

# 最新华中科技大学毕业报告(大全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。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 华中科技大学毕业报告篇一

今年五月份，我来到了×厂进行实习工作，这家食品厂是以生产冷饮食品为主，而我在工厂里主要负责的工作就是对冰淇淋的整个生产过程的流程进行控制以及成品检验。通过在×厂的实习工作，我学到了许多的东西，而最重要的就是，我个人的实践能力加强了许多，这是令人欣喜与鼓舞的。

我发现在冰淇淋的整个生产工艺流程中，最关键的控制点就是：混合料的配制、混合料的杀菌、老化和凝冻这几个方面。

- 1、混合料的配制：混合料在配制时一定要严格按照冰淇淋的配方领料和称量。同时还要控制好混合料的酸度。因其对成品的风味、组织状态和膨胀率有很大的关系。配料设备及工具要进行彻底消毒与清洗，以防成品中理化指标和微生物含量超标。
- 2、混合料的杀菌：混合料在杀菌时一定要严格控制温度和时间。一般采用巴氏杀菌，温度过高或过低均会影响冰淇淋的质量。
- 3、老化：经过杀菌后的混合料在进入老化罐后，要对其进行品尝。老化罐的温度和老化的时间也有其一定的标准。
- 4、凝冻：冰淇淋的膨胀率一般在80%-140%之间。膨胀率对冰淇淋的口感、风味、组织状态均有影响。

冰淇淋成品的要求也很严格，其中就感官来说，要求其色泽均匀，形态完整不变形，不软塌，不收缩，且组织细腻滑润，无凝粒，无明显粗糙的冰品，无气孔，滋味协调具有该品种应有的滋味、气味、无异味、无外来可见杂质，并且包装完整，内容物无裸露。理化指标及卫生指标均能达到国家行业标准。

×在人员管理上是比较系统的，分工比较明确。不同的工作都由不同的部门经理管理。我公司大致可分为两个部门，其中包括连锁事业部和生产事业部。产品事业部大致可分为六个部门，其中包括物流部、保管部、品控部、财务部、销售部和生产车间。连锁事业部由董事长领导，产品事业部由总经理和厂长负责。各个部门又分设部门经理。其中保管部隶属于物流部。生产及销售由总经理负责，其他事情由厂长负责。

我来到这里实习已经有四个多月的时间了，在实习的这段日子里，×厂让我体会到了很多，的满足就是学到了很多书本以外的知识和处世的道理。我是做品控的，工作在生产一线，大部分时间都是在车间度过的，我的工作主要是通过感官检测冰淇淋的口感、色泽、组织状态、口味。没有正式工作的时候觉得品控的工作比较单调，但是但自己真正从事这份工作的时候才体会到并非如此。这个工作不仅仅需要感清晰，更需要果断的判断力，不能有一点点的马虎，通过不断的品尝、记忆各种冰淇淋的味道，慢慢积累，最后才能掌握它。时间长了就没有了当初的困惑，日积月累经验也就多了不少，这些都是我在书本上学不到的。刚开始上由于和别人一起工作都是别人做着我看着，并没有感受到工作所带给我的压力，当有一天我自己独立工作的时候才真正体会到了自己肩上的担子有多么的重，体会到了作为一名品控所承担的责任。

公司里的领导对待员工都很好。在我们完成了自己工作的前提下，可以有自己的空间，做一些自己喜欢做的事情。公司

的领导对待员工就象自己的亲人一样，员工之间相处的也很融洽。在这样的环境下工作是比较轻松和愉快的，这样我们会更加热爱自己的岗位和工作。

我能有今天的收获要感谢公司给我的这次工作的机会，是公司让我学会了很多的东西。也要感谢领导对我的信任和关心，让我圆满的完成了这次实习任务并获得了工作的机会。我能有今天的收获要感谢公司领导给我的这次工作的机会，是公司让我学会很多东西，我将在今后的工作中，更加努力的。

## 华中科技大学毕业报告篇二

我怀着美好的期盼来到×煤矿开始为期几个月的电工实习生活。每一天、每一周、每一月都能在工作中学到很多。这次实习给我的收获是我觉得很多工作需要我去摸索和探讨，要不怕吃苦，勇于激流勇进，有的工作虽然单调又重复，但这是磨练意志最有效地方法，我告诫自己要认真完成，对每项工作都要认真的对待，做到每一件事过程中遇到困难，一定要争取不放弃，坚持到最后。只要希望还在，胜利一定属于我。

毕业顶岗实习是我们大学期间的最后一门课程，不知不觉我们的大学时光就要结束了，在这个时候，我们被学校安排其来×光电，实习完我非常希望通过实践来检验自己掌握的知识的正确性。在这个时候，我来到×煤矿，在这里进行我的毕业后的顶岗实习。

×光电这是我刚刚进入社会的第一次工作是学校安排的实习，我在这里当电工。

作为一名刚毕业的学生，理论是我们的优势，但是怎么样把理论结合到实践中成了我们克服的困难之一。而经理平时对我的不断教导让我在工作中将理论融合进去，提高了工作效率。看着那些同事忙忙碌碌的来来去去，坚定的态度是那么

一点一滴铸就起来，一个被人认可的人首先一定是一个认真负责的人，一个认真负责的人无论到哪里都可以站的正。相对于经验和技能而言，这些都是可以积累的，可以日久能熟，但能否有正确的态度是因人而异的。我从来没把现在的工作当做实习，我就是认定这就是我的工作，而不是专门来学习东西的。

我是在工作中学习，在学习中能更好的完成工作。现在的努力并不是为了现在的回报，而是为了未来；艰难的任务能锻炼我们的意志，新的工作能拓展我们的才能，与同事的合作能培养我们的人格，与客户的交流能训练我们的品性。人生并不是只有现在，而是有更长远的未来。总体来说我的这一次实习是成功的。我能在矿里学习到很多校园里、课堂上、课本中学不到的东西，也了解很多做人的道理，特别是体会到生活中的艰辛和找工作的不容易。感谢学校给了我自已实习的机会，感谢矿里的实习指导教师给予我指导，感谢领导对我的关心。我相信，通过这次实习，一定会令我的人生走向新一页。

出来社会大半年，已经是半个社会人了。不能再向学生那样，某些时候可以随心所欲。校外企业顶岗实习，为我们提供了一个很好的实践机会，可以让我们更好的把理论应用于实践，在实践中领悟理论，更可以学习到很多书本上学习不到的、甚至比理论知识更实用的业务知识。而且，这些实习经验，无疑是我们毕业后就业的一大筹码，我们与其他大专生相比，就赢在了起点上！作为一个成年人，作为一个社会职业人，任何时候都要守规矩，做好自己的本分，承担起自己所需要承担的责任。经历了2份不同的工作，我渐渐认识到，每一份工作或每一个工作环境都无法尽善尽美，但每一份工作中都有许多宝贵的经验和资源，如失败的沮丧、自我成长的喜悦、温馨的工作伙伴、值得感谢的客户等等，这些都是工作成功者必须体验的感受和必备的财富。如果每天怀着感恩的心情去工作，在工作中始终牢记拥有一份工作，就要懂得感恩的道理，你一定会收获很多很多。在你收获很多很多的同时，

你会发现自己在已经在锻炼中变得勇敢，坚强，乐观。这样的你，是不断前进的走在成功的路上的。

最后，感谢这一段曲折的时光，感谢每个我所在的企业，感谢矿领导以及老师对我的重视和栽培，感谢我所遇到的同事们，你们一路给我帮助和支持，让我在前进的路上充满着激情和勇气！感谢×煤矿，让我在短短的半年的时间时间里认识到很多的良师益友，让我在知识的海洋中不断吸取知识不断的完善自己，感谢院领导们的英明政策，让我有机会将自己所学的知识充分的运用到实践中并在实践中检验所学的真理，感谢各位辅导老师的辛勤付出与教导，给我们无微不至的呵护，让我们在工作中振作起来并且找到迷茫的出口！

## 华中科技大学毕业报告篇三

我是一名学习20\_级电子商务的学生，在朋友的介绍下于今年1月19日至2月20日很有幸被新疆顶益食品有限公司实习，成为一名实习销售业务员。

在这段时间里，我不仅仅学到了很多在书本中学不到的营销知识，也让我个人更加的成熟和坚强；在实习工作中，当我遇到工作中的困难时，曾夜不能寐的思考解决方法，因为我始终相信方法总比困难多；在具体的市场上，曾受到无数次的拒绝和嘲讽，有多少次已经决定离开；可是第二天又早早的投入到了新的工作当中，因为我始终相信：生命在于坚持，我能够理解失败，但我却拒绝放弃！

就这样，一个月过去了，我坚持了下来；如今的我已经变的成熟了，在工作中进取向上，善于发现问题，并及时的解决，也曾受到主管经理和销售教师的表扬；在具体的市场上，能很好的处理同客户的关系，同时维护好同终端的客情关系，从而让我感受到了营销给我带来的乐趣！

新疆顶益食品有限公司成立于20\_年6月，总占地面积约136亩，

总建筑面积46395m<sup>2</sup>。快速生产满足新疆片区销售的需求，减少缺货利用技术优势，生产出优质品质的产品利用研发本事，生产出适合地方口味的产品为产品出口中亚服务。目前，新疆厂仅仅作为一个满足新疆片区销售的生产基地，在未来新疆将发展成为原材料供应基地。

首先，我介绍一下所在市场的基本情景，我所在的伊宁市场是新疆深度分销的楷模，实行的是大客户与小客户相结合的乡县代理体制，除了各县县城的几位大客户外，在每一个乡镇设一个一级经销商，是完全的市场精耕。我们销售员的具体工作业务流程为：寻找潜在客户，维护好老客户，同时开发新市场，经过多次宣传和介绍，说服客户理解并销售我们的康师傅方便面。

我是在20\_年1月19日进入了新疆顶益食品有限公司销售部实习工作的。进公司实习是个学习阶段，公司安排了一位师傅带我工作。因为我们业务员的工作比较简单，所以，前几天的时间我的学习是基本了解了我们的公司、公司的产品、工作业务流程和作业方法。作为公司的业务员，当然，我的工作就是到处跑业务了。对于我们实习人员就是跟着师傅跑，自我不需要与客户直接接触，感觉很简便，之后自我学习给客户推销，感觉压力来了。我们的工作从销售性质上，能够说是直销，能够在几分钟之内完成一笔交易。可是我还清楚地记得我的第一笔交易花了我一个多钟头的时间。师傅跟我说，做直销业务，刚开始不要急于成交，关键是带着自信去多见客户，提高作业本事，拒绝是很正常的，多见一个客户就多一个成交机会。

由于我们的产品属于食品品类应对客户比较集中大多都是超市、批发店、商店、网吧和大中型酒店。所以我要做一个信息的汇总工作，就是把所有客户都按行业归类，然后再按按规模大小分类。客户档案分类整理，分abc三类客户。

社会是个大课堂，学到的不只是书本上的东西，更多的是与

人相处交流的方法，是发现问题解决问题提出问题。对自我所做的事负责的一种职责。一次在昭苏县与一新客户谈判，客户提出你此刻能喝掉几瓶啤酒他们就进我们几百件。我当时很迷惑，师傅告诉我这是销售员常遇到的事，但那天的事很悲痛，师傅喝了6个啤酒，可是客户第二天变卦了没有发我们的货。现实并非是你说的那么简单。还记得我谈成第一笔生意，头天晚上我和师傅就定了尼勒克县两天的行程。第二天我们一早来到尼勒克县，首先到我们在那的客户也是我们在尼勒克县的代理商蔡老板的商店。今日他是师傅给我的第一个任务，我先慰问了下他我们产品的销售情景和他们此刻的库存与目前市场的需求，最终问问他需要进多少产品，可是他以现有产品与我们公司没有什么活动。他需要我们搞促销活动来刺激消费来减少他的库存。可是我来之前已经了解到公司近期不搞促销活动。于是我以我的月业绩他以活动我们僵持了一个多小时，最终我还是没有打动蔡老板，当时很失望，师傅告诉我失败没什么，失败对我们推销员是常事。然后和师傅跑酒店和网吧，这是公司对我们地区的发展的新客户，也就是介绍产品和对他们的活动，留下联系方式。就这样过了两个小时多。忽然公司有人打电话说公司基于目前农忙推出了点活动，我当时心就热了起来，我迅速返往蔡老板那，把公司的活动给他讲述了，讲解了对他出货的各项好处，终于在我的努力下得到了蔡老板的认同，定下了十万的订单。那时的心境不知如何形容，第一次推销的成功，第一次得到社会的认同。随后各县也有了不一样层次的订单。在我看来遇到困难一再的努力也许并不能很好的解决问题，而需要寻找别的路径来达到成功更重要。

就我而言，实习也算是我今后人生旅程的一部分，比如城乡结合部一样，一边在农村的边缘看见了城市的一点繁荣而在城市的边缘又看见了农村些许破落般，都没有深入的去研究明白，这就是找家单位实习，而后人生的经历就是深入农村和城市，发现城乡结合部给人的是一些表象，城市有城市的齷齪，农村却也有农村的山清水秀。

最终，感激我的母校——石河子大学商学院，一向以来对我的培养，感激商务管理系全体教师传授给我的知识，感激三年以来教育过我的所有教师！学生在此向你们敬礼了，你们辛苦了！

感激让我实习的集团新疆顶益食品有限公司，同时再次感激销售师傅王晓萍先生对我营销知识的指导和教诲！

感激伊宁分区主管吕振宁先生对我的关心，感激销售主管王晓萍先生对我的培养，感激新疆顶益食品有限公司伊宁分公司我的同事们一向以来对我的关照，再次向你们致谢！

## 华中科技大学毕业报告篇四

1参观大唐保定热电厂。在电厂师傅的带领下我们参观了大唐保定热电厂。了解了热电厂的各种电力设备及其运行流程，清楚了发电的过程。发电的主要设备是锅炉、汽轮机和发电机。锅炉的用水很严格，首先，水进入澄清池，将水中的化学元素进行净化使水变成软水，然后，水进入除盐间，除盐间由阳床、阴床、混床组成，水进入阳床除去钙离子、镁离子等阳离子，除去碱性物质，阴床去除水中的酸根离子等酸性物质，水中剩下的杂质再由混床去除，使水变成比日常饮用的纯净水还要纯净的水。师傅还认真讲解了除杂原因，杂质如不去除会使管道结垢。严重会引起爆炸，造成很严重的后果。

然后师傅带领我们去了储煤场，发电厂的主要原料是煤，发电厂每天的耗煤量大概是一列火车，煤通过输煤设备送入磨煤机磨成煤粉，煤粉由给粉机送到锅炉本体的喷燃器，由喷燃器喷到炉膛内燃烧，为使煤粉的燃烧更加充分，由分离器分离出合格的煤粉送入锅炉燃烧，不合格的煤粉将继续磨。燃烧的煤放出大量的热能将锅炉四周的冷水管里的冷水加热成汽水混合物，进入汽包，经过汽水分离器后热气由热气管



道进入汽轮机做功，带动汽轮机转动从而带动发电机发电，分离出的水可以循环利用。主要过程即：用煤将炉水烧成蒸汽（化学能转化为热能）。蒸汽推动汽轮机做功（热能转化为机械能）。汽轮机带动发电机发电（机械能转化为电能）。汽轮机做功，做功以后的蒸汽压力降低，这时的蒸汽我们必须回收利用，但是它这时还是高温的，必须冷凝下来才能参与循环，凉水塔就是起这个作用。

2参观学校火力发电动模实验室。参观完火力发电厂后，我们参观了火力发电动模实验室。认识了各个发电设备的模型，听老师系统的讲解了发电的过程。实验室共有九台模拟发电机组。包括目前国内模拟容量、功能最齐全的30kva模拟机组；有两组无穷大系统；500kv模拟输电线路；东方300mw机组；电机、有功、无功负荷等模型。这些模型让我更形象的了解发电的过程。

3参观电站设备模型室。老师认真讲解了锅炉生产过程，超临界1900t/h锅炉本体模型，我们还观看了灯泡贯流式水轮机模型，沼气发电系统工艺流程，空冷岛模型□500kv变电所模型□570t/h汽包燃煤锅炉模型，超临界600mw汽轮机本体示教板，火电厂喷淋式烟气脱硫动态演示模型。

通过这次电厂的认识学习以下几点使我印象深刻：

1、在电厂工作必须严格遵守电厂的规章制度，确保自己在工作中的安全，热电厂墙上的标语：“任何事故都是由差错造成的，任何差错都是可以避免的”，时刻提醒着员工认真专心的工作。进入电厂第一件事就是领安全帽，电厂里设备众多，声音嘈杂，管道密集，必须严格遵守师傅告诉我们安全注意事项。

2、比起原来的电厂，现在的保定热电厂自动化程度大大提高，电厂的技术人员越来越少，对技术人员的要求也越来越高了，效益自然也是越来越好了。在保定热电厂，我们基本上没有

看到几个工人，通常偌大的一间厂房只有一个或两个工人在监控间里监控着各种设备的运行。

4、火电厂的污染问题。进入火电厂的工作区，第一感觉就是机器设备众多，现场噪声嘈杂，空气中灰尘含量很大，电厂要在节能环保这方面多下努力。

通过这次实习我认识到了许许多多的实践知识，第一次直接了解了火电厂的大致情况，了解了学校各个专业在电厂里的具体工作。在当今的这个经济迅猛发展中的中国，电力有着起不可动摇的地位。而随着知识经济的到来，科学技术日新月异，给各个方面都带来了巨大的变化与发展，电厂要抓住机遇，深化改革，让我深刻意识到工程造价工作的重要性，在今后的学习生活中，要努力培养自己的责任意识，加强专业知识的学习，为将来从事工程造价工作打好基础。

## 华中科技大学毕业报告篇五

\_银行是四大国有银行之一，是中国金融体系的重要组成部分，总行设在\_。在国内，\_银行网点遍布城乡，资金实力雄厚，服务功能齐全，不仅为广大客户所信赖，已成为中国的银行之一。在海外，\_银行同样通过自己的努力赢得了良好的信誉，被《财富》评为世界500强企业之一。

### 二、实习过程

此次实习的目的在于通过在\_银行的实习，掌握银行业务的基本技能，熟悉银行日常业务的操作流程以及工作制度等。实习过程主要包括以下几个阶段：

(一)了解实习单位基本情况和机构设置、人员配备等。

(二)学习银行的基本业务流程与交易代码，主要包括以下方面：银行业务基本技能训练，如点钞、珠算、五笔字型输入、

捆扎等;银行的储蓄业务,如活期存款、整存整取、定活两便等;银行的对公业务,如受理现金支票、签发银行汇票等;银行的信用卡业务,如贷记卡的开户、销户、现金存取等。

(三)了解银行会计核算方法,科目设置与账户设置,记账方法的确定等。区别与比较银行会计科目账户与企业的异同。

(四)总结实习经过,并完成实习手册、实习报告。

### 三、实习内容

在正式学习银行业务前,我在实习指导老师的指导下首先学习银行工作必需的基本技能,包括点钞、捆钞、珠算、五笔字型输入法、数字小键盘使用等。这似乎给了我一个下马威,本来自以为银行业务相当的简单,却没发现我原来有这么多基本的技能不会操作。看着同事熟练的点钞,真是又佩服又羡慕,而我只能笨拙的从一张一张数起。对于珠算,刚开始我一直无法理解为什么不用计算器,这不是更方便吗?后来慢慢才了解,原来银行柜员经常需要查点现金,看是否能账实相符,而人民币有多种卷别,在点钞时需要累加,这时使用算盘就要比计算器方便,因为计算器显示的结果超过一定时间便会消失。

经过一个星期的“苦练”,我虽然还不能熟练操作银行的基本技能,但大致也掌握了其中的技巧,所谓熟能生巧,主要是靠以后勤加练习了。于是接下来,实习指导老师便让我学习储蓄业务。该分理处的储蓄业务实行的是柜员负责制,就是每个柜员都可以办理所有的储蓄业务,即开户、存取现金、挂失、解挂、大小钞兑换、受理中间业务等。对于每一笔业务,我都学习了其abis系统的交易代码和操作流程,业务主要可分为单折子系统和信用卡字系统两类。此外我还学习了营业终了时需要进行的abis轧账和中间业务轧账,学习如何打印流水、平账报告表、重要空白凭证销号表、重要空白凭证证明细核对表,审查传票号是否连续,金额是否准确,凭证

要素是否齐全等。

在银行实习，学习柜员间每天交接工作时的对账是必不可少的，对账时除了要核对现金账实是否相符外，还要查看重要空白凭证是否缺失，传票是否连续等等。而柜员间对账也是很有程序的，一般先清点现金，然后再是清点重要空白凭证如存折、银行卡、存单等。

经过一段时间的学习并背记储蓄业务的交易代码和操作流程后，我开始学习银行的会计业务，即针对企业的业务。对公业务的会计部门的核算(主要指票据业务)主要分为三个步骤，记账、复核与出纳。城关分理处的票据业务主要是指支票，包括转账支票与现金支票两种。对于办理现金支票业务，首先是要审核，看出票人的印鉴是否与银行预留印鉴相符，方式就是通过电脑验印，或者是手工核对;再看大小写金额是否一致，出票金额、出票日期、收款人要素等有无涂改，支票是否已经超过提示付款期限，支票是否透支，如果有背书，则背书人签章是否相符，值得注意的是大写金额到元为整，到分则不能在记整。对于现金支票，会计记账员审核无误后记账，然后传递给会计复核员，会计复核员确认为无误后，就传递给出纳，由出纳人员加盖现金付讫章，收款人就可出纳处领取现金(出纳与收款人口头对账后)。转账支票的审核内容同现金支票相同，在处理上是由会计记账员审核记账，会计复核员复核。

#### 四、实习收获与体会

这次实习，除了让我对\_银行的基本业务有了一定了解，并且能进行基本操作外，我觉得自己在其他方面的收获也是挺大的。作为一名一直生活在单纯的大学校园的我，这次的毕业实习无疑成为了我踏入社会前的一个平台，为我今后踏入社会奠定了基础。

首先，我觉得在学校和单位的很大一个不同就是进入社会以

后必须要有很强的责任心。在工作岗位上，我们必须要有很强烈的责任感，要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责。如果没有完成当天应该完成的工作，那职员必须得加班；如果是不小心弄错了钱款，而又无法追回的话，那也必须由经办人负责赔偿。

其次，我觉得工作后每个人都必须要坚守自己的职业道德和努力提高自己的职业素养，正所谓做一行就要懂一行的行规。在这一点上我从实习单位同事那里深有体会。比如，有的业务办理需要身份证件，虽然客户可能是自己认识的人，他们也会要求对方出示证件，而当对方有所微词时，他们也总是耐心的解释为什么必须得这么做。

现在银行已经类似于服务行业，所以职员的工作态度问题尤为重要，这点我有亲身感受。在我实习快要结束时，基本业务流程我也算是掌握的差不多了，所以偶尔在空闲时指导老师让我上岗操作。没想到，看似简单的业务处理，当真正上岗时却有这么多的细节需要注意，比如：对待客户的态度，首先是要用敬语，如“您好、请签字、请慢走”；其次与客户传递资料时必须起立并且双手接送，最后对于客户的一些问题和咨询必须要耐心的解答。这使我认识到在真正的工作当中要求的是我们严谨和细致的工作态度，这样才能在自己的岗位上有所发展。

最后，我觉得到了实际工作中以后，学历并不显得最重要，主要看的是个人的业务能力和交际能力。任何工作，做得时间久了是谁都会做的，在实际工作中动手能力更重要。因此，我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实习结合在一起，用实习来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们实习的真正目的。