

最新大学暑期实践报告(精选5篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

大学暑期实践报告篇一

20xx年的暑假，将是我学生生涯的最后一个暑假，充满期待又满怀焦虑，大学生暑期实习报告。毕业以后，我能挤过百万就业军的独木桥吗？能胜任公司交给的任务吗？相信这是每一位毕业大学生都不敢松懈的问题。

因此，怀着对自己将来的打算和期望，以及在父母的强烈催促下，我假期前就详细安排了自己的假期计划。

从我的专业看，外贸公司是一个不错的对口工作。老妈试着去给我联系了一家不错的外贸公司，可是由于我们学院放假太迟，那边的实习生人数已满，我错过了一次机会。幸运的是被告之可以一月之后再联系。

于是，我选择了自己另外一大兴趣——电脑行业。怀着对电脑行业极大的崇拜和向往，我来到了杭州一家大型电脑市场。经过几次碰壁，我最终在一家电脑个体商户落户。没有报酬，也不管饭，可是得到了一个实习的机会。就这样，从技术再到销售，我不断向各位师傅讨教。相继学会了有关装机，装系统，装应用软件的基本操作，在客户需要时还根据客户要求上门服务。为了保证我学到的东西能够切实规范化，系统化。我要求自己每天都必须注意消化自己在平时所学到的东西。

实践期间我争取一切可能的机会让我动手，短短的几天时间

自己装过几部电脑，绝大部分自己都曾到过用户家中为用户解决问题，我对电脑的一般性故障也能作一定的维护，具备了一定的产品真伪识别能力，甚至我还学到了很多经营技巧，对计算机的总体认识和把握也有显著的提高。

为了拓宽自己的电脑知识面，我每天回家后还抓紧时间从网上搜索一些电脑常识，深感互联网带来的巨大便利。否则那么多的问题期待同事们解答是不可能的。

如此半个月下来，我感觉学到好多，庆幸自己把握住了这次机会，当然也深知自己已学的不过是九牛一毛，我更需不断努力，正如同事们所说的“技术知识是靠积累的”！

走出了电脑公司，迎接仅剩为期两周的外贸实习。对我来说，能进这样一家外贸公司，是一个不错的机会！市中心的商务楼，给人愉悦的感觉；年龄相仿的同事，给人亲切的感觉；如此多的外贸实务可以学习，给人挑战性的感觉！总之，我对哪怕短短十天的实习也充满了期待！

如今，短短两周的实习已接近尾声，回顾过来，激动之余，诸多感慨！

相处，在这样的白领办公场所，没有看到或者说是感受到任何勾心斗角的事情不知是有幸还是不幸，同事们也说起所在的单位的氛围的确不错，相互相处都很和谐。

工作，其实并没有太大难度。看到单位同事最常头痛的事便是为某个贸易环节出错而烦恼。国际贸易的中间环节多，涉及面广，除交易双方当事人外，还涉及商检、运输、保险、金融、车站、港口和海关等部门以及各种中间商和代理商。如果哪个环节出了问题，就会影响整笔交易的正常进行，并有可能引起法律上的纠纷。

因此，从制作外销合同、订单到报检、报关一整个跟单流程，

业务员要很了解客人对产品的要求，包括商标、规格、包装等等，并且要清楚客人想要哪些证书。因此我们在制订单时要根据外销合同上面条款的要求制作订单，不要遗漏任何一项条款。

制单时还要注重仔细，讲究一步到位！任何一个字母或数字的出错都会在报检和报关时无法通过，造成交货的延误，从而给公司带来不必要的财力，人力和信誉上的损失。

经过为期十天的实习，我渐渐明白有时实际要比理论简单直接的多，但大多数情况下实际操作还是比理论要复杂、要间接。通常是我在别人的实际操作中领会到了自己所学理论的重点及要旨。值得庆幸的是在这十天的时间里，公司的同事给予了我热情的指导和帮助，使我在理论运用于实践的同时，也在实践中更加深刻地理解了以前没有理解透彻的知识。经过这些天的实习，我对贸易公司也有了更深刻的了解，也初步熟悉了进口业务的实际操作。更重要的是，这是我踏入社会的第一步，虽然只有十天的时间，但是也让我看到了自己的很多欠缺，让我深知出身社会，还需要很多学校里学不到的能力。

假期快结束了，想着又要回到学校，接下来在学校的每一天再也不能想往常一样无忧无虑了，心中不免怀念起儿时的轻松和快乐。

凭借着这份与众不同的收获，待我重回校园，怀揣着这笔财富，我会充满信心得走下去！

大学暑期实践报告篇二

2018大学生暑期实习报告【精品】(一)

大学，在我的印象中已不再是充满幻想的天地，在大学度过

一年半的风风雨雨，尝试过失败的磨练，经历过成功的喜悦，受到老师细心的指导，学了点建筑表面知识。

当初选择建筑，只是出于个人的爱好，对它的了解是那样的肤浅，感觉建筑就是那么的简单，只是认识到砖混凝土和钢筋的代名词。然而，在我一年半的学习认识中，它的形象由模糊变得清晰点了，由简单变得伟大。终于，我有机会去真正的认识什么是建筑，参加这次的建筑施工实习，在朋友的带领下对建筑有了大致的了解。

经过这次的实习，我对建筑施工这门课程有了更加深刻和全面的认识，这次实习，让我更进一步的了解到在学校学习的理论知识与实际操作的区别很大。让我学到了很多在学校课堂上所学不到的施工方面的知识经验，在施工中怎样把理论知识与实践操作相结合使用，才能更安全更有效的施工。也让我明白了团队合作的力量，俗话说的好：一根筷子是很容易断的，一捆筷子就不容易断了。这句俗语就能很好的说明团结的力量。

首先是搭设脚手架工人做完后支模工人才开始做，只要是搭设脚手架工人不一个地方一个地方的做完就影响支模工人效力，钢筋工人也要得与支模工人相互沟通和配合，不然的话同样会影响效力，之所以在施工中合作与沟通尤为重要。实习是我们大学生活中必须经历的过程，是巩固知识的有效方法，也是检验我们所学知识是否牢固的办法，更是我们大学生成长的重要途径。

通过这次的建筑施工实习，我不但在理论上对施工技术有了更深刻的认识，而且在实际操作上也得到了很大的提高，达到了学以致用的目的。在经验十足的施工员悉心指导帮助下，我不但对施工技术有了更深刻的理解，也从失败中吸取了非常宝贵的经验，磨练了我的意志。我时刻告诫自己，只有自己不断努力奋斗，才能有进步。

在这次的建筑施工实习中，我知道自己是来学习的，所以，有不懂的问题我就会积极主动的去请教经验十足的施工员，经验十足的施工员也会细心耐心的为我一一解答，在和经验十足的施工员交谈的时候，他还会把多年积累的宝贵的建筑施工方面的经验毫无保留的传授给我，对于这种无私奉献的精神，我被深深的感动着。

理论知识运用到实际施工中去，总而言之，是一次受益匪浅的实习考验。

2018大学生暑期实习报告【精品】(二)

为了让在校的大学生能够将自己所学的知识 and 技能运用于实践，加强专业方面知识的学习，接触、认识社会环境，发现自身所欠缺的各方面的能力，增强和提高自身的能力水平。需要一个能够实现这些的机会，而暑假的实习为学生们提供了很好的这样一次机会，通过实习，让我们对于专业知识的掌握更加的牢固，了解社会现需人才所应该要具备哪些能力等等。所以说暑假实习对于在校大学生来讲是一次重要的经历。

我此次实习是经由专业老师介绍的单位——广州博纳信息技术有限公司。广州博纳信息技术有限公司是中国领先的it信息化系统解决方案服务提供商，致力于为企业级客户提供全面的it和行业解决方案服务，以及基于解决方案的咨询、应用开发、系统集成、实施和维护等专业化服务。此外，博纳公司以it产品应用服务和建筑智能化为主营业务，已成功为中国本土多家企事业单位客户提供了整体it信息化解决方案服务。

公司主要管理队伍与技术骨干具有五年以上的it行业工作经验，精通企业生产经验管理，对计算机技术、电力自动化技术及it行业有着深刻的认识。截至20xx年4月，公司有员工95人，拥有在计算机软件开发、网络通讯、电力系统、自动化工程及

工商管理等众多领域的高级技术及管理人才，其中硕士学历2人，本科学历56人，大专学历37人。

我这次实习的岗位是公司要招聘的数据工程师，主要负责的工作是通过公司自己开发的gis系统进行数据的录入，涉及的地区有佛山、惠州、东莞、肇庆、中山，此次的数据录入是南方电网下的一个项目——广东省供电局营配一体化项目，进行地区电力网的绘制，涉及电力电缆、配电房、变压器、用户接入点、柜体开关等，电力用户的资产编号的导入，台区航拍图的打印。公司提供培训，培训过后进行现场的考核，合格者则进行公司进行实习。

在公司的培训机构，进行培训的主要内容就是掌握和认识公司自己开发的gis系统的操作界面、各项菜单的作用、系统里涉及到的内容，还有就是公司的各项规章制度，让我们了解公司的日常的管理规范，了解公司的怎样运行的。而考核的内容自然也就是这两个方面了，一个是实际的操作，即在gis系统上进行电力网的绘制和相关电力设备属性数据的录入；另外一个就是笔试，进行公司规章制度的考核，主要是公司的日常管理规范、工作的流程等。通过两次考核的人员将会被分配到具体的岗位上进行工作。我通过考核后被分配到佛山市高明区明城供电所进行实习。7月21日是我到实习地点报到的第一天，认识和了解工作的同事们和工作环境，然后就是解决自己住宿的一些问题，下面就介绍下我在7月21日至9月7日实习期间情况。

实习第一、第二周的工作主要是台区航拍图纸的打印，每个供电所都有其所属管理的电力台区区域，每个台区负责一个区域的供电。工作主要由外业和内业两批的人员负责，我是属于内业人员。公司会给每个数据工程的录入人员一个gis系统的登陆帐号，登陆系统后就可以进行工作了，将打印出来的图纸交给外业的人员，由他们根据图纸到实际区域进行电力数据的采集，采集回来后交由供电所负责这方面工作的人

员进行审核，审核通过后就转交给我们内业这边的人员在gis系统上进行数据的录入工作，我们录入完成后将工单提交给供电所的审核人员进行审核，没有问题的话就发布工单，结束工单的工作，一个台区对应一个工单，审核不通过的话将返回工单给我们内业人员进行数据的修正，如果是数据本身方面的问题则由外业人员进行数据的核对或者到实地进行数据的重新采集，确保数据的正确。我们工作的第一步就是将所有的台区的航拍图纸打印出来，然后交给外业的人员去进行数据的采集，在2周内我们完成了所有台区图纸的打印工作，一阶段的工作算顺利的完成了。

第三到第五周进行数据的录入工作，从第三周开始，我们就接到了外业人员采集回来的数据的采集表和台区的一次性结构图，这些数据采集表和一次性结构图都是经过供电所审核通过的。然后再由供电所的运检班人员在系统里开工作单给我们，然后我们由公司给的帐号登陆系统，签收工作单，签收工作单后就可以进行数据的录入了。工作的主要步骤是：

2、因为系统有gis的功能，所以台区区域的地理环境都可以清楚的看到，然后就是根据一次性结构图进行电力设备的绘制，包括配电房、户外箱、电缆、用户接入点等。

5、以上的工作完成后，就可以将工单提交给供电所的人员进行审核了，审核通过就可以结束工单的工作了，不通过则进行数据的修正，直到数据的正确录入。在这三周内，虽然工作上遇到了一些问题，例如与外业人员工作上的沟通、与所里的沟通、系统方面的的问题等，阻碍了我们的工作，但是在我们的努力和反映下都得到了解决。三周的时间在我和同事们的努力下完成了供电所里的所有台区的数据录入工作。

第五、第六周主要是一些收尾的工作，因为前三周，我们已经把所有的台区的数据都已经录入了，算是基本上完成工作任务了，而现在主要是一些遗留的用户资产编号导入出错的

问题，因为当初导入户表的时候，有一些用户资产编号出错了，原因是一些资产编号的更新以及gis系统跟营销系统数据库的同步问题，所以现在需要将那些出错的部分资产编号进行重新的导入；另外一个工作就是解决系统质检报告中检测出的问题，在我们结束了所有台区的数据录入工作后，gis系统会有一个系统检测过程，数据录入过程中错误的地方都会检测出来，因为我们平时数据录入的时候都比较认真，所以系统检测出来只有一小部分的问题，很快我们就把错误的地方重新修正了。完成遗留的问题后，就是整理自己的工作报告了，包括自己签收的工作单、工作单的完成情况，台区资料的整理等。最后就是将自己的实习报告书相关内容填好，然后交给公司进行实行期间的表现的评定以及盖章。

实习过程中的工作虽然是枯燥和烦琐点，而且是对着电脑的时间大过其他的时间，但是确是马虎不得的事情，因为这是数据方面的工作，数据工作是一项要求严格的工作，必须确保数据的准确性，因为任何一个数据的错误都会导致问题的出现。在实习过程中起初对于这样的工作也是感觉到不耐烦，但是从另外一个方面来讲却也是很考验人的，因为它要求我们要有认真、仔细、耐心的态度，只有这样才能很好的去完成工作。而且有时候，数据录入的过程中图纸和采集表的一些数据会出现错误的，这时候就需要我们跟外业负责这方面的人员进行沟通，跟他们反映问题，让他们帮忙解决，将错误的的数据更改后，我们再将正确的数据录入系统，所以工作过程中要求我们要加强与同事之间的交流与合作。团队的精神是现代企业一直要求的東西，随着社会分工的越来越明确，各个方面的工作都需要此方面的专业人员，这就要我们学会合作精神，而合作当然就少不了交流了，所以合作与交流是分不开的，只有这样工作的效率才会提高，企业才会很好的发展下去。

在这次实习过程中，自己的获益良多的，学到了很多的东西，自己各个方面的不足之处和能力也得到了改进和提升，达到了实习的目的。首先是学习了一个新的数据录入软件—gis系

统的操作，电力网的绘制，电力设备属性的填写等数据录入。虽然自己是计算机专业的，学起新的软件来比较容易，但是学习的过程中还是要细心和认真的，不仅要电力网中各项设备画到正确的位置上，还要注重美观性以及绘制的速度等。其次就是工作方面的，包括工作的方法、办事的态度、与人交往的方式，师兄们教会了我很多东西，工作注重的是速度和效率的统一，这就需要我们分配好自己的工作的内容，并且在工作中要仔细、认真、踏踏实实的去做，这样才能确保我们工作的质量。在工作中缺不了要办事、与人交流，办事要求我们要有程序，事前的准备工作，事后的一些记录等，每步都需要我们认真的去做好。交流是人与人之间最重要的，特别是在工作中遇到困难或者出现矛盾的时候，需要我们去交流，商量问题解决的对策和方案，只有这样我们的工作效率才会提高，工作才会顺利的进行，所以加强与工作同事的交流工作是很重要的一件事情。最后一点也是我在这次实习中认为自己收获到的最重要的一点，就是做事认真、仔细、踏踏实实的态度得到了提高，以前自己做事比较注重的是速度，总以为很快的完成一件事情就是好的，但是经过这次实习后，相信自己以后做事情不再是只求速度的人了，而是要把事情办好的基础上来提高自己的办事效率。

在这里要感谢广州博纳信息技术有限公司，感谢公司提供给我一个实习的机会，让我认识到了一个电力系统软件，并且学会了如何使用gis系统，在工作的过程中，也锻炼和加强了自己各方面的能力，对于我来说是一次很宝贵的工作经历；然而这次因为种种原因，自己的实习工作要提早结束，在这里跟公司说声不好意思。然后就是介绍我到单位实习的唐华老师，老师不仅给我们找到实习的单位，而且在培训的期间也经常来探班，了解我们培训的情况和遇到的困难，为我们及时的和公司的负责人联系帮我们解决问题，在这里跟老师说一声：“老师，谢谢你，你辛苦了！”。最后就是我的工作同事和师兄们，在我实习的过程中教会了我很多东西，数据录入的工作是很枯燥和烦琐的事情，但是和你们一起工作，让我感觉很轻松，工作之余的玩笑、闲谈，让我忘记了工作

中带来的烦恼，很好的完成了自己的实习工作。

虽然暑假实习结束了，但是我相信这一次实习的经历，会给我以后的学习和进入社会工作都会带来很大的帮助，而我也会好好利用这次实习经验，为自己以后的人生道路去努力的做好各种各样的铺垫，相信机会是留给有准备的人。

大学暑期实践报告篇三

现在就业压力越来越大。我们大学生要想在未来找到一份有自己专业的好工作，就必须不断拓展自己的认知领域，提高自己的能力。

作为英语专业的大学生，专业本身要求我们不仅要有扎实的英语基础，还要有很强的交际能力。这要求我们的大学生不断提高我们的社会实践能力，提高我们的交际能力。但目前大部分英语专业学生英语学习能力较好，英语基础较扎实。就我们班而言，大约70%的学生在考试中可以取得好成绩，只有一两个学生在班上不及格，甚至有时没有，所以在我看来，我们班的英语学习基础还是不错的。但是在学习过程中，我也发现，一旦学生遇到英语角或者英语交流等活动，就会变得很不自信，很支支吾吾，自然也就不会像平时那样流利地说英语了，这也是我的问题——交流能力差。

我个人是个内向的女生，不爱说话。我通常不会在英语角发出声音，我总是去袖手旁观听。我也知道这是不可能的。其实我觉得我英语成绩还不错，只是不会说话，有时候很压抑，很纠结。我想这也应该是我缺乏自信甚至自卑的结果。但是我很清楚，英语学习主要在于说，而不是写，因为它毕竟是一门语言，是用来和人交流的，所以我下定决心要说。

这个暑假也是一个偶然的的机会。经家人介绍，我成为了福临门新dha谷物调和油的临时业务员。这可能对我的英语水平没

有帮助。毕竟我卖讲解给别人的时候会说中文，但是我觉得这样可以锻炼我的勇气，让我说出来，应该有利于提高我的交际能力。而通过这份兼职，我也对自己的生活有了一些感悟。

上班前一天，我还挺兴奋的。我以为我会开始独立的生活，我会挣不止一份收入。但现实往往不是这样。第一个星期，被安排在荆州做吴商。第一天上班就被泼了冷水。我本来是要卖石油的，但最后成了搬运工。我被告知先把礼品油和促销亭运进店内。在此之前，我不得不请一些人，如经理、保安、收银员等，在分配单和物业管理单上签字。除了跑来跑去不说电话费，还被别人嘲讽，甚至有人不理你，让我很郁闷。好不容易，拿到里面的礼品油和促销摊位，才发现已经过去一上午了。下午和晚上不知道是太累了还是心情不好，但是一桶油都没卖。站了一天脚疼，生意没开。当时心里真的很难受。好在第二天很顺利。四个阿姨早上在我的详细讲解和促销下买了四桶油，还有一个阿姨一遍又一遍的夸我感谢我。当时很开心，感觉脚没那么疼了，心情轻松了很多。也让我意识到付出是有回报的，只要我努力。

第二周，我被调到沙市的沃尔玛店，那里的工作比商家容易，因为它被指定为旗舰店，有营养学家协助我，还有一个量子弱磁共振分析仪，可以检测人体健康，帮助我更好地宣传福临门这种新油。在我们无可挑剔的合作下，我们两天卖了30桶油，在此期间，由于我对客户的详细而准确的介绍，我的微笑和耐心，我受到了主管和长期推广人员的称赞，这也增加了我的信心。同时，我也发现，随着推广天数的增加，我可以更轻松地掌握客户的想法，根据这些找到突破口，合理地销售我们的石油。按照这个策略，我们第三周销量也不错，卖了20多桶。

到了第四周，事情发生了变化。我们的营养师因为工作时间的改变而停止工作，我们的沃尔玛长期促销员也是如此。结果，由于缺少两名高级将领，我们这一周的销量直线下降，

两天只卖了9桶油。被批评为临时小促销员，沃尔玛粮油柜负责人告诉我，如果下周销量不如上周，就不允许我们开展促销活动。听到这些话，再加上生意不好，脚疼，我就退休了。周日，我们公司在福临的项目经理和几位主管对我们的临时发起人进行了彻底的检查，一方面检查我们的临时发起人是否符合要求，另一方面也进行了市场调查，要求我们周一下午在粮油市场开会交流。到了之后才知道大家都遇到了一些问题，我们就这些问题进行了讨论和交流。后来才知道，有些同事是不想做的。我们一起告诉了经理，却发现我们的付费主管因为某些原因没有这么做。我们所有的临时推广人当时都决定不做了，然后问了我们的工资。经理不但不解释，还把责任都推给我们主管，语气很刺痛。我们当时都在一起了，你也聊了一点。有趣的是，我们也想过寻求媒体的力量。后来事情越来越大，我们的主管马上就来了，这件事在调解中慢慢解决了。当然，我们的促销同事都没有做到，这一点还是让我感动，因为我们是一起进退的。

其实我们所有从事促销的同事都是大学生，有的甚至比我小两岁，其中一个刚刚高中毕业。大家都出来自己找兼职，一方面想减轻家庭负担，一方面锻炼自己。大家还是很努力的，说明我们这些独生子女，别人口中温室里的花，依然可以头顶蓝天，肩负起一方的责任。都说90后是垮掉的一代，但我不这么认为。只要我们勤奋努力，我们仍然可以拥有自己的广阔世界。

其实我觉得推广石油销售压力挺大的。有时候觉得很难受，这种感觉比我准备专四考试的时候还要强烈。作为一个临时的推广人，当然还是想做好这份工作，卖尽可能多的油，但是有时候生意就是这样，我也无能为力。也让我明白，每一份工作都需要承担一份负担，承担一定的责任。世界上没有免费的午餐。

这次给我印象最深的是赚钱不容易。虽然日薪50元，12天后还有600元，虽然钱不多，但总能买到自己喜欢的东西，还算

满意，但也没考虑过其中的艰辛。回头看，我受不了了。每天要工作9个小时，也就是每天要站9个小时。脚疼，下班还得走回去。有时候晚上腿会肿。这些都是身体上的，可以忍受的。最糟糕的是一些客户的冷嘲热讽，即使不买油不听我销售，有的甚至冷笑或者不理你，说明50块钱的钱不是那么好赚的。当我回到家看到妈妈的时候，我突然明白了她曾经告诉我的话。作为一个单亲家庭长大的孩子，我应该已经意识到生活的艰辛和困难。但是，每当听我妈跟我说她工作上的愤怒，我都只是发泄愤怒，表示同情，并没有什么深刻的体会。通过这份兼职，我也可以亲身体会一下味道。

有些人可能认为销售是一件容易的事情，所以他们不尊重超市的促销员。我以前也是这样，从来不听促销员的解释，从来不买他们卖的产品。其实现在想想，也用不了多少时间，应该更尊重他们。再者，促销并没有我们想象的那么容易，也需要一定的技巧。针对不同的客户，采取不同的促销技巧，吸引客户购买你销售的产品。就我而言，这次促销不太成功，但通过这次兼职经历，我收获了很多，成长了很多。也许这一生只有一次机会。但是以后还是要做自己喜欢的事情，这样才能调动自己最大的热情和潜力，把事情做好，做长远。

大学暑期实践报告篇四

完成教案数为六份，试讲次数为六次，上课节数为六节；批改作业五次；监考十场；自习辅导十二课时。

组织一次主题为“网络的利与弊”的班会；组织本班学生与实习老师之间的篮球赛两次；找学生单独谈心、了解情况十人次。这次实习令我感受颇多。一方面，我深感知识学问浩如烟海，使得我不得不昼夜苦读；另一方面我也深深地体会到，要想成为一名优秀的教师，不仅要学识渊博，其它各方面如语言、表达方式、心理状态以及动作神态等也都是要有讲究的。每上完一节课后我最大的感受就是：当好一名老

师真不容易啊！试教工作开始以后，我每天的工作就是听优秀化学教师的课——写教案——试教——修改——试教，这样反复练习，完善。直到把一节课要讲的内容练到烂熟于心为止。即使这样，在我第一次深入课堂时，我还是遇到了许多师范学校里没学过、事先也没有料到过的难题。毕竟试教的时候和正式去教室上课的时候的心态是很不一样的教学生知识如果我们仅仅只懂得书本上的知识的话，那是远远不够的。俗话说的好“要给学生一碗水，自己就要有一桶水”。

上好一堂课不仅要求我们能够旁征博引，而且平时学生也会提一些书上没有涉及到的知识，这时候你不仅要自己对这些知识点有所了解，而且更为重要的是你要能够以学生容易理解的平实的语言将它表达出来。这一点我深有体会，比如有一次我分析基础训练的时候，有一个题目是说“往饱和的碳酸钠溶液里通入二氧化碳气体时会有什么现象发生？”此题只要知道了碳酸氢钠的溶解度比碳酸钠的小，就能得出“可见到有白色晶体析出”的结论。由于事先我觉得此题很简单，也就没有深入地思考。出乎我意料的是，无论我怎么讲，同学们也无法理解为什么碳酸氢钠的溶解度比碳酸钠的小就会有晶体析出。后来只好向他们的原任课老师请教此处该如何表达。通过这次的经验，我深感不能以自己的思维来揣度学生的思维，自己认为很简单的问题，对于刚刚涉及这一知识的学生来说很可能就会是一个无法理解的地方，这时候，我们以何种方式将此知识点向他们表达清楚就显得尤为重要了。于是，在以后的备课过程中，我就不在象以前一样只要自己弄清楚了就了事，而是更加侧重于如何将知识的来龙去脉向学生表达清楚。我的这一举措果然收到了良好的效果，学生听完课后普遍都说我讲得较清楚。这让我感到很欣慰。在当实习班主任的过程中，我从他们原班主任那里学到了很多关于班级管理方面的经验，确实让我受益不少。

比如如何与学生谈心，如何帮助后进生转化成为先进生等等。虽然这些经验都是非常宝贵的，但是我也没有完全照搬，第一是我觉得我的身份毕竟与他们原班主任不同。第二是我觉

得我与学生年纪相仿，不象原班主任一样与他们或多或少地存在一些代沟，这是我的优势所在，应当加以利用。所以，在与学生的长期交往中，我渐渐形成了一套既有自己风格，又吸收了原有宝贵经验的行事方法，而且还收到了较好的效果。比如说我和我们班上一位同学谈心的时候，她告诉我她读初中时成绩很好，几乎每次考试都是班上的第一名，数学成绩尤为突出，用她自己的话说就是“那时候学数学简直就是一种乐趣”，但是现在情况就完全不同了，不仅整体成绩直线下降，就连自己的强项数学也到了岌岌可危的地步。当我问及其中的原因时，她告诉我，由于中考的失误，进入高中以后她就失去了信心，再加上高中的课程本身就比初中的要难，使她的成绩更加后退了，以至于现在对读书失去了信心，想一心从事自己的爱好去学声乐算了。而这些她都没有和原班主任说过，原因是班主任“太凶了”。我听了之后并没有直接反对她的观点，而是从客观条件、学习条件以及以后的前途等方面和她分析了她的这种想法，使她明白了学习和爱好之间谁轻谁重，并引导她自觉得把心思放到了学习上来。

教学实习的基本目的，在于通过理论与实际的结合、学校与社会的沟通，进一步提高学生的思想觉悟，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便把学生培养成为能够主动适应社会主义现代化建设需要的高素质复合型人才。

1、运用和检验教学成果。

运用教学成果，就是把课堂上学到的系统化的理论知识，尝试性地应用于实际工作，并从理论的高度对教育教学工作的现代化提出一些有针对性的建议和设想。检验教学成果，就是看一看课堂教学与实际工作到底有多大距离，并通过综合分析，找出教学中存在的不足，以便为完善教学计划，改革教学内容与方法提供实践依据。

2、了解和熟悉学校的运行。

对师范类专业的学生来说，实际能力的培养至关重要，而这种实际能力的培养单靠课堂教学是远远不够的，必须从课堂走向实践。

3、预演和准备就业工作。

通过实习，让自己找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理转型期。

这一次实习给我的最大的感受就是我一直以来都在不断的进步，但是尤以这一次实习的进步最大，参加实习和面对面的交流时提升自己教学能力的最好的方法，我相信自己一直以来都在进步的动力。在不断的前进中，我有了更好的认识，我对自己说，教学能力真的很重要，没有好的教学能力，学生是不会喜欢你的。以后我就有可能在以往的道路继续前进，我坚信自己会做的更好！

大学暑期实践报告篇五

为了体验社会，锻炼自己的社会适应力，丰富自身的社会经验；同时，也为了解当前的就业形势，体验工作的艰辛，为将来投身社会进行工作打好基础，这次暑期实习我选择xx百货商场，主要是因为这个单位贴近人民，发展前景较好，我可以从中接触到社会各层各种不同类型的人，希望可以为我以后的工作做好准备。

于xx年xx月1日至xx月15日在xx百货商场从事销售工作。

首先，通过熟人介绍，我获得了这次实习机会。实习过程是每天工作八小时，早晚班轮换制。由于我是新人，第一天有一位工作经验较丰富的同事和我一起工作，教授我一些工作技巧和注意事项。然后，我模仿同事工作时的表情、神态和

语气，慢慢学习面对问题时应有的反应能力和解决问题时的从容和镇定，渐渐地跟上步骤，进入工作状态。

其次，我发现热情是工作中必不可少的一个重要因素。对待同事要热情，在工作中要互相帮助，学习人与人之间的相互适应，相互包容，相互理解；对待顾客更要热情，积极向顾客宣传、介绍产品的性能与质量。开始时我不敢向顾客介绍产品，一是怕遭拒绝，二是顾及面子，但周围同事的工作的热情感染了我，他们大方的向顾客宣传他们的产品，即使失败了也毫不气馁，渐渐地我也开始主动，开始尝试，热情大方地招待顾客，像对待朋友一样真诚地对待他们，很快便适应了这个工作。

最后，在销售的过程中也要适当运用英语专业应有的交流技能和社交能力，慢慢学会和社会各层各类人交流相处。

xx天的短期工实践活动很快便结束了，虽然时间较短，但是我从中也学到了不少东西，获得了一些社会经验，一定程度上了解了当前的就业形势。在这xx天中，我学到了一些关于销售的知识，相信我以后的生活和就业都有一定帮助，期间我知道了之前从未接触过的定量提成制，也就是多售多得，这大大地激发了我们工作的热情，对销售产生了很好的影响，因此，我的实践也取得了较好的成果。

经过这次实践，感觉自己少了一份脆弱，多了份坚强，忘了如何去依靠，想的是如何去学习让自己独立自强，如何努力让自己的生活和工作充实精彩。