# 幼儿园实习个人总结(十三篇)

来源：网络 作者：雪域冰心 更新时间：2024-06-27

*总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。相信许多人会觉得总结很难写？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。幼儿园实习个人总结篇一20xx年9月2号清晨，我们踏上...*

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。相信许多人会觉得总结很难写？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**幼儿园实习个人总结篇一**

20xx年9月2号清晨，我们踏上了山西平遥的写生的旅程.这是我们工业设计第一次外出实习，无比喜悦激动的我一路上都在用网络搜寻着有关平遥的一切。平遥古城位于山西省晋中市平遥县境内，是一座具有2700多年历史的文化名城，与同为第二批国家历史文化名城的四川阆中、云南丽江、安徽歙县并称为 “保存最为完好的四大古城”，也是目前我国仅有的以整座古城申报世界文化遗产获得成功的两座古县城之一。

中午的时候我们下车，阵阵历史沉淀出的古气扑面而来，走在去客栈的路上，我在想，这么宏伟这么质朴的建筑，古时候人们的智慧，是需要我们这些后代人取其精华，然后站在他们的肩膀上，运用到当今时代的发展，工业设计的发展。

2号下午我们在客栈安顿下来。3号早上写生之旅就正式开始了，我和同组的同学欢声笑语的寻找要画的建筑，苦苦寻觅，我们来到鹦鹅巷28号的一处住宅门口坐下。这是我第一次沿街作画,我有点难为情,因为水平实在拙劣的可以,手法更是生涩,真不敢面对过往行人偶尔飘来的眼光.真的好羞涩，但后来发现古城的人们很友善，不想我们这些所谓的艺术范扼杀在摇篮里，即便他们觉得画的不好,也会鼓励地对我笑笑或简单指点一下.我也明白过来,正是水平不行才需要多加实习勤加练习嘛,管别人怎么看啊.一上午的时间我只画了一个大门，而且感觉自己画的很不好，感觉很不好，我安慰自己才第一次不要灰心。

万事开头难，有了第一次的体验，感觉沿街作画也没什么的，虽然往来的车水马龙，游客来来往往时而驻足，观摩下我的画，那刻我真正的觉得学东西的时就是要心理素质强硬，就是要脸皮厚起来。由于第一副画画面构图太饱满，所以第二幅的时候就很注意整体的构图。平遥的昼夜温差很大，中午炎热的日头无情的戏谑我，我咬咬牙，心想，要完成今天完成老师布置的任务猜可以回去，就和我的队友顶着日头，走到城外去找地点。

晚上老师开始评点我们的画，老师说，‘画画的时候需要先把物体看的简单，比如说正方形、三角形、圆。然后把握好形式、材料和透视，不懂的不会的想不通的地方要赶快记到纸上。画画的时候要领悟透视中心和骨架，要有目的，参透后再画!’老师说我的线总是重复，然后叫我可一先打点在连线，画的线都是有用的，要心中有数，不要盲目画，那样会让画面脏乱。

**幼儿园实习个人总结篇二**

七月初的第一个星期是我们的物流专业认识实习周，在这周里我们去参观了两个地方。一是位于常熟市的隆力奇集团；二是位于太仓东部的太仓港。虽然这次只去了这两个地方但它们却能让我们浅层次的认识社会，认识了自己的专业。

备战认识实习，英雄所见略同。

七月二号上午八点半我们在综合楼的教室里召开了以“认识社会，认识专业”为目的的专业认识实习周动员大会。会议由我们的物流专业认识实习王小雪老师主持，王老师在会上对这次的实习周工作做了详细的说明，并提出了这次实习的目的，方法等。并说了我们第一站要去的地方，时间等，还有下一站准备去的地方。

山穷水尽疑无路，柳岸花明又一村。

七月二号在召开动员大会时，物流认识实习老师就说了，这次认识实习我们也许会去两个地方，一个是已经联系好的并且已经答应接受我们这次物流认识实习参观的xx省隆力奇集团，还有一个是正在联系和争取中的苏州园区物流园。当我们七月三号参观完隆力奇集团回来时，王老师告诉我们苏州园区物流园不接受我们，原因就是我们人太多了，他们无法承担如此多的人前去参观。真令人失望。后来也因为人多的原因被大田物流给拒绝了，在我们等候的这段时间我以为我们这次的物流认识实习会到此结束。但令我们惊喜的是在各位认识实习老师和领导的争取下，我们终于能在七月六日去参观太仓港。这对我们来说是兴奋的，当然这一切都得归功于我们系的老师和领导。

纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。

七月三号我们去了xx隆力奇企业。大约在九点半我们到达了隆力奇企业的本部——xx省常熟市辛庄镇。前来接待我们的大概是接待员许小姐，她看上去如此的年轻。她首先带领我们参观了他们的工作生产车间，还有就是原材料车间。一进入车间你就会闻到扑面而来的香味，那是真的很香。它的原材料车间相当的庞大，而且堆放的很整齐，彼此之间的空隙很大，外面是用铁丝网围着，据许小姐说这样是为了能让原材料车间更好的空气流通，保证原材料的质量。隆力奇企业当初设计时就是按着工业参观的标准设计的，我们在外面，通过玻璃就能很好的看到里面的每一道的生产工序。其中让我感触最深的就是生产的工业化和科学化，可以说它是以最少的人力生产出最多的产品。走出生产车间，在许小姐的带领下我们来到了产品的储藏仓库，仓库的占地面积很大，而且隆力奇企业它拥有几家像这样的仓库。仓库里的产品都是按标准堆放，在里面拥有叉车道，这是供叉车取货，存放货物时用的，设计的相当好。在仓库里我们实习老师帮我们请来了专业的隆力奇企业物流部的赵主任，他给我们详细地介绍了他们企业的物流等相关方面的知识，以及向我们表达了他们企业对我们这种物流对口专业型人才的需求。

xx隆力奇生物科技股份有限公司是目前国内规模最大、技术力量最先进的日化产品、保健品的研究、开发和产销基地。公司拥有200多个营销公司，员工总数33000余名，其中大学生、研究生、高级工程师、专家比例超过30%；发展20年来平均每年以40%以上的增长速度高速、健康地向前发展，成为本土日化行业的领军品牌。公司主要经营的有化妆品、家用洗涤品、保健品、酒类、皮革制品、家具、房地产、物流八大系列1000多个品种。隆力奇将继续抢抓机遇，全力做好、做强、做大、做壮，坚持服务无限的营销战略，加快隆力奇、阿庆嫂、龙美人、扁鹊、娅妃的品牌综合优势新突破，加速文化、品牌、知名度、信誉度跨越提升。

物流也是隆力奇的主要经营项目，为此隆力奇拥有自己的物流公司——隆力奇东源有限公司。它就在总部的对面，赵主任带我们参观完总部后，就带我们参观了此公司。它是由香港东源大地物流集团有限公司和xx隆力奇生物科技股份有限公司合资成立的专业物流公司。公司总部位于xx省常熟市隆力奇生物工业园，现有仓储面积60000平方米，员工200人；可利用社会资源车辆近1000台，按公司发展计划将增加自有车辆达30—50台；公司发展计划是逐步在全国各大城市设配送中心，计划在每个省份设立2—3个，网点达50—100个。

中午我们是在隆力奇大酒店用的餐，这也让我们看到了隆力奇集生产，旅游，餐饮，宾馆，购物一体的集团化经营方式。

七月六日我们来到了太仓港。这是一个非常难得的机会，是实习老师帮我们努力争取的机会。太仓港位于太仓东部、长江入海口南岸。这里古称刘家港，历史上曾是明代著名航海家郑和七下西洋的起锚地。太仓港深泓近岸，岸线平直，边滩稳定，风景独特，海景优美，正以她独有的潜在魅力，展示出非常广阔的前景。太仓港是xx省重点规划和建设的港口。随着上海国际航运中心建设和长江口深水航道的治理开发，太仓港将成为上海国际航运中心的重要组合港之一。万里长江第一港太仓港，自古漕运万艘，四方商贾咸至毕集，史称“天下第一码头”，已列为上海国际航运中心的重要干线港和对外开放一类口岸的太仓港，紧依上海，背靠苏、锡、常等经济发达地区，腹地辽阔。拥有38.8公里的黄金深水岸线，已建成泊位21个。正在进行的二、三期开发建设，将建成成吨级、千吨级泊位114个。不久的将来，太仓港将成为吞吐能力超亿吨的东方大港。美丽的长江口岸也将成为一道秀丽的风景线。我们也是第一次看到那么多的集装箱，第一次真真的看到了大海，也是第一次“出国”。

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。

经过一周的认识实习，我们收获了很多。走出美丽的象牙塔，感受外面的世界，才真正体会到社会竞争的现实性和残酷性。曾经的我们如井底蛙、笼中鸟，丝毫感受不到社会工作的复杂与艰辛。在大学校园里有的同学还过着空虚、无聊的生活，现在想想真不应该。我们学到的知识好少。没有实际操作经验和技能，书本上的理论和知识与现实有很大的差距，我们应该清楚地认识到物流业虽是一个新兴产业，具有很大的发展空间和市场潜力，就业前景非常可观。但是，它又是一种艰辛的行业，社会上需求更多的是实际操作人员，而管理层人才往往需求较少。因此，在大学期间我们除了应具备扎实的专业知识外，还应该培养吃苦耐劳、团结协作的精神，这对我们今后就业、择业非常有帮助。志当存高远，事应求卓越。前途是光明的，道路是曲折的。所以，再也不要觉得无事可做了，其实我们的路很长，道很远。

此次实习还存在很多遗憾，我们只认识了一些皮毛，没能真真的去苏州园区物流园是我们的遗憾。但在这里还是要感谢系里给我们提供了这次机会，它为下次实习积累了经验，奠定了基础。

**幼儿园实习个人总结篇三**

建筑工地社会实践报告

建筑工程学院 土木工程121班 胡婧懿 学号

【摘要】

施工技术的不断改进是工程建设可持续发展不变的旋律，施工的安全与施工管理是工程建设永恒的主题。施工质量与管理是相辅相程的关系，两者相互制约，相互促进。必须有严格的管理，质量才能有保障，反过来，有好的质量必须有一整套严格的管理制度与之相照应。

【正文】

我于20xx年8月10日到博业建工有限责任公司承建的西河印象商品房一期工程进行建筑施工社会实践，这是一个让我了解建筑施工的好机会，更深一步的了解理论与实际的差别。在此期间，我通过亲身实践，参与施工过程，从而对建筑行业中极为重要的管理和安全问题有了进一步深入的认识。此次去建筑工地实习让我学到了很东西，认识到学习这个专业并非自己想象中的那么简单。

1． 施工技术与施工安全

施工技术的不断改进是工程建设可持续发展不变的旋律，施工的安全是工程建设永恒的主题。随着改革开放的不断深入，经济建设驶入了快车道，并不断提高自己的速度。随着全国建设小康社会的不断深入，城镇化建设的速度与规模与日惧增，无论是城市还是乡村，建筑工地鳞次栉比，一幢幢高楼拔地而起，一座座老城旧貌换新颜，人们对现代建筑的美观、舒适及其多功能的追求是不断在升级，施工技术正随着建筑物的高度而迅速提升。而同时，随之带来了很多新问

题的出现，这当中最重要的要属施工的安全。安全问题贯穿于工程建设的始终，从施工到投入使用，安全无时无刻不牵挂着建设者和使用者的心。

影响建筑安全的因素是错综复杂的，除工程建设本身众多因素的相互干扰与影响，工程的技术问题，材料的品质问题，工程的经济问题等等都从不同层面制约着建筑物的安全。工程安全不仅仅是工程技术问题，更是一个社会经济问题，它与人们的生活息息相关，涉及社会经济的发展和人类社会的进步。因此，在进行建筑工程设计和施工的每个环节，在追求工程经济效益及社会效益的同时，千万记住：安全是工程建设永恒的主题！

2.施工过程及质量

跟着项目经理在工地上参观，工地楼层建设的基础性工作我大致将它为分为七个部分，即：搬砖，垒堆砖，装模具，铲沙子石子，扎钢筋，灌混凝土以及和泥和砌墙。我们踏上用钢管和铁网搭接成的梯子，开始觉得很危险，四周都有伸出来的钢管或铁条。二三楼的模板和支架已经拆了，我们可以清楚地看到支撑上部重量的柱子很大，大到使我们都觉得层高变小了。在承重柱的四周有很多构造柱，它们是用来加大墙的强度的，以避免因墙身过长导致容易坍塌。一路上去，我们看到上面几层楼板的支架还没有拆，这些支架是用钢管和模板组成的，钢管很密，可见要承受完全没有强度的混凝土板和梁需要很大的支撑力。

而后，工地的负责人向我详细地介绍了作为一个建筑工人应该了

解的必要知识。使我初步接触了混凝土的制备与搅拌以及早期养护问题。(1)混凝土的制备包括了混凝土的配制与混凝土的搅拌，每一步都至关重要。混凝土的配制还包含了混凝土的设计配合以及混凝土的施工配合比。施工配合比是根据实验室的设计配合比提高一个数值，并有95％的强度保证率。混凝土施工配料计量必须准确，才能保证所拌制的混凝土满足设计和施工的要求。

(2)混凝土的搅拌，要获得均匀一致的混凝土，必须对其原材料充分搅拌，使原材料彻底混合。工程中混凝土的搅拌一般采用机械搅拌，一般要注意搅拌时间的控制，以及送料机时间的控制。

(3)混凝土的早期养护：混泥土常见的裂缝，大多数是不同深度的表面裂缝，起主要原因是温度梯度再成寒冷地区的温度骤降也易形成裂缝。因此说混凝土的保护司对防止表面早期裂缝尤其重要。从温度应力观点出发，保湿应达到以下要求：

1)防止混凝土内外温度差及混凝土表面梯度，防止表面裂缝。

2)防止混凝土超冷，应尽量设法使混凝土的施工期最低温度不低于混凝土使用期的稳定温度。

3)防止老混凝土过冷，以减少新混凝土间的约束。混凝土的早期养护，主要目的在于保持适宜的温度条件，以达到两个方面的效果，一方面使混凝土免受不利温、湿度变形的侵袭，防止有害的冷缩和干缩。另一方面使混凝土水化作用顺利进行，以期达到设计的强度和抗裂能力。适宜的温湿度条件是相互关联的。混凝土的保湿措施常常也有保湿的效果。从理论上分析，新浇混凝土中所含水分完全可以满足

水泥的水化，表面混凝土最容易而且直接受到这种不利影响。因此混凝土浇筑后的最初几天是养护的关键时期，在施工中应切实重视起来。所以在施工时我们要谨慎的处理这些事件，根据不同情况不同处理。

当一名建筑施工员很关键的在于如何控制进度，如何及时地把配料配送给泥水班、钢筋班、木工班的工作人员，使他们的工作能够顺利地进行。施工员要做的事，就是要调合好三个班主的工作时间，不能出现一方停工的\'现象。比如一天内两栋楼一幢要浇筑柱砼，一幢要浇筑砼，应先安排浇筑哪一幢才不会使进度慢下来。只有先浇柱砼的方案会好一点，其实本应避开两幢楼一起浇混凝土的。作为一名刚刚接触专业知识的大学生来说，如果在学习专业课之前直接就接触深奥的专业知识是不科学的，实习结束后有必要好好总结一下。

3.施工质量及管理

施工质量与管理是相辅相程的关系，两者相互制约，相互促进。 必须有严格的管理，质量才能有保障，反过来，有好的质量必须有一整套严格的管理制度与之相照应。

工程项目的施工，是指按照设计图纸及相关文件，在建设场地上将设计意图付诸实现的测量、作业、检验并保证质量的活动。施工的作用是将设计意图付诸实施，建成最终产品。任何优秀的勘察设计成果，只有通过施工才能变成现实。因此工程施工活动决定了设计意图能否实现，它直接关系到工程基础、主体结构的安全可靠、使用功能的实现以及外表观感能否体现建筑设计的艺术水平。在一定程度上工

程项目的施工是形成工程实体质量的决定性环节。工程项目施工所用的一切材料，如钢筋、水泥、商品混凝土、砂石等以及后期采用的装饰装修材料要经过有资质的检测部门检验合格，才能用到工程上。在施工期间监理单位要认真把关，做好见证取样送检及跟踪检查工作。确保施工所用材料、施工操作符合设计要求及施工质量验收规范规定。

监理方进入工程施工阶段的监理，主要工作内容为“三控、三管、一协调”，四控内容包括：质量控制、进度控制、投资控制，其中的质量控制尤为重要。首先审查施工现场质量管理是否有相应的技术标准，健全的施工质量管理体系，施工质量检验制度和综合施工质量水平评定考核制度，并督促检查施工单位落实到位。仔细审查施工组织设计和施工方案，检查和审查工程材料、设备的质量，杜绝质量事故的隐患。

所谓实践是检验真理的唯一标准，通过旁站，使我近距离的观察了整个房屋的建造过程，使我能够同施工人员面对面在一起，看他们如何施工，如何将图纸上的模型变成漂亮建筑，学到了很多很适用的具体的施工知识，这些知识往往是我在学校很少接触，很少注意的，但又是十分重要基础的知识，这些知识往往是我们在学校很少接触，很少注意的，但又是十分重要、十分基础的。

尽管知识获取是甚微的，但所获得的实践经验对我终身受益，在我毕业后的实际工作中将不断的得到验证，我会不断的理解和体会实习中所学到的知识，在未来的工作中我将把我所学到的理论知识和实

**幼儿园实习个人总结篇四**

广西公路桥梁工程总公司是经国家核准的公路工程总承包特级企业。同时具有桥梁工程、公路路基、路面工程施工专业承包壹级、市政工程施工总承包等多种工程施工承包资质，并通过质量、环境、职业健康安全管理体系认证主要。主要从事各类公路、桥梁、市政道路、交通工程等工程的施工以及基础设施投资。

标准建设，路基宽28米，主线设计时速120公里/小时。项目总投资估算30.39亿元。

20xx年7月怀着忐忑不安的心情离开了广西交通职业技术学院四塘校区，在基本所有同学都已确定了实习岗位，而我的实习单位还没有确定的情形下，我毅然走向了社会。

原本打算实习的单位是在离校前就联系好了的，单位已经接受了我的简历并以过了面试，却在我怀着既紧张有兴奋的心情它进领导办公室的时候，泼了一桶个凉水，领导笑的和蔼可亲，顿时，我心头凉气直冒。果真，领导亲自端给我一杯茶，递给我，然后坐我旁边，拍拍我的肩膀叹了口气，以看似十分可惜的口气对我说，小冯啊，叔叔

实在是无能为力，本觉得这项工作你做事最合适的，但你迟来了点，而我们是急需要人，所以就找了同来面试的小秦先过来试着做两天，没想到小秦表现不错，又无差错，现在又不能赶他走，所以??总之，就是原本联系好了的实习工作丢了，有点失落，不过还早，只要肯努力的话，说不定还能找到比这好的。

在亲人朋友的帮助和自己的不懈努力下，终于在10月到广西路桥总公司开始我的实习生涯，实习地点很远南宁出发要做9个小时的车，算是自己第一次出远门，来回18个多小时，但我还是很激动，终于有地方实习了，不禁长舒了一口气。然而，自己的第一份工作没自己想的那么简单，很大压力啊，图纸看得是懂非懂，cad软件不太会用，尤其是对实验方法不熟。只能干站着。看其他同事在办公室来来回回，忙得不可开交，而自己就是个闲人什么都做不了。前途一片迷茫，有劲没处使，第一次感到这么无力。所以我跟经理说要去施工现场做实验。

来到项目的时候是10月份，是施工的黄金季节，项目上的人全都忙得不可开交。也没有什么人有时间指导我的工作，我就边看边问边摸索，慢慢的的对自己手头上的工作也有了一定的掌握。从最出的动动手做做实验到后来的独立完成师傅所应该做的事情和上面要求的各种资料，从一个初出茅庐的实习生到逐渐被认可的项目上的一员。

可是在实验室实习了几个月工作上手了，由于资料室缺人经理把我安排到了那，但是很快的也掌握了。感觉资料室女生做的活毕业了

打算努力换个岗位真的不想做资料没什么技术含量，都是对着抄。

从离校到现在，已经大半年的时间了，我也完成由一个大学生向一个社会青年的转变。

不能再向学生那样，大多数时候都可以随心随意，率性而为。在外面的一言一行都要深思熟虑，做事更要三思而后行。

工地的顶岗实习生活，为我们提供了很好的实践机会，可以让我们更好的把理论应用于实践，在实践中领悟理论，把那些抽象的文字具体化，通过工地上的观摩学习，生成立体的图形，和影像，将原本一囫囵灌进大脑的知识逐一消化吸收，真正转变成自己的东西。 更可以学习到很多书本上学习不到的东西，从与人谈话到待人接物到独当一面，这里面有许许多多的东西，只有自己亲身参与体会，才能学习到。读万卷书不如行万里路，学三年理论知识还不如呆一年工地，这就是我的真实心理写照。

刚来工地连图纸都看不懂，深深的让我明白了自己的不足。在过往的大半年时间内，唯有学习学习再学习，看能不能尽量弥补自己的不足。相较于本科生而言，他们四年，我们三年，首先就然我们的理论知识方面有了不小的差距，唯一的方法就是不断再实践上面充实自己，提高自己的综合竞争力，这样，在以后真正进入社会的时候为自己增加不小的筹码，在未来的社会竞争中争取脱颖而出。

拿到毕业证的时候，这边工地的工作也差不多结束，很多同学都打算转行，觉得这行太苦，家里也舍不得。暂时自己还是没这打算，其实自己还是挺喜欢这一行的，工作更加灵活不死板，尤其是自己选择的大学专业，自己有没有在其它方面有所长。可能，在实习的时候是比较苦，工作环境也不太好，特别是回报低，但是，最苦的时候不是熬过去了吗？再走出去，我们就是有了一年工作经验跟过至少一个工作项目的有了一定资本的从业人员，相应的各种待遇也会提高。而且，我相信，只要踏实，上进，勤劳，在同一行业坚持几年就一定会有所成就的。为今之计，只有坚持、坚持再坚持！学习、学习再学习！争取在自己的工作领域站稳脚跟并取得一定发展。

千言万语也只能尽在不言中了，但是对于你们的感谢是真心实意的。感谢陪我修筑这条路的所有同事，在我严重缺乏实践经验和专业知识的时候，能耐心解答我的疑问并耐心的讲解一些基础知识。

特别感谢我的师傅和师姐。师傅没有计较我的常常犯错，而师姐则常常在我失落的时候开解我鼓励我。

感谢陪我走在路上的老师和同学，是你们让我的大学生活不寂寞，不孤单。

特别感谢，辅导员陈晓老师，领我们走进大学的校门，陪伴我们度过“痛”并快乐的军训生活；辅导员陈晓老师，很忙但是依然关心

我们的生活，相信你身体会越来越健康；辅导员段金华老师，有点严厉确真的是尽心尽责的好老师；感谢指导老师韦志文老师。

特别感谢班里的寝友，陪我大学以来的快乐和忧伤。原谅我以前在寝室的小懒惰，开解我现在在外面的小委屈。真的都是极好的人，相信我们的未来也是极好的。以后有了自己的家也不能忘了外面曾经的家喔！

感谢给给我支持和力量的亲友，是你们的关心让我的心暖暖的，即使冬天走在路上也不觉得冷。

特别感谢我的爸爸妈妈和舅舅，你们的爱是支持我不断战胜困难，给予我不断向前的的力量的源泉。因为有了你们的爱才让我坚持的，无谓的向前迈进。

感谢所有爱我的和我爱的人，感谢脚下的路，也感谢自己，感谢一切值得感谢的，将来我也会尽最大的努力，以实际行动表达来对你们的谢意。

**幼儿园实习个人总结篇五**

作为一个应届毕业生，刚开始总是要经历一次实习工作，以下提供一篇关于大学生毕业实习个人工作总结，希望可以给您帮助!

今年3月份，我正式走进实习单位开始了自己人生中的第一份实习工作。由于我是应届毕业生，本身对具体实习科目和工作都知之很少，由老师傅们带我学习，以师傅带徒弟的方式，指导我的日常实习。在老师傅们的热心指导下，我依次对公司的基本工程、工程结构、信息化实施进行了了解，并积极参与相关工作，注意把书本上学到的土木理论知识对照实际工作，用理论知识加深对实际工作的认识，用实践验证大学所学确实有用。以双重身份完成了学习与工作两重任务。跟公司同事1样上下班，协助同事完成部门工作;又以学生身份虚心学习，努力汲取实践知识。我心里明白我要以良好的工作态度以及较强的工作能力和勤奋好学来适应公司的工作，完成公司的任务。简短的实习生活，既紧张，又新奇，收获也很多。通过实习，使我对公司概况和工程细节有了深层次的感性与理性的认识。

在公司我主要的工作任务是现场勘察，计算工程量，制作工程施工计划，现场调研等都是公司的重要活动，决定了公司工程的区域性分配情况，以及每个分公司能够完成工程等情况.由于缺乏经验，我在期间做数据统计的时间走了很多弯路，给同事的工作带来了很多麻烦，但是我们经理没批评我，而是让我继续认真的把事情做好，我很受鼓舞，同时也很努力的去把事情做好。

实习生活，感触是很深的，提高的方面很多，但对我来说最主要的是工作能力的进步。毕业实习主要的目的就是提高我们应届毕业生社会工作的能力，如何学以至用，给我们1次将自己在大学期间所学习的各种书面以及实际的知识，实际操作、演练的机会.自走进实习单位开始我本着积极肯干，虚心好学、工作认真负责的态度，积极主动的参与施工现场调查、质量跟踪、工程量计算、以及对企业的各种工程的了解，对企业分公司的熟悉，让自己以最快的速度融入公司，发挥自己特长.同时认真完成实习日记、撰写实习报告，成绩良好。实习单位的反馈情况表明，在实习期间反映出我具有较强的适应能力，具备了1定的组织能力和沟通能力，能很好的完成企业在实习期间给我布置的工作任务。

实习收获，主要有4个方面：

1、通过直接参与企业的运作过程，学到了实践知识，同时进1步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高，圆满地完成了本科教学的实践任务。

2、提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了1些宝贵的实践经验。

3、学生在实习单位受到认可并促成就业。并为毕业后的正式工作进行了良好的准备。

通过实习，我对我国房地产行业品牌的发展有了大致的了解，也准备在实习结束后，借回校的机会，抓紧时间，学习更多相关的理论知识，提高自己的专业水平，为正式工作准好准备思想上的转变，我本次实习还有的收获是通过自己的观察和与同事的交谈思想有一个很大的进步，人生的价值观。我一直以为现实生活中人都是为了金钱在活，为金钱在工作，几乎没有人在为除金钱之外的事情在努力，而这些金钱的拿来干嘛呢?要买房子，要买车子，要享受生活……记得在和公司领导的依次交谈中他说过这样1句话：“一个优秀的男人，所追求的就是房子这么简单?他所追求的是能呼风唤雨!”的确，一个优秀的男人所追求的就是表面上的东西吗?“钱多少无所谓，关键在于一个人的档次问题!”档次?什么是档次，就是你素养，你所懂得的，你所成就的……很多，这些才是真正的实力，这些才是一个优秀的男人的所要追求的，作为优秀的男人更多应该追求深层次的东西，一个人要有他自己的内涵!从一开始赤裸裸的来，到现在即将沉甸甸的回去，惟有短短的两个月时间，就让我如此受益匪浅，如此感慨万分!

**幼儿园实习个人总结篇六**

从2月23号来到我的母校xx县一中开始了我的实习生活，现在实习马上要接近尾声，回首这四个多月的教师生涯，我成长了不少，也收获了很多宝贵的经验。

2月23号那天我提着行囊来到母校的回忆还历历在目，刚刚来到这里时，英气勃发，觉得自己能为母校做点贡献特别得了不起，带着我的热情和激情投入到实习的生活中。刚来到这里，因为对这里比较熟悉，我马上转变了自己的角色，成为了一名人民教师。为了了解一下我要教的这俩个班的学生，我马上就投入到听课状态，这两个班的学生，五班属于很活泼课堂很活跃的班级，六班属于比较安静，踏实的班级，两个迥然不同的班级对于我来说可能是一种挑战，但却激起了我的很大的斗志。

但是第一次上课，我的这种满满的自信心就被打消的片甲不留了，我自信满满的开始了我的第一次上课，讲受精作用，我自认为这节课比较简单，而且我也做好了充分的准备，跃跃欲试。但是第一节课过的相当艰难，我知道第一节课很重要，但是我的指导老师给了我讲课任务，所以我只是做了一个很短暂的自我介绍，从我的外在来看，我的确不像是一位人民教师，站在他们中间几乎显不出来我，所以学生对我产生了很怀疑的态度。第一节课，几乎和学生零互动，零交流，零讨论。所以我开始怀疑我自己的能力了，我一直都很自信，因为我的成绩一直很优秀，没想到教书和学习之间有这么大的差别，第一节课给了我很大的打击，很大的压力，同时也给了我很大的动力，于是我暗暗下了决心我要证明我自己能行。

第二天我就给自己先设置了一个短期的计划，无论讲什么课，我都要先听至少两位老师得课，再来设计自己的课。刚开始去听课，真的是什么都不懂，也不知道怎么听课，于是我找到指导老师，向他询问怎么听课，他对我进行了指导，我自己总结了一下怎么去听课。对于我这样的新老师来说，去听课，主要就是去听这个教师的教学设计和教学思路，所以在记听课录时，应该尽量的将这节课的教学内容记录下来，再通过对比整理出自己的讲课思路。通过这样一步步地改变和努力，我的教学思路越来越清晰，在教学设计上，和学生的互动也越来越多，实习中期以后我就开始放手，将上课的学习任务分配给各个小组，并与小组展示每节课的学习成果。

这样的一点一点的努力让我越来越受我的学生的喜欢，我也开始和学生之间进行沟通交流，课下找一些同学谈谈心，说说他们的现状，同时也接受他们给我的意见和建议。我的教师素养在这实习的前两个月有很大的提升，就源于当初学生对于我的不信任激起了我很大的斗志。

由于五班比较活泼，上课的时候也就比较乱，所以平时和他们的沟通交流比较多，而六班比较安静，上课状态比较不错，所以我忽视了和他们的交流，其实六班对我的认可程度并不像我想的那么的高。这种直接的效果就在期中考试的时候体现出来了，我所教的俩个班在六个普班中，五班排第二，六班排第四。在平均份上也有一定的差距，我的教课状态一直都是在六班要比五班好，因为六班比较安静，但是结果很让我意外，我分析了一下原因，主要在于我和六班的沟通太少，不了解他们的状态，也没有得到他们的建议，可见，教师能够走进学生是多么重要。

期中考试的结果给让我增添了不少信心，同时我也在发现自己的不足，希望在接下来的日子里不断的改善自己的缺点，使自己变得更加优秀。

实习的最后阶段，我并没有松懈，而是更加希望自己能够在仅有的这俩个月个进一步提升自己的教师技能。在后半个实习阶段，我经常将自己的常态课录成视频，自己反复观看来发现自己的不足，并找出提升自己的方式方法，这个效果也不错，只有自己再看自己的真实讲课状态时，才会发现真实的自己是和自己想象中不一样，有所差距的，只有自己不断发现自己的缺点，才是自己真正的成长。

随着和我的学生们越来越熟悉，他们更加喜欢我的同时，一个更大的问题出现了，他们在我的自习课上更加的随意，更加的肆意妄为，完完全全失去了我的威慑力，因此，自习课的时候也就乱了起来，这个成了我后期很头疼的问题，我和班主任和指导老师交流，他们告诉我，实习的老师情况都差不多也没有什么好的方法。我有些失落，决定自己探索出一条新路。我首先选择的是和其他老师一样，“发脾气，以示警告”，但那经过我的实验，证明这是最最不明智的选择。我还选择了“杀一儆百”的方式，意思就是挑出一个典型，把他单独叫出去，进行批评教育，并给予他们自己想出的惩罚方式，效果还不错。第三个方法，就是和他们“斗智斗勇”，我看自习的时候选择一种游戏的方式叫“看谁忍得住”，意思是谁要是忍不住和别人说话，俩个人同时受惩罚，给大家表现节目，他们最害怕表现节目了，所以一般都可以忍着，不说话，效果很好。

转眼实习的生活就要结束了，自己在这段时间真的是收获很多，我为我当时选择顶岗实习刚到很高兴，正是因为拥有这样的一段经历，让我在真正毕业之前，得到了一次这样的锻炼，无论是教师技能，还是教师素养，这些东西是单纯靠理论知识不能填充出来的。实习的生活很精彩，也很丰富，现在要划上一个句号，真的很不舍，感谢那么可爱的高中生伴我度过这一个学期，实习的这一段经验会永远记在我的心间。

**幼儿园实习个人总结篇七**

转瞬间，来到新桥中学工作已将近一年的时间了。一年对于整个历史长河来说，只但是是沧海一粟，对于人的整个生命来说也只但是是几非常之一。但是，一年对于我这个刚刚走入社会的同学来说都能够用好处非凡来概括。在这近一年里我深刻体会到了做老师的艰辛和欢乐，我把自己的青春倾注于我所钟爱的教育事业上，倾注于每一个同学身上。以下是我对一年工作的总结

我始终认为作为一名老师应把“师德”放在一个极其重要的位置上，由于这是老师的立身之本。“学高为师，身正为范”。从踏上讲台的第一天，我就时刻严格要求自己，力争做一个有崇高师德的人。我始终坚持给同学一个好的师范，期望从我这走出去的都是合格的同学。为了给自己的同学一个好的表率，同时也是使自己陶冶情操，加强修养，不断提高自己水平。今后我将连续加强师德方面的修养，力争在这一方面有更大的提高。

在教学预备上，新老师面临的最大问题是不熟识教材，不了解重、难点，也不明白就应怎样上课。对此，工作之初，我的心里非常焦急，生怕由于课上得不好而影响了同学对学问的把握以及对这门课的爱好。但是，我也坚信“万事开头难”。所以，我每次都很仔细的备课，查阅资料把自己的教案写好，由于写好教案是上好课德前提。

我有幸能得到一位教学（阅历）非常丰富老师梁义红老师的指导，他在教学方面给我提出许多珍贵的推举，从他身上我学到了许多有用的东西。由于自己教学阅历不足，有时还会在教学过程中遇到这样或那样的问题而不知如何处理。因而我虚心向老老师学习，力争从他们那里尽快增加一些珍贵的教学阅历。这些使我个人应付和处理课堂各式各样问题的潜力大大增加。为了把自己的教学水平提高，还常常网上找一些优秀的教案课件学习，还争取机会多出外听课，从中学习别人的特长，领悟其中的教学艺术。

在从教学理论方面。我在课余时间阅读了教育学理论的教学参考，而且还借阅超多有关中学数学（教学（方法））的书籍，博采众家之长为己所用。在让先进的理论指导自己的教学实践的同时，我也在一次次的教学实践中来验证和进展这种理论。

我在做好各项教育教学工作的同时，严格遵守学校的各项（规章制度）。处理好学校工作与个人之间的关系，晚上也尽量到校，为同学解决学习上的问题。

“路漫漫其修远兮，吾将上下求索”。作为新老师，我唯有以最充分的预备、最大的努力去迎接新的挑战。

**幼儿园实习个人总结篇八**

毕业实习是我们大学期间的最后一门课程,不知不觉我们的大学时光就要结束了,在这个时候,我们非常希望通过实践来检验自己掌握的知识的正确性。并通过社会实践，熟练技能，了解艺术设计机构，其部门、日常业务活动、整体状态。从中认识到艺术设计活动与人力、资金、社会的关系。因此，我来到厦门xx贸易有限公司，在这里开始了我的毕业实习。

在结束本学期的课程后我就开始寻找一家设计公司去实习，因为仅仅通过在学校所学理论知识是远远不够的，这就需要我们去实践，走进公司，将所学理论与实践相结合，经过长时间的寻找终于20xx年12月01日，我应聘到厦门xx贸易有限公司进行了为期12个月的实习活动，进行学习，任职平面设计。

第一天上班，因为不熟悉上班路线的交通情况，为了不迟到我早早的起床。到了公司时间安排刚刚好。进入公司的时候，不知道该做些什么，什么也插不上手，只是这里看看，那里逛逛，与经理进行了简单的面谈之后，并没有给我留下过多的任务，先让我熟悉一下环境，了解了一下公司的状况，包括其规模、部门、人员分工等。闲着的时候就试着用photoshop软件模仿教程做一些简单的图片，说实话我以前在学校的时候也这样做过，不过效果没有这么好，因为以前一遇到难的或不懂的就停下来不做了，而现在有老师在旁边，有不懂的就问，这使我受益匪浅。紧接着当然就是跟同事做了一个简单的自我介绍，他们的激情与热情，让我在这里感受到家一般的温馨和快乐，我相信我的选择，这里将会是我人生的另一个起点，我会好好向他们学习、请教的。

俗话说万事开头难，所以既然决定在这里了就因从基层开始做起，于是乎我就开始学习了解印刷中纸张的种类、每种纸的不同用途以及常用纸张的规格。印刷是设计中重要的一个环节，是让设计师的想法和创意转化成现实的一步，因此需要做一些重要的学习与了解。

我了解到，在印刷中，我们需要注意牢记客户所需的纸张的大小规格和图片分辨率等，因为这是一切创意的基础。设计既要有创意又要严谨，既要从小中见大又要从大中体现出细致和创意，这是公司经理给我上的第一堂课。并告诉我刚刚踏入社会从事设计行业需要学习与了解的还有很多，不要浮躁静下心来慢慢学，时间久了，看得多了、做得多了、听得多了，自然也就慢慢上手了，经验就是这样累计起来的。然后我回到我的位置上对同事做了一个简单的自我介绍，公司同事都特别热情，我暗暗下决心一定要多向他们多虚心学习。

我和同事们一起参与平面设计工作，开始的时候总觉得自己学历很底，没有受过正规系统的学习，审美也很有问题，又没有工作经验，而他们的教育水平明显高于我，他们的能力也理所应当在我之上……因此，在了解完基本工作流程后我开始接手负责一些比较琐碎的设计任务。还没有真正地参与到比较完整的活动策划之中。经过几天的磨合，自己有的缺点和不足，开始慢慢呈现，在校的时候由于实际锻炼的机会比较少，在软件操作上还是不够纯熟。而且对于客户的要求并不能立即做出反应而他们如鱼得水，做的东西很适用……他们较之于我掌握了更多更实用，更现实化，应用化的东西。而我只是在书本上纸上谈兵.自然还待讨教和学习，再之我的专业又不对口，什么都脦从新学起，学习起来还是挺累的。

不过这个问题其实也很普遍，像我们这样刚毕业而学历又不高的，很难找到专业对口的工作，所以平时还是多学点对自己以后找工作还是有点帮助的。

但同时这也是幸运的，来到这里正好锻炼一下自己，现在出错还不打紧，以后就没这机会学习了，所以我要好好把握，努力学习并学以致用。通过前几天的工作实践，基本的了解了公司的设计流程。首先是客户提出要求，然后设计主任根据客户的需求程度，结合每位设计师的设计特点，合理的分配任务，尽量发挥出每位设计师的优点，让设计做到尽量让客户满意。而有的客户会盯着设计师把设计任务做完，往往这种方式基本上是按照客户的意愿做出来，很容易造成设计缺乏创意与创新，因为大部分的客户还是不了解设计的，他们更多地追求设计时效性，明艳、鲜亮的色调是客户的首选，因为他们认为这样会更加吸引消费者的眼球。而这种基调如果把握不好，就会造成设计的庸俗化。

经过了几天琐碎的设计任务的锻炼，使我学到许多在书本中无法涉及的内容。学到了在学校所不能学到的东西，学会了怎样与客户交流，怎样揣摩客户的心理，锻炼了自己的交流能力，认识到了设计的一般流程，在这短暂的实习中学到了很多东西对将来进入社会做了初步的了解锻炼，可谓收获丰厚。因为工作就是与客户直接接触，我们工作的目的就是要让客户满意，当然在不能缺乏创意的同时，还要兼顾它在市场上的时效性。并不是说，有创意的设计就一定适应市场的竞争，这就涉及到设计的营销与管理的重要性。如何让设计达到预期的市场效应，首先就要对所涉及到的市场进行剖析性分析，找到最恰当的目标消费群，进行市场定位，然后确定项目的核心，一切设计行为都围绕着核心概念展开，这样才能使策划项目不偏离市场。

经过几天的基础训练，老师终于让我参与他们正在进行的设计项目，让我跟着学习也锻炼一下自己。公司给了我一个设计的任务。一开始我们设计出的作品并不能符合主观的要求，未能达到很好的效果。经理看过我的方案后，要我进一步去了解这间机构的性质和作用，要做出更加符合机构精神的设计，我逐渐从中懂得了一些做设计技巧和该注意的问题，要联系实际，要做出有档次的感觉。同时也意识到了由于在学校实际锻炼的机会比较少，在软件操作上不够纯熟。想法也不够偏商业化，而且对于客户的要求理解不够透彻，需要学习的地方还有很多。纸上谈兵终究是偏离现实的，要想真正理解设计，就脦脚踏实地的学习，虚心求教，很多看似理解了，实行起来未必跟想象的一样。

在那之后，我还陆续参与了几个设计。与同事之前的合作让我学到了很多他们的处事方法和设计技巧。每完成一个设计都有说不出来的成就感，也同时感觉我学到很多东西，大大的增强了我学习设计的积极性。

在公司短短几天的工作里。我基本了解公司的设计流程。首先是设计师接到经理分配的任务，客户沟通交流，理解客户的需求。然后设计师进行设计工作，定下初稿或样板，在客户审阅后提出修改意见，最好多做几个方案让客户选择。最后经过经理审阅后，最后提案定稿、送印。

我在实习的过程中学到了许多课本上无法学到的经验，因为在学校中我们的创意和设计都只局限于作业之中，但如果在公司里，我们的创意还必须得到客户和经理的认同，这是严格许多的。我们必须尽量发挥自己的创意，同时也要兼顾客户的要求和市场的效益。要多与客户沟通，多向主管询问意见，多向身边同事请教。从多方面学习知识不断丰富自己，让自己不断进步。并运用校内所学的知识，同时也要兼顾客户的要求和市场的效益。多与客户沟通，多向主管询问意见，多向身边同事请教。学习作为一个平面设计师的职业规范和素养;视觉设计能力、美工基础，色彩搭配能力等。从多方面学习知识不断丰富自己，让自己不断进步。

在平面设计实习期间，让我真正的了解到一名合格的平面设计师不是那么容易做的，从事平面设计这一行业需要掌握很多知识。在短暂的实习过程中，我深深感觉到自己所学知识的有限和在实践过程中的专业素质的欠缺。从刚开始的无从下手，茫然不知所措到参与设计，才发现与现实间的差距。“知耻而后勇”，这让我决心在接下来的学习中努力提高个人专业知识，联系专业实际，只为将来在平面设计行业中走得更稳更远。

从学习中也让我更深刻的了解设计行业的个性和潜力。而作为将来的设计者其中一员，不仅要将设计的理论掌握好，更要充分的去认识市场、了解市场。作为一个设计师，要不断地开拓思路去填补设计者与管理者之间的鸿沟，让设计与市场更加融合，使设计更加市场化、市场更加设计化。很感谢学校和厦门xx贸易有限责任公司给了我这次学习机会，让我学到了许多，现在要做的是把剩下的课程学好，为以后的设计道路做好充分的准备。

在实习过程中，我深深地感受到作为设计师通常缺乏足够的市场和管理上的经验，做出的设计作品经常会与市场经济脱节;而作为管理者通常缺乏设计基础和审美能力，往往为了追求市场效益，过多地拘束设计师的思维与创新，忽略了设计要素的重要性，造成了设计的庸俗化。通过这次踏出校园，进入社会的实习，可以把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，以便能够达到拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加理论知识在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力。

我觉得平面设计并不是一门潇洒的行业，不是别人想象的那般轻松。我深深的体会到拥有丰富的知识是一个优秀平面设计师的必备素质。所以，在以后的日子里，我还仍有很多书要看，很多东西要学。再者，平面设计行业是一个需要不断创新的行业，平面设计师不仅要有专攻而且还要博闻强识。

这次的实习对我来说受益匪浅，让我学会从客观的角度来审视自己的作品，在审美方面更加成熟。而在公司，与同事相处，让我学会如何别人打交道。与领导交流，让我学会设计师应有的职业道德。从实习中也让我更深刻的了解设计行业的个性和潜力。而作为将来的设计者其中一员，不仅要将设计的理论掌握好，更要充分的去认识市场、了解市场。作为一个设计师，要不断地开拓思路去填补设计者与管理者之间的鸿沟，让设计与市场更加融合，使设计更加市场化、市场更加设计化。这些经验都让我得到了成长，让我在以后的工作中更加成熟、更加顺利。

平时在工作之余，经理也时常在谈话中教育我们如何成为一个设计师、如何做人。当我们出来社会实践，首先要明确自己的价值、自己能为别人创造什么，其次也要了解对方、了解别人的需求。设计师最重要的就是创造力，因为只有创新才能使事物升值。除此之外还要有自我学习的精神，在不断地自我升值中积累资本，提升自我人格的魅力。要不骄不躁、勤勉自励，思想上有追求。当然休闲之时也不会忘记跟大家聚聚，聊聊天，偶尔参加也娱乐活动丰富生活也能增进彼此间的感情。

**幼儿园实习个人总结篇九**

不知不觉已实习工作了一个多月的时间。在这一个多月的实习中，我感受到的是领导无微不至的关怀、同事们团结奋发的干劲。在领导的关心支持下，在同事的热心帮助下，我很快适应了环境，适应了新的工作岗位。但是，有一些不足需学习改进。现在我将一个多月来的实习情况作一总结。

我深刻地认识到，新环境、新领导、新同事、新岗位，对我来说是一个良好的发展机遇，也是一个很好的锻炼和提升自己各方面能力的机会。在工作初期，我认真了解了公司的发展概况，学习了公司的规章制度，也从多方面努力摸索工作的方式、方法，积极锻炼自己的工作能力，力求尽快完成自身角色的转变，以崭新的姿态迎接新工作的挑战。

我严格遵守公司的规章制度，认真履行行政文员的职责。尊敬领导，团结同事。蹋实工作，努力做好自己的本职工作。把学到的专业知识努力应用到工作中。工作期间以“细心”为准则，勤思考，勤学习。我主要从事的是办公室的日常行政工作。办公室对我来说是一个全新的工作领域。作为办公室的一员，我清醒地认识到，办公室是总经理室直接领导下的综合管理机构，是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽，是推动各项工作的既定目标前进的中心。

办公室的工作千头万绪，有文书处理、档案管理、文件批转、会议安排、迎来送往等。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错。在行政经理的帮助和支持下，我基本上做到了事事有着落、件件有落实。

一个多月来，在行政经理的指导下，我基本上保证了办公室日常行政工作的有序运转，上级文件的处理、传阅，以及其他部门需要协助的一些事情都做到了及时、准确、无误。同时，也积极主动地完成了上级领导交办的其他事情。

1、初到公司，感觉每天都疲于应付工作。尽管如此，但是我在很多方面都得到了领导、同事的正确引导和帮助，所以我在较短的时间内适应了新的工作。

2、缺乏创新精神。不能积极主动地工作。而是被动消极地适应工作需要。领导交办的事情基本上都能完成，但自己不会主动牵着工作走，很被动。忙碌于日常小事，工作没有上升到一定高度。

3、工作不扎实。作为一名刚刚踏入社会的大学生，身上缺乏青年人应有的朝气。自身存在懒于动手的毛病，不能专注于工作学习，很多知识虽然了解但却不精。

：

在今后的工作中，我将努力改正自身缺点，以更大的热情投入到工作中去。首先，加强学习，主动学习。身处当今知识经济时代，必须时刻学习才能不落伍，所以我将把加强学习，和树立良好的职业道德，以严肃的态度，饱满的热情，严格的纪律，全身心地投入学习，为我的工作积累必要的基础知识和基本技能。其次，改进工作作风。作为办公室的一名工作人员，我将热情、主动地做好自己的本职工作。再次，提高工作能力，勇于创新。虽然办公室的工作琐碎、繁杂，但是我将从多方面努力进一步提高自身的工作能力，以积极的心态面对每天的工作任务。同时，我也将注重锻炼自己的应变能力、协调能力、组织能力以及创造能力，不断在工作中学习、进取、完善自己，以便更好地完成自己的本职工作。

以上是我一个多月来实习的总结。“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，希望在今后的工作中我将努力奋斗，克服自己的缺点，弥补不足，争取做得更好。

**幼儿园实习个人总结篇十**

通过实习，使理论联系实际，使我们接触到与本专业相关的实际工作，培养和锻炼我们运用所学的知识，去独立分析和解决问题，并对学生有了更多的了解，对教师的工作有了更为真实的体验，这些都有利于今后更快地适应新的工作环境。

通过实习，同学们增强了教师的责任感和荣誉感。教师承担着“教书育人”重任，因而是光荣的。因此，备更好的课，讲更多的知识，并且教会学生做人的道理都是我们实习的共同愿望

通过实习，同学们增强了交际能力和表达能力。在和学校领导、指导老师和学生相处的过程中同学们提高了自身的交际与沟通能力，并学会了用诚信、谦虚、好学和负责的态度解决各种问题;而一节课45分钟讲下来，也极大地锻炼了同学们的口头表达能力。

通过实习，提高了我们的教学能力和综合素质。实习是全方位的实战训练，在艰苦的环境中锻炼了我们的身体素质;在教育教学中提高了我们的专业素质;在文明教育中完美了我们的人格素养.

通过这次实习，同学们普遍感到自己在很多方面都有了提高。直接参与教学工作，学到了实践知识，使理论与实践知识都有所提高，圆满地完成了本科教学的实践任务，提高了实际工作能力同时，可以检验教学效果，为进一步提高教学质量、培养合格人才积累经验，为将来就业取得宝贵的经验，并为自己能顺利与社会环境接轨做准备。

这次实习使我得到很大的锻炼，一方面，积极地进行学习和积累;另一方面，在为学生传道授业解惑中，领悟到了一名人民教师的责任和使命. 六周里，同学们在教学认识、教学水平、教学技能以及为人处世等方面都受到了很好的锻炼，向社会展示了百院学子的良好素质，也为今后的工作打下了良好的基础。

教师，教书育人，既要教书，也要育人，在见习过程中，我首先熟悉初一年级的教材，在此基础上，再听指导教师和其他有经验的教师上课，学习好的教学方法和教学理念，感受优秀教师的教学风采，听完课后自己再将听课笔记整理成教案，使自己融会贯通;与此同时，我认真批改作业，并去熟悉初一10(10)班学生的基本情况。

经过了前两周的听课、试讲后，第三周便开始正式上课，第一次感觉自己所学的知识派上用场。上一节课，看起来简单，可其中每个环节又有很多小细节。

初次教学时，应尽量把知识体系完完整整地写下来，即使是很小的，你自非常有把握的，你都应该把它写下来，以免到时候的紧张而遗忘知识，给你的课堂带来缺憾。

在实习中，我采取讲授法，一共上了八节课，课堂上若学生对我的提问有所反应，就是对我最大的回报。因此，在课堂上必须注意学生的反应，即时对他们的疑问作出解答，使上课内容能够按时完成。

近年来，我国数学课堂教学改革的浪潮此起彼伏，加强和指导学生之间的合作就是一个很有意义的问题.我的指导老师第一节课就把学生分成4-6人一组讨论，需要说明的是，并不是说建立起了学习小组，在课堂上进行了几次小组讨论学生就能进行真正意义上的合作学习，教师应对学生之间的合作学习作细致的组织工作，对学生的合作学习进行必要的指导，对小组之间的活动情况组织有效的交流，以此来提高小组活动的效率。初中阶段学生数学学习成绩两极分化呈严重趋势，后进生所占的比例较大，这种状况直接影响着大面积提高数学教学质量。原因有：

(一)缺乏学习数学的兴趣和学习意志薄弱是造成分化的主要内在心理素。对于初中学生来说，学习的积极性主要取决于学习兴趣和克服学习困难的毅力。

(二)思维方式和学习方法不适应数学学习要求。主要是教师没有很好地根据学生的实际要求去组织、指导学生掌握有效的学习方法，促进学生抽象逻辑思维的发展，提高学习能力和学习适应性 .

所以教学中要培养学生学习数学的兴趣、教会学生学习并建立和谐的师生关系。

(一)多找资料、趣事吸引学生注意力，引发他们的兴趣，这些都是有效的技巧，使学生对本课程产生兴趣。

(二)要多主动和学生进行沟通，了解学生掌握知识的情况，这样有利于针对性的对学生进行教育，只有沟通、了解，才能更好地解决问题。另外，有些学生基础较好，加强师生间的沟通就能更好地引导这些学生更好地学习。

(三)对于一些数学题，学生都不知如何入手去解，他们没有形成解题的思维习惯，为了让学生更好地解题，我把解题的方法进行总结，分为几个简单的解题步骤一步步地解题。

批改作业时，针对不同的练习错误，指出个性问题，集体订正共性问题。鼓励学生独立作业的习惯，增强学生的分析能力，对激发学习的兴趣有较好效果，最后分析错误的原因，改进教学，提高教学的针对性。

经历了一个半月的实习生活，让我体会一名教师的酸甜苦辣。回顾和学生们一起走过的日子，深感如今学生的能力一代比一代强，要求也越来越高。因此，要想在学生中树立起好老师的形象，还需要走一段不寻常的摸索之路。

**幼儿园实习个人总结篇十一**

20xx年12月初，我和同事小徐、小方一道，被安排到常州邮政局进行为期一个月的学习和锻炼。选择常州邮政局作为我们岗前实习的最后一站，体现了省公司领导的一片良苦用心——尽管常州在全省十三个地市中所辖面积最小，但常州邮政局的业务发展规模和水平却丝毫不逊于其他地区，尤其是函件和物流业务，在省内乃至全国都闻名遐迩。其先进的管理理念、创新的营销思路和务实的工作方法，不仅为常州邮政局带来了丰厚的业务收入，也在一定程度上为省内其他地区的邮政管理团队做出了表率。这样难得的实习机会，对即将正式步入职业生涯的我们将大有裨益。

抵达常州邮政局的第一天下午，市局领导召开座谈会，热情地迎接我们的到来。刘福林局长向我们简要介绍了常州邮政局的基本情况，包括其各项业务规模、业务收入、职工结构和数量等，使我们对常州邮政局的总体发展状况有了大致的了解。刘局长还提出了对我们的殷切希望：尽管我们三人在常州邮政局的实习时间只有一个月，但希望我们能和这里的员工们融为一体，把常州邮政局当作自己的“家”。陈局长、徐局长、王局长和郑局长以及经营服务部的潘主任也向我们表示了热忱地欢迎。

为了能够充分、有效地利用一个月时间，我们和人教处的褚主任共同商议出了一份实习计划表：以周为单位，我们将分别前往经营服务部、函件局、物流局和速递局等几个较大的专业部门进行实习。

在常州邮政局实习的第一周，我们来到了经营服务部下设的大客户服务中心，跟随大客户部经理走访了其分管的分局和支局（据了解，常州邮政局采取支局上设分局的管理结构，这在省内是独一无二的）。带我的夏怡经理分管城南分局，这是距离常州市中心最远的一个分局，距无锡仅有十来公里。我们驾车来到了位于武进区雪堰镇的雪堰支局。支局长朱国栋拥有十年的邮政工作经验，从投递员到支局长，他一直踏踏实实勤勤恳恳，工作表现十分出色。因为曾在邮政一线工作过的关系，他对于基层营销、客户营销有着自己独到的见解。他说，做投递员的时候，很多人担心协储任务完不成，可他从来不发愁，因为他的客户总能心甘情愿地将存款交给他。“这是因为亲切和信任。对客户营销，不能只是在有了任务和指标的时候，更多的努力要放在平时。其实，每一个和客户接触的机会，都是营销的好时机。投递员是和客户接触最频繁的一群人，他们服务态度和质量的好坏，直接影响到客户对邮政企业的印象。如果我们能在这方面多下一点功夫、多动一点脑筋，有时候就会产生意想不到的效果。我以前做投递员的时候，就总在思考怎样拉近和老百姓之间的关系。有时天太热了，我会主动说一句：‘大妈，能给我一杯水喝吗？’从来不会有人拒绝我，因为投递员是人，老百姓也是人，从情感上打动他们，比单纯地推销产品有用得多。”听了这番话，我感触很深。我想，朱局长不一定学过什么高深的营销理论，但他已经从实际行动中，恰如其分地使用了“终端营销”和“情感营销”这两个绝佳的营销工具。而这，也正是我作为一名刚刚入局的大学生所要学习和效仿的——将理论更好地运用到实践中去。

在市函件局实习的一周，可以算得上最有趣的一周，因为我们三人被安排负责常州市少儿书信大赛的初审工作。在审稿的过程中，小朋友们稚嫩的话语常惹得我们捧腹大笑。

此次少儿大赛的主题是“小伙伴，我想对你说”，目的是鼓励小朋友通过书信的方式，向小伙伴们说出心中想说而又未说的话。有的小朋友向远方的好友倾吐思念之情，有的小朋友向身边的同学道以诚挚的歉意，还有的小朋友向素未谋面的残疾儿童、山区儿童表示关心和慰问。无论内容如何，书信比赛都让小朋友们了解和熟悉了书信这样一种传统的沟通方式，使他们学会了通过写信来交流情感、交换心得。从营销学的角度，我十分赞成这样的营销方式，它不仅能为邮政带来一定的业务收入，还具有较高的公益性和社会价值。更重要的是，它能为我们提供许许多多的潜在客户。对于邮政企业来说，青少年是一群不可小觑的消费群体，让他们从小就建立使用邮政服务的意识，有利于培养其以后的品牌忠诚。中国移动在若干年前推出“动感地带”这个子品牌，主打青少年学生市场，也正是出于此方面的考虑：做市场要趁早。对于消费者来说，谁最早进入他的心智，谁就最有可能占据有利位置。营销学中的“第一”法则告诉我们，百分之百的人们都会记得“第一名”，却很少有人记得“第二名”。中国邮政要想改变消费者心目中传统、守旧的固有形象，树立品牌好感，不能只将眼光局限在现有的客户上，还要培养潜在的目标客户。所以，少儿书信大赛无疑是一个良好的开端。我们要以此为契机，深入开展多种形式的营销和宣传，为邮政企业的可持续发展奠定坚实的基础。

常州物流局拥有一

个十分年轻的团队，但论起物流业务的运作与管理，团队的成员们个个都堪称高手。蒋燕子局长就是典型代表。这位思维敏捷、行动干练的女局长，自常州物流局成立以来，投入了巨大的心血，付出了许多艰辛，终于将常州物流局打造为全省乃至全国最具知名度和影响力的专业局之一。新科电子、亚邦药业、中国移动这些大客户的项目组就设在常州。除此之外，常州物流局还担负着雅芳、玫琳凯等大客户的相关物流工作。在物流局实习期间，我们跟随项目组成员分别前往了新科、亚邦，了解那里的工作流程和运作机制。作为一个新兴的专业，邮政物流从诞生伊始就秉承着一个现代化企业的运作理念，操作规范而又勇于创新。尽管目前邮政物流专业总体上还未能实现扭亏为盈，但我们相信，邮政物流业的发展前景是非常光明的，因为我们可以改善和发挥的空间还十分巨大。

在常州邮政局实习的最后一周，我们来到了位于火车站附近的邮政速递公司。速递公司的曹经理向我们介绍了常州邮政速递业务发展的主要情况：07年常州速递公司制定了6200万的年度总目标，在“一超两确保”思想的指导下，目前城区已经提前一个月完成了任务。这是可喜的一面。但与此同时，速递专业也存在一些难以解决的问题，其中最主要的就是网络建设投入不足，导致投递时限难以保证。例如，常州有很多出口国际市场的纺织企业，它们对于速递业务的需求量很大，这本是ems的一大发展商机。但进口国对于纺织品运输时限的要求往往也很高，尤其像日本一类的国家。近年来，常州邮政速递公司不断加快东京次日递、大阪次日递等路线的运输时限，但还是不能保证百分之百的有效率。“客户一旦流失掉，就很难再回头。我们希望邮政企业今后能够加大运能，以最优质的服务来留住我们的客户。”曹经理如是说到。

在投递方面，常州邮政速递公司实施揽投结合制度，一方面加大对于投递员的素质要求和提高ems的服务质量，另一方面鼓励投递员多劳多得，创新收入结构。为了能够更真切地体会到邮政速递的专业服务，我们坐进了邮车，跟着驾驶员一起递送和揽收起了邮件。下午三点半，投递员们将各自段道上的邮件整理和排列好后，堆上邮车便开始了马不停蹄的投递工作。用“马不停蹄”这个词来形容他们一点也不为过，因为除了开车以外，他们几乎都是跑步前进的。就是这样紧凑的节奏，也差不多要一直忙活到晚上7点左右。这一切，都是为了最大限度地保证ems的投递时限。因为对于ems来说，时间就是生命，谁最快，谁就最能赢得客户。

一个月时间一晃而过，转眼间我们又回到了南京，回到了我们真正的工作岗位上。5个月的实习，对我来说是毕生难忘的。感谢省公司领导给予了我如此珍贵的学习和锻炼机会，感谢曾经指导我、帮助我的各位同事、同仁们，感谢一直陪伴在我身边的四位好伙伴。因为你们，我对江苏邮政的前景充满信心。在今后的工作道路上，愿我们携手共进，为江苏邮政一同创造更加和谐、美好的未来！

**幼儿园实习个人总结篇十二**

转眼间我一个学期的实习工作已经结束，这段时间里我们从学生一下变成了教师，以往感觉十分不适应，可是经过一段时间的实习锻炼，使我完成了由学生到教师的主角转变。回想这一学期的实习工作还历历在目。

回想我刚到我的实习学校林口中学时，看着陌生的学校，操场，教学楼以及陌生的面孔，我既紧张又兴奋。一路走来，颇多留恋，诸多感慨。在实习期间，我既是学生，又是教师。作为学生，我虚心求教，不耻下问;作为人师，我兢兢业业，倍感骄傲。我付出了很多，同时收获了更多。

十年树木，百年树人。实习期间，我以做一名高素质的优秀体育教师为目标，全面严格要求自我，不断追求提高，不断完善自我，不断超越自我。一个学期的实习，使我真正体会到做为一位教师的乐趣，同时，也使我的教学理论变成了现实，使虚拟教学变为真正的应对面的教学。回想这一学期的实习生活，每一秒都充满了汗水和感动。当我漫步在实习学校里，那出自学生一声声的真诚问候掩盖这段日子遇到的所有委屈，最终剩下的仅有数不清的欣喜。

我在实习期间正好赶上学校的广播体操，而我从未接触过这套体操，实习报告网必须从头开始学习，为了尽快适应教学，准确的将这一套体操传授给学生，我经常在休息时间和学校的其他体育教师一齐讨论，研究体操视频，独自练习，虽然开始上课时比较仓促，可是我还是慢慢的适应过来了。来到学校经过短暂的观摩后我独自走上了讲台，虽然刚开始心境异常紧张，由于经验不足和应变本事不强，课堂出现了示范动作不熟练，分解带操动作迟缓，口号不流利，底气不足，但我还是完完整整地把课上了下来。期间我针对出现的问题进行我反思，不断的改善自我，同时也得到了学校其他教师的指点。他们无私的奉献和帮忙，使我体会到了教师这个大家庭的温暖。

为了弥补自我的不足，我严格按照学校的要求，仔细地备课，写教案，进取向其他教师学习，认真把握好每次上课的机会，锻炼和培养自我的授课本事。为了在短暂的实习期间充分锻炼自我，我们主动和学校的其他教师一齐上课，带学生练操，虽然比较辛苦，但当看到学生们作出标准整齐的体操时，心理更多的是欣慰和自豪。

良好班团体的建设必须依靠活动来实现，活动能够产生凝聚力，密切师生关系，使每个学生发挥主体的进取性，这时进行团结意识教育、职责心的教育是行之有效的。针对我们班同学对中考不是很重视，紧张意识不够，学习不够认真和细心的一系列情景，经过一个星期的准备，在期中考试后第一周的周一我主持了这次班会，这是我主持的第一次班会。这次班会的主题是：我很重要。在班会上，首先是举行一个简单的运动会的颁奖仪式。对在20xx年\*\*运动会上获得名次的运动员进行颁奖，对获奖运动员颁奖结束后请运动员对全班同学进行简单的发言。其次是看运动会上的照片，增强同学们的团体意识，为第二个资料做好铺垫。主题班会的第二部分资料是本次主题班会的最主要资料：我很重要。首先是观看\*\*\*光荣事迹的flash演示，然后请同学们分组讨论，同学进取地对观看的资料[文章来源于99.]进行讨论，讨论过后，每组推荐一位同学上讲台发言，同学们畅所欲言。发言完毕后是教师简短的总结。最终请同学们写出自我所做过的最不负职责的事情和最想改掉的缺点，收起纸条后再请同学们写出每位同学的职责，再收起来。最终告诉同学们：所写的最不负职责的事情的纸条会扔掉，所写的职责会好好保存，并请他们也抛掉过去，从此刻开始做到

在这四个多月的体育教学实习中，我深深体会到，要当一名体育教师并不难，但要出色上好每一堂课，完成每一项体育训练，培养出更多的体育优秀学生就需要付出更多的努力和汗水。教育实习让我更加坚定了献身教育事业的决心，我将继续以更加认真的态度虚心学习，不断完善自我，不断提高自身的素质和执教水平，为成为一名光荣的人民教师而努力奋斗!

**幼儿园实习个人总结篇十三**

电商实习很快就过去了。二周不算紧张，但很充实，不但进一步了解电商，而且学到了许多网络知识和人生道理，总之学到了许多东西。有了自己的博客懂得了网页相似度的解决方法和seo的优化等等。

中国网民已经超过1亿，当然还远远比不上美国的2亿多网民。但是，30岁以下的网民群体，中国已经超过美国，成为全球第一。也就是说，下一代网民群体已经是全球第一。更重要的是，中国网民只有8%，而美国已经超过70%，接近饱和，所以，互联网的未来当然在中国。国际资本对中国概念的疯狂是理所当然的。

当然，这次百度上市，与其说是百度太疯狂，不如说是美国人疯狂。“中国”再火热，也至于如此疯狂；百度再好，也不至于如此疯狂；李彦宏再有魅力，也不至于如此疯狂：交易中百度股价一度增长高达440%，成为美国历上市当日收益最多的10大股票之一；也成为自1999年以来在上市当日收益最多的公司；百度也是所有在美上市的外国企业之中上市首日的表现。

以前我对电商专业虽有了解，但那些只是皮毛。我以前同学问我什么是电子商务？电子商务就是阿里巴巴嘛！通过这两周的专业实习，我对电子商务有了更进一步的了解：电子商务是以网络为基础的全新的商业运作模式，它改变了以前商业运作的地域。时间。场地等不利条件的限制，提高了效率降低了成本提高了企业的竞争能力。它的基本要素有：网上市场。客户。网上银行。认证中心。物流配送。网络。而网络是其中各要素的枢纽。通过这次实习我更加了解并熟悉了b2b及b2c的流程，收获很多。下面先阐述一下我对b2b的认识：

b2b电子商务是指企业与企业之间，通过internet或专用网方式进行的商务活动。这里企业通常包括制造、流通（商业）和服务企业，因此b2b电子商务的形式又可以划分为两种类型，即特定企业间的电子商务和非特定企业间的电子商务。特定企业间的电子商务是指在过去一直有交易关系的或者在进行一定交易后要继续进行交易的企业，为了相同的经济利益，而利用信息网络来进行设计、开发市场及库存管理。传统企业在供销链上，通过现代计算机网络手段来进行的商务活动即属此类。非特定企业间的电子商务是指在开放的网络中对每笔交易寻找伙伴，并与伙伴进行全部的交易行为。其的特点是：交易双方不以永久、持续交易为前提。与传统商务活动相比，b2b电子商务具有下列5项竞争优势：

（1）使买卖双方信息交流低廉、快捷。信息交流是买卖双方实现交易的基础。传统商务活动的信息交流是通过电话、电报或传真等工具，这与internet信息是以web超文本（包含图像；声音、文本信息）传输不可同日而语。

（2）降低企业间的交易成本。首先对于卖方而言，电子商务可以降低企业的促销成本。即通过internet发布企业相关信息（如企业产品价目表，新产品介绍，经营信息等）和宣传企业形象，与按传统的电视、报纸广告相比，可以更省钱，更有效。因为在网上提供企业的照片、产品档案等多媒体信息有时胜过传统媒体的“千言万语”。据idc调查，在internet上做广告促销，可以提高销售数量10倍，而费用只是传统广告的1/10。其次对于买方而言，电子商务可以降低采购成本。传统的原材料采购是一个程序繁锁的过程。而利用internet，企业可以加强与主要供应商之间的协作，将原材料采购和产品制造过程两者有机地结合起来，形成一体化的信息传递和处理系统。据通用电气公司的报告称：它们利用电子商务采购系统，可以节约采购费用30%，其中人工成本降低20%，材料成本降低10%。另外，借助internet，企业还可以在全球市场上寻求价格的供应商，而不是只局限于原有的几个商家。

（3）减少企业的库存。企业为应付变化莫测的市场需求，通常需保持一定的库存量。但企业高库存政策将增加资金占用成本，且不一定能保证产品或材料是适销货品；而企业低库存政策，可能使生产计划受阻，交货延期。因此寻求库存控制是企业管理的一个目标之一。以信息技术为基础的电子商务则可以改变企业决策中信息不确切和不及时问题。通过internet可以将市场需求信息传递给企业决策生产，同时也把需求信息及时传递给供应商而适时得到补充供给，从而实现“零库存管理”。

（4）缩短企业生产周期。一个产品的生产是许多企业相互协作的结果，因此产品的设计开发和生产销最可能涉及许多关联企业，通过电子商务可以改变过去由于信息封闭而无谓等待的现象。

（5）24小时/天无间断运作，增加了商机。传统的交易受到时间和空间的限制，而基于internet的电子商务则是一周7天、一天24小时无间断运作，网上的业务可以开展到传统营销人员和广告促销所达不到的市场范围。

通过这次电子商务的实习，对电子商务所涉及的几个模块进行了实际操作，我对原先所学的电子商务的理论知识有了更为深刻的理解。这次实习下来，我有一个很深的感触，科技的力量不可小视，it技术的飞速发展给我们的生活与工作带来了无比的快捷，原来都需要人工来出理的数据，单证，业务，现在都只需要在电脑操作界面上点动鼠标，片刻就能搞定。实习所用的软件中所含有的东西还是比较全面的，整个作业完成下来，确实学到不少东西。从最简单的开始，申请帐号，个人信息的填写，再到后来的商品信息的录入以及一些简单业务的操作，这些看似简单的流程，里面有许多细节问题是要求我们注意的，毕竟将来到真正实际操作过程中很少允许我们出差错的，一个错误的信息的公布出去给公司带来的损失是无法估计的，所以细心，细致是必需的。

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