

2023年四川大学实践及国际课程周 大学本科毕业生IBM的实习报告总结(模板5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

四川大学实践及国际课程周篇一

通过实习，我们要努力提高动手的能力，在实践的过程中发现其不足，然后去反馈到学习中去，会更能提升自己的能力。新闻学，它主要是一门以实践为主的学科，它要求极强的动手能力，它所接触的对象是包罗万象的，是各具特色的，是真实的、新鲜的。真实是新闻的生命，实习给一个初学者提供了锻炼的机会，实习教会一名记者怎样去观察事物，怎样去捕捉有价值的新闻信息，怎样用事实说话，怎样才能做到新闻的及时。这些只有在实习中才能深刻体会到什么是抓“活鱼”和“抢”新闻。实习是由课堂走向社会的第一步，如果能把第一步走好，以后的路自然学会习畅通。

到新闻单位去实习，主要是要锻炼自己的新闻采访和写作能力，掌握采访的基本方法，掌握新闻及电视节目制作的基本流程，向那些有经验的记者、编辑学习，交流经验。深入现场去采访，接近群众，从群众中来，到群众中去。深刻体会，用真情写出有生命力的新闻作品。

四川大学实践及国际课程周篇二

课本上学的知识都是最基本的知识，不管现实情况怎么变化，抓住了最基本的就可以以不变应万变。刚开始实习的时候总是觉得课堂上学到的知识用不上，尤其是我现在的这个岗位，

书上的那些财务会计啊，税务计算啊，都跟工作沾不到边，觉得很受挫折。渐渐的，我发现，假如没有书本的知识作为铺垫，又哪能迅速掌握工作内容呢？成本会计要求我们必需熟悉整个生产流程，并根据一些相关的数据做出决策，要不然每日计算出来的生产成本只是一长串冰冷的数字，毫无意义可言。实习至今，我主要的问题是没有下生产车间及时了解生产情况，导致对一些产品的生产流程不是非常了解，对于产品的规格型号只是在相关的用量表上查找，没有实际了解，这将影响到成本的核算工作，在接下来的工作中，应该加强对产品的了解，让自己在工作中更能得心应手。

三、评价小结

在短短一月的实习时间中，我体会最深的莫不是会计学在公司方面的实际应用。在课本中所学的知识，最好的验证方法就运用到时间中。这次一个月的实习，我的理论知识有了更深一步的了解。在为人处事方面我学到了更多在课堂上无法获得的知识。这次实是有益的，为我以后踏入社会工作准备了很多良好的知识与经验。

四川大学实践及国际课程周篇三

你正在浏览的实习报告是大学本科生的会计专业的实习报告例文

这是第一次进行会计的实习，因为学校课程安排的原因，只学习了基础会计这一门会计专业课，所以在去实习之前有些担心自己会做不来。

实习的第一天，刚好是工人发工资的时候，所以只帮忙发了工资。从第二天开始，有两天多的时间是完工产品入库并审核，这一部分比较的枯燥，做的是比较基础的工作，因为有财务软件，所以只要将各个车间近一个月来的生产的产成品的款号、完工数量以及经手人员、日期等有关的信息录入软

件的供应链模块中即可，但是做好这项工作是很需要耐心、而且要细心，不然很容易就可能输入错误的信息。这一部分不仅涉及以后的产品销售收入核算，也涉及工人工资的计算，影响成本的计算。在做这一部分的时候，觉得比较枯燥，但是也不敢懈怠，害怕出错，体会到会计工作所需要的细心和耐心。

完成了产品的入库，接下来做的是审核原始凭证、编制会计分录、填制记帐凭证，这是一项连续的工作。刚开始审核原始凭证的时候有些无所适从，不知从何下手，幸亏有别人手把手教，审核原始凭证不想自己想象中的那样只是需要核对一些信息而已，如果原始凭证登记合理、合规，审核起来就会比较省力。但是日常的业务中因为不是每个人都了解在业务发生时应该进行怎样的填制手续，才能进行会计的入账。在我审核的时候，手续欠缺的经常发生在原料采购、办公用品等的采购，经常是缺少购买物料申请单和实物入库单。如果发生这种情况，就必须与协调相关的部门补齐手续，因此审核起来，就比较费时费力。

会计分录的编制不像想象中的那么简单：只是有借必有贷，借贷必相等。当然这是大原则，但是要做好、做规范，只是这样还是不够的。在做会计分录的时候学到的东西是最多的，在做一笔费用业务的时候，不知道是归入制造费用还是管理费用，单就依据原始的单据二者均可。这时候问了那里的会计人员，她跟我讲了一下有关这笔业务的发生，我才明白过来。

“纸上学得终觉浅，绝知此事要躬行”。短短十天的实习，学到了不少东西，了解了不少东西，看到了自己的对会计的专业知识掌握得很少。所谓会计行业越老越值钱，以前总认为会计最重要还是经验，但是这次的实习改变了我的想法，理论是否扎实也是很关键的，毕竟会计的专业比较强，而且有一些比较死的东西是必须掌握的。如果没打好理论基础，真正到了工作会没有头绪的！其实无所谓说哪个更重要，哪个

比较不重要，而是应该两者兼优最好。

实习中发现了自己的许多不足：1、课上学习没有把知识很好地串起来，而业务不是像书上一样，是分块进行讲解的，它是连续的，所以在处理一笔业务的时候，知道要做什么，但是却不知道从何处开始。在学以致用方面很需要努力。2、毕竟只学习了基础会计这门专业课，只能说是很皮毛的东西，专业知识还是很欠缺的，会计囊括的东西是很多。

实习的时候也有不少认识：1、做会计需要理清思路，像在建账的时候，要对整个建账的轮廓有较清晰地了解，这样具体工作起来有方向，效率比较高，否则很容易在一个问题上卡住，反反复复，总得不到解决。而理清思路后就是具体的一些工作，这些工作或许会重复，比较枯燥，很需要耐心。

2、会计在一个公司涉及的范围说小也不小，它不是仅仅是现金、财务的管理，会计从一个侧面可以监督一个公司的生产情况，比如从完工产品入库单可以了解一个车间、组别的生产效率，生产进度。会计一方面也很反映一个公司的制度是否完善，我实习的公司因为是刚成立5年，近年有整合，刚达到一般纳税企业的要求，企业刚建账，很多会计制度还不是很完善，像老出现原始凭证中购买申请单和物料入库验收单手续不全的情况，也有制度不健全的因素。

四川大学实践及国际课程周篇四

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：

1. 要学会融入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。

2. 广结人脉因为你是个新来的，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！

3. 多问问题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。

4. 有目标的做事这点非常重要，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。

5. 自己创造机会因为你是个新来的，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。

6. 多思考原来本以为，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。

7. 什么是市场营销原来我很愚蠢以为，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！

四川大学实践及国际课程周篇五

经过短短2周的新员工培训,我懂得了什么是优秀,什么是爱岗敬业,什么是移动的好员工。两周里,从网络到市场,从人力到财务,那么多优秀的主管熟练地讲述着自己工作中的经验。谈到公司,谈到工作,他们眼睛里闪烁着自信的光芒;谈起未来,谈起我们,他们言语里尽是关照。顺平移动自挂牌起成立至今,经过多年的建设和发展,已建成了一个覆盖范围广、通信质量高、业务品种丰富、服务水平领先的综合通信网络。同时,建设起了完善的网络和业务支撑系统,不断推进行业和企业信息化的建设和应用,在促进地区经济建设和信息化建设中发挥着重要的作用。这样传奇式的发展速度,怎能不让我这个走出部队、踏进社会的退伍军人由衷敬佩呢!从网络的覆盖,再到组织机构的健全、社会良好的口碑,这一切就像一块磁石紧紧的吸引了我。

从进公司实习的那一天起,我就不断地告诫自己,对自己一定要“高标准、严要求”。事实证明,在这段时间中,我既辛苦又开心,收获很大,感悟很深。更重要的是我对自己能在这样一个快节奏、高效率、充满生机与活力的企业里工作而感到自豪。在营业厅实习期间,我得到了领导谆谆的教导和营业厅各位老员工的悉心的帮助,加之公司规范的管理制度和员工严谨的工作作风,使得我对公司营业前台有了初步的了解。“纸上来的终觉浅,绝知此事要躬行。”在短暂的实习生活中,我深深的感到自己所学知识的肤浅和在实际运用中专业知识的匮乏,刚开始的一段时间里,对一些工作感到无从下手,茫然不知所措,但通过这段时间的细心学习和同事们的热心帮助,我对业务逐渐熟悉起来,并渐渐的得心应手。从彩铃的下载、飞信等每一项业务从陌生到熟悉再到熟练的过程,这不仅是工作也是一种生活阅历,虽然时间不长,但我觉得我在这个岗位上的每一天都很充实,客户满意是我工作价值的体现。

移动营业厅是移动公司直接面向客户的一个窗口,在这里的

工作人员就是移动的一线工作人员，直接与客户打交道，直接代表着移动的形象。在两个多月的营业厅前台实习中，我不仅看到了前台人员工作的认真和生活的激情，更是感受到那种以公司为家的强烈的责任心与归属感。具体而言，我不仅对前台的业务流程有了最基本的熟悉，而且对前台工作人员的职责有了更全面、深入地了解。业务方面，除了正常的收费、办理业务等工作外，接待用户、协调关系、化解矛盾、咨询、受理投诉等也发挥着重要作用；营业员工作职责方面，高水平的业务和协调工作的能力、较强的责任心、谦虚的工作态度、团队作战的精神、服务的热情等是衡量前台优秀员工的基本准则。这些都体现了中国移动需要什么样的员工。