

# 最新个人教学实践总结报告(模板10篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

## 个人教学实践总结报告篇一

这个寒假我利用这段宝贵的时光参加有好处的社会实践活动，接触了社会，了解了社会，并从社会实践中检验了自我。这次的社会实践让我收获不少。在实践中不可缺少的好多：

一、在社会上要善于与别人沟通。经过一段时光的工作让我认识更多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期练习。与同事的沟通也同等重要。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍。被人给你的意见，你要听取、耐心、虚心的理解。

二、在社会中要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的潜力作出肯定。你没有社会经验没关系。重要的是你的潜力不比别人差。社会工作经验也是积累出来的，没有第一次又何来的第二、第三次呢?有自信使你更有活力更有精神。

三、在社会中要克服自我胆怯的心态。开始放假的时候，明白要打寒假工时，总有种说不出的情绪，总感觉会有些害怕。跟同学通电话说自我的情绪，感觉总有种说不出的感觉。第一次去离家那么远的地方，感觉自我什么都不懂，文化程度还不够，也没什么社会经验等种种原因使自我觉得很渺小，自我的怯懦就这样表露出来了。某人曾对我说，在社会中要学会厚脸皮，别人的教导虚心理解，不要不当回事。战胜自我，只有征服自我才能征服世界。有勇气应对是关键，如某个名人所说：“勇气通往天堂，怯懦通往地狱。”

四、工作中不断地丰富知识。知识犹如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就会枯竭。

有一句话我很喜欢：“成功的人不在于你认识了多少人，而在于多少人认识了你。”努力地去认识他人，也是让他们认识你，从他们身上发掘出你能够学习的地方，体会每一句睿智的语言。

坦白讲，这么短的时光内，小小的寒假工能学到什么呢？就锻炼了态度，心态更加坦荡，我想这已经足够了。生活就像一种修行，只有行万里路，亲身体会实践才能有所感受。

在回来的路上，跟学姐们聊了一路，她们的社会经验比我牢靠的多，从她们的语言中就会体会到那种成熟。遇事不要先为自我找借口，很多的话当着同年级的同学说还好，在她们面前说只会让她们笑话。学姐们给我讲了好多她们所经历的人情世故，她们总说你等遇到了就会明白了，此刻听了也不会明白，只要记得，以后无论做什么不要为自我开脱，学会独立解决问题，虚心学习别人的突出。凡事做了就要做好，承担起该有的职责。

这个寒假，见识了很多事，认识了很多，收获了很多，很多。不只是有劳有得的工资，还收获了比这更重要更加无价的财富。期间所赚取的经验将永远成为人生最宝贵的财富之一。

社会是一个很好的锻炼基地，能将学校学的知识联系于社会，我感觉学习与社会实践是密不可分的。

## **个人教学实践总结报告篇二**

这个学期我们学习了模电这门课程，它是一门综合应用相关课程的知识内容来解决书本上定理的课程以及锻炼学生的动手操作能力。模电实验涉及到各种仪器的使用，比如示

波器，函数信号发生器，及信号获取，信号调理、变换、信号分析和特征识别等。

课程知识的实用性很强，因此实验就显得非常重要，我们做了功率放大电路，文氏电桥等实验。刚开始做实验的时候，由于自己的理论知识基础不好，在实验过程遇到了许多的难题，也使我感到理论知识的重要性。但是我并没有气馁，在实验中发现问题的，自己看书，独立思考，最终解决问题，从而也就加深我对课本理论知识的理解，达到了“双赢”的效果。于是我每次上课，除了带实验课本之外还带了模电书。

在实验过程中，我不但学会了如何调试仪器，按实验要求连接电路，如何写出规范实验报告以及做一个实验所需要的严谨精神。实验过程中培养了我实践中研究问题，分析问题和解决问题的能力以及培养了良好的工程素质和科学道德，例如团队精神、交流能力、独立思考、测试前沿信息的捕获能力等；提高了自己动手能力，培养理论联系实际的作风，增强创新意识。

在做模电的实验前，我以为不会难做，就像以前做物理实验一样，做完实验，然后两下子就将实验报告做完。直到做完测试实验时，我才知道其实并不容易做，但学到的知识与难度成正比，使我受益匪浅。在做实验前，一定要将课本上的知识吃透，因为这是做实验的基础，否则，在老师讲解时就会听不懂，这将使你在做实验时的难度加大，浪费做实验的宝贵时间。比如做文氏电桥的实验，你要清楚电桥的各种接法，如果你不清楚，在做实验时才去摸索，这将使你极大地浪费时间，使你事倍功。做实验时，一定要亲力亲为，务必要将每个步骤，每个细节弄清楚，弄明白，实验后，还要复习，思考，这样，你的印象才深刻，记得才牢固，否则，过后不久你就会忘得一干二净，这还不如不做。做实验时，老师还会根据自己的亲身体会，将一些课本上没有的知识教给我们，拓宽我们的眼界，使我们认识到这门课程在生活中的应用是那么的广。

以下是我的具体体会：

1、准备越充分，实验越顺利。古人云，磨刀不误砍柴工。前期的知识储备、文献储备、材料准备、方法准备可以避免手忙脚乱，充分的预实验使你充满信心。一步一个脚印，就不必“从头再来”。最不能容忍的是在开始的几步偷懒，造成后面总有一些无法排除的障碍。

2、交流是最好的老师做实验遇到困难是家常便饭。第一反应应该想到的是交流。不仅仅是同学之间相互帮助，更能帮助自己理解实验，更好的完成实验。同学之间也能更好沟通。

3、一半时间做实验，一半时间看文献。千万不能把时间全部消耗在实验台上。看文献、看书、看别人的操作、听别人的经验、研究别人的思路，边做边思考。要学会比较，不要盲从。否则，会被一些小小的问题困扰许久。

4、记录真实详尽。人总是有一点虚荣心的。只把成功的步骤或漂亮的结果记到实验记录里，是很多人的做法。殊不知，许多宝贵经验和意外发现就这样与你擦肩而过。客观、真实、详尽的记录是一笔宝贵的财富。有时老师教育我们不要抄数据，可能就是这样的原因吧。

## 个人教学实践总结报告篇三

本次实践的单位是目前以代理低温新鲜食品和饮料为主的\_\_行商贸有限公司，主要代理的品牌有：光明酸奶、卡士酸奶、万威客肉品、养乐多、伊都日式拉面、凡凡屋日式乌冬面、高丽农庄韩式泡菜等低温产品，主要客户为沃尔玛、北京华联、南城百货、优购、华润、人人乐等大型ka卖场和连锁超市。\_\_行商贸有限公司成立于\_\_年6月，是个新兴的小代理公司所代理的产品有限且其主要代理的产品光明酸奶的知名在区内不是很高，与其他酸奶相比销售量会相对小，之所以选取该公司作为实践单位一者是想了解公司在起步阶段的运行

状况，二者是想挑战一下自己，试试在品牌知名度不大的状况下自己的销售潜力如何。第三在不断的学习与实践中提高自己，融入社会，体验就业，为将来的走出社会打下良好的基础。

本次暑期实践分为两个阶段，试工阶段和正式上班阶段。

试工阶段是三天，地点在华润万家购物广场，试工阶段主要是学习有关产品知识、公司文化以及产品的相关销售技巧，同时也是公司的一个考核期，看我能否胜任此份工作。由于卖场比较大，各个产品都有相关的负责人，我被安排销售光明酸奶，由卖场的促销小组长带领，因为之前都没有经过任何的培训，直接到卖场实训，所以试工第一天有点不知所措，主要是熟悉卖场结构格局，听、看促销主管怎样跟顾客介绍产品，到达一个熟悉环境的目的。第二天，直接开始介绍产品，在学习中实践，实践中学习。但是实践的第二天犯了一个很大的错误，我把一瓶巴马利琅矿泉水还有一根火腿以及一瓶王老吉带进卖场放在员工柜子里。结果促销主管开柜子的時候吓出冷汗了，要是被查出来要被罚钱还要被超市公告偷商品。当时就被吓傻了！只明白顾客不能把商品带进商场，没有思考到员工也不能。之后偷偷的拿出去还好没事。第三天，光明酸奶的产品知识基本掌握，试工阶段也结束了！

正式上班时间是7月14日，地点是在太阳广场人人乐超市。来到上班地点之后才明白公司只安排了我一个促销员在那里，那里的所有事物全权由我负责，而且不像在华润有人教我相关的流程，第一天空上班只有一个即将辞职的促销员告诉我我要负责的事物具体有哪些。相对于华润万家来说人人乐超市是个比较小的卖场，公司只安排了我一个促销员，不存在人员的分工，所有的产品都是我一个人负责。除了要促销产品以为还务必收获、上货、退货、申请产品的免费品尝所有这些流程我都务必在很短的时间内学会。

上班的第二天我就有点力不从心了，首先是在试工阶段只

学习了光明酸奶的销售，其他卡士酸奶、万威客肉品、养乐多、伊都日式拉面、凡凡屋日式乌冬面、高丽农庄韩式泡菜等都没有销售过，也没有相关的培训了，怎样介绍这些我没有销售过的产品成了个难题。至少介绍的时候底气很是不足。其次，超市的产品摆放位置不是按照各个单位的产品摆放的，而是按照产品的种类摆放，由于对公司产品种类的不熟悉，晚上顾客多的时候分不清哪些是蒙牛产品，哪些是伊利产品哪些是我们公司的产品。再次，我的主要工作的是晚上超市的顾客多的时候摆台给顾客免费平常产品，介绍顾客购买，由于是免费品尝的产品，需要申请免费品尝标签，一共需要三个超市管理人员签字确认，而这三位领导都没有固定的办公地点且我都不认识人。这样当天的工作效率自然很低，销售量也很低。

第三天，公司送货来，我需要负责收获，由于收获程序有点复杂，公司的业务员过来教我，有她在我似乎没有那么紧张，叫我怎样做我就怎样做，只是动作有点慢，第一次收获我没有感觉收获的困难，只是觉得程序复杂了点。随着时间的推移，在人人乐的各个方面也逐渐熟悉了，周围的环境和人员都开始熟悉了，其他产品的促销员也大都是暑期工，大家都是同龄人交流起来也方便多了。7月20日公司来货，这次不再有业务员在身旁指导了，其实收获远远没有我想象的那么简单，我一个人要找人签字，要点品种很多我又不熟悉的货物将其分类，还要找出质量检验报告给收货员看，质量检验报告是所有产品的都在，一连好几页，一页一页翻看，最主要的是我们的产品都是冷藏收获务必迅速，收获部的员工每一天都很忙，没有人有时间来慢慢教别人。第一次自己收获足足用了三个小时（16点开始一向19点）。

由于刚来需要一个适应的过程，所以这个过程中销量一向不是很理想，再者7月下旬一向都在下雨，超市附近新开了一个华联超市，顾客相对来说少了很多。总的来说7月份的销量不够理想，有主观原因也有客观原因。从公司开会回来我认真总结了一番，找出我做得不到位的地方，争取在八月份把销

量提升上去。八月份刚开始的3号，真的另我极其的难忘，因为那天我哭了。按照常理说来了大半个月了对收获的流程就应很清楚了，但是那天由于既要退货又要收获，先退货才能收获，但是之前没有退货的经验，程序一点都不懂，全都乱了套，收货部的其中一位收货员当天情绪也是很不好，狠狠把我骂了一顿，加上质量检验报告频频出错，我急得就哭了。可想而知当天的销量下降了一半。下班回家的路上我好好想了想，确实是有错在先，所以我决定今后找人帮忙收获。因为其他的促销员都是公司派人收获，所以他们相对来说就比较闲，于是我平时有时间的时候就帮石埠牛奶的促销员上货，然后公司有货来的时候我就请她帮忙一齐收。事实证明在接下来的日子里我们合作得很愉快。

八月份的销量在九号的时候有了一次突破，到达了七、八月份最好的一次，而在14号的时候又有一次突破，这次得到了公司的表扬。8月17号公司派了接替我的新促销员，最后我决定教她两天，把我在超市学到的一些技巧还有相关的程序教给她以便她少走弯路。8月18日22点我结束了为期一个多月的暑期实践。

在实践的过程中，不管是自身、公司还是超市本身都存在着一些需要解决的问题，总结有以下几点：

（一）自身：前期学习不够，对公司的了解不深入，导致正式上班不能很好的应对各种突发的事件，解决问题的潜力有待提高。另外销售方面的技巧也有待提高，理论的基础还是够扎实，相关的销售心理学还有推销的技巧各个方面的理论知识都需要有进一步的提高。

（二）公司的业务员办事效率有待提高，尤其是质量检验报告的打印和发送，几乎每次都会出现错误，检验报告一旦出错货物就不能收进仓库，冷藏的货物容易变质。一连串的问题都会出现，影响销量。

（三）太阳广场的人人乐超市销量与其他的人人乐超市相比销量一向不是很理想，其实很大一部分原因是员工的管理上存在的问题。例如，同样一个超市各个部门的员工都不和睦，果蔬区的拉货车即便是空着也绝对不会借给急着找车子拉货的其他员工，赠品的申请程序过于繁琐，浪费员工的很多时间。超市的货物格局也是很多不合理的地方，零食区分成了两个，一个在二楼一个在三楼，不能满足顾客的需求。另外，超市本身的员工分工就很不合理，没有把任务分配清楚，各个区的职责没有落实好，导致出现了问题找不到负责人。

#### （四）实践体会：

本次暑期社会实践感慨良多总结有以下几点：

##### （一）要想做好工作，良好的沟通是关键。

无论是与同事还是顾客，沟通都是很关键的，尤其是工作之初，很多事情都需要良好的沟通，掌握良好的沟通技巧是提高工作质量的保证，沟通不好，事情解决不了，影响情绪，销量就会降低。人与人相处是一门很有学问的艺术，人与人的相互适应、相互包容、相互理解促成我们良好的人际关系，使我们处在一个和谐的工作环境之中，工作质量自然就稳步上升。如此，不仅仅利于自己的工作利于他人的工作，更重要的是也有利于店主和顾客，营业额升高，顾客满意度上升。和谐的工作环境要靠我们自己去营造，此刻到处充满着竞争，似乎身边少了许多人情味，功利之心人人皆有，但我觉得二者并不完全矛盾，我们应当权衡利弊适度改变一下心态，从而从容的应对当今的就业、从业形势。

##### （二）顾客是上帝，领导也是上帝。

相对于服务行业来说顾客就是上帝，只要把顾客伺候好了，一切都好办。这句话真的一点都没错，在工作的过程中有时候难免遇到比较麻烦的比较刁钻的顾客，但是只要我们语气



缓和点顾客还是比较满意的，黄氏牛奶的促销员就是因为说话语气重了点，结果有一位顾客在超市里大喊着要投诉她。我虽然也遇到过类似的顾客，但是其实我们能尽量满足他们的要求，顾客还是很不愿意惹出事端的。再者，领导也是上帝，这是我从伊利酸奶促销员被赶走的事情中领悟出来。领导是就是领导，作为领导工作上就要尊重他，服从管理，与领导绝对不能有正面的冲突。

### （三）努力、努力、再努力！

虽然是短期的实践，但是暴露出了我学习很多不足之处，比如销售心理学，懂得这门学问的话我相信我会做得比此刻更好。在接下来的学习中要不断的学习和摸索，不断的总结经验，学好课本知识的同时也掌握谋生的手段。期望下一个暑假实践会有所提高。

（四）最后，十分感谢xx行商贸有限公司给了我这次实践的机会，也感谢那些在工作中帮忙我的超市员工和促销员。

## 个人教学实践总结报告篇四

总结报告是做好各项工作的重要环节，一起阅读药厂实践个人总结报告哦！

一片叶子属于一个季节，年轻的莘莘学子拥有绚丽的青春年华。谁说意气风发，我们年少轻狂，经受不住暴雨的洗礼？谁说象牙塔里的我们两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书？走出校园，踏上社会，我们能否不辜负他人的期望，为自己书写一份满意的答卷于是我决定走进制药厂，进行假期实践。

康普药业股份有限公司湘潭一笑堂分公司”是康普药业20xx年6月收购“一笑堂（湖南）制药有限公司”全部股权，在湘潭同时注册的中成药生产基地。该基地位于湘潭市长株潭综

合改革试验区核心位置，占地100亩，环境优美，交通便利，毗邻京珠高速□1xx国道，距长沙、株洲均不超过50公里。一笑堂分公司引进国内一流的制药设备，取道地药材，融合现代科技，采用最新工艺，生产“喜来乐”牌系列产品40余种，包括治疗高血压、糖尿病、骨质疏松三大顽疾的绿色长线产品和绿色中药抗生素产品群，其中拥有自主知识产权的国家专利药品20余个。

实习的第一天，车间的主任先带我到生产车间看一下生产流程。要想进入车间内必须经过许多关卡。步就是更衣室，我进去换上专门的工作服，然后在进入下一个房间，就是普通区，最后才能进入生产车间，而车间里面也是一个一个的相通的房间，每进入不同的车间也都得经过两道门杀菌后才能真正进入到生产线。在这过程中，主任给我依依详细的介绍各个部门的工作职能，以及各个设备的运转功能。

也很带劲。

在实践的最后几天里，我亲眼看到药品的制作全过程。原来那一个小玻璃注射剂要经过那么多的工序才能制作出来。步是用碱水粗洗瓶子，接下来是细洗，而细洗瓶得经过三道工序：净化水清洗，甩干机甩干和红外线烘干杀菌。第二步是装药封口，这虽然都是由机器来完成的，但有的瓶子的口会没封住，所以必须得有人在旁边随时把那些没封住口的瓶子挑出来。第三步是水蒸气及高温杀菌。最后是帖标签装箱...

这次假期实践我以“善用知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富假期生活”为宗旨，利用假期参加有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。这次的社会实践收获不少。我认为以下四点是在实践中缺少的。

一．在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的工作让我认识更多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前工作的机会不多，使我与别人对话时不会应变，

会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。与同事的沟通也同等重要。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

二．在社会中要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。在多次的接触顾客中，我明白了自信的重要性。你没有社会工作经验没有关系。重要的是你的能力不比别人差。社会工作经验也是积累出来的，没有第一次又何来第二、第三次呢？有自信使你更有活力更有精神。

然就不怕了。”其实有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。有勇气面对是关键，如某个名人所说：“勇气通往天堂，怯懦通往地狱。”

四．工作中不断地丰富知识。知识犹如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。

以上是我自己觉得在这次假期社会实践学到了自己觉得在社会立足必不可少的项目。大学是一个教育我、培养我、磨练我的圣地，我为我能在此生活而倍感荣幸。社会是一个很好的锻炼基地，能将学校学的知识联系于社会。实践是学生接触社会，了解社会，服务社会，运用所学知识实践自我的最好途径。亲身实践，而不是闭门造车。实现了从理论到实践再到理论的飞跃。增强了认识问题，分析问题，解决问题的能力。为认识社会，了解社会，步入社会打下了良好的基础。

药厂个人工作总结 xxx年即将过去，我来到xx药业已差不多有两年的时间，从最初的实习生到现在的产品部主管，真的很感谢各位领导对我工作能力的认可以及信任，对我工作方面的教导！

根据分工，我现在的工作职责主要体现在：洽谈、引进新品种的合作；理解、读懂新形势下的医药方案；负责广东省挂网的统筹工作；组织安排学术推广会议；协助副总处理部门的工作；编制各类统计报表；审核首营资料以及药监数据上传；负责处理药品质量方面的工作等等，虽然工作面非常宽，工作内容非常杂。但是，这两年来，本人紧紧地围绕着公司“XXXXXXXXXX”的宗旨，不仅对客户，对同事，对本人更是如此，严格要求自己，刻苦学习，扎实工作，不断改进工作方法，提高工作效率，增强工作的系统性、预见性、科学性，较好地完成了各项工作任务。xx年过去了，静心回顾这一年的工作生活，收益颇多。现将几方面的工作情况总结如下：

## 一、招投标及挂网工作

刚进入xx药业，从器械部转到质管部，首先第一接触的就是招投标的工作，一直延续到现在的挂网。看似很繁琐重复的工作，却教会了我很多东西。从最初的xx市属招投标，到xx汕尾市招投标、市属22种降价抗生素招投标、xx年广东省挂网、xx年部队招投标，五个项目，每一次都让我更深刻地体会了“责任心”、“耐心”、“细心”、“信心”的深刻含义。

差比价原则等。总结xx—xx年的几个项目，报错价的概率为0%，报价并成功入围品种的概率为90%，客户满意度为100%。

责任心的另一个方面是耐心、细心，招投标及挂网工作涉及到大量的数据，如果不耐心，不细心，那将会造成不可挽救的错误，因为涉及到客户委托我们报价。总结以往的招投标、挂网经验，其实数据多、大并不可怕，最重要的是有没有想办法去解决它，而不是盲目地解决，这样盲目一个一个数据去核对，就算完成了，也只是一个空白白的结果，并不能感受到解决难题的胜利，也不能总结方法应用到下一次的工作中。

在工作中，每一个人都必须要信心百倍的对待自己的工作，这样才能够做得更出色。必须要做自己本职工作的专家。当然，做本职工作的专家，就必须要付出自己的努力，在20xx年，新一轮的广东省挂网中，我会更加努力，更加读懂方案，多跟前辈学习，弥补自己的不足。

## 二、新产品引进，洽谈-----产品部

xx年的广东全省统一挂网，给公司带来了机会，也带来了挑战。“一品两规”，加大了产品竞争的激烈化，市场份额竞争的白炽化。目前公司的产品结构主要以抗生素、心脑血管、能量合剂为主，附带部分普药，妇科药等，所经营品种数共\_\_个，其中底价合作\_\_个，配送品种\_\_个。市场竞争的激烈，迫使大多数的医药企业都在寻找长线，独家通用名，空间大的品种，以完善公司的产品结构。

数据的整理分析、报表编制以及图像分析。谈品种不难，难的是谈到好的品种，这必须下很大的苦功夫。只有产品跟市场相结合起来，才能找到好的品种，有销售数据的不一定就是好的品种，没有销售数据的不一定没有前景的品种。我相信，最了解市场的一定是站在最前线的一线人员，要弥补自己的不足，空白之处，除了要多了解医药行业发展的趋势，而且必须要跟客户、业务员多沟通，因为从与他们的沟通当中，可以获取到更多更新的信息。另外，要对品种多做数据分析表，从数据表中读出信息。

## 三、学术推广会议

xxxx年度，我司前后共举行了xxxxxxxxxxx等等产品的知识讲座，这些知识讲座对于公司包括业务员在内的员工提高对产品的认知度以及熟悉度，起到了很大的作用，而且经过厂家相关人员的介绍，业务员对产品的药理以及相关临床应用、用法用量有了更深的理解，更有利于他们开展其业务工作。但总结xx年度的各类知识讲座，本人觉得有几点是有待改善

的：1、在介绍产品本身的同时，应同时对其竞争产品作比较。才能更突出其优势及卖点；2、区别对待商务一部、业务部以及商务二部。商务一部面对的客户全部是临床人员、业务部面对的客户直接是药剂科，对产品本身的特点、优势要求有明确的了解熟悉。而商务二部面对的客户大多数是商业或个人代理商，除了对产品本身的特点等需要了解外，更需要的是对于市场的分析。

公司内部的产品培训。因工作的担搁，本人只在商务二部举行过xx注射液的产品培训，原计划的省代品种的知识培训并没有按时完成，这是最大的遗憾，在新的20xx年，我一定会加强这方面的工作，同时，自己也会加强医、药学知识，医药市场方面的学习，加强学术推广能力。

#### 四、质量管理方面-----质管部

药品是一种特殊的商品，其质量问题直接关系到人类的生命。所以，国家颁布了gsp医药经营企业必须对其经营的药品质量进行严格的管理。

质管部的工作：对首营资料进行审核、归档；处理药品出现的不良反应事件；药监上传数据的审核；二类精神药品购销存数据上报、熟练千金方物流管理系统等等。工作总结：对首营药品、首营企业、一般商品档案资料重新进行了以编码为序的资料整理，资料归档已趋完善有序；熟练千金方物流管理系统，能及时导出相关的数据，自如应对药监局的gsp检查，飞行检查，申请二类精神药经营范围的现场检查、申请蛋白同化、肽类激素的现场检查等等，并获得了相关部门对我司资料管理的赞许。对二类精神药的购销进行实时的监督，做到及时上传。

不足之处：未能及时追踪业务员与医院签订的二类精神药购销合同；部分首营资料尚不齐全，需完善。

建议：对于药品资料，应在原代码里备注其药品编码，以示其已归档，避免重复，增加工作量。对于首营资料，尽量在药品进仓前进行审批。

## 五、其它

为业务部、商务一部提供不限价品种市场潜力分析统计表；为商务二部提供省代品种月销量分析表；为业务部提供公司品种月销量排名数据并制作图表等等。通过各种各样的数据，使他们更了解清晰各自的工作情况。同样，自己在制表的过程中，除了更掌握excel的使用以及技巧外，对品种的销售情况也有了一个大概的了解。

## 个人教学实践总结报告篇五

### 一、目的：

在注重素质教育的今天，学校要求学生假期进行社会实践作为促进进学生素质教育，加强思想政治工作，引导学生健康成长的重要举措，作为培养和提高学生实践创新能力的重要途径，一直来深受学校的高度重视。社会实践活动一直被视为培养德、智、体、美、劳全面发展的跨世纪优秀人才的重要途径。

学校是一个小社会，我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的花朵，通过社会实践的我们深深认识到社会实践实践是一笔财富。社会是一所更能锻炼人的综合大学，只有正确引导我们深入社会，了解社会，服务社会，投身到社会实践中，才能是我们发现自身的不足，为今后步入社会创造良好条件；才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。

### 二、实践内容：

在公司做销售锻炼自己的能力，体会社会事务，工作辛劳。近两个月的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多东西，而这些东西将让我终生受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，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，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会才是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。

### 三、实践总结：

在这次为期较短的社会实践中，获益匪浅，深切感受到社会实践的重要性，也感受到人生需要奋斗，我们都需要从现在就开始掌握一定的专业与非专业知识，充实自己的心灵，武装自己的大脑，使自己的人生精彩而灿烂。我看到了一些在学校看不到的东西，也学到了一些在学校里学不到的知识。我想，这个应该是我这次做社会实践最大的收获。

#### 1. 挣钱的辛苦

每天辛辛苦苦重复同样的工作，小心翼翼的进行日常工作，才可以得到工资，这次的体验确实让我真真切切感受到父母的钱来之不易，一分一厘都来自于没日没夜的辛勤工作，挣钱确实是个很艰难的过程，需要全心全意的付出。

#### 2. 人际关系

在这次实践中，让我很有感触的一点就人际交往方面，、大家都知道社会上人际交往非常复杂，但是具体多么复杂，我想也很难说清楚，只有经历了才能了解、才能有深刻的感受，大家为了工作走到一起，、每一个人都有自己的思想和个性，要跟他(她)们处理好关系得需要许多技巧，就看你怎么把握了、我想说的一点就是，在交际中，既然我们不能改变一些东西，那我们就学着适应它、如果还不行，那就改变一下适



应它的方法。让我在这次社会实践中掌握了很多东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。同时在这次实践中使我深深体会到我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

### 3、具备随机应变的能力

要具备随机应变的能力是因为在销售的过程中，总会遇到各种千奇百怪的人和事，如果没有随机应变的能力，只懂得拘泥于一般的原则而不懂得变通，有可能会導致交易失败甚至给自己带来不必要的麻烦。因此，一定要有随机应变的能力。

### 4、微笑面对每一位顾客

对人友善，肯定会获得回报。而表示友善最好的方法就是微笑。因为微笑是所有人类共有的语言。做服务行业的人应该养成微笑的好习惯。面带微笑的人，给人一种容易亲近而友善的感觉。而且，微笑是人的一种本能，它不需要花费任何成本，也无需努力，但它使人感到舒适，乐于接受你。相对于面无表情甚至表情冷漠的人，人们更喜欢与面带微笑的人打交道，更何况在服务行业中作为上帝的顾客。

### 5、认识来源于实践

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。实践的不断發展，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，与此同步，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決定作用，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。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。

## 6、管理者的管理

在公司里，有很多的管理员，他们就如我们学校里边的领导和班级里面的班干部。要想成为一名好的管理，就必须要有好的管理方法，就要以艺术性的管理方法去管理好你的员工，你的下属，你班级里的同学们！要想让他们服从你的管理。那么你对每个员工或每个同学，要用到不同的管理方法，意思就是说：在管理时，要因人而异！

## 7、自强自立

俗话说：“在家千日好，出门半”招“难！”意思就是说：在在家里的时候，有自己的父母照顾，关心，呵护！那肯定就是日子过得无忧无虑了，但是，只要你去到外面工作的时候，不管你遇到什么困难，挫折都是靠自己一个人去解决，在这近一个月里，让我学会了自强自立！凡事都要靠自己！现在，就算父母不在我的身边，我都能够自己独立！

## 8、责任的重要性

虽然在实践中只是负责比较简单的部分，但能把自己在学校学到的知识真正运用出来也使我颇感兴奋！在学校上课时都是老师在教授，学生听讲，理论部分占主体，而我自己对专业

知识也能掌握，本以为到了企业实践应该能够应付得来，但是在企业里并没想象中如此容易。平时在学校，数字错了改一改就可以交上去了，但在公司里，数字绝对不可以出错，因为质量是企业的第一生命，质量不行，企业的生产就会跟不上，而效率也会随之降低，企业就会在竞争的浪潮中失败，所谓“逆水行舟，不进则退”，企业要时时保持着这种竞争状态，才能在市场中立于不败之地，就因为这样，企业会对每一个在厂的员工严格要求，每一个环节都不能出错，这种要求在学校课堂上是学不到的，在学校里可能会解一道题，算出一个程式就行了，但这里更需要的是与实际相结合，只有理论，没有实际操作，只是在纸上谈兵，是不可能在这个社会上立足的，所以一定要特别小心谨慎，而且一旦出错并不是像在学校里一样老师打个红叉，然后改过来就行了，在工厂里出错是要负上责任的，这关乎工厂的利益损失。

## 个人教学实践总结报告篇六

社会实践是我们大学生走向社会，体验社会，感受社会的一项富有意义的实践活动，通过社会实践，我们可以丰富我们的暑假生活，通过工作，我们可以理解父母平日工作的艰辛，通过磨练，我们可以提高自己人生的阅历，通过交往，我们可以结识更多的朋友。

但这任何的一样都需要自己的体会与发掘。

年轻，是我们值得骄傲的资本，未来的时代还等着我们去开拓。

社会实践活动虽然短暂，但她给我们带来的巨大影响却远没有结束。

通过这次社会实践我真正明白社会生活与校园生活的差距。

校园毕竟是太小了，我们在学校学的是理论知识，我们必须要把所学的东西应用到实际中才会发现它的价值。

我们总以为在学校上课枯燥无味，总向往那些自言自语在享受生活的人，总有着别人不知到的理想，总想着有一个辉煌的未来。

但我现在开始明白，所有的想象都是虚无缥缈的，只有自己亲身实践过，才会有一个清醒的认识，才会正确地给自己定位，确立相对现实的目标。

在实践后才会发现自己所学的东西是多么有用，自己是多么的需要进一步充实，其实实践也可以提高学习兴趣的。

这就是在通过学习丰富自己，通过实践来激发自己。

并且在学生阶段的我们需要了解的东西太多了，我们不能只靠书本去认识它们，这样的认识太浅薄了，不能算是真正的认识。

我们需要尽可能多的去接触这个社会上的东西，俗话说人是社会的主人，我们要享有主人的权力就必须先了解社会，不然的话就很可能被社会所左右，那样的生活不会幸福安乐的，只会是痛苦和无奈的。

我们现在是大学生了，已经不再是中学生，不再是每天依靠父母的人了。

再过不久，我们也必须走向社会，去创造属于我们自己的事业，自己的辉煌。

提前接触社会可以让我们了解社会的轮廓，为今后在社会中生存打下基石。

我们要正确理解到，其实社会就是一所综合性的大学，在社会中我们可以学到许许多多的知识，补充我们的大脑。

失败的可以作为一种教训，同时深深地印入自己的脑海当中。

人的一生不可能不犯错误，所谓人无完人，每个人都有他自己的缺点，弱点，通过这些错误我们可以更加升华自我，再从中找出经验与成果。

体现我们大学生的价值。

每个人都是社会的一份子，每个人都离不开社会，而社会也是我们赖以生存的家园。

为社会做贡献是每一个公民应尽的责任，贡献不在于大，最重要的是他能否实现自我价值与社会价值，。

在大学阶段要求我们用世界观，人生观，价值观看待种种问题。

我们也必须将我们的视野开拓，将心胸放宽，成为一个对社会，对国家有用的新世纪人才。

通过这次的实践活动我收益颇丰，学到了不少知识。

首先在社会中要有自信。

自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。

在多次的接触社会中，我明白了自信的重要性。

你没有社会工作经验没有关系。

重要的是你的能力不比别人差。

社会工作经验也是积累出来的，没有第一次又何来第二、第三次呢？有自信使你更有活力更有精神。

再而在社会上要善于与别人沟通。

经过一段时间的工作让我认识更多的人。

如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。

以前实践的机会不多，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。

与同事的沟通也同等重要。

人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍。

别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

再来是在社会中要克服自己胆怯的心态。

也许很多人是第一次，或者是很少去接触社会实践活动，在面对人与人，公司高层和普通工人会有紧张甚至是胆怯。

这是非常正常的。

但是在社会中你要学会厚脸皮，不怕别

人的态度如何的恶劣，也要轻松应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就不怕了。

其实有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。

战胜自我，只有征服自己才能征服世界。

有勇气面对才是关键。

最后是工作中不断地丰富知识。

知识犹如人体血液。

人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。

大学是一个教育我、培养我、磨练我的圣地，我为我能在此生活而倍感荣幸。

社会是一个很好的锻炼基地，能将学校学的知识联系于社会。

实践是学生接触社会，了解社会，服务社会，运用所学知识实践自我的最好途径。

亲身实践，而不是闭门造车。

实现了从理论到实践再到理论的飞跃。

增强了认识问题，分析问题，解决问题的能力。

为认识社会，了解社会，步入社会打下了良好的基础

在这次的社会实践中我去了家汽车修理厂工作，我本来就是一个文科生，每天在大学学的都是一些管理，经济类的知识，而现在要我去学习一些汽车的知识与结构，当然作为一个实习生，又是只有一个月的时间，我只能帮助师傅们一些小活，修理一些小的问题。

很多人认为将来的工作会和自己的专业对口，然而我自己也是这样认为的。

来到修理厂我才明白了人不一定要按照自己的专业来做，通过其他方面的锻炼同样可以提高自己的知识水平。

在实践中我深深体会到了人与人之间的关怀。

对于一个只是新手，完全没有经验知识的我来说，师傅们还是能够耐心的指导我。

对于一个学经济管理的学生来说，接触到这些复杂的机器不是一件容易的事情，面对着这一台台机器我真的是感到“无从下手”。

开始时我只是帮助师傅们整理部件，但只要他们休息的时候都会主动过来教我如何去认识一些汽车概况，有时他们也会让我自己动手试试修理一些小毛病，平时我是很少动手去干这些活的，所以总是无法很好的做好，修理小毛病都花费了我不少的时间。

当然这些活在师傅们的眼中是那么轻而易举的事情。

由于是第一次工作，难免会有许多的不适应之处，因此也总会出现一些小错误，但我认真学习，有不懂的地方就问，随着经验的不断积累，错误的逐渐减少，工作效率不断提高。

虽然从实践中走来，带不回任何精湛的技术，但带回了也许是我一生中最宝贵、最值得珍惜的收获。

这段时间，最令我感悟的就是这种敬业爱岗的精神，这种兢兢业业的工作态度深深教育了我，处在这样一种工作环境使我深受感染，让我明白到工作就是要这个样子，这个对我以后无论在哪个岗位上工作都是受益不浅的。

在车间每个人都是那样的认真，那样的仔细，对于一个服务业来说，顾客就是上帝，只有顾客满意了，我们才能真真正正



正得到成就，感到开心。

我还深深的感觉到自己在单位里所学到的东西和在学校所学的理论有一定的差别，所以我领悟到：要想在日后工作生涯上有所发展，就必须理论和实践必须紧密结合，使自己的知识在实践中得到增长，必须在实践中培养自己各方面的能力。

没有理论不行，没有实践更不行，没有理论就会什么事也只能略知一二，却不能好好地从中掌握道理。

没有实践，就只能是纸上谈兵，一无是处。

人在社会要有一种承担与挑战的精神。

遇到机会就要主动承担，遇到困难就要有挑战的精神，迎难而上。

但在承担前先充分判断自己能用最少的时间做出最好的效果，当你独立完成一项任务后你的道路就算打开了！那是否就以这种稳定的工作方式结束你的实践呢？我认为应当在实践中检验自身的实际工作能力的最大化程度。

独立分析能力我自己认为也相当重要，特别是在某些大是大非面前，更应该审时度势，准确判断，坚持立场，否则很容易走弯路，走偏路。

同时沟通也同等重要只有沟通，才能相互了解、相互认识；只有沟通，才能在实践中不断提高。

比如说，组员之间交流甚少。

在一起的时候大家一般很少谈论工作中的事情。

这样就不利于彼此工作的提高。

因为工作中的得与失只有通过交流、沟通，相互学习、参考，才能避免走弯路，才能真正达到共同提高的目的。

同时，我也会继续坚持创新理念，创新是源动力，有创新才有发展。

创新能为你的工作增加筹码。

时间太短暂了，我们只能走马观花似地去接触和吸收新事物，但我们通过实践也学到了很书本上没有的知识，既增长了见识，开阔了视野，又增长了实践操作能力、丰富了生活阅历，这将是我们走向社会的一笔最为宝贵的财富，同时对自己的社会定位和自身价值进行了一次客观评价，发现自己与现实之间的差距。

作为21世纪的一名合格人才，必须跨出校门，走向社会，把自己所学的理论知识应用于实践，从实践中不断分析、总结，从而提高自身解决问题的能力。

走向社会，参加实践，可以帮助我们摆正自己的位置。

社会实践虽然是辛苦的，但同时也是快乐的，只要有收获，我们都可以从中找到属于自己进步的筹码。

俗话说，实践是检验真理的唯一标准，这句话说的很是恰当。

在参加工作的两年里，学校的领导及同志们给了我很大的帮助，让我的课堂教学从生硬到熟练，也让我增加了对教学工作的热情，对课堂的探索，对整个职位的重新定位。

在教学过程中我不断积累经验，研究课程，改进教学方法，使每堂课程都饱满精练。

在我自己的努力和指导教师的帮助下，我的教学工作取得了

一定的成绩。

在过去的两年中，我能结合《纲要》，不断探索、研究、领会其中的精神，树立了新的教育观念，尊重每一个孩子，能根据学生发展的需要，努力为学生提供一个可发展、可探索的环境，并不断将新的理念与教育形式融入到我的实际行为中。

能坚持把学生的发展放在首位，树立“学生主体”的观念；能留心观察每一个孩子的行为表现，善于捕捉孩子的寻常时刻，并加以正确的分析、判断，不断提高自身观察记录的能力；能认真做好家长工作，及时将学生的在校情况反馈给家长，使每个家长安心工作；能据学生的实际情况，认真制定好各类计划，及时的记录好反馈信息；能经常反思自己的教育行为，经常反思自己所采用的教学方法是否有利于学生的学习和发展。

当然，在这过程中我不断寻找自己的不足，不断充电，提高自身素质，努力完善自己，争取使自己的教学水平更上一层楼！在本学期中，我不断研讨教学方式方法，并积极进行课堂教学改革尝试。

素质教育要求搞好教研教改。

要求每一名教师都要不断提高业务素质。

为此，我积极探索，大胆实践。

我积极向其他教师们学习，努力实施创新教学，积极发挥每一名学生的积极性、主动性和创造性，让他们真正尝试到成功的喜悦。

抓好探究性学习方法的研究，让探究性学习方法真正为教师们所掌握并灵活运用。

注意发展学生的能力，强化好奇心，启发学生敢于想象，勇于质疑，鼓励学生逆向思维、发散思维、求同思维、求异思维，努力开发学生思维的深度与广度。

教学中始终坚持以学生为主体，以教师为主导，教师的创新建立在此基础上。

搞好创新，积极实施探究性学习方法的研究，让每个学生都成为探究性教学的主体。

积极创设情境，让学生在探究性学习中培养兴趣，激发好奇心和求知欲。

我们使学生成为学习的主人。

认真指导学生自主学习、独立思考，鼓励学生自主地发现问题，提出问题和解决问题。

改革教法，注重学法。

变满堂问式教学为学生自由发展式教学。

教师加强学法指导，给学生学习充足的时间与空间，让学生充分体验学习的艰辛与喜悦。

教师适时加以点拨，迸发学生好学的火花。

认真备课、认真上课、认真布置与批改作业、认真辅导、认真考核是教学工作的基本要求，是每个教师必须执行的岗位规范，也是学校教学管理的中心内容。

工作的实践使我们认识到，教学管理是一项多系列、多层次、多因素的常规性工作，但绝不意味着陷入繁杂琐碎的事务性管理，也绝不意味着拼力使犟的一味蛮干，而是要使教学管理讲究科学，遵循其自身规律，努力适应学校发展的需要。

总之，经过一学期的计算机教学工作，我的教育理论水平有了进步，课堂教学能力也有了提高。

但也存在不足，今后会立足实际，开拓进取，不断前进。

## 个人教学实践总结报告篇七

我在中化进出口公司实习，实习期间接触到的外贸业务，很多都是在校期间所学习的国际贸易实务知识，特别是在实习之前我们进行的国际贸易综合实训操作，给我们后来的实际工作中起到了关键的作用，锻炼了我们各方面应对实践操作的能力。

在国际贸易综合实训中，我主要负责操作进口商的角色，在实训中，我第一笔业务犯了一个错误，就是没有核算进口预算表就确认了外销合同，虽然没有亏损但却给了我很大的警示，为我后来的实习工作积累了一些经验，使我在往后的实习工作中更加得细心谨慎，每一份单据都不允许有错误出现，每次都是详细核对，还请同事再次核对，因为甚至一小点错误，都会给公司甚至是国家带来巨大的损失。由于我的细心和谨慎的工作态度，得到了公司领导的好评，这也使得我的工作更有干劲和意义。

而且在国际贸易综合实训中我不只操作练习了进口商的角色，如开证申请，审核信用证，填写各种报关报检单据等。同时我还练习了其他几个角色，即出口商，进出口地银行，把相关业务流程都练习了一遍，又利用课余压缩下来的时间多做了一笔业务，自己充实了一下知识储备，把自己在书本中学习的知识与实践操作结合起来，充分锻炼了动手能力，这在我后来的实习中提供了必要的经验，使我很快就能上手外贸业务，而且国际货物买卖涉及面比较广，环节多，手续繁杂，工作节奏快，如果之前自己的准备不充分，是不可能干好工作的，所以，我在学校的实训中学到了很多东西。

通过学校国际贸易综合实训的学习，我们运用了实训的便利条件，熟悉了进出口业务中的各种技巧和专业知 识，体会了国际贸易中不同当事人的不同操作等都打下了良好的基础，跟现在公司的业务操作有很大的业务联系，从而充分发挥了我们的主观能动性，真正把在学校掌握和吸收的课堂知识运用到工作中，在工作中遇到的实际问题提供了经验和知识储备作用。

## 个人教学实践总结报告篇八

实践时间□xx年2月10日—2月14日

实践目的：

第一，丰富假期生活；

第二，锻炼自己与人交往的能力，增加社会经验实践经历及收获；

第三，了解基层劳动人民的工作情况，体会劳动人民工作的不容易。

在我的这次“打工”生活中，我也明白了许多：在日常的工作中上级欺压、责备下级是不可避免的。虽然事实如此，但这也给我上了宝贵的一课。它让我明白到别人批评你或是你听取他人的意见时，一定要心平气和，只有这样才能表示你在诚心听他说话。虽然被批评是很难受的，而且要明确表示你是真心在接受他们的批评。因为这样才能在失败中吸取教训，为以后的成功铺路。我们要学会从那里跌倒就从哪里爬起来，这才是我所应该做的。

工作中学习到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值。人往往是很执着的。可是如果你只问耕耘不问收获，那么你一定交得到很多朋友。

做苦工的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是做苦工生活的全部吧。我不知道多少做苦工的人有过这种感觉，但总的来说，这次的做苦工生活是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆的。现在想来，五天的实践生活，我收获还是蛮大的。我所学到的生活的道理是我在学校里无法体会的，这也算是我的一分财富吧。现今，在人才市场上大学生已不是什么“抢手货”，而在每个用人单位的招聘条件中，几乎都要求有工作经验。所以，大学生不仅仅要有理论知识，工作经验的积累对将来找工作也同样重要。社会实践虽然只有短短的几天但是在这段时间里，我们却可以体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验，更能认识到父母为我们付出之多，更让我坚定了好好学习来报答他们的信念。这些经验是一个大学生所拥有的“无形资产”，真正到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。

大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒得知道“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代社会需要的人才。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化成真正的能力要靠实践的经验 and 锻炼。面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地把暑期做苦工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。现在的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手能力以及与他人的交际能力。作为一名大学生，只要是自己能承受的，就应该把握所有的机会，正确衡量自己，充分发挥所长，以便进入社会后可以尽快走上轨道。

在这次假期的工作中，我懂得了理论与实践相结合的重要性，获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大程度上的启发。这次的做苦工是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

## 个人教学实践总结报告篇九

又一个学期结束，又一个暑假开始，开始结束，回环往复。

随着学年、年岁的增长，随着就业压力的不断增大，越来越感觉到自己的实践能力方面的不足以及“胸中墨水”的缺乏，心中苦闷，无处排解。

暑假漫长，总想趁着暑假做点有意义的事情，或者使自己的专业技能有所提升，或是使自己的知识面更广、更深，或是为以后的就业面试所需要的履历表添砖加瓦，然而，“事与愿违”、“计划永远赶不上变化”等熟语恰是我的暑假生活的真实写照。

在加入龙岗区大学生联盟之前的日子里，每天都觉得自己过得碌碌无为，盲目呆板，郁郁不得欢，“真窝囊”三个字就是自己对自己的“暑假”生活的总结。总想着改变现状，总想着自我提升，但结果都是雷声大雨点小，或者说根本就没有雨点。缺乏改变的途径，缺乏改变的动力，对自己的窝囊感到郁愤难平，但是不管怎么苦闷，怎么自我剖析，心中总有一个声音在告诉自己——要改变这种苦闷无聊的生活还是得靠自己的努力、主动、积极。

于是，一个不甘于枯燥、平庸的人出现了。在同学的qq签名上看到了加入“龙岗大学生联盟暑期社会实践活动”的号召，又在跟同学聊天时聊到我的无聊暑假，就在这样的机缘巧合下我加入了“龙岗大学生联盟”并且加入了秘书部成为了当中的一份子，一开始，我还没决定参加的时候也有过忐忑和犹豫，总觉得中途加入，总会有生疏、无所适从的感觉。但是，我不愿意放弃这样一个难得的可以摆脱无聊、郁闷生活的暑期实践机会，我想着，不管参不参加，总要先去了解之后再决定，不能够再干让自己后悔的傻事，不能把实践机会扼杀在摇篮里。于是我第二天就去了龙岗区团委所在地——海关大厦。那天的会议恰好是以关于秘书部与调研部合作搞好



“新老生经验交流会”为主题，也就是说我一去到在简单的认识之后就要投入工作，开始，我对一切都感到茫然，因为别人都有所准备，有所计划，而我就像一张白纸，一切都要从头来过，而我自问不是一个非常有“急才”的人，于是，那种自卑的忐忑又开始了，但是“既来之则安之”，我还是认真投入了那次会议，尽最大努力把我能想到的都提出来，至于能否被采纳就看大家的意见。经过了一番讨论，我清楚了自己的工作和任务，也得出了一个结论——什么事情总要去体验过之后才能知道是难是易，即使是难也不应该马上放弃，总要努力一番，尝试一番。

此后，我也就正式开始了工作，在这件事上，我自问我认真的做好了自己的工作，尽最大可能参与会议，即使我有请假，那也是事出有因，并非有意，实属无奈。

令我印象最深的是那一次“新老生经验交流会”的活动现场。我们为这一个活动也着实付出了许多的汗水与努力，从筹划到邀请观众到举办，真的是不容易。那一天，烈日炎炎，我们顶着火辣的太阳，一点半就到达了龙岗区图书馆的学术报告厅，开始了准备工作，大家都认真对待，服从安排，相互合作，各自做好自己的工作，把瓶装水装进购物袋，派发宣传单，带观众入场，给观众派发礼品，尽最大的努力找到最多的观众等等。我的工作先是把瓶装水装进购物袋，派发给在场观众，然后又帮忙站在门口派礼品，还有就是观众提问环节递麦克风给观众，工作名目虽然比较多，也比较累，但很充实，也很开心。看到交流会能够举办成功，真的是很高兴，就像是看到自己播种的秧苗长出果实一样，很有成就感。

总的来说，虽然我参与的龙岗区大学生联盟的时间短，次数也不多，但是我感受良多。最初我就在想，为什么别人都能够有参与社会实践的渠道，而自己就这么的孤陋寡闻完全不知道大学生联盟的存在呢？这也使我开始反思自己的人际关系的问题或者是在同学圈里的交流问题等等。但是，龙岗大

学生联盟的存在真的很有意义，它使得那么多的龙岗区的大学生获得了参与社会实践的机会，祝愿龙岗区大学生联盟越办越好，吸纳更多的志同道合的大学生参加，举办跟更多的有意义的、创新的活动！

个人社会实践总结报告

社会实践总结报告

大学生暑期社会实践个人总结报告

寒假社会实践总结报告

客服个人总结报告

个人总结报告范文

军训个人总结报告

个人自查总结报告

医学检验个人总结报告

出纳年终个人总结报告

## 个人教学实践总结报告篇十

刚进大学，我开始思考一个问题，大学4年期间该如何度过，该把时间放在什么地方，毕业后能做什么。面对大学生毕业等于失业的现状，就业率低的大学现状，我们该如何面对，如何寻找一条适合自己的出路，考研，考公务还是创业我都思考过。面对社会竞争力激烈的现状，做任何事都有困难，都必须有恒心、信心、耐心。记得大学军训完后，各种的学生社团、学生会都在激烈的招新，我们学校有一条学生创业

街，我到那里感觉充满了向往，生活有乐趣，我最终决定要成为其中一名创业人员。背着这个愿望，我带着理想，带着希望，去尝试着。

目前社会的进步迅猛，科技水平日益提升，it行业也不断的扩大，我选择一个it行业开发学习，电脑方面的工作，刚开始都困难，但我坚信万事开头难的涵义，之所以选择这个行业，由于社会现状外，更多的是我的兴趣，兴趣可以让一个人去干实事。自从自己踏上创业的道路，时刻准备着挑战。虽然是在学校里，学校给予我们很多支持，但是我像在社会上一样，面对复杂的事亲身经历，自己策划好那之后的每一步想法和行动。作为大学生朝气蓬勃的我，有更多的精力融入其中，我意识到大学生创业要注意什么，自信、创新、务实、积累吃苦耐劳。一，从自信开始说起，我们有的是想法，但很多时候缺少实践，源于对自己没信心。我进来以后，经常遇到很多难题，比如说在修理电脑时，有时修个半天还修不了，那时想放弃了，这是必须要有信心，静下心来想想，学会用各种方法尝试，目的就是要解决问题。二，创新，从某种意义上，创新甚至可以决定创业成功与否，这是创业中必不可少的要素，它包括技术和思维的创新，这些将成为创业者创造市场的要素。三，积累，创业是一个系统过程，不仅需要创意，还需要多方面的综合素质和能力，比如获取经验，社会人际关系，管理能力等方面，这就需要一个知识的整合，经验的积累，会借鉴别人的成功方法。四，吃苦耐劳，我觉得这是创业中最困难的，我克服一切的困难，经常没有午休，没有固定的用餐时间，别人用周末时间玩，我用周末时间去准备工作中的流程。

自从经营起华生电脑以来，做过了从未做过的事情。受到各种的考验，如资金困惑，技术能力，经验水平。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。首先是店面装修，其就是贷款，我利用课余时间到社会去访问，去寻求合作的商家，提供给我们货源，有

时就是一整天在外面走十来家公司和经理洽谈，怎么去让他们相信你，对他们有什么好处，能放心把货给你，这需要我准备很多，如我们创业的计划，市场的需求等等。到现在店里的货源充足，商品价值将近十万，而且商家提供给我们的货都不需要押金，都是让我们卖出去才结钱给，这无疑解决了我们资金问题。现在我还不断地找新渠道，不仅注重产品质量问题，还考虑对比价钱，以便平稳的发展下去。这让我学到了很多知识，怎么去和别人交流，交流过程中注意什么，怎么让别人接受你的看法。从事我们这一行，必须要有电脑维修技术，这也对我产生很大限制，拥有可创业的技术的大学生只可能是少数。而对于我一个来自科技落后的农村孩来讲，更难以拥有可以创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。我积极学习，学会用各种方法，去当学徒，在学校就从网上看教程学习，不断领悟，不断的积累，不断总结，不断实践。

在学校，老师鼓励我们就业，但也支持我们创业。创业的路是艰难的，是曲折的。创业能带来很多好处，能磨练一个人的意志，能让一个人从脆弱变坚强，去坦然面对今后的人生。读万卷书，不如行万里路；行万里路，不如阅人无数；阅人无数，不如面壁思故；面壁思故，不如明师指路；明师指路，不如自己领悟。别对自己说不可能，没有做不到的事，只有想不想做的事。我给自己做了人生的规划，规划了自己的短期目标，长期目标和最终目标。懂得了自己需要什么和为之奋斗。我要做一个勇敢，自信，有目标的人——这就是我的定义。人生能有几个十年，机会走了就不会再来。我们都不想错过任何的机会，既然来了，就牢牢抓住。

人生还有很长的路要走，一个人应该实实在在地生活，才能让自己的梦想拥有一寸落脚的沙土，才能给生命的轨迹留下几笔浓厚的色彩。经历过的感觉，才是最真的。大学时光还要继续，未来的道路阳光与风雨兼程，也许远方尽是坎坷路，也许要孤孤单单走一程。无论怎样，我们依然要有自己的目标，自己的方向，因为我们期待着苦尽甘来，我们憧憬着雨

后的彩虹，所以我们要好好的生活下去，不再虚度青春年华，我们对得起生活，生活也就对得起我们。相信自己，在大学这片无垠的土地上自由的奔跑，在未来辽阔的天空中自由的飞翔。