# 实训报告万能(优质9篇)

来源：网络 作者：春暖花香 更新时间：2024-05-14

*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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。实训报告...*

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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

**实训报告万能篇一**

第一段：引言（150字）

通过实训报告的撰写，我收获了很多宝贵的经验和体会。实训报告是实践课程的重要组成部分，它不仅可以帮助我们更好地理解所学知识，还可以培养我们的实际操作能力和团队合作精神。在整个实训报告的编写过程中，我经历了不少挑战和困扰。但是，通过不断地努力和坚持，我克服了困难，取得了满意的成绩。在这篇实训报告的心得体会中，我将分享我在实践过程中所学到的一些重要的经验和教训。

第二段：实践中的挑战（250字）

实践中的挑战是无法避免的。首先，对于实训报告的主题选择和问题定位，我遇到了较大的困难。由于实践对象的局限性和所提供数据的有限，我感到一筹莫展。然而，通过仔细选择合适的主题和咨询导师的建议，我终于找到了合适的方向。其次，实践过程中对数据的收集和整理也带来了一定的困难。因为对数据分析软件的不熟悉和数据来源的复杂性，我花费了很多时间和精力。但是，通过与同学相关的讨论和老师的指导，我学会了高效地进行数据处理和分析。

第三段：实践中的收获（300字）

在实践中，我不仅克服了困难和挑战，还获得了许多宝贵的收获。首先，通过实践报告的撰写，我深入了解了所学课程的知识点，并将其应用于实际问题的解决。其次，实践报告锻炼了我的逻辑思维和文档写作能力。通过系统地整理数据和分析结果，我学会了思考问题的方式和组织信息的能力。此外，实践报告还培养了我的团队合作能力。在实践过程中，我与同学们密切合作，共同解决问题，互相学习和借鉴。

第四段：实践的不足之处（250字）

然而，我也发现了实践过程的不足之处。首先，在时间安排上，我没有充分利用好每一天的时间。尤其在开始阶段，我花费了过多的时间来收集资料和处理数据，导致最后比较仓促地完成报告。其次，在项目管理和组织方面，我没有合理地分配任务并且对进度把握不准确，导致团队的协作效率不高。

第五段：改进与反思（250字）

通过此次实训报告的经历，我认识到了自己的不足之处，并确定了相应的改进方向。首先，我需要更好地规划时间，并在每一阶段分配合理的任务和目标。其次，在团队合作方面，我会更加积极地参与和组织团队活动，提高沟通和合作能力。最后，在实际操作和数据处理方面，我将加强相关软件的学习和实践，提高自己的技能水平。

总结：

通过这次实训报告的撰写，我不仅学会了如何合理组织和分析数据，提高了自己的实际操作能力和团队合作精神，还发现了自己在时间管理和项目规划方面的不足，并明确了今后的改进方向。实践报告是一个很好的机会，让我们将书本知识应用到实际问题中，并培养实际操作能力。通过不断地努力和坚持，我们一定能够取得满意的成果。

**实训报告万能篇二**

1、完成学校统一要求的参与社会实践活动的任务

2、提升自己的导游服务技能，处理好与同事的人际关系，做一个优秀的导游和团队人员。

4、旅游业近几年得到了高速的发展，在高速发展的同时也出现了一系列的问题，有问题就有机会，通过对旅\*业的持续了解，找到创业的机会。

5、通过在旅行社的实习更加具体深切的了解旅行社业的整个工作流程，锻炼自己对所学理论知识的消化应用。

6、向旅行社的管理人员多学习一下管理经验。

1、了解旅游地的内外交通、旅游地的环境保护等。

2、了解旅行社的服务规程及管理要领。

3、了解旅行社的性质，经营业务与管理模式。

4、担任地陪工作的导游人员：

（1）认真做好旅游者在本站的接送服务；

（2）严格按照接待计划确定游览日程，安排好旅游者的食宿、游览、购物、文娱等活动；

（3）热情做好导游讲解工作，积极向旅游者介绍和传播中国文化；

（4）妥善处理好旅游相关服务各方面的协作关系，认真处理旅游者发生的各类问题；

（5）维护旅游者的人身和财物安全，做好事故防范和安全提示工作。

雄县雄州旅行社是保定较早的旅行社之一。一直充分注重对社会的回报与人才的培养。本社多年以来一直以“服务创品牌，满意在非凡”为立社之本，以“诚誉、守信、兑诺、前瞻、安全”为服务宗旨，热心为新老客户服务。有着先进的管理理念和管理系统，拥有一批业务熟练、知识广博、经验丰富的管理、销售队伍和训练有素、服务优质。主要经营业务有：中国公民国内旅游、出境旅游、港澳旅游、入境旅游、会务旅游、休闲旅游，民俗旅游、太极旅游等；旅行社自成立以来，始终注重信誉和服务质量，赢得了海内外客户和旅\*政管理部门的好评。

20xx年暑期实习期中，我非常荣幸的到保定雄县旅行社实行实习工作，期间的工作从前台的服务员到导游中各项不同工作中积累了很多的经验以及收获甚多。对于这次实习，是我继去年河南省景区实习后的一个长时间的实习工作，我的实习目的在于从实习中考察自己对专业知识所掌握的情况，将知识与实践相结合，在实践中提升自己的整体素质，为日后的工作打下基础。我平常的时候是去销售一下旅游线路，在实习的过程当中持续找到自己的不足，增加自己的带团经验和导游服务技能，提升自己的交流水平，在真实的工作环境下，理解自我，磨炼意志，锻炼心态，克服实习过程中出现的困难和挫折，真正做到理论与实际相结合。其次是负责前台接待和咨询的工作，在这项工作中我首先是要充分了解我们旅行社推出的线路，如线路的行程如何安排、住宿情况、交通工具、游玩景点和要注意的事项等等。

之后慢慢熟练了解业务内容后，参与了公司新线路产品的制作过程。作为新人，当然帮忙做一些其他琐碎的工作是我们的责任，虽然是这样但是我还是在简单的工作中学到了很多东西，知道作为一个旅游工作人员不管从事哪方面的工作都要学会细心要有强烈的\'责任心。实习期中，各项工作中我都接触到很多新鲜事并多中学会了学会摸索客人的心理，对此也总结了一些经验，知道在游客到来时应该做到微笑服务，有针对性的向游客介绍旅游产品，在服务过程中态度要诚恳要真的设身处地为游客考虑，这些工作经验对我毕业后真正踏进社会工作将有着更大的影响和协助。

实习工作过程中的收获

在旅行社的内部工作，我不但接触了前台服务员的接待工作，也接触了旅行社内部运行工作的情况，在一定水准上对旅游市场运作得到了充分的理解和学习，同时我还曾多次作为导游员带团出游。另外从我对旅行社日常的管理和计调上的观察，有助于对所学过的管理学和人力资源管理学等科目的深入理解，进一步完善了自身的知识体系和提升了自己的管理水平。对现今这个需要专业技术和全方位水平人才的市场中理解到了自己需要，取长补短，补充和进一步学习，对我以后无论在学习上还是生活中都有着极大的协助。

（一）接待

在接待工作中，对于在和客人交谈旅游线路时的谈话、举止等要适当其分。因为客人对你的第一印象非常重要，如何在短时间内让客人信任你然后参与你的团队工作是个很好的前提。我认为，第一要必须面带微笑，让客人觉得有一种亲切的感觉；第二是在做介绍线路时要时刻以客人的立场上出发，投其所好；第三是对于外出游玩的介绍上，要即时向客人说明当地的消费情况、风俗情况、注意事项等。更重要的是要时刻站在客人角度上为他们着想，他们才会觉得我们是真的很体谅他们，尽心尽力在为他们服务。总之，在接待与服务的工作上，不但要掌握好线路的流程而且还要懂得摸索客人的心理等技巧。

购买、后消费，为了保证旅行社的产品质量，使客人满意消费者满意，旅行社全部的服务过程要按照规范，标准来实现，只有这样才能使接待工作能顺利实行，所以，接待工作具有很强的规范性。旅游活动包含着对文化的了解、对知识的渴求，这在客观上要求接待工作具有较高的文化性，接待工作的主要部分是导游接待服务，导游接待服务不但要协助，照顾客人的旅行生活，更重要的是要在讲解的过程中传播文化，所以，接待工作具有较强的文化性。因为接待工作是独立实行的，接待人员和客人是双向交流的。

（二）计调

在旅行社中，计调首当其冲成为其中一个形象代表。它是旅行社完成地接，落实发团计划的总调度、总指挥、总设计。“事无巨细，大权在握”，计调工作具有较强的专业性、自主性，、灵活性。如果说“外联”是辛勤的采购员，那么计调就是“烹饪大师”，经他们的巧手要把“酸、甜、苦、麻、辣、咸”的不同滋味调制出来以满足不同团队的“口味”，确实需要一定的技巧。所以，计调人员要提升工作效率，避免差错应注意以下几个方面的问题：

1、首先是人性化。

计调人员在讲话和接电话时应客气、礼貌、谦虚、简洁、利索、大方、善解人意、体贴对方，给人亲密无间、春风拂面之感。每个电话、每个确认、每个报价、每个说明都要充满感情，以体现你合作的诚意，表达你作业的信心，显示你准备的实力。书写信函、公文要规范化，字面要干净利落、清楚漂亮、简明扼要、准确鲜明，以赢得对方的好感，以换取对方的信任与合作。一个优秀的计调人员，一定是这个旅行社多彩“窗口”的展示。

2、然后是条理化。

计调人员一定要细致地阅读对方发来的接待计划。重点是具体时间、人数、用房数、是否单双间、小孩是否占床、用早、政府税如何缴纳。抵达大交通的准确时间和抵达口岸，核查中发现问题即时通知对方，迅速实行更改。此外，还要看看人员中有否少数民族或宗教信徒，饮食上有无特殊要求，以便提前通知餐厅。如果发现有在本地过生日的游客，记得要送他一个生日蛋糕以表庆贺。如人数有增减，要即时实行车辆调换。条理化是规范化的核心，是标准化的前奏曲，是程序化的基础。

3、再次是周到化。“五定”（定房，定票，定车，定导游员，定餐）是计调人员的主要任务。即使事物繁杂缭乱，但计调人员头脑必须时刻清醒，逐项落实。要做到耐心周到，还要特别注意两个字：第一个字是“快”，答复对方问题不可超过二十四小时，能解决的马上解决。一定要争分夺秒，快速行动。第二个字是“准”，即准确无误，一板一眼，说到做到，“不放空炮”，不变化无常。回答对方的询问，要用肯定词语，行还是不行，“行”怎么办，“不行”怎么办。千万不能模棱两可，是似而非。不然很难让客户产生信任，缺乏安全感，或许生意就这样“黄”了。

4、还有就是多样化。组一个团不容易，往往要做到价格既要低质量又要好，计调人员在其中往往发挥很大作用。所以，计调人员要对地接线路多备几套不同的价格方案，以适合不同游客的需求，同时留下取得合理利润的空间。同客户“讨价还价”是计调人员的家常便饭，有多套方案、多种手段，计调就能在“变数”中求得成功。不能固守“一个打法”，方案要多、要细、要全，你才可“兵来将挡，水来土掩”，纵然千变万化，我有一定之规。

5、最后就是知识化。

计调人员即要具有正常作业的常规手段，还要善于学习，肯于钻研即时掌握持续变化的新动态、新信息，以提升作业水平，肯下功夫学习新的工作方法，持续实行“自我充电”，以求更高、更快、更准、更强。如要熟练掌握宾馆饭店上下浮动的价位；海陆空价格的调整，航班的变化；本地新景点，新线路的情况，不能靠“听人家说”，也不能只靠电话问，应注重实地考察。只有掌握详细，准确的一手材料，才能沉着应战，对答如流，保证作业迅速流畅。

（三）导游

即使单纯的作为导游来讲，工作也是比较辛苦的。前几周的主要事情就是熟悉旅行社的各条线路和新导游可能会去带的一些一日游旅游团，这样我不但将自己以前的导游知识温习了一遍，还积累了一些经验。在此过程中重点就是去熟悉导游业务知识。背导游词，背到滚瓜烂熟，烂记于心是很重要的，而且还不能像背课文一样死记硬背，还必须要有趣味性，要拓展知识链，能够将各种相关知识融会贯通。接下来几周周的时间就是自己独立的带一些去西柏坡，天桂山，苍岩山等旅游团。因为去的次数的增多，少了一些新鲜感，重复的工作就会多一些，这就更考验一个导游的耐性和基本功了，我坚持不懈的做了下来且没有叫苦叫累，所以一个月下来得到了领导和同事的一致好评。闲暇时我也会给自己充充电，看一些相关的书籍。当导游带团不是一件容易的事，不但要有熟练的导游知识、丰富有趣的话题、多样的娱乐项目，还要掌握吃、住、行、游、购、娱整个活动的操作流程。要具备灵活处理突发事件的水平和良好的心理素质。

通过在旅行社实习，我了解到服务性行业所需要的人才不但是要有一定的专业知识，更重要的是懂得如何为人处事和接人带物，以及对旅行社顾客的耐心以及责任心，期间我感觉在学校学到的理论知识和自己在工作中实践其实并不是一个概念，我想这也是学校之所以暑假让我们学习的原因，让我们进一步的巩固和理解课堂所学知识，培养和提升我们的水平，理论联系实际，我认为旅游管理专业中实践环节重要的是理论联系实际，提升了我们调查研究，观察问题，分析问题和解决问题的水平和方法，培养在校大学生在社会中的生存及水平。

实习的两个多月带了多个旅游团，这不但使自己的专业技能得到了提升，增加了旅游带团的经验，也使自己更加真切的体会到了工作的酸甜苦辣。当我实习期满离开旅行社前，老板对我工作的认可和对我认真工作的表扬让我感到了极大的快乐！

**实训报告万能篇三**

一、实训目的：

1、更快的适应社会，增强自身的素质学习更多的销售技巧，学会与顾客接触，交流

2、了解汽车各种品牌，价格，性能

二、时间：x年x月x日——x年x月x日

三、地点：安徽合肥江淮4s店

四、实训内容：

1、掌握汽车的销售流程

2、与销售人员搞好关系，从他们那里学习更多的经

3、学会运用相应的销售技巧

4、更好的了解汽车各方面的信息，对各种车型进行比较

5、真正了解“汽车市场”的含义

五、汽车销售流程图：

1、接待：接待环节最重要的是主动与礼貌。销售人员在看到有客户来访时，应立刻面带微笑主动上前问好。如果还有其他客户随行时，应用目光与随行客户交流。目光交流的同时，销售人员应作简单的自我介绍，并礼节性的与客户分别握手，之后再询问客户需要提供什么帮助。语气尽量热情诚恳。

2、咨询：咨询的目的是为了收集客户需求的信息。销售人员需要尽可能多的收集来自客户的所有信息，以便充分挖掘和理解客户购车的准确需求。销售人员的询问必须耐心并友好，这一阶段很重要的一点是适度与信任。销售人员在回答客户的咨询时服务的适度性要有很好的把握，既不要服务不足，更不要服务过度。这一阶段应让客户随意发表意见，并认真倾听，以了解客户的需求和愿望，从而在后续阶段做到更有效地销售。并且销售人员应在接待开始便拿上相应的宣传资料，供客户查阅。

3、车辆介绍：在车辆介绍阶段最重要的是有针对性和专业性。销售人员应具备所销售产品的专业知识，同时亦需要充分了解竞争车型的情况，以便在对自己产品进行介绍的过程中，不断进行比较，以突出自己产品的卖点和优势，从而提高客户对自己产品的认同度。

4、试乘试驾：在试车过程中，应让客户集中精神对车进行体验，避免多说话，让客户集中精神获得对车辆的第一体验和感受。

5、报价协商：通常就是价格协商，销售人员应注意在价格协商开始之前保证客户对于价格、产品、优惠、服务等各方面的信息已充分了解。

6、签约成交：在成交阶段不应有任何催促的倾向，而应让客户有更充分的时间考虑和做出决定，但销售人员应巧妙地加强客户对于所购产品的信心。在办理相关文件时，销售人员应努力营造轻松的签约气氛。

7、交车：要确保车辆毫发无损，在交车前销售员要对车进行清洗，车身要保持干净。

8、售后跟踪：一旦汽车出售以后，要经常回访一下顾客，及时了解顾客对我们汽车的评价及其使用状况，要提醒顾客做保养。

六、实训总结：

短短几周的实训期过去了，而我在天翔比亚迪公司实训感受颇深，让我学到了一些学习中学不到的东西，教会了我怎样去与顾客接处，让我认识到，生活中的很多事情不是那么轻易就能做好的，要靠自己的不断努力和坚韧的毅力才能做好。

刚去的时候，我满怀信念，我相信：既然有新的开始就会有新的收获。因此报到的当天我去的很早，并且很快就见到了程经理，接着就上了岗，于是我就开始了以后的工作。

我每天早晨8：00以前就到了，下午5：30下班，刚来的这几天还能受得了，可紧接的以后的时间就特别的累，连饭都不想吃，就想好好的睡一觉。可时间长了，我却接受了时间对我的考验。

而我的主要任务就是学，跟着销售员学习一些销售技巧，并且能够与顾客沟通，我生来就是一个比较开朗的男孩子，有的时候与顾客接触了，但总怕说错什么话，记得有一次，有一位顾客让我给他讲一下发动机，光听他所说的驾龄就比我的年纪大，当时我都有点傻了，不知道从哪里说起，也怕说错什么让人家笑话，也感觉他是不是故意在戏弄我，看我是新来的，幸亏当时同事帮我解了围，可是我并不介意，这也许也是件好事，知道自己哪里是障碍，以后加以改正。他们经常对我说：要想卖好车，就必须先学会沟通。有时候总感觉自己像一只脱了缰的骏马，驰骋在无际的草原上，不知道何处是我的归路，有时候我就像一只雄鹰，翱翔在广阔的天空中，不知道我的目标在何处，还有时候我就好比一个盲人，不知道眼前的光明在那里，而现在的我就像是一只无头苍蝇，到处的乱撞，对于销售来说，不知道从那里入手，看来自己还是欠缺一些社会经验呀，从此以后我要好好的干，为了实现自己的理想，苦点，累点那没什么，只要能学到东西，那也就忍了。现在的顾客也特别难缠，有时就为了那么一点小东西就唠叨个不停，没事的时候我就站在那些销售员的旁边跟他们套近乎，取一下他们的“经”，看他们在那里与顾客交流，我真羡慕，我暗想：什么时候我可以真正的与顾客交流呢，我虽然看在眼里，可我早已把他们所说的话记在心里了。在某种情况下，语言也是一种障碍，有些顾客在看车的时候讲的全是他们那里的方言，有时我根本就听不懂，这就影响了我与顾客的交流。通过这件事看来我得多才多艺呀，会的多了，就会什么也不怕，谁都别想难住你。

两三个月的实训过完了，现在回想起来还是那么的津津有味，在那里我学到了很多知识，也让我与顾客得到了好多次近距离接触，我现在基本上已经有了销售技巧，并且能够把车卖出去。

**实训报告万能篇四**

短短的5天vb程序设计又结束了。在这5天的实训中，给我们更大的感觉是设计的任务繁重。程序设计的严密性，让我们清楚的了解了vb这一课程。只有亲身经历过，才知道其中的滋味。vb设计实训，对我们各方面的要求更是提高了一大步。

“要想为事业多添一把火，自己就得多添一捆材”。通过此次实训，我深深体会到了积累知识的重要性。有些题目书本上没有提及，所以我就没有去研究过，做的时候突然间觉得自己真的有点无知，虽然现在去看依然可以解决问题，但还是浪费了许多时间，这一点是我必须在以后的学习中加以改进的。另外一点，也是在每次实训中必不可少的部分，就是不懂的同学间可以互相帮助，有些东西感觉自己做的是时候明明没什么错误，偏偏最后运行时候就是有错误，让其同学帮忙看了一下，发现其实是个很小的错误。所以说，相互帮助是很重要的一点。这在以后的工作或生活中也很关键的。

5天的实训结束了，收获颇丰，总的。来说我对这次实训还是比较满意的，它使我学到了很多东西，虽说有点头疼，但是真的很感谢学校能够给学生这样实训的机会，让我们明白了，只有多做，才能熟能生巧，才能游刃有余。我深刻理解了什么是程序设计，它不仅仅是一份职业，更是一份细心+一份耐心+一份责任心=人生价值的诠释。同时我也认识到要做一个合格的设计工作者并非我以前想像的那么容易，最重要的还是细致严谨。社会是不会要一个一无是处的人，所以我们要更多更快得从一个学生向工作者转变。总而言之，这次实训让我对程序设计工作有了比较清晰的认识，并在实际操作过程中找出自身存在的不足，对今后的会计学习有了一个更为明确的方向和目标。

只有经历过，才知道其中的滋味”，对我而言，可以说通过这几天的实训课，真真切切的让我了解了什么是vb，通过实训，我对本课程的认识进一步加强。

**实训报告万能篇五**

这次的实训目的《汽车营销业务实训》是汽车技术服务与营销专业学生的一个重要实践性环节，针对课堂所学《汽车维修业务接待》、《汽车配件市场营销》、《汽车贸易理论与实务》、《汽车保险与理赔知识》课程，联系专业的就业方向。了解在汽车销售服务企业中汽车销售及后市场服务过程中各环节的实际运作流程和运作模式，熟悉和掌握操作技巧，提高运用相关理论知识分析、研究、解决具体汽车营销过程中所发现的问题的能力。

第七步是出厂单，这一步主要是输入信息就可以了，其它什么也不用填写了，就直接点击出厂退出就行了。

为期一周的汽车营销业务实训课就这样结束了！作为一名汽车营销专业的学生，我非常认真地完成了这次的实训课程，并且在此次的营销业务实训中获得了许多在课本及工作中不易得到的宝贵知识。虽然上课期间从老师那里学习到了不少的营销知识，可是通过这次实训后，深深的感悟到自身的知识短浅，并通过实训课程开拓视野，提高营销能力。

开始上第一节课的时候老师叫我们准备纸和笔，把汽修、汽贸、汽配、车险承保、车险理赔的步骤详细的记下来。刚开始做的时候，真的觉得那些东西很难，要很小心、很认真地去做，不然做错一步就要重新做过一次，我觉得学会这些是要有一定的耐心和细心的.。

此次实训课就样结束了，我似乎还有意犹未尽的感觉，实践时虽然有些困难，但是收获成功的感觉是令人非常愉悦的。平常沉默寡言的同学们也在此次实训课中表现了出色的能力，说明实训课时我们是意义非凡的。两周真的很短暂，在这段时间内每天我都能学到不同的营销知识，还可以与同学们沟通了解实训内容，培养自己的语言能力和耐心，让我获益良多。

最后，非常感谢老师们在此次实训过程中予以我们的指导和帮助。这次实训对于我们以后的学习和工作都是很有帮助的，也使我们也更加有信心迎接即将到来的各种考验。

日期：20xx年5月10日星期五

**实训报告万能篇六**

通过一个星期的实训学习，我觉得自己在以下几个方面与有收获：

一、实训目的

通过一个星期的电工实训，使我对电器元件及电路的连接与调试有一定的感性和理性认识，打好了日后学习电工技术课的基础。同时实习使我获得了自动控制电路的设计与实际连接技能，培养了我理论联系实际的能力，提高了我分析问题和解决问题的能力，增强了独立工作的能力。最主要的是培养了我与其他同学的团队合作、共同探讨、共同前进的精神。

二、实训目的

1、熟悉手工常用工具的使用及其维护与修理。

2、基本掌握电路的连接方法，能够独立的完成简单电路的连接。

3、熟悉控制电路板设计的步骤和方法及工艺流程，能够根据电路原理图、电器元器件实物，设计并制作控制电路板。

4、熟悉常用电器元件的类别、型号、规格、性能及其使用范围。

5、能够正确识别和选用常用的电器元件，并且能够熟练使用数字万用表。

6、了解电器元件的连接、调试与维修方法。

三、实训内容

1、观看关于实习的录像，从总体把握实习，明确实习的目的和意义；讲解电器元件的类别、型号、使用范围和方法以及如何正确选择元器件。

2、讲解控制电路的设计要求、方法和设计原理。

3、分发与清点工具；讲解如何使用工具测试元器件；讲解线路连接的操作方法和注意事项。

4、组装、连接、调试自动控制电路；试车、答辩及评分。

5、拆解自动控制电路、收拾桌面、地面，打扫卫生。

6、书写实训报告。

四、实训心得与体会

1、对交流接触器的认识：交流接触器广泛用作电力的开断和控制电路。它利用主接点来开闭电路，用辅助接点来执行控制指令。主接点一般只有常开接点，而辅助接点具有两对常开和常闭功能的接点，小型的接触器也经常作为中间继电器配合主电路使用。交流接触器的接点，由银钨合金制成，具有良好的导电性和耐高温烧蚀性。它的动作动力来源于交流电磁铁，电磁铁由两个山字形的幼硅钢片叠成，其中一个固定，在上面套上线圈，工作电压有多种供选择。为了使磁力稳定，铁芯的吸合面，加上短路环。交流接触器在失电后，依靠弹簧复位。另一半是活动铁芯，构造和固定铁芯一样，用以带动主接点和辅助接点的开断。

3、对连接自动控制电路实训的感受：在一周的实训过程中，最挑战我动手能力的一项训练就是连接电路。对我来说，这无疑是一门新的学问，既是一种挑战，也使我学到了很多有使用价值的知识。这个实习是我最感兴趣的实习，因为从小我就喜欢组装和拆卸。总结这个实习，我感觉自己有时候十分的粗心。刚开始检测电器元件的时候，由于粗心，竟然将已损坏的元件误检测成为正常元件，结果导致我又重新连接线路，浪费了大量的时间。在连接元件过程中，由于事先没有计划好元件之间的连接，导致接线在电路板上长距离绕行，既浪费了材料，又使电路板面显得凌乱。但值得欣慰的是，我连接的线路的接线头达到了老师讲解时提出的似露非露的标准。在这个实习环节中，我明白了细心的重要性。同时也明白了自己的动手能力还十分的不足，缺乏锻炼，在这种情形下无法胜任以后的工作，所以在日后的学习过程中，我应该努力的将理论与实际联合起来，着重锻炼自己的动手能力，使自己面对以后的工作时有一定的底气与信心。

五、总结

总的来说，我对这门课是热情高涨的。

第一，我从小就对这种小制作很感兴趣，那时不懂连接和组装，却喜欢把东西给拆来装去，但这样一来，这东西就给废了。现在的电工实习课，正是学习如何把东西装回去。每次完成一个步骤，我都像孩子那样高兴，并且很有成就感。

第二，电工电子实训，是以学生自己动手，掌握一定操作技能并亲手设计、制作、组装与调试为特色的。它将基本技能训练，基本工艺知识和创新启蒙有机结合，培养我们的实践能力和创新精神。作为信息时代的大学生，作为国家重点培育的高技能人才，仅会操作鼠标是不够的，基本的动手能力是一切工作和创造的基础和必要条件。

**实训报告万能篇七**

20xx年12月26日—12月30日

教室

1、通过运输管理的实训，熟悉并掌握现代运输管理的整个作业过程。掌握运输作业的方法和原则。

2、为了更好的学习运输管理知识，巩固所学理论，获取本专业的实际知识，培养初步的实际工作能力和专业技能。

(一)各种运输方式的特点——熟悉各种运输方式的特点与经济特征。

(二)公路运输业务运作方法——熟悉公路货物运输合同签订的程序及托运单的填写步骤，掌握托运单的填写要领。

(三)运费计算——掌握运费的基本构成及计算方法，熟悉货物运杂费所包含的主要内容及注意事项。

(四)运输作业管理：

1、车辆调度方法——比较专车调度与循环调度的里程利用率，理解循环调度的优势。

2、车辆计划与调度——掌握车辆调度的基本步骤，熟悉车辆调度的有关要求。

3、车辆运行时间安排——掌握车辆运行时间的合理安排。

4、物资调运的优化方法——掌握物资合理化调运实施的措施。

(五)配送作业管理：

1、行驶车路线选择——掌握配送业务运行时路线的选择方法。

2、的配送方案——掌握配送中心的配送方案的确定。

3、配送业务流程——掌握配送中心的配送作业流程。

(六)运输成本、绩效管理——掌握作业成本法的基本思路，熟悉作业成本的操作方法与应用。

(七)物流运输商业管理：

租船合同的签订——掌握签订海运租船合同谈判签订时的格式和要求，熟悉运输合同的内容及注意事项。

掌握运输管理作业的运输是物流中的一个重要的环节之一，我们也开了一个学期的课程来学习运输管理，通过一个学期的运输管理的学习，我们知道了每个公司都会有一个属于自己的运输队伍，在这中间，我们特别注重第三方物流业中运输业务的发展，通过第三方物流中的运输业务，能够为许多工业企业节省时间，也更好地集中力量去专门生产，而把物流实行外包。

经过为期一周的运输管理实训，我对运输管理的作业流程及操作有了更进一步的了解和感触。现在，我对和运输管理的了解已经不再停留在单纯的理论层面。物流离不开交通运输，物流运输是物流的六大要输之一，整个物流活动是由包装、装卸、保管、库存管理、流通加工、运输和配送等活动组成，其中运输是物流链中的核心环节，发挥着物流的空间效用，在整个物流运作过程中起着关键性作用。

一、物流运输的功能

运输是物流作业中最直观的要素之一。运输提供两大功能：产品转移和产品储存。

产品转移：无论产品处于哪种形式，是材料、零部件、装配件、在制品还是制成品，也不管是在制造过程中，将被转移到下一阶段，还是实际上更接近最终顾客需求的产品，运输都是不可缺少的。运输的主要功能就是产品在价值链中的来回移动。既然运输利用的是时间资源、财务资源和环境资源，那么，只有当它确实提高产品价值时，该产品的移动才是最重要的。运输的主要目的就是要以最低的时间、财务和环境资源成本，将产品从原产地转移到规划地点。此外，产品灭失损坏的费用也必须是最低的。同时，产品转移所采取的方法必须能满足顾客有关交付履行和装运信息的可得性等方面的要求。

产品储存：在仓库空间有限的情况下，利用运输车辆储存也不失为一种可行的选择。可以采取的一种方法是，将产品装到运输车辆上，然后采用迂回线路或间接线路运往其目的地。在本质上，这种运输车辆被用作一种储存设施，但它是移动的，而不是处于闲置状态。实现产品临时储存的第二个方法是改道。这是当交付的货物处于在转移之中，而原始的装运目的地被改变时才会发生。

二、运输的原则

商品运输工作，要遵循及时、安全、经济的原则，做到加速商品流通，降低商品流通费用，提高货物质量，多快好省地完成商品运输任务。

三、合理选择运输方式

**实训报告万能篇八**

市审计局。

加强对审计局工资的管理和业务方面的了解，把理论知识充分合理的运用到实践操作中去，用已经学到的专业知识对审计局的各项业务能做出合理的初步分析，善于发现问题，分析问题和解决问题，在实训中发现自身的不足之处，在日后的学习工作中尽量避免并改善，为将来踏入社会打下坚实的基础。

市审计局隶属于国家的审计单位，编制人数约有一百多人，是国有企业，日常工作量不是特别的大。所以，这次的实训机会对我来说是宝贵的。

暑假在审计局实训中，我明白了一个网络审计系统有三个重要的组成部分。分别是：软件基础、硬件基础、操作和管理人员。要做到审计信息全面科技化，这三方面要求是必须要达到的。

刚到审计局实训的时候，我对一切事物都懵懵懂懂，一个初出茅庐的大学生，来到一个陌生的.环境，和一些陌生的人群相处，难免会有一些不适应，幸好有指导老师的帮助，在他的带领下，我熟悉了审计局的环境，也和同事们做了下自我介绍，大家看起来都很欢迎我，这让我心里的压力没那么大了。指导老师跟我说了下实训期间要遵守的规章制度，安排了下我的实训任务。

实训最初的那段时间我就是跟着指导老师学习，通过观察指导老师是如何工作的，做下详细的记录，有什么不懂的问题就请教指导老师，老师也会很耐心的给我一一分析，解答，这让我很快就了解了整个审计工作的流程，很快就能上手工作了，但是我大部分时间还是协助指导老师完成审计工作，偶尔工作之余我也会看看书籍，全方面的充实自己。我经常和指导老师沟通交流，老师会把他多年的审计工作经验拿出来和我分享，这让我为老师的’无私奉献精神所感动，我也没有辜负指导老师的期望，实训期间得表现都很优秀，得到了领导和同事们的一致认可。

暑假在审计局的实训机会是难得的，是宝贵的，我也没有辜负这次机会，在实训中收获了很多的知识，明白了很多的道理，这次实训让我终身受益。

**实训报告万能篇九**

一、实习时间：

二、实习地点：

学院钳工实训室

三、实习任务：

用一根铁棒做一个长为15×0.1mm，宽为15×0.｛｝1的正方体。

四、实习目的：

1、认识并掌握钳工基本操作步骤

2、认识并掌握钳工工具的使用和基本的养护知

五、实习过程：

1、钳台要放在便于工作和光线适宜的地方，钻床和砂轮一般应放在场地的边缘。

2、使用机床、工具。如钻床、砂轮、手电钻等。要经常检查，发现损坏不得使用修好再用。

3、台虎钳夹持工具时，不得用锤子锤击台虎手柄或钢管施加夹紧力。

4、使用电动工具时，要有绝缘保护和安全接地措施。使用砂轮时，要戴好防护眼镜。在钳台上进行操作加工要有防护网。

5、毛坯和加工零件应放置在规定的位置，排列整齐、安放平稳，要保证安全，便于取放，并避免碰伤已加工的表面。

6、钻孔、扩孔、铰孔、锪孔、攻螺纹、套螺纹时，工件一定要夹牢，加工通孔时要把工件垫起或让刀具对准工作台槽。

7、使用钻床时，不得戴手套，不得拿棉纱操作。更换钻头等刀具时，要用专用工具。不得用锤子击打钻夹头。以上都是作为一名钳工必须懂的基本知识。

第一天，来到车间，老师叫我们做的第一个零件是螺母。听完老师的要求，也看了黑板上那看似简简单单的图样，我们便开始了我们的实习。首先是把在铁块上量好尺寸并画线。画线，这工作可马虎不得，一旦画错便会使自己的零件不合尺寸，还好听了老师说的注意事项，我按老师所说的，稍微把尺寸画大了一点。接着，便是令我一生难以忘怀的锯削了。我原先以为锯锯子嘛，就那么来回拖啊拖，没什么大不了的小事一桩。但是事实在锯锯子，也在诀窍的，锯锯子并不是不管三七二十一，单纯的来回拖啊拖啊。如果是这样做的话，无论一个人多少强壮，都会累得两手发麻，两眼发慌的，我们首先要调节好锯口的方向，根据锯口的方向使力，起锯时应该以左手拇指靠住锯条，以防止锯条横向滑动，右手稳推手柄，锯条应该与工件倾斜一个锯角约10度~15度，起锯过大锯齿易崩碎，起锯角过小，锯齿不易切入，还有可能打滑，损坏工件表面，起锯时锯弓往复程要短，压力要小，锯条要与工件表面垂直。同时，锯削时右手握锯柄，左手轻握弓架前端，锯弓应该直线往复，不可摆动，前推时加压均匀，返回时锯条从工件上轻轻的滑过。往复速度不应该太快，锯切开始和终了前压力和速度均减小，以免碰伤手臂和折断锯条。还可加少量机油。开始锯时我实在是吃了大亏，因为我一直都是用力的拉啊、推啊！完全是死力的锯削，结果弄断了一根锯条不说，第二天吃饭都成问题，右手像裂开了一样，真是惨啊！还好我终于学会了怎么锯削了。锯完了，还得锉削。锉削也是一个又累又苦的差事，但是只要掌握方法ネ样不难了。首先要正确的握锉刀，锉削平面时保持锉刀的平直运动是锉削的关键，锉削力有水平推力和垂直压力两种。锉刀推进时，前手压力逐渐减小后手压力大则后小，锉刀推到中间位置时，两手压力相同，继续推进锉刀时，前手压力逐渐减小后压力加大。锉刀返回时不施加压力。这样我们锉削也就比较简单了。

六、心得体会：

光阴似剑，转眼间，一周的实习就这样结束了，至于我总体的感觉只能用八个字来概括“虽然辛苦，但很充实”。

在这一周里，我学到了很多有用的知识，我也深深地体会到工人们的辛苦和伟大，钳工实习是我们机电学校各个专业的必修课之一，也许我们以后不会真正的从事工业生产，但这一周给我留下的宝贵经验是永远难以忘怀的，并将作为我可以受用终生的财富。刚开始的时候，感觉时间好漫长呢，两个周呀，我们什么时候才能熬过这实习的日子。可是，转眼间，最后一个周已经来到了，最后一天即将向我们招手，不知怎么的，原来一直盼望的最后一天，可是当这一天真的来临的时候，我们突然对实习产生一种强烈的难以割舍的情愫，真的不愿和你分开——钳工实习，你让我们在快乐中获取无尽的知识。在实习期间我有很深的感触，很感谢学校能给我们提供这个实习的机会，让我们提前体验到学工科的不易，获得了课堂里边得不到也想不到的知识，也许将来不会走上这个岗位，但是现在所学的知识和感受却是终生难忘。虽然脏点累点，这些都无所谓，重要的是我们有了收获、也有了成果。刚开去的时候，看到那里环境那么恶劣，觉得自己来错了地方，很不满，也没心思跟着老师学，心里想着自己是堂堂大学生还赶这样的又脏又累的活，那不是白读了大学吗？一次次的这样想，被老师发觉了，最后经过老师的耐心讲解和一些有着几十年工作经验的老师的谈心，才真的明白了。哪些有成就的人和有深厚技术的人不是经过长期不断的辛苦的工作劳动才变得那样啊。所以刚开始工作时，不要总看工作好不好，而是要脚踏实地去认真学习工作经验和技术技能，这才是我们工作的目的。一周看似漫长，其实也很短暂。其间有休息时师生共同的开怀大笑，也有工作时严肃的面孔。每天的五个小时很快的就过去了。直到下班时才感觉到累，但内心却充实了许多。虽然每天只有五个小时，但它让我感受到了工作的氛围，工作环境是以前从未有过的感受。

每一天，大家都要学习新的技术，并在5小时的实习时间里，完成从对各项工种的一无所知到制作出一件成品的过程。在老师们耐心细致地讲解和在我们的积极的配合下，基本达到了预期的实习要求，圆满地完成了一周的实训。实训期间，通过学习钳工。我们做出了自己设计的工艺品。钳工是最费体力的，通过锉刀、钢锯等工具，手工将一个铁块磨成所要求的形状，再经过打孔、攻螺纹等步骤最终做成一个工件。一个下午下来虽然很多同学的手上都磨出了水泡，浑身酸痛，但是看到自己平生第一次在工厂中做出的成品，大家都情不自禁，感到很有成就感。这次实训给我的体会是：第一，在了解、熟悉和掌握一定的工程基础知识和操作技能过程中，培养、提高和加强了我们的工程实践能力、创新意识和创新能力。第二，培养和锻炼了劳动观点、质量和经济观念，强化遵守劳动纪律、遵守安全技术规则和爱护国家财产的自觉性，提高了我们的整体综合素质。第三，在整个实训过程中，老师对我们的纪律要求非常严格，同时加强对填写实习报告、清理工作台、遵守各工种的安全操作规程等要求，对学生的综合工程素质培养起到了较好的促进作用。第四，实训老师将我们加工产品的打分标准公布给我们，使我们对自己的产品的得分有明确认识，对于提高我们的质量意识观念有一定作用。对我们的钳工实训成绩，实行逐个考察的办法，使我们能认真对待每个工种和每个实习环节。

我觉得每一次的实训对我自己来说非常有意义，非常实在。它们给我的大学生活添上了精彩的一笔。让我更贴近技术工人的生活，让我增长了更多的专业知识，让我认识到自己的长处与不足。一年后我们就业的时候，就业单位不会像老师一样点点滴滴细致入微的把要做的工作告诉我们，更多的是需要我们自己去观察、学习。不具备这项能力就难以胜任未来的挑战。随着科学的迅猛发展，新技术的广泛应用，会有很多领域是我们未曾接触过的，只有敢于去尝试才能有所突破，有所创新。像钳工，它看似简单的锉和磨，都需要我们细心观察，反复实践，失败了就从头再来，培养了我们一种挫折感等等。一周的实训带给我们的，不全是我们所接触到的那些操作技能，也不仅仅是通过几项工种所要求我们锻炼的几种能力，更多的则需要我们每个人在实习结束后根据自己的情况去感悟，去反思，勤时自勉，有所收获，使这次实训达到了他的真正目的。总而言之，虽然在十几天的实习中，我们所学到的对于技术人员而言，只是皮毛的皮毛，但是凡事都有一个过程。我们所学到的都是基本的基本，而技术人员也是从简单到复杂“进化”而来的。很快实习结束拉，结束的时候大家内心是高兴的，因为大家学到了真正的东西，不管学的是不是很精，有没有真的全部掌握，至少让我们了解拉什么是工人做的事情，对以后工作也有帮助。这次钳工实习我觉得非常有意义，虽然有点累，但我们确实学到了不少钳工知识，在和钳工老师们聊天中，同时也学到了工作经验，我们这些年轻人刚刚参加工作时，不管工作有多艰难一定要耐心，沉住气，不要一上岗看到工作优点累，有点艰难就不干，立即跳槽。这样做是不明智的，也是不正确的。年轻人首先应该学会掌握工作经验，学好真正的技术知识，这才是最重要的。因此我非常感谢学校和老师给了我们这么一次难得的实习机会，来锻炼我们的意志。说实在话，有这次实习机会很必要，明年我们就要去工作了，通过这次实习我明白了，也想通了，不管在那里工作，不管工作有没有自己想的好，我都会坚持干下去，努力学好技术知识。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn