# 毕业生三个月实习总结800字范文

来源：网络 作者：梦里花开 更新时间：2023-12-29

*学生学习了许多专业课程之后，再安排实习活动，时间上，多则一学期，少则一个月，空间上，近在本地，远在他乡，基本上已经形成传统。小编整理了毕业生三个月实习总结范文800字，希望能帮助到您。毕业生三个月实习总结范文800字一今年是我进入高中后的第...*

学生学习了许多专业课程之后，再安排实习活动，时间上，多则一学期，少则一个月，空间上，近在本地，远在他乡，基本上已经形成传统。小编整理了毕业生三个月实习总结范文800字，希望能帮助到您。

**毕业生三个月实习总结范文800字一**

今年是我进入高中后的第一个暑假，天气格外的炎热，在一学期结束之后，我也终于可以回家，虽然家在外地，但是仍然没有忘记学校给我们布置的任务。于是，一到家我就开始思考，这次的社会实践到底要做写什么才好。

后来经过妈妈的帮忙，我来到了姑姑的饭店里面帮忙，为此，我还赚到了一笔小小的报酬。虽然不多，但毕竟是自己劳动换来的，特别值得去珍惜。

姑姑安排我做服务员，帮别人点单，上菜。刚开始的时候，我显得很懒散，总觉得既然不是正式来工作，也不用那么买力，每天不是早上迟到几分钟就是下班时早退。工作的时候MP4也总不离手，大概是因为如此，其他的工作人员也跟我走的很远，平时不怎么跟我说话，直到我觉得太无聊，跟妈妈说想换一份工作来实习。

后来妈妈告诉我，对待每件事，我们都必须有一个认真的态度，别人看你是因为亲戚过去，平时又总是不合群的一起努力，当然会远离你。你可以试着改变你的态度看看。

第二天，很早我就到了店里，帮忙收拾，果然大家都露出惊讶的眼光，一天下来，虽然比平时累了很多，但一起工作，一起下班，一起吃大排挡真的尤为特别。让我比前段任何时间都开心，充实。

渐渐的，关于平时的一些工作任务我也做的顺手多了，得到的也是更多的赞扬。

大概是几个星期都的一天，一个大概20多岁的女孩带一群朋友来这边包场过生日，好不热闹，点菜后一会，他们拿给我一张定单，让我帮忙去取蛋糕，我来到蛋糕店，天啦!这蛋糕可真大，而且还是3层的。

蛋糕拿回店里，突然我开始担心一个问题，于是我走到旁边用很委婉的语气告诉他们千万不要到处砸蛋糕。

结果到最后，他们还是到处开始砸蛋糕，整个墙壁，凳子上都粘着蛋糕，我变的生气起来，毕竟明明跟他们说好了不要扔，结果还搞成这样，到时候怎么清理啊?我正想出去与他们理论，结果姑姑拉住我说，我们多一点辛苦，让别人多一分快乐，不是很值得吗?

……

这真是对我帮助最大的一次社会实践，它不仅给我的是劳动的快乐，而且给了我不少做人的道理，社会实践对我们将要走如社会的学生是一项很有帮助的活动。

**毕业生三个月实习总结范文800字二**

本人为临沂师范学院05级新闻班专科01班实习生李海东，从20年3月6号开始至5月28号在济南眼镜店进行了为期三个月的实习。在实习期间，深受公司领导的照顾和关怀，并在指导老师的带领下，认真负责，做好各项业务工作，完成任务要求，努力做一名合格的员工。

在这期间，我主要完成了以下几个方面的实习工作：一是跟随实习老师进行实地的学习，学习做业务的方法和吸取老师的经验，学习如何做好业务的基本技巧，加强人际交往锻炼自己的表达能力，学会与人交流。在工作过程中研究方法，认真准备。指导老师和其他公司领导给于了帮助和指导，指出不足，学习先进经验。

光阴似箭，岁月如梭。一晃几个月的实习生活已经过去了，在最近的几个月的实习过程中，我有着许多的收获和欢乐，但也有苦涩和教训，这些成功的经验将激励我在以后的人生之路上取得更大成绩，失败的经历将使努力去改变自己不完美的地方，让自己在以后的日子作的更好，这一切将成为我生命中最宝贵的财富之一。

我的实习生活是从20年3月5日开始的。实习一开始，由于刚过春节公司人员配备很不完整，这使我有机会在一进入公司就接触一些很专业的工作，有机会接触一些公司很核心的东西，减少了做基础工作的时间。一开始我主要负责管理产品销售的单据，用电脑准确地开据产品的销售凭证，由于每天下午下班时才会将第二天的销售订单拿回公司总部，为了保证第二天正常的产品销售我不得不加班到很晚才可以打印完第二天的订单，在我一开始的几个周内每晚都要工作到九点多钟，真的特别辛苦，这时我才想起学校生活的悠闲，尽管在学校时，感觉学校生活很苦。就这样，通过近两周紧张而充实的适应，我逐渐适应了公司工作节奏，熟悉了公司各种财务软件的使用方法，此外，通过大量的实践我也逐渐熟悉了公司的各种产品型号，使自己的工作效率大大提高，也使自己在公司领导心目中的地位的到了极大的提升，为自己染指公司更核心的工作提供了一个良好的机会。这一切让我深刻地体会到做任何事情都必须尽自己最大的努力，也只有尽了自己最大的努力才能将工作作好、做扎实，才能得到领导和同事的认可，这段艰难的经历将激励我在以后的日子更加努力的付出，因为只有付出才有可能获得成功。

我原本是一个挺内向的人，不是很善于和别人交流沟通，总是在沉默中独来独往，这种生活习惯也许在学校中不会产生太多的负面影响，但是在公司中，各种工作需要大家团结协作来完成，任何人单打独斗都很难把工作作好，这使我初到单位很不适应这种整体化、系统化的工作环境，所以一开始我的工作做的很差，这使我充分认识到交流沟通的重要性，交流和沟通是解决困难、创造机遇的有效途径，也许我已经习惯了一个人独来独往的生活方式，用更多的自我思考代替相互交流，但是现代社会要求我们每个人要学会相互交流和深入沟通，交流沟通是一种智慧，是一种为人处事的生活方式，我会慢慢改变自己，让自己拥有交流的智慧，养成一种为人处事的良好生活方式，这一切不仅是个人发展的需要，也是时代和社会发展的趋势。

**毕业生三个月实习总结范文800字三**

选择身边的企业单位为对象，联系课上所学理论，采用实地考察跟踪其物流全过程的方法，对垫江物流业发展现状进行初步了解。培养实际调研能力，尝试检验所学知识，并从实际中进一步学习了解物流的内涵与外延。

实习方式：

采用实地调研的方式，具体采用了面对面的访谈了解、过程跟踪调查和侧面行为观察的方式。出动全组成员合理分工，每人负责不同侧面的内容，协同合作，调查后集体讨论分析，并总结出实习报告。

实习时间：20年月日—月日

实习地点：重庆市垫江县

实习步骤：

一、前期准备工作

1、11月2日下午2：00在中色物流公司报道。

2、11月3日上午10：00在中色物流公司，听取物流管理的意见，并拟定实习方式、调查对象。

3、11月4日下午通过登录网站、查阅报纸、杂志等方式寻找调查对象，并争取专业物流公司或单位的支持和协助。到系办公室开介绍信。

4、准备数码相机、笔记本等实习所需物品。

二、开展实习活动

1、11月6日，走访垫江县物流行业。

2、11月7日，参观、调查申通物流公司。

3、11月9日，走访垫江县圆通物流部门。

三、后期总结工作

11月11日—12日收集并整理资料，对物流情况分析并定稿。

实习内容：

(一)实习准备工作

11月4日下午2：00我在明确了这次实习的目的、方法及注意事项后。从摄影、记录、财务、安全保障、撰稿方面进行了详细的部署，确定了实习方式、调查对象，并拟定实习计划。

(二)走访调查物流部门

11月5日下午我开始寻找调查对象，通过登录网站、查阅报纸、杂志等方式寻找专业物流公司，在垫江物流网上我们搜到几家物流公司，但当我们致电争取公司支持和协助时，却一次次遭到拒绝和打击。其中有的公司很干脆：没时间接待;有的单位老总出差，没人可以做主接待我们;有的要申请总经理的同意，可是就没了答复;还有的是我千辛万苦找到一家老总的手机号码，可是总也打不进去。总之，他们有足够的理由将我们拒之门外。功夫不负有心人，经过不断地询问，我们与重庆垫江物流行业的管理员取得了联系，并顺利争取到走访该物流的机会。

(三)实地调查情况

11月6日上午8：45分，我来到了垫江申通物流部门，这是我本次实习的第一站。当我讲明了这次走访的目的后，便开始了这次人物访谈。首先该站管理员向我讲述了其物流管理的历程。随着市场经济的迅速发展、社会化大生产特别是工业化初步实现。使得产品极大的丰富，产品的大量交换、运输与仓储成为必然。各种各样物资的流动与日俱增，越来越受到人们的关注。垫江县政府认识到作为新的经济增长点的现代物流业必然成为垫江经济发展的基础产业。要充分发挥其区位优势。潜在无限的商机，县内外商贾云集，纷纷把目光注视在垫江这片红土地上。县政府果断提出自己的发展思路和战略构想。并投入大量资金建设好县内、外1小时经济圈。栽好梧桐树、引来金凤凰。短短几年时间垫江经济发生了翻天覆地的变化。垫江物流业也正是在这样的环境下应运而生。

政府对物流业发展的高度重视，对该协会成立给予了大力支持，同时五家从事物流行业的公司是该协会的发起单位。县领导对垫江的物流现状进行了分析，他指出垫江县的物流业还处在一个低层次的发展阶段，与其他地区相比相对滞后，目前物流业发展停留在仓储和运输两大方面。但是其发展速度极快。随着一些民营企业的兴起，政府调控下的招商引资，市内从事物流业的公司企业大体可分为三大类：国有企业、中外合资企业。县领导还提出：在国家“”规划和国家计划与发展委员会文件中了解到，重庆将投资发展物流业，其中垫江县就占了一个较重的地位，可见政策的倾斜和对垫江县物流业发展的高度重视。因此，垫江物流业的市场之广，发展潜力之大，就业前景之阔。

**毕业生三个月实习总结范文800字四**

寒假的生活总是多姿多彩而又轻松的，我们有着充足的时间去安排各项活动，当然也少不了寒假的社会实践。

在这个寒假里，作为大学生的我们决定到宾馆实习，学习服务和管理的技能，体验真实的生活。首先，我们来到实习的宾馆，再简单地向经理交代实践的事情后，我们便开始了实习。我们分成了两个小组，第一个小组负责前台登记，账务结算。

第二个小组负责客房的服务和打扫。然而，前台登记并没有我们想象的那么简单。我们先了解了怎样登记，怎样刷房卡，怎样扫描客人的身份证和输入客人的信息并发送到公安局。在简单学习怎样解决一些紧急状况之后，我们开始了实习。不一会儿，来了几个客人，询问了一下房间的价格，我们怀着微笑回答。或许因为我们热情的服务，客人二话不说便决定入住了。

在我们登记了旅客的信息后，我们把刷好的房卡递给了客人，并示意微笑。第一次登记，便让我们几个成员有了成功感。我们继续保持着这份感觉，愉快的奋斗了一个早上。

虽然有些辛苦，但汗水见证着我们的劳动，留下了我们辛苦后的痕迹。但下午的工作却没有早上那么顺利，在将近1点半的时候，这一带突然停了电。这个时候正是一天中最热的时间段，很多客人打来了电话。有耐心询问的，当然也有大发牢，怒气冲天的。但我们现在是服务生，所以我们平静自己焦躁的情绪后，耐心地为客人解释。

虽然有些客人还是听不进去，但我们可以理解，依然耐心解释着。令人高兴的是半个小时后便来了电，我们也就松了一口气。当我上楼的时候，发现第二小组的成员忙不开交，干的都是累人的体力活，但是这也是一种工作，也要做好。他们首先要认别大小被单，被套，床单，床套。然后学会整理床，包括套被子，放床套，铺床单，套枕头套。还要打扫房间和卫生间，扫地和拖地，换掉用过的毛巾，浴巾，牙刷，牙杯，清洗浴缸等。不时在打扫的过程中，还要给房间的客人送去他们所需要的物品，为不会开门的客人开门。

当然，打扫房间的质量要高。他们第一次打扫的时候没仔细，没清理掉墙角的烟灰，客人知道后便向经理反映。他们了解情况后也就吸取了教训，开始仔细认真地打扫，并热情地为客人送物品。但半天下来，他们便累趴下了，但他们在中午休息一下后，又开始清理楼梯了。傍晚时分，经理来到楼下结账，而我们便在一旁看着并学习如何结账。因为这也有助于我们在以后的生活里更好地经营理财，规划等。

在接下来的几天里，两个小组都慢慢找到了感觉，慢慢开始熟练。前台登记的成员和客房清理的成员都提高了他们工作的效率和质量，开始默契地配合。

例如，在客人退房后，我们总台的服务生会打电话通知打扫，他们打扫完后再通知总台，进间清理的登记。当在房间里的客人需要什么时，总台的服务生也会通知他们把东西送到房间。避免了自己运送的时间浪费，也提高了整个经营的运转效率。在快要结束的时候，我们向经理报告了几天的工作情况，房间的入住率。

例如，在周末，节假日的时候往往房间的入住率会比较高。当然这也会受到一些特殊情况的影响，像台风，停电，停水等等。所以我们认为应该要把握好房间入住率的基本情况，针对现实的情况，实行相应的策略。当然，在一段时间的经营后，可以考虑对房间进行一些装修，从而可以大大提高房间的入住率，给客人带来新鲜的感觉，提高旅客的满意度，有利于做“长久生意”。

总而言之，我们不能拘泥于现状，要不断地推陈出新。这样，我们经营的宾馆才不会随着时间的推移而“变老”。同时，我们也要完善经营管理制度，实行奖罚分明的政策。在小的经营范围内形成一个良好的运作机制，从而能使宾馆可持续地，高效，健康的发展。在经营的同时，让自己不断学习经营之道，理财之道，规划之道，投资之道。结合科学理念和现实状况，使我们的工作事业蒸蒸日上!

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！