

实习工作总结会 实习工作总结(优秀9篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。什么样的总结才是有效的呢？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。

实习工作总结会篇一

20xx年7月当我毕业的'时候,因为工作的事情一愁莫展,每天没事就上街溜达,一次逛街,一个帅小伙拉住了我,于此,我就走进了酒店服务行业,下文是我酒店实习个人总结,希望对我这份工作的一个总结,同时也希望对我今后的工作起到一定的帮助作用.

- 1、服务至诚:尊重宾客,赢得宾客的信赖,努力营造亲切、温馨的服务和环境氛围,使之有宾至如归之感.
- 2、追求卓越:“创造一流质量”,为酒店的卓越品牌自豪,争取在酒店业找到自己的“超常目标”,努力使追求卓越成为酒店服务宾客和强化管理的压迫力和推动力.
- 3、敬业乐群:员工热爱企业,忠于企业,兢兢业业为企业创造财富,企业关心员工,照顾员工,让利润分享于员工.只有企业与员工荣福喜戚与共,员工才有共同的目标,凝聚成一种归宿感与使命感,上下一心出智拼力,为企业作贡献.
- 4、宾客至上:以宾客为中心,一切围追求卓越:“创造一流质量”,为酒店的卓越品牌自豪,争取在酒店业找到自己的“超常目标”,努力使追求卓越成为酒店服务宾客和强化管理的压迫力和推动力.

5、敬业乐群:员工热爱企业,忠于企业,兢兢业业为企业创造财富,企业关心员工,照顾员工,让利润分享于员工.只有企业与员工荣福喜戚与共,员工才有共同的目标,凝聚成一种归宿感绕宾客的需求开展经营活动,我们的信条是“宾客提供最优.

1、服务意识的提高

对于酒店等服务行业来讲,服务质量无疑是企业的核心竞争力之一,是企业的生命线.高水平的服务质量不仅能够为顾客留下深刻的印象,为其再次光临打下基础.而且能够使顾客倍感尊荣,为企业树立良好的品牌和形象(本文由个人工作总结本站提供).通过酒店组织的培训和平时部门的强化练习,锻炼了我的服务意识,养成了面对客人泛出微笑的好习惯;学会了用标准的礼仪礼貌待客;明白了学好外语的重要性.

2、服务水平的提高

经过了七八个多月的酒店实习,使我们对酒店的基本业务和操作有了一定的了解,礼貌是一个人综合素质的集中反映,酒店更加如此,要敢于开口向人问好,在向人问好的过程中还要做到三到:口到,眼到,神到,一项都不能少.对于客人的要求,要尽全力去满足,尽管有些不是我们职责范围的事情,也要尽力帮其转达;尽管有些要求不合理的不能办到,都要用委婉的语气拒绝,帮他寻求其他解决方法.印象最深的是为酒店的日本客人(大多数是来自酒店大客户——本田公司的)服务,他们通常是不太会说英语的,所以,我们要从他们的动作和片言只句中猜到他想要做什么并快速帮他办好.例如:当客人用蹩脚的英语说airport时,就要猜到他是想到机场,要我们安排免费的送机服务,接下来就要为他们提供乘车预约表并接受他的信息再交由主管排车了.

眨眼间,一年过去了,很快就结束了我的实习历程,回首的时候也会有些许的留恋,我知道工作是一项热情的事业,并且要持之以恒的品质精神和吃苦耐劳的品质.利用这次难得的机会,

也打开了视野,增长了见识,为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础.

祝愿酒店能够越办越好.

实习工作总结会篇二

实习是我们从大学踏入社会必不可少的一块垫脚石,通过实习,我们可以了解社会,在实践中巩固知识,把理论和实践相互联合起来,可对书本知识的理解更加到位。我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,技能开阔视野,又能增长见识,为我们走向社会打下坚实的基础,这也是我们走向工作岗位的第一步。实习不仅可以提高我们认识问题、分析问题、解决问题的能力,还可以提高做事能力、解决实际问题的能力以及沟通协调能力,更重要的是我们可以在实习中深刻体会到交流与合作的重要性。在必胜客有很多经验丰富的师父,我非常感谢这段时间能与他们多多沟通交流,多多了解和学习,特别是一些职场上为人处事的细节,譬如如何拓宽自己的人脉关系,如何调节与顾客之间的关系,如何做到让顾客满意,如何才能做到分工合理,不出现差错等诸如此类的问题。

一 必胜客简介

必胜客属于百胜餐饮集团,是全球最大的比萨专卖连锁企业之一,它的标识特点是把屋顶作为餐厅外观显著标志。在遍布世界各地一百多个国家,每天接待超过400万位顾客,烤制170多万个比萨饼。必胜客已在营业额和餐厅数量上,迅速成为全球领先的比萨连锁餐厅企业。必胜客公司属于全球最大的餐饮集团-百胜全球餐饮集团,百胜餐饮集团在全球100多个国家拥有超过32,500家的连锁餐厅,是全球餐饮业多品牌集合的领导者。

二 必胜客的企业文化

必胜客倡导“为顾客疯狂”“顾客是我们的唯一”的理念，营造“欢乐休闲”，“轻松亲切而又值得依赖”的餐饮氛围和文化，并把这种餐饮文化转到企业内部，形成一套具有企业特色的企业文化。让员工接受并认同这种企业文化，使员工不经意间影响着顾客，在品味与品尝之间产生完美的结合。

(一) 欢乐餐厅：

“我们就是试图带来一种更新的餐饮时尚，积极地寻求自我突破。当消费者

的生活水平已经超出你的服务水平时，你必须想到如何重新引导他们向更高的境界迈进。快乐生活是一种世界大趋势，也是人生意义所在。”一位必胜客高层如是说。20xx年1月，中国必胜客开店突破100家，以此为新起点，必胜客从“休闲餐饮”向“欢乐餐厅”渐进。10月，收回华南必胜客经营管理权以来，经过半年的调整，必胜客实现了形象的全面转型。必胜客中国区总经理罗维仁出席广州“必胜客欢乐餐厅全新形象”庆典活动时宣称，从即刻起，必胜客将以更美味的食品、更舒适的环境和更人性化的服务给消费者带来“欢乐餐厅”的新体验。这标志着必胜客新发展规划的正式出台。

(二) 欢乐美食

这里的消费群以年轻一族为主，时尚的、流行的元素为必胜客铺上了欢乐的

又一个“环宇搜奇系列”奇迹诞生了。同时，注意因地制宜，比如“蜀中大将”从选料和口味上颇具四川特色。

(三) 欢乐环境

为突出欢乐气氛，所有餐厅都增加了抽象派西式壁画、壁炉状的出饼台、随

处可见的厨房小玩具等，还为就餐的年轻人和儿童量身定制了许多游戏项目。比如在比萨上桌之前的“沙拉吧”，拓展思维，“装配”出一份新鲜美味、多得冒尖的沙拉大餐等。不过现在已经取消自助沙拉了。

(四) 欢乐服务

在客人被服务员领到餐台前坐下后，服务员并不在顾客左右。这就是“必胜

客”的距离式服务，有距离是为了在客人的感受上造成无距离。服务生的“眼力”很好，当客人有所需求时，他们会从客人的眼神、表情或动作中读出客人的期待，适时提供服务。正是由于这一系列欢乐元素，使其品牌精神得以在细节上体现出来，才使得一个洋品牌在古老的中国大地上生根发芽。

(五) 欢乐价格

必胜客形象的二度定位，无疑是扩大了消费群，目标明确地指向了年轻人、白领和家庭，其消费形式也以朋友聚会、家庭聚餐、情侣约会为主。尤其引人注目的是，调整后的华南必胜客在产品价格上给消费者带来了新惊喜：各类产品降幅达到15%，算是“欢乐价格”。

三 必胜客的战略管理

名称等都将突出其休闲餐厅的定位，以使消费者能对这个定位有充分的了解。强化必胜客是幽雅的休闲餐厅，便是该集团希望消费者对必胜客的休闲有更加深刻的记忆。引导目标市场消费者能力的企业将赢得市场。

四 必胜客的营销管理

(一) 品牌定位，运营体系的起点

由20元左右上升为40~50元，从而使消费群体由年轻人及儿童升级为中青年白领。经过以上差异化的定位，使必胜客在整个运营体系的起点上与麦、肯有效划分了地界，从而避免了竞争摩擦，也开创了属于自己的蓝海。

(二) 品牌推广，占领心智的起点

从品牌推广学上讲，借助重大的活动、事件不仅可以增强品牌的知名度，还能够有效拉伸品牌力，使品牌形象整体上得到一次飞跃。以上的场景描述发生在必胜客更换新标志的前夕，依托百胜集团强大的资金及策划能力，必胜客在千禧年完成了史无前例的一次品牌推广，同时也使必胜客中高端的定位更加明晰。而也正是这样的策划，使必胜客有效的与滑稽的麦当劳大叔与慈祥的山德士上校形成了认知上的差异，成功的占据了中高端消费者心智的起点。

(三) 欢乐美食，捕捉味觉的起点

不断推陈出新是餐饮企业必须要做到的。必胜客能够始终留住顾客的胃口，是因为必胜客总在对美味求新求变，而且还实行着严格的规范化品质管理。比如，在特色菜上，必胜客在近些年先后推出了“环宇搜奇”系列美食、中西合璧的“腊味丰年”比萨、颇具川味的“蜀中大将”比萨；而在品质管理方面，必胜客则严格苛守准则，在制作比萨时，始终保证比萨具备四个特质：新鲜饼皮、上等乳酪、顶级比萨酱和新鲜的馅料。饼底一定要每天现做，做饼的面粉一般用春夏秋冬两季的甲级小麦研磨而成。正宗的比萨一般都选用富含蛋白质、维他命、矿物质和钙质却低卡路里的莫扎里拉(mozzarella)乳酪。比萨按大小一般分为三种尺寸：6寸、9寸、12寸，按厚度分为厚、薄两种；按制作方法又可分为铁盘比萨和无边比萨两种等等可以讲，餐饮需求是复杂多变的，其消费口味和消费心理，都可能随着社会环境的变化而变化。餐饮企业必须根据自身条件和环境条件的要求，看清餐饮市场的发展趋势，选择适当的营销方法，才有可能在激烈的市

场竞争中获得成功。在这方面，必胜客的推陈出新，使顾客对必胜客产生一种向往与期待；而始终如一的按照流程管理，又会使每个顾客产生由衷的信赖，最终捕捉味觉的起点。

(四) 本土策略，市场营销的起点

必胜客以前70%的原料依靠进口，现在本土采购的份额已经占了95%。大量原

料本土化，不仅使原料的新鲜度大大增加，并且节省了大量物流及采购成本，最终在价格上使消费者得到实惠。

2 产品本土化

必胜客入华后先后推出了一系列华夏美食精品，将中华数千年的饮食文化与比萨的结合，不仅能使消费者尝到了合适的口味，还展现了一个国际型企业的风范，博得了顾客的青睐与赞赏。

3 人才本土化

只有国人才更了解国人，更能了解国人的饮食习惯与口味。必胜客将此看的尤其重要，因此，必胜客自开出第一家店铺后，一直致力于中高层的本土化，从而为开展适合中国国情的营销打下了坚实的基础。

(五) 体验营销，俘获忠诚的起点

必胜客的每家餐厅为突出休闲气氛，所有餐厅都增加了抽象派西式壁画、壁炉状的出饼台、随处可见的厨房小玩具等，还为就餐的青年白领量身定制了许多游戏项目。比如在比萨上桌之前的“沙拉吧”，拓展思维“装配”出一份新鲜美味、多得冒尖的沙拉大餐等。正是由于这些欢乐元素，使其品牌精神得以在细节上体现出来，才使得一个洋品牌在古老的中

国大地上生根发芽。

五 必胜客的经营理念：

champs:

c□美观整洁的环境

h□真诚友善的接待

a□准确无误的供餐

m□优良维护的设施

p□高质稳定的产品

s□快速迅捷的服务

六 经营模式

叫停加盟，必胜客在中国的连锁店全部采取直营模式□20xx年5月下旬，中国百胜餐饮集团宣布：国内130多家必胜客分店的经营管理权已全部收回。必胜客中国区总经理罗威人表示，必胜客以后将不采取加盟店经营的模式，而是由百胜总部统筹管理及业务扩张。

七心得与体会

回想这次实习，我学到了很多，从我接触的每个人身上学到了很多社会经验，自己的能力也得到了提高，而这些在学校里是学不到的。

事，使其做事的过程中更加融洽，事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。还要学会换位思考，去

理解别人的难处和所处的境地，才能真正地与别人沟通。

在工作上还要有自信，自信不是盲目的自夸，而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种种原因会使自己缺乏自信。其实有谁一生下来就什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。自信是人生成功的奠基石，人的成功之路必须踏着自信的石阶步步登高。有了自信，人才能达到自己所期望达到的境界，才能成为自己所希望成为的人，坚持自己所追求的信仰。

然后，知识的积累也是非常重要的，知识犹如人的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱；人缺少了知识，头脑就要枯竭。这次接触的实践活动，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解各方面的知识，有深入的了解，才能更好地应用于工作中。因此在学校这段时间里，我们要尽量来丰富我们的文化修养，扩大我们的知识面，不要在学业结束的时候后悔莫及。

有很多人都说，在餐饮行业里，学到的东西不多，我却不那么认为，因为我就学到了不少的东西，而且有很多都是我未接触过但对我来说又是一次宝贵的经验！这次亲身体验让我有了深刻感触，这不仅是一次实习，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。在必胜客实习的这段时间里，我学到了很多。在那里，你面对的不是同学，不是朋友，不是老师，而是社会上形形色色的人，因此，言谈举止都要时刻注意，否则，你的一句话可能会引起顾客的不满。而且作为一名服务员，随时都要保持一张微笑的脸，让顾客拥有一个良好的用餐环境。同时，在顾客有需求时，要及时做出反应，及时满足顾客的需求。要秉承顾客就是上帝的精神。不要与顾客发生冲突，要耐心的向顾客解释。在顾客点餐时，要及时为顾客介绍菜单以及新推出的产品。在上餐过程中要清楚的说出菜名。同时要及时撤走顾客桌子上的空餐具，方便顾客用餐。

而且实习的这段时间里，我自己真的能感觉到自己真的成熟了

很多,起码在我工作了以后,我能真切感受的每一分钱来的不容易,同时也反省到自己乱花钱而感到痛心。同时,我还学到了许多东西:第一,明白到创业不容易,学习社会经验对我们有多么的重要。现在许多公司要人,开口就问你有过什么经验,而想要自己创业的话,没有经验不但做事带来很多的麻烦,而且还可能会受到更大的损害。第二,学会人际沟通的技巧,出来到这个社会,不会沟通的人是孤独的,而且还有可能带来更多的障碍,朋友少,与人沟通时会造成各种的困扰等等,而我们的都知道,朋友多,走遍天下是一家。第三,培养同理心,这是我们餐厅要我们做的重点。首先,我们要学会倾听,其次,要换位思考,就是站在别人的角度来想一下,如果自己的对方,最后,还要注意识别感情。第四,学会合理的支配时间。

实习工作总结会篇三

九月底的参加工作,距离现在已经3个多月了,时间虽然不是很长,可是却也不是很短,在这三个多月里我真的学到了好多,学到的这些真的让我受益匪浅,这虽然是我自实习后的第一份工作,可是我始终认为这将是以后步入社会的一个重要阶段,是我以后人生中一个不可或缺的阶段。

现在的我对于工作可能真的还是有点一塌糊涂,可是我相信在最短的时间内做好自己的本职工作,在最短的时间内适应工作。可是我发现真的不是这样,工作也没用我想的那么简单,所以我只有努力甚至加倍付出,才能缩小与别人的差距。我真的做了,可是结果还是不是那么让人满意,我不知道是什么原因,有人说我是不长心眼,真是这样吗??或许如此。

可是我毕竟跟别人有差距,因为人与人本身就存在差距,这是无可厚非的,难道不是吗?可是如果自己做的好的话,那就证明自己有能力。三个月的时间已经充分的让我认识自己了,我知道了自己的不足,我会努力改正的,现在我虽然只是一名小小的设计,或许我也刚刚走出校园,做的东西还是小孩子气,不能完全符合别人的意思,毕竟这样的东西还不

能够登上大雅之堂。所以我只能向别人借鉴经验，去尝试改变自己的那些幼稚的想法，多看多做少说，这是我现在可以做的。

现在就以我的工作而言，我想我明白了工作的意思：我就以作为一名设计而言，我们要考虑的真的很多，不仅仅只是像作图那么简单，要考虑到能给公司带来效益，还要考虑客户的需求，造价不能太高，还要符合老总与客户的要求。这样真的好难。。。我想我明白了作为一名设计，就是要做到以下几点：

一：要考虑能否为公司带来效益；

二：是不是能够完全满足客户的要求，还要造价要能够在客户能够接受的范围之内；

三：是不是能够同时满足客户与老板的意思；

四：还要读懂客户为什么要这样做，这样做的内涵是什么，我们作为一名设计，不能只能够做出效果图，当客户问的时候却全然不知道该怎么去解释，为什么要设计成这样，这样设计有什么样的理念，我就犯过这样的毛病，这不就是给自己找麻烦吗？？？这是我真的该提高的地方，作为一名设计，要做得得到成为一名好的“解析员”，还要做到真的符合实际效果，不要只是为了好看，却全然不考虑实际情况，这是设计工作中必考原因之一。

总和考虑各个方面的原因，去做好自己的分内工作，充分理解这份工作的意义。相信自己可以的，就在不久的将来。因为每一个人在最初参加工作是都会因为没有工作经验而发愁，所以每一份工作都是值得锻炼的，每一份工作都是具有挑战性的，设计亦是如此，因为设计的意义就是总和考虑原因，还要有审美观念与能力，去做出完美的图，去完成自己的工作。工作与上学的差距就是：在学校里面可以抄袭，但是在

工作中永远不可以，只有自己独立去完成，这就是我的工作告诉我的，我既然已经找出差距与不足了，那就朝着自己的方向去努力，相信自己可以的，坚持!!

实习工作总结会篇四

通过在手术室的实习，特别感谢各位老师前辈们的悉心指导，我会牢记他们以身作则的优良作风和谨慎严谨的工作态度。并且会不断的鞭策自己，不断的提醒自己，努力改善自己的不足，保持自己的优势，在以后的工作中争取更大的进步。看到下周要去医院手术室实习，去这个陌生的地方感觉很迷茫，也很兴奋。困惑的是，以前临床科室实习虽然好，但手术室和病房不同，有其特殊性；兴奋的是可以体验到另一种劳动乐趣，于是趁今天夜班向老师要了一些相关内容，提前预习了下一个学习内容：

2. 灭菌是手术室的基本操作，在实际操作中要结合书本知识熟悉和使用无菌技术

3. 了解手术室刷手的步骤

4. 争取能够在授课老师的指导下亲自参与操作，熟悉内容：

熟悉手术器械，特别是骨科手术中的特殊器械，穿脱手术衣和手套，打开无菌袋，出示无菌单，无菌材料的供应，如何整理和转移器械，正确熟悉器械和使用方法，穿线针，装卸刀片和转移方法，熟悉常用引流管及其原理，如何正确使用原缝线。

5. 学习如何处理手术过程中常见的并发症，能够在紧急情况下配合医生和老师抢救患者

7. 在各种手术中记住病人的位置

8. 争取能够独立对手术室器械进行清洁、分类、包装和消毒
9. 最后，熟悉如何与病房患者沟通及注意事项

在实习中，我一定要虚心向授课老师学习，认真履行医生的职责，努力工作，努力完成老师布置的任务，顺利完成实习任务。

实习工作总结会篇五

实习地点实习地点32个。在自治区内25个实习点，区外7个实习点。具体实习地点详见附件一□20xx届本科毕业生实习情况统计表。

实习内容

实习内容可以概括为两大类。一类是本专业范围内的工作，另外也有个别 实习人数

(1) 实习学生□20xx届三个毕业班的131名学生全部参加了实习。

(2) 实习指导教师。共17人。由于实习点多，地点分散，系领导、教研室主任和本学期任课教师及相关行政人员全部参加了实习指导工作。

根据学院教务处的要求，采取集中实习和分散实习两种形式。分散实习学生自己联系实习单位，都出具了三方签名的书面材料（个人申请书、家长同意书和实习单位接受实习的证明书）。集中实习学生的实习单位由系里联系。所有实习单位都有专业教师指导。实习类型有毕业实习和毕业设计两种，毕业实习学生107人（31个实习点），毕业设计24人（1个实习点）。根据学生个人意愿和特点选拔毕业设计学生，其他学生参加毕业设计。

(1) 收到32个实习点每个点一份实习鉴定（实习单位盖章有效）。鉴定对每个实习学生做出了评价，131名学生单位实习鉴定成绩全部合格。

(2) 收到学生实习报告112份。其中毕业实习学生每人一份，共107份；毕业设计每组1份，共5份。实习报告全部合格。

(3) 收到实习教师每人一份实习总结报告，共17份。报告内容包括三部分。一是对学生在实习过程中的表现、能力、纪律情况和基础知识掌握程度的评价。二是结合实习单位的意见，对自己指导的每个学生给出综合实习成绩。三是就毕业实习过程中反映出来的教学存在的问题提出改进意见或建议等。全体学生综合实习成绩全部合格。

达到了毕业实习的预期目的。在学校与社会这个承前启后的实习环节，同学们对自己、对工作有了更具体的认识和客观的评价。本次实习采取分散形式。原则上以就业实习为主，同时与毕业论文选题相结合。本届实习的单位覆盖面很广，企业总体水平也比较高。实习收获主要体现在两方面。

在实习过程中，绝大多数同学积极肯干，虚心好学、工作认真负责，主动参与企业市场调查、产品销售、外贸谈判、行政管理、财务管理、生产运作管理、人力资源管理等工作，同时认真完成实习日记、撰写实习报告，成绩良好。实习单位的反馈情况表明，我们的学生具有较强的适应能力，具备了一定的组织能力和沟通能力，普遍受到实习单位的好评。大多数学生能胜任单位所交给的工作。在毕业设计单位和有些企业，实习学生提出了许多合理化建议，做了许多实际工作，为企业的效益和发展做出了贡献。

实习单位指定指导人员师傅带徒弟式的带学生，指导学生的日常实习。学生在实习单位，以双重身份完成了学习与工作两重任务。他们向单位员工一样上下班，完成单位工作；又以学生身份虚心学习，努力汲取实践知识。同学们认真的工

作态度、较强的工作能力和勤奋好学的精神受到了实习单位及其指导人员的一致好评。

主要有四个方面。一是通过直接参与企业的运作过程，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，圆满地完成了本科教学的实践任务。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。四是毕业论文积累了素材和资料。

实习领导小组成员亲自到实习单位，检查和指导实习工作，协调解决实习中遇到的问题，总结、交流工作经验。

我是一名学习市场营销专业的20xx届毕业生，在今年2月25日很有幸被金星啤酒集团录用，成为一名实习业务员，经过培训合格后，我进入了***销售总公司；于是我被派往***销售分公司，我从基层的访销员，实习业务员做起，时至今日已有三个月了。

在这段时间里，我不仅学到了很多在书本中学不到的营销知识，也让我个人更加的成熟和坚强；在实习工作中，当我遇到工作中的困难时，曾夜不能寐的思考解决方法，因为我始终相信方法总比困难多；在具体的市场上，曾受到无数次的拒绝和嘲讽，有多少次在深夜里独自一个人哭泣，有多少次已经决定卷铺盖离开；可是第二天又早早的投入到了新的工作当中，因为我始终相信：生命在于坚持，我可以接受失败，但我却拒绝放弃。

就这样，一个月，两个月过去了，我坚持了下来；如今的我已经变的老练和成熟了，在工作中积极向上，善于发现问题，并及时的解决，曾多次受到主管经理和副总的表扬；在具体的市场上，能很好的处理同客户的关系，同时维护好同终端的客情关系，从而让我感受到了营销给我带来的乐趣！

首先，我介绍一下所在市场的基本情况，我所在的太康市场是豫东深度分销的楷模，实行的是大客户与小客户相结合的乡镇代理体制，除了县城的几位大客户外，在每一个乡镇设一个一级经销商，是完全的市场精耕。

其次，我很有幸能够参加20xx年啤酒大战，感受啤酒营销，在我们区域市场的主要竞争对手是流通领域的维雪啤酒，餐饮渠道的雪花啤酒，当然了还有其他品牌的啤酒，如青岛啤酒，燕京啤酒等等。

在3月和4月份是啤酒竞争最为激烈的时间，因为都在抢占市场；我们金星也组织了大规模的铺货活动，比如把金星旗下的新一代，小麦啤酒等进行大的促销，并迅速的占领了优势市场，赢得了主动！

在抢占市场的时刻，在流通领域里铺货时，作为总公司的主打产品金星新一代的促销政策是10带2加1。8升的大豆油，展示两个月，27元/箱；维雪20带3，28元/箱；雪花10带2，28元/箱；竞争是相当的激烈。在县城的每一个终端店都是必争之地，各个厂家都在抢，真是一场没有硝烟的战争！

在餐饮领域的竞争，更是在比拼实力，都在买店，你出3000，我出5000，经过较量我们金星买断了大部分饭店，但也付出了沉重的代价，花费了将近200万买店费！

时止今天，我的实习期已经结束了，在这三个月当中，我付出了很多的辛劳，同时也收获了硕果；由于我在这段时间里表现出色，已成为集团公司的一名正式销售人员，享受国家统筹及优厚的薪酬待遇。

最后，感谢我的母校——河南商业高等专科学校，一直以来对我的培养，感谢市场营销系全体老师传授给我的营销知识，感谢三年以来教育过我的所有老师！学生在此向你们敬礼了，你们辛苦了！

感谢当初录用我的集团人力资源总部的段部长和唐部长，同时再次感谢营销部长唐文广先生对我营销知识的指导和教诲！

感谢销售总公司张占波副总对我的关心，感谢主管孙经理对我的培养，感谢太康销售分公司我的同事们一直以来对我的关照，再次向你们致谢！

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。

实习的内容主要是销售化妆品，学习公司的企业文化、销售技巧、团队协作精神、礼仪等各方面的知识。凭着对本公司产品的了解和与其它公司产品的对比，突出本公司产品的优点和公司的良好信誉，积极开拓客户源，向顾客推销产品，并尽量推销系列产品，完成公司分配的任务。

xx年x月x日到xx年x月x日，我在东方丽人化妆品店进行了为期两个星期的实习。这期间公司的同事给予了我热情的指导和帮助，而我也虚心向他们请教学习，把大学所学的知识加以运用，在理论运用于实践的同时，也在实践中更加深刻地理解了以前没有理解透彻的知识。经过这些天的实习，我对公司也有了更深刻的了解，也初步熟悉了销售员的实际操作步骤。更重要的是，这是我踏入社会的第一步，虽然只有两个星期的时间，但是也让我看到了自己的很多欠缺，让我深知出身社会，还需要很多学校里学不到的能力。

首先简单介绍一下我的实习单位：本公司位于广州市海珠区，是一家以销售化妆品为主的私营销售公司。虽然它的规模不大，只有10几个员工，只有两个营业点，但它却是顾客值得信赖的公司，一直以来在社会上都有很好的口碑。本公司本着始终贯彻执行“顾客的满意是我们永恒的追求”为质量方针。本公司现和多家生产型的厂家直接代理产品，并由专人对来料产品进行质量检验，如发现产品不良现象可全数退还给厂家，公司一直坚持“以人为本”的企业经营原则：为科研开发，市场营销，经营管理等领域的高素质人才创造宽松的环境；注重基层员工业务素质的培训，以“加强责任管理，提高品牌意识”为宗旨对员工进行培训。通过对员工的有效激励来充分发挥他们的主动性、积极性和创造性，以最大限度地挖掘员工的潜能，来更好的实现个人目标和企业目标的契合。公司主营产品或服务：保健品；化妆品；护肤品；洗发水；洗面奶；香水；花露水；口红等。这公司的经营理念是：质量和服务公司已建立了良好的业务关系。

虽然已经是大四毕业班的，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。

以上是我的实习工作总结，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。

作为一名市场营销专业的学生，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。

实习的意义在于可以直接参与企业的运作过程，学习实践知识，同时进一步加深对理论知识的理解，使理论与实践知识相结合，圆满完成本科教学的实践任务。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。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。

实践是检验真理的唯一标准，理论联系实际是我们在学习过程中不可避免的。通过专业实习，加强对市场营销基本理论、基本方法和基本技能认识和掌握；在整个大学的学习过程实质就是理论知识的汲取，为了缩小理论教学与未来企业营销实践的差距，营销专业的实习成为了重要的实践性教学环节和必要的过程；实习就是一种实践过程，我们可以通过实习来提高自身的动手能力与分析问题和解决问题的能力，为后续教学提供更多的感性知识和打下良好基础。

实习在帮助学生从校园走向社会起到了非常重要的作用，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。作为一个市场营销专业的学生，专业实习不仅仅是一次学习的过程，更是一种磨练或者说一次历练，因为当代社会是一个充满向往和残酷竞争的社会，每天都上演着没有硝烟的为争夺市场的战争。因此我们要加大实习力度，培养自己的实际工作能力。

实习时间□xx年x月x日至xx年x月x日

实习地点：内蒙古乌海

实习单位：鄂托克旗荣晟商贸有限公司

1、负责公司产品和服务的市场推广与销售，能独立完成项目销售工作；

- 2、必须彻底了解公司产品，可以指出本公司产品的优点；
- 3、每周提交工作报告，回顾一周工作内容和具体问题，下周工作计划；
- 4、完成主管及公司交给的其它任务；
- 5、组织各项市场推广展会工作；

在结束实习时，办公室主任对我的工作表现给予了肯定，最大的优点就是能将领导交代的工作跟踪到底，不管多长时间，直到完成为止。还表示将来只要是办公室性质的工作我都能胜任。这使我了解自己的长处，给了我很大的信心。毕业实习是每个大学生必须拥有的一段经历，它使我在实习中了解社会，让我学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅，也打开了视野，增长了见识，体验到社会竞争的残酷，而更多的是希望自己在工作中积累各方面的经验，在今后的学习中更加努力地丰富自己的头脑，为自己以后进一步走向社会打下坚实的基础。

在长达几个月的实习中，我总结出是了以下几点个人工作的理念来规范自己在工作中的言行举止：

- 1。 首先行把自己同领导和同事之间的关系搞好。使尽快地熟悉自己所在的工作环境，笑对每一位顾客。
- 2。 我们的一切出发点是为了顾客，处处要为了顾客着想。顾客就是我们要服务的上帝。
- 3。 注意我的形象，服装、言行，举止大方、文明得体，
- 4。 在上班之前制定好今日的工作计划，并熟练各项规章和章程，保证上班的工作效率。

5. 按时上下班、坚决做到不迟到、不早退。
6. 上班时间不能接打电话，做私人事，聊天等。
7. 处理突发事件言遇事冷静、理智以，不鲁莽行事，及时汇报。
8. 保证上班时间，服从领导安排，处处以大局为重，维护大局形象。 经过我的一番努力我的假期打工悄然落幕了，经过这次实践，我能真正体会到这一点。在工作中，在真正的社会交际中，顾客永远是对的，你不能掺杂自己的个性。

第一：乐观，不管遇上什么样的困难，都要用乐观的态度去面对，相信会有所转机。

第二：自信，首先自己要有自信，自信不是自夸，而是对自己的能力作出的肯定，这样别人才能更加相信信任你。你要对自己说“我一定能行”那你就一定能行。

第三：肯努力，我一直非常信奉一句话，“努力就有希望”不要觉得成功遥不可及，其实只要你在不停的努力你就靠成功越近，“踮起脚尖就更靠近阳光”在努力的过程中千万不要放弃，说不定你距离成功就差一步，而你却放弃了！要勇于面对各种挫折，挫折并不能阻挡有勇气的人走向成功。

第四：谦虚做人，特别对于刚走出校门的毕业生至关重要，我们本来对于社会上的知识知之甚少，我们千万不能骄傲自大，自以为是，那是肤浅的表现，我们要谦虚做人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。别人给的意见，我们要听取、耐心、虚心地接受。

营销是一个很重视实践的专业，所以，倘若我们只会空谈知识，哪怕是再精妙的言论恐怕到了实际中也只是“空谈”。

所以学校组织我们参加实习是非常必要的。我们要重视对于任何营销的实践，总结经验，不断地提高自己。在这次实习过程中，我有如下深刻的体会：首先，营销的本质是人的营销。在与促销沟通的过程中，发现很多时候，同样的产品和价格，但是不同的人去操作，方法和结果往往是不同的，很多做的好的促销就是依靠自己的人格魅力去打动消费者的。要想让别人接受你的产品，第一步是要让他接受你这个人。其次，做好销售必须把每件事情落到实处，并且不断跟踪更进。做好销售是一件系统工程，对于每一个环节来说，都非常重要，任何一个环节操作不好，都难以达成销售的目标。

对于我们这样的学生来说，虽然销售这工作看似简单，其实却没办法很好的掌控，因为我们缺乏足够的经验。理论的知识不加以实践是没有办法真正致用的。销售十分依赖于销售人员的个人魅力，另外，团队精神也十分重要，销售不是自己一个人的工作，而是整个团队共同的目标，只有做到团结在一起，发扬每个人的优势，才能高质量地完成任

务。这次实习，我还总结出要做好销售就应该做好如下准备：

在销售的过程中，如果销售人员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，那么这种积极的上进的情绪总会影响到他人，因为在看产品的时候，我们的销售人员就是直接体现我们品牌形象的，所以销售人员素质的提也是产品提升的一个重要标志。精神状态好的销售人员，成交的机会也会比较大。

在接待顾客的时候，由于我对产品的知识的不熟悉，在顾客询问性能和产品的有关事项时我总是不能很好的介绍，就是这么一点小小的产品知识，你不懂，顾客就不会买你的产品。

当我们了解了相关的产品知识的时候，就是我们掌握销售的第一步，精神状态的表现还从我们的仪容仪表表现出来，具备一定礼仪知识的销售人员，才能让顾客感觉到自己的销售

业绩提升还需要我们了解顾客的，只有我们对顾客掌握的越多，我们就能更能把握顾客的心理，和顾客建立一种和谐的关系，创造一种轻松休闲的购物环境，善于倾听顾客的每一句话，然后分析顾客是否有购买的意向，推荐适合它的产品。

以前总将自己的眼光局限在很小的空间里，现在才知道自己是多么的短浅，总认为市场营销就是将产品推销出去，从来没有去想推销的方法与策略，现在才知道要想学好这门课程，自己还是差了好多。

这次专业认识的实习，是为了让我们对营销专业有一个初步的感性认识和了解，同时也对自己有一个清晰的认识，以便在以后的学习中能够扬长补短。通过这次实习通过这两个天的实习使我深深明白到销售的重要性和艰难性，根本不是想象的那样简单。它使我深刻体会到在学校学好专业知识固然很重要，但更重要的是把学到的知识灵活运用到实践中去。更重要的是，它使我们初步培养了专业兴趣，初步设想了未来发展的方向，为今后的专业学习及就业打下了良好的基础。

实习的时间虽然不长，但是我非常珍惜这次实习机会，在有限的时间里加深对销售的了解，找出自身的不足。这次实习的收获对我来说有不少，我自己感觉在知识、技能，与人沟通和交流等方面都有了不少的收获。总体来说这次是对我的综合素质的培养，锻炼和提高。而且，通过这次实习，在市场营销工作方面我感觉自己有了一定的收获。这次实习主要是为了我们今后在工作及业务上能力的提高起到了促进的作用，增强了我们今后的竞争力。

这次实习丰富了我在这方面的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这几天的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中逐步的积累，不断丰富自己的经验才行。通过这次实习，我成长很多，作为一个学生，一个销售专业的学生，我学到了在学校不可能学到的知识，通

过这次到企业的实习，我明确了自己以后做企业的方法和要走的道路。同时，也深知自己需要做些什么。我会多读书、多思考，再以后学习和工作生涯中，做一个活到老学到老的人，不断进步。我面前的路还是很漫长的，需要不断的努力和奋斗才能真正地走好。

总之这次实习使我受益匪浅，让我看到了自己的不足和长处，并锻炼了我各方面的能力，吃了很多苦，亦学到了很多书本上学不到的知识，认识了更多的人。所有这些都将在我的人生中起到积极的作用。虽然说我学的有限，但起码我对于销售这个行业还是有了更进一步的了解和认识。这对于我今后的学习和工作将产生积极的影响。通过这次实习增强了我毕业就业的信心和勇气。现在，我意识到必须要做的就是多吸取知识，提高自身的综合素质，不断丰富自己的工作经验。

同时，注重专业知识的学习。这样才能使自己有扎实的文化基础，迎接以后就业中各种严峻的挑战。

实习工作总结会篇六

20xx年5月16日至26日，我有幸参加县教育局组织的中小学教务主任、副主任、教研员赴上海培训学习。在培训的前阶段，我们分别聆听了杨浦区教育局领导和杨浦区进修学院领导就上海教学常规管理、教育科研、校本研修、课堂的组织、学生的学习方式、各种活动的开展作具体的要求，随后我、徐华春和岩退被分到了复旦科技园小学。现在就我在复旦科技园小学的学习谈谈自己的几点感受：

1、学校基本概况

复旦科技园小学创建于20xx年9月，是一所建校五年的公办民助学校。从20xx年起学校体制正式从公助民办转为公办。学校也从原址许昌路整体搬迁至“城市绿肺”之一的湿地自然风景区——新江湾城。走进复旦科技园校园，只见花木葱茏，

现代化的教学大楼令人赏心悦目。学校现有16个教学班，共有四个年级，一至四年级，每个年级有四个班。学校占地面积15000平方米，建筑总面积10600平方米。教学设施一流，各种专用教室配备齐全，设施先进。

2、该校办学理念

五年来，学校本着依靠全体教师、服务全体学生、培养个性特长、全面和谐发展的办学思想，打造了一支爱岗、敬业的教师队伍；更培养了一群勤学好问、积极进取的学生。

3、该校办学特色

为了进一步促进学校内涵发展，学校将以科技教育和英语教育为突破口，全面推进素质教育，全力打造办学质量高、社会信誉好的品牌学校，努力争创杨浦区的一流学校。

上海的学校对教师的管理是非常严格的，它有一套完善的鼓励教师发展，奖励教师成名，制约教师行为的规范机制，优胜略汰，教师有紧迫感。老师在学生中的学识魅力是真正主宰自己生存命运的重要东西。学校看的是结果，只要学生成绩高，你就可以立足。但我们却看不到教师们晚来早走，离开办公室，都在学校备课作习题批改学生作业，还有严格规定是，去上课不准迟到，压堂和提前下课，他们倡导的是，在相同的时间，高质高量完成教学任务。因此对每一个教师备课的质量要求相当高，任何人都不敢有丝毫松懈行动。同时他们强调团队智慧，非常重视集体备课。学校除了发挥文化建设这一阵地外，日常行为规范抓的也比较到位。常抓规范管理。重视爱国教育和行为规范，学校要求学生用规范严格要求自己，讲文明，守纪律，卫生扫除彻底。从学习这段时间看，不论你何时走进校园，总会看到卫生清洁，好温馨的校园。学生习惯的养成方面，他们更是细致，而且形成氛围。学校的物质丰厚，计划性强，人文管理到位，教师对学校有较高的认同感和归属感。我们深知教师是学校发展的主

体，教师生存没有后顾之忧，职业幸福感流淌在教师心中，在这充满生机和活力的地方，教师们都很珍惜这份工作，同时也热爱自己的事业，教师把发奋进取，爱岗敬业作为不懈的追求。这里的食堂真正是面向师生，荤素搭配实在。学校有专门的体育馆、实验室、心理实验室等。

理念是先导，学习是保证。作为一个学校的教学组织者和管理者，首先应具备的是过硬的专业素质的协调管理能力。能正确定位，努力做好校长的助手，协调好教导处成员，做好以下几方面的工作：

（一）、抓好常规教学工作

1、做到五个流程管理。从教师的备课、上课、学生的作业批改、质量监控（即：每学期的期中、期末成绩质量分析）、学困生的辅导五方面来狠抓流程管理。定期的检查教师的基本工作。

2。严格执行课程计划。加强实施新课程领导和新课程设置管理，严格开齐、开足、上好各科，做到总课表、班级课程表、教师任课表“三表”统一。

3。全体教师要坚持做到按日课表上课，自觉认真地上好每一堂课。认真学习常规管理的基本要求，找准薄弱点，严格控制学生的家庭作业量，保证学生的活动时间。

4、强调教学管理层次性，强化教学工作的管理力度。校长、教导处、教研组层级负责，强化教学规程、学校规程的实施。

在王欢庆主任的指导下，我们对上海教务工作方面的开展有了更沉的了解，通过学习，我们对自己所从事的工作有了进一步的认识，使我认识到在学校管理中，教务主任的工作是上级领导的协助者，是学校教学工作中的管理者，师生关系和教师关系的协调者，既起到了承上启下的作用，又是教

育教学目标的调度者和督导者。

（二）、抓好教学研修工作

在瞿蔚老师的讲解下，我们对教研工作又有了进一步的认识，精心组织活动，强化校本研究。要认真制定切实可行的活动计划，恰当安排好活动地点、时间和方式，定期开展教研活动，各教研组做好每次教研活动的记载。教师要立足课堂教学，努力实现教学观念的创新，教学方法的创新、教学手段的创新、教学模式的创新。学校领导不定时深入课堂，涵盖各类学科。对学困生成因及个案分析与研究，引导教师自主思考，提升理论学习实效。

（三）、学校特色的拓展课

在复旦科技园小学，我们看到了丰富多彩的课外兴趣活动。在卢冰老师的带领下，我们参观了学生的拓展课。有不同学科的拓展，比如，在这所学校里看到的都是以英语和科技为前提的兴趣课，学生多半是自己动手操作和实践的。

在这次培训中，我们分别听了18节不同学科的课程，老师们精彩的课堂让我耳目一新。他们深厚的文学底蕴、厚实的专业知识、精湛的讲课艺术、流利的口头表达、幽默而风趣的语言博得了我们内心阵阵的掌声。在快乐中，我们不仅学习了先进的教育思想和新的教育理念，更重要的是让我们领略到了老师们的教育教学的智慧和艺术水平。特别是王欢庆主任的那节《巧算》课，既教会学生做题的方法，又培养了学生各种技能知识，比如说话要干脆、简练。还有周萍老师那节经典的音乐课，上的如此精彩，让人有一种飘飘然的感觉，很舒服。给我们留下了深刻的印象，值得我们反思，学习。真是收获多多，受益匪浅。

实习工作总结会篇七

为期半年的实习阶段即将结束，我不仅仅怀揣着感激的心情，同时也有无法用言语表达的感受，近半年的实习时间，出了多少次警，处理了多少次警情、办理了多少案子等等，数据已经没法统计，但是在做事的过程中，各种业务与业余知识在潜移默化中学会了。随着实习的继续，与社会的接触越来越全面，对警察的工作更加了解和理解，新的人生观、价值观也在这期间形成。学会了客观、全面的看待问题，领悟到实事求是是在平常说话做事中的重要意义。

警务室是最基层，最贴近民众的地方，从这里开始锻炼，使我真正懂得只有认真做好每一件小事，才能有办大事的能力。关于我们警务工作的具体如下：

- 1：搞好社区是有人口管理，实行“以放管人”，建立人员登记台帐，做到来有登记，走有注销。
- 2：调查了解不稳定因素，搜索管理不稳定因素信息，并及时疏导解决问题。
- 3：开展法制宣传和“四防”安全宣传，提高群众住房的法律意识。
- 4：开展为民服务工作，对留守儿童、老人尤其是“三孤”老人的重点服务，帮助群众提高法律意识、安全防范意识等。
- 5：在滨河西路社区警务室时，对加强对板房区学校的巡逻，确保无社会闲散人员对学生造成影响，以及放学时帮助疏导交通，确保学生安全；在金陵雅居警务室时，加强小区内部巡逻，排查机动车辆，保障社区居民的私有财产，上下班以及放学时维持社区大门秩序。
- 6：协助民警，调解民事纠纷，确保社区人民和睦团结。

7: 完成公安机关安排的安保任务。

通过这些工作，我们学到了许多事情：我们公安工作就是要从群众中来到群众中去，努力做好群众工作，确保警民关系的和谐发展。与此同时，我们的民警一直教导我们要认真对待每一件事情，不论大校其实在经历一番事情过后才明白有时候一件很小的事情如果处理不好很可能会导致事情的严重化！

个人的各种能力在这平凡的岗位中得到充分发挥和提高，对同学的各种能力和做人也得以很好的了解。对自身的不足得以很好的认识，并明确了回学校后学习的方面和方法。发现身边同志的很多优点和自身很多缺点，工作中彼此影响，取长补短，共同进步。实习期间经常与一些同志加班加点、同甘共苦，彼此之间建立了深厚的友谊。更让我认识到在今后的学习，工作生活中要努力团结同学同事，确保学习工作的顺利进行！

我常常用心观察这里各个阶层人的生活状况和生活方式，关注这里的弱势群体，从中感受到了完全不同的人生和价值观，有自甘堕落的，也有积极上进的。还感受到底层劳动人民在的生活是多么艰难。看到这些，也使我清楚地认识自己，确立正确的人生和价值观。

来这里实习，意义在于更加全面的认识自己；对于学校和家庭，我们是学生，孩子。现在我们要通过实习，接触社会，让自己变成一个社会人，要进入社会，适应社会的改变和社会的种种并不单纯的现象。并且，通过与社会上不同人不同事物打交道，从别人的眼里，站在一个全新的角度看待自己，了解自己，更加全面的知道自己的能力和性格，重申自己，这样的自我能否适应这个复杂的社会，如果不能，力求改进，不断地改善，这就是我们来这里的目的。

此次实习，使我收获颇多，让我更加热爱警察这份崇高、光荣

的职业,并且立志将来做一名优秀的人民警察,同犯罪分子作斗争,保护祖国和人民的安全,为人民群众的安居乐业、国家的长治久安、为祖国的建设贡献自己的一份力量。

认真学习、认真工作,关注社会、观察生活,这些就是实习期间的所有内容总结。自身的感受用四个字概括为“不虚此行”。

实习工作总结会篇八

1. 通过生产实习加深对汽车专业在国民经济中所处地位和作用的认识,巩固专业思想,激发学习热情。

2. 熟悉汽车修理环境、修理工具。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

3. 通过现场维修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、解决工程实际问题的能力,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。

现在越高档的车,其电控部分越复杂,传感器越多,其线路非常繁多。在安装时要特别注意其走向和每条线束的用途。否则就会出现线束太短或过长等问题。这要求修车师傅对车的线路走向要非常熟悉。在接插线合时要特别注意观察对接两个插头孔的大小、孔位、颜色等特征。

仪表总成的电路是现代集成电路,只需要将相应的插头插在上面即可。工作台上要安装空调风量控制口、负驾驶位置安全气囊和固定工作台的支架等部件。

工作环境的适应与社交;理论与实践的结合。

这次生产实习给了我个宝贵的人生经历，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年大学里所学知识的巩固与运用。在实习中我的理论同实践进行真实地接触，思维和现实有了结合点。这些都对我的观念起着或潜移默化或震撼的作用。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。但这短短的3周实习时间远远不能够对一个行业做深入地了解，对专业技能有较大的提高，所学所见都是肤浅的、粗略的。

实习中也让我对自己的众多不足有了一个清洗的认识：做事不够踏实沉稳，社交能力有较大的提升空间，专业英语不够扎实。

实习工作总结会篇九

时间过的飞快，转眼间红会的实习生涯已近半年，这段时间里在红会护理部谭老师、科室护长、带教及老师、组员们的支持与努力下，上半年的工作取得了相对较好的结果，我们广药的学生获得了诸多老师的一致好评，现将这上半年的工作情况及突出的情况总结如下：

红会实习组员共30人次，各位组员克服种种不便，遵守各项规章制度，在这上半年间未发现迟到、早退、旷工现象，坚持以最好的精神面貌完成临床的实习工作，未有被医院批评点名等情况，医院大科室交流会公开点名表扬1人次，诸多同学表现好，思想觉悟高，动手能力较强而深受科室老师们的好评。

严格按照学院与医院护理部的要求进行护理理论与临床实践的学习，积极传达学院与护理部的各种精神、要求，协助老师做好实习点的工作，做好实习点同学的各项组织工作，随时了解组员的工作思想状况，认真听取各科室老师对实习组员的情况反映，遇到问题及时与主管老师交流沟通解决；组长与组员相互协调配合，在完成实习工作的时候做好向老师的

汇报工作。

每个月组织组员参加护理部通知的各种业务知识学习，要求组员参加护理部指定的一些科室进行的实习生小讲课、护理查房等，同学们互相通知参与，这样很大程度上加强了我们科室间的交流沟通，加强组员的主观能动性，完善理论知识体系，锻炼同学们各个方面的素质。

抓住一些机会随时随地多方面、多渠道的了解组员的思想状况，倾听组员的意见建议并及时把需要解决的问题向护理部反映。抓住大科室或护理部组织组员开小组交流讨论会的机会，及时组织组员参加，使组员的一些思想建议及时反馈给老师。一方面，让老师看到存在的或需要老师帮忙解决的问题，让同学们的问题得到解决，建议得到接纳或考虑，为以后的实习打下夯实的基础；另一方面，让自己心里对组员的个人思想状况有个大概的了解，为今后与组员更好的交流沟通、更好的观察聆听做基础。