

最新实训工作总结(优质5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。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

实训工作总结篇一

2012年2月15日至2012年5月6日，我担任南昌大学会计电算化学生实训的日常管理的负责人。在这将近3个月的时间里，我认真履行了作为这次实训负责人的工作职责，通过各种形式，与学生进行沟通交流，具体的了解学生实训的具体感受，以及对此次我公司全权负责组织的实训有什么意见和建议，同时也给学生带来各方面的积极影响，也锻炼了我自身工作能力。现将这3个月的工作经验总结如下：

一、主要工作内容

1. 负责学生的到课及签到情况，引导学生对此次实训的重视.
2. 协助主讲老师柳会计关于学生交付实训报告的工作.
3. 认真完成蒲老师交代的此项工作中与南大老师之间的沟通工作.

二、工作的具体实施过程及工作体会

在三个月时间里，对我来说是一个对于自身工作能力的锻炼过程，在蒲老师、柳会计还有学校老师的指导下，以及自己的努力积极参与工作，让自己对于安排学生工作、以及在工作过程当中必须注意的问题有了进一步的了解。而且对于作为一名职业人应该怎么样去对待自己的工作有了具体的

定位。整个过程时间虽不长，但让自己成长了很多。

1. 在前期的工作阶段，学生的到课及签到情况还是很不错的，在实训的后期学生的到课情况就出现了一点困难，主要的原因参加实训的学生都是今年的毕业生，很多学生已经找到了工作，有的学生进一步去深造参加了一些培训，如专升本. 还有部分的原因是学生对此次实训的重视程度不高，也是因为就快毕业了，在学习态度上有些散漫。

小事情，就会请假，对于请假的问题，我和班主任达成的共识，对于要请假的学生，必须要请假条，而且还要开出证明，部分学生已经找到工作，必须单位开证明，开了证明还必须班主任签字，在交付到我手上，这样一来，就减少了一些学生无故请假的情况。第四，在每个班上我都会强调此次实训的重要性，因为这次实训是他们的学习任务中的一部分，而且是有学分，和学生能不能顺利就业是息息相关的，与学生能否被评为优秀毕业生也是有着莫大的关系。

2. 对于学生交付实训报告，这一项工作，还是非常让人满意的。主要是归功于柳会计认真负责的工作态度，在每个星期四柳会计都会给学生讲关于写周计划和实训报告的事项，在上课的过程都是很认真的在白板上书写出来，关于学生问的每一个问题，都细心的去回答，都精确到标点符号的书写。在这次工作中让我看到了一个勤勤恳恳的人名教师是怎么工作的，对我今后自己在工作过程中该以什么样的态度去工作有了很大的触动。

3. 在完成蒲老师交代的此项工作与南大学校老师之间的沟通工作中，虽然没有大的错误出现，但是让我深深的体会到，无论做任何事情，事情没有大小，都需要自己认真对待，做任何工作都要把事情想全面，不要丢三落四，不能想当然，不然就会大大的影响了你的工作效率，而且还耽误的工作时间。

很感谢公司给我这么一次机会，这是一次锻炼自己的好机会，让我学到了很多，让我认识到自己在工作能力上的不足，自己仍需要继续加强自身的学习，多与领导、同事及各方人员沟通进行学习。

在这三个月中，我按照一个职业人的标准来要求自己。而且我身边就有很好的例子。我觉得，一个人的能力是靠自己的努力得来的。而一个人的努力依仗着他对待工作的态度。在我的工作态度中，我坚信八个字：敬业、忠诚、服从和付出。

是过程。泛美就是一个大家庭，和大家在一起，我时刻铭记己所不欲勿施于人的真理，我们只要团结互助就能把工作做的又快又好。

无论是工作还是生活中，我只想要做最好的自己，不卑不亢，向着自己的目标努力前行。

在此次工作过程中我的进步离不开领导、柳会计、同事们的关心、大力帮助，在此我表示衷心的感谢！我会在今后的工作中更加努力工作、学习，争取早日独立承担起工作，做一名优秀的职业人！

韩丽

2012年5月14日

实训工作总结篇二

尊敬的学校领导：

您好！

服装班两个月的实习结束了，为了今后更好地工作，特将前一段的工作总结如下；

实训室从10月1号开始着手实施，刚开始，学生的程度怎样，工艺水平达到怎样的水平，我一概不知，所以我想先从外贸公司订一些简单的加工业务，第一次找的是购物袋（国外超市用的布袋子），但问了才知道，这类订单要求时间性强，交货时间比较紧，到时间完不成，公司就不要了，风险比较大。后来，订了一些儿童棉裤，为保险起见，先拿了12件让学生试试，实训课让学生做了5天，做成了7件。我带到厂里验货，一件成品也没有，无奈，我将12件全买下。

10月中旬，我又去了几个加工厂，发现我们需要一个好的技术指导员。接下来，我又联系了千度寻服装公司，要求他们派一个技术员，找一些简单的，料子弹性小的衣服让我们来加工，最终确定为大衣，也就是我们做的第一个款，先让二年级学生上手。56件大衣，经过一个星期的时间，学生能将衣服做成，并且只有少部分需要整修，这让我看到了能把实训室办成功的希望。

经过一个月的学习，学生对机器有了很大的认识，也基本掌握的服装的工艺流程。同时我们也引进了第二个款，由于安排不到位，主要是对学生的期望值太高，认为他们经过一个月的学习，应该可以独立完成，当时一年级也刚刚上手，人多，技术员照顾不到，5天做了108件衣服。但送到公司后，次品有76件，一大堆次品拉了回来，一件件被拆开，学生修不了，只能让技术员一件件修。这件事让我看到，人多管理是个大问题，人多了出成品快，出次品也快。宁可慢一点，也不能出次品。衣服做成了再修，太麻烦了。此时学生的水平也就是一天15件衣服左右。

原计划上周学生实习结束，其实高一学生已经停了一周，最后几天高二学生帮助技术员修次品，现已基本完工，但最近天冷，市场上棉衣热销，厂里加工不出来，和我们联系，想让我们再给他做一批，我考虑到他们和我们的鱼水关系，不好拒绝，请示了赵书记后，准备今天让厂方再送一批，计划一到两周时间完成。到目前为止，我们已加工大衣348件，棉

衣548件，共有5个款，第5个款320件，同时，还余下了大量的线、机针、飞机定规、布片等学生实习材料，耗电400余度，服装实训室已基本成型。学生水平每天25件到35件之间，要求的紧一个样，不紧一个样。

实训室能有此规模，离不开学校政策的支持，特别是张校长和赵书记，百忙中抽空到实训室转转看看。学生也感受到学校非常关心他们，备受鼓舞，更有利于我们管理。另外，赵书记经常给我讲一些管理上的细节问题，学生成长的同时，我也学到了很多，真的十分感谢。

学生工资每件9元左右，除去技术员的生活费(每件0.8元)，指导老师的补助(梁老师补助费每件0.5元)，以及电费、线等必备材料，每件利润有3元。现在盈利20xx多元。

方案一：用利润给支持服装工艺室工作的科室或老师发成补助；方案二：用利润购买双针机(约7000元)。

两个月的实习，我感觉学生做时装存在问题，时装款式变化太快，刚熟悉一个款，又要变另外一个款，还要去熟悉。还有就是学生的工艺水平还不高，每一个新款的适应时间还太长，很多工厂不愿意我们给他们加工，原因我们的效率太低。一个新款在市场上最多不过两个星期，而我们的学生适应就要一个星期，另外时装有很长的淡季，仅冬季比较火，且变化太快。所以做时装有很多阻碍我们发展的因素。如果加工裤子，特别是男裤，几乎没什么变化，一年四季都有，且工艺比较简单，学生上手快。但做男裤有几个专用机器需要买。

以上是我向学校汇报近一段的工作，占用领导的时间，十分抱歉。不到、不对之处，敬请学校领导批评、指正。

实训工作总结篇三

一、时光飞逝，为期两周的实训也渐渐接近尾声，在这两周

的学习中，同学们不仅充实了自己的脑库，也获得了许多课堂里学不到的东西。通过这次实训，又一次刷新了同学们的学习生涯经历。

二、在每次实训过程中我们都会遇到很多问题，老师也会针对这些问题对总经理们组织一次ceo研讨会。

在研讨会上乔老师先是总结了各个企业的经营状况；接着，又对关于后续内容，以及日常中会出现的问题进行了详细的介绍。相关问题的解决也给出了相应的方案。每个ceo都认真的听着老师的讲解和分析。

三、俗话说“成功靠朋友，成长靠对手，成就靠团队！”

团队合作非常关键，尤其是在初期，最关键的是每个合作的人是否都有一样的想法、一样的愿景；大家的希望，工作方式目标情感是否都能融合到一起。而且在前期的合作中是否能通过同学间的相互协助诞生出一个事实上的领导人，其他人信任他，支持他，形成事实的核心。如果这步没有达成，后面的发展会比较危险，合作的前期还是强调奉献，只有愿意奉献，不计得失的团队才能最终等走到终点。

四、外围企业在本次的实训中也是很重要的组成部分，今天采访了两位在外围企业工作的员工，她们都是从事服务行业，让她们来讲述一下自己工作的感受：

1、通过一天的工作，对自己所在的岗位有什么体会？

服务部经理：第一天工作并不是很忙，也没有太深刻的体会，外围企业的工作不是特别多，在完成自己工作的同时，尽可能去帮助其他的员工，形成互帮互助的氛围。

员工：第一天的工作也是很轻松，因为在服务公司这个岗位，前期可能相对简单，但还是要不断地学习。

2、对未来的工作有什么想法？

服务部经理：首先是做好自己的本职工作，其次是团结整个团队，团队意识很重要。对这份工作也是很满意，每天希望要开心，开心是因为有成就感。付出了努力，有一定的收获。

员工：希望在后期工作中可以做的更好，也尽可能帮助其他企业解决他们的问题。通过这次的工作经历对未来自己的工作有一点经验积累。

五、实训是教学与生产实际相结合的重要实践性教学环节。

它不仅让同学们学到了很多在课堂上根本就学不到的经验知识，开阔了视野，增长了见识。用到实际工作中打下坚实的基础。

在认识实训过程中，也以培养学生观察问题、解决问题的和生产实际学习的能力和为目标。

预祝所有的同学在实训的最后取得优秀的成绩！

实训工作总结篇四

沙盘实训，简单的说就是模拟公司实训，每五个人组成一个公司，有ceo、销售总监、财务总监、生产总监和采购总监组成一个经营企业。而从开始进行沙盘模拟实训起，我就有了个新的身份，我所扮演的角色是销售总监，是bingo集团的销售总监。

刚开始时是抱着无所谓的心态，但是事实并非如此，恰恰相反的是我发现一旦参与进去就很难置身事外了。这不单单是一个简单的游戏不单单是一个人的事，而是一个关于团队的事。每个团队都不甘人后的，都是想独占鳌头，要想拥有自己的一席之地就必须强占先机。每个企业都想要做大做强，

但江山不是一个人打出来的，不上一个人的独角戏，而要依靠群体的力量，大家分工合作，做好自身的本分。要切实加强团队意识，在ceo的领导下建设一支真正优秀的公司的团队。

从一开始接触销售总监这个职务是有点迷茫不知道他确切的任务是什么，甚至可以说是有点盲目。后来才逐渐了解到原来销售总监的工作就是与ceo制定广告费用和抢购销售订单和销售产品。世事总是如此，说的永远比做的简单。

1、我们要考虑的是怎样出广告费才合适，才能拿的到订单；

3、这是最重要的，我们要考虑的不仅仅是生存下来的问题而是怎样在竞争激烈的情况下提高销售额、赚取利润！

第一年投广告费我们团队采取的是“齐中”战略，考虑其他团队肯定是要强占市场就会把大量的钱往广告费里投，而我们为了在往后的市场中有足够的资金周转所以我们把广告费定位在中等阶段、不高也不低。当拿到了销售订单后我们就开始进一步做计：开拓市场。我们清楚认识到仅限于本地市场是不行的迟早都会经营不下去，而本地市场去有是必须经营下去的、不能放弃的，因此我们团队决定开拓区域市场，取的iso9000的资格才更有竞争力！

在经营了一年之后我们团队决定对于接下来的几年广告费的投入中我们采取“保守”战略，一步一步，稳扎稳打。在经营到第二年的时候我们发现就连区域市场的订单都不够，我们要的是更大的市场，更多的订单，我们没有后路可退了只有一只向前，也只有把市场做大，把更多的订单拿到手，我们才有继续生存下来的可能、才不回被淘汰。当然对于订单我是有绝对的抉择全的，选择订单也是我销售总监的任务之一。每年的选单是在投了广告费之后，先是市场老大选单(市场老大就是经营当年的销售额最高的团队)遗憾的是我们团队不是任何一个市场的老大而且我们团队的总广告费排名是偏后的，我们要如何在众多的团队中脱颖而出呢?又如何能在资金

有限的情况下经营下去呢?重点就在于会选单，根据自己的团队的实际情况选单。我个人总结了以下几点：

- 1、若自己的团队出现资金周转不过来的时候，就要选总金额高的，资金帐期短的订单。
- 2、若自己的团队资金足够的时候，就可以选择单价高、总金额高的、帐期较长的订单。
- 3、若自己的团队资金周转不过来并且产品有库存的时候就可以选择直接贴现的或是加急的订单。

第三年可以说是我们团队的转折年，因为我们开始赢利了，在本地市场的基础上，我们团队开拓了区域市场和国内市场，还开拓销售p2产品。所以我认为这都是我们建立在之前稳扎稳打的基础上。之后的几年我们团队一直是处在赢利的状态下。当然我们不仅仅局限在我们仅有的市场里，我们经团队讨论还有开拓亚洲市场和iso14000认证。但时间有限我们只能在现有的情况下继续下去。

对于我而言，销售总监这个职务让我懂得很多，做事情总是要顾全大局的！

实训工作总结篇五

实训内容:模拟自己是旅游团四天游的导游，安排游客衣食住行游购娱等日程活动。

实训总结:

期盼已久的模拟导游实训周终于开始了。实训要求将我们班分为五小组，根据自己的籍贯选择接待到旅游团的去向。我组接到的是来自四川的单位团，行程是湛江四日游。

在实训没开始前，我们做了湛江旅游路线的设计，合理安排了食宿的酒店、购物点，和编写景点导游词的准备，希望我们在模拟导游的实训能更好表现。

第一天，由a同学负责。a同学在接到旅游团前认真阅读和熟悉接待计划，落实接待事宜。上团前，带上了导游证，导游旗等物品。八点，在机场接到团队，清点人数，核实无误后就上车前往酒店放好行李。车上a同学为游客致欢迎词，简单介绍了湛江的风情及下榻酒店的情况。直到入住酒店，一切都非常顺利，按部就班，结束第一天的工作。

第二天，有b同学负责，旅游团参观的景点是南亚热带植物园及湖光岩。由于b同学在语言表达上有缺陷，但他还是尽力而为地完成讲解任务。

第三天，由c同学负责，该同学凭着对湛江第一村——包宅村的深入的了解，以精彩的语言把景点讲得就像自己的家一样，相信评委们还是很满意的。

第四天由我负责，这天涉及购物点的介绍、特产推介及致欢送词。为了给游客最后天留下深刻的印象，所以我必须更出色的做好这天工作，以礼、以诚待客。我稍微介绍了该购物点的概况，为了就是让游客可放心在这里买到有质量保障的手信，同时让游客感到导游能时刻维护着游客利益。我还为游客重点推介了三样具有代表性的特产，这个重点推介环节是非常。可让游客在购买时能选到更好的产品。由于进入购物点有自由活动，所以我要千万叮嘱游客要记住集合时间和地点，车牌号码等，避免游客走失。最后就是致欢送词。行程在我对游客美好的祝福中结束了。

操作中各个环节所要做的工作。从而我更坚定了做一名优秀导游的信心。