# 顶岗实践总结5篇

来源：网络 作者：七色彩虹 更新时间：2024-02-20

*通过写实践总结是可以明确我们的思考思路的，实践总结就是反思实践过程中的不足，以下是小编精心为您推荐的顶岗实践总结5篇，供大家参考。顶岗实践总结篇1匆匆的一个月在手指间轻松地滑过，回头翻看这一个月的每一天，哦，满满的全是充实忙碌的身影和沉甸甸...*

通过写实践总结是可以明确我们的思考思路的，实践总结就是反思实践过程中的不足，以下是小编精心为您推荐的顶岗实践总结5篇，供大家参考。

顶岗实践总结篇1

匆匆的一个月在手指间轻松地滑过，回头翻看这一个月的每一天，哦，满满的全是充实忙碌的身影和沉甸甸的收获，。很幸运选择了顶岗实习，不仅锻炼了自己，也使生活充满乐趣，惊喜，有滋有味！

记得第一次面对五六十个调皮可爱的孩子时，我慌了神，手足无措。之前学的一些方法根本没办法在他们面前实施，只想逃开。最希望其他老师让我去干别的工作只要别让我面对孩子。我实在没有什么好方法让那么多小孩子的注意力全都集中到我的身上。工作的前两天指导老师让我先干保育工作，一边让我熟悉工作流程，一边指导我工作。孩子离园了还跟我交流教我一些管理孩子的好方法，在她们身上我受益匪浅。

她们对待孩子的经验非常多，这些经验除了给我，更多的是我平时的观察，学习。在她们上课的时候，我会在一旁认真观摩，这是十分重要的。这里边的教学技术特别多，比如上课时的纪律如何维持，（这个比起小学课堂可算是个技术问题）教学方法是怎样的，如何吸引幼儿的注意力等等。学习观摩了两天，终于轮到我上阵了，尽管做了充分地准备，心理还是惴惴不安的。在吵一阵，乱一阵，闹一阵的情况下终于结束了一节课。这节课让我不仅看到了自己在教学上的失败，更大的问题在于我的教育观念。

一节课的好与坏不仅反应在教学质量上也体现在课堂的管理上。课堂的秩序直接影响教学质量，而我认为课堂秩序是需要师生之间的配合，需要长时间的磨合而成的默契。这两点恰恰是我这个新来老师所没有的，所以我们之间培养这种默契的空间是很大的。我理想中的教育是和声细语的，温柔的，带有一定的赏识。可是一个月下来，我发现在这里真的不可行。我想我可能对这种教育理解的不够透彻以至于用的方法欠妥，还有可能用这种方法也要因材施教，因地而异，实践总结因人而异吧。在我的教育观念里应该用爱去教育孩子，可是这一个月来我到我的爱有种溺爱在里面。比如拿这件小事来说吧，有些小孩子上完厕所老找我来提裤子，出于爱我总是代劳了。有一次我看到一个小孩找另外那个老师时，她了，鼓励他自己提。小孩做到了，以后每次都自己提裤子。这件事虽小但给我很大的，让我不得不重整我的教育观念。我总结教育有时就要狠，这种狠是在爱的基础上的。尽管有时觉得挺不进人情的但为了教育就要下狠心。当然要掌握一定的分寸。说狠就是教育要严格，要想使孩子形成一个良好的习惯除了言传身教更重要的是要有一定的原则，要严格遵守原则。

在以后的工作中我的课堂也要下功夫提升。除了要备好每节课，还要备幼儿。好多家长反映了不同孩子的不同情况，这是我在课堂上所没注意过的。每次讲完课觉得效果不错就好，没有在意过孩子是否真的接受了，理解了。这是我在教学中的失误。以后再备课时，不仅要想办法使课堂能吸引幼儿的注意，也要多变化形式使孩子能快乐的学习，学到知识，而不仅仅是流于形式！

这是我这一个月来最深的两点，教育及教学两方面。作为一名教师，首先做好这两方面的工作才能称得上为教师，所以在以后的工作中，我要督促，不断学习，不断反思，争取做一名合格的教师。

顶岗实践总结篇2

一、实习目的

根据学校对本科生的毕业实习要求，我在信用社进行了为期\_个月的毕业实习。

毕业实习的目的是：接触实际，了解社会，增强劳动观点和社会主义事业心、责任感;学习业务知识和管理知识，巩固所学理论，获取本专业的实际知识，培养初步的实际工作能力和专业技能。具体要求如下：

培养从事信用社前台工作的业务能力。了解并熟悉储蓄前台人员的的日常业务和工作流程，学会进行工作。理论联系实际，学会运用所学的基础理论、基本知识和基本技能去参与到具体的前台工作中。培养艰苦创业精神和社会责任感，形成热爱专业、热爱劳动的良好品德。找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备。

二、实习内容

\_月1日，我开始了我的农村信用社实习的过程。早上8点半，伴随着信用社大门的打开，大厅不一会就人来人往。大家都忙碌着，我无所事事着。主任说这样吧，这个月的第一期黑板报就你负责。总算有事做了，说干就干。高中的时候担任过出黑板报，还好基础不至于太差。其实也没写几个字，关于“信用社预防职务犯罪教育”的普法知识，却忙碌了大半天。不过效果还是不错的，有顾客谈起来，心中也是很高兴的。下午，我在实习指导老师的指导下首先学习信用社工作必需的基本技能，包括点钞、捆钞、珠算、五笔字型输入法、数字小键盘使用等。这似乎给了我一个难题，本来自以为信用社业务相当的简单，却没发现我原来有这么多基本的技能不会操作。看着同事熟练的点钞，真是很羡慕，而我只能从一张一张数起。还时不时的出错。对于珠算，刚开始我一直无法理解为什么不用计算器，这不是更方便吗?后来慢慢才了解，原来信用社柜员经常需要查点现金，看是否能账实相符，而人民币有多种卷别，在点钞时需要累加，这时使用算盘就要比计算器方便，因为计算器显示的结果超过一定时间便会消失。

经过一个星期的苦练，我虽然还不能熟练操作信用社的基本技能，但大致也掌握了其中的技巧，所谓熟能生巧，主要是靠以后勤加练习了。而且很幸运的是，能得到信用社同事们多年来的技巧心得，对我来说是莫大的帮助。百张点钞24秒的大师姐更是手把手的交我，倍受鼓舞。在数字小键盘上也有长足的进步，速度中上后准确率也是百分百的。于是接下来，实习指导老师便让我学习储蓄业务。储蓄部门目前实行的是柜员负责制，就是每个柜员都可以办理所有的储蓄业务，即开户，存取现金，办理储蓄卡等，凭证不在想对公业务部门那样在会计之间传递，而是每个柜员单独进行帐务处理，记帐。但是每个柜员所制的单据都要交予相关行内负责人先审核，然后再传递到上级行“事后稽核”。

此外我还学习了营业终了时需要进行轧账和中间业务轧账，学习如何打印流水平账报告表、重要空白凭证销号表、重要空白凭证明细核对表，审查传票号是否连续，金额是否准确，凭证要素是否齐全等。在信用社实习，学习柜员间每天交接工作时的对账是必不可少的，对账时除了要核对现金账实是否相符外，还要查看重要空白凭证是否缺失，传票是否连续等等。而柜员间对账也是很有程序的，一般先清点现金，然后再是清点重要空白凭证如存折、银行卡、存单等。经过一段时间的强化学习并背记储蓄业务的交易代码和操作流程后，我开始学习信用社的会计业务，即针对企业的业务。

对公业务的会计部门的核算(主要指票据业务)主要分为三个步骤，记账、复核与出纳。票据业务主要是指支票，包括转账支票与现金支票两种。对于办理现金支票业务，首先是要审核，看出票人的印鉴是否与银行预留印鉴相符，方式就是通过电脑验印，或者是手工核对;再看大小写金额是否一致，出票金额，出票日期，收款人要素等有无涂改，支票是否已经超过提示付款期限，支票是否透支，如果有背书，则背书人签章是否相符，值得注意的是大写金额到元为整，到分则不能在记整。对于现金支票，会计记账员审核无误后记账，然后传递给会计复核员，会计复核员确认为无误后，就传递给出纳，由出纳人员加盖现金付讫章，收款人就可出纳处领取现金(出纳与收款人口头对账后)。转账支票的审核内容同现金支票相同，在处理上是由会计记账员审核记账，会计复核员复核。

我这次实习所涉及的内容，主要是存款业务，主要包括储蓄存款业务、对公存款业务，对于贷款业务也有一定的涉及。

三、实习总结

这次实习，除了让我对农村信用社的基本业务有了一定了解，并且能进行基本操作外，自己在其他方面的收获颇大。此次毕业实习是我步入社会前的一个平台，为我今后踏入社会奠定了基础。

首先感谢信用社给我这个机会让我来到这个集体，在联社为期一个多月的实习是我走出校门，踏入社会的第一步，这个阶段是我从学生步入职场的重要的过渡，对我来说有很大帮助，为我将来走上工作岗位打下坚实的基础。通过这次的实习，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年大学里所学知识的巩固与运用。从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。虽然这次实习的业务多集中于比较简单的前台存贷款业务，但是，这有利我更深层次地理解金融业务的流程，使我在金融单位的基础业务方面，不在局限于书本，而是有了一个比较全面的了解。我觉得在学校和单位的很大一个不同就是进入社会以后必须要有很强的责任心。在工作岗位上，我们必须要有强烈的责任感，要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责。如果没有完成当天应该完成的工作，那职员必须得加班;如果是不小心弄错了钱款，而又无法追回的话，那也必须由经办人负责赔偿;如果业务不精通，损失的不仅是你更是顾客们的宝贵时间。

其次，我觉得工作后任何人都必须要坚守自己的职业道德并努力提高自己的职业素养，做一行就要懂这一行的行规。在这一点上我从实习单位同事那里深有体会，比如，有的业务办理需要身份证件，虽然客户可能是自己认识的人，他们也会要求对方出示证件，而当对方有所微词时，他们也总是耐心的解释为什么必须得这么做。

最 后，在信用社里每一位员工都是我的老师。我虚心学习经验，将所学的知识与实践结合起来，多思考，多总结，多请教，充分发挥自己的工作积极性。我觉得到了实际工作中以后，学历并不显得是最 重要的，主要看的是个人的业务能力和交际能力。我深刻的体会了这一点。学历只是一张证书、只是代表你接受的文化教育的程度，但并不能完全的展现个人。以实际说话，也许你能说出很多新兴词汇，可是顾客不懂，那你就算不上是个优秀的员工。实习的时间虽然只有短短的一个多月，但是我感觉我的收获还是很大的。我要感谢我的信用社的老师们，当我在业务上遇到什么不懂的问题请教他们时，他们都会悉心帮我解答，使我大大提高了对信用社务的熟悉程度，这对我的实习经历来说是十分重要的。

因此，我体会到，将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，使一个专科生具备较强的处理实务的能力与比较系统的专业知识，才是我们实习的真正目的。

顶岗实践总结篇3

为期一个月的社会实践已经接近尾声了，一个月中，有成功的喜悦，失败的泪水，但是我还是坚持下来了。我锤炼了意志，砥砺了品质;一个月，无论在学习，还是工作中，都充实了自我，提高了自我。

在工作中，我深深地懂得工作是一项伟大的艺术。在工作中，你会不断地成长，成熟;你会经受锻炼，增长才干;你会了解熟悉一些职场知识。暑期大学生带薪实习，我们在婚姻登记处工作。在那里。我们不仅仅更全面深刻地了解我国的婚姻文化，婚姻法知识，而且还从工作人员那里学到了许多工作经验：

从保安师傅身上我懂得了：知足是一种高尚的人生境界，保安李师傅每天工作很平凡，很普通，就是帮人们烧水，打扫卫生，维持秩序。可他整天都乐呵呵的，有时甚至还哼一首小曲。他简单，快乐，知足者常乐的生活态度深深地感染了我，使我懂得:因为知足，我们不会斤斤计较，不会给自己增加不必要的烦恼;因为知足，我们会拥有乐观，豁达的心态，笑看人生的酸，甜，苦，辣;因为知足，我们会享受生活的每一天，拥有美丽的人生。

婚姻登记员李老师教会了我:做任何事情都要学会思考。一个 人思维的深度决定人生的高度。思考是一个人成功的阶梯。哲学家用概念，逻辑去思考;艺术家用艺术手法去思考;普通人用自己的经历和生命感觉去思考。作为芸芸众生中的一员，我们要学会思考，思考是一种伟大的能力。一位名人曾经说过：“我思故我在”，的确，我们面对纷繁复杂的世界，我们要生存，要成功，就需要思考。只有学会思考，我们才能审时度势，运筹帏幄;只有学会思考，我们才会在激烈的竞争中，勇往直前，有立足之地;只有学会思考，我们才能取得成功，演绎精彩人生。思维的花朵是美丽的，会思考的人是伟大的，聪明的，睿智的。在工作中，让我们学会思考，拒思考引领我们前行。

工作和学习是相互促进的，带薪实习让我懂得了无论做任何事情都要用一颗平常心去对待，要注重细节，这些都将为我的学习提供宝贵的经验。

有收获，有感悟，我还想表达一些建议：首先，我建议民政局工作要更全面，更深入地深入群众，想群众所想，急群众所急，设置群众意见箱，多关心群众的生活，听取群众的意见;其次 ，我建议民政局要加强对员工知识技能的培训，多开展交流活动，开阔员工的眼界，全面提高员工的综合素质;最后，我建议民政局积极开展“以老带新”活动，让有经验的老员工带新员工，不断提高员工整体水平。

这一个月，我过得很充实，有收获，有感悟，社会实践确实让我学到了很多。

顶岗实践总结篇4

俗话说，实践是检验真理的唯一标准，这句话说的很是恰当。

在参加工作的两年里，学校的领导及同志们给了我很大的帮助，让我的课堂教学从生硬到熟练，也让我增加了对教学工作的热情，对课堂的探索，对整个职位的`重新定位。

在教学过程中我不断积累经验，研究课程，改进教学方法，使每堂课程都饱满精练。在我自己的努力和指导教师的帮助下，我的教学工作取得了一定的成绩

在过去的两年中，我能结合《纲要》，不断探索、研究、领会其中的精神，树立了新的教育观念，尊重每一个孩子，能根据学生发展的需要，努力为学生提供一个可发展、可探索的环境，并不断将新的理念与教育形式融入到我的实际行为中。

能坚持把学生的发展放在首位，树立“学生主体”的观念;能留心观察每一个孩子的行为表现，善于捕捉孩子的寻常时刻，并加以正确的分析、判断，不断提高自身观察记录的能力;能认真做好家长工作，及时将学生的在校情况反馈给家长，使每个家长安心工作;能据据学生的实际情况，认真制定好各类计划，及时的记录好反馈信息;能经常反思自己的教育行为，经常反思自己所采用的教学方法是否有利于学生的学习和发展。

当然，在这过程中我不断寻找自己的不足，不断充电，提高自身素质，努力完善自己，争取使自己的教学水平更上一层楼!在本学期中，我不断研讨教学方式方法，并积极进行课堂教学改革尝试。素质教育要求搞好教研教改。要求每一名教师都要不断提高业务素质。为此，我积极探索，大胆实践。我积极向其他教师们学习，努力实施创新教学，积极发挥每一名学生的积极性、主动性和创造性，让他们真正尝试到成功的喜悦。

抓好探究性学习方法的研究，让探究性学习方法真正为教师们所掌握并灵活运用。注意发展学生的能力，强化好奇心，启发学生敢于想象，勇于质疑，鼓励学生逆向思维、发散思维、求同思维、求异思维，努力开发学生思维的深度与广度。

教学中始终坚持以学生为主体，以教师为主导，教师的创新建立在此基础上。搞好创新，积极实施探究性学习方法的研究，让每个学生都成为探究性教学的主体。

积极创设情境，让学生在探究性学习中培养兴趣，激发好奇心和求知欲。我们使学生成为学习的主人。认真指导学生自主学习、独立思考，鼓励学生自主地发现问题，提出问题和解决问题。

改革教法，注重学法。变满堂问式教学为学生自由发展式教学。教师加强学法指导，给学生学习充足的时间与空间，让学生充分体验学习的艰辛与喜悦。教师适时加以点拨，迸发学生好学的火花。

认真备课、认真上课、认真布置与批改作业、认真辅导、认真考核是教学工作的基本要求，是每个教师必须执行的岗位规范，也是学校教学管理的中心内容。工作的实践使我们认识到，教学管理是一项多系列、多层次、多因素的常规性工作，但绝不意味着陷入繁杂琐碎的事务性管理，也绝不意味着拼力使犟的一味蛮干，而是要使教学管理讲究科学，遵循其自身规律，努力适应学校发展的需要。

总之，经过一学期的计算机教学工作，我的教育理论水平有了进步，课堂教学能力也有了提高。但也存在不足，今后会立足实际，开拓进取，不断前进。

顶岗实践总结篇5

在不知不觉中，20\_年已经过了，加入公司的时间拼拼凑凑也有不少的时间了。在这段时间里，从一名置业顾问一步步晋升为销售经理，我不断的学习的知识并积累了很多的经验，也同时锻炼和提高了业务能力，这让自己的人生多了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的增加了一份人生的阅历。可以说在九阳的这段时间中，收货颇多，感触颇多。在这里，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现对目前的工作做以下总结。

一、任务完成

今年实际完成销售认购签约回款佣金的情况和竞争对手易居的对比的情况。

二、团队管理方面

1、招聘面试方面

自己在招聘面试的时候缺少精心的设计和安排，有时候自己也不加重视，总是奔着你情我愿的想法，没有必要跟着面试者讲太多，正是因为自己的不重视应聘这个环节从而导致一部分优秀人员的流失，也给人事部部门增添了不少麻烦。

2、团队培训工作

没有计划的培训，培训目的的不明确，培训前没有系统的准备对团队的打造目标不够明确比较笼统，培训的计划做的也比较笼统，因此在培训工作开展时想到什么就培训什么，感觉团队缺少什么就培训什么，有的时候很少培训，有的时候天天都在培训也达不到预期的效果。不但增加了置业顾问的负担更影响大家的心情。

对于培训没有一个长期统筹安排和布置，自己也没有提前做好充足的准备工作。自己不但没有得到锻炼，更使整个团队褒足不前。也没有研究过老的置业顾问和新人进行区别培训，导致新人学习难度增大，老的置业顾问也感觉付出了时间却得不到较好的效果。

3、监督、督促工作方面的

很多事情都是及时的安排下去，但是没有给予及时的督促和监督，导致安排下去的事情做的不理想甚至是基本上没有完成。例如置业顾问的约电约客问题，自己很少去督促和检查他们的来电来客，导致置业顾问在这方面的工作开展的不是很理想。有的置业顾问甚至很长时间对客户都不进行约访，损失了公司难得的客户资源。

4、及时总结学习方面的

当工作期间遇到一定难题的时候，自己很少去总结学习更谈不上将自己总结的东西传授给团队，有时候难题过去就过去了，不再过多的进行回顾总结和传授。当遇到问题客户的时候，总是想尽一切办法给予解决但总是忽略产生这些问题的根源在那，因而重复的问题不断出现，如何将该问题在前期解决掉或避免该问题的产生自己却不做总结和传授。

5、公司制度的执行和落实方面的

例如有的工作人员偶尔迟到三五分钟，但出于不忍心就不再严格按照公司制度给予其罚款，从而导致了其它置业顾问心理不平衡，给管理工作带来了一定的困难。究其原因做为一名销售部负责人首先必须严格按照公司的管理制度进行相应的处罚，对其违纪行为视而不见于心不忍不给予其进行罚款可实际上就是在纵容其行为，因此对于我来说是一种失职行为。公司最基本的管理制度自己都因为种.种原因执行和落实不到位，更谈不上让自己的团队按照制度去严格要求自己。

6、销售一线工作出现的问题敏感性。

由于销售一线工作灵活多变，因此需要根据实际情况及时制定出相应的制度策略。在这方面自己的主动积极意识存在很大的欠缺，总是习惯于领导将工作安排完事以后自己才去执行，不动脑子去想过多事情，从而使很多工作做起来很被动。

7、团队之间的沟通。

曾经也认真制定过与工作人员之间的沟通计划，但是实施一段时间后便抛向脑后，因为各种原因落下了，在置业顾问提成方面因为没有事先沟通，向团队说明公司的情况，导致了一些小的情况发展，不仅仅影响了团队的士气也影响了正常工作的进行。通过这件事才让我深刻的意识到及时的沟通是多么的重要。

三、案场管理方面的

1、案场谈客监督及把握方面当问题客户出现的时候，自己都想办法及时给予解决，在案场自己也时常全程并及时的给予置业顾问的谈客进行指导，同时提示或组织其它置业顾问给予适当的造势来创造氛围，常组织置业顾问交流谈客过程的关键点把握，从而提高了部分置业顾问的成交率。尤其是对新的置业顾问谈客自己都及时给予点评，并组织其它置业顾问给予及时的旁听来提高谈客技巧。

2、案场问题客户处理方面

当出现问题客户的时候自己都很有耐心的给予解释和解决，减少了异议客户，增加了客户对公司的信任感和认同感。

四、执行力方面的

我深刻的意识到自己办事比较拖沓，总有一种不到最后一刻绝不完成的想法，因此对领导安排或者其其它的事情总是能往后拖就往后拖，深知自己拖沓的习惯害人害己，自己也要努力改掉这样拖沓的坏毛病。

在公司工作的这段时间里，深知自己身上存在各种各样的问题和不足，在以后的日子里我要给自己进行重新定位，振奋信心、保持本色、重燃激情，在改掉自己不足的前提下努力学习知识提高自身各方面的能力，并做出了以下工作计划。

1、首先在个人心态方面不仅好好调整，无论在任何的困境下都要和公司和团队荣辱与共，共渡难关。用自己的良好的心态去影响身边的人和公司的团队。

2、其次对于个人在团队管理上存在的不足自己要制定出详细的团队管理目标和实施方案。

3、学习招聘面试方面的技巧，重视每次的招聘面试工作，每次在面试之前都要设计出面试的方案，尽可能为公司吸纳和留住优秀人才。

4、在培训工作方面，制定出详细的培训方针和大纲，每个月末都要根据实际情况做出下个月详细的培训计划，针对新人和老人区别做出培训计划。并尽努力严格按照培训计划执行。落实项目部日常的管理制度，并严格按照管理制度去执行，无论任何人只要触犯公司的原则问题都一视同仁绝不姑息，牢牢记住“管理即是严格的爱”。

5、针对自己的沟通不足问题。每周固定两次和置业顾问进行有效沟通。及时的了解并掌握置业顾问的心态和动态。

6、关于监督督促工作在春节前也要形成制度，有奖有罚奖罚分明。

7、关于执行力不足问题，制定出关于执行力不到位的奖罚措施，争取任何事情达到第一时间，高质量的去完成。关于做事拖沓问题，自己要从每天上班开始锻炼，要求自己每天上班必提前20分钟到项目部，制定出处罚措施由秘书监督进行处罚。

都说公司是自己的第二个家，既然是家，没有谁有理由不爱自己的家，在这个家里我一直都是，忠诚可靠，乐于奉献，一切以公司利益为出发点，忠于职守，不以权谋私，敢于管理，尽心尽力，尽职尽责，管的公平、公正、一视同仁，心胸宽广，宽容善待他人，任人为贤。积极热情、充满活力。用自己的热情去感染自己的下属，关心他们的工作和生活。当然没有谁是十全十美的，我也有很多的不足之处，在执行力方面的欠缺，有时候性格的过于温和，对团队管理经验的不足，以及和下属沟通的欠缺，都给工作的进行带来了一定的困扰。作为一名销售经理，想好更好的发展，这些缺点和不足都需要一一的克服和解决，我有信心能够很好的解决。

学习犹如逆水行舟，不进则退，深刻的认识到自身知识水平有限及能力的不足，对未来我充满着期待和信心，相信在公司领导不断的批评和指导下我会进步的更快，变的更加成熟。

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！