# 202\_年大学生实习总结3000字

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2025-04-22

*202\_年大学生实习总结3000字（精选17篇）202\_年大学生实习总结3000字 篇1 为期两周的金工实习就这样轻轻的落下帷幕，回忆这两周的点点滴滴，真可谓是收获多多，感慨多多，在这里，我体会到很多成功的喜悦，也让我明了成功的背后都得付出...*

202\_年大学生实习总结3000字（精选17篇）

202\_年大学生实习总结3000字 篇1

为期两周的金工实习就这样轻轻的落下帷幕，回忆这两周的点点滴滴，真可谓是收获多多，感慨多多，在这里，我体会到很多成功的喜悦，也让我明了成功的背后都得付出心酸的汗水，在这个浩瀚的大千世界，才发现大学生有太多的不足，有太多的东西值得去学习，并且不管什么时候，我们都得抱着虚心的态度去学习。

金工实习是一门实践性的技术基础课，是高等院校工科学生学习机械制造的基本工艺方法和技术。经过这次的金工实习，我很多方面得到了很大的提高，最主要的就是动手能力，学校只是给我们灌输理论知识的海洋，此次的金工就是让我们的理论重归与实践，使我们能更贴近生活，更贴近社会，此外团队合作能力这是相当重要的，很多事情单靠我们自己的力量是很难完成的，就算能完成也得花很多的时间，常言道，三人行必有我师焉，以前很多时候我都是个独来独往的人，到了大学，稍稍得到少许改善，实习过后，我的团队精神进一步得到了升华。

另外，通过此次实习，让我更有时间观念了，每天上午8：00上班11：30下班，让我改善了以前睡懒觉的习惯，实习期间，每天车子7：15开，也让我们不得不6点多点就得起床，开始时个人有点小小的抱怨，后来渐渐的成了习惯，实习一结束，心里也有少许怀念实习的生活，虽然实习过程中有的工种很累，每天早上吃饭后几百号人一起坐车去北校，差不多半小时吧，到那差不多也上班，下午就是2：30上班5：30下班再又坐车回来，不管是上班还是坐车，时间观念都得很强不然吃亏的是自己。

第一天，坐车怀着喜悦的心情来到了北校，迫切的想满足自己的动手能力，老师把我们所有的人召集道一个不是很大的课室，进行安全知识以及事故的视频，让我知道了做什么事都得谨慎，一个小小的失误都可能导致难于挽回的事故，屏幕上一幕一幕惊心动魄的事故重重的撞击我的心坎，老师说的对，不管做什么，安全第一，光是视频教育就花了将近两个小时，可见安全的重要性，两个小时后，上午也就为时不多了呀!班长立刻带我们去到工业控制工种的机室，之前听学校这边老师说什么实习老师很严肃，很严格，当我们和第一位实习老师接触会才知道，原来实习老师是这么幽默，是这么和蔼，紧接着老师给我们演示了齿轮变速原理和机器人操作过程，让我们这些初出牛犊同学迫不及待的想上前去自己操作，很顺利的我们每个人都如愿以偿，但这让我知道，很多看似简单的东西如若真正操作起来的话还是会遇到很多阻碍，这就需要我们的耐心以及敏锐的观察力，就在这样一个环境中我们第一天就快接近尾声，后来老师给我们死命的提问，谁回答对就加分，那个气氛，太high了呀，同学们都是管知不知道就抢答，真可谓是加分就是王道，第一天快乐的结束，但相对来这的目的心中还是有点小小的失望，毕竟今天动手的地方不多。

第二天，我们实习的工种是铸造，一听这名有点吓人，后来一走进此工种工厂，眼前看到的全是沙土，心里抱着十分的好奇这是些啥玩意，还沉静在这种好奇中时，一个滑稽的老师一走了进来，三下两下就飞出了一大堆粤语，我勒了个去了，让我听的云里雾里呀，后续老师给我们讲了今天的任务也就是作业，老师讲完后立刻给我们操作演习，让我见识了什么事人才，什么是以低成本。。。这个铸造就是弄出模型出来，老实交代完后，同学们各自找好组员，进行作业，我和另外两大男生手脚灵活的把沙土灌进木框里，死命的用棒子锤，以及一些其他的，不久我们就做出了一个模型，之后用作了跟看是夹心饼干的东东，哈哈哈，最后我们小组得了a,之后就是全身发软，四肢疼痛呀，可见大学生身体是多么脆弱，是多么缺少锻炼，同时也让我知道什么是三个臭皮匠赛过诸葛亮，团队合作谨慎的重要性以及做事要有耐心。

第三天，当我看到焊接这个工种时，我内心就有种压不住的兴奋，因为我之前就玩过电焊，觉得相当好玩，也知到这么工作有很大的技术性，老师先跟我们讲解了一遍在演示了一遍，我早就耐不住了带上面具以及手套等，从老师的讲解中我了解到：焊条的角度一般在七十到八十之间，焊条的速度，要求当然是匀速，然而在实际操作中，我们往往是不快则慢，很难保持匀速，因此 焊出来的结果是很不流畅的，有的地方停留时间短则当然没有焊好，还有裂纹，停留时间长的地方，则经常会出现被焊透的毛病，出现了漏洞;焊条的高度要求保持在二至四毫米，听似简单的这些话，操作起来那是相当的苦难呀，一次一次焊的不均匀，一次一次焊出个洞，一次次的失败差点蒙闭了头脑，这是老师走到我身边， 跟我说，没事，金工实习就这样，想在一天完全学会那是不可能的，主要是让你们体验体验，实践 实践，再后来单独演示了一遍给我，在我百般尝试下，最后终于弄出个，自己满意的作品，也让我体会到了成功的喜悦。

第四天，我们学习的工种是汽车，让我明白了很多贴近我们生活的东西我们很少会去深层次的去研究他们，很多东西都是想当然，通过这天的学习，我对汽车减速，加速以及倒档， 有了一定的了解，让我以后看东西能够更深一个层次，用不同的角度去认识它了解它。还有就是理工学校的学生对这种东西发自内心的喜欢，为我们理工学生以后看问题有很大的帮助。

第五天，加工中心，让我明白了什么是卧式加工中心，什么事立式加工中心，也对电脑上一些没见过的软件有了一定的了解，在电脑上操作能力也有了一定的提高，老师给我们布置了作业，先编程出一个字的程序，最后加工，再一次一次失败，一次一次重来的时候，最终我加工好了自己名字中的鹏字，也就在那一刻，我内心是多么自豪是多么高兴，让我明白，成功其实并不难。

第六天，塑料加工，我们在机室看到的机器都是很少见过的，都是很昂贵的，让我不禁感慨人类聪明的大脑，跟让我深刻体会到很多东西回收作用是那么大，也让我不禁想到自己的渺小，自己所懂的东西是那么微不足道，让自己以后的路有了更大的动力。

第七天.钳工，这一天是我印象最深的一天，注定要在我记忆中长留，在这里让我相信了什么是只要有恒心铁杵都能磨成针，一根长长的铁棒是怎样被磨成一个精巧的五边形螺帽，靠的是咱们的耐心，靠的是咱们的毅力，什么锯呀，什么锉呀，什么锤呀，一整天同学们都沉醉在这些东西跟铁杵抨击的天籁之声中，尽管这个工种是这几天做辛苦的一天，尽管手中磨出了几个泡，尽管汗水一直在亲吻桌面，同学们还是用尽全力的交了张自己满意的答卷，这种精神深深的感染了我，尽管这种方法在现在生产中基本上没用，但对磨练我们这样的大学生有着不可估计的积极作用，对我们以后的道路也有相当大的益处，因为这样的辛酸都会给我们留下深深的印象，提高咱们大学生积极上下，吃苦耐劳的意志等。

第八天，铣工，又是一项让我不禁大赞的工种，这天相对钳工那天要很轻松许多，同样也是一根铁杵，先固定在车床的夹子上，等把一切位置都调好后，咔咔的就开始，降温的油在齿轮间像嬉水的小孩一样，是那么有活力，经过我们一层一层的打磨。最后出来个银光闪闪的长方体铁柱，这个工种主要是让我们学习机械的操作能力，也正是这个工艺让我明白做什么事都得细心，此工艺要求的精度很高，要在游标卡尺反复测量确诊无误后才能过老师那关，更能过自己内心的那关，同时这项工艺得一人控制开关一人控制操作台，这也就需要很强的团队合作精神，才能确保我们能在规定的时间胜利完成任务等。

第九天，磨床齿轮，今天主要是听老师讲课，还有介绍了一下那个先进的磨床。在老师的指导下，每个人操作了一回，其实也就是按了几个按键，由于是周四只有上午要上班，下午就返校，之后来时又叫我们画个图，巩固下差不多也就结束了。

第十天，线切割，也就是最后一天，内心不免生起一种失落，线切割，也是分两个部分，现在电脑上操作，画个闭合的图案，再编辑程序，然后再到机械上加工自己编程的图案，我是画了个娃娃头，由于机器的原因很多人没去加工，还好我占到个位置，成功的把我那图案加工出来，这一点我还是相当庆幸的，在下午2点半，我们进行的这几天所学东西理论知识的考试，实习就这样结束了。

总结 尽管这短短的几天很难让我们完全学会某种东西，但这次实习都将在我们内心里留下美好的回忆，在这些天有各种酸甜苦辣，但也只有亲身体会过才知道这其中的美，在此，非常感谢学校能够给我们提供一个这样的平台，让我们的理论重归于实践，最后这次实习将永远留在我的记忆里，让我更积极向往未来的人生之路。

202\_年大学生实习总结3000字 篇2

为期一周半的生产实习结束了。这半个月来，我们经历了很多，学到了很多，同样也领悟了很多。生产实习可以分为四部分：聆听专题报告讲座、校外参观、生产实习实验、总结。

一、聆听专题报告讲座

我们先听了水产行业协会的秘书长范守霖，介绍了水产品资源市场发展的现状，目前，全世界的水产品年产量维持在1.2亿吨左右。由于国际社会对环境和渔业资源的关注越来越高，各国都加强了对渔业资源的保护力度，对于公海的渔业资源也通过国际间的合作加以保护。在此情形下，海洋捕捞水产品的产量增长乏力，甚至出现负增长。今后水产品的供给量对养殖业的依赖性会有所提高，水产养殖品种的国际贸易也将越来越会受到国际社会的重视和发展。

上海水产行业协会为本市远洋渔业、海洋捕捞、水产养殖、水产加工、海洋药业、水产品流通、批发市场、进出口企业、休闲渔业、水族观赏鱼、科研机构、大专院校、渔业管理部门等企事业单位自愿组成的跨部门、跨所有制、非营利性的行业性社会团体法人。协会现有团体会员170多家。

二、校外参观

然后上周四的下午我们和曲映红老师，陈舜胜老师一起去了华东理工大学实力可的实验室。通过曲映红老师的校友和销售、生产主管的介绍我们了解到上海实力可商品检验有限公司是法国梅里埃营养科学有限公司集团在中国实力可集团(法国梅里埃集团旗下5大公司之一)下控股公司之一，专业从事食品安全检测与技术服务。作为通过国际ISO17025认证的检测和咨询实验室，实力可集团在全世界10个国家拥有40个实验室。我们的使命是为全球的食品生产商、零售商和服务商提供完善的食品安全和质量方面的科学的解决方案。实力可历史1967年，Dr. John H. Silliker凭借其在食品安全和检测领域内的技术优势，创立了实力可集团。

我们在曲映红老师同班同学的带领下参观了实力可公司的检验实验室，检验实验室位于5楼的办公区，实验室共分为两边，一边是检验实验室，另外一边是理化实验室。每个实验室都有各种各样新鲜的仪器，吸引了我们得眼球。

三、生产实习实验

可溶性甲壳素的提取

接下来的一周我们是在学校实验室实习的，在第一天6月22日的上午，我们11食品科学二班的单号的学生在施文正老师的带领下开始了可溶性甲壳素的提取，我们从中了解到了如何从虾和蟹当中提取可溶性的甲壳素，甲壳素又称甲壳质、壳蛋白，是一种含氮多糖物质。为无脊椎动物甲壳的主要构造成分，脱去甲壳素分子中的乙酰基即为可溶性甲壳素。可溶性甲壳素是利用虾蟹壳为原料，经酸碱处理后，除去壳内的钙质。蛋白质、脂肪、色素等，再用40%以上的氢氧化钠溶液处理，脱去甲壳素分子中的乙酰基而制成的。

首先是原料处理，新鲜的虾蟹壳除去肉质和杂质，水洗干净。第二步是浸酸，将处理好的新鲜虾蟹壳浸入含盐酸5%的水溶液中，每隔4小时搅拌一次，如此浸泡24～48小时。浸酸完毕，水洗至中性。3、碱液煮，浸酸后的软虾蟹壳，仍含有少量蛋白质、脂肪、色素的其他杂质。为除去上述杂质，必须进行碱煮，碱液的浓度为氢氧化钠含量6～8%,煮沸1小时水洗至中性。4、晒干或烘干，水洗至中性后晒干或烘干的产品，即为甲壳素。5、浓碱保温，甲壳素经浓碱处理后，脱去乙酰基，成为可溶性甲壳素。将上述干燥的甲壳素，浸入40%的氢氧化钠溶液中，加热至100℃，保持24小时。待脱去乙酰基之后，即可停止加热，取出甲壳素水洗至中性，干燥后即为可溶性甲壳素。检查乙酰基是否脱去的方法：取少许保温中的甲壳素，洗去碱液，沥干后放入2%的醋酸溶液中，2小时之内溶化，即可终止保温，反之则继续保温。

其中的高锰酸钾是强氧化作用，而亚硫酸氢钠是还原作用

数据处理和记录：

总共是：12.14g 甲壳素是6.12g 产率为:50.41% 可溶性甲壳素为5.61g 产率为：46.21%

蛋黄酱的制作

第二天6月23日上午我们在曲映红老师的带领下制作了色拉酱，蛋黄酱是以精炼植物油、食醋、鸡蛋黄为基本成分，通过乳化制成的半流体食品。在蛋黄酱中，内部的油滴分散在外部的醋、蛋黄和其他组分之中，是O/W乳状液。蛋黄中含有的卵磷脂在该体系中发挥乳化剂的作用。

首先我们先将蛋黄和蛋清分离，蛋黄留了下来，蛋清要给做鱼糜的小组同学使用。将蛋黄在60度的水浴中打成匀浆保温3min以杀死沙门氏菌。在准备工作做完后，我们就开始了预乳化。用打蛋机搅打蛋黄，加入0.5的醋，边搅拌便加油，加油的速度要很慢，基本呈一条直线，否则加油速度过快就不能充分乳化了。在搅打成淡黄色乳状液时，蛋黄酱基本完成。随后加入剩余的调味品，搅拌均匀，蛋黄酱就完成了。

通过这个实验的学习，我了解到了胶体磨的作用：胶体磨由不锈钢、半不锈钢胶体磨组成，基本原理是通过高速相对连动的定齿与动齿之间。胶体磨产品除电机及部分零部件外，凡与物料相接触的零部件全部采用高强度不锈钢制成，尤其，关健的动、静磨盘进行强化处理因此，具有良好的耐腐性和耐磨性，使所加工的物料无污染卫生纯洁。

酸奶的制作

第三天学习了如何去制作酸乳(把牛奶变成酸乳)，首先我们分成了四组，在4个不锈钢杯中加入了酸奶,加入了30g的白糖，用玻璃棒搅匀，盖上铝箔纸，在80多度的水浴锅中灭菌15min，立刻用冷水冷却到40-45度，然后在超净工作台上接种菌种，42度培养，最后冷却到10度放入冰箱，存放10-20个小时。

酸奶有很好的作用：1.酸奶可增强人体免疫功能; 2.降低血清胆固醇的水平。有实验证明，甚至在不用任何药物的情况下。每餐饮用约24O克酸奶，一周后可见胆固醇降低。 3.常饮用酸奶能促进肠道运动，缩短食物口一肛转运时间，软化酵解结肠内容物，增加粪便排泄量，预防便秘发生，有益干预防结肠癌。因此，酸奶在国外被誉为长寿食品。 谁最宜喝酸奶? 牛奶中所含的糖分大部分是乳糖，但由于部分成人的消化液中缺乏乳糖酶，影响了对乳糖的消化、吸收和利用，造成这些人喝牛奶后胃部不适甚至腹泻，称为乳糖不耐受症。这也是很多人不喝牛奶的原因，此时可以选择酸奶来代替牛奶，而不必担心乳糖。酸奶因含乳酸菌;牛奶中的乳糖可被乳酸杆菌发酵转化成乳酸，乳糖不耐受者饮用酸奶不会出现腹泻症状，正好解决了这一部分人喝牛奶可能产生的问题。不过值得注意的是，很多酸奶饮料(而不是酸奶)是由牛奶、水和酸味剂配制的，这样的产品还会含有乳酸，也可以引起乳糖不耐受症状。

鱼糜制品鱼面筋的制作

第四天6月26日上午，我们在余骏老师的带领下进行了鱼糜制品鱼面筋的制作，鱼面筋以鲢鱼肉为原料，加上鸡蛋清，淀粉，盐等调味料做成的鱼糜制品。它的工艺流程为：1.原料2.预处理3.水洗4.采肉5.漂洗6.离心脱水7.擂溃(斩拌)8.成丸9.水煮10.冷却11.冻结12.包装冷藏

鱼面筋的制作对鱼种没有太多的限制，既可以是海水鱼如白菇鱼马鲛鱼等，也可是淡水鱼，如四大家鱼。鱼的个体以1到2斤为宜。要求原料鱼新鲜，不得腐败变质，否则会影响成品的质量。而对于原料处理来说，最主要的就是三去：去内脏，去头，去鱼皮鱼鳞。而对于漂洗这一步，主要是去除鱼污，鱼刺，脂溶性杂志，以及鱼黑膜等不利于加工的废弃物。用清水漂洗两次。在漂洗过程中，鱼肉组织吸水膨胀，不利于其后的脱水，因此，第三次漂洗使用盐水。加盐量为鱼糜重量的0.5%。盐水漂洗可使鱼肉组织的水分易于析出。脱水之后便是擂溃的过程了。而我们正是从擂溃这一步开始做的，擂溃时，先要空擂数分钟，让鱼肉分散，之后加盐使盐溶性蛋白质完全析出，然后加如入蛋清和淀粉擂溃到均匀为止，最后余老师帮助我们炸出了成品，大家品尝着鱼面筋，享受着这一过程。

四、总结

俗话说实践是检验真理的唯一标准。我们生活学习都在学校，接触的是课本是公式，很难有机会接触工厂的实物以及流程，我一直觉得我们学的漫无目的，我们所学的到社会就是鸡肋。但通过一周的生产实习，我的这些错误观点都改变了。书本上的知识是基础是保障，没这些知识公式的支持你在工作岗位上会很迷茫会不知所措的去摸索结果还会是一只半解。一周时间的实习真正做到了让我们从一个学生到一个公司职员的转变，使我们体会到什么才是真正的社会，真正的工作。实习时间不长，但却教给我们在学校永远学不到的，在实习期间，感谢各位老师对我们实习提供的帮助，在你们的帮助下，我们学到了很多，是我们深知，毕业只是求学的一小步，社会才是真正的大学。

202\_年大学生实习总结3000字 篇3

一、实习目的：

了解运动型多用途汽车生产流水线特点及实习单位的生产管理模式，掌握与专业相关的职业技能及知识，能够将理论知识与实际操作完美结合。使自己具有扎实的理论知识，过硬的职业技能，较强的学习能力、沟通能力及发现问题、解决问题的能力。

二、实习单位及岗位介绍：

华泰汽车集团成立于20xx年，是从事整车及清洁型轿车、柴油机、自动变速器、动力总成的研发、制造、销售、出口等业务（包括汽车零部件生产及销售）的大型跨国汽车集团公司，集团总部位于内蒙古鄂尔多斯市康巴什新区，总资产达70亿元，员工3000余人。华泰以北京为管理和研发中心，在山东，内蒙古等多个省拥有两大生产基地，一个汽车产业园，五大平台和十大系列车型生产线，目前已具备年产20万辆汽车的综合生产能力。

我的实习岗位为华泰汽车集团特拉卡整车总装车间生产调度，主要岗位职责为：

①配合车间主任组织落实各项工作计划及生产任务；

②对生产经营情况进行有效监控，对生产经营项目进行监督检查；

③协调解决生产过程中遇到的技术、质量、设备、安全等问题。

三、实习内容和过程：

1、了解公司产品

特拉卡的原型是现代的战马（GALLOP—ER），而战马则是韩国版的三菱帕杰罗第二代。根据特拉卡在公路上的表现和在越野方面的能力可断定特拉卡是SUV的一种。SUV是SportUtilityVehicle的缩写，即运动型多用途汽车，SUV一般前悬架是轿车型的独立悬架，后悬架是非独立悬架，离地间隙较大，在一定程度上既有轿车的舒适性又有越野车的越野性能。由于带有MPV式的座椅多组合功能，使车辆既可载人又可载货，适用范围广。

华泰引进的特拉卡有2.5升、2.9升柴油发动机车型和2.4升、3.5升汽油发动机车型。3.5升的顶级版特拉卡配置齐全又实用，电动可调真皮座椅、液晶显示器、电子恒温空调、巡航定速装备等一应俱全。汽油机特拉卡动力和驾驶顺畅程度都表现上乘，发动机转速高达5000转时发动机震动几乎无感觉。柴油机带有增压器，使功率能够达到100PS，柴油发动机转速较低情况下可以长时间保持扭力输出的最大值，它能够长时间保持高扭力输出而使发动机相对损伤小。

汽油发动机特拉卡日常使用的是四轮驱动，电子控制驱动方式分为四轮短时驱动（启动中央LSD）和4WD/L；而柴油发动机特拉卡则是采用两轮在特定情况下通过电子驱动控制系统调整为4WD和4WD/L。

特拉卡的底盘是纵向钢梁配前后整体车桥结构。这种结构对保持最保守的离地间隙很有利，而且非独立悬挂形式的钢桥也非常坚固，与越野有关的尺寸，如前方接近角、后方离去角和纵向通过角基本保持二代帕杰罗的数据。但是，由于前后保险杠的包覆装饰加长了前后悬长度（即前后保险杠端分别距前后车轮的距离），致使接近角和离去角减小。在通过较大坡度的障碍时出现蹭地现象。由于悬挂调校明显偏“软”，导致底盘在颠簸时下沉明显，通过搓板路时出现托底倾向。

2、了解车间布局及工艺流程

总装车间生产流水线东西走向，由内饰、底盘、整车、调试四个工段组成（小件组装属整车工段，发动机组装属底盘工段），整体布局如图1所示。车间办公室位于车间西侧，可同时对各工段生产管理进行监控，零部件库区位于车间东侧，当生产时可通过三条绿色通道同时对各工段进行发料，提高发料速度，减少运输成本及交通阻塞。

生产准备工作落实后，小件及发动机开始组装，与此同时车身从①号门由涂装车间进入内饰工段，车架从⑤号门由涂装车间进入底盘工段，内饰工段及底盘工段分别对车身和底盘进行装配，装配完后流入整车工段进行合围与装配，最后流入调试工段进行调试与返修，所有调试检测项目达标后办理入库，从③号门进入成品车库，具体生产流水线流向如图1箭头所示。蛇形生产流向可减小工段间问题解决周期，提高工作效率。各工段流水线两侧设有零部件摆放工装及相关生产工具、设备，达到科学摆放、提高效率、保护零部件的作用。②、④号门为调试工段车辆路试进出专用门。

3、内饰工段实习

内饰工段共有两个班组，18个工位，主要对全车线束、玻璃、天窗、顶棚、空调系统、制动踏板、真空制动总泵、制动油管、离合器踏板、离合器主缸、油门踏板、ABS控制单元、雨刮电机、仪表台、DVD、安全带、转向柱和转向连接杆、电瓶、行李架等主要零部件进行安装。安装时要严格执行工艺规范，各种零部件安装后不得干涉，防止因接触、磨损引起机械故障及电气故障，缩短零部件使用寿命，密封胶条安装要严密，防止漏雨，风挡玻璃打胶要均匀，若打胶不均匀会出现缝隙漏雨，并且会产生应力变形，导致挡风玻璃出现裂纹。

4、底盘工段实习

底盘工段共有两个班组，15个工位，主要对前后桥总成、螺旋弹簧、前后减震器、前后平衡杆、前后横拉杆、上下悬臂、半轴和轮毂、左右扭杆、前后传动轴、转向机、前保险杠横梁、油箱、三元催化转换器、排气筒、发动机与变速箱等进行安装，并对后桥油、变速箱油进行加注。

底盘是汽车组成中最重要的一部分，90%都是关键工序，每个零件都与车辆行驶安全有关，所以要求底盘工段所有力矩扳手定期校正，并且不得有人为漏序和机械干涉，例如传动轴螺栓未紧固或力矩要求未达标会导致翻车事故。变速箱油加注量不足，会导致变速箱内部磨损严重。

5、整车工段实习

整车工段共有两个班组，20个工位，主要对车身及底盘进行合围，分别对车内地毯、空滤器、车门内饰板、方向盘、中控台、中控面板、变速箱护板、水箱、大灯、座椅、轮胎等主要零部件进行安装，并连接各类油路管路，插接各类电气设备插头，加注各种油、液，调整五门一盖间隙。整车工段是车辆下线的最后一道程序，各种连接工序较多，在安装时比较容易漏序，若有一根制动油管未连接就会因漏油发生无刹车交通事故。这也是我们在日常工作中应该加强注意的事项。

6、调试工段实习

调试工段由检测线、淋雨线、最终检测线三个班组组成，主要对下线车辆进行尾气检测、发动机转速检测、四轮定位、制动系统检测、灯光的调整、淋浴检测、动态路试，以上各项车辆调试工作主要以仪器检测为主，在检测过程中各项车辆参数必须达标，检测人员要对所用仪器的程序、参数进行有效保护，防止数据丢失。

7、其他

除了各工段的生产工作外，还有一些工作与生产密不可分，同时贯穿车间工作始终，主要有以下几方面：

1）安全。任何一个生产制造型企业，安全事故都是最大的浪费。对于一个初来乍到的新员工，首先要对工作环境及工艺操作规范进行了解，掌握安全要领，时刻遵守三不伤害原则，即不伤害自己、不伤害他人、不被别人伤害。当伤害不可避免时，应穿戴劳动防护用品减轻伤害程度。在工作中善于发现安全隐患，并对其进行针对性的改进与改善。

例如在总装车间经常发生吊挂重物坠落事故，虽然在轨道下方有防护网，但只是起到防护的作用，没有对事故发生的根源进行有效改善。经过对前期发生的所有事故案例分析发现，吊挂重物坠落全部为吊挂链条断裂引起，那么应该怎样防止它在工作的时候发生断裂呢？链条在拉重物上升的过程中，链条所受的拉应力是循环变化的，会产生疲劳裂纹，疲劳裂纹经过时间积累不断扩展，最后产生脆断。

所以吊挂链条要定期检修，定期更换。其次可以增加一条冗余轨道，轨道上的小车可以自由滑动，小车连着一个保护装置，保护装置的作用是保证冗余链条随重物起落，并在重物静止的时候起到固定作用。链条从保护装置伸出，连接重物，正常情况它们都不受力，当受力的链条断裂之后，冗余链条可以继续承受重量，拉住重物，防止重物坠落。

2）质量。产品质量关系到公司利益，同时也关系到我们员工的切身利益。确保不接收不良品、不制造不良品、不输出不良品是我们每一位员工的工作职责之一。产品质量的控制主要从两方面入手。第一，严格执行公司质量管理制度，做好产品质量的过程控制，每完成一道工序，责任人都要在流程卡上签字确认。第二，提高员工的责任意识及装配技能水平，加强自检、互检工作，发现质量问题及时修复，并制定相应的预防措施，杜绝同类质量问题重复发生，并对预防措施实施情况进行监控。

3）效率。从管理学角度来讲，效率是指在特定时间内，组织的各种投入与产出之间的比率关系。效率与投入成反比，与产出成正比。对于我们普通员工来说，效率就是减少浪费，更轻松省力的把事情做好，提高干活的速度。要实现这点，我们需要掌握相对应的安装技巧，对于用力相对较大的工作，安装时不能光靠双手用蛮力，同要善于运用身体的力量。比如在安装车门压条时，可用身体向前倾的力轻松地将压条压入。

四、实习总结和体会：

（一）作为一名合格的员工，在工作中要做到以下几点：

1、要按时完成各项工作任务，服从领导的安排。

2、各项工作质量要符合公司要求。

3、加强与同事的沟通，及时掌握生产信息。

4、工作中出现解决不了的问题要主动寻求帮助。

5、要善于运用专业知识和工作技能。

6、能够在生产生活中发现问题。

7、工作中善于创新，对生产管理中的问题能够提出对应的解决方案及合理化建议。

8、要尽职尽责，勇于承担责任。

（二）工作体会

1、端正态度，积极投入

整车90%多的零部件安装都由总装车间完成，并且绝大部分都是易损件、内饰件、精密件，返工返修量大，加班像家常便饭一样，流水线式的生产方式也让我们的员工千百次的重复同一套动作，对我们普通员工来说总装车间的工作最辛苦，所以总装车间的员工不仅要有过硬的技术，良好的体制，也要有坚持不懈的精神和积极向上的心态。要做到面对枯燥繁琐的工作不失去工作兴趣，面对领导同事的批评不失去工作热情，面对自己的错误不失去责任意识。

2、不断学习，勇于创新

专业知识和职业技能是我们顺利开展工作必须具备的，同时就像是我们吃饭用的两只筷子。在日常的工作生活中我们要横向与先进、标兵比较，纵向与自己比较，不断提升自己，不断积累专业知识，熟练掌握职业技能，并且把专业知识和职业技能应用到工作中，对工艺流程、操作规范、生产管理进行逐步优化、逐项改善，只有这样才能在自己的岗位上有所作为，才能算是一名合格的当代汽车产业工人。

3、勤于思考，善于总结

做事、说话都是有方式方法的，掌握其中的方法，会起到事半功倍的效果。PDCA就是一种做事方法，它是质量管理遵循的科学程序，同样也可以应用到车间管理的各项工作中，P是确定工作方针、目标，制定工作计划；D是实现计划中的内容；C是对执行计划的结果进行检查，明确效果；A是对检查的结果进行处理、总结。工作中只要严格遵循P—D—C—A的工作流程及方法，就会达到螺旋式上升的效果。

个人认为在这四项中A是最重要的，这一环节重点在于思考、在于总结。工作中我们会发现很多员工工作积极、肯吃苦，专业知识掌握的也很好，但却始终在原地踏步，没有提升，工作效果也一般，主要问题就出在没有对工作进行总结，只有对工作结果进行分析、思考、总结，正确的保持，错误的改正，工作才会达到一个更高的水平，逐步走向标准化、规范化。

202\_年大学生实习总结3000字 篇4

一、实习单位及岗位简介

纵横广告有限公司位于XX省xx市电子城六层，交通便利，为广告制作、媒体发布、印刷包装一体化公司。媒体主要包括市内高新技术开发区的电子显视屏以及古冶的大部分媒体，站牌、小区指示牌、路名牌、村名牌、车身广告等等都是我们公司的广告发布载体。更有集品牌整合营销、广告创意、专业广告制作及公关策划于一体的综合性广告公司。包括居然之家、南北电子城等在内的大商场均是该公司的长期合作商。 客户的满意是我们永恒的追求 是该公司的格言。

在公司实习期间，我从事的岗位是在业务室工作，工作是广告业务员，在开始的几天里和公司人不太熟，只是尽可能多的了解公司、了解自己的工作。相比不少人来说我是幸运的，因为我找到一家广告公司实习，而且是带薪的。后来在经理的几次培训下，我才知道自己的任务以及该如何去完成任务，就是要尽可能的招揽客户来我们公司做广告。而我们业务员从中获得一部分的利润作为提成。

二、实习过程概述

在实习的开始头两个星期里，我主要是熟悉公司的媒体，包括：记住各种媒体的价格、向客户详细介绍各种媒体的优势等。纸上得来终觉浅，要知此事要躬行。课本上早已学过的东西，因为没有实践过，使得在向客户介绍时有 心有余而力不足 的感觉。一种媒体，看起来很简单几句话就概括完了，可要真正能熟练介绍，我甚至用了比预期多一整天的时间才能熟练各种说法，但还不能和超市里的营业员们比。

因为这是我第一次做业务员，成绩如此不济，也激起了的兴趣和好学的愿望。因此在以后的向客户介绍媒体的过程中，我倍加用功，专心致志，却也收到了事半功倍的效果。自己熟悉产品，还不算难的，真正要下功夫学的是怎样向客户全面、生动，而又要简明、扼要、有所侧重要地介绍出自己的产品。这里面的关键是要会说，不仅要说对，还要说得能引起客户的兴趣，从而能成功地作成一庄生意。这也是对我一个巨大挑战，因为我本就不善言语，就更没有什么说话技巧和口才了，这也就是我就克服的困难。先是自己对着空气练，再是对着同事小强练，让他帮我纠正，然后再找经理帮忙，要他装成客户，我找他练，嘴皮子磨破了的时候，我也终于看到了经理脸上露出来的笑容。

接下来的一个星期里是实习业务阶段，就是通俗上说的 跑业务 。 跑业务 关键是要 跑 ，要求我们能吃苦，能坚持，有韧力。因为业务技巧有过培训，公司的媒体自己也能了然于胸，但怎样正确地向客户表达出来，还需要经理和同事们实际指点。和我一起的是业务部的小强，他比我早来二个月这里，但他的业务能力比我强多了，我也要向这位只比我还小一岁的 老 业务员表示感谢，因为他不仅教会了我怎样和客户沟通、怎样从客户处获得对自己有用的信息，还教会了我怎样排除困难、战胜自我。第一次接触生人，开始正式交谈，未免有些局促、放不开，话语的表达也不是很通顺、清楚、扼要，在跟着小强实际学习和模仿了3次以后，我基本上克服了第一次的毛病，心里也不再那么紧张了。

再结束了长时间的模拟培训之后，就是自己亲自独立上场，自己表演了。这也就是以后的的工作。所说已有了临场的经验，但毕竟是自己一个人出场，心中仍是存有余悸。记得那一天是去居然之家的世有地板，见着他们经理以后，竟因为紧张而直接索要定金，因为我的工作主要就是向客户介绍、招揽客户在我们这里做广告或发布广告，而人家显然是有备而来，对付的又是我这样的初出茅庐的新人，三下五去二就把我给摆平了。没用三句话，我就这样轻易地败下阵来，不光价钱报低了，在制作完成之后还差一点自己要垫钱给公司。

一次接触以后，我竟不知这家商户的老板是谁，有没有分店，有没有在古冶发展的意思，甚至没有留下这位经理的联系方法，更可悲的事是，我竟忘了请教他的姓名。回到公司，刘姐问我出差情况，我无地自容，心中暗想以后一定要克服重重困难。这一次的失败，我前前后后又想了几遍，并向经理讨教了一些实用技巧。有了第一次的不幸和失败之后，我深知自己还很嫩，要学习和练习的东西还真得很多。因此，我在以后的实习工作中也充分认识到这一点，随时提醒自己要学习。

三、实习主要情况及体会

要当一个成功的业务员真的是需要才高八斗，无所不能啊!按经理的要求是，第一，要长的不讨人厌，第二，头脑要清晰，胆子大，见了客户要落落大方，不会畏畏缩缩，第三，无辩才障碍。这确实是当一个业务员的最基本条件。而我在纵横工作的这段时间的体会是，当一个成功的业务员也还需要以下的因素：

1、强硬、专业的业务知识

对业务员来说，销售学知识无疑是必须掌握的，没有学问作为根基的销售，只能视为投机机，无法真正体验销售的妙趣

2、先推销你自己再推销产品

据调查，有71%的客户之所以从你的手中购买产品，是因为他们喜欢你、信任你、尊重你。因此，推销首先是推销你自己。礼节、仪表、谈吐、举止是人与人相处的好坏印象的来源，业务员必须多在这方面下功夫。服装不能造就完人，但是初次见面给的人印象，90%产生于服装。第一次成交是靠产品的魅力，第二次成交则是靠服务的魅力。

说话是一门艺术 ，作为一个业务员我由此真正了解到这句话的含义和功用。记得刚来上班的第一天，经理就告诉我的工作，平时没事的时候就上网查查资料，打打电话跟客户聊聊天。要想客户在咱们这里做宣传首先要让客户记住你。另外，给客户的第一印象很重要。我刚来上班的头一个星期穿的还是在学校里的学生装，之后刘姐就要求我要穿比较成熟一点的装束，因为随时都要去见客户或有客户来拜访。所以我出去拜访客户都是一身正装打扮去拜见客户。给客户送名片时还要必恭必敬的双手奉上，切记把名片倒过来，让客户看到

3、信用是业务员成功的关键

据估计，有50%的推销之所以完成，是由于交情关系。这就是说，由于业务员没有与客户交朋友，你就等于把50%的市场拱手让人。交情是超级推销法宝。如果你完成一笔推销，你得到的是佣金：如果你交到朋友，你可以赚到一笔财富。忠诚于客户比忠诚上帝更重要。你可以欺骗上帝一百次，但你绝对不可以欺骗客户一次。记住：客户总是喜欢那些令人喜欢的人，尊重那些值得尊重的人。在销售活动中，人品和产品同等重要。优质的产品只有在具备优秀人品的业务员手中，才能赢得长远的市场。

业务员赞美客户的话应当像铃铛一样摇得叮当响。你会以过分热情而失去某一笔交易，但会因热情不够而失去一百次交易。热情远比花言巧语更有感染力。你的生意做的越大，你就要越关心客户服务。成功的业务员是先和客户当朋友再谈生意。开始的一段时间是我主动在电话里和网上和客户打招呼问好，后来就变成我一上网是客户在主动跟我打招呼。有时还会有客户主动打电话过来问候聊天，虽然目前生意是没有做到，但对业务员来说，这些客户资源是日后最大的潜在力。

4、信念，坚持到底是获得成功的最终

棘手的客户是业务员最好的老师。客户的抱怨应当被视为神圣的语言，任何批评意见都应当乐于接受。正确处理客户的抱怨一提高客户的满意度，二增加客户对公司的好感，三丰厚的利润。成交并非是业务工作的结束，而是下次业务活动的开始。业务工作不会有完结篇，它只会一再 从头开始 。

成功的人是那些从失败上汲取教训，而不为失败所吓倒的人，有一点业务员不可忘记，那就是从失败中获得的教训，远比从成功中获得的经验更容易牢记在心。不能命中靶子决不归咎于靶子。买卖不成也决不是客户的过错,问一问任何一个专业业务员成功的秘诀，他一定回答：坚持到底。世界上什么也不能代替执着。天份不能，有天份但一事无成的人到处都是;聪明不能，人们对一贫如洗的聪明人司空见惯;教育不能，世界上有教养但到处碰壁的人多的是。唯有执着和决心才是最重要的。记住：最先亮的灯最先灭。不要做一日之星。执着才能长久。一个人到了年老的时候，又穷又苦，那并不是那个人以前做错了什么，而是他什么都没有做。

业务员一定要有强硬的心理承受能力。被客户无理轰骂，无理挂掉电话是常有的事情。有次和一客户明明一直谈的好好的，突然就来一句，那就不要谈了，挂掉了电话。但是下次再打电话给他时，一样要记住保持满脸笑容，声音愉快，好像上次不愉快的事情根本没发生。

四、自我评价

短短的一个多月的实习工作结束了，留给我的则是在漫长的人生路上用之不尽的财富，感谢系领导和老师给我的这次难得而宝贵的实习机会。现在回头看走过的这似乎也是漫长的6周40天多天里却也留下我终身难忘的点滴，在这里我跌倒过，被人嘲笑过，也受过污辱，但我最终是成功的，我得到的经理和老板的好评，得到了同事的认可，也得到了他们许或是有些羡慕的眼光，因为我向他们是交了一份满意的答卷的。虽然跑成的单子不多，利润也不高，但我自己看到了自己的闪光点，学会了怎样和别人沟通，也学会了体贴和团结同事，正是在这样的工作中我才真正说是提升了自己，实现了自己的价值。

当然经历了这么多的可以说是坎坷和辛酸之后，我也充分认识到自己的不足和缺点，懂得要用一颗平等心、平常心去对待别人和事情，也了解和切身体会到团队的重要，懂得一个人的力量是有限的，在集体中，1+1 2的道理。更重要的是，我学会并懂得了体谅人、爱护人、尊重人， 我为人人，人人为我 的实际意义。在实习工作的待人接物中处处也体现着我们的文明度，有些虽说是小节，但若没有真正意识并做到是很难取得别人(客户)信任的，当然那样的话，也做成就不了什么事了。例如被问到 贵姓? 时，得这样回答： 免贵姓\* 还有递东西好比是名片给对方时要用双手，且要看着对方的眼睛，那才是尊重别人，也才能得到对方的认可和信任，业务才能顺利地开展下去。

实习归来，少的是一份盲目和稚嫩，而多了的是几份平静、成熟和对未来的信心。通过实际的工作，切身接触社会才懂得生活的艰辛，更懂得珍惜的重要，一分一厘都来之不易，最重要的还是懂得了学习的重要性，只有不断学习才能不断进步， 活到老，学到老 ，我们即将踏入社会的新青年、新的祖国的知识分子更要通过这次难得的实习机会，在工作中发现不足及与社会的差距，努力缩小这种差距，改变自己的知识结构，使自己真正做个对社会和国家有用的人。

202\_年大学生实习总结3000字 篇5

XX年新春伊始，我迎来了我大学生活的寒假，第一感觉就是这次的寒假好长，呆的好闲。足足两个月的寒假生活真的应该去好好实践报告一下，了解一下社会，提前对社会有个必要的认知，这样以后毕业才能够更好的进入社会，融入社会。

由于上学期周末回家把钱包丢了，身份证等证件全部丢失，学校户籍还没弄好，所以我无法去自己找一份工作干，就在购物广场付一楼e百分学习机柜台帮忙，柜台是二叔家的在x地区众多柜台中的一个，平常有两个营业员，实行两班倒，现在由于春节期间也比较忙，自己在家呆着也没事，就跑去了，说起来是去站柜台，由于是亲戚，所以对我来说还是相当随意，平常正常上下班时间有两个营业员，基本就是一觉睡到自然醒，上午一般商场顾客不是很多，我也就几乎从没去过，就是中午1点过去，呆到下午四五点左右就走了，即使在柜台，我也很随意，除非人特别多，去帮着销售，其他时候都是坐在电脑前，帮着往学习机里下载资料，再就是聊天了。所以严格上说还算不上站柜台。但是在年前这几天在柜台的销售及整理这几年来的销售记录，还是对学习机市场有了一定的了解。

整体来说，现阶段的英语学习机市场充斥着各种各样的品牌，功能各异的英语机。像我们比较熟悉的品牌学习机 e百分 ， 好记星 ， 文曲星 等等，还有我们国产的其他做电子产品的厂家生产的其他一些电子词典更是不胜枚举。总体来说，英语学习机的市场主要还是品牌学习机占有主导地位，一来这种品牌学习机的售后很好，不必担心过多的质量问题和损坏后出现配件缺少无处修理的情况;二来品牌英语学习机往往是专门从事这种学习机的生产研发，功能及性价比较其他电子厂商仅仅是附带生产的厂商生产的产品要高。如我们所熟悉的步步高这一品牌，其下产品中也有电子词典的生产，但其电子词典的销售一直不是很好，原因在于步步高不是专门从事这一生产的厂家，其产品仅仅是附带形式的，虽然其在渭南市内国贸，图书大厦等地都有柜台，但是销售情况总体来说一般。品牌学习机对于各自品牌都有各自的特点，以我们熟悉的 好记星 ， e百分 ， 文曲星 三个品牌为例，好记星侧重于对单词的记忆，旗下产品中单词王的销量远远高于其他各类型号的产品;e百分在宣传时则侧重于对课本的同步更新，他们打出能够同步下载课本，使学生能够跟随课本同步学习，事实上他们主要研发也在这里，由于眼下各省各市各种英语书版本不同，即使一个市内，也有一些学校用的书是实验版本，正是因为这点，一般厂家很难顾全所有的英语书，而e百分却将不同版本分类分级细化，从而达到与课本同步，因此也较受学生及家长的欢迎;至于说到文曲星，我们都知道他们侧重于对电子词典的收录，在文曲星的卖场柜台，我们往往会看到柜台上摆许许多多的词典，《剑桥国际英语词典》，《朗文当代高级英语辞典(英英 英汉双解)》，《简明汉英词典》，《现代汉语词典》，《大英百科移动参考》等等，都是英语学习机叫卖的主打特色。正是因为这些实际情况，让对于父母给子女选择学习机时，虽然品牌学习机较杂牌学习机价格上有一定的差距，但消费者还是倾向于品牌学习机。

虽然品牌英语学习机在市场上占主导地位，但学习机市场总体来说并不乐观，从几年来的销售记录看，学习机的销售也有旺季和淡季，旺季一般在过年之前，及春秋季各大中小学开学之前，这两个时间段中又以年前最好，因为一般年前有的家长给小孩准备春节礼物，也有走亲访友给小孩的礼品，而年后正月十五过完又正值开学，因此这段时间学习机市场又比秋季开学前的市场火爆。而今年年前的销售与历年同期相比销售量上大幅下降，降幅几乎达到了百分之十，而于去年相比更是达到了近百分之二十。这一方面由于现在学习机市场趋于饱和，大部分学生该有的都有了，而每年新入学的学生有十分有限，这就造成市场供求趋于不平衡;另一方面则是由于去年年末兴起的金融危机的影响，虽然对于现在的孩子来说，父母对于孩子学习方面的支出减少影响并不是很大，但是还是会有一定的影响，比如一个孩子手中有一台学习机，那么它的产品换代速度自然就会下来，能不卖的尽量就不买新的，或者抱有有的用就先用着的态度，这势必在一定程度上影响到学习机的销售情况。

对于上面这点情况，从柜台上的实际情况我们也能反映出来，学习机的销售量下去了，但是学习机的维修量比去年要高出了许多，即使有时一天一台机子都没卖出去，但是却能够接到四五台机子维修，很多时候柜台的柜台营业支出仅仅是靠维修机子维持的。对于销售上的实际，我曾提过以下两种方案来解决：

一种是方案是依据帕雷多80/20原理(虽然这里说的是大客户营销，但我认为对于学习机市场也是存在大客户的，比如我们的客户可以在我们学习机生产出新产品时对其已有的产品进行更新换代，也可以向他周围的家长同学来宣传产品，从而刺激其周围人群的购买)，对现在使用本品牌学习机的人群进行二次营销，以前我知道e百分厂家也做过此类的试验，如以旧换新，对旧学习机进行折价购买新的机子，但是效果并不是很好，原因在于一来折价太低，二来对于换购机型限制太大，仅仅限于几个品种的几种机子，所以效果并不是很好。而我的第一种方案，是对所有购买e百分产品的用户，进行免费的机器调试，对于一些机子的配件损坏问题，对其更换实行折扣优惠，渭南地区几年的销售量上来看，渭南现有e百分机子大概在三千到四千台之间，当然会有一部分的人因为给种原因现在不使用了，也会有一部分人因为时间或其他原因不来，当然还会有不知情的，除去这各种因素，大概会有几百名用户参与到此次活动中，对于现有的客户，这是一种二次营销。而我认为这更大的意义在于开发那些需要学习机而还没有买的消费者，使其在看到本产品活动后，在其以后选购学习机这类产品时能够倾向于对本产品的选择。

另一种方案是与本地的英语辅导班进行长期合作，我们都知道英语类东西中除了学习机，校外辅导班也是很火爆的一种学习方式，大部分的中小学生都在校外报有英语辅导学习班，我们可以和这些辅导班共同举行一些活动， 买学习机，校外辅导班几折优惠 或 报辅导班，学习机立减多少 这类的活动，当然这之中具体操作需要和校外辅导班进行协商，首先让校外辅导班给我们一个本校市面上低的长期合作价，然后我们在将学习机的利润的百分比投入一些，这样双方各让一部分的利润，从而达成这样一个双方长期合作的协议，无论对于补习学校还是学习机的销售商，我想都会有互相促进的作用。

由于年前总的来说还是很忙，所以对于这两个活动，仅仅只搞了第一个，第二个因为牵扯很多校外的学校，所以到现在这件事还是在筹划中，不过第一个活动还是进行了，由于我事先并不能很有效的估计其影响会有多大，到底会有多少台机子送来进行调试，所以我没有使用电视广告等类的媒介，仅仅就在柜台前贴了张海报，不过还是有一定的效果，从海报贴出去到摘下海报有一周的时间，但在这一周的时间内还是有明显的效果，每天送来进行调试的机子有20～30部，其中大部分没有什么问题，仅仅是清理下机器内的灰尘，更换下触摸屏保，当然还有一些需要更换配件的，总的来说，简单的校正机器并不费事，而修理机子的数量也较平时多了近1.5倍，虽然更换配件的价格比平时实行的是九折优惠，但更换配件的利润基本都在百分之五十以上，加上修理量的上升，总的来说利润并没有贬值。总的来说还是很成功的。最重要的是像看到海报的消费者也做了一次很好的营销，对于隐藏客户的开发，我想也是很有帮助的。虽然在柜台呆了短短十天左右，而且在那也是有组织无纪律，不过想想看自己在这几天也还是受益匪浅的。

第一，让我在人际交流方面的到了一定的锻炼，虽然一般情况下我是坐在电脑前面当

量上大幅下降，降幅几乎达到了百分之十，而于去年相比更是达到了近百分之二十。这一方面由于现在学习机市场趋于饱和，大部分学生该有的都有了，而每年新入学的学生有十分有限，这就造成市场供求趋于不平衡;另一方面则是由于去年年末兴起的金融危机的影响，虽然对于现在的孩子来说，父母对于孩子学习方面的支出减少影响并不是很大，但是还是会有一定的影响，比如一个孩子手中有一台学习机，那么它的产品换代速度自然就会下来，能不卖的尽量就不买新的，或者抱有有的用就先用着的态度，这势必在一定程度上影响到学习机的销售情况。

对于上面这点情况，从柜台上的实际情况我们也能反映出来，学习机的销售量下去了，但是学习机的维修量比去年要高出了许多，即使有时一天一台机子都没卖出去，但是却能够接到四五台机子维修，很多时候柜台的柜台营业支出仅仅是靠维修机子维持的。对于销售上的实际，我曾提过以下两种方案来解决： 虽然在柜台呆了短短十天左右，而且在那也是有组织无纪律，不过想想看自己在这几天也还是受益匪浅的。

第一，让我在人际交流方面的到了一定的锻炼，虽然一般情况下我是坐在电脑前面当

一种是方案是依据帕雷多80/20原理(虽然这里说的是大客户营销，但我认为对于学习机市场也是存在大客户的，比如我们的客户可以在我们学习机生产出新产品时对其已有的产品进行更新换代，也可以向他周围的家长同学来宣传产品，从而刺激其周围人群的购买)，对现在使用本品牌学习机的人群进行二次营销，以前我知道e百分厂家也做过此类的试验，如以旧换新，对旧学习机进行折价购买新的机子，但是效果并不是很好，原因在于一来折价太低，二来对于换购机型限制太大，仅仅限于几个品种的几种机子，所以效果并不是很好。而我的第一种方案，是对所有购买e百分产品的用户，进行免费的机器调试，对于一些机子的配件损坏问题，对其更换实行折扣优惠，渭南地区几年的销售量上来看，渭南现有e百分机子大概在三千到四千台之间，当然会有一部分的人因为给种原因现在不使用了，也会有一部分人因为时间或其他原因不来，当然还会有不知情的，除去这各种因素，大概会有几百名用户参与到此次活动中，对于现有的客户，这是一种二次营销。而我认为这更大的意义在于开发那些需要学习机而还没有买的消费者，使其在看到本产品活动后，在其以后选购学习机这类产品时能够倾向于对本产品的选择。

另一种方案是与本地的英语辅导班进行长期合作，我们都知道英语类东西中除了学习机，校外辅导班也是很火爆的一种学习方式，大部分的中小学生都在校外报有英语辅导学习班，我们可以和这些辅导班共同举行一些活动， 买学习机，校外辅导班几折优惠 或 报辅导班，学习机立减多少 这类的活动，当然这之中具体操作需要和校外辅导班进行协商，首先让校外辅导班给我们一个本校市面上低的长期合作价，然后我们在将学习机的利润的百分比投入一些，这样双方各让一部分的利润，从而达成这样一个双方长期合作的协议，无论对于补习学校还是学习机的销售商，我想都会有互相促进的作用。

由于年前总的来说还是很忙，所以对于这两个活动，仅仅只搞了第一个，第二个因为牵扯很多校外的学校，所以到现在这件事还是在筹划中，不过第一个活动还是进行了，由于我事先并不能很有效的估计其影响会有多大，到底会有多少台机子送来进行调试，所以我没有使用电视广告等类的媒介，仅仅就在柜台前贴了张海报，不过还是有一定的效果，从海报贴出去到摘下海报有一周的时间，但在这一周的时间内还是有明显的效果，每天送来进行调试的机子有20～30部，其中大部分没有什么问题，仅仅是清理下机器内的灰尘，更换下触摸屏保，当然还有一些需要更换配件的，总的来说，简单的校正机器并不费事，而修理机子的数量也较平时多了近1.5倍，虽然更换配件的价格比平时实行的是九折优惠，但更换配件的利润基本都在百分之五十以上，加上修理量的上升，总的来说利润并没有贬值。总的来说还是很成功的。最重要的是像看到海报的消费者也做了一次很好的营销，对于隐藏客户的开发，我想也是很有帮助的。

202\_年大学生实习总结3000字 篇6

1.实习时间：20xx年2月18日至3月20日

2.实习背景：

实习是每一个大学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识;实习又是对每一位大学毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。在寒假期间，我有幸在亲戚的介绍下，来到XX市XX局，进行了为期近一个月的办公室实习文秘工作。在实习期内，我学到了许多在大学里学不到的课外知识，也包括我本人所学专业以外不相关的知识。大大的增强了我的社会实践能力，为以后踏入社会迈出了坚实的一步。

3.实习单位：XX市XX局。

XX市XX局由成立于1982年的原XX市XX办公室更名而成，与市对口支援(援藏、援疆、原三峡库区)工作领导小组办公室合署办公，现为市委领导的参照公务员管理的正县级全额预算事业单位，是市政府主管全市产业梯次转移、区域合作、友好交往、经济合作、对口支援和外地驻X办事机构管理等行政和公共事务工作的职能部门，编制20人，下设办公室、合作一科、合作二科、对口支援科四科室，是市政府重要的对外窗口单位。其主要工作职责是： 一、贯彻落实国家和省有关地区之间经济合作的方针、政策;研究提出全市经济合作的发展战略和政策措施;会同有关部门编制年度计划和中长期规划，并组织实施。

二、组织推动市内及地区间的经济合作，做好规划、指导、协调、服务工作;负责环渤海地区市长(专员)联席会和沿黄海经济协作带等区域合作组织的日常联络、服务工作，组织参与区域合作组织的活动。

三、负责我市产业梯次转移的规划、组织、协调和管理等工作。组织制定我市产业梯次转移的规划、政策、措施，并组织实施;具体负责承接先进国家、地区和国内先进城市向我市产业转移的组织、协调和管理工作;负责我市传统产业向有关地区、城市转移的组织、协调和管理工作。

四、负责组织协调我市的对口支援工作，牵头组织国务院和省政府确定的我市对民族地区、中西部地区、重点工程的对口支援和扶贫工作;组织协调我是参与西部大开发工作。

五、会同有关部门组织或参与我市与外地的经济技术合作活动，参与重大合作项目的考察、论证、洽谈工作。

六、负责同我市建立友好合作关系的地市、科研单位、大专院校、企业的联络和市政府聘请的经济顾问的协调工作;负责执政府原驻外办事处改革整顿的善后处理工作。

七、负责外地驻XX办事机构的登记备案、管理和服务工作。

八、负责所属单位的管理、服务和审计工作;负责指导各区县的产业梯次转移、经济合作和对口支援等工作。

九、承办市委、市政府和市委交办的其他事项。

实习内容：

1.实习概述：

在亲戚介绍下，我来到XX局，主要从事办公室实习文秘工作。初次来到单位，首先接触到的是办公室主任杨XX老师。杨主任为人热情和蔼，耐心细致的为我讲解了办公室的主要职责，以及单位的主要规章制度。在杨主任的帮助下，制定了本次实习的主要工作任务。而后，由杨主任带领逐一认识了各个部门的同事及领导。

XX局主要分为办公室、经济合作一科、经济合作二科、对口支援科四科室。单位主要负责人为局长钟群，副局长王、王、孔，而本人此次实习主要由办公室主任杨老师负责指导工作。本次的主要工作是：

一是按照杨主任的安排与布置，在局长组织召开的各种专题及办公会议中，认真做好各项准备工作，做到了会议通知及时、会议记录详细、会务准备周到，并按照局长安排对重要会议下达会议纪要，使党政的各项方针政策能够迅速传达到各部门。

二是及时呈送上级下发的各类文件，并对由市政府下发到各部门的各类文件及时进行打印、校对，保证各项工作及时高效。

三是注意自己在办公自动化方面的锻炼。在当今信息时代，计算机使用是办公室人员必备的一项基本素质。目前，利用计算机录入文字和文件处理，我都能够得心应手。复印、传真、公文处理等文秘工作基本熟练。文字录入速度可以达到每小时四千字左右。同时，也能够利用互联网查询、传递、接收、储存有关信息。

四是做好政府信息公开，及时更新XX局门户网站信息。注意各部门工作，汇总各部门工作成果，及时在门户网站更新，确保政府的工作信息能够及时传达给群众，从而做到政务的开与透明。2.实习具体过程：

作为一名尚未正式踏入社会的本科生，起初认为政府部门的工作将会是极为轻松简单的。只是坐在办公室里喝喝茶、看看报纸，最多是开开会，写写报告而已，但是在实际参与到XX局的工作中后，我才认识到，政府部门中也存在着众多极为重要的工作，需要各种过硬的专业能力才能胜任。

初次来到市XX局，怀着忐忑不安的心情来到了杨主任的办公室。本以为政府工作人员都是非常严肃刻板的，然而杨主任却非常热情的接待了我，这使得我的紧张感一下子就消失了。他首先询问了我在大学期间的学习和社会实践状况，然后耐心细致的向我介绍了XX局的工作职能和人事制度，并带领我到各个办公室认识了各部门的前辈及领导。在认识各位前辈后，杨主任向我下达了第一条工作指示，那便是在最短的时间内融入单位，熟悉各项规章及各部门主要职能、人员。

在政府部门里面，作为一个实习生，要想得到政府工作人员的认同，就必须热情。待人接物都要热情，看到政府的工作人员，主动上前打招呼;提前来到办公室，打扫卫生和打开水;看到工作人员在忙的时候主动上前帮忙。在实习期间，我见到各部门的工作人员，不管认识的还是不认识的，不管是领导还是扫地的阿姨，都会主动打招呼。有一个管钥匙的阿姨，因为我每次见到她，都主动上前叫她阿姨，所以她给我帮了一些忙。有几次我比主任早来了，阿姨看我来了，还没开门都会帮我开门;还有时候主任提前走了，需要钥匙关门，还没到下班的时候，阿姨就会来帮我关门。因为我的热情不仅让我得到政府工作人员的好感，也给我的实习活动带来很多的便利。通过实习使我认识到，礼貌热情的工作态度，总能使人更容易获得别人的接受和肯定，唯有礼貌热情的人，才能更快融入新的工作环境，更高效的完成各项工作。

不知不觉间，我已经融入了XX局的日常工作中。在熟悉各个部门主要职责后，杨主任决定交由我来负责收发政府下发的各类文件。在信息化社会的当今，计算机以及网络不断应用在各个领域，而政府部门，作为生产力、文化的引领者，更是重视了政府部门内部的计算机网络建设。市政府有其独有的门户网站，而各个政府部门在市政府网站有其所述门户，当市政府有文件需要下发时，各部门负责人只需要登录网上相应网址，验证下载即可。这大大的提高了政府指令传达的效率，也节省了人力、纸张资源。而作为办公室实习秘书，我的主要工作职责就是负责查收市政府下发的各类文件，确保及时下载，打印送交杨主任请示确认责任部门，然后及时送交相关部门影印文件。有时部门间需要传真文件，这也需要我及时沟通相关部门，取得文件，确认传真地址，及时传真文件至制定地址。

作为实习文秘的另一项重要工作便是做好会议相关工作。开会是政府部门的日常重要工作，在我的实习期间XX局曾参加、召开过三次会议，而我有幸参加了其中的关于讨论分解落实20xx年度工作目标任务的全体大会。虽然仅仅参加了一次会议，但是仍然从中获益匪浅。当收到杨主任通知要我参加会议时，我还有点紧张，在学校也参加和组织过会议，但是毕竟在政府部门开会是头一回。首先是座位的问题，在政府开会，一定会按照领导登记高低，从对着门的上座向两边散开，我为各位领导领路时，必须要确认清楚该领导的具体座位;其次是倒茶，一般会议进行2至3小时，每半小时就要为各位领导同事倒茶，同时要注意领导们的茶杯，如果大部分的领导都喝的差不多了，也要及时倒茶。同时倒茶顺序也是很讲究的，要从高位的领导开始，然后按等级高低依次倒满茶水。最为难以把握的是，作为实习秘书，在会议过程中需要时刻保持最高注意力，注意记录会议过程中，各位领导及个部门科室负责人发言过程中的主要要点。

会议工作中的最重要的环节便是会议记录的整理。会议过程中，需要及时记录各位领导的重要讲话，记录清各个部门负责人发言中的要点。作为的我第一次会议记录，因为一开始不得要领，记录内容较为凌乱，使得我不得不在下班回家后又重新整理了我的会议记录。第二天，当我将整理好的会议记录交给杨主任审阅后，杨主任却仍然指出了较多的纰漏。例如记录了过多领导发言中相对不重要的内容，而部分重要观点的记录又过于简略。杨主任耐心的修订了我的会议记录，让我重新整理，并根据会议记录中主要内容，整理绘制工作目标任务分解落实表。

信息社会就是信息和只是将扮演主角的社会，作为最重要的信息资源的政府信息涵盖全社会信息的80%，它既是公众了解政府行为的直接途径，也是公众监督政府行为的重要依据。因而，政府信息需要及时公开。政府信息的公开主要包括政务公开和政府信息公开。而淄博市政府信息公开的主要形式为，各政府部门建立自主门户网站，及时在各自网站更新本部门工作动态及重要信息，同时在市政府所属网站统一向外公开制定信息。

实习期间，在杨主任的教导下，我学习了使用政府网站的后台操作，XX市XX局网页的各种信息也全都依赖这个后台操控，得以及时更新各种部门职务变更、工作成果等信息。

总结：实习体会

在XX局实习的一个月里，我确实学习到了很多东西，最重要的一点就是课本知识与实践相结合，在学校学的东西只有到社会上应用才能理解的更深、更透。

(1)实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。我们上学，学习先进的科学知识，为的都是将来走进社会，献出自己的一份力量。在今后我要参加更多的社会实践，磨练自己的同时让自己认识的更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面，而不是以单纯的想法去理解和认识社会。而是要深入地探索，为自己的未来打好基础。

(2)人际关系，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，不懂就问。要搞好人际关系并不仅仅限于本部门，还要跟别的部门的同事相处好，那样工作起来的效率才高。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领域以外的事情，尽管许多情况我们在生活中不一定遇到，可有所了解做到心中有数，也算是此次社会实习的目的之一了。

(3) 在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力 。这次实习后才深刻体会这句话的含义。除了计算机操作外，课本上学的理论知识能够实际用到的很少。刚开始去的时候，还真有点不习惯。很多东西都不懂，幸好有前辈的耐心帮助，让我这次的政府部门实习学习了很多东西，最重要的就是使我在待人接物、处理好人际关系这方面有了很大的进步。同时在这次实践中使我深深体会到我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想办法解决，实在不行再虚心请教他人，没有自学能力的人迟早要被社会所淘汰。

寒假实习对我的成长有着很大的帮助，作为马上要走出大学校园的大学生，更多需要的不是书本的知识，而是社会的磨练。这一个月作为我们这些大学生走出大学的第一课，不管是考研的、还是找工作的，都有长足的影响。了解了社会到底是怎么样的;知道了该怎么样与社会上的人交往;更主要的，作为社会普通一员的我，了解了政府部门是怎样运转的，这些都为我们将来踏入社会打下了坚实的基础。

致谢

实习期结束之际，回首发现在市XX局已经度过了不短的一段时光，我了解了政府各部门的主要职能，增强了实际工作技能，提高了待人接物能力，更学到了在学校难以获得各种社会生存技巧，再次感谢学校教会我各种知识与技能，感谢杨主任和各个部门的前辈对我的指导与帮助，更感谢钟局长、孔局长给我这次宝贵的实习机会，使我的各方面有所提高。

202\_年大学生实习总结3000字 篇7

学生姓名：

学院：土木工程

专业：土木工程

实习单位：x有限公司

指导教师

20xx年xx月xx日

一、实习目的

1.通过实习，对 般工业与民用建筑施工前的准备工作和整个施工过程有较深刻的了解;

2.理论联系实际，巩固和深入理解已学的理论知识(如测量、建筑材料、建筑学、建筑结构、建筑施工等)，并为后续课程的学习积累感性知识;

3.通过亲身参加施工实践，培养分析问题和解决问题的独立工作能力，为将来参加工作打下基础;

4.通过工作和劳动，了解房屋施工的基本生产工艺过程(土石方、砖石、钢筋混凝土、结构安装、装饰等)中的生产技术技能;

5.了解目前我国施工技术与施工组织管理的实际水平，联系专业培养目标，树立献身社会主义现代化建设、提高我国建筑施工水平的远大志向;

6.与工人和基层生产人员密切接触，学习他们的优秀品质和先进事迹。

二、实习要求

1.认真按时完成实习指导人员和指导教师布置的实习和调研工作;

2.每天写好实习日记，记录施工情况、心得体会、革新建议等;

3.对组织的专业参观、专业报告都要详细记录并加以整理;

4.实习结束前写好实习报告，对政治思想和业务收获进行全面总结;

5.对实习指导人员和指导教师布置的 专题作业 要及时完成并写出报告;

6.利用业余时间，结合本工地或本地区自选专题进行社会调查，写出报告。

三、实习概况

1.建筑行业人际关系的重要性

施工作业中，人际关系极为重要。人际关系良好，才能处理好施工过程中发生的各类问题，才能达到事半功倍

在施工单位，几乎所有的人都懂得处理好人际关系的重要性，但尽管如此，大多数都不知道怎样才能处理好人际关系，甚至相当多的人错误的认为拍马屁、讲奉承话、请客送礼，才能处理好人际关系。其实，处理人际关系的决窍在于你必须有开放的人格，能真正的去欣赏他人和尊重他人。

2.施工经验的重要性

实习之后，我学懂了一句话： 如果一起做一件事，一个是做了十年这件事而比较愚钝的人，另一个则是在这个领域毫无经验的极为聪明的人，毫无疑问的是前者肯定会优胜。 其实每个人是否聪明，并非看那个人第一次做一件事是否做得好，而是看他经过第一次之后得到了经验，改变的是什么。始终都是那一句，人一定会跌倒，然后，必须总结到为什么会跌倒，然后下次拒绝再次犯同样的错误。经验是每个人做完一件事之后都会得到的东西。问题是，如何去利用得到的经验，而获得更好的结果。我自问，本人对新鲜事物的认识和掌握一般，但优点是，能够在经验中获得一些对自己有利的东西而改进。相反，一位和我比较熟的人兄最大的缺点就是不懂得总结，拒绝承认跌倒是因为自己的问题，从而没得到任何有利于自己的经验，然后下次继续跌倒。

在施工作业中，这种现场经验极为重要，从我实习分析认为，一名土建工作人员，做一个工程能否做得好，能否成功，其中的成因会很多，更重要就是对事情的熟练程度。

3.职业品质的重要性

我认为即将毕业的大学生将来要做一个称职的劳动者，首先必须遵守道德。职业道德建设的一个很重要的方面，是培养和树立道德行为主体的道德责任意识，也就是这些年人们比较关注的道德主体意识问题。如果做为一个大学生在劳动岗位上连必须遵守的道德都做不到，还谈什么干好工作呢?随着现代社会分工的发展和专业化程度的增强，市场竞争的日趋激烈，对从业人员的职业观念、职业态度、职业技能、职业纪律和职业作风的要求越来越高。要大力倡导以 爱岗敬业、诚实守信、办好公道、服务群众、奉献社会 为主要内容的职业道德，在工作中做一个好的建设者。

四、实习内容

1.认识钢筋工程

钢筋是钢筋混凝土结构的骨架，依靠握裹力与混凝土结合成整体。钢筋工程乃混凝土结构工程的三大工程之一。

钢筋的分类一般可以按生产工艺的不同，直径大小，钢筋的强度进行分类。生产工艺与一般可分为热扎钢筋，冷扎钢筋，冷拉钢筋，冷拔钢筋。按不同的直径主要有以下几种钢筋：8mm、10mm、12mm、14mm、16mm、18mm、20mm、22mm、25mm等。在强度上钢筋可分为HPB235、HPB335、HPB400、RRB400级钢筋。其中HPB235、HPB335为最常用的两种钢筋。

因为混凝土浇筑后，钢筋的质量难以检查，因此钢筋工程属于隐蔽工程，需要在施工过程中严格检查，并建立起必要的检查与验收制度。为了确保混凝土结构在使用阶段正常工作，钢筋工程施工时，钢筋的规格和位置必须与结构施工图一致。

工程中钢筋往往因长度不足或因施工工艺的要求等必须连接。所以钢筋的连接在钢筋工程中是一个重要的环节。

2.认识模板工程

混凝土结构的模板工程，是混凝土成型施工中的一个十分重要的组成部分。我们所说的模板其实包含了两部分，其一是形成混凝土构件形状和设计尺寸的模板：其二是保证模板形状，尺寸及其空间位置的支撑系统。模板应具有一定的强度和刚度，以保证混凝土自重、施工荷载及混凝土的侧压力作用下不破坏，不变形。支撑系统既要保证模板的空间位置的准确性，又要承受模板、混凝土的自重及施工荷载，因此也应具有足够的强度、刚度和稳定性，以保证在上荷花载的作用下不沉陷，不变形，不破坏。

模板在材料与种类上也有很大的区别。一般可分为本模板、钢模板、胶合板，本工程多数使用钢模板，这样比较不容易变形。

模板的作用便是在结构的施工过程中，刚从搅拌机中拌和出来的混凝土呈液态，需要浇筑在与构件形状尺寸相同的模型号内，这样砼凝结硬化之后，才能形成所需要的结构构件，模板就是使钢筋混凝土结构或构件成型的模型。

模板在安装之前，还需进行模板的设计计算。常用定型模板在其适用范围内一般无需进行设计或验算，一般比较有经验的包工头和工人都懂得怎么安装。但对一些特殊结构，新型体系的模板或超出适用范围的一般模板，则应进行设计或验算。例如大的承台，塔吊基础等，否则很容易胀模。

3.认识混凝土工程

混凝土的制备包括了混凝土的配制与混凝土的搅拌，每一步都至关重要。混凝土的配制还包含了混凝土的设计配合以及混凝土的施工配合比。施工配合比是根据实验室的设计配合比提高一个数值，并有95%的强度保证率。混凝土施工配料计量必须准确，才能保证所拌制的混凝土满足设计和施工的要求。其偏差不得超过规范规定。施工配合比与实验配合比的差别在于含水率的区别。由于混凝土强度值对水灰比的变化十分敏感。由于实验室在试配混凝土时的砂、石实际含水率。为保证现场混凝土准确的水灰比，应按现场砂、石实际含水率对用水量予以调整。

混凝土的搅拌，要获得均匀一致的混凝土，必须对其原材料充分搅拌，使原材料彻底混合。工程中混凝土的搅拌一般采用机械搅拌，一般要注意搅拌时间的控制，以及送料机时间的控制。

混凝土的浇筑是混凝土工程的重中之重，也只有合格的浇筑，才能保证混凝土的强度，密实性符合设计的要求，才能保证结构的整体性和耐久性，尺寸准确，才能保证拆模后混凝土表面平整光洁。

混凝土浇筑之前要做好隐蔽工程的验收，而且还检查模板的尺寸，轴线及其支架承载力和稳定性。浇筑质量还以浇筑工人的技术水平有密切的关系。若浇筑过程中振捣不够很容易产生离析现象，而且容易产生蜂窝、麻面，甚至产生露筋现象。施工缝的留置也是混凝土浇筑的一种特殊工艺，由于某些原因，不能连续将结构整体浇筑完成，且停歇时间可能超过混凝土的凝结时间，则应预先确定在适当的部位留置施工缝。一般施工缝应留在结构受剪力较小的部位，应用时考虑施工的方便。

五、生产实习总结

在公司实习四周的期间里，对我来讲是一个理论与实际相结合的过程，在工地现场施工员、技术负责人的指导之下，以及自已的努力积极参与工作，让自己对整个基础的做法，标准层的施工有了深入的了解与掌握。而且对整个土木工程的各个方面也有了深刻的理解和认识，并且巩固了书本上的知识，将理论运用到实际中去，从实际施工中丰富自已的理论知识。整个实习的过程时间虽短，但让自己知道了如何当一名好的技术员。整个实习的过程也让自己发现了自己理论知识上的不足，也让自己为以后的学习充满了动力。短短四周的实习生活中，让我学会了不少东西，原来的那种心高气傲没有了，取而代之的是脚踏实地的努力工作学习。当我摆正自己的心态，从初涉社会工作的被动状态转变到开始适应社会的主动状态，以放松的心情，充沛的精力重新回到紧张的学习工作当中时，我忽然有种这样的感受：短短一个月，仿佛思想又得到了一次升华，心中又多了一份人生感悟。

这次实习让我深刻体会到读书固然是增长知识开阔眼界的途径，但是多一些实践，畅徉于实事当中，触摸一下社会的脉搏，给自己定个位，也是一种绝好的提高自身综合素质的选择。

六、生产实习体会

实践是大学生活的第二课堂，是知识常新和发展的源泉，是检验真理的试金石，也是大学生锻炼成长的有效途径。一个人的知识和能力只有在实践中才能发挥作用，才能得到丰富、完善和发展。大学生成长，就要勤于实践，将所学的理论知识与实践相结合一起，在实践中继续学习，不断总结，逐步完善，有所创新，并在实践中提高自己由知识、能力、智慧等因素融合成的综合素质和能力，为自己事业的成功打下良好的基础。

最后，感谢实习单位为我提供的这次实习机会，以及为我提供优越的教学与生活条件，此次生产实习，令我受益终身，我将继续努力学习，争取早日成为一名合格的建设者!

在这两个月中，我深深感受到了诗书画报的文化氛围，从中也领悟到了许多东西。我发现报社里很多人不是新闻专业出身，这说明了做新闻不一定是新闻专业的人才能做好，因为新闻记者和编辑只是报纸运做的小部分人员，报纸运做很大一部分还是在广告策划与市场营销上，同时，报社一个市场运营单位，在某种理念上也可以称为一个公司，这就需要使部门划分明确，人员职责到位，要有管理部门、服务部门与生产部门。记者与编辑只是生产部门中的成员，需要比较专业的知识，但是社会知识与经验显得尤为重要。由于部门庞杂，要想在报社做好工作就必须知识结构全面，所以对人才的要求也是综合型人才，即既要懂新闻的专业知识，又要会管理策划与营销，只有这样，才能无论做什么工作都得心应手。

实习虽然很辛苦，但让我体会到了工作的艰辛，为将来踏入职场奠定了良好的基础。实习期间遇到很多问题和困难，在老师的帮助下和自己的坚持努力下都一一解决，但老师和同学的鼓励让我坚持了下来，而且老师也很照顾，尽量帮助我们，真的是无微不至。实习时间不长，但将是我人生中最重要的经历，在以后的道路上我将更加努力。

202\_年大学生实习总结3000字 篇8

我们怀着难以诉说的心情以及对教师这种职业的神圣的向往，随着飞驶的列车来到了我们的实习目的地 xx县中心学校，这是一个美丽的学校，也是一个五彩的花园。

当然我根本没有想到，在之后的一个月里，我会在这里收获一段快乐而难忘的时光。我不仅从各个老师和学生们的身上学到了很多东西，而且和他们成为朋友，更重要的是，我在实习过程中感觉所学的到东西远远要比三年里在校园里学到的更丰富、更精彩。当然，这并非否定老师的教学和自己的学习，只是实践中收获到的远比书本来得真切和实在。正所谓： 千淘万漉虽辛苦，一波三折有收获。

我们来到龙陵县龙山中心学校受到了热烈的欢迎。首先，我们和该校的领导及老师召开了座谈会，他们向我们介绍了龙陵县龙山中心学校的情况：它办校至今已有百年历史，始建于清光绪30年(公元19xx年)，坐落在县城东南的老东坡下，背靠青山，侧临绿水，校内青杉挺拔，繁花似锦，绿草茵茵，是一个静心求学的好地方。它占地总积13333平方米，校舍建筑总面积4737平方米，校园绿化面积3800多平方米，运动场面积1500平方米。这里共有教职工63 人，教学班24个，学生1078人。它坚持以质量求生存，以教研教改促进发展，多年来一直承担全县小学教育研究和实验示范任务，为龙陵县基础教育实习报告事业发展做出了卓越贡献，保山地区重点学校之一，它也为龙陵县的社会经济发展做出了有目共睹的贡献。

实习的基本内容包括三部分：课堂教学、班主任工作。

基情况如下：

1、课堂教学：完成教案数为8份，上课节数为16节(英语、语文、数学、品德、自然、音乐、美术7个科目)。

2、班主任工作：组织一次 我做文明小公民 的主题班会。

3、带领学生出了一期黑板报。

4、到学生家里去家访。

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教学相长的深刻内涵。备课、上课、改作业 日复一日，无数琐碎平凡的事构成的我实习生涯的主旋律。

首先，我请班主任给我 一份名单，因为我知道，记不住学生的名字，看似小事，其实它在学生眼中是很重要的，如果记不住学生的名字，学生就会觉得自己在老师心中没有地位。觉得老师不关心自己，甚至会产生隔阂。而后我便找了个机会认识了全班同学，下课后同学们都围着我唧唧喳喳地说： 老师，你怎么才来就知道我们的名字呀?好多老师教了我们一年都没记住我们的名字。 这也使我明白了：沟通是一种重要的技巧和能力，时时都要巧妙运用。认识一个人，首先要记住对方的名字。了解一个人，则需要深入的交流。而这些，都要自己主动去做。

下课后，孩子们经过我时，都亲切地喊一声： 范老师好! ，我也带着按捺不住的羞涩和欢喜应着， 同时我也发现了快乐竟如此简单，

只因被一群天真的孩子们认可并充满亲切地问候一句。

在我从事教育教学活动时，我第一次深入课堂时，我就遇到了许多学校里没学过、没想过的难题，即自认才出众的我绘声绘色地讲完一节课后，我问学生： 你们听完课，印象最深的是什么? 学生面面相觑，茫然无语。学生何以如此呢?在我看来主要是由于学生没有学习的兴趣。

古人云： 知之者不如好知者，好知者不如乐知者。 兴趣对于一个学生的学习来说是一个至关重要的条件。兴趣是学习入门的阶梯兴趣孕育着愿望，兴趣溢生动力。那么如何才能激发学生的学习兴趣呢?其实这实习报告不只是学生的问题，老师也要有激情与耐心，这是做位一名老师应该具备的。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。其实，不管在哪个行业，激情和耐心都是不可或缺的。激情让我们对工作充满热情，愿意为共同的目标奋斗;耐心又让我们细致的对待工作，力求做好每个细节，精益求精。激情与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才能做到最好。

初为人师，总是有些紧张。我带着羞涩与忐忑抱着课本和教案走上讲台时，尽管我做了很多准备，但当我真正面对那么多双眼睛时，我还是紧张了。 同学们，现在开始上课。 我机械得重复了在台下不知念了多少遍的开场白。然而，这句话说完，下句该说什么呢?突然间我的脑袋一片空白，只能感觉到有几十双眼睛正齐刷刷地盯着我，让我感到十分地不自在。短暂的犹豫之后，我剩下来的只有微笑，因为我想起了那句话： 微笑是法宝。 学生也对着我微笑，看着他们那一张张稚气的面孔，我所有的紧张都在这一瞬间消失了，透过那一双双澄澈的眼睛，我也似乎读到了那一

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！