抢占北京的经济型客户市场。而针对实惠型和品质型客户，我们各设计了一款较为符合该用户群体需求的产品，同时对需要研发的产品马上投入研发。

在进行了产品的设计和研发之后，我们开始针对需求制定相应的生产计划。首先，我们对各个市场各期的总需求进行分析，根据市场11个公司总数，我们使用15%的水平预测本公司实惠型客户的市场占有率，以保证绝对满足市场需求，迅速抢占市场份额。而对于经济型客户，我们预计第一期进行经济型产品生产的公司应该不多，因此我们采用了20%的水平预测市场占有率。通过上述数据的分析和计算，我们制订了第一期的生产计划，根据第一期的生产计划，我们租赁了能容

纳四条生产线的中型厂房，同时购置了一条第二期才能到厂的柔性线以及两条第一期即可进行生产的手工线，根据生产计划招聘了两名生产工人，分别在一条手工线上生产一种产品。

第一期生产计划制定好之后，我们进一步分析第二期北京和上海市场的总需求，并使用12%的水平预测我们的市场占有率，根据计算得出的占有率初步制定了我们第二期的生产计划。根据前面预测的第一、二期的生产计划，我们计算了两期所要使用的原材料数量，对于当期即可到达的原料，我们为了避免多余的库存费用，只购买了第一期所需的原材料，对于第二期才能到的原料，我们在生产计划的基础上多购买了5%的原料，以备不时之需。原料购买完毕后，我们开始安排第一期的生产，用两个生产工人分别在一条手工线上生产实惠型和经济型产品。

在生产决策完毕后，我们开始进行市场部的决策。由于我们第一期只有一个市场，因此我们只招聘了一名销售人员进行北京市场的销售工作。根据我们的基本战略，我们第一期对三个类型的产品进行了大量的广告宣传，实惠型投入广告3万元，经济型投入广告2万元，品质型投入广告1万元，我们对广告的大投入能换来较高的市场需求。其后，我们根据整体战略，参考最高和最低价格进行产品定价，第一期我们的定价比较低，比最高价格低50元左右。

至此，我们第一期的运营决策基本完成，最后，我们根据系统结算顺序对第一期的公司财务状况进行了分析，把每一步现金收支进行相应的计算，发现第一期公司现金还有较大盈余，因此第一期并未使用银行贷款。

决策完成后，我们第一期的总市场份额高达24.81%，占据第一，实现了我们抢占市场的战略目标。但是，在订单交付的时候我们发现产量比我们的决策产量要低，经过分析，我们发现我们忽略了生产线的废品率，因此带来了一定的订单违

约损失，但是由于市场表现、成长表现以及财务表现优势明显，我们组第一期占据了第一的位置。

由于事先做了较为充分的准备，我们组第一期的决策做的比较顺利，效果也比较好。

在第一期较为明显的优势下，我们开始了第二期的决策。在第二期，我们的上海市场已经开发完毕，可以投入销售，而第一期购买的柔性线也可以开始运作，这些都大大的提高了公司的运营和盈利能力。在第二期，我们的战略是努力维持在北京市场实惠型客户和经济型客户群体中的市场份额，同时，对新开发的上海市场发起冲锋。在第二期，各组都开发了上海这个新市场，在这个市场里面必然会发生很激烈的争夺，因此我们还是使用第一期的大量投放广告和低价出售抢占市场的战略。

确定战略后，我们开始进行第二期的需求分析，由于第一期我们的市场份额高达24%，因此我们这期采用了20%的水平预测本期市场占有率，根据上面的预测数据，我们制定了本期的生产计划，此后，我们采用15%的水平预测第三期的市场占有率，制定了初步的第三期生产计划，然后根据上面两期的生产计划进行原材料的采购。根据第二期生产计划，由于本期柔性线的投入运营，第一期使用的两条手工线已经不需要了，因此我们果断出售了两条手工线，把两个生产工人安排在柔性线上生产已经研发的四个产品。

生产决策基本结束后，我们开始进入市场部的决策，由于第二期我们已经有两个市场，因此我们多雇用了一名销售人员进行销售工作。由于第一期大量投放广告获得较好的效果，本期我们在缺乏分析的情况下盲目加大广告的投入力度，广告总投放量达到11万元，这也是造成后面失败的主要原因。在定价策略方面，由于第一期的良好效果，加上本期增加了大量的广告投入，我们在定价方面也过分自信了，把价格定得比较高，只是比最高价格低30-40元左右。

最后，我们按照结算顺序对本期决策各项收支进行了分析，发现最后出现了8万元的资金短缺，因此我们只使用了10万元的银行贷款，由于我们在计算财务指标的时候出现了一些误差，加上生产和销售方面也出现了一些失误，提交决策后本期我们的市场份额下降得十分严重，而且出现了一次紧急贷款。交付完订单之后，我们查看了应收账款，发现有大概4-5万元的账款可以贴现，保险起见我们果断把那些账款进行了贴现，避免出现第二次紧急贷款。

最后，经过模拟之后，我们小组排名下降到第九名。

经过两期之后，我们从第一名下降到第九名，而且资金流出现了较为严重的问题，我们开始重视对公司的财务分析，并对前两期决策进行了认真的总结反思。第三期，我们的净资产已经少于历史贷款，意味着我们已经没有贷款限额，只能靠现有资金进行决策。经过分析研究，我们发现现有的资金完全不能支持本期的成本和费用。

经过分析研究，我们决定把柔性线出售，同时购买一条本期可到的手工线，生产一种产品。经过对成品存货和原材料存货的分析，我们决定本期使用手工线生产经济型产品，在北京市场销售库存的实惠型产品和品质型产品，在上海市场销售经济型产品，希望可以尽可能回收一些资金。定价方面，我们为了倾销产品回收资金，定价定的非常低，希望把库存的产品全部销售出去。

经过这一期的决策，由于我们资金流断裂，无法实现正常的生产运作，我们的排名已经跌到最后。

由于第二期的失误比较严重，虽然第三期我们勉强坚持下来了，但是剩余资金已经不足4万元，第四期完全无法运作，因此我们把所有人员解雇，把生产线出售，厂房也退租，已经无法进行任何的运营活动。

第四期结束后，我们已经完全没有资金和人员设备，第五期已经无法决策，只能直接提交决策了。由于第二期的严重失误，我们小组到最后排名最后。

虽然本次实验的结果我们是失败的，但是在这个实验的过程中我们还是通过总结和分析得到了一点收获。我们总结如下：

1. 第一期我们开发了一个第一期即可生产经济型产品，这一决策为我们第一期抢占市场份额发挥了极大的作用。由于大部分小组都会设计需要研发的产品，我们采用不研发的产品可以抢占先机，在第一期抢占市场份额。
2. 第一期我们投入的广告虽然很有效果，帮助我们获得了极大的市场需求，但是给我们的财务造成了极大的负担，因此广告需要投放，但是需要适量投放，不可影响公司整体资金流。
3. 我们第二期在缺乏分析研究的情况下加大了广告的投放力度，在本已出现危机的财务状况下雪上加霜，因此我们应该时刻关注公司财务状况，根据具体财务状况决定当期的支出，若有较大的资金空间，才可适量加大广告投入。
4. 第一期我们没有注意生产线的成品率，这造成了我们生产决策和原材料决策的失误，不仅没能获得应该获得的利润，也白白付出了违约的费用。
5. 团队沟通不足，第二期由于组员间沟通出现信息错漏造成生产计划出现了失误，造成第二期的销售也出现了问题，也出现了产品未生产，不能交货的情况。

经过本次实验，虽然我们的结果并不是很好，但是我们通过实验对创业的过程和企业的运作有了更加深刻和全面的了解，对企业运营的关键问题也有了新的认识和思考，相信本次课的收获会对我们以后的就业和创业提供极大的帮助，谢谢老

师给我们这次机会参加本次工商管理实验。

大学管理会计实训报告篇二

篇一

一、实训目的实训报告

这次的会计综合实训主要是为了提高我们的实际应用水平，在实训过程中，通过做分录、填制凭证、登记账簿来巩固我们的技能。通过实际操作，使我们能够比较系统地掌握工业企业会计核算的基本程序和具体方法，加深对所学专业理论知识的理解，提高实际动手能力，这也是对学生所学专业知识的一个检验。通过实际操作，不仅使我们每个人掌握填制和审核原始凭证与记账凭证、登记账簿的会计工作技能和方方法，而且能够切身的体会出纳员、材料核算员、成本核算员、记账员等会计工作岗位的具体工作，从而对所学理论有一个较系统、完整的认识，最终达到会计理论与会计实践相结合的目的。

二、实训时间

20xx年x月x日——20xx年x月x日

三、实训内容

(一)这次会计综合实训是以抚顺环宇机械厂为实训企业，经过这几个月的实训，我基本上可以把所学的会计理论知识运用到会计实训当中，对会计核算的流程也有了一个熟练的了解。我也可以独立的完成会计核算的各步骤进行系统操作实验，包括账簿建立和月初余额的填制、原始凭证、记账凭证的审核和填制，各种账簿的登记、对账、结账、编制报表等。

(二) 实训的具体步骤如下：

1. 建账：根据20xx年11月份的期末余额即12月份的期初余额建账。
2. 审核、填制记账凭证：根据20xx年12月份发生的各项经济业务填制相关的原始凭证和记账凭证。
3. 登记明细账：根据记账凭证登记应交税金(增值税)明细账、三栏式明细账、固定资产明细账。
4. 登记日记账：根据记账凭证登记银行存款日记账、现金日记账。
5. 编制科目汇总表：运用“t”形账户编制科目汇总表□“t”形账户是为登总分类账所做的准备，它能反应这期间业务发生有那几个会计科目，并且能清楚的看到其借贷所发生的余额以及最后余额。
6. 登记总分类账：根据科目汇总表中各科目依次登记总分类账。
7. 月末对账。
8. 月末结账。
9. 编制资产负债表、利润表和现金流量表等。
10. 审核报表。
11. 会计档案管理。

(三) 实训中遇到的困难和解决方法如下：返回目录

1. 在登记记账凭证、总分类账以及明细账等时，由于我的粗

心总会写错金额或写错别字。在写错时我总会把帐页、凭证撕掉或再换一张，经过同学的提点我学会用划线更正法、红字更正法和补充登记法来改正错误，而不是通过用填补、挖改或撕毁等方法来解决问题。

2. 虽然上学期我们也上过实训课，但以前我总是看给出的题来理解这笔业务的，加上时间长了有点生，现在看所有的原始凭证都不知道具体表达了哪些内容。在老师的讲解下我才慢慢的看懂了些。

3. 还有很多原始凭证所涉及的内容不知道具体记入哪些账户下，即会计分录不能和原始凭证的内容对应起来。后来，经过自己的努力又重新温习了一遍自己所学的会计专业书，加上同学的帮助才渐渐的熟练起来。

4. 上次实训时我们填写过凭证，对登记记账凭证很熟悉，但这次是会计核算的整个过程，我们对于登记总分类账、各种明细账、日记账等的具体内容和方法不是很清楚。在老师的讲解下我们很快的完成了登记账簿的工作。

5. 在计算各类费用的分配结转中，我们涉及的知识包括财务会计和成本会计其核算的方法有：库存商品月末加权平均法、产成品逐步结转分步法、制造费用的定额工时分配法等，由于成本会计的公式记不太清也不是很明白。所以我又重新复习了成本会计这本书仔细的计算每一步。还有老师和同学的指点最终把问题给解决了。

6. 还有各种税费提取更是涉及到税法知识，自认为自己的税法就学的不是很好，通过自己看税法书加上平时多做关于税法的题，还有同学之间的互助才逐渐的对税法的知识熟练起来。

7. 在实训中我们必须做的是原始凭证与记账凭证、各种明细账与总账核对等。我总是忘记做这一步，即使出现了错误我

也不知道，在实训过程中我了解到了对账可以让我们更好的发现自己的错误，这样让自己更清楚，更能很好的改正。

四、实训心得

(一)在实训过程中的体会：

1. 在会计综合实训几个月的学习中，让我们对会计专业有了更深的了解和认识。作为学生我们虽然掌握了理论知识，但是空有理论没有实际操作的能力，是永远都不能成为一名合格的会计人员。而这次实训中以一个企业的特定会计期间为范围。让学生把所学的理论知识运用到实际操作中去，锻炼学生们的动手能力，加深学生对专业知识的理解和认识，也培养了学生们综合分析和解决问题的能力。同时也使学生对企业有所了解和认知，也为融入社会从事会计行业并在企业中为自己赢得一方宝地而打下坚实的基础。
2. 在本次的会计实训中我们作为记账人员，掌握了应该如何处理具体的会计业务和如何进行相互配合，弥补我们在课堂学习中实践知识不足的缺陷，掌握书本中学不到的具体技巧。虽然这次的实训只是假设的，但我们可以把它当做真实性的企业。当自己时一名真正的会计人员去做企业所发生的经济业务，把我们所学的专业知识和实际操作相结合。
3. 在这次的实训中主要培养学生们的动手能力即实际操作能力。众所周知，作为一名会计人员如果不会做账，如果不能把发生的业务用账的形式体现出来，那么就不能算是会计。于是，在我们把课本上的会计专业知识学完之后，还必须把所学的理论知识运用实际操作的方法反映出来，这样才能证明作为一名会计人员的实力。比如：在实训中有原始凭证、记账凭证、总分类账、各种明细账以及日记账等的填制。刚开始填时手生甚至不会，但只要细心，一步步的填制，会逐渐的熟练起来，最后装订成册方便以后的查看。

4. 作为一名未来的会计人员，我们现在刚刚起步，往后会学到更多的东西，并且有很多东西需要我们自己去挖掘。况且会计学科是一门实践操作性很强的学科。所以，在我们学好理论知识的同时必须与实际操作紧密结合。还有就是作为一名会计人员，我们应该具有较高的职业道德和专业素质。这次实训课，让我们不仅在理论上是强的，在动手能力上更是强的，这样我们毕业后走出校门才能更好地投入到工作中去。

5. 在这次的实训中我们体会最深的是一个字——累。不过是一种苦尽甘来的感觉，刚开始实训时对于登记记账凭证，我还是很熟悉的毕竟我们上学期实训过。可是根据记账凭证登记总分类账、各种明细账、现金日记账、银行存款日记、资产负债表和利润表等工作时，还是有点无从下手，经过老师的指点和自己的努力，结果还是远不及自己期望的要求，不过话有说回来了，看到自己做的账时心里还是很高兴的。虽然很累，但很充实。我知道自己对于会计方面知识和操作还是不够理解，但是，我会努力的学习这些知识的。

(二)在实训过程中的不足以及重要性:

1. 经过这些天的实训，使我们的基础会计知识在实际工作中得到了验证，并具备了一定得基本实际操作能力。在实践中巩固了知识，知识也在实践中得到了运用。所以说“时间是检验真理的标准”通过自身实践，重新过滤了一遍所学的知识，并且经过自己的研究和老师的指导后，也打开了视野，增长了见识。但我也在操作过程中发现了自身的许多不足:自己不够细心，经常看错数字或是遗漏业务，导致核算结果出错，给企业造成损失。还有在实训中每一笔业务的分录都是老师讲解并给出答案，但实际工作中还须自己编制会计分录，在这方面还存在一定的不足，在以后的时间里我会努力地加强练习，让自己的知识技能能再进一步提高，为以后能在工作中有更好的发展而奋斗。

2. 通过这次实训，深刻的让我体会到了会计工作在企业日常

运转中的重要性，以及会计工作对我们会计从业人员的严格要求，在实际操作过程中我找出自身存在的不足，对今后的会计学习有了一个更为明确的方向和目标。我希望在接下来的日子里学校的老师能给我们多上些关于会计的实训课，让我们能够加深所学会计知识也以便让我们不断地弥补所欠缺的或遗漏的知识。这样能更好的帮助我们会计专业的学生学习这门课程为以后走向社会奠定良好的基础。

总之，在这次实训中收获颇丰，总的来说我对这次实训还是比较满意的，它使我学到了很多的东西，我很感谢学校给我这次实训的机会。同时，也让我更深刻的认识到要做一名合格的会计工作者并非我以前想的那么容易，最重要的还是细致严谨。尤其是会计专业，毕竟会计吃的是经验饭，只有多做账才能熟能生巧、游刃有余。会计不仅仅是一份职业更是一份细心、一份耐心、一份责任心。我知道社会是不会要一个一无是处的人，所以我们要更多更快的从一个学生向工作者转变。

我相信，我们一定会有一个美好的明天。

篇二

为期一周的实训已经画上了句号。虽然时间不长，但是这次的实训中我学到了很多，同时也让我意识到我要学的更多。通过整个实训我更加明确了自己将来的工作方向，以及自己以后学习的方向。

第一天我们参观的是上海电气，上海电机学院隶属于上海电气(集团)总公司，是一所以工学为主的全日制普通本科院校，作为电机的学子我一直想去上海电气集团参观，没想到我们这次实训第一天去的就是上海电气临港重装基地，所以从在校园等车，心情就会很激动。没过多久我们就到了。

一开始，讲解员就带我们去了展览大厅，大厅里成列着很多

大件模型，如焊接转子等，也有许多介绍电气集团发展历史中取得重要成绩的照片，通过这些照片我了解到上海电气集团制造了第一套火力发电机组；制造成功世界上第一台双水内冷机组；制造成功我国第一台万吨水压机；制造成功我国第一套核电机组。这些成绩坚定了我以后的学习中更加努力，一方面提高自身文化素质，学到更多的专业知识，另一方面为以后能顺利地进入像上海电气这样的集团做好该有的准备。大厅中还有一些关于集团以后的发展的总体思路和规划目标，这也是我在学习中应该学习的，尽早的对自己的生活有所规划，制定目标，并为之不懈的努力。最后的公司整体建筑模型又一次的是使我感受到电气集团规模的宏大。

通过展览厅的参观和讲解员的讲解，我们对电气集团有了初步的了解，接着我们听了一个部门经理的报告，他对上海电气做了进一步的介绍，也讲了一些的我们在参观时应该注意的安全问题。

通过他的报告我了解到上海电气(集团)总公司是中国机械工业销售排名第一位的装备制造集团，凭借良好的品牌行业性和品牌公众认知度(良好的品牌印象和品牌活力)，荣登“中国竞争力品牌”大奖，成为移动电话行业强势品牌，赢得广大消费者普遍赞誉。上海轨道交通设备发展有限公司作为上海轨道交通装备产业的发展平台，主要经营城市轨道交通设备制造、销售、维修、服务，技术开发、咨询，企业投资，机电设备安装工程，从事货物及技术的进出口业务，建筑智能化设计，城市轨道交通、消防设施、防腐保温、建筑智能化、环保工程专业承包。我特别注意了其中与我专业有关的轨道交通产业，上海轨道交通设备发展有限公司作为上海轨道交通装备产业的发展平台，主要经营城市轨道交通设备制造、销售、维修、服务，技术开发、咨询，企业投资，机电设备安装工程，从事货物及技术的进出口业务，建筑智能化设计，城市轨道交通、消防设施、防腐保温、建筑智能化、环保工程专业承包。公司与阿尔斯通等国际知名公司，国内轨道交通建设、设计、运营等单位加强合作，已形成轨道交

通车辆与机电系统集成研发、车辆及关键零部件制造、机电系统及屏蔽门系统工程建设承包、车辆和机电系统设备维修维护、项目融资服务等能力，不断为用户提供先进的轨道交通系统全面解决方案。首列具有自主知识产权的a型地铁列车于20xx年9月成功下线，填补了我国a型地铁列车集成创新技术的空白。上海电机厂坚持了“以质量为基础，以创新为根本，以服务为生命”的经营理念，大力开发新产品，努力开拓新市场，不仅为国家建设提供了精良的装备，也为企业的发展提供了广阔的发展空间。其次我们知道了到在实训参观过程中应该时刻注意安全，像进入车间走安全绿色通道，不随便的触摸各个机器的开关，注意避开空中的运输物，在车间规范行走，不互相追逐打闹等各方面的安全要求。

进入车间，映入眼帘的是一台台大型的机器，工作的师傅们都严谨的做着各自的工作，，还有车间的环境挺好的，注意安全的标语也贴的挺多的，从这些可以看出工作人员的工作环境还挺好的。车间的垃圾都是分类的，所有的工作都是那么井然有序。

最后我们乘车去了上海电机厂亚州的600吨水上重型码头。

游意未尽，我们第一天的参观结束了在车上回想着参观时的情景，也想象着自己以后的工作。

第二天我们参观的是电机厂上海电气集团上海电机厂(以下简称上海电机厂)是上海电气(集团)总公司属下的一家具有现代化生产规模的综合性电机制造企业，国家大型一档企业，连续三年通过上海市高新技术企业复审，连续七年评为全国500强企业。主要产品有:大中型汽轮发电机、同步调相机、水轮发电机、水轮机、交流发电机、交流电动机、直流电机以及电气成套装置、加速器配套件、家用电器、电力电容器、电子元件等。产品广泛用于电站、冶金、机械、化工、船舶、科研、交通、排灌、水泥、造纸、制糖、轻纺、环保、市政等行业。

虽然淅淅沥沥的下着小雨，可是和第一天一样，心情还是兴奋的，8:00钟我们就坐上了车，点完人数我们就出发了。时间不久就到了电机厂，整个参观过程中我们主要的听了一个详细的报告，之后参观了车间。

我觉得对于第二天的参观来说，听的报告是要的一部分。报告的主讲内容是国家能源发展战略，汽轮发电机产品类型，国内外发电机产品发展趋势，生产制造能力介绍这四个方面的。国家能源发展战略:主要发展大型，清洁，高效发电装备，包括百万千瓦级核电机组，超超临界火电机组，燃气—蒸汽联合循环机组，整体煤气化燃气—蒸汽联合循环机组等新型能源设备，其重点发展具有自主知识产权的重大技术装备和主要基础设施，以增强装备制造企业的活力和市场竞争能力，积极开拓国外市场。国内电力能源发展计划是在大城市是和沿海地区原则上不再布局新的纯燃煤电站，可在特大城市和大城市等负荷中心适度布局和有序开工建设一批燃气调峰机组，并且继续推进“上大压小”，积极发展热点联产，稳步推进大型煤电基地，鼓励发展煤电联营抗口站。

汽轮发电机产品类型主要有:双水内冷发电机，全氢冷发电机，全氢冷发电机，空冷发电机，30万水氢冷发电机，60万水氢冷发电机，百万2级水氢冷发电机，百万4级水氢冷发电机。国内外发电机产品发展趋势:上发厂将以产品系列化和模块化作为方向根据冷却方式和通风方式的不同，逐步形成不同系列产品，而在同一系列产品中的发电机定，转子等主要结构在保持同一功能前提下，实现模块化设计。

生产制造能力介绍，生产制包括定子生产能力，转子生产能力，总装和超速。

听完报告，我们就朝着车间走去，这是雨已经由淅淅沥沥变成豆大得雨滴，平时我是不喜欢下雨天的，可是今天的雨让我看到了班里同学的互相帮助互相关心，雨虽然让参观变得有些麻烦，可是从同学脸上的笑，天空似乎不曾下雨，艳阳

高照在每个人的心头，这样的情景让人觉的享受，雨天在我看来似乎也没有以前那么讨厌了，接着就参观了车间，照着昨天讲的安全要求，大家都走在绿色通道上，认真的参观，拍照，做笔记。

第三天的实训是最有意思，最接近我们专业的。我们去的是阿尔斯通轨交设备有限公司。车子没开多久就到了，一开始，公司里一个部门的经理向我们大致的介绍了公司。

上海阿尔斯通交通电气有限公司是一家中法合资企业，正式成立于一九九九年。阿尔斯通是全球发电及轨道交通基础设施领域创造性技术和环保技术的创导者，阿尔斯通致力于中国铁路和城市轨道交通建设，其中轨道交通产品和服务是阿尔斯通的核心业务之一。阿尔斯通的工程师们建造了世界上最快的列车以及具有载客量的全自动地铁。先进的厂房坐落于上海闵行，为中国提供最先进的车辆电气牵引系统设备，以满足中国轨道交通领域，对性能、可靠性及安全性日益提高的要求是该公司一贯的追求。公司通过质量管理体系认证；并且作为一家有高度责任感的企业，还在获得了环境质量体系认证，使公司的产品与服务符合中国的环境和可持续发展战略的要求。成为最早获早获得国家确定、成为城市轨道交通交流牵引设备的定点生产厂家之一。

目前阿尔斯通为全球25%的发电装机容量提供设备或技术，并占有18%的全球轨道交通市场份额。阿尔斯通已在中国成立了11家合资企业(在香港设有2家分公司)并签订了多项合作协议。在中国轨道交通领域:交通、电力和电网业务面临着推动经济发展和增强环境保护的双重挑战，对于社会的可持续发展起着至关重要的作用。而阿尔斯通是全球轨道交通、电力设备和电力传输基础设施领域的企业，以创新环保的技术而闻名。阿尔斯通集团足迹遍布全球70余个国家和地区，集团订单总额高达191亿欧元, 销售额209亿欧元，。在追求业绩增长的同时，阿尔斯通极其注重环境保护，推动可持续发展。听完介绍后我觉得能进阿尔斯通公司参观，不但可以让我实

地的了解与自己以后工作有关的工作，还可以是我提前感受一下工作的氛围。

接着我们每人领了一项专用帽子，便随着讲解人员进了车间。在去往车间的路上讲解员对地铁做了专业性的讲解，地铁是地下铁道的简称。它是一种独立的有轨交通系统，不受地面道路情况的影响，能够按照设计的能力正常运行，从而快速、安全、舒适地运送乘客。地铁效率高，无污染，能够实现大运量的要求，具有良好的社会效益。地铁是有轨交通，其运输组织、功能实现、安全保证均应遵有轨交通的客观规律。在运输组织上要实行集中调度、统一指挥、按运行图组织行车；在功能实现方面，各有关专业如隧道、线路、供电、车辆、通信、信号、车站机电设备及消防系统均应保证状态良好，运行正常；在安全保证方面，主要依靠行车组织和设备正常运行来保证必要的行车间隔和正确的行车经路。为了保证地铁列车运行安全、正点，在集中调度、统一指挥的原则下，行车组织、设备、车辆检修、设备运行管理、安全保证等均由一系列规章制度来规范。地铁是一个多专业多工种配合工作、围绕安全行车这一中心而组成的有序联动、时效性极强的系统。地铁的特点：1. 快速列车运行时速根据线区特点不同可达80-130公里，平均行车时速为36-80公里，每站停车30秒程度。2. 准确城市地面交通工具受路面交通情况或天气的影响，但地铁却不受干扰。在交通繁忙的高峰时间，地铁列车每1.5-3分钟开出一班，列车运营由早晨4:55起至晚上23:26止。3. 安全列车采用安全自动控制系统来操作，严格保证列车行车间隔。地铁供电采用双电源，停电可能性甚微。地铁同样重视防火措施，设有足够的灭火设施设备，各车站均安装有闭路监控系统，以便随时了解车站的情况。

进入车间第一眼就看见了正在加工的地铁，讲解员带我们进入地铁内部参观并介绍了有些构件的用途作用，平时里只是享受地铁的方便，在观看了地铁的制造过程后，对地铁制造人员的敬佩在瞬间增加了好几倍，同时为自己以后也可能从事这个行业而开心。或者说觉得自己选的专业自己现在很喜

欢。在参观的时候拍了好多照片，觉得当天的参观真的很有用很好，讲解员的讲解也很有意思，很通俗。实践往往是最令人向往的。从制造间出来后，正好友一两地铁要试开，检验密封性和平衡性，作为参观者这样的机会对我们来说实在是太难得了，正向往着讲解员就邀请我们一起去试车，当时的兴奋劲现在想着都还有用。

时间总是过得飞快，眨眼间实训就剩下最后一天了，最后一天我们参观的是上海工业展览中心，参观展览会的人非常多，而我们今天的参观不同于前几天，不再是集体性的，到了龙阳路后大家就分开去自己想参观的区域，我主要去了e区，各种美食展现于前，这些美食的制作都要归功于不同的机器，各个师傅都热情的向游客介绍着自己的产品，当然，这里除了美食还有一些大型机器零件的展览。整个中午的参观时有些累，但是看到各色美食，各种展览，心里还是美滋滋的。

实训是学生大学学习完成全部课程后的最重要的实践环节。通过这次的实习，缩短了抽象的课本知识与实际工作的距离，对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解。从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。在这次一个星期的实训中，我可谓受益非浅。

实训它使我们在实际中了解自己的专业，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。让理论和实践有机务实的结合在一起。参观实习中，看到工作的人员都认认真真的做着自己的工作，这种谦逊踏实，热衷于工作的态度很值得我学习。

经过一周的参观实习，我们收获了很多。在大学期间我们除了应具备扎实的专业知识外，还应该培养吃苦耐劳、团结协作的精神，端正自己的心态，踏实认真，这对我们今后就业、择业非常有帮助。

处在这个与时俱进的经济大潮时代，作为一名电气工程及其自动化专业的学员，在校学习期间应更好的学习电气工程及其自动化专业里的专业知识，打好理论基础；密切关注和了解本专业的最新动向，为以后即将从事的工作打下坚实的基础，走向工作岗位时，能够让自己成为一名名副其实的电气专业人才，在大浪淘沙中能够找到自己屹立之地，在实现个人价值的同时，让自己的所学为社会经济做出自己应有的贡献。

大学管理会计实训报告篇三

大学毕业之际，毕业实习是极为重要的实践性学习环节，通过阶段性时间的实习，为我们之后走向社会，接触本工作，拓宽知识面，增强感性认识，培养、锻炼我们综合运用所学的基础理论、基本技能和专业知识，去独立分析和解决问题的能力，能够将所学的专业理论知识运用与实践，在实践中结合理论加深对其认识和总结，再次学习，将专业知识与实际接轨，逐步认识体会，从而更好地将所学的运用到工作中去，接触社会，认识社会，体验生活，学会生活，学会生活，学会感悟，学会做事，学会与人相处，学会团结协作，为以后毕业走上工作岗位打下一定的基础。

二、实习单位基本情况

_学校是_省_市的一所民办中职学校，为_省重点中专学校，该校有学生3000多人，开设有电工电子专业、数控专业、计算机专业等等，有一定量的电工、电子专业设备和实训台，以及微机室和数十台数控车床等设备。

三、实习岗位基本情况

在该校我担任电工电子和数控专业的专业课教师，主要的工作情况是：对该校的中专学生进行专业课教学，教会他们课本上的专业课知识，并利用实训室提高他们实际动手操作的

能力。

四、实习内容

(一) 实习过程

1、了解过程

起初，刚进入该校的时候，学校里的一切对我来说都是陌生的。再加上我本来不是师范类的学生，学校呈现在我眼前的一幕幕让我的心中不免有些茫然，。第一天进入学校开始工作时，学校对我进行了一系列的培训，让我了解了作为一个教师所必须具备的一些基本知识，学校的老职工带着我给我讲了很多的工作方面的知识，渐渐的我逐步了解和熟悉了业务，我慢慢掌握了这个方面的知识，对工作开始上路，在日复一日工作的同时慢慢熟悉了学校的工作环境。

作为初次到中职学校去工作的学生来说，对社会的了解以及对工作单位各方面情况的了解都是甚少陌生的。一开始我对该校里的各项规章制度，服务章程及工作中的相关注意事项等都不是了解，于是我便自习阅读实习学校下发给我们的员工手册，向部门里的同事请教了解工作的相关事项、相关技巧，通过他们的帮助，我对该校的情况有了一定的了解。学校的工作时间段为：早上8：00至晚上17：00，晚上6：30——8：30上自习课，所有员工都必须遵守该上、下班制度。早上要去学校签字报道，一周工作一总结。

2、摸索过程

对学校里的环境有所了解熟悉后，我开始有些紧张的心开始慢慢平静下来，工作期间每天按时到学校上班，培训时我认真听讲，同时极力做好给我分配工作任务。当工作中出现不懂的情况时，我及时的上报领导，让他们帮助解决出现的问题，以便于整个教学工作能够顺利的进行。

刚开始教学时还真挺棘手的，只能需要一些同事的帮助才能够多少的解决一些，渐渐地，我不断的成长，不断的遇到问题不断的解决，自己的能力不断的提升，感觉自己学习到了很多的东西，成长了很多。

3、独立操作

经过一段时间老员工的带领学习，我对学校的教学情况已有了一个较详细的了解与熟悉。对中专生的情况也比较熟悉了。平时我不断的听其他专业课老师的课，学习他们的教学经验和技巧，我有时也学着运用他们的方法与技巧去处理一些教学问题，慢慢提高自己教学的能力。一段时间后，我在工作时的自信心不断增强，教学能力也有所提高。

五、实习成果

1、素质提高

教师作为一个特殊的职业，需要具备很强的语言表达能力，才能把自己已有的知识尽可能多的、高效的传授给学生。教师是书本知识与学生之间的联系纽带、运输通道。以前在学习的过程中，听老师教课还不觉得什么难度，现在我才发现，做老师其实也挺有工作难度。同样一个教学内容，同样的教学方法，不同的教师讲出来的效果可能完全不同，学生的学习效果也可能完全不同。所以我苦练教师基本功，学校其他教师的教学经验，一段时间后，教学能力大大提高，获得了其他老师的赞赏。我从实习工作中，能力得到了一定的提升。下面我就简单谈谈自己实习的一些体会：

(1)为人处事方面。其实我认为毕业实习的一个目的就是让我们在实践中初识社会，了解社会，即将走出校门的我们，往往对社会缺乏足够的认识，甚至感到迷茫，需要时间去积累。在实习中，我体会到为人处事的重要，学会了与人真诚沟通，平时与同事和领导交流互换工作上的意见，来彼此产生同事

间的信任，对我来说是一笔财富，让我在进入社会后就学到了重要的一课。

(2)吃苦耐劳的精神。在没有去实习之前不懂得教师这个职业到底是啥回事，而总是以一种轻率的心态去面对，而在工作中学校的规章制度要求严格。这些一下子打乱了我十几年的生活习惯和原有的期望值，感到适应不了而陷入不切实际的空想，心里失去平衡。每天下班后感觉，又累又困又饿，这一切都是我从来都没体会到过的。但看到身边的同事，甚至有比我还要小一点的人，我又有另一番感悟，同样是在一种环境下工作，同样是受苦受累，为何他们就能坚持，而我就不能呢？他们都能坦诚面对，为什么我不可以？问题出在于自身态度，没有端正态度面对，只是空想空谈吃苦耐劳精神，是不实际的，容易在挫折面前低头泄气，所以让我学会不管做什么事，首先自己的态度要明确要端正，才能承受客观存在和战胜自我的勇气。

2、教学能力的提高

纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。在短暂的实习过程中，我深深感觉到自己所掌握的知识的肤浅和在实际运用中专业知识的匮乏。刚开始的一段时间里，对教学工作感觉无从下手，茫然不知所措，这让我非常难过。在学校总以为自己学的不错，而一旦接触到实际，这时才真正领悟到学无止境的含义。于是我努力学习，虚心接受其他老师的意见，认真听其他老教师的课，学习他们的经验，并结合自己的能力实际，不断改进、创新教学方法，尽力做到与实践相结合。取得了很大的成效。一段时间后，我收到了一些老教师的表扬，学生对我的教学方式也给予充分的肯定。

六、总结

此次毕业实习，我的视野得到了开阔，教学能力得到了提高，人生价值得到了肯定，我学会了运用所学知识解决处理简单

问题的方法与技巧，学会了与同事相处沟通的有效方法途径，积累了处理有关人际关系问题的经验方法。同时我体验到了社会工作的艰苦性，通过实习，让我在社会中磨练了下自己，也锻炼了自己的意志力，提升了自己的实践技能。积累了社会工作的经验，为以后工作也打下了一点基础。

七、致谢

感谢_学校给了我这样一个实习的机会，能让我到社会上接触学校书本知识以外的东西，也让我增长了见识，开拓了眼界。感谢我所在部门的所有同事，是你们的帮助让我能在这么快的时间内掌握作为一个教师的相关技能，感谢我的领导，你们帮助我解决处理了相关问题，指导我在实习过程中需要注意的相关事项，包容我的错误，让我不断进步。

br/>

大学管理会计实训报告篇四

刚进入实训单位的时候我有些担心，在大学学习物流管理专业知识与实训岗位所需的知识有些脱节，但在经历了几天的适应过程之后，我慢慢调整观念，正确认识了实训单位和个人的岗位以及发展方向。我相信只要我们立足于现实，改变和调整看问题的角度，锐意进取，在成才的道路上不断攀登，有朝一日，那些成才的机遇就会纷至沓来，促使我们成为物流管理专业公认的人才。我坚信“实践是检验真理的标准”，只有把从书本上学到的物流管理专业理论知识应用于实践中，才能真正掌握这门知识。因此，我作为一名物流管理专业的学生，有幸参加了为期近三个月的毕业实训。

一、实训目的

通过认识实训、加强理论学习与实际结合，验证和巩固充实所学理论知识、加深对相关内容的理解、触课堂以外的实践

知识、加深了解社会对本专业的需要。开阔眼界及思路，为即将步入社会积累经验。

二、实训地点

__物流有限责任公司，以下简称(__物流)，创建于20__年月，注册资金__万元，总公司设在__首府——__。公司下设零担货运事业部、车辆管理置业部、仓储配送事业部、快递事业部、贸易事业部、客户服务部及__多个营运分公司。现有职员近__人，拥有各种车辆__多辆，仓储面积达__万多平方米，是目前__发展速度最快、市场潜力的物流公司之一。

公司实行直线连锁管理模式，充分应用电子商务网络管理系统，服务网点遍布__各大、中城市，为广大客户提供全国整车/零担货物专线直达往返运输；中转全国各地货物运输；代垫运费、代收代付货款；品牌代理、仓储包装、门对门配送等第三方物流超值延伸服务。此外，__物流引进先进现代物流管理观念，以为客户提供优质、全方位的物流服务为服务宗旨。

三、实训内容与过程

第一天，早早的起来，去了单位，本身很期待着成为其中的一员。当走进单位的一刹那，就遇见了当时的经理，他带着我们两个人认识了一下公司的人员，他们很热情地介绍了自己的职务和姓名。简单聊了几句后就开始介绍我们的工作性质和工作任务安排，最后经理还做了简短的讲话欢迎我们的到来，并祝我们工作顺利。

接下来就是让我们熟悉业务，公司专门找了一位业务精英来给我们介绍，从他那里获悉业务的基本内容。我们今后主要做的是联系客户、接洽业务、签订合同、成交货物等几个方面。联系客户就是先与下级客户沟通，问清楚客户是什么产品，规格怎样，价格如何，数量多少，注意事项等；然后再寻找上级客户，说清楚下级客户的要求，若能够满足就签合同。

或者进行相反的操作流程，由上到下，其结果一样。公司与上下级客户签合同就到了运输与交货阶段，风险是无处不在，规避风险是关键，尽可能的完善合同进行规避风险，若仍发生了风险，那就要找到合理的、人性化的处理方式。事后通过同事，我认识了全国公路运输协议、货运的单证该如何填写、其中的注意事项又有哪些等等。短短的实训过程中，我从初步了解公司的基本业务，到熟练掌握第三方物流的操作流程，一方面，将所学的专业知识应用、拓展到实训工作当中，而后学到了更多物流专业知识，为以后参加工作奠定了基础。另一方面，学会了如何有效良好的处理与客户之间的关系。实训中深刻认识到一个工作人员所应该具有专业知识和职业情操在工作过程中应用的重要性。

实训初期——__部客服处

物流客户服务是指物流企业为促进其产品或服务的销售，发生在客户与物流企业之间的相互行为，在向客户提供服务的过程中把价值附加到交换的产品和服务中去。公司在业务拓展、市场推广、品牌打造等方面都取得了很大的成效，为此公司决定通过不断提高物流客户服务水平，继续为客户提供质、最有效的物流服务，在_乃至全国树立起广泛的影响，实力打造一个优秀的物流企业形象。随着行业观念的转变，再加上市场竞争越演越烈，如何提高客户的满意度，提高物流企业的客户服务水平，成为物流企业迫切需要去研究和解决的重要课题!此阶段实训主要任务:

- 1、接听客户的电话，如在业务操作中负责客服的信息咨询，受理客服的投诉，提供相关业务和流程的介绍，接受与处理客户业务单证，指令。

公司有完善的客户服务系统使客户可以随时打电话来询问自己货物所处的状态以及所处的位置，如果货物丢失，也可以查询是在哪一个环节被弄丢的，那么就可以很准确的查出肇事者，并且让其承担相应的责任，这个系统大大规范了人们

的行为.对不熟悉公司业务客户做基本详细的讲解,使客户对公司业务达到满意,增加公司的顾客群体,拓展公司业务范围,提升公司认知度及信誉度。

2、对客户的订单进行跟踪记录,准确填写内容,并对客户进行相应制单,及时了解操作动向。

客服部的工作人员所需要做的工作并不是接电话那么简单,他们还对客户进行相应的制单,把每一项都记入电脑里,每天打入客户部的电话不计其数,所以客户部的人员每天都单要进行工作量很大的录单工作,这就要求每个工作人员都有非常快的打字速度.在客户部实训的一个星期,我们学简单会了理单,并把分好的单证在电脑里进行核实确认。

3、收集相关市场信息,并及时制作信息报告反馈给公司。

顾客的信息能够及时反映出现在市场上的某些变动,由于市场竞争激烈,丰富广泛的信息量会给公司带来有效作用,作为客服部,定期的询问老顾客对公司业务的满意情况,收集顾客提供的相应建议十分重要。及时有效的将业务情况反馈给上级部门,等待上级的进一步更改指示,更大作用的发挥客服部在公司发展中的作用。

4、即使弥补操作失误,及时更改单证,避免或减少产生的不良后果。

若业务上出现操作失误,客服人员要及时发现并进行更改,如果引起顾客的不满甚至是影响到到顾客的正常生活,要及时向顾客道歉,解释清楚,使顾客放心。

在客服部约两星期的实训,认识到作为一名客服人员需要拥有良好的心理素质来受理顾客的不满或不解,需要专业的服务质量确保顾客的理解,还需要优秀的服务态度。

作为一个客户服务工作人员，应该掌握与客户沟通的四个步骤：

(1)端正心态，要相信顾客的处境正如他所说的，并非故意来找碴。

(2)与顾客建立相互信任的关系，融入顾客的世界。

(3)准确地获取对方的资讯，明确用户的需求及期望。

(4)采取具体行动去帮助他，使顾客满意。

优秀的处理问题的能力，可以给客户留下良好的印象，让客户认可公司的服务能力，同时对公司产生足够的信任，以便提升客户忠诚度。

四、实训总结

售后服务不到位企业要想长期盈利，走向强盛，就要赢得永久顾客，保持顾客忠诚度，提高顾客满意度。企业在实施这一举措中，满意的售后服务便是成功法宝之一。__等之所以成为受消费者欢迎的品牌，有一个很重要的原因就是包括售后服务在内的优质服务做得好。我公司的售后服务做的还是不够，没能牢固地把持客户；客户信息管理混乱，信息不统一和共享；另外，公司不能及时地想客户所想，快速反应能力差，不能提供客户所需的服务。

大学管理会计实训报告篇五

经过一个星期的商务沟通实训课，我受益匪浅。我学到了许多东西，不但获得了许多实训经验，也学会许多为人处世的道理。为我步入社会得到了更多的锻炼。

第一次的实训课老师详细的给我们讲解了面试要注意的问题，

特别强调了面试时候的穿着，老师的谆谆教导我都铭记在心，为我将来面试提供许多较好的. 参考。

第二次的实训课实践性较强，老师与班长等人模拟现场作为面试官，而我则作为一位面试人员，这是我人生第一次面试，我自认为我的逻辑能力和应变能力不高，心态也一直不够好，从小走着低调的路线，性格较内向，于是我踊跃参与这次面试，算是锻炼自己的一次机会。在面试过程中，考官的问题的确比较棘手，我的回答也是语无伦次。虽然我面试不怎么成功，但是我感到欣慰，因为我有勇气上去。

第三次的实训课老师提前让我们做好ppt次日展示并演讲。我的ppt我花了较多时间制作，当晚修改到2点才结束，也提前做好演讲草稿，但是次日我上台便脑子一片空白，没有很好的展示自己的ppt我希望经过这次的经历，在以后的生活中，我能加强适应能力。

总之，这次的实训课我学会了很多，也懂得了很多从生活中没发获得到的知识和道理。人生不可能存在一帆风顺的事，只有自己勇敢地面对人生中的每一个挫折和失败，才能通往自己的罗马大道。我有失落过，烦恼过，悲伤过。有时觉得自己放手让时间在自己的手里流走，我有很多的缺陷和不足。但我知道这是上天对我的一个考验，但在每次失落的时候我都会反省过来，告诉自己清楚自己应该做的是什么，在挫折面前我们应该善用于扬长避短的方法来促进自己，提高自己的综合水平能力。在学习方面虽然自己普通平凡，但是我会努力提高，做到最好，不管遇到什么困扰我都不会跌倒，我会不懈努力。用我演讲ppt的一句话总结：人生就如网购，大多数人看不到最真实的自己，就如网购商品的虚拟性。但是，只要你擦脸眼睛，打开心窗，做最真实的自己，那么，你的人生才会被大家给予更多的好评。当别人在寻找朋友或另一半时，在茫茫人群中搜索时，可能你就排在前面！