

大学毕业实习报告总结(汇总7篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？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

大学生活最后的阶段是实习，很重要，在实习的过程中我学到了很多，体会了教师这一神圣职业的光荣。通过实习，我充实了自己，学会了如何教学，学习了许多未曾有过的东西。经历了这段的实习生活，让我感受到教师职业的重任，体会到教师工作的辛苦。在实习过程中，我对比自己的学生时代，感受着差别，90后学生的能力一代比一代强，信息接收面广。这对老师提出了越来越高的知识要求。实习过程中，我们熟练地掌握了教学技能，不仅如此，我们还学会了如何处理与学生关系的技巧。

1、班主任工作：每日带早晚两次自习，与班级班委一起组织学生进行学习，开班级常务会议一次。

2、专业技能教学：完成教案六篇，上课次数七次(加作文训练课)，批改学生作业，监考两次。

3、教学研究调查：为更好地了解学生，调动学生学习积极性，组织两次小组谈心会，了解学生的思想动态及学习动态。

(一)教学专业技能总结：

9月15日，指导老师潘老师带着我走进学生的教室，那时心情很复杂，我是从这里毕业的，心里在想我走上讲台会是什么样的感觉呢。潘老师将我带到教室，向同学们介绍了我，没想到同学们都蛮不错的，竟然鼓起了热烈的掌声。接着，并没有如我所料让我上讲台，而是在简单的几句介绍后我在后排的空位上听课。

9月23日,我已经在这里认识班上的每个学生以及他们学习情况(通过班主任或班委或直接交流).然后,认真听指导老师上课.现在的听课的感觉和以前完全不一样:以前听课是为了学习知识;现在听课是学习教学方法.目的不一样,上课的注意点就不一样,现在注意的是指导老师的上课方式,上课的思想.于是在一个星期后的今天,在紧张的周末备课后,我紧张地走上了神圣的讲台.今天我给学生带来的是徐志摩先生的名作再别康桥,第一次上台,与在大学时技能课上的感觉完全不同,大学课堂上面对的是自己的同学,开始时有点紧张,可是紧张感也慢慢放开.学生们互动和我的热情交织在一起,课堂气氛渐好!终于,下课铃响了,我也刚好讲完,谢天谢地!在门口时,潘老师向我走了过来,说了四个字:不辱使命!对了,我向潘老师承诺过一定把这节课上完.真的不辱使命.

有了好的第一次不一定有好的第二次,第二次让我跌得一塌糊涂.10月7日,《面朝大海春暖花开》是我至今无法忘记的一次.诗文是我的强项,更重要的是海子是最喜欢的诗人,我信心充足.事后证明,过分的自信会导致无知的错误,教学工作并不是凭着自信就能顺利进行的.草草的准备,盲目的自信,自己的无知,让我在导入时候频频出现意外.作者介绍不连贯,文章未真正地讲透.课后潘老师找我谈了许久,向我提了很多有益的建议.

在后面讲课中我充分准备,认真地理解课文,如果一个老师连课文都没搞透搞懂,那又有什么资格来给学生讲呢.知识的储备,备课的充足,有节奏的控制课堂气氛是当好一名优秀的语文老师必须的具备的.

(二)班主任工作

在实习之前,指导老师对我说要做好实习班主任注意的几点:密切与班委配合,积极关注学生学习意向,对学生公正公平.第一天实习晚上是个不寻常的日子.学校要求高中学生晚上7点-9点半必须来学校上自习.6点半左右我走进教室,一片吵闹.

我很惊奇,便质问这就是你们班吗?谁知道竟然没有人听我的话,我站在讲台上,平静地看着下面的一切,学生安静下来.接着,我把班长和几位班委成员叫了出来.按照指导老师的事前的安排,我布置好班级的日常秩序管理安排.一个好的班集体是可以带好整个班级的.效果在当晚便产生了,班级的自习秩序很快被稳定下来,看着学生们安静的学习,指导老师拍了拍我的肩膀.10月6日,原本和指导老师谈好开班会的事情在后面实习时间开始,可老师在前一天就要求我把在国庆节前一星期的学习工作做一些总结,说让我单独开一次班会.第一次开班会,心情紧张,加上我对这个班级的工作不完全了解.于是我先让班委向大家汇报一下班级开支情况.平静下来,我对前段时间的不足提出了批评,特别对班上几个调皮的学生迟到早退做出了严厉警告.通过一种制度来建立一种秩序是如此的简单,而班主任的工作远不止如此.交心,这是我在学生时代学到的一种有效处理学生心理问题的手段.针对学生上课不集中、学生成绩下降以及一些来自农村的学生跟不上教学进度的个别情况,灵活处理,灵活与学生进行面对面的交流,使得课堂课后气氛大有改变.

(三) 教学研究调查

这项工作是在指导老师带领下进行的,我们对学生初中成绩的比较,作出一个综合性对比性表格,在教学过程中因材施教.在课余时间,积极和这些高一学生谈心.在课堂上,调动差生听课积极性,合理有效地把班级教学管理工作推到了一个新的轨道.

实习,让我意识到了自己的不足,充分认识到新教学教育的难度和我们需要做好的工作.当老师难,当一名合格优秀的老师难上加难.蜡炬成灰泪始干,老师的辛劳让学生感激不尽.正是这些忘我工作的老师们,一批批未来的花朵开放地更加灿烂!长大后我就成了你,我甘愿当盏灯,照亮学生们的未来之路,为未来的花朵们盛开地更加美丽而辛勤工作!

大学毕业实习报告总结篇二

在本科专业教育中，实习是一个重要的实践性教学环节。透过实习，能够使我们熟悉外贸实务的具体操作流程，增强感性认识，并可从中进一步了解、巩固与深化已经学过的理论和方法，提高发现问题、分析问题以及解决问题的潜力。下面，我将实习工作总结如下，敬请各位提出宝贵意见。

在公司具体实习过程中，能够接触国际货物买卖实务的具体操作，进出口的成本核算、询盘、发盘与还盘等各种基本技巧，还能对某一行业深入彻底的了解并能切身体会到国际贸易中不同当事人面临的具体工作与他们之间的互动关系，接触公司制定的各种战略以实现跨国经营和良好的市场运作；认识供求平衡、竞争等宏观经济现象，能够接触真实的商务实战，了解自身存在的不足，并积累必须的经验，为将来走上工作岗位打下良好基础。

xx年xx月末，我开始了校外实习生活，初次来到xx[]在陌生与盲目中寻找实习单位，又在努力和热情中寻找期望，最后在x月里唯一的一次晴天中来到了xx(国际)集团，在hr的介绍下，了解到xx集团创立于xx年，以销售xx品牌打卡钟起家，如今企业版图涵盖办公设备(oa)[]家具、通讯商品等领域，公司遍布台湾、大陆、日本、美国及新加坡等地；商品阵容包括办公室自动化设备、办公家具、手机门号以及资讯软体等。

在随后的一周里，我来到集团的oa公司，进行真正是实习过程，刚到公司的时候，助理拿了许多关于公司和产品的资料让我详细阅览，资料中多次提及公司的经营理念和产品的专业术语，大多是英文和日语，由于刚刚走出校园，懒散的心态使我并没有认真的去学习和体会，以至于在之后的实际操作中出现了严重失误。

在公司的实习过程中，还接触到了大型公司的erp系统，每位

员工都能够透过erp系统进行日常的作业，集团能够透过erp系统，对供应链实行有效的管控。集团的供应链管理在业界享有很高的知名度，正是如此，公司在跨国发展中实习了有效的成本管控和生产经营。

接下来的日子里，我在同仁的带领下不断的学习和实践。经过一阵时间的产品资料的熟悉，经理让我们实际的操作，在学校里我们学到很多理论知识，什么外贸术语，寻发盘、商务谈判等等，但是真让我一个人开始操作，真就不明白如何起步，因为我不明白该如何开发客户，如何进行有效的沟通，因为我们是专门的销售公司，负责对内和对外产品销售工作，因此并不涉及产品的生产研发，这是其他分公司的事，所以我们日常的工作很大一部分都是用来进行开拓市场和联系客户。

因为是实习生，公司对我们并没有十分严格的要求，我们在老员工的指导下，学习怎样有效的进行市场开拓，起初对于开发客户很胆怯，国内的还好点，国外的由于英语水平的限制，透过电话根本不能进行有效沟通，只能透过e-mail套用教材中的例子，这样才得到了一些有效的信息。

在一次与外国公司驻中国办事处的沟通中，因为对公司的认知和我对产品优势的大致阐述最后激发了对方的采购欲望，在第3天的有效沟通中，对方提及了一个相当专业的问题，问到我们产品的墨粉规格和机器预热和输出最快时间差，这样的问题对于外商，你务必给予准确到位的回答，因为这是顾客的购买点，由于之前的大意，我遗憾的失去了一次十分好的机会，随后的时间里，逐步加强了对产品详细的了解和说明，为应对客户的各种问题做充分的准备，进一步准备之后，又重新进入了实际操作，开始联系客户，报价，谈判等等。

因为公司经常有产品发出，因此也接触到了相关的合同、发票和其他的单据，之前的这些单证在上课时都接触过，但是理论和实践不同，实际操作起来才发现这些单证的重要性，

一点疏忽就能造成不必要麻烦，这些单据大大加强了我们的实践操作潜力，也让我们对如何填写这类单据有了进一步的认识。总之，凡事都需要虚心用心的学习，这样才能够掌握实践的操作。

在公司实习的过程中，有幸参加了一次集团一年一度的过关斩将活动，活动是在公司位于xx区的培训基地举行的，主要目的是锻炼和提高业务水平，分为4关，建立有效客户，产品展示，议价，交易。在各个环节都有经验十分丰富的经理把关，我们实习生作为观摩，学习实际工作中的技巧和积累经验，在活动结束后，公司的崔处长进行了总结，并对所有同仁给予殷切的期望。

在公司最后的几天里，我们来到了公司的博物馆，来切身感受公司的文化，仔细聆听公司工作人员的介绍，对xx集团创立以来的文化和理念有了更深层次的认识，在他们的眼中企业是一个团队，讲求团队力量的发挥；经营更是一项长期竞赛，要发挥“众人同心，其利断金”的加乘力量，企业才能持续成长。

xx现阶段在务实与创新的行动纲领下，未来的经营策略仍将用心开创，确实掌握产业趋势，延伸核心事业和相关产业的发展。展现xx集团自创品牌国际化的自信心与企图心。鲜明的红色标志，象征xx集团如旭日东升般，散发着光明与活力；同时在内涵上，秉持着稳健踏实的一贯经营风格，蕴含创新突破的经营魄力。

以上是我的毕业实习报告。在成功结束实习后，仔细总结，发现不同于前几次实习，这次校外实习充分认识了从学校走向社会我们存在的不足和缺少工作经验。

工作总结，认识自身不足。透过实习我发现贸易这专业是门实践性很强的专业，它不光要求我们有扎实的理论知识而且务必具有很强的动手操作潜力，更重要的是学会如何与人沟

通，怎样建立商业关系，这些是课本中学不到的，只有融入社会的大舞台并不断的历练才能得到提高，还有加强各方面素质的提高。

贸易工作同时是一个涉外行业，因此对各方面的要求都很高，对外代表的不仅仅是个人形象，甚至是国家形象，因此务必加强自己各方面素质的*，如礼仪等。熟练掌握好本专业的知识。专业知识是我们从事贸易工作的基础，贸易工作的高风险要求我们务必熟练地掌握好专业知识。

大学毕业实习报告总结篇三

今天是实习的最后一天，马上就要回学校做毕业设计了，回想起这一个多月，我踩了好多坑，也收获了很多学校学不到的知识。

我是10月22号来的，上午办理了入职，下午就正式投入到工作中。刚来的时候，我们组就接了一个项目，然后组长就把项目介绍的文档和参考代码发给我，让我讲一下需求，出一个可行的方案，我当时一脸懵逼，但是想到刚来公司一定要把第一件事干好。我就下来不断查阅资料，大概搞懂了需求，第二天就给组内成员分享了一下我的想法，但是组长一问细节我就不会了，场面极度尴尬，组长说我看东西不看本质，只看表面，我说文档里好多东西都用的新知识，以前都没见过，比如python之前没有接触过，组长说：给你两个小时就学会了..... 后来的几天一直在搞需求的细节，搞完之后，组长让我用c写一个demo[]我写了两天写完了，但是调试了好几天都没有调出来，然后组长实在看不下去了，他自己花了俩个小时写了一个demo出来。我才明白了我和他们的差距有多大，距离正式员工我还有很长的路要走.....

接着，我们组让我看公司的源码，我看了好几天都没有头绪，因为以前可能写的代码最多也就几百行，现在公司的源码一个模块可能就要几千行，自己用以前那种从头往后看的办法

已经不适用了，然后组里的大佬们给我讲了一些办法，比如，第一次看要抓主干，细节可以忽略，看到自己感兴趣的地方可以深入的看。通过这次源码的阅读，我明白了好多东西：做事情要一步一个脚印，不要盲目，不要急躁，要善于积累，多做总结。

大概是第四周吧，我自己接到了一个任务，在公司缓存系统中就一个模块，刚开始时，我无从下手，不知道从哪里干起，然后组里大佬就说他刚来的时候也是这样，他说刚开始不需要知道它为什么这么干，先跟着做，做出来再说，然后他就告诉我步骤，我大概花了一周就做出来了，然后根据客户的需求又改了几个版本，最后提测。通过写这个模块，我增加了很多自信，感觉自己有点用了，也明白了一些东西：在公司不会像学校一些让你啥事都从头学起，公司讲究效率，你要通过做东西去学习，在这个过程中你会学到好多东西，也会发现一些以前没有遇到的问题，做一个被公司需要的人。

最后的一周，我又接到了一个任务，在公司的代码模块中添加功能，自己做了好几天没有做出来，但是自己马上就要走了，可能没有时间做了，这个时候，你不能扔下这个任务，我必须提前和组员沟通，让别人接手你的工作。

在公司的这一个月，我发现做人比做事更重要！如何向别人请教？如何和别人沟通问题？如何和别的部门的人打交道？这些都是很重要的！

今天是我实习的最后一天，在这里我很感谢我们组的人不厌其烦的教我东西！感谢组长给我提的那些中肯的建议！感谢你们！

大学毕业实习报告总结篇四

自_月15日起，在一个月的工作中我参加了该店的供销实习工

作。实习可以分为两个阶段。第一阶段该店店长安排我在店内的储藏室工作，主要是整理统计产品数量质量信息。通过对这一阶段的工作使我知道了一般鞋类有关的知识。虽然在储藏室实习只有两周但相信这对我今后工作尤其在供销方面有了一个很好的开始！

接下来的第二阶段我被安排到销售室工作。为该店联系销售业务，推销该厂的主要产品：女士真皮鞋。虽然我学的专业不适合推销，但实际上这也并不是件好差事。对于我这个毫无实际工作经验又没有业务联系初出茅庐的人来说推销一种商品确实很难的。所以刚开始那两天真的无从下手，只能跟着单位的同事跑那些有业务联系的老顾客去学学看看。通过一个星期的学习观察和老同事的分析我总结了一下：该鞋主要销售对象是女工，在我们粤北地区市场还挺大，而且自己工作时间短，经验少，又没有很广的交际面。

“皇天不负有心人”，通过努力我终于在最后一个星期里做成了几档生意。虽然有一档是推销给自己亲戚那里但生意成功总是值得高兴。另外几档就是自己努力的结果更值得骄傲。

在为期1个月的实习里，我像一个真正的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个学生了，每天7点起床，然后像个真正的上班族一样上班。实习过程中遵守该店的各项制度，虚心向有经验的同事学习，一个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对鞋业销售也有了更深的了解，通过了解也发现了该店存在一些问题：

(2) 市场信息反馈较慢，对发展新客户的工作作得不够细。

(3) 销售业务工作管理还不够完善，资金回笼有时不够及时，直接影响店内的正常运转；

总得来说在实习期间，虽然很辛苦，但是，在这艰苦的工作中，我却学到了不少东西，也受到了很大的启发。我明白，

今后的工作还会遇到许多新的东西，这些东西会给我带来新的体验和新的体会。因此，我坚信：只要我用心去发掘，勇敢地去尝试，一定会有更大的收获和启发的，也只有这样才能为自己以后的工作和生活积累更多丰富的知识和宝贵的经验。最后衷心感谢_鞋店给我提供实习机会。

大学毕业实习报告总结篇五

4月12日，星期一，我来到公司开始实习，实习部门是海运部。带着些许敬畏和几缕惊慌，我踏进了海运部的办公区域。第一站，4月12日至4月17日上午，定舱部；第二站，4月19日至24日上午，拼箱部之美西航线；第三站，4月26日至28日，美加整柜；第四站，4月29日、30日，美东、加拿大拼箱。

a一步一步走向前——专业技能的学习

作为一个即将毕业的的大学生，我很清楚的知道，眼高手低是我们的通玻所以，在自己动手能力还很弱的情况下，我更乐意从最基本的东西学起、做起，比如发发传真，接接电话什么的。4月12日，实习的第一天，我就在从座位到传真机，从传真机到座位的脚步中度过了。但是我的心很平静，尽管头上一直冒着冷汗，但那是怕耽误师傅们工作的谨慎。

从4月13日，也就是实习的第二天到4月17日上午，我在定舱部实习。这条代号为06的航线工作主要是从接受定舱委托书开始的。大致流程为：接受定舱委托后向船公司定舱，主要是通过传真、电话或者edi等途径。然后等船公司回传定舱确认书，收到船公司的确认后，给客户发入舱通知。这期间要注意船公司的舱位以及运价情况。

4月26日到28日，实习范围是美加整柜。这条航线上需要发的传真比较多，但是我学会了不少东西。比如，我学会了写派车单，还知道写派车单时，“装货时间”一栏一定要写明白什么时间到什么地点，是工厂还是贸易公司。我还学会了定

舱单的制作和更改的书写，留底文件的整理、归档等等。

总之，在上述四条航线上的实习，基本上完成了“实习指导书”里应该实习的10条内容，像了解航线基本情况，接受与审核委托书，缮制下货纸，制作集卡联系单等。我就是这样一点一点地学习和请教，一步一步地向前走的。本着积极上进的态度，认真、努力地学习了海运出口操作的一些最基本的常识和技能，并且理论结合实际，锻炼了自己的动手能力。

大学毕业实习报告总结篇六

经过二十多天的obbligato信息安全的java开发，是我对java软件开发平台有了更深一步的了解，也对nec公司的obbligato平台有了一定的了解。

这次实训是对我们两年学习的一个检验，虽然项目中很多知识我们在日常的学习中都没有遇到，这同时提醒我：要想成为一个合格的程序员就有具备一种自学能力，在工作中会遇到很多从未接触过的问题，当有了问题时要去看解决，在你不断努力，寻找答案的过程中，自己的能力也在潜移默化的提升。有时遇到问题时可能有很多想法但却不知道那个正确，这就让我们不断地去探索，不断地尝试。

这次实训也让我深刻的了解到，不管在工作中还是在生活中要和老师、同学保持良好的关系是很重要的。做事首先要先做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做认得一个最基本的问题，对已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。从一起做项目的同学身上我看到了谦虚谨慎、细心努力的态度，在以后我的生活中我还会留意身边同学的优点，从他们身上找寻我所缺少的品质，不断学习。从老师那里我看到了企业人的生活面貌，没有事情可以不劳而获，今天老师们能够领导我们是他们之前努力的结果，虽然老师没有和我们讲很多公司里的事情，可是他们的言行中所表现出来的都是比我们要严谨的多的对工作的态

度。

在此次的实训中我感觉到我们最大的不足就是动手的能力太差，在项目组中山大的同学也给我提出一些建议，让我有机会自己多动手，不是我们缺乏知识，而是我们没有运用知识的能力，在二十多天的项目开发过程中，我自己也认识到虽然我们的理论知识没有山大同学那么全面，但是如果在学校认真学习了，我们的理论知识并不比他们差，所以以后的日子，如果自己还要继续从事软件开发相关工作，我会更加注重自己的动手能力。再者，我们要有更好的学习心态，看到山大的很多同学会在晚上项目结束后再去教室上自习，深深地意识到我们的学习态度有多大的差距，原来在学校的时候我们九点基本就要从教室回宿舍了，而他们还会再继续利用九点以后的时间努力学习，虽然在山大就短短不到一个月的时间，可是我所体会到的对我以后的学习将会有很大的影响，我想在大三专升本复习的过程中，在山大的经历会让我更加有动力，更能坚定信念：坚持、努力。学习山大学生刻苦、勤奋的学习态度。

山大的实训已经成为过去，可是在山大学到的东西会一直影响我以后的发展，突然想起鲁迅先生的一句话：世上本没有路，走的人多了，便成路。生活的路也是人走出来的，每个人一生总要去很多陌生的地方，然后熟悉，然后再走向另一个陌生的地方。在不久的将来，就要踏上人生的另一段旅程，以后的路上有时不免会感到有些茫然、无助，但生活的路谁都无法预测，只能一步步摸索，但只要方向正确，只要我们向着目标不断努力，相信在不远的将来我们一定会有一片属于我们自己的天空。

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七

一、实习内容：

第一天上班，与经理进行了简单面谈后，让我熟悉一下环境，了解了一下公司的状况。然后跟同事做一个简单的自我介绍，他们的热情让我在这里感受到家一般的温馨和快乐，我更坚定地相信我的选择，我会好好向他们学习、请教的。

我了解到在印刷过程中，我们需要注意牢记客户所需的纸张的大小规格和图片分辨率等，因为这是一切创意的基础。设计既要有创意又要严谨，既要从小中见大又要从大中体现出细致和创意，这是公司经理给我上的第一堂课。并告诉我刚刚踏入社会从事设计行业需要学习与了解的还有很多，不要浮躁静下心来慢慢学，时间久了，看得多了、做得多了、听得多了，自然也就慢慢上手了，经验就是这样累计起来的。然后我回到我的位置上对同事做了一个简单的自我介绍，公司同事都特别热情，我暗暗下决心一定要多向他们多虚心学习。

我和同事们一起参与平面设计工作，开始的时候总觉得自己学历很底，没有受过正规系统的学习，审美也很有问题，又没有工作经验，而他们的教育水平明显高于我，他们的能力也理所应当在我之上……因此，在了解完基本工作流程后我开始接手负责一些比较琐碎的设计任务。还没有真正地参与到比较完整的活动策划之中。经过几天的磨合，自己有的缺点和不足，开始慢慢呈现，在校的时候由于实际锻炼的机会比较少，在软件操作上还是不够纯熟。而且对于客户的要求

并不能立即做出反应而他们如鱼得水，做的东西很适用……他们较之于我掌握了更多更实用，更现实化，应用化的东西。而我只是在书本上纸上谈兵。自然还待讨教和学习，再之我的专业又不对口，什么都要从新学起，学习起来还是挺累的。

不过这个问题其实也很普遍，像我们这样刚毕业而学历又不高的，很难找到专业对口的工作，所以平时还是多学点对自己以后找工作还是有点帮助的。

但同时这也是幸运的，来到这里正好锻炼一下自己，现在出错还不打紧，以后就没这机会学习了，所以我要好好把握，努力学习并学以致用。通过前几天的工作实践，基本的了解了公司的设计流程。首先是客户提出要求，然后设计主任根据客户的需求程度，结合每位设计师的设计特点，合理的分配任务，尽量发挥出每位设计师的优点，让设计做到尽量让客户满意。而有的客户会盯着设计师把设计任务做完，往往这种方式基本上是按照客户的意愿做出来，很容易造成设计缺乏创意与创新，因为大部分的客户还是不了解设计的，他们更多地追求设计时效性，明艳、鲜亮的色调是客户的首选，因为他们认为这样会更加吸引消费者的眼球。而这种基调如果把握不好，就会造成设计的庸俗化。

经过了几天琐碎的设计任务的锻炼，使我学到许多在书本中无法涉及的内容。学到了在学校所不能学到的东西，学会了怎样与客户交流，怎样揣摩客户的心理，锻炼了自己的交流能力，认识到了设计的一般流程，在这短暂的实习中学到了很多东西对将来进入社会做了初步的了解锻炼，可谓收获丰厚。因为工作就是与客户直接接触，我们工作的目的就是要让客户满意，当然在不能缺乏创意的同时，还要兼顾它在市场上的时效性。并不是说，有创意的设计就一定适应市场的竞争，这就涉及到设计的营销与管理的重要性。如何让设计达到预期的市场效应，首先就要对所涉及到的市场进行剖析性分析，找到最恰当的目标消费群，进行市场定位，然后确定项目的核心，一切设计行为都围绕着核心概念展开，这样

才能使策划项目不偏离市场。

经过几天的基础训练，老师终于让我参与他们正在进行的设计项目，让我跟着学习也锻炼一下自己。公司给了我一个设计的任务。一开始我们设计出的作品并不能符合主观的要求，未能达到很好的效果。经理看过我的方案后，要我进一步去了解这间机构的性质和作用，要做出更加符合机构精神的设计，我逐渐从中懂得了一些做设计技巧和该注意的问题，要联系实际，要做出有档次的感觉。同时也意识到了由于在学校实际锻炼的机会比较少，在软件操作上不够纯熟。想法也不够偏商业化，而且对于客户的要求理解不够透彻，需要学习的地方还有很多。纸上谈兵终究是偏离现实的，要想真正理解设计，就脚踏实地的学习，虚心求教，很多看似理解了，实行起来未必跟想象的一样。在那之后，我还陆续参与了几个设计。与同事之前的合作让我学到了很多他们的处事方法和设计技巧。每完成一个设计都有说不出的成就感，也同时感觉我学到很多东西，大大的增强了我学习设计的积极性。

在公司短短几天的工作里。我基本了解公司的设计流程。首先是设计师接到经理分配的任务，客户沟通交流，理解客户的需求。然后设计师进行设计工作，定下初稿或样板，在客户审阅后提出修改意见，最好多做几个方案让客户选择。最后经过经理审阅后，最后提案定稿、送印。

我在实习的过程中学到了许多课本上无法学到的经验，因为在学校中我们的创意和设计都只局限于作业之中，但如果公司里，我们的创意还必须得到客户和经理的认同，这是严格许多的。我们必须尽量发挥自己的创意，同时也要兼顾客户的要求和市场的效益。要多与客户沟通，多向主管询问意见，多向身边同事请教。从多方面学习知识不断丰富自己，让自己不断进步。并运用校内所学的知识，同时也要兼顾客户的要求和市场的效益。多与客户沟通，多向主管询问意见，多向身边同事请教。学习作为一个平面设计师的职业规范和

素养;视觉设计能力、美工基础, 色彩搭配能力等。从多方面学习知识不断丰富自己, 让自己不断进步。

在平面设计实习期间, 让我真正的了解到一名合格的平面设计师不是那么容易做的, 从事平面设计这一行业需要掌握很多知识。在短暂的实习过程中, 我深深感觉到自己所学知识的有限和在实践过程中的专业素质的欠缺。从刚开始的无从下手, 茫然不知所措到参与设计, 才发现与现实间的差距。“知耻而后勇”, 这让我决心在接下来的学习中努力提高个人专业知识, 联系专业实际, 只为将来在平面设计行业中走得更稳更远。

从学习中也让我更深刻的了解设计行业的个性和潜力。而作为将来的设计者其中一员, 不仅要 will 设计的理论掌握好, 更要充分的去认识市场、了解市场。作为一个设计师, 要不断地开拓思路去填补设计者与管理者之间的鸿沟, 让设计与市场更加融合, 使设计更加市场化、市场更加设计化。很感谢学校和厦门__有限责任公司给了我这次学习机会, 让我学到了许多, 现在要做的是把剩下的课程学好, 为以后的设计道路做好充分的准备。在实习过程中, 我深深地感受到作为设计师通常缺乏足够的市场和管理上的经验, 做出的设计作品经常会与市场经济脱节;而作为管理者通常缺乏设计基础和审美能力, 往往为了追求市场效益, 过多地拘束设计师的思维与创新, 忽略了设计要素的重要性, 造成了设计的庸俗化。通过这次踏出校园, 进入社会的实习, 可以把我们在学校所学的理论知识, 运用到客观实际中去, 以便能够达到拓展自身的知识面, 扩大与社会的接触面, 增加理论知识在社会竞争中的经验, 锻炼和提高自己的能力。

我觉得平面设计并不是一门潇洒的行业, 不是别人想象的那般轻松。我深深的体会到拥有丰富的知识是一个优秀平面设计师的必备素质。所以, 在以后的日子里, 我还仍有很多书要看, 很多东西要学。再者, 平面设计行业是一个需要不断创新的行业, 平面设计师不仅要有专攻而且还要博闻强识。

作为一个设计师，要不断地开拓思路去填补设计者与管理者之间的鸿沟，让设计与市场更加融合，使设计更加市场化、市场更加设计化。这些经验都让我得到了成长，让我在以后的工作中更加成熟、更加顺利。平时在工作之余，经理也时常在谈话中教育我们如何成为一个设计师、如何做人。当我们出来社会实践，首先要明确自己的价值、自己能为别人创造什么，其次也要了解对方、了解别人的需求。设计师最重要的就是创造力，因为只有创新才能使事物升值。除此之外还要有自我学习的精神，在不断地自我升值中积累资本，提升自我人格的魅力。要不骄不躁、勤勉自励，思想上有追求。当然休闲之时也不会忘记跟大家聚聚，聊聊天，偶尔参加也娱乐活动丰富生活也能增进彼此间的感情。

二、实习总结：

校外顶岗实习，为我们提供了一个很好的实践机会。在这次实习中，我学到的最多的就是如何在社会中，工作中与人相处。想要处理好自己的人际关系，首先就是懂得合作和分享。这其次就是微笑，我认为微笑可以使同事间由陌生而熟识，这样工作也不再那么枯燥。再者，要多听，听办公室里同事们谈谈生活的趣事，办公室的趣闻，偶尔还略谈公事，由于我只是个实习者，我没有资格给他们更多的意见，于是我就选择聆听，他们都是专业人士，经验比我丰富，从中我可以学到一些技巧，听听她们处事的方法和对待事物的态度，有时我会恰当地加点个人意见，使得我和她们的距离拉近了。

通过这次实习，在设计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，为我们能在以后立足增添了一块基石。实习单位的同事们也给了我很多机会参与他们的设计任务。使我懂得了很多以前难以解决的问题，将来从事设计工作所要面对的问题，如：前期的策划和后期的制作、如何与客户进行沟通等等。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这几天的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验才行。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。

从学习中也让我更深刻的了解设计行业的个性和潜力。而作为将来的设计者其中一员，不仅要掌握设计的理论掌握好，更要充分的去认识市场、了解市场。作为一个设计师，要不断地开拓思路去填补设计者与管理者之间的鸿沟，让设计与市场更加融合，使设计更加市场化、市场更加设计化。当然如果能在作图的过程中如果使用些小技巧，也是可以达到事半功倍的哦。如怎样将文字与图片融合在版面中，如文字之间的对比让整个排版更好看，如颜色上怎样使用才会更好看。所以在这里说的只是最近的一些感悟和总结。希望在今后的工作中学习设计师的良好习惯，怎样解决图片与文字的排版，以及文字设计、颜色搭配。这既是一个漫长的过程也是一个积累的过程。让我在今后的工作中继续寻找设计的快乐吧！通过实习我明白很多，实习对我的整个生活态度产生了影响，我变成一个更稳重，更塌实，更脚踏实地做事情的人，而不是只拥有不现实梦想。

这次在公司里工作我学到很多不同专业的知识，当然，这只是巨大领域中九牛一毛的知识。我对当代社会用人单位的看法进行了简略的分析，现在大多数企业都喜欢上手快的员工，“即招即用，能马上为单位创造效益”是目前用人单位的普遍心态。这就对毕业生提出了更高的要求，根据市场需求，有针对性地去学习和打工，通过实践增长本领，是毕业生们不容忽视的。

最后，感谢这一段曲折的时光，感谢我所在的企业，感谢企业领导对我的栽培，感谢我所遇到的同事们，你们一路给我帮助和支持，让我在前进的路上充满着激情和勇气！感谢江西电力职业技术学院，让我在短短的两年时间里认识到很多的

良师益友，让我在知识的海洋中不断吸取知识不断的完善自己，感谢院领导们的英明政策，让我有机会将自己所学的知识充分的运用到实践中并在实践中检验所学的真理，感谢各位辅导老师的辛勤付出与教导，给我无微不至的呵护，让我在工作中振作起来并且找到迷茫的出口！