

酒店前台实践心得(优秀8篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。相信许多人会觉得范文很难写？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

酒店前台实践心得篇一

实习期间，我认真结合书本知识，严格按照学校的安排和计划一步一步进行，并按照酒店领导的指导慢慢的开展工作，努力的学，用心的做，掌握了酒店的基本营业程序，学会了酒点的日常操作规范，了解了部分粤菜的烹饪方法及饮食习俗，懂得了广东人的日常餐桌礼仪规范，切身感受到标准化服务和个性化服务的必要，同时也对广东餐饮的行业有个初步的认识……使我受益匪浅，感触颇深。

对于我们自身学习这个专业且今后打算从事这个行业的人还说也产生了无穷的动力，压力，对于我们今后从事这个行业的发展前途更是清醒了一步，明白了许多！

1、起初的适应阶段

由于南北方这种客观的气候，经济，生活，人口素质等一系列外界因素的干扰，对那里的吃饭个性的不习惯，气候的炎热，饮食的不适，再加上工作的起步和对酒店环境及同事的陌生，出现了近半个月的适应和调整过程，这也是向我们发起挑战，考验我们毅力的时候，但同学之间的互相鼓励，酒店领导对我们的关心使我鼓足了干劲，化磨难为动力一步步的走来，战胜困难和挑战的信心和力量，领导的耐心教导，同事的热情帮忙无不在激励着我，鼓舞着我，尤其是发自内心的那种想及早进入社会的情绪是我适应酒店，习惯生活，努力学习的动力源泉。

2、之后的用心工作，努力学习

根据工作的需要，初次将我分到前台接待，当时心无杂念，尽头十足，酒店采取一带一的方式从慢慢的认识，前台的工作主要分成接待、客房销售、入住登记、退房及费用结算，当然，这当中也包括了为客人答疑，帮客人处理服务要求，电话转接□taxi外叫服务及飞机票订票业务等工作。另外，前台作为客人直接接触的部门，所以客人的很多要求并不会直接向楼层服务员提出，而是选取他们最先接触的部门前台，因此前台还要作为整个酒店的协调中央进行工作。

客人的要求基本都差不多，少个吹风机、缺块毛巾、要个衣架什么的，通常都是琐碎的小事，但也有些客人会无理取闹，比如说订飞机票，客人自己说要订三张去北京的机票，并且客人自己签名确认的，但当我们前台人员帮忙订好机票给客人的时候，这位客人却不承认自己订了三张，要求我们退还多订的机票费用。虽然这件事错不在我们，因为有他自己的签名确认单，但是，大厅经理还是让我们认错，并退还机票钱。当时很生气，但是，常言道：“顾客就是上帝”，“客人永远是对的”这是酒店行业周知的经营格言，而我已经深深的体会到了。

酒店的前台，工作班次分为早班、中班和通宵班三个班，轮换工作，并一周一休。除通宵班为两人外，早班和中班都各有三人担当。其中一人为专职收银，另外两人按照实际工作量状况分配剩余工作。这样的安排比较宽松，既能够在工作量大的状况下分配为一人收银，一人登记推销，另一人负责其他服务和联系工作。而且还能够缓解收银的压力，让收银能够做到头脑清明，不出错。最重要的是，这样的工作方式，能够很快让新人获得经验，在工作量小的时候由带班同事指导，工作量大的时候又能够更多的吸收经验，迅速成长。

我们一点点，一滴滴，一天天的反复学习，不耻下问，到了最后就是整个接待的基本要领，运作流程我也都了如指掌，

但是由于时间的推移，理论和实践的掌握慢慢的结合，使得我们也发现酒店的某些不足，也深受酒店人对我们大学生歧视的痛苦和无奈，因此和酒店的部分领导也有过理论上的辩论。尤其是工作安排上的不公平和心理上对我们的偏见，我们是十分的不能理解，两个月过去了，出于学习的思考，开始用心主动的申请换部门学习，但因酒店的立场和我们的立场不同，利益点不同，因此进行过正式的.协商。

但最后还是给了我们一个部门交流学习的机会。我随之申调到房部务做一个基层服务员，这与我之前的工作大不一样，前台是脑力工作，而客房主要付出的是体力劳动，我开始学会多做事少说话，这样的工作也很好，很单一，很纯净，没有竞争与烦恼。

文化，那样只会让我们更加混乱，学不到什么东西的，但是酒店不能理解我们的推荐，最后与学校联系，但是在结果不太明朗状况下，酒店做出了辞退我的决定。没办法我只能选取离开。我结束了为期5个月的实习，学习了前台接待的工作流程与客房整理的基本要领。起码我还是学到了，在学校学不到的东西。

实习虽然只是我学生生涯中的一小段时间，但在工作过程中，我不是单纯地出卖自己的劳动力去换取报酬，而是时刻以一个学生，尤其是以一个社会工作者的标准去服务别人，仅有一颗爱心是不够的，我所学习的是一种意识，服务别人的意识。也许自己以后不必须在服务员就业，但这种关心他人，奉献社会的意识将永存。实习是一个接触社会的过程，透过这次实习，我比较全面地了解了饭店的组织架构和经营业务，接触了形形色色的客人，同时还结识了很多很好的同事和朋友，他们让我更深刻地了解了社会，他们拓宽了我的视野，也教会了我如何去适应社会融入社会。让我提前接触了社会，认识到了当今的就业形势，并为自己不久后的就业计划做了一次提前策划。透过这次实习，我发现了自己与社会的契合点，为我的就业方向做了一个指引。

酒店前台实践心得篇二

第一段：引言（200字）

我是一名大三学生，今年暑假在一家知名宾馆实习了一个月。这次实习给我留下了深刻的印象，不仅加深了我对酒店管理的理解，也让我获得了一系列宝贵的经验和技能。在这一个月的实习中，我主要负责前台接待，客房服务和餐饮服务，这些经历让我更加深刻地认识到宾馆运营的细节和繁琐。在未来的学习和工作中，这次实习将对我的职业发展产生积极的影响。

第二段：前台接待（250字）

在前台接待部门，我学到了宾馆服务的重要性和技巧。在宾客前来办理入住手续时，我要以微笑亲切的态度迎接他们，并尽快有效地完成登记和领取房卡的流程。我从上司那里学到了如何正确处理突发状况，如遇到客户投诉时要冷静应对，解决问题并及时向上级汇报。还有与同事之间的协作，要及时互相配合，共同完成工作。通过这一个月实践，我不仅提升了专业技能，也锻炼了自己的沟通能力和处理问题的能力。

第三段：客房服务（250字）

客房服务是一个细致而耐心的工作。在实习中，我了解了清洁客房的标准，学会了收拾房间并整理床铺，确保客房的清洁和舒适。同时，我还了解到了家庭旅馆和酒店客房服务之间的差异，并学习到了一些关于宾馆行业的专业知识。通过这段时间的实习，我意识到了客房服务的重要性，它是宾客入住宾馆期间最直接的体验，也是宾馆形象的一部分。我会将这些经验和知识带到未来的工作中，为顾客提供更好的住宿体验。

第四段：餐饮服务（250字）

在餐饮服务部门，我了解了酒店餐饮的整个流程和运作方式。我从技师那里学到了如何熟练操作餐厅设备，并跟随着厨师学习了一些基本的烹饪技巧。我还学会了根据客人的需求和口味，向他们推荐合适的美食和饮品。此外，我还了解到了餐饮服务与客户满意度之间的关系，准备和服务一道对于一个餐厅的成功运营至关重要。通过这次实习，我不仅提升了自己的餐饮技能，也理解了餐饮服务的重要性。

第五段：总结与展望（250字）

通过这一个月宾馆的实习，我深刻体会到了酒店行业的精细与复杂。宾馆运营需要全面高效的管理和协调能力，并要求员工具备高情商和团队合作能力。在未来的学习和工作中，我将继续努力提升自己的专业知识和技能，不断完善自己的职业素养，为宾客提供更好的服务。我相信这次实习对我的职业发展有着非常积极的影响，同时也让我认识到了自己的不足之处，给我指明了未来的方向。我希望在将来的职业生涯中能够在宾馆行业发展得更加出色，为宾客带来更大的价值和体验。

总结：

通过这次实习，我对宾馆的运营和服务有了更深入的了解。在前台接待、客房服务和餐饮服务的学习中，我不仅学到了专业知识和技能，还提升了自己的沟通能力、团队合作能力和问题解决能力。这次实习让我认识到了自己的不足之处，并为我未来的职业道路指明了方向。我相信通过不断学习和努力，我一定能够在宾馆行业取得更大的成就，并为宾客带来更好的服务体验。

酒店前台实践心得篇三

在炎炎夏日，本来我们可以在家里享受空调的清风，享受妈妈给我煮的各种清凉饮料，享受整个假期带来的清闲感觉。但是我没有，因为作为一名即将毕业的学生，在社会上如果还没有一点工作经验的话，以后真正走上工作岗位时，就会相当不习惯，以至于被这个社会淘汰。所以，我决定利用这段时间去实习。我的几个同学跟我有同样的想法，所以我们一起展开行动。

通过投递简历和面试的筛选，我终于进入了一家教育培训公司。我和其他两个同学被安排了客服和前台的工作，其实当时的感觉是压力相当大。因为不像助教的工作，我们这个工作是要给家长学生一个课程咨询，并且有些人什么都不了解来问你，你如果给予了错误的消息，以后的纠纷就是很难解决的了。当老师对我们这些同学进行培训时，重点都是说要准确地给予客户最准确的信息，所以我们的培训时间也很长。因为我们要注意的东西很多，与助教相比较起来，我们要记住的东西更多。不过我不会屈服的，毕竟这才能有挑战性么，有挑战性的工作才能让我提高！

第二天，我们就开始了客服的工作，当我走进客服办公室的那一刹那，电话铃声马上就响起来了，这让我有点慌，但是主管就示范着给我们接了这个电话，声音悠扬，思路明确，给了我很大的启示。于是我觉得我要学习的地方有很多，因为我的表达能力是很差的，如果我在打电话的时候突然语塞，那怎么办，这对公司的影响多大，别人肯定以为这个学校连咨询电话都说不清楚，这个教学质量肯定不行了。于是我深呼吸一口气，在主管给我们讲了各种课程的安排和注意事项后，我们就开始守候在电话机旁了。

很紧张地等待着第一个电话，他会不会问很难的问题，万一我一时不知道怎么回答，那该怎么办？一连串的问题还没成串，电话铃声就响了，我有点胆颤地拎起话筒：“你好，这

里是xx公司！”还好，第一通电话没有太为难我，我现在已经忘记了是什么问题，但至少我没有被语塞，还算顺利地过关了。

一天的工作结束了，虽然嘴巴的确干燥了许多，喝了我一大瓶水。对于一般都不怎么喝水的我来说已经是奇迹了。但总的来说也并不是怎么累，只是有时候突然几通电话一起响，弄得我们都有点忙不过来的意思。但这种活干得很有满足感，总觉得解决了一个家长或同学的问题是很有成就感的事情。随着时间的推移，我慢慢地已经知道了整个问题的结构。对于很多的电话号码也能记住了，但是时间一长，我发现大家问的问题都是差不多的，甚至一前一后的问题都是一样的，我一遍一遍地重复着相同的解答，特别是学校教学点的地址。我不知道我一天要讲几遍，真的有点让人厌烦，但是转念一想，每个家长学生都是第一次打电话来的，他们只是想知道我们学校的地址，我回答的虽然都是同样的问题，但是我回答的人都是不一样的。也许我只是对其中一通电话感觉厌烦，在一天的通话量中只占据了百分之一，但是那一通电话的家长就会对这个学校的印象完全的打上0分。怀抱着这种想法，我尽力在讲每一通电话时都回答得很有精神，尽量给他们一个有活力的印象。

没过几天的客服生活，排班的老师给我安排到了前台的工作，这又是一个挑战，电话咨询只要用耳朵和嘴巴，但是如果在前台，不仅要解决同学的问题，我还必须在行为上有所顾及，不能给人一种懒洋洋的感觉，只是在报名点，我还不能帮上什么忙，因为我是实习生，他们对我的办事能力肯定有所顾忌，如果我在报名系统上出现什么问题，那不是惨了。所以在报名点的工作，我自身感觉十分的多余，只能给来的家长和同学一些简单的解答。专业的知识，旁边的两位老师都比我懂，也插不上嘴。不过在他们回答问题的时候，我也会听听他们的说话，在他们回答问题的过程种，我也顺便取一些经，应该不算是盗窃吧，呵呵。

这次暑假的实习经历。让我同时有了客服和前台的经验，虽然有时候会感觉很简单的工作一遍一遍地重复会让我感觉十分枯燥，但是我还是在其中得到了很多经验和教训。总的来说，我同时感受到了在这个夏天对于在大太阳下苦寻工作的艰辛和在工作中得到的宝贵财富！

1. 酒店前台工作心得体会
2. 酒店前台的工作心得体会
3. 团课心得体会
4. 打工的心得体会
5. 拓展的心得体会
6. 进修心得体会
7. 教学心得体会
8. 党课心得体会
9. 打工心得体会
10. 读书心得体会

酒店前台实践心得篇四

在大学的寒暑假时，我选择了在一家超市进行前台收银的实习。这是我第一次接触零售行业，也是我第一次在实践中学习收银技巧和服务态度。通过这次实习，我不仅对零售行业有了更深入的了解，还收获了许多宝贵的经验和体会。

第一段：了解零售行业的基本流程和规范

实习开始前，我接受了基本的入职培训，了解了零售行业的基本流程和规范。在收银台，我学会了如何接收顾客的商品，快速而准确地进行扫码并录入价格，以及如何催促顾客付款。我还了解到了保护顾客利益的重要性，例如当顾客对商品价格有异议时，我要及时帮助解决问题，并确保他们得到满意的解答。

第二段：提高沟通与服务的能力

在实习过程中，我发现良好的沟通与服务能力对于顾客满意度的影响非常重要。在面对不同的顾客时，我会根据他们的需求选择合适的沟通方式，并主动询问是否需要帮助。通过与顾客的交流，我逐渐学会了如何提供更好的服务，为顾客解决问题和提供帮助。

第三段：掌握处理难题和压力的能力

在实习期间，我遇到了一些难题和压力，但这也锻炼了我的应变能力。有时候，顾客可能对商品价格产生疑惑，而我需要解释和解决问题，为顾客创造良好的购物体验。在高峰期，收银台的行列可能会拥挤不堪，我需要保持冷静并快速处理订单，确保顾客的等待时间最短。

第四段：团队合作和自我管理的重要性

实习期间，我意识到团队合作和自我管理的重要性。在超市，每个人的工作都紧密相连，需要高效配合以完成工作。我与同事密切合作，相互帮助和支持，以确保顾客得到良好的服务。此外，我充分利用自己的时间和资源，高效地管理自己的工作任务和学习进度。

第五段：实践经验对我的成长与价值

通过这次前台收银实习，我不仅获得了零售行业的实际操作经验，也对服务态度和沟通能力有了更深入的理解。这些经验不仅对我个人的成长有着重大的意义，也为我未来的就业提供了有力的支持。在将来的工作中，我将更好地应对各种问题，并积极与团队合作，提供优质的服务。

总结：通过实践学习，我在前台收银的实习中收获了许多宝贵的经验和体会。我学会了零售行业的基本流程和规范，提高了沟通与服务的能力，锻炼了处理难题和压力的能力，同时也意识到了团队合作和自我管理的重要性。这次实习不仅为我个人成长带来了许多收获，也使我更加期待未来在职场中的表现。

酒店前台实践心得篇五

第一段：介绍实习背景及目的（200字）

我是一名口腔医学专业的学生，在专业课程结束后，我有幸获得了一次口腔前台实习的机会。这次实习是为期两个月的，我目的是通过亲身实践，进一步了解和掌握口腔前台工作的方方面面。我深知，在口腔门诊中，前台作为患者的第一道接待口，承担着提供优质服务和管理医患关系的重要工作，因此提高个人素养和专业知识的至关重要。

第二段：亲身实践的收获（250字）

通过这次实习，我收获颇多。首先，我深刻体会到前台工作的重要性和复杂性。前台不仅需要掌握病患的基本信息，还需要熟悉各种常见口腔疾病，了解各类检查项目和治疗方案。在实践中，我积极向主治医生请教，并利用空余时间学习相关知识，保持自己的知识储备。其次，我发现前台工作需要灵活的应变能力。有时，预约排满、患者赴约率低，需要及时与患者取得联系，重新安排时间。有时，医生会因为紧急情况需要提前结束诊疗，前台需要及时调整诊疗计划，以确

保医生和患者的利益。这种做法要求前台具备灵活应变的能力。最后，我学会了与患者沟通交流的技巧。时间有限，我尽量与患者进行简短但有深度的交流，了解他们的主要问题和需求，并全力解答。遇到一些因为自身问题焦虑的患者时，我会倾听、鼓励并提供专业建议，以帮助他们缓解心理压力。

第三段：实习中的困难与挑战（250字）

我不可避免地遇到了一些困难和挑战。首先，医患沟通是前台工作中最重要的一环，而有时患者的情绪会波动不定，难以沟通。有些患者会对诊疗方案产生疑问或不满，我需要冷静应对，耐心解答，并通过清晰的语言和恰当的姿态让患者信任和接受治疗方案。其次，我在实习中也遇到了一定的管理问题。有时，患者排队时间过长，会对工作效率和服务质量提出质疑。为了解决这个问题，我尝试了改进预约体系和优化排队流程来提高患者满意度。这些困难和挑战都需要我不断探索和解决。

第四段：实习的收获和意义（250字）

通过这次实习，我不仅积累了专业知识与技能，更重要的是培养了综合能力和团队合作精神。在与医生和其他前台工作人员的合作中，我学会了协同配合，相互信任和尊重，共同为患者提供最好的医疗服务。此外，实习期间我的责任心也被不断提高，我深感自己是整个工作团队中的一员，需要对工作负责，帮助其他实习生融入团队，实现事半功倍的效果。

第五段：对未来的展望和总结（250字）

通过这次实习，我充分意识到了自己在口腔前台工作中的优势和不足。我将继续努力积累专业知识，提高自己的沟通能力，并在今后的学习和实践中不断完善自己，成为一名优秀的口腔前台工作人员。我愿意将我在这次实习中学到的经验和技巧分享给其他同学，帮助他们更好地应对和解决实践中

的问题。我期待将来能在实际工作中运用所学，真正为患者提供到家的医疗服务。

酒店前台实践心得篇六

完成课堂与社会的过渡，从学会学习到学会工作，做好自己的职业生涯规划。

二、实习内容及过程

实践是理论的来源，理论是实践的基础，实践是检验理论正确与否的标准，打从中学起老师就一直这样谆谆教导我们。我觉得我深知这个道理，所以一直盼着实践的机会，在实践中检验自己学到的东西，检验自己究竟学到了多少东西。

6月份，学校课堂教学正式结束，并要求我们找工作实习。对于我，早迫不及待了。我怀着满腔的热情做好简历，在网上向不同的公司投递。俗话说初出茅庐都是热血沸腾，不知天高地厚。开始时，满怀自信地投递了一些比较好的公司，然后满怀期待的静候佳音。可是，投入好公司的简历，就如一颗针，掉入大海，连点点涟漪都掀不起。对于这样的结果，难免还是有“意料”，颇受打击。后面改变了策略。投了一些相对差一点的公司，不久便得到了面试通知。当得到通知的时候，颇有一些感动，因为自己至少得到了点点认可，让我觉得我有别人需要的价值。我想一个最欣慰的事莫过于自己的价值得到别人的认可。后来的面试也很胜利。成功应聘上了几个职位，经多方面因素考虑，最后选择了十堰快学教育。由于国家实施科教兴国的伟大战略，逐年加大对教育的投入，积极地改善教师的福利待遇，教师这个看似默默无闻的工作逐渐成了一个“香饽饽”，为众多就业青年所青睐。在这样一个时代背景下，_年，几个在教育行业多年打拼的有梦青年创办了_教育，我所应聘的职位就是教育机构前台文员，统筹本校区内的的招生报名，培训班服务等。我想这虽然只是个小公司的一个小职位(相对世界500强而言)，但我相

我的价值在那里可以得到体现，我也可以从那个公司里学到我想学的东西，初步试下社会这汪水有多深。

几天后，我就怀着一颗谦逊与期待的心“走马上任”了。到了公司，一切就任仪式都简单却严谨。我只做了简单的自我介绍，与公司同事相互认识后就开始工作。在这里，我觉得一切都很实在，没有什么浮于形势的东西。在这里也有没有什么多余存在，一切存在的东西都有他存在的责任与权利。

要求前台工作人员必须面带微笑，让客户一看到你就感觉亲切和热情，有种宾至如归的感觉！其实我认为这个并不是很困难，因为笑，想想开心的事情就能笑了，但是要一整天都保持这样的微笑就不是一件易事了。记得我刚入职实习的时候笑容非常的不自然，用我同事的话讲就是把嘴角的肉拼命地往两边扯，是扯皮而不是笑。为此我向店里的微笑天使请教了。她告诉我笑得自然、灿烂是需要技巧的。首先要自信，只有自信你的笑容才能透出阳光的味道，才能自然。其次，想像。可以想想自己开心的事情。

我们第一天就是招生动员大会，商讨6月份即将开始的招生工作。会上总结了前几次的招生工作，分析了目前的市场情况，介绍了些招生经验，制定了几个招生方案。紧接着，又是1天的职前培训，由专业的咨询顾问与我们分享，怎样加强团队建设，怎样做一个优秀的班主任，基本的商务礼仪知识等。总的来说，这是几天的培训，其内容远比我在不学校上几天的课多，其压力也远非我在学校上几天课所能感受到的，不管你学习能力怎样，在这几天内你都必须掌握并能够运用，否则卷铺盖走人。

培训完后，便紧锣密鼓地开始招生工作了。首先我要做的就是选拔一批招生专员，重新打造一个强有力的招生团队，同时，这样我才能圆满地完成我的招生计划。我们遍布招聘启示，诚招开朗，善言，有责任，能吃苦的招生人才。我们也没想到应聘的同学那么多，这在一定程度上加大了我们选拔

工作的负荷，但是选择多也是一件好事。面试工作由我和公司两位同事一起主持的。第一次做面试官面试别人还真紧张。以前感觉面试官多神气威武，主管“生杀大权”，直到自己做这个的时候才感觉做一个面试官承受的压力十分大。面试官首先就得气场上压住对方，得想出n多问题“刁难”对方，当然这些问题不是真得很刁钻，而是一些能够区分对方思考能力，逻辑思维能思力，语言组织与表达能力，个人价值取向与个人品格等能力的问题，而这些问题通过对方的回答便能折射出他是一个什么样的人。而做为面试官不仅要能提出这样的问题，而且还要能够对对方的回答给予准确的判断，看也是不是自己需要的人。同是，面试官也要随时应对对方提出的任何合理问题，并予以解答。再者，面试官是公司的代表，如果一个面试官都不能让对方信服，可想对方会怎样看待自己的公司，更不用说聘请对方来公司工作了。所以面试官不是一个简单的差事，也不是随便一个人能胜任的。

经过紧张的选拔工作后，组织好了自己的招生团队。随后我便召集所有招生专员，组织了一个简单的培训会，介绍教师资格证方面的一些政策与信息，分享宣传招生策略，然后进行任务分工：招生工作就开式开展了。在这随后的几天里，我就在办公定值勤，和两个同事负责学员报名工作，为学员提供咨询及协助学员完成所有报名程序。同时，调查设点为的情况，看咨询的人有多少，咨询的问题有哪些，点上报名有多少等。办公室值班也不是件轻松的事，到了中午报名高峰期，三四十个学员报名，连开发票都开得不停，何况还要废口舌给他们讲怎样填报名信息表，怎样完成图像信息采集，完成所有信息采集后又要亲自核对繁杂的个人信息——这个非常重要，容不得半点错误，其正确与否直接关系到学员能否参加考试，能否拿到教师资格证。而在完成报名程序的过程中，学员又会遇到这样那样的问题，我们又得跑过去跑过来细心指导。有时，忙完后，我们都有种虚脱的感觉。而忙完一天后，我自己还得总结每天的工作，思考招生过程中遇到的问题及应对措施，思考更好的招生策略等。我不能说工

作有好累，我想既然选择了，就有责任去把它做好，不管过程有好辛苦。在大家努力下，圆满完成了任务，得到了公司领导的认可。

招生工作结束后2天，我们便开学了，组织培训班学员上课。我所要做的就是统筹教学服务工作，带领班主任协助课任老师完成教学计划，为同学们学习提供优质的服务，如发放教学资料，创造良好的学习气氛，组织班团活动等。这个阶段的工作不繁重，却伤神。因为这个阶段的工作，需要更多创意，需要更多的热情，需要更多的耐心，需要更多的微笑去为同学们提供温馨的服务，为他们创造一个良好的培训环境。

三、实习心得及体会

1. 高力求，低亦就

都说现在大学生就为难，就业难，但个人觉得就业可能不是那样难。难的只是找一个称心如意的工作难。有些刚毕业的大学生，觉得自己虽不算个人物，但总算是个堂堂的大学生吧，相对社会中的其它群体，好歹也得找个体面的，工资高点的工作吧。而自己呢，在大学里算是学到了些书本知识无可否认，可要就工作能力而言呢，我们难以定论了，或者强，或者一般，或者较弱。他们就带着这种大学生的“光环效应”去找工作。还有些同学是辛辛苦苦十多年的寒窗才拿到一个大学的学位证，他们的勤奋与努力让他们不甘于去找一个普通的，不怎么出名的，工资不怎么高的工作。他们往往觉得他们就该找一个名企的，工资高的，福利好的工作，这样才对得起他们自己。再者，还有些人夜郎自大，自以为是个人物，其实不学无术，无才无能，而他却好高骛远，硬要找个非常好的工作。然而试想你是一个公司的老总，你会轻易高薪聘请一个初出茅庐的，工作能力为未知数的毛头小子吗？这样就形成了高不成，低不就的尴尬局面，这样的就业难的局面就形成了。水往低处流，人往高处走，做为一个有知识的大学生更该向往高处，这是无可厚非的，甚至是提倡的，

但是我们总不能一步登天，万事总得有个过程。我们应该从基层的工作做起，把从相对差一点的工作做起，在差的工作中不断锻炼自己的能力，展现自己的才华，然后再争取找个与自己能力匹配更好的工作。再者，从实际出发，我们都20多的人了，总不能真做个啃老族吧？我们得独立生活，因此，我们就得先就业，找个糊口的工作，解决生活问题，然后再择业，寻找一个更好的工作。所以，对于工作，高力求，低亦就，先求生存，再求发展。

2. 工作知学习知不足，学习知工作知不易

青春总是冲动的，也是浮躁的，尤其是对于一个在学校这个象牙塔里呆了10多年的我，耐不住寂寞，就像一个剑客，十年磨一剑，十年后终于忍不住寂寞，总想把试君，在江湖闯荡一番。然而，熟不知自以为剑术不错，却还远远不能满足行走江湖的需要。我虽然在学校学习了那么多课本知识，但在工作中才发现有许多东西自己在课堂上都未涉及过，老师也从未教授过。因此我的学习原来是狭隘的，远不足以满足工作的需要。在每天的工作中我都感觉到了压力，就是要不断地学习并掌握新的东西。而通过在工作中的不断学习，我对工作有了更深刻的认识，明白工作不仅仅简简单单地动动手，动动脑，完成工作任务，而是一具复杂的做人做事与学习的过程，而任何一方面都得学会很好地去处理。

3. 吃若是硬道理

公司不是学校，想学就学，想要就要。公司有的是做不完的业务，有的是处理不完的问题。工作的时候，我们就得认认真真地去工作。工作也不是学习，你想做就做，你不想做就不做。工作就得按公司的安排，把有自己责任内的，甚至责任外的事都做，而且做好。所以这样一天8个小时坚持下来基本上是身心疲惫。许多人都想找轻松的，耍得好的，高薪的工作。其实真正的工作，有哪个是轻松的？难不成人家公司会高薪聘请你来耍不成？所以，对于工作，我们应该抱着吃苦的

心态。要知道，公司从来不缺拈轻怕重的人，公司也从来不会欣赏拈轻怕重的人，如果我们能吃苦，我们满足了公司的需要，我们的价值也会相应上得到公司的认同，我们工作的前景也会相对更光明。

暑期实习是个是我步入社会工作的一次尝试与热身，做为一个实习生，我还是比较圆满的完成了我的工作任务。虽然在实习时遇到一些挫折，也有感到失望，但坚持下来后，才真正从中学到了不少知识，明白了不少道理，对自己的人生目标也有了更清晰的认识。我也明白，我其实还是一个学生，只是我的课堂搬到了社会，而不课堂，没有老师再给我上课，而是我自己主动去实践，在实践中学习。在此，也谨衷心地感谢在这次实习中给我提供指导与帮助的领导，老师，同事！

酒店前台实践心得篇七

在这段日子实习前台的日子里，我体会到了前台这个看似很简单的工作，其实充满了需要学习的地方。在公司前台实习的三个月里，我深深明白了前台是一个需要智慧才可以做好的工作。前台是一个公司的门面，是客户一进公司首先看见的代表公司的形象，这就要求公司的前台在形象上起码要过得去。我所说的过得去不是凑合，而是要美丽大方。不是说一定要长得多好好看，而是前台的整体气质不可以让别人看起来畏畏缩缩或者说小家子气。一个优秀的公司或者企业，前台一定都是美丽大方，招待客户时不卑不亢的。我刚开始实习时候的视频，我后来再看到，我发现刚去实习的我是多么的不自信，看起来让人觉得不像是前台指引，更像是一个打工小妹在求人。这就是不合格的形象展示，有这样前台形象的公司，一定也大气不到哪里去。好在我后来通过向前台同事学习，改变了我过去的那一形象，让我不仅收获了一个美丽大方的.前台形象，也收获了一份同事之间的友谊。

作为公司前台，除了美丽大方，还需要高智商和高情商的参与，才可以说拥有一个作为公司前台的智慧，而高智商和高

情商却不是美丽大方那么外在的表现，高智商可谓是天生的，高情商则需要与人相处的大量经验才可以获得。虽然我在前台实习的日子得到了领导和同事的表扬和肯定，但我自认为我的情商还有待提高，要想在毕业之后继续去做一个前台，做一个优秀的，让客户也能肯定的前台，我的高情商之路还有很长的距离要走。想起之前前台同事巧妙处理与客户矛盾的时候，我就明白我与那位前台同事还有着很大的差距，我还没能做到春风化雨的程度，我认为一个前台应该要有那样的温柔才可以说是能够帮助公司或者企业的成长。一个温柔的前台，或许站在那里不说话就可以让来公司的客户在心里感到舒服和安心了，有了一种相处的舒服氛围，再计较利益得失的客户也会放宽要求，愿意与公司建立合作关系的。

酒店前台实践心得篇八

作为一名口腔前台实习生，我在实习过程中受益匪浅，不仅提高了自己的专业技能，还学到了很多与人沟通交流的技巧。本文将分享我在实习中的心得体会，并总结了口腔前台工作的重要性，并对自己未来的职业规划提出了一些想法。

二、实习的工作内容和经历

在实习期间，我承担了接待患者、挂号、预约、收费等日常工作，还有业务办理、文件整理等辅助工作。通过实际操作，我更加熟悉了口腔相关的业务流程，并能够处理一些基本疑难问题。在接待患者时，我学会了如何热情地去帮助他们，并及时传达医生的嘱咐。在处理业务办理和文件整理时，我学会了更加细致仔细地处理工作，以确保口腔门诊的日常运营顺利进行。通过这些实践经验，我掌握了一定的工作技巧，并将其运用于实际工作中。

三、人际交流与沟通的重要性

在口腔前台工作中，人际交流与沟通是必不可少的。在与患

者沟通时，我意识到自己所说的每一个词语都代表着诊所的形象和口碑。因此，我要保持良好的沟通和容忍度，真诚地对待每一位患者。同时，与同事之间的沟通也是非常重要的。我们要相互配合，互帮互助，才能更好地完成工作。在与医生的沟通中，我明白了信任和了解的重要性，只有通过良好的沟通，我们才能更好地为患者提供服务。

四、实习的收获和启示

通过这次实习，我不仅学到了实际的业务操作技巧，还提高了自己的服务意识和服务质量。在实习期间，我深刻地认识到，作为一名口腔前台人员的重要性。我们不仅要提供优质的医疗服务，而且要做好与患者的沟通交流，解决他们的问题和需求。只有通过良好的服务，我们才能赢得患者的信任和口碑，进而推动整个医疗机构的发展。

五、未来的规划和展望

通过这次实习，我对自己未来的职业规划有了更多的思考。我认识到，只有不断充实自己的知识和技能，并且保持积极的工作态度，才能在口腔前台工作中取得更好的成绩。因此，我决定继续深入学习口腔医学知识，并且不断提升自己的专业能力。同时，我也希望将自己的经验和知识分享给更多的人，为推动整个行业的发展做出自己的贡献。

总而言之，通过这次口腔前台的实习经历，我感受到了工作的重要性和不可或缺性，也体会到了良好的沟通和人际关系的价值。实习中的收获将对我的未来职业发展产生积极的影响，我相信自己可以在口腔领域中取得更好的成绩。