

最新食品专业专题报告(实用5篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。报告的格式和要求是什么样的呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

食品专业专题报告篇一

- 1、通过对_____食品厂的实地实习认识，对工厂的设计以及冷冻蔬菜等生产过程要有一定的感性认识，学习掌握冷冻蔬菜的加工过程。
- 2、通过生产实习，拓宽我们的知识面，增加感性认识，把所学知识条理化系统化，熟悉生产车间的规章制度，了解和应用生产装备，以便加深我们对所学课程知识的理解，使学习和实践相结合。
- 3、学到从书本学不到的专业知识，并获得本专业国内、外科技发展现状的最新信息，激发我们向实践学习和探索的积极性，为今后的学习和将从事的技术工作打下坚实的基础。

二、实习公司简介

江苏____食品有限公司是由通州市绿涛食品有限公司和伯利兹____国际食品有限公司合资成立的生产企业。公司筹建于20__年3月，占地面积18000平方米，建筑面积12000平方米。其中冷库5000平方米，生产用房10000平方米。总投资320万美元，注册资本115万美元，其中中方占40%，外方占60%。2020__年产值5200.23万元，销售收入5200.23万元，出口创汇561.49万美元，利税296.52万元，实现出口退税203.22万元。现有职工236人，其中各类专业技术人员28人。主要产品为速冻果菜，两条生产流水线。目前生产的品种有：

油菜花、绿芦笋、荷仁豆、甜豆、小青豆、蚕豆、青刀豆、甜玉米、青毛豆、蘑菇、青花菜、西红柿、银杏和水生蔬菜。其中荷仁豆、青花菜、白花菜、油菜花等十个品种已被国家认定为无公害蔬菜称号。20__年已通过了haccp体系的认证并取得了中华人民共和国卫生注册证书，加工的所有产品均符合出口食品的卫生要求。

20__年被评为南通市星火龙头企业，20__年被评为南通市农业龙头企业，20__年被江苏省工商行政管理局评为农村“双培、双带、促双增”先进经纪企业，20__年度信用等级为食品厂实习心得a级。20__年承担了江苏省水生蔬菜链式开发项目的建设，并取得了良好的经济效益和社会效益。

生产，保护价收购。去年带动全镇发展订单蔬菜8000余亩，直接增加农民收入1000~1200万元，带动了450~500人就业。今年，公司投资一条生产线，建成了出口蔬菜基地2万亩。公司在加大科技投入的同时，实行了“公司+基地+农户”的经营模式，取得了一定的成效。

三、实习内容

（一）操作车间卫生管理细则

1、原料的卫生

（1）投产前的原料必须经过检验，不合格的原料不得投入生产；

（2）各工序必须连续生产，防止原料和半成品积压变质而导致病菌、腐败菌的繁殖；

2、操作过程的卫生

（4）对操作过程中外溢或飞溅的原料和半成品应及时清洗干

净，以免滋生污染源；

3、操作车间卫生的管理

(2) 工作完成后必须对工器具设备进行彻底的清洗消毒，车间墙壁、地面、排水沟也必须清洗，消毒。

(二) 生产流程

的生物化学过程又无法进行，故而细菌、霉菌无法发育。速冻菜食用非常方便，拿到室内无需洗、切，稍加解冻。因为大部分的冷冻蔬菜的产品都是有蒸煮过的，有的可能也加入盐之类的调味类，所以用急火烹饪，转瞬即熟，其味道、色泽和维生素含量等，与鲜菜相差无几。

真空冷冻蔬菜是冷冻蔬菜根据生产方式分类的一种，它是在高真空和极低温度下进行生产的，其加工过程处于基本无氧和完全避光的环境中。因此，不仅保持了新鲜蔬菜所具有的色泽、香气、味道和形状，而且最大限度地保存了蔬菜瓜果、肉食等食品中的各种维生素、碳水化合物和蛋白质等绝大部分的营养成分。冷冻食品的热变性小，复水性强，食用时只需加适量的水，便可在几分钟内还原为新鲜食品，食用十分方便。由于冷冻食品携带方便、保存期长等诸多优点，所以在欧美和日本等国已非常流行，在国际市场上也迅速兴起。

(三) 冷冻蔬菜的包装

冷冻蔬菜，主要采用深冷级聚乙烯塑料薄膜包装。包装在立式的成型-充填-封合机上进行。包装的形式呈枕状的。为了减低水果冷冻后的酶活性，在包装的充填工序中经常加入一定量的糖，而绿叶蔬菜在冷冻之前先经预煮。

包装之前，冷冻水果和蔬菜的预先准备和称量工作是一道比较繁冗的工序。例如，在包装之前，必须对水果、蔬菜进行

分级和检查。这些工序经常在冷冻后进行。采取输送带的振动方法可以辅助产品的分离和分级。检查装置可设在冷藏或冷冻机的与称量站之间。必须控制输送速度和流量，以保证称量准确和顺利进行。有些产品（如豌豆和干燥蔬菜等）可按体积大小进行包装。易受损伤的水果如杨莓、黑莓、蔗莓等在冷冻之前最好用聚乙烯袋子包装。冷冻蔬菜与新鲜的不同。在冷冻之前，水果和蔬菜须经过去梗、去皮、去核和去壳等加工，以减少能量的无谓浪费。留下的实体可切成丁、片、丝，或绞碎成泥，然后进行冷冻。

在加工过程中，必须注意一些事项，例如。蔬菜在收成后到预处理这段时间间隔长短，往往会造成它香味的丧失；农产品如果在30℃温度下放置24小时，它的糖分将损失1/2；豌豆腌制后在25℃下放置6小时，其糖分约损失1/3。菠菜、菜豆、蘑菇和土豆，在较高环境温度下放置，会丧失大量的谷氨酸盐和香味。因此，这类食品的急速搬运和及时冷冻。香蕉、桃、苹果和梨等水果，去皮后暴露在空气中，很快就会变成褐色的丹宁儿茶酚。如果采取充氮和冷冻，以氮气取代氧气，减缓酶的作用，从而得以防止变色。加入抗坏血酸也能防止变色。草莓去皮后暴露在空气中，也会很快地变色和脱水，而且味道很不新鲜。蔬菜经过热水或蒸汽预煮，目的是使一些酶灭活，例如，引起蔬菜变味的过氧化氢酶的灭活。预煮也能保存蔬菜的颜色。但是，预煮会造成蔬菜的营养成分和维生素的损失，应该尽量避免。蒸煮过的蔬菜更难以冷冻保鲜。蔬菜的冷冻要求速冻，否则，会造成组织细胞内部的结冰，从而破坏了产品的内在结构，引起发软和糜烂。

冷冻果蔬的包装主要应防止脱水，同时给搬运提供方便，免受物理机械损伤。遮光和隔氧并非重要，除非个别对氧很敏感的产品。冷冻果蔬的包装多数采用聚乙烯薄膜或其涂塑和复合材料，有的也采用聚丙烯和乙烯/醋酸乙烯薄膜。这类薄膜的成本低、透明度好、水蒸气透过率低，低温脆性也能满足要求。这些特性都比涂蜡包装纸优越。国外采用聚乙烯涂塑的聚酯（涤纶）薄膜制成的袋子包装配好佐料的混合蔬菜

（例如蘑菇、豆类、胡萝卜、辣椒等几种蔬菜配制成的）可冷冻保藏，顾客买回家后，直接将塑料袋放入锅里煮熟，打开袋子即可取出菜肴食用，这种袋子也属于蒸煮袋的一种类型。两袋装-纸盒，是零售冷冻蔬菜的一种包装形式。冷冻果蔬的其他包装形式有涂塑防潮玻璃纸、防潮（涂塑或涂腊）的纸盒以及用泡沫聚苯乙烯作为外包装盒（或箱）等。

四、实习心得

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。我想，作为一名即将毕业的大学生，建立自身的十年发展计划已迫在眉睫，不是吗？信奉在哈佛广为流传的一句话“if you can dream it, you can make it!”我们做到了而且作的很好！实习是我们在毕业前要完成的一项“任务”。通过这次短暂的两个星期的实习，让我对食品厂里的一些设施操作，注意事项等都有了一定程度的了解，还对厂房里的管道设计以及一体化的设备有了初步的了解。通过这样的社会实践加强了我们对课本知识的巩固，完成了一个从理论到实践，从实践到理论的一个相互渗透相互升华的过程，实践与平时的学习相得益彰！

这次实习教会我要与人为善，遇事不变。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员工的教导，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”，我们可以向他们学习很多知识、道理。我们作的都是一些不起眼的小事，也许你会觉得这时对能力的一种浪费，可是就是在这样的小事当中决定着你的成败。

在这次实习期间达到了预定的目的，大量的食品专业知识与社会知识相结合，既巩固了专业知识，又学会了社会知识，对我们不久的就业很有帮助。通过这次实习，对食品岗位有了一个深层次的认识。我找到了自己专业知识的漏洞，对好多基础性的知识不是很肯定，需要重新回顾、学习。对食品岗位人员要求的耐心、细致有了切实的体会，对于自己浮躁的心里也需要调整，把心态整理好，对自己有正确的认识与评价才能清楚自己适合什么样的工作，明白自己需要努力的方向。学会了人与人沟通需要一定的技巧。这次实习为我们步入社会莫下了基础，为我们就业找工作指明了方向。

我们这边稍微不同的是，经销商先付款后发货，而我们直营这边先发货，后付款，所以我们这边要后面追款。在处理单子的过程中，我发现各个部门都是相互联系的，并不是单独的。比如说我们这边订货的多少，和企划部门的活动有紧密的联系。企划部门做活动效果明显的时候，我们直营这边的订货量就越大，成正相关。而企划部做活动也离不开直营部门，直营部门的理货员负责实施促销，理货员的执行力度直接影响活动的效果。而且活动的执行及策划都离不开财务部门的支持。每个部门内部的团队，各有各的职责和分工，相互合作，相互协调，把部门内的工作做完。各个部门积极的沟通和合作，有条不紊的进行，增加销售额，增加公司利润。

第三天和前两天一样，所在开了个早会，所有人员站起来喊公司经营理念，团队精神。报告今天的考勤、工作安排。然后各个部门开始紧张而又有条不紊的工作。所长今天让我准备下有关office的知识，让我和他们讲解一下大致的批量处理

数据的方法，提高他们工作的效率。当时我就好开心觉得终于有用武之地，有发挥的地方了。下午主要是看着蔡姐坐拿个6月份的销售预估，练习了下一表通。还有5月份（上中下旬）的预估及达成情况。

今天我发现书本上学习的知识和现实中的差距并不是很大。一个团队的领导者要善于发挥，引导、控制等功能。必须有专业技能、知识技能、沟通能力，用人之所长。善于发现员工的优势，知人之长。通过引导、安排来发挥他的长处，这样才能提高工作效率。通过培训来挺高员工的综合素质，有敏锐的眼光善于抓住机会，利用机会，发挥团队的优势，合作的力量。使团队的各个员工和谐、合作。形成壹加壹大于贰的力量。给员工明确的任务，明确奖罚制度。做好配额工作，根据员工的能力公平的进行配额。而且要留有余地，尽量有一个可以回旋的余地。我觉得做事情要提前进行计划，留有回旋的余地，这是今天学到的最重要的一点。

在办公室里就这样做了10天左右的单据处理，基本上把这些都能独立完成了。到5月24号的时候，陈姐安排我跟着钟姐去超市学习陈列。在车上钟姐和我聊了会家常及公司里的一些不满。钟姐比较内向，不善于表达，但是主管陈姐比较外向，声音高，嗓门大，说话比较直。钟姐说平时工作挺累的，但还是尽心尽力的完成了，有时候甚至做到晚上才回来。但是还是达不到陈姐的要求，经常被骂。平时还要帮业务代理处理完订货单，排好货之后才能去超市理货。

而办公室里的业务代理平时早早简单的处理了单子就下班了。而且工资待遇不一样，自己才1000多点。而业务代理竟然3000多元，平时还要受莫名其妙的气。从心里上不能接受，所以决定辞职。但是当天钟姐还是认真负责的把我带到超市，给我讲一些陈列的基本知识，比如说陈列的原则。公司规定，产品的正面要正对走廊，而且有赠送等标识也必须放在靠近走廊的地方。货物要按系列放在同一列，或者行，以便顾客购买。货物摆放要按先进先出的策略，先进指前面没有卖完

的老产品，这次放的产品放在上次没有卖完的产品的后面，顾客购买的时候一般都是先拿前面的，防止老产品的堆压，产生临期品或者过期产品。

这天可以说学到了很多做人做事的道理。理论和实践慢慢的结合了起来。首先现在是信息社会，沟通起着至关重要的作用。做人要有认真的态度，己所不欲勿施于人。认认真真的做好自己的本职工作，出现问题时，从自身找原因，找缺点。与相关的人员主动沟通，请教别人指出自己的缺点。虚心学习，接纳别人的意见。作为一个领导者必须学会如何管理和引导员工，使员工积极主动的做好本职的工作。还必须具备较强的沟通能力，及时发现员工存在的问题，并帮助其解决。要会用奖励和惩罚制度结合来激励员工。做到公平对待每个员工，工作上积极带头，起到模范的作用，通过满足员工的需求来提高员工的工作积极性和工作效率。在工作之中不只是同技术、同设备打交道，更重要的是同人的交往。

所以一定要掌握好同事之间的交往原则和社交礼仪。这也是我们平时要注意的。我在这方面得益于在学校学生会的长期的锻炼，使我有一个比较和谐的人际关系，为顺利工作创造了良好的人际氛围。做事方面一定要肯做认真做，不能眼高手低，现在就是感觉自己高估自己，觉得自己什么都能做，什么都会做，理论上都懂，但是真正动手操作的时候，才发现很困难，甚至做不了。有时候有些事情可能单调无聊，机械而重复，但是又必须去做。这就是为什么同样的工作，不同的人做结果却不同。总的来说态度要端正。

就这样单调而重复的做了一个周左右，到6月11日，我们直营组在企划部们的帮助下开始进行买赠活动。由于去年给大超市催货，送了很多货，而且由于比同类产品价格高了很多，导致各个超市里有很多11年7、8月份的产品。实际也就是库存的转移，导致产生很多临期品（马上到期）。所以公司决定买3+2饼干实行买3送1，妙芙蛋糕买2送一盒伊利纯牛奶。每天都提着4件饼干或者纯牛奶去超市做赠品活动，到了超市

还要通过超市收货部。先把超市的临期品数量种类统计出来，然后在收货部贴赠品贴，把产品条码贴住，以免一些超市做小动作。就这样重复的一直做到实习结束，快结束的时候在超市还见到了因为产品的规格放错位置，导致和标价不一致，从而导致顾客与售货员直接的争执。

近2个周的赠品活动，出入各个超市，见到了各个超市的各种特色，有的空间大，比如沃尔玛、王府井、人人乐；有的空间窄，比如重客隆、永辉。有的货架高，比如沃尔玛、人人乐。有的货架低，如卜蜂莲花。等各有各的特色。对超市和百货的区别，货物的陈列等有更深切的理解。无规矩不成方圆，各个公司有各自的规定，必须建立明确的奖惩制度。同竞争者直接的斗智斗勇，在价格、质量、种类上寻求自己的优势，进行价格战等竞争战略。快销品的促销活动一定要快准狠，一步到位，降价就一次性降。尽快把临期品促销完成。感觉公司送奶获得与我们学的理论知识有很多联系。与顾客的需求相联系，寻求顾客的不同需求，寻找满足这些需求的公司，形成战略联盟。

这一个半月的实习使我学到了很多，学会了很多做人做事的道理，并把学到的理论和实际紧密的结合了起来。最重要的是学习到了如何与人打交道。通过实习，通过接触社会、接触企业、接触市场，了解社会、了解企业、了解市场；通过实习，培养勤奋认真、敬业负责的工作态度，理论联系实际、开拓创新的工作作风；亲身体会企业对营销人才的能力素质要求，提高社会适应能力和树立正确的择业观念；锻炼和培养开拓能力、抗挫折能力和社会交往能力，丰富学生的实践工作经验，推动就业工作。为以后找工作奠定了基础。

食品专业专题报告篇二

二、实习时间：四周

三、实习目的：

了解和掌握基本的业务知识，巩固和丰富以学习过的专业知识。通过实习，使我们在社会实践中接触与本专业相关的实际工作，增强认识，培养和锻炼我们综合运用所学的基础理论、基本技能和专业知识，去独立分析和解决实际问题的能力，把理论和实践结合起来，提高实践动手能力，为我们毕业后走上工作岗位打下一定的基础；同时可以检验教学效果，为进一步提高教育教学质量，培养合格人才积累经验，并为自己能顺利与社会环境接轨做准备。巩固食品专业的主要知识，提高实际操作技能，丰富实际工作和社会经验，掌握操作技能，将所学知识用于实际工作。

四、企业介绍

晨光生物科技集团股份有限公司（简称晨光生物，证券代码300138），是农业产业化国家重点龙头企业，专业生产天然植物提取物的出口创汇型企业。晨光生物拥有15家子（分）公司，主要研制和生产天然色素、天然香辛料提取物和精油、天然营养及药用提取物、植物蛋白和油脂等四大系列80多种产品，其中天然色素产销量居全国之首，70%以上出口，是世界最大的辣椒红色素生产供应商。建有全国最大的脱酚棉籽蛋白生产线。

“人与企业共发展”是晨光集团的核心文化理念，以博士生、硕士生为核心、大学生为骨干、庞大专业人才为主体的开拓型、创新型优秀人才培养队伍，再加上先进的设备工艺和科学高效的技术创新体系，使晨光集团的技术和产品稳居国际前沿。

晨光集团是国家高新技术企业、农业产业化国家重点龙头企业；建有国家认定企业技术中心、院士工作站、省级天然色素工程技术研究中心等科研平台；拥有六十三项国家专利技术、三项国家重点新产品、二十九项省部级科技成果，其中“辣椒红色素、辣椒素的规模化生产工艺技术”20xx年获河北省科技进步一等奖，“辣椒红、辣椒素连续生产技术和装备研发及产业化”20xx年获中国轻工业联合会科技进步一等奖；

“晨光”商标20xx年获中国驰名商标。

晨光植物蛋白项目，是晨光生物的主要业务板块，目前在河北、新疆等地已建成三条棉籽加工线，可年加工棉籽30万吨以上，主要生产高质量的脱酚棉籽蛋白、棉籽油、棉短绒、棉壳等产品。晨光植物蛋白分公司，是中国粮油学会会员单位、河北省饲料协会理事长单位，建有国内唯一一家棉籽加工全自动化控制生产线。“棉籽综合利用项目”荣获河北省科技进步一等奖，其中有三项科技成果被认定为国际先进水平，1项被认定为国内领先水平。此外，晨光植物蛋白分公司还加工油葵，生产优质葵花籽油，同时晨光生物副产品饼粕类如葵花籽粕、辣椒粕、菊花粕、小麦胚芽粕及葡萄籽粕等原料丰富。其中，脱酚棉籽蛋白的生产能力全国最大。

进入棉籽加工行业，晨光植物蛋白分公司就立志整合产业资源，做产业龙头。

食品专业专题报告篇三

- 1、巩固课程教学的理论知识，树立与拓展食品生产实施与管理的全局视野；
- 2、了解生产工艺所用的设备的基本外形和作用，熟悉生产流水线的设计情况；
- 3、学习生产技术，巩固深化所学的理论知识，培养分析和解决工程实际问题的初步能力；
- 7、获取一定实际生产知识和技能，为学习后续专业理论打好基础；

5月19日：江西恒顶食品有限公司、江西得利园食品有限公司

5月23日：江西人之初集团、江西千手健康有限公司

5月25日：江西汪氏蜜蜂园有限公司

实习是每一个大学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了从课本中无法学到的知识，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，实习是理论结合实践的最好尝试。很多看似简单的东西在亲自去实践时才会发现是很复杂的，需要你一步一个脚印认真的去做，而当你克服种种困难取得成功时，那种心情是非常愉悦的。同时在此次实习中我也看到了自己的不足，比如在实践经验上的缺乏，在为人处事上的幼稚，在看待问题上的肤浅等等。

实习是大学教育最后一个极为重要的实践性教育环节。通过实习，使我们在社会实践中接触与本专业相关的实际工作，增强感性认识，培养和锻炼我们综合运用所学的基础理论、基本技能和专业知识，去独立分析和解决实际问题的能力，把理论和实际结合起来，提高实践动手能力，为我们毕业后走上工作岗位打下一定的基础。我们中国大学生最大的不足就是学的东西都停留在课本上，缺少实践与自我动手。我想学习的目的不在于通过考试，而是为了获取知识并懂得运用到以后的工作生活中去，学习是为了能够适应社会的需要，为社会做出贡献。我们大四毕业之后步入社会是有很大落差的，因为工作与学习完全不一样，很多事情都需要我们的适应，也需要我们慢慢积累经验，所以有这一次的实习给我积累经验，对我而言是一件幸事，通过实习了解到工作的实际需要，使得学习的目的性更明确，得到的效果也相应的更好。

通过此次实习，我对食品企业的生产工艺有了更深入的认识，加深了对所学知识的理解，更深入地认识到将理论应用于工业生产的实践意义。各个食品企业的生产管理模式先进高效，生产效率高，设备、技术先进，这些都给了我很多启发。通过这次实习，我觉得自己分析问题、解决问题的能力得到了很大的提高，确实是不枉此行。这次实习在老师的带领下，通过各个企业的负责人为我们详细介绍，让我们学

到了很多知识，收获颇多。这次实习让我对各生产工艺及各工艺设备有较明确、清晰的了解，比较完整地听取了负责人的介绍，采集了较多较完整的照片。

这一次的毕业实习虽然只有两周，每一个食品厂我们也只是去了半天参观实习，但是我们见识了很多，拓宽了我们的视野，学到了许多课本上没有的知识，积累了一些工作的经验，为以后毕业工作打下了一定的基础，可以说是收益良多！

最后感谢食品学院给我们这样一次宝贵的实习机会，也谢谢带领我们实习的每一位老师，老师你们辛苦了！

学生成绩： 签字：

签字（盖章）

食品专业专题报告篇四

通过实践，可以在社会实践中接触到与本专业相关的实际工作，增强认识，培养和锻炼综合运用所学的基础理论、基本技能和专业知识，独立分析和解决实际问题，理论联系实际，提高实践能力，为我们毕业后去工作打下一定的基础；同时可以检验教学效果，为进一步提高教育教学质量、培养合格人才积累经验，为其顺利融入社会环境做好准备。巩固食品专业的主要知识，提高实践技能，丰富实际工作和社会经验，掌握操作技能，将所学知识应用于实际工作。

xx年xx月xx日至xx年xx月xx日

xxx有限公司

月饼包装和配送

动词（verb的缩写）实习内容：

“君子之交，三代同堂。”我是学生进入社会的。去重庆xx学习接触更多的东西，转眼间两个月过去了，惊喜、兴奋、苦恼、疑惑，让我从一个学生逐渐熟悉了工作的组织架构、人事关系、企业文化，也让我慢慢适应了这个社会。两个月就这样过去了。用什么词来形容“现实。”从去年7月15日开始，我们背起背包，跟着大家去了重庆。现在，当我们再次收拾好背包回学校的时候，心里真的不是滋味。毕竟在xx工作了2个多月，对这些还是有感觉的。到目前为止，我一直以自己是员工为荣。我感谢大学，感谢老师，也感谢你们给我这个机会。我很高兴这两个月接触了很多东西，学到了很多东西。我热爱这份工作，因为我在这份工作中找到了真正的自己。让我学会做事，学会做人。

还记得刚进入社会，走到xx门槛的时候：我一直觉得在学校从书本上学一点知识，在工作上可以得心应手。我不懂最大的学问在生活，最厚的文章在书外。现在我明白了xx告诉我们“光明如鸟，世界如棋”真相。在家里，我们只走平坦的道路，去危险的海滩，离开自己的家，来到陌生的大城市。有时候我们迷失了就想轻易放弃。我不明白人生有起有落真的有意思。现在明白了，在实现的过程中，会有抱怨和委屈。因为我一直认为只要老老实实对待事情。对别人虚伪公平让我心安理得。我不明白，有时候好心办坏事，甚至好心办坏事，都是不好的。之所以知道这么多，是因为我的工作，工人告诉我的。我只是让自己更加自信，坚信我们可以为自己喜欢的工作而奋斗。

实习是每个大学生都必须具备的一种体验。它让我们在实践中了解社会，让我们学到课本上学不到的知识，开阔视野，增长见识，为我们将来进一步走向社会打下坚实的基础。实习是理论联系实际的最佳尝试。很多看似简单的事情，自己去实践会发现很复杂，需要一步一步认真去做。当你克服了各种困难并取得成功时，你的心情非常愉快。同时也看到了自己在这次实习中的不足，比如缺乏实践经验，为人处事幼

稚，看问题肤浅等等。但是，我相信经过这次实习，我会在这些方面有一定程度的提高，同时也为我以后踏入社会工作预留了很多好的知识和经验。

食品专业专题报告篇五

暑假转眼就过去了，在这短短一个多月的时间里，我意识到了很多，也感受到了很多。通过今年夏天的社会实践，我从内心体会到了劳动的快乐和荣耀。我叫xxx今年22岁，来自河北省xx市xx县。我的社会实践职业是推销员。由于经济原因，我们家在xx村开了一家商店由于我们学校假期早，我计划参加一些与我专业相关的社会实践活动。我能看到我父母忙碌的身影。我以为春节就要到了，那时不是更忙吗所以我决定帮助我的父母分享一些钱。我自己成了一名推销员，并帮助我父亲去市场买一些商品。因为我上学，我不经常呆在家里，对商品的价格知之甚少，所以我不得不接受父亲的培训。几天后，我知道了货物的价格。然而，经过几天的练习，我发现我仍然缺乏与顾客交谈和接待。我也买东西。我父亲在这里时卖了很多，但我卖不出去。通过实践，我总结了几点：

首先，服务态度非常重要作为一个服务行业，顾客就是上帝。良好的服务态度是必要的，为了获得利润，销售量必须增加。这就要求我们思考顾客的想法，对顾客所担心的事情感到焦虑，提高服务质量，在语言上要有礼貌和文明，在接待上要热情周到，并尽可能满足顾客的要求第二，创新注入新的活力。创新是一个流行的词。商业也需要创新。根据不同层次的消费者提供不同的商品去年，家里的商品比今年少，但是今年，羊肉火锅、虾、带鱼等等被引进。这些必需品去年没有。既然生活水平提高了，消费水平也会提高。因此，今年我们应该储备足够的新年用品，并有一个更高的标准。我们不能停留在过去，在思想上跟不上时代。父亲的确有商业头脑。第三，诚实是成功的基础。今年，我家的对联是“上

联”：您的光临是我最大的荣幸。

第二部分：你的满意是我最大的愿望。衡皮：诚信为本程心无疑是商人生存的基础。如果没有诚实，失败迟早会发生。诚实是我的理解。诚实是获得好名声的唯一途径。我认为我父亲就是这样一个人。他稳重、真诚、体贴，因此很受欢迎。我认为这是一个成功商店最重要的一点。第四，只有给予才能收获成果。虽然我家的生意仍然很好，但他的父母在他身后努力工作。他们每天6点起床，11点休息。冬天，父亲每天5点起床，开着三节车厢去30英里外的县城买东西。不管是刮风还是下雪，都是一样的。这是干什么用的？我知道，只是为了给我们三个兄弟上大学赚更多的钱！在家呆了几天后，我觉得很累，我的父母就像几年来的一天。他们的努力是可以想象的。早上有许多货物要搬走，晚上再归还。下一个会很难。此外，家里还有六英亩土地。在夏天和秋天，它甚至更忙。看着父母脸上的皱纹和疲惫的背影，我心里有种说不出的滋味。我没有理由不努力学习，没有理由不努力工作！只有以优异的成绩回报父母，我才能问心无愧。通过一个多月的实践，我获得了更多的洞察力，理解了许多做人的原则，也让我更清楚地意识到自己的缺点和不足。因此，我将在未来的学习和生活中严格要求自己，提高自己的素质，努力学好自己的专业技能，将来回报父母，回报所有关心我的人。