

最新学生顶岗实习手册内容 大学生顶岗 实习手册个人承诺书(通用7篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

学生顶岗实习手册内容篇一

为了进一步加强对广西柳州畜牧兽医学校顶岗实习生(以下简称实习生)的安全教育管理，配合广西柳州畜牧兽医学校规范实习生的行为，强化实习生法纪观念和自律意识，促进实习生平安、健康成长，本公司(本人)郑重承诺如下：

一、本公司(本人)同意实习生来本公司实习，实习期间提供实习机会和实践平台，所安排的工作符合法律规定和安全规定，不损害实习生的身心健康。

二、本公司(本人)为实习生强化安全教育，提供安全防范设施，保障实习生顶岗实习期间的人身安全及工作操作安全。

三、实习生在实习期间发生工伤事故，本公司(本人)将实习生视为在职职工，按照《工伤保险条例》等法律法规及国家的其它有关规定，参照在职职工工伤事故处理的原则和赔偿标准等，妥善处理赔偿及一切相关事宜。依法承担应由用人单位承担的工伤赔偿责任及其它责任。

四、实习生在实习期间、实习地遭受第三者伤害的，即便本公司(本人)对此伤害依法依约均不应承担责任，本公司(本人)积极协助实习生、实习生家长、广西柳州畜牧兽医学校妥善处理。

五、如由于本公司(本人)未履行本承诺书内容而产生的一切法律后果均由本公司自行承担。

六、本公司(本人)在签署本承诺书后，负责将本承诺书所承诺的内容准确无误地传递告知本公司法人代表。

七、本承诺书以我单位有广西柳州畜牧兽医学校学生顶岗实习时生效。

承诺单位名称：

公司盖章(个人签字)：

签署日期：

xx年xx月xx日

学生顶岗实习手册内容篇二

(一) 实习时间□20xx.11.15—20xx.4.30

(三) 实习单位兼职指导老师姓名及联系电话:孙建民陈有顺13872335025

(四) 学院专职实习指导老师及姓名:成汉华

(五) 实习的项目内容：

1、 实习目的：

离开安静的教室，我怀着一份好奇，一份激动的心情走进了社会。第一次运用自己所学的理论，结合实际，亲自动手实践，在这次实习中给我提供了一个理论与实际结合的机会，同时也认识社会锻炼自身能力，以及更好的适应社会需要的

机会。近些时间实践，收获应该是很多的，都得到较大的提高。五个多月的实习时间，很快就过去了，在斯维尔公司的这几个月里，学到很多东西。一直以来毕业都想过往销售这方面发展，所以很珍惜这次实习机会。特别是软件销售工程师这份工作给我更大的挑战。我希望自己通过销售这份工作提升自己的各方便能力，例如与人打交道、自身修养、勇气、积极乐观的态度。

2、实习单位性质：

首先我介绍我的实习单位：清华斯维尔软件技术有限公司于xx年5月，是由清华大学研究院投资，以建筑设计、建筑经济、项目管理等建设领域软件开发为主业的高新技术企业。公司是中国建设部“软件研发与产业示范基地”。

3、实习过程：

11月15日我正式到公司实习，在公司的第一个星期总经理给我们新人进行了培训，让我知道销售人员是多么伟大，销售人员是刚开始是会苦，但是更多的是用脑子。只有用脑子的人才会更轻松的去适应。11月22号我正式开始了第一天的销售亲身体会，一直都有人跟我说，做销售是很累的，这次真正的自己去做一下，才知道做销售到底有多累。公司要举行发布会，我要给造价人员送邀请函，主要到房地产、建筑施工、造价事务所等。第一天到了汉口的一座大厦里，我需要进去把邀请函送到工程师的手里，可是在门卫那里给拦住了，门卫是位大叔看起来比较亲切，可是并不是我想的那样，他就是不让我进去。刚开始我就担心，说了几分钟还是不行，准备离开，想想也不行，这也算是自己出来第一次面对挫折，也是销售中必备的一关，我给他讲到自己还是个实习生，当时还把学校系里面奖励的“三好学生”证书拿出来给门卫看，真的还有效果，门卫同意让我进去，接下来我面对了第一位客户，很轻松的送出去了第一份邀请函，当天总共送出去15份邀请函，签回执单9份。通过第一天的实践很快的适应了如

何面对建筑行业这些工程师。连续的8天时间里，都到外面去送邀请函，共送出去了127份邀请函，95个回执单（公司要求达到60个）。八天的时间里让我对这份工作充满了信心。

12月5号，公司最重要的日子里，08新费用定额讲座也就是发布会了。这一天公司所有人都是西服领带的，自己也是头一次穿得这么正式，作为实习生能参加这样的场面是非常的荣幸，发布会也是公司宣传最好的一种方法，参加会议的人数多少体现出来我们前一两个星期的工作成果，更加体现公司在湖北的知名度。那种场面很激动，作为清华斯维尔一员，那时刻感觉自己就是主人。那次的讲座让我对公司充满了希望，清华斯维尔是个技术型，有未来的公司。更荣幸的是看到了我们的总裁，他的话是那么的有感染力，让人兴奋激动。未来两三年，斯维尔就是湖北建筑行业软件的冠军。

12月9号部门带我到了孝感，非常感谢公司对我的栽培与信任，我会永远记得。孝感那边的人更容易接近，也可能是我交流有那么一点进步。记得到孝感三航建筑有限公司，当时我根本进不去，管得比较严，但是我没有放弃，在那附近不停的找人交谈，结果真的有一个是那公司的部门经理，很荣幸的弄到三航建筑公司副董事长的电话号码，花费了两三个小时才成功，也让我深深的体会到，任何事只要想完成一定会有办法。公司有句名言”每件事不想就没有路，要想完成就有千万条路”。我深深的体会到了这句话。在外面我也是常常想到这句话。只要用脑没有什么解决不了。我是个爱挑战的人，越是难搞定的事，我越想征服他它。跑客户我也是相当的自信，征服不了的客户我会继续想办法。

12月17号我从孝感回到了武汉，在武汉大部分时间学习软件。看到新加入的实习生都不错，我也有一定的压力，但是我还是充满了自信，压力在我的眼里就是动力。任何事情失去了竞争，那就失去了向前的动力。12月份是我进步最大，领悟最多的一个月。从一个学生转变成社会人士的一个月。

年1月8号，我又来到了荆州，对这个地方充满的好奇，因为自己是个三国迷，能看看古城是多么向往的事情。荆州两周的时间里自己回访客户达到32个，新客户24个。这次的荆州之行给我的教训有：到了一家潜在客户公司，在没有找到预算相关的工程师，千万不要说自己是销售什么产品的，我这次就吃了个亏，到一造价公司刚开始没把握好，后面再怎么说好话都不行；一个新的市场，不能放过任何一个潜在客户；陌拜容易，难的是没有客户地址。存在的这些问题也让我想到如何改善：到了一家公司直接说是给工程师送资料的，热情的与客户公司人员问好；有时候看到一家公司名称不像是搞预算的，但是你错过了就没有啦，再就是多问陌生人，每天和几十个陌生人谈话应该感到荣幸。陌拜是不难，难的是没有陌拜的机会，所以要想办法知道客户单位的地址，目前我的办法主要是问工程师及路人询问，他们给的地址我也很好的完成陌拜，但是资源还不够，网络信息没有利用好。

4、实习成果：

2011年3月5号被总经理认为荆州市的负责人。3月13日，我做为在荆州的主人，策划组织今年公司在荆州的第一场发布会。3月15日我和技术工程师到石首做产品宣传及给客户做培训。4月1号，到石首市收取软件升级费用。4月15号，到石首市收取软件加定额库及软件升级费用。4月24号参加策划了公司在宜昌市的产品发布会。4月28号，销售软件两套。4月30号自己的实习生活结束，被升为荆州主管，目前以区域经理的身份管理荆州及周边几个城市。

二、实习收获

（一）在思想、实习纪律和劳动纪律、职业道德、社会活动能力、社会适应能力等方面提高的情况。

1、收获情况：

心态较好，遇困难少埋怨多想法子，踏入社会感觉到外面的竞争，懂得了如何与各方面人打交道。在实习期间认真的完成了自己的工作，从没有请过假，没有迟到早退的现象，并且和公司里的同事关系都很好。刚开始遇到陌生人不知道如何有效交流，怎样应付一些经理级以上的人，通过几个月的锻炼，现在这些都是得心应手。

2、实例分析：

(1) 刚到公司的几个月里，我总是想不通客户心中的想法，有一位工程师要求买公司的产品，首先想试用一下，然后公司派我去送货，那位工程师很客气，人也很好说话，并且说马上买软件，当时可高兴。可时间一连几个月下来，人家根本就没有购买的意思。像这种口说要买的，你就相信啦，只会浪费自己的时间。所以什么样的话是真是假，在这个软件销售行业做个半年，应该是可以体会到的。像这样的人我有遇到很多，但是你还是得认真对待，如公司里讲到，客户就是上帝，但客户也得分类看。现在各种各样的人，我能抓住他们的需求。

(2) 如何做到恭维周边的人，如果是男性，最好通过第三方传达，效果较好。主要提到女性。夸奖自己、重视自己的男性，才是女性愿意喜欢与之接触的对象。工作的几个月里会碰到许多女性，有些非常难接触，如一个约28岁的人，希望我不要影响她，当我问她是否实习生，天啊看到她脸上的笑容，就知道有多开心，谁不希望自己更年轻。世上或许没有任何女人会因为别的男性恭维自己、夸奖自己而感到愤怒或厌恶的，除非，明知对方的容貌并不怎样，你仍是一成不变地说：“小姐，你美如仙子！”即使对方嘴里假装不高兴，其内心里也是充满着幸福和快感。因为，这事实上就是一种对她们价值的肯定。夸奖是我在外面与客户快速交流的法定，效果非常好。

(3) 把自己推销出去，与人交谈时尽可能地推销自己。当别

人想要与你建立关系时，他们常常会问你是做什么的。如果我的回答平淡似水，比如只是一句“我是一位销售人员”，你就失去了一个与对方交流的机会。比较得体的回答是：“我在一家软件公司负责荆州地区的销售及服务，公司主要产品有建筑经济类软件。平时闲暇时，经常打打篮球、乒乓球、羽毛球，并且热爱阅读。”在短短的几秒钟时间里，你不仅使你的回答增添了色彩，也为对方提供了几个话题，说不定其中就有对方感兴趣的。自己现在的这份工作每天都会结交到许多陌生生，有一些也成为自己的好朋友，如果推销不出去自己，面临失去不少潜在客户。

（二）职业岗位业务操作技能掌握的熟练程度：

目前在销售工程师这个岗位上，能够独立完成工作，可以与工程师们进行专业上的交流，并对软件操作、产品演示较熟练。如使用斯维尔公司三维产品计算一栋房屋的工程量大致分以下几个步骤：

- 1、为该工程建立一个新的工程文件名称；
- 2、设置工程的计算模式和依据，建立楼房楼层信息，设置结构说明；
- 3、定义该工程的构件、钢筋工程量计算规则以及其它选项；
- 4、定义各构件的相关属性值，选择是否同时给构件指定做法；
- 6、为构件指定相应的施工做法，如果在第4步定义了构件做法的，此步跳过；
- 8、分析计算和统计构件和钢筋工程量，校核、调整工程量结果；

9、报表输出、打印。

（三）在业务工作中，发现、分析和解决实际问题的能力等。

比如在公司，我属于市场开发部，一个新的市场需要有潜在客户，这些客户从哪里来呢，当然得靠自己想办法去开发。开始一个月，完全就是陌拜，进行沿街拜访，但是时间长了肯定不是好办法，所以会在网上查到所要找的单位名称地址，虽然有不少错的，但是起码也有个目标，往后最快的方法就是与客户搞好关系，多给客户带来好处，然后通过客户的介绍，效率高消息准确。总之，在工作当中，每天都会遇到困难，尽量自己想办法解决，没有能力解决的及时与上级或公司联系，没有老板喜欢埋怨的员工。

三、存在不足

（一）思想、纪律、社会适应能力和社会活动能力等方面存在的不足

目前还是比较幼稚，工作遇到挫折想法较多。工作中还是会遇到很难打交道的人，需要各方位提升自己。社会上骗子也不少，手段那可高得很，如果太冲动经不起诱惑后果很严重。

（二）基础理论、专业知识及其应用能力方面存在的不足

目前这一环节是我急需加强的，目前的工作不仅得把销售能力提高上来，产品专业知识不提上来，也是很难发展。

（三）专业技能实际掌握程度等方面，同社会用人单位职业岗位要求相比存在的差距。

专业技能掌握还有许多提升的空间，和公司里的部门经理比起来，自己更像是没经验没能力的实习生。

四、建议与思考

首先计算机技术这门专业确实是个热门，我面试了4家此专业工作，公司的待遇真的很不错，几乎都是月xx元以上，可是人家就是不信任你能完成这份工作，很简单你有工作经验吗，给你一个实例工程可不可以完成出来，有没有这个能力，在学校我认为自己是很不错的，可是别人提的要求自己确实没有这个能力。我到一家软件开发公司复试，看到公司里的环境，实在太吸引人啦，我当时就想如果能来这地方实习，免费实习几个月都没问题。那人力资源部经理找到我谈过话，说我各方面条件还不错，如果你能来公司培训半年一定可以怎么好，有点闷，还要培训收钱，我当时认为大学学校里已经培训两年多了，再半年能把自己培训成软件工程师。学校还是尽量让学生找到自己定位方向，我们学的专业课程偏多，知识学得多可是并没有真正的把公司里需要的东西学进去。计算机行业发展的速度惊人，信息化更新很快，那就需要学生的基础，学校里的知识能否跟得上。我个人建议学校多让学生到一些公司去参观，早点知道公司需要什么样人才，学生对这个是不是感兴趣，感觉非常好，那就专攻那一门或两门的专业。大学里确实要靠自学，这个是不争的事实，可效果并不好，中国人的思想大部分是这样：高三是起早摸黑，一天学习十几个小时，到了大学是应该轻松的时候，如果没有及时调整过来，后果是很严重的。大学几年里学不到什么东西，这是很多学校里学生出来后的反映，大我实习的几个月里，差不多接触了200个大学实习生，来自很多的学校，通过交谈反映有这种情况。大学里面有学到专业知识，但也学到不少隐蔽的知识，把握住机会的人得到了锻炼。我个人希望学校里不仅是专业知识得抓，还有社会适应能力，多参加活动让学生们更多懂得有团队的精神。

在这，感谢武汉信息传播职业技术学校对我的培养。我很自豪的说，在学校学到不少东西，没有在大学里的锻炼，我不可能这么快的适应社会。近斯的目标，成为一个好的软件销售工程师，给公司多做贡献，同时锻炼自己各方面的能力，

加强知识和人脉。往后发展目标成为一个真正能给社会做出贡献的人。

1. 关于大学生实习报告范文
2. 大学生医院实习报告
3. 大学生实习报告格式
4. 大学生暑假实习报告
5. 大学生电厂实习报告
6. 暑假大学生实习报告
7. 大学生实习报告【精品】
8. 大学生假期实习报告
9. 大学生实习报告
10. 大学生车间实习报告

学生顶岗实习手册内容篇三

时如流水，富士康两个月的实习转眼间就完了。我还很清楚的记得走出校门；很清楚的记得当时我心中的多种情绪，千变万化。懂得我走出校门所面临的一切问题。从小到长这么大自己就生活在学校家庭这两个包围圈中从来没有自己一个人在社会上度过一天。我的心中有激动、有不安、有恐惧。

兴奋的是自己可以不依靠父母通过自己的劳动养活自己了，然而不安和恐慌的心里同样强烈。心中大多数想的都是自己能不能胜任这份工作把自己养活。在这个竞争如此激烈的社

会中我有多大的能耐接受社会的考验，每当我想到这些我就不想走出去。但是我有对未知的未来充满好奇和期待，真正的生活是什么样子我想自己尝试和适应。我就在内心告诉自己不可以退缩，无论前路是什么样子我都要有勇气去面对。也许就是这份勇气这样的信念让我迈出了校门锻炼自己。

在实习的这段时间里，真的有许多收获，在社会这个大空间中我发现了自己的无知、自己的种种缺点。总而言之我看到了从来没看到的自己。记得当自己发现自己这么多缺点这么多不足时我失去了自信，甚至我怀疑这是我吗？我有些忧伤和陌生我怎么这么差呀，我当时不停地问自己这个问题。

在这段时间的工作中，我知道现在的自己就像个小学生一样什么都要重新来过重新学习。但是我也认识到这也不是什么坏事，甚至庆幸我有这样的机会可以看到不一样的自己，可以明白自己的不足可以拥有学习的机会。我同事也深深体会到校园的学习与社会学习是完全不一样的，我看到了两者的差异，我也从社会学习中得到了我从来未有过的一切。经过这么长时间的社会实践，我深深的体会到自己有那么多知识要学习，真的随时随地都是学习的机会。无论是在学习实践的过程还是在公司工作的过程都是对自己内心的锻炼。

路漫漫而其修远兮，吾将上下而求索。踏上了工作之路，这是条布满荆棘、充满挑战和成就感的旅程，失败和成功时有发生。能否充满智慧而坚实地走下去，将是极大的考验。古人云，工欲善其事，必先利其器。现在的生产实习和点滴的积累，就是为了今后能有大作为奠定基础。假如金字塔的塔底不牢，总有一天会坍塌的。我现在逐渐理解公司对实习生的良苦用心了，也逐渐调整了自己的心态，尽快完成从一个学生到职业人的转变。我相信我能以最饱满的热情和激情对待实习，会从每一天的实习中获得可喜的收获。我要像高尔基笔下的海燕一样，期待暴风雨来得更猛烈些。

在集团的实习工作中大家都开始受不了这样的管理制度，大

家都是身心疲惫呀。但是大家没有一个人退让的。大家像都下老员工一样勤奋的工作着，大家都有一个信念就是我们是大学生要想有个好的将来就的接受外面社会现实的洗礼。大家经过这段时间的实习都好像长大了好多对我们面临的就业问题都很热心。

工作不仅仅是做事。更重要的是与人相处，现在我也学习到了一些做人的道理：做人要做好人、要尊重他人、为事正直、待人礼貌诚实，做有利于他人的事，有利于人民的事，有利于祖国有利于社会。

总之通过实习我体会到在工作中，首先，一定要做个勤学好问的人，只有这样你的业务才能够熟练和精通；然后，就是要积极好动，多和带你工作的同事帮忙，多付出就会有多的收获的；最后，最重要的就是搞好人际关系和塑造自己的形象，因为在以后的工作中你是要经常和人打交道的，人与人之间需要沟通。

实习就是每一个大学生所必须经历的从大学校园生活向社会实践生活的一个工作的过渡，由原来的大学生变成社会人。说真的4年的大学生活很快结束了，可对于我来说时间真可以说是飞逝般流逝得不知不觉，有时候想想似乎有种蓦然回首，自己还是站在操场上接受军训的那个刚从高中毕业的学生那种感觉。很难想象自己就快要大学毕业了，想到要走进社会了，心中难免有点惴惴不安，有点期待，又有点胆怯。与实际操作相结合，为进入社会奠定更加结实的基础。

最后我十分感谢学校、感谢富士康能给我们这个成长和锻炼的机会。我会记住在富士康习学到的一切的，不管以后参加什么工作那都是我最珍贵的财富。

只有通过生产实践，把所学的知识运用到实践中，才是正正的掌握了知识，发挥出知识的作用，也才能使知识为社会为人类创造财富、才能改进生产力发展生产力，促进社会文化

的发展和人类文明进步。

【2020校外顶岗实习报告范文二】

在如今这个商品经济时代，市场竞争愈演愈烈，作为我们学习服装设计的大一新生来说，还处于一种懵懂状态，我们还没有非常深刻的认识和了解我们这个专业，想仅凭课本上和平时老师传授的知识来把这个专业学好，那似乎是非常困难的。

我们不能只是闭门造车，应走出学校，去外面体验一下市场动态。俗话说：实践是检验真理正确与否的唯一标准。

一，实践过程

经亲友介绍，我去了一家制造毛皮服装的加工厂，被安排在毛皮切割的车间，主要进行毛皮的切割。这在厂里面算是简单的活了。可你千万别小看这项工作，要想做好还必须得有一定的技艺。

专业人员给我示范了两遍之后，我便亲自动手。首先得把毛皮内外都清理干净，整理好，然后按照事先裁好的服装的样板在毛皮上划线作好标记，以便于裁剪。裁剪的时候，必须得相当仔细。用长里固定的切割毛皮的刀沿着所划的线慢慢切下，多一寸少一寸都不行，不仅这快毛皮浪费了，而且这件衣服也不能做好。当然，对于人家专业人员来说，做这项工作却是不费吹灰之力的。

我闲暇时间在厂里到处看了一下，我们这边把毛皮切割好以后，再送到其他车间，那里的工作人员还要负责把毛皮背面浸水，然后在毛皮内部加上一层衬布，用熨斗熨烫平整，最后是缝合。在这之前，我从来都不知道毛皮大衣是这样做出来的，需要这么多道工序。

二，心得体会

作为一名大学生，我们不能只一味的呆在学校里学习课本上的知识，实践让我走出课堂，走向应用。当前，我们缺少的主要不是知识，而是缺少将知识与实际相结合的能力。我们在课堂上所学的，与在实际当中遇到的是不尽相同的。其往往具有不明显的特征。这需要我们不断在实践中获取经验，才能解决各种问题。

作为当代中国的大学生，应该不再只是被动的等待别人告诉你应该做什么，而是应该主动的去了解自己要做什么，然后全力以赴的去完成。所以在大学期间应该多与社会接触，多了解自己所处的环境，多了解你将会面对的种种问题，对以后的发展和继续深造都是非常非常有益处的。

实践是学生接触社会，了解社会，服务社会，运用所学知识实践自我的最好途径。亲身实践，而不是闭门造车。实现了从理论到实践再到理论的飞跃，增强了认识问题、分析问题、解决问题的能力。为认识社会，了解社会，步入社会打下了良好的基础。同时还需我们在以后的学习中用知识武装自己，用书本充实自己，为以后服务社会打下更坚固的基础。

社会实践的时间不长，可它使我认识到：人的一生中，校园并不是永远的学校，真正的学校只有一个，那就是社会。一周的实践一晃而过，却让我从中悟到了很多东西，而这些东西也将让我终身受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的情感，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。

社会是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到体现，为将来打下坚实基础。我会不断实践，在实践中锻炼，在实践中得真知。在今后的学习生活中会更加努力，端正思想，明确方向，在不断完善中求发展。

2020校外顶岗实习报告范文三

回想起从刚进入大学到现在，这一路走来我的感受就是自己成熟多了。年幼时渴望长大，但那仅仅是单纯的年龄上的成长，而现在更深层次的是指导思想上、行为上的成长。每个人成长的方式不可能完全一样，但相同的是我们都体会到了成长的快乐。在生活中体验着成长的艰辛，在收获中体验着成长的喜悦，也许人的一生大多是由酸甜苦辣交织，喜怒哀乐相汇，苦中有甜，甜中有苦，笑中有泪，泪中有笑。就是这些造就了丰富多彩的人生，人生体验多，财富亦多，各种滋味都品尝过了，各种感觉都体验过了，才能真正认识到人生的丰富。我渴望着丰富的人生阅历，我渴望品尝到成长的快乐。

出来社会大半年，已经是半个社会人了。不能再向学生那样，某些时候可以随心所欲。校外企业顶岗实习，为我们提供了一个很好的实践机会，可以让我们更好的把理论应用于实践，在实践中领悟理论，更可以学习到很多书本上学习不到的、甚至比理论知识更实用的业务知识。而且，这些实习经验，无疑是我们毕业后就业的一大筹码，我们与其他大专生相比，就赢在了起点上！作为一个成年人，作为一个社会职业人，任何时候都要守规矩，做好自己的本分，承担起自己所需要承担的责任。如失败的沮丧、自我成长的喜悦、温馨的工作伙伴、值得感谢的客户等等，这些都是工作成功者必须体验的感受和必备的财富。如果每天怀着感恩的心情去工作，在工作中始终牢记“拥有一份工作，就要懂得感恩”的道理，你一定会收获很多很多。在你收获很多很多的同时，你会发现自己已经在锻炼中变得勇敢，坚强，乐观，阔达。这样的你，是不断前进的走在成功的路上的。在这次实习中，我学到的最多的就是如何在社会中，工作中与人相处。

想要处理好自己的人际关系，首先就是懂得合作和分享，即多跟别人分享看法，多听取和接受别人的意见。这一点做到了，无疑推动了我的工作顺利进行，而且还能获得同事的接

纳和支持。其次就是微笑，我认为微笑可以使同事间由陌生而熟识，这样工作也不再那么枯燥。再者，要多听，听办公室里同事们谈谈生活的趣事，办公室的趣闻，偶尔还略谈公事，由于我只是个实习者，我没有资格给他们更多的意见，于是我就选择聆听，他们都是专业人士，经验比我丰富，从中我可以学到一些技巧，听听她们处事的方法和对待事物的态度，有时我会恰当地加点个人意见，使得我和她们的距离拉近了。

人要在社会上立足就要靠这种或那种的关系联系着的，其次是如何了解人，如何与人相处，如何使人喜欢你，如何使别人想法同你一样。如果和同事不能好好相处，就等于把自己排斥到这个公司之外，无法投入工作，没有一个轻松友好愉快的心情，就会严重降低办事效率。因此传统的纸上谈兵已经不能适应社会和行业对于应届毕业生的严厉要求，在实习期间，由于所学知识与实践的差距，我只能从事一些琐碎的日常事务，但是领导和同组同事给了我很大的帮助和支持，使我在这次实习中学到了很多知识，也发现了自身的不足，公司老师们认真、严谨的从业风格，冷静、执着的思维方式，亲切友善的待人接物，和谐友爱的工作氛围等，给我留下了很深的印象，这些收获将会使我终生受益。同时我也意识到很多在书本上或老师讲课中自己忽略了的或有些疑惑的地方，从实际观察和同事之间指导中得到了更多的宝贵的经验。

一个设计团队是否优秀，首先要看它对设计的管理与分配，将最合适的人安排在最合适的位置，这样才能发挥出每个人的优点；团队精神非常重要，一个优秀的设计团队并不是要每个人都非常的优秀，这样很容易造成成员之间的意见分歧。所以在共同进行一个大的策划项目的时候，设计师之间一定要经常沟通、交流，在共同的探讨中发现问题、解决问题。在共同商讨的过程中很容易就能碰出新的闪光点，使策划项目更加的完备。通过这次实习，在设计方面我感觉自己有了—定的收获。

这次实习主要是为了我们今后在工作及业务上能力的提高起到了促进的作用，增强了我们今后的竞争力，为我们能在以后立足增添了一块基石。实习单位的同事们也给了我很多机会参与他们的设计任务。使我懂得了很多以前难以解决的问题，将来从事设计工作所要面对的问题，如：前期的策划和后期的制作、如何与客户进行沟通等等。这次实习丰富了我在这方面的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这几天的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验才行。我面前的路还是很漫长的，需要不断的努力和奋斗才能真正地走好。从学习中也让我更深刻的了解设计行业的个性和潜力。

而作为将来的设计者其中一员，不仅要掌握设计的理论掌握好，更要充分的去认识市场、了解市场。作为一个设计师，要不断地开拓思路去填补设计者与管理者之间的鸿沟，让设计与市场更加融合，使设计更加市场化、市场更加设计化。当然如果能在作图的过程中如果使用些小技巧，也是可以达到事半功倍的哦。如怎样将文字与图片融合在版面中，如文字之间的对比让整个排版更好看，如颜色上怎样使用才会更好看。所以在这里说的只是最近的一些感悟和总结。希望在今后的工作中学习设计师的良好习惯，怎样解决图片与文字的排版，以及文字设计、颜色搭配。这既是一个漫长的过程也是一个积累的过程。

让我在今后的工作中继续寻找设计的快乐吧！通过实习我明白很多，实习对我的整个生活态度产生了影响，我变成一个更稳重，更塌实，更脚踏实地做事情的人，而不是只拥有不现实的梦想。这次在公司里工作我学到很多不同专业的知识，当然，这只是巨大领域中九牛一毛的知识。我对当代社会用人单位的看法进行了简略的分析，现在大多数企业都喜欢上手快的员工，“即招即用，能马上为单位创造效益”是目前用人单位的普遍心态。这就对毕业生提出了更高的要求，根

据市场需求，有针对性地去学习和打工，通过实践增长本领，是毕业生们不容忽视的。

最后，感谢这一段曲折的时光，感谢我所在的企业，感谢企业领导对我的栽培，感谢我所遇到的同事们，你们一路给我帮助和支持，让我在前进的路上充满着激情和勇气！感谢江西电力职业技术学院，让我在短短的两年时间里认识到很多的良师益友，让我在知识的海洋中不断吸取知识不断的完善自己，感谢院领导们的英明政策，让我有机会将自己所学的知识充分的运用到实践中并在实践中检验所学的真理，感谢各位辅导老师的辛勤付出与教导，给我无微不至的呵护，让我在工作中振作起来并且找到迷茫的出口！

学生顶岗实习手册内容篇四

20__年9月1日我怀着沉重而兴奋的心情走进了我阔别五年的母校__华坪县中心中学，在这儿承载着我中学时代的记忆，中学生活中的点点滴滴。五年前我从这儿毕业进入更深层次的学习，而今回到母校进行我的教学实习，开展我的教学工作。面对我的学弟学妹们，我无比激动兴奋，在他们身上看到了中学时代活泼奋进的我们，看到了曾经那个渴求知识追寻理想的我们；面对我的老师们，心中满是愧疚，毕竟当年的我很顽皮，很叛逆，在那个时代总是让老师操心；面对我的母校，我无比的自豪，是它培育了我，是它带我走过那个朦胧无知的年代，是她引领我走到了今天的学习，也是她为我提供了一个展示自我的舞台.....

在为期一个月的实习中，让我体会到作为一名教师经历的点点滴滴，让我初次体会到作为一名教师的酸甜苦辣。在教学实习中虚心听取指导教师的建议，充分调动学生学习积极性，认真开展每一堂课的教学，认真总结教学经验，认认真真，踏踏实实，勤勤恳恳，任劳任怨地开展实习工作，虽然很累很苦，但也有很多收获。

一、实习目的

实习对于我__一名即将毕业的师范生来说是必需的，也是必要的，它不仅为我们提供了一个在生源地展示自己教学技能的机会，还为我们提供了一个检验自己学业成果的舞台。这不仅仅是学校安排的教学任务，更是一个了解学生学情、熟悉教学方法策略和各个教学环节的机会，还是一个把理论和实践相结合的机遇，为此我在为期一个月的实习工作中认真研习教材，总结学生学情，在教学过程中及时准确的处理学生提问和质疑，并在教学中恰当处理师生关系。

二、实习学校简介

华坪县中心镇中心中学原称华坪县中心镇第七中学，是一所位于华坪县县城西北处，背靠狮子山，临近鲤鱼河，是我县师资相对较好、离县城最近的一所初级中学，共有教职工百余名，其中优秀教师占百分之七十左右，中学骨干教师占百分之十五左右，自办学至今为我县培育了近万名优秀毕业生。该校现有三十余个教学班，在校生近两千余名，其中毕业班九个，一个重点实验班。

三、实习内容

20__年9月1日，实习学校正式开学，主要任务是学生报名和开展学前教育，在实习指导教师陈昌春老师的安排下，我参加了初二119班的学前教育，学生报到后，119班班主任舒顺忠老师在班上开展了近一个小时的学前教育，内容如下：

1、新学期开始，应订立本学度的学习目标；

4、树立正确的学习观念和合理切合实际的目标理想。

学生顶岗实习手册内容篇五

作为第十四期顶岗实习赴望都三中分队“梦之队”的组长，我首先感到非常的荣幸，同时，我也深感责任的重大。因此，为了保障团队之间的团结，以及为了团队取得更好的成绩，更为了约束好自己，尽到一个小组长应尽的义务，特在此做出如下承诺：

1. 坚决服从学校以及驻县老师的管理，自觉遵守河北师大第十四期顶岗支教实习望都分队管理条例以及学校的各项管理条例，起到良好的带头作用，努力把我们的团队组织成一个有纪律的团队。
2. 积极的与各队员之间进行沟通，交流，团结所有队员，努力的把我们的团队构建成一个和谐的团队。
3. 要坚决保证自己与驻县老师，以及各小组组长及本组组员的联系，做好消息的传递工作，不能因为自己在消息上的延误，导致团队有任何的失误。
4. 团结同伴共同做好安全防范措施，并在团队的努力下，保障所有队员的安全问题。
5. 作为未来的一名人民教师，要积极的教书育人，爱护学生，珍惜这次机会，尽自己的最大力量来教导好每一个学生。
6. 为了团队取得更好的成绩，以及自己取得更大的进步，要经常性的与队员们进行交流，学习，探讨，与队员做到共同学习，共同进步。
7. 要经常性的与驻县老师交流，通过驻县老师的指导，逐步的完善自己以及团队的不足。
8. 处事要冷静，遇到一些棘手的，难以解决的问题，不应慌

乱，更不应擅作主张，应与驻县老师进行沟通，商议，以最有效的方法解决问题。

9. 要在适宜的时机组织一些活动，借此来提高队员之间的默契，以及队员与学生之间的感情。

10. 要经常性的总结团队在顶岗过程中遇到的问题，以及解决的办法，并在团队之间的探讨中，提高团队题的应变能力。

11. 要定时的向驻县老师报告团队的情况，让驻县老师能在第一时间了解团队的动向，从而做出指导。

我坚信，在我和同伴共同的努力下，我们一定会将我们的'团队打造成一支优秀的团队，“梦之队”更坚信，态度决定一切！年轻没有失败，只要亮出风采！

承诺人：

XXXX年XX月XX日

学生顶岗实习手册内容篇六

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

在这次实习的旅程里，我们学习了很多，收获了很多，那么好好做一次报告吧！下面是小编为大家带来的学生顶岗实习手册自我鉴定范文，希望大家能够喜欢！

学生顶岗实习手册自我鉴定范文1

为了加深对国际贸易专业知识的理解，方便以后在企业具体解决国际贸易方面的实际问题，提高自己的专业技能，我们--届国际经济与贸易专业全体同学在国贸专业指导老师的带领和指导下，进行了为期--天的国际贸易专业认识实习。第一

阶段，我们来到--市--骨质瓷公司进行实地调研；第二阶段，听取进出口公司--集团总经理和--市高新技术开发区招商局处长的来校讲座。现将实习的具体内容和收获报告如下：

一、通过参观调查进出口企业熟悉国贸业务的业务流程

实习中我们来到--市--骨质瓷公司，参观了公司的生产流水线，调查并了解了公司外贸出口业务的具体流程，-----骨质瓷有限公司始建于1994年，性质为民营企业，主要从事高档骨质瓷的生产和销售，经过全体员工十余年来的不懈努力，--公司已成为亚洲的骨质瓷生产企业。公司位于河北省--市银河路，占地12万平方米，建筑面积7万平方米，公司现有员工1600多人，其中管理人员100多人，从事骨质瓷生产技术及新产品研发人员有30余人。公司现拥有52米和48米全自动燃气隧道窑7条，38米和46米全自动燃气辊道烤花窑2条，骨质瓷年生产能力20--万件，公司主要产品为骨质瓷茶具、咖啡具、中西餐饮具及宾馆、酒店、航空用瓷，产品定位于国内外大中城市的高级商场、高酒店、宾馆等。

此次实习，我们首先深入生产车间，参观骨瓷生产流水线，了解了骨质瓷的生产工艺流程，对于此工艺的学习，使我们对一线的工作有了比较全面地了解，接触到了以前从未接触过的全新领域，增加了对骨质瓷行业的了解，也为今后参加工作后，如何能够更好、更快地了解，适应一线的工作打下了良好的基础。

随着中国加入世界贸易组织以及越来越多的企业进入国际市场，社会对外经贸从业人员的需求不断的发展，这给广大国际贸易专业毕业生求职者创造了良好的就业机会。不同国家之间进行跨国界商品买卖，由于进行交易的双方属于两个不同的国家或地区，因此从事这种商业活动比国内更为复杂、困难，因而也更具有挑战性。从事国际商务活动，尤其是国际间货物买卖，而这种工作的特点就是要求商务人员在掌握基本知识的同时，必须具有很强的实践能力，即贸易实际操

作能力。而现代的国际商务活动，对从业人员的知识结构、实践能力和基本素质提出了更高要求，因此我们也面临着更大的挑战。我们在校大学生必须不断的提高自己以适应新的形式。我们通过对--公司的调查和对相关人员的提问，了解了--公司的贸易流程。

1、--公司的贸易流程：

--骨质瓷公司产品主要出口到欧美日等发达国家，通过参加各种展会与客户洽谈，吸引客户来厂参观，客户确认生产能力，管理水平和质量情况以后，然后在确认样品，商讨价格，付款方式，交货期，包装，运输，最后正式订合同，外贸业务员再制定生产排产单交给生产计划部门，由其安排生产，在生产中由质量监督部门负责产品质量监督 and 不合格产品控制，业务人员这时要把握好生产进度的情况，并及时的和客户进行沟通和交流，了解客户的问题和意见，在90%的产品生产出来以后，业务人员制作报检单据，并交给公司报检员报检，取得换证凭条等一系列手续，以后，待货齐全后，由船务人员租船订舱，并安排装柜，制作报关单据，运到指定港口，由公司报关员报关，发运，并取得相关单据，最后取得并确认水单，出口收汇核销，取得退税。到此，贸易基本完成。其中要注意的是在客户签订合同以后，财务人员确认定金，信用证付款方式下要催证，审证，改证，无误后方安排生产。

2、由特殊推广到普遍，我们可以得到进出口公司的一般贸易流程：

(1)、了解市场概况。要想在激烈的市场中生存就必须能够迅速把握市场动态，了解最新市场供需情况。锁定了目标市场，接下来就是寻找交易对象。

(2)、同业务伙伴建立业务关系。

(3)、询盘、发盘、还盘、接收。

(4)、外销合同的签订。合同的起草是一项重要的、细致的工作，起草一份合同必须从本企业和他方企业双方的利益出发，考虑各方面风险，认真起草合同中的每项条款。

(5)、填写各类单据。出口商要想顺利把商品送出关外，必须正确填写各类单据，这其中有报验单，商业一，装箱单，核销单，报关单，汇票，一般产地证明等等。

(6)、后期工作。单据填写完成后随后的工作是去外运公司租船定舱，报验，出口保险，核销备案，报关，装船出运，制单交单，收汇，核销及退税。

由以上可以看出国际贸易的中间环节多，涉及面广，除交易双方当事人外，还涉及商检、运输、保险、金融、车站、港口和海关等部门以及各种中间商和代理商。如果哪个环节出了问题，就会影响整笔交易的正常进行，从而损害交易双方当事人或其中一方的经济利益，并有可能引起法律上的纠纷。因此我们将来在做贸易的过程中，一定要做到不遗不漏，认真心细，避免造成不必要的损失，这就要求我们必须具备做贸易的基本素质。

二、实习过程中得到的认识和体会：做贸易要具备的素质

以上提到国际贸易的中间环节多而且复杂，一不小心就会出岔子，因此我们要摆正心态，热爱外贸工作，养成认真细心的好习惯，不懂就问，另外，在国际贸易中，交易双方的成交量通常都比较大，而且交易的商品在运输过程中可能遭到各种自然灾害、意外事故和其它外来风险。所以通常还需要办理各种保险，以避免或减少经济损失。因此，我们一定要专业的知识和为对方着想意识，多站在客户的角度思考，这样就能在质量与服务上让客户得到更多的满意，外贸作为一门服务性行业要求我们在对待客户是表现更多的热情，更

多的耐心这样才能做到利益化。做贸易还要有一种竞争观念，现代社会竞争激烈，做外贸竞争越发激烈，同时做外贸也只允许赢，面对激烈的竞争要打造自己的特色吸引外商的眼球，同时还必须有细腻的心思，敏捷的观察力，这样才不会在大浪淘沙中沉没。摆正心态和换位思考王总经理在讲座中多次提到并强调过。

另外，对于我们的竞争对手我们也要有所熟悉，在经济高速发展的今天，竞争的激烈程度也日趋白热化，同行业之间既要有竞争也要有合作，竞争越激烈的行业越能意识到双方的共存关系，而且人们越来越重视合作，重视信誉和共同利益，意识到只有开展广泛的合作关系才能在中市场中生存，才能求的共赢。

通过实习我对专业知识有了进一步的加深，听讲座的同时也对外贸这个职业有了进一步的了解，明确了自己在以后学习工作中的重点，在以后的学习中我认为须重点做好以下几点：

(1)、加强锻炼，铸就强健的体魄。搞外贸要求必须能吃苦，不光是身体上，同时心理上，精神上也要能吃苦。

(2)、熟练掌握好本专业的知识。专业知识是我们从事和进行外贸工作的基础，外贸工作的高风险要求我们必须熟练地掌握好专业知识。书到用时方恨少，因此，平时一定要多多学习，努力积累。

(3)、加强英语的学习。英语作为世界语言，是我们跟客户进行交流的桥梁，因此在以后的学习中必须加强对英语的学习，同时加强口语的练习，这是我们搞外贸的基础，因此必须掌握好英语这门语言工具，否则将无法与客户进行顺利沟通，无法沟通和交流，贸易又从何说起呢。另外还要加强商务书信以及外贸函电的写作能力，公司之间的订单及沟通，很大部分也通过传真□e-mail等形式完成，我们也要加强这方面的操作能力。

(4)、加强社会实践。通过实习我发现外贸这专业是门实践性很强的专业，它不光要求我们有扎实的专业理论知识而且必须具有很强的实际操作能力，因此在以后的学习生活中还必须加强社会实践，培养自己的动手能力来适应专业的要求。

(5)、加强各方面素质的提高。国际贸易实务是一门综合性的学科，与其他课程内容紧密相联。应该将各门知识综合运用。比如讲到商品的品质、数量和包装内容时就应去了解商品学科的知识；讲到商品的价格时，就应去了解价格学、国际金融及货币银行学的内容；讲到国际货物运输、保险内容时，就应去了解运输学、保险学科的内容；讲到争议、违约、索赔、不可抗力等内容时，就应去了解有关法律的知识等等；外贸工作同时是一个涉外行业，因此对各方面的要求都很高，对外代表的是国家形象，因此还要必须加强自己各方面的素质修养，如社交礼仪等。

学生顶岗实习手册自我鉴定范文2

通过这次的实习，我由第一天的拘谨，对什么事情都充满着好奇，转而逐渐适应了这样的`生活，做事情按部就班，循序渐进。这次的实习，让我懂得了许多，知道了许多，大学文凭其实只是一块敲门砖。进入工作单位后，大家都是从头开始，凡事都要自己去摸索，没有人会手把手教你。所以，我们有必要培养主动学习能力和创新能力，必须努力提高自身的综合素质，适应时代的需要。虽说大学文凭只是一块敲门砖，但是个人的综合素质却仍是你就业时的重要筹码。首先是学习成绩，用人单位认为成绩的好坏从一定程度上说明了你学习能力的强弱，所以，学习成绩是他们非常看重的一点。因此，我们首先要学好自己的专业知识。其次，他们看重的就是就是我们的社会实践能力。这一点就要看我们平时的实际动手及操作能力。经过这段时间的实习，我主要有以下感想：

一、要确立明确的目标，并端正自己的态度。

平时，我们不管做什么事，都要明确自己的目标，就像我们到公司工作以后，要知道自己能否胜任这份工作，关键是看你自己对待工作的态度，态度对了，即使自己以前没学过的知识也可以在工作中逐渐的掌握。因此，要树立正确的目标，在实现目标的过程中一定要多看别人怎样做，多听别人怎样说，多想自己应该怎样做，然后自己亲自动手去多做。只有这样我们才能把事情做好。

二、要有坚持不懈的精神。

作为在校生，我们不管到哪家公司，一开始都不会立刻给工作我们做，一般都是先让我们熟悉公司的工作环境，时间短的要几天，时间长的要几周，或更长的时间，在这段时间里很多人会觉得很无聊，没事可做，便会产生离开的念头，在这个时候我们一定要坚持，不能轻易放弃。

三、要勤劳，任劳任怨。

我们到公司去实习，由于我们不是正式职员，所以公司多数是把我们当学生看待。公司在这个期间一般不会给我们什么重要的工作去做，可又不想让我们闲着，因此，他们会交给我们一些比较简单的工作。与此同时，我们应该自己主动找一些事情来做，从小事做起，刚开始也只有这样。这样公司的同事才会更快地接受你，领导才会喜欢你，接下来才会让你做一些相对比较重要的工作。

四、要虚心学习，不耻下问。

在工作过程中，我们肯定会碰到很多的问题，有很多是我们所不懂的，不懂的东西我们就要虚心向同事请教，当别人教我们知识的时候，我们也应该虚心地接受。同时，我们也不要怕犯错。每一个人都有犯错的时候，工作中第一次做错了不要紧，重要的是知错能改。

学生顶岗实习手册自我鉴定范文3

齿轮车间实习一个多月的时间让我学习了很多知识，齿轮车间主要分为车床，滚齿机，热处理，外圆磨，磨齿。

一、齿轮轴的主要加工面

然后进行车外圆、车端面、钻中心孔、倒角。

2、齿轮的材料和毛坯

常用的齿轮材料为锻造20crmnti□因为本齿轮速度高、受力大、精度高和适合渗碳热处理等。

齿轮的毛坯决定于齿轮的材料、结构形状、尺寸规格、使用条件及生产批量等因素，故适合选用锻造毛坯，毛坯选择采用锻造毛坯以改善材料的力学性能。

二、齿轮加工的工艺过程

1、齿轮精度和齿侧间隙

齿轮及齿轮副规定了12个精度等级。其中，1~2级为超精密等级；3—5级为高精度等级；6~8级为中等精度等级；9~12级为低精度等级。本齿轮采用的是中等精度等级。用滚齿机工艺方法加工。长短轴和轴承，连接轴配合有同轴度、圆跳动度要求，采用的的是粗车—半精车—粗磨—半精磨—精磨来达到要求。

2、齿轮基准表面的精度

齿轮基准表面的尺寸误差和形状位置误差直接影响齿轮与齿轮副的精度。对于精度等级为6~8级的齿轮，带孔齿轮基准孔的尺寸公差和形状公差为it6—it7□

3、表面粗糙度

齿轮齿面及齿坯基准面的表面粗糙度，对齿轮的寿命、传动中的噪声有一定的影响。6~8级精度的齿轮，齿面表面粗糙度 R_a 值一般为 $0.8\mu\text{m}$ 基准轴颈为 $0.4—1.6\mu\text{m}$ 基准端面为 $3.2\mu\text{m}$ 齿顶圆柱面为 $3.2\mu\text{m}$

4、定位基准

齿轮加工定位基准车外圆、滚齿、外圆磨、都采用同一个定位基准，以保持基准统一。

带孔齿轮或装配式齿轮的齿圈，常使用专用心轴，以齿轮轴两端中心孔作定位基准。这种方法定位精度高，生产率也高，适用于成批生产。磨齿时采用的是短轴外圆和长轴端面中心孔，因这种方法要求外圆对孔的径向圆跳动要小。

5、齿坯加工

齿坯加工主要包括齿轮的孔和端面以及外圆

- (1)用三爪卡盘加紧轴的一段，保证伸出长度。
- (2)按照工艺卡片的加工要求和工艺内容进行粗车和半精车加工。选用外圆车刀粗车外圆预留2个量备半精车。
- (3)端面倒角，选用45倒角车刀，钻中心孔。
- (4)掉头，用三爪卡盘加紧，粗车外圆和齿轮端面，预留两个量备半精车。
- (5)端面倒角，钻中心孔。
- (6)掉头用鸡心夹加紧短轴一端，用顶尖顶着轴两端中心孔，

半精车轴的外圆，齿轮端面和齿轮外圆保证长轴长和齿轮长度。

(7) 掉头用鸡心夹加紧长轴一端，用顶尖顶着轴两端中心孔，半精车外圆，齿轮端面。

6、滚齿机齿形加工

滚切齿轮属于展成法，可将看作无啮合间隙的齿轮与齿条传动。当滚齿旋转一周时，相当于齿条在法向移动一个刀齿，滚刀的连续传动，犹如一根无限长的齿条在连续移动。当滚刀与滚齿坯间严格按照齿轮于齿条的传动比强制啮合传动时，滚刀刀齿在一系列位置上的包络线就形成了工件的渐开线齿形。随着滚刀的垂直进给，即可滚切出所需的渐开线齿廓。滚齿夹具为鸡心夹和顶尖，用中心孔位定位基准。

齿轮切削方法的选择主要取决于齿轮的精度等级、生产批量、生产条件和热处理要求。7~8级精度不淬硬的齿轮可用滚齿或插齿达到要求；6~7级精度不淬硬的齿轮可用滚齿一剃齿达到要求；6—7级精度淬硬的齿轮在生产批量较小时可采用滚齿一（或插齿）一齿面热处理一磨齿的加工方案，生产批量大时可采用滚齿一剃齿一齿面热处理一珩齿的加工方案。本齿轮精度为7级不淬硬的齿轮选用滚齿机，一次进给加工达到要求。一边的滚齿机进给量用 0.65 —齿轮模数来定。同时也要根据齿轮的材料和齿轮的大小来综合衡量进行加工。

7、齿轮热处理

毛坯制造—车床半径加工—滚齿机滚齿—齿轮热处理（正火）—研修中心孔（插齿）—。渗碳淬火抛丸—外圆精磨—齿面精加工—抛光。

(1) 单液淬火

其特点是工件经加热后，置于某一种淬火介质中如油或者水中冷却，但因为工件表面与中心的温差较大，这会造成较大的热应力和组织应力从而易引起变形和开裂，但是这种方法简便、经济、易于掌握，故广泛用于形状简单的工件淬火。淬火介质常用的有水、盐水或碱水、油。

水作为淬火介质的主要缺点是：冷却能力对于水温的变化敏感，水温升高，冷却能力急剧下降，并使对应于最大冷速的温度移向低温，故使用温度一般为20—40℃最奥不许超过60℃；在马氏体转变区的冷速太大，易使得工件严重变形甚至开裂；不容或微溶杂质会显著降低其冷却能力；易造成工件淬火之后产生软点。

盐水或者碱水：为了提高水的冷却能力往往在水中添加5—10%的盐或碱其在高温区域是水的冷却能力的10倍，是的钢淬火之后硬度较高且均匀。

用油淬火的主要优点是：有的沸点高，有利于减少工件的变形。缺点为高温冷却能力小，只能适用于合金钢或者小尺寸碳钢工件的淬火。我们的工件材质为20CrMnTi所以易于使用油淬火。

合金钢正火主要用于改善冶金及热加工过程中造成的某些组织上的缺陷，并作为最终热处理之前的预备热处理，正火温度应比渗碳温度高些以减少在渗碳时的变形，并可以改善切削加工性。正火温度炉温升温到920℃保温6小时，然后空冷。

齿轮的渗碳淬火：齿轮常用渗碳温度为920℃—930℃，对渗碳层要求较浅的齿轮，为了减小变形，有时也采用较低的渗碳温度，我们的齿轮渗碳深度为1.2，花键部位为0—4mm涂抹防渗剂来达到要求，不然会引起脆硬性。齿轮随炉升温至920℃，保温5小时，并用甲醇排气。然后再降温870℃进行扩散渗碳，保温6小时。淬火渗碳连续进行，淬火用油淬。工

件入油池上下搅动不少于5次，搅动时间不少于5分钟。淬火表面硬度hrc58~62□渗碳表面高硬度和高强度可以提高工件的耐磨性和抵抗接触疲劳强度和弯曲疲劳的能力。渗碳件心部有较高的屈服强度和韧性。有较高的心部强度可以使得工件表面在受较大的接触应力或者弯曲负荷时，渗碳层过渡区不至因产生塑性变形而导致渗碳层早起破坏。为此，渗碳件应具有一定的心部碳含量和足够的渗透性。

回火渗碳过后渗碳件加热到200℃进行回火，其目的为消除淬火产生残余应力，提高材料的塑性和韧性；获得良好的机械性能；稳定零件尺寸，使钢的组织在使用的过程中不会发生变化。

喷丸处理是工厂广泛采用的一种表面强化工艺，其设备简单、成本低廉，不受工件形状和位置限制，操作方便。喷丸广泛用于提高零件机械强度以及耐磨性、抗疲劳和耐腐蚀性等。还可用于表面消光、去氧化皮和消除铸、锻、焊件的残余应力等。

8、齿轮外圆磨

外圆磨削 主要在外圆磨床上进行，用以磨削轴类工件的外圆柱、外圆锥和轴肩端面。热处理完了之后因为会发生变形，所以要进行中心孔的研修，夹具选用鸡心夹和顶尖。外圆磨工艺过程只要有：粗磨齿轮轴—粗磨齿顶圆—半精磨齿轮轴—精磨齿轮轴—精磨齿顶圆。粗磨预留20~30丝，半精磨预留2~3丝。因工件材料的强度、硬度、韧性和导热性对加工表面质量有直接影响。应根据工件材料机械性能的不同选用不同硬度的磨料和粒度的砂轮。磨削硬质合金时可选用较软的砂轮，以保持砂轮的自锐性。成型磨削时，为使砂轮轮廓耐用性好，应选用粒度较细和硬度较高的砂轮。磨削加工精度要求较高的工件时，应选用硬度较高的砂轮；粗磨时因磨削量大，应选择粒度较粗的砂轮，可提高磨削效率；精磨时选用粒度细的砂轮，以保证工件表面质量；磨削连续表面时，砂轮硬度要高一些，以减小砂轮的磨损量，保证工件几何精度。此

外，选择砂轮时还要考虑结合剂的种类和性能。

9、磨齿

按展成法用砂轮作为刀具来磨削已经加工出的齿轮齿面，用以提高齿轮精度和表面光洁度，这种加工方法称为“磨齿”。适用于精加工淬火后硬度较高的钢料齿轮。是一种齿轮精加工用的金属切削机床。普通磨齿机磨齿精度能达到6级，磨齿分粗磨和精磨连续一次装夹连续加工，粗磨和精磨根据砂轮转速和一次切削量来达到不同的磨削。数控磨床可以达到精度8级以上但是加工效率太低。

10、抛光，齿轮加工的最后一道工序，提高齿轮的表面光洁度。

三、齿轮加工工艺分析

齿轮加工工艺过程大致要经过如下几个阶段：毛坯锻造、齿坯加工、齿形加工、齿面热处理、齿端加工、精基准修正及齿形精加工等。

加工的第一阶段是齿坯最初进入机械加工的阶段。

由于齿轮的传动精度主要决定于齿形精度和齿距分布均匀性，而这与切齿时采用的定位基准(孔和端面)的精度有着直接的关系，所以，这个阶段主要是为下一阶段加工齿形准备精基准，使齿的内孔和端面的精度基本达到规定的技术要求。在这个阶段中除了加工出基准外，对于齿形以外的次要表面的加工，在这一阶段的后期加以完成。

第二阶段是齿形的加工。

对于需要淬硬的齿轮，必须在这个阶段中加工出能满足齿形的最后精加工所要求的齿形精度，所以这个阶段的加工是保

证齿轮加工精度的关键阶段。应予以特别注意。

第三阶段是热处理阶段。

在这个阶段中主要对齿面的淬火处理，使齿面达到规定的硬度要求。加工的最后阶段是齿形的精加工阶段。这个阶段的目的，在于修正齿轮经过淬火后所引起的齿形变形，进一步提高齿形精度和降低表面粗糙度，使之达到最终的精度要求。在这个阶段中首先应对定位基准面(孔和端面)进行修整，因淬火以后齿轮的内孔和端面均会产生变形，如果在淬火后直接采用这样的孔和端面作为基准进行齿形精加工，是很难达到齿轮精度的要求的。以修整过的基准面定位进行齿形精加工，可以使定位准确可靠，余量分布也比较均匀，以便达到精加工的目的。

齿端加工必须安排在齿轮淬火之前，因为淬火后工件硬度加大给加工带来难度。

齿轮淬火后基准孔产生变形，为保证齿形精加工质量，对基准孔必须给予修正。

学生顶岗实习手册自我鉴定范文4

(一) 实习目的

不知不觉间，到中国一银行一市分行实习已经半个月了，在这段时间里，公司的领导和同事都给予了我很多的支持和帮助，让我充分感受到了“大行德广，伴您成长”这一公司的核心价值观。作为中国一银行一市分行的一份子，在对公司领导同事们的辛勤工作和认真态度肃然起敬的同时也深深的感受到了骄傲和自豪！

刚来到公司实习的时候我就是想了解一下银行的运作流程和经营模式。同时希望能在做事情的同时学会怎么去做人，怎

么在公司中与人交往，培养我的工作意识和提高我的综合素质。

(三) 实习公司介绍

(四) 实习内容

在此次实习中，我在中国--银行--市分行的电子产品部学习银行的最基本工作，如录入、统计、制表、复核等。通过这些简单的工作，我了解了银行卡业务的基本操作流程，未接触银行工作前看似简单的一张信用卡，是必须经过评估、审核、录入、复核、存档、编制、打印等一系列完整严密的手续才能完成的。当中任何一个环节出了差错，都会带来繁琐的纠正工作。刚开始认为对于简单的电脑操作完全可以胜任的我，慢慢明白，最重要的不是快，而是准。除了银行卡的操作流程，在做一些杂事，如电话联络各所业务人员、大堂经理等工作时，我也深刻体会到银行不是简单的存款取款的渠道，而是一个具有权威性的完整的金融机构。银行的后台业务也包罗万象，每个部门都有自己工作的操作流程。

学生顶岗实习手册自我鉴定范文5

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识；实习又是对每一位大学毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

一、实习目的(重要性)

会计是对会计单位的经济业务从数和量两个方面进行计量、

记录、计算、分析、检查、预测、参与决策、实行监督，旨在提高经济效益的一种核算手段，它本身也是经济管理活动的重要组成部分。会计专业作为应用性很强的一门学科、一项重要的经济管理工作，是加强经济管理，提高经济效益的重要手段，经济管理离不开会计，经济越发展会计工作就顯得越重要。

针对于此，在进行了四年的大学学习生活之后，通过对《会计学原理》、《中级财务会计》、《高级财务会计》、《管理会计》、《成本会计》及《会计理论》的学习，可以说对会计已经是耳目能熟了，所有的有关会计的专业基础知识、基本理论、基本方法和结构体系，我都基本掌握了，但这些似乎只是纸上谈兵，倘若将这些理论性极强的东西搬上实际上应用，那我想我肯定会是无从下手，一窍不通。自认为已经掌握了一定的会计理论知识在这里只能成为空谈。于是在坚信“实践是检验真理的唯一标准”下，认为只有把从书本上学到的理论应用于实际的会计实务操作中去，才能真正掌握这门知识。

二、实习的过程

会计是个讲究经验的职业，工作经验是求职时的优势，为了积累更多的工作经验，经过学校和朋友的努力，在哈尔滨隆华包装有限公司获得了一次十分难得的实习机会。实习期间努力将自己在学会计实习报告校所学的理论知识向实践方面转化，尽量做到理论与实践相结合，在实习期间能够遵守工作纪律，不迟到、早退，认真完成领导交办的工作，得到学习领导及全体工作人员的一致好评，同时也发现了自己的许多不足之处会计实习报告。

在实习中，我参与了整个4月全部的出纳工作，从审核原始凭证、编制记账凭证、登账到编制会计报表都有亲自动手。认真学习了正当而标准的事业单位会计流程，应前辈的教诲还认真学习了《公司法》、《税法》《会计法》，真正从课本

中走到了现实中，从抽象的理论回到了多彩的实际生活，细致的了解了事业单位会计工作的全过程，认真学习了各类学校经济业务的会计处理，并掌握了三门财务软件的使用实习期间，我利用此次难得的机会，努力工作，严格要求自己，虚心向财务人员会计实习报告请教，认真学习会计理论，学习会计法律、法规等知识，利用空余时间认真学习一些课本内容以外的相关知识，掌握了一些基本的会计技能，具体包括了以下几点：

- 1、原始凭证的审核方法及要点；
- 2、记账凭证的填写及审核要点；
- 3、明细账、总账的登记及对账；
- 4、财务报表及纳税申报表的编制与申报；
- 5、会计档案的装订及保管常识。

从而进一步巩固自己所学到的知识，为以后真正走上工作岗位打下基础。更让我感到感动的是，领导让公司的前辈教会我处理公司的综合事物。例如税务登记的有关事项。一般纳税人的申请。以及如何如何进行企业合法节税的运用。等等。。。。

作为一名会计实务人员，通过这次实习也更加让我看清自己今后的努力方向。例如：实务能力，应变能力，心理素质，适应能力等等。除此之外拥有一颗上进心，进取心也是非常重要的。

实习真的是一种经历，只有亲身体会才知其中滋味。

学生顶岗实习手册内容篇七

实习时间：20**年1月—20**年8月

相对于茫茫的大海，小船是渺小的。相对于海洋那呼风唤雨的力量，小船是无力的。相对xxx的丰富广博，小船是单调的！然而就是这样鲜明的对比，更体现出小船对大海的无所畏惧。当面对风浪时，小船以乐观的心态乘风破浪。当面对急流时，小船以敏捷的身手躲闪前进。当面对暗礁把小船打破时，小船会以它的勤劳和勇敢补上破洞，然后毫不犹豫的继续前进！是啊，小船虽小，但它的那永不言败和努力向上的精神却丝毫不比大海逊色半分，就像一句话说的好的：“心有多大，舞台就有多大！”

其实人活在这个世上不也是像这一叶扁舟一样，那么的渺小，那么的微弱！但同时也是像它一样有着那永不放弃永不言败的精神，也就是这样，经过几千年的努力把一个空白的世界变成现在这样繁华漂亮，我们不得不惊讶和感叹人类力量的伟大！

那么我呢，一个普普通通的学旅游的男生，经过了20年象牙塔式的生活，现在也终于要踏进这个“大海”了。我要去实习了！

在20**年1月15日晚上7点，我们桂林旅专的15名学生座上了去广东东莞的汽车，开始了我们为期半年的实习之旅！对于这次实习，我们之前也是从多方打听，问了很多的师哥师姐，知道实习的期间是很累很辛苦的。我们也是做了去吃苦的准备，不过心理呢除了有一些惶恐和不安还多了一些兴奋！毕竟第一次离开熟悉学校半年，第一次要在外面自力更生，第一次去酒店工作。这许许多多的第一次，等待我们自己去体会！

那么现在，就要好好说说体会的结果了！

正如那些师哥师姐们所说，在酒店的工作的确很辛苦很累。我们的住宿环境是8个人一间，宿舍里面很破旧，也没有卫生间，我们要上卫生间都要去宿舍外面的公用卫生间，有的时候去卫生间还要排队。可见住宿条件之恶劣。工作情况我是被分到中餐厅，天天很脏很累，一回到宿舍时身上除了汗味还有油油的味道！

记得有一次在餐厅工作时，那时一群日本客人，他们说要一种酱料，可由于他们说的普通话很不标准，我多问了几次是什么酱料，那群日本客人就破口大骂，总之是骂的很难听！

可以说在这里工作对于我这个蜜罐里长大的公子哥儿来说是挺不适应的！

我心中也不止一次的想过：“回去算了，何苦在这受气受累呢？又不缺这点钱？”

每每到我有走的念头时，心中又有一个强烈的声音说：“走是很容易，也没人能拦你，可当你走了之后，就证明你输了。想想那些为着中国为着世界奋斗的人，你这点苦和累又叫什么呢？”是呀，想想中国的八年xxx时很多战士流血奋战不顾自己姓名，想想居里夫人为了实验的成功差点牺牲生命！我这点苦又算什么呢！要坚持！

我们在中餐厅的工作是每天上午推车，推完车要洗车，然后洗很多用具，中午晚上上菜，9点后接着推车。天天周而复始，就是这种生活到了第三个月的时候，我发现我有变化了，我变的渐渐适应了，变的勤快了！

记得读书时的我，家里什么活我都不干的，家长只给我一个任务，就是——好好学习！结果最后学习没学的多好吧，自己还有了一堆毛病，其中就有好吃懒做。其实也不是我不想做，就是等到要做的时候就懒的做的，这就是习惯的力量吧！等到大学之后家长不在身边了，自己的生活起居的确乱七八糟，

自己呢就是仅仅可以生活下去而已。

那么现在呢，经过几个月的实习，我不在那么懒散，知道每天除了上班还有很多事情要做，打扫卫生，收拾床铺，知道了一个月辛苦的工作只能挣来600工资，这钱是多么来之不易！这一切的一切，都是通过这次实习自己体会到的！

实习让我学到了珍惜，记得以前在家的日子，每天对吃的东西挑三拣四，只要不好吃自己就不吃饭，然后家长无奈之下只能重做。现在想想那时自己真是太不懂事了！对朋友呢也是，只要有哪个人惹我生气了，哪怕是自己的错，自己也不会道歉反而会怪对方。哪怕以后又和好，感情也没那么好了！一直到大学我都有这个毛病。然而实习之后，我发现以前的自己太过分了，现在见不到那些朋友了，我才知道在茫茫人海中找到几个情投意合的朋友是那么难。在这里我没有找到一个，物以类聚，人以群分。的确，不是一类人是不可能成为朋友的！想念以前的日子呀，为什么人总是等到失去之后才懂得珍惜呢？可能是人太不知足了吧！

实习让我学会了忍让，做服务行业的，宗旨就是：“客人就是上帝！”我们在新入职员工培训时也是不止一次的说到：“你们的工资都是从客人身上出的，如果没有他们来，谁给你们发工资！”是呀，客人就是上帝，然而这上帝也有不那么慈祥的，不那么可爱的，不那么好脾气的！还记得说的那几个日本客人，只是没听清楚他们说什么就破口大骂。这种上帝也不在少数。比如说有一天在早茶的时候，那天由于人特别特别多，我们就特别忙，然后有一个人就多收了客人五块钱。可是没想到那人就拿着茶壶准备砸我们的同事。后来还好没事，虽然这种情况是特例，也从客观上证明了我们必须要有很好的修养才能继续工作下去！那就是要必须学会忍让！

实习让我学会了宽容。事实证明，如果一路忍让，而得不到发泄的时候，只会让自己更加痛苦！那么这时候就需要一一宽

容!只要自己不把这件事情放在心上,我想也就不会有什么积累。为了不让愤怒积累,宽容就起了很重要的作用。宽容可以把气愤变的平静,我想当你用一颗忍让和宽容的心看待这个世界时,你会发现这个世界原来是这么美好!

实习让我们学会了什么叫生活,以前在家的時候,衣来伸手饭来张口,根本就没有想过这些东西是怎么来得,有的时候父母叫我多吃几口饭,多穿几件衣服,自己还嫌他们很罗嗦,很唠叨。其实现在当自己有了一份工作的时候,才发现得来不易,要想有自己的房子,有自己的家,对于一个在外面飘荡打工的人来说,是多么的不容易,记得上次看过报道,说出去打工的人中,平均每个人都换过5次工作,这是为什么呢?是因为现在的企业越来越不想承担风险,把员工的福利缩减的不能在减,不给员工福利房,不管员工的医疗费,那想一想,那些打工的人什么时候才能得到自己的房子呢?有自己的家呢?不安家怎能乐业?这一个一个的困难都摆在了我的面前。此时方知,原来,这么难!