# 有关专业实习工作总结通用(8篇)

来源：网络 作者：深巷幽兰 更新时间：2023-12-22

*有关专业实习工作总结通用一老师给了我们份小说英文材料，包括前言和三章内容。我们实习的任务是完成所有材料的翻译。我们计划将所有材料在一周内翻译完成。翻译是一门必须亲自动手实践的课程。不亲自动手，翻译水平如何就永远无法得知，也永远提高不了。这次...*

**有关专业实习工作总结通用一**

老师给了我们份小说英文材料，包括前言和三章内容。我们实习的任务是完成所有材料的翻译。我们计划将所有材料在一周内翻译完成。

翻译是一门必须亲自动手实践的课程。不亲自动手，翻译水平如何就永远无法得知，也永远提高不了。这次的翻译实习暴露了我在翻译上的缺点和不足，也为我今后的努力指明了方向。在今后的学习过程中，我会针对不足之处加以训练，并且多读多看各方面书籍和新闻来扩大自己的知识面。这不仅仅是翻译的要求，对于提高我们的自身素质也很重要。 我们的主要任务是进行英译汉和汉译英的翻译实践，为此在实践的过程中，我总结了四种必备的翻译工具：一是灵格斯翻译工具，里面可安装各式的词典；二是百度搜索工具；三是有道词典；四是英汉词典；五是汉英词典。翻译的过程如下：首先可以现在灵格斯里查询不懂的单词和词组，寻找最符合原文的解释。然后采取同时在百度和有道词典搜索的做法，并对同种搜索工具搜索结果进行比较。他们有着各自的优缺点。所以我们最后用到的就是英汉和汉英辞典，可以对我们翻译之中的词汇，进行最后的确认，确定出最最准确的译法。 在翻译过程中也遇到到了一些困难，这说明在漫漫的英语学习过程中我还要继续努力。学如逆水行舟，不进则退，只要每天我认真学习，那就是一种进步。人生总归会有许多挫折，但我们若不跨过这道坎，就不会有进步，滞留不前。我们要用有限的生命创造无限的价值，勇敢面对每一个挑战。

翻译是运用一种语言把另一种语言所表达的思维内容准确而完整地表达出来的语言行为。当然纸上谈兵是无稽之谈，光有理论知识而不实践操作也是没有用的。有位翻译家这么说过，“学翻译犹如学游泳。只在岸边看别人游，或只听教练讲解，是学不会的。”所以要想提高自己的翻译能力，一定要通过实践。实践可以分为两类，直接的实践和间接的实践。 所谓直接的实践，就是自己亲身参加的实践，也就是自己动手翻译。一回生，二回熟，日积月累，第一手经验多了，做起来得心应手，翻译能力有所提高。所谓“熟能生巧”，就是这个道理。但自己能译的东西是有限的，从这种实践中得出的经验也是有限的。因此，还需要借助于间接的实践。 所谓间接的实践，就是研究别人的译文。比如，一篇文章在手，准备翻译，这时先找一些有关的资料或同类文章的译文看一看，在词语和风格方面定会有所借鉴。别人的译文是别人直接实践的产物，看了别人的译文，就是从事间接实践。为了通过实践，总结自己的不足，以便在今后的语言实践中自己翻译水平和能力能够得到相应的提高和发展，我在完成计划工作后，我开始了我的翻译实习工作。

我学到很多东西知道了翻译的具体过程和基本要求，了解到自己不足的地方，清楚了自己应向哪个方面努力。在实习期间从事大量中英文文字翻译。以后，我在学习上应理论联系实际，从点到面的全面学习，避免拿以前应付考试的态度来学习;在工作中应该实事求是，细心认真的独立完成自己的工作，并要培养与人协作的精神;在生活中就我个人而言应学会更好的与人相处和沟通，即将离开学校走入社会，我必须更好的完善自己的性格。

通过这次实习，不仅收获了工作和为人处事方面的经验，对本不是自己专业的文秘工作也有了初步的了解。也看到了自己需要提高的地方，在以后的学习中既要重视对知识的掌握，更重要的是通过每一次珍贵的实习机会，将理论和实际结合起来，为将来更好的适应社会打下基础。针对以上总结，在今后的学习和生活中我要做到以下五点：

其一是加强沟通能力。专业知识固然重要，但良好的沟通能力是让别人发现你能力的前提。如果以后将从事商务方面的工作这点更为重要。表面上看来，它只是一种能说会道的能力，可实际上它却包罗了一个人从穿衣打扮到言谈举止等一切行为的能力。

其二是要发扬团队精神，不论是在学校生活还是在社会生活中，只要是处在一个集体中这一点都会起到非常重要的作用。而因为是独生子女的关系，在这一方面我做的很不够。

其三是要加强英语的学习。作为自己的专业，在这样的小城市中虽然因为就业面太窄可能无法频繁的应用，但却可以成为我的优势。但在实习的过程中这个优势却并不突出，这都是因为我的专业水平有待提高。

在今后的学习，我要通过扩大词汇量增大阅读面来提高自己的英语水平。并且要拿到大学英语四极证，否则作为英语专业的学生就太没有说服力了。这样就会在我求职的过程中增加一快很有分量的砝码。

**有关专业实习工作总结通用二**

学号：10104060302

姓名：凡海洋

专业班级：计算机103

学院：电子信息工程学院

随着社会的发展，科技的进步，计算机技术的飞速发展，作为信息载体的计算机日益显露出其举足轻重的地位。当今社会已步入了信息社会，知识经济将成为新世纪的主导产业。伴随计算机的逐步推广和使用，计算机已在科研、生产、商业、服务等许多方面创造了提高效率的途径。它已成为政府、企事业单位信息化建设中的重要组成部分，从而倍受人们的重视。

通过听讲座了解一些与本专业有关的当代的前沿技术和知识、开阔自己的眼界，同时可以帮助自己了解计算机专业的就业前景，以及就业方向。有利于自己对本专业的认识，根据自己的自身情况，为自己制定一个适合自己的目标，以及根据自己的兴趣点选择自己比较感兴趣的方向。

1. semantic web 与 semantic web services

1.1 语义web的起源

20xx年tim bernas lee发表论文提出新一代internet技术。机器识别和处理

1.1.1 搜索引擎工作原理

基于关键词，语法层次，词频位置扇入值

1.1.2 现有改进方法

提供交互式界面，逐步求精。采用目录或基于反馈信息。效率较低

1.1.3 引入语义分析技术

基于本体，对用户的查询请求语句或词组做语义分析，进行必要的扩展和形式化处理。

利用了语句中的语法结构信息和上下文语境信息，并使用逻辑推理技术，提高了查全率和查准率。

1.2 语义web的目标

将面向人的网页、文档、知识转化为机器可以识别和处理的数据，从而提高查询效果。

1.3 web的主要研究方法

1.3.1 基于语言学理论的理想主义方法

1.3.2 基于统计模型的经验主义方法。然而实际应用中是上述两种方法相结合。

1.4 基于规则的语义分析方法

1.4.1 切词 主要对汉语，英语主要是去停用词。

1.4.2 词性标注 分析单词之间的语法关系。

1.4.3短语划分：最关键任务。

1.5 搜索引擎的类型

理想型：web网页被完整语义标注，引擎对查询请求语句作深层语义分析，具有智能推理功能。

完整型：具有全面语义分析、搜索和推理能力，可以对web网页做自动标注。

改进型：基于现有搜索引擎，对其输入输出接口做语义升级。

通过黄广君老师对web应用开发的讲解，我对web和web搜索有了一些初步的了解， 了解到web的出现给我们的计算机网络带来了很多的方便，它使internet上的内容极大丰富，以及使用上的方便快捷、简单易懂、它使信息检索无界限，它具有交互性，web的交互性首先表现在它的超连接上，用户的浏览顺序和所到站点完全由他自己决定。另外通过form的形式可以从服务器方获得动态的信息。黄老师的讲解使我认识到计算机技术的发展给我们生活带来的便利，也是我对计算机专业就业前景有了初步的了解，计算机的就业方向也是很多的，关键是自己要有一定的技术很本领。

数字图像处理技术起源于20世纪20年代，目前已成为工程学、计算机科学、信息科学、统计学、物理学、化学、生物学、医学甚至社会科学等领域各学科之间学习和研究的对象。

数字图像处理技术的意义：图像是人们从客观世界获取信息的重要来源、图像信息处理是人类视觉延续的重要手段、数字图像处理技术对国计民生有重要意义

数字图像处理的特点：图像信息量大、数字图像处理技术综合性强、图像信息理论与通信理论密切相关。

数字图像处理的主要内容：图像信息的获取、图像信息的存储 、图像信息的传送、 图像信息处理、图像信息的输出和显示。

数字图像处理领域的发展动向：提高精度的同时着重处理速度问题、加强软件研究、开发新的处理方法，特别要注意移植和借鉴其他学科的技术和研究成果，创造新的处理方法、加强边缘学科的研究工作，促进图像处理技术的发展、加强理论研究，逐步形成图像处理科学自身的理论体系、时刻注意图像处理领域的标准化问题。图像的信息量大、数据量大，因而图像信息的建库、检索和交流是一个极严重的问题。

在今天数字图像处理技术已经得到了广泛的应用，在医学上、航空航天、等方面有着广泛应用。

通过黎蔚老师的讲解，我对数字处理技术有了一定的了解，数字处理技术要求有较高的数学基础和程序设计思想，也了解到计算机技术的精深，好多事情计算机都可以实现并很快地去完成。也了解到数字图像处理是一个很好的研究方向和就业方向。

数据挖掘的产生：随着信息技术的高速发展，网络和数据库的广泛应用，各个领域的数据规模和范围不断扩大。

数据挖掘的核心模块技术历经了数十年的发展，其中包括数理统计、人工智能、机器学习。今天，这些成熟的技术，加上高性能的关系数据库引擎以及广泛的数据集成，让数据挖掘技术在当前的数据仓库环境中进入了实用的阶段。

人工神经网络：仿照生理神经网络结构的非线形预测模型，通过学习进行模式识别。 决策树：代表着决策集的树形结构。

遗传算法：基于进化理论，并采用遗传结合、遗传变异、以及自然选择等设计方法的优化技术。

近邻算法：将数据集合中每一个记录进行分类的方法。

规则推导：从统计意义上对数据中的“如果-那么”规则进行寻找和推导。

通过刘勇老师对数据库挖掘的讲解，我明白了数据库挖掘的作用，通过数据挖掘可以把一些对自己有价值信息，在海量的数据库信息中抽取出来，然后来供自己使用。也让我明白了数据库挖掘的一些基本方法和原理。老师的讲解激发了我对数据库的兴趣。同时了解到数据库也是一个很好的就业方向，这也为自己以后的就业增加了一个选择的方向。

**有关专业实习工作总结通用三**

湛江市xx局

湛江市开发区人民大道中47号

在参观实习的过程中，我深深体会到一个机构的服务范围、服务强度是与其技术、人才的储备有着很大的关系的。还有就是技术知识的更新换代周期在不断的缩短，这就要求我们要抱有终身学习的心态，在学习上要做到一丝不苟，注重基础的学习还有课外拓展能力相结合。我们的实践能力也必须加强。说到检验检疫所的科研，检测工作，真的要更加细心，更加精益求精，更加的注重细节。对于 我们大学生来说，更应该学好专业本领，面对现金的食品领域多发的安全事故，我们负有不可推卸的责任，这次实习只是一次简单的感官认识，对相关技术、仪器有一个大概的认识与了解，对于我们下一阶段的学习应该会有一个促进作用！相信我们每一个同学都可以在此轮的参观实习中感到我们专业的任重道远，在未来，我们更应该加强综合能力的锻炼，以肩负起社会发展的责任。

**有关专业实习工作总结通用四**

我是学校机电专业的学生，在大学三年的学习时间里，我积极学习专业知识，但是结合社会实际情况来看，我认为自己学习的知识还是不够，为了加强自身在专业上的能力，参加了学院组织的实习工作，学院为了使我们了解更多的机电产品、设备，提高对机电工程制造技术的认识，加深机电在工业各领域应用的感性认识，开阔视野，了解相关设备及技术资料，熟悉典型零件的加工工艺，特意安排了我们到几个拥有较多类型的机电一体化设备，生产技术较先进的工厂进行生产操作实习。

在实习期间，我们先后去过了杭州通用机床厂，杭州机密机床加工工厂，上海阀门加工工厂，上海大众汽车厂以及杭州发动机厂等大型工厂，了解这些工厂的生产情况，与本专业有关的各种知识，各厂工人的工作情况等等。第一次亲身感受了所学知识与实际的应用，传感器在空调设备的应用了，电子技术在机械制造工业的应用了，精密机械制造在机器制造的应用了，等等理论与实际的相结合，让我们大开眼界，也是对以前所学知识的一个初审。通过这次生产实习，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，为后续专业课学习和毕业设计打好基础。

杭州通用机床厂7月3日，我们来到实习的第一站，隶属杭州机床集团的杭州通用机床厂。该厂主要以生产m—级磨床7130h，7132h，是目前国内比较大型的机床制造厂之一。在实习中我们听取了一系列关于实习过程中的安全事项和需注意的项目，在机械工程类实习中，安全问题始终是摆在第一位的。然后通过该厂总设计师的总体介绍。粗略了解了该厂的产品类型和工厂概况。也使我们明白了在该厂的实习目的和实习重点。

在接下来的一端时间，我们分三组陆续在通机车间，专机车间和加工车间进行生产实习。在通机车间，该车间负责人带我们参观了他们的生产装配流水线，并为我们详细讲解了平面磨床个主要零部件的加工装配工艺和整机的动力驱动问题以及内部液压系统的一系列构造。我最感兴趣的应该是该平面磨床的液压系统，共分为供油机构，执行机构，辅助机构和控制机构。从不同的角度出发，可以把液压系统分成不同的形式。按油液的循环方式，液压系统可分为开式系统和闭式系统。开式系统是指液压泵从油箱吸油，油经各种控制阀后，驱动液压执行元件，回油再经过换向阀回油箱。这种系统结构较为简单，可以发挥油箱的散热、沉淀杂质作用，但因油液常与空气接触，使空气易于渗入系统，导致机构运动不平稳等后果。开式系统油箱大，油泵自吸性能好。闭式系统中，液压泵的进油管直接与执行元件的回油管相连，工作液体在系统的管路中进行封闭循环。其结构紧凑，与空气接触机会少，空气不易渗入系统，故传动较平稳，但闭式系统较开式系统复杂，因无油箱，油液的散热和过滤条件较差。为补偿系统中的泄漏，通常需要一个小流量的补油泵和油箱。闭式系统在技术要求和成本上比较高，考虑到经济性的问题，该平面磨床采取开始系统，外加一个吸震器来平衡系统。现代工程机械几乎都采用了液压系统，并且与电子系统、计算机控制技术结合，成为现代工程机械的重要组成部分，怎样设计好液压系统，是提高我国机械制造业水平的一项关键技术。在专机车间，对专用磨床的三组导轨，两个拖板等特殊结构和送料机构及其加工范围有了进一步的加深学习，比向老师傅讨教了动力驱动的原理问题，获益匪浅。在加工车间，对龙门刨床，牛头刨床等有了更多的确切的感性认知，听老师傅们把机床的五大部件：床身，立柱，磨头，拖板，工作台细细道来，如孢丁解牛般地，它们的加工工艺，加工特点在不知不觉间嵌们我们的脑袋。

在通机工厂的实习，了解了目前制造业的基本情况，只是机械行业特有的技术操作熟练性和其具有的较大风险性，很遗憾地，不能多做一些具体实践的操作，但是观察了一台机床的各个零件的生产加工过程及其装配过程，使许多自己从书本上学的知识鲜活了起来，明白了本专业在一些技术制造上的具体应用。

杭州精密机床厂

7月8日我们到了同属杭州机床集团的杭州精密机床厂，顾名思义，杭州精密机床厂是生产一些加工精度较高，技术要求高的机床设备的大型工厂，主要加工的是机床内部的一些精度等级较高的小部件或者一些高精度的机床，如m级，mm级平面磨床。加工要求较高，机器也比较精密，有些也要在恒温这个环境下伺候它们呢。这样才能保证机床的工作性能，进而保证加工零件的加工精度要求。

在听了工人师傅的讲解后，明白了一般零件的加工过程如下：

胚料———划线———刨床（工艺上留加工余量）——粗车——热处理，调质——车床半精加工——磨——齿轮加工——淬火（齿面）——磨面

齿轮零件加工工艺：

粗车

——热处理——精车——磨内孔——磨芯，轴端面——磨另一端面——滚齿——钳齿——剃齿——铡键槽——钳工——完工

精机公司有三个用于加工磨头体的加工中心和几台数控机床，数控机床的体积小，价格相对比较便宜，加工比较方便，加工中心有一个刀床和多个工作台同时对多个工作面进行加工，不仅避免了基准不重合产生的误差，提高了加工精度，也大大提高了加工效率，但是加工中心体积大，价格昂贵，对环境要求较高，这就提高了产品的成本，一般选择加工经济性较高的零件或者精度要求高的关键零件。

在精机公司的实习中，极大地丰富了自己关于零件加工工艺的知识，拓展了自己的知识面。在这次实习中，感触最深的是了解了数控机床在机械制造业中的重要性，它是电子信息技术和传统机械加工技术结合的产物，它集现代精密机械、计算机、通信、液压气动、光电等多学科技术为一体，具有高效率、高精度、高自动化和高柔性等特点，是尖端工业所不可缺少的生产设备。目前我国绝大部分数控机床都是出自国外先进制造商，无论在数量上，精度，性能指标上，中国制造业都远远落后于发达国家，需要我们奋起直追。

上海阀门厂

接下来的日子我们乘车去了上海，时间比较紧迫，这次上海之行应该以参观为主，在上海阀门厂的时间比较短，也很难获得比较理想的实习效果，在上海大众汽车有限公司的参观，多少令我们了解了机械制造业的发展方向，我想，这也是本次上海之行最大的收获。

就目前来言，汽车等一系列高新技术的运用开看，如何将电子技术与机械技术更好的结合，实现机电一体化，将是日后一端时间机械发展的重中之重

杭州发动机厂

我们此次实习的一站是杭州发动机厂，该厂建于1958年，是由杭州动力厂和汽车修配厂等合并而成，该厂参与生产了×××第一辆重型染油机，第一辆拖拉机，第一辆大客车以及第一部无轨电车，曾在92年被列为国家重点大型企业，×××机械100强的美誉，现在该厂拥有员工180某某x，具有200某某x台专业机器，该厂的x6130柴油机，wd615柴油机，stair型柴油机都在×××内市场上占有主流地位，年产值达1某某x忆元，是×××内重点发动机生产基地。

在此次实习中，在杭州发动机厂的时间最长，历时12天，分别介绍了x6130柴油缸体的加工工艺（分为面加工和孔加工），凸轮轴孔的加工，数控设备的加工特点，分类及具体运用，曲轴的加工工序以及发动机的具体工作原理。在一天，我们还参观了其铸造部，参观了其铸造生产过程。在该厂的实习中，深刻明白了数控机床的生产中发挥的切实作用，以及目前社会对数控机床及数控人才的急需，而在一些重要数控产品，如量大面广的数控车床、铣床、高速高精高性能数控机床等的需求上，决不能过于依赖进口。

历时将近一个月的实习结束，该次实习，真正到达机械制造业的第一前线，了解了我国目前制造业的发展状况也粗步了解了机械制造也的发展趋势。在新的世纪里，科学技术必将以更快的速度发展，更快更紧密得融合到各个领域中，而这一切都将大大拓宽机械制造业的发展方向。

它的发展趋势可以归结为“四个化”：柔性化、灵捷化、智能化、信息化。即使工艺装备与工艺路线能适用于生产各种产品的需要，能适用于迅速更换工艺、更换产品的需要，使其与环境协调的柔性，使生产推向市场的时间最短且企业生产制造灵活多变的灵捷化，还有使制造过程物耗，人耗大大降低，高自动化生产，追求人的智能于机器只能高度结合的智能化以及主要使信息借助于物质和能量的力量生产出价值的信息化。

当然机械制造业的四个发展趋势不是单独的，它们是有机的结合在一起的，是相互依赖，相互促进的。同时科学技术的不断进步，也将会使它出现新的发展方向。前面我们看到的是机械制造行业其自身线上的发展。然而，作为社会发展的一个部分，它也将和其它的行业更广泛的结合。2１世纪机械制造业的重要性表现在它的全球化、网络化、虚拟化、智能化以及环保协调的绿色制造等。它将使人类不仅要摆脱繁重的体力劳动，要从繁琐的计算、分析等脑力劳动中解放出来，以便有更多的精力从事高层次的创造性劳动，智能化促进柔性化，它使生产系统具有更完善的判断与适应能力。当然这一切还需要我们大家进一步的努力。

**有关专业实习工作总结通用五**

俗话说：纸上得来终觉浅，欲知此事需躬行。虽然我们学习有关市场营销专业的基础理论知识已经两年多了，但是我们还不怎么了解一个企业是怎样进行营销工作，怎样进行生产的。通过学校组织我们到茂名铁路运输公司，茂名石化物质供应中心，众和化塑集团有限公司等三家企业进行实地考察，参观，听取企业工作人员讲课，学习讨论，我不仅开拓了我的视野，而且还认识了市场营销专业知识在实际工作中的作用。

本次实习的时间是：

本次实习的过程是这样的：2xxx年1月4日，学校组织我们到茂名铁路运输公司进行了参观和学习。2xxx年1月5日，学校组织我们到茂名石化物质供应中心进行了实地考察和听取该公司的李主任讲课。2xxx年1月6日，学校组织我们到众和化塑集团有限公司进行了参观和学习讨论。

通过本次的实习，我了解了铁路运输公司的运输系统及操作和日常工作和管理的情况；了解了茂名石化的原材料是怎样供应，怎样采购，怎样储存和管理；了解了该公司的生产原材料的化学装置，生产原材料的运作和制成成品——塑料编织袋的生产流水线。通过这次的实地见习，我还了解到了各种营销手段是怎样被运用到企业的生产经营当中和各企业的营销管理特色。

这次的实习虽然只有短短的三天时间，可是，我已经收获良多。以下几点是我这次实习的心得体会。

虽然来到茂名读书已经有三年多了，可是对于茂石化的了解说起来真的很少。平时，只是听别人说茂石化很厉害，有了茂石化才有了茂名，自己并没有主动积极地去了解茂石化。但是，听了茂名石化物质供应中心李主任的详细讲解之后，我对于茂名和茂石化终于有了一个全面而又深刻的了解。听了李主任的课之后，我不仅对于茂石化的起源历史有了深刻的了解，而且对于茂石化生产的产品、产品的特点、产品的用途都有了一定的了解。听了李主任的课之后，我对于石油在一个国家的重要性又有了深刻了解。这次的见习，给了一个让我深刻了解茂石化的机会。我也充分地利用了这次机会，好好地学习了茂石化的历史和生产过程。

我平时都是生活在学校的象牙塔里面，很少有机会出去见习，就算寒暑假出去兼职工作，也是在劳动密集型的工厂里面做些手工活。在没有去见习之前，我对于生产机械化这一词真的没有什么概念。虽然通过教材的学习也知道现在的社会已经很发达了，很多的生产已经进入机械化生产，苦力已经渐渐退出生产环节了。可是，没有亲眼看到，亲身经历，我不能深刻体会到机械化在生产中的作用。来到茂名铁路运输公司，看到来来往往的火车在运输着各种各样的产品，可是，却看不到有很多很多的工人在现场指挥操作。一走进他们的信息楼，看到有几个工作人员在一个很大的电子屏幕面前进行着各种各样的操作，我才明白到他们的这些运作是靠系统指挥操作的，已经进入半自动化了，所以并不需要很多的工人在现场进行指挥。而在现场的工作人员也不是去指挥工作的，而是通过系统了解到下面的机械出现了故障，下去维修的。再来到众和化塑集团有限公司，一个做编织袋的厂，年产3千万吨，我以为会有很多很多的工人在车间工作。可是，一来到车间，我知道我原先的想法是错的了。倘若大的车间，一排排机械有序的排放着，高速运转地工作着，只是有一两个工人在工作。看着这些高速运转的机器，我终于明白到3千万吨的产能是怎么来的了。现在的生产已经是机械化地生产，再也不是传统的人力劳动了。机械化的生产，解放了劳动生产力，大大地提高了产出，降低了生产成本，保证了产品的质量，为企业的竞争提供了很好地保障。

在见习的过程中，听了三家企业的主任，厂长的课之后，我发现了他们都有一个共性：就是非常熟悉自己企业的产品，尤其是产品的特性，用途，优越性和不足。不仅如此，他们还非常了解他们的竞争对手，如竞争对手的产品特性，竞争对手的产出量，竞争对手采取了那些营销策略等。各位主任和厂长的经验之谈，很好地印证了老师教导的内容。在学营销基础理论知识的时候，老师教导我们在销售自己产品的时候，我们要非常熟悉产品的特性才能把产品很好地销售出去；在销售产品的时候，我们要宣传产品的优越性从而吸引顾客的眼球；在制定营销策略的时候，我们还要关注竞争对手的营销策略我想理论与实践就是这样相结合的吧。这也是我们常说的：知己知彼，百战不殆。

在学习理论知识的时候，我们都知道也经常强调产品要保证质量才能销售出去，才能提高消费者满意度，可是，我们并不了解在生产过程中到底要怎样才能保证质量。在这次是实习过程中，我学习到众和化塑集团有限公司是这样做的。首先，引进先进的生产设备从而保证质量。众和化塑集团有限公司的生产设备都是非常先进的，这为他们的产品质量提供了保障。其次，建立质量方针政策，在车间的墙上挂上牌子，牌子的内容是这样的——公司质量方针：质量为本，市场导向，持续改进，用户满意；公司质量方针：目标产品合格率=98%，顾客满意率=95%，员工培训率100%，客户投诉和抱怨处理率100%。这样做，让每一个员工时时刻刻都记住公司对产品质量的要求，把产品质量要求深化到员工的言行中。最后，派专人负责检测产品的质量。在参观车间的时候，我们发现他们会派一两个员工专门负责检测产品的质量，并且定时检测产品的质量，从而保证产品的质量和合格率。

在接近三年的学习中，我们学习了很多关于市场营销专业的理论知识，书本上也有许许多多的营销策略，如产品营销策略，价格营销策略，分销渠道营销策略，促销营销策略等。可是，在实际的营销工作中并不是一定都用书上所讲的营销策略的。我有此感受，是源自于众和化塑集团有限公司销售部的聂经理所讲述的其亲身经历。该公司在刚开始销售k胶的时候，由于营销策略使用不恰当，导致销售不顺畅，积压库存产品。当聂经理上任之后，他不是采用我们书上所说的全部营销策略，而是根据市场的实际情况，重新选择经销商和加强对经销商的管理的策略，从而使得产品畅销出去。在聂经理销售n—甲基二乙酸脓的时候，也是根据市场竞争对手的实际情况，采用与竞争对手联合的营销策略，从而使得该产品的销售额增长了2倍，而不是完全照搬书本上所说的用4p策略或者别的。从聂经理的亲身经历，我深刻明白到营销策略理论知识与实际的营销工作是有很大差别的。在运用理论知识的时候，我们要根据实际情况做适当的修改，而不是全搬全抄。只有根据市场的实际情况，才能制定出科学的营销策略，从而才能达到企业的营销目标。

在我们学习企业定价的时候，老师告诉我们，企业产品定价受3c因素影响。可是，在实际产品定价的过程中，影响产品定价的因素何止3c。通过这次的见习，我了解到，一个产品的定价，要受到很多方面的影响。如产品的成本，成本高，定价高，这是毋庸置疑的；产品的供求关系，供过于求，定价低，供不应求，定价高，这个我们也是知道的；销售策略，如果是新产品，打入新市场，为了吸引顾客，一般都会采用低价格，而不是我们所学的撇脂定价法；销售量的大小，通常为了鼓励经销商多进些货，企业通常采用量多则价格优惠的定价策略；货款结算方式也会影响到产品的定价，通常企业采用的是现金结算就相对优惠，如果是赊销则要定相对高价的策略；产品的运输方式也会影响到产品的定价，如果经销商是自运的话，企业则会给与优惠价格，但是如果是企业帮忙运输的话，不仅产品的价格会高些，企业还要收取一定的运输费用实际营销过程中的定价程序也远远要比我们所学的定价程序要复杂的多麻烦的多。

**有关专业实习工作总结通用六**

一、实践目的

专业实践是检验在校所学理论知识和实践结合程度并尽量缩短与社会之间距离的行之有效的方法。要求专业实践每位同学获得以下一些收获：

1.了解和熟悉国家涉及会计有关的各项方针、政策和法规;

2.熟悉所在单位主要业务环节和业务内容，掌握有关业务操作，加深对会计理论的理解，掌握会计核算操作技能;

3.参与企业管理，并将所学的专业知识和相关知识融合在一起，结合实际工作，为单位解决一些财务管理和会计核算等方面的实际问题，提高综合运用所学知识的能力;

4.培养学生的沟通能力和敬业精神等综合素质。

二、专业实践内容及时间

本次专业实践时间从20xx年11月10日开始至20xx年3月10日。

3月9-10日进行毕业前补考、提交实习报告。电子稿和文本稿统一交给班主任。专业实践具体安排如下：

第一阶段：实践准备阶段，总时间为2周，主要包括

1.落实单位，由实习单位指派实习指导老师，实习结束前要由实习指导老师在实习鉴定表上填写鉴定意见并打出实习成绩(百分制)。

2.了解实践单位基本情况。

3.向班主任汇报相关情况。

第二阶段：顶岗阶段，总时间为12周，主要包括：

(一)了解工作单位的基本情况，并做好书面记录。

1.了解单位的规模、性质、经营范围、隶属关系、历史沿革;

2.了解单位的机构设置、人员配备，特别是财会机构的设置、人员配备、岗位分工。

3.了解单位的生产经营状况，主要经济指标的先进性。

(二)掌握会计核算程序和方法

1.根据单位的特点，了解企业的账务处理程序，总账、日记账和明细分类账及有关柜组账簿的设置。

2.参加柜组业务活动和月终商品盘点，学习掌握验收单、对账单、升耗单、盘存表、交款单等原始凭证的填制方法，了解有关原始凭证的传递程序。

3.随出纳员去银行办理几次银行转账结算业务，熟悉各银行结算凭证的填制、转账结算的手续和程序。

4.在会计师傅的指导下，进行编制和审核会计凭证、登记账簿、结账和对账、编制和审核报表等的实践工作。

5.学习会计师傅对会计资料的搜集、整理、装订、存档、利用等基本方法。6.熟悉会计基础规范化的要求。

7.进行会计电算化操作，熟悉会计电算化操作的一般程序和管理上的要求。第三阶段：撰写实习报告阶段，总时间为2周

通过全面实践，收集工作过程中的点滴资料，在了解单位情况的基础上，撰写实践报告，填写《实习鉴定表》，指导老师签署意见，盖上实习单位公章。实习结束时把《实习鉴定表》一式两份、《实习报告》电子版、文本稿一起交给班主任。

三、实习报告的撰写(一)写作要求

为了提高报告的质量，规范报告的撰写、打印及装订格式，并便于储存、检索、利用及交流等，特制定如下要求：

1.报告应有封面、写作人专业、班级、姓名、写作日期等。并进行装订。

2.文字要求:文字要工整通顺,语言流畅,基本无错字,不准请他人代写。不能雷同。

3.图表要求:有图表的，要美观整洁,布局合理,不准徒手画,必须按国家规定的绘图标准绘制。

4.字数要求:毕业实践报告字数不少于3000字。

5.页面设置:

1)采用a4纸，实习报告封面统一使用学校规定的格式，具体见范本。

2)页面设置为——上、下边距：2cm;左、右边距：2cm;左边加装订线1cm。

3)字号与段落：报告标题为微软雅黑三号字加粗，正文及其他为宋小四号字;行距21磅，段前、段后为0。

4)页码设置为：页脚，居中，12……，首页为0，不显示页码(封面)。

1.报告应有封面、写作人专业、班级、姓名、写作日期等。

2.根据实习内容的特点，为实习报告取一个题目。如：

1)×企业的财务问题与解决办法

2)×企业的财务现状、问题与对策

3)师傅教我怎样做总账4)我跟师傅

5)企业应收款多的原因分析6)规范小企业财务管理的几个策略……等等。

3.正文：是实践报告的核心。正文可由以下内容构成：(1)实践目的:介绍实践的目的,意义。

(2)实践单位简介:工作单位的概况及发展情况等。

(3)实践内容:先介绍工作安排概况,包括时间,内容,地点等。然后按照安排顺序逐项介绍本人的具体实践内容。以记叙或白描手法为基调,在完整介绍实习内容基础上,对自己认为有重要意义或需要研究解决的问题重点介绍,其它一般内容则简述。

(4)实践结果:围绕实践目的要求,重点介绍对工作中发现的问题进行分析,思考,提出解决问题的对策,建议、分析、讨论及对策要有依据。分析讨论及推理过程是实践报告的重要内容之一,包括所提出的问题、对策、建议,是反映或评价实践报告水平的重要依据。

(5)实践总结或体会:用自己的语言对工用的效果进行评价,着重介绍自己的收获,体会。内容较多时可列出小标题,逐一汇报。总结或体会的最后部分,应针对实习中发现的自身不足之处,简要地提出今后学习,锻炼的努力方向。

四、实习报告写作指导老师的职责：

1.实习报告写作指导老师一般由原班主任和专业老师组成。组织、指导、检查各阶段学生的实践活动，加强安全教育，保证实习工作顺利进行，并取得良好成绩，提高学生的毕业率。

2.在保证实习安全的前提下，重点做好实习报告写作的指导工作。3月初要求学生把初稿电子版上交，指导老师提出具体修改意见让学生修改后再交终稿。3月10日终稿上交时集中1-2天，面对面指导，指导老师应对学生再次进行当面指导，确定电子版终稿后，让学生打印文本稿上交，老师验收合格后再让学生离校。有具体问题请与经管学院继续教育部联系。

3.在收集《实习报告》的同时，还要把填写合格、盖上实习单位公章的《实习鉴定表》同时收上。

**有关专业实习工作总结通用七**

20xx年x月x日——20xx年x月x日

xxx科技有限公司于20xx年注册成立，一开始主要从事移动增值服务，抓住行业刚刚起步的机遇，顺利接入中国移动和中国电信的sp业务，获利颇丰。随着sp行业的逐渐规范以及中国移动smic平台的建成，作为中小企业的xx科技深感行业风险的巨大，于20xx底开始寻找其他投资机会，经过周密的市场调查和分析，最终决定于20xx年x月底正式进军数码行业，首先从mp3播放器入手。笔者正是此时加盟xx，开始公司的二次创业。

本次实习共分三个阶段：高校促销活动期、柜台零售学习期和xx市场开发期。

(一)高校促销活动期(x月x日——x月x日)

这一阶段我主要负责高校市场的开发和促销活动，包括前期的调研准备，中期的华农促销活动以及后期的活动总结。武汉作为三大高校集中地，拥有高校xx多所，在校学生四五十万，年消费额到达xx亿，近年来越来越引的的商家垂涎。任何一个有战略眼光的企业都不应该对这么大的市场漠然处之。因为我有在校学生的优势，又曾经办过协会，搞过很多活动，所以公司希望通过我来先行试水，为日后抢夺高校市场做些有益的尝试。从我来说，首先我觉得高校市场的重要性毋庸置疑，尤其对数码行业来说，其产品的特殊性甚至要求企业决策者应该把高校市场提高到战略的高度来看待。但到底该以什么样的形式进入高校市场呢?许多公司秉着渠道为王的理念，疯狂地在高校做促销活动或建立直销网点。我很赞同渠道为王，但也应该具体问题具体分析。任何一个企业都应该对其目标消费者进行深刻的分析，才能做出科学的营销策略。高校学生作为我们的目标消费者，有着其自身的消费行为。突出表现在追求品牌，追求时尚，追求个性。消费场所一般选择在规模较大的mp3专卖场，如电脑城就是最佳选择。遵循这一习惯，我们的高校活动就应该在宣传上下功夫，让高校学生认知并接受我们的品牌和产品，才是高校活动的重点所在。所以我不赞成那些不计成本、不经调研分析的校园促销活动。后来在我们学校举行的为期一个周的促销活动也证明收效不大。

(二)门市零售学习期(x月x日——x月x日)

一个老业务员对我说，一个优秀的业务员应该首先是个优秀的门市营业员，至少是非常了解门市销售。于是经老板安排，我在汉口中心电脑城的柜台“蹲点”了差不多一个月。虽然觉得公司如此安排让我很难接受，毕竟我一腔热血不是跑来站柜台的，我是来创造业绩的，我要证明自己的能力，我不能因为自己还是在校学生就理所当然比别人差。但当那位再次问我在门市有没有什么收获时，我真的仔细想了想。其实收获还是蛮大的。小小的柜台还真的不简单。首先可以了解顾客的喜好，什么机型、价位、功能以及品牌的的mp3最受欢迎，这些是最权威的一手信息。比如以前我觉得小贝贝最不好卖，小月光应该最受欢迎，结果却恰恰相反。其次，在柜台还得经常去其他柜台和经销商处调货，这是以前没有经历过的。再次，柜台本身的形象，货品的陈列等都是讲究艺术性的。更好地了解了柜台，才能更好地了解经销商——我们的客户。在以后的xx市场开发过程中，我经常是还没认识经销商就帮他们做起了生意，设身处地地替他们着想，终于赢得了他们的好感，也赢得了我们的市场。

(三)xx市场开发期(x月x日——x月x日)

终于有一天，老板对我说，准备派我独自去xx开发市场。武汉的数码市场主要分为xx和xx两个较集中的市场，其中又以xx为主。xx有xx电脑城、xx电脑城、电脑大世界、xx电脑城以及xx电脑城，这些电脑城就构成了华中地区最大的电脑交易市场和数码广场。所谓得xx者得xx，得xx这得华中，得华中者得天下。可见xx的战略地位极其重要。所以，公司要想在数码行业立足并发展壮大，必须得拿下xx。但我没想到的是，这么重要的任务，老板居然让我一个还没开始做过业务的人独自扛着。因为xx这块，一开始有人来碰过，但效果都不是很好。因为我们公司在xx，一些渠道关系也都在xx，xx是所谓的朝中无人，而我们的产品又是自己贴牌，大部分都是公模机，缺少广告支持，此时xx市场上已经站住脚的mp3品牌不下几十钟。那些经销商都不愿意和一个小公司的刚刚上市的没有名气在他们看来没有保障的的品牌合作。因为这些原因，一段时间内公司一直没人提过xx市场。现在老板这么安排，让我有种不安。这么重要的市场，如果真的要进入的话，按理也应该是派出经验丰富的资深业务员才对。难道是在试探我?但我也管不了，一方面在门市呆的不耐烦了，另一方面我也急于证明自己。成则英雄，败也问题不大，毕竟我还是个没经验的在校学生。于是我壮志踌躇地答应了。从x日起，我开始了上午在xx几个电脑城穿梭，下午回公司报告的颠簸生活。经过和经销商的交流得知，这些经销商也有自己的苦衷。现在做mp3的太多了，许多小品牌见别人赚钱，马上跑来凑热闹，见利润降低，就撒腿走人。而mp3属于易耗品，经常出毛病，所以售后很重要。那些上游厂家撤出后，售后的问题就全部留给经销商了，许多经销商因此损失惨重。所以在我们考察经销商的同时，这些经销商也在考察我们这些上游公司。经过分析，我觉得解决目前的情况，最紧要的是公司要做好几件事：

1、在xx设立办事处，让客户放心，也方便与客户的沟通；

2、做好广宣，一方面提高品牌知名度，另一方面也向客户表明我们愿与他们长期合作共进退的诚心和决意。

在我的努力下，办事处终于成立了，我也顺理成章地成了办事处负责人，另外，公司又给我派来两个帮手：一个协助我的工作，一个负责库存和财务。我也帮助公司初步打开了局面，到我离开时，已经有x个经销商在和我们合作。可惜的是，当我一手打开xx市场，一手建起武昌办事处，一切步入正轨时，由于学习等原因，我却不得不离开了。

本次实习，共持续了三个月，不算长，也不算短。虽然我所做的和所学的人力资源管理专业门户不对，但我还是有很多的感悟。

(一)我证明了自己的价值。至少我知道，如果我现在就出去工作，是一点也不用担心自己的就业问题了。剩下的时间，我只能是做的更好，学的更多，让自己的砝码更重，找一份更好的工作。

(二)从我的专业角度去看，现在的很多中小企业存在很多管理问题，最突出地表现组织结构松散。有些公司根本就没有组织结构，大事小事全凭老板一句话。虽然在突发事件上很有决策效率，但更多地会成为公司发展的瓶颈。

(三)经过这么长时间的了解，我又一次加深了对xx这座城市的印象。毋庸置疑，xx是座伟大的城市，但xx的发展有其先天不足，那就是过于孤单，周边居然没一个可以称的上卫星城的城市与其共同发展，这样势必制约其长久的发展，这也正是xx经济缺乏活力的原因。

实习已经结束，我也该开始新的生活了。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富!

**有关专业实习工作总结通用八**

主要是收集、整理、分析市场数据，并制作市场数据分析表。

收集市场数据主要是采用人才市场收集与各大人才网站收集相结合的方式进行的。

人才市场收集主要是指到特定的几个人才市场蹲点式收集，即采用人力资源开发机制招聘java实习生与嵌入式实训生。主要的几个人才市场站点为江北智成人才市场、沙坪坝华威人才市场、解放碑华威人才市场以及各大人才市场举办的大型招聘会。

而各大人才网站收集主要是指导特定的几个人场网站收取主动投递我们公司的应聘简历，并通过初步的交谈了解应聘者的基本情况并邀约其上门面试，从而收集到相关市场数据。主要的几个人才网站为重庆人才网、智联招聘网、联英人才网、前程无忧网。

我们收集市场数据的目标群体为计算机相关专业，有一定的java或c/c++基础知识，对软件开发有浓厚兴趣，希望从事软件开发工作，学习能力强、逻辑思想强的应往届毕业生。收集的方式主要是采用应聘者主动投递简历的方式收集数据，通过询问了解应聘者的基本信息，分析其自身从事软件开发的优劣势，并对其做初步思想引导，邀约其上门面试，从而达到转化为我们进一步目标客户的目的。

另外还有一部分工作是属于渠道建设方面。我们公司的客户来源主要是各大合作高校的大三、大四学生，通过直接应聘上岗、定向委培、岗前培训等形式实习。我们公司与猪八戒网、亚德科技、商软冠联、诺怀科技、ntt等公司合作，将渠道中合作高校输送的大三、大四学生进行筛选。其中15%非常优秀的学生可以直接应聘上岗;80%技术一般的学生进行定向委培、岗前培训，通过与学生、合作企业签订三方协议，定向培养为企业所需的人才，培训期满后直接到合作企业上岗;而对于5%技术较差的`学生进行再学习和定向委培进入合作企业。

对于渠道建设方面，我们主要是通过前期java，嵌入式相关讲座邀约大三学生参加，并在讲座结束后发放调查问卷，以此收集基本数据。再根据收集录入的数据逐一打电话邀约学生参加一个月的公益实训课程，这一个月是免费体验课程，目的是为了让学生体验培训课程的美妙之处，并在公益实训课结束后有继续留下来参加有偿培训的打算。

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！