# 实习总结

来源：网络 作者：静水流深 更新时间：2025-04-01

*实习总结（精选17篇）实习总结 篇1 一、实习目的: 为了使自己更加深入了解英语在社会和实际工作中的应用，丰富已学过的专业课内容，培养理论联系实际的能力，提高在语言应用中分析问题及解决问题的实际能力。为了更好地为完成毕业论文打下基础，为了以...*

实习总结（精选17篇）

实习总结 篇1

一、实习目的:

为了使自己更加深入了解英语在社会和实际工作中的应用，丰富已学过的专业课内容，培养理论联系实际的能力，提高在语言应用中分析问题及解决问题的实际能力。为了更好地为完成毕业论文打下基础，为了以后工作的顺利进行。通过实习，还应了解英语在外贸，及涉外和服务行业中的重要地位，了解和积累更多的实践经验，培养热爱专业，献身国家建设的思想。我们使用相关专业课教材，及实习单位提供的相关材料通过参与一个完整的笔译过程(资料,情报翻译)或口译过程(涉外接待,贸易谈判等),使自己掌握和提高熟练使用英语的技能。

实习单位的介绍:

翻译公司是本市唯一的一家经工商局审批注册的专为国内外各机构和个人提供专业翻译服务的企业。拥有各行业的专业翻译人员、高级审译顾问、外籍专家、审译人员、留学回国人员等组成的优秀工作团队。本公司坚持“以人为本”的指导思想，本着“团结拼搏,勇创一流”的精神，恪守“追求卓越挑战极限”的原则，积极为焦作地区的经济、文化和对外交流与发展，作出我们应有的贡献。公司长期对外承接的翻译服务有:英、日、法、俄、德、韩、蒙、越南、阿拉伯、西班牙、意大利，等近40种语种与汉语不同形式的笔译，陪同口译，交替传译，同声传译等业务。涉及机械、化工、汽车、金融、文学等各个领域。我们实行的是“翻译—副译审—总译审”的三级质量管理体系。合理的翻译运作流程、严格的质量控制体系、独特的译员审核标准以及完善的跟踪回访服务是我们优质翻译的保证。我们始终信守诚实做人，踏实做事的原则。秉承“竭诚为客户服务”的宗旨，用我们的辛勤工作换来沟通无限和您的微笑。

二、翻译过程的基本环节与具体要求

(一)实际翻译程序可以归纳如下:

1、快速翻译，侧重文体。有些译者认为口述的译文更新颖、更流畅。但无论译者是口述、打字、还是手写，重要的是要使译文节奏流畅;

2、初稿应该保留约一周左右。这样，修订译稿时就可以获得全新的感受，排除翻译初稿时留在耳边的余音，更加客观地评估译文;

3、认真检查译文内容，特别着重译文的准确性和连贯性。删除不必要的增补词语和补充初稿中的疏漏。特别要注意关键概念在翻译上的一致性，理顺拗口的词句;

4、从文体上检查译文。其实，这一步骤应该反复进行多次。朗读译文是一个非常重要的办法，因为听觉对连贯性和节奏感方面的问题比视觉要敏锐得多;

5、检查译文拼写、标点符号和格式。有些译者错误地认为，对译文内容、文体和正字法这三方面的检查可以合并起来一次完成，这种看法是大错特错的。对译文上述三个方面的检查应该分别进行;

6、译文送交三审审阅。

(二)汉译英的具体要求:

1、符合写作的一切规则

a)格式要求

i、拼写正确

ii、标点正确(英语中不用汉语标点:英语无顿号、逗号是圆点，所有符号语汉语大小不同;逗号后面有空格，前面没有;英语标点和汉语没有必然对应关系)

b)语法要求

i、注意每个名词的单复数是否正确

ii、注意时态是否正确

iii、人称和数是否照应

c)词和句子的要求

i、每个单词的意思准确、符合上下文需要

ii、每个单词的搭配符合英语习惯

iii、每个动词的句型符合英语习惯

iv、每个介词的用法符合英语习惯

翻译的三个基本要求是“信”、“达”、“雅”。“信”要求忠实原文的内容和每个句子的含义，用现代汉语字字落实、句句落实直译出来，不得随意地增减内容。“达”要求翻译出的现代文要表意明确、语言通顺、语气不走样。“雅”要求用简明、优美、富有文采的现代汉语把原文的内容、形式及风格准确地表达出来。

(三)在翻译中遇到的困难及其分析:

基于翻译的具体要求，我还不能完全达到这种水平，虽然可以句句落实直译出来，做到不随意增减内容，但却做不到“达”的要求，翻译出的材料表意不明确，译不出原材料的那种语气，“雅”的要求更是离的太远，还有涉及到专业性的材料就会觉得一头雾水，不知从何下手，此翻彼翻都觉得不太贴切。

在中国青年报上看到这样一则消息:把“保税仓库”译为“保证税收的仓库”，“五四运动”成了“五四体育运动”……译文中国人看不懂外国人不明白——

“一个英语专业8级的大学毕业生，语法结构错误百出，认为‘小康’就是‘富有’，译文做成中英文字符的简单对应……”说起前两天来应聘翻译职位的一位大学毕业生的表现，北京一家翻译公司的负责人直摇头。其实，考试的题目并不是很难——一段关于“我国实行按劳分配制度，允许和支持一部分人通过诚实劳动先富起来”的100字左右的中译英试题。这家翻译公司的负责人说，像这样拿着英语专业8级证书，却当不了合格翻译的大学毕业生，并非极端个别的例子。现在合格的翻译太少了。

伴随着中国加入世贸组织，对外交流的日益频繁，翻译人才的缺口越来越大。业内专家表示，翻译市场巨大，合格翻译人才紧缺，学了外语就能当翻译的老观念该改一改了。

三、那么在以后的学习和工作中怎样才能做一名合格翻译呢，具体有一下几点需要注意:

1、扎实的语言基本功。一名优秀的译员应具备良好的英语修养和扎实的汉语基本功，掌握英汉两种语言的特点和互译规律，拥有快速、准确地遣词造句的能力。译员要有良好的语音基本功，掌握英汉两种语言基础，敏锐的听力，超常的词汇量，良好的语感，灵活的表达能力以及广阔语言文化背景知识。需要特别强调的是译员的听力理解能力，他是口译成败的一个关键因素，也是一名译员的综合语言和知识水平的反映。

2、广博的知识面。译员光有扎实的语言基本功是远远不够的。常常有译员因缺乏主题知识或百科知识而出现“卡壳”的现象。译员的接触面很广，接待的对象在职业、年龄、身份、阶层、志趣、爱好、生活习惯、民族性格、社会习俗、宗教信仰等方面都会有很大的差异，随时随地都有可能遇到各种话题。因此，译员必须掌握丰富全面的百科知识，例如专业常识、社会常识、法规政策常识、国际常识以及背景知识、国情地情、风土人情、名胜古迹、花草树木、昆虫动物等百科知识，拥有较高的文化修养，能上知天文、下通地理、博古通今，并熟悉各行各业，努力做一个“杂家”或“万事通”。

3、出众的记忆力。译员需要有非凡的记忆力，这一点是由口译工作的特点所决定的。首先，译员在口译过程中不可能有机会查阅词典和工具书，或请教别人，因此，译员必须记住大量的词汇(包括专业词汇)、成语、典故和缩略词等。其次，译员要把讲话人所讲的内容准确详尽地用另一种语言表达出来，也必须有相当好的记忆力。

四、实习收获及总结:

经过为期两个月的实习，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，例如各种出国证明书(出生证明，亲属证明，成绩单等)，合同，财务报表，公司章程及法律文件。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。

实习总结 篇2

根据学校对于本科生的毕业实习要求，和签约单位的要求，我于20\_\_年\_月\_日至今，在\_\_\_银行三灶分行进行毕业实习。在各岗位工作人员的帮助下进一步了解了银行的构架体系、部门设置和操作流程，对银行的工作内容有了更深层次的了解，在实习过程中与部门成员分工合作，拓展了知识水平和业务素养。实习期间，我在个人金融部银行卡助理，大堂助理等岗位上进行见习，在单位指导老师的帮助下，熟悉了金融机构的主要经济业务活动，系统地学习了银行基础操作人员的实务工作，实际工作能力得到了很好的锻炼和提高。下面对我的实习情况作详细总结。

一、实习单位简介

1.1关于\_\_\_银行

至20\_\_年\_月底，全行注册资本为\_\_亿元人民币，营业网点近\_\_家，员工总数超过\_\_\_人。截至2020\_\_年末，\_\_\_银行总资产约\_\_\_亿元，各项存款余额已超\_\_\_亿元。至20\_\_年底，各项贷款余额\_\_亿元，实现拨备前利润\_\_亿元。

据英国《银行家》杂志统计，按一级资本排序，在20\_\_年度全球1000家大银行中，\_\_\_银行排名第235名;在国内所有入围银行中，排名第19名。

\_\_\_银行以“建设成为公司治理完善、机构布局合理、业务功能齐全，资本充足、管理精细、风险可控、业绩优良的区域性便民银行”为战略目标，坚持以“三农”、中小企业和社区居民作为主要客户群体，发挥特色优势，调结构促发展，防风险严管理，抓服务树形象，强基础推改革，全面提高经营管理水平和市场竞争力，努力把自身建设成为一家服务大众、贴心周到的便民银行。

1.2服务社区居民，践行“便捷服务心体验”

\_\_\_银行致力于向社区居民提供便捷、便利、贴身、贴心的金融服务。推出的金融便利店是一种创新的金融服务网点，它把自助机具与人工服务相结合，功能涵盖了四位一体的自助银行、个贷服务中心、个人理财中心和业务营销中心。如今，金融便利店附近的社区居民除可24小时享受自助服务外，还可在下班后获得错时、延时金融服务。

\_\_\_银行推出的“\_\_理财”系列理财产品，至今保持了“各类各期产品收益实现率100%、客户投诉率为零”的记录，并在全国“\_\_奖20\_\_年度金融理财产品评选”中荣获了“银行理财——年度银行理财成长奖”。根据\_\_\_大学信托与理财研究所的统计报告：截至20\_\_年12月，\_\_\_银行理财综合能力排名从20\_\_年4月的第33位上升了10位，跃居第23位的水平。

“二手房买卖直通车”业务是\_\_\_银行大力探索个人住房贷款经营模式的创新之举，它保证了可靠的房屋来源，安全的资金交易，合法便捷的手续，提供省钱、省时、省力的房屋买卖服务平台。

近期，随着中心城区\_\_支行、\_\_支行的相继开业，\_\_\_银行加快了调整网点布局、完善服务网络的步伐，这是对全行“做强郊区、拓展城区、立足上海、辐射周边”市场定位的有力推进和全面实施，也是进一步配合各区域社会和经济发展规划，为客户提供更为完善、便利的服务网络的重要举措。

1.3\_\_\_银行的业务

商业银行业务是\_\_\_银行的传统主营业务，包括公司金融业务、个人金融业务及金融市场业务。

1)公司金融业务

公司金融业务为\_\_\_银行业务利润的主要来源。包括存款业务、贷款业务、金融机构业务、国际结算及贸易融资业务、其他公司金融业务。

2)产品服务创新

\_\_\_银行配合公司客户最新业务需求，组合和创新公司金融产品;加大与金融同业的产品合作，积极开展同业间公司信贷资产的转让业务;推出融易达(基于应收账款的融资服务)、通易达(应收账款质押开证)、融信达(基于投保出口信用险的应收账款的融资服务)和融货达(货物质押融资)等产品，进一步丰富了“达”系列贸易融资产品种类。

3)个人金融业务

个人金融业务为\_\_\_银行战略发展重点之一。包括储蓄存款业务、个人贷款业务、个人中间业务、“中银理财”服务、私人银行业务、银行卡业务、渠道建设。

4)产品服务创新

依托全球服务网络和多元化服务平台，\_\_\_银行为客户提供全方位金融服务，不断创新推出本外币理财新产品。继续推动海外财富管理专柜业务，为客户跨境资产配置提供了便利。

5)金融市场业务

\_\_\_银行金融市场业务主要包括：本外币金融工具的自营交易与代客业务、本外币各类证券或指数投资业务、债务资本市场业务、代客理财和资产管理业务、金融代理及托管业务等。\_\_\_银行主要通过在\_\_、\_\_、\_\_设立的五个交易中心经营资金业务。

6)产品服务创新

新产品的设计与报价能力是\_\_\_银行金融市场业务主要竞争优势之一。\_\_\_银行始终秉持以客户需求为导向的创新理念，凭借在外汇业务方面的丰富经验及战略投资者的专业知识，致力于通过开发创新及度身订造的资金产品及服务吸引客户。

二、实习目的

(一)了解认识金融行业尤其是银行业的各种知识，丰富知识水平。

(二)锻炼自己的工作实践能力，提高自身的人际交往能力与吃苦耐劳的精神，培养岗位适应性。

(三)增加社会阅历，拓展人脉资源，完成实习规划。

(四)实习期间保持与单位领导员工的良好关系，通过自身实习表现给用人单位留下良好印象，争取校招绿色通道或者单位留用意向。

三、实习岗位及工作内容

实习岗位：

个人金融部银行卡助理营业部大堂经理助理。

工作内容：

个人金融部银行卡助理：

1、通过学习部门信用卡业务相关知识，掌握有关办公操作流程，了解部门对公和对私业务的具体操作，引导客户办理具体业务。

2、整理归档客户信用卡档案，实现客户资料的保密工作，协助部门完成客户个人及企业贷款的办理及贷后的跟踪核查和不良贷款催收工作。

3、协助完成部门全辖员工的绩效考核报告及数据录入工作。

4、协助部门完成月度工作报告，进行相关表格数据的格式调整，在部门工作繁杂时负责部门业务通讯的转接工作。

营业部大堂经理助理：

1、学习银行前台的各项工作以及银行的各项理财产品、担保贷款业务、银行卡、信用卡的各种详细情况，协助大堂经理处理银行各项日常工作。必要时协助柜台和理财经理处理银行客户数据与对客户进行及时回访。由于是男性职员，同时也担当银行的日常安保工作，当然只限于维持大堂秩序。

2、协助大堂经理处理银行大堂事宜，如引导客户，为客户介绍理财产品，解决客户与银行有关的问题。参与银行厅堂销售的各项布置与客户营销。

3、协助柜台工作，指引客户填写各种表格回单，帮助柜台疏导客户。进行银行高端产品对VIP客户的针对性推广等。

4、协助理财经理处理银行客户数据，主要完成客户购买理财产品或者办理各种功能性银行卡后的数据录入和数据分类工作。

5、客户回访工作，主要在客户购买理财产品成功之后电话告知客户做一个继续追踪，以及在理财产品推出之前协助告知一些重要客户，或者给陌生客户做电话拜访工作，宣传理财产品等。

四、具体实习内容

学习相应理论基础知识及银行相关各种文件，学习了柜面操作基本知识以及人民银行下发的各种文件。大堂经理助理是连接客户、柜面人员、客户经理的纽带，因此首先就得学习柜面的相关知识，才能更好的解答客户问题，引导客户办理相关业务，维持大堂秩序，减轻柜员的工作量，提高整体服务效率。柜面相关知识主要有五大部分：对公业务，对私业务，联行业务，授信业务，公共业务。其中具体包括对凭证及相关传票、操作流程、交易代码的学习。在学习的过程中，要非常用心，因为这些知识点既散又细，而且对于一位银行服务人员特别是柜员来说，任何一点细小的规定如果操作失误就可能酿成不可估量的后果。同时还要学习人民银行下达的相关文件，结合商业银行的内部规定变动了解银行改革的方向和动态。只有全面了解了这些文件规定，才能树立更强的服务意识和竞争意识，以优质的服务让顾客满意，以强劲的竞争力为银行争取更大的生存空间。

学习大堂营销技巧及解答客户咨询。在大堂工作要特别注重礼仪，礼仪是人们在交往活动中形成的行为规范与准则，成天与客户打交道的经理，代表着企业的形象与信誉，所以一切都要谨小慎微。要做好大堂经理助理的工作就必须做到以下几个方面：干练，稳重，自信，亲和。对顾客的需求要能够迅速作出反应，对大堂里出现的不同问题要能够表现出遇事不慌的心态，机智的处理并解决出现的状况，作为一个大堂经理要能够以低姿态友善地与客户沟通、交流，但也不能唯唯诺诺，在任何时刻我们都应该对自己充满信心。在客户迷茫时，我们为其指明方向;在客户遇到困难时，我们施予援手;当客户不解时，我们耐心解释;当客户不满时，我们及时安抚。随时随地，急客户所急，想客户所想，以完美无缺的服务去赢得每一位客户的信赖。让每一位客户感受到我们的微笑，感受到我们的热情，感受到我们的专业，感受到宾至如归的感觉。营业中的礼仪主要有四大内容：(1)解答客户问题。(2)营业中分流客户。(3)维护大堂秩序。(4)适当理财产品的营销。所以，作为一名大堂经理要有丰富的知识，随机应变的能力，以及善于营销的口才。

五、实习心得与体会

经过这次毕业实习，使作为新入社会大学生的我更加深刻地认识了社会，熟悉了工作岗位和工作要求，端正了工作态度。与此同时，在两个多月的工作相处中，与同事们培养了深刻地友谊，拓展了人脉，培养了礼仪，从而拓展了作为商科学生的商业素养，为以后的工作打下了坚实的基础。

通过这次实习，与实习相伴的是对银行业务的深入理解和对银行具体工作认知的改观，更加深刻地认识到银行工作的细致和严谨，也理解了银行对客户银行卡收取年费的合理之处。考虑对银行资源的高效利用，银行对其收取年费，避免了客户办理多张银行卡对银行资源的不合理占用，从而避免了银行卡档案的冗杂，减轻了银行卡档案和管理的操作难度，与此同时，促使客户合理利用手上有限的银行卡，提高安全意识，也减少了针对银行卡骗贷及核呆等贷后工作的工作量，维护金融安全。

在实习的过程中也伴随着对银行业务团队的认识和尊重，正是因为中行高素质的员工团队，通力合作，共同为部门成就而不断努力，才铸就了一个团结、负责的大企业的形象。

通过这次实习，我更加清晰的认识到银行已经由原来的专业银行向全能型商业银行的转变，银行已经由原来的货币银行转变为现在的万能银行。现代商业银行除了经营传统的存贷业务之外，同时还经营基金、保险等金融业务以及贵金属工艺品等保值增值类产品，分散经营风险，减少主营业务所造成的风险，而且积极拓展银行的中间业务，提高中收，有利于增强银行的灵活性，扩大赢利点。银行作为特殊的企业，有着特殊的监管机制，在经营过程中必须兼顾盈利性、流动性与安全性的“三性”原则。盈利性是目的，安全性是根本，而流动性是前提条件。商业银行在经营过程中必须统筹考虑三者关系，综合权衡利弊，不能偏废其一。在保持安全性、流动性的前提下，实现盈利的化。而现在能够积极拓展银行的中间业务，对于银行自身发展而言，无疑将会极大的增加银行的业务范围与经营能力，整体促进银行良性发展。尤其作为一名管理类专业的学生，看到中行历经百年，在外汇，贵金属工艺品等方面领军其他银行的时候，心里对以后的工作也是充满期待的。但同时也发现自己在口语方面的不足。

作为一名刚毕业的大学生，尽快实现角色的转变，是一个大学毕业生刚步入社会时所面临的首要任务。对于刚毕业的大学生来说，一开始就做一番伟大的事业并不现实，而是必须从最细小的工作中做起，甚至还要一遍遍的重复那些“细小”。这不仅要我们从行动上改变，更要先从心理上、思想上接受并改变，要充分认识到伟大都是从平凡累积起来的。正如书中所说，成功是一种努力的累积。平凡的人乃是一种无过高期望但又极认真生活的一种人。首先态度是乐观的，将人生视为一种在不断奋斗中的历练，经得起人生的大起大落，能够以宽容的胸怀善待一切。总是将复杂的事简单做，简单的事重复做，重复的事快乐做，快乐的事用心做。要是想变得伟大，其实不一定要成就辉煌的功业，因为构成伟大的决定性因素，恰恰在做得比平凡者更平凡而已。认清了这些以后，角色转变也就不再是问题。通过这次的实习，我对银行工作有了详尽而深刻的了解，也是对未来参加工作的试炼。是大学生涯中甚至是人生中很重要的一部分积累和经验，这在我以后的学习和生活中都会发挥着很重要的作用。而这次的毕业实习无疑成为了我踏入社会的一个平台，为我今后踏入社会奠定了良好的基础。

实习总结 篇3

实习，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，是自己所学到的理论知识有用武之地，只学不实践，那么所学的就等于零。理论就应与时间相结合。另一方面，实践卡能够为以后找工作打基础。透过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境不同，接触的人与事不同，从中学到的东西自然就不一样。

短短两个月的工作过程是我受益很大。不仅仅让我开阔了眼界，最主要的是懂得了如何更好的为人处事。

第一要真诚：你能够伪装自己的面孔，但绝不能够忽略真诚的力量。记得第一天来那里时，心里不可避免的有些疑惑：不明白老板怎样样，就应去怎样做，要去感谢什么等等。踏进大门后，之间几个陌生的人用莫名而疑惑的眼神看着我，我微笑和他们打招呼，尴尬的局面理科得到了缓解，大家都很友善的微笑欢迎我的到来。从那天起，我养成了一个习惯，每一天早上见到他们都要微笑的说声好。

第二是激情与耐心：激情与耐心，就像火与冰，看是两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火法。

第三是主动出击：当你能够选取的时候，把主动权握在自己手中，在实习旗舰，我会主动的协同同事工作，主动的做些力所能及的事，并会几级的寻找适宜的时间跟他们交流。谈生活学习以及未来的工作，透过这些我就同事们走的很近，在实习中，他们会教我怎样做事见什么样的人说什么样的话，使我觉得花的了很多收获而且和他们相处的很愉快。

第四是感受到学校和社会的距离：在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。在那里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，来提高自己的能力。

记得老师以前说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是学学搞笑，学生还终归持续着学生的身份，而走进企业，接触各个的客户，同事，上司等等，关系复杂。得去应对从未应对过的一切。

在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的只是一点都用不上的状况。或许工作中运用到的只是很简单的问题，只要套公式是的就能完成一线任务，有时候我会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学的这么吃力呢这是社会与学校脱轨了吗也许老是是正确的。虽然大学生生活不像踏入社会，但总算是社会的一部分，这是不可否认的事实。

作为一个新世纪的大学生，就应懂得与社会上各方面的人交往，处理社会所发生的各方面的事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。毕竟，四年大学念完后，我已经不再是一名大学生，是社会中的一份子了。要与社会交流。为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自己成为一名合格，对社会有用的人才，多接触社会是很有必要的。

回顾实习生活，感触是很深，收获是丰硕的。

在短暂的实习过程中，我深深的感觉到自己所学的知识的肤浅和在实践运用中知识的匮乏，刚开始的一段时间里，对一些工作无从下手，茫然不知所措，这让我感到十分的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到时间，菜发现自己明白的是多么少，这是菜真正领悟到学无止境的含义。

实习是每个大学生务必拥有的一段经历，他是我在实践中了解社会，让我学到了很多课堂上根本就学不到的知识，也开阔了视野，增长了见识，为我以后进一步走向社会打下坚实的基础。

实习总结 篇4

大学四年的时间里，让我学会了很多的知识，但这些理论知识却又一向没办法实践，让我有些心痒痒。尽管大学里开设了几次实操课，但这样的机会实在太少，很难从中学习到更多的知识，即便是有，也只是教师给我们总结出来的，而非我们自我实践出来的。可是毕业实习却是给了我这样一个机会。

大四上学期读完，我就开始找工作了，想要找到一份满意的工作，真的不简单。小公司自我看不上，大公司又看不上我，即便是看上了，也只能在最基础的岗位上学习。但即便是如此，我也还是珍惜这样的机会。经过好几轮的面试与复试，我最终得到了一家企业机构的经过信，怀揣着自我的梦想，想要在岗位上大展身手。然而现实却是把一盆冷水，倒在了我的头上。

作为实习生，我们是去学习的知识的，这一点我明白，所以即便是在公司里，我都感觉和在学习里没什么区别，头一个星期里就是背各种知识与文案，还有各种规章制度。翻来覆去就是那些资料，根本就没有我能够实际上手操作的机会。看着同事们在进行各种操作，进行各种实验，我却只能在边上看着，心痒痒手痒痒，却没有一点办法。即便是过了一个星期之后，我最终能够不用在背东西了，也能正式开始工作了，但我也只能给他们打打下手，帮忙他们递文件，端茶倒水，我甚至一度在想，我究竟是来做什么的。可是在这个打杂的过程中，我也认识了不少的同事，和他们熟悉了起来。也正是基于此，我有时也能在一旁看着他们进行操作，然而这些操作却是和我在学校里学的完全不一样，这让开始好奇，开始耐着性子重新开始学习知识，也从中发现了很多不懂的地方。幸运的是，同事们都比较热情，对于我的疑惑都很耐心的帮我解答，甚至演示给我看。我也所以有了很大的提高。

实习开始的第二个月，我总算是能够自我实际操作了，得益于同事们之前的指导和帮忙，我很快就熟练了起来，虽然偶有差错，但无疑比我刚开始一眼黑要好的多了。耐下性子的我，在工作上提高是十分明显的，每次布置下发的任务，我总能完成的很出色。偶然间在和同事聊天的时候，谈起我刚进公司受的委屈，才明白每一个刚进公司的实习生都会有这样一个过程，因为我们大学生刚毕业难免有些浮躁，而这个过程就是让我们能够沉下心来，用心应对工作。

如今我已经毕业了，但在毕业后我还是选择了继续在那里工作，很多谢\_\_公司给予我这个机会，让我成长，让我提高。

实习总结 篇5

大一的时候就知道大三的上学期学校有顶岗实习活动，也知道这个机会对于我们师范生来说很难得，所以我毅然地选择了顶岗。不知道顶岗的生活会是怎样，学校怎么样，学生好不好管，会是收获满满还是不如不曾经历过，一切都充满疑惑。曾经问过师哥师姐，答案却是相差甚大，一切都是未知数。可转眼间，实习已接近尾声，中学是一个小社会，是大社会的一个缩影，顶岗实习是大学步入社会的一个缩影，是大学进入社会的一个过渡。在这为期半年的实习中，我们有最初的迷茫、紧张、陌生到现在的习惯、大方自然，工作、生活看似单调，但是，不论从刚开始的听课，到后来的讲课，参加班级管理，我们都受益匪浅：不在懒床，不再拖拉，多了责任，多了经验，也收获了幸福。

从脚步迈入威县二中这所学校大门开始，我就知道自己已经不仅仅是一个大学生了，我现在是一个老师，我要以老师的身份来完成这半年的实习生涯。另外在这里,学校的领导和老师都给了我很多帮助。学校完全把我们这些顶岗实习生看成正式老师,无论哪一方面都更正式老师一样,没有区别。这对我们这些实习生来说实在是一次难得的锻炼的机会。另外，学校还专门为我们配有指导老师。他们无论在教学技能和教学经验上都能给我们很多指导和帮助。使我们在教学这条路上少走弯路。每个礼拜我们的指导老师都会来听我们的课。每一次准备的过程都是在不断的进步。而我们每个礼拜也会去听指导老师的课，从他们身上，我们能够看到自己的不足，使自己在教学实际中扬长避短。

初为人师，总是有些紧张。我带着羞涩与忐忑抱着课本和教案走上讲台时，尽管我做了很多准备，但当我真正面对那么多双眼睛时，我还是紧张了。同学们，现在开始上课。我机械得重复了在台下不知念了多少遍的开场白。然而，这句话说完，下句该说什么呢?突然间我的脑袋一片空白，只能感觉到有十几双眼睛正齐刷刷地盯着我，让我感到十分地不自在。短暂的犹豫之后，我剩下来的只有微笑，因为我想起了那句话：微笑是法宝。这时学生也对着我微笑，看着他们那一张张稚气的面孔，我所有的紧张都在这一瞬间消失了，透过那一双双澄清的眼睛，我也似乎读到了那一颗颗纯净的心。等我大汗淋漓的走下讲台，我知道我已成功地走出第一步。从此以后，我便穿梭于讲台与办公室之间。

刚来到这里，对于我们最重要的就是身份的变换，我们不在是天天由老师管理的学生了，我们变成老师了，我们不但要处理好自己的事情，还要管理好孩子，特别是作为班主任，一切的工作都显得那么细致入微，因为这里是县城，大部分来自乡村的孩子都住宿，所以教师又充当着另一种身份--家长。初为人师，总是有些紧张。我带着羞涩与忐忑抱着课本和教案走上讲台时，尽管我做了很多准备，但当我真正面对那么多双眼睛时，我还是紧张了。同学们，现在开始上课。我机械得重复了在台下不知念了多少遍的开场白。然而，这句话说完，下句该说什么呢?突然间我的脑袋一片空白，只能感觉到有十几双眼睛正齐刷刷地盯着我，让我感到十分地不自在。短暂的犹豫之后，我剩下来的只有微笑，因为我想起了那句话：微笑是法宝。这时学生也对着我微笑，看着他们那一张张稚气的面孔，我所有的紧张都在这一瞬间消失了，透过那一双双澄清的眼睛，我也似乎读到了那一颗颗纯净的心。等我大汗淋漓的走下讲台，我知道我已成功地走出第一步。从此以后，我便穿梭于讲台与办公室之间。

孔子云： 其身正，不令其行;其身不正，虽令不从。 只有管好自己，才能有资格组织好别人。我们来威县二中实习的每位实习生都得带一个班的副班主任，参与该班的的管理。由最初和孩子们一起军训到现在的教学、生活管理我逐步理解到了班主任是班级的灵魂这句话的意思。首先要在学生心目中树立威信，形成班级的向心力，。班主任一要言必行;二要勤跟班;三要注意形象、仪表;四要以身作则;五要严慈幷济。爱学生不能放纵学生，要对他们严格要求。

君子诲人不倦，而师道必严。 我们实习教师在学生的关系上要注意课上课下的区别。比如迟到的学生是否喊报告，当你让学生站起来，他们是否服从，上课是否保持坐姿 我们都应该关注，该立规矩时就立规矩，以培养学生良好的习惯，学舍问你个尊敬老师之最基本的礼仪，要让学生懂得怎样尊敬师长，别见了老师就跑。至于下课，可以向孩子般的和学生同乐，努力走进学生的内心世界。做学生的良师益友。

实习总结 篇6

匆匆的两个月在指尖轻轻滑过，回头翻看实习的每一天，满满的都是充实忙绿和沉甸甸的收获、感悟。我真的很庆幸自己能够来到桓仁一中实习，在这里我获益良多。

还记得20\_\_年\_月\_日，我们\_\_一中实习小组一行19人乘坐客车远赴辽宁省\_\_\_第一高级中学实习。路途遥远且山路颇多，但这并没有打击我们热切期盼的心情。终于历经7个小时，我们来到了桓仁一中。这里四面环山，空气清新，学校也呈现出欣欣向荣的气象，无形中就给了我们一种动力。很快学校就给我们安排好食宿，一切都很周到，这让给我们倍感温馨。当天，学校也给我们安排了实习指导教师，我被安排在高一年级，师从李广霞老师学习，一切准备妥当，只等实习开始。

实习第一天，我们早早的起来，准备妥当后，我跟着李老师走进班级简单的做了一下自我介绍，同学们非常热情的鼓起掌来。我感觉到桓仁人的热情、朴实、真诚。李老师是一名工作20余年、亲切和蔼、活力温柔的老师。她首先指导我要先熟悉班级，了解每一个同学的学习、家庭状况。我很快就记下了班级每个同学的名字。这也是我了解班级的一个开端。为了更好地进行教学，我们决定先多听听课、多了解学生一点儿。，然后再进行教学。李老师对学生学习状况拿捏准确，并且教学经验丰富，整堂课如行云流水，贯彻始终，知识点讲解到位，讲练结合，浑然不觉间整堂课就结束了。最令我钦佩的是虽然老师已是40多岁的人，但是整堂课老师确实很有激情、活力。实习2个月，我几乎每天都会听李老师的课，我们高一年级的老师们也都大方的表示我们想听哪个老师或是那个学年的课都是可以的，这令我们很是惊喜。在认真听过各位老师的课后我觉得每位老师的讲课风格都是不同，进度也不尽相同，我觉得这真是因材施教的一种体现。指导我的李老师连续带了两届高三，今年才到高一带班，即使这样老师也觉得自己还是要学习很多，于是常常和我一起听其他老师的课，并且也建议我们办公室的老师一起相互听课，相互学习。这让我们感觉整个办公室的氛围其乐融融的。老师们也在办公室常常相互讨论教学教法，相互沟通，对于教学方法大家各抒己见，没有芥蒂。特别是新课改以来，为了给学生减负，已经不再让高中生晚上补课，这就大大缩短了教学时间，所以要求老师要高效的利用课堂时间进行教学，不能再搞题海战术了。因而，我发现我们数学组的老师真的是积极的进行课改，上课时间利用充分，讲解类型题，对于学生已经掌握的题绝不重复讲解，对于学生不会的典型题会重点讲解。教学与学生学习的实情紧密结合。我们在办公室里参与老师们的探讨没有拘束，真的很是获益颇多。同时，数学科的习题课讲解也发生了质的改变，不再是以往一道一道的讲解，而是对于学生有问题的题目讲解，这样更有针对性，但是为了防止有的学生不好意思问题，还要要求老师对班级学生做题情况全面了解，对于错的多的但学生没有掌握的题也要把握讲解，每道题不只是局限于这道题，而是应该拓展开来，把涉及到的知识点进行复习，考察的知识点进行点播。我还听过几次教研组长班级的课，他对于习题课的处理更是开放，并不自己讲解，而是把主动权交给学生，让学生提出有问题的题，然后让学生到黑板前讲解，还是有问题的话就继续找同学讲解，学生们热情很高，争着抢着举手做题讲解，整个课堂学生是主体，老师只是引导者，维持课堂活动纪律，最后补充学生们忽略的知识点。我觉得这样真的很难得，不仅仅是要维持课堂秩序，还要确保教学质量。但事实证明老师的这一桌法还是很有效的，因为他们班的第一次月考成绩在年级位列第一。所以，好的老师是不用那么累，真正的把课堂还给学生，学生学习的快乐，老师也会很轻松。

然后我征得老师的同意，在高一五班上了第一节课，刚开始我是真的很忐忑，作为实习老师，我不知道学生们是如何看我的，我只能尽力备好课，熟悉教材后，我又积极与老师沟通，把握教学、重难点，理清讲课思路，得到老师初步肯定。我一句句琢磨讲课时要说的话，让语句不累赘多余，精炼明白。刚刚站在讲台上的时候，我的腿还是有点儿发抖的，但是学生们报以热烈的掌声，让我顿觉他们的信任，李老师也在旁边旁听，投以我信任的眼神。这突然就让我安定下来，我慢慢平复心情正是开始讲课了，同学们也非常配合，认真的听讲。很快40分钟就结束了，自己却还有好多的话要说。整堂课我讲的脸通红，但是很高兴，预想的进度也讲完了。但是我觉得还是有很多问题，于是马上和李老师沟通，老师指出了我讲课速度节奏有点儿慢，而且一定要注意不要有知识性错误。一些细节性的问题是我之前没有想到的，但是老师却及时给我指出了，让我受益颇多。然后我及时调整，在另一个班级讲课的时候真的就好多了。紧接着，我又讲了几节新课，在讲解过程中，学生的反映速度让我出乎预料，我和惊喜，老师听过课后，又给我指出了一系列问题：第一，讲解知识时要注重逻辑性，不要说让学生误解的话;第二，要先吃透教材，在吸收教辅材料中的新鲜知识点。要围绕书本做好课前备课，其他参考资料要自我辨别是否符合我们的教学;第三，对于资料补充的知识尽量不要给学生讲解，分清教学目标，不给学生造成额外负担，让学生把握教学中的重难点才是最重要的。第四，在做练习的时候要把握速度，不要过快，应该等一等学习中下等的同学，否则过快的节奏会让学生跟不上，长此以往，会让学生放弃学习，觉得学习数学太难。第五，要理解让学生板书做题的作用，不要急着讲解，而是要让同学们一起来查看学生板书黑板上的题的问题和优点，引以大家注意，起到示范作用。第六，要学会利用语言的魅力，可以适当的运用一些时髦的词语，例如讲二分法求解函数近似零点的时候，要分析二分法师用的范围是变号零点，而变号零点的特点反映在图像上就是函数图象要穿过函数的\_轴，高一年级数学组主任在讲解这里的时候就用了图象“穿越”这一词。这让学生备感新潮，因而很有兴趣去听。这样就吸引了学生的兴趣，达到了教学目的。有一次，我问起老师备课要花费多长时间，李老师说:”对这节课，我准备了一辈子。而且，总的来说，对每一节课，我都是用终身的时间来准备的。不过，对这个课题的直接准备，或是说现场准备，我只用了大约20分钟。”这令我大大吃惊，但同时也深感老师所说的道理正确性，我觉得老师确实应该做到这样才可以把课讲好。

实习总结 篇7

最终结束了近半年的实习生活，内心真是百感交集，回想这段时间，我从一开始怀着紧张恐惧的心境到\_\_医院实习，一向到参加许多活动，熟悉温馨的医院环境与职场文化，并调适自我主动去接触人群，不仅仅是病人，甚至是与其他工作人员建立了良好的关系，这都是在学校学习不到的，但却是最宝贵的经验与成长。

在实习中最异常的，就是带「精神科团体」。以前我对精神科病人的认知是可怕的、具有攻击性的，可是一连带了七次的团体后，我渐渐改变对他们的看法。仔细从团体活动中发现，这一群精神科病人其实是很可爱的，\_\_医院的医护社工团队藉着活动的设计，激发出他们的潜能。一开始虽然有点错愕要接触到精神科病患，可是此刻我却很高兴我能够比其他选一般科实习的同学还要有更不一样的收获。

除了精神科之外，在暑假，因为每一天都要到医院实习，所以接触的东西变广了，也开始学习接个案。我从见习其他社工员接案的过程中，学习到如何向病人自我介绍，如何用心倾听病人的需要，也了解到一个病人是需要医院里各种专业的相互合作，才能给予病人最大的支持与帮忙。

在\_\_医院里，我看到了许多生老病死，也看到了许多癌症末期的病人不断的在与病魔缠斗，很多病人乐观的心境以及进取想要活下去的那股意志力令我动容，医院志工们对于病人的亲切服务也让我印象深刻。虽然很多人都觉得医院是一个哀伤、难过的地方，可是\_\_医院透过一些活动，例如爱心义卖会，让整个医院变的温馨有活力起来，让许多的病人及家属在这个医院看到更多向上的生命期望。

在实习之后，我再回去阅读课本，我发现自我比以前还没实习时更能体会书上所要表达的意思，我想这就是实习最大的功用吧!让我们了解理论与实务的差别，也让我们从实务中学习如何去连接理论。

总而言之，在这半年中，我从一个完全不懂医务社工的学生，直到变成一个能够独立应对病人与家属以及了解如何连结其他资源的「半个医务工作者」，心中确实有点成就感。

感激\_\_医院给我实习的机会，也感激佳纯实习督导在工作忙碌之时，还要带领实习生，教导我们正确的方向;也很高兴与其他实习生，在紧凑的实习生活中不但互相学习，并且还成为无话不谈的好朋友。虽然实习时间持续较久，难免觉得疲累，但这段时间却给了我无比大的收获，除实务工作上的学习外，人际关系的拓展、职场文化的百态、还有一些活动的参与都让我获益良多，这样充实的生活，我想会是我人生中一段难忘的时光。

实习总结 篇8

初次迈出校园，来到公司实习已有一个月，通过这么久学习，感慨颇多，觉得自己在很多方面还是太无知了。

以前在学校的时候认为自己什么事情问题都可以说没问题，就算有了也可以慢慢的一步步弄出来。可是实际工作中为什么就不一样了呢?现在社会上的人好多都说八十后的都有种天不怕地不怕的精神，但我感觉在工作的时候就没把这股劲给拿出来。不是我不想拿，有时候真的是有心无力。

其实通过上次公司的开会和今天王姐找我的多次谈话，我都认识到自己的不足，说实话，从来没这么想过会这么迫切的想要去学习一些东西。所以通过这么多天的经历，我给总结了三个主要的问题，还有就是针对这几个问题的解决方案：?

一、理解能力? ?

理解能力方面这个是一下子急不来的，在平时尽量细心一些，学会思考，多思考，现阶段最重要的是怎么解决工作上的理解问题，我想了下有三点：

一是我本来的理解能力;二是交流时间太短，也许有点不习惯吧;三是工作能力，如果工作能力上去了，上司交个工作给你也许他还没说你就知道他想表达什么意思了吧!

所以无论是在和别人谈话或者是在工作中都应该保持一种良好的习惯，慢慢的来，总会有成效的。

二、工作能力?

工作能力方面我列了一个计划，首先是理论知识，这点在会上已经谈到过，做任何事情首先必须是从理论开始，然后才是实践。

1。先明白这个月的公司主要的工作项目，然后在心里面做一个分类，弄好先做什么，然后做什么，其次，需要安排好时间，因为公司的安排是随即的。明白该在什么时候做什么事。

2。每次做完一件事情后，做好工作笔记，记下这次做的事情中遇到的问题和如何解决的，下次碰到这样的问题该怎么处理。尤其是自己不懂的。

3。在碰到自己弄不懂的问题的时候，想该如何解决，最好自己独自解决(可以提高解决事情的能力，我想这也是一种提高自己的方式)。如果自己想的办法还是解决不了，第一时间查资料和问其他同事和领导。

4。工作的效率问题，做事情时候的目的性、认真程度、积极性、分析解决问题能力等。这上面提到的几点都是我在以后工作中需要注意的，反正积累工作中的一点一滴，达到提到和锻炼的目的。

三、交际能力

交际能力这是我的一大头疼问题，因为以前在大学的时候就经常去做兼职促销，应该说在和顾客交流的时候有一些心得和体会，现在最主要的问题是我该如何和上司和同事交流，以及平时和身边一些朋友的交流。

我总结了一下，自己说话的时候尽量慢点，因为自己的理解能力不是很强，这样能让别人能理解到我的意思，也让我也有了充分想问题的空间。对方说话的时候，尽量多倾听，这不但表示了自己对对方的尊重，还能最大程度把握对方说话的意思。在有自己意见所要发表的时候，特别是和说话人有相反观点的时候，语气尽量委婉。还有就是一些特定场合。以后说话尽量幽默一点吧，我知道由于我性格的关系，也许做不到很好，但是尽力而为吧。

我的有优点是具有一定的管理能力，自信，具有一定的创新思维。缺点是做事的理解力，反应力有些差，太自以为是，有时候不会说话。

所以在做好计划以后，必须严格落实执行，做完事情后尽量反思。争取在以后每次拿出这份报表来看的时候都有一份小小的欣喜。在这里还要感谢王姐对我的帮助，的确才从学校出来不久就能得到这样的锻炼不多，所以我会倍加珍惜这来之不易的机会。同时也希望在后面的工作中得到你们更多的指导。谢谢!

实习总结 篇9

一、实习单位介绍

广东发展银行是经国务院和中国人民银行批准组建、于1988年9月成立的股份制商业银行，注册资本为人民币35亿元，总部设在中国广州市。截止\_\_年底，广东发展银行总资产3445亿元，各项存款余额3005亿元，各项贷款余额2157亿元，在北京、上海、广州、杭州、南京、大连、郑州、昆明、武汉、深圳、珠海、汕头、东莞、沈阳、宁波、温州、无锡、澳门等中国经济发达城市设立了26家分行、480多家营业网点，并与境外各大金融中心的1100多家银行建立了代理行关系，初步形成了城市化大商业银行的格局。根据英国《银行家》杂志对全球1000家大银行排定的位次，广东发展银行连续四年入选全球银行500强。

广东发展银行致力于为社会公众和中国经济发展提供优质金融服务。成立十七年来，始终坚持严格规范，开拓进取，坚定不移地走“特色经营”之路，严格按照现代商业银行的经营管理原则进行规范经营、稳健发展。面对新的竞争与挑战，广东发展银行将继续发扬与时俱进、开拓创新的时代精神，推进各项业务稳健协调发展，努力建设成为管理先进、服务优良、信誉卓著、竞争有力的现代商业银行。

广东发展银行的经营范围是《商业银行法》规定的所有银行业务，主要包括：吸收公众存款，发放短期、中期和长期贷款;办理结算;办理票据贴现;发行金融债券;代理发行、

代理兑付、承销政府债券;买卖政府债券;从事同业拆借;提供信用证服务及担保;代理收付款项及代理保险业务;提供保险箱服务;外汇存款;外汇贷款;外汇汇款;外币兑换;国际结算;结汇、售汇;同业外汇拆借;外汇票据的承兑和贴现;外汇借款;外汇担保;外汇信用卡的发行;买卖和代理买卖股票以外的外币有价证券;发行和代理发行股票以外的外币有价证券;自营和代客外汇买卖;代理国外信用卡的发行及付款业务;离岸金融业务;资信调查、咨询、见证业务。经中国人民银行和中国银行业监管管理机构批准的其他业务。

而我实习所在的萧山支行，主要产品服务有:人民币存款、贷款、结算业务，人民币储蓄业务;外汇存款、外汇贷款、外汇汇款、外币兑换;国际结算;经中国人民银行批准的其他业务。

二、实习工作体会

\_\_年3月20日，我来到广东发展银行萧山支行营业部实习，重点学习了银行结算，先后到银行会计结算部和国际业务部，主要学习金融财务会计结算和国际结算。结合大学四年在书本上学到的理论知识，在工作实践中，我领悟到了很多在学校学习中体会不到的东西，一些在书本上永远学不到的专业知识，以下是我在会计结算和国际结算两大业务部实习的体会。

(一)银行会计结算业务

银行会计是与银行的出现而同时诞生的。银行每一笔经营业务的运作过程，也就是银行会计的运作、核算过程，都要通过会计来实现。也就是说，银行会计的核算过程，就是具体办理银行业务和实现银行基本职能的过程。

银行会计不仅是银行的重要基础工作，可以客观地对银行的经营运作起反映、核算和监督作用，而且银行会计的这三个职能还可以反作用于银行的经营运作，它们是相辅相成的。在银行会计结算部实习一个月，先后学习到如何开立基本存款户、临时存款户、一般存款户等，及不同的开户需要不同的资料;如何办理结算帐户的销户，如何办理增资等。

在支付结算方面，我学到了各种票据的清算方式和流转程序，具体包括银行汇票，商业汇票，银行本票和支票，虽然这些票据的流转程序和清算，我在大学中的《国际结算》和《金融会计》等课程中也学到过，并且掌握的非常熟练，但现实操作和书本的理论知识确实还是有很大的区别。现实操作中，银行的会计不仅要熟知汇票、本票、支票的防伪点和记载事项，还要对受理票据的审核事项一事不漏：票据是否在提示付款期限内;票据记载的收款人或背书人是否确为持票人单位或个人;出票金额大小写是否一致，银行汇票和本票的小写金额是否用压数机压印;出票人、承兑人、背书人签章是否与银行预留印鉴相符;等等事项。具体分配到我手头上的实践工作，有帮助银行会计验印，主要是票据上的法人章和财务章;学习如何敲章，每个会计工作人员，手头上都有很多颗不同种类的章，有收讫章，作废章，银行章等，要在合适的地方敲上合适的章;学习如何使用压数机和支票打印机;等等，这些都是在学校的课堂上，学习不到和实践不到的知识技能。

(二)银行国际结算业务

国际结算业务对于整个银行业来说,风险小、成本低、利润高、含技术量成份高。从整体上来看,国际结算业务领域从业人员和所占信贷规模比例并不高,但是所占的利润却要占银行净收入的相当大的份额。

大三的时候，我们学过一门原版的《国际支付》，学的主要就是外汇结算方面的知识，从中我学到了什么是信用证，什么是托收业务，电汇、票汇、信汇的区别等等知识，并且知道大量英语专业词汇，这对我后来在国际业务部的实习工作，有很大的帮助。

在现实的实习工作中，在工作导师的教导下，我学会了如何开立进口信用证，及需要提交的文件，具体包括进口合同，进口代理协议，进口开证申请书(应加盖预留印鉴并由会计人员验印)，进口批文，保证金回单的复印件，授信批复(首笔)，进口开证动态一览表，出帐通知等;还有如何修改信用证，如何收取人民币保证金;出口信用证打包贷款需要那些手续;无不符点的出口信用证押汇应提供哪些资料;等等。

而实习过程中，一开始最让我迷惑的就是福费庭业务，可能是在学校的时候，基本上没有接触到福费庭的相关更多的知识，在实习工作中，也很少碰到，所以在实际实践中，我对其很不解，在实习教师的不断实践指导下，终于搞清楚，福费庭就是我行无追索权地买断经境外开证行/保兑行承兑的远期汇票或远期票据，较适用于大宗交易。办福费庭业务必须是远期信用证项下，企业必须与银行交单，银行在收到开证行加押承兑电报后方可办理。

同时，除了学到一些很专业的外汇业务知识外，我还学到了一些外汇业务中日常碰到的琐碎小事的处理，虽然说是小事却是外汇业务办理中必不可少的。比如信用证传真，外汇收支申报单的填写，客户水单和核销单的整理与发放，信用证修改通知书的收发等等。

三、实习小结

通过以上的实习报告总结，我对自己的专业有了更深刻的了解，也是对这四年大学所学知识的巩固与运用。从此次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，工作就是进一步的再学习。虽然这次实习的业务多集中于比较简单的前台会计业务和国际业务，但是，这让我更深层次地理解银行会计的流程，核算程序，和外汇业务的实际操作，使我在银行的基础业务方面，不再局限于书本，而是有了一个比较全面的了解。从这次实习中，我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们学习与实习的真正目的。

实习总结 篇10

大四实习是我们大学生即将踏上漫漫人生征途的标志，是人生的另一个起点，对我们的生涯规划有着重要的意义。我们怀着一半欣喜，一半忐忑的心情来到了南昌三中实习，短短八周的实习生活转瞬即逝，在这收获的季节里，我们取得了意想不到的成绩，获得了宝贵的经验。当然，由于我们经验不足，实习过程中也存在一些问题。现在就本次实习总结如下：

一、情况概述

我和几名队友于20\_\_年\_月\_日到南昌三中初中部报到，正式开始了我们的实习生活。

我们实习的年段为初一年级，而我被分派到初一(5)班担任实习班主任并担任初一(5)班的实习语文老师。在八周的实习生活中，作为一名实习老师，我仍以一名正式教师的标准严格要求自己，以高度的责任心、积极的态度投入到课堂教学及班级的管理中。

教学方面，根据初一语文备课组的计划，我们先听课，而后上课。在听课过程中，我不再是听老师讲了什么，为什么，而是听他如何讲解如何分析，以及怎样安排教学内容等。正式上课期间，我总共上了8节课。每节课前我都能够听从科任老师的指导，认真学习教学大纲，根据大纲要求，钻研教材，备好每一节课。编写好教案，并在交予科任老师审阅后进行试讲。在教学组各位老师提出的意见的基础上，再次对教案进行了修改后才上台讲课，课后认真批改作业。

班级管理方面，我真正体验到了当好班主任的不易与辛苦。参加每周的班主任会议以及全校教职工大会，每天带领学生进行早读，课间操，组织出黑板报。其中最重要的是深入班级，广泛接触学生，了解班级情况，对个别思想散漫，不注重课堂学习或课堂纪律的学生进行个别教育。

二、成绩经验与不足

实习是我们从学生向一位工作人员转变的重要尝试。踏上神圣的三尺讲台，终于体会到了身为一名教师肩上的重任，我们担负着家长的期望，学生的信任，一言一行都影响着学生。八周的时间其实不长，当我们才渐渐进入角色，发现自己有一群可爱的学生，开始觉得教书也是件挺有趣的事时，实习已经接近尾声。虽然如此，我还是觉得受益非浅。

教学技术方面，虽然我是在听了较多课后才正式上课，但一试讲发现居然是漏洞百出：声音不够大声;分析不够透彻;讲解不够清晰;表情肢体语言不够丰富;语速控制不当;知识点与知识点的讲解之间留给学生思考的时间太少，以至于学生一时接受不了;板书不够简单明了，本来信心满满的，一节课试讲完发现自己还有那么多不懂，还有很多需要改进。原来教学也有它自己的一套理论，教师上课必须考虑学生的接受能力，教学过程必须循序渐进，由浅入深，举一反三。而试讲与正式上课又是完全不同的事了，因为前者面对的是一群经验丰富的老师，后者则是一群什么都不懂的学生，他们会因为听不懂而停下来讨论。所以上课时师生互动是十分重要的。不能只是一味自顾自的讲课，要常常注意学生的反应，有时可适当的由一题拓展到多题，以培养学生发散性思维，使其思维更加敏捷。

管理班级方面，我想这是给我收获最多的地方。我懂得了如何与学生相处，如何管理学生。在班主任的悉心指导下，我懂得了要当好班主任管理好班级就必须奖惩分明，建立班主任的威信。为了更好约束每一个人，我们制定了班级公约，明确规定了每个人能做什么，不能做什么，并给以相应的加分扣分及奖励与惩罚。这样能够使学生更好的遵守纪律。对于个别调皮的学生的教育也不能一味的训斥，要尽量接近他的思想给以恰当的开导。实习完我发现我以前的看法是错误的。以前有老师问我说：“如果你当了老师你最喜欢什么样的学生?”当时我认为当然是那种安安静静乖乖听课的学生最讨人喜欢了。可是现在我发觉我更喜欢那种活泼一点甚至有点调皮的学生，因为他们更积极配合，他们反应快，他们更机灵，更有潜力。当然那是作为一个科任老师，但如果是班主任，学生还是不要太调皮的好，有一群可爱的学生是我这次实习的一大收获。当我每次去听课时都有学生对我说：“占老师好”时，我觉得好高兴。在圣诞节时，很多学生见到我后都说：“占老师，圣诞快乐。”在我元旦前实习结束离开时，我真的很留恋那群学生，在他们身上，我感受到了朝气，感受到了活力。

八个星期的教育实习结束了，它是我人生的一次重要经历，是对我心理、思想、能力及知识等各种因素的全面检验与提高。它在形成我合理的知识结构，能力结构以及帮助我增强对社会、国情、初中教育现状的了解，激发我对初中教育事业的理解和热爱，培养优良的师德、师能、师艺等方面具有特殊的功能。在以后的日子里我会更好的学习专业知识的同时，更多的了解有关中学教育的理论知识，以便更好的运用于日后的教学中如果以后我要作为一位中学老师的话。

实习总结 篇11

一、实习单位简介

二、实习内容

在永昌的实习生活中，实习的部门是餐饮部分支的风味餐厅，在其担任服务员一职。风味餐厅主要经营榆林本地特色菜，可容纳250人的同时就餐，其中包括四个包间。醉桃源就是我的包间，它不是的却是最豪华的，其实就是比其它的包间多了一套沙发，多了客用卫生间。我每天负责醉桃源的一切，卫生，餐具盘点，当然也包括最重要的客人用餐，当包间无客人的时候也会到大厅为客人服务。餐饮都是两头班，早上十点到下午两点，下午五点到晚上九点半，如果值班就从中午的十二点一直到晚上九点半。每天早上九点五十提前十分钟按时到岗，到部门后的第一件事就是每天的例会，例会会对昨天的工作进行总结然后对今天的工作进行安排;之后所有到岗员工对部门所有区域的卫生进行打扫，到十点三十分的时候会有三十分钟的吃饭时间;十一点就到了我们的正式工作时间：客人来了坐定以后，首先向其问好，确定来客人数，之后向其递上菜单，在本子上记录其点的菜品，如果客人在反复看了菜单后仍不知道吃什么这时就要主动询问其的口味，向其推荐，客人点完菜之后向其倒上茶水，在客人喝茶的空余对客人所点的菜品进行输点，之后就是等厨房的出品，在传菜生的配合之下将客人所点菜品尽快上桌，如果客人对菜品有任何的变动要及时跟厨房进行沟通进行调整;等客人走后我们的工作是对台面及周围区域进行清洁和整理;收拾整理好一切之后迎接下一位客人的到来。

三、实习体会

(一)微笑

对于服务这个直接对客的一线行业，微笑服务至关重要。微笑既是对客的尊重也是对客到来的欢迎。以前在课本中老师讲到微笑服务的时候觉得不就是笑一笑有什么难的，但在实习中让我深刻的体会到每天保持微笑并没想象中那么简单。通过六个月的实习之后，微笑已成为我生活中必须要做的事。

(二)灵活变通

三年的专业系统学习使我们对服务有了一定的理论认识，使我们在对客服务中对自身有一定的规范要求，以做到更好。理论来源于实践。不同的顾客有不同的需求，我们在工作中，规范是不能满足所有客人的，有些客人的需求有时比较特殊，一般规范难以包罗万象，所以要求我们在工作中一定要灵活机智地处理每件事情。只有根据不同的需求提供不同的服务，才能使我们的服务达到优质甚至及至。

实习总结 篇12

我是\_\_大学市场营销与策划专业的学生，在将近毕业之际，我到\_\_餐厅进行三个月的实习，在过去的工作三个月里,我的工作能力有了很大的提高,现将3个月来的工作做一个自我鉴定。

1、沟通能力提高：作为一名前台接待员，作为酒店的一线员工，与客人的接触是面对面的，是最直接的。往往前台接待员一句话可以影响客人对酒店的整体印象，甚至影响客人整天的心情状态。如何让自己说出的语言让客人听得舒服，听得开心，是作为一名前台接待员所必须要学习的课程。当然，沟通不仅限于与客人之间，还存在于同事之间，甚至是对上级。人不免不会有情绪上的波动，然而这种情绪上的波动往往会影响他人的心情。如何调整好自身的心态，用的心态去面对客人，面对同事甚至上级，如何带给别人一个的笑容，是我每一天都要认真思考的问题。在这次实习中，我不但在沟通能力上得到了提高，还学会了如何调整自我的心态。

2、突发事件应变能力提高：在前台接待处工作，每天都必须作好作战的准备。因为作为一名前台接待员，每天都要接待不同的客人，面对不同的事件。入住的客人中不免会有些不大礼貌的客人，甚至会对接待员口出恶言。面对这样的清况，要如何安抚客人的情绪，同时也要保护酒店的利益与自身的安全，对于我来说又是另外一个考验。

3、工作独立处理能力提高：通过这次实习，我深切的了解到，必须学会自己有能力的事情必须自己做的这个道理。只有培养自身的独立能力，才能在工作上得到进步。在工作上，有问题，有不懂应该大胆请教同事，而不是不懂装懂。独立工作，积累经验，最后得到的才是最适合自己的东西。

4、服务意识提高：作为一名前台接待员，时刻都代表着酒店。无论是在工作岗位上，还是走在路上，只要穿着酒店的制服就应该时刻都有为客人提供的服务的意思。我们是微笑之城的使者，一切为了宾客，为了宾客的一切，为了一切宾客。

回顾过去的3个月,我认真学习营业的培训,积极参加岗位培训.全心全意,以礼待人,热情服务,耐心解答问题,为客户提供优质服务,并在不断的实践中提高自身素质和业务水平,成长为一名合格的营业员.今后我将更加努力，我相信,我行,

我努力在以后的工作中我愿成长为一名优秀员工,为\_\_单位营造价值。

饭店实习心得【三】

时间在一个不经意间给人许多考验，许多宝贵的经验，以下是针对我所在\_\_酒店的财务工作自我鉴定具体情况：

一、会计基础工作方面

为了确保财务核算在酒店的各项工作中发挥准确的指导作用，我在遵守财务制度的前提下，认真履行财务工作要求，正确地发挥会计工作的重要性。

二、日常工作方面

做好日常酒店菜品价格巡查工作，发现菜品价格问题我及时做出书面汇报，并计算出毛利率!以保证餐饮产品的毛利率不低于50%。jbq范文大全

三、会计管理方面

酒店\_\_年8月试开业，资产众多，价值极大。针对这种情况，我在按会计制度要求进行资产管理的基础上，更加有条不紊地坚持集团的各项制度，严格执行集团财务部下发的资产管理办法及内部资产调拨程序。认真设置整体资产账簿，对帐外资产设置备查登记，要求各部门建立资产管理卡片建全在用资产台帐。

四、其他工作

1、 在酒店筹备阶段，为使开业后部门工作顺利进行，财务部编写了本部门各岗位工作职责及有关部门业务配合工作流程。

2、 熟悉和掌握员工的思想状况、工作表现和业务水平。定期召开部门协调会议。

3、 及时填制酒店的纳税申报表，按时申报纳税，遇到问题及时与集团财务部进行沟通并解决。

五、原料方面

针对原料的购进与售出，存在若干品种可以论件计算，也就是整进整出。在整进整出的原料品种方面，我制订好每日售卖盘存表，以便于更准确地了解厨房的成本及其损耗。

以上为我过往的个人工作自我鉴定，在往后的工作中，在工作方法上进行改进，继续完善进货及采购环节的工作流程，减少纰漏，严格把关，更好的控制酒店的成本及费用。加大业务学习力度，加强对本部门人员的业务培训，提高工作效率，及时与各部门沟通，做到即要能解决细节问题又能促进工作的全面开展。对于各部门的台帐勤检查、勤监督，及时核对，多配合，相互协作，给领导当好参谋，使财务工作在明年更上一个台阶。

实习总结 篇13

时光荏苒，一个月的实习期很快就要过去了，回首过去的一个月，内心不禁感慨万千……时间如梭，转眼间将跨过这个月实习期之坎，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。定期对自己进行一番盘点，也是对自己的一种鞭策吧。

作为一个集团公司的财务，财务部应算是关键部门之一，对内不仅要求迅速熟悉集团财务制度，熟悉财务软件的操作，而且还应适应不断提升财务管理水平的要求，对外要应对税务、审计及财政等机关的各项检查、掌握税收政策及合理应用。在这三个月里在领导的支持，在同仁的配合下我终于将各项工作都扛下来了。本人感觉自身综合工作能力相比以前又迈进了一步。回顾即将过去的这个月，在部门经理的正确领导下，本人的工作着重于公司的经营方针、宗旨和效益目标上，紧紧围绕重点展开工作，紧跟公司各项工作部署，在核算、管理方面做了应尽的责任。为了总结经验，发扬成绩，克服不足，以及集团行政部的要求，现将月内的工作做如下简要回顾和总结。

一、费用成本、客户往来方面的管理

1.规范了低值易耗品的核算管理，全面建立低值易耗品台帐，从易耗品的购买、领用全面跟踪，方便企业更全面的了解这些价值较低物资的分布情况，加强管理。

2.在集团财务制度的基础上规范了华品成本费用的管理，明确了成本费用的分类，重新整理了科目，为加强了项目管理，分门别类的计算实际消耗的费用项目，真实反映当期的成本。为绩效管理提供参考依据。

3.规范商业公司财务帐套布局设置，根据商业公司特点，设置相应帐套，通过辅助帐中客户、仓库模块的核算使博科软件充分发挥出作用，能够及时有效的反映财务数据，满足未来经营管理的需要。

二、会计基础工作

(1)认真执行《会计法》，进一步加强财务基础工作的指导，规范记账凭证的编制，严格对原始凭证的合理性进行审核，强化会计档案的管理等。

(2)根据集团的指示，对华品公司会计电算化情况进行了备案，使财务工作顺利进行。

当然除了做好会计的本职工作，其余时间有空的话我也会和出纳学学知识。除了跑银行出纳还负责日常的现金库，日常现金的保管与开支，以及开支票和操作税控机.是的，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。比如何与同事们相处，相信人际关系是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题，于是在实习时我便有意观察前辈们是如何和同事以及上级相处的，而自己也尽量虚心求教，不耻下问。要搞好人际关系并不仅仅限于本部门，还要跟别的部门例如市场部的同事相处好，那工作起来的效率才高，人们所说的“和气生财”在我们的日常工作中也是不无道理的。而且在工作中常与前辈们聊聊天不仅可以放松一下神经，而且可以学到不少工作以外的事情，尽管许多情况我们不一定遇到，可有所了解做到心中有底，也算是此次社会实践的目的了。

实习总结 篇14

一 实习的目的

我在麦当劳进行了为期六个月的社会实践，感到受益匪浅。通过此次实践，我明白了社会实践对引导我们大学生走向社会，接触社会，培养工作能力，以及完善思想道德有着重要意义。我所从事的麦当劳，是以餐饮服务业为主的世界五百强企业。巩固在校所学理论知识，培养独立工作的能力。通过参加主要负责柜台的点餐与收银工作实习实践活动，培养我综合运用知识的能力，锻炼社会交际能力、应变能力，获得实际旅游业务知识和管理知识，进一步提高我们的综合素质。

二 实习时间：20\_\_年7月——12月

三 实习地点：昆明市

四 实习的内容

我于七月十一日进入麦当劳实习。主要负责柜台的点餐与收银工作，有时在甜品站负责收银或备餐，或者负责饮料位的呈递与备膳。柜台的点餐与收银是餐厅运营的重要环节，对服务员的要求较高。因此，我受到了较为专业全面的培训。首先，我要谨记芭蕾四步曲。即为顾客步入餐厅，我就要高举左手并用欢快的语调高喊：喜欢光临。这是第一步曲。当顾客走近柜台，我就再次将左手举起并欢快地说：乐意为您服务，这边为您点餐。这是第二步曲。接下来是向顾客推荐餐厅热门套餐，并按顾客要求在三十秒内完成点膳。此为第三步曲。其中，收银时长为十五秒，这十五秒内，我必须按照餐厅现金政策严格确认钱币真伪与完整。最后一步曲，为顾客配齐酱料纸巾，并指引顾客向右移动取餐。虽然，这样的流程看似简单，但真正在规定时间内正确地实施下来是需要一定技巧的。因为，毕竟顾客没有快速点餐的意识也不了解点餐流程。因此我们必须在顾客犹豫不决的时候，时刻为顾客作决定，以缩短点餐时长，方便服务下一位顾客，从而提高餐厅营运效益。厨房制作以及备餐员呈递一般情况下不超过三分钟，以避免顾客长时间的等待。甜品站主要负责销售冰淇淋与饮料。由于站点的独立性使得速度没有严格的要求。但我们仍然要尽量在最短时间内为顾客提供食品与服务。平时我大多时候是一人负责甜品站点餐与备餐。双休日大多是双人模式。饮料位是柜台的一个组成部分。主要负责饮料的制作与呈递。饮料位有一个电脑显示屏。我要根据电脑上的显示准备饮料，并且每完成一单，就要将其取消。因为饮料位的时间要求为一分钟，若是超时，系统会自动红单，提醒速度太慢，这时经理就会给我们施加压力提醒我们提高速度。并且在打饮料的过程中，必须注意随手清洁，以保持柜台卫生，避免造成顾客不好的印象。但是，当顾客量较少时，我们也不能闲着，必须积极主动地找事情做。例如随手保洁，补全柜台纸巾，酱料，纸杯等等，以确保营运高峰时流程顺畅，为下一轮高峰作好充分准备。由此可见，麦当劳干净整洁的环境，高效便捷的速度都是通过全体员工每时每刻不断地努力创造出来的。

二 岗位实践结果

由于麦当劳的行业性质吸引了每天大量的客流量，并且加上每天十小时左右的工作时长，使我感到非常疲惫。因此，接连不断的客流量使我必须一遍又一遍地重复同样的对话，细心解释同样的问题，做着同样的动作。嘈杂的环境让我无法喘息，身体的劳累使我有时面对顾客有些不耐烦，服务质量随着客流增多下降。有时不免与顾客产生摩擦。还有饮料位的繁忙让我手忙脚乱，经常送错饮料或者超时，于是受到顾客的埋怨与责骂。此外，甜品站一人的营运也经常让我连续几个小时不停忙碌，以及夏日在外的高温让我感到非常难受。虽然挫折很多，困难很多，但我都坚持下来了，我也努力让自己做到。于是，我也得到经理们的认可与赞扬，还有顾客们对我的服务很满意地微笑道谢感到很欣慰。

三 实践的体会

忍耐每当与顾客发生摩擦或倍受理解时，我就感受到了社会真实的打击与残酷。很少接触社会的我们都太脆弱，我们的自尊心太强，受不了谩骂与误解。受不了挫折就急着为自己辩护。其实我想说，社会就是这样真实，社会不会把你宠着，也不是每一个人都会顾及到你的感想。每当受到误解时我们不应该以强硬的态度反抗，毕竟架是永远吵不完的，毕竟不是每一个人都能那么无私地为你着想，理解你。我们能做到的先是在原则下忍耐，原则外不理会。然后反思自己是否有错，然后不断地提高自己的工作能力以避免顾客的不满。

和谐的人际关系麦当劳的员工很多，于是总要与许多同事打交道。从前的我不爱搭理不熟的人，比较自傲。现在我强烈地感到人际关系的和谐有多么重要，它有利于你工作顺畅，毕竟在社会工作，团队协作非常重要，一个人是无法完成的。它也有利于你工作心情的顺畅，每天微笑地与人打交道心情自然就好，就有利于工作效率的提高。

积极主动地做事繁忙的工作时常让我感到劳累，心生惰意。然而，我时常告诫自己积极主动地做事，坚持下去。积极主动地面对有利于自己找到工作中的乐趣，比如顾客的满意就使我收获了工作上的成就感。许多事情是我们份内的事，我们有义务完成它。即使我有多么不愿意，但下班之后我就发现自己坚持下来了。所以，要相信时间是公平的，它可以让快乐过得很快，同样，也可以让你所认为的痛苦过得很快。

自制不要将个人情绪带到工作上来。于是，我深感一个成熟的人必须具备控制情绪的能力。如果将负面情绪带到工作中，那么必定导致工作效率的低下以及与人的冲突。因此，不管多么劳累，也要保证最起码的服务态度。试着转移情绪，安慰自己。自我安慰可以带来快乐，快乐地工作你会有意想不到的收获。

提高自己的竞争力我学会了不断努力，适时虚心请教他人，不断提高自己的技能。从前我不爱请教他人，可现在我明白自以为是不会进步。同时，我也深感我们也必须在工作实践中勤于钻研，不断学习不断积累，于是我也学会独立解决问题。并且不可不懂装懂，否则运用于实践中发生错误后果比较严重。

管理者的管理麦当劳的创始人雷克雷地安说：要关心每一个为你工作的人。要想成为一名好的管理者，就必须有好的管理方法去管理你的员工。因此要了解并关心每个员工，管理方法因人而异，但关心都是前提。

赚钱的辛酸 工作的劳累使我疲惫，这让我体会到赚钱的不易。花钱容易赚钱难。今后，我会珍惜每一分每一角，体会父母的辛酸。

除此之外，在20世纪最后\_\_年，中国经济对外开放历程最引人注目的现象是：外国对中国的直接投资急剧增加，中国连续8年成为吸收外资最多的发展中国家。在这次的实习中我深入了解到像麦当劳这样的跨国公司投资在为何能在中国取得成功?

实习总结 篇15

一 实习的目的

我在麦当劳进行了为期六个月的社会实践，感到受益匪浅。通过此次实践，我明白了社会实践对引导我们大学生走向社会，接触社会，培养工作能力，以及完善思想道德有着重要意义。我所从事的麦当劳，是以餐饮服务业为主的世界五百强企业。巩固在校所学理论知识，培养独立工作的能力。通过参加主要负责柜台的点餐与收银工作实习实践活动，培养我综合运用知识的能力，锻炼社会交际能力、应变能力，获得实际旅游业务知识和管理知识，进一步提高我们的综合素质。

二 实习时间：20\_\_年7月——12月

三 实习地点：昆明市

四 实习的内容

我于七月十一日进入麦当劳实习。主要负责柜台的点餐与收银工作，有时在甜品站负责收银或备餐，或者负责饮料位的呈递与备膳。柜台的点餐与收银是餐厅运营的重要环节，对服务员的要求较高。因此，我受到了较为专业全面的培训。首先，我要谨记芭蕾四步曲。即为顾客步入餐厅，我就要高举左手并用欢快的语调高喊：喜欢光临。这是第一步曲。当顾客走近柜台，我就再次将左手举起并欢快地说：乐意为您服务，这边为您点餐。这是第二步曲。接下来是向顾客推荐餐厅热门套餐，并按顾客要求在三十秒内完成点膳。此为第三步曲。其中，收银时长为十五秒，这十五秒内，我必须按照餐厅现金政策严格确认钱币真伪与完整。最后一步曲，为顾客配齐酱料纸巾，并指引顾客向右移动取餐。虽然，这样的流程看似简单，但真正在规定时间内正确地实施下来是需要一定技巧的。因为，毕竟顾客没有快速点餐的意识也不了解点餐流程。因此我们必须在顾客犹豫不决的时候，时刻为顾客作决定，以缩短点餐时长，方便服务下一位顾客，从而提高餐厅营运效益。厨房制作以及备餐员呈递一般情况下不超过三分钟，以避免顾客长时间的等待。甜品站主要负责销售冰淇淋与饮料。由于站点的独立性使得速度没有严格的要求。但我们仍然要尽量在最短时间内为顾客提供食品与服务。平时我大多时候是一人负责甜品站点餐与备餐。双休日大多是双人模式。饮料位是柜台的一个组成部分。主要负责饮料的制作与呈递。饮料位有一个电脑显示屏。我要根据电脑上的显示准备饮料，并且每完成一单，就要将其取消。因为饮料位的时间要求为一分钟，若是超时，系统会自动红单，提醒速度太慢，这时经理就会给我们施加压力提醒我们提高速度。并且在打饮料的过程中，必须注意随手清洁，以保持柜台卫生，避免造成顾客不好的印象。但是，当顾客量较少时，我们也不能闲着，必须积极主动地找事情做。例如随手保洁，补全柜台纸巾，酱料，纸杯等等，以确保营运高峰时流程顺畅，为下一轮高峰作好充分准备。由此可见，麦当劳干净整洁的环境，高效便捷的速度都是通过全体员工每时每刻不断地努力创造出来的。

二 岗位实践结果

由于麦当劳的行业性质吸引了每天大量的客流量，并且加上每天十小时左右的工作时长，使我感到非常疲惫。因此，接连不断的客流量使我必须一遍又一遍地重复同样的对话，细心解释同样的问题，做着同样的动作。嘈杂的环境让我无法喘息，身体的劳累使我有时面对顾客有些不耐烦，服务质量随着客流增多下降。有时不免与顾客产生摩擦。还有饮料位的繁忙让我手忙脚乱，经常送错饮料或者超时，于是受到顾客的埋怨与责骂。此外，甜品站一人的营运也经常让我连续几个小时不停忙碌，以及夏日在外的高温让我感到非常难受。虽然挫折很多，困难很多，但我都坚持下来了，我也努力让自己做到。于是，我也得到经理们的认可与赞扬，还有顾客们对我的服务很满意地微笑道谢感到很欣慰。

三 实践的体会

忍耐每当与顾客发生摩擦或倍受理解时，我就感受到了社会真实的打击与残酷。很少接触社会的我们都太脆弱，我们的自尊心太强，受不了谩骂与误解。受不了挫折就急着为自己辩护。其实我想说，社会就是这样真实，社会不会把你宠着，也不是每一个人都会顾及到你的感想。每当受到误解时我们不应该以强硬的态度反抗，毕竟架是永远吵不完的，毕竟不是每一个人都能那么无私地为你着想，理解你。我们能做到的先是在原则下忍耐，原则外不理会。然后反思自己是否有错，然后不断地提高自己的工作能力以避免顾客的不满。

和谐的人际关系麦当劳的员工很多，于是总要与许多同事打交道。从前的我不爱搭理不熟的人，比较自傲。现在我强烈地感到人际关系的和谐有多么重要，它有利于你工作顺畅，毕竟在社会工作，团队协作非常重要，一个人是无法完成的。它也有利于你工作心情的顺畅，每天微笑地与人打交道心情自然就好，就有利于工作效率的提高。

积极主动地做事繁忙的工作时常让我感到劳累，心生惰意。然而，我时常告诫自己积极主动地做事，坚持下去。积极主动地面对有利于自己找到工作中的乐趣，比如顾客的满意就使我收获了工作上的成就感。许多事情是我们份内的事，我们有义务完成它。即使我有多么不愿意，但下班之后我就发现自己坚持下来了。所以，要相信时间是公平的，它可以让快乐过得很快，同样，也可以让你所认为的痛苦过得很快。

自制不要将个人情绪带到工作上来。于是，我深感一个成熟的人必须具备控制情绪的能力。如果将负面情绪带到工作中，那么必定导致工作效率的低下以及与人的冲突。因此，不管多么劳累，也要保证最起码的服务态度。试着转移情绪，安慰自己。自我安慰可以带来快乐，快乐地工作你会有意想不到的收获。

提高自己的竞争力我学会了不断努力，适时虚心请教他人，不断提高自己的技能。从前我不爱请教他人，可现在我明白自以为是不会进步。同时，我也深感我们也必须在工作实践中勤于钻研，不断学习不断积累，于是我也学会独立解决问题。并且不可不懂装懂，否则运用于实践中发生错误后果比较严重。

管理者的管理麦当劳的创始人雷克雷地安说：要关心每一个为你工作的人。要想成为一名好的管理者，就必须有好的管理方法去管理你的员工。因此要了解并关心每个员工，管理方法因人而异，但关心都是前提。

赚钱的辛酸 工作的劳累使我疲惫，这让我体会到赚钱的不易。花钱容易赚钱难。今后，我会珍惜每一分每一角，体会父母的辛酸。

除此之外，在20世纪最后\_\_年，中国经济对外开放历程最引人注目的现象是：外国对中国的直接投资急剧增加，中国连续8年成为吸收外资最多的发展中国家。在这次的实习中我深入了解到像麦当劳这样的跨国公司投资在为何能在中国取得成功?

中国经济快速增长的诱惑。

在经济增长的地区谋求发展是跨国公司迫切的愿望，而中国是极少数以较高速度保持经济持续增长的发展中国家。尽管遭到东南亚金融风暴的打击，但亚太地区成为世界经济增长中心这一特征并未因此而改变，在这个新的中心中，经济持续保持高增长率。自1992年以来就是的发展中国家外资吸收国并在世界上也成为仅次于美国的第二大外资吸收国的中国，对任何谋求利润增长的跨国公司都产生了难以抵御的诱惑。

中国广阔的市场，潜在的、巨大的购买力。

中国本身就是一个巨大的市场。改革开放以来，中国政局稳定，经济发展，12亿之众的人民购买力有极大的提高。但是，在某些行业，中国的技术水平、制造水平等与先进国家相比还有较大的差距，市场对产品的需求还不能很好的满足，潜在的需求还有待挖掘。有市场可开发的地方就有利可图，不少大型跨国公司就是奔中国这个大市场而来。如目前中国的外商投资企业，总投资己达34亿美元的摩托罗拉公司宣布，未来将把在中国的投资提高到100亿美元。电脑制造商戴尔公司决定把东南亚某国的生产厂搬到中国来。

中国软、硬投资环境不断改善和优化。

之所以越来越多的跨国公司选择中国进行直接投资，还因为1978年以来，中国吸引国外投资的软、硬环境有了极大的改善。在硬环境方面，中国正加紧基础设施建设。在软环境方面，中国更是做了不懈努力，在涉外经贸投资活动方面已经形成了一套比较完备的法律体系。对跨国公司更具吸引力的是，进入1990年代以来，中国利用外资政策由改革开放

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！