# 2024年it实习心得模板

来源：网络 作者：落日斜阳 更新时间：2024-10-14

*无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。it实习心得篇一1、生产实习是本专业学...*

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

**it实习心得篇一**

1、生产实习是本专业学生的一门主要实践性课程。是学生将理论知识同生产实践相结合的有效途径，是增强自我的群众性观点、劳动观点、工程观点和建设有中国特色社会主义事业的责任心和使命感的过程。2、实习实训是学院规定的一种完成学业的重要形式之一，是校内教学的延续，而且是校内教学的。3、使自己可以早日踏入社会，品味社会人生，培养自己的人生观、价值观，为营造美好未来打好基础。实习内容：我的实习主要分为两个重要阶段，第一是20\_\_年11月28日至20111月28日，苏州达方电子有限公司阶段;第二是20\_\_年3月3日至今，张家港浦项不锈钢有限公司阶段。第一：苏州达方电子有限公司阶段公司介绍：苏州达方电子有限公司是中国台湾明基集团之子公司，成立于1999年5月，投资总额4700万美金,目前员工约有10000人。公司现位于占地200亩地的达方科技园内。现阶段公司主要产品为键盘(keyboard)，鼠标(mouse),表面粘着型变压器(smd),电压变换器(inverter)、压控镇荡器(vco)和陶瓷积层电容(mlcc)。为全球前一大的笔记型计算机键盘与前一大的23寸以上液晶电视背光模块点灯器(inverter)制造商。达方电子创立于1997年，秉持「热情务本、追求卓越、关怀社会」的企业文化，与「光电与精密组件的专家」的定位，专注于外围组件、电源组件、与整合通讯组件的研发与产品服务。达方深耕于技术与研发，拥有近五百件的全球专利。并以丰富的oem/odm合作经验，将产品行销至世界各大知名客户。达方员工约有20000人，分布于中国台湾、中国大陆、日本、美国、及欧洲等世界营运据点。近年来营业额持续成长。达方将不断用创新的技术与产品服务，来满足客户需求甚至超越客户期望，以传达信息生活的真善美。实习经历：20\_\_年11月28日，我按照学院的安排和计算机工程系大批同学一同坐上离校前往苏州达方电子有限公司的参加实习实训的车。这我同学们第一次离开学校去异地参加实习工作，心情很激动!很开心!十几年寒窗苦读终于快要结束了。学院和系里的领导都十分重视，在图书馆门前开了很隆重的欢送仪式，古院长和束主任都做了深情的。上午10段多钟从学校出发，大约下午5点钟到苏州。当晚连夜给我们安排了宿舍，我和其他6位同学分在一个宿舍。第二天早晨我们就去做了简单的培训，然后同学们就分到了不同的岗位。我是被分在一期的生产键盘流水线上，我主要负责印刷计算机键盘的符号键，称作小键盘。由于是生产型企业，追求效率是非常迫不及待的，机器是每天不停的运作的，公司是分为白班和夜班。我很不幸刚到就被分成了夜班，每天别人睡觉的时候我在上班，别人上班的时候我在睡觉。上班时间为20：00—08:00，中间23:30-00:30为“午餐时间”。每天我18:00就起床洗刷、吃饭、并整理内务，19:10分左右在公寓门口做班车，路上时间大约25分钟，到工厂里还要换上上班专业的鞋子和帽子。19:45分钟左右开个小例会，领班安排一下今天的主要任务。20:00准时上岗，夜班真的很难熬的，在那快速的流水线上时刻都得保持精神紧张状态，保重产品的质量还要保重自己的安全。当前面一站的面板留到我的面前我就必须很快的把它拾起，放在我面前的机器上印，要放稳还要确定网板的清晰程度。每印刷3快面板要用无尘布擦拭一下网板(根据具体情况而定)，印刷完了后要把面板放在uv机里烘干后流入下一站。一段时间的夜班后，我明显感觉自己的头上开始有了皱纹，脸庞和身体也都有感觉瘦了一圈。在这里我记得一件非常尴尬的事情，是关于我自己的。有一天早晨下班我在公司门前排队等车到8:45才坐上班车，夜班早使我精疲力竭了，做在车上我就合上了我那双逞强的眼睛。不知道多久后，当我被车身剧烈的振动而晃醒了后，看着车窗外的风景，我满眼充满着陌生感，立马回过神来喊住司机，才知道我已经超过我宿舍有一个多小时的车程了距离的地方了。说来蛮丢人的，想想挺有意味的。我这件事会是达方给我最深刻的记忆。20\_\_年1月26日递交了辞职申请并于28日正式辞职。

〈一〉、工作态度非常重要，因此，在工作中必须做到认真而细致。

〈二〉、工作要有坚强的毅力

我有这样的：把一件简单的事做好就是不简单，把每一件平凡的事做好就是不平凡。要有效率而且又不出错地做好每一件事，真的并非容易的事。在这里实习，开始的时候很不习惯，还有点惧怕，还曾退缩过，是老师的鼓励给了我信心，使我明白：有勇气退缩为何不勇敢地面对，况且，实习的时间并不长，还是趁这个难得的机会学多一点，努力一点，因为学到的知识永远属于自己，这样一来，我不再退缩，重新又回到了实习单位，继续工作学习。

〈三〉、虚心请教是做好工作的前提

实习是走上社会的第一步，实习可以积累工作经验，而虚心请教是积累工作经验最直接的途径，因此，工作中遇到不明白的地方，我就虚心地请教同事或领导，在他们耐心的教导中我不断走向成熟，也积累起一定的工作经验。

所谓实习，就是从实践中学习，这是我在实习中体会出来的。学习不能光靠舒舒服服地坐在课室里听老师讲理论，还要走出课室，抛开重重的书本，走向社会去学习。因为，外面的世界无限大，那里有很多在书里学不到的宝贵知识，况且书本知识也是来源于实践，理论知识就是在实践中体验生活、体验工作而形成的理论概括。现代的科技日新月异，知识需要不断拓宽。因此，我们更应学习——工作——再学习，发掘自己的实力，寻找我们的理想，实现我们的理想。

第二：张家港浦项不锈钢有限公司阶段公司介绍：简称zpss，公司坐落于江苏省张家港市沿江经济开发区。东临上海，西接南京，北倚扬子江，南靠苏州、无锡，交通十分便利。zpss成立于1997年2月15日，由韩国posco和江苏沙钢集团共同投资建设，是专业生产不锈钢的中外合资企业。公司一、二期工程所有设备全部从美国、日本、瑞士等国具有世界领先技术水平的公司进口，生产过程采用国际领先的网络技术控制。通过公司全体员工的共同努力，20\_\_年zpss在韩国posco海外投资企业排名中拔得头筹，同时公司还被评为江苏省高新技术企业，冷轧不锈钢薄板被评为江苏省高新技术产品。本着解决posco在中国投资的冷轧不锈钢生产企业(zpss和青岛浦项不锈钢有限公司)的原供应问题及为中国的钢铁事业的发展作贡献的经营理念，同时也是为降低生产成本，提高zpss的经济效益，posco决定在zpss一、二期工程的基础上开展sts一贯制钢所的扩建工程。扩建工程位置在张家港市大新镇沿江公路两侧，距离一、二期工程8km路程。工程包括不锈钢冶炼、连铸、热轧三大主体工程，设计生产能力为年产热轧不锈钢钢板60万吨。产品主要为300系和400系高附加值的热轧不锈钢。扩建工程于20x年9月8日获得国家批准，核定扩建投资总额为7.44亿美元。投资比例为韩国posco占82.5%，江苏沙钢集团占17.5%。20\_\_年10月31日，zpss扩建工程指挥本部成立，开始了不锈钢扩建工程的规划、设计工作。在经过19个月的艰苦、紧张施工后，扩建工程于20\_\_年x月x日全面完成了一贯制铁所的建设过程，正式宣告zpss从此成为名副其实的一贯制铁所。

**it实习心得篇二**

一、实习单位概述及岗位、任务完成情况：

本单位系产品代理、系统集成为重点业务发展的it企业。先后签订了华硕网络产品重庆总代理认证、华硕服务器产品重庆总代理、h3c网络产品银牌分销商认证、maipu网络产品分销银牌、hillstone网络防火墙重庆金牌代理、华安防火墙重庆金牌代理、华硕网络产品行业金牌认证、华硕商用笔记本行业金牌认证、华硕商用台式机金牌认证、昌宝综合布线产品重庆总代理、兰贝综合布线产品重庆总代理。在加强公司产品线的同时加强信息化建设与实施，相继为政府、工商、社保、公安、教育、电信、金融证券等行业领域的上千个客户提供了成功的信息技术解决方案和高增值服务，是重庆市“政府定点供应商”重要产品提供商和技术依托方。先后与众多it巨头进行合作，先后与华硕、迈普、大唐电信、华为、h3c、思科、中兴、hillstone、华安、fortgate、inforgate等网络产品商;与昌宝、兰贝、vigor、富士康、msn、ecs等电子产品提供商;与山特电子、apc、科士达、amp、大唐电信、昌宝网络、普天、中鹏防雷等周边产品提供商展开合作。不断的为客户提供最有价值的综合信息化建设方案。来到实习单位后主要是在门市从事产品的销售和商家间渠道工作。在工作的过程中了解计算机相关行业的发展现状及趋势;熟悉计算机硬件组装、计算机系统及软件安装、局域网搭建;掌握典型计算机网络工程的安装与维护;了解网站建设与网站营销、网站美工设计、基于java的动态网站建设并且了解单位营运方式、项目分工、如何进行管理等。虽然整个实习时间较短，但应该说让我们每个人都还是学到了不少知识和东西，见识到了不少平时课堂中、校园里无法见识到的方方面面也基本圆满完成所有的实习任务。

二、实习总结：

1、工作流程及作息时间：\_\_年1月伊始，在跨入\_\_年后的第一个工作日里我们来到了高新技术产业开发区石桥铺的电脑城开始了我们为其一学期的顶岗实习，直至六月。报到之后首先简单的了解了一下实习期将的整个作息时间和相关事务，简单的认识了其他同事后顶杆实习就算是正式开始了，早上九点三十上班到下午六点三十，这就是陪伴我们的实习期的作息时间。刚来的时候我们作为新到来的成员，抱着一颗虚心虔诚的态度来学习、实习，看到门市柜台上摆放的商品，真的意识到在学校里学到的东西真的好肤浅，好少好少。

2、工作任务：拿着单位的宣传手册，对照着货架上的种.种网络产品，看着一张一张的报价表，感觉一下就在短时间内书籍这么多东西，不容易啊，呵呵。感觉一时半会还转变不过来。实习的第一个月到算轻松，毕竟到了年底也没多少繁重的任务，而我们领到的任务就是尽快熟悉各类产品的性能、报价，没事在商家间多跑跑、送送货，为开年后的工作打下基础。任务算是领下来了，但是要想真正做好并不太容易，毕竟东西太多，时间有限，没办法，只好在下班后下功夫了呗。背产品报价表，对照宣传手册上的介绍一点一点的记忆;如果单单是这样也还好，但是计算机网络这个行业和工作你不能说单单只是渠道、销售啊，这样的话和营销专业又有什么太大的区别呢;所以在了解熟悉产品性能、报价和如何营销的同时还要在技术下下功夫;譬如：顾客有产品出现问题要求调试与维修时怎么办，不可避免的外出办事时万一需要独立完成调试工作的时候怎么办。所以形势又在要求我们还需要熟练的掌握产品的维修、调试方面的知识……在单位里碰到最多的自然是路由器、交换机等网络产品，家用系列还好，毕竟在以前的应用中知道一些但是都还感觉差距太远，许多事以前根本没到到过的……交换机的调试就更不用说了，三个字‘更不会……’，在校时学的皮毛知识感觉很难搬上工作中这个实际应用的大舞台，以前的操作几乎都是在模拟器及虚拟机上进行的操作，所以根本没什么实际的感官印象……面对残酷的且必须接受的现实，唯独只有一个办法，学习、学习、还是学习，在平时遇到困惑和不解的地方的时候及时的虚心的向师兄们请教和学习，这样不仅能让你能顺利的完成眼前的工作，还能让你又进一步的了解了这方面欠缺的知识，是自己的知识得到巩固、充实和完善……

3、我的工作任务和状态：报到之后由于我是分布的从事渠道和销售这块，所以在技术工作的任务这块到不是很重，我的任务自然就是需要在营销和如何与商家间建立于保持良好的渠道和关系上下功夫;除了之前说到的了解各类产品的性能、用途及报价意外，学习的更多的是在营销过程中的方式方法，怎样是利润的化。

⑴ 门市的日常工作：平日在门市的日常工作面对的大多是一般是个人客户居多，但也会碰到商家来寻货;这其实也就产生了三方面的问题，面对个人客户时产品怎么出价，因为个人客户一般的需求都是家用类的产品;第二类就是商家：与本单位有无渠道关系的商家存在着不同的出价方式，有关系的自然价格是很明朗的，所以就只能按渠道价出货;而没有关系的就是第三类，临时需求来问货和串货的商家，面对这类商家该如何保护本方的商品价格和本方利益也就成为了值得学习的地方。

⑵ 送货上门时：说到送货上门，很多人的第一反应就是把货送去然后要嘛收钱要嘛那好回执单然后返回;其实不然，送货上门也有着讲究，怎样有限的时间内给商家留下印象在日后的工作中至关重要，如果商家觉得你诚恳、不错，那么这条关系你就算基本建立了，该客户日后就会在你手中进出货，而如果向之前所说的把货送去然后要嘛收钱要嘛那好回执单然后返回顶多就只能算是在完成任务，根本不可能从中学到什么……

⑶ 温和的态度、诚恳礼貌的待人：说大是在建立渠道关系，进行产品的的销售，说小一点其实也就是一个人与人之前的沟通与交流，如何进行人与人之前的这种沟通与交流折射到工作过程中相当重要，如果语言及方式方法不当则会影响到你的营销和推广，更不用说不善言辞……

⑷ 培训会：不管是工作还是学习中，相关的培训会和交流会肯定必不可少，在实习期间就参加过华硕重庆公司的培训，h3c的产品培训等相关培训胡，从相关的培训会中不仅能使我们进一步了解产品的性能外，还可以让我们学到的完善自己的营销方式和方法;之前提到的面对不同的客户源和商家如何出价、营销，又如何保护本方产品和利益;如何使利益的化等等。

三、实习心得体会和其他情况：

几个月的实习期很快就结束了，在整个实习期间按时上下班，遵守学校及实习单位相关的规章制度，虚心学习和请教、认真完成各项实习任务和实习单位同事们交付的各项任务，经过几个月充实、丰富、辛苦的实习后，我经常不断地总结、思考，也获得了不少的心得与体会，也算是基本圆满的完成了各项实习任务：

1、培养细致而敏锐的观察力，抓住一切机会学习。实习的过程在某种程度上也是一个不断发问的过程，因为作为短时间实习的人员，师傅不可能有太多时间来手把手的教我们，而且他们自己都有一大堆的工作。因此，很多时候我们必须学会自己去看、去揣摩，通过观察来自己学习、自我完善。

2、积极主动，不是等工作上门，而是自己找上门。在实习刚开始时，由于他们的工作很忙，因此我们经常也会处于半闲置的状态，逐渐地感觉到实习的匮乏，但作为实习人员，我们不能光想自己学习东西，也要去想如何发挥自己的特点，达到相互学习、帮助的双赢效果。为此，我经常主动、积极地参与到一些自己可以胜任的工作中去，如营销活动的市场调查、信息反馈、移动农村市场的调查等，起到了一定的预期效果。

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