# 有关毕业生实习总结三篇

来源：网络 作者：夜色温柔 更新时间：2024-06-23

*有关毕业生实习总结三篇总结是对取得的成绩、存在的问题及得到的经验和教训等方面情况进行评价与描述的一种书面材料，它可以有效锻炼我们的语言组织能力，为此要我们写一份总结。你所见过的总结应该是什么样的？以下是小编收集整理的毕业生实习总结3篇，仅供...*

有关毕业生实习总结三篇

总结是对取得的成绩、存在的问题及得到的经验和教训等方面情况进行评价与描述的一种书面材料，它可以有效锻炼我们的语言组织能力，为此要我们写一份总结。你所见过的总结应该是什么样的？以下是小编收集整理的毕业生实习总结3篇，仅供参考，欢迎大家阅读。

毕业生实习总结 篇1

实习，是一种期待，是对自己成长的期待，是对自己角色开始转换的期待，更是对自己梦想的期待；学习，也有一份惶恐，有对自己缺乏信心的不安，有对自己无法适应新环境的担忧，更有怕自己会无所适从的焦虑。

带着一份希翼和一份茫然来到了北京304医院，开始了我的实习生涯。从此，我的身份将从一个学生变为了一个实习护士，生活环境将从学校转为医院，接触的对象将从老师，同学转变为医生，护士，病人。对于这三大转变，对于如何做一个合格的实习护士，虽说老师对我们已是千叮咛万嘱咐，可我心里还是忐忑不安的，怪不适应，怕被带教老师骂，害怕自己做得比别人差怕，自己不知从何入手……

第一个轮转科室是ICU，我的带教老师是万凌老师，她是院里的操作能手，干活麻利，动作漂亮，操作规范，这无形中给了我很大压力。实习生活的开始就让我有种挫败感，在老师面前感觉自己很渺小，甚至于工作都不带脑子，只机械的执行任务，每次只想把工作做好，可越想先做好它越出错，越错越害怕，越怕越错，这就形成了一个恶性循环。以至于我都不敢主动要求做操作，可这样老师又觉得我干活不主动，有时候觉得委屈了就自己大哭一场。每天面对着老师如鱼得水忙碌的身影，我心里只有怨叹，怨自己无法将理论应用于实践，怨自己在以前见习时没有好好学，愿自己笨手笨脚。可能是我适应能力差，又不会与老师沟通，进了CCU还是处在彷徨中，但我也很感激我的带教老师，对我很耐心，也很关心我。到了手术室李楠老师每天都能看到我的进步，即使是一点点她也鼓励我，即使我很笨犯了错她也会给我讲原理，让我知道错误的根源而不是训斥。它起到了一个引导的作用，我开始有了自己的思路，又重新有了工作的激情，不管多苦多累只要心里舒服，我就可以开心度过每一天！

现在我进入了第四个轮转科室骨三。本以为可以很快适应，但现实确泼了我一头冷水，感觉自己变得更傻了，不知该干什么，而老师也觉得我们实习了这么长时间，又是本科生，做起事来应得心应手才是，面对老师的无奈我真无地自容！我又一次陷入了低谷，又回到了没脑子的生活，做事一点条理也没有。然而何婷老师知道了我由于自卑，不主动而没有得到操作锻炼时，她就给我讲操作技术的重要性，并帮我寻找锻炼机会。是老师又一次激发我的热情，真的很感谢老师对我的关怀，我也会加倍努力，不辜负老师对我的期望！

现在对于实习，我还是又憧憬又惶恐的。憧憬是因为实习是一次理论联系实际的机会，将学了四年的理论去应用于临床，实在是非常新鲜而有意思。然后，要在病人身上操作，要想真正地透过症状看到疾病本质，心中却没底，便难免惶恐了起来。也曾问过不少实习同学，各说纷纭。总之是如人饮水，冷暖自知。但有一点是明确的使用懂得知识的真正掌握是把它用于实践，用实践来验证及巩固所学。学会如何与病人，老师交流isveryimportant！不善于与人接触是我的一大弱点，那种胆怯与不自然会使我失去很多的学习机会，所以我觉得沟通也是一门艺术，学好了将使你受益匪浅。经过这近五个月的实习，我也有了这层体会。在此，我总结了以下几点：

1、理论知识的问题。以前当的一直是学生，学校是以学生为中心的。而中国式的教育一向是填鸭式的：被动地接受那么多的知识，虽然考试考了那么多次，但现在我的知识在脑海中似乎没了踪迹，只好不断翻书。当在老师的提问下一次次哑口无言时，才认识到自己记的粗浅，没有时间经过的记忆犹如沙滩上的足迹，当时似乎深刻明显，却耐不住时光的清洗。

2、角色转化问题。实习刚开始，很多东西都不了解，虽然以前也曾见习过，但真正的要实际操作了，我仍觉得底气不足。我会不会弄错了，万一弄错了怎么办。干事情总是缩手缩脚，加上跟我一块实习的同学表现都很好，我觉得老师都喜欢她们，事情似乎也轮不到我头上，每天盲目跟着做基础护理，跟着操作。本想说让我也试一下，但又不敢。因此，我觉得角色转化是个坎，我一定要努力克服这一点。方法主要是靠主动吧，我发现，只要主动提问，主动提出操作的要求，老师都是很乐意教的。不能再像在学校里那样等着老师要求干什么了。

3、胆魄的锻炼。面对病人，特别是外科的病人，见到血是经常的，看到病人痛苦地呻吟，特别在操作的时候，心总会提到嗓子眼，因此而小心翼翼，束手束脚，反而会给病人造成更大的痛苦。因此，胆魄得锻炼得大一点，再大一点。胆大心细是我追求的目标，只有准确迅速才能早点解决病人的痛苦。

4、无菌观念和规范化操作。在外科实习这段时间，每个老师都强调无菌观念，因次，我深刻认识了无菌观念，操作中便不自觉地去遵守。而规范化操作也实在是个很保守和安全的做法！至于新办法，创新思维，那也得熟悉情况了再说吧。

5、微笑服务。在这里，我看到的是笑容可掬的脸孔，也都觉得特别地漂亮与可爱，让我有种感觉，如果我是一位病人，我会毫不犹豫选择住在这里。因此我也要求自己不把情绪带到工作中，每天保持阳光灿烂的笑容，让病人感到温暖！

总而言之，这五个月，是适应的过程，很多不足之处需要改进，这是学习的过程，很多观念得到修正，虽然辛苦疲惫，但是我相信自己肯定能克服的。这只是实习之初，今后还需要不断地摸索，同时必须对自己有所要求，才会有所收获。我想接下来的实习是一个挑战，也是一种机遇，我一定要好好把握这个机遇。

毕业生实习总结 篇2

经过了两年多的在校学习，我初步掌握了市场营销专业的基础知识和基本专业技能，这个科目是一个很广的学科，所涉及的内容博大精深，在这短短的两年多时间里是无法完全领会的。尽管如此，我们所学的这些东西却是踏上工作岗位不可或缺的基石，这要求我们不仅需要扎实的理论知识还需要实际操作能力，用所学的知识来解决现实工作上的问题，把理论付诸于实践，真正掌握市场营销手段在生活中的重大作用。这样的转化是个艰巨又漫长的过程，因此我们需要一个可以真正操作的平台，而走出校门到社会上实习这样的方式就是我们所必须做的。这不仅能让我们学有所用把课本知识转化为专业技能，还可以为我们毕业走向社会做好准备。

我走进了华安财产保险股份有限公司福建分公司连锁营销服务部当一门连锁店客服专员。华安财产保险股份有限公司是经中国人民银行批准，于1996年10月18日正式创立的一家专业性保险公司，总部设于深圳，主要经营各种财产险、责任险、信用保证险、农业险、意外伤害险和短期健康险业务。华安保险自成立以来，始终将国家利益放在首位，以社会责任感和客户利益为重，凭借不断创新的精神及专业开发优势，开拓进取，奋力拼搏，在取得良好自身经营业绩同时，致力于探索中国保险业的发展道路，并做出了积极的贡献，赢得了公众的信赖和支持。截至XX年，华安保险经中国保险监督管理委员会批准，已开设北京、上海、深圳、广东、湖南、福建等25家分公司和300余家下设机构。

我应聘的是连锁店的客服专员，前两个月分别在广州和福州进行专业技能的培训和上岗实习。第一个月在广州培训的内容主要以理论为主，全围绕连锁店的运营开展工作技能培训。主要有保险基础知识、企业文化、客服技能、商务礼仪等知识，并聘请专业的培训公司给我们讲团队合作和人员管理，使我们在短时间内从一个完全不懂保险的学生迅速成为一个即将成为保险行业的专业人士。第二个月回到福州进行第二轮的培训，此次主要以上岗实操为主要内容。就是把前一个月所有理论知识应用到实际工作中，通过公司老员工的协助和带领，我们初步掌握了所有的工作技能，并通过下门店实习巩固所学技能。

在福州学习了两个月后，由于泉州支公司急需人又加上我是泉州本地懂的，于是我被调到泉州临时做金融理财险。理财险是公司除连锁店以外又一项重要部分，在全国都做得非常好，就唯独福建做得很差，全国排名倒数第二，这次泉州就是要加大力度进行全面打开市场。我们就是在这种局势下以一步一步去拓展市场，主要工作内容就是，去市区各个农业银行网点和工商银行网点，通过与行长主任打通关系，给柜员做知识培训打开销售渠道，接着通过驻点的形式进行渠道维护，并在盈余时间自己推销产品。功夫不负有心人，我们几个人就从年前的零市场到一个月后的百万业绩。可以说，我们在这当中付出的努力是无法说清的，锻炼的价值也是无法估量的。在泉州这短短的三四个月，我不仅仅学到了熟练的开车技术，还学到了如何面对银行行长、主任等比较有身份的人，怎样去应付比我们有资历的长辈，怎样去打通各个渠道并进行长期维护，还有怎么样去营销产品、应付客户等。

时间过得真快，来这个公司已经6个多月了，回味这几个月时光心生许多感慨，上班族真是不容易啊!从衣食无忧的学生族突然变成为自己生计操劳奔波的上班族，这种转型来得很突然，刚开始都会手足无措。很怀念学生时代无忧无虑的日子，现在上班了什么事都要自己来做还要经常背负许多压力。出来上班这么久学的东西真的挺多，这些都是在学校无法尝试到的。同时也发现，出了校门自己还很幼稚很无知，经历了许多挫折和打击才深深体会到这些。这半年的一切实习经历都是一笔很宝贵的财富，我希望这些能给我经验和教训，在接下去时间里更加努力去学习去探索，让自己对毕业后的生活掌控得游刃有余。

毕业生实习总结 篇3

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，大学本科毕业生在IBM的实习报告总结。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，实习报告《大学本科毕业生在IBM的实习报告总结》。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，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，最核心的东西。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！

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