

# 最新实训报告范例(优秀6篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。那么什么样的报告才是有效的呢?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。

## 实训报告范例篇一

在医学教育中,实践训练是至关重要的一环。而灌肠是医学相关专业学生必备的基本技能之一。通过灌肠训练,学生可以理论与实践相结合,提高对于医学知识的理解与应用能力。在本次实训中,我有幸参与了灌肠实训并取得了一定的成果。在此,我将分享我在实践中的心得体会。

### 第二段:实训流程及技巧

实训中,我们首先学习了灌肠的基本流程和相关技能。在实践中,要保证灌肠的顺利进行,首先要掌握正确的操作方法。在患者准备阶段,我们需要确保患者先前已经排空肠道,然后让患者取左侧卧位。接下来,要准备好灌肠器材,并为之消毒。在操作阶段,我们要使用适当的姿势使患者舒服,同时取得较好的灌肠位置。在灌肠时,要保持适当的压力和速度,以避免不舒适感或损伤。最后,我们要清洁电陶瓷或胶套等物品,恢复原样并记录操作过程。

### 第三段:实训中的挑战

在实训过程中,我遇到了一些挑战。首先是患者的不适感。灌肠过程中,有些患者会感到不舒服或疼痛,这是因为肠道受到刺激或不熟悉操作所导致的。在这种情况下,我需要密切观察患者的反应,并及时采取措施减轻不适。其次是操作

技巧的掌握。灌肠需要精确的手法和熟练的操作，这对初学者来说是一项挑战。我通过反复练习和观摩他人的操作，逐渐提高了自己的技能水平，并逐渐增强了对灌肠操作的信心。

#### 第四段：实践中的收获

在实训中，我不仅获得了灌肠技能的提高，还对临床实践有了更深刻的理解。通过观察和操作，我更加了解了肠道解剖、生理和病理变化与灌肠操作之间的关系。我懂得了如何根据不同患者的情况进行个性化的操作，并加强了对于患者安全的重视。此外，实践中我还学会了与患者进行有效沟通，以提供更好的护理服务。在实训中，我也与同学们合作，通过互相学习和交流加深了对于团队合作的认识。

#### 第五段：总结

通过这次灌肠实训，我不仅掌握了基本的灌肠技巧，而且学到了更多的实践经验和专业知识。同时，通过与患者和同学的互动，我进一步了解了自己在临床工作中的角色和责任。灌肠实训让我受益匪浅，我相信这将对我的未来医学生涯产生积极的影响。我将始终保持学习的态度，不断提高自己的技能水平，以为患者提供更优质的护理服务。

## 实训报告范例篇二

灌肠是一种常见的医疗护理技术，它通过将液体药物或营养物质注入肠道，以改善患者的健康状况。作为一名护理学生，我有幸参与了一次灌肠实训，这次经历给我留下了深刻的印象和宝贵的经验。在本次文章中，我将分享我的灌肠心得体会，包括技术操作、注意事项以及对患者护理的思考。

#### 第二段：技术操作

在实训课上，我学习到了灌肠的正确操作步骤。首先，我需

要准备好一套灌肠设备，包括灌肠袋、导管、润滑剂等。然后，我要确保患者处于适当的位置，通常是左侧卧位，以便更好地插入导管。接下来，我要将导管涂抹润滑剂，并缓慢而稳定地将导管插入患者的肛门，直到达到预定深度。在将液体药物注入肠道之后，我需要按住患者的肛门，以防止液体返回。最后，我要确保将导管缓慢地拔出，并帮助患者憋住片刻，以便他们能够更好地容纳液体。

### 第三段：注意事项

同时，我还学到了灌肠过程中需要注意的一些事项。首先，我要保持良好的手卫生，戴上手套并洗净双手。其次，我要确保设备的清洁和消毒，以防止交叉感染。此外，我要注意与患者的沟通，尊重他们的隐私和尊严。在灌肠过程中，我还要密切观察患者的反应，包括不适、疼痛或其他不良反应，以便及时采取措施。

### 第四段：对患者护理的思考

通过参与灌肠实训，我更加深入地了解患者护理的重要性。在灌肠过程中，我要时刻关注患者的需求和感受，尽可能减少他们的痛苦和不适。我要提供温暖、友好和安全的环境，让患者感到舒适。同时，我要尊重患者的隐私和尊严，保护他们的权益。我还要加强与患者的沟通，了解他们的需求和意见，并及时对问题进行解决和改进。

### 第五段：总结和展望

通过灌肠实训，我不仅学到了专业的技术操作，还加深了对患者护理的认识。这次实训对我的专业素养和职业道德提出了更高的要求。未来，我将继续努力学习和提升自己的技能，不断改进和完善自己的护理能力。我相信，只有通过不断地实践和学习，才能成为一名优秀的护士，为患者提供更加优质的护理服务。

（以上内容仅供参考，实际文章可根据个人经历和实训情况进行修改和补充）

## 实训报告范例篇三

我们通过参与络捷斯特系统的操作，加深对物流流程的了解和掌握。通过理论与实践相结合，培养我们的创新能力，实际操作能力，为步入社会和工作打下良好的基础。通过学习络捷斯特的第三方物流软件，结合实际情况，了解产品从客户发出订货单到客户的到货签收的一个商业流通过程，加深对课本理论知识的认识！了解并掌握物流行业中，各行业的运作流程。使我们能快速投身社会实践当中！

### 二、实训内容

（一）使用一体化物流仿真软件

（三）模拟运输协管员，对车辆管理，运输货物管理，根据预先设定的内容进行管理

（四）模拟仓管员，对仓库货位管理，库存物资管理，根据预先设定的内容进行分析、控制

（六）利用物流仿真软件进行物流资源综合调度训练

### 三、实训过程

1. 登录用户：打开络捷斯特教学软件—打开第三方物流—输入用户帐号/密码—进入运输管理。

2. 接收订单流程：接受客户的运输订单。根据订单制定计划。

3. 取货调度流程：根据订单要求，对取派车辆进行安排调度。到指定地点取货。4. 现场取货流程：司机与货运员到客户取货

点取货，确认运单信息。5. 调度计划流程：根据订单要求，对长途干线的运输方式、运力、路线进行规划。

6. 分单流程：根据发往不同方向的运单对货物进行集货处理。

7. 装车发运流程：装卸工人将货物装车，并进行扫描核对。

8. 中转发运流程：需要中转的货物，进行中转路线规划。不需要就可省略。

9. 派送调度流程：根据订单要求，对取派车辆进行安排调度。

10. 现场派送流程：司机与货运员到客户送货点送货，确认签收信息。

11. 接车卸车流程：装卸工人将货物卸车，并进行扫描核对。

12. 到货通知流程：客户签收后，返回到货通知。

13. 返单流程：根据返回的到货通知，返回客户单据或者运输单据。

#### 四、实训心得与建议 心得

我通过这次的实训更加的熟悉了物流运作的全部过程，我们模拟了很多的不同岗位的员工，知道了在哪一个环节该做哪些任务，还进行了在不同岗位的合作训练加强了团队合作的意识。加深对课本理论知识的认识。这对走上社会参加工作有着很大的帮助。

#### 建议

(2) 在这次实训过程中，由于时间的问题很多的流程没有得到强化训练和互换部门岗位的合作太少，团队训练不多。

### 实训报告范例篇四

本实训通过案例和场景模拟、现场演示、个案分析等不同方式，要求学生掌握秘书职业形象设计和各种具体做法，提高学生的审美情趣和品质格调；掌握具体有效的化妆技巧，使

之适应不同场合的要求；掌握秘书在各种场合穿着打扮的正确标准和方法，提高职业鉴赏和表现力，掌握秘书在各种商务活动中必须具备的标准举止规范，言谈风度；掌握秘书在公共旅途中和在必要的宴请应酬中与社会上各色人等的交际礼仪，最大限度地争取更多的朋友，从而获得更多的支持；掌握各种会议的礼仪规范，展示秘书人员的礼仪修养和礼仪业务水平；掌握办公室礼仪的规范，把握好自己的角色定位，做好领导的辅助工作。通过实训切实将理论知识转化为实际技能，强化学生学习礼仪、实践礼仪的意识。

1、仪容指秘书人员的仪表姿容，包括发式、面容、颈部、手部及总体的精神面貌。

2、服饰是指人们的衣着穿戴，包括服装和饰品。

1、根据案例内容，模拟新力公司举行个人形象设计大赛的情景。

2、学生分角色，选择自己认为最合适的工作服装、社交服装、休闲服装进行展示，并根据着装佩戴合适的饰物、包袋。

3、每9人为一个小组，每个小组设组长一名，每3人扮演同一角色，共分3中角色（工作、社交、休闲）。

4、每小组表演时间为5分钟左右。出场顺序由抽签决定，小组内的出场顺序、队形由小组内自己排定。

5、最后评出“最佳秘书形象设计”、“最佳社交形象设计”、“最佳休闲形象设计”若干名。

6、本实训应采用现场点评的方式，教师对学生的设计优劣要现场评定，以加深学生印象。

7、本实训以考察学生对工作装的理解和应用为主。训练后学

生要明确三种服饰的明显区别，使学生今后工作中能着装得体。

## 实训报告范例篇五

实训时间□20xx年1月11日-20xx年1月16日

班级：机械132

姓名：赵浩男

学号□xx311503239

通过实训，可以了解计算机辅助设计课程的基本原理，在已掌握的机械制图知识的基础上，进一步培养空间想象和构思能力，同时还具备平面设计的基本能力以及严谨细致的工作作风和认真负责的工作态度；更多的是掌握计算机平面图形的设计能力，为今后在专业课程和工作设计中需要的计算机制图能力奠定良好的基础。

autocad实训平台；电脑一台。

autocad(autocomputer aided design)是美国autodesk公司首次于1982年开发的自动计算机辅助设计软件，用于二维绘图、详细绘制、设计文档和基本三维设计。现已经成为国际上广为流行的绘图工具□autocad具有良好的用户界面，通过交互菜单或命令行方式便可以进行各种操作。

cad基本功能·绘图辅助工具□autocad提供了正交、对象捕捉、极轴追踪、捕捉追踪等绘图辅助工具。正交功能使用户可以很方便地绘制水平、竖直直线，对象捕捉可帮助拾取几何对象上的特殊点，而追踪功能使画斜线及沿不同方向定位点变得更加容易。

autocad具有强大的编辑功能，可以移动、复制、旋转、阵列、拉伸、延长、修剪、缩放对象等。

1， 点击鼠标左键， 完成。

标注尺寸。可以创建多种类型尺寸，标注外观可以自行设定。

运用标注命令栏，可以轻松标注你想要标注的尺寸

- 书写文字。能轻易在图形的任何位置、沿任何方向书写文字，可设定文字字体、倾斜角度及宽度缩放比例等属性。

选择文字命令，会出现一个文本框，

输入文字，完成

- 图层管理功能。图形对象都位于某一图层上，可设定图层颜色、线型、线宽等特性。

可以添加，修改图层

运用标注命令栏，可以非常轻松的在工程图上进行标注。并且可以修改标注文字。

用简单的cad命令，就可以画出零件的装配图

利用cad的直线，倒圆角，填充，在最后进行标注，完成。

根据学校政策我们机械班在本学期第20周cad上机实习、主要是老师组织学生在学校机房练习cad制图。我们班由我们的autocad老师高峰指导、学生们都在认真的画、有不懂的地方就问，主要是让我们熟悉专业知识、认识图纸、掌握一些专业知识、培养我们画图纸的能力和观察分析图纸的能力。掌握cad的应用、增强我们的操做能力总之让我们能更好更科

学的学好这项技术。

画了几天的图纸真是感慨颇多，要画好一份图纸不要急于画“首先要好好的观察它”观察它的布局、由哪几类线构成的观察好就可以开工啦。

一般来说开始画时要建立几个图层、一定要按照图纸上给的颜色、线型、粗细等。老老实实定义完后就开始用一些命令画图啦、其实每一副图都要好多不同的画法、有的简单些、有的复杂一点、总之能画完就可以。自己喜欢怎么画就怎么画，只要按照图纸画就行。

画图就是一步步的渐进，自己从中吸取很多的精华，列如，当尺寸没有按照标准画时，那么在标注尺寸的时候就需要修改数据，不仅影响到了图的雅观，还直接影响了图的真实性，所以在画图过程中就要很细心，一步一步慢慢来，做到精确，无误差，在比如，在修剪多余直线的时候很有可能会出先剪不掉的现象，我经常遇到，那是因为连线的时候线与线之间根本就没有连接在一起，表现出作图不扎实的意思。在失败了几次后，我改正了这个不好的习惯，作图，就要用心去做，扎扎实实的完成任务！

我喜欢一个人去研究问题，但我发现我错啦，比如我在寝室画吧，一般都是几个人围着看，这样我就要保持速度，不过有的走啦弯路，有的地方不会画，他们七嘴八舌的说来说去我就去按照他们说的去搞，问题解决拉不少，速度也比以前快多啦，好多命令都在不知不觉中记牢了！画cad要的是速度和质量，画的要快，不能多画也不能少画，多学多练，应该是进步的很快的。总之，周的cad实训中，我感觉我学到的东西比一个学期学的东西还多，绘图技巧在平常的学习中是学不到，我希望以后能够有更多的这种实训的机会，这一周感觉过的很充实，我也真正的融入到了学习当中去，别无他思，一切都还不错，感觉不错！

# 实训报告范例篇六

很多大学生进入大学后，总是想了解社会，加入社会，于是出现了实训。这些人希望通过实训来对自己的理论知识进行进一步了解，从中学到一些东西，而这可以说是一种全新的经验。下面小编为大家整理了一篇保险公司财务实训报告范文，请大家参考。

## 一、实训单位及岗位简介

### (一)实训单位的简介

财产保险股份有限公司是经国务院同意、中国保监会批准，于x年7月由保险集团股份有限公司发起设立的、目前中国内地最大的非寿险公司，注册资本111.418亿元。其前身是1949年10月20日经中国人民银行报政务院财经委员会批准成立的保险公司。公司主要经营财产保险、意外伤害保险和短期健康保险业务，在大型商业风险、政府采购、行业统保等集中大型业务以及车辆保险、家财险等分散型业务领域处于绝对领先地位。

分公司服务部是财险分公司下属的营销机构，虽然成立时间较晚，但营销服务部以4s店为业务依托，现已成为\*\*市区销售额最高的营业部。营销服务部有员工15人，上级公司下派员工6人。主要的部门有财务部，出单部，理赔部，营销部，综合部。

### (二)实训岗位的简介

我的实训目的是在八周的实训时间里，充分了解财产保险公司基层公司的工作内容和工作流程，熟悉保险公司的工作环境，掌握保险公司工作的相关技能，为今后踏上保险工作岗位做好准备。因此我在实训时间里在公司的各个岗位进行了轮岗实训。财务部负责根据公司有关财务管理制度，协助财

务经理完善本公司的会计核算体系，正确、及时地进行会计业务综合、汇总工作，做好费用、税收的核算和控制，保费收入和理赔支出的账务管理，及时交纳税款等相关工作。出单部负责接待投保客户，制作保单，同时为客户提供保单查询，退保等服务。理赔部负责收集出现客户资料，查勘损失，核定计算赔偿金额。综合部负责公司文件传达，档案管理，后勤工作。营销部负责营销展业，管理续保工作。

## 二、实训内容及过程

我的实训工作是从出单部开始的。首先学习的内容就是保单录入，即通过专业的电子投保系统将被保险人和投保车辆的具体信息录入到车险信息库中并生成投保单证。这是一项同时需要准确与速度的工作，由于车险工作量大，每日投保续保的客户很多，保单信息录入要尽可能的快减少客户等候时间，并且所录入的信息要保证准确以免无法通过核保造成时间和精力浪费。在学习的过程中，我发现，车险系统的操作，掌握信息输入的各种技巧，有关车型的信息包括车型、吨位、载人数量、车架号和发动机号等如何快速准确录入，并且不发生冲突是一个难点。我利用中午休息的时间反复的练习，牢记日常的工作中常用的信息的代码。比如投保渠道、车辆与被保险人关系、承保条款、车型、车牌照颜色、车身颜色这些信息相应的阿拉伯数字或英文代码表示。在可以独立录入保单之后，我开始正式作为一名出单员到柜面工作。

随着工作的进行，我逐渐感到我需要学习的还有好多，例如各种保险的投保条件，投保金额的确定标准，各种保险的费率浮动规定等，这些知识虽然在课堂上学习过，但是一下子运用到实践中，特别是向客户解释这些条款时，还是感觉到以前对这些知识掌握的不够透彻，这让我深刻的体会到了理论与实践的差距。在出单部得第二个任务是保管、发放、整理保单，了解保单保管规定。保单领取的时间和数量以及领用人必须用专门的记录本记录，并随时和上级公司的保单发放部门核对数量。整理保单的工作需要极大的耐心，每个保

单的保单号被保险人姓名都要登记在目录中，作废保单要加盖作废章，每50份保单制成册，每100份装入一个档案盒，最后还要认真填制档案盒封面。如果保单出现遗失，必须严格按照管理规定：空白保单，或发票发生遗失，代理机构必须自发现之日起24小时内向委托公司报告，并提供书面说明。48小时内应与委托公司共同通过公众媒体公告此单证无效，由空白保单，发票遗失所产生的后果和法律责任由遗失单证的责任方承担。了解过这些严格的规定之后，我在工作中不敢有一丝大意，在其他同事的指导之下，我掌握了保单管理的工作，不但保证了“零差错”还不断提高了工作效率，在新工作单位给大家留下了一个好印象。在单位领导和同事的鼓励帮助之下，我还用休息时间学习了传真机打印机等办公工具的使用，人保财险内部办公系统的使用等等。

完成了在出单部的实训，我还了解了一些理赔部的工作。首先我跟随公司负责定损的师傅了解了出险车辆定损的工作流程。在接到公司调度公司的调度后，定损人员根据指令到4s店查看出险车辆的损失情况，与4s店修理人员商定修理方案，对损坏的零件进行拍照，然后将4s店的修理报价和人保财险理赔系统的价格相比较，最终确定损失金额。接下来我开始学习理算工作，这个工作和课堂中学习的知识联系得比较紧密。这个工作的关键是检查相关理赔单证是否齐全，事故情况与查勘描述是否相符即是否有造假骗保的嫌疑，损失是否属于保险责任。如果核对无误，即可运用车险理赔系统自动生成应赔付的金额。在这之后，还要对自动生成的金额进行，特殊情况还要进行调整。

对于免赔金额比较高的，拒赔的案件，理赔人员还要电话通知被保险人，在公司与被保险人对赔偿无异议之后，通知财务部门支付赔偿款。以前我认为保险公司只有营销人员和出单人员需要与客户打交道，理赔部门属于“幕后工作”的部门。但是这次实训的经历推翻了我原来的想法，理赔人员与客户的沟通是十分重要的。在单证收集环节，由于被保险人

对保险理赔程序不甚了解，可能把保险公司对理赔单证收集的要求当作是故意刁难消费者的行为，产生反感的情绪。还有些被保险人在得知被拒赔后对理赔人员恶言相向，不理睬理赔人员的合理解释。想要成为一名合格的理赔人员不但要有过硬的专业知识，还要有极大的耐心和忍耐力，只有这样才能化解客户的不良情绪，取得他们的理解和配合，从而保证保险公司工作的顺利进行。

在营销部门，我主要了解了车险销售的代理人制度，通过对营销员代理人合同书的学习，我加深了原来学习过的代理人和被代理人的权利和义务规定，另外对担保人的相关规定有了更直观深入的了解。在4s店与公司的代理人进行交流的过程中，我还了解到了代理人的收入状况和代理人规模，客户关心的主要问题等等。在人保财险电话车险宣传活动中，我和公司同事走上街头，向路人分发宣传单，宣传公司车险优惠政策并解答大家对电销车险的疑问。

最后在财务部门我学习了保险公司营业部财务工作的主要内容，帮助财务人员粘贴原始单证，装订记账凭证。了解了日记账的样式和记录内容。在休息时间，我还在财务部老师的指导下学习了人保财险会计制度和财务报表的相关知识。

### 三、实训收获与体会

短短两个月的实训让我有机会将真正的将保险理论知识运用在实际的工作中，让我了解了亲身实践的重要性。有将所学的知识运用到工作实践中可以将理论变得生动解决实际的问题，并且在实践中，我不断的思考，从而使实践可以反过来提高我的理论认识。

我在这次实训中，我还在工作中锻炼提高了自己与他人交流沟通的能力。在学校的接触的大多是同学和老师，但是在工作中，我需要和各行各业的客户交流，也需要和领导、同事建立良好的关系。我认识到与他人交流需要时常站在对方的

角度，为他们着想，在这个基础上，恰当的选择合适的说话方式和交流方式，还要有很强的应变能力。在这方面我感觉我的能力还有很大的提升空间，今后我会更努力为自己创造锻炼自己的机会，提高沟通能力，更好的表达自己的想法。

在实训中我深刻的感受到了保险公司的工作环境和氛围，公司领导 and 同事对待工作积极热情的态度给我留下了深刻的印象。保险公司是一个充满激情的地方，虽然工作辛苦，但是他们从不放松对自己的要求。我深深的体会到无论是专业知识上还是工作态度上，和他们相比，我还有很大的差距。我会更加努力，争取早日成为一名优秀的保险工作人员。

#### 四、致谢

短短两个月的实训是我人生中宝贵的财富和美好的回忆。如果不是公司领导和同事对我的耐心帮助和悉心指导，我不可能顺利完成实训任务并且取得如此多的收获。我会牢记他们的教诲，在今后的工作学习中不断提升自我，努力迈向人生的新台阶。