# 实训总结报告大全（3篇）

来源：网友投稿 作者：暖阳如梦 更新时间：2024-10-02

*总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。为大家整理了《实训总结报告》，让我们一起来看看吧!实训总结报告1　　“年轻当...*

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。为大家整理了《实训总结报告》，让我们一起来看看吧!

**实训总结报告1**

　　“年轻当勇，学以致用”在中石油昆仑燃气广西分公司经历四个月的工作实习结束时，我再次想到了这句话，而经过这四个月的学习我想把这一句话改一下：年轻当勇，勇而不失稳重，学以致用，用而不失总结。这两句话也许最能概括我实习这四个月的经验和收获。下面，我将实习四个月的工作总结如下：

　　一、感想和体会

　　1、态度决定一切。

　　无论在什么样的企业工作，态度始终是第一位的，尤其向我们这样的国企，态度更是极为重要，一个职员在公司的大部分时间都是在工作的，这就要求他在这段时间内一定要小心谨慎，一丝不苟，不能老是出错，有必要一定要检验自己的工作结果，以确保自己的万无一失。工作的时候我一直保持极大的工作热情，不仅顺利完成工作任务，工作之余还经常总结经验教训，不断提高工作效率，虽然工作中我也会犯一些错误，受到领导批评，但我认为这些错误和批评是能让我能在以后的工作中谨慎小心，提高工作效率。在和大家工作的这段时间里，他们严谨、认真的工作作风给我留下了很深刻的印象，我也从他们身上学到了很多自己缺少的东西。

　　2、勤于思考

　　孔子说过，学而不思则罔，思而不学则殆。在工作岗位上一定要勤于思考，不断改进工作方法，提高工作效率。市场营销的日常工作都会比较繁琐，而且几天下来也会比较枯燥，就是需要你多动脑筋，不断地想方设法改进自己的工作方法，提高工作效率，减少工作所需时间

　　3、不断学习

　　要不断的丰富自己的专业知识和专业技能。这会使你的工作更加得心应手。一个人在自己的职位上有所作为，一定要对自己职业的专业知识有所熟悉，对自己来说对于液化气的营销市场和策略方面应该有十分细致的学习和积累。

　　二、工作成果与收获

　　在这四个月里，我作为昆仑燃气的一名新员工，认真学习公司的管理制度，根据岗位职责的要求，主要有以下工作成果及收获：

　　1、迈开步子，坚定信念

　　7月13至16日，在昆仑燃气总部的组织下，我参加了在石油之城大庆举办的20XX届毕业生入职教育培训班。在为期一周的培训中，我深入了解了公司的基本情况，认真学习了公司人事管理政策、企业文化、HSE基本知识、公司安全制度等，还积极参与了读书讨论活动。同时，在培训中，我还聆听了老一辈石油人对艰苦创业历史的回顾和大庆精神铁人精神宣讲，参观了铁人纪念馆、大庆油田历史陈列馆，观看了影片《铁人》，深入学习和体会到大庆精神和铁人精神，并被这种精神力量深深地震撼和鼓舞着，坚定了我立足本职工作，为能源行业奉献清洁能源、服务和谐社会的信念。

　　2、挽起袖子，积极实践

　　新员工培训结束后，很有幸我被西南分公司安排至广西分公司参加实习工作。在实习的四个月中，我参与了营销调运部的日常工作、广西石化液化气首销前的各项营销准备工作、客户见面会议的筹备工作、营销调运部各项规章制度的编制工作、与中石油运输公司的车辆调运管理工作以及与广西石化的液化气购进工作。四个月的业务实习让我完成了从大学生到社会的基本转变，同时在实践中学到各种液化气营销方面的知识，极大的提高了我的业务素质和工作信心。

　　3、扑下身子，踏实学习

　　市场营销工作是一个特殊的岗位，它琐碎繁杂，同时要求永无止境地更新知识和提高素质。为达到这一要求，我十分注重学习和提高：一是向书本学。工作之余，我经常利用业余时间阅览燃气方面的报刊杂志，浏览集团总部网站和其他相关网站，通过各种渠道确保及时、准确地获取各种信息。二是向领导和同事们学。在营销调运部工作，与领导接触的机会相对较多。四个月来，我亲身感受了公司各位领导的人格魅力、领导风范和工作艺术，使我受益匪浅，收获颇丰。公司里每位同事都是我的老师，他们中有业务骨干，也有人际关系高手。正是不断地虚心向他们学习求教，把书本经验转化为实践经验，我自身的素质和能力才得以不断提高，工作才能基本胜任。工作四个月以来，在同事们的帮助下，我个人无论是在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都有了很大的进步，较好的完成了本职工作，具备了从事正式岗位的基本条件。

　　三、认识个人能力不足。

　　1、目前在对于液化气这个行业的了解方面存在不足，只是对于基本的市场营销知识泛泛的有所了解，而涉及到深入的与液化气相关的知识则显得很是不足，为了让自己做一个更称职的营销调运人员，一定努力学习并克服各种不足。

　　2、在与别人打交道方面由于性格等原因，缺乏主动性，同时说话时不注重语气，容易引起别人的误会。

　　四、今后自己努力方向

　　1、学无止境，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种技术知识，并用于指导实践。对现今液化气行业来说，市场竞争越来越激烈了，这加速了行业企业的淘汰步伐，在这方面我要加强自我学习。

　　2、光说不做，不行。在以后的工作中不断学习知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项技能。从液化气购进，销售，价格，结算，购销存录入等各方面都需要一一掌握，这样才能不断的丰富自己，让自己不提前被这个竞争激烈的行业所淘汰。

　　3、不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力及沟通能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作。

**实训总结报告2**

　　一年的实习期已悄然而过，在实习的这一年当中，我尽量弥补自身知识的不足之处，熟悉掌握多元的专业业务知识，能够比较得心应手的开展各项工作，这些可以说都受益于各位领导的栽培和各位同事的赐教，下面我将这一年的工作总结如下：

　　一、虚心学习，努力进步。

　　实习期间，我清醒的认识到自己在实际工作中的不足之处，缺少实践经验，井下现场经验匮乏，所以在日常工作中，我不断向领导和井下工人学习，加快补充自己的现场实践经验。而且坚持以以严谨的科学态度对待煤矿的每一项工作，争取不断进步，提高自己的专业技术能力。

　　在机电工区实习期间，开始总会遇到很多不懂的事都在队领导的悉心指导下慢慢掌握，在井下机电设备检修时，总会看见很多实际应用中才会有的技术问题，例如检修柴油单轨吊、维护皮带机时都是比较专业的技术知识，这些都是书本上学不到的，所以现场的工人师傅，跟班人员，他们便是我的指导老师，他们使我得到了很大的进步。

　　二、恪守本职，扎实工作。

　　我深知煤矿技术工作的艰难与重要性，所以一开始就要求自己严格一点，来不得半点马虎、出不得半点差错，只有兢兢业业、扎扎实实，才能做到优质高效。为此，我把履行岗位职责、虚心学习作为自己的核心任务。

　　在安监队实习期间，天天下井到掘进工作面跟随作业人员一起进出井，现场观察、记录作业人员作业的过程，在领导的正确指引下，认真对施工辖区的设备和人员进行安全职能监督，在计划、布置、检查、总结、考核安全生产工作中，杜绝习惯性违章行为，坚决狠抓无证作业，坚决惩治其他安全违规行为，使自己能够掌握威胁安全生产的重大隐患与薄弱环节。

　　再与《作业规程》、措施等相比较，获得了许多重要的一线经验。也经常与同事、师兄们一起讨论《规程》、措施的编写依据和实际效果，这些都是不可多的经验和知识，为我以后的工作打下了坚实的基础，也使得自己能够更快的进入角色，干起工作来得心应手。

　　三、朴实诚恳，严格自律。

　　作为一名煤矿的技术人员，我知道应该具有朴实平淡的本色，努力让自己做到朴实不虚妄，热情不虚假，处事不急躁。心中始终要有规章制度，能够准确严谨的处理每一项工作，特别是井下技术工作。

　　在工作方面，不怕困难，始终提醒自己要有顽强的拼搏精神，虽然煤矿的加班比较多，但我深知井下的煤矿工作更没有假期，所以我们不能有怨言。对于难度大的工作，要敢于迎难而上，以自己诚恳的态度和虚心的工作作风赢得了领导的好评。在生活方面，我积极参与公司组织的各项活动这些都使得我保持了比较健康的生活方式。

**实训总结报告3**

　　三个月的实习转眼就要过去了。于20\_\_年\_\_月\_\_日进入\_\_公司，在\_\_货物招标部主要从事招标业务的相关工作。在实习期间，我在领导及同事们的关心与帮助下，业务知识和技术能力得到不断充实并提高。在此，我就实习期所做的工作向各位领导做如下总结汇报：

　　一、认真学习业务知识，履行岗位职责，服从领导安排。

　　做为一名公司的新进员工，我时刻鞭策自己，在工作中恪守招标守则，不断学习公司文件，了解公司全新的经营理念和管理模式，明确自己的岗位职责。在第一周对招投标常用法律法规学习，国际国内货物招标流程学习，并完成了公司的测试。

　　二、主动热情，以端正的工作的态度对待每一份工作。

　　\_\_\_关心无微不至，使我在这里感觉到了家庭的温暖，从而能够使我能够很快的进入工作角色。主要从事工作如下：参与技术交流的项目；参与标书审查的项目；参与标前会的项目等。在以上的工作中我按照各位师傅的的吩咐，对招标中的每一个环节进行严格的操作；使我受益匪浅，不仅从过硬的专业素质、良好的组织协调能力，也学到了招标行业良好的职业道德及工作中踏实肯干的工作作风。

　　三、虚心求教，不断改进、不断积累自身业务技能。

　　作为一名年轻的招标工作者，可能由于经验不足而带来较多麻烦，但我针对招标中出现问题向师傅虚心求教，积极总结处理方法，并热衷于对问题处理方案的积累。例如在师 父的指导下独立完成国际标拉伸试验机项目，包括前期技术交流，标书审查，编写招标文件，发布公告，跟踪购标，开标等一系列的工作。而期间遇到很多困难，只有两家购买标书，向上海市机电办申请两家开标。抽取评委时，在\_网限定的次数内未抽到足够的评委，两次向机电办申请重抽专家。开标前夕得知其中一家临时决定不参与投标，造成流标。同时由于我的b不足，在\_网上的误操作，在投标截止时间到之前就修改公告，造成无法提交两家开标备案，在咨询了\_网工作人员后，及时与上海市机电办沟通，弥补了之前的错误。

　　总之，在这3个月的实习期内我深深的感受着公司的人性化管理，感受到了公司蓬勃向上的动力和体贴关心员工的暖暖深情。同时我迫切希望能得到公司领导的肯定，按期转正，我会用我的实际行动为xx国际招标有限公司的发展做出自己的一份贡献。

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