

# 最新食品检测报告 食品检测顶岗实习报告 (通用5篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编为大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

## 食品检测报告篇一

食品药品安全问题是人民日常比较关心的问题之一，世界各国和中国都把食品药品安全作为工作的重点，也在这个领域做了很多指导和监督工作。利用暑假期间我加入了\_x区农产品安全检测中心的队伍，通过近一个月的学习工作，基本了解农产品质量安全检测中心的工作，熟悉了实验室的管理和仪器的维护、保养，以及农产品质量安全检测技术的要点。

### 中心主要工作

作为农业局附属单位农林技术推广中心的一个部门，检测中心工作的开展是在上级的领导下，按照上级有关部门的要求完成既定任务。由于该中心是非营利性政府机构，所有费用都是由政府支付，所以在实验过程中要用到的材料都必须要先写报告申请经费获批准后再开展检测任务。作为区级的检测中心，所有任务的开展都要与镇级农办联系以确保工作的顺利进行。当然中心也要担当技术推广的重任，为下一级提供技术学习的平台，达到工作双赢的目的。

### 实验室管理和维护

检测中心作为一个精确度要求较高的实验室，它的管理是比较严格的。非实验人员不允许进出实验室，实验员进出实验室要锁门。进实验室前要换拖鞋并穿上实验服，实验员进行检测时必须带上防护口罩和手套以确保人身安全，必要时

开抽风机保持室内空气清洁，所排出废气是通过除毒处理。实验仪器和实验试剂由实验员定期检查，确保实验仪器的正常运作和试剂质量符合实验要求。实验室内部的清洁卫生必须由实验员负责以保证实验器材完好，实验废品统一严格处理，实验室外部的清洁卫生由专人负责。作为实验员对实验结果要保密，实验结果上送有关单位并保存实验样品以备复检的需要。

一个完整的检测程序包括：样本的采集，样品预处理，样本的存储，提取样品中的被检物质，被检物质的测定，结果分析等步骤。

样本来源主要有两种方式：一是有关单位、市场、基地或者个人向检测中心送样本；另外一种就是中心派人到一般市场、超市、批发市场、基地等采集样本。样本的采集依据分地区随机原则，尽量使样本检测结果更加符合实际情况。检测样品对样品负责是检测的原则，所以所有样品都要贴上标签，记录采集的地点、时间、样本名称等池塘水样还要记录联系人。采集样本要经过一段时间才可能送回实验室，所以要要在样本箱里加几个冰袋保持样本新鲜。

根据不同检测对象，样本的预处理各不相同。农药残留的处理是比较简单的，剪2克菜叶就可以了，当然剪出来的菜也要讲究的，不能太粗也不能太细，而带有很重气味的菜如葱、蒜、韭菜、芹菜等就不能剪细取整棵检验。兽药残留的预处理，鱼取脊背肉，猪通常取猪肝，而鸡就取鸡肝，所有样品都要及时处理，搅碎后分别装进对应的样本瓶并放进冰箱冷藏保存。

样本的处理，根据实验原理农残的测定用有机提取液提取有机磷等农药，然后用胆碱酶与提取物反应，最后加上显色液和底物液这样就完成样本处理，可以进行检测。鱼、鸡、猪样品提取步骤比较复杂，总的来说是利用兽药溶于有机溶液的原理，通过振荡、冷冻离心、吸取上清、吹干、再溶解、

振荡、离心、取上清等步骤，然后利用酶联吸的原理检测。

检测和实验结果的分析通过实验仪器和电脑系统即可获得，所检测到的结果要保存好，对于检测阳性的样本必要时要复检一次。

踏出校园走进社会参加实习，不是用三言两语就可以概括实习收获，社会的大课堂是纷繁复杂要学习的知识是在太多了。工作时遵守工作纪律，与同事融洽相处是基本的要求。作为实习生还要积极肯干，同时要放下所谓的面子，不懂的地方要问个究竟踏踏实实地学习，接受新事物时要有很强的求知欲，力争更多的动手机会。

不能不提的就是实习期间我真正懂得了要珍惜在学校学习的时光，一方面不要认为学习没用，因为以后要用到什么知识还是未知之数，离校工作的人都会有书到用时方恨少的感慨；另一方面，走出社会你的同事绝大多数都不是你的同龄人，你要学习怎样去融合他们做到妥善处理人际关系。

得益于实习期间的采样，走了很多地方，较为深入地了解了南海区的发展现状，尤其是农业方面的发展情况和南海区农产品质量安全的情况，对于以后的就业前景也有一定的认知。

### 食品检测顶岗实习报告三

我是一名食品检验专业的学生，自2009年6月22日，我来到河南超汇实业有限公司，通过常达一年的实习，使我学到了很多的知识，让我的专业得到了实践，同时也了解到一个公司的发展使怎么的不容易。

河南超汇实业有限公司成立于2003年4月18日，是一家以肉制品深加工，麻辣小食品生产为主的集科研、生产、销售为一体的新型现代化的食品加工制造企业。旗下主要产品有火腿肠，台湾烤肠，特色风味小食品等。公司立足河南，面向全

国，产品已覆盖河南、山东、江苏、山西、陕西、辽宁、河北、新疆等省区，拥有较高的市场占有率。公司现有生产人员276人，管理人员61人，二期建设即将投产。

2003年4月，董事长冯振亚先生以多年食品行业经营经验，敏锐的洞察到高温肉制品的广阔市场前景，经过全方位的市场调研，投资200万元承包郑州市肉联厂的高温火腿肠生产线，专门生产“超汇”牌火腿肠。当年虽然遭遇“非典”，但在董事长冯振亚先生的带领下，公司以准确的市场定位，优良的产品品质，顽强的意志顶住市场的重重压力，当年实现销售收入2000万元，上缴利税200多万元的骄人战绩，并成功占领了郑州市及各周边市场。

2004年初，超汇又果断投资704万元兴建公司一期工程，并投资280万元增加了大陆市场刚刚诞生的新产品——低温台湾烤肠生产线，将生产面积由原来的2000m<sup>2</sup>扩大到23000 m<sup>2</sup>□

经过全体超汇人的共同努力，2004年超汇成功完成了河南市场开发、管理和维护，当年实现销售收入4000万元，上缴利税350万元。并总结形成超汇经营模式，为省外市场的成功复制打下坚实的基础。

2005年，是超汇高速发展的一年。

首先，在高温火腿肠和低温台湾烤肠的基础上，增加了符合国内市场需求的麻辣小食品生产线。

其次是以立足河南，面向全国的市场开发策略，将企业产品迅速覆盖到山东、山西、陕西、河北、江苏、东北、东南、西北、西南等省级市场，并在当地拥有较高的市场占有率。成功实现了省级品牌到全国性品牌的跨越。

超汇再次获得了较好的经营效果，当年实现销售收入6000多万元，上缴利税450万元。

同时，两栋可容纳1000人的办公及宿舍楼□1000m<sup>2</sup>的两层餐厅□4000m<sup>2</sup>生产楼的按时竣工和顺利投入使用，为超汇公司步入一流企业、做一流品牌打下了坚实的基础。

2006年是超汇为实现做一流企业，做一流品牌而飞跃的一年。

冯振亚董事长在2006年的工作会议上指出“做一流企业，就要拥有全国或更大的市场；做一流的品牌，就要做出一流的产品，这是我们超汇公司2006年的工作主线”。为实现这一关键性的飞跃，公司做好了以下部署：

一、在现有的成熟稳定的产品线基础上，增加膨化类和糖果类小食品生产线。

四、经营目标：打造优秀的管理和营销团队，2006年实现销售收入1.5亿，力争2亿，把超汇做成一流的食品品牌！

敏锐洞察市场先机，果断抓住机遇，迅速高效运作，成就了现在的超汇；

我在这一年多，首先做的是一名普通工人，在做普工的日子里，才让我真正体会到什么是生活，对于我所学的专业没有一点的实践，不过让我懂得了同事之间如何处事，如何做好自己的岗位工作，后来经过我一点点的努力，我做了一名管理人员，成了如今的一名工段长，在工段长这段时间里，虽说与我的专业无关，但是他比我的专业更有挑战性，作为一名基层管理是最不好做的，这也是对我个人能力的挑战。

虽然我做的是管理，但是在食品厂，每天接触的是食品生产的一线员工，对于食品工艺也是相当专业的，对于每个生产品种的关键控制点都要把关好的，所以说在这一年里，不仅我的专业得到了实践，还锻炼了我的管理能力，我也很感谢超汇公司，给了我这个机会，给了我一个实习的平台，我现

在还在超汇公司，希望以后我能为公司做出更大的贡献，同时希望公司以后有一个好的发展！

## 食品检测报告篇二

### 公司简介

肯德基源于美国，创建于1952年，是世界著名的炸鸡快餐连锁企业，在全球80多个国家拥有14000多家餐厅。截止到20\_\_年04月底，肯德基在中国大陆450个城市开设了2100余家餐厅。肯德基近年来以每天至少一家的开店速度快速发展，成为中国餐饮业规模大、发展快、效益好的连锁品牌。肯德基(kfc)和著名的休闲餐饮品牌必胜客(pizza hut)墨西哥风味餐厅taco bell以及a& w long john silver'同属于全球最大的餐饮连锁企业之一——百胜餐饮集团。

肯德基崇尚团队精神及每一位员工的热忱参与，并致力于为员工提供完善的培训、福利保障和发展计划，使每位员工的潜力得到最充分的发挥，正是由于这个原因，越来越多优秀的年轻伙伴慕名来到肯德基。

作为世界上最大和最成功的连锁快餐企业之一，肯德基成功的秘诀之一是：永远向充满朝气、勇于挑战自己的年轻人敞开大门，并注重对员工的培训，鼓励员工和肯德基共同成长。

### 企业文化

如果说各种规章制度、服务守则等是规范员工行为的“有形规则”，企业文化则是作为一种“无形规则”存在于员工的意识中。

企业文化可以比喻为行为的“基因”，它通过仪式和激励手段等方式，提供了企业的核心价值观，告诉员工在企业里什

么目标是最重要的，哪些是企业所提倡的和提倡的，能够引导和塑造员工的态度和行为朝同一个方向努力。因此公司对企业文化的投资，往往能够减少巨额的人力资源管理费用。

作为特许经营企业肯德基来说，其高标准的服务质量是它的生命线，也是它参与竞争的资本。为此，肯德基塑造了具有服务意识导向的强有力的企业文化，员工接受了肯德基的组织文化的同时，其各种繁复的规章制度也就深深内化在他们心中了。

“餐厅经理第一”这是中国百胜餐饮集团树立起来最重要的企业文化，这体

现了公司重视生产率的提高，一切围绕第一线餐厅而服务的思想，同时也鼓励各餐厅积极进取，展开良性竞争。每年，在百胜集团中国区年会上，上百位来自全国各地的餐厅经理会因他们出色的成绩被授予优秀奖牌。中国百胜总裁苏敬轼先生会向取得优异业绩的资深员工颁发刻有飞龙的金牌——“金龙奖”，极富中国特色和激励性。

对于每年在餐厅销售和管理上出色完成公司“冠军检测”考核要求的餐厅经理，公司都会给予特别礼遇，他们会从世界各地飞到百胜集团总部，由名贵轿车接送与总裁诺瓦克共进晚餐。中国苏州地区的一名餐厅经理咎旭东去年也曾携新婚妻子前往，簏受到贵宾般的迎接。席间，诺瓦克和部门主管还会送上逗人的塑模食品：“鸡”、“巨大的奶酪”以及表示吃得啧啧有味“会说话的牙齿”，以表扬这些员工出色的表现并作为纪念。

“群策群力，共赴卓越”

在中国百胜餐饮集团下属的所有企业里，不仅企业要成长，个人也要成长，连协作厂商，合作合资伙伴都能有成长。即“群策群力，共赴卓越”。

对肯德基员工来说，随着在中国一个个市场的拓展，他们的成长机会也就应运而生。百胜集团相信，为这些年轻人做个人职业生涯的发展规则是至关重要的。既要满足年轻人需要创新与拓展的意愿，同时又要满足企业长远发展过程中对人员储备的需要。

合作和未来发展方向的探讨，交流经验，使彼此加强了沟通，增进了企业凝聚力和众人合力，追求卓越的信心。

“注意细节”

“请陈述找零的全套操作过程！”

“请问上校鸡块是用哪种鸡肉制成的？”

如此刁钻古怪的问题，台上的选手们却争先恐后地给出了答案。

这是某届百胜餐饮集团的中国区年会上正在热烈进行着的“业务冠军挑战赛”。包括中国台湾和香港地区在内，来自中国区九十多个城市的近五百名餐饮经理分成若干代表队，一一捉对打擂台，经过逐级淘汰最后角逐出本年度“冠军”。服务行业无小事，无论是食物质量、服务态度、餐厅气氛餐厅对顾客提供的价值，就是这一点一滴的细节的总和。“业务冠军挑战赛”体现了肯德基对完美的服务质量的重视和追求。

## 公司历史

肯德基简称kfc,是世界最大的炸鸡连锁餐厅。六十年前，桑德斯上校(colonel harland sanders)研发出由十一种香料组合而成的独家炸鸡配方，后来则发展成现在的肯德基。肯德基遍布全球八十多个国家，目前拥有超过九千六百家店。在这个地球上，每天都有一家肯德基开幕。不论是在中国大陆的



长城或是巴黎繁忙的市中心、从保加利亚风光明媚的苏菲亚市中心以至阳光满布的波多黎各街道，处处都可见到以桑德斯上校熟悉的脸孔为招牌的肯德基餐厅。

世界上每天都有超过600万的顾客享受著肯德基所提供的美味餐点。除了肯德基的传统招牌产品——原味炸鸡，顾客还可在世界各地的肯德基餐厅品尝到其他400多项产品，例如科威特的鸡肉烤饼及日本的鲑鱼三明治。

肯德基的成功，源自于全球将近十九万员工的齐心努力。在世界各地，肯德基永远将顾客的需求摆在第一位，使顾客在享受各种高品质餐饮的同时，也能感受到最亲切的一流服务和用餐环境。

亚太地区是肯德基目前成长最快速的地区；在马来西亚、韩国、印尼、泰国及中国大陆，肯德基都已成为当地最大的西式速食餐厅。

肯德基属于百胜餐饮集团，是世界上最成功的消费品公司之一。其下三大系统为餐厅业、饮料业、及休闲食品业，肯德基与其他两个知名的餐厅系统——必胜客及塔可钟(taco bell)□东方既白，都为百胜餐饮集团所统筹。

## 2实习过程

### 实习目的

锻炼自身的社会活动能力，了解社会现实，从实践中拉近了与社会的距离，认清一些社会问题，看清一些社会现象，在社会大课堂里，经风雨、见世面，检验知识，培养能力，磨练意志，使自身得到启迪，增强社会责任感。在实践中认识社会、增长才干、提高自身素质、为日后真正走进社会铺定基石。

## 实习时间

20\_\_年11月21日至20\_\_年5月30日

## 实习地点

肯德基餐厅

## 实习内容

我接受了为期四天的培训，主要内容包括：前台培训，薯条站培训和外场培训。薯条站就是炸制一些产品。外场即清洁工作。通过培训我体会最深的就是“标准”这个词，在肯德基做任何事情都要按照标准做。例如薯条站的工作，薯条站虽然以薯条命名，但它不只可以制作薯条还可以制作薯棒，油条，上校鸡块，鳕鱼条和田园饼。每种产品也有专业的烹炸过，一定不可以搞错，否则会影响产品质量。烹炸时最需注意的一点是，生熟产品要分开，不可以放在一起，防止交叉感染，滋生病菌，污染卫生。

## 具体的工作

前台工作最重要的是收银，收银员是和顾客有着直接接触的员工。可以说是餐厅留给顾客的形象是好是坏，很大一部分是由收银员的服务质量来决定的。所以对服务员的要求是非常高的。其中每个收银员都能如数家珍微微到来并且熟练运用的就是肯德基的“收银七步曲”

### (1) 欢迎顾客

所谓的欢迎顾客就是大声的招呼顾客，我觉得那像个小丑，不敢大声的说。可训练员跟我说“喊不出来没关系，你可以选择离开!”。训练员的语气给了我很大压力，我想我是来工作的，这是工作的一部分。于是，我鼓起勇气大声的对进门

的顾客说“欢迎光临”，顾客友好的对我微笑了一下，那一刻我觉得自己长大了。

## (2) 点餐

点餐就是帮助顾客买到需要的东西，肯德基要求点餐员在一分钟内招呼完一位客人，由于刚开始，不熟练，所以速度很慢，不能达到合格。让我有点沮丧，但朋友都安慰我。很快的我就能达到合格了。这给了我很大的鼓舞。也给了我很大的信心。

## (3) 建议性销售

就是根据顾客所点内容进行产品建议，这要考验前台的灵活性，这也锻炼了我灵活性，为我以后的为人处事奠定了基础。

## (4) 确认点餐内容

重复的告诉顾客点餐内容，为的就是确保准确完成顾客要求。刚开始的时候，我觉得这个步骤有点繁琐。不太重视，结果很多东西我都漏点了。给顾客造成了不小的麻烦。这也让我明白了无论做什么事情都要注意细节。细节决定成败。

## (5) 包装产品

包装产品工作看起来很轻松，只要把点的产品配好给顾客就行了，可是做起来就觉得很困难了。由于不熟，一开始无法一下记住餐点内容。所以我的动作显的过慢。后来，通过不断的练习才逐渐快了起来。

## (6) 找零，确定餐点内容

在产品包装好之后还要在跟顾客核对一次餐点。确定顾客拿到完整的食物。然

后把零钱双手递给顾客。确保顾客对零钱没有任何疑问。

### (7) 呈递餐饮，并感谢顾客

呈递餐饮，并感谢顾客。这一过程我们要始终微笑，为顾客营造良好的就餐环境。除了，为顾客点餐以外。有时，我们需要在大厅服务。就是维持大厅清洁，收大厅的餐盘，跟顾客打招呼，帮助顾客。

## 3 实习总结

### 肯德基运营借鉴之处

#### (1) 运营模式标准化，有利于复制扩张

肯德基拥有书面化的运营程序，其操作机械化。如：成文成册的标准操作规范，运营流程有序进行，一成不变，操作模式趋于机械化。可以说肯德基的管理模式属于低风险高稳定的管理模式。

(2) 善于精神鼓励，能很好的满足员工的精神需求，调动员工的积极性。

(3) 工作时间灵活，以小时记工，即有利于员工间隙，又有利于公司节省成本，提高效益。

(4) 注重团队精神 一家餐厅在运营期间，柜台、总配、大厅、厨房多处区域都在同时运作。十几个员工在一起工作，我们就是一个团队，为餐厅的运营共同出力。所以员工间的相互沟通、相互协作是非常重要的。

(5) 本土战略，内部晋升，拒绝空降，肯德基隶属的中国百胜集团从基层员工到最高领导全部都是中国人，并且全部都是从基层一步步努力得到晋升，整个过程透明公正，这无疑极

大的增加了公司对员工的吸引力和信任感。

## 肯德基存在的问题

### (1) 考核标准过于主观化

在肯德基有一套内部的考核标准，其中的champs考核标准就很主观。例如因空调太热，原味鸡又咸又硬的理由进行扣分。这些都是因人而己的，因此考核标准过于主观化。

### (2) 标准设置过于理论化

其实按标准操作不是不可能，但是结合实际的人力物力和环境来讲就存在很多困难。如果厨房完全按标准进行操作，则需要更多的炸锅和烤箱。如果总配完全按标准操作就会发生断货现象。客观环境是不可预测的。标准是实验室操作的规范。

### (3) 员工与管理组信息沟通障碍

在营运过程中，管理组一般只是片面的追求营运监督，这无形中给员工造成了心理压力，同时也使员工不与管理组进行信息沟通。

里，我们却可以体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验是一个大学生所拥有的“无形资产”，真正到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒得知道“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代社会需要的人才。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化成真正的能力要依靠实践的经验 and 锻炼。面对日益严峻的就业形势和日新月异的

社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地把暑期打工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。现在的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手能力以及与他人的人际能力。作为一名大学生，只要是自己所能承受的，就应该把握所有的机会，正确衡量自己，充分发挥所长，以便进入社会后可以尽快走上轨道。这次的认识时间是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

## 致 谢

感谢肯德基给予我更多的帮助与关怀，更多的宽容与谅解，从她们身上学到的

不仅仅是知识，更多的是如何做人。这里的师傅们都很好，会耐心教导我，而给予我的，不只有他们工作上的经验，更是他们丰富的人生经验，让我受益匪浅。他们总是在我不知所措的时候帮我打开一扇窗，让我看到希望，开阔我的思路。谢谢杨老师，是您给了我这个机会，让我对工作，对生活有了进一步的理解和认识。

感谢轻工职业技术学院三年来的培养，在此，我真诚地向我尊敬的老师们和母校表达我深深的谢意！

## 食品检测报告篇三

为确保今年元旦、春节期间辖区广大人民群众的身体安全和饮食安全，根据xx县食品药品安全监管领导小组《关于加强元旦、春节期间食品安全工作的通知》（食药安20xx18号）精神，我镇高度重视，迅速安排部署，制定方案，强化措施，全面开展了节日期间的食品安全专项整治，确保了元旦、春节两节期间全镇无食品安全事故发生。现将有关情况汇报如下：

我镇高度重视节日期间的食品安全工作，于12月24日召开了全镇食品安全工作会议，专题对辖区元旦、春节期间的食品安全工作进行了安排部署，落实了各环节监管工作责任。会上要求各有关部门，充分认识做好元旦、春节两节期间食品安全工作的极端重要性，进一步增强食品安全工作的责任感和紧迫感，要采取有力措施，及时排查食品安全隐患，切实把节日期间的食品安全工作做好，抓出成效。各相关部门也根据当前我镇食品安全形势，有针对性地制定了相应的具体监管方案，狠抓了工作落实，做到了组织严密，任务明确，责任到位，措施有力，成效显著。

元旦、春节前，我镇以宣传《食品安全法》为契机，积极采取墙报、标语、宣传车、集中咨询、分发传单资料等多种形式开展了宣传活动，广泛宣传了有关食品安全法律法规和食品安全科普知识，及时对存在安全隐患的食品发出消费警示，大力加强了舆论监督和社会监督，强化了食品生产经营者第一责任人的法律意识、责任意识、诚信意识，进一步提高了消费者的食品安全维权意识和识别假冒伪劣食品的能力。在此期间，全镇共发送各种宣传资料近13000份，接受群众咨询4500余人次，大力营造了人人关注、人人重视、积极参与和支持食品安全工作的社会氛围。

为了保障元旦、春节期间的公众食品消费安全，我镇严格按照县食品药品安全监管领导小组的统一部署，结合节日食品消费特点，突出食品生产加工和消费重点环节，突出学校食堂、工地等重点场所，突出农家乐、农村和城乡结合部重点区域，突出酒类、肉类制品、月饼、糕点、饮料等节日消费量大的重点食品，扎实开展了节假日期间的食品安全监管。镇内各相关职能部门在继续强化打击违法添加非食用物质和滥用食品添加剂行动和做好食品安全日常监管的基础上，积极组织监管执法力量，加大了对全镇食品安全监管的检查力度，认真做到开展专项检查不留缝隙，不留死角，全面排查了食品安全工作存在的问题，严厉打击了各种违法违规行为，消除了不安全隐患，杜绝了瘦肉精等食品安全事件发生。各

村认真履行监管职责，积极配合各相关部门，通力合作，确保了辖区内食品安全。截止目前，在今年元旦、春节两节期间全镇组建专班4个，检查了食品生产加工经营单位22户、餐饮业11户、养鸡、养羊、养牛场5个。通过检查，总体情况良好，未发现异常情况，营造了安全祥和的节日氛围。

## 食品检测报告篇四

学习食品生产技术和设备及企业管理，获取本专业的实际知识，培养初步的实际工作能力和专业技能。

进工厂实习是我们作为当代的大学生一堂重要的学习课，通过这节课让我们更好地接触广阔的社会，为今后实际工作打下基础。实习是检验真理的唯一标准，通过这次实习，我对与专业密切相关的一些产品的生产工艺流程有了进一步的了解，同时也学习到了许多书本上没有的知识，更加丰富了我们的课外知识和社会阅历。

xx市xx食品有限公司，是一家依靠本地资源优势生产经营水果罐头，鱼类罐头，果汁饮料，调味品为主的食品企业。公司拥有xx及xx两处生产基地，总占地面积x亩，厂房面积x万平方米，公司现拥有固定资产x万元，是xx市农业龙头企业□xx省著名商标，公司通过两大管理体系认证。展望未来，欢乐家将继续坚持“团结诚信、开拓创新”的企业精神，坚持“对客户——服务至上、互促发展、诚信保障、利润共享”的经营理念，愿于各界朋友携手合作，向更新、更广阔的领域前进！

我们大学生已走过的人生旅途大都是在学校中度过的，因而对外界的了解都是很肤浅的。我们不能等到走出校门后再去深入地了解社会，如果我们带着僵硬的书本知识走向社会，必定四处碰壁，耽搁我们大好的青春年华。大学期间进工厂生产实习以及接触社会是很必要的。只有我们对实际的东西



有较为深刻的了解，才能更有意识地在大学期间多学一些对社会有用的东西，从而我们走出社会后才能更快地适应社会，更好地实现自我价值。因而在今年x月x月份，我们x食品班的大部分同学在林强老师的带领下，到xx市xx食品有限公司进行了为期x个多月的专业实习。

x月x号早上x点左右，我们到达了xx食品有限公司，此时工厂已在生产当中了，在外看来一片安静，但进入车间里面却是另一番景象，工人们忙忙碌碌的，好勤快。公司的领导在百忙之中热情地接见了我们，随后便有一位相关工作人员给我们安排好宿舍，接着带我们去买好工作帽，借来工作服和水鞋，最后还收集我们的相片去办好实习工作证，她的热情招待给我们留下很好的印象。尔后公司给我们安排了许多实习的岗位，让我们去实际操作，亲身动手体验。

从第x天起，我们便开始深入车间。在这里我们可亲眼目睹到了工作人员的辛勤与令人叹服的手工技术。一个产品的生成要经过多项的分工，他们的分工很细，对员工的要求是很严格的，每个工序上都有上x名员工，但只听到机器的声音，每个人都在忙忙碌碌。

我首先是分配到包装车间里的。作为新手，跟那里的员工打完招呼后，便开始投入到了学习当中。首先是在那里看员工们怎样操作，接着请教她们介绍一下操作的要领和技巧，并慢慢的结合实际操作体会其中的技术。这里的员工都很热情地给予帮助，胶布封纸箱一步，一女员工就亲手教了我x小时，直到我基本掌握，实在难得与心存感激。通过现场的不断观察学习和实习后，我们包装操作技能渐渐有了很大的提高。在包装车间，我一般都是挑着最为笨重的装箱工作，虽然较辛苦，常常是大汗淋漓，但看着一箱箱的终产品出现在自己面前，操作技能一步步的提高，员工们灿烂的笑容，心里却是乐滋滋的。

包装车间实习了一段时间后，接着被轮流分配到新、旧生产车间，质检部等工作岗位实习。在那里，同事们都给予我们极大的帮助。在高层次上，凡是遇到什么不懂的东西，管理人员也都热情地给我们讲解，让我们了解到了许许多多生产和管理的知识。

经历了这x天的实习，使我更清楚地认识到：在科学技术日益变革的今天，生产的速度和质量是何等的重要，时间就是生命，机器在和时间赛跑，我们也和时间赛跑，我们都应该把握现有的时间，增强时间观念。只有用好时间、合理安排时间，才能更好地实现自己的人生价值，为社会奉献一份力量。

这次生产实习，通过各种不同工序的学习与操作，对食品企业的生产与管理有了一个比较全方位的了解，获益匪浅。

一、具有良好的业务能力是基矗我深切体会到，在工作岗位上，有着良好的业务能力是一种重要的基础能力，而理论学习是业务实习的基础，因此，对于我们这些在校的大学生，掌握好牢固的专业知识就显得尤其重要了。还有一点就是在进行循环重复的工作中，不仅应保持工作的质量及效率，还应具备创新精神。

二、进一步接近社会，接近企业。我比较清楚了解公司企业的运转情况，更加明白效益是公司、企业追求的目标；更是公司、企业立足于社会、与他人竞争的本钱。要创造最大的效益，务必降低人力资源、生产成本努力提高其科技含量。欢乐家食品公司的新旧杀菌生产设备生产能力的对比，其道理便可略见一斑。

三、掌握了一定的管理营运理念。无歧视的基础上，合理地以员工平等条款为基础进行招募、培训、提升人才等，构建一支强而有力的管理队伍，才能保障公司的健康正常运转。食品厂方面在高层次上基本不惜重金，多渠道挖掘人才到其门下，促进了其企业的蓬勃发展。若能引进更多些中层次人

才，那将是虎上添翼。

四、比较准确了解了当前食品行业的发展现状与食品质量安全状况。现在人们的生活水平不断提高了，对于吃的方面不在只是追求吃得饱就行了，而是关心怎样才能吃得安心与放心，也就是说更多地关心食品的质量与安全。所以如何在食品生产中就能从始至终都能按照严格的卫生规范来加工，和如何在生产中就能控制住这些对人体产生危害的因素，那就可需要我们这班人才的了。

食品厂专业实习顺利完成了，但是实习中所见所闻所学所感必将更好地指导我今后人生的发展，非常感谢xx食品有限公司给我提供了这么一个锻炼的平台。总而言之，这次实习不但增强了我的实际动手操作能力，也让我学到了许多实际的工作经验与知识，使我对未来更加充满了信心与勇气！

## 食品检测报告篇五

通过在实习单位的学习了解到了了解所在企业的市场竞争力及市场营销的发展状况；企业市场营销活动的内容、营销策略以及特征；从不同角度对实习单位的经验与不足做出总结；为实习单位存在的问题进行系统分析；结合实习单位实际，运用所学的市场营销理论提出解决企业实际问题的针对性建议。

了解到对于企业知识不仅是企业不可缺少的资源，也是企业发展的真正动力源。同时，在市场经济条件下，本身又是商品，也具有价值。其次，要有强烈的创新意识，自觉地提高创新能力。不创新，只能是山穷水尽，走绝路；创新是提高企业市场营销竞争力的最根本最有效的手段。营销创新不是企业个别人的个别行为，而是涉及企业全体员工的有组织整体活动。

通过本次实习充分的了解到企业在市场营销方面的实际运作，

学习到了企业在实际营销活动方面的知识 with 技巧，把书本上的实际经验与实际结合起来，加深对市场营销所学知识的理解，增强了实际操作的能力。

20xx年xx月xx日至20xx年xx月xx日

xx食品批发公司

郟城众鑫食品批发公司以顾客需要为出发点，定位于高端客户，根据经验获得顾客需求量以及购买力的信息、商业界的期望值，有计划地组织各项经营活动，通过相互协调一致的产品策略、价格策略、渠道策略和促销策略公共关系策略，为顾客提供满意的商品和服务是企业目标。目的是创造顾客，获取和维持顾客；要从长远的观点来考虑如何有效地战胜竞争，公司注重市场调研，收集并分析大量的信息，只有这样才能在环境和市场的变化有很大不确实性的情况下做出正确的决策；积极推行革新，其程度与效果成正比；在变化中进行决策，要求其决策者要有很强的能力，要有像企业家一样的洞察力、识别力和决断力。

主要的策略有以下几点：

一、功效优先策略：国人购买动机中列于首位的是求实动机。任何营销要想取得成功，首要的是要有一个功效好的产品。因此，市场营销第一位的策略是功效优先策略，即要将产品的功效视为影响营销效果的第一因素，优先考虑产品的质量及功效优化。而本公司主要是针对于节日或是平常赠送礼品为主，有很强很具体的产品功能定位。

二、价格适众策略：价格的定位，也是影响营销成败的重要因素。公司对产品的定位是针对于高收入人群对于产品的形象及高品位的需求，价格高低直接影响着他们的购买行为。使产品的价位要得到产品所定位的消费群体大众的认同；二是产品的价值与同类型的众多产品的价位相当。

三、品牌提升策略：所谓品牌提升策略，就是改善和提高影响品牌的各项要素，通过各种形式的宣传，提高品牌知名度和美誉度的策略。提升品牌，既要求量，同时更要求质。求量，即不断地扩大知名度求质，即不断地提高美誉度。

四、媒体组合策略：超群公司应用网络媒体，室外媒体，电视广告等媒体组合策略按适当的比例合理地组合使用，刺激消费者购买欲望，树立和提升品牌形象。

五、终端包装策略：所谓终端包装，就是根据产品的性能、功效，在直接同消费者进行交易的场所进行各种形式的宣传。超群公司产品的包装主要以高档精致的形式为主，终端包装主要应用的形式有：一是在终端张贴介绍产品或品牌的宣传画；二是在终端拉起宣传产品功效的横幅；三是在终端悬挂印有品牌标记的店面牌或门前灯箱、广告牌等；四是对终端营业员进行情感沟通，影响营业员，提高营业员对产品的宣传介绍推荐程度。

六、动态营销策略：企业采取了动态营销策略，就根据市场中各种要素的变化，不断地调整营销思路，改进营销措施，使营销活动动态地适应市场变化。动态营销策略的核心是掌握市场中各种因素的变化，而要掌握各种因素的变化就要进行调研。

营销的主要特征采取了市场营销侧翼战原则：

(1) 侧翼战原则之一：

一场漂亮的侧翼战应是如入无人之境。市场营销侧翼战不一定要推出与众不同全然不同的新产品，但它必须有创新和独到之处。因此，潜在顾客一定会将其归入新产品系列。

(2) 侧翼战原则之二：

战术奇袭应成为计划的重要因素。从实质上讲，侧翼战是一场奇袭战。突袭性越大，行业领导反击和收复失地所需要的时间就越长。

### （3）侧翼战原则之三：

追求与进攻本身同等重要。在实现市场营销初期目标之后，你还应该继续努力。

超群在市场上咄咄逼人的态势，让它的竞争对手感到巨大的压力，超群的一些竞争策略也正在被竞争对手效法。由政府支持发展起来的齐格食品，就把超群作为行业内的领导品牌，强调要学习超群培育市场的手法、品牌宣传策略，甚至包括超群在原料选配、加工方面的技术手段，通过学习，来推动自身的发展市场营销活动中的劣势：

一、整个公司结构存在缺陷，使经理们推出的营销计划根本不是满足顾客实际需求、解决其实际问题的真正方案。

二、营销计划严重地或完全地依赖于那些自杀性的市场调查，包括世界上最靠不住、最无效的调研方法，如重点顾客群、市场分区电话调研以及评估顾客满意度的冗长信函调查等。

三、在制定营销决策及相应的营销调研过程中只考虑五个、甚至更少的决策项：五个以内的营销目标、定位、广告策划、定价标准、传媒开销、产品/包装规格等。

四、对于营销决策项要么没有进行认真分析，要么在分析时片面强调消费者的所想所需、或口头承诺要买的东西，而很少或根本没有分析赢利性。

五、对整体营销计划及其组成部分，如广告等，没有明确具体的目标。在执行过程中也没有将来用以评估目标实现情况的衡量体系。

## 市场营销战略

市场营销战略是指企业在现代市场营销观念下，为实现其经营目标，对一定时期内市场营销发展的总体设想和规划。基于企业既定的战略目标，向市场转化过程中的必须要关注的“客户需求的确定、市场机会的分析，自身优势的分析、自身劣势的反思、市场竞争因素的考虑、可能存在的问题预测、团队的培养和提升等综合因素，最终确定出增长型、防御型、扭转型、综合型的市场营销战略，作为指导企业将既定战略向市场转化的方向和准则。超群公司的营销战略主要体现在以下几个方面：

一、市场营销的第一目的是创造顾客，获取和维持顾客；

二、要从长远的观点来考虑如何有效地战胜竞争对手，立于不败之地；

四、积极推行革新，其程度与效果成正比；

五、在变化中进行决策，要求其决策者要有很强的能力，要有像企业家一样的洞察力、识别力和决断力。它将决定着市场营销战略的命运。

目标市场的选定和市场营销的组合是市场营销战略的两个相互联系的核心部分。

选定目标市场就是在上述细分的市场中决定企业要进入的市场，回答顾客是谁，产品向谁诉求的问题。即使是一个规模巨大的企业也难以满足所有的市场。但我国不少企业恨不得一口吞下所有的市场，结果适得其反。特别是保健品，有的功效诉多达十几种，几乎能包治百病，适合任何人群。另外，有的企业不知道自己的产品是什么，向消费者诉求什么，如新上市的一种酱油，据该公司介绍，它既是酱油，又可顶替味精，还是一种保健品，具有保健功能。这究竟是什么，也

许谁都会感到疑惑不解。总之，一是企业必须有明确的目标市场；二是对于一种产品必须有明确的诉求，有明确消费群体；三是要抓住主要矛盾，突出重点，即不要向谁都诉求，也不要什么都诉求。

目标市场一旦明确，就要考虑如何进入该市场，并满足其市场需求的问题，那就是有机地组合产品、价格、渠道、促销等组合因素，但千万不是几种组合因素的简单相加，要通过调查国内上优秀企业等来了解它们一般进行的营销组合。突出与竞争公司有差异的独特之处，充分发挥本公司优势的有利性。营销组合是企业可以控制的，企业可以通过控制各组合来控制整个营销组合。营销组合是一个系统工程，由多层分系统构成。

主要宣传的产品形象，超群在宣传促销中很注重宣传自己和中国民众亲和的形象，在食品包装设计上既保留了超群的特点，又能体现中国的文化。超群非常重视在中国传统节日的宣传促销活动，并且在食品礼盒上都印上体现中国传统的喜庆、祥和的图案来吸引消费者。

主打品质的宣传特点超群不断强调自己产品的营养和高品质，公司把这称为“超群品质证章”，目的在于给消费者一个品质承诺。20xx年，超群还在北京成立了研究和研发中心，从事应用科学、营养研究，为消费者开发价格合适、营养丰富的食品。

## 促销活动

促销活动，顾名思义，就是为了促进某种商品或服务的销售而进行降价或是赠送礼品等的行为活动，能在短期内达到促进销售，提升业绩，增加收益。

超群采取促销的主要方式：



一、折扣，即门店在特定营业时段内，提供优惠商品，刺激消费者购买的促销活动。

二、面对面销售，即门店的店员直接与顾客面对面进行促销和销售的活动。

三、赠品促销，即消费者免费或付出某些代价即可获得特定物品的促销活动。

四、免费试用，现场提供免费样品供消费者使用的促销活动。

成功的营销模式首先要确定伙伴，厂家与经销商联手，有助于借势和造势；和经销商可整合资源，降低费用及风险。刺激程度也是促销取得成功的关键，必须要使活动具有刺激力，能刺激目标对象参与。刺激程度越高，促进销售的反应越大。但这种刺激也存在边际效应。因此必须根据促销实践进行分析和总结，并结合客观市场环境确定适当的刺激程度和相应的费用投入。

## 售后服务

售后服务，就是在商品出售以后所提供的各种服务活动。从推销工作来看，售后服务本身同时也是一种促销手段。在追踪跟进阶段，推销人员要采取各种形式的配合步骤，通过售后服务来提高企业的信誉，扩大产品的市场占有率，提高推销工作的效率及效益。

在市场激烈竞争的今天，随着消费者维权意识的提高和消费观念的变化，消费者在选购产品时，不仅注意到产品实体本身，在同类产品的质量和性能相似的情况下，更加重视产品的售后服务。因此，企业在提供价廉物美的产品的同时，向消费者提供完善的售后服务，已成为现代企业市场竞争的新焦点。

## 售后服务的主要内容

- 一、根据客户和消费者的要求设计产品销售产品
- 二、根据消费者要求，进行有关使用等方面的指导；
- 三、对于出现的问题迅速及时的解决；

五、对产品实行“三包”，即包修、包换、包退客观地讲，优质的售后服务是品牌经济经济的产物，产品的售后服务往往优于杂牌产品。产品的价格普遍高于杂牌，一方面是基于产品成本和质量，同时也因为产品的销售策略中已经考虑到了售后服务成本。在整个服务过程中，最后达到客户手中的服务质量，往往是由“默默无声的服务”——组织中的每一个成员相互之间所提供的服务质量所决定的。如员工们不相信公司关心他们，他们也不会关心他们的客户。

经理们必须把他们的下属人员，看做他们有责任为他们提供第一流服务的客户，而不是员工。如果公司中为客户提供服务的员工都能依次得到他内部的供给者的优秀服务，外部客户最终一定会得到一个好的服务。对一线员工提供服务的提供者，可能不仅是他们的经理人员，还包挂人事部门，培训部门，财务部门等等，所以是通过整个组织的所有人员。

通过这次实习使我明白“感想来于现实，发于现实”！虽然实习的时间不是很长，但是却使我有太多的感想！对我来说确实非常深刻、非常有意义，从中使我明白了很多道理，很多人生哲学的真谛。更使我留下了一段难忘的回忆，在实习期间的辛苦、劳累对自己能力是一种严格的考验，更是对自己所学的理论知识的一次全面检查，一次实践的检验，同时对自己综合素质的一次考察，在实习中必须学会做事、学会学习、学会吸收、学会在社会中生存发展，不断提高自己的实践能力，发掘自己的潜能，增强自己的动手能力。掌握过硬的技术本领、不断进取、不断攀登做出不平凡的业绩，

勇往直前，吸收更多的实践有用的东西，使理论与实践相结合，充分感受到学理论知识的价值，用理论去指导实践，在实践中加深对理论的认识，并且吸收新的理论经验、实践经验、不断地充实自己、发展自己、活跃自己，在实习中更要善于发现问题、解决问题，从中开阔自己的思维，学无止境，只有不断深入实践才能够达到自己的目的，达到理想的彼岸，因此，我感受到这次实习对自己人生的未来是一次开端，一个新的起点，更是一次大的进步。

“万事开头难，实践见真知”在这一次实习中，我体会到了什么事情并不是自己想像中的那样美好，什么事都是那么顺利，然而一切都在新的理论知识新的技术不断完善自己，这是个美好的愿望，在实践中看到了自己很多的不足，如对专业知识基础理论掌握不够扎实，经验不够丰富，动手能力有待提高，对解决问题不够零活，领悟不够深刻，对在实习中食品加工发现的问题不能迅速的找出原因和解决的办法，刚开始大多数是依靠师傅的指导才能解决，缺乏社会实践经验，缺乏产对食品性质的认识，通过这次实践自己的能力整体上有很大的提高，并且对食品加工技术制作过程有了一定的掌握和新的认识，这为将来适应社会发展做了强有力的铺垫。同时这次的实践使我了解到这个行业从事人员比较广泛，对食品加工的要求程度比较高！在日益变化的社会里为了满足需求，必须对食品加工制作进行创新、改进、开拓更加安全、美观的食品，这样才能保证在食品行业中的立足之地。在21世纪的今天，随着社会经济的不断发展，人们对食品的品质上有了更大的追求，食品加工为了满足大众的需求不断向着低成本、高技术、美观、营养、健康、安全、好吃等追求；才能开拓21世纪食品的新天堂，因此，对从事本行业人员在素质上、技术上应向高、尖追求，才能满足行业的发展、社会的发展。这样我想自己现在应脚踏实地的学好本领，具有扎实的理论知识，在深入实践时虚心向别人学习，多动手、多总结经验才能在这个行业上有所发展。