

# 2023年实训报告心得万能 实训报告心得 体会万能(优秀5篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

## 实训报告心得万能篇一

世界上最快而又最慢、最长而又最短、最平凡而又最珍贵、最容易被忽视、而又最令人后悔的就是时间。感叹时光如流水，短暂的四周ug实训结束了。首先很诚恳的对老师说一句：您辛苦了！特别是遇到我这种接收新鲜事物较慢的学生您更辛苦了！初学ug时认为它只是一个三维软件，对于具有高智商的人来说、没什么难度，可以说是抱着必胜的信心来学习ug的。然而幻想终成不了现实，幻想有多么完美、现实就有多么残酷，睁开眼睛你还要面对现实。四周的ug实训我认为我战败了。在老师传授新知识时、由于长时间不锻炼大脑的原因，有时候在接收的过程中会出现短路现象，大脑一片空白，导致我所能理解的知识有限。心情真是十分的沮丧，加上天气的炎热、真的令我快要窒息，很想趴在电脑桌上睡一觉了百了。可是抬头看见目不转睛盯着电脑思索的同学们，让我想起了一个故事：在非洲大草原上、有两只跑的最快的动物狮子和羚羊，每天天一亮羚羊便迅速的向前方奔跑，因为它知道如果不跑便会被狮子吃掉。而此时狮子听见羚羊的奔跑声便会立即打足精神向前方追去，因为它知道如果赶不上羚羊便会被饿死。同样人也要不断的奔跑才能到达理想的彼岸。我不想当也不能当懒惰的羚羊和狮子。所以我必须跟上同学们前进的脚步，遇见不会的ug命令我会虚心向同学们请教，以至于把同学问烦，在这里像帮助过我的同学说声谢谢了！别人一天学会的命令我可能会花两天，三天能学会，但只要能

获取果实，我不会吝啬我的汗水。

在ug学习过程中，大家的学习气氛很浓烈，在这种浓烈的学习氛围下，我受到了约束。不过我很高兴自己受到了约束，正是这种约束让我克制了许多在学习中的小毛病。在这个加工班的团队里每为同学都很乐于把自己的知识与其他同学共享。仔细观察你会发现，优等生正带着中等生向前走，中等生正带着理解较慢的学生向前走，因为大家心中都有一个信念：团队一起进步！可能也有个别同学像我这样理解能力较差，老师付出了两倍的努力来传授我们新知识，可是我们往往只学到了老师一倍的成果，但老师没有放弃过我们，我们也没有放弃自己，我坚信只要努力过，终会有丰收的一天。

很高兴也很珍惜与加工班同学一起学习的这段时光，可能以后每位同学都会陆续的步入社会，参加工作，也许没有机会在一起学习了，但我会把这段时光留在我最美好的记忆里。

## 实训报告心得万能篇二

今年四月份，我开启了自己的毕业实训，在这一个过程里，我逐渐的有了一些新的看法，不管是对社会还是学习，我的思想都在一直前进，也在一直改变着。我想，或许这就是实训给我带来的改变吧，这也是我在实训当中的成长和进步吧！所以在实训结束后，我仔细为自己进行了总结和整理，有了一些感触和进步。

其实在实训之前，我是比较抗拒实训这一件事情的，我一直都没有怎么参与社会实践，即使在大学的寒暑假里，我也没有怎么去做一些实践活动。所以我对这个社会是很陌生的，加上我自己胆子又比较小的原因，所以对于实训这一件事情而言，我是既抗拒又害怕，但是该来的还是会来，所以我也做好了一些准备，鼓足勇气踏进了社会里。

我的实训工作是一名办公室的文员，一开始做这份文员工作，

我以为是一份比较文静的工作，很适合我的性格。但是当我真正接触了之后，我才发现这是一件需要多方面能力的工作。这并非是一件简单的文职工作，是需要我们去培养自己各方面的能力的，尤其是在处理事情这一块，要着重关注和重视。

当我刚开始进去的时候，我真的没有办法去适应，好在我有一位很温和的师傅，没当我想放弃的时候，他告诉我坚持的重要性。性格内向，经验不足都是我的缺陷，所以我不能去逃避这样的问题，我应该更加积极地去面对。只有这样，才能去打败那个原本的自己，成就一个新的自己。很感谢我能够遇到这样的一位师傅，让我真正的开始进步和成长。自那以后，我再也没有想要提出离职的想法，不管遇到什么问题，我都会努力想办法去解决，因为我知道，只要我坚持下去，时间就会给我答案，坚持也会给我想要的答案。我不能再像以前一样，把自己当作一个小孩，什么都不管，什么都不想。如今我很快就要真正走入社会了，这些如果还不能去接受，去吸收的话，未来的我又会是一幅什么样子呢？所以这段实训，是我一段逆袭的过程，也是我逐渐成就自己的一个过程。

我不能再懦弱，我必须为了自己的未来负责，如果我因为自己的内向和自卑，而让我大学这四年的学习白费，这是一件极度不值且浪费的事情。所以不管今后怎样，我都会坚定下去，我会勇敢下去，我会奋斗下去！

### **实训报告心得万能篇三**

总的说来，这一个星期的实训，还是让我有了很深的体会，最主要的就是理论与实践相差甚远。实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。

另一方面，实践可为以后找工作打基础。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学

会从实践中学习，从学习中实践。

## 实训报告心得万能篇四

回顾实训生活，感触是很深的，收获是丰硕的。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在短暂的实训过程中，我深深的感觉到自己所学知识的肤浅和在实际运用中知识的匮乏，刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。

“千里之行，始于足下”，这一个月短暂而又充实的实训，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助，可以避免我毕业后的眼高手低现象。

实训是每个大学生必须拥有的一段经历，它使我在实践中了解社会，让我学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也开阔了视野，增长了见识，为我以后进一步走向社会打下坚实的基础。最后衷心的感谢学校给我们提供了这次宝贵的实训机会。

## 实训报告心得万能篇五

我是一名学习市场营销专业的20xx届毕业生，在今年12月25日很有幸被金星啤酒集团录用，成为一名实训业务员，经过培训合格后，我进入了\_\_金星啤酒销售总公司；于是我被派往豫东的太康销售分公司，我从基层的访销员，实训业务员做起，时至今日已有三个月了。

在这段时间里，我不仅学到了很多在书本中学不到的营销知

识，也让我个人更加的成熟和坚强；在实训工作中，当我遇到工作中的困难时，曾夜不能寐的思考解决方法，因为我始终相信方法总比困难多；在具体的市场上，曾受到无数次的拒绝和嘲讽，有多少次在深夜里独自一个人哭泣，有多少次已经决定卷铺盖离开；可是第二天又早早的投入到了新的工作当中，因为我始终相信：生命在于坚持，我可以接受失败，但我却拒绝放弃。

就这样，一个月，两个月过去了，我坚持了下来；如今的我已经变的老练和成熟了，在工作中积极向上，善于发现问题，并及时的解决，曾多次受到主管经理和副总的表扬；在具体的市场上，能很好的处理同客户的关系，同时维护好同终端的客情关系，从而让我感受到了营销给我带来的乐趣。

首先，我介绍一下所在市场的基本情况，我所在的太康市场是豫东深度分销的楷模，实行的是大客户与小客户相结合的乡镇代理体制，除了县城的几位大客户外，在每一个乡镇设一个一级经销商，是完全的市场精耕。

其次，我很有幸能够参加20xx年啤酒大战，感受啤酒营销，在我们区域市场的主要竞争对手是流通领域的维雪啤酒，餐饮渠道的雪花啤酒，当然了还有其他品牌的啤酒，如青岛啤酒，燕京啤酒等等。

在抢占市场的时刻，在流通领域里铺货时，作为总公司的主打产品金星新一代的促销政策是10带2加1。8升的大豆油，展示两个月，27元/箱；维雪20带3，28元/箱；雪花10带2，28元/箱；竞争是相当的激烈。在县城的每一个终端店都是必争之地，各个厂家都在抢，真是一场没有硝烟的战争！

在餐饮领域的竞争，更是在比拼实力，都在买店，你出3000，我出5000，经过较量我们金星买断了大部分饭店，但也付出了沉重的代价，花费了将近200万买店费。

时止今天，我的实训期已经结束了，在这三个月当中，我付出了很多的辛劳，同时也收获了硕果；由于我在这段时间里表现出色，已成为集团公司的一名正式销售人员，享受国家统筹及优厚的薪酬待遇。

最后，感谢我的母校——\_\_商业高等专科学校，一直以来对我的培养，感谢市场营销系全体教师传授给我的营销知识，感谢三年以来教育过我的所有老师，学生在此向你们敬礼了，你们辛苦了。

感谢当初录用我的集团人力资源总部的段部长和唐部长，同时再次感谢营销部长唐文广先生对我营销知识的指导和教诲。

感谢销售总公司张占波副总对我的关心，感谢主管孙经理对我的培养，感谢太康销售分公司我的同事们一直以来对我的关照，再次向你们致谢。

转眼间，一周的市场营销实训结束了，给我留下的是无穷的回味和深刻的体会。这次的实训主题是“校园经济”。校园经济是面向学生、依托校园而发展起来的一种区域性经济。其主体是大学生，发展领域也主要来自于校园。这是个符合我们目前状况的实训，现在的我们面临着找工作或创业的选择。通过这次实训我们可以看到我们自身的关于创业的好点子，可以打开我们另一个通往成功的大门。

这次是一个团体作业，我们团体一共有五个人，当得知这次实训的主题，我们各抒己见，看我们的创业从哪方面入手，最后根据我们团体五个人的特点和意见，我们确定我们的卖点是早餐。可能早餐对于我们来说，并不是什么新鲜事。但是作为一个在校居住的大学生，每天面对食堂一样的早餐或是外面我们认为不健康的早餐，还有一点就是现在的大学生都有睡懒觉的习惯，那样就会忽略吃早餐。但是早餐对每一个人来说都很重要，不能忽略。根据这些意见，我们的“早点来”早餐店就应运而生。我们的早餐店最重要的一个功能

就是亲自把早餐送到消费者的手里。

做策划书之前，我们计划好了实训每天的任务，根据计划，我们在努力，每天都认真完成任务。首先我们分析了这次营销的环境，只有先分析好营销环境，才能制定好营销战略与策略。分析营销环境时，我们五个人，一起考虑，每个人都说出自己的看法，不管正确与否，然后统一意见。环境分析完，我们也对这次确定的市场有了进一步的了解。接下来就是调研与预测，主要是问卷设计，接着根据问卷的填写意见，再进行问卷分析。问卷设计，主要是确定我们是否有市场，大家对于这样一个市场是否有兴趣。根据被调查人的意见，可以改良我们的产品，可以看清楚市场。面对回收的问卷，我们看到了很多诚恳的意见。我们对我们的市场充满了信心，甚至有一些同学问我们是不是真的要开店。听到询问声，我们信心十足，觉得当初我们的想法是可行的，而且大家都非常重视早餐，只是有时由于时间的关系而放弃吃早餐。从一份一份的问卷中，我们看到潜在的大市场，并且前景很乐观。然后我们制定了我们的目标市场并对其进行细分。这样才能更好的根据市场确定下一步。紧接着就是营销策略组合，这一步是最关键的，需要从产品、价格、分销渠道、促销这些方面分析，每一个分析都要从实际出发，才能更好地把我们的产品推向市场。在进行“4p's”分析时，我们团体的五个人都在尽自己的努力，想尽办法努力开拓我们的市场。只有大家齐心协力才能发挥更好。

当然，要做好一个策划，还需要对我们的创业进行预算，虽然我们没有真正接触过企业的创业，没有看过企业的财务报表、财务分析等等，但是我们还是根据我们已有的市场，对我们的资金进行了一个预算。最后就是总结，通过总结，可以看到我们面对市场该从哪里入手，我们还有哪些不足的地方。

这次的实训，把书面上的知识运用到了实际，这样不仅加深我们对营销的理解，巩固了所学的理论知识，而且增强了我

们的营销能力。通过团体合作，我们懂得了合作的重要性以及懂得了怎样去配合一个团体，这为我们以后面对社会打下了基础。这次的实践经历使我们终身受益，给我们积累了经验，能够让我们更好地面对未来。