# 实习期岗位工作总结(39篇)

来源：网络 作者：紫云飞舞 更新时间：2025-03-17

*实习期岗位工作总结1在幼儿园一个月的实习很快就画上了句号。这期间的心情也发生很大的变化，从最开始的不适应，觉得学校学习才是最舒服的，到离开时的恋恋不舍，满载而归。在学校里，我们只要上课、做完作业就搞定，但在幼儿园里，第一周的见习，看着班主任...*

**实习期岗位工作总结1**

在幼儿园一个月的实习很快就画上了句号。这期间的心情也发生很大的变化，从最开始的不适应，觉得学校学习才是最舒服的，到离开时的恋恋不舍，满载而归。

在学校里，我们只要上课、做完作业就搞定，但在幼儿园里，第一周的见习，看着班主任老师上课，每个环节老师怎么与孩子交流，在问题出现时如何处理；课余时间就得抓紧时间准备第二周上课的教案、教具。趁着班主任老师有空的时候，赶紧把自己的准备呈上，听老师的建议后对自己的教案进行修改，私底下练习好后，我们几个实习生对着空气自问自答预教给老师听。接下来的每周针对上课前的准备都这样，课结束之后，进行精小的教研，各个同学对彼此的课进行讨论，给予建议。最后请班主任老师做总结。每个同学在直接经验和间接经验的支持下，有很大的进步。

给我最大印象的是组织孩子的生活活动，在所有老师中，我想幼儿园老师是最辛苦的。他不是只要上好课就行了，还需要照顾孩子的生活。这取决与我们教育对象的年龄特点。看着简单，但这过程需要极大的耐心。我们每两个同学配班，两个人负责一块“整”的时间，比如上午。从区域活动到组织教学再到自由活动、游戏活动以及组织孩子喝水、上洗手间、吃饭等，这半天时间在别人眼里看似简单，但我们要花费巨大的精力，孩子保护自己的意识比较弱，一看到啥好玩的，自己就容易high起来。我们不仅要关注他们的活动状态，还要注意到他们的精神状态。我一直觉得孩子的声音多配合，就是对你的课堂有多喜欢。所以常常会暗示小朋友们大声回答。但时间久了，孩子的嗓子也不行。整体看待问题，实践需要理论来指导是我这次实习的最大感受。

这一个月的实习丰富了我的实践，使得课上的理论学习变得生动，使得在学校所学的知识变为可以运用的技术、能力。学以致用的感觉，真是太美妙了。

**实习期岗位工作总结2**

我实习的班级高二(10)班，是一个很优秀的班级，他们的语文老师，也就是我的指导老师同时还是校长办公室的主任，颇受关注，他们使用的又是我所不熟悉的新教材，这些都让我颇感压力，因为我作为他们的实习老师，总是要给他们上课的，怎样才能上好课，怎样才能教好他们，正是我面临的一个重要而又迫切的问题。

思考之后，我决定先从指导老师的上课风格入手。既然指导老师教的这么成功，学习他的方法、吸收他的经验自然是一条捷径。实习开始的两周，我便专心听指导老师的课，揣摩他的教学风格。指导老师也很负责，很热心地告诉我怎么听课，在课堂上如何观察学生，如何针对不同的情况作出适当的反应，从而提高教学效果。总的来说呢，指导老师的教学风格是把课堂话语权交给学生，用他的话说就是一节课能让所有的学生都在听都能听明白都能学到东西，这堂课就算成功了。至于如何把话语权交给学生，主要就是采用教师点拨法，即设问析疑。

所谓设问析疑，是教师首先由一篇课文的切入口入手提出问题，然后引导学生回答、分析疑问并由此转入另一问题，最后把学生引导到预定的教学目标中。通过这种设问析疑，在加上适当的讨论，某些课文再结合文体特点，采用品味法、朗读法进行教学。法国教育学家第惠多斯说过：教学的艺术不在于传授本领，而在于激励、唤醒、鼓舞。那么，怎么去激励、唤醒、鼓舞听课者呢?让他们参与课堂，给予他们更多的机会，惟有这样，学生才会更加的融入课堂，惟有这样，学生的语文水平才会有所提高教育实习鉴定表精选3篇教育实习鉴定表精选3篇。设问析疑无疑是一个较好保证学生参与课堂的一种的教学模式。经过多次实践，我发现这种教学模式有颇多好处，具体的说有助于学生思考多方面的意见，增强学生思维的灵活性，发展了学生清晰明白地交流思想和看法的能力，有助于发展学生分析和综合的能力，鼓励学生专心地有礼貌地倾听，使学生的想法和体验得到了尊重，使学生成为知识的共同创造者。总的说来设问析疑可充分增强学生的创造性、口头表达能力、应变能力以及学生的主动性。

在听课的同时，我也对班上学生语文水平进行了调查。通过作文的批改再加上自习时间和课下时间的了解，得知这个班的语文水平还可以，且全班的学习氛围很好，课堂纪律和作文上交情况都很好，学生课前预习也很自觉，更重要的是他们讨厌传统的语文教学，他们不喜欢老师垄断课堂，显然，指导老师的教学方法是十分适合他们的。

在指导老师的帮助下，我在语文教学这个方面的实习可以说还是成功的。

日月如梭，光阴似箭，为期一个月的实习生活转眼即逝。这是我学生生涯中唯一的一次实习生活，也是对我三年来所学专业知识的大检验。

在汕头市锦泰中学实习的每一天，我努力地做好从学生到教师的角色转换。在穿着上大方得体，言谈举止，自然端庄，尽力给学生一种道德修养好，文化水平高的印象。

在班主任工作方面，与学生形成良好的师生关系，热心真诚面对每位学生，尊重他们，深入细致了解他们。在班级管理上，积极负责。从早自习的监督，每位学生是否按时到校，是否有认真读课文;到课间操、眼保健操的监督;课堂纪律，课间纪律，通知班级规定的日常事务等，都予以高度的责任，认真对待，细致入微，保证各项工作到位。同时，与刘春添、张静金两位同学共同组织携起尔手，放飞吾心的主题班会，并且取得预期的效果。

**实习期岗位工作总结3**

经过一个月的实习，我得到了全面系统的熬炼，也学到了许多书本上学不到的学问和技能。儿科实习生是自我认同的。

在同学心理询问师和高一班主任的实践中，我深深体会到，我们的同学是如此渴望有一个学问丰富、综合力量强、能倾听自己心声的伴侣。作为他们的伴侣，我只能仔细倾听，耐烦询问，仔细思索，最终关心他们增加认知，正确对待和科学处理面临的困难；作为一名语文老师，面对几十双渴望学问的眼睛，我仔细备课，仔细组织，用真诚的心对待每一位同学，用清楚的文字把每一个问题说明好，用深情表达每一个核心思想。

在过去的一个月里，我受到了老师和同学的亲密关注。他们用真诚友好的眼神，看着这样一个矮小却能干的老师自信地走过我难忘的实习。

同学们在我讲课时主动提问，仔细听讲，然后用热闹的掌声鼓舞他们，督促我在学习和工作中不断创新，不断进步！

我，以一颗真诚的心，单纯的感情，作为一个一般的老师，给学校领导、老师、和善可爱的同学留下了深刻的印象。

在此，我诚心感谢他们，特殊是我的导师李先生，以及分管领导；同时也要感谢高校老师和同学们对我的关怀和关心。

实习结束后，这次实习是我一生中最难忘的一天。刚开头很可怕，现在想起来，日子已经过去了，可以得到优秀的实习生了。所以，我得到一个启示：无论遇到什么困难，都不要对自己失去信念。

**实习期岗位工作总结4**

时光荏苒，岁月如梭！转眼间，来到xxxx已经有一个多月了。回想起初进入公司时，恰逢秋收的季节，这似乎也在说明什么……很荣幸！承蒙领导的抬爱、提拔能有幸成为xxxx当中一员并且担任了水洗技术员一职。在此，深表感激！ 自十月中旬进入公司以来，从一开始的陌生到如今的融入，从一开始的被动到如今的主动，在这其中每天都学习到新的事物，也渐渐地使我认识到这一门技术并不是那么简单，而是包含了很多的心血、很多的学问。在此开拓了我的眼界，也使刚出大学校门的我觉得大学课本里学习到的知识实在是微乎其微！

在此，仅根据这一个多月以来的学习作如下总结：

>一、工作的具体内容

前面10天的培训期，主要跟着前面的同事们熟悉了车间里的生产流程，并且跟着车间班长了解了一遍整个生产的名称及具体操作。后来跟着同事学习记忆处理在实验室里的操作，以及水洗的具体操作。还跟着学习了助剂的测试。

在这一个月内，承蒙领导的信任，使我负责水洗产品的工艺质量控制，包括水洗、烘干工艺，进而保证大货尺寸合格，并且结合车间的生产情况对水洗工艺配方以及操作进行完善和修订。在此过程中也研究了烘干过程中对于尺寸影响最大的因素——含潮对于尺寸的影响关系。但还需进一步深入研究。

>二、工作的心得

在负责水洗的过程中，我发现含潮与尺寸的关系并不是成正比的，而是在烘干的过程中，随着含潮的下降，尺寸一开始还是稳定的，但是降低到一定程度时，尺寸随含潮的下降开始急剧下降。而最关键的就是最后快要烘干时的5-10分钟左右，这也是决定烘干尺寸的最重要环节。但是具体的关系是与款式与面料有关。这将在接下来的工作中不断充实。

转眼间，到公司已经一个月多了。非常感谢公司领导对我的信任，给予了我体现自我、提高自我的机会。在整个工作过程中，我认为自己工作比较认真、负责、细心，具有较强的责任心和进取心，坚持不懈，极富工作热情，能完成领导交付的工作。并积极学习新知识、新技能，来提高自己的综合素质，注重自身发展与进步。但也存在着许多缺点与不足：在日常工作中知识上面还有太多不明白，不够干练，且工作主动性发挥的还不够，对工作的预见性和创造性不够，离领导的要求还有一定的距离；对于专业知识的储备方面，感觉自己对有些知识还是有些溃缺。但这些缺点与不足，在以后的工作中，缺点加以注意和改正，不足的通过学习充实自己，不负领导们所给予的厚望！ 谢谢！

**实习期岗位工作总结5**

我于20\_\_年五月15~25日到贵校——东站小学参加了为期九天的专业见习，见习期间我学到了许多在学校学不到的东西，通过听课。参加班级管理等，使我自己有了许多体会。

首先，我的专业为教育学小学数学方向，所以我在校期间着重听了数学课，青年教师的竞赛公开课。进四一班五一班老教师的课，听完之后，我发现有经验的老教师比起新教师来在许多方面都很厉害，不管是教学水平还是课堂管理，老教师都非常“厉害”，教学上：经验丰富的数学教师在教学细节。重。难点，教学方法上都把握得比新教师要好，这让我体会到了一堂好课，不仅要有好的教姿。教态，完整的教学结构，更重要的还要注意教学的每一个细节，特别是数学课，如果重难点老师把握得不好，解题方法不优化，学生理解起来就很难。所以。对于学习数学教育的师范生来说，学好数学解题研究真的很重要。课堂管理上：老教师在学生面前树立了严威形象，而新教师对于学生来说大多都没有威严感，感觉学生不怕，这给课堂管理带来了很大的困难，难道现在的小孩都要要“凶”老师才能“制服”吗?因此，针对这些问题，对于师范生来说，学好课堂管理。班级管理也很重要!

其次，我进的班级是四年级一班，班主任是谭光明老师，在短短的两个星期中，我深深地感觉到了谭老师是一位非常慈爱的老师，她把班上的学生当作了自己孩子，并用自己的一言一行证明着，对学生的认真。负责。用心都深深地感触着我，她用爱的教育方式去教导孩子，学生扫完地，立刻叫他们去洗手;学生犯了错误，她就耐心的跟学生讲道理，不像一些老师学生犯了一丁点儿错误就对学生大吼大叫。今天他跟我们做了一下交流，她跟我们阐述自己的一些教育理念，她是四年级中途来接的这个班，而且作业很少，开始时许多家长都有点不信任她，跟校长反映情况等。但后来在开家长会时，解释了为什么自己作业为什么会少，是想腾出更多的时间让孩子学点课本以外的的东西，现在的社会，孩子只学书上的东西是远远不够的，在学校很难做到因材施教，让孩子全方位发展，家长就要了解孩子的兴趣，尽量让他们多学一点课本以外的知识，这对孩子以后的发展是很重要的。家长听后觉得老师说得也对，但还是不怎么放心，直到期末考以后，班上总体成绩没变，家长才理解了谭老师的教育理念是对的。现在的老师不都应该这样吗!今天的交流使我对素质教育又有了另一年看法——教育成功与否，是要看老师。学生。家长三者之间合作的!

再说一说学生吧。现在城里的小学生因为家里边几乎都有电脑，知识来源及宽度得到了增广，这就需要知识面更广。素质更高的老师。而且，老师要懂得分析学生心理，理解学生，不能像要求成年人一样去要求他们，这样只会学生排斥，老师气愤。最后，得不常失!

最后，我要谢谢东站小学的各位老师和学生，谢谢你们一起与我鉴证了我的这次理论到实践的转折经历!谢谢!

**实习期岗位工作总结6**

>一、实习单位及岗位简介

(一)实习单位的简介

中国人民财产保险股份有限公司是经\_同意、中国\_批准，于20xx年7月由中国人民保险集团股份有限公司发起设立的、目前中国内地最大的非寿险公司，注册资本亿元。其前身是1949年10月20日经中国人民银行报政务院财经委员会批准成立的中国人民保险公司。公司主要经营财产保险、意外伤害保险和短期健康保险业务，在大型商业风险、政府采购、行业统保等集中型业务以及车辆保险、家财险等分散型业务领域处于绝对领先地位。

人保财险保定分公司xx服务部是人保财险保定分公司下属的营销机构，虽然成立时间较晚，但xx营销服务部以4s店为业务依托，现已成为保定市区销售额最高的营业部。xx营销服务部有员工15人，上级公司下派员工6人。主要的部门有财务部，出单部，理赔部，营销部，综合部。

(二)实习岗位的简介

我的实习目的是在八周的实习时间里，充分了解财产保险公司基层公司的工作资料和工作流程，熟悉保险公司的工作环境，掌握保险公司工作的相关技能，为今后踏上保险工作岗位做好准备。因此我在实习时间里在公司的各个岗位进行了轮岗实习。财务部负责根据公司有关财务管理制度，协助财务经理完善本公司的会计核算体系，正确、及时地进行会计业务综合、汇总工作，做好费用、税收的核算和控制，保费收入和理赔支出的账务管理，及时交纳税款等相关工作。出单部负责接待投保客户，制作保单，同时为客户带给保单查询，退保等服务。理赔部负责收集出现客户资料，查勘损失，核定计算赔偿金额。综合部负责公司文件传达，档案管理，后勤工作。营销部负责营销展业，管理续保工作。

>二、实习资料及过程

我的实习工作是从出单部开始的。首先学习的资料就是保单录入，即透过专业的电子投保系统将被保险人和投保车辆的具体信息录入到车险信息库中并生成投保单证。这是一项同时需要准确与速度的工作，由于车险工作量大，每日投保续保的客户很多，保单信息录入要尽量的快减少客户等候时间，并且所录入的信息要保证准确以免无法透过核保造成时间和精力的浪费。在学习的过程中，我发现，车险系统的操作，掌握信息输入的各种技巧，有关车型的信息包括车型、吨位、载人数量、车架号和发动机号等如何快速准确录入，并且不发生冲突是一个难点。我利用中午休息的时间反复的练习，牢记日常的工作中常用的信息的代码。比如投保渠道、车辆与被保险人关系、承保条款、车型、车牌照颜色、车身颜色这些信息相应的阿拉伯数字或英文代码表示。在能够独立录入保单之后，我开始正式作为一名出单员到柜面工作。随着工作的进行，我逐渐感到我需要学习的还有好多，例如各种保险的投保条件，投保金额的确定标准，各种保险的费率浮动规定等，这些知识虽然在课堂上学习过，但是一下子运用到实践中，个性是向客户解释这些条款时，还是感觉到以前对这些知识掌握的不够透彻，这让我深刻的体会到了理论与实践的差距。在出单部得第二个任务

是保管、发放、整理保单，了解保单保管规定。保单领取的时间和数量以及领用人务必用专门的记录本记录，并随时和上级公司的保单发放部门核对数量。整理保单的工作需要极大的耐心，每个保单的保单号被保险人姓名都要登记在目录中，作废保单要加盖作废章，每50份保单制成册，每100份装入一个档案盒，最后还要认真填制档案盒封面。如果保单出现遗失，务必严格按照管理规定:空白保单，或发票发生遗失，代理机构务必自发现之日起24小时内向委托公司报告，并带给书面说明。48小时内应与委托公司共同透过公众媒体公告此单证无效，由空白保单，发票遗失所产生的后果和法律职责由遗失单证的职责方承担。了解过这些严格的规定之后，我在工作中不敢有一丝大意，在其他同事的指导之下，我掌握了保单管理的工作，不但保证了“零差错”还不断提高了工作效率，在新工作单位给大家留下了一个好印象。在单位领导和同事的鼓励帮忙之下，我还用休息时间学习了传真机打印机等办公工具的使用，人保财险内部办公系统的使用等等。

完成了在出单部的实习，我还了解了一些理赔部的工作。首先我跟随公司负责定损的师傅了解了出险车辆定损的工作流程。在接到公司调度公司的调度后，定损人员根据指令到4s店查看出险车辆的损失状况，与4s店修理人员商定修理方案，对损坏的零件进行拍照，然后将4s店的修理报价和人保财险理赔系统的价格相比较，最终确定损失金额。接下来我开始学习理算工作，这个工作和课堂中学习的知识联系的比较紧密。这个工作的关键是检查相关理赔单证是否齐全，事故状况与查勘描述是否相符即是否有造假骗保的嫌疑，损失是否属于保险职责。如果核对无误，即可运用车险理赔系统自动生成应赔付的金额。在这之后，还要对自动生成的金额进行，特殊状况还要进行调整。对于免赔金额比较高的，拒赔的案件，理赔人员还要电话通知被保险人，在公司与被保险人对赔偿无异议之后，通知财务部门支付赔偿款。以前我认为保险公司只有营销人员和出单人员需要与客户打交道，理赔部门属于“幕后工作”的部门。但是这次实习的经历推翻了我原先的想法，理赔人员与客户的沟通是十分重要的。在单证收集环节，由于被保险人对保险理赔程序不甚了解，可能把保险公司对理赔单证收集的要求当作是故意刁难消费者的行为，产生反感的情绪。还有些被保险

人在得知被拒赔后对理赔人员恶言相向，不理会理赔人员的合理解释。想要成为一名合格的理赔人员不但要有过硬的专业知识，还要有极大的耐心和忍耐力，只有这样才能化解客户的不良情绪，取得他们的理解和配合，从而保证保险公司工作的顺利进行。

在营销部门，我主要了解了车险销售的代理人制度，透过对营销员代理人合同书的学习，我加深了原先学习过的代理人和被代理人的权利和义务规定，另外对担保人的相关规定有了更直观深入的了解。在4s店与公司的代理人进行交流的过程中，我还了解到了代理人的收入状况和代理人规模，客户关心的主要问题等等。在人保财险电话车险宣传活动中，我和公司同事走上街头，向路人分发宣传单，宣传公司车险优惠政策并解答大家对电销车险的疑问。

最后在财务部门我学习了保险公司营业部财务工作的主要资料，帮忙财务人员粘贴原始单证，装订记账凭证。了解了日记账的样式和记录资料。在休息时间，我还在财务部老师的指导下学习了人保财险会计制度和财务报表的相关知识。

>三、实习收获与体会

短短两个月的实习让我有机会将真正的将保险理论知识运用在实际的工作中，让我了解了亲身实践的重要性。有将所学的知识运用到工作实践中能够将理论变得生动解决实际的问题，并且在实践中，我不断的思考，从而使实践能够反过来提高我的理论认识。

我在这次实习中，我还在工作中锻炼提高了自己与他人交流沟通的潜力。在学校的接触的大多是同学和老师，但是在工作中，我需要和各行各业的客户交流，也需要和领导、同事建立良好的关系。我认识到与他人交流需要时常站在对方的角度，为他们着想，在这个基础上，恰当的选取适宜的说话方式和交流方式，还要有很强的应变潜力。在这方面我感觉我的潜力还有很大的提升空间，今后我会更努力为自己创造锻炼自己的机会，提高沟通潜力，更好的表达自己的想法。

在实习中我深刻的感受到了保险公司的工作环境和氛围，公司领导和同事对待工作用心热情的态度给我留下了深刻的印象。保险公司是一个充满激情的地方，虽然工作辛苦，但是他们从不放松对自己的要求。我深深的体会到无论是专业知识上还是工作态度上，和他们相比，我还有很大的差距。我会更加努力，争取早日成为一名优秀的保险工作人员。

>四、致谢

短短两个月的实习是我人生中宝贵的财富和完美的回忆。如果不是公司领导和同时对我的耐心帮忙和悉心指导，我不可能顺利完成实习任务并且取得如此多的收获。我会牢记他们的教诲，在今后的工作学习中不断提升自我，努力迈向人生的新台阶。

**实习期岗位工作总结7**

在这次实习中，给我收获最大的是我觉得很多工作需要我去摸索和探讨，要不怕吃苦，勇于激流勇进，有的工作虽然单挑又重复，但这是磨练意志最有效的方法，我告诫自己要认真完成，个人实习对每项工作都要他看成是公司对自己的一次考核，做到每一件事的过程中遇到困难，必须要争取不抛弃，不放下，坚持“战斗”，只要期望还在，胜利必须属于我们。

在此次专业实习的过程中，我们参观了公司A，公司B，并参加了两次讲座，从实际到理论，加深了我们对——专业的理解，和对于与社会接轨的深刻感受。

作为学生，我们更多的是课本的知识的理解，理论的优势是我们的特色，但是怎样将理论结合实际却是摆在我们面前的难题。而参观公司A和公司B正视给了我们直观的解读。公司A建立了一整套贴合国际标准的质量、成本和交付体系，软件开发质量控制和过程改善潜力已到达了国际先进水平，秉承“用开拓的意识、创造新的价值”的企业理念，不断跟踪国际先进技术与管理思想，研发和带给优质软件产品和技术服务，为客户不断创造和提升价值。正是因为秉持这样的理念其完整的价值链和细致的软件服务，给了我们以——专业的具体实际的体验。与此同时，公司B企业的参观使我们对中国物流企业的现状有了大概的了解，参观过程中不同仓库的设施和地面的设置的挑选更是让我们多了超出理论的认识。透过指导人员的讲解我们对中国物流企业的信息化有了大致的了解：中国物流企业信息化整体水平不高是其信息化建设的核心问题。这包括：标准不统一，资源浪费严重；大型应用软件系统应用不普遍，应用层次低；现有各软件系统之间相互孤立，构成“信息孤岛”；信息化建设发展不平衡，造成“信息鸿沟”；硬件设备的利用率不高，资源浪费严重；综合信息系统是物流业信息化建设的必然趋势。

如果说前两次的参观实习是给的我们直观的视觉冲突和心理震撼，那么之后的信息化讲座就揭开了信息化和——专业的神秘面纱。透过经验丰富的演讲者的ppt演示我们了解了多个行业的信息化实施过程和具体的商务转变成——专业活动的流程。现实中简单的商务活动一旦设计成成功的——专业流程将涉及多个业务流程，整体的实施过程是复杂而艰难的。鉴于中国——专业并不是很成熟，各方面的支持还不够完备，这使得中国——专业的发展还是受着局限。

**实习期岗位工作总结8**

一年的见习期很快的结束了，有收获也有不足，此刻从以上两点进行自我总结。

入职一年的点点滴滴，让我深深体会到了转换工作思维和重新定位的重要性，从学生到职员，从学校到企业，从理论到实践就是一个既短暂又漫长的过程，身份能够从瞬间转换，但是思想要经过漫漫的洗礼，因此其过程也是不容易的，但是值得欣喜的是在领导、同事和朋友的指导、帮忙和关心下工作已经入手，生活已经进入轨道。时时刻刻有一种温暖的感觉。在基层项目上实习锻炼的8个月中，自我能够做到很快融入到群众，工作中不懂就问，从不一样角度换位思考问题，尽快熟悉办事流程，做好领导分配给的各项任务。做好自我工作的同时，主动要求和接触新工作，技能得到了锻炼，业务水平有了明显的进步。得到了领导的认可和同事的好评。

由于我们建筑企业工作生活条件艰苦，但是并没有因为生活上的原因而影响工作，尽量克服自我在生活上遇到的困难，发扬二局人南征北战不畏困难的铁军精神，磨砺出了自我尽快适应艰苦环境，自我解决的问题的生活潜力。5月份回到局总部，开始配合同事做好831工作，在此之间，受到了领导、同事夜以继日、忘我工作精神的深刻影响，使自我很快进入到了新一轮的工作环节，学习到了更多的财务管理经验，进一步对工作技能得到了提高。这一年里也有很多的不足，例如，对业务流程还不是太清晰，NC等系统还不是很了解，思想还有待于更深一步的提高，理论联系实际不够紧密，不能够充分的运用到现实工作当中去。要做好做一天财务人员就要学习一辈子准备。在思想上，不能以一名\_员的标准来严格要求自我，这些不足我会在以后的工作生活中扬长避短，尽快完善自我。

以上就是我对自我一年来工作的总结，虽然成绩平平，不引人注意，但是尽心尽职，工作努力，思想进步，团结群众是我永恒的追求，期望今后在领导同事们的关心帮忙下，能够取得不断进步。

**实习期岗位工作总结9**

这x周的实习给我的感触太深了，仿佛一下子长大成人，懂得了更多地做人与做事的道理，真正懂得学习的意义，时间的宝贵，和人生的真谛。让我更清楚地感到了自己肩上的重任，看到了自己的位置，看清了自己的人生方向。

下面我从个人实习意义及会对计工作的认识作以下总结：

>一、良好的专业素质

作为一个会计人员，工作中一定要就具有良好的专业素质，职业操守以及敬业态度。会计部门作为单位的核心机构，对其从业人员，一定要有很高的素质要求。从知识上讲，会计工作是一门专业性很强的工作，从业人员只有不断地学习才能跟上单位发展的步伐，要不断地充实自己。我认识到专业课的重要性，使我有了动力，也对会计工作产生了兴趣，我决定回学校以后一定要努力学习专业知识。

1、学习好预算会计，掌握预算会计与企业会计的不同：

1）会计核算基础不同，预算会计为收付实现制，企业会计为权责发生制。

2）会计要素构成不同，预算会计包括：资产、负债、净资产、收入和支出，企业会计包括：资产、负债、所有者权益、收入、费用和利润。

3）会计等式不同，预算会计为：资产=负债+净资产，企业会计为：资产=负债+所有者权益。

4）会计核算内容及方法有其特殊性，预算会计为：固定资产与固定基金对应，固定资产不计提折旧。对外投资与投资基金对应。对专用基金实行专款专用办法。不实行成本核算，即使有成本核算，也是内部成本核算。一般没有损益的核算。

2、学习会计电算化知识，熟练掌握用友软件，虽然xx软件在学校曾经学习过，比较熟悉，但与实际操作中的用友软件有一定的差别，学习得还不够系统与全面，仍需继续钻研与学习。

3、熟练掌握excel表格的功能。

4、熟悉和掌握电脑的基本知识和其他知识。

>二、作为一个会计人员要有严谨的工作态度

会计工作是一门很精准的工作，要求会计人员要准确的\'核算每一项指标，正确使用每一个公式。会计不是一件具有创新意识的工作，它是靠一个又一个精准的数字来反映问题的。所以我们一定要加强自己对数字的敏感度，及时发现问题解决问题弥补漏洞。实际工作与在学校学习的理论只是有很大的差距，应本着谦虚谨慎的学习态度认真求教，注重以后的实践学习。会计工作需要我们要认真仔细，有耐心。

>三、作为一名会计人员要具备良好的人际交往能力

会计部门是单位管理的核心部门，对下要收集会计信息，对上要汇报会计信息，对内要相互配合整理会计信息，对外要与社会公众和各政府部门搞好关系。在于各个部门各种人员打交道时一定要注意沟通方法，协调好相互间的工作关系。

工作重要具备正确的心态和良好的心理素质。要学会为人处事，接人待物，同时要知道相关的礼仪知识。要有团队精神，增强与人沟通、交流的能力以及与人合作的能力。

**实习期岗位工作总结10**

自八月份进入地铁运营有限公司以来，进行了近三个月的理论培训后，我分到了变电运行班组，在小呈区间混合所进行跟班学习，在近一个月的时间中，我获益良多，主要学习和总结了如下：

1、更熟悉了公司各个部门之间的分工与合作，地铁的运营离不开各部门的配合，其中保证供电的正常尤为重要！

2、了解了变电运行工作人员的工作职责及应尽义务。保证设备的正常运行和及时向相关部门(电调，维调，检修，值班站长等)报告设备运行情况，设备发生报警，跳闸时的处理办法。以及变电所内各种设施的维护和保养。

3、学习了混合变电所中个设备的运行原理及安装位置！并熟悉了如何查看设备运行状态。

4、学习并了解了如何记录设备运行参数，即35KV进出线的电压电流，DC750V各开关柜的电压电流和400V交流的电压电流，蓄电池电压，各保护装置、设备房温度等参数。

5、与同事间很好的融洽相处，新交到了一大批朋友！

在这近一个月时间里，经过领班人员的辛勤教导与帮助，我很快的融入到了变电运行的大家庭中，学习了各种专业知识和相关操作技能。水是生命之源，而电就是地铁运行的粮食。要保证一个变电站的安全稳定运行，作为有高度责任心的值班员来说，只是简单的抄表、巡视设备、办理工作票、进行倒闸操作是远远不够的，最重要的是善于对设备的缺陷进行分析处理，以便能使缺陷和隐患得到及时的控制或消除。作为新人，目前我所能做的就是努力工作，让自己在平凡的岗位上挥洒自己的汗水，焕发自己的青春与热情;使自己在基层得到更多的锻炼。

**实习期岗位工作总结11**

早在这之前，我就意识到自己学的理论知识不够，为了使自己更多的了解机电产品、设备，提高对机械加工和制造技术以及模具的设计和制造的认识，加深机电在工业各领域应用的感性认识，开阔视野，了解相关设备及技术资料，熟悉典型零件的加工工艺，我就参加了上海三菱电梯有限公司举办的暑期实践活动。

在为期两个月的实习中，我在钣金车间刘主任的热心指导下，积极参与公司日常产品生产相关工作，注意把书本上学到的机械加工与机械设计及制造专业的知识对照实际工作，用理论知识加深对实际工作的认识，用实践验证所学的机械加工理论，探求一般产品的生产设计及加工工艺过程的本质与规律。简短的实习生活，既丰富，又新奇，收获也很多。以下就是我本次的实习总结。

任何一个单位都有其具体的管理制度。实习期间，我们首先学习了上海三菱电梯有限公司的规章制度及员工守则。然后在刘主任的指导下对该公司做了一个全面的了解与认识，先后了解了钜立加工一科与二科、技术科、成品科、品检科、铸造科、工模科、电工科以及项目办。对每个生产部门有了较深的认识，在观察的过程中，我们认真的分析每个产品的生产加工工艺过程，并且积极提问，结合课堂学的机械加工工艺基础，我觉得收获不少。里面的技术有永磁同步（pm）无齿轮曳引技术、专用变压变频（vvvf）调速技术、能量回馈技术、分散微机数据网络控制技术、智能化门机技术、人工智能（ai）群控管理技术、可变速电梯技术。同时，通过国际先进的加工手段保障产品质量，如：印板表面贴装工艺、机器人激光焊接工艺、流水线板金件一次成型工艺、数控高精度机床加工工艺。上海三菱电梯有限公司生产的产品主要有，载客电梯，自动扶梯，自动人行道，观光电梯，医用电梯，载货电梯，汽车电梯，杂物电梯，电梯综合监控系统等。其生产设备较以前的普通生产设备有了明显提高，现在使用的是先进的cnc生产线，以及公司自行开发的六工序及十工序生产专用机床，与其配备的也是专用的工装夹具和专用刀具。每一个产品的生产设备也与该产品的生产加工工艺设计方案息息相关，就拿轿壁粘合来说，根据其特殊产品形状和公司的现有生产加工设备制定其可行的生产加工工艺方案。

在实习中我了解到电梯是怎么运作的，门为什么会开，其实是非常简单的道理。曳引绳两端分别连着轿厢和对重，缠绕在曳引轮和导向轮上，曳引电动机通过减速器变速后带动曳引轮转动，靠曳引绳与曳引轮摩擦产生的牵引力，实现轿厢和对重的升降运动，达到运输目的。固定在轿厢上的导靴可以沿着安装在建筑物井道墙体上的固定导轨往复升降运动，防止轿厢在运行中偏斜或摆动。常闭块式制动器在电动机工作时松闸，使电梯运转，在失电情况下制动，使轿厢停

止升降，并在指定层站上维持其静止状态，供人员和货物出入。轿厢是运载乘客或其他载荷的箱体部件，对重用来平衡轿厢载荷、减少电动机功率。补偿装置用来补偿曳引绳运动中的张力和重量变化，使曳引电动机负载稳定，轿厢得以准确停靠。电气系统实现对电梯运动的控制，同时完成选层、平层、测速、照明工作。指示呼叫系统随时显示轿厢的运动方向和所在楼层位置。安全装置保证电梯运行安全。所以你按扭开门是因为电梯收到了个开门信号。你如果按的是关门按扭，电梯门是不会开的。

最后三周我们在组长的指导下，对每个生产科做更深更具体的学习，联系单一产品，从该产品的毛坯形成到该产品的加工工序方案的确定再到产品生产与自检，再到产品科的抽检，到最后确认后包装的整个过程的认识，这使我们兴趣更浓，在听经理讲解时，我们认真做好笔记，积极提问。一个一个环节揭开我们心中的疑问。在这个过程中，我们自己动手，有学习现在机械行业的质量体系，重点我们学习了ts2中的apqp先期采购协议和ppap生产件批准程序的一系列过程。

从生产这个角度来说，任何成品都是从最原始的毛坯开始，例如活塞的毛坯又分综合性毛坯及普通性毛坯，首先根据毛坯形状、现有的加工设备、以及产品的特殊要求。进行产品的生产加工工艺方案分析，提出可行方案，进行比较，比较时应该考虑到加工的方便性，工装夹紧的位置及安全性。确定方案后进行加工生产，生产开始前，其专用的生产设备和工装夹具应及时的完成，加工过程中，每个加工的产品要进行自检，不合格的要找出原因，以及及时给出解决方案，这些都需要现场跟踪，为的是最低的废品率和最高的生产效率。待加工成熟后就可以进行大批的生产，最后送往产品科进行抽检，再进行包装。这也就是铸造科----加工科-----品检科----成品科。

从项目的跟踪程序也就是apqp以及ppap这体系来讲，每个新产品都需要从拿到客户的定单开始，也就是所谓的招标。中标后，再与客户达成一系列协议，如资源定期采购协议，特殊要求文件、工作声明等等，之后就进行项目总体时间规划，确定该项目成员。再个部门分工明确后开始根据客户要求进行生产设计，生产验证及平审，每部设计都需要做好设计失效后果分析，与此同时生产该产品的设施，工具和量具都要相应的开始设计与分析，可行后再进行样件的生产制造，经检测合格后再包装测试，将样件送往客户进行确认，再能进行成批的生产。这只是一个大体过程。再进行每过程时往往遇到实际的生产问题，所以每部的设计及加工失效分析必不可少。

简短的实习，学到的真的很多很多，也体验到今后在单位的工作强度，我们挺过了室内40几度的高温，也证明了我们大学生是吃的起苦的。非常感谢学校给了我这么好的实习机会，实习结束后，其实除了学到的知识，还有许许多多感触，学校学的知识与将来的就业息息相关，并不是用不着，在实习的过程中更多是在校学的知识不够多，没有好好把握，通过这次实习，我知道了自己的许多不足，知道在以后的学习过程中的目标，相信这次实习能给我带来很大进步。让我认识到态度是决定一切的。

**实习期岗位工作总结12**

转眼我在XX的学习、试用期即将结束了，为了更好的开展接下来的工作，我就试用期的工作做一个全面而详实的总结，目的在于吸取教训、提高自己，以至于把接下来的工作做的更好，完成公司下达的销售任务和各项工作。

>一、试用期完成的工作

1、销售情况

这几个月来在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，及经销商的共同努力下，射洪战斗单元城中片区市场完成销售额XX万元元，回款率为96%;低档酒占总销售额的，其中以XX头曲XX、XX大曲简根据公司规定的销售区域和市场批发价，对经销商的发货区域和发货价格进行管控和监督，督促其执行统一批发价，一定程度上杜绝了低价倾销和倒窜货行为的发生。

通过对各个销售终端长时间的交流和引导，并结合公司的营销策略，在各终端张贴了舍得酒统一的价格标签，使产品的销售价格符合公司指导价。按照公司对商超、酒店及零店产品陈列的要求进行产品陈列，并动员和协助店方使产品保持干净整洁。在店面和柜台干净整齐、对我公司产品的陈列进行了相应赠送政策宣传，使其达到利用终端货架资源进行品牌宣传的目的。

3、市场开发情况

上半年开发商超、酒店、餐馆总共31家。部分新开发网点是XX单元城中片区较大规模商超，对于我公司产品陈列较为齐全，由低端至高端酒均有不同程度的上柜;其他新增网点为射洪战斗单元城中片区中小零售终端，所上产品主要集中在中低档产品区。

4、品牌宣传、推广

为了提高消费者对“XX酒”的认知度，树立品牌形象，进一步建立消费者的品牌忠诚度，根据公司规定的统一宣传标示，在人流量大、收视率高的地段及生意比较好的门市部，张贴XX曲XXl宣传海报400余张，联系并协助广告公司制作各式广告宣传牌41家，现已制作完成3家;对于公司的旅游参观政策进行了积极有效的落实与人数统计，积极配合公司对XX区客户到本公司旅游参观的向导工作，此次一系列工作对公司的历史文化有很好的宣传作用有力提升了品牌形象及品牌认知度，让家乡人民进一步认识与了解我公司。

5、销售数据管理

根据公司年初的统一要求完善了各类销售数据管理工作，建立了经销商拉货台帐及经销商销售统计表，并及时报送销售周报表、销售月报表，各类销售数据档案都采用纸质和电子版两种形式保存，使得的每月计划更加客观、准确。在每月月底对本月及累计的销售情况分别从经销商、单品、产品结构等几个方面进行汇总分析，以便于更加准确客观地反映市场情况，指导以后的销售工作。

6、市场竞争品牌调查统计情况

根据现有市场调查统计得出，XX、XX、XX楼及XX等系列酒是我公司中低端产品的主要竞争品牌，尤其是低端简装酒当中以XX、XX为我公司低端市场的有力竞争者，其市场占有率高，市场流通速度快，很大程度上影响了我公司XX头曲、XX大曲的市场占有率及市场流通，这也为我公司低端简装产品的推广设置了巨大障碍。

XX司最近执行市场优惠政策：连续或一次性进XX、XX等系列酒达XX元可获得XX牌豆浆机一台，达XX万元可获得价值XX元空调一台。

XX以单品单行3盒为基准，陈列4种及4种以上产品送成都XX。

>二、工作打算

尽管在试用期当中做了大量的工作，但由于我从事销售工作时间较短，缺乏营销工作的知识、经验和技巧，使得有些方面的工作做的不到位。鉴于此，我准备在接下来的工作中从以下几个方面入手，尽快提高自身业务能力，做好各项工作。

1、努力学习，提高业务水品

其一是抽时间通过各种渠道去学习营销方面(尤其是白酒营销方面)的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

2、进一步拓展销售渠道

XX单元城中市场的销售渠道比较单一，由于种.种原因大部分产品都是通过流通渠道进行销售的。接下来在做好流通渠道的前提下，要进一步向商超渠道、餐饮渠道、酒店渠道及团购渠道进一步拓展。在团购渠道的拓展上，下半年主要对系统人数和接待任务比较多的工商、教育和林业三个系统多做工作，并慢慢向其他企事业单位渗透。

3、做好市场调研工作

对市场个进一步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验和感官认识的不足。了解和掌握公司产品和其他白酒品牌产品的销售情况以及整个白酒市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

4、与客户密切配合，做好销售工作

协助经销商在稳住现有网络和消费者群体的同时，搞好客情关系，充分拓展销售网络和挖掘潜在的消费者群体。

最后希望公司领导在本人以后的的工作中给予更多点拨与指导!

**实习期岗位工作总结13**

作为学前教育专业的学习者，我在今年进行了一次在幼儿园的实习。我充分的利用了这次学习机会，进一步体验了幼儿园生活，对幼儿工作这个概念有了真正的了解，同时也学会了怎么当一名合格的幼儿教师。如何让孩子在幼儿园通过教育学会生活，学会做人，学会求知，学会生存，学会审美，养成自信，好奇，坚毅，交往，合作，关心他人的良好品质以及保持轻松愉快的情绪!我们时时牢记着自己肩负的职责，处处提醒着自己：要用快乐去迎接每一天，因为你快乐，孩子才会快乐;要用真情去爱每一个孩子，因为你爱他，他才会爱你;要用心去与他交流，因为你是他成长中的启蒙者;

要用宽容去接纳他们每一次成长中的过失，因为，他们稚嫩的心灵需要更多的呵护……

为期七星期的教育实习结束了，回顾走过的日子，我觉得只能用“光阴似箭”这四个字来表达自己的感受。想想自己一开始的不适应，到逐步的进入状态，再到与孩子们打成一片，最后依依不舍的告别，整个过程就像做了一场梦，直到动手开始写这篇总结，仍然有一种恍惚的不真实感，这短短的两个月，于我而言就像是浓缩了的人生，酸甜苦辣一应俱全。好在虽然历经波折，但总归收获了美好的结局。丰富的经历使人成长，在这段飞速成长的日子里，我懂得了付出，学会了感恩，收获了真情，因此，“热爱”、“责任”、“感恩”是这一路走来最深切的感受。

>一、唯有热爱，才能坚持

初入幼儿园的一星期，还不需要组织教育活动，我的主要任务是“观察”和“协助”，观察幼儿一日生活的流程、观察老师的教育指导、观察幼儿的在园表现;协助指导幼儿一日生活的各个环节、协助老师进行教育活动，幼儿园的一切在我这个初来乍到的新手来看，都是那么的陌生。每天都在擦拭工作中开始，擦拭完教室，马上要指导来园的幼儿洗手、漱口、吃早餐，刷牙、喝牛奶、喝水、吃中饭、刷牙、脱衣服、起床、穿衣服、吃午点、喝水??每个环节都紧紧相扣，没有一点喘息的时间，而我就像个机械的陀螺，不停地转动，同时还要不停地唠叨：“小米，要挽袖子哦。”“成成，快来刷牙。”“夕夕，小椅子摆正，小胸脯贴桌子，大口吃饭。”??一天下来，口干舌燥，浑身酸痛，连说话的力气都没有了，除了身体上的疲乏，更重要的是心灵上的空虚。幼儿园的工作十分繁琐，工作的重点是幼儿的保育，真正的严格意义上的教育活动很少，我在努力适应的同时不停地问自己：这种工作的意义是什么?这是谁都可以干的工作啊?它得专业性和技术含量在哪里?以后还有没有从事这个职业的必要?

我就在这样的思考中，一次次的陷入绝望和痛苦之中。不仅如此，和幼儿的相处也成了巨大的挑战，因为没有与幼儿接触的经验，不知道怎样与他们打交道，同时中班儿童又处于自我意识较强的阶段，他们对我这个半路插来的老师并没有表现幼儿的天真、无邪和可爱，“我想让你走开。”“哎呀，我不想听你说。”“给我拉下拉链。”这些活生生的幼儿与我脑海中可爱孩子的形象大相径庭，我一次次的问自己：他们怎么这样?这是小孩子吗?我应该怎样与他们相处?就这样，身心疲惫的感觉一次次袭来，我一次次的怀疑自己，否定自己，甚至对人生的意义都产生了质疑。可是实习还有很长的日子，生活还要继续，多年的教育经历和人生经验支持着我，遇到问题，发现问题后就要解决问题，一味的纠结和抱怨只是逃避现实的懦弱表现。为什么我的指导老师每天都能很开心的工作?

为什么她能和幼儿相处的那么融洽?为什么她总是轻松愉快的状态?金老师的学历要高我很多，为什么她能如此的投入这看似繁琐的工作?于是，我便留心观察金老师的一言一行，我发现她总是微笑着面对幼儿，微笑着与幼儿交流，微笑着指导幼儿，微笑着面对孩子们的小淘气，她几乎从不严厉的批评孩子，但她带班的时候孩子们都能很有秩序的做事情，很专心的听老师讲话?孩子们并没有因为她的不严厉而不听她的话，反倒很愿意和她交流，很信赖、很依靠她。于是我学着她的样子，少了对幼儿的要求，多了对他们的关爱，我与幼儿交流的内容也逐渐由给他们要求变成了“小米，哪里不舒服吗?”“要加油哦，老师相信你一定可以的。”“聪聪，你好棒!”类似这样的关注和关心。

>二、有责任，有动力

真正正正接触到幼儿后，会发现幼儿在成长的过程中真的会出现形形色色的问题，有些问题看似很小，但不加改正，长此以往养成不好的习惯，会产生很负面的影响。比如，有的幼儿很反感刷牙，总是想各种办法逃避老师的视线，平常照看三十多名幼儿已经使得老师筋疲力尽，如果再跟个别幼儿较劲，老师真的会很累。可是一想到这种行为对他今后可能会产生的影响，想到自己作为老师应有的责任心，我就会在第一时间说服自己，结合幼儿的性格特点，以他能接受的方式作出指导，使其真正的接受刷牙这一行为。在比如，有些幼儿有很强的自我中心意识，总是与其他的幼儿发生冲突，如果简单的就表面的行为作出处理，不去发掘他出现这种行为的内在原因，不针对性地作出交流和教育，实质上并不能真正的解决问题。

可是要想有针对性地处理这些问题，必须要老师在平时充分观察、了解幼儿，然后因材施教，在合适的时机，进行教育，只有这样才能受到较好的教育效果。但这些都是很牵扯老师精力的事情，如果老师仅仅去应付全体幼儿和园中的事物，是很难有心思去关注这些事情的。所以，只有充分认识到自己作为一名幼儿教师应有的对幼儿人格塑造上的责任和义务，才能有动力在繁琐的工作之余抽出专门的时间关注这些问题。有责任，才有动力，这是我在实习中反思到的第二个问题。

>三、学会付出，学会感恩

在与孩子们交往的过程中，我真切的感受到了付出与收获的关系。实习结束的那天，我组织了一个小小的语言活动和孩子们告别，但我说道自己要离开你们，回去继续读书时，情不自禁的哽咽了??那一瞬间我才意识到，原来孩子们已经深深印在了我的心底，不知不觉间我已把他们放在了心里这么重要的位置。听到我要走了的消息，叫笑笑的小女孩伏在我的肩头抽泣不已，叫阳阳的小男孩把自己做的小卡片托生活老师放在我的包里，叫涵涵的男孩说会在周六的时候写信给我，叫思思的女孩说会亲手做个小鞭炮给我??当孩子们毫无保留的表达出对我不舍时，我被这份真实的情感打动了，这是一份沉甸甸的情感，足够我回忆一生。与孩子们在一起的日子充满了阳光和欢笑，他们的一颦一笑深深地刻在我的脑海里，我很感激他们用心的爱我，从他们的眼中，我看到了感恩，看到了希望。他们还很小，未来有无限种可能的发展，但是在人生的第五年他们就已经懂得了很多成年人都没搞清的“感恩”，这让我欣慰，甚至激动。

如果一开始，我只是抱着完成任务的态度去实习，那么与孩子们接触的过程中，我是真正地投入到了其中，我被他们的天真无邪、淳朴善良所打动，我像他们一样，毫无保留的奉献出了自己的爱，也许不久后的一天，他们会忘记我，但是这有什么关系?他们已经明白了怎样接受爱，怎么爱别人，这就足够了，这就是足以肯定我和他们在一起的这两个月了。实习的日子，短暂而漫长，除了孩子们带给我的温馨感受，老师们的爱也让我受益很多。我的指导老师，经常与我私下沟通，交流孩子，交流教育理念，交流生活问题，毫无保留地给予我很多指导，她的敬业精神和专业能力对我影响很大，作为具有研究生学历的幼儿教师，她有很多很有建树意义的想法，并且努力的将这些理念付诸于实践，虽然目前没有足够的空间让她能完成想法，但她这种孜孜以求的精神给了我莫大的鼓励。

今后无论是否从事幼儿教育工作，我想我都能脚踏实地得一步步做起，不骄不躁，把平凡的事情做到精致，把精致的事情做到卓越!时光匆匆，两个月的实习是我迈向社会的第一步，这些日子的收获大大丰富我的人生阅历，我很感激伴我一路走来的老师、孩子们，在这里我要向他们说声谢谢。同时也要对自己说句感谢，感谢自己很认真的走完了这段日子，感谢自己严格要求自己，很努力地成长。以后的路还很长，还会有更多的实践机会，我会努力的夯实自己的专业知识，完善自己的人格修养，不断进取，勇往直前，创造一个美好未来!

**实习期岗位工作总结14**

回顾我的见习期生活，感触很深，收获颇丰。这一年在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过我自身的不懈努力学习和钻研，我很快掌握了现场施工技术，同时创造了一定的经济效益。

我在公司指导老师的热心指导下，积极参与公司日常技术相关工作，把书本上学到的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，用实际验证所学的理论知识，努力快速积累现场工作中的经验，让自己更快更好的融入到工作中去。

现场思想政治的学习让我的思想理论素养得到不断的提高，我认为勤勉的的精神和爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。所以在见习期间，我工作积极努力，吃苦耐劳，能很快适应现场的艰苦环境，与同事相处和谐，努力提高自己的组织能力。在业余时间，我努力学习工程造价、现场管理，为后期能更好的工作打下坚实基础。

一分耕耘、一分收获，成绩是对我一年来所有努力的肯定。我努力办理工程经济签证，在一年的时间里为公司经济效益达三十万余元，得到领导的一致好评。

一年的见习期即将结束，我深深地了解，我今天的成绩和进步与领导的指导和帮助是分不开的。今后，我将进一步加强技术学习，扎实工作，充分发挥个人所长，为公司再创佳绩作出贡献!

**实习期岗位工作总结15**

从XX年年7月到此刻，一年实习时间已结束，在这一年中，领导和同事们给了我许许多多的关心和指导，加上自身的不懈努力，使得我在各方面都取得了长足的提高。

>一、理论学习使我对工作有了更进一步的认识和了解。

不懂就学、就问，是一切提高取得的前提和基矗因为有大学专业课的底子，使我学习工程中对水利工程知识更为容易理解和掌握。工作中时常遇到新的问题，就需要查阅相关资料，请教老同志，一个问题一个问题的解决，一个困难一个困难的克服，不仅仅能够将原有知识温习巩固，产生新的理解，并且学到很多新知识，有了许多新的认识。但某些认识都还是肤浅的，还需要我在实践当中去不断深入地理解。

>二、坚持思想政治学习让我的思想理论素养不断得到提高。

一向以来，我用心参加单位组织的各种政治思想学习活动。透过不断学习，使自身的思想理论素养得到了进一步的完善，思想上牢固树立了全心全意为人民服务的人生观、价值观。

勤勉的精神和爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。一年以来，我用满腔热情用心、认真、细致地完成好每一项任务，严格遵守各项规章制度，认真履行职责，自觉按规范操作；平时生活中团结同志、尊敬领导，不参与违法乱纪活动，自觉抵制各种不良风气的侵蚀。

>三、实践让我的业务技能不断增长，工作潜力不断加强。

刚开始工作时，我是从零开始，一边是同事们的悉心指导，一边是自我对着书本反复琢磨。几个月下来，已经能比较熟练地掌握基本的工作方法和一些简单的技巧，并且已经能够独立完成一些简单的计算和绘图任务。过去的一年中，我先后参与了“XXXXXXX地下水生态保护工程”、“XXXXXXX跨南水北调改线工程”、“XXXXXXX除险加固工程”，“XXXXXXX旅游度假村防洪评价工程”，“XXXXXXX供水取水口改建工程”，“XXXXXXX灌区XX渡槽施工设计”，“XXXXXXX水库除险加固工程”，“XXX灌区续建配套节水改造规划设计”，“XXXXXXX灌区续建配套节水改造工程”等9项设计工作。透过实践，我解决实际问题的潜力得到了很好的锻炼。

在完成各项工作的同时，我还存在着以下几点的不足：一是工作中有时自信心不足，反而出现低级错误；二是在处理一些事情时有时显得较为急躁；三是对一些业务技能个性是应用工程软件还不够熟悉。

在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、学无止镜，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种理论知识，并用于指导实践，以更好的适应行业发展的需要。

2、熟练的掌握各种业务技能才能更好的投入工作，我将透过多看、多学、多练来不断的提高自我的各项业务技能。

3、\"业精于勤而荒于嬉\"，实践是不断取得提高的基矗我要透过实践不断的总结经验，提高自我解决实际问题的潜力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，用心、热情的对待每一件工作。

总之，短短的一年见习期，是我人生主角转换的一年，是我不断成长的一年，也是我对水利事业由陌生进而熟悉、热爱并愿意为之终生默默奉献的一年。

**实习期岗位工作总结16**

能成为我们公司的一名打字员，深感荣幸。自从进本公司以来，在业务主管和同事们的大力支持和帮忙下，本人认真学习，严格履行工作职责，较好地完成了本职工作任务。

>一、加强理论学习，不断提高自身综合素质

进公司以来，本人尊敬领导，与同事关系融洽。为尽快进入工作主角，本人自觉认真学习本公司、本部门、本岗位的各项制度、规则，严格按照公司里制定的工作制度开展工作。能够坚持学习政治理论、与文秘工作相关的业务知识。用心参加公司里组织的各项学习活动，并利用业余时间进行自学。业务水平和理论素养都有所提高。

>二、严格履行岗位职责，努力做好本职工作

进公司以来，在业务主管和同事们的支持和帮忙下，本人很快就掌握和熟悉本岗位工作的要求及技巧，严格做到按时按量完成公司里交给的材料和文件的录入、校对、复印等工作，保证打印材料准确、整洁、清晰，贴合材料的规格。在文字排版上尽量设计的美观些，努力做到让打印出来的文件或资料便于大家使用。

>三、忠于职守，严格做好

在文字录入的同时，能认真执行保密制度，文字材料的底稿能妥善保管，印后能及时把作废的底稿销毁，不泄露保密材料及文件的资料。对校对过的废、旧材料和文件的纸张，也都能够妥善处理。

>四、厉行节俭，杜绝浪费

为了明确文印室里的办公耗材使用状况，我们制作了文印登记簿，对打印、复印或油印超出材料，都要如实登记。厉行节俭，杜绝浪费。对于文印室里的计算机、打印机、复印机等设备和其它物品，能够严格管理好，保证文印工作顺利进行，并在工作中学会这些设备的简单维修与保养。

>五、不足之处和今后打算

自从担任打字员工作以来，虽然在工作上取得了较好地成绩，但也还存在一些不足之处。如：文字功底较底，对电脑的应用和操作有待于进一步提高。这些不足都需要在今后的工作中加以改善。今后，我必须会倍加努力学习，刻苦钻研文秘知识、电脑知识、企业管理知识等各方面的知识，努力提高自身综合素质，力争做一名优秀的工作人员，为我们公司的兴旺发达做出自我应有的贡献。

**实习期岗位工作总结17**

努力不一定成功，放弃一定失败”我暑假在社会上漂泊后有深刻的认识。暑假我独自一个人来到外地的辛朋那找份工作挣取些钱，可开始的几天找工作让我带着失落的神态回到归宿地，一连几天找工作失败的经历让我灰心了，我想放弃这个暑假，但我不能放弃，既然我已出来了我不甘心放弃，虽然我是无经验无技术我做一名普通的员工难道社会不给我个机会吗?我告诉自己，不能放弃，我要奋斗下去，最终我通过中介所找到了一份还算满意的工作。

工作虽然是通过中介找到的，但对于我来说，从现在开始我要奋斗了，我未曾放弃理想，只是所达到目的渠道不同而已。我独自一个人在电子厂工作，电子厂中做那线路板对于我来说并不陌生，更别说是有压力了。也许我是刚刚从学校出来的，也许我是受外国工人工作态度多熏陶所致，而舍弃了中国那工作时漫不经心而一味的想到自己得到了多少而不曾想过今天自己做了多少事，守望时间工作的人又有几分心思在工作呢?那对于老员工来说是十分的普遍的，但线长只能数落新员工，每天受气的就属那新员工了，不过我还算幸运了未曾受气相反我们的线长对我还是比较的关照的。

后来我也不知道我们线长看中我那点让我去修理那功能坏机，对于一名对全电路零件的布局都不熟悉，对于一个曾经未曾学过修理而无人来指导又怎能在短时间内做好那件事呢?但自己依旧勉强的答应下来了。开始的那一两天看到这么多的功能坏机，再想想自己的无能，不知从何下手修理。看到它们我心浮气燥，为何要我来修理那些“垃圾”呢?那刻我无助了，我要放弃了。我向线长说明了我的无能，我不能修理那坏机了，希望有更好的安排。后来线长叫个技术员来指导我修理。一块一块线路板在我的手中修好了，让我感到成功的喜悦，成功的气息带走了先前的烦燥，带来了自己喜欢上了修理“垃圾”的事了。

接下来的日子我就是做修理工作的事了。修理不仅仅让我学会了修机的技术，更重要的\'是让我认识了今后的生活中当自己面对陌生事情时，该沉住气，知道从那个角度来分析问题，来解决问题，来完成对陌生事物的探索，修机让我成熟了一点。让我体会到做事的过程是历练自己，认识了别人，对社会深层的把握，这些都不断让我成熟从容，这过程中在一点一点的削减我的书生气，在打磨我那些跟不上时代变化的书本知识，在剥离我原有的一些难以改变的观点，在工厂的嘈杂的声音中细细的体会这些过程是生活中极有意义的事情，这既是享受，也是折磨，更是一次历练。

暑假社会这一游不仅仅带给我的是金钱，更重要的是让我对人生有了新的认识，有了新的感悟。对社会我直接接触了消除了先前的一些偏见，又从社会上认识了自己在那些方面的不足自己还要努力的改进。

先前我想从此挫学到社会上漂泊闯荡，至于社会的辛苦我早有耳闻了，但我想的是：“每年从各高校中走出一批又一批的学生但对于他们其中又有多少学习到东西呢?又有多少可以在社会上立足呢?带着梦想来到大学中最终自己的梦想也被弥腐的大学生活所吞噬，那与不来大学有何区别呢?社会不好生存，更别说是发展了，但我不会象那些自命为什么大学生的人而歧视职业的高低来过分的挑剔工作，我会从基层来做，从基层学习，辛苦对于我来说并不害怕。面对每年高校生失业情况，让我不得不疑惑”知识改变命运“是否对于每个人来讲都是一条公平的起跑线，疑惑的是为什么中国那么多的博士生没有辉煌过;疑惑的是为什么每年有那么多的准博士生走上自杀之路;疑惑为什么大学生失业率依旧那么高。

知识也许只是改变我们人生条件之一，但对于每日在象牙塔里面渡过的学生来说他们又拥有社会社会对其经验、技术的需求吗?有多少人从大学走出来可以从事自己所学的专业工作呢?一脑的书本知识;一身的书生气质;一串的书本逻辑而未吸收社会实践的过滤;而未经历颠簸命运的冲洗，让别人看起来十分的幼稚而待成长。再展望与社会上有多少人是通过社会劳动实践来选择自己奋斗的目标，最终有所成就，此刻我更加感觉到我们大学生目对如此竞争激烈的社会生存的危机。

对于我们大学生来讲不应该过分的相信”知识改变命运“知识仅是其中的条件之一，沿着许多成功者足迹来勘察，我们可以看到成就梦想的路途知识可能是斩断路途中荆棘的刀但在前行的过程中更需要我们课堂上无法学习到的东西，也许我们从社会上吸取了这些知识才能真正改变我们的命运，才能羽翼丰满，让我们飞出藩篱飞向成功。

学校让人学习了那生硬的书本知识，让热血男儿变的更加弱小;社会让人学会了如何来生存与发展，让书生气的学者变的更加的疯狂。但无论是在学校还是在社会，我们依旧在学习，在学习中奋斗，至于奋斗的结局有谁预先知道呢?但我们要坚持“努力不一定成功，放弃一定失败”的心态来奋斗。

其中总是要遇上各种挫折各种自己无法想象的灾难，在我的心中似乎每个奋斗都要经历灼烧他们心理承受力和人格尊严的故事，而对于其所达到的成绩就与他们内心所经受的煎熬的程度所成正比。生活中的奋斗者多，而至于有所成绩的奋斗者却十分的少，大部分人无法承受内心的煎熬而放弃了，最终无法成功。人生中既然选择了自己奋斗的目标而坚持”努力不一定成功，放弃一定失败“的心态来奋斗来努力，至于成功与失败在天意了，过分的计算结果只能让自己犹豫前，错失成功的机会。

**实习期岗位工作总结18**

今年暑假，我有幸到中国人寿保险股份有限公司xx支公司进行了为期40天的实习，在这一个多月的实习中我学到了很多在课堂上和书本上根本就学不到的知识，受益匪浅。现在我就对这40天的实习做一个工作小结。

在中国人寿xx支公司，我先后接受了保险业基本理论和中国人寿新推出的险种——万能险的基本条款及规定的培训，参加了了关销售万能险的产品发布会和不同形式的客户联谊会参与听讲新人培训会与每周例行的大小型晨会，参与保险代理人换签合同的各项流程处理事宜，接待保险业务员及为其制作、打印各种险种利益的演示表格，辅助个险销售部及组训室的其他同事解决工作上的问题等。通过，为这些各种形式的工作参与，我学到了很多宝贵的实用知识搜集整理，主要是：

（1）保险搜集整理以及保险行业的现状，使我对保险有了一个更客观、全面的认识，理智的判断，也激发了我对金融学的深化了解和欲学以致用的兴趣。

（2）通过对已知资料的分析和与同事们的交流，提高了自我的思考认知能力，通过对保险业的现状的研究和前景的科学预测，进一步引发了我对职业取向的思虑，帮助了我在大学期间进行的职业规划和职业生涯设计。

（3）对职场有了初步、真实、贴切的认识，明确了努力和改善，通过与同事们和众多的业务员的交往、接触，学到了珍贵的人际交往技巧和处世经验，交到了几位可以虚心请教的长辈朋友，感谢他们对我的指导、教育和思想启迪。

（4）电脑办公的实用知识与软件应用技巧，以及处理问题的能力和经验，强化了我对扩展知识搜集整理和提高能力的学习欲望。

（5）勤奋、踏实、认真、负责任做事风格的重要性，只有这样，才能得到认可，才能真正有所收获。

以上是我的个人实习报告，当然，以我个人之见也发现了一些小的问题，如保险代理人考核制度不够健全，保险业务员职业素质参差不齐，出勤制度不够完善，分工不定期不够明确等需要改善。

这次实践教会了我许多，不仅让我扩展了知识搜集整理的视野，增长了社会见识，而且为我大学毕业后走向社会打下了坚实基础，是我青春时期的一笔重要财富，使我终生受益。

感谢在我实习期间所有帮助过我、教导过我的人！

感谢中国人寿保险股份有限公司xx支公司给我这个难得的实习机会！

**实习期岗位工作总结19**

通过这次实习，所带给我的，却能终身受益，这次实习中我第一次懂得了理解、喜欢孩子，要有很多很多的耐心、细心和爱心，这正是我们学习和努力的方向，回顾这些日子，我学到了许多幼儿园的实际操作经验，这为我以后的工作打下了坚实的基础，成为我珍视的宝贵财富。在这段时间里，我尝试了许多人生的不同际遇，它教会了我执着，坚持，奋斗，理解和珍惜。这是我在学校里学不到的。这次实习对我来说是一次非常有益的磨练和尝试。

这次实习中我第一次懂得了理解、喜欢孩子，要有很多很多的耐心、细心和爱心，这正是我们学习和努力的方向，回顾这些日子，我学到了许多幼儿园的实际操作经验，这为我以后的工作打下了坚实的基础，成为我珍视的宝贵财富。在这段时间里，我尝试了许多人生的不同际遇，它教会了我执着，坚持，奋斗，理解和珍惜。这是我在学校里学不到的。刚刚进入幼儿园，才知道原来在学校里学到的知识一些理论的东西，缺乏实践经验。

在这一个月的时间里我才真正的知道了保育员的工作也很辛苦。也很重要。也总结出一些经验。首先，整理好本班教室的卫生，减少幼儿与细菌接触的机会。坚持每日用消毒毛巾将幼儿能接触到的地方擦拭一遍，特别是幼儿的饮水柜，容易滋生细菌，发生交叉感染，每天下午收缸子后及早上摆缸子前都要用消毒毛巾擦拭；对于幼儿的玩具、桌椅、坐垫、餐桌、餐椅都定期用84消毒液进行消毒。

教室、洗刷间的地板随脏随擦，避免地面有水使幼儿滑到。给幼儿创造一个清洁、讲卫生的环境，同时培养幼儿注意保持个人和生活场所卫生的好习惯。保育工作是很辛苦的，但是也要很细心，这样才能做好保育工作，要时刻检查卫生情况，厕所地面要保持干净。防止幼儿滑到。

我在实习中增长了见识，我才知道，做老师难，做幼儿教师更难；也知道了自己的不足。我们要回到学校来充实知识，弥补缺口。每个孩子都有自己的内心世界，他们好比一把把锁，老师就是开启那把锁的主人。真正走进孩子的世界，去发现他们，改变他们，教育他们，这个世界就是天才的世界。

跟孩子们在一起挺有意思的，还真想他们。咱也当了一回张老师呢！经过实习，我才发现，要想当一名真正合格的幼儿教师还真不容易，光靠现在学的知识是远远不够的。 和孩子们在一起的喜怒哀乐，现在回想起来就像一串串冰糖葫芦，紧紧的串在一起，甜甜的。

我愿用我的热心，换取孩子们的安心；我愿用我的.真心，换取孩子们的开心；我愿用我的实心，换取所有人的认同。

只有不好的老师，没有不好的孩子。幼教本来就是一门需要具有爱心的专业。面对一个个天真的孩子，我们更应该用母亲般的心去呵护他们。短暂的实习，我更加坚定了自己的选择。通过实习，使我更深刻地了解到了一个幼儿教师的工作。

更深刻地了解和掌握了大班这一年龄阶段的幼儿的身心发展特点作为一个幼儿教师，除了做好幼儿的教育工作外，如何做好幼儿教师、社会在发展，对幼儿教师不断提出新的要求，优秀教师这就要求我不断学习，不断进步，才能当一名合格的教师。在工作中，要不断提高自己的水平，平时遇到什么额外任务，只要自己力所能及，要把好的方面坚持住，不够的地方像别人学习，把别人身上的精华吸取过来。

**实习期岗位工作总结20**

时间飞逝，完阴荏苒，转瞬间我参与的历时三年的高校本科函授学习已近尾声。即将毕业的我回顾以往的痕迹，点点滴滴依旧清楚分明。

全部实训突出综合性、完整性、超前性、和系统性。以一个模拟企业的特定会计期间为范围，将经济业务的来龙去脉与企业的生产经营有机地结合起来，将企业经济业务发生的前瞻性与市场经济的改变相配套，开阔视野，增进我们对。、企业的了解和熟悉，为即将进入。的我们从事财会工作打下很好的基础。

经过三年的本科学习，本人在思想熟悉、业务学问、专业技能等方面都有较大的提高，详细概括如下：

>（一）思想熟悉：

在政治思想方面，本人进取要求提高，遵遵守法律纪，廉洁自律，具有良好的＇。公共道德和职业道德；有较强的团体荣誉感及团队协作精神，能敬重师长，团结同学，助人为乐。平常注意加强政治思想学习，以及有关财经方针、政策和财务会计法规、制度，提高了自我的政策水平及明确是非的本领。

>（二）业务学问：

在上课学习期间，我坚持了以往同学时代的历来风格，喜爱本专业并投入了极大的热忱，经过扎实学习《管理睬计》、《成本会计》、《财务管理》、《审计学》等各门课程，系统地把握了本专业所必需的基本理论、基本学问、技能和方法。在此基础上，结合本专业特点及工作实际，加强了会计、计算机应用本领的熬炼，能娴熟运用财务办公软件，为更好地从事财务工作，提高工作效率及质量打下了坚实的基础。

>（三）专业技能：

财务会计是一门实务操作性很强的学科，我非常珍惜这次难得的学习机会。作为一名在岗工作的财务人员，我一向以“一专多能，全面进展”严格要求，将所学的专业学问与实际结合，并运用到实际工作中去，使我的专业技能得到了很大的提升。

三年的学习生活，使我的学问水平、思想境界、工作本领等方面都迈上了一个新的台阶，我将以饱满的热忱，坚决的信念，高度的职责感投入到以后的工作中，去迎接新的挑战，攀登新的高峰。

**实习期岗位工作总结21**

20xx年，我满怀着对金融事业的向往与追求走进了建设银行，在这里我将释放青春的能量，点燃事业的梦想。时光飞逝，来建行已经一个年头了，在这短短的一年中，我的人生经历了巨大的变化，无论是工作上，学习上，还是思想上都逐渐成熟起来。这一年中我分别实习了大堂经理，柜员岗（包括现金柜员和对私柜员，社保局发卡中心（以下简称社保），便民服务中心（以下简称便民），绍兴市第二人民医院（以下简称二院）），个人客户经理已经如今的公司客户经理。

8月到9月，我刚开始进行，岗位是大堂经理，开始我觉得自己挺幸运的，因为当大家都要跟柜的时候，我在外面显得比较自由。但是不到一周，我就发现自己错了，大堂经理最基本的工作是分流，这就要求大堂比所有柜员都清楚业务的流程和操作，这样才能向顾客提出最便捷的办理渠道和方式；但是比这个更重要，也更加困难的是，大堂其实是银行销售工作的“排头兵”几乎80%的销售机会都是由大堂找到并发起的。所以大堂经理必须准确发掘客户需求，并适时推出与之相匹配的产品，这样才是一名优秀的大堂。大堂经理是我的第一位师父，到现在我工作的热情和态度还深深的受着她的影响。这段时间，是我从大学生向职场人开始转变的第一步。

10月到次年2月，这近半年的时间当中，我逐渐开始临柜，接触一些个人储蓄和公司现金支票的业务，虽然在操作上一直不能像老员工们一样快速，但是，通过这段时间的学习，我逐渐了解了个人的存贷业务，同时树立了银行的风险意识和责任意识，只对我今后从事客户经理工作有着极大的帮助。社保、二院和便民的业务与营业部的相比，比较单一，客户也相对比较固定

**实习期岗位工作总结22**

20xx年xx月x日至xx月x日，在XX学院的统一安排下，我们一组共9位同学在XX保险股份有限公司XX支公司（简称“XX支公司”）进行了毕业实习。

>一.实习的目的和要求

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

1.培养从事经纪中介工作的业务能力。了解并熟悉保险代理人的日常业务和工作流程，学会进行工作。

2.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解决经纪中介实践中的具体问题。

3.虚心学习，全面提高综合素质。在实习中拜广大工作人员为师，虚心学习他们的好品质、好作风和好的工作方式，提高自己的综合素质，把自己培养成为合格的经济工。

4.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。

5.预演和准备就业。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

参加了XX支公司的“锦绣人生”事业说明会和为期两天的新人培训后，公司安排我们到其中的一个部门——区域拓展部实地演练。

区域拓展又称区域收展，是寿险的区域化行销模式，源于家庭服务的理念，由公司派区域服务专员在固定区域内为客户进行上门服务，就像一个流动的门店一样，将客户与公司的关系透过一个渠道有机地结合起来。区域服务工作是保险和综合服务金融工作。

根据《XX保险公司展业服务体系管理办法》的规定，分支机构区域拓展部下设展业区部、展业处、展业课、展业区四级展业服务单位。平安寿险湛江中心支公司区域拓展部设1个展业处、2个展业课和14个展业区。其中有17个团队管理者，分别是1个展业处经理、2个展业课长和14个展业区主任。该部门共有117个区域服务专员（通称“收展员”），所有的区域服务专员都通过了保险从业人员资格考试，都是平安寿险的保险代理人。

到区域拓展部后，很荣幸，我被安排到的师傅是王XX经理。在王XX经理的指导下，我遵守纪律，虚心学习，积极工作：

1.参加部门的早会（星期一至星期五，早上8：30开始），吸收新知。早会一般是总结工作，分享经验，开展专题讲课，发布通知等。我认真做笔记，从中吸收到了新的知识，间接获得了工作经验。

2.虚心请教王XX经理、朱XX主任、梁XX师兄等，了解XX的寿险产品，熟悉区域服务专员的日常业务、工作流程和工作方法等。了解到的平安寿险产品有“XX爱心无限世纪天使”“XX钟爱一生”“XX财富一生”“XX智富人生”等。熟悉区域服务专员的日常业务是接触客户，为客户提供服务。其工作流程有五个步骤：寻找客户、约访、销售面谈、成交和售后服务。这五个步骤构成一个销售循环。其中售后服务包括收费、保全、理赔、递送生日卡或客户服务报等。如果区域服务专员提供了令客户满意的售后服务，就会产生转介绍，这样又会获取新的销售机会，新的销售循环又开始了。工作方法有很多，如怎样与客户打交道，这包括怎样去拜访客户，怎样跟客户讲保险，怎样为客户做保险计划，等等。

3.作为王XX经理的助理，协助她做一些内勤工作。如设计、制作部门会议室的大型板报——《“收获金秋”收展员业务竞赛成绩表》，设计、张贴部门用于激励员工的“帮助别人、成就自己”“我要去清远”“我要去西安”三条横幅等。同时，学习王XX经理如何管理团队。

4.在王XX经理的安排下，作为公司客户服务质量回访中心的工作人员，对客户进行了电话调查。首先随机抽取两个展业课的部分收展员的《区域活动日志》（里面有收展员每天拜访了的客户名单和联系方式），然后根据日志里面的客户名单，打电话给客户，与客户进行沟通。主要调查客户认不认识公司的某某收展员，收展员对客户做了哪些服务，客户对收展员的服务满不满意，客户觉得收展员的服务有哪些地方需要改进等。

>三.实习结果

在XX优秀企业文化的熏陶，王XX经理的指导，以及我的努力之下，我在平安的实习获得了圆满成功。

1.思想上受到了深刻的教育。一是吸收了XX的优秀文化。每一次早会都唱公司司歌《平安颂》，并高声朗诵公司训导、服务宗旨、工作信条等，我觉得我已经融入到了XX这个温暖的大家庭中。二是进一步认识到保险不仅是一种风险管理办法，也是一种理财工具；保险代理人是在帮助别人，同时成就了自己。三是懂得了要迈向成功没有捷径，除了要有乐观的心态和毅力之外，更要拥有丰富的知识（knowledge）、执着的态度（attitude）、熟练的技巧（skill）和良好的习惯（habit）这四个专业条件，拥有这些特质可以让我们比别人更容易成功。四是增强了从事保险代理人等经纪中介工作的光荣感、使命感和责任感。

2.巩固了理论知识，提高了实践能力。在学校学习了《保险学》《保险法》等理论知识，实习中将这些理论与实践相结合。我很好地熟悉了“XX爱心无限世纪天使”“XX钟爱一生”“XX财富一生”“XX智富人生”等XX的寿险产品，能向客户讲解这些产品，并能向客户解释《XX财富一生两全保险（分红型）合同条款》等。

3.培养了从事保险代理人工作的业务能力。实习中通过虚心学习，了解并熟悉了保险代理人的日常业务和工作流程，初步具备了保险代理人的工作能力。

4.提高了综合素质。

（1）向部门优秀员工请教，掌握了一些好的工作方法。

（2）协助王XX经理做了一些内勤工作，不仅出色完成分配的工作任务并获得好评，而且提高了自己的创新能力。同时，获得了一些管理团队的方法。

（3）作为公司客户服务质量回访中心的工作人员，对客户进行了电话调查，提高了自己与人沟通的能力。

5.实习中，找到了自身状况与社会实际需要之间的差距，如经验不足、对事情的处理不够果断等。我将在以后的学习期间及时补充相关知识，为未来的求职与正式工作做好充分的知识和能力准备。

**实习期岗位工作总结23**

来公司已近一个月时间，在这一个月里，工作大致如下：

第一周的时间主要是了解了公司的相关技术，学习了javaFX和JSF的相关知识，并做了几个简单的例子。第二周主要是对进销存进行简单的分析设计，并简单的实现了用户的登录跳转功能操作，以金蝶进销存软件为代表进行功能分析，编写这款进销存软件的特色功能和不足之处。第三周主要是对于进销存软件的Excel导入导出功能的分析，通过网上搜索资料和请教师傅，对导入和导出进行设计，并且开龙进销

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！