

机电专业顶岗每月总结 顶岗实习总结报告 (精选10篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

机电专业顶岗每月总结篇一

河北华燃长通燃气有限公司,地处中华大街北端（永年县城），是一家专业从事天然气输配经营、燃气管道施工及燃气具销售为一体的专营企业，始建于2003年，注册资金1.08亿元。

公司建有城市门站、营业大厅、办公大楼。已敷设高中压天然气管网300多公里，永年县城主要街道输气管网已经形成，县城外的高新建材园区、标准件工业区、工业园区的东南区与西南区、农产品加工园区及紫山特钢集团和沿线部分村庄都已通上天然气。目前，天然气用户已达3万多家，其中工业用户100多家，商业用户300多家，永年县城75%以上住户已使用天然气取暖，年供气能力5亿立方米，是邯郸市唯一的综合性大型民营天然气输配企业。

我们一开始在天然气的门站实习，在那里一开始主要就是熟悉门站管道的流程，及对入口天然气的处理；然后，我们跟随巡线的车辆出去巡视天然气管道，主要是为了保护 and 故障的及时消除隐患；后来，我们来到了公司的总部实习，在这主要就是做天然气工程的预算。

工作三个月我的感想最深刻的还是交际方面的。俗话说的好在家靠家人，出门靠朋友。还有就是每一件事都应付出100%的汗水去做，不懂得要虚心的向其他人请教。

我们一开始在天然气的门站实习，在那里一开始主要就是熟悉门站管道的流程，及对入口天然气的处理，比如压力的调节，天然气的干燥、除尘、加臭，然后输送给工业或民用。

然后，我们跟随巡线的车辆出去巡视天然气管道，主要是为了保护及故障的及时消除隐患；后来，我们来到了公司的总部实习，在这主要就是做工程的预算，因为随着天然气管道的铺设，各个地方都可以很方便的使用天然气了，所以很多工厂或者住宅区都渐渐地改成使用天然气，我们就去现场计量安装天然气所需要的各个部件及安装的费用。我是学控制的，在书本上学过很多套经典管道及仪器仪表理论，似乎通俗易懂，但从未付诸实践过，也许等到真正看到实物时，才会体会到难度有多大；我们在老师那里或书本上看到过很多精彩的控制系统，似乎轻而易举，也许亲临其境或亲自上阵才能意识到自己能力的欠缺和知识的匮乏。实习这三个月期间，我拓宽了视野，增长了见识，体验到社会竞争的残酷，而的是希望自己在工作中积累各方面的经验，为将来自己的职业生涯做准备。

燃气管道的铺设也是需要很多的技术规范的，我和我一个师傅施工现场，工人师傅们在顶管，因为天然气管道现在才铺设到这里，很多设施（包括，比如路面，建筑物，交通设施等）阻碍管道的铺设，所以必须通过顶管这项技术才能完成管道的铺设，我和师傅在施工现场观察了顶管的全过程，感觉很给力，学到了很多知识，利用大型机械来完成的，有些时候不注意的话，他人从它旁边经过的会弄伤其他人。这个虽然简单，也许在书上的时候大家都会说，但你一旦在真正实践的时候就会想不到，只有实践了，才能更深的体会。

燃气集团公司是以师父带徒弟的方式指导我的日常实习，在领导师父们的热心指导下我依次对部门的基本概况，岗位职责，白班报表，与运营部客户部的接口关系进行了了解与掌握，主要是以下几点：

监控调度中心成立于2005年1月1日，调度中心是高压管网分公司的核心部门，掌握大量基础数据及信息资源主要负责公司各种信息的统计、汇总、分析，气源协调和调配，各类紧急情况抢险、抢修的指挥与调度，日常业务活动和计划的协调和督办，各类指令的传达、跟踪和落实工作；视频监控系統、地理信息gis系統、燃气运行scada系統的使用与维护工作。

计划执行，信息数据统计、分析和反馈，工艺系統监控，气量调配平衡，镇区运营支持，应急事故处理，上安全工作，下游业务协调，危险品运输车辆调度，企业文化。

每天记录的工业和民用的日用气量数据，把收集到数据进行换算汇总分析填入运营日报表发送到邯郸的天然氣总部。

主要涉及到改管，工程验收，第三方施工监护，带气作业，置换通气，与客户部接口关系：客户的协调，停气通知进行发单工作跟进最后归档。我积极参与相关工作，注意把书本上学到的专业理论知识对照实际工作，用理论知识加深对具体工作认识，用实践验证理论，以双重身份完成了学习与工作两重任务，跟部门同事一样上下班，协助同时完成工作，以学生的身份虚心学习，努力汲取实践知识，参与到具体工作岗位中去，我心里明白我要以良好的工作态度以及较强工作能力和勤奋好学来适应公司的工作，完成部门工作每天任务，这段时间使我对部门各种工作更深一层的了解。

人的工作态度。一个齐乐融融的工作环境中，自然心情就好，大家工作开心，便有利于公司的发展。

对于刚出来的我们来说，刚步入社会年轻好胜，心理比较浮躁都是在难免的，因为我们刚从学校里出来什么都不知道，不知道社会是个什么样子，总是怀着好奇的心理去接触一下，总是想现实会象想象中的那么的好，但是往往会出乎人的意料，什么样的事情都会发生。什么样的结果都是难以预料的，

自己的前途仍旧是一片黑暗，而我感觉到有种认识最可悲的，那就是出来不能够正确的认识自己的地位，拿不定主张，没有主见的人，往往经受不了一点诱惑或者是打击。这样的人在处理事上面优柔寡断，到最后往往受伤最重的还是自己，正所谓当断不断，反受其乱。这就需要在以后的人生的道路上把握住方向，选择自己想要，所感兴趣的。

1. 天然气

0.68-0.75kg/m³,相对于空气的相对密度为0.55-0.62.

以前，我只知道汽车只能使用汽油或者柴油来提供动能，自从接触天然气后，才知道，汽车还能使用天然气—cng而且cng比较廉价，又是绿色能源，国家大力提倡使用天然气。不管是民用还是工商业，天然气都是个不错的选择。不过，天然气是易燃易爆物品，这样就对使用天然气的管道、施工有比较高的要求，这样才能确保用户的生命财产安全。

2. 压缩天然气

压缩天然气[compressed natural gas,简称cng]是天然气加压并以气态储存在容器中。压缩天然气除了可以用油田及天然气田里的天然气外，还可以人工制造生物沼气（主要成分是甲烷）。

压缩天然气与管道天然气的组分相同,主要成分为甲烷[CH₄]。cng可作为车辆燃料使用。cng可以用来制作lng[liquefied natural gas]。这种以cng为燃料的车辆叫做ngv[natural gas vehicle]。液化石油气[liquefied petroleum gas,简称lpg]经常容易与cng混淆，其实它们有明显区别。

的简介

“什么是lng就是液化天然气[liquefied natural gas]的简称。” “先将气田生产的天然气净化处理，再经超低温（-162℃）常压液化就形成液化天然气[lng]气液之间的临界温度是-186℃” lng制造中最常用的标准是美国石油学会[api]的620。

机电专业顶岗每月总结篇二

上个世纪20年代末期，曾经作为xx军队李宗仁部队飞机、大炮维修厂的五菱柳机，现在正在成长为中国500家最大机械工业企业之一。具备了国内一流微型汽车发动机设计、研发、制造规模。拥有80年历史的五菱柳机，在装配上自主创新和自主品牌双引擎后，正加大油门在中国汽车工业大道上全速前进。多年来五菱柳机不仅积淀了丰厚的人文财富，也聚拢了一批年轻有为的科技人才，正是这种雄厚的智力储备，使得五菱柳机新产品不断。五菱柳机先后设计和研制成功100多种型号的汽油机、柴油机及其配套产品，目前上市的主导产品有lj462qe型电喷汽油发动机系列[lj465qe型电喷汽油发动机系列[lj474qe型电喷汽油发动机系列[lj491qe型电喷汽油发动机系列和lj486qe型电喷汽油发动机系列等，该系列产品以卓越地性能，深受用户好评，在200万用户当中建立起了良好的口碑。

- 1、通过生产实习加深对软件技术专业认识，巩固专业思想，激发学习热情。
- 2、熟悉软件技术专业，为以后走上工作岗位积累一定的知识与经验。
- 3、开拓我们的视野，增强专业意识，巩固和理解专业课程。
- 4、通过现场操作实习和企业员工的交流指导，理论联系实际，把所学的理论知识加以印证、深化、巩固和充实，培养分析、

解决公司实际问题的能力，为后继专业知识的学习、课程设计和毕业设计打下坚实的基础。

20xx年3月1日——7月1日到柳州五菱柳机动力有限公司用户服务中心学习软件技术知识。

1、发动机保养

不管是旧车还是新车，在使用一段时间后由于磨损老化等原因，就必须对汽车进行保养，以保持和恢复汽车的技术性能，保证汽车具有良好的使用性和可靠性，延长汽车的使用寿命。

五菱柳机《发动机保养规定》：车辆实际行驶里程2000~2500km时到就近服务站进行第一次保养；车辆实际行驶7500±500km时到就近服务站进行第二次保养；车辆在进行第二次保养后，每间隔里程5000公里必须进行1次例行保养。

2、发动机常见故障

1) 发动机启动后易熄火。检查防盗器，检测点火系电火花是否太弱，空燃比是否正确及进气压力大小。

2) 发动机工作，起动机不工作。检查火化塞，供油系统是否供油，燃油含水量，进气压力，点火正时。

3) 怠速时高时低。点火不良，空然比不正确，怠速调节阀电路有故障，进气有泄漏，检测发动机控制单元电压及点火正时。

4) 转向有异响，前悬架平面轴承，球笼轴承，球笼轴承护套破损破损。

5) 暴震。火化塞选用不正确，汽油辛烷值过低，缸内集炭，

点火正时。

6) 倒档响。倒档主动齿轮，惰轮损坏。

7) 空调不制冷。空调冷凝器上异物灰尘过多，风扇运转不正常，压缩机传动带离合器打滑，缺氟。

8) 发动机故障灯闪烁。一直亮时发动机本身问题，闪烁可能时燃油油品问题。

(二) 实习总结

我觉得这次实习，看到他们工作的辛劳，我就像看到了以后的自己一样，心里异样的沉重。但是既然选择了这一行，我就会坚持走下去，就像指导师傅告诉我的那样：随着时间与经验的积累，你总有一天会成为一块抢手的金子。在以后的工作中，这次实习正是我们所需要的过渡期，在这里学到的技术与经验将对以后的工作有着不小的作用。

机电专业顶岗每月总结篇三

为了完成理论与实际的结合、学校与社会的沟通，进一步提高学生的思想觉悟、实践能力，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便把学生培养成为能够主动适应社会主义现代化建设需要的高素质复合型人才，从20xx年9月份开始，汽车专业部教师带领学生在我校博友汽修厂展开了为期近半年的实习工作，现将实习情况及效果总结如下：

阶段实习是学校教学的一个重要组成部分，学生社会实践虽然安排在一个完整的学期进行，但并不具有绝对独立的意义，汽修学生顶岗实习计划。它的一个重要功能，在于运用教学成果，检验学习效果。就是看一看课堂教学与实际工作到底有多大距离，并通过综合分析，找出教学中存在的不足，以便为完善教学计划，改革教学内容与方法提供实践依据。

1、培养学生的实际动手能力，而这种实际能力的培养单靠课堂教学是远远不够的，尤其是汽车维修这门实践性很强的学科，必须从课堂走向工厂。近几年来，我校在教学实习单位的安排上侧重于对口实习工厂，目的就在于让学生通过亲身实践，了解实际的操作过程，熟悉工厂管理的基本环节，实际体会一个对汽修工人的基本素质的要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。

2、预演和准备就业工作。通过实习，让学生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，从而缩短从校园走向社会的心理转型期。

实习学生具有双重角色，工作计划《汽修学生顶岗实习计划》。他们既是学校派出的学生，又是实习单位的工作人员。鉴于此，我们对学生提出了三个方面的要求：

1、以正式工作人员的身份进行实习。要求学生不因实习生身份而放松自己，要严格遵守实习单位的有关规章、制度和纪律，积极争取和努力完成领导交办的各项任务，从小事做起，向有经验的同志虚心求教，尽快适应环境，不断寻找自身差距，拓展知识面，培养实际工作能力。

2、以“旁观者”的身份实习。在实习过程中，学生往往被安排在某一具体的岗位，工作可能很琐碎。我们要求学生自觉服从实习单位的安排，与此同时，也要把眼光放高远，从工厂工作的全局出发，了解企业运行的基本规律、工人的基本心态、企业管理的原则等，这种观察和训练能够使学生在更广的层面熟悉工厂，增强适应能力。

3、以“研究者”的身份实习。要求学生在实习前通过“双向选择”（指定、自定）方式确定一些课题，积极探索理论与实践相结合的途径，利用实习机会深入工厂，了解汽修行业

的新技术，熟悉操作流程，关注最新行业动态，为最终走向企业奠定坚实的基矗。

机电专业顶岗每月总结篇四

来东莞实习已经有了五个半月了，现在想想，时间过的真快。还有半个月的时间，实习就结束了。我们总算是熬到头了。

回望过去的种种，犹如在昨天，都历历在目，更有一些是刻骨铭心啊。

其实在实习期过了一半之后，那个时候，都过的很习惯了，心态也有了很大的变化，变的成稳了许多，不在浮躁了。对待一些事情，都有了自己的独特的看法。

实习了五个半月，在传菜部也呆了五个半月，中途有一次换岗，没换成，酒吧的那个经理就是一个贱人，言而无信的小人。现在在传菜部里，除了经理和领班之外，我是资格最老的员工了。嗨，身边的人，来来往往的，走了很多了。这也说明了，我们传菜部的人员，更换的还是很频繁的。这更说明了，酒店这个行业的人员更换是很快的。慢慢的，也就习惯了。

呆的时间久了，老员工了，身上承担的责任也就大了。每次带着那些新员工上班，他们做错了什么事的时候，经理和领班就说我，说是我没有带好的。嗨，没办法，我只有好好的听着，谁叫我是老员工了咧，老资格呀。

四月三号到十一号，休了九天假，回家了一趟。实习要结束了，该为自己的未来作打算了。回去看了一下，那边酒店的情况，找了一下工作。过完年了，很多人都出来工作了，所以，现在，各个酒店都不怎么缺人了，找了几个大酒店，都没什么好岗位了。不过，我没放弃。最终，从朋友那里等到消息，一个酒店招人，我跑去人事部问。没想到那个经理很

是爽快，一听说我是学酒店管理的，就给了我电话号码，跟我说：“你实习结束了，想回来的话，就打我的电话，直接来找我，我给你安排岗位。”我问她：“如果我实习结束了，但你们酒店却招满了，不招人，你也给我安排？”她说：“就算不招了，只要你来，招满了，我也要你。你来了直接找我，我给你安排岗位。”我当时听了这话，还是蛮高兴的。那家酒店是一家国企，待遇还不错。后来，又有一个朋友在武汉也帮我找了一家，做餐饮的，待遇也还行，工作还很轻松，并对我说：“如果，你还想继续做传菜的话，我就跟经理打声招呼，让你从领班开始做，我们那里正好缺一个领班。实习结束了，你要来的话，就提前告诉我一声。”

看来还是要多交一些朋友呀，俗话说：“多个朋友多条路呀。”这话果然不假。

实习要结束了，现在是该为自己的未来作打算的时候了。现在摆在我面前的有三条路，一是留店，实习结束了，留下来，继续发展。二是去武汉发展。三是回宜昌发展。现在就是我自己权衡利弊，做一道选择题的时候了。

接下来的半个月，是要好好考虑一下自己的未来了。

机电专业顶岗每月总结篇五

以下是本站编辑为您整理的2018顶岗实习总结报告，供您参考，更多详细内容请点击[本站查看](#)。

2018顶岗实习总结报告【一】

本次实习的目的在于通过理论与实际的结合、个人与社会的沟通，进一步培养自己的业务水平、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事的能力等，尤其是观察、分析和解决问题

题的实际工作能力，以便提高自己的实践能力和综合素质，希望能帮助自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己的工作中。

一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加工作实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。实际体会一般公司职员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。

实习在帮助应届毕业生从校园走向社会起到了非常重要的作用，因此要给予高度的重视。通过实习，让自己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，从而缩短从校园走向社会的心理适应期。

虽然已经是大三，但对于实际社会工作还是茫茫然的，毕竟书本上的只是一个概念，具体操作并没有教你。难得的实习机会，我想把它做好。在这段时间学会了一些比较琐碎的事情，但确实体会到了工作的辛酸，觉得自己在学校所学的专业知识严重不足，不能适应激烈的工作要求，像那些实际操作性极强的工作，我们这些刚出来没什么工作经验，而且本身就没好好学学校的专业课的人来说，根本无法和那些老手相竞争，有时候感觉确实无从下手。虽然说这只是个销售化妆品的公司，但在这实习期间，我从培训到商品的整理以及到产品的现场营销等，都全身心的投入到工作中去。

实习对我来说是个既熟悉又陌生的字眼，因为我十几年的学生生涯也经历过很多的实习，但这次却又是那么的与众不同。它将全面检验我各方面的能力：学习、生活、心理、身体、思想等等。就像是一块试金石，检验我能否将所学理论知识用到实践中去。关系到我将来能否顺利的立足于这个充满挑

战的社会，也是我建立信心的关键所在，所以，我对它的投入也是百分之百的!紧张的两个星期的实习生活结束了，在这两个多月里我还是有不少的收获。实习结束后有必要好好总结一下。

这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间内上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着民事责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

回顾这两个月来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款化妆品的货号，

大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都很难有所建树。

实习是学生大学学习完成全部课程后的最重要的的实践环节。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，也是对这几年来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。在这次会计实习中，我可谓受益非浅。仅仅的二个月实习，我将受益终生。通过此次实习，不仅培养了我的实际动手能力，增加了实际的操作经验，缩短了抽象的课本知识与实际工作的距离，对实际的工作的有了一个新的开始。实习是每一个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，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。

2018顶岗实习总结报告【二】

首先，我想谈一下实习的意义。

实习是一种对用人单位和实习生都有益的人力资源制度安排。对接受实习生的单位而言，是发展储备人力资源的措施，可以让其低成本、大范围的选择人才，培养和发现真正符合用人单位要求的人才，亦可以作为用人单位的公关手段，让更多的社会成员(如实习生)了解用人单位的文化和理念，从而

增强社会对该组织的认同感并赢得声誉。

对学生而言，实习可以使每一个学生有更多的机会尝试不同的工作，扮演不同的社会角色，逐步完成职业化角色的转化，发现自己真实的潜力和兴趣，以奠定良好的事业基础，也为自我成长丰富了阅历，促进整个社会人才资源的优化配置。

作为一名学生，我想学习的目的不在于通过结业考试，而是为了获取知识，获取工作技能，换句话说，在学校学习是为了能够适应社会的需要，通过学习保证能够完成将来的工作，为社会作出贡献。然而步出象牙塔步入社会是有很大落差的，能够以进入公司实习来作为缓冲，对我而言是一件幸事，通过实习工作了解到工作的实际需要，使得学习的目的性更明确，得到的效果也相应的更好。

其次，我介绍一下我实习所做的工作。

再次，我要总结一下自己在实习期间的体会。

1、自主学习

工作后不再象在学校里学习那样，有老师，有作业，有考试，而是一切要自己主动去学去做。只要你想学习，学习的机会还是很多的，老员工们从不吝惜自己的经验来指导你工作，让你少走弯路；集团公司、公司内部有各种各样的培训来提升自己，你所要作的只是甄别哪些是你需要了解的，哪些是你感兴趣的。

2、积极进取的工作态度

在工作中，你不只为公司创造了效益，同时也提高了自己，象我这样没有工作经验的新人，更需要通过多做事情来积累经验。特别是现在实习工作并不象正式员工那样有明确的工作范围，如果工作态度不够积极就可能没有事情做，所以平

时就更需要主动争取多做事，这样才能多积累多提高。

3、团队精神

工作往往不是一个人的事情，是一个团队在完成一个项目，在工作的过程中如何去保持和团队中其他同事的交流和沟通也是相当重要的。一位资深人力资源专家曾对团队精神的能力要求有这样的观点：要有与别人沟通、交流的能力以及与人合作的能力。合理的分工可以使大家在工作中各尽所长，团结合作，配合默契，共赴成功。个人要想成功及获得好的业绩，必须牢记一个规则：我们永远不能将个人利益凌驾于团队利益之上，在团队工作中，会出现在自己的协助下同时也从中受益的情况，反过来看，自己本身受益其中，这是保证自己成功的最重要的因素之一。

4、基本礼仪

步入社会就需要了解基本礼仪，而这往往是原来作为学生不大重视的，无论是着装还是待人接物，都应该合乎礼仪，才不会影响工作的正常进行。这就需要平时多学习，比如注意其他人的做法或向专家请教。

5、为人处事

作为学生面对的无非是同学、老师、家长，而工作后就要面对更为复杂的关系。无论是和领导、同事还是客户接触，都要做到妥善处理，要多沟通，并要设身处地从对方角度换位思考，而不是只是考虑自己的事。

最后，我至少还有以下问题需要解决。

1、缺乏工作经验

因为自己缺乏经验，很多问题而不能分清主次，还有些培训

或是学习不能找到重点，随着实习工作的进行，我想我会逐渐积累经验的。

2、工作态度仍不够积极

在工作中仅仅能够完成布置的工作，在没有工作任务时虽能主动要求布置工作，但若没有工作做时可能就会松懈，不能做到主动学习，这主要还是因为懒惰在作怪，在今后我要努力克服惰性，没有工作任务时主动要求布置工作，没有布置工作时作到自主学习。

3、工作时仍需追求完美

在工作中，不允许丝毫的马虎，严谨认真是时刻要牢记的。

4、学术上不够钻研

这是由工作性质决定的，也是我自己选择的，因为在我看来，只有被市场认可的技术才有价值，同时我也认为自己更适合做与人沟通的工作。但我毕竟是硕士研究生，需要作一些技术的研究工作，这就需要我们个人多关注科研的最新进展，同时，这也对我的工作有促进作用。李广成总裁，也是我的导师，在百忙之中都会抽出时间作研究工作并指导我的`学习，我的时间比他充裕的多，也应该可以多关注科研技术的进展。

我坚信通过这一段时间的实习，从中获得的实践经验使我终身受益，并会在我毕业后的实际工作中不断地得到印证，我会持续地理解和体会实习中所学到的知识，期望在未来的工作中把学到的理论知识和实践经验不断的应用到实际工作中来，充分展示我的个人价值和人生价值，为实现自我的理想和光明的前程而努力。

以上是我对已经过去实习工作的总结，总结是为了寻找差距、修订目标，是为了今后更好的提高。通过不断的总结，不断

的提高，我有信心在未来的工作中更好的完成任务。

2018顶岗实习总结报告【三】

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识；实习又是对每一位大学毕业生专业知识的一种检验，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，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位一步，作为一名刚刚从学校毕业的大学生，能否在实习过程中掌握好实习内容，培养好工作能力，显的尤为重要。半年里，我严格按照单位人事部下发的实习大纲，认真研读，逐一学习，在思想行动上，努力做到“想实习，会实习，实好习”，把培养工作能力，提高自身素质作为己任，圆满的完成了本阶段实习任务。

一是加强思想学习，主动与矿领导沟通，努力提高思想水平。

思想是人的灵魂，是人的内在力量，要想把实习任务完成好，首先要把思想调整好。领导十分重视大学生成长，为此特地为我们制定了“双导师实习制度”。双导师，顾名思义，就是两位导师，技术导师是教授工作技术的，而领导导师是在思想上引领大学生，为其排忧解难，指引方向的。在此优势下，我主动与领导进行了沟通，在领导的谆谆教导下，我对实习有了更深层次的理解，更明确了我的工作目标，在思想上我对未来的工作有了新的认识，在行动上使我对未来人生有了新的规划。

二是注重理论联系实际，理论与实践相结合，努力提高实习质量。

一切认识都来源于实践。实践是认识的来源说明了亲身实践的的必要性和重要性，但是并不排斥学习间接经验的必要性。实践的发展不断促进人类认识能力的发展。实践的不断发

不断提出新的问题，促使人们去解决这些问题。而随着这些问题的不断解决，与此同时，人的认识能力也就不断地改善和提高！马克思主义哲学强调实践对认识的决定作用，认识对实践具有巨大的反作用。认识对实践的反作用主要表现在认识 and 理论对实践具有指导作用。认识在实践的基础上产生，但是认识一经产生就具有相对独立性，可以对实践进行指导。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。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己，才能在竞争中突出自己，表现自己。

三是热爱实习岗位，积极承担岗位职责，不断提升实习效率。

“爱岗才能敬业”，热爱实习岗位才能完成好实习任务。在实习过程中，我努力培养自己对实习岗位的热情，珍惜在岗位上的每一分钟，努力学习岗位上的相关知识，积极承担岗位上的责任义务，努力做到能够独立顶岗，能够独立完成岗位上的相关操作，对岗位技能知识做到“懂，会，做”。一份劳作，一份收获，我坚信自己的努力一定会有回报，而我将会仍然继续热爱自己的工作。

2018年2月16日，我怀着激动的心情踏上了期待已久的顶岗实习之路，当我坐上离开学校的的班车那一刻起，我就知道我将经历一段特殊的不平凡的并且充满收获的人生旅程，那旅程必定在我的生命中写下浓墨重彩的一笔，必定会在我的生命中留下绚烂多彩的回忆，并定会给我带来生命中无与伦比的财富。

是的，顶岗实习的生活是充满艰辛的挑战的。当我们来到实习点面对一间间小平房而不是高楼大厦时，很多人后悔为什么当初选择了顶岗实习，但是我想说，这是我所预料到的，这也是我想要的，因为我知道人只有在艰苦的环境中才能磨练出坚强的意志，我也知道吃得苦中苦，方为人上人，但我相信在这个世界上每一个人都渴望成功，都渴望自己有限的生命能创造出无限的价值，都渴望为更多的人做出自己能做的一切，都渴望在后世看来你的生命无可比拟，我自然也比例外。我知道我的实习之路刚刚开始，我要经历的还有很多。来到实习学校之后尽管很快的解决了食宿问题，但生活水平与师大不可同日而语，来到这里吃的第一顿饭是白菜馒头。我自然感觉这对我没有什么我很适应，我也是步行上中小学，吃粗粮长大的，这点苦还不及我儿时的十分之一。

教学当老师是我在这里生活的主旋律。在这里我学会了如何做一个受学生接受和欢迎的老师，学会了如何去关心学生，最重要的学会了作为一名教师应该具备的教学方法，养成了良好的教学习惯。我个人认为这里面主要包括学习基础，学习方法和学习习惯。要提高学生的基础，就要求教师在教学中重视双基的教学，做好教学工作计划，把夯实基础放在至关重要的位置上，向学生强调基础知识的重要性。学习方法无疑在学习中起着举足轻重的作用，一个掌握了优秀的适合自己的学习方法的人就等于掌握了开启知识与智慧之门的钥匙。因此，我们强调，国家全面发展的教学理念是绝对的真理，教师在教学中除了传授知识外，还应当注重学生德智体的全面发展，重视学生心理素质和身体素质的培养，重视思想政治教育和世界观人生观价值观以及理想教育，爱国主义教育等，唯有如此，才能培养出祖国需要的人才。

顶岗实习的生活是温馨和幸福的。这里充满着浓浓的乡情，这里的老师们对我们关心有加，他们知道我们远道而来，并且不适应这里的生活，他们经常会把他们这里最好的吃的东西拿给我们吃，还和我们一起包饺子，偶尔遇到周末同时又

是男老师值班的时候，他们经常会叫我们改善一顿。最让我喜又让我忧的是那些和我朝夕相处的学生，他们不仅年轻天真纯朴可爱坚韧进取，而且那幼小的心灵就会体贴人和关心人，每逢节日，我不只一次的收到他们送来的土特产外加一些蔬菜什么的，其实这是比什么都珍贵了，也许我们并不在乎这些物质的东西，有这颗心足够了，作为老师，没有什么比这更让人幸福了。他们会以心灵上的沟通让你感到幸福和欢喜。但是每到考试的时候，总有些同学让你忧心忡忡，这种感情是每一位老师感同身受的。

以上是我的实习总结，这是一段充满艰辛和收获的经历，这是一段充满幸福和快乐的旅程，这是一段充满挫折与反思的人生，这是一件我们一生用心珍藏的礼物，这是一个不老的故事，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。

机电专业顶岗每月总结篇六

在本周的实习过程中，单位实习指导老师教会我如何发放工资。

她先把工资取回来，让我直接到车间中去发放。

本以为这是多么简单的事情啊。

因为不要自己去计算，所以觉得很容易，会很快就完成。

可实际上在发工资的过程中却又出现了很多的问题。

看似简单的事情，其实做起来却并不那么容易了。

实习心得和体会

整个发放工资的过程我感觉好像是在打仗，这个人还没有结算完，下一个又在那边催了。

同事们焦急的等待着工资的发放，好像再慢几分钟就会少很多钱。

因为我是新手，对整个厂的人员情况并不熟悉。

所以就要求我根据他们的名字在工资单上慢慢的寻找对应的人，而且同一个车间出现了两个同名的人，所以发放过程中还发生弄错对象，工资发错了人。

因为同事们的理解，所以事情很快的解决了。

发放工资的时候，还要计算着自己所发放的钱的“零”和“整”的情况，第一次发放没有注意，一开始把所有的零头都找光了后面还有几个车间的人，只好麻烦人家去找别人借钱以“零”换“整”。

而且一开始把所有的一百的整钱发的差不多没有了，最后发放的是管理阶层人员的工资，基本上大家全是整数，但却只好用五十来代替，惹的大家“怨声载道”。

还有就是有的同事不止做了一份工作，所以她应有两份工资可拿，但我自己不知道多亏旁边的指导老师的提醒才注意到。

所以小小的发工资的工作却还存在很大问题，这是从课本上学不到的。

存在问题

1. 没有搞清楚人员名单，把同名的人的工资发放错误。
2. 没有注意到发工资时应该有所规律，导致最后零头和百元大钞发放光了，使得管理部门人员的工资最后拿的是五十、

五十的。

3. 没有搞清楚有些同事干了两份工作，所以有两份工资。

她们的工资是分开来抄的，发放的时候应该一起给付

经验教训：

1. 发放工资之前先要看清楚有无人员同名同姓，分清楚究竟每一份工资对应的该发给谁。

2. 要事前看一下有无员工是干了几份工作，他们的工资在发放之前应该先汇总好，方便于发放。

3. 发放过程中要合理的分配工资的“零”、“整”情况，尽量避免最后全剩下五十、五十的单张或在发放过程中把其中的一种发光。

实习，确实让我在即将踏进社会的过程中，给了我缓冲的时间。

经过了上一周魔鬼般的敲键盘训练，我发现这周我在插回单的速度明显有了飞速的提高。

虽然也时常错误，但效率比以前提高了不少。

由于大堂经理出差，所以我只能临时充当大堂经理疏导客户，结果身兼数职的我这一周忙得焦头烂额，大堂这边需要维持，理财那边也需要帮忙，尤其是对公柜台这边，因为在月初很多公司都开始做账，需要提取回单和对账单，结果这些都需要我负责。

虽然一切都还顺利，不过我也尝到了在学校里不一样的滋味。

面对形形色色的人，有些人很和气，有些人目中无人，有些

人则冲得很。

我这周也是几次接受着个人和公司的批评和指责，虽然这些并不是我的责任，不过本着不能得罪客户的理念，我只好陪笑脸。

譬如，持有贵宾卡的客户办理业务，因为等的时间比较久，结果不停地向我抱怨，而我只能竭力表示会尽量处理她的事情，有的公司晚一点拿到回单，结果指责银行速度慢，而我也很幸运的被连带进来。

尽管苦涩，但是无奈之余，我确实也学到了更多的东西，比如我不会像在学校里一样反唇相讥，而是很好的控制了自己的情绪；比如我在待人接物方面也更加的游刃有余，而不像以前一样青涩。

而对于刚开始都不懂的对公业务操作方面我也逐渐能够略知一二，而不是一头雾水，朦胧无知的样子。

这一个月的实习的确让我改变了很多，无论是从心态上还是从身体上，我都必须为了未来工作所要承受的巨大压力付出努力。

面临着毕业工作的我虽有紧张和忧虑却，也充满着未来一往无前的拼命精神，加油□we are young!

带着激动与紧张，我开始了我的第一次实习经历。

刚到雅格尔的专卖店，负责接待我们的公司主管已经等在店里了，他亲切的接待了我们，问了我们实践的目的与想法，并简要介绍了卖场工作的技巧，使我们受益颇多。

紧接着，店里的导购小姐带领我们开始学习各种基本技能。

首先是打领带，看她三下两下就打出了漂亮的领带，本以为是很简单的事，但到我们自己打时，才明白没有什么绝对简单的。

我们虽说在学了几次后就能打出领带了，但那形状实在是称不上好看啊，只能说“会打”，却不是“打好”。

但我们没有轻易放弃，一次又一次，我终于打出漂亮的领带了。

接着是如何看各种衬衫，西服的材料以及它们的尺码适合怎样体形的人士，这真的很考验记忆力，我们在导购姐姐说完后又认真记忆了一遍才算真正明白。

最后便是正式上班了。

一整天的站着，对顾客说：“欢迎光临雅格尔”。

我们很累，但更多的是快乐，因为我们学到了以前所不知道的知识，也体会到了赚钱的艰辛，最重要的是，我们在仓库看到的那句话——拒绝是推销的开始。

微笑，耐心是成功开始销售的关键——迎来成功的销售

雅戈尔卖场实习的第二天，我们终于收到了员工的服装，换上的一瞬间，感觉自己更像一名合格的导购员了。

这一天。

今天我们收获了成功的喜悦，远远好于昨天的销售状况，我们卖出了一套西服和一些t恤，以及衬衫和裤子。

当时看见有客人来了，便迎了上去，我们微笑着向顾客介绍适合他的衣服，当他需要别的码子时，马上去换。

其实当时是有些不耐的，但我还是努力保持脸上的微笑，耐心的为顾客服务，终于，第一笔生意成功了，我们卖出了一件衬衫。

当时，一直站立的疲惫感消失了，第一天销售为零的挫败感也烟消云散了，真的很有成就感。

通过这段时间的销售经历，我明白了很多也学到了很多：做事要一定要有耐心，还要保持良好的心态，保持你的微笑，去面对，这样才把事情做好，对任何事都不能心存轻视，要认真对待每一项工作。

机电专业顶岗每月总结篇七

转眼间，实习生活已经告一段落，对这一段酸苦又快乐的经历着实深深难忘！为整理思想，汲取经验，带着美美满满不曾间断的回忆对这一段记忆做以下总结和汇报。

实习目的：通过顶岗实习，加强理论学习与实际的结合，验证和巩固充实所学理论知识，加深对相关专业内容的理解，接触课堂以外的实践知识，加深了解社会对本专业的需要，将所学专业知识与生产实际相结合。同时，加强和实习单位各层次员工沟通和交流，学习其优秀品质和新型技术，提高对现实问题的认识，逐步提高社会交往能力和应变能力，了解实习单位的各项规章制度，增强组织性和纪律性，认识自身不足，严于律己，提高自身综合素质和能力。再次，培养学习、团队合作和解决问题的能力，并开阔眼界及思路，为今后步入社会积累经验，尽快成为生产、建设、管理和服务第一线的高技能人才。

实习时间□20x*年6月27日至20x*年10月26日

实习地点：深圳宏图高能科技有限公司

带队老师：黄老师

公司简介：深圳宏图高能科技有限公司是一家集研发、设计、制造、销售、服务于一体的专业锂电池自动化设备制造商，属高新科技民营企业。公司坐落于美丽的海滨之畔深圳市龙华大浪龙富工业园。公司主要为各类锂离子电池生产企业提供化成、分容□ocv/ir检测、拣选配组等自动、半自动系列生产和实验型设备。产品具有精度高、稳定性好、性价比高等特点。

实习内容：这次实习，我的工作内容随职位的变化分阶段有所不同，现分段报告如下：

最开始去的是宏图高能的老公司天宏图，在那个公司，我们置身于流水线，和那些阿姨和一些弟弟妹妹们一起压锂电池盖帽，一天比一天产量高，在班长的催促下我们的一周都感觉度日如年。也许因为从初中开始就在外实习，对这种模式化生活和机械化管理早已习惯自如，看着一起来的同学不断地叹气和怨言甚至咒骂，只能在一旁劝说安慰。刚过一个周的时候，由于平时通过班长一个老乡和班长认识了，并慢慢熟悉，这才安排了一个轻松的工作给我。毕竟这是大学安排的第一次顶岗实习，只希望以后的日子会好过一点。

两个多星期过去，迎来了新公司宏图高能的建成，我们发电专业的几个学生幸运的被安排到了新的公司。这也预示着一个美好的开始即将到来。初期，我们整日在车间打扫卫生、贴警示线、给电工帮忙...都是一些或轻或重很杂乱的活儿，这段时间是很充实和开心的，在公司落成典礼的日子后，公司的一切才一步步走入正轨。

在过后的将近两个月里，一开始是跟着吴师傅一起学做工具分类整理和管理以及技术的提升，慢慢的到了一个多星期后开始正式接手调试组的管理，不过有着一个月的试用期。公司二车间从焊接到组装再到调试，三个组之间衔接很紧，我

们组的效绩也关乎到出货的品质和时间观。每一批的订单我们三个组都需要齐心协力，这之间的合作付出与快乐不计其数。在不断对技术和管理层次学习、自我完善提高的同时，也经常去网吧看一些管理学和工作相关的文字视频，这也是离开公司前最充实的日子。

感悟 虽说在学校学了两年多的专业理论知识，毕竟那只是死死的概念。刚来公司我带着迷茫的希望和新鲜的惊奇，面对整个陌生的人群和陌生的操作方式，在这熟悉又陌生的城市里都显得有点唐突。一开始让人喘不过气来的流水线和之后又给我断断续续希望的新公司... 公司的前辈们都很照顾新人，接受新人的一无所知，耐心地指导着我们。特别是张工和师傅的言传身教，带着我们很舒心地去接受生活环境和公司的作业流程。

回首那些日子，还记得我们和领导一起布置车间的一切... 一起拖地，一起贴警示线，一起钻研机柜的布线，一起研究工装，一起出去玩... 一起... 记忆太多，满满的回忆起来是那么的充实和开心。还记得当时和副经理一起打球的那般孩子劲儿，酒桌上和领导们一起开的玩笑，啤酒肚和扎啤妹... 喝醉酒之后的可爱和放松，已经全然没有了工作的劳累和严肃，这些记忆总是那么温馨和高兴。

那些日子以来，学到的东西也着实不少。开始在老公司的时间里，把我在大学里有点松懈的耐心再次调整回来。在新公司里，一开始短期的打杂让我明白了细心还是有很多好处，不过更让我明白的是，对待不同的事和不同的人，细心度也要随之改变，有些事该细的细，细的有分寸的东西还是不要让领导难堪，当然有些事做到细是需要耐心和缜密心思的。之后那段和吴师傅在一起学习工作的日子里，师傅的技术和为人都让人敬佩。也许因为性格的相似，平日的工作中合作的很愉快，相处的也融融乐乐。年龄相仿的师傅虽不善交际，但平时对我们一向很好，二楼的员工对师傅也一向尊重。出门在外，切记低调行事，要在能展现自己能力同时能提高自

己发展平台的时候高调一下。做事方面，刘备的“勿以善小而不为，勿以恶小而为之”所言甚好！

这些所学还不够，一开始慵慵散散的早会、随便的串岗和之后渐渐健全的体制及有条不紊的工序进度，前后的对比，之间挥洒的汗水和精力总离不开穿梭于车间的张主管。平日里都以张工相称，在公司里一直与我们一起开心工作，快乐生活。工作中兢兢业业，对自己要求严格，对我们工作严厉但生活很贴心，身在其职，一旦哪里有小小的品质问题都会有他的影子，苦于人员不给力，有些技术性问题也有他在解决，这种责任心不是每一个领导者所能及。等等这些都是我要努力学习的。通过领导间对比和员工种类不同的分析，很多自我剖析的结果将成为今后职业生涯不可缺少的经验。

这段时间的思考，让我发现，当自己是员工时，把领导当领导才是好员工，当自己是领导时，把自己不要太当领导，自然会有人打心底把你当领导，倘若再对员工根据个人性格和特长定岗定位，简其数量，精其所用，一则可以为成为好领导做铺垫，拉好基层民心，二则可以成人之美，竭尽其所用。当然把这些都做好需要方法和长期的耐心，脾气的忍耐以及自尊心权威和责任心的维持。将近两个月任职组长期间，不平凡的小事时有发生。在做好管理的同时，毕竟自己经验甚少，面对员工中很多自己在学校时玩的好的兄弟，和着有些不能跟任何人说的话，频繁的自我心理斗争也不时出现...不过每一次的结局都是平稳的内心占为上风。以前认为不好处理的事现在也不再棘手，只不过还有很多和领导及员工之间需要处理好的关系还没有寻求好最好的一个度。相信以后有机会能再继续积累。

在公司的四个月实习期间，这些积累是课堂、学校通往社会，也是我半社会化转变为真正社会化的桥梁，打开了视野，增长了见识，为我们以后更好地服务社会打下了坚实的基础和自信。想想时间过的也真快，转眼间实习历程像陈旧的日历，将要踏上的是真正的社会旅程。但是，人生大学正在刚刚启

程。这些时间，明白了何谓工作，在接下来的日子里，我会朝这个方向努力，我相信自己能够把那些不该再存在的“特点”抹掉。走出美丽的象牙塔，感受外面的世界，才真正体会到社会竞争的现实性和残酷性。曾经的我们如井底蛙、笼中鸟，丝毫感受不到社会工作的复杂与艰辛。相信新的彼岸会是更沉稳，更有潜力，更加开心幸福的自己！

很高兴也很感谢学校有实习这么一项作业，同时在这次实习中更感谢家人的支持，朋友的关心，黄老师尽心尽责的关怀，特别是张工、龙工、柯总给我管理的机会和锻炼平台，还有吴师傅及文员不时的帮助。由心的明白，没有这些，我的这几个月实习也不会这么开心，自我和对外的认识不会再次修正，回忆也不会这么的浓！

都知，志当存高远，事应求卓越。前途是光明的，道路甚是曲折。今后当继续努力，寻得一份称心的工作，不忘最初的梦想，在内心重新整理自己的计划，用幸福汇报自己，回报身边的人。

机电专业顶岗每月总结篇八

机电一体化专业顶岗. 实习报告

本文由本站小编推荐给大家参考阅读！

前言

随着社会的快速发展，当代社会对即将毕业的大学生的要求越来越高，对于即将毕业的我们而言，为了能更好的适应严峻的就业形势，毕业后能够尽快的融入社会，同时能够为自己步入社会打下坚实的基础，我系同学各自开展了顶岗实习活动。在公司中我找到了自己的岗位，在电器组当一名小小的电工。从找工作到找到工作到工作的过程中发生的点滴给我留下了深刻的印象，也让我学到了许多知识，体会到很多，

相信此次经历多我而言是一笔宝贵的财富。

一、实习目的：

毕业实习是我们大学期间的最后一门课程，不知不觉我们的大学时光就要结束了，在这个时候，我们非常希望通过实践来检验自己掌握的知识的正确性。在这个时候，我来到广东省源天工程公司机电安装公司，在这里进行我的毕业实习。

二、实习单位及岗位介绍：

广东省源天工程公司是广东省建筑工程集团有限公司的下属企业，是于xx年由原广东省水电建筑安装公司与原广东省水利水电机械施工公司两家“水电世家”联姻而诞生的国家水利水电工程施工总承包壹级企业。

多年来，“源天人”一直奉行“以人为本、科学管理、质量第一、信誉第一、业主至上、恪守合同”的经营宗旨，积极实施做强水利水电施工、地基与基础施工、机电设备安装“三大板块”业务的经营战略，承接了大批国家、省市重点工程和标志性工程，施工足迹从广东辐射到广西、湖南、湖北、江西、福建、浙江、辽宁、云南、贵州、四川、青海等十七个省市及国外的越南、巴基斯坦、缅甸、老挝等国家。打造了无数“机电精品”，承建了白天鹅宾馆基础工程、花园酒店基础工程、荔湾广场基础工程等一批精品基础工程；灯泡贯流式水轮发电机组安装技术水平和装机总容量、总台数以及单机容量一直以来雄居全国顶尖水平，创造了灯泡贯流机组单机容量世界之最的记录，被誉为“南粤水电安装劲旅”。是全国首家进入地铁盾构行业和广东省率先将薄壁地下连续墙施工技术成功应用于水利工程建设的水利施工企业。

广东省源天工程公司勇于承担社会责任，被广东省三防办授予“广东省三防机动抢险四队”。

品质为源，诚信为天。“源天人”竭诚希望与社会各界合作，实现超越，实现成功，共创美好未来。

三、实习内容及过程

的 9月，我离开了生活了差不多2年的三峡学院；209月20日，我第一天上班。在公司中我找到了自己的岗位，在电器组当一名小小的电工。年4月20日，我在写这份实习报告。回顾这将近一年的实习，有过欢笑有过泪水，酸甜苦辣尽在心头。在这一年脱离学校的锻炼中，我在社会中不断努力渐渐得以立足，并得到了最快速的成长。

四、实习总结

上一篇：铁路客运顶岗实习报告 下一篇：药厂顶岗实习周记

机电专业顶岗每月总结篇九

这段时间，我经过了一段顶岗实习过程。在这次顶岗实习过程中，我学会了很多。为了给自己的工作做一个交待，也为了给日后写毕业实习报告提供素材，我现将顶岗实习总结报告如下，敬请各位同仁提出宝贵意见。

三. 实习基本要求:

5. 应多与指导教师联系交流，及时得到教师指导。

四. 实习内容

机电专业顶岗每月总结篇十

我是 xx 年 2 月 7 日来到 xx 公司工作的，主要从事数控设备、数控、工量刀具的销售工作。作为一名新员工，我没有任何关于机电销售方面的经验，仅凭对销售工作的热情和喜爱，而缺乏对本行业销售经验，且专业知识不够全面，这些都成为了我在新工作上的阻碍。来到公司之后，一切从零开始，为了迅速融入到这个行业中来，我一边学习专业知识，一边摸索市场，同时注意观察前辈们的工作方法，遇到销售和专业方面的难点和问题，我会及时请教经理和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案。在多次的观察和实践中，不断的学习专业知识，吸取前辈的教训以及学习前辈的优点，积累市场经验，从而建立自己的销售方法。通过这断时间的磨练，现在我对市场有了一个基本的了解，对于客户所提到的要求也有了一定的应对能力，我已经逐渐熟悉了这个行业作为销售的整个流程。在提高了我自身的专业知识和经验的同时，我的能力也随之整长，比起刚进来的时候总体的业务水平得到了不小的提高。

进入公司以后，经过领导的介绍，我对这个岗位有了基本的了解，一名合格的销售人员，首先就是要有良好的沟通能力，口才作为销售人员的基本技能，也是说服顾客的关键，其次还要拥有一定的销售技巧，要懂得把自己产品的优点介绍出来，这样才能让顾客了解产品的特点。除了这些外，一个合格的销售人员还要有对应的专业知识作为铺垫，没有专业知识的铺垫，一切的销售都是空口说大话，一个本身不精通的人是没有办法作为这些产品的销售的。进入公司后，我们就接受了长时间的专业知识培训，培训的内容非常繁多，这让我知道想要做好销售工作也不是意见容易的事情，在学习了专业知识后，我们还接受了关于销售技巧方面的培训，可以说在到了公司的这段时间，真是受益匪浅。

作为一名机电设备销售人员，主要工作就是要寻找客户，了解客户需求，通过对客户需求分析，做出一套完整的加工方案及合适的设备方案，需向客户推荐合适的加工设备以及配套工具刀具等附属配件，说服客户接受自己所做的方案，并购买所推荐的产品。整个过程都离不开我们对专业知识，销售技巧的熟悉和运用，虽然我现在仍未能熟练的使用这些东西，但是我相信在未来的实践中，我将会逐渐的成长，成为一个合格的机电设备销售人员。

公司有发展，才有个人的发展，在以后的工作中，我会继续学习知识，努力工作，为公司创造利益，未来的路还很长，随着公司的壮大，我将会逐渐接触到更大的发展平台，迎接更大的挑战，我会随着公司的繁荣而发展，而我也将用我自己的努力，去回报公司，从而使公司在未来的道路上越走越远，越来越繁荣昌盛。

总结人签名：

上一篇：数控学生顶岗实习手册怎么写 下一篇：没有了