

# 办公室的实践报告(模板6篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。那么报告应该怎么制定才合适呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

## 办公室的实践报告篇一

### 第一段：引言

CD实习报告心得体会是对在实习期间的所学所思的总结，是对实习经历的回顾和反思。在这段时间里，我有幸能够到一家知名的跨国公司实习，通过实际操作和学习，我获益匪浅。以下是我作为一名实习生的心得体会。

### 第二段：实习前的准备

在实习之前，我做了大量的准备工作。首先，我研究了CD公司的产品、发展历程以及市场竞争情况，对公司的业务有了一个基本的了解。其次，我学习了相关的专业知识，加强了自己在数据分析和市场营销方面的能力。这些准备让我在实习开始时能够迅速适应工作环境，并能够更好地理解和应用所学知识。

### 第三段：实习过程中的收获

在实习期间，我参与了公司的市场调研和数据分析工作。通过参与实际项目，我深刻理解了市场调研的重要性，掌握了相关的调研方法和技巧。同时，我还学习了如何利用数据分析工具进行数据可视化和数据可视化。这些经历让我对市场营销领域有了更深入的理解，并且提高了我的数据分析能力。

### 第四段：实习中遇到的挑战与应对策略

在实习中，我也遇到了一些挑战。首先，由于自己的知识储备还不够充分，有时候在工作中遇到难题时无法迅速解决，需要请教其他同事的帮助。其次，由于工作内容比较繁杂，需要同时处理多个项目，有时候会感到时间压力很大。为了应对这些挑战，我主动向同事请教，积极学习和提升自己的能力。同时，我也学会了合理规划时间，提高工作效率。这些挑战让我更加坚定了在市场营销领域的发展方向，并且锻炼了自己的沟通和解决问题的能力。

## 第五段：实习结束后的反思与展望

实习结束后，我仔细回顾了整个实习过程，并对自己的表现进行了总结和反思。我发现在实习期间，我更加自信和适应能力也有所提升。但同时也发现自己在沟通和团队合作方面还有不足之处。因此，我决心在今后的学习和工作中，继续提高自己的沟通能力和团队协作能力。同时，我也会继续学习和实践市场营销的知识，努力成为一名出色的市场营销专业人员。

总结：

CD实习报告心得体会，是对实习经历的总结和回顾。通过实习期间的学习和实践，我在市场调研和数据分析方面取得了一些收获，并学会了如何应对工作中的挑战。同时，我也对自己在沟通和团队合作方面的不足有了更深的认识。在今后的学习和工作中，我将继续努力提高自己的专业能力并不断完善自己的个人素质，以成为一名优秀的市场营销专业人员。

## 办公室的实践报告篇二

以下是本站实习报告频道编辑为您整理的2018实习报告范文5000字，供您参考，更多详细内容请点击[本站查看](#)。

## 2018实习报告范文5000字

时光荏苒，瞬间即逝。转眼间大学生活已剩最后半年。然而一切如梦初醒，揉揉眼就面临着要离开生活学习了四年的母校，踏入社会接受社会考验的时候了。

为增加实践经验，我利用学校安排的课程实习时间，再根据自身的优势及专业能力，找到了相关于本专业的实习单位及岗位。并在规定的时间内在企业完成相关的实习任务。

经朋友的帮助，我有幸在海口xx旅行社进行为期两个月的实习生活。我很感谢朋友以及公司给我这样的难得机会，同时由衷地感谢公司同事在此期间对我无微不至的照顾以及帮助。

20xx年xx月xx日-xx月xx日，我在xx省xx市xx旅行社进行了为期两个月的实习活动，在实习期间，我主要以旅游市场调研和办公室文秘类工作为主。在这两个月的实习工作中，我得以亲身体验社会，学到了很多在课堂上学不到的知识，并获得把课堂学习的理论知识与社会实际实践相结合的机会。

通过这次实习，我对旅行社的经营、管理及组织结构有了初步的了解，在实践中使我认识到旅游业的一些基本情况，以及其对地区乃至国家经济发展的重要性，并补充了自己有限的理论知识，提高了实际的操作能力。

### 一、实习单位简介

xxxx旅行社有限公司位于xx省xx市大英路69号嘉茂大厦3楼，是经过国家旅游局□xx省旅游局批准，省工商局注册的具有法人资格的私营专业旅游企业，是足额交纳旅游质量保证金的单位，注册资金50万元。被评为“海口市十佳国内先进旅行社”，在2018年3月全国旅游业消费者满意度调查活动中被中国旅游监督管理委员会评为“全国旅游业十佳信誉单位”。

公司拥有一支职业道德良好、业务水平高的业务策划人员及训练有素、熟练各种语言、服务水平高的专业带有队伍，数名导游历年来被评为“海口十佳导游”称号。公司秉承“宾客至上，信誉第一、优质服务”为宗旨，竭诚为旅客提供“食、住、行、游、购、娱”等一条龙最佳服务。

我从1月初应聘进入公司至离开，员工稳定在80人左右，公司主要业务为专业xx地接，计划团队，常规纯玩散客，会议自由人，高尔夫，自驾车等。

## 二、实习主要目的

在xx学习生活了四年，对xx省也有个一个大概的了解。xx省作为一个岛屿，四面环海，气候怡人，具有得天独厚的旅游资源。xx省的旅游业发展前景非常的美好。我学的是市场营销专业，平日里上课很少涉及旅游方面的知识，出于对xx旅游发展前景的看好，我平时经常看些有关旅游方面的书。

旅行社作为旅游业的承载者，具有极其重要的战略意义。所以，这次毕业实习单位我选择旅行社，希望通过社会实践，能对xx旅游业有更进一步实质性的了解。同时，在实习过程中注意培养自己的自学能力、动手能力、理解能力、为人处事能力以及思维能力等。进一步巩固和理解在课堂及书本上所学的知识，培养和提高理论联系实际的能力，更好的为建设社会主义伟大事业而奋斗。

## 三、实习内容及收获

### (一) 办公室文秘类工作

由于第一次较正式的步入社会，走进公司上班，加上领导对自己的具体工作能力等方面不是很确定，所以在xx旅行社实习的第一个月里，公司并没有分配什么重要的任务给我，仅仅是一些办公室里杂乱的工作，比如：取文件，送文件，打

印，接电话，打扫卫生，整理办公室，倒开水等。虽然这些只是杂乱的小事，但我并没有抱着随意的态度，而是对每件事都很认真的去处理，我个人觉得连小事都不能做好的人，就别提做什么大事了！

经过一个月基础性的工作后，我与公司同事和领导进行了相互了解，彼此间建立了一定的信任感和亲近感，并且使我学会了一定的社会交际，提高了自己为人处事的能力。

## (二) 旅游市场调研

随着市场经济的不断发展，市场营销学正不断地向旅游行业渗入，现已形成了旅游市场营销学，并逐渐地完善。市场调研作为市场营销的一部分，有着最为基础和重要的意义。

在公司实习期间，我有幸得到了一次实践性地市场调研活动，真是兴奋之极。在学校里，经常听老师讲些有关市场营销和市场调研的理论知识，偶尔有些实验性地模拟调研，但从没有过如此正式地社会调研。对我来说，这次绝对是一个把四年来所学的理论知识与社会实践相结合的绝佳机会，所以我本人非常的慎重与认真。

在做市场调研的整个过程中，我表现得相当活跃与积极。调研前期进行了调查问卷设计，以及调研对象分析，很多观点还得到了上级和同事的认可与赞许。市场调研中期，也就是正式有对象性的社会调查，我和同事们以小组的形式进行，按区域分配，我所在的小组负责海甸岛一块。

我们接到任务后，我提议以街区为单位，每人负责一部分，分头行事，完成后到kfc集合，这样可以有效利用人员，在最短的时间内完成任务，同事们都表示同意。于是，充满激情、汗水、劳累与期望的一天就这样的开始了。回到公司，我们进行问卷统计与分析后，把结果交给了负责人。领导看了市场分析后对我们赞扬了一翻，晚上还请大家去happy☺

经过此次调研活动，我对xx旅游市场有了更进一步的认识了解，特别是顾客这一块，也对自己有了更深的认识，发现了许多不足之处，需要更努力地不断学习提高。

#### 四、对xx旅行社发展的一些想法及建议

虽然第一次进旅行社工作，并且仅有短短的两个月，但通过近期的观察与思考，以及平日在学校里老师悉心的教育，我对xx旅行社的发展也有一些粗浅的想法与建议。

目前□xx旅行社主要面临着三大问题：

第一，同行业激烈的竞争。从xx建省并确定旅游业为xx经济支柱性产业之一到现在，包括大大小小的，国内国际的旅行社不下160家，特别是90年代□xx省经批准注册的国内、国际旅行社达1千多家。面对一个xx□在有限的旅游资源开发下，共同存在着如此多的竞争者。所以□xx旅行社面临着极为激烈地竞争。

第二，优秀员工流失问题。现在很多企业都面临着一个共同的问题，那就是优秀员工的流失，旅行社作为服务性企业，人员具有高流动性。我在公司实习的短短二个月中，就有一位优秀的导游想离开，但不知道经理用了什么方法留在了她。这不是一个小问题，人才的流失将带来一系列问题，如企业机密泄露，客户流失，成本上长升等。所以，旅行社应该重视这一问题。

第三，旅游市场混乱。相信到xx旅游过的人，都知道xx旅游市场的大致情况。从“12.1”事件，到黑导，宰客现象□xx旅游市场其实处于一种相对混乱的状态。但是近年来，经过政府对市场进行的各种调控后，现在稍有好转。不管哪一行业，市场混乱将增加企业许多额外的成本，严重地将导致企业灭完。

面对以上问题旅行社该做些什么呢？

- 1、优化旅游路线，提高旅游服务质量。
- 2、做好客户服务，让顾客开心地来，满意地走。
- 3、开发新的旅游资源，创造竞争优势。
- 4、做好人员管理，降低人力资源成本。
- 5、完善企业管理制度和人力资源管理制度，留住人才。
- 6、塑造旅行社企业文化，树立企业形象。
- 7、规划旅游市场，制定营销策略，明确产品定价，做好市场宣传与营销管理。

## 五、实习总结

通过在xx旅行社为期两个月的实习，使我对xx旅游市场有了进一步认识，并且对xx旅行社也有了一个大概地了解。同时，在进行理论与实际相结合的过程中，灵活运用了自己的专业知识，展现了自己的能力，也发现了自己存在的许多缺点。

在此，我非常感谢公司及同事对我的光照与帮助，同时也忠心地感谢学校老师对我无私地培养与教育。

## 办公室的实践报告篇三

实习时在工作中会遇到很多问题，这就要学会如何的解决这些问题，培养工作素质，增加工作经验，为以后的工作打下坚实的基础。下面是爱汇网小编为大家整理的实习报告模板，供大家阅读！

其实说是实习也算不上，只能说是跟着别人学了一些东西，了解了一些东西，真正把所学的东西用到工作中的并不多，因为本来专业课基本都还没怎么开课。这么短短几天的实习，让我觉得自己欠缺的还很多，我一直认为的确会计的工作的确经验的要求会多一些，但是其实理论是否扎实也是很关键的，毕竟会计的专业比较强，而且有一些比较死的东西是必须掌握的。如果没打好理论基础，真正到了工作会没有头绪的！

自己只是帮忙录一些原始凭证，刚开始以为应该不会很难的，因为先前有看过他们已经做好的记账凭证，觉得还是比较简单的。但是到真正自己来做的时候，就没那么轻松了，就几张原始凭证自己还是折腾了一个上午，上基础会计的时候老师讲过的许多类似问题都出现了：当你拿到原始发票的时候你必须判断这笔业务到底归属于那个会计科目。像费用你单就依据凭证既可以归入管理费用也可以归集到制造费用，这就要看你对公司业务的流程、生产的流程是否了解、熟悉了，自己对此并不熟悉，所以做起来还是并不那么顺手。我想这就是所说的会计需要经验的原因吧。在做分录的时候，一笔业务涉及两个以上的账户时，可以做成复合会计分录，那时，上课听得很懂，但到实际操作中又是另外一回事了，碰到这中问题的时候我还 把它做成几个简单的会计分录，当时就觉得这样好像不是很对，总觉得少弄了什么，等我把记账凭证打印出来一看，才恍然大悟过来。所以又回头去修改，把两个分录合并起来。虽然这分开做分录没有犯什么原则性的错误，但是这样就显得不专业了，使得一笔业务处理得繁琐了，也不好全面反映经济业务的情况。 还有原始凭证像发票之类的必须完整，企业购买材料必须发票、请购单、入库单这些都必须齐全，才能入账，之前虽然也学了，也了解，但是这次整理了原始凭证发现自己并没有把这些东西都串起起来，所以当自己要动手去整理的时候有些没有头绪。

实习中让我发现了自己学习中的一些不足，学习的时候虽然每个只是点都懂了，没有把知识串起来，当到了实际的操作



时就会不知所措，理不清头绪，知道应该做什么，但却不知从何做起。虽然我们总说应该学以致用，学以致用并不是那么容易的，要多多实践，多多思考才能做到，至少对于自己是如此。

在实习中让我认识到了两点。第一，自己去实习的时候，那个工厂正在建账，虽然自己只是帮忙录一些原始凭证，没有真正参与他们是如何建账的，但是听了一些他们的讨论，还有结合自己的一些体会，觉得要做好会计必须能够理清思路，理清思路就不会在具体的工作中没有方向，就能一个一个问题解决好，不会总是在一个问题上重复，会更有效率。第二，会计有些工作还是会枯燥一些的，当你已经理清大概轮廓如何去做了，接下来就会是一些重复的工作，像输入产品入库资料，做起来比较枯燥，而且需要细心和耐心。

虽然实习的时间很短，但是自己还是学到了一些东西，知道以后应该怎样更好地学习专业知识，还有很关键的是应该多去实践，才能发现自己的不足，加以改进。

实习期间，由于实习的司法所人员配置少，加上司法所工作涉及面广、工作难度大、工作对象的不确定和工作对象情绪的不稳定。我的实习工作可谓面面俱到，完全融入司法所和所里工作人员一同按他们之前拟定的工作计划做好日常司法工作。其中主要包括了：普法宣传、指导管理基层人民调解工作、法律咨询、安置帮教、参与人民调解工作等方面的内容。

## 一、组织开展普法宣传和法制教育工作

基层司法所担负着落实依法治国方针的大量基础性工作，普法宣传和法制教育是司法所最基本的工作。法治含两个方面的基本原则，一是制定的法律是良好的法律，二是制定的法律得到普遍的遵守。只通过普法教育让公民了解我国现行的法律法规、增强公民的法律意识才能使公民做到学法、知法、懂法、守法。

在实习期间，从工作中接触到案例了解到基层人民法律知识的严重匮乏和法律意识的欠缺，深感普法宣传的重要性、紧迫性。在实习期间就普法宣传开展了如：准备法制讲座的资料、制做各种宣传道具、出法制墙报等实际性的法制宣传工作。面对基层农村堪忧的法律现状，我实习所做的工作显的如此杯水车薪。我们不得不考虑这么一个问题：农民的法律意识应该怎么样去培养？经济发展了，法律意识才能上去吗？我们要不要针对农民进行一场思维传播，用我们自己的声音去传播法律，这样做作用能有多大我在思考着。普法宣传和法制教育工作是一项长期工作需要司法工作者的不断努力。

## 二、 指导管理基层人民调解工作

基层纠纷调解组织一般有三级，即：镇调解中心、管区调解站和村调解委员会。镇的司法调解中心是一个多层次，有多个部门(如派出所、计划生育服务站、工商行政管理所、民政办、信访办等)参加的综合体，司法所在其中起主导作用。对村调解委员会进行调整、充实，提高调解委员会队伍的整体素质，确保调解质量等都由司法所指导。实习期间参加组织村调委会成员学习《最高人民法院关于审理涉及人民调解协议的民事案件的若干规定》和人民调解卷宗的归档；对司法所人民调解卷宗进行归档的实际操作。从人民调解卷宗归档工作中了解到基层纠纷的一些特点：一是主体的多元化；二是纠纷类型的多样化；三是纠纷多因小事引起。为以后的工作积累了一定的知识储备。

## 三、 法律咨询

提供法律咨询和法律服务是怀法所的一项重要工作，莲山 课件 但在法律咨询这方面的工作在实习中遇得比较。只遇到一起有关房屋买卖合同的咨询，这或许和基层公民的法律意识的欠缺有很大的关系。不能因为公民法律意识的欠缺而对基层法律咨询工作的放松乃至懈怠，相反更因得到加强。在基层没有法律服务所建制的情况下，司法所更应探索如何为群

众进行法律服务，帮他们排忧解难。只有在通过公民的切身体验用法律维护自己的权益后，才能更加提升他们的法律意识。使其知法、守法、依法维护自身合法权益。

#### 四、安置帮教

安置帮教工作,是指在党委、政府的统一领导下,依靠各有关部门和社会力量对国家规定期间的刑满释放、解除劳教人员进行的一种非强制性的引导、扶助、教育、管理活动。有两方面的'含义:一是对刑释解教人员进行帮教;二是对刑期释解教人员予以就业前过渡性安置工作。

实习期间在安置帮教方面主要做了几点工作:一是为全镇的刑释人员建立帮教档案;二是检查落实帮教工作;三是对外出打工刑释人员进行电话考查帮教。

#### 五、参与人民调解工作

人民调解,是指人民群众运用自己的力量自我教育、自我管理、自我服务的一种自治活动。它是在人民调解委员会的主持下,以国家法律、法规、规章、政策和社会公德规范为依据,对双方当事人进行调解、劝说,促使他们互相谅解、平等协商、自愿达成协议、消除纷争的一种群众自治活动。“指导管理人民调解工作,参与重大疑难民间纠纷调解工作”是司法所的重要工作之一。司法所在基层人民调解中起主导作用主要体现在:依法解决干群矛盾和各种热点、难点问题,调处民间纠纷;指导村级调委会的工作;解决跨地区、跨行业的矛盾纠纷;开展各种形式的普法、法制宣传教育;解决矛盾纠纷,设立协调方案,调防结合,落实协调措施;承办上级交办的疑难问题,确保把问题解决在本乡镇内。

为了把矛盾纠纷消灭在萌芽状态,为维护社会安定和谐。司法所每个月都会在全镇实施定期的矛盾排、调解工作。在实习期间有幸参加了司法所每月一次的定期矛盾排查、调解工

作。在对全镇进行的矛盾排查中还参与了人民调解工作，在工作中发现基层矛盾纠纷主要集中在：婚姻家庭、财产债务、相邻关系等方面。其主在成因在于对法律知识的不了解，往往在了解了相关的法律知识后矛盾纠纷就会得到解决。为此我在想：农村要怎么样的法律？我们送法下乡，送什么法？送《刑法》、《经济法》？送最需要的法——与人民群众自身生产、生活密切相关的法律、法规。

通过实习还撑握了一定的人民调解工作的方法与技巧。首先，法律知识要系统撑握，知识面要广才能应对各种复杂矛盾纠纷；其次，在调解工作中要做到动之以情、晓之以“法”；再有，就是纠纷发生的时间、地点、人物、情节以及原因是民间纠纷的五大要素。及时了解和掌握这五大要素是做好各类民间纠纷调解工作的基础和前提。也可以说，掌握好这五大要素是调解好民间纠纷的最基本、最关键的技巧。

人民调解制度是我国特有的司法制度，同是也是社会安定和谐的“第一道防线”。基层人民调解的缺失将直接导致当事人之间矛盾的升级，最终矛盾演变成犯罪。不但当事人将为此付出惨重的代价，还影响了社会的安定和谐。发展好基层人民调解制度，对于摆脱司法的繁琐、节省司法成本具有积极的意义。在发展好基层人民调解制度的过程中能使群众逐步抛弃“法”即“刑”的观念，接受法律，形成法律意识。

通过为期五周的实习了解了司法所的基本工作况。通过实践对法学这门学科有了更进一步的认识：法学做为是一门人文科学相对于自然科学更多了主观性、社会性。因此在实际的工作中不得不考虑人的意识对工作的影响，解决问题时不能单从枯燥无味的法律条文入手，需要在自己充分撑握的前提下将法律条文结合法学原理，针对当事人的情况将其通俗化、人性化。在实际的工作中检验了自己所学的知识，用自己撑握的知识解决工作中的实际困难积累了工作的经验为以后的工作打下了坚实的基础。

同时也让我发现了自己的一些不足之处。在司法所实习中由于工作对象的不特定性，所要涉及的法律法规多而杂。这就要求拥有渊博的法律知识，对各种法律法规做到烂熟于胸。在学习法律法规时单从文字上往往很难准确把握并记忆。而通过实际案例的分析，有利于对法律法规的理解和印象的加深。在今后的工作学习中应注意改进方法。另外，在实际的工作中，一件事所涉及的法律法规往往是多方面的。如何对其进行系统的梳理、合理的引用。对于解决现实中的法律问题是必不可少的。对法律法规进行系统的梳理、合理的引用涉及到法律体系、法律渊源等法理问题，在今后的工作学习中应对此方面的知识、能力做相应的加强。

毕业实习的结束意味着从此走上实际的工作生活，我的所学究竟能在其中起多大的作用？检验才刚开始。有了这次实习经验相信今后的工作生活走得会更从容些。

在大三的学习生活中，实习是不可缺少的一部分。在实习期间可以把在学校学到的外贸知识应用到实际当中。在理论与实践相结合的时候，能够更快更好的体会到理论的精髓所在，体会到理论与实践的区别。从而巩固自己所学的知识，增强发现问题、分析问题、解决问题的能力。从而做到理论与实际的融会贯通。

20xx年元旦，正式开始了梦寐以求的实习生活。在老师的引荐下，我来到了青岛\*\*\*\*\*公司实习。这是一家专门出口针织品的外贸公司，成立于2007年，由最初简单的针织服装发展到现在的浴巾、毛巾、婴儿爬服、内衣等多种产品为一体的产品模式，客户也由最初的单一客户发展成现在遍布法国、日本、克罗地亚、意大利等欧、亚国家的客户规模。公司成立时间虽然很短，但不论是从产品生产的规模还是从客户数量上来看，公司都有着突飞猛进的进步。我虽然来公司的时间不长，但是在公司领导的领导下和同事的感染下，自己对工作都始终抱着极大的热情，深深的体会到自己责任的重大。在自己积极投入工作的过程中，不管是为人处事方面，

还是工作方面，自己都是受益匪浅！

我所实习的这家公司是一家小公司，员工不超过20个人。麻雀虽小，可是五脏俱全。公司员工各司其职，竭尽全力为公司效力。现在回想一下，我还是很庆幸自己在一家小公司实习的。因为在小公司我才能做更多的工作，承担更多的责任，才能更好的锻炼自己的能力学到更多的东西。

我和师傅主要负责法国客户。这个法国公司比较大，经营产品的种类很多，包括针织服装、梭织服装、珠宝。青岛代表处主要负责服装的采购，我们和客人主要在针织服装这方面有合作。在我们正式合作以前，会就付款方式、贸易术语、违约等各个方面的条款先签订一份协议。在以后的合作中，我们只需对产品报价，只要我们的价格与客人的目标价相近，就可以接到客人的订单(po)所以对于这个客人来说，对于客人每一季产品的报价是至关重要的。客人会在新一季开始的时候陆续通过邮件发来几十个款的报价，同时会通知我们到客人的办公室去拿用在这几款衣服上特殊面料。这就意味着我们的报价不仅要低，还要找到这种面料，才可以拿到这份订单。由于今年汇率变化很多，而且汇率不断的降低，同时国内也存在通货膨胀。用句通俗的话来形容现在的形式，就是人民币在国内不值钱，在国外很值钱。这就给我们报价加大了难度，如果汇率估算错误，就会带来损失。

订单确定以后，我们就会与工厂联系，给工厂下订单、签订国内的购货合同。接下来就会提供色样、布样、产前样、确认样等样品。很多样品都要经过一次次的修改才能满足客人的要求。每一次提供样品以前都要认真体会客人关于样品的要求，这样才能保证样品一次通过。收到样品意见以后要准确无误的翻译并且传达给工厂。有时会因为错误理解客人的意见，错误的传达给工厂，都会给工厂和自己造成很大的损失。

这个客户的交货时间很分散，几乎每个周都会出货。我每周

四都会为了报关辗转于工厂，货代，场站之间，也是我最忙的时候，恰恰也是我学到东西最多的时候。记得有一个周我们出了两个大柜的货。这些衣服并不是一个款式，有婴儿的，有大童的，还有女大人的。海关对于不同的服装种类有不同的监管要求，所以这些衣服一共要申请7个出口许可证。每周四上午是报关时间，为了保证货物顺利通关，我周三就早早的把报关所需的箱单、发票、合同都做好了，也通知报关行过来取单据。本来以为这次可以很顺利的报关。可是报关行收到单据没多久就打电话告诉我一票报关单里只能包含一个许可证。没有办法我又急急忙忙把单据一式七份。可刚刚把修改后的单据传给报关行，他又打电话告诉我说，许可证上的价格是最低限价，发票和合同上的价格必须低于许可证上的价格。我当时一听就有点慌，货代要求我们必须周四报上关，否则就给我们甩货。没办法我又急匆匆的该好价格，还好这次没有什么问题顺利通关了。这个周四过的是我实习生活中最最紧张的一个了。但是我也从中吸取了很多教训，也学到了很多知识。首先，一个报关单只能包含一个出口许可证。其次，出口许可证的价格是最低限价，发票和合同的价格不能低于出口许可证的价格。因为我们和客人签订合同的价格包含客人的佣金，所以我们在保管的时候就会把这部分佣金扣除。但是我们在申请出口许可证的时候是用含佣价申请的。既然出口许可证是最低限价，以后自己再申请出口许可证的时候就应该注意这个问题，给自己减少不必要的麻烦。俗话说吃一堑长一智，经过这次，自己以后要学的更加仔细更加认真。如果遇到不确定的问题，一定要提前咨询有关部门，给公司减少不必要的花费，给自己减少不必要的麻烦。再次，粗心和浮躁在工作中都是要不得的，自己一个小小的失误有时会造成客户的索赔，有时造成单证不符，导致已经报上关的货物删单。看似不经意的马虎，造成的后果都是严重的。虽然在学校里已经学了很多关于报关和制单的知识，但是真正应用起来发现自己学到的知识和实际应用有很大的差别。在公司里虽然有的人学历没有自己高，但是也不应该轻视他们，他们的经验是我们多少年的学校生活所学不到的。时时刻刻都应该保持谦虚谨慎的态度。

作为公司的新人，出差是让我最兴奋的事情。在我看来，出差是一件很好的差事，既可以到外面欣赏风景，见到很多平时都不曾见过的新鲜事物，又可以不用整天闷在办公室里。所以一有出差的机会，我就会特别高兴。出了几次差以后发现事实并非如此。我们出差主要是带着客人的验货员到工厂验货，验货的结果如何直接关系到我们能不能按时出货。碰到没有问题的货还好说，可是有时候工厂的货做的很急，就会出现油污、断线、忘记缝洗标的问题，这些问题都还是小问题，让工厂的师傅修补一下就可以出货了。可是有的工厂大货生产时擅自更改扣子的颜色或者领子的颜色，即使他们这样做是为了衣服的美观，是出于好意，可是并没有经过客人的确认也是不允许的，是要遭到客人索赔的。出现这种严重的情况，让工厂重新修改是不可能的。这就要靠我们对衣服的生产和质量了如指掌，能够当场作出判断这样的货出口以后不会遭到索赔。在以后的出差中我也不敢再抱着出去玩玩的心态了，在客人验货的时候我也会在旁边认真的看着。看客人是怎样验货，主要检查衣服的哪些方面，认真的记在心里，在检查工厂送来的样品时也注重看这些方面，确保每一次出货都万无一失。师傅带我验过几次货，我了解了大体流程以后，现在就是我自己带着客人验货了。得到了师傅的认可，肩负起这么重要的责任让我十分兴奋。有一次我自己带着客人验货就出现过一次状况。那次我带客人去验一批小童的 t 恤，衣服后面的领开口处扣子的定位需要用消失笔，这个消失笔的笔迹在7天以后就会消失。可是由于这批货赶得太急，我们验货的时候才过了一天，消失笔的笔迹自然不会消失。当时验货员就问我怎么这里还有消失笔的笔迹呢？我从来都没有听说过消失笔，对于这个问题我也无从下手去回答。只好把那几件带着消失笔笔迹的衣服甩掉了。我回公司问了师傅才知道消失笔笔迹会在7天之后就自动消失。如果我早知道这个问题的话，就不会出现这种问题了。为了防止以后在出现这种问题，自己也在不断的积累关于服装的知识。

五个月的实习生活，看似很长，可是一眨眼的功夫就过去了。从刚开始的不谙世事，到现在的得心应手。刚入公司，一切



都显得那么陌生，做什么事情心里都没有底气，不能放开去做。有很多新的东西需要自己去学习和适应。现在想想人在社会上就是需要适应不断的变化，适者生存，自己只有去适应社会，社会却不会去适应你。只有适应了这种高节奏的生活才能做出效率，作出成绩。作为公司肯定不会需要一个不会创造效益的人。经过几个月的磨练和适应，现在的我对工作已经得心应手。每天都会实现安排好当天的工作，把工作按照轻重缓急分配好，能把一天的工作完美的结束就是我这一天最大的成功了。完美的结束一天的工作只是我现在的目标，以后我会给自己树立更高的目标，只有在不断追求完美的过程中，自己才能变得更加完美。在今后的工作中，我会谨记老实的教诲，不断的完善自己，用一颗感恩的心去回报每一个帮助过我的人。

## 办公室的实践报告篇四

### 第一段：引言（100字）

在大学期间，实习是一次宝贵的机会，能够将学到的理论知识应用于实践，并获得珍贵的工作经验。我有幸参加了一家知名公司的CD实习，这次实习让我获益匪浅。通过实习报告的撰写，我更加深入地了解了公司的运作模式以及自己在其中的角色。以下是我从这次CD实习中得出的心得体会。

### 第二段：报告内容概述（200字）

在实习期间，我主要负责CD产品的市场调研和竞争对手分析。通过对市场的深入调研，我对目标客户的需求有了更清晰的认知，也对公司的产品定位有了更全面的了解。同时，通过对竞争对手的分析，我能够更好地把握市场趋势，并为公司提供战略建议。此外，我还参与了CD产品的推广活动及客户的洽谈工作。通过这些实际操作，我不仅提升了了自己的沟通能力和销售技巧，也深入了解了客户的需求和反馈。总体而

言，我在这次实习中得到了全面的锻炼和提升。

### 第三段：收获与成长（400字）

通过这次实习，我从中体会到了真正的工作环境和压力。我学会了如何在限定的时间内完成任务，如何与团队高效合作，并且尽力克服各种困难。同时，我也意识到了自身的不足之处，比如沟通能力和分析能力还有待提升。这次实习让我对自己的职业发展方向有了更明确的认识，我意识到自己对市场营销和销售方面的工作有更大的兴趣和激情。

此外，这次实习也增强了我对团队合作的认识。在公司中，我和同事之间互相协作，共同完成任务，并相互学习。从每一个细节中，我都体会到了团队的力量，在合作中我也变得更加自信和勇敢。我相信，团队合作的经验将伴随我一生，并在未来的职业生涯中起到重要的作用。

### 第四段：对公司和自己的评价（200字）

在实习期间，我有幸加入了一家优秀的公司。这家公司注重员工的培训和发展，提供了良好的工作环境和机会。我有幸与一群优秀的同事一起工作，他们对工作充满热情且乐于助人。同时，我的导师也给了我很多指导和鼓励，他的经验和知识对我来说是宝贵的财富。

同时，这次实习也让我更加认识到自身的不足之处。我将对自己的沟通能力和市场分析能力进行进一步的提升和学习。我相信，只有不断学习和进步，才能变得更加优秀。

### 第五段：总结与展望（300字）

通过这次CD实习，我获得了宝贵的工作经验和锻炼机会。实习过程中，我从实践中学习到了很多知识和技能，并且更加明确了自己的职业发展方向。我将以这次实习为契机，继续

努力学习，提升自己的能力和素质。我希望能够在未来的职业生涯中担任重要的角色，为公司的发展做出贡献。

同时，我也希望能继续与这家公司保持联系，不断学习和成长。我相信，真正的成功不仅仅要靠个人的努力，还需要与优秀的团队共同努力，持续进步。我相信在这个公司和团队的帮助下，我一定能够成为一名优秀的市场营销从业者。

总之，在这次CD实习中，我得到了实实在在的成长和进步。我将坚持不懈地努力学习和提升自己，为自己的职业道路打下坚实的基础。我相信，只要保持积极向上的心态，并不断反思和总结，我一定能够在未来实现自己的价值和梦想。

## 办公室的实践报告篇五

### 一、引言（200字）

实习是大学生学习和成长的重要环节，也是连接理论与实践的桥梁。在实习过程中，我有幸加入了一家以电商运营为主的公司，在公司的指导下进行了为期两个月的实习。通过这次实习，我不仅深刻认识到了电商行业的发展态势，更体会到了在现实社会中所面临的各种挑战与机遇。下面是我在实习过程中的心得体会。

### 二、实习工作内容与经历（200字）

在实习期间，我主要负责公司电商平台的日常运营与推广工作。首先，我从头到尾独立负责了一场线上促销活动的策划与执行。这个过程中，我学到了如何分析市场需求、定位目标人群、制定销售策略等一系列运营管理的技能。同时，我还参与到了公司其他项目的推进中，提供了一些建议和改进方案，并亲自负责了一些实际操作工作。通过这些实际工作的经历，我深入了解了电商运营的具体工作流程，并且对自己的专业技能和能力有了更深刻的认识。

### 三、工作中的挑战与解决方案（300字）

在实习期间，我面临了许多挑战。首先是工作压力。电商行业一直处于飞速发展中，竞争非常激烈，要求我们不断提高自己的工作效率和质量。为了应对这一挑战，我积极主动地与同事进行交流与学习，了解他们的工作方法和经验，并不断提高自己的学习能力和解决问题的能力。其次是工作内容的复杂性。在电商运营过程中，需要同时考虑到市场、产品、价格、推广等各个方面的因素，而且这些因素之间常常相互影响。为了在短时间内解决这些问题，我学会了灵活运用各种运营工具和技巧，通过数据分析和市场调研等手段，制定了一些可行的解决方案。

### 四、实习收获与体会（300字）

通过这次实习，我不仅深化了自己对电商行业的认识，还提高了自己的专业能力和综合素质。首先，我从实际工作中学到了许多电商运营操作和管理的知识，熟悉了各种电商平台的使用技巧，也了解了行业的发展趋势和常见问题。其次，我经历了一次与同事合作的机会，通过与他们共同解决问题，提升了团队合作和沟通能力。最后，我还提高了自己的时间管理和工作效率，学会了在有限的时间内高效地完成任务。

### 五、对未来的展望（200字）

通过这次实习，我对自己的未来有了更明确的规划和展望。首先，我决定继续深化对电商行业的学习和研究，不断提高自己在电商运营和管理方面的专业能力。其次，我意识到在现实社会中，要想成功，不仅需要专业知识，还需要更多的自我学习和努力，要不断探索和创新。最后，我希望将来能够将所学到的知识运用到实践中，在电商行业中做出自己的贡献。

总之，这次实习是我在大学期间一次非常宝贵的经历。通过与同事的交流和合作，我深入了解了电商运营的工作流程和方法，提升了自己的专业素养和综合能力，并为未来的职业发展打下了坚实的基础。我相信在未来的工作中，我将能够充分运用所学的知识 and 经验，迎接更多的挑战，取得更大的成就。

## 办公室的实践报告篇六

社会实践是一种磨练的过程，同时也是步入社会的奠基石。沪江实习小编下面也为大家整理了有关于大学生实习报告总结3000字范文，希望对大家有所帮助。

社会实践只是一种磨练的过程。对于结果，我们应该有这样的胸襟：不以成败论英雄，不一定非要用成功来作为自己的目标和要求。人生需要设计，但是这种设计不是凭空出来的，是需要成本的，失败就是一种成本，有了成本的投入，就预示着的人生的收获即将开始。

小草用绿色证明自己，鸟儿用歌声证明自己，我们要用行动证明自己。打一份工，为以后的成功奠基吧！

不经风雨，怎见彩虹，没有人能轻轻松松成功。

为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正的走向社会，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题记得老师曾说过学校是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归保持着学生身份。

而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，但你得去面对你从没面对过的一切。记得在我校举行

的招聘会上所反映出来的其中一个问题是，学生的实际操作能力与在校的理论学习有一定的差距。在这次实践中，这一点我感受很深。

两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书“只是古代读书人的美好意愿，它已经不符合现代大学生的追求，如今的大学生身在校园，心儿却更加开阔，他们希望自己尽可能早地接触社会，更早地融入丰富多彩的生活。

时下，打工的大学生一族正逐渐壮大成了一个部落，成为校园里一道亮丽的风景。显然，大学生打工已成为一种势不可挡的社会潮流，大学生的价值取向在这股潮流中正悄悄发生着改变。

对于大学生打工，一直是”仁者见仁，智者见智“，许多人的看法不尽相同。每个人都有自己的的人生模式，我们有理由走自己选择的人生路，只要把握住自己，掌握好学习与打工的分寸，肯定能把大学这个人生阶段过得丰富多彩。

打工的途径或者形式多种多样，只要是对社会有益，对自己积累人生经历有益，还能够有少量收入，就可以毫不犹豫的参与其中。

虽然在实践中我只是负责比较简单的部分，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，理论占主体，而我对知识也能掌握，本以为到了企业能够应付得来，但是在企业里并没有想象的那么容易，平时在学校数字错了改一改就可以交上去，但在工厂里，数字绝对不可以错，因为质量是企业第一生命，质量不行，企业生产就会跟不上，而效率也会随之下降，企业就会在竞争的浪潮中失败。

因此，每一个环节都不能出错。这种要求是我们在课堂上学

不到的。在学校里可能只需会解一道题，算出一个程式就可以了，但这里更需要的是与实际相结合，没有实际，只是纸上谈兵是不可能在社会立足的，所以一定要特别小心谨慎，而且一旦出错并不是像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责任的，这关乎工厂的利益存亡。

总之，这个寒假的社会实践是丰富而又有意义，一些心得和体会让人感到兴奋，但却决不仅仅用兴奋就能描述的，因为这是一种实实在在收获，是对”有经验者优先“的感悟。

在我的打工生活中，我也明白了许多：在日常的工作中上级欺压、责备下级是不可避免的。虽然事实如此，但这也给我上了宝贵的一课。它让我明白到别人批评你或是你听取他人的意见时，一定要心平气和，只有这样才能表示你在诚心听他说话。

虽然被批评是很难受的，而且要明确表示你是真心在接受他们的批评。因为这样才能在失败中吸取教训，为以后的成功铺路。我们要学会从那里跌倒就从哪里爬起来，这才是我所应该做的。

我也从工作中学习到了人际交往和待人处事的技巧。

在人与人的交往中，我能看到自身的价值。人往往是很执着的。可是如果你只问耕耘不问收获，那么你一定不会交到很多朋友。对待朋友，切不可斤斤计较，不可强求对方付出与你等等的真情，要知道给予比获得更令人开心。不论做什么事情，都必须有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和周围的人沟通思想、关心别人、支持别人。

打工的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是打工生活的全部吧。我不知道多少打工的人有过这种感觉，但总的来说，这次的打工生活是我人生中迈向社会的重要一步，

是值得回忆的。现在想来，二十四天的打工生活，我收获还是蛮大的。我所学到的生活的道理是我在学校里无法体会的，这也算是我的一分财富吧。

现今，在人才市场上大学生已不是什么“抢手货”，而在每个用人单位的招聘条件中，几乎都要求有工作经验。所以，大学生不仅仅要有理论知识，工作经验的积累对将来找工作也同样重要。事情很简单，同等学历去应聘一份工作，公司当然更看重个人的相关工作经验。

就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈，面对忧虑和压力，于是就有了像我一样的在校大学生选择了寒期打工。寒假虽然只有短短的一个月，但是在这段时间里，我们却可以体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。

这些经验是一个大学生所拥有的“无形资产”，真正到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。

大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒得知道“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代社会需要的人才。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化成真正的能力要依靠实践的经验 and 锻炼。

面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地把暑期打工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。

现在的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手能力以及与他人的人际能力。作为一名大学生，只要是自己所能承受的，



就应该把握所有的机会，正确衡量自己，充分发挥所长，以便进入社会后可以尽快走上轨道。

除了工作中我学到很多很多在学习中无法学到的知识和经验外，在我看来，我收获最大的是，我变得很开朗很自信。以前在人群里，我胆小得几乎宁愿缩在角落里，希望没人能注意到我。

而这一次，在我們的小组会议里，我变得很自信，我勇于在大家面前表达我的看法，勇于向组长提出建议。更有甚者，在每一次活动中，我都踊跃参加，表现相当积极。组员居然不相信我之前会是一个相当内向的人。

我觉得，这次社会服务活动给我最多的是，让我自己有了很大的改变，而且这个改变，是我之前都一直想要的。

在这次寒期的工作中，我懂得了理论与实践相结合的重要性，获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大程度上的启发。这次的打工是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

这次的实践的确给予了我很多。今后，我将继续保持认真负责的工作态度，高尚的思想觉悟，进一步完善和充实自己，争取在以后的学习中更好的完善自己，在以后的实践中更好的运用去自己的只是，做一个合格的大学生，将来做一名对社会有用的人。

20xx年2月至5月三个月期间，我在青岛望城三宝建设有限公司预算科办公室预算员岗位实习。这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。

每天在规定的时间内上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严

重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

我在实习过程中有不少的收获，实习结束后有必要好好总结一下。

作为一名刚刚接触专业知识的学生来说，如果在学习专业课之前直接就接触深奥的专业知识是不科学的，这次实习活动让我们从实践中对这门自己即将从事的专业获得一个感性认识，为今后专业课的学习打下坚实的基础。

实习任务主要来说就是看会图纸、做简单的造价和下工地等一些实践。

首先我来说一下看图纸。为了能更明白的了解设计者的设计原理，我将办公室里的图集看了个遍，对图纸进行了深入的研究，在这个过程中还提出了很多有见解性的问题，我和大家也进行了激烈的讨论，争取把每处不明白的地方都弄明白。因为实习过后就要进行工作了，看不懂图就不能做出合理的造价，所以看图对我确实很重要。

实习期间我们也下工地进行了实践，看了基础桩的检验、接桩、绑钢筋等。我们观看了基础桩检验的整个过程，对基础桩的验的仪器还是比较先进的，能够检验出大部分不合格的基础桩，其中主要是断桩和上部桩含泥量过大(泥桩)。

断桩的形成主要是由于混凝土凝固后不连续，中间被冲洗液等疏松体及泥土填充形成。防治措施主要是混凝土浇注过程中，应随时控制混凝土面的标高，提升要准确可靠，并严格遵守操作规程。

严格确定混凝土的配合比，混凝土应有良好的和易性和流动性，坍落度损失应满足灌注要求。灌注混凝土要求灌注过程连续、快速，准备灌注的混凝土要足量。

泥桩的形成主要是由于机器在接近地面的时候，机器内混凝土大部分被注入到土层内，导致混凝土对下部桩的重压力变小，从而引起土杂质进入混凝土中，导致桩的承载力严重下降，必须予以处理。对泥桩的处理比较简单，基本上都是挖掉上面的一部分，大概有一米，然后再上面进行接桩，接桩的过程就是桩的混凝土浇注过程，没有太多的技术含量。

但是接桩也不是很简单的，由于接桩的部位低于施工排水面，所以接桩时要人工把接桩处的桩坑内的水排放干净，这个过程既费人力又费工时，有待于技术的革新。

其实早已经有了更简单方便的施工方法，只是由于还不很经济，所以得不到广泛的应用，那就是预制混凝土桩。预制混凝土桩根据图纸要求在工厂里面加工，对桩的质量把关比较严，所以桩的质量有可靠的保证，而且预制混凝土桩在打桩过程中主要根据贯入度和尖端摩擦承载力来判断桩的入土深度是否合理，不足时可以接桩，非常方便。

绑钢筋我也专门看了一下，以前只是老师说钢筋在一个工程中占据的费用很大，现在亲眼所见，果不其然，在一号楼施工现场，放眼望去整个工地都被钢筋所覆盖了，工人们正在忙碌的绑钢筋，大家分工明确，都很认真。

“天下英雄皆我辈，一入江湖立马催。”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，老师变成老板，同学变成同事，相处之道完全不同。在这巨大的转变中，我们可能彷徨，迷茫，无法马上适应新的环境。我们也许看不惯企业之间残酷的竞争，无法忍受同事之间漠不关心的眼神和言语。

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老板的肯定。

做不出成绩时，会有来自各方面的压力，老板的眼色同事的

嘲讽。而在学校，有同学老师的默默关心和支持，每日只是上上课，很轻松。常言道：工作一两年胜过十多年的读书。三个月的实习时间虽然不长，但是我从中学到了很多知识，关于做人，做事，做学问。

“在学校里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力”。

参加工作后才能深刻体会这句话的含义。我担任的是预算员一职，随着新的定额的推出、新价目的推出、新计算建筑面积规则的出现等，自己所学的专业知识用上的并不多，让我不得不重新学习新的计算方法。在这个信息爆炸的时代，知识更新的速度太快了，靠原有的一点知识肯定是不行的。我们必须时时刻刻在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。

遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

由于现在在家实习，所以每天7点不到就得起床骑自行车上班，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。我们必须克制自己，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，自由许多。

每日重复单调繁琐的工作，时间久了容易厌倦。像我就是每天就是坐着对着电脑打打字，拿着笔算工程量，显得枯燥乏味。

但是工作简单枯燥也不能马虎，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。一直以来，我们都是靠父母的收入，工作以后让我们体会到父母挣钱的来之不易，开始有意识地培养自己的理财能力，虽然工资不高，但是我们要合理的支配手中来之不易的钱。

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。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，有更好的机会他们肯定毫不犹豫的跳槽。

他们情绪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。而偶尔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，大家工作开心，有利于公司的发展。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，少闲话”。

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。

我是学工程造价的，在书本上学过的理论知识，似乎通俗易懂，但从未付诸实践过，也许等到真正做出一套大楼的造价时，才会体会到难度有多大；也许亲临其境或亲自上阵才能意识到自己能力的欠缺和知识的匮乏。通过毕业实习这三个月期间，我验证和巩固充实所学的理论知识，加深了对相关内容的理解，接触课堂以外的实践知识，加深了解了对本专业的需要。

培养了独立进行资料收集和解决问题的能力，拓宽了视野，增长了见识，体验到社会竞争的残酷，而的是希望自己在工作中积累各方面的经验，为将来自己走创业之路做准备。