

最新大学生在医院实践报告(模板7篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

大学生在医院实践报告篇一

通过在xxx支行营业部的实习，掌握银行业务的基本技能，熟悉基本业务的操作流程，以及银行工作人员的工作制度，为今后的工作奠定基础。

xxx银行是在xxx市xxx区xxx县xxx县3家县农村信用联社的基础上以新设合并方式发起设立的股份制地方性金融机构。

经过几十年的发展，xxx农村信用社经营规模不断壮大，盈利能力持续提升，抗风险能力日益增强。其中，资本充足率、不良贷款率、贷款损失准备充足率、拨备覆盖率等主要监管指标在全省农村信用社系统名列前茅，达到了组建农村商业银行的标准。20xx年xx月xx日，xxx银行股份有限公司正式开业。这是xxx省首家市州级农村商业银行。

经过在xxx行二个多月的实习，客观上来说，我对自己在学校所学的知识有了感性的认识，使自己更加充分的理解了理论与实际的关系，也逐渐的适应了我学生身份向职业人员的角色转换。我这次实习的主要内容是制度学习，储蓄业务以及基本的综合柜员操作。

首先来说，这次实习给我感觉最深的就是我观念上的转变。以往在我的观念中，银行工作人员工作是那么的轻松，每天对着电脑悄悄键盘，再数数钞票就行了，我完全忽略了每一个工作都有每个工作隐形的工作内容。自从进入xxx营业部实

习以后，我感觉事实与现实的差距真是太远了。由于环境因素，营业部每天的破钞都比较多，“破钞任务”是我进入实习以后听到较多的一个组合词，而捆钱，不管是捆破钞还是捆好钞都是技术活，尤其是捆小额破钞，更是令人烦恼的艰巨任务，而且如果在比较繁忙的时候，不论是整理破钞还是捆钱都得见缝插针的利用时间。

时间过去三个月了，但是现在的我对于刚到实习单位时的情境记忆犹新，尤其是各位前辈和领导对于银行工作制度的强调。所谓的制度就是银行工作人员行为规范的准则，是不可违背的规矩。不违不保证不出错，但是违背了制度就埋下了出错的隐患。刚到营业部实习的第一天，主任就给了我一本信用社的制度读本，而且百般告诫与强调制度的重要性。然而在接下来的实习过程中，经过慢慢的领会与学习，银行工作的制度规范也慢慢渗入在生活与工作中。“一日三查库”是所有工作人员每天必须的事情，而且也是我最紧张的时候，虽然每天都在进行着这项任务，但是每每到时候差点尾箱，总会担心会不会出错，虽然至今为止还没有出现过错误。银行的工作不必市场销售，多了少了哪怕是一角钱都是大事(特殊的除外)，这都说明了在操作的过程中存在着错误，是对工作完成度的否定。

在这次的实习过程中，授权是我印象最深刻的一项工作。不管是本地的授权还是统一的授权。在xxx农商行打造流程银行之际，制度规范，统一操作，流程化的操作时不可避免的，授权部门的存在就很重要。然而对于柜员来说，授权时每天必不可少的操作，每一次打款，或者是五万以上的业务来往或者是卡密的基本操作都离不开授权系统。授权的存在也让我间接理解了为什么每一次必须保障两个以上的工作人员在岗，这不仅仅是制度的需求，互相监督的需求，安全的需求，也是基本工作完成的需求，因为有些业务必须得本地授权，必须得有监督柜员的存在。

对于银行制度，并不是了解就好，还得好好的执行，必须彻

底的贯彻实行。对于在这次实习过程中经常听到的5万金额弄成50万金额的1事故，就是对于银行制度没有贯彻实施的具体实例，也是我们必须引以为戒的事情，这就更加要求我们在实际的操作过程中不论是临柜人员还是授权柜员都得认真、仔细、按部就班的进行规程操作。

在进行柜台操作的过程中，因为农商行现在业务需要，基本是面对三农的服务业务，而对于实习生的我来说，每天的业务就是柜面上关于卡和存折基本的储蓄业务、挂失、密码设置、重置，还有少许的个人电汇业务等等。刚开始上柜实习时，不管做什么事情都是小心翼翼，总是害怕出错，总是一个操作一个回头，看看带我实习的前辈的表情，而且操作过程和时间都很缓慢，面对各种各样的客户和业务，还闹过不少笑话，但是在慢慢熟悉了基本操作以后，基本可以做到独立操作。但是因为毕竟不是专业的会计或者是金融专业的人员，对于很多业务的凭证，到目前为止还是不太懂，只能懂一些简单的会计科目和凭证票据。希望在以后的工作中慢慢熟悉，能更好的操作业务。因为实习岗位是个人储蓄业务柜，所以对于很多对公的会计业务不是很熟悉，但是就自己来说，还是很希望在未来的工作中，多多学习对会计业务，尽可能的全面的发展自己。

实习的时间很短暂，只有短短两个多月的时间。但是就在这短短的两个多月的时间里，个人感觉收获良多，这不仅仅是工作上的收获，也包括生活中的收获。工作中的前辈们不仅仅教会了如何应对工作中的问题，在生活中的待人处事上面，也传递给我很多宝贵的意见，在农商行的这个大家庭里面，工作很充实，生活很开心。

因此在这里很感谢xxx行对我们实习生关怀和照顾，很感谢仁和支行的各级领导和前辈们对我们工作和生活的帮助特别感谢xxx支行营业部的各位前辈在实习期间对我工作和生活对帮助与耐心指导，谢谢！

大学生在医院实践报告篇二

- 1、通过在中国xx银行xx支行实习，并进一步巩固我在上学期所学的基本理论，依靠理论联系实际，以增强自我解决实际问题的能力。
- 2、通过在中国xx银行xx支行的实习，达到学校的社会实践要求，并在单位指导老师的帮助下，熟悉了金融机构的主要经济业务活动，系统地学习银行个人金融管理工作。
- 3、通过在中国xx银行xx支行的实习，学会如何更好的适应新的环境以及端正自我的学习态度，为更好的走入社会打下基础。

此次实习在于通过在中国xx银行xx支行的实习，了解银行业务工作所需要的基本技能，熟悉银行日常业务的操作流程以及工作制度等。实习过程主要包括以下几个阶段：

（一）了解实习单位基本情况和机构设置等。

（二）学习银行的个人金融业务流程、客户资料录入与使用中国xx银行信贷管理系统，主要包括以下方面：利用农业银行信贷管理系统进行银行信用卡业务办理，如各种类型信用卡、贷记卡等的客户开户资料审批（包括基本资料录入，客户征信调查等）以及贷记卡资金冻结与终止等；银行的购房贷款业务，如房贷客户档案录入、银行帐户流水查询、财产收入证明、个人房地产贷款申请表审批、客户信用调查、个人购房担保合同制定和签订等。

（三）实际操作，单独进行业务操作。

（四）完成实习，准备实习报告。

具体实习内容这次实习，得益最深的就是能够了解银行的内

部运作机构，平时我们作为顾客更多的是接触前台工作人员，而后台的工作却了解得很少，进了银行实习后才发现原来后台也是一个很精彩的舞台。我所在的部门称为 " 个人金融部 "，是对应 " 公司业务部 " 而言的，另外还有国际业务部、综合管理部等几个部门。

我所在的部门业务包括了信用卡、个人购房贷款等业务的办理，而在我的实习过程中，主要学习的是信用卡和贷记卡的开户资料录入、审批、复检、客户个人信用记录调查、贷记卡的冻结与终止等业务办理，同时协助准备购房贷款的客户档案、客户接待以及签订《个人购房担保合同》等业务。

在中国xx银行xx支行实习，首先先学会的是打印机的使用，这看来只是一件很简单而且与业务无关的事情，但是如何复印/打印出美观、清楚而又节省的资料出来却是工作的基本功，因为在所有的个人购房贷款业务办理过程中，都要打印客户帐户流水和主档、客户的基本个人资料、客户收入证明、抵押证明、个人购房合同以及各种由开发商提供的资料等，因此我实习的第一件事是学会怎样使用打印机这项简单却必须的工具。接下来学习的是如何利用中国人民银行的系统进行贷记卡客户信用审查，虽然系统操作并不复杂，但是却要求查询者认真仔细并且按章办事，客户的资料必须授权才可以使用，同时不得透露客户个人隐私。

在学会查询客户信用查询后，我开始学习利用农业银行的系统进行客户的开卡登记，同时利用信用调查结果并结合客户的收入证明等材料进行客户申请的审批等。办理信用卡业务，需要学会如何利用农业银行信贷管理系统进行卡务的一系列进程，而这个系统对于办理购房信贷方面也是很重要的。

在办理购房贷款的业务中，需要对客户资料进行录入、协助客户准备购房证明、抵押证明、收入证明、财产证明等资料，同时协助客户签订合同以及及时提醒客户还款等。

虽然这只是短短的一个实习，但对我来说，是大学生涯中很重要的一部分积累，这在我以后的学习生活中都会发挥很重要的作用，特别是我的同事们和上司给我的榜样作用。他们勤奋、努力而且乐于助人，给予我很多鼓励与帮助，细心的教导我怎么去将看似一件很简单的像复印信用卡这样一件事情做到更好，告诉我追求卓越的重要性。同时，这份工作也告诉我细心、细致的重要性，以后当我碰到相类似的事情时，我就都会更加的努力而细心地做到更好，有这样一种积累是财富。

虽然大多时候我都认为自己是一个开朗的很容易融入新环境的人，但是在实习初期我发现这方面自己有很多需要提高的地方，我应该更加注意提高自己如何更快的适应新环境、融入新环境的能力。

有些时候自己也会为自己是重点大学的大学生而自得，实习期间跟很多人接触过后我才发现其实学历并不能证明一个人的能力，关键是你是谁，而不是你来自哪里，只有把自己的位置放低，才能够非得更高，正如某著名散文家所说，天使为什么会飞，是因为她把自己看的很轻。所以以后要学会放低自己，补充自己所缺，努力积攒知识与能力，了解自己能做什么，善于做什么，和别人分享，积极的融入到团队当中。学习别人的优点，给自己积累资本。路就会一步步的光明起来！

大学生在医院实践报告篇三

短短一年的实习生活就要结束了，回顾这段时间的点点滴滴，虽然谈不上激情澎湃，但是毕竟我们为此付出了诸多的心血，心里难免有着激动。现在要离开带领我们踏入医药行列的老师们，心中的确有万分的不舍，但天下无不散之筵席，此次的分别是为了下次更好的相聚。

刚进入医院未免有很多的不适应，理论和实际的集合对我们

来说还是那么的陌生，在学校学习的东西被一点点的抽取，知道这时才知道在学校学习的东西是多么的稀少。

一年时间，先后在特色药房、西药房、中药房、病区……轮转，从刚开始的一无所知，通过不断的学习，丰富了自己的知识，提高了与人沟通能力。每一天都有收获，每一天都有进步。

在特色药房的这段时间里，工作不是很忙，所以，留有非常多的时间在学习和锻炼上，也为了下一站的轮转也打下了基础，可以从容的面对接下来的实习。

中药房是个很忙的地方，每天都要接收上百张方子。有时候忙的连喝水的时间都没有。不过，这样的工作却是忙并快乐着。

病区药房和西药房一样，忙的不可开交。随着现代人的服用西药，药架上的药品更是种类繁多。在那里我学会了药物的摆放、学会了看处方，对于基本的常见病的用药，也有所懂得。可以自己对症下药治疗了……..

也感谢各位代教老师在工作忙碌之时，还要带领实习生，教导我们正确的方向；也很高兴与其他实习生，在紧凑的实习生活中不但互相学习，并且还成为了好朋友。虽然实习时间短暂，但这段时间却给了我无比大的收获，除实务工作上的学习外，人际关系的拓展、职场文化的百态、还有一些活动的参与都让我获益良多，这样充实的生活，我想会是我人生中一段难忘的时光。

在实习之后，我再回去阅读课本，我发现自己比以前还没实习时更能体会书上所要表达的意思，我想这就是实习最大的功用吧！让我们了解理论与实务的差别，也让我们从实务中学习如何去连接理论。

微笑服务是很重要的。无论哪一个职业。更何况疾病缠身的病人，他们不仅需要减轻病痛，还需要安慰，如果每天都能看到笑容可掬的脸孔，我相信病人会毫不犹豫选择住在这里。因此我也规定自己不把情绪带到工作中，每天保持阳光灿烂的笑容，让病人感到温暖！

感谢带教老师的细心教育，耐心指导，感谢所有老师的关心爱护。

转眼之间，两个月的实习期即将结束，回顾这两个月的实习工作，感触很深，收获颇丰。这两个月，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过我自身的不懈努力，我学到了人生难得的'工作经验和社会见识。我将从以下几个方面总结药学岗位工作实习这段时间自己体会和心得：

一、努力学习，理论结合实践，不断提高自身工作能力。

在药学岗位工作的实习过程中，我始终把学习作为获得新知识、掌握方法、提高能力、解决问题的一条重要途径和方法，切实做到用理论武装头脑、指导实践、推动工作。思想上积极进取，积极的把自己现有的知识用于社会实践中，在实践中也才能检验知识的有用性。在这两个月的实习工作中给我最大的感触就是：我们在学校学到了很多理论知识，但很少用于社会实践中，这样理论和实践就大大的脱节了，以至于在以后的学习和生活中找不到方向，无法学以致用。同时，在工作中不断的学习也是弥补自己的不足的有效方式。信息时代，瞬息万变，社会在变化，人也在变化，所以你一天不学习，你就会落伍。通过这两个月的实习，并结合药学岗位工作的实际情况，认真学习的药学岗位工作各项政策制度、管理制度和工作条例，使工作中的困难有了最有力地解决武器。通过这些工作条例的学习使我进一步加深了对各项工作的理解，可以求真务实的开展各项工作。

二、围绕工作，突出重点，尽心尽力履行职责。

完成药学岗位工作的任务。两个月的实习工作，我经常得到了同事的好评和领导的赞许。

三、转变角色，以极大的热情投入到工作中。

从大学校门跨入到药学岗位工作岗位，一开始我难以适应角色的转变，不能发现问题，从而解决问题，认为没有多少事情可以做，我就有一点失望，开始的热情有点消退，完全找不到方向。但我还是尽量保持当初的那份热情，想干有用的事的态度，不断的做好一些杂事，同时也勇于协助同事做好各项工作，慢慢的就找到了自己的角色，明白自己该干什么，这这就是一个热情的态度，只要我保持极大的热情，相信自己一定会得到认可，没有不会做，没有做不好，只有你愿不愿意做。转变自己的角色，从一位学生到一位工作人员的转变，不仅仅是角色的变化，更是思想观念的转变。

四、发扬团队精神，在完成本职工作的同时协同其他同事。

在工作间能得到领导的充分信任，并在按时完成上级分配给我的各项工作的同时，还能积极主动地协助其他同事处理一些内务工作。个人的能力只有融入团队，才能实现最大的价值。实习期的工作，让我充分认识到团队精神的重要性。

团队的精髓是共同进步。没有共同进步，相互合作，团队如同一盘散沙。相互合作，团队就会齐心协力，成为一个强有力的集体。很多人经常把团队和工作团体混为一谈，其实两者之间存在本质上的区别。优秀的工作团体与团队一样，具有能够一起分享信息、观点和创意，共同决策以帮助每个成员能够更好地工作，同时强化个人工作标准的特点。但工作团体主要是把工作目标分解到个人，其本质上是注重个人目标和责任，工作团体目标只是个人目标的简单总和，工作团体的成员不会为超出自己义务范围的结果负责，也不会尝试那种因为多名成员共同工作而带来的增值效应。

五、存在的问题。

几个月来，我虽然努力做了一些工作，但距离领导的要求还有不小差距，如理论水平、工作能力上还有待进一步提高，对药学岗位工作岗位还不够熟悉等等，这些问题，我决心实习报告在今后的工作和学习中努力加以改进和解决，使自己更好地做好本职工作。

针对实习期工作存在的不足和问题，在以后的工作中我打算做好以下几点

来弥补自己工作中的不足：

1. 做好实习期工作计划，继续加强对药学岗位工作岗位各种制度和业务的学习，做到全面深入的了解各种制度和业务。
2. 以实践带学习全方位提高自己的工作能力。在注重学习的同时狠抓实践，在实践中利用所学知识用知识指导实践全方位的提高自己的工作能力和工作水平。
3. 踏实做好本职工作。在以后的工作和学习中，我将以更加积极的工作态度更加热情的工作作风把自己的本职工作做好。在工作中任劳任怨力争“没有最好只有更好”。
4. 继续在做好本职工作的同时，为单位做一些力所能及的工作，为单位做出自己应有的贡献。

大学生在医院实习报告篇四

在当下这个社会，越来越多人会去使用报告，写报告的时候要注意内容的完整。你还在对写报告感到一筹莫展吗？以下是小编为大家收集的大学生口腔医院寒假实习报告，仅供参考，大家一起来看看吧。

在今天这个社会，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成为说不完的话题。为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，我来到了一家xx口腔医院，开始了我这个假期的社会实习。实习，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知知识有用武之地，更为了造福人民群众。只学不实习，那么所学的就等于零。理论应该与实习相结合。另一方面，实习可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校业学小到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实习中学习，从学习中实习。

实习是检验真理的惟一标准。在课堂上，我们学习了很多理论知识，但是如果我们在实际当中不能灵活运用，那就等于没有学。实习就是将我们在课堂上学的理论知识运用到实战中。

由于以前在一家口腔诊所见习过，为了能够接触多的患者、能够全面了解口腔常见病、疑难病的诊断和治疗，以及见识高端的诊疗仪器、积累丰富的临床诊疗经验，还有我们怎样才能把课本上的知识灵活恰当的运用到生活、工作当中去，成为对别人对社会有用的人才？我们怎样才能适应当今飞速发展的社会，怎样才能确定自己的人生坐标，实现自己的人生价值呢？抱着这种想法，我又走进了xx口腔医院。在那里，我接受了更为有用的医学知识，和每天接受实习操作的机会，增强了我的操作能力，使我更迈向成功。

古人曰：“逝者如斯夫，不舍昼夜”。短暂又难忘的实习旅程就像白驹过隙般，飞速而逝，而这其间的感受也像五味瓶——酸甜苦辣咸一应俱全，在每日紧张充实的工作环境中不觉间已经走过了一个月的实习期，回首这一个月的实习期，内心充满着激动，也让我有着无限的感慨。

通过口腔医学基础理论知识及实习操作技能，使我对口腔的常见病、多发病有了全面的认识，并结合所学的知识能够进行初步诊断和治疗，还简单认识了某些口腔粘膜疾病，学会了拔牙术、牙髓治疗术、根管治疗术，会简单使用x线片照射机，认识了口腔工艺技术等，使我对学习口腔专业知识打下了坚实的基础。

xx年1月10日

xx口腔医院

通过三个星期的实习，从对口腔医学的孤陋寡闻，到初窥门径，再到对口腔知识的全面认识，深刻了解，使我从中学习了很多，人也更加成熟。

第一周，我培养的是对口腔医疗器戒基本认识，及配合老师做一些治疗，学会科室内消毒，使用高压蒸汽消毒锅，消毒用过的医疗器戒，科室消毒洗手法。做一些简单的口腔工艺技术如取牙齿模具，灌石膏模型，排牙等。

第二周首先是对前来就诊的患者做一些简单的询问、交流，给每位医生平均安排患者人数，安抚患者情绪。从旁协助每位医生治疗，如量血压，磨银汞。再者做一些简单的治疗如洁牙术，幼齿拔出术，松动的恒牙切牙，侧切牙等拔出术。

第三周主要是了解牙齿的常见病多发病的诊断和治疗如牙髓炎，根尖炎等。

通过学习口腔的基本知识，接触患者，了解患者的就诊情况，并通过自己所学的专业知识和对所了解的常见病多发病为其讲解，进而使患者有初步的了解。这一阶段的学习不仅仅掌握了口腔专业的基础知识，接触了患者，最重要的是这一阶段对自己临床处理方法的影响，增加了经验学习了学校学不到的东西。

通过这次社会实习，了解了口腔专业完全不是印象中的那么简单，无聊。相反，口腔专业是一门要去认真去了解学习，并且深研究，不断学习，不断深造的科学。为解决千千万万牙病患者痛苦，造福群众，使口腔专业在社会发展更先进更国际化。我相信我国的口腔专家及研究人员会使我国将来口腔疾病减少，甚者将来不再需要口腔医生，人人无牙病，人人有一口好牙而努力。我们也要像医学专家们一样为造福社会人民而努力。

大学生在医院实践报告篇五

20__年2月28日，我踏进了____医院。带着彷徨与紧张的心情，开始了为期10个月的临床护理实践。现在实习工作结束了，原本迷茫与无知，现如今满载而归。在此我非常感谢____1医院给我提供了一个实习环境和各种优越条件，感谢所有的带教老师对我的辛勤教导，让我在踏上岗位之前拥有了如此良好的实践机会。

临床的实习是对理论学习阶段的巩固与加强，也是对护理技能操作的培养和锻炼，同时也是我就业岗前的最佳训练。尽管这段时间很短，但对我是非常重要的。我倍加珍惜这段时间，珍惜每一天的锻炼和自我提高的机会，珍惜与老师们这段难得的师徒之情。

刚进入病房，总有一种茫然的感觉，对于护理的工作处于比较陌生的状态，也对于自己有这样的新环境中能够做的事还是没有一种成型的概念。庆幸的是，带教老师为我介绍病房结构，介绍各班工作，老师们的丰富经验，让我可以较快地适应医院各科护理工作。能够尽快地适应医院环境，为在医院实习和工作打定了良好的基础，这应该算的上是实习阶段的第一个收获：学会适应，学会在新的环境中成长和生存。

护士的工作是非常繁重与杂乱的，尽管在未入临床之前也有

所感悟，但是真正进入病房后，感触又更深了。的确，护士的活很零碎，很杂乱，还可以说是很低微，可是透过多数人的不理解，我发现，护士有着其独特的魅力。医院不可能没有护士，这就说明了护士的重要性。医生离不开护士，病人离不开护士，整个环境都离不开护士。这琐碎的工作，有着完整的体系，可谓“麻雀虽小，五脏俱全”，也正因如此，才能发挥其独到的作用，产生不可或缺的作用。因为有了临床的实习，我才更全面而深刻的了解护理工作，更具体而详尽的了解这个行业。进入临床的第二个收获：正确认识护理，树立了正确的职业道德观，养成了良好的工作态度。

到病房实习，接触最多的是病人，了解甚深的是各种疾病，掌握透彻的是各项基础护理操作。实习的最大及最终目的是培养良好的各项操作技能及提高各种护理工作能力。所以在带教老师“放手不放眼，放眼不放心”的带教原则下，我积极努力的争取每一次的锻炼机会，如静脉输液，抽血，皮下注射，肌肉注射，生命体征的测量，各种注射泵的使用等基础护理操作。同时还不断丰富临床理论知识，积极主动地思考各类问题，对于不懂的问题虚心的向带教老师或其它老师请教，做好知识笔记。跟随老师分管病人的同时，还会加强病情观察，增进对病人疾病的了解，同时对病人进行各项健康知识宣教，这样能锻炼所学知识的应用能力。整体上说，实习期间的第三个收获，也是最庞大的收获：护理操作技能提高了，疾病认识水平上升，各项护理工作逐渐熟练，在培养优秀的职业技能水平同时也培养了一种良好的学习习惯。

在医院实习期间，我所做的一切都以病人的身体健康，疾病转归为目的，我严格遵守医院的各项规章制度，所有操作都严格遵循无菌原则，严格执行“三查七对”。在骨科、内科、外科、妇科、儿科等各个科室里，我都是认真细心的做好各项工作，遵守无菌原则，执行查对制度，培养着良好的工作方式，这应该算的上是第四个收获吧，虽不能说很大，却也是非常重要，不可或缺的收获。

在这段短暂的实习时间里，我的收获很多很多，如果用简单的词汇来概括就显得言语的苍白无力，至少不能很准确和清晰的表达我们受益匪浅。收获还有第五、第六点，甚至更多，只是没有必要将它一一列出，因为我知道实习期间的收获将在今后工作中有更好的体现，所以我用某些点线来代替面，用特殊代表个别。总之在感谢附一医院培养我点点滴滴收获时，我将以更积极主动的工作态度，更扎实牢固的操作技能，更丰富深厚的理论知识，走上工作岗位，提高临床护理工作能力，对护理事业尽心尽责！

大学生在医院实践报告篇六

从去年x月份我离开了自己的母校“曲靖医学专科学校”来到了曲靖市麒麟区人民医院实习。在20xx年x月至20xx年x月这十个月里，我从外二科、手术室……到外一科，在这条艰辛的路上，从开始进入医院实习的那一刻起，我就感到了前所未有的压力，压力不仅来自一起实土的护士，更多的却是来自自己，作为一个大专生的我和那些一起实习的来自昆明医学院、大理医学院的同学比起来没有优势，所以，我只有在实习期间通过自己的努力来使我不落后，不被蓬勃发展的社会所淘汰。

在医院实习期间我的第一个科是外科，在外科这个月里，我首先学会了静脉穿刺，在带教老师的热诚，细心教导下，我学到了许多知识，比如：在门诊时我学会了清创伤口的处理（缝合、拆线、换药等）。

我的第二个实习科室是手术室，刚进手术室时我什么都不懂，就连最常规的器械名称及用途都不知道，还有那些无菌原则更是如此，好在带教老师对我们很好，什么事情都为我们仔细的讲解，有很多事都让我们自己动手，慢慢的我们也熟悉了这里的程序。在这短短的二十多天里，我很认真的学习关于手术室方面的知识，了解手术室的工作性，熟悉每台手术

所需要准备的物品以及特殊器械，掌握其基本的操作方法。无菌操作技术，如戴无菌手套，穿脱手术衣以及正确的洗手方法等都能够熟练准确的操作。但是由于时间短暂对于有些手术器械的名称及用途仍不是很了解，真是有些遗憾。

我的第三个实习科室是内科，在该科内我了解了很多内科病的各种治疗常识，如糖尿病、高血压等饮食治部的重要性，及坚持用药的原则，注意事项，某些药物副作用的处理。

春节回来我们就进入了专科实习，我选择的科室是手术室，由于以前的实习认识，所以这次再次进入手术室时，我不再感到陌生，老师对我们也是特别的欢迎，对我们也没有像轮转实习时那样严格，我在老师带领几天后，就独自上台配合医生完成手术，半个月以后就几乎能独立完成各种中、小手术的配合，于至得到各位老师的认可及好评，在这三个月里，我参与了很多手术，见过好多外面请来专家的大手术，让我有了更宽阔的视野，总之，在该科我学到了很多知识，为我今后从事临床工作打下坚实基础。

在这xx个月里，我也慢慢地进行着从一个护生到一个护士的蜕变，十月的修行，十月的磨练，我努力去做一名好护士，努力每天以微笑的面容去面对我的病人，努力做到耐心细致而不急躁，努力做到工作扎实而不出错。在各个“老师”前面，我是一个勤快认真的晚辈，在病人前面我是一个温柔、和善、平易近人的年轻护士。实习的日子里，我懂得了如何去赢得别人的尊重，面对误解我不去争辩，面对批评学会了摆正心态。因为年轻，我就要比别人做得更多；因为年轻，我就应该勇于受挑战。下面我就谈谈可以诠释为我的一些感悟。

护理的全部工作都是围绕病人入院到出院展开的。人是一个生物体时时刻刻有着他各种生理需求和社会需求，病人则在此基础上还有疾病治疗护理需求。因此，如何满足病人的各种正常需求，就囊括了我们所有的护理工作，急病人之所急，

想病人之所想，解病人之所难，都是我们的职责所在，其中营造一个舒适安静的病房环境，耐心的细致的入院宣教、温馨和蔼的语言沟通、体贴入微的生活护理、高度负责的人文关怀等等。都是护理工作的具体体现，护理质量的高低均会在这日常的点点滴滴中反映出来。总之，一切以病人为中心，病人满意了，说明我们的工作就做好了。

有“查对制度”、“值班、交接班制度”、“执行医嘱制度”、“抢救工作制度”、“消毒隔离制度”、“分级护理制度”等等。各项操作规程是我们的教科书上都明确规定了的。护理工作中如果没有严格的纪律和制度约束，就会一盘散沙，工作无序，正常的工作无法准确的完成。规章制度和操作规程是我们的前辈在上百年的护理实践中总结出来，凝结了她们宝贵的经验和教训，有些是血和泪甚至生命所换来的。违反了这些制度和规程，轻则延误诊查和治疗，重则可能给病人造成功能障碍甚至失去生命。所以我们要有严格遵守，才能少走弯路，少犯错误，不犯错误，从而保证医疗质量，防范护理差错事故。

人是有惰性的，实习阶段要注意克服。带教老师最喜欢勤奋的学生，只有勤奋才能被人赏识，被人接受，才有更多的机会去学习更多的实践知识。

大学生在医院实践报告篇七

假期已经结束了，一个完美的暑假对我来说，让我成长了很多，在过去的暑假两个月中，我参加到社会实习中，在实习中锻炼了自己的能力，可以说，自己成长了很多，我相信自己在过去一段时间的努力是值得的。这一次实习给我的总体感受就是我成长了很多，对社会有了很重要的认识，我相信在今后的工作中，我可以做的更好的，我相信自己在以后的工作中一定会走的更远！

又一次门店实习结束了，就好像自己昨天还在公司是似的。

实习的二十天，充实的二十天，不断思考学习进步的二十天。实习主要的就是接触销售，销售电脑，推销自己。老大讲，门店实习销售是王道。的确销售可以提高我的交际能力，能锻炼我们的口才。销售的整个过程才是我们需要重视的。在二十天的实习当中接待了很多客户，也不断地累积着自己的销售经验和技巧。从刚开始觉得销售只是运气使然，没什么技术含量。到后来真的认识到了销售其实真的是一门伟大的艺术。自己也慢慢地摸索出好多销售技巧：

“套近乎”就是跟他们讲自己也是学生，一般这样来讲最能夺得客户的信任。一般就说：“这好说，我们都是很诚恳地给你推荐了我们认为最合适的机型。我们都是学生，我知道学生买个电脑是件大事儿，我理解你们，所以我不想让你后悔。考虑好了来找我，我给你参谋参谋。”其实我一直觉得硕市生在销售方面跟那些身经百战的销售员来比的话没有任何优势可言，但是可贵的是，我们硕市生都很真诚地去给每一位跟自己交流的客户介绍每一款产品，都设身处地地为客户服务。我想我没的真诚能打动那些同样善良的顾客的！

其实我们和客户之间的关系很微妙，需要我们用一些手法叩开客户的心扉，打消那一层隔阂。一般从刚开始打招呼就开始了。

我一般跟那些看起来像个学生并且性格比较开朗的客户打招呼都是：“兄弟，来瞅瞅华硕的笔记本？”语气较平常化，易打消客户对你的抵触情绪。“嗯，我想看看五千以下的本儿。”“看样子哥们儿你是学生吧，应该就是平时玩儿个小游戏，还要做做编程什么的吧。”“是啊，主要是这些。因为咱们穷学生也没什么钱，所以我想的是还是弄个差不多的就行。”看出来他也基本上没打消了对我的界限了。“哥们儿战术”成功！

很多的客户本来经济实力就比较强，这些客户不一定喜欢“性价比”高的机子。这时候我们就性该给他们推荐比较

高端一些的机型。比如k40系列和n80系列都有t6500的处理器，但是价位却差了一千多元。这个时候就应该从模具到主板统统做一个比较。“其实这个东西永远都是一分价钱一分货的。您看这个机子的做工(给他指一些耳机孔或者是其他细节处)[]n80的机子的细节处理非常得当，表面非常平滑，而k40的机子就略显粗糙了。这个耳机孔周围是紧紧贴在模具上的，根本没有松动的可能。还有这个主板，同样的配置，主板从400多到3000的都有，您说是不是一分价钱一分货啊。”这样讲他就会非常情愿地多掏出一千多块钱了。

再不了解客户的购买意图的前提下不要随便给他们推荐机型，甚至不能使劲夸华硕电脑如何如何的好。因为他们很可能是任务你是老王卖瓜，自卖自夸。这样他们是不会相信你的。“我给您买电脑的过程中提一些建议吧，这个电脑不想我们大家想得那么简单。不只是单纯的把一些硬件的塞进这个壳子里，注意，我说的是‘塞’!要考虑它们硬件设备之间的搭配问题的。像一款高端的显卡再配上一个高端的显卡，您看着这个机子的配置相当强，但是它不一定考虑到了这样搭配的合理问题。因为笔记本是个整体，配置高了，给其他设备的压力就增大了。要是他要选择降低成本的话，那么这个机子你看的好，但是用上就不一定好了。所以选电脑，您要看好这个机子的整体。问的时候一定要问清楚一点。毕竟买电脑不是个小事儿嘛。”我没有可以让他选择华硕的，但是他应该已经完全信任我了。这姑且叫做欲擒故纵吧。

关于“转机型”的问题。我想举个例子。比如说，从k40e30in1g250g带vista正版系统转到k40e30in2g250g不带vista正版系统的问题。其实主要的争执还是在vista系统的问题。我们可以针对不同的客户做不同的分析：对于很看重系统的人或者对于对电脑不是很懂的人(他们往往对于正版只是一味的迷信)，就可以多宣传机子的原装内存上，对于它系统方面的缺点就可以忽略，甚至不提;或者是对于喜欢玩儿系统的客户(他们比较不喜欢vista[]甚至根本不想用vista的系

统)就可以跟他明明白白地讲这个机子在配置和系统方面的优势。之后又了解到“转机型”的另外一个作用。就是在客户在别处问到的机型,觉得价位不合适,还要去别的华硕店面问价格这个情况。其实这个情况是很常见的,而这个时候就可以给客户“转机型”了。因为很可能之前的推荐对于客户不是最合适的,而转到另外一个机子上(一般是比较便宜一点的机子)客户就会觉得很满意。这个时候就起到了“转机型”的作用了。在销售过程中,不仅自己要牢记“转机型”这个技巧,还要想着千万别让竞争对手“抢”你的客户。要做到这一点就很难做到了,在考虑给客户推荐机子的同时还得想到竞争对手。

有时候在跟客户交流的过程中适当地开些玩笑是可以起到很好的效果的。举个销售过程中的实例:那次的客户是一个对电脑不是很懂的人。我感觉她对我说的东西有点一头雾水,她问了各种问题,比如“这个cpu到底是什么的好啊?”等等比较业余的问题,我就知道她对于电脑方面的东西理解比较模糊。我就说:“对于选电脑,应该先看的是它的处理器,因为这个处理器基本和人的大脑是一个作用的。你想啊,你问一个孩子怎么样,人家一定会先说,不错,挺聪明的。是啊,这个“聪明”在电脑里面主要就体现在这个处理器的处理速度上。所以您挑电脑还是主要看这个家伙,这个家伙要是好的话,那么您的电脑一定非常好用。而我给您推荐的这个机子是t6570的处理器,也基本处在一个中高档的这么个情况。”之后我又开始一一介绍显卡,内存硬盘。也基本上都用这种比较通俗易懂的话来说的,这种语气的有点就在于它有幽默感和易懂。