

最新国际商务实训报告 研究生暑期社会实践报告(通用7篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

国际商务实训报告篇一

2***年x月xx日，我怀着一丝紧张和兴奋的心情踏入了xx华电工程设计院有限公司的办公室，开始进行为期一个月的社会实践。接待我的是王经理，人挺和气，一番寒暄过后，他便给我介绍起了公司的情况以及给我安排的工作。公司刚成立不久，许多工作也是刚刚步入正轨。之前我和公司已经有过沟通，在了解了我的实际情况后，安排给我的工作是计算机管理与维护。介绍完公司的情况，王经理又把小林介绍给我，原来他现在在公司就做计算机管理与维护的工作。小林也是刚进公司，年纪和我也差不多，所以对我很是热情，也没什么架子。还没等我问他工作安排，他就指着桌上的电脑，笑着说道：“来吧，我们开始工作吧。”于是我的工作就这样开始了。

我们目前的工作是给公司组建局域网。对于这方面的知识我在学校学过一些，加上之前也曾在寝室和同学一起组过局域网，所以对这项工作我是充满信心。我来之前小林还没想好到底如何组建局域网，于是现在就和我商量起来。电脑十二台左右，要求只是进行文件的互相传输，达到资源共享的目的。讨论下来，最后决定通过集线器来连接各台电脑从而构成星型网络。我们舍弃了购买交换机的想法，虽然交换机处理数据的能力更好，但是因为公司目前只需要组建十多台电脑的小型局域网，对于数据的处理要求不高，暂时也不会需要共享上网，一段时期内公司也不会进行大的扩展，而且通

过集线器组建的网络成本较低，也比较方便。为了布线的方便，我们也向领导提出了适当调整办公室的布局，同时也把组建局域网的构想做了汇报，得到了领导的同意。我们罗列了需要购买的物件的清单，设计好了办公桌的布局，测算了一下需要购买的网线的长度。接着，我们买好了集线器、网卡、网线等需要的设备，办公室的布局调整也已经完成，接下来就开始组网了。

首先给每台电脑都安装上了网卡，之前已经定好了集线器的摆放位置，接着用网线把每台计算机的网卡和集线器相连，我们购买的是十六口的集线器，足以应付目前这十二台机器，多余的接口可为将来增加的计算机所用。通过集线器以及网卡上的指示灯可以来判断是否已经连通。各台电脑连通之后，接下来就进行软件设置了，我们添加了一些网络协议，给每台电脑设定了ip地址和子网掩码，并且设置了工作组，便于以后的访问和查找。对于每台电脑进行有序的数字编号是必要的，这将方便今后的管理。对于连接打印机的电脑也进行了单独的设置，已使得其他机器能通过该台电脑进行打印的操作。进行到此，我原本觉得应该大功告成了，再接下去的试用阶段，一切都很顺利，我心中忍不住一阵高兴。可是没高兴多久，问题便出现了，原来装有windowsxx操作系统的机器可以访问98操作系统的机器，但反过来就不行，这也是事后才得出的原因，当时我只是认为造成不能访问的原因可能是网卡或是集线器、网线的问题，或者就是设置里的问题，于是赶紧换接口、换网卡，忙活了一阵还是没能解决。当时我也是很焦急，回家静静的思考，才想起可能是操作系统不一致的问题。后来上网查找了一些资料，果然印证了我的想法，并且找到了解决办法。原来需要在xx的操作系统下先设置一个用户帐号，98系统下的机器只要凭此帐号就可以登陆xx的机器了。如此一来，总算把这个问题解决了。这样，公司的局域网终于是架设完成了。

国际商务实训报告篇二

在店里干了不几天后厨的厨师因有病要走,但是没有找到新的人来干,她就提出让我进后厨学徒先顶几天。老板没有办法就同意了,我学了一天多师傅就走了。在一天多的时间我学会了客人常点的一些抢拌菜、土豆泥、鸡蛋糕、疙瘩汤等等。就这样我在后厨顶了几天,新来了师傅我就不做了。但是老板叫我在后厨打下手,我同意了,其实我并不想在后面干,后厨的温度在37、38度左右,还很闷,只要排风打开就老大噪音了。但是我没有选择的权利啊!我在后面要帮烧烤师傅杀鸽子和鹌鹑,刚开始我真的好害怕,活生生的鸽子就在一瞬间就没有了生命,在二十分钟左右就成为了人口中的美味了。心中很不忍啊但是没有办法,世间有很多的不舍啊!但是没有部分不去失去,有些东西是没有选择的余地的。

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。通过这段时间的实践,学到一些在学校里学不到的东西。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。而且在中国的经济飞速发展,又加入了世贸,国内外经济日趋变化,每天都不断有新的东西涌现,在拥有了越来越多的机会的同时,也有了更多的挑战,前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了,中国的经济越和外面接轨,对于人才的要求就会越来越高,我们不只要学好学校里所学到的知识,还要不断从生活中,实践中学其他知识,不断地从各方面武装自己,才能在竞争中突出自己,表现自己。

很多在学校读书的人都说宁愿出去工作,不愿在校读书;而已在社会的人都宁愿回校读书。我们上学,学习先进的科学知识,为的都是将来走进社会,献出自己的一份力量,我们应该在今天努力掌握专业知识,明天才能更好地为社会服务。

今年暑假，经过多方接洽，我终于得到来上海惠迅电子科技有限公司进行为期一个月实习的机会。固然我实习的是销售部分，跟我平时所学专长无多大关系，但还是很兴奋，究竟能够在公司里感受一下上班族的生活也是一个不错的体验。第一天出门的时候我便告诉自己，我可要认真一点，真真正正学一点对我有用的东西。

刚开始几天的适应期，实在比自己想象的要好的多，由于跟部分的负责人之一正是我的校友，而我的任务便是协助他做好公司产品的市场销售工作。

以前都以为销售是一个再简单不过的岗位，然而此番亲身体验让我不得不对它做出一个最新的熟悉。由于，它并不是想象中的那么简单。实在大家都知道，一个产品的生长到终极获得收益，当中的每个流程都是非常重要的，销售这一环节当然也不例外。

当然，事情不可能总顺顺利利、波涛不惊。那天，经理忽然分给我一个任务，就是跟一个比较大的客户单独面谈。可想而知，当时自己是挺紧张的，由于之前都是在电话里跟客户交谈，电话通常都较短，谈的也是表面层次上的事情，比较轻易应付。但是面谈就大为不同了，初生牛犊怎能轻易将一个***湖摆平呢，况且这次对方还是公司的一个大客户，事关重大，万逐一闪失，对公司的影响可不小。

这时，经理似乎看出我的紧张心态，就拍拍我的肩膀，一脸微笑的说：没事的，你来公司就是要来锻炼的嘛，要多给自己一点信心！

看经理一脸期看值颇高的表情，我知道这回我可是真的要上前线了，于是，楞是挺了挺胸脯说：好，经理，我一定不会让你失看！

第二天，传说中真正的考验便来了，对方是一个五十岁上下

先生，姓陈，举止颇具名流风度，这让我紧张的心稍微松了一点。经过一番简单的沟通之后开始进入正题，刚开始我应对的很流利，把之前了解的公司信息以及熟记在心的产品功能非常清楚的描述了一遍。看得出来陈先生对我的一番话非常满足，除了微笑便是点头。正在我以为这次我必将轻松搞定的时候，他忽然问了一个我平时没有留意到的细节，而被问起之后我便知道了这个细节有多重要，正当我表情开始陷入尴尬不知道所措的时候，他仍然保持着微笑的脸庞，并替我情况分析了一下，我不好意思的不住点头，最后告辞的时候，他对我说：我再给你答复！简单的几个字让我的心情跌到低谷，我想，这下真的被我搞砸了，可不知怎么像公司交代呢。

搭车回到公司的时候已是晌午，心里一直不能平静，尽在责怪自己之前怎么没有好好把题目弄清楚，否则也不会当场出漏子。

回到办公室，一坐下来便开始发呆，一会经理从身边走过，我抬头

国际商务实训报告篇三

关键：商场、促销员

于是，学生们把目光投到了竞选班委、学生会和团委的职务上，在提高自己的能力，增加团队工作经验，同时也是为了日后工作增添筹码。

可是在学校的经验就能够应付社会上复杂的人际关系和实际问题，显然这是不够的，学校只是社会中的小角落，而且在遇到问题时我们可以请教老师、询问父母，可是当我们步入社会后还能够问谁，还有谁能为我们遮风挡雨。所以，我们利用每年的寒暑假的时间去体验社会生活，这也是老师为了锻炼我们的实践能力，也是写实践论文的目的。而社会实践

是我们接触社会、体验社会生活的好机会。

今年暑假比较往年提前了几天，我也积极的在找暑期工，可是走过很多的商场、超市，积极的去应聘，却没有一家商场、超市肯让我在那里做临时工。为什么呢？原因很简单，他们需要的是有工作经验的长期工，当我说出我应聘的是暑期工而且我并没有丰富的工作经验。所以我没有找到工作，只好在家里呆着，而后经朋友介绍找到一份暑期临时工——做某一品牌的促销员。

第一天去上班，主管就交待几个应该注意的细节后，我就开始上班了。

不断学习别人优秀的地方，这需要我们去调整自己的心态，在一个最佳的状态下，才能很好的工作，吸取经验。而这些经验需要日积夜累，而不是在毕业后读本速成书便可成的。这些事情很多同学沉浸于学习与消遣还未来得及思考，便忽略了社会实践的重要性。

在经过一段为期不短的工作生活后，我深深的体会到了工作的艰辛，以及我在学校里微不足道的经验根本就不能够良好的适应社会的复杂。在工作的过程中，我学到了很多，不仅仅是工作上的经验，还有和上司、同事相处的技巧。以下是我在工作中总结下来的。

一、在社会上要善于与别人沟通，语言是沟通的桥梁。如何与别人进行友好的沟通，这是需要长期的练习。在学校是接触的人不是很多，而且大多是与自己一样的学生，说话也是没有多大的顾忌，开开玩笑也无伤大雅，话题也是自己所感兴趣的。工作之后接触的人多了，适应自己在学校里的沟通方式却不能适应与社会上各个阶层的交流方式，使我与别人对话时应变不及，使谈话时出现冷场，这是很尴尬的。所以出了学校就要有本质上的改变，才能在社会上立足。不需要使自己的语言风趣幽默，但最基本的要说话得体，不能在话

语中冷嘲热讽，要谨记“祸从口出”这个道理。与同事的沟通也同等重要。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

二、在社会中要有自信，自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。当你在多次的接触顾客中，我明白了自信的重要性。你毫无阻碍和人沟通就是你自信的表现，当你没有足够的自信心，你根本就不能很流畅的和他人交流。你没有社会工作经验没有关系。重要的是你的能力不比别人差。社会工作经验也是积累出来的，所以没有必要感到自卑。你的自信有时能够感染其他的工作伙伴。

三、在社会中要克服自己胆怯的心态。自己心生胆怯，做事就会畏畏缩缩，无法展示你的最佳状态，办事效率就降低了，同时也让上司、同事厌恶。

四、工作中不断地丰富知识。知识犹如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。

过是一种坦荡宽容，然后保持本色，这是一种达观；面对赞扬和激励，一笑而过是一种谦虚和清醒，然后不断进取，这是一种力量；面对烦恼和忧愁，一笑而过是一种平和释然，然后努力化解，这是一种境界。所以在任何的情况下我们都要学会一笑而过。学会忘记是生活的技术，学会微笑是生活的艺术。而且，真诚的微笑也会赢得他人对你的好感，化解人与人之间的不愉快；亲切的微笑客人感觉到你的重视。微笑也是社会实践中必须要锻炼的能力。

总结：再烦，也别忘了微笑；再急，也要注意语气；再苦，也别忘了坚持；再累，也要爱自己。大学是一个教育我、培养我、磨练我的圣地，社会是一个很好的锻炼基地，能将学校学的知识联系于社会，学习与实践是密不可分的。实践是学生接触社会，了解社会，服务社会，运用所学知识实践自我

的最好途径。亲身实践，而不是闭门造车，实现了从理论到实践再到理论的飞跃。增强了我认识问题、分析问题、解决问题的能力。为认识社会、了解社会、步入社会打下了良好的基础。

国际商务实训报告篇四

今年暑假，经过多方接洽，我终于得到来上海惠迅电子科技有限公司进行为期一个月实习的机会。虽然我实习的是销售部门，跟我平时所学专长无多大关系，但还是很兴奋，毕竟能够在公司里感受一下上班族的生活也是一个不错的体验。第一天出门的时候我便告诉自己，我可要认真一点，真真正正学一点对我有用的东西。

刚几天的适应期，其实比自己想象的要好的多，因为跟部门的负责人之一正是我的校友，而我的任务便是协助他做好公司产品的市场销售工作。

以前都以为销售是一个再简单不过的岗位，然而此番亲身体验让我不得不对它做出一个最新的认识。因为，它并不是想象中的那么简单。其实大家都知道，一个产品的生长到最终获得收益，当中的每个流程都是非常重要的，销售这一环节当然也不例外。

实习刚开始，面对每天不断的电话资讯，我都有点慌乱了，实在是应接不暇，而且开始几天对公司的整个业务以及产品的一些特性都不是很清楚，然后便每每搞得自己焦头烂额，幸好这时领导及时给予了指导，我也开始耐心的搜集、阅读一些相关的资料，不清楚的地方也不厌其烦的问身边的同事，慢慢的便开始掌握了一些门路，不到几天我已经能够应对自如，面对来自各式各样的客户的电话，我都能够应付自如、处乱不惊。大概十来天之后，实习开始进入正轨，每天熟练的处理公司分派的任务，都算比较顺利，偶尔被难倒了，在同事的帮助下也都能够迎刃而解，慢慢的，感觉自己就真的

像是公司的一员一样，其实在当时自己确是把自己当成了公司的一员，而且是重要的一员，因为我知道我每天都实实在在的在为公司做事。

当然，事情不可能总顺顺利利、波澜不惊。那天，经理忽然分给我一个任务，就是跟一个比较大的客户单独面谈。可想而知，当时自己是挺紧张的，因为之前都是在电话里跟客户交谈，电话通常都较短，谈的也是表面层次上的事情，比较容易应付。但是面谈就大为不同了，初生牛犊怎能轻易将一个老江湖摆平呢，况且这次对方还是公司的一个大客户，事关重大，万一一个闪失，对公司的影响可不小。

这时，经理似乎看出我的紧张心态，就拍拍我的肩膀，一脸微笑的说：没事的，你来公司就是要来锻炼的嘛，要多给自己一点信心！

看经理一脸期望值颇高的表情，我知道这回我可是真的要上前线了，于是，楞是挺了挺胸脯说：好，经理，我一定不会让你失望！

第二天，传说中真正的考验便来了，对方是一个五十岁上下先生，姓陈，举止颇具绅士风度，这让我紧张的心稍微松了一点。经过一番简单的沟通之后开始进入正题，刚开始我应对的很流利，把之前了解的公司信息以及熟记在心的产品功能非常清晰的描述了一遍。看得出来陈先生对我的一番话非常满意，除了微笑便是点头。正在我以为这次我必将轻松搞定的时候，他忽然问了一个我平时没有注意到的细节，而被问起之后我便知道了这个细节有多重要，正当我表情开始陷入尴尬不知道所措的时候，他仍然保持着微笑的脸庞，并替我情况分析了一下，我不好意思的不住点头，最后告辞的时候，他对我说：我再给你答复！简单的几个字让我的心情跌到低谷，我想，这下真的被我搞砸了，可不知怎么像公司交代呢。

搭车回到公司的时候已是晌午，心里一直不能平静，尽在责怪自己之前怎么没有好好把问题弄清楚，否则也不会当场出漏子。

回到办公室，一坐下来便开始发呆，一会经理从身边走过，我抬头看了一下他，他只是像我点头微笑，之后便径直回自己的办公室了。我忽然想起来，我还没去汇报呢。于是便敲门进去。未等我先开口，经理却先说话了：呵呵，我都知道了，怎么样，这就是真正的考验，虽然这次你没有成功，但相信一定长了经验，失败乃成功之母，不管做什么行业都不能害怕失败，等你积累了足够的经历，将来便都能够应付自如了。另外告诉你，今天这位陈先生是老客户，其实他的订单早就签好了的，今天只是让你去锻炼一下而已啦。听到这里我才恍然大悟，心头的石头也终于能够放下来了。正如经理所言，失败并不可怕，多锻炼多积累经验才是最重要的。真的很感谢公司安排给我一次这么好的锻炼机会。

不知不觉，一个月的社会实践工作也接近尾声了。能够在公司里发挥自己的能力，并通过努力实实在在的做事，为公司创造一定的价值，不管多少，都是非常有意义的事情。

国际商务实训报告篇五

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。通过这段时间的实践，学到一些在学校里学不到的东西。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。而且在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，

还要不断从生活中, 实践中学其他知识, 不断地从各方面武装自己, 才能在竞争中突出自己, 表现自己。

很多在学校读书的人都说宁愿出去工作, 不愿在校读书; 而已在社会的人都宁愿回校读书。我们上学, 学习先进的科学知识, 为的都是将来走进社会, 献出自己的一份力量, 我们应该在今天努力掌握专业知识, 明天才能更好地为社会服务。

今年暑假, 经过多方接洽, 我终于得到来上海惠迅电子科技有限公司进行为期一个月实习的机会。固然我实习的是销售部分, 跟我平时所学专长无多大关系, 但还是很兴奋, 究竟能够在公司里感受一下上班族的生活也是一个不错的体验。第一天出门的时候我便告诉自己, 我可要认真一点, 真真正正学一点对我有用的东西。

刚开始几天的适应期, 实在比自己想象的要好的多, 由于跟部分的负责人之一正是我的校友, 而我的任务便是协助他做好公司产品的市场销售工作。

以前都以为销售是一个再简单不过的岗位, 然而此番亲身体验让我不得不对它做出一个最新的熟悉。由于, 它并不是想象中的那么简单。实在大家都知道, 一个产品的生长到终极获得收益, 当中的每个流程都是非常重要的, 销售这一环节当然也不例外。

当然, 事情不可能总顺顺利利、波涛不惊。那天, 经理忽然分给我一个任务, 就是跟一个比较大的客户单独面谈。可想而知, 当时自己是挺紧张的, 由于之前都是在电话里跟客户交谈, 电话通常都较短, 谈的也是表面层次上的事情, 比较轻易应付。但是面谈就大为不同了, 初生牛犊怎能轻易将一个***湖摆平呢, 况且这次对方还是公司的一个大客户, 事关重大, 万逐一闪失, 对公司的影响可不小。

这时, 经理似乎看出我的紧张心态, 就拍拍我的肩膀, 一脸

微笑的说：没事的，你来公司就是要来锻炼的嘛，要多给自己一点信心！

看经理一脸期看值颇高的表情，我知道这回我可是真的要上前线了，于是，楞是挺了挺胸脯说：好，经理，我一定不会让你失看！

第二天，传说中真正的考验便来了，对方是一个五十岁上下先生，姓陈，举止颇具名流风度，这让我紧张的心稍微松了一点。经过一番简单的沟通之后开始进进正题，刚开始我应对的很流利，把之前了解的公司信息以及熟记在心的产品功能非常清楚的描述了一遍。看得出来陈先生对我的一番话非常满足，除了微笑便是点头。正在我以为这次我必将轻松搞定的时候，他忽然问了一个我平时没有留意到的细节，而被问起之后我便知道了这个细节有多重要，正当我表情开始陷进尴尬不知道所挫的时候，他仍然保持着微笑的脸庞，并替我情况分析了一下，我不好意思的不住点头，最后告辞的时候，他对我说：我再给你答复！简单的几个字让我的心情跌到低谷，我想，这下真的被我搞砸了，可不知怎么像公司交代呢。

搭车回到公司的时候已是晌午，心里一直不能平静，尽在责怪自己之前怎么没有好好把题目弄清楚，否则也不会当场出漏子。

回到办公室，一坐下来便开始发呆，一会经理从身边走过，我抬头

国际商务实训报告篇六

今年暑假，我在河南一家律师事务所进行了一周的短暂实践。在此期间，我对整个律师事务所的工作流程有了一定的认识，对某些具体案件的接触也使我的视野得到了一定的拓展。

通过实践，我在自己的专业领域获得了一些实际经验，使平时在学校里学到的理论知识得到了一定程度上的检验。在了解具体案件从立案到结案的全过程的基础上，我对某些案件提出了一些自己的认识和想法。学习理论知识的时间段内一旦深入到实践中去，就会很快地意识到自己知识的不足与匮乏，在这种情况下，我便有针对性地弥补自身的缺陷，查阅相关知识，以求完善自己的知识体系。实践结束时，我的工作得到了此律师事务所的充分肯定和较高评价。

在短暂的实践过程中，我深深体会到了法学这门学科所具有的很强的实践性，也许你已经掌握了很多的理论知识，但如何将知识转化为力量，运用到实践中去解决实际问题才是关键所在。进一步说，法学教育的发展需要一种实践环境，需要实践的指导。大学教育阶段理论知识的学习还远远不够，但学好自己的专业知识却绝对是一个前提，或者说是一个为你走向社会的铺垫，一个的准备工作，这项工作做得如何，将直接关系到你就业的前景。我想学然后知不足是大学学习阶段的一种知识标杆，而纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行又是对走上工作岗位时的一种内心真实体会的描述了。

总的来说，也就是在哪个阶段就做好哪个阶段的事情，学习理论的时候要注意去实践，真正实践时也要知道在实践中去完善自己的知识体系。

在处理具体案件的过程中，我认识到律师在这其中的强大调节作用。譬如一些很简单的案子，一个资深的律师完全可以动用自己的社会关系，依据自己的实际经验就使问题得到解决。在中国这种注重人情事理的社会氛围下，一个人处理事情，协调关系的能力被得到重视，这里面就有一种人际关系和自身信誉在发挥效力的问题。对于一个律师而言，这两项条件尤为重要，一个律师的资历在处理案子的时候就是一种无形的资产。这就要求我们要学会做人，做事首先要做人，对一个学生，在学校里就要注意培养自己的良好的人际关系，自己处理事情的能力以及自身的影响力。另一方面，作为一

个律师，对其口才的要求也是必不可少的，尤其是在庭辩阶段，既要善辩，又得有理有据，沉稳冷静地辩。这就要求我们大学生从现在开始就要多注重培养自己的思辨能力。学会表达自己的同时，学会用自己的专业术语阐述自己的观点。

在熟悉了解律师基本业务的同时，通过与律师的交流，我还了解到了许多关于律师行业的具体情况和与行业相关的细节问题。我意识到，一个律师的素质，包括专业素质和道德素质，直接关系到他的办案效率和办案公正。从他们身上我明白了许多做人的道理，这便是要有原则地做人，有准则地做事。

从中国整个大的就业形势来看，法学专业的就业率很低，但随着我国法治社会建设进程地不断推进，法学专业的就业前景却是十分广阔的。学习法律的最终目的还是要运用法律解决实际问题，为社会和为人民服务，为依法治国贡献自己的一份力量。

实践结束了，回到学校，我明白我要好好规划一下自己在大学期间的学习和生活了。珍惜年轻的时光，努力学好自己的专业知识，同时有意识地锻炼自己的为人处事能力，让自己的大学生活圆满，充实。等到毕业的时候，我会信心百倍地去面对、迎接人生新的挑战。

国际商务实训报告篇七

律师事务所

20xx年xx月xx日-20xx年xx月xx日

天下之事，闻者不如见者知之为详，见者不如居者知之为尽。都说理论须与实践相结合方能得出真知，近两个月的实习将我从纯理论的世界引领至真实的法律职业环境之中。我和三名同学被分到律师事务所，该所是的律师事务所，律所主任

是，四个助理姐姐亦是各有千秋，能够来到这样一个集各种优秀人才的地方实习，着实是我的荣幸。由于我们尚未通过司法考试，没有取得律师执业证书，因此现阶段的实习是以观摩为主，辅以简单又基础的事务。以下为实习期间主要经历。

(一) 装订案件卷宗——大同小异，熟练需要时间

对于每个法学专业的实习生来说，无论是在法院、检察院亦或是律师事务所，学习整理装订卷宗都是必修课，这一看似简单的工作其实是对案件整个流程进行准确梳理。在装订之前，我们需要仔细阅览卷宗的资料，并对文件的类型以及顺序进行决定。由于对办案流程、文件种类不甚熟知，装订工具使用不当，最开始需要很长时间才能装订完成一本，随着时间的推移，装订次数的增加，工作效率渐渐提高。

在实习期间，大部分装订的是民事案件，偶尔会有行政和刑事案件，三类不同的案件涉及到的文件材料不同，个性是刑事案件，会涉及到批捕决定、逮捕证明、取保候审等等在民事案件中不存在的材料。卷宗又分为正式卷和普通卷两类，正式卷内各种材料缺一不可，卷皮与装订的方法也与普通卷有所差异。之前去法院实习的时候也未曾装订过正式卷，加之正式卷的材料需要补齐，因此装订时费了不少功夫，但也由此看到没见过的材料。

(二) 旁听审判——眼见为实，从模拟进入真实

学习法学两年来，曾多次观看社团举办的模拟法庭，甚至亲自参与排练演出，那时无论是何种类型的案件，都是过多的追求形式化，“庭审”期间要求持续庄严肃穆。而真实的庭审现场相比模拟要灵活得多，很多时候，在民事审判中当事人双方及审判机关为了节约时间会对个别程序进行简化。曾有一次，同一当事人间有7个案子，为了方便双方当事人，决定在一天审理，即便在简化程序下还是从上午9点审理到下

午4点多。此外，在举证环节，律师们常常也不会照本宣科、长篇大论地解释，通常是就该证据所证明的关键点进行简要解释说明。如果是当事人自己举证，那法官也会引导其不偏离案件。

实习期间旁听一个令我印象最为深刻的案子，我们所有4名律师分别为4名当事人辩护。年月日，高级中学门前一齐杀人案在实习期间开庭审判，有5名被告人被控故意杀人，前去旁听审判的人十分多，法院门前安检异常严格，当被告人群众被带上庭的时候，被告人的家属们激动得站起身来呼唤着那些因一时冲动而触犯了法律的家人，而这也给使现场的法警紧张一时，生怕家属会造成秩序混乱。案件起因既是买饮料引发的纠纷，检察官“循循善诱”讯问被告人，律师则竭力辩护，审判历时一天，最终此案一人被判，剥夺，一名被判有期徒刑年，一人被判有期徒刑年，2人被判有期徒刑年，缓期年执行。目前有三名被告要求上诉，案件正移交高级法院，实习结束前尚未有新进展。庭间，被告人的忏悔声、家属的痛哭声让人对此事感到遗憾的同时发人深思。从一个普通人的角度来看，是警示人们不要因冲动而犯下终身遗憾的错事；而以一个法律人的思维，则是以事实为依据，法律为准绳，让违法者受到应有的惩罚；但作为律师，是在法律允许范围内，为被告人辩护减刑。

(三) 接触法律文书——循序渐进，撰写尚需时日

撰写法律文书考查一名律师的. 法律功底、逻辑思维、文字表达潜力等综合素质，是衡量律师法律专业素质的一个重要标尺。校园并未开设这样一门课程，法律文书对我们来讲就是一种既熟悉又陌生的文体，需要慢慢接触相熟。与法律文书的初相识是翻阅卷宗，在其中能够见到各种类型的法律文书，但那时仅仅是走马观花般简单看看，偶有时间会简单学习一下格式规范。进一步接触既是帮忙打印写好的法律文书，答辩状、申请鉴定书等都是此次实习期间打过的。尝试撰写则还有必须难度，一次试着去写起诉书，给了我们一份合同，

要写一份追偿的欠款的起诉书，到了下班时间还未算明白追偿的金额。

读书虽可喜，何如躬践履。法学是一门实践性较强的学科，仅仅来源于课堂上的学习远远不够，很多实务性的工作是不能从书本上学到的。在律师事务所实习的日子，做的事情无论难易都有所获益，在与律师和姐姐们的交流中得到的不仅仅是专业知识，更多的是为人处世、在社会上生存的道理。

装订卷宗不仅仅能了解到一个案子的整个流程，而且从卷宗里看出证据在司法审判中的重要性，一本卷宗薄的几十页，厚的上百页，其中证据就会占据三分之二。而且在解答前来询问打官司程序的当事人之时，常常会问到是否有证据。方祥律所距离阜新市中级人民法院比较近，因而我们旁听的审判有一大部分是二审案件，很多都是因为一审期间程序性违法而遭到上诉人上诉，可见遵照法定程序的重要性。律师会见当事人时我们经常在一旁，在与当事人沟通的时候律师用的是的是耐心而不是辩论，是用语言技巧和个人的个人魅力去征服当事人，使之信任，让当事人愿意对自己说真话，把真相一一道来，从而更好地为当事人服务。

所里有一个姐姐从辽工大毕业三年了，是律所的年轻律师。闲聊间，她曾提过，女生做律师有些艰难，容易不被当事人信任，而且当律师的前几年，生活会很艰苦，但是坚持下来也会有很多出色的女律师，的确，实习期间就见到好几个出色的女律师。出于多方面的思考，霍姐选取考取公务员，并成功考上太平区法院的检察官，她常说她在遇到于律师之前走了很多弯路，期望我们认清自己，选好未来的路。其实无论她是否坚持做律师，选取好自己的路并为之努力才是最重要的。

书本上学到得再多，但是是纸上谈兵。实习时间虽短、我们能做的事情虽少，但这段短暂时光却在大学里占据着重要的位置，这是一段学习之行，这是一场提前接触社会之旅。

还记得装订近400页的卷宗时我们的惊讶；忘不了市高中杀人案被告人脚上镣铐发出的叮叮当当的声响。感谢学院安排这次实习，感谢律所为我们这些实习生带给实践的平台，感谢律师们给予我的指导与帮忙。一个案件，承载着无限的悲欢离合，一位法律工作者，背负的是无法估量的职责与期盼。我们需要对法律的崇高信仰，并将此种信仰对大范围的传播开来。实习带给我的不仅仅只是现有的收获，更多的是对我自身的激励。宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。实习让我认识到自身的不足与努力的方向，鞭策着我朝着公平与正义大步前进。