# 2024年暑期实训小结(五篇)

来源：网络 作者：梦醉花间 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。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧暑期实训小结篇一认识实习是土木工程专业教学计划中的重要组成部分....*

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。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

**暑期实训小结篇一**

认识实习是土木工程专业教学计划中的重要组成部分.它为实现专业培养目标起着重要作用;也是毕业后参加实际工作的一次预演.

认识实习学生是以技术人员助手的身份参加土木工程建造的现场施工和管理工作,在实习前已学完所有基础理论课程,以及《钢筋混凝土结构基本构件》,《地基与基础》,《土木工程施工》和《工程造价》等专业课程;在实习中应深入土木工程施工现场,认真实习,获取直接知识,巩固所学理论,完成实习指导人(现场工程师或技术人员)所布置的各项工作任务,培养和锻炼独立分析问题和解决问题的能力.其主要要求为:

1,通过实习了解建筑构造,结构体系及特点;了解某些新建筑,新结构,新施工工艺,新材料和现代化管理方法等.丰富和扩大学生的专业知识领域.

2,通过生产实习,使学生对典型土木工程的单位或分部工程的结构构造,施工技术与施工组织管理等内容进一步加深理解,巩固课堂所学内容.了解拟定典型分部分项工程的施工方案和控制施工进度计划的方法.

3,通过现场实习了解建筑业企业的组织机构及企业经营管理方式;对施工项目经理部的组成,施工成本的控制,生产要素的管理有所了解.

4,参加实际生产工作,灵活运用已学的理论知识解决实际问题,培养学生独立分析问题和解决问题的能力.

5,学习广大工人和现场技术人员的优秀品质,树立刻苦钻研科学技术为祖国现代化多作贡献的思想.学习土木工程施工质量管理的基本方法;对土木工程施工质量的过程控制有所了解.了解现行的国家有关工程质量检验和管理的标准.

二、实习内容

1,看懂实习工程对象的建筑,结构施工图;

了解工程的性质,规模,生产工艺过程,建筑构造与结构体系,地基与基础特点等,提出个人对设计图纸的见解.

2,参加单位工程或分部工程的施工组织管理工作(完成下列的1~2项);

①参与拟定施工方案(土方工程和基础工程施工方法,主要承重结构施工方法,屋面工程以及施工技术措施等),并独立完成部分工作.当已有施工方案时,可通过熟悉方案并结合现场实践提出个人见解.

②参与编制工程施工进度计划或施工平面图,当已有此两种资料时,可通过了解编制方法,执行情况和现场管理等提出个人见解.

③完成单项作业设计工作(模板配板设计,土方工程施工设计,整体式钢筋混凝土基础或大型设备基础施工设计,构件预制与安装工程施工设计及装修工程施工设计等).

④参加或熟悉施工预算的编制.

⑤参加施工项目管理实施规划的拟定.

3,学习1~2个主要工种工程的施工方法,操作要点,主要机具设备及用途,质量要求以及本人提出的合理化建议及设想等;

4,了解施工单位的组织管理系统,各部门的职能和相互关系,了解施工项目经理部的组成,了解各级技术人员的职责与业务范围;

5,了解新技术,新工艺,新材料及现代施工管理方法等的应用,了解施工与管理的新规范;

6,参与现场组织的图纸会审,技术交流,学术讨论会,工作例会,技术革新,现场的质量检查与安全管理等;

7,了解在施工项目管理中各方(业主,承包商,监理单位)的职责;

8,了解施工项目管理的内容和方法.

三、实习程序与实习安排

在实习前,土木工程学院负责对实习学生进行实习动员.生产实习的方式主要有集中实习和分散实习两种,实习学生根据具体情况进行选择.对分散实习这种方式学院事前加强管理(审核接收实习生的单位的情况),事中严格检查(派有经验的教师到实习集中城市检查),事后认真评审(派有施工经验的教师评审生产实习日记,实习报告,并组织答辩).

实习过程随具体工程而定.

土木工程专业的生产实习一般安排在工程测量,工程材料,钢筋混凝土结构,土木工程施工等相关课程结束后开始,在第六学期末和第七学期初之间进行(有时需利用一部分的暑假时间),时间为一周.

四、实习方法与实习指导

生产实习的组织形式主要有集中实习和分散实习两种.

1,集中实习:

由土木工程学院组织实习队,委派带队教师带领实习生在事先联系好的实习单位,学生服从分配,积极主动的到所派遣工地进行实习,到工地后应尽快地了解所在实习单位的组织结构及工程情况,主动找实习指导人联系,服从指导人的安排,为圆满地完成实习任务而努力工作.

2,分散实习:

由实习学生自己联系实习单位.实习生在联系好实习单位后及时将联系实习回执(见附录一)寄给土木工程学院教学办公室,经审核同意后方可进行实习;学生进入实习工地后,在现场实习指导人(工地上具有一定职称技术管理人员)的指导下,根据实习大纲要求和实习项目的特点制定实习计划;在实习期间,实习生应与指导人经常保持联系,并按照计划完成生产实习的各部分实习内容,记录实习日记,自觉遵守实习纪律和有关规章制度,接受日常实习考评,在分散实习生较集中的城市,土木工程学院委派教师进行期间检查和指导.实习结束后,应认真整理和完成有关实习成果,并接受实习答辩.

实习单位应选择有一定施工水平和技术能力的施工企业,不宜选择设计单位,业主单位和工程监理单位作为实习单位.实习对象应选择中型的工业与民用建筑工程,其结构类型应以钢筋混凝土结构,多层砖混结构,装配式单层工业厂房为主,所选项目,应尽可能在基础和主体结构施工高峰时期,以一个项目为主要实习对象并兼顾其他分部分项工程,实习期间应参加两个以上分部分项工程的施工.实习单位应具备中级以上技术职称施工技术与管理人员。

**暑期实训小结篇二**

一、求职经历

梦寐以求的暑期生活如期而至，几分欣喜几分愁，高兴的当然是可以痛痛快快地玩几天，出去旅个游什么的，而愁的是这暑期工作该从何找起呢?目前，就业形势严峻，想找到一份普通的工作都会有一定的难度。像我们大学生，特别是像我这样的女大学生，没有工作经验，学历又不高，家里又没有关系，想找一份外企短期实习工作，真的很难。

前几天，我出去找过工作，天气酷暑难当，我沿着大街小巷边走边看，寻找有没有需要招工的店铺，好不容易看到几家，进去或者打电话问，老板都不要兼职或者短工，只要长工，辛苦了一天，连个服务员的工作也找不到，脚还走出了水泡….不过，皇天不负有心人，某天我和一个老同学聊天时得知她正在超市里做促销员。起初我还惊讶她怎么会去卖萝卜干呢!后来才明白，原来她是在超市做“萝卜干”的促销员，她人很好，得知我最近正在找工作便答应帮我个忙，向他们经理推荐一下，看能不能把介绍过去做，她还把她们经理的电话告诉我，要我自己也联系一下经理。第二天我就问了一下经理，不过他说要看安排，如果我家附近超市有做促销活动的话他就打电话通知我，可是我等了四五天都不见他跟我电话，我有些着急就给经理又打了一个电话，他说现在的确缺一个促销员，有个促销员做了2天闲累就不做了，不过超市地点不在我家附近，二七路离我家还是有点远，坐车的话要半个多小时。我觉得只要有工作就好了，打车不是问题就高兴地答应了经理。

不知道自己是不是有点幼稚呢…一想到明天就要工作了还会又紧张又兴奋激动得睡不着觉~~~呵呵~~~第二天，我起得比较早，提前到了超市，我在超市转了一圈，超市还蛮大的，不过只有一层楼，不像有些超市还有服装、鞋子卖，这里只有一些家居用品和瓜果蔬菜等。我们本来是约到九点在超市的粮油区见面的，可是我等到九点半还不见经理打我电话，便打过去问问他到了没有，他跟我说他在别的超市有点事要处理一下，可能要再过一个小时才能过来，要我没事的话到超市旁的汉口银行休息一下，天气蛮热的，到那边坐着等也凉快些。我不是一个急促的人，一般出去都会算准时间，要么早到要么准点，做事不喜欢急急忙忙的，觉得那样一慌乱就可能什么事情都做不好，容易误事。别人无法做到守时我既管不着也当然不会生气，再说现在等的人可是我的老板。以前和朋友一起看电影，我足足等了两个多小时，最后电影快开始了也没有等到我的朋友来，逼于无奈，我只好把电影票给转让了。生气是拿别人的错误来惩罚自己，严以律己，宽以待人是我的宗旨。

银行里也是忙忙碌碌，人来人往，原本有些紧张的心情也慢慢平静了许多。十点半，电话响了，我接着电话走出去一看，一个高高瘦瘦的男的正拿着手机对我招手。接着，他就带我到超市的粮油区告诉我展台架放在哪里，工作时该把展台摆在哪个位置，然后向我介绍超市里粮油区的管理员刘阿姨，嘱咐我，如果我遇到什么问题都可以找刘阿姨。他问我知不知道我们郑胖子萝卜干的货架在哪，我说我刚刚转了的，我知道在哪。他点点头，说我有心，要我在那边做免品的时候也要时不时走动过去看一下，货要是卖的差不多了就去仓库拿一件填上。最后他就教我如何搭展台，搭好后，他就给我几包萝卜干的赠品，说是把这倒到盘子里给顾客品尝。还强调说以前有些促销员把赠品私自带走，被超市的管理员发现罚了商品原价50倍的罚款。我当然明白他的意思，我也知道无论做什么都是讲究诚信的，这是做人根本，我当然也一直都是这样做的。以诚待人，是我的第二个宗旨。

萝卜干摆好后，经理给了我一件围裙要我穿上，然后就站在我的旁边，我很快地就投入到工作中去了，一点也腼腆也不害羞，一口顺溜的吆喝，吸引了许多顾客上前品尝。我家是做生意的，爸妈忙的时候我也会去帮下忙，从小就是在市场里长大的，耳濡目染，自己做起来也就得心应手了。看到我们的萝卜干这么抢手，经理乐呵呵地直夸我做得好。卖东西可是我的强项，大一的时候，因为自己很喜欢买一些小饰品，为了不让自己的大学生活太空虚，也为了满足自己对小饰品的偏爱，学习之余，我就到学校西门口的那条街上摆起了小摊，朋友陪我到汉正街进的货，花了100多块的启动资金，摆了一个学期，货也卖了差不多了，也赚了几十块钱，都是些便宜的小东西，选的也都是我自己喜欢的，剩下的一点就留给自己戴了。经理见我做得还顺手，跟我说中午12点的时候去吃饭，旁边也有其他的促销员，我可以跟她们一起去，下午一点上班，五点半下班，可以适当提前一点走，工资一天50元，没有业绩要求，没有提成，坚持好好干，有什么事打电话给他或者找刘阿姨，说完就走了。

工作第一天销量还不错，卖了100多包。别看促销工作单一容易，这一天喊下来，站下来也真不是一件轻松的事!下午下班后，我不是坐在车上，而是整个人瘫坐在车上，超市里没有一个坐的地方，站了8个多小时，脚又酸又胀，嗓子也又干又痒，累得不想说一句话突然间，我想到了我的父母，他们也是这么工作，应该比我还要累，工作的时间也比我长，他们真的好辛苦!我弟弟多大，他们就做了多少年的生意，我真的好佩服我的爸爸妈妈!

二、职业收获

连续工作几天，我对卖场的整个环境也熟悉了许多，没有陌生，处理一些事情的时候也不会像刚来的时候满超市找管理员了。其实，我性格是有一点点内向的，一般不太会主动跟别人打交道，应该说是有点胆小吧!做这份工作，一方面可以帮助我客服人与人交际焦虑的恐惧，另一方面还可以了解促销员的工作性质，当然还可以顺便赚点零花钱。第一天来的时候，我就看到了李欣丽和王蕾，觉得她们不但长得漂亮，做事也很干练，我很想认识她们，可就是一直不敢跟她们搭腔，后来她们主动和我说话，真是让我受宠若惊，兴奋不已!李欣丽比我大一届，王蕾跟我一样都是大二的，李欣丽当时做了有半个月了，而王蕾和我一样才来不久，不过我看她煮面的手艺一点也不像是才来的。中午吃饭的时候，我们都坐在一起休息聊天，我才知道原来她们到超市来做促销员之前都会在集中在公司培训一星期。而我却是直接上岗的，也没有像她们那样公司规定的服装，经理也没有对我有过多的要求，像她们喊得口号都是公司编制好的，她们一边做免品，一边向顾客介绍自己产品。跟她们在一起，相对单调的促销工作也渐渐变得丰富多彩了!我很高兴又结识了两个新朋友。

我觉得无论你销售什么产品，最重要的一点就是要投其所好，知其所想。在价格方面，萝卜干绝对算不上贵的商品，五角钱一袋，已经算得上超市里最便宜的商品了，要想让经过你摊位的顾客从你这带走几包萝卜干，便宜是仅仅不够的，因为对面的榨菜那么一大包也才2元钱，重要的是要让顾客明白他为什么不选择对面的榨菜而买你的萝卜干。据我所知，萝卜干里面富含许多对人体有益的维生素，不仅好下饭，也比榨菜更有营养一些。听了我的介绍，有部分拿了榨菜的顾客在尝了一下萝卜干后便纷纷把榨菜换成萝卜干了。

三、个人不足

我觉得自己本身就不是那么豪爽大方，偶尔鼓起勇气会跟几个顾客很流利的介绍自己的产品，可是人一多就胆怯了，说话还会带点颤音，不够自信，不晓得的人还以为我是说了假话心虚呢!我需要更加勇敢一些，努力客服自己内心的交际恐惧。

每个人都有自己挑选商品的偏好，我们应该尊重的别人的需求，不能妄自吹嘘或者放大商品的实际性能。我卖的萝卜干只有两种口味，一种是香辣味的，一种是泡椒味的，虽然武汉人大多都喜欢吃辣的，但是也有一些人，比如说是一些老人要么怕辣，要么不能吃辣，我们应该为消费者的切身利益着想。有一次，一个老奶奶问我有没有不辣的，她的孙子不喜欢吃辣椒，我说没有，但是后面又加了一句，这个香辣味的其实一点也不辣，您可以买一包回去尝尝，老奶奶看看又问了一遍：“这个真的不辣么?”我稍微的点点头，老奶奶就买了一包。以前，我卖出去几包萝卜干的时候，心里都会美滋滋的，可是这一次，我感觉自己就像一个大坏蛋，我怎么可以这么不诚实，明明有点辣嘛!我也不喜欢吃辣，上次尝了一口还是有点辣的。我很后悔，之后我再也没有这么做了，别人要不辣的时候，我都是解释说，您可以先尝尝，觉得不辣、好吃就买一包，现在做促销价，划算、美味又营养。我想更加诚实会让我变得更有自信，真正客服自己的恐惧感吧!

四、学习规划及展望未来

学生还是应该以学习为主的，都快是大三的学姐了，既然曾经迷茫现在就不应彷徨。背起以往奋斗的书包，去做一个“孤家寡人”，为成功的到来而不懈努力。我和我的朋友一起约好要去参加九月中旬的考试，可是因为实习耽误了一段时间没能好好地复习。现在，我几乎每天还是7点钟起床，7点半到我家附近的一个图书馆去复习。图书馆很大，可以容纳五六百人，可是有时候去晚了还是会没有位置，所以得早上去拿票排队入场。在里面学习的，不仅仅只有学生，大部分还是上班的年轻人，中年人，老年人。学习的生活虽然有点疲惫，但可以让内心感到踏实。等九月中旬考完试，我还会继续复习考研的课程，我决定要报考景观园林的硕士学位，虽然我学的不是这个专业，但是我希望我可以通过自己的努力为我们的城市增添更多美丽的绿色，让我们的生活变得更加清新无污染。情况允许的话，12月份的四级一定得过，我还准备在大三下学期的时候学驾照。回首过去，我们思绪纷飞，感慨万千。展望未来，我们胸有成竹，信心百倍。把握现在，我们勇往直前，无所畏惧。回首过去，了解最真实的自我，看清今后的方向，选好航程，为一个崭新的日子苦心打造。无论经历多少挫折和痛苦，我相信我就是我，我相信明天!

**暑期实训小结篇三**

暑假第一次留在武汉进行实习，有幸能够来到世纪联众保险代理公司接受了一个月的锻炼，直接深入到社会职场中，与客户面对面的接触与交流，一方面把自己所学知识与实践直接相结合，另一方面又学到了许多学校里所学不到的经验与教训，从而使自己对自己有了更加全面的了解，因为自己学的是金融进入保险有些不情愿，但是一个暑假的实习结束，自己觉得其实这样的经历才是自己最想要的!

7月13号正式来到汉口世纪联众，老总热情的接待我们，然后我就被安排到了卡单部实习，”卡单”这个概念是第一次接触，其实就是短期意外险的另一种说法，这是最先让我觉得新鲜的东西。然后开始学习如何填写保单，第一天就填错了几张保单，发现自己原来是这么粗心，好在公司对我们都非常宽容，让我非常感动。这时明白了什么是宽容!

接下来的几天我就一直在卡单部实习，每天每天要背卡单产品的信息，哪家保险公司有哪些产品，保障额度多少，适合哪些职业种类，适合那些人群，有哪些是拒保的职业….一下子记这么多东西，感觉头都有点大，但是要接待客户的话，必须要记住，所以每天都告诉自己要加油!这时明白了要永远对自己有信心!

在卡单最紧张的一天是第一次坐到前台正式接待客户，登帐、填单子、收费每一步都要认真细致，但是当天客户来的非常多，对还不熟练的我来说，简直有点力不从心，虽然很认真的去做，还是出了好多错误，幸亏有师傅帮忙善后，才不致于有太大损失，

这一天让我深刻的感觉到业务熟练的必要性和重要性!稳重的重要性从这里开始发掘!

每一天都在接触着形形色色的客户，他们中的大多数都是热情而且宽容的，但是也有一些要求非常严格甚至是苛刻的客户，他们要求特别苛刻，一不小心就把他们的得罪了，这些人真是让人疲于应付，但是你还是要克制自己的情绪，继续为他们耐心服务，这种情况还是为我们上了实实在在的一堂余人交流课!交流真的是一门艺术，幸亏自己明白的不是太晚!

再后来到车险部进行实习，幸运的是刚好赶上公司培训新的员工，

我就跟他们一起学起了车险算费，这里的学习不像在学校里的学习一样理论性那么强，这里注重的是实际操作能力，这里面有很多都是公司的.老员工通过长期工作总结下来的经验，在实际工作中非常有用，因此感觉特别宝贵!等我们“黄浦三期”学员毕业时，公司朱总专门给我们讲了一下午的保险市场的发展现状及公司准则和公司的未来发展等，为我们描绘了一个美好的愿景，让我们在以后的工作中既不至于太盲目，也不至于没有动力!

公司现在与中国石化合作在很多加油站点开了一些车险的直销网点，这在全国乃至全世界都是一个创新，而且在公司良好的管理方式的运作下，正在有条不紊的开展，让人感觉到创新的力量!真的非常佩服老总的头脑!这在我们以前接触保险的时候根本就没有想过的事情，想不到竟然在市场上悄然萌发，并展现出强大的生命力，真是震撼在以后的学习中告诉自己一定要懂得活学活用，读死书，死读书竟会变得没有未来!

自己在世纪联众的每一天的是在发现自己，加速自己的成长，但是这种锻炼也是要付出代价的，自己每天早上挤公交从武昌到汉口，下午在从武昌到汉口，每天这么轮回!搞到自己现在看到汽车都有点晕，好在还知道坚持!坚持去发现美好的东西，学习有用的知识，虽然有点苦，但是痛并快乐着!

**暑期实训小结篇四**

伴随着暑假的到来，我的一个月的暑期企业实习开始了。首先，非常的感谢学校和我们汽修部的领导给我这样一个机会，因为还有很多的老师也希望能参加这个实习，所以，我很珍惜这样一个来之不易的机会。

在这一个月的实习时间中锻炼着自己的能力，下面我就从以下几个方面对我的实习进行总结。

专业实训技能的提高。做为一名职业学校的汽车维修专业的教师，其核心技能是要掌握专业的汽车维修技能及如何使学生掌握企业的工作需要，这个技能包括理论知识与实操技能。虽然我已经有两年的教学经验，但是汽车维修的实操技能仍然相对比较薄弱。这次通过在企业的实习，我努力的学习一切可以学习的维修技能。由于之前在这里实习了两个多月对一些技能有所掌握也可以帮助师傅分担一些工作，有不会的地方也虚心请教。在本田4s店的资料室里，有很多本田车型的专业的维修手册，里面介绍了非常详细的维修方法，而且配有细致的零件图，在上班的有限的空闲时间里，我也会去浏览这些书籍。通过师傅在发动机、底盘、空调等故障维修过程中，我学到了很多以前不会的和一些只是在书本上知道的知识。举一个简单的例子，有一台雅阁车出现了行驶中高速偶尔发冲的故障现象。师傅的故障排除过程的第一步是从点火系统去检查点火线圈，火嘴等检查有无故障，然后再去检查进气系统有无故障，看节气门体有无卡止，是否过脏，接着检测喷油器，油压等，最后检测波箱是否有故障。这个故障排除的过程在书上也有写，但是看着师傅进行了一遍实际操作后，学到了很多在书上学不到的一些技巧和一些注意事项，对我在进行发动机故障排除的能力有了很大的提高。还有我之前对变速器的了解比较少，这次通过在企业的实习，自己动手与师傅一起拆装维修几次变速器后，对变速器有了进一步的了解。除了这些故障维修，汽车保养方面也学到了很多以前忽略的细节和规范。这次的实习给我的维修技能水平的提高不仅体现在我这两个月所学会的知识，更重要的是学到了很多汽车维修的好的方法，对以后的汽车知识的学习有很大的促进作用。

企业实习对以后的教学工作的促进作用。虽然企业面对的是员工，是市场，企业的员工与领导是管理和被管理的关系，但是企业有很多的地方值得我们去借鉴，很多地方可以加以改变运用到我们教育学生上。来到企业的第一天对我感触最深的事是车间的晨会。在晨会上，车间主管和质检员会对前一天员工做得好的地方和不好的地方进行点评，然后提出改进的方法，还有今天所要做的一些重要的事情。在学校上实操课的时候我们在上课前也有类似的做法，但是比起企业所做的，我们的晨会显得太过简单和形式化，没有发挥到真正的作用。在企业还有一个让我感触很深的地方就是它的奖罚制度，企业的管理制度非常的严格，一个很小的地方没有做好都会被扣钱。本田有对员工的业务水平通过很多级别的等级考试来确定，只要你通过高一级的考试，工资就会跟着提高。我想在教学上对学生的管理过程中，奖罚制度的制定对学生的上课的积极性也有很重要的作用，虽然我们不能通过罚款和发奖金来提高学生的积极性，但是可以通过其它类似的制度来实现这个目的。另外一个让我觉得我们应该学习的地方是企业对企业文化建设的重视性，企业很注重员工对公司的一个归属感，一个好的企业一定有一个良好的企业氛围，为了形成良好的企业文化，公司会有各种活动，还有平常的一些细节方面的管理与潜移默化来形成。我们在上课的时候最重要的也是要有良好的课堂氛围，学生养成一种良好的学习习惯，这样才能使我们教学达到最佳的效果。

通过这一个月的实习，学到了很多东西，也发现了自己的很多不足的地方，所以在以后的工作和学习的过程中，我想自己应该要做到一下几点，继续提高自己的专业技能水平和教学能力。

1通过这次实习，使我知道了我的专业水平知识还不是很强，思想汇报专题所以以后不管是在工作中还是平时生活中，都应该多阅读汽车专业书籍，多请教其他经验丰富的老师，努力专研，刻苦学习在自己年轻的时候多增长一些专业能力。

2平时的教学中，特别是实训教学中，应该多教授一些实用的能和现在的企业接轨的汽车知识以便学生就业后能迅速适应企业的管理要求，减少过渡期的“镇痛”。

3应该让学生尽可能的多了解企业的知识，为他们以后的工作打好基础。

这一个月的实习不仅让我增长了技能，而且它使我充满信心。在接下来的工作中我一定会把在企业中学习到的知识运用到实际工作中。

在校本教研培训中我认识到了：教学方式是直接影响学习方式形成、完善以及改变的重要因素，是转变学生学习方式的根本，在促进教师教学方式转变的过程中，教师应做到“四变”，

一是，教师角色的转变，由过去的管理者、控制者、主导者、仲裁者为现在的组织者、帮助者、引导者、促进者。由施与者转变成引路者，从讲坛走向学生中间，参与学习发生的全过程，体会共同成长的快乐。面对飞速发展的科技知识，在今天教育信息化的平台上，教师的绝对权威已不复存在，因而教师作为终身学习的首当其中者具有非凡的意义。从前倡导的换位思考、思维平等、理解学生等观念，在今天自然地成为教师的行为。

二是，教学策略的转变，研究适应学习方式转变的教学设计的改变，构建符合学习方式转变的教学模式群，开发、利用教学资源，为学生学习提供平台，探索长假、短假、平时作业形式的改变，为学生提供实践场、体验场，感悟自主、合作、探究学习的快乐。

三是，教学方式的转变，重情景、重民主、重过程、重引导、重体验。要注重对学生综合能力的培养和训练，强调以学生为主体的有意义的语言实践活动，营造轻松愉快、积极向上的学习氛围。

四是，教学呈现方式的转变，注重信息技术与学科的整合，为学生学习搭建快捷、高效、大容量的信息高速公路，促进学习方式的转变。注重了教师信息素养的培养和提高，进行培训，促进信息技术与学科教学的整合。基于信息技术的网上学习已经成为众多教师探索的课题，因此可以创造了丰富多样的课型。常识课堂的开心词典等都是生动有效的形式。

工作和生活，使学习内容更丰富，工作更高效，生活更有乐趣。信息技术的发展，既向教育提出了严峻的挑战，也为教育创造了无限的机遇。为了迎接时代的挑战，教育工作者必须自觉地运用当代信息技术革新教育思想。

通过校本培训学习，使教师更新教育观念、树立现代教育思想、掌握现代教育技术、优化教师知识结构、提高教师专业水平。更好地实现学校的办学理念和办学特色，促进学校的可持续发展和教师的专业化成长。通过本期的培训，我的专业知识得到了巩固和提高，我相信自己继续努力，今后我一定会用信息技术及专业技术处理教学工作

**暑期实训小结篇五**

实习主题：爱撒山林，关注山村希望

实习地点：满城县刘家台乡黄龙寺村

实习时间：\_\_年7月8日—12日

实习人员：华北电力大学环境学院学生

队长：崔帅

一、实习背景简介

刘家台乡黄龙寺村，位于满城县西北约50公里，是河北省满城县最偏远、最贫困、海拔最高的一个小山村，为市级贫困村，大学生暑期实习支教报告。当地群山环抱，交通不便，信息闭塞，村中青壮年大都外出打工，只剩下老弱妇孺打理家中大小事务，村民生活水平普遍较低。1995年，为响应中央号召，华北电力大学环境学院与黄龙寺村建立帮扶关系，确立该村为华电支教基地，迄今已有十五年的历史。

由于设备、师资等各方面情况较差，教师和学生逐年外流，该小学现今只有四个年级、四名老师和十一名学生，教学和学习条件都十分艰苦。并且，这十一名学生几乎全是留守儿童，其心理状况欠佳，有明显的心理关爱缺失迹象。此外，因为大部分家长的文化程度和教育意识的低下，当地学生厌学、辍学的现象很严重。为此，在校团委、系领导的殷切嘱托与关注下，暑期支教小队迅速组建起来，准备为大山的孩子们带去活力与希望。

二、前期准备

1、本小队受到系领导高度重视、殷切嘱托，动员大会上，我们的队员们纷纷表示出色完成实习活动的决心。

2、我们倡议全系同学积极捐献衣物、文具等用品，为黄龙寺的孩子们送去温暖。

3、支教小队队员们分头行动，搜集适合小学生的哲理故事、诗词、歌曲、游戏等，并根据各自体育课所学课程，充分准备健美操、散打、篮球等相关课程内容，力求丰富支教内容，使支教小队在短短的几天中将其作用发挥到最大化，实习报告《大学生暑期实习支教报告》。

4、查阅有关留守儿童的相关资料文献，借阅图书馆的大量书籍，阅读了许多相关主题的文章。而后，总结精炼所摘文献，从生活、学习、心理三方面着眼，以家长、老师、学生本人三个角度出发，做出一份有关黄龙寺小学学生现状的调查问卷，意在反映本地留守儿童的各方面状况。

5、支教小队队员们自愿集资为黄龙寺小学的孩子们购买足球、篮球、羽毛球等文体用品，丰富他们的课间生活。

6、考虑到可能会有个别学生与家长在上学读书和培养子女方面存在观念上的误区，队员们花近一个月的时间阅读了有关心理疏导与心理教育方面的书籍，掌握基本的心理引导方法，以说服和纠正该错误观念。

6、联系报纸、网站等媒体，做好宣传，等最终的新闻稿写成后以各种形式进行投稿。

三、日程安排

7月8日——支教小队九人前往满城黄龙寺，与学校校长、村干部初次接触，安排食宿

7月9日——为孩子们分发衣物、文具等，与他们一起游戏

7月10日——召集孩子们到学校来，教授其诗词、歌曲、英语等知识，并教他们学习散打、健美操、篮球等体育项目，增进与孩子们的交流，完成调查问卷。

7月11日——队员们在一小学生的带领下到部分学生家中进行走访，深入了解他们的家庭生活状况。

7月12日——组织一次队员和孩子们共同参与的包饺子活动，午后队员们开黄龙寺，返回保定。

7月13日——召集全体队员开会总结，发现亮点，找出问题。对调查问卷进行数据统计与处理，得出初步调研结论。

四、实习日志

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