# 毕业生实习总结

来源：网络 作者：天地有情 更新时间：2024-08-17

*【推荐】毕业生实习总结范文汇编八篇 总结是事后对某一阶段的学习或工作情况作加以回顾检查并分析评价的书面材料，它可以帮助我们有寻找学习和工作中的规律，不妨坐下来好好写写总结吧。总结怎么写才是正确的呢？以下是小编帮大家整理的毕业生实习总结8篇，...*

【推荐】毕业生实习总结范文汇编八篇

总结是事后对某一阶段的学习或工作情况作加以回顾检查并分析评价的书面材料，它可以帮助我们有寻找学习和工作中的规律，不妨坐下来好好写写总结吧。总结怎么写才是正确的呢？以下是小编帮大家整理的毕业生实习总结8篇，希望对大家有所帮助。

毕业生实习总结 篇1

（一）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。

（二）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。

（三）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。

（四）并通过实习调研活动，锻炼分析实际问题的能力，培养认真、严谨的工作作风，为就业和将来的工作提供一些宝贵的实践经验。

略

亲身体验打工的方式。

河北省邯郸市乾泰数码

（一）实习岗位：前台文员

（二）实习工作职责：

1.接待工作：负责来访客户的接待、基本咨询和引见，严格执行公司的接待服务规范，保持良好的礼节礼貌。当访客进入接待厅时，抬头行注目礼“您好，请问找谁?”，并请访客入坐，请示后引入相关区域，在一分钟内端上茶水，并负责加水、更新烟缸；

2.卫生清洁工作：负责公司前台或咨询接待室的卫生清洁及桌椅摆放，并保持整洁干净；

3.总机服务工作：铃响三声内必须接听，“您好，前台”；来电找“总经理”，判定是广告类，不应直接转入，应问清何事后转接相关部门；做好工作，重要事项认真记录并传达给相关人员，不遗漏、延误；

4.定期检查办公用品仓库的库存，根据需求开出采购申请单经主管签字后交由采购部门采办；对采购的日常办公用品进行入仓检查，并及时登帐；对出库的办公用品进行逐一登记并及时入账；并及时把出入库的凭证交给相关部门；

5.负责收发管理报纸、信函、传真，及时送交领导或按要求传送给客户；

6.安全工作：下班前检查复印机关机，关闭所有电源，负责关好门窗；

7.接受行政经理工作安排并协助人事文员作好行政部其他工作。

在公司，我被安排在了前台文员这个实习岗位上。这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着民事责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

“天下英雄皆我辈，一入江湖立马催。”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，老师变成老板，同学变成同事，相处之道完全不同。在这巨大的转变中，我们可能彷徨，迷茫，无法马上适应新的环境。我们也许看不惯企业之间残酷的竞争，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老板的肯定。做不出成绩时，会有来自各方面的压力，老板的眼色同事的嘲讽。而在学校，有同学老师的关心和支持，每日只是上上课，很轻松。常言道：工作一两年胜过十多年的读书。实习时间虽然不长，但是我从中学到了很多知识，关于做人，做事，做学问。

“在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力”。参加工作后才能深刻体会这句话的含义。除了计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少很少。我担任的是前台文员一职，虽然平时在工作时只是接接电话处理文件管理办公用品，几乎没用上自己所学的专业知识。但这一切都是陌生的，我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。而每日重复单调繁琐的工作，时间久了容易厌倦。但是工作简单也不能马虎，你一个小小的错误可能会给公司带来巨大的麻烦或损失，还是得认真完成。

踏上社会，我们与形形色色的人打交道。由于存在着利益关系，又工作繁忙，很多时候同事不会像同学一样对你嘘寒问暖。而有些同事表面笑脸相迎，背地里却勾心斗角不择手段，踩着别人的肩膀不断地往上爬，因此刚出校门的我们很多时候无法适应。环境往往会影响一个人的工作态度。一个冷漠没有人情味的办公室，大家就会毫无眷恋之情，有更好的机会他们肯定毫不犹豫的跳槽。他们情绪低落导致工作效率不高，每天只是在等待着下班，早点回去陪家人。而偶尔的为同事搞一个生日party，生病时的轻轻一句慰问，都有助于营造一个齐乐融融的工作环境。心情好，大家工作开心，有利于公司的发展。在电视上不止一次的看到职场的险恶，公司里同事之间的是非，我想我能做的就是“多工作，少闲话”。且在离毕业走人仅剩的几个月，更加珍惜与同学之间的相处。

在大多数同学看来，我呆在前台这样一个打杂的位置，是委屈了我，刚来报到时，我也有一样的想法。可是经过十几天的实习之后，渐渐有了改观。

其实就算一个新招聘进来的正式员工，也要从小事做起、底层做起，更何况是尚未走出校门的实习生呢。作为新人，什么都不了解，怎么可能不“打杂”呢？手上做的事虽小，但却能因为宽广的眼界而变得意义重大起来。在“打杂”的日子里，正是了解工作流程，熟悉业务知识，寻找自身差距的好时机。把实习的岗位作为了解一个行业的窗口，处处留心，多观察，多思考，收获才会更多。而实习一般都会有正式的员工来做指导老师，这就是一个绝佳的学习机会。而且从对待小事的态度上，更能看出一个人的素质。连一点儿小事都做不好，如何能让人对你有信心，将更重要的职责交付给你？

“打杂”中也不是完全接触不到正规业务，更重要的是在与同事友好相处、与外界沟通中提高独立处事和处理困难的能力，学习人际交往的技巧。而这些都是日后作为一名职场新人的必修课。再者，实习时即便是“打杂”，也要保持良好的心态。

毕业生实习总结 篇2

一、实习目的：有利于加强对营销管理知识的理解，完善自己的知识理论体系；深入实践，有利于理论与实践相结合。参观、学习企业的生产流程和文化，有利于加深对现代企业营销管理现状的了解，加深对企业管理活动的感性认识，并通过实习调研活动，锻炼分析实际问题的能力，培养认真、严谨的工作作风，为就业和将来的工作提供一些宝贵的实践经验。

二、实习时间：20xx年6月29日—20xx年7月4日

三、实习方式：采用企业参观和专家讲座相结合的方式。

四、实习地点：蒙牛乳业（唐山）有限责任公司、唐山学院北校区、惠达陶瓷厂、保龙仓超市、华盛超市

五、实习内容：

（一）营销讲座。广州陈李济药业唐山经理李晓安进行了为期三个小时的讲座。重点围绕需求与投资两者之间的关系论述了营销、管理、控制风险的关系

（二）参观蒙牛乳业（唐山）有限责任公司。重点参观了污水处理厂、生产车间、立体仓库、职工之家、办公区、货物回流区。

（三）参观惠达陶瓷有限责任公司。我们参观了在惠达展厅陈列着惠达陶瓷公司一系列产品，紧接着我们去二层会议厅就惠达现状和今后就业同惠达经理进行交流。

（四）做关于保龙仓超市、华盛超市的调研。在超市战略、管理系统、服务理念、促销方式、超市文化上进行比较，了解二者的异同，进而加深对这两个超市的了解。

六、实习体会和收获：

（一）通过营销讲座的学习，加深了我对营销管理知识的理解。营销最主要的是坚持和努力，做任何事我们都不要想着一蹴而就。就一个市场营销的学生来言，我们首先要做的就是如何做人，然后做事。李晓安经理留下的四句话使我印象最为深刻，1每个人都应该树立一个长远的目标，然后制定几个近期的目标，在日新月异的市场中发现机会，把握机会。我们工作的目的不是为了赚钱，而是要培养工作的兴趣。2创业不要追求完美的条件。我们刚刚步入社会，除了青春，我们没有任何的资本，所以做任何事都不要眼高手低，而是要勤劳、诚恳，在接人待物方面有张有弛。3不要存有侥幸心理。初出茅庐，我们的经验真的是很少，所以对待每件事我们都应该力求尽善尽美。4没有过分的希望，就没有烦恼；没有短暂的贪婪，就没有恐惧。怀着一颗平常心去做事，我相信那会比急功近利去做某件事好的多。

（二）结束了对蒙牛乳业（唐山）有限责任公司参观，感触真的很多，不愧是一个有旺盛生命力的企业。首先，我一直很欣赏蒙牛，不光是它短短几年就成为乳业老大，而是它的企业文化让我心悦诚服。企业文化是一个企业的灵魂。蒙牛总裁牛根生始终坚持以“小胜靠智，大胜靠德”为企业的核心理念，在用人方面注意德行的培养。在蒙牛内部存在着狮子与羚羊的故事，就旨在指出最大的敌人是自己。很多时候我们不是跌倒在自己的缺陷上，而是跌倒在自己的优势上。其次，创新是企业发展的源泉，是企业不竭发展的动力。进入蒙牛后，留给我印象最深的是立体仓库，全部由电脑控制，在偌大个城车间里，只有几个工人在操作机器。通过创新，有效的促进了资源的整合，从而提高了企业的经济效益，不得不说科技与生产正在不断的结合，并为企业创造更多的经济效益。最后，高效的管理增加了企业的透明度。在蒙牛的办公区每一间办公室都是透明的，感觉真的很好。无论是在办公大厅，还是在货物装卸区我们都可以看到这样一句话“成功从简单的重复开始”，我很赞成这句话，只要坚持，我相信一定会成功。

（三）通过参观惠达陶瓷有限责任公司，我了解了一个民营企业的发展历程。惠达作为民营企业短短25年就成为“最具全球竞争力中国公司建材行业”唯一入选50强企业，这无疑是个壮举。从中我们可以学到很多东西。1惠达以“争创世界品牌，打造百年惠达”为使命，并为之而努力，使惠达成为民族品牌的典范。2不断调整产业结构，重质量，拓市场，创名牌。惠达人对自己的产品很自信，这从经理的话中可以体会出来。精于品质，专于生活，这是惠达人对自己产品的最高要求。3长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。面对机遇和挑战，惠达正以誓争一流，顽强登攀的气魄，广泛宣传惠达品牌。在奥运年惠达专门制作了几款卫生陶瓷，这不能不说它市场敏锐度之高。4惠达在招聘人员方面并不注重学历的高低，只在乎能力。虽然我们还有两年才毕业，但也解开了我们心中的许多困扰，增进了对惠达的了解。

（四）通过对保龙仓超市、华盛超市的调研，我们可以从中发现这两个超市在超市文化、管理系统、促销方式、服务理念上存在着诸多方面的不同，但其中也不乏有相同之处。

不同点：保龙仓超市在公司理念上：利国、利民、立自身，顾客永远正确。在服

毕业生实习总结 篇3

我们可以通过顶岗实习给自己一个明确的定位。在实践中接触与本专业相关的实际工作，增强了专业技能，锻炼我们综合运用所学的基础理论去独立分析和解决实际问题的能力，把理论和实践结合起来提高实践动手能力，为以后走上社会打下了一定基矗通过实习我们可以把实习中遇到的问题、困难和自身的不足在以后的学习中有针对性地解决。我想这就是学校安排我们大三实习的目的，我很幸运成为河北师范大学顶岗实习大军中的一份子!

实习的两个月很快接过去了，回忆实习过程我的心情此起彼伏，现将实习报告总结如下：

在教学方面：在教法上注重启发学生，培养学生思维的发散性，提高学生的想象力，丰富学生的知识，培养学生的创新的精神。在教课过程中抓好课堂纪律，加强对纪律和组织性较差的学生的教育等。我们在一起实习的几个同学还经常坐在一起讨论教学方法和经验，取他之长补己之短，

作为一个美术老师，我要收集很多素材和教学用具，不能只用一支笔。我虚心听取老师和同学的意见，尽我最大的努力认真上好每一节课。我很庆幸我和同学们的关系很融洽。同时我在教学中也发现自己很多的不足。比如：授课的逻辑性不强，解释性语言太多，对于学生提出的问题有时自己知道是什么但是表达不到位，对于授课的节奏把握不是很好，有时三十分钟的课不到二十分钟就结束了。此外，语速也有点快。

在生活方面：我们几个人在一起吃饭、打饭、打水……我从来没有想到虽然几个不认识的人在这么短的时间里能熟识到这种程度。我们经常在一起说笑，谈谈在学校的时候的事情，说我们第一次见面时的印象等。我和这里的老师关系也非常好，我们经常在一起打篮球、聊天等。这的学生也很有礼貌，即使我没有教他们，可见面后仍很客气得打招呼。跟我教的那关系就更好了。虽然这样但我还是有时跟他们保持一定的距离，记得老师说过我们既要有亲和力又要有威严感。这次实习对我的社会经验、人际关系也有很大的帮助。

在学习方面：我的课程安排地较满，每天都要给学生上课，尤其是初三的毕业生。他们面临的是人生的一次转折，这需要提高绘画技能。我想他们和我一样：一个是画画为了升学，一个是想找到一个好的工作。每天我都和学生们一起画画，给同学们改画。这样不仅能帮助学生，同时也能提高巩固我自己的基础能力。在给初一上课的时候，我也经常看一些东西希望能紧跟学生的思维方式，从中我得到了很多宝贵的东西。课余时间我会看一些从学校带来的专业书籍等。

在短短的两个月里，我学到了很多东西。这比在学校这么长的时间里学到的更精彩、更丰富。但同时也让我感到自己以前学习得不够认真等一些问题，回校后一定要认真总结为以后的学习做一个系统而缜密的计划和安排。这次实习使我加深了对教师工作的认识和了解，进一步巩固与发展了专业理论知识，培养了独立从事美术教学及教育研究工作的能力，坚定了我从事教育工作的理念。我希望我们学院以后能多与中学联系并和他们建立长期的关系有利于开展一系列的合作。包括课题的研究开发、教学设计、学科资源网站的建设等等，并把这些任务都布置给我们，这样我们才能更好地学以致用，同时也可以为我们教育技术做一个很好的宣传。总之，要给我们实践的机会，我会在接下来的时间里认真总结，为将自己塑造成一个符合时代要求的教师而不懈努力!

毕业生实习总结 篇4

我从3月17日开始到青岛海信计算机有限公司郑州办事处技术服务部毕业实习，到5月10日毕业实习结束。在部门领导和同事的指导帮助下，我慢慢了解了公司的组织机构、经营状况及管理体制，以及技术服务部的基本业务，并学到了许多计算机维护知识。

海信集团是以海信集团公司为投资母体组建的国内大型专业电子信息产业集团。创业三十多年，从最初的青岛无线电二厂，到青岛电视机厂、海信电器公司，发展成为国内著名的大型高新技术企业集团。.版权所有多年以来，海信坚持高科技、高质量、高水平服务、创国际名牌的发展战略，以优化产业结构为基础、技术创新为动力、资本运营为杠杆，快速成长，迅猛发展，率先在国内构架并专注于家电、通信、信息为主导的3c产业结构，主导产品为电视、空调、计算机、移动电话、冰箱、软件开发、网络设备。海信拥有国家级的企业技术中心，建有国家一流的博士后科研工作站，每年承担十多项的国家级项目。20xx年，海信对信息、人才、设备等技术力量进行了整合，扩建为海信集团研究发展中心，里面设有11个专业技术研究所，拥有1500多名优秀的专业技术人才。海信坚持将销售收入的5％以上投入到技术创新，力求在集成电路设计、网络设备与服务、新型电子显示等核心技术上有所突破。

目前，海信在全国有20多个营销中心，200多个集销售、服务于一体的分公司和办事处，10000多个维修服务网点。产品还远销到欧洲、非洲、东南亚、南美、北美等近百个国家和地区，并在日本、巴西、美国、印尼、中东、澳洲、香港、意大利等国家和地区设立了贸易分公司或办事处，在南非建立了生产基地，实行本土化经营。.版权所有

以创新就是生活为宗旨的海信计算机公司是在海信公司强大的技术支持下和雄厚的科研支持下于1996年成立的。它以科技和人才为依托，坚持知识就是财富，人才就是利润，向管理要效益的宗旨，充分发挥公司员工年轻化、知识化的优势，内抓管理，外争市场，发挥团队优势，在短短几年内取得了令人瞩目的成绩，成为行业中的一只生力军。其产品通过国家电工产品认证（ccee）,通过全国28个省市区协作城市产品质量认证，享有销售免检权向消费者优先推荐的资格。产品可靠性指标mtbf（平均无故障时间）达到12000小时以上。1995年，海信技术中心被国家经贸委、海关总署和国家税务总局联合认定为国家级技术中心，雄厚的技术实力和人才队伍，为海信的计算机的技术研究提供了坚实的保障；技术中心不仅是海信的研发基地，而且是海信的新产业孵化器和人才培育中心。98年6月在中国电子质量体系认证中心iso9001质量体系认证审评中，海信计算机公司成为中国同行中在最短时间内通过认证的公司。

近年来，海信计算机公司始终致力于为社会为人民提供最好的最新的科技产品，先后推出了商用、家用电脑与高端的图形工作站、服务器和网络产品。海信电脑曾荣获99年首选购买品牌和98年电脑实际购买第三名，其金箭99h荣获高档组四项测试第一名，金箭99v荣获中档组四项测试第一，蓝箭获得廉价组八项测试第一名。其代表作海景回归海飞箭系列电脑和闪电系列图形工作站，在国家权威机构的多项评测和用户调查中名列前茅。

1〉全国联保，计算机出现故障时，用户可凭《品质保证书》在最近的海信公司最近的各级海信维修部以及各个授权维修中心获得维护服务。

2〉在设有海信计算机维修服务站的地区实行三日内修复的服务。

3〉免费维修，在计算机不见保修期内且在正常使用下的故障，免收部件的成本费用和维修费用，超过保修期，免收服务费，只收成本费。

4〉保修期的第一年内，正常使用过程中的计算机出现故障时，只需播打海信计算机公司设在该区的服务热线，即可预约时间，并且在预约时间享受免费上门服务。

5〉终身维护，为彻底解决顾客的后顾之忧，对于超过保修期的海信计算机，由用户和任何一家维修中心（站）签订协议，则可享受终生维护。

我实习所在的部门是技术服务部，主要从事郑州地区的电脑销售及售后服务工作。虽然我学的是电子商务专业，但在电脑维护方面的知识少之又少，而且从没给人做过计算机维修工作，所以一切都要从零学起。刚开始实习时，办公室的同事给了我一些有关部门运营和计算机维护的公司的规章制度，让我对公司运营情况和计算机维护--特别是系统维护有了一定的认识，真正体会到了一个重量级国家级企业单位对人事的重视，理解了我技术服务部的电脑维护 工作虽然是企业部门运营的一个小侧面，但关系到企业在广大市民心目中的形象，关系到企业参与全国范围的计算机销售竞争的魄力及品牌亲和力。我们中有经验的大哥哥大姐姐还给我仔细讲解了计算机维护的每一款注意事项，经常领着我去进行顾客回访、产品市场调查、计算机系统维护；后来，又让我参与了一些具体的工作，比如约定顾客、维修单开立、对外宣传以及具体维护工作、。在部门领导及全体同事的帮助指导下，经过这么多天的学习、工作，我已熟悉整个电脑维护的流程，可以独立、熟练地维护电脑，比较准确地报出各种电脑故障问题。

在实习期间，我深切地感受到，技术服务部是一个团结、上进、充满活力的集体。

毕业生实习总结 篇5

去ibm实习已经一个月了，这个是自己人生第一次实习，总体来说非常一般。总结下经验，以便暑期实习参考：

1.要学会融入在来这个实习之前我就和高年级有大公司实习经验的同学聊过很多关于实习中应该主意的问题，很多人建议要少说话，多听，多看别人如何说话，处理事情。我的理解就是少说话就意味着少问问题。但在现实中，起码在ibm，不是这样的。因为如果你一周3天不怎么说话，别人还可以理解你，因为是刚刚来的小朋友，什么都不熟悉，比较怕，所以少说话。但时间长了，别人会以为你的性格就是这样，闷闷的，最后就导致你难以融入整个大圈子。难以融入的后果就是最后大家都慢慢孤立你，你自己也觉得孤独，慢慢的就被淘汰了。

2.广结人脉因为你是个新来的，什么都不知道，所以你需要每人人的帮助。尽管很多时候你不知道这个人对你将来有没有用，或者是这个人很难接触，你都要想尽一切办法来接近他们，了解他们的谈话，慢慢插入他们的谈话，进入他们的圈子。这个至关重要!

3.多问问题可以说多问问题是前两个的手段。因为只有你多别人问问题了，才可能慢慢接触别人，了解别人，认识并开始熟悉别人。这样在很多情况，如果你需要什么帮忙，他们会真心的来帮你，帮助你解决你需要解决的问题。

4.有目标的做事这点非常重要，因为别人基本上让你做的事情都是很基础的事情，但这个时候你要有自己的一个判断，我为什么要做这件事情，目的是什么，要达到什么样的标准，什么的手段比较好，是不是教给我的手段就一定是最好的，从中我又能学到什么?毕竟实习一方面我是帮公司创造价值，另一方面我也要自己也要得到我想要学到的东西。如果很盲目，自己慢慢就迷失了，只知道自己低头做事情，但最后自己学到多少呢?问问自己，微乎其微。

5.自己创造机会因为你是个新来的，别人不会说主动关心你，不会再像在大学里，老师会告诉你要做什么，好像有个保姆一样告诉你一步步都要走什么。但在公司，这个保姆再也没有了，这条路需要你自己走，自己去试。当你什么都不知道的时候，尝试就变的很重要。因为只有你自己经过自己的判断，去尝试了，才知道这件事情到底行不行，有什么其他的解决方法。这个就是创造机会，同时自己也在提高。

6.多思考原来本以为，我自己思考的已经够多了，但实际上还是远远不够的。当你没去做一件事情，至少要最基本的几个问题：我在做这样事的过程中会遇到哪些问题，如果发生这样的情况我应该怎样去解决。尽可能多的去问别人，多问，多听别人的建议，而不能就凭一股小孩子的冲劲，什么都不知道，就开始乱来。这样最后的结果虽然可能达到了，但自己又真正学到什么呢?只是自己为了完成而完成，这样是没有任何意义的。其实做每件事之前，所问，所听，所思考，所沟通， 哦 才是最重要的。反而到去正真去做事情的时候，只不过是个试验的场地，看看自己的这些的判断是否正确。

7.什么是市场营销原来我很愚蠢以为，市场营销就是帮公司搞搞宣传活动，但实际上远远差很多。原来这些搞活动的事情我们都可以外包给其他的公司，比如奥美。市场营销最主要的还是在这些活动之前所做的一切准备，包括，你需要通过各种方式，比如打电话聊天，和客户吃饭，喝咖啡等，各种沟通的手段，目的是了解客户在想了解什么，想要什么，目前的产品是不是他需要的，以前的他使用过的产品有什么样的缺点，我们的最近的产品可不可以补救他这样缺点等等。然后根据客户需求，来举办相应的活动，来满足他的需求。这个才是市场营销最主要的，核心的东西。其中不仅和要客户聊，还要和销售聊，和经销商聊，了解每一个环节的需求，利益点，难处，然后用相应的解决方法来满足他们。尽力让卖产品的整个渠道畅通无阻。挖掘目前和将来的需求，成就客户价值。最后我真心要感谢，张总给我这次实习机会(至今我也不知道他看到我身上什么好的品质)，感谢陈姐姐给了我很多宝贵的建议，也要谢谢徐姐姐的信任，你们真的让我成长了很多!

毕业生实习总结 篇6

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。

20xx年8月23日～20xx年11月23日

（略）

实习部门工作 健身游泳馆(销售部)

一、工作内容

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。

(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。

毕业生实习总结 篇7

光阴荏苒，20xx年已经就过去了，回首过去的一年，有很多的感想和体会。已经来临的20xx年又充满了期待和希望。

首先很感谢你们给我来鼎鑫学习的机会，还有这三个月里你们对我的照顾、关爱以及培养。让我从一个完全不懂事的孩子到现在至少能自理生活的成年人，这其中的变化自己也感到很欣慰。

自10年毕业以来没有独立过，什么事都不用自己操心，所以什么事都不懂，也不会，我最大的希望是自己能有所改变。20xx年9月27号从烟台来到泰安，伴随的是一个新的环境、新的起点、新的开始、新的人生，意味着一切都要从头开始。

8月份正式来到公司实习，拥有了人生中第一份工作、第一张属于自己的办公桌，成为真正走入社会。在工作学习中我发现自身的素质离工作的实际需求还是有所差距的，工作中还是会有很多瑕疵，自己还是太被动，不知道主动去找事情做，有些时候遇到事情却又不知道自己该从何下手去做，或许是刚开始工作的缘故，但我希望今后能克服这些困难，努力学习，端正自己的工作态度，更积极的投入到工作中，向其他人请教和学习，更踏实、更认真的做好自己的本职工作，从而让自己能百尺竿头，更进一步。

性格内向的我，不善于语言表达，喜欢脚踏实地，对自己的要求并不太高，只希望能把现在的工作做到有条不紊，能从工作中渐渐长大、成熟，突破自我，这就是我现在最想做到的事。

还有，在工作的同时，您每次叫（我到办公室谈天，都让我明白了许多做人的道理，和一个良好的心态、一份对工作的热诚以及对工作责任心是何等的重要，这些知识、道理从来没有人会告诉我，让我受益非浅，更有方向的去把自己的工作做得更好些。

20xx年对我来说是很有收获的一年，生活过得很充实、很规律，每天上下班，周末休息。还记得那天您说我“风雨无阻、监守岗位”我确实有些不可思议，其实自己也不知道是何种动力促使我能这样坚持，应该说这是我应该要有的工作态度。总结下来，在这一年的生活和工作中接触到了许多新的事物、产生了许多新的问题，也学到了许多新知识、新经验，使得自己的思想和工作稍稍有些提高、进步，不管是做人还是做事，都有所进步。今后我会更加珍惜这来之不易的学习机会！

20xx新的一年，对自己来说又是新的起点、新的机遇、新的挑战。在今后的工作中，我会继续努力，多和领导沟通自己在工作中的思想和感受，将来能和同事们和睦相处。像其他人学习，从中克服自己的不足，把工作做的更好，再接再厉，更上一层楼。

感谢你们对我的关怀，感谢你们对我的帮助，感谢你们为我做的一切的一切……祝愿你们：合家欢乐、平安幸福，恭祝你们的事业蒸蒸日上！谢谢！

毕业生实习总结 篇8

马上就要毕业了，在我毕业之前的几个月里，我参加了社会实习，在我近3个月的实习中，我感触实在太多，不是说学到了多少东西，而是我对自己的实习感到十分的失望！

虽然参加社会实习让我懂得了很多，我开始逐渐的适应社会了，可是我在实习中用到的知识基本都是现学的，在学校中用到的知识几乎在社会上用不上，我感到很迷惘。

人总是在不断学习，不断进步，不断提高的，我相信现在的你跟若干天前的你有着改观，不是很大，至少也有一些，或许暂时还未被发现。学校是学习的场所，社会也是，这道理谁都明白，如果你说你现在没什么变化的话，那么前面的话你只是把它当作一句台词，即使有人提及，也是从左耳进右耳出而已。

在学校学习的所谓的专业知识究竟在我们走向工作岗位后用到了多少！在这里我们可以去做一些调查统计，对象就是大四的毕业生，问问他们在大学期间学到了什么，学到了哪些有助于你在将来社会竞争中立于有利优势的东西。我不敢说如果我平时不多逗留实验室，不多动动手，也说不定到现在还没找到一家单位实习。也难怪有些毕业生在那里大声疾呼：只给吃住就去就业！有人说学理工科的平时当然要多做些实验了，但你可以去学校的实验室看看，究竟有多少的学生利用业余时间在实验室里搞科研，搞与自己专业相关的研究，学校里的实验室大多是同学们上课时在那里摆弄一下，而且都是跟着老师模仿，下课时间一到马上就作鸟兽散，你说可不可悲！转眼在毕业之际找工作时哪里学到什么专业知识，哪里有什么竞争力，问这不知，问那没做过，这个没经验，那个没学过用人单位招人当然是因为自己缺人才来招聘的，并不会招个什么都不懂的而只有几张空文凭还要靠自己单位出人力来培养的毕业生吧，说不定把你培训到什么时候你一拍屁股走人那老板是既赔夫人又折兵吗，你也可以想一想，如果你是老板，你会不会这样做？

让我感触最深的就是现有的中国教育制度存在的问题（个人观点）。平时在朗朗书声的象牙塔里呆惯了的莘莘学子初乍接触社会往往会有些不适应，比如在求职招聘会上，如何能使自己在众多的竞争对手中脱颖而出，找到令自己满意的岗位；在和主考官面前如何表现自己，给对方留下深刻的印象；在竞争激烈的社会里，如何使自己展露头角，发挥自己的特长来这些能力的培养、技巧的掌握、知识的积累都是我们在学校课堂里学不来的，即使学来的也都是些理论上的，而如何加以运用到实际中并不是一件简单的事情。每当我从学校的教学楼边上经过听到学生在遏斯底里的照本宣科，亦或伊咿呀呀的说着英语日语什么的，我就觉得心里很不是滋味。有人说现在不是要走向世界、与国际接轨吗，学习外语是有必要的，但我想说的是在现在毕业里的大学生里几乎每个人都学过一门甚至更多门外语，然而真正去从事与该语种有关的人员有多少，我敢说十分之一都不到，就算是十分之一那剩下的人都在做什么呢，学了这门外语又有什么用呢，学了不用，不到三、五年就全忘了，那还不如不学，既浪费时间又浪费金钱，难道这就是所谓的素质教育？！

现在学校，从初中甚至小学幼儿园就开始学英语，高中学，大学学，硕士学，博士学，花了多少精力！你说中国人怎么做得出高科技的研究成果？在我们学校就有很多的女同学，问她们在干什么，看不到人影，一天到晚呆在自习室图书馆里，就为了考这证、考那证的，有的甚至想出国，出国去干什么？在国内要干的事多着呢！你整天考英语，美国人连报个名都要收我们的钱，日本人也是如此，中国学生到日本去要交手续费，到日本留学是为日本人打工，好不容易挣点钱交了学费，读完博士在日本的公司就职，当劳动力，挣了一笔钱后要回国了就买了家电，把钱全给了日本人。我们都没有注意这件事，这里面都是经济问题，这就是素质教育到底是什么？我很赞同浙大一位教授的观点：学习语言是要有环境的，要想好好的学习外语就到国外去生存，不然即使你在中国考托福、gre、雅思很高的分数，去了国外上课连老外说什么都听不懂。所以主张第一，要取消英语六级，让学生放松；第二，大学一年级开始的叁个月像军训那样突击一下英语，马上过关，然后就任其自然。现在很多学校应该都有这样一种现象：大学进来时每班有近40名学生，毕业时只剩20十人左右，其他人全部不能毕业。这是为什么？就是因为他们在大学里玩，这就是中小学教育的失败！中小学的教育就是听话，老师管干部，干部管同学，孩子们都学会了成年化的处世方式，这是害人啊！中国的教育真的很值得世人深思，那些大权在握的行政人员也更应该为我们的国家教育好好的考虑一番了。

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