# 实习期工作简单的总结

来源：网友投稿 作者：梦里花落 更新时间：2024-09-19

*实习期工作简单的总结(优秀10篇)实习期工作简单的总结要怎么写，才更标准规范？根据多年的文秘写作经验，参考优秀的实习期工作简单的总结样本能让你事半功倍，下面分享【实习期工作简单的总结(优秀10篇)】，供你选择借鉴。>实习期工作简单的总结篇1...*

实习期工作简单的总结(优秀10篇)

实习期工作简单的总结要怎么写，才更标准规范？根据多年的文秘写作经验，参考优秀的实习期工作简单的总结样本能让你事半功倍，下面分享【实习期工作简单的总结(优秀10篇)】，供你选择借鉴。

>实习期工作简单的总结篇1

依照学校实训处本学期工作安排，我有幸于本学期后半段时间到企业实习，根据学校教师到企业实践实施办法，在实习前，我便联系到了与我本人教学、科研和发展紧密联系的企业——广州奥达电子技术开发公司。在该公司采用跟班的方式进行两个多月的实习，具体时间20\_年5月1日—7月4日。

我这次实习的目的和任务是：深入企业的基层，了解该公司的生产流程、管理模式，及企业对专业人才的需求状况，从而可以为我校的计算机相关专业的教学作为借鉴和指导。通过教师亲身深入企业实践学习，亲身体会企业文化的快乐与残酷，真正实现校企联合，缩短职业教育与企业人才需求之间的差距。对今后的教育教学工作具有许多指导和借鉴作用。现将这次到企业实习情况总结如下。

一、实习单位(广州奥达电子技术开发公司)的概况

广州奥达电子开发公司是广州甘蔗糖业研究所(原轻工业部甘蔗糖业科学研究所)属下的一个专业公司，成立于一九八八年。公司的主要业务有两方面：一是以糖厂农务管理、原料及物资收购、生产管理、财务结算等管理系统为核心的糖厂计算机网络管理系统软件的开发与应用推广，以及其它办公自动化(OA)、财务、人事、企业管理等软件的开发;二是生产销售以DCS系列自动包装秤为主的各类自动包装秤以及生产过程中的各类自动定量控制系统的开发。

公司成立后就以糖厂计算机管理系统软件的开发和自动包装秤为主的自动定量控制系统的开发为研发和推广的重点。我公司开发的“电子衡微机管理系统”被批准为《科技成果重点推广计划》(项目编号工3-2-5-20)，同时被列为轻工业部“八五”期间新技术推广项目、广东省“八五”重点新技术推广项目，并荣获轻工业部一九九二年度科技进步奖三等奖。我们一直以糖厂为主要服务对象，为广西、广东、云南、四川、贵州、海南、湖南、江西、福建等省区的数十家糖厂开发编写地磅甘蔗及物资收购系统软件、财务管理及结算系统软件、农务微机网络管理系统软件等。近两年开发或升级农务微机网络管理系统软件等的客户有南华集团龙州分公司的龙州糖厂、霞秀糖厂、龙州第二糖厂，广西横县新凯糖业有限公司、广西天等俊杰糖业有限公司、欧亚那彭糖业有限公司、廉江华南糖业有限公司、湛江甘化糖业有限公司、湛江金岭糖业集团公司、雷州唐家糖厂有限公司、广东翁源茂源糖业有限公司、四川金沙江糖业有限公司、云南巧家白鹤滩食品有限公司等三十余家糖厂等企业。

该公司研发销售的产品主要有DCS型系列电子定量包装秤、DCS-S系列宽量程电子定量秤、DCS-L系列计量秤、输送缝包机、酒精自动计量累计秤、DCS系列液体定量秤、自动检重控制秤系统、合成混合自动定量投放料控制系统、企业生产过程微机监测系统等。我公司研制开发的电子衡器系列等产品已通过省级技术鉴定，已经在我国100多家糖厂及其他企业推广使用，取得了显著的经济效益和社会效益。

二、实习过程

根据公司的安排，在这次实习过程中，主要做了以下三方面的工作：

1.熟悉公司的情况，了解客户，和公司人员出差

到公司后，能摆正自己的角色，把自己当作一位普通打工仔为了生计到公司打工，所以能了解更多的公司运作方式。在实习过程中，严格遵守我公司的规章制度，按时上下班，没有出现无故迟到、早退和旷工的现象。以较短的时间熟悉公司的业务，服从公司的安排，并能按时按质按量完成公司布置任务，和公司员工一起出差了解客户需求信息，先后到福建漳州、广西南宁、增城、东莞东坑镇和广州市附近多企业访问，学习到了一些和企业打交道的知识，这和书本上描述的相距甚远。

2.技术方面的指导和培训活动

在实习过程中，第二项主要工作就是技术指导和培训活动，和同事们交流过程中，总是感觉到现在知识和实际工作中的差距，我们先后进行了计算机发展技术、编程技术C/S和B/S的联系与区别、各种常用数据管理系统的比较、各种常用数据引擎的优缺点对比和企业信息化建设方面的内容。

20\_年6月14日~6月22日参加公司在广西南宁举行的“地磅计量及农务管理培训班暨农务管理经验交流研讨会”，在会议中，我做了题目是：“加快企业管理信息化建设步伐”讲座，得到所有参加会议人员的高度评价，内容实用，对企业管理的信息化建设具有参照和指导作用。在讲座过程中，也注意结合我们学校实际情况，做免费宣传。

>实习期工作简单的总结篇2

实习的经历总是令人那么难忘，实习的时光也总是一眨眼就过去了。回首我来到酒店实习的六个月，恍惚还是昨天才来到这里一般。虽然刚进酒店时的场景还是和现在一样，但是现在的自己和那个时候的自己已经变得不一样了。看待事物的心境变了，变得更加理性和成熟了。工作的办事能力也变了，以前犹犹豫豫，畏手畏脚的，什么事情也办不好，现在变得更加果断，更加会处理事情了。性格也变了，以前是内向，不敢跟陌生人说话，现在变的既开朗又活拨，和陌生人聊起天来一点也不怯场了。这些明显的变化，都是在我们酒店六个月的实习期里做出的改变。所以我要感谢酒店给了我这个实习的机会，给了我一个锻炼自己的机会，感谢银行在这六个月以来对我的栽培与训练，才能让我产生了这些变化，才能让我成长的这么快。

我大学学的是酒店管理专业，而我们学校历来就和我们酒店有合作关系，所以在学校召开校园招聘会的时候，我们老师就极力的向我们专业推荐\_酒店。在听完我们老师对\_酒店的介绍后，我就被\_酒店里的工作环境和企业文化深深所吸引，所以我当即就决定要去\_酒店实习。有了这个决心后，我就开始了行动，投简历，准备面试，在最后我也很幸运的被录取上了。就这样我来到了我们酒店开始了我的实习生涯。

我们刚进酒店最先都要从服务员做起，所以我们这一批实习生有的被分到中餐厅去了，有的被分到西餐厅去了。而我则是在西餐厅，这是我最不想被分到的部门，因为西餐厅里会有很多外国朋友来吃饭，我连和我们中国人都沟通不好，怎么还敢和外国人进行交流，况且我英语又不好。但是没有办法我也只能硬着头皮上了，果然第一个月就出现了很多状况，上菜上错了，收碟子也把碟子给砸了，礼仪不对，摆盘也不对，没少让我们西餐部的经理为我操心。

我觉得这样下去实在是不行，所以在第二个月的时候，我就开始进行了改变。上菜经常上错，我就把西餐厅的所有菜单一遍遍的背下来，记在脑海里。收碟子经常会摔坏碟子，我就尽量让自己在平时的时候细心一点，手脚轻一点，不再毛毛躁躁的。礼仪不对，摆盘也不知道摆，我就跟着老员工学，不懂得地方就问。不懂得和外国朋友交流，我就每天晚上记大量的单词，听英语歌单看英语电影，训练我的英语听力能力。就这样，经过我几个月的积累和坚持，我终于有了进步，经理对我的训斥声也变成了赞扬声，我不仅在平时的工作上做的很优秀，我现在还能和外国朋友进行一个简单的英语聊天。

所以这六个月实习工作里，我最骄傲的成长就是我的英语口语这方面了。但是我要继续努力下去，继续坚持学习下去。这样我才会更加优秀，才会在我们酒店里表现的更好。

>实习期工作简单的总结篇3

我于20\_年\_月份进入\_公司，在职试用期期间，我非常感谢公司领导及各位同事的支持与帮助。在公司领导和各位同事的支持与帮助下，我很快融入了我们这个集体当中，成为这大家庭的一员，在工作模式和工作方式上有了重大的突破和改变，，在任职期间，我严格要求自己，做好自己的本职工作。现将对自己试用期的工作总结如下：

一、内勤日常工作

作为\_公司的销售内勤，我深知岗位的重要性，也能增强我个人的交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽。工作主要从以下几个方面开展：

1、日常业务衔接、客户服务、处理客户抱怨、客户咨询电话的接听及电话记录。

2、对客户进行销售政策的传达及业务信函的发送。

3、销售会议的安排、记录及跟踪结果。

4、做好本部门的档案管理工作，建立客户信息档案(涉及用户基本情况，使用品种、数量、价位、结算方式)。

5、各种促销活动情况了解，统计费用报销等协助办理。

6、建立销售分类台帐(反映出销售收入价格、运杂费、货款回收额度、应收货款额度)。

7、建立销售费用台帐(反映出部门内部费用及每个业务人员的费用、差旅费、运杂费、包干或定额包干费用的提取数额)。

8、各种报表的统计、汇总、报告的打印转发。

9、销售经理差旅费的初审与上报签批。

10、对所经手的各类涉及我厂商业秘密的销售资料、数据应妥善保管，不得丢失或向外泄密。

11、同类产品竞争品牌资料的分析与建档，销售相关宣传资料的领用、登记、分发。

12、各月份客户回款额排查、跟踪、跟进。

二、存在的缺点

对于太阳能市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。20\_年的到来，在做好本职工作的基础之上，对上述存在的问题，我个人也要尽自己所能，多掌握一些技术上面的知识，尽量做到应对自如，从容得体。不断增强自己的辨别能力，在更好的与客户沟通的基础之上，能更多的为公司利益着想。

三、部门组织上面的一些小建议

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4、销售目标今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月、每周、每日。以每月、每周、每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务;并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

四、总结

这几个月来，通过努力学习和不断摸索，收获很大，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面。我坚信工作只要尽心努力去做，就一定能够做好。做了一年的销售内勤工作了，有的时候也觉得自己有些经验，或是由着自己的判断来处理事情不够仔细，所以出现了不少的问题，也犯了不少错误，事后才知道自己的社会阅历缺乏，或是处理方法不当，我决心在今后的工作中要多提高自己的素质与休养，多学习为人处世的哲学，才能够超越现在的自己，争取更大的进步!

>实习期工作简单的总结篇4

一个学期很快结束了，在领导和各位老师的关心和帮助下，顺利走过了一学期。现在就把一学期的工作情况总结一下。

一、做好学生的思想工作，培养良好的道德品质

对初一新生，必须先规范学生的行为，提高学生素质，与其他班主任一样，经常性地加强对学生的集会，晨读、课间操，卫生清洁保持工作等督促检查，经常性、随意性地观察其他任课教师上课时学生的学习和纪律状况在深入学生的学习，生活和活动中及时了解，关心、教育并且督促其良好的习惯养成。

我当班主任力争做到两点

一是尊重每一个学生，满足学生尊重的需要，承认的需要，情感的需要，努力克服固执己见，偏激的思维方式，尊重学生个性发展，为孩子的成长创造一个愉快的心理运动空间;

二是善待每一个学生，用真诚的爱心对待每一个孩子。对于优等生，不掩饰他们的缺点，积极引导他们扬长改过，努力使其达到卓越。我班的周琦同学各方面表现相当不错，是一个品学兼优的学生，但就是缺乏胆量，上课时很少积极发言。针对这一点，我找她谈心，帮她找原因并鼓励她大胆发言。在我上课时，有意找她回答问题，并适当给以鼓励，锻炼她的胆量。通过这样的锻炼取得了一定效。

二、加强班级管理，培养优秀的学风与班风，鼓励学生参与各项活动。

班里制订的各种规章制度要件件落实如果只靠班主任一个人的话，就会力不从心，这时候就要发动班干部的作用，让学生做学习的主人，班级管理的主体，培养自我管理意识和自主学习的能力，值日班干部每天轮流等级考勤，维持纪律等，并利用班会或业余时间经常开展一些丰富多彩的活动。在另一方面，我自己也以身作则，努力做做事的榜样，勤跟班，使班风正，学风浓。

鼓励学生参与各项活动：如积极参与学校组织各项活动，积极报名参加校运会，拔河比赛取得了第二名;20乘50接力第三名;广播操比赛第四名;语文课本剧表演三等奖，等等。这些集体活动都要学生齐心协力，一起来完成。

三，建立良好的和谐的师生关系，在爱心中与学生一道成长

老辈教育家夏丐尊先生说过：“没有情感，没有爱，也就没有教育。”所以平时我注意与学生交朋友，谈心，在学习上给予关心与爱护，在精神上给予鼓励与支持，使学生感到老师的温暖，从而“亲其师，信其道。”与此同时，我还注意培养他们同学的友爱之情，营造融洽和谐的人际关系，使同学们之间亲如手足。

1、教育学生努力学习，完成学习任务

学生的主要任务是学习，教育学生要有明确的学习目的，端正学习态度，遵守学习纪律，指导学生制定好适合自己的学习方法，提高学习的自觉性，养成良好的学习习惯，提高学习成绩。为将来报效祖国，振兴中华民族，打下良好基础。

2、关心学生身心健康，促进学生全面发展

要对学生全面负责，不仅要关心学生的课业学习，而且要引导他们开展有益的科技和文化活动，及社会实践活动。以培养他们的劳动观念和为人民服务的思想，养成良好习惯，增加社会知识，掌握一定的生产知识和技能，增长实际才干。

四、重视与家长的联系，双向管好学生。

学生与进步，集体的成长，离不开教师，也离不开家长。为了更好的全面了解学生情况，我通过多种形式与家长建立密切联系，进行友好交往。赢得了家长的信任，鼓励和支持。同时对家长提出要求：为孩子在家里创造必要的学习环境，为孩子做好榜样。

五、积极主动地和各科教师联系，协调学校各方面的教育力量，发挥如纽带作用。

在与任课教师的交往中，我尊重他们的意见，在这方面，我平时注意道多教育学生，要有礼貌，尊重老师的劳动，树立老师的威信，增进师生情谊。

六、存在的不足，需要改进的地方

期末复习阶段后进生状态很不好。以后要多注意复习阶段学生的心理辅导与思想教育。

2.学生尽管上课看起来似乎很认真，但是听课效率仍然不高。

在今后的班主任工作中，要更注重学生的思想动态，使班级更有凝聚力，把班级工作做的更上一层楼。

>实习期工作简单的总结篇5

每个人都要经历实习生涯，同时在实习结束之际，也要进行实习时的自我鉴定。所实习的工作不同，实习收获也不一样。两个月的实习瞬息即过，总结了自己表现，有欣慰也有不足，希望这篇大学生实习总结可以让我警醒自己的过往。

此次实习的主要内容是研发制图，参与新产品的研发和大样图绘制了解家具制作的流程零部件装配以及内部结构的整合。

通过此次实习，主要有一下几点体会：

首先是个人角色的转换及整个人际关系的变化——学校里成绩不错的学生变成了未知领域里从头学起的实习生，而熟悉的校园也变成了陌生的企业单位，身边接触的人同样改变了角色，老师变成了领导，同学变成了同事，相处之道完全不同，在这样的转变中，对于沟通的认知显得非常苍白。于是第一次觉得自己并没有本以为的那么善于沟通。当然，适应新的环境是需要过程的，所以我相信时间和实践会让我很快完成这种角色转换，真正融入到工作单位这个与学校全然不同的社会大环境中。

在心理上努力去适应全新环境的同时，最大的体会莫过于实际工作方面的收获。特别是在十一过程中，我亲眼看到工作师傅们对工作的认真负责、精益求精、无私奉献的工作作风。在实习过程中使我感受最深、受益最大的就是这种工作作风。大家都很用心的在改进产品，大家都知道做欧式家具最重视的就是家具的线条感，为了使曲线尽量完美，工作人员一次又一次的改进，没有半句怨言。通过这次实习，工人师傅们这种精神很值得我在今后工作中很好的学习、继承和发扬。

走出校门，踏入社会，不能把自己要求的太高。因为期望越大，失望可能就越大，但适当的期望还是非常有必要的。不能认为学校里读了多少本书、写了都少万字、听了多少堂课，自己就了不起了。我毕竟还是个初出茅庐的学生，没有任何实践经验这是事实，所以一定要好好学习，不能自视过高。

学校的生活暂时告一段落，社会生活刚刚起步，应该在步入社会后，继续学习，不断增长和扩展知识面，才能使自己在社会占有一席之地。总之，毕业实习使我获得了人生第一笔宝贵的工作经验，虽然步入社会后，还有很多东西要学习，很多教训要吸收，但我想我已经做好足够的准备，无论是心态上还是技能上。现代社会竞争是残酷的，但只要努力地付出，我的职业生涯就必定会开出希望的花，结出成功的果——我坚信。

>实习期工作简单的总结篇6

从7月16日到现在已经工作五个半月了，实际的工作并不是我想象的那么简单，在这段时间内有苦，有甜，有委屈也有感动... 总之，我的生活过的有滋有味。我是一个性格开朗、比较要强、有点自卑但又不服输的女孩。所以不论是作为学生还是一名公司职员，不论是做大事还是做小事，我都很认真的对待，很认真的做。我也在不断地自我检讨，自我改变，从另一个角度看问题，做事情。在工作中，我做每一件事都比别人多一份努力，多一份坚持;不过即便这样，我也生怕自己做不好，但我也知道，即便自己事先做再充足的准备，实际中遇到时还是会出现很多漏洞，每次都是如此。但我不会放弃，因为是刚刚工作，什么都不懂，所以我会先向别人请教、然后自我反思、进而继续学习、分析及完善...正因为这样，我才感到自己在不断地进步。比如对设备实际的操作能力，设备遇到故障的分析判断能力、交流及沟通能力...就像余部长给我们说的“Feel The Growth”，在这段时间我是真的感受到了。也就是做事任何情不仅要有持之以恒、百折不挠的精神;更重要的是，为早日实现所定目标，必须要懂得抓住机遇。也就是不要等，从现在做起,分秒必争埋头苦干!所以从第一天工作开始，我都本着认真负责的态度去对待每一项工作。在学习设备的过程中，我每一天都做好笔记，刚开始由于经验不足，对于师傅所讲的也分不清主次关系，所以师傅说的每句话我基本上都记了下来。下午汇报时，王部长根据我所记的笔记对我一天的工作进行指导总结。渐渐地到十月份底，我基本上对一科、二科设备的分布有了一个概括性的了解，对一些简单的设备可以进行调试、切换;对制造以及制造外围的设备及分布也有了一个概括性的了解。从十一月份开始到现在，我就以进一步学习一科、二科的设备、对部分设备操作书的改善及流水线上一些简单的改善为主。在整个工作的过程中，我的受益匪浅：我意识到了团队协作的重要性。我认为，生产线要推进，要提高效率、质量，要降低成本，我们彼此间的合作协调是很重要的。因为我们经常与流水线保全、总括、设备管理人员接触，不论在学习

设备时还是做现场的一些改善改进，我们多多少少都会与他们发生一点点冲突与不愉快。有时侯真的让人很气愤、很委屈。但工作是工作，总归要面对要做要完成。我就主动与同事交流，获取一些经验。之后意识到自身也有很多不足之处，我就从自身出发寻找原因，自我思考、反省以及换位思考，诚实的面对自己，重新调整心态。正是如此，我在这段时间里成长了很多，成熟了很多。我真的很感谢在我工作中给我羁绊的人，真的是他们让我的心智成熟，做事理智，学会了自我反思、自我调整，诚实乐观的面对每一个人，每一项工作。

我记得很清楚，4月10号，我们三个一起来面试;7月1号我们三个一起来上海;7月16号，我们三个一起来工作。当时我们说的很好，也各自怀着梦想，对以后对未来充满了信心、充满了希望。但我们谁也没想到葛洋才来了一个月就辞职了，这对我来说是个很大的打击。他辞职了，我少了一个工作上的合作伙伴，就连房租也一下成了负担。其实，我知道，我作为一名女生，在机械行业发展本来就没有优势，而且是跨专业不容易拓展，现在在做设备改善改进方面的工作也不容易被别人接受。尤其是在现场，遇到设备的调试(输送泵、软管刀具的安装、三轴釜

的清洗...)、设备的维护保养、设备的搬移...有时候我会很积极的帮忙，但有时候真的是心有余而力不足，这是相比男生而言我的一个劣势。而且在现场实习的过程中，有的人就对我说：你们刚刚毕业的大学生想法太简单，还一堆大道理;你一个女生怎么做机械方面的工作?你学的高分子材料和你现在的工作有关系吗?你做多久才能在上海买套房子?面对这么多的问题，我都是敷衍而过的，但这些问题其实我也一直在想：我一个女生能做什么?我在机械方面到底懂多少?我所学的怎样才能用到我的工作之中?我该怎么做大家才能认可我?我该怎么做?所以我也有过纠结，有过退缩，有过排斥。所以这五个半月里，我天天都有紧迫感与危机感。但是我不得不承认时间真是一个好东西，他能扼杀一切不愉快，能让一个人成长，成熟。上初中时我有一位同学就告诉我：没有想不到，只有做不到。即便没有优势，但我还是认为别人能做到的事，我全洋洋也一样能。在工作了一段时间后，我渐渐明白了我虽然在机械行业没有优势、机械方面知识也比较缺乏、与所学的专业不太对口、在工作方面不易被别人认可与接收、当然在上海也买不起房子...但我有一颗炽热、不甘放弃、坚持不懈的心;我可以用我的实际行动去感染别人。我以前在学校里所学的虽然只是理论知识，但我的学习及接受能力比较强;知识面比较广，能从各个方面考虑问题;

做事不冲动;最重要的是我具有做一件事首要的分析及判断能力、逻辑思维能力。我认为这是我具有的。

不知不觉我已经工作五个多月了，马上要转正了，我真的很开心。五个多月前，我是一名刚刚毕业的大学生，什么都不懂，也没有经验，但为了更快的适应公司，适应工作，适应身边的环境与人，我付出了很多，经历了很多，改变了很多，也成熟了很多，收获了很多。不再那么小孩子气，不再任性。在这段时间里，我得到了大家的热心帮助，悉心指导。领导也给了我很多机会。我真的很感谢你们。现在我已经是一名正式的公司职员，我每天都严格要求自己，每天也都坚持记笔记。经过这段漫长的过渡期，我已经从一名想法简单、略带稚气的学生脱变成了一名正式的、带有责任、敢于负责任的公司职员。我喜欢这里，并且很愿意把这里当作锻炼自己的平台，以提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中发现自己的不足，积累经验。积极、热情、细致地的对待每一项工作。与公司共进退、同发展，为公司做出自己最大的贡献。最后，再次感谢领导在工作中给我施展才能的机会。在以后的工作中，我会更加努力工作，做好个人的工作计划，处理好与别人的关系，争取将各项工作做得更好!绝不辜负家人，领导对我的期望。

>实习期工作简单的总结篇7

时间一晃而过，转眼间到公司已经三个多月了。这是我人生中弥足珍贵的一段经 历，在这段时间里领导及同事在工作上给予了我极大的帮助，在生活上给予了我极大 的关心，让我充分感受到了领导“海纳百川”的胸襟，感受到了“不经历风雨，怎能见彩 虹”的豪气。在肃然起敬的同时，也为我有机会成为公司的一份子而自豪。 在这三个多 月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，各方面均取得 了一定的进步，现将我的工作情况作如下汇报。

一、通过培训学习和日常工作积累使我对大发有了一定的认识。 在 9 月份，我拿到的第一份资料就是公司简介，当时觉得企业规模较大，发展空 间。经过了不太漫长的程序而入职，其间对公司有了一定的了解。通过了三个多月的 亲身体会，对本职工作和公司有了更深的了解。公司的文化理念：“…，…。”我对 这一文化理念非常认同，公司发展不忘回报社会的壮举，令人敬佩。公司以人为本、 尊重人才的思想在实际工作中贯彻，这是不断能发展壮大的重要原因。

二、遵守各项规章制度，认真工作，使自己素养不断得到提高。 爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。在这三 个多月的时间里，我能遵守公司的各项规章制度，兢兢业业做好本职业工作，三个月 从未迟到早退，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，认真履行岗位职责，平 时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。一本《细节决定成败》让我豪情 万丈，一种积极豁达的心态、一种良好的习惯、一份计划并按时完成竟是如此重要， 并最终决定一个的人成败。这本书让我对自己的人生有了进一步的认识，渴望有所突 破的我，将会在以后的工作和生活中时时提醒自己，以便自己以后的人生道路越走越 精彩。

三、认真学习岗位职能，工作能力得到了一定的提高。 根据目前工作分工，我的主要工作任务是历史审稿。通过完成上述工作，使我认 识到一个称职的 \_\_ 人员应当具有良好的专业基础、流畅的文字写作能力、灵活的处 理问题能力。

四、不足和需改进方面。 虽然到公司来了三个多月，对公司还不够了解，审稿熟练程度也不够，问题还很多。随着对公司和工作的进一步熟悉，我觉得多做一些工作更能体现自己的人生价值。 “业精于勤而荒于嬉”， 在以后的工作中我要不断学习业务知识， 通过多看、 多问、 多学、 多练来不断的提高自己的各项业务技能。学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科 知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种知识，并用于指导实践。在今后工作中， 要努力做好本职工作，把自己的工作创造性做好做扎实，为公司的发展贡献自己的力 量。

五、几点建议。 公司正处于企业转型期，是一个非常关键的时期，这一时期应该从管理上下工夫， 企业管理的好坏，会决定企业转型的成败。首先，要加强思想观念的转变，加大培训 力度，特别是管理干部要改变老观念，要从实干型向管理型转变。领导干部定期参加 外培，这样可以开阔视野、学习管理理论。其次，公司要健全管理制度、明确岗位职 权、建立激励机制、完善考核方式。好的制度可以改变人的行为，好的制度可以激励 员工，好的制度可以强化管理。第三，要做好后继人才的培养工作。成立十五年了， 当年创业的壮年人已经逐渐变成了老年人，这也是客观规律，从现在起，要做好老同 志的传帮带工作，把他们的好做法传下来，永载史册。第四，既要引进人才，还要用 好人才，特别是要挖掘公司内部现有人才，最大限度发挥各类人才的作用。 来到公司工作，我最大的收获莫过于在敬业精神、思想境界,还是在业务素质、工 作能力上都得到了很大的进步与进步，也激励我在工作中不断前进与完善。我明白了 公司的美好明天要靠大家的努力往创造，相信在全体员工的共同努力下，公司的美好 明天更辉煌。

>实习期工作简单的总结篇8

教学是实习的重点，在开始教学实习前，我先对要实习的班级进行了了解，认识班上的每个学生以及他们学习情况(通过班主任或班委或直接交流)。然后，认真听指导老师上课。现在的听课的感觉和以前完全不一样：以前听课是为了学习知识;现在听课是学习教学方法，目的不一样，上课的注意点就不一样，现在注意的是指导老师的上课方式，上课的思想。在听课过程中，我深感，教学是一门艺术，课堂语言是这种艺术的传达方式。

在实习中，让我感受最为深刻的是教师除了在课堂上真正做到以学生为主体，充分调动他们的学习主动性和积极性外，还必须积极使用行之有效的教学方法，这样才能确保课堂教学的成功。针对我实习的特点，在教学过程中我必须尽量使课堂生动活泼，调动他们的学习积极性，多与学生互动，比如尽量多抽取学生起来回答问题，尽管有些问题是没有什么技术含量的。另外，在试教过程中，要主要以学生为主体，否则，教师就不可能成为指导者和助学者。让学生养成独立思考，主动获取知识的能力。就如授人以鱼，不如授人以渔的说法。同时，兴趣是最好的老师，在培养学生兴趣以后，才能让学生真正意义上爱上数学课，让学生自愿去学。

在真正课堂教学中，毕竟是第一次站在真正的讲台上面对那么学生，总免不了紧张，差点连话也讲不出，而且经常在讲课过程中忘记下一步该说什么。我也想过把大学所有学过的知识，所有平生知道的知识都用上，但真正上了讲台以后，才发现自己的知识是如此缺乏，除了本身的怯场以外，也跟自身知识储备有限有关。尽管在课下我已经花了很多时间来准备，认真写教案，查资料，讲课以后，我才发现，教案与课堂的差异那么大，教案毕竟是死的，课堂上，每个学生对知识的理解不可能一样，你也不可能说谁对谁不对。在教学生的同时，学生也在影响你，改变你的观点。很幸运的是同学们都非常认真，也都非常配合，给了我巨大的鼓励，感觉并不是实习老师在给他们上课，而就像他们自己的老师给他们上课一样专心，我也慢慢克服了紧张的情绪，不断改变自己的教学技巧，上网查阅资料，冷静地投入到教学中，一步一步进步，真正去面对这些如饥似渴的眼睛。

我的每节课指导老师都会非常负责地坚持去听，做出全面细致地评价，细心地指出我上课过程中所存在的缺点与不足及有效的实际教学建议，并且肯定了我的亮点，鼓励我形成具有自己个人特色的教学风格。在老师的悉心指导下，我的教态、语言、板书、提问技巧、与学生互动、对学生的思路引导各方面都有了明显的提高。我认为自己也还存在不少缺陷，如课堂时间掌控得不是很好，语速稍快，有时希望多给学生讲点，忽略了给学生思考得时间。

上课之余，我还积极去听学校其他老师的课，基本本年级所有数学老师的课都听过，并做好听课记录，和老师交流，学习老师们的长处和丰富的教学经验。还请其他老师，学校领导去听我的课，他们也给出了许多宝贵的意见。

经历了四个多月的实习生活，让我尝试了身为一名教师的苦与乐，更让我体会到当一名教师所肩负的责任，在这段时间里，我能以教师的身份严格要求自己，为人师表，处处注意自己的言行和仪表，关爱学生，本着对学生负责的态度尽全力做好教学及班主任的每一项工作;同时，作为一名实习生，能够遵守实习学校的规章制度，尊重实习学校领导和老师，虚心听取他们的指导意见，争取认真完成我们的实习任务。

教师的工作不仅仅是“传道、授业、解惑”，而是要发自内心的关心爱护学生，帮助他们成长。在教授他们知识的同时，更重要的是教他们如何做人，这才是教师工作最伟大的意义所在!

>实习期工作简单的总结篇9

转眼间，20\_年就要挥手告别了，在这新年来临之际，回想自己半年多所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，没有太多的业绩，多了一份镇定，从容的心态。

一、工作感悟

在这四个月多的时间里有失败，也有成功，遗憾的是;欣慰的是;自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我提供了那么好的工作条件和生活环境，有那么好的，有经验的老板给我指导，带着我前进;他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前

从\_月开始进入公司，不知不觉中，四个月的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的业务员，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，以下是四个月的工作业务明细：

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，如何在淡旺季里的时间安排以及产品有那些，当然这点是远远不够的，应该不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我虽有过虚度，有过浪费上班时间，但对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，、我要改正这种心态，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受。不断总结和改进，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个合格业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力;这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。“我要像个真正的男人一样去战斗，超越自己。”

二、20\_年工作设想

总结这几个月来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，20\_年自己计划在工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

依据这几个月销售情况和市场变化，自己计划将工作重点划分区域，一是对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。二是在拥有老客户的同时还要不断从老客户获得更多的客户信息。三是要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

1、每月要增加1个以上的新客户，还要有几个潜在客户。

2、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

3、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

4、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

5、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

6、自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

三、工作中的问题及解决办法

1、不能正确的处理市场信息，具体表现在缺乏把握市场信息的能力，在信息高度发达的现代社会，信息一纵而过，有很多有效的信息在身边流过，但是却没有抓住;缺少处理市场信息的能力，有效的信息是靠把握、分析、处理、提交的，及时掌握了信息，又往往缺乏如何判断信息的正确性;缺乏信息交流，使很多有效信息白白流失。在今后的工作中，应采取有效措施，发挥信息的作用，加强处理信息的能力，加强沟通交流，能够正确判断信息的准确性。

2、在年初工作中，因为自身业务水平较低、经验不足，在刚开始的工作中摸不到头绪，屡次失败。问题究竟出在哪里?面对多次失败的教训，查找自身原因、，找出了自己的不足。在今后的工作中要不断加强业务学习，提高自身能力，

3、对客户的任何信息要及时响应并回复;对客户的回复不能简单的一问一答，要尽可能全面、周到，但不可啰嗦。语言尽显专业性与针对性，否则失去继续交谈的机会。

4、报价表，报价应报得恰如其分，不能过低，也不能过高;好东西不能贱卖，普通的产品不能报高。因为客户往往会从你的报价来判断你的诚实性，并同时判断你对产品的熟悉程度;如果一个非常简单普通的产品你报一个远离市场的价位，甚至几天都报不出来，这说明诚实性不够，根本不懂这一行，自然而然客人不会再理会。

>实习期工作简单的总结篇10

自从开始\_公司参加实习工作以来，在工作和社会中遇上了很多让我惊讶的事情。但至今以来，最让人惊讶的还是在工作中的时间流逝!过去，当我们还在学校的时候，三个月对我而言几乎是将近一个学期的时间!我们能利用三个月的时间学习很多的东西!这是多么漫长的事情!

但如今，在工作的忙碌下，三个月好像很快就过去了!但反思，自己的工作，却依旧有很多的事情没能做好，没能彻底的学个透彻。这也是我非常惭愧的地方。

但你不管怎么说，回顾这三年个月，我通过在岗位上的学习和锻炼，我较为充分的掌握了在\_岗位的工作技能，并努力在工作中改进，并提升了自己!现对我三个月来的实习工作做如下总结：

一、对专业和岗位的全新认识

过去在学校中学习的时候，我一直努力的学习专业的知识，提升自己在\_专业方面的能力。几年来，尽管知识确实提升了不少，但对于自己未来的职业以及今后要在工作中做些什么，我依然没有详细的了解。

如今，在\_公司\_岗位这个实习的地点，我通过学习和锻炼，在工作上正式认识了\_这份专业以及现在我所选择的工作。同时，我也从工作中意识到，自己过去所学习的东西，不过是为了工作而掌握的基础能力!在真正的工作上，我还有许多需要学习和掌握的实战技巧!

二、实习的个人情况

在实习工作中，我们首先参加了学习的培训。在\_领导的指点和教导下，学会了\_岗位工作的基本要求，以及公司的纪律纪律和规定!此外，在后来的晨会上，我们还学习了很多企业的文化发展，并在后来的工作中一点点的锻炼自己，这才最终适应了这份工作。

但在当时，我所掌握的也不过是最基本的工作技巧而已。尽管能完成工作，但比起其他同事们，在各方面都有很多的不足!为此，在个人的提升方面，我一直都没有停止过自己的脚步!

如今，在经历了三个月的实习之后，我的基础能力已经有了很大的提升!

如今，我掌握的不仅仅是\_的工作技术，还有在射虎生活的这段经验、在公司里与同时们的交流经历，已经对这份工作的了解和体会……这些，都是我在这次工作中的收获!

如今，实习已经结束，但你未来，我还会再次来到社会，走向今后的未来!我会在这段时间里更加努力的锻炼自己，改进自己，在下次的工作中一定能取得更好的成绩!

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