# 大学生实习总结大全

来源：网络 作者：情深意重 更新时间：2025-01-20

*大学生实习总结大全七篇大学生实习是指大学生进入政府机关、企事业单位、社会组织等用人单位任教实习并产生实习开展实践教学，培养学生的工程实践能力和创新精神，包括工程训练中心、专业实训中心、专业实训基地等。下面是小编为大家带来的大学生实习总结大全...*

大学生实习总结大全七篇

大学生实习是指大学生进入政府机关、企事业单位、社会组织等用人单位任教实习并产生实习开展实践教学，培养学生的工程实践能力和创新精神，包括工程训练中心、专业实训中心、专业实训基地等。下面是小编为大家带来的大学生实习总结大全七篇，希望大家能够喜欢！

**大学生实习总结大全（精选篇1）**

时光荏苒，毕业前为期六个月的实习生涯已接近尾声。半年的实习着实让我成长了很多。在实习中我端正态度，认认真真了解鹭燕公司的概况、企业文化，使自己能更快的融入该企业，更快的脱下学生的“套装”，走向成熟，睿智的职业道路。虽说只有短短的半年，但其中的艰辛与收获却是不可否定的。半年的实习生活给我留下了深刻的印象。以下我想对自己在这半年中的体会与感受做个总结。以便自己从中吸取经验教训。

一、思想上

政治立场坚定，热爱祖国，拥护共产党各项方针政策。与时俱进，开拓创新，努力改正从前不关心新闻动态的坏习惯，积极通过报纸、手机网等途径关注国内外经济及政治动态，使自己的政治、思想水平有了很大的提高。

二、工作上

初入职场的我还是在校园庇护下的职场菜鸟，但在\_\_\_\_实习中我积极主动，虚心好学，工作认真，在坎坷中一路走过，已渐渐脱离了幼稚、浮躁、和不切实际，使自己更加成熟、坚定吃苦耐劳同时实践中也扎实了专业理论知识。在此应当感谢学院提供的机会，也要感谢鹭燕医药给我的实习机会以及对我的指导教育。

刚到\_\_\_\_我的岗位是实习会计，会计的工作是辛苦、枯燥的，但却是对我们的职场新人最好的磨练。我到公司的时候负责往来账的前任已经走了很多天，还是财务部其他人教我一些基本的事情。还好他们都有留记事本。刚到公司前几天我只做些杂事比如整理票据审核普通发票等，时间很空闲。刚到财务部浮躁的我总想着做事的速度，急于表现自己，殊不知会计需要的是细心仔细。我总是很快的把事情做完，询问带我的会计陈姐有什么药我帮着做的。可能和是月中也有关系，财务部没有很多事。陈姐要我熟悉鹭燕财务的电脑账务系统。我在学校的时候接触过的财务系统只有金蝶ERP和用友。但是鹭燕用的是英克是BMS，之前完全没听说过。虽然记事本上都有电脑系统的操作步骤，可是没有实际业务，干巴巴的练习完全不明白每个步骤的意义。有时候会突然要和供应商对应收应付账，可是我却不知道从何查起。有一件事很让我汗颜，在第二天的时候，陈姐问我会装订账本吗？我顿时汗颜，我只在大三手工模拟做账的时候装订过一次，可是印象不深，怕装订错了。而且我刚到公司，打印机，复印机还有传真机都不会用。感觉人们常说大学生高分低能，还是很有道理的。在实习期间我赶紧虚心学习，帮出纳订账本，帮经理跑腿复印传真。总算是把常用的办公设备基本操作学会了。

后来过了一个星期，感觉事情总算上了轨道。我负责的部分，主要做销售收款单管理，付款申请单查存货量，销售明细单审核，还有供应商对账和医院对账。月初做应收账龄分析表，还有集团内部的关联对账表。月初月末比较忙一点，月中很闲，有空的时候帮其他人做点杂事。陈姐有时让我帮忙统计一叠增值税发票的税额，总金额。我计算器老按不好，总出错。算三遍得出三个数。后来用EXCEL计算，我发现自己对数字真是不敏感。老是把数字个位和十位顺序对调，录入一百个数会错一个吧。在一排数里真不好找到底哪个输错了。效率低不说，正确率也不高，这让我很受打击。后来多做几次这事，错误有了明显的改正，但是没有彻底杜绝。以后要有计划的加强这方面的训练。

做会计有一点是跑不了的，那就是月末加班啦。我要做的事情很简单，就是把月末采购账数据导出来就好。但是这个步骤得在月末所有账结平了之后才能开始。所以，加班的时候我其实没什么事做，可是其他人的工作我也帮不上忙。感觉自己要学习的东西还有很多。

我们公司只有一个出纳，而且公司没有开通网银。她经常一天要跑三个银行，有时根本忙不过来。我的工作轻松，时常和她一起去银行办理业务。这样我也重温了一遍银行存款单，汇款单怎么填。记得第一次和出纳出去存钱的时候我真没紧张呢。因为袋子里有两万多的现金。我长这么大，还是第一次拿那么多现金在身上呢，深怕丢了。还好有公司的车送我们去银行，办完事时间差不多就可以直接回家，相当于提前下班，我还是很乐意的。

公司里的人都很照顾我，虽然只有实习短短的几个月，可是我们财务部的经理对我的要求并没有降低。时常指出我工作中的错误和遗漏，教导我熟悉公司账务。陈姐也经常关心的的工作，帮助我解决工作难题。出纳的年龄和我最相近，她还教我打乒乓球。实习要结束的时候，我还真舍不得离开大家。

在鹭燕的学习与工作是开心的，也让我受益匪浅，它磨练了我的耐心使我不再容易急躁，它也磨练了我的细心，让我学会仔细。公司里大哥大姐的关心及帮助也让我感受到了工作中温暖。

三、生活上

最后我想说，这半年的工作经历将是我整个职业生涯发展中相当重要的一部分。半年的鹭燕实习生活教会了我很多，也培养了我良好的工作作风和埋头苦干的求实精神，使我在心理上更加成熟坚定。今后的工作中，我将继承和发扬自己的优势，学习和改进不足之处，努力把工作做的更好。我也会铭记这段时间所遇到的人和事物，因为有他们，我的实习生活才是完整的才是有意义的。

**大学生实习总结大全（精选篇2）**

不知不觉中，我已经在社会岗位上度过了六个月的时间，这六个月的日子是我从青葱校园走向复合型社会的过渡期，也是我人生历程中很重要的一个转折点。

作为大学生涯的最后一课，实习不仅重要更有其独特性，正是通过实习，让我逐渐掌握怎样把学校教给我的理论知识恰当地运用到实际工作中，让我慢慢褪变学生的浮躁与稚嫩，真正地接触这个社会，渐渐地融入这个社会，实现我迈向社会独立成长的第一步。

站在时间的这一端倒回去看，五个月的实习经历教会我许许多多的东西，无论是对我以后的职业生涯还是对于我的人生来说，都是有益的。

感触挺深的，总结起来，那就是要认认真真做事，对自己负责。

用姜汝祥博士的话来说就是：

从依附型向独立型转变，坚守原则去执行；从服从型向主动型转变，积极主动去执行；从个体型向团队型转变，协同一致去执行；从避责型向守责型转变，承担责任去执行；从封闭型向分享型转变，开放心态去执行。

总之，作为办公室的一个新人，在这个新的环境里，勤快一点总是没错的。论辈分，办公室的同事都是我们的长辈，论资历，我们又都只是初出毛庐，没有一点社会工作经验，出于对前辈们的尊重，也是为自己创造学习的机会，办公室的小事我们都要主动勤快地去做，不要认为自己主动多做一些事情就是自己吃亏，其实，事情做的比别人多并不一定就是自己吃亏了，有时候恰恰相反，我们做的愈多，我们得到的学习机会就愈多，便愈能锻炼我们自己。

**大学生实习总结大全（精选篇3）**

时间总是在我们不经意间已流过指尖，随着\_\_\_\_年夏季的到来，我的大学三年时光即将结束，同时将近一年的实习也临近尾声了。时间过得很快，相比起别人四年甚至更久的大学生活，我的三年略显匆匆了，不过正是这三年，我所得到的成长却是长足的，我从当初一个刚高考结束迷失在不知未来的孩子，已经成长为一个对生活有了明确目标的人。顶岗实习是教学与生产实际相结合的重要实践性教学环节。时间飞逝，转眼间离开学校顶岗实习已有一年了。

这一年来的实习，让我真真正感受到了理论和实践之间的距离，体会到了理论联实践的真谛。实习中的所见所闻让我倍感自己的知识面还很窄很有限，需要更多系的实践锻炼。通过实习，培养了我观察问题和解决实际问题的能力；培养了团结合作精神，提高了组织观念。

如果说，大学在校二年是心理成熟的发芽，开花期，那么这一年来的实习便是决定成熟的结果期。

这一年来的实习，虽然一直在车间维修岗位上，但收获却不少。作为一个维修技工，时刻得为工作负责，因此每天上班都会比较紧张，而下班后却是少许的放松，维修质量是企业的生存的灵魂，因此技工的技能是工作的重中之重，任何疏忽都会造成严重的质量后果，要想做一个合格的技工必须有一颗负责人的心，更需要一套熟练地维修技术和对理论知识的牢固掌握。作为一个合格的维修技工需要一个良好的心态，工作不能受情绪影响，否则将会严重影响工作质量，从而发生维修事故。

近一年来的实习，自己所接触的是真正的工作坏境，与在学校上课在电视里所见到的截然不同，这里有的更为丰富，所以这里也是人际关系的学堂，人际关系的复杂远不是以前所能比拟的。当然，对于人际交往始终是要接触学习的，只有接触了才能真正的成长，善于交际也是我们每个即将毕业的学生所要奋斗的目标之一。

通过实习提高了自己的操作技能和动手能力，加强了理论联系实际的锻炼？提高了实践能力。对我以后的学习和工作将会有很大的影响。随着汽车工业的迅猛发展？新技术的广泛应用？会有很多是我们未曾接触过的？在培训结束后根据自己的情况在原有的基础上？去不断的学习、感悟、勤时自勉，有所收获，使这次培训达到了他的真正目的，更好的运用自己掌握的知识和经验，做好本职工作。

再长的路，一步一步也要走完：再短的路，不迈开双脚也无法到达。相信自己以后一定能走好每步。

**大学生实习总结大全（精选篇4）**

在衡水中学一个学期的顶岗实习工作结束了。经过一个学期的锻炼和学习，我在教学技能方面有了很大的提升。教学技能关系到一名教师完成教学任务的技巧与能力，教师的课堂教学技能构成了教师教学技能的核心。所以，教学技能的高低，直接影响着我们完成顶岗实习教学任务的质量。在衡水中学顶岗实习工作期间，结合自己的课堂教学，现对自己在这半年里教学技能方面的提高做如下总结：

一、备课技能

备课是一个完整课堂的前提准备阶段，对整个过程是否能够发挥应有的教育作用有很大的影响。如果尽心备课，将难懂与枯燥的体育动作通过联系日常生活中的情景讲解给学生，会令教学效果比没有充分备课的效果有明显的不同。

比如我在进行少年拳的教学时，动作的攻防含义和衔接是教学的难点，如何只是体育教师的枯燥的一遍一遍的教和示范练习让学生很难领会少年拳的动作含义，慢慢的学生们就会失去练习武术的兴趣。充分和有效的备课，可以将少年拳的每个动作在日常生活情景中来展现其攻防含义。比如说：讲到少年拳的第四式“弹踢冲拳”和第五式“马步横打”时，当你受到坏人侵犯时，首先运用“弹踢冲拳”，右手在击打来犯的坏人的同时左脚进行踢打，让坏人不能同时兼顾身体的两个部位，当坏人受到攻击而后退时，我们乘胜追击，下体为了稳固变为马步，右手顺势在次击打坏人，从而取得这次“防身战争”的胜利，而这个动作就叫“马步横打”。这样的情景教学对学生来说可以增强学习兴趣并对教师慢慢产生一种佩服的感觉，能够提高教师在学生的心目中的地位。备课，教学中的首要环节，对整个教学的效果起着不可忽视的作用。

二、教学的导入技能

课堂导入是一个完整课堂的重要组成部分。精彩的导入能在第一时间抓住学生们的心，引起学生学习兴趣，激发学习动机；能引起学生注意，帮助进入学习情境；为新知识的教学做好铺垫，使学生明确学习目的。课堂导入有多种形式，在课堂教学的过程中起着举足轻重的作用，对于一节高中武术课来说更是如此。

大部分中学生对武术的了解大部分来自武打电影和公园练习太极拳的爷爷奶奶们，武术对于大部分的中学生老说是非常神秘的，有的学生认为练习武术就能飞，就能打架很厉害，用一个小视屏和武打明星的故事来激起大家对学习武术的渴望，可以有效的吸引学生注意力，课堂更能有序的进行，学生更能快速的接受。比如说：在一堂“太极拳浅说”的理论课上，一进教室我就把太极拳浅说这几个字写到黑板上，让学生们明白这节课的主题，学生们会有“太极拳在教室怎么教啊？”的疑问，班级立马炸开了锅，学生们开始讨论起来，带着这种疑问，学生们会去积极的思考与讨论什么是太极拳。借助学生们的这种热乎劲，我先放了一个春节联欢晚会的优秀武术节目《行云流水》，激发了学生们去了解和学习太极拳的兴趣，同时也让学生们感悟到了中国国粹太极拳的魅力。

三板书技能

板书有着以下的作用：提示内容，体现结构和教学程序；启发思维，吸引学生的有效注意；强化记忆，使学生对主要知识有更明晰的印象。所以，板书在课堂中也起着重要的作用。我个人觉得板书技能对一位体育教师也是非常的重要的。如果一位体育教师能一手非常漂亮的板书，那肯定是非常受学生们的喜爱的。

在第一次上太极拳理论课的时候，我在黑板写上了这几个字，但是写得非常不好，学生们在下面小声议论着“一个学生们说：写得真不好，另一个学生说，没事，他是体育老师“，此次理论课上的效果也不是很好。这个经历给了我很大的触动，我决心要练好板书。结果在后面的几次太极拳理论课的时候，我都会努力的去把板书写好，结果课堂气氛一次比一次好。

四、互动技能

不属于教师，它是学生们的舞台，在体育教学中学生是主体，老师为主导。老师要为学生们更多的自我的表现机会，通过师生互动、生生互动让每个学生参与到体育课中来。

我在体育技术课上教学形式上，多采用游戏和比赛，我与学生一起参与互动，寓教于乐。使学生们真正的喜欢上体育课。

五、课堂组织技能

良好的课堂组织技能，能够有效组织和维持学生的学习热情，引发学生学习动机和兴趣，培养学生的自信心和进取心，帮助学生建立起良好的学习和行为习惯，创造良好的课堂氛围，便于师生之间的感情交流。课堂组织技能的高低，对如何上好一堂体育课有着重要的作用。

首先，要把学生们的气氛调动起来。在上体育技术课的时候，我会结合本节课的教学内容，讲一些武打大明星的故事，比如说：李连杰和成龙等，激发学生们的兴趣，调动课堂的气氛。其次，我把体育技术课分为了两部分，第一部分是学习新动作内容，教师运用示范法激发学生们学习兴趣，让学生们觉得“老师练得太棒了”，从而达到提高课堂气氛的目的；第二部分是比赛，根据前面所学习的新内容，进行分组练习，之后进行比赛，从而巩固学生们所学习的新内容。

以上，是我在衡中顶岗期间提高的几个方面。通过这五项教学技能的提高，为我将来从事教育事业提高了巨大财富。

**大学生实习总结大全（精选篇5）**

大学毕业之际，毕业实习是极为重要的实践性学习环节，通过阶段性时间的实习，为我们之后走向社会，接触本工作，拓宽知识面，增强感性认识，培养、锻炼我们综合运用所学的基础理论、基本技能和专业知识，去独立分析和解决实际问题的能力，能够将所学的专业理论知识运用与实践，在实践中结合理论加深对其认识和总结，再次学习，将专业知识与实际接轨，逐步认识体会，从而更好地将所学的运用到工作中去，接触社会，认识社会，体验生活，学会生活，学会生活，学会感悟，学会做事，学会与人相处，学会团结协作，为以后毕业走上工作岗位打下一定的基础。

一、实习时间

20\_\_年7月23日——20\_\_年10月25日

二、实习单位

武汉\_\_科技有限公司于20\_\_年注册成立，一开始主要从事移动增值服务，抓住行业刚刚起步的机遇，顺利接入中国移动和中国电信的SP业务，获利颇丰。随着SP行业的逐渐规范以及中国移动SMIC平台的建成，作为中小企业的武汉\_\_科技深感行业风险的巨大，于开始寻找其他投资机会，经过周密的市场调查和分析，最终决定于20\_\_年7月底正式进军数码行业，首先从MP3播放器入手。笔者正是此时加盟\_\_，开始公司的二次创业。

三、实习内容

本次实习共分三个阶段：高校促销活动期、柜台零售学习期和武昌市场开发期。

（一）高校促销活动期（07月27日——08月19日）

这一阶段我主要负责高校市场的开发和促销活动，包括前期的调研准备，中期的华农促销活动以及后期的活动总结。武汉作为三大高校集中地，拥有高校60多所，在校学生四五十万，年消费额到达30亿，近年来越来越引的的商家垂涎。任何一个有战略眼光的企业都不应该对这么大的市场漠然处之。因为我有在校学生的优势，又曾经办过协会，搞过很多活动，所以公司希望通过我来先行试水，为日后抢夺高校市场做些有益的尝试。从我来说，首先我觉得高校市场的重要性毋庸置疑，尤其对数码行业来说，其产品的特殊性甚至要求企业决策者应该把高校市场提高到战略的高度来看待。但到底该以什么样的形式进入高校市场呢？许多公司秉着渠道为王的理念，疯狂地在高校做促销活动或建立直销网点。我很赞同渠道为王，但也应该具体问题具体分析。任何一个企业都应该对其目标消费者进行深刻的分析，才能做出科学的营销策略。高校学生作为我们的目标消费者，有着其自身的消费行为。突出表现在追求品牌，追求时尚，追求个性。消费场所一般选择在规模较大的MP3专卖场，如电脑城就是最佳选择。遵循这一习惯，我们的高校活动就应该在宣传上下功夫，让高校学生认知并接受我们的品牌和产品，才是高校活动的重点所在。所以我不赞成那些不计成本、不经调研分析的校园促销活动。后来在我们学校举行的为期一个周的促销活动也证明收效不大。

（二）门市零售学习期（08月20日——09月12日）

一个老业务员对我说，一个优秀的业务员应该首先是个优秀的门市营业员，至少是非常了解门市销售。于是经老板安排，我在汉口中心电脑城的柜台“蹲点”了差不多一个月。虽然觉得公司如此安排让我很难接受，毕竟我一腔热血不是跑来站柜台的，我是来创造业绩的，我要证明自己的能力，我不能因为自己还是在校学生就理所当然比别人差。但当那位再次问我在门市有没有什么收获时，我真的仔细想了想。其实收获还是蛮大的。小小的柜台还真的不简单。首先可以了解顾客的喜好，什么机型、价位、功能以及品牌的的MP3最受欢迎，这些是最权威的一手信息。比如以前我觉得小贝贝最不好卖，小月光应该最受欢迎，结果却恰恰相反。其次，在柜台还得经常去其他柜台和经销商处调货，这是以前没有经历过的。再次，柜台本身的形象，货品的陈列等都是讲究艺术性的。更好地了解了柜台，才能更好地了解经销商——我们的客户。在以后的武昌市场开发过程中，我经常是还没认识经销商就帮他们做起了生意，设身处地地替他们着想，终于赢得了他们的好感，也赢得了我们的市场。

（三）武昌市场开发期（09月13日——10月25日）

终于有一天，老板对我说，准备派我独自去武昌开发市场武汉的数码市场主要分为武昌和汉口两个较集中的市场，其中又以武昌为主。武昌有南极电脑城、珞珈电脑城、电脑大世界、华中电脑城以及武汉电脑城，这些电脑城就构成了华中地区最大的电脑交易市场和数码广常所谓得武昌者得武汉，得武汉这得华中，得华中者得天下。可见武昌的战略地位极其重要。所以，公司要想在数码行业立足并发展壮大，必须得拿下武昌。但我没想到的是，这么重要的任务，老板居然让我一个还没开始做过业务的人独自扛着。因为武昌这块，一开始有人来碰过，但效果都不是很好。因为我们公司在汉口，一些渠道关系也都在汉口，武昌是所谓的朝中无人，而我们的产品又是自己贴牌，大部分都是公模机，缺少广告支持，此时武昌市场上已经站住脚的MP3品牌不下几十钟。那些经销商都不愿意和一个小公司的刚刚上市的没有名气在他们看来没有保障的的品牌合作。因为这些原因，一段时间内公司一直没人提过武昌市场现在老板这么安排，让我有种不安。这么重要的市场，如果真的要进入的话，按理也应该是派出经验丰富的资深业务员才对。难道是在试探我？但我也管不了，一方面在门市呆的不耐烦了，另一方面我也急于证明自己。成则英雄，败也问题不大，毕竟我还是个没经验的在校学生。于是我壮志踌躇地答应了。从13日起，我开始了上午在武昌几个电脑城穿梭，下午回公司报告的颠簸生活。经过和经销商的交流得知，这些经销商也有自己的苦衷。现在做MP3的太多了，许多小品牌见别人赚钱，马上跑来凑热闹，见利润降低，就撒腿走人。而MP3属于易耗品，经常出毛病，所以售后很重要。那些上游厂家撤出后，售后的问题就全部留给经销商了，许多经销商因此损失惨重。所以在我们考察经销商的同时，这些经销商也在考察我们这些上游公司。经过分析，我觉得解决目前的情况，最紧要的是公司要做好几件事：

1、在武昌设立办事处，让客户放心，也方便与客户的沟通；

2、做好广宣，一方面提高品牌知名度，另一方面也向客户表明我们愿与他们长期合作共进退的诚心和决意。

在我的努力下，办事处终于成立了，我也顺理成章地成了办事处负责人，另外，公司又给我派来两个帮手：一个协助我的工作，一个负责库存和财务。我也帮助公司初步打开了局面，到我离开时，已经有10个经销商在和我们合作。可惜的是，当我一手打开武昌市场，一手建起武昌办事处，一切步入正轨时，由于学习等原因，我却不得不离开了。

**大学生实习总结大全（精选篇6）**

通过实习，我对教师职业有了更为感性和理性的认识，提高了教学能力，熟练掌握了一些教学基本技能，并且向实习学校展示了科大学子良好的精神风貌，受到了实习学校老师的一致肯定。下面对本次实习进行总结。

1、教学内容

教学更是实习的重点，以下是我实习的一点心得。

第一是预备阶段。先熟悉实习班级的情况，认识班上的每个学生以及他们学习情况（通过班主任或班委或直接交流）。然后，认真听指导老师上课。现在的听课的感觉和以前完全不一样：以前听课是为了学习知识；现在听课是学习教学方法。目的不一样，上课的注意点就不一样，现在注意的是指导老师的上课方式，上课的思想。接着，根据在大学所学的教育知识和在中学实习听课所学到的，自己在已有的基础上备课，试讲。做足了上讲台的准备。在经过了前一周的听课、试讲后，第二周我正式走上讲台，第一次感觉自己所学的知识派上用场。作为一名教师，还有一个天职就是教书，无私地把知识传播给学生。这也是我们实习的重要内容——授课。我初次体会到当老师的辛苦。上一节课，要经过“备课（写教案）——上课——批改作业——接受学生反馈的信息——评讲、巩固练习”这样一个流水线。看起来简单，可其中每个环节又有很多小细节，最主要的是“上课”。这个环节，也就是我们一直在探讨的“课堂教学”。

近年来，我国数学课堂教学改革的浪潮此起彼伏，各种对提高数学教学质量具有指导意义的成果不断涌现．然而，这些成果大多着眼于如何使学生对数学知识与技能学得更多、更快、更好，如何促进与之相应的个体心理品质的形成与发展，却往往忽视了学生的个体社会化发展问题．也就是说，强调了课堂教学中以知识的传递和学习为基轴的教育过程，强调了以个体心理品质的训练与养成为主线的发展过程，却忽视了以人际互动为中心的社会过程。几乎所有的教学过程都发生在学生群体人际互动的环境之中，因此重视学生个体与学生群体的相互作用，加强和指导学生之间的合作学习就是一个很有意义的问题．所谓合作学习是一种教学组织形式，它要求学生们在一些由２—６人组成的异质性小组中一起从事学习活动，共同完成学习任务。

课堂教学作为一种系统，需要不断地进行反馈与矫正。在班级教学中，不同的学生有着不同的学习风格和矫正需要。尤其是在高数学教学中，班级内学生数学水平差距甚大，设计适当的矫正活动需要大量的计划时间。如果教师是矫正活动的唯一帮助来源的话，那么管理上的困难将会拖延教师对学生的帮助，从而降低它的效能。如果运用合作学习，学生们则可以从同伴中迅速得到高质量的矫正活动的帮助，缩短了矫正时间，也就有更多的时间用于完成学习任务。小组中的合作学习还能为增强学生的学习动机提供诱因，并且能降低焦虑。经验显示，在同伴辅导的过程中，向其他同学提供帮助的小组成员得益最大。这即是说，学习困难学生的进步并不以牺牲优秀学生的发展为代价，相反，所有的学生都能在学习小组的同伴辅导中获益非浅。

需要说明的是，并不是说建立起了学习小组，在课堂上进行了几次小组讨论学生就能进行真正意义上的合作学习，教师应对学生之间的合作学习作细致的组织工作，对学生的合作学习进行必要的指导，对小组之间的活动情况组织有效的交流，以此来提高小组活动的效率。当我们不断地有意识地培养学生之间的合作意识，使合作学习成为学生的自觉行为时，它所起的作用就会充分地显现出来。还应指出，强调合作学习并不意味着削弱学生的自主学习，事实上，合作学习的一个基本点就是强调个体责任。其出发点乃是强调在各种形式教学活动的互配实施中使学生得到全面发展。

以上介绍的合作学习的教学方法，我个人认为是可行的，能够培养学生的合作精神，又能调动他们的积极性，提高学习效率。

2、班主任实习

班主任工作方面，尽快熟悉每一个学生是必要的，这样才能更好的与学生沟通交流，从而进行班级管理。花了一个星期记下每一个学生的名字，并对他们有了一些基本了解。每天早上中午晚上去教室和学生交流一下他们的想法，对学习、对生活等方面的看法，鼓励他们往好的、积极的方面发展，树立自我信心。每个学生都有自己的个性，尤其是他们作为90后的一代，只有对学生充分了解后，施以正确的方法管理加以引导，才能使他们突显自我优点，在班级管理上才能达到预期的效果。班主任工作繁琐却意义重大，关系到每一个学生的成长。作为班主任，要平等对待每一个学生，要有足够的耐心去教导学生，去引导他们走向正确的人生轨道。这些方面，我们都有幸从班主任那里得到指点并学习到，这都将成为我们以后教师道路上的一笔宝贵财富。

在教学和班主任工作上，虽然得到了教学指导老师和班主任老师的肯定，但仍存在不足之处。比如教学上对时间的把握方面还有待加强，班主任工作上还要更积极主动接近学生等等。

3、实习态度

应该说，同学们对实习的态度是认真和严谨的。这包括，严格遵守学校对实习生的纪律规定，不擅自离开实习学校；自觉以教师身份要求自己，遵守实习学校的校纪校规；尊敬师长，尊重学生，虚心向指导老师请教；认真备课，反复修改教案；与共同实习的同学和睦相处，互帮互助等。特别是实习期间，未发生一起安全事故，未发生一起纠纷，所有的这些都体现了科大是数科院学子良好的素质与认真严谨的态度，也得到了学校领导老师及学生的一致赞赏。

4、与指导老师的关系

同学们在实习期间，格外尊重指导老师，虚心向他们请教，并就教学问题进行了有益的探讨，从他们身上学到了不少知识及教学方法，建立了深厚的友谊。

5、与母校保持密切联系

在实习期间，同学们通过网络、电话等方式时刻保持着与母校的密切联系。辅导员老师及时通过这些方式把学校的各种信息通知给大家。指导老师也经常上网，在论坛上回答大家提出的问题，虽然本次实习我校没有带队老师，但通过这些现代化通讯方式很好地解决了这个问题。

6、生活

由于实习的中学遍布全省，有的在大都市，有的则在乡村，但生活的迥异，并未打扰同学们正常的生活。有句话叫“年青的人在一起比什么都快乐。”同学们通过认真教学，与同实习小组的同学和睦相处，互帮互助，建立起深厚的友谊。很多同学早上七点去班级督读，晚上有时九点多才回来，是大家都以一种教师的责任感和荣誉感作为行为支柱，不叫苦，不叫累，顺利地完成了任务。

7、实习心得

首先，我深感知识、学问浩如烟海，使我不得不刻苦钻研。如果我们仅懂得书本上的知识的话，那是远远不够的。俗话说得好：“要给学生一杯水，自己就要有一桶水。”上好一堂课不仅要求我们能够旁征博引，而且学生在平时也会提到一些书本上没有涉及到的知识，所以自己的知识面一定要广。当然，探索是艰苦的，但是，在这种富有成效的实践中，教师的内心深处充满了喜悦、欢乐和幸福。因为在教师成功的同时，教师自身渴望成就事业的精神需要也得到了满足。

其次，我深刻地体会到，要想成为一名优秀的教师，不仅要学识渊博，其他各方面如语言、表达方式、心理状态以及动作神态等也都是要有讲究的。上完一节课后，我最大的感受是：当好一名老师真不容易啊！在以后的教育生涯中，我将更加努力地完善自己，争取做一名真正的优秀的人民教师。

再次，一个学生就是一个世界。教师所面对的不只是一个世界，而是几十个，甚至上百个世界。每个学生都有自己的特性。这就决定了教师的教育不能像流水线上的工人生产物质产品那样，可以按照固定的工艺流程，有统一的型号，用一个模子，而必须根据每个学生的不同情况，加以教育。有学者很形象地把学生比作大理石，把教师比作雕刻家。作为雕刻家，要雕出好的作品，就要根据大理石的形状、质地、色泽等不同条件，通过精细的加工，把它们雕刻成各不相同、各具特色的工艺品。这个过程是一种创造的过程，也是很艰苦的探索。还有，古人云：“知之者不如好知者，好知者不如乐知者。”兴趣对于一个学生的学习来说是一个至关重要的条件。兴趣是学习入门的阶梯，它孕育着愿望，溢生动力。作为教育工作者，就要想方设法地创设民主和谐的教学气氛，在教学活动中建立平等的师生关系。而且，教师要把自己当成活动中的一员，是学生活动的组织者、参与者、引发者，是学生的学习伙伴、知心朋友。

教育实习虽短，却给每一位参加实习的同学都留下了美好的回忆。对每个同学来说，这都是一个提高的过程。同学们在教学认识、教学水平、教学技能以及为人处世等方面都受到了很好的锻炼，向社会展示了福师学子的良好素质，也为自身今后的参与工作打下了良好的基础。通过实习，同学们也增强了自信，坚定了信念，大家的一个共同愿望就是：成为一名合格的人民教师，为祖国的建设添砖加瓦！

**大学生实习总结大全（精选篇7）**

一、实习成果数据统计

收到个实习点每个点一份实习鉴定（实习单位盖章有效）。鉴定对每个实习学生做出了评价，名学生单位实习鉴定成绩全部合格。

收到学生实习报告份。其中毕业实习学生每人一份，共份；毕业设计每组份，共份。实习报告全部合格。

收到实习教师每人一份实习总结报告，共份。报告内容包括三部分。

一是对学生在实习过程中的表现、能力、纪律情况和基础知识掌握程度的评价。

二是结合实习单位的意见，对自己指导的每个学生给出综合实习成绩。

三是就毕业实习过程中反映出来的教学存在的问题提出改进意见或建议等。全体学生综合实习成绩全部合格。

二、实习表现与效果

达到了毕业实习的预期目的。在学校与社会这个承前启后的实习环节，同学们对自己、对工作有了更具体的认识和客观的评价。本次实习采取分散形式。原则上以就业实习为主，同时与毕业论文选题相结合。本届实习的单位覆盖面很广，企业总体水平也比较高。实习收获主要体现在两方面。

工作能力。在实习过程中，绝大多数同学积极肯干，虚心好学、工作认真负责，主动参与企业市场调查、产品销售、外贸谈判、行政管理、财务管理、生产运作管理、人力资源管理等工作，同时认真完成实习日记、撰写实习报告，成绩良好。实习单位的反馈情况表明，我们的学生具有较强的适应能力，具备了一定的组织能力和沟通能力，普遍受到实习单位的好评。大多数学生能胜任单位所交给的工作。在毕业设计单位和有些企业，实习学生提出了许多合理化建议，做了许多实际工作，为企业的效益和发展做出了贡献。

实习方式。实习单位指定指导人员师傅带徒弟式的带学生，指导学生的日常实习。学生在实习单位，以双重身份完成了学习与工作两重任务。他们向单位员工一样上下班，完成单位工作；又以学生身份虚心学习，努力汲取实践知识。同学们认真的工作态度、较强的工作能力和勤奋好学的精神受到了实习单位及其指导人员的一致好评。

实习收获。主要有四个方面。一是通过直接参与企业的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高，圆满地完成了本科教学的实践任务。二是提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。三是一些学生在实习单位受到认可并促成就业。四是为毕业论文积累了素材和资料。

组织管理。实习领导小组成员亲自到实习单位，检查和指导实习工作，协调解决实习中遇到的问题，总结、交流工作经验。

指导老师们在整个实习过程中尽职尽责，对保证实习质量起到了重要作用。实习开始时，老师们深入学生和实习单位，阐明实习大纲及实习计划内容，明确实习目的和要求。实习过程中，结合实习单位的具体情况，帮助学生学会具体地分析问题、解决问题，学会深化专业知识，用专业知识指导实践，指导学生做好具体工作；在业务不多的实习点，引导学生“找事做”，挖掘他们的实践经验；检查学生实习工作日记，掌握实习情况，指导工作及时有效；督促学生认真完成实习报告。实习结束后，老师们认真做好学生的实习成绩考核及评定工作，参加实习交流会，完成实习总结报告。指导老师平均每周与每个学生交流一次。指导方式有电话、电子邮件、下点、面谈等。基本达到了及时发现问题，解决问题，提高实习质量的目的。

实习单位的指导老师认真负责。不仅指导具体工作，还无私的介绍自己的工作与社会经验。

校企关系。实习前后系领导带领实习老师专门拜访、答谢实习单位，实习结束时系里向实习单位发出统一格式的感谢信。实习学生积极配合企业工作，他们的精神风貌和实际工作绩效对企业工作起到了良好的促进作用。使校企关系得到了进一步巩固和发展。

总结交流。返校后召开了各种形式的交流会，内容丰富、气氛热烈，同学们积极发言谈经历，谈体会，谈感想，论题丰富，论据翔实。实习指导老师亲临交流会，既肯定了同学们的成绩，又指出了实习中的不足，并对同学们的观点或体会进行了点评。对就业应聘以及将来工作具有很大的指导意义。

三、实习改进建议

增加实践环节。学生们共同的体会之一是“书到用时方恨少”。从销售终端的商品管理、价格确定，到渠道控制、广告投放、新品开发及至市场调研，都需要宽泛的理论知识支撑。有的单位工作专业性较强，学生下班回来找书找老师求教，其他实习点的同学也主动参与出谋划策。极大的激发了大家的学习积极性，许多同学遗憾学习时不够努力刻苦。一个普遍反映的问题是同学们希望都能参加一次实际营销策划活动，以系统地了解企业运作过程，增强实践能力。在我们的教学计划中，虽然有二年级的社会调查实习，但专业性不强，投入不足。如果三年级设一次短期专业性社会实践，会促进学生学习，进一步增加实践知识。如果增加实际营销策划内容，会加大教师工作量。但是，增加社会实践环节，确实是实现营销专业人才培养目标的重要途径，尤其有助于学生就业。我们初步计划增加营销策划实践工作项目，使目前学生的参与人数从增加到。建议学校把专业性社会实践纳入教学计划。

承认教师指导社会实践的工作量。目前教师指导社会调查实习、毕业实习都没有计入教学工作量，所以不能调动教师积极性，也出现了上面三番五次强调但总是难以见效的实际情况。包括毕业论文也存在这样的问题。指导社会实践和毕业论文需要教师投入一定的时间和精力，才能收到效果。总结经验可知，无论社会调查实习、毕业论文的撰写，还是策划活动，每个好成绩的取得，都投入了指导教师大量的工作甚至个人的研究成果。所以，在进一步规范社会实践和毕业论文的同时，应该肯定教师的工作量，才能激励教师投入，才不会流于形式，真正达到实践目的。而承认教师工作量最有效和透明的办法之一就是把指导社会实践和毕业论文工作计入教学工作量。

加大教学改革力度。以社会需求为导向，调整课程设置。实习中了解到，目前社会需要大量的市场营销人才，可是，我们的学生却难以找到合适的岗位。客观表现为企业一般招聘有几年工作经验的人。其实企业的\'真正需要的是人才，这里折射出来的是：应届毕业生不算是人才。我们不能改变招聘条件，只能使自己成为人才。学生怎样才能成为人才，是我们面临的迫切问题。首先，要研究营销人才的内涵，然后以此调整培养目标、课程设置、教学目标、教学计划、学生知识和素质要求等。要加强就业指导工作，重视就业率，就业率是学院生存的重要基础。

毕业实习规范化。以规范实习材料为重点，在实习大纲中明确要求，实习总结中落实到位。以严格实习成绩为切入点，强化实习效果。以计入教学工作量为动力，激励教师投入实习工作。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！