

2023年大学生公司实践报告(实用6篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

大学生公司实践报告篇一

大学毕业生ibm实习总结去ibm实习已经一个月了，这个是自己人生第一次实习，总体来说非常一般。

总结下经验，以便暑期实习参考：

在来这个实习之前我就和高年级有大公司实习经验的同学聊过很多关于实习中应该注意的问题，很多人建议要少说话，多听，多看别人如何说话，处理事情。我的理解就是少说话就意味着少问问题。但在现实中，起码在ibm不是这样的。因为如果你一周3天不怎么说话，别人还可以理解你，因为是刚刚来的小朋友，什么都不熟悉，比较怕，所以少说话。但时间长了，别人会以为你的性格就是这样，闷闷的，最后就导致你难以融入整个大圈子。难以融入的后果就是最后大家都慢慢孤立你，你自己也觉得孤独，慢慢的就被淘汰了。

因为你是个新来的，什么都不知道，所以你需要每人人的帮助。尽管很多时候你不知道这个人对你将来有没有用，或者是这个人很难接触，你都要想尽一切办法来接近他们，了解他们的谈话，慢慢插入他们的谈话，进入他们的圈子。这个至关重要！

可以说多问问题是前两个的手段。因为只有你多别人问问题了，才可能慢慢接触别人，了解别人，认识并开始熟悉别人。这样在很多情况，如果你需要什么帮忙，他们会真心的来帮

你，帮助你解决你需要解决的问题。

这点非常重要，因为别人基本上让你做的事情都是很基础的事情，但这个时候你要有自己的一个判断，我为什么要做这件事情，目的是什么，要达到什么样的标准，什么的手段比较好，是不是教给我的手段就一定是最好的，从中我又能学到什么？毕竟实习一方面我是帮公司创造价值，另一方面我也要自己也要得到我想要学到的东西。如果很盲目，自己慢慢就迷失了，只知道自己低头做事情，但最后自己学到多少呢？问问自己，微乎其微。

因为你是个新来的，别人不会说主动关心你，不会再像在大学里，老师会告诉你要做什么，好像有个保姆一样告诉你一步步都要走什么。但在公司，这个保姆再也没有了，这条路需要你自己走，自己去试。当你什么都不知道的时候，尝试就变的很重要。因为只有你自己经过自己的判断，去尝试了，才知道这件事情到底行不行，有什么其他的解决方法。这个就是创造机会，同时自己也在提高。

原来本以为，我自己思考的已经够多了，但实际上还是远远不够的。当你没去做一件事情，至少要最基本的几个问题：我在做这样事的过程中会遇到哪些问题，如果发生这样的情况我应该怎样去解决。尽可能多的去问别人，多问，多听别人的建议，而不能就凭一股小孩子的冲劲，什么都不知道，就开始乱来。这样最后的结果虽然可能达到了，但自己又真正学到什么呢？只是自己为了完成而完成，这样是没有任何意义的。其实做每件事之前，所问，所听，所思考，所沟通，才是最重要的。反而到去正真去做事情的时候，只不过是个试验的场地，看看自己的这些的判断是否正确。

原来我很愚蠢以为，市场营销就是帮公司搞搞宣传活动，但实际上远远差很多。原来这些搞活动的事情我们都可以外包给其他的公司，比如奥美。市场营销最主要的还是在这些活动之前所做的一切准备，包括，你需要通过各种方式，比如

打电话聊天，和客户吃饭，喝咖啡等，各种沟通的手段，目的是了解客户在想了解什么，想要什么，目前的产品是不是他需要的，以前的他使用过的产品有什么样的缺点，我们的最近的产品可不可以补救他这样缺点等等。然后根据客户需求，来举办相应的活动，来满足他的需求。这个才是市场营销最主要的最核心的东西。其中不仅和要客户聊，还要和销售聊，和经销商聊，了解每一个环节的需求，利益点，难处，然后用相应的解决方法来满足他们。尽力让卖产品的整个渠道畅通无阻。挖掘目前和将来的需求，成就客户价值。

最后我真心要感谢，张总给我这次实习机会（至今我也不知道他看到我身上什么好的品质），感谢陈姐姐给了我很多宝贵的建议，也要谢谢徐姐姐的信任，你们真的让我成长了很多！

大学生公司实践报告篇二

20__年11月底我来到了北京，准备在北京味多美食品有限责任公司

进行实习。来到北京后我被分到了北京味多美食品有限公司北三环双安分店，安排好宿舍问题后，我们首先得去办健康证才能进行入职。20__年12月3我去了北京市海淀区西直门北大街32号枫蓝国际b座7层北京味多美有限责任公司办理了入职手续。就这样成为了味多美的一名员工开始了我的实习生活！

实习前期期我在味多美北三环做一名前厅服务员，主要工作就是卖现烤面包和蛋糕。我在前厅的岗位有机动岗、蛋糕岗、收银岗，我们需把每个岗位都学会。每天在店里工作很累但却很充实。在三月底因经理要求去上海，但因个人原因没去，所有调到了万达广场分店。在这里经理安排我学习做饮料，成为了一名咖啡师！

二、实习单位概述

味多美公司创立于1996年是国内著名的烘焙连锁食品企业，主要经营产品包括蛋糕、面包、咖啡、中西式点心、月饼粽子等。成立至今，在中国已经创办了260多家直营连锁店，20__-20__年相继落户天津、上海、河北、包头等地。味多美在北京、上海、包头同时拥有现代化的中央工厂，集“生产”“配送”“销售”为一体，专业的品质管理系统，保证食品安全。

味多美品牌定位于中高端消费者，以丰富的、高品质的产品，平民化的价格，亲切友善的服务，便利的连锁店铺，赢得了消费者。味多美先后通过了haccp国际食品安全体系认证□qs全国工业产品生产许可，__国际质量管理体系认证。20__年味多美蛋糕产品荣获第三届营养产品国际展览会营养健康优质产品奖。

三、实习目的

通过实习我们能提前接触社会，提前学习到为人处事的经验，也能对以后的职业生涯有所了解。更能培养我们吃苦耐劳的精神，锻炼我们承受挫折的心理素质，有利于良好职业道德的养成。

顶岗实习增加我们对社会的全面了解，丰富我们社会实践的经验，提高了我们的综合素质。通过和企业的接触和社会的交流，改变了我们的就业观念，培养了我们的创业精神和创业意识，也培养了我们综合运用知识以及解决实际问题的能力。培养了实事求是、严肃认真的工作态度，更强化了我们的动手能力，补充和巩固了所学知识提高发现问题，解决问题的实际能力。

四、实习的主要内容

在门店实习的主要工作就是记一下门店里产品的种类和价格，打扫一下门店的卫生，早上摆放一下工厂的货物以及面包师傅做出来的现烤面包。给顾客介绍一下我们产品的口味和营养成分。晚上清点一下库存，打扫一下卫生，如果当天是收银员的话，晚上还要算一下账目，写一下凭证。到万达广场分店后，学习记饮料的配比和流程，并学习做咖啡的基本知识和流程。学做饮料也并不是那么简单的，需把配比记清楚并熟练的操作，并且要做的有技巧并掌握做饮料的精髓!说实话，开始我并不喜欢做咖啡，而且咖啡什么味道我都不知道，但经过一个星期之后，我渐渐地喜欢上做咖啡，而且也喜欢咖啡的味道。而且半个月之后，经过专业的咖啡师的培训，我对咖啡有进一步的了解，并且深深爱上了咖啡师这个职业，最终发现，其实做咖啡是一种享受，而且我特别喜欢做cappuccino!

工作中也会遇到形形色色的顾客，对于对我们工作不满的顾客一定要有耐心和保持良好的态度，遇到蛮横无理的顾客要随机应变找到好的解决方式。在这里学到了很好的沟通技巧及能力!

这就是我实习期间所做的主要工作。

五、实习心得体会

通过实习让我学到了很多课堂上根本学不到的东西。仿佛一下子成熟了，懂得了做人做事的道理，也懂得了学习的意义，人生的真谛。明白了人生是不可能一帆风顺的，要学会认真对待每一个人每一件事!

我知道工作是一项的事业，需要吃苦耐劳的品质和持之以恒的精神。我觉得重要的是在这段实习的期间里，我第一次真正的融入了社会，在实践中了解社会，掌握了一些人际交往的技能，打开了自己的视野增长了知识，为我们以后进一步走向社会打下了坚实的基础。

这段时间做咖啡师，不仅让我学到了咖啡的专业知识，也让我学会了做事的速度与效率及其它的重要性！期间我跟外国朋友的经常接触摸，开始只能感受他们的热情，却无法用英语跟他们交流，这使我特别的伤心，我很想跟他们说话，却说不出来！这让我深刻体会到英语的重要性，所以我后来坚持每天学英语，说英语！我很后悔上学期间没有好好学习，现在终于明白老师的一片苦心！所以，我要活到老学到老，这样才不会被社会淘汰！通过这段时间的实习，让我明白了很多为人处事的道理，让我学到了很多有用的知识，真是受益匪浅。我会把这次实习作为人生的起点，在以后的工作学习中不断的完善自己，让自己做得更好。

六、实习的意见何建议

虽然学校给我们提供了实习到单位，但是却没有在学生实习期间对学生工作和生活问题进行关心及照顾！实习岗位与所学专业不符，我认为校方应该多和实习单位和学生有更多的沟通，了解实习单位所能给我们实习生提供的岗位，以及我们实习生更想做的工作，这样对学生对企业都非常负责任，却又能提供实习生更好的岗位！学校应该对实习生进行更多的交流，这样就能及时发现问题解决问题！

以上就是我个人的小小的意见和建议了！

为期半年的实习就这样结束了，再过几天就要返校了，真是既高兴又激动，还有一点小小的迷茫。高兴的是能再次回到学校见到一起生活三年的同学了，迷茫的是这次回学校后就真正的毕业了，我对以后的人生还真有。一点小小的迷茫！不过我相信只要勇敢面对人生的每一个驿站，人生肯定会是精彩的。

我的未来，一定要加油，加油吧！美好的一切一定：会属于你！

大学生公司实践报告篇三

实习到现在，有xx年了，在外面经历了一些事，也感悟到了一些，很多在学校觉得理所当然的，发现在社会中未必如此，十年磨一剑，这剑是否锋利，是不是宝剑，还是只是样子货，唯一的检验方式，便是在这火热的新闻一线，用现实的烈火淬炼，让自己成熟。下面是二十一条自己的小感悟，希望自己能从中吸取经验和教训，继续进步。

一、跟着老师跑和自己跑是两个概念

跟着老师跑是一个学习的心态，而自己出去跑很多事情就得自己拿主意，下决定了。司机老师和摄像老师陪着自己东奔西走，跑了一天，累得要死，最后稿子还发不了，这个愧疚感和责任感是很强烈的一种压力。虽说不是不成功，便成仁，但是还是有很大的危机感。所以要求自己尽快的成熟，尽快的成长起来，一万年太久，只争朝夕。

二、现实中碰到的问题远远比书本上写的解决办法要多

当第二天要出去的时候，真的不知道明天会遇到什么情况，会采到一个怎样的信息，唯一能做的是提前做好准备，联系好采访对象，做好提前的案头准备工作。要不等过去再找是很需要时间的一个过程，去xx的那一次就是他们的人都去忙拆迁了，联系了好久才找到一个人介绍大概的情况。所以提前的案头工作一定要做足，要不过去了在很短的时间内一紧张，就完了。既浪费时间，又得不到信息。

三、做报道的时候要把握好导向，搞清楚自己从属的媒体的性质和定位

知道什么可以报，应该怎么报，都是很有讲究的。要学会融入联播的报道语境和报道方向，不然只会南辕北辙，越努力离目的地越远。这个需要对中央的政策和现实环境有相当的

了解，这条路上，我还要努力学习，边学边走。

四、当开始做一个选题时，一定要把握好这个选题的核心是什么

比如说菜价，这次做的过程中犯的很多错误，就是因为没有理解这次做采集的核心在哪里。对于这方面的把握，我还很需要学习。譬如，第一次做把重点放在了菜的质量安全上面，第二次又偏离在城镇化合农资用品方面，就是第三次，还是有点跑，对于一个选题核心的把握，既要考虑它的事件背景，又要联系党的相关政策，这是个很有内容和学问的，需要相当的水平。

五、在自己不懂得时候，要请教老师们

学会融入集体，运用集体的智慧。一个人的力量毕竟有限，在做菜价调查的时候，老师们都给了相当多的指导和建议，在实际采访过程中，老师都提供了很多建议和素材，真的是很感谢这些帮助过我的老师们，对于一个刚刚迈进电视新闻行业的新人来讲，老师们的建议和帮助对我有很大的帮助和促进作用。

六、做新闻的时候，不应该只停留在事情的表象上

譬如，菜价涨了，不因该只停留在涨了多少的具体现象上，而是应该尽可能的挖掘更深层次的原因，为什么涨了，什么时候会回落，是不是正常的市场状态下的涨价，采取哪些措施可以更好的解决这些问题，这些或许是调查采访的关键。

七、想要获得成长，还是应该到一线去

只有上了战场，经过了战火的洗礼，一个菜鸟才能成长为一个真正的能够担当的战士。掩盖在平时温和环境下的软弱、脆弱、缺点和不足，会在这个实际的过程中被放大，一个又

一个的显现出来，阻碍你去成长和进步，这个克服的过程，就是一个成长和进步的过程。

八

大学生公司实践报告篇四

从刚进公司到现在，三个月的实习，我完全报着从零开始的态度开始了我对变压器的实习。

首先实习的是线圈车间，在线圈车间实习完后现在对线圈车间的基本结构和流程已经有了一定的了解，对线圈绕制的所有工序有了深刻的认识，在这一个多月的实习中，我基本掌握了线圈的绕制，套装和浇注，端切，并在导师的指导和帮住下，解决了我在这期间的很多问题，使我对线圈工艺有了更深刻的认识，由于实习时间有限，线圈的工序比较复杂，可能还有我没有了解到和发现的问题，但在今后的实习和工作中我会努力去把它完善然后做好它。

到线圈车间实习的第一个工序是在准备组，来准备组我是跟陈师傅学习的，做一些线圈绕制前的准备工作，在这一周的实习里，我掌握了绕前的基本材料的准备，像玻璃丝网格□dmd纸，无纺布，玻璃丝套管，模具等，经我观察好多都是绝缘材料，都需要精心的准备，还要及时发现问题，要是这些材料出了问题对线圈那是致命的。在这期间的实习，经过我的观察和对师傅的请教，我掌握了这些材料的基本成分，都是用什么原材料做成的还有在准备这些材料时什么规格的线圈用的是什么规格的网格，这都有严格的要求。

第二周我来到了绕线区，在杨师傅的带领下，我对整个绕线区有了一个整体的认识，然后就开始了一周实习阶段，首先，我掌握了线绕所用的基本材料：玻璃丝包线、绝缘漆包线□nomex纸包线，网格，无纺布等，接着学会了看图纸，我认为看懂图纸是很重要的，学懂了在这期间师傅们所绕制线

圈的所有图纸，虽然不全但我觉得其他的也都能看懂。我现在已经基本掌握了线圈的绕制，和绕制时所用到的所有材料。在这期间也有许多细节性问题值得注意，在我向师傅们的不断请教下，让我对线圈的绕制工艺有了更深的认识，还有导师在这期间给我讲了关于这些的知识，还解决了师傅们不能解决的问题，对我的帮助很大，我也会不断的发现和解决问题。

接下来去的是箔绕组，主要先了解了它的绕制过程和所需的基本材料，主要材料有：铝箔，网格□dmd□聚酯薄膜，胶带，玻璃丝布带，然后就是对图纸的学习，对图纸有了一定的了解。在箔绕的实习，有了在线绕的实习经验让我稍微能轻松点，他们还是有一些共同点的，但还是有很大的不同，箔绕的绕制基本上都是高压线圈的绕制，现在低压线圈也基本采用箔绕绕制，在对箔绕线圈的学习时也体现出了好多问题，在对师傅们的请教下和导师的帮助下，使我对箔绕有了更加深入的了解。

在线圈绕制的实习之后就去套装组实习了，无论是线绕还是箔绕在浇注前都得要先进行套装，对线绕和箔绕的套装是完全不同的工序。经过在套装组的实习，无论高压套装还是低压套装，线绕还是箔绕，我现在都已经基本上都掌握了它们的基本程序，还有他们所用的基本材料。箔绕的套装以卧式为主，线绕的套装现逐步改为立式，低压套装主要以立式为主。我认为套装时对工艺的要求是比较高的，因为套装过程比较复杂，它所有的工序都是手工工艺，要达到工艺的要求不是很容易，因此，我觉得在以后的工艺制作中要更加结合到实践使套装工序更加的方便。

接下来去的就是线圈车间最后一道工序，也是非常重要的一道工序——浇注，刚来到浇注工序我感到很迷茫，因为所有的东西都不是表面的，都是由电脑控制的，浇注的线圈也是在炉子里浇看着不着，因此，我就多多的请教了师傅们，让他们给我讲解浇注程序，首先我先了解到了浇注所用的基本材

料还有原料的配比，然后对浇注设备进行了了解和掌握，在这期间导师对我的帮助很大，他抽出空闲的时间来为我讲解浇注设备的结构和原理，这使我在大脑里对浇注有了一个整体的认识，对我后面了解浇注程序有了很大的帮助，接着就是对浇注程序的了解，掌握了浇注线圈的基本步骤，还有线圈的固化程序，以及对设备操控的了解。在对浇注了解大的框架下，然后对每部分进行了深入的学习，基本掌握了在浇注时的注意要点，例如，温度，真空度，时间的控制等。由于浇注工序比较复杂也很重要，我在浇注工序又多实习了几周，以便我更好的去了解和巩固，在学习浇注的同时也学习了浸渍，它主要是对隔爆变线圈浸渍，对这个工序也进行深入的了解并基本掌握了它的浸渍程序。最后去的就是端切了，就是按规定的要求在两端进行端切。

经过在线圈车间的实习我已经基本上掌握了线圈的绕制及所用的材料，套装和浇注工序，通过自己的学习和理解，也能解决在生产中经常出现的一些简单的问题。虽然在线圈车间的实习已经结束了，但在以后的工作中我也会不停地去实习，因为我懂得，要想提升的更快就得要把理论和实践联系起来，在实践中找问题，在实践中进步，工艺也只有不断地实践和改进才能有提高，因此，我非常珍惜这次实习的机会。

从这周开始我就来到了总装车间，总装车间会了解到了变压器的核心部件，来到总装车间首先对总装车间有了一个整体的认识，了解到了总装车间主要是做什么的，都有哪些工序。总装车间主要有五道工序：剪切区，叠装区，装配区，风机区，最后就是试验站，我一次对这五个工序进行了一周左右的实习。

首先，来到了剪切区，这道工序主要是对硅钢片剪切成要求的规格，设备主要有一台纵剪机和三台横剪机。接着就是对材料的情况进行了解和学习，知道了硅钢片的主要成分，基本掌握了剪切片的制作过程，通过对师傅们的请教和自己对

图纸的学习基本上掌握了硅钢片剪切的基本要求和它剪切成的基本片型。通过的学习我了解到剪切机的基本原理是运用气动原理，通过气动技术进行剪切的。剪切时，我了解到硅钢片剪切的质量有严格的要求，比如，长度的误差，孔的对称度，边缘毛刺的高度等，这都会对铁芯造成严重的影响。

剪切完的硅钢片就会运送到叠装区，经过在叠装区的学习，基本上掌握了硅钢片的叠装工艺，它主要是采用步进式叠装工艺，每步进4片硅钢片，这可以减少噪音，降低损耗，在叠装时要在夹件上加一层绝缘。在叠片时应按图纸严格叠装，叠装时不得有搭头、卷边、漏片、错片，在每级完成时应测量铁心的厚度，确保没有少叠、多叠的现象，在铁心叠完后，再用扎带扎紧铁心，在紧固夹件，然后吊起，吊起时应慢慢升起，不宜过快，之后送到喷漆处进行喷漆。

接下来的一周是在装配区，这里是变压器装配的主要工序，经过在这个工序的学习，基本上掌握了整个变压器装配的步骤和方法，接着还了解了所需的基本材料，对它的整个内部结构有了一个整体的认识。在实习的过程中，我通过实际的动手操作让我对装配有了更深的认识，也有一些想不到得问题在这期间也体现出来了，这样我可以更深的掌握了装配知识，在这期间我也发现了不少的问题，例如，连接杆和铜排的制作，每次都是现测现做很浪费时间，况且只有一台机器还得排队，这样效率是比较低的，应该改进。

在装配区实习完之后就来到了风机区，虽然装风机工序操作比较简单，没有什么复杂的环节，但我还是认真的实习了一周。来到风机区以后，师傅就直接给我安排活让我自己干，我根据自己的细节观察，还有对师傅的请教，这样一台变压器的风机也能将就的装下来，虽然速度比较慢有时还有些错误，但在师傅的指导下，也能很好的改正，自己感觉还是很满意的，在风机装配时主要的就是接线了，接线要按照图纸的要求严格执行，经过学习我已经能够独立的完成接线了啊，对接线的工艺有了更熟悉的认识。

最后去的就是实验站了，实验站就是对要出厂的变压器的各项性能指标进行测试和检验，确保出厂的产品都是合格的产品，在试验站的实习我已经掌握了检测的所有内容和各个的测试环节，变压器的测试主要包括，直流电阻的测试，变比的测试，感应测试，空载电压测试，负载电压测试，局部放电测试，噪音的测试等，在这些测试完了以后，再根据它们各自的标准确定是否合格，在出现异常数据的变压器测试要进行反复的测试确保数据的准确性。在各项测试中，值得注意的就是对局部放电的测试，局部放电是对变压器检测的重要指标之一，好多变压器不合格都是因为局放过太造成的。

通过在这段时间的学习，对变压器的整个生产已经有了一个很好的认识，从线圈的生产到最后变压器的装配，最后到实验站的检测，现在已经都基本上掌握了，在这期间经过导师的指导还有自己不断的发现问题并解决问题，让自己的知识有了很大的提高。公司给我们安排的这次实习是很有必要的，我也很好的珍惜这次实习，让自己对变压器有了更深的了解。虽然这次实习结束了，但我自己的学习没有结束，在以后的工作中我要继续在实践中学习，不断进步。

大学生公司实践报告篇五

4周

2分

：北京一优xx有限公司

：上海

- 1、了解企业的运作方式和日常业务。
- 2、把书本中的知识放到实践中去，培养大学生的动手实践能力。

3、在实习过程中，与上级，同事等有效沟通，培养大学生与人沟通的能力和团队协作的能力。

4、巩固、扩大和加深学生从课堂上所学的理论知识，获得实际工作的初步经验和基本技能。

1、做好实习前准备工作，了解实习目的和任务，以提高实习效果。

2、遵守实习纪律，服从实习安排，完成实习任务。

3、与指导教师定期保持联系，汇报实习进展情况，接受指导教师的指导。

4、实习结束，提交《实习单位鉴定》和《实习报告》。

1、了解实习单位的所有制性质、经营方针和经营理念。

2、了解实习单位的运作特点，业务要求和主要产品。

3、了解实习单位的发展战略和经营战略。

4、负责协助实习单位销售部产品的销售。

5、负责销售资料的收集、翻译、与整理。

6、负责用传真、电话□msn等通讯方式联系客户，并提供口译服务。

时光匆匆，转眼间一个月的实习生活也画上了句号。我又从社会实践中回到了校园学习生活之中。回首过去一个月在西门子威迪欧电机(上海)有限公司点点滴滴的实习生活，我有许多感悟。我对销售有着极大的兴趣，我从上大学起就立志做一名优秀的销售代表。这次在西门子威迪欧的实习生活让

我进一步了解了销售这个职业，更坚定了我今后做一名优秀销售代表的信心。

首先，这次在西门子威迪欧电机(上海)有限公司的实习生活使我找到了在社会工作中的感觉。这对于一个长期在校园中学习并即将步入社会工作中的大学生来说，是一个不小的收获。刚到西门子威迪欧的时候，我真的不知道自己要在公司中做些什么。那些职业的销售代表都十分的繁忙，他们大部分时间都在外出拜访顾客、商业谈判之类的。而我一个销售部实习销售助理似乎帮不上什么忙。但是，我决心在这次社会实习中锻炼自我，学到一些实际的东西。我尝试着和公司负责实习生的主任王老师沟通，希望他能给我多一些工作去完成。于是我成了销售部办公室中繁忙工作的一员。我帮助职业销售代表发送传真，给客户打电话，收集、翻译、整理资料。什么地方需要我帮忙，我就去什么地方。打字，翻译，打印资料，虽然我的工作很杂，也很基本。但是在这个过程中，我找到了社会工作的感觉，也在这个过程中学习到了许多东西。在工作之余，我主动地和那些职业销售代表交流，从和他们的交谈中，我了解到了作为一名销售人员是多么的不容易。实际上，做销售是一项极富挑战性的工作，销售人员每天面临着巨大的压力。但是当它们成功地拜访了客户或达成了销售目标后，那种发自内心的喜悦是不言而喻的。实习后期，我主动提出去公司产品展区向顾客介绍公司产品。起初，我对公司的产品不是特别的了解，因为公司的产品都是一些电机产品，这对于一个学文科的学生来说是很陌生的，但是一个好的销售员首先要对他或她所销售的产品了如指掌。所以我就在晚上下班后借来公司一些介绍产品的书籍和手册来看，学会了一些专业用语和了解了公司产品的特性。第一次向客户介绍公司产品的时候，我的心里还是有些紧张的，但是我还是镇定了下来，为客户简单地介绍了一下产品，这也算是我第一次那么正式地为客户介绍产品，虽然这对别人来说算不了什么，但是我自己的心中却充满了喜悦。虽然这次实习的时间很短暂，但是我找到了工作的感觉，也学会了怎么样把学习和工作结合起来。

同时，我也在这次实习中肯定了自己的价值。以前，总觉得自己要是走出了校园，什么都做不了。但是通过这次实习，我看到了自己的能力。我能积极地去工作，去和上级沟通，“找”活儿干。我学会了在工作中学习的方法，我为了工作的需要，能迅速的学到工作中所需要的东西。我不了解电机产品，但是我学的很快；我不了解怎么使用打印机、传真机，但是我学的很快；我会化妆，把自己的穿着职业化，但是我学的很快。我再很短的时间内学会了工作需要我学会的东西。我想这就是大学所培养的真正东西——学习的能力。我也看到了改变的力量，有一句名言是：世界上唯一不变的东西就是改变。在这次实习中我的观点等都有了一系列的改变和变化，从这些变化中我学到了许多，也使自己成熟了许多。我现在不怕找工作了，我会不断地学习，充实自我。我相信我一定能找到一份很好的工作，我是一个很好的“产品”，我能自信地向企业推销我自己。

这次实习还让我学习到了团队合作的能力。西门子威迪欧电机销售部门的实习生不止我一个人。我们五个人是一个实习生的团队，在实习结束后也成为了很好的朋友。这次实习使我感觉到了团队的力量。有时候接电话，传真很多，真的让人手忙脚乱的，但是在这个时候，完成了手头工作的团队成员总会过来帮忙。在产品展厅向顾客介绍产品的时候有时候也会有无法回答的产品技术类问题，但是团队中学习理工科的成员总能帮着解决，最终给客户满意的回答——这就是团队的力量，没有团队，是不可能那么有效率地完成工作任务的。有时候，因为团队成员来自不同的地方，不同的大学。在一些生活、观念方面都有一些差异。在团队合作的过程中，也会有一些小小的摩擦。但是大家都彼此体谅，最后还成为了好朋友。在以后的职场生涯中，我相信我会加入一个又一个新的团队，也会在与他人交往的过程中遇到种种问题，但是通过这次实习，我已经做好了思想准备，我也已经学会了怎样尊重、体谅他人。我相信，真诚地对待他人，合理地调节人际关系，我也会收获一个很好的人际关系，在团队这个大家庭中，发挥自己的水平和才能。

最后，这次在西门子威迪欧电机的实习经历也敦促我去不断地学习，充实自己。刚进入大学的时候，那时正处于打基础阶段，学习有些繁忙。那时候就想，要是去工作就好了，就不用学习了，因为学习是一项很辛苦又很费时的事情。现在到了大四了，终于到了快走上工作岗位的时候，但是我的想法也改变了。通过这次实习，我了解到了在工作中更需要学习，不学习那么就会很快被社会淘汰。现在想想，在学校中做一个学生其实是最轻松的事情了。工作中所面对的压力要大得多，要考虑到各个方面的问题。在西门子威迪欧电机遇到的那些职业经理人都是在繁忙的工作中抽出时间来去学习，有些领导阶层也在进行着夜间或周末的培训。他们的行动也鼓舞了我去学习更多需要学习的东西，这个学期我回到了学校，我更加珍惜这最后一年的在学校的学习机会。去听更多的好课，去学校图书馆看更多的书籍，享受学习所带来的快乐。我也会多用一些时间去学习工作中所需要的技能，如更多的电脑软件的使用，英语的听、说、读、写能力的进一步强化，我也会继续学习法语。知识的海洋无穷无尽，学习知识是我们终身的事情。

感谢西门子威迪欧电机(上海)有限公司给我的这次宝贵的实习工作，它使我学到了很多的东西，也使我更加确定我未来发展的方向。通过这次的实习，我更加热爱销售工作，并且更加坚定了我做一名优秀的销售人员的决心。我也更加热爱学习，我会学习更多知识，因为我相信我所学的知识，在我以后的生活和职业生涯中，无论我以后是职业经理人还是自主创业，都是一笔非常宝贵的财富。现在实习结束了，我会更加努力地珍惜生活，更加努力地工作、学习，我相信通过自己的努力我能实现自己的人生目标，为我们的社会创造价值！

大学生公司实践报告篇六

我在以一个实习生的身份去看这个社会，我看到了迟迟找不到实习工作的那份苦恼；我看到了因为工作失误被领导批评的那份委屈；我看到了一个同事们给予帮助时的那份温暖；

我还看到了自己因为学习到了新东西，能力得到提升的那份开心……总得来说我的实习期算是被我划上了一个圆满的句号，在这个过程中我获益无穷。

经过这三个月的实习我意识到，一个公司的强大不是在于公司内的某个人工作能力有多强，而是公司内的所有员工团结一致，力往一处使，才能得到很好的结果，个人主义一定不能太强，一定要学会虚心的去听取其他同事的意见，不要觉得自己的想法就绝对正确，毫无挑剔，很多事情都是当局者迷旁观者清，只有同事或者领导才能看到自己的不足之处，对待工作的责任心、上进心也是十分重要的，这是作为一个员工的基本素质。

作为一个实习生，一定要有十分坚决的思想觉悟，能够吃苦耐劳，不要想干嘛就干嘛，在工作中遇到什么难题了，要主动且态度诚恳的向那些在这从事已久的同事们请教，不过在这之前要自己先运用自己在大学所学的专业知识尝试解决一下，不要老是去麻烦别人，要是其实是很简单的，也去找别人，只会让人觉得你这个人不爱动脑子，或者是故意找事。并且这样的你永远在工作中没办法得到成长。要做到无条件的服从领导的命令，一个公司最好只有一个声音，一位决策者，否则一旦发生争执，吃亏的只有员工们，所学我所在的这家公司只有一个老板。

我在公司的实习岗位是技术部的软件测试员，主要就是负责测试公司开发的项目软件，对可能发生的问题以及bug进行分析记录再加评估这个软件的实用性有多少，并按照自己的观点，说出这个软件还有什么地方是需要改进的，我现在基本都是上级领导叫我干什么就干什么，绝对服从，没有二话，这也是为了让领导对我心存好感，多教我点东西，在这里我可不需要交什么学费，而且还是在这方面工作了数年的老前辈教我东西，求之不得！的确工作了才知道，原来软件测试并没有我相信中的那么简单，我不仅写出来的改进方案要经过开发者的同意，还得经过项目总监的同意，并不能只考虑

自己的想法，要学会做人。

在职场上还有太多我要学的东西了，不止是对工作能力的提升。我还得学会怎么跟同事交流沟通、怎么去处理自己受到的委屈、怎么去摆正自己的心态等等这些都是职场上的一门学问，都值得我花时间花精力去学。