

最新幼儿园实习个人总结 个人实习总结(模板7篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

幼儿园实习个人总结篇一

现将×××年度公司各项工作简要总结如下：

1、公路施工方面：

20×××年公司在公路建设市场激烈竞争的环境里，签订施工合同×××万元，完成了商周高速公路周口段路面下封层、透层、粘层施工；朝阜高速公路五标段透层和稀浆封层施工；铁阜高速公路六标封层、透层、粘层施工；水界高速一标段透层、粘层、稀浆封层施工；蓝商高速二标透层、同步碎石封层、粘层、桥面防水施工；宁棋高速路面透层、粘层封层洒布工程；风永十六标改性乳化沥青加工工程等7个项目，共完成总产值×××x万元。目前，还有一个在建施工项目，浦南高速b合同段改性沥青稀浆封层工程正在进行中。

2、机械产品生产方面：

×××年下半年通过合作开发生产出了水泥混凝土搅拌车系列。目前，已形成模具化生产线，并于×××年8月份试生产投入16台，现已完成整车生产8台，其中□12m31台，9m35台，8m31台，3m31台；半成品8台，其中9m37台，6m31台，完成生产总值约301万元，交付出租9m33台。

2、×××年，随着公司不断的发展壮大和施工范围的扩大，以及生产组织形式的变化，公司原有的一些规章制度，管理办法已不应当前的发展需要。对此，公司总部及各部门，对原有的一些规章制度，奖惩管理办法进行重新修订和完善，并要求认真落实，一年来通过各部门的不懈努力，已取得较好的效果。

3、加强人员的储备，保证生产施工等用人需要。由于公司施工和生产的实际情况造成目前人员不稳定现状，特别是有专业技术，有能力的青年员工，时有跳槽现象的发生。因此，为了满足适应公司的生产，施工的需要，公司的人力资源管理部门制定了相关的规章制度及奖惩制度，使公司人员管理方面更加规范化，制度化和科学化。

安全工作是各项工作能够顺利进行的保障。安全工作的好坏，直接影响着公司的经济效益，×××年的安全工作。公司主要做了以下几个方面。

1、公司各部门按照公司的要求，把安全工作放在首位，随时随地的加强员工的安全教育工作，把安全意识时刻贯穿在每个员工的脑海中。

2、认真落实安全生产责任制，坚持了安全例会制度，做到了安全措施层层到位。

3、配齐配全了安全文明标识和器材，按时发放和佩戴安全用品。

4、通过规章制度不断落实，促进操作人员自觉维护保养设备的责任心，保证了机械设备的完好，从而有效的防止了机械事故的发生。

5、由于认真落实了各项安全措施，×××年全年安全事故的发生率为0案次。

- 1、公司的各项管理制度还有待于进一步提高、完善和落实。
- 2、管理结构还不够完善，相应的管理技术人员还不到位，因此需加大对公司的宣传力度，提高企业的知名度，吸引更多优秀的人才加盟进来。
- 3、产品种类还比较单一，因此要进一步加大适应市场产品的开发力度。同时，要进一步采取目标考核等措施，均衡生产，降低生产成本，提高经济效益。
- 4、人员配备不尽合理，激励奖惩制度还有待于进一步完善，因此还需充分调动广大职工生产的积极性。
- 5、需要进一步加强公司的文化建设，做到以人为本，充分调动广大员工的主人翁意识和创新意识。打造公司核心竞争力，增强公司的凝聚力。

计划

一、全年计划完成施工、生产、租赁的产值目标

- 1、×××年计划实现施工合同签订额×××万，计划完成施工工程产值1500万。回收施工工程款1500万。
- 2、×××年计划实现产品生产(水泥搅拌车)48台(含已完成8台半成品)，计划完成产值504万元，计划实现销售18台，实现销售收入630万元(含底盘)，计划实现利润50万元。
- 3、×××年计划实现外租水泥搅拌车15—20台，计划完成租赁产值150—200万元，计划收入150万元，利润×××万。
- 4、×××年全年计划实现总产值2600万元。

二、组建成立产品的研发部(对外研发公司)，多渠道多方位开发适合于公路铁路建设市场的，附加值较高的?程产品。初

步选定开发移动式混凝土搅拌车和智能混凝土搅拌车。

三、加大生产、施工、租赁等成本目标考核管理，采取各种行之有效的方法降低成本，从而有效的保证公司效益的不断提高，促进资金的良好运营。

四、积极采取各项措施，加大公司的宣传力度，进一步提高公司知名度，打造公司核心竞争力。

五、进一步完善公司内部的管理组织机构和各项管理制度，制定和采取各项激励政策，使公司在管理制度上更加规范化、科学化；使各项工作进一步得到落实，保证公司全年的各项目标顺利完成。

幼儿园实习个人总结篇二

实习单位：生产测井中心第二项目部

实习地点：甘肃庆阳

实习目的：

- 1、体验现场生产测井环境，并熟悉整个生产测井流程；
- 2、结合所学理论知识，通过现场实际应用，加深认识；
- 3、通过现场实习，进一步熟悉测井仪器的原理、操作及安全注意事项。

作为一名刚走出大学大门的毕业生，我非常荣幸能够加入到中国石油测井技术中心温暖的大家庭，经过在江汉测井所三个月的培训，对我们的公司及公司的业务有了初步的认知。回到西安总公司以后得到单位领导很多的照顾与关爱，让我们真切的感受到了温暖。单位十分重视我们这些新员工的成

长与发展，为了让我们更实际的了解公司现场业务，公司领导悉心安排，多方协调，给我们提供了到生产测井中心第二项目部进行现场实习的机会，我们也体会到这是一个来之不易的机会，这次现场实习使我们对生产测井的认识从理论很好的延伸到了实际当中。通过此次生产实习，我从模糊的测井概念中亲身体会真实的测井生产，再到深入学习，既复习了理论知识，又学到了新知识，这是书本上没有的东西，只能在实践中得到。每天都有很多新的体会，对各种测井方法及其原理有了更深层次的认识和理解，对各种仪器的使用和操作也熟悉起来。

我在本次实习中主要参与的工作内容包括：仪器维修、仪器打捞、测试井（注水流量调试）、生产井（产水剖面、相关流量产水剖面）。

到达生产测井陇东项目部后，项目部的李书记对我们接下来的实习工作做了精心的安排，并进行座谈；安排项目部主管安全生产的刘经理为我们做了一天安全培训，提醒我们要保护好自己、不伤害他人、不被他人伤害、保护他人不受伤害，同时告诫我们“我不懂的不要乱动，我不会的要勤问”。在10月24日至11月09日期间，我共参与完成包括射孔、仪器打捞、吸水剖面、相关流量吸水剖面在内的七口井，在现场参与了磁定位仪器的维修。

学习到生产测井的测井步骤具体为为：

- 1、接到指令，准备出发；
- 2、制定行车路线，按照安全原则到达现场；
- 5、测井仪器下放到井中；
- 6、仪器下放至目的层位后，严格按仪器要求速度上提并开始测井；

7、操作员监测测井曲线是否出现异常，随时处理；

8、测井完成，现场验收测井资料，如果不合格要重新测量，直到合格。

具体学习项目安排及内容：

（1）仪器室参观学习，在仪器维修车间我们参观了四十臂井径、磁测、俄罗斯声波变密度、注水井用投捞器、伽马密度厚度仪、电磁流量计、超声流量计、压力传感器、急流伞、剩余油饱和度、高精度（加拿大）压力仪等一系列的装置和设备。李书记安排了专业工程师为我们一一讲解各种仪器的用途、工作原理及注意事项。我们都做好了笔记，学到了不少的知识。加深了我对测井仪器及测井原理的进一步认识。

工作，在射孔作业中一定要一步一步做好准备工作，做好安全防范，安全第一。

（3）测试是试油的一种手段，它是指在动态条件下对油气层进行动态监测、评价及采取相应的调整措施，从而得到地层压力，温度，地层产出流体性质的判断，渗透率，测试影响半径，油气的边界等，从而为下一步采取措施提供信息依据。测试分为两大类，一类是裸眼井测试，另一类是套管井测试。其中裸眼井测试是一种不稳定的测试，一般风险较大，因此测试时间不宜过长，一般井下不超过8小时；而套管井测试是一种稳定测试，风险较小，测试时间长，测试过程中可能出现层位污染，需要开井10分钟，然后关井，再开井充分流动，观察两次流动压力是否一样。测试就像医生看病一样，实时维护生产井的健康生产，稳产、高产，为二次开采储蓄资料准备。我参与了两口井的注水流量调试，就是：为了维持地层压力平衡，当我们采油过程中，还得向井底注入相应矿化度的水，以保证地层压力平衡。井底注水多少是通过一个调水嘴控制，通过调试调水嘴，改变单位时间注入井底的注水量，这项工作对于维持我们采油井稳产、高产，维护生态环

境，保护地层是很重要的。我们的下井仪器带有调试堵头，下方到调水嘴井段，捕获调水嘴并与之连接，通过电缆控制，对其进行调节，改变其通过水的流量，这就算达到了目地。这项工作根据地层实际情况及注水需要，每隔一段时间进行一次。

(4) 吸水剖面，指的是水井各个层位对于注入水的分配比例，也是应用于调剖堵水，防止水窜，提高注入水在各个层位的波及系数，提高油层的驱油效率，从而提高采收率。针对常规方法获取分层吸水指数存在的问题，结合渗流理论和注水剖面测井一次下井能连续测量流量和压力的特点，测井时多次改变井口注水量，通过注水剖面资料的处理确定各储层的相对吸水量、确定各储层的地层压力和吸水指数的方法，由此还能掌握各储层地层压力和吸水能力的差异。注意事项包括：注水方式、注水层位、了解油气比及含烃情况、有效厚度、日需注水量、累计注水量等。

(5) 相关流量注水剖面，熟悉地层各个组分流量比例，了解地层精确情况，通过同位素源进行示踪原理进行测量。操作跟吸水剖面一样，只是由于采用了放射性源，要更加注意操作及安全性。需要做到的注意事项：油压、套压、此井的注水方式、日注水量、测试时的实时注水量、放射性同位素的计量强度。根据自然伽马、磁定位、同位素三者，选择最小的测井速度进行测井。以保证测井数据的精度。

(6) 仪器打捞，根据周队长的介绍，作为生产井的仪器打捞，相对于裸眼井相对容易一些，生产井由于有套管，井壁相对稳定。我们的测井仪器，在生产中，就考虑到打捞的问题，几乎每件仪器都配备有专门的打捞工具，具体原理是：打捞工具根据仪器端口形状，制作成下井后能捕获并抓牢仪器的结构，以便稳固上提仪器。

实习感悟：通过这次现场的实习，学到了很多现场测井作业的理论知识、操作技巧及安全防范措施，也了解到井场安全

常识方面的知识，比如井场内不能吸烟、不能打伞，源库禁止一切电子通讯设备等。总之，在这次的实习中，我们将理论和实际相结合，对各种测井原理、测井仪器和测井工艺等有了更加深刻的理解。通过这次实习我更深刻的认识到作为一名新员工应该提高自身的业务水平、思想觉悟，养成严格的岗位意识。在工作中要培养良好的学习习惯，不断提高自己的学习能力，以接受新知识的能力。尤其是通过观察、发现问题、分析问题和解决问题的实际工作能力。通过队长们的告诫，待人接物与外界沟通的能力是顺利完成工作必不可少的，把自己培养成为具有丰富理论知识、较强实践能力、良好职业道德、高技能、高素质的中油测井员工。要处理好与上下级、同事、外部的协调关系，要明白良好的人际关系是我们顺利工作的保障。在实习中我亲身体会到了前线同事们艰苦的环境、切实了解到我们应该珍惜我们的工作环境和机会，为石油工业的进步做自己最大的努力，不断学习，不断改进，只有我们在学术上的进步，一是可以减轻一线工作的强度，为他们提供更好的测试仪器，提供更好的技术支持；更重要的，让自己这么多年的学习，在中国石油测井公司的平台上，充分发挥，实现自己学有所用的价值。为公司，为我们技术中心尽自己的一份力量。

幼儿园实习个人总结篇三

尊敬的各位领导老师亲爱的同学们大家好！

首先，很荣幸能作为优秀实习生代表在这里发言，我谨代表20xx级体育教育专业全体同学感谢学院对我们的培养，这次实习不仅让我们真正的踏上了讲台，还让我们体会当老师的一种满足感和一份为人师表的责任，让我们认识到自身的不足感和竞争的残酷，也为以后走向工作岗位积累宝贵的经验，俗话说：一分耕耘，十分收获！经过一个学期的教育实习让我从中收获了在校期间没有的成长经历，今天我站在这里跟大家分享我的实习体验，与收获，下面就这次实习工作，做一个简单的报告！

经过两年的学习，我在各个方面的能力都得到了很大的提高，回想到刚进入大学校门的那会儿和现在比起来说，我真的成长了很多，怀着对教育事业的满腔热情和对教师职业的热爱，我来到了我们的实习学校，黄兴镇中兴小学，这样的一次教育实习对我来说就是一次，将理论付诸实践的实践活动，在这里我将把在学校所学的专业知识运用到实际的教学中去，用所学的理论知识和技能去指导我的教学，让我在实践中检验到了，我究竟学到了多少知识，发现自己的不足而后去弥补，再回到教学中去。

这样的过程巩固了我的专业知识，积累了前所未有的在教学中小小的经验，让我的人生旅程多了一道难以忘怀的风景，让我不断的得到了提高，加快了完善自我的进程，一个学期的教学实习就是我将所学的知识，运用到实际教学中的一个过程，再在这过程中去学习，这样的实习也就成为一次特殊的实践活动。

来到黄兴镇中心小学，我第一次面对一大群可爱的小弟弟，妹妹，第一次被叫做老师，第一次有我活泼的学生，第一次带训练队，第一次参加教研活动…太多的第一次让我不尽其说！进入学校后，我组担任了学校一至六年级的体育老师，我兼田径队早晚训练工作，我们按照学院的分配原则，组员之间团结合作，精心做好备课上课，课后交流的各种工作，基本是可以归纳为以下几点！

第一，我们到实习学校后，对实习学校的校规校纪进行了认真的了解，虚心向学校原任课老师请教，除正常的体育授课和训练之外，还参与了校教职工趣味运动会，全镇年青教职工卡拉ok赛活动，努力使自己融入学校集体中去。

第二，我们在教学上严格遵守从指导老师的要求，组员之间集体备课，听课，评课，为上好课做好了，充分的准备，课后还进行上课心得交流，大大的增强了我们的教学能力，也培养了我们组员的团结和集体意识！

第三，我们努力上好第一节课，深知第一节课对我们实习生来说有着举足轻重的作用，因为这一堂课是新老师上的，学生会表现出特别的兴趣，他们往往怀着与以往不同的想法来听课，这样较容易的增强了师生间的信任感，我们在课后肯花时间与学生多接触，沟通感情，比如：搞一些娱乐活动，玩游戏等！使学生对我们实习老师形成一种亲切感，从而消除因陌生而造成的隔膜。

在实习过程中我们也遇到了一些问题，比如：

我们实习的对象是低年级，面对这样的学生就自身而言，需要足够的耐心，他们不像年级那样有自己的思想和自觉性，他们的注意力很容易分散，需要多表扬，鼓励！因此自己在上课前就要有一定的心理准备！

在学生的本身方面，学生的差异性表现的非常突出，身体素质差异非常明显，有时一种练习要分成多层次教学，否则无法进行教学，五六年级的学生对简单的或超出学生力所能及的练习，也会使他们反感，从而导致课堂气氛冷淡，所以上好一堂体育课必须抓住学生的心！

学校的田径运动队早晚训练任务由我全权负责，这光荣而艰巨的任务，就是我在我们学校，学到的技能和知识的一个很好的展现，由于我基础知识扎实，从而得心应手，从我的队员中得以体现！在我的不懈努力的带领下，做到训练有计划，阶段有测试，测试有记录，带领学生和科学系统的训练，训练工作逐渐走上了正轨，在本学期12月初，参加了黄兴镇小学生篮球赛，男子组取得了第二名，女子组取得了第三名的好成绩。

当他们学会一个动作，成绩进步的时候，当我看到他们脸上露出童真的笑容，我的心里哭了，我第一次尝到了老师的味道，有种前所未有的成就感！实习尽管很辛苦，但是我觉得，苦中有甜，甜中有乐，乐中有味！

本次实习工作总的来说还是比较成功的，由于我的表现比较出色，在充满愉悦，充满困难的过程中有所成长，有所感悟，有所收获，受到了实习单位领导的一致好评！在这短短一个学期的实习中，我对我们的简单的总结了一下，那就是任何工作都需要好的心态和足够强大的忍耐力，尤其是将来要做一名优秀的热门教师！

最后，再次感谢学院对我们的培养，感谢我的组员，感谢你们的全力配合指导老师，想对大家说声辛苦了，希望我的经历能给同学们一些启发，最后祝愿大家在以后的求职路上一帆风顺，谢谢大家！

幼儿园实习个人总结篇四

大学的最后一个暑假，我去区检察院实习，时间是从二00二年七月十六日至八月九日，我的暑假实习报告 [推荐]。实习期间努力将自己在学校所学的理论知识向实践方面转化，尽量做到理论与实践相结合，在实习期间能够遵守工作纪律，不迟到、早退，认真完成领导和检察人员交办的工作，得到院领导及全体检察干警的一致好评，同时也发现了自己的许多不足之处。

此次实习，主要岗位是审查起诉科，因此主要实习科目是刑法和刑事诉讼法，也涉及一些其他私法科目。在实习中，我参加了几起案件的开庭审理，认真学习了正当而标准的司法程序，真正从课本中走到了现实中，从抽象的理论回到了多彩的实际生活，细致的了解了公诉起诉的全过程及法庭庭审的各环节，认真观摩一些律师的整个举证、辩论过程，并掌握了一些法律的适用及适用范围。跟随干警提审，核实犯罪事实，探询犯罪的心理、动机。真正了解和熟悉了我国的公诉程序及法庭的作用和职能，同时还配合公诉人员做好案件的调查笔录和庭审笔录，做好案卷的装订归档工作。

实习期间，我利用此次难得的机会，努力工作，严格要求自己

己，虚心向领导和检察干警求教，认真学习政治理论，党和国家的政策，学习法律、法规等知识，利用空余时间认真学习一些课本内容以外的相关知识，掌握了一些基本的法律技能，从而进一步巩固自己所学到的知识，为以后真正走上工作岗位打下基础。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在短暂的实习过程中，我深深的感觉到自己所学知识的肤浅和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“学无止境”的含义。这也许是我一个人的感觉。不过有一点是明确的，就是我们的法学教育和实践的确是有一段距离的。法学是一门实践性很强的学科，法学需要理论的指导，但是法学的发展是在实践中来完成的。所以，我们的法学教育应当与实践结合起来，采用理论与实际相结合的办学模式，具体说就是要处理好“三个关系”：即课堂教育与社会实践的关系，以课堂为主题，通过实践将理论深化；暑期实践与平时实践的关系，以暑期实践为主要时间段；社会实践广度与深度的关系，力求实践内容与实践规模同步调进展。

在实习过程中，也发现法律的普及非常重要。我国政府为推进法治建设而进行的多年的普法教育活动，取得了很大成就。人们的法制观念、法律意识都有了很大的提高。但是在普法的深度与广度上还有一些不足。比如有些时候，人们对有些法律条文是知道的，但却不知道如何适用它，以至于触犯法律；有时候人们对两个以上不同法律对同一问题的规定不明白，不知道该适用哪一部法律，有一个案件就是这样的，被告人原是某村会计，后来在改选中落选，这样一些会计帐簿、会计凭证需要移交，但是他一直认为《会计法》是规定的要等帐目清算后再移交，所以就坚持不交出，结果被以隐匿会计帐簿、会计凭证罪逮捕，实习报告《我的暑假实习报告 [推荐]》。这一个案例就说明我们的普法活动不能只做表面

文章，要深入实际，真真正正的让人们了解法律、法规的含义。并在这个基础上，逐步确立人们对法律的信仰，确立法律神圣地位，只有这样法治建设才有希望。

再有一个问题就是青少年犯罪。在实习中所接触的案件中，有很大一部分案件的被告是八十年代以后出生的，甚至有两个犯有抢劫罪的被告人是八七年的。不考虑被告人家庭和自身因素，从社会大环境来说，我觉得社会也有一些责任的。从八十年代初改革开始到八十年代末，这是一个重大变革的时期。这一段时间对精神文明建设有些放松，也就是说，有些犯罪人在童年时期就有可能已经沾染上了一些不良习气。所以说，教育从娃娃抓起，不能只是一个口号，要真正落到实处。

“千里之行，始于足下”，这近一个月短暂而又充实的实习，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。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。这一段时间所学到的经验和知识大多来自领导和干警们的教导，这是我一生中一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。对于自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是最好的老师，正所谓“三人行，必有我师”，我们可以向他们学习很多知识、道理。

学习法律的最终目的是要面向群众，服务大众，为健全社会法治，为我们的依法治国服务的。高等法学教育在推进法治建设过程中担当着重要的角色，其培养的具备一定基本理论知识，技术应用能力强、素质高的专业技能人才，将在社会上起到重要作用。现代的社会是一个开放的社会，是一个处

处充满规则的社会，我们的国家要与世界接轨，高素质法律人才的培养必不可少。因此，对人才的培养，应当面向实际，面向社会，面向国际。法学教育本身的实践性很强，所以采用理论联系实际，理论与实际相结合的办学模式是比较可行的，大学的法学院应当与公、检、法、律师事务所等部门建立良好的关系，定期安排学生见习，让学生更好的消化所学的知识，培养学生对法学的兴趣，避免毕业后的眼高手低现象，向社会输送全面、合格、优秀的高素质法学人才。

幼儿园实习个人总结篇五

20xx年11月19日-11月30日，我在金利来正装金标店进行了为期10天的实习。在这个对我来说全新的行业，我感到自己在服装知识、运营规则和销售技巧方面学到了很多。我将自己实习心得归纳如下：

在一个大企百货公司工作，最基本的就是管理制度。所以我进入公司最初最必要了解的就是管理制度，工作人员的上下班、休息、做账等日常工作时间，对本商城销售布局要有一定的了解，还有就是要知道商城各通道口、消防设施、收银台、服务台的位置。

作为一个合格销售员，相信了解本产品的知识及店面的布局是最基本得要求了。金利来正装金标店面主营产品：衬衣、恤衫、毛衣、西装、休闲裤、皮衣、夹克、马夹、领带、皮包、皮鞋、皮带等，对于每件产品，不同的用料，不同的质感，在我学习的过程中，我感到这些都是非常重要的环节。

在金利来实习中，学会了如何开票、申请标价签、盘点、记账等销售规则，对于商品验收及申请产品检验合格证有了了解但没有尝试过，在学习的过程中明白到这些工作是运营从整个百货公司到每个店面井井有条的基础。实习期间，公司同事们给予了我热情的指导和帮助，让我在实践中更加深刻地理解了各种工作规则及技巧，明白作为一名营业员必须具

备随机应变的能力及良好的心理素质。

在销售的过程中，如果我们有一个好的精神状态，就会给顾客一种积极的、有活力的、上进的氛围，那么这种情绪会影响到客户，从而，让顾客感到自己得到一种情绪感染，那么才能顾客在我们的门店里多留些时间，总能他挑选一款合适的衣服。还有就是我们员工的仪容仪表就等于本商品的品质，我们的销售人员就是直接体现我们品牌形象的。还有就是我们要有好的身体，因为这样我们才能保持旺盛的精力，才能更好的工作。这几天，在商场里的站立服务，让我感觉到很疲惫，所以我才更能体会到有一个好的身体，才能让我们更好的全力以赴的工作。

在各行各业中，有一个好的货品管理方式都是能更有效的提高营业额，货品管理好了作为实物负责人就轻松得多。学习陈列商品就好像在上艺术课一般，一个完美的陈列会使得顾客购买率提高许多。

通过这次实践实习，使我对作为一名营业员有了一次比较全面的感性认识，使理论在实际中得到了运用，这也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。有着工作上班的制度，身为工作人员的职责，每个人有着不同的工作任务。虽然只有10天时间，但是也让我看到了自己的很多欠缺，让我深知出身社会，是有很多知识等待着我去学习，有很多能力需要自己去提高。

幼儿园实习个人总结篇六

作为医疗器械方面的销售人员，首先应该先了解医学方面的知识，很有幸，我从事了这个行业，虽然把自己的专业放下，但是我认为我从最基层坐起，才能够真正的了解社会和了解现在的企业的用人制度，并从社会学到一些现在的人事管理的“土方法”。

在工作之后，才真正的知道社会这个大家庭中的人与人的关系是非常微妙的，人情是非常重要的。

通过销售实习，了解企业营销和用人制度情况，在这个基础上把所学的专业理论知识与实践紧密结合起来，培养实际工作能力与分析能力，以达到学以致用为目的，从而学习社会经验。

从 20xx 年 3 月 6 日至 现在通过这次实习工作，真正的了解工作不好做，真正的了解到先的企业与书本上的条条框框有很大的区别。

在这次的实习之中我领悟到了很多的东西：1、工作的态度要端正，认认真真的做好本职工作。

在实习的时候最让我感动的是生产车间工人对每一台设备安全与质量的负责，为了给患者送去更多的健康，他们加班加点，夜以继日的工作，他们的精神让我们实习的人员相当的敬佩。

2、要给自己定好位置。

在实习中，在态度上要把自己当成学生，虚心请教；但是在做销售时，一定要把自己当成一个销售人员，爱岗敬业，严于律己。

3、对超声知识有一定的了解。

超声医学是超声学与医学结合、或超声技术应用于医学各部门而形成的学科。

主要包括超声在基础医学、临床医学、卫生学及其他医学领域中的研究与应用。

该学科正随着超声检测与超声处理的发展在不断发展。

例如超声成象技术的成就很快被应用到超声医学中。

a 型法：较常用。

主要从示波屏上的波幅、波数、波的先后次序等来判断有无病变。

应用于诊断脑血肿，脑瘤，囊肿，胸、腹水，肝脾肿大和肾盂积水等。

b 型法：图形直观而清晰，容易发现较小病变，可看到人体内脏各种切面图形。

对肝、脾、胆囊、胰腺、肾及膀胱的多种病变能及时获得早期诊断。

m 型法：常同时加入心电图、心电图显示记录。

可用于诊断各类心脏病，如风湿性瓣膜病、心包积液、心肌病、心房内粘液瘤、心功能测定及各类先天性心脏病的手术前诊断和手术后随访。

扇型法：由于可得到心脏各种切面的图象，并可观察到心脏收缩和舒张时的真实表现，故较 **m** 型法的观察更为细致和确切。

诊断疾病的范围也更扩大了，除心脏外，尚可检查肝、胆、胰、颅脑等疾病。

多普勒超声法：这是测定血管腔或心腔内血流的新方法，可从体外测出血流的速度和方向。

用于诊断多种四肢动、静脉疾病和部分先天性心脏病，如大血管转位、动脉导管未闭等。

产科医生还用来诊断、确定胎动和胎心。

目前，超声波检查也被用于与其他检查方法的联合应用中，在超声波检查的监视下，为进行组织学检查进行超声波下活检，以及与内窥镜检查联合进行的超声波内窥镜检查，在许多方面得已应用。

4、在以后的学习中要拓展知识面，使自己的知识系统化。

在实习期间，我所接触的相关的专业的知识使我领悟到必须积极地去学习，去掌握，在工作当中，尽量掌握多的知识是很有必要的，要想作一个出色的大学生，只拥有狭隘的书本上的基础知识是无法在这个社会中找到一个真真正正的能够一展自己的知识与能力的工作的。

5、掌握医疗器械销售技巧，分析各类客户心理。

目前，市场上医用器械的销售方式可大致分为三种：一是社区定点或不定点销售，俗称“跑腿式”。

第二种是会议营销，具体还可分为单一会议营销型和复合会议营销型。

目前单一型会议营销比例已经较低了，“社区店会议营销”模式更为普遍，因为增加了前期筛选的过程，会议营销投入产出比有所提高，但营销成本高的弱点也同样明显。

第三种就是“体验中心”模式，相比较会议营销而言，特点是购买周期长，顾客满意度较高。

了解了上述基本情况，还必须了解不同消费者的心理。

以家用医疗器械为例，普通消费者之所以投资于医疗器械，是为了保障健康。

而一旦达不到这个目标，他们就会受到其他家庭成员的指责。

若出现这种情况，对产品品牌的树立、口碑的形成都是非常不利的。

对于医疗机构而言，只要他们相信能在较短时间内（即回收期）获取利润，他们通常都愿意下订单。

而管理性设备则比较难获得订单，这是因为医院多有这样的认识：购买生产设备可以赚钱；购买办公设备只是让员工更舒服些，对于医院不会有太大好处，因此医院对购买管理性设备的审批往往进行比较严格的控制。

消费者在购买医疗器械时更注重商品的使用价值，而购买生活用品的消费者考虑更多的可能是商品的形象和品味等问题。

虽然，价格对医疗器械销售来说也是一个重要因素，但第一要素肯定是质量。

因为，消费者都有这样的认识——再便宜的东西如果不能消除病痛，提高生活质量也是“白搭”。

对于医疗机构来说，质量同样是需要考虑的第一要素。

因为，产品质量直接关系到患者的健康甚至生命，没有这个基础，医院的正常运营根本无从谈起。

而在购入设备时，领导们还十分关心设备的运行费用、耐久性、可靠性和售后服务，只有这几个要素都能达到院方的要求，他们才会考虑购买。

销售人员要针对上述种种心理特征开展工作。

以管理性设备为例，可以将其作为“生产设备”来推销，着重说明产品提高效率的能力，要让购买方清楚了解，产品是如何减少医疗机构的服务成本（时间及人力成本）的，从而说服对方最终购买。

而在面对家庭使用者时，则更应强调其产品的保健功能、方便性和快捷性。

提高个人心理素质 通常来说，医疗器械的交易额是日用消费品交易额的数倍。

一个医疗器械销售人员签订几十万元的合同是司空见惯的事，一笔生意几百万元的也不少见。

巨大的数字固然意味着收益，但换个角度来看，医疗器械销售员的活动牵涉金额巨大，担负的责任异常重大，他们更应当花费足够的时间和精力来钻研业务。

在这种环境下工作，有些医疗器械销售新手感受到沉重的精神压力，“喘不过气”来。

一个销售 X 光机的小伙子，刚接到一个大型医院价值 300 多万的购物计划，由于过去没有类似的经验，他夜不能寐，整天担心完不成任务，甚至无法从容不迫地过正常生活。

而最终的结果是由于精神状态不好，未能有效沟通，生意没谈成。

现实中，这种事情常在新手身上发生。

其实，犹太人有句俗语叫“小孩子——小问题；大孩子——大问题”，意思是人要根据自己的个性特征，心理特点来选择不同的道路。

如果希望自己在市场上扮演“大角色”，就要先掂量掂量自身的心理承受力和各方面的实力。

如果不能提高个人医疗器械的销售了。

比拼耐力赢得长跑 医疗器械的采购程序因管理方式的不同而不同，这取决于医院的规模和管理侧重点。

一般说来，申请可能由技术部或相关医师提出，然后交给采购部。

如果采购的产品价格超出了常规，最高领导层或许会进行干预做最后决定。

即使在一个小型公司里，一切重要物资的采购大权都掌握在老板手里，但在决策过程中，老板又或多或少受到下属的影响。

如某医院要购买一台测光机，虽然最终决定权在老板手里，但购买哪个牌子、哪个型号的产品呢？此时，测光师的建议可能会起到很大的作用，因为这种机器他用得最多，也最有发言权。

由此可见，医疗器械的销售员通常面对一种复杂的局面，往往需要面对各色人等，他们必须通盘考虑全局，同时找到工作的重点环节，加以突破，才能最终做成生意。

有人说在医疗器械市场上，只有“有关系”的人才能拥有顾客，这一结论或许有待商榷，但也提示我们，销售工作不仅仅是“卖东西”这么简单。

当目标顾客已经与竞争对手建立起良好关系时，你能否插足进去，是后续全部工作的起点；反过来说，你一旦与客户建立起长期关系，并能不断向他们提供良好的后续服务，就像

树起了一道坚固的屏障，可以阻挡竞争对手的入侵。

某测光厂的销售主管曾花费整整两年时间才打进一家医院。

为了开辟这个客户，他付出了艰苦的努力，一次又一次前往拜访，并不时在产品维护等方面提出建议。

他说，我从不指望销售新手们在头一年里能做出什么成绩来。

我只希望他们熟悉产品，做好各种准备，并不断地与客户进行接触即可。

的确，医疗器械交易的谈判有时会延续很长一段时间，甚至几年之久。

因此，急功近利的工作模式不适用于医疗器械领域。

服务至上绝非儿戏 服务已成为当前商家竞争的主题之一，对医疗器械行业来说尤其如此。

可以毫不夸张地说，在许多情况下，快速维修能力可能是做成生意的主要原因。

如果购买了某产品后，使用中经常出问题，出问题后又难找到必要的零件和人力进行即时维修——这种事情将严重影响医疗器械买卖双方的关系。

在我国，大中型医院日常工作极为繁忙，其设备多在超负荷运转。

不少医院都表示，为了获得及时的维修服务，他们宁愿多出点钱，甚至会购买一些维修零件库存备用。

由此可见，医疗器械的售后服务是多么的重要。

对于医疗器械销售员来说，拿到订单只是工作的开端。

医疗器械销售员的成功与否，很大程度上取决随后的服务工作。

因此，医疗器械销售员应当切切实实地做好售后的每一项工作，尤其是在处理大客户的问题时，要特别认真，决不能因小而失大。

密切留意寻找机会 应当知道，医疗器械的需求完全受消费需求的支配。

说到底，医疗器械的需求是从消费需求中派生的，谁也不会因收藏、跟风、喜爱等心理因素而够买一台医疗器械。

因此，我们说，医疗器械的需求总量不可能具有伸缩性。

预算限制是医疗器械销售员无可避免的问题，如果你销售的产品购入资金已经列入预算，那当然很好；如果没有列入预算，你便遇到了麻烦，因为重新申请预算的方案很难通过。

精明的大型公司主管们都知道，内部运行秩序的任何变动均有可能引起混乱，新产品或新方法也可能会破坏原有的运行秩序。

但如果客户换了一位新领导，这或许将是介入的好机会。

而能否寻找并把握这些机会，就需要销售人员对其保持高度关注并真正了解客户的内部情况。

6、把握好为人处事的尺度，调整好与其他人员的人际关系。

在工作过程中难免会发生这样那样的误会，如何处理与其他人的矛盾，不仅仅会对以后的工作有影响，甚至还会妨碍正常的人际交往，大学生刚刚步出校门，往往还没有找到自己

的位置，心高气傲，遇事容易冲动，不仅仅影响自己的判断是非的能力，还可能使人产生对你的误会，对你的将来发展不利，因此就需要我们做事小心谨慎，处理人际关系也要恰当。

总之，我在这次实习中学到了很多东西，能够让我受益一生。

我在实习中发现自己的不足，都会在以后的学习工作中努力加以改正，使自己更适应新工作的需要，同时感谢在这里曾经帮助过我的老师、同事与领导，谢谢他们这些天以来对我的谆谆教导，谢谢。

幼儿园实习个人总结篇七

学生的成绩和学习态度是直接挂钩的关系。在这次的实习过程中，对学生的个体和整体也有了自己的了解，也有了自己的一些看法。

作为一名普通学校的高中生来说，基础是比较大的学习问题。也是造成学生对学习失去一定兴趣的原因。现在的一般中学往往都会对生源进行人为划分，特别是举办重点班和普通班的教育规划。在这里我仅仅想对两种不同班级的学生阐述一下自己在实习中的心得体会。

在这次实习的过程中，举行了两次大型考试，普通班和重点班的成绩优劣非常明显。对于高一学生来说，第一次考试，可能是因为初中基础存在不同而造成的差距。而第二次，则明显是因为学生本身问题所造成的差距。

在实际观察中发现，如此现象，是因为不同的学习态度所造成的差距。而学生个人心理意识和对学习认识，是造成他们学习态度不好的主要原因。作为一名被分配到普通班的学生，在他的潜意识中，就忽视了自己和重点班的学生并没有存在什么真正的区别。而他们所想到的是：我是一个普通班

的学生，我在班上的成绩已经是中等，没什么好拼搏了。而他身边的人，也不能激起其竞争欲望。

与“重点班”的学生相比较，“普通班”的学生在对待相同的一节课，或者一份练习题目上所表现出来的态度完全不同，“重点班”的学生，潜意识的就认为自己是一名优秀于其他学生的学生，所以，一定不能让其他人给比下去，一定要努力，一定要做的更好，我就是重点班的，我就要比你们好……于是，他就会很认真的去对待学习。而同时来看看“普通班”的学生，成绩好的人，觉得，我已经是班级里面前面的人了，不能让班上的其他人比下去，然而他们往往会忽视还有更多‘非本班’的竞争对手。而中层的学生，对学习则抱着‘无所谓’的态度。他们觉得自己的成绩就是如此，不需要更多的努力，也不愿花费更多的精力去追赶成绩好的同学，不想辛苦的和与其他同学进行竞争。当成绩出来后，看到其他同学，特别是‘重点班’的成绩后，也没有什么特别的感想，只是找个借口说‘人家是重点班’。他们并没有意识到自己和‘重点班’并没有多大区别。他们就没有认识到，自己和‘重点班’的学生，只是所在的地点不一样，其他的条件，只是细微的差别。而底层学生就更加不用说了，成绩根本就是一塌涂地。在对于‘重点班’内个别走后台进去的‘差生’的调查研究中发现，他们进入‘重点班’后，学习成绩明显有所提高，对学习的积极性也明显增强。而‘普通班’的学生在一个缺乏竞争的学习气氛中，只是按照着自己主观情绪，完成着所谓学业任务，不会垫底，就好~~~如此思想下，是无法和‘重点班’的学生进行竞争的。

在实习学校有765名学生，但是所有学生都没有进入重点学校分数线。也就是说，即使这个学校如何再划‘重点班’，实质上都只是一般的学生。我们知道，高中和初中的学习是两个不同的阶段。而进入高中生涯的第一个时间段，可能有些同学受到初中生活和成绩的影响，而出现落后情况，属于完全正常现象。可在接下来的学习阶段，随着‘成绩好’学生和‘成绩差’学生共同的适应高中生活的过程中，他们之间的

差距会逐渐缩小，甚至应该有部分的反超现象，可实际情况并非如此。进入‘重点班’的学生在逐渐拉大和‘普通班’的距离。本来在划分两种班级的过程中，部分学生只是因几分的差距被分在不同的班级，而一段时间后，在‘优秀’班级里面的学生，就真正的变得优秀，而在‘普通’班级里面的学生，也一步一步的变得更加普通。