# 汽车公司出纳员实习总结

来源：网络 作者：前尘往事 更新时间：2025-07-14

*第一篇：汽车公司出纳员实习总结读万卷书，行万里路。20xx年10月，我进入了绍兴xx汽车有限公司进行行政兼出纳的实习，这对我来说是第一次正式踏上了工作岗位，开始了与以往完全不同的生活。在这次的实习中，我深深的感受到了理论和实践的差别，以前...*

**第一篇：汽车公司出纳员实习总结**

读万卷书，行万里路。20xx年10月，我进入了绍兴xx汽车有限公司进行行政兼出纳的实习，这对我来说是第一次正式踏上了工作岗位，开始了与以往完全不同的生活。在这次的实习中，我深深的感受到了理论和实践的差别，以前在课本上所学到的理论知识用途很小，甚至根本就用不上，所以，我抓住这一次机会锻炼自己，在实践中去感受，体会，理解和运用所学的知识。在此期间，我大概参加了以下的实习活动：

一、人员招聘

我们公司的人员招聘主要是通过网络以及招聘会这两条途径。招聘前要向各部门经理了解所需要招聘的人员，填写人员需求表，写明需求岗位、需求人数以及具体要求，经总经理批准后方可对外发布招聘信息。网络招聘主要是在绍兴人才交流网以及绍兴e网上发布信息，要求应聘者先将简历投至邮箱，我们进行初步的筛选之后将简历打印出来，交给相关部门的经理过目，部门经理觉得合适的人员我们打电话通知其面试。面试人员较少时一般由部门经理直接面试，通过者再由总经理面试，总经理同意后通知录用。面试人员较多或涉及部门较多时，一般安排统一面试，由部门经理、人事部经理和总经理一同面试，决定是否录用。若是参加招聘会，就要事先联系好主办单位，向其告知我们的人员需求，参加前准备好应聘人员登记表、实习生登记表等。在我实习至今差不多三个月的时间中，我参加了斗门镇人力资源招聘大会以及绍兴人才市场的周六人才集市，学到了不少东西。

www.feisuxs【feisuxs范文网】

二、员工入职及离职

通知要录用的人员时，告知其报到时携带一寸照两张，以及办理工商银行的卡，实习生的话还要带上学生证以及学校开具的介绍信。入职时，首先要和其签订劳动合同和保密协议，实习生的话则是签订实习协议和保密协议，然后让其了解公司的主要规章制度并签名。再带其至门卫处进行指纹考勤登记，告知其若前三天离职是无工资的，最后带至部门经理处。新员工入职后还要在员工档案表和通讯录上面做好相应的登记。

员工辞职首先要写辞职报告，然后填写公司统一格式的员工辞职审批单和员工离职手续表，做好工作交接）并经相关领导同意后方可离职。

三、办理社保

在员工入职和离职时都涉及到社保的办理，一般新入职员工要在30天以内交掉。新入职员工办理社保要填写一张录用人员登记表以及绍兴市招工录用及社会保险参保人员增（减）表。以前未在越城区交过保险的，即无失业证的，还要填写绍兴市区新增失业登记表。另外，还要准备好一寸照至少两张，这就是为什么在员工报到时要求其带一寸照的原因。员工离职时也涉及到社保的办理，要弄清楚是辞职，还是开除，或者是双方协商一致，填写好解除（终止）劳动合同及失业登记证明书，还有绍兴市招工录用及社会保险参保人员增（减）表，到社保中心去办理停保。社保办理的时间是在每月的25号至下月的20号，所以要掌握好时间，做好工作安排。

四、办公用品采购、领用及登记

关于办公用品的采购，每个月各部门都会将其部门的需求表做好，在月例会上经总经理审批通过后，我们就可以进行办公用品采购了。我们公司有长期合作的办公用品商行，一般只要打个电话告知我们需要的商品及数量，老板就会送货过来。收货时要注意清点好货物和数量，确认无误后签名即可。之后几天若是确认没有需要订购的东西，老板就会将对账单送过来，查看无误后，可通知老板开发票过来。拿到发票后，我们需要做的就是填写费用报销单和分摊表，由各部门经理签字，财务经理审核，总经理审批后，交给出纳何姐，她会开一张转账支票，再通知老板过来拿就行了。

办公用品的领用一般都由各部门内勤来领，领用的东西和数量按照需求表来，不得随意多领乱领，每次领用时都要在登记本上做好登记。

五、文字资料整理

办公室总是有大量的的文字需要处理，一般遇到这种事情，我就主动代劳，像出通知、出制度等等，还有打印文件、复印文件这些。另外，员工档案的定期整理，其他各种材料的整理，也是我们行政工作的内容之一。

总之，在这次实习的过程中，我收获了很多东西。这是我们步入社会的开端，迈向残酷而美好的未来,我要一直坚信自己的能力，不断奋斗和前进。

**第二篇：出纳员实习总结**

出纳员实习总结读万卷书，行万里路。2025年10月，我进入了绍兴福通汽车有限公司进行行政兼出纳的实习，这对我来说是第一次正式踏上了工作岗位，开始了与以往完全不同的生活。在这次的实习中，我深深的感受到了理论和实践的差别，以前在课本上所学到的理论知识用途很小，甚至根本就用不上，所以，我抓住这一次机会锻炼自己，在实践中去感受，体会，理解和运用所学的知识。在此期间，我大概参加了以下的实习活动：

一、人员招聘

我们公司的人员招聘主要是通过网络以及招聘会这两条途径。招聘前要向各部门经理了解所需要招聘的人员，填写人员需求表，写明需求岗位、需求人数以及具体要求，经总经理批准后方可对外发布招聘信息。网络招聘主要是在绍兴人才交流网以及绍兴e网上发布信息，要求应聘者先将简历投至邮箱，我们进行初步的筛选之后将简历打印出来，交给相关部门的经理过目，部门经理觉得合适的人员我们打电话通知其面试。面试人员较少时一般由部门经理直接面试，通过者再由总经理面试，总经理同意后通知录用。面试人员较多或涉及部门较多时，一般安排统一面试，由部门经理、人事部经理和总经理一同面试，决定是否录用。若是参加招聘会，就要事先联系好主办单位，向其告知我们的人员需求，参加前准备好应聘人员登记表、实习生登记表等。在我实习至今差不多三个月的时间中，我参加了斗门镇人力资源招聘大会以及绍兴人才市场的周六人才集市，学到了不少东西。

二、员工入职及离职

通知要录用的人员时，告知其报到时携带一寸照两张，以及办理工商银行的卡，实习生的话还要带上学生证以及学校开具的介绍信。入职时，首先要和其签订劳动合同和保密协议，实习生的话则是签订实习协议和保密协议，然后让其了解公司的主要规章制度并签名。再带其至门卫处进行指纹考勤登记，告知其若前三天离职是无工资的，最后带至部门经理处。新员工入职后还要在员工档案表和通讯录上面做好相应的登记。

员工辞职首先要写辞职报告，然后填写公司统一格式的员工辞职审批单和员工离职手续表，做好工作交接并经相关领导同意后方可离职。

三、办理社保

在员工入职和离职时都涉及到社保的办理，一般新入职员工要在30天以内交掉。新入职员工办理社保要填写一张录用人员登记表以及绍兴市招工录用及社会保险参保人员增（减）表。以前未在越城区交过保险的，即无失业证的，还要填写绍兴市区新增失业登记表。另外，还要准备好一寸照至少两张，这就是为什么在员工报到时要求其带一寸照的原因。员工离职时也涉及到社保的办理，要弄清楚是辞职，还是开除，或者是双方协商一致，填写好解除（终止）劳动合同及失业登记证明书，还有绍兴市招工录用及社会保险参保人员增（减）表，到社保中心去办理停保。社保办理的时间是在每月的25号至下月的20号，所以要掌握好时间，做好工作安排。

四、办公用品采购、领用及登记

关于办公用品的采购，每个月各部门都会将其部门的需求表做好，在月例会上经总经理审批通过后，我们就可以进行办公用品采购了。我们公司有长期合作的办公用品商行，一般只要打个电话告知我们需要的商品及数量，老板就会送货过来。收货时要注意清点好货物和数量，确认无误后签名即可。之后几天若是确认没有需要订购的东西，老板就会将对账单送过来，查看无误后，可通知老板开发票过来。拿到发票后，我们需要做的就是填写费用报销单和分摊表，由各部门经理签字，财务经理审核，总经理审批后，交给出纳何姐，她会开一张转账支票，再通知老板过来拿就行了。

办公用品的领用一般都由各部门内勤来领，领用的东西和数量按照需求表来，不得随意多领乱领，每次领用时都要在登记本上做好登记。

feisuxs范文网【www.feisuxs】

五、文字资料整理

办公室总是有大量的的文字需要处理，一般遇到这种事情，我就主动代劳，像出通知、出制度等等，还有打印文件、复印文件这些。另外，员工档案的定期整理，其他各种材料的整理，也是我们行政工作的内容之一。

总之，在这次实习的过程中，我收获了很多东西。这是我们步入社会的开端，迈向残酷而美好的未来,我要一直坚信自己的能力，不断奋斗和前进。

相关阅读：大学生出纳实习周记、会计出纳实习周记、出纳实习日记、出纳实习周记范文

**第三篇：奇瑞汽车公司实习总结**

实习总结

转眼在云南商务奇瑞汽车销售服务有限公司实习已有三个多月了，感慨时光飞逝啊。三个月的时间里，我学到了好多的东西，做人、做事，对人、对事，我一样也没落下，只要能学到的，我几乎不放过任何的机会，把握每分每秒的学习。

本次实习的主要目的是让我们可以从实践中学到更多的知识，扩充实践知识面，以弥补教学过程中的不足，并且努力提高实际动手能力，为今后的教学和深造打下良好的基础。在短短的半年时间里，我深刻感受到了汽车售后行业的艰辛，也产生了自己关于工作的很多想法。

云南商务汽车销售服务有限公司自1998年成立以来，一直把工作重点放在致力于为客户提供更高效、更优质的服务。在代理奇瑞品牌之前，云南商务还曾经营过东风雪铁龙等品牌，但是在2025年奇瑞进入云南的时候，云南商务主动放弃了在其他人眼中看来更有诱惑力的品牌，专

一、专注地开始经营奇瑞这个当时还不为绝大多数人了解和信任的自主汽车品牌。弹指一挥间，5年时光过去了，事实胜于雄辩，云南商务以2025年/2025年中国十佳自主品牌汽车经销商、2025年入围全国五十佳汽车经销商、奇瑞汽车2025年销售满意度十佳经销商、云南市场销售万余辆奇瑞汽车、多次夺得奇瑞汽车全国销售冠军等成绩证明了他们当年富有远见的选择是正确的。

云南商务发展至今已拥有员工近160人，其中昆明服务站的维修技术人员就达80多人，庞大的售后队伍能为车主提供全天24小时的紧急维修、紧急救援服务，同时顺应市场的需求，还增设了二手车置换业务及按揭业务，让更多的客户能够亲身体验商务人的“以一流的服务、创一流的企业”服务宗旨。为了更好的服务客户群体，云南商务还在云南省15个地州内铺设了销售网点和定点维修厂，让广大地州的客户从购车开始到维修都能得到充足的服务保障。同时云南商务还在玉溪、曲靖设立了2个分公司，分别作为滇东北、滇东南的主要驻点。分公司除了拥有独立的经营铺面外，同时还附设有自己的维修车间，真正做到了集“整车销售、售后维修、信息反馈”为一体的全方位服务。

规格标准，管理严明是我对这里的第一印象。先进齐全的设备、宽敞整洁的车间，还有整齐化一的服装和认真严谨的维修态度都让我感受到了

一个真正维修店的标准。尽管有工作人员的紧张忙碌，也有车辆的进进出出，但是整个机修车间的工作仍旧有条不紊、秩序井然。

“多看多动手、少说少休息，”我就是依照着这样的想法努力坚持做好每一天的。我能主动帮助我师傅完成每一项保修任务，并且听从师傅的工作安排，并主动向师傅请教每一个保修单的具体操作、故障车的故障诊断和维修方法、拆装旧件的注意事项和首次保养规则。总体说来，在这半年里，看到了很多、学到了很多，收获也很多。不过，在这里实习也并非一帆风顺，其间也遇到了一些小问题。第一天来到这里时，我对这里的很多东西是第一次见到，所以很好奇，总想试试。可是又没有人 理你、也没有人教你，只有自己动手去做一些事情。由于之前没有接触过，搞坏了些东西，犯了一些错误，也闹出了不少的笑话来。我知道了，只有真正和他们一起做、真正走近他们的生活，才能够改变这里的一切。之后我坚信自己的信念，凭借着自己的刻苦勤奋和谦虚诚恳，赢得了师傅和他们机修工的认可，终于融入了这个团队，成为了他们当中的一员。

在实习的时候，我明确了一个合格的保修人员应该具备丰富的保修经验跟良好的技能水平和素质。因为保修经验越丰富，鉴定成功的概率才会越来越大，才不会被厂家拒赔掉。而良好的技能水平是维修质量的根本保障，也是合格的保修人员应该具备的基本素质。当然良好的技能是需要通过大量的实际维修来不断熟练、培养和提高自己的，并且要对这些维修实践进行总结和整理。还要不断吸收别人在维修过程当中所取得的经验，这样才能不断提高和丰富自己的维修技能和经验。在奇瑞4S店里，每周六早上都要由车间主任带头开晨会，总结一周的事情，以及如何做好以后的事情。当然这就要我们能够具备良好的团队合作精神、良好的沟通能力和与人交往能力，才可以更好更快地完成任务，也有助于自身的提高和发展。

其次的，我感受到了一名优秀的汽车售后工作人员应该具备的工作态度和敬业精神。以前没有接触过汽车维修店，所以想象中的机修工的生活是很艰苦的，可是这次有了切身的感受。每天都得从早上8点工作到下午5点半，中间只有一顿午饭的休息时间，没有午休。所以说对售后服务人员的考核不仅仅是对他们技能的考核，更是对他们工作态度，精神毅力的全

面的历练。具有端正态度和吃苦耐劳的敬业精神是一名优秀的售后服务人员应该具备的素质。这也是维护这一企业形象的必要因素。

实习中，我感到了，理论与实际是如此的不平衡。实际与理论也总是多次的不相符合。时间很快的，实习就结束了，半年的时间，转瞬已逝了。在镇江风驰实习的这段时间里，我磨练出了自己的耐心，认识到了把知识贯穿实践的重要性。不论是做人，还是做事，都得一步步的来，都得一步印出一脚印。

**第四篇：汽车公司参观实习总结**

一、前言

作为一名定向培养的学生，在这次作为芜湖总厂的参观实习中，首先我是带着以下问题去的。

1、我的毕业设计题目是：转向系统试验台硬件结构设计，如果有幸能够看到总厂的实验设备，也许会对我的毕业设计有很大的帮助。

2、在我经过去年半年的车辆学习过程中，积累了很多疑问和好奇，例如：机械手是如何利用如何工作，汽车生产线上到底人处在什么样的工作状态下，工作的安全性有多高等等，还有就是以我现在的能力和水平，我能在公司里担任什么样的工作岗位呢？

3、我未来如何在这样的工作环境中提高自己或者说如何规划自己的未来生活。

二、实习期间

在大约一周时间的学习和实践中，各位领导及老师带领我们首先去了奇瑞大学，接着是涂装、总装、焊装以及发动机车间，让我们彻底的了解了汽车作为一种交通工具，其在人们日常生活中举足轻重的地位是在什么样的环境下生产和制造的。同时，我也了解到了奇瑞的曼妙的发展和独特的产品。

奇瑞汽车股份有限公司于1997年1月8日注册成立，现注册资本为38.8亿元。公司于1997年3月18日动工建设，1999年12月18日，第一辆奇瑞轿车下线；以2025年3月26日第200万辆汽车下线为标志，奇瑞进入打造国际名牌的新时期。目前，奇瑞公司已具备年产90万辆整车、90万台发动机、40万套手动变速箱及5万套自动变速箱的生产能力。

奇瑞汽车股份有限公司旗下现有奇瑞、瑞麒、威麟和开瑞四个子品牌，产品覆盖乘用车、商用车、微型车领域。目前，已有12大系列二十六款车型投放市场，并且实现了“研发一代、生产一代、储备一代”的良性循环，保证了技术和产品的不断升级换代。奇瑞以“安全、节能、环保”为产品发展目标，先后通过ISO9001、德国莱茵公司ISO/TS16949等国际质量体系认证。

“自主创新”是奇瑞发展战略的核心，也是奇瑞实现超常规发展的动力之源。其从发展初期就注重开拓国际、国内两个市场，积极实施“走出去”战略，成为我国第一个将整车、CKD散件、发动机以及整车制造技术和装备出口至国外的轿车企业。目前，奇瑞正全面推进全球化布局，实施从“走出去”向“走进去”扎根发展的转变，逐步通过产品本地化，人员本地化，合作方式本地化等来加深海外市场的深层次合作。

奇瑞凭借富有朝气的创新文化，实现了跨越式发展，受到了党和国家领导人的深切关怀和高度重视。胡锦涛、吴邦国、温家宝、贾庆林、李长春、李克强等党和国家领导人都先后亲临奇瑞视察，对奇瑞的发展给予了充分肯定，并提出了新的和更高要求。奇瑞汽车将秉承“自主创新、世界一流、造福人类”的奋斗目标，继续保持艰苦奋斗的“小草房”精神，为实现打造“有国际化竞争力的，受人尊敬的汽车品牌”的第三阶段品牌发展目标而努力奋斗！

奇瑞在积极打造硬实力的同时，不断提升品牌形象和企业形象。一个自主开发的企业给了一批中国技术人员证明自己价值的机会，而这批技术人员则为这个企业设计出来“震撼上市”的产品。而与那些合资企业相比，奇瑞采取全球采购，这样就不必看任何外方的脸色。就发动机而言，风云用的是自产的发动机，QQ用的是中国东安发动机，东方之子用的是三菱发动机，而旗云用的是宝马-克莱斯勒发动机。然而奇瑞对自身设计的所有整车拥有设计确认权，因而无论采购了什么零部件，从风云到QQ、东方之子、旗云，都是中国车。

奇瑞虽然也应该算是起于草莽，但其领导人是从大型国有企业来的，在生产和管理上从一开始就比较规范，使企业很快就形成明晰的短、中、长各种不同目标，并有成型的企业制度安排去保证这些目标得以实现。用奇瑞人自己表扬自己的话说，“奇瑞有一群不要命的领导，有一批敬业的专家，还有一支肯学习的员工队伍”。而用一句从奇瑞的高层经理人到工程师都经常挂在嘴边的话来解释，正是由于可以去“造自己的车”，因此令这个企业充满了奋斗精神。

中国已经是世界第一大汽车市场。如果中国的汽车工业没有自主品牌，没有自己的核心技术，是不可想象的。中国已经是世界第三大经济体，必将会诞生出汽车业的自主国际品牌。正是基于这种使命和信心，1997年，奇瑞在民族汽车的荒漠中诞生了，并奋勇前行着。尽管经历了各种崎岖和坎坷，未来的发展道路也不会平坦。但是既然明白了这种使命，坚定了这样的信心，有了自己的方向和目标，我们就要义无反顾、更加执着地去追求和实现自己的梦想。今天的奇瑞与十多年前相比，已经积累一定的家底，有了自己的根据地，在国际市场也顽强地扎下了我们的根，正一步步地朝着我们的目标迈进。

今天的奇瑞，正以全球汽车产业新一轮调整为契机，继续在技术创新、管理创新和体制创新的道路上不断探索前进，朝着将自己建设成为一个拥有一流的人力资本和科技实力，富有进取精神的企业文化，同时具有强烈的名族气势的支柱型产业。

三、总结

在这次实习当中，虽然没有得到对我毕业设计有关的性息，但是在其他方面我还是开拓了自己的视野，尤其是我在学校学习当中的遇到的一些问题，其次就是见到了以后一起工作的领导和同事，感觉上像是又进了一所学校，遇到不懂的地方还是可以向同学和老师一样交流。

在这次实习中，同时我也看到许多和我同龄甚至比我年纪还小的奇瑞员工，他们在生产线上各守其值，当时只能说如果可以，我也很想亲自到生产线上去实践，学校里虽然可以从书本中学到许多东西，可是总觉得是在纸上谈兵，如果可以亲自动手操作就更好了。

其次就是联想到在不久的将来，我们这些定向培养生该从事什么样的工作。公司让我们自己选择，可是我总觉得我们还是有一些盲目，不知该如何放置自己，如何选择才能把自己的长处发挥到最大，实现公司和我们自己的双赢。不过我是本着一个原则：我是社会主义的一块砖，哪里需要哪里搬。很期待下半年的到来，让我们在实践中成长，在实践中锻炼吧。

**第五篇：汽车公司实习总结**

实习总结

这是实习是我第一次正式与社会接轨，踏上工作岗位，我开始了与以往完全不一样的生活：每天在规定的时间上下班，上班期间要认真按时地完成安排的工作任务，不能草率敷衍了事。认真履行我们的肩上的职责，凡事得谨慎小心，否则随时可能因为一个小小的错误而导致大的事故的产生，承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，老师变成领导，同学变成同事，相处之道完全不同。在这巨大的转变中，我也彷徨，迷茫，无法马上适应新的环境。我也许看不惯企业之间残酷的竞争，无法忍受同事之间漠不关心的眼神和言语。感觉自己很没用，什么都不会，所干的永远都是一些无关重要的天天重复的活。

“在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力”。参加工作后才能深刻这句话的含义。课本上学的理论知识用到的很少很少。我在这个岗位上，虽然每天都与客户打交道，如机械般重复着同样的动作。名义上在和客户联系，实际上几乎没用上自己所学的专业知识。确实，我得承认很多东西对我们而言还是很陌生，我们会的岗位技能少之又少，相对老员工来说，还是有一段距离，这确实是不争的事实。在工作过程中我们必须勤于动手慢慢琢磨，虚心求教，不断学习不断积累。在遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人。而每日重复单调繁琐的工作，时间久了容易厌倦。

踏上社会，我们与形形色色的人打交道。由于存在着利益关系，又工作繁忙，很多时候同事不会像同学一样对你嘘寒问暖。而有些同事表面笑脸相迎，背地里却勾心斗角不择手段，踩着别人的肩膀不断地往上爬，刚出校门的我们很多时候都无法适应。环境往往会影响我们的工作态度。一个冷漠没有人情味的公司，大家就会毫无眷恋之情，有更好的机会他们毫不犹豫的想选择跳槽。我们情绪低落导致工作效率不高，每天只是在等待着下班，无精打采地工作。

刚刚从学校来的我们，公司安排我们在打电话、接待客户，每天累死累活地干活，实在是委屈人。刚刚上班时，我也有这样的想法。可是经过十几天的实习之后，渐渐有了改观。其实就算一个新招聘进来的正式员工，也要从小事做起、底层做起，更何况是尚未走出校门的实习生呢。作为新人，什么都不了解，怎么可能在底层做起呢？虽然现在做的事累，但却能因为宽广的眼界而变得意义重大起来。其实说真的在“打杂”的日子里，正是了解工作流程，熟悉业务知识，寻找自身差距的好时机。把实习处处留心，多观察，多思考，收获才会更多。而实习一般都会有正式的员工来做指导老师，这就是一个绝佳的学习机会。而且从对待小事的态度上，更能看出一个人的素质。连一点儿小事都做不好，如何能让人对你有信心，将更重要的职责交付给你？

毕业是每个大学生必须经过的一段经历，它使我们在工作实践中了解社会，从中学到了很多课本上没学到知识，受益匪浅，开阔视野，增长了见识，使我认识到将所学的知识具体应用到工作中去，为以后进一步不如社会打下了坚实的基础，只有在实习期间尽快调整好自己的心态，丢掉对学校的依赖心理，才能在社会上独立，敢于参与竞争，敢于承受社会压力，使自己能够在社会上快速成长，被这个社会所接纳，进而生存发展。刚进公司实习的时候我有些担心，但是经历了事情之后，我努力调整心态，正确认识自己该做什么，不该做什么，我相信只要我们立足于现实，改变和调整看问题的态度，不断学习，才能在人生的道路上经历风雨之后，见到美丽的彩虹。

我总结了最好工作需要以下几点：眼尖：眼尖包括“观察”，再者就是有“眼力见”。作为一名实习生，在单位里首先要不给人家添乱。虽然有指导老师，但提问也要看准时机，别在老师正在忙的时候去打扰人家的正常工作。在初步了解了行业的内部运作后，要有针对性地去学习岗位上的具体工作，为以后的就业打基础。

手勤：尽管是实习岗位，也不要有丝毫懈怠的想法。不能把自己还看成一名大学生，而要像正式员工一样严格要求自己，熟悉单位的规章制度和企业文化。

心细：用人单位都喜欢把一些琐碎、的工作交给实习生做，如给复印机加纸，换一下饮水机上的空水瓶„„这个阶段缺乏乐趣和挑战性，只有经过这样的考验，才有机会获得进一步施展才能的机会。除了指导老师交代的工作要用心去做，还要细心地记录观察，最好做实习日记，将每天的收获、感触和遇到的问题，企业的信息都一一记录下来，为以后更好的发展养成良好的习惯。

此外，端正心态和学会面对自己“不喜欢”的工作，也是实习的必修课。因为心态决定生活状态，不要有“我在学校怎么怎么”或者“我比你现在的员工学历高”这样的优越感。要知道企业要的是实用型人才，企业要看你是否符合他们的要求。老板给你安排工作，可能很少是你“喜欢”做的。能否做好那些自己不愿意做的事情是一个人是否成熟的标志，也是一个人能否取得人生成功的重要因素。

通过这次实习，我从中学到了很多课本没学到的东西，在就业心态上我也有了很大改变，以前我总想找一份适合自己的爱好，专业对口的工作，可现在我知道找工作很难，要专业的更难。很多东西我们初到社会才接触，所以我现在不能再像以前那样等待更好机会的到来，要建立起先就业再择业观。应该尽快丢掉对学校的依赖心理，学会在社会上独立，敢于参与社会竞争，敢于承受社会压力，使自己能够在社会上快速成长。再就是时常保持一颗学习、思考的心。作为一个大学生，最重要的就是自己学习和思考的能力。在这样的一个新环境中，有我们很多学习和思考的地方，这就需要我们自己保持一颗学习、思考的心。首先在技术方面，要刻苦的补充自己的不足认真对待工作，时时刻刻的思考和学习，同时，在企业的环境中，更要学习他们先进的管理和人文文化，以丰富自己的社会知识和管理文化知识。这样，可以为自己日后的职业生涯打下良好的基础。

在实习期间，我拓宽了视野，增长了见识，体验到社会竞争的残酷，而更多的是希望自己在工作中积累各方面的经验，为将来自己走创业之路做准备。作为我在踏出社会之前的为数不多的几次实践中，这次的实践的确给予了我很多。今后，我将继续保持认真负责的工作态度，高尚的思想觉悟，进一步完善和充实自己，争取在以后的学习中更好的完善自己，在以后的实践中更好的运用去自己的只是，做一个合格的大学生，将来做一名对社会有用的人。

实习期过去了，但是以后的路还得努力去奋斗！回望前一个半月的跑业务、开拓市场来看，努力与艰辛暂且不说，这些都是应该的，工作开展的也还挺顺利，不过还是遇到了一些问题，例如：1.遇到一些懂汽车的客户，要自己量力而行，虚心学习、讨教，千万不能与之争风相对；2.在工作行程安排上还有待考虑安排，要有计划，提高工作效率；3.在寻找新客户的同时，要不断对旧客户进行回访，保持一定联系，让客户接受你，知道我们公司的产品；4.业务流程上要虚心向公司的同事学习，养成良好的习惯，多看、多学、多问、多思考，要有创新思维；5.工作经验不足，语言表达能力还有待提高，不然与客户谈的时候理亏；6.缺乏

技术上的指导，缺少一个整体的报价方案，对公司报价不是很清楚，实地考察能力不足；7.公司应该让我们多了解技术方面的知识，全力配合我们市场部的工作；8.不能很好地与公司同事交流工作上的事，我们建议每周应该开一次会，讨论问题，交流心得体会；9.公司在待遇方面还有待提高，可以给我们报销车费和话费。

最后感谢郑州日产给了我这样一个实习的机会，能让我到社会上接触学校书本知识外的东西，也让我增长了见识开拓了眼界。感谢我所在的公司所有同事，是你们的帮助和毫无保留的倾囊相授让我的技艺突飞猛进，让我这一年过的快乐并充实，在这里我谢谢大家了。感谢经理，你帮助我解决相关问题，并包容我的错误，让我不断进步。此外，我还要感谢我的实习指导老师王峥老师，在实习期间指导我在实习过程中注意的相关事项，给我细心的讲解很多难题。我感谢所有在我困难时帮助过我的所有人，正是你们的爱撑起了一个美好的社会。

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！