

2023年培训机构实践报告 培训机构实习报告(模板7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。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢?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,我们一起来看看吧。

培训机构实践报告篇一

我在一个外语培训机构实习,确定在这个培训机构实习的原因有两个方面:(1)从小就树立做一名优秀的人民教师的理想,想从这样一个培训机构中得到锻炼以及积累相关教学经验;(2)面试单位领导的话点醒了我,我不想成为那些眼高手低好高骛远的人,我得从基层做起,所以从基层干起,以考验自己和磨练自己也成了我此次实习的目的之一。下面,我把我实习的目的结合我自己面试时、面试后以及实习前的想法以及对于基层的认识做一整体的描述。

上了四年的大学,马上就要走出学校,步入社会;在此之前,除了与毕业论文相关的琐碎外,毕业前的实习也是很必要的。敬爱的老师们忙着帮一些人张罗,我们也自己帮自己寻找想去的实习单位。于是,和舍友在网上搜索者,找到了一家培训机构,投了简历,进了初试,再到复试。我们焦急地等待着结果,最终凭着自己的勇气和真诚博得了用人单位的认可。

我们想实习的是英语教师,但单位在面试中已经甚是表明“你们都刚毕业的大学生,怎么可能面试上了就代课?没有基层的磨练以及经验的积累,我们能把我们的学生交给你们?”虽然话说得很锋利,但还是惊醒并点化了我的心,因为长久以来就从很多人的口中听到了对当代大部分应届毕业生的不满,说他们“眼高手低”,想委以重任,但他们拿不起

（经验不足，血气方刚），若置之基层，他们又看不上眼，觉得委屈了自己。于是，导致的普遍社会就业现状就是：用人单位招不到合适的人才，人才们也找不到合适的单位。貌似是人才与单位脱节了，其实在我看来，还是因为现代的年轻大学生们不能摆对自己的位置，作为刚入社会的乳臭未干、满含书生气，没有多少实战实践经验的我们，有什么理由就直接进入公司或单位的关键部门？凭什么就想一跃成为骨干呢？凭什么就有那么多关于薪资待遇、休假、岗位职位的要求呢？当然，这并不是说不能有要求，不管怎么说，父母培育供养我们一路走到大学，我们不能没有回报吧？只是这一切都是多少、快慢的问题，这一切与我们的个人能力、个人素养、个人发展前景息息相关。

在以上的陈述中，我表明了我在前面所说的实习目的，也让自己更加真实地认识到，好高骛远是一种多么愚蠢的想法，“拿不起放不下”才证实了你自己是个懦夫，眼高手低也就说明了你经不起大风大浪的袭击，成功不是偶然的，它需要你脚踏实地地奋斗，需要你既经得住底层的磨练，也守得住心中的梦想。

本次实习内容很丰富，涉及人际沟通交流、专业能力要求、应变能力及吃苦耐劳各个方面，其实也就是说囊括了我们这个培训学校的各个部门的相关职责任务，复试时领导也大概说了说我们的工作内容，总体来说，内容工作比较杂，主要涵盖了教务部、咨询部和市场部的职责。

正式上岗第一天，学校行政主管雷老师及两个校区的主管（小寨校区苏老师、电子城校区相老师）都给我们宣讲了企业文化，并介绍了各个部门的职责任务，也在期间提了一些问题并在我们（共五人）讨论后征求建议和意见。

第二天就请了一位在少儿英语教学方面很资深的曹老师给我们这群应聘老师的进行了教学培训。在此过程中我们都学到了很多，意识到原来少儿英语教学中有这么多有意思的环节

以及技巧，曹老师给我们采取了先演示后讲解的培训方式，完整丰富的传授了上课的各个环节以及每个环节需要注意的问题，还交给了我们很多课前热身的少儿活动、好听的歌曲及好玩儿的游戏，及在把握小孩子心理上需要注意的问题-在欢快愉悦的氛围下把知识传达给学生并让其巩固掌握。小孩子的心里相对是好把握的，需要哄。从事小孩子教育的教师们都需要创造有自己风格并能激起孩子兴趣的课堂环境。这样的培训我们共进行了两次，每次是三个小时。而以上就是我从曹老师的课堂培训里学到的。

培训机构实践报告篇二

实习，是迈出大学校门的重要的一课。通过投简历，面试，试讲，我很幸运地获得了在xxxx教育机构的实习机会。通过近三个月的实习，使我在社会实践中接触与本专业相关的实际工作，增强感性认识，也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，把理论和实践结合起来，提高实践动手能力，让我对于教师职业的认识迈进一步；在合作交流的过程中，意识到团队的力量；同时可以检验教学效果，为进一步提高教育教学质量，培养合格人才积累经验为自己能顺利与社会环境接轨做准备。

在近三个月的实习生活中，我一直以教师身份严格要求自己，处处注意言行和仪表，

热心爱护实习学校和班级学生，本着对学生负责的态度尽力做好实习工作；同时，作为实习生一员，一直紧记实习守则，遵守实习学校的规章制度，尊重学校领导和老师，虚心听取他们的意见，学习他们的经验，主动完成实习学校布置的任务，塑造了良好的形象，给实习单位的领导、老师和学生都留下了好的印象，得到单位领导和老师的一致好评，对此，本人甚感欣慰。

(一) 实习单位简介

xxxxxx是一家结合了优质的教育资源(xxxx市重点中学一线教师资源，优秀外教等)

和先进的信息技术，专注于xxxx市初、高中教育领域的专业培训机构，机构专门致力于学生学习能力开发和培养、学习社区的建设、课外辅导服务、家庭教育的研究，提出的教育理念为“理解、总结、提炼、记忆、运用”。秉承该理念，机构注重学习兴趣的激发，在传授知识的同时，树立学生学习的信心，培养学生顽强的意志品质、沉着冷静的应试心理素质和积极健康的生活心态。与传统的大班授课教育相比较，采用4-8人左右的小单位授课方式，规范学生学习习惯，培养集中学习能力，从而全面提高学生的学习品质。

连续8年紧跟考试形式，引领培训方向，在各位名师的共同努力下xxxx已经成

统性的自编教材、内部习题和考纲经典，使教学呈现出多学科、多元化、多层次的均衡发展态势。

(二)实习岗位简介

在实习期间，我主要的任务是教学工作和班主任工作。在实习过程中，得到了指导老师的热情帮助，使得实习取得圆满成功。我所实习的班级有学生12人，学生都来自市里，个个聪明好学，勤学好问，班风良好，同学间关系融洽，是一个积极向上的班集体。在教学过程中，由于缺乏经验，在加上知识构建上还有许多断章，错误难免会发生。但是，在指导老师的帮助下，都得到了很好的解决。这些问题，为我今后走上工作岗位奠定了良好的基础。刚开始，学生不能适应我的教学方式，所以很教起来很费劲，学生听得也很吃力，但经过2周多的磨合，学生逐渐适应了我的教学方式，彼此之间配合的也比较默契。在担任班主任工作期间，我及时和指导老师沟通，开展了丰富多彩的课外活动，并取得了一定的成绩。使我懂得只有真正了解了学生的内心世界，方法得当，

才能达到教师对学生的成长提供帮助，学生对教师的工作给予配合支持的目的，从而收获到好的教学效果。

培训机构实践报告篇三

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。

大学四年在不经意间转眼即逝，本学期开始学校给我们安排了毕业实习的时间。其实一开始脱离学校，自己也有一种迷茫和彷徨的感觉，毕竟之前没有与社会有过多的接触，自己也缺乏经验，对于上班工作没有太清晰的概念，所以心中还是有一丝忐忑。整理了一份个人简历，参加了学校及郑州各类的现场招聘面试会，但也没有找到太合适的岗位。眼看春节过后实习时间就要开始了，我还没有最终找到合适的实习公司，心里也甚是着急，最终万般无奈之下，经朋友介绍去了郑州建达教育培训学校。在其内部的竞聘中，我被该培训机构安排到了郑州东大学城，成了这段片区的校园负责人员，统筹本校区内的的招生报名，培训班服务等工作。

郑州建达教育培训学校创建于20xx年，一直从事心理咨询师、教师资格证、会计从业资格证、茶艺师、证券从业资格证以及小学、初高中的课外辅导等培训工作。建达培训学校拥有强大的师资力量，高级管理人才，心理咨询师培训有郭念锋等权威专家讲课；教师资格证培训有郭启维等老师亲自授课；会计从业资格考试有侯永斌等资深辅导专家，会计师；茶艺

师培训有桃子等在老舍茶馆等负责培训的专业培训师；小学及初高中辅导有郑大附中、郑州一中、河南省实验小学等骨干教师任教。几年来郑州建达教育培训学校已为社会各界培养了大批各种人才，同时，也受到了学员们的一致好评。

正式去建达实习后，通过内部调整与竞聘，我被安排到了郑州东大学城，成了这段片区的校园负责人员，统筹本校区内的招生宣传及报名，培训班服务等工作。

几天后，我就怀着一颗谦逊与期待的心“走马上任”了。到了公司，一切就任仪式都简单却严谨。我只做了简单的自我介绍，与公司同事相互认识后就开始工作。在这里，我觉得一切都很实在，没有什么浮于形势的东西。在这里也有没有什么多余存在，一切存在的东西都有他存在的责任与权利。我们第一天就是招生动员大会，商讨3月份即将开始的招生工作。会上总结了前几次的招生工作，分析了目前的市场情况，介绍了些招生经验，制定了几个招生方案。紧接着，又是1天的职前培训，由专业的咨询顾问与我们分享，怎样加强团队建设，怎样做一个优秀的班主任，基本的商务礼仪知识等。总的来说，这是几天的培训，其内容远比我在学校上几天的课多，其压力也远非我在学校上几天课所能感受到的，不管你学习能力怎样，在这几天内你都必须掌握并能够运用，否则卷铺盖走人。

培训完后，便紧锣密鼓地开始招生工作了。首先我要做的就是选拔一批校园代理招生专员，重新打造一个强有力的校园招生团队，同时，这样我才能圆满地完成我的招生计划。我们在校园内遍布招聘启示，诚招开朗，善言，有责任，能吃苦耐劳的招生人才。我们也没想到应聘的同学那么多，这在一定程度上加大了我们选拔工作的负荷，但是选择多也是一件好事。面试工作由我和公司两位同事一起主持的。第一次做面试官面试别人还真紧张。以前感觉面试官多神气威武，主管“生杀大权”，直到自己做这个的时候才感觉做一个面试官承受的压力十分大。面试官首先就得气场上压住对方，得

相出n多问题“刁难”对方，当然这些问题不是真得很刁钻，而是一些能够区分对方思考能力，逻辑思维能思力，语言组织与表达能力，个人价值取向与个人品格等能力的问题，而这些问题通过对方的回答便能折射出他是一个什么样的人。而做为面试官不仅要能提出这样的问题，而且还要能够对过对方的回答给予准确的判断，看也是不是自己需要的人。同是，面试官也要随时应对对方提出的任何合理问题，并予以解答。再者，面试官是公司的代表，如果一个面试官都不能让对方信服，可想对方会怎样看待自己的公司，更不用说聘请对方来公司工作了。所以面试官不是一个简单的差事，也不是随便一个人能胜任的。

紧张的选拔工作后，组织好了自己的招生团队。随后我便召集所有招生专员，组织了一个简单的培训会，介绍教师资格证方面的一些政策与信息，分享宣传招生策略，然后进行任务分工：哪些组哪个时段于食堂门点，哪些组哪个时段于食堂门发宣传单，哪些组到寝室发宣传单，哪些组负责哪个学院的团报组织工作。

紧接着，招生工作就开式开展了。在这随后的几天里，我就在办公定值勤，和两个同事负责学员报名工作，为学员提供咨询及协助学员完成所有报名程序。同时，我也得穿梭于东西两院，调查设点为的情况，看咨询的人有多少，咨询的问题有哪些，点上报名有多少等。办公室值班也不是件轻松的事，到了中午报名高峰期，三四十个学员报名，连开发票都开个不停，何况还要废口舌给他们讲怎样填报名信息表，怎样完成图像信息采集，完成所有信息采集后又要亲自核对繁杂的个人信息——这个非常重要，容不得半点错误，其正确与否直接关系到学员能否参加考试，能否拿到教师资格证。而在完成报名程序的过程中，学员又会遇到这样那样的问题，我们又得跑过去跑过来细心指导。虽然我们办公室3个人值班，并各有分工，但是感觉高峰期工作量也太太大，在时忙到中午饭都吃不上。有时，忙完后，我们都有种虚脱的感觉。而忙完一天后，我自己还得总结每天的工作，思考招生过程中

遇到的问题及应对措施，思考更好的招生策略等。我不能说工作有好累，我想既然选择了，就有责任去把它做好，不管过程有好辛苦。10多天后，我们的招生工作结束了，在大家努力下，圆满完成了任务，得到了公司领导的认可。

招生工作结束后2天，我们便开学了，组织培训班学员上课。我所要做的就是统筹教学服务工作，带领班主任协助课任老师完成教学计划，为同学们学习提供优质的服务，如发放教学资料，创造良好的学习气氛，组织班团活动等。这个阶段的工作不繁重，却伤神。因为这个阶段的工作，需要更多创意，需要更多热情，需要更多耐心，需要更多微笑去为同学们提供温馨的服务，为他们创造一个良好的培训环境。

（一）高力求，低亦就

都说现在大学生就为难，就业难，但个人觉得就业可能不是那样难。难的只是找一个称心如意的工作难。有些刚毕业的大学生，觉得自己虽不算个人物，但总算是个堂堂的大学生吧，相对社会中的其它群体，好歹也得找个体面的，工资高点的工作吧。而自己呢，在大学里算是学到了些书本知识无可否认，可要就工作能力而言呢，我们难以定论了，或者强，或者一般，或者较弱。他们就带着这种大学生的“光环效应”去找工作。还有些同学是辛辛苦苦十多年的寒窗才拿到一个大学的学位证，他们的勤奋与努力让他们不甘于去找一个普通的，不怎么出名的，工资不怎么高的工作。他们往往觉得他们就该找一个名企的，工资高的，福利好的工作，这样才对得起他们自己。再者，还有些人夜郎自大，自以为是个个人物，其实不学无术，无才无能，而他却好高骛远，硬要找非常好的工作。然而试想你是一个公司的老总，你会轻易高薪聘请一个初出茅庐的，工作能力为未知数的毛头小子吗？这样就形成了高不成，低不就的尴尬局面，这样的就业难的局面就形成了。水往低处流，人往高处走，做为一个有知识的大学生更该向往高处，这是无可厚非的，甚至是提倡的，但是我们总不能一步登天，万事总得有个过程。我们应

该从基层的工作做起，把从相对差一点的工作做起，在差的工作中不断锻炼自己的能力，展现自己的才华，然后再争取找个与自己能力匹配更好的工作。再者，从实际出发，我们都20多的人了，总不能真做个啃老族吧？我们得独立生活，因此，我们就得先就业，找个糊口的工作，解决生活问题，然后再择业，寻找一个更好的工作。所以，对于工作，高力求，低亦就，先求生存，再求发展。

（二）工作知学习知不足，学习知工作知不易

青春总是冲动的，也是浮躁的，尤其是对于一个在学校这个象牙塔里呆了10多年的我，耐不住寂寞，就像一个剑客，十年磨一剑，十年后终于忍不住寂寞，总想把试君，在江湖闯荡一番。然而，熟不知自以为剑术不错，却还远远不能满足行走江湖的需要。我虽然在学校学习了那么多课本知识，但在工作中才发现有许多东西自己在课堂上都未涉及过，老师也从未教授过。因此我的学习原来是狭隘的，远不足以满足工作的需要。在每天的工作中我都感觉到了压力，就是要不断地学习并掌握新的东西。而通过在工作中的不断学习，我对工作有了更深刻的认识，明白工作不仅仅简简单单地动动手，动动脑，完成工作任务，而是一具复杂的做人做事与学习的过程，而任何一方面都得学会很好地去处理。

（三）吃苦是硬道理

公司不是学校，想学就学，想要就耍。公司有的是做不完的业务，有的是处理不完的问题。工作的时候，我们就得认认真真地去工作。工作也不是学习，你想做就做，你不想做就不做。工作就得按公司的安排，把有自己责任内的，甚至责任外的事都做，而且做好。所以这样一天8个小时坚持下来基本上是身心疲惫。许多人都想找轻松的，耍得好的，高薪的工作。其实真正的工作，有哪个是轻松的？难不成人家公司会高薪聘请你来耍不成？所以，对于工作，我们应该抱着吃苦的心态。要知道，公司从来不缺拈轻怕重的人，公司也从

来不会欣赏拈轻怕重的人，如果我们能吃苦，我们满足了公司的需要，我们的价值也会相应上得到公司的认同，我们工作的前景也会相对更光明。

暑期实习是个是我步入社会工作的一次尝试与热身，做为一个实习生，我还是比较圆满的完成了我的工作任务。虽然在实习时遇到一些挫折，也有感到失望，但坚持下来后，才真正从中学到了不少知识，明白了不少道理，对自己的人生目标也有了更清晰的认识。我也明白，我其实还是一个学生，只是我的课堂搬到了社会，而不课堂，没有老师再给我上课，而是我自己主动去实践，在实践中学习。在此，也谨衷心地感谢在这次实习中给我提供指导与帮助的领导，老师，同事！

培训机构实践报告篇四

发端于国家教育产业政策的松动，教育培训机构近年来取得了长足的发展，并因为国内较大培训机构上市并实现“教育家、企业家与资本家”三位一体的融合，越来越多的学校如雨后春笋般冒出来。我们乐于看到教育培训产业的蓬勃发展，不仅因为她的社会影响力巨大，更是因为它关乎我们国家竞争力的发育。因为实习关系，我这次接触到了xx教育公司，以下就是我对本次实习的阐述及对公司的认识和建议。

xx教育公司是一家集培训、人力资源为一体的服务机构，主要从事教育咨询，教育培训、人力资源信息咨询、国内劳务派遣等人才增值服务项目。公司拥有专业的咨询、培训、招聘团队，现有公司员工约50人，公司有专业培训老师、专业职业规划师、资深人力资源管理师、教育咨询师、教育顾问等。结合本科、大中专院校应届毕业生的就业已开发出应届毕业生职前素质课程系列、顶岗实习体验式职业训练、个人能力和潜力开发等专业培训项目；公司与多家培训机构联合，创办教学与教育工作。

公司继承与发扬“惟楚有才，于斯为盛”的千年湖湘文化。

秉持诚信、负责和专业的态度，优秀的教师团队，致力于培训教育。同时为用人单位与本科、大中专学校提供优质的人才对接配套服务，成为学生实现自我价值的起跑线，铸就职前教育培训与“工学结合”的品牌。

我的实习岗位是辅导老师。辅导老师是以全面提升学生的学习策略与心理素质为核心，以整体提高学生的综合能力与学业成绩为目标，通过心理训练技术、教育管理技术与理念的综合应用，为学生和家长提供个性化的学习问题与心理问题解决方案，帮助学生面对成长过程中所遇到的各项困难和挑战；为学校提供校本管理与校本课程设计的咨询与师资培训服务。

通过一个星期的培训，我开始进入自己的工作。我的实习内容基本上分为三部分：助教工作，班主任工作和教育调查，基本情况如下：

(1)助教工作。助教工作还是蛮轻松的，我是担任外教的助理，就是每次在老师上课前负责把教师卫生打扫一遍，摆好桌椅，对于小朋友的课程，根据课程安排会将桌椅摆成不同的形状，如半圆形，圆形，或波浪形。要将黑板擦干净，准备老师上课将要玩的游戏，事先在黑板上画好游戏，等小朋友来上课了，先抽背上节课小朋友所学的内容，更正其英语发音，巩固所学知识。然后就是检查作业，并写上必要的评语。在课堂上，协助老师完成整堂课的教学，如翻译外教上课的一些内容，协助管理课堂纪律。小朋友的天性就是爱玩，要管好他们上课的纪律是很不容易的。他们经常性的喜欢互相打闹，交头接耳，上课吃零食，经常上课期间去洗手间等等。对于这些，我只有软硬兼施，树立自己的威信。开始用眼神去威胁，之后又要用好话去哄他们，让他们无计可施，只好乖乖听话。

在实习过程中，我体味了工作中的酸甜苦辣，接触了社会上形形色色的人，也收获了许多平时在学校都得不到的知识。

我相信我的付出不会白费，因为在上班的时候我总会想起一句话“春蚕到死丝方尽，蜡炬成灰泪始干”，想起这句话就会激起我工作的信心，虽然现在我还不是正式的老师，但是我会朝着这个方向去奋斗的。我才明白，有时候付出了，看见别人高兴了自己也会很开心。因为在工作累了的时候当我看见那群可爱的小孩子们，我又会感到很开心。我学会了如何用正确的方式与他们沟通，如何正确地叫导那些小孩子们。以下就是我在实习中所学会的一些沟通方法。

(1) 公司的知名度不高

在宣传过程中我们发现，其实很多家长对我们公司并不了解，而且有很多人根本就没有听说过，大家都愿意选择区那种知名的培训机构，都认为知名度高的培训机构更让人放心，师资力量更雄厚，环境更适合学习，让人有种物有所值的感觉。所以，我们公司要吸引更多的人，就必须打响自己的名声，让大家都知道公司的存在与影响力。

我们公司应该加大广告力度，在全市宣传自己公司，提高公司的知名度，同时可以以传单的形式去宣传，在公交站牌上也可以挂出自己公司，让大家都知道自己。在宣传的同时，也应该多引进一些知名度高，对教学有独到经验的老师，提高教学水平，得到老顾客的赞同也可以起到宣传的作用。

(2) 没有自己的专业品牌

很多培训机构都会推出自己的特色服务，针对小学的有“全外教课堂”，“三步教学法”等等。但是我们公司没有自己的主打品牌，不够吸引顾客的眼球。不仅如此，我们公司不是专门针对教育培训这方面的，更不是专门做幼教这一块的，只是与别的培训机构联营的去做的幼教培训，所以，幼教在我们公司并不是占主要地位。所以就导致公司的牌子很杂，别人甚至分不清我们公司到底是属于什么方面的。所以这就应该树立自己的品牌，定位好自己的方向。

另外，一直以来，公司都是以一种轻松的工作环境运作，员工上班期间有很大的自由空间，甚至可以中途离开去做自己想做的事。久而久之造成了一种松懈的态度。因此就把工作放在了次要的位z[]所以一天下来招生量并不多。

(3) 竞争对手强大

在长芜湖，大大小小的培训机构最初可见。当然，许多著名的培训机构有许多分校，也使得我们这些小培训机构的生源都被抢走了。像新东方这样的大培训机构，是我们这种小机构的强有力的竞争对手，不仅如此，另外一些公司上市时间长，经营时间久，对这方面经验比较足，而且在招生方面也很有自己的一套宣传方法，甚至，他们根本不用宣传都有很多人选择他们。主要是已经在培训机构界稳住了自己的根基。树立了美好的形象。所以人们都会选择他们。所以，我们公司除了提高教学师资力量方面应该努力之外，还应该尝试着降低成本去吸引顾客。

记忆犹如一张发黄的旧照片，总爱把时光定格在永恒的瞬间了，现在毕业在即，我希望毕业后能继续和这些小孩子们在一起。照片中那踌躇满志笑容亦已成为岁月中永恒的定格。永恒的是那种充满锐气的青春激情和那颗有志于教育事业的心。在这接近五个月的实习生涯里，让我初尝了在教育行业里的酸甜苦辣，我们紧张过，努力过，开心过，醒悟过，自信过，这些从未有过的经历让我们进步了，成长了，我学会了一些在学校以前从未学过以后也未必能学到的东西，回顾和学生们一起走过的日子，不禁想起自己的小学时代，也深感如今的学生比我们过去多了一份顽皮，一份灵活，一份大胆，学生的能力一代比一代强，要求也越来越高。因此，要想以后改为成为一名真正的人民教师，还需要走一段不寻常的摸索之路。我会以这次实习经验为基石，以后踏上这块基石，一步一步向前迈！

培训机构实践报告篇五

本次实习时间:1月16号到4月6号。

实习单位:兰州城市学院成人教育学院艺术培训中心。

兰州城市学院成人教育学院艺术培训中心是一家规模不是很大的高考艺术类培训学校,主要培养高三学生,帮助他们圆大学梦,学校有在校教职工二十余人,在校学生二百多人,涵盖多学科,器乐,声乐,美术,播音主持等专业,而我只负责管理极其财务工作,对于我们还没毕业的大学生来说是非常不容易的工作,我们把它做好也绝非一件容易的事,在这三个月的时间里我真正感受到一个小小的企业还是比较难搞定的.麻雀虽小,但五脏俱全.之所以我选择这么一个名不见传的小小企业,是因为我可以接触更多的业务以及流程,让我更加的懂得一些实践知识,为以后自己在这方面做更好的积累经验,来适应社会,找到更好的工作.因此,只要我们用心做,不管在什么单位,都有很好的经验来灌溉自己的心灵,用知识来武装自己,成功地推销出自己,现在又这样地机会,我就格外地珍惜,希望能够通过实践学习一些知识,积累实战经验,为以后打下基础。

由于缺乏实践经验,我对民营企业性质的人力资源管理工作了解不多,认识不够。为了能更快适应环境,更好的开展工作,坚持“向同事学,向书本学”思路,不断提高业务水平,以弥补自身专业知识结构的欠缺和阅历短浅的受限。“三人行,必有我师”,本中心中的每一个同事都是我的老师,他们的丰富经验是一笔宝贵的财富,是我不断学习的源泉。为此,我积极向身边的同事和前辈们请教,虚心吸取他们的宝贵经验,以他们的工作思路、言行举止、工作程序和工作方法为榜样,规范和纠正自己方法,思路上的缺陷。另一方面,通过系统的学习企业人力资源管理、财务系统、民营企业党务管理实务等业务知识,努力掌握与企业主桥梁工程有关的工作内容,熟悉工作流程。

这次实践经历让我发现，理论与实践的差距：刚踏上社会的我跃跃欲试，大有气吞山河之势，因为我平时学的知识可以派上用场了。但后来实践发现实际上我看得只是基本理论学，尚未具有发展潜力，没有融入企业。学校主要通过学习，掌握观察问题、分析问题、解决问题的方法和思路。走进企业才发现作为一名工作者一要熟悉国家的一些法律法规，二要掌握最新的理论和技术，三要具备战略家的某些素质，最重要的是能够根据外部环境的变化和企业实际把学到的知识具体化。因为知识的老化速度以加快企业外部环境变化更快更复杂，到社会上继续学习才是理论与实践的最佳结合办法，大学课堂上学的都是理论知识，很多案例的分析其实都不够真实，而且还会失去现实意义。工作中的很多工作很多方案如果用大学里学的理论知识来做，最后都实行不通的，甚至全盘否定掉。

要认真学习业务知识，在工作上争创佳绩。要成为一名合格的企业管理层员工，首要条件就是成为业务上的骨干。对于我来说，首要任务就是学习、熟练掌握业务知识，始终以积极的工作态度、高度的责任感和只争朝夕的精神投入到工作中去；要在加强业务知识学习的同时，踏踏实实的做好本职工作，戒骄戒躁，争取在自己的岗位上做出优异的成绩。

要扬长避短，不断完善自己。正确的认识自己，在工作中不但要发扬自己的优点，还要客观的面对自己的不足之处，要进一步注重锻炼自己的应变能力、协调能力、组织能力以及创造能力，不断在工作中学习进取。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”初读此句时，我并没有特别的感觉。然而就在这不长的实习后，我不仅真正明白了它的意义，更深切体会到它的内涵。对我而言，社会和单位才是最好的大学，我发现自己在课本上学到的理论知识如果不与公司工作实践相结合就显得太有限，太浅薄。在培训中心里每一个人都是我的老师，我要学习的实在太多太多，不仅是专业技能，还有职业精神和社会经验。回想当初刚要

实习的时候，我抱着终于可以告别学生的单调生活，进入自己梦寐以求的充满活力的社会大舞台的心情，进入兰州城市学院成教院艺术培训中心实习，在这不到三个月实习里发现自己学到的东西始终是不够，这也让我深刻地认识到学生的本职是学习而不是上课，从课堂到企业，学习是用无止境的，从这个角度说，我愿意永远当一个学生。这次实习的时间虽然很短，可我学到的却是我一个学期在学校难以了解的，我认识到了自身的不足，很多地方还有待加强改进，例如有时会在细小的工作点上缺乏注意，导致与期望不大相符的行动结果等一些问题，这些都促使我认真思考以及深刻的反省，认识不足，然后敦促自己努力改正，不断完善自我。

在这里实习期间，我主要负责本中心的管理，包括学生的管理和一些财务上的管理。虽然听起来很简单，但做起来很难，平时一些很琐碎的小事处理的不妥的话，可能会有隐患，有的一发不可收拾，只要用心做，那就是最好的，也不可能有一些其他一些连带的问题。针对很多学生的管理，我总结了一些经验：大部分学生以管理，只有小部分是那些比较难管的，只对着小部分，只能是对症下药，不能盲目的管理，其中爱上网的，上课睡觉的，不写作业的，爱在宿舍睡懒觉的，各有各的方法，最终是这部分学生也热爱学习，端正学习态度，考取理想中的大学。在一个，家长把孩子送到我们这还是为了他们能有一个美好的将来，我们就要帮他们实习那这个梦想。勤查上课学生人数，晚上查宿舍不在人员，及时登记并通知家长，及时对学生身心交流，了解学生的困惑，帮其走出迷惑，回到学习中来。本来搞艺术的学生就难以管理，面对这份工作当时我都不敢，甚至害怕，但是又想了一下，如果我把这份工作做好的话，那将是我人生的一笔财富啊。这三个月，确实幸苦，早上七点就得爬起来，晚上十一点睡觉，不过一天过得很踏实，面对一个又一个难题，我慢慢解决了，每解决一个，自己感到很自豪，有时候中心负责人不在，我也帮他解决一些事务，慢慢的熟悉并喜欢上这份看似很累的工作。前面说的财务工作其实就是一些平常的开销（办公用品、宿舍管理费用、老师的工资等等），但是这还

得做账务工作，虽说都是些小事，但做起来所有的程序都不能少，慢慢又熟悉了财务管理方面的知识，刚开始白天做工作，晚上还得看书，有的知识根本就不知道，一天感觉快要忙死了，不过后来慢慢熟悉了，跟其他同事也熟悉了，工作就很好做了，以至于不会像以前一样忙的焦头烂额，通过这三个月实习以来，总结了一下几点：

一、做任何工作都要仔细认真，同样就管学生也需要严谨的态度。二、讲究分工合作，工作程序详细具体，每一个步骤都有规范的操作程序。三、与同事的交流与相处很重要。

四、做任何事都要顾全大局，不能只看到眼前的利益，要有长远的发展眼光。五、每次遇到突发事件，一定要先冷静，这样我们才能更好地解决问题。

培训机构实践报告篇六

大二暑假，进入tz培训机构，是偶然，然成为一名教师则是必然，仍记得大一时自己就已异常坚定了一个信念：大二下学期暑假，我要成为一名教师！不仅为了改变自己、提高自己，更想把自己多年所学经验传授给像我一样在农村长大的弟弟妹妹们。我希望通过分享大家的成功经验和一些比较好的学习方法给年少的他们，希望他们在以后的路上走得更快更稳。怀揣着这份希望、这份梦想，支撑着我坚持下来了这充满酸甜苦辣咸的百味假期。从中，我受益着实颇多，感触亦是颇深！

一、招生篇

未来三桥乡的几个月前，就听室友兼现任三桥校长的周校长说暑假支教会很苦、很累，但我从未想到会如此地艰辛！到了三桥新东方幼儿园之后，自己真的被雷到了；之前只想到来这只需要教学就好，忘了，还要自己招学生！并且是完完全全地自力更生、白手起家的那种！

万事开头难！何况tz培训机构来三桥乡办暑假班是第一次。新市场，难开啊！一系列的不利条件，更是为难住了毫无经验的我们这批在校大学生！好在出生牛犊不怕“苦”，大家都没遇难而退，靠着一个信念，激励着三桥乡这支教师队伍的每一个成员，那个支撑点——我们最初的梦想、大家共同的目标！从6月26号到7月8号整整13个早晨，每天早上大家6:20准时在大门口集合，无论刮风下雨，大伙都会毫不畏惧，亦不退缩。响亮的口号：走进tz共同学习，共同改变！1、2、3、4……时至今日，耳边也常常想起我们的口号。更加刻骨铭心的是我们大家跑完步，共同站在三桥联中路口时激昂的宣誓！它时刻提醒着每一位tz教师勿忘初衷，记住招生期间对各个家长的承诺及决心！——“我愿为三桥教育的发展贡献自己的力量”！

每天早上的跑操，真的是一种很有效的宣传方式。不仅让街上的人看到了我们的办学精神面貌和教师队伍的士气，还让我们自己的身体得到了锻炼；最重要的是每一天的跑操、喊口号，还使我们斗志昂扬、充满活力，即使之前再苦再累，也会在喊过口号、宣誓过后一扫而空，如同临行前的船，伴着鼓鼓的帆船，载着的是满满的希望！

不得不说，招生期真是最苦最累的！每天早上八点出发，我们组猎鹰队和郭老师带领的飓风队（每组4人）便各奔东西，每两人骑一辆老式自行车出发了！敢想象么？仅凭着一张地图，穿梭在完全陌生的乡村街道！要靠走着、问着、打听去我们计划中的目的地，然后每个人手拿几十张宣传页和数张令人期待填写的学员登记表，外加一人一个水杯，就这样，大家家当齐了，上路了，开始了我们一天的工作——挨家挨户地上门宣传。

满满的宣传页上的每一处，我们都要给每个家长做好详细的讲解，并且询问孩子的学习情况以及建议学生上暑假辅导班的必要性。有时我们需要花近一到两个小时的时间来和家长、学生沟通；能招到学生则最好，亦是我们所期望的，可大多

情况下，我们都会无功而返，家长们似乎都不约而同抱有同一个想法：再等等看，看别人怎么做的，然后我再作决定。怎么说呢？站在家长们的位置，我真的很理解他们的心情，可是于己，好遗憾！虽是很大的潜力户，就如郭老师所言，结果就是没招到学生啊！不是么？前几天的我们经历的是何种的受挫！本来满满的期待和鼓鼓的士气，磨砺两天后，大家再次坐在会议室后，两队8名成员全部都无语了，大家也不约而同地作了同一个动作——沉默！深思！招生期的每个晚上，简单地吃过饭后，大家都会集中到简陋的会议室开会。为时近3~4h的会议，知道么？最害怕的便是开头的上报人数了！尤其是作为猎鹰队的小组长，倍感压力吖！好几次，对方飓风队都略超猎鹰队，我就纳闷了：到底是哪不对劲、哪出错了？还是解释不到位？还是家长和学生本身的问题？好多次，真的是让人够无语的——以上午下来，会连一个学生都招不到！真的、真的，再有激情和精力的人也会感到力不从心、身心疲惫啊！经常地，周校长或方总或宋总都会给我们打气，给大伙支招、想法子、开导大家.....

毕竟，我们总得坚持下去，不是？

而且，我们必须再咬咬牙坚持下去，不是？！

试想一下，每天早八点晚八点，然后再开会至深夜凌晨几近2点，这样连续不停歇地维持近半月，任谁能受得了？可我得出了撑着了，不么？并且，我也能撑下去，苦笑一下，说声：“还好....”因为只有自己心里清楚：一直支撑我坚持下来的是心底那个希望，那份早在一年前就决定的那份坚持！为此，我决不允许、也绝不会半途而废；一如自己所信仰的那句名言警句：凡事要么不做，要做就要做到最好！！

这样想过之后，就觉得：再苦、再累，咬咬牙、耸耸肩，也就过去了勒。出现问题了，大家商量着来，共同去解决，针对性分析、逐一击破就ok了！比如周校长建议的：我们要注意的是：要给家长一个要来tz培训班的理由而非一个不要来

的理由！每次开会，总会有不同的收获，虽然会很辛苦，但还挺欣慰的。把一天中遇到的棘手问题和趣事以及自己的成功经验和大家分享一下，真的感觉很充实、很有成就感！尤其白天遇到的一些棘手问题，经其他人以提醒，就有种豁然开朗的感觉。还是集思广益啊！大家互换想法后，问题便迎刃而解，这样一来，大伙之间的友谊也更深了；心，也更近了。

只要咱肯用心去努力、付出、尽心了，总会有收获的！毕竟，生活老人不会太亏待努力的人的！

招生期间，我们尝遍了生活中的各种酸甜苦辣咸，体验到了在大学所接触不到的人生经历！真是历经磨炼，受益匪浅啊！

培训机构实践报告篇七

我在一个外语培训机构实习，确定在这个培训机构实习的原因有两个方面：

(2) 面试单位领导的话点醒了我，我不想成为那些眼高手低好高骛远的人，我得从基层做起，所以从基层干起，以考验自己和磨练自己也成了我此次实习的目的之一。下面，我把我实习的目的结合我自己面试时、面试后以及实习前的想法以及对于基层的认识做一整体的描述。

上了四年的大学，马上就要走出学校，步入社会；在此之前，除了与毕业论文相关的琐碎外，毕业前的实习也是很必要的。敬爱的老师们忙着帮一些人张罗，我们也自己帮自己寻找想去的实习单位。于是，和舍友在网上搜索者，找到了一家培训机构，投了简历，进了初试，再到复试。我们焦急地等待着结果，最终凭着自己的勇气和真诚博得了用人单位的认可。

我们想实习的是英语教师，但单位在面试中已经甚是表明“你们都刚毕业的大学生，怎么可能面试上了就代课？没

有基层的磨练以及经验的积累，我们能把我们的学生交给你们？”虽然话说得很锋利，但还是惊醒并点化了我的心，因为长久以来就从很多人的口中听到了对当代大部分应届毕业生的不满，说他们“眼高手低”，想委以重任，但他们拿不起（经验不足，血气方刚），若置之基层，他们又看不上眼，觉得委屈了自己。

于是，导致的普遍社会就业现状就是：用人单位招不到合适的人才，人才们也找不到合适的单位。貌似是人才与单位脱节了，其实在我看来，还是因为现代的年轻大学生们不能摆对自己的位置，作为刚入社会的乳臭未干、满含书生气，没有多少实战实践经验的我们，有什么理由就直接进入公司或单位的关键部门？凭什么就想一跃成为骨干呢？凭什么就有那么多关于薪资待遇、休假、岗位职位的要求呢？当然，这并不是说不能有要求，不管怎么说，父母培育供养我们一路走到大学，我们不能没有回报吧？只是这一切都是多少、快慢的问题，这一切与我们的个人能力、个人素养、个人发展前景息息相关。

在以上的陈述中，我表明了我在前面所说的实习目的，也让自己更加真实地认识到，好高骛远是一种多么愚蠢的想法，“拿不起放不下”才证实了你自己是个懦夫，眼高手低也就说明了你经不起大风大浪的袭击，成功不是偶然的，它需要你脚踏实地地奋斗，需要你既经得住底层的磨练，也守得住心中的梦想。

本次实习内容很丰富，涉及人际沟通交流、专业能力要求、应变能力及吃苦耐劳各个方面，其实也就是说囊括了我们这个培训学校的各个部门的相关职责任务，复试时领导也大概说了说我们的工作内容，总体来说，内容工作比较杂，主要涵盖了教务部、咨询部和市场部的职责。

正式上岗第一天，学校行政主管雷老师及两个校区的主管（小寨校区苏老师、电子城校区相老师）都给我们宣讲了企

业文化，并介绍了各个部门的职责任务，也在期间提了一些问题并在我们（共五人）讨论后征求建议和意见。

第二天就请了一位在少儿英语教学方面很资深的曹老师给我们这群应聘老师的进行了教学培训。在此过程中我们都学到了很多，意识到原来少儿英语教学中有这么多有意思的环节以及技巧，曹老师给我们采取了先演示后讲解的培训方式，完整丰富的传授了上课的各个环节以及每个环节需要注意的问题，还交给了我们很多课前热身的少儿活动、好听的歌曲及好玩儿的的游戏，及在把握小孩子心理上需要注意的问题——在欢快愉悦的氛围下把知识传达给学生并让其巩固掌握。小孩子的心里相对是好把握的，需要哄。从事小孩子教育的教师们都需要创造有自己风格并能激起孩子兴趣的课堂环境。这样的培训我们共进行了两次，每次是三个小时。而以上就是我从曹老师的课堂培训里学到的。

暑假培训机构的支教述职报告

培训机构教师总结

培训机构前台总结

教育培训机构顾问总结

培训机构老师工作总结

培训机构协议书范本

培训机构班主任总结

培训机构年终工作总结