# 实习岗位工作总结

来源：网友投稿 作者：心旷神怡 更新时间：2024-09-15

*实习岗位工作总结七篇实习的作用是验证自己的职业选择，了解目标工作内容，研究工作和企业标准，找到自己职业生涯的差距。下面是小编为大家带来的实习岗位工作总结七篇，希望大家能够喜欢！实习岗位工作总结（精选篇1）今年3月份，我正式走进实习单位开始了...*

实习岗位工作总结七篇

实习的作用是验证自己的职业选择，了解目标工作内容，研究工作和企业标准，找到自己职业生涯的差距。下面是小编为大家带来的实习岗位工作总结七篇，希望大家能够喜欢！

**实习岗位工作总结（精选篇1）**

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，具备了一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，同时进一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一些宝贵的实践经验。

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！

**实习岗位工作总结（精选篇2）**

教育实践不仅培养了我们实习生在平台上向学生传授知识的能力和口才，也使我们能够发现和分析目前中学物理教学中存在的实际问题。

我的实习学校是秦皇岛经济技术开发区第二中学，在那里讲授高二的物理（机械压力和浮力）和物理（电的欧姆定律），有高二二班和高三一班的物理课，也担任高二二班的实习班主任。实习期间还组织了“九年义务教育三年制初中一年级开设物理课程情况调查”的教育研究。总的来说，实习工作非常成功，无论是教学工作，班主任的实习工作，还是教育科研工作，都得到了学校领导和老师的表扬和支持。我在担任二年级二班实习班主任期间，班级管理工作也得到学生的配合和家长的支持。在被表扬和欣慰的同时，我也发现了自己的不足，需要自己在以后继续改正和提高。

首先说说我的教学经历。站在讲台上，面对所有的同学，第一种心态更好。具体来说，不要太紧张什么都不说，因为你面对的是自己的学生，你的任务就是给他们讲课。如果站在讲台上，首先不知道说什么，首先是失职，其次是学生的不信任，后果是课堂秩序混乱的恶性循环，学生的听力效果大大降低。所以，站在讲台上，你要有清醒的头脑，明白自己要做什么，有明确的出发点，才能摆正心态，走进课程的思路；第二，你首先要保证你的想法百分百在你教的内容上。我们在教学生的时候，会有这样的经历：发现学生没有听好，提醒他们认真听，注意听。

但是，如果老师的注意力不全集中在课堂上，也就是所谓的“走神”，学生怎么能跟着老师的思路走呢？以身作则不仅体现在外在的行动上，更重要的是，它引导学生在课堂上专心听课45分钟。所以课前备课很重要。备课的时候要把高深的知识整理出来，把脑子里的知识点理顺，才能有条不紊的讲出来。这就要求教师对教材的熟悉程度高，专业知识基础强。我在讲课的时候，比如习题课，如果需要在黑板上推导出一个很长的公式，我会边写边讲，这样我在备课的时候不仅能跟着自己的思路走，还能让学生跟着我的思路走。

其次，说说我认为存在于我身上的问题。感觉讲课的速度和学生接受现实的能力略有不同。我个人习惯于前半节课教知识点，后半节课通过练习直接加深学生对知识点的理解。但是有些学生，基础差，跟不上这个速度。这就需要我在讲完知识点之后，对自己的知识做一个必要的总结。在和学生的对话中，有同学提到了这一点。其实这在实际教学中很重要。对于整体基础较差的班级，这一点更是必不可少。值得我们老师关注。对于巩固知识点来说，多做练习是好的，但是对于基础不好的学生来说，往往在没有时间复习知识点之前就投入到做题中，导致解题过程前后知识使用混乱，不知道从何入手。基于“照顾学生实际情况”的教学指导思想，我应该注意

最后，谈谈教学方法的创新。我举个例子。高二教阿基米德原理的时候，没有用课本上的实验教学法，而是自己的数学演绎教学法。具体来说，用数学方法从已有结论中推导出未知结论，取代了从实验中推导出结论的过程。这种想法有点类似于大学里的理论物理教学。这就是我的想法来源。比较两种方法，前者的优点是实验教学过程直观，学生容易接受。但仔细想想，这种实验虽然对学生有吸引力，但未必能集中全班的注意力。因为学生看到实验，心理好奇会引起讨论，课堂秩序没有100%的保证。虽然我的数学演绎教学过程比较抽象，但是对于集中学生注意力有一定的积极作用。

因为在整个教学过程中，公式总是排在前面，稍有疏忽就会模糊不清。此外，实验教学在中学物理教学中被广泛应用，但我们往往忽视数学对物理的重要性。因为我们面前的现实是入学考试，高考之类的入学考试还是笔试，也就是解题还是靠自己现有的物理知识，通过数学公式来表达。所以，从学习知识的过程来看，培养学生运用数学知识解决物理问题的能力是我的主要思路。当然，实验是体现物理知识最直接的方式，所以我对实验的安排主要是在实验课上。教常规课的时候，用的数学方法比较多。

这是我一般的实习经历，还有很多，由于篇幅有限，无法一一列举。在未来的教学中，我们应该注意上面提到的问题，提高自己，同时我会积极创新教学理念，给老师更多的发挥空间。

**实习岗位工作总结（精选篇3）**

在柜台实习的时间尽管短暂，但是却让我学到了很多东西，这 对我今后的工作将有很大的帮助。 下面我把我在柜台实习的情况及收获，感悟整理成文。不光是为了完成工作任务，更重要的是为了总结 经验与不足，为做好今后的工作奠定基础。 在整个实习期间，我了解到证券柜台业务包括开立股东账户，资金账户，办理各种委托方式，银证联网，查询，交割单打印，对帐单打印等。经过近两周的勤奋好问和实战训练，以及柜台员工的耐心帮助下，我已经可以熟练的进行开户全部流程业务的基本操作，对于转户， 销户， 客户普通信息修改， 客户特殊信息修改以及创业板， 基金， 权证交易的开通也都有所了解。 这些对我今后在客服部的工作都有很 大的帮助，只有熟悉这些柜台的业务流程，才能很好的解决客户对相 关问题的咨询，提高服务质量。

在实习的过程中，我也看到了自身存在的不足：做事情马虎，粗心大意。在填写客户资料的时候，会出现错填或是漏填的情况。在柜台工作\"粗心\"是一大忌，往往工作中一个小小的疏忽，最终会造成不可挽回的损失。所以这是我务必要认真对待的一个问题，要努力改 掉这个坏毛病。无论是在柜台还是客服部工作，都需要认认真真去做 每一件事情，避免失误，提高工作效率。只有这样，我们才能真正的 做好本职工作，胜任自己所在的岗位!

在实习报告的最后， 感谢领导为我提供这一次宝贵的柜台实习机会，感谢柜台员工的无私帮助。希望在今后的工作中，大家能够继 续一起努力，互帮互助，为营业部再创佳绩贡献出自己的一份力量!

**实习岗位工作总结（精选篇4）**

我知道我自己只是一名普普通通的实习生，不懂的地方还太多，没有见过的市面还有一箩筐在等着自己。所以，我来到公司之后，尽量的让自己以谦卑的姿态来面对我的同事和我的领导。我也知道比起混战了多年江湖的同事。

我需要进步的地方还有太多太多，但是我有一颗肯学习肯吃苦的心。所以，在这整个实习期里，我一刻都没有放松过自己，一刻也没有停止过自己前进的脚步。因为我知道一旦我停止下来，我就会变得懒惰起来，我之前所做的努力也都白费了。

所以，我就一直坚持着，一直坚持到了我实习期即将结束的时候。到了现在，比起我刚来到公司时候的状态，简直就是两个模样，不管是在心态方面，还是在能力方面，我都明显的感觉到自己有了很大的变化。

一开始我进入到公司的心态，虽然没有抵触的情绪，但是面对一个完全陌生的环境，和自己的第一份工作，我也不能够做到完全的放松。我还是会有很多的紧张，会有很多的不安。是到了后面，我慢慢的熟悉了这里的环境，我才开始放下自己内心的防备心。

才开始真正把自己的心扉打开，来和同事交流和交往，而现在的心态就已经是完全放松，积极乐观的心态了。在工作能力上，也是由最开始什么都不了解，到后面，通过我自己的努力，慢慢熟悉，慢慢掌握，慢慢的对工作越来越能够应对自如了，工作能力得到了大大的提升。

面对我在实习期里的进步，面对我在这段时期里的成长，我要感谢公司的同事对我的帮助，也要感谢自己的努力。在接下来的工作里，我也会把努力一直持续下去。

**实习岗位工作总结（精选篇5）**

20\_\_年，刚刚毕业的一年，下半年的时间是实习的时间，课程和各种活动都停了，茫茫然，在不断地去选择合适的工作，在此之际，家人建议我回到\_\_这边找下，因为年轻，所以只能试下。

在前几个月的时间里面，在酒店、工厂里面做了几个月，临到五月份的时候，我很庆幸地得到的一个消息，对得上我所选的专业，从开始到现在已有半年的时间了。

头两三个月，一直在找所喜欢的业务方面，因为有两部分，一个是PCB方面，一个是半导体方面，在不断地尝试过程中，最后决定了所走的方向是关于LED方面的，在这几个月里面，所学到的东西有如何去找客户和在过程中所要学到的东西

如何去找客户

1、通过在各大论坛、群里面去找，首先要建有一个客户群，在客户群里面，又分出有哪些客户，在准客户里面定位能够成交的客户，到所找到的客户资料里面，找到所需要找的公司网站里面，打电话介绍产品方面，对于有兴趣的客户，记下联系方式，打电话确认好后，再将详细的产品信息发给客户，确认需求后，提供样品，再一步步地跟进，一直到成交。后续的服务等

2、下单确认、签名、确认交期回复给客户，中途生产中，有发现异常，马上通知客户。

3、在货物达到客户那里后，跟进货物的使用情况，有异常反馈回来给生产或者品质部门。

报价

1、客户提供信息（产品的规格、数量、是否为终端商、查不到公司名称和嫌疑的客户，要提供询价单）

2、给采购部门报价，整理好提供一份报价单给客户，是否含税，确认清楚

3、另外打印一份报价单出来给财务存档

样品

1、确认客户信息（数量、规格、电镀、图纸或者样板、报价的话，先要客户提供理想的单价）

2、图纸交给样品部门确认好，是否可以做，确认信息后，反馈给客户。

3、客户由特别的要求，要提前问清楚，如大头针，孔径直径和针杆直径相差1mm,那就确认好是否可以做，回复时，客气点。

外贸跟单

1、客户下单了，提供信息给相关部门，要求方面要提前确认后，价格方面确认是到付还是月付，打到公司账户的，是要开发票的，含17%的税，打到老板个人账户的，开收据，不含17%的税。

2、有些是外购的，交期方面要留一到两天时间交货，特殊规格的要求生产模具那边是否有得做，交期不能超过太长时间。

3、交货的时候，全球快递单要写好，还有商业发票和出货明细表也要填写，因为要出口报关，相关资料一个都不能少，早点把资料确认好，再预约快递来拿货，注意的细节就是出货明细表上面要填写产品的长度和直径，净重和毛重方面的，数据不能超出1kg,快递单上也要跟出货明细表所填写的数据一样，还有商业发票还有提供给客户的，所有东西弄好后，打电话或者发邮件给客户说发货了

账款

这是最重要的环节，做业务也是为了下单，有钱方面的进入也是业绩方面的体现，这时候，看看客户的采购单，看看哪些快到了要付款的时候，语气客气点地催促客户交款。

是开发票还是开收据，这方面要确认好后，有时发货了，不开收据，可以弥补的一点就是，及时反馈信息给财务，还要跟客户确认好。

下一年的计划

1、业绩每月到5000元

2、维护好老客户，思考如何去增加客户。

3、增加信心，巩固自己的信念。

**实习岗位工作总结（精选篇6）**

转眼之间，三个月的试用期就要过去，回首展望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。一下是我对三个月来的工作总结：

实习期的工作能够分以下三个方面：

一、费用成本、客户往来方面的管理

1.规范了低值易耗品的核算管理，全面建立低值易耗品台帐，从易耗品的购买、领用全面跟踪，方便企业更全面的了解这些价值较低物资的分布状况，加强管理。

2.在集团财务制度的基础上规范了华品成本费用的`管理，明确了成本费用的分类，重新整理了科目，为加强了项目管理，分门别类的计算实际消耗的费用项目，真实反映当期的成本。为绩效管理带给参考依据。

3.规范商业公司财务帐套布局设置，根据商业公司特点，设置相应帐套，透过辅助帐中客户、仓库模块的核算使博科软件充分发挥出作用，能够及时有效的反映财务数据，满足未来经营管理的需要。

二、会计基础工作

(1)认真执行《会计法》，进一步加强财务基础工作的指导，规范记账凭证的编制，严格对原始凭证的合理性进行审核，强化会计档案的管理等。

(2)根据集团的指示，对华品公司会计电算化状况进行了备案，使财务工作贴合财政部的需要，更加规范化，为不断提高财务工作质量而努力。

(3)按规定时间编制本公司及集团公司需要的各种类型的财务报表，及时申报各项税金。

三、财务核算与管理工作

(1)按公司要求对商业公司包租的商业地产进行登记、分析，对各项收入监督、审核，制定相应的财务制度。统一核算口径，日常工作中，及时沟通、密切联系并注意对他们的工作提出些指导性的意见，与各分公司、集团财务管理部建立了良好的合作关系。

(2)正确计算各项税款及个人所得税，及时、足额地缴纳税款，用心配合税务部门新的税收申报要求，及时发现违背税务法规的问题并予以改正，持续与税务部门的沟通与联系，取得他们的支持与指导。

(3)在紧张的工作之余，加强财务部团队建设，打造一个业务全面，工作热情高涨的团队。作为一个基层财务工作管理者，注意充分发挥财无部其他员工的主观能动性及工作用心性。提高团队的整体素质，树立起开拓创新、务实高效的部门新形象。

(4)作为基层管理者，我充分认识到自己既是一个管理者，更是一个执行者，是集团财务管理部对外的一个窗口。要想做好财务工作，除了熟悉业务外，还需要负责具体的工作及业务，首先要以身作则，这样才能保证在目前的状况下，大家都能够主动承担工作。

新的工作岗位意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，本人决心再接再厉，更上一层楼。在今后的日子里我们将向财务精细化管理进军，精细化财务管理需要确保营运资金流转顺畅、确保投资效益、优化财务管理手段等，这样，就足以对公司的财务管理做精做细。

要以细为起点，做到细致入微，对每一岗位、部门的每一项具体的业务，都建立起一套相应的成本归集。并将财务管理的触角延伸到公司的各个经营领域，透过行使财务监督职能，拓展财务管理与服务职能，实现财务管理零死角，挖掘财务活动的潜在价值。

以上是自己实习期的工作总结，望阅。

**实习岗位工作总结（精选篇7）**

半年实习工作就是每天打电话，或许在常人眼里会觉得它是件枯燥的事情，其实跟客户沟通就是使自己进步。

有段时间，我会把工作中的一些不快带入到生活中来，从而伤害到一些无关的朋友；做客服人员，要学会自我情绪管理与控制，工作中碰到了问题并不可怕，虽然你不能立即为客户解决，但可以给客户一个听得到的微笑，虽然有时也会碰到蛮不讲理的客户，但是我没有理由去大声，我会保持一颗好的心态去安抚客户，我并没泄气，我懂得了换位思考，我想可能当时客户正忙或者是他心情刚好不好吧。

最后客户声音也变小了，还发自内心跟你说句谢谢，让我感觉到有一份成就感，挂完电话，我会喝口水或者看看窗外的绿色，心情也会变得很愉快，

如果一直压抑不去打电话，那一天的工作效率将会很差，所以我会继续打电话，并没有影响到后面的工作，反而忘记了前面的不快乐，更多的是后面沟通的充实！

我坚信，只要是带着阳光愉悦的心情去工作，带着幽默放松的心态去生活，一定会过得很充实而快乐！我也会在自己这份喜欢的平台上继续。

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