

# 医学生暑假实践报告(优秀6篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

## 医学生暑假实践报告篇一

暑假一来，我为了不让自己这个暑假过的没有意思，在放暑假的第二天，我就在我们镇上找了一家超市做社会实践工作了。我进入超市应聘上了收银员，刚好上一个收银员有事不能来工作了，所以我就直接上任了。现在暑假也即将结束，我的暑假社会实践也将结尾，我也从这次实践中学到东西，更加明白进入社会工作其实一点都不轻松。

我应聘上了后，由于超市这期间客人很多，所以真是的在当天就直接进行收银工作了，我由超市另外一个收银员进行教学如何收银，但是一天里虽然他都教了一遍，可是我还没有缓过神来，因此我这边极其的慢，基本上没有几个人。我能庆幸的是我记忆力好，记住了所有的操作方式，只是因为刚上手，还不是特别的熟练，所以只是速度慢，但是并没有出什么错，不然第一天就有可能会被挨教训了。

第一天过去之后，我总算是有了准备，所以第二天早早到达超市练习速度，一点点的熟悉整套流程，虽然这一天收银的工作还是比较慢，但是有了很大的进步，我也能慢慢加快速度了。其后我真正的进入状态后，我还能一边跟客人聊天，一边收银算账，两边都不耽误。由于暑假，大部分的学生都待在家里，所以没有什么好玩的，大部分的时间基本上都是在逛超市买东西，偶尔还能遇到一两个熟人，即使不是逛集市的日子，在超市也不会待着无聊，总是会有零零散散的人来买东西，还能跟人聊天，生活到是挺充实的。

对于这样的'生活，虽然工作很辛苦，一天基本上是要站上十几个小时的，可是也没有那么难接受。而且相比我以前只待在家里不去任何地方的无聊，我倒是更加喜欢现在这个暑假所经历的。有一份工作进行实践，不仅能赚钱，还能积累一些工作经验，更棒的是自己能够提前体验社会上要生存的艰难，这能为自己以后真正进入到社会上去有一个准备，而且也加深了我要努力学习的信念。因为在这工作的过程中，我也体会到这份收银工作只是看着简单，实际上是很需要精神和体能的，一天站那么长时间，有时候回去腿还会肿。所以在本次暑假经历的社会实践后，我明白如果未来要真正的有一个好的生活，只有更加的努力去学习，让知识武装自己。

现在收银工作也进入尾声，从这次的工作经历来看，我更加会珍惜当前的学生生活，加油努力，把自己各方面都变好一点。

大学生暑假实习心得（精选篇4）

## 医学生暑假实践报告篇二

在北京待了六个星期，在外企的工作中体味到了工作的辛苦也体验了和同事们一起奋斗的快乐，完整地见证了北京奥运会的开始和结束。

7月13号到北京，14号开工

住在离鸟巢不算太远的地方，可以看到“盘古”上的大型屏幕做着色彩的变幻，可以听到放烟火的礼炮声。其它的，我和奥运基本上不沾边。虽然，全北京都是热热闹闹的奥运气氛。

周一至周五

6: 40起床，收拾加化妆加穿比较正式以前我从来没穿过的衣服，吃早饭，收拾桌子。

8: 05 博泰门口等班车，和同是实习生的等班车的张默聊天。

开抽屉，拿电脑，打开，去开水间泡茶冲咖啡

8: 30 同事陆续出现，打招呼。刚到是被安排工作，后来是讨论工作，然后开始一天的忙碌。

12: 00左右，午饭时间，也是和同事谈天说地的最快乐的时间，小海是宁夏人，正宗的回民，一些时光是在清真渡过的。

13: 00左右，慢慢地走回公司，开始下午的工作。而下午的时光，我是免不了会犯困的。开始不敢睡，后来就小趴一会儿，工作也得人性化嘛。

17: 30应该收拾东西坐班车走人的，但因为工作量大的原因，这样的机会不是天天都有，所以用的是“应该”。

虽说剩下的都是自己的时光，可是这时的我难免已累的不想动，很早就要睡去了。

周六周日

打扫房间卫生，然后拎着小包去投奔北漂的姐妹们。在她们那里我能听到和看到我所不曾有机会接触的北京和北漂的经历，或辛酸或温暖。

当然还有一个周末是和同事们在南戴河一起度过的，非常开心自由的outing时光。

8月26日回南京，29号回杭州

这是一个我人生中前所未有的假期，辛苦丰富开心而充实，就像我向往的电视剧情节一样拥有着可掌控的自由，确实，这也是我在写我的人生剧本不是么，想要让它丰富，一定的付出是必不可少的，虽然说是累得不成人形有些夸张，可是总还是值得的。这个假期，我一下子接受了太多的信息，仿佛有些消化不了了。回学校慢慢分析吧。

回到学校后，现在的我和以前的我正式地说了再见。你好，新的我！请记住nothing to be afraid!

## 医学生暑假实践报告篇三

根据专业教程的要求，为提高同学们的专业实践能力□xxxx年xx月xx日至xxxx年xx月xx日由专业负责人周荣华老师指导我们在学院财会模拟实验室进行了专业综合技能实践。此次实践是对会计电算化专业学生综合技能培养的一种检验，是对本专业学生前期专业知识的一次综合实践锻炼，是对我们高职高专会计专业学生两年来对专业知识学习成果的考察。

根据专业教学计划的要求和安排，我们在指导教师周老师的带领下，4月1日到5月28日，在校内模拟实验室进行了专业综合实训。对本专业前期知识学习的一次综合实践锻炼。目的是为了检验前期知识综合技能的学习情况，是对我们高职高专会计专业学生两年来所学知识的检验。也是对高职高专的学生的一次生动的实践锻炼，分析我们在学习知识的过程中所出现的欠缺，并加以弥补，在实训的基础上去强化理论知识。深刻解析学习的存在问题和技能的掌握情况，通过实训让我们更加深刻，生动、具体的进行一次专业知识实践的学习。

### (一)：期初建账及余额的录入

会计是对一个会计主体在一段会计期间的经济业务的反应，监督、预策、决策等。首先我们得从建账开始，建账就是要

根据公司有可能发生的经济内容做一个初步的规划，除了企业必须有的科目之外，还应该从实际的经济业务中来开设相应的会计科目。因为会计科目是反应企业经济业务记录核算的基础，根据企业的起初账务情况，建好总账和明细账，然后就是期初余额的录入，如实地将企业前期余额反映在所建的总账和明细账上。

## (二)：填制会计凭证，并对凭证进行审核

在设置好会计科目和建好总账明细账的情况下，就是要按照时间顺序对公司所发生的每一笔经济业务，依据原始凭证进行填制记账凭证，在填制记账凭证的时候要认真审核原始凭证是否符合要求，依据审核后的原始凭证真实地填制记账凭证。在实训的过程中，我们用的是双金额式的记账凭证，有时候不小心就会将金额的方向填错，在记账凭证上还要如实的记录原始凭证的张数，在记账凭证的背面还要粘贴好原始凭证，真实的反映企业的每一笔经济业务的内容，做好记账凭证以后交给主管也就是我们的指导老师周荣华老师签字审核，之后就可以登记总账和明细账了。

## (三)：会计帐簿的登记与结帐

记账凭证通过审核签字后就可以进行登记账簿工作，登记总账就是把已经签字了的记账凭证做为依据，逐笔将经济业务记录在总帐和明细账中，以便期末对经济业务的汇总核算，如实的反映企业在一个会计期间内所发生的经济业务。在会计期末时依据总账和明细账进行成本的核算和利润的分配，登记总帐和明细账一定要细心，不能出现金额的错误，或者方向的错误，因为记录错误的总帐和明细账是不能如实的反映企业经济业务的，会导致期末科目汇总时的数据不真实，试算不平衡等等多方面的问题，从而不能结帐，而且在反查账务的时候工作复杂力度加大了。给会计工作的时间上造成了推移，不能及时的反映经济情况，所以，早登记总帐和明细账的过程中我们主要把握好谨慎性原则，才能如实的不记

账凭证完整的登记入账。

#### (四)：会计报表的填制

记账完后要做的就是填制会计报表，由于xx年的新会计准则的变动和修改，我们在填制会计报表时必须依据新的准则中的要求去填制，这对于我们来说是一次真正的改变，很多以前学到的知识得到了很好运用，也增加了很多新的知识，在原来的基础上得到了很高的强化，接受了的新知识，强化了我们在会计报表的填制上应该注意的细节。

通过此次实习，让我们温故而知新，起到了预期的效果，例如：在公司发生材料采购业务的时候，发生的运费有些需要提税的，而有些则不需要提税，在运输费用计入原材料成本是如果是一种原材料，该怎样记？而多种原材料的情况下又该怎样记？这些是我们原来都不知道的，通过此次的实际训练，让我更加明晰的知道该怎样计算原材料的入库成本，企业为了生产经营的持续性，就会生产产品出售，在生产产品时首先就要领用原材料，做为会计，就要根据为了生产各种产品的领料单计算出材料的出库成本，当然方法是有很多种，在次我主要说说对加权平均法来计算单位成本的感受。在过去的一年的时间里，我们财务会计学得不是很好，所以当我们在这次接触到这些成本业务的核算时总是无从下手，找不到头绪，在实际训练的过程中，碰到需要计算材料的出库成本时，就不知道该怎样去计算，过去曾听说过先进先出法，后进先出法(这种方法现在也不用)等等多种计算单位成本的方法，但是从来就没有真正的实际操作过，本次实际训练时面临这些问题时才真正的感到自己的好多缺点。在周老师的详细讲解下才弄明白是怎么一回事情，让我及时的弥补了这一知识空缺，受益非浅！

为规范化会计工作，我国新订立了会计制度，对一定会计科目作了相应调整，即企业会计准则体系包括1项基本会计准则和38项具体会计准则和企业会计准则应用指南等。并以xx

年xx月xx日起在上市公司施行，同时鼓励其他企业执行。随着这一系列的制度改革与完善，对会计人员的技能要求也更高了。

高职会计实践教学中，必须加强与会计实业界的联系，培养市场需要的会计人才；强制推行“案例教学”，适时设置实验实习环节；增加会计上机实验，强化常用软件工具的应用；实现毕业生的“双证”要求，增加毕业生的“务实”经验；加强教师培养，提高教师素质；加大校外实习基地的建设力度，由于我院会计专业是后起的专业之一，多数设备仍然不齐全，这使得我们的实际实践活动受限。为此，我在这里就本专业提出一点点建议：应为学生提供的实践平台，锻炼学生的动手能力，只有动手动脑能力都强的人才会被企业被社会所认可。相信在以后的教学中我院的教学后勤工作会更加完善可行，能更好的培育出高技能水平的社会所需的人才。

通过此次实际训练，让我更加深刻地了解了会计究竟是做什么，怎样做？弥补了以前来不及学到的基础知识，加深了对前段时间所学知识的巩固，强化了我们的专业技能。会计是一门活学活用的专业，而且随时都因为国家政策的变动而变动。但是最重要的基础是不会变的，希望老师们在今后的教学过程中以基础知识的教育为重中之重，有了较好的基础知识，再加以适当的实践训练，就能更好地完善我们的专业，强化高职高专会计专业学生的实际操作能力，为社会培养符合需求的高级应用型人才而努力！也为自己以后走向工作岗位打下坚实的基础！

## 医学生暑假实践报告篇四

今年这个长长的暑期激起了我要参加社会实践的决心，其实自己很早时便有这种想法了，我想依靠自己的勤劳双手与聪明大脑来赚取自己所需的部分生活费，当然更多的是想通过自己切身体验社会实践让我自己更进一步了解与认知这个社会，以前总是在爸爸妈妈爷爷奶奶保护下长大，不知外界社会是

如何如何的现实。我也希望自己能在这次实践中增长见识，更为重要的是想检验一下自己是否能够融入这个社会的大家庭并想通过社会实践，找出自己在社会中存在的差距，临近放暑假的时候，我们班开完班会，班长给我们每一个人发了一张大学生暑期实践活动登记表，要求我们利用暑期的时间投身到社会中去，目的是要我们从现在开始积累社会经验，暑期社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸也是推进素质教育进程的重要手段，可以有助于大学生接触社会，了解社会同时实践也是大学生学习知识锻炼才干的有效途径更是大学生回报社会的一种良好形式。拿到实践活动登记表的我们兴奋不已，纷纷参与讨论暑假该干什么，有的说去大城市里打一个月的工，他们说这样才叫真正的进入了社会能更快的了解并认知社会，有的说去当家教，这样也可以过一把当老师的瘾同时也可以巩固自己的知识，大家都显现出空前的积极性，其实我们早就对学姐学长们能够利用学习之余的时间去做兼职佩服的五体投地。

首先是找工作。由于社会上有人利用学生求职心切的心理发布虚假广告骗人骗钱的传言，开始时我选择了一家正规的中介中心注册，这样就可以免去受骗的后顾之忧。本以为暑期工作会非常好找，可一连等了好几天都没有合适的工作，不是单位要求是毕业生就是工作时间跟自己作息时间不符。另外还有一些工作时间长而待遇低的工作也被我排除在外了。找不到工作的日子里我的心里开始急躁，情绪也变得不稳定，老觉得自己有种想发火的冲动，这时我才明白为什么失业和待业的人情绪那么不稳定。于是自己开始有意识的调理情绪。后来觉得中介信息更新太慢，就去看街上店门前贴的招聘广告，始终也没有合适的。在我开始找工作起的第九天里，终于等到信息再次更新，找到一份加油站里做业务员的工作。至此，我的求职生涯才算告一段落。

紧接着就开始了我的工作。第一天到加油站报到心情是兴奋而忐忑的，兴奋自不必说，忐忑是因为我只有一的工作经验，也不熟悉加油站的经营方式，更不必说职员的工作范围



和要求。在经理简单介绍了我要做的工作后，我就换上工作服开工了。第一次工作，第一次跑业务，一起都是那么陌生，但既然想要经验也就只好硬着头皮上了，反正凡事都有第一次。但理想与现实的差距又一次真实的摆在我面前：第一天我的业务量为“0”！这无疑是一次沉重打击！但我知道这时候退缩是没用的，只有努力去改变这个事实。第二天我期待的第一份订单终于如愿的到手了，我当时是那么激动，但在客人面前我还是克制住了。从此我信心大增，开始虚心向老业务员们请教经验，对自己的方式加以改善，慢慢地我的业务量开始增加，不久也有了自己的一些固定的老客户，他们的支持更给了我莫大的工作动力。虽然到最后仍不能赶上老业务员的水平，但我对自己能做好这份工作有了坚定的信心，对自己的能力有了新的看法，这也是我这次工作得到的最大收获！

工作期间我也曾注意过老板的经营方式，但却不怎么认同。老板也跟我们谈起过他的经历。老板初中学历，初中毕业后就开始经商，他家本来也是做些小买卖，他离开校园后就跟着父亲的方式走，在商场租了个门面做箱包买卖。在做了七八年有了些积蓄后又开起了快餐店，直到现在承包了加油站。或许是思想意识的禁锢，他在乎的只是自己怎么做而不太在乎顾客怎么想，认为自己做的顾客都会喜欢。在我们这批新业务员工作期间，我们负责的是去外面找客户，让他们到加油站去加油，在同行中我们的优势并不大，这也是我们最关心的问题。我们几个业务员为了提高业绩就经常去跟客户反馈意见而且对于我们新市场的开发也不利。这里就有了我们业务员跟老板之间看不见的矛盾。老板总希望我们能给他尽量多的交订单，而我们却不能不有自己的打算，一次两次拿到大订单不难办到，只要开发新市场就可以了，但我们必须考虑到我们的现实。想要有进一步的发展就必须要有自己不同于其他人的亮点我想我们必须承认并且接受两代人思想观念之间的差距，单纯作为一个临时的业务员我也应该尊重老板的意见，没有必要去破坏他已有的意愿，还有一个原因就是我以前从没接触过如何做生意，因此我的意见也不一定

是对的，毕竟没有实践就没有发言权。

通过这次暑期社会实践，我总结了以下几点经验：

经过一段时间的寻找工作让我认识更多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前工作的机会不多，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。在欧时力实业公司工作时，因为是服装销售，与别人谈话的时候变多了。如何与顾客沟通，推销服装的款式、颜色、价格与顾客相体配又合适，使顾客接受你的意见和建议。与同事的沟通也同等重要。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。在多次的面试中，明白了自信的重要性。你没有社会工作经验没有关系。重要的是你的能力不比别人差。社会工作经验也是积累出来的，没有第一次又何来第二、第三次呢？有自信使你更有活力更有精神。

开始放假的时候，知道要打暑期工时，自己就害怕了。自己觉得困难挺多的，自己的社会经验缺乏，学历不足等种种原因使自己觉得很渺小，自己懦弱就这样表露出来。几次的尝试就是为克服自己内心的恐惧。如工作的领班所说的“在社会中你要学会厚脸皮，不怕别人的态度如何的恶劣，也要轻松应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就不怕了。”其实有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。有勇气面对是关键，如某个名人所说：“勇气通往天堂，怯懦通往地狱。”

## 医学生暑假实践报告篇五

很荣幸今年暑假能够到中格威电子有限公司这家小型企业实习。这是到大学以来第一次来到公司实习，也算是和专业比较对口的。从6月28到8月10日这段时间，我深刻感受到了企业那种运作流程的滋味，比较了解了公司的一个大概运作。来到公司，目的是明确我们的就业方向，感受企业的文化，将理论化为实际应用加深我们的认识，锻炼我们的吃苦耐劳的精神，熟悉相关知识的应用，了解公司的层次结构和明确自己的工作内容，为以后如何在社会立足找到自己的优势。在中格威这段时间，让我感受到了：做人，做事都要很有规律很认真负责，否则，很严重的后果就会出来。

始建于一九九六年九月二十六日，是广东志高企业集团核心成员，一直致力于家电控制器的研发与生产，是国内较早从事空调控制器研发和生产的高科技企业，年营业额超过3亿元人民币。座落在风景秀丽的佛山市南海区里水镇志高工业园，东临广州，南接广佛高速公路，地理位置优越，交通便捷。

经过十年的发展，中格威电子公司逐步成为志高企业集团核心产品基石。公司现有员工1200多人，下设五个车间，现有厂房面积2万多平方米，全封闭式空调环境，保证恒温、无尘作业。

目前主要产品包括：电磁炉、电压力锅、电饭锅、豆浆机、果蔬榨汁机、制冰机、储酒冰箱、快速电热水壶、紫砂煲、抽油烟机、消毒碗柜、空气清新器、dmb/dvb数字多媒体产品、（分体壁挂式、分体落地式、窗式、移动式、除湿机、直流变频）等空调控制器产品以及汽车电子等产品；生产形成了16大类100多个品种，年生产能力达1000万台套的现代化生产加工企业；在全国设有18个营销管理中心，零售网点过千家，维修服务网点过百家。

中格威电子拥有高效、务实、创新的研发团队，先后与日本

三洋、东芝、夏普等跨国企业合作，在世界保持技术领先优势。先进的生产流水线及环境检测、老化测试设备，面向全国的销售服务网点。同时，中格威工业园拥有现代化的物流中心和一系列的后勤服务，成为全球最具竞争力的生活电器生产制造基地之一。

展望未来，中格威生活电器事业部本着求实、创新、团结、高效的企业精神，充分发挥先进的技术和设备优势，致力于生活电器的研发生产，创建全球小家电第一品牌。

去实习之前，中格威的厂长刘公来到我们学校就我们专业进行宣讲，给我们讲公司的文化，公司的结构和我们到公司实习的好处。刚开始的时候，我觉得厂长不怎么讲话，老是问我们，让我觉得：厂长怎么这样，什么都不讲的，怎么做厂长。经过对我们一轮的询问后，厂长就在台上流利而稳定的讲解我们到公司的各种好处，以及回答我们的问题。此时我才发觉厂长是很幽默很有自信的一个人，这样的人做厂长再合适不过了。他的做人，他的做事方式很让我佩服。他也很实际，不会说故意骗人，比如说住宿条件，他可以含糊的回到，说是比宿舍的差，伙食比我们饭堂的好，这些给人一种想象，很想去看看公司的各种事物到底是怎么样的。六公还有另一点很让我敬重的，就是在到了公司给我们讲解公司文化的时候，有一次，他手机突然响了，然后挂了，他会自罚自己做五个俯卧撑，手机再次响了，他再次做五个。我觉得刘公是一个对公司对工作极其负责和有高度热情的人，这样的人做厂长再合适不过了。一个人在公司的发展前途决定于一个人的做人做事方式。刘公就是我的一个好榜样。

6月28日，这一天，天空下着大雨，是我们出发到公司的第一天。我的行李在昨晚就收拾好了，今天是学校的车接我们到公司。来到公司，觉得公司还不是想象中的那样小，还挺大的，车经过了很长的路程，这段路程都是志高工业园。这里面有自己的医院、饭堂、警局等等，很全面的设施，让我觉得这个工业园是不是一个镇。很大的一个工业园，这里面空

调都是志高的，家家户户在用。公司让我觉得很不错。

来到宿舍区，让我觉得很恶心。里面很潮湿又很脏，实在让我无法忍受。开始，很多人都不想进宿舍，后来经过负责人的安排，我到了一间五人宿舍。有其他班的很反对，他们很想到公司公寓去住，因为听说公寓很好，有电视有空调，而这里只有床就什么都没有了。其实我也是很羡慕那些女生的，都去公寓住了。有些男生因为不喜欢和工人住在一起，就宁愿拼床睡。这我也很能理解。来到宿舍第一件事就是搞卫生，整理床铺，买些必须品，比如风扇。大热天的没有风扇实在难以睡觉。后来我又想了想，来到公司就不要想太多，本来就是来体验公司生活的，何必要考虑太多的不应该因素呢。

下午到了工厂，公司首先给我们做简短的培训。有叫公司的职员为我们讲消防的知识，讲的虽然不是很好，但是我也学到了很多消防知识。比如怎样使用灭火器，怎样应对火灾，怎样使用机器，怎样安全的在公司流水线上工作等等，他还举了很多公司因为不合格使用机器造成事故的典型例子。通过这堂课，让我受益匪浅。更加动听有意义的是刘公接下来的讲话，记得很清楚，厂长刘公把公司的企业文化讲解的头头是道，不得不让人佩服他的口才很好。还叫了我们怎样做人，怎样对待公司的事。他还举了他儿子在中格威实习的情况。他说他对他儿子在公司实习的时候是很严的，他也希望他儿子能够在大家面前树立好榜样，宁愿要他儿子辛苦的工作下去，也不用任何人因为是他儿子而偏袒他、保护他而使他轻松。他就是这样的人。所以，我们来到公司的感受不能是苦，就当是一种锻炼，一种进步。

饭堂的伙食还不错，就是让人感觉很不卫生。每天下班就先跑去食堂，吃饱才有力气做其他的工作。在工厂就是这样，肚子一定要吃饱即使是很不好吃的。

第二天8点就是我上班的时候了。上班的第一件事就是安排工作的车间和工作的内容。我被安排到了一个女组长那里。一

来到就听说这个组长非常的严格，还很多人讨厌她。这都是从他人嘴里听来的，自己还没感受过，还不是很清楚。进到车间，要做的就收像机器一样在流水线上工作。众所周知，流水线要求挺严格的，不能漏了任意一道工序，不能少任何零部件，你必须连续跟上速度做好没一点。我被安排到了流水线上插元器件。要不必须的元器件插到电路板上，这很讲究速度。刚开始的时候，我插元器件的速度是很慢的，我看到我隔壁的老员工的速度非常快，我查两个元器件的时候他们就插五六个。当时我很佩服这些人，怎么我插两个都那么困难呢，而他们那么轻松呢。后来想想，肯定是熟能生巧了。在流水线上主要是插电容、电阻、安硅、继电器等。这些部件都很小，但是要真正做起来还真是难。这让我知道了流水线的工序，经过一条流水线的布置，再经过机器焊接，最后是经过检修，然后就完成了。一块电路板的完成是要经过的人力的。

在公司，我还做过了很多的其他工作，有时去给电路板的有些部件上胶，有时还去帮忙检修电路，。有一次还被叫去整理旧仓库，这种活很辛苦很繁重。记得那天很热，那里又连风扇都没有，整天在清理，实在很热很难受，不过还是坚持下来的。在流水线上也只有风扇，在空调厂做事，没空调吹只有风扇，实在很让人难以理解。不过大家都一样。

在所有人工作的车间里，我所在的车间是最辛苦的。一来是每个车间的同学都可以放假一天、两天，当时我车间还没放过哪怕一个下午的假期。二来是我车间的组长很严格，每天早上都要开会，而且对员工要求很严格。在组长身上我学到了做为公司的一员，就要负起责任，要有高度的热情和对工作的热爱，要很严格要求自己做每一项工作。三来是我们最后两晚竟然是上夜班，上班时间是晚上9点上到第二天8点。我是第一次上夜班的，超级难熬，每天晚上都是又困又想睡觉。到了五六点的时候，实在是相当的难受，强忍着勉强让自己没有睡着。其实工厂的其他员工也都很好，很健谈。他们大都是外省的，来自五湖四海，有很多地方特色，说各种

地方的方言。和他们在一起工作也可以学到很多，他们那种责任感很重，他们的耐力很强，很有吃苦的精神。

终于等到了实习结束，第二天就可以做学校的巴士回校了。回去的时候也会有些不舍得，不舍得公司人员的热情，不舍得这里的微笑。

在中格威，我学到了很多，这都是受益终身的，虽然很辛苦，但很值得。在这里，很多都是我书本上学不到的，我还见识了以前没有见过的机器，比如波峰焊接机。我还从老员工那认识了很多的元器件和元器件的作用。我还熟悉了很多流水线的运行，还初步看到了公司的管理层，让我知道了它大概的运作模式。很幸运能有这么一次实习。

在以后的工作中，我知道要有不怕苦不怕累的精神，要有高度的责任感和对工作的热情和对同事的热爱。在学习的时候要有专业精神，要学好相关的专业精神，细心细致的做好每一项工作，然后化理论为实际，应用到应有的地方。勇敢的面对现实，乐观做人，专心做事，将在实习学到的东西应用到以后的生活和工作中，我相信可以得到很好的效果。

## 医学生暑假实践报告篇六

我于xxxx年x月xx日到x月x日去xxxx公司进行实习，该公司是以纺织品和服装为主的国际贸易公司，主要产销国是北美的美国和东南亚地区，以及南美的巴西等国，该公司有两个业务部和一个单证部，一个财务部组成了贸易主体，我就是其中一个业务部门进行实习，这个业务部主要负责服装的进出口工作，在实习期间，我了解了基本的贸易业务知识，学会了电脑制作外贸销售合同，以及按信用证要求制作装运创汇单据，熟悉了客户通电和业务人员按工厂要求对外报价，了解了专业外贸公司目前的现状，感受了外贸业务的艰难。

由于是以纺织品和服装为主的贸易公司，所以对布料要有一

定的认识，所以到那里的第一天，我就对各种布料进行了学习，了解了各种布料的成分和规格，因为在贸易中布料的成分是否是否符合合同的一项重要依据，不光要了解的学名，还要了解布料的代号，因为合同中往往出现的是布料的代号，同时布料的规格也一样重要，因为客户一般是要检查样品的，在检查之前一定要有符合其要求规格的布料给其看，这样才能进行下面的步骤。所以对布料的熟悉程度，是检查一个是否合格业务员的基本指标。可以说，这个公司的所有贸易都是建立在对布料的熟悉程度上的，通过此次国际贸易实习，我们首先了解了再生铅的生产工艺流程. 通过此次国际贸易实习认识到自己要什么、该做什么、该如何做，怎样才能做好。

实习日期□XXXX年X月XX日到X月X日; 实习单位□XX金洋冶金股份有限公司; 实习地点□XX襄樊谷城县石花镇; 实习目的：了解国际贸易专业实际工作流程，提高实际操作能力□XX金洋冶金股份有限公司位于道教胜地武当山东麓，名城襄樊和东城十堰之间。公司是以有色金属再生冶炼、铅基系列合金研制与生产为主的专业化公司，国家科技攻关项目“无污染再生铅技术”科技示范厂□XX省高新技术企业，拥有营进出口权，通过iso9002和qs9000质量体系认证。通过此次国际贸易实习，我们首先了解了再生铅的生产工艺流程。

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，增加了对不同行业的了解，也为今后参加工作，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。

结束了几天的一线体验后，我们进入了营销部门开始正式的专业实习，负责带我们实习的是一名中南财大毕业的师姐，她首先给了我们一些关于再生铅合金技术的外文资料让我们翻译。这些资料包含了大量的化工专业术语，对于我们学习贸易的学生来说是一个挑战，但同时，这也是一个学习的好机会。因此，我们翻译的时候，要查阅大量的资料、字典、



文献，并且，为了能够把一句话翻译的“信、达、雅”，我们这一组的成员也经常在一起讨论，这不仅是体现了我们团队成员的良好团队精神，也提高了对于英语的学习水平。最后，我们顺利完成了翻译任务，为此次圆满完成国际贸易实习任务起了一个良好的开端。

之后，师姐又给我们拿来了一些单证，eg，海运提单、装箱单、发票、产品质量证明书等一系列与国际贸易流程有关的单据副本。之前，这些单据我们在上课的时候都有学习过，但是，我们都觉得书上讲的东西理论性太强，实践中一定用不到。但当真正看过这些单据后，才发现理论与实践是密不可分的，此时我们看到的、用到的、正是书上所讲、我们所学的。这些单据大大加强了我们的实践操作能力，也让我们对如何填写这类单据有了进一步的认识。其实，只要虚心，用心的学习，很多实际操作就会很容易掌握。

国际贸易实习期间，根据公司领导的安排，我还非常幸运的和师姐一起去襄樊市农业银行国际结算部和外汇局进行了一次出口收汇核销。虽然很辛苦，一天之内要在襄樊和石花之间跑两个来回，但是，我觉得值得，也并不觉得辛苦，毕竟是学习到了东西。当自己真正去实践一次的时候，甚至是非常简单，只是我们并不了解，而觉得神秘，才把国际贸易复杂化罢了。