# 大学生实习月度总结范文

来源：网络 作者：平静如水 更新时间：2025-03-30

*大学生实习月度总结范文（精选15篇）大学生实习月度总结范文 篇1 20xx年5月8日至6月4日，20xx级美术专业学生开始了为期一个月的春季教育实习工作。该教育实习分为四个阶段：实习试教，教育见习，实习阶段，总结阶段。在学校的统一部署下，学...*

大学生实习月度总结范文（精选15篇）

大学生实习月度总结范文 篇1

20xx年5月8日至6月4日，20xx级美术专业学生开始了为期一个月的春季教育实习工作。该教育实习分为四个阶段：实习试教，教育见习，实习阶段，总结阶段。在学校的统一部署下，学院领导高度重视，大胆创新，专门成立了以院长吕崇东、王春霞老师、吴军、石鑫老师为领队的领导小组，保证了我班教育实习工作的顺利开展。根据实际情况，统筹安排，采取集中实习的方式开展工作，经多方努力，最终确定临河市第二中学、临河第六中学为集中实习地点。

实习期间，我班全体实习生在课堂教学上坚持备课、试讲、授课、评课等环节，不断追求创新;在师范生综合素质教育、充分运用多媒体教学方面取得了重要突破，在带队教师的认真指导下，圆满完成了课堂教学、班主任见习任务，为成为一名合格的知识传播者迈出了坚实的一步。

本次教育实习充分展示我班实习生的五个亮点：

第一，大多数实习生对实习工作适应较快，能更好地进入角色，教学过程中善于运用现代化的教学手段，做好个人工作计划，极大地丰富了教学形式;

第二，我们实习生在实习过程中注重提高实验能力，探究新的实验方法、实验模式，并能够克服困难，适应不同学校教学实验硬件设施;并具有强烈的教学责任感。

第三，我班实习生的组织管理能力在课外文体活动的开展中得到了很大提高;尤其在组织运动会中学到了很多知识，我们还运用课余时间与各个实习学校的老师开展了篮球友谊赛，从而增进了友谊。

第四，我们为实习学校组织早操、课间操，存中学到了很多组织方面的知识。

第五，本次实习为我们充分展示自身素质提供了良好的平台，我班学生扎实的专业基础、乐观团结的精神、虚心学习的精神，认真负责的态度得到了实习单位的肯定。

通过本次教育实习，我们对教师这个职业有了更为深刻的认识，自身能力也得到了普遍提高。工欲善其事，必先利其器，在社会越来越重视教师教育的形势下，我们为日后走上工作岗位打下了良好的基础。

教师的生活是平凡的，然而每一天都是热烈的。当我们为这初为人师的生活中的每一天、每一个小片断而感慨时，手中的镜头便会如流水般的记录下我们的心情与感受。虽然生活总会成为过去，但是教师札记般的留影每一张都是那么的亲切、自然和美丽。

让我们荡起双桨，小船儿推开波浪人有两只手，鸟儿有两只翅膀。生命之舟，航行在生活的海洋上，必须靠两支桨。我们的两支桨，是特殊的材料制成的：一支是知识;一支是理想。知识是小船的动力;理想是小船的方向。我们已经撑起双桨，等待黎明的号角!

一个月的教育实习是短暂的，可它是我们作为一名师范学院的毕业生走上工作岗位之前一个很宝贵的阶段，它给予我们以启迪，给予我们以思想，给予我们以不断前进的动力。今后我们再没有这样锻炼的机会，面对的只是社会无情的选择，它让我们明白，即使是教师这样平凡的岗位，都需要强者的勇气，聪者的智慧，一种坚持，一份信念!我们，以及今后更多像我们一样追求的后来者所能够做的，惟有珍惜!我们很自豪，因为不久后当我们离开母校，我们可以自信的向人们传播我们的知识，我们也清醒的知道，作为师范人，惟有时刻敬业修德，时刻求是创新，才能无愧于母校的培养，无悔于青春韶华!

大学生实习月度总结范文 篇2

回想自己这两个月所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定、从容的心态。

两个月的实习，对一个缺乏社会经验的大学生而言，从中学到了学校里学不到的知识，在这段时间里，领导同事给了我足够的宽容，支持和帮助，让我感受到了海纳百川的胸襟。

首先得感谢公司给我们提供工作条件和生活环境以及有经验的上级给我们指导，带着我们前进。他们的实战经验让我们终身受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。

从2月11日开始进入公司，不知不觉中，两个月的时间一晃而过，在这段时间里，我学会了好多，无论是专业知识还是社交，现在，还未完成职业角色的转换。其实从一个学生一下子转变成一个职业人，真的有点不习惯。到目前为止，我看上去还是像一个学生，根本就不像是工作的人，包括谈吐举止方面。

刚刚涉足社会，每个人都需要学会适应，不断锻炼自己，熟悉公司的操作模式，在工作中，我接触到了很多以前从未碰到过的人和事。在这段时间里，我明白了自己的不足之处，特别是要加强专业知识的熟练与运用。

为期两个月的实习生活弹指一挥间已经接近了尾声，在这期间我体会到了身为一名鲁泰员工的酸甜苦辣，也让我体会到当一名员工的不容易与肩负的重任。回想起2月11日当天，年轻的我们捧着一颗颗热情、兴奋而充满期盼的心来到鲁泰纺织股份公司，激动不安之情油然而升。一个个沉甸甸的问号，在我脑中盘旋。我不断自问：作为一个实习生，我能做好吗，我能给学生带来一点进步吗?如今，两个月的生活见证了我的成长，为我的实习画上一个完美的感叹号!

回顾实习生活中的点点滴滴，我在实习的过程中，既有收获的喜悦，也有一些悲苦。那就是对公司的一些工作流程的认识仅仅停留在表面，只是在看人做，听人讲如何做，未能够亲身感受、具体处理一些工作，所以未能领会其精髓。但是通过实习，加深了我对基本知识的理解，丰富了我的实际操作知识，使我对日常工作有了深层次的感性和理性认识。

刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这一段时间所学到的经验和知识大多来自领导和办公室工作人员的教导，这是我一生中的一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。发现学习和交流的重要性和必要性。发现一些实习生跟老师像朋友一样相处，老师有什么事都喜欢找他们帮忙，有什么机会也会首先想到他们。并非他们巴结或有后台。而是他们用朋友的态度相处。

另一方面一个人掌握的信息多、技能多，能帮助别人的地方也多，帮助别人多了，别人也愿意帮助你，而你的人脉也广了，掌握的信息也越来越多。这样就形成一个良性循环。要改变一个人的行为首先得改变他的思想，大多数时候你以什么心态对别人，就会得到怎样的回报。深刻的意识到自己再不能处于独处的状态了。独来独往，别人不主动自己也不理会。把自己个在自己自己的小空间了。总担心别人的看法，把别人想的难以接近。开放的态度使人更快更好的成长。

人都说不经历风雨，怎能见彩虹?也许像我们这些刚从象牙塔出来的初生牛犊，只有多历练一下，才会体验到什么叫苦，什么叫人生

在染色中检上学了两个月，终于在5月28号我顶岗了，以前，跟着师傅学习的时候，从来不知道这份活这么难做，真正自己做的时候才发觉一切都没那么简单，根据运转卡找布，拉卷，缝头，包卷，这些看似简单的事情，真正操作起来却显得那样难

也许任何事情都是从不会到会，从会到熟练，苦与难都是必经之路。刚开始顶岗的那几天，我真的有点干不来，无论自己怎么努力，可怎么都做不好，那会是多么烦气啊。可是慢慢的，慢慢的，发现自己已经在不知不觉中熟练了，会用包缝机缝一个又直又齐的缝头了，知道如何取样了，懂得如何调卷了，明白如何避免起折了?

虽然中检上的杂活会比较多，但是我不会因此退却，我会把它当成锻炼自己的一个机会，好好努力````````

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，我感到了彷徨，迷茫，无法马上适应新的环境。也许自己会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。很多时侯可能会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。而在学校，有同学老师的关心和支持，每只是上上课，很轻松。常言道：工作一两年胜过十多年的读书。在学校时，老师总强调我们要培养自己的自学能力，参加工作后才能深刻体会到老师的良苦用心。无论怎样，自己都要坚持!

在以后的工作过程中，心里上不要有什么额外的想法，不必要的压力，要好好工作，好好学习。先就业，后择业。我现在要好好锻炼自己。再好好学习，之后相信自己通过努力一定会找个好工作来回报父母及其所有的老师的。别的没有什么奢求的，现在当然是把磨练自己放在第一位。

在学校，我们只走的平路，上不得陡岭，更过不得险滩，以后步入了复杂的社会，作为一名小实习生，在学习的过程中，肯定会有委屈，会有埋怨，无论遇到什么困难，都不能轻言放弃，更不能自甘沉沦，要知道，人生有起伏才有真趣，有波折才有韵味。以后的道路还很长，要加油!Fighting!

大学生实习月度总结范文 篇3

菏泽学院应届毕业生刘阳、杜莹、高婵、崔丽霞、孙丽倩于20\_年9月至20\_年1月在我镇一千王小学和张湾小学顶岗实习，分别担任美术、语文、数学、英语、音乐课。五位老师在学校实习期间，能够严格遵守并执行学校的各项规章制度，积极主动的配合其他老师协调完成教育、教学工作任务，得到领导和同事们的一致好评。

五位实习老师在教学期间，实习态度极其认真，工作积极、细心、踏实，能虚心接受指导，较好地掌握运用管理方法与技巧。认真学习业务知识和教育教学理论，在很短的时间内就基本掌握了教育教学规律和技能，并将其运用到教学工作中去。能够积极主动的虚心向老教师学习，弥补自己的不足。工作积极主动，学习认真，尊敬他人，待人诚恳，能够做到服从领导，团结同事，关爱学生，不怕苦，不怕累。并能够灵活运用所学的计算机专业知识解决学校工作中遇到的实际困难。一学期来理论水平及教学能力均有很大程度的提高。

教学实习方面：表现高度热忱，讲解生动、形象具体。因材施教，能满足不同层次学生的需要，能随时调整教学方式、内容，努力求得学生最大利益。

这五名实习老师在教学期间认真负责，能独立处理教材，备课完整。课堂教学组织严密，应变能力强，能根据学生反应及教师指导调整板书、内容，教态自然。普通话标准，得到领导和学生的一致肯定。上课秩序掌控得宜，收放自如，优秀稳健。发现问题能主动提出讨论，讨论中自然流露极佳学养与见识。

在作业批改方面，批改作业认真，评语多样、丰富而恳切。能做到批改作业仔细、正确，并能注意学生共同的错误，通过作业来鼓励学生，使作业成为师生共同进步和共同交流的一个桥梁，从而具备了教师应有的素质。

在教务方面：五位老师按时到校，严格遵守学校的各项规章制度，实习期间，未曾出现过无故缺勤、迟到、早退现象，并能与学校同事和睦相处，与其一同工作的教师都对三位实习老师的表现予以肯定。

美术老师刘阳在校期间，担任六个年级的美术课，课时较繁重，但该老师不怕苦不怕累，不仅担任教学工作，还积极主办学校大小黑板报。对学校精神文化建设做出一定贡献，在实习期间使其理论知识得到检验和应用，进一步完善和提高了教学技能，提高了自身素质，对其以后走向教学岗位有一定帮助。

语文老师杜莹，在教学方面能充分体现新课改理论，能够将在学校所学的知识灵活应用到具体的工作中去，保质保量完成工作任务。能通过担任助理班主任，使其认识到班主任工作的重要和辛苦，通过与学生的接触，对现今小学生的思想和观念有了进一步的了解和体会，也了解和积累了一些班主任工作的方法和经验，对今后从事教师工作有很大的帮助。

数学老师高婵，在工作期间能把新的课程理论充分运用到教学活动中去，改变了数学课堂的沉闷气氛，是学生能积极主动探索问题，解决问题，充分挖掘学生潜力同时也感受了小学课堂教学的实际状况，除了了解本专业课程以外，还与办公室其他老师沟通以了解各学科目前所面临的具体情况，从而全面了解当今小学教育状况野进一步积累了实际经验。对其走向正式岗位有很大帮助。

英语老师崔丽霞和音乐老师孙雅倩，在教学中不厌其烦，一词一句的教学生发音，一遍又一遍的教唱乐谱、歌词，手把手地辅导学生弹奏乐器……学生的英语和音乐水平有了较大提高。

五位实习老师的到来给一千王和张湾小学带来了新的教学理念和新的教学模式，也引发了我们对新的课程观和教学理念在小学课堂如何贯彻的思考。新课程改革的以学生为本的教育方式给我们很大触动,并深深觉得现代教育需要不仅仅是这样的想法,更需要这样的实践。

学校建议今后有更多这样的大学生能来农村小学支教、工作，参与到教育和教学中来，为学校的发展添加更多生机和活力。

大学生实习月度总结范文 篇4

认识并融入这个团队，学习是拉近距离、融入团队的办法，也深刻体会到了团队的力量和魅力。

在这三个月实习里面，在领导和同事的指导下，向行业学习知识，向同事请教经验，传授工作技巧，正是在这个过程中，认识到自己的弱处。

实习期间我认真刻苦、吃苦耐劳，有上进心。为人诚恳、虚心好学、能够正确对待、处理生活及工作中遇到的各种困难，思想积极上进，接受能力和独立能力强，有很强的团队精神和集体荣誉感。做事认真负责，有很强的责任心。有强烈的上进心、事业心，有很强的对环境的适应能力，能很快融入集体。

在工作中遇到不懂的地方，能够虚心向富有经验的前辈请教，善于思考，能够举一反三。对于别人提出的工作建议，可以虚心听取。在时间紧迫的情况下，加时加班完成任务。能够将在学校所学的知识灵活应用到具体的工作中去，保质保量完成工作任务。

同时，我严格遵守我公司的各项规章制度，实习期间，未曾出现过无故缺勤，迟到早退现象。我脚踏实地的工作，努力做到，工作始终以热心、细心为准则。遇到不懂的问题，积极问同事，在同事的热心帮助下，问题很快就解决了，这简短的实习生活，虽然紧张，收获也很多。但给我的仅仅是初步的经验累积，对于往后迈出社会还是不够的。

通过实习我明白到：工作往往不是一个人的事情，是一个团队在完成一个项目，在工作的过程中，如何去保持和团队中其他同事的交流和沟通也是相当重要的。一位资深人力资源专家曾对团队精神的能力要求有这样的观点：要有与别人沟通、交流的能力以及与人合作的能力。合理的分工可以使大家在工作中各尽所长，团结合作，配合默契，共赴成功。

个人要想成功及获得好的业绩，我牢记一个规则：我永远不能将个人利益凌驾于团队利益之上，在团队工作中，会出现在自己的协助下同时也从中受益的情况，反过来看，自己本身受益其中，这是保证自己成功的最重要的因素之一。

我相信通过自身的不断努力，拿出百尺竿头的干劲，胸怀会当凌绝顶的壮志，不断提高自身的综合素质，在与社会的接触过程中，减少磨合期的碰撞，加快融入社会的步伐，才能在人才高地上站稳脚跟，才能扬起理想的风帆，驶向成功的彼岸。

大学生实习月度总结范文 篇5

这是一件非常幸运的事情。我加入了这三个农村的教学小组，在这十天里担任班主任。农民在春天辛勤播种，在秋天收获丰硕成果。这次班主任之行真的让我受益匪浅。我从育人理念、教师要求、教学方法、师生相处方式等方面有所收获。

对育人概念的理解。人的思想是独特的，对任何事情的看法都不一样，所以有不同的看法。对于育人的理念，千人有千言万语。某学校育人的理念和基础是“讲礼貌，讲实际”。其实我一开始并没有真正理解这句话。经过十天的训练和领悟，我学到了一点意思，就是首先要求学生是“成年人”，其次是专业知识和就业技能的提炼和提高，从而成为“人才”。作为教师，应以学生的兴趣为根本出发点，注重学生的精神塑造、人格塑造和人生观引导。让学生在健康成人的基础上提高专业知识和就业技能，进而成为人才。

我们农村的教学对象是小学生，他们是一群成长中的孩子，是成年人的基础阶段。孩子的模仿和学习技巧是高超的。班主任的工作有点不一般，就是经常和学生接触，所以班主任的行为特别重要。如果班主任无意中做了一个动作，会被学生模仿;无心之语也会影响学生的精神塑造、人格塑造和人生观引导。所以作为班主任，要秉持正确的育人理念，让学生成为成人、成为人才的好导师成为可能。

成为一名教师的道路并不简单。第一个要求是老师要有必要的知识。老师经常被称赞为知识的传播者。没有知识怎么传播?更别说学生问稍微难一点的问题你都答不上来的尴尬。老师如果没有渊博的知识，怎么教学生学习更多的知识?教学不仅需要知识，更需要质量。比如你在教大三的学生，就不要抱着孩子可以随意教的心态。追求知识没有年龄。只要你求知若渴，愿意学习，作为老师，你就应该认真教。作为一名班主任，我经常在课堂上走动，经常遇到学生问我关于每堂课的问题。而且我一直很耐心的解释。如果学生问你其他科目的问题，你答不上来，你就骂他们笨或者笨，你就不是一个合格的老师。老师不仅仅是要求知识，我们应该记住这一点。

学生能学到的不仅在于自己的努力，还在于老师的教学方法。有了好的教学方法，课堂气氛不仅好，而且学生也会学到很多知识。在这方面，我有很深的体会。下乡的课，有空可以听听别人的讲座。平时其他老师上课的时候，我有空就会坐在教室听课。作为一名班主任，我一方面想帮助维护课堂纪律，另一方面又想吸收好的教学方法。经过观察发现，当老师的教学方法比较枯燥的时候，学生一般不听，自己做自己的事。作为老师，如果你看到没有学生上课，你的教学热情也会下降。一节课下来，老师草草做完，学生一般什么都得不到。所以教学方法很重要。

我还记得我听过一节英语课，那是一节非常成功的课。他们的英语老师用多媒体制作课件，用儿歌教学。从一开始就吸引了全班的兴趣，甚至最调皮最不愿意的同学也认真学习。学生们也学以致用。第二天，他们来到学校，用昨天学的东西和老师交流。学习效果超出预期。

大学生实习月度总结范文 篇6

时光飞逝，转眼间我的工作试用期已接近尾声。这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而完美的回忆。在这段时间里大家给予了我足够的宽容、支持、鼓励和帮忙，让我充分感受到了领导们坚定的信念，和同事们用心乐观的精神。在对大家肃然起敬的同时，也为我有机会成为公司正式员工而感到光荣和兴奋。

在这一个多月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，透过自身的不懈努力，各方面均取得了必须的进步。

记得初到公司时，我对公司的了解仅仅局限于公司网站的简单介绍，除此之外，便一无所知了。所以，试用期中如何去认识、了解并熟悉自己所从事的行业，便成了我的当务之急。

到公司的一天，我有幸参加了公司召开的工作会议，受益匪浅，感觉这是一份关荣而附有挑战的工作。学习是取得一切进步的前提和基础。在这段时间里我认真学习了公司各相关资料，并从网络上摄取了超多的有用素材，日常工作的积累使我对公司有了较为深刻的认识，也意识到了公司的壮大对电子商务所起到的重大作用。

在这一个多月的时间里，兢兢业业做好本职业工作，不迟到不早退，并用心自觉利用节假日参与公司的加班工作。严格遵守公司的各项规章制度，认真履行岗位职责。

认真学习岗位职能，工作潜力得到了必须的提高。

我所在的技术部是一个充满激情和挑战的部门，我要认真学习岗位职能，做好自己的本职工作，努力完成好各项工作任务。

在今后的工作中，我将努力提高业务水平，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、在以后的工作中不断学习业务知识，透过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

2、提高自己解决实际问题的潜力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，用心、热情、细致地的对待每一项工作。

大学生实习月度总结范文 篇7

一、实习目的

1、了解广州华新商贸有限公司物流中心的运作结构和配送业务;

2、加深对物流配送中心和分销经营的认识和理解;

3、对物流有更加深入的理解。

二、实习单位概况

广州华新商贸有限公司，前身为“华新贸易商行”，主要经营饮料、食品、日用百货、酒类等的分销物流业务，代理和分销近百个国内外著名品牌，网络覆盖整个珠三角州，员工人数800多人。是目前华南地区最大的快速消费品分销企业。

1990年华新商贸行成立，成功取得了百事可乐、杨协成等产品的广州分销权。

1993年成为怡宝纯净水广州地区的独家代理，并从饮料批发向全面代理制转型。

1994年成立华新商贸公司。

1995年导入品牌代理制，逐步拓宽跨区域分销网络，建立佛山等分公司。

1996年与怡宝公司、珠江啤酒结成战略合作伙伴，为公司壮大发展奠定了更为坚实的基础。

20--年在广州投资建设了占地10万平方米的物流中心。

20--年斥巨资引进国际先进的物流信息管理系统。

20--年与日本住友商事、加藤产业等国际大公司合作，改制成中日合资企业。

“巩固分销，发展物流”是公司的发展战略，经过十多年的辛勤耕耘，得到了社会各界、各级政

府的大力扶持与关爱，公司已成为集饮料、日用百货、食品、酒类为一体的大型物流分销企业。

三、实习内容(包括岗位状况、岗位内容等)

参观配送中心，并且在参观过程中同简经理交流，了解整个物流中心的工作流程和具体情况。

四、实习心得体会(报告重点)

参观广州华新商贸有限公司物流中心，负责讲解和接待的简经理在整个过程中向我们耐心讲解了此物流中心的工作流程和具体的设施制度等。参观过后的公司介绍和简经理的解答环节没能进行不免有些遗憾，但是整个过程还是收获良多。

首先是对整个物流中心的了解。与其说这是一个物流中心，我更愿意称它为配送中心。因为华新集团在华南地区的业务主要是分销，其中涵盖了怡宝、可口可乐、百事可乐等食品饮料类的大品牌，所以在海珠区的物流中心主要负责的是这些货物的分箱配送，也就是担任从供销商到零售商之间的分销角色。

因此，这个物流中心的主要功能在于拣货。而在这个过程中，自然需要大量的人力或自动化和良好的物流系统管理。华新商贸有限公司物流中心(以下简称华新物流)大部分工作都由人工操作，包括拣货等一系列活动。这可能是由于华新物流作为一个分销商，本身的规模和利润不支持大规模自动化设备的更新，但是机械化或者自动化拣选货物可以大量减少人力所造成的失误和工资的发放，是一个值得考虑的方向。而且，在仓库内部，由于大量的空间都用于存放货物，能够走动的空间比较小，人工拣选相对来说比较低效。此外，华新物流的物理管理系统是相对完善的，员工所拣选的货物数量都是经过电脑进行统计的，在一定程度上降低了出错率。

在整个参观仓库的过程中，我们可以看到，华新物流对货物保存环境的要求比较高。除了一般物品的保存，另辟了隔间来恒温保存特殊货物。这样不仅可以保证货物的质量，而且还可以延长货物在配送过程中的保存时间，从而减少整个订单周期的波动所造成的损失。这也体现了华新物流在分销方面细节的注重。

说到细节的注重，华新物流将货物放入仓库中时，考虑了货物是否为热销产品而决定其在仓库中的摆放位置，将比较热销、订货周期比较短的产品放于方便拿取的位置。这样提高了拣货的工作效率，也为补货等操作提供了方便。

但是可以观察到许多产品包装有挤压损毁，虽然有些产品需要拆箱分销，但是如果整箱配送的话不美观，而且会对产品包装的完整性和产品的质量造成威胁。除了通用的托盘，华新物流可以考虑加入高强度材质的特质货架对每个托盘上大量堆积的产品进行保护，或者减少堆积量。

除了在配送中心内部进行的活动，华新物流在供应商往本物流中心的运输方面外包给了第三方物流。这对华新物流来说是可以节省成本的，比如汽车租赁或者购买，减少固定资产的投入带来更大的资金灵活性。而从物流中心到零售商的运输是本公司来进行的，这保证了零售商方面数据的收集和统计，也有利于树立公司的公共形 象。

简经理在参观过程中对我们说：“在分销这个行业，只有把企业做大了才有资格和产品供应商谈条件。”华新物流不仅掌握着多家公司生产的产品的独家分销权，而且和很多公司都建立了很长时间的合作关系。目前，分销商和供应商之间还只是基于战术性的合作关系，而非战略性的。我认为，未来的趋势必然是在产品的线下销售中，环节得到精简，分销商应该扩大其业务范围，而且应该与合作商家建立起战略性的友好的长期合作关系。华新物流作为华南地区最大的分销商，是有资格向这个方向努力的。举个例子来说，分销商在进行往零售商的配送时，往往需要拆箱。如果华新物流能努力争取到产品包装环节的工作，按照零售商的要求进行包装，就避免不必要的包装所带来的浪费，也可以提高订货的自由度等。

更重要的是数据共享。如果能和公司建立起长期的合作关系，那么华新物流就可以针对特定的公司进行专门的分销服务。数据的共享可以为供销商提供大量的信息，提高公司利润的同时也增进分销商的发展。

从长远来看，线上销售所占的比重越来越大，线下销售所能做到的就是提供更为细致及时的服务来满足顾客需求。分销商作为供销商和零售商之间的纽带，不仅负责了产品的分拣销售，还可以进行数据的收集分析，这对于大数据的时代而言，是极其重要的。

参观华新物流，让我对课本上的内容有了更加深刻的理解。物流是供应链的一部分，而华新物流的存在保证了产品从供销商到零售商的顺利进行。物流不仅要注重仓储和运输，拣货也同样重要。每个环节都是产品、服务和信息的流动与传递，每个环节的效率都影响着整个订货周期的长短和稳定。对华新物流来说，对细节的注重和目标的明确成就了华南地区最大分销商的声誉。

这次的参观同样激起了我对物流浓厚的兴趣。大一学习的《物流学导论》是对整个物流学框架的介绍，而那些更深入的研究在前面等着我们。比如说，如果将华新物流的人工操作变成自动化拣货补货，所带来的效益是否会大于更新和维护设备所造成的花销?华新物流将恒温隔间设在仓库门口，是否会影响热销品的补货和拣货?如果设计用来保护产品包装的货架，怎样设计才能达到最好的效果?作为主要经营食品饮料类分销的公司，自然要应对食品饮料淡旺季的变化，此时如何改变仓储策略?……这些对于现在的我来说都是未知的，等待解答的。希望在进一步的学习中得到答案。

对华新物流来说，这个物流中心承担着仓储和配送两个主要任务。如何最大限度地提高仓库的空间利用率，同时实现仓库的吞吐量最大化，在这两者的权衡之中，又用到了系统的方法。整个物流运作过程中存在着数学建模、管理决策、路径最优规划、成本权衡……对我而言是极具吸引力的。

中国的物流业在世界来说并不发达，所占GDP的比重依然很大。而先进的技术和深入的研究是推动其进步必不可少的工具。华新物流——华南地区最大的分销商，能够让我们窥到中国整个物流链的一角，希望通过对物流学的学习和更多的实践实习活动，能够让我真正了解中国的物流业，也能够让我为之而努力。

五、对实习单位改进的意见和建议

1、关于设备机械化的改进。人工拣选对比于机械化拣选来说效率比较低，而且容易发生数据录入失误、拣选错误、员工内部偷窃等错误。机械化相对于自动化来说成本较低。可以考虑在热销产品区增加自动化设备，而在一般产品和周转期较长的产品区采用人工拣选，这样既减少了更新设备的成本，又提高了效 率;

2、增加对部分产品的包装保护。很多产品(特别是糖类和饮料类)的外包装破损，对产品的质量造成一定的威胁，可以考虑增加对其的保护。采用轻质高强度的材料进行箱与箱之间的支撑隔离可以保护产品的外包装，防止其挤压受损;

3、对零售商反馈回的数据进行进一步的整理统计，同时及时从供销商处得到关于商品促销的信息，综合分析后调整产品的订货周期以保证最大的资金利用率和灵活性;

4、考虑与各公司建立长期的战略合作关系，对供销商采取专门的分销策略和服务，变成“公司系统内的外部分销公司”。即在和供销商及时交流的同时，高效率配合供销商活动，但是保证自己企业的主动性和灵活性。

大学生实习月度总结范文 篇8

生活如棋，每行一步均在自己的计划与掌握之中。今年暑假有幸参加了重庆市在校大学生带薪实习，在这次带薪实习过程中，我不仅认识了很多同学而且还学会了很多东西。这个暑假过得虽不是忙忙碌碌，但也绝非庸庸碌碌，恐怕只有“充实”二字能够形容吧。

期末考试一结束，在其他同学都整理好行李准备回家的时候，我们却还在学校等待着暑假带薪实习的动员大会，想想是有一点无奈，可是作为刚进大学的我来说，我总是积极报名参加一切活动，当然也不会错过第一次的带薪实习，虽然一股脑的不知道究竟要干什么，也不知道需要准备什么，却还是带着疑问与挑战报了名。习惯了睡觉睡到大天亮的我不得不摒弃这个习惯，虽然工作还没有正式安排下来之前，但我们对工作后的艰辛也有所体会了。

带薪实习活动虽已结束，但实习给我们带来的巨大影响却远没有结束，它使我们走出校园，走出约束，走上与实习结合的道路，到社会的大课堂上去见识世面，施展才华，增长才干，磨练意志，享受付出与获取，20多天的带薪实习让我学到了很多课堂上根本学不到的东西，仿佛自己一下子成熟了，懂得了做人处事的道理，也懂得了学习的意义、时间的宝贵、人生的真谛，明白人一生不可能都是一帆风顺的，同时让我清楚地感到了自己肩上的重任，看清了自己的人生方向，学会了勇敢去面对人生的每一个驿站，是庆幸?还是依恋?回想起来才发觉，原来疲惫中充满着希望，苦涩中流露出甘甜。

我们被安排来公司的制衣部实践，担任中查，这是我人生以来的第一个如此缺乏安全感却又充实中带着疲惫的星期，虽然还是没有做出轰天动地的事情，但是从做很多小事中就得到了很多意味深长，是工作的小事教会我们很多。同时我坚信不疑的认为，很多事情做着做着就会学会，真的，一件从来没有干过的事情拿到你手里交代你完成，你会拿不到头绪，但是去做了就会慢慢把它做好，即使不是那么水到渠成。制衣部那些阿姨们的热情与耐心让我多了些许温馨与轻松。

劳动最光荣，当我经过了20几天的切身劳动，我才更进一步地融会了这句话的精髓，在劳累欣喜的感受，这些都不是能从我们平时的学习生活中所能够触摸到的，这种感受是作为一名实践者内心深处的最平凡而又殊于一般的感受。短短的20多天的时间同大学4年相比一晃而过，和人的一生相比，如白驹过隙，如果把这段时间放到宇宙中来说，就如沧海一粟，但是对于我来说，这区区20多天的时间，让我从学校步入社会，所以我要感谢学校给我的这次机会，感谢寒假带薪实习给我质的变化：

1、首先是个人角色的转换及整个人际关系的变换，学校成绩不错的学生，变成了未来领域里从头学起的实习生，而熟悉的校园也变成了陌生的企业单位，身边接触的人同样变了换角色，同学变成了同事，相处之道完全不同，在这样的转变中，对于沟通的认知显得非常的苍白，于是第一次觉得自己并没有本以为的那么善于沟通，当然适应新的环境是需要过程的，所以我相信时间和

实践会让我很快完成这种角色的转变，真正融入到工作单位这个与学校完全不同的社会环境中。

2、在心理上努力去适应全新环境的同时，最大的莫过于实际方面的工作，特别是在实习过程中，我亲眼看见其他工作工作的认真负责，精益求精。在实习过程中使我感受最深、受益最大的正是这种工作态度

3、走出校门，踏进社会，不能把自己要求太高，因为期望越大失望可能会越大，但是适当的期望与渴望也是必要的，不能认为我在学校里读了多少本书，写了多少万字，听了多少堂课，自己了不起了，我毕竟还是一个初出茅庐的小丫头没有任何实践经验，比起哥哥姐姐们来还差得很远。

机遇只偏爱有准备头脑的人，我们只有通过自身的不断努力，拿出百尺竿头的干劲，胸怀会当凌绝顶的壮志，不断提高自身的综合素质，在与社会的接触过程中，减少磨合期的碰撞，加快融入社会的步伐，才能在人才高地上站稳脚跟，才能扬起理想的风习能够达到在校期间综合理论的在学习和应用，力求适应并掌握书本以帆，驶向成功的彼岸。

自己希望通过本次实外的知识，增长和扩充知识面，增加对社会的接触，在纷繁复杂的社会生活中搏击，朝着正确的方向茁壮成长。

带薪实习结束了，暑假也过去了一半，收拾行囊准备着离开这20多天的一切，可是，那散落在流逝岁月里的人和事，那些飘散在岁月深处的陌生又熟悉的话语，还有那次相识的欢喜、相知的快乐，依然那么清楚地留在我记忆深处。

小草用绿色证明自己，鸟儿用歌声证明自己，我们要用行动证明自己，暑假实习为以后的成功奠基吧。

大学生实习月度总结范文 篇9

作为师范毕业的大学生，我也是明白我今后的工作是教师，而且我理想的职业也是教师，在正式踏入教师的岗位之前，我也是在学校的安排下，进行实习，让自己提前去体验作为教师是该如何的工作的，在这次的实习中我也是有一个感触和心得。

虽然说在之前的假期，我也是有去进行过支教的实践，但是和在教室里去教孩子们还是有一些区别的，支教更多的是教一些孩子们感兴趣的知识，对于他们的学习成果要求并没有那么高，主要是让他们学一些东西，至于最后学的如何，反而在支教里并没有那么的重要的，毕竟真正的教学还是要靠当地的老师去把握，而实习中，我明白了，想要教好学生，上好一堂课真的是不容易，需要准备的也真的太多，但同时也是让我是感到兴奋，越是有挑战，我也是更想去做，同时通过这些也是能提高我的一个教学水平，让自己以后能更好的把教师的工作给去做好。

和学生们的一个交流也是很重要的，如果只是顾着上课，其实很难的让学生们学到，只有多去了解学生，知道他们想什么，学到的情况具体是怎么样子的，那么才能在课前的准备教案的时候更有针对性，而不是只是按照着教学的流程和课程的安排去准备，那样虽然讲课比较的轻松，但是学生们却不一定能跟上讲学的进度，成绩也不是那么容易去提高的。只有了解他们的学习进度，对他们的一些难点多去讲，把基础打牢，那么才能更好的把教学的工作去给做好的。

多和同事去进行交流，让自己收获更多的经验，懂得更多的教学方法，把教学给去做好，在实习中，有老师带我，但是我也是有问题及时的问，同时也是去请教一些老教师，从他们的工作经验里汲取知识，让自己能少走一些弯路，能更快的去适应工作，和学校相比，工作的`责任更重，而且要做的事情也是特别的多，我明白我不能和像学校一样的学习节奏，而是要加快，让自己更快的去成长，那么才能在正式的走上工作岗位的时候，更加的从容，更加的能把工作去给努力做好。

这次的实习，我感触很深，教学的工作需要我们要对学生负责的责任心，在学校里，你没学好，那就再努力一点，但是在工作中，如果你做不好，那么就是对学生的不负责任，所以更是要严谨的去做，提升自己的教学水平。

大学生实习月度总结范文 篇10

20\_年\_月\_日，我怀着激动的心情踏上了期待已久的顶岗实习之路，当我坐上离开学校的的班车那一刻起，我就知道我将经历一段特殊的不平凡的并且充满收获的人生旅程，那旅程必定在我的生命中写下浓墨重彩的一笔，必定会在我的生命中留下绚烂多彩的回忆，并定会给我带来生命中无与伦比的财富。那时候对自己的未来充满希望，希望在那里能大展拳脚，实现自己的抱负。那时候想的是多么多么的好啊，直到此刻我才觉得我当时是那么的幼稚，不可能你刚出来什么都没有就让你做好的岗位。

是的，顶岗实习的生活是充满艰辛的挑战的。当我们来到实习点面对一间间产房和一条条流水线时，很多人后悔为什么当初选择了到海信科龙顶岗实习，但是我想说，这是我所预料到的，这也是我想要的，因为我知道人只有在艰苦的环境中才能磨练出坚强的意志，我也知道吃得苦中苦，方为人上认得道理，我自然还不是人上人，但是我相信在这个世界上每一个人都渴望成功，都渴望自己有限的生命能创造出无限的价值，都渴望为更多的人做出自己能做的一切，都渴望在后世看来你的生命无可比拟，我自然也比例外。我知道我的实习之路还刚刚开始，我要经历的还有很多。到啦海信科龙之后，尽管他们很就帮我们把食宿问题解决啦，但那里生活习惯和在湖南的时候相差太大，吃的很不习惯。对我们湖南人来说菜里面没有一点辣椒是吃不下去的，因此在那里的时候开始一段时间都只是吃一点点饭，很快身材就“苗条”啦。

我的实习岗位被分配在总装车间箱发组，面对一台台发好泡的冰箱从自己面前流过，而我的工作就是每天和这些冰箱打交道。我在这里做的装冰箱的托板，是将托板固定在冰箱上，这个岗位说难也不难，就是要你记得哪种型号的冰箱用哪种托板，要不要带电容，是几微法的电容。要分清楚，不能弄错，不然会导致以后的环节出错，冰箱制冷时有可能电容会发爆炸。所以这个一定要很认真的做，不能粗心大意，害别人去帮你善后。

带我的师傅是一个个中专生，开始时我觉得做这个很简单，不用学，一看就会，做是会做，不过不是最省力的方法，就那么做啦一天，做得很累，后来，我看师傅做看他做的很轻松很快，我就在想为什么我不行呢，难到是我不如他，我知道我不是只是我不够虚心，不想去学，看不起这个岗位，是我的态度问题，既然找到问题的根本原因，那问题就好解决啦。后来，仔细看师傅的动作，怎么最省力，怎么最舒服。并且不懂的地方虚心讨叫那些老员工。就这样到我正式独立上岗时，我也像我师傅那样独立上岗啦，并不用要人帮忙啦。

就这样一直到今年，我把我那条的岗位都学会啦，并且我自己也当师傅啦，而且是带三个徒弟，分别教他们不同的岗位该怎么做，开始当别人师傅时我觉得很好玩，终于不用自己做啦，可以徒弟来做啦，就这样想，所以当徒弟一来时，我就给他做啦，当时我是舒服啦，不过后来就不是那么的啦，因为我没有认真的教他们，导致他们出啦很多的错，很不幸的是要由我这个师傅来为他们善后，他们错多少我就要换多少，从那以后我就知道当师傅也不是那么好当的，要当就要当好，并且从那以后我也做到啦那点，不管是我徒弟也带徒弟之后，我都会认真的教一下他们，免得出麻烦。

六个月的实习期虽然很短，却使我懂得了很多。不仅是进行了一次良好的校外实习，还学会了在工作中如何与人相处，知道干什么，怎么干，按照规定的程序来完成工作任务。同时对冰箱这方面也有了实际操作和了解，为我以后更好的发展奠定了基础。并且在那里经过半个月的培训让我知道对一个企业而言，得控则强，失控则弱，无控则乱。企业经营好比一湖清水，管理规范好比千里长堤。水从堤转，才能因而得福，如果大堤本身千疮百孔，水就会破堤而出为祸一方。军中无法，等于自败，企业无规，等于自乱。经过这几个月实习下来，使我受益良多，具体的实践体会如下：

1、是要有坚定的信念。不管到那家公司，一开始都不会立刻给工作我们实习生实际操作，一般都是先让我们看，时间短的要几天，时间长的要几周，在这段时间里很多人会觉得很无聊，没事可做，便产生离开的想法，在这个时候我们一定要坚持，轻易放弃只会让自己后悔。其实对于些困难我们要端正心态，对于我们前进道路中的困难，取决于我们踏脚的位置，那样困难也能变成我们飞速成长的跳板。

2、要认真了解公司的整体情况和工作制度。只有这样，工作起来才能得心应手。

3、要学会怎样与人相处和与人沟通。只有这样，才能有良好的人际关系。工作起来得心应手。与同事相处一定要礼貌、谦虚、宽容、相互关心、相互帮忙和相互体谅。

4、要学会怎样严肃认真地工作。以前在学校，下课后就知道和同学玩耍，嘻嘻哈哈、大声谈笑。在这里，可不能这样，因为，这里是公司，是工作的地方，是绝对不允许发生这样的事情的。工作，来不得半点马虎，否则就会出错，工作出错就会给公司带来损失。所以，绝不能再像以前那样，要学会像这里的同事一样严肃、认真、努力地工作。

5、要多听、多看、多想、多做。到公司工作以后，要知道自己能否胜任这份工作，关键是看你自己对待工作的态度，态度对了，即使自己以前没学过的知识也可以在工作中逐渐的掌握。态度不好，就算自己有知识基础也不会把工作做好，四多一少就是我的态度，我刚到这个岗位工作，根本不清楚该做些什么，并且这和我在学校读的专业没有必然的联系，刚开始我觉得很头痛，可经过工作过程中多看别人怎样做，多听别人怎样说，多想自己应该怎样做，然后自己亲自动手去多做，终于在短短几天里对工作有了一个较系统的认识，慢慢的自己也可以完成相关的工作了，光用嘴巴去说是不行的，所以，我们今后不管干什么都要端正自己的态度，这样才能把事情做好。

6、要学会虚心，因为只有虚心请教才能真正学到东西，也只有虚心请教才可使自己进步快。

总得来说在实习期间，虽然很辛苦，但是，在这艰苦的工作中，我却学到了不少东西，也受到了很大的启发。我明白，今后的工作还会遇到许多新的东西，这些东西会给我带来新的体验和新的体会。因此，我坚信：只要我用心去发掘，勇敢地去尝试，一定会能更大的收获和启发的。

在学校里学到的知识都是最基本的知识，不管现实情况怎样变化，抓住了最基本的就可以以不变应万变。如今有不少同学实习时都觉得课堂上学的知识用不上，出现挫折感，可我觉得，要是没有书本知识作铺垫，不可能会有应付瞬息万变的社会的能力。经过这次实践，虽然时间很短。可我学到的却是我一个学期在学校难以了解的。就说如何与同事们相处，相信人际关系是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题，于是在实习时我便有意观察前辈们是如何和同事以及上级相处的，而自己也虚心求教，使得这期间的实习更加有意义。

此次的毕业实习为我深入社会，体验生活提供了难得的机会，让我在实际的社会活动中感受生活，了解在社会中生存所应该具备的各种能力。为以后自己的奠定了坚实的基础。

大学生实习月度总结范文 篇11

一、实习目的

税收作为国家财政收入的主要组成部分，无疑在其中扮演了极其重要的角色。因此为了加深对税收政策的领悟，了解税务机关 税务代理机构 企业三者之间的关系，我来到了税务师事务所，进行了为期一个月(7月 8月)的挂职实习。

二、实习成果

代理部主要业务是为企业做税务代理，其中主要包括：1、税务登记;2、税款计算和纳税审核;3、申报和缴纳税款并依法退税;4、申请减、免税;5、代理企业税收复议，提供涉税诉讼税法依据;6、制作涉税文书。

一个月的实习期间我获取了不少新知识也巩固了许多老知识。

首先，刚进公司的几天我就体会到了公司制度的严明，还有从事税务工作的同事的敬业与热情，他们具备专业素质，不惧日晒雨淋，

对客户体贴备至，只要客户有要求，不管再辛苦同事们也马上行动，最大限度为客户着想，例如：有一次我和同事到春熙宾馆拿报表，结果客户的税控专用发票快用完了，需要马上补充，并且由于税控收款机的限制，必须当天下午之前买到，同事对这额外的工作并没不悦，并承诺17点前一定送到。面对某些客户的故意刁难，同事不仅不恼，而且笑面相对耐心的解开他们的疑惑。例如：成都市政府就安置残疾人员下达了一号政令，这本一项是造福残疾人同志的很好政策，体现了社会主义国家的优越性。但是，当同事们把文件和相关资料送达企业手中时，企业却认为，是政府有意借此增中国报告网加他们的税赋，十分不理解，同事们面对企业的刁难，并不是一问三不知，也不是有意推卸，而是耐心的向企业解释，对企业做工作，使很多企业最终明白了政府的用心良苦。

其次，纳税的申报期决定了代理部业务期的特点。每月的1号到10号是企业纳税申报期，因此这段时间的代理部的业务也是最繁忙的，此后的一段时期，时间就相对宽松些，同事们就可以利用这段时间来为自己 充电 ，在所订的资料中，我能学到很多知识，尤其是《成都税务公报》这份杂志是由成都市地方税务局主办的，其中， 在税法公告 栏中，我能了解到最新的税务政策，例如，《成都市地方税务局关于开展落实下岗职工再就业税收优惠政策检查的通知》 依法治税 栏中我能了解到不法企业为了偷逃纳税所采用的各式花招，但是，魔高一尺道高一丈，恢恢法网，总是能将其一网打尽; 征管天地 栏是我最喜欢的，它通过一些具体实例，来告诉我们一个税种的征管，并且对一些特例也有说明。比如，我对个人所得税的征管，原来就只知道工资，薪金所得，税法规定以每月收入额除去费用800 元后的余额为应纳税所得额，但是实际上考虑到不属于工资，薪金性质的补贴，津贴收入，不征税，要从个人所得税扣除，为便于计算，对不征税的项目从总的所得中扣除200元，加上税法规定扣除标准800元，故在实际操作中按1000元/月的定额标准进行扣除，所以工资，薪金应纳税所得=(月收入额-1000)╳适用税率-速算扣除数.

三、评价小结

在短短一月的实习时间中，我体会最深的莫不是税收的广泛性和复杂性，面对如此种种形形色色的大中小企业，诸多的税种加各种优惠政策，对我们的税务工作也提出了严峻的考验，企业 税务代理机构 税务机关，三者之间如何沟通以致达成默契，并传递出准确而有效的信息，我想寻求一种好的制度，把税务工作化繁为简，并采用科学的管理，才能创造出质量和效率.税控收款机的出现我想也是正是这种内在矛盾的产物，利用它税务部门就可以方便地取得纳税产每月的销售资料，并记录在税务部门的电脑中，供税务部门实施征收，统计，分析，稽查，为税务部门的征管工作提供了更加有效，准确和科学的第一手资料，同时它又能如实记录每一笔收入，业主不必亲自守在前台，既减轻了业主的管理负担，又担负起在前台监督经营的作用，帮助纳税人加强了企业管理，这样也有效的避免了偷逃税现象的发生.

这次实习是有益的，为我以后踏入社会工作准备了很多良好的知识与经验。 感触有很多，体会也有很多，收获更是不少，对于陌生的东西，不再陌生了，下次要是有什么东西坏了，完全可以靠自己的去发现问题，去修理它。做人做事也有了一定的认识。要胆大心细。敢于去实践，有困难的时候选也要向别人取取经验。毕竟团队的力量是很大的，是可以去依靠的。

大学生实习月度总结范文 篇12

很多实习生对实习的认识只是停留在实习单位工作的经历，这里包括我很多同学在内，都有这种现象。前面已经说过了，在设计单位，有很多总工给我们的是对建筑就是一个错误的认识，起码我认为我的总工有点误导我的倾向。

我个人理解的建筑实习应该是建筑不只是在设计单位所做的事情中的体验和认识，还应该走出去，通过对建筑，城市的直观认识来理解建筑和城市，以及对建筑空间，城市景观、街道进行切身的感受，虽然我对此已经有了认识。不过并没有很好执行，这不能不说是我的实习上不到位。但是我在仅有的几次走出去的过程中还是感受到其的作用及对建筑的重新理解。这在实习周记上已经记摘了一些，一次是“走进阳光棕榈园”。一次是“走进深圳市新图书馆”。在走进阳光棕榈中，我对建筑感受到的是对难点变为亮点的一个建筑认识，在一般的楼盘中。底层是很难处理的一个问题。因为更多的用户不太喜欢。也不太买底层户型，一个是怕上面的东西不小心掉下来，还有个原因是底层在地面上容易受潮。而阳光棕榈园的做法，恰恰是利用底层的亲地性，则把他处理成上面户型所不能具有的花园户型。这对我以前的楼盘认识有了一个崭新的感受。而在走进深圳市新图书馆时，则更多的是体验到建筑大师的空间处理手法以及技巧，那种上下，内外贯通一气的大师手笔的确给我对空

间认识的一次心灵的震撼。所以这样认识不走出设计单位，走进建筑本身是感受不到的。

我来深圳的时候也算是很早的了，当初同寝室的人都决定来深圳实习，希望能过到是租房子能住在一起，他们的这个提议我是没有赞同的，我更希望是自己能单独租个房间。这种决定后来的确证明我是对的，有几次去他们一起租房子，他们在双修日和闲时在一起打牌打发时间。这正是我在学校时他们说一起租房子所担心的现象。虽然能起到分担房租的作用，但是我更希望能在多余的时间内能够看一些书，因此我来深圳的时候还是决定一个人过来的。

除了我本人有要考研的目的希望能在一个人的环境在这边边实习边复习的因素外，我也一直觉的无论什么时候都要读书，其实在实习的时候我们有大量的时间被我们浪费了。我不希望我的青春在这些碌碌无为的时间中被消耗。我也许算是幸运的，然而感觉又是不幸的，不幸运的是我这这前期的工作量常常不饱和，更多的时候他们给我半天的时间解决的问题却给我一天时间，甚至是更长的时间，我也抱怨过，这样的工作量我能收获多少，但是这在另一方面我也是幸运的。因为我几乎没有加班的时候，深圳购书中心给我提供了另一个学习的场所，由于它离我住的地方非常的近，所以下班以后更多的时间也在这里度过，实习周记提到的两本书《城记》和《建筑师的20岁》都在这个期间在购书中心里面看完的，另外还有两本书是跟考研的推荐书目是陈志华编写的《外国古建筑二十讲》和楼西庆编写的《中国古建筑二十讲》。还有一

本书也是有关考研推荐的书目《华夏意匠》，这本书则是咬牙花100块钱买下来的，为什么说咬牙则是因为我在设计院实习是没有工资拿的。买他下来也不仅仅是因为考研，也是因为个人觉的此书可以收藏以后可以重复阅读。

通过这些我自身的感受及我自己的观察，我要说的东西也已经很明了了，我们对实习本事认识的局限性太低了，因此实习的误区也在于我们更多的人认识的实习只是理解成在设计单位参与实际的工作，而忽略了认识社会，认识城市也是我们实习的内容。还有阅读书本是人生一个不应该的间断的学习过程。

大学生实习月度总结范文 篇13

首先本此实习最大的收获就是学会了适应环境。未去工地之前我从没想象国两个月的实习我能承下来。但是通过这次实习我适应了这种工地生活。虽说以后不一定去工地工作，但有了这段时间的锻炼，不论以后做什么工作心中都有了一种吃苦耐劳的毅力，也学会了适应环境。另外就是在工地上知道了一些与学校不同的问题，就是在工地上知道了作为一名技术人员应该怎样去和工人交流等。

其次，通过这次实习使我对工程方面的有关知识在实际上有了更深一些的了解。应该说在学校学习再多的专业知识也只是理论上的，与实际还是有点差别的。这次实习对我的识图及作图能力都有一定的帮助，识图时知道哪些地方该注意、须细心计算。在结构上哪些地方须考虑施工时的安全问题，在绘图时哪些地方该考虑实际施工中的问题。到即能施工又符合规范要求，达到设计、施工标准化。没有这次实习也许绘图只是用书本上的照搬照画，不会考虑太多的问题，更不可能想到自己的设计是否能施工。

工地虽苦，但能学的是一些现实东西，锻炼的是解决问题的实践能力。例如：墙体也会发生偏移，楼梯支模时楼梯间的高度不够，阳台、凸窗的尺寸标高有微小变动等等很多问题，都是工程中可能发生的一些问题。只有通过实践后才能找到问题发生的原因，才能找到解决的办法。

另外，通过帮助资料员填写部分资料，使我对填写施工资料也有了一定的认识，知道什么时候该填什么资料，需什么人签字等，这些是我以前没有接触过的。

这次实习是我对建筑设备，建筑基础等有了一定的了解，为我们今后学习专业知识引开了一条路，我们通过观察问询等方式了解到了很多我们不曾知道的东西。除了建筑知识，给我们印象最深的应该是安全问题。每个施工单位都有标语安全第一，作为工程人员，应尽力避免安全事故的发生，不但要严格规章制度，还要为员工们灌输安全知识，对他们的生命安全负责。

大学生实习月度总结范文 篇14

实习的时间很快就消逝的无影无踪了，站在末端我想为自己的工作做一次总结。希望自己这几个月来的实习可以有一些成长，也希望自己不辜负这个大学生的名号，希望自己可以在实习之中体会到工作的乐趣，所以此次在总结的初端，我也了解到了自己很多不同的方面，这都是这一次实习中感受到的，希望自己可以在未来的时间里战胜一些困难，也可以去挑战一个更好的自己。以下是我此次实习的总结和感受：

一、保持良好的心态，从容面对社会

作为一名刚刚步入社会不久的大学实习生，这样的开头的确是一件很难的事情，无论我们有一个怎样强大的心理，我想我们也许都无法一时接受这样的转变。所以在我刚出社会，进入工作的那时候，我自己是有一些接受不了的，也是有一点逆反心理。所以一开始我并没有一个正确的心态，很多时候自己也有一种有心力不足的感觉。所以后来的时候，我发现了这个问题，便及时进行了调整。我也明白了我们终将是要成长的，如若不能成长，那么也会被这个社会淘汰。所以我便重新振作起来，保持一个积极乐观的心态，朝前出发。

二、打败自己的懦弱，更加勇敢一些

其实刚刚步入实习的时候我是有一点懦弱的，为什么说懦弱呢?因为我是一个很害怕挑战的人，我害怕一些未知的事物，更害怕自己遭受失败，让自己受到伤害。也就是怕受伤的疼痛，致使我不敢做出任何改变，也不敢去尝试任何新事物。这一定程度上业限制了我的发展，但当我来到公司之后，进行了实习，我便认识到，工作是一件可以改变一个人的事情，这让我明白了我存在的价值，也让我清楚了自己的使命和责任。无论作为哪一个身份，我都应该为自己所爱和爱我之人之物做一些贡献，这是一种感恩，也是一种实现自我。

三、为过去总结，为将来计划

在实习的过程中，我认识到了总结和计划的重要性。这个社会非常的开放，有很多大胆的同学便已经开始自己创业了，大家都开始了自己的征途。我也知道无论我们是作为一名员工还是一名创业者，首先我们都应该看清自己，看清前面的路，看清我们个人最渴望的事情。只有这样我们才能好好的为自己总结，为自己的将来做一次计划!

大学生实习月度总结范文 篇15

大学是一个小社会，我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的小花了，通过社会实践的磨练，我们深深地认识到社会实践是一笔财富。在实践中可以学到在书本中学不到的知识，它让你开阔视野、了解社会、深入生活、回味无穷。俗话说：一份耕耘，一份收获。

社会是一所更能锻炼人的综合性大学，只有正确的引导我们深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件;才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。今后的工作中，是在过去社会实践活动经验的基础上，不断拓展社会实践活动范围，挖掘实践活动培养人才的潜力，坚持社会实践与了解国情，服务社会相结合，为国家与社会的全面发展出谋划策。坚持社会实践与专业特点相结合，为地方经济的发展贡献力量为社会创造了新的财富。坚持社会实践与大学生课外科技学术研究相结合，培养和提高大学生学术科研能力与水平，因此我积极地参与了进去。

在某服装店销售衣服，从学校到社会，这个对我来说全新的领域里，我感到自己在产品知识的欠缺和对这个行业的规则的陌生。于是我从对的产品开始了解，现将我这一年来的实习工作总结如下：

在一个一个浪漫而寓意深刻的故事里，我知道了服装陈列的很多学问，一个故事就是一组个性风格的陈列方式，直接把设计师的创意完全用产品展示出来，不失设计的原创，直接的让产品在顾客面前体现他的风格，让每一个不同的门店都能通过故事把同样的寓意表达出来，让服装的陈列统一起来。

八月份的天气比较暖和，只有了解产品知识和服装所体现的设计创意，把服装的特点和穿在顾客身上的效果讲出来，同时把服装如何搭配告诉顾客，才能激起顾客的购买欲 望。从而销售成交率提高。现在的销售已经不是完全在卖产品，所以我很喜欢他的每一组故事，让卖服装成为卖故事，卖文化。所以我觉得每一个店员要掌握他的每一组故事，即使在销售过程中并不一定要把我们的故事讲出来，但是如何我们能够把每一组充满设计畅想的故事掌握娴熟，就更能抓住部分客户的心理。

在销售过程中我的感悟是所有的销售都是相通的，只是销售的产品不同而已，所以我们在掌握产品知识的以后，如何让自己的销售技巧提高。我觉得在几天的实习中我总结出如下几条：

1、精神状态的准备。

在销售的过程中，如果销售人员有一个好的精神状态，就会给顾客一种积极的、有活力的、上进的氛围，那么这种积极的上进的情绪总会影响到客户，从而，让顾客感到自己得到一种情绪感染，那么才能顾客在我们的门店里多留些时间，总能他挑选一款合适的衣服。精神状态的表现还从我们的仪容仪表表现出来，具备一定礼仪知识的销售人员，才能让顾客感觉到品牌的.价值，因为在看一个品牌的时候，我们的销售人员就是直接体现我们品牌形象的，所以销售人员素质的提升，也是品牌提升的一个重要的标志。精神状态好的好的销售人员，成交的机率大很多。

2、身体的准备。

如果我们有一个好的身体，我们才能保持旺盛的精力，才能更好的工作。这段时间，在卖场里的站立服务，让我感觉到很疲惫，所以我才更能体会到有一个好的身体，才能让我们更好的全力以赴的工作。所以强健的体魄还是一个有活力有朝气的团队所必备的。

3、专业知识的准备。

在接待顾客的时候，由于我对产品的知识的不熟悉，在顾客要一件中号的毛衣的时候，我不能把中号的内衣拿给顾客，因为我不知道中号是几号，在我手忙脚乱的时候，店长把中号的内衣拿给顾客，销售结束后，店长告诉我毛衣32号是小号，34号是中号，36号是大号就是这么一点小小的产品知识，体现的就是你是一个新手，你不懂，顾客就不会和你购买。因为你不能把适合他的产品提供给他。所以产品知识在销售中是很关键的。

4、对顾客的准备。

当我们了解了相关的产品知识的时候，就是我们掌握销售的第一部，让自己的销售业绩提升还需要我们对顾客的性格，穿衣风格等的了解，只有我们对顾客掌握的越多，我们就能更能把握顾客的心理，和顾客建立一种和谐的关系，创造一种轻松休闲的购物环境，善于倾听顾客的每一句话，然后分析顾客是否有购买的意向，推荐适合他的内衣。

在实习中店长的一次销售，让我感觉到对顾客了解才是轻松销售的关键，一位顾客在试穿一件衣服后，店长为顾客把穿在身上的内衣整理好来，让顾客感觉到他很受尊重，一种亲切的感觉，让顾客对店长产生好感，这就是先作好人，才能做好销售的的销售技巧。然后店长对穿在顾客身上的内衣做出了一个很中肯的评价，然后将这件内衣如何搭配告诉顾客，如果这样穿出来，这件衣服所体现的感觉是什么样的效果告诉顾客，然后顾客同样感觉很合适，然后给顾客一个购买的理由，于是顾客毫不犹豫的就把这件皮衣购买了。

销售看起来是如此的轻松，其实在这里运用了很多销售技巧。所以销售是有方法有技巧的，只要用心去做，我们的销售业绩一定会有所提高的。

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！