

食品专业认知实践报告(优质5篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

食品专业认知实践报告篇一

暑期专业认知实践报告专业认知实践作为了解本专业的前景以及对本专业能够有个系统整体感知的认识，尤其是我们电子科学与技术专业，面对当今世界科技日新月异，我们有必要对该专业有个更加深层次的了解。为此，今年暑假，我们进行了为期一周的专业认知实践。

7月26号，在实践老师的带领下，我们首先参观了学校工程楼里面的通信中心，作为全院通信服务的cpu承担着全院所有的固定电话通话的任务。走进机房，面对着一个个大的柜子箱，听着讲解员的解释，我们知道这些交换机是对全院的电话进行通话切换等任务。这些花绿的导线连接着，如果一旦出现问题，直接影响着全院的通话。同时，在另外一间房间里。存放着电源储存器，据管理人员介绍，一旦学校里面的电源中断，就可以采用这些储存的电源继续进行供电。看似似乎这些很不起眼，但之余学校教学正常进行起着不可替代的作用。

第二天上午，我们在学校里的多媒体楼观看了专业录像，介绍该专业领域的最新进展以及未来发展方向。我们所观看的是有美国加州大学伯克利分校的老师介绍的关于计算机方面最新发展动态。从计算机发展简史一直到internet技术，特别是西方计算机发展的技术，让我们更深层次来了解我们该专业方向的深度、我们自身技术的差距。整个影片看下来，让我们受益匪浅。

7月29日上午，我们走出校门来到联合大学城附近的河北网迅电脑培训基地。当天上午，我们首先参观了该基地里的所有基本硬件设施，并详细听取了老师们的介绍。授课完以后，我们开始自己动手组装局域网，从布线开始，安装接头，一直到最终把端线接到交换机上面，我们几个人互相配合，老师在旁边指导，一直到我们所安装的局域网正常宣示安装成功。其间我们所经历的茫然不好用语言来表达，但是经过我们大家的努力，我们成功了。这令我感触颇多，毕竟这是我们第一次真正意义上开始自己动手操作。接下来，我们来到了光纤通信技术工作实验台，老师给我们作关于光纤通信的优缺点，诚然，光纤通信作为二十一世纪最具有发展潜力的技术之一，其传输速度和传输效率是一个公认的优点。但当我们把它放置于手上，一不小心就碎了，所以其易碎性是不容忽视的，特别在野外工地上，弄断光纤是很正常的。为此，老师使用仪器给我们演示了光纤焊接技术，每一步都得极其小心，马虎不得，以免昂贵的仪器被损坏。当两根断裂的光纤在我们手中变成了一根时，我们大家都无比自豪。接触过电子通信方向的人都知道，未来几年，光纤通信的发展必将成为一种趋势。所以，对光纤技术的了解，务必对我们以后的工作有着极大的作用。

很快，为期一周的专业认知实践结束了。在这次实践中，我们收获颇多。很多我们是不能用语言来加以描述的，比如对计算机的认识，我们以前仅仅局限于课本上生硬的介绍，特别是对于网络方面，我们仅仅会使用——浏览一些网页，真正要让自己去安装网络时，谁能保证你胜任？所以，经过实践，起码在我们将来走进工作岗位以后，面对身边的电脑，我们不会陌生；面对同事大侃光纤通讯技术，我们摇头；当上司让我们安装一个操作系统时，我们汗颜……时间虽然短暂，但对我们的影响是毕生的。

食品专业认知实践报告篇二

在上楼之前，我深知，最能体现企业高雅的关键部分是它

的wc□so me

离群独调，俄倾，感觉我的理论貌似是错误的

良久间，体会颇深

一次次心潮涌动

听了它磁性般的指导也让磁化的我充分的明白

1鸡蛋是要母鸡孵化才能变成小鸡

比喻中道理深刻，成功也需要别人的帮助

2我们都吃自己种的，比如鱼

不要诧异，只要敢想就能成，鱼我们也能种出来，只要我们坚信

3程序虽枯燥，但我们要向所有我们的知亲保证，我们绝不是枯燥的人

从他身上我体会到经理怎么了?经理也是人，将来我们也能成经理!

食品专业认知实践报告篇三

通过这两天去贵阳人民广场沃尔玛商场的现场调查以及小组成员所进行的初步交流与分析后，我们对该企业作出的认知情况如下：

沃尔玛贵阳人民广场分正处于交通方便，人流量大，经济繁荣的地段，进出口采用金字塔屋顶更能吸收热。

作为一个深为民众健康和自身品牌负责的企业，沃尔玛深知食品安全是企业的生命，沃尔玛食品安全体系按照从农田到餐桌的理念，对各类食品从进货，进店，贮藏、处理、清洁、消毒等各个环节严格控制和管理，主要由供应链控制和商场卫生管理两部份组成。

对于竞争者其他超市来讲，它的商品种类齐全、有特色、产品分类很细，能方便各种年龄段消费者选购。

整个超市的布置非常合理，墙壁装扮的色彩给消费者一种温馨的感觉，其他很多的食品都采用绿色蔬菜跟其搭配，显得产品更新鲜，更能刺激消费者的购买欲望。

贵阳沃尔玛超市共有两个：人民广场店和沙冲路店。

其经营的商品种类丰富，琳琅满目，有酒类、保健品、饮料、粮油、调味品、蜂蜜、副食品、即食食品、计生用品、乳制品、日化、速冻食品、糖果巧克力、休闲食品、一次性用品、针纺织品、电子产品等。

（一）无需过多的经营广告

沃尔玛，作为商场的霸主，企业的品牌形象，向来以服务最佳、产品质量最优闻名于世。

如此庞大的体系，已经是无人不知、无人不晓，因此，沃尔玛一般是不作任何广告的。

生活中，我们确实也很难看到与沃尔玛相关的广告，偶尔见到，也只是在电视媒体上一晃而过。

任何一家公司或企业都基本如此，当其有了一定的知名度以后，便没有了花费时间和精力去作宣传的必要性了。

而且，如果这个时候再继续搞宣传，反而容易增加顾客的反感，从而影响到公司或者企业的形象，不利于其长远的发展。

这一点，许多的公司或者企业都有着大同小异，沃尔玛也不例外。

（二）商品的结构严整

当我们踏入沃尔玛这个超大商场时，难免会感到眼花缭乱，因为，这里面的商品琳琅满目，应有尽有。

一个极大的领域，又划分成为若干个小的区域，每一个小区域里排放着具有着相同属性的商品，每种商品皆对号入放。

由于沃尔玛比较重视商品的结构性布置，虽然商场精大，但是商品的摆放并不失去整体性，消费者并不会感到渺茫，完全可以凭着商场里清晰的标志，在最短的时间里找到自己想要的商品。

商品摆放位置科学，布局合理，这样一来，既为消费者带来了方便，也给商场服务人员减轻了众多的负担。

其实这些设计都是为了吸引顾客，也许这些商品随处一个超市都能买到，而在沃尔玛却能给顾客一种很新鲜很温馨的感觉。

我们在参观的过程中还看到来三个外国人，他们应该是上级下来考察的，拍了很多商品的摆设照片，所以，任何企业都应该考虑到时刻做改变来与顾客还外部环境协调和适应。

（三）商品流转管理情况

仓库管理井井有条，有专业人员对其进行负责，能够确保商品的及时上架与新旧商品的交换。

所有商品全部分区管理、堆放整齐、标示明确。

在运输线上，商品的流转严格按照先进先出的原则安排制作，所有的流程执行比较严格，货物分配有序，对于特殊需要的商品能够保证及时收回与上架。

（四）商品种类丰富，富有民族和地方特色

沃尔玛里面的商品，来自世界各地，价值有高有低，而且最受顾客欢迎的还有一个特殊的原因，那就是这里的商品还具有民族和地方特色。

很多商品，尤其是装饰品和小吃，大多都是来处世界各地的特产。

小吃方面颇受消费者的关注，因为这里的小吃不仅种类俱全，而且口味独特，总能带给顾客留连忘返的感觉。

（五）集超市和餐厅为一体，方便人们生活

沃尔玛里面的消费者极多，每天前来购物的人是络绎不绝。

俗话说得好：“民以食为天”，有人的地方就有着需要吃饭的一张嘴，沃尔玛充分考虑到了这个问题，所以处理得十分恰当。

在这个大超市里面，人们如果感觉到饿了，可以到里面选购自己喜欢的饭菜。

在这里吃饭是十分方便的，而且味道优美，价格优惠。

（六）庞大的人力和物力资源

1 一大批忠诚的员工

“人才资源是第一资源”，企业的发展靠产品，产品的发展靠人才，人才的成长靠培育。

作为沃尔玛这个大型企业来讲，其一直在重点抓科技人才、管理人才。

在感情上、待遇上、事业上吸引人才、留住人才、使用人才的同时，能够抓好人才的教育和再提高，根据不同岗位的需要，采取岗前培训，使他们知识不断得到更新，技能不断得到提高，发挥更大的作用。

从而激发职工的工作激情和劳动热情，振奋精神，以高昂的斗志和士气，为企业的发展去创新和拼搏。

3物品来源广阔

有沃尔玛的地方，可以说是就没有买不到的东西。沃尔玛以其独特的服务和先进的管理体制而闻名于世，在全世界各个地方形成了连锁，商品的周转迅速，来源广阔。

其产品和不断更新，将会吸引着众多的顾客，为企业带来丰厚的利润。

（一）人流量大时，收银台拥挤

中午和接近黄昏的时候，是人们购物的高峰期，处在这个关键的时刻，偶尔，沃尔玛也会有让人不够满意的地方。

经过这一天的观察，我们发现：原来，沃尔玛的出口是很少的，出去的时候，所有的人员都得经过收银台。

人流量大的时候，一大串的顾客排着队等着付款，而许多没有购买商品的人员也争着从这里出去，这样一来，难免有时候会被围得水泄不通。

在遇到如此拥挤的情况下，既给收银员带来不利，也给消费者带来了不便。

（二）员工工作时间较长

酷合实际调查显示，沃尔玛员工的工作时间在每天8个小时和13个小时之间波动，平时平均工作时间为一天8个小时，节日期间一般一天工作时间超过10个小时。

周末加班，有的员工是自愿加班的，而有些并非出于自愿。

员工的工作时间较长，从长远方面来看，这是不利于企业的自身发展的。

（三）部分商品的运营成本较高

沃尔玛的商品来自全国各地，甚至是世界各地，所以很多的商品在运输线上显得比较复杂，流程颇多，运输成本较高，但价格却比较实惠，从这一方面来看，虽然为消费者带来了利益和实惠，但某些成本却是无法降低的。

四、结合电子商务专业谈及企业

企业是经济组织，以谋求利润为目的，企业是市场中的经营主体，它以自己生产的产品或提供的服务，通过交换来满足社会需要，并从中获利，企业是市场中的经营主体，同时也是竞争主体，竞争呢告诉市场经济的基本规律，企业要生存，要发展，就必须参与市场竞争，并在竞争中取胜。

我们参观的沃尔玛算是商业企业，第一点最深刻的感触当然是其外观，两个进出口和收获平台都是蓝色清透的三角锥体，映入眼帘的一长排喷泉作其衬托，给人带来的是无比的美感，让人就算一时不想买东西也想迫不及待的进去看看。

在产品与其他超市相同的情况下，沃尔玛的优势就要着手于他对产品清晰的规划摆放和随意购物环境了，就这点而言，沃尔玛的产品摆设及其服务方式是占优势的。

沃尔玛的产品摆放都很有创新，比如西瓜的摆放，搭有一个棚子，四周都是绿色背景，进去就感觉像进入了温馨的糖果屋，墙上的装饰以粉色调为主。

这是长期以来形成的企业文化，是沃尔玛精神——勤恳、节俭、活跃、创新。

沃尔玛有着这样众人皆知的销售黄金法则：

（一）顾客永远是对的；

（二）顾客如有错误，请参考第一条。

“让顾客满意”排在沃尔玛公司经营目标的第一位。

”其优良的服务态度，决定了沃尔玛在商场的领域将占据了市场的巨大份额，这是值得我们关注的焦点。

网络经济时代，企业不再像传统经济时代一样，仅在现实的经营个别环节上追求低成本和高收益是远远不够的。

根据社会环境、资源的不同，企业可能必须在网络上的不同环节中分别追求低成本和高收益，当然各个环节之间存在整合和联系。

一方面，从现实观点分析中，网络是怎么也无法取代现实销售体系的。

另一方面，如果能用实体店铺与网络市场揩企业的销售模式有机地联系起来，那么这样的企业将会拥有更多的竞争优势。

作为电子商务专业的学生，我们不仅要学会利用专业知识去看待这个网络市场，也要积极地融入到社会实践中去，多作市场信息的调查与研究，更多地去了解各家大型企业和公司，并将所学的企业管知识运用到实际情况中去，在学电子商务的同时，让企业管理与之有机地结合起来，达到学以致用，各科通用，从而更多地创造出自身的经济效益！

食品专业认知实践报告篇四

目的和意义：为了让我们把所学的专业知识与社会实践结合起来，深入了解自己的专业，体验作为新闻工作者的实际生活以及媒体的业务运作，理论联系实际，在实践中领悟专业基础知识与技能，了解日后就业的职业工作内容和性质等实质性内容，学校安排我们12新闻班全体同学进行了为期二个月的认知实习，暑假新闻专业认知社会实践报告范文。

20xx年2月22日-7月24日这段期间，我被安排在“合肥晚报-服务热线”进行实习工作[]20xx年8月2日-8月26日期间，自己联系，在《中国食品质量报》安徽记者站进行实习工作，开始了在学校时完全不一样的生活。实习结束，回想起在暑假实习的那段日记，心里感触颇多。

第一次道报社时6月22日，我跟班里其他三个同学一起去合肥晚报广告部报到。因为是第一次去，里面的人我们都不认识，里面的工作人员也都在埋头于自己的工作中，我们几个人都坐在那狭小的办公室里坐也不是，站也不是的，觉得自己实在是多余。下午的时候，孙处把我和胡同学叫去，说“服务热线”那边也缺人，问我们可愿意去，想想自己在这边也实在是“多余”和那边的“缺人”，和学校说的“服从报社安排”的叮嘱，我和胡同学去了“服务热线”那边，开始了在“服务热线”为期一个月的接热线的实习内容工作，就这样懵懵懂懂的开始了我的暑假认知实习，社会实践报告《暑假新闻专业认知社会实践报告范文》。

实习的前两天，马主任说我们主要是了解工作内容，学习一下陈姐和郭姐是如何接热线的，同时要熟悉和准确了解服务内容和价格等工作细节。

两天之后，正式上岗。刚开始的时候还觉得挺新鲜，但是时间一久就没耐心了。但是马主任说接电话时一定要热心、真诚和耐心，因为也许我们的一句话就会影响到晚报社的声誉。在本着不给晚报社丢脸，不给学校丢脸的“工作态度”，我在那认真踏实工作了一个多月。我知道。即使遇到“服务热线”解决不了的问题，也要做一个良好的倾听者，俗话说“良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒”，我们的宗旨就是让读者和客户满意。

有好几个都是因为对服务内容不太清楚，让客户在电话那边等了好久，实在是很过意不去啊。渐渐地我知道只有熟悉工作内容和条款，是每个细节都不能放过的那种，才能真正的帮助读者和客户，更好地为读者解决生活中遇到的实际问题。工作一定要有耐心和细心，读者和客户的需要时半点马虎不得的。

其实在“服务热线”的那段日子，虽然渐渐地实习的内容也熟知了，得心应手了，但是心里多多少少还是有一点不甘心和觉得委屈。看到报纸上班里同学熟悉的名字出现在一篇篇新闻报道中，听他们说自己跟记者跑新闻的经历，我心里实在是羡慕，觉得他们好充实，真的把两年学到的东西运用到了实习实践中了。我把我的心里的真实的想法告诉了黄老师，黄老师耐心的开导我说：“哪种实习不是一种认知呢？”也许我没有学到采写新闻的技巧。但是步入了社会就会有所收获的，而这种经验和收获也都会是一生受益的，是隐性的，但是日后的生活和工作都是用的着的。一番话，让我心里平衡多了，我的实习也变得有意义，有价值，有收获了。

在“合肥晚报”实习了一个多月后，我觉得我没有给单位、学校和我自己丢脸，同时我也很清楚，我知道，我来实习认

知的主要目的还是为了学习和自己专业和以后就业有关的东西，积累社会经验和工作经验，于是离开“服务热线”后我有了打算：一是好好“修炼”一番，把底子打好，泡图书馆，多积累专业知识和百科知识，而是自己好好找，联系其他媒体实习单位。

在一个偶然的的机会，我看到《xxx报》安徽记者站提供实习生岗位，抱着试试看的态度，我打电话过去，老总很礼貌地说“那你先来登个记吧”，我心花怒放！

8月2日是我在《中国食品质量报》安徽记者站实习的第一天。由于之前实习过，所以我去办公室的时候很自然地先从基本的打扫卫生开始，然后熟悉电脑文件和办公文件等，翟站长看我如此“自觉”，微笑着说“小丫头，不错嘛，好好干，才来的时候也许有点不适应，别紧张啊，呵呵……”其实，我这次心里一点也不紧张，心里还感觉甜甜的。看来，在合肥晚报的实习还是有收获的。

食品专业认知实践报告篇五

本周实训参观了龙岩市博物馆红星美凯龙家具城以及万宝广场，我收获颇多，对于历史文化，家具建材，室内设计布局都有一定的初步了解。

首先，龙岩市博物馆整体布局为圆形，形似土楼，闽西客家元素很好的融入其中。龙岩博物馆建于1975年11月，是利用省级文物保护单位“中共红四军前委员会旧址即毛泽东旧居”设立办公地点和辅助陈列，属社会历史和革命纪念类综合博物馆。馆内藏品丰富，分布合理。博物馆第一层是对闽西古代及近代风土人情的介绍及展览。大厅地砖的成画与博物馆顶部、外部的浮雕还有木质的带有土楼元素的装饰遥相呼应，内部装饰以木材与石材相结合装饰以及灯笼点缀更有特色感，设计精妙富有历史感；一楼展品图文介绍与壁画，塑料模型相配合，具有一定的代表性，比较完整展现了地方的历史文

化，让游客能够对闽西的风土人情一览无遗。展品中有几样特别使我感触颇深。一是一幅近代的画像，画像上是一位县令，他的官服上做工精致，雕花走兽栩栩如生，不禁令人感叹古人的制造工艺之精。二是一座梳妆台，端正大方，朱漆细雕，令人喜爱。随着潮流的变化，我们要让这些旅游产品实用化，将这些从先人手中传承下来的资源好好利用，实现对某些产品的再设计。传承这些文化元素，是我们这代人的责任。一楼馆内布局颇有深度，入口和出口相距不远，进入馆内回顾的是过去，出了馆外，回到原点就是展望未来。

博物馆二楼是自然历史博物馆，馆内详细介绍了闽西这片土地内的物产，动、植物的分布，还有各个物种间的历史渊源，地理环境，奇山怪石等，各展品都配有图文及所相应的模型，时空隧道人类进化过程让人影响深刻，馆内灯光渲染效果好，仿佛令人身临其境。

博物馆整体的布局以及场馆设施都比较老化但规划馆的玻璃道还是挺有特色的。较为整体。与闽西革命历史博物馆相比各有特色，展现的是闽西不同的历史风貌。博物馆的整体结构，布局还有材料装饰使我收获颇丰，龙岩市博物馆是这次实训收获最大的地方。

关于龙岩红星美凯龙，商场整体分六层，楼层由下而上出售不同的家装用具，楼层越往上出售的家装用品越为大件，价格也越高。负一层的商品主要为瓷砖，石料。其中在龙驰石材销售的大理石特点为不变形，硬度高，使用寿命长，不会出现划痕，不磁化，主要用途为豪华的公共建筑物，家庭的装饰，家具、灯具、烟具及艺术雕刻，人造石、水磨石、石米、石粉等，价格方面每平方约为1900—3600人命币。市场销售情况良好。第一层商品主要为油漆、电器还有一些软装，锦绣软装的欧式花卉墙壁画风格现代、简约，观赏性高，可用于家居装饰。是点缀生活的不二之选。产品主体材料为优等丝绸，辅以木制框架。表面装饰上生动，灵活的图案受到广大消费者的喜爱。价格在20—200不等。立邦漆专卖店的立

邦原生植萃漆原生、环保主体材料来源于萃取棕榈及北欧森林的植物性可再生资源。该产品表面带有环保元素的插画与该产品的主题相呼应。该产品获得美国绿色卫士室内空气质量金级认证，在业内拥有极高的声誉。在市场上也有着极高的声望。价格为1000元。二楼售卖的商品主要为精简家具和防盗门，盼盼防盗门的m1型丙级配置安全门风格古典、优雅安全可靠，防偷防盗。产品主体材料为钢材产品表面做过防锈喷漆处理，使产品久经不坏。表面美观的造型和铁打的质量使该产品在市场上炙手可热。

价格2580元。明兴灯饰照明的铁艺蜡烛吊灯餐厅个性灯具风格舒适，明亮，符合现代人审美的需求，适用于单身公寓、家庭、公共场合等场所。产品主体为聚乙烯塑料，辅以实木、钢材等材料，造型新颖，表面装饰涉及到了许多当代的审美元素，在当代年轻人中受到欢迎。价格250—1000不等。精简家具风格现代，价格便宜，原料为合成纤维，耐高温，耐腐蚀，高强度，耐辐射，阻燃，像单人位沙发是童话森林（红星美凯龙龙岩店）的产品规格是1300x1140x900基材是赛鞋木豆，牛皮辅材是五金件，仿皮，饰面是聚酯漆价格是11200rmb古典风格典雅厚重价格较高但受高端客户欢迎，我还看到一个电视柜电视柜是美乔森（红星美凯龙龙岩店）的产品规格是2120x480x530基材是檀树辅材是五金材饰面是聚酯漆价格是16200rmb还有一个长几也是童话森林（红星美凯龙龙岩店）的产品规格是1640x850x450基材是赛鞋木豆，人造石辅材是玻璃，橡胶木，五金件价格是14500rmb古典风格，厚重。我还来到开普敦家具，看到金属办公桌产品风格是现代，简约。收到现代青年的欢迎。三楼主要商品为一些实木家装，价格比三楼的要贵，但木质的材质、纹理、气味是塑料家具无法替代的，因此收到广大木质家具爱好者的欢迎。四楼售卖的是昂贵的红木家具，该类型的家具多为造型典雅，摆放讲究，价格昂贵，定位高端。艺鸿轩红木家具的非洲刺猬紫檀沙发风格复古、温暖，典雅大方，柔软舒适，适合家庭、办公、会客等。沙发主体为实木，材料采用非洲刺猬紫

檀，品质珍贵。坐垫部分采用优质海绵。红木部分经过打蜡、生漆、光身等工艺，品相优良，实为同行中的上品。受到消费者的追捧，业绩良好，得到业内人士的一致认可。价格18000元。红星美凯龙将内部空间与外部设施相隔离，专心做家装生意，内部几乎无娱乐设施，绿化的点缀与整体的建筑物街道环境是相称的，但不知道是否是因为工作日的原因感觉整个环境大的缺少人气，但总体感觉还是好的。

万宝广场总投资20亿元。占地95.57亩，总建筑面积约30万平方米。万宝广场给我的感觉是非常的舒适，从他的外部结构整体性较强，与内部结构，点线面结合的非常一体，色彩空间布局非常的协调，印象比较深的是顶楼的灯饰与六边形装饰，灯饰圆的结构线的结构以及大小错落有序，灯光的点缀与光的结合现代感十足，六边形蜂窝状的小木块凹凸有序，色彩分明，使得整体的环境都非常的协调，以及蓝色冷光的铺垫整体的环境非常的柔和，柱子与玻璃衔接整体柱子金属花的点缀以及四边形灯光的结合现代感十足，整体的建筑物一体，秋水共长天一色的意境，内部功能区布局明确，店铺的装饰特色鲜明特别是店铺外部与内部的装饰主题化让人一目了然，这是对于万宝的内部的总体的感觉，对于外部感觉空间利用的很充分街道的布局将马路与休闲娱乐区分开。没有路边摊的感觉，特别要提到的是外部的灯饰都非常的有特色，略微弯曲，有迎宾感觉绿化的点缀与整体的建筑物街道环境是相称的，但不知道是否是因为工作日的原因感觉整个环境大的缺少人气，但总体感觉还是好的。

综合上述，这次调研收获颇多。对龙岩的大致历史有一定的了解，龙岩博物馆中的设计元素，设计灵感是大的，收获也是最大的。参观红星美凯龙我对家具的销售以及制作室内建材的大方向有一定的了解。参观万宝对于室内设计以及空间布局有一定了解通过社会实践，收获提升社会实践能力。沟通协调关系能力等，了解历史从中汲取知识助力设计了解家具设计的大方向销售，对于方向有一定的把握对于建材室内设计布局有一点的把握把他们应用到设计当中去回归到专业

本身，虽然不是一帆风顺但值得回忆，不虚此行。