

大学专业实践报告(优秀10篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

大学专业实践报告篇一

当今社会的`关键词是什么，人才，应用型人才。我正处在知识型人才过渡到应用型人才的转变期。作为一名学生，拥有的仅仅是理论知识。理论指导实践，但只有在实践中才能检验发展真知。所以我选择去施工一线学习。

银洲建筑装饰公司在竺山湖度假村主要负责的施工项目有，竺山湖浴室，竺山湖公寓的室内装修。经过一个月的学习，对项目的施工流程有了新的认识和了解。

看过了整套的建筑施工图，以自己的专业知识开始去了解工程队施工要做什么。主要分为几个方面：基础工程，安装工程，装饰工程。

进入施工现场必须要戴安全帽，以及不能赤膊，抽烟，酗酒，穿拖鞋等。

施工现场施工用线不得大于5米，5米以外需要使用电箱。

我仔细观察过瓷砖的粘贴方法。

测量放线——根据瓷砖吸水率吸水——拌水泥砂浆——瓷砖铺贴

首先是先在墙上用红外镭射确定水平高度，然后用墨线在墙上拉出来。在墙上一个平面需要贴瓷砖的最高点上钉钉子，

左右各一个，然后在钉上拉铅垂线。在两线之间拉水平线形成一个平面。用一个小块的碎瓷砖，背面均匀涂上c32.5的水泥砂浆，贴在墙上来拟定一个贴上瓷砖后的平面，以这个厚度为标准，调整水平线，形成一个贴瓷砖后的一个平面，以后贴的瓷砖都是以这个平面为标准。在贴瓷砖的时候要按照图纸上贴。

注意事项：

如果遇到墙角的位置，瓷砖如果必须进行加工，短边的长度不得小于长边的三分之一。

在贴瓷砖的时候要注意留踢脚线。

每贴完一片瓷砖都要把残留在瓷砖表面的水泥砂浆清理干净。

瓷砖贴的最高点一般是吊顶的最低点。

贴地砖的方法和瓷砖的方法类似，不过要注意地面的找平和泛水的做法。地砖下面的素土厚度至少要5cm.注意坡度的做法。

1. 下雨天，需要把所有的窗户关上。

原因：由于窗框是木制等板材做成，进水受潮易发生霉变，变形，起泡，影响美观及使用寿命。

2. 我发现厨房，浴室没有消防喷头。

原因：原则上如果就近有水源的地方就不需要做消防喷头。

3. 酒店独立卫生间门口的地面门槛门套出现渗水现象，开始有起拱，发泡。

原因：地面找平没有做好，积水没有都往地漏口方向渗漏

四、知识拓展：

1. 仔细观察了粘贴瓷砖的方法，我又考虑到选择瓷砖时质量的区分。请教过瓦工，我有了一下体会。

大学专业实践报告篇二

专业实习是我校艺术设计（视觉传达）专业的一项专业实践教学环节，在本专业的理论教学和实践教学的紧密配合中起着至关重要的作用，对于本专业学生进入各类工作岗位起到积极的指导性作用。

（一）实习目的

1、通过实习使学生们熟悉本行业内优秀的企业及公司，懂得运用正确的立场、观点、方法认识问题思考问题，独立地、客观地分析和解决设计中的实际问题，使学生将来能更迅速地适应工作。

2、检验学生掌握基础理论知识的水平，培养学生理论联系实际的能力，将所学的理论知识和技巧运用到实际设计中去，发现不足、找出差距，有针对性地加以提高，以便为后期的毕业设计打下更好的基础。

3、加强学生和社会的联系，了解本行业的发展趋势以及市场对本专业的新要求、新需求，并对教学中存在的问题进行调研整改，从而促进教学质量的提高。

（二）实习任务

1、完成对行业内优秀的公司进行参观学习，并与其负责人讨论交流；

2、完成对当地优秀的专业展览、导向系统的参观记录；

3、返校后学生须完成实习日记及实习报告，教师须完成实习总结报告。

此次实习的安排内容如下：

9月10日：查找资料准备面试；

9月11日：参加实习面试；

9月12日：参加实习面试；

9月13日：面试获批；

9月14日：第一天实习作图，熟练应用软件；

9月15日：作图熟悉环境；

9月16日：接到任务，交流学习；

9月17日：熟悉工作流程；

9月18日：交流体验；

9月19日：了解设计公司的团队精神；

9月20日：指导设计作品，总结实习感悟；

9月21日：整理资料，完成作业。

第一天就开始找实习公司，因为实习的时间比较短，好多公司都不接受，之前找的实习公司都不接受实习时间比较短的，接连找了两天，都是以失败告终，我们就放弃了去公司实习的打算，刚好有人给我们介绍了一个工作室，让我们去那边

实习，就这样，我们在北稍门的标牌市场找到了这个实习工作室。

从学校来这个工作室实习一个星期，从来工作室的那天起我就感受到工作室与学校截然不同的人际关系和生活方式。一个星期下来，感受到了许许多多在学校永远无法理解和体会的东西，设计流程，人际关系，团队精神一切都是那么的新奇，一切都和学校生活有那么大的差距。这周实习的日子里，我也体会出了专业知识的重要性，发现了自己尚且不足的方面，懂得了设计需要坚持学习和创新。

因为考虑到以后毕业有可能从事这个行业的工作，因此我非常珍惜这次实习的机会，在有限的时间里加深对各种平面设计的了解，找出自身的不足。这次实习的收获对我来说有不少，我自己感觉在知识、技能、与人沟通和交流等方面都有了不少的收获。总体来说这次是对我自己综合素质的培养，锻炼和提高。

乖的做起了图片。说实话我以前在学校的时候也这样做过，不过效果没有这么好，因为以前一遇到难的或不懂的就停下来不做了，而现在有老板在旁边，有不懂的就问，这使我受益匪浅。

因为这次实习我们还要做项目，所以我们就给老板说明了我们的情况，老板也想看看我们的能力就先让我们做一些设计，也明确的说了，我们可以找一些项目做，做完后他会给我们指导一下，或是在做的过程中有什么不懂或是软件上的问题都可以问他，对于老板的热心我们还是很感激的。

其间我们也做了一些设计，开始我不知所措，毕竟是第一次在实践中做这么正式的工作。由于自己经验不足，在校的时候实际锻炼机会比较少，在软件操作上也是不够成熟，所以就只能做一些琐碎的设计。

通过前两天的工作实践与交流，基本上了解了工作室的设计流程。首先是客户要求，然后是老板根据客户的需求程度，结合团队的每位工作者的设计特点，合理的分配任务，尽量发挥每位设计者的优点，让设计做到尽量让客户满意。一个设计团队是否优秀，首先要看他设计的管理与分配，将最适合的人安排在最合适的位置，这样才能发挥每个人的优点；团队精神非常重要，一个优秀的设计团队并不是要每个人都非常优秀，这样很容易造成成员之间的分歧。所以在接到一个项目时候，设计师之间要经常沟通、交流，在共同的探讨中发现问题、解决问题。而且在共同商讨的过程中很容易就能碰出新的闪光点，使项目做得更加完善。而有的客户会盯着设计师把任务做完，往往这种方式基本上是根据客户的意愿做出来的，设计师们最不喜欢的就是这类客户，很容易造成设计缺乏创意与创新，因为大部分的客户还是不了解设计的，他们更多的追求设计的时效性，明艳、鲜艳的色调是客户的首选，因为他们认为这样会更容易吸引消费者的眼球。而这种基调如果把握不好，就会造成设计的庸俗化。这几天的实习使我学到许多在课本中无法涉及的内容。因为实习的工作室是与客户直接接触，我们工作的目的就是要让客户满意，当然在不缺乏创意的同时，还要兼顾他在市场上的时效性。并不是说，有创意的设计就一定适应市场的竞争，这就涉及到设计营销与管理的重要性。如何让设计达到预期的市场效应，首先就要对所涉及的市场进行分析，找到最恰当的消费群体，进行市场定位，然后确定项目的核心，一切的设计行为都围绕着核心该概念展开，这样才能使做的项目不偏离市场。而且做出来的项目也会不仅能让客户满意，还保持了自己的设计风格与自己的对这个项目的创意与创新。

在短短的一周时间里，在做项目的过程中体会到软件操作的重要性的软件运用的熟练程度。在工作室里并不像在学校老师让我们在做作业的时候有足够的时间去慢慢想，慢慢完成，在工作室的要求还是挺严的，尤其在时间的限制上，因为客户给的时间是有限的。短短的一周，我对平面设计有了更深的感受和认识。设计的实用性是很重要的，它是一种良好的

沟通方式。而设计师应该和客户紧密相连，与设计团队共同收集客户的反馈意见，反过来说，实践了“外部”从“内部”而来，“内部”又源于“外部”。我们的作品，尤其是出现在公共场合的作品是不可能不被人看到的。无论它是对是错，都不可能不看到它，而这也是我们设计责任所在。就这一点而言，我觉得各学科之间的交流是非常重要的。例如：平面设计师要用图形的方式与公众沟通时，就需要向建筑设计师、城市设计师、社会学家和工业设计师展示设计方案。然而，我们的设计应将人放在首位，为城市和环境考虑，对新文化有所贡献，用一种新的美学感觉和对人们的尊重来从事设计。

而且，实习还让我了解了平面排版的整个流程，并熟悉了平面排版的软件。其实无论是画册设计还是报纸排版或是广告设计，ps的图片功能都是无比强大的，在做版头、报眉、刊头的时候都会用到ps，所以无论如何ps的所有功能我都必须非常熟悉，这样在做效果时就会很轻松。要把平面设计里的一些设计构思与板式设计结合在一起，这是我实习的最大目的。毕竟我是学平面设计的光是一个小小的排版难不倒我，而真正使报纸具有可观赏价值才是我应该思考 and 学习的。我看过许多城市的报纸，广州、上海、重庆的都做得不错，有许多东西都可以借鉴，包括网页设计中许多的构图都是可以参考的。总之设计就是再构思、组合的一个过程。可以有一些自己设计的版面出版。这样也为我以后打下一点基础。

时间过得真快，为期一周的实习就这样结束了，原来实习并不像想象中的那么轻松与简单，每天的不停工作，是一种精神上的熬夜，实习的一周里，我学到了很多书上所学不到的，也体验到了以前未曾体会过的辛苦。在宏观上对设计有了总体的认识，在微观上对设计的涵义有了细致的了解，开拓了眼界，找到了不足与差距，增强了我学习的动力。总体来说，这次实习是对我综合素质的培养，锻炼和提高。

通过这次实习，在设计方面我感觉自己有了一定的收获。为

我们今后在工作及业务上能力的提高起到了促进的作用，增强了我们今后的竞争力。

大学专业实践报告篇三

金秋十月，我们走进了xx初中，进行了为期六周的实习生涯，主要进行数学教学和班主任工作实习、六周的教育实习虽短，却给我们每一位参加实习的同学留下了美好的回忆，通过实习，我们增强了自信，坚定了信念：就是成为一名合格的人民教师，为祖国的建设添砖加瓦！下面我就谈一下这次实习的收获和体会：

通过实习，使理论联系实际，使我们接触到与本专业相关的实际工作，培养和锻炼我们运用所学的知识，去独立分析和解决问题，并对孩子有了更多的了解，对教师的工作有了更为真实的体验，这些都有利于今后更快地适应新的工作环境。

通过实习，同学们增强了教师的责任感和荣誉感。教师承担着“教书育人”重任，因而是光荣的。因此，备更好的课，讲更多的知识，并且教会孩子做人的道理都是我们实习的共同愿望。

通过实习，同学们增强了交际能力和表达能力。在和学校领导、指导老师和孩子相处的过程中同学们提高了自身的交际与沟通能力，并学会了用诚信、谦虚、好学和负责的态度解决各种问题；而一节课45分钟讲下来，也极大地锻炼了同学们的口头表达能力。

通过实习，提高了我们的教学能力和综合素质。实习是全方位的实战训练，在艰苦的环境中锻炼了我们的身体素质；在教育教学中提高了我们的专业素质；在文明教育中完美了我们的人格素养。

通过这次实习，同学们普遍感到自己在很多方面都有了提高。

直接参与教学工作，学到了实践知识，使理论与实践知识都有所提高，圆满地完成了本科教学的实践任务，提高了实际工作能力同时，可以检验教学效果，为进一步提高教学质量、培养合格人才积累经验，为将来就业取得宝贵的经验，并为自己能顺利与社会环境接轨做准备。

这次实习使我得到很大的锻炼，一方面，积极地进行学习和积累；另一方面，在为孩子传道授业解惑中，领悟到了一名人民教师的责任和使命。六周里，同学们在认识、教学水平、教学技能以及为人处世等方面都受到了很好的锻炼，向社会展示了百院学子的美好素质，也为今后的工作打下了良好的基础。

教师，教书育人，既要教书，也要育人，在见习过程中，我首先熟悉初一年级的教材，在此基础上，再听指导教师和其他有经验的教师上课，学习好的教学方法和教学理念，感受优秀教师的教学风采，听完课后自己再将听课笔记整理成教案，使自己融会贯通；与此同时，我认真批改作业，并去熟悉初一10(10)班孩子的基本情况。

经过了前两周的听课、试讲后，第三周便开始正式上课，第一次感觉自己所学的知识派上用场上一节课，看起来简单，可其中每个环节又有很多小细节。

初次教学时，应尽量把知识体系完完整整地写下来，即使是很小的，你自非常有把握的，你都应该把它写下来，以免到时的紧张而遗忘知识，给你的课堂带来缺憾。

在实习中，我采取讲授法，一共上了八节课，课堂上若孩子对我的提问有所反应，就是对我最大的回报。因此，在课堂上必须注意孩子的反应，即时对他们的疑问作出解答，使上课内容能够按时完成。

近年来，我国数学课堂教学改革的浪潮此起彼伏，加强和指

引导孩子之间的合作就是一个很有意义的问题、我的指导老师第一节课就把孩子分成4-6人一组讨论，需要说明的是，并不是说建立起了学习小组，在课堂上进行了几次小组讨论孩子就能进行真正意义上的合作学习，教师应对孩子之间的合作学习作细致的组织工作，对孩子的合作学习进行必要的指导，对小组之间的活动情况组织有效的交流，以此来提高小组活动的效率。

初中阶段孩子数学学习成绩两极分化呈严重趋势，后进生所占的比例较大，这种状况直接影响着大面积提高数学教学质量。原因有：

(一)缺乏学习数学的兴趣和学习意志薄弱是造成分化的主要内在心理素。对于初中孩子来说，学习的积极性主要取决于学习兴趣和克服学习困难的毅力。

所以教学中要培养孩子学习数学的兴趣、教会孩子学习并建立和谐的师生关系。

(一)多找资料、趣事吸引孩子注意力，引发他们的兴趣，这些都是有效的技巧，使孩子对本课程产生兴趣。

(二)要多主动和孩子进行沟通，了解孩子掌握知识的情况，这样有利于针对性的对孩子进行教育，只有沟通、了解，才能更好地解决问题。另外，有些孩子基础较好，加强师生间的沟通就能更好地引导这些孩子更好地学习。

(三)对于一些数学题，孩子都不知如何入手去解，他们没有形成解题的思维习惯，为了让孩子更好地解题，我把解题的方法进行总结，分为几个简单的解题步骤一步步地解题。

批改作业时，针对不同的练习错误，指出个性问题，集体订正共性问题。鼓励孩子独立作业的习惯，增强孩子的分析能力，对激发学习的兴趣有较好效果，最后分析错误的原因，

改进教学，提高教学的针对性。

经历了一个半月的实习生活，让我体会一名教师的酸甜苦辣。回顾和孩子们一起走过的日子，深感如今孩子的能力一代比一代强，要求也越来越高。因此，要想在孩子中树立起好老师的形象，还需要走一段不寻常的摸索之路。

本次实习进程顺利，取得了一定成绩，但仍有一些不足值得我们重视：

- 1、在讲课过程中，在对教材的挖掘深度不够，这反映出我们的理论水平还有待提高、
- 2、在把握课堂教学的环节中，尚需积累更多经验，去不断提升自身素质。
- 3、对新的课程理念显得有些生硬，应更好的处理教材和孩子的关系，做到以孩子为本。
- 4、同学间交流较少，也让我们感受到一些问题。

通过这次实习，检查和巩固了我们的教学理论、专业基础知识和基本技能，培养了我们独立从事教育和教学工作的能力。我认为本次实习，锻炼了自己，收获了许多，取得了一定的成绩，但仍要针对实习中反映出的问题不断充实自己，不断完善自己，不断改进教学方法、提高教学水平，提升理论水平。

总之，教师是一个崇高而神圣的职业，要当一名好的教师更不容易。在此次实习中，首先要感谢所有在实习中给予我们关心、帮助和耐心指导的领导和老师们，并感谢配合我实习工作的城关初中10(10)班的孩子们。社会的不断进步，使学校对教师的要求越来越高，使我看到了自己的不足之处，我会把这次实习所取得的经验都用在以后的学习和工作中，

把我们的学习和工作做得更好!以争取在不久的将来成为一名合格的人民教师!

大学专业实践报告篇四

本人是物流专业的学生，这段时间来在物流公司参加毕业顶岗实习，了解了很多也学习到了很多，下面是我实习时候的一些心得和报告!

为了以后能更好的适应工作和学习，学校组织到xx物流配送中心进行为期x月的实习。重要是为了懂得物流的作业流程，以便对我国的物流业能有更深的懂得。

了解物流的特色□xx货运，主要装备和作业流程，对其进行剖析，并根据学习的理论提出自己的看法。

配送中心是以组织配送性销售或供给，履行实物配送为重要职能的流通型结点。具有集货中心、分货中心的职能□xx公司是在xx连锁超市基本发展起来的大型企业，拥有大型百货购物中心，社区连锁超市，中心城市方便岛为支柱的三大贸易，并以现代物流配送中心为支撑平台。

xx物流配送中心是一个中等范围的物流配送基地，是综合性的物流配送中心。兼有转运和集散功效，也可以扩大至配送和流通加工的功效，因此在计划与设计方面可操作性更高□xxx物流配送中心重要分为：收货、分货、验货、退货四大部门，各个部分之间相互和谐和相互配合，密不可分。

xx公司正逐步实现 " 以中心城市的中型百货购物中心和专业化超市为核心，以中小城市的大型综合超市和海方便岛为两翼，以现代化的大型物流配送中心为基本平台 " 的发展格式。旨在以多业态连锁发展、范围经营和方便服务为企业核心价值的西北地域最大的零售贸易平台。

随着世界经济一体化步伐的加快，国际经济贸易发展日益活泼，我国的物流行业得到敏捷发展。固然这次实习时光很短，却给我上了人生过程中不可或缺的一课。对于物流，我只是知道它是集：运输、储存、搬运、包装、流通加工、配送、信息处置等基础功效实行的有机联合。但没有想到它的实际操作却没有这么的简略。

1、进货堆放货物时不能只顾着一时的便利，应当斟酌到出货时的便利，不能延误客户的时光，因此要依照尺度把货物堆起，堆放要整洁公道，以免倒塌。

2、要严厉依照仓储治理的请求，对于过期的货物要及时与厂家接洽，并得到应允后及时烧毁，不要堆积在仓库中，挥霍仓库容积，更不要和正常的商品同放一起，带给人一种混乱无章的感到。应当另外筹备一间仓库，使那些一时无法烧毁的商品有处所储存。

3、目前物流中心正面临很多问题，批次越来越多而批量却越来越小，造成物流治理上的一个难点。产前物流，企业内部物流，销售物流，在供给链的治理上如何把握住这三块之间的关系。

大学专业实践报告篇五

一、实习目的：更多了解市场营销在社会上的应用和对市场营销的个人理解，为以后创业打下基础！

二、实习地点：本溪市星火日杂批发部

通过这么久的实习，在销售方面我不敢说有了深刻的了解，但通过实习使我理清了思路，找准了切入市场营销对于原本的我既陌生又熟悉。所谓陌生，是在这之前我从没有真正意义上学习和研究过它，对它的认识仅仅是表面而已；所谓熟悉，是说市场营销从来都一直伴随在我们身边，我们去超市

购物，去逛街，去商店的遇到它，市场营销出现在我们生活的各个角落！

每种产品都有不同的消费群体，一个优秀的市场营销者一定会认清自己产品的消费群体的特点。我所销售的日杂百货有很多品类，不用品类就要针对不同消费群体。如果针对于公司那么针对的公司是什么类型、针对于个人是老年人或是儿童等等，不同的行业有不同的模式。这主要依靠自己的摸索和实践，只要能细心的观察市场就一定会有所收获，实践出真知。

另一方面是要尊重你的竞争对手，很多业务员把其它公司的业务员看成敌人，这个想法是错的。如果你刚好在客户那边见到其它厂家的推销员，可礼貌地发张名片给他，他一般也会回张给你，说不定还有意外的收获。

这次实习还是我了解到如何定价，策略（1）地区性定价策略：有按在特定的交通工具上的交货的方式定价，统一交货定价，分区定价，基点定价；（2）心理定价策略：同价定价，分割定价，声望定价，整数定价，尾数定价，吉祥数字定价，习惯定价，招徕定价（将产品价格调整到低于价目标价格，甚至低于成本费用，以招徕顾客促进其它产品的销售）；（3）折扣定价策略：现金折扣，数量折扣，职能价格折扣，季节折扣等；（4）竞争导向定价策略：随行就市定价，限制定价策略，投标竞争定价；（5）需求歧视定价策略：应顾客而意，应时间而意，应场合而；（6）产品组合定价策略：系列产品定价，互补产品定价，互替产品定价等。这些想必你以前都没有听过吧，除此之外你还能简单的了解到一些定价方法，如有成本加成定价法，变动成本定价法，盈亏平衡点定价法，认知价值定价法，等等。在定价的实践活动中，定价方法和定价策略应互相匹配，以期最大限度的增强产品的市场竞争力，结合产品的特点，针对市场的现实状况，再结合有关学过的内容就能把自己的产品给推销出去。

并且，做营销一定要有敏锐的洞察力，在接触市场的过程中，随时留意市场的变化，要推断下一步这个市场的需求，而主动提前做好推广计划，什么事都要快对手一步。

还有就是做这一行一定要吃苦耐劳，一分耕耘、一分收获真的在这上面有最全面的体现，做营销是很辛苦的，是体力和脑力的共同结合。营销一定要学会微笑，对自己微笑、对客户微笑、对困难微笑。微笑的魔力真的很大，当你见到客户的时候对他微笑，客户会觉得有种如沐春风的感觉，在良好的气氛中交谈肯定你的成功率会大很多。在现代通讯非常发达的今天，一定要用多种渠道去开拓你的客户，多利用现有的网络资源等，多给自己争取一些机会，勤奋和得法的市场营销者才会在残酷的市场竞争中拥有自己的一席之地。

最后一点就是持之以恒，凡事贵在坚持，客户不是一朝一夕就有的，是需要营销者长时间的努力日积月累起来的。如果你因为惧怕困难而放弃那么就永远不会成功，坚持到底就有见到曙光的那一天。

大学生专业认知实习报告三篇

有关大学生实习报告三篇

信息专业实习报告

有关大学生工作实习报告三篇

有关大学生暑假实习报告三篇

服装设计专业大学生实习报告

大学专业实践报告篇六

如今翻开笔记本，里面满满的记着好几页，那都是我这一个

多月以来的工作，几乎每天都有事做，每都有样品要检测，这让我感到很充实，学到不少东西，虽然每次下班都挺累的。

过量的重金属对人体的危害是不言而喻的。重金属在人体中累积达到一定程度，会造成慢性中毒，所以对于与人生命息息相关的物质，都要经过严格的检测通关，才能放行于市场，得到使用于生产生活的批准。这些检测的物质一般有食品、土壤、灌溉水、饲料、肥料等。

在日常的工作中，杨老师经常会跟我们讨论实验中的问题和操作规范，这让我们获益匪浅，学习到了不少新知识，也改正了一些不良的实验习惯。而我们也日常中，经常观察老师对原子荧光光度计的操作，并通过询问和查看书籍，慢慢学习该仪器的使用方法，这样之后，在第二周，我就有机会自己参与仪器的操作。而且在星期五开始独立负责整个实验，虽然有点紧张，但还是自信地做完了。原子荧光光度计的原理是气态自由原子吸收光源的特征辐射后，原子的外层电子跃迁到较高能级，然后又跃迁返回基态或较低能级，同时发射出与原激发波长相同或不同的发射即为原子荧光。原子荧光是光致发光，也是二次发光。当激发光源停止照射之后，再发射过程立即停止。仪器的操作比原理简单多了，因为是全自动的，所以我需要做的也就是操作软件。

原子荧光光度计由于所检测的浓度小到ppb，所以灵敏度要求很高，稍微点风吹草动，对仪器的测量结果都会有很大的影响。所以在短短的一个多月里，我们基本都是在研究它，由于问题不断出现，麻烦不断，我们没少花精神在上面，但是最终问题都被我们的团队给解决了。这让我感受到，探索的过程，探索的过程，战胜困难的过程是多么让人难忘。

在这次实习经历中，一项工作让我感受深刻，那就是出报告。别小看它，它里面却是充满学问。从第一天我最开始接触，到最后一天，我都有做出报告的工作。在这一个多月的实习里，在我手里出错的报告已经不计其数。其实所谓的出报告，

也就是实验完之后的项目，是每一次检测的最终体现。样品是否合格，食品是否在该项目是安全的，这都是报告的内容。出报告也就是将数据抄写到实验报告纸上，交付于领导盖章。而出报告的过程需要非常细心，这里面要考虑的东西很多，不仅要书写工整，而且要涉及到环境条件，格式要求，数字的修约，数据的归类等，稍不注意，就会出错，一出错，就必须重写。第一次接触我还不以为然，结果当我花了一个上午才勉强完成任务的时候，我才知道我错了。不断地反省自己，粗心和骄傲是多么的要不得。我感觉作为一名工作者，不管从事什么工作，一定要认真细心，任何工作都不分轻重，要一视同仁，认真对待。

大学专业实践报告篇七

近一个月的实习，让我体会到当英语老师的乐趣。当了十几年学生，第一次转换了角色，以一名老师的身份去实习、去体验，任务不同了，视角不同了，因此感受也不同了。

前两周我们以听课为主，为了能更好的适应学生教育环境，我们认真听课，记好笔记，并即时和指导老师沟通，反复推敲老师教案，认真熟悉教材。

这两周，我们还批改了学生们的作文。批改作业时，纠正学生的错误是非常重要的，在纠正学生每个错误的时候，要写上激励的评语，让他们在改正自己错误的同时，不会对自己失去信心。在这个过程中，我还发现了大一学生在英语写作过程中普遍存在的一些问题。大体情况可以分为四类：

第一类：存在严重的单词拼写问题，很多同学也分不清词性。

第二类：句子结构不清晰，时态使用错误，而且喜欢用中文思维进行写作。

第三类：不注意标点的使用，随意乱点的现象很严重。

第四类：学生态度问题。这一类学生大多字迹潦草，不认真对待作业。

经过两周的听课，第三周，我们便开始准备教案，为讲课作准备。指导老师指导我们写教案，给我们建议。第四周的周一早上，我们进行了第一次试讲。虽然试讲并不正式，可是讲课的过程中依然会暴露很多缺点。结束之后，郑老师说我的构思很好，同时也给我提了很多宝贵的建议。我认真听着，积极总结，并及时予以修改。周二晚上，郑老师又抽出宝贵的时间，听我们又试讲了一次。这一次，老师又给我们提了意见，并让我周三正式上讲台。

于是，我第一次正式登上了讲台。上课前我感到非常紧张，紧张的介绍完自己，深呼吸了好几次，终于调整好了自己的情绪，开始讲起课来。我按照我的计划逐步进行着内容，同学们也很配合，他们的积极参与让课堂十分有趣。我便充分放松了自己，大胆的讲起课来。最后，由于时间没有把握好，准备的内容并没有讲完。课后，郑老师评价说我讲的挺好，我的搭档也说挺好。这无疑是给了我极大的自信。他们也给了我很多建议。所以回来之后，我又对讲课内容进行改进。周四下午，我又讲了两节课，正所谓，熟能生巧，这次，明显没有第一次那么紧张了，并且在时间的把握上，内容上，都有很大的进步。学生依旧很配合。从老师和我的搭档那里，我都获益匪浅。

这三节课，让我充分体会了当老师的感觉。这种感觉很好，看着学生们对你渴望的眼神，你就会觉得你有责任把他们教好。

通过这次实习，我还总结了几点关于教育的建议，具体如下：

第一点，兴趣对于一个学生来说是至关重要的。必须把学生的学习兴趣调动起来，使他们在快乐中主动学习。课堂只要是以学生为主，充分调动他们学习的主动性和积极性，

由“要我学”转化为“我要学”的教学方式。

第二点，老师要有耐心，才能把学生的缺点纠正过来。而且老师要想方设法创设民主和谐的教学气氛，在教学活动中建立平等的师生关系，把自己当成活动中的一员。

第三点，要注重鼓励学生。他们得到老师的赞扬，积极性提高了，课堂气氛活跃了，就会起到很好的教学效果。

第四点，学生对讲课的内容反映不一，所以要注重跟同学们的交流，明白他们究竟所需求的什么。

从这次实习中我明白到，备课在上好一节课的重要性，因此，我也对老师这个职业有了更深的理解。真正的教师都具有高尚的师德和勇于奉献的精神品质，他们就是一群辛勤的小蜜蜂，为国家的建设打造坚实的基石。这次实习也使我学到了许多书本上没有的东西，让我找到了缺点和不足，让我增长了各方面的能力，是我人生中最有意义的一次活动。在以后的人生道路上我不会像以前那样胆怯。因为在这次实习中我变得勇敢，成熟了。在以后的人生道路上，我也会时刻铭记着这段如歌岁月，激励自己努力前进。

统计专业实习报告

技术专业实习报告

新闻专业实习调研报告

审计专业实习报告范本

专业实习报告三篇

工程专业毕业实习报告

2022营销专业实习报告

大学生参加实习报告

大学专业实践报告篇八

在20xx年x月x日我们来到了xx公司实习，在这之前我们通过基础课和专业基础课上的学习，对人力资源管理的相关知识有了一个初步的认识和了解，在接下来进一步学习工作开展之前，我们需要对不同类型的企业人力资源管理的工作进行适当的了解并且还要对相关行业的从业者有一个初步的接触以便我们在以后的学习中更具有目的性。

与市场中的hr从业者进行面对面的接触也会对我们自身的未来成长有所帮助和启发。加强我们以后走上社会之后将理论和社会实际联系的能力。

- 1、了解中国特色国情下的hrm现状、各大中小企业的hrm现状。
- 2、了解当下企业内部hrm情况以及hrm从业人员的现状分析。
- 3、了解人力资源管理相关行业就业从业情况。

1、人力资源专家讲座。讲座一：中国情境下的hrm研究。讲座二：公务员招聘中的人才测评方法。讲座三□hrm专业的进阶之路。讲座四：企业人力资源管理的法律边界和案例解析。讲座五□hrm从业人员的职业成长。

2□hrm沙盘介绍与实操。

3、考察招聘会。去招聘会现场实地考察并具体了解hrm职业发展现状及就业前景。

第一周周一：第一天我们简单的听取了xx老师对实习周的介

绍和任务安排。

第一周周三：我们有幸听到了xx大学xx博士给我们带来的讲座：中国情境下的hrm现状研究，我们知道了当前中国hrm行业一些存在的问题以及一些值得反思的地方。中国是一个讲究人情关系的国家，在中国有不少企业并没有像西方企业那样完善的人力资源管理制度，这些现象产生的原因一方面是由于中国人更讲究人情世故，另一方面则是由于中国企业没有一套完整的制度来约束和管理企业内部的人力资源工作，这导致的结果就是企业不能有效并且客观公正的进行人力资源相关的工作。我们在以后的就业和从业中应当摒弃这种陈旧的观念，努力与国际接轨，为中国企业的良好发展贡献力量。

第二周周一：本次为我们带来讲座□hrm专业的进阶之路的是来自南京xx咨询公司的副总经理xx博士□x博士形象而深刻的给我们介绍了一个管理咨询公司业内的职责和相关工作情况。他给我们详细分析了“为什么企业本身可以自己解决的内部管理工作会到外面去找咨询公司来做呢？”这一问题。

企业的良好运营和发展需要一个制度来约束，任何企业都不能保证自己的制度是完美的是没有缺陷的，管理咨询公司存在的意义就是不定时的发现企业存在的问题并帮助企业解决这些问题，虽然有时候企业自身能够发现这些问题并且有能力解决，但是从企业的角度出发，企业要解决这些问题所需要花费的人力物力财力要远高于从外面聘请管理咨询公司来做这项工作，所以往往大多数企业也是愿意聘请管理咨询公司来进行这项工作的。这也是人力资源管理的一个发展方向，有时候从事hrm相关工作并非是要到企业中去，管理咨询公司也是一个不错的选择。

这些还是和要靠我们自己自觉在先，如果单单只靠法律来约束的话相信不管是谁都不能很好的完成工作。

而我们学生作为学员，在模拟经营的过程真正体会到了管理的重要性，人力资源管理作为企业中“承上启下”的重要环节，它是书本上体现不出来的科学。企业经营的好坏，是各部门相互协作的后果。hrm在企业内外部“环境”分析，人员的招聘，培训，调配和薪酬管理不再那么抽象，在沙盘中我们自己就在做，能感悟到业务经理在人力资源管理上的作用，也能摸索到一些hrm中实物性的规律，很受启发。

另外，我们还利用周末的时间实地参观了一次附近的招聘会，详细情况将会在以小组为单位的人才市场调研报告中做具体说明。

时间过得真快，转眼间三周实习的时间就过去了。这丰富而又紧张的三周实习生活让我对我们专业有了一个更深刻的认识以及一个更深入的了解。

实习周开始之前，我就有一种“实习就是放假”的感觉，但是真正进入实习周之后，我却不这么想了。人力资源管理作为一门理论与实践密切结合的学科，与之相关的专业实习是巩固我们的人力资源管理理论，强化我们对各项人力资源管理技术熟练程度的一项基本的培训实践环节。尽管受专业特质本身的影响，认识实习并没有安排参观企业人事运作，但是通过讲座交流活动的方式各位老师给我们的答疑解惑，也能让我们这些在校学生真实地感受一下hrm在企业实际运营中所发挥的各项作用。

在经过了两个学年的基础课学习之后，虽然我们已经对hrm相关知识有了一定的了解，但是通过两周的实习生活我发现理论与实践其实还是有差距的，各位前辈讲座中提到的专业术语有很多根本就是书本上所没有的，而且也是学不到的，这让我受益匪浅。如果单单想靠书本上学到的理论知识就想做好企业的管理工作实在是痴人说梦，做好管理工作是靠一点一滴的经验积累而来。虽然说只有理论知识是不够的，但我们也不能完全摒弃理论，理论是前人在实践的基础上总结

而来的，我们要将理论与实践结合起来，为hrm的学科发展贡献微薄的力量，在今后的从业生活中让人力资源管理在企业中能够更多的发挥作用。

【热门】大学生暑假实习报告四篇

酒店专业实习报告

专业实习报告三篇

新闻专业实习调研报告

审计专业实习报告范本

2022营销专业实习报告

文秘专业的实习报告

工程专业毕业实习报告

大学专业实践报告篇九

经过短短一个月的装修实训，对于我来讲，可以说是最为丰收的一个月。我学到了很多的东西，在第一套方案中，对于三室两厅两卫一厨的设计，我把它设计成了中式风格，我发现，在我看的关于家居设计中设计的中式风格，大多都只是在家具摆设上运用了古式风格，在墙体上很少作出古式装饰。在我的中式设计中，我不只是在家具上作了装饰，在墙体上也作了装饰，在客厅与餐厅之间，运用了花刻木雕的六边形隔断，给人以古典、大方、高贵的感觉。在书房，我使用了嵌入式墙体的单人床，以便节省空间和以备不时之需。在厨房外面左手边有一地方如不利用则浪费空间，所以我把它作了装饰形的利用：以鹅卵石的铺地，插上装饰性的竹子。第二个方案中，我运用了旋转式楼梯，在旋转的湾处建了一水池，

在池里设带植物的假山，增加起生气，给人以贴近自然、美丽、大方的感觉。这是针对我的设计方案所学到的东西。

在通过查找资料的过程中，我从整体上学到了很多知识：

小房间变成大空间，把小房间边大，就是利用人们视觉感受的特点，通过布置、色彩、光线等科学的装饰手段，改变现实的不利因素，让视觉跳出小的空间，达到心境扩展而“扩大”的目的。

将房间的老式窗子加以改造，如把水泥板窗台换为大理石板材，并将其内沿锯磨成曲线性，将木制窗框更换成铝合金窗，并在窗玻璃的周围磨上一些花卉等简洁淡雅的图案；或将铝合金窗作成外凸的四边或六边，使小房间拥有“一双美丽的大眼睛”。再将传统平推门改为推拉门，一节省开启空间，门上用古雕花装饰图案，这一装饰在我第一套方案里客厅与阳台的交接处得到了很好的体现。

小房间里如何解决必须家具与有限空间的矛盾，首先要注意的是家具样式的选择应力求简洁实用，以及符合装饰环境，避免过于复杂的造型，在我第一套方案的餐厅中得到体现，我的设计方案是中式设计，所以我选择了比较古式木制经典的六人餐桌；其次是在家具的布置上应适当集中，避免凌乱无序。比如，可以在一面墙上作一套从地面至房顶的整体衣柜、组合柜或书柜，在我所设计的方案中，都采用了这种方式，节省了空间且看起来简洁整齐，而在于之相应的空间布置小巧的桌椅和窗等，由此对比出空间的“富余”。

选用色彩适当的涂料和墙布（纸），可以是你的房间完全改变。柔和而轻快的淡色系列，会给你带来教大的的空间感；若在墙面上相间的涂上两种浅色的横线条，线条与地面平行，由下往上逐渐由宽变窄，则会给人一种宽大明快、放大延伸的空间感觉；若在墙面上绘制或悬挂一幅海洋、森林等景象的风景画，则会令人产生一种空旷深远的感觉。

人们都会有这种感觉，如果房内的墙壁上有一块镜子，镜子里就可以反映出全屋的景象，让人产生一种房间扩大的感觉，这就是光学反射的作用，利用反射这一作用来“扩大”房间面积，是一种行之有效的装饰手段。比如，在房间里与一扇大窗或门相对的墙壁上装一面镜子，你就会感觉到房间里似乎多了一扇门或窗，并能够获得一个新的光源，如果在镜子的两侧装上一对用钩子挂起的窗帘，光学反射效果得到加强，效果会更好。

小房间变大，不仅能使人感到愉快、舒适，给家庭生活带来乐趣。

在对墙面的装饰上：家庭墙面的装饰上，背景化、文化、强化、活化、简化是墙装饰的特点。

- 1、背景化：家里的家具定位后，墙面的装饰应作为家具的衬托“背景、”去处理。
- 2、文化：墙面装饰内容力求有档次、高品位，突出表现浓厚的文化内涵。
- 3、强化：墙面装饰材料体现出实质性的结构美、天然美的特点。可根据墙上饰品去选择木墙、竹墙、大理石贴面墙、砖或青石贴面墙等。
- 4、淡化：对小空间来说，用饰物来淡化墙的封堵性。
- 5、活化：对厨房、卫生间来说，其缺点是呆板和生硬。如果选用的是瓷砖有些变化，特别是采用陶艺艺术手法去装饰墙面，可给人多一些享受和欢乐。
- 6、简化：以前习惯用墙裙装饰房间，如果颜色使用不当，就会杂乱无章，无法装饰墙面。现在和以前不同的是，重视使用无污染绿色建材，涂料的颜色可以以淡色为主。

我们要把这些运用到具体装饰中去：

1、装饰客厅-----墙面

客厅一墙面的装饰一般以客厅电视机后的一面墙为中心重点装饰，而沙发后的墙因主客人视线的关系只作配景墙。中心墙可装修成有白色台阶的小舞台式样，悬挂白色半透明幕式窗帘，并悬挂色彩鲜明的工艺装饰画，配以射灯照明，使这面墙很有层次感。

2、装饰卧室-----墙面

卧室以“温馨”为主格调。卧室靠窗头的那面墙为重点装饰。如果床头墙面做“软报”，并包成半圆形，长方形或扇形，既扩大了床头的景观空间，也可以把自己心爱的装饰品布置在墙面上；爱好手工编织的家庭主妇，可以用竹子做墙的背景，挂上自己的编织品；在我的第一套方案的卧室中就得到了见证；还可以将结婚照片放大挂在墙面上；喜爱色彩的人可以用彩色射灯，将墙上装饰品装饰的更具“变幻”色彩。

3、装饰书房-----墙面

以书架和博古架组合，既有书又有工艺品、收藏品，使书房的文化气氛更浓。在忘我所设计的书房中都得到了体现。

4、装饰卫生间-----墙面

卫生间潮气大，不适宜挂纸质工艺品。选择瓷板画，玻璃画或者选有图案的彩色瓷砖贴在墙上，既有品位有很实用。

5、装饰厨房-----墙面

着面墙，应选择与炉灶相对应的墙作装饰重点。在吊柜和炉灶间的小空间，可以悬挂钟、贴墙花篮等物品，既能让主妇

掌握烹调时间，又可调剂情绪。

总之，搞好墙的美化，将为起居起到“画龙点睛”、“满堂生辉”的艺术装饰效果。

大学专业实践报告篇十

泰井高速公路(泰和至井冈山)是319国道的组成部分，也是通往井冈山风景区的最便捷的通道。该项目建成后将缩短从泰和至井冈山茨萍的行车里程约14公里。泰井高速起于泰和县南溪乡南源垅村，与赣粤高速公路昌傅至泰和段相交，途经3个县市、泰和机场，终于井冈山市厦坪镇，总投资22.91亿元。项目建成后，原319国道仍然保留。泰和至井冈山高速公路将于6月28日奠基，今年9月中旬开工建设，2005年上半年建成通车。

20××年6月26日，我们班乘车到泰和实习，早上6点半出发，上午11点到达，在泰和实习了3个小时，我认识到：泰和至井冈山高速公路是江西省路网规划中的旅游高速公路，也是通往井冈山风景区的便捷通道，全长62公里。同时建设厦坪至井冈山旅游城茨萍镇连接线，长22公里。

实习中，负责那个路段的总工程师给我们详细介绍了路基的压实作用，方法，步骤及路面施工的具体措施，具体讲到：气候因素影响着重路基施工的质量，不同地区应根据本地气候特点选择合理的施工季节。四季差别不明显，但夏季多雨，路基填土含水量难以控制，故不是理想的施工季节。其它时间降水较少，气温适度，便于路基填土含水量及路基压实度的控制。在路基施工中，如果土质不良，即使松铺厚度适中，碾压合乎规范，仍然很难达到压实度标准。所以，一切路基填土都必须经过试验。在高速公路的施工中，路基填土普遍采用粗粒土，这种土的级配良好，加之本身的性质，一般只要机械碾压合理、松铺厚度适中，比较容易达到规范的要求。沥青面层由三层组成，下面层和中面层均采用粗粒式沥青混

凝土，厚各为6cm。中、下面层中的粗集料一律采用石灰岩碎石，虽料源尚可满足，但粒形不好，针片状含量较高。实践证明，用鳄式轧石机不可能生产出粒形完全符合要求的集料。交通部公路二局镇江段油面施工中采用锤式轧石机自行加工的集料，由于粒形好，其配比设计较顺利，摊铺后的油面质量也高出一筹。

泰井高速公路工程按全线四车道高速公路标准建设，计算行车速度80公里/小时，路基宽24.5米；连接线计算行车速度40公里/小时，路基宽16米。全线共设桥梁42座，其中主线特大桥1座，大、中桥23座，涵洞218道，隧道3座，累计总长4008米，其中津洞隧道左线单洞长2018米，是江西省迄今为止最长的公路隧道。目前，上万名建设者克服雨水多、工期短、环保要求高、地形地质复杂等困难，科学安排施工，全面加快工程进度，力争在2005年5月建成通车。

在这次实习中，我们将书本上的东西与实际相结合，又向经验丰富的总工程师请教了很多平时不明白的问题，获益不浅。希望以后能经常进行这样是实习，这样我们才能学到更多的东西。同时也体验了工地的辛苦，天气的酷热。

我们的实习虽然已经结束，我的心也在不停地跳跃着.....朋友们，来吧！建筑工地虽说杂乱无章，但正是这些杂乱无章合奏了一支强悍有力的交响乐，唱响祖国大地。相信祖国的建筑事业明天更美好。

一个月的岗位实践，我对公司出纳岗位有了一定的了解，熟悉了公司的经营模式、经营现状以及未来的发展目标，并实际参与了部分出纳工作的实际处理，真正的'体会了实务中的出纳工作。在实践中检验了三年的学习成果，锻炼了应用会计理论知识解决实际问题的能力，并且发现了所在公司的部分组织和内部控制的缺陷，分析了其产生的原因和应采取的解决措施。

进入公司后，公司分阶段地对我们进行培训以及熟悉和负责相关工作业务。第一阶段：岗前培训，我的培训期为四天，在这四天中我了解公司的经营规模、组织机构，企业文化，经营宗旨，发展目标等基本信息，培训期间，不同类型跟不同文化程度的人一起相处，会感觉有些人是机灵圆滑的、有些人是实实在在的、有些人热情开朗；但在这种形形色色的大染缸里，我们有一个共同的一点就是培训过后我们这个公司的一份子，都要共同维护我们公司的利益。第二阶段：分配到部门，见过部门领导之后，领导安排人员向我介绍我们部门的职能，负责的业务范围，与各部门之间的关系，以及部门内的组织关系，领着我见各科室的领导和同仁的同时向我介绍个科室的基本情况，各自承担的业务。第三阶段：进入科室，走上自己的岗位。与我的直接领导见过面之后，领导向我介绍了每一位本科室同仁，并讲述了一下我的岗位职责。从此之后，我便真正开始了这一岗位的实践。

按照计划表的进度，我首先主要了解了公司资产、负债及所有者权益的设置情况，并实际参与了出纳的账务处理过程和销售环节，对资产负债的处理和销售收入的处理情况有了深刻的认识和体会。我在出纳岗位的实践，包括学习现金的使用范围、现金的限额、现金收支的规定，学习现金和银行存款的账务处理、现金的清查、银行存款的核对等工作。在出纳岗位实践过程中，我了解到公司库存现金的限额是20000元，出纳工作要做到日清月结，出纳人员应及时将超出限额的库存现金送存银行，以保证限额制度。企业不能坐支现金，当天的现金收入不得留存下期使用，一定要在当天送存银行，在送存银行时一定要同时有俩人，以防发生出纳人员徇私舞弊的事情发生。出纳人员收到收付款单据时首先要审核手续是否齐全，收款或付款后在原始单据上盖现金收讫章或现金付讫章，留下记账联做原始凭证，然后由记账人员编制现金收款凭证，登记现金日记账。我公司的银行存款和现金都是由一名出纳负责的，在月末核对银行对账单和编制银行存款余额调节表时就不能由出纳负责了，应该由其他财务人员编制。这一程序和我们在学校学的理论一样，既分清了责任，

又保证了内部控制的有效性。

实践了一个星期,部门领导给了我一些原始凭证,让我审核原始凭证后编制记账凭证.我根据原始凭证所必需的要素认认真真审核了原始凭证后,进入金蝶会计的录入记账凭证的界面,先按此笔业务录入简明而清楚的摘要,然后按会计分录选会计科目,并在相应的会计科目的借方和贷方录入金额,最后在检查各个要素准确无误后,按下保存并打印出记账凭证和相应的原始凭证钉在一起.刚开始我制作的速度比较慢,而且在领导审核凭证时能发现一些错误的凭证.但是通过几天的联系后在速度和准确度上都提高了不少.通过一周多的编制记账凭证工作,对于各个会计科目有了更加深刻而全面的了解,并且对于我把书本知识和实践的结合起到了很大的作用.

编了编制记账凭证,领导很有耐心地给我讲解了每一种原始凭证的样式和填写方式以及用途,而且教我记账,打印所需要的帐簿以及查询凭证等财务的一些常用的操作.有了这些基本认识并熟练了财务的操作以后学习起来就会更加得心应手了.从制单到记帐的整个过程基本上了解了个大概后,就要认真结合书本的知识总结一下手工做帐到底是怎么回事.

除了做好领导所安排的各项工作后,我也会和出纳学学知识.别人一提起出纳就想到是跑银行的.其实跑银行只是出纳的其中一项重要的工作.在和出纳聊天的时候得知原来跑银行也不是件容易的事,除了熟知每项业务要怎么和银行打交道以外还要有吃苦的精神.想想寒冷的冬天或者是酷暑,谁不想呆在办公室舒舒服服的,可出纳就要每隔一两天就往银行跑,那就不是件容易的事了.而且,出纳的业务比较繁琐,还要保管现金,支票和收据等等,所以需要非常细心,对于比较粗心的我来说,这也是非常有必要学习的。

实践期间正好赶上年末,企业年末的结账、封账的工作量很大,领导安排我协助会计人员的工作.需要将公司一年的所有账本凭证都整理好,然后逐一进行汇总总结登记和处理。

在帮助会计结账封账的过程中我有熟悉了一遍账务处理的过程，是所学的知识得到了升华。在封账时我还发现了一些情况，我所在的公司，由于规模较小，业务量不是很大，使用的是通用的会计凭证，这和我在学校学的收、付、转专用凭证有所不同，我所在实践单位需要登记现金日记账、银行存款日记账、明细账和总分类账。日记账等明细帐一般采用“活页式”帐页，总帐一般采用“订本式帐簿”，现金日记账和银行存款日记账，使用“订本式帐簿”格式一般采用三栏式。公司根据本单位的具体情况、行业特征、和业务特点设置了相应的会计科目。

实践期间，我还去了公司的仓库保管部门，了解的公司产品的入库和出库情况，出库必须要有经领导审批通过的手续，入库材料必须是经检验合格产品，分清各部门间的经济责任。我还了解到了公司对库存商品的特殊管理办法，目的是规范企业物资收发存的管理，最大程度的降低企业的损失。在工作期间，我还对公司的贸易成本核算进行了调查和了解。我几次进入公司的配货仓库，对企业的生产过程进行了进一步的了解，熟知了公司的产品经销流程。然后通过翻阅以前的销售成本计算单、成本费用分配单以及通过向会计的请教。通过对产品销售流程的了解，对销售成本的计算问题有了更加深刻的理解。

一个月时间里我跟随出纳、会计认真学习，详细询问自己不懂的地方。而且还多次跟随会计和出纳到银行和其他地方取款、办理其他事情。体会到了实际的财务工作的艰辛和哲学。并利用工作以外的时间总结了会计的理论与实际工作的不同处，但也发现自己的理论知识方面存在的漏洞和欠缺，有好多地方都很模糊，不知具体该如何做，还需要翻看课本，真正体会到了书到用时方恨少的感觉，会计是一个与时俱进的学科，一名优秀的会计人员需要不断的学习充电，认真学习最新的法律法规和账务处理方法。

由于在学校学习是只是理论性的概括，没有实际的操作，因

此这与我的实践内容有很大的不同，所以我学起来比较辛苦，我缺乏实践经验，同时对理论也不是那么的熟悉应用。所以一切都要从头开始，几乎就是从零开始，重新面对生活，这是我第一次实践转折，可这次我非常珍惜这次机会。

在公司一个月，让我收获颇丰，实践中我找出了自己的不足，也为以后的工作敲响了警钟，我学会了严谨，深思，细心，耐心。做事情别着急，问清楚再去办。尽量选择最简单的操作方法去做等。出纳的办公空间可以说也是相当的枯燥和乏味的，你要耐得住枯燥，做事要有耐心，细心才能做对做好。在实践中，我也养成了写工作日志的习惯，我感觉这个是非常好的一个习惯，让自己记住今天学习了什么，收获了什么，明天又要去做什么，而且每当我看到我日志时，不由感觉一笔财富就在我的脑海之中。看着日志，我会深思，我会去想我前段时间那是的处境，环境与思想感情，会回味那实在与飘渺的想法，在不成熟的思想中成长着。看到我的日志，我会想起我当初对未来的期盼，对美好生活追求的改变。

出纳实践是一个跟学习不一样的体验，需要动脑子的事情。相同的东西说一遍就要记住，记不住的你多加练习，自己去掌握它应用它。相同的错误犯一次就要长记性。同样的错误不要再同一个地方再犯，这就是一个人的理智。做什么事情不能只想着自己，还要方便下一步工作。

这次实践，虽然时间很不是很长，可我学到的却是我所经历的大学生活中难以学习到的东西，而且我发现出纳是一个需要与时俱进的学科，在从前的脑子里出纳就是一个跟钱打交道的一个中间桥梁，学过会计发现电算化已经在行业普及，走进企业发现，很多的手续已经一键解决。一张传真，一份电子对账单就已经可以解决过去繁琐的手续，甚至是税务也可以在网上一键搞定。这些常识都是我以后宝贵的资源和财富。

这次实践也让我知道了出纳这个是一个需要把理论和实际相结合的学科，在实践中才可以更好的掌握出纳的相关知识将理论知识理解的更透彻，同时拥有扎实的理论知识才可以将工作做得更细致，更完美。理论和实践是一个完美的整体，通过这段时间的实践，我对考取会计相关证书有了更大的信心。

一个月的实践工作已经结束了，有收获也有遗憾，但是却给我留下了深刻的印象。第一次离开学校，走进企业，深入到真正的会计实务工作中去，在实践工作中检验了三年大学学习的成果，也锻炼了自己与人沟通和合作的能力。让我深刻的体会到，好学生不等于好员工，好员工不等于好出纳，关键是要有一颗热爱学习的心，要在工作中不断的学习进步。一个月的岗位实践让我受益匪浅，为我毕业后的职业生涯奠定了基础，也成为了我人生中的一次宝贵经验。在此，我感谢江苏奇珑吉贸易有限公司给了我这个实践机会，同时我也对实践期间帮助过我的领导和同仁表示衷心的感谢，借此机会我也要再一次感谢含辛茹苦传授我们知识的老师们，并送上我崇高敬意。