# 202\_大学生实习总结

来源：网络 作者：梦里寻梅 更新时间：2025-03-17

*202\_大学生实习总结（通用16篇）202\_大学生实习总结 篇1 一、实习目的 根据学校对本科生的毕业实习要求，我在信用社进行了为期1个月的毕业实习。毕业实习的目的是：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;学习业务知识和...*

202\_大学生实习总结（通用16篇）

202\_大学生实习总结 篇1

一、实习目的

根据学校对本科生的毕业实习要求，我在信用社进行了为期1个月的毕业实习。毕业实习的目的是：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;学习业务知识和管理知识，巩固所学理论，获取本专业的实际知识，培养初步的实际工作能力和专业技能。具体要求如下：

培养从事信用社前台工作的业务能力。了解并熟悉储蓄前台人员的的日常业务和工作流程，学会进行工作。

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参与到具体的前台工作中。

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。

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。

二、实习内容

7月1日，我开始了我的农村信用社实习的过程。早上8点半，伴随着信用社大门的打开，大厅不一会就人来人往。大家都忙碌着，我无所事事着。主任说这样吧，这个月的第一期黑板报就你负责。总算有事做了，说干就干。高中的时候担任过出黑板报，还好基础不至于太差。其实也没写几个字，关于“信用社预防职务犯罪教育”的普法知识，却忙碌了大半天。不过效果还是不错的，有顾客谈起来，心中也是很高兴的。下午，我在实习指导老师的指导下首先学习信用社工作必需的基本技能，包括点钞、捆钞、珠算、五笔字型输入法、数字小键盘使用等。这似乎给了我一个难题，本来自以为信用社业务相当的简单，却没发现我原来有这么多基本的技能不会操作。看着同事熟练的点钞，真是很羡慕，而我只能从一张一张数起。还时不时的出错。对于珠算，刚开始我一直无法理解为什么不用计算器，这不是更方便吗?后来慢慢才了解，原来信用社柜员经常需要查点现金，看是否能账实相符，而人民币有多种卷别，在点钞时需要累加，这时使用算盘就要比计算器方便，因为计算器显示的结果超过一定时间便会消失。经过一个星期的苦练，我虽然还不能熟练操作信用社的基本技能，但大致也掌握了其中的技巧，所谓熟能生巧，主要是靠以后勤加练习了。而且很幸运的是，能得到信用社同事们多年来的技巧心得，对我来说是莫大的帮助。百张点钞24秒的大师姐更是手把手的交我，倍受鼓舞。在数字小键盘上也有长足的进步，速度中上后准确率也是百分百的。

于是接下来，实习指导老师便让我学习储蓄业务。储蓄部门目前实行的是柜员负责制，就是每个柜员都可以办理所有的储蓄业务，即开户，存取现金，办理储蓄卡等，凭证不在想对公业务部门那样在会计之间传递，而是每个柜员单独进行帐务处理，记帐。但是每个柜员所制的单据都要交予相关行内负责人先审核，然后再传递到上级行“事后稽核”。此外我还学习了营业终了时需要进行轧账和中间业务轧账，学习如何打印流水平账报告表、重要空白凭证销号表、重要空白凭证明细核对表，审查传票号是否连续，金额是否准确，凭证要素是否齐全等。在信用社实习，学习柜员间每天交接工作时的对账是必不可少的，对账时除了要核对现金账实是否相符外，还要查看重要空白凭证是否缺失，传票是否连续等等。而柜员间对账也是很有程序的，一般先清点现金，然后再是清点重要空白凭证如存折、银行卡、存单等。经过一段时间的强化学习并背记储蓄业务的交易代码和操作流程后，我开始学习信用社的会计业务，即针对企业的业务。对公业务的会计部门的核算(主要指票据业务)主要分为三个步骤，记账、复核与出纳。票据业务主要是指支票，包括转账支票与现金支票两种。对于办理现金支票业务，首先是要审核，看出票人的印鉴是否与银行预留印鉴相符，方式就是通过电脑验印，或者是手工核对;再看大小写金额是否一致，出票金额，出票日期，收款人要素等有无涂改，支票是否已经超过提示付款期限，支票是否透支，如果有背书，则背书人签章是否相符，值得注意的是大写金额到元为整，到分则不能在记整。对于现金支票，会计记账员审核无误后记账，然后传递给会计复核员，会计复核员确认为无误后，就传递给出纳，由出纳人员加盖现金付讫章，收款人就可出纳处领取现金(出纳与收款人口头对账后)。转账支票的审核内容同现金支票相同，在处理上是由会计记账员审核记账，会计复核员复核。

我这次实习所涉及的内容，主要是存款业务，主要包括储蓄存款业务、对公存款业务，对于贷款业务也有一定的涉及。下面介绍一下我所从信用社中所获得的资料。

三、总结

这次实习，除了让我对农村信用社的基本业务有了一定了解，并且能进行基本操作外，自己在其他方面的收获颇大。此次毕业实习是我步入社会前的一个平台，为我今后踏入社会奠定了基础。

首先感谢信用社给我这个机会让我来到这个集体，在联社为期一个多月的实习是我走出校门，踏入社会的第一步，这个阶段是我从学生步入职场的重要的过渡，对我来说有很大帮助，为我将来走上工作岗位打下坚实的基础。通过这次的实习，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年大学里所学知识的巩固与运用。从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。虽然这次实习的业务多集中于比较简单的前台存贷款业务，但是，这有利我更深层次地理解金融业务的流程，使我在金融单位的基础业务方面，不在局限于书本，而是有了一个比较全面的了解。我觉得在学校和单位的很大一个不同就是进入社会以后必须要有很强的责任心。在工作岗位上，我们必须要有强烈的责任感，要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责。如果没有完成当天应该完成的工作，那职员必须得加班;如果是不小心弄错了钱款，而又无法追回的话，那也必须由经办人负责赔偿;如果业务不精通，损失的不仅是你更是顾客们的宝贵时间。

其次，我觉得工作后任何人都必须要坚守自己的职业道德并努力提高自己的职业素养，做一行就要懂这一行的行规。在这一点上我从实习单位同事那里深有体会，比如，有的业务办理需要身份证件，虽然客户可能是自己认识的人，他们也会要求对方出示证件，而当对方有所微词时，他们也总是耐心的解释为什么必须得这么做。现在银行已经类似于服务行业，所以职员的工作态度问题尤为重要，这点我有亲身感受。人总免不了丢三落四，身份证没带又赶时间，因为没能办理而愤愤不平，粗言秽语的会一大堆。难免会点燃无名之火，硬碰硬到底谁怕谁?人之所以为人，是因为心中有准则能约束自己。职业准则不允许你这样，也不能够如此。之前在柜台实习时，也发现有很多细节需要注意，比如：对待客户的态度，首先是要用敬语，如您好，请签字，请慢走;其次与客户传递资料时必须起立并且双手接送，最后对于客户的一些问题和咨询必须要耐心的解答。这使我认识到在真正的工作当中要求的是我们严谨和细致的工作态度，这样才能在自己的岗位上有所发展。

最后，在信用社里每一位员工都是我的老师。我虚心学习经验，将所学的知识与实践结合起来，多思考，多总结，多请教，充分发挥自己的工作积极性。我觉得到了实际工作中以后，学历并不显得是最重要的，主要看的是个人的业务能力和交际能力。我深刻的体会了这一点。学历只是一张证书、只是代表你接受的文化教育的程度，但并不能完全的展现个人。以实际说话，也许你能说出很多新兴词汇，可是顾客不懂，那你就算不上是个优秀的员工。实习的时间虽然只有短短的一个多月，但是我感觉我的收获还是很大的。我要感谢我的信用社的老师们，当我在业务上遇到什么不懂的问题请教他们时，他们都会悉心帮我解答，使我大大提高了对信用社务的熟悉程度，这对我的实习经历来说是十分重要的。

因此，我体会到，将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，使一个专科生具备较强的处理实务的能力与比较系统的专业知识，才是我们实习的真正目的。

202\_大学生实习总结 篇2

实习的时间很快就消逝的无影无踪了，站在末端我想为自己的工作做一次总结。希望自己这几个月来的实习可以有一些成长，也希望自己不辜负这个大学生的名号，希望自己可以在实习之中体会到工作的乐趣，所以此次在总结的初端，我也了解到了自己很多不同的方面，这都是这一次实习中感受到的，希望自己可以在未来的时间里战胜一些困难，也可以去挑战一个更好的自己。以下是我此次实习的总结和感受：

一、保持良好的心态，从容面对社会

作为一名刚刚步入社会不久的大学实习生，这样的开头的确是一件很难的事情，无论我们有一个怎样强大的心理，我想我们也许都无法一时接受这样的转变。所以在我刚出社会，进入工作的那时候，我自己是有一些接受不了的，也是有一点逆反心理。所以一开始我并没有一个正确的心态，很多时候自己也有一种有心力不足的感觉。所以后来的时候，我发现了这个问题，便及时进行了调整。我也明白了我们终将是要成长的，如若不能成长，那么也会被这个社会淘汰。所以我便重新振作起来，保持一个积极乐观的心态，朝前出发。

二、打败自己的懦弱，更加勇敢一些

其实刚刚步入实习的时候我是有一点懦弱的，为什么说懦弱呢?因为我是一个很害怕挑战的人，我害怕一些未知的事物，更害怕自己遭受失败，让自己受到伤害。也就是怕受伤的疼痛，致使我不敢做出任何改变，也不敢去尝试任何新事物。这一定程度上业限制了我的发展，但当我来到公司之后，进行了实习，我便认识到，工作是一件可以改变一个人的事情，这让我明白了我存在的价值，也让我清楚了自己的使命和责任。无论作为哪一个身份，我都应该为自己所爱和爱我之人之物做一些贡献，这是一种感恩，也是一种实现自我。

三、为过去总结，为将来计划

在实习的过程中，我认识到了总结和计划的重要性。这个社会非常的开放，有很多大胆的同学便已经开始自己创业了，大家都开始了自己的征途。我也知道无论我们是作为一名员工还是一名创业者，首先我们都应该看清自己，看清前面的路，看清我们个人最渴望的事情。只有这样我们才能好好的为自己总结，为自己的将来做一次计划!

202\_大学生实习总结 篇3

一、实习目的：

1、加强和巩固理论知识，发现问题并运用所学知识分析问题和解决问题的本事。

2、锻炼自我的实习工作本事，适应社会本事和自我管理的本事。

3、调查研究，发现问题，确定适宜的毕业设计课题。

二、实习资料：

在超市和\_\_的各个连锁店做电脑的临促，首先计算机是我的专业，在推销与介绍相关计算机知识方面还是有必须的优势，做起来也会有必须的兴趣!

由于是刚开始接触，所以所要完成的工作就是每一天根据需要到各个\_\_电器城或者是超市去做销售。我们的大概流程是这样的，以两天为一单位，我们在工作前一天都要到指定地点进行培训，然后分配明天大家的销售地点，然后工作两天，第三天再来理解培训，并上交销售情景报表，再进行销售地点的分配，依此类推。

在销售过程中会遇到不一样的人，他们会用各种各样的态度来对待你，这就要求你有很强的应变本事。还要搞好和同事与上级的关系，要自我自动自觉的去做事，才能得到大家的肯定，所以在工作过程中也结交了许多朋友，可谓是乐在其中!

可是我个人认为对我挑战最大的就是，记住每款机子的价格，都要打几折，打折后的价钱，还有就是，假如一款机子是17寸显示器，我若是换成19寸的，差价应当是多少，还要记住每款机子的货存量。我觉得要背下来这些东西是最痛苦的!不然就要去专门记这些的一个小本本上挨个的查!好麻烦!

三、实习体会和收获：

在短短几个星期的实习中，确实让自我成长了许多。在实习期间，我学到了许多东西，遇到了一些困难，也看到了自我本身存在着许多问题。虽然开始认为临促不是一个太难的职业，可是亲临其境或亲自上阵才意识到自我本事的欠缺和知识的匮乏。实习期间，我拓宽了视野，增长了见识，也体验到社会竞争的残酷，而更多的是期望自我在工作中积累各方面的经验，为将来自我走创业之路做准备。

但在实习工作的同时也发现了一些小问题，比如说我们总是要到总公司理解培训，上报销售清单，还有我们要很费劲的记那些不一样的价格和货存量。所以我觉得有些东西还是有途径可言的。比如说我们能够设计一个完全一体化销售的网站，临促在网站里注册会员，到时候就能够网上进行视频培训。然后有一个全方位的维护，顾客无论问哪个价格，只要一搜索，很快就能出来，并且销售记录随时刷新，这样销售量和货存量也就能够轻而易举的明白了。当然这只是我不成熟的想法，所以还是期望能够在毕业设计的过程中，不断研究，不断完善。

实习，是大学生活的结束，也是自我步入社会努力工作的开始。在这短暂的实习期间，我深深感到了自我的不足，专业理论知识和实践应用上的差距。在以后的工作学习中，我会更加努力，取长补短，虚心求教，不断提升自我，在社会上贡献出自我的一份力量。将来无论在什么岗位上，都会努力上进，都会做一个对自我，对工作负职责的人!

202\_大学生实习总结 篇4

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。

202\_大学生实习总结 篇5

我的大学生活在时间一点一滴的流逝中就这样悄无声息的逝去了。带着对大学生活的留恋和不舍，也带着对未来生活的期待和向往，我来到了\_\_幼儿园进行为期六个月的实习工作。而现在，六个月的实习生活也即将要离我远去，面对我即将告别的实习期，我想做一篇工作总结来给它画上一个圆满的句号。也以此来对表示我要迎接新一阶段工作的决心。

在这六个月的实习期里，总的来说，欢乐的日子是要多于难熬的日子。虽然实习生活总是要避免不少吃些苦头，但是\_\_幼儿园里欢乐的工作氛围无不在感染着我。\_\_幼儿园的老师也经常在我困难的时候帮助我，给我鼓励。在来之前，其实我还一直担心和\_\_幼儿园的老师会相处不来，但是长期的接触下来后，我发现他们其实都是一群内心温暖且又很有力量的人。

我还记得，在我刚来到学校进行实习的第一个月里，我和他们都不熟，又是第一次出来工作，都不敢有太多的表现，和他们有过多的交流，但是他们并没有因此而排斥我，反而都十分主动的跟我打招呼，主动的过来询问我的情况。这让我既感动又感到很幸运。

特别是有一次，我在负责带小班的朋友们玩游戏的时候，没有注意到\_\_小朋友摔了一跤，把膝盖上的皮都摔破了。后来那位小朋友回到家里，她父母看到了，第二天就闹到了我们学校，说是我没有尽到当老师的责任，带小孩子都带不好。听到这里的时候，我内心一阵愧疚，当然也有很多的委屈，但是我又不知道该怎么说出口，只能继续接受着学生家长的指责。我以为学校领导也会怪罪我，但是很意外的，他们没有，反而是站出来帮我说了一些话，最后，通过学校老师的调解，我和家长之间的矛盾也得到了最终的解决。在事后，还很多老师跑过来安慰我。通过这件事情，不仅让我吸取到了教训，也让我感受到\_\_幼儿园大集体里的温暖。也让我在之后的实习工作里，更加的努力工作，更加的努力付出。

虽然我的实习期已过，但是我未来人生的路还在继续，不管我以后还会不会留在\_\_幼儿园里继续工作，我都会努力拥抱每一个明天，期待每天新生活和工作的开始。

202\_大学生实习总结 篇6

\_\_超市简介与发展蓝图：

\_\_超市成立于20\_\_年，现有两个连锁店，一个位于安徽理工大学校本部东门左侧，另一个位于安徽理工大学北校区校外学生公寓所在的校区，另外还有一个挂名超市(大学生超市)，其位于校本部校外君安公寓学生公寓。\_\_超市以在校学生以及老师群体为目标市场。我们的实习地就在本部连锁店，现有16名正式营业员、5名业务员分别由供货厂方提供和超市自设业务员组成，并设有财务经理、超市员工监管经理和超市总经理。超市拥有9000多种标准货架23排，分设于3个区，即日化用品区、食品区和大厅饮料区。

\_\_超市同时作为批发商向淮南市各个大小零售商提供商品，主要客户有淮南苏果超市、红府超市、世纪联华和即将营业的上海易初莲花大型超市。近年来因超市经营有方，每年赢利。积累了大量的资本。根据计划即将实行高校连锁。进驻校内与各大高校后勤集团联合形成强大的后勤服务队伍。目前正处于规划当中的有安徽理工大学北校区校内分店、淮南师范学院校内分店和淮南联合大学校内分店等项目。初此之外，\_\_超市面对目前广大农村地区假冒伪劣产品泛滥的局面，将进入农村地区，为周边农民提供货真价廉的商品，协助国家实施农村政策。

实习过程：

第一阶段：7月3日上午9：00-11：30实习小组听取超市的简单介绍和现状;熟悉超市商品类别和分布状况。\_\_超市因其目标市场面对的是学生和老师，所以与一般大型超市不同，其产品结构比较独特，结合在校学生和老师的消费特点，以学生日用品和各种品牌的零食为主打产品构成。同时经营各种居家生活用品以及各高中低档礼品、服装和烟酒商品。各种商品价格比其他超市都便宜。部分商品(如日化类)设有打折专柜，乳类饮料是打折销售。

第二阶段：熟悉超市上货程序。了解从验货到货物上架，层层把关。验货时须认真核对其数量，检查生产日期和品牌名称。最后按货物类别上架。什么样的商品有什么样的陈列方式，大致有三种凡是，第一种为品牌供应商向超市要求专架陈列的商品，并且为租用的货架支付100元/月左右的租金。超市经营者不得在此位置再陈列其他商品;第二种是针对畅销商品。根据商品销售情况，销量好的产品将有超市自己专设销售货架;第三种为自由摆放的商品。

此类商品为购买频率较低，价格较高的产品，一般放在货架的顶端或者最下层。就商品陈列的基本原则是尽可能的引起顾客的注意力，刺激购买。在听装饮料的摆放中，我有很深的印象。在我的记忆中，许多大型超市的饮料都是正面朝上的摆放，而且整齐划一，很有视觉效果。但在\_\_超市却是相反，正面朝下，一时没有想明白，当我询问营业员才了解，这样是为了防止瓶口积灰尘，那样就不利于销售，顾客会认为饮料过期而不购买。

\_\_超市的问题发现与解决意见：

在一个星期的实习过程当中，通过超市员工监管经理杨经理的介绍和自身研究了解到一些目前\_\_超市需要改善的地方:

第一，提升员工的责任心。\_\_超市货架上的商品总给人一种凌乱的感觉，缺少货物时没有谁能及时地补充而参差不齐;营业员不能及时地解决超市内存在的小问题。例如，当在货架上发现有过期或损坏的商品时，不能及时的下架处理。要实现员工具有责任心需要加强改善管理机制。对发现此类问题的员工实行奖金鼓励方法，促进其积极的态度。

第二，超市应完善财务管理工作，实现多种促销手段。具杨经理介绍超市现在的财务制度很机械，财务管理模式单一，不能实现过多的商品促销策略。因为这样需要比较复杂的财务管理程序才能完成。

第三，实现促销手段多样化。在\_\_超市很少能见到一些促销活动。一般超市里面悬挂着各式各样的降价打折广告，五彩缤纷特别引人注目。学生群体大多数虽然不是工薪阶层，但是对于许多的优惠活动很感兴趣，而且大多数所购商品都是属于冲动性购买，感性大于理性。超市可以利用这一点抓住商机。

第四，大厅卫生状况不佳，居然出现了卫生死角，就在大厅的西南角，卫生状况很差。在实习期间，实习小组成员中很少到过这个角落。相映的存放与这个位置的商品也是很少有人来管理，存积灰尘太多。超市卫生状况对于顾客来说相当重要，因为顾客很容易将其联系到超市内所陈列的商品卫生状况，会存在许多的疑虑。

第五，面对新世纪的大学生，更加注重生活的质量，充满着浪漫的情节。大学生们不断追求新鲜事物，注重视觉的多样性。针对这些特点，\_\_超市似乎没有什么反应，给人一种没有活力的感觉。如果每逢节假日进行打折促销活动，张贴各种宣传海报而且定期更换。更重要的是在\_\_超市内设置更多的休闲区域，为学生顾客提供就地消费的场所，营造浪漫环境。超市大厅里，有许多货柜摆放杂乱，没有有效利用空间。相信经过重新设计将会有意想不到的效果。

特别创意：

\_\_超市作为市场营销专业实习基地，可以常年组织专业学生常年从事经营活动。成立一只民间广告设计俱乐部，培养营销能力。同时分派学生代表定期回访大宗购买客户。通过与\_\_超市的客户之间的交流，有利于培养学生与顾客之间的沟通能力。有效利用专业学生的专业知识来指导各个连锁店的经营与管理。相信这样将非常有利于本校市场营销专业的长远发展。

实习感想：

①、市场营销活动体现的是人与人之间的沟通艺术。企业开展营销活动都是为了得到消费者的承认和接受，只有这样才能达到生产的目的。

②、作为零售企业，营业人员接触消费者的机会非常多，各个消费者的个性不尽相同，营业人员需要更多的耐心来对待顾客，尽量做到百问不厌。

③、企业一旦给自己有了定位确定了自己的目标市场，就要尽可能地满足目标消费者的需求。尤其重要的是企业应该积极“跟踪”研究目标顾客的消费特征及其变化。面对消费者个性的变化，企业应及时的更新产品，进一步满足更高的需求。

其实在这7天的实习日子里，在我脑海中始终盘旋着“责任”两个字。企业要为顾客负责任，我们也承担着对自己的责任。这次实习是一次难得的检验我们理论基础知识是否扎实的大好机会。实践是检验真理的标准。我们这次的实习也是一次实践。所以我们应该尽可能地抓住这样的实习机会，主要为的是对自己负责任，让自己不至于在以后的实践中慌了手脚。

【超市卖场实习报告范文3000字三】

一、实习目的

通过本次毕业实习，了解和熟悉超市物流，仓储，营销以及管理等相关知识。使学到的计算机，营销渠道管理，数据库，物流，市场营销，经济管理等理论知识跟实践相结合，在实习中检验，提高自己专业能力和技巧。

二、实习时间、实习单位及本人实习具体岗位与负责事务

实习时间：20\_\_年3月15日——20\_\_年5月8日

实习单位：深圳市崇尚百货创业购物广场

实习岗位与负责事务：收货部收货员主要负责事物是接收供应商货物，收货单据的保存、整理、分类、归档，执行公司退货或报损工作，保证周转仓内商品码放有序，通道顺畅，重点商品管理盘点等等。

三、实习主要内容

(一)实习单位简介：

人人乐连锁商业集团股份有限公司，成立于1996年4月。20\_\_年跨入广东省大型连锁商业企业前列，20\_\_年跃居中国连锁百强第18位，进入中国企业500强，截止20\_\_年12月，人人乐在全国20多个市级以上城市，已拥有经营门店81家，签约门店100多家，员工人数超过1.8万人，20\_\_年销售额突破100亿元。20\_\_年1月13日在深成功上市。

深圳市崇尚百货创业购物广场(现代城店)下属人人乐连锁商业集团股份有限公司。是人人乐第一家集大卖场、百货、生活体验馆于一体大型购物广场。现代城店实行“大百货(高档百货)+小超市(精品超市)”布局，百货为主，超市为辅，以超市促进百货，百货带动超市战略，提升公司整体销售额。现代城店分为一，二，三楼，一楼主要有周大福，肯德基，屈臣氏，蒸功夫等连锁，二楼和三楼一半都是百货区域，三楼另一半是超市区域，营业面积3万平方米。百货和超市均有适量的店铺招租。现代城店有收货部，商品部，防损部，促销部，客服部，人事部，财务部等等部门，部门健全，制度完善。

(二)实习具体过程

实习具体过程可以分为三个阶段：学习，成长，相对成熟期三阶段。

第一个阶段，03月16---03月31日的学习期阶段，这一阶段，一边参加培训学习，一边工作。把学习到的知识马上应用于工作，在工作中检验，熟悉，改进，使我提升很快。这一阶段主要学习了接收供应商货物，退货，报损相关流程，学习RF机(无线终端速录机)和无线电子磅称的使用，残损仓和退货仓货物管理，相关单据使用公司泰斯码系统(一种主要使用数据库原理的系统)进行录入保存以及传财务单据等等。

第二个阶段，04月1日---04月20日的成长期。这一阶段主要是通过重复工作进一步熟悉公司相关流程和工作技巧，提高工作效率，同时接受上司布置的一些比较重要工作进行锻炼，比如对制作退货单，报损单等有关单据进行审单，配合商品部进行重点商品盘点等等。

第三个阶段，04月20日—05月7日的相对成熟期。我基本上可以独立完成收货部80%的工作，这个阶段，上司对我比较信赖，可以放手我去做一些相对比较重要的事情。配合总公司对收货部一些工作的改进工作和仓储改造工作，让一个人独立上一个班次等等。这个阶段基本上把工作重心移到早上生鲜的验收，相关单据录入审核以及转送，重点商品管理等等，把相对于一些比较简单如接收供应商商品工作，报损，退货工作移交给新人或是其他员工。

四、实习总结与建议

(一)实习工作的总结

在这段将近2个月的实习时间里，从对超市物流，营销等迷糊的情况下，通过在收货部，由最基础的接受供应商商品到配合总公司对收货部一些工作改进等等相关工作的实践上，使我对超市物流，营销，仓储以及管理相关知识有了相对解和熟悉。现拣一些认识和经验总结如下：

(1)在现在零售业竞争如林的情况下，零售行业在品牌，服务，商品，素质等相持难分高下情况下越来越需要通过成本这一杀手锏，使自己立于不败之地。作为行业老大沃尔玛总裁就宣称，他们的优势就是拥有完善先进的超市物流系统。在实习过程中，使我认识到，收货部是超市物流很重要组成部分。收货部工作的好坏直接影响到公司的经营成本，进而影响到公司其他一系列问题。比如，我在初次退货录单中，由于疏忽，把商品数量录错，在返配回配送中心后，又返配回了门店，在商品一来一去的运输过程中，这就增加了公司的运输成本。

(2)超市仓储是一门大学问，比如既要保持商品一定库存量保证卖场不会出现缺货少货，又要防止库存量过大加大仓库压力或是导致商品积压，增加商品因发现不及时出现临期过期等事情发生，这会提高公司损耗率，增加公司运营成本和损失。比如在4月份底商品清场转场工作中，就发现到大量因商品库存量大导致的临期过期和盘点难问题。还有仓储管理上要使商品排放有序，易于识别，方便拿取，保重商品安全不能使商品遭到损害，以及合理利用仓储有限的空间等等。

(3)超市所有部门都是核心部门，各个部门之间，通过分工明确，协调工作，为顾客提供一个高质量服务，完美购物环境体验，最终增加超市营业额。零售行业最终收入来自营业额，这也是提供享受购物环境的物质保障。而每一个部门好坏都最终影响着超市销售状况的好坏。比如，商品首先要通过收货部验收，接受质量好的商品，根据商品条码等相关信息录入系统，为财务和收银等等提供相关信息。

其次商品被商品部按照相关知识和规定进行上架排放，同时保障商场卫生等等提供一个舒服购物环境，经营管控部，对商品进行检查，防止商品质量出现问题或是标价出现问题。促销部，根据店总安排，举行一些促销活动，对顾客人流进行引导。顾客购买商品，这时候就是收银部的工作了。如果这中间出现什么问题，就需要客服部进行调节。

(二)毕业实习的体会、收获

这次毕业实习，使我受益匪浅，有很多收获和体会：

(1) 心态上调整的体会收获学校人向社会人转变，在学校接受了16年的教育，真正的和社会接触并不是太多，而这次毕业实习，则是由学校人走向社会人一个缓冲阶段。在这个过程中最需要调整的就是心态。我们并不是什么天之骄子，也没有什么可以值得炫耀的资本，而从学校走出就直接到一个公司最基层上班，接受公司严格的规章制度约束，以及体力，心力上等等的挑战，当然会使很多同学落差很大。这中间的挑战就是我们自己心理上的调整。要有一切归零心态，从零开始，我们不可以改变环境，只有改变自己来适应这个环境。

(2)相关知识上的收获我由一个不熟悉超市物流，仓储，营销，管理等等，到对这些相关知识的了解熟悉。以及与自己相关知识的进一步学习加强，如数据库，管理学，物流学，计算机，财务会计，营销渠道管理等等。很多工作都是一项需要挑战一个人综合能力的，在工作中，我认识到了自身知识不足和优势，这促使我改进和加强。

(3)人生目标感的清晰通过这次实习，我自身其他各方面都有所提升，如交际，口才，做事情，心理等等，但是的收获，是让我认清了我自己身上的优势和不足，以及如何去规划自己的时间，工作，生活，使我的许多目标变的清晰。

(三)建议与想法

这次实习使我提升不少，很感谢学校和人人乐提供这样的机会，当然其中也有一些个人想法与建议：

(1)在人人乐工作这两个月，使我接触到了零售业上最先进的制度和技术，但是也发现了公司这样那样的问题，发现绝大多数问题，不是因为制度和技术原因，而是在执行公司规章制度上出现的失误，再好的制度只有执行下去了才可以说是成功的制度。这需要人人乐加强对管理等知识上面学习，可以把管理做到更好，使得各部门各司其职，井然有序，提高公司效益。

(2)学校方面上，应该实习比较灵活的实习时间，而不是现在这样的一刀切。有许多同学愿意留在实习单位继续工作下去，但是这实习时间和公司请假规章制度有冲突，所以这时候需要学校比较灵活时间的支持。

(3)对我个人而言，我想以后不管做什么事情的时候，特别是很重要的一些事情上，尤其要冷静理性。如果一件很重要的事情，一时还无法决断，这时候，停停，多听听身边人和有智慧人的的意见，或不要马上决定，考虑一下再决断。

202\_大学生实习总结 篇7

实习目的：

通过生产实习了解造纸工业和企业生产营销情况，在这个基础上把所学的商务专业理论知识与实习紧密结合起来，培养实际工作能力与分析能力，以达到学以致用的目的。

实习时间：

20\_\_.6.20—20\_\_.7.21

实习地点：

乐昌市造厂

总结报告：

为期1个月的实习结束了，我在这一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。现在我就对这一个月的实习做一个工作小结。

首先介绍一下我的实习单位：乐昌市造纸厂。该厂位于乐昌市河南镇武江河畔是一间地方国营企业，主要生产卫生纸、瓦楞纸等产品，产品主要销往粤北、湘、赣南和珠江三角洲地区，年产量可达六、七千吨，产值一千多万元。该厂产品曾多次在省级、部级的评比中获奖，深受广大消费者和用户青睐。

自元月20日起，在一个月的工作中我参加了该厂的供销实习工作。实习可以分为两个阶段。第一阶段该厂领导安排我在厂的供应室工作，主要是组织收购原材料。通过对这一阶段的工作使我知道了一般造纸的原理。造纸生产分为纸浆和造纸两个基本过程。制浆就是用机械的方法、化学的方法或者两者相结合的方法把植物纤维原料离解变成本色纸浆或漂白纸浆。造纸则是把悬浮在水中的纸浆纤维，经过各种加工结合成合乎各种要求的纸页。我负责收购的原材料是纸皮。把从附近城乡收购到的纸皮再经过车间用机械打碎成浆，高温蒸煮等加工程序后制成卫生纸。不要小看这只是简简单单的购买纸皮，其中还真有学问。以前只是会卖纸皮，现在可要买纸皮了，而且还是大批大批的买入。这里就要把自己在学校学到的诸如商品学、经济数学、统计学和会计学等知识和实习结合起来用在里面。例如：为了降低成本必须要以一个较低的价格买入原材料，那就要了解，分析市场上的收购价格，作好记录，而且要兼顾长期联系的老顾客、运费等因素，最后购买了还要作好验货、入仓等工作。其中更有些是课本学不到的经验，就像是买纸皮时要注意纸皮的湿度，湿度大的纸皮就越重，价钱就越高，有些纸皮商就是从中获利不少。虽然在供销室实习只有两周但相信这对我今后工作尤其在供销方面有了一个很好的开始!

接下来的第二阶段我被安排到销售室工作。为该厂联系销售业务，推销该厂的主要产品：卫生纸和瓦楞纸。虽然我学的专业更适合推销，但实际上这并不是件好差事。对于我这个毫没有实际工作经验又没有业务联系初出茅庐的人来说推销一种商品确实很难的。所以刚开始那两天真的无从下手，只能跟着单位的同事跑那些有业务联系的老顾客去学学看看。通过一个星期的学习观察和老同事的分析我总结了一下：该厂瓦楞纸主要是销往珠江三角洲地区，在我们粤北地区确实市场不大，而且自己工作时间短，经验少，又没有很广的交际面，与其推销瓦楞纸和卫生纸两种产品而分散力量倒不如集中力量推销在粤北地区也很大市场的卫生纸。

“皇天不负有心人”通过努力我终于在最后一个星期里做成了两挡生意。虽然有一挡是推销到自己亲戚的门市部那里但生意成功总是值得高兴。另外一挡就是自己努力的结果更值得骄傲。这挡生意是一间零售商店。为了这挡生意我做了很多功夫：背熟资料，市场调查，打听该店实际情况，总结前几次失败原因等等。通过这两个星期的推销实习使我深深明白到推销的重要性和搞推销是一件很辛苦的事，根本不是读书时想象的那样简单。同样也使我深刻体会到在学校学好专业知识固然很重要，但更重要的是把学到的知识灵活运用到实习中去。

在为期1个月的实习里，我象一个真正的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个学生了，每天7点起床，然后象个真正的上班族一样上班。实习过程中遵守该厂的各项制度，虚心向有经验的同事学习，一个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对乐昌市造纸厂也有了更深的了解，通过了解也发现了该厂存在一些问题：由于受市场影响的客观因素和主观努力不够，产品质量不够稳定，使销售工作陷入被动，直接影响工厂生产的正常运转;销售业务工作管理还不够完善，资金回笼有时不够及时，直接影响工厂的正常运转;市场信息反馈较慢，对发展新客户的工作作得不够细。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他使我们在实习中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实习中的一次尝试。我想，作为一名即将毕业的大学生，建立自身的十年发展计划已迫在眉睫，不是吗?信奉在哈佛广为流传的一句话：

if you can dream it， you can make it!

最后衷心感谢乐昌造纸厂给我提供实习机会!

202\_大学生实习总结 篇8

哎!今天起床的节奏就不对，一觉醒来六点半了!该死的闹钟没把我们叫醒。

匆匆忙忙的完成了繁琐的“起床工作”和我们的“阳光同胞”们开始了我们的阳光之旅!

为什么今早诸事不顺啊!在店里随便拿了个在货架上标记2元的面包，到收银台时就变成了五元五，这太“坑”啦!本来想和他辩论一番的，哎!想着按时去志愿才是最重要的，然后就这样抱着一肚子怨气“潇洒”的走掉了!

“春熙路到了……”。终于到了，这个地方不在那么的陌生，一路上“姐姐(哥哥)早上好!”“嗯!来啦”……见证了眼前的一切是那么的熟悉。

今天我的工作是扶梯岗，“乘客您好!请握好扶手，注意脚下安全;搭乘扶梯时，靠右站立，左侧通行”这一句话我几乎能倒背如流啦!每两分钟我都会讲几遍，看着来来往往的乘客，喊着口号式的温馨提示，早上的怨气依旧没有消去。

通往行政学院的列车接上了春熙路的乘客缓缓的驶出了春熙路。出事了!一个妇女带着女儿去逛春熙路，可刚刚下列车小女孩倒在了扶梯口(我的面前)，这位母亲顿时惊慌失措了，她的心情我们可以从她的表情中看出来是多么的着急，这时站里的那位客务员也赶了过来，好几十秒了小女孩还是没有醒过来，母亲更加着急了，嘴角一直在呼唤着女孩的名字。随着，我蹲了下去下，用手掐住了女孩的人中和虎口，没一会儿女孩醒了，但是精神还是萎靡不振的样子，这时一位乘务员姐姐拿来了荷香正气液给小女孩服下了，由于地上太凉，我和女孩的母亲把她扶到了凳子上，女孩的母亲一直把女孩搂在怀里，她的表情还是和他的心情一样，看着这“紧张而温馨的场面”我想起了我的母亲，不知道他的手到底咋样了!手术后每次打电话她都说好多了好多了。此刻，我真的好想看见我母亲的手，想知道她的手真实的情况!

过了很一会儿，女孩的精神恢复好点了!母亲带着女孩准备走了!来到扶梯口，母亲用虚弱的口吻对我说：“谢谢你了，小伙子!志愿者真好!”我知道这句话来至她内心最温暖的地方，因为，我看到了我母亲的影子。

“‘不用谢，这是我应该做的，母亲’再见!”渐渐地，我的怨气也在“母亲”的背影中消失了。

202\_大学生实习总结 篇9

实习是每个大学生务必拥有的一段经历，它能让我们去社会中实践，发现自身的不足之处，打开视野，丰富社会阅历，为我们以后走向社会做铺垫。当然，我们学校也不例外，对于即将毕业的我被学校安排到一家私企去做办公室文员。记得刚开始的时候，工作并不忙，不感觉辛苦，就是觉得有点无聊，坐着腰酸背痛的，过了几天就习惯了。我每一天向同事请教些办公知识。刚步入工作岗位，发现自己还是有很多不懂的，有几次都想过要放下，幸好有同事们的帮忙才让我坚持了下来，我很感激他们。此刻我的心态调整过来了，我就应踏踏实实的完成实习任务，有机会就要从各方面锻炼自己，把课本上学到的知识结合到实际中去，这样才能充分体现出个人价值。

我在实习的时候深刻体会到文员这个职位，技术性的劳动不多，主要都是些繁琐重复的工作，有时候上司安排一份技术性的工作时，自己会感觉很有压力，难以胜任。这就是因为平时得到的锻炼机会太少了，在学校学习的理论知识没办法合理的运用到实践中去。

经过这次实习，我还是有一些感受的，在大学我们学的.不是知识，是一种潜力，一种叫的潜力，实习文员期间，只是单纯的打电话处理文件，基本是不用很多专业知识。所以我们务必自己主动学习新的知识，理解新事物，认识新事物。在工作中要勤动手，不断积累经验，有空闲时间就多看看书，提高个人素养，遇到不懂的地方能够向他人请教，要虚心。不管做什么事都要靠自己的努力，不能指望或者依靠他人。把握好工作与休息的关系，尽量不要让自己身心疲惫的去工作，这样只会得不偿失。

短短的办公室文员实习时间结束了，我了解到良好的职业道德是很重要的，它是建立良好人际关系和提高企业精神礼貌的重要保证。我们要重视性格和潜力之间的补偿，要明白“熟能生巧”的道理，培养良好的能够克服潜力上的不足。要拓宽自己的知识面，广泛的培养要透过实践活动，在活动中逐渐体验到心理上的满足，从而激发出兴趣和爱好。我们要努力克服一切困难，直到最后取得成功。

202\_大学生实习总结 篇10

一、学习讲课

1、听课

怎样上好每一节课，是整个实习过程的重点。

两个礼拜的见习时间，第一周我是完全把重点放在听课上。在这一个星期的时间里，我一共听了五六个课任老师的十几节课。在听课前，我会认真阅读了教材中的相关章节，如果有习题，则会事前认真的做完题目，把做题的思路简单记了。做了这些预备工作后，自己还会尝试着自己想一想，想想自己会用怎样的思路去讲，可能会讲得怎么样。而在听课时，一定会认真记好笔记，重点注意老师的上课方式，上课思想及思路，对比跟自己不同的地方，当然，同时注意学生的反应能更好的使我们了解老师的讲课效果。至于遇到疑惑不懂的地方，则马上记下来，下课后可以再想，或是跟自己的同学讨论，也可以直接找老师进行帮助，寻找答案。

2、备课与上课

一周时间转眼即逝，不知不觉间就这样过去了，在科任指导老师的安排下，我们开始进行备课了。备课不是简单地看教材就行的，它不但要看，而且要认真地对教材的内容进行梳理，并且要想方设法得用自己的语言表述出来。而这样一个过程，对于我们来说，却是一种很大的考验。毕竟，这要求我们要用严谨却又通俗易懂的语言来来描述说教性质、比较枯燥的课本知识，颇让人觉得头痛。

对于刚刚大三、还未离开校园的我们来说，写教案和备课真的不是一间很简单的事情。就这样，没有足够的知识和积累，更没有什么经验的情况下，我试着写所谓人生中的正式的第一份完整的教案。这是一份详案，详细到把课堂上要说的每一句话都写了上去。那份紧张忐忑的心情，忙到很晚，都仍然在查资料，想思路，就是想尽自己最大的努力把这份教案写好。拿给老师的时候，心里还是害怕的，但是看见自己的成果被人认可也是十分欣慰的。我们代课老师还特别用心的分析了我们每个人教案，真可谓是用心良苦啊!从教案开头道教案结尾，老师每处都用红笔作了标记，指出我们得优缺点。老师说，备教案，其实就是备学生。每个老师课堂讲法不同，思路不同，就要求我们一定要讲出自己的风格，不能局限于老师讲课的固定模板，其实我也认为这是对的。

第二周的第一天，怀着激动紧张的心情，我第一次以一个老师的身份正式的站在讲台上讲着自己有生以来的第一堂正式课。但说实在的，虽然在学校有过微格训练，但与实际比起来真的有很大的不同，起码看着下面的几十个学生，我比想象中要紧张，不过还好，自己坚持下来了，把这堂课完整的上完了。

但要说这堂课是成功的，我自己都是不赞成的。我只能说，这最多只能说是上了半节成功的课，至于另外半节，自然是失败。而总体上来说，这是一趟失败的课。

课后，自己认真的总结了一下，发现原因主要有以下几个：

第一：课堂纪律没有控制好，尤其是下半节课，课堂上太吵了;

第二：作为教师的自己不但没能让学生安静下来，反而受学生影响，扰乱了自己讲课的思路，以至于后面的课讲的有些乱;

第三：细节上有欠缺，例如，讲到我国著名兵乓球选手王楠时，出乎意料的有很多学生不知道她，作为教师的我本可以在黑板上写出她的名字再说明，但那时我却只是一味的在那说明。这个问题还出现在引用李白《上三峡》这首同学们没有学过的诗的时候;

而这些问题也反应出了自己经验不足、实力不够的缺陷，以至于虽然最后上完了这堂课，但终究是有种虎头蛇尾的感觉!

二、见习班主任工作

班主任工作实习方面，我担任的是八年级(10)班的班主任。

第一次见面介绍完后，就下到班级跟同学生们进行交流，这样能给学生亲切感，也拉近了我与学生的距离。每天课间操时维持秩序，监督到位。平时我耐心地做学生的思想工作，了解不同学生的具体情况，很快，根据情况制定了工作计划，交由班主任陈老师审批。接下来，我就按计划把一件件事做好。

首先是常规工作方面，每天早起督促学生按时早读，下第二节课后监督学生站队做广播操，下午监督学生打扫卫生，平时找值日班长和学习委员了解作业的上交情况等等。同时，也进行一些答疑辅导。

其次，我通过与学生多接触沟通，细心观察的方法较快地熟悉和掌握学生的情况。每天晨检和午检我都会去教室，慢慢地融入了这个班集体。

班主任是班级工作的组织者、管理者和策划者，也是学校管理的中间力量和骨干分子，对良好班风和校风的形成起到举足轻重的作用。

作为一个班主任又怎样使自已的工作上台阶、上水平、上档次呢?实习期间担任班主任工作，我有这样一个认识，班主任对学生的思想教育工作，实质上是一个与学生实行心理沟通的过程，只有真正了解了学生的内心世界，做到有的放矢，方法得当，才能达到教师对学生的成长提供帮助指导、学生对教师的工作给予配合支持的目的，从而收到好的教育效果。 而在这，我也根据我的实际体验谈谈自己自己在实习班主任工作中的一点体会：

(一)、赏罚分明，树立起老师应有的威信;

(二)、组织开展班级活动，拉近师生关系。

时间如光速在指缝间悄悄溜走，我们从十一月二十一号道十二月二号，为期两周的见习活动结束了，在此期间，我受益匪浅。

这次实习，我仿佛又回到了初中时代，回想起自己的老师，同学，课堂上有我们专心致志的神情，下课后又有我们活泼跳跃的身影，在十四中同学老师身上，我感到了久违的熟悉。

在指导老师的帮助下，我较好地完成了教育实习任务，实习工作得到了较为圆满的成功。在此期间，我看到了一片未曾接触的新天地，触及了未曾涉及的新领域。期间，有失败有成功，但对于我来说，这些都是一份收获、一次次难能可贵的经验，让我获得了锻炼。

我相信，只要自己能够认真总结这次见习的经验，定能够为自己以后打下很好的基础，让自己一直受益于此。而自己也一定会记得这短暂而充实的两个星期!

202\_大学生实习总结 篇11

学号：姓名：王杰班级：营销209120\_\_年的暑假到了，同时，我又要开始我的不平凡的生活了。

以前，我总是盼望早点到社会参加工作,因为我总觉得工作是一件很容易的事，可是当我真的进入社会实践后，才真正体验到工作,并不是想象中的那样轻松自在，它又苦又累，可不是一件容易的事。

一个偶然的机会，我在市商厦找到了一份男装导购的工作。上班第一天,我的心情异常激动,兴奋、期盼、喜悦我相信，只要我认真学习，好好把握，做好每一件事，我的暑假生活会过的更加有意义，更加充实和完整。

关于销售这份工作，是和我的专业比较对口的，或许你认为学市场营销的学生，对于这份工作胜任度很高，其实要做好它很不容易。因为“怎样才能令顾客满意”、“怎样才能令顾客觉得自己是一位态度认真、工作称心的导购员”、“怎样提高销售额”等，是我不得不首要考虑的问题。这里面的学问可大了，因此，当导购员面临着巨大的挑战。

首先，就要学会如何做导购员。最起起码的要求就是：一方面要认真了解公司的整体运作，服务承诺和工作制度，另一方面要熟悉服装的价格和布料等，以便更好地为顾客解说，使得他们对产品更加满意，进而购买我们的商品。只有这样，工作起来才能得心应手。

其次，要学会怎样与人相处和与人沟通。公司里的职员来自五湖四海，不同地区的人有着不同的生活习惯和生活方式等，与不同地区的人相处要讲究不同的方式方法。只有这样，才能营造良好的人际关系，最主要的是，与同事相处一定要礼貌、谦虚、宽容、相互关心、相互帮忙和相互体谅。

第三，要学会怎样严肃认真地工作。在学校，下课后就知道和同学玩耍、嘻嘻哈哈、大声谈笑。在这里，可不能这样，因为这里是公司，是工作的地方，是绝对不允许发生这样的事情的。工作，来不得半点马虎，如果马虎就会出错，工作出错就会给公司带来损失。于是，我意识到：自己绝不能再像以前那样，要学会像这里的同事一样严肃、认真、努力地工作。

第四，要学会虚心对人、做事。因为只有虚心请教才能真正学到东西，也只有虚心请教才可使自己进步快。在商场工作的头几天，我虚心地向其他销售人员学习“怎样向顾客销售服装，怎样分辨不同的布料和怎样量度顾客需要购买衣服的尺寸”等等。因为虚心请教，同事又耐心讲解，很快地我就对服装的尺寸和布料有了一定的了解和分辨能力，这也使我得到了组长和同事们的赞赏。

第五，要学会以礼待人。面对第一位顾客时，我的心情既激动又紧张。激动的是锻炼自己的机会终于来了，紧张的是害怕自己会出差错，这样会令顾客不满意和不开心。面对第一位顾客，我做的第一件事就是向这位顾客问好：“欢迎您光临本商场，请随便看和随便挑选1说完，我紧张地等候顾客的反应，生怕受到冷落，没想到这位顾客听了我的话后，不但没有冷落我，反而微笑着对我说：“小伙子，你的服务态度很好，我先看一看，挑好了再找你包装吧1听了这番话，我那紧张的神经顿时得到舒缓，而且还觉得很高兴，因为这是我到这里以来第一次听到顾客对自己工作的赞赏和评价。这样一来，更激发了我的工作热情，我开始大胆地向她推销公司的男士服装——从服装的面料、产地、价格等，都对她作了详细的介绍。她对我的介绍很满意，马上就购买了几套服装，然后非常开心地走了。所有这些，都被一旁的组长看在眼里，她等顾客离开后径直走到我的面前，和蔼地对我说：“你真行，这么快就赢得了顾客的赞扬，继续努力，你会取得更大的进步的1.听了组长的话，我受到了更大的鼓舞，并暗暗下定决心：一定要努力工作，绝不辜负组长对我的期望。

在暑假期间，虽然很辛苦，但是，在这艰苦的工作中，我却学到了不少东西，也受到了很大的启发：

1、要认真学好专业知识，这样可以打下一个扎实和稳固的工作根基。

2、要在工作中不断学习，进一步提高自身综合素质，才能适应当今社会对人才的需求。

这次实践有一点令我感受很深。在学校，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到，而在实际工作中，可能会遇到书本上没有学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。或许工作中遇到的是很简单的问题，只要套公式就能完成的一项任务。有时候我会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上就学得这么吃力?或许老师是正确的，虽然大学生活不像踏入社会，但总算是社会的一部分，这是不可否认的事实。

作为一名新世纪的大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。毕竟两年后，我们就不是大学生了，而是社会中的一分子，要与社会交流为社会做事。只懂得纸上谈兵是远远不够的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才。

我明白，今后的工作还会遇到许多新的东西，这些东西会给我带来新的体验和新的体会，因此，我坚信：只要我用心去发掘，勇敢地去尝试，一定会有更大的收获和启发的，也只有这样才能为自己以后的工作和生活积累更多丰富的知识和宝贵的经验。

202\_大学生实习总结 篇12

第一天去学校是10月9号下午，主要任务是开实习动员大会和跟老师见面，还有熟悉学校的环境。国庆放假刚回来，同学们都怀着轻松的心情，我是组长，带着全体组员(共5个人)早早就出发了。因为我们都不知道学校的具体地址，要留出一点找学校的时间。一路问过去，比意料中的要容易，我们很快就找到了实习学校。

做了那么久的学生，第一次以老师的身份踏进校园，每个同学都露出一脸的紧张、轻奋。会议过后就是和老师见面，我们的实习班级是4年级(2)班，我们班的老师谢老师是女的，看起来和我们年龄差不多，很友好。聊起来才知道她已经教了6年书了，都很意外。之后便是熟悉我们要上课的教室、办公室，见我们的学生。

10月10号，星期一。实习工作正式开始。参加完学校的升旗仪式后就是听谢老师上课。我们的实习工作分为两部分，一部分是班主任工作，另一部分是教学工作，之后便是回校总结。说白了就是既要带班又要教课。班主任工作是轮换形式。教学工作的安排是第一周见习。

一，教学工作。

在见习的一周里，我们就是坐在后面听老师讲课。这种听课和我们以往的听课不一样，这种听课并不是为了学习老师所讲的知识，而是学习老师怎么样讲课，学习如何传授知识，如何驾驭课堂，如何控制授课时间等。要学习的知识真的很多很多。

在见习期间，我就要安排好全组同学的上课课程。还要督促同学们按时学好教案，带领全组同学试教，加强与任课老师的交流，把实习情况及时反映给我们的指导老师，还要做好自己和教学工作。

我第一次上讲台时，上的并不是数学课。因为实习期间正好赶上学校参加市一级学校评比。思想品德的老师要接待上级领导，托我代一节课。上第一节课自我感觉并不紧张。我对这节课做了充分准备。当自任口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。我从此也就明白到，我要上好每一节课，一定要做到以学生的思维来考虑问题，以学生考虑问题的方式来授课。有了这一次的经历，我备课更认真了，课前也带领本组同学反复试教，我上第一节数学课时的效果就好多了。虽然时间方面掌握得不是很好，可要传授的知识学生都能听懂。作业反馈学生的掌握效果也不错。可以算是成功的一节课。

在任课老师和我们的指导老师的教导和组员的帮助下，我的课一节上得比一节好，越讲越熟练，越讲越流畅，都能做到突出重难点，板书清楚，语言流利，自己的课堂驾驭能力有了很大提高，不但可以良好地控制授课时间，也能够适时地调动起学生的积极性，使课堂气氛活跃起来。对上课时的课堂纪律也能完全在掌握之中。可是做个好老师并不是只要做好这几点，还有教学方法、授课形式等方面都需要我们有所突破。

在收作业时我们就遇到了困难，有几个学生总是不能按时交作业，我们就在下课后要求他们做完作业才能回家，经过一次、两次......基本上都能按时交齐了。作业是全组人员集中批改，这样不但可以给上课的同学了解学全掌握知识的程度，也可以让接下来上课的老师了对学生有一个总体的了解。根据任课老师反影我们班的学生计算能力不好的问题，我要求全体组员上课时在不影响授课的情况下，加强学生的计算能力训练，课后还对个别学生进行辅导，虽然我们每天回来的时间都比别人晚了，可看到学生的成绩在提高，我们都毫无怨言。

二，班主任工作。

在实习前期，正好学校评市一级学校，后期市又要参加卫生城市评比。学生的劳动任务比较重，还要带领学生搞好第二课堂，开主题班会。班主任的工作较重。在本组同学做班主任时，去学校的时间要比别人早，为了同学的安全，我都要求我们全组同学一起去学校。班主任的工作又“苦”又“累”。每天早上要看卫生区，要监督学生浇花，中午要等到学生搞好教室卫生，锁好门才能走，下午还要带学生去搞第二课堂的活动。我们从一开始就向原班主任了解学生轮值的情况，了解本班的卫生区，以防有学生俭懒。这方面我们全组同学都做得比较好，因为学生的轮值情况我们已经掌握，不劳动的学生我们可以直接找到他，对他进行批评，这对其他同学是很重要的，只有“有劳有得，没劳不得”才不会打击其他同学的积极性。也可以从小培养踏踏踏实实做人的好习惯，避免弄虚作假。

对于班里的一些调皮学生，我们都采取与其多交流的方法来管理。因为你不能对他硬来，你越是态度强硬，他就越反抗，后来就会发展到讨厌老师，讨厌上这个老师的课，厌学等。所以应该在平时和他们多交流，能够在平常的交流中适当的通过一些言语对他们作一些引导。应该在平时和他们多交流，能够在平常的交流中适当的通过一些言语对他们作一些引导。

开展活动，学生是主体，因此开展的活动就应该迎合学生的兴趣。可是第一次我们班开展的活动“跳绳”并不是很成功，主要就是这个活动是学校安排下来的，没多少学生喜欢玩。尽管我们的组员已经很努力地调动学生的积极性，可还是有一些男同学跑到别的班去看“热闹”。第二次活动我们就提早在学生中展开一些调查，询问他们喜欢开展什么体育比赛。通过学生的意见，我们和邻班搞了一次拔河比赛，我想通过这个比赛能够增强班级的凝聚力，培养学生的集体观念。在比赛过程中，女生可谓表现积极，能够很好的为队员加油助威。男生就很默契地同时用力。最终我们以二比一获胜。这就很好的体现了班级的凝聚力。主题班会是通过全组人员讨论决定的，题目是“自定正确的学习方法”，主要是针对班上有的同学成绩较好(如我们班的班长，开学以来到实习结束5次测验都是100分)，有的同学成绩较差。我们通过这次班会，让同学相互了解别人的学习方法，自己选择适合自己的。班会很成功，同学们的思维异常活跃，而且小组之间讨论非常积极。

三，实习总结。

时间过的非常快，当我真正了解学生特点，开始和他们建立起感情时，实习却结束了。虽然非常短暂，但觉得自己学到了很多，特别是认真负责，也尝到了当老师的酸甜苦辣，感受到学生的聪明可爱。在这次实习中，我从任课老师谢老师身上学到很多，同时充分体会到“爱心”在师生中的关键作用，只有你对学生付出真爱，你才能取得学生对你的尊重和信任。但在实习中，我不能很好的做到“爱”跟“严”结合，可能我的他们的爱有点过度，以致于有时有点迁就他们。我想对学生的爱一定要有一个度，而且必须跟严结合。该严的时候就严，只有这样学生才能理解你的爱。

临走的前一天，我们全组同学去和学生告别，当听到学生说出“希望你们毕业来还可以来教我们”的愿望时，我真的非常感动。

这次实习老师对我们的帮助很多，我们每个组员上课谢老师都来听课，并做好记录，下课后和我们认真分析那里好那里不好。我们的指导老师马老师也在上完课后抽时间过去听我们的课，对我们上的课进行指导。真的很感谢他们，只想对他们说一声：老师辛苦了。

还有我们的组员，由此致终，我们的组内都很团结，同学们互相帮助，共同提高。感谢各位同学对我组长工作的支持。

至此，一次完满的实习就告一段落，我们也充分地利用了这次难得的锻炼机会，这是我们走向社会的前奏，尽管还不知将来是否就当一名老师，但我们已经有了当一名老师的经验。也体会到了当一名老师的辛苦。了解了老师的付出，老师的汗水。以后，我会更尊重老师这份光荣的职业。

202\_大学生实习总结 篇13

前言

毕业实习是每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，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅，也打开了视野，增长了见识，使我认识到将所学的知识具体应用到工作中去，为以后进一步走向社会打下坚实的基础，只有在实习期间尽快调整好自己的学习方式，适应社会，才能被这个社会所接纳，进而生存发展。刚进入单位的时候我有些担心，经历了一连串的实习之后，我努力调整观念，正确认识了单位和个人的地位以及发展方向，我相信只要我们立足于现实，改变和调整看问题的角度，锐意进取，在成才的道路上不断攀登，有朝一日，那些成才的机遇就会纷至沓来，促使我们成为社会公认的人才。

一、实习目的

了解工商企业管理的先进方式和现代化管理方法，提高调查研究、文献检索和搜集资料的能力，提高理论与实际相结合的能力，提高协同合作及组织工作的能力，培养独立分析问题和解决实际问题的能力。

二、实习时间

20\_\_年9月20日～20\_\_年10月25日

三、实习地点

深圳市\_\_\_\_栋401室

四、实习单位

深圳市\_\_\_\_有限公司

实习部门

采购部

五、实习主要内容

(一)公司\_\_\_\_是一家专业从事大功率led照明灯具集研发、生产、销售为一体的专业公司。其产品涵盖了工程(商业)户外和室内照明、家居照明和各种工业照明，为客户提供全方位的半导体照明和服务。公司坚持以人为本，产品质量为生命，满足客户需求为使命;公司产品获得了多项国家专利，产品远销欧美、东南亚、及中东等市场，深受国内外客户的青睐。

(二)公司宗旨：21世纪的今天，经济高速发展，各行业的电力消耗严重，国内各省市在用电高峰期都出现了拉闸限电的情况。解决电力紧张的议题已经提到了国务院的议程;况且能源缺乏本来就是每个国家面临的问题，解决能源忧虑是每个国家和人民必须考虑的根本问题。\_\_\_\_本着绿色照明，节约能源为使命，配合国家的节能排放政策，为客户提供优质的节能型照明灯具为目的。照明亮化是每个城市繁荣的象征，目前很多亮化项目一味的追求美观，对能源的消耗没有太多的考虑，因此光损耗严重。\_\_\_\_在满足人们对光的需求下，尽量的使用大功率led照明灯具，尽量多的节约能源，以求为国家为人民做出应有的贡献。

(三)实习内容：在公司实习期间，我从事的采购经理工作，主要负责采购部的日常工作，包括制定采购计划，对采购人员的在职培训，制定采购人员的绩效考核和激励机制;对采购人员的监督和管理;对供应商的分析了解，对市场行情的调查;对采购成本的合理控制，学习公司采购业务流程;与公司其他部门之间的配合，与公司财务部的对接等工作。采购部对于公司来说，责任重大，公司的成本控制和利润的大小，采购部的发挥至关重要。因此有条理的工作、合理的安排、采购业务的熟悉、科学的管理手段，是采购经理必须具备的应有素质。

(四)实习过程：刚进公司时，对整个采购部的工作非常陌生，采购业务也不知道从何下手，更谈不上管理。后来在公司领导的带领指导下，开始对市场进行实地调查分析，并充分地应用在学校学到的知识，很快的了解了灯具半成品的采购流程。由于公司是生产企业，对灯具结构的半成品的需求比较烦琐，涉及的材料种类很多，因此需要对每个材料供应商做充分的了解，对每个供应商的产品品质把关，在多个供应商之间挑选性价比最高的一家，做长期的合作伙伴。看上去很简单，但是真正实施起来难度不小，需要注意几个方面：1、业务流程的了解;2、产品专业知识的熟悉;3、人际关系的协调;4、谈判技巧等。这些在学校是远远学不到的，只能是大概的有些了解，并不是很清楚，经过一段时间的实践，才让我真正的全方位的了解，当然还有很多东西目前掌握的还不够，需要以后多加于了解和学习。

以上采购业务在很短的时间内，通过自己的努力学习和公司领导的指导很快就可以掌握，但在部门的日常管理工作开展起来却比较困难。做一个管理者容易，做一个好的管理者难度不小。由于我实习的是采购经理的工作，单纯的懂业务流程是远远不够的，更重要的是要知道如何管理好整个部门、如何提高员工的积极性、如何制定采购任务、如何对员工的绩效考核、如何对采购人员监督、如何控制采购成本等方面都是需要思考的问题。记得刚进公司的时候，很多老员工对我嗤之以鼻，根本不把我放在眼里，更谈不上尊重。针对这个现象，我后来分别找他们进行了一次谈话，谈到了他们个人的发展观和职业规划;谈到了他们目前遇到的困难和迷茫;谈到了更科学的工作方法等等。通过了这次谈话后，部门的员工从此对我有了全新的认识，也肯定了我的工作，同时也赢得了他们的信任。在工作中极力配合，工作积极性也提高了不少，绩效考核方面自然也提高了很多。经过这次经历，使我明白管理重在理而不在于管，也明白了做一个管理者的重任所在。要想获得员工的尊重，首先要尊重员工，为员工着想，为员工解决遇到的各种困难。做好一个部门管理者用三个“代表”概括：走进老板的办公室代表部门，走进部门代表老板，走出公司代表公司。只有真正的做好这，才是做好采购部管理者的关键所在。由于实习的时间有限，对这些的理解比较有限，希望在以后的工作中能真正的做好。

六、实习总结和体会

(一)实习工作的总结：

实习阶段我参与的主要工作：一是按照领导的安排与指示，对各项采购工作实施与督导以及采购部门日常工作的管理。在公司召开的采购会议中，认真做好各项准备工作，做到了会议内容的及时传递，并按照领导安排对重要会议下达会议纪要，使公司的各项方针政策能够迅速传达到基层，保证各项工作及时高效。根据公司的实际情况合理的制定采购任务，对各采购人员的绩效进行科学的考核，解决员工在工作上遇到的困难。在很多方面还需进行学习和改善，如：产品知识的熟练，管理能力的提升，采购业务的熟悉，谈判能力的提高，关系协调能力，制定员工的激励政策，提升员工的工作效率等方面还需学习改进。二是自己在办公自动化方面的锻炼。作为现在的单位，微机使用是办公室人员必备需要。目前，利用微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。同时，也能够利用互联网查询、传递、接收、储存有关信息。但是，还有一些方面尚有欠缺，如：制定采购人员的日报表、周报表、月度报表、季度报表和年度报表等方面。

(二)毕业实习的体会、收获：

1、任何工作任何岗位都应该认真细致，尤其是工作单位的采购部更需要有严谨的工作态度。这个岗位需要经常与金钱打交道，经常要处理大量数据，要求精确，任何一点细小的错误都会影响到整体的结果。在费用支出核算和记账时，数字必须完整准确，产品质量更需要严格把关，各项指标必须准确无误。其实不光是在采购部，在单位的任何部门都应该保持着严谨的工作作风。如果将这一工作作风联系到企业当中，也可谓是企业文化的一大体现。

2、讲究分工合作，分工合理，工作程序详细具体，每一步骤都有一定的操作规范。各道工序都互相关联，每一步都关系到整体结果，必须大家一起分工合作，才能最后完成工作任务。分工合作不是吃大锅饭搞平均主义，而要结合每个同事的实际工作能力，合理的分配工作，尽量发挥每个员工的最大潜力。真正做到优劣互补，互相帮助，互相学习。

3、与同事的相处与交流以及和公司其他兄弟部门的协调非常重要。由于一个完整的任务需要大家分工合作来完成，所以同事之间的沟通与交流突显关键。特别是采购工作，需要和生产部门、财务部门以及业务部门紧密联系，因为这四个部门的工作关系互相牵制、互相影响，任何一个部门都不可以单独运作。但是在工作过程中难免会出现一些差错，给其他部门的同事造成不便;或者由于某些客观原因，虽然不应由某个人完全负责，但确实影响到其他同事的工作。这时一定要用正确的方法与同事交流，尽快地解决问题，大家才能齐心协力地搞好工作。另外在办公室的人际关系也很难把握，尤其是对于我们这些初出茅庐的实习生。有些同事之间的关系非常微妙，亲近或疏远任何一方都会给自己带来一些不利的影响，我在这方面的经验是少说话，多做事，这方面的技巧，书本上是学不到的，要在工作中慢慢地学习与积累。

4、正确的对待自己的人生观和价值观，为员工树立标杆，为员工做出榜样，对下属的生活和工作无微不至的关怀，主动的解决员工遇到的困难，对员工的管理尽量人性化，俗话说：以人为本、以德服人。同时需要做好以下几点：

a、主动做好领导之间，部门之间的协调工作，帮助领导有计划，有步骤，有重点地抓好各项工作，做到忙而不乱，真正做好领导和部门之间的桥梁和纽带。

b、开展调查研究，了解基层群众的学习，思想，工作，生活情况，及时向领导反应，并提出合理建议。对一些急需解决的问题，应及时与有关部门协商解决。

c、检查督促各种行政法规和本单位的各项决议，制度，办法，规定的执行，验证决策是否科学合理，是否符合实际。发现问题要及时向领导反应，防止并纠正偏差。

d、组织起草本部门的工作计划，报告，总结，规划，决议等，对需上报，下发的文稿进行制度，文字上的把关。

5、相信，此次实习将是我今后人生的一个良好开端。

202\_大学生实习总结 篇14

大学以后，我就好久没有尝过辛劳的滋味了。大学的生活跟高中相比，真的差得远。但在森泰实习的日子里，我又试到了这类味道了。由早上的四个钟，到下午的四个钟，更惨的是晚上还要加班。这些日子太累了。整天都要做侧重复的事情，太苦闷的事情，令人的生产工作积极性都是没有的，所以到人是感觉特别的累，我想这样的日子是可以媲美高中生活的，一样的繁忙，但心情却有着很大的差别。但是我想，员工们都可以这样的坚持下来了，为何我们就那末短短的一个多月就不能呢?所以我还是坚持下来了，而且是没有请过一天的假。看着自己领到的加班费，固然少，但是我的辛苦所得，心理上的苦早就没有了。就像一个厂里主管跟我说的那样，跟高中相比，算甚么呢?真的，这已不算是甚么了，很好的一次锻炼机会啊，我想在以后的找工作进程中，这么累的我们都过往了，还怕甚么呢?

除甜酸苦之外，还有很多的味道的，但是我觉得长时间共甚么都好，都已过往了，就让它过往吧。在厂里的种种现象我都是看在眼里，记在心里的。就像有很多的员工的年龄比我的还要少，这样的现象，就能够说我们的荣幸了，由于在我们的这个年龄，他们就要出来为了三餐而奔走了。我们还在学校里，受着学校的保护，受着家长的爱惜，就像温室里的花朵一样，这次实习比如我们这些花朵走出温室，出来前的一次练习，但是还是有人受不了的，这样的现象，真叫人担心。叫人以后怎样放心呢?但是我相信，经过了这次实习以后，我们的同学的适应能力一定比他人强的，不经历风雨怎样见彩虹呢?我们办公自动化的同学可以选择在广州还是往东莞实习，但是我还是决然选择了东莞，由于我觉得我应当往见识一下，“吃得苦中苦，方为人上人”。我想很难再有机会做流水线，这不是一次很好的经历吗?我没有选择错的。实在这次的实习我们是在我们的老师的保护下进行的，我想没有老师的帮助，我们的生活会真的很难过，看到员工们的生活我们就能够知道啦。但是还是很欣赏员工们的这类精神的，仔细，耐心，恒心，忍受力，精力等等，都是我们的学习榜样。我在他们身上真的发掘了很多的值得我往学习的。假如时间再长的话，我发掘的不止只有这些。除发掘了这些事情之外，我在还发现了很多可以改进的地方。

感谢这次实习，感谢这次实习的教师，感谢为我们争取了这实习机会的领导。这次实习，一定会令我的人生走向新一页，人生中既然选择了自己奋斗的目标而坚持“努力不一定成功，放弃一定失败”的心态来奋斗来努力，至于成功与失败在天意了，过分的计算结果只能让自己犹豫前，错失成功的机会。

202\_大学生实习总结 篇15

第一天我们分别学习了数车，铣磨、磨削。数车是先自己或和自己的团队设计一个工件，然后再在电脑上生成g代码，最后直接由各个数控机床加工出来。这些是我们接触的比较现代的一些生产设备，确实给我们带来了新鲜感和震撼感，使我们感觉到科学真的很伟大。学习铣磨、磨削时，由于时间有限，有很多机器我们只是看了一下老师的操作，了解了一下机器的性能。

再就是真真正正的劳动苦力钳工了，这个项目是在这两天时间里要做自己的一把锤子和起子。开始老师让我们组装了一个零件，然后又给我们每人发了块铁条，教了我们怎样使用各种工具，并告诉了我们怎样制锤子，之后我们便开始制做。钳工说实话是很枯燥的，可能干一个上午却都是在反反复复着一个动作，还要有力气，还要做到位，那就是手握锉刀在工件上来来回回的锉。不过钳工老师很好，我们都喜欢他。经过一天的时间，锤子便做好了。第二天的钳工实习中，我们又做了起子。

接下来就是到危险的项目了——焊接。学电焊首先是要注意安全，电弧和电火花是主要的危险。为防止电焊时弧光“放”了眼睛和电火花把我们的衣服和皮肤烧伤，金工为我们准备了面罩、“围群”、手套、脚套。穿上这些，我感到很温暖，我为金工老师们的细心、体贴而感动。通过听老师讲解，我知道了电弧焊时首先要引弧，引弧时要用焊条划一下或轻点一下被焊的工具，之后要保持焊条距离工具2mm~10mm左右，不可太近，也不可太远，太近易把焊条吸在工具上，太远电弧易灭。

在第6、7天的实习中，我们学习了铸造。通过老师仔细地讲解，我知道铸造是很多机器零件的基础，主要有砂型铸造和特种铸造两类。我们学的是砂型铸造，它分为造型、造下箱、造上箱、起模、合箱几个步骤。用型砂造模是一件很耗手力的活动，因为对于这些沙子，我们要以均衡的力来锤击，力量太大会造成沙子密度大，对浇铁水等溶液成型造成气孔等，力量太小，铁水就会流出来，造不了形体，所以锤击一天沙子也是很累人的。

在铸造之后是车工实习，这个实习就比较简单，只要按几个把手就可以了。车工的老师对我们很认真，我们很快就学会了控制车床。知道了车削步骤：

第一，开车对零点；

第二，沿进给反方向移出车刀；

第三，进切深；

第四，走刀切削。

车工主要加工回转表面，用途十分广泛。

作为自动化专业的一名学生，在学好理论知识的同时提高动手能力也是至关重要的。就像现在的很多大学生，平时自己动手的机会少，动手的能力差，很难适应以后社会对全面人才的需求。而金工实习课程为我们带来了实际锻炼的机会，让我们走出课堂，在各种各样的工件和机器的车间里，自己动手，亲身体验，同时我也要感谢学校为我们提供这样的机会，也感谢辛苦带领和指导我们学习的老师们。在我金工实习的日子里，我们有过艰辛和劳累，但我们收获更多的是快乐和宝贵的动手经验。和老师，同学们聚集在车间里的那种亲切和体验，是我人生里永恒的回忆。

总体上感觉我在金工实习的日子很充实，在学到知识和技能的同时也收获了很多快乐。我难忘我们的师傅，难忘在金工实习的日子，那些摆在我抽屉里的工具是你我友谊的象征！

202\_大学生实习总结 篇16

时间如梭 从\_\_月25号来到总站 转眼间已经快三个月了的时间，入职初期时 总站对我进行了三天的培训 培训内容有安全教育培训 文化理念 和文明礼仪还有业务知识等等……培训结束

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！