# 大学生暑假实习总结

来源：网络 作者：翠竹清韵 更新时间：2024-01-24

*大学生暑假实习总结5篇这人与人之间相处的潜规则，太让人心寒。对你好的人未必是对你好，当面说你万般好，背后还不知道怎么阴你。下面给大家带来一些关于大学生暑假实习总结，欢迎阅读与借鉴，希望对你们有帮助!大学生暑假实习总结（精选篇1）在现今社会，...*

大学生暑假实习总结5篇

这人与人之间相处的潜规则，太让人心寒。对你好的人未必是对你好，当面说你万般好，背后还不知道怎么阴你。下面给大家带来一些关于大学生暑假实习总结，欢迎阅读与借鉴，希望对你们有帮助!

**大学生暑假实习总结（精选篇1）**

在现今社会，就业问题就彷佛总是环抱在我们的身边，成了说不完的话题。雇用会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有若干呢?为了拓展自身的知识面，扩张与社会的打仗面，增加个人在社会竞争中的经验，熬炼和进步本身的才能，以便在以后卒业后能真正走入社会，可以或许适应国表里的经济形势的变更，并且可以或许在生活和工作中很好地处置惩罚各方面的问题，我来到了常州金联金属成品有限公司，开始了我这个假期的社会实习。

实习，便是把我们在学校所学的理论知识，运用到客不雅实际中去，使本身所学的理论知识有用武之地。只学不实习，那么所学的就即是零。理论应该与实习相结合。另一方面，实习可为以后找工作打根基。通过这段光阴的实习，学到一些在学校里学不到的器械。因为情况的不合，打仗的人与事不合，从中所学的器械自然就不一样了。要学会从实习中学习，从学习中实习。

一、实习内容

1、款待实习

第一印象办事的实习前台最能表现公司的形象，由于客户对公司第一印象非要求前台工作人员必须面带微笑，让客户常紧张，怎样给客户美好的第一印象呢?一看到你就感到亲切和热情，有种宾至如归的感到!其实我觉得这个并不是很艰苦，因为笑想想高兴的\'事情就能笑了，然则要一整天都保持这样的微笑就不是一件易事了。记得我刚入职实习的时候笑容异常的不自然，用我同事的话讲便是把嘴角的肉拼命地往双方扯，是扯皮而不是笑。为此我向店里的微笑天使请教了。她奉告我笑得自然、璀璨是必要技术的。首先要自信，只有自信你的笑容能力透出阳光的味道，能力自然。其次，想象。可以想想本身高兴的事情。

2、电话与客户交流

在21世纪，只有深具办事精神的企业能力生存。如何完成优质办事具办事精神的个人能力胜利。如何完成优质的办事，铸造个人的胜利呢?

**大学生暑假实习总结（精选篇2）**

暑假的时候，我对自己说，应该不要再浪费时间了，是开始参加实习的时候了，马上就要大学毕业，不能够在这样下去了，应该去实习，学习更多的东西，在实习中找到方向，成为一名最优秀的大学毕业生，在毕业之后参加工作之时，可以做的更好，这才是我一直要做好的事情，我相信我在实习中能够学到这些。

转眼间联想实习已经过去两周，晚上回到学校，独自坐在我的y530旁静静的欣赏惠威音箱美妙的音乐。回顾两周的实习,想起每天分分秒秒在联想实习留下的支言片语，想起接待过客户，想起鲍姐的笑容和泉哥的可爱。我越来越感觉到自己已经成为了联想的一员，也许这也正是联想强大文化的吸引力和感染力。以下是我的总结，记下我在联想的宝贵时光。

一、周二培训。

联想是一个有着独特企业文化的国际化公司。在联想上到老总，下到员工，对人真诚没有架子。在联想的每一次培训都能让我学到很多东西，联想人总是毫无保留的把他们最前沿的理论和观念灌输给我们。鲍姐的笑容总能渗透每个人的心灵，鲍姐的培训总是自然而生动活泼。其实来到联想第一个最大的感触是：联想人是铁，鲍姐笑容是花。在联想没有午休，经常加班，但是每个人的精神都十分饱满。在联想工作强度虽然大，但是每一次见到鲍姐总是精神饱满，笑容满面的。按鲍姐的话说就是,5分钟之内给别人好感，每时每刻保持好的状态。在联想，第一次都深深的感受到微笑的重要。

培训之前，权哥让每一个人用一分钟对第一周工作进行总结。通过一周的实战每一个人都有很多话要说。叽里呱啦叽里呱啦一轮下来。大家大致将各自的经验总结如下：

主动、观察、微笑、细节、倾听、态度、要求、沟通、需求、耐性、团结、主动权、用心。大家的总结可以说是每一个成功的seller需要具备的基本素质。回顾这两周每一次销售，包括成功与不成功的。突然发现每一次面对客户时13项基本素质总有几项没有做好。

通过培训：

首先、让我铭记的是三个概念：框架、流程和原则。进门即是客为原则。这是伟大的seller必须具备的素质。

框架和流程是一个整体。框架是理论、流程是实践。理论结合实践方能飞跃。面对客户是要了解客户的需求，针对客户的需求，在判断和浅析顾客的需求后据顾客的需求点切入并有的放矢的\'对产品进行介绍。在顾客兴奋期时促成购买，随后进一步成交后做好售后服务，最终进行回顾和总结。想想自己还有哪些不做得不够好的地方，进一步改善自身的表达能力、控场能力以及感染力和表现力。

其次、我学会了如何把握目标客户、潜在客户、以及排除和解决客户在购买过程中的疑惑。

1.对进店的每一位顾客都必须致以热情的门迎，让顾客感受到被尊重，拉近顾客距离，消除顾客的陌生感。

2.初次交谈要注意和顾客保持距离，给与顾客一定的空间。第二次交谈时应用开放是的问题尽可能多的了解顾客的需求。避免使用陈词滥调、前篇一律的问题及封闭性问题。原则是以为顾客服务的心态帮助客户解决切身的实际困难。

3.在交谈中注意察言观色，针对客户的说话方式以及语速进行，避免口头禅。保持灿烂笑容。注意用词、语气和态度。注意肢体语言，在穿戴整齐的前提下，身体微向前倾，认同的点头。原则是让顾客享受到一个高级的服务过程

4.在与顾客进行沟通的过程中。首先，要设身处地的为顾客着想。有效的聆听才能有效的沟通。其次、尽其所能为顾客排解困难。让顾客从内心深处感受到被尊重。原则是：只有先理解顾客，才能被顾客理解。

5.在顾客心理高峰时期，促成订单。最后、学会顾问式营销。

离开神光

培训结束，我被调到一楼的顶佳。神光就像是个大家庭。可能是因为任务压力不是太重，每一个人都很有团队精神，在神光的日子过得很开心。在神光，第一个学会销售技巧就是门迎。在神光，接待了第一个客户。在神光，有驾照的我，才发现自己的极品飞车水平是那么的差，得回去再考一次。在神光，我一直叫姐姐的小霞，要离开时她告诉我她是90后。。。。当场晕。不过还是叫姐姐好了。。习惯成自然。在神光，我渡过了一个星期的美好时光。我学会了很多东西。在这里在次感谢神光的哥哥姐姐们，尤其是店长芳芳姐，她平易近人，但是微笑的同时又有很强的领导力。

神光是二级经销商，经营think和idea两个牌子，think有最低限价。经常会有神秘人（熟称卧底）来打探价格。低报会招到罚款，第一次3000第二次9000.我估计第二次罚款就可以回家吃鱿鱼了。来idea系列是在科能、顶佳提货。所以每一款机子的进货价都比一楼其他的经销商贵100元钱。在竞争激烈的电科，神光的ieda系列可以说是在夹缝中生存。说破嘴皮子将客户从hp迷变成联想迷，重dell迷变成联想迷，acer迷变成联想迷是长又的事。“好我就卖这台！”后，一句“我去对比下价格先”……….总是一去不复返。每当这时候我总有一种说不出的感觉。自己出力，别人成交。一番滋味在心头后，想到都是买联想，心里会稍微好过先。痛定思痛，想想神光在这样的环境下依然顽强，依然能够生存，神光有神光的秘诀，那就是团队，在电科那么多店面中少有的团队精神。

在神光，一个人皆可。其余的人就会帮着倒水，帮着地资料，帮去提货。一起探讨如何协助他接待客人，完成交易。不会出现多人围客，抢客的现象。在神光销售不是个人的事，顾客是大家的。不管哪一个接的客人，大家都会积极主动的配合他照顾好顾客，服务好顾客，让顾客满意。

在神光进门就是客，销售业绩是个人的，但是销售过程是团队的。芳芳姐最让我佩服的地方就是她能很好的将不同性格不同类型的人团结在一起（包括我们）。神光的人每时每刻都是一个团队。这是神光的生存之道。

三、神话顶佳、我来了。

神光是个家，顶佳是个神话。顶佳是广西it行业的老大。在电科有八个店面。在桂林王城、桂林甲天下、柳州好机汇都有很大规模的店面。经营范围包括：笔记本电脑、数码产品、打印机外设、办公设备、头影设备、笔记本配件、台式电脑、服务器、网络安全、网络设备、存储设备、视频会议。经营品牌包括lenovo、杨天、thinkpad、sony、hp、dell、佳能、尼康、爱普生、富士通、三星、东芝、ibm、emc、飞利浦、网神、思科等等。可以说拿下了广西的半壁江山。

1.竞争激烈、工作效率高。

能到顶佳实习是我的荣幸。在顶佳店面很大，顶佳店面有7个品牌笔记本电脑销售。产品多且全。来到顶佳的第一个感受就是店员多，竞争激烈，工作效率高。

在顶佳分工明确，任务明确。

顶佳有一个店长、一个店长助理。每个品牌有一个接口（也就是负责人）。每个接口配有一道两名接口助理，分工明确。3个大客户负责人。店长负责管理副店长和接口。副店长负责协调接口和接口助理的工作（包括我们）。分工明确、店长不会轻易去管副店长的工作、副店长也不会轻易去管接口的工作。“这个问题我已经知道了。”不习惯是正常的，在顶佳，任务重压力大，效率是第一位的。在顶佳学到的第一点：不是人情冷漠，工作就是工作，必须做好自己本职工作。

2.政府采购的力量。

在顶佳，有个很奇怪的现象：政府采购或者单位采购员的数量甚至都比来店面的顾客多。由于是协议单位，每天都有很多采购员。

3.不能只了解联想，要精通所有品牌。

在神光，只有think和idea。只要把联想品牌介绍得天花乱坠就好，给客户洗洗脑。而在顶佳，7种品牌在一起，顾客有这么多种对比的选择。每个品牌都有自己的促销机型，而同等价位下客户往往会比较比较。

比如说联想的y450大都在5000上下，而客户想要找4000上下4开头的价位是客户只能给客户推g450或g430。然而l3000系列单调、笨重的外观、没有摄像头的设计。在4000价位上难以和惠普cq40相比。每当顾客预算是4000-4500时比较麻烦。外观靓丽的g450货少得可怜。g430的外观实在难以抵挡惠普cq与宏碁的宝石外观。

( 成功转型)

通过对比宏基的成功，在总结对比hp的失败，给我的启发是：做什么都要做精，卖电脑就得了解个个品牌的特点，每个品牌的优势和劣势。知己知彼百战百胜。在顶佳，发现自己知道的还是太少。在顶佳第一件要做的事：拿所有品牌的资料、参数会去背。顶佳神话，顶佳也是个平台。在顶佳不仅可以近距离接触联想电脑，同时可以接触到其他品牌的电脑。更重要的是：在顶佳，有机会学习如何让客户在众多优秀品牌中接受联想、选择联想。

3.合作的力量。

在顶佳，分工明确、工作效率高。每一个店员没事时都会站在门口迎客。刚去时，只有等到中午或下午人特别多的时候我们才有机会接带那些剩余的顾客。还有很关键的一点就是：我们联想消费笔记本的柜台在店面的最里面。无论从哪个门进都是距离最远的柜台。

后来我和我的partner商量。我们分工合作，她负责在店面口做门迎，先将顾客引进店内带到联想柜台。然后由我来为顾客做产品介绍。过一会再交换。这样一来，不仅我们柜台的访问量急剧提升。而且我们的谈单效率也直线上升。不过这也导致了一些问题，但总的来说合作的力量是伟大的。

以后的道路是漫长的，但是我相信只要我不断的努力，我就能够做好。工作并不难，只是要坚持，我相信随着时间的流逝，我能够做的更好，相信随着时间的流逝，我会在实习和工作之后学到更多的东西。当代大学生被批为“眼高手低”，不过我不会做那样的人，我相信我能够做的更好，我坚信！

**大学生暑假实习总结（精选篇3）**

基本情况：办公实习

实习目的：通过办公实习了解保险行业及其营销运作状况，在此基础上把 所学的商务和营销理论知识与工作实习密切联系起来，培养实际工作操作能力与分析思考能力，以达到学以致用，并积累一定的社会处世经验。

实习时间：20\_\_.7.10 ---- 20\_\_.8.20

实习地点：中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司

总结报告：

今年暑假,我有幸到中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司进行了为期40天的实习，在这一个多月的实习中我学到了很多在课堂上和书本上根本就学不到的知识,受益匪浅。现在我就对这40天的实习做一个工作小结。

首先介绍一下我的实习单位：中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司。中国人寿保险股份有限公司前身是1949年随国建立的中国第一家保险公司，几经演变后，现公司于20\_\_年6月30日根据《中华人民共和国公司法》注册成立，并于20\_\_年12月17日、18日及20\_\_年1月9日分别在美国纽约、中国香港和上海三地上市。公司名列我国最具价值品牌前十名，是我国保险行业第一品牌；市场份额将近全国的1/2，拥有最多的全国客户群体和独一无二的全国性多渠道分销网络以及遍布全国的客户服务支持，是中国寿险市场的领导者；随着资产的不断提高，公司已通过其控股的中国最大的保险资产管理者----中国人寿资产管理公司建立了稳健的投资管理风险管控体系；其经验丰富的管理团队将中国人寿在世界500强企业中的排名不断提高，08年跃居159位，堪称行业老大。中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司是荣昌县所辖地区拥有客户最多和最具实力价值的保险公司。

在中国人寿荣昌支公司，我先后接受了保险业基本理论和中国人寿新推出的险种——万能险的`基本条款及规定的培训，参加了了关销售万能险的产品发布会和不同形式的客户联谊会参与听讲新人培训会与每周例行的大小型晨会，参与保险代理人换签合同的各项流程处理事宜，接待保险业务员及为其制作、打印各种险种利益的演示表格，辅助个险销售部及组训室的其他同事解决工作上的问题等。通过这些各种形式的工作参与，我学到了很多宝贵的实用知识，主要是：

（1） 保险方面的理论和知识以及保险行业的现状，使我对保险有了一个更客观、全面的认识，理智的判断，也激发了我对金融学的深化了解和欲学以致用的兴趣。

（2） 通过对已知资料的分析和与同事们的交流，提高了自我的思考认知能力，通过对保险业的现状的研究和前景的科学预测，进一步引发了我对职业取向的思虑，帮助了我在大学期间进行的职业规划和职业生涯设计。

（3） 对职场有了初步、真实、贴切的认识，明确了努力和改善方向，通过与同事们和众多的业务员的交往、接触，学到了珍贵的人际交往技巧和处世经验，交到了几位可以虚心请教的长辈朋友，感谢他们对我的指导、教育和思想启迪。

（4） 电脑办公的实用知识与软件应用技巧，以及处理问题的能力和经验，强化了我对扩展知识和提高能力的学习欲望。

（5） 勤奋、踏实、认真、负责任做事风格的重要性，只有这样，才能得到认可，才能真正有所收获。

当然，以我个人之见也发现了一些小的问题，如保险代理人考核制度不够健全，保险业务员职业素质参差不齐，出勤制度不够完善，分工不定期不够明确等需要改善。

这次实习教会了我许多，不仅让我扩展了知识的视野，增长了社会见识，而且为我大学毕业后走向社会打下了坚实基础，是我青春时期的一笔重要财富，使我终生受益。

感谢在我实习期间所有帮助过我、教导过我的人！

感谢中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司给我这个难得的实习机会！

**大学生暑假实习总结（精选篇4）**

暑假第一次留在武汉进行练习，有幸可以来到\_\_公司承受了一个月的磨炼，直接深化到社会职场中，与客户面临面的接触与交流，一方面把本人所学知识与理论直接相结合，另一方面又学到了很多学校里所学不到的经历与经验，然后使本人对本人有了愈加具体的调查，由于本人学的是金融进入保险有些不情愿，然则一个暑假的练习完毕，本人感觉其实如许的阅历才是本人最想要的!

7月13号正式来到\_\_，老总热情的招待我们，然后我就被布置到了卡单部练习，”卡单”这个概念是第一次接触，其实就是短期不测险的另一种说法，这是最先让我感觉新颖的器械。然后开端进修若何填写保单，第一天就填错了几张保单，发现本人原来是这么大意，好在公司对我们都十分宽容，让我十分打动。这时清楚了什么是宽容!

接下来的几天我就不断在卡单部练习，天天要背卡单产物的信息，哪家保险公司有哪些产物，保证额度多少，合适哪些职业品种，合适那些人群，有哪些是拒保的职业…...一会儿记这么多器械，觉得头都有点大，然则要招待客户的话，必需要记住，所以天天都通知本人要加油!这时清楚了要永远对本人有决心!

在卡单最紧张的一天是第一次坐到前台正式招待客户，登帐、填票据、收费每一步都要仔细仔细，然则当天客户来的十分多，对还不纯熟的我来说，几乎有点无能为力，虽然很仔细的去做，照样出了很多错误，幸而有师傅帮助善后，才不致于有太大损失，这一天让我深入的觉得到业务纯熟的需要性和主要性!稳重的主要性从这里开端开掘!

每一天都在接触着五花八门的客户，他们中的大多数都是热情而且宽容的，然则也有一些要求十分严厉甚至是苛刻的客户，他们要求特殊苛刻，一不小心就把他们的冒犯了，这些人真是让人疲于应付，然则你照样要抑制本人的心情，持续为他们耐性效劳，这种状况照样为我们上了实真实在的一堂余人交流课!交流真的是一门艺术，幸而本人清楚的不是太晚!

再后来到车险部进行练习，侥幸的是刚好赶上公司培训新的员工，我就跟他们一同学起了车险算费，这里的进修不像在学校里的进修一样理论性那么强，这里注重的是实践操作才能，这里面有很多都是公司的老员工经过长时间任务总结下来的经历，在实践任务中十分有效，因而觉得特殊珍贵!等我们“黄浦三期”学员卒业时，公司朱总专门给我们讲了一下昼的保险市场的开展近况及公司原则和公司的将来开展等，为我们描画了一个美妙的愿景，让我们在以后的任务中既不至于太盲目，也不至于没有动力!

公司目前与中国石化协作在很多加油站点开了一些车险的直销网点，这在全国甚至全世界都是一个创新，而且在公司优越的治理方法的.运作下，正在有条不紊的展开，让人觉得到创新的力气!真的十分佩服老总的思想!这在我们以前接触保险的时分基本就没有想过的工作，想不到居然在市场上悄然萌生，并展示出强壮的生命力，真是震撼在以后的进修中通知本人一定要懂得活学活用，读死书，死念书竟会变得没有将来!

本人活在\_\_的每一天更多的是在发现本人，加速本人的生长，然则这种磨炼也是要支付价值的，本人天天早上挤公交从武昌到汉口，下昼在从武昌到汉口，天天这么轮回!搞到本人目前看到汽车都有点晕，好在还晓得对峙!对峙去发现美妙的器械，进修有效的知识，虽然有点苦，然则痛并高兴着!

在这里进修练习虽然有时本人也在埋怨，然则有两点让我感应收获最多：

一是干事要严谨。以前历来不晓得本人原来是这么的大意，填写报单的时分任何一个数字，任何一个汉字都不能写错，一错就得作废，而且一天要填写上百张报单，这是细心，耐性等要求就来了。更甚的时分，柜台前忽然就来一大堆业务员，各个急着出单，这是就要在保证精确的前提下，坚持有条不紊的任务形态，而且要还积极与业务员交流，让本人的立场去传染他们，而不能让他们把本人搞到手忙脚乱。

第二个就是要学会对峙。就象前面说的本人天天武昌汉口两头跑，下班也很晚，一天的任务更是紧张而繁忙，认为本人会很刚强，然则照样脑海中照样不时的冲进要抛弃的念头，本人有时也在笑本人的傻，然则骨子里照样时辰的鼓舞本人去对峙，是的，我对峙了下来，一同去的四个同窗中就只要我完好的依照开端的方案做了下来，这是我的收获也是我的自豪，我不逃避!

经过进修与磨炼让本人认识到了学校光阴的珍贵，晓得了任务的辛劳，晓得了若何学会抑制本人，学会了若何积极的去与人打交道，若何全身心的投入到任务中，更主要的是经过不时的食物与成功让本人愈加清楚的看法到本人的优势与缺乏，可以有一个愈加明白的目的去面临将来!

我想，\_\_练习的这段光阴将是我永远顾惜的珍贵阅历!

**大学生暑假实习总结（精选篇5）**

一片叶子属于一个季节，年轻的学生有美丽的青春。谁说我们年少轻狂，经不起风暴的洗礼？谁说在象牙塔里，我们听不到窗外的任何声音，只读到圣贤？走出校园，踏上社会，我们写出满意的答案。

在酷暑中迎来了我作为大学生的第一个暑假，带着激情参加暑期社会实践活动。大学生不同于中学生，他更注重培养学生的实践能力。在注重素质教育的今天，社会实践活动一直被视为高校培养德智体美劳全面发展的新世纪优秀人才的重要途径。

实习是每个学生都必须具备的一种体验。它让我们在实践中了解社会，让我们学到很多课堂上学不到的知识。它也开阔了我们的眼界，增长了我们的知识，为我们将来进一步走向社会奠定了坚实的基础。会计是指计算、记录和收集特定事物的相关数据，并通过处理将其转化为有用的财务信息，供用户决策。会计作为一门应用学科和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，会计工作就越重要。会计在企业经营管理中对改善经济起着重要作用，其发展势头来自两个方面:一是社会经济环境的变化；二是会计信息使用者信息需求的变化。前者是更根本的驱动力，决定了对会计信息数量和质量的需求。本世纪中叶以来，以计算机技术为代表的信息技术革命对人类社会的发展产生了深远的影响，信息时代成为我们时代的恰当写照。在这个与时俱进的时代，社会经济环境和信息用户的信息需求都在发生深刻的变化。会计经历了前所未有的变化，主要体现在两个方面:一是会计技术手段和方法不断更新，会计电算化已经取代或正在取代手工记账，在企业建立内部网的情况下，实时报告成为可能。二是会计的应用范围不断扩大。会计的变化源于企业制造环境的变化和管理理论与方法的创新，后两者是由外部环境的变化引起的。学好会计，不仅要学习书本上的`各种会计知识，还要积极参与各种会计实践机会，使理论与实践有机结合，务实结合。这样才能成为一名高素质的会计专业人才。

随着会计制度的完善，社会对会计人员高度重视，要求严格。作为未来社会的会计专业人员，为了适应社会的要求，增强社会竞争力，我们也应该严格要求自己的素质，培养较强的会计工作操作能力。于是，这个暑假，我去台州医院财务部参加社会实践，看看他们是怎么工作的，做一些力所能及的事情。

7月25日到8月3日，虽然只有十天，但是我学到了很多课本上学不到的知识。对财务和会计流程的使用有初步了解，做一些简单的会计凭证。

我认真学习了正规规范的医院会计流程，真正从课本走向现实，详细学习了医院会计工作的全过程。在实践过程中，我努力把在学校学到的理论知识转化为实践，努力做到理论联系实际。实习期间遵守工作纪律，不迟到不早退。刚到财务部会计室的时候，我先看了看他们过去做的会计凭证和附在会计凭证上的原始凭证。因为之前在学校学过会计凭证和借款知识，所以对会计凭证不是太陌生。所以凭着我的记忆和在学校学过的理论，对会计凭证完全熟悉。

会计分录可以在书上学习，但有些医院的账单、收据、收费清单、汇票等。只有通过实践才能真正接触，从而获得更深刻的印象。不要以为互相了解就够了，还要把每个业务的所有单据按月、按日分类，把每个业务的单据整理出来，用图钉装订，为会计凭证的编制做好准备。

这一天，我看着会计王师傅审核原始凭证。她按照必要的要素仔细审核了原始凭证后，进入了会计凭证录入界面。她先根据这个业务输入一个简洁明了的汇总，然后根据会计分录选择会计科目，在相应会计科目的借方和贷方输入金额。在这里，我学到了一些课本上学不到的知识，比如一些医院特有的会计科目，比如应收医疗费用/门诊医疗保险、预收医疗费用/。

通过十天的学习和会计凭证的编制，我对各种会计科目有了更深刻、更全面的认识，对书与实践的结合起到了很大的作用。除了学习和准备会计凭证，我还对每张原始凭证的样式和用途有了初步的大致了解。在大致了解了从开票到记账的整个过程后，我们应该用书本的知识来总结到底发生了什么。

除了学习以上知识，我对出纳的工作也有一个大致的了解。别人提到收银员，就想到银行。其实这只是出纳的一个重要工作。出纳的业务比较繁琐，要保管现金、支票、收据等。，所以他需要非常小心。

是的，课本学的只是最基础的知识。无论现实如何变化，掌握最基本的知识才能有所改变。现在很多学生觉得课堂上学的知识不能用在实践中，感到很失落。但我想，如果没有书本知识做铺垫，他们又怎么能应付日新月异的社会呢？

经过这次练习，虽然时间很短，但是学到的东西是我在学校一学期学不懂的。我相信人际关系也是很多大学生刚走出社会的一大问题。所以在实践中，我自觉地注意到了前辈们与同事和上级的相处方式，也虚心求教，让十天的实习更有意义。这种做法为我们提供了一个深入社会、体验生活的难得机会。让我们在实际的社会活动中感受生活，了解我们在社会中生存应该具备的各种能力，利用这个难得的机会，我努力工作，严格要求自己，虚心向财务大众求教，认真学习会计理论，学习会计法律法规，掌握一些基本的会计技能，从而认识到自己未来应该学习更多的东西，这增强了紧迫感，为真正步入社会、履行工作、走向工作奠定了基础。

虽然这一次的练习时间很短，虽然我接触的工作很浅，但还是学到了很多书本上得不到的知识和经验。通过实践，可以更好的了解自己的不足，了解会计工作的本质，了解社会工作的方方面面，让我更早的规划自己的事业，设定自己的人生目标，向成功迈出一大步。

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！