# 毕业生的实习报告范文

来源：网络 作者：落梅无痕 更新时间：2025-05-16

*毕业生的实习报告很多人都有接触过了，这就一起写一篇吧。大学毕业生的实习工作快一年了，时间真的很快。大家从一个学生到步入社会，变化也甚多。你是否在找正准备撰写“毕业生的实习报告”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！毕业生的实习报告1没...*

毕业生的实习报告很多人都有接触过了，这就一起写一篇吧。大学毕业生的实习工作快一年了，时间真的很快。大家从一个学生到步入社会，变化也甚多。你是否在找正准备撰写“毕业生的实习报告”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

**毕业生的实习报告1**

没有实习的经验，大学就是不完美的，实习是将自己在大学所学的知识运用到实际的生活中去，学而不用就浪费了，我们在大学所学习的知识，只有真实的实践，才知道学习的内种，你是否真正掌握?大学的毕业实习是为以后那你找到更好的工作打好基础，在实习当中更是一种学习，学习在大学书本上，学习不到的知识内容。

我们大四的毕业生在\_\_老师的带领下，来到了\_\_的\_\_实验中学，每一位毕业生在\_\_实验中学实习初一英语教师，学习如何做一名合格的英语教师。在短短两个月的实习时间，让我从中收获到了很多经验，真的受益匪浅。在\_\_实验中学我实习我才意识到，我们在学校学的那些书本知识根本不算什么，实习中了解了作为一名老师每天需要做到的工作，更学会如何与学生相处。

刚走进教室，站上讲台的我，对教学的工作迷茫无措，不知道自己该从何开始，面对讲台下坐的学生，面对这里的环境，感觉都是陌生的，这一刻，我才知道不管自己在学校学习掌握的知识有多好，真正的去实践是很难的，但是在老师的帮助和教导下，我慢慢地进入佳境，慢慢地开始适应教学这件事。

对待学生要有责任心，要认真地负责起教学这件事，不能对此事怠慢，因为学生是完全的信任自己的老师。所以在每节课上课之前，都需要提前备好课，计划安排好课堂的四十分钟，充分地利用课堂的时间，让学生有效地学习。激发学生的兴趣，让学生能够积极地参与进课堂的学习当中，作为一名教师，要知道如何来调动学生的学习主动性，承担起学生学习知识的责任，把自己的学生放在首要位置，自己的学生要懂得如何爱护他们，不仅是对他们的学习负责，更要对他们的健康安全负责。

与学生相处融洽，这一点在实习当中，老师有特意地强调，我们要做到亦是师生关系，亦是朋友关系，让学生不会对教师产生强烈的距离感，所以，要学会如何与学生拉进距离，走进学生的生活，这样可以了解学生的学习情况，通过一些学生的学习状况来改善自己的教学方式。

在\_\_实验中学的两个月实习，真的让我学习到了很多，也给我在今后的职业生涯中提供了许多经验，所以我很感谢学校为我们提供的实习机会。

**2毕业生的实习报告**

为期一个月的实习结束了，时间虽短，但收获是巨大的。我深刻的体会到工作的艰辛以及收获的快乐。尽管之前也有参加过一些社会实践，但这次更加正式，更重要的是，这份工作是与我大学所学专业相关的。所以做起来也更加上心。选择房地产这一行业，首先建立在自己比较感兴趣的基础之上，然后想借此机会了解更多房地产公司部门的构成和职能以及房地产公司的整个工作流程，确立自己在这一行业的适合的工作岗位。最后还想要扩大自己的人脉关系，增长见识。

下面讲一下我的一些实习心得：人与人交往很难按一种统一的模式去做，每个人的个性都不一样，处理问题的方式也就自然不一样。对于一个刚踏进地产销售行业的新人来说，别人的销售技巧只可供参考，除了学习别人的做法以外，更多的是在每一次与客户打交道的过程中，总结出合适自己的商谈方式、方法，这样你就具有了自己个人独特销售技巧。只要多加留意、多加练习，每个人都可以具备自己独特的销售技巧，有自己的“绝招”。所以说，销售技巧更多的是用心学习、用心体会、用心做事。

从事房地产销售工作的人员应致力于个人及事业的发展，因为生活只会随着自我改变而改变，唯有不断地学习，才能稳固地立足于这个社会。所以要成为一名顶尖的销售人员，首先必须学习的是如何保持一种积极向上的心态。一个积极的心态，是对自我的一个期望和承诺，决定你的人生方向，确定自己的工作目标，正确看待和评价你所拥有的能力。你认为自己是一个什么样的人很重要。

比如像我，我认为自己是一个积极的、乐观的、友善的、非常热情、有冲劲的一个人。这就是自我的形象。师傅说她每天早晨起床都是面带微笑地对自己说。“今天我心情很好，我很高兴，今天会跟很多客户联系，我相信能给他们解决一些问题或解除他们的疑虑，我会成交的”;“只要我努力，相信今天我一定能成交，我的销售业绩是最棒的”;这就是对自己的一种肯定。

作为一名销售人员，亲和力很重要。所谓亲和力，就是销售人员和客户交流沟通的能力。销售人员的工作性质是直接面对面地与客户打交道，怎么才能更好地与客户沟通，让客户认可你，必须通过规范你的言行举止来实现。在售楼的过程中，语言是沟通的桥梁。对销售人员而言，语言应该是一门应酬与交往的艺术，不仅要注意表情、态度、用词，还要讲究方式和方法，遵守语言礼仪，是顺利达到交往效果的“润滑剂”。在人际交往中，约有80%以上的信息是借助于举止这种无声的“第二语言”来传达的。

行为举止是一种不说话的“语言”，包括人的站姿、坐姿、表情以及身体展示的各种动作。一个眼神、一个表情、一个微小的手势和体态都可以传播出重要的信息。一个人的行为举止反映出他的修养水平、受教育程度和可信任程度。在人际关系中，它是塑造良好个人形象的起点，更重要的是他在体现个人形象的同时，也向外界显示了作为公司整体的文化精神。语言的礼仪不是天生就会说，优美的举止也不是天生就有的，这些都是通过长期正规训练出来的。只要通过每天自己抽5分钟来练习，自然而然地养成良好的仪容仪表、举止姿态习惯，自然地使用礼貌用语，和自然的情感表达。这样训练出来的销售人员才具有亲和力。

其次，专业性水平也很重要。房地产产品的特殊性要求销售人员有较深的产品知识与专业知识。产品知识和专业知识是销售人员自信的基础，也是销售技巧的保证。楼盘产品知识的掌握是正式进入推销的第一步，你有再好的心态与自信心，可对楼盘的产品知识一无所知，客户向你咨询楼盘特点、户型、价格、装修标准等等的时候，你即一问三不知，客户就根本不会买你推荐的楼盘。

我们都知道楼盘的销售规律，新盘开盘上市的时候，因为地域需求、新盘上市、从众心理、升值期望、炫耀需求、投资获益等等消费需求，是新盘上市迅速进入销售的高速增长时期，这一阶段通常持续三个月左右，三个月以后，楼盘销售进入平稳时期，约半年后销售进入逐步下降时期。通常，楼盘40%到60%的销售量是在销售的高速增长时期完成的，楼盘销售进入平稳时期的三、五个月，应该完成20%到30%销售量，即楼盘80%以上的销售业绩应在八个月内完成，一年内完成整个楼盘90%以上的销售量。

当楼盘面对有效需求，开发商有效供给，售楼人员却不能有效销售或者说不能高效率销售，一旦错过楼盘销售增长期、平稳期，就只剩下漫长的等待，非常可惜也非常被动，尤其是所售楼盘周边有竞争楼盘存在、而楼盘差异化又不大时，知己知彼的销售人员是战胜竞争对手的决胜砝码。商品房的价值比较高，往往很多客户是用一生的积蓄来购买的大宗买卖。因此反复比较、犹豫不决是常见现象，客户对楼盘能察觉的使用价值作了反复比较依然拿不定主意时，如果售楼人员能就客户的购房需求作一番说明，成功率就会很高。

另外，还要能够利顾客”的思考方式。有人说，“钱从客户口袋到销售人员口袋”这一段距离是世界上最长的距离，我觉得形容得很贴切。只要客户不掏钱出来，我们就永远得不到，所以如何缩短这一段距离是至关重要的。与客户的沟通以及相处中随时以“利他”的思考方式去进行思考，如何帮助客户，如何才能让客户处在利益的状态，如何才能让客户觉得贴心，才会帮客户解决困扰，才会让客户喜欢买你推销的房子，才会让客户将你视为朋友，而不是在客户的眼中只是一个老想把房子卖给他，如此失败的一个销售人员而已。

利他的思考方式可以让我们跟客户站在同一阵线去解决问题，你是他的战友，而不是站在你销我买的对立立场。在销售工作的过程中，常常会不自觉地陷入自己制造的误区而不自知。这其中有两个误区是我们最容易掉进去的，所以必须随时提醒自己。其一是：当我们想要将手上的房子销售给客户的时候，客户真的需要吗?是他真的需要还是我们觉得他需要，如果只是单方面我们觉得他需要，那么成交可能就会距离我们遥远而且机会渺茫。

所以在面对客户销售之前，如何唤起他的“需求意识”，以及如何创造他们的需求是我们必须要用心的重点，因为在他不认为自己需要的时候，他是绝对不可能点头同意成交的。对客户来说的房子就是客户已经产生需求的房子才是的房子，所以优先销售需求，然后再销售房子给客户，而不是先销售房子后才销售需求。其二是：我们所提出的意见是基于客户的需求来考虑的，还是我们只将焦点集中在自己的业绩完成上，所提出的意见是为客户量身定做，还是为我们自己量身定做。

这两种心态造成我们和客户之间的不同距离。我们当然希望客户的订单越大越好，成交的金额越高越好，但是客户的期望却并非如此。每一个客户的期望都是希望能够在最低的金额下发挥到的效率，客户并不是吝啬花钱或者挑毛病，因为换一个角度来思考，如果我们自己是客户，当我们决定要花钱买房的时候说不定比现在这些抱怨的客户更加的挑剔。一个成功的销售人员在客户的心目中是客户问题的解决者，而绝对不是客户问题的制造者。

其实在这个世界上最难销售最难面对，以及最挑剔的客户常常就是自己。因为你自己最清楚这样的房子能不能够满足自己的需求，要说服自己购买并不是一件容易的事，如果能够让自己燃烧起购买的渴望，甚至让自己下定决心购买，你需要的是什么呢?而在自己销售给自己的过程中你会询问自己的问题可能也会是客户会问的问题，怎样的回答方式可以令你自己满意呢?如果你已经能够成功地说服自己购买，那么在市场上所会面临的问题你差不多都已经考虑在内了。

这是一种很好的练习方式。拿自己来试试看一定好过拿客户来试，如果自己都说服不了，你如何能够有十足的信心去面对客户呢?所以在我们销售房子给客户之前应该先试着销售这样的商品给我们自己，尝试去说服自己购买，一人同时扮演两个角色作攻防。一个是我们所谓百般难缠的客户，一个是销售人员，一个不断提出拒绝购买的理由，另一个不断地提出好处、利益和价值，一个扮演没有兴趣购买的客户，一个扮演不断挖掘与创造客户需求的销售人。在这样的攻防中如果你能够成功的销售商品给自己，就等于你已经了解客户了。

用这样的方式只要不断地练习就可以帮助一个置业顾问提升其察言观色的能力。最终你会发现自己越来越懂得客户要什么，越了解客户在想什么，再也不会去抱怨，我都不知道客户的心里到底在想什么!因为你已经可以很容易在角色转换的练习中进到你的客户的心里最深处了，这样才叫做真正的掌握客户行为，掌握客户心理。对置业顾问而言，稳定踏实的业绩就是从这里开始的。

**3毕业生的实习报告**

在为期两周的实习中，当遇到实际问题时，只要认真思考，对就是思考，用所学的知识，再一步步探索，是完全可以解决遇到的一般问题的。本次实习的目的主要是使我们对电子元件及电路板制作工艺有一定的感性和理性认识;对电子信息技术等方面的专业知识做进一步的理解;培养和锻炼我们的实际动手能力，使我们的理论知识与实践充分地结合，作到不仅具有专业知识，而且还具有较强的实践动手能力，能分析问题和解决问题的高素质人才，为以后的顺利就业作好准备。

而这一次的实习正如老师所讲，没有多少东西要我们去想，更多的是要我们去做，好多东西看起来十分简单，一看电路图都懂，但没有亲自去做它，你就不会懂理论与实践是有很大区别的，看一个东西简单，但它在实际操作中就是有许多要注意的地方，有些东西也与你的想象不一样，我们这次的实验就是要我们跨过这道实际和理论之间的鸿沟。不过，通过这个实验我们也发现有些事看似实易，在以前我是不敢想象自己可以独立一些计时器，不过，这次实验给了我这样的机会，现在我可以独立的做出。

通过一个星期的学习，我觉得自己在以下几个方面与有收获：

1、熟悉手工焊锡常用工具的使用及其维护与修理。

2、基本掌握手工电烙铁的焊接技术，能够独立的完成简单电子产品的安装与焊接。熟悉电子产品的安装工艺的生产流程。

3、熟悉常用电子器件的类别、型号、规格、性能及其使用范围，能查阅有关的电子器件图书。

4、能够正确识别和选用常用的电子器件，并且能够熟练使用普通万用表。了解电子产品的焊接、调试与维修方法。

5、在电工方面我掌握了常用的电工工具，如钢丝钳、尖嘴钳、螺丝刀、万用表、电烙铁等使用方法及注意事项。在电子方面，熟悉了常用电子器件类别，如电容、电阻、二极管等型号、规格、性能、使用范围及基本测试方法。在理论知识方面，系统地学习了：①元器件的焊接技术②元器件基本知识和测试③万用表的使用。

总之，实习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其中感触最深的便是实践联系理论的重要性。在此我很感谢老师的细心指导，从她那里我学会了很多书本上学不到的东西，教我怎样把理论与实际操作更好的联系起来和许多做人的道理，这些东西无论是在以后的工作还是生活中都会对我起到很大的帮助，短暂的实习结束了，但却给我以后的道路指出一条明路，那就是理论联系实际的能力，提高自己分析问题和解决问题的能力，时刻保持清醒的头脑，出现错误，一定要认真的冷静的去检查分析错误，思考着做事，态度端正，必能事半功倍。

**4毕业生的实习报告**

实习，是为了叫我们如何将学习的理论知识与实际遇到的情况结合起来，在实习中一条最重要的途径就是将理论知识与实践相结合，为自己今后进入社会的工作岗位做好充实的基础。

这次的实习是学校统一组织安排的，我们大四的所以即将要毕业的实习生一起跟着学校的老师来到了这\_\_的\_\_中学。教师的工作是很神圣的，将自己所学的知识能毫无保留的传授给其他的学生，这是成人之美的事情，自己也能从中获得快乐，在你看到自己的学生能接受自己所教学的知识时，你的心中会感到很满足。这次的实习也是将自己在学校所学到的知识进行一个系统的回顾与升华，让自己了解到即将步入社会的我们，需要面临什么样的挑战，所以，实习对于我来说很重要。

一直以来，我都是以一个学生的身份坐在讲台下听老师给我们讲课，现在，突然角色的互换，让我有点措不及防，不知道该在讲台上做一些什么，看着学生求知的面孔，更是让我觉得慌张，很怕自己会给学生传授错误的知识。可是我有老师的帮助和一群可爱的学生们的谅解，让我在授课的过程中慢慢地进入佳境，我可以感受到站在讲台上的一种自信，更让我觉得很满足，我可以将自己没有做过的事情完成好。学生们的面孔和老师的眼神，让我知道我获得了他们的肯定。

通过这次实习，我感觉到自己学习到的知识其实很浅薄，在教学的过程中会出现很多我不能解决的问题，我知道在今后的工作中自己还有很多需要学习和努力的，经验对于我来说不可缺少，所以我需要不断的实践，多多的积累，努力地让自己成为一名让学生认可的好老师，不仅是这样，我还需要得到前辈们的肯定，如此一来，我也能坚信自己的选择没有错。

作为一名教师，为人师表很重要，做好学生的表率，爱护自己的学生，可以用自己的身躯保护学生们的安全。每节课上课前，都需要准备好上课要将的内容，将知识通俗易懂、井井有条地传授给学生。看待自己的每一个学生，都要做到人人平等，不能因人而异，不低估学生的能力。控制自己的情绪，学会无限的宽容自己的学生。

实习期间转眼就结束了，对这所中学很不舍，对我的学生更加不舍。但我知道，我需要开启属于自己全新的旅程。

**5毕业生的实习报告**

我很庆幸能与研究室的三位老师共事40天，他们非常重视实践工作，处处给予我指导和关心。期间我经历了许多充实的工作，虽然很多看起来是小事，微不足道，但从中可以学到的东西不是三言两语可以说得清的。在工作中遇到一些新情况时，几位老师总是主动向我说明，使我很快就融入了这个新环境。在40天的实习时间里，我越来越觉得研究室的三位老师对我的信任。管委会的一切信息和文件内容都是严格保密的，但老师们非常相信我，给我看了很多材料，从中吸收营养。在要做出某项决策时，三位老师主动让我旁听，我觉得他们的谈话氛围很真诚，大家的交流中毫无芥蒂，给了我很多触动。这样的信任越发地增强了我的纪律意识和责任感，感觉老师们是真的把我当作他们的一员了。

另外，老师们对我生活上的关心也是无微不至的。因为我住的学校离管委会有一段距离，他们觉得8：00上班太紧张了，让我不用很早来，但我不愿迟到，实习的机会是很难得的，我现在争取每天提早20分钟到单位，这样可以提前打扫一下办公室，为三位老师创造一下优良的办公环境。40天来，我与管委会的老师们一起工作，一样早出晚归，在这个新集体里，我觉得很温暖，大家就像一家人一样。

虽然我们即将走向社会，但作为一个刚踏入社会的年轻人，几乎没有任何社会经验。可在实习期间的每一件小事中，我们能够体会到人际关系、机会、评价、竞争、成功、失败等各种我们在今后经常会遇到的事件，相信这些宝贵的经验会成为我今后成功的重要基石。而在这剩下的半年中，我们能再学些什么，再做些什么，这短短的40天能给我们很好的启示。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段宝贵经历，而这次实习的意义，对我来说已不再是完成学分、完成毕业实习的任务，而是我们真正在实践中开始接触社会、了解社会的一次重要机会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，增长了见识，开阔了视野，为我以后走上工作岗位打下了坚实的基础。

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