# 2024年大学生村官8月份工作总结

来源：网络 作者：花开彼岸 更新时间：2025-05-16

*20\_年大学生村官8月份工作总结一今天是第一次到机械厂实习，没有什么准备，只是看了一下零件的加工。第一个车间是箱体零件加工的车间，伴随着车间中空中吊车的游走声,穿过那挂着破碎门帘的陈旧大门.且不说车间的一切,首先让我一惊的是车间上方的两个横...*

**20\_年大学生村官8月份工作总结一**

今天是第一次到机械厂实习，没有什么准备，只是看了一下零件的加工。第一个车间是箱体零件加工的车间，伴随着车间中空中吊车的游走声,穿过那挂着破碎门帘的陈旧大门.且不说车间的一切,首先让我一惊的是车间上方的两个横幅:多浪费一分钱,就少一分钱和今天工作不努力,明天努力找工作.或许这样的口号对我们这些大学生来说,有点老调和乏味.但我却能感觉到这七,八十年代那些拥有热火朝天的干劲的工人师傅们俭朴的本质和如火的热情。在这里，技术工人告诉我箱体加工工艺路线的安排车床主轴箱要求加工的表面很多。在这些加工表面中，平面加工精度比孔的加工精度容易保证，于是，箱体中主轴孔（主要孔）的加工精度、孔系加工精度就成为工艺关键问题。这里的工人还告诉我在工艺路线的安排中应注意三个问题：

1)．工件的时效处理箱体结构复杂壁厚不均匀，铸造内应力较大。由于内应力会引起变形，因此铸造后应安排人工时效处理以消除内应力减少变形。一般精度要求的箱体，可利用粗、精加工工序之间的自然停放和运输时间，得到自然时效的效果。但自然时效需要的时间较长，否则会影响箱体精度的稳定性。对于特别精密的箱体，在粗加工和精加工工序间还应安排一次人工时效，迅速充分地消除内应力，提高精度的稳定性。2)．安排加工工艺的顺序时应先面后孔由于平面面积较大定位稳定可靠，有利与简化夹具结构检少安装变形。从加工难度来看，平面比孔加工容易。先加工批平面，把铸件表面的凹凸不平和夹砂等缺陷切除，在加工分布在平面上的孔时，对便于孔的加工和保证孔的加工精度都是有利的。因此，一般均应先加工平面。 3)．粗、精加工阶段要分开箱体均为铸件，加工余量较大，而在粗加工中切除的金属较多，因而夹紧力、切削力都较大，切削热也较多。加之粗加工后，工件内应力重新分布也会引起工件变形，因此，对加工精度影响较大。为此，把粗精加工分开进行，有利于把已加工后由于各种原因引起的工件变形充分暴露出来，然后在精加工中将其消除。

接下来参观了轴类零件的加工过程合理选用材料和规定热处理的技术要求，对提高轴类零件的强度和使用寿命有重要意义，同时，对轴的加工过程有极大的影响。一般轴类零件常用45钢，根据不同的工作条件采用不同的热处理规范（如正火、调质、淬火等），以获得一定的强度、韧性和耐磨性。对中等精度而转速较高的轴类零件，可选用40cr等合金钢。这类钢经调质和表面淬火处理后，具有

较高的综合力学件能。精度较高的轴，有时还用轴承钢gcrls和弹簧钢65mn等材料，它们通过调质和表面淬火处理后，具有更高耐磨性和耐疲劳性能。对于高转速、重载荷等条件下工作的轴，可选用20crmnti、20mnzb、20cr等低碳含金钢或38crmoaia氮化钢。低碳合金钢经渗碳淬火处理后，具有很高的表面硬度、抗冲击韧性和心部强度，热处理变形却很小。处于对经济的考虑，轴类零件的毛坯最常用的是圆棒料和锻件，只有某些大型的、结构复杂的轴才采用铸件。轴类零件还要进行预加工。

我到车间的时候工人正在用切割机切断棒料毛坯，工人师傅说轮类零件在切削加工之前，还要对其毛坯进行预加工。预加工包括校正、切断和切端面和钻中心孔。而轴类零件加工的主要问题是如何保证各加工表面的尺寸精度、表面粗糙度和主要表面之间的相互位置精度。从技术人员口中得知轴类零件加工的典型工艺路线是毛坯及其热处理→预加工→车削外圆→铣键槽等→热处理→磨削。在接下来的`车间里我看到滚轴装配的全过程。首先将轴承和壳体孔清洗干净，然后在配合表面上涂润滑油。根据尺寸大小和过盈量大小采用压装法、加热法或冷装法，将轴承装入壳体孔内。轴承装入壳时，如果轴承上有油孔，应与壳体上油孔对准。装配时,特别要注意轴承和壳体孔同轴．为此在装配时，尽量采用导向心轴。轴承装入后还要定位，当钻骑缝螺纹底孔时，应该用钻模板，否则钻头会向硬度较低的抽承方向偏移。由于装入壳体后轴承内孔会收缩，所以通常应加大轴承内孔尺寸,轴承(铜件)内孔加大尺寸量。使轴承装入后，内孔与轴颈之间还

能保证适当的间隙。也有在制造轴承时．内孔留精铰量，待轴承装配后,再精铰孔，保证其配合间隙。精铰时，要十分注意铰刀的导向，否则会造成轴承内孔轴线的偏斜。在整个过程中，注意里要非常集中，一点差池都会造成巨大的损失。

数控机床是人类进行生产劳动的重要工具，也是社会生产力发展水平的重要标志，数控车床和数控铣床是数字程序控制车铣床的简称，它集通用性好的万能型车床、加工精度高的精密型车床和加工效率高的专用型车床的特点于一身，是国内使用量最大，覆盖面最广的一种数控机床，也是是一种通过数字信息，控制机床按给定的运动轨迹，进行自动加工的机电一体化的加工装备，经过半个世纪的发展，数控机床已是现代制造业的重要标志之一，在我国制造业中，数控机床的应用也越来越广泛，是一个企业综合实力的体现。

通过这次实习我们了解了现代数控机床的生产方式和工艺过程。熟悉了一些材料的成形方法和主要机械加工方法及其所用主要设备的工作原理和典型结构、工夹量具的使用以及安全操作技术。了解了数控机床方面的知识和新工艺、新技术、新设备在机床生产上的应用。 在数控机床的生产装配以及调试上，具有初步的独立操作技能。在了解、熟悉和掌握一定的数控机床的基础知识和操作技能过程中，培养、提高和加强了我的动手能力、创新意识和创新能力。这次实习，让我们明白做事要认真小心细致，不得有半点马虎。同时也培养了我们坚强不屈的本质，不到最后一秒决不放弃的毅力！培养和锻炼了劳动观点、质量和经济观念，强化遵守劳动纪律、遵守安全技术规则和爱护

国家财产的自觉性，提高了我们的整体综合素质。

在实习过程中,老师耐心地给我们讲解数控软件上面每个指令的使用，在老师的指导下，我们很快就上手了，踏入了数控这个门槛，还适当地给我们布置些作业，我们也积极认真地对待，认真完成每一次老师布置下来的任务。在完成任务之余，我们还发挥自己的想象空间，自己尝试着车一些自己想要有图案零件，效果还不错。课本上学的知识都是最基本的知识，不管现实情况怎样变化，抓住了最基本的就可以以不变应万变。如今有不少学生实习时都觉得课堂上学的知识用不上，出现挫折感，可我觉得，要是没有书本知识作铺垫，又哪应付瞬息万变的社会呢？经过这次实习，虽然时间很短，可我学到的却是我一个学期在学校难以了解的。就比如何与同事们相处，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。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的同事相处好，那工作起来的效率才高，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遇到，可有所了解做到心中有底，也算是此次实习的其中一个目的了。

毕业实习是学生在校其间的最后一次实践性教学环节，主要结合毕业设计课题熟悉毕业设计相关内容，培养学生查阅、收集资料的能力，熟悉各种工程设计规范，锻炼学生走向社会的综合技术技能和社交能力。

**20\_年大学生村官8月份工作总结二**

马上就要参加实习了，我实习的地点是一家汽车下手服务公司，我去实习的就是帮助公司销售汽车，当然这其中有着很多的困难，因为现在金融危机，经济不景气，买车的人并不是很多，所以这就是对我又一次考验了，但是我想我会做好的！

销售是一个极富有挑战性的工作，他需要一个良好的精神状态，同时还需要一个灵活的头脑，反应力，而且这种顾问式销售也不同于以前普通的销售，不是仅仅只把东西卖出去那么简单，而是要通过自己的言行举止赢得消费者的充分信任，以前自己也觉得只要能说话的能都能成功做销售，现在我发现错了，作销售必须要有一张能够迎合消费者口味的嘴，俗话也就是说“见什么人说什么话”。这样你就会迈出成功营销的第一步，当然诚信尤为重要。

一、实习时间：20xx年4月至5月

二、实习地点：xx省xx市江玲汽车销售服务有限公司

三、实习目的：

（1）进一步加深对理论知识的理解,，深入实践掌握“汽车九步销售流程”;

（2) 在推销的过程中逐渐掌握汽车销售技巧，学会与顾客接触，交流，培养和提高处理顾客异议的能力；

（3）通过实习加深我们对汽车专业在国民经济中所处地位和作用的认识,巩固专业思想,激发热情

（4）更快的适应社会，提高自己的综合素质和与人沟通的能力；

（5）了解所在实习公司的汽车各种品牌，价格，性能，掌握各款车的主要卖点。

（6）通过“六点绕车介绍”实践进一步加深对汽车结构的认识，掌握各组成部分的工作原理，进一步了解汽车新技术的工作原理和应用。

四、实习主要内容

1、实习所在4s店或销售公司介绍

江玲汽车销售服务有限公司是一家成立于1997年的民营股份制企业，位于临海市靖江南路85号(104国道旁)，是江铃汽车集团唯一授权在台州区域的一级代理商，集整车销售,配件供应,特约维修,信息反馈四位一体的专营公司,现设有销售部,市场部,管理部,维修中心,配件部,财务部共六大部门，实习总结《大学生汽车推销实习总结》。公司拥有一流的标准化汽车展示大厅,现代化的汽车维修车间,大型的汽车配件中转库及一批训练有素的高素质人才。公司实施以顾客满意为导向的经营理念，为广大客户提供购车,保险,上牌,信贷消费,维修,配件供应,紧急救援,预约投诉,三包索赔等一条龙优质服务。公司主要销售江铃宝典皮卡,凯运厢货,福特全顺,陆风双门越野车,陆风四门suv等几大车型，同时承担江铃所有车型的售后服务工作。为了方便客户购车，完善销售网络，现有方林汽车城全顺专营店,温岭金典,天台新世纪,仙居万达,三门分公司,台州江铃全顺汽车销售服务有限公司共6家自有或合作分销商公司通过iso9001：xx质量管理体系认证,5s现场管理及福特serverxx认证，年年被台州市公路运输管理处评为汽车维修\"优质文明示范企业\"称号。

2、按照“九步销售法”详细叙述推销过程

今年2月份我进入了江玲汽车销售有限公司，在公司的前两个月，由于缺少销售方面的经验，再加上销售流程也不是很熟悉，所以公司安排我先以学习为主，当销售顾问在接待客户时，我就站在一旁学习怎么接待，同时，也不断地巩固自己的业务知识，虽然这段时间有点长，自四月底开始正式接待客户开始，下面就以其中一个为例进行说明。

1.接待

这是销售的开始，接待客户之前要检查好自己的仪表，工作文件夹，做好销售的准备。我的第一个客户是开车来展厅看车的，首先，我得走到门前去迎接，然后致欢迎词，接到展厅内，相互认识了，递交了我的名片，然后带到休息区，让客户先喝杯水，休息一下。

2.咨询

在接待的同时，可以向客户咨询购车的用途，对欲购车型的需求（配置、性能、动力、用途方面），通过交谈进一步理解客户的需求，然后进行需求分析，确定客户的类型。

3.车辆介绍

这是销售过程最认真的一个环节，这个环节的好坏直接影响着客户的心理需要。

1）车前45°两米

历来欧洲车系注重传统与现代的结合，在前脸造型方面也有所表现，特别是同其他标致车型相比，其内在的气质更加令人产生品牌的荣誉感，而且307前风挡玻璃面积为1.46m2，保证前方良好的视野。

“follow me home”伴我回家：关闭点火开关后，向上抬起灯光组合开关操纵杆，大灯近光自动亮起，并于大约1分钟后自动熄灭，为夜间停车后提供车外延时照明。

2）车头正前方

发动机盖：307的发动机盖采用铝合金材料，大大减轻重量，同时较传统钢板材料强度更有所提高。发动机盖采用了简单可靠的撑杆予以支撑，主要考虑发动机盖开启角度小于90o，必须保证其可靠性，否则会影响在发动机舱内进行必要的保养等操作。发动机盖没有日本车常用的隔音垫，这部分隔音垫的效果主要表现减小怠速状态下发动机噪音传到车外，对于我们应该关注的车内噪音水平完全没有帮助，307的四缸发动机怠速非常宁静。同时，这个隔音垫会影响到发动机舱内的散热。

隔音：影响到车内噪音的主要部位是发动机后方，也叫做防火墙位置的隔音处理，能够看到的部分有面积很大的隔音垫，几乎覆盖了整个防火墙表面，另外在内部的空腔还有注蜡和发泡填充材料，这些材料的使用，使得307的车内噪音水平在不同速度范围都有极佳的表现。

3）右侧+副驾驶座

307采用高强度复合材料制成的前翼子板，在提高强度的同时，有效地减轻重量，同时由于具备非常好的弹性，在一般强度的冲击下，翼子板可以自行恢复变形，高强度冲击时可以脱落以尽可能减少维修成本，并且由于弹性好，对于第三方也起到保护作用。

**20\_年大学生村官8月份工作总结三**

根据教学计划的安排，xx年x月x日至xx年x月7分配到凯瑞酒店实习酒店管理专业课程，3个月的实习，让我感受很深，认识很多，收获很大，切身体会到工作的辛苦，社会的复杂，实践的重要和读书的必要，实习期间，我认真结合书本知识，严格按照学校的安排和计划一步一步进行，并按照酒店领导的指导慢慢的开展工作，努力的学，积极的做，掌握了酒店的基本营业程序，学会了酒点的日常操作规范，了解了部分粤菜的烹饪方法及饮食习俗，懂得了新疆人的日常餐桌礼仪规范，切身感受到标准化服务和个性化服务的必要，同时也对新疆餐饮的行业有个初步的认识......使我受益匪浅，感触颇深，深刻的认识到学习和实习的紧密结合，不可分割，学习和实习的同等重要，特别是实习的举足轻重;在当今这个知识竞争日趋激烈，常识竞争日趋明显，经验竞争愈显珍贵的酒店服务行业，物欲横流，经济发达，使得人们的人生观，金钱观，价值观，利益观发生了很大转变，使得人们的精神追求和物质享受发生了翻天覆地的变化，因此对于刚刚起步及初上档次并前景美好的酒店行业显得更加明显，人们也正是看到了这一美好的前景，许多的商人纷纷将眼光投向酒店，因此使得现在的酒店可以说是百花齐放，百家争鸣，星罗棋布。同时对于我们自身学习这个专业且今后打算从事这个行业的人还说也产生了无穷的动力，压力，对于我们今后从事这个行业的发展前途更是清醒了一步，明白了许多!直至实习结束我在凯瑞酒店的实习共做了三个月的服务员，结束实习返校。

本次认知实习主要是为了让我对所学的专业知识及其在实际中的应用有一定的感性认识，从而帮助我将酒店管理课堂上所学的理论知识与实践经验相结合，为日后课程的学习打下良好的基础，更有利于对专业基础和专业课的学习、理解和掌握。同时这次酒店认知实习的经验将有助于日后就业。

我们在中酒是交易会的帮工，做的是比较基本的waitress工作。开档，为客人倒茶，在客人就餐期间帮他们撤掉用过的空碟子，尽量满足客人的需求，到酒吧拿酒水，收拾桌子，摆位，清理垃圾，抹银器和水杯，叠餐巾等等。工作简单而繁琐，每天都在重复相同的内容。

1，起初的适应阶段.

由于刚去酒店，对那里的一切都很陌生，领班对我们很热情，态度和蔼，这更使鼓起了我适应环境，战胜困难和挑战的信心和力量，领导的耐心教导，同事的热情帮助无不在激励着我，鼓舞着我，尤其是发自内心的那种想及早进入社会的心情是我适应了酒店，习惯生活，努力学习的动力源泉。根据工作的需要，初次将我分到备餐学习，当时心无杂念，尽头十足，酒店采取一带一的方式从慢慢的认识大厅的台号，备餐间的位置，到锻炼托盘的托法，再到基本点心及中厨菜式的配料，直至最后的开档，收档，部分简单菜式的做法，菜名我们一点点，一滴滴，一天天的反复记忆，不耻下问，到了最后就是整个备餐的基本管理，运作流程我也都了如指掌，但是由于时间的推移，理论和实践的掌握慢慢的结合，使得我们也发现酒店的某些不足，也深受酒店人对我们大学生歧视的痛苦和无奈，因此和酒店的部分领导也有过理论上的辩论。尤其是工作安排上的不公平和心理上对我们的偏见，我们是非常的不能接受，两个月过去了，出于学习的考虑，开始积极主动的申请换部门学习，但因酒店的立场和我们的立场不同，利益点不同，因此进行过正式的协商。但最后还是给了我们一个部门交流学习的机会。

2，之后的积极工作，努力学习。

部门交流学习的机会给了我们之后，我于3月x日进入了服务部学习，进入了一个新的部门，各级领导都对我们给予厚望，对我们的工作信心很大，刚进服务部，就是一连几天的服务操作技能培训，从理论到实践，从摆台铺台布到餐中服务规范，毫不保留的告诉了我们，每天的培训都是利用休息的时间，尽管很辛苦，但很充实很满足很高兴，笔记一页又一页，看了很有成就感，由衷的感到是那么的自豪。通过两个月的观察，进入服务部我感觉上手很快，进步很快，耐心的工作没有给酒店的声誉摸黑，但是由于语言沟通的障碍，可能在生意繁忙之时不能够沟通顺利，因此也造成过工作上的小小失误，领导也都能包容。一个月的服务部学习之后，工作越来越得心应手，环境生活也适应了，对于飞台，加台，摆台，看台，洗家私等这些基本的工作分配情况和班次的安排及运作开始慢慢的了解，慢慢的懂得。学会了怎么样推销，向客人推销什么，尤其是时令菜单的制作作用非常重要。日常的基本的茶市，饭市服务操作也都熟悉了，对于一些餐桌礼仪，及上菜顺序(如饭市不能先上青菜等)也都能顺其自然的正常操作，其他的饭市打荷位的准备，上菜，上汤的这些基本规范也都熟能生巧。服务部3个多月的学习让我学会了和客人的交流，懂得了广东人的生活饮食习俗，同时也看到了新疆人的精神面貌，消费观念等。

3，最后的态度消极，低调工作

前期2个多月的学习和交流，自身对于酒店的各个角落，各个方面都有一个大致的了解和初步的认识，对酒店的领导和同事更是知人知面知心的交流与相处，路遥知马力，日久见人心。对人的认识之所以深刻也就是通过这么长时间的交往和认识，相互的缺点和优点暴露无疑，因此之间的感情就回摩擦，友谊就会淡薄，这不是什么大惊小怪的事情，现在想起来很后悔，但当时也是很无奈的。作为同事不能不打交道，作为领导不能不交流，为了工作往往会产生一些误会和抵触，我们作为实习几个月的学生无论从理论还是实践上可以说都会超过他们的，他们的威信和能力慢慢的将不能被我们所折服和信任。这些整天压抑下的工作，不仅是身心上的疲惫，更是精神上的摧残。所以有时我们会经意不经意的不服从和顶撞，但这些是两方面的原因，他们是为了让我们在此努力工作争取更大的经济效益，但我们是学生主要追求学习，所以对他们的压力很难接受，我们曾经和领导理论过，和同事争论过，对酒店还罢工过，这些也只能说明我们大学生还没有认识到社会的真实面目，还没有真正了解社会的一些所谓的“潜规则”。但作为一个集体，我们还是相对自由的。难道酒店的一切为了赢利不顾员工就合理吗?难道酒店的人员鄙视我们大学生就是正确的吗?难道整天把实习生当作替罪羊我们就会甘愿吗?但酒店参考我们的一些意见也改观了自己的工作，也给了我们学生应得的部分利益。 五、实习意见

1，更新管理理念，树立员工满意的公司用人制度。一改以前的片面强调顾客满意的思维。千万不能出现多头领导和管理的现象，这对于本身很灵活的行业很容易出现工作漏洞。要注重员工的考核，加强培训和实战操练。

2，创新管理模式，不能生搬硬套的按部就班或循规蹈矩，千方百计的调动员工的工作热情和积极性。预见性的防止不该发生的事情的出现。

3,健全管理体制，酒店要实事求是的分析现状并制定切实可行的措施解决现实的影响和制约发展的瓶颈问题，增强员工和管理者的执行力，注重公平. 4,增强大局意识，树立良好的管理者的良好形象，对于行业的固有的不良现象要有分寸的处理和对待(如偷吃等)，灵活的处理员工的错误和过失行为，坚持教育为本，处罚为辅，争取达到标本兼治的目的。

对于一个酒店来说，服务是形象之本、竞争之道、财富之源。对于从事酒店业的员工来说，培养优质服务的意识更为重要。实习这一个多月，确实使我们的服务意识有一定的提高。多站在客人的角度，为客人的利益着想，是最基本的要求，也是提供优质服务的来源。于细微处见精神，于善小处见人情，酒

店必须做到用心服务，细心观察客人的举动，耐心倾听客人的要求，真心提供真诚的服务，注意服务过程中的感情交流，并创造轻松自然的氛围，使客人感到服务人员的每一个微笑，每一次问候，每一次服务都是发自肺腑的，真正体现一种独特的关注。客人并非职业人，而是追求享受的自由人，且是具有优越感的最爱面子的人。所以，其往往以自我为中心，思维和行为大都具有情绪化

的特征，对酒店服务的评价往往带有很大的主观性，即以自己的感觉加以判断。 在服务中，微笑是最生动、最简洁、最直接的欢迎词，也是最好的“武器”。有时候面对比较不讲理的客人，不要试图去和他理论，而是用你的微笑和耐心去打动他。事实上，人非圣贤，孰能无过，客人并不一定总是对的，但是只要克服了“想不通”和“心理障碍”把客人放在第一位，自觉、热情地为客人做好服务工作，也就把客人当成了“皇帝”，客人也能得到满意。在同事关系上，微笑也是最好的交流工具，有时一个会心的微笑就可以消除彼此的陌生感，拉近同事间的距离。

为客人提供个性化的服务，关注每一位客人需要，尽量满足他们的需求。实习期间努力做到：看到客人中有小孩子，马上拿来bb凳和bb碗，方便客人及小孩用餐;客人把外套披在椅上或者把手提包放在椅上，立即帮客人套上西装套，这样保证客人的财物安全也使他们更放心用餐;为衣着少的客人拿来披肩，使他们感到温暖??许多事情都很细微，但是用心去做好后，总能时客人非常满意，露出赞许的笑脸。

记住和使用客人的名字，特别是常客的`名字，可以使客人感觉到自己受重视，从而提高满意度。咖啡厅有很多常客，其中有一位香港的李先生，每天早上都会来这里吃早餐，刚开始我不知道，帮他倒咖啡的时候称呼他为“先生”，他似乎不大高兴。老员工告诉我他是酒店的长住客，也是咖啡厅的常客，大家都认识他，我才知道他不大高兴的原因。后来我每次一看到他都会主动打招呼：“李先生，早上好!”他会显得比较高兴。不仅要记住客人的名字，也要用心留意客人不同的需求。有些客人不喜欢喝我们事先备好的咖啡而要喝新鲜的，e区就有这样的两桌常客，了解他们的爱好后，每次看到他们来吃早餐我就主动做好新鲜咖啡端上去，他们会很惊讶和高兴，也会多说几句“thankyou”。很多东西以前在书上学的时候只是知道大概，真正用到的时候才知道它的重要性。理论和实践相结合，这也是学院安排实习的初衷。

一些感悟：实习也是我们了解社会，真正走进社会的一个途径。在实习中，我们要处理好不同的关系，上下级之间的关系、同事之间的关系、与客人之间的关系等等，很多完全不像我们在学校那么简单和直接。调整好自己的心态就很重要了，像我们这些被称为“天之骄子”的大学生，在酒店里面受很多的约

束，每天干那么多体力活，有时还要“忍气吞声”，的确挺磨练心境的。但是走过了，经历了，心境也就开阔许多，看待问题的角度会更切合实际。

总结：实习也告一段落了，这次实习使我们对酒店有了进一步的认识，也培养了我们的服务意识，学到许多书本上学不到的东西，同时也对我们今后的择业有一定的帮助。

**20\_年大学生村官8月份工作总结四**

我是一名学习市场营销专业的20xx届毕业生，在今年12月25日很有幸被金星啤酒集团录用，成为一名实习业务员，经过培训合格后，我进入了河南金星啤酒销售总公司；于是我被派往豫东的太康销售分公司，我从基层的访销员，实习业务员做起，时至今日已有三个月了。

在这段时间里，我不仅学到了很多在书本中学不到的营销知识，也让我个人更加的成熟和坚强；在实习工作中，当我遇到工作中的困难时，曾夜不能寐的思考解决方法，因为我始终相信方法总比困难多；在具体的市场上，曾受到无数次的拒绝和嘲讽，有多少次在深夜里独自一个人哭泣，有多少次已经决定卷铺盖离开；可是第二天又早早的投入到了新的工作当中，因为我始终相信：生命在于坚持，我可以接受失败，但我却拒绝放弃！

就这样，一个月，两个月过去了，我坚持了下来；如今的我已经变的老练和成熟了，在工作中积极向上，善于发现问题，并及时的解决，曾多次受到主管经理和副总的表扬；在具体的市场上，能很好的处理同客户的关系，同时维护好同终端的客情关系，从而让我感受到了营销给我带来的乐趣！

首先，我介绍一下所在市场的基本情况，我所在的太康市场是豫东深度分销的楷模，实行的是大客户与小客户相结合的乡镇代理体制，除了县城的几位大客户外，在每一个乡镇设一个一级经销商，是完全的市场精耕。

其次，我很有幸能够参加20xx年啤酒大战，感受啤酒营销，在我们区域市场的主要竞争对手是流通领域的维雪啤酒，餐饮渠道的雪花啤酒，当然了还有其他品牌的啤酒，如青岛啤酒，燕京啤酒等等。

在抢占市场的时刻，在流通领域里铺货时，作为总公司的主打产品金星新一代的促销政策是10带2加1。8升的大豆油，展示两个月，27元/箱；维雪20带3，28元/箱；雪花10带2，28元/箱；竞争是相当的激烈。在县城的每一个终端店都是必争之地，各个厂家都在抢，真是一场没有硝烟的战争！

在餐饮领域的竞争，更是在比拼实力，都在买店，你出3000，我出5000，经过较量我们金星买断了大部分饭店，但也付出了沉重的代价，花费了将近200万买店费！

时止今天，我的实习期已经结束了，在这三个月当中，我付出了很多的辛劳，同时也收获了硕果；由于我在这段时间里表现出色，已成为集团公司的一名正式销售人员，享受国家统筹及优厚的薪酬待遇。

最后，感谢我的母校——河南商业高等专科学校，一直以来对我的培养，感谢市场营销系全体老师传授给我的营销知识，感谢三年以来教育过我的所有老师！学生在此向你们敬礼了，你们辛苦了！

感谢当初录用我的集团人力资源总部的段部长和唐部长，同时再次感谢营销部长唐文广先生对我营销知识的指导和教诲！

感谢销售总公司张占波副总对我的关心，感谢主管孙经理对我的培养，感谢太康销售分公司我的同事们一直以来对我的关照，再次向你们致谢！

为期一个星期的实习结束了，我在这一个星期的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅。现在我就对这一个星期的实习做一个工作小结。首先介绍一下我的实习单位：xxx啤酒，1998年2月成立，注册资金1。8亿，年产量15万吨。xx啤酒（中国）有限公司在各生产工厂实施了一系列的产品、品牌标准。同时，制定了雪花啤酒系列产品相关的工艺配方、酿造标准、包装标准等工艺技术标准。

生产车间分为，糖化车间，发酵车间，检验中心，包一车间，包二车间，污水除理。检验中心人工作人员定期到包装车间检验啤酒的各项指标，以确保生产的啤酒合格，达到指标。xx啤酒的生产设备全国统一，工艺和质量控制标准全国统一，各地技术人员接受国外酿酒技术专业培训，从而保证了xx的品质如一。xx啤酒多次被国家质量监督检验检疫总局正式认定为“中国名牌”产品。

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xxx啤酒给我们提供实习机会！

**20\_年大学生村官8月份工作总结五**

作为一名大四的即将毕业的学生，根据xx专业教学计划，在学院和指导老师的指导下，我在x月x日至x月x日之间在进行了为期x个月的毕业实习。

当前，在素质教育正在日新月异的发展，在高等教育改革不断深化的背景之下，毕业实习作为教学与生产实际相结合的重要性变得更为突出。自我进入大学学习以来，特别是在进入大三后经过专业基础知识的学习，对自动化专业有了一定了解，但是总对自己以后能够从事的工作感到模糊，这就对我参加学院组织的毕业实习有了强烈的渴望。对一名曾从朦胧状态到茫然的我，再从不断努力，到有着一定收获，享受成功的喜悦，在实习之中有了许许多多的感想和体会。就此以自己在实习过程中的所学所思所想写下这篇报告。

这次实习，所接触的东西，与我们将来要从事的工作中面对的问题很接近，也是对自己将来要面对的工作的一种提前的认识和了解。通过两周的实习尽量让自己学到更多有用的东西，从而认识到自己的不足和差距，努力的提高自己，以满足社会的要求，争取在走出校园以后能为学校争光，为学院争光，为老师争光!

毕业实习是xx专业的必修课程，安排在第xx学期开设。该项实习是为了充分利用社会资源，增强自动化专业大学本科生的实践能力，实践的主要目的如下。

(一)毕业实习是全面推进素质教育、培养学生创新精神和实践能力的一种重要手段，是学生理论联系实际的一个重要环节，是大学生择业就业之前接触社会、了解社会的一次重要机会。

(二)通过毕业实习，使学生了解自动化专业的主要内容和发展方向，掌握专业的基本常识，为专业课程学习奠定感性认识，形成对本专业的认同感、提高学生学习本专业的兴趣，激发学生的竞争意识、责任意识和开拓意识。

(三)通过有组织的开放性毕业实习活动。培养大学生自主管理、社会交往、互相帮助、完成任务等方面的综合能力。

(四)学生参加毕业实习时将所学理论知识和实际工作紧密联系，巩固已学的理论知识，积累一定的实际生产技术和管理知识，培养运用理论知识解决工程实际问题的能力，注重知识创新和能力培养，为适应社会工作和生活打下坚实的基础。

1、x月x日—x月x日了解过程。

2、x月x日—x月x日摸索过程。

3、x月x日—x月x日实际操作。

4、x月x日—x月x日整理实习报告。

为了使我们更多了解自动化和测控技术在产品和控制设备中的实际应用，加深电路方面的认识，提高专业方面的实践能力，巩固专业知识，开阔视野，我进行了为期xx月的电动车拆装、维修实习。

我实习的是xx分，该店具销售、拆装、维修于一体，该店虽小，却是一个很好的专业实习地点。在实习中，理论与实际的相结合，让我们大开眼界，也是对先前所学知识的一个初审。通过这次电动车拆装、维修实习，进一步巩固和深化所学的理论知识，弥补以前单一理论教学的不足。

电动车主要由电池、电动机以及连接电池和电动机的桥梁—控制器，还有充电器。每个部分都有可能出现故障，最容易出现的就是电池了。电池是给电动车提供动能的，所以它的价格也比较贵昂，约占电动车的三分之一，所以对电池的保养很重要。

拆装的第一天，我早早的来到了实习地，希望挑一辆性能较好的车来实习，这样比较容易完成任务，但后来觉得，实习就是想学些什么，何必在乎这些，也不为早点完成任务而找这些借口。

实习过程中，在师傅在指导下了解了该车存在的问题：前灯通电不亮，电量显示灯不亮，开关形同虚设，没有喇叭，刹车断电系统失效，前车闸基本失灵，车体百分之xx有裂纹甚至爆裂，可以的就是拧动钥匙时后轮是转的，当时我就知道觉得这些问题对于我来说简直就是天方夜谭。

我感觉我就是严格按着师傅所说的顺序拆卸的，由外至内，由简至繁。车座，车筐，后备架看到架在车中间的支架，又想到师傅说的不要先拆卸起支撑作用的车轮，于是我决绝的做了一个伟大的决定——拆前轮。

从那以后一直到整车拆卸完毕，都表明这个决定是有些失误的。不过更伟大的是师傅没有责备我，这使我在后来的装车过程中更仔细认真。

拆卸过程中最让我们头痛的就是在车把和那两片支离破碎线飘絮的塑料挡板间固定的那一群电线了。具体有多少根是断的我也不清楚，不过确定一定以及肯定的是我知道为什么电量显示灯不亮了，应该几根线和电路板没有连接。

成功的将线路捧下来之后就只剩中轴了，弄了一手油，想着工作环境的艰辛，并要求自己坚持下来。

俗话说卸车难，装车更难。这话一点也不假。完全按流程安装，可是有一处不恰当就有可能导致前期工程变成。幸好在拆车时我将配合的螺钉与螺母拧在了一起，避免了各器件之间连接件的混淆，在实习过程中，这一点还是不错的。

检测电路算是整个实习中最难进行的，尤其是在很多线的颜色是一样的情况下。一次一次的试接，一次又一次的点焊使前灯终于在开关的作用下亮了起来。电路接通的一瞬间的灯光驱走了我心中所有的阴霾，当时我知道，完工在即了。

上午，我们终于完成了电动自行车的组装，经检测，它的性能有了质的提升!远程灯亮了!我仿佛听到一片赞扬;前车闸工作了!而好的是中轴有所松动，电量显示器和刹车断电的问题仍没有解决。当然，在师傅的工作下，这些问题也一一解决了。

这两天我回到学校总结并撰写了实习报告。

通过这次实习，我真正的步入社会，学到了很多知识，不仅仅是学校学习到知识，还有如何和人沟通，这也是人生中很重要的。我发现很多的东西是学校里没有办法学到的，学校是我们打基础的地方，而社会是我们实现个人价值的舞台，加油!

总而言之，这次的实习我真的收获良多受益匪浅，我们通过实践检验了我们所学习的知识，同时又在实习的这段时间里，学习了很多职场的道理。在不多的大学生活里，我还需要做好很多事情，比如英语的继续学习，比如专业课的深入学习，比如对行业的继续关注等。未来不管是做个职业经理人还是自主创业，大学时期的积累，必定是我人生的一笔财宝!也相信这次的实习经验将对我以后的职业生涯有很大的帮助，这将是我人生中一笔不可估量的财富!感谢学校和给我们提供这次实习的机会，感谢陪同我们一起的老师，是您们的帮助让我们圆满的完成了这次的毕业实习。

**20\_年大学生村官8月份工作总结六**

1日上午，我们经过一个多小时的车程，来到技校。技校作为中国职业教育培训领域“四大天王”之一，拥有3.6万平方米和近万平方米的大型实习车间2个，可容纳120\_人同时实习。其汽修专业在济南，甚至全国，可谓是名列前茅，可能我们大学也有许多专业知识需要向他们请教。

一开始，指导老师在教师中为我们介绍了汽车的基本知识。先向我们介绍了汽车的分类：德国车注意实用，比作坦克。美国车舒服，比作房子。日本(亚洲)车省油，省材料，电子设备更新快，比作玩具。中国车比作积木。之后向我们介绍汽车的组成。汽车是借助于自身的动力装置驱动，且具有4个或4个以上的车轮的非轨道无架线车辆。汽车一般由发动机、底盘、车身、电气设备等四个基本部分组成。底盘作用是支承、安装汽车发动机及其各部件、总成，形成汽车的整体造型，并接受发动机的动力，使汽车产生运动，保证正常行驶。底盘由传动系、行驶系、转向系和制动系四部分组成。车身作用于安全、靠容纳客、货及保护客、货免受风、沙、雨、雪等侵袭恶劣气候影响。车身又可分为整体式车身和分开式车身，车身既要符合审美要求，让人赏心悦目，又要密封性强，能防尘防漏又隔音。电气设备是汽车所有照明信号电动设备包括点火启动的总控制，没有电气设备汽车便是一堆废铁。电气设备分为电源系，启动系，点火系，仪表信号，电控系统。它具有低压，直流，单线制，负极搭铁等特点。

最后，我们来到车间对汽车的各个器件进行深入了解。并对发动机有了深入的了解。

汽车发动机是为汽车提供动力的发动机，是汽车的心脏，影响汽车的动力性、经济性和环保性。根据动力来源不同，汽车发动机可分为柴油发动机、汽油发动机、电动汽车电动机以及混合动力等。汽车发动机大多是热能动力装置，简称热力机。热力机是借助工质的状态变化将燃料燃烧产生的热能转变为机械能。其工作结构分为供给系统、点火系统、冷却系统、润滑系统和起动系统。

点火系统。在汽油机中，气缸内的可燃混合气是靠电火花点燃的，为此在汽油机的气缸盖上装有火花塞，火花塞头部伸入燃烧室内。能够按时在火花塞电极间产生电火花的全部设备称为点火系统。传统点火系统由蓄电池、发电机、点火线圈，分电器、火花塞等组成。普通式和传统式点火系统类似，只是用电子元件取代了分电器。电子点火式全部是全电子点火系统，完全取消了机械装置，由电子系统控制点火系统，包括蓄电池、发电机、点火线圈、火花塞和电子控制系统等。

冷却系统。冷却系统将受热零件吸收的部分热量及时散发出去，保证发动机在最适宜的温度状态下工作。水冷式冷却系统由水套、水泵、散热器、风扇、节温器等组成。风冷式由风扇和散热片等组成。

润滑系统。润滑系的功用是向作相对运动的零件表面输送定量的清洁润滑油，以实现液体摩擦，减小摩擦阻力，减轻机件的磨损。并对零件表面进行清洗和冷却。润滑系统由机油泵、集滤器、限压阀、油道、机油滤清器等组成。

起动系统。要使发动机由静止状态过渡到工作状态，必须先用外力转动发动机的曲轴，使活塞作往复运动，气缸内的可燃混合气燃烧膨胀作功，推动活塞向下运动使曲轴旋转。发动机才能自行运转，工作循环才能自动进行。完成起动过程所需的装置，称为发动机的起动系统。它由起动机及其附属装置组成。

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！