

模具专业实训报告总结(大全5篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

模具专业实训报告总结篇一

一、实习目的(重要性)

会计是对会计单位的经济业务从数和量两个方面进行计量、记录、计算、分析、检查、预测、参与决策、实行监督，旨在提高经济效益的一种核算手段，它本身也是经济管理活动的重要组成部分。会计专业作为应用性很强的一门学科、一项重要的经济管理工作，是加强经济管理，提高经济效益的重要手段，经济管理离不开会计，经济越发展会计工作就顯得越重要。

针对于此，在进行了三年的大专学习生活之后，通过对基础会计学、财务会计学、管理会计、成本会计及会计理论的学习，可以说对会计已经是耳目能熟了，所有的有关会计的专业基础知识、基本理论、基本方法和结构体系，我都基本掌握了，但这些似乎只是纸上谈兵，倘若将这些理论性极强的东西搬上实际上应用，那我想我肯定会是无从下手，一窍不通。自认为已经掌握了一定的会计理论知识在这里只能成为空谈。于是在坚信“实践是检验真理的唯一标准”下，认为只有把从书本上学到的理论知识应用于实际的会计实务操作中去，才能真正掌握这门知识。因此，我作为一名会计专业的学生，在xxxx年，有幸参加了为期近半年的专业实习。

二、实习单位情况

xxxx是xx省企业有史以来第一家在美国上市的企业，是中国新能源领域最大的一次ipo□xx塞维ipo融资额高达4.69亿美元，成为继无锡尚德之后中国太阳能产业的又一巨头。

xxxxxx太阳能高科技有限公司是目前亚洲规模最大的太阳能多晶硅片生产企业。工厂坐落于xx省新余市经济开发区，专注于太阳能多晶硅铸锭及多晶硅片研发、生产、销售为一体的高新技术光伏企业，拥有国际最先进的生产技术和设备。公司注册资金11095万美元，总投资近3亿美元□xx年4月份投产，7月份产能达到100兆瓦，8月份入选“redherring亚洲百强企业”，10月份产能达到200兆瓦，被国际专业人士称为“xx速度奇迹”。荣获“xx年中国新材料产业最具成长性企业”称号。目前公司正致力于发展成为一个“世界级光伏企业”。

[经营情况]

全球光伏发电产业增长迅猛，平均增长40%，未来发展空间十分巨大。德国、美国、日本的光伏产业政策催生了光伏发电行业的高景气。我国光伏发电产业呈现出较为明显的生产能力巨大、但市场容量较小的特点，多晶硅原料90%依赖进口，太阳能电池90%以上出口。

预计xxxx年、xxxx年多晶硅供需较为紧张□xxxx年有平衡的迹象，但由于大量的产能的释放存在较多的不确定性□xxxx年的多晶硅产需平衡仍较为脆弱。

在太阳能开发方面□xxxx和无锡尚德两家公司走在了前面。

xxxx目前是亚洲最大的太阳能多晶硅片生产企业，目前共有涉及16个省市33个多晶硅投资项目，总投资在1000亿元以上，投资的产能达到15万吨。

xx太阳能xxxx年4月3日宣布:公司已签署一项10年合约,向印度的moserbaer光电公司提供640兆瓦的'多晶硅太阳能晶片,协议生效始于xxxx年中期,到止;moserbaer表示将根据合约价值给予xx预付款项。

4月16日,全球最大的工程建设企业之一美国福陆公司(fluor)宣布,它赢得了xxxxxx太阳能高科技有限公司的一份合同,价值10亿美元;该多晶硅项目xx年8月开始建设,预计第一条制造生产线将在xxxx年12月31日实现机械竣工;按照计划,三条生产线将在xxxx年7月全部完工,预计此项目建成后,每年将生产1.5万吨多晶硅和9万吨三氯硅烷。xx4月10日表示,将发行3亿美元兑现券来为其多晶硅项目建设及产能扩大融资。xx也将从此项融资中抽取部分来进入长期合约从其美国存托股份中回购价值1.5亿美元的股份。

三、实习内容:

我所在的实习单位是xxxxxx太阳能高科技有限公司,实习期间,我主要是了解公司正在使用的财务软件系统的使用和会计处理的流程,并做一些简单的会计凭证。公司采用的是用友软件的erp系统财务软件,从编制记账凭证到记账、编制会计报表、结帐都是通过财务软件完成。我认真学习了正规而标准的公司会计流程,真正从课本中走到了现实中,细致地了解了公司会计工作的全部过程,掌握了用友软件的erp系统财务软件的操作。实习期间我努力将自己在学校所学的理论知识向实践方面转化,尽量做到理论与实践相结合。在实习期间我遵守了工作纪律,不迟到、不早退,认真完成领导交办的记账工作。在这次实习中不仅让我深刻的感受到手工记账到会计电算化及erp系统的使用对会计工作的重大意义还让我知道了会计电算化的必要性。以下是我的实习体会望老师予以指正错误之处。

四、实习体会

(一)、会计电算化的定义及其特点

模具专业实训报告总结篇二

透过理论联系实际，巩固所学的知识，提高处理实际问题的潜力，了解设计专题的主要资料，为毕业设计的顺利进行做好充分的准备，并为自我能顺利与社会环境接轨做准备。

实习资料：

20__年8月27日下午，我们来到了位于西安出口加工区内的行知汇元软件培训学校。首先校方为我们举行了开学典礼，说明此次生产实习的资料、时光、课程安排以及注意事项等等。本次生产实习共计十天，最终将由5人组成的小组共同完成一个项目，并最终在项目答辩中展现。生产实习环节包括：开学典礼、班会、理论课、职业素质课、项目答辩和毕业典礼。

不一样的职位具有不一样的工作和不一样的职责范围。而作为一个专门做软件开发相关方面的公司，具有较强的综合性，工作范围大，任务也比较繁杂。在实习阶段，我主要的工作是带领组员在十天时光里完成《学生成绩管理系统》的开发工作。

实习体会：

实习是大学进入社会前理论与实际结合的最好的锻炼机会，也是大学生到从业者一个十分好的过度阶段，更是大学生培养自身工作潜力的磨刀石，作为一名大学生，能否在实习过程中掌握好实习资料，培养好工作潜力，显的尤为重要。一年的大学生活让我对计算机理论知识有了必须的了解，但真正操作起来就没有那么容易。纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。经过过去10天的实习，我对自我有了新的认识及前进的方向。

1. 继续学习，不断提升理论素养与思想认识。在信息时代，学习是不断地汲取新信息，获得事业进步的动力。此刻透过实习总感觉自我学的不够，要用到知识时总感觉脑袋是空白的。很后悔自我在上学年为什么不多学一点，多练习一点。总在后悔也没有用，只能自我去努力学习。为了能更好的适应工作，我将利用自我空闲时光去图书馆去看书，期望能弥补不足。思想是人的灵魂，是人的内在力，要想把实习任务完成好，首先要把思想调整好。在此优势下，我主动与老师进行了沟通，在老师的尊尊教导下，我对实习有了更为深层次的理解，更明确了我的目标，在思想上使我对未来的工作有了新的认识，在行动上使我对未来人生有了新的规划。

2. 加强信心，坚持下去

虽然在这个小组中大家的水平差不多，但真的工作起来我的起点却很低。有时候遇到事情总会着急，慌张。平常信心不足，总感觉自我做不好。大家说我很内向，其实只是自我有点自卑，不敢去表达。或许还需要一段时光的磨练吧。只有自我的知识和潜力都在提升，相信自我总有一天会很勇敢的表现自我。对给自我点信心，多给自我点赞赏，多给自我鼓鼓劲。相信总会走出一条宽敞大道的。

3. 是注重联系实际，理论与实践相结合，努力提高实习质量。

在实习过程中，我发现，大学里所学专业知识和现场实际生产是分离的，它们各有侧重点，一个偏向于理论，一个偏向于实际，但它们之间却又存在着联系。因此，实习中，我们在重温课本上知识同时，将书本中的理论与实际相对应，将课上知识与实际操作过程相对应，这样不仅仅能够使理论知识记得更为牢固，还能够在本质上理解课本中的每一个细节地方，为今后工作中的技术革新打下了良好的基础，极大的提高了实习质量。实习，是开端也是结束。在书本上学过很多理论，但从未付诸实践过，也许等到真正运用时，才会体会到难度有多大。实习的同时也让我了解到了自我的不足，

我会继续努力，完善自我。

实习总结：

革命中立于不败之地。在20__年7月27日到8月7日期间，顺利的完成了生产实习，深刻的认识到网络知识与软件知识从理论转折到实践的重要性。虽然已经经过一年的大学学习，然而大多数人对本专业的认识还是寥寥无几，在编程与软件开发以及网络工程，在很多同学心里应对于本专业一向很茫然。透过这次实习，我对计算机专业在行业实践中的工作对象、透过这次实习，我对计算机专业在行业实践中的工作对象、面临问题及解决办法有了一个较为全面的理解。巩固专业知识的同时也增加了行业职责感，实习的日子里也加深了同学友谊，锻炼了团队精神我真正学到了计算机教科书上所没有或者真正用到了课本上的知识，经过现场的实训，让我更好的将学习到的理论知识和实际应用结合起来了。更加深刻的理解，了通信方面的专业知识，认识到理论学习的重要性，当然也发现要结合实际运用的必要性。我推荐学校就应多多安排这样的实习，提高实验室的利用率，最好是能够让学生亲手去设计去操作去创新，让我们更多的理论联系实际，这样更能够培养我们的潜力提高我们的素质。使我们对自我所学的知识更感兴趣，从而使我们以更高的热情去学习去探究。一份劳作，一份收获，我坚信自我的努力必须会有回报，而我将会仍然继续努力。

模具专业实训报告总结篇三

经过短短一星期的计算机实训，我深深体会到电脑的神奇和奥妙；也意识到自己在计算机上还有许多不足。

老师布置了一些的作业给我们操练，在老师精心的指导下我已把e_cel□word□outlook□powerpoint等操作的很好了！此刻我们已步入大学，经过半年的在校学习，对电脑还只是初步的认识和理解，但在这学期期间，一向忙于理论知识的学习，

没能有机会放开课本，真正切身感受计算机魅力，所以在实训之前，电脑对我们来说是比较抽象的，但透过这次实训，我们揭开了她神秘的面纱，离我们不再遥远！据我了解，大多数同学都以前接触过电脑，也有玩过一些游戏，却不懂操作一些对我们以后工作有用的系统。对于我们所学的计算机知识渗透较少，之前都是老师操作为主。此次实训就不同了，同学们都作了充分准备，在活动中同学们都提前来到教室上课，每位同学都认真的操作、练习；听着“嗒嗒”的打字声，心里真的不亦乐乎！和我们一同参与实训的还有姚远老师和滕晓焕老师，在实训中也分别给予了我们指导，并且做详细的讲解，这次实训活动十分成功，除了各位同学的充分准备，还要感谢学院和食品系的各位领导及专业老师，没有他们做出努力，给学生手操的平台。

透过这次实训，我们对电脑有了更深刻的认识，做二十一世纪现代人不但要有过硬的理论知识，良好的心理素质，健康的体魄，还要有超强的电脑操作潜力，正所谓“秀才不出门，便知天下事”为一名食品专业学生来说，务必有较广的社交圈和开阔的知识面，所以要把电脑作为一个重点来抓！所以我明白了，书本上的知识只提供方法，在实践中自己必须摸索出适合具体工作的方法，这一切都需要我们的不断钻研和勤学好问。

然而，在我参加培训的第一晚上，我就发现自己错了，此次的电脑培训与以前参加过的培训大相径庭。以前的培训都是应付考试的，实用性不强，而且那时学的东西，在工作中用的不多，时间长了不用也就忘记了。而这次培训的资料最显著的特点，就是实用性和工具性很强，都是平时工作中经常用到的。参加培训的第一课时，我就专心致志地听讲，把学习资料与以前操作不规范或不熟练的地方进行比较，感觉学习效果很好，受益匪浅。个性是e_cel的学习，因为平时用得比较少，掌握的也不多，不想去进一步的学习，所以对e_cel的操作不熟悉。这一次正好帮我解决了这一问题。透过次培训，使我的e_cil的操作有了新的认识，也掌握了几种方法。

还有幻灯片的制作，原先从没有制作过，透过这次学习发现也不是想象中的那么难。简单的制作我已经基本上掌握。此刻想起来这种培训是必要的，正所谓“磨刀不误砍柴工”。

正因为学习上有所收获，思想上也就豁然开朗起来。说实话，近几年，觉得自己也不再年轻了，还学什么啊得过且过吧。虽然对待工作还是尽心尽力地去做，但对于学习的态度则是能应付就应付，不想应付就是偷点懒吧。因为这种思想的存在，在学习上的动力就不足了。透过这次培训，我觉得要改变这一错误的思想，想把各项工作做好，就必需要不断的学习，不断的充电，也只有不断的学习、充电，才能提高自己的工作潜力。古人云，“活到老、学到老”，这句话是很有道理的。

这段时间，我也看到了自身存在的许多问题，也遇到了这样那样的问题，不学到一定的深度和广度是难以在实际工作中应付自如的。因此反映出学习的还不够，缺点疏漏，动手能力太差，需再加以学习和练习，扩充自己的知识储备，增强实践操作技能，为以后的工作存储更多的能力。实习带给我收获还是很多的，经过这次实习使得我所学的理论在实践的工作中得到了运用，并获得了宝贵的工作经验还让自己在有限的时间里掌握了更多的专业知识，使自己在以后的工作中有更多的筹码。这段经历让我提前进入准职场状态，提前体会工作了的生活，提前从学生向职场人的转型。开阔了视野，明确了方向，学习了技术，为以后的职场生活铺好了道路。

总的来说，这次实训对我很有帮助，让我获益匪浅，使我在这方面的知识有了不小的提高。除此以外，我还学会了如何更好地与别人沟通，学会了接受别人更好的观点，如何更好地去陈述自己的观点，让别人认同自己的观点。

社会的竞争是激烈的，我想我们就应好好把握住大学学习的时间，充实、完善自我，全面发展，攻破电脑，争取做一名

出色的现代人！

模具专业实训报告总结篇四

经过一个多学期的理论知识学习后，我们迎来了大学生活以来第一个专业实训周——电子商务认知实习。这为期一周的实训给了我很大的收获但也给了我一个很深的感触，科技的力量不可小视，it技术的飞速发展给我们的生活与工作带来了便捷。

20xx年5月9日—13号

(星期一至星期五)

通过本课程的实训，更深入的了解大学生电子商务的实训意义，电子商务发展现状及未来发展空间。而通过对此专业社会发展的了解让学生可以更好的认识自己的专业，将课堂知识与现实工作进行结合，达到理论与实践相结合目的，为即将进入社会做好准备和进行必要的热身及适应。

1. 使学生加深对电子商务基本理论与概念的理解。
2. 培养学生解决实际操作问题的能力。
3. 培养学生认真细致的态度及科学严谨的实训作风与习惯。
4. 要求每位同学独立完成一篇实训报告。

周一、实训前准备

周二、实训动员会

周三、参观无锡科技展示中心、感知科技

周四、参观博宜教育

周五、和08届学长、学姐交流相关专业知识

一个星期的实训不知不觉的就这样过去了，在这里不敢说自己学到很多东西，但我真的在其中明白了很多。学校给我们提供的这次实训，是一个很好的学习机会，可以摸索自己的兴趣和以后发展的方向，可以让自己提前认识到自己想得到的东西是什么，“不知不知，先行后知”。两个星期的实习生活，使我受益匪浅，回味无穷，实习所感历历在目。

电子商务的实训课程是学生学习电子商务方法、掌握电子商务技能的重要渠道。

在实训的过程中，我们参观了无锡新区科技展示中、感知科技、博宜教育，让我认识到了科技、网络的重要性。而电子商务则依托于计算机网络，网络的迅速发展也使电子商务得到了迅猛的发展。而与08届学姐、学长的交流中我们也学到了许多课堂上学不到的宝贵知识，相信这对我们以后的工作会有很大的帮助。通过这次实训，我认识到了认真学习电子商务的重要性，要注重理论和实践相结合，理论固然重要，但实训操作才能使我们更快的掌握这些知识。

通过这次实训，让我们更深刻地认识到电子商务的特点和应用领域，学习和体会到了电子商务的核心思想。在实训的过程中学习和提高了自己。在现代的信息时代中，多种交易都是通过网络实现的，因此，掌握这方面的知识越来越重要了，而此次实训是一次非常好的机会，让我们对电子商务的更深一步的了解，二我们也感觉到了电子商务的优越性，不禁为我们当时的选择而感到窃喜。

有的人说实训很辛苦，而我觉得实训是一件非常有意义的事情。这次实训我接触到了很多新的东西，这些东西给我带来新的体验和新的体会。学校给我们这次实训的机会，为我们

的学习和以后的工作铺垫了精彩的一幕，因此，我坚信，只要我用心去发掘，勇敢的去尝试，一定会有更大的收获和启发，也许只有这样才能为自己以后的工作和生活积累更多的丰富的知识和宝贵的经验，获得更大的收获！

模具专业实训报告总结篇五

对于一名即将毕业的大学生来说，实习是非常有必要的，它是我们学生生涯以来的最后一堂课。通过实习，巩固所学的专业知识，把理论知识充分的运用到实践中去，慢慢褪去学生的稚嫩，真正走向社会，是成长的一大步。今年寒假，我选择了在一家汽车销售公司实习。

回想在汽车销售公司实习时的点点滴滴，一个寒假的实习经历教会了我很多东西，都是书本上学不到的东西，对我以后的人生路有积极的意义。

实习期间的感触很深，总的来说就是要认认真真的做事，做人低调勤奋，对自己负责，对工作负责，在汽车销售公司实习让我明白了很多，下面就说说我实习期间的心得体会：

一、在复杂的社会环境下，我们要坚持做自己，保持真我

如今的社会很复杂，什么样的人都有，对于刚出社会的大学生来说，很容易随波逐流，这样是很不好的，在汽车销售公司实习时，看见很多同事因为一些销售额明争暗斗的，看起来很假，这些都是我无力改变的，我能做的就是坚持自己，不要有样学样，这样我们的人生才更有意义。

二、学会独立，不要指望依赖任何人

作为一个实习大学生，我们不能因为这个借口而对别人产生依赖，就连指导老师都不行，我们要学会独立自主，要学会

选择，社会竞争激烈，没有谁会让你依靠一辈子，不能独立自主，一定会被社会淘汰。所以，我们一定要摆脱依赖，慢慢学会独立，对自己负责。

三、在实习工作中要积极主动

作为一个初到汽车销售公司实习的大学生，在新的环境下，做事要勤快，要积极主动，因为我们只是一个实习生，没有任何的社会阅历和工作经验，俗话说的好“勤能补拙”，所以我们只有在实习工作中积极主动，勤奋好学，让自己尽可能的进步。

四、学会为人处事的道理，和他人友好相处

做销售这行最主要的就是人脉了，要能说会道，先把自己推销出去，才好更好的销售出产品。所以我们要搞好人际关系，在工作中和同事和睦相处，有困难的时候大家才会帮你。一个人的力量毕竟是小的，团队的力量才是强大的，我们要相信这点，好好的处理人际关系，良好的关系网也是以后发展的必要准备。

光阴似箭，为期七天的汽车销售实习结束了，回首这七天的实习，发觉自己的收获真的很多，懂得了销售的技巧，学会了和客人沟通交流，学会了察言观色，丰富了我的社会阅历等等。

再回首汽车销售实习期间的日子充满了喜怒哀乐，三天的培训，四天的工作，虽说日子短暂，却给我们留下了不可磨灭、美好的回忆。

七天的实习时间说长不长，说短也不短，虽说培训的时间只有三天，并且一直都是培训如何和客户沟通交流，我们与陌生人打起了沟通的桥梁，并且可探知客户的需求欲，由此而知作为一位营销员，话术是多么的重要。

三天培训时间，里面的内容是枯燥无味的，但是给我们运用起来确是充满了欢乐，我们的欢声笑语从公司到饭堂。但在培训的时间里，经理还有里面的员工都与我们说了很多他们的经历，比如：在什么情况下客户会有哪些反应？会问我们什么？世上什么客户都有，我们应以什么心态去面对等等。

在培训中我们还是学到了新的知识，每款车的'卖点是什么？里面一些简单易懂的配置我们都略知一二，并对不同品牌车的历史有了更进一步的了解，这也让我们在汽车销售实习期间，同客户交谈变得更自信做些铺垫。

在汽车销售实习工作时，我们每位同学都坚守着自己的岗位，有了第一次工作经验的我们对待工作都是充满了激情和自信，对待每一位客户都是真诚、细心、耐心的接待和解答客户所提出的每一个问题；但是还是有不足之处，那就是专业知识没过关，我们对汽车的构造的了解还不透彻和对同一品牌的汽车不了解，所以很容易造成客户对我们的不信任，所以，我学到了：知己知彼，方能百战百胜。

在实习工作的同时我也在细心的学习，留意客户的肢体语言与说话语气，有意向购车的客户会怎样的表现，怎样可以看出、听出客户近期会不会购车等。但也了解到了一些专业方面的知识，如：怎样才能按揭？当客户说车耗油时该如何用专业术语回答等。

相信有了这次汽车销售实习的经历，我的未来会更加的美好。通过这次实习，我学会了很多的道理，都是在书本上所学不到的，是一次受益匪浅的实习经历。

报告

汽车

汽车专业实训报告总结(六篇)

2022年汽车专业实训报告总结(六篇)

汽车专业的实训报告总结