

大学生沙盘实训报告(精选5篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。报告的格式和要求是什么样的呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

大学生沙盘实训报告篇一

刚进入实训单位的时候我有些担心，在大学学习物流管理专业知识与实训岗位所需的知识有些脱节，但在经历了几天的适应过程之后，我慢慢调整观念，正确认识了实训单位和个人的岗位以及发展方向。我相信只要我们立足于现实，改变和调整看问题的角度，锐意进取，在成才的道路上不断攀登，有朝一日，那些成才的机遇就会纷至沓来，促使我们成为物流管理专业公认的人才。我坚信“实践是检验真理的标准”，只有把从书本上学到的物流管理专业理论知识应用于实践中，才能真正掌握这门知识。因此，我作为一名物流管理专业的学生，有幸参加了为期近三个月的毕业实训。

一、实训目的

通过认识实训、加强理论学习与实际结合，验证和巩固充实所学理论知识、加深对相关内容的理解、触课堂以外的实践知识、加深了解社会对本专业的需要。开阔眼界及思路，为即将步入社会积累经验。

二、实训地点

__物流有限责任公司，以下简称(_物流)，创建于20_年月，注册资金_万元，总公司设在_首府——_。公司下设零担货运事业部、车辆管理置业部、仓储配送事业部、快递事业部、贸易事业部、客户服务部及_多个营运分公司。现有职员近__

人，拥有各种车辆__多辆，仓储面积达_万多平方米，是目前_发展速度最快、市场潜力的物流公司之一。

公司实行直线连锁管理模式，充分应用电子商务网络管理系统，服务网点遍布_各大、中城市，为广大客户提供全国整车/零担货物专线直达往返运输;中转全国各地货物运输;代垫运费、代收代付货款;品牌代理、仓储包装、门对门配送等第三方物流超值延伸服务。此外，_物流引进先进现代物流管理观念，以为客户提供优质、全方位的物流服务为服务宗旨。

三、实训内容与过程

第一天，早早的起来，去了单位，本身很期待着成为其中的一员。当走进单位的一刹那，就遇见了当时的经理，他带着我们两个人认识了一下公司的人员，他们很热情地介绍了自己的职务和姓名。简单聊了几句后就开始介绍我们的工作性质和工作任务安排，最后经理还做了简短的讲话欢迎我们的到来，并祝我们工作顺利。

接下来就是让我们熟悉业务，公司专门找了一位业务精英来给我们介绍，从他那里获悉业务的基本内容。我们今后主要做的是联系客户、接洽业务、签订合同、成交货物等几个方面。联系客户就是先与下级客户沟通，问清楚客户是什么产品，规格怎样，价格如何，数量多少，注意事项等;然后再寻找上级客户，说清楚下级客户的要求，若能够满足就签合同。或者进行相反的操作流程，由上到下，其结果一样。公司与上下级客户签完合同就到了运输与交货阶段，风险是无处不在，规避风险是关键，尽可能的完善合同进行规避风险，若仍发生了风险，那就要找到合理的、人性化的处理方式。事后通过同事，我认识了全国公路运输协议、货运的单证该如何填写、其中的注意事项又有哪些等等。短短的实训过程中，我从初步了解公司的基本业务，到熟练掌握第三方物流的操作流程，一方面，将所学的专业知识应用、拓展到实训工作当中，而后学到了更多物流专业知识，为以后参加工作奠定

了基础。另一方面，学会了如何有效良好的处理与客户之间的关系。实训中深刻认识到一个工作人员所应该具有专业知识和职业情操在工作过程中应用的重要性。

实训初期——__部客服处

物流客户服务是指物流企业为促进其产品或服务的销售，发生在客户与物流企业之间的相互行为，在向客户提供服务的过程将把价值附加到交换的产品和服务中去。公司在业务拓展、市场推广、品牌打造等方面都取得了很大的成效，为此公司决定通过不断提高物流客户服务水平，继续为客户提供质、最有效的物流服务，在_乃至全国树立起广泛的影响，实力打造一个优秀的物流企业形象。随着行业观念的转变，再加上市场竞争越演越烈，如何提高客户的满意度，提高物流企业的客户服务水平，成为物流企业迫切需要去研究和解决的重要课题!此阶段实训主要任务：

- 1、接听客户的电话，如在业务操作中负责客服的信息咨询，受理客服的投诉，提供相关业务和流程的介绍，接受与处理客户业务单证，指令。

公司有完善的客户服务系统使客户可以随时打电话来询问自己货物所处的状态以及所处的位置，如果货物丢失，也可以查询是在哪一个环节被弄丢的，那么就可以很准确的查出肇事者，并且让其承担相应的责任，这个系统大大规范了人们的行为.对不熟悉公司业务对客户做基本详细的讲解，使客户对公司业务达到满意，增加公司的顾客群体，拓展公司业务范围，提升公司认知度及信誉度。

- 2、对客户的订单进行跟踪记录，准确填写内容，并对客户进行相应制单，及时了解操作动向。

客服部的工作人员所需要做的工作并不是接电话那么简，他们还对客户进行相应的制单，把每一项都记入电脑里，每天

打入客户部的电话不计其数，所以客户部的人员每天都单要进行工作量很大的录单工作，这就要求每个工作人员都有非常快的打字速度。在客户部实训的一个星期，我们学简单会了理单，并把分好的单证在电脑里进行核实确认。

3、收集相关市场信息，并及时制作信息报告反馈给公司。

顾客的信息能够及时反映出现在市场上的某些变动，由于市场竞争激烈，丰富广泛的信息量会给公司带来有效作用，作为客服部，定期的询问老顾客对公司业务的满意情况，收集顾客提供的相应建议十分重要。及时有效的将业务情况反馈给上级部门，等待上级的进一步更改指示，更大作用的发挥客服部在公司发展中的作用。

4、即使弥补操作失误，及时更改单证，避免或减少产生的不良后果。

若业务上出现操作失误，客服人员要及时发现并进行更改，如果引起顾客的不满甚至是影响到到顾客的正常生活，要及时向顾客道歉，解释清楚，使顾客放心。

在客服部约两星期的实训，认识到作为一名客服人员需要拥有良好的心理素质来受理顾客的不满或不解，需要专业的服务质量确保顾客的理解，还需要优秀的服务态度。

作为一个客户服务工作人员，应该掌握与客户沟通的四个步骤：

(1)端正心态，要相信顾客的处境正如他所说的，并非故意来找碴。

(2)与顾客建立相互信任的关系，融入顾客的世界。

(3)准确地获取对方的资讯，明确用户的需求及期望。

(4) 采取具体行动去帮助他，使顾客满意。

优秀的处理问题的能力，可以给客户留下良好的印象，让客户认可公司的服务能力，同时对公司产生足够的信任，以便提升客户忠诚度。

四、实训总结

售后服务不到位企业要想长期盈利，走向强盛，就要赢得永久顾客，保持顾客忠诚度，提高顾客满意度。企业在实施这一举措中，满意的售后服务便是成功法宝之一。__等之所以成为受消费者欢迎的品牌，有一个很重要的原因就是包括售后服务在内的优质服务做得好。我公司的售后服务做的还是不够，没能牢固地把持客户；客户信息管理混乱，信息不统一和共享；另外，公司不能及时地想客户所想，快速反应能力差，不能提供客户所需的服务。

大学生沙盘实训报告篇二

经过一个星期的商务沟通实训课，我受益匪浅。我学到了许多东西，不但获得了许多实训经验，也学会许多为人处世的道理。为我步入社会得到了更多的锻炼。

第一次的实训课老师详细的给我们讲解了面试要注意的问题，特别强调了面试时候的穿着，老师的谆谆教导我都铭记在心，为我将来面试提供许多较好的. 参考。

第二次的实训课实践性较强，老师与班长等人模拟现场作为面试官，而我则作为一位面试人员，这是我人生第一次面试，我自认为我的逻辑能力和应变能力不高，心态也一直不够好，从小走着低调的路线，性格较内向，于是我踊跃参与这次面试，算是锻炼自己的一次机会。在面试过程中，考官的问题的确比较棘手，我的回答也是语无伦次。虽然我面试不怎么成功，但是我感到欣慰，因为我有勇气上去。

第三次的实训课老师提前让我们做好ppt□次日展示并演讲。我的ppt我花了较多时间制作，当晚修改到2点才结束，也提前做好演讲草稿，但是次日我上台便脑子一片空白，没有很好的展示自己的ppt□我希望经过这次的经历，在以后的生活中，我能加强适应能力。

总之，这次的实训课我学会了很多，也懂得了很多从生活中没发获得到的知识和道理。人生不可能存在一帆风顺的事，只有自己勇敢地面对人生中的每一个挫折和失败，才能通往自己的罗马大道。我有失落过，烦恼过，悲伤过。有时觉得自己放手让时间在自己的手里流走，我有很多的缺陷和不足。但我知道这是上天对我的一个考验，但在每次失落的时候我都会反省过来，告诉自己清楚自己应该做的是什么，在挫折面前我们应该善用于扬长避短的方法来促进自己，提高自己的综合水平能力。在学习方面虽然自己普通平凡，但是我会努力提高，做到最好，不管遇到什么困扰我都不会跌倒，我会不懈努力。用我演讲ppt的一句话总结：人生就如网购，大多数人看不到最真实的自己，就如网购商品的虚拟性。但是，只要你擦脸眼睛，打开心窗，做最真实的自己，那么，你的人生才会被大家给予更多的好评。当别人在寻找朋友或另一半时，在茫茫人群中搜索时，可能你就排在前面！

大学生沙盘实训报告篇三

在本学期的工商管理实验课上，我们小组经过五周对《创业之星》这款软件的应用，对创业和企业的经营都有了更深刻的了解。在本次实验中，_____作为ceo□全面统筹小组各项工作，并进行互相之间的沟通和协调，使各项决策形成互相关联的决策体系；_____作为cho和cto□主要负责与cmo合作，根据市场需求进行产品设计以及对员工的培训、解雇等；_____作为cmo和cso主要负责对市场需求进行深入分析，协助cto进行产品设计和研发，同时对销售人员进行招聘和管理，产品广告的投放以及协助ceo进行产品定价等；_____作

为cpo和cfo主要负责根据市场需求和公司战略进行产品的生产与原材料的采购、库存管理，以及对公司财务状况的分析和管理等。

在本次实验中，我们虽然最后结果不尽如人意，但是在实验过程中，我们经过自己的不断思考总结，还是收获了不少心得体会。我们想按照时间顺序进行总结。

首先，我们小组在进行实验之前做了较为全面的准备。经过第一次课老师的讲解之后，我们对《创业之星》这款软件产生了极大的兴趣，因此我们下课后迅速进行了分工并各自查找相关资料。通过对相关资料的查阅，我们对整个系统的运作有了更深入的了解和认识，对后面的决策有很大的帮助。在进行第一次实验之前，我们小组经过讨论分析初步确定了我们的决策顺序：需求分析——产品设计与研发——制订生产计划——原材料采购——产品生产——广告投放——制订销售计划——产品定价——交付订单——应收账款管理。

经过比较全面的准备之后，我们进行了第一期的决策。开始阶段，我们按顺序依次完成了租赁办公场所等基本工作，然后迅速进入第一期的运营决策中去。在第一期的决策中，我们首先制订了公司五期的基本战略规划：我们主打低端产品市场，后期如果高端市场发展的好的话，我们将从第三期向高端市场转型，如果高端市场不太乐观，我们则继续维持低端市场的市场份额，同时争取一点高端市场的生存空间。市场规划方面，我们计划第一期依靠广告和低价抢占北京市场，同时开始开发上海和武汉市场，第二期在维持北京市场的同时强势进军上海市场，希望在前两期占得先机，同时继续开发武汉市场，三、四、五期则在维持前两个市场的基础上尝试进攻武汉市场。由于资源有限，我们计划重点开发北京、上海两个市场，兼顾武汉市场，力求在三个市场上取得均衡。

在制定了总的基本战略之后，我们开始对不同用户群体的需求进行分析，并针对不同用户群体的需求差异进行产品的设

计。我们发现使用比较高级材料设计的产品都需要研发，不能在第一期进行生产，因此我们决定设计两款针对经济型客户（中端客户）的产品，一款需要研发，一款则在第一期即可生产，希望能抢在别的公司之前抢占北京的经济型客户市场。而针对实惠型和品质型客户，我们各设计了一款较为符合该用户群体需求的产品，同时对需要研发的产品马上投入研发。

在进行了产品的设计和研发之后，我们开始针对需求制定相应的生产计划。首先，我们对各个市场各期的总需求进行分析，根据市场11个公司总数，我们使用15%的水平预测本公司实惠型客户的市场占有率，以保证绝对满足市场需求，迅速抢占市场份额。而对于经济型客户，我们预计第一期进行经济型产品生产的公司应该不多，因此我们采用了20%的水平预测市场占有率。通过上述数据的分析和计算，我们制订了第一期的生产计划，根据第一期的生产计划，我们租赁了能容纳四条生产线的中型厂房，同时购置了一条第二期才能到厂的柔性线以及两条第一期即可进行生产的手工线，根据生产计划招聘了两名生产工人，分别在一条手工线上生产一种产品。

第一期生产计划制定好之后，我们进一步分析第二期北京和上海市场的总需求，并使用12%的水平预测我们的市场占有率，根据计算得出的占有率初步制定了我们第二期的生产计划。根据前面预测的第一、二期的生产计划，我们计算了两期所要使用的原材料数量，对于当期即可到达的原料，我们为了避免多余的库存费用，只购买了第一期所需的原材料，对于第二期才能到的原料，我们在生产计划的基础上多购买了5%的原料，以备不时之需。原料购买完毕后，我们开始安排第一期的生产，用两个生产工人分别在一条手工线上生产实惠型和经济型产品。

在生产决策完毕后，我们开始进行市场部的决策。由于我们第一期只有一个市场，因此我们只招聘了一名销售人员进行北京市场的销售工作。根据我们的基本战略，我们第一期对

三个类型的产品进行了大量的广告宣传，实惠型投入广告3万元，经济型投入广告2万元，品质型投入广告1万元，我们对广告的大投入能换来较高的市场需求。其后，我们根据整体战略，参考最高和最低价格进行产品定价，第一期我们的定价比较低，比最高价格低50元左右。

至此，我们第一期的运营决策基本完成，最后，我们根据系统结算顺序对第一期的公司财务状况进行了分析，把每一步现金收支进行相应的计算，发现第一期公司现金还有较大盈余，因此第一期并未使用银行贷款。

决策完成后，我们第一期的总市场份额高达24.81%，占据第一，实现了我们抢占市场的战略目标。但是，在订单交付的时候我们发现产量比我们的决策产量要低，经过分析，我们发现我们忽略了生产线的废品率，因此带来了一定的订单违约损失，但是由于市场表现、成长表现以及财务表现优势明显，我们组第一期占据了第一的位置。

由于事先做了较为充分的准备，我们组第一期的决策做的比较顺利，效果也比较好。

在第一期较为明显的优势下，我们开始了第二期的决策。在第二期，我们的上海市场已经开发完毕，可以投入销售，而第一期购买的柔性线也可以开始运作，这些都大大的提高了公司的运营和盈利能力。在第二期，我们的战略是努力维持在北京市场实惠型客户和经济型客户群体中的市场份额，同时，对新开发的上海市场发起冲锋。在第二期，各组都开发了上海这个新市场，在这个市场里面必然会发生很激烈的争夺，因此我们还是使用第一期的大量投放广告和低价出售抢占市场的战略。

确定战略后，我们开始进行第二期的需求分析，由于第一期我们的市场份额高达24%，因此我们这期采用了20%的水平预测本期市场占有率，根据上面的预测数据，我们制定了本期

的生产计划，此后，我们采用15%的水平预测第三期的市场占有率，制定了初步的第三期生产计划，然后根据上面两期的生产计划进行原材料的采购。根据第二期生产计划，由于本期柔性线的投入运营，第一期使用的两条手工线已经不需要了，因此我们果断出售了两条手工线，把两个生产工人安排在柔性线上生产已经研发的四个产品。

生产决策基本结束后，我们开始进入市场部的决策，由于第二期我们已经有两个市场，因此我们多雇用了一名销售人员进行销售工作。由于第一期大量投放广告获得较好的效果，本期我们在缺乏分析的情况下盲目加大广告的投入力度，广告总投放量达到11万元，这也是造成后面失败的主要原因。在定价策略方面，由于第一期的良好效果，加上本期增加了大量的广告投入，我们在定价方面也过分自信了，把价格定得比较高，只是比最高价格低30-40元左右。

最后，我们按照结算顺序对本期决策各项收支进行了分析，发现最后出现了8万元的资金短缺，因此我们只使用了10万元的银行贷款，由于我们在计算财务指标的时候出现了一些误差，加上生产和销售方面也出现了一些失误，提交决策后本期我们的市场份额下降得十分严重，而且出现了一次紧急贷款。交付完订单之后，我们查看了应收账款，发现有大概4-5万元的账款可以贴现，保险起见我们果断把那些账款进行了贴现，避免出现第二次紧急贷款。

最后，经过模拟之后，我们小组排名下降到第九名。

经过两期之后，我们从第一名下降到第九名，而且资金流出现了较为严重的问题，我们开始重视对公司的财务分析，并对前两期决策进行了认真的总结反思。第三期，我们的净资产已经少于历史贷款，意味着我们已经没有贷款限额，只能靠现有资金进行决策。经过分析研究，我们发现现有的资金完全不能支持本期的成本和费用。

经过分析研究，我们决定把柔性线出售，同时购买一条本期可到的手工线，生产一种产品。经过对成品存货和原材料存货的分析，我们决定本期使用手工线生产经济型产品，在北京市场销售库存的实惠型产品和品质型产品，在上海市场销售经济型产品，希望可以尽可能回收一些资金。定价方面，我们为了倾销产品回收资金，定价定的非常低，希望把库存的产品全部销售出去。

经过这一期的决策，由于我们资金流断裂，无法实现正常的生产运作，我们的排名已经跌到最后。

由于第二期的失误比较严重，虽然第三期我们勉强坚持下来了，但是剩余资金已经不足4万元，第四期完全无法运作，因此我们把所有人员解雇，把生产线出售，厂房也退租，已经无法进行任何的运营活动。

第四期结束后，我们已经完全没有资金和人员设备，第五期已经完全无法决策，只能直接提交决策了。由于第二期的严重失误，我们小组到最后排名最后。

虽然本次实验的结果我们是失败的，但是在这个实验的过程中我们还是通过总结和分析得到了一点收获。我们总结如下：

1. 第一期我们开发了一个第一期即可生产的经济型产品，这一决策为我们第一期抢占市场份额发挥了极大的作用。由于大部分小组都会设计需要研发的产品，我们采用不许研发的产品可以抢占先机，在第一期抢占市场份额。
2. 第一期我们投入的广告虽然很有效果，帮助我们获得了极大的市场需求，但是给我们的财务造成了极大的负担，因此广告需要投放，但是需要适量投放，不可影响公司整体资金流。
3. 我们第二期在缺乏分析研究的情况下加大了广告的投放力

度，在本已出现危机的财务状况下雪上加霜，因此我们应该时刻关注公司财务状况，根据具体财务状况决定当期的支出，若有较大的资金空间，才可适量加大广告投入。

4. 第一期我们没有注意生产线的成品率，这造成了我们生产决策和原材料决策的失误，不仅没能获得应该获得的利润，也白白付出了违约的费用。

5. 团队沟通不足，第二期由于组员间沟通出现信息错漏造成生产计划出现了失误，造成第二期的销售也出现了问题，也出现了产品未生产，不能交货的情况。

经过本次实验，虽然我们的结果并不是很好，但是我们通过实验对创业的过程和企业的运作有了更加深刻和全面的了解，对企业运营的关键问题也有了新的认识和思考，相信本次课的收获会对我们以后的就业和创业提供极大的帮助，谢谢老师给我们这次机会参加本次工商管理实验。

大学生沙盘实训报告篇四

通过这次的实训，通过在洪老师的悉心教导下，不敢说我对于autocad的常用绘图命令和编辑命令的运用很娴熟，但相对实训前有了很大的提高。比较明显的就是速度快了，同一类型的图可以用更少的时间去完成，而质量也只高不低。不过最娴熟的还是基本设置，图层、线型、线宽、比例、颜色、文字样式、尺寸标注等。为了加强这方面的练习，我每幅图都画一遍图幅，设置一次图层、线型、线宽、颜色、文字样式和标注样式。几何图形的标注样式各有各样，特别是一些直径和半径的标注学会了如何设置，和常规的有差别就是以前没接触过的在实训中接触了。

经过两周的制图实训，我了解到cad是一门应用广泛的技术性应用的软件，在机械、建筑等行业尤为的重要，电脑辅助绘图相对手工绘图有很多突出的优点，在精度和准度、美观度

方面它远超于手工画图。我们现在所学习的都是机械方面的知识，在今后进入社会后，大多数同学都从事机械行业，因此，机械制图对我们来说是一门最基础的课程，学习好这项技能对我们今后的工作很是实用，当然，如果仅仅只是手绘，可能会对施工有影响，对比来看cad电脑制图就是显得很精确，而且绘制起来也很方便、快捷。

通过此次实训，我还发现我还存在着很多不足，譬如线型和线宽及颜色尺寸有时会搞混，文字样式和标注样式设置还不太熟练，边框的线型选择不正确。以上错误在洪老师的正确指导下我都一一地改正。但我还是对机械制图的绘制不太熟悉。所以在今后我们还要继续努力学习制图技能，争取在这一方面能够取得更大的进步。这次的实训不只是让我掌握了autocad的运用，也让我恍然醒悟过来，虽然有些问题要通过自己的思考，自我思考的能力是不可缺少的，能够让自己独立的解决难题，但是老师的指导也是不可或缺的，遇到不能解决的问题时不能太偏执了，关键时候还是要发扬不耻下问的风格，在cad的实训中我学会了这两点，这也是我的一大收获。最后，谢谢洪老师的孜孜教导，您辛苦了！

大学生沙盘实训报告篇五

大学毕业之际，毕业实习是极为重要的实践性学习环节，通过阶段性时间的实习，为我们之后走向社会，接触本工作，拓宽知识面，增强感性认识，培养、锻炼我们综合运用所学的基础理论、基本技能和专业知识，去独立分析和解决实际问题的能力，能够将所学的专业理论知识运用与实践，在实践中结合理论加深对其认识和总结，再次学习，将专业知识与实际接轨，逐步认识体会，从而更好地将所学的运用到工作中去，接触社会，认识社会，体验生活，学会生活，学会生活，学会感悟，学会做事，学会与人相处，学会团结协作，为以后毕业走上工作岗位打下一定的基础。

二、实习单位基本情况

_学校是_省_市的一所民办中职学校，为_省重点中专学校，该校有学生3000多人，开设有电工电子专业、数控专业、计算机专业等等，有一定量的电工、电子专业设备和实训台，以及微机室和数十台数控车床等设备。

三、实习岗位基本情况

在该校我担任电工电子和数控专业的专业课教师，主要的工作情况是：对该校的中专学生进行专业课教学，教会他们课本上的专业课知识，并利用实训室提高他们实际动手操作的能力。

四、实习内容

(一) 实习过程

1、了解过程

起初，刚进入该校的时候，学校里的一切对我来说都是陌生的。再加上我本来不是师范类的学生，学校呈现在我眼前的一幕幕让我的心中不免有些茫然，。第一天进入学校开始工作时，学校对我进行了一系列的培训，让我了解了作为一个教师所必须具备的一些基本知识，学校的老职工带着我给我讲了很多的工作方面的知识，渐渐的我逐步了解和熟悉了业务，我慢慢掌握了这个方面的知识，对工作开始上路，在日复一日工作的同时慢慢熟悉了学校的工作环境。

作为初次到中职学校去工作的学生来说，对社会的了解以及对工作单位各方面情况的了解都是甚少陌生的。一开始我对该校里的各项规章制度，服务章程及工作中的相关注意事项等都不是了解，于是我便自行阅读实习学校下发给我们的员工手册，向部门里的同事请教了解工作的相关事项、相关

技巧，通过他们的帮助，我对该校的情况有了一定的了解。学校的工作时间段为：早上8：00至晚上17：00，晚上6：30——8：30上自习课，所有员工都必须遵守该上、下班制度。早上要去学校签字报道，一周工作一总结。

2、摸索过程

对学校里的环境有所了解熟悉后，我开始有些紧张的心开始慢慢平静下来，工作期间每天按时到学校上班，培训时我认真听讲，同时极力做好给我分配工作任务。当工作中出现不懂的情况时，我及时的上报领导，让他们帮助解决出现的问题，以便于整个教学工作能够顺利的进行。

刚开始教学时还真挺棘手的，只能需要一些同事的帮助才能够多少的解决一些，渐渐地，我不断的成长，不断的遇到问题不断的解决，自己的能力不断的提升，感觉自己学习到了很多的东西，成长了很多。

3、独立操作

经过一段时间老员工的带领学习，我对学校的教学情况已有了一个较详细的了解与熟悉。对中专生的情况也比较熟悉了。平时我不断的听其他专业课老师的课，学习他们的教学经验和技巧，我有时也学着运用他们的方法与技巧去处理一些教学问题，慢慢提高自己教学的能力。一段时间后，我在工作时的自信心不断增强，教学能力也有所提高。

五、实习成果

1、素质提高

教师作为一个特殊的职业，需要具备很强的语言表达能力，才能把自己已有的知识尽可能多的、高效的传授给学生。教师是书本知识与学生之间的联系纽带、运输通道。以前在学

习的过程中，听老师教课还不觉得什么难度，现在我才发现，做老师其实也挺有工作难度。同样一个教学内容，同样的教学方法，不同的教师讲出来的效果可能完全不同，学生的学习效果也可能完全不同。所以我苦练教师基本功，学校其他教师的教学经验，一段时间后，教学能力大大提高，获得了其他老师的赞赏。我从实习工作中，能力得到了一定的提升。下面我就简单谈谈自己实习的一些体会：

(1)为人处事方面。其实我认为毕业实习的一个目的就是让我们在实践中初识社会，了解社会，即将走出校门的我们，往往对社会缺乏足够的认识，甚至感到迷茫，需要时间去积累。在实习中，我体会到为人处事的重要，学会了与人真诚沟通，平时与同事和领导交流互换工作上的意见，来彼此产生同事间的信任，对我来说是一笔财富，让我在进入社会后就学到了重要的一课。

(2)吃苦耐劳的精神。在没有去实习之前不懂得教师这个职业到底是啥回事，而总是以一种轻率的心态去面对，而在工作中学校的规章制度要求严格。这些一下子打乱了我十几年的生活习惯和原有的期望值，感到适应不了而陷入不切实际的空想，心里失去平衡。每天下班后感觉，又累又困又饿，这一切都是我从来都没体会到过的。但看到身边的同事，甚至有比我还要小一点的人，我又有另一番感悟，同样是在一种环境下工作，同样是受苦受累，为何他们就能坚持，而我就不能呢？他们都能坦诚面对，为什么我不可以？问题出在于自身态度，没有端正态度面对，只是空想空谈吃苦耐劳精神，是不实际的，容易在挫折面前低头泄气，所以让我学会不管做什么事，首先自己的态度要明确要端正，才能承受客观存在和战胜自我的勇气。

2、教学能力的提高

纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。在短暂的实习过程中，我深深感觉到自己所掌握的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，对教学工作感觉无从下手，茫然不知所措，这让我非常难过。在学校总以为自己学的不错，而一旦接触到实际，这时才真正领悟到学无止境的含义。于是我努力学习，虚心接受其他老师的意见，认真听其他老教师的课，学习他们的经验，并结合自己的能力实际，不断改进、创新教学方法，尽力做到与实践相结合。取得了很大的成效。一段时间后，我收到了一些老教师的表扬，学生对我的教学方式也给予充分的肯定。

六、总结

此次毕业实习，我的视野得到了开阔，教学能力得到了提高，人生价值得到了肯定，我学会了运用所学知识解决处理简单问题的方法与技巧，学会了与同事相处沟通的有效方法途径，积累了处理有关人际关系问题的经验方法。同时我体验到了社会工作的艰苦性，通过实习，让我在社会中磨练了下自己，也锻炼了自己的意志力，提升了自己的实践技能。积累了社会工作的经验，为以后工作也打下了一点基础。

七、致谢

感谢_学校给了我这样一个实习的机会，能让我到社会上接触学校书本知识以外的东西，也让我增长了见识，开拓了眼界。感谢我所在部门的所有同事，是你们的帮助让我能在这么快的时间内掌握作为一个教师的相关技能，感谢我的领导，你们帮助我解决处理了相关问题，指导我在实习过程中需要注意的相关事项，包容我的错误，让我不断进步。

br/>