

组织实践报告格式 毕业实践报告写作组织方案(大全5篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。掌握报告的写作技巧和方方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

组织实践报告格式篇一

xx年上学期应用外语系将有毕业生671名（具体见表一），其中（本网文秘频道提供）商务英语专业303名，旅游英语专业146名，应用英语专业127名，应用日语专业95名。为突出高职教育特色，加强毕业生实际应用能力的培养，规范毕业实践报告写作、答辩等相关工作，保证毕业实践报告的质量，现就毕业实践报告的组织程序安排如下，请各专业教研室及相关教师认真执行。

一、毕业实践报告指导安排

（一）07.7.11下午4：30毕业实践报告写作动员大会

1. 各专业毕业实践报告写作动员大会。商务英语教研室、旅游英语教研室、应用英语教研室、日语教研室和学工部安排一次毕业实践报告写作的动员大会。由专业教研室主任对该专业的毕业实践报告写作做出统一安排。

动员大会地点安排：商英：综合楼206旅英：综合楼205

应英：综合楼204日语：综合楼203

2. 毕业生与指导教师见面会：开完毕业实践报告写作动员会后，以班级为单位，由指导老师与学生见面。要求4—5名学

生组成一个小组，每个小组要选出一名组长，经小组讨论后初步确定选题，小组成员的选题是一样的，选题确定后，小组成员根据选题进行报告的调研、实践和写作。（所选题目必须征得指导教师的同意）

（二）07.7-07.12.：毕业实践报告的调研、资料收集和写作阶段

毕业实践报告一定要有实践体验，因此要求从xx年暑假开始，所有毕业生要根据专业学习和假期社会实践，由小组组长安排假期实践任务，做好与专业相关的调研工作和写作任务。下学期开学初，每人上交一篇实践报告的初稿给指导教师，指导老师批阅后，给出修改意见，学生要根据指导老师的反馈意见反复修改，直到符合要求为止。没有实践内容的实践报告记为零分。（每人必须上交一篇实践报告）

（三）07.12.16：论文终稿

各毕业生在实习期间要结合自己的实习经历及专业学习所得，修改好毕业实践报告的具体内容，主动与指导老师取得联系，在指导老师的具体指导下完成毕业实践报告的写作。要求所有毕业学生在xx年12月16日前将定稿。

二、毕业实践报告的答辩安排

xx年5月8日至16日要求指导老师给毕业实践报告终稿给出具体的评价，并指导学生分组参加答辩。组长要把答辩任务具体安排给每个组员。毕业实践报告答辩后，按5%的比例选出优秀毕业实践报告参加系级答辩，评出一、二、三等奖，系部将发给毕业生本人及指导老师一定的奖励以资鼓励。

具体安排见下表：

项目完成时间

具体内容备注开题申请xx.7.11

下午4: 30

各专业召开毕业实践报告写作动员大会。然后以班级为单位与指导老师见面,帮助学生选题。动员大会地点由王波书记安排xx.7.30前写出毕业实践报告提纲,通过e-mail经指导老师同意后开题。指导老师要及时提出反馈意见上交初稿xx.9.18前要求学生在进行社会调查、收集资料基础上写出初稿(尽量用打印稿)交论文初稿,超时以初审“不合格”处理。二稿07.10.30修改论文并上交论文第二稿学生三稿07.11.20指导老师批阅第二稿,给出修改意见指导老师定稿上交xx.12.16前经过反复修改,论文基本定稿,学生根据要求打印。指导学生交定稿答辩xx.5.8-16按毕业实践报告答辩小组的安排答辩□xx年5月20日前上交答辩成绩三、成绩评定

毕业实践报告的成绩由写作过程、实践报告内容和答辩成绩三部分组成。该三项成绩的总和(折算成等级制)即是最后的总成绩。优秀率每班控制在12-15%以内,良好率控制在70%以内,不合格率控制在3-5%。

1、写作过程评分(30%):写作过程评分由指导老师作出评判,主要依据学生的选题、写作态度,对结合实习过程中遇到的具体问题进行分析的情况等进行评价。

组织实践报告格式篇二

半年毕业实习时间,在不经意间就从手中溜走了,在这期间有太多太多东西值得记住了,我笨拙的笔是不能详尽其中酸甜苦辣。

还未来实习顶岗前,我便满怀期待和憧憬迎接未来的路,我想象过实习时会遭遇的哪些困难,可是梦里走的再远,醒来

还是在床上，终究要行在实习的路上才知道会发生什么，遇到什么，会收获什么，会得到什么。

我实习的学校是一所农村初级中学，学校规模较小，学生大概有三百人左右，没有分重点班。你去任何一个班都有各自风格，他们活跃的，开朗，有积极向上的求职精神，在这样的环境里，我看到了一种崭新环境的成长舞台，我看到了一种千载难逢的好机会，在这样的学校里实习，既能检验自己所学的知识，也能接触到最真实的基础教育。我努力珍惜这样的机会，利用所有可用的条件，进行教学，班级管理的学习，希望自己早日成为一名合格的人名教师。下面，我对半年的顶岗实习工作作以下报告：

一、思想观点方面

作为一名大学生，作为一准教师，享受青春的赞誉，拥有求知向上的精神，是国家的未来的建设者，在实习期间，我肩负起我的使命，认真踏实，严谨努力，我十分珍惜这样来之不易的好机会。力求把工作做到最好，我在学校学习了就为了成为一名教师不断的锻炼自己，只为自己在踏入讲台上没有那么费力，这次的实习，我主要教授初二语文，在大学期间，我所学的专业是教育学，经过自己的认真踏实的学习，教授们的辅导和百年师大浓厚底蕴的熏陶下，具备了良好的专业知识，但是由于实践不足，离合格的教师还很远，我还需不断的努力。

二、教学工作方面

1、听课

我的知道老师是学校语文组的组长，有三十年的教学经验，怎样上好每一节课，是整个实习过程的重点，刚开始的一个礼拜的任务是听课和自己进行试讲工作。在这一个礼拜里我听了二个课任老师共9节课。在听课前，认真阅读了教材中的

相关章节，先自己试着备课，内心里盘想如果是自己讲怎么讲，怎么讲才能讲清，学生他们的反应如何，我都在听课时认认真真的记着，听完之后，与指导老师讨论，看看有什么我为发现的地方，和那些想法。吸收老师的优点，同时简单记下自己的疑惑，想老师为什么这样讲。

2、备课与上课

一周时间转眼即逝，在科任指导老师的安排下，我们开始进行备课。备课不是简单地看教材，而是认真地梳理教材的内容和想方设法地用自己的语言表述出来。开始，由于初登讲台，害怕自己讲的课程特别无趣，就对教学内容进行特殊的处理，过程就已经很考验我的创新能力，可也是由于这样，在备课的时，对语文的知识讲解的不够透彻，语文它是人文性与工具性的统一，因此在备课的时候要充分考虑到语文的学科性质，不能有所偏失。对于我而言，最大的疑惑应该是“要教到什么程度？”。以前作为学生听课，总觉得语文知识太无趣，现在作为教师上课，是为了学生学习。目的不一样。我想尽量避免这种无趣感。却缺失语文最基本的听说读写写的目标，刚看教材的时候，觉得一篇课文(精读课文)40分钟怎么就讲初读部分;后来备课，发现要讲解的问题很多，不知道怎么取舍了，怕详尽不了。或许是知之越多，越是觉得难以着手。

由于缺乏经验，在学校的时候也缺乏必要的训练，我们对教材的处理、对讲授内容的把握做得并不到位。在科任指导老师赵爱亭老师的指导下，我依瓢画葫芦，尽量根据赵老师老师的安排来备课。

3、上课

上课带给我们最初、最大的感受是，讲台下坐着的是真正的学生，不再是与我们一起在微格教室训练的同学，他们不会像怕自己尴尬就提提告诉他们那样随意附和、快捷地回答我

们提出的问题，而是真正地思考和等待着我们的解答。他们在听不明白的时候会突然提问，你可能当时就无法回答，也有的同学，不爱上课，有的在下面搞小动作，或者干脆就趴在桌子上看别的书和睡觉，不跟着你的教学走。我会问他们，你们为什么不回答，是不是提的问题太难。时时刻刻注意和学生沟通，也时时刻刻注意他们的反应。我认为，要随时掌握学生的学习情况，分析原因，从而改进自己的教学方法和确立教学内容。教师既要讲授知识，又要管理课堂纪律，并且与学生进行个别交流。刚开始时因为心情特别紧张，经验不足和应变能力不强，课堂出现了“讲课重点不突出，教学思路不流畅，师生配合不够默契”等问题。针对出现的问题，赵老师会细心讲解哪些是重点，怎样突破难点，怎样自然过度，并提议要多向经验丰富的教师学习，多研究教材和其他教学资料，并且面对面地指出教案的不足以及上课时存在的缺点。他态度温和，经常面带笑容，即使是批评，我也能欣然接受。

三、班主任工作总结

首先，必须要树立良好的班风和学风。

一个班级，首先要有一个良好的纪律。古人说：无规矩，不成方圆。一个班级的纪律，也就是一个班级的规矩。班级没有纪律，学习就不能正常而有秩序地进行。只有班级有规矩才可能有序的进行下去，一个班，同学之间都会相互学习，有个良好的学风是一个积极良好班级的表现和必要条件，因此首先要树立良好地班风学风，加强纪律管理。

其次，选好小助手

作为班主任，要认真选好班干部，一个班的集体面貌如何，很大程度上是由班干部决定的。班干部对集体有着以点带面的作用，是班主任的左右手。所以，唯有慎重地选拔和培养班干部，班主任工作才能逐渐从繁重走向简单与轻松。通过

选取优秀班干部才能是整个班级成为有组织有纪律积极向上的班级体。

再次，了解学生、交流沟通

然后，作好计划、繁而不乱

古人云：“凡事预则立，不预则废。”这说明制定计划的重要性。做任何事都要有计划的进行，如果没有制定一个切实可行的计划，跟着感觉走，就会使工作显得被动，而且繁重的工作就会显得更凌乱，以致工作难以开展，不能达到预期的目标，而且还可能出现一些不可预测的问题。因此，开展班主任工作，一定要先作好计划。在实习期间写一份详尽的计划对我的工作有很大的指导作用。有了计划就更加有信心了，做起事情来也顺手有劲多。

最后，奖惩要公平

用奖罚作为提高教学效率，建立课室及校园秩序的工具，是教师必须掌握的基本功。重要事项的奖罚准则，大抵学校都会写得清楚，但是作为一些小学生的错小误，不可能都要学校处理，班主任也会具备一些技巧，公平的奖励与惩罚，是令奖罚这一工具发挥正面的功效首要原则。奖罚不公，在学生眼中，是无可饶恕的罪过；这样的老师，日后无论说话多动听，做事多勤快，学生只视作掩饰错误，欺骗感情的补救举动，终归失去学生的信任。

四、与当地接地气

二月七号，石家庄是个艳阳天，却也挡不住寒风刺骨的冷，那日我们定在早上七点出发，头日夜里我们便大包小包的备好了行李，藏不住内心的紧张和期待，等待第二天太阳的到来，由于宿舍去的点不同，有的室友还没有来，第二天，快出发了，我们忙着搬行李到楼下，还没有出发的同学都来

帮忙。没多久，行李就搬好了□xxxx分队的实习生们照实习地点的远近把行李分成了内外层□xxxx中学的点相对来说远了，我们的行李就被放在了里面，行李一车，人一车，队伍浩浩荡荡的出发了，路上阳光正好，难得好天气，可也由于是冬天，车窗还是结了一层美丽的冰花。

汽车一路行来，闪过了好多风景，车上静静的，不知道是起的太早了还是大家还陌生的原因。除了几个健谈的人在交谈外，其他人都安静的在等待着目的地，不知行了多久□xxxx说到了，我们都睁开了眼睛，汽车停在了xxxx教师进修学校，我们49人在那里分散了，各自去往了自己的成长舞台。

到了进修学校，由哪里的老师们对我们说了些注意事项，我们xxxx七名队友被宋校长接走了，他请了我们吃了一顿农家绿色的饭。来到了xxxx后，我们的住宿条件相对来说非常不错了，没有期待过会有这么好的条件，不过就是没有水，我们要到很远的地方去提水，初期，我们几个小女孩都患上感冒，尽管如此，还是觉得时间飞快。

在这里我们得到了当地许多老师的帮助，给我们送冬天的大白菜，天冷还给我们送电热毯，上街买东西也陪着我们。

感谢各位老师无私帮助，感谢同学们给了我们成长的机会，愿xxxx中学的明天越走越辉煌！

组织实践报告格式篇三

一、实习目的：有利于加强对营销管理知识的理解，完善自己的知识理论体系；深入实践，有利于理论与实践相结合。参观、学习企业的生产流程和文化，有利于加深对现代企业营销管理现状的了解，加深对企业管理活动的感性认识，并通过实习调研活动，锻炼分析实际问题的能力，培养认真、严谨的工作作风，为就业和将来的工作提供一些宝贵的实践经

验。

二、实习时间□20xx年_月_日—20xx年_月_日

三、实习方式：采用企业参观和专家讲座相结合的方式。

五、实习内容：

(二)参观蒙牛乳业(唐山)有限责任公司。重点参观了污水处理厂、生产车间、立体仓库、职工之家、办公区、货物回流区。

(三)参观惠达陶瓷有限责任公司。我们参观了在惠达展厅陈列着惠达陶瓷公司一系列产品，紧接着我们去二层会议厅就惠达现状和今后就业同惠达经理进行交流。

(四)做关于保龙仓超市、华盛超市的调研。在超市战略、管理系统、服务理念、促销方式、超市文化上进行比较，了解二者的异同，进而加深对这两个超市的了解。

六、实习体会和收获：

(一)通过营销讲座的学习，加深了我对营销管理知识的理解。营销最主要的是坚持和努力，做任何事我们都不要想着一蹴而就。就一个市场营销的学生来言，我们首先要做的就是如何做人，然后做事。李晓安经理留下的四句话使我印象最为深刻，1每个人都应该树立一个长远的目标，然后制定几个近期的目标，在日新月异的市场中发现机会，把握机会。我们工作的目的不是为了赚钱，而是要培养工作的兴趣。2创业不要追求完美的条件。我们刚刚步入社会，除了青春，我们没有任何的资本，所以做任何事都不要眼高手低，而是要勤劳、诚恳，在接人待物方面有张有弛。3不要存有侥幸心理。初出茅庐，我们的经验真的是很少，所以对待每件事我们都应该力求尽善尽美。4没有过分的希望，就没有烦恼;没有短暂的

贪婪，就没有恐惧。怀着一颗平常心去做事，我相信那会比急功近利去做某件事好的多。

(二)结束了对蒙牛乳业(唐山)有限责任公司参观，感触真的很多，不愧是一个有旺盛生命力的企业。首先，我一直很欣赏蒙牛，不光是它短短几年就成为乳业老大，而是它的企业文化让我心悦诚服。企业文化是一个企业的灵魂。蒙牛总裁牛根生始终坚持以“小胜靠智，大胜靠德”为企业的核心理念，在用人方面注意德行的培养。在蒙牛内部存在着狮子与羚羊的故事，就旨在指出最大的敌人是自己。很多时候我们不是跌倒在自己的缺陷上，而是跌倒在自己的优势上。其次，创新是企业发展的源泉，是企业不竭发展的动力。进入蒙牛后，留给我印象最深的是立体仓库，全部由电脑控制，在偌大个城车间里，只有几个工人在操作机器。通过创新，有效的促进了资源的整合，从而提高了企业的经济效益，不得不说科技与生产正在不断的结合，并为企业创造的经济效益。最后，高效的管理增加了企业的透明度。在蒙牛的办公区每一间办公室都是透明的，感觉真的很好。无论是在办公大厅，还是在货物装卸区我们都可以看到这样一句话“成功从简单的重复开始”，我很赞成这句话，只要坚持，我相信一定会成功。

(三)通过参观惠达陶瓷有限责任公司，我了解了一个民营企业的发展历程。惠达作为民营企业短短20__年就成为“最具全球竞争力中国公司建材行业”唯一入选50强企业，这无疑是个壮举。从中我们可以学到很多东西。1惠达以“争创世界品牌，打造百年惠达”为使命，并为之而努力，使惠达成为民族品牌的典范。2不断调整产业结构，重质量，拓市场，创名牌。惠达人对自己的产品很自信，这从经理的话中可以体会出来。精于品质，专于生活，这是惠达人对自己产品的最高要求。3长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。面对机遇和挑战，惠达正以誓争一流，顽强登攀的气魄，广泛宣传惠达品牌。，在奥运年惠达专门制作了几款卫生陶瓷，这不能不说它市场敏锐度之高。4惠达在招聘人员方面并不注重学历的高

低，只在乎能力。虽然我们还有两年才毕业，但也解开了我们心中的许多困扰，增进了对惠达的了解。

(四)通过对保龙仓超市、华盛超市的调研，我们可以从中发现这两个超市在超市文化、管理系统、促销方式、服务理念上存在着诸多方面的不同，但其中也不乏有相同之处。不同点：

保龙仓超市在公司理念上：利国、利民、立自身，顾客永远正确。在服务宗旨上：超低售价、一次购足、货品新鲜、自助选购；在服务理念上：全心全意致力于您的十分满意。在管理系统上：向着集约化、集团化、国际化标准的目标继续迈进，建立起科学的销售体系和经营策略。在促销方式上：由于保龙仓所处的地理位置比较优越，收入水平都比较高，所以价格方。

面会比华盛贵，在节假日人会比较多，超市里搞活动的也比较多。而在华盛却看不到这样热闹的景象。其次推行会员卡，在活动期间，给予优惠。

华盛超市在经营宗旨上：一直坚持“货真价低，优质服务，创一流业绩，倾心回报顾客”；在管理系统上：重视管理技术和业务流程的先进性，为企业提高了竞争力，华盛从业务经营和市场需要出发，形成了自己独具特色的“进、销、调、存、变”的业务流程和经营模式。在促销方式上：天天特价，经常会听到有人这样说“在唐山所有超市中，华盛超市的东西最便宜”，这无疑成为市民天天购物的好去所。因此华盛在唐山市民的心目中地位很高。

相同点：

两者利用开业、周年庆典、节假日等开展大型的促销活动，每次活动都印发大量的海报。这次调查正好赶上保龙仓店庆四周年，真是热闹非凡。在促销期间，还增设促销专区，并

按档期分摆不同的促销商品。两家超市之所以这么做，都在提高自己的声誉，努力实现自己的品牌价值。

七、实习总结：通过为期一周的实习，自己的见识增长了不少。第一次去工厂参观，并且看到了产品从生产到完成的过程，这让我很兴奋。从中还了解到蒙牛和惠达这两个企业的不同之处。在企业文化上，孟牛时刻在提醒自己的员工要自勉，相比之下惠达就显得比较内敛。实习虽然结束了，但是却留给我很多感触：

1、无论自己以后会从事什么样的行业，都应该使自己融入到集体中，认同企业的文化价值观。

2、加强自己理论知识的培养，树立创新意识，完善营销理论体系，为将来的工作打好基础。

3、先做人，后做事。切忌好高骛远，一步一个脚印的朝着自己的目标努力。

组织实践报告格式篇四

一、项目总述

二、目标客户

理论上国内具有电子消费品购买潜力的消费者都是目标客户，其中精准目标客户分为四类：有获取科技新闻的消费者，有观看评测视频需要的消费者，有购买智能设备需求的消费者，产品推广需求的智能设备厂商。其中前三类目标客户近年来增长迅速，易吸引，基数大，且具有客户忠诚的不具唯一性（即同一目标客户可能同时使用不同商家的同种服务或产品）。基于这个特多，间接降低了竞争强度。

三、产品服务

产品：

电子消费品评测视频：以实际体验为核心的独立客观评测，通过标准化的全面评测而制作的，具有广告级别画面效果的评测视频。

服务：

微信服务：该项包括每日科技资讯的推送，公司最新动态，粉丝互动及其他科技类文

电子消费品的销售服务：通过在线淘宝或商城向消费者直接销售设备。直接华强北拿货，为消费者提供低价而又有保证的产品。

产品顾问及附加：为手机厂商提供产品顾问服务，在产品上市前为厂商提供体验报告以发现产品相关不足，及时改善。附加服务包括增加产品曝光率，品牌曝光率等等。

四、市场分析

近年来，全球智能手机设备出货量年增长率均超过20%，从2014年年初开始，包括小米、联想集团和华为等在内的中国智能手机制造商纷纷以价格优势主打中低端市场。常strategyanalytics的统计数据显示，中国厂商已经占有了全球智能手机市场38%的份额，小米，华为，魅族等国产手机品牌关注度也均超过10%。国内厂商频频发力“oppo”“vivo”一加，大神等国产手机品牌的产品日趋完善。国产品牌的崛起也增加了国内智能手机市场的多样性和竞争性。

而国内智能设备多样性越丰富，关注度越高，客观上消费者对手机评测的需求就越高。而现在国内评测机构大多还以文字稿形式，不够直观，也不能做深度的.评测。而且评测视频制作机构甚少，能公司化运营的也不过10家，所提供产品未

能满足市场日趋增加的需求。市场处于需求旺盛的快速成长阶段。另外人们对智能设备的关注也会迁移至对科技资讯的关注，而目前我能发现的专注于科技资讯报道的视频制作机构不过5家。市场产品供给严重不足。

国内厂商竞争性加大。对其产品曝光率的需求就极其大。而智能设备评测的媒所吸引的关注客户群则是非常精准的潜在消费客户群。对厂商来说，吸引力巨大。

趋势：1. 国外市场已有theverge phonearena engadget等类型的大型公司，国内目前还有，国内出现相同规模公司是必然趋势。2. 随着国民经济的上升，电子消费品的关注度将继续走高，目标市场规模稳步成长。

五、竞争分析

竞争对手主要分为两大类：第一类为形成直接竞争的评测视频制作机构。第二类为形成间接竞争的以文字稿为载体传统评测机构。

评测视频制作机构

目前国外较出名的以评测视频为主科技媒体包括theverge phonearena engadget 等。其中the verge 母公司估值已达亿美元。国内较为规模最大的当属zealer 2014刚刚接收顺为oppo,vivo,金立投资800万元。由于国外机构对国内相关市场竞争影响甚微，此项分析以国内相关机构为主。

论”以后，视频制作变长了，更新不及时，视频时长却变短了，评测观点也变的更加圆滑。虽然维持原来的高逼格以及大篇幅科技知识普及。也难免粉丝的流失。趋势堪忧。视频更新不定期，无科技资讯报道视频制作。总结：适当普及知识及建立标准化评测是需要学习的。要避免逼格太高或科技知识篇幅过大而忽略受众的需求。需时刻拉近与粉丝的距离。

科技美学：个人科技评测爱好者，没有团队也不属公司。优酷粉丝量：16万。创立时长：2年。收入以优酷分成及微信广点通收入为主。无科技资讯视频制作。科技美学为那岩个人运营的智能设备评测品牌。以个人魅力所运营的视频品牌，其评测视频内容充实，观点与语言平亲切，测评全面，与粉丝互动紧密，时常会应粉丝需求评测相关设备或添加相关评测项目。但由于个人运营，画面质量较差，视频更新速度不足，不能及时更新热度高的产品。对视频主页没有整理、，太过朴素。总结：应重视视频主页的整理，粉丝互动以增加粉丝忠诚度，塑造亲切的品牌形象。注意画面质量和更新的速度。

组织实践报告格式篇五

1. 通过本次实习使我能够从理论高度上升到实践高度，更好的实现理论和实践的结合，为我以后的工作和学习奠定初步的知识。
2. 通过本次实习使我能够亲身感受到由一个学生转变到一个职业人的过程。
3. 本次实习对我完成毕业设计和实习报告起到很重要的作用。

二、实习内容

1. 走进金城

四月二十日上午，在老师的带领下我们兴奋地走进了南京金城摩托车集团，在这里我们度过了难忘的实习时光。进厂参观后首先了解到的是金城集团的概况：

金城集团有限公司是国家认定的高新技术企业、全国用户满意企业、国家cims工程典型应用企业、航空工业十佳企业，拥有博士后流动工作站，“金城”品牌被评为中国驰名商标。

金城主要从事航空附件、摩托车和工程液压等产品的研制及销售，同时经营进出口贸易和第三产业，具有独立的外经、外贸和外事权，出口创汇多年位居行业前列。

在航空产品的研制领域，金城具有雄厚的实力，产品被广泛应用于飞机的液压操纵、应急动力、起动机、电源、燃油输送、机轮和刹车等系统，多项技术和产品填补了国内空白。新中国成立后，国产的每一架飞机上都有金城的产品。其麾下的南京航空机电液压工程研究中心是中国航空机电液压工程的专业研制中心，一流的硬件设施和高素质的科研队伍，使金城在产品研制、开发等方面将更具实力。

金城利用航空高尖端技术，相继开发了摩托车、高压叶片泵、电动及液压绞盘等民品。金城全面实施了cims工程，并作为全国唯一的示范企业参加国家“863计划”十五周年成就展。改革开放以来，金城引进外资1亿多美元，先后与日本、马来西亚、德国、英国、意大利等国家的企业和研究机构建立了合资与合作关系。经过54年的发展，金城现拥有包括合资企业在内的参控股公司40余家，取得了良好的社会和经济效益。

2. 实习经历

下午金城的申岳华老师给我们上了一堂生动地人生指导课。她用生动朴实地语言为我们做了题为“培养积极心态，迎接时代挑战”的人生报告，为我们以后在以后的工作和学指出了一条光明的道路。申老师以大学开题，勉励我们“革除旧习，勉做新人”，激励我们要培养积极的习性，与周围的环境和谐相处，更要“泛爱众，而亲人”。然后申老师还教我们如何掌控自己的情绪，提高我们的交往能力。特别是对于“你到底是想要还是一定要？”的讨论，更让我们茅塞顿开。“想要”的人解决问题的方式是想办法找借口回避，而“一定要”的人是找到方法去解决问题。我想只有做一个“一定要”的人，我们才能把事情做好做成功。在以后的生活和工作中，我们要“一定要”才会适应环境，才能经受

得住新时代的挑战。

第二天，我们参观了金城精密零件36分厂，从中我们知道专机和数控机床的特点，专机对零件能够进行高效的成组加工，而它的专一性表明不能进行大批量生产，仅适用于产品市场寿命长的产品生产。金城锻造24分厂让我们了解了锻造的工艺流程。。下午老师以箱体零件的工艺为我们讲述了工艺的基本要求“多快好省”。，从中了解了一些基本的工艺方法，例如铸造、锻造、焊、热处理(退火、正火、淬火、回火)。热处理是机械零件和工模具制造过程中的重要工序之一。大体来说，它可以保证和提高工件的各种性能，如耐磨、耐腐蚀等。还可以改善毛坯的组织 and 应力状态，以利于进行各种冷、热加工。例如白口铸铁经过长时间退火处理可以获得可锻铸铁，提高塑性；齿轮采用正确的热处理工艺，使用寿命可以比不经热处理的齿轮成倍或几十倍地提高；另外，价廉的碳钢通过渗入某些合金元素就具有某些价昂的合金钢性能，可以代替某些耐热钢、不锈钢；工模具则几乎全部需要经过热处理方可使用。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)