

# 实验实训总结报告 大学生个人实训总结报告(精选7篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗?下面是小编为大家带来的报告的范文模板,希望能够帮到你哟!

## 实验实训总结报告篇一

本学期进行常用电工工具和测量仪表的使用、导线的连接与绝缘的恢复、照明灯具和开关插座的安装、电机的使用与维护、电机的控制等实训。

电工工具和测量仪表的使用我学到了很多的东西。如:

1、常用电工测量仪表通常可分四种类型:

a□直读指示仪表 b□比较仪表 c□图示仪表 d□数字仪表;

2、电工仪表的分类方法:

a□按工作原理分

b□按测量性质分

c□根据使用方式分

d□根据工作电流分等等,这些知识进过理论与实训相结合,可以使我們更容易理解和记忆。

导线的连接与绝缘的恢复安装电线,遇到电线不够长或要分

支路的时候，在这一节的电工实训中我们学会处理方法。这项实训我们学到了：

- 1、测量和计算常用导线的直径和截面积
- 2、导线绝缘层的剥削方法
- 3、常用导线的连接方法
- 4、导线绝缘层的恢复等各项知识。

这些方法在实训中经过反复的练习，我们现在已经能熟练的进行导线的连接了，实训中我们记住导线绝缘时的一些注意事项，如：绝缘带包扎时，各包层之间应紧密相接，不能稀疏，更不能露出芯线；存放绝缘带时，不可放在温度很高的地方，也不可被油污类侵染等等一系列注意问题。

照明灯具和开关插座的安装照明灯具、开关盒插座的安装时室内线路安装中的一项重要工作，本次实训掌握了几中照明灯具的安装。如：白炽灯的安装、日光灯的选用与安装、开关插座的安装于维修。同时也学会了各种常见的故障与处理方法，这对我们以后的日常生活带来了很大的好处。

电机的使用与维护和控制这节的实训内容不仅提高了我们的动手能力，也让我们知道了电机结构和工作原理，对我们以后的学习提供了很好的帮助。在这节实训课上老师详细的讲解了实训内容，同学们积极动手连接电路，课堂极其活跃。

通过实践，深化了一些课本上的知识，获得了许多实践经验，使我们的理论知识与实践充分地结合，做到不仅具有专业知识，而且还具有较强的实际操作能力，能分析问题和解决问题的高素质人才。总之，这学期的实训我们不仅提高了自己的动手能力，也给我们带了不少的乐趣，同时也离不开老师对我们辛勤的指导。

## 实验实训总结报告篇二

正处大四的我们面临着即将走上社会，即将就业的压力，学校为我们准备了创业实训就是为了给我们增加更多的机会：就业路上不顺利可以在创业的路上走向辉煌。马云、俞敏洪等一批取得巨大成就的创业佼佼者，从他们的创业经历中，我们可以学到很多有益的经验，而从那些功败垂成或失败的创业者身上，我们可以得出许多经验教训。

通过老师的教学我们组建了自己的模拟公司，有了自己的团队，我们小组是缘梦婚庆模拟有限公司，我们的小型公司由十位成员组成，分成5个部门。我们学会了一个公司创建成立的流程，经营方式等等。我们意识到创业并非想象中那么容易，掌握好各方面的能力，吸取多方的经验才有可能让企业更好的发展。当然这也离不开一个好的合作团队。在实践模拟活动游戏中我们知道了很多注意的问题还有管理者应具有的一些战略性思维，和同学们的合作与交流也让我获益良多。为日后的创业的做好铺垫，而且更加懂得了自主创业需要各方面的知识积累，还需要社会经验和处理人际关系的能力，以及良好的心里承受能力和风险意识。自主创业的大学生有成功也有失败，并不是每一个人都适合自主创业。因此，我认为，大学生选择自主创业要多一些理性，要特别注意以下几个问题：

(1) 心态问题。拥有良好的心态，尤其是对创业风险具有清醒的认识，并充分拥有应对风险的心理准备，是创业成功的必要条件。但是由于大学生受年龄及阅历等方面的限制，未必对创业风险具有清醒的认识，缺乏对可能遭遇到风险的必要准备。在缺乏良好心态的情况下，创业前景也会受到相应不利影响。

(2) 经验限制。受年龄及相应学识的限制，大学生很难拥有关于创业的直接经验与间接经验，创业知识一般也限于“纸上谈兵”，在这种情况下大学生创业及在公司运营中肯定会遇

到各种不可预见的问题，以致创业困难。

(3)知识限制。创业需要企业注册、管理、市场营销与资金融通等多方面的丰富知识，在缺乏相应知识储备的情况下，仓促创业不仅难以融到必需的资金，而且在残酷的市场竞争中也将处于劣势。

(4)资金困境。由于大学生很难有足够的创业资金，从社会上融资或获取无息及贴息贷款是必然选择。但是大学生创业由于风险较大，较难获得必需的资金。而且一般在获取资金方面也存在两种问题：

一、是急于获得资金而不惜贱卖技术，

二、是过于珍惜技术而不肯做出适当的让步。这些问题都决定了在资金方面难以获得相应的资助。

(5)技术限制。理工类大学生受学识的限制，拥有可创业的技术的大学生只可能是少数。而对于那些文科类大学生来讲，很难拥有可以创业的技术。技术的缺乏直接限制了大学生创业，在激烈的市场竞争中大学生创业将遭遇较多的困难。

理论上的掌握并不足以让我们深刻的体会到创业的艰辛与复杂。大学生创业是一个是一个很长的过程，既是一个完善自己的过程，也是一个融入社会、认知社会，把握行业动脉的过程。虽然我们的缘梦婚庆模拟有限公司在老师的指导下以及与其他四个公司的激烈竞争下不断的被完善，不断的得到老师的认可，不断地向真实的公司靠拢……但是一旦真的付诸实践一定会遇到更多的问题，短短的实训课程是远远不够的，需要我们在实践中不断总结经验，不断地完善和强化自己的企业。

拓展延续

## 大学生创业优惠政策

为支持大学生创业，国家和各级政府出台了许多优惠政策，涉及融资、开业、税收、创业培训、创业指导等诸多方面。对打算创业的大学生来说，了解这些政策，才能走好创业的第一步。

### 相关政策

(二) 大学毕业生新办咨询业、信息业、技术服务业的企业或经营单位，经税务部门批准，免征企业所得税两年；新办从事交通运输、邮电通讯的企业或经营单位，经税务部门批准，第一年免征企业所得税，第二年减半征收企业所得税；新办从事公用事业、商业、物资业、对外贸易业、旅游业、物流业、仓储业、居民服务业、饮食业、教育文化事业、卫生事业的企业或经营单位，经税务部门批准，免征企业所得税一年。

(三) 各国有商业银行、股份制银行、城市商业银行和有条件的城市信用社要为自主创业的毕业生提供小额贷款，并简化程序，提供开户和结算便利，贷款额度在2万元左右。贷款期限最长为两年，到期确定需延长的，可申请延期一次。贷款利息按照中国人民银行公布的贷款利率确定，担保最高限额为担保基金的5倍，期限与贷款期限相同。

(四) 政府人事行政部门所属的人才中介服务机构，免费为自主创业毕业生保管人事档案(包括代办社保、职称、档案工资等有关手续)2年；提供免费查询人才、劳动力供求信息，免费发布招聘广告等服务；适当减免参加人才集市或人才劳务交流活动收费；优惠为创办企业的员工提供一次培训、测评服务。

## 实验实训总结报告篇三

能是系统决定实现而哪些不准备实现的。同时，对于非功能的需求例如性能、可用性等，亦需提及。需求规格说明书对

于这部分的内容来说是很重要的参考，看看其中明确了功能性以及非功能性需求。这部分必须说清楚设计的全貌如何，务必使读者看后知道将实现什么特点和功能。

#### 四、个人实训成果特点总结

负责整个项目运行工作，任务分配、项目计划等。这是项目小组今后共同作战的基础，有了开发规范和程序模块之间和项目成员彼此之间的接口规则、方式方法，大家就有了共同的工作语言、共同的工作平台，使整个软件开发工作可以协调有序的进行。在编写概要设计文档的时候，由于要求对模块、子模块的图形展示，在绘制图的时候，不仅对项目的总架构模块有了足够的了解，而且对于子模块的功能、作用也有了一定了解。在项目编码阶段，负责用户登录密码修改，导入excel文件、这样做既安全又快捷，预约、申请、审核模块，数据库的完善，框架细节完善工作。

#### 五、个人实训成果缺陷总结

缺陷1：在相关文档的细节方面仍需完善。产生原因：事先没有制作的经验，考虑不详细。改进措施：等待系统完成，再经由我小组成员加以完善。

缺陷2：项目一些代码的细节仍需完善。产生原因：对项目的认识还没有达到更深的层次，缺乏经验。改进措施：在随后的系统完善过程中，再经由我小组成员加以完善。

缺陷3：项目的整体性、规范性仍有待提高。产生原因：事先没有制作的经验，对整体的把握还不够。改进措施：在项目的随后制作中，再经由我小组成员加以完善。

#### 六、心得与体会

时间过得真快，一眨眼的功夫，实训已经快结束了，总的来说这段时间过的忙碌，充实而快乐。我们把项目当成真实的项目来做，我从获益匪浅，并且有些心得体会：第一，相信团队合作才可能把项目做到最好。从整个项目的过程来看，团队合作中需要沟通、分工、协作和监督。只有做好这四项才算是一个好的合作团队。首先，团队合作最基本的技能就是沟通。沟通的目的就是让别人了解你的想法，因为每个人考虑问题的时候总会有各种各样的偏差，我们只有沟通很好的沟通来综合所有人的好的想法，以减少走弯路，而让事情进行的更顺利。我们公司内部沟通是比较随意的，因为大家都比较熟悉，任何时候有什么想法都会提出来，然后大家一起讨论，并得出最后的结果。我们从与他的沟通中都学到了不少知识与技巧，其

中很多都是我们以前做老师给我们的作业项目所没有的但却是很重要的。因为我们组是按照每人的工作量来最后算成绩的，均匀地分配任务就不会造成组员的不满了。再其次，团队合作中协作是必不可少的。在项目组中各成员都明确了任务后，就需要大家单独工作的同时去配合其他人。尽管大家都有不同的任务，但是相互之间在一些问题互相协作的话，不仅可以提高各个任务进行的速度，也利于对项目中的别的模块的了解。由于我们组的成员都是比较熟悉的，所以在协作方面还是不错的，比如某人搭建完环境后，2/3。

## 实验实训总结报告篇四

沙盘模拟培训是一种极具实战色彩的体验式管理培训课程。是西方知名商学院借鉴军事沙盘推演，开发出的优秀高端培训模式。

20\_\_年9月，我们班参加了沙盘模拟实训，每五人或六人一组，其中总经理一名、财务总监一名、销售总监一名、生产总监一名、采购总监一名(有的组有助理一名)。我在小组中扮演的角色是财务助理。

每次我都要协助财务总监根据我们的原材料，现金流和市场预测，在每一年之前做好生产预算，然后预计好下个季度的生产能力，帮助销售根据市场选择订单，进而在最小的成本之下，协助生产和市场的关系，形成最大赢利。

在本次实训中，我作为财务助理，了解到了财务工作的难做和所学的知识一定要扎实，否则后果将会很悲剧。

沙盘模拟结束，在短短的两周内，我们从对企业经营理念的纸上谈兵到企业经营全管理系统实战，了解到了企业整体运作流程，理解了不同职能的相互依存关系，并探寻着谋求企业效率提升的各种方式，深刻体会到了经营一家公司的种种难题。

沙盘模拟的好处：

一、通过高瞻远瞩、统揽全局、全心参与的模拟经营，我们不但完成了围绕实训主题的高质量学习，还将会从思想深处发生脱胎换骨一般的变化，了解到了一系列的管理知识，提高了我们的全局意识和系统思考能力，更新了决策模式，提升了思维格局。

二、通过模拟实训，我们能够迅速熟悉企业全面管理系统，了解企业整体运作流程，理解不同职能依存关系，谋求企业系统效率提升等方面的内容展开培训。

三、对团队运作时可能出现的人员合作、沟通、竞争、压力及冲突等问题进行深度挖掘、分析和找到解决办法。

四、通过模拟残酷激烈的市场竞争，使我们获得多种竞争形势下的宝贵市场营销经验。通过实战模拟，进行市场细分和选择目标市场，学会竞争分析、资源分配、整合营销策划和实施。帮助学习制定以市场为导向的业务战略计划，认识营销对于经营业绩的决定性作用。

自从完成了实际操作后，我深深的体会到：要经营企业并不是想象中的那么简单。实训虽然只进行了两周，但我仿佛真实的经历了一次重要的决策一般。其中要考虑很多东西，在做每一个决定的时候，我们一定要进行充分详细的调查分析，而不是凭主观臆断来盲目指令。学无止境，我们除了做好本职工作，还要提高自身的素质，这就意味着我们要不断的补充新的知识和新的技能。

总之通过这次模拟沙盘实训实验，我们不但掌握了一些知识和技巧，还增进了同学间的沟通与理解，也体会到了团队协作精神的可贵之处。我觉得这短短两周的实训对我来说是意义非凡的，因为我好久没有像这两周一样认真过，这个实训大大激发了我对学习专业课的热情，是我对今后的学习充满



信心。

## 实验实训总结报告篇五

通过这次学习，使我们物流管理专业的学生具有运用所学理论知识来分析和解决问题的能力，全面、系统地巩固和提高在校期间所学到的基础知识和专业知识。通过对多种环节、多个内容的操作和训练，让学生了解物流企业的业务及其运作流程和环节，掌握物流实务综合技能。

这次的比赛让我学到了很多，在实践能力上有了一定的提高。此外，在比赛期间我学会了如何把所学的知识在应用中，让实践与理论相结合，真正做到学以致用。这次实训对于我以后学习、找工作真是受益匪浅。相信这些宝贵的经验会成为我今后成功的重要的基石。

作为一名大二学生，经过一年多的学习对专业知识也有了一定的认识和理解。一直都是忙于理论知识的学习，而经过这次比赛，让我明白了装运的流程，同时要由团队来分工合作，确保每一个环节无误，利用现代化技术在保证质量的基础上提高效率，这样才会创造更多利润。同时也使我了解一个企业的物流配送相关的运营操作程序，增强感性认识，并从中进一步了解、巩固与深化已经学过的理论知识，了解运作方式，将我们所学到的专业知识和具体实践相结合，以提高我们的专业综合素质和能力。

在实训的过程中我感受最深有以下几点：

其一、实训是让每个同学检验自己的综合能力。要想做好任何事，除了自己平时要有一定的功底外，我们还需要一定的实践动手能力，操作能力，因此，每个同学都应该多在实践中提高自己的能力。

其二、此次实训，我深深体会到了积累知识的重要性。俗语

说：“要想为事业多添一把火，自己就得多添一捆材”。在这个竞争如此激烈的社会中，只有努力充实自己才能够站得住不被淘汰。

其三、实训是让每个同学确定自己的未来方向。以前缺乏实践，无法认识社会企业的需求，因此，对自己的未来也十分迷茫，但通过这次实训我们体会到了我们这一行的艰辛和干这一行所需要必备怎样的能力，只有我们确定了自己未来的方向、定下目标才能给自己定位，并努力提升自己来让自己适任职位。

“千里之行，始于足下”，这是一个短暂而又充实的比赛，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。

离我们步入社会也没多久时间了，不管面临的是继续深造，还是就业的压力，我想我们都应该充分利用好这一段时间，充实、完善自我。

尊敬的各位领导，各位老师。亲爱的同学们：

大家好！首先自我介绍一下，我是计算机学院计算机科学与技术专业的一名学生我叫李班化，今天有机会作为代表在此发言，我感到非常荣幸和无比激动。

曾经心潮澎湃，曾经满怀激情，曾经翘首等待那为期两周的实训学习，现在已经结束了。这是我们升入大学以来的第一次外出那么远的地方实训，因此可以说我们每个人都很认真的参加了这一次实训活动。

但是，同学们当我们从实训中满怀喜悦，满载而归时，不要忘了，我们之所以能有这次充实难忘的实训机会，是因为有了校以及学院的大力支持，实训带队老师的全心指导和无私

的关怀；若没有校以及学院各位领导以及相关部门的大力支持，我们是绝对不会能有这次密切结合所学专业，密切接近实际工作环境的实训机会；若没有各位实训老师和蔼可亲的指导，全心全意的无私关怀，我们绝不可能顺利完成实训任务，也绝不可能满载而归。在这里，请允许我代表07级全体实训生向校以及学院各位领导为我们精心打造的密切结合所学专业的实训平台致以最衷心的感谢；向为了我们能真正学到知识而不辞辛苦做了大量工作，而且每天都会激励我们的实训带队老师致以最衷心的感谢！

实习中我们学到了很多书本上学不到的知识，同时也更加深刻地感觉到了动手能力的重要性。可以说实习中我们每一个人都有了自己的收获，收获了心中的那份经历，那份感受，那份回忆！

实训过程是繁琐的，但同学们都表现得很积极，不怕课程难，相互帮助一起分析。这对于我们来说是一种难得的历练，我们此次针对的是web开发的课程实训，主要针对项目的开发流程进行系统性地实际操作。很多同学甚至吃了饭就一头扎在实训中。实训的指导老师也非常认真负责，耐心讲解，细心指导，一点一点解答同学们的疑惑，直到同学们理解了为止。在实训中，分析，讨论，演算，机房里充满了浓浓的学习气氛。

如果说最好的大学是社会，那实践便是最好的老师了。通过本次的实训，我们对自己的专业有了更深的了解与体会。我们明白理论与实践相结合的必要性和重要性。它激发了我们下一阶段更加努力刻苦学习的积极性。有一句关于实践的谚语是这样说的：“我听到的会忘掉，我看到的能记住，我做过的才真正明白。实践经验对于软件开发来说更是必不可少的。”微软公司希望应聘程序员的大学毕业生最好有十万行的编程经验。理由很简单：实践性的技术要在实践中提高。计算机归根结底是一门实践的学问，不动手是永远也学不会的。因此，最重要的不是在笔试中考高分，而是实践能力。

吃苦是为了做金字塔尖上的人。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行！”在短暂的实训过程中，让我深深的感觉到自己在实际运用中的专业知识的匮乏，刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这时才真正领悟到“书到用时方恨少”的含义。

在经过了复杂而忙乱的设计编程后，我们按时完成了实训单位交给的任务。虽然结果并没有达到我们最初设想的效果，但在排除了时间短，所涉及的知识范围较广等客观原因后，我们看到的更多的是自身上的不足，我们所掌握的远不能满足这次任务的要求，我们还有很多东西需要在今后学习中生活中去理解去掌握。这次的任务使我们深刻体会到，学习与实践这之间的距离，只有不断的吸取理论知识，在实践中进行磨炼，才能适应现今科技超速发展的计算机时代。

“独学而无友，则孤陋而寡闻”。在短暂的实训过程中，让我深深的感受到了团队协作和人际沟通的重要性。处在计算机技术迅速发展、Internet广泛普及的时代，只有学会团队合作，深刻领悟团队精神，才能使自己在激烈的竞争中，处于不败的地位，才能适应这信息爆炸的社会，毕竟一个人无论是从时间还是从精力来讲，所能做的只是很少很少事情；更重要的是大学生还应当充分利用身边宝贵的人才资源，从各种渠道吸收知识和学习方法。如果遇到好的老师，你可以主动向他们请教，或者请他们推荐一些课外的参考读物。除了资深的教授以外，大学中的青年教师，博士生，硕士生乃至自己的同班同学都是最好的知识来源和学习伙伴。每个人对问题的理解和认识都不尽相同，只有互帮互学，大家才能共同进步。

人们常说：“立足本行如下棋，输赢系于每个棋子”。大学，大代表广博，学代表学识。大学出去的人一定要有广博的学

识才能算得上是真正的大学毕业生。从大学的第一天开始，我们就必须从被动转向主动，成为自己未来的主人，积极地管理自己的学业和将来的事业，做好人生和职业生涯规划。作为大学生，最重要的还是学习，学生第一要事是学习，学习好了才能做其他的事情。毕竟现在是知识，信息第一的时代，有了知识你才能改变，得到自己想要的，实现自己的梦想。

总结一下在此次实训过程中的收获主要有四个方面：一是通过直接参与项目开发流程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高，圆满地完成了此次实训的任务。二是提高了实际动手操作的能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。三是在实训过程中成立一个小团队，彼此之间互相沟通，互相帮助，为了我们的目标而努力，让我看到了大家对于学习的热情，还有每个人的学习能力。四是为毕业论文积累了素材和资料。在这里，我们要再次感谢校领导以及学院领导给我们提供的一个这么好的学习环境以及实训带队老师对我们的精心的指导与深深的鼓励以及无私的关怀。

我想这次实训结束的同时，对自己以后的学习便是一个新的开始，争取精益求精，更上一层楼。“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”我相信自己在以后的学习中会不断的完善，不求最好只求更好！“天行健，君子以自强不息”。生活因奋斗而精彩。人生之路，使自己用双脚对全部生命历程的艰难丈量。每个人身后深深浅浅的脚印里，都蕴藏着许许多多故事，蕴含着许许多多的快乐与艰辛。在这个弱肉强食的社会里，只有强者才有出路，才能在高手如云的环境中脱颖而出，占有一席之地。心如平原驰马，易放难收，趁着缰绳还在手，勒马回头，为时不晚。奋斗的过程很艰辛，也许一年两年都不会有什么进展，但只要保持一颗奋斗的心，总有“守得云开见月明”的时候。正如“临渊羡鱼，不如退而结网”。我们要永不退缩，永不言败！

最后我很感谢老师和07级的全体同学给予我这次难得发言的机会，也愿计算机学院在老师们和同学们的紧密配合下会更上一层楼。

我的演讲完毕！谢谢大家。

更多

## 实验实训总结报告篇六

20\_\_年x月x日至x月x日，我在\_\_银行\_\_支行度过了一个月的实习期，在这段日子里，我经历了很多，学到了很多也认识了自己存在的优点和不足。现将我的暑假实习报告总汇汇报如下：

### 一、实习目的

三个方面：一是通过直接参与银行的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高。二是提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。三是一些学生在实习单位受到认可并促成就业。

### 二、实习内容

在这里我学会了从推销、签协议、整理资料、上交盖章、到最后装机的全过程。虽然我学的专业跟推销挂钩，但实际上这并不是件好差事。对于我这个没有丝毫实际工作经验又没有业务联系，且初出茅庐的人来说，推销一种商品确实很难。所以刚开始几天真的无从下手，只能银行的客户经理带着跑业务。几天下来的学习观察和老同事的分析我总结了一下：该银行的刷卡机主要是销往月交易额20\_\_0以上的个体商户，

而且推销最重要的就是要有耐心，要尊重客户。所以，起初的一个星期左右，我们的主要推销对象是\_\_这一块电脑市场。

有了明确的市场后，接下来的推销情况就全靠自己了。跟我搭档的是我同学朱春香。离开了客户经理，我和我的搭档满怀自信和激情开始了推销的旅程。本以为推销会很难很麻烦，但是我们确实得到了“开门红”——推销的第一天我跟她的成绩排名第一。我是个不太乐观的人，这样一天下来感觉成功来得太快了，心里有了压力，怕以后的成绩还没第一天的好。一个星期下来\_\_电脑市场被我们小组都扫完了，成绩也都像第一天那么好，并得到了客户经理的表扬，突然觉得推销也不是那么难的事情。

同时，这一个星期的推销也让我明白了一个道理——机会是稍纵即逝的。那次我和我的搭档在珞珈电脑城发现了一个从没被人发现的地下商场，虽然商户不是太多，但是至少是个新市场，就意味着有更多的潜力。事实也如我们所料，确实有很多商户同意安装我们的刷卡机，还有几家虽然没当场同意，但也流露出极大的兴趣并给了我们名片。当时不知是兴奋过度还是什么，等到第二天我们再去联系那些有意向的商户时发现他们都已经跟别的分行签了机子。当时就发现其实自己是个很不称职的推销员，我没有把握住机会，要是当时我再多跟那些商户谈谈，机会就是我的了。总之，“吃一堑，长一智”，这样的错误我不会再犯第二次。

接下来的几个星期任务就更加重了，因为客户经理不再给我们寻找市场，而是由我们自己开发市场。一切对于我这个非本地的人来说就如同大海捞针。首先就必须对\_\_有个整体的了解，还要知道商业集中区都有哪些、交通路线图。这对于已经熟练掌握推销技巧的我提出了又一个要求。

真正的困难也开始出现了。我们在外面一跑就是一天，必须忍受所有疲惫、冷眼和拒绝，这使我的心理承受力有了很大

提高，也开始明白天下不可能有免费的午餐。在推销过程中会碰到各种各样的情况，没有强大的随机应变能力是绝对不合格的。比如说面对青年或中年的客户，交流起来可能会方面简洁很多，但是面对稍微年老一点的客户就要耐心的介绍，因为不管怎样他们对于新事物不是不懂就是很排斥。当然，作为一名推销员也不能完全没有自尊和骨气，不能在客户面前表现得唯唯诺诺，那样只会适得其反，让客户认为你所代表的银行不好产品也不好。不管怎样，虽然不是正式员工，但也要时刻注意自己代表的是\_\_银行在客户中的形象，在遵循客户就是上帝准则的同时，也不能失掉自己的尊严。

### 三、实习总结

其实，越到最后，我觉得自己的热情就越少了，好在我们都是搭档推销，所以在推销过程中，一旦自己受挫情绪开始低落我都会跟我搭档沟通。两个人的力量总比一个人的强。这样两个互相鼓励和安慰，才完美的度过了这段实习期。从这里我也明白：不管做任何事情都需要有激情有活力和自信！特别是在推销过程中自信与热情都是必备的。

在这期间空闲的时间里，我发现银行每天都有很多金融、证券方面的杂志、期刊和报纸，于是，利用这个契机一有空闲的时间我就埋在这些资料中，从这里我也学到了许多当前的金融状况，特别是美国的金融危机。由于我是要继续读研深造的，所以这些知识对我以后的学习也是有很大帮助的。

## 实验实训总结报告篇七

以下是一份阅读导游实训个人总结报告，希望对您有所帮助。

本次实习的主要目的是通过实践了解导游工作的基本流程和技巧，提高自己的沟通和团队合作能力。在实习期间，我参与了行程规划、景点介绍、游客管理和突发事件处理等多个方面的工作，深刻地认识到了导游工作的重要性和复杂性。



在实习初期，我主要负责行程规划。通过与旅行社的同事们交流，我了解到行程规划需要考虑游客的兴趣、旅游目的、交通和安全等因素。在这个过程中，我学会了如何制定合理的旅游路线，安排好各个景点的游览时间，以及如何根据游客的反应调整行程。

在景点介绍方面，我学会了如何根据不同景点的特点，用生动有趣的语言向游客介绍景点，让游客更好地了解景点。同时，我也了解到导游需要具备扎实的文化和历史知识，以便更好地为游客服务。

在游客管理方面，我参与了游客投诉和旅游团队管理等工作。在这些工作中，我深刻地认识到导游需要具备扎实的专业素养和良好的沟通技巧，才能有效地解决问题，维护游客的利益。

在突发事件处理方面，我学会了如何快速反应，根据不同情况采取相应的措施，保障游客的安全和旅游秩序。

通过这次实习，我深刻地认识到了导游工作的重要性和复杂性。导游需要具备扎实的专业素养和良好的沟通技巧，才能为游客提供优质的服务。同时，我也意识到自己的不足之处，需要不断地学习和提高。

在实习期间，我也收获了很多宝贵的经验。在团队合作中，我学会了如何与同事们协作完成任务，共同解决问题。在实践中，我学会了如何不断地总结经验，提高自己的专业素养和沟通技巧。同时，我也深刻地认识到了自己的不足之处，需要不断地学习和提高。

总之，这次实习让我更加深入地了解了导游工作的本质和要求，也让我更加坚定了自己的职业发展方向。我相信，在未来的工作中，我会不断地学习和进步，为游客提供更加优质的服务。