

最新大学辅导员心得体会(通用5篇)

每个人都有自己独特的心得体会，它们可以是对成功的总结，也可以是对失败的反思，更可以是对人生的思考和感悟。我们想要好好写一篇心得体会，可是却无从下手吗？以下是我帮大家整理的最新心得体会范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

大学辅导员心得体会篇一

从8月10号我开始在已经20天了，在这段时间里，我学到了很多在学校了学不到的东西，也认识到了自己很多的不足感觉收益非浅，以下是我在实习期间对工作的总结以及一些自己的心得体会。

首先，我想谈一下实习的意义。

实习是一种对用人单位和实习生都有益的人力资源制度安排。对接受实习生的单位而言，是发展储备人力资源的措施，可以让其低成本、大范围的选择人才，培养和发现真正符合用人单位要求的人才，亦可以作为用人单位的公关手段，让更多的社会成员(如实习生)了解用人单位的文化和理念，从而增强社会对该组织的认同感并赢得声誉。

对学生而言，实习可以使每一个学生有更多的机会尝试不同的工作，扮演不同的社会角色，逐步完成职业化角色的转化，发现自己真实的潜力和兴趣，以奠定良好的事业基础，也为自我成长丰富了阅历，促进整个社会人才资源的优化配置。

作为一名学生，我想学习的目的不在于通过结业考试，而是为了获取知识，获取工作技能，换句话说，在学校学习是为了能够适应社会的需要，通过学习保证能够完成将来的工作，为社会作出贡献。然而步出象牙塔步入社会是有很大落差的，

能够以进入公司实习来作为缓冲，对我而言是一件幸事，通过实习工作了解到工作的实际需要，使得学习的目的性更明确，得到的效果也相应的更好。

其次，我介绍一下我实习所做的工作。

再次，我要总结一下自己在实习期间的体会。

1、自主学习。工作后不再象在学校里学习那样，有老师，有作业，有考试，而是一切要自己主动去学去做。只要你想学习，学习的机会还是很多的，老员工们从不吝惜自己的经验来指导你工作，让你少走弯路；集团公司、公司内部有各种各样的培训来提升自己，你所要作的只是甄别哪些是你需要了解的，哪些是你感兴趣的。

2、积极进取的工作态度。在工作中，你不只为公司创造了效益，同时也提高了自己，象我这样没有工作经验的新人，更需要通过多做事情来积累经验。特别是现在实习工作并不象正式员工那样有明确的工作范围，如果工作态度不够积极就可能没有事情做，所以平时就更需要主动争取多做事，这样才能多积累多提高。

大学辅导员心得体会篇二

孟德斯鸠说：“我们接受三种教育，一种来自父母，一种来自教师，另一种来自社会。”人的一生不仅要接受家庭的教育，更要接受社会的考验。今年暑假，我有幸能够参与政府机关暑期大学生见习。作为在校大学生，我觉得自己是幸运的，通过这种机关见习方式，让我们这些长期待在学校这座象牙塔的孩子们更早的认识社会、更快的了解社会，为我们大学生未来就业提供了一个良好的平台和锻炼的机会。

我被分配到了xx市公安局实习，因为是与法律密切接触的单位，我难免有些紧张，但更多的是好奇和期待，这是一个宝

贵的机会，我在这里可以从各方面提高自己，接触社会，了解执法机关运作，积累经验。在同事的帮助下，一个月的时间里，我慢慢熟悉了宣传办公室的工作流程和职能。每天都有很多文件需要整理、呈送给领导批阅，并传送到相应部门，这些工作，不仅使我了解到宣传办公室的职能，也提高了我对政府各个职能部门的认识。就连平时看似简单枯燥的办公室电话接打，也让我学到不少正式的礼貌用语。

“大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力。”在学校时，老师总强调我们要培养自己的自学能力，参加实习后我们才深刻体会到老师的良苦用心。除了语言文字和计算机操作外，课本上学的理论知识用的很少，工作中的问题更多的需要我们勤思考、善分析、多动手。作为实习生，我们需要积极主动，整理文件、打扫办公室、整理会场，并与办公室的同事交流学习。空闲时间我也常常翻阅文件，了解时事动态和最新政策，了解市公安局哪些方面、通过哪种途径为人民服务。同时也了解了民警们在执法时的辛苦。真的只有处在了市公安局才能够知道民警对我们日常的平和生活付出了多少努力，而作为宣传口，我们应该让大家知道我们的努力，从而在执法的时候更好的配合民警的行动。

从实习中，我感悟颇深。很多事情需要亲自去体验，很多东西书本上是学不来的，知识是死的，人是活的。我们要运用灵活的思维与头脑去稳重处理事情，完成应当完成的任务，用心观察，用心学习。办任何事情都要耐心，细心，用心。就宣传口办公人员这一岗位来说，服务，奉献，创新也很重要。而从这一岗位放大到整个学习生活，我们更应该勤学习，善思考，常修身，敢创新。

此次实习我们不仅增长了见识，得到了锻炼，培养了能力，更领悟到了做人做事的原则和态度。“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”亲身实践，结合自身所学，方能提高自己。

大学毕业生实习心得体范文

那是我第一次从学校出来接触到社会，对我来说是个全新的领域里，虽然我是学那个专业的，但是一直都在学校学习一些相关知识，没有直接接触过人群(消费者)。

记得第一天上班，对于初次工作的羞涩，总觉得无所适从，当看到其他的同事忙得不亦乐乎的时候，自己却帮不上什么忙，真的恨不得找个地洞钻进去，心中无数次给自己打气说，有什么好怕的呢，但自己始终放不开，只好在门口招呼客人，以前逛街的时候，无数次经过专卖店，从来没注意那些站在门口的店员们是如何做好她们的工作的，可如今自己站在这个岗位上亲身体会工作的滋味，后悔自己的当初，幸运的是同事们对我挺照顾的。有了那次的经历所以这次就熟练多了，加上时间不是很长，没碰到什么状况。

那次工作地方的店长是一个充满热情的美女，她给我讲解了许多招呼顾客的办法，有什么应付不了的，她总是和我配合，把工作做好，还有燕子她们，详细地给我介绍了各种款式适合哪些人穿等等。中间我学到了许多经验，譬如要有耐性，要学会随机应变，顾客是我们的上帝，顺随他们的脾气，像还价等不合理要求要婉言拒绝，作为一个小店员还要勤快，要始终面带微笑等等。

刚开始的时候我感到自己力不从心，在产品知识方面和对这个行业规则的都了解太少。于是我先从对产品知识的了解开始，现将我那一个多月来的实习工作总结如下：

我觉得每一件服装、每一系列装都有着一个个浪漫而寓意深刻的故事，一个故事就是一组个性风格的陈列方式，直接把设计师的创意完全用产品展示出来，不失设计的原创，直接的让产品在顾客面前体现他的风格，让每一个不同的门店都能通过故事把同样的寓意表达出来，让服装的陈列统一起来。

只有了解产品知识和服装所体现的设计创意，把服装的特点和穿在顾客身上的效果讲出来，同时把服装如何搭配告诉顾

客，才能激起顾客的购买欲望，从而销售成交率也会随之提高。当下社会销售已经不是完全的单一的在卖产品了。所以我很喜欢它们的每一组故事，让卖服装成为卖故事，卖文化。所以我觉得每一个店员要掌握他的每一组故事，即使在销售过程中并不一定要把我们的故事讲出来，但是如何我们能够把每一组充满设计畅想的故事掌握娴熟，就更能抓住部分客户的心理。

在销售过程中我的感悟是：所有的销售都是相通的，只是销售的产品不同而已，所以我们在掌握产品知识的以后，如何让自己的销售技巧提高。在实习中我总结了如下几条：

1、精神状态的准备。

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客户，从而，让顾客感到自己得到一种情绪感染，那么才能让顾客在我们的店里多留些时间，让他们挑选适合自己的衣服。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，才能让顾客感觉到品牌的价值，因为在看一个品牌的时候，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升，也是品牌提升的一个重要的标志。精神状态好的好的销售人员，成交的机率大很多。

2、身体的准备，

如果我们有一个好的身体，我们才能保持旺盛的精力，才能更好的工作。在店子里导购都是站立服务的，会让人感觉到很疲惫，但为了工作，我们必须有一个好的身体，这样才能让我们更好的全力以赴的工作。强健的体魄还是一个有活力有朝气的团队所必备的。

3、专业知识的准备。

在接待顾客的时候，由于我对产品的知识的不熟悉，在顾客要一件中号的毛衣的时候，我不能把中号的拿给顾客，因为我不知道中号毛衣是几号，在我手忙脚乱的时候，店长把中号的毛衣拿给顾客，销售结束后，店长告诉我毛衣32号是小号，34号是中号，36号是大号就是这么一点小小的产品知识，体现的就是你是一个新手，你不懂，顾客就不会和你购买。因为你不能把适合他的产品提供给他。所以产品知识在销售中是很关键的。

4、对顾客的准备。

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部，让自己的销售业绩提升还需要我们对顾客的性格、穿衣风格等的了解，只有我们对顾客掌握的越多，我们就能更多的把握顾客的心理，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，推荐适合她们的衣服。

在实习中店长的一次示范，让我感觉到对顾客了解才是轻松销售的关键，一位顾客在试穿一件外套后，店长为顾客把穿在身上的服装整理好，让顾客感觉到他很受尊重，一种亲切的感觉，让顾客对店长产生好感，这就是先作好人，才能做好销售的的销售技巧。然后店长对穿在顾客身上的服装做出了一个很中肯的评价，然后将这件服装如何搭配别的衣服告诉顾客，如果这样穿出来，这件衣服所体现的感觉是什么样的效果告诉顾客，然后顾客同样感觉很合适，然后给顾客一个购买的理由，于是顾客毫不犹豫的就把这件皮衣购买了。

销售看起来是如此的轻松，其实在这里运用了很多销售技巧。所以销售是有方法有技巧的，只要用心去做，我们的销售业绩一定会有所提高的。

一般店里都会有各式各样的顾客，有有钱的，穿得很气派，也有一些贫寒的，进来看看。看到心仪的衣服，却苦于囊中羞涩，专

卖店里的衣服一般价格都不是特便宜,像一般乡下的人很难接受,但还是经常看到一些穿着简朴的父母带着孩子来买件新衣.曾看到一位贫穷的母亲在门前徘徊半天,在特卖的衣服堆中翻出一件处理的上衣欣喜的付了钱,只为上面有个only的牌子,看了让人心酸.

专卖店里不只是专门卖衣服,顾客来这是花钱买服务,买我们的信誉.我铭记在心,看到许多回头客最终在我们手中买走我们品牌的衣服时,心中的无限的欣喜,骄傲,成功的喜悦难以言表,当时我很庆幸自己选择了一个好的锻炼空间。这次一天的导购实习我很快乐,好久没那样站了、好久没那样笑了,一天下来虽然有点累,但蛮充实的。呆在宿舍也只能对着电脑打发时间。

实习的时间并不长,可它使我认识到:人的一生中,校园并不是永远的学校,真正的学校只有一个,那就是社会。那次经历也将让我终身受用.,也让自己在社会实践中开拓了视野,增长了才干,进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会是学习和受教育的大课堂,在那片广阔的天地里,我们的人生价值得到体现,为将来打下坚实基础。

大学毕业生实习心得感悟

在实习的这段时间内,我们接触了各种各样的人和事,有厌恶的,喜欢的,同时也交到了很多新朋友,有我们xx的,还有外省的,甚至还有一个外国人,他们给予过我许多帮助,让我懂得了朋友的重要性,“在家靠父母,在外靠朋友”这句话的真正含义,朋友在你需要帮助的时候会无条件的给予你帮助,朋友就是雪中的碳,雨中的伞,黑夜中的一盏明灯。

在学校,只有学习的氛围,毕竟学校是学习的场所,每一个学生都在委屈的更高的成绩而努力,工作中,则不同,因为你要给别人分担工作的压力,但是无论是学习还是工作,都

存在着竞争，在竞争中就要不断的学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，其实在学校里我们不仅要学会理论知识，最重要的一点也要学会做人，不论在什么地方，都要汲别人之所长，补自己之所短，是自己早日成为一个知识面广泛的人。

记得老师曾经告诉过我们，大学就是一个小社会，但我总觉得校园里总是没有社会上的那种工作的压力，那种为了挣钱而有的精神高度集中，尽管是大学高校，学生还始终保持着学生的身份。接触那些刚毕业的学长学姐，他们总是对我说要好好珍惜在学校的时间，我们的店长他也是刚毕业不久，他是咸阳国际商贸学院毕业的，他告诉我说“你们现在在学校里还有老师的呵护，关心，可是当你们离开学校以后，社会是很残酷的，要自己挣钱养活自己，说句很实在的话，你今天不工作，今天就没有饭吃，就是这么的现实，虽说外面的工资高，但是消费也高，我们上学期间有父母养活我们，当我们毕业后，也还得到社会上去打拼，去挣钱，在学校里，我们大部分学到的都是理论知识，实习是很少的一部分，在工作中，可能会遇到书本上的知识一点也用不到的情况。

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

在社会上要善于与别人沟通，以前虽说有过打工的经历，但是这次更让我体会到了更多。人在社会中都会融入社会这个大团体中，人与人之间合力做事情，使其做事的过程更加融洽，会达到事半功倍的效果。别人给你的意见，你要听取，耐心、虚心的接受。

大学辅导员心得体会篇三

(1) 实习时间：

(2) 实习地点:

(3) 实习性质: 毕业实习

二、实习单位简介

xx公司成立于，是一家专业从事智能化家用电器产品开发、设计、制造和销售的企业。公司的产品全部销往美国、加拿大和欧洲等发达国家和地区，是珠海市最重要的出口创汇企业之一。

我们的目标是“成为全球最具竞争力的智能型家用品供应商”。

三、实习环境

实习期间，我在实习工厂的注塑车间（部门）工作，注塑部门主要从事于在生产第一线生产并简单加工产品。我被安排在该部门的一个小组工作，该部门有经理1名，主管1名，拉长2名。车间的各个生产小组有组长1名，技术员1名，加料员1名。每个生产小组有生产员工10多名左右。

四、实习过程

(1) 了解过程

起初，刚进入车间的时候，车间里的一切对我来说都是陌生的。……

(2) 摸索过程

(3) 实际操作

五、实习期工作总结和收获

六、致谢

毕业实习心得体会

个人情况：本人xx年至xx年年就读于山东南山学院机电工程学院。在校期间曾任班长，团支书等职，并多次被评为优秀班干部和三好学生。xx年12月至今，实习并就职于昆山中发六和机械有限公司。实习期间任生产技术，现任生产技术担当。主要负责本公司和设备维护与管理，新产品的投产准备工作和产品品质问题的分析与解决。

公司规模：本公司位于江苏昆山出口加工区。公司成立于xx年9月。占地23750平方米。从业人员约400人。本公司是由日本中央发条株式会社（80%）和昆山六三机械工业有限公司（20%）共同投资900万usd兴办。本公司主要产品为汽车用控制线缆：包括门锁线缆，开启线缆，窗户控制器线缆，停车制动器线缆。本公司生产线主要分dl线（短线）和openner线（长线）。dl线又分open线和lock线。公司已由最初的1条dl线（包括1条open线和1条lock线），发展到今天的4条dl线和2条openner线。二期工程正在筹建中。

工作业绩：本人从事工作以来，除了日常设备维护与管理，保证生产线的正常运行外，主要负责了第三、四条dl线和openner2线的投产准备工作（主要是设备的安装与调试，投产新产品的试生产）并分别于xx年6月和12月顺利投产。

工作心得：本人从开始工作到现在已有一年半的时间，在这期间，我学到了许多，也悟到了许多。主要有以下几点：

- 1、不但有良好的工作态度，而且还要有很好的表现力。中国有句俗语：踏踏实实做人，老老实实做事。在今天，只是老老实实，勤勤恳恳做事是不够的，你还要学会适时地，恰当地表现自己。让老板知道你做了什么，让老板知道你的存在是

必要的！这样你才有发展的可能，别人才会认可你，承认你！

2、团结协作，善于沟通。团结协作指的是部门内部。你这个部门肯定不止你一个人，作为部门担当，你若想把本部门的事做的出色，那你必须把部门成员团结起来，发挥集体的力量，那样才能事半功倍！善于沟通是指部门之间。任何一个公司都是由众多部门组成的。部门之间的沟通是必要的也是必须的。像我们公司，工场包括制造课，生产技术课，质量课和生管课。我们生技课是为制造课提供技术指导和设备维护的服务的；我们做的初品（试生产品）又要经过质量课检验合格后才能量产；生管发行新产品看板时又要委托我们先做初品等等。和任何一个部门沟通不好都会遇到不必要的麻烦。所以，团结、沟通是非常必要的！总之，用知识武装起自己来，学会做人，学会做事。你才能成功！

时间过的真快，转眼间，在海规生物科技有限公司的实习马上就要接近尾声了。在这半年多的时间，我学到了很多，不仅有学习方面的，更学到了很多做人的道理，对我来说受益匪浅。做为一个刚踏入社会的年轻人来说，什么都不懂，没有任何社会经验。不过，在老师和师姐的帮助下，我很快融入了这个新的环境，这对我今后踏入新的工作岗位是非常有益的。除此以外，我还学会了如何更好地与别人沟通，如何更好地去陈述自己的观点，如何说服别人认同自己的观点。相信这些宝贵的经验会成为我今后成功的最重要的基石。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，增长了见识，为我们以后更好地服务社会打下了坚实的基础，这次在海规生物技术（上海）有限公司为期7个月的实习生活，对我而言有着十分重要的意义。它不仅使我在理论上对生物技术这个领域有了全新的认识，而且在实践能力上也得到了提高，真正地做到了学以致用。刚接触论文课题时，我对自己能否完成它曾表示怀疑，也为

自己长期存在的惧怕动物的心理所左右。可是，现实的脚步声却是那么地清晰、有力。在海规公司实习的这段时间，我懂了不少东西。大人们都说刚毕业的学生身上总存在着许多让公司老板头痛的“特点”，现在我终于亲身体会到了。

大学辅导员心得体会篇四

一转眼实习的时间飞快的就过去了，在这段时间里我学习到了很多东西，让自己也明白了自己身上那些不足的地方。在过去大学的时候自己还认为自己很厉害，身边的同学没有一个能够比得上我的，现在想来也之不是矮个子里挑高个子的。出来实习工作之后才发现原来还有这么多和我同龄却比我要优秀这么多的人，我也是因此才发现过去的自己有些骄傲了。甚至骄傲的认为自己的能力即便是工作了也能够做到很好，但是现在工作了才发现自己还有那么多不足的地方。

从学校出来实习之后才发现工作和学习生活真的差的多了。在学校里大家都还是比较单纯的，很少会有人会怎么算计，但是出来之后发现这个世界比我想象的要难生活很多。曾经以为的真的是很单纯的想法，想想过去的自己真是无比的幼稚。而在这段实习的时间里我真正的明白了过去的自己是一个什么样，明白了我应该保持一个什么样子去工作。其实我的能力并没有我自己想象的那么强，在一开始工作的时候我虽然有很多不懂的地方，但是我也认为之所以会这样是因为我还不熟练，等我熟练之后肯定能够做的比那些老员工还好。但是工作了一段时间之后我才明白有些东西不是短时间之内能够追上的，我也不是自己以为的天才，我也只是一个普通人。一个学习一样东西需要长时间付出心血的人。

虽然我有感到一些挫败，但是我也并没有因此而放弃，我反而更加努力学习，我明白了自己和其他老员工的差距，而想要向他们靠拢甚至超过他们需要的就是我不不断的付出努力，不断的学习增强自身。而我也要感谢这次实习生活，让我明白了自己的缺点，如果不是实习的经历我或许还处于大学时

期的那个思想认为自己就是天才，这个世界上很多人都不如我，我只要随便学学就行了。如果不是这次实习让我知道了自己还有这么多的不足我想我不一定还会膨胀到什么时候呢。而如果真的一直这样下去，我想我的未来也会被我亲手毁掉。但幸好现在回头还不算晚，而我也在之后的实习生活中迅速的摆正自己的心态，不耻下问学习到了很多在学校里学习不到的知识。最后感谢学校和公司能够给予我这么好的一次学习机会，虽然实习结束了，但是我也不会因此而感到膨胀，我依然会摆正自己的心态好好的学习。

大学辅导员心得体会篇五

周二早上，润华晨会在团结的气氛中开始。首先吴行长在晨会中做了重要讲话，他指出：今日是四月份的开始，也是二季度的开始，全行员工要努力把业绩提上去。一季度没有完成的任务要利用二季度的大好时机补上去。二季度的业务量要比一季度提高许多，他告诉大家要作好思想准备，在四月草长莺飞的时节，全面推进我行的各项业务指标。

会后我找吴行长谈了最近一段的工作和生活情景，提出要在剩下的一段时光里抓紧时光学业务，并表达了想在公司客户经理岗位实习的工作意愿。行里批准了我的请求，我也向行领导表态，决心在公司客户经理的岗位上做出一番业绩。

随后我来到了二楼，向那里的几位教师虚心讨教。从他们的教诲中，我发现公司客户经理的岗位在全行处于核心地位，因为我们的利润来源主要是由对公板块创造的，虽然国外的银行主要靠中间业务来提升业绩，但在目前的经济体制和经济形式下，公司业务将长期占据主要地位。鉴于这种形势，选择公司业务还是十分明智的。异常是男同志能够在这样的岗位上锻炼成为优秀的营销人员，更能成长为银行家。

今日感受：我暗暗的定下了目标，在xx的各个岗位上，经过自己的体验和筛选，无论从特长还是性格约束上，我都会把

公司客户经理作为不二的选择，因为我有成功的欲望，也有成功的动力。