

## 【2016 本科毕业生实习报告一】

1. 了解和掌握所学 XXX专业在生产经营实践 ( 说明具体行业 ) 中的运用, 增强学生对本专业学科知识的感性认识应该结合专业和具体的实习岗位来写。

2. 为毕业论文 的写作进行哪些方面的准备 ( 如搜集那些资料, 进行何种调研、 做那些实验, 或者取得哪些数据, 发现那些问题等等。

3. 其它

二、实习任务 ( 具体做过的实习 岗位职责 描述 ) 填写说明 ( 仅供参考, 宋体小四号 / 单倍行距 / 正式填写时删去所有说明 ): 本栏目可以电脑输入, 版面不够时可以扩充。

结合实际实习工作岗位内容填写, 也可参考下列内容填写, 如: 我在某某单位从事的工作主要是初中二年级的外语教学我在某某单位从事的工作主要是外贸制单、 跟单、 导游 文秘、 外事接待、 商务谈判、 新闻编辑排版、 实用软件编程等等。注意所从事的岗位应与本专业和所写 论文 相关。

三、实习单位简介 ( 排版同上标题 / 正式填写时删去所有说明 ) 填写说明 ( 仅供参考, 宋体小四号 / 单倍行距 / 正式填写时删去所有说明 ): 本栏目可以电脑输入, 版面不够时可以扩充。

实习单位的名称、地点、所处行业、职工人数、法人姓名、基本组织结构、主要经营范围、经营业绩等, 不要求面面俱到, 请结合与本专业实习相关的重点方面介绍即可。

四、实习体会与小结 (800 字以上 )

填写说明 ( 仅供参考, 宋体小四号 / 单倍行距 / 正式填写时删去所有说明 ): 本栏目可以电脑输入, 版面不够时可以扩充。

1. 对实习过程的回顾

2. 专业知识、技能在实习过程中的应用

3. 对用人单位岗位需求的适应过程

4. 实习过程中的体会与认识

五、实习单位 鉴定意见

填写说明 ( 仅供参考, 正式填写时删去所有说明 ):

本栏目由实习单位的兼职指导教师 手填，不得使用电脑输入。

如进行校内实习， 且由校内论文指导老师亲自指导实习的， 本栏可以不填， 但要注明校内实习字样。如进行校内实习，而实习单位为本院其它单位 （如在校内酒店、电视台、信息中心等部门实习 ），且实习指导教师非论文指导教师的，应由具体实习部门指导教师签署意见，由实习部门盖章。

实习单位领导签字：

( 实习单位盖章 )

年 月 日

#### 六、校内指导 评语 及实习成绩评定

填写说明（仅供参考，正式填写时删去所有说明 ）：

评分： ，等级：

指导教师签字：

( 所在系部单位盖章 )

年 月 日

实习目的

1. 通过理论联系实际，巩固所学的知识，提高处理实际问题的能力。
2. 了解设计专题的主要内容， 为毕业设计 的顺利进行作好充分的准备， 为自己能顺利与社会环境接轨作好准备。
3. 从实习中， 体会到团队精神的重要性， 为人处事的艺术等方面， 这也是融入社会所要经历的一部分，提前接触了解，让我不会在社会工作中措手不及。

实习内容

1. 公司内部的网络在网络管理员的带领下，了解、学习各种问题的解决方案。
2. 了解计算机软件开发在基本流程和开发过程，充分学习工作中会遇到的问题。
3. 学习与各职人员的交流，集中全力为一个目的，就是使工作完成的地最佳。

## 解决的主要问题及效果

在公司实习期间，在师傅的帮助下我用书面的方式整理了不少关于硬件故障的经验，比如说：我们可以在电脑启动的时候就可以通过声音来判断故障：1短：启动正常，2短：非致命错误，1长1短：显示错误，1长2短：键盘错误；计算机蓝屏的原因有：一、系统重要文件损坏或丢失引起的（包括病毒所致），二、内存超频或不稳定造成的蓝屏，三、硬件的兼容性不好引起的蓝屏，四、硬件散热引起的蓝屏故障；计算机经常死机的原因有：一、系统出现错误包括病毒所致，二、主板的芯片或者其他的零部件损坏，三、显卡接触不良，四、内存接触不良，五、CPU风扇散热不良，六、计算机的电源有问题，七、硬盘出现故障等；计算机黑屏的原因：一、显示器断电，或显示器数据线接触不良；二、主板没有供电；三、显卡接触不良或损坏；四、CPU接触不良；五、内存条接触不良；六、机器感染CIH病毒，BIOS被破坏性刷新等等。

## 实习结果

### 学生自我总结

要想在短暂的实习时间内，尽可能多的学一些东西，这就需要跟师傅有很好的沟通，加深彼此的了解。刚到公司，师傅并不了解你的工作学习能力，不清楚你会做哪些工作，不清楚你想了解什么样的知识，所以跟师傅建立起很好的沟通是很必要的。同时我觉得这也是我们将来走上社会的一把不可获缺的钥匙。通过沟通了解，师傅我有了大体的了解，一边有针对性的教我一些计算机知识，一边根据我的兴趣给予我更多的指导与帮助，例如我对网络布线，电脑硬件安装，系统、网络或硬件故障排除，工作原理应用等方面比较感兴趣，师傅就让我和他一起完成电脑故障排除工作。在这次的作品中，我真正学到了计算机教科书上所没有的知识，拥有了实践经验，这才真正体现了知识的真正价值，学以致用。

在这段实习的日子里，我经历了很多以前所没有经历过的事，就比如一次小的责任担当，我懂得责任与职责相匹配，但这却是我认识到我以前的缺点，一个人在他的学生时代最重要的目的就是学习知识，增长见识，锻炼能力，尤其在大学学习时候，参予各项社会实践活动亦然是一个很好的锻炼机会，到时融入社会，也可以从学生时代借鉴一些理论和知识，不至于融入社会时无从下手。

实习是为以后工作学习打基础，珍惜每一个锻炼自己的工作机会，不论什么人，他有什么学历，从事什么工作，各项素质怎么样，其实他都有我可以学习借鉴的优点。没有哪一件事情是可以轻轻松松的解决，但是我们认真对待，理论联系实际，相信，不能解决也能从中

学到各项知识。完成每一件任务都是让人成长的，经历一段过程，喜悦或是艰辛，尽管经历的方式不尽相同，但它的结果是相同的，我们都会因涉事而成长。

## 【2016 本科毕业生实习报告二】

### 实 习 报 告

### 专 业

年级班级 12 级行政管理 3 班 学生姓名 蝴蝶兰

实习地点指导教师

2016 学年 第二学期

### 一、基本信息

实习时间：2012 年 1 月 5 日—— 5 月 5 日

实习单位名称：河南省劳动就业训练中心

实习岗位：市场专员

### 二、实习单位基本情况

#### (一) 实习单位介绍

河南省劳动就业训练中心成立于 1993 年 5 月，是经省编委批准的直属于河南省人力资源和社会保障厅的 事业单位。主要任务是：承担各类用人单位职工就业前培训、岗位训练，各类职业资格认证培训。

中心致力于国家职业资格鉴定认证培训、企业内训咨询等相关领域，师资力量雄厚，有知名高等学府专家教授，也有来自著名企业实战经验丰富的高层管理人士和行业专家，所有课程均有实战工具，领先行业信息。

#### (二) 实习单位文化

公司自创建以来，在“重视人才、鼓励创新、服务为本、进取不断”的企业精神指导下，以“做好新生行业专业培训，促进紧缺人才高薪就业”为己任，以培训出更专业的职业人回报社会，在日益激烈的市场竞争中逐步发展壮大。

### (三) 实习单位组织结构

河南省劳动就业训练中心下设六个部门：行政处，财务室，教务处，咨询部，网络部，市场部。行政处主要负责资料的管理和人事方面的工作，财务室主要负责公司的财务运转。具体生产流程是：由网络部宣传推广，使更多人知道职业培训的重要性，到咨询部咨询，咨询部将信息分给市场部，市场部联系学员，过来教务部报名，财务部缴费。

## 三、实习内容

### (一) 岗位介绍

我在河南省劳动就业训练中心的实习岗位是市场专员，主要工作是网络营销和电话营销。接待来访学员，介绍学员所咨询职业具体情况以及促成其报名交费，以及完成上级领导交办的其他事物。

### (二) 顶岗实习内容

#### 1. 网络营销

网络营销主要是通过通过各种知名分类信息网上发帖，以方便潜在学员在利用搜索引擎搜索时尽快搜索到我们的相关信息。主要在好喇叭网，百姓网，百业网，列表网，快点8网，赶集网，58同城网，百度贴吧等教育培训分类下的职业培训项目下发帖。

发帖内容主要是职业背景介绍，职业前景介绍，报名条件，报名资料，培训教材，培训时间，培训地点，考试时间，考试科目，成绩查询，证书发放，证书查询等项目的具体内容。以及联系人，联系电话，电子邮箱，联系地址等项目的具体内容。

#### 2. 电话营销

通过网络营销吸引潜在客户主动咨询，利用基本业务知识指导学员的职业发展方向。为学员介绍所咨询执业的职业发展前景，以及就业渠道和报名条件，报名资料，培训教材，培训时间，培训地点，考试时间，考试科目，成绩查询，证书发放，证书查询等项目的具体内容。促使学员报名，交费，过来接受培训，提高职业素质和职业技能。

电话营销主要是注意电话营销礼仪，电话营销时间以及电话回访频率。接电话的问候语，挂电话的结束语祝福。电话营销时间一般选在上午十点到十一点半之间，下午三点到四点半之间。电话回访频率一般是学员咨询三天后进行第一次回访，之后隔两天再回访一次，之后两周回访一次，跟踪回访，直至学员报名。

### 3. 学员接待

学员来访预约发出之后，在约定来访时间当天电话回访学员确定其来访具体时间，以及在乘车路线方面是否需要帮助。根据当天的天气状况提醒学员是否带

雨伞，添加衣服。

学员到咨询部之后，首先请学员就坐，然后倒茶，把相关资料拿给学员让其详细了解，之后接受学员现场咨询。尽量引导学员报名接受专业职业培训。

### 4. 学员报名

首先，报送报名资料。学员的报名资料主要有身份证复印件一张，一寸照片三张，两寸照片三张，毕业证复印件或者学历证复印件一张，工作年限证明一张。学员报名时主要注意学员报名资料是否齐全，准确。比如统考职业要求白底彩照。那么蓝底，红底都不行。

然后，交费，填写报名表。带学员到财务处交费，交过费后方能填写报名表。统考职业的报名表填写和技能职业的报名表填写是不一样的，要注意分清给学员正确的提示和填写模版。

最后，给学员领教材。到教务部取书柜钥匙，给对应学员领取教材。之后做已交费报名学员的基本资料登记，包括学员姓名，联系方式，报考职业，交纳费用，交费日期，对应专员。领取教材登记，领取教材名称，数量，领取人，对应学员，领取日期。

### 5. 后续服务

后续服务主要包括开课前通知，开课期间处理学员问题。以及考试时间通知，考试前电话提醒，以及考试之后成绩查询时间，查询方式，证书出来后电话通知学员领取证书。以及学员遇到的其他问题的处理和解决。

## 四、实习收获及体会

在河南省劳动就业训练中心的实习使我学到了很多。了解各种职业所对应的资格证书的发证机构，证书样本，考证时间，对应教材，考试科目，成绩查询，证书发放，证书查询等项目的具体内容。学会了网络营销和电话营销的基本方法和技巧。在与学员沟通以及同事相处中增加了为人处事的经验。

### (一) 实习收获

### 1. 提高职业素质，培养严谨、热情、认真的态度

职业培训行业首先需要扎实的基本功，要把所有职业的职业背景，职业发展前景，以及就业渠道和报名条件，报名资料，培训教材，培训时间，培训地点，

考试时间，考试科目，成绩查询，证书发放，证书查询等项目的具体内容记住，记熟，在学员咨询时能脱口而出。

不同职业的报名条件是不一样的，有的非常严格，比如注册物业管理师报名条件是大专毕业六年以上，本科毕业四年以上，研究生毕业两年以上，博士毕业一年以上。必须严格按照规定走，条件不能放宽。而有些职业比如眼镜验光员，眼镜定配工职业资格证的条件就比较宽，年满 18 周岁就可以报中级，年满 28 周岁就可以报高级。

所以一定要记准确，不能说错了。在与学员沟通过程中要让学员感受到热情，感受到真诚，那样学员才会信任你所讲的。

### 2. 提高专业能力的同时也提高了人际交往经验和能力

作为职业培训机构，每天都在和各行各业的学员打交道。不同的教育背景，不同的职业背景，不同的年龄阶段，不同的地域，不同的阶层。对应不同的学员介绍时需要不同的语言风格，针对教育程度比较高的，要用专业术语，要说普通话。针对年龄比较大的要说得通俗易懂容易理解一点。对人一视同仁，一样的热情，一样的真诚。精诚所至，金石为开，最终会和很多学员成为朋友。

## (二) 实习体会

### 1. 归零的心态

作为一个新人，归零的心态很重要，在一个新的领域，一切都要从头学习。学习基本业务知识，学习待人接物，学习电话营销，网络营销，学习作图。

### 2. 工作中要多看，多听，少讲

看别人接待学员的礼仪，程序。听别人打电话的话术。三人行则必有吾师，择其善者而从之，其不善者而改之。

### 3. 要善于经常做 工作计划 和工作总结

每天坚持写工作日记，每周每月都要做工作计划和工作总结。主要是记录，计划和总结经验教训。

总的来说在实习期间，虽然很辛苦，但是，在工作中，我却学到了不少东西，也受到了很大的启发。我明白，今后的工作还会遇到许多新的东西，这些东西会给我带来新的体验和新的体会。因此，我坚信：只要我用心去发掘，勇敢地去尝试，一定能获得更大的收获和启发。

### 【2016 本科毕业生实习报告三】

实习时间：20\*\* 年 11 月 28 日 -20\*\* 年 3 月 18 日

实习地点：

实习目的：

营销专业实习是市场营销专业教学计划 的重要的实践性教学环节。通过实习是学生深入理解和掌握已学过的市场营销基本理论、基本方法和基本技能；进一步缩小理论教学与企业营销实践的差距；提高学生的独立动手能力与分析问题和解决问题的能力，为后续课程的学习提供更多的感性知识和打下良好的实践基础。

实习内容：

#### 一、找工作、面试

期末考试的结束暗示着大三的结束，伴随而来的还有实习的开始。结合实习目的，同学们纷纷走出校门去找工作，我也就是其中的一员。由于电脑出了故障，考完后就开始在工商联人才市场搜寻招聘启事。那天我们看到了很多招聘启事，其中大部分是要招收技术人员，而对于我们就只能考虑到销售。招销售人员的招聘启事不多，对于我们来说最大的问题是各公司店只要全职的并要求要有一定的销售经验。逛了许久还是没有发现好的机会，最终和同学只能是失望而归。

最终放弃了出去寻找招聘启事转向通过网络帮助，其中我们查看很多人才网最终选了智联人才网，在智联人才网中我们主要是搜寻一些关于营销的工作，如销售等。最终，我在智联人才网找到了德尔合肥物流中心，其正好在招收若干销售人员而且学历不限更重要的是其要的是兼职。通过招聘信息里的电话和联系人我们很快地联系上了负责此次招聘工作的孔经理，通过在电话上的简单沟通我很快获得面试的机会。



首先，孔经理要求我简单地介绍一下自己，我稍微思索了一下很快地就介绍了自己；其二，他还问我为何要来德尔，我简单地说明一方面是学习任务另一方面是德尔能为我提供良好的发挥自己的平台。面试完后，孔经理叫我先回去过几天就会通知结果，没想到第二天就打电话过来说明天就可前去报到。

## 二、培训并了解企业

在此次的培训，公司采用了实践型培训法也叫作实践法。实践法是通过让新员工在实际岗位或真实的工作环境中，亲身操作、体验，掌握工作中所需的知识、技能的培训方法，在员工培训中应用最为普遍。实践法主要适用于以掌握技能为目的的培训。

本次的培训就是使用实践法中的个别指导法，其和以前的“师傅带徒弟”相类似。在老员工的指导下，我认识到实践法中的个别培训有其很多优点：

- 1、新员工在老员工的指导下开展工作，可以避免盲目摸索；
- 2、有利于新员工尽快融入团队；
- 3、可以消除刚从高校毕业的受训者出现开始工作时的紧张感；

虽然个别指导法有其优越处，但仍有缺点存在；

- 1、为了防止新员工对自己构成威胁，指导者可能会由于保留自己的经验、技术，从而是指导浮于形式；
- 2、指导者本身水平对于新员工的学习效果有极大的影响；
- 3、指导者不良的工作习惯会影响到新员工；
- 4、不利于新员工的工作创新。

个别指导法存在着一定的缺点，但其很是适合销售岗位新员工的培训，特别是对高校的毕业生和在校生。掌握销售过程中的一些技巧还是远远不够，正所谓做事要“知己知彼，方能百战不殆”，为此我们空闲时间就要了解公司的情况和主要从事的业务及其关系到的产品。

德尔地板合肥物流中心（下称“德尔地板”）是一家主要从事地板批发兼零售的私营企业，其员工规模为 50 余人。虽然主要从事的是瓷砖批发兼零售。

由于工作的需要，我们也被要求对德尔地板进行了解：DER 德尔集团是全球领先的专业木地板制造商，20\*\*年北京奥运会家装和公装地板供应商，多年来致力于为全球消费者提供绿色环保、科技领先的家居产品和最前沿的家居体验。集团总注册资金 1.6 亿元，产业涵盖地板、研发、地产、连锁、传播、物流、教育、投资等领域，集团总部位于历史文化名城苏州。

德尔国际地板有限公司为中国林产工业协会地板专业委员会副理事长单位、中国质量万里行理事单位，其在吴江建成的生产基地是全国最大规模的木地板生产基地之一，拥有德国 HOMA豪迈、荷兰 砂霸等国际一流生产线，在地板原料加工、外观处理等方面拥有多项关键性产品专利技术。

DER德尔销售网络已覆盖国内 32 个省市及欧美、东南亚、中东等地区的 20 多个国家和地区，成为具有全球竞争力的优势企业之一。主要客户包括阿迪达斯、哈根达斯等跨国企业以及万科、中海等国内优秀房地产集团。

DER德尔已经逐步实现设计、生产、销售的国际化运作。企业先后通过“ISO9001-2000 国际质量管理体系认证”、“中国环境标志产品认证”，产品荣获“国家免检产品”、“DER中国驰名商标”，“中国名牌产品”荣誉。

### 三、正式上岗

经过了几天的培训，最终合格通过并正式上岗。一开始我就询问顾客要购买的地板主要铺设在大厅还是卧室，顾客只是说刚买了房子还没装修先来看看地板的市场情况。了解到这我心想这可能与事实不符——应该是要来买的，也知道这至少是潜在的顾客，就介绍了一些店里销售情况较好的几款地板并简单地说明了一下公司的服务标准。经过短短不到两天的正式上岗，我比较好地掌握了一些销售技术并很好地进行了有效的推销。在销售的过程中，我也结合了一些《现在推销学》里的理论知识进行了有效的实践活动，在实践中认识到理论积累的重要性。

在短暂的实习工作中，我获得了一些认识：

1. 工作中要始终以一种谦虚、真诚的心态向同事和领导学习，不怕吃苦，不斤斤计较，要和同事和睦相处，以阔达的心胸面对你身边的每一个人。
2. 领导安排的工作一定要按时高质量地完成，要有一种高度的责任感，今日事今日毕，要培养一种好的工作习惯，将会终身受益。

3. 工作中要充分利用身边的资源提高效率。

【2016 本科毕业生实习报告四】

学 专 班

院： 业： 级：

学生姓名：

2016 年 5 月 2 日

实习内容

毕业实习报告

1 实习概述

1.1 实习时间 2016 年 3 月 1 日到 3 月 30 日

1.2 实习地点 江苏省江都市捷凯电力设备器材有限公司内进行了关于 会计 工作

1.3 实习单位的简介

江苏捷凯电力设备器材有限公司位于江苏扬州市， 是创建于 1976 年的公司， 资产总量过亿，厂 经典资料， WORD文档，可编辑修改，欢迎下载交流。

大型企业经典管理资料模板， WORD文档，欢迎下载交流

房面积 20 万平方米， 员工 1000 多人。江苏捷凯电力设备器材有限公司是主要生产各种电压等级的 电力金具、绝缘子金属附件等，与国内外的许多企业建立了良好的贸易合作关系，江苏捷凯电力设 备器材有限公司是一支实力强、经验丰富的科技队伍和一支经过专业训练、技术素质优良的生产队 伍。有先进齐全的设备 and 精湛的生产技术，以及完善的检测手段，在在同行业企业中极具竞争力。

2 实习内容和过程

2.1 实习内容

我在这家公司的财务部主要的实习内容是出纳工作 ，其中有原始记账凭证的制作等 等相关工作。

## 2.2 实习过程

在公司实习的这段时间里，我认真向公司的会计师和会计员学习了一些会计知识，我虽然有考过会计从业资格证，但是在实际工作的过程中，却发现实践与理论还是有很大的不同。在实习的过程中，带我的师傅教我怎样填写记账凭证，怎样填写会计账目，虽然事情很繁琐，但只要认真学习，细致严谨都能将工作做好。

## 2.3 实习收获

实习是大学里必须经历的一个阶段，但是在实习期间我们要以一个正确的心态对待工作确实很重要。首先我们要面对真实的社会，工作是辛苦的，其次我们的工资很低，而且在不同的部门待遇也不同，尽管做的是同样的工作，但拿的工资却很低，所以我们要有一个学习的心态，在工作中努力学习，将自己的知识面进一步扩展。在实习期间我不仅仅是获得了宝贵的经验，还有更重要的一点是认识到了自身的不足。只有在实践中我们能够认识到我们还需要什么，通过实习知道自己还有许多东西需要学习，我在以后的工作中会继续努力的。

## 3 实习体会

通过实习我学到了很多，也懂得了很多。首先感受最深的便是工作确实很辛苦。每天必须按时上下班，领导交给我们的任务必须按时完成，一有问题就要立即改正，有时工作很忙就要加班加点，直到此刻我才真正体会到到了职场的辛苦。当我们走出校园，走进社会的时候，我们所处的环境也已经发生了变换。我们不能再以一个学生的身份去要求自己，我们要提高对自己的要求，在激烈的竞争环境下，要快速的调整自己以适应社会环境。虽然我们很快就离开学校了，但是学无止境。我们还要继续学习，以适应时代的需要。

## 4 实习总结

实习是大学进入社会前理论与实际结合的最好的锻炼机会，也是大学生到从业者一个非常好的过度阶段，更是大学生培养自身工作能力的磨刀石，作为一名刚刚从学校毕业分享一个苹果，各得一个苹果，分享一种思想，各得两种思想。分享是件快乐的事件，乐于分享的人，事业更容易成功。

经典资料，WORD文档，可编辑修改，欢迎下载交流。

业的大学生，能否在实习过程中掌握好实习内容，培养好工作能力，显的尤为重要。一个月的实习在不知不觉中就结束了，回首自己刚到实习单位是的不知所措，我 感到这一段实习教给了我很多东西，在实习单位的领导和同事的关心下我不断成长。虽然实习期间也有很累的时候，但我感觉到这一段时间过得很充实。我体会到了职场中的艰辛，认识到了社会的复杂。这一段实习经历对我来说是极其宝贵的财富，希望通过这一段时间的锻炼能够让我在以后的工作中更加出色。“爱岗才能敬业”，热爱实习岗位才能完成好实习任务。在实习过程中，我努力培养自己对实习岗位的热情，珍惜在岗位上的每一分钟，努力学习岗位上的相关知识，积极承担岗位上的责任义务，努力做到能够独立顶岗，能够独立完成岗位上的相关操作，对岗位技能知识做到“懂，会，做”。一份劳作，一份收获，我坚信自己的努力一定会有回报，而我将会仍然继续努力。经过这次实习，虽然时间很短。可我学到的却是我两年大学中难以学习到的。就像如何与同事们相处，相信人际关系是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题，于是在实习时我便有意观察前辈们是如何和同事以及上级相处的，而自己也尽量虚心求教，不耻下问。要搞好人际。要搞好人际关系并不仅仅限于本部门，还要跟别的部门例如市场部等其他部的同事相处好，那样工作起来的效率才会更高。社会实践使我们找到了理论与实践的最佳结合点，通过实践将所学到的理论知识巩固并提高，在实践中检验自己的知识和水平。实习工作是辛苦的，但也是充实的，它让我认识到了自身的缺点和不足，学到了勇于尝试，学会主动去争取，在学习工作中不断积累和成长。

## 5 致谢

我非常感谢江苏捷凯电力设备器材有限公司给我这样的一个学习机会，重要的是很多前辈对我的教导及其他同事对我帮助。同时也感谢我的指导老师，在我实习工作的期间也相当的关心和照顾。以上是我的实习报告。不妥之处，请老师指正。

经典资料，WORD文档，可编辑修改，欢迎下载交流。

大型企业经典管理资料模板，WORD文档，欢迎下载交流

毕业实习成绩：

导师签字：

分享一个苹果，各得一个苹果，分享一种思想，各得两种思想。分享是件快乐的事件，乐于分享的人，事业更容易成功。

经典资料， WORD文档，可编辑修改，欢迎下载交流。

经典资料， WORD文档，可编辑修改，欢迎下载交流。

大型企业经典管理资料模板， WORD文档，欢迎下载交流

分享一个苹果，各得一个苹果，分享一种思想，各得两种思想。分享是件快乐的事件，  
乐于分享的人，事业更容易成功。