# 推荐大学生文员顶岗实习报告范文范本(七篇)

来源：网络 作者：雪海孤独 更新时间：2025-03-18

*推荐大学生文员顶岗实习报告范文范本一坦白说，本打算在暑假里到工厂找一份临时工作的，遗憾的是并没有找到，附近的工厂里都没有熟人，厂子里似乎也不缺人，远的工厂里就更不可能找到活干了(也许是不够远，后来听说许多同学都在外地打工，而没有回家，由此不...*

**推荐大学生文员顶岗实习报告范文范本一**

坦白说，本打算在暑假里到工厂找一份临时工作的，遗憾的是并没有找到，附近的工厂里都没有熟人，厂子里似乎也不缺人，远的工厂里就更不可能找到活干了(也许是不够远，后来听说许多同学都在外地打工，而没有回家，由此不免感到有些惭愧)。倒是在一开始找了一份在饭店端盘子什么的工作，不过离家较远加之还要上夜班，所以必须得住在那儿，后来让我给推辞掉了，因为那样一来几乎天天不能在家了，而我想多陪陪母亲。就这样一连十多天都闷在家里，没有找到任何工作。一天接到高中同学打来的电话，说是次日七八个同学小聚一下，心想也是，毕竟一旦开学而同学又不在同一个城市，连见面都不太可能，更别说弄一个小小的聚会了，遂决定参加聚会。

事实证明，我的决定是非常正确的，聚会那天中午一起吃饭喝酒的时候，大家无话不说，最让我受益匪浅的是，有两个同学大一一年利用空闲时间自己挣了不少工资，更重要的是他们藉此锻炼了自己在社会上闯荡的能力，此外还有一个同学就在这个暑假办了一个补习班，收了五六十个即将上高中的学生，保守估计一个暑假下来净赚几千元。其间，“社会”一词必然成为话题的重中之重，彼此交流闯荡社会的经验、趣闻，以及个人对社会的认识，一顿饭的工夫，我觉得自己的思想已经相当落后了，自己对社会的认识恐怕多半是纸上谈兵吧!因此，我自是沉默而少言，有同学禁不住问我这个暑假没出去打工?我如实诉说，不想同学竟帮我出主意，他们比较了解我的性格，有些内向，所以出的主意多半是要我突破自己，多和人打交道，说在社会上不会交际是不行的!最后，一同学说暑假有很多商场都在搞活动，恰好他姨市某大型超市的经理，说可以帮我问问她那要不要人。我欣然说好!不几天同学打来电话叫我去他姨在的那家超市工作，同时还有另一个同学和我一块。到那儿之后，工作并不是当售货员，而是这段时间超市在搞家电“以旧换新”的活动，也是顺应国家号召家电下乡的举措，而我的工作就是负责向市民宣传这一活动兼咨询员的身份。具体细节，在下文中会有详细说明。

培训临近结束，那人说道“大家都明白了吧?不懂的抓紧问……一次机会，两次机会，好，没机会啦!”我们只是笑，听他讲的那么细，谁还会不懂呢?看见我们都懂了，他接着说“好。看来大家动明白了，那现在我给你们分派一下任务和地点，咱们还有几个分店，总店这边就留两个人。一会呢，你们每人拿一摞这个传单，到时有人向你们咨询时发给他一张，再一个，不咨询的碰上了也发一张。发了他不就咨询了嘛。你们工作的地方呢，条件还是很好的，到时候在超市门口外边搭一个帐篷，你们就在那个帐篷里，有人就会过来问你们了。”之后，他给我们分了工作地点，我很幸运的留在总店。

其实，在以前我曾见过这种活动，所以这次培训效果还是比较显著的，没用多大点功夫我就熟知各项事宜。于是，不自觉的在心里做着各种各样的实景模拟，甚至在想到时要不要说普通话。想归想，还是要付诸实践才行。半个小时后，我已坐在帐篷里当起了“咨询员”，面前有张桌子，桌子右前方竖着一个牌子，上写着“咨询处”，而帐篷上也挂有横幅“家电下乡以旧换新”。看着感觉着这些，心里莫名的感到一种自豪。原以为是两个人同在一顶帐篷里工作，不想却是分开的，超市有两个入口，可谓前后门，所以一个门口搭了一顶帐篷。不过，自己干就自己干，没什么大不了的。

我的第一个服务的对象是一位老大爷，他说一口地地道道的本地话，受他影响我怎么也说不出普通话来了。老大爷似乎对一切都很好奇，一直在问，问得很是仔细，我并没有感到厌烦，反而觉得能把我知道到表达出来，从而让别人明白，这是很令人自豪的事情。我发现在我耐心给老大爷解释的时候，老大爷的身后旁边又都聚集了好些人，他们都在全神贯注的听我讲解，忽然感到一阵紧张，在这之前我哪有当着这么多人说这么多的话过呀!我想这就是社会，这就是生活吧，与人打交道，没什么可畏惧的，想到这先前的紧张渐渐变得很淡很淡了。我尽自己最大的努力把自己知道的以及自己的理解统统告诉人们，看见他们带着一种理解了的表情离去，真的很是欣慰!

“以旧换新”的活动只持续了四五天，之后是商场各式各样的促销活动，工作方法大同小异，都是在一直跟人说话都是待在那顶帐篷里，再热的天有顶帐篷，心里也会感到一丝凉意的，这样一直工作了十几天直到商场活动告一段落。虽然时间不是很长，但是在此期间我还是学到了许多东西，明白了许多道理，对人生也有了新的领悟。

这十几天的时间都处在跟人说话的状态，渐渐认识到说话也是一种艺术，要让别人心服口服的接受你的思想必须在说话上下大力气，要循序渐进，语气要恰当温和，要给人一种亲切的感觉。顾客是上帝，这话没错，一定要微笑待人，决不能板着一张脸，尤其是不能带着情绪上班，这是工作的大忌。社会是人的社会，在社会上就要认识人，认识更多的人，与人交流，与更多的人交流，而不能恪守所谓的不和陌生人说话，所有的一切且都是从零开始的，人和人都是从不认识到认识的，试着让自己去接受他人，同时也让别人乐于接受你。予人玫瑰，手有余香。纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。真的，通过实践，你会发现你所学到的要比从书本上或者从别人那里直接灌输过来的要深刻很多倍，通过实践你把自己的知识也好，思想也好，都和实践相联系，并不从实践中学得的东西真正转化成自己的一部分了。我想实践与认识的辩证关系在高中我们就已学过了，就没必要赘述了，我想强调的是，通过亲自实践你会更加明白实践与认识的关系的!

**推荐大学生文员顶岗实习报告范文范本二**

时光匆匆，转眼间一个月的实习生活也画上了句号。我又从社会实践中回到了校园学习生活之中。回首过去一个月在xx有限公司点点滴滴的实习生活，我有许多感悟。我对销售有着极大的兴趣，我从上大学起就立志做一名优秀的销售代表。这次在xx的实习生活让我进一步了解了销售这个职业，更坚定了我今后做一名优秀销售代表的信心。

首先，这次在xx有限公司的实习生活使我找到了在社会工作中的感觉。这对于一个长期在校园中学习生活并即将步入社会工作中的大学生来说，是一个不小的收获。刚到xx的时候，我真的不知道自己要在公司中做些什么。那些职业的销售代表都十分的繁忙，他们大部分时间都在外出拜访顾客、商业谈判之类的。而我一个销售部实习销售助理似乎帮不上什么忙。但是，我决心在这次社会实习中锻炼自我，学到一些实际的东西。我尝试着和公司负责实习生的主任王老师沟通，希望他能给我多一些工作去完成。于是我成了销售部办公室中繁忙工作的一员。我帮助职业销售代表发送传真，给客户打电话，收集、翻译、整理资料。什么地方需要我帮忙，我就去什么地方。打字，翻译，打印资料，虽然我的工作很杂，也很基本。

但是在这个过程中，我找到了社会工作的感觉，也在这个过程中学习到了许多东西。在工作之余，我主动地和那些职业销售代表交流，从和他们的交谈中，我了解到了作为一名销售人员是多么的不容易。实际上，做销售是一项极富挑战性的工作，销售人员每天面临着巨大的压力。但是当他们成功地拜访了客户或达成了销售目标后，那种发自内心的喜悦是不言而喻的。实习后期，我主动提出去公司产品展区向顾客介绍公司产品。起初，我对公司的产品不是特别的了解，因为公司的产品都是一些电机产品，这对于一个学文科的学生来说是很陌生的，但是一个好的销售员首先要对他或她所销售的产品了如指掌。

所以我就在晚上下班后借来公司一些介绍产品的书籍和手册来看，学会了一些专业用语和了解了公司产品的特性。第一次向客户介绍公司产品的时候，我的心里还是有些紧张的，但是我还是镇定了下来，为客户简单地介绍了一下产品，这也算是我第一次那么正式地为客户介绍产品，虽然这对别人来说算不了什么，但是我自己的心中却充满了喜悦。虽然这次实习的时间很短暂，但是我找到了工作的感觉，也学会了怎么样把学习和工作结合起来。

同时，我也在这次实习中肯定了自己的价值。以前，总觉得自己要是走出了校园，什么都做不了。但是通过这次实习，我看到了自己的能力。我能积极地去工作，去和上级沟通，\"找\"活儿干。我学会了在工作中学习的方法，我为了工作的需要，能迅速的学到工作中所需要的东西。我不了解家具产品，但是我学的很快;我不了解怎么使用打印机、传真机，但是我学的很快;我会化妆，把自己的穿着职业化，但是我学的很快。我再很短的时间内学会了工作需要我学会的东西。我想这就是大学所培养的真正的东西--学习的能力。我也看到了改变的力量，有一句名言是：世界上唯一不变的东西就是改变。在这次实习中我的观点等都有了一系列的改变和变化，从这些变化中我学到了许多，也使自己成熟了许多。我现在不怕找工作了，我会不断地学习，充实自我。我相信我一定能找到一份很好的工作，我是一个很好的\"产品\",我能自信地向企业推销我自己。

这次实习还让我学习到了团队合作的能力。xx古典家具城有限公司销售部门的实习生不止我一个人。我们五个人是一个实习生的团队，在实习结束后也成为了很好的朋友。这次实习使我感觉到了团队的力量。有时候接电话，传真很多，真的让人手忙脚乱的，但是在这个时候，完成了手头工作的团队成员总会过来帮忙。在产品展厅向顾客介绍产品的时候有时候也会有无法回答的产品技术类问题，但是团队中学习理工科的成员总能帮着解决，最终给客户满意的回答--这就是团队的力量，没有团队，是不可能那么有效率低地完成工作任务的。有时候，因为团队成员来自不同的地方，不同的大学。在一些生活、观念方面都有一些差异。在团队合作的过程中，也会有一些小小的摩擦。但是大家都彼此体谅，最后还成为了好朋友。在以后的职场生涯中，我相信我会加入一个又一个新的团队，也会在与他人交往的过程中遇到种种问题，但是通过这次实习，我已经做好了思想准备，我也已经学会了怎样尊重、体谅他人。我相信，真诚地对待他人，合理地调节人际关系，我也会收获一个很好的人际关系，在团队这个大家庭中，发挥自己的水平和才能。

最后，这次在xx有限公司的实习经历敦促我去不断地学习，充实自己。刚进入大学的时候，那时正处于打基础阶段，学习有些繁忙。那时候就想，要是去工作就好了，就不用学习了，因为学习是一项很辛苦又很费时的事情。现在到了大二了，终于到了快走上工作岗位的时候，但是我的想法也改变了。通过这次实习，我了解到了在工作中更需要学习，不学习那么就会很快被社会淘汰。现在想想，在学校中做一个学生其实是最轻松的事情了。

工作中所面对的压力要大得多，要考虑到各个方面的问题。在xx古典家具城有限公司遇到的那些职业经理人都北是在繁忙的工作中抽出时间来去学习，有些领导阶层也在进行着夜间或周末的培训。他们的行动也鼓舞了我去学习更多需要学习的东西，这个学期我回到了学校，我更加珍惜这最后一年的在学校的学习机会。去听更多的好课，去学校图书馆看更多的书籍，享受学习所带来的快乐。我也会多用一些时间去学习工作中所需要的技能，如更多的电脑软件的使用，英语的听、说、读、写能力的进一步强化，我也会继续学习法语。知识的海洋无穷无尽，学习知识是我们终身的事情。

感谢xx有限公司给我的这次宝贵的实习工作，它使我学到了很多东西，也使我更加确定我未来发展的方向。通过这次的实习，我更加热爱销售工作，并且更加坚定了我做一名优秀的销售人员的决心。我也更加热爱学习，我会学习更多知识，因为我相信我所学的知识，在我以后的生活和职业生涯中，无论我以后是职业经理人还是自主创业，都是一笔非常宝贵的财富。现在实习结束了，我会更加努力地珍惜生活，更加努力地工作、学习，我相信通过自己的努力我能实现自己的人生目标，为我们的社会创造价值。

**推荐大学生文员顶岗实习报告范文范本三**

我在酷暑中迎来了作为大学生的第二个暑假，当然，也是我第一次经历社会实践。对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽天气炎热，我毅然踏上了社会实践的道路。亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢?

为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，我来到了一家超市，开始了我这个假期的社会实践。实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零。

理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。

在中国的经济飞速发展，又加入了世贸组织后，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

一回到县城就在同学的介绍下在一家超市找了一份暑假临时工，做家电促销员。

那是一个有点阴的早晨，给我介绍工作的那位同学和我一块去了那家大型超市，到那后与另一个参加工作的同学会面，然后我和那同学一块被引荐给给我们介绍工作的同学他姨，我们都很有礼貌的称她为姨。随后，她把我们俩领到了一个会议室，让我们在这先休息休息，过会儿会有人来告诉我们具体的工作流程等。那时，会议室已经有几人学生摸样的人在那儿了。大约十分钟后，来了一个二十五六岁的男子，进门后他做了一个极其短暂的自我介绍，随即切入主题，现在由他正式为我们培训。他发给我们一人一张活动宣传传单，不等我仔细看那张宣传单，那人便像我们介绍起来：“我们这次搞的这个活动叫做‘家电下乡，以旧换新’，什么意思呢?就是说，你们看着那张传单，你看那个电视是不是标有两个价，一个是原价，另一个是以旧换新价。什么叫以旧换新呢?怎么个换发呢?传单上说的很清楚，但是我还是要跟你们讲一遍，因为你们得比一般人更加明白，你们说是不是?!”在座的有人点头，有人说是，还有人在莫名的偷笑。那人接着半开玩笑似地说道“认真听啊!这可不跟你们上课一样，上课走个神一般不会有什么严重后果，是吧?但是在这，一会没听明白给我走人。”我们都笑了。笑后想想，他说的很在理，等到真正参加工作时，如果态度不认真负责，那么结果很可能就是失去这份工作!那人仍在孜孜不倦地跟我们解释，不仅脸上的表情丰富，肢体语言也很有特色，似乎生怕我们不能理解他所说的任何一个字：“所谓的以旧换新就是把旧家电折合成一定的现金，当然这现金不能兑换，只能用于买传单上的那些电视机，旧家电不一定非得也是电视机，什么洗衣机、电磁炉的，只要是家电就行，当然手电筒是不行的。”我们又是一阵欢笑，渐渐佩服起他的幽默来，“这家电呢，不论它坏没坏，不管它坏的程度怎样，都能拿来换。当然有人会问，21英寸的旧电视跟25英寸的旧电视折合一样的钱?对!大家都知道，旧家电回收后就只是拆它的那一点稀有金属，而不管你是什么样的家电这部分的含量都是差不多的。说句实在话，旧家电值不多少钱，关键是国家补贴的那13%。不同价位的电视优惠不同，你看那传单上，是不是越贵的优惠的越多?”我看了一下，的确是。

培训临近结束，那人说道“大家都明白了吧?不懂的抓紧问……一次机会，两次机会，好，没机会啦!”我们只是笑，听他讲的那么细，谁还会不懂呢?看见我们都懂了，他接着说“好。看来大家动明白了，那现在我给你们分派一下任务和地点，咱们还有几个分店，总店这边就留两个人。一会呢，你们每人拿一摞这个传单，到时有人向你们咨询时发给他一张，再一个，不咨询的碰上了也发一张。发了他不就咨询了嘛。你们工作的地方呢，条件还是很好的，到时候在超市门口外边搭一个帐篷，你们就在那个帐篷里，有人就会过来问你们了。”之后，他给我们分了工作地点，我很幸运的留在了总店。

其实，在以前我曾见过这种活动，所以这次培训效果还是比较显著的，没用多大点功夫我就熟知各项事宜。于是，不自觉的在心里做着各种各样的实景模拟，甚至在想到时要不要说普通话。

**推荐大学生文员顶岗实习报告范文范本四**

实习单位介绍：

世通华纳移动电视传媒集团有限公司（沈阳分公司）

20xx年1月，世通华纳移动电视传媒集团有限公司正式成立，是中国领先的移动电视传媒集团。集团下设移动电视技术有限公司，移动电视节目制作公司和移动电视广告公司三大核心部门，通过在城市公交车、高级写字楼、商住楼等场所安装数字电视播出终端，构建中国城市新型的视听媒体——数字移动电视。

作为中国最大的移动电视运营商，世通华纳专注于为受众提供吸收信息的另一条途径，同时为广告主搭建一个全效的信息传播平台。世通华纳的移动电视广告平台在为公交乘客提供大量的生活消费资讯及休闲娱乐节目的同时，也帮助广告主接触城市中最广大的中坚消费群体，获得更高效的广告到达率，从而增加市场占有率及提升品牌知名度。

20xx年，世通华纳移动电视传媒集团有限公司得到了多家国际顶级风险投资商的充分肯定。随着国泰财富基金、鼎晖创投、华登国际以及成为基金共同注资4500万美元，世通华纳的品牌架构获得更大的延展空间，从而演化成为具备联播功能的跨区域媒体平台。

时至今日，世通华纳已经在全国设立23个全资子公司，10家办事处，所打造的卖动传媒已成为国内规模最大的移动电视广告联播网，覆盖全国33个省会及中心城市，拥有5万辆公交车，8万台电视收视终端，城市覆盖人群达到2亿人次，以其贴近市民的节目内容和极强的广告穿透力揭开了中国移动电视传媒行业发展的新篇章。世通华纳也以无可争议的雄厚实力，捍卫了中国移动电视第一媒体的地位。

实习工作内容：

了解公司的背景、做有关于公交移动电视开机率的调查和问卷及后期跟同事跑业务。

实习时间：20xx年5月8日—20xx年5月25日

实习地点：沈阳市沈河区青年大街219号华新国际大厦14楼e座

实习内容及心得：

以下是我对这次实习的总结，虽然实习是短暂的，但我获益良多。这次实习的收获对我来说有不少，自己感觉在知识、技能、与人沟通和交流等方面都有了长足进步，总体来说，这次是对我综合素质的培养，锻炼及提高。让我知道了自己身上还有许多有待提高的地方，更让我对未来有了更多的憧憬与期待……

站在面前的就是那个向往已久的社会，虽然实习的单位离学校很远，但一路的疲惫很快就被即将实习的兴奋冲的无影无踪，因为终于可以在这个巨大的舞台上展现自我。为了更平稳的走上社会的大舞台，为适应今后的社会工作而奠定基础，同时完成大学教育的最后一个重要环节，也是出于对毕业后就业去向的考虑，我和大家一样，满怀激情的走进了这家广告公司。因为以前从未接触过广告方面的事情，因此对于这次能在这里实习，我非常珍惜这个机会，并打算在有限的时间里尽快的适应这里的一切。

世通华纳是我初涉社会的开端，将从这里迈向美好的未来，我一直坚信自己的能力，即使人生的道路很曲折，但我的目标是很明确的，那就是前进，永不言弃，永不退缩！

由于我们对于公司的背景不是十分了解，公司对我们20名实习生进行了内部培训，让我们对公司有了最基本的认识，了解了公司的概况、发展历程、企业精神、媒体优势等等。“在中国，85％的市民完全依赖公共巴士出行、学习、工作和生活、在无聊的旅途中提供和传递真实、快乐、时效的信息，这是每一位世通华纳人至高无上的光荣使命。”鄢总的话让我们了解到了公交移动电视作为新兴的主流大众传媒，前途不可限量。同时，对我对公司的核心价值也有了初步了解：诚实、责任、服务、绩效是世通华纳人对每一个广告主做出的承诺。公司以其特有的“覆盖面广、创新互补、效果佳、长时性、强制性传播、高性价比”的优势；以“亲善、大众和活力”的品牌个性，全效连接着买卖双方，链接着城市的每一个消费场所。卖动传媒，以其独特的传媒模式，一改传统媒体在传播过程中信息的大量损耗，无可替代的成为在封闭空间唯一性，无干扰的强化传播媒体平台。

作为一个以“成为中国移动电视传媒的领航者”为企业愿景的广告公司，世通华纳秉承“以勇于创新、突破自我、居安思危、速度致胜”为经营理念，覆盖城市的庞大收视人群，以深度、全效、连续音画的传播方式，全天广告高强度滚动播出频次，以及节目植入等多种高效广告传播手段，生动演绎了全效传播在移动电视领域的完美应用。因此，无论对城市居民还是对企业商家而言，卖动传媒都是一个真正高频次、高触达率、高黏合度的沟通平台，也都倾注着世通华纳责任的极至。“胜则举杯相庆，败则拼死相救”激励着每一个世通华纳人在这个竞争激烈的商海中，不断的奋勇前进……

而我们实习的公司是世通华纳沈阳公司，它成立于20xx年2月，公交移动电视正式开播于今年4月。据统计，公司中员工的平均年龄是31岁，其中45。6％的员工是大学以上学历。为此，我十分庆幸能够有在这样一个充满活力的公司实习的机会，使我能真正的开阔了眼界。在实习的过程中，既有收获的喜悦，也有一些遗憾。那就是对企业中有些工作的认识仅仅停留在表面，只是在看人做，听人讲如何做，未能够亲身感受、具体处理一些工作，所以没有领会其精髓。但通过实习，加深了我对广告的理解，丰富了我的广告知识，使我对广告有了深层次的感性和理性认识。

第一天来公司，我不知道该做些什么，什么也插不上手，只是做坐在那里等着培训，之后公司的田总为我们分配了任务——对45条公交车移动电视的开机率进行调查以及向随机向路人做调查表。这任务让我十分兴奋！但工作并非象我想的那样容易，在马路上吸尾气、晒日光浴是避免不了的，还要因为做调查表而受到他人的拒绝……

以前我总是盼望早点到社会参加工作，因为我总觉得工作是一件极其容易的事，可是当我离开学校，真的进入社会实习后，才体验到工作并不是我想象中那样，它不是一件容易的事。每天早上都要很早起床，上班，到下午四点才能回家。在工作中也不能有丝毫的马虎，每天都要打起精神工作。刚开始上班的时候，我的心情激动、兴奋、期盼、喜悦。我相信，只有我认真学习，好好把握，做好每一件事，实习肯定会有成绩。但后来很多东西看着简单，其实要做好它很不容易。

当然工作之余，实习生活更是丰富多彩。比如和同事吃午饭，总是聊得很开心，或者在下班的路上漫步，总是那么的惬意，当然最最令我难忘的是那次与师傅去见客户，让我更深刻的知道，做营销也好，做其他工作也好，有一些东西是相通的，通过和师傅的交谈，也使我不再盲目，冷静地思考了自己的将来，明白了自己的道路，自己的追求。

获得工作上的进步只是其中的一部分，更重要的是，能在尚未走出校园时就有独立的工作和生活体验也无疑是难得而珍贵的社会体验。感谢系里领导、老师和世通华纳广告公司为我提供这样一个学习和交流机会。我不得不承认我的实习更接近于一次独立的学习，而不是一份真正的工作。3周，虽然短，但是我想，对于我而言，是一个很重要的转折。

经过一个月的实习，我有以下体会：

首先，在还没有进公司之前就要认真了解公司的整体情况和工作制度，为以后的工作做准备，做起事来才能得心应手；其次，要学会与人相处、与人沟通。只有这样，才能有良好的人际关系，并在快乐的气氛下顺利的完成工作。与同事相处一定要礼貌、谦虚、宽容、相互关心、相互帮忙和相互体谅；再次，要学会严肃认真地工作。以前在学校，下课后只知道和同学玩耍，嘻嘻哈哈、大声谈笑。工作后可不能这样。因为，公司是工作的地方，是绝对不允许发生这样的事情。工作，来不得半点马虎，否则就会出错，工作出错就会给公司带来损失。于是，我意识到：自己绝不能再像以前那样，要学会像这里的同事一样严肃、认真、努力地工作；最后，要学会虚心。因为只有虚心请教才能真正学到东西，也只有虚心请教才可使自己进步得更快。要向有经验的前辈学习，学习他们的工作态度和做事原则。这样才少走很多弯路。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。在短暂的实习过程中，我深深感觉到自己所掌握的知识的肤浅和在实际运用中专业知识的匮乏。刚开始的一段时间里，对工作感觉无从下手，茫然不知所措，这让我非常难过。在学校总以为自己学的不错，而一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么的少，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。这也许是我个人想法，不过我们接受的教育和实践的确有很长一段距离。实习期间我也很努力的将在学校学的理论知识转向实践方面，尽力做到与实践相结合。

实习之后我最大的感想就是学校里面学的东西基本上是没什么实用性的。在实习的地方，什么都是从新开始。才实习一个多月，也很难说具体学到什么，但是有一点是肯定的，在公司里接触到的都是很实用的东西，不像课本知识那么理论而抽象。而且，工作中很需要独立与人打交道的能力。虽说一开始有人带，但困难天天会有，而且很多，因为是很实际的问题，很多时候也不得不茫然地面对。现在，我觉得我已经能够独立处理一些问题，知道怎么解决某些困难，“见到客户的时候一定不要害怕，要自信的微笑”，这是我师傅告诉我的。“一个具备亮剑精神的人总有过人的胆略，敢于为别人所不敢为，视困难如草芥；一个具备亮剑精神的员工总能遵守命令，为了完成任务，哪怕失去生命也不退缩；而一个具备亮剑精神的组织总能精诚团结，斗志昂扬，无往而不胜。”这是世通华纳交给我的。遇到困难后不要逃避，而是要想办法怎样去解决它，我觉得，这种能力是很重要的。

短暂的实习生活过去了，心情很复杂，可以说是喜悦加留恋。喜悦的是很快就要回到学校见到可爱的同学们，留恋是世通华纳公司的同事和朋友们。

总得来说在实习期间，很辛苦，更受到了很大的启发。我明白，在今后的工作终还会遇到许多新的东西，这些东西往往会带给我新的体验和体会。因此，我坚信：只要用心发掘，勇敢地尝试，就一定会有更大的收获和启发的，也只有这样才能为自己以后的工作和生活积累更多的知识和宝贵的经验。

最后，我想再次感谢世通华纳的工作人员让我来到这里，这是一次很好的经历。很感谢公司的各位师傅，我想这段经历必定会是我一生的财富。很感激他们对我的照顾，给我的帮助，谢谢你们！

回顾实习生活，感触是很深层的，收获是丰硕的。回头总结我的实习报告，感到十分的欣慰。它使我在实践中了解了社会，学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野、增长了见识，为我即将走向社会打下坚实的基础，更达到了学校为我们安排这次实习的目的。

以上是我在实习过程中的一些感悟，这也为我的人生开启了一条新的旅程，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了一大步！

**推荐大学生文员顶岗实习报告范文范本五**

一、实践要求：

工作中，学生在实践活动中具有学生和单位工作人员的双重角色。日常工作中一方面要以单位工作人员的身份参与社会工作。态度端正、积极肯干，以单位正式员工的规范来要求自己;另一方面，以学生的身份在实践活动中进行学习，单位指导老师的指导下，虚心求教、刻苦钻研，理论联系实践。

二、实践内容:

初步接触会计工作和工商注册工作。熟悉会计工作作流程。

设有一个财务部长，机械厂的会计部并没有太多人。一个出纳，两个会计员，而教导我老会计雪明姐。刚到会计部雪明姐就叫我先看她以往所制的会计凭证。由于以前的暑假有过类似的社会实践经验，所以对于凭证也就一扫而过，总以为凭着记忆加上大学里学的理论对于区区原始凭证可以熟练掌握。也就是这种浮躁的态度让我忽视了会计循环的基石—会计分录，以至于后来雪明姐让我尝试制单的良苦用心。于是只能晚上回家补课了把公司日常较多使用的会计业务认真读透。终究会计分录在书本上可以学习，可一些银行帐单、汇票、发票联等就要靠实习时才干真正接触，从而有了更深刻的印象。别以为光是认识就行了还要把所有的单据按月按日分门别类，并把每笔业务的单据整理好，用图钉装订好，才干为记帐做好准备。制好凭证就进入记帐程序了

可重复量如此大的工作如果没有一定的耐心和细心是很难胜任的因为一出错并不是随便用笔涂了或是用橡皮檫涂了就算了每一个方法会计制度都是有严格的要求的例如写错数字就要用红笔划横线，虽说记帐看上去有点象小学生都会做的事。再盖上责任人的章，才干作废。而写错摘要栏，则可以用蓝笔划横线并在旁边写上正确的摘要，平常我写字总觉得写正中点好看，可摘要却不行，一定要靠左写起不能空格，这样做是为了防止摘要栏被人任意篡改。对于数字的书写也有严格要求，字迹一定要清晰清秀，按格填写，不能东倒西歪的并且记帐时要清楚每一明细分录及总帐名称，不能乱写，否则总长的借贷的就不能结平了

这并不是做作业时或考试时出错了就扣分而已，如此繁琐的顺序让我不敢有丁点马虎。这是关乎一个企业的帐务，一个企业以后制定发展计划的依据。所有的帐记好了接下来就结帐，每一帐页要结一次，每个月也要结一次，所谓月清月结就是这个意思，结帐最麻烦的就是结算期间费用和税费了按计算机都按到手酸，而且一不留神就会出错，要复查两三次才行。一开始我掌握了计算公式就以为按计算机这样的小事就不在话下了可就是因为粗心大意反而算错了不少数据，好在雪明姐教我先用铅笔写数据，否则真不知道要把帐本涂改成什么样子。

就要认真结合书本的知识总结一下手工做帐到底是怎么一回事。雪明姐很要耐心的跟我讲解每一种银行帐单的样式和填写方式以及什么时候才使用这种帐单，从制单到记帐的整个过程基本上了解了个大概后。有了个基本认识以后学习起来就会更得心应手了 其余时间有空的话我也会和出纳学学知识。他人一提起出纳就想到跑银行的其实跑银行只是出纳的其中一项重要的工作。和出纳聊天的时候得知原来跑银行也不是件容易的事，除了做好会计的本职工作。除了熟知每项业务要怎么和银行打交道以外还要有吃苦的精神。想想寒冷的冬天或者是酷暑，谁不想呆在办公室舒舒服服的可出纳就要每隔一两天就往银行跑，那就不是件容易的事了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。说起税控机还是近几年推广会计电算化的效果，什么都要电脑化了税控机就是打印动身票联，金额和税额分开两栏，要一起整理在原始凭证里的其实它操作也并不难，只要稍微懂office办公软件的操作就很容易掌握它可是其中的原理要完全掌握就不是那么简单了于是便在闲余时间与出纳聊聊税控机的使用，学会了基本的操作，以后走上工作岗位也不会无所适从，因为在学校学的课本上根本就没提过这种新的机器。

不管现实情况怎样变化，课本上学的知识都是最基本的知识。抓住了最基本的就可以以不变应万变。如今有不少学生实习时都觉得课堂上学的知识用不上，出现挫折感，可我觉得，要是没有书本知识作铺垫，又哪应付瞬息万变的社会呢?

三、实践总结：

工作中一定要就具有良好的专业素质，1作为一个会计人员。职业操守以及敬业态度。会计部门作为现代企业管理的核心机构，对其从业人员，一定要有很高的素质要求。

会计工作是一门专业性很强的工作，从知识上讲。从业人员只有不时地学习才干跟上企业发展的步伐，要不断地充实自己，掌握最新的会计准则，税法细则，法律知识及攻关经济动态。

**推荐大学生文员顶岗实习报告范文范本六**

一个月的暑期就这样匆匆结束了，还有我这一次的社会实践。整日呆在学校中的我，尝到了生活的现实和不易。或许，这种真切的体会，才是我最宝贵的收获。

实习期间，我利用此次难得的机会，努力工作，严格要求自己， 社会真的是很残酷，很现实。我唯一庆幸的是我还是一名在校学生，我只有真正的把本领学好，才能在未来真正进入社会时不至于这样不知所措。 这一次参加社会实践，我明白大学生社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式;是促使大学生投身改革开放，向人民群众，培养锻炼才干的好渠道;是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识。社会实践拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，半个月的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。

一、待人要真诚

踏进办公室，只见几个陌生的脸孔。我微笑着和他们打招呼。从那天起，我养成了一个习惯，每天早上见到他们都要微笑的说声“早晨”或“早上好”，那是我心底真诚的问候。往往一些细微的东西容易被我们忽略，轻轻的一声问候，却表达了对同事对朋友的关怀，也让他人感觉到被重视与被关心。仅仅几天的时间，我就和同事们打成一片，我想，应该是我的真诚，换取了同事的信任。他们把我当朋友，也愿意把工作分配给我。

二、要善于沟通

沟通是一种重要的技巧和能力，时时都要巧妙运用。认识一个人，首先要记住对方的名字。了解一个人，则需要深入的交流。而这些，都要自己主动去做。

三、要有热情和信心

其实，不管在哪个行业，热情和信心都是不可或缺的。热情让我们对工作充满激情，愿意为共同的目标奋斗;耐心又让我们细致的对待工作，力求做好每个细节，精益求精。激情与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才能做到最好。

四、要主动出击

当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中。我想很多人和我一样，刚进实习单位的时候，都做过类似复印打字的“杂活”。或许同事们认为你是小字辈，要从小事做起，但有些时候，是因为他们心中没底，不知道你能做什么。做“ 杂活”是工作的必需，却无法让我学到什么。我决定改变自己的命运。有些东西不能选择，有些东西却可以选择。份内的工作当然要认真完成，但勇敢的“主动请缨”却能为你赢得更多的机会。只要勤问、勤学、勤做，就会有意想不到的收获。

五、要讲究条理

**推荐大学生文员顶岗实习报告范文范本七**

前言作为实习报告的开头，以简短的篇幅介绍实习报告前言的写作背景和目的，缘起和提出实习过程中的现状以及相关领域内前人所做的工作和总结，说明本次实习与之前学习的收获，目前的学习存在的问题及以后工作中需要注意的事项及需要马上进阶的知识，引出本文的主题给读者以引导。

前言也可点明本文的理论依据、实验基础，简单阐述其实习内容;三言两语预示本实习的结果、意义和前景，但不必展开讨论。前言在内容上应包括:为什么要进行这次实习?立题的理论或实践依据是什么?拟创新点?理论与(或)实践意义是什么?首先要适当实习企业的现状，明确告诉读者你为什么要进行这项实习，语句要简洁、开门见山。如果实习的项目是别人从未开展过的，这时创新性是显而易见的，要说明实习的创新点。但大部分情况下，实习的项目是前人开展过的，这时一定要说明此实习与被实习的不同之处和本质上的区别，而不是单纯的重复前人的工作。

(1)、开门见山，不绕圈子。避免大篇幅地讲述实习过程。

(2)、言简意赅，突出重点。不应过多叙述同行熟知的及教科书中的常识性内容，应在前言中提示本次实习的总结及心得体会，意思应明确，语言应简练。

(3)、回顾要有重点，内容要紧扣文章标题，围绕标题介绍背景，用几句话概括即可;在提示所用的方法时，不要求写出方法、结果，不要展开讨论;虽可适当引用过去的文献内容，但不要长篇罗列，应有重点的阐述在实习过程中碰到的问题及解决措施和收获。

(4)、前言的内容注意不用客套话，如“才疏学浅”、“水平有限”、“恳请指正”、“抛砖引玉”之类的语言;前言最好不分段论述，不要插图、列表，不进行公式的推导与证明。

(5)、前言的篇幅一般不要太长，太长可致读者乏味，太短则不易交待清楚，一篇800字左右的实习报告，前言字数一般掌握在100一200字为宜。

实习是每1个大学毕业生必须拥有的1段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识;实习又是对每1位大学毕业生专业知识的1种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进1步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第1步。会计是对会计单位的经济业务从数和量两个方面进行计量、记录、计算、分析、检查、预测、参与决策、实行监督，旨在提高经济效益的一种核算手段，它本身也是经济管理活动的重要组成部分。会计专业作为应用性很强的一门学科、一项重要的经济管理工作，是加强经济管理，提高经济效益的重要手段，经济管理离不开会计，经济越发展会计工作就显得越重要。

针对于此，在进行了两年的大学学习生活之后，通过对《会计学原理》、《财务会计》、《管理会计》、《成本会计》及《会计理论》的学习，可以说对会计已经是耳目能熟了，所有的有关会计的专业基础知识、基本理论、基本方法和结构体系，我都基本掌握了，但这些似乎只是纸上谈兵，倘若将这些理论性极强的东西搬上实际上应用，那我想我肯定会是无从下手，一窍不通。自认为已经掌握了一定的会计理论知识在这里只能成为空谈。于是在坚信“实践是检验真理的唯一标准”下，认为只有把从书本上学到的理论知识应用于实际的会计实务操作中去，才能真正掌握这门知识。因此，我作为一名会计专业的学生，在20xx年11月起，有幸参加了为期近三个月的专业实习。

从学校走到社会，一直是做学生时的期待与梦想。大城市的繁华与快节奏更是让我对职场生活有了别样的理解――从工作性质的选择，到工作内容的把握，再到工作地域的筛选，结合着自己大学四年积累的学生会工作经验和实习经验，我把自己迈向职场的第一步选择在了北京。

众所周知，首都北京，有着太多太多复杂的意味。它是整个中国的核心，也是决定全国经济大局与命脉的关键所在。可是，硬币的另一面却是这个一线城市一直摘不掉的创可贴――高额的房价、拥挤的交通、快节奏不断加班的写字楼工作……所以，当我决定把自己的职业目标定位于此时，本是没什么底气和勇气。这个城市会容纳我吗?我会很快很好的溶入到这个城市吗?从学生到职员，每个人都为小说《杜拉拉升职记》中的杜拉拉捏过一把又一把的汗，社会凶险，职场险恶，但每个人都又或多或少拿杜拉拉当作自己奋斗的榜样，但是，我会是那个杜拉拉吗?

带着这些疑问，却来不及过多的思考，我便在北京匆忙地开始了我人生中的第一份工作。

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！