

的个人实习总结报告心得(大全8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。那么什么样的报告才是有效的呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

的个人实习总结报告心得篇一

一、实习目的：

生产实习是教学与生产相结合的重要实践性环节。在生产实习过程中，学校也以培养学生观察问题、解决问题和向生产实践学习的能力和为目标。培养我们的团队合作精神、牢固树立群体意识，及个人智慧只有在融入团体中才能限度的发挥作用。

1、训练学生从事专业技术工作及管理工作所必须的各种基本技能和实践动手能力

3、培养学生热爱劳动、不怕苦、不怕累的工作作风以及谦虚谨慎的工作态度。

4体会严格遵守纪律、统一组织及协调一致是现代化大生产的需要

5、熟悉手工焊锡的常用工具的使用及其维护与修理

6、熟悉电子产品的安装工艺的生产流程7、了解电子产品的焊接、调试与维修方法

8、了解和体验生产过程中的各种辛酸

9巩固和加深所学的理论知识，培养我们的独立工作能力和加

强劳动观念起了重要作用。

二、实习任务：

1. 较全面、综合的了解企业的生产过程和生产技术，较深入、详细的了解生产的设备、工艺、产品等相关知识，了解了企业的组织管理、企业文化与销售等方面的知识和运作过程。
2. 在实习过程中，积累了一定的工作经验和社会经验，在职业道德、职业素质、劳动观念、工作能力等方面都有所提高。逐步掌握了从学生到员工的角色转换，为毕业后的就业打下良好的基础，提高就业竞争力。

三、实习的基本要求：

在黎明实习，我被分配到该公司的无件厂，当了一名操作员，看似简单，其实要做好它很不容易。因为，当一名操作员首先要学会如何作好一名操作员，它最起起码的要求就是：大的要认真了解公司的整体运作、服务承诺和工作制度，小的要熟悉流程，材料等。只有这样，工作起来才能得心应手。

其次，要学会怎样与人相处和与人沟通。大学生电子厂实习报告实习总结。公司里的作业员来自五湖四海，不同地区的人有着不同的生活习惯和生活方式等，与不同地区的人相处要讲究不同的方式方法。

只有这样，才能营造良好的人际关系。最主要的是，与同事相处一定要礼貌、谦虚、宽容、相互关心、相互帮忙和相互体谅。

1. 在实习期间我们严格遵守企业的各种规章制度和相应的劳动纪律，不能无故请假和擅自离岗，有特殊情况需向我们的直接领导人请假或是获得指导老师的一致同意。

2. 在实习期间我们严格遵守岗位操作流程和安全管理制度，严防工作责任事故和人身安全事故的发生。
3. 必须遵纪守法，不违反厂纪厂规、校纪校规所不允许的各种活动。
4. 努力工作，积极完成领导所安排下来的任务，虚心主动的向他人学习、全身心的投入到工作中去。
5. 和领导及员工之间多进行沟通，沟通才能理解，使全体员工意识到沟通的重要性。

的个人实习总结报告心得篇二

明建设再上新台阶，企业呈现出蓬勃发展的良好局面，现总结如下：

一、企业取得的主要成绩：

(一)产品销售完成2150万元，实现利润406.68万元，创税收221万元，各项经济指标继续保持近年来的最好水平。

1、以市场为导向，大力销售大炉、群炉。厂主要领导高度重视大炉、群炉的销售，亲自参加谈判，在大炉销售上取得突破。全年销售4吨以上锅炉近40台，其中20吨锅炉1台，10吨炉4台。其中沈阳体育学校从我厂购买1台20吨锅炉，这是我厂建厂以来20吨热水锅炉首次打入外省市场，运行效果良好，深受用户好评。宇光能源从我厂购买3台锅炉(其中10吨锅炉1台，6吨锅炉2台)，国家重点工程哈大铁路从我厂购买10余台4t□6t锅炉。

2、巩固原有市场，不断拓展营销网络。销售部在巩固长春、沈阳等销售市场，搞好与沈阳代理商合作的同时，积极开拓新的市场。今年在吉林市、松原市、白山市等地，取得良好

的销售业绩，在省内销售又打开了新的局面，成绩可喜，令人振奋！

3、继续采取了灵活的销售激励政策，激发了销售人员的热情，进一步调动了销售人员的积极性。在销售人员几年来由20余人减少到13人的不利情况下，厂领导审时度势，灵活务实，科学决策，在原有多年的销售政策的基础上，又制定了新的激励政策，保证了全年销售任务的顺利完成。

系，极大地促进了销售工作的开展。

(二)全年完成产值2200万元，保证了销售及用户的需求。

生产系统以销定产，及时围绕用户需求，结合库存及合同签订情况，统筹兼顾，合理安排生产，层层落实任务，保证了生产进度，满足了用户需求。

1、加强生产管理，实现均衡生产，提高了劳动效率。

20__年，虽然原材料不断涨价，但由于领导重视，运筹到位，原材料供应及时。生产系统努力实现了均衡生产和以销定产。在淡季，各品种半成品准备齐全，有力保证了下半年销售旺季的需求。由于生产安排科学合理，职工的加班天数较往年明显减少，降低了生产成本，提高了企业效益。在销售旺季，针对用户急需，还对生产班组采取了特殊奖励政策，极大地调动了一线生产工人的积极性，提高了工时利用率。

2、抓住旺季，组织大干，确保完成生产任务。工厂紧紧抓住8、9、10三个月销售、生产旺季，组织大干，提出了“奋战90天，完成销售、产值1000万元的目标”。今年上半年由于原材料涨价等因素，锅炉用户都在观望，所以下半年锅炉生产量比较集中，生产压力很大，任务十分艰巨。生产系统干部、工人充分发扬文教人特别能吃苦、特别善打硬仗的精神，苦干、大干，每天都加班到晚上八点半，个别时候还加

班到晚上十点，所有的星期六都不休息，有时连周日也不休息，三个月完成产值1100万元，销售也突破1100万元，超额完成既定目标，创造了销售旺季的高效率。

3、搞好原材料供应，保证生产急需。上半年，原材料不断涨价，给正常生产制造了难题，但是由于厂领导高瞻远瞩，超前运作，正确决策，措施得力，使锅炉生产原材料供应及时，有力保证了生产需求，确保了用户及时提炉。

4、狠抓安全生产，确保全年无人身伤害事故发生。

来，安安全全回家去。由于厂领导高度重视安全生产工作，制度健全，措施到位，各级领导齐抓共管，安全生产状况是历年来最好的一年。

同时，加强了“安全四防”工作，利用现代化的监控设备对全厂关键部位进行全天监控，确保安全，提高了工作效率。

(三)大力开发新产品，严把产品质量关，提高产品竞争力。

1、在新产品开发上，根据用户需求，取各家所长，开发新的锅炉型号。开发了链条锅炉生物质锅炉，双锅筒横置式4吨蒸汽和热水锅炉等，并对材料消耗量大的20吨锅炉进行重新设计，达到了节约挖潜的作用。DZL锅炉获市科技进步一等奖，这是我厂建厂以来在产品开发方面获得的最高荣誉，同时，被中国质量监督检验协会、中国企业经济发展局、中国名牌产品推荐委员会、中国国际品牌学会等部门授予中国优质名牌产品。

2、树立精品意识，严把产品质量关，使产品质量不断提高。技术人员认真负责，在产品制造过程中，严格执行质量管理体系要求，认真做好记录，做到“三按”、“三检”相结合。不断完善质量奖罚制度，做到不合格的外协件和原材料不使用，不合格的零部件不进入下一道工序，不合格的产品不出

厂。层层把关，从严奖罚。对质量控制点的检查更是一丝不苟，严把产品质量关。

3、增强售后服务意识，提高售后服务质量，用户满意度提高。售后服务工作是企业对外的一个窗口，服务质量的好坏直接影响企业的信誉。厂领导高度重视这项工作，建立了严格的售后服务管理制度和用户信息反馈制度，不断加强售后服务管理队伍建设，提高服务质量，较好地完成了20____年售后服务工作，服务意识和质量有了进一步的提高，用户总体比较满意。

(四)坚持以人为本，努力构建和谐企业，企业核心竞争力进一步增强。在过去的一年里，企业大力弘扬文教精神，认真贯彻“三严治厂”方针，坚持“三点成功经验”不动摇，加强团队建设，充分调动职工的积极性和创造性，挖掘各方面潜力，增加企业效益，为职工谋福利，促进企业向前发展。

的工作岗位，不达目标，绝不罢休，用实际行动谱写了可歌可泣的篇章。

2、以厂庆和纪念党的生日为契机，开展丰富多彩的文化活动，增强了企业和党组织的凝聚力。厂庆前夕，以广大党员、积极分子为主要参与力量，开展了迎“七一”、庆厂庆、厂院史知识竞赛，对竞赛优胜者给予奖励；组织全厂职工到石头口门水库春游。12月份，针对企业销售、生产完成好的实际，根据贡献，给与职工去海南和北京旅游，使全厂职工深切感受到企业这个大家庭的温暖，企业的团队精神进一步升华，战斗力进一步提高。

3、节约挖潜，提高企业效益。工厂非常重视节约挖潜工作，在原定的“节约挖潜实施方案”基础上，从各个方面开展节约挖潜工作。广大职工，尤其一线生产人员，从自身做起，厉行节约，物尽其用，提高了原材料的利用率。全年共节约成本50余万元，提高了企业效益。

4、坚持“发展依靠职工，发展为了职工，发展成果由职工共享”的理念，促进企业和谐发展。厂领导班子从职工的切身利益出发，在企业发展的同时，不断增加职工的收入，为职工谋福利。20____年为职工分红78多万元，月人均增资220元，同时为职工多次发放激励奖，间接提高职工收入。在资金紧张的情况下，对职工宿舍进行分户及水管道改造，并办理多年职工盼望的产权证。

不仅如此，工厂还十分关心职工生活，职工遇有大事小情，都派有关领导或人员前去探望、慰问，每逢节日都发放福利。

所有这些都使广大职工深深感到企业这个大家庭的温暖，企业呈现和谐发展的良好氛围，企业凝聚力及团队精神进一步增强。

20____年工厂被市政府授予劳资关系和谐单位。

(五)坚持党的领导，加强思想政治工作，精神文明建设再上新台阶。我厂始终坚持党的领导，政治学习、思想政治工作、精神文明建设常抓不懈，促进了企业的发展。

还要进行奖励，对有思想问题的职工，及时进行谈心谈话和思想教育。一贯坚持从正面引导全体职工向先进典型学习，形成崇尚先进、学习先进、争做先进的良好氛围。

2、利用各种宣传工具，围绕企业不同时期的形势和任务，进行了富有成效的宣传活动。大干期间坚持经常播广播搞，定期更换车间板报，及时更换办公楼内的展板、宣传板，并将工厂院内的标语重新粉刷，企业面貌焕然一新，为企业营造了积极进取、拼搏争先的良好氛围，激励职工奋发向上，有力推进了企业各项事业的发展。

3、美化环境，继续建设花园式工厂。工厂历来十分重视厂容厂貌，环境绿化，努力为全厂职工营造一个良好的工作环境。

整个厂区卫生整洁，环境优美，展示了文教人良好的精神面貌，促进了两个文明建设。

4、全厂职工144人踊跃为四川地震灾区捐款10770元，全厂党员又踊跃交纳特殊党费5550元，对地震灾区人民进行人道主义援助，奉献出文教人的一片爱心，体现了文教人对社会的一份责任。

(六)继续大力支持学院建设，努力尽到投资方义务，信息经济学院越办越好，效益显著。

今年学院进行了三期工程建设，工厂继续发扬优良传统，在保证正常生产经营的同时，大力支持教育事业，努力把学院做大做强。

1、厂领导班子时刻以学院发展为己任，集中人力、物力、财力，想尽一切办法把学院办好。根据学院工作需要，主要领导及班子成员定期到学院研究工作，帮助解决实际问题。部分干部被抽到学院支持学院的再建设，并圆满完成学院交办的工作任务。

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](#)

的个人实习总结报告心得篇三

一、实习时间：

20x年11月6日——20x年1月7日

二、实习内容：

我所在部门为代理销售部南宁分部，也是广西电信增值业务总代理。主要代理业务是17909电话ip业务和小灵通业务。我的工作就是对电信17909电话 ip 业务和小灵通业务的宣传和销售。具体工作业务流程为：寻找潜在客户，维护好老客户，同时开发新市场，通过多次宣传和介绍，说服客户接受并使用我们的通讯产品或开通我们的ip电话业务。

南宁琅东是个好地方，也是我们的一个主要的业务区域。哪里的单位、公司写字楼都很多，需求者当然也就多了，同时这也是我喜欢跑的地方，每次来都有不少的收获。我们的业务在南宁已经做了两年多了，总体业绩还是良好的。目前，公司还是在不断地开发新市场，寻找新客户。今年3月1日我和几个同事就被派到了贵港市出差作业，这是我工作以来第一次出差，当时是既兴奋又有点底气不足的感觉。毕竟是第一次到一个陌生地方跑业务，可能有点不习惯吧，不过想着还有4个老同事一起，也就觉得没什么可顾虑的了。贵港这个地方的人好说话，不排外，怪不得听同事说这是个好市场，当时就感觉到很幸运，发誓一定要好好工作，多赚点钱。我们到贵港就制定了作业方案，先从这里有影响力的政府单位开始“下手”，再向各个公司、写字楼发起“进攻”，最后是各大市场和学校医院。一条条的渠道宣传下来，效果果然明显。果然，出差的第一天就跑出了业绩，而且接下来几天都能跑出好业绩。这里也有我们的老客户，不过我们是以开发新客户为主。到9月11日，出差贵港结束，当天返回南宁。

我是在20x年8月6日进入了电讯科技有限公司销售部实习工作

的。刚进公司的前两天是实习阶段，公司安排了一位师傅带我工作实习两天。因为我们业务员的工作比较简单，所以，两天时间的学习我就基本了解了我们公司、公司产品、工作流程和作业方法。作为公司的业务员，当然，我的工作就是到处跑业务了。第一个星期还是跟着师傅跑，感觉很轻松，后来自己跑了，感觉压力来了。我们的工作从销售性质上，可以说是直销，可以在几分钟之内完成一笔交易。不过我还清楚地记得我的第一笔交易花了我一个多钟头的时间。师傅和我说，做直销业务，刚开始不要急于成交，关键是带着自信去多见客户，提高作业能力，拒绝是很正常的，多见一个客户就多一个成交机会。

为了开发新市场，公司最近都派人往外跑。这我也喜欢，总感觉出差除了作业还可以锻炼自己在新市场工作的能力。9月30日，我又被派到了柳州出差，柳州可不像贵港那样好做，在这里完成一笔交易花的时间远比在贵港多地多。不过柳州可是个大市场，我们6个人在这里做了3个星期，虽然业绩一般，但市场潜力很大。在柳州出差的日子里，我第一次带上了徒弟，老总说我工作不错，就给个新人我带了，感觉很有成就感。毕竟得到了领导的肯定。

三、实习心得：

用脑做事，用心做人，因为用脑做事才是科学的，用心做人才是道德的。在别人眼里，做销售工作的人都是能说会道，只管把产品卖出去，而不管顾客感受的。但是，我想说如前所述的话，那么这样的销售可以说是一次新买卖。我们要的是永久长远的客户关系，我们要的是想方设法接待回头客，这就要靠智商和情商的珠联璧合了。总之，成功隐藏在点滴之中，有待我们用脑去发掘。

的个人实习总结报告心得篇四

这段时间以来的实习结束了，我还是感受到了自己各方面能

力，大学期间的学习还是非常重要的，我也是深刻的意识到了这一点，大学期间的点点滴滴，确实还是有很多有待提高的，实习了才知道，自己掌握的东西还是不够，在这一点上面我是对自己各方面都有着非常明确的方向，现在回想起来，确实还是我应该要去落实好的，我也知道自己在在工作方面需要做的更好一点，在实习期间我也有一些心得和体会。

我知道这对我个人而言还是有足够多的提高，在这方面的我应该要做出好的判断，在学习学习到的东西还是比较多的，这方面我有着非常深刻的体会的，这对我个人能力也是一个不错的提高，实习期间所经历的还是比较多的，我也是深刻的感受到了这一点，在这个过程中我也知道自己需要努力提高能力，对于这一点我还是很有信心的，自己还是做的比较认真的，我也希望自己能够在下一阶段的学习当中努力做的更好一点，在这个过程中，我还是做的比较认真的，这次去到了一家工厂实习，确实还是感受到了很多的不足，在这一点上面我还是感觉自己进步了很多的，希望自己有更多的进步，在学校的是理论知识，我真切的体会到了这一点。

未来的学习当中，还会有更多的事情是值得我去做好的，在这方面我还是深有体会的，我知道这对我个人能力还是有足够多的提高的，每天在车间工作，在这方面还是应该要努力调整好的，我现在还是能够做出一个好的判断，实习已经结束了，我知道在这一点上面我是应该要去落实好的，未来还会有更多的事情值得我去做好，和在学校所学习的不同，实习期间自己能够有更多的体会，这让我也感觉非常的有意义，在这个过程中，我是深刻的体会到了这一点，未来在工作当中，我一定会继续去做好，这给我一种很充实的感觉，作为一名大学生这是我对自已应该要有的态度，这方面是毋庸置疑。

当然在实习当中，我还是比较用心的，我也对自己很有信心，这是一件很有意义的事情，未来在学习当中，还会有更多的事情值得去提倡的，在工作方面我也应该要去完善好，我也

非常感激这次的实习，感激这段经历，我也一定会继续去做好的。

工厂实习个人心得9

经过一天的工厂参观和实践，我真的是学到了很多很多课本以外的东西，真的是受益匪浅啊！

在这个过程中呢，我从无知到认知，再到深入了解，学会了很多很多东西，同时开始渐渐喜欢上了这个全新的专业，我感受到学习的过程才是最完美的。在实习生活中，每一天都会有新的体会、新的感触，感觉自己的各个方面每一天都在不同程度的提高，但最主要的就是工作潜力的提高。

下面就是我自己的一些小结和收获。我一共总结出以下几点：

一、要学会坚持

无论到哪家工厂或者公司实习，开始的时候都不会让我们做任何工作，而是观看学习，时间短的是几天，时间长的就是几周。所以这段时间，一般会感觉到无聊，无所事事，可能会萌生出离开的想法。但是这个时间是最重要的阶段，这个阶段我们会学到课本以外很多有用的东西，所以我们必须要学会坚持，坚持就是胜利！

二、要勤做事

我们到工厂或者公司实习，一般不会给我们安排重要的事情去做。所以，此时我们会很闲，但是我们要主动找一些小事去做，无非是一些无关紧要的打杂，但就是透过勤快做事可能会引起领导的注意，不断获得领导的欣赏和信任，渐渐被安排做一些重要的事情，渐渐获得领导的重用！

三、多听、多看、多想、多做、多说

由于我们课本学到的只是一些理论知识，缺乏具体的时间操作，所以我们得虚心学习。多听别人的指导，多看别人的操作工序，多想自己如何下手，然后亲自动手多做，有不懂的地方向别人请教多说。只有这样，才会渐渐熟悉自己的工作，学会一身真正的本领！

四、要调整好心态

由于刚到一个新的环境，可能既不熟悉，又不适应，同时又可能因为环境的艰苦抱怨。这不但会影响自己的工作情绪，可能会做不好工作，同时也会增加自己的压力，甚至会影响到与同事的相处。所以，我们要调整好心态，处处看好的方面，摒弃坏的一面，这样才会对工作充满激情！

五、要虚心学习

由于对全新的工作，我们既不熟悉又不了解，所以刚刚开始从事起来有点困难。因此我们要虚心学习，不会的多多向领导和同事请教学习，当别人向我们请教的时候，我们也要虚心理解，共同探讨！

六、要尽量少犯错误

第一次工作的时候，难免会犯一些错误，但是我们要透过这次错误积累经验，吸取教训。第一次犯错误能够，如果再一次犯同样的错误就是不可取的了。所以，我们要谨慎、留意，尽量少犯错误！

接下来，就是我的一些收获了：

- 1、实习生活，学到了很多实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论知识和实践知识同时得到提高。
- 2、提高了自己的工作潜力，为就业和将来的工作带给了宝贵

的实际经验!

的个人实习总结报告心得篇五

各位领导, 各位同事大家好!

x年已过, 在此实习期间, 我通过努力的工作, 也有了一点的收获, 借此对自己的工作做一下总结, 目的在于吸取教训, 提高自己, 以至于把工作做的更好, 自己有信心也有决心把今后的工作做到更好.

简要总结如下:

我是x年9月19日来到贵公司工作的. 作为一名新员工, 我是没有汽车销售经验的, 仅凭对销售工作的热情和喜爱, 而缺乏对本行业销售经验和专业知识, 为了迅速融入到这个行业中来, 到公司之后, 一切从零开始, 一边学习专业知识, 一边摸索市场, 遇到销售和专业方面的难点和问题, 我会及时请教部门经理和其他有经验的同事, 一起寻求解决问题的方案, 在此, 我非常感谢部门经理和同事对我的帮助!

通过不断的学习专业知识, 收取同行业之间的信息和积累市场经验, 现在我对市场有了一个大概的了解, 逐渐的可以清晰. 流利的应对客户所提到的各种问题, 对市场的认识也有了一定的掌握.

在不断的学习专业知识和积累经验的同时, 自己的能力, 业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高.

现存的缺点

对于市场的了解还是不够深入, 对专业知识掌握的还是不够充分, 对一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法, 在与客户的沟通过程中, 缺乏经验.

市场分析

我所负责的区域为宁夏. 西藏. 青海. 广西周边, 在销售过程中, 牵涉问题最多的就是价格, 客户对价格非常敏感, 怎样在第一时间获悉价格还需要我在今后的工作中去学习和掌握. 广西区域现在主要从广东要车, 价格和天津港差不多, 而且发车和接车时间要远比从天津短的多, 所以客户就不回从天津直接拿车, 还有最有利的是车到付款. 广西的汽车的总经销商大多在南宁, 一些周边的小城市都从南宁直接定单. 现在广西政府招标要求250000以下, 排气量在2.5以下, 这样对于进口车来说无疑是个噩梦.

宁夏的经销商多港口的价格市场比较了解, 几乎都是在银川要车, 银川主要从天津, 兰州要车, 而且从兰州直接就能发银川.

国产车这方面主要是a4,a6.几乎是从天津港要车, 但是价格没有绝对的优势. 青海和西藏一般直接从天津自提, 往往有时咱的价格是有优势的, 但是天津去西藏的运费就要8000元, 也就没什么优势了.

从 x年9月19日到x年12月31日我的总销量是3台, 越野车一台, 轿车一台, 跑车一台, 总利润11500元, 净利润10016元, 平均每台车利润是 3339元. 新年到了我也给自己定了新的计划, 2019年的年销量达到80台, 利润达到160000, 开发新客户10家. 我会朝着这个目标去努力的. 我有信心!

随着市场竞争的日益激烈, 摆在销售人员面前的是-平稳与磨砺并存, 希望与机遇并存, 成功与失败并存的局面, 拥有一个积极向上的心态是非常重要的.

x年工作计划

1深入了解所负责区域的市场现状, 准确掌握市场动态

2与客户建立良好的合作关系

3不断的增强专业知识

4努力完成现定任务量

最后，感谢公司给我一个展示自我能力的平台，我会严格遵守职业操守，朝着优秀员工的方向勇往直前。碰到困难不屈不挠，取其精华，去其糟粕，和公司员工团结协作，让团队精神战胜一切。我有信心在我的努力下，让四壁就像我的名字一样迎春破晓，霞光万丈。

销售顶岗个人实习心得总结报告5

的个人实习总结报告心得篇六

一年来，在医院党组的领导下，紧紧围绕全院的发展大局，认真开展各项医疗工作，全面履行了主治医师的岗位职责。

一、加强政治业务学习，不断提高自身素质

作有机结合，做到学习工作化、工作学习化，两者相互促进，共同提高。特别是通过参加医院组织的各项评比活动，对照先进找差距，查问题，找不足，自己在思想、作风、纪律以及工作标准、工作质量和工作效率等方面都有了很大提高。

二、认真负责地做好医疗工作

救死扶伤，治病救人是医疗工作者的职责所在，也是社会文明的重要组成部分，医闻工作的进步在社会发展中具有不可替代的作用，为此，我以对历史负责、对医院负责、对患者负责的精神，积极做好各项工作。一是坚持业务学习不放松。坚持学习麻醉学理论研究的新成果，不断汲取新的营养，促

进自己业务水平的不断提高。二是坚持精益求精，一丝不苟的原则，热情接待每一位患者，认真对待每一例手术，坚持把工作献给社会，把爱心捧给患者，从而保证了各项工作的质量，受到了社会各界的好评。全年共计接待患者人，实施手术例，治愈病人__人(次)。

三、严格要求自己，积极为医院的发展建言出力

作为医院的一员，院兴我荣，院衰我耻，知情出力、建言献策是义不荣辞的责任。一年来，紧紧围绕医院建设、医疗水平的提高、业务骨干的培养等方面开动脑筋、集思广益，提出合理化建议，充分发挥一名老同志的作用。同时，严格要求自己，不摆老资格，不骄傲自满，对比自己年长的同志充分尊重，对年轻同志真诚地关心，坚持以工作为重，遵守各项纪律，坚持代病工作，兢兢业业，任劳任怨，树立了自身良好形象。

一年来，在领导的帮助和同志们的支持下，工作虽然取得了一定成绩，但与组织的要求还差得很远，与其它同志相比还有差距，在今后工作中，要继续努力，克服不足，创造更加优异的工作成绩。

医生述职工作总结报告精选范文二

我自_月份参加工作至今已经_年了，在医院、科室领导的关心及同事们的帮助下，较好地完成了各项工作任务，使自己较快地熟悉了新的工作环境，在工作态度、专业技术水平等方面均取得较大的进步，主要有以下几个方面：

一、端正工作态度，热情为患者服务

作为一名医生，为患者服务，既是责任，也是义务。我们医院对于内陆居民来说还是新生事物，要想在最短的时间内做强做大，我认为首先要提高服务质量，让每一个就诊的患者

满意，并以此来扩大我院的知名度。

参加工作以后，我努力提高自己的思想素质和业务道德水平，摆正主人翁的心态，急病人所急，想病人所想，竭尽全能地为患者服务；耐心对待每一位患者，不管自己多累，都不厌其烦地做好解释和沟通，争取将两好一满意工作落实到实处。

二、认真负责地做好医疗工作，提高专业技术水平

1、坚持业务学习不放松。

2、坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，工作过程中严格按照医疗操作常规进行，避免医疗事故及差错的发生；在工作中不断丰富自己的临床经验，时刻保持谦虚谨慎，遇到不懂的问题勇于向上级医师请教，努力提升自己综合分析和解决问题的能力；严密观察病情，及时准确记录病情，对患者的处理得当；作为一名新医生，戒骄戒躁，精神饱满，不断学习。

三、严格要求自己，积极为医院的发展建言出力

作为医院的一员，“院兴我荣，院衰我耻”，建言出力谋求医院更大的发展是义不容辞的责任。在做好本职工作的基础上，积极为科室的发展出谋划策，希望明年的工作量能够再上新高。

总结__年，在医院领导和同事们的帮助下，我的各项工作完成地较为圆满，但是我不能有丝毫的松懈，因为以后的工作还会面临更大的挑战和机遇。同时与其它先进同事相比还有差距，在今后工作中，我要继续努力，克服不足，创造更加优异的工作成绩。

医生述职工作总结报告精选范文三

20__年，在院领导、科主任、多位上级医师的指导下，我努

力工作、学习，将书本理论与临床实践相结合，努力钻研内儿科专业知识体系，在实践过程中我逐渐熟悉到临床工作的复杂性、多样性，了解到了一些内儿科疾病的诊疗过程。现将本人近一年来的思想、工作、学习情况总结如下：

一、端正工作态度，热情为患者服务

在实习过程中，本人严格遵守医院规章制度，认真履行实习医生职责，严格要求自己，尊敬师长，关心病人，不迟到，不早退，踏实工作，努力做到工作规范化，技能服务优质化，基础灵活化，爱心活动经常化，将理论与实践相结合，并做到理论学习有计划，有重点，工作有措施，有记录，实习期间，始终以爱心，细心，耐心为基本，努力做到眼勤，手勤，脚勤，嘴勤，想病人之所想，急病人之所急，全心全意为患者提供优质服务，树立了良好的医德医风。

二、认真负责地做好工作，做好个人工作计划，进步专业技术水平

参加工作后我仍然坚持天天学习，天天把握一种疾病；同时不忘学习本专业研究的新成果，不断汲取新的营养，锻炼科研思维；坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，工作过程中严格按照事故及差错的发生；在工作中不断丰富自己的临床经验，时刻保持谦虚谨慎，碰到不懂的题目勇于向上级医师请教，努力进步自己综合分析题目和解决题目能力。

严密观察病情，及时正确记录病情，对患者的处理得当；在内儿科的实习工作中，本人严格遵守科室制度，按时参加查房，熟悉病人病情，能正确回答带教老师提问，规范熟练进行各项基础操纵，能规范书写各类文书，并能做好内儿科常见病的诊疗。在工作中，发现题目能认真分析，及时解决，同时，本人积极参加各类专业学习，不断丰富自己的业务知识，通过学习，对整体技术与病房治理知识有了更全面的熟悉和了解。

三、严格要求自己

在做好本职工作的基础上，积极为科室的发展出谋划策，希看明年的工作量能够再上新高。在医院领导和同事们的帮助下，我的各项工作完成地较为圆满，但是我不能有丝毫的松懈，由于以后的工作还会面临更大的挑战和机遇。同时与其它先进同事相比还有差距，在今后工作中，我要继续努力，克服不足，创造更加优异的工作成绩。

以上是我的工作总结，在过往的近一年里，要再次感谢院领导、护士长、带教老师周医生的教育、指导、批评和帮助，感谢同事们给予的关心和支持。过往的一年，是不断学习、不断充实的一年，是积极探索、逐步成长的一年。我也深知，在业务知识上，与自己本职工作要求还存在有一定的差距。在今后的工作和学习中，自己要更进一步严格要求自己，加强业务知识方面的学习，认真总结经验教训，克服不足，在各级领导和同事的帮助下，通过不懈地努力，加强我的自身能力。更好的为病人服务。

医生述职工作总结报告精选范文四

曾经有个来找我看牙的患者告诉我，她最怕做的事情是看牙医，当时我不以为然，还想着她或许是过于胆小。但今年第一年做口腔科医生的感悟便是，患者内心的恐惧是我们这些做医生的应该尽力去驱散的，要想做一个救死扶伤的好医生，那就不能忽视每一个患者内心的恐惧，只有这份恐惧得到了有效的控制，他们才会更好的配合我们对他们设计的治疗方案，他们的身体才会听从他们的大脑和心灵做出积极的配合。

这看似不相关的一点，恰恰是我今年最大的感悟。我在每天的治疗中，我发现很多患者并不是真的得了多么严重的口腔疾病，而是很害怕自己的疾病会怎么怎么样。或许真的如别人说的那样，很多人都是自己把自己吓死的。本来没什么多大的毛病，却因为害怕，最后把自己给吓死了。我见过的病

人，绝大部分都有这样的问题，这些小小的疾病在他们心里被放大成很不得了的疾病，试着想想，一个怀有如此恐惧的人，细菌病毒再微小，都可以任意潜入这些恐惧的人们身体里，这样的状态又怎么可以把病治好呢？当我意识到这一点后，我发现我对病人的治疗起了作用。过去很多难以治愈又并没有多大疾病的病患，在我采取了积极的心理暗示和引导后，他们的病情有很快的改善，甚至有的患者没多久就来告诉我，他们已经再也没有相关方面的病痛了。这让我更加坚定了这一点的感悟，也为我未来的工作提供了最好的方向和思路。

除了这一点，我还看到自己这一年在口腔科的成长。当然，上一点也是我的成长，但我现在要说的成长是与同事之间，尤其是与护士之间的合作。过去我常常因为一些小事而与护士闹不愉快，通过一年的成长，我再也没有出现过这样的情况。我意识到我们医生与护士之间的关系也是让病患信任我们的一个方面，只有我们和谐相处了，病患才会相信我们可以携手将他们的疾病驱除，不然他们从内心就会有一种抵抗情绪，不相信不配合我们的治疗，那我们的治疗效果也就无从说起了。

这一年，是我做口腔科医生的第一年，也是我决定自己人生走向的关键一年。通过这一年的工作，我意识到我的人生梦想就是做一个为人民服务的好医生，没有什么事情可以比治愈人们的身心更加有成就感的工作了！我相信我未来的工作会越来越越好，我的医术也会越来越成熟。

医生述职工作总结报告精选范文五

20__年，在院领导、科主任、多位上级医师的指导下，我努力工作、学习，将书本理论与临床实践相结合，努力钻研内儿科专业知识体系，在实践过程中我逐渐熟悉到临床工作的复杂性、多样性，了解到了一些内儿科疾病的诊疗过程。现将本人近一年来的思想、工作、学习情况总结如下：

一、端正工作态度，热情为患者服务

在实习过程中，本人严格遵守医院规章制度，认真履行实习医生职责，严格要求自己，尊敬师长，关心病人，不迟到，不早退，踏实工作，努力做到工作规范化，技能服务优质化，基础灵活化，爱心活动经常化，将理论与实践相结合，并做到理论学习有计划，有重点，工作有措施，有记录，实习期间，始终以爱心，细心，耐心为基本，努力做到眼勤，手勤，脚勤，嘴勤，想病人之所想，急病人之所急，全心全意为患者提供优质服务，树立了良好的医德医风。

二、认真负责地做好工作，做好个人工作计划，进步专业技术水平

参加工作后我仍然坚持天天学习，天天把握一种疾病；同时不忘学习本专业研究的新成果，不断汲取新的营养，锻炼科研思维；坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，工作过程中严格按照事故及差错的发生；在工作中不断丰富自己的临床经验，时刻保持谦虚谨慎，碰到不懂的题目勇于向上级医师请教，努力进步自己综合分析题目和解决题目能力。

严密观察病情，及时正确记录病情，对患者的处理得当；在内儿科的实习工作中，本人严格遵守科室制度，按时参加查房，熟悉病人病情，能正确回答带教老师提问，规范熟练进行各项基础操纵，能规范书写各类文书，并能做好内儿科常见病的诊疗。在工作中，发现题目能认真分析，及时解决，同时，本人积极参加各类专业学习，不断丰富自己的业务知识，通过学习，对整体技术与病房治理知识有了更全面的熟悉和了解。

三、严格要求自己

在做好本职工作的基础上，积极为科室的发展出谋划策，希看明年的工作量能够再上新高。在医院领导和同事们的帮助

下，我的各项工作完成地较为圆满，但是我不能有丝毫的松懈，由于以后的工作还会面临更大的挑战和机遇。同时与其它先进同事相比还有差距，在今后工作中，我要继续努力，克服不足，创造更加优异的工作成绩。

以上是我的工作总结，在过往的近一年里，要再次感谢院领导、护士长、带教老师周医生的教育、指导、批评和帮助，感谢同事们给予的关心和支持。过往的一年，是不断学习、不断充实的一年，是积极探索、逐步成长的一年。我也深知，在业务知识上，与自己本职工作要求还存在有一定的差距。在今后的工作和学习中，自己要更进一步严格要求自己，加强业务知识方面的学习，认真总结经验教训，克服不足，在各级领导和同事的帮助下，通过不懈地努力，加强我的自身能力。更好的为病人服务。

的个人实习总结报告心得篇七

老实说，如果没有这次的留下小学之行，在这之前，对“教育实习”这个词我感到挺陌生的。虽然只有短短_周时间，但经历似乎比在大学里_个月还多。现在，这短得不能再短的实习弹指一挥间已经划上句号，在这期间我着实体会到了作为一名教师的酸甜苦辣，也体会到当一名教师的不易与重任。

回想起去年_月，高考后的我提交了填有“美术学师范”专业的志愿，那时的我除了知道自己选择的是师范专业外，还真没有其他多大感觉，其实甚至就连这个专业也是家里人给定好的。上了大学后，由于还是大一，学的都是素描、水粉、速写这些基础课程，因此也从未感受到这专业的与众不同过。年轻的我们捧着一颗颗热情、兴奋而充满期盼的心来到大学，享受着一下子从繁忙的高中解脱的快乐，对将来所从事专业还真没多去了解。“纸上得来终觉浅，得知此事要躬行”，这句话真是准确，这次的实习经历，使我一下子明白了好多。现在，先让我来简单总结下本次实习吧。

2019年_月_日中午，当我们第一次走进这小学时，激动不安之情油然而升。小朋友们当时还在午休，校园里显得分外寂静可爱。平日里叽叽喳喳的我们都自觉放轻脚步压低了声音在走，生怕吵到孩子们。我们当时的新奇，激动之心难以言表。走进教室，坐下后，一个个问号，突然在我脑中盘旋。我不断自问：我们能做些什么？我能给这里提供些帮助吗？等到孩子们陆陆续续过来上课了，我才跟着逐渐进入状态。

我们的第一堂课，上课对象是一群_年级的小朋友。最大的印象是孩子们活泼好动，聪敏可爱。我先选取了一张“小丑”的图片来形象地向孩子们展示人脸的生动可爱，又结合孩子们根据看图片的想象描述了一遍形象，并适当地引入了“夸张”这一概念——“就是把大的画得特别大，圆的画得特别圆”，小朋友们似乎马上就明白这一技巧了。后来我又亲身示范，结合小朋友们平常所熟知的冰淇淋、糖果、太阳等物象来作了一幅范画，让小朋友们更好的体会到了原来还可以根据自己的爱好这样画。最后鼓励孩子们当堂完成了作业并自己主动上台向同学们展示介绍自己的作品。

接下来的是_老师的课，热热闹闹地来了批_年级的学生。首先，_老师检查的是学生们带作画工具的情况，并对几个没带工具的同学给予严厉批评，这才进入上课内容。_老师通过放映了一组包括原形和变形后的图片，逐渐引出了“变形”、“简洁”、“概括”、“夸张”这四个概念后就直奔主题，最后布置了当堂练习并鼓励在下课前完成作品并贴上黑板的同学可以得到一支水彩笔或油画棒，结果收效良好。

第二天，我们更是起了个大早，从早到晚进行了班主任跟班实习。见识到除美术课之外其他课的上课过程，更是让我感觉经历了许多，让我有了对教育更深的认识。不同的课，不同的老师，学生的基础、课堂的气氛等都有很大的区别，所以在听课的同时，我注意到各个班里学生的不同反应，作好听课笔记，思考教师究竟该以怎样的形式在不同班级上课才能达到最好的效果。我认为这种听课和我们以往的听课不一

样，对于老师所上的课不用太过花心思了解，关键是要去留意老师怎么样讲课，学习如何传授知识，如何控制课堂气氛，如何把握授课时间，好好驾驭整个班级教学等，听课的重点是注意各科任课老师讲解过程中与自己思路不同的部分，以吸收老师的优点。每个老师都各有特点，都有值得我学习的地方。

关于这次的实习经历，我认为收获最大的，就是实习完后的指导老师总结。其实，匆匆忙忙的时间，真正能学到的教育技巧是少之又少，更何况_老师也表示由于最近事务繁多，时间紧迫，学校里也没能好好安排。然而即使是这短短的总结，我还是受益匪浅。_老师给我们讲得更多的道理是怎样做人，怎样做一个更受欢迎的人。的确，我们当代大学生，我们这些_0后们，从小在家人的宠爱中长大，因此为人处事上会有很多不尽如人意的地方。我们粗心，我们缺乏耐心恒心，我们做事很容易分心，我们没吃过多少苦更不愿意吃苦。

这也可能是眼下大部分大学生的面貌吧：沉迷电子产品，整天大部分时间手机不离手，注意力不容易集中，而且，似乎对未来从来都不会忧心。但是，其实我们心底是善良的，我们对于自己喜欢的事物会充满热情，我们，只是还长不大只是还没怎么懂事的孩子。_老师也说了，能通过高考能通过美术专业考试被大学入取的人，都有足够的智商来好学好自己的本职专业。让我印象最深的是_老师讲的：学历、文凭、头衔这些都不重要，怎样学会做人，怎样做一个受人尊敬的人才是最重要的。而怎样做好一个人，需要我们从身边的小事做起，需要我们去留意自己的言行，需要我们关注生活中的一些小细节。处世唯“谦”字了得，若一味狂妄自负、骄傲自大，只会失去处世的根本，落得个孤苦伶仃、千夫所指的骂名下场。另外，生活中，我们一定要做到以礼待人，以诚待人。彬彬有礼，礼多人不怪，平常要注重礼仪着装，给人良好印象，要踏踏实实做人，实实在在办事。任何一个双手插在口袋里的人，都爬不上成功的梯子。给人留下一个实在的形象，就是给自己的成功增添一份夯实的基础，从实际出

发，对自己负责，绝对不可目中无人。为人处世，交朋待友，对势利纷华，似乎不必太过于苛求，当以“淡”字当头。任何成功的事业都在于点滴的积累；不懂得注重细节的人，只会丧失成功，丧失机遇。

此外，通过同学们的提问与_老师的交流，我也深刻体会到了作为一名美术老师的艰辛和压力，尤其是作为_的美术教师。这也让我明白了为什么老师上课时不得不用些威慑力来管理孩子们，不得不要求学生们在规定的时间内完成作品并贴上黑板。这些都是我之前无论如何没有想到的。我也理解了为什么老师要严格要求学生们上课带好作画工具，并不允许同学之间借用——因为没有强制性学生会产生侥幸心理，进而一而再再而三地钻漏洞，养成不良的习惯。当然，这其中也包含了来自学生家长这一方面压力的因素。做一名老师容易，做一名好老师的确很难。教学工作复杂而又繁琐。首先，要管理好整个班集体，提高整体教学水平。但是又要顾及班中的每一名学生，不能让一名学生落伍。这就要求教师不能只凑为了完成教学任务，还要多关心、留意学生，经常与学生进行交流，给予学生帮助。做学生学习上的良师，生活中的益友。

短短的_周实习已经结束了，但我认为这不是终点，而是一个全新的起点。实习，让我进一步了解了教师这一职业，更让我觉得似乎向这个职业更迈进了一步。我相信，在实习中获得的经历和体会，对于我们今后走上工作岗位，都有很大的帮助。这次实习，更拓宽了我对专业的认识。真希望以后能有更多这种机会。相信今后无论什么时候回想起这段经历，都会觉得是快乐的，而且永远铭记于心！

□

的个人实习总结报告心得篇八

全面、深入了解实习单位x市x电脑经销部的实务与管理工作，

熟练掌握实习本单位业务各环节及相关业务的实务操作技能，对所学专业有更为全面而深刻的认识。进一步消化、补充和巩固已学到的专业理论知识。通过实践环节，检查自己对所学知识的理解程度、掌握程度和实际应用能力。有针对性地锻炼自己观察问题、分析问题和解决问题的能力，促进理论与实践的有机结合，培养脚踏实地、扎扎实实的工作作风，积极向上的工作态度，为毕业后顺利地走上工作岗位打下坚实的基础。

(一) 公司简介

(二) 行业状况

(三) 具体实习业务

先，通过自己查阅资料以及和公司领导同事沟通，了解电子行业的发展历史和基本情况，再通过查阅相关资料及阅读相关电子产品信息的期刊，了解现代化电子产品的发展概况及市场前景。

其次，在公司的安排下，了解公司的货物来源，进货渠道，送货渠道，并了解运输、销售各个环节的衔接及各自业务流程的特点。

最后，在公司的销售部门进行销售业务方面的实习培训。学习销售注意事项，报价技巧，了解每种销售合同的签订及公司买卖单据的填制过程。并在销售环节具体操作，向公司专业人员讨教，积累经验。

销售部助理日常工作：

1. 协助销售部经理接待客户，并为顾客详细介绍产品的具体信息，帮助顾客选购到最合适的产品。

2. 协助整理当日出货订货清单，交由运输部发货。
3. 完成销售部经理交待的工作任务。
4. 及时与代理商生产部联系，将缺货款式与编号发至代理商各生产部。

二、实习总结及个人收获

(一) 实习总结

通过两个月的实习，我觉得，销售这个行业是比较锻炼人的，并值得自己探索的职业。销售助理这份工作让我接触到比较复杂的人和事，感悟良多。这次实习也为即将踏入社会的我提供了可贵的经验。以下是我对销售行业的一些认识：

策划合理，准备充分，把握商机，不打无准备之仗。“凡事预则立，不预则废”。任何一件重要的事情，都需要事前作必要的准备和周密的策划，以确保能够达到目的。销售是一项复杂的工作，要使得销售成功，它需要销售人员做必要的准备。准备工作的主旨，就是要做到胸有成竹，使下一步接近客户的工作具有较强的真针对性，能够有计划有步骤地展开，避免失误，争取主动高效地完成销售任务。

首先要做好充分的物质准备。物质准备工作做得好，可以让客户感到销售人员的诚意，可以帮助销售人员树立良好的洽谈形象，形成友好、和谐、宽松的洽谈气氛。还要增强自信，对于销售人员取得成功至关重要。销售人员在毫无准备的情况下贸然访问客户，往往因为情况不明、底数不清总担心出差错，造成言词模棱两可，而客户看到这种对推销自己的产品都信心不足的销售人员时，首先会感到担心和失望，进而不能信任销售人员所推销的产品，当然更不能接受。因此，充分的前期准备工作，可以使销售人员底气十足，充满信心，销售起来态度从容不迫，言语举止得当，容易取得客户信任。

其次，销售人员要做到“知己”，才能提高销售的成功率。所谓的“知己”就是需要掌握自己公司多方面的生产、经营、规模等情况以及自己负责的产品性能、指标、价格等知识。对于客户来说，销售人员就是公司。但事实上销售人员只是代表公司而已。既然销售人员只是代表着公司，他就应该对企业有一个全面的了解，包括经营目标、经营方针、历史业绩、企业及所销售产品的优势等等。销售人员必须熟悉本公司有关价格、信用条件、产品运送程序以及在销售过程中不可缺少的其他任何情报。在销售过程中，公司要有良好的信用条件，公司必须守信用、守合同，产品运送必须准确、及时，销售人员只有熟识这些知识，才能在销售的过程中及时地利用优惠条件来吸引客户，引发客户的购买欲。

再次，销售人员应建立起

与客户沟通的信息网络平台。每个人都有两个彼此不同的人际网络，一个是你自然得来的，一个是你创造的。自然得来的人际网络包括你的亲属、好朋友及其他一些熟人。如果你和良好客户成了知心朋友，那么他将会对你无所顾忌地高谈阔论，这种高谈阔论中，有他的忧郁、有他是失落，同时也有他的高兴，这时都应与他一起分担，他就可能和你一起谈他的朋友，他的客户，甚至让你去找他们或者帮你电话预约，这样，将又会有新的客户出现，那么如何才能打动客户、感染客户，使客户销售人员保持长久的联系呢？那就是人格和个人魅力得到充分发挥，在销售过程中及必须完全释放自我，充分发挥自己的优势和特长，同时也不掩饰自己的弱点让客户感受到你真实的一面，这样客户才会对你产生信任，推进销售进程，才会在日后长久地保持这份信任和默契，保持长久的合作。销售人员的个人魅力，主动开拓自己的人际关系，你就可以通过这些获得更大的人际网络。

(二) 个人收获

通过将近两个月的实习经历，我对公司的进货、供货、销售

等各环节的业务流程有了初步的了解。因为我是在销售部实习，所以对销售有更切实的体会：我认为完成销售不是一种获得利益的过程，而是一种获得人心的过程。先做人，后做事：先赚人，后赚钱。做销售要先把自已推销出去。销售前的准备，计划工作，绝不可疏忽轻视，有备而来才能胜券在握。准备好销售工具、开场白，该问的问题，该说的话，以及可能的回答。对于公司产品有关的资料，说明书广告等，均必须努力研讨、熟记，同时要收集竞争对手的广告、宣传资料、说明书等，加以研究、分析，以便做到“知己知彼”，如此才能达到销售的目的，完成销售任务。

我也深刻认识到以下几点的重要性：

1. 沟通，从心开始。作为电子产品销售部的成员，与客人的接触是面对面的，我们的顾客群相对来说是文化程度比较高的，对我们的服务态度要求较高，我们的服务态度可以直接影响到顾客对企业的整体印象及对我们产品的购买欲望。只有我们从心底里意识到沟通的重要性，意识到为客户着想，才能为顾客提供更好的服务，最终完成我们的目标。只有用心真诚地与顾客沟通，才能发掘潜在的顾客，提高我们的销售量。在工作中，我也遇到过比较难缠的顾客，他已经在店里转了很久但还是问很多问题，还是一直在犹豫不定，并抱怨我的态度不如他所说的，我当时不知该如何处理。想起自己之前观察到我们经理耐心地为此类顾客介绍产品的情形，无论顾客问的问题多么细致，经理始终面带微笑。即便顾客最后没有购买产品，经理也是礼貌热情地欢送顾客。于是我运用了经理的沟通技巧，虽然这位顾客最后没有买我们的产品，但是我尽了我自己最大的努力，为我们公司在顾客那里留下了潜在的希望。

2. 不同部门的协作。我们马上就要步入社会，成功不可能一触而就，这就需要我们从小做起，摆正心态，虚心向长辈及同行学习。这次实习中，我更加注重锻炼自己的执行力，做的过程就是学习的过程，我不怕苦，不怕累，勤快认真，

踏实地完成上级安排的任务。况且销售部的工作并不是单一的，要和收银部、厂方生产部等相互协作。通过这次实习，我认识到每一份工作都不是单打独斗，而是需要在团体中相互协作。每个部门的立场和出发点有时并不一致，这时就需要有协作的精神，请求其他部门协作时要客气有礼，并做备份，这样才能更好地完成任务。

还记得第一天上班面对陌生的上级和同事时，看到一些同事板着脸，我心里就有些紧张，刚到陌生的环境总是这样。但在接下来的工作中，面带微笑的我热情地跟大家打招呼，虚心地向前辈和同事请教工作，渐渐地大家也很乐于与我交谈。“微笑是最好的名片”，在工作中体会到面带微笑热情的人更易融入团体。

3. 在实习工作中，我才算真正接触到真实的工作环境和氛围，这不仅锻炼了能力，更能帮助自我更好定位。在实习的时候，经理会交给我们不同的工作任务，从不同的工作中我们可以了解到自己的优势与劣势，认清自己的不足，从而加以完善。我认识到自己的沟通技巧还不够全面，认识问题不能往往以偏概全，知识面还不够广，今后一定要加以强化。同时，实习也是实验，实验一下自己是否适合这份的工作，从而更好地指导自己今后的职业生涯。

此次毕业实习，我学会运用所学知识解决简单问题的方法与技巧，学会了与员工同事相处沟通的有效途径。积累了处理有关人际关系问题的经验方法。同时我体验到了社会工作的艰苦性，通过实习，让我在社会中磨练了自己，也锻炼了我自己的意志力，训练了自己的动手操作能力提升了自我的实践技能，也积累了社会工作的简单经验，为以后工作打下了一点必要的基础。

通过这段时间的实习，我更好地了解了电子产品行业销售工作的具体情况，并对业内的相关行情有了初步的了解。实习是我们即将踏入社会前的重要台阶，给予了我们很好的机会

提前演练，使我们今后更容易去接触社会。

我对企业的一些建议如下：

1. 该公司对员工的激励机制不够健全，造成销售人员流动性较大。这样就无法保证持续的顾客资源，造成员工总是在开拓新的市场，并不断重复。为此，公司应根据业绩相应提高提成比例，为公司留住销售中坚力量。
2. 该单位的销售人员大多没经过系统专业的培训，只是经理吩咐做什么就做什么，没什么自主性。若能鼓励销售人员参与相关培训，提高职业技能，想必能提高公司的工作效益。
3. 公司销售的电子产品以代理国产产品为主，这样在一定程度上限制了产品的销路，若能开拓更多的不同品牌的国际产品将会提高销量。

总之此次实习给我带来了珍贵的经验和丰富知识。

销售顶岗个人实习心得总结报告2