# 毕业生实习工作总结

来源：网友投稿 作者：沉香触手 更新时间：2024-06-29

*20\_毕业生实习工作总结在工作过程中，我们会碰到很多问题，有的是我们懂得的，也有很多是我们不懂的，不懂的东西我们要虚心向同事或领导请教，当别人教我们知识的时候，我们也应该虚心的接受，下面是小编为大家整理的关于毕业生实习工作总结，希望对您有所...*

20\_毕业生实习工作总结

在工作过程中，我们会碰到很多问题，有的是我们懂得的，也有很多是我们不懂的，不懂的东西我们要虚心向同事或领导请教，当别人教我们知识的时候，我们也应该虚心的接受，下面是小编为大家整理的关于毕业生实习工作总结，希望对您有所帮助。欢迎大家阅读参考学习!

**毕业生实习工作总结1**

在大学的最后的一个暑假里，我来到了我自己的家乡荣成法院实习，实习的时间是\_\_.7.31——\_\_.8.13，在这段时间里努力将自己在学校所学的理论知识向实践方面转化，尽量做到理论与实践相结合，在实习期间能够遵守工作纪律，不迟到、早退，认真完成领导和法院人员交办的工作，得到院领导及全体法院干警的一致好评，同时也发现了自己的许多不足之处，是我自己以后要认真的改进的。

这次实习我主要是在我们荣成法院的刑事审判庭，在和庭里的同事相处的半个月的时间里我学多了很多我课本里学不到的内容，其中有很多的体会是我在上课的时候是无法理解的，到现在为止我有几点的体会是让我自己都很吃惊的，在实际的工作中我发现我们书生是有很多的东西是很不切实际的，想出来的东西在实际的应用中是无法进行的!

一，对判决书的重新认识

我以前是觉得判决书是写的越多越好的，由于我在大一的时候，我的法理老师曾经是给我们读了一篇德国的判决书，他就是用了一个半小时的时间来读的，那时候给我的感觉是判决书要写的长，只有写的长了才能是详细，才能是论证的精密。但是在实际的工作中我觉得不是那样的，其实我那样看是很片面的，我们的高级法院实际是有多的论证的很好的，描述的也是很详细的判决书的，可是我在基层法院实习的过程中是有多的案件都是相当的简单的，许多的案件都是事实很清楚的，当事人对于案件的事实部分都是没有什么异议的，法院要做的主要的工作是在定罪和量刑上，而对于争议的焦点的事实和证据部分都是没有过多的机会来论述的，而大部分是法理上的阐述是犯了什么罪，对于刑期的确定的依据是什么的。对于这样的案件来说，其中在判决书的阐述的过程中就少了很多的地方。其中要体现出法官在对事实的认定的过程中的推理和论证都是省去了。这样法官在判决书的书写的过程中就少了很多发挥的空间的，这样就使的我们的判决书的内容是很少的，其实我的那位法理老师是给我们读的是德国的优秀的判决书的，而我们却是拿着德国的优秀的判决书和我们的基层法院的判决书来比较的，这样的话，肯定是不占优势的，对我们的判决书也是不公平的，其实在德国也是有我们这样的简单的案件的，许多的判决书也是相当的简单的，并不是我们想象的那样的复杂的。

还有一个对于判决书的重新认识，以前我太轻视写判决书了，我经常是说这个或者是那个判决书是写的如何的垃圾的，他们有很多不足的地方，还经常的抱怨的，但是在法院的实习的过程中我有了很多的机会去接触判决书，我就开始尊重它了。我去的第一天的下午就和带我的王法官一起整理一个案件的综合报告的，其中的许多的措辞就很让我头疼的。那天下午我们就整理了200多字的，其实很多的内容都是我们不好把握的。后来我争取到了去搞判决书的机会了，我在帮法官起草判决书的时间就有一种明显的感觉是用什么词都是不好，怎么想也想不到一个周全的词，那时候就是一个痛苦撒，真的是很难的，想什么都不好，但是又不能不写的，真的是在两难中求的发展，写也不好不写也不好，就这样我就开始写的撒，写了好多，自己看了都不是很满意的。可是又没有其他的办法，任务是交的，最后判决书是要下的，不可能一直让你在想啊。就这样出的判决书我是自己都无法让自己信服的，也不指望是别人能看着是很爽的，我估计其实在中国有很多的法官在写判决书的时候和我的感觉是很相似的，就是这样出的判决书，其实他们已经是尽力的，但是能力的问题的，我们不能给他们太多的批评的，我们要尊重他们的劳动的成果的，我以前是经常看到这样的判决书，觉得是写的很不好的，就开始用很激烈的语言来批评的，现在我想不会了。那也是别人的一种劳动的成果的，是他们尽力的产物，我们不应该这样的藐视这样，这样也是很不礼貌的，俗话说“不入行，就不知道里面的苦”，我现在体会到了他们自己的辛苦，也就更尊重和理解他们了。而这些都是在书本中无法学到的知识的，我们在学习中，就是学习怎么提高我们的写作水平的，不会讲其中的枯涩和辛酸的。

二、对于法院中的安置军人的态度

我以前是很讨厌军人进入我们的公检法系统的，但是在我实习的期间内我认识了一位好法官，使我彻底改变了军人进入法院的态度。在我实习的刑事审判庭中，有位姓王的男法官，是位部队安置的军人，给我了深刻的印象，使我对军人又多出了几点的尊敬，如果是说到对军人的感情，在军训的时候是我们体会到了什么教军人，我们体会的更多的是军人的作风，但是，我们的这位王法官是给我做了一个好的榜样，告诉我们什么是军人的精神，在实习的过程中，我时刻体会到了他的气质，是在很多小的方面是给我深刻的的打击的，我觉得这是一个法官应该具备的素质，也许是由于我们的国家缺少的法律的文化的基础，所以我们在对待法律的时候是少了很多的尊敬的，以前记得有位老师这样说的，在法制比较好的国家，人民对于法官的尊敬就像是我们中国人对有着长长的花白的胡子的老中医的尊敬，人们完全没有我们学习法律的人所要求的那种对法律的理解和尊重的感情的，而能找到这样一丝不苟的感情的是我们的军人，我们的刚毅的性格，对于程序的把握是一丝不苟的认真，都不是我们这些一直在书堆里泡大的书生一样，我们不可能有那种气质，也许这种感情是只有军队里才有的，只有军队才会造就这样的人，造就这样的适合我们法律执行的人，也只有这样的人才不会是像我们书生搞那么多的弯，他们直莱直去的性格是我们的法律在运用和执行的过程中真正的做到了公正和公平的。我想到其中的几个经典的事件，公安机关最初是有一次把王法官开了庭的犯罪嫌疑人给放走了。这使得王法官很生气，就责令他们把人给抓回来，但是就是第二天当人回来的时候却怎么都想不到是什么理由抓的人的，本来这个时候就想让王法官赶快下个裁决就放人的。其实案件是证据不足，是要放人的，但是王法官就是不下，要拖，但是公安机关是拖不下去，就让我们法院的领导来帮说下话，结果一个下午家一个上午也没有结果，从我们庭长到我们法院的副院长，都说了，但是就是没有用，王法官还是坚持自己的做法，按照开庭的时间来办，也不给他们任何的理由。就在让公安机关吃了点苦头了，后来的事情我就不太知道了。就知道那天的上午是闹的很凶的。还有一件事情是，一个警察来要我们的案卷回去协助查另外的案件，本来是找的我们的刘姐借的，刚好是王法官是从旁边路过就询问了事情，当知道是要用工作证来借东西的时候就说不行，一定要他们领导开的证明才行，还一直强调是我们去你们那里都是这样办的，现在你们到我们这里也要这样的，不能坏了规矩，以前就知道公检法是一家的，但是在我们的王法官的眼里就是法院一家的，根本就不管你们公安机关是什么态度的，想的是我们程序的公正，这和其他的法官有很大的不同，还有平时他在办公室里都是说话最有气魄的一个，说我们副庭长的错误的时候也是很严厉的，搞的我最初的时候以为他是很大的官了，可以随便说任何人的错误的，但是现在明白了。他是我们最最需要的人，也只有军人才有这样真正的实事求是的态度，而其他的好多人在说事实求实的时候都是很虚伪的，没有望法官这么的赤诚的。

我是很尊敬他的，我想我要是从事法律工作的时候我也要做这样的人，尽管我知道像他这样的人是很难往上发展的，就像他自己说的一样，他永远是一个兵蛋子，但是我觉得这样的做人的方式也是人坦荡的，做自己想做的事情，对得起自己的良知，也对得起自己的信仰，在凡人的眼里是一个另类。但是在自己的天堂中确是无比的幸福的。

三、对于程序的公正性我有了更多的认识

在实际的工作当中我认识到了一个奇怪的现象，在有很多的时候我们的程序的正当使用没有发挥起真正的作用的，很多的时候是发挥着相反的作用的。我现在尽管是在做着一个很重要的工作——程序正当进行到底，但是我们没有考虑的是，在我们进行程序的正当的研究的时候我们就没有研究一个很重要的问题是，我们的程序文化土壤的不足，是我们的程序正当也无法发挥其应该有的作用的，我举一个例子，在我的实习日记中提到了，法院在开庭的过程中就仅仅是告诉当事人就开庭的是附带的民事的部分，没有开刑事的内容，但是，在开庭的过程中却是都开了。这样当事人就根本没有准其中的很多证据，有的可能收集的证据也没有找来，就错过了，法庭的审理的机会，在程序来看说是很完善了。但是我们当事人的权利是没有保护，并且也没有相关的内容来补充的，这样对于我们的当事人来说是很不公平的，其实这样的程序是没有和程序当初的立法的原则相违背的，是我们不能允许的。我们可以看到程序的再怎么规范还是可以被人来钻空子的，法律也是无法达到一种十分的完美的境界的，因为是我们的实际情况是一直的在变化的，我们立法是相对于实际来说是永远的滞后的，而要真正的要达到我们在制定我们程序的原则的时候，是需要我们来理解，需要有更多的人来关心和呵护的，不仅仅是我们搞法律的，还应该是有其他的一般的人民群众，只有这样才能是是使程序不在是强者手中的利器，而是要变成是若者有中的救命符。所以我们在以后一味的强调我们的程序要完善的时候要好好考虑的，要更加好好完善的是我们的群众的法律意识，而不是现在在法律。

四、其他的随想

其实在实习的过程中还是有很多的感受的，有许多都是我一辈子的财产的，在去检察院的联系中我们知道了许多检察的内容的，还有我还去了几趟的看守所的，和里面的干警和犯罪嫌疑人接触，我知道了很多其中不知道的内容，像是看守所的收费，我所知道是看守所的时间里要家里出钱的，但是他们在看守所的期间还是要干活的我就有点想不太明白的，既然都要干活了难道就不算钱了么?为什么还要家里来承担费用呢。还有在对待法院的关系中我也有多认识，在一些小的知识上的学习就是更多了。最后还要说的一点是，我在实习前曾经是听严本道老师说我们实习就去学了订案卷的活了，其他的什么都没学好，我就在开始的时候就把自己定位了，我去就不是订案卷的，我要做其他的东西，我来不是出卖劳动力的，我要做我们法学院应该搞的。所以第一天我就争取到了写上诉状的机会了。后来我就做的就很好了。我也还是在期间学会了订案卷了。还是很复杂了。但是我绝对不是把它当作我主要做的。

“千里之行，始于足下”，这半个月短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。这一段时间所学到的经验和知识大多来自领导和干警们的教导，这是我一生中的一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。对于自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是最好的老师，正所谓“三人行，必有我师”，我们可以向他们学习很多知识、道理。

学习法律的最终目的是要面向群众，服务大众，为健全社会法治，为我们的依法治国服务的。高等法学教育在推进法治建设过程中担当着重要的角色，其培养的具备一定基本理论知识，技术应用能力强、素质高的专业技能人才，将在社会上起到重要作用。现代的社会是一个开放的社会，是一个处处充满规则的社会，我们的国家要与世界接轨，高素质法律人才的培养必不可少。因此，对人才的培养，应当面向实际，面向社会，面向国际。法学教育本身的实践性很强，所以采用理论联系实际，理论与实际相结合的办学模式是比较可行的，大学的法学院应当与公、检、法、律师事务所等部门建立良好的关系，定期安排学生见习，让学生更好的消化所学的知识，培养学生对法学的兴趣，避免毕业后的眼高手低现象，向社会输送全面、合格、优秀的高素质法学人才。

**毕业生实习工作总结2**

一、实习目的

1、通过本次实习使我能够从理论高度上升到实践高度，更好的实现理论和实践的结合，为我以后的工作和学习奠定初步的知识。

2、通过本次实习使我能够亲身感受到由一个学生转变到一个职业人的过程。

3、本次实习对我完成毕业设计和实习报告起到很重要的作用。

二、实习时间

20\_\_年8月23日～20\_\_年11月23日

三、实习地点

顺德大良东区东乐路与桂峰路交汇处新领域运动公园内(明日华府后面)

四、实习单位

实习部门工作健身游泳馆(销售部)

五、实习主要内容

1、安排来宾参观会所的各项设施及介绍课程，完成入会手续。

(来访时需配合客服在前台做好登记，根据会员的特征及需要引导会员选择适合的锻炼及卡种)

2、我在工作期间必须熟悉会所的设施，包括内部环境及器械的数量品牌，和所开的操种，教练的专业特长，卡的价格，会所的经营和发展。

3、在工作中我要学会推崇教练及同事养成良好的心态及习惯，有会员聘请私人教练时，帮助该会员联系推荐私人教练。

4、保持有健身及入会愿望者的联系，不断根据记载的来宾资料进行跟踪服务及电话回访，以进一步热忱，全面的介绍，提高来访者入会的热情，了解该访客真正的需要健身的目的。

5、认真统计会员资料，定期不间断的对已入会的会员进行电话回访，询问训练感受，运动效果，意见和要求，通过周到热忱的服务，最终达到使该会员续卡转介绍会员的目的，同时最大限度的提高会员的满意度并做好详细记录以便检讨总结。

6、扩大市场，做好计划，外场的突击宣传促进企事业单位办卡入会参与健身。

六、实习总结和体会

(一)实习工作的总结：

回想起自己刚来公司的时刻，仿佛就在昨天。由对会籍顾问工作的一窍不通发展到现在能够独立完成工作任务，在工作中领导的带头模范作用感染了我，同事的爱岗敬业精神鼓舞了我，使我认识到作为新领域的一员是值得骄傲的，因为我们的团队是健身行业的带头兵，我们的队员是优秀的健康宣传者，我们始终坚持“身体健康才是工作、生活的首要条件，”的原则，只有拥有一个健康的体魄，才能立大志成大事，万事以身体健康为前提，没有健康的体格，任何的想法和行为只是纸上谈兵，毫无意义。

在工作中，顾客就是我们的上帝，一个甜美的微笑可以给顾客带来一天美好的心情，一句轻声的问候消除了与顾客之间的距离，真正的做到了来到新领域，大家是一家人，给顾客一种宾至如归的感觉。在这里，顾客享受到的不仅仅是健身的乐趣，同时他们享受到了家的温暖，在身体得到有效锻炼的同时，心里也得到了甜蜜的滋润，每当看到客户对我们的服务感到满意的时候，自己心里也感到了前所未有的满足和骄傲。

为此，自己总结了“五步”工作法，即：“聆听、建议、指导、帮助、服务”。客户来到健身俱乐部，就一定有自己的想法和目的，为此，每次客户到来的时候，聆听他们的需求是最关键的一步，只有这样才能真正了解客户想要的是什么，他们想达到一种什么样的健身目的，只有了解到了这一点，才能针对客户的实际情况，做到有的放矢，并提供长久优质的服务。

工作之余，公司领导还给我们多次外出培训的机会，大家一起放松。这强大的团队感染力时刻提醒着我，作为新领域优秀团队中的一员，绝对不能懈怠。在以后的工作中，我要以崭新的姿态和高昂的热情更加努力的为每一个客户提供服务。

健身行业是一个充满朝气的行业，新领域是一个蓬勃发展的团体，相信在我们业务能力、服务水平不断提高的同时，会有更多的人选择新领域，信赖新领域。

衷心的希望公司蓬勃发展，日新月异，也希望越来越多的人加入我们，让我们共同期待新领域美好的明天!

(二)毕业实习的体会、收获：

会籍顾问工作很辛苦，要外出做宣传，同时还有业绩上的压力，几天下来累坏了，长时间站立脚会很疼。有的时候还会受到各种冷遇。我不断给自己鼓励，我不希望自己放弃。虽然累了些，我想别人能做的我也能做，别人能做好的我也一样能做好。一切从基础作起。就把这些辛苦当作人生的一种磨砺吧!有的时候想想自己也很有动力，看到一些想健身的人向自己咨询一些问题，我都很热心给解答，毕竟我给他们提供了一个好的健身场所，把一些健身的理念传授给他们。希望能通过我的努力，能够让更多的人来关注自己的健康，养成一个良好的健身习惯，同时也通过的每个人通过健身过程中的一些收获和好处传给身边的每一个人，通过这样的一个几何递增，我间接的也影响了很多人。

**毕业生实习工作总结3**

一、实习性质：专业实习

二、实习目的：透过实习，使学生了解与本专业相关的国际贸易实况，提高借助所学理论知识

三、实习方式：分散进行

四、实习总结

透过一段时刻的市场营销专业技能培训学习，使我受益匪浅，在销售方面我不敢说有了深刻的了解，但透过学习使我理清了思路，找准了切入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好处上学习和研究过它，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向伴随在我们身边，我们去超市购物，去逛街，去商店的遇到它，市场营销出此刻我们生活的各个角落!自从开始实习后便开始选取适合的题目，想了一天后决定选取秦皇岛市市中心的一家不错的形象设计中心，“羽”形象设计中心，他的地理位置是秦皇岛陶乐成斜对面的二楼上，这个形象设计中心具有先进的设备以及高水平的设计人员，每个店员都有自己的特色并且用心创新，经过进一步的了解，其主要业务有，美发美发设计全身设计，而且陪同逛街买衣服等等，服务态度很亲切，而且会到达不让顾客多话一分冤枉钱的良好效果。很多顾客都是回头客。经过对其他类似行业的调查研究，这所形象设计中心还是很具有竞争实力的，经过将近两个星期的调查研究以及实施和设计中心的人到达了良好的默契，并且完成了自己的策划案。对此有一些心得和总结:

一、做好科学的时刻管理。在营销工作中做好时刻管理是很重要的。我的日常工作是在办公室进行的，务必珍惜时刻，讲究效率，在每一个单元时刻内，办尽可能多的事，充分利用每一分钟。时刻这种资源公平地分给每一个人，但各人在相同时刻里所产生的效益是不一样的，这就要求我们有意识地利用时刻，那么怎样才能有效地利用时刻呢?首先，树立科学时刻管理的概念。其次，工作有计划，有重点，既要总结当天的工作，又要提前一天安排好第二天的计划，有日计划、周计划、月计划，办公桌上备有工作日记，把重要的事情记录在本子上，办公物品摆放要有规律，文件资料不乱丢，用时才不会手忙脚乱。再次，禁止闲谈，办公室人员多，客人多，不能东拉西扯，说长道短，漫无目的，这种谈话要适可而止。例如有人看报，一份报纸从头条新闻到边角广告，一看半天。打开电视机，新闻广告、电视剧，样样都看，问他到底看到了什么，却说不出个因此然。最后，充分利用移动时刻。

二、做时刻的主人，做好目标管理。做事最忌无目标，凭感觉走，设定目标是成功的第一步，能够增加动力，明确工作生活的方向，对目标的实现要设有必须期限，不能这天拖明天，明天拖后天，以致目标被无限期地搁置。

三、我平时负责销售三部的帐目及日常计划等工作，透过学习与近半年来的工作，我感触最深的是帐目方面不能混乱，对每一笔钱的来源去向都要清楚。

市场营销是指企业以满足顾客需要，创造顾客价值和满意为中心所进行的一系列活动。顾客的需要是市场营销的起点，顾客需要的满足并感到满足则是市场营销的最终目的。

市场营销是一项整体性的经营活动，它与“推销”、“销售”具有不一样的含义。

市场营销是一门科学，而企业实际的市场营销活动则不仅仅要讲究科学性，还要讲究艺术性。市场营销就是在变化的市场环境中，旨在满足消费需要，实现企业目标的商务活动过程。包括市场调研，选取目标市场，产品开发，产品订价，渠道选取，产品促销，产品储存和运输，产品销售，带给服务等一系列与市场有关的企业的企业业务经营活动。元祖食品是中国大陆第一个同时推行ERP、透过ISO9001国际标准认证以及HACCP食品卫生安全控制的企业，秉承“不断创新、引导市场、打造需求、创造流行”的经营理念，从礼俗文化中取材，以产品的高质量和新品的不断研发，再造美食文化的精致内涵。随着生活水平的提高及人们对食品安全意识的提升，消费者需求方面改变了很多，营销环境既能带给机遇，也能创造威胁。成功的公司都知道持续不断地观察并适应变化着的环境。当需要制定一个计划之前要目标确立、资料齐全无误之后，才能够制订计划。在这一步骤中，先说\"工作包(WBS)\"的概念。所谓工作包，就是把工作分解成几个块，分清各块的先后次序、各块的工作之间的相互关联、各块的工作由谁负责。工作包的方式实现了分工协作、合理配置资源的目的。\"甘特图\"是一种直观表现工作包的工具，它用图示的方法表现各个阶段的工作进度。无论做哪种产品的市场营销首先就是了解这个产品，了解产品的性能和优缺点，了解产品的所有信息;尽量了解这个产品的市场的发展起源和此刻、以后的发展方向，多找些资料预测一下这个产品的市场前景，做到知己知彼。

每种产品都有不一样的消费群体，一个优秀的市场营销者必须会认清自己产品的消费群体的特点，例如你的产品主要针对于个人还是公司，如果针对于公司那麽针对的公司是什么类型、针对于个人是老年人或是儿童等等，不一样的行业有不一样的模式我不能一一列举，也不会一一列举，请勿见怪。这主要依靠自己的摸索和实践，只要能细心的观察市场就必须会有所收获，实践出真知。

尊重你的竞争对手，很多业务员把其它公司的业务员看成敌人，这个想法是错的。如果你刚好在客户那边见到其它厂家的推销员，可礼貌地发张名片给他，他一般也会回张给你，说不定还有意外的收获。这次实习还是我了解到如何定价，策略:

(1)地区性定价策略：有按在特定的交通工具上的交货的方式定价，统一交货定价，分区定价，基点定价;

(2)心理定价策略：同价定价，分割定价，声望定价，整数定价，尾数定价，吉祥数字定价，习惯定价，招徕定价(将产品价格调整到低于价目标价格，甚至低于成本费用，以招徕顾客促进其它产品的销售);

(3)折扣定价策略：现金折扣，数量折扣，职能价格折扣，季节折扣等;

(4)竞争导向定价策略：随行就市定价，限制定价策略，投标竞争定价;

(5)需求歧视定价策略：应顾客而意，应时刻而意，应场合而;

(6)产品组合定价策略：系列产品定价，互补产品定价，互替产品定价等。这些想必你以前都没有听过吧，除此之外你还能简单的了解到一些定价方法，如有成本加成定价法，变动陈本定价法，盈亏平衡点定价法，认知价值定价法，等等。在定价的实践活动中，定价方法和定价策略应互相匹配，以期最大限度的增强产品的市场竞争力，结合产品的特点，针对市场的现实状况，再结合有关学过的资料就能把自己的产品给推销出去。

做营销必须要有敏锐的洞察力，在接触市场的过程中，随时留意市场的变化，要推断下一步这个市场的需求，而主动提前做好推广计划，什么事都要快对手一步。

做市场营销其实就是也是在营销自己，营销自己的理念和自己的人格。做人很重要，不好想着去欺骗客户，客户可能会正因坚信你而上一当，但是他绝对不会上二次当，你可能会因此失去更多的客户和机会。诚信对于营销者整个的营销生涯中占有举足轻重的作用，无论在什么样的环境下必须要对自己说过的话负职责，诚信也是最基本的人格保证。营销者要和自己的客户真心的交朋友，多了解客户的需要，多站在客户的角度去思考问题。产品虽然是没生命力的，但是人是有生命力的，人也能够赋予产品于生命力。必须要注意自己的言行，营销者的一言一行时时刻刻影响着客户对自己的看法，你的一个微小的动作都可能会使你成功或者全牌皆输。

做市场营销必须要吃苦耐劳，一分耕耘、一分收获真的在这上方有最全面的体现，做营销是很辛苦的，是体力和脑力的共同结合。守时对于营销者至关重要，与客户约好了时刻必须要提前一些时刻到达，无论是多么的风雨交加、电伞雷鸣都不是你迟到的借口，如果真的遇到不可逾越的困难的时候必须要提前告知客户迟到的原因并致歉。营销者必须要学会微笑，对自己微笑、对客户微笑、对困难微笑。微笑的魔力真的很大，当你见到客户的时候对他微笑，客户会觉得有种如沐春风的感觉，在良好的气氛中交谈肯定你的成功率会大很多。在现代通讯十分发达的这天，必须要用多种渠道去开拓你的客户，多利用现有的网络资源等，多给自己争取一些机会，勤奋和得法的市场营销者才会在残酷的市场竞争中拥有自己的一席之地。

最后一点就是持之以恒，凡事贵在坚持，客户不是一朝一夕就有的，是需要营销者长时刻的发奋日积月累起来的。如果你正因惧怕困难而放下那么就永远不会成功，坚持到底就有见到曙光的那一天。

**毕业生实习工作总结4**

一、综述

实习单位基本情况：

实习岗位描述：

二、主体

实习过程介绍：

(1)了解过程

起初，刚进入车间的时候，车间里的一切对我来说都是陌生的。车间里的工作环境也不怎么好，呈现在眼前的一幕幕让人的心中不免有些茫然，即将在这较艰苦的环境中工作3个月。第一天进入车间开始工作时，所在小组的组长、技术员给我安排工作任务，分配给我的任务是简单加工一种名叫黑色套管的产品，我按照技术员教我的方法，运用操作工具开始慢慢学着加工该产品，在加工的同时注意操作流程及有关注意事项等。毕业实习的第一天，我就在这初次的工作岗位上加工产品，体验首次在社会上工作的感觉。在工作的同时慢慢熟悉车间的工作环境。

作为初次到社会上去工作的学生来说，对社会的了解以及对工作单位各方面情况的了解都是甚少陌生的。一开始我对车间里的各项规章制度，安全生产操作规程及工作中的相关注意事项等都不是很了解，于是我便阅读实习单位下发给我们的员工手册，向小组里的员工同事请教了解工作的相关事项，通过他们的帮助，我对车间的情况及开机生产产品、加工产品等有了一定的了解。车间的工作实行两班制(a、b班)，两班的工作时间段为：早上8：30至晚上8：30;晚上8：30至早上8：30。车间的所有员工都必须遵守该上、下班制度。

(2)摸索过程

对车间里的环境有所了解熟悉后，开始有些紧张的心开始慢慢平静下来，工作期间每天按时到厂上班，上班工作之前先到指定地点等待小组组长集合员工开会强调工作中的有关事项，同时给我们分配工作任务。明确工作任务后，则要做一下工作前的准备工作，于是我便到我们小组的工具存放区找来一些工作中需要用到的相关用具(比如：胶料袋子、脱模剂、产品标识单等)。在机台位置上根据员工作业指导书上的操作流程进行正常作业，我运用工作所需的用具将机器生产出的产品加工包装好，并将加工包装好的产品贴好产品标识单存放在指定的位置。另外在工作中，机器生产出的产品有时会出现异常(比如：产品出现缺胶、料花、气纹、色差等)。出现上述情况时，要及时告知小组组长、技术员，让他们帮助解决出现的问题，小组长、技术员通过对机器的调节让生产出的产品恢复正常，符合检验的要求。

在工作期间有些产品的加工难度较大。刚开始加工起来还真棘手的，加工效率不高，加工出来的产品质量也不怎么的。让人苦恼的，于是我便向小组里的员工同事交流，向他们请教简单快速的加工方法与技巧。运用他们介绍的操作方法技巧慢慢学着加工这有难度的产品，从中体会加工产品的效果。同时在加工中选择适合的加工工具，也有利于提高工作的效率。在平时工作过程中也要不断摸索出生产、加工产品的有效方法和技巧。有时在开关机生产、加工产品时，对产品应该怎样包装不明白，此时，我便向员工同事学习，向他们请教正确的加工包装方式，另外也可以询问评管(质检员)，按评管提供的要求进行生产、加工包装产品。

(3)实际操作

经过一段时间开机生产、加工包装产品的学习，我对车间产品的生产、加工包装的整个流程已有了一个较详细的了解与熟悉。对有些常加工的产品也比较熟悉了，对不良产品的识别力也有所提高了，生产、加工产品的效率也在不断提高。上班期间，听从小组长的安排，接受小组长分配的工作任务，在自己的工作区认真地进行作业。当出现一些小的问题和困难时，先自己尝试着去解决，而当问题较大自己独自难以解决时，则向小组长、技术员反映情况，请求他们帮助解决。在他们的帮助下，出现的问题很快就被解决了，我有时也学着运用他们的方法与技巧去处理些稍简单的问题，慢慢提高自己解决处理问题的能力。在解决处理问题的过程中也不断摸索出解决机器小故障的方法途径。这样从而让我在工作时的自信心不断增强，对工作的积极性也有所提高。

在所开的机器不出现大的故障的情况下，在确保产品质量的基础上尽自己的努力提高工作的效率。尽量让生产出的产品数量达到班产要求的数量，以便完成生产任务。每次下班之前，将自己工作区域内的卫生打扫干净，垃圾放入垃圾袋中并放到相应的位置，把工作桌面和地面上的物品用具收拾摆放好。就这样一天的全部工作内容也就完成了，这工作任务也较艰巨的啊!

三、实习体会：

在实习过程中，我充分的了解到实践的重要性。通过学习，对自己专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对学校所学知识的巩固与运用。从这次实践中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的学习。只有把学到的理论知识和具体的实践工作相结合，我们才能更好的为公司乃至社会服务。

**毕业生实习工作总结5**

同窗几年的同学们相继被派遣到各个实习医院实习。我跟另一同学被分到常德市第一中医院，开始了临床实践生活。

当时天气确实也蛮热，不过相比呆了好多年处在长沙的学校而言，常德市却算市环境宜人，气温稍稍舒爽不少，我想这应归功于常德绿化吧。医务科主任鉴于我们初来乍到，也刚接触临床，就将我安排在了医院辅助性科室——B超、心电图、及放射科。这些科室虽然不是医院重点科室， 但因为是临床各科的基础辅助科室，所以每天都有很多患者来做检查。有这样一个机会我很荣幸，而且负责带教我的B超科谭菲老师无论医德和师德都是值得我所敬佩的，正好指导我这种初出茅庐的学生。

由于来应诊的患者很多，使我有机会接触各个病种，在此期间，我主要负责登记来访的患者，以及谭老师在做B超检查的时候，我帮助记录病人的B超各种数据包括孕妇的胎位等等。 有时谭老师忙不过来，我就帮她写一些B超的诊断结论，然后经谭老师审核无误签字后交给患者。遇到很典型的病例，谭老师先叫我认真看、听、触仔细观察病情，然后指出这是什么病。

离开这个科室之后，我到了大内科跟内科副主任。这里包括了呼吸、肾内、内分泌诸专科。在这里我接触到了更广泛的病人，因为他们都住在医院里面，使我有机会详细 地询问病情和观察变化。每收住一个新病人，我都和同实习的小薛同学主动测体温、脉搏、量血压，做心电图，辅助老师做体格检查，认真地听主任分析。在住院部 少不了写病历，老师写完首次记录后，一般让我们写住院记录。厚厚的一大摞病例，我井井有条地查阅并一一写完。 科室里面的老师夸我字写得工整漂亮，这使我感到在这样一个集体中很欣慰。若是相对空闲时，我就和小薛来到病房询问病情，嘱咐患者一些注意事项，并和患者拉 家常，套近乎，病房内其乐融融。在此期间我主要熟悉了内科常见病的诊断和处理方法，熟悉了常用药物，还做了许多急救工作。

“人命至贵，有贵千金”，我感觉到自己肩上的担子很重，更明白自己这份职业的神圣使命。我暗自发誓一定要学好本领，哪怕条件有限，我也要凭借自己的勤奋和对患者及其家属的负责态度，尽量挽救生命。

在骨外科，我学会了常规的清创术、换药、包扎，熟悉了无菌操作和时刻警醒自己保持无菌观念。遇到手术，则跟随老师认真观看手术过程，熟悉了一些手术器械和 常规手术的原则和操作方法。印象最深刻的是有一次作为二助跟邵先坊院长做一个“旋髂深”，看到邵院长精湛的手法和镇定自若的神情，不禁啧啧称赞。因为病人是个外伤的重症病人，除了股骨颈骨折之外，还有髌骨粉碎性骨折，清楚的记得当时就为固定已经四分五裂的髌骨一共打了8跟克氏针，虽然院长技术娴熟，但是做完整个手术也花了整整4个多小时，下台以后已经是下午2点多了，整个人腿都是僵硬的，肚子也饿过头了...一方面感叹作为医生的不易，另一方面野为西医处理危急病人而采取的这种拯救措施称奇，确实有中医不及的地方。

在外科两个月之后，我又相继在心血管内科、 眼科、耳鼻喉科、口腔科、几个月的时间。熟练掌握了各科多发病、常见病的诊断和处理方法。这些经历对我的综合能力有了很大的提升，尤其在临床诊断的时候使我能兼顾各方面的资料而更有把握地确诊疾病。

之后，就是到了我自己的专业科室--针灸推拿科 ，当时我是被分在门诊，跟门诊的负责人--年近50的夏乃年主治医师。夏老师不仅医术精湛，而且人也非常随和，所以科室其他老师和病人都亲切的称呼他“夏老”夏老对我非常关心和爱护，好比自己的亲生孩子一样，不仅积极鼓励我克服心理障碍，勇于动手把理论知识用之于临床，但是又不是对我放任不管，真正做到“放手不放眼”。在他的指导下，我迅速牢靠的掌握了专业知识，也对自己充满了信心，不再是那种畏首畏尾的小学童了，也有了自己的专业发展方向和动力...跟随夏老侍诊期间，对科室的很多常见病的诊断、治疗、用药以及用量都有了基本的了解。其中记忆深刻的一点就是一个腰痛病人，时发时止已经很多年了，中西医看了不少，但是疗效欠佳。夏老在仔细做了各项检查后，确定使用他的成名疗法--“三拐五疗法”再配合针灸火罐，病人第二天就已经能自己走来做治疗，不到一个星期痊愈，随访几个月未见再复发，病人后来到院长那里给老夏送锦旗，称夏老“妙手回春”。

除此之外跟夏老的三个月时间，我还总结了些他的临床经验，比如说像火针疗法及其适应症，还有挑刺等等...其中药物灸治疗颈椎椎间盘突出症，还是老夏的创新，病人反映疗效确切，而且成本也相比其他疗法更低廉，深得病人喜爱...当然这些治疗反方，包括药物灸的药物配伍及制作方法我都认真的记在了日记本上，因为这些都是我以后自己独立临床的宝贵经验...

虽然中医繁杂纷杳，不易掌握，但“初生牛犊不怕虎”，我还是凭借自己实习以及期间对历代临床大家的书籍阅览所得的体悟和一份胆量，给几个亲戚

乡邻“小试 牛刀”，开了针灸加汤药，虽然不能说效如桴豉，但望闻问切一样不少。而且令我欣慰的是，一个头痛亲戚，在当地人民医院住院治疗2个多星期，诊断不明，治疗也未见明显好转，每于疼痛发作时需以止痛药物方能暂时缓解，起初我也心里没底， 不过是自家亲戚也推让不过。在为她做了细致的诊察后，我也没敢轻易施药，而是再把类似名家医案收集起来认真对比参照，最后以头痛诊断病名，证属风热外感型，处以--芎芷石膏汤加减三剂，嘱煎三、五沸稍凉即取服，勿过煮。取吴鞠通“治上焦如羽，非轻没举”之意。患者两剂药服完，迅即打来电话说头痛大减，已能入睡。当时我的一颗悬着的心也安稳了下来，当然在体会治愈病人那种极大的成就感之外也没忘记再以扶正治本之药收功。不过后来自己也确实好好总结了这个典型的病例，因为它让我深刻体会到中医的魅力所在，谁说中医疗效都慢?也更加坚定了我走中医之路...

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