# 运营实习工作总结收获(共39篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2025-04-23

*运营实习工作总结收获1一、实习工作概括：二、实习工作内容：三、实习工作总结通过这次实习，我真正实现了由理论到实际的转变，锻炼了自己的动手能力，同时也让我认识到自己与真正专业人士的差距。我们做的这些内容在我看来已经受益匪浅，但是在专业电子商务...*

**运营实习工作总结收获1**

一、实习工作概括：

二、实习工作内容：

三、实习工作总结

通过这次实习，我真正实现了由理论到实际的转变，锻炼了自己的动手能力，同时也让我认识到自己与真正专业人士的差距。我们做的这些内容在我看来已经受益匪浅，但是在专业电子商务人士眼中却只是SEO技术的皮毛，并没有深入核心，这些工作只是之后真正工作的铺垫，是必经过程。在这六个月的实习中，我看到了自己专业知识的欠缺，也获得了经历和体会。经过这次实习，也提高了我的专业水平。在以后的工作上我会有争取更大的进步。

在这次实习工作中我总结了几点经验教训。首先，态度决定一切，工作时一定要一丝不苟积极主动，按时上下班遵守公司规章制度;当然作为新人就要不断学习，遇到自己不懂或不会的地方及时向经理同事请教;在工作中勤于思考，在工作岗位上一定要勤于思考，不断改进工作方法，提高工作效率。

**运营实习工作总结收获2**

首先我觉得要从面试这一块儿说起，这一部分相对而言还是蛮重要的。我从老师开始说要实习后便开始搜索工作信息。首先思考的是自己要找的是什么岗位的工作，设计我是不太行的，所以不太愿意去通常的广告公司。我一直都比较喜欢新媒体，认为新媒体的发展前景很大，能玩转线上的广告也很厉害，所以决定实习去做新媒体运营。先在知乎看如何找工作的，下载了五八同城、boss直聘、实习僧等一系列APP，然后整体用下来感觉BOSS直聘相对好用些，在面试前可以与人事做直接的沟通。其次我也学着如何做一份漂亮的简历，让聘人单位眼前一亮。自己去面试时也会带上一份，虽然后面发现很多公司会要求当场写简历，但有准备总归是好的。

我当时一共答应面试四家公司，但在第三家时当场就答应了会在他家实习。其实在面试也是对一家公司的初步探索。第一家公司是一家主要做房地产广告的公司，人事是个比我年长几岁的小姐姐，她问了我一些专业的问题，现在看来我觉得自己当时的回答非常差劲，然后她说回去等通知。两天过去了没有等到通知，我便知道了自己没被聘上，于是又开始了找下一家。

第二次和第三次面试都是在同一天。第二次是一个集合性广告公司，人事跟我说我的工作内容就是在他们的公众号里插入商家的软文广告，但在对话中我觉得人事连各部门的职责都不是很清楚，不免对这个公司产生了些许怀疑。下午我接着去了第三家。面试时我已经基本摸清了招聘者会问些什么问题，也就新媒体这个媒介与他产生了一番热烈交流，发现跟公司的理念比较契合，日常工作也是经营微信公众号、微博号、写策划案、做海报等与专业吻合的事情，于是双方爽快地对彼此应允了上班的请求。

这段实习时间里我学会了什么呢？

二、自媒体平台的扩充。以前在学校学的就是双微一抖，但出来后才发现自媒体平台远远不止这些。更要根据产品性质不同要选择不同的平台。除开公众号外还有大鱼号、百家号、今日头条等。做线上课程的更有音视频平台，荔枝FM，千聊、抖音、火山小视频、快手……每个平台的客户群也不同。抖音现在是最红的，每个商家都想去分一杯蛋糕，公司的领导也在每天强调做抖音引流，但我们做出来的效果一直不是很好。

五、独自生活。因为学校距离上班的地方太远，做了一个月后我便决定搬出来租房住。首先是找房子，我还是先用租房的APP，结果发现大多数都是中介，而工资微薄的我是无力也不愿承担如此高昂的中介费，于是到理想的小区楼下挨着看出租广告。最终选择了一个距离公司车程十分钟的小区。上班时间缩短后就有更多时间属于自己的了，我可以用这些时间来看书、看视频学习。自己住后也学会了计划用钱，每分钱都来之不易，柴米油盐酱醋看起来不贵但是买起来还是肉疼。每个月交水电费、煤气费、物管费，总之实习生活是真的让我提前感受了一番上班后精打细算的日子。

六、关于抖音。把这个媒介单独拿出来说的原因是它现在很重要。抖音和今日头条同属一个公司，它们都是属于信息流的推荐方式，这样减弱了KPL的话语权，让每个普通人都有爆红的机会。这无疑是将来媒介的一个趋势，正好我实习期间公众微信号也改版了，虽然没明说但仍能看出是信息流。现代人们已经变得愈发没有耐心去阅读，短视频成了最简单的轻松方式，但如何在短视频中不留痕迹地植入广告，转化粉丝，这是我回到学校后要思考和学习的东西。

七、与人交流。实习期间我十分喜欢与人交流，先是和同事，他们大多都是刚毕业或者毕业没几年的人，所以也没啥代沟，和他们聊起来会提前预知到自己毕业后会出现哪些问题又该怎样解决。与其他部门的人交流，虽然我们的工作不同，但我对他们的工作也有极强的好奇心。毕竟无论线上还是线下，本质都是销售。从不同的工种中也能得到一些新的灵感。和人事部门的交流，了解人事部在招聘是会倾向于选择哪一类人，这对我将来的面试会有很大的帮助。

最最重要的是要和领导交流，领导都会想要一些能有新想法的人，而不是只会循规蹈矩的二愣子。新媒体这一行，想法和行动力是最重要的。不要畏惧领导，刚开始工作时可以每晚都做下总结，加深领导的印象。在领导提问时要积极地提出自己的想法，哪怕是天马行空的，也许一不小心就实现了呢。

以上基本上就是我在这三个月的实习期间学到的宝贵经验。短暂的实习生活过去了，通过这次实习，在运营方面我感觉自己有了一定的收获。这次实习主要是为了我们今后在工作及业务上能力的提高起到了促进的作用，增强了我们今后的竞争力，为我们能在以后立足增添了一块基石。从学习中也让我更深刻的了解新媒体运营者的个性和潜力。而作为将来的广告人其中一员，不仅要将营销学的理论掌握好，更要充分的去认识市场、了解受众。作为一个运营者，要不断地开拓思路去填补设计u者与管理者之间的鸿沟，让设计与市场更加融合。

总的来说在实习期间，很辛苦，工作和生活两方面的都受到了很大的启发。这也为我的人生开启了一条新的旅程，带着这三个月收获的诸多思考，回到学校后我一定会更加努力学习专业知识，理论与实践相结合，在丰富自己社会经验的同时，更向我自己的人生目的地又迈进一步，向理想的自我和人生前进。

**运营实习工作总结收获3**

去年11月进入公司工作至今已有4个月左右，因为VIP这块属于一个新成立的部门，所以自己在前期也经过了很长时间的摸索，也考虑了很多的问题。其中包括：部门架构，部门存在的价值，公司VIP目前的现状以及存在的问题等等。之前也有接触过服装品牌VIP方面的运作，但摩尚却有着自己的特点：我们并不是完全独立操作VIP这块，所以与总部的沟通与协调仍是我当前最重要的工作，另外就是如何在这个基础上来管理并维护好属于我们自己的VIP。我目前基本上的工作包括四大块：

1、VIP维护工作：包括生日祝福，节日问候，店铺服务态度调查等

2、VIP相关信息整合：包括VIP档案的整理；各区域及店铺VIP销售及办理VIP人数等相关数据的分析和整合，制定相关的任务并监督执行

3、店铺日常VIP相关问题的处理：挂失，升级，补办，补积分，修改资料等等。

4、与总部VIP的沟通协调工作：处理店铺相关问题；执行各品牌相关VIP活动以及后期活动开展情况的收集等。

另外也处理一些临时性工作：包括策划并执行属于公司自己的开展的VIP活动以及后期的总结；员工生日福利以及其他突发性工作工作中的不足以及后期需要改进的地方：

1、增强与各部门的沟通和协调：一个成熟的公司各部门都是密不可分的，没有一项工作是由一个部门来独立执行，必须其他部门的合作才能将事情做好。

2、将工作数据化：数据是科学的，从数据中能发现许多的东西，整合这些有效信息并合理运用就能够科学的开展工作。这也是我目前不足的地方，后期也将会给自己充电。

3、逐步规范公司VIP方面的管理并制定相关的规定，重点是执行到各个直营区域；并加强店铺人员相关知识的掌握。

现在已经跨入新的一年，相信能够在这一年中将VIP运营部的工作系统化起来，并找到其存在的价值，为公司创造效益。

**运营实习工作总结收获4**

>一、序言

在忙忙碌碌中一年时间又过去了，一年里，天津xx学院经济系学生会遵从上级指示和要求，积极开展活动，丰富同学们的业余生活。经济系学生会在xx年x月份举行了迎新生晚会，xx年x月份举办了多人多组活动，xx年x月份举办迎新年晚会，xx年x月份举办辩论大赛?总体来说，在这一年中，xxx学院经济系学生会长大了很多。

感慨时间的飞逝的同时，我们运营管理部也要回首这一年来的工作情况，进行一个全面系统综合的总结。回顾这一年，我们运营管理部在老师的关怀和指导下，与广大同学积极协作，较为顺利的走过20xx年第一学期和20xx年第二学期这段旅程。下面我们运营管理部就对本年度我们的工作做一小结。

>二、运营管理部简介

1、部门工作

经济系学生会运营管理部是一个综合性的部门，这一年中我部积极配合学校领导老师的工作，协助学生会其他各个部门的活动和学校院团委的工作，认真负责的做好学院“迎新生晚会”活动，同时我部自主组织经济系“多人多足”活动，在经济系学生会其他各个部门的协助下组织迎新年晚会活动，这一年中各种活动场地舞台布置，协助学生会其他各个部门开展组织活动，部内部长干事团结一致积极配合工作，取得了很大的进步，也长大了很多。

运营管理部是经济系学生会重要的部门，其部门职能有其特殊性。重要的工作即完成学生会文娱活动，运营管理部的工作关系到整个经济系学生会的运转，极为重要。

>三、学生活动

1、“多人多组”活动

这是我们运营管理部在xx年组织的最重要的活动，所以我们格外重视，从预赛到决赛，从场地布置到现场协调我们都尽心尽力，参赛队也都十分配合我们的工作，这也为我们的工作提供了不少帮助。在开张活动时，我们中午顾不得吃饭。的确，功夫不负有心人，最后活动得到了很好的效果，应该说是成功的，这时候每个工作人员的脸上都露出了微笑，这是成功的喜悦，这也是我的付出得到微笑的喜悦。但成功的同时我们也应该看到它的瑕疵：由于彩排时间不足，有些选手对于自己的出场次序有些模糊，而工作人员由于紧张也犯了一点小错误，不论成多败少还是败多成少，这都为我们日后的活动积累了宝贵的经验与财富。

2、“迎新年晚会”活动

运营管理部负责整个活动的策划即实施。运营管理部在调动学生会的同时，得到了经济系领导及同学的大力支持，使活动顺利有条不紊的进行，得到经济系领导及同学的认可，使大家真正感到学院的温暖。

3、“经英杯”羽毛球联赛

这是我们运营管理部在xx年组织的最重要的活动，而且是和英语系联合举办，所以我们格外重视，从预赛到决赛，从场地布置到现场协调我们都尽心尽力，参赛队也都十分配合我们的工作，这也为我们的工作提供了不少帮助。这次活动总体来讲是比较成功的，但工作人员由于紧张也犯了一点小错误，不论成多败少还是败多成少，这都为我们日后的活动积累了宝贵的经验与财富。

4、协助各部活动

各部举办活动运营管理部均参加筹划及具体实施，包括舞台布置，背景设计，道具制作，海报制作，宣传画绘制，材料提供等，切实保证其他各个部门活动顺利成功举行。如“迎新生晚会”活动等。

>四、工作改进

经济系学生会运营管理部的工作有突出的地方，但也有其不足的地方，我们将总结经验，及时弥补不足，运营管理部的工作完成得更好。

1.应进一步协调社团活动与学习之间的关系，合理分配时间，活动开展避免与学校相关规章制度以及时间安排相冲突。

2.杜绝部内“事不关己，高高挂起”现象，进一步调动成员积极性，切实做到“运营管理部是我家，树立形象靠大家”。

3.完善通知发布体制，方便部内联系以及通知下达传播，做到速，简，准。

4.完善部内干事考核制度，并着力提高干事素质，提高办事能力，以能力为用人准则，以效率为办事准则。

5.加强和其他部门的联系，促进友好合作。

6.积极参与，不被动。

>五、总结

一年来的工作经济系学生会运营管理部能够主动自主完成组织领导下发的工作任务，积极配合其他部门开展活动，部内部长干事相处融洽，工作积极认真，充分利用人才资源，发掘干事的潜力，认真培养，目前本部干事可自主完成上级下发任务和活动。可以说经过这一年的锻炼和学习，经济系学生会运营管理部全体成员成长进步很多，希望在今后的工作中吸取经验教训，经过全体成员的共同奋斗拼搏，将工作做的更好，将学生会工作做的更好，将学院工作做的更好。

**运营实习工作总结收获5**

今天在大队长的组织下，我们全体队员在大队办公室观看了中央电视台第十三套新闻频道的《共同关注》栏目在20xx年8月11日播出的节目。这个节目对近期猖獗的“资本运作”进行了细致的报道，让广大群众知道了“资本运作”的本质和危害，通过一些受害者的亲身经历让我们了解到这一问题的严重性。

所谓的“资本运作”本质上和传销是一个道理，就是已发展下线为主要形式的集资。下线交一定数额的钱，在按照所谓的“5级3阶制”发展成员。在很多不法分子的鼓动下，有大量的老百姓深受其害，甚至都连累到自己的亲戚朋友。甚至有不少三高人群即“高学历，高收入，高智商”的人也深陷其中，最后也身陷骗局之中。他们以广西来宾为实例捏造了很多事情，比如广场、雕塑甚至连政府大楼都被赋予了假象。在断章取义的情况下歪曲了国家的政策，以使广大群众受骗，加入到所谓的组织当中。他们以资本运作可以缩小贫富差距、可以解决就业问题、可以培养人才这三方面使老百姓一步步的陷入深渊。

通过这次的活动，我对这种形式的诈骗方式有了一定的了解，所谓“资本运作”就是骗人的组织，并不像发起人说的那么玄乎。广大人民群众要擦亮双眼，不能受到这些居心不良人得蛊惑，从而使自己受到巨大的损失。在通过学习后除了自己得到教育以外也可以在亲戚朋友间宣传，让大家都警惕起来，使社会更加美好。

**运营实习工作总结收获6**

一、前言

实践是检验真理的惟一标准。

在课堂上，我们学习了很多理论知识，但是如果做不到在实际当中的灵活运用，那就等于没有学。此次实习就是将我在课堂上学的理论知识运用到实战中的一次真实的演练。

如何才能把课本上的知识灵活恰当的运用到生活、工作当中去，成为真正有用的人才？如何才能适应当今飞速发展的社会，确定自己的人生坐标，实现自己的人生价值？

20xx年9月15日，抱着这样的想法，我应聘了华恒赋绘（北京）国际会展有限公司的客户经理助理职位，获得面试成功，并在此公司完成了学院安排的为期两周的实习。在那里，我接受了更为有用的设计管理知识，而每天的实际工作任务，又增强了我的实战能力，使我们迈出了成功的一步。

实习给了我处理事情时最好的精神状态，使我在处于紧张的状态处理一些对自己来说棘手的事情时，这能从根本上激发自己认真上进的潜力。于是，我的精神状态也跟随着工作亢奋了这些天。

我感觉，在“华恒赋绘”里，我们学到的知识很多。在此，我感谢给我这次实习机会的王经理和给予我帮助的公司同事们，以及配合我顺利完成工作的项目部的同事们。

二、公司介绍

华恒赋绘（北京）国际会展有限公司是一家以提供展览展示设计、工程建造、商业会议活动等服务为主的专业公司。服务范围包括：展览展示设计及搭建、建造工程、会议活动策划、室内室外装饰设计、专卖店及展示厅策划等。总部设于北京，在北京、广州、上海、深圳、青岛、大连、长沙等各地均有自己制作工厂及仓库。我担任的职务是客户经理助理，负责展览活动的流程管理。

三、实习心得

首先，我运用实习期的第一周时间，认真考察了华恒赋绘公司的基本状况、公司内部各部门的分工合作关系、公司的制度和运作流程、公司公关活动的基本内容、公司的企业推广战略、员工的业务素质等等方面，做了较为详实的报告。

其次，在接手展会流程管理之前，我通过研究公司资料和向公司资深员工谦虚提问学习，了解了展览的分类、北京各展馆的展会信息、展览活动涉及的各个部门和个人、商业展览的操作流程等书本上无法学到的知识。并对会展经济的发展状况进行了深入的了解。这些知识都只能在实践中获得，而且通过写考察报告，这些知识更加深刻的融入我的血液中，成为我知识构架的一部分。日后倘若继续从事这方面的工作，定会水到渠成，更加成熟和自信，也定能获得更大的成功。

通过自己只是构架的再次梳理，我将整个展览活动管理流程分析为以下三个方面：

1、客户提供资金；

2、设计师完成设计；

3、展览活动贯彻完成。

四、会展运作

设计是与商业紧密相联系的，因为设计的目的就是为企业增值，两者合作，以一种同时增加利润、创造商业价值的方式共同发展。会展的运作亦是如此。它以城市会议和展览设施为依托，以城市文化和产业结构、消费结构为条件，通过各种运作手段，以展览和会议为载体，能够直接为社会和运作主体带来经济和社会效益。它属于一种经济经营活动。目前我国各大城市都在加强力度发展会展经济，我们大连也是如此。

会展经济能够直接利益许多群体，例如会展活动的运作主体、会展活动服务的提供者、会展活动的扩散影响人群，以及会展活动直接导致的商品、物资、人员、资金、信息的流动。这些对经济、对社会的发展都起到了直接或间接的效益。

五、流程管理

两周的接触和考察，我发现展览活动（商业的）筹办的整个过程，其实就是一个推销策划的过程。这要比我再学校中策划一个活动需要打通的环节更多，考虑的受影响人群也更多，而且展览活动策划行为离不开市场。虽然不能这样一言以蔽之，但是我仍能从中找寻到交叉点。这样的理解方便了我去做好这个流程管理，在很大程度上给了我成功的信心。而现在我从事的是商业活动，因而，很重要的一点就是，所有策划行为都要以市场为导向，策划应考虑从两方面入手，一是：营造势力，利用公司的各种宣传、广告手段，以及公司积累的成功策展案例，为公司制造市场声势，为公司赢得目标客户——参展商；二是：通过专业的展览活动流线服务，赢得客户公司的认可和信赖，并在此基础上赢得其他参展商的青睐，争取日后的合作与服务。

一个好的展览设计是从优秀的展会策划开始的。我把操作过程简单概括为如下图表：

对于流程管理各个项目所涉及的内容，我均做了详实的考察报告（详见考察报告文件夹）。简单来说，策划阶段主要是对策展项目的市场调查；对于办展所涉及到的各项目的资源整合和人员管理；以及沟通设计师并提出对展台设计的建议和规划。

实施阶段是更为复杂和琐碎的工作，我把这一系列的工作看作是实践在课本上学到的《对设计过程的管理》需要实际掌握的知识，因此投入了很大的热情和努力去完善这个项目。概括起来包括安排工作日程、展开设计项目、组织展览工程业务、预定展区展具、展会现场服务等等。

设计效果图与客户达成共识后，开始一周时间的备材。就是把效果图中的大大小小的所有物件，全部按照规格尺度准备好，之后就是二到三天的布展期也就是在规定场地内搭建展台的时间。其中也出现了不少失误，于是又协调施工人员重新准备制作。

**运营实习工作总结收获7**

时间如白驹过隙，匆匆而逝，半年的实习生活转眼间就要结束了。然而，过去的是时间，留下的却是实习的经验；收获的是知识，给予的却是深深的友情；还有的就是深刻印在脑海中的可爱的孩子们，他们求知的眼神带给了我力量，我定会身兼重任，全力以赴。

回想刚到学校时内心的欢喜、激动，第一次备课时的仔细与认真，第一次登上讲台的忐忑不安，第一次被孩子们称呼为老师的快乐，第一次……那么多的第一次都是在实习中经历的。虽然顶岗实习之前，在学校做过各种各样的培训，自己内心也做过许多假设，但是真正的接触起来，却是出乎意料的。可以说，半年的顶岗实习，让我变得坚强，成长了许多。

实习对每位准老师来说，是至关重要的课程。通过本学期的实习工作，使我明白：我还需加倍努力，不断改进，完善自己。相信“世上无难事只要肯攀登”。这是一段充满艰辛和收获的经历，这是一段充满挫折与反思的人生，这是一段充满幸福和快乐的旅程，这是一件我们一生用心珍藏的礼物。这更是一个不老的故事，是教师和学生用情感书写的传奇，这一切必将是我生命中不朽的记忆，必将给我们以后的人生打下坚实的基础，必将是我生命中丰硕而宝贵的精神财富。

实习快要结束了，对于像我一样的实习生而言，教育不是牺牲，而是享受；教育不是重复，而是创造。对于一个优秀的教师而言，教育不仅仅是谋生的手段，而是丰富精彩的生活本身！教师的一生，也许终不成什么惊天动地的伟业，但它应像山间的小溪，以乐观的心态一路欢歌，奔向海洋。当如馨香的百合，轻展带雨的花瓣儿，聚合摇曳的身影；当如灿烂的星辰，甘于在静寂里守望天空。只有这样，它才会在付出青春韶华，付出苦汗心血的同时，收获桃李芬芳，实习自我实习的人生价值。

教育是一项高难度的工作，要做好它十分不易。如果这是我的路，我愿意选择做一名教师，我希望做悬崖上的守望者，看到田野里开满灿烂的向日葵。

**运营实习工作总结收获8**

20\_\_年，刚刚毕业的一年，下半年的时间是实习的时间，课程和各种活动都停了，茫茫然，在不断地去选择合适的工作，在此之际，家人建议我回到\_\_这边找下，因为年轻，所以只能试下。

在前几个月的时间里面，在酒店、工厂里面做了几个月，临到五月份的时候，我很庆幸地得到的一个消息，对得上我所选的专业，从开始到现在已有半年的时间了。

头两三个月，一直在找所喜欢的业务方面，因为有两部分，一个是PCB方面，一个是半导体方面，在不断地尝试过程中，最后决定了所走的方向是关于LED方面的，在这几个月里面，所学到的东西有如何去找客户和在过程中所要学到的东西

如何去找客户

2.下单确认、签名、确认交期回复给客户，中途生产中，有发现异常，马上通知客户。

3.在货物达到客户那里后，跟进货物的使用情况，有异常反馈回来给生产或者品质部门。

1.客户提供信息(产品的规格、数量、是否为终端商、查不到公司名称和嫌疑的客户，要提供询价单)

2.给采购部门报价，整理好提供一份报价单给客户，是否含税，确认清楚

3.另外打印一份报价单出来给财务存档

1.确认客户信息(数量、规格、电镀、图纸或者样板、报价的话，先要客户提供理想的单价)

2.图纸交给样品部门确认好，是否可以做，确认信息后，反馈给客户。

3.客户由特别的要求，要提前问清楚，如大头针，孔径直径和针杆直径相差1mm,那就确认好是否可以做，回复时，客气点。

外贸跟单

1.客户下单了，提供信息给相关部门，要求方面要提前确认后，价格方面确认是到付还是月付，打到公司账户的，是要开发票的，含17%的税，打到老板个人账户的，开收据，不含17%的税。

2.有些是外购的，交期方面要留一到两天时间交货，特殊规格的要求生产模具那边是否有得做，交期不能超过太长时间。

3.交货的时候，全球快递单要写好，还有商业发票和出货明细表也要填写，因为要出口报关，相关资料一个都不能少，早点把资料确认好，再预约快递来拿货，注意的细节就是出货明细表上面要填写产品的长度和直径，净重和毛重方面的，数据不能超出1kg,快递单上也要跟出货明细表所填写的数据一样，还有商业发票还有提供给客户的，所有东西弄好后，打电话或者发邮件给客户说发货了

这是最重要的环节，做业务也是为了下单，有钱方面的进入也是业绩方面的体现，这时候，看看客户的采购单，看看哪些快到了要付款的时候，语气客气点地催促客户交款。

是开发票还是开收据，这方面要确认好后，有时发货了，不开收据，可以弥补的一点就是，及时反馈信息给财务，还要跟客户确认好。

下一年的计划

1.业绩每月到5000元

2.维护好老客户，思考如何去增加客户。

3.增加信心，巩固自己的信念。

**运营实习工作总结收获9**

微信，是一种生活方式。这是官方对微信的定位，目前微信的用户量预估在8亿左右，正因为有那么大的用户群体，所以现在很多的企业多开始常识这中新媒体去做营销方面的工作。当然市面上也有很多所谓做微营销培训的机构，其实他们教的完全多是基本使用功能，没有什么技术含量，但是这些机构给微信的发展确实推到了一定的高度，可能最开心还是微信自己，不用出钱去打广告，就已经让这些机构给抄火了，估计马总还在那里偷偷的乐那。

本人也是一个微信运营者，我对平台的理解。

这几个是属于推广的渠道，还有个重点就是，当你需要发起活动的时候，对于活动内容的策划是相对关键的，之前有关于分享集赞的活动比较火，但是当官方出面来干涉的时候又失去了它的效果。迎合一些热点去做才或许会有大的收获，说到最后，一个平台的运营到最后最关键就是两部，第一是如何有效，多渠道的去推广，第二，活动策划的实力。最好这两个，我相信，你的平台应该可以获得一定的收益。切记，千万不要去跟别的公司去比较，因为别人拥有的资源，不一定你就拥有，也不要单纯的只为了粉丝而去推广，我相信每个企业需要的粉丝多是能给企业带来真实效益的，要不然来了一群僵尸也没有用的哈哈，给自己的平台定的目标，稍加维护可以实现的目标这个应该是大家该去考虑的事情。

**运营实习工作总结收获10**

20\_\_\_\_年上半年我生产休假，7月重新回到工作岗位。半年来，在公司的正确领导下，我按照公司的工作精神与工作部署，秉承团结协作、拼搏进取的精神，刻苦勤奋、认真努力工作，较好地完成了工作任务，取得了一定工作成绩，为公司的发展做出了贡献。现将20\_\_\_\_年个人工作情况具体总结如下：

一、认真学习，提高自身素质

20\_\_\_\_年是公司发展变化很大的一年，公司的运营管理模式、运作体系、各项制度和工作流程的逐步健全完善，员工转变思想观念，增强学习的积极性。为更快更好地融入公司团队，为以后工作作好铺垫，我加紧时间学习，认真学习和熟悉公司的各项规章制度与工作流程;了解公司公司文化建设，以此提高自身素质。在实际工作中，我围绕工作目标任务，以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，力争更快更好地完成各项工作任务。

二、努力工作，完成项目工作任务

按照金叶都市美邻项目销售时间节点进度，我参与项目示范区、销售中心及样板房的专题讨论会三次并形成会议纪要;参与设计部的设计沟通会、方案设计评审会，配合销售代理公司形成项目示范区看房通道包装方案建议、项目示范区包装建议、项目精装房建议、示范区导示系统布点方案建议和项目模型尺寸底座制作建议，并将这些建议上报总部。我完善销售百问初稿、销售表单和销售现场物料清单。负责参与销售代理公司的管理工作，做好每周销售工作周例会会前准备工作，并形成会议纪要21篇;做好每月营销月报会会前准备工作，并形成会议纪要5篇;对销售代理公司的工作计划及完成情况做到逐一检查，有问题及时反馈，避免营销工作上的脱节。

我参加茶园项目市场顾问采购评审会，并负责评审会开标工作;参与茶园项目产品定位方案专题讨论会并形成专题会议纪要;配合总部考察市局寸滩项目地块情况，收集项目可行性研究报告的地块图片、市场资料、项目情况资料。与此同时，我积极协助公司做好制度建设工作，调整修改销售现场管理制度、销售处罚管理条例、宣传促销品管理制度等有关制度，并走公司的呈文、制度审批流程，使公司各项管理制度更为健全完善。

三、加强管理，做好部门日常工作

在部门日常工作中，我参加每周部门工作例会，完成会议纪要24篇。完成每月工作总结计划、季度工作总结填报共计9份。每月拟定部门办公用品申请计划报综合部，每天做好工作日记。工作中加强管理，做到任何一项工作有计划、有目标，按照全面审计工作要求对部门涉及到的问题进行逐一检查，完成自检情况说明和整改情况说明，写好全面审计工作总结上报公司。

四、努力学习，积极撰写各类文稿

为了解全国及市房地产新政情况，掌握市房地产现状，分析未来发展趋势，我坚持定期考察学习市高端楼盘及精装楼盘，及时写出考察报告;参观20\_\_\_\_年秋季房地产交易会后，撰写房地产交易会情况简报;供大家交流参考。我积极参加公司组织的拓展训练和园林、景观、电脑操作、应用文写作、门窗选型、工作制度、呈文流程等十几余次培训，提高自己的工作技能;还在公司培训会上就项目销售现场包装作了讲课，向公司宣传栏投稿2篇，分别为“20\_\_\_\_年房地产秋交会简报”和“茶园项目市场顾问采购评审会简报”。

五、存在不足问题

20\_\_\_\_年下半年，我认真努力工作，虽然按工作计划完成了各项工作，取得一定成绩，但还是存在一些不足的地方，主要是工作计划的连续性执行得不够，房地产营销专业水平还有待提高，这些存在的不足问题，需要在今后的工作中切实加以改进和提高。

六、20\_\_\_\_年工作计划

20\_\_\_\_年，我要认清自已的工作定位和工作目标，明确工作思路和工作理念，振奋工作精神，鼓足工作干劲，促进工作提速高效。要加强营销专业知识、营销管理及客户管理等相关知识的培训与学习，学习行业中标杆企业工作模式和标准，建立各种工作模版和资料库并运用到实际工作中，切实提高房地产销售策划水平，管理好销售代理公司，提高部门日常工作效率与工作质量，力争取得比20\_\_\_\_年更好的成绩。

20\_\_\_\_年过去了，面对新的20\_\_\_\_年，我要在公司的正确领导下，在同事们的支持和配合下，更加刻苦勤奋工作，保质保量完成公司下达的各项任务，努力干出工作成绩，为公司的快速发展做出自己应有的努力与贡献。

**运营实习工作总结收获11**

两天的企业经营模拟让我受益匪浅，真的要感谢学校和老师能给我提供这次模拟学习的机会，在两天的模拟经营过程中，我真的全身心的投入到了自己的角色中去。作为一名模拟CEO，我一直在认真思考公司的未来和发展方向。这次的企业经营模拟也让我感触颇多。企业经营需要明确的计划和方向。

对于一个企业来讲，首先必须要有一个明确的定位，这就是我们发展的方向，为我们之后的决策提供理论依据，不至于在团队内部出现较大的决策分歧。更重要的是，当我们站在岔路口，面临两难选择的时候，我们的迷茫度会降低很多，有助于我们做出合理而正确的选择。

此外，在企业的模拟经营中，每年年初的那次会议十分重要，基本奠定了未来一年的发展方向。这个年初的计划相对于定位来讲就具体了很多。有了这样一个具体而明确的年初计划，我们一年的工作都可以有条不紊的进行，省去了很多争论决策的时间。

当然，方向和计划也不是一成不变的，如果在公司的运作中发现最初给出的定位、制定的计划对公司的发展并不利，这是再固执的坚守，可能会使公司进入困境。最初的计划是一个框架，我们其实一直都在根据实际情况修改它，争取摸索出最适合自己发展的道路来。

具体到我们的经营来讲，我们一开始设立的定位就是搞大产能，要做就做最强最大的公司。虽然这样的贷款量巨大，运营中会面临巨大风险，但事实证明，这些困难都是可以通过合理系统的计划解决的。最终，我们的确成功建成了年产值一亿五千万左右的生产线，并且主打生产高端的P3产品，我们相信，如何持续经营下去，我们的公司一定是最有前景的。但是这个定位在这次模拟经营的课上是有些失败的，因为我们仅仅只有四年的运营时间，很多生产线我们还不能收回成本，而我们的经营就已经要结束了。所以，如果以后再制定计划，我可能不止要考虑长期利益，可能还会考虑短期利益，至少几年内要回本，要开始盈利，这样的话，风险将会降低很多。

冒险就是保险有时候就觉得是这样，在第三年的企业经营中，我们发现假如不改变自己的思维模式的话，很可能在这一年我的企业就会很快死的，在这一年，我们已经有总额一亿两千万的贷款，其中包括八千万的长期贷款和四千万的短期贷款。而此时，现金流断裂，我们在出售厂房和借之间徘徊不定。最后，我们选择借四千万的。可能我们是借最多的组了。因为我觉得贷款本身就是一种机遇，它可能会让我的企业陷入不可挽回的地步，但如果不贷款，我的企业又很有可能在这一年末就会因为欠债过多而经营为负，但我不太确定失败的可能性有多大!在这一年，我们利用贷款筹到了广告费，从而抢到了很多大单，然后利用之前投入巨大产生的生产线，顺利完成了生产，不仅还清了，还还清了两千万的长期贷款和两千万的短期贷款。我的最大的感受就是，在有些情况下人生就会面临自己觉得不知如何才好的事情，往往在这样的情况之下，我们就要具有勇者的精神、霸者的魅力!勇敢的做出倾听自己内心的抉择，往往在这个时候，请相信自己的心灵——她是对的!

团队合作十分重要。我们的团队有六个人，我担任总经理，还有财务主管、生产主管、营销主管、财务助理和配送主管。只有我们六个人团结协作，共同参与讨论，才能真正经营好我们的企业。

原以为战略思维只是一个企业的CEO指定的企业发展方向，是一个很概括，不好度量的概念，通过学习我看到战略思维是从始至终都应该在组织成员的意识和行动上有所把握，即从整体上来思考问题，远比各管一摊有效率得多。

一个组织是否成熟，明显的标志就是看她有没有能力形成并运用组织的智慧。沟通、协作和群体意识在未来企业竞争中的作用越来越被有远见的组织所关注。中国企业更是迫切需要走出独断决策的传统误区，因为我们聆听过太多能人的成功史，感染了过分浓重的企业英雄主义情结。在昔日的英雄们一次一次地上演着同一出悲壮的霸王别姬和愚蠢的承诺升级的今天，结论已经显而易见：仅仅依靠特殊资源构建竞争优势的老路已经走到了尽头，企业的竞争越来越趋向于组织整体智慧的较量。在巨大的竞争压力和时间压力下，要想取胜就必须快速建设能力超群的高效团队，形成团队个体之间的优势互补，运用团队智慧，对环境变化做出准确的判断和正确的决策。在没有经验的一群人中，如果就按照自己分内的职责作事，不情愿别人插手的做法，无疑很狭隘并没有发展的。

**运营实习工作总结收获12**

>一、工作思想

积极贯彻总公司领导班子关于公司营运工作发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流。营运工作的指导思想是继续围绕公司价值可持续增长的目标，不断进行管理创新和服务创新，着力提升营运条线的客户服务能力和销售支持能力。

>二、支营运条线有五项重点工作

1、新《保险法》切换的准备工作。这是公司今年的重点工作，而其中营运条线承担了比较大的工作量，尤其是随着产品的切换，契约、制单、保全、理赔服务都需要配合调整，任务十分艰巨。目前公司领导一个工作小组进行统一布署，营运条线要按照公司的要求，总、分公司密切配合，确保实现顺利切换。

2、营运员工PDCA训练和全明星评比活动的准备。这是提升我们服务质量的抓手，也是提升员工素质的重要活动。今年要在去年全明星评比的基础上，进一步弘扬营运条线服务明星的榜样精神，不断提升营运队伍的素质。

4、积极配合保监局对我公司进行兼业代理有关情况调研工作。

5、单证、印章清理工作。随着新的单证系统的上线，电子化出单的到位，尤其是柜面出单系统的推广，公司实现了以电子印模形式加盖公司合同专用章的突破。

>三、我们下一步的目标和梦想

1、营运体系。我公司的目标是建立平台统一、扁平集约的营运体系。这项目标无疑会改变以前营运体系比较凌乱的局面，能给我们的工作带来更大的改进和支持。

2、柜面服务。以往公司的柜面服务手段相对比较落后，各家分公司的规范不一，只从我司开展柜面标准化建设，统一公司的对外形象，实现规范、标准的柜面服务后，我司的柜面服务逐渐有了很大的改进。

3、作业风险的控制。随着电子化的推进，我们的目标是建成风险可控、互为灾备的作业体系。同时建立健全各项规章制度。从基础工作抓起，对每一个环节和每一个细节进行观察、分析，建立了岗位责任制，明确岗位工作责任和权限，并狠抓各项制度落实。在业务操作方面，充分发挥业务主管作用，实行一对一负责，建立一环扣一环的内控体系，逐步完善各项内部管理办法。

**运营实习工作总结收获13**

实习是我们每个大学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅，也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

一、实习工作概括：

二、实习工作内容：

三、实习工作总结

通过这次实习，我真正实现了由理论到实际的转变，锻炼了自己的动手能力，同时也让我认识到自己与真正专业人士的差距。我们做的这些内容在我看来已经受益匪浅，但是在专业电子商务人士眼中却只是SEO技术的皮毛，并没有深入核心，这些工作只是之后真正工作的铺垫，是必经过程。在这六个月的实习中，我看到了自己专业知识的欠缺，也获得了经历和体会，对于今后走上工作岗位，都有很大的帮助。经过这次实习，也提高了我的专业水平。在以后的工作上我会有争取更大的进步。

在这次实习工作中我总结了几点经验教训，这将会在我以后的人生道理上起到非常重要的作用。首先，态度决定一切，工作时一定要一丝不苟积极主动，按时上下班遵守公司规章制度;当然作为新人就要不断学习，遇到自己不懂或不会的地方及时向经理同事请教;在工作中勤于思考，在工作岗位上一定要勤于思考，不断改进工作方法，提高工作效率。公司的日常工作都会比较繁琐，而且几天下来也会比较枯燥，就是需要你多动脑筋，不断地想方设法改进自己的工作方法，提高工作效率，减少工作所需时间。

**运营实习工作总结收获14**

转眼之间，就又过去了，恍如xx说的那句“眼睛一闭一睁”就在昨天。回首这一年来的工作、生活，可总结的东西很多。做得好的、成功的地方固然可喜，但更让我感怀的是这一份生活的历练。作为公司的一名中层管理人员，要作好工作就要首先清楚自己所处的位置；清楚自己所应具备的职责和应尽的责任；正确认识所处的位置和所要干的事。就地位而言：从领导决策过程看，我处在“辅助者”地位；从执行角度看，则处在“执行者”地位；对处理一些具体事物，又处在“实施者”的地位。因此，我在工作中努力做到尽职尽责，不越权，不越位，严格要求自己作一个为人诚恳、忠于职守的中层管理者。

虽然今年自己的发生了岗位变动，由熟悉的工作变为自己不曾接触的工作，但在公司领导的关心支持及大力帮助下，再加上同事们的大力支持及认真努力的工作。因此，这一年来的工作相对还比较顺利。较好的完成了领导交给的各项工作任务，取得了学习上的收获，思想上的进步，业务上的提高。这一年来的点点滴滴，心中感触颇多。值此机会，现简要述职如下，请各位领导评议。

>一、一年来主要工作回顾

（一）岗位调整前的人力资源部工作

1、根据公司下达的经营指标，编制整理集团所属各公司各岗位管理目标责任书。

2、招聘工作

3、培训管理工作

为使公司各级管理人员熟悉掌握公司各项规章制度，认清管理职责，增强公司员工的使命感，年初组织全体员工进行了为期一周的集中培训，主要就公司《企业文化》、《公司基本制度》、《如何成为一个好的管理者》、《打造一流员工团队》、《执行能力提升培训》等内容进行了培训；根据考务中心下发的考试文件，及时下发考试通知，并协助报考人员完成报名工作。上半年集团公司共有xx人报考二级建造师、x人报考一级建造师、xx人报考注册安全师。

4、离职管理工作

办理员工离职手续，进行离职面谈，避免劳动纠纷的发生。截止到x月，集团公司共有xx人离职，离职率高达xx%，管理层员工与基层员工各占一半，离职高峰期为冬休结束后的x月份，约占xx%的比率。

（二）岗位调整后物流园区招商运营工作

因工作调整，我于x月x日调整至欧安达物流招商运营部，并工作至今，由于欧安达领导班子及招商运营部同事对招商前期的基础工作进行的很扎实、很有效，使得后期的招商较为顺利，并取得较好的招商业绩。

1、完成了《欧亚·国际物流中心可行性研究报告》、《欧亚·国际物流中心项目计划书》的定稿；《招商手册》的定稿及印刷工作并大量使用《招商手册》开展招商工作；公司文化墙的制作及上墙。

2、完成了公司物流园区招商目标商户的调研、走访、座谈等工作，将商户提出的问题进行汇总及解答，并完成了客户资料的分类整理、归档。

3、完成了物流园区招商重点目标商户的现场洽谈，确定其投资意向和定金收取签订意向书。

4、完成了xx市xx货场、xx机械交易市场、xx市场的大型机械市场、x市赛博特汽车城、xx及克拉玛依汽车交易市场的调研走访，为园区的招商工作奠定了良好的基础。

欧亚·国际物流中心在一期陆路物流园区共开工建设xx栋单体建筑，分为大型机械区、汽车交易城、汽修汽配区、物流信息服务区及生活区五大块，共计开发可租赁的商铺xx间，目前以招商完成xx间，剩余待招商的空铺xx间，商铺招商完成率为xx%；

另外，公司根据市场调研，又开发建设了钢材市场交易区及铁艺加工区。钢材市场交易区及铁艺加工区共建设办公室xx间，目前招商完成x间，剩余x间，收取办公室租赁费共计xx万元。钢材市场经营场地租赁面积为xx平米，共计收取经营场地租赁费xx万元。

>二、其他方面的汇报

因目前在招商运营部任职，心里想的是如何圆满完成园区的招商工作及如何处理在招商过程中所遇到的问题。以下为自己所遇到的一些问题及尚不成熟的想法，望各位领导指正。

1、一期陆路物流区开发建设的xx栋单体建筑未能按前期宣传如期交付使用，这对预定商铺的商户有一定的影响。

2、因同行“北疆机电交易城”的招商开展，在我们原有的商户中产生了一定的影响，个别已定商铺的商户在公司的回访中含蓄的表达了要求退房的想法。因此，公司目前当全力抓工程进度，抢时间，及早让商户顺利入住并经营，以此形成浓厚的商业氛围。

真诚的希望举集团之力，力争园区于20xx年x月前整体开业，以此奠定欧亚·国际物流中心在北疆物流行业的龙头地位。

>三、存在的不足和今后努力的方向

一年来，虽然做了一些工作，取得了一些成绩，但和公司上级领导的要求还有很大的差距，主要表现是满足于完成上级布置的任务和常规事务工作，大胆开展工作的力度还不够。

面对明年的挑战，我将按照公司领导的总体部署，结合公司实际，以创新的思路做好职责内的所有工作，并带领好我们的团队，努力使我们的招商工作再上新台阶。

回顾一年来的工作，我感到困难虽比预想的多，但解决困难的办法更多，能取得这些不错的成绩。这主要得益于我们有一个坚强有力的领导集体，得益于集团所属各公司的理解与支持。我深信，我们的规模会越来越大，我们的前景无限美好，我们的效益更会越来越好。

各位领导，我将以本次述职作为一个重要契机，认真做好总结，遵照集团的部署和要求，认真规划自己今年的工作思路，力争在来年的述职报告中有更好的成果汇报给大家。

一年来，我坚持工作踏实，任劳任怨，自觉维护公司企业形象，妥善地做好本职工作，尽量避免工作中出现任何纰漏。

>一、踏实的工作态度

行政文员是属于服务性质的工作，且比较繁杂。

（1）每天我都认真做好各项服务工作，以保障业务部、单证部、船务部、财务部及设计部门工作的正常开展。

（2）文员日常的工作内容比较琐碎，需要细心、谨慎，且不能疏忽大意，更不能马虎潦草。

（3）在行政部经理may的指导下，建立当日备忘录。我将当天的工作列入到备忘录里，一项一项的去完成，以免出现遗漏现象。

>二、尽心尽责，做好行政人事工作

认真做好本职工作和日常事务性工作，协助领导保持良好的工作秩序和工作环境，使各项档案管理日趋正规化、规范化。同时做好后勤服务工作，让领导和同事们避免后顾之忧，在部门经理的直接领导下，积极、主动的做好本部门日常内务工作。

1、日常接待工作：接打电话时，使用文明语言，说话和气、热情，礼貌地接待工厂及国外客户来访人员，对于遇到相关问题来咨询或者要求帮助的人员，我都会尽我所知给予解答或及时转达相关领导给予解决。

2、物资管理工作：制定公司日常办公用品购入和领用表，做好物资的领用管理，根据部门领用情况，进行领用登记。

3、文件管理工作：根据工作需要，随时制作各类表格、文档等，同时完成各部门交待打印、扫描、复印的文件等，对公司所发放的通知、文件做到及时上传下达。

4、人事档案管理工作：将在职员工和离职员工档案进行分类存档，并做扫描电子存档，新员工评定表按年度排序装订成册保存等。

5、招聘工作：查收邮件阅读简历，预约安排应聘人员进行经理面试以及总经理复试。

6、商务会议及展会行程安排工作：制定出差计划表，预订国内、国际机票和酒店，确保出差人员的行程正常进行。

7、财务工作：办公用品费用、快递费用的核对及申请，机票、酒店费用的支付，确保及时支付相关合作公司的月费用。

**运营实习工作总结收获15**

实习是我们每个大学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅，也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

一.实习单位介绍

二.工作内容和过程

三.总结

通过这次实习，我真正实现了由理论到实际的转变，锻炼了自己的动手能力，同时也让我认识到自己与真正专业人士的差距。我们做的这些内容在我看来已经受益匪浅，但是在专业电子商务人士眼中却只是SEO技术的皮毛，并没有深入核心，这些工作只是之后真正工作的铺垫，是必经过程。在这五个月的实习中，我看到了自己专业知识的欠缺，也获得了经历和体会，对于今后走上工作岗位，都有很大的帮助。经过这次实习，也提高了我的专业水平。在以后的工作上我会有争取更大的进步。

在这次实习工作中我总结了几点经验教训，这将会在我以后的人生道理上起到非常重要的作用。首先，态度决定一切，工作时一定要一丝不苟积极主动，按时上下班遵守公司规章制度;当然作为新人就要不断学习，遇到自己不懂或不会的地方及时向经理同事请教;在工作中勤于思考，在工作岗位上一定要勤于思考，不断改进工作方法，提高工作效率.公司的日常工作都会比较繁琐，而且几天下来也会比较枯燥，就是需要你多动脑筋，不断地想方设法改进自己的工作方法，提高工作效率，减少工作所需时间。

四.体会

通过在《理财范》做运营专员的3个月来看，我受益匪浅，懂得了许多。现在大多数人都单方面看薪酬多少来做职业的决定，我任务这是不对的，应该要有大局意识，有自己的全局观。根据自己的特长，专业，兴趣方面等综合方面，来评估自己要做一个什么类型的工作，从事什么样的职业。

**运营实习工作总结收获16**

在此次实习的工作单位是在传媒有限责任公司，通过实习让我对土家民族传统文化有了更加具体的认识。在实习期刚开始我就主动要求，接触多方面的工作，想借此来提高自己的实战经验，来弥补在大学期间所欠缺的。传媒有限责任公司成立于20＿＿年，是一家原生态文艺表演、文化艺术策划、企业形象策划和推广、旅游产品开发、农副产业等一体的新型文化公司，而这方面恰好是我的兴趣所好。

其实第一天进入实习单位，我感到非常陌生与害怕，因为在大学三年的学习中，我所学习的大部分都是书面知识，实践的机会非常少，我非常害怕自己学习的知识不够，还有在这样大型的公司，我很害怕处理不好人际关系。

闲暇时间我也会积极询问其他实习生，听取建议。三天后我已经可以掌握负责的栏目风格，找到的新闻也基本符合要求。而第二个星期则进行原创微博，这让我痛苦了很久，因为我常常是难以取舍，都是重点，哪个都想放在标题吸引眼球，于是常常感到十分苦恼。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;如果不小心出现了错误，也必须负责纠正。在实习期内，有一次我在工作期间用电脑看电影，受到了批评，让我感到很羞愧。我觉得工作后每个人都必须要坚守自己的职业道德和努力提高自己的职业素养，正所谓做一行就要懂一行的行规、在这一点上我从实习单位同事那里深有体会、比如，有的事务办理需要工作证件，虽然对方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、

感谢实习的公司给我这个机会让我来到这个集体，在为期三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，也是对这两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。

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，有的时候需要身份证件才能进入会场，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，在实习公司每一位工作人员都是我的老师。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，可客户不懂，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。我要感谢我的同事们，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，使我大大提高了对新媒体相关研究课题的熟悉程度，这对我的实习经历来说是十分重要的。

总的来说，通过这次实践，我体会到了新媒体工作的大致工作内容和艰辛，也提前了解了社会，有利于自己以后在社会上少走弯路。同时，我看到了自己的不足和优势，当我认真工作起来就会很投入但是当我遇到挫折的时候我就会手足无措，自己做起事情来不成熟。社会实践让我意识到自己的缺点，让我们在一次次的锻炼中学会客观的看自己，避免毕业后择业眼高手低，到头来一事无成

结束了一个月的实践，感触真的很多：

1、每个人都应该树立一个长远的目标，然后制定几个近期的目标，在日新月异的市场中发现机会，把握机会。我们工作的目的不是为了赚钱，而是要培养工作的兴趣。我们尚未步入社会，除了青春，我们没有任何的资本，所以做任何事都不要眼高手低，而是要勤劳、诚恳，在接人待物方面有张有弛。

2、不要存有侥幸心理。初出茅庐，我们的经验真的是很少，所以对待每件事我们都应该力求尽善尽美。没有过分的希望，就没有烦恼;没有短暂的贪婪，就没有恐惧。怀着一颗平常心去做事，我相信那会比急功近利去做某件事好的多。

3、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。在这里是工作的场所，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么做人，移提高自己的能力。

记得老师曾经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，学生还终归保持着学生的身份，而走进企业，接触各个的客户，同事，上司等等，关系复杂。得去面对从未面对过的一切。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情况。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，这是不可佛人的事实。作为一个新世纪的大学生，应该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。

**运营实习工作总结收获17**

跟以往一样，对大多数的学生来说，20xx年暑假仍然是一个酷热难熬的长假。但对我来说，这是一个不一般的暑假。这个暑假，我们开始了大学生涯中重要的一课——校外实习。

20xx年7月15日，我们结束期末考试才刚两天，在大多数同学们还来不及高呼暑假快乐时，我们又踏上一个新的征程。根据学院教学改革的安排，我们剩余的学习时间将在实习单位度过，并以顶岗实习的形式完成剩余的教学任务。就这样，我们，45位同学带着满怀希望、激动、好奇的心情来到xxxx集团，开始了我们的实习生涯。

初到xxxx公司

初到xxxx，感触很深，也突然发现自己欠缺很多。那一天，我告诉自己，要把握好这个机会，好好的充实自己。

感受xxxx公司文化

来到xxxx公司后，为尽快适应这里的环境，必须要尽快了解、熟悉xxxx，这就需要熟悉xxxx的管理制度、文化、理念等。在初来的几天里，我们了解到，公司总裁是军人出身，所以公司在管理的制度上是较为严格。可能对很多人来说，严格的管理制度让他们难以适应，但我觉得，高效的工作效率与严格的管理制度是分不开的。同时，对从事客户服务工作的人来说，严格的管理制度也是必不可少的。

来到xxxx公司几天后，公司给我们配发了学员证。在学员证背面的上方有这样15个字：软件即服务平台即服务一切皆服务;学员证背面的中间，印有xxxx公司的服务理念“融入客户团队工作理性探索坦诚主动专注”这16个字;学员证背面的下方，还有：真诚向善服务永远这8个字，简单的39个字，概括出xxxx集团的文化、服务理念等内容。

对于公司的文化，我这样去理解：

1、软件即服务平台即服务一切皆服务，从事客户服务工作的，不管是利用软件技术，还是以现有的及所能利用的平台，所做的一切，都以为客户服务为目标。

2、融入客户团队工作理性探索坦诚主动专注。融入客户，即融入到客户中去，把客户当做我们的朋友、亲人一样去对待，站在客户的角度去看待客户的问题，真正的了解客户的实际情况和需要，做到真正为客户服务。团队工作，现实中，不同的客户遇到的问题需要的解决方法是不一样，同时，部分客户的问题个人是无法为客户解决的，这就需要我们能有一个能满足不同客户需要，且能随时以集体力量解决客户问题的团队。在这个团队里，每个人都承担着不同的工作，每个人的工作都会影响到整体的工作。所以，为了能高效解决客户的问题，我们必须要学会团队工作，还要善于团队工作，要发挥出1+1>2的团队效应，做到为客户服务周到、让客户满意、放心。理性探索，客户的需要像事物一样，不断变化，为了满足客户的需求，我们要时刻紧跟客户的需求，不断调整服务模式，用理性的方式去探索新的服务模式，以弥补自身的不足并不断发挥自身的优势，为的都是更好的服务客户。坦诚，因为我们需要融入到客户中去，那就需要能与客户坦诚的交流，这样才能更了解客户的问题;也因为我们需要发挥团队的效应，所以我们要坦诚的与同事交流、合作，这样才能真正的发挥团队的效应;还因为我们自身存在不足，所以我们要坦诚的接受他人给我们的批评和建议，努力弥补自身的不足。主动，就是我们要主动地为客户解决问题，不管是遇到的还是潜在的;同时在工作中或在团队中要主动的完成自己的工作任务，主动地承担起自己的责任、义务;在为客户服务的同时，要主动地发现自己的不足，主动的去弥补不足，并针对客户的问题适时主动的去探索更好的解决方案。专注，就是要专注于客户的问题，针对客户的问题给出有效地解决方案;在团队工作中要专注于整体的利益，这样才能更好的完成自己的工作;在服务模式上，我们始终要专注于客户的需求，尽全力实现让客户满意、放心。真诚向善服务永远，即我们要时刻以真诚的`心去对待客户，真诚的为客户解决问题，时刻以善意的一面面对客户。在为客户的服务上，我们永不止步，直到永远。看似很简单的39个字，实则寓意深刻。个人感觉，我自己对公司文化的理解，在上岗后对我有很大帮助。

**运营实习工作总结收获18**

不知不觉中，我已经在社会岗位上度过了六个月的时间，这六个月的日子是我从青葱校园走向复合型社会的过渡期，也是我人生历程中很重要的一个转折点。

作为大学生涯的最后一课，实习不仅重要更有其独特性，正是通过实习，让我逐渐掌握怎样把学校教给我的理论知识恰当地运用到实际工作中，让我慢慢褪变学生的浮躁与稚嫩，真正地接触这个社会，渐渐地融入这个社会，实现我迈向社会独立成长的第一步。

站在时间的这一端倒回去看，五个月的实习经历教会我许许多多的东西，无论是对我以后的职业生涯还是对于我的人生来说，都是有益的。

感触挺深的，总结起来，那就是要认认真真做事，对自己负责。

用姜汝祥博士的话来说就是:

从依附型向独立型转变，坚守原则去执行；

从服从型向主动型转变，积极主动去执行；

从个体型向团队型转变，协同一致去执行；

从避责型向守责型转变，承担责任去执行；

从封闭型向分享型转变，开放心态去执行。

第一、我们要学会自己独立，不养成依赖的习惯

社会是一个复杂的社会，适者生存也是社会一成不变的潜规则，当我们还是学生，我们可以躲在温室里，可以依赖，也可以无条件地索取，一旦踏入社会，我们就必须让自己独立起来，要学会选择，学会自己作主，没有谁可以帮谁一辈子，社会是一个竞争的社会，我们处的时代讲究优胜劣汰，不能独立，势必就要被社会淘汰。所以，我们要学会摆脱依赖的心理，让自己慢慢独立，自己为自己负责。

第二、在物欲纵流的现代社会，要做到不随波逐流，保持真我，坚持做自己。

社会是一个大染缸，形形色色的人都有，不公平的现象也会有。社会终究是社会，它不是校园，也不若校园里的一切那么简单明了，单纯透明。社会充斥了成人之间的明争暗斗，面对这些我们无力改变的状况，我们能做的，就是坚持自我，不随波逐流。

**运营实习工作总结收获19**

>一、房屋及场地出租情况

本年应收租金853,066元，扣除李哲已交租金146,800元、宋金德已交租金3,100元、宗惠彬已交租金5,000元(以上租金是承租人一次^v^5年、xx年、xx年不等，平均到每年应交数)，实际本年应收租金698,166元。本年实际收取租金688，166元，收取率99%。差额10，000元，其中尹锦玉5,000元(幼儿园搬迁)；于学春5,000元(该块土地及房屋已出让，新房主未能联系上)。本年新签合同六份，金额218，000元，占应收租金的31%。

>二、欠款清收方面

本年的欠款清收有了较大突破，场领导抓住区委建党校的契机，通过与欠款大户辽宁东方混凝土有限公司协调，利用混凝土抵债，一举收回多年欠款一百多万元。另外，还收回五年以上欠款5，200元。

>三、安全生产方面

本年我部对驻场单位（承租农场房屋的单位）逐家进行了摸底清查，并对企业的登记机关、经营方式、经营规模、从业人数、生产岗位、企业性质、企业法人、安全负责人及安全隐患部位等进行了认真核查和登记。同时，还为上述单位及场属单位建立了各种安全制度，平均每月进行一次安全检查，对存在安全隐患的现象能提出整改措施。另外，对我场无力解决的安全问题能够及时向区安监局汇报。通过大家的共同努力，我场本年度没有出现任何安全责任事故。

>四、其他方面的工作

积极配合区有关部门治理违章搭建现象，本年配合区土地执法部门对一分场违章建筑户下达了限期整改通知书。

在领导的亲自过问下对长期无偿占用农场房屋及土地的两个钉子户进行了搬迁，并签订了相关协议，使这一长期历史遗留问题得到了解决。

本年度对外签订各种合同、协议16份。

以上是我部本年的主要工作，下面是我部下一步的工作安排：

一、继续做好厂房、场地出租情况的管理

针对几家合同到期的企业和个人，我们要加大督促力度，力争在一月份对七家合同到期的企业和个人完成新的合同签订，同时确保租金到位，

二、继续加大清欠力度

至年底力争清回欠款50万元。清欠的重点是正大房地产公司、宏大机电公司、四分场闫国范等。

三、继续加大对安全生产的监督和管理

安全生产的重点单位是华阳液化气站和森达细木板厂，我们要在1月x日前，对场属和驻场单位进行一次全面的安全检查，确保节日期间我场不出现任何安全责任事故。以后每月至少进行一次安全检查。力争至年底，我场在安全生产方面向区委、区政府交一份满意的答卷。

四、其他方面

继续加大对乱搭乱建现象的治理整顿，对我们能解决的及时解决，解决不了的及时向区有关部门汇报。对上年度发生在一分场的违建房，我们还要督促区有关部门进行解决，坚决杜绝国有土地被他人无偿占用。

对我场现有闲置的场地、厂房，努力通过各种渠道、方式对外招租，以盘活存量资产，增加经济效益。

以上是我部本年的工作总结和来年的工作安排，不足之处请领导指正。

**运营实习工作总结收获20**

暑假在邱老师的带领下，我们在美丽的五大连池进行了为期5天的地质实习，让我们对工程地质在课本上学到的知识应用于实践，丰富了我们的阅历，更夯实了我们的专业基础，使我们对未来的一部分工作有了实践经验，感觉受益匪浅。 8月x日，我们由大巴车接送去老黑山和火烧山，感觉风景迷人，气候凉爽，下面就将这两座山简要介绍一下：

老黑山火山坐落在波状起伏的丘陵低地及白河河谷之上，海拔，总面积约平方公里，平面形态受熔岩流溢出方向、溢出量及古地形的制约，总体成不规则盾状。老黑山为一套叠锥，火山锥中央有一向北西倾斜不对称的漏斗状火口，火口内壁陡峭（65°-85° ），火口缘内径350m，火口深136m。老黑山锥体主要由火山渣、火山集块岩、火山角砾岩、火山灰和浮岩组成，其间夹有薄层熔岩。

老黑山的东和北方向有盘山公路，当天我们是从盘山公路绕上去的，走在山中的小道上，感觉气候宜人，绝对是天然氧吧，顺着阶梯石往上走，蜿蜒地终于到了山顶，山顶有一个气势磅礴的漏斗状火山口，直径350米左右，深约150米左右，同学们都在山上留了影，记忆这美好的时刻，然后我们下山是顺着比较陡峭的正面下山，感觉非常美妙啊，我们还在山上采了石头作为标本。老黑山 老黑山火山坐落在波状起伏的丘陵低地及白河河谷之上，海拔，总面积约平方公里，平面形态受熔岩流溢出方向、溢出量及古地形的制约，总体成不规则盾状。老黑山为一套叠锥，火山锥中央有一向北西倾斜不对称的漏斗状火口，火口内壁陡峭（65°-85° ），火口缘内径350m，火口深136m。老黑山锥体主要由火山渣、火山集块岩、火山角砾岩、火山灰和浮岩组成，其间夹有薄层熔岩。

火烧山山位于老黑山北东约3km处，叠覆在老黑山熔岩北东边缘之上，为一套叠式锥体，海拔340m，面积平方公里，熔岩流主体向北流淌，溢出体积平方公里，火山锥坐落其上，碎屑物体积约平方公里。火烧山锥体由火山集块岩、火山角砾岩、火山弹、熔岩饼和火山渣组成。火烧山是一个塌陷的火口，火口内壁陡峭，火口底低平，直径400m，火口深63m老黑山（海拔）和火烧山代表了富钾火山岩带的最新活动。

五大连池火山群保存完好的火山口和各种火山熔岩构造，如多层流动单元构造、结壳熔岩构造、渣状熔岩构造、喷气溢流构造（喷气锥和喷气碟）、熔岩隧

道构造等，以及浩渺的熔岩海，堪称火山奇观，加上区内特有的兼为饮用与治疗的碳酸泉，使其成为旅游观光和治病、疗养的著名火山风景区。

当天我们下了老黑山，就在广场坐上了敞式观光车，一边观赏着路边的风景，一边听着讲解，外面简直就是火山石的海洋，一片黑色，大约过了20分钟，到了终点，我们就下车顺着栈道往前走，来到了湖边也采了一片石头，在湖边转了转，拍了几张照片，然后就天快黑了，就往回走了。经过这一天的活动，使我们感觉非常美妙，这一天过得非常充实。

第二天我们来到了翻花泉旅游风景区，它位于药泉山东侧，当地百姓称之为灵泉，是指它的医疗作用非常明显，当天我们在专家的讲解下观光了各处风景，我们用准备的瓶子来盛水，品尝了一下，尝到它的味道非常咸，非常涩，他给我们做了一个介绍，说里面含有二价铁，故非常涩，但它对人体胃肠道非常有好处，只是我们没有习惯而已，当天我们还看见很多当地人用暖瓶盛水，但必须密封，我当时还有点好奇，原来这就要用到我们高中化学的知识，二价铁很容易被氧化，使我们对这里的自来水性质有了一定了解。泉水含有阴离子、阳离子和少量放射性元素，对皮肤病和其他外科疾病有显著疗效。

翻花泉矿泉水属低温冷矿泉，泉温五点六度；含大量二氧化碳气体，游离二氧化碳含量在每升两千毫克，其二氧化碳的含量是世界名泉维希的两倍，此外含三至七埃曼的氡气；含有多种碳酸盐，比例适当，偏硅酸三十一点二，阳离子以镁、钙、钾、钠四种离子为主，与人体血液各种离子比例基本一致，有利于治疗疾病的需要，阴离子以碳酸氢根为主，还有少量的氯离子和硫酸根离子，矿化度零点二七；含铁量适当，易氧化，含铁每升二十至四十毫克，主要是二价铁离子存在于水中，有利于人体对铁的吸收，对缺铁性贫血疗效显著；含有人体必须的十四种微量元素，铁、锰、锶、锌、钴、铜含量适中，与人体的血液中各种离子比例基本一致，是人体微量元素最理想的补剂；含有毒元素、放射性元素都没有超过国家使用标准。

可治疗疾病为：皮肤性疾病、银屑病（牛皮癣）、慢性湿疹、脂溢性皮炎、神经性皮炎、皮肤瘙痒病、斑秃、小腿溃疡、结节性红斑、荨麻疹、 血管神经性水肿、寻常性鱼鳞病、硬皮病、疱疹样皮疹、白癜风等。其他疾病，冠状动脉硬化、低血压、脑血管意外后遗症、神经衰弱、糖尿病、肥胖症、更年期综合症、代谢障碍疾病、周围血管供血不足、免疫功能低下、痛风、胃炎、胃下垂、妇科慢性炎症、股骨头坏死、风湿、类风湿等。冬季的翻花已引入室内，改变了过去

只能夏季泡翻花泉治疗的历史，分别配备有室内翻花泉泡池、紫外线光疗机、汗蒸室、淋浴室、卫生间 、换衣柜等设备。

第三天，我们在老师的带领下去了五大连池世界地质公园博物馆，在馆内听了讲解员的讲解，对五大连池的全貌有了全面的了解， 五大连池火山群，以其 奇异壮美的火山景观、波光粼粼的湖水，喷水吐玉的矿泉、新颖美观的疗养别墅，蜚声海内外，享有“火山公园”之美誉。当天我们在解说员的讲解下，对风景区的景点，风土人情，火山文化等全方位立体式的了解，在五大连池天地造化，万物重生的过程中，体会到了珍惜资源热爱生命的可贵，带着对五大连池的无限热爱与憧憬去实习，会对五大连池有一个更加科学的评价。

第四天我们去了三池和四池，观察到三池呈兰色而略带紫，四池呈黄色，早晨朝阳冉冉升起，在池子各自的颜色底蕴上又抹了一层淡红色，非常美丽。中午，骄阳当头，又给它添了一层金色，夕阳西下，湖面上又是一番景象。

最后，经过这次实习，也是我们大三唯一的一次实习，真的非常难得，大家都很珍惜这次机会，使我们增强了实践能力，对专业有了一定认识，也陶冶了我们的情操，使我们受益匪浅！

**运营实习工作总结收获21**

从2月23日这一天开始，我和本班另一个同学进入同一家单位实习，实习单位是一家自主创业的电子商务外贸公司，跟别的同学实习不一样的地方就是，他们是去到企业单位上班，而我们是去另外一个学校上班，因为公司是在一个外贸学校里面办公的，环境还不错，所以我们上班的地方依然充满校园学生时代的气息。

这份实习，我们在过年之前就已经在联系了，所以经过了很长时间的斟酌，反复的面试才最终确定下来，真是因为工作的来之不易，才让我们更加珍惜这个机会好好表现自己，借助这个平台检验自己各方面的能力。

电子商务是发展的大趋势，而我们又是第一届电商毕业生，本来就面临很大的考验，因为时代发展大趋势，未必就是你自己的发展方向，在选择和决定这事上要特别慎重。刚进公司那些天，我们就必须试着去适应一个由学校到公司的环境转换，以及角色的转换，尽管我们还是在一个校园的环境下工作，但是公司毕竟是公司，也要遵守规定，所以我们必须从心态上转变，以一个社会人、一个员工的身份，慢慢融入这个公司，幸好，公司的同事都很友好地欢迎我们加入这个团队。

我们都被分给两个老同事带，先慢慢跟着学习，带我的那个同事，人超好，很耐心地教我这个，教我那个，还带我去认识其他部门的同事，所以全部的部门都知道我们这两个实习生了。

实习第一周，我们只是对工作有了一个大概的认知，至于怎么高效率地完成工作，还需要时间来证明。相信我们可以很快地进入状态。

**运营实习工作总结收获22**

两天的企业经营模拟让我受益匪浅，真的要感谢学校和老师能给我提供这次模拟学习的机会，在两天的模拟经营过程中，我真的全身心的投入到了自己的角色中去。作为一名模拟CEO，我一直在认真思考公司的未来和发展方向。这次的企业经营模拟也让我感触颇多。 企业经营需要明确的计划和方向

对于一个企业来讲，首先必须要有一个明确的定位，这就是我们发展的方向，为我们之后的决策提供理论依据，不至于在团队内部出现较大的决策分歧。更重要的是，当我们站在岔路口，面临两难选择的时候，我们的迷茫度会降低很多，有助于我们做出合理而正确的选择。

此外，在企业的模拟经营中，每年年初的那次会议十分重要，基本奠定了未来一年的发展方向。这个年初的计划相对于定位来讲就具体了很多。有了这样一个具体而明确的年初计划，我们一年的工作都可以有条不紊的进行，省去了很多争论决策的时间。

当然，方向和计划也不是一成不变的，如果在公司的运作中发现最初给出的定位、制定的计划对公司的发展并不利，这是再固执的坚守，可能会使公司进入困境。最初的计划是一个框架，我们其实一直

都在根据实际情况修改它，争取摸索出最适合自己发展的道路来。

具体到我们的经营来讲，我们一开始设立的定位就是搞大产能，要做就做最强最大的公司。虽然这样的贷款量巨大，运营中会面临巨大风险，但事实证明，这些困难都是可以通过合理系统的计划解决的。最终，我们的确成功建成了年产值一亿五千万左右的生产线，并且主打生产高端的P3产品，我们相信，如何持续经营下去，我们的公司一定是最有前景的。但是这个定位在这次模拟经营的课上是有些失败的，因为我们仅仅只有四年的运营时间，很多生产线我们还不能收回成本，而我们的经营就已经要结束了。所以，如果以后再制定计划，我可能不止要考虑长期利益，可能还会考虑短期利益，至少几年内要回本，要开始盈利，这样的话，风险将会降低很多。

冒险就是保险

有时候就觉得是这样，在第三年的企业经营中，我们发现假如不改变自己的思维模式的话，很可能在这一年我的企业就会很快死的，在这一年，我们已经有总额一亿两千万的贷款，其中包括八千万的长期贷款和四千万的短期贷款。而此时，现金流断裂，我们在出售厂房和借之间徘徊不定。最后，我们选择借四千万的。可能我们是借最多的组了。因为我觉得贷款本身就是一种机遇，它可能会让我的企业陷入不可挽回的地步，但如果不贷款，我的企业又很有可能在这一年末就会因为欠债过多而经营为负，但我不太确定失败的可能性有多大！在这一年，我们利用贷款筹到了广告费，从而抢

到了很多大单，然后利用之前投入巨大产生的生产线，顺利完成了生产，不仅还清了，还还清了两千万的长期贷款和两千万的短期贷款。我的最大的感受就是，在有些情况下人生就会面临自己觉得不知如何才好的事情，往往在这样的情况之下，我们就要具有勇者的精神、霸者的魅力！勇敢的做出倾听自己内心的抉择，往往在这个时候，请相信自己的心灵———她是对的！

团队合作十分重要

我们的团队有六个人，我担任总经理，还有财务主管、生产主管、营销主管、财务助理和配送主管。只有我们六个人团结协作，共同参与讨论，才能真正经营好我们的企业。

原以为战略思维只是一个企业的CEO指定的企业发展方向，是一个很概括，不好度量的概念，通过学习我看到战略思维是从始至终都应该在组织成员的意识和行动上有所把握，即从整体上来思考问题，远比各管一摊有效率得多。

一个组织是否成熟，明显的标志就是看她有没有能力形成并运用组织的智慧。沟通、协作和群体意识在未来企业竞争中的作用越来越被有远见的组织所关注。中国企业更是迫切需要走出独断决策的传统误区，因为我们聆听过太多能人的成功史，感染了过分浓重的企业英雄主义情结。在昔日的英雄们一次一次地上演着同一出悲壮的霸王别姬和愚蠢的承诺升级的今天，结论已经显而易见：仅仅依靠特殊资源构建竞争优势的老路已经走到了尽头，企业的竞争越来越趋向于组

织整体智慧的较量。在巨大的竞争压力和时间压力下，要想取胜就必须快速建设能力超群的高效团队，形成团队个体之间的优势互补，运用团队智慧，对环境变化做出准确的判断和正确的决策。在没有经验的一群人中，如果就按照自己分内的职责作事，不情愿别人插手的做法，无疑很狭隘并没有发展的。

**运营实习工作总结收获23**

在儿科一个多月的实习中，除了做好日常的临床工作外，还有各项体检工作等等，有些工作我以前没做过，做起来有必须的困难，如新生儿工作，我以前就没做过，但为了搞好工作，服从领导安排，我不怕麻烦，向教师请教、学习、自我摸索实践，在教师的耐心指导下，在护士长的教育下，在很短的时间内便比较熟悉了新生儿科的工作，明确了工作的程序、方向，提高了工作本事。在儿科开展整体护理，就是以满足患儿的各种需要为目的开展的优质护理。在儿科，护理对象是0—14岁的儿童。以马斯洛的需要层次理论来看，这五种需要在儿童身上均有不一样程度的体现；为满足这些需要，心理护理是十分重要的手段和方法。可是在儿童，由于语言表达本事及理解本事有限，进行心理护理十分困难，很难到达预计的效果和目的，甚至还会到达相反的结果。当前现实生活中的儿童大都是独生子女，一旦发病，父母格外紧张、焦虑，他们大都过分照顾，夸大病情，对医护人员提出过高要求。大家本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，进取圆满的完成各项工作：

（1）认真接待每一们病人，把每一位病人都当成自我的亲人，以往有一个15岁的女病人由于腹胀且腹部触之较硬，曾到条件较好的医院（三甲医院）做过检查，钱也花了不少，就是没诊断明白是什么病，病人及家属都很着急，经过教师们和医生仔细的询问病史及过细的体检，病人原先就是常见肠结核，诊断清楚了病人及家属都很满意。

（2）认真做好医疗文书的书写工作，以带教教师为模板认真负责，态度端正、头脑清晰。为了科室的各项工作能顺利进行，我看到每一位护士

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！