

2023年大学毕业实习报告总结(汇总9篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

大学毕业实习报告总结篇一

建筑消防给水系统有两种：一是消火栓给水系统，一是自动喷水系统。

(a)消火栓给水系统是由水枪、水带、消火栓、消防管道、消防水池、高位水箱、水泵结合器及增压水泵组成的。水泵结合器是为了保证当楼内没有水可以用于消防灭火时可以由消防车向室内消防给水系统加压供水。消火栓距地面安装高度为1.1米。

(b)自动喷淋灭火系统多为湿式自动喷淋灭火系统。其特点是系统管网中为常压水，喷头为常闭。当建筑物发生火灾，火点温度达到开启闭式喷头时，水从喷头喷出进行灭火。地下室是直立喷头。在地上每个楼层都有烟感应器和温度感应器、吊顶喷头。当温度达到73度时，喷头就会自动破裂喷出水来水，水的喷射半径为1.8米，保证楼层内的每个点都能喷到水。若火灾持续一段时间使温度超过一定时警铃便会响起来并自动启动供水水泵。整个系统都自动完成，无须人力操作。当然楼内也应有其他灭火系统，如干粉灭火器等。

在办公室实习的任务主要来说就是看会图纸、做简单的造价和下工地等一些实践。首先我来说一下看图纸。为了能更明白的了解设计者的设计原理，我只有从每一份图纸里面找答案，图纸是我们必须掌握的交流语言!力求把每处不明白的地方都弄明白。因为实习过后就要进行工作了，看不懂图就不

能做出合理的造价，所以看图对我说确实很重要。

3.2、算量

实习主要工作有三方面，一，手算工程量；二，熟练工程造价所运用的各种软件；三，与同事师傅们对量。现做简要的概述如下：

3.2.1、手算工程造价

在实习期间，查阅资料掌握的算量公式如下：

(1)收集和掌握各个和工程有关的资料(如全套施工设计图及有关标准图案、建筑工程预算定额和地区单位估价表、现行材料预算价格、各种取费标准文件等等。)

(2)熟悉核对施工图纸(对施工图及有关标准图集要由粗到细，由整体到细部进行审阅，一方面使工程的全貌扎根于脑内；另一方面发现错误可以向有关单位提出，便于修改或补充，以利于预算顺利进行。)

(3)深入现场和有关部门了解情况(如工地管道具体管材、安装方式、暖气片的类型、型号，电气线路的线的型号、线路走法、具体高度尺寸等。都要了解清楚，以便于使用定额。)

(4)计算工程量(对以上准备工作做好后，即可根据预算定额各个分部的说明和计算规则，计算各分项工程的工程量)。

(5)套用预算单价计算直接工程费(预算单价既是预算定额或单位估价表中的基价或单价。在工程量计算出后按下式计算：

各分项工程直接工程费=分项工程量×预算单价

其中，分项工程是一种假定的建筑产品，通过较为简单的施工过程就可以生产出来并可用适当计量单位进行计算的建筑

工程或安装工程。

各分部工程直接工程费=各分项工程直接工程费之和

其中，分部工程是单位工程的组成部分。它是按工程部位、设备型号和种类以及使用材料和工种划分的。如土建工程中包括：土石方工程、砌筑工程、打桩工程、脚手架工程、钢筋混凝土工程等。

单位工程直接工程费=各分部工程直接工程费之和

(6) 计算可竞争措施费(除其他中的其他)

分项工程直接费=分项工程量×预算单价

(7) 计算其他可竞争措施费中的其他和不可竞争费

其中，其他可竞争项目中的其他包括：支挡土板，打拔钢板桩，降水工程，冬雨季施工增加费，夜间施工增加费，生产工具用具使用费，检验试验配合费，工程定位复测场地清理费，成品保护费，二次搬运费，临时停电停水费，土建工程施工与生产同时进行增加费，在有害身体健康环境中施工降效增加费。

不可竞争项目包括：安全防护，文明施工费。

(8) 计算直接费

(9) 计算a

$a = \text{直接费中的人工费} + \text{机械费}$

(10) 计算其他

企业管理费= $a \times$ 相应费率

分包工程管理费= $a \times$ 相应费率(用于包工包料工程)

分包工程管理费= $a \times$ 相应费率(用于包工不包料工程)

(11) 计算利润 利润= $a \times$ 利润率

(12) 计算规费 规费= $a \times$ 费率

(13) 计算税金 税金= $a \times$ 税率

税率按税务部门规定，依纳税地点的税率计算。

(14) 计算单位工程造价

单位工程造价=直接费+间接费(规费和企业管理费)+利润+税金

(15) 计算工程单位造价

土建工程单位造价=单位工程造价/建筑面积(元/0)

3.2.2、熟悉预算造价的部分软件

主要包括：天正、广联达、神机妙算、鲁班等等，可惜我就是只熟悉了一点。

3.2.3、与同事师傅们对量

首先用软件对量，相差不大就定量，差别很大就用手算的工程量

4、实习收获

“天下英雄皆我辈，一入江湖立马催。”从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，老师变成老板，同学变成同事，相处之道完全不同。在这巨大的转变中，我们可能彷徨，迷茫，无法马上适应新的环境。很多时候觉得自己没有受到领导重用，所干的只是一些无关重要的杂活，自己的提议或工作不能得到老板的肯定。做不出成绩时，会有来自各方面的压力，老板的眼色同事的嘲讽。而在学校，有同学老师的默默关心和支持，每日只是上上课，很轻松。常言道：工作一两年胜过十多年的读书。实习时间虽然不长，但是我从中学到了很多知识，关于做人，做事，做学问。

4.1、自学能力

“在学校里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力”。参加工作后才能深刻体会这句话的含义。我担任的是预算员一职，随着新的定额的推出、新价目的推出、新计算建筑面积规则的出现等，自己所学的专业知识用上的并不多，让我不得不重新学习新的计算方法。在这个信息爆炸的时代，知识更新的速度太快了，靠原有的一点知识肯定是不行的。我们必须时时刻刻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。

4.2、工地实习

通过工地实习，我不但掌握了一些不懂的具体环节，而且也巩固了我在学校期间所学习到的理论知识。在学校学习，理论与实际相差较大，一些知识虽然能在短期内被掌握、被运用，但一些知识则不能掌握，也不便于记忆，更谈不上掌握运用了，因此，老师所传授的内容虽然多、广、博，但是我们学习到的只是其一部分，或者是一些皮毛的东西，要想真真正正的掌握所有理论知识，只有通过实际的学习和参观，才能达到这个目的。

4.3、专业实习

在书本上学过的理论知识，似乎通俗易懂，但从未付诸实践过，也许等到真正做出一套大楼的造价时，才会体会到难度有多大；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。通过这一个月期间，我验证和巩固充实所学的理论知识，加深了对相关内容的理解，接触课堂以外的实践知识，加深了解了对预算业的理解。培养了独立进行资料收集和解决问题的能力，拓宽了视野，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，为将来自己走创业之路做准备。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

大学毕业实习报告总结篇二

毕业顶岗实习是我们整个大学经历的重要的环节，也是我们最后的冲刺阶段，更是积累工作经验的重要阶段。它让我们把理论和实践结合起来。是我们从学校走向社会的重要坡道。减少自己将来踏入社会的一些盲目性使自己在今后的工作道路中能够走的更自信，步伐更加稳健。

20x年7月至今这几个月期间，我在x集团实习。公司规模很大我们做预算仅仅是公司的一部分。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，绝不草率敷衍了事。对自己，对工作，对学校的声誉负责。成为一名能为社会做出贡献的热血青年，我们的肩上开始扛着责任。我在实习过程中有不少的收获，实习结束后有必要好好总结一下。在工程部领导的教育和培养下，在同事们的关心和帮助下，自己的工作、学习等方面都取得了一定的成绩，个人综合素质也得到了一定的提高。在实习期间，我时刻严格要求自己，吃苦耐劳，努力工作，在完成领导交办的工作同时，积极主动地协助其他同事开展工作，并在工作过程中提高自身各方面的能力。使自己得到更多的锻炼。

实习中我主要做了看图纸、熟悉规范·定额，做简单的造价，预算，等实践。现在回头看，我还是做了很多工作。

首先我简单的汇报一下，刚进公司我对规范，定额做了再次温故，详细的看了几个工程的投标过程，以及标书。为了能更明白的了解设计者的设计原理，我将办公室里的图集看了个遍，对图纸进行了深入的研究，争取把每处不明白的地方都弄明白。看不懂图就不能做出合理的造价，所以看图确非常重要。然后我算了某个工程一部分的工程量，又对现行的工程进行了核量，虽然没有被采用只是试算。但我发现随着新的定额的推出、新价目的推出、新计算建筑面积规则的出现等，自己所学的专业知识还是不够用，还要继续充实自己。让我不得不重新学习新的计算方法。在这个信息爆炸的时代，知识更新的速度太快了，靠原有的一点知识肯定是不行的。我们必须时时刻刻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，因为我们公司还有我们学校的学姐学长，所以有不懂得地方我们问的也比较方便。然而我们要养成自学的习惯，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

及各个工程的进度，我们虽然不是十分掌握这些知识技能，但是每个人都勤学好问，这不光是我们自己得到了锻炼也得到了领导的认可，这让我们也很欣慰。这次实习对我来说是受益非浅的。我就快毕业走向社会了，相信这次实习对我日后正式参加工作有非常大的帮助。

大学毕业实习报告总结篇三

本科大学生毕业实习报告范文一：

时光荏苒，不知不觉已经走完了大三的路程，这将意味着我们马上步入社会了。社会，对于快要毕业的我们来说，又是那么陌生。陌生的世界总是有待于去探索，况且以前我们只知道一些书本上的理论。哲学上说时间是检验真理的唯一标准，为此，在这个漫长的暑期我便去了咸阳金山电子厂开始了我的暑期社会实践。

选择的地方，是工厂。我认为这是一个对于目前状态下的我很适合的地方，无论是从能力的角度看，还是适应和目的的角度。这种嘈杂的环境中，每个人做着自己的事，每处一道不同的程序。我需要做的是插件、洗pcb板、丝印、检验……一天下来，一直不停的在走，很累。下班后回到家，倒在床上，似乎我已不是我，我已属于另一个世界。这种累是这近二十年以来，我从来没有经历过的。几乎在责骂自己的自找苦吃，可工作还是要干，该坚持的必须坚持。何况我这已经是所谓的技术工作，而那些做体力工作的工人们，又该是何等的辛苦，这些，我不敢想象。

工厂，也是一个独立社会，在这里也有众多人事纷争。他们辛苦之余，还要为了自己的生计，生存，生活而这样那样的明争暗斗，让我感觉，人，作为一个社会的存在时是多么的不容易。

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。而且在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，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。

在实践的这段时间内，我感受着工作的氛围，体验着工作的辛苦与快乐。这些都是在学校里无法感受到的，而且很多时候，我不时要做一些工作以外的事情，有时要做一些清洁的工作，在这里，没有人会告诉你要做什么，你必须自觉的去做，而且要尽自己的努力做到最好，一件工作的效率就会得到别人不同的评价。在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自己的能力！

通过社会实践的磨练，我深深地认识到社会实践是一笔财富。在实践中可以学到在书本中学不到的知识，它让你开阔视野、了解社会、深入生活、回味无穷。

本科大学生毕业实习报告范文二：

一、实习目的：

毕业实习是我们大学生必须经历的过程，是理论与实践相结合的重要方式，使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识，实习又是对我们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，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，也是我们走向工作岗位的第一步。同时实习也是提高学生政治思想水平、业务素质和动手能力的重要环节，我们通过实习走向社会，接触实务，了解国情、民情，增进群众观念、劳动观念和参与经济建设的自觉性、事业心、责任感；通过深入基层，了解经济管理和财会会计工作现状，可加深理解并巩固所学专业知识，进一步提高认识问题、分析问题、解决问题的能力，为今后走向社会，服务社会做好思想准备和业务准备。

二、实习单位基本情况：

江苏阜宁世通化工有限公司地处江苏省阜宁县化工园区，是一家专业生产染料中间体dsd酸大型化工企业，其产品链是以一硝基甲苯为源头，经过磺化、氧化、还原等一系列工艺过程，生产出广泛应用于荧光增白剂及其下游衍生物生产的重要原料dsd酸。该公司是新建企业，300多员工，年销售6000万元，经营业绩良好，内部管理规范，员工保障机制基本健全，是园区比较规范的重点企业。

三、实习内容：

短暂的实习生活除了工作经验和知识上的丰硕外，最大的收获莫过于“转变”二字——从校园思维模式到职场思维模式的转变，为今后尽快适应融入职场生涯奠定了基础。说到从校园思维模式到职场思维模式的转变，就不得不提到角色定位。从进入公司伊始，就要求自己以职场人员的标准要求自己，不能将学生行为带到工作环境中，但是在学习新的问题时依旧要像学生那样保持谦虚的态度。以下是我这两个月的实习工作的总结：

第一、招聘。

首先，要熟悉招聘流程。其次，与用人部门保持密切的联系，了解用人部门的需求状况。接着通过各种招聘的渠道挑选出适合的人才再安排面试。在招聘的过程中，经常需要用电话和候选人联系，了解候选人的状况，而且电话沟通也很注重说话的技巧。还有就是需要参加现场招聘会。每次去都是跟着招聘经理一块去的，我在一旁学习。有一次经理走开了，有个人过来面试财务主管，她讲的一些财务的专业知识我压根就不懂。我只会简单的结构式的面试。

第二、录用，建立员工档案。

首先，给员工办好入职手续，新员工刚入公司，首先要通过正常的途径使其成为公司的一名员工，这包括签订保密协议、担保书、劳动合同等等，办工作证等等；其次，完成员工的试用期转正工作，审核申请书、述职报告等等。在合同方面遇到问题时，才发现在大学里学到的理论知识真的是不够用。

第三、考勤管理，完成每月考勤记录，并根据考勤情况进行薪资计算与发放。

这是相当重要的一块内容，计算薪资需要严谨的态度和细心的工作状态以及高度的责任感。虽然只是简单的计算，公司目前拥有几百名左右的员工，并在继续扩大，人员量的增加也加大了一定的难度。

第四、办公物资申请、发放、管理。

办公物资的领用、发放、管理也是办公室管理的一项内容，要做到合理使用、规范使用，并且要及时满足各部门的需要。

第四、离职。给员工办理离职手续，员工离职也需要经过交接任务，确保生产正常进行，并且要解除劳动合同协议。

第五、办理员工社保。

针对社会出现的几种风险，社会保险设置了养老保险、医疗保险、工伤保险、生育保险、失业保险5个项目。因此公司要及时地给员工办理相关保险，我所做的工作是要及时统计新进员工，办理社保，并每隔一段时间到社保中心办理医保卡。另外，当遇到员工的工伤、生育等保险更是需要按照一定的程序办理。

第六、随时关注政府相关的劳动法律法规政策。

四、实习的主要收获：

一是低调地做人，高调地做事。我到公司工作以后，要知道自己能否胜任这份工作，关键是看你自己对待工作的态度，态度对了，即使自己以前没学过的知识也可以在工作中逐渐的掌握。态度不好，就算自己有知识基础也不会把工作做好，多听、多看、多想、多做、少说就是我的态度，我刚到这个岗位工作，根本不清楚该做些什么，并且这和我在学校读的专业没有必然的联系，刚开始我觉得很头痛，可经过工作过程中多看别人怎样做，多听别人怎样说，多想自己应该怎样做，然后自己亲自动手去多做，终于在短短几天里对工作有了一个较系统的认识，慢慢的自己也可以完成相关的工作了，光用嘴巴去说是不行的，所以，我们今后不管干什么都要端正自己的态度，这样才能把事情做好。

二是少埋怨。有的人会觉得公司这里不好那里不好，同事也不好相处工作也不如愿，经常埋怨，这样只会影响自己的工作情绪，不但做不好工作，还增加了自己的压力，所以，我们应该少埋怨，要看到公司好的一面，对存在的问题应该想办法去解决而不是去埋怨，这样才能保持工作的激情。

三是注重信息的反馈。在工作中，一定要记住要及时向上级报告工作的进度。不要等这个任务完全做完再上交报告，有

些工作持续的时间比较久，需要及时报告。等到领导亲自来问你进度时，领导对你的印象已经不好了。

四是虚心学习。在工作过程中，我们会碰到很多问题，有的是我们懂得的，也有很多是我们不懂的，不懂的东西我们要虚心向同事或领导请教，当别人教我们知识的时候，我们也应该虚心的接受，不要认为自己懂得一点鸡毛蒜皮就飘飘然。

五是错不可怕，就怕一错再错。每一个人都有犯错的时候，工作中第一次做错了不要紧，公司领导会纠正并原谅你，但下次你还在同一个问题上犯错误，那你就享受不到第一次犯错时的待遇了。

五、实习的收获和不足

通过这一段时间的实习，我了解到了一个公司日常运作的一个基本模式；学习到了个人与公司同事之间保持怎样的关系最为有利；感受到了自己身上的许多优点和不足之处。我想，一个人实习的目的无外乎两点：一个是感受公司，一个是认清自我。在这一个月的实习期内，用心体会之后，我得到了自己该得到的。

大学毕业实习报告总结篇四

教育实习开始以前，院领导对我院的全体实习生进行了动员，并结合以往教育实习的经验和教训，向实习生进行了热爱教育事业，为人师表的教育培训，调动了同学们的积极性。因为教师可以说是学生的榜样，他的一举一动，都在影响着学生的身心。在教育实习中，我尽量做到为人师表，主要表现如下：

- 1、热爱自己的工作。虽然，在实习前也有过一些试教活动，但是真正的中学教学对我来说，这还是第一次。从学生转变为实习老师，这之间需要付诸一定的努力。因为我实习学校

的特殊情况。我在实习第一周，就已经开始讲课。但是由于自己的经验不足，我一边听指导老师和其他优秀老师的课学习教学过程的组织。为了上好第一堂课，我深钻教材，备好第一堂课，然后，开始上课，而在这期间，我又与其他实习生进行交流，吸取经验弥补自己的不足。但是即使这样在实际的教学过程中我还是遇到了许多的让人感到挫败和懊恼的事情。比如上课有学生不认真听讲爱讲话。在课堂上起哄、睡觉等。有很多时候我都被气到不愿意上课了。但是做为一位教师。我们不仅仅要对自己的工作负责。也要对学生负责。所以还是坚持下来并在课后和学生谈心，找到自己工作中的不足。不断的改正教学中的缺陷。让学生在课堂上的注意里更集中。

2、在实习中，我不仅仅只限于教学工作，而且根据职业中学的特点及实习学校的实际情况，开展了大量主题班会，丰富了实习生活。我们和学生，我们即是实习老师，又是学生的知心朋友，但这两者之间的距离保持适当。我与学生交朋友，空余时间和学生一起玩，做好学生的思想工作。与学生打成一片，加强了与学生之间的感情，而在上课、考试时，对他们提出了很高的要求，又要有一定的严肃度，这样在学生面前保持了一定的威信。比如在上课的时候有的学生还是像在下课的时候一样和老师开玩笑。不严肃。这时我都会很认真的提醒他们这是上课。不要说与上课无关的话。

大学毕业实习报告总结篇五

- 1、有一定的谈价议价的能力。
- 2、能够熟悉药品的摆放。
- 3、知晓一些常用药的通用名称、商品名，功能主治，禁忌等等。
- 4、能准确为顾客的症状进行用药配伍。

5、锻炼自己说话的水平，学会与人沟通。

6、锻炼自己处理问题、分析问题的能力。

二、实习时间与单位

这半年我的工作单位共有两个，分别是__医药城、__大药房。前者是我在学校参加招聘而去的单位，在那里我呆了两个月；后者是我自己在家乡找到的工作，从10月份开始一直到现在12月底。虽说__医药城比__大药房规模大很多，但是我还是比较喜欢后者，原因很多，可能是在__那里一个人生活工作很辛苦吧，每天早出晚归，每天的坚持与努力，可是宿舍，工作，生活，学习，还是都不尽人意。我觉得自己很辛苦，坚持也一定要有意义，那么多的心酸、无奈和忍气吞声，如果换不来什么，那也没必要继续，于是就回家了，在家休息了2个星期就找到了现在的工作，什么是满足，可能就是开心、平淡的过每一天吧，就像我现在这样。

三、实习地点与岗位通

__药房是成立于20__年，面积约76平方米，仓库也有20多平方，是大型药店。经营范围有抗生素、西药、非处方药、保健品类、中成药等等。本店经营面积大经营品种多。店内从事药品质量管理、检测检验、调配处方的工作人员，以及从事药品营业、保管、养护、销售工作的人员，都经过专业培训。每年对经营的人员体检一次，并建立了健康档案。该店位于__市立医院对面，针对广大医院患者售药，历史悠久服务态度热情，店员有很好的亲和力和信誉度。店里有较多的老客户，所以客流量大。

四、实习内容和过程

我的工作是药店营业员、收银员。因此我的工作主要是，销售药品和收票，开单子，忙的时候还要帮忙调货。我的实习

内容主要有：

- 1、对所在单位和所从事的行业的认识。要在药店工作就要知道企业的沿革，所在行业的特点及发展前景，比如__大药房经营情况很好，每天的客流量不少，其优势是良好的地理位置，还有历史悠久，口碑好。
- 2、能力的锻炼。有一定的谈价议价的能力，锻炼自己说话的水平，学会与人沟通，巩固所学知识，提高自己实际动手能力，培养解决问题的能力，善于开发自己思维，对于一些常用的设备要会使用、会维修。
- 3、对药品的了解。能够熟悉药品的摆放，知晓一些常用药的通用名称、商品名、价格、药理作用、功能主治、适应症、用法用量、禁忌等等。能准确为顾客的症状进行用药配伍这点很重要。

五、实习体会和收获

通过实习我能熟练的使用和了解仓库的一些设备，也能够准确的知道药品的货位，在顾客需要的时候能自己给其配药，对药品的性能，不良反应和类似药品的差别也有所了解。更重要的是我现在很能讲话，沟通能力不错，能处理一些突发事件，在销售的过程中也能出一些点子，做一些策划，为药店的业绩贡献自己的一份力量。

另外，我也发现一些问题，有些常见的药品是需要处方的，但是患者买药时没有处方，药品一样被卖出去了，然后店里人员事后补处方。我一直觉得这种行为是极度不负责任的，可能把这种药卖出去其实也不会出什么问题，但凡事都有万一，药品毕竟是与人类相关的物品，我们都不该冒这个险。

其次，每过一段时间，药店都需要检查药品是否过期，并作出记录，这个过程中，若发现药品有过期的现象应该清理干

净，而不是放到货架上继续销售，还有，顾客一般都有自己常用的药物，一旦这种药物减轻不了病状，他们就会改选其它品牌的药物，像是广告中常出现的药物：感康、白加黑等等，可是这些药品也不一定真的对症。这时候就应该向顾客推荐适合的药品，而不是放任不管。说到底医嘱很重要，药品销售是一种综合性质的行业，除了有良好的专业知识外，还要具备优质的服务态度和售药技巧，这就说明要具备良好的职业素质，这关系到病人的用药安全问题。所以大家都要有耐心、要有良心、更要用心。

然后，就要说说健康咨询服务的问题了，很多人在购药时还是相信医生的话，但是有些小病是没必要去医院看医生的，这时候有的人喜欢询问药店营业人员，而有的人则更愿意问一些专业人士，这就证明了药店坐堂医生和药师的重要性。有执业药师、坐堂医生提供健康指导是一些药店经营的一大特色。市民在购买药品或健康类产品的同时，希望得到专业人士的从旁指导让其买的放心。因此，药店内是否有药师提供健康指导，也是影响人们选择药店的一大因素。这与大家关注的营业额是息息相关的。

六、总结

通过实习，一方面，我锻炼了自己的能力，在实践中成长；另一方面，我也为社会做出了自己的贡献；更重要的是我交了很多朋友，认识到生活的不容易。

尽管在实习过程中，我也表现出了经验不足，处理问题不够成熟、书本知识与实际结合不够紧密等问题，但我相信，我会不断充实、鼓励自己让自己更加努力的去掌握更多的知识，并不断深入到实践中，检验自己的知识，锻炼自己的能力，为今后更好地服务于社会打下坚实的基础。

实习还没有结束，它给我带来的巨大影响也将继续下去，它使我们走出校园，走出课堂，走向社会，走上了与实践相结

合的道路，到社会的大课堂上去见识世面、施展才华、增长才干、磨练意志，在实践中检验自己。尽管实习比较辛苦，但是却为我以后人生的道路做好了铺垫，我知道一切都是不容易的。我也终于明白，乏味中总会有希望，苦涩中总会有甘甜。

希望大家能像我一样珍惜这离校前仅剩的半年实习，我想如果我们认真做了一定会有很大的收获。我也希望在明年毕业时，自己能对此次实习无愧于心！

在这次为期一周的电工实习，我从感性上学到了很多东西，使我更深刻地了解到了实践的重要性。只具有理论知识是不行的，更要有动手能力。通过实习我们更加体会到了“学以致用”这句话中蕴涵的深刻道理。本次实习的目的主要是使我们对电工工具、电器元件及线路安装有一定的感性和理性认识；了解一些线路原理以及通过线路图安装、调试、维修的方法；对电工技术等方面的专业知识做初步的理解；培养和锻炼我们的实际动手能力，使我们的理论知识与实践充分地结合，作到不仅具有专业知识，而且还具有较强的实践动手能力，能分析问题和解决问题的高素质人才。

以前我们学的都是一些理论知识，比较注重理论性，而较少注重我们的动手锻炼，而这一次的实习有不少的东西要我们去想，同时有更多的是要我们去做，好多东西看起来十分简单，但没有亲自去做，就不会懂理论与实践是有很区别的，很多简单的东西在实际操作中就是有许多要注意的地方，也与我们的想象不一样，这次的实训就是要我们跨过这道实际和理论之间的鸿沟。理论说的好，如果不付诸于实际，那一切都是空谈。只有应用于实际中，我们才能了解到两者之间的巨大差异。开始的时候，老师对电路进行介绍，我还以为电工实习非常简单，直至自己动手时才发现，看时容易做时难，人不能轻视任何事。

这次实习很累，在安装过程中我们遇到了不少困难，理论与

实践是有很大大区别的，许多事情需要自己去想，只有付出了，才会得到，有思考，就有收获，就意味着有提高，就增强了实践能力和思维能力。

通过这一个星期的电工技术实习，我得到了很大的收获，这些都是平时在课堂理论学习中无法学到的，我主要的收获有以下几点：

3. 本次实习增强了我们的团队合作精神，培养了我们的动手实践能力和细心严谨的作风。

实习结束了，我学到了许多课堂上学不到的东西，增长了许多学识和见识，受益匪浅。

大学毕业实习报告总结篇六

今年_月_日，我在__公司附属单位进行了工商管理实习工作。在实习中，我在公司指导老师的热心指导下，积极参与公司日常管理相关工作，注意把书本上学到的工商管理理论知识对照实际工作，用理论知识加深对实际工作的认识，用实践验证所学的工商管理理论，探求日常管理工作的本质与规律。简短的实习生活，既紧张，又新奇，收获也很多。通过实习，使我对日常工作有了深层次的感性和理性的认识。

回顾实习生活，感触是很深的，收获是丰硕的。实习中，我采用了看、问等方式，对公司的日常管理工作的开展有了进一步的了解，分析了公司业务开展的特点、方式、运作规律。同时，对公司的服务品牌，构筑精品，造福社会的企业使命，务实求新、敢争一流的企业精神有了初步了解。

同时通过实习我发现司也存在问题：

1、市场观念和经营体制不适应公司快速发展的要求，市场开拓的步伐与企业快速发展的要求有差距；经营体制还不完善，

经营队伍、经营人员的责权利还有待于进一步提高。

2、施工组织管理观念有待进一步转变，在施工过程中按照施工合同要求进行施工组织管理的意识不强，施工管理现状与施工管理科学化、规范化存在较大差距，只是我们有的项目在开工初级阶段和施工过程中难以进入状态，不能满足业主要求。

3、成本意识不强，成本控制水平不高，个别项目不存在管理粗放、施工大手大脚的现象，向管理要效益、向科技创新要效益的意识还没有牢固树立起来，以至于我们的成本控制与先进的施工企业还存在较大的差距，市场竞争力不强。

4、对分包队伍的管理制度和程序化还不完善，在分包合同管理方面存在程序不衔接、管理不闭合的现象；项目部对分包队伍管理的重视程度不够，在管理手段和制度落实上存在薄弱环节。

5、依法治企、依法和自我保护意识不强，不能够充分运用法律手段维护企业利益，特别是领导干部的法律知识和依法治企的意识还不适应市场经济的要求。

对此，我提出了我的有关建议和对策：

一、进一步强化生产是经营继续的观念

企业的发展取决于经营的质量和效果，只有广开源头，多揽工程，企业发展才有保障。随着市场竞争的日益激烈，干好在建工程是承揽后续工程、开辟新市场的必然要求和前提条件。因此，我们要进一步强化生产是经营继续的观念，干精品、打品牌，树立一流的企业形象。

二、树立“零缺陷、低成本”向精细化管理要效益的观念

效益是企业生存和发展的根本，只有实施“零缺陷低成本”战略，才能适应市场的激烈竞争，获得更大的赢利空间，加快企业的发展。因此，企业上下必须以效益为中心，在广大职工中不断深化“零缺陷低成本”向精细化管理要效益的观念，努力降低成本，提高效益。

三、进一步推进和规范项目管理

通过对资金管理、劳务层管理、物资管理，加强项目基础管理，结合“三标一体”管理体系运行，完善项目管理，加大监控检查整改力度，达到闭合管理。建立公司综合考评体制，加大对工程质量、安全、文明工地的检查力度，抓好整改落实，促进施工管理水平的提高。

四、推进依法治企，维护企业合法权益

深入开展法制宣传教育，进一步增强广大干部职工的法制意识。强化领导干部，特别是中层干部的法制培训，增强领导干部的依法经营，按章办事的能力，完善管理体制，明确责任分工，加强业务培训，提高公司法律事务整体管理水平。

短暂的实习转眼而过，回顾实习生活，我在实习的过程中，既有收获的喜悦，也有一些遗憾。那就是对企业管理有些工作的认识仅仅停留在表面，只是在看人做，听人讲如何做，未能够亲身感受、具体处理一些工作，所以未能领会其精髓。但时通过实习，加深了我对工商管理基本知识的理解，丰富了我的实际管理知识，使我对日常工作有了深层次的感性和理性认识。认识到要做好日常企业管理工作，既要注重管理理论知识的学习，更重要的是要把实践与理论两者紧密结合。

大学毕业实习报告总结篇七

大学生活即将结束，在毕业之即，对自己三年的学习和生活做一个作一个总结和鉴定：

在校期间，在校园的指导、老师的教诲、同学的帮忙下，透过不断地学习理论知识和参与社会实践，自觉自己的综合素质在很大程度上得到了提升，努力将自己塑造成为一个专业功底扎实、知识结构完善、适应潜力强、具有团体协作精神的青年。

当然，本人还存在很多不足之处，诸如：

一是学习成绩还不是十分优秀，三年来，虽然我的成绩一向在进步，但却始终达不到最理想的状态，主要原因是基础比较薄弱，加上刚进大学时，学习的环境变宽松了，学习更多需要的是自主性，于是，长期在老师、家长督导下学习的我，一度迷失了方向和动力，幸亏之后在老师、辅导员和同学的帮忙下，我从迷失中找回了方向，从而迎头赶上，但因此也落下了一些课程。

二是与同学的联系还不够紧密，和同学交流较少，主要原因是自己作息的时间安排上不够合理，未能十分有效地工作与学习，导致时间使用的紧张，无意中减少了与同学交流的时间。其次，由于自己性格比较内向，不善言谈，又担心找同学交流会打扰他们的休息，造成没能用心主动的和同学进行交流、了解同学们的所感所想。

在今后的日子里，我会从自身找原因，改善缺点不足，改善学习方法，提高理论水平，在提高自己科学文化素质的同时，也努力提高自己的思想道德素质，使自己成为德、智、体诸方面全面发展适应21世纪发展要求的复合型人才，做一个有理想、有道德、有文化、有纪律的社会主义建设者和接班人。

大学生毕业个人总结范文

一向在追求人格的升华，注重自己的品行。我崇拜有巨大人格魅力的人，并一向期望自己也能做到。在大学生活中，我坚持着自我反省且努力的完善自己的人格。四年中，我读了一些名著和几本完善人格的书，对自己有所帮忙，越来越认识到品行对一个人来说是多么的重要，关系到是否能构成正确的人生观世界观。所以无论在什么状况下，我都以品德至上来要求自己。无论何时何地我都奉行严于律己的信条，并切实的遵行它。平时友爱同学，尊师重道，乐于助人。以前只是觉得帮忙别人感到很开心，是一种传统美德。此刻我理解道理，乐于助人不仅仅能铸造高尚的品德，而且自身也会得到很多利益，帮忙别人的同时也是在帮忙自己。回顾四年，我很高兴能在同学有困难的时候以前帮忙过他们，相对的，在我有困难时我的同学们也无私的伸出了援助之手。对于老师，我一向是十分敬重的，因为他们在我彷徨的时候指导帮忙我。如果没有老师的帮忙，我可能将不明白何去何从。我此刻领悟到，与其说品德是个人的人品操行，不如说是个人对整个社会的职责。一个人活在这个世界上，就得对社会负起必须的职责义务，有了高尚的品德，就能正确认识自己所负的职责，在贡献中实现自身的价值。

社会实践潜力有了很大提高。大学四年中，我参加了不少的校内活动和做过一些社会实践。参加校内的活动能够认识到更多的同学，也就增加了与其他同学交流和向其学习的机会，锻炼了自己的交际潜力，学到别人的长处，认清自己的短处。此外，还一向做班委自己既是压力又是动力。

透过四年的大学生活，学到了很多知识，更重要的是有了较快掌握一种新事物的潜力。思想转成熟了许多，性格更坚毅了。认识了许多同学和老师，建立起友谊，并在与他们的交往中提升了自身素质，认清了自身的一些短处并尽力改正。社会实践潜力也有很大提高，为将来走向社会奠定基础。

四年的大学生活是我人生这条线上的一小段，是闪闪发光的一段，它包含了汗水和收获，为我划平人生的线起着至关重要的作用。

大学生毕业总结

四年的大学生活，使我对人生观，价值观，世界观都有了更深的认识。我的为人之道——以诚待人，待事、坚持信念行动创造价值、自我创新。

如今回首，是对过去的审视和总结，亦是对未来的憧憬和期望，即将踏出校门的我，满心期盼大千世界的挑战和磨练。

深知性命相托的重要，从踏入校园门槛的那天起，在良师的精心指导下，自己奋力拼搏，自强不息，逐渐成为了一个能适应社会要求的大学生，并为做一个知识型的社会主义建设者打下坚实的基础。

生活方面，自从来到湖南第一师范学院，我的生活充满了爱，充满了情。同学之间的情犹如亲情但更胜亲，朋友之间的情犹如手足之情，湖南第一师范学院事我都很是关心，就这样我爱上了湖南第一师范学院的每个人，每件事物。同时独立自主的生活在我的完美的大学三年中也就这样成熟了起来，我也就体会到了大学独立自主的生活是我们进入社会的生活的根本。

学习方面，自我进湖南第一师范学院的第一天起，我就没有忘记我来湖南第一师范学院的目的——学好知识，学会做人。在湖南第一师范学院，虽然我在有些方面得到了肯定，但我真正实现自我价值还需要更加努力，读到到老，学到老也就成了我最基本的思想。

思想方面，我经过班级的初选，到系审核，再到院的批准，我成了湖南第一师范学院美术系第12期入用心分子党培训中

的一员，并经过学习与考核，成绩合格成为了入党用心分子。我就由一个对我们党了解一点到了解了我们党的人。

工作方面，在寒暑假期中，我明白了事业的伟大和一个人的付出与成就。在大学生的社会实践活动中我得到了找工作比较难的启发，启发我要克服困难勇于直前。

而今我年轻有知识还有这一颗永久求真求实的心，我就能够去创造我的价值并去认真实现自我的价值，让我的生活充满生机，充满永恒的爱！

大学毕业实习报告总结篇八

过去的两个月我先后在会计部和信贷部实习，在每一个部门都得到了领导的关怀和同事的帮助，这段宝贵的实习期是我从一名在校学生向合格的公司职员转变的关键阶段，现在我将这两个月来工作学习的情况做一下总结。

在非现金业务区的学习期间，通过看、问、思，我对会计部门核算的主要流程——记账、复核与出纳有了初步认识；另外我还有一段见习大堂经理的特殊经历，大堂经理是许多客户了解工行的第一窗口，我的主要工作是对客户办理的各项业务进行引导，及时处理客户的咨询和投诉，发放回单和对账单。

在客户至上理念的指导下，我的用心服务，得到了客户的一致好评。在与客户面对面交流的过程中，一方面锻炼了我的沟通能力和交际能力，另一方面也使我能第一时间倾听到客户对工行的意见和建议，有助于我们不断地改进工作、完善服务。

八月份我被调到信贷部学习个人和公司贷款，期间我们向各业务经理学习信贷知识与营销技巧，尝试着与个人及法人客户进行沟通，学习办理个人住房、消费等贷款，学习使用_____

系统对公司客户进行评级授信。由于我行优质客户__与国外多家企业保持着频繁的业务往来，这使我们有机会接触到一部分国际业务，主要是关于开立信用证的相关流程。

一个月来我学到的不仅仅是银行的相关业务，更学到了一种积极竞争、勇挑重任、兢兢业业的工作态度，所有这些成为了我人生中一笔重要财富。同事们在平时工作中、具体业务上给与我的巨大帮助让我难以忘怀，他们对银行业相关政策、具体业务知识的精通，与合作伙伴、具体客户关系维护的得心应手以及他们积极勤奋的工作态度都使我受益匪浅。

以上是我在__实习期间的工作汇报，工作中的点点滴滴也让我积蓄了一些对__行发展的意见和建议，下面我将从以下三个方面谈谈我的认识。

一、授权管理

再者从柜员自身感受来看，常有同事抱怨工作时缺乏安全感，工作时有来自四面八方的摄像头盯着，这些摄像头安装初衷是防范未知风险，而在平常它却担负着监督员工工作的职能。例如在办理特殊业务时，若被摄像头前的监督者发现其没有按照规定动作划卡授权便要受到批评，而这些所谓的规定动作往往只是流于表面形式。

二、信贷管理

存贷款是银行最原始也是最重要的一块业务，必须有效利用存款，用活存款为银行创造最大效益，因而我认为信贷管理是改革的重中之重。首先，人员配置亟需调整，应大力充实客户经理队伍。以都办为例，整个信贷部，个贷客户经理有7人而公司客户经理只有3人，相比之下，个贷业务量却远远不及对公业务量。在这种情况下每个公司贷款客户经理往往要对口4-5个客户，客户经理常常分身乏术，直接导致服务质量降低，从长远来看更可能在无形中流失大批客户源，这对工

行发展来说是一笔无法估量的损失。

最后，风险管理常抓不懈。放款的最终目的是为了利润，过去沉重的历史包袱给我们敲响了警钟，好军队不打无准备之仗，因而必须严抓风险管理，尤其要将事后控制转移到事前预防。（法律上事后惩治犯罪不如转移到事前预防犯罪上来）但严抓风险决不意味着牺牲利润，可在原则性理念的指导下为客户最大限度的提供金融服务。“以产品为中心”的无差别、单一化的信贷管理向“以客户为中心”的个性化管理的转变。

三、企业文化

企业文化不是预设好的，它是经历一段时间的发展而形成的一种社会表象。它是硬、软件的组合。

_行在近年逐步在倡导企业文化的建设，且在硬件方面投入了许多的力量，在全国同行中走在了前列。但在软件建设上感觉落后很多。例如企业文化中所必须体现的员工精神、员工认同感、员工归属感等等，可以说非常欠缺，这点尤其体现在基层员工身上。

究其所以，我认为这就好比上层建筑与经济基础的矛盾关系一样，现今的薪酬分配方式使基层员工抱怨诸多，工资上涨的幅度跟不上物价攀升的幅度。而当前_行长提出的创建“务实、敬业、创新、服务”的企业文化精神能有效的消除员工的消极情绪，使员工产生一股强大的凝聚力，推动各项工作实现质的飞跃。

千里之行，始于足下，__是我工作的起点，在__的这段实习经历也为我今后的工作打下了坚实的基础。感谢省行领导给我们这个基层锻炼的机会，也感谢都办同事和领导对我们的栽培，在今后的工作中我将保持一如既往的热情，为_行的发展贡献自己的一份力量。

大学毕业实习报告总结篇九

在xx公司实习工作的这段时间里，让我受益匪浅，我内心不禁感慨万千，虽然工作忙忙碌碌，但忙碌的很有意义，我无论在思想上还是在业务能力上都有很大的提高与进步。时光带走了岁月，却留下了永恒的记忆。作为一名采购员，我深知采购工作的重要性——确保生产所需，购进质优价廉的物料，促进市场销售是采购工作的基本准则和精髓。现将采购工作中的学习情况总结如下：

一、采购员要确保生产物料的耗用，为生产备足原材料，做好后勤工作，主动与生产搞好协商事宜。根据生产部下发的计划大体确定采购的品种及数量。结合市场销售实情，勤看报表，勤与库管员接洽，勤于动脑分析用量及各种物料运输的时间拟定出比较周密的月计划。这样做到胸有成竹，稳保生产不断货，同时不过多积压资金。

二、采购过程中“质优价廉”是采购工作的精髓。这个过程的操作与实践需要平时细心积累经验，改进工作方法，提高工作技能才能更深入地做到质优价廉从而降低成本。

四、每天记录做过的工作，处理的事，对于棘手的.事情紧接处理，尽量做到问题不推迟，尽最快能力解决。对订单持续跟踪，工作有责任心，态度严谨，作好查询工作和统计，配合好相关部门做好工作。

五、业务合作中与客户做到“公平竞争，友情扶助，人情化沟通”。协调帮助客户解决合作中的难题，建立良好的合作关系，多为客户着想，让他们认识到公司供应无门槛，资金好，付款急时不欠款等优势激励他们加入竞争，放心与我们合作。

六、让自己有一个良好的职业习惯，心里时刻有成本概念，有利润思维，有风险意识、有统筹能力、有交流沟通的好习

惯。这些都有助于自己向一个更优秀的采购靠近，做一名真正优秀的采购员。

我很感谢公司给我提供了一个磨练的机会，对我的信任和栽培。通过半年的实习，我提高了责任心，培养了良好的职业操守道德，我相信只有不断的学习和工作，我的人生道路才会越走越宽。我要用我的激情和智慧创造价值，让事业充满生机和活力！