

# 最新金工实训总结和感想(大全6篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 金工实训总结和感想篇一

我们在学校校工厂进行了为期9天的金工实习。期间，我们接触了车、钳、铣、磨、焊、铸、锻、刨等8个工种。每天，大家都要学习一项新的技能。36小时的实习时间里，完成从对各项工种的一无所知到作出一件成品的过程。在师傅们耐心细致地讲授和在我们的积极的配合下，我们没有发生一例伤害事故，基本达到了预期的实习要求，圆满地完成了9天的金工实习。

“金工实习”是一门实践性的技术基础课，是高等院校工科学生学习机械制造的基本工艺方法和技术，完成工程基本训练的重要必修课。它不仅让我们获得了机械制造的基础知识，了解了机械制造的一般操作，提高了自己的操作技能和动手能力，而且加强了理论联系实际的锻炼，提高了工程实践能力，培养了工程素质。这是一次我们学习，锻炼的好机会！通过这次虽短而充实的实习我懂得了很多。

数控车床

我们的

接下来的工种是铸造，听做完的同学说，这是个不轻松的活儿！要让那些没有形状的沙子和泥巴变成我们想要的东西是

要我们好好的动一动脑筋的，它需要的不仅是我们的体力，还要我们的耐心，来不得半点马虎！

铸造成型，可以说完全是对小时候玩泥沙的回味。不过这次除了那份冲动的心外，更需要的要算是细心加耐心了。看起来就这么简单的四步1造下沙型2造上沙型3打通气孔4开箱起模与合型。但是要想做出让大家叹为观止的模子来，不通过反反复复的修整是不可能得到的。有时候妙笔能生花但有时候也就是因为你的一点点修补让你前功尽弃！一上午尽管我们都给累得腰酸背疼，但是看到我们的辛苦换来的成果，心里就想其实那也不算什么！只是连我们自己都会不相信自己的眼睛，那么一堆东西在我们的精心加工下竟可以变成如此漂亮。

## 难忘的车工

车工不是由数控来完成的，它要求较高的手工操作能力。

首先老师叫我们边看书边看车床熟悉车床的各个组成部分，车床主要由变速箱、主轴箱、挂轮箱、进给箱、溜板箱、刀架、尾座、床身、丝杠、光杠和操纵杆组成。车床是通过各个手柄来进行操作的，老师又向我们讲解了各个手柄的作用，然后就让我们加工一个主轴两个小轮和两个大轮。老师先初步示范了一下操作方法，并加工了一部分，然后就让我们开始加工。车床加工中一个很重要的方面就是要选择正确的刀，一开始我们要把所给圆柱的直径由20mm车到19mm然后换刀用两轮网纹滚花刀把圆柱的表面压花，最后要换用切槽刀切把圆柱截断。这对我们这种从来没有使用过车床的人来说，真是个考验。

不停的转动横向和纵向的控制手柄，小心翼翼的加工，搞了整整一个下午，自以为差不多的时候，准备在加以最后一刀，却操之过急，把轴的直径车小了！我痛心不已，本来算成功的产品就这样被自己毁了。惨啊！最难受的是站了一整天，小

腿都疼起来. 但当把车好的零件交给老师时那种成功的喜悦使我忘记了站得发疼得小腿. 这种成功的喜悦只有通过亲身参加实习才能感受得到.

身为大学生的我们经历了十几年的理论学习, 不止一次的被告知理论知识与实践是有差距的, 但我们一直没有把这句话当真, 也没有机会来验证这句话的实际差距到底有多少。金工实习给了我们一次实际掌握知识的机会, 离开了课堂严谨的环境, 我们感受到了车间中的气氛。同学们眼中好学的目光, 与指导教师认真、耐心的操作, 构成了车间中常见的风景。久在课堂中的我们感受到了动手能力重要性, 只凭着脑子的思考、捉摸是不能完成实际的工作的, 只有在拥有科学知识体系的同时, 熟练掌握实际能力, 包括机械的操作和经验的不断积累, 才能把知识灵活、有效的运用到实际工作中。我国现行的教育体制, 使得通过高考而进入大学的大学生的动手实践能力比较薄弱。因此, 处于学校和社会过渡阶段的大学就承担了培养学生实践能力的任务。金工实习就是培养学生实践能力的有效途径。基于此, 同学们必须给予这门课以足够的重视, 充分的利用这一个月的时间, 好好的提高一下自己的动手能力。这里是另外一种学习课堂。通过我们动手, 对掌握的理论知识进行补充与质疑。这与传统的课堂教育正好相反。这两种学习方法相辅相成, 互相补充, 能填补其中的空白, 弥补其中一种的一些盲点。通过金工实习, 整体感觉实际生产方式还是相对落后, 书本中介绍的先进设备我们还是无法实际操作, 实习中的设备往往以劳动强度大为主要特征, 科技含量较低, 但还是有一些基本知识能够在实践中得到了应用。

时光匆匆, 岁月流梭!

转眼为期两周的金工实习结束了。在实习期间虽然很累、很苦, 但我却感到很开心! 因为我们在学到了作为一名钳工所必备的知识的同时还锻炼了自己的动手能力。而且也让我更深刻地体会到伟大的诗人—李白那一名言: 只要功夫深, 铁

杵磨成针的真正内涵！

我们实习的

3、台虎钳夹持工具时，不得用锤子锤击台虎手柄或钢管施加夹紧力。

4、使用电动工具时，要有绝缘保护和安全接地措施。使用砂轮时，要戴好防护眼镜。在钳台上进行操作加工时要有防护网。

5、毛坯和加工零件应放置在规定的位置，排列整齐、安放平稳，要保证安全，便于取放，并避免碰伤已加工的表面。

6、钻孔、扩孔、铰孔、镗孔、攻螺纹、套螺纹时，工件一定要夹牢，加工通孔时要把工件垫起或让刀具对准工作台槽。

7、使用钻床时，不得戴手套，不得拿棉纱操作。更换钻头等刀具时，要用专用工具。不得用锤子击打钻夹头。

以上都是作为一名钳工必须懂的基本知识。

这次金工实习我共做了五个零件。

下页

## 金工实训总结和感想篇二

金工实习是高等学校工科学生开始接受工程实践训练的重要教学环节，实习内容包括、车、钳、铣、刨、磨、铸、锻、焊机械加工实训和金属热处理工艺。并为学生学习工程材料、机械原理、机械设计、机械制造技术基础等有关后续课程，建立必要的实践基础。这也是每一个学习机械的学生必备的基础技能。

金工实习是高等学校工科学校学生开始接受工程实践训练的重要教学环节。并为学生学习工程材料及机械制造工艺基础等有关后续课程，建立必要的实践基础。

在这一学期的金工实习中，我学到了很多的东西。不仅仅是金属材料才加工的这一个专业技能，还有很多如果的处理是以后实习工作中所可能遇到的问题，以及一个对于工作的体验。一个学期的金工实习落下了大幕，总的来说这次实习活动是一次有趣且必将影响我今后的学习工作的重要的经验。我想在将来的岁月里恐怕不会再有这样的机会，在短短的时间内那么完整的体验到当今工业界普遍所应用的方法；也恐怕难有这样的幸运去体验身边的每一样东西到底是如何制造出来的了。

轮流去看一个实习安全方面的录像。录像里详尽的播放了许多工种的实习要求和安全处理，像电焊气焊，热处理等。看着那么复杂生于操作的机器还有许多因不按要求操作机器而发生的事故，我们都吓了一跳。真是不看不知道，一看吓一跳！一个无意的动作或是一个小小的疏忽，都可能导致机械事故甚至人身安全事故。在未发生安全事故前，许多人对安全教育不重视，认为太烦琐，太枯燥。一旦发生了事故，事后诸葛亮就很多。看完录像后，我们在车间里，听老师讲解有关工业安全方面的知识。看着发下来的资料，我才明白工业安全的重要性，工业安全知识是工业高层管理人员和开发人员的必备知识，对于草拟或一个企业的安全条例，减少工业污染，防火防爆等方面来说是非常重要的知识，如果不掌握的话，不但会被人斥为无知，有时还会发生重大事故。所以安全总是第一位的，我们深深牢记于心，做起事来认真，严肃。我很庆幸我对它有了足够的重视，所以我安全的度过了金工实习。

到中午时，整个人的手都酸疼酸疼的，腿也站的有一些僵直了，然而每每累时，却能看见老师在一旁指导，并且亲自示范，他也是满头的汗水，气喘呼呼的，看到这每每给我以动

力。几天之后，看着自己的加工成果，我们最想说的就是感谢指导我们的老师了。钳工是以手工操作为主，使用各种工具来完成零件的加工、装配和修理等工作。与机械加工相比，劳动强度大、生产效率低，但是可以完成机械加工不便加工或难以完成的工作，同时设备简单，故在机械制造和修配工作中，仍是不可缺少的重要工种。我终于明白了什么是钳工。同时也懂得了为什么有人说“当钳工是最累的！”

我们实习的第二个工种就是锻压，通俗一点也叫打铁。说到打铁，我脑子里就会浮现出古代铁匠在火炉边挥汗如雨，一手拿着钳子，一手用铁锤敲打画面。但是在我们的实习中，取而代之的是高大明亮的厂房，大功率的风扇，先进的电阻炉，还有可以提供一吨力的空气锤。想象中那酷热难耐的情景没有出现。工欲善其事，必先利其器，有了这些先进设备，我们的工作也变得异常轻松。我们今天的工作是把一个圆柱体状的铁块打造成一个正六棱柱。我们所需要的就是等待电阻炉把铁块加热到合适的温度，然后用钳子将其取出，放到空气锤的砧垫上，由两个同学用铁钳固定住，另外一个同学操纵空气锤对其进行打击。唯一需要注意的安全问题就是防止被烫伤和被空气锤砸到，不过只要用心一点，都不会出现这样的事故。打击时要注意力度，力度太小的话，会形成细腰形或夹层，力度太大，又会使工件形状出现偏差。在我们三人的完美配合下，我们很快就打造出了要求的产品。

来不得半点马虎！铸造成型，可以说完全是对小时候玩泥沙的回味。不过这次除了那份冲动的心外，更需要的要算是细心加耐心了。看起来就这么简单的四步：1、造下沙型，2、造上沙型，3、打通气孔，4、开箱起模与合型。但是要想做出让大家叹为观止的模子来，不通过反反复复的修整是不可能得到的。有时候妙笔能生花但有时候也就是因为你的一点修补让你前功尽弃！一上午下来尽管我们都给累得腰酸背痛，但是看到我们的辛苦换来的成果，心里就想其实那也不算什么！只是连我们自己都会不相信自己的眼睛，那么一堆东西在我们的精心加工下竟可以变成如此漂亮。

我们实习的第四个工种就是热处理，热处理是一项要和高温烘箱亲密接触的工作，不过经过了打铁的经验，我们都还能轻松地应付。我们首先学习了热处理的一些理论知识，然后来到实习点，第一个房子是热处理工序的实验地方，放着四台加热炉，还有硬度计量仪。在这里我们完成了正火，淬火，等工序。接下来的第二个课室里我们在反光显微镜下观察了钢的表面结构，增加了对Fe的了解。最后也是我们最为闪亮的一个实验是根据金属与旋转的砂轮摩擦产生的火花来判断金属的种类。小心翼翼的操作下，耀眼的火花飞跃着为我们的金工实习画上永不磨灭的句号。这里还有两项比较有趣的工作：火花鉴别法和金相分析。在火花鉴别中我们第一次听到了流线、节花、花粉这样的对于火花束的描述。以前我看到有人用砂轮的时候想到的只是这样一个词语：“火树银花”，真的很漂亮。但是判断含碳量就不是那么简单了，经验还是占了很重要的作用。

氧气，乙炔胶管是否漏气，串气或堵塞，乙炔瓶压力表是否正常，发现问题及时报告有关人员处理。三、氧气瓶与乙炔瓶距离应在三米以上，与气割点的距离应在五米以上。四、装氧气表前应放气少许，上表后放气前应闪躲在瓶嘴侧面。瓶嘴螺纹失效时必须用卡子卡紧不准垫铜片，氧气瓶和乙炔瓶不准接触油类物质。五、在封闭的环境中工作时，必须检查是否有易燃易爆气体和有毒气体，如果有，排除后方可进行工作。六、手持割焊把时，注意不要伤及周围的人。七、保持场地清洁卫生，焊接后的零件要摆放整齐，严禁磕碰已加工表面。八、操作结束后，关掉气瓶，检查周围有无易燃易爆物，注意防火。焊接时，先找准切入点再戴上面罩，永华擦法焊接，焊接时有对接、交叉接和T型接，不同的接法采用不同的焊法。电焊工作台必须装好屏风板，在潮湿的地方进行电焊工作时，应加强防触电措施，露天焊接时，必须有风挡，如果风力大于5级一般禁止露天焊接作业。然后师傅给我们进行演示，并且一一指导我们的错误做法。起初的时候我都不敢拿起那焊具，就怕电着自己。师傅说没事的，就勇敢的去试试，我也大胆的去点触。在老师和师傅的指导下。

我从电弧焊上学到了怎样是最好的焊工技术。后来的两天里我们用废铁料练习我们的技术，也逐渐的感受到完成一项完美的工程是多么的高兴。那份喜悦只能自己去感受。

序在机床上演示。我们可算知道了模拟和真实有很大的差距了。仿真模拟可以犯错后能纠正可是到真正的机床上时一个撞刀就让材料浪费了。我们的计算也是很重要的，误差不能大于1毫米去。每个人都有亲手去实践的机会，亲自动手和看着别人做又有很大的区别。当我第一次去开动机器的时候感觉都束手无措了。不知道要干些什么了，那些先做那些后做都晕了。还好有老师的指点，也做出了成品。尽管不是那么的完美可是那是自己亲做的还是心里感觉很高兴的。然后在老师的指导下又练习了刨床的使用方法，我们一边观察师傅的动作一边记下各种开关的功能。怎样进行微调和计数。然后我们自己也动手演练，让我们想到了在锯小锤斜面的时候可以在刨床上刨就不用慢慢的锯了。并且面很光滑精度也和准确。老师笑呵呵的说我们真会想办法，并且会活学活用。

我们在实习中充实地度过了，我们学习的知识虽然不是很多，但通过这次让我们明白了我们需要实际学习掌握的技能还很多、很多。如果我们不经常参加这方面的实习，我们这些大学生将来恐怕只能是赵括“纸上谈兵”。社会需要人才，社会需要的是有能力的人才。我们新世纪的大学只有多参加实践，才能保证在未来的社会竞争中有自己的位路。我很希望能多参加这样的实习活动，似乎十天的时间比我们课堂上学到的东西更多。老师的幽默，师傅的高超技术让我永远都不会忘的。我们是即将走进社会的人，更需要的就是吃苦耐劳的精神，当面对困难的时候能够坚持到底，相信自己能胜任。不论以后会遇到多大的困难我们都会学着克服的，因为我们在彼此身上看到了学习的优点和劲头。因此我建议现在的孩子更应该多参加这样的课程，不仅身体得到了锻炼更有助于成长为一位自己动手丰衣足食，遇到挫折不退宿不怕辛苦的有用人才。



## 深刻的体验

1. 通过这次实习我们了解了机械制造工业的生产方式和工艺过程。熟悉工程材料主要成形方法和主要机械加工方法及其所用主要设备的工作原理和典型结构、工夹量具的使用以及安全操作技术。了解机械制造工艺知识和新工艺、新技术、新设备在机械制造中的应用。
2. 在工程材料主要成形加工方法和主要机械加工方法上，具有初步的独立操作技能。
3. 在了解、熟悉和掌握一定的工程基础知识和操作技能过程中，培养、提高和加强了我们的工程实践能力、创新意识和创新能力。
4. 培养和锻炼了劳动观点、质量和经济观念，强化遵守劳动纪律、遵守安全技术规则和保护国家财产的自觉性，提高了我们的整体综合素质。
5. 在整个实习过程中，对我们的纪律要求非常严格，制订了学生实习守则，同时加强对填写实习报告、清理机床场地、遵守各工种的安全操作规程等要求，对学生的综合工程素质培养起到了较好的促进作用。
6. 工厂师傅对我们做的工件打分，使我们对自己的产品的得分有明确认识，对于提高我们的质量意识观念有一定作用。
7. 同学之间的相互帮助才得以完成任务，使我们对团队的概念有了更深层的理解，也使我们明白了团队精神的重要性！

金工实习有苦也有乐。“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，方成大任也！”这句古人的话 用来形容我们的金工实习是再好不过了！经过了车床，铣床，刨床等工种的 操作和相关知识，我们终于完成了金工实习课程。

现在想想过去的这段难忘时光，其中滋味，只有亲身经历的人才

能体会得到。通过学习各种工种，我们了解了许多金工操作的原理和过程，大致掌握了一些操作工艺与方法，还有以前的那些陌生的专业名词现在听来都是那么熟悉亲切！虽然我们中的大多数人将来会从事不同的工作，但是金工实习给我们带来的那些经验与感想，却是对我们每一个人的工作学习生活来说都是一笔价值连城的财富。金工实习的作用与影响，就象《美国丽人》里男主人公最后说的话那样“有些东西你可能现在没有感觉到它的价值，但最后还是会的，每个人都有这样一个过程！”

一起实习的同学也让我受益非浅。毫无私心的帮助，真诚的相互鼓励加油，一起相互学习与交流，更一起分享成功带来的喜悦，金工实习更象是一个集体活动，大学里连同班同学相处的机会都很少，它拉近我们彼此的距离，填补了曾经存在的隔阂，集体主义的魅力得到了彻彻底底的展现！感谢金工实习给了我们这样一个机会。

这无疑是一个理论与实际相结合的过程。有些东西是要自己去摸索的，有些东西是要从理论中去发现用于实际。从开始的车床，就让我学到了要想做好一件事并不是那么的简单，要用实际去证实它。眼见的不一定真实，这让我想到了学校为什么要我们来这里实习，是要我们懂得学习的可贵，学习车床一样要有一丝不苟的精神才能做到最好，同时还要让我们认识到动手的重要性。只是一味的学习理论，那也是远远不够的，没有实际的体验，提高不了自己的动手能力，这都需要理论与实际相结合。更需要头脑和双手的配合。

自己的位路。如果再有机会我还会参加这样的实习，还会去用实践来完善自己的知识面和自己的各项能力，以求在走出校园的时候有适应社会的更高的能力。感谢学校和老师给我们这个磨练自己和完善自己的机会。

理论知识没有通过实践永远是理论，是没有多大的用处的。这次的金工实习提供给了我一个动手的机会。我们动手去感受了平时看似很简单的东西。例如电焊，看着是多么的简单，但是动起手来就知道这是一项不简单的工作。没有经验的工人是难以的做出优美的焊缝来的。而且在这个实习车间我也感受到了一个工人的辛苦，以及那种对于工作的心情。我在看到课表的时候，我就想，我这个专业应该是与金工没有什么关系的，为什么学校还要安排我们这样的实习呢？当时我记得是带着一种怀疑的态度进入实习车间的。等到差不多要完成的时候，经过了金工实习的洗礼我才知道这不仅仅是一种学习技能的积累，也是一种对生活的体验。在车间中学习到的金属加料加工的技能，也感受到了工人的创造力和适应力。作为一个工科类的大学生，从这次的实习中我又再一次的意识劳动是光荣的，只有通过实践才能感受劳动的辛酸与乐趣。

总的来说，这一次的金工实习使我收获不少。实践是学习的一个捷径，通过实践可以很好的加深我的知识面和各项知识能力，为以后走出校园有更好的社会适应能力打下了又一个的坚实的基础。感谢学校的这次机会。

## 金工实训总结和感想篇三

一个星期的英语实训已经落下了帷幕。在这个星期中我们08届外语系毕业生就会展英语和秘书英语进行了实训。虽然只有短暂的一个星期，但在实训中，我学到了很多以前并不知道的与会展相关的知识，同时也发现了自己存在一些不足，现对本次实训进行总结。

此次实训形式多样，内容较为丰富，我们听取讲座，观看相关资料放映，进行模拟演练，每次作业我们都认真对待，及时完成。实训第一天的下午，我们听取李香丽女士的讲座。李香丽女士她从事外贸工作，参加过多次大型的会展，有着丰富的会展经验和知识。同时她极具个人魅力，幽默的向我

们讲述她的会展经验和面试经验，为我们建立了立体的会展。通过她的讲座，我们对会展有了很具体形象的了解，同时我们也接收了她对我们将要面试的经验。实训第二天，我们会展课的任课老师，戴继红老师，为我们进行了一次广交会资料的放映，她为我们找了历年关于广交会的资料，让我们了解广交会的起源、发展以及现状。通过观看广交会的资料，我们对会展这一个专业领域有了更进一步的了解。

另外，我们事先抽签组队，进行会展现场模拟。分业务员和展出人员，共十二组。展出人员分六组，每组所展出的东西都不同。这一次模拟展出对我们来说，意义重大。布置会展，准备道具，联系组员和业务员，并进行沟通协调，准备对话，这一切对于外面来说是陌生又熟悉的，我们每一个人都投入了自己十二分的热情。这一切花费了我们许多时间，但对于外面来说是极具意义的，这使我们对会展有更亲密的接触，由于是我们自己组织准备的，我们更能详细的了解会展。我们将理论与实践相结合，将我们这一学期所学有关会展的知识尽己所能运用到这次会展模拟中，而后，第二天，也就是英语实训的最后一天，我们就这次会展英语实训进行总结，每组派一位代表进行发言，谈谈对这次会展实训的感想以及认识。

通过这次多样的实训，我不仅对会展这个领域有了更深入的认识，还了解了广交会的发展历程以及现状，了解我国会展业的发展和规模。并且也锻炼了会展专业中使用英语处理工作的能力，这些在将来的职业生涯中都是很实用的。

众所周知，会展英语是门专业性很强的课。这次实训将英语语言知识及会展理论知识融合到实际的操作流程中，让我了解了会展英语的基本知识与技能，熟悉会展组织筹备。

这次会展英语实训具有很强的针对性和实践性，具有重大意义，因为它使我的社交与沟通、组织和协调能力得到了一个程度的提高，更重要的是，我通过这次实训锻炼了自己的应

用写作和口语能力，提高自己语言运用能力，能更好的表达自己的观点和思想。总而言之，这次实训是对我英语能力和会展知识的一个重大的提高。

## 金工实训总结和感想篇四

为期一周的实习周很快就结束了，在这一周实习周中，我们在学校进行了一系列的讲座竞赛，虽然没有去公司里实地了解，但也实则学到了很多知识，知道很多关于创业的知识。

简历大赛是这次实习周的一大重点，大家都纷纷进行自己的简历的制作，最终决出了一些优秀的简历。从这次简历，我知道了自己的不足，可以说，我几乎没怎么花精力去做自己，简历，只是随便一写，草草了事。甚至都不知道自己在未来到底想干什么职业，也不知道怎么去规划自己的简历内容，所以以至于自己在这部分没锻炼到。在看到其他同学进行精彩的简历解说后，我才发现自己的不足，在一番对比之后我便重视起这个事了。简历是找工作的一大重要部分，我应该做的是重视简历的制作，多做锻炼，这样才会在以后的找工作洪流中通过优秀的简历让面试官双眼一亮，从而脱颖而出。

扎克伯格的视频让我知道了在一个公司中需要怎样的人才。具有创新能力，有自己的想法对于一个公司来说很重要，这些都是一个公司的活力源泉所在，当一个公司失去了有创新的人才，那这个公司就走进了一个死水潭了。这也警示了我们，作为一个还未毕业的大学生，我们要积极锻炼自己的创新能力，有自己的想法，不要人云亦云，做一个有个人独特想法的人才。不要认为有丰富经验就足够了，如果没有创新的思维，就只是一个工作了很久的机器，没有一点的活力，这样的人对于很多需要创新能力的公司来说是没有多大作用的。

接着一个让我对创业的了解上升了一个层次的就是企业知识

讲座。学院邀请了一位毕业了然后自己在创业的师兄，他给我们降讲了一系列的有关于企业的知识还有就是有关于创业的问题。我印象最深刻就是他说怎么样去找到客源和对于一个小型公司会遇到怎样的挑战和机遇。对于一个小公司而言，有稳定的客源显然不容易，别人会因为公司规模小的原因和知道公司急需客源的问题而进行价格压制，这样的话小型公司会遇到一些利润的问题。然而，又恰好是小型公司，可以吸引很多数量小的交易，对于客户来说选择小公司而让他们最快的获得货物，减少拖延的时间。在讲座上，主讲人还给了我们很多问问题的机会，把我们所不了解的问清楚。说到毕业后你会选择什么公司工作，大公司还是小企业的问题？我想大部分人都会选择去大公司工作。我觉得吧，无论去大公司还是小公司，都有各自的好处。小公司可以花更多的精力去培养一个新人，新人也能更快的融入到工作生活中，从而学到很多基层的知识；在大公司，接触的东西会更大，见识会更广泛，这也是小公司所不能比的。所以，不要刻意去寻找大企业，即使进不去大企业工作，也可以考虑一下小企业，可能会给你带来意想不到的惊喜。

在实习周这一周，我收获最多的就是有关于创业大赛的这一部分了。对于创业，在这次比赛之前我是几乎一点都不懂的，但是为了完成这一次的创业大赛，我和小组的组员一同去网上找资料，了解创业要具备什么条件，要分析什么因素，要预测到来的风险，还要做资金预算一系列的事，对于我们大部分学生来说就是一个空白的区域。给我们带来了很大的麻烦，但是在一次次的努力中，我们对于这一区域的空白页慢慢在填充。在这次比赛中，我们都在尽全力在制作策划书，学到了许多的知识。在这次大赛中，我们组在决赛中失败了，但是却学到了很多知识。对于创业大赛中我们组的策划方案是有欠缺考虑持续的一个发展前景，只是考虑到了目前的情况，没考虑到以后企业的发展，决赛中老师们的点评给了我们提示，相信再有此类的竞赛，我们一定会做到更好的。

最后一部分就是岭南文化知识讲座。讲师讲了很多岭南的文

化，有关于诗词书画的，还讲了与国际之间的文化交流。在国际文化的交流中，对自己文化的理解非常重要，如果对于自己的文化都不能做出一个很好的诠释，又怎谈得上去传播自己的文化呢？对于我们也是这样的，如果你去和一个外国友人交流，别人对于自己国家的文化侃侃而谈，而我们却不懂自己国家的文化，这会让别人对你的印象降低不少。文化是一个国家的传承问题，无论从哪一个方面来说，对于自己国家的文化一定要了解，不然出去外面丢脸的就只是自己了。

对于这次实习周，虽然没有去公司实地学习这方面是有点失望的，但是对于在学校举行的这些活动我们也学习到了很多。

总的来说，在这次实习周中，学习到了制作简历的要点，对于创业所需的素质，对于公司需要怎样的人才我都学到了一点基础知识，尽管这些都是基础，但却是给我带来了无比宝贵的知识。团队合作精神贯穿于整个实习周中，和小组的分工合作让我学到了很多，毕竟人不是万能的，不会的时候要寻求帮助。

认真投入实习周真的可以锻炼一个人，也可以学到很多知识，所不要轻视任何一件事，认真对待，或许会给你带来你所预料不到的后果。如果不认真对待，知识草率应付，那就真的是一无所获。学习最重要的就过程。

## **金工实训总结和感想篇五**

实习时间□20xx年6月21日—6月25日

公司名称：福瑞喜环保设备有限公司

公司职位：市场部经理

## 具体工作：分析市场营销环境

转眼间，一周的市场营销实训结束了，给我留下的是无穷的回味和深刻的体会。这次的实训宗旨是“引领环保潮流，创造绿色家园”。随着社会的发展，科学的进步，人们的生活水平也不断提高，买车的人也日趋增加，所排放的尾气也越来越多，随之而来的是我们的环境也变得越来越暗淡，其中夹杂着越来越多对人体有害的物质，如固体悬浮微粒、一氧化碳、二氧化碳、碳氢化合物、氮氧化合物、铅及硫氧化合物等。一辆轿车一年排出的有害废气比自身重量大3倍。近120xx年来，气候变暖已成为人类的一大祸患。冰川融化、水位上涨、厄尔尼诺现象、拉尼娜现象等都对人类的生存带来了严峻的挑战。而二氧化碳则是地球变暖的罪魁祸首。所以保护环境是我们当前的首要任务，只有提高人们的环保意识，我们的家园才会得以保存，而我们公司经过研发，生产出一种新型的能进化尾气的环保净化器，把排放出的有害尾气经过净化设备的过滤后将有害气体及汽车排放的固体悬浮颗粒进行分解及吸收，大大降低了汽车尾气对环境的危害。为我们创造一个绿色家园。

做策划书之前，我们计划好了实训每天的任务，根据计划，我们在努力，每天都认真完成任务。首先我们分析了这次营销的环境，只有先分析好营销环境，才能制定好营销战略与策略。分析营销环境时，我们8个人，一起考虑，每个人都说出自己的看法，并且每人都要单独写一份自己的意见，不管正确与否，然后统一意见。环境分析完，我们也对这次确定的市场有了进一步的了解。接下来就是第二天的目标市场战略策划，由我们公司股东成员参与讨论，然后由我们公司目标市场部经理总结出了一份适合我们公司的策略，我们对我们的市场充满了信心，这样才能更好的根据市场确定下一步。紧接着就是营销策略组合，这步是最关键的，需要从产品、价格、分销渠道、促销这些方面分析，每一个分析都要从实际出发，才能更好地把我们的产品推向市场。在进行“4p's”分析时，我们团体的8个人都在尽自己的努力，想尽办法努力



开拓我们的市场。只有大家齐心协力才能发挥更好。当然，要做好一个策划，还需要对我们的创业进行预算，虽然我们并没有真正接触过企业的创业，没有看过企业的财务报表、财务分析等等，但是我们还是根据我们已有的市场，对我们的资金进行了一个预算。最后就是总结，通过总结，可以看到我们面对市场该从哪里入手，我们还有哪些不足的地方。

我是负责市场分析的，说实在的在我们这一组压力挺大的，因为我们公司股东实力都很雄厚，要是我的市场分析做的不好就意味着我们公司的信誉度以及下面的工作该如何继续，毕竟下面的那些部门全都是依附于市场分析去展开的，都是环环相扣的。所以我的任务很重，还记得第一天实训时，老师给我们布置好了任务后，我们公司成员很积极的还留下来一起讨论了我们的工作计划，我们还单独为我们建立了一个qq群，以便交流，并且还统一时间一起上网在网上讨论第二天要做的任务，我们这组的工作任务都是提前一天准备好的，我们这组的工作人员都很负责，我做的那份分析报告还得多亏各位股东的参与，我们那组可有意思了，在做市场分析的时候，全部股东成员在我耳边给我说怎么怎么写，我就在那里沉思，他们就觉得给我说了这么多我也记不得，于是他们很有人情的就把自己的意见全都各自写了一份让我总结，我说好啊，然后又给我讲解我们公司是干什么的，然后给我说了让我对我们公司有了了解之后才一起离开，因为我们这组第一次在网上参加讨论的时候我没参与到，由于没加上我们公司的qq群，所以还一直都觉得挺不够意思的，不过后来我都按时参与了讨论，记得等我把市场分析总结出来了之后还让公司成员到网吧把分析报告打在桌面上，然后把分析报告在发给公司成员看，看了之后再提建议，大家都参与了讨论，我就等他们给我修改，然后再做总结，在这次实习中，过程是辛苦的但结果是幸福的，我很欣慰的是能和这么一组有责任感的人共事。

这几天实训虽没都在教室上但真的很累，但有一句话是这么说的“累并快乐着”，虽然说很苦，但是这几天我过得很充

实，而且我有机会将我在书本上学到的东西应用到实践中去，同时也学到了许多书本上学不到的东西。这次实训也大大提高了我们公司股东的凝聚力，我在这一次的实训中，对我们班的股东有了进一步的了解，同时也拉近了我和一些同学的关系，在人生的道路上我又多了几笔财富。

总之，这次的实训，把书面上的知识运用到了实际，这样不仅加深我们对营销的理解，巩固了所学的理论知识，而且增强了我们的营销能力。通过团体合作，我们懂得了合作的重要性以及懂得了怎样去配合一个团体，这为我们以后面对社会打下了基础。这次的实践经历使我们终身受益，给我们积累了经验，能够让我们更好地面对未来。并且这次的实训给予了我不同的学习方法和体验，让我深切的认识到实践的重要性。在以后的学习过程中，我会更加注重自己的操作能力和应变能力，多与这个社会进行接触，让自己更早适应这个陌生的环境，相信在不久的将来，可以打造一片属于自己的天地。

我虽工作多年，但对市场营销管理、策划工作还是知之甚少，所以非常感谢集团领导给我们提供了培训学习的机会，让我对市场营销有了更深一层的认识，也非常感谢培训老师毫无保留的倾囊相授的无私精神。

通过培训，学习到了一些新的营销管理知识，懂得了在实践中锻炼出一个高绩效的营销队伍对企业来说是多么的重要。在自然科学与技术科学领域，可以采取“拿来主义”把国际上最先进成果拿来“为我所用”，但在市场营销管理方面，却不能把国外的那一套体系生搬硬套地直接移植过来，而必须结合我们的国情、民情以及企业的实际情况加以融会贯通地创造出适合自己的市场营销管理体系做到“洋为中用”才能奏效。

正如古人所说“桔生淮南则为桔，生于淮北则为枳，叶徒相似，其实味不同。所以然者何？水土异也。”（《晏子春秋》）。

下面仅就我参加集团“市场营销”培训班学习后，结合自己的工作实际和一些思考，谈谈对如何搞活“市场营销”工作的几点粗浅认识，以便共同学习和交流。

## 一、策划合理，准备充分，把握商机，不打无准备之仗

记得孙子兵法里讲过“多算胜，少算不胜”。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，都需要事先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。

### 1、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。物质方面的准备，首先是销售人员自己的仪表气质，以整洁大方、干净利落、庄重有气质的仪表给客户留下其道德品质、工作作风、生活情调等方面良好的第一印象。其次销售人员应根据访问目的的不同准备随身必备的物品，通常有客户的资料、样品、价目表、合同纸、笔记本、笔等等。物质准备应当认真仔细，不能丢三落四，以防访问中因此而误事或给客户留下不好的印象。行装不要过于累赘。风尘仆仆的模样会给人留下“过路人”的印象，就会影响洽谈的效果。

2、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，当然更不会接受。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。

3、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的性能、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。

4、掌握公司服务的敏捷度。需采用运送方式送到客户手中的产品，客户对公司的服务的敏捷度要求就非常高，客户所希望的不仅是送货及时，而且要准确无误，如果送货有差错，就可能影响公司的形象，甚至使客户愤然离开，使销售工作无法进行下去。

5、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，销售人员只有熟知这些知识，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。

## 二、寻找目标客户来源

1、一定要有核心目标。

目标是指导一切行动的根本，我们的问题是如何在销售工作中设定一个核心的目标。记得销售之神乔·吉拉德曾说过，“不管你所遇见的是怎样的人，你都必须将他们视为真

的想向你购买商品的客户，这样一种积极的心态，是你销售成功的前提，我初见一个客人时，我都认定他是我的客户”，我们就应该以这种信念和精神去寻找我们身边的每一个可能的客户，努力去开拓并占领市场。提高市场占有率比提高赢利率意义更为深远，以提高市场占有率作为定价的目标，以低价打入市场，开拓销路，逐步占领市场。

2、销售人员一定要勤奋。有句话说，只用双手工作的是劳动者；而用双手、大脑、心脑和双腿工作的是销售人员。为了获得更多的客户，更快速地提升销售业绩，除了精心维护老客户，同时还必须勤于开发新客户，时刻注意市场的变化和客户的最新情况，随时做好向客户推荐产品的准备。

销售工作是一项很辛苦的工作，有许多困难和挫折需要克服，有许多冷酷的回绝需要面对，这就要求销售人员必须具有强烈的事业心和高度的责任感把自己看成是“贩卖幸福”的人，有一股勇于进取，积极向上的劲头，既要勤跑腿，还要多张嘴，只有走进千家万户，说尽千言万语，历尽千辛万苦，想尽千方百计，最终会赢得万紫千红。3、销售人员要有一双慧眼。销售人员需要具备狼一样敏锐的目光时刻调查市场动向，具备狼一样坚忍不拔的意志始终追逐目标不放松，具备狼一样机敏的谋略，这样才能保证销售工作节节攀升，不断创造新的辉煌！

通过一双慧眼，从客户的行为中能发现许多反映客户内心活动的信息，它是销售人员深入了解客户心理活动和准确判断客户的必要前提。

4、销售人员一定要具备创造性。销售人员应具有很强的创造能力，才能在激烈的市场竞争中出奇制胜。首选要唤醒自己的创造天赋，要有一种“别出心裁”的创新精神；其次要突破传统思路，善于采用新方法走新路子，这样我们的销售活动才能引起未来客户的注意，俗话说“处处留心皆学问”，用销售界的话来讲就是“处处留心有商机”，销售人员要能突

出问题的重点，抓住问题的本质，看问题有步骤，主次分明，同时注意多积累知识和技能，知识经验越丰富越熟练，对事物的洞察性也就越强。

### 三、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。如果你具有良好的个人魅力，主动开拓自己的人际关系，你就可以通过这些入获得更大的人际网络。

1、可以利用一些时间，选出重要的客户集合组织起来，举办一些看戏、听演讲等活动，借此机会，还可以创造公司高级干部和客户联络感情，引进贵宾服务的项目，客户受到特殊礼遇，就会产生感恩回报的心理，从而更忠实于你，甚至帮你去开发新客户。

2、与客户成为知心朋友。我们都知道“朋友间是无话不说的”。如果我们与客户成了知心朋友，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、有他的失落，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，使客户与销售人员保持长久的关系呢？那就是人格和个人魅力得到充分发挥，在销售的全过程中就必须完全释放自我，充分发挥自己的特长和优势，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，才会在日后长久保持这份信任和默契，保持长久的合作。

“锲而舍之，朽木不折，锲而不舍，金石可镂。”这句话说明了成功是需要一种精神的。销售人员就需要这种意志，要有不达目的绝不罢休的信念，才有机会走向成功。销售是条漫长又艰辛的路，不但要保持冲劲十足的业务精神，更需秉

持一贯的信念，自我激励，自我启发，才能坚持到底，渡过重重难关，走向最终的胜利。

共2页，当前第2页12

## 金工实训总结和感想篇六

英语实训周就是检验英语水平的时候，英语实训周我们可以将所学的知识运用在实际当中。下面是本站为大家准备的英语实训周心得，希望大家喜欢！

为期一周的实习周很快就结束了，在这一周实习周中，我们在学校进行了一系列的讲座竞赛，虽然没有去公司里实地了解，但也实则学到了很多知识，知道很多关于创业的知识。

简历大赛是这次实习周的一大重点，大家都纷纷进行自己的简历的制作，最终决出了一些优秀的简历。从这次简历，我知道了自己的不足，可以说，我几乎没怎么花精力去做自己，简历，只是随便一写，草草了事。甚至都不知道自己在未来到底想干什么职业，也不知道怎么去规划自己的简历内容，所以以至于自己在这部分没锻炼到。在看到其他同学进行精彩的简历解说后，我才发现自己的不足，在一番对比之后我便重视起这个事了。简历是找工作的一大重要部分，我应该做的是重视简历的制作，多做锻炼，这样才会在以后的找工作洪流中通过优秀的简历让面试官双眼一亮，从而脱颖而出。

扎克伯格的视频让我知道了在一个公司中需要怎样的人才。具有创新能力，有自己的想法对于一个公司来说很重要，这些都是一个公司的活力源泉所在，当一个公司失去了有创新的人才，那这个公司就走进了一个死水潭了。这也警示了我们，作为一个还未毕业的大学生，我们要积极锻炼自己的创新能力，有自己的想法，不要人云亦云，做一个有个人独特

想法的人才。不要认为有丰富经验就足够了，如果没有创新的思维，就只是一个工作了很久的机器，没有一点的活力，这样的人对于很多需要创新能力的公司来说是没有多大作用的。

接着一个让我对创业的了解上升了一个层次的就是企业知识讲座。学院邀请了一位毕业了然后在创业的师兄，他给我们降讲了一系列的有关于企业的知识还有就是有关于创业的问题。我印象最深刻就是他说怎么样去找到客源和对于一个小型公司会遇到怎样的挑战和机遇。对于一个小公司而言，有稳定的客源显然不容易，别人会因为公司规模小的原因和知道公司急需客源的问题而进行价格压制，这样的话小型公司会遇到一些利润的问题。然而，又恰好是小型公司，可以吸引很多数量小的交易，对于客户来说选择小公司而让他们最快的获得货物，减少拖延的时间。在讲座上，主讲人还给了我们很多问问题的机会，把我们所不了解的问清楚。说到毕业后你会选择什么公司工作，大公司还是小企业的问题？我想大部分人都会选择去大公司工作。我觉得吧，无论去大公司还是小公司，都有各自的好处。小公司可以花更多的精力去培养一个新人，新人也能更快的融入到工作生活中，从而学到很多基层的知识；在大公司，接触的东西会更大，见识会更广泛，这也是小公司所不能比的。所以，不要刻意去寻找大企业，即使进不去大企业工作，也可以考虑一下小企业，可能会给你带来意想不到的惊喜。

在实习周这一周，我收获最多的就是有创业大赛的这一部分了。对于创业，在这次比赛之前我是几乎一点都不懂的，但是为了完成这一次的创业大赛，我和小组的组员一同去网上找资料，了解创业要具备什么条件，要分析什么因素，要预测到来的风险，还要做资金预算一系列的事，对于我们大部分学生来说就是一个空白的区域。给我们带来了很大的麻烦，但是在一次次的努力中，我们对于这一区域的空白页慢慢在填充。在这次比赛中，我们都在尽全力在制作策划书，学到了许多的知识。在这次大赛中，我们组在决赛中失败了，



但是却学到了很多知识。对于创业大赛中我们组的策划方案是有欠缺考虑持续的一个发展前景，只是考虑到了目前的情况，没考虑到以后企业的发展，决赛中老师们的点评给了我们提示，相信再有此类的竞赛，我们一定会做到更好的。

最后一部分就是岭南文化知识讲座。讲师讲了很多岭南的文化，有关于诗词书画的，还讲了与国际之间的文化交流。在国际文化的交流中，对自己文化的理解非常重要，如果对于自己的文化都不能做出一个很好的诠释，又怎谈得上去传播自己的文化呢？对于我们也是这样的，如果你去和一个外国友人交流，别人对于自己国家的文化侃侃而谈，而我们却不懂自己国家的文化，这会让别人对你的印象降低不少。文化是一个国家的传承问题，无论从哪一个方面来说，对于自己国家的文化一定要了解，不然出去外面丢脸的就只是自己了。

对于这次实习周，虽然在没有去公司实地学习这方面是有点失望的，但是对于在学校举行的这些活动我们也学习到了很多。

总的来说，在这次实习周中，学习到了制作简历的要点，对于创业所需的素质，对于公司需要怎样的人才我都学到了一点基础知识，尽管这些都是基础，但却是给我带来了无比宝贵的知识。团队合作精神贯穿于整个实习周中，和小组的分工合作让我学到了很多，毕竟人不是万能的，不会的时候要寻求帮助。

认真投入实习周真的可以锻炼一个人，也可以学到很多知识，所不要轻视任何一件事，认真对待，或许会给你带来你所预料不到的后果。如果不认真对待，知识草率应付，那就真的是一无所获。学习最重要的就过程。

8月，本人过了一个极有意义的实训之旅，在丽晶大酒店实训为期一个半月的时间里，本人亲身感受到了酒店的企业文化，员工工作的积极肯干。无论是上层领导还是员工，他们都兢

兢兢业业，为了酒店的效益长期奋斗在一线，就连总经理也常常到酒店各部门指导，关心员工的工作。在此期间，本人收获很大。当我整理这本实习报告总结时，已经是告别酒店返回学校的时候了。本人悉心记录，精心呵护的野簿。虽然仅仅三千多字，却包含了本人的心路历程。在实习之前，本人还担心自己承受不了酒店工作环境的压力，可是真正接触了酒店的环境和工作，才猛然发现原来自己有那么强的潜力有待开发，处理一些别人认为微妙复杂的关系对于我来说不再是一件难事。以下的实习报告中，本人将竭尽所能再现实训当时的情景。薄薄的一本实习报告固然无法承载本人的所有收获和感受。然而作为本人大学阶段一次不平凡的经历，必将有着承前启后的作用。本报告册中定有欠妥之处，还恳请实习指导老师审阅此稿时给予指正，修改，学生不胜感激。

英语实训学会了如何调整自己的心态去适应压力比较大的工作环境，虽然本人所担任的职务在别的同学眼中是比较轻松的。但是来自各方面的压力只有亲身体会过的同学才会了解。商务中心事情比较琐屑，需要具备细心谨慎的工作态度。做错事情是最容易被上级发现的，因为商务中心是部门经理，大堂副理经常走动的地方，一举一动必须注意，仪容仪表不容有失。酒店的每一个员工都代表酒店形象，作为前厅销售部的工作人员，是酒店的门面，更要万加小心。

学会如何与不同个性、不同类型的人打交道。作为酒店工作人员，这一点是必须的。无论顾客的国籍、肤色、口音，作为酒店一员必须一视同仁。尊重别人也就是尊重自己。人人无论社会地位高低，人格上都是平等的。不歧视地位比我们低的人。

对酒店领导、员工同事提出的要求和建议虚心接受。并从中吸取有价值的建议，以提升自己的能力，增长见识。虽然其中不乏某些言语尖刻的批评，但是本人相信那些都是值得听取的。有则改之，无则加勉。现在想起当时由于听到卖机票人员的冷嘲热讽的不平之心情，本人觉得自己当时真的还很

稚嫩，如果是现在，或者本人会用调侃的语气与之对侃，或者一笑置之。别人笑话本人过了六级还不知道客人人名的翻译，当时本人只能窝火，心想难道你在这工作者么久还不比我清楚吗？连单词发音不准的所谓经理竟然嘲笑一个还没毕业的实习生。后来想想，或许这些都是工作中经常要面对的问题。别人笑话你，是因为你本身有问题，如果你巧妙的应对，相信他也没办法刁难你了。当然了，过后自己还是要从中吸取一些教训，扩大自己的知识面，广泛阅读，才不致招致笑话。假如不是自己的过错，就当笑话，不必当真。

为期一周的秘书英语实训已经落下了帷幕，在这个星期中我们08届外语系毕业生就秘书英语进行了实训。这次实训主要参与对象是08级商务英语专业的毕业生。通过这次实训，我学到了很多与秘书相关的知识，于此同时也发现了自己在这方面存在一些不足，现在对本次实训进行总结。

这次实训形式多样，内容较为丰富，我们认真对待每次作业，及时完成任务。我们听取两次关于秘书英语的讲座，更好的认识秘书职业。通过李静老师关于秘书实务实训所讲的讲座，我们对秘书这个职业有了更进一步的认识，学到了更专业的秘书学理论知识、实务与基本技能。同时，我也了解了按照不同标准的分类会议的种类，对会议有了更具体的认识。李静老师对会议预案进行了着重讲解，并让我们当堂完成一份秘书英语实务实训试卷，制定一份企业的会议预案，学以致用。关于秘书礼仪，吴冬妹老师给我们做了一场详细的讲座。吴老师以有礼走遍天下开题，通过阐述礼仪的重要性，重点讲解交谈礼仪，我们对礼仪有了更为深刻的认识。

秘书英文会议记录训练是我们这次秘书英语实训的重要项目。我们事先分成不同的小组，每各小组针对不同的话题组织模仿正式的会议，模拟会议记录，各组员相互协调与合作，从而在实践中初步掌握了会议组织工作的基本要求和一般程度，熟悉了会议筹备的主要内容，了解了会议组织分工协调的重要性。各组员组织协调能力、调查研究能力以及文字与语言

表达能力都有所提高。在涉外秘书基本技能训练中，我们自由搭配，两个同学一组，课上表演秘书场景对话，通过这种形式的实训，我切身体会到秘书的职责范围广泛。另外，我们还进行了秘书公文写作训练。张猛老师给我们上了秘书公文写作实训课，主要讲了如何规范制作秘书公文，我们当堂完成了一份有关通知的公文，在实际操作中体验了制作公文的全过程。

通过这次多样的实训，我不仅对秘书这个职业有了更深入的认识，还了解了秘书的各种礼仪以及秘书在会议中如何做会议记录，并且也锻炼了秘书职业中使用英语处理工作的能力，这些在将来的职业生涯中都是很实用的。

众所周知，秘书英语是门专业性很强的课。这次实训将英语语言知识及文秘理论知识融合到实际的操作流程中，让我了解了秘书英语的基本知识与技能，熟悉秘书日常工作和涉外秘书商务礼仪。

这次秘书英语实训具有很强的针对性和实践性，意义重大，因为它使我的社交与沟通、组织和协调能力得到了一个程度的提高，更重要的是，我通过这次实训锻炼了自己的应用写作能力，提高自己语言运用能力，能更好的表达自己的观点和思想。总而言之，这次实训是对我英语能力和秘书技能的一个重大的提高。

一个星期的英语实训已经落下了帷幕。在这个星期中我们08届外语系毕业生就会展英语和秘书英语进行了实训。虽然只有短暂的一个星期，但在实训中，我学到了很多以前并不知道与会展相关的知识，同时也发现了自己存在一些不足，现对本次实训进行总结。

此次实训形式多样，内容较为丰富，我们听取讲座，观看相关资料放映，进行模拟演练，每次作业我们都认真对待，及时完成。实训第一天的下午，我们听取李香丽女士的讲座。

李香丽女士她从事外贸工作，参加过多次大型的会展，有着丰富的会展经验和知识。同时她极具个人魅力，幽默的向我们讲述她的会展经验和面试经验，为我们建立了立体的会展。通过她的讲座，我们对会展有了很具体形象的了解，同时我们也接收了她对我们将要面试的经验。实训第二天，我们会展课的任课老师，戴继红老师，为我们进行了一次广交会资料的放映，她为我们找了历年关于广交会的资料，让我们了解广交会的起源、发展以及现状。通过观看广交会的资料，我们对会展这一个专业领域有了更进一步的了解。

另外，我们事先抽签组队，进行会展现场模拟。分业务员和展出人员，共十二组。展出人员分六组，每组所展出的东西都不同。这一次模拟展出对我们来说，意义重大。布置会展，准备道具，联系组员和业务员，并进行沟通协调，准备对话，这一切对于外面来说是陌生又熟悉的，我们每一个人都投入了自己十二分的热情。这一切花费了我们许多时间，但对于外面来说是极具意义的，这使我们对会展有更亲密的接触，由于是我们自己组织准备的，我们更能详细的了解会展。我们将理论与实践相结合，将我们这一学期所学有关会展的知识尽己所能运用到这次会展模拟中，而后，第二天，也就是英语实训的最后一天，我们就这次会展英语实训进行总结，每组派一位代表进行发言，谈谈对这次会展实训的感想以及认识。

通过这次多样的实训，我不仅对会展这个领域有了更深入的认识，还了解了广交会的发展历程以及现状，了解我国会展业的发展和规模。并且也锻炼了会展专业中使用英语处理工作的能力，这些在将来的职业生涯中都是很实用的。

众所周知，会展英语是门专业性很强的课。这次实训将英语语言知识及会展理论知识融合到实际的操作流程中，让我了解了会展英语的基本知识与技能，熟悉会展组织筹备。

这次会展英语实训具有很强的针对性和实践性，具有重大意

义，因为它使我的社交与沟通、组织和协调能力得到了一个程度的提高，更重要的是，我通过这次实训锻炼了自己的应用写作和口语能力，提高自己语言运用能力，能更好的表达自己的观点和思想。总而言之，这次实训是对我英语能力和会展知识的一个重大的提高。

共2页，当前第1页12