# 有关毕业顶岗实习周记版(精)

来源：网络 作者：落花时节 更新时间：2024-12-19

*有关毕业顶岗实习周记版(精)一加强计算机计算机学院全体同学对未来就业方向的认知度，对自己的未来有一个明确的规划，同时加强计算机学院同学的社会实践能力，对自己所学专业领域的知识有一个大概的认知范围;在实践中锻炼自己的能力，创造一个在实际环境中...*

**有关毕业顶岗实习周记版(精)一**

加强计算机计算机学院全体同学对未来就业方向的认知度，对自己的未来有一个明确的规划，同时加强计算机学院同学的社会实践能力，对自己所学专业领域的知识有一个大概的认知范围;在实践中锻炼自己的能力，创造一个在实际环境中学习相关领域知识的条件，同时也为赢得一个与企业人员间的交流，为之后的就业做准备，计算机学院老师和各大企业组织了本次充实而有意义的计算机科学与技术认知实习。认知实习，了解我们专业在未来的发展趋势，通过观看公司的介绍和技术发展情况招聘信息，后的感想和学习体会等多种方式，使我们了解本专业相关领域的发展现状。了解计算机、网络通信等相关领域的发展现状和最新科研成果，以及在生产科研中的应用;巩固学生的理论知识，培养实践能力、创新能力，拓宽视野，树立努力学习专业知识的信心，并为学习后续课程打下一定的实践基础;增强动手上机实践能力的观念，树立正确的劳动观和价值观。实地探访，对自己的未来有大致的定位。

20xx年xx月xx日

xx信息系统股份有限公司

xx科技股份有限公司

上午九点二十到达xx信息系统股份有限公司，在xx信息系统股份有限公司接待人的带领下所有同学一同参观了xx信息系统股份有限公司的员工休息室。

毕竟是一间上市的大公司，在员工待遇等方面都不错，员工休息室和咖啡厅还有露天阳台都别具一格。之后参观了三楼的办公区，这里的办公区域是开放式的，没有用其它东西将每个员工分开，有利于员工之间的交流。参观完xx的员工办公区，从楼道看到了维拓的小组开总结会的情况，看着师兄师姐办公，对自己的未来超级期待。在完成了所有的参观之后，我们到了xx的一楼会议室，公司的讲解员通过宣讲的方式让我们了解了有关xx信息系统有限公司的情况以及之后的就业情况。讲解员介绍到xx公司在20xx年就上市了，他们主打的业务是互联网加教育，这一板块在他们公司的业务占了xx%左右，他们还成立了多所研究院。软件业务主营企业管理软件、大数据软件、互联网家政有关软件等等。

之后毕业于湖南科技大学合并以来的第一届计算机专业，现任xx信息系统有限公司人力资源经理的师兄对我们各项有关知识进行了简单的讲解，同时有相关为题的同学对师兄的讲解进行提问，师兄也做了有关的详细回答。左后在带队老师和负责本次实习的老师的发言总结中上午的认知实习告一段落。大家赶往附近就餐。下午两点半左右我们到达了xx科技股份有限公司。这个公司给人的整体印象是比较的正式，在视觉上和视觉舒适度上感觉没有早上的xx那样好。但是这里的办公环境也是绝对可以。通过简单的介绍我们了解到这是一家主营汽车测试软降和硬件的公司。开发营销的产品主要基于传感器的汽车各项性能测试。相比较与早上的xx公司，xx公司的各项开发更加偏向于硬件。而且两所公司开发所用的语言也有不同，xx的开发语言主要是java，而xx的主要为c++。

通过这次计算机实习，我对今后的学习、发展方向有了更进一步的认识：学习不仅仅学的是理论知识，更重要的是学习如何将理论知识应用于实践，学习将工作做到尽善尽美。之后的学习生活过程中我们也将严格要求自己，学习和生活中充实自己，为自己的一份理想职业而奋斗。

**有关毕业顶岗实习周记版(精)二**

一、实习目的

透过实习给自己一个明确的定位。实习中接触了与本专业相关的实际工作，获得与专业相关的知识，扩宽自己的知识面，也了解自身存在的不足，透过实习锻炼自己，培养自身综合运用所学知识进行分析问题和解决问题的实际动手潜力，强化实际工作的知识技能训练；培养自身的敬业、创业和合作精神，增强劳动观念，成为一个会调和理论和实际的关系的综合性人才，为毕业后顺利投身工作岗位并融入社会作好准备。

二、实习时间

20xx年12月1日至20xx年5月31日

三、实习公司简介

福州市x有限公司集销售、服务于一体，产品覆盖内外墙涂料（质感、仿石漆）、油漆、防水涂料、防开裂辅材、中高档白乳胶、熟胶粉原料以及墙纸胶等七大系列产品。公司还具有独立承包大中型工业、民用、市政工程、装饰装修建设项目的施工、供料于一体的大型建材贸易企业。

公司自成立以来，始终坚持“与时俱进，诚信经营”的方针，牢固树立“质量第一，安全第一”的思想。以诚信为根本，以质量求生存，以安全求效益，以开拓求发展。严格制定了一系列管理制度和规章制度，以确保企业的经营能够健康发展。凭借强大的营销模式和完善的售后服务等优势，逐步成为行业中综合实力强大的现代化企业，赢得了广大客户的信赖和赞誉。并以严谨的态度和对产品的精益求精，构建起一个以福州市地区为主的市场销售网络。

本公司全体员工精诚团结、勇于开拓创新，坚持发展才是硬道理，不断提高技术和管理水平，不断完善企业经营管理体制，努力开拓市场，拓展业务，始终坚持以信誉第一、质量第一、安全第一为准则，以客户满意为宗旨，以提高产品质量、不断开发新产品、安全生产为重点，使企业在激烈的市场竞争中快速发展壮大。

四、实习资料和收获

刚进入公司的时候，公司里的一切对我来说都是陌生的，呈此刻眼前的一幕幕让人的心中不免有些茫然，即将在这较陌生的环境中工作。但是，在之后的渐渐了解和熟悉业务中我逐渐掌握了这个方面的知识，慢慢的对工作开始上路，在日复一日工作的同时慢慢熟悉公司的工作环境首先，先了解了公司里的各项规章制度，服务章程及工作中的相关注意事项等，阅读实习单位下发给我们的员工手册，向部门里的同事请教了解工作的相关事项、相关技巧。再次，了解了一些公司的背景、产品以及发展方向等状况，这样能够为以后和客户交流打好基础。对公司里的环境和企业文化有所了解熟悉后，工作虽然没能够上手，但学到了不少东西。

在公司要进行新的市场开发的时候，在市场部人手不够的时候，也为了培养新员工的销售潜力，往往是服从调动，用心的参与市场调查当中，进行市场调研工作，同时给我们分配工作任务，下达为期一个月的目标任务，所以被调入到门店进行为期一个月的实习。其中最主要原因的是要为了配合门店的练兵活动，推动门店销售人员的销售潜力的提高，使大家掌握基本的销售原理，并运用到日常的销售工作中去，有意识地提高销售技巧，在这个过程中也是有很多的学习，不管怎样样，在哪个部门都有很多的新知识学习，不断的丰富自己，这样能够更多更好的了解公司的状况和工作上的一些业务，以便于日后对自己的工作开展做经验积累。

从到门店实习时，我们穿上导购员的\*，个个都精神抖擞，信心百倍，笑脸迎人。

但不管到什么行业的卖场活门店，除了能看到琳琅满目的各色商品外，导购员也是你不能不看的“陈列”。经理耐心教导我们，作为一名称职的导购员，首先就得抛掉“没有人”这个想法，而且要改掉各种不好的行为动作，因为导购员就是活生生的“陈列品”，也是公司的门面，既是代表品牌的形象，也是公司形象的体现，所以要时刻提醒自己，做到，这样才能赢在起点，提升公司的形象。经过经理的教导，大家改掉了那些小毛病，以端正、娴熟、干练的姿态迎接每一位顾客。

透过与不同的顾客接触和交流，不仅仅对整个的销售过程也有必须的了解，也让我学到一些销售技巧。一、学会进行封闭性问题的提问。在销售过程中，针对我们每个产品的卖点设计并提问一些封闭性的问题，假如顾客回答的是“是”，那就离我们的销售就基本能成功了，也离最终的销售目标更近一步了。二、区分谁是购买者、谁是决策者。在销售过程当中，不仅仅要尽力吸引决策者的关注，同时，也要善于对待影响者，因为其可能会影响到我们整个销售过程。三、以编故事或潜意识的暗示手段把消费者引导到情节当中。要明白，我们应对的是各样的顾客，要使各类顾客能过很好的理解我们建材产品的功能，加强对我们产品的印象，利用编故事能很好的把消费者引入我们的话题，从而引起顾客的兴趣，促成交易。四、尽量让顾客参与到我们的销售互动当中。建材销售是一个互动的过程，并不是一个人的表演舞台，做好互动能够增加我们产品的信服力，是顾客关注我们讲解资料的途径，也会促进销售。五、学会如何应付讨价还价的顾客，而答案就是学会诉求与赞美。使用赞美能够使客人的虚荣心上升，给客人以好感，使其头脑发热，获得某种程度上的满足感，最后用执着触动顾客的可怜心，有利于顾客产生冲动购买行为，更有机会销售成功。

在实习中我的只是得到了提升，工作的很愉快，同时也感受到了一个公司，一个家庭的温暖。不断地遇到问题不断地解决，使得自己的潜力不断地提升，感觉自己学习到了很多的东西，成长了很多。

五、实习心得与感想

透过这次实习，即收获了知识，也让我想成为一名优秀的销售员，务必要学会销售技巧，销售技巧是销售潜力的体现，也是一种工作的技能。销售技巧包括对客户心理，产品专业知识，社会常识，表达潜力，沟通潜力的掌控及运用。总之，做销售是人与人之间沟通的过程，其宗旨是动之以情，晓之以理，诱之以利。还有要具有很好的沟通潜力，沟通潜力是一个销售人员最重要、最核心的技能，如何应对各种不同喜好、不同性格、甚至不同情绪的客户，使对方有兴趣倾听，先理解销售员，进而理解产品，这是一项很专业的技巧。我发现了自己成熟了许多，连看问题的角度，思考问题的方式也逐渐开拓，这与实践密不可分，让我再一次感受充实，感受成长。

1、要有较强岗位意识。

作为一名毕业生，毕业后走向社会，大多是从事一线工作，有劳动性的，有营销性的，基本上都要从基层做起，这是高职生必走之道。每一个岗位都有他特有的作用，干一行，爱一行，专一行，是一种岗位职责，是一种职业品质，用人单位很注重这种品质。这种岗位职责是一名员工走向成功的必经之路。要增强岗位职责，就务必顶岗深入到生产一线进行脚踏实地的工作，兢兢业业的去做，只有这样，才能磨练和增强他们的岗位职责感，这是现代社会对高职生的基本要求。

2、在工作中要有良好的学习潜力，遇到问题自己能透过相关途径自行解决潜力。因为在工作中遇到问题各种各样，并不是每一种状况都能把握。在这个时候要想把工作做好必须要有良好的学习潜力，透过不断的学习从而掌握相应技术，来解决工来中遇到的每一个问题。这样的学习潜力，一方面来自向导师们的学习，向工作经验丰富的人学习。另一方面就是自学的潜力，在没有另人帮忙的状况下自己也能透过努力，寻找相关途径来解决问题。

3、要明白良好的人际关系是我们顺利工作的保障。

在工作之中不只是同技术、同设备打交道，更重要的是同人的交往。所以必须要掌握好同事之间的交往原则和社交礼仪。这也是我们平时要注意的。我在这方面得益于在学校学生会的长期的锻炼，使我有一个比较和谐的人际关系，为顺利工作创造了良好的人际氛围。另外在工作之中自己也有很多不足的地方。例如：缺乏实践经验，缺乏对相关行业的标准掌握等。所在我常提醒自己必须不要怕苦怕累，在掌握扎实的理论知识的同时加强实践，做到理论联系实际。另一方面要不断的加强学习，学习新知识、新技术更好的为人民服务。

4、要不断积累社会经验。

增强社会经验，也是增加工作经验。一名毕业的大学生在应对用人单位面试时，别人很自然要问到你有无工作经验，这道门槛拦住了不少大学生。因此，顶岗实习不仅仅仅是一种劳动锻炼，更重要的是透过实践增强工作潜力，增加工作中的沟通和适应潜力，增强做人的才干；实践出真知，实践长才干。有了适当的顶岗实习并能顺利拿到一份顶岗实习合格证，这对今后走向社会，应聘岗位时，无疑是十分有益的。

5、要认真学习营销技能。

营销是一门科学，更是一门学问和艺术。科学的营销手段，能给企业插上腾飞的翅膀。我们选取学生顶岗实习的平台时，选取一个好的企业，个性是市场营销做的好的企业，对实习学生来讲，无形中就会增长他们的科学而严谨的营销意识。在这种环境下，企业员工综合素养有较大提升。企业一席话，证明营销出效益，营销出人才，营销促发展的硬道理。因此，我们的实习生，就是要在这样的企业去磨练，去锻炼，在实践中增长营销才干，增长做人的才干。

六、实习总结

时间总是在我们不经意间已流过指尖，似乎每个人都会在时间流逝之后再来一句“时间过得真快”的感慨！我属于芸芸众生中的一员，我也难逃这世俗的侵染，混入这流俗之间。

在不经意之间我们已经走过了六个月，六个月的实习生活立刻就要结束了。回首这段时间的历程，脑海里留下了深深的印迹，在那里我学会了很多，也认识了很多真诚的朋友和善待我的导师。

实习就这样结束了，几个月的实习生活也划上了圆满的句号，我们也将正式走出学校，走进社会，这段实习生活是一个很好的锻炼机会，他让我真正的懂得了学校和社会的不同，也真正的让我从一个学生转变为一个上班族。这段时间我成熟了，想问题不在那么简单，我会在深思后再做决定。工作中不仅仅仅是学习专业知识，更让我学会为人处事，我想在未来我会走的更好更远。

这是一段充满艰辛和收获的经历，这是一段充满幸福和快乐的旅程，这是一段充满挫折与反思的人生，这是一件我们一生用心珍藏的礼物，这一切必将是我生命中不朽的记忆，必将是我生命中无与伦比的财富，我会继续努力为自己的将来打好基础，去创造我自己的传奇！

**有关毕业顶岗实习周记版(精)三**

我毕业顶岗实习所在的单位是北京\*\*\*\*电气工程有限公司。北京\*\*\*\*电气工程有限公司主要业务是：提供110kv及以下送电线路（含电缆工程）和同电压等级变电站工程的输电、供电、受电电力设施的施工安装服务；提供380v及以下的城市广场、道路、公路、建筑物外立面、公共绿地等照明工程安装服务；提供35千伏以下输电、供电、受电电力设施的维修、试验服务。

我在北京\*\*\*\*电气工程有限公司实习的岗位是开发部事务员，主要负责开发部的内勤工作。我所从事的工作内容主要有：

一、制作项目开工资料（报装资料、施工方案、施工组织设计、进场所需资料）；

二、制作项目竣工资料（竣工图、竣工文件）；

三、竣工资料的整理与归档工作；

四、制作项目9000认证文件；

五、制作项目监理所需资料；

六、制作项目招投标文件（除商务部分）；

七、负责项目招投标工作；

八、合同统计工作；

九、完成公司要求的报表工作。

由于我所负责的是开发部的内勤工作，故不涉及设备技术参数和技术要求。

通过在北京\*\*\*\*电气工程有限公司的顶岗实习，我深深的感觉到我们在学校学习的那些知识远远不够。刚毕业的大学生往往会觉得毕业了，告别了校园生活再不用学习了。尤其我以班级综合排名第一的好成绩作为学校的优秀毕业生应聘到顶岗实习单位，更加以为我在学校所学的以及通过自己努力取得的那些国家计算机、英语、制图员的等级证书就是单位所需要的。可是在顶岗实习过程中，我才发现学校里我所学习的那些知识，学得再好不过是书本上的东西，真正到了实际工作中相差太远了。尤其我所实习的岗位，所负责的工作，与我在学校所学的专业知识更是几乎没有关系。我们在学校中学习的，事实上真正重要的是那种自主学习的方法，所学习的是再学习实际东西的一些学习工具，更重要的还有做人的道理。学校里我们要学会做人，才能更好的学做学问。在工作中，一切都是新的，都要从零开始。我很深刻的体会到，学无止境。我们要想在这个社会上很好的立足是需要不断的学习，不断的充实自己才行的。否则，在当今竞争如此激烈的社会，我们就将被淘汰。

在毕业顶岗实习过程中，我收获了很多。对于我所在的开发部的工作性质而言，我认识到沟通协调能力在工作中的重要性。开发部作为我们整个公司的业务源头，在生产中起着至关重要的作用。我们需要尽职尽责，为客户所想，为客户所急。公司的总经理每周都会给开发部召开部门会议，会议中我们会彼此谈谈各自一周的工作以及大家分享一些在处理工作中的经验，这让我学习到了很多书本中无法学到的东西。其中让我感受很深的就是与人沟通协调的方法。社会不像校园，是一个很复杂的环境。工作中与客户沟通更不像在学校与老师沟通那样轻松。这其中有很多的技巧，都是在不断的工作学习中积累出来的。步入社会，这种与人沟通协调的经验是很重要的。很多时候，我们即便是无法完成的事也需要答应顾客，然后回去协调，最后哪怕依然就是不可能的事，但我们需要给顾客这个我们为顾客服务了的过程。鉴于我们的工作性质就是要让顾客满意，要协调好甲方、供电局甚至公司内部其他部门的工作。我认识到在社会这个大环境下为人处事是需要圆滑的，社会上没有人会包容我们的脾气，在毕业顶岗实习过程中，我学习到了不少这方面的经验。

通过顶岗实习，我反思了自己在学校期间的学习情况。我感觉自己对于知识的学习太表面化了，没有深入的理解，只能说我学习认真所以取得了好的成绩，而事实上，与实际根本没有结合起来，知识只停留在书本上。我个人也觉得我们学校可以在专业课程的教授方面，多结合下具体工作中所需要的，与实际联系更加紧密些，让以后供用电技术这个专业的同学在毕业后学习到更多真正工作中可以用得到的东西。毕竟我们的学校培养的大多是高级技工，学生毕业要有真正的技术才能显现出我们学校毕业生的优势。最后，希望我们的学校越办越好，为社会培养更多的人才。

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！