# 实用大学生实习工作总结四篇

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2025-05-17

*实习：顾名思义，是在实践中学习。在经过一段时间的学习之后，或者说当学习告一段落的时候，我们需要了解自己的所学需要或应当如何应用在实践中。因为任何知识源于实践，归于实践，所以要付诸实践来检验所学。本站站今天为大家精心准备了实用大学生实习工作总...*

实习：顾名思义，是在实践中学习。在经过一段时间的学习之后，或者说当学习告一段落的时候，我们需要了解自己的所学需要或应当如何应用在实践中。因为任何知识源于实践，归于实践，所以要付诸实践来检验所学。本站站今天为大家精心准备了实用大学生实习工作总结四篇，希望对大家有所帮助![\_TAG\_h2]       实用大学生实习工作总结一篇

　　经过6个半月，实习生活结束了，在这个社会的实战中自己积累了很多经验。这使自己在下一次学习中有更明确的目标，也知道如何调整自己的学习状态。

　　工作状况:

　　组成:组长1人，开发人员2人(包括我)。

　　系统功能:主要是核电站公司的日常工作管理、办公自动化的a类型。

　　整个实习基本上是在出差中度过的，也就是在用户公司的驻地。这种带来的好处是第一次接触用户，更快地把握用户的需求。特别是遇到用户不知道自己的需求是什么时候，可以通过与用户的交流调整功能，让用户看到实际的效果，完善。这使自己想到了软件开发中的快速开发原型，系统开发的风险减少了。

　　我主要负责质量管理、安全管理模块的开发和商务管理部下模块的维护。其中质量管理、安全管理开发相对简单，没有复杂的逻辑关系。商务管理中主要做的是分包管理，是从合同的起草到合同的签订等一系列过程进行管理的功能。

　　实习收获:实习收获:

　　与技术相比，思想上的收获最大。

　　①自我约束和管理刚出去实习的时候，自我约束能力还不错，但事实证明这种想法一直是错误的。出去三个月，基本上不怎么学习，也不知道时间去哪里了。出门时，计算机学习DRp，三个月后仍然是DRp。之后，中间的学习进度调查反馈给自己带来了很大的感动，开始制定计划(执行前一年的总学习计划)，下三个月完成了DRp、SSH视频学习和a视频的一半。当然，这与计划(a视频结束)有一定差距。

这个改变的过程中让自己明白了，我们的时间其实还是很充足的，充足到有时候不知道该干点啥，所以任何时候都不能以没有时间搪塞没有做某事情。

　　②心态调整我们公司的项目属于上手比较难的那种，一是没有档，二是平台封装太好。基本上开发一个页面，做好数据库的建立，然后在平台上进行一些绑定配置，页面就自动生成，功能上也就完了。所以开始的时候就有点摸不着头绪，还有一方面就是感觉学不到技术。但是干了大概2个多月之后，平台用熟练了，就发现了原好多东西都是值得自己去学习的，平台封装的思想就是一门大技术。所以，不能被事物表面现象所迷惑，我们不是一般人，要抓住他们的本质，提炼值得我们学习的知识与技术。

**实用大学生实习工作总结二篇**

转眼间实习期马上就要结束了，在这段时间里我进行教育社会实践学习，回想起实习的日子，收获丰富，特别感受到以下是本人此次学习的一些实习鉴定。

　　在实习过程中，本人严格遵守医院及各科室的规章制度，认真履行护士职责，严格要求自己，尊敬师长，团结同学，踏实工作，热爱儿童事业，全心全意为患儿着想。同时要理解家属，正确处理好护患关系，能做好解释与安慰工作，多说“对不起”，是家属也理解儿科护士的工作，减少不必要的误会或过激行为的发生。在老师的指导下，我基本掌握了儿科一些常见病的护理以及一些基本操作。特别是对于小儿头皮针的穿刺技术，在工作的同时我也不断的认真学习和总结经验，能勤于、善于观察患儿病情，从而及时地掌握病情变化，作出准确判断。总之我觉得在这段实习的日子里，我学到了很多，虽然我还只是学生，也许我的能力有限，但是我用我的努力充实我的知识与技能，希望能用我的微笑送走病人健康的离去，渴望在学习中成长，真做一名默默歌唱、努力飞翔的白衣天使。

　　实习前对心内科的一些基本操作要掌握，如做心电图、测血压、心脏的体格检查等，不要小看这些，以最简单的测血压为例，很多人都没有规范的掌握。

　　搞熟心内科常见疾病的书本知识，如高血压、心力衰竭、心肌病、瓣膜病、冠心病等;然后再在临床上将上级医生的诊疗方案与书本相对应，看看如何与患者个体结合，不懂就问，水平会提高很快。

　　学会一些急诊处理，如高血压急症、急性肺水肿、心律失常等，急诊的东西会处理了，后面慢的也不用着急，这样做到心中有数，“一切尽在掌握”，呵呵!

　　还有就是，医生不光要掌握高超的医术，同时还要很好的沟通技巧，与患者、与同事，平时多学学上级老师的沟通、谈话方法和技巧，等到真正工作了会很快上手。

　　这段外科的实习经历，其中复杂的滋味也许只有亲身经历过的人才能体会，酸甜苦辣，无论是什么滋味，都挺值得回味的。当然更重要的是知道了好多书本上学不到的东西，也认识了几个不错的朋友，或许这比书本更有价值吧!

　　在老师的辛勤指导下，经过不断的努力，在心内科的实习很快结束，取得了很大成绩。首先，在基础理论方面，温故而知加强了巩固和提高;其次，在临床放面学到了新的知识和处理方法。总之。经过在心内实习，是我对常见病、多发病的诊断治疗有了重新的认识和提高，在突发病方面，学到了应对的知识和技巧。我一定把学到得知识应用到今后的工作中去，并不忘记老师的教诲，不断地学习进步。

　　算算进心内科实习的日子有半个月了吧，新年刚过。感觉到现在，自己在心内科学到的东西没多少增加。踏进了科室，见识了不少的人，接触了不少的事情。也让我看清楚了有些人的面孔。换句话来说，是不是实习，就代表了自己已经开始接触半个社会了呢?

　　由于实习时间不是很长，与学生交流少，目前学生的内心世界及现有的学习状态，对我来说还是陌生的，做到真正了解学生，不是易事，有待以后去探索，总之，经过这段时间的实习，对于教师的工作已有所了解，但在一些细节问题上，还不熟悉，尚待完善。

**实用大学生实习工作总结三篇**

转眼间,实习就快结束了,回顾一下这段时间的自己,感慨很多很多!以下是我在不同实习地点所穴道的知识:

　　在进行推销黑猫卫士时,我知道了推销也需要技巧,即在开始洽谈时用肯定的语气提出一个令顾客感到惊讶的问题，是引起顾客注意和兴趣的可靠办法.在有就是了解顾客的需求层次以后，就可以掌握你说话的大方向，可以把提出的问题缩小到某个范围以内，而易于了解顾客的具体需求。如顾客的需求层次仅处于低级阶段，即生理需要阶段，那么他对产品的关心多集中于经济耐用上。当你了解到这以后，就可重点从这方面提问，指出该商品如何满足顾客需求。

　　在北大沧物流园昌盛配货站实习期间,我深深体会到了积累知识的重要性。虽然，都是围绕自己的专业课转，但还是常常涉及到课外的知识，最多用到的还是人际交往的能力。有了良好的人际圈,遇到不懂的事情时,会有人热情的伸出双手.最后我总结出一句铁道理，平时多看多学，到了社会总有用到的时候。”

　　在百花园实习时,我知道了一个公司要想得到消费者的认可,必须从它的产品和服务态度上说服,否则只是空谈!

　　在华丰家电美菱冰箱公司实习之前,我对冰箱的知识一无所知,而到那后我明白了购买家用电冰箱除功能满足需求外，更应权衡经济性。比如容积大小的确定，应视饮食习惯、食物采购方便程度、住房条件和家庭经济情况等综合因素而定。容积过小，会对使用电冰箱带来不便。过大，同样也有不利之处，如售价贵、电耗高、多占空间等.家用电冰箱的必要功能是能够制冷而用以冷藏或冷冻食物。除此之外，都是辅助功能。如箱外显示箱内温度、箱外调节箱内温度、电冰箱会自动制冰、电冰箱的门体上饰以图画等等。这些辅助功能的拥有，势必就要增加其生产成本，到头来必然会通过售价转嫁到消费者身上。

　　在实习期间最重要的是,通过工作我体会到了父母的艰辛,他们为了我们付出的远远不是我们能想象得到的!就拿我工作的这段时间来说吧, 每天从早上七点开始一直站到晚五点。我们边站着边吆喝着商品。一天下来身体都不听使唤了，嗓子特别的沙哑。仔细想一想,我们才干都久啊!父母为了我们工作了都久?要知道父母的付出和子女的回报永远是成反比的!

　　实习就要结束了, 经过这两个月的实习,使我对以往课内学习过的基础知识有了更深刻的理解.通过理论与实践的结合,使自己对专业知识与应用有了更进一步的了解.也为今后提高自己的学以致用打下了坚实的基础.”路漫漫其修远兮,吾将上下而求索”,在即将到来的新的学期中,我会加倍努力的,因为我相信”一分耕耘,一分收获”!

**实用大学生实习工作总结四篇**

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：xx电脑城。xx电脑城位于xx商业中心：紧邻xx商场、xx百货大楼、钟楼商厦、五金城、女人世界、大慈阁商区等，客流量大，商业气氛浓郁，是经商者的黄金之地。xx电脑城与居民小区层层相拥，随着xx城市建设步伐的加快，市民的居住条件也迅速得以提高，以xx电脑为中心的双彩小区，永北小区、裕华小区、中华小区、民族小区、金昌小区、帅府小区、北唐、南唐小区等，住宅条件提高优势必带动电脑及其它高档电子产品的消费潮。xx电脑城与居民小区层层相拥，随着xx城市建设步伐的加快，市民的居住条件也迅速得以提高，以xx电脑为中心的双彩小区，永北小区、裕华小区、中华小区、民族小区、金昌小区、帅府小区、北唐、南唐小区等，住宅条件提高优势必带动电脑及其它高档电子产品的消费潮。xxxx电脑与河北大学、华北电力大学、河北农业大学、河北金融专科学校、xx师范、邮电学校等多个大专院校遥相呼应，与xx一中、二中、三中、四中及十七中xx重点学校毗邻，更加使xx电脑城增添了一分活力，获得一份激情和动力。身处xxxx电脑城更加使你感受到的是一份悠远的古文化氛围，邻近的直隶总督署、古莲花池、大慈阁钟楼、红二师、淮军公所等，厚重的古城文化景点越发使人们感到科技的进步所带给大家生活的日新月异，促使人们加快追求高科技、新事物的脚步。

　　自9月20号开始，公司安排我进行了四个阶段的实习。第一阶段为搬运，其实这一阶段没有什么技术性。完全是做劳力。把各种产品都归类放入库房。比如mp3放在一块，而各类品牌又放在一块，纽曼货最多，出货也最快。有些品牌由于知名度不高，所以凭借价格优势也很难突破销量的增长。也有些比较知名的品牌由于质量的缘故销量不断下降，比如清华紫光。同时也有一些新拼牌进入。这样由销量的变化，公司的销售部门不断打出清单来调整品牌的进货数量。

　　干了几天搬运工后公司安排了我第二阶段的实习。当然在这期间我也认识不少品牌的电子产品以及它们的产地和运货渠道。我的第二阶段实习是对mp3有关知识的培训。主要熟悉其主要功能及各品牌及其型号的独特功能也即优势。由于喜欢数码产品，主要功能熟悉的很快但其特种功能却费了一番尽，比如ipod的品质非常好，而纽曼有些型号收音机功能，清华紫光的有些机型具有双空间功能（一半具有隐蔽性）在这个过程当中有些时候感觉有些不舒服，有些机子质量很差功能也不具备，但负责人却不让把实际情况告诉消费者。所以这一过程学的比较慢。

　　经历了第二阶段的培训后，我进入了实训阶段。第三阶段负责人安排我到门口促销mp3，“苹果”新品牌，因为“ipod”不具“苹果”这样的中文商标。当顾客走过发现“苹果”mp3及其非常“优惠”的价格和打出的促销的字样时。会非常惊喜驻足欣赏。并且不停的问我为什么这样便宜时，我只好吞吐的说这是两个品牌。脸上表情变化的迅速，我知道这单“生意”又要黄了。心情的失落感但愿不要影响了他们逛里面的商场。

　　几天的促销活动过后我也转回了里面去站柜台--“小丫”。这是我实习的第四个阶段。主卖“纽曼”和“清华紫光”两个品牌，纽曼是个很好的品牌，卖的也快，很少有顾客回来找“麻烦”，但“紫光”的却麻烦不断，十个就有九个有问题，有些换了好几次都有问题，而每次都会是一个“身”和“心”的考验，卖主让找售后售后又推回来，而每次都是一场口水战。有些顾客强硬，会比较容易的换个新的（当然在保质期内）。有些却没那么幸运了，折腾了好几次都没结果。其实我们这些销售人员也很苦恼，有一次和我一起站柜台的大姐 对一学生说：“以后打死你都不要买清华紫光的”。最后没办法买了四天的mp3回去返场了。

　　其实在这期间我也去了xx的售后，确实不怎么样连个牌子都没有，在劝业市场西门二搂的一个角落里，几台旧电脑和三个人。说句实话确实不敢恭维（当然我没有资格说，但确实看不出有太多职业精神）。

　　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xx电脑城也有了更深的了解，通过了解也发现了该公司存在一些问题：（1）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，直接影响工公司的较好运转；（2）销售业务工作管理还不够完善，领导比较多，有时不知道该听谁的，比较乱；（3）市场信息反馈较慢，对发展新客户的工作作得不够细；（4）售后服务太差，有时候会出现欺骗消费者的行为，缺乏有利的监管。

　　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,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践中的一次尝试。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xx电脑城给我提供实习机会！

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！