# 【精选】大学生实习总结四篇

来源：网络 作者：寂夜思潮 更新时间：2024-06-23

*【精选】大学生实习总结四篇总结是事后对某一时期、某一项目或某些工作进行回顾和分析，从而做出带有规律性的结论，它可以有效锻炼我们的语言组织能力，让我们一起认真地写一份总结吧。总结怎么写才是正确的呢？以下是小编为大家收集的大学生实习总结4篇，欢...*

【精选】大学生实习总结四篇

总结是事后对某一时期、某一项目或某些工作进行回顾和分析，从而做出带有规律性的结论，它可以有效锻炼我们的语言组织能力，让我们一起认真地写一份总结吧。总结怎么写才是正确的呢？以下是小编为大家收集的大学生实习总结4篇，欢迎阅读，希望大家能够喜欢。

大学生实习总结 篇1

暑假期间我一直在工作，没有回家，我工作的地方是一家复印社，这是我之前没有接触过的，我知道自己的能力需要提高，接触以前没有接触过的东西也许会更加的锻炼自己的能力。从连一个方面来说，我也没有找到一份合适自己的工作，我想我应该做的好一点，我会努力的。

我于放暑假一个月期间在复印社做兼职工作，主要是给人家帮帮忙，做一些简单的计算机操作。在这短暂而又漫长的一个月时间觉得自己又成熟了许多，学到了许多，主要总结了以下几点：

1、在学校谈恋爱不太现实，当然很多人都喜欢浪漫的爱情，学校的爱情更是纯洁，爱情也不是只有两个相爱的彼此相爱就可以走到一起了，通过认识外面的人，听到的身边的故事，再加自己新身感受到的，我认为爱情不能缺少了物质基础，因为现在就是金钱社会不是吗？

2、 一分钱来之不易，不能浪费了，花父母的钱没觉得什么，买衣服等等大手大脚的就给花了，可是自己拿着自己挣的钱的却一分钱也不舍得花，因为亲身体会到了一分钱得来不易了，所以以后可不能再浪费了。

3、感觉还是在学校好，在校的时候就总盼着放假，早点出去工作，可是工作就盼着早点回学校，哈哈感觉还是在学校好，因为想与我朝夕相处的同学和老师们。

4、自己懂的太少，新学期必需好好学习就简单的中微本以为自己学的不错了，没想到工作中，出了很多幼稚的问题，当然也有的是自己不会。现在感觉毕业那天在慢慢的靠近，与此同时压力也随之而来。看到了竞争的激烈，也感觉到了自己的渺小，总之自己懂的太少，新学期必需要好好学习

5、珍惜在校时光，与同学们一起努力，共创美好明天！

6、找工作辛苦主要因为我们做的是短期而且又没有工作经验，所以很多公司将我们拒之门外，有的就是工作合适了，人家只留一个人（可是我们三个是不能分开的），还有就是关于计算机的工作不是很多，于是我们为了工作整整跑了一天，总之一个字来形容那就是“苦”。

7、我们社会经验太少，容易上当受骗。偶然在报纸上看到一条关于钟点工，大学生勤工俭学的的招聘信息，我们欣喜若狂，根据上面的地址，找到了那家公司，进去才知道那所谓的公司原来是中介。中介的负责人给我们看了招聘一揽表中确实是一些钟点工，宣传员，抄写这类的工作。跑了一天没找到工作，心里当然着急，在这多呆一天就要多花一天的钱啊。她说只要办一张会员卡，当天就会推荐工作，看到来的人这么多，办了张会员卡，就去外面等着推荐工作去了。

负责推荐工作的人，给我们的只是几个招聘单位的电话号码，我们给那几个单位打电话不是招满了，就是手机停机了，哎！再想要回自己的的钱，门都没有了，就当是花钱买了个经验吧！

8、辛苦中感受到亲情的温暖第二天我们在姚家小区找到了一份复印社的兼职工作，管吃住。所以当天就在那工作了，因为刚去环境等不怎么熟悉，工作中难免会出错，所以没少挨批评，心里也不是滋味，也为自己懂得太少的缘故吧！

没想到我们住的地方比起学校的集体宿舍来都差远了，四面不透风，还住上铺，四大火炉之一——济南的夏天从来都没有感觉这和热过。记得那天晚上热的头晕脑胀的，我们三个都热感冒了，随便找了张报纸扇着坐了一晚上。一天早刚一开机爸爸就打来电话，很着急的问我：“是不是出什么事了？怎么打电话总是关机？你在那还好吧？怎么也不给家里打电话呢？”听出我的声音不对劲，爸爸问我怎么了？不行就回来吧。我只能告诉爸爸我没事，放心好了。挂了电话才看到爸爸的未接电话30多个，强忍住打转的泪没掉下来，嘿嘿心里还酸酸的。

9、人际关系太复杂，不懂得如何处理。那家公司有20多个人，但从工作中总感觉她们不是那么的容易靠近，好像隔着一堵墙似的，总是保持一定的距离，老板也难沟通，为了自己的利益也更是很自私，也许是自己不懂得沟通的技巧吧！

暑假社会实践会吃很多的苦，这是大家都知道的，不过在苦处过后总有甜，当你知道了自己的能力得到提高后，当你暑假可以自己赚钱后，当你发现自己成熟了以后，你就会接受自己在暑假里的实习是多么的明智，你就会知道自己的将来会更加的美好！

大学生实习总结 篇2

参观实习，在老师和工厂技术人员的带领下看到了很多也学到了很多。让我对原先在课本上许多不很明白的东西在实践观察中有了新的领悟和认识。

在这个科技时代中，高技术产品品种类繁多，生产工艺、生产流程也各不相同，但不管何种产品，从原料加工到制成产品都是遵循一定的生产原理，通过一些主要设备及工艺流程来完成的。因此，在专业实习过程中，首先要了解其生产原理，弄清生产的工艺流程和主要设备的构造及操作。其次，在专业人员指导下，通过实习过程见习产品的设计、生产及开发等环节，初步培养我们得知识运用能力。概括起来有以下几方面：

1、了解了当代机械工业的发展概况，生产目的、生产程序及产品供求情况。

2、了解了机械产品生产方法和技术路线的选择，工艺条件的确定以及流程的编制原则。

3、了解了机械产品的质量标准、技术规格、包装和使用要求。

4.在企业员工的指导下，见习生产流程及技术设计环节，锻炼自己观察能力及知识运用能力。

5、社会工作能力得到了相应的提高,在实习过程中，我们不仅从企业职工身上学到了知识和技能，更使我们学会了企业中科学的管理方式和他们的敬业精神。感到了生活的充实和学习的快乐，以及获得知识的满足。真正的接触了社会，使我们消除了走向社会的恐惧心里，使我们对未来充满了信心，以良好的心态去面对社会。同时，也使我们体验到了工作的艰辛，了解了当前社会大学生所面临的`严峻问题，促使自己努力学习更多的知识，为自己今后的工作奠定良好的基础。

6、增进了我们的师生感情，从这次生产实习的全过程来看，自始至终我们都服从老师的安排，严格要求自己，按时报到，注重安全。

本次实习使我第一次亲身感受了所学知识与实际的应用，理论与实际的相结合，让我们大开眼界，也算是对以前所学知识的一个初审吧!这次生产实习对于我们以后学习、找工作也真是受益菲浅。在短短的一个星期中，让我们初步让理性回到感性的重新认识，也让我们初步的认识了这个社会，对于以后做人所应把握的方向也有所启发!

大学生实习总结 篇3

经过这个暑假的实习我对旅游业中的商务会奖旅游有了一定的了解。我实习所在的岗位是op助理主要负责一些简单的事务性工作。但是，通过在这个环境中的学习，以及和同事的谈话中我了解到了许多关于商务会奖旅游这个细分市场的特点，以及从事旅行社岗位工作所需具备的一些能力。

我实习所在的旅行社是一家专营商务会奖业务的旅游中介机构。其从事的业务是旅游行业中较高端的一部分，与大众旅游相比，由于一些公司的刚性旅游购买需求决定了其市场具有较高的稳定性。是中国现今旅游市场中前景很好的一个细分市场。而且由于产品的附加价值较高也决定了其较高的投资回报率。因而近年许多旅游企业纷纷打入该市场，如携程、国旅运通等。在这些日子的实习中我了解到了旅行社中一些共性以及商务会奖旅游中的一些特性。下面简要的说一下通过这段时间的实习所得到的心得体会。

从该旅行社的客源来看60%是外资企业25%是国营企业10%是私营企业5%是政府机关。其中会奖旅游的主要客源是外资企业以及国企。而民营企业更多的是一些由寻租行为以及变向商业贿赂所产生的旅游购买动机。而相应的对于不同的企业我们的销售渠道也是不同的。对于大型的外资企业来说，他们通常采用招标的方式来选择旅行社。这就要求我们的销售要通过投标来实现。这样，各旅行社这件就产生了一个较为公平的竞争。但是对于其他的一些客户来说其竞争主要体现在人际关系方面，我公司的一位销售人员对我说“不是说谁的价格最好就选谁的产品，而是看谁和他的关系好。只要和他们的key`person打好关系就行了”这就反映了面对这样的客户群“搞好关系”的重要性。但是无论是对于那种销售方式来说其最适合的销售方式就是直接性的人员推销。

就我们的旅游产品来讲，与大众旅游产品有很大的不同。大众旅游产品是先把产品设计出来。然后通过门市部或者网络销售，有着较大的同质性，从而造成了大批旅行社的价格战。而我们的旅游产品是根据我们每一个客户即企业的需求进行单独的全面个性化的设计。这样就产生了产品的差异化，因此也就跳出了旅行社行业的价格战，以高品质的服务来提高竞争力。但是对于商务会奖市场来说，对其投资者的资金以及员工的素质都有一个较高的要求。首先于大众旅游业不同，商务会奖旅游要求有较大的流动资金存量。因为这个细分市场中的大供应商通常都会延迟3，4个月付款，一个100人的团很可能需要企业垫付几十万元的费用。这就对其资金量有一个较高的要求。对于员工来说，他们所服务的人员不是普通的大众，而是一些公司的高层人员，这就要求其员工具有较高的素质。

由于这种高端旅游产品的特殊性，导致了其产品的设计不是由计调人员来完成，而是由产品的销售人员在与顾客的接洽中完成的。这就要求销售人员不仅要有很好的人际关系处理能力，还要对全球各地的景点，风土人情等有一个全面的了解。这一点也是商务会奖旅行社与大众旅行社的区别点之一。大众旅行社的线路设计人员通常是分为做欧洲线的，美洲线的等等，但是在这个细分市场我们的线路设计要以客户的需求而定。而且是在与顾客的洽谈中进行设计的。我们不会事先知道我们的顾客想去哪里，所以这就要求我们的销售人员通晓全球的旅游线路。这也是合格销售人员难寻得一个原因。而且，我分析了一下公司的人员分配情况，公司一共28人，收益中心24人，其中专门负责销售的就有10人，减去3个计调，3个签证和一个做平面设计的之外其余7人也或多或少的会承担一些销售任务。这样看来销售人员占总利润中心人数的比重要比2/5还要多。这样一个大的比重可见销售人员的重要性。通过了解，销售确实是制约旅行社发展的一大瓶颈。但是为什么公司不通过大量招聘销售来进行公司的规模扩大呢?原因主要有以下两点：第一点就是团队的稳定性。这一点似乎是作为学生的我们很难想到的，就是集体跳槽问题。我们公司的一个副总告诉我，如果说现在公司有100个销售，那么如果突然有一天一下子走了几十个人那是很正常的事情。这样的话公司的稳定性就会大大降低了。第二点就是因为合适的人难找。公司最近一直在招销售人员，但是合适的人一直找不到。从这两点看，现在旅行社规模的扩大存在两方面的障碍，其一就是跳槽现象，尤其是大规模跳槽现象给企业经营者带来的恐惧，还有就是招不来人。前者要求公司建立健全的人力资源管理制度，以实现招才、激才、留才的目标。后者则要求国家的宏观教育体制为旅游企业提供合格可用的人才。但是这两者恰恰正是现今存在于我国中小企业及我国教育体制中的两个大问题。

就我社的工作流程来看一般包含以下模块:

1.找到客户→2.线路设计→3.询价→4.报价→5.协商达成协议→6.签证→7.预定→8.与地接导游接洽→9.出团→10.跟踪→11.售后关系维护其中销售人员是旅行社的一线人员主要负责的是与顾客进行沟通，职责主要包括上述

1、

2、

4、

5、11，5个模块。需要有良好的人际关系处理能力，以及对世界各景点的了解（包括各景点的特色，各景点之间的距离等）。

计调人员主要负责

3、

7、

8、

9、10，5个模块。要求对世界各地的景点有一个更为全面地了解（包括各景点的特色，各景点之间的距离，景点德温度等）。还要对各个航空公司以及酒店有一些价格服务质量等方面的了解。再有就是要有较强的协调能力，因为要对旅行过程中所发生的一些突发性事件与地接社导游等人员进行沟通协调工作做出及时地处理。

签证人员主要负责的是第6个模块。人员要对各国的各种类型的签证有一定的了解。因为签证是一项非常细致而且重复性很强的工作。主要的工作就是整理资料以及填写表格。所以要求签证人员要非常的细心还有就是要有较强的耐心。

就我社的管理层来看都是可以独挡一面能够独立完成整个工作流程的资深旅游从业者。有一次听同事说有些vip团总经理亲自去当全陪。这使得我感觉很迷惑，但是她的回答是“别人带不了，就连总经理有时也会遇到非常棘手的问题。”经过这段时间的观察发现公司的管理层都是经验很丰富的资深旅游从业者，从业时间基本上都有10年了。所以可以得出一个很显而易见的结论就是：旅行社的管理工作，尤其是主攻高端旅游市场的旅行社的管理工作要建立在丰富的从业经验上，不是有一个有着管理理论知识以及对行业的一般性了解的人就可以胜任的。当然，也许这很可能是由于我社规模较小的原因造成的。但是就旅游产业的原子形产业结构而言，真正的大规模旅行社屈指可数。由此我想提出一个疑问，旅游业的职业经理人是学校可以培养出来的吗？我们的就业前景真的那么好吗？或者这些疑问只能交给社会来解答。

下面我简要的说以下我发现我实习所在公司所存在的两点问题

第一点就是品牌意识不强。有一个销售人员对我说，我们跟那些大众旅行社不一样，不用去打品牌，打好关系就好了。当我就建立品牌的问题问一个经常参与投标的副总时，他说“国旅之类的旅行社也参与投标，但是拿标的未必就是他们。关键还要看你的性价比，而且要是打广告的话，还不如用那些钱多招几个销售更能增加利润。”这样一想确实也是，毕竟企业追求的是利润最大化。而且我们对的市场也让品牌的效应变得稍小一些。但是品牌是产品的一种附加价值。既然我公司的产品质量很好，说明这个附加价值是正的，所以就应该对其有所利用。而且打品牌的方式也不只是广告。比如向你产品的用户进行品牌的宣传等等。

第二点，我不知道算不算是一个问题，就是人力资源管理制度不健全。在市场竞争日益激烈的今天，只注重外部竞争而不重视人力资源管理制度的建设几乎是现在大部分中小企业的通病。当然这种显现形成的原因有其一定的必然性。因为人力资源管理制度是建立在岗位职责分工明确的基础上。但是中小企业不具备这个先决条件。而且以现在公司的规模来看如果雇佣专门的人力资源管理人员对其利用率也会产生不足。所以中小企业的人力资源管理还有待有关专家的研究解决。

至于我提出不知道这算不算是一个问题的原因主要在于受公司的规模以及家庭化的企业氛围等因素所影响，在这个阶段建立制度化的人力资源管理模式是最有效率的吗？制度化的人力资源管理制度的缺失在某种程度上决定了公司人力资源管理上的灵活性。而这也恰恰是中小企业的优势之一。而且该公司重培训，有良好的工作环境，也有一定的组织认同感，工作积极性也很高。这基本上就已经达到了人力资源管理所要达到的目标。因此我要向老师们提出一个问题，是否所有的企业都应该建立健全的人力资源管理制度呢？

关于人力资源的开发，让我十分高兴的是该企业十分重视培训，每周都会抽出3个小时对员工进行培训，以提高其业务能力。这点是很少中小企业可以做到的。而且对于培训的内容也有明显的针对性。比如对于销售人员培训的主要内容是各地的风土人情，对于op人员培训的内容会涉及到一些航空公司的介绍等等。由于培训内容选择的针对性也使得员工乐于参加培训。而且为了提高培训的质量，在培训之后还要求员工对培训的内容等做出评价，在一个双向交流的过程中让培训更具实效性。

虽然存在着一些问题但是这家公司的发展状况还是很好的。从10年前强创立时的11人发展到现在的28人，可谓是一个较大的发展。就我个人认为该公司的发展主要是由两个因素所促成的。首先，从业务层面上看，该公司的定位十分明确。是专门从事高端的商务会奖旅游打出商务会展专家的旗号，集中力量在这一方面，而没有涉足其它的领域。这也符合了小企业目标市场的营销战略选择。从而增加了其竞争力。再看管理层面，该公司有许多在外企工作过的员工，也吸收了一些海外归国人士。在管理结构上引入家庭化管理模式。公司中的员工都使用英文名，从而淡化了由一些中文称谓带来的等级制度，拉近了员工与管理者之间的距离。而且公司还会定期的举办一些集体出游活动，这样也更进一步的增强了员工与员工之间员工与管理层之间的亲密度。对于培养员工对企业忠诚度有着十分积极的影响。

大学生实习总结 篇4

实习方式：认识实习期间，学生在指导老师的带领下，通过参观已建成的典型车间、建筑、节能建筑物等地点，采取实习指导老师讲解，工程人员指引等方式，完成人纲现定的实习内容。

实习地点：上海百富勤空调制造有限公司、上海博物馆、上海世博园、节能示范楼。

实习时间：20xx年7月5日——20xx年7月16日，共两周。

实习学生：龙xx

本专业培养具备室内环境设备系统及建筑公共设施系统的设计、安装调试、运行管理及国民经济各部门所需的特殊环境的研究开发的基础理论知识及能力，能在设计研究院、建筑工程公司、物业管理公司及相关的科研、生产、教学等单位从事工作的高级工程技术人才。

它主要包括：传热传质学、工程热力学、工程流体力学、机械原理、电工与电子技术、建筑环境工程、建筑设备工程等

20xx年7月5日，怀着一颗期待已久的心情，我们终于迎来了大一的第一次认识实习，从中我们学习到许许多多课堂上无法接触到的东西，开拓了视野，巩固了专业知识，更重要的是，发现了我们自身存在的许多不足之处。

实习目的和要求：

《认识实习》是建筑环境与设备工程专业教学计划中必不可少的综合性实践环节，本课程的任务是通过认识实习对本专业的各个方面的知识有一个感性的认识，对专业设备从外观上有所了解，使同学们明确自己的专业范围，了解专业一些简单的设计、施工、维护管理、调试等方面的知识。

通过认识实习，使我们了解专业方面的知识，同时在以后的学习以至今后的就业对本专业的范围有所明确，通过现场管理体系和与工人，技术人员的接触，更进一步的了解自己的专业。同时要求学生在现场认真的参观学习，在参观中遇到不懂的问题，及时记录下来，在今后的专业基础课和专业课的学习中带着这些问题学习，使学习的目的和目标更加具有明确性。

一、实习说明

(

1)实习时间：20xx年6月1日至20xx年12月31日

(

2)实习地点：天津冶金集团中兴盛达钢业有限公司

(

3)实习性质：毕业实习

二、实习单位简介

天津冶金集团中兴盛达钢业有限公司(以下简称公司)是由天津冶金集团有限公司和天津市冶金集团(控股)有限公司注资成立的国有控股公司，天津市新20项重点工业项目之一。

公司建设总投资40亿元人民币，占地1200亩，坐落于交通便利的天津静海开发区津沧高速公路东侧。现旗下有钢丝绳分公司、预应力钢绞线分公司、铝包钢分公司、优质钢丝分公司、焊丝分公司、高档金属制品研发测试中心。主要产品：高效预应力钢材，优质钢丝绳，高效、节能铝包钢复合材，药芯、实芯焊丝和镀层钢丝及绞线等高档金属制品。

公司自组建起即秉持，“六个一流”的方针，即实现装备一流、产品一流、效益一流、管理一流、人才一流、节能环保一流和“精致、精细、精锐”的原则，加以科学高效的人才管理机制，吸引了大批“高、精、尖”的技术型人才在这片沃土上为实现中国乃至世界首屈一指的高档金属制品基地而共同拼搏奋斗。

三、实习环境

实习期间，我在实习公司优质钢丝分公司工作，优质钢丝分公司主要从事于在生产第一线生产并简单处理产品。我被安排在该公司的热处理生产班组工作，车间的各个生产组有班长1名，线长4名，司炉工、槽池工(技术工种)各2名。加料员1名。每个生产小组有生产员工40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。车间里的工作环境也不怎么好，呈现在眼前的一幕幕让人的心中不免有些茫然，即将在这较艰苦的环境中工作。第一天进入车间开始工作时，所在小组的班长、线长给我安排工作任务，分配给我的任务是槽池工，我按照师傅教我的方法，运用操作工具开始慢慢学着添加液体，在添加液体的同时注意操作流程及有关注意事项等。毕业实习的第一天，我就在这初次的工作岗位上工作，体验首次在社会上工作的感觉。在工作的同时慢慢熟悉车间的工作环境，一个月的工作领导给予好评，20xx年1月，我走上了线长一职。

作为初次到社会上去工作的学生来说，对社会的了解以及对工作单位各方面情况的了解都是甚少陌生的。一开始我对车间里的各项规章制度，安全生产操作规程及工作中的相关注意事项等都不是很了解，于是我便阅读实习单位下发给我们的员工手册，向班组里的员工同事请教了解工作的相关事项，通过他们的帮助，我对车间的情况及开机生产产品、加工产品等有了一定的了解。车间的工作实行三班制(甲、乙、丙班)，三班的工作时间段为：早上8：00至晚上7：00;晚上7：00至早上8：00。车间的所有员工都必须遵守该上、下班制度。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找