

2023年毕业报告书总结(实用5篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

毕业报告书总结篇一

近日，我参加了一场关于毕业生回访的报告会，此次活动对于我来说具有非常重要的意义。在这个报告会上，我不仅收获了丰富的信息和知识，更重要的是了解了毕业生的真实状况，并感受到了母校关心学子的深情厚意。以下，我将结合报告会内容和个人体验，分享我的心得体会。

第二段：报告会内容回顾

在报告会上，校方代表首先向我们呈现了毕业生的就业状况和发展方向。通过详细的数据、案例分析，我了解到就业形势虽然不容乐观，但是学校为了毕业生的未来发展，积极采取多种措施，例如与企事业单位建立合作伙伴关系、搭建就业平台等等。此外，校友代表还分享了自己在就业初期所遇到的困难以及如何应对的经验，激励着大家勇往直前。

第三段：个人体验与感悟

作为一名即将毕业的学生，我对于找工作的焦虑和不确定感深有体会。但是通过参加这次报告会，我明白了毕业并不意味着结局，而是一个新的起点。在听取校友的分享过程中，我萌发了对于未来的新希望，同时也感受到了来自母校的温暖与关怀。我意识到，母校对我们的支持不仅体现在提供就业机会上，更在于给予我们勇气和信心，让每一位学子都相信自己有能力实现梦想。

第四段：总结与反思

通过这次报告会，我深深地体会到了“求职不易”的道理。在这个竞争激烈的社会，拿到一份满意的工作需要付出艰辛的努力和不断地学习与改进。但是报告会也给了我们许多有价值的启示，比如，建立良好的人际关系网络、提升自己的综合素质等等。对于毕业生而言，明确目标，持续学习和提升自己至关重要。同时，我们应该时刻保持积极的心态和坚韧的毅力，勇敢面对困难和挑战，并且时刻警醒自己要有冒险精神，主动出击。

第五段：展望未来

通过参加毕业生回访报告会，我获得了许多宝贵的经验和启示。我深刻地认识到找工作是一场既漫长又充满挑战的征程，需要我不断地努力和学习。同时，我也理解到母校对于毕业生的关心和支持远不止于就业一环，更是为我们的未来发展提供了坚实的后盾。在将来的日子里，我要牢记母校的期望，继续努力奋斗，为自己的梦想而不懈努力。

通过这次毕业生回访报告会，我明白了毕业不是结束，而是一个新的开始。我相信，只要我们怀揣信心、保持积极的心态，不断学习和提升自己，迎接挑战并解决问题，最终我们都能够找到适合自己的岗位，实现自己的人生价值。感谢母校为我们提供了这样一个交流平台，让我明确了未来的方向和目标，也让我对即将到来的社会生活充满了期待和自信。

毕业报告书总结篇二

近日，我参加了一场毕业生回访报告会，这是我了解到的一种非常有意义的活动形式。通过听取一些成功毕业生的分享，我受益匪浅。今天，我将分享与大家一些自己的心得体会。

第一段：思考人生的方向与目标（200字）

在报告会上，一位成功毕业生分享了她的人生经历与感悟。她提到她从大学时就已经确定了自己的目标，并为之努力奋斗，最终实现了理想。这让我深思人生的方向与目标对于我们未来的意义。在即将步入社会的我们，我们需要思考自己想要成为怎样的人，想要实现什么样的目标。只有明确了自己的方向，才能更好地规划自己的未来。

第二段：积极面对挑战与失败（200字）

在报告会上，一位毕业生分享了她在求职过程中遭遇的困难与挫折。她坦言曾经因为连续几次面试失败而失去信心，但最终她选择了积极面对挑战与失败，并通过不断反思与提高自我终于找到了一份令自己心满意足的工作。这让我深刻地认识到，我们每一个人都可能会面临各种各样的挑战和困难，但我们不能被它们打败。重要的是要有积极的心态，相信自己的能力，坚持不懈地追求自己的梦想。

第三段：重视人际关系与团队合作（200字）

成功毕业生中的一位分享了她在大学中重视人际关系与团队合作的经验。她提到，人际关系的建立和团队合作的能力在现代社会中至关重要。她通过积极参与学校各种社团活动和团队项目，提高了自己的人际交往能力和团队合作意识，为自己的未来奠定了坚实的基础。这使我深深意识到，在大学中积极投入社团活动和团队项目是非常重要的，它可以增强我们的沟通交流能力和团队合作能力，为我们未来的就业和职业发展打下坚实的基础。

第四段：独立思考与创新意识（200字）

在报告会上，一个成功的毕业生分享了她在大学期间培养独立思考和创新意识的经验。她提到，大学是一个培养学生思考和创新能力的时期。她通过参与各种学术研究和项目实践，锻炼了自己的分析问题和解决问题的能力。她强调，

培养独立思考和创新意识对于我们未来的职业发展至关重要。这个分享让我深切地认识到，作为即将步入社会的毕业生，我们需要培养自己的独立思考和创新能力，并在未来的工作中不断学习和改进。

第五段：总结与展望（200字）

通过参加这场毕业生回访报告会，我深深感受到，成功毕业不仅仅意味着拿到一纸毕业证书，更重要的是要在大学期间努力培养自己的综合能力和职业素养。我们应该明确自己的人生目标，积极面对挑战与失败，重视人际关系与团队合作，培养独立思考和创新意识。只有这样，我们才能在即将到来的人生道路上取得更好的成就。我相信，通过不断努力和學習，我们每一个毕业生都能成为出色的人才，为社会的发展做出积极的贡献。

总之，参加毕业生回访报告会是一次非常有意义的经历。通过听取成功毕业生的分享，我深刻认识到了人生的方向与目标、积极面对挑战与失败、重视人际关系与团队合作以及培养独立思考和创新意识等方面的重要性。我相信这些体会和认识将会对我的未来发展产生积极的影响。让我们一起努力，成为出色的毕业生！

毕业报告书总结篇三

以下是本站实习报告栏目编辑为您整理的2018毕业实习报告范文3000字(最新)，供您参考，更多详细内容请点击[本站查看](#)。

2018毕业实习报告范文3000字(最新)【一】

一、实习时间

20xx年xx月xx日——20xx年xx月xx日

二、实习单位

武汉**科技有限公司于2002年注册成立，一开始主要从事移动增值服务，抓住行业刚刚起步的机遇，顺利接入中国移动和中国电信的sp业务，获利颇丰。随着sp行业的逐渐规范以及中国移动smic平台的建成，作为中小企业的武汉**科技深感行业风险的巨大，于2004底开始寻找其他投资机会，经过周密的市场调查和分析，最终决定于2018年5月底正式进军数码行业，首先从mp3播放器入手。笔者正是此时加盟**，开始公司的二次创业。

三、实习内容

本次实习共分三个阶段：高校促销活动期、柜台零售学习期和武昌市场开发期。

(一) 高校促销活动期(05月27日——06月19日)

这一阶段我主要负责高校市场的开发和促销活动，包括前期的调研准备，中期的华农促销活动以及后期的活动总结。武汉作为三大高校集中地，拥有高校60多所，在校学生四五十万，年消费额到达30亿，近年来越来越引的的商家垂涎。任何一个有战略眼光的企业都不应该对这么大的市场漠然处之。因为我有在校学生的优势，又曾经办过协会，搞过很多活动，所以公司希望通过我来先行试水，为日后抢夺高校市场做些有益的尝试。

从我来说，首先我觉得高校市场的重要性毋庸置疑，尤其对数码行业来说，其产品的特殊性甚至要求企业决策者应该把高校市场提高到战略的高度来看待。但到底该以什么样的形式进入高校市场呢?许多公司秉着渠道为王的理念，疯狂地在高校做促销活动或建立直销网点。我很赞同渠道为王，但也

应该具体问题具体分析。任何一个企业都应该对其目标消费者进行深刻的分析，才能做出科学的营销策略。

高校学生作为我们的目标消费者，有着其自身的消费行为。突出表现在追求品牌，追求时尚，追求个性。消费场所一般选择在规模较大的mp3专卖场，如电脑城就是最佳选择。遵循这一习惯，我们的高校活动就应该在宣传上下功夫，让高校学生认知并接受我们的品牌和产品，才是高校活动的重点所在。所以我不赞成那些不计成本、不经调研分析的校园促销活动。后来在我们学校举行的为期一周的促销活动也证明收效不大。

(二) 门市零售学习期(06月20日——07月12日)

一个老业务员对我说，一个优秀的业务员应该首先是个优秀的门市营业员，至少是非常了解门市销售。于是经老板安排，我在汉口中心电脑城的柜台“蹲点”了差不多一个月。虽然觉得公司如此安排让我很难接受，毕竟我一腔热血不是跑来站柜台的，我是来创造业绩的，我要证明自己的能力，我不能因为自己还是在校学生就理所当然比别人差。但当那位再次问我在门市有没有什么收获时，我真的仔细想了想。

其实收获还是蛮大的。小小的柜台还真的不简单。首先可以了解顾客的喜好，什么机型、价位、功能以及品牌的mp3最受欢迎，这些是最权威的一手信息。比如以前我觉得小贝贝最不好卖，小月光应该最受欢迎，结果却恰恰相反。其次，在柜台还得经常去其他柜台和经销商处调货，这是以前没有经历过的。

再次，柜台本身的形象，货品的陈列等都是讲究艺术性的。更好地了解了柜台，才能更好地了解经销商——我们的客户。在以后的武昌市场开发过程中，我经常是还没认识经销商就帮他们做起了生意，设身处地地替他们着想，终于赢得了他们的好感，也赢得了我们的市场。

(三) 武昌市场开发期(07月13日——08月25日)

终于有一天，老板对我说，准备派我独自去武昌开发市场。武汉的数码市场主要分为武昌和汉口两个较集中的市场，其中又以武昌为主。武昌有南极电脑城、珞珈电脑城、电脑大世界、华中电脑城以及武汉电脑城，这些电脑城就构成了华中地区最大的电脑交易市场和数码广场。所谓得武昌者得武汉，得武汉这得华中，得华中者得天下。可见武昌的战略地位极其重要。所以，公司要想在数码行业立足并发展壮大，必须得拿下武昌。但我没想到的是，这么重要的任务，老板居然让我一个还没开始做过业务的人独自扛着。

因为武昌这块，一开始有人来碰过，但效果都不是很好。因为我们公司在汉口，一些渠道关系也都在汉口，武昌是所谓的朝中无人，而我们的产品又是自己贴牌，大部分都是公模机，缺少广告支持，此时武昌市场上已经站住脚的mp3品牌不下几十钟。那些经销商都不愿意和一个小公司的刚刚上市的没有名气在他们看来没有保障的品牌合作。因为这些原因，一段时间内公司一直没人提过武昌市场。现在老板这么安排，让我有种不安。这么重要的市场，如果真的要进入的话，按理也应该是派出经验丰富的资深业务员才对。

难道是在试探我?但我也管不了，一方面在门市呆的不耐烦了，另一方面我也急于证明自己。成则英雄，败也问题不大，毕竟我还是个没经验的在校学生。于是我壮志踌躇地答应了。从13日起，我开始了上午在武昌几个电脑城穿梭，下午回公司报告的颠簸生活。经过和经销商的交流得知，这些经销商也有自己的苦衷。现在做mp3的太多了，许多小品牌见别人赚钱，马上跑来凑热闹，见利润降低，就撒腿走人。

而mp3属于易耗品，经常出毛病，所以售后很重要。那些上游厂家撤出后，售后的问题就全部留给经销商了，许多经销商因此损失惨重。所以在我们考察经销商的同时，这些经销商也在考察我们这些上游公司。经过分析，我觉得解决目前

的情况，最紧要的是公司要做好几件事：

1、在武昌设立办事处，让客户放心，也方便与客户的沟通；2、做好广宣，一方面提高品牌知名度，另一方面也向客户表明我们愿与他们长期合作共进退的诚心和决意。在我的努力下，办事处终于成立了，我也顺理成章地成了办事处负责人，另外，公司又给我派来两个帮手：一个协助我的工作，一个负责库存和财务。我也帮助公司初步打开了局面，到我离开时，已经有10个经销商在和我们合作。可惜的是，当我一手打开武昌市场，一手建起武昌办事处，一切步入正轨时，由于学习等原因，我却不得不离开了。

四、实习感悟

本次实习，共持续了三个月，不算长，也不算短。虽然我所做的和所学的人力资源管理专业门户不对，但我还是有很多的感悟。

(一)我证明了自己的价值。至少我知道，如果我现在就出去工作，是一点也不用担心自己的就业问题了。剩下的时间，我只能做的更好，学的更多，让自己的砝码更重，找一份更好的工作。

(二)从我的专业角度去看，现在的很多中小企业存在很多管理问题，最突出地表现组织结构松散。有些公司根本就没有组织结构，大事小事全凭老板一句话。虽然在突发事件上很有决策效率，但更多地会成为公司发展的瓶颈。

(三)经过这么长时间的了解，我又一次加深了对武汉这座城市的印象。毋庸置疑，武汉是座伟大的城市，但武汉的发展有其先天不足，那就是过于孤单，周边居然没一个可以称的上卫星城的城市与其共同发展，这样势必制约其长久的发展，这也正是武汉经济缺乏活力的原因。

实习已经结束，我也该开始新的生活了。在不多的大学生活中，我还需要做好很多事情，比如英语的继续学习，比如专业课的深入学习，比如对行业的继续关注等。未来不管是做个职业经理人还是自主创业，大学时期的积累，必定是我人生的一笔财富！

2018毕业实习报告范文3000字(最新)【二】

在这段短暂的实习时间里，我们的收获很多很多，如果用简单的词汇来概括就显得言语的苍白无力，至少不能很准确和清晰的表达我们受益匪浅。实习期间的收获将为我们今后工作和学习打下良好的基础。总之在感谢医院培养我们点点滴滴收获时，我们将以更积极主动的工作态度，更扎实牢固的操作技能，更丰富深厚的理论知识。

在实习期间我遵纪守法，遵守医院及医院各科室的各项规章制度，尊敬师长，团结同志，严格要求自己，努力做到了不迟到、不早退、不无故旷工及擅自离开工作岗位。尽力提高独立思考、独立解决问题、独立工作的能力，冻断培养自己全心全意为人民服务的崇高思想和良好的职业道德，经过一个月的实践我熟练掌握了病程记录、会诊记录、出院记录等医疗文件的书写。

在医院里，我看到了许多生老病死，也看到了许多癌症末期的病人不断的在与病魔缠斗，很多病人乐观的心情以及积极想要活下去的那股意志力令我动容，医院志工们对于病人的亲切服务也让我印象深刻。虽然很多人都觉得医院是一个哀伤、难过的地方，但是医院透过一些活动，例如爱心义卖会，让整个医院变的温馨有活力起来，让许多的病人及家属在这个医院看到更多向上的生命希望。

虽然实习时间持续较久，难免觉得疲累，但这段时间却给了我无比大的收获，除实务工作上的学习外，人际关系的拓展、职场文化的百态、还有一些活动的参与都让我获益良多，这

样充实的生活，我想会是我人生中一段难忘的时光。

经过一周的培训，我对医院的情况有了初步的了解，并且学到了好多新的知识。首先，医务处的于助理给我们讲了医院的发展历史及规模，让我了解到我们医院是有着悠久历史和光荣背景，以及发展潜力。同时，各科室代教老师在教学管理方面对我们也作了严格的管理规定，让我们一开始就树立严谨的作风和认真的工作态度，形成我们固定的思维方式，为将来参加工作打好基础。

医德医风教育让我切实感觉到了作为一名医生的神圣和务实性，我们必须树立好自己的形象，做事坚持原则，才能更好地维护“白衣天使”的神圣职权，才能得到病人及同事的尊重。其次，关于临床上具体工作，如书写医疗文书，医疗知识和临床操作的讲座，让原本只具备理论知识的我们认识到了临床工作要干好是多么的不易，只靠掌握理论知识是不行的。同时，对正确的处理医患关系的问题上我们有了感性的认识。

2018毕业实习报告范文3000字(最新)【三】

一、岗位职责

衣派服装股份有限公司是国内很有实力的服装企业[]empire由尤兆坚女士在2018年成立。目前在全国各地20多个省市内设立超过八百多家的服装连锁店。除了由10多位内部设计师，配合采购人员与打板师携手创造的时装系列[]empire还销售自有品牌的配饰和衣服颜料等[]empire将始终以“低价、时尚与品质同在”的宗旨为大家服务。

自仿真实习实训开始，我就市场总监这一个职责，这个职责主要是对渠道商订单的响应，合同的签订，总结下一季销售的货物量等等，同时也负责各项比赛，例如cis[]广告创意大赛等等，这些相关的比赛的项目。这是我们公司市场总监的

的职责，这有可能和其它公司有所不同。

但是，到了实际情况，你处于公司里面的，就需要帮助其它人员，某某人没有上班，你就去接手他/她的工作。所以在这近两个月的实训，除了会计的核心工作，物流，采购等等各种工作都有经历过，只是说次数不多而已。

后来，在轮岗制度后，我又从市场总监变为物流主管，这一转变，我接触了更多的外围机构，如到第三方物流办理货物运输手续，到海关办理货物出口手续等等。

二、实习项目

对于我们生产商来说，我们的项目相对不复杂，主要是买卖赚取差价是其利润的主要来源，在综合仿真实习平台上，我们十八家生产商面对的只有八家渠道商，僧多粥少，这让我们不得不使出浑身解数去获得订单。其次是控制采购成本和物流成本，虽然这些不太起作用，但也不可无视的一部分。还有命运罗盘有时也会捉弄一下我们，使这个仿真变得有趣点，还有每隔一些日子就会有一些比赛。例如cis比赛，营销创意大赛等等。

三、实习内容

其实基本的流程非常简单，只是细心去研究一切问题都不是问题。简单地说一下基本的运作。寻找渠道商洽谈订单，并且相约好关于货物的价格和数量，然后响应获取订单，之后渠道商就过来签订合同。然后到第三方物流将我们的货物运给对方，我们就可以将发票和出库单给渠道商，如果货物是国外的话，我们就需要进行报关，进行响应的出口报关手续。

报完关之后还要去税务局进行响应的退税手续，并且去银行入账。由于财务部的财务总监和财务主管的事务很繁忙，所以支票的填写和去银行缴纳货款都由我负责，然后我直接把

支票的回执交由财务部保存记账即可。完成响应工作后，与渠道商洽谈下一季度的订单，然后告诉生产主管、采购主管、物流主管、财务主管下一季我们的需求量，以便做出相应的预算。

而我在市场总监后的工作内容：我除了上述的工作外我还要制定每个季度的销售量和预测整个市场的需求量。然后每个季度之后还要计算每个季度的库存量，根据这些数据一个季度一个季度环环相扣下来。但是由于第一个季度不太了解整个市场的状况和整个规则的要求，但后来经过和ceo的商讨和对整个书的重新了解我对整个市场的模拟规则有了进一步的加深。这就是我额外学习到的东西了，我觉得是应该要帮财务部分担一下工作，不要说分担吧，自己应该学习除了市场以外的其他知识。

这样就完成了一个季度的基本流程，也描述了每天每个人基本要做的事情。这就是实习的基本内容。

第三周的星期四的上午召开了市场总监论坛会议，不要说这是市场总监的讨论吧，我觉得这更加像是一场抱怨会。很多人直说模拟市场给人带来的坏处，说模拟市场的不足和缺陷，生产商的垄断和不按规则办事。我觉得不应该只看到不足的地方而应该看到模拟市场给我们带来的好处，毕竟上下班制度这是很多外面的公司都是这样子规定的。这就要求我们要做到准时上下班，做一个守时的人，我觉得守时是做人的基本原则。

他们抱怨生产商的不公平竞争，那试问，外面的社会是公平的吗？市场本来就是竞争的，没有公不公平。但也有部分市场总监提出了自己的发展计划、分享自己的心得等等。仿真模拟确实是存在很多不足的地方很多限制的地方，但是仿真模拟实习确实是给了我们学习的方向。

四、存在问题与改进

这个存在问题有内部，也有外部。

首先内部问题，刚开始工作的时候，由于大家都不清楚完全的流程，所以时间总是耽搁了很多工作都跟不上进度，然后不知道中介机构的位置在哪里，现在才发现很多书籍也未曾保管好，书籍上面有每个工作的地方，书籍上还有很多参考数据。这些都是值得我们去学习的地方。

毕业报告书总结篇四

近日，笔者参加了一场以“毕业生回访报告会”为主题的活动。会上，校友们纷纷分享自己的求职经验与成长历程，让我受益匪浅。通过听取校友们的经验分享，我深刻认识到了毕业后需要做好规划、保持积极心态以及不断学习的重要性。本文将结合个人的感受，总结出参加毕业生回访报告会的心得体会。

二、规划是成功的关键

回访报告会上，校友们对于规划的重要性强调不已。他们用自己的经历告诫我们，毕业后的路并不容易，需要有清晰的目标和明确的规划。没有规划，就容易迷失方向，浪费时间。因此，我正视自身的优势和劣势，明确了自己的职业规划。我决心在工作中不断积累经验，提升自己的专业技能，为将来的发展打下坚实的基础。

三、保持积极心态

参加回访报告会让我感受到了校友们无限的能量和积极的心态。他们在遇到挫折和困难时，总能保持积极的态度，坚持不懈地追求自己的梦想。正如一位校友所言：“人生的路上充满了挫折和阻碍，但只要保持积极的心态，坚持不懈，就一定能够取得成功。”从那天起，我下定决心，无论遇到什

么困难，都要坚持积极的心态，勇敢地面对挑战。

四、不断学习

回访报告会上，校友们普遍表达了对学习的重视。他们认为，毕业并不代表着结束，而是开始新的征程。毕业生需要不断学习和提升自己的能力，才能跟上时代的步伐。正如一位校友所言：“我们不能止步于学校的知识，还需要关注社会的变化和发展，不断学习新的知识，提升自己的综合素质。”听到这句话，我深感自己需要时刻保持学习的状态，不断充实自己，提高自己的竞争力。

五、感悟与展望

通过参加毕业生回访报告会，我深刻地感受到了校友们的奋斗历程和成功经验，也对自己的未来有了更清晰的认识。为了实现自己的职业发展目标，我明确了规划，坚定了信念，决心在工作中不断提升自己。同时，我也深知毕业并不代表着终点，而是新的起点。为此，我将保持积极的心态，不停止学习，积极适应社会的变革，并努力成为一个有价值、有影响力的人。

以上是我对于参加毕业生回访报告会的心得体会。通过和校友们的交流，我真切地感受到了毕业后的挑战与成长。我相信，在规划、积极心态和不断学习的指引下，我一定能够找到适合自己的发展道路，实现自己的人生价值。

毕业报告书总结篇五

随着大学四年的学习逐渐接近尾声，我们也走到了毕业设计结题报告的关键时刻。毕设，这四个字一直困扰着每个学生，尤其是本科生。在完成毕设之前，每个人都经历了无数个夜晚的熬夜、片刻不停地思考和记录、不断地调整和改进。尽管毕设的过程对于每个人都有着不同的挑战，但是完成毕设

这个过程中所得到的心得体会和经验教训，我相信是每位学生都受益匪浅的。

【第一段】

完成毕业设计结题报告，我最深的体会就是，耐心和恒心要站在首位。在整个毕设的过程中，我遇到过各种各样的问题，有的让我挫败，有的让我兴奋万分。但是，无论在哪个阶段，我都没有放弃过。毕设中最重要的不是创新点，而是在完成它的过程中所体现出来的毅力和耐心。只有不断的坚持下去，一点点的努力，才能谱写一曲完美的毕业设计。

【第二段】

其次，毕业设计结题报告也让我认识到了自己在学术研究上的不足。在做毕设的过程中，我发现很多问题都存在于自己的学术知识不足上。因此，我们在日常的学习中一定要多关注学术方面的内容，不断提升自己的学术水平，才能在未来的职业生涯中不断前行。

【第三段】

最后，毕业设计结题报告也让我了解到了合作的重要性。一个人的力量始终是有限的，而合作却能汇聚多个人的力量。在毕设中，我与同学相互交流、共同探讨问题，不断进行互动和建议，这样才能在有限的时间内完成一个高质量的毕业设计。因此，在工作生活中，无论是与同事、上级、还是客户和供货商的合作，都是取得成功所必须的。

【结语】

在毕设的过程中，我收获了很多，不仅是知识和经验，也有了一种沉淀于心的情怀和信念。我知道，毕业并不是结束，而是一个崭新的开始。希望我们都能把我们的良好的心得体

会，一直用到未来的工作和生活中，不断提高自己的自我价值，为我们的前途打好坚实的基础。