

2023年本科实践报告(精选5篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告书写有哪些要求呢?我们怎样才能写好一篇报告呢?下面我给大家整理了一些优秀的报告范文,希望能够帮助到大家,我们一起来看看吧。

本科实践报告篇一

1. 实践时间□2x年x月16日—2x年x月17日
2. 实践地点□x省x市中国人寿保险公司
3. 实践内容:本专业范围内的工作及保险方面的相关内容

公司简介:中国人寿保险股份有限公司分公司隶属于中国人寿保险股份有限公司,是寿险市场上最大的专业公司,公司拥有员工 3000 余人,下设 10 个经营单位,所辖机构50个,服务网络遍布城乡□20xxx 年公司实现保费收入 4.8 亿元,占x地区寿险市场 70% 以上。总承保金额 920 亿元,共为 1072 万人次提供保险保障,累计给付 6.5 亿元,为经济发展和社会稳定做出了积极贡献。先后获得国家 和省市级荣誉80 多次,连续六年被省公司授予“先进单位”;连续八年获省市“守合同、重信用企业”和“消费者满意单位”;连续四届被省委、省政府授予“最佳文明单位”;连续两届被中央精神文明委授予“全国创建文明行业先进单位”。公司现已发展成为市场占有率高、专业人才多、技术力量强、机构网络全、运作经验丰富、偿付能力充足、服务质量优良的现代化一流商业寿险公司(20xxx年企业年报)。

实践目的和要求□2x年暑假期间,本学院要求在校学生参加社会实践活动。

活动的目的：是让大学生有一个了解社会的学习机会，接触实际，了解社会。增强劳动观点和社会主义事业心、责任感，并能够观察经济活动、识别和分析社会经济问题，借以实际地运用学过的专业知识，也希望能带来一些启示，培养初步的实际工作能力和专业技能。

基本要求是：深入到社会经济单位的内部；再是参与性，必须亲自参加调查研究。

4. 实践过程：

我要参加实践的单位在我市西路上，那个高高耸立的人寿保险形象企业。在朋友的介绍下，我来到了保险公司，参加本学期的暑假实践活动。x月x日上午我见到了x科长，她一看上去就让人感到非常老练，也是代表现代职业女性的素质，更让人信任。今天就开始上班了，此行目的是对保险工作进行了一次深入细致的调查。

这是我第一次到保险公司参加社会实践活动，更多的是向前辈学习和自我努力。我国的保险事业已经发生了翻天覆地的变化，人们的保险意识得到了很大的提高，保险队伍的素质得到了加强。在政府的正确领导下，在中国保健会的监督指导下，人寿保险公司的业务得到了很大发展，各项工作取得了一定成绩，是与党的保险政策分不开的，是与全国保险人的辛勤工作分不开的，我在公司里能够深深的体会到了保险工作的重要性和必须性。业务人员忘我的工作精神和精湛的业务水平给我留下了深刻的印象。

我开始去的时候，因为没有参加上岗的业务培训，就先被分在后勤营销科，主要负责公司业务所需单据表格、各个科室的正常材料供给，次工作随说简单，但又重要，因为每天各科室的材料和工作能否正常工作，最先是由才开始的。具备负责认真的态度和良好的保险知识，提供有误的单据，是违规行为，重则是无法律保护的白纸，所以齐全、正确的单据

证明和核实，成为我们科室的重中之重。还需要有执著的敬业精神，一丝不苟的工作态度和刻苦钻研的学习精神。

在实践调查中由于工作需要，我要在许多个部门中进出，不仅仅在工作上能帮上忙，也学习到了很多专业知识，大家都很喜欢帮助新人，不懂的地方指导新人成了公司的不成文的规定，所以新来的员工能很快的适应岗位，在这过程中我对保险工作有了更加深刻的了解和认识，深深的感到保险作为一项社会公益事业对于国家和人民的重要性，对于即将加入wto的中国来讲，保险业既是一个新兴产业，也是新世纪拉动中国经济增长的主要因素。对于我们普通百姓来说，必须加强保险意识，真正的理解“人民保险，利国利民”的含义。对于中国保险公司市场营销的现状，有几点看法和体会：

现阶段我国的保险企业大多数还处在一种推销或者说推销营销转变的阶段，营销观念还处于萌芽状态，在这种情况下来研究保险营销及创新则应首先了解保险市场的营销现状。

近年来，新险种开发较多，但仍不能适应保险市场需求。为在业务竞争中取得优势，保险公司不断开发新险种，尤其是寿险险种。但从市场需求来看，保险产品的创新思路狭窄，形式单一。比如在抵消通货膨胀因素的保单设计方面，难以适应保险市场的需求。与险种单一的状况相吻合，保险产品的同构现象十分严重。据有关资料分析，我国各保险险种结构的相似率达90%以上。这样一种状况不仅使各保险公司在一种低水平上重复“建设”，无法构造自身的优势，而且导致过度竞争，造成社会生产力和资源的浪费。

要有层次的理解保险营销概念，其与保险市场有关的人类活动，现阶段我国的保险市场处于较高的垄断地位，新的营销观念尚处于萌芽状态，保险营销人员整体素质不高，极不适应保险消费市场需求，必须寻求创新。要求：

(1)注重经营关系，留住顾客；

务行为。从保险企业的角度来看, 保险营销要求保险企业建立一套远比保单推销复杂的营销系统, 来完成包括调查分析、实际营销、售后服务在内的一系列活动。

对于保险营销人员, 保险企业应建立企业文化来管理。人是有多方面、多层次需求的。当现代科学技术创造了很高的生活标准, 充分满足了人们生活需要和安全需要后, 人们在追求自尊、交际、自我成就等更高层次需要时, 报酬、允诺、刺激、威胁和其他强制手段就不会太起作用。而企业文化作为一种把人的精神属性和价值追求提到首位的管理方法, 正好恰恰满足了这一需求。就保险而言, 它通过仪式、典礼、文化沙龙等一系列形式, 把保险企业价值观念变成所在企业员工共有的价值观念, 通过共有价值观念进行内在控制, 使本企业成员以这种共有价值观念为准则来自觉监督和调整自己的日常行为, 借以增强保险企业的凝聚力、向心力, 齐心协力实现保险企业的目标。

5. 实习表现与效果

在学校与社会这个承前启后的实习环节, 我们对自己、对工作有了更具体的认识和客观的评价。本次暑期实践的原则上以就业实习为主, 企业总体水平也比较高。收获主要体现在两点:

- 1、 工作能力。主动参与保险市场调查等工作, 同时认真完成实践报告, 和单位的反馈情况表明, 我们的大学生具有较强的适应能力, 具备了一定的组织能力和沟通能力, 受到单位的好评。同时自己也能提出了许多合理化建议, 做了许多实际工作, 为企业的效益和发展做出了贡献。

- 2、 活动方式。单位指定指导人员师傅带徒弟式的带学生, 指导学生的日常工作。学生在实习单位, 以双重身份完成了学习与工作两重任务。同单位员工一样上下班, 完成单位工作; 又以学生身份虚心学习, 努力汲取实践知识。认真的工作

态度、较强的工作能力和勤奋好学的精神受到了实习单位及其指导人员的一致好评。

6. 实践体会

暑假的日子里，在人寿保险公司的企业文化氛围中，我接受了锻炼，获得了能力提高和思想的进步。对于这次暑期实践活动的经历，以后无论从事保险这一行业还是其他行业，都会有很大的帮助。如果以后我选择了保险这一行业，我将努力工作，做一个优秀的保险代理人。

- 1、培养从事经纪中介工作的业务能力。了解并熟悉保险代理人的日常业务和 workflows，学会进行工作。
- 2、理论联系实际，学会运用所学的基础理论、基本知识和基本技能去解决经纪中介实践中的具体问题。
- 3、虚心学习，全面提高综合素质。在实习中拜广大工作人员为师，虚心学习他们的好品质、好作风和好的工作方式，提高自己的综合素质，把自己培养成为合格的经济工作者。
- 4、培养艰苦创业精神和社会责任感，形成热爱专业、热爱劳动的良好品德。
- 5、预演和准备就业。找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备。

本科实践报告篇二

系部名称：

专业班级：

实践单位：各大超市

1、实践时间□20xx年x月x日至20__年x月x日共x天

2、实践目的：身为大一新生，本次实习的目的着重在于体验社会，从而锻炼自己的社会适应力。而且，我从事的是服务行业，这对我是一个挑战，并且我也学到了与别人沟通交流的技巧，体验到了找工作的不易以及做工作的艰辛。丰富工作经验的同时自身价值也得到了一定程度的提高。广而言之，了解当前就业形势，熟悉就业环境，使将来的就业规划更明了。

3、实践内容□20xx年x月x日至x月x日，我在x各大超市从事饼干促销的工作。

首先，通过招聘广告我联系到销售饼干的业务员，面试后，业务员接受了我的实践请求。

我的工作时间为早上8点到中午12点，然后再从下午3点到晚上7点。我有一个同事和我一样是在校大学生，由于我们以前都未做过这方面的工作，所以前几天业务员同我们一起上班，教授我们一些促销技巧以及注意事项。

起初，我还不好意思主动向顾客推销，一次一次的尝试，不顾及太多所谓的面子，像对待朋友一样真诚的对待每一位顾客，就会自然很多，当然业绩也一步步攀升，同事和我一样也很快适应了工作。之后的工作也都还是比较顺利的。遇到有特殊要求的顾客，我们也能及时采取其他措施维护到自己的柜台和老板。

其次，我发现与同事的相处以及与周边柜台销售员的相处也是我们工作的重要组成部分之一，人与人的相互适应、相互包容、相互理解促成我们良好的人际关系，使我们处在一个和谐的工作环境之中，工作质量自然就稳步上升。如此，不

仅利于自己的工作利于他人的工作，更重要的是也有利于店主和顾客，营业额升高，顾客满意度上升。和谐的工作环境要靠我们自己去营造，现在到处充满着竞争，似乎身边少了许多人情味，功利之心人人皆有，但我觉得二者并不完全矛盾，我们应当权衡利弊适度改变一下心态，从而从容的面对当今的就业、从业形势。

4、实践结果及总结体会：通过这次实习，我接触到了一些不同形式的奖惩制度，例如：定量提成制，弹性提成制等等一些制度，这些制度都从不同的方面、不同程度激发我们的工作热情，不得不佩服商人们的智慧。还有，就是销售模式的不同也同样刺激了不同心理的消费者，例如：定量减价制、赠品制、代金券等等，也是很多销售方法，使我大开眼界。迎合顾客的心理是很关键的，也这恰恰能映射出一个优秀销售员的专业能力及专业素质。我们依然要不断摸索，即使是有丰富经验的“老”销售员，不断的学习才是不断进步的捷径。

这次实习是在销售这方面的服务业，使我走出了自我封闭的世界，敢于接触更多新事物和形形色色的社会人，一步一步成熟，一点一点不再畏惧，不仅是长大而是一种成熟。

这次实习，是我看到了社会的复杂，了解到为事的不易，更加坚定了我为自己的目标不断努力奋斗的决心与信心。我充分意识到只有不断充实自己，才能有强大的竞争力，是自己的能力立于他人之上，成为同行者中的佼佼者，亦是就业大潮中的宠儿。

几十天的实践很快结束了，虽然挣了不到一千块钱，却挣到了用一千块钱买不到的经验和生活。

本科实践报告篇三

对实习过程、结果以及体会用书面文字写出来的材料就是实习报告。以下是小编收集整理的大专大学生毕业实习报告范文，希望对大家有所帮助。

为了将我的大学生生活画上圆满句号，我有幸进入了__公司进行毕业实习。通过这次为时几个月的实习，我对室内设计之这个行业有了更进一步了解，也为即将成为他们中的一员而感到自豪。

一、实习目的

- 1、了解室内装潢设计在__的市场现状及前景。
- 2、进一步掌握ps、3dmax、cad等设计软件的运用，了解家装材料及施工工艺。
- 3、尝试把学校里学习的室内设计相关理论运用到实习过程中。
- 4、初探做好室内设计师的方法，熟悉室内设计的方法和程序步骤。
- 5、培养人际交往与社交能力，为成为室内设计师作准备。

二、实习单位综合概述

__有限公司，是一家集家居设计装饰、工装设计装潢、绿化园艺工程、家居产品设计生产、装饰科研于一体的大型装饰公司。坚持以现代、时尚、亲和的定位塑造国际化的品牌形象，致力于为消费者提供高品质的设计、施工、产品和服务。

三、实习内容及进度

首先需要了解室内设计的程序步骤：

1、设计准备阶段

设计准备阶段主要是接受委托任务书，签订合同，或者根据标书要求参加投标；明确设计期限并制定设计计划进度安排，考虑各有关工种的配合与协调。

明确设计任务和要求，如室内设计任务的使用性质、功能特点、设计规模、等级标准、总造价，根据任务的使用性质所需创造的室内环境氛围、文化内涵或艺术风格等；熟悉设计有关的规范和定额标准，收集分析必要的资料和信息，包括对现场的调查踏勘以及对同类型实例的参观等；在签订合同或制定投标文件时，还包括设计进度安排，设计费率标准，即室内设计收取业主设计费占室内装饰总投入资金的百分比。

2、方案设计阶段

方案设计阶段是在设计准备阶段的基础上，进一步收集、分析、运用与设计任务有关的资料与信息，构思立意，进行初步方案设计，深入设计，进行方案的分析与比较。

确定初步设计方案，提供设计文件。室内初步方案的文件通常包括：平面图、室内立面展开图、平顶图或仰视图、室内透视图、室内装饰材料实样版面、设计意图说明和造价概算、初步设计方案需经审定后，方可进行施工图设计。

3、施工图设计阶段

施工图设计阶段需要补充施工所必要的有关平面布置、室内立面和平顶等图纸，还需包括构造节点详细、细部大样图以及设备管线图，编制施工说明和造价预算。

4、设计实施阶段

设计实施阶段也即是工程的施工阶段。室内工程在施工前，

设计人员应向施工单位进行设计意图说明及图纸的技术交底；工程施工期间需按图纸要求核对施工实况，有时还需根据现场实况提出对图纸的局部修改或补充；施工结束时，会同质检部门和建设单位进行工程验收。

其次了解室内设计方法，赵师傅给我讲解了以下三种：

- 1、大处着眼、细处着手，总体与细部深入推敲
- 2、从里到外、从外到里，局部与整体协调统一
- 3、意在笔先或笔意同步，立意与表达并重

经过仔细推敲和在工作中的实际运用，我发现上面三条确实很实用，跟那些经验丰富的设计师交流有听君一席话胜读十年书的感觉。再次掌握了一些设计软件小技巧，提高了软件运用的熟练程度。例如：巧变二维背景为三维场景、时光隧道的制作等。

四、实习体验与心得

结合实习经历我总结出作为室内设计师应具备以下几方面素质：

- 1、有全面的综合素质：室内设计师除了专业知识和技能外，要不断提升审美能力，要具备广博的知识和阅历，才可能创造出感动人的空间。
- 2、有敏锐的洞察力：对时尚敏锐的观察能力和预见性是设计师自我培养的一种基本能力，站在一个高度上讲，设计师担负着引导时尚的责任。
- 3、细致入微的追求：室内设计师所面临的是环境中各个不同的细节，对细节的处理，关系到整个室内空间设计的成败，

越是简约的设计，细节越重要，要注意室内外空间角色的互换。

4、有很强的表现能力及丰富的表现手段：设计师要清晰准确地表达自己的设计意图和思想，让业主能够很容易的理解和沟通。

5、要有准确把握材料信息和应用材料能力：市场的发展、科技的进步使新产品、新材料不断涌现。及时把握材料的特性、探索其实际用图可以拓宽设计的思路，紧跟时代，在市场中占居先机。

6、重视概念设计，风格定位：概念设计是对项目的设计思路，它是一个综合结果。它是一个总的思路，包含对人文和功能、科技与材料的综合考虑，有设计者对设计项目独特的认识因素和个性特征，是有别于其他设计方案的根本。着重体现设计中在满足功能前提下，独特个性的植入。所以不要形成固定的风格，但可以形成固定的思路。

7、对陈设品的认识修养与运用能力：对陈设品的认识和运用能力，是创造现代文化特征和品位的居住和生活环境的根本，陈设是空间环境中的一个重要部分，在优秀陈设设计中，装饰的形式美具有深厚的文化品质和美学价值，是人对某种文化境界的体味和追求。

8、好的人际交往与社交能力：设计是服务性行业，是服务于大众的，不是做艺术品，

很多事由业主说了算!与业主的沟通、磨合是达成一个方案的关键。只有理解了，设计才有方向——正如能够成功的艺术家都是其风格迎合了一定人群的需求。

9、重视对市场的调查：在市场调查的基础上对人在即将设计的空间中可能发生的动作、行为进行一些假设，同时考虑现

代技术的应用对动作、行为的影响。因为这种假设和分析会引出我们将要面对的设计的一些问题。比如：流线设计的问题、空间设置的问题、陈设的问题、设备配置的问题、色彩和造型的问题以及照明的问题、污染的问题等等。

10、形成自己的风格：作为一个设计师，创新是非常重要的，在设计中要提高警惕，

不要丢掉个性，要凭独创打开局面。设计毕竟是一个造型艺术，设计的发展有一个画图的过程，对个性化的要求是设计师毕生的追求，要不断的在工作中磨练。形成自己独特的符合室内设计规律的风格。

五、提案改进与建议

不过在实习过程中我还是发现德州室内设计市场存在很多弊端：

1、公司为了谋求暴利把廉价材料运用到工程中，损害了消费者利益同时降低公司诚信度，对公司未来发展很不利。因此，需要工商局等部门对装饰装修公司进行整顿，质检部门应本着对消费者认真负责的态度对工程中运用的材料进行彻底检查。

2、还有一些恰恰相反，为了创建些形象工程，本来在设计中可以用的材料来做这个项目的设计，而且完成后效果会非常理想。然而，领导要的是金子贴在脸上，你就不得不去搜寻昂贵的材料，因为在装修这个行业里潜规则太多，你要完成自己的设计拿到你的设计费，你就必须遵照潜规则把材料用的国内几乎找不到，昂贵的材料尽管往墙上贴，往地上粘，而这时候的设计师其实充其量是在堆集材料而已，不要说环保，就是日后维护都很麻烦，本来有的政府大楼可以重复使用很多材料和设备，为了照顾关系，设计师便肩负起帮其找到充分的理由用一些使用成本昂贵却又没什么好的效果的材

料和设备。

3、市场上很多设计师素质不高，实践经验少，独立完成工程的质量有待提高。有些没经过培训就上岗，有的只学过电脑，手绘方面一塌糊涂。

之所以出现以上弊端也是因为__室内设计起步晚，市场体系还不成熟，不过映射出有利的一面，那就是发展空间比较大，高素质设计师处于相对不饱和状态，只要经过各方不懈努力相信__室内设计市场辉煌未来不会遥远。

六、结论

我很珍惜这次实习机会，在这个过程中也学到很多本领，相信这笔财富会在我未来的职业生涯中起着举足轻重的作用，它将成为我人生的指南针，激励着我前进。

现在即将面临毕业了，实习对我们来说非常重要。因为实习是为我们进入社会做准备，是为了让我们毕业后能更好的去适应社会和工作岗位。现在正在进行的这段实习时间可以说是我大学三年来最辛苦也是最充实的一段时间。辛苦是因为刚踏上工作岗位，有很多方面不能很快适应；而充实则是在这段时间里，我学到在校园无法学到的知识和技能，更提高了自己各方面的素质。同时实习也给了我一定的工作经验。为将来谋求一份好职业打下了基础。现在我真正明白了实践是检验真理的标准，理论的知识来源于现实生活，学习了理论后没有应用于实际中，那就等于没有学，再好的理论知识没有应用于实际，只能是纸上谈兵，所以要付诸实践来检验所学，再辛苦也是值得的。现在我为期两个月的实习结束了，我在这两个月的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益非浅，我在__鞋业有限公司总厂鞋业运营中心主要的职务是稽核专员。那现在我将就对这两个月的实习做一个工作小结。

一、实习目的

通过实习我深刻地体会到了社会与校园的区别。在走出学校课本知识的局限的基础上，学会在工作中运用课本知识，体验做一个社会人的责任和义务。在顶岗实习中不断充实自己，锻炼自身各方面能力，进而逐步融入社会，开始从校园生活进入社会生活，更好更快地适应岗位要求，做好从学生族到上班族的过渡，为彻底成为一名社会人打好基础。争取做好社会的一份子，为建设社会尽一份力量。

二、实习地点

__工业区。

三、实习时间

20__年x月x日至20__年x月x日

四、实习单位和职位

总工厂鞋业运营中心稽核专员。

五、公司简介

__(中国)有限公司是一家中外合资并且是国内的集生产制造与营销导向于一体的综合性体育用品企业，由__()鞋业有限公司、北京__东方体育用品有限公司、__(香港)国际投资公司和__鞋业总厂等组成。集团公司的前身__()鞋业有限公司创建于1991年，地处中国三大鞋都之首——__市。

十多年来，__集团已从一个地区性的运动鞋生产型企业，发展成为全国性的营销导向型的综合体育用品企业集团。目前__集团拥有员工x多人，厂房建筑面积达x多万平方米，全部实行电脑化管理的六条现代化流水线，年生产各类休闲运

运动鞋达x多万双(套)。一个占地面积达x余亩、具备x条现代化生产线的花园式工业园坐落在美丽的侨乡__市。这x条全部实行电脑化管理的生产线，从__年x月开始全面投入使用以来，使__高端产品的研发、生产、配送得到了突飞猛进的提高。

从__年开始，__迈出了决定性的一步，即产品的多元化和品牌的国际化。开始跨向运动服、配件等服饰系列产品领域，这意味着__已经从单一的运动鞋向综合体育用品品牌过渡。

同时，中国商业联合会、中华全国商业信息中心的统计数据表明：__运动鞋__年至__年连续三年市场综合占有率位居全国同类产品第一位，已成为众多消费者，尤其是广大青少年喜爱和追逐的时尚运动品牌。

六、实习内容

当今世界电子技术迅猛发展，我们大学生只沉思在理论的世界，实践与理论有些脱节，而实习，顾名思义，在实践中学习。经过在学校中学习了理论知识后，我们需要了解自己的所学需要或应当如何应用在实践中。在__(_)鞋业有限公司实习了几个月里深刻感受到这一点，之前我刚到公司时，我的导师带我首先就是调试一部灼热丝试验机，听他说这部是最简单的一部试验机。调试试验机，首先便要看电路原理图，我拿着灼热丝试验机的原理图，对着试验机却是一片茫然，因为我不知该如何下手，该从何开始调试。以前在学校里，我看的电路图都比较简单，所以分析起来比较容易，然而面对好几张连在一起的电路图，我真的一头雾水，有好些元器件都没用过，也不知它的用途。更夸张的是，我竟然连数字万用表都不会用，不会用二极管档检测电路的导通、数码管的好坏。不过功夫不负有心人，经过我的慢慢研究，以及我向同事们请教，我基本了解了这部试验仪的工作原理。看懂了原理图，知道了它的工作原理，对于调试这部试验仪，还是远远不够的。通过我半个月的实习，我便大概总结出整机调试的以下过程：

1、观察

首先对要被检查电路表面状况进行直接观察，从而发现问题，找到故障点。

a□对于新安装的电路，首先要在不通电情况下，认真检查电路是否有元件用错、元件引脚接错、元器件损坏、掉线、断线，有没有接触不良等现象。查找时可借助万用表进行。

b□若在不通电观察时未发现问题的，则可进通电观察。此时采取看、听、摸、摇的方法进行查找。

2、测试分析与判断故障

通过观察可能直接找出故障点，但有多故障点却隐藏着深一层的原因，必须根据故障现象，结合原理图进行仔细分析和测试再分析，才能找出故障的根本原因和真正的故障点。

3、排除故障

故障原因和故障的部位找到后，就要排除故障了。排除故障不能只求功能恢复，还要求全部的性能都达到技术要求，更不能不加分析。故障的根源和真正的部位都找后，应根据故障原因，采取适当的方法，进行修补。如：补焊不良焊点，更换已损坏的元器件，调整电路参数，接线错位进行更改等。

4、功能和性能检测

故障排除后，一定要对其各项功能和性能进行全部的检验。主要是对该试验仪器所要要求的参数进行较验，然后调试。再对各功能键进行测试，看能否实现所要求的功能。

检验完一部试验机之后，还要对这部试验机的性能等进行记录，然后交给检验员进行检验、老化。

七、体会

从学生到实习工程师，短短几个月的工作过程使我受益匪浅。不仅是在专业知识方面，最主要是在为人处事方面。社会在加速度地发生变化，对人才的要求也越来越高，要用发展的眼光看问题，得不断提高思想认识，完善自己。作为一名稽核专员，所受的厂里压力确实很大，不仅要充实自己的理论知识，学会分析电路及改进电路，而且要学会适应社会的需求，追求创新。在单位里，小到维修电路板，大到改进电路板，都需要一个人了独立完成。可以说，近两个月的工作使我成长了不少，从中有不少感悟，下面就是我的一点心得：

第一、是要真诚：你可以伪装你的面孔你的心，但绝不可以忽略真诚的力量。第一天到公司时，心里不可避免的有些疑惑：不知道老师怎么样，应该去怎么做啊，要去干些什么呢等等吧！踏进公司大门，只见几个陌生的脸孔。我微笑着和他们打招呼。从那天起，我养成了一个习惯，每天早上见到他们都要微笑的说声：“早上好”，那是我心底真诚的问候。之后，同样别的同事们也会给我回报，自然与大家一起熟悉起来。我总觉得，经常有一些细微的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表达了对同事对朋友的尊重关心，也让他人感觉到被重视与被关心。仅仅几天的时间，我就和老师们打成一片，很好的跟他们交流沟通学习，我想，应该是我的真诚，换得了导师的信任。他们把我当朋友也愿意指导我，愿意分配给我任务。

第二、是沟通：要想在短暂的实习时间内，尽可能多的学一些东西，这就需要跟导师及同事们有很好的沟通，加深彼此的了解，刚到公司时，大家并不了解你的工作学习能力，不清楚你会做那些工作，不清楚你想了解的知识，所以跟同事们很好的沟通是很必要的。同时我觉得这也是我们将来走上社会的一把不可缺少的钥匙。通过沟通了解，导师也对我有了大体了解，边有针对性的教我一些知识，我对调试这一项可以说根本没什么经验，及动手能力相当薄弱，所以导师会

针对这些方面对我进行指导，让我独立进行操作，他在旁边进行指导，如一些操作错误，马上进行指点改正。

第三、是激情与耐心：激情与耐心，就像火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火花。在实习这段时间，导师就跟我说，想做好电子这一行业，激情与耐心必不可少，在产品更新方面，这一行业就像做新闻工作，不断的更新，这就需要你有激情，耐心的去不断的学习，提高自己的专业水平。像这些工作我熬深深地感觉到每有激情与耐心是做不好的。

第四、是细心负责和基本的专业素养：细心负责是做好每一件事情所必备的基本素质，基本的专业素养是前提。实习期间，我有一次因为没细心负责，竟然没有给真空继电器打个704硅胶，最后因为高压，使其裸露出的线与机箱盖碰在一起使其打火，最一烧掉整部电器，我给我很深刻的教训。这也是作为我们专业学生应当具有的基本能力之一，我们都应该知道这关于电的基本常识，而我却因为没细心造成大错。在公司工作，一个小小的螺母可能会影响公司的形象，而我们是否有自己的专业素养？在公司的时候经常有同事都会告诉我，做事应该认真负责，做每一件事，不做就不做，但你要做，就要做好他，这才是真的有专业素养！

第五、是“主动出击”：当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中。在公司主动打扫卫生，主动地帮同事做一些力所能及的事情，并会积极地寻找合适的时间，向同事们请教问题，跟同事们像朋友那样交流，谈生活学习以及未来的工作，通过这些我就和同事走的更近，在实习当中，同事就会更愿意更多的指导我。获得更大的收获。记得当时生产线上电路有问题的时候，我主动地去检查及维修好它，最后还得到大家的认同。因为我的主动，我巩固了我所学的知识，并且得到了大家的认可。

第六是讲究条理：如果你不想让自己在紧急的时候手忙脚乱，

就要养成讲究条理性的好习惯。“做什么事情都要有条理，”这是我导师给我的一大忠告。在调试过程中，可能会遇到很多难以理解的问题或是突发问题，应注意把工具有条理的整理好，以免用的时候翻箱倒柜的去找，耽搁时间，浪费精力，误了事情。所以，效率也提高了。所以说：养成讲究条理性的好习惯，能让我们在工作中受益匪浅。

整个的实习过程是紧张而愉快的，我得工作态度和成效已得到了领导和同事们的认可。今后，我将继续保持认真负责的工作态度，高尚的思想觉悟，进一步完善和充实自己，争取在工作中取得新的突破。

一、实习的目的与要求

安排教学实习的基本目的，在于通过理论与实际的结合、学校与社会的沟通，进一步提高学生的思想觉悟，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便把学生培养成为能够主动适应社会主义现代化建设需要的高素质复合型人才。具体表现在三个方面：

- 1、运用和检验教学成果。运用教学成果，就是把课堂上学到的系统化的理论知识，尝试性地应用于实际工作，并从理论的高度对教育教学工作的现代化提出一些有针对性的建议和设想。检验教学成果，就是看一看课堂教学与实际工作到底有多大距离，并通过综合分析，找出教学中存在的不足，以便为完善教学计划，改革教学内容与方法提供实践依据。

- 2、了解和熟悉学校的运行。对师范类专业的本科生来说，实际能力的培养至关重要，而这种实际能力的培养单靠课堂教学是远远不够的，必须从课堂走向实践。

- 3、预演和准备就业工作。通过实习，让自己找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩

短从校园走向社会的心理转型期。

二、基本情况

我们x月x日来到__中学，到x月x日实习结束。我被分到高一()班进行实习。

实习的基本内容包括两部分：课堂教学和班主任工作，基本情况：

1、课堂教学：完成教案数为六份，试讲次数为六次，上课节数为六节；批改作业五次；监考十场；自习辅导十二课时。

2、班主任工作：组织一次主题为“网络的利与弊”的班会；组织本班学生与实习老师之间的篮球赛两次；找学生单独谈心、了解情况十一人次。

这次实习令我感受颇多。一方面，我深感知识学问浩如烟海，使得我不得不昼夜苦读；另一方面我也深深地体会到，要想成为一名优秀的教师，不仅要学识渊博，其它各方面如语言、表达方式、心理状态以及动作神态等也都是要有讲究的。每上完一节课后我的感受就是：当好一名老师真不容易啊！

试教工作开始以后，我每天的工作就是听优秀化学教师的课——写教案——试教——修改——试教，这样反复练习，完善。直到把一节课要讲的内容练到烂熟于心为止。即使这样，在我第一次深入课堂时，我还是遇到了许多师范学校里没学过、事先也没有料到过的难题。毕竟试教的时候和正式去教室上课的时候的心态是很不一样的。

教学生知识如果我们仅仅只懂得书本上的知识的话，那是远远不够的。俗话说的好“要给学生一碗水，自己就要有一桶水”。上好一堂课不仅要求我们能够旁征博引，而且平时学生也会提一些书上没有涉及到的知识，这时候你不仅要自己

对这些知识点有所了解，而且更为重要的是你要能够以学生容易理解的平实的语言将它表达出来。

这一点我深有体会，比如有一次我分析基础训练的时候，有一个题目是说“往饱和的碳酸钠溶液里通入二氧化碳气体时会有什么现象发生？”此题只要知道了碳酸氢钠的溶解度比碳酸钠的小，就能得出“可见到有白色晶体析出”的结论。由于事先我觉得此题很简单，也就没有深入地思考。出乎我意料的是，无论我怎么讲，同学们也无法理解为什么碳酸氢钠的溶解度比碳酸钠的小就会有晶体析出。后来只好向他们的原任课老师请教此处该如何表达。

三、实习体会

通过这次的经验，我深感不能以自己的思维来揣度学生的思维，自己认为很简单的问题，对于刚刚涉及这一知识的学生来说很可能就会是一个无法理解的地方，这时候，我们以何种方式将此知识点向他们表达清楚就显得尤为重要了。于是，在以后的备课过程中，我就不在象以前一样只要自己弄清楚了就了事，而是更加侧重于如何将知识的来龙去脉向学生表达清楚。我的这一举措果然收到了良好的效果，学生听完课后普遍都说我讲得较清楚。这让我感到很欣慰。

在当实习班主任的过程中，我从他们原班主任那里学到了很多关于班级管理方面的经验，确实让我受益不少。比如如何与学生谈心，如何帮助后进生转化成为先进生等等。虽然这些经验都是非常宝贵的，但是我也没有完全照搬，第一是我觉得我的身份毕竟与他们原班主任不同。第二是我觉得我与学生年纪相仿，不象原班主任一样与他们或多或少地存在一些代沟，这是我的优势所在，应当加以利用。所以，在与学生的长期交往中，我渐渐形成了一套既有自己风格，又吸收了原有宝贵经验的行事方法，而且还收到了较好的效果。

比如说我和我们班上一位同学谈心的时候，她告诉我她读初

中时成绩很好，几乎每次考试都是班上的第一名，数学成绩尤为突出，用她自己的话说就是“那时候学数学简直就是一种乐趣”，但是现在情况就完全不同了，不仅整体成绩直线下降，就连自己的强项数学也到了岌岌可危的地步。当我问及其中的原因时，她告诉我，由于中考的失误，进入高中以后她就失去了信心，再加上高中的课程本身就比初中的要难，使她的成绩更加加后退了，以至于现在对读书失去了信心，想一心从事自己的爱好去学声乐算了。而这些她都没有和原班主任说过，原因是班主任“太凶了”。我听了之后并没有直接反对她的观点，而是从客观条件、学习条件以及以后的前途等方面和她分析了她的这种想法，使她明白了学习和爱好之间谁轻谁重，并引导她自觉地把心思放到了学习上来。

四、实习总结

通过这次实习，我找到了今后教学工作的努力方向：

1. 要加强学生关键能力的培养。许多时候，我们可能容易培养一个具备了很高技能的人，但不一定就等于培养了一个合格的成功的人才，加强对学生关键性职业能力的培养应当成为今后专业建设与发展的侧重点，其中像合作能力、沟通能力等尤显重要。
2. 要进一步强化职业认知教育。职业意识的培养在专业教育阶段非常重要，一些学生实习中存在这样那样的问题或困惑，根源在于对其即将从事的职业还没有全面的、正确的认知，以至于出现不适应症。但职业认知教育不能停留在简单的一两次到企业进行所谓的参观，要进行系统地教育，通过专门的课程、日常的教学活动和学生活动等多种形式养成，全员全方位参与。
3. 要创新实习指导的形式。在稳定提高巡查指导覆盖率，校外现场授课率的基础之上，充分利用网络等现代化技术手段开展指导。专业导师要加大与企业导师沟通力度，确保能够

及时获取学生实习最新状况。

一、实习目的

会计是对会计单位的经济业务从数和量两个方面进行计量、记录、计算、分析、检查、预测、参与决策、实行监督，旨在提高经济效益的一种核算手段，它本身也是经济管理活动的重要组成部分。会计专业作为应用性很强的一门学科、一项重要的经济管理工作，是加强经济管理，提高经济效益的重要手段，经济管理离不开会计，经济越发展会计工作就顯得越重要。

针对于此，在进行了四年的大学学习生活之后，通过对《会计学原理》、《中级财务会计》、《高级财务会计》、《管理会计》、《成本会计》及《会计理论》的学习，可以说对会计已经是耳目能熟了，所有的有关会计的专业基础知识、基本理论、基本方法和结构体系，我都基本掌握了，但这些似乎只是纸上谈兵，倘若将这些理论性极强的东西搬上实际上应用，那我想我肯定会是无从下手，一窍不通。自认为已经掌握了一定的会计理论知识在这里只能成为空谈。于是在坚信实践是检验真理的标准下，认为只有把从书本上学到的理论知识应用于实际的会计实务操作中去，才能真正掌握这门知识。因此，我作为一名会计专业的学生，在20__年的__，有幸参加了为期近一个月的专业实习。

我的家在__，今年寒假回去，由于快要毕业了，万种思想凝聚于心，自然想着要找到一份好工作便首当其冲，但由于我们专业的特殊性，会计一门实用性、操作性很强的学科，如果不进行实际动手操作演练，而只是凭着书本上的一些理论性的东西去从事会计这门行业的话，那么你的工作将会非常不适应，以至于在工作中出现意想不到的差错。这也就是所谓的会计专业从业的谨慎性了。

既然不能先去找工作，我想还是先实习一下吧！说不定工作就

此而有了着落了呢!

二、实习主要过程

初来乍到，我这一介书生顿显窘迫，紧x地有点说不出话来，含糊其词地把自己的大学生活、学习情况作了一个汇报，然后就是沉默不语。

公司经理看出我的局促感，于是打破僵局说：小伙子，长得蛮帅气的嘛!一句不经意的夸赞顿时消除了我心中的紧x情绪，我笑了笑说：多谢经理夸奖!以后有许多向经理您学习的地方，还请赐教。

看似平淡，像拉家常一样，我和经理就这样认识了，经理也姓x[]这时候x经理打了一个电话，让财务科的一位负责人过来，我坐在经理的办公室等着。

一会儿，来了一位中年人，经理介绍说这是公司财务部的x会计，你以后就跟着他学习吧。我连忙起身，与他握手致意，并把自己此次的一些实习情况又说了一下[]x会计点点头，笑着说：好好干!就这样，我的实习开始了。

(一)20__年x月x日，第一天上班，心里没底，感到既新鲜又紧x[]新鲜的是能够接触很多在学校看不到、学不到的东西，紧x的则是万一做不好工作而受到批评。

也许是公司成立的时间不长，造纸厂的会计部并没有太多人，只设有一个财务部长，一个出纳，两个会计员，而我所见到的x会计就是其中一个。

也许同是家乡人的缘故吧[]x会计对我非常和气。他首先耐心地向我介绍了公司的基本业务、会计科目的设置以及各类科目的具体核算内容，然后又向我讲解了作为会计人员上岗所

要具备的一些基本知识要领，对我所提出的疑难困惑，他有问必答，尤其是会计的一些基本操作，他都给予了细心的指导，说句心里话，我真的非常感激他对我的教导。在刚刚接触社会的时候，能遇上这样的师傅真是我的幸运。虽然实习不像正式工作那样忙，那样累，但我真正把自己融入到工作中了，因而我觉得自己过得很充实，觉得收获也不小。在他的帮助下，我迅速的适应了这里的工作环境，并开始尝试独立做一些事情。

(二)第一天算是熟悉了一下公司的基本情况，第二天，我按照上班的时间早早地来到单位，先把办公室的地板、桌椅打扫干净，然后又把玻璃擦了擦，第一项工作完成了，我满意的给了自己一个微笑。

x会计也准时来到办公室，他对我说，今天主要让我浏览一下公司以前所制的凭证。

一提到凭证，我想这不是我们的强项吗？以前在学校做过了会计模拟实习，不就是凭证的填制吗？心想这很简单，所以对于凭证也就一扫而过，总以为凭着记忆加上大学里学的理论对于区区原始凭证可以熟练掌握。也就是这种浮躁的态度让我忽视了会计循环的基石会计分录，以至于后来x会计让我尝试制单时，我还是手足无措了。这时候我才想到x师傅的良苦用心。于是只能晚上回家补课了，我把《会计学原理》搬出来，认真的看了一下，又把公司日常较多使用的会计业务认真读透。毕竟会计分录在书本上可以学习，可一些银行帐单、汇票、发票联等就要靠实习时才能真正接触，从而对此有了更加深刻的印象。别以为光是认识就行了，还要把所有的单据按月按日分门别类，并把每笔业务的单据整理好，用图钉装订好，才能为记帐做好准备，呜呼！这就是会计所从事的工作。

(三)在接下来的日子里，我所作的工作就是一边学习公司的业务处理，一边试着自己处理业务。

做过会计模拟实习的人都知道，填制好凭证之后就进入记帐程序了。虽说记帐看上去有点象小学生都会做的事，可重复量如此大的工作如果没有一定的耐心和细心是很难胜任的。因为一出错并不是随使用笔涂了或是用橡皮擦涂了就算了，不像在学校，错了还可以用刀片把它刮掉，在公司里，每一个步骤会计制度都是有严格的要求的。比如说：

快过年的那几天，公司事情主要是处理年底结账及福利，每个员工脸上都洋溢着微笑，想必是快要发工资的喜悦所致吧！

大年初十，公司正常上班，我也被作为一名准员工按时报到，继续从事我的工作。

有了前面的一些接触，再次操作就感觉得心应手了，而且这个时候，对于农村来说，年味还浓，大家都还沉浸在过的那一番喜悦之中，所以，从初六到十四，厂里业务不是很多，大家看起来也不是很忙，我闲着没事就去厂里转转，而后就是向师傅们请教。

我的虚心学习得到了公司的认可，由于要早点返校，我不得不结束我的这次实习，临走的那一天，一种日久生情的感觉油然而生，相处长了真有点舍不得，公司x经理在我临走的时候说：如果你回家乡发展的话，不要忘了和我联系！说罢，递给我一x名片。我双手接过，连同实习鉴定表一起装进口袋，这一天是20__年x月x日。我的为期近一个月的实习就此结束了。

三、实习所想、所感

这次实习，我对该公司的一些情况有了一个基本的了解，根据在实习期间的所见，我对公司的今后发展提出了以下的建议：

1. 公司成立不久，应加大宣传力度，让更多的老百姓都知道

有__这个牌子，更知道这个牌子的产品是做何用途的，这样公司的业务面才会越扩越大。

2. 公司的财务体系还不是很完善，财务人员的素质还有待于进一步提高。在所有的凭证中，仓库人员只核算材料数量，而没有接触金额的核算。金额的核算一般由财务室来完成，这与我们所学到的凭证做法有一定的出入。

3. 在管理制度上，应该建立奖惩分明制度，在我实习期间，让我感觉最明显的就是在管理体制上，制度不明确，赏罚不分明，这样不能够调动员工的积极性，从而降低生产量，减少利润。

4. 在今后的公司发展上，应注重规模效应，培养团队精神。就该公司的目前情况来看，规模还仅限于小机械、分工作业式，还没有形成一定的规模。再一点，各部门的协作能力不是很好，还没有培养出一种团队精神。

实习真的是一种经历，只有亲身体会才知其中滋味。

经过这次实习，虽然时间很短。可我学到的却是我四年大学中难以学习到的。就像如何与同事们相处，相信人际关系是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题，于是在实习时我便有意观察前辈们是如何和同事以及上级相处的，而自己也尽量虚心求教，不耻下问。要搞好人际关系并不仅仅限于本部门，还要跟别的部门例如市场部等其他部的同事相处好，那样工作起来的效率才会更高，人们所说的和气生财在我们的日常工作中也是不无道理的。而且在工作中常与前辈们聊聊天不仅可以放松一下神经，而且可以学到不少工作以外的事情，尽管许多情况我们不一定能遇到，可有所了解做到心中有数，也算是此次实习的目的了。

会计本来就是烦琐的工作。在实习期间，我曾觉得整天要对着那枯燥无味的账目和数字而心生烦闷、厌倦，以致于登账

登得错漏百出。愈错愈烦，愈烦愈错，这只会导致雪上加霜。反之，只要你用心地做，反而会左右逢源。越做越觉乐趣，越做越起劲。梁启超说过：凡职业都具有趣味的，只要你肯干下去，趣味自然会发生。因此，做账切忌：粗心大意，马虎了事，心浮气躁。做任何事都一样，需要有恒心、细心和毅力，那才会到达成功的彼岸！

实习虽然结束了，再过两个多月，我们真的就要走上工作岗位了，想想自己大学四年的生活，有许多让我回味的思绪，在这个春意盎然的季节，伴随着和煦的春风一起飞扬，飞向远方，去追逐我的梦！

本科实践报告篇四

走出绿绿的校园，告别年轻的欢笑，我们都应学着坚强，慢慢变得成熟。

幼年的时候，总是被爸妈强制要学着早睡早起，尽管我是十分的不愿意，但就是不会反抗。以后，天真、爱幻想的我喜欢躺在野外的干净石头上、呼吸着轻松的空气、用脸面对清爽的蓝天、一个人慢慢的渴望。童年的时候，我渴望我可以瞬间长大，离开所有人的庇护，独自成长。后来啊，我一直渴望明天能够自由自在。我渴望在很多时候不要爸妈的决定；我渴望有一天我成为“能人”，什么都会做；我渴望我能在爸妈不知道的情况下进行一次大胆的尝试！

今天，我终于成了长硬翅膀的小鸟，自己决定自己的事情；今天，我终于迈开了走向社会的第一步，自己面对自己的灿烂未来；今天，我终于抛开心中的胆怯，自己去解决自己的人生障碍。

一、参加实践活动的背景：

这次实践活动的工作是在学校的帮助找到的。在上学期期末时，我收到老师的通知说是希望参加寒假社会实践的同学可以报名参加。我当时一惊，兴奋得不得了。这不就是我一直渴望的吗？我报名了。大概三天后，我又接到通知说是要去参加寒假实践活动的培训及动员大会。我很高兴，就把这一好消息告诉了爸妈。他们很体谅我的心情，但是，同时他们又担心说：过年的时候怕大家都在休息，只有我在工作，这样我会不高兴。我很自然的跟他们说：关于这点我不在乎。

参加寒假社会实践的培训及动员大会我是极其的高兴，在高兴之余，我又有些担心，因为我以前没有参加过社会实践，我很害怕在实践过程中会出现些差错，造成别人麻烦。我更害怕我去了单位上什么都不会做。因此，我小心翼翼的听老师给我们的交代和经验的传授。我也认真的写下要点，生怕有漏掉的。在培训中，我知道了自己的实践地点和时间伙伴，我也麻烦了我们的指导老师。可我还是很开心，因为我即将开始我的梦幻生活。

二、参加实践的人物及时间：

一月十一日。这天，我清楚地记得。前一天我们完成了期末考试，第二天，我们就投入到实践活动中。我还有一位“实践伙伴”。也是女生，我暗喜女生好相处。第一天到了我们的实践单位（万州区双河口街道办事处）上，做的第一件事就是报到。在完全陌生的一个环境，我们有些不知所措，并且还是这样一个严肃的地方。我惶恐的心开始一阵阵的颤抖。可以没办法，我们反正都要面对的事情，无法有实践与地点让我们来躲避。于是，我们按照老师说的，一点点的摸索，开始了我们二十多天的“实践生活”。

本科实践报告篇五

时间□20xx年2月8日至20xx年2月17日(除双休日)，共8天

地点□xx会计师事务所

实习内容：会计实务

实习方式：自主学习、操作

xx会计师事务所

主营行业：会计、审计、统计咨询业

主营产品/服务：审查会计报表，出具审计报告，验证资本，出具验资报告，办理企业，合并，分立，清算事宜，出具有关报告其它审计业务，出具审计报告，提供会计，财务，税务和其它经济管理咨询。

为了更好的完成学校规定的实习计划，也为了锻炼自己和提高自己的实践操作能力，而且作为工作前的最后一次实践机会，也是理论与实际相结合相比较的最好机会□20xx年寒假，我进入了xx会计师事务所进行实习。这是本地一家知名的会计师事务所，有多位知名的注册会计师，而事务所的业务主要为审查会计报表，出具审计报告，验证资本，出具验资报告，办理企业，合并，分立，清算事宜，出具有关报告其它审计业务，出具审计报告，提供会计，财务，税务和其它经济管理咨询等业务。

为了能够在实习过程中学到更多东西，在去参加实习之前，我花了差不多半个月的时间复习以前学过的会计知识，并且阅读了注册会计师考试的审计教材，巩固了审计的一些基本知识。之前的关于理论知识的学习，对我后来的实习奠定了坚实的基础。

在会计师事务所实习主要是和办公室里的同事熟悉熟悉，并向他们学习公司的各方面知识，了解会计事务所的机构组成，人员职责，基本业务，分别熟悉事务所各种会计业务操作流

程，行业规范，协助会计师完成各类业务。发现很多同事都是考出注册会计师、注册税务师、资产评估师三个证书，觉得他们还是很厉害的。在那段时间里，感觉公司很多同事都会去出差，办公桌上叠满了他们审计过的工作底稿和会计报表。审计工作其实就是由外勤和出具审计报告组成。

实习的第一天，我没有参加任何项目，而是帮助所里的老师们影印一些文件，当他们在忙的时候，我会在一旁仔细观看他们的工作流程，并且学习他们以前审计时留下的工作底稿。以前学习审计工作底稿那一章的时候觉得很难记住审计工作底稿中应包括哪些内容，但是在看了他们做的底稿之后，一下子就把内容记住了。到现在，我总算是体会到了理论与实践相结合所能产生的巨大的正效应。审计工作底稿，首先是要有一个关于底稿中的符号说明，还有索引号之类的。接着就是要有审计业务约定书、管理层声明书、审计后出具的报告以及审计过后的财务报表。关于被审计单位的营业执照、纳税登记表、基本情况说明一类的也应该整理于审计工作底稿中。如果被审计单位属于特殊行业，还应该提供相关的文件。最后就是实施审计程序的过程中所产生的一些工作底稿、各会计科目审定表和一些凭证抽查记录。实施了盘点程序的，还要有相应的盘点表。实施了函证程序的，函证也应该包括在其中。

在所里几天适应了审计的工作流程之后，就开始进行实际的工作了。我跟着赵所长的女儿来到了营口市中医院，送文件盖章，第一次代表一个单位跑业务，感到无比激动。我一直仔细的观察着身边的人的一举一动，从点滴中汲取经验。

每次参加审计的外勤工作对我而言都是一次很好的锻炼和提高的机会，因此我很认真对待分配到的各项任务，按照执业规范的要求实施审计程序。在此期间，项目部的老师们给了我很好的指导作用，使我认识到在坚持独立、客观、公正原则的同时，加强和对方客户单位的交流是相当重要的。据以判断企业的财务是否符合国家财经法规，财务人员素质高低

等，使自己在审计过程中做到心中有数，同时也与客户单位建立了良好的合作关系，便于我们的审计工作能更有效地开展。

在公司的这段实习经历，让我对会计事务所各方面也有了一定的认识。会计事务所，在国家“做大做强”的理念下，最近几年都进行了不断合并，很显然在会计事务所工作，对一个会计专业的学生来说还是个不错的选择，应该这个工作还是很有前途的。但是注册会计师并不像我在学校里想象的那么好，也许在外行的人，看起来注册会计师是很专业，很厉害的人。其实不是，考出注册会计师的收入，也不像在学校里的那么高。会计事务所本身还存在很多的矛盾。主要表现在如何安排审计项目。因为有的审计项目风险小，审计费用又高，这是所有的人都争着抢的，而一些项目虽然审计费用还可以，但项目风险比较高。这种项目就没怎么有人想要。最倒霉的是那种费用不高，风险很大的项目，这种项目是谁都不要的。即使第二种情况，很多人都不愿意多那么点钱。这样子，在注册会计师内部就会产生矛盾了。另一个矛盾就是审计助理和注册会计师之间的矛盾，审计助理是工作最多，而拿钱最少的。如果注册会计师不顾审计助理的各种心理，审计助理必然会产生埋怨。

通过这次实习，我学习到了很多审计实务方面的知识。这次给我留下深刻印象的主要有两个方面。第一，就是实施了审计程序都要形成于工作底稿中，这样可以最大限度地减小审计风险。第二，就是要充分运用风险导向审计。在审计工作开始之前及其过程中分析存在风险的领域，并将其作为重点关注点。在审计过程中运用分析程序，可以大大地提高审计效率。

短短8天的专业实习画上圆满的句号，不论是日常工作实务操作还是与同事友好的相处，都让我感触颇深。

首先，能力是决定工作质量的关键因素。作为一名合格的工

作人员，具备卓越的专业技能是不可或缺的，无论是理论知识还是实践操作技能都要过硬，理论联系实际并且运用灵活才能以不变应万变。当然，单纯的专业知识是不足以应付纷繁复杂的工作环境的，拥有综合能力的人才才是当今社会的领导者。作为一名注册会计师，要熟练的掌握windows office□wps□用友等各种办公软件和打印机、订装机等办公设备的操作，才能完整的完成全部审计工作，保证工作质量。

其次，个人的素质也会对工作产生不可小觑的影响□xx会计师事务所的王奶奶是最年长的以为会计，也是对我影响最深的以为前辈，年过六旬仍坚守在工作岗位上，工作兢兢业业、一丝不苟，为人憨厚、乐观慈祥，她对我说，人在社会上闯荡，一定要憨厚老实，多为他人著想，善待他人才会平安一生，她一辈子都在坚持这个信念，从未动摇。她是这样说的，也是这样做的，给每一位晚辈树立了榜样，老人对晚辈的总是那么深入人心。

还有一点让我感受颇深的就是无论从事什么行业，做什么工作，责任心和认真细致的工作态度都是最重要的，事无巨细，要尽量避免出现错误，工作是注意细节，力求完美。

大二下学期就要开始了，我会以饱满的热情投入到新学期的学习和工作中去，为今后步入社会打好坚实的基础，为自己的成功积攒筹码。