# 2024年应届生毕业实习总结

来源：网友投稿 作者：梦里寻梅 更新时间：2024-10-03

*20\_年应届生毕业实习总结报告7篇作为应届毕业生，大家离开温情校园走向实习岗位，在此期间创造人生中的另一段精彩回忆。下面是小编给大家带来的20\_年应届生毕业实习总结报告7篇，欢迎大家阅读转发!120\_年应届生毕业实习总结此次的实习，跟着老师...*

20\_年应届生毕业实习总结报告7篇

作为应届毕业生，大家离开温情校园走向实习岗位，在此期间创造人生中的另一段精彩回忆。下面是小编给大家带来的20\_年应届生毕业实习总结报告7篇，欢迎大家阅读转发!

**120\_年应届生毕业实习总结**

此次的实习，跟着老师去学习，去做事情，也是让我明白作为一个幼儿老师真的是很辛苦的，但是这些付出也是很值得的，看到孩子们的成长，很是快乐，自己也是得到了成长以及进步，而实习的日子，老师也是教了我许多，同事们也是赐予了我许多关心，让我去累积了一些阅历，对于这份工作更是有信念来做好，在此也是对于实习这段日子的工作来做个总结。

进入幼儿园实习，我和老师带的是小班，这也是最为困难的一个阶段，但是我觉得越是有挑战，越是能熬炼到自己，所以也是不去害怕，老师让我做什么都是无怨的去做，我知道做得多了也是可以在这些事情中学到工作的（方法），去让自己更熟识这个岗位，和孩子们的相处并不是那么的简单，但是熟识了之后，也是感觉到他们很是可爱，虽然也是会哭会闹，但是这些也是他们这个年龄段会有的事情，回想起小时候的自己也是给老师添加了许多麻烦而今自己也是作为老师，更是要去体谅，去带好孩子，去让孩子们的成长更为优秀，由于我也是实习，所以许多教学的事情并不是我来做，而我更是作为一个大伴侣到孩子们中间，去带着他们玩嬉戏，参与活动，和他们作为伴侣，同时也是去感受到他们的进步，又有哪些问题要去解决的。

而教学方面我也是看到老师是如何去做的，而自己也是去预备，去做好预案，为第一次讲课而做好预备，预备的过程其实也是之前听老师如何的讲课，看他是如何做好的，而自己也是不断的去找到方法，合适自己的，不断去进步，去提升的方面。然后再运用，如何的成为自己的，第一次的讲课，也是孩子们对于我熟识了，赐予了我很大的支持，无论是互动方面，或者自己讲课方面都是非常的仔细，乐观的参加进来，也是赐予了我很大的信念，虽然后面复盘的确有许多做得不够好的地方，但是也是让我知道，自己该朝什么方向去努力，又是哪些是自己要不断进步去提升的，我也是信任我的努力会有回报。

实习也是快要结束了，很感谢老师教育，孩子们也是很支持我的工作，能顺当的实习可以说离不开幼儿园许多同事的关心，很是感谢，我也是会把实习所收获的，去在今后用好让自己工作得更好，带给孩子们更多学问，让他们成长更优秀。

**220\_年应届生毕业实习总结**

我是来\_\_物业管理有限公司实习的\_\_级的\_\_物业公司隶属于新疆\_\_市\_\_路交汇处，是\_\_物业公司主要对\_\_X中学、\_\_X医院等进行物业管理以及公共秩序维护、公共卫生维护等专项服务，因所管理的项目涉及商业、、医疗等多种行业，对物业服务人员的要求很高我来实习的这一个月，正处冬季最冷的时候，加上逢大假物业公司工作最忙，我和公司各部门员工一起，发扬了吃苦耐劳、务实团结的精神，我受到了公司员工的一致好评。

公司由行政办公室、保安部、保洁部、工程部等部门组成，我这一个月分别被分配到保安部、保洁部、工程部这三个一线部门进行实习。

虽然一个月在不同的部门和工作岗位，但我在工作中所表现的积极性和主动性，以及与各部门员工之间的沟通能力和协调能力，都真实体现了我对待此次实习生活的重视度和强烈完成实习任务的使命感。

我被分配在各部门实习后，我能够迅速进入工作角色，虚心向班组负责人了解部门工作的相关程序和要点，并认真运用到实际工作之中，同时经常与部门负责人沟通，汇报自己的思想和工作中的认识，实习后期，能在无人督促的情况下较好的完成部门布置的各项工作。在保安部实习时，我与部门其他员工一样值班、加班，在寒冷的风雪中疏导停车场进出车辆，认真巡查大厦设施设备和安全防范，把自己的对待工作的态度放在公司正式一员的高度，在工作实践中锻炼了意志;在工程部实习期间，我认真向部门负责人及公司老员工请教各设施设备的功能、使用、操作规程和注意事项，同时，与部门维修人员一起进入一线现场进行检查、维护和维修，从不因是实习便放松对自己的要求，因他虚心好学，勤劳踏实，部门员工已经习惯的把他当作部门的一员;在最苦、最累的保洁部实习期间，他与其它员工一起打扫卫生，一起值班，再苦、再累也没听到过一声怨言与牢骚，我不但体会了工作上的苦与累，还更深一层了解了在工作中人与人之间的团结协作是多么重要;因在各部门实习时的工作非常紧张，我充分利用业余时间(甚至放弃了公司给予的春节期间的休息)向公司领导及办公室负责人请教物业行业相关知识，了解协调和处理业主与物业之间各种关系的方法，对物业管理与服务都有了较为深刻的认识。我在这次的实习经验中所表现出的勤奋好学的精神和坚韧的耐力以及与其它同事的合作力，将为我今后走上真正工作岗位打下坚实的基础。

这次实习，我是第一次接触物业管理，虽然我很认真、很努力，但因时间较短，在物业管理非常复杂的实际工作中还有许多要学习，但我对待此次实习和工作的态度，一位成功的日本企业家士光敏夫曾总结：“人们能力的高低强弱之差固然是不能否定的，但这决不是人们工作好坏的关键，关键在于他们有没有干好工作的强烈愿望”，我认为作为\_\_级的大学生，在实习期里，用实际行动，证明了我不单纯具备学习的能力，更加具备工作的能力和的能力。

**320\_年应届生毕业实习总结**

实习是每个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识；实习又是对每位大学毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工工作岗位的第一步。会计是对会计单位的经济业务从数和量两个方面进行计量、记录、计算、分析、检查、预测、参与决策、实行监督，旨在提高经济效益的一种核算手段，它本身也是经济管理活动的重要组成部分。会计专业作为应用性很强的一门学科、一项重要的经济管理工作，是加强经济管理，提高经济效益的重要手段，经济管理离不开会计，经济越发展会计工作就显得越重要。

此次的实习为我深入社会，体验生活提供了难得的机会，让我在实际的社会活动中感受生活，了解在社会中生存所应该具备的各种能力。利用此次难得的机会，我努力工作，严格要求自己，虚心向财务人员请教，认真学习会计理论，学习会计法律、法规等知识，利用空余时间认真学习一些课本内容以外的相关知识，掌握了一些基本的会计技能，从而意识到我以后还应该多学些什么，加剧了紧迫感，为真正跨入社会施展我们的才华、走上工作岗位打下了基础，也为自己以后的工作和生活积累了更多丰富的知识和宝贵的经验。

实习的第一天，我没有参加任何项目，而是学习他们以前审计时留下的工作底稿。以前学习审计工作底稿那一章的时候觉得很难记住审计工作底稿中应包括哪些内容。但是在看了他们做的底稿之后，一下子就把内容记住了。到现在，我总算是体会到了理论与实践相结合所能产生的巨大的正效应。审计工作底稿，首先是要有一个关于底稿中的符号说明，还有索引号之类的。接着就是要有审计业务约定书、管理层声明书、审计后出具的报告以及审计过后的财务报表。关于被审计单位的营业执照、纳税登记表、基本情况说明一类的也应该整理于审计工作底稿中。如果被审计单位属于特殊行业，还应该提供相关的文件。最后就是实施审计程序的过程中所产生的一些工作底稿、各会计科目审定表和一些凭证抽查记录。实施了盘点程序的，还要有相应的盘点表。实施了函证程序的，函证也应该包括在其中。直到两三天后，才开始进入操作阶段。

后来，编制会计报表就简单了许多，由于前期大量的工作，后期只要根据帐簿将会计报表一一编制就行了，当然还是离不开我们的细心。

最后的任务就是将会计的帐页分类装订，凭证等一系列材料整理归类，基本任务就初步完成了！在这个过程中，我们了解到在组织各会计专业课程的实训中，不仅需要有所侧重，而且需要相互衔接，基础的和重要的实训内容适当重复，其中基础会计学的实训是基本和关键。完成原始凭证的简单分析和审核，记账凭证的编制，账簿的登记和报表的简单认识，使我们对会计实务的基本流程形成一个较系统的框架。实训内容在此基础上组织编制，财务会计的实训内容突出会计核算方法的应用和会计报表的编制，成本会计则突出成本计算方法的训练，我们根据课程的教学目的组织会计实训，使会计实训在会计理论知识衔接深入的同时得到有机衔接，循序渐进地进行模拟实训。

在实训中正所谓“百闻不如一见”，经过这次自身的切身实践，我才深切地理会到了“走出课堂，投身实践”的必要性。平时，我们只能在课堂上与老师一起纸上谈兵，思维的认识基本上只是局限于课本的范围之内，这就导致我们对会计知识认识的片面性，使得我们只知所以然，而不知其之所以然！这些都是十分有害的，其极大地限制了我们会计知识水平的提高。于是这些天我们进行了会计模拟实验，使我们了解了业务处理程序与方法。除此之外，通过此次实习，也对职业道德和工作中应该具备的素质有了更深刻的了解。

年轻人刚到工作单位时往往会表现急躁，这是正常的，但不要急功近利，急于表现自己可能会使自己处于不利地位。我们要抱着踏实的态度来做事，虚心点往往能得到别人的认同。其实我发觉前辈做事有一点很值得学习的，就是他们做事很讲究条理，他们遇到问题会一步步去解决，而不是惊慌失策。

实习是每一个学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。如果用班级作为会计财务室，那我们每个人就相当于一个财务科，包括有制单、出纳、记帐、成本核算、综合和主管等六个岗位，使我们实习时有一个模拟的操作环境，对于我而言，喜欢体验生活，可以说通过这次实训，真真切切的让我了解了什么是会计，让我对于会计最初的观点也有了本质性的改变！会计不仅仅是一份职业，更是一份责任。此次实习，将学校所学的会计理论知识与实际相结合起来，不仅让我们对整个会计核算流程有了详细而具体的认识，熟悉了会计核算的具体工作对象，也缩短了抽象的课本知识与实际工作的距离。在实习期间，主要利用真实的会计凭证及财务账表对一定期间的经济业务进行会计核算，对于税务、银行与企业之间的重要关系有了进一步的认识。

实习是每个大学生的重要经历，通过实习，不仅培养了我的实际动手能力也增加了我的实际操作经验，对实际的财务工作也有了新的认识。实习让我学到了很多在课堂上学不到的知识，也让我更加看清自己的不足之处。通过这次会计实习，我对今后的学习、发展方向有了更进一步的认识：学习不仅仅学的是理论知识，更重要的是学习如何将理论知识应用于实践，学习将工作做到尽善尽美。此次的实习为我们深入社会，体验生活提供了难得的机会，让我们在实际的社会活动中感受生活，了解在社会中生存所应该具备的各种能力。利用此次难得的机会，我努力学习，严格要求自己，虚心向老师请教，认真学习理论知识，利用空余时间认真学习一些课本内容以外的相关知识，掌握了一些基本的会计技能，从而意识到我以后还应该多学些什么，加剧了紧迫感，为真正跨入社会施展我们的才华，走上工作岗位打下了基础！

**420\_年应届生毕业实习总结**

在大学毕业之际，毕业实习是极为重要的实践性学习环节，经过阶段性时间的实习，为我们之后走向社会从事人力资源管理工作奠定良好的工作基础。在大学里，我们学习的专业课程主要是人力资源管理专业的六大板块方面的理论知识，仅有经过实实在在的实习，才能发现我们自身存在的不足，才能更加深刻的了解人力资源的工作资料及性质，在实践中结合理论加深对专业的认识和总结，将专业知识与实际接轨，逐步认识体会，从而更好地将所学的理论知识运用到工作中去，为以后毕业走上工作岗位打下一定的基础。

\_\_\_\_\_\_科技股份有限公司是一家集太阳能电池片和太阳能组件的研发、制造、销售和技术服务为一体的新型高新技术企业，是国内太阳能\_\_发电产品制造商和销售商。公司生产的高性能太阳能电池和组件，技术水平位于国内同行业前列。公司主要涉及的市场领域是太阳能电池、组件和\_\_发电系统等，产品可广泛应用到通信、交通、照明、广电等众多领域。

当踏出了大学这扇门，就意味着要踏上职业生涯的道路，对于应届生的我来说，还没有足够的社会经验，经过了这几个月我学到了很多，感悟了很多；特别是在公司领导和同事的关心和指导下，认真完成领导交付的工作，和公司同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦，配合各部门负责人成功地完成各项工作；学习新知识、技能，注重自身发展和提高，我学会了很多技能，增加了相关的经验。现将这几个月的工作和学习情景总结如下：

第一、录用，建立员工档案。

1、给员工办好入职手续，新员工刚入公司，首先要经过正常的途径使其成为公司的一名员工，这包括签订保密协议、担保书、劳动合同等等，办工作证等等；

2、完成员工的试用期转正工作，审核申请书、述职报告等等。

第二、考勤管理，完成每月考勤记录，并根据考勤情景进行薪资计算与发放。这是相当重要的一块资料，计算薪资需要严谨的态度和细心的工作状态以及高度的职责感。虽然只是简单的计算，公司目前拥有480名左右的员工，并在继续扩大，人员量的增加也加大了一定的难度。

第三、办公物资申请、发放、管理。办公物资的领用、发放、管理也是办公室管理的一项资料，要做到合理使用、规范使用，并且要及时满足各部门的需要。

第四、离职。给员工办理离职手续，员工离职也需要经过交接任务，确保生产正常进行，并且要解除劳动合同协议。

第五、办理员工社保。针对社会出现的几种风险，社会保险设置了养老保险、医疗保险、残疾保险、工伤保险、生育保险、失业或破产保险7个项目。所以公司要及时地给员工办理相关保险，我所做的工作是要及时统计新进员工，办理社保，并每隔一段时间到社保中心办理医保卡。另外，当遇到员工的工伤、生育等保险更是需要按照一定的程序办理。

工作的过程就是一个不断学习的过程，我是积极的做，但还是走了些弯路，我取得的点滴提高都或多或少的付出很大代价。做事的方式方法及处理日常生活中琐事的技巧是我此刻和将来学习的一部分。工作能力的加强是我努力的方向。对于今后的工作，我有能力、有信心做的更好。

从踏入公司的那一天起，我意识到我的肩上开始扛着职责，凡事得谨慎细心，否则对不起关心自己的人们。实践是检验真理的标准，从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，教师变成领导，以往的同学变成同事，相处之道完全不一样。在这巨大的转变中，我们可能彷徨，迷茫，无法立刻适应新的环境。我们也许看不惯人与人之间的勾心斗角，无法忍受同事之间漠不关心的眼神和言语。很多时候觉得自己没有受到领导重用，所干的只是一些无关重要的杂活，自己的提议或工作不能得到领导的肯定。做不出成绩时，会有来自各方面的压力，领导的眼色同事的嘲讽。失落时的无奈想找人诉说是却发现没有人能够倾诉。而在学校，有同学教师的关心和支持，每日只是上上课，很简便。谚语有云：纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。\_\_个月的实习时间虽然不长，可是我从中学到了很多知识，关于做人，做事，做学问。

在实习过程中发现，理论与实际是有很大差距的。可能我们在大学里学的知识根本就很难运用到工作中来，或者根本行不通！同时，走到社会中去，形形色色的人都有，有些比较坦诚，有些城府很深，有些资历很深，因而对于不一样类型的人用同一种方式去沟通是很难行得通的！所以，在与他人言谈举止方面都要不断提升自我，抱着空杯的状态去学习，不要觉得自己的学历很高就很了不起，仅有拿得出实实在在的业绩，才能说服别人！

世界上没有随随便便的成功，仅有努力付出了才会有回报！我深知自己的职业之路还很长，所以在今后的工作和学习中，我会进一步严格要求自我，虚心向其他领导、同事学习，我相信凭着自己高度的职责心和自信心，一定能够取长补短，争取在各方面取得更大的提高。来到这里工作，不论在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都得到了很大的提高与提高，也激励我在工作中不断前进与完善。在以后的工作中我将更加努力上进。

**520\_年应届生毕业实习总结**

实习是每一个合格的大学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下基础。

作为一名冶金专业的学生，选择市场营销对我来说是一种挑战。一切从零开始，证明自己有在社会上生存下去的能力，为未来的事业打下坚实的基础。

一、实习目的

本次实习的目的在于通过理论与实际的结合、个人与社会的沟通，进一步培养自己的业务水平、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事的能力等，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便提高自己的实践能力和综合素质，希望能帮助自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己的工作中。

一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。对于我理论知识掌握不多来说是一个好的方面，我可以迅速的了解掌握理论知识，进而进行实践，现学现卖不失是种好方法，而且理论知识掌握的更深刻，实习在帮助应届毕业生从校园走向社会起到了非常重要的作用，因此要给予高度的重视。通过实习，让自己找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理适应期。作为一名外专业的实习生，我必须更多的时间和精力投入到工作中去，学习和掌握相关知识，实现实习的真正意义是对自己磨练或者说一次历练，因为当代社会是一个充满向往和残酷竞争的社会，每天都上演着没有硝烟的为争夺市场的战争。因此我们要加大实习力度，培养自己的实际工作能力。

二、实习内容

我的第一个市场是泰安，因为是第一个市场我很卖力，每天的报销金额为四十元包括住宿一日三餐，根本不够，确实不容易，有时候为了省钱徒步去寻找客户，尽量减少买水次数，早饭不吃，甚至睡网吧。刚开始踏入社会就遭遇一个重大难题，工作期间的工资收入竟抵不过花销支出很明显，在花销支出里还有一部分是出差费用，但我一点都没动摇，我知道不经风雨怎见彩虹，事情并没想的那样好，而且很糟糕，我们的板材在泰安找不到市场，不但没有优势，而且市场运营模式不符合这个市场。出柜台面有很很多种，主要是人造石和石英石，石英石是比较前卫的一种，市场价格相对较高，是市场发展的趋势潮流。但在泰安却让仍然是人造石的天下，而且价格低质量差的板材统治着大半个市场，还零裁（是一张板材可以裁成两半或者更多来销售）。

三、实习总结及体会

通过一段时间的市场营销专业实习，使我受益匪浅，在销售方面我不敢说有了深刻的了解，但通过学习使我理清了思路，市场营销对于原本的我既陌生又熟悉。所谓陌生，是在这之前我从没有真正意义上学习和研究过它，对它的认识仅仅是表面而已；所谓熟悉，是说市场营销从来都一直伴随在我们身边，例如最简单的例子，我们去超市购物，去逛街，去商店的遇到它，市场营销出现在我们生活的各个角落。这次的实训，把书面上的知识与实际相结合，这样不仅加深我们对营销的理解，巩固了所学的理论知识，而且增强了我们的营销能力。

营销是一个很重视实践的专业，所以，倘若我们只会空谈知识，哪怕是再精妙的言论恐怕到了实际中也只是“空谈”。我们要重视对于任何营销的实践，总结经验，不断地提高自己。

在这次实习过程中，我有如下深刻的体会：首先，营销的本质是人的营销。在与促销沟通的过程中，发现很多时候，同样的产品和价格，但是不同的人去操作，方法和结果往往是不同的，很多做的好的促销就是依靠自己的人格魅力去打动消费者的。要想让别人接受你的产品，第一步是要让他接受你这个人。其次，做好销售必须把每件事情落到实处，并且不断跟踪更进。做好销售是一件系统工程，对于每一个环节来说，都非常重要，任何一个环节操作不好，都难以达成销售的目标。

对于我们这样的学生来说，虽然销售这工作看似简单，其实却没办法很好的掌控，因为我们缺乏足够的经验。销售十分依赖于销售人员的个人魅力，另外，团队精神也十分重要，销售不是自己一个人的工作，而是整个团队共同的目标，只有做到团结在一起，发扬每个人的优势，才能高质量地完成任务。

这次实习，我还总结出要做好销售就应该做好如下准备：第一，精神状态的准备。在销售的过程中，如果销售人员有一个好的精神状态，就会给顾客一种积极的、有活力的、上进的氛围，那么这种积极的上进的情绪总会影响到他人，因为在看产品的时候，我们的销售人员就是直接体现我们品牌形象的，所以销售人员素质的提也是产品提升的一个重要标志。精神状态好的销售人员，成交的机会也会比较大。第二，专业知识的准备。在接待顾客的时候，由于我对产品的知识的不熟悉，在顾客询问性能和产品的有关事项时我总是不能很好的介绍，就是这么一点小小的产品知识，你不懂，顾客就不会买你的产品。第三，对顾客的准备。当我们了解了相关的产品知识的时候，就是我们掌握销售的第一步，精神状态的表现还从我们的仪容仪表表现出来，具备一定礼仪知识的销售人员，才能让顾客感觉到自己的销售业绩提升还需要我们了解顾客的，只有我们对顾客掌握的越多，我们就能更能把握顾客的心理，和顾客建立一种和谐的关系，创造一种轻松休闲的购物环境，善于倾听顾客的每一句话，然后分析顾客是否有购买的意向，推荐适合它的产品。

在这段时间里我的感触颇深。以前总将自己的眼光局限在很小的空间里，现在才知道自己是多么的短浅，总认为市场营销就是将产品推销出去，从来没有去想推销的方法与策略，使我深深明白到销售的重要性和艰难性，根本不是想象的那样简单。它使我深刻体会到在学校学好专业知识固然很重要，但更重要的是把学到的知识灵活运用到实践中去。更重要的是，它使我们初步培养了专业兴趣，初步设想了未来发展的方向，为今后的专业学习及就业打下了良好的基础。

总之这次实习使我受益匪浅，让我看到了自己的不足和长处，并锻炼了我各方面的能力，吃了很多苦，亦学到了很多书本上学不到的知识，认识了更多的人。所有这些都将在我的人生中起到积极的作用。虽然说我学的有限，但起码我对于销售这个行业还是有了更进一步的了解和认识。这对于我今后的学习和工作将产生积极的影响。通过这次实习增强了我毕业就业的信心和勇气。现在，我意识到必须要做的就是多吸取知识，提高自身的综合素质，不断丰富自己的工作经验。同时，注重专业知识的学习。这样才能使自己有扎实的文化基础，迎接以后就业中各种严峻的挑战。

虽然这次实习很让我满意，但是我还是觉得这次实习有值得改进的地方，以下是我的几点建议：在实习的过程中，在艰苦的环境下，有时候难以适应这种环境，克服害羞的心理，没有深入的与顾客交流，以至于销售业绩不是太理想。所以在今后我要加强适应环境的能力和人际交往能力。同时，良好的服务态度至关重要要，我们要想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言、热情周到，尽可能满足顾客的要求。最后我们还得具备良好的心态，因为要经常面对拒绝。

**620\_年应届生毕业实习总结**

大学两年即将结束， 学院为了使我们更多了解产品、设备，提高对数控制造技术的认识，加深数控在工业各领域应用的感性认识，开阔视野了解相关设备及技术资料，熟悉典型零件的加工工艺，特意安排了我们到拥有较多类型的数控机床设备，生产技术较先进的工厂进行生产操作实习. 为以后的工作打下基础，在最后的几个月里开始了我们的实习.为期一个多月的生产实习，我们来到了太原第一机床厂进行了实习

一、单位介绍

太原第一机床厂始建于1952年，是国家生产金属切削机床的重点企业，是山西省数控产业化基地。企业位于太原市南内环街16号，占地面积 13.28万平方米。三面临街，地处城市中心区域，地理位置优越，交通便利。企业在册职工1293人，其中各类专业技术人员320人。资产总额2.23亿元，负债总额1.78亿元。企业拥有立式加工中心、卧式加工中心、高精度导轨磨、大型数控龙门镗铣床、三坐标测量仪、双频激光干涉仪等高精尖加工和检测设备468台，具备完善的工艺保证体系和准确的计量检测手段。

企业主要产品有高、中、低档数控车床、卧式车床及龙门框架类机床，共三大系列、61个品种、182种规格，其中：数控车床16个品种，43个规格，跟踪国内先进水平，市场潜力巨大;卧式车床14个品种，64个规格，性价比高、用户满意度好;龙门框架类机床31个品种，75个规格，呈旺销态势。特别是新产品数控龙门镗铣床不仅市场前景看好，而且拥有知识产权，具有核心竞争优势。以“太一机”为注册商标的产品畅销全国，并远销世界十多个国家和地区。企业技术力量雄厚，产品开发周期短、见效快，企业技术中心以其强势的科技开发能力和现代的设计手段被评为省级技术中心;企业以诚信经营和快捷周到的服务著称，在全国绝大多数省、市、自治区建有销售网点并形成了长效网络体系，企业注重产品质量，曾于\_\_年通过iso9001国际质量体系认证。

二、实习目的

毕业实习是我们在完成本专业基础课和专业课的学习之后，综合运用知识的重要的实践性教学环节，是机电专业必修的实践课程，在实践教学体系中占有重要地位。通过毕业实习使自己在实践中验证、巩固和深化已学的专业理论知识，通过知识的运用加深对相关课程理论与方法的理解与掌握。加强对企业及其管理业务的了解，将学到的知识与实际相结合，运用已学的专业理论知识对实习单位的各项业务进行初步分析，善于观察和分析对比，找到其合理和不足之处。灵活运用所学专业知识，在实践中发现并提炼问题，提出解决问题的思路和方法，提高分析问题及解决问题的能力。

三、实习内容

在这短短的几个星期内，大家每天都要学习一项新的技术，并在很短的实习时间里，完成从对各项具体操做的一无所知到制作出一件成品的过程，我们在老师们耐心细致地指导下，很顺利的完成各自的实习内容，并且基本上都达到了老师预期的实习要求，圆满地完成了实习。在实习期间，通过学习车工、钳工的操作，我们做出了自己的工件，虽然这几个星期的实习是对我们的一个很大的考验，但是看到自己平生第一次在车间中做出的工件，我们都喜不自禁，感到很有成就感。

来到工厂，首先工人师父给我们上安全课，告诉我们什么可以弄什么不可以弄，一定要服从厂里还有老师的管理，并且要自己注意安全，不要到处乱跑等，还给我们说了一些活生生的事件，加强我们对安全的认识，并且还给我们说了一些厂子里的优秀业绩等，还给我们介绍了一些分厂的各种不同的地方.

接下来几天实习老师带领我们来到各分厂熟悉一下车工、锻工、磨工，铣工等机械设备的构造、工作原理、基本操作和基本功能，等以后实习的时候再让我们实际操作。通过老师的讲解，我们熟悉了普通车刀的组成、安装与刃磨，了解了车刀的主要角度及作用，刀具切削部分材料的性能和要求以及常用刀具材料，车削时常用的工件装夹方法、特点和应用，常用量具的种类和方法，了解了车外圆、车端面、车内孔、钻孔、车螺纹以及车槽、车断、车圆锥面、车成形面的车削方法和测量方法，了解了常用铣床、刨床、磨床的加工方法和测量方法。

在自己亲手加工的时候，很多问题都出现在我们的面前，使我们更加加深了各种知识的了解，在自己加工十时，使我对对刀，参数的设置，编程的要求，工艺，还有在加工中的各种操做，以及刀补的建立，还有各种参数的修改，以及各种量具的使用有了更加深刻的了解.

在实习的期间，我们还学习了数控车床、铣床等。数控给我们留下了深刻的印象，它们让我看到了这行业的未来。

实习结束了，但学习却是永无止境，通过我实习，我学到许多知识与技术。在这次实习中我也学会了怎样去面对失败。实习的生活使我难以忘怀。

**720\_年应届生毕业实习总结**

200x年x月，我结束了\_\_年的学习生涯怀揣着实现自我价值的渴望来到\_\_\_\_\_\_工作实习。转眼间，\_\_的实习期即将过去，回想自己这段时间的经历与收获，我深深的感到在我今后的发展\_\_\_\_\_\_给予我的是一笔多么宝贵的人生财富！现将个人实习报告总结如下：

单位给我的工作定位是从事网络部基础工作以及一些网站建设，网络程序开发等等，在此思想的指导下，我承担了园区网络的维护等基础工作，包括线路检修，交换设备更换，新用户入户等等这方面工作并很快掌握了其中的原理和方法，从学校的理论知识到过去一年的实践工作，其中的角色转变离不开单位各级领导以及同事们的帮助和指导。

网站建设方面，和\_\_\_\_共同进行了\_\_\_\_网站的改造，使用全新的后台，使\_\_\_\_网站的功能更加的强大，管理更加的有条理和方便，取得了不错的社会效应。积极参加单位组织的各种活动，团结同事，养成了极强的团队互助精神。参加学习了\"\_\_\_\_培训\",学习了\"\_\_\_\_\"建设的基本思想和方法。并在实践中掌握了\_\_\_\_建设软件\"\_\_\_\_\"的使用方法。所做的这些都是对自己一个极大的促进和提高。

经过几个月的实践和实习，我对未来充满了美好的憧憬，我要更进一步的要求自己。

首先继续学习，不断提升理论素养。在信息时代，学习是不断地汲取新信息，获得事业进步的动力。走上工作岗位后，我积极响应单位号召，结合工作实际，不断学习理论、业务知识和社会知识，用先进的理论武装头脑，用精良的业务知识提升能力，以广博的社会知识拓展视野， 努力实践，自觉进行角色转化。

只有将理论付诸于实践才能实现理论自身的价值，也只有将理论付诸于实践才能使理论得以检验。同样，一个人的价值也是通过实践活动来实现的，也只有通过实践才能锻炼人的品质，彰现人的意志。

其次从学校走向社会，首要面临的问题便是角色转换的问题。从一个学生转化为一个单位人，在思想的层面上，必须认识到二者的社会角色之间存在着较大的差异。学生时代只是单纯的学习知识，而社会实践则意味着继续学习，并将知识应用于实践，学生时代可以自己选择交往的对象，而社会人则更多地被他人所选择。诸此种种的差异。不胜枚举。但仅仅在思想的层面上认识到这一点还是不够的，而是必须在实际的工作和生活中潜心体会，并自觉的进行这种角色的转换。

最后提高工作积极性和主动性，我们不管做什么事都要有激情。只有激情的圣火点燃了，才可以发挥自如，才可以做到，才可以不留遗憾。

以上是我的实习工作总结。一年的实习期很快过去了，是开端也是结束。展现在自己面前的是一片任自己驰骋的沃土，也分明感受到了沉甸甸的责任。在今后的工作和生活中，我将继续学习，深入实践，不断提升自我，努力创造业绩，做好个人工作计划，继续为中心创造更多的价值。

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