

# 大学生实践报告寒假 大学生寒假实习报告 (优质9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。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。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。

## 大学生实践报告寒假篇一

这次有幸参观了xx的扩建项目。当我去那里的时候，那里的大部分建设都快结束了，但有些部分只完成了一半。一到工地就看到工地生活区，工地门口还说不戴安全帽的不准进入工地。当然，信息大厦主体结构外的防护网上写着“安全责任重于泰山”的标语。可以看出，在建筑施工中，首先要注意的是安全。过去，由于生产企业不重视农民工的安全，造成了许多工伤和死亡事故，给工人和企业带来了巨大的损失和伤害。同时，为了保证施工的顺利进行和安全，施工现场要用砖墙围起来，只有各种车辆和内部人员才能进出。

跟着做项目经理的舅舅，在工地转悠，我们踏上钢管铁网做的梯子，开始觉得很危险，四周都伸出钢管或者铁棒。二层和三层的模板和支架已经拆除。我们可以清楚地看到，支撑上部重物的柱子大到我们都觉得地板的高度更小。承重柱周围有许多构造柱，用于增加墙体的强度，避免墙体过长而容易倒塌。一路上，我们可以看到上层的支撑没有拆除。这些支架由钢管和模板制成。钢管很密，说明承受完全没有强度的混凝土板和梁需要很多支撑。我看着他检查竣工的房子，但我什么都不知道。我问他在看什么，为什么。随着时间的推移，问的问题越多。想想自己，大学读了半年，怎么感觉自己没读书？不知道是个人问题还是大家都一样。

接下来，带我去看他们的工人在现场搅拌混凝土。他们工人

使用的水泥通过了稳定性测试。通过对混凝土的了解和研究，我大致了解了一种几乎与现代建筑密不可分的材料的一些信息：

1. 混凝土是当今世界最重要的土木工程材料之一。它是由胶凝材料、骨料和水按一定比例搅拌振动，在一定条件下固化而成的人造石材料。混凝土具有原材料丰富、价格低廉、生产工艺简单的特点，因此其用途越来越多；同时，混凝土抗压强度高，耐久性好，强度等级范围广，适用范围广。它不仅用于各种土木工程，还用于造船、机械工业、海洋开发、地热工程等。混凝土也是重要的材料。

2. 混凝土早期养护：混凝土中常见的裂缝多为不同深度的表面裂缝，主要由寒冷地区的温度梯度和温度骤降引起。因此，混凝土保护部门对防止表面早期裂缝尤为重要。从温度应力的角度来看，保湿应满足以下要求：

(1) 防止混凝土内外温差和混凝土表面梯度，防止表面裂缝。

(2) 为防止混凝土过冷，尽量使混凝土施工时的最低温度不低于混凝土使用寿命期间的稳定温度。

(3) 防止旧混凝土过冷，减少新混凝土之间的约束。混凝土早期养护的主要目的是保持适当的温度条件，从而达到两个效果，一方面保护混凝土免受不利的温度和湿度变形，防止有害的冷缩和干缩。

一方面，混凝土的水化顺利进行，以达到设计的强度和抗裂性。适当的温度和湿度条件是相互关联的。混凝土的保湿措施往往具有保湿效果。理论上，新浇混凝土中所含的水分完全可以满足水泥的水化，而表面混凝土最容易直接受到这种不利影响。因此，混凝土浇筑后的前几天是养护的关键时期，在施工中应认真对待。因此，我们应该在施工过程中认真处理这些事件，并根据不同的情况进行不同的处理。

作为一个刚接触专业知识的大学生，在学习专业课之前直接接触到高深的专业知识是不科学的，需要在实习结束后进行总结。

所谓实践，是检验真理的唯一标准。站在旁边，我仔细观察了整个建筑的施工过程，我能够与施工人员面对面地见面，看看他们是如何施工的，以及如何将图纸上的模型变成美丽的建筑。我学到了很多实用的建筑知识，这些知识往往是我在学校很少接触和关注的非常重要的基础知识。

虽然知识的获取很少，但获得的实践经验会让我受益终身，毕业后会在实际工作中得到验证。我会不断的去理解和欣赏实践中学到的知识，并将所学的理论知识和实践经验运用到以后工作的实际工作中，充分展示自己的个人价值和人生价值。努力实现自己的理想和美好的未来。

其实作为一个学生，我觉得学习的目的不是为了通过期末考试，而是获取知识和工作技能。换句话说，在学校学习是为了适应社会的需要，保证我能通过学习完成未来的工作，为社会做出贡献。但是，走出象牙塔，进入社会，差距很大。能作为缓冲练习对我来说是一种福气。通过实践，我知道了工作的实际需要，从而使我的学习目的更明确，结果也相应更好。

在接下来的三年半的大学学习中，我会更加努力地学习专业知识，丰富自己在其他方面的知识。经过实践，我发现知识是相通的，做好每一件事都很难。然而，如果我想取得巨大的成就，就必须做好每一件事。所以以后一定要多学习一些和自己专业相关的专业知识。在学好这个专业的基础上，尽可能多考两个学位。而且，我一定要多练习。将理论知识转化为实际能力，尽我所能，提高知识储备，完成人生。如果大学说不能长，那就不能短。我会用这有限的时间去完成无限的可能！

我想，如果有机会，以后每个假期我都会去工地实习，多学一些课本上学不到的知识。那才是真正的财富。

## 大学生实践报告寒假篇二

xx市xx区义和镇东韩村

xx年1月3日至xx年1月6日共3天

给村里的小朋友做数学辅导

我为这次实践的顺利进行，我投入了大量的精力准备。虽然说对于他们所学知识不在话下，但我还是找来了教材和教参等专心备课，除了在“教什么”上下功夫，我在“怎样教”也丝毫不敢马虎，我找来了了《教育心理学》、《发展心理学》、小学数学在充分尊重儿童身心发展规律的前提下开展辅导教学活动。

从事教学工作需要“耐心”：面对对漂亮的老师姐姐充满好奇的可爱学生，从未接触过教学工作的我在教学中可要注意千万不能从自身主观出发“想当然之”。对学生在学习中所遇到的障碍要“耐心”的讲解，一遍不行就两遍，两遍不行三遍，同时也应该反省自己的教学方式是否对路，切忌“简单粗暴”不然既伤了孩子的心又让自己的教学实践十分失败。

## 大学生实践报告寒假篇三

寒假期间，我在xx公司进行了实习。时间是xx年2月4日至2月22日。实习期间努力将自己在学校所学到的理论知识向实践方面转化，尽量做到理论与实践相结合，在实习期间不迟到、早退，认真完成领导和同事们交办的工作，得到领导和同事们的肯定，同时也发现了自己的许多不足之处。

我所实习的xx公司是朔黄铁路有限公司的一家子公司，隶属于神华集团公司，是以能源、交通为主业，即煤炭、电厂、铁路、港口、煤液化、航运为一体的企业集团。我所在的xx公司拥有员工近1400人，分布在从山西神池到河北西柏坡全长248km的铁路上。

回顾实习生活，感触是很深的，收获是丰硕的。实习期间我被分配在分公司办公室实习，办公室在一个机关中，是沟通上下、协调左右、联系各方，保证机关工作正常运转的枢纽。能有机会在办公室实习对我来说是一次很好学习的好机会，同时也是一场挑战。在这里通过帮助同事们工作，我学到了办公室的一些日常事务管理知识。这里经常组织一些活动，通过组织和参与对我的组织能力和处理事情的能力有了很大的提高，并有机会参加一些社交场合，对自己以后的发展也奠定了一些基础令我触动最深的是，同神池南工务工队的兄弟们一起到线路上检查线路，神池南的气温相当低，再加上现在正是腊月，在这样的条件下，我们的铁路工人不畏严寒、毫无怨言、认真巡视线路、详实的做着记录，生怕有疏忽。“不屈不挠”这个词，我在小学就学过，这么多年来这个词也频频出现在我的文章里，但我对这个词并不了解，直到我和工人们去线路上巡查，冬天的神池南冰天雪地，走在铁路沿线上，两边是茫茫的白雪，眼前是一眼望不到边的、冰冷的铁轨，他们裸露着双手，我这道尺测量着、记录着，我记得他们说最多的一句话就是“苦干不能苦熬”，我才真正体会到了这个词背后隐藏着的是苦干、是实干，是一种敬业精神。这种精神会在我今后的生活历程中激励我克服一切困难。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在短暂的实习过程中，我深深的感到自己所学知识的肤浅和在实际运用中知识的匮乏，刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，

这时才真正领悟到“学无止境”的含义。这也许是我一个人的感觉。不过有一点是明确的，即课堂教育与社会实践的关系，以课堂为主题，通过实践将理论深化。

“千里之行，始于足下”，这近半个月短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助，可以避免我毕业后的眼高手低现象。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。这一段时间所学到的经验和知识大多来自领导和同事们的教导，这是我一生中一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。对于自己这样一个即将步入大学面临走向社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是最好的老师，正所谓“三人行，必有我师”，我可以向他们学习很多知识、道理。

实习是每个大学生必须拥有的一段经历，他是我在实践中了解社会，让我学到了很多在课堂上根本就学不道的知识，也打开了视野，长了见识，为我以后进一步走向社会打下坚实的基矗我想，作为一名大学生来说，建立自身的十年发展计划已迫在眉睫。

最后，衷心感谢xx公司给我提供实习机会！

## 大学生实践报告寒假篇四

20xx年我们迎来了大学的第一个寒假，为了使这个假期过得更充实，我们生物工程四班中家是聊城的组建了一支服务队，名叫流动红旗队，意味着我们全体队员要心怀祖国以满腔热情参与到服务社会服务人民的活动中去。经过商议，

我们一致同意实践主题为第xx届全运会。主要是因为它是国内水平最高，规模最大的运动会；实践地点是位于聊城大学南面新建体育馆附近村庄，距离比较近，且团队成员均是聊城本地人，对当地情况比较熟悉，对本次活动的顺利开展及团队的安全有相对较高的保障。

出发前一天首先我们统一对全运会的相关知识进行了系统学习，并讲述了这次活动应注意的一些问题包括安全问题，突发事故的解决及面对市民应注意的礼节。同时作为队长我写了一份实践活动计划书并向队员们宣读了一下。随后我们又准备了宣传材料，并印制了宣传条幅上面写着“人人东道主，贡献全运会”。当天下午我来到实践地点对其进行了考察，以便为明天的采访作铺垫。

1月1日上午，待全部队员到齐后我们便出发了，每位队员均统一上身服装，并随身携带了纸和笔备用。首先我们来到了正在施工的场馆门前，出于安全考虑我们未能进去采访，但看门老大爷告诉我们场馆预计会在四五个月内建完。从远处看新建场馆很像鸟巢，构型很酷，有队员议论“不如给它起个名字叫小鸟巢吧！”是啊，这也将是聊城人的骄傲，不仅仅因为它，更因为聊城也将协办全运会。随后，我们在大门前远远的和场馆拍了几张照片，阳光下队员们笑得很灿烂。

1月1日下午我们来到了场馆周围的几个村庄，由于初次宣传，队员们显得有些胆怯，但很快便进入了状态：有的队员和村民们聊一些场馆的事情，有的队员向村民们发宣传单介绍全运会的一些知识，有的则记录采访内容并让村民们在我们准备好签字纸上写下对全运的祝愿，有的负责拍照，队员们忙的不亦乐乎，村民们也是积极配合我们的工作。夕阳西下，忙了一天的我们拖着疲惫的身子回到学校，虽然是累了点，但却很满足，很充实。

1月2日上午我们首先在聊城大学东校南大门前打着条幅集体拍照，然后来到柳园路附近，在一个十字路口处打起条幅，

并向过往市民宣传全运，并让他们在条幅上写上对全运的祝福并签上名字。此时寒气逼人，但队员们仍在那里坚持。部分市民对我们的行为不理解，但我们的队员仍向他们耐心讲解。

下午实践活动接近尾声，但队员们似乎显得仍很兴奋。我们向周围同学讲述了我们的实践经历，并对宣传成果进行了归纳整理。

整理如下：

“文明传递我签名” 签字纸4张条幅1条

签字笔三支队服6套（借）帽子10个（借）

费用支出：

条幅15元宣传材料6元签字笔三支3元合计：24元

活动结束了，作为大学里的第一次寒假实践活动应该说我们每位队员都学到了很多，也懂得了很多。每个人都得到了锻炼，这也或多或少的增长了我们的社会实践的能力，为人处世的技巧，服务社会的热情。

通过这次实践活动不仅有助于帮助市民了解全运知识，激发市民参与全运会，奉献全运会的热情，而且有助于帮助我们更好的适应社会，了解社会，从而服务社会。增长了才干，锻炼了毅力，培养了品格，丰富了知识。

在金融危机的背景下，我们大学生更要努力寻找机遇，敢于迎接挑战，多参与社会实践，激发学习兴趣，主动服务社会，增强社会责任感，为将来走出校园，走向社会，贡献祖国，服务人民做铺垫。



现在让我们默默祈祷，共同祝愿第xx届全运会能够成功举行，愿祖国繁荣昌盛。是的，让我们当好东道主，贡献全运会。

## 大学生实践报告寒假篇五

寒假对于我们大学生是个难得的假期，因为这段时间我们可以崛起所好，做很多自己想做但平时又没有时间做的事。所以我参加了社会实践，我的实践单位是：四川五粮液天酿地酒商贸有限公司，该公司成立于xx年4月是五粮液现代人酒的四川运营商。主要销售五粮液现代人酒、五粮液东方龙酒、宁夏枸杞红红酒、我公司是用一种全新的模式来运营白酒，争取能把现代人酒做成全国的强势白酒品牌。参加该实践，不仅能锻炼我的能力，同时能增长我的见识和我的社会经验，最重要的收获是在这期间自己所经历的对社会的现实以及不易的真实感受，参加该事件，我作为一名见习销售经理，主要任务就是为了对外向市场推销该公司的各类酒。

在寒假将至的时候，报名参加了校区组织的在五粮液天酿地酒商贸有限公司的社会实践。在期末考试之后，回到潼南。对自己认为需要该公司各类酒的一些酒店或单位等做了一个列表，以为后来去依次推销做下准备。

当前时代，无论什么行业都是秉承“以人为本”的理念，作为一名参加社会实践的大学生，特别是一名参加与销售有关的社会实践，不仅需要具备良好的销售能力，同时还要身兼很多方面的素质。但这对于一名缺乏社会经验的在校大学生来说，无疑是一件很难的事情。对于销售，我们的目的是为了把商品卖出去以换取利润，顾客就是上帝的良好服务态度是必须的，要想获得跟多的利润就必须提高销售量。这就要求我们必须想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量，语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的需求。

在参加社会实践的过程中，通过我自己的亲身体会以及自己

的一些了解，觉得在实践过程中还存在很多问题：

4、对参加社会实践的学生没有进行相应的挑选，导致许多不必要的浪费；

问题解决建议：

4、建立适当的奖励机制，使大家在实践过程中有足够的动力，也会让大家更有热情。

社会实践能让走出校园的我们更好的接触社会，了解社会，加入到社会中，它有助于我们大学生更新社会观念，吸收新的思想和知识。同时，社会实践中有很多我们在学校里无法学到的东西，比如与人的沟通交流能力。除此之外，社会实践还能够加深我们与社会各阶层人的感情，拉近了与社会的距离，也开拓了视野，增长了才干，能更好的明确自己的奋斗目标。所以在实践结束后我做了如下总结：

1、要善于沟通：作为一个销售的人来说，必须要学会与人沟通，不论他是什么人，其心情好与坏，必须要保证自己能够心平气和的向他解释他们所不明白的问题，同时要保证自己在解释问题的时候客户能够清楚的理解到你所说的还要他能够接受自己所推销的产品。

2、要有耐心和热情：在工作的时候要经常微笑，这样会让那些客户感到很舒心，同时也会对你保持一种良好的感觉。在推销过程中，可能你会遇到一些客户并不想要你所推销的产品，甚至对你恶语相加，那时你必须要有良好的耐心，并且要有对这个实践的热情，否则你将永远不可能成功。

3、要勤劳：机会不会自己上门来，所以要想成功就只有自己合理规划自己的时间，多出去向你觉得有可能需要这种产品的顾客推销。如果不勤劳的话，机会很有可能被你的各个竞争对手剥夺。所以必须要勤劳。

4、要学会寻找目标：首先我们必须明确的知道我们所推销的产品是什么东西，在社会上有什么作用，适合哪些群体使用。然后再根据这些在自己所在地的周围寻找自己认为需要这种产品的顾客，再向其推销。

5、要有严密的逻辑思维能力：与客户谈判，技巧很重要，思维更重要，不管是当面，还是电话中，当客户抛出一句话时，我们没有太多的时间去反应，去思考，逻辑思维能力不够，反应不好，自然不能很好的回应客户，更不能套住客户的下一句话。逻辑思维能力，表现的是：我们的话语引导客户的思维，直至达到目的。目的是分阶段的，你的目的也许是约到客户见面；也许是达成合作；也许是快速打款；或者是要他购买你所推销的商品……不管目的是什么，永远记住我们的目的，思维才能跟着目的走。

## 大学生实践报告寒假篇六

我被安排在营销部工作，主要跟xx学习。我从以下几个方面介绍我的实习工作；

首先是每天9：00上班，早到的话可以在公司的大厅阅读证券报刊、杂志。了解国家的宏观经济政策，财经要闻，以及证券市场最新信息，如上市公司信息披露等公告，主要分析市场热点和读一些股评。

接下来就是开始一天的基本工作

整理客户资料，客户资料包括开户申请书，开户合同书，银证对应申请书，客户资料变更表。及客户身份证，银行卡，股东代码卡等复印件，所作的相关工作大致包括以下三个方面：

1、理清相关的客户资料，并及时核对当天业务所产生的各项单据，确保完整准确，没有遗漏。如果有什么缺失，一定要

及时给予纠正。有什么出入大的问题要上报反映。很长一段时间弄得我们都对单据特别敏感，总怕有什么闪失。

2、把理清整理过的客户资料按顺序装入客户的档案袋。然后归到档案的柜子里。

3、有时间我们要把当天产生的自然人注册表和身份证的复印件，开户文本一同扫描到各个业务科目目录下，然后统一发到总部。

整理客户资料在实习中占了一定分量工作，这是一个简单但是相当繁琐的过程，需要细心和耐心；客户资料档案的有序整理是为了将来需要时能够方便迅速查找，所以工作人员对我们进行认真的指导，还有就是对开户文本的扫描。对新开户和以前开户还没有扫描的文件都要统一进行扫描以电子版的形式保存。

在我们实习的过程中，xx证券的工作人员对我们进行了热情的接待和指导，感谢他们的关心，在这里特别要感谢xx和xx在表扬我日常工作的同时，更多的教我们为人处事的道理。

此次实习不管在知识的巩固还是经验的积累上都使我有很大的进步。在证券市场这个大海洋里，个人只有不断磨练直到成熟才能取得成功。虽然实习只有两个月，但是使我十分受益。在这次实习中学院努力为我们争取这个难得的实习机会，在他们的努力下我们才能顺利地完成此次实习。在今后的时间里我还需要寻找机会不断地锻炼自己，并积累经验，为自己以后从事这个方面的工作奠定基础。

进过我们这次实习，让我想到要对学院说：希望学院能对我们金融专业的学生，做一些考证的要求。例如证券证，保险证，基金证等，并组织培训的教师团体和课程授课，这样能够对今后金融这个专业的同学有明确的就业方向 and 选择。引进多些与金融专业相关的实训平台，让同学更深入学习金融

专业的知识。

## 大学生实践报告寒假篇七

在这个寒假里，我有幸在某市人民检察院实习了近一个月，下面是我的实习报告。

首先能得到去某市人民检察院实习的机会，我得感谢学院及唐老师，正是他们的积极争取才使我们有此机会。同时我也在此感谢某市人民检察院，正是他们的接纳，才使我在此期间了解到很多检察院的实务操作，积累了不少实务经验。

正式前往某市人民检察院实习，我被分配到某市人民检察院反贪贿赂局的侦查三处，这是一个特殊的机构。一开始我便被告知，由于部门的特殊，之前此部门是不招实习生的，只是随着时间的推移，领导思维的变迁，这个部门才从前几年开始接收实习生。但是限于部门的特殊性，我们必须按照要求遵守保密守则。在实习期间，我始终把处长的话记在心里，保守秘密，努力做到自己所能做的最好。

鉴于我所实习部门的保密性，因此在这里我只能写些不涉及秘密的经历及感悟。

我想先谈谈我个人的态度及出勤上的表现。在实习期间，我本人从未迟到与早退过，总是提前到达办公地点。在工作过程中，即使是干一些琐碎的事情，我也从来没有懈怠过，总是兢兢业业。因为得到这样一个去某市人民检察院的机会不大容易，同时我个人办事的原则就是认真，尽自己最大努力去办。

□

一、填写法律文书，我觉得这应该是实习期间最常干也是最基本干的事情。我填写的法律文书包括查询银行流水线文书

和查询身份证件文书。

二、外出调查，其实这是与上一个事件相连的，填完法律文书后，自然而然就是跟随检察官外出调查取证。

三、清点与登记赃物。扣留嫌疑人的赃物自然要清点并且登记以便清楚的知道嫌疑人的财产的种类与多少，方便案件的调查。

四、参加案件进展的讨论会。当然我们只是来旁听的，但是这对我们也是非常重要的，这样我们可以亲身经历案件的讨论，清楚案件的发生与过程，接近案件的核心操作。

五、接送文件，这也是实习期间很基本的事情，也就是把文件从办公地点转送到另外的人员手中。

六、查看卷宗，检察院内部有大量的卷宗，不过我们只能看那些已经解密了的。

七、协同外市检察官调查取证。外市检察官来本地调查是一定要当地市的协助调查的。

以上七类事情基本上就是我本次寒假在某市人民检察院实习过程中遇过并办过的事情。由于我在检察院实习的时间不是很长，因此上面这些只是很琐碎很表面的事情。但是不可否认的是，即使如此，我还是从本次寒假的实习的过程中学到很多与法律有关的知识，积累了不少的经验。我相信这是一笔财富，它们将对我以后的生活与学习起到重要的作用。在此，我再次感谢学院、唐老师及某市人民检察院。

## 大学生实践报告寒假篇八

《大学生寒假实习报告5000字》是由本站实习报告范文栏目

小编精心为大家准备的，欢迎大家阅读。

xx年新春伊始，我迎来了我大学生活的寒假，第一感觉就是这次的寒假好长，呆的好闲。足足两个月的寒假生活真的应该去好好实践报告一下，了解一下社会，提前对社会有个必要的认知，这样以后毕业才能够更好的进入社会，融入社会。

由于上学期周末回家把钱包丢了，身份证等证件全部丢失，学校户籍还没弄好，所以我无法去自己找一份工作干，就在阳光购物广场付一楼e百分学习机柜台帮忙，柜台是二叔家的在渭南地区众多柜台中的一个，平常有两个营业员，实行两班倒，现在由于春节期间也比较忙，自己在家呆着也没事，就跑去了，说起来是去站柜台，由于是亲戚，所以对我来说还是相当随意，平常正常上下班时间有两个营业员，基本就是一觉睡到自然醒，上午一般商场顾客不是很多，我也就几乎从没去过，就是中午1点过去，呆到下午四五点左右就走了，即使在柜台，我也很随意，除非人特别多，去帮着销售，其他时候都是坐在电脑前，帮着往学习机里下载资料，再就是聊天了。所以严格上说还算不上站柜台。但是在年前这几天在柜台的销售及整理这几年来来的销售记录，还是对学习机市场有了一定的了解。

整体来说，现阶段的英语学习机市场充斥着各种各样的品牌，功能各异的英语机。像我们比较熟悉的品牌学习机“e百分”，“好记星”，“文曲星”等等，还有我们国产的其他做电子产品的厂家生产的其他一些电子词典更是不胜枚举。总体来说，英语学习机的市场主要还是品牌学习机占有主导地位，一来这种品牌学习机的售后很好，不必担心过多的质量问题和损坏后出现配件缺少无处修理的情况；二来品牌英语学习机往往是专门从事这种学习机的生产研发，功能及性价比较其他电子厂商仅仅是附带生产的厂商生产的产品要高。如我们所熟悉的步步高这一品牌，其下产品中也有电子词典的生产，但其电子词典的销售一直不是很好，原因在于步步高不是专门从事这一生产的厂家，其产品仅仅是附带形式的，虽然其

在渭南市内国贸，图书大厦等地都有柜台，但是销售情况总体来说一般。品牌学习机对于各自品牌都有各自的特点，以我们熟悉的“好记星”“e百分”，“文曲星”三个品牌为例，好记星侧重于对单词的记忆，旗下产品中单词王的销量远远高于其他各类型号的产品；e百分在宣传时则侧重于对课本的同步更新，他们打出能够同步下载课本，使学生能够跟随课本同步学习，事实上他们主要研发也在这里，由于眼下各省各市各种英语书版本不同，即使一个市内，也有一些学校用的书是实验版本，正是因为这点，一般厂家很难顾全所有的英语书，而e百分却将不同版本分类分级细化，从而达到与课本同步，因此也较受学生及家长的欢迎；至于说到文曲星，我们都知道他们侧重于对电子词典的收录，在文曲星的卖场柜台，我们往往会看到柜台上摆许许多多的词典，《剑桥国际英语词典》，《朗文当代高级英语辞典(英英·英汉双解)》，《简明汉英词典》，《现代汉语词典》，《大英百科移动参考》等等，都是英语学习机叫卖的主打特色。正是因为这些实际情况，让对于父母给子女选择学习机时，虽然品牌学习机较杂牌学习机价格上有一定的差距，但消费者还是倾向于品牌学习机。

虽然品牌英语学习机在市场上占主导地位，但学习机市场总体来说并不乐观，从几年来的销售记录看，学习机的销售也有旺季和淡季，旺季一般在过年之前，及春秋季节各大中小学开学之前，这两个时间段中又以年前最好，因为一般年前有的家长给小孩准备春节礼物，也有走亲访友给小孩的礼品，而年后正月十五过完又正值开学，因此这段时间学习机市场又比秋季开学前的市场火爆。而今年年前的销售与历年同期相比销售量上大幅下降，降幅几乎达到了百分之十，而于去年相比更是达到了近百分之二十。这一方面由于现在学习机市场趋于饱和，大部分学生该有的都有了，而每年新入学的学生有十分有限，这就造成市场供求趋于不平衡；另一方面则是由于去年年末兴起的金融危机的影响，虽然对于现在的孩子来说，父母对于孩子学习方面的支出减少影响并不是很大，



但是还是会有一定的影响，比如一个孩子手中有一台学习机，那么它的产品换代速度自然就会下来，能不卖的尽量就不买新的，或者抱有有的用就先用着的态度，这势必在一定程度上影响到学习机的销售情况。

对于上面这点情况，从柜台上的实际情况我们也能反映出来，学习机的销售量下去了，但是学习机的维修量比去年要高出了许多，即使有时一天一台机子都没卖出去，但是却能够接到四五台机子维修，很多时候柜台的柜台营业支出仅仅是靠维修机子维持的。对于销售上的实际，我曾提过以下两种方案来解决：

一种是方案是依据帕雷多80/20原理(虽然这里说的是大客户营销，但我认为对于学习机市场也是存在大客户的，比如我们的客户可以在我们学习机生产出新产品时对其已有的产品进行更新换代，也可以向他周围的家长同学来宣传产品，从而刺激其周围人群的购买)，对现在使用本品牌学习机的人群进行二次营销，以前我知道e百分厂家也做过此类的试验，如以旧换新，对旧学习机进行折价购买新的机子，但是效果并不是很好，原因在于一来折价太低，二来对于换购机型限制太大，仅仅限于几个品种的几种机子，所以效果并不是很好。而我的第一种方案，是对所有购买e百分产品的用户，进行免费的机器调试，对于一些机子的配件损坏问题，对其更换实行折扣优惠，渭南地区几年的销售量上来看，渭南现有e百分机子大概在三千到四千台之间，当然会有一部分的人因为各种原因现在不使用了，也会有一部分人因为时间或其他原因不来，当然还会有不知情的，除去这各种因素，大概会有几百名用户参与到此次活动中，对于现有的客户，这是一种二次营销。而我认为这更大的意义在于开发那些需要学习机而还没有买的消费者，使其在看到本产品活动后，在其以后选购学习机这类产品时能够倾向于对本产品的选择。

另一种方案是与本地的英语辅导班进行长期合作，我们都知道英语类东西中除了学习机，校外辅导班也是很火爆的一种

学习方式，大部分的中小学生在课外报有英语辅导学习班，我们可以和这些辅导班共同举行一些活动，“买学习机，校外辅导班几折优惠”或“报辅导班，学习机立减多少”这类的活动，当然这之中具体操作需要和校外辅导班进行协商，首先让校外辅导班给我们一个本校市面上低的长期合作价，然后我们在将学习机的利润的百分比投入一些，这样双方各让一部分的利润，从而达成这样一个双方长期合作的协议，无论对于补习学校还是学习机的销售商，我想都会有互相促进的作用。

由于年前总的来说还是很忙，所以对于这两个活动，仅仅只搞了第一个，第二个因为牵扯很多校外的学校，所以到现在这件事还是在筹划中，不过第一个活动还是进行了，由于我事先并不能很有效的估计其影响会有多大，到底会有多少台机器送来进行调试，所以我没有使用电视广告等类的媒介，仅仅就在柜台前贴了张海报，不过还是有一定的效果，从海报贴出去到摘下海报有一周的时间，但在这一周的时间内还是有明显的效果，每天送来进行调试的机器有20~30部，其中大部分没有什么问题，仅仅是清理下机器内的灰尘，更换下触摸屏保，当然还有一些需要更换配件的，总的来说，简单的校正机器并不费事，而修理机器的数量也较平时多了近1.5倍，虽然更换配件的价格比平时实行的是九折优惠，但更换配件的利润基本都在百分之五十以上，加上修理量的上升，总的来说利润并没有贬值。总的来说还是很成功的。最重要的是像看到海报的消费者也做了一次很好的营销，对于隐藏客户的开发，我想也是很有帮助的。虽然在柜台呆了短短十天左右，而且在那也是有组织无纪律，不过想想看自己在这几天也还是受益匪浅的。

第一，让我在人际交流方面的到了一定的锻炼，虽然一般情况下我是坐在电脑前面当“

量上大幅下降，降幅几乎达到了百分之十，而于去年相比更是达到了近百分之二十。这一方面由于现在学习机市场趋于

饱和，大部分学生该有的都有了，而每年新入学的学生有十分有限，这就造成市场供求趋于不平衡；另一方面则是由于去年年末兴起的金融危机的影响，虽然对于现在的孩子来说，父母对于孩子学习方面的支出减少影响并不是很大，但是还是会有一定的影响，比如一个孩子手中有一台学习机，那么它的产品换代速度自然就会下来，能不卖的尽量就不买新的，或者抱有有的用就先用着的态度，这势必在一定程度上影响到学习机的销售情况。

对于上面这点情况，从柜台上的实际情况我们也能反映出来，学习机的销售量下去了，但是学习机的维修量比去年要高出了许多，即使有时一天一台机子都没卖出去，但是却能够接到四五台机子维修，很多时候柜台的柜台营业支出仅仅是靠维修机子维持的。对于销售上的实际，我曾提过以下两种方案来解决：虽然在柜台呆了短短十天左右，而且在那也是有组织无纪律，不过想想看自己在这几天也还是受益匪浅的。

第一，让我在人际交流方面的到了一定的锻炼，虽然一般情况下我是坐在电脑前面当“

一种是方案是依据帕雷多80/20原理(虽然这里说的是大客户营销，但我认为对于学习机市场也是存在大客户的，比如我们的客户可以在我们学习机生产出新产品时对其已有的产品进行更新换代，也可以向他周围的家长同学来宣传产品，从而刺激其周围人群的购买)，对现在使用本品牌学习机的人群进行二次营销，以前我知道e百分厂家也做过此类的试验，如以旧换新，对旧学习机进行折价购买新的机子，但是效果并不是很好，原因在于一来折价太低，二来对于换购机型限制太大，仅仅限于几个品种的几种机子，所以效果并不是很好。而我的第一种方案，是对所有购买e百分产品的用户，进行免费的机器调试，对于一些机子的配件损坏问题，对其更换实行折扣优惠，渭南地区几年的销售量上来看，渭南现有e百分机子大概在三千到四千台之间，当然会有一部分的人因为各种原因现在不使用了，也会有一部分人因为时间或其他原因

不来，当然还会有不知情的，除去这各种因素，大概会有几百名用户参与到此活动中，对于现有的客户，这是一种二次营销。而我认为这更大的意义在于开发那些需要学习机而还没有买的消费者，使其在看到本产品活动后，在其以后选购学习机这类产品时能够倾向于对本产品的选择。

另一种方案是与本地的英语辅导班进行长期合作，我们都知道英语类东西中除了学习机，校外辅导班也是很火爆的一种学习方式，大部分的中小学生在课外报有英语辅导学习班，我们可以和这些辅导班共同举行一些活动，“买学习机，校外辅导班几折优惠”或“报辅导班，学习机立减多少”这类的活动，当然这之中具体操作需要和校外辅导班进行协商，首先让校外辅导班给我们一个本校市面上低的长期合作价，然后我们在将学习机的利润的百分比投入一些，这样双方各让一部分的利润，从而达成这样一个双方长期合作的协议，无论对于补习学校还是学习机的销售商，我想都会有互相促进的作用。

由于年前总的来说还是很忙，所以对于这两个活动，仅仅只搞了第一个，第二个因为牵扯很多校外的学校，所以到现在这件事还是在筹划中，不过第一个活动还是进行了，由于我事先并不能很有效的估计其影响会有多大，到底会有多少台机器送来进行调试，所以我没有使用电视广告等类的媒介，仅仅就在柜台前贴了张海报，不过还是有一定的效果，从海报贴出去到摘下海报有一周的时间，但在这一周的时间内还是有明显的效果，每天送来进行调试的机器有20~30部，其中大部分没有什么问题，仅仅是清理下机器内的灰尘，更换下触摸屏保，当然还有一些需要更换配件的，总的来说，简单的校正机器并不费事，而修理机器的数量也较平时多了近1.5倍，虽然更换配件的价格比平时实行的是九折优惠，但更换配件的利润基本都在百分之五十以上，加上修理量的上升，总的来说利润并没有贬值。总的来说还是很成功的。最重要的是像看到海报的消费者也做了一次很好的营销，对于隐藏客户的开发，我想也是很有帮助的。

## 大学生实践报告寒假篇九

一年一度的寒假实习是每个应届本科毕业生对自己本专业所学知识的掌握程度的一个很好的'检验机会，通过近一个月的实习，我深深体会到了将理论与实践结合起来的不易，也通过这一个月努力，使我熟悉了外贸业务的工作流程，外贸公司的组织机构职能，为我今后真正踏入工作岗位积累了一定的实践经验。本文分为绪论、实习内容和小结三部分，对近一个月来的实习生活作了一个大体的剖析。关键字：外贸、商检

第章绪论. 实习背景常熟市位于江苏省东南部，处于长江三角洲经济发达地区，东倚上海，南连苏州，西邻无锡，北濒长江，与南通隔江相望。境内地势平缓，气候温和，风调雨顺，因年年丰收而得名。全市总面积264平方公里，人口30.6万，下辖3个镇场，2个省级经济开发区、个招商城。常熟以悠久的人文历史、秀丽的山川景色、丰饶的物产资源享誉江南。986年被批准为“国家历史文化名城”；近年来又先后获“国家卫生城市”、“中国优秀旅游城市”、“国家园林城市”、“国家环保模范城市”、“全国社会治安综合治理先进县市”、“全国畅通工程模范管理城市”、“国际花园城市”称号，成为中国获得该殊荣的第一个县级市；同时还获得“遗产管理”单项竞赛第一名等称号。作为地地道道的常熟人，我选择了自己的家乡单位做为实习的第一选择。经过多方努力，我联系到了常熟最大的外贸公司——常熟家用纺织品进出口有限公司。这家公司的主要经营范围是：家用纺织品、装饰用品、服装、针纺织品制造、加工、销售；经营本企业自产产品及技术的出口业务；经营本企业生产、科研所需的原辅材料、仪器仪表、机械设备、零配件及技术的进口业务（国家限定公司经营和国家禁止进出口的商品及技术除外）；经营进料加工和“三来一补”业务。

三年的系统理论学习，使我基本掌握了外贸的基础知识，诸如：外贸术语，外贸进出口流程，报关，报检的操作流程。但是，应该承认，如果没有将自己学到的理论通过实践被自己所真正掌握，应该说对自己今后找到一份称心的工作还是

会造成一定困难的。只有通过一段时间的实习，才能够将书本上学到的知识运用到实际情况中去，解决实际问题，为今后的工作打下坚实的基础。

实习第一天早上7点45起床，刷牙洗脸后被老妈叫起床，然后骑了5分钟的自行车到了单位。因为昨天已经和财务科的王主任商量好今天由他把我分配到相关部门。满怀欣喜的8:30准时来到了单位，问了财务科的一位阿姨后，说他还没来，然后就在外面等，坐在外面的椅子上发短信，发了大约半个小时后，人还是没来，打他电话，原来他今天不会来了（领导就是领导），他叫我去找人事部的陈主任，陈主任听完我的汇报后，她去找了陈经理，领导答复可以之后，陈主任就把我带到了单证部，把我托付给一个姓袁的阿姨，然后就让我坐她旁边的一个位子上，就这样从9:30坐到 点半在9:30到10点半之间这段时间里就做了两件事，一件是坐在我右边的王阿姐让我帮他给几张单据盖上章，哎，真实廉价劳动力！

第二件事是让我帮他的一份单据送给业务五部的杨先生，就这样白忙了两个小时，然后就回家吃饭。今天给我的感受是他们根本不给我实习生面子，叫他们王阿姐，袁阿姨一点反应都没有，只是轻轻笑一下。受不了啊！认识了袁姐和王姐，感觉王姐对我的态度还是可以的，袁姐有些冷漠，不过应该五天之内会混熟的。

人际交往能力要提高啊，可能这是实习第一天给我的最大感受吧。