# 精选大学生技术员实习工作总结如何写(3篇)

来源：网络 作者：繁花落寂 更新时间：2024-01-12

*精选大学生技术员实习工作总结如何写一时间过得真快，转眼间，大三就面临着找工作了，读书的日子已经过去了，过年的气氛也已经成为过去，年初八到来了，我准备好了相关的个人简历，在前程无忧，58同城，赶集网，人才招聘网上注册了会员，经过几番周折来到了...*

**精选大学生技术员实习工作总结如何写一**

时间过得真快，转眼间，大三就面临着找工作了，读书的日子已经过去了，过年的气氛也已经成为过去，年初八到来了，我准备好了相关的个人简历，在前程无忧，58同城，赶集网，人才招聘网上注册了会员，经过几番周折来到了广州黄村，找了一间一房一厅的出租房。然后开始展开的找工历程，穿上了大学上礼仪课时用的西装，第一次来到了广州的南方人才市场，场面也够大了，来找工作的人竟然是如此的多，挤得人山人海。走完了会场，看到很多公司都没有招我们专业的职位，这时候我纳闷了，怎么我们专业的职位是这么的少？于是我就在一家招聘电子商务专员的公司进行了面试，这时我还不知电子商务专员到底是做什么工作的，竟然通过了第一轮的面试，叫我下午到公司进行第二轮面试，这时我特高兴，面试这么简单？下午终于来到了公司，全场来面试的有二十多人，只有2个穿西装过来面试的，觉得很有气派！总监来了，面试开始，先给我们播放公司的宣传片，之后就进行集体面试，我是第一个上台演讲面试的，没想到我竟有这样的勇气第一个走上讲台。主要是先介绍下自己以及特长，为什么选择这家公司以及在今后的发展。竟然我面试通过了。主要工作是做电话销售。后来想想，觉得这工作做不了就不去上班了。

经过这次的面试，自己也有更大的信心了，面试也没有压力了，没有面试过就总感觉到会有很大的压力。之后又面试了几家公司，专门挑一些适合自己的，有些工作是网络营销，电子商务专员，网络推广专员。多去面试也是一种经验，有了经验，面试就不会胆怯，紧张。在人才招聘市场上，很多公司招聘的职位都不招实习生的，而且招的都是1年或几年经验以上的，还有就是要英语4级以上以及要精通网页设计与编辑。

经过了这么多的面试，总结到一些经验，第一，就是要有自信；第二，要明确自己的目标；第三，要找自己感兴趣的以及适合自己能力的工作。

之后面试了家做电子商务的公司，任职为电子商务专员，这家公司有独立的网站，也在阿里巴巴开通诚信通已经有6年了，我主要的工作是做业务员，在网上找客户，打电话进行联系，看看客户是否有需求，之后就出去跑业务。在这家公司工作了10天左右，后来因业务做不来，辞职了。主要是因为招聘时与工作不相符，公司虽然有进行电子商务，但我做的工作却是传统的跑业务，专业知识根本用不上！觉得没发展前景。最终还是没在这家公司做下去，又要开始我的找工历程了。

经过这次的教训，面试技巧也学精了很多，经过几番面试，得到很多面试官对我的建议：说我性格比较外向，比较适合做销售类的工作，但是我还是比较喜欢技术类的工作。人总说的一句老话叫：“江山易改，本性难移”。也有句话说：“事在人为，人定胜天”。难道我真的不适合做销售这一行？于是我就找些适合自己的工作，在人才招聘会上终于找到了网络推广一职，也通过了面试。老板直接面试，说我这一职位只有我一人做，所有推广经我一手操作，这家公司有独立的网站，也在阿里巴巴开通了诚信通已有6年，主要是做百度推广。

公司概况：广州市伊彩服饰有限公司是一家集服装研发、品牌营运为主体的服装生产企业，旗下 米丝米兰 品牌， 倡导“散发精彩在每一季节”（glamorous at every season）之品牌文化，满足胖mm的衣装 需求。

公司主要产品：背心、吊带衫;女式t恤;连衣裙;连衣裙;女式牛仔裤;女式衬衫

岗位介绍：网络推广一职，主要负责公司网站的推广，网站后台维护，管理阿里巴巴网站，管理公司电脑维护与维修以及网络的维护，还有负责材料采购。

网站推广这一职，涉及的范围很广，在大学里只是有了解网络推广的理论知识，比如：搜索引擎推广，关键词优化，电子邮件推广，资源合作推广，信息发布推广，bbs论坛，博客，微博，网络广告，软文推广。出来实习工作才知道怎样把理论结合实际，结合所学知识，充分发挥自己的推广能力。网络推广这种工作与传统的宣传，要的只是一种效果，就是把自己的公司推广出去，只是推广的方式不同。每天都是反复重复地工作，需要的是坚持和信心。在网上的每一个角落也要把公司推广到位，比如线下的推广宣传一样，把每个地区的每个角落都要布置公司的宣传广告牌。

换了我负责公司的网络推广，公司网站的联系人也要改成我以及联系方式，以前负责这块的是一位女士，在产品信息联系人及性别都要改成我本人。刚来上班还没来得及修改完就来电话说找我，还称呼我是刘小姐。上班第一天就有个推销行业网站的人来找我谈关于在铭万网上升级vip会员以及信息排名的方案。铭万网是啥网站？啥时候冒出来？我还没弄清楚就直接跟我谈方案，这时我就纳闷了。老板真看得起我，第一天上班就交给我处理这事，神马真给力。这种营销方案是固定排名在前三位，按时间来收费，而且是按每一个关键词来收费的，分为三个级别：普通关键词，白金关键词以及黄金关键词，最低价的关键词都是三千元一年，我们公司产品的关键词在百度上做推广的有400多个，按照这样来收费，岂不是最低价也要120万一年了，虽然是固定排名，可铭万网目前来说也不是很出名，pr值也不是很高。不过后来，由于要考虑成本，经过汇报给老板知，还是把她给拒绝了。

在公司里我具体的工作内容：

1.公司网站

（1）管理公司网站的后台，发布更新公司动态，产品内容，图片等，提高公司网站点击率。

优化网页结构，网站是由一个个不同的分页组成的，网页是搜索引擎进行搜索的对象，所以要对网页的标签进行搜索引擎优化，就可以让搜索引擎更快更有效地抓取网页的内容，让公司的网站在关键词的搜索结果中体现出来，并要获得较前的排名，对于网页标签的优化，我也从实践中得到一些经验，主要有以下几个方面：首先就是每张网页都要设置好title，而且各个网页的title都不要相同，在title里要准确描述该页面的主要内容，如首页的title就写我公司的名称：“广州市伊彩服饰有限公司”。产品展示页面的title就为“广州市伊彩服饰有限公司”。其次是页面的meta标签尽量描述清楚关键字和网站描述，不要随意堆放不相关的关键词；第三为每一个链接标签link尽量加上注释，注释词可为链接的文字本身或相关关键词。

（2）在线客服以及接单，接到客户的单，如果是经销商的话就先登记，之后直接给报价人员，报好价就回复客户，价格合适达到了客户的要求就可以交给报价人员准备购销合同，并且对生产车间下达生产通知单。如果是终端客户没有提供具体的规格，就需要派专业人员到客户仓库现场堪查。

（3）定期回访老客户，询问产品使用情况，落实解决客户的反馈意见。以便获得更多的订单。

2.阿里巴巴网站

（1）信息发布：每天登录阿里巴巴网站，进入阿里巴巴后台管理，我的阿里为商家提供的发送信息和重复发送信息的服务，由于以前已经有部分商品上架。所以每天的工作主要是分时段来重复发送以前的信息，以来获取较靠前的信息排名。但是一天24小时之内一条信息仅可以重发一次，修改信息不能提高信息排名，且信息通过审核后才能展现出来，每天仅可以修改一次。逐一点击产品后的重发按钮，便可以

重发信息。也加了很多行业相关的旺旺群，qq群，在群里发供应信息，可效果不怎么好。

（2）找求购信息：通过订阅产品信息或在阿里巴巴站内搜索引擎中搜取求购货架产品的公司，还可在站内搜索引擎中搜取供应有关产品信息的一些贸易公司，都可以找到些潜在顾客。如果网上洽谈的可以的话，再通过电话就可以商量具体事宜。

（3）在线客服：客户在贸易通上咨询的问题很多，首先的是款式问题，还有就是质量问题。首先问的是顾客需要什么类型的衣服。比如：针织衫。其次是价格问题。真正想购买产品的顾客首先是要考虑价格的，包括运费等其它费用。因为我们公司生产的`衣服都是按照自己的设计师规格来做的，首先就是先问清楚客户需要的量是多少，要是我们的经销商就可以直接报价。再次是能否寄样品。这个问题针对不同的顾客是不同的，有诚意的顾客就可以，但是诚意一般都是靠感觉的。

3.百度推广

上大学的时候还不知百度推广后台具体是怎样操作的，只是了解前台注册页面，根本不知道后台要怎样来操作。来到了这家公司才知道后台功能是如此的强大，百度搜索引擎推广主要有搜索推广，网盟推广以及品牌推广，根据公司的需要，公司只做搜索推广。搜索推广也称为竞价排名，排名规则是按照关键词的质量度以及出价来决定的，关键词质量越高以及出价越高，搜索排名就会越靠前。我负责的工作是监控关键词的排名情况，优化帐户结构，撰写创意，创意实际上就是关键词的描述。因为提升关键词的质量度是要根据关键词的展现量和点击量来决定的，所以要写好创意来吸引网民，提升展现量和点击量，以致提升关键词的质量度，以降低点击成本。

刚开始的时候，对百度推广一点也不懂，全都要靠自己摸索。就随便地添加一些关键词，也没有进行分类。后来百度客服的人员就打电话过来说我这样做是不对的，乱添加关键是不能够提升质量度的。要根据产品的款式、类型；地域名称；品牌名称、产品编码；产地等属性进行归类。因为一个推广计划中可以创建1000个推广单元，一个单元里可以创建5000个关键词，一个单元里里可以创建50条创意，多创意可以与关键词多对多地展现出来，所以创意就是来描述关键词的属性和特征，所以在一个推广计划里要根据产品的属性来创建推广单元，把产品属性相关的关键词放到同一个推广单元里，这样才有效地提升关键词的质量度。其次就是要撰写创意，创意撰写技巧要突出产品/服务特点、公司优势等；最好能够包括价格、承诺的内容。适当添加符合语法的“！，？，-”等标点符号。因为正确使用标点符号也能对提升点击率有一定的帮助，可以吸引网民的关注。

每天的工作还要在百度后台工具的统计里，分析每天的浏览量以及点击量，关键词的搜索量，做一个详细的分析报告进行推广计划的预算。

4.其他推广手段

（1）我公司购买了一个软件，本软件功能强大，有发布信息，求购信息，自动获取相关行业的求购邮件地址等功能，可以自动发布产品信息，每天可以发布成功网站达400多个。每天的工作任务就是要启动这个程序，添加产品信息，也可以在原有的产品信息进行修改。

（2）在网上寻找b2b信息发布平台、公司黄页，以及各种招标网站等，因为我公司的产品在各种行业都可以用到，只要有仓库用得到的地方都可以使用我们的产品。因此，每天要注册免费的信息发布平台，发布公司信息以及产品信息，这样有利于百度，google等搜索引擎的收录。

最后就是利用各种论坛、博客、微博、百度知道、百科、贴吧、交友频道等来进行发布信息，虽然看起来效果不怎么好，但是，也要把网站上每一个角落都要宣传公司的网站，虽然我公司在这些网站的人气不是很高，但也要坚持，每个博客都不可能在一夜就有几百万的，最近这一年多，都出现了几

个有关于神马的网络名词，比如：“土豪”。都可以以这些名词来撰写文章，不过做任何事情起步的时候是很艰难的，需要的就是坚持，意志力以及信心！

5．其他工作

管理公司的网络设备以及电脑的维护与维修，以及协助其他职员的工作，出来工作才发现，原来我们大学生学的知识比他们中专毕业的全面，因为有些职员连基本的计算机系统重装也不懂，exele和word办公软件使用也不是很熟练，信息检索能力不是很强。还有就是发布采购信息，寻找供应商，开始老板交待我发布求购天然纤维如棉、毛、丝、人造纤维等。对于这些材料，我一点也不懂，只能在网上找产品仔细地研究。

（四）实习体会

很感谢公司能给我这个平台来操作，通过这次的顶岗实习，我的体会是：

1.通过这次实习使我了解了我公司的生产方式以及公司总体的运转管理模式。

2.熟悉了百度推广后台和阿里巴巴管理后台，以及熟悉了各种推广手段。

3.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!

4.作为一个网络销售的人员，必须在网上与客户沟通的过程中把问题说清楚，这是必备的基本能力，刚开始自己没什么经验，所以往往说得不好，但是经过与老板的沟通、与其他同事的交流，自己多看公司的产品说明书，其他公司的网站的产品介绍，然后经过自己的仔细分析，慢慢地提高了自己的文字表达能力，至少现在能给客户完整详细的介绍我们的产品了，让客户清楚的了解我们的产品。

5.思考总结的能力，在工作过程中，不可能样样都靠别人帮你，我们必须通过别人的指点，然后自己独立思考，并总结出适合自己，更能让自己接受的方法，还要通过实践去证明。刚进入公司的时候，确实很多都不懂，但是依靠自己的实践摸索，发现问题，进行思考总结，久而久之，锻炼了自己思考总结的能力。

6.在公司里，没人教你要怎样做，而是自己要思考到底要怎样做，你不懂就要问，你不问人家是不会告诉你怎样做。自己做的工作要自己来完成，因为别人帮不了你，也没时间帮你，也不愿帮你。因为你做不好的工作是你自己的事情，人家何必要踏一只脚进来。

1.对于我们刚出来实习的学生来讲，毫没经验，很感谢广州市伊彩服饰有限公司的老板，承蒙老板看得起，给我这个机会和平台，让我一人来操作网络推广，全部推广都要自己摸索，很多知识和技能都不懂。比如百度推广和阿里巴巴的工作后台，在我们学校里根本是学不到的，也没有这种平台来让我们学生操作。现在在公司上班，实际上是在上课，因为我们以前根本没有学过这些技能，只是掌握一些理论的知识，相关于老板在交学费，我们在学习，这是我得到最好的经验。虽然刚开始推广效果没有进展，但是也要坚持，因为只有坚持到最后才是王者。人不可能一步登天，只有坚持一步一步往上攀登，我相信一定会到达顶峰。

2.不过，有失的地方是，我们没有经验以及自己对公司的产品和专业知识不够全面，往往在工作中会犯错误。虽然有相关的产品培训，但自己能掌握的还要自己深入的研究，比如：客户在网上咨询的时候要怎样来回答，具体的产品参数和信息要背熟。不然的话，回复得慢也会受到客户的挨骂和投诉。还有就是

在线聊天的用词，说错一句话就会损失一个潜在客户，虽然在学校的课堂上有客户关系管理，但在工作上遇到的客户可跟课堂上的学生不同，每说一句话就代表着我们公司的形象和声誉。这是我第一次在工作上的失误，虽然客户还是与我们合作，但是，客户却要换人了。而不是我来接待客户了。所以在以后的工作上一定要注意言行，细心和有耐心地接待客户。

大学所学的电子商务课程，对于开展电子商务的公司，基本上能用到大学所学的知识。找工作的时候，面试官也说过：我们专业所学的知识多又杂，没有一样能够学得精通，其实这也是要靠自己的实际情况来定，不可能全部的知识都能学精，所以在大学里要定好目标，往适合自己工作的方面发展，提升自己在这方面的能力，不能每一科都学点，哪一科都懂一些，就是学得不精。希望在下一届的师弟师妹中能得到教训。

还是一个建议就是理论知识多于实际操作，出来工作才知道，网络推广这块没有进行过全面实际的操作，因为在学校里没有没有操作过这些，只是在业余时间去了解这些，所以只能学到理论知识，出来工作只能靠自己摸索。我觉得实际的操作能力比理论知识更重要。因为实践过了才知道自己的不足。

1.在推广方面，我们公司自从在06年迁来广州，一直以来都做电子商务，加入阿里巴巴诚信通以及百度推广。在阿里巴巴开通诚信通只是为了更有效地推广，因为我们公司的产品主要是做服饰的，有很多东南亚的客户，不能随时看到最新款的样品，只能通过邮寄样品或者是客户直接来公司看，这就是这间公司的不足。

2.在生产方面，我们公司目前的产品生产没有做到精细，而且在产品还是有一些会掉毛或者线头多，例如：毛衣或者线织衫，所以我在实习期间有很多客户对这些产品有抱怨，我们又没有处理好问题根源，流失了很多客户。

3.在管理方面，我们职员都是直属老板管理，主要是分三个部门：网络部，生产部，业务部。所有的工作流程都要通过老板的同意才能进行，例如：在网上接到的单需要业务员去跟贵公司交涉，都需要老板的决定安排哪位业务员去联系，不能直接联系业务员自己处理。虽然我不知道这样的工作流程合不合适，但我觉得这样的工作流程会拖延很多时间。因为有些客户要求要尽快安排人员来设计。我觉得这就是在管理方面的一些不足。经过了一个多月的工作，已基本上掌握了网络推广的技能和知识，在任何一个企业中，我们要处理好人际关系，突出自己的优势，学习别人的优势，补充自己的不足，要不断激励自己，要自信，没有什么是做不来的，只要你肯学。要认识自我，挑战自我，不懂就要问。

其实刚开始很艰难很辛苦，那是必然的，只要我认真学习，把学到的经验，学到的知识，应用到以后的生活中去，那么以后就会更加的轻松，对于以后自己创业也有很大的帮助。我来到这公司，全部推广知识都是自己摸索，所以只有肯努力，一定能成功的。

在接下来乃至今后的工作中，我要继续努力，克服自己的不足，往更好的方向努力，信息时代不断地与时俱进，我要坚持不懈的学习，并应用到实践中去，来更好的适应社会发展的需要，还必须多看，多听，多学，多练来不断提高自己的综合素质。

**精选大学生技术员实习工作总结如何写二**

熟练掌握幼儿园一日活动(入园、晨检、盥洗、教学活动、饮食、午睡、游戏活动、离园 等)各环节工作内容、方法及保育措施) 。

20xx年x月x日——20xx年x月x日

前两个礼拜我们去了xx市保育院见习，在幼儿园跟孩子们相处的日子里，有过很多难忘的记忆。孩子们纯真的笑脸，稚嫩的话语，还有老师们优秀的教学方法，还有我们共同完成的各种环境布置……这些经历都将成为美好的回忆刻在我的脑海里。

下面我就简单说说在幼儿园对某些小事的体会吧。

1、第一次刚刚进入班上的时候，远远地就看见一个老师站在门口，声音很甜很响亮地向每一个孩子问好：早上好，去洗手哦。每从家长手里接过一个孩 子，就帮他们把袖子撸起来。孩子们也会跟老师问好。然后就去洗手。我感到很吃惊，因为我没上过幼儿园，不知道幼儿园是这个样子的哦!居然会有老师站在门口迎接一个个孩子并一个个问好!吃早餐的时候我看到有的小朋友吃得很慢，就说;我来喂你吧?没想到那个小朋友丝毫不给面子：我自己能喂!自己的事情要自己做!到了下午吃点心的时候，老师把一块块切好的蛋糕发到小朋友的手里，我很奇怪他们怎么不吃呢?后来老师全部发完之后说：小朋友们请吃。小朋友们齐齐回答：谢谢老师!然后才张开小嘴乐呵呵地吃着蛋糕……现在的小朋友多幸福啊!在条件这么好的幼儿园里，他们一个个是如此懂礼貌，这样的环境下培养了他们良好的学习和生活习惯，作为一名幼师，能够把孩子们一个个教的如此文明懂礼貌，真的很了不起!

2、老师们一个个都多才多艺，唱歌跳舞，讲故事弹钢琴，画画……什么都行!这让我很有危机感啊!每天午睡起床后，孩子们会在教室蹦蹦跳跳，又吵又闹，这时老师会坐在钢琴前弹几个旋律，孩子们就乖乖坐好，小手放背后，老师再问一句：谁最棒?孩子们答：我最棒!然后老师就开始带着小朋友们一起做幼儿操。大公鸡，穿花衣，花衣脏了自己洗……老师说，上课前要先把小孩子们安定下来，然后再开始讲课这样会更有效率一些。确实如此!

3、孩子们是最天真可爱的，跟他们在一起，很开心很快乐。印象最深的是刘诗颖，她是个短头发的可爱女孩。每天她妈妈把她送过来时她都是哭着来的。中午睡觉的时候也要哄着才会睡：老师，外婆会来接我么?我说不会。“为什么不会?”然后哭得更厉害了!我说你再哭外婆就真的不来接你了，然后她才会慢慢停止哭泣。呵呵，小孩子怎么这么担心家长不来接自己呀!真的是又好气又好笑!我们班有两个特别爱哭的小屁孩，一男一女。每天哭着来!但是偏偏我最喜欢他们两个……可能家里教的比较娇气吧。但是他们真的很可爱。

4、态度比能力重要。幼师很幸苦，什么事情都要做。提饭、擦桌子、扫地、布置环境……我们去见习的时间恰好是六一儿童节即将到来的时候，所以也是幼儿园最忙的时候。在那里打杂帮忙也很幸苦。王主任说的一句话让我映像特别深刻：态度比能力重要。我真的是深有体会啊。在那里做什么事情几乎都是要大家一起干的。所以团队协作也很重要。幼师不仅仅要处理好与小朋友和家长们的关系，也要处理好同事们之间的关系。大家在同样的地方干同样的事情，就应该有团队意识，你一偷懒大家就都偷懒，事情就会干不成了。所以手脚还是勤快点好吧!早点完成任务是好的。大家在一起也要互相体谅，比如环境布置的时候大家各抒己见，你觉得这样好看他觉得那样好看，最后到底怎么弄?还是要大家互相退一步才行的!

5、跟家长的关系很重要。我所在的小小班，有两个老师，两个保育员，一个实习生，一个应聘老师，再加上我这个见习生。焦老师说，其实吧，我们带孩子呢，要让孩子们对自己又爱又怕是最好的。怕，是指我们能够压住他们，作为一名老师要有老师的威严，爱，是要孩子们喜欢自己。这两点很重要。我们这里这么多老师，家长或者孩子喜欢哪个，这是一看就看得出来的。跟家长嘛，要让他们觉得你很重视他的孩子，他自然就会信赖你了。呵呵。难怪，每天早上家长把孩子送到焦老师手里都会跟她说几句话：我们孩子中午睡得好么?有没有听话?排练的时候注意力集中么?这是药，蚊子咬的时候帮我擦一点哦!……有时候有些家长还会带吃的过来，有一次一个家长说：现在天气热了，帮你们几个老师熬了点绿豆粥……家长们很贴心，老师们也很幸福啊!看着家长们跟老师的关系如此融洽，我想这也是一个优秀幼师应该具备的能力吧!

总之，通过这两个礼拜的见习，收获不少。感谢老师们给我们这个机会去体验幼儿园生活。在幼儿园荡秋千的时候真恨不得自己回到童年，好好体验一下幼儿园的生活。现在的孩子们真是太幸福了!幼师面对的是一群群天真无邪的孩子们，这样绿色的工作环境让我对幼教事业更加充满了无限向往!要成为一名幼师，一名优秀的幼师。朝这个目标努力!

幼教专业大学生实习报告2

科学区角活动是幼儿园科学教育的重要形式，幼儿在科学区角活动中思维活跃，自由结伴、自由选择、自由操作和探索材料，从中获得科学经验。幼儿通过对材料的摆弄和操作，其语言、情感、想象等心理活动频繁发生，有力地促进其身心全面发展。材料不仅是幼儿开展区角活动的物质条件，更是幼儿心智发展水平的重要物质支柱。教师在科学区角中投放的材料是否适宜以及对材料的使用是否恰当直接影响幼儿的科学探究兴趣和认知能力的发展。因此，我以“xxxx幼儿园区域活动中材料投放分析”为题开展调查，旨在提升材料的使用价值，更好地促进幼儿发展。

著名婴幼儿潜能开发专家指出：微环境的质量在很大程度上决定了儿童发展的方向、速度和水平。他认为，真正能够影响儿童发展的微环境，应当是适宜的、互动的微环境。儿童并不是被动地接受微环境的影响，而是具有主动选择环境的能力和倾向。只有适宜的环境刺激，才能打开儿童心灵的窗口，使其接受环境的影响，才能使儿童与环境之间产生互动，进而促进儿童发展。因此，适宜性与互动性，构成了微环境影响儿童发展的基本的心理教育机制。

然而，在幼儿园，区域活动创设的是一个丰富多样、多功能、多层次、具有选择自由度的环境。它让每个孩子有机会接触符合自身特点的环境，用自身特有的方式同化外界。而教师也能在此过程中了解孩子，敏锐地观察孩子之间的差异，个别化地指导孩子，使因材施教变为可能，也是集体教学活动的有效补充。

笔者在嘉兴一幼北京城幼儿园进行了为期八周的教育实习，在此期间，该幼儿园也重点在做区域活动的工作，为本调查提供了良好的机会。

（一）幼儿园各年龄班区角的创设情况

1、空间利用：区角数量的适宜性；区角分隔、时间安排的科学性和合理性；区角内容的丰富性。

2、材料投放：材料提供的目的性、层次性、多功能性。

（二）教师的选材水平

1、区角活动指导方案的制订情况。

2、教师在幼儿区域活动过程中的材料利用度。

3、区域活动中投放的材料一主题活动的相关性。

（三）区域活动中投放的材料对幼儿发展的作用

1、对幼儿规则意识发展的作用。

3、 对幼儿参加区角活动的主动性与独立性的作用。

3、 对幼儿在区角活动中所表现出来的创造性与合作能力的作用。

调查范围：xx幼儿园。

调查对象：本次调查随机选取xxxx幼儿园中的6个班（小、中、大班各2个）的区角活动。同时，还向xxxx幼儿园的多名教师进行访谈，以收集更多的消息。

观察法，访谈法，文献研究法，行动研究法

（一） xx幼儿园对区域活动的要求正在提升

从与幼儿园领导们与教师的访谈中了解到，幼儿园对开展区角活动十分重视的占33.68%；重视的占39.58%；一般的占4.2%；不重视的占22.57%。应该说经过这个阶段的幼儿园年检和省检，幼儿园对开展区角活动的重视程度有了很大改观。

（二）xx幼儿园的教师对区域活动有不同看法

在访谈过程，出现了两种观点：第一，区域活动是“集体教学的延续”、是“分组活动”；第二，区域活动为“自由游戏活动”、“学习性活动”。

通过相关文献的查阅，了解到：区域活动 (area activities)，也叫“活动区活动”，是上世纪70年代从美国引进中国教育界的新名词。刘焱教授认为：“活动区意味着选择的可能性，意味着幼儿可以根据自己的兴趣和需要来决定自己做什么和怎么做，而兴趣、自由选择与自主决定是幼儿主动学习的基本条件。”

因此，可以看出区域活动是一个整体概念的教育活动组织形式，既强调幼儿的自主性、兴趣性，又提出是幼儿主动学习的基本条件。也就是说，区域活动不仅仅是幼儿感兴趣的，同时也蕴涵着学习的潜能。

（三） 各年龄段投放的材料内容无显著差异，具有随意性，无层次性。 区域材料的投放直接影响幼儿的活动兴趣及发展，统计表明，小、中、大班材料投放方面无显著差异。87.1%的教师能依据区角的特性投放品种较丰富的材料，以满足幼儿自主选择的需要，材料的投放较有目的性。90.8%的教师能注意观察幼儿的活动情况，阶段性地调整材料，以激发幼儿参与的兴趣。

主要问题是所投材料的层次性和多功能性比较欠缺，具体表现在小、中、大班提供的材料基本类似，没有体现年龄班特点，每个班的区角内投放材料的种类和数量太多，幼儿看着眼花缭乱的材料，情绪浮躁，无目的地摆弄很不利于孩子的发展，而且有些材料只适于个别操作，不利于合作行为的产生。

文献资料表明，每个幼儿的认知水平、经验和能力都是不同的，在活动区域中应根据不同年龄段幼儿的身心特点投放不同层次的活动材料，做到有的放矢。投放材料时，要注意提供难度不同的材料，按照由浅入深、从易到难的要求，使材料“细化”，充分发挥活动材料的优势。根据幼儿能力的不同提供操作难易程度不同的活动材料，便于教师对不同能力的幼儿进行针对性的指导和帮助，更好地做到因材施教，促进幼儿在原有水平上不同程度的提高。

（四）材料投放具有灵活性，安全性。

活动区投放的材料在种类上要具有灵活性。投放充足材料的`同时，还要提供一些供幼儿生成游戏用的多种材料，以便幼儿生成自己喜欢的区角或选择自己所需的材料，xxxx幼儿园为幼儿提供“百宝箱”、“神奇的袋子”，供幼儿自由选择材料。如当幼儿发现棋类区缺少棋子时，就从“百宝箱”、“神奇的袋子”中拿出一个瓶盖，以物代物，就会使游戏顺利进行。同时在观察中发现，98%的材料都是安全的，对幼儿无害。

（五）能够引导幼儿参与活动区材料的投放

在投放活动区材料时，我注重引导幼儿参与，充分发挥幼儿的主体作用。我们打破了以往教师是活动区创设的主角这一现象，而是采取师生共同创设活动区、共同讨论、协商活动区所需的材料，以最大限度地促进幼儿的发展。投放材

料之前，我与幼儿一起商量科学区需要哪些东西？幼儿的回答真是出乎我的意料：“放大镜、万花筒、望远镜、镜子、地球仪、电池”到了第二天，幼儿纷纷从家中带来了活动区所需的材料，大大提高了幼儿参与的积极性。

（六）区域活动投放的材料内容与主题活动内容较多相符合

主题活动是指在一段时间内围绕一个中心内容(即主题)来组织的教育教学活动。区域活动与主题活动作为幼儿园课程与教学的两种重要模式，有必要以整合的方式各尽所能，以促进幼儿身心的全面、和谐发展。

从活动内容来看，主题活动具有多领域整合的特征，强调不同学科知识间的横向联系。而各个区域活动内容也涉及不同学科领域，为幼儿提供了自主、宽松的学习环境，幼儿在区域活动中的表现更自然，有利于教师观察和评估幼儿的发展，进而作出适宜于幼儿发展水平的教育教学决策，作为主题活动设计与组织的依据。

（七）不注重投放材料的“低结构性”

一般来说，高结构性的材料指向的操作程序更为明确，但它往往束缚了幼儿的想象和创意。而低结构性的材料是一些无规定玩法、无具体形象特征的材料，幼儿可以根据自己的兴趣和想象随意组合并可以一物多用，可以干变万化地摆弄材料，尝试不同的方法和程序：可以当作游戏中的替代品，或者当作操作的工具，这能更大程度地发挥幼儿的主动性，推进幼儿的自主建构。

例如在观察幼儿区域活动中发现的“包糖果”的活动，如果老师只为孩子们提供没剪好的糖果纸和橡皮泥，请小朋友将糖果纸一张一张剪下来，让孩子们学习分泥、搓圆或者做其他形状的糖块，再用糖纸按自己喜欢的方法把糖块包好，对孩子的发展将会更有意义。

（八）个案分析

在建构区中，幼儿正在玩导弹插塑，有的插飞机，有的插宝剑天天无意中把一个插塑套到了手指上，刚刚好，手指好像变长了，很好玩，他把五个手指分别套上了不同颜色的插塑，五个手指好像都变长了。他把手一伸一屈地展示给周围的小朋友看，小朋友们纷纷效仿。

这种情况下，插塑只是一种用来插的玩具吗？如果我们说插塑就只是一种插来插去的玩具那就错了，区域活动本身是一种幼儿学习性的活动，材料也应该是

让幼儿自主玩的，幼儿自己发现插塑不仅仅是简单插一下的时候，老师就可以加以引导的问：“小朋友们，导弹插塑还可以做什么呢？”

笔者通过两个多月的观察发现，只有让幼儿真正成为区域活动的主人，伴随着他们的才是愉悦、兴趣，才能满足他们自我发展的需要，才是最有价值的。

**精选大学生技术员实习工作总结如何写三**

实习可以帮助刚走出大学校门的毕业生更进一步接触社会，了解社会需要，加深对社会的认识，增强对社会的适应性，将自己融合到社会中去，培养自己的实践能力，缩短我们从一名大学生到一名工作人员之间的思想与业务距离，为我们毕业后社会角色的转变打下基础。实习报告就是实习的这段时间所经历的事情的陈述，也是自我巩固的一种很好是手段。

xx日星期天，我们乘着北上的列车来到六朝古都—xx，进行为期两周的生产实习，而今实习结束，我相信每位同学都有自己的心得体会，都有自己的感受与收获，在此我就谈谈我自己对实习的认识以及实习的收获…

在学校我们学习了书本知识，对理论都有了一定的认识与掌握，但对如何将理论与实践相连，如何将所学的理论运用在实践中并没有感性认识，于是学校安排我们进行生产实习，让我们直观的观察生产，让我们直观的感受理论在生产中的运用。xx第一拖拉机厂的新旧设备对比，更让我们直观的感受到了加工工艺的进步，工业技术的进步。

刚到xx，住宿环境并不好，但在游老师的动员下，我们积极克服困难，不让外在条件影响我们的实习，再苦再累也咬牙坚持，不缺席每一次出勤，培养了我们的吃苦精神，让我们更有韧劲。我相信，同学们的良好表现也让带队老师觉得付出是值得的，同时我也相信，我们的同学以后在任何岗位上都会发扬这种吃苦、好学精神，为企业为集体贡献自己的一份力。

俗话说，一份耕耘一份收获。实习我们付出了汗水，收获的不仅仅是知识，同时还感受到一拖企业文化，感受到企业员工做事的态度，对产品品质的执着。这些优秀品质在我们学习和生活中都会给我们很大帮助，会让我们学习、工作变得简单，顺利，高效。在学校里，我们对工艺只有理论认识，实习时，直观感受工艺，理论与实践结合，巩固了我们对理论的认识，另外直观感受生产现场，让我们了解产品由坯料到成品的全过程。虽然现在工厂自诩全自动化生产，真正实现全自动生产还很难，使得现场还有许多工人在进行简单、重复、单一的工作。帮助工厂真正实现自动化，努力改善工人环境，是我们机电学子将来的首要目标。我们定会努力学习勤于思考，为工厂全面实现自动化，贡献自己的一份力。

另外在这里感谢各位实习带队老师以及工厂的讲解老师，你们辛苦了，谢谢。

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！