# 毕业顶岗实习报告模板2025范文

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2025-04-13

*实习的体会，不是几页纸就能说清楚的，只有亲身实践过，个中的喜怒哀乐，酸甜苦辣才能进一步了解。下面是小编为大家收集的关于毕业顶岗实习报告模板五篇20\_。希望可以帮助大家。毕业顶岗实习报告模板篇一一、实习内容销售服装的实习内容主要有以下几个方面...*

实习的体会，不是几页纸就能说清楚的，只有亲身实践过，个中的喜怒哀乐，酸甜苦辣才能进一步了解。下面是小编为大家收集的关于毕业顶岗实习报告模板五篇20\_。希望可以帮助大家。

**毕业顶岗实习报告模板篇一**

一、实习内容

销售服装的实习内容主要有以下几个方面：

1、顶岗实地销售

只有进行实地实践，才能学到销售服装的经验，学会面对情况随机应变的果断!还有如何让顾客满意而归的诀窍!

2、学习管理

到服装店不仅要学习直接的销售产品，也要学习服装店是如何安排任务和管理员工的!从而扩展思维，学习企业的管理系统。

3、总结经验

短短的实习中，把每天销售后的经验教训记录下来，从中吸取教训，发扬自己的长处，不断完善自己!以此来提高自己的销售业绩。

二、实习目的

实习是一项综合性的、社会性的活动，是一个由学校走向社会的环节，是学校学习向社会工作转型的一大关键。实习是学生把所学知识运用到实践中去的过程，学习的目的就是运用，就是去指导和实践工作，而实习正好扮演了把学到的文化理论知识正确运用的工作中去的角色。我们必须要做到用理论去指导实践，用实践去证明理论。所学的知识只有运用到实践中去，才能体现其价值。实习是一个锻炼的平台，是展示自己能力的舞台。

通过实习，我们要努力提高动手的能力，在实践的过程中发现自身的不足，然后反馈到学习中去，会更能提升自己的能力。销售服装是一门与人打交道的学科!它要求极强的表达能力及反应能力，所接触的顾客是包罗万象的，需要你善变!而且需要技巧性!如何才能把产品卖卖给别人!要求价钱赚的，数量最多，顾客达到满意!

到服装店实习主要是为了锻炼自己的表达能力，应变能力及销售产品能力!向那些老员工学习经验。

三、实习收获

实习，是非常重要的一步，在实习中提升能力，在实习中学习都是非常关键的，抓好实习，是关键的，迈好这一步，是步步高的前提。好的开头是成功的一半。

在短短的实习期内，通过与顾客的直接接触，真正的锻炼自己的表达能力，提高了自己的应变能力，锻炼了心理素质。介绍服装自如，现场处理灵活，通过对自己经验教训的总结，提高了自己的销售业绩，学习了在课堂和书本上学不到的经验!在管理方面也有所收获!

通过这次实习，自己的社会实践能力大大地提高了，适应社会的能力强了，语言表达能力增强了，真正意义上跨出了，走好了市场营销道路上的第一步。

四、实习中存在的主要问题

以上是我的实习工作总结，通过实习发现，自己还存在着不少问题，包括文化知识的欠缺，真是“书到用时方恨少”。学习涉及的面太窄，学到的知识太单一，没有形成一个很好的体系。联系实际的能力太差，将学到的知识不能运用到实践中去，没有一个知识储备体系，用到哪学到哪。而且应变能力较差，不能果断处理问题。在今后的学习中还需要在各方面去提高自己的各方面的能力，尽可能完善自己。

**毕业顶岗实习报告模板篇二**

20\_年5月15日，我怀着激动的心情踏上了期待已久的顶岗实习之路，当我坐上离开学校的火车的那一刻起，我就知道我将经历一段特殊的不平凡的并且充满收获的人生旅程，那旅程必定在我的生命中写下浓墨重彩的一笔，必定会在我的生命中留下烂多彩的回忆，并定会给我带来生命中无与伦比的财富。那时候对自己的未来充满希望，希望在那里能大展拳脚，实现自己的抱负。

一、实习公司概况：

和联永硕集团于20\_年成立，统辖原华硕集团在全球的所有制造基地。公司以强大的设计实力与经验，在电子代工产业独树一格，运用所拥有的820亿台币净资产，让全球所有据点共约8万名的员工，持续在这个舞台发光发热。集团业务范围涵盖从主机板、个人电脑、笔记型电脑、服务器、适配卡、光盘机、调制解调器、无线通讯产品、游戏机及其周边设备、网路产品、PBX交换机、数位影音播放器到液晶电视。公司以“快乐工作、幸福生活”为企业经营理念，强调“先有一流的人才、才有一流的公司”，人本主义是我们最重视的企业文化。更重要的是在育才、留才、惜才的理念下而发展出“Priest”以及“Parents”的双P哲学，各级主管在工作环境中尊重每位同仁的特质，秉持实质与专业充分授权，让同仁在和谐的组织气氛中，创造一个自主学习与发展的氛围。

二、实习目的：

1、使我们在理论学习的同时，加强实际操作技能的练习，将理论应用到实际操作中去，加强理论与实际的结合。

2、通过实际操作的锻炼，配以在大学期间学习的相关知识和技能，提高我们实际操作能力

3、实习是对我们的一次综合能力的培养和训练，在整个实习过程中要充分调动我们的积极性和主观能动性，深入细致地观察、实践，尝试运用所学知识解决实际操作中遇到的问题，使自己的动脑、动手能力得到提高。

4、在实习过程中，锻炼我们吃苦精神，踏踏实实的工作态度和团结协作的能力，培养我们的劳动意识和职业素质，为我们以后尽快进入工作打下基础。

三、实习内容及过程：

1、安全教育在实习开始时，公司组织由专业人士对我们进行安全教育，讲解了安全问题的重要性和在实习中所遇到的种种危险和潜在的危险等等。

2、车间实习我们在车间实习是生产实习的主要方式。我们按照实习计划指定在车间进行实习，通过动手、观察、分析及向厂里的老人请教，使我学到了很多。

3、理论与实际结合为了能够更加深入的融入其中。在实习过程中，我们结合了在学校所学的理论知识与实习的要求，将实习理论结合在一起。

4、掌握机床操作的知识，了解企业生产管理模式，学习先进的管理方式方法熟悉、巩固机械加工工序方面的知识。

四、实习心得体会：

四个月的实习期虽然很短，却使我懂得了很多，学会了在工作中如何与人相处，知道干什么，怎么干，按照规定的工序完成任务。同时对电脑硬件这方面有了些了解，为我未来的工作奠定基础。

最后，感谢这一段曲折的时光，感谢每个我所在的企业，感谢企业领导以及上司对我的重视和栽培，感谢我所遇到的同事们，你们一路给我帮助和支持，让我在前进的路上充满着激情和勇气!感谢\_学院，让我在短短的两年多时间里认识到很多的良师益友，让我在知识的海洋中不断吸取知识不断的完善自己，感谢院领导们的英明政策，让我有机会将自己所学的知识充分的运用到实践中并在实践中检验所学的真理，感谢各位辅导老师的辛勤付出与教导，给我们无微不至的呵护，让我们在工作中振作起来并且找到迷茫的出口!

**毕业顶岗实习报告模板篇三**

一、实习单位简介

1实习单位：\_x药店连锁店\_分店

2实习岗位：实习营业员、保管员、制单员、养护员、营业员兼收银员、值班经理

二、实习概况

1来到\_x先在\_分店做了一个月的实习营业员，职责是每天负责药品摆放，清洁整理，标签价码对应等工作，向顾客正确推介otc药品，及时介绍药品的功能主治、用法用量、使用禁忌等相关知识，保证用药安全。中药配方坚决执行处方调配制度;西成药凭处方销售处方用药，二者按处方复核制度双签名，保证无差错事故。另外负责相关柜台药品质量与养护，以及服务投诉的前期处理工作。

2一个月之后被调到仓储部做一名药品保管员，职责是每天根据办公室打印的各店配送单，给各店进行配货、复核及装车，负责管辖区药品的上货、查对、摆放。每天库房新到的货物需要建立卡片账，发货时要严格核对品名、规格、厂家、批号、数量及效期，药品在货架上要摆放整齐，方向一致，绝对禁止出现液体倒置等现象。

3在仓储部实习了近半年，经过本人申请以及公司的考核，准许调入\_路分店做营业员兼收银员。之后又在本店转做值班经理，负责贯彻执行规范服务，处理解决门店纠纷。保证门店财务出入相对平衡，对其利润负责。负责门店商品计划的核实与传递，以及单据、日报表的保管。对门店商品到货质量验收和对所有商品质量负责。对门店顾客用药、荐药咨询负责，指导顾客合理用药，保证安全有效服用药品。

三、实习感想

通过近一年的实习，我对自己的能力有了一个更深的了解。

看到了自己在学校里学到的理论知识运用到实际工作中的问题。药理学书本上面介绍的是一个大概的药物分类方向，实际应用中，有不同的商家生产不同品名但药用相似的药品，但我觉得万变不离其宗，只有具备扎实的药理学知识，才能够更好的认识这些药品，所以除了弄懂理论知识外更重要的是要在实践中运用这些知识，让这些知识在大脑里面消化变得更加深刻。

**毕业顶岗实习报告模板篇四**

一、实习目的

1、有一定的谈价议价的能力。

2、能够熟悉药品的摆放。

3、知晓一些常用药的的通用名称、商品名，功能主治，禁忌等等。

4、能准确为顾客的症状进行用药配伍。

5、锻炼自己说话的水平，学会与人沟通。

6、锻炼自己处理问题、分析问题的能力。

二、实习时间与单位

这半年我的工作单位共有两个，分别是\_医药城、\_大药房。前者是我在学校参加招聘而去的单位，在那里我呆了两个月;后者是我自己在家乡找到的工作，从10月份开始一直到现在12月底。虽说\_医药城比\_大药房规模大很多，但是我还是比较喜欢后者，原因很多，可能是在\_那里一个人生活工作很辛苦吧，每天早出晚归，每天的坚持与努力，可是宿舍，工作，生活，学习，还是都不尽人意。我觉得自己很辛苦，坚持也一定要有意义，那么多的心酸、无奈和忍气吞声，如果换不来什么，那也没必要继续，于是就回家了，在家休息了2个星期就找到了现在的工作，什么是满足，可能就是开心、平淡的过每一天吧，就像我现在这样。

三、实习地点与岗位通

\_药房是成立于20\_年，面积约76平方米，仓库也有20多平方，是大型药店。经营范围有抗生素、西药、非处方药、保健品类、中成药等等。本店经营面积大经营品种多。店内从事药品质量管理、检测检验、调配处方的工作人员，以及从事药品营业、保管、养护、销售工作的人员，都经过专业培训。每年对经营的人员体检一次，并建立了健康档案。该店位于\_市立医院对面，针对广大医院患者售药，历史悠久服务态度热情，店员有很好的亲和力和信誉度。店里有较多的老客户，所以客流量大。

四、实习内容和过程

我的工作是药店营业员、收银员。因此我的工作主要是，销售药品和收票，开单子，忙的时候还要帮忙调货。我的实习内容主要有：

1、对所在单位和所从事的行业的认识。要在药店工作就要知道企业的沿革，所在行业的特点及发展前景，比如\_大药房经营情况很好，每天的客流量不少，其优势是良好的地理位置，还有历史悠久，口碑好。

2、能力的锻炼。有一定的谈价议价的能力，锻炼自己说话的水平，学会与人沟通，巩固所学知识，提高自己实际动手能力，培养解决问题的能力，善于开发自己思维，对于一些常用的设备要会使用、会维修。

3、对药品的了解。能够熟悉药品的摆放，知晓一些常用药的的通用名称、商品名、价格、药理作用、功能主治、适应症、用法用量、禁忌等等。能准确为顾客的症状进行用药配伍这点很重要。

五、实习体会和收获

通过实习我能熟练的使用和了解仓库的一些设备，也能够准确的知道药品的货位，在顾客需要的时候能自己给其配药，对药品的性能，不良反应和类似药品的差别也有所了解。更重要的是我现在很能讲话，沟通能力不错，能处理一些突发事件，在销售的过程中也能出一些点子，做一些策划，为药店的业绩贡献自己的一份力量。

另外，我也发现一些问题，有些常见的药品是需要处方的，但是患者买药时没有处方，药品一样被卖出去了，然后店里人员事后补处方。我一直觉得这种行为是极度不负责任的，可能把这种药卖出去其实也不会出什么问题，但凡事都有万一，药品毕竟是与人相关的物品，我们都不该冒这个险。

其次，每过一段时间，药店都需要检查药品是否过期，并作出记录，这个过程中，若发现药品有过期的现象应该清理干净，而不是放到货架上继续销售，还有，顾客一般都有自己常用的药物，一旦这种药物减轻不了病状，他们就会改选其它品牌的药物，像是广告中常出现的药物：感康、白加黑等等，可是这些药品也不一定真的对症。这时候就应该向顾客推荐适合的药品，而不是放任不管。说到底医嘱很重要，药品销售是一种综合性质的行业，除了有良好的专业知识外，还要具备优质的服务态度和售药技巧，这就说明要具备良好的职业素质，这关系到病人的用药安全问题。所以大家都要有耐心、要有良心、更要用心。

然后，就要说说健康咨询服务的问题了，很多人在购药时还是相信医生的话，但是有些小病是没必要去医院看医生的，这时候有的人喜欢询问药店营业人员，而有的人则更愿意问一些专业人士，这就证明了药店坐堂医生和药师的重要性。有执业药师、坐堂医生提供健康指导是一些药店经营的一大特色。市民在购买药品或健康类产品的同时，希望得到专业人士的从旁指导让其买的放心。因此，药店内是否有药师提供健康指导，也是影响人们选择药店的一大因素。这与大家关注的营业额是息息相关的。

六、总结

通过实习，一方面，我锻炼了自己的能力，在实践中成长;另一方面，我也为社会做出了自己的贡献;更重要的是我交了很多朋友，认识到生活的不容易。

尽管在实习过程中，我也表现出了经验不足，处理问题不够成熟、书本知识与实际结合不够紧密等问题，但我相信，我会不断充实、鼓励自己让自己更加努力的去掌握更多的知识，并不断深入到实践中，检验自己的知识，锻炼自己的能力，为今后更好地服务于社会打下坚实的基础。

实习还没有结束，它给我带来的巨大影响也将继续下去，它使我们走出校园，走出课堂，走向社会，走上了与实践相结合的道路，到社会的大课堂上去见识世面、施展才华、增长才干、磨练意志，在实践中检验自己。尽管实习比较辛苦，但是却为我以后人生的道路做好了铺垫，我知道一切都是不容易的。我也终于明白，乏味中总会有希望，苦涩中总会有甘甜。

我希望大家能像我一样珍惜这离校前仅剩的半年实习，我想如果我们认真做了一定会有很大的收获。我也希望在明年毕业时，自己能对此次实习无愧于心!

**毕业顶岗实习报告模板篇五**

为了加深对国际贸易专业知识的理解，方便以后在企业中解决国际贸易方面的实际问题，提高自己的专业技能及就业能力。本人与20\_年\_月20日至20\_年\_月1日期间，在香港金堡葡萄酒国际贸易有限公司(以下简称国贸公司)深圳分部实习，主要参与深圳保税区进口波尔多葡萄酒物流和市场贸易;货运集装箱运输香港，然后通过物流运输深圳，另外，参与为进口葡萄酒办理各种展厅入驻手续、签订租赁契约和商品的包装，提供葡萄酒展厅及市场的相关咨询服务;收集葡萄酒企业相关资料，了解葡萄酒在深圳的发展市场，跟酒店和餐馆谈业务并签订长期合作合同。

一、实习的目的与意义

在本科专业教育中，实习是一个重要的实践性教学环节。通过实习，可以使我们熟悉外贸实务的具体操作流程，增强感性认识，并可从中进一步了解，巩固与深化已经学过的理论和方法，提高发现问题，分析问题以及解决问题的能力。

在公司具体实习过程中，能够接触国际货物买卖实务的具体操作，进出口的成本核算，询盘，发盘与还盘等各种基本技巧，还能对某一行业深入彻底的了解并能切身体会到国际贸易中不同当事人面临的具体工作与他们之间的互动关系，接触公司制定的各种战略以实现跨国经营和良好的市场运作;认识供求平衡，竞争等宏观经济现象，能够接触真实的商务实战，了解自身存在的不足，并积累一定的经验，为将来走上工作岗位打下良好基础。

二、实习内容

在陌生与盲目中寻找实习单位，又在努力和热情中寻找希望，终于在2月里的一天中接到了在香港发展20多年的金堡葡萄酒国际贸易有限公司在深圳分部市场发展招聘国际贸易业务员的面试通知，到了深圳外贸分部，在HR的介绍下，了解到公司的发展历史，体会到公司的经营理念和发展规模，并丰富了我对公司的认知。

在随后的一周里，进行真正的实习过程，刚到公司的时候，助理拿了许多关于公司和产品的资料让我详细阅览，资料中多次提及公司的经营理念和产品的专业术语，大多是英文和法文，由于刚刚走出校园，懒散的心态使我并没有认真的去学习和体会，以至于在后来的实际操作中出现了严重失误。

在公司的实习过程中，还接触到了大型公司的ERP系统，每位员工都能够通过ERP系统进行日常的作业，集团可以通过ERP系统，对供应链实行有效的管控。集团的供应链管理在业界享有很高的知名度，正是如此，公司在跨国发展中实习了有效的成本管控和生产经营。接下来的日子里，我在同仁的带领下不断的学习和实践。经过一阵时间的产品资料的熟悉，经理让我们实际的操作，在学校里我们学到里很多理论知识，什么外贸术语，寻发盘，商务谈判等等。但是真让我一个人开始操作，真就不知道如何起步，因为我不知道该如何开发客户，如何进行有效的沟通。因为是实习生，公司对我们并没有十分严格的要求，我们在老员工的指导下，学习怎么有效的进行市场开拓，起初对于开发客户很胆怯，但后来好点，通过电话，网络得到了一些有效的信息。慢慢变懂得越来越多，也适应过来了。

在公司最后的几天里，因为公司是外商在中国投资，所以上司特别重视对人才的培养，因为这阵子表现积极，有幸能得到机会随同上司到了深圳会展中心参加商业会展。在那种商业气息浓重，到处都是名片味道的氛围中，我对商业文化和国际贸易业务、拓展市场等，有了更深层次的认识。

三、收获与感想

在成功结束实习后，仔细总结，这次校外实习充分认识到从学校走向社会我们存在的不足和缺少工作经验。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”，“读万卷书，行万里路”。抓住一切机会锻炼自己，在实践中去感受，体会，理解和运用所学知识。

通过本次实习，使我收益非浅。基本掌握进出口贸易的工作流程。例如国际发盘、还盘、FOB报价，信用证及T/T，D/T等。使我明白了学懂书本理论还是远远不够的。也知道了书本理论和实践的差距。我们要结合书本理论和动手实践。才能在国贸上得到完美体现。以至在以后的工作当中也牢记这个道理。才能在社会上占有一席之地。

style=\"color:#FF0000\">毕业顶岗实习报告模板20\_

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