# 有关实习心得体会总结范文通用(8篇)

来源：网络 作者：雪海孤独 更新时间：2025-01-27

*有关实习心得体会总结范文通用一现将在实习中的心得总结如下：一.教师要有自己独到之处虽然实习之前，我们再学校里也有过代课的实践，但是面对中学的体育教学还是没底。随着二期课改的实施，赋予我们教师更多的要求。这也要求了我们要改变传统而又枯燥的教学...*

**有关实习心得体会总结范文通用一**

现将在实习中的心得总结如下：

一.教师要有自己独到之处

虽然实习之前，我们再学校里也有过代课的实践，但是面对中学的体育教学还是没底。随着二期课改的实施，赋予我们教师更多的要求。这也要求了我们要改变传统而又枯燥的教学模式，大胆创新，不要老是束缚于老的教学方法中，在教学中要有自己独到之处，有新意。让学校在快乐的心情下上好每一节体育课，也方便于我毕业论文的研究。

二.初为人师，为人师表

教育实习开始以前，院领导对我院的全体实习生进行了动员，并结合以往教育实习的经验和教训，向实习生进行了热爱教育事业，为人师表的教育培训，调动了同学们的积极性。因为教师可以说是学生的榜样，他的一举一动，都在影响着学生的身心。在教育实习中，我尽量做到为人师表，主要表现如下：

1.投身于教育实习中。虽然，在实习前也有过一些试教活动，但是真正的中学教学对我来说，这还是第一次。从学生转变为实习老师，这之间需要付储一定的努力。首先，在实习第一周，听了带队教师及其他教师的一些课，为第二周正式上课做了一些必要的准备。为了上好第一堂课，我深钻教材，备好第一堂课，勇于创新，进行新教法尝试。然后，开始上课，而在这期间，我又与其他实习生进行交流，吸取经验弥补自己的不足。

2.在实习中，我不仅仅只限于教学工作，而且根据中学生的特点及实习学校的实际情况，开展了大量有益的活动，丰富了实习生活。我们和学生，我们即是实习老师，又是学生的知心朋友，但这两者之间的距离保持适当。我与学生交朋友，空余时间和学生一起玩，做好学生的思想工作。与学生打成一片，加强了与学生之间的感情，而在上课、考试时，对他们提出了很高的要求，又要有一定的严肃度，这样在学生面前保持了一定的威信。

三.做老师容易，做好老师难

做一名老师容易，做一名好老师的确很难。教学工作复杂而又繁琐。首先，要管理好整个班集体，提高整体教学水平。然后，又要顾及班中的每一名学生，不能让一名学生落伍。这就要求教师不能只凑为了完成教学任务，还要多关心、留意学生，经常与学生进行交流，给予学生帮助。做学生学习上的良师，生活中的益友。

实习工作还有半个月就要结束了，但我相信这不是终点，而是另一个新的起点。在实习中获得的经历和体会，对于我们今后走上工作岗位，都有很大的帮助。经过这次实习，也提高了我的专业水平，教学水平。在以后的工作上我会有争取更大的进步。相信今后无论什么时候回想起这段经历，都会觉得是快乐的，而且永远铭记于心!

**有关实习心得体会总结范文通用二**

在实习中，我在管理处指导老师的热心指导下，积极参与物业管理相关工作，注意把书本上学到的物业管理理论知识对照实际工作，用理论知识加深对实际工作的认识，用实践验证所学的物业管理理论，探求物业管理工作的本质与规律。简短的实习生活，既紧张，又新奇，收获非常的大

物业管理属于第三产业，是一种服务性行业。同属第三产业，物业管理又具有自己特有的性质，即它是集管理、服务、经营于一体，并寓经营、管理于服务中的产业。为物业所有人与使用人提供优质、高效、周到的服务，使物业升值。恒佳物业管理公司想业主之所想，急业主之所急。其运作处于良好水平，收费率达到88%以上，业主满意度达到中上等水平。小区环境优美，绿化程度高，设施齐全完备，经常开展各项活动，丰富业主的业余生活，属于高品质小区。其经营目标是为业主创造一个“安全、温暖、快捷、方便、洁净”的生活小区。

本次我实习的主要工作是接待业主来访、故障申报以及投诉处理。其中，主要应该注意的是热情接待业主，并尽快的帮助业主解决实际问题。针对一些不属于物业负责范围内的问题，进行进一步分析，提出对策与解决方法，大大降低业主利益损失程度。过年前，在领导的指导下，对小区内的安全隐患进行了清除和排解。为小区业主提供了一个干净的环境，度过一个安全而又和-谐的新年。同时，也对小区业主缴费情况进行录入与整理，保障每个业主的利益，也同时对一些恶意欠费的业主进行上门回访和问题的处理。

加强培训、提高业务水平

物业管理行业是一个法制不健全的行业，而且涉及范围广，专业知识对于搞物业管理者来说很重要。但物业管理理论尚不成熟，实践中缺乏经验。市场环境逐步形成，步入正轨还需一段很长的时间。这些客观条件都决定了我们从业人员需不断地学习，学习该行业的法律法规及动态，对于搞好我们的工作是很有益处的。

客服部是与业主打交道最直接最频繁的部门，员工的素质高低代表着企业的形象，所以我们一直不断地搞好员工培训、提高我们的整体服务水平，我们培训的主要内容有：

(一)搞好礼仪培训、规范仪容仪表

良好的形象给人以赏心悦悦目的感觉，物业管理首先是一个服务行业，接待业主来访，我们做到热情周到、微笑服务、态度和蔼、这样即使业主带着情绪来，我们的周到服务也会让其消减一些，以使我们解决业主的问题这方面，陈经理专门给全部门员工做专业性的培训，完全是酒店式服务规范来要求员工。如前台接电话人员，必须在铃响三声之内接起电话，第一句话先报家门“您好”，天元物业×号×人为您服务”。前台服务人员必须站立服务，无论是公司领导不是业主从前台经过时要说“你好”，这样，即提升了客务部的形象，在一定程度也提升了整个物业公司的形象，更突出了物业公司的服务性质。

前台接待是管理处的服务窗口，保持信息渠道畅通，监督巡查、调度和协调各部门工作，是前台接待的主要职责。在日常服务中，前台不仅要接待业主的各类报修、咨询、投诉和建议，更要及时地向相关部门、施工单位反映业主需求，监督维修跟进工作，对维修完成情况进行回访，完成最后闭环。为提高工作效率，在持续做好人工沟通记录的同时，前台接待还要负责收费资料的统计存档，使各种信息储存更完整，查找更方便，保持了原始资料的完整性。

**有关实习心得体会总结范文通用三**

根据学校的教学计划，我从20xx年6月开始在xx有限公司实习。工作的主要内容是组装、接线、制线和调试。组装、接线、接线和调试应严格按照电气调试程序手册进行，发现问题，逐步解决。此外，还完成了电路板焊接、制线、组装模块、安装空插头等工作，主要涉及压板、整流板、控制板、温度显示电路板、升晶限位等。

xx有限公司是一个团结的整体，每个员工都有自己的工作，包括实习员工。公司需要根据其更快更好发展的需要，结合个人情况安排工作。有很多工作，比如技术工作，营销工作，管理工作。任何出错的环节都是不允许的。所以，我觉得每一份工作都很重要。作为一名未来电气控制的技术员工，我将始终坚持公司提出的“七物一致制”的原则。技术人员不仅要懂接线、接线、调试、组装，更不能懂研发、设计、编程。根据我对公司发展的了解，烟台电信设备制造有限公司通过产业重组进入太阳能行业以来，近年来一直处于快速发展期。国内外对半导体硅锗材料的需求与目前的市场供应存在巨大差距。因此，太阳能产业作为一种清洁无污染的能源，具有巨大的市场潜力，为公司的发展提供了广阔的空间。

通过这次生产实践，我学到了电气设备操作的技术管理知识，电气设备的制造工艺知识，以及在学校学不到的实用知识。在向工人学习的过程中，我们养成了艰苦朴素的优良作风。在生产实践中，我意识到严格纪律、统一组织协调是现代大生产的需要，也是我们当代大学生的需要，从而进一步提高了我们的组织观念。通过生产实践，对巩固和深化我们的理论知识，培养我们的独立工作能力，强化我们的劳动观点，起到了重要的作用。

我觉得公司的企业文化里有一句话概括了技术工作的全部内容——“研究、试验、设计、制造、安装、使用、维护，七大事件，技术人员一定要走到最后！”。我觉得这里说的“七大事件”是技术工作。有人认为只有一些高科技的东西的研究设计才是真正的技术工作，而轻视安装使用维护，认为技术含量低甚至没有。这种观点是片面的、错误的。从哲学的角度来说，是一种唯心主义的观点。

实践是理论的基础，理论是在实践中总结和创造出来的，用以指导实践。而测试、制造、安装、使用、维护都是我们的实际工作。这就像一台电脑。为了使其正常工作，硬件和软件密不可分，缺一不可。硬件是软件的基础，软件是硬件的灵魂。毫无疑问，作为一个刚离校工作的实习生，我还是缺乏实践经验，在学校学到的更多是理论知识。所以很荣幸上级领导给了我这次车间实习的机会，让我在实践中真正了解技术工作，弥补实践经验上的不足。

只有在实践中发现问题，才能解决。下面主要报道我在调试过程中遇到的一些问题及其解决方法。对于一般的问题，如配电箱的开关是否接错或安装是否正确，通过观察目测很容易解决；对于一些偶然和特殊的问题，在调试过程中需要花费更多的时间。要积极思考，咨询有经验的员工，手工进行各种测试和实验，解决问题后认真总结，让他们知道为什么，为什么。另外，我觉得整流器主板的电路接线原理对于掌握维修流程很重要，但是很多维修人员根本不懂。

最后，对公司的技术和管理提出了几点建议:

1)目前公司自主开发设计生产的电控柜设备比较陈旧。考虑到公司的长远发展和经济效益，我认为我们应该改进电控产品的控制方案，推出自己的新产品。

2)在机柜的接线、接线、调试、安装过程中，我认为机电人员应加强沟通，相互配合，更快更好地完成工作任务，提高生产效率。

在制作车间，我是电缆班的第一名。毕竟是第一次，所以一开始我很笨拙，很努力。但在同事和同学的关心和帮助下，我不断进步和成长，充分感受到了公司大家庭的团结和温暖。所以我决定即使累了，再累我也要坚持下去，这样工作起来感觉轻松多了。通过虚心求教，在师傅的帮助下，我很快就习惯了这份工作。经过几天的过渡，我已经掌握了制作电缆的步骤和一些基本的注意事项。但我对相关专业知识知之甚少，所以虚心请教师傅，自己看相关书籍，仔细研究，最后问题很好的解决了。

在车间实习期间，虽然有时会很辛苦很累，但在实践中体会到了专业技能，积累了实际的技术经验。生产实习是重要的实践教学环节，是学校教学与生产实践相结合、理论与实践相结合的重要途径。其目的是通过实践培养和培养我们的专业知识和人才素质，为毕业后去工作，早日成为骨干打好基础。通过生产实践，了解和掌握各种电气柜的主要结构、生产工艺和工艺流程；使用的主要工具和设备；产品生产的技术资料；生产组织管理等。，加深对交流/dc转换的工作原理、设计、测试等基础理论的理解。它使我们了解和掌握交流/dc转换的工作原理和结构。为了进一步学习专业技术，打好连接、接线、调试、安装等基础。

在这次生产实践中，我们不仅对所学知识有了更好的理解，更重要的是，我们纠正了劳动观点，提高了独立工作的能力。

最后，我至少有以下几个问题需要解决。

1.缺乏工作经验

因为经验不足，问题很多，不能分清主次，有些训练或者学习找不到重点。随着实习，我想我会逐渐积累经验。

2.工作态度还是不够积极

在工作中，我只能完成分配的工作。虽然我可以在没有任务的时候主动要求分配任务，但在没有工作的时候，我可能会放松下来，无法主动学习。这主要是因为懒惰在作祟。以后我会努力克服惰性。没有任务的时候，我会主动要求布置作业，没有作业的时候我会自主学习。

3.工作中没有足够的研究

我自己选的，因为在我看来，只有市场认可的技术才是有价值的，我也觉得自己更适合和人交流。我坚信通过这段实习，从中获得的实践经验会让我受益终生，并在毕业后的实际工作中不断得到印证。我将继续理解和欣赏在实习中所学到的知识，并期望在以后的工作中将所学到的理论知识和实践经验运用到实际工作中，充分展示自己的个人价值和人生价值，努力实现自己的理想和美好未来。

总之，在过去的一年里，在老师和同事的关心和培养下，我努力学习，努力工作，能力有了很大的提高，综合素质也全面发展，但我知道还是有一些不足和不足。在今后的工作和学习中，我会进一步严格要求自己，虚心向优秀的同事学习，继续努力改正自己的缺点和不足，在思想、工作、学习和生活上争取更大的进步。

**有关实习心得体会总结范文通用四**

通过紧张的面试，我终于如愿进入到\_\_有限公司出纳岗位实习，实习期为三个月。学财务近四载，但真正的接触实际的工作，这还是头一次，心里难免有些忐忑。好在单位给我安排的老师比较理解我现在的心情，马上带领我熟悉出纳的工作流程。以下是我的实习报告。

一、实习单位介绍

\_\_有限公司是一家以服装生产加工销售为一体的\_\_合资企业，往来款项主要以电汇和承兑汇票为主，现金的收付较少。但由于我初来乍到，对很多业务都不熟悉，老师给我讲的第一课便是现金收付时要需要注意的地方。比如收到现金要当面点清金额，还有学会辨别真币假币，虽然单位有验钞机，但机器只是辅助工具，验钞机检验过后必须在清点一遍。点清金额后，便要开出收款收据，详细写明付款单位的名称、认证填写大小写金额等，在审核无误后在收款收据上签字以及加盖现金收讫章。

二、实习内容

通过环境适应阶段，我也基本上跟的上单位的节奏了。但仍是对出纳岗位的工作概念有些模糊，之前，我以为出纳只是跑一下银行，算一下现金，认为只不过是些简单而琐碎的工作。在实习过程中的探索和工作后，我改变了原来的看法，即使琐碎的工作也是很不简单的。单位收付业务主要是通过银行完成的，所以我的工作量突增，几乎一半的时间是在各个银行之间穿梭。挂号、排队、填写汇款单、取款单。回到单位后，还要打出银行对帐单，然后填写收款收据，加盖银行收讫章。最后便运用到在学校学到的知识了，那便是登日记账。把每一笔款项仔细认真的登记在账簿上。

在老师的带领下，我对库存现金、银行对账单以及日记账进行了全面的清点，做出现金、银行存款月报表交到出纳处。并除去企业必要的零星开支后的多余现金存到银行，当然这个任务一如既往的交到我手上。月初是财务科最忙的阶段，不但要结账还要填制凭证做出报表并缴纳税金，虽然我不是出纳人员但也非常忙碌，要把收到的收据、电汇单据、增值税发票、车票等等一系列的单据分门别类后交到不同职责的出纳处。虽然紧张忙碌但我也感觉到从没有过的充实，在所有人都忙碌的时候我也身在其中，这让我感觉到我终于成为财务科的一员。

由于\_\_有限公司主要是生产服装生产业务，所以工作人员工资分成两部分来核算。第一部分是车间工人的工资，第二部分是管理人员工资。不知什么原因，大概是出纳们太忙了，所以核算职工工资的任务也落到我的身上。领导对我还是不太放心，在核算完毕后，让我交给出纳部的老师们核实一下，结果证明领导还是很有先见之明的，有几人的工资我果然算错了。

三、实习心得体会

实习真的是一种经历，一种磨练，只有亲身体验才知其中滋味。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。还是在学校好啊，到了社会上就明白在学校的好处了。现在，我对公司的环境已经基本熟悉，同事的名字我也基本能叫上来了，我的办事效率也因此提高了不少，因为去一个地方找一样东西不用再东找西找东问西问了，看来融入环境对干好工作是很有帮助的。

四、实习总结

越是临近实习期结束，越会觉得时间过得飞快，但不得不对这里说再见。通过此次实习，将学校所学的出纳理论知识与实际结合起来，对整个出纳核算流程有了详细的认识，熟悉了出纳核算工作对象，利用真实的出纳凭证、对定期的经济业务进行了出纳核算，认识并掌握了出纳账簿登记的基本原理，并且认识到了自己的优势和不足，知道自己要的生活是怎么样的了。

**有关实习心得体会总结范文通用五**

过完了学生生涯最后一个寒假，终于开始我的实习生活了。早在大二的时候就从赵文霆学长那里打听到了大三的下半学期有12周之长，我自己也在大三上学期开始制作简历、自荐信等求职所必须的材料。在积极参加一系列社会实践活动的同时，也留意一些工作信息，为实习工作做准备，希望可以将2年多学习到的专业知识更好更快地运用到这大有可为、充满挑战的会展业当中去。

按照自己的实习计划，原本是打算回参加20xx年博鳌亚洲论坛的服务工作，但机缘巧合，自己12月份发出的求职简历有了回复，因此顺利地进入到现在所在的新国际会展集团有限公司实习，在国际会展部担任项目助理。之前我对公司并不熟悉，由于公司刚成立，网上有关公司的信息少之又少，我只能通过公司股东企业的相关资料猜测公司的实力。公司网站上这样介绍：我公司是由东恒国际集团联合xx省进出口商会、苏州国际博览中心及香港雅式展览服务有限公司，遵照xx省委、省政府《关于加快发展现代服务业的实施纲业》有关精神，通过市场化的手段积极开展国际合作，以创新求发展，以高起点构筑大平台，共同出资组建了国内首家中外合资的大型会展企业集团。公司是否如他所说的那样实力雄厚?公司接下来的活动能给我带来怎样的收获?短短的三个月时间内，我将会有怎样的变化?这些疑惑都给了我无限的遐想空间。

走进公司前的日子里，我总在想这家会展公司到底怎么样呢?它教会了我什么?它有哪些问题值得我们思考?在我近两个月的实习工作中，我慢慢找到了答案。

3月5日我在正式上班，成为国际展览部的一员，国际展览部目前大致分成如下几个项目组：首届中国国际物流科技博览会项目组;20xx南京重大项目洽谈会项目组;第二届中国国际中小企业交易会项目组;第四届世界城市论坛项目组;第三届中国(南京)国际软件产品博览会项目组以及国外出展处。

目前除了第四届世界城市论坛项目组刚刚筹建，项目尚未正式启动之外，其余几个项目都在前期筹备或招商当中。公司结合工作需求量和我实习的特点，安排我在物流展项目组和中小企业交易会项目组，另外协助负责重恰会。这样不仅能够多方面地接触不同性质的展会，还能够全面熟悉展前、展中、展后整套展览服务的工作流程。公司的安排令我很满意，也让我能够真正做到学以致用。

我最先是在中国国际物流科技博览会项目组工作。这是公司目前最大的项目组，物流展也是公司自主培育的品牌展会，项目组共投入9名工作人员。其中负责招展招商的5人，资料收集2人，项目经理和项目助理各1人，我的工作是项目助理，接下来我所在的另两个项目组，也是担任这一职务。物流展20xx年12月开始启动，年前未实施招商，我年后进入公司并分到该项目组，前期主要收集整理有价值性的展商名单，由电话销售预先联系确认面洽或者招标需求，再转由招商人员跟单服务。

在与客户的接洽中，我了解到往往通过与客户的沟通和介绍产生的新客户是具有较高价值的。由于我负责前期接洽事宜，无法深入与客户接触，必要要求招商业务人员努力达成该目标。除了项目经理、项目助理和资料收集员提供的客户外，招商人员也有必要及时通报其他来源途径的客户情况，有助于项目组全面把握客户行业方向和最新信息，有助于项目组的协作和工作的进展。我想这时候项目能否更快落实最关键的就是团队的沟通和工作默契程度的体现。

另外，由于我们的物流展是首次举办，所以许多方面还需要借鉴其他展会，但也不能全盘模仿，所以我们根据以往同类展会会刊显示的资料，按行业分类分别录入国内特装参展商、国外特装参展商、代理商(贸易公司)的资料并加以汇总，另一方面我们根据物流科技展会办展要求，提出增加科技企业和物流人才在展会中的比重，搜集了有关物流软件企业、第三方物流承包商、有关开设物流专业的高校信息资料。

资料的搜集很枯燥，尤其是有关高校资料的收集，要具体到有关专业老师的联系方式的统计，xx省的还好，有些客户就是本地高校的毕业生，可代为联系。其他地区的就要通过招生就业办或所在院系告之，有的院校会对展会权威性产生怀疑、有的会对参展费用和参展企业的招聘意向有明确答复。总的工作实在是考验一个人的耐性，不停重复同样的展会讯息、要对客户专业的问题做答复，不同于招商人员，项目助理要更多地为招商人员提供资料和信息，也要向客户对资料不清楚的地方做出合理的解释。

一个月的项目助理做下来，虽然辛苦，但我在与客户的交流中能从胆怯走向镇定自若，公司的前辈对我的帮助却是有很大的，他们会告诫我要多听他们打电话时如何说话，叫我先学套话，在自己与客户交流中摸索。目前招商活动已经接近尾声，已经确定参展的企业有800余家，展位预计达1100个，基本实现预期目标。项目经理对我在她出差期间主动承担她大部分工作很满意，我也在完成物流展展前工作后，被调到第二届中国国际中小企业交易会项目组开始我作为招商员的工作阶段。我想做纯粹的招商员应该比项目助理轻松多了，但我想错了，期间遇到的困难是我难以想象的。

进入中交会项目组之前我对项目组的情况做了大概的了解，知道此次中交会是第二届，是一个类似“广交会”性质的展会，也是我公司第一次协办该展会。我们和北京慧聪网会展公司以及苏州国华会展公司三家公司承担此次展会的招展任务，我公司主要负责医疗器械和保健品展区和纺织面料、辅料、纱线的招展任务。我做为项目助理参与展会的工作，我们项目组总共4个人，项目经理同时兼任南京重洽会项目组经理，还有1人为南京软博会项目经理，剩下我和一名招展业务员实际负责中交会的操作，我终于有机会全身心的投入到招展工作中去了。虽然我们分配的50个展位指标看似不多，但在随后的招展工作中我才发现它是离我那么的远。

由于是首次承办这类全商业化的展会，我们手头的客户资料有限，确实困难重重，没有任何支持，一切全要靠自己。如何寻找客户呢?黄页、绿页、阿里巴巴、慧聪网……最初，我能想到的就是书本上所说的利用网络资源和信息库来寻找行业企业的资料。的确，这些网站和信息库给了我们很多的帮助，但阿里巴巴上的企业基本都是做电子商务或者参加已经成熟的综合性展会或者专业性的展会。我们是刚起步的综合性展会，吸引力不够;我们在慧聪网上寻找企业资料，却忽视了那些企业基本都是慧聪网的会员，而慧聪网作为我们的合作伙伴，其会员企业作为也是它们招商的主要对象，我们从慧聪网上寻找企业资料，开展招商活动，恰恰出现了重复招展的局面，造成不必要的浪费，也和慧聪网方面产生了矛盾。在这样的被动的情况下，我们两周只招到4家企业。

如何转变我们的招展策略成为摆在我们面前最重要的问题。我们2个人开始赶展会，在南京、苏州等城市举办的相关展会上发放我们的展会资料和邀请函(期间被没收过资料2次)，向举办其他类似展会的展览企业索要会刊;此外降价成为我们无奈的选择，原本6800一个标准摊位、光地680一平方米的报价，再向领导汇报后，我们降到最低价：4000一个标准摊位、光地400一平方米，可能是这个数字不吉利吧，我们的招展工作还是少人问津。

**有关实习心得体会总结范文通用六**

这次实习固然时间不是很长，但让我受益非浅，是一次真正的理论与实践的相结合。通过这次实习我了解到了服装企业生产的全过程，进步了动手能力和实际解决题目的能力。向工人师傅们学到不少的经验。这是个知识化的社会，知识是必备的。

一、实习目地

利用此次难得的机会，我努力工作，严格要求自己，虚心向业务前辈请教，利用空余时间认真学习一些课本内容以外的相关知识，掌握了一些基本的做业务人员的技能，从而意识到我以后还应该多学些什么，加剧了紧迫感，为真正跨入社会施展我们的才华、走上工作岗位打下了基础，也为自己以后的工作和生活积累了更多丰富的知识和宝贵的经验。

二、实习时间

\_\_

三、实习单位

实习单位地点及规模

\_\_有限公司在\_\_省\_\_市\_\_县\_\_镇\_\_村。它是中外合资企业，是生产加工的经营模式。它拥有7625平方米的服装大楼，熟练员工200名，设备齐全，有完整的生产治理体系，年生产能力可达30万件单棉服装。该公司坚持“质量第一，客户至上”的服务方针，精品意识贯串于生产全过程，产品质量稳定，在同行业中有着良好的信誉。

实习单位主要业务

主营行业服装衣饰女上装，主要生产面里料，辅料，羽绒，晴棉，床上用品，棉装，职业防护衣帽，单衣，羽绒服装等。主要市场，华东地区，华南地区，华北地区，西南地区，海外市场(欧美、中亚、日本、韩国)。

实习单位的历史与发展

\_\_有限公司是在20\_\_年12月注册成立的，至今已快六年。在期间该公司碰到了不少的困难，经过经营者与员工的不懈努力克服了困难，让公司制度越来越完善，经营越来越好，着名度也在进步。

四、实习过程

我是在\_\_月\_\_号\_\_有限公司实习的，首先潘师傅对我大致先容了一下公司的情况，也让我跟后整理车间同事做自我先容，这是我要工作的车间，同事看起来都比较和善，这让我比较宽心。潘师傅跟我讲了要做的工作并且让旁边的同事教我这么做，我时常出错误同事们并没有表现出不耐烦还很热心的宽慰我，让我很感动。渐渐的我慢慢熟悉清剪线头，把脏污，画粉清洗干净、挂吊牌、备用扣等工作。

经过2周的实习我了解了服装厂的工厂治理制度是责任控制制度，该公司要分为以下部分：

(1)厂长办公室

(2)业务部

(3)质管部

(5)裁剪车间

(6)缝制车间

(7)后整理(辅工车间、整烫、检查、包装)

(8)厂部办公室

(9)设备部

(10)餐厅部

(11)后勤部

(12)仓库。

各个部分都有其自身的职责，比如，厂长工作职责是：一抓职员，深进员工队伍，了解员工心声，在沟通中加强老员工的稳定。多渠道加强职员招收，设专人负责新工人的培训，保证车间生产所需职员。加强员工教育，进步整体素质。加强技术骨干的挑选与培养，储备企业长期发展所需人才。二是抓货源，承接工厂正常及外放所需货源，并掌控业务实际操纵流程。跟踪落实原辅材料，保证车间的正常生产，减少误工浪费。深进车间生产，及时调整生产计划，压缩工时，进步有效产出。将内销和外销定单公道衔接，尽量的处理库存面辅料。三是抓治理，根据个人特长，对治理职员进行公道分工，营造每个人的工作积极性。分解各项指标计划，带领全体员工努力完成。明确工作职责按iso9000标准控制产品质量。加强执行力度，做到奖罚分明。加强各项用度的核算，控制不必要的用度支出。加强伙房、宿舍、保卫等后勤部分治理，为员工创造舒适的工作、生活环境。利用晨会检查上日工作情况，布置当日工作计划。

我在后整理车间，明白后整理工作职责是：一是辅工车间，核对工票与实物是否相符。检查首件与样品、工艺是否相符，保证质量。周密均衡安排天天生产，做到及时外放，保证交期。及时分清内外销产品的区别及线头、脏污的处理。按流转单，转交烫熨班。二是整烫，烫首件产品，按生产计划、交期进行生产安排。如发现工票与实物不符，及时查找上道。按工艺要求整烫每一个部位，保证质量。三是检查，检查对照样品、工艺是否相符。每捆抽查尺寸并做记录。做好新款首捆成品优先检验的信息反馈。交接必须按流转单交付，并保存根。不良品、粘污必须开出返修记录单，及时转到车间并记录时间，及时跟踪回收，保证数字的正确。四是包装，包装时对照工艺、洗涤、工票三者相符。按照装箱单进行包装，设专人盘点包装。发货后，天天写出发货分析，报厂长，并保证进库数字正确。还有领导对治理层的控制：一是天天晨会控制二厂上天的工作进度。二是月工作考核与工资挂钩。三是具体细节控制：1、考核指标中，有两项没有完成的，扣主要负责人工资的30%，有三项没有完成的，降职或降薪使用，或直接调理岗位。2、工厂定员生产，降低员工流失率，不高于30%，对所有治理职员下达招工任务，完成奖励，完不成进行扣罚，每少招一人扣50元。3、做好投产前的跟踪落实，凡是有落实不到位，造成停工待料的，扣责任人考核分5分。4、质量：加强质量的跟踪凡是造成50件以上批量返修扣班长工资50元，凡是造成100件以上返修扣车间负责人、考核5分，扣质量负责人考核5分，造成大批量返修扣车间、质量负责人20分。5、技术指导和班长以工时分钟、职员定员、质量、三个指标考核，每项指标完不成扣考核分5分。6、因个人原因给工厂造成损失在1000元以内的职员，扣当月工资的305，1000元以上20\_\_元以内的，扣当月工资的60%。20\_\_元以上的，调离岗位。7、各车间和部分工作流程执行iso9000标准，连续三次罚同一错误者，予以调离岗位等。

同时，我也知道了该公司的产治理制度主要指各部分之间的生产流程：业务—技术—仓库—裁剪—缝制—后整理—出库。

具体控制如下：

1、业务与客户承接定单，通过业务与客户协商确定工厂与客户之间的合作关系，确定投产及发货日期。

2、技术科按客户要求，确保样板、样品与资料相符，并发船样待客户确认。

3、仓库及时盘点面辅料，齐全后方可投产

4、裁剪与技术属上下道关系，裁剪车间待样板、面料确认后才能投进生产，并及时发现题目，进步生产效率保证能供给缝制车间生产。

5、缝制车间要及时保质保量的完成生产任务，给后整车间留出足够的时间。

6、后整车间要做好与缝制车间的衔接工作，辅工车间要保证缝制车间的半成品，服务好班组，成品衣服要有序的在车间及各道工序间流转，确保产品质量，保证按时发货。

正由于公司治理制度的完善、各个部分的员工各司其责才让工厂生产效率大大进步，产品质量也有很高的保证。我明白了一个经营良好的公司必定有一套不断完善的治理制度。

我还了解到一些关于服装方面的知识。真货是国外大品牌提供全套面料、部件、版型设计，到国内寻找厂家生产。质量合格的，正规渠道出厂的，就是专卖店里的“真货”。“原单货”(也叫余单、尾单)就是生产厂家从不到3%的“计划报废物资”中抠出一点，偷偷加工的成衣。它和“真货”的惟一区别，不过是“庶出”而已，数目较少。还有一种“原单货”，是由于种种题目，被品牌商拒收的“外转内销”，有时数目颇多。最常见的是颜色差异，即与外商要求的不一致，但是质量仍然能够保证。柔软型面料一般较为轻薄、悬垂感好，造型线条光滑，服装轮廓自然伸展。柔软型面料主要包括织物结构疏散的针织面料和丝绸面料以及软薄的麻纱面料等。挺爽型面料挺爽型面料线条清楚有体量感，能形成饱满的服装轮廓。常见有棉布、涤棉布、灯芯绒、亚夏布和各种中厚型的毛料和化纤织物等，该类面料可用于突出服装造型精确性的设计中，例如西服、套装的设计。

五、实习结论

这次实习被分配到后整理车间工作，在公司的安排和老师的指导下，我积极参与整理车间的相关工作，对该公司的治理制度、一些部分的职责、生产流程、服装的一些基本知识有了一定的了解。同时也深切感受到了指导老师、同事们的关怀与热心帮助，团队合作精神与敬业精神。

六、实习小结

机会总是为有预备的人留着。这次实习是一次理论与实践的一次尝试，在这个过程中，我获得了团队协作的锻炼，独立思考能力的提升，实践丰富理论的体验，同时也积累了工作经验，为以后的工作打下坚实的基础。这是我第一次与社会接轨，从学校到社会，让我感到了理论与实践的重要性，没有好的实践是学不到什么东西的。还让我明白了人际关系的重要性，要学会于人好好相处，关爱他人。总之，这次实习让我进步了很多，也给我指明了今后该努力的方向。最后要感谢\_\_有限公司给了我这个实习的机会以及同事们给我的帮助和关爱，还要感谢潘师傅对我的指导及教诲。

**有关实习心得体会总结范文通用七**

白源煤矿位于江西省萍乡市安源区白源镇镜内,距市区6公里,320国道、浙赣铁路从矿区经过,并与319国道毗邻,交通十分便利。

白源煤矿是1990年12月竣工投产的新型现代化矿井,设计能力为45万吨/年。92年核定生产能力为18万吨/年,97年核定生产能力为27万吨/年,改扩建后,98年至20xx年,实际产量在39万吨/年左右。矿井为双立井加暗斜井中央石门开拓方式,中央分列式通风,工作面采用长壁后退式采煤法,爆炮落煤。全矿现有职工2469人,其中拥有大专以上学历的专业技术人员139人。建矿以来,累计产煤240余万吨,固定资产8034万元。

白源井田位于青山至赤山桥勘探区之西南段,东西走向长3.9公里,南北宽1.9公里,井田面积约7.5平方公里。井田内无煤系出露,自上而下,全区为第四系与白垩系,上三叠系安源组(t3a)、上二叠系茅口组(plm)、石碳系上统黄龙组(c2)。井田可采煤层为91和82两层,煤厚0-5.58m,平均厚度为1.67m,倾角0-45度,平均28度,煤层结构复杂,高灰,低硫。矿井正常现涌水量为140吨/小时。煤层自燃情况为三至四类,煤尘具爆炸性,属低瓦.

这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。体会到了煤矿工人的艰难和坚定。在对您们肃然起敬的同时，也为我有机会成为九龙矿一份子而惊喜万分。 实习期间努力将自己在学校所学的理论知识向实践方面转化，尽量做到理论与实践相结合.通过本次实习，我们学到了很多课本上学不到的东西，并对煤矿井下生产有了更深的认识。 所谓读万卷书，行万里路。没有经过实践烤炼的理论永远都是纸上谈兵。实践，自古以来就被认为是成长的必修之路。在生产实践的过程中我的的确确走进了社会这个大课堂，体验着与以往完全不同的世界，增长了见识，开阔了视野，为今后一步步走进社会打下了基础!

这次实习虽然只有短短几天，但我觉得这样的经年却是很宝贵的。我零距离的接触到了煤矿工作者的生活，从他们的身上我学到了很多东西，了解到做一名好矿工的不易，没一顿煤里都有这些矿工的辛苦汗水。他们的生活规律完全被打乱，有时为了井下生产连饭都顾不上吃，正是有了这些敬业的煤矿工作者的努力，才有了今天平煤的强大发展。经过这次实习，让我对矿工这个职业更加肃然起敬，更想加入到他们的行列，成为一名优秀的矿工。我们很高兴的看到，同学们的热情和努力。我们认识到煤炭企业工作必须要有良好的身体素质和不怕吃苦的精神。

这次实习给同学们带来了很多的社会经验，提供了社会实践锻炼的大舞台，让我们了解到了煤矿的复杂而有序的生产系统。一个煤炭企业由采煤系统、掘进系统、运输系统、排水系统、通风系统等五大系统组成。其中采煤系统是最重要的生产系统，煤炭企业所有的生产组织都是围绕采煤系统布置的。排水、通风系统则为煤矿的生产提供安全保障。运输系统承担着物质和人员运输的任务、

煤矿测量工作涉及地面和井下，不但要为煤矿生产建设服务，也要为安全生产提供信息，以及领导对安全生产做出决策。煤矿测量的任何疏忽或粗率都会影响生产或有可能导致严重事故发生。因此，煤矿测量在煤矿开采中的责任与作用都是很大的。它的主要任务包括建立矿区地面控制网、矿区地形图的测绘、煤矿施工测量、地表移动沉降观测和矿体几何图绘制等。其中煤矿施工测量时煤矿建设和开采过程中为各种工程施工所进行的测量工作，即地面上的土建工程测量、井下控制测量和施工测量、竖井定向测量和竖井导人高程测量、竖井贯通测量。在施工建筑过程中和运营管理阶段，还需要定期进行岩层与地表移动沉降观测，以及为矿区的复耕进行测量服务等。

此外，在煤矿开采阶段还有很多复杂的技术问题需要煤矿测量来解决。如主巷道的定向与测量，掘进时中、腰线的给定，井下巷道贯通，弯道设置、竖井联测、斜洞布设，井下场地开拓，回采定水平，矿量计算，井下对照等等，处处都离不开测绘。比如巷道贯通如果不经过精确的测量，就不能随便开挖，否则将造成大量巷道作废，不仅浪费大，而且影响生产甚至会引发事故。

在短暂的实习过程中，我深深感受到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏。在学校总以为自己学的部错，一旦实际接触到，才发现自己知道的是多么少。这次实习带给我的部仅仅是一种社会经验，更是我人生的一笔财富。

总之，我觉得态度很重要，态度决定着我们的工作成绩，无论在哪个单位，做什么事情，只要自己的态度端正和积极，我们总会找到辛苦工作的价值和乐趣。也许，我做的不是很优秀，但我对这次的实习所付出的是对我最大的安慰，因为我一直在做最好的自己。在生产实践过程中我走进了社会这个大课堂，体验着与往不同的世界，从而进一步巩固自己所学到的知识，为以后真正走上工作岗位打下基础。

**有关实习心得体会总结范文通用八**

古人云：“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”意思是说;从书本上得到的知识毕竟比较肤浅，要透彻地认识事物还必须亲自实践。所以在大学生完成全部课程之后，学校会安排实习。对于我们会计专业的学生，平时只看重理论学习，缺乏实践经验，因此实习对我们来说显得更为重要。

在这次实习过程中，我系统的掌握了填制和审核原始凭证与记账凭证、登记账簿、以及编制报表的会计工作技能和方法，而且理论知识得到了巩固，通过这次的实习，我将会计理论与会计实践相结合，并有了以下的深刻体会。

一、理论和实践相结合是最重要的

通过实习过程我发现，单单是掌握理论知识对于我们来说是不够的，从刚进大学开始我们就在学习会计理论，可以说是非常熟悉了，有关会计的专业基础知识、基本理论、基本方法和结构体系，我们都基本掌握。但是在实践过程中我发现很吃力，感觉自己好像从来没学过会计知识，这让我深刻的体会到，实践对工作的重要性。

二、工作中要有足够的耐心和细心

会计工作本来就很繁琐，实习过程中我更是深有体会。在开始实习的时候，整天对着枯燥无味的账目和一大堆密密麻麻的数字，让我很头痛，以致于简单的填写凭证、记账都会错漏百出，试算不平。出错越多，越是心浮气躁，越是心浮气躁，出错就越多，形成恶性循环。到后来，指导会计师找我谈话，悉心的教导我，加上我自己的努力，我终于可以独立耐心的完成任务了，因此，我体会到，在会计行业切忌粗心大意，心浮气躁，我们要有一颗平常心。

三、扎实的理论基础是必不可少的

在大学的时候，我总觉得我的理论知识已经很扎实了。主观的认为所有工作都大同小异，只要掌握其中的规律就都能应付。但是在会计实习过程中，我才发现自己真的是井底之蛙。平时所学的根本不够用，细节方面更是错漏百出，例如：书写的技能，如金额的大小写、日期书写的规范性等等。还有就是根据相关的实习数据资料，在填写原始凭证、记账、编制各种账表时屡屡受阻。想想原因，多半是因为平时的理论知识不够扎实，经不起实践的考验啊。这也是我实习过程中得到的一个教训，所以扎实的理论是前提。

以上就是我这次会计实习的心得与体会，这次实习丰富了我的阅历，让我能全面的了解这个社会。我相信，只要努力奋斗，我的未来一定会很美好。

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！