

2023年啤酒发酵实验心得体会 啤酒厂实习心得体会(实用5篇)

在平日里，心中难免会有一些新的想法，往往会写一篇心得体会，从而不断地丰富我们的思想。那么你知道心得体会如何写吗？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得体会吧，我们一起来看一看吧。

啤酒发酵实验心得体会篇一

当我收到通知要进行企业运营模拟实习的时候，我心里面还是有点不情愿。因为往年这个时候，大四的学生都已经放假，出去实习或者是面试等等了。而我们还要进行校内实习，时间还长达近2个礼拜。不过，通过这2周的实习，我受益匪浅，而且，通过实习，实实在在地学到了东西。并且通过实习再结合回课本看，我对于自己的专业有了更深的理解。

实习期间我在第24组的米莱国际控股有限公司担任生产总监。生产部的工作主要是进行产品研发管理、编制生产计划、质量体系认证、固定资产投资、管理生产车间、管理成品库存和产品外协，还要与采购部协同调整原料采购计划，以平衡生产能力和保证产品质量。因此我的工作十分繁重，尤其是生产计划的制定过程比较复杂，所以要更加留心。通过这次的实习更深切地体会到创业的艰辛，并对所学的专业知识有了更加深刻的理解。

刚开始的第一周，主要进行erp沙盘演练，别人说，那是为了让我们好好感受一下这次实习的全过程，了解公司的流程。对于如何确定公司的投资开发方向，投入多少广告费才能拿到订单。总之，一切都在紧张地进行着。尽管这不是和我所学专业的联系非常密切，但我还是对它有了浓厚的兴趣。

然后，很快我们就开始了自己公司的运营，通过开会讨论，

我们确定了公司的名称，经营方向，各个成员的职务，应该做的工作，并且明白实习应该按章程准则经营公司。

通过一周的erp沙盘模拟的实习，我获益良多，不仅开拓了眼界，在沙盘上了解了企业管理决策的基本思想及流程，而且还明白了团队协作精神在一个企业经营过程中的重要性，学到了企业在战略规划、资金筹集、市场营销、产品研发、生产组织、物资采购、设备投资与改造、财务核算与管理等企业管理决策内容等方面的运行过程，更重要的是在此过程中，我们还锻炼了发现问题、分析问题、解决问题的能力，为第二周top-boss的熟练操作做好了铺垫。

top-boss是一套能让使用者以多人同时进行的方式，透过目前无远弗届的internet 网络环境以及纯粹web-based的人机接口，进行在线的企业经营模拟竞赛(business game)或称管理竞(management game)的在线商学教育互动学习软件系统。在这次的top—boss我的角色仍是生产经理，主要的职责范围包含推估公司的产能，以及是否要为公司购入新技术或是进行厂房设备升级之类的事宜。尤其重要的是制定生产决策，以便使总经理拟定对策！

在进行决策的时候一定要根据我们公司的现状，现有的市场潜能、公司未来的发展能力、公司现有的产能、产品的品质及形象。这些都是决策时必须考虑的重要因素，因为一旦企化部门对产品的预计销售量进行了决策，生产部门就必须根据预计销售量进行生产，一旦我们做出的预计销售量大于企业的产能那么就会导致无法达到预计的销售量，另外营销部门也会根据销售量制定具体的营销策略，如果因预计产量过大产品无法生产而营销费用又是根据预计产量制定的就会使营销费用过大导致单位产品的增加。因此良好的企划方案是整个公司进行良性循环的保证。

top-boss企业模拟经营在竞争的同时也是提供了一种互动学

习的氛围。让我们充分的了解了企业的运行机制、管理模式及各部门的分工合作的重要性。它融角色扮演、决策分析、竞争合作于一体，提升了学生的理论和操作水平，让人感受到市场营运竞争的残酷，体验承担经营的责任与风险，在成功和失败中体味市场环境变化的影响，感受如何考虑企业的收益及可利用的资源，权衡利弊。进过这次的企业模拟经营大赛让我们更加理解了老师平时所传授的理论知识，也让我们明白了机遇与挑战并存的真正含义。经过这次竞赛知道了企业在制定决策前，一定要计算自身企业的投入和产出，因为净现值最大化是企业唯一的经营目标。第二次企业模拟经营大赛我们公司的破产让我们对此有了更为深入的了解。

接下来的一周我们组参与了学院erp沙盘模拟对抗赛，对于这几天来紧张激烈的竞赛也有很多的感触，具体有以下几点体会：

第一、准确的市场定位和市场预测是企业成功的关键。在第一次的竞赛中我们取得较好的成绩和我们准确的市场预测和市场定位是分不开的。比赛中我们过多的投入，导致了产品的大量积压。为了强占市场而大量的投入营销费用和广告费用导致产品单位成本增大，同时又错误的采取了低价格的营销策略。这就使得公司的亏损逐期增加，同时为了满足生产不断的进行贷款，这样就使公司的负债大浮增加。另外比赛中企业每一个角色并没有进行充分的决策，相关部门之间的协调与配合也没有做到尽善尽美，所以今后的工作决策过程中要充分发挥企业每个部门的职能，使每个成员期望值保持高度一致的团队精神这样便能更充分地发挥企业竞争的优势。

第二、进行决策前应当先充分了解和掌握企业的竞争背景与市场环境。要想经营好自己的企业，刚起步时的企业运营决策是相当重要的。而决策数据都来源于给定的竞争背景及市场环境资料，所以仔细的研究和分析是有必要的。由于赛初各企业都处在同一层面上，所以各项费用的投入和产品价格可以相对保守，产品在各市场投入及价格均以试探性为主，

以便初步了解竞争对手的意图。

第三、做出正确的市场决策。经过几期的决策，各企业基本了解了决策的流程，以后的决策的做出都需要以较强的专业知识、准确的市场预测和明确的企业目标为依据。同时还要根据公司在各个市场的市场占有率情况进一步来确定那个公司未来的发展战略，即选择好主攻的市场。这样确定好公司目标后就根据这一目标进行各项决策就会更容易掌握方向，从而避免不必要的资金浪费。

第四，知彼知己方能百战不殆。市场竞争过程中要做到充分了解竞争对手的运营情况、分析竞争对手的动作意向，并有针对性地做出相应的策略。不能为了抢占市场一味的降低产品的价格，使企业所能获得的利润降低，甚至出现亏损，这样需哦是与企业的经营目标——企业利润最大化相背离的；也不能过于冒进，使产品价格与市场价格不符，导致生成产成品库存、增加持有成。在和相关企业有较大竞争的市场，宜采用优于竞争对手产品质量和产品形象的行销策略，以取得竞争优势，获得更多的经营利润。另外，还要充分了解各企业的生产运营情况，这样就可以知道对方与自己的竞争力到底有多大，从而制定自己的经营策略。

当我马上就要完成实习报告的时候，心里很踏实，我会好好珍惜这次校内模拟实习给我带来的实践财富。实习所学的在课堂上所学不到的知识，提高的业务能力，为以后工作打下了坚实的基础，使我对未来工作充满了信心。

啤酒发酵实验心得体会篇二

啤酒间是许多人消遣娱乐的地方。进入啤酒间，人们放松了紧张的神经，享受着美好的时光。这是一个带有浓厚氛围的地方，许多人在这里畅所欲言，喜怒哀乐皆可释放。在啤酒间中，我亦有许多心得体会。

第二段：友情与交流

在啤酒间中，我领略到了真诚的友情和深厚的交流。这里是一个人们会不拘礼节，真实表达自我的地方。朋友间聚集在一起，谈笑风生。我听到了来自不同领域的智慧，也聆听到了陌生人的故事。这个环境让我感到自在，我敢于和陌生人交流，从他们身上汲取经验。在这里，我获得了新的思维方式和生活观念。这种友情与交流，使我更好地融入社会，拓宽了我的思维和眼界。

第三段：放松与解压

啤酒间是人们释放内心压力的地方。压力对每个人而言都是经常面临的，无论是工作还是生活中的问题，压力都会让人感到疲惫不堪。而在啤酒间，我们可以暂时摆脱这些纷扰，放松自己，轻松地与朋友们嬉笑打闹。这种放松与解压，使我能够更好地应对困难与挑战，保持良好的心态和情绪。不论是工作上的问题还是生活中的烦恼，都可以在啤酒间得到缓解。

第四段：情感流露

在啤酒间中，人们情感流露自然而真实。有时，人们在这里会说出一些他们平时不轻易说出的话，表达内心最真实的情感。这里没有束缚与假装，只有真挚与坦诚。有时候，有些朋友会讲述他们的人生故事，或是痛苦的回忆，但他们依然带着微笑。在这里，人们用文字和语言表达着沉默在内心很久的思考，得到理解和共鸣。情感的流露带给我共情的力量，让我更加懂得关心和理解别人。

第五段：自我认知与成长

啤酒间让我更好地认识自我。在这里，我看到了自己的优点和不足，明白了自己需要改进的地方。看到了朋友们的进步

与成长，我也不断地反思自己的不足之处，并努力成为更好的自己。我们互相激励，共同进步。在啤酒间，我明白了人生需要不断学习和进步，也意识到了自我认知的重要性。通过与其他人的交流和分享，我成为一个更加自信和理解他人的人。

结尾：

啤酒间是人们聚会交流、放松心情地方，也是人们释放压力和情感的港湾。在这里，我学到了友情与交流的真谛，获得了放松与解压的方法。通过情感的流露，我更加懂得共情和体谅。啤酒间的体验让我不断反思自己，与他人共同成长。啤酒间中的心得体会影响着我的众多方面，让我成为一个更加开放和自信的人。毫无疑问，啤酒间将继续成为我人生中的重要场所，让我与朋友们共同度过美好时光。

啤酒发酵实验心得体会篇三

为了在20xx年6月毕业后能顺利快速的找到一份与自己本专业相同的工作，为了自己能尽快在这个社会上立足，我在20xx年2月22日在新疆乌鲁木齐中鼎盛业房地产评估咨询有限公司实习，中鼎盛业评估公司的地址在青年路17号阳光花苑a座1006室，是一家拥有国家二级房地产评估资质的公司。刚去公司发现在学校所学的知识并没有用到多少，在去公司的前一个月都在进行培训，经过培训我成功的拿到了乌鲁木齐房地产协会颁发的房地产估价员证，在公司的职位是一名房地产评估人员。

在2月22日后培训了15天，在乌鲁木齐市博格达学习，经成绩合格获得估价员证，在3月12日在公司正式上班，被分到房地产征收组，经过师傅在办公室两天的讲解，初步的了解了房地产征收有哪些前期的准备，并进行了一些专门的拍照画图培训。在3月17日-4月7日，接触到我去公司的第一个业务，这个业务地点位于乌鲁木齐县托里乡白建沟村，为新农村改

造做评估，在估价地点周围没有饭店，都是自己做饭，住在村委会，在去的前五天跟着师傅，负责测量房屋的外部拍照，顺便跟着师傅学习画房屋布局图，怎样书写现场勘察表，学习怎样使用红外线测量器。五天时间内，在每天工作完了之后，在晚饭之后自己在模拟的现场勘查表上练习，描绘师傅白天测量完的那些图。经过五天时间后，师傅给了我自己动手的机会，最开始画图歪歪扭扭的，画的不是很规整，在勘查表上的附属物记载上还有些遗漏，经过接下来的五天师傅不断给的机会，自己也逐渐改进，变细心，在上山10天后已经可以独自入户，现场勘查表的记录描述基本没有什么问题了，在山上呆了二十天后，瘦了3公斤，晒黑了不少，但是这些都是值得的，我已经学会了征收工作最基本的现场勘查。4月9日回到公司后进行评估报告的书写，发现在学校所学的东西并没有用到多少，深感自己的经验不足，跟着师傅学习评估报告的书写，了解房地产定价的过程以及房地产估价报告的陈述内容，但是其中含有很多的经验成分在其中，我只学会了大概的内容，其中经验的部分还得在这个行业逐渐积累。但是对于房地产征收的全部流程已经全部了解了。回来之后，又接了几项个人贷款、房屋违建的评估报告。这与房屋征收事项大同小异，经常出现现场。对房地产评估行业的整体现状有了基本的了解。随后跟随公司老总接了份红光山国际会展中心对面的咨询业务，做投资性分析，做市场调查。了解到房地产评估业务的另一分支，做投资性分析。在这个项目中我没有参与到评估报告的书写，仅仅是作为一名市场调研员，为估价对象寻找可比案例，老总给我们详述了这个估价业务所涉及的内容。发现作为一名估价师必须具有全方位的经验知识。不仅要有估价知识，还得拥有财务知识，市场预测等相关知识。这个估价案例到现在也没有完成，但它使我明白了这个行业的发展方向。使我确立了目标，不仅要做估价，更要做一名有经验的房地产咨询师。

通过三个月的实习，我获得了许多的收获，首先我对房地产估价这个行业有了基本的了解，知道了自身学习的不足，哪方面有欠缺，在出差的那段日子里，让我明白了有些事尽管

你不会，但是你只要有一颗学习上进的心，那些都不是困难的事，在这段实习的日子里，我认识了我师-父，交了一些朋友，在饭桌之间，也逐渐明白了一些社会的道理。通过这段日子的实习，经过师傅以及培训的老师指导，结合了自己的一番认识，知道了自己以后发展和努力的方向。

在获得收获的同时也发现了这个行业和公司所存在的问题。在这个行业，评估师的素质并没有想象的那么高，有百分之八十的估价师都是挂证，只有少部分真正从事这个行业，行业的名声和专业素养并没有得到百分百的认可，而且现在的评估公司很多都是挂靠资质，公司的人员不过关，写出的报告专业性不强，有很多的错误，如果再这么下去我们的地位将得不到保证，变成不是评估，而是受利益的驱使，在不公平的角度上进行估价。这样我们行业的地位将会逐渐下降。这将自掘坟墓，逐步把这个行业推向深渊。我们公司的制度和工作方式也有一些问题，工作效率并不高，所取得案例并没有建立数据库，而现在全国都在建立大数据库，争取每份评估报告所取案例都有很强的可靠性。

我希望公司能注意到这方面的问题，在自身作报告的同时建立数据库，使我们公司的每一份报告，都经得起考验，能做到正身正己，树立起行业榜样作用。同时提高工作效率。

在这段实习的日子里，让我对这个社会有了深刻的体会，尝到了人情冷暖，知道了生活的艰辛，让我知道天下没有免费的午餐，只有经过自己的努力，才会使自己的生活会的更好。

通过实习，让我在了解了房地产评估现在的主要业务来源和以后的发展方向，现在的常规业务就是做征收和个体贷款，但是这些都是传统业务，做起来费时费力，而现在全国兴起的咨询业务正是一个很好的发展方向，而且收入相对传统业务较高。但是它所需要的专业素养也要更高，这将激励我要更加的努力学习，争取在两年后考取房地产估价师证。

啤酒发酵实验心得体会篇四

一、实习时间和地点：

1. 实习时间：20__年7月1日—20__年7月6日

2. 实习地点：大富豪啤酒有限公司

二、实习目的：

通过参观，巩固专业基础知识和专业知识，要求做到理论与实践相结合，在实践中开展调查研究，锻炼和培养学生分析问题和解决问题能力，为以后的学习，毕业论文(设计)以及工作打下坚实的基础。具体如下：

3，学习生产技术，巩固深化所学的理论知识，培养分析和解决工程实际问题的初步能力；

4，了解和初步掌握生产工艺的流程，技术经济指标

5，了解生产工艺所用的设备(规格型号及工作原理)

三、实习

20__年7月1日，参观大富豪啤酒厂(bboss)常熟分厂。江苏大富豪啤酒有限公司是中国啤酒工业十强企业，南通市节能减排示范企业，组建于1996年12月，公司下辖销售公司及通州、南通、启东、盐城、常熟、吴江等6家生产工厂。公司为中外合资企业，由中方持大股，是荷兰喜力啤酒、喜力亚太啤酒公司的投资企业。公司中方股东南通富豪酒业有限公司，前身为国家大型企业，始建于1956年。外方股东喜力啤酒公司，全球啤酒第一品牌，创立于1863年，在近60个国家的90多个工厂生产，年产销量1200万吨，在200多个国家销售。公司先后通过iso 9001质量管理体系认证

和 iso 14001 环境管理体系认证，生产过程实行纯净化健康酿造，并建立企业 erp 管理系统，在全省啤酒行业率先实施管理信息化工程。公司啤酒产销量、综合效益连续 年名列江苏省同行业第一名，大富豪商标自 1999 年起一直被评为省著名商标。大富豪啤酒在江苏乃至长三角地区啤酒业唯一荣获中国名牌产品称号。

首先是啤酒制作的原料：大麦，水，酵母，酒花

啤酒的流程：原料粉碎》麦汁制备》麦汁处理》啤酒发酵》啤酒澄清

(1) 麦芽

麦芽由大麦制成。大麦必须通过发麦芽过程将内含地难溶性淀粉转变为用于酿造工序的可溶性糖类。除了一般的麦芽，还使用结晶麦芽或烘烤的麦芽作为各种酿造类型的成份。

(2) 酒花

酒花是属于荨麻或大麻系的植物。酒花生有结球果的组织，正是这些结球果给啤酒注入了苦味与甘甜，使啤酒更加清爽可口，并且有助消化。

(3) 酵母

酵母是真菌类的一种微生物。在啤酒酿造过程中，酵母是魔术师，它把麦芽和大米中的糖分发酵成啤酒，产生酒精、二氧化碳和其他微量发酵产物。这些微量但种类繁多的发酵产物与其它那些直接来自于麦芽、酒花的风味物质一起，组成了成品啤酒诱人而独特的感官特征。

(4) 糖

在某些啤酒中精炼糖是重要的添加物。它使啤酒颜色更淡，杂质更少，口味更加爽快。通过加入大米来获取精炼糖，使啤酒的口味更加清爽，以符合消费者口味的需要。

(5) 水

每瓶啤酒90%以上的成份是水，水在啤酒酿造的过程中起着非常重要的作用。海南亚太啤酒酿造公司利用了海南拥有优质地下水这一得天独厚的条件。

(6) 粉碎

麦芽在送入酿造车间之前，先被送到粉碎塔。在这里，麦芽经过轻压粉碎制成酿造用麦芽。啤酒公司的粉碎塔的高度相当于7层楼房。

(7) 糊化

糊处理即将粉碎的麦芽、谷粒与水在糊化锅中混合。

糊化锅是一个巨大的回旋金属容器，装有热水与蒸汽入口，搅拌装置如搅拌棒、搅拌桨或螺旋桨，以及大量的温度与控制装置。

原料粉碎 麦汁制备 麦汁处理 啤酒发酵 啤酒澄清 过滤容器。

(8) 麦芽汁

在煮沸锅中，混合物被煮沸以吸取酒花的味道，并起色和消毒。

(10) 沉淀 在煮沸后，加入酒花的麦芽汁被泵入回旋沉淀槽以去处不需要的酒花剩余物和不溶性的蛋白质。

(11) 冷却

洁净的麦芽汁从回旋沉淀槽中泵出后，被送入热交换器冷却。

(12) 发酵

在发酵的过程中，人工培养的酵母将麦芽汁中可发酵的糖份转化为酒精和二氧化碳，生产出啤酒。

() 成熟

发酵结束以后，绝大部分酵母沉淀于罐底。酿酒师们将这部分酵母回收起来以供下一罐使用。除去酵母后，生成物嫩啤酒被泵入后发酵罐(或者被称为熟化罐中)。

成熟的时间随啤酒品种的不同而异，一般在7~21天。

(14) 过滤

经过后发酵而成熟的啤酒在过滤机中将所有剩余的酵母和不溶性蛋白质滤去，就成为待包装的清酒。双重过滤工艺，不但对酿造产生的杂质去处更彻底，而且使酒液特别清澈，晶莹的水光使饮用者在享受啤酒美味的同时，还可以得到视觉的享受。

(15) 包装

每一批啤酒在包装前，还会通过严格的理化检验和品酒师感官评定合格后才能送到包装流水线。成品啤酒的包装常有瓶装、听装和桶装几种包装形式。再加上瓶子形状、容量的不同，标签、颈套和瓶盖的不同以及外包装的多样化，从而构成了市场中琳琅满目的啤酒产品。

(16) 分销

越是离生产日期近的啤酒，即越是新鲜越是好喝。从酿酒厂生产出来的啤酒，通过运输到分销商处，再从分销商处到零

售商处，最后到消费者手中，高效及通畅的分销渠道是确保消费者饮用到新鲜啤酒的保证。

四、总结

这次的实习，将我们把书本上所学的知识 and 具体的生产实践结合起来，让我们意识到我们所学的知识有用之处，也更深层的巩固了自己所学的基本知识。同时也是我更深刻的明白了自己今后的学习和奋斗目标，对自己的专业和前景充满了希望。

啤酒发酵实验心得体会篇五

我是一个爱好啤酒的人，时常会和朋友一起在啤酒间享受美酒畅谈。在这个啤酒间中，我感受到了不仅仅是啤酒的味道，更是一种愉悦的心情和深思熟虑的品味。在这篇文章中，我将和大家分享我在啤酒间的心得体会。

第二段：品味之旅

在啤酒间中，每一次品味都是一次旅程。首先，我们品味的是啤酒的香气。闭上眼睛，让香气充斥着鼻腔，仿佛置身于麦田和酿酒厂之间。然后，我们品味的是啤酒的口感。那浓郁的麦芽和微苦的味道在味蕾中交织，带来一种浓醇而舒畅的感觉。最后，我们品味的是啤酒的余韵。一杯好酒能让人回味无穷，余韵在口中久久不散，引人陷入沉思。

第三段：文化交流

在啤酒间，我还体验到了不同文化的交流。不同国家和地区的啤酒都有独特的风味和制作工艺。在和朋友分享时，我们会互相讲述各自国家的酿酒文化，了解不同啤酒背后的故事。这样的交流不仅增进了友谊，也丰富了我的知识。

第四段：开放心态

啤酒间让我拥有了一种开放的心态。在这里，人们不分贵贱，不分年龄，共同享受啤酒的快乐。无论是高谈阔论，还是小聚绵绵，都能从中感受到人与人之间的真诚和善意。这样的宽容和包容也教会了我在生活中更加宽广的心胸。

第五段：人生启示

在啤酒间，我也得到了一些人生的启示。有时候，我们会因为琐事而烦恼和困扰，但在啤酒间，一杯酒就能让我们抛开种种烦忧，释放心情。同时，品味啤酒也需要耐心和细致，这对我来说也是一种修炼和培养。我学会了沉下心来，细细品味人生，感恩当下，对待生活更有深度。

总结

在啤酒间，我不仅仅享受了啤酒的美味，更增进了友谊，开拓了眼界，并从中获得了一些人生的启示。啤酒间就像一个小小的天地，让我在忙碌的生活中找到了片刻的宁静和自由。愿这样的心境能在生活的每个角落延续下去。