# 大学生实习总结范文

来源：网络 作者：花开彼岸 更新时间：2024-06-16

*大学生实习总结范文（精选9篇）大学生实习总结范文 篇1 经历了52天的实习生活，让我初尝了身为一名教师的酸甜苦辣。回顾和学生们一起走过的日子，不禁想起自己的中学时代，也深感如今的学生比我们过去多了一份顽皮，一份灵活，一份大胆。学生的能力一代...*

大学生实习总结范文（精选9篇）

大学生实习总结范文 篇1

经历了52天的实习生活，让我初尝了身为一名教师的酸甜苦辣。回顾和学生们一起走过的日子，不禁想起自己的中学时代，也深感如今的学生比我们过去多了一份顽皮，一份灵活，一份大胆。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。

在实习期间，我的主要任务是班主任工作和英语教学工作。

班主任是班级工作的组织者、管理者和策划者，也是学校管理的中间力量和骨干分子，对良好班风和校风的形成起到举足轻重的作用。作为一个班主任又怎样使自己的工作上台阶、上水平、上档次呢?实习期间担任班主任工作，我有这样一个认识，班主任对学生的思想教育工作，实质上是一个与学生实行心理沟通的过程，只有真正了解了学生的内心世界，做到有的放矢，方法得当，才能达到教师对学生的成长提供帮助指导、学生对教师的工作给予配合支持的目的，从而收到好的教育效果。下面谈谈自己切合学生心理实际进行思想教育工作的一些尝试以及和大家分享一下我在实习班级工作中的一点体会。

一、作好计划，繁而不乱

班主任工作繁重异常，这是众所周知的。因此，在开展班主任繁重的工作之前，应先根据本班的实际情况制定详尽的工作计划。古语有云：“凡事预则立,不预则废。” 这说明制定计划的重要性。如果没有制定一个切实可行的计划，跟着感觉走，就会使工作显得被动，而且繁重的工作就会显得更凌乱，以至工作难以开展，不能达到预期的目标，而且将来还可能出现一些不可预测的问题。因此，开展班主任工作，一定要先作好计划。

二、了解学生，交流沟通

作为一个班主任，一定要了解班上每一位学生，这样才能做到“因材施教”。我作为一个实习班主任，对学生的基本情况不了解，于是我利用见习的前三天，通过找原班主任了解情况，开班干部会议，找学生个别谈话，悉心观察等方式，来了解学生的基本情况，包括学生的主体思想，学习现状，学习成绩，优秀学生和后进生。同时，还通过批改周记、作文，中下午有空找学生聊天，晚自习随堂自修或备课，深入班级，广泛接触学生，与学生进行心与心的交流沟通。通过以上方法，我逐步了解了班内每一个学生，为做好班级辅助管理工作做好了准备。

三、做好自己，为人师表

老师的外在行为表现，对学生具有一种榜样和示范的作用，会对学生产生潜移默化的影响。初中学生的生理、心理及综合素质还不成熟，思维不稳定，情感脆弱，对身边发生的事情很感兴趣，有自己一定的看法，但缺乏一定的判断能力。俗话说：“身教重于言教。”无论是在穿着打扮方面，还是在言行方面，无论是在教学能力方面，还是在个人修养方面都以一名正式老师、班主任的身份要求自己，在班中得到了学生的认可与支持。只有尊重自己、为人师表的老师，才能从学生那里得到爱戴与尊重，在班中建立起学生对自己的威信，这是班主任工作的基础。

四、尊重学生，贵在坦诚

在管理班级上，应把学生当作一个平等的主体来对待，尊重学生的人格尊严，彼此无高低、尊卑之分。老师在建立威信的基础上，应该与他们平等、友好的相处，建立起了和谐的师生关系。在出现问题时，不要采用强制手段，高压政策来解决问题，而要通过讲事实、摆道理，使学生心悦诚服的接受。人无完人，要允许学生出现这样那样的过错，只要知错能改就可以了。当学生提出批评意见时，作为老师的我们，应该虚心地接受，不能抱有“我是老师，我接受学生的批评，这样多没面子”的心理。作为班主任更要有一种大度的气量，宽阔的胸怀，不要斤斤计较，坦诚地对待学生，这样才能赢得越来越多的学生的信任。

五、善待后进，施予爱心

对待学生要一视同仁，不能有偏爱之心。影响班主任和学生之间关系的另一个重要因素，是班主任对待好学生和差生的态度。在处理班上问题时，班主任要努力做到一视同仁，就事论事，不歧视后进学生，让他同其他学生在公平、心平气和的气氛下解决问题。当好学生和差生犯同样的错误时，不要因为他是差生而严加指责，或他是好学生而装作没看见，要坚持平等原则。在某些场合，对好学生更应从严要求，对差生反而可以多些宽容。平时多找后进生进行特别辅导，了解其家庭、学习、思想等各方面的情况，给他们爱心与关怀。并找出其学习落后的原因，耐心劝导，这样才能使后进生重新燃起他们的自尊心、自信心，积极地去发展他们自己。

七、 对错分明，奖惩适

我知道一个优秀的班主任，时刻应该用“爱”去开启学生的心灵，很多时候我们的一个笑容，一个课余诚恳的交谈，有时是一个眼神，一句鼓励的话，都会对学生产生长久的影响。爱的奉献也会得到爱的回报，但我们细想一下，能真正用心体会老师的学生有多少?但真正能感悟到老师的爱的学生，绝对孺子可教也。常有的是你对他的宽容增加了他的放纵，淡薄了纪律的约束，这在实习中我也是有所体会的。今天我们面对的不是几个学生，而是四十五人的班级没有严明的纪律，如何有良好的班风?在我们的教育工作中，惩罚也是教育的一种手段。

当然，惩罚特别要慎重，我认为当我们惩罚学生时，应该注意以下几个方面：

①首先一定要注意尊重学生的独立人格，保护好学生的自信心、自尊心，好的就是好的，错的就是错的，不要一错百错，全盘否定;

②惩罚的目的是警示学生什么不可以做，做了会有什么后果，不是为惩罚而惩罚学生，而是为教育学生而惩罚学生，换句话说，惩罚是手段，教育才是目的;

③谁都会犯错误，但不是谁都会改正错误，受惩罚不要紧，要紧的是改正错误，关键不是惩罚，关键是接受教训，改正错误。

八、组织活动，积极参与。

良好班集体的建设必须依靠活动来实现，活动可以产生凝聚力，密切师生关系，使每个学生发挥主体的积极性，这时进行集体主义教育、健康的竞争心理教育是行之有效的;在我班，凡是学校组织的活动，班主任和我都给予高度的重视，如“西点制作”比赛，班主任与我都亲身参与当中，动员学生积极参与，一起与学生训练。告诉他们不用把名次的好坏，放在第一位，只要我们尽力了就行了。心理学理论告诉我们：在竞赛活动中，一个人的目标期望水平不能过高，也不能过低，只有中等水平的期望值才能使参赛者保持最佳的竞技状态，对于我们每个同学来讲，活动的目的不是拿名次，而是看我们如何对待竞争，是否有参与意识，是否全身心投入了，是否能做到问心无愧。在活动中进行教育，同学们易于接受也能很快转化为行动。抓住“活动”这个最佳的教育时机，精心设计教育内容，就能收到意想不到的教育效果。

大学生实习总结范文 篇2

从20\_\_年10月20日开始我在\_\_科技有限公司实习，实习目的是通过理论联系实际，巩固所学的知识，提高处理实际问题的能力，为自己能顺利与社会环境接轨做好准备。下面是本人对这次毕业实习的总结：

首先，在工作中要有良好的学习能力，要有一套学习知识的系统，遇到问题自己能通过相关途径自行解决能力。因为在工作中遇到问题各种各样，并不是每一种情况都能把握。在这个时候要想把工作做好一定要有良好的学习能力，通过不断的学习从而掌握相应技术，来解决工来中遇到的每一个问题。这样的学习能力，一方面来自向前辈们的学习，向工作经验丰富的人学习。另一方面就是自学的能力，通过书籍以及论坛上高人的指导，自己总结经验，寻找相关途径来解决问题。

其次，良好的人际关系是我们顺利工作的保障。在工作之中不只是同技术、同设备打交道，更重要的是同人的交往。所以一定要掌握好同事之间以及与客户之间的交往原则和社交礼仪。这也是我们平时要注意的。我在这方面得益于在学校的长期的锻炼，通过不断地参加社团活动以及在校篮球队的每日训练和比赛中使我掌握了一个比较和谐的人际关系，为顺利工作创造了良好的人际氛围。

另外在工作之中自己也有很多不足的地方。例如：缺乏实践经验，缺乏对相关行业的标准掌握等。所在我常提醒自己一定不要怕苦怕累，在掌握扎实的理论知识的同时加强实践，做到理论联系实际。另一方面要不断的加强学习，学习新知识、新技术，更好的为公司服务。

通过这次毕业实习，不但把自己在学校学习的到理论知识运用到社会的实践中去，同时增加了很多见识，例如对于公司日常的一些具体操作和公司运营方面学到了很多东西，对于自己以后想自己创业打造了基础。同时也意识到自己的很多不足点，要学习的东西还有很多很多。天道酬勤，相信通过不断的努力和实践，自己有朝一日一定会站在成功的顶峰上。

大学生实习总结范文 篇3

一、前言

今年七月五日上午考试结束意味着大二的结束，我已成为一名准大三生。回顾过去的两年大学生活，我几乎是在遵循着寝室、食堂、教室、图书馆四点一线的生活规律。平静的日子虽快乐也让我隐约有了对未来的担忧。激烈的社会竞争向我敲响警钟，没有任何实践经验的人，即使学习再优秀也无法在工作中游刃有余。实践是检验真理的唯一标准。因此，在考试结束后我立即联系到长虹电视成都销售分公司的业务经理张继帮，申请一份暑期兼职工作。公司安排我在阿坝州各个专卖店专卖店做长虹电视销售工作。

(一)实践概况

实践单位：长虹电视成都销售分公司

实践时间：20xx年7月7日至20xx年8月24日

实践目的：初步认识社会，提高自身素质，积累社会实践经验，为日后真正步入职场打下基础

实践任务：专卖店负责电视销售工作

(二)实践内容及成果

我主要负责长虹电视的销售，在公司安排的各个专卖店销售员为顾客介绍产品，帮助顾客解决问题。在我工作期间，日销售量从0台慢慢变为1台，3台，6台

(三)实践单位简介

长虹始创于1958年，公司前身国营长虹机器厂是我国 一五 期间的156项重点工程之一，是当时国内唯一的机载火控雷达生产基地。历经多年的发展，长虹完成由单一的军品生产到军民结合的战略转变，成为集电视、空调、冰箱、IT、通讯、网络、数码、芯片、能源、商用电子、电子部品、生活家电等产业研发、生产、销售、服务为一体的多元化、综合型跨国企业集团，逐步成为全球具有竞争力和影响力的3C信息家电综合产品与服务提供商。20xx年，长虹跨入世界品牌500强。20xx年，长虹品牌价值达到583.25亿元。

长虹现有员工六万四千余人，拥有包括博士后、博士在内的专业人才一万五千余人，拥有现代化的培训中心，国家级技术中心和博士后科研流动工作站，被列为全国重点扶持企业和技术创新试点企业。

植根中国，长虹在广东、江苏、长春、合肥等地建立数字工业园，在北京、上海、深圳、成都设立研发基地，在中国30多个省市区设立200余个营销分支机构，拥有遍及全国的30000余个营销网络和120xx余个服务网点;融入全球，长虹在印尼、澳大利亚、捷克、韩国等国投资设厂，在美国、法国、俄罗斯、印度、乌克兰、土耳其、阿联酋、阿尔及利亚、泰国等10多个国家和地区设立分支机构，为全球100多个国家和地区提供产品与服务。

(四)实践内容摘要

7月7日至8月22日在专卖店兼职实习。由业务经理向我讲解长虹电视的基本知识，传授销售技巧，沟通技巧。我认真观察业务经理怎样迎接顾客，吸引顾客，留住顾客，最后成功卖出产品。遇到不懂的地方，积极请教业务经理。回到住处后认真总结，疑问的地方上网查询。业务经理引导鼓励我开口说话，大胆向顾客推销。我尝试着和顾客沟通。几天后我已基本能应对销售。每天早晨九点准时到达专卖店，到水房清洗抹布，擦拭长虹电视表面的污物，保证货架的清洁。然后，将每个演示用长虹电视插上电源，调节至演示状态。这样，一天的工作开始了。真诚迎接顾客，热心介绍产品，微笑服务新老顾客，将每一位顾客视为上帝。

二、实践主要收获和体会

(一)实践收获

1、良好的沟通能力促成销售的成功

微笑是人类最美好的表情，当我面对每一位陌生的顾客，微笑总是能帮助我消除紧张，缩短和顾客间的距离。当然面对一位面带微笑的促销员，顾客乐意停下脚步，饶有兴趣的倾听你的讲解介绍。沟通更多是通过语言来达到双方彼此了解的目的。了解顾客需求，长虹电视是家用还是馈赠，是购买一般的还是高档的，这些都是要通过积极询问，耐心倾听得来。接下来准确讲解产品性能、用途、售后服务、相关赠品，对顾客的疑问不能不懂装懂，欺骗顾客。

2、锻炼了胆量

通过这次实践活动，我的胆量更大了，勇于和顾客攀谈。我发现顾客们并不像当初想象的那样冷漠，只要你从容不迫的应付，沟通会很愉快。记得实习时业务经理曾告诉我，一定要开口说话，哪怕只有一个字。当你主动向顾客询问、介绍，顾客才会找到适合自己需求的产品，才能实现促销的成功。

3、提高了抗挫折能力

刚开始促销时，我没什么经验，面对顾客不能从容应对。没有任何业绩让我感觉自己很失败，很差劲。我想过放弃，当初的雄心壮志不见了。可是，如果我这次遇到困难失败就轻易放弃，那么在真正迈入社会后，我以一颗怎样的心来面对这个竞争残酷的现实。 失败是成功之母 ，从哪里跌倒就从哪里爬起，我一直这样鼓励自己。吸取经验和教训，向业务经理请教，在实践中摸索。慢慢地，我可以卖出机子了。

4、提高了自信心

没有自信的人，难以创造事业的成功。我以前认为自己在促销方面没有任何潜力。经过这段时间的实践，我明白了信心来自实力。当我对产品了如指掌，掌握沟通技巧后，销售不再是令我生畏的困难。

5、知己知彼百战百胜

对自己的产品掌握到位还不够，要清楚自己的优势劣势，同时了解竞争对手产品的优点和不足。这样在向顾客介绍时可强调本产品的优势，让顾客发现本产品的价值，购买到物有所值的优质产品。商场似战场，不了解对手，盲目作战很难取得胜利。

(二)实践体会

1、能力更靠培养

也许我们不是天生具有做某些工作的能力和素质，但是，后天的努力会弥补这一不足。只要你想做，你一定会想方设法去学习、去尝试、去面对一切困难。世上无难事只怕有心人。有意识的培养自己在某方面的能力，你一定会有所收获。

2、工作需要激情

激情就像催化剂。在工作中投入激情会让工作事半功倍。工作中难免会有繁琐无聊的时候，如果我们没有激情，就很难继续坚持下去。拥有激情，工作的热情高涨，在出现困难时积极寻找解决问题的方法。在工作和个人生活之间能做出正确的权衡，不因私人生活的干扰而影响正常工作。

3、主动服务

当顾客光临时，主动和顾客打招呼，询问顾客，以便了解他们的需求。在遇到内向的顾客时，更需要促销员主动出击，耐心地询问，并向他们推荐适合的产品。如果我们不积极主动，顾客则无法了解产品，无法找到合适的一款，更有可能造成顾客的流失，损害公司的利益。大方、主动，让顾客感觉到我们的真诚和热情，让他们找到作为 上帝 的感觉，那么我们的促销工作就会有很大的进步。

(三)一些建议

1、建议公司加强对促销员的培训。建议公司经常对员工、临时工进行培训，建立人才储备库。当需要人才时，能够及时调度。同时，出现新产品时，开展培训会，对员工进行知识更新。

2、 建议公司提高售后服务效率。一些老顾客经常会提到在长虹电视出现问题时，公司的售后服务团队不能为顾客解决后顾之忧，效率偏低。因而，顾客慢慢对公司的信誉产生怀疑，势必影响家电的销售，间接地损害了公司的利益。只有销售与服务质量同步时，才能赢得顾客的满意，才能为公司留住更多的顾客，争取新顾客

三、 总结

通过这个暑假的实践，我首先体会到生活的艰辛，父母为我上学挣钱付出的心血。我在最后一学年的大学生活中一定要倍加珍惜这来之不易的学习机会，以优秀的成绩来报答父母。其次，我发现自己成长了许多。没有经历风雨的人生是没有味道的，是无趣的，无意义的。我开始敢于面对困难、接受现实、做出努力、改变自己。再者，工作不是口头上的事情，是需要付诸行动，做一个不折不扣的实干家。没有行动，雄心壮志的我们最终会成为别人的笑柄和谈资。更重要的是，在工作中要拥有自信、真诚、激情、胆量。能力的培养是需要这些美好的品质的。长虹电视成都销售分公司给了我这次实践的机会，非常感谢。我将在日后的学习生活中再接再厉。

大学生实习总结范文 篇4

在摸索中，为期一个月的顶岗实习结束了。带给了我太多的回忆与反思。我虚心听取教师和同学的意见，尽我最大的努力认真做好每一件事。我很庆幸我和同事们的关系很融洽。同时我在实习中也发现自我很多的不足。这次实习对我的社会经验、人际关系也有很大的帮忙。

在短短的一个月里，我学到了很多东西。这比在学校这么长的时间里学到的更精彩、更丰富。但同时也让我感到自我以前学习得不够认真等一些问题，这次实习使我加深了对会计工作的认识和了解，进一步巩固与发展了专业理论知识，培养了独立从事会计工作的本事，坚定了我从事会计工作的理念。

我期望我们学院以后能多与相关行业联系并和他们建立长期的关系有利于开展一系列的合作。总之，要给我们实践的机会，我会在接下来的时间里认真总结，为将自我塑造成一个贴合时代要求的会计工作人员而不懈努力!

我明白“万事有利必有弊”的道理，也明白“多行不义必自毙”。但十几年的理论知识仿佛就是一堆让当代人恨之入骨的赘肉，恨不得立刻恢复当初的一无所知，来避免师傅一遍又一遍的斥责。类似“别跟我说废话”“你那些只能在靠证件的时候用的到”的话，即便才工作一个月，却已经听到了太多太多。听得耳朵长茧，还依然不太愿意承认这么多年的学习其实只是为了给自我一个交代。在初次踏入社会的我们身上，可能充满着初生牛犊不怕虎的优良精神。然而如此精神带给我们的可能仅是那股不轻言放弃的倔劲而已吧。并且这股倔劲也只会让我们显得愚蠢得可笑。

几近三年会计专业的学习，给我们却是增添了不少的知识累积，但现实告诉我们，这是远远不够的。一纸会计从业资格证书加上一纸会计电算化证书并不代表多少的学业成绩，仅仅是在茫茫会计学海里的一粒粟而已。

即将踏上社会的我们还有太多太多需要学习的东西。我们没有足够的知识做铺垫，更没有足够的实战经验。如此一番并不乐观的甚至能够说是悲观的言辞，只是我这个初出茅庐的“菜鸟”的一点牢骚。

就像喜欢说的“我允许自我像蜗牛一样一步一个脚印的开始，却不允许自我不思进取得活着。”每个人都有自我对待生活的态度，对待挫折的态度和对待成功的态度。也许并没有真正遇到挫折，也没有真正成功过，可是进取向上的态度总是对的。就像亘古不变的“谦虚使人提高，骄傲使人落后”一样，我终究会学会用适合的方式去做正确的事情。

这是一段充满艰辛和收获的经历，这是一段充满幸福和欢乐的旅程，这是一段充满挫折与反思的人生，这是一件我们一生用心珍藏的礼物，这是一个不老的故事，是教师和学生用情感书写的传奇，这一切必将是我生命中不朽的记忆，必将给我们以后的人生打下坚实的基础，必将是我生命中丰硕而宝贵的精神财富。

大学生实习总结范文 篇5

我在酷热中迎来了作为大学生的第一个暑假，也满怀激情地参加了暑期社会实践活动。作为一个大学生有别于中学生就在于他更重视培养学生的实践能力，在注重素质教育的今天，社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的新世纪优秀人才的重要途径。

暑期社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的重要手段。它有助于当代大学生接触社会，了解社会。同时实践也是大学生学习知识，锻炼才干的有效途径，更是大学生服务社区，回报社会的一种良好形式。

暑假开始不久我便在西安市水利防汛部进行了为期一周的暑期社会实践，在自己的观察和工作人员的帮助下学到了很多在学校学不到的知识，对水利防汛知识有了更深一步的了解。

防汛抗旱办公室作为各级防汛抗旱指挥部的常设办事机构，其主要职能：一是及时准确掌握汛情、旱情、灾情;二是提出防汛抗旱年度和阶段性工作意见;三是贯彻执行政府和防指关于防汛抗旱工作的决定、指示和防汛抗旱调度命令。因此，防办不仅是政府指挥防汛抗旱的重要参谋部，同时也是贯彻执行政府和防指关于防汛抗旱命令、决定的具体办事机构。防汛值班是防办工作的一个重要环节，其工作质量的高低，将直接影响防汛抗旱工作的成败。

汛期容易突然发生暴雨洪水、台风等灾害，而且防洪工程设施在自然环境下运行，也会出现异常现象。为预防不测，各级防汛机构均建立防汛值班制度，使防汛机构及时掌握和传递汛情，加强上下联系，多方协调，充分发挥枢纽作用。

防汛值班是汛期中各级防汛抗旱指挥部掌握汛情动态的前哨阵地，是防汛抗洪的重要非工程措施，是各级领导指挥决策的主要依据来源，是一项十分重要的防汛工作，是确保汛期安全度汛的关键性环节。它的主要工作有以下几点：

(1)了解掌握汛情。汛情一般包括雨情、水情、工情、灾情。具体内容是：

①雨情、水情：按时了解实时雨情、水情实况和气象、水文预报;

②工情：当雨情、水情达到某一量值时，要主动向所辖单位了解河道堤防、水库、闸坝等防洪工程的运用、防守、是否发生险情及处理情况。

③灾情：主动了解受灾地区的范围和人员伤亡情况以及抢救措施。

(2)按时报告、请示、传达。按照报告制度，对于重大汛情及灾情要及时向上级汇报;对需要采取的防洪措施要及时请示批准执行;对授权传达的指挥调度命令及意见，要及时准确传达。

(3)熟悉所辖地区的防汛基本资料和主要防洪工程的防御洪水方案的调度计划，对所发生的各种类型洪水要根据有关资料进行分析研究。

(4)对发生的重大汛情等要整理好值班记录，以备查阅并归档保存。

(5)严格执行交接班制度，认真履行交接班手续。

(6)做好保密工作，严守机密。

实践期间我觉得他们的工作总体上做的不错但我也发现了目前防汛值班工作中存在的一些问题，擅自离岗，脱岗，迟到早退现象时有发生。有的工作人员工作态度不认真，工作期间从事其他事情，究其原因主要是这些人员在思想上不重视，没有认识到防汛值班工作的重要性，认为防汛值班可有可无，殊不知这就犯了一个重大错误，防汛值班决不是可有可无的，没有防汛值班就不会在第一时间对灾情做出反映，从而最大限度降低灾害损失，保护人民生命财产的安全。

对此我建议应加强防汛值班纪律建设，克服麻痹侥幸思想，认真贯彻落实防指调度指令，按照防汛预案，切实做好各项防汛准备工作。为确保信息畅通，防汛关键时期实行24小时防汛值班，要求防汛值班人员严肃防汛纪律，尽快进入防汛角色，在值班期间不得擅自离岗，杜绝空班现象。遇有问题要及时上报，并认真做好值班记录，保证防汛信息畅通。防汛值班人员须严守值班规定，不得擅自离岗，玩忽职守。并做到：及时接听值班电话，主动查阅有关网站信息，及时了解并核实水情、雨情、险情和灾情，并做好值班记录;遇重要信息、较大和重大事件时须及时向分管或上级领导报告;对上级来电、电传和下级请示除做好登记外，须及时送有关领导批阅;接听电话要礼貌、热情，维护好单位形象。防汛值班人员要保护好有关设备，熟练掌握使用方法，严格遵守设备操作规程，确保设备正常运行。一旦设备出现故障，须及时向有关领导报告，并迅速排除故障。值班人员要按时进入工作岗位，因故不能到岗，应提前请有关人员替班，或向带班领导报告，请求调班;交班者要向接班者简要说明值班情况和待办事宜，未向接班者交班，不得离岗;接班人要仔细查阅值班记录，及时完成待办事宜。

在汛期，山洪灾害易发区应在下述几个方面加强防汛值班：

当地政府及防汛指挥机构各行政首长和相关责任人，要按照法律法规及有关责任制的规定到岗到位，切实履行各自职责，采取一切必要的法律行政措施，组织指挥防洪抢险。

加强警戒区的巡查、监测，对警戒区、危险区，特别是山洪灾害易发区的雨量站、主要河流、各险工险段，要实行24小时不间断的值班，要根据需要随时向指挥部报告雨情、汛情、灾情及险患的发展情况，随时报告抢险、排险进度，人员疏散转移安置等情况。

当情况紧急时，各级防汛指挥机构应加强值班力量，增加防汛抢险人员，抢险队伍应整装待发，成立机动抢险队，严肃防汛纪律，服从命令听指挥。

经常进行防汛紧急会商。面对险情高发期，防汛指挥部要经常进行有领导、专家等参加的防汛紧急会商，分析防汛形势，制定防汛抢险的决策方案、措施等。

短短的一周实践很快就过去了在这短短的一周中我碰过壁，受过累，流过汗，但是我却成长了，深入学习领会了 三个代表 重要思想，继承和发扬了大学生勇于实践的光荣传统，树立和落实了科学发展观。用实际行动赢得了社会的认可和好评，也通过走进基层、走进市民了解了更多现实问题，树立了正确的成才观，这次亲身体验让我有了深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。

时代在进步，社会在发展，而随之而来的竞争也非常严峻的摆在了我们的面前，现代社会所需要的已经不再是单纯的知识型人才。时代赋予人才新的定义：不仅能够驾驭新科技，具有创新意识，更要有将科技应用于实践的能力。但是，再看看我们，只是被禁锢在四角高墙内，捧着书中自有黄金屋的古训，做着日后事业有成，飞黄腾达的白日梦。我们的传统，我们的教育制度还有我们本身使我们缺乏勇气走出象牙塔，去接受实践的检验和社会竞争的洗礼。在这样一个知识与实践完全脱节的环境里，我们又有什么资本去谈成才、谈竞争、谈事业?时代证明，历史证明，我们的自身状况证明：我们唯有面对社会，才能心平气和地作出一些选择，才能确立自己学习和生活的目标。

大学生实习总结范文 篇6

一、实习目的

希望通过这次的毕业实习机会，可以了解广告公司运作，了解报刊媒体的工作，了解代理公司日常业务活动以及这个行业的整体状态，并从中认识到与策划设计活动有关的人力、资金、社会的关系，还能拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加报业的理论知识，在社会竞争中，锻炼和提高自己的能力，更重要的是评估自己今后的事业方向。

二、实习要求

通过社会实践，熟练专业技能，了解艺术设计机构，其部门、日常业务活动、整体状态。并从中认识到艺术设计活动与人力、资金、社会的关系。

三、实习单位概要

1、广告的简介：

广告是为了某种特定的需要，通过一定形式的媒体，公开而广泛地向公众传递信息的宣传手段。

广告有广义和狭义之分，广义广告包括非经济广告和经济广告。非经济广告指不以盈利为目的的广告，如政府行政部门、社会事业单位乃至个人的各种公告、启事、声明等。狭义广告仅指经济广告，又称商业广告，是指以盈利为目的的广告，通常是商品生产者、经营 者和消费者之间沟通信息的重要手段，或企业占领市场、推销产品、提供劳务的重要形式。

2、公司介绍：

文化有限公本着创意领先的原则，引进国外广告公司全新理念，并结合本土广告公司作业优势，探索出一套独特而有效的广告公司运作模式，是一家集管理、人才、技术于一体的专业广告公司。同时，以为客户提供一流设计、协助客户塑造良好企业形象为目标，诚信为本、服务至上为原则，本着踏实、勤奋、勇于探索的精神，多层次、全方位为客户提供满意而有效的服务。

四、实习的感受

走出校门，踏入社会，迎接挑战未来的我。我怀着兴奋与激动交加的心情拿着简历投向了文化有限公司。

我应聘进入到文化有限公司进行了为期半个月的实习活动，进行学习。从我进入公司，公司员工稳定在10人左右，同时服务的广告客户不超过10个，其中稳定的长期客户也只有五六家，还包括一些未知客户群。固然如此，据我所知公司效益良好，处于稳步上升时期。公司内部设置大约也和其他同级公司相似：老板即公司总经理，负责整个公司的统筹与管理;下设业务部、制作部、设计部、以及安装部等。因为公司规模不大，内部员工可以灵活的交叉运作，我也得以参与了数个客户的文案、创意、客服等方面的开发和交流，获得很多难得的学习和锻炼的机会。以下是我的实习日记以及参与的主要客户的设计项目的工作状况。

第一天走进公司的时候，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。然后让我对新飞智鑫人力资源公司宣传册的设计，设计的过程中正好测验一下我的能力。

很幸运，一进公司便能参与的设计项目之中，正好锻炼一下自己。于是，我学以致用，很快在一天之内做出了三个方案，设计主任看后比较满意，便可以放心的将其他的设计任务交给我。由于经验不足，我在开始的时候，主要还是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方案之中。经过两天的磨合，自己有哪些缺点和不足，便知道得一清二楚，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。

在为数不多的几天时间里，我观看了许多广告方面的书籍和营销销售，在广告销售方面有了一些琐碎的思考。

五、实习结论及建议

广告是品牌传播的主要方式之一，它通过各种传媒向消费者传播品牌信息、诉说品牌情感，构建品牌个性，进而在消费者心理上形成强大的品牌影响力。从广告心理学理论角度讲，广告在建立消费者品牌认知、培养品牌意向和改变对品牌的态度上有着重要作用。

广告对消费者主要具有六种影响力，它们是：

1、吸引注意力。广告以新颖独特的方式给消费者以一定的震撼和吸引的注意力。

2、传播信息。广告向消费者传播商品和品牌信息，以形成对商品特别是品牌的认知和形象。

3、情感诉求。广告以情感诉说方式打动消费者的心理，引起情绪与情感方面的共鸣，在好感的基础之上进一步产生商品或品牌信赖感。

4、进行说服。广告在传播商品信息、引起情感共鸣的时候，逐渐影响消费者的态度，并说服消费者改变原来的态度，促使消费者逐渐喜欢商品并购买商品。

5、指导购买。广告可以大力渲染消费或购买商品之后的美妙效果，给消费者明显的示范作用，指导人们的消费与购买行为。

6、创造流行与时尚。广告常以完全相同的方式，向消费者多次重复同样的内容和诉求，利用大众流行的社会心理机制创造轰动效应，激发更多的消费者参与购买。

六、总结

在为期数周的时间里，我看了许多报刊和与之相关的广告策划，在广告策划方面也有了一些琐碎的思考。广告传媒并不是一个容易的行业，其实报刊上很多广告都是孤独的而被遗忘，一样的道理，很多策划的活动也并不是一呼百应的。现在努力的方向是如何策划一个有新意的活动，怎样让好的创意可以激发人对公司和产品的热情，如何提升一个产品活动所带来的广告效应。我很希望未来能够通过学习通过扩展知识面通过自身的努力，做出像样的有价值的策划来，在策划这个单元闯出个天地。

此外，这次实习中，我还参与了广告设计、排版方面的工作，这是另一个大的收获，为了我今后在工作及业务上能力的提高起到了促进的作用，增强了我在今后的竞争力。

在以后的生活更要注意理解这样的一段话：未来的世界：方向比努力重要，能力比知识重要，健康比成绩重要，生活比文凭重要，情商比智商重要!

大学生实习总结范文 篇7

这个暑假让我感受颇多的是，经历了一些事情让我变的更加成熟了。想起以前干过的事情和一些想法都感觉自己好幼稚。由此，明白了学校要求社会实践的良苦用心。

人不能永远活在家人和朋友的保护下，以前也是有过实践，但或者是亲戚或者朋友的特别照顾下活着就是在离家近的情况下，不会受多大的委屈，你做错了，没关系，我帮你改过来，我替你打圆场。每次实践完成后，感觉就是累，知道一些相关行业的基本知识，还有挣点小钱。上缴 国库 一些后，剩下的就自己挥霍掉了。对社会的认识就是好人很多，很和谐。

这次的实践，虽然还是会有人这样问：你还在上学?我禁不住就想：这句话是褒义还是贬义?但是大多数的时候，我都认为这是说，我能力不够。需要多积累经验。毕竟马上就是大三的学生了。再然后就毕业了，我需要找到一份稳定的工作，为家人，为自己，为了以后的人生之路。

最近《北京青年》热播，我想他们重走青春之路是为的什么?我们是不是应该认识点什么?我们的青春是不是要自己把握好，以防但我们回首青春时懊悔万分?何东一直在找体力工作，经常失败，我在想干自己不擅长的工作是非常困难的。生活就是从事的自己喜欢的工作，干着自己喜欢的事，和能够和睦相处的人生活在和谐的社会。何西的处处多情我想未必不是一件坏事，我在生活中也是会这样，能帮就帮，不能帮的就不要落井下石。看到何南，我就想像两年后，我们会不会像他一样处处碰壁，或许我们不如他，因为我们没有发明作为武器。对于何北，既爱又恨，这个人物塑造的，和我妹妹很像，自以为是，听不进任何人的话。

这次社会实践对我影响最大的是思想上的成熟。地球没了你照样会转，企业没了你照常运行，别人没了你最严重只会伤心一段时间。自己确实没有你自己想的那样重要。但也不是一点价值也没有的。我很庆幸，但有人说我需要你，那我会觉得，我并不是没有用处，我还有点价值。专业知识虽然用不上，但在体力劳动方面，我可以献出我的一份力。就算是没有进行学业深造，我也可以养活自己。虽然世上最贵的是用智力赚钱，我相信只要勤奋钻研，刻苦学习，一定会很优秀的毕业。 你不是整个世界，但是世界上有人需要你。

在对待别人的批评和矛盾面前，有一句话，很能解决这个问题。 我不同意你的观点，但我誓死捍卫你说话的权利。 我不能阻止别人不同的观点，当意见发生分歧的时候，作为新人，我想我是处在一个相对弱的一方，很有可能是我错了。所以我一般都会听他们的意见，把自己处在一个学习者的位置，放下高傲的自尊，虚心请教。我觉得我收获的不是我把这项工作完成了，而是学会了解决方法，生活的态度，不要总是端着，要适时地学会放下，多问，多学，不懂就问。没有神么丢脸的，这里主要顿悟的就是 放下你那高昂的头颅，多听听别的意见。

刚才提到生活态度，我觉得不要过分较真。前几天去超市买东西，把一个键盘膜存在储存柜里，不贵，就五元钱。再回来去的时候，发现小票不管事了，怎么刷就是打不开。最后找的还原人员帮着打开，发现东西不见了。我说这是谁的责任呢?大妈说，你应该没关紧，让别人拿走了，要不你就去调监控录像，看看是谁的责任?我现在下班了，让保安领你去吧。我没觉得什么，都不容易，就让那大妈走了，和保安进了监控室。我想说的是，关于这个存储柜的事，如果我没关紧，让别人拿走了，总会有人把柜子门关上，那关上后，我的小票是有效的，还能把门打开。问题是，我不能的打开了，我当时就说，如果是我自己用小票打开的门，发现东西没有了，我自己会负责。但事实不是这样的，我要的是一个说法。这件事已经过去了，听说态度不好的员工被处罚了，经理道歉。再次去的时候，没敢存包，但看到柜子上，贴上了很多注意事项，对工作人员帮顾客开门也加强了规定。我突然觉得我好想干了一件对商场有益的事。生活，为生而活，为活而生。不要计较一些对自己无关紧要的事，也不要好高骛远，踏实的过好每一天。对得起自己，对得起自己的良心。对待一些不公平的事情的时候，如，小月月事件，彭宇案，良心最重要，不要让自己以后有心理压力，罪恶感就行。 不要过分较真哦。

如何与人相处方面，我发现自己好像越来越宅了。这可不是什么好现象。帮朋友的幼儿园开孩子的时候，在教育问题上起了冲突，和朋友正吃起来。朋友噎了我一句，心里感觉怪怪的。我们从小一起长大，关系很好。我突然发现，在平时，我也有时候，顶的朋友说不上话，不管我说的有理还是没理。在宿舍有时候会和很多人顶一个人，那是他们的感受应该和我一样吧。总以为是朋友就随便开玩笑，但也是要注意的。 怎么说呢，真诚待人，遵纪守法，不做损害人民利益的事情。

在家庭方面，我一直把这个暑假看作是我最后一次暑假在家。以后可能就没机会了。所以下班后，做饭，打扫卫生等等，只要是能帮父母一点就算一点。感觉做的不错，爸妈嫌弃我的次数少了，哈哈。在家，总感觉没有安全感，有时会闹不清，父母的感情是好还是不好。妈妈经常和爸爸吵架，当然也和我，嫌我们乱放东西啥的，一点小事，就能吵。弄得我，觉得婚姻，恋爱是件很可怕的事情，家庭琐事烦死人。又觉得，妈妈宠着爸爸，因为爸爸不会做饭，从不刷碗，从不洗衣服。我弄不明白，索性就不弄了。但是看到父母辛苦，还是很心疼的。 我会好好努力，孝敬父母。

在工作方面，我是抱着打基础，找退路的方式来的。我对未来从事什么工作不知道，对什么是自己喜欢的工作也不知道，对适合什么样的工作更不知道。所以俺一直在尝试。在尝试的过程中，发现对幼师这个职业的看法有了很大的改变。从一个什么都不会的娃得向他灌输加减法，英语，拼音，汉字，让他们对世界有一些新的认知，不光是吃喝玩睡，很麻烦的。我佩服幼师，向他们致敬。同样这个职业也在考察哦你的耐性，很高兴我坚持下来。同样，导购员这个职业，强调的是服务，对产品不熟可以慢慢学，但是你态度不好就会被炒的哦。我学的是第三方物流，属于服务业。这个职业让我学会顾客或许是错的，但是你一定要尊重对方，不给别人找麻烦，不要和不讲理的顾客计较来贬低自己。我边干边选择，什么样的职业不属于自己，什么性质的工作自己干不来 ..同样也在感受着各行各业的辛苦和辛酸，感受着，品味着，理解着，这在自己以人为善，理解他人的方面加了一块砝码。也在努力学习，不虚度学业方面扎了一针强心剂。我现在对未来充满信心。虽然在开始干这个工作的时候，各种不适应，各种麻烦，还会受点委屈，不过适应一段时间，总会有所成就。所以还学会了坚持。 我在努力寻找自己的人生，也在不断地加强自己的能力，有所收获，也发现自己欠缺很多东西。想起士兵突击里的一句话，不抛弃，不放弃。

当面对两个选择时，抛硬币总能凑效，并不是因为它总能给出对的答案，而是在你把它抛在空中的那一秒里，你突然就知道你希望的结果是什么了。这句台词带给我的影响很大。人生面对各种各样的选择，我们有时必须考虑后果，不论是工作，学习，生活，所以，听从自己的心，别像《北京青年》一样，付出代价重走青春。

有段时间，我一直在想生活是什么?在军校的一个同学说他的生活憋屈，碰到一个很烂的班长，不懂人情世故，感觉很压抑。初中同学说，那个TA不懂我，感到很委屈。有的同学边工边游，有辛酸也有快乐。我觉得，生活就是一个过程，重要的是你经历过什么，旅途的风景，不管是过程很好，结局很烂的事情，还是过程很惨，结局很好的事，随着时间的推移，你在转过身来看：呵，当时的自己好二啊，或者想不到我还干过这么帅的一件事

我思考着并且正在进行着，给生活赋予更多的意义。

大学生实习总结范文 篇8

一、实习单位及岗位简介

纵横广告有限公司位于XX省xx市电子城六层，交通便利，为广告制作、媒体发布、印刷包装一体化公司。媒体主要包括市内高新技术开发区的电子显视屏以及古冶的大部分媒体，站牌、小区指示牌、路名牌、村名牌、车身广告等等都是我们公司的广告发布载体。更有集品牌整合营销、广告创意、专业广告制作及公关策划于一体的综合性广告公司。包括居然之家、南北电子城等在内的大商场均是该公司的长期合作商。客户的满意是我们永恒的追求是该公司的格言。

在公司实习期间，我从事的岗位是在业务室工作，工作是广告业务员，在开始的几天里和公司人不太熟，只是尽可能多的了解公司、了解自己的工作。相比不少人来说我是幸运的，因为我找到一家广告公司实习，而且是带薪的。后来在经理的几次培训下，我才知道自己的任务以及该如何去完成任务，就是要尽可能的招揽客户来我们公司做广告。而我们业务员从中获得一部分的利润作为提成。

二、实习过程概述

在实习的开始头两个星期里，我主要是熟悉公司的媒体，包括：记住各种媒体的价格、向客户详细介绍各种媒体的优势等。纸上得来终觉浅，要知此事要躬行。课本上早已学过的东西，因为没有实践过，使得在向客户介绍时有心有余而力不足的感觉。一种媒体，看起来很简单几句话就概括完了，可要真正能熟练介绍，我甚至用了比预期多一整天的时间才能熟练各种说法，但还不能和超市里的营业员们比。

因为这是我第一次做业务员，成绩如此不济，也激起了的兴趣和好学的愿望。因此在以后的向客户介绍媒体的过程中，我倍加用功，专心致志，却也收到了事半功倍的效果。自己熟悉产品，还不算难的，真正要下功夫学的是怎样向客户全面、生动，而又要简明、扼要、有所侧重要地介绍出自己的产品。这里面的关键是要会说，不仅要说对，还要说得能引起客户的兴趣，从而能成功地作成一庄生意。这也是对我一个巨大挑战，因为我本就不善言语，就更没有什么说话技巧和口才了，这也就是我就克服的困难。先是自己对着空气练，再是对着同事小强练，让他帮我纠正，然后再找经理帮忙，要他装成客户，我找他练，嘴皮子磨破了的时候，我也终于看到了经理脸上露出来的笑容。

接下来的一个星期里是实习业务阶段，就是通俗上说的跑业务。跑业务关键是要跑，要求我们能吃苦，能坚持，有韧力。因为业务技巧有过培训，公司的媒体自己也能了然于胸，但怎样正确地向客户表达出来，还需要经理和同事们实际指点。和我一起的是业务部的小强，他比我早来二个月这里，但他的业务能力比我强多了，我也要向这位只比我还小一岁的老业务员表示感谢，因为他不仅教会了我怎样和客户沟通、怎样从客户处获得对自己有用的信息，还教会了我怎样排除困难、战胜自我。第一次接触生人，开始正式交谈，未免有些局促、放不开，话语的表达也不是很通顺、清楚、扼要，在跟着小强实际学习和模仿了3次以后，我基本上克服了第一次的毛病，心里也不再那么紧张了。

再结束了长时间的模拟培训之后，就是自己亲自独立上场，自己表演了。这也就是以后的的工作。所说已有了临场的经验，但毕竟是自己一个人出场，心中仍是存有余悸。记得那一天是去居然之家的世有地板，见着他们经理以后，竟因为紧张而直接索要定金，因为我的工作主要就是向客户介绍、招揽客户在我们这里做广告或发布广告，而人家显然是有备而来，对付的又是我这样的初出茅庐的新人，三下五去二就把我给摆平了。没用三句话，我就这样轻易地败下阵来，不光价钱报低了，在制作完成之后还差一点自己要垫钱给公司。

一次接触以后，我竟不知这家商户的老板是谁，有没有分店，有没有在古冶发展的意思，甚至没有留下这位经理的联系方法，更可悲的事是，我竟忘了请教他的姓名。回到公司，刘姐问我出差情况，我无地自容，心中暗想以后一定要克服重重困难。这一次的失败，我前前后后又想了几遍，并向经理讨教了一些实用技巧。有了第一次的不幸和失败之后，我深知自己还很嫩，要学习和练习的东西还真得很多。因此，我在以后的实习工作中也充分认识到这一点，随时提醒自己要学习。

三、实习主要情况及体会

要当一个成功的业务员真的是需要才高八斗，无所不能啊!按经理的要求是，第一，要长的不讨人厌，第二，头脑要清晰，胆子大，见了客户要落落大方，不会畏畏缩缩，第三，无辩才障碍。这确实是当一个业务员的最基本条件。而我在纵横工作的这段时间的体会是，当一个成功的业务员也还需要以下的因素：

1、强硬、专业的业务知识

对业务员来说，销售学知识无疑是必须掌握的，没有学问作为根基的销售，只能视为投机机，无法真正体验销售的妙趣

2、先推销你自己再推销产品

据调查，有71%的客户之所以从你的手中购买产品，是因为他们喜欢你、信任你、尊重你。因此，推销首先是推销你自己。礼节、仪表、谈吐、举止是人与人相处的好坏印象的来源，业务员必须多在这方面下功夫。服装不能造就完人，但是初次见面给的人印象，90%产生于服装。第一次成交是靠产品的魅力，第二次成交则是靠服务的魅力。

说话是一门艺术，作为一个业务员我由此真正了解到这句话的含义和功用。记得刚来上班的第一天，经理就告诉我的工作，平时没事的时候就上网查查资料，打打电话跟客户聊聊天。要想客户在咱们这里做宣传首先要让客户记住你。另外，给客户的第一印象很重要。我刚来上班的头一个星期穿的还是在学校里的学生装，之后刘姐就要求我要穿比较成熟一点的装束，因为随时都要去见客户或有客户来拜访。所以我出去拜访客户都是一身正装打扮去拜见客户。给客户送名片时还要必恭必敬的双手奉上，切记把名片倒过来，让客户看到

3、信用是业务员成功的关键

据估计，有50%的推销之所以完成，是由于交情关系。这就是说，由于业务员没有与客户交朋友，你就等于把50%的市场拱手让人。交情是超级推销法宝。如果你完成一笔推销，你得到的是佣金：如果你交到朋友，你可以赚到一笔财富。忠诚于客户比忠诚上帝更重要。你可以欺骗上帝一百次，但你绝对不可以欺骗客户一次。记住：客户总是喜欢那些令人喜欢的人，尊重那些值得尊重的人。在销售活动中，人品和产品同等重要。优质的产品只有在具备优秀人品的业务员手中，才能赢得长远的市场。

业务员赞美客户的话应当像铃铛一样摇得叮当响。你会以过分热情而失去某一笔交易，但会因热情不够而失去一百次交易。热情远比花言巧语更有感染力。你的生意做的越大，你就要越关心客户服务。成功的业务员是先和客户当朋友再谈生意。开始的一段时间是我主动在电话里和网上和客户打招呼问好，后来就变成我一上网是客户在主动跟我打招呼。有时还会有客户主动打电话过来问候聊天，虽然目前生意是没有做到，但对业务员来说，这些客户资源是日后最大的潜在力。

4、信念，坚持到底是获得成功的最终

棘手的客户是业务员最好的老师。客户的抱怨应当被视为神圣的语言，任何批评意见都应当乐于接受。正确处理客户的抱怨一提高客户的满意度，二增加客户对公司的好感，三丰厚的利润。成交并非是业务工作的结束，而是下次业务活动的开始。业务工作不会有完结篇，它只会一再从头开始。

成功的人是那些从失败上汲取教训，而不为失败所吓倒的人，有一点业务员不可忘记，那就是从失败中获得的教训，远比从成功中获得的经验更容易牢记在心。不能命中靶子决不归咎于靶子。买卖不成也决不是客户的过错,问一问任何一个专业业务员成功的秘诀，他一定回答：坚持到底。世界上什么也不能代替执着。天份不能，有天份但一事无成的人到处都是;聪明不能，人们对一贫如洗的聪明人司空见惯;教育不能，世界上有教养但到处碰壁的人多的是。唯有执着和决心才是最重要的。记住：最先亮的灯最先灭。不要做一日之星。执着才能长久。一个人到了年老的时候，又穷又苦，那并不是那个人以前做错了什么，而是他什么都没有做。

业务员一定要有强硬的心理承受能力。被客户无理轰骂，无理挂掉电话是常有的事情。有次和一客户明明一直谈的好好的，突然就来一句，那就不要谈了，挂掉了电话。但是下次再打电话给他时，一样要记住保持满脸笑容，声音愉快，好像上次不愉快的事情根本没发生。

四、自我评价

短短的一个多月的实习工作结束了，留给我的则是在漫长的人生路上用之不尽的财富，感谢系领导和老师给我的这次难得而宝贵的实习机会。现在回头看走过的这似乎也是漫长的6周40天多天里却也留下我终身难忘的点滴，在这里我跌倒过，被人嘲笑过，也受过污辱，但我最终是成功的，我得到的经理和老板的好评，得到了同事的认可，也得到了他们许或是有些羡慕的眼光，因为我向他们是交了一份满意的答卷的。虽然跑成的单子不多，利润也不高，但我自己看到了自己的闪光点，学会了怎样和别人沟通，也学会了体贴和团结同事，正是在这样的工作中我才真正说是提升了自己，实现了自己的价值。

当然经历了这么多的可以说是坎坷和辛酸之后，我也充分认识到自己的不足和缺点，懂得要用一颗平等心、平常心去对待别人和事情，也了解和切身体会到团队的重要，懂得一个人的力量是有限的，在集体中，1+12的道理。更重要的是，我学会并懂得了体谅人、爱护人、尊重人，我为人人，人人为我的实际意义。在实习工作的待人接物中处处也体现着我们的文明度，有些虽说是小节，但若没有真正意识并做到是很难取得别人(客户)信任的，当然那样的话，也做成就不了什么事了。例如被问到贵姓?时，得这样回答：免贵姓\*还有递东西好比是名片给对方时要用双手，且要看着对方的眼睛，那才是尊重别人，也才能得到对方的认可和信任，业务才能顺利地开展下去。

实习归来，少的是一份盲目和稚嫩，而多了的是几份平静、成熟和对未来的信心。通过实际的工作，切身接触社会才懂得生活的艰辛，更懂得珍惜的重要，一分一厘都来之不易，最重要的还是懂得了学习的重要性，只有不断学习才能不断进步，活到老，学到老，我们即将踏入社会的新青年、新的祖国的知识分子更要通过这次难得的实习机会，在工作中发现不足及与社会的差距，努力缩小这种差距，改变自己的知识结构，使自己真正做个对社会和国家有用的人。

实践报告相关文章：

大学生实习总结范文 篇9

引言：环卫工人是否是弱势群体?环卫工人是否应该得到更多地关注?市民眼中的环卫工人与他们的真实工作、生活是一致的吗?带着诸如此类的问题，南京大学政府管理学院暑期社会实践 环卫工人有力量 团队对此展开了社会调查。基于160份有效市民问卷，以及对环卫工人及相关负责人的采访和亲身体验环卫工作的经历，整个团队在为期5天的实践中收获了很多，最大的收获就是带着最初的热情去 求真 ，还原最真实的当下环卫工人的生存现状。

我们一直在想暑期社会实践的意义何在，就像有市民在我们的问卷中提到的建议一样 希望你们能继续做下去并做好，而不只是一次暑期社会实践 ，尽管我们很清楚这次社会实践的影响毕竟只是微弱的，但全队成员对其抱着最大的热忱，努力去获得一些真正所谓有价值的东西，赋予我们的实践存在的意义。

整个团队由6人组成，均为政府管理学院13级学生，由于专业学习中涉及到关于数据分析处理等内容，也会有政治学、社会学的理论支撑，所以这算是我们团队的一大优势。此外，团队中的张晨同学对摄影、视频制作等颇有研究，也为实践的顺利开展注入了技术上的信心。

最初确定的主题是 南京市环卫工人的现状 以栖霞区与鼓楼区为例 ，理想状态下应该是需要对栖霞区与鼓楼区的环卫所进行全面采访的，然而由于种种阻碍，最终我们只能采访到栖霞区环卫所仙林项目组的负责人之一以及环卫工人，这应该是我们这次社会实践活动中最大的不可为的遗憾。但也很感谢仙林项目组能对我们的实践活动给予最大的支持，毕竟通过近一个小时的采访，对于仙林片的环卫情况有了比较清晰的了解，加之能够在环卫的第一线亲身体验环卫工人们的日常工作，让我们对这一职业抱有更大的情感与尊重，感谢每一个城市美容师为这个城市风雨无阻的付出。

整个实践可以分为三个阶段：第一阶段为筹备阶段，利用网络和图书馆的资源对环卫工人这一职业的情况进行了了解，并且设计了相关的调查问卷、采访问题等;第二阶段为正式实践阶段， 纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行 ，社会实践也就是给予了我们 躬行 的时间，自我的观念或者是文献的资料都不足以支撑我们的研究，因此我们走上街头去收集市民对环卫工人的态度、去采访正在工作的环卫工人、去采访相关的负责人、去体验环卫工人的工作强度等等，这些不仅让我们深入挖掘了自己的实践主题，也让我们在比较中重新塑造着对于环卫工人这一份职业的认识;最后一个阶段则为总结反思阶段，一起讨论接下来要做些什么，一起回顾着我们的收获与感动，不仅付出了也收获着，对于每一个人都会是一段可能磕磕绊绊但却不失美好的记忆。

比如从最初发问卷的露怯到最终能完成200份问卷成果的喜悦，比如清扫街道时队员们磨出的一个个小茧子到最终望着身后整洁敞亮的地面的自豪，比如从最初创建微博账号一点点记录我们的成长到后来能被南大团委和仙林头条转发所受到的鼓励，比如说从最初对于选题还是比较混沌的状态到后来一步步去践行我们的准备，许许多多的突破即使只是陌生人的一句肯定也让我们感激与感动。

最后我们的主题确定为南京市环卫工人现实生活状况与市民观念的差异比较，因为在调查采访中我们也发现了其实随着经济的发展以及社会与媒体对环卫工人态度的转变，环卫工人们的工作条件正发生着改善。虽然也存在着体制不健全等问题，但 求真 是我们本次社会实践或者说是我们在今后的学术道路或者生活中需要的坚持，不能被传统的观念所左右现在的事实，因此需要去发现去传播我们所了解到的真。

实践结束了，但我们却不会忘记最初的坚持，对于环卫工人这一职业的了解也让我们更加热爱我们所拥有的一切，希望所有的环卫工人们能有一个更加公平的生存环境，也期待我们的城市在环卫工人、市民与政府的共同努力中变得更加美好!

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