# 大学生毕业实习工作总结模板

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2025-01-19

*大学生毕业实习工作总结模板（7篇）写毕业实习总结时怎么写才能发挥它真正的作用呢?结就是对一个时期的学习、工作或其完成情况进行一次全面系统的回顾和分析的书面材料，下面是小编给大家整理的大学生毕业实习工作总结模板，仅供参考希望能帮助到大家。大学...*

大学生毕业实习工作总结模板（7篇）

写毕业实习总结时怎么写才能发挥它真正的作用呢?结就是对一个时期的学习、工作或其完成情况进行一次全面系统的回顾和分析的书面材料，下面是小编给大家整理的大学生毕业实习工作总结模板，仅供参考希望能帮助到大家。

**大学生毕业实习工作总结模板篇1**

一岁一枯荣，一朝一暮，大学四年的时光就这样匆匆而过，跟我的实习期挥手道别之后，我也要跟我的大学时期道别了。但是在道别之前，我要给我的实习期画上一个圆满的句号，也就是为我在实习期里的工作和经历做一篇总结，以此来开启我新一段的旅程。

在实习期间，我应聘的岗位是\_\_公司销售员的岗位，这个岗位要求我们要有开朗的性格，要有足够大承受压力的能力，也还要有随机应变的能力，和能言善辩的口才。

在性格方面：

虽然我的性格算不上很开朗，但是为了做好这份工作岗位，我也还是可以主动跟陌生人说上一两句话，我尝试着让自己变得更加的开朗和外向，尝试着跟各种客户打交道，进行长时间的交流和推销，我把自己彻底的放开，也不再看重面子的问题，试着用自己的热情去感染客户，用自己的激情去带动同事。这就样，一个实习期下来，我硬生生的从一个还算开朗的小姑娘，变成了一个十分活跃的女汉子。这也让我变得更加的乐观和坚强。

在承受压力方面：

在还没有开始工作之前，我其实是一个十分脆弱和内心敏感的人，但是在经历了这个销售岗位上的一次又一次的拒绝，经历了一次又一次的嘲笑和打击，在面对一次次销售业绩给我施加压力的时候，我也不曾轻言放弃，一路坚持了过来之后，我内心承受压力的能力已经达到了百级以上，所以我也很感激这份岗位给我带来这一方面的变化，让我的内心变得强大起来。

在随机应变和口才方面：

我为了能在实习期里提升这方面的能力，我只能不断的抓住机会，积累经验，把能够休假的日子都用来加班，尽量的让自己多接触一些客户，尽量的培养自己的应变能力和口才能力。并且，我还时常在私下里观摩同事接待客户的过程，学习其中做的好的地方，剔除其中的糟粕。虽然一个实习期下来，我在这两方面上的变化和进步不大，但是这是一个慢慢积累的过程，我也会在之后的工作和学习中，继续加油，继续提升自己。

六个月的实习期已经结束了，但是我新的一段旅程才刚刚开始，我会一直带着我的信念和信心一直在我的征途上走下去。

**大学生毕业实习工作总结模板篇2**

时光荏苒，转眼间为期四年的大学生涯就马上结束了，随着大四学习任务的结束，学校的毕业实习，随着寒冷冬日的到来，接踵而至! 在本科的教育工作中，毕业实习是一个重要的实践性教学环节，它对于提高和锻炼大学生的社会适应能力、工作能力都非常的重要。今天这个社会，用人单位都倾向于有一定工作经验的人才，以致能尽可能快的上岗工作。

但是，在这个已经多元化全球化的社会，竞争是那样的激烈，一个只懂理论只会纸上谈兵的人显然是很难立足的，更不要说有好的个人发展前景了。所以为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触和交流，了解社会，增加自己的资本，以便以后毕业后快速融入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好的处理各种问题，我便必须得把自己置身于真正的工作环境当中去了，这不仅是为了完成学校的教学要求，更重要的是不要让自己成为一个书呆子，因为大学并不是一个只是完全求知的地方。

毕业实习和之前的专业实习并不一样，因为专业实习必须要做和自己所学专业相关的工作而且学校各分院都会预先为学生安排几个合适的公司做选择，而这一次的实习却是自己把握，去什么样的公司工作是自己决定的，所以相对上一次的实习来讲，这一次的选择范围和灵活。

**大学生毕业实习工作总结模板篇3**

通过这段时间的学习，从无知到认知，到深入了解，渐渐的我喜欢上这份工作，让我深刻的体会到学习的过程是最美的，在整个实习过程中，我每天都有很多的新的体会，新的想法，想说的很多，我总结下来主要有以下几点：多听、多看、多想、多做、少说。

我到公司工作以后，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，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。少埋怨。有的人会觉得公司这里不好那里不好，同事也不好相处工作也不如愿，经常埋怨，这样只会影响自己的工作情绪，不但做不好工作，还增加了自己的压力，所以，我们应该少埋怨，要看到公司好的一面，对存在的问题应该想办法去解决而不是去埋怨，这样才能保持工作的有序进行。在工作过程中，我们会碰到很多问题，有的是我们懂得的，也有很多是我们不懂的，不懂的东西我们要虚心向老员工请教，我们应该虚心的接受。

总结：

在这两个多月的实习期间，我以一种特殊的方式在公司中实习。每天像一名正式员工一样，过着朝八晚六的生活。实习期间，我既能够实际参与工作，也能够和上上下下的人员沟通交流;既切身体会，又冷眼观察。通过这一段时间的实习，我了解到了一个公司从起步到发展壮大所经历的艰辛历程;看到了一个公司日常运作的一个基本模式;学习到了个人与公司同事之间保持怎样的关系最为有利;感受到了自己身上的许多优点和不足之处。

最后，我想一个人实习的目的无外乎两点：一个是感受公司，一个是认清自我。在这两个多月的实习期生活中，用心体会之后，我得到了自己该得到的。

**大学生毕业实习工作总结模板篇4**

时间的速度虽然的不变，但却从未停下过它的脚步。而在大学的这段时间中，我们也通过自己的脚步一步步的走向了未来，走到了大学的尾声。

今年x月，我为了能完成毕业实习的目标开始迈进社会之中。但社会并没有我想象的那么容易，及时在临行前做了充足的准备，我也是在耗费了x个月的时候后才终于进入了如今的\_\_公司，并正式开始了自己的实习工作。

如今回顾过去x个月来的工作经历，虽然只是实习的工作，但在工作中我却充分体会到了社会环境以及工作环境中的不同给自己带来的成长。现对我自己的情况做如下总结：

一、实习工作的培训

我的工作是从培训开始的，漫长的实习工作中也一直伴随着培训的教导。不断的培训让我深刻的感受到工作的成长性，即使是一些正式的员工，也要参加培训，因为公司在不断的发展，我们的工作能力以及工作要求都要积极跟进。

在我的培训中，虽然大部分都是实习期的基础培训，但领导细致的介绍不仅没有让我感到枯燥，反而更加充实了自己的认识，清晰的认识到了自己将要从事的工作。在培训的学习上我一直都非常的努力，从基础到复杂，我一边配合着学习一边在工作中锻炼自己，遇上自己不了解的地方的时候，也会积极的向领导和前辈请教，这让我对这份工作的技巧有了更多的了解，也在工作中取得了更多的成绩。

二、实习工作情况

在工作中，我严谨仔细的要求自己。起初，因为对工作我还有太多不了解的地方，为此我在工作中严格遵守工作要求，遵守领导的安排，不轻易去做自己不了解的事情。而在后来有了了解之后，我对规则和规定也更加重视，因为我从工作中学到了责任，能清楚的认识到在工作中犯错会导致怎样的后果。

实习期间，我积极的发挥了自己的自学能力，在工作的空闲中积极反思自己的工作，并将自己的疑惑和想法积极和领导交流。此外，我还经常和同事们联系感情，主动做一些小事，增加自己的团队贡献，不仅加强了和同事们的关系，也同和他们的交流中学到了更多的知识。

三、实习阶段的生活

对于实习期在外独自的生活我一直以来都是较为抵触的。但如今，回顾自己的经历，通过独立的生活，我不仅锻炼了自己的胆量，也让自己接触到了更多生活中的琐事，大大的提高了自身的独立能力。相信这在今后我在社会的长久生活中会给我带来很大的帮助。

如今实习结束了，对比实习前后的自己，虽不说判若两人，但我却是变得更充实，也更加自信，实习的收获让我补足了对社会的不了解，今后我在工作中的表现也一定会更加出色!

**大学生毕业实习工作总结模板篇5**

一、实习目的

通过实习，掌握银行业务的基本技能,熟悉银行日常业务的操作流程以及工作制度等，能加深对金融专业的认识，培养专业认同感，初步获得与本专业相关的实际知识和感性认识，为进一步的专业知识学习打下较好的实践知识基础。另外在实习期间，能加强与社会的联系与接触，培养自己的综合素质和能力，为今后走向社会提前打好基础。

二、实习单位简介

交通银行始建于1920年，是具有百年历史的民族金融品牌。1987年4月重新组建并对外营业，是中国第五大商业银行。20\_\_年6月23日，交通银行在香港成功上市，成为境内第一家国际公众持股银行。多次被世界权威金融杂志评为 中国最佳银行 连续多年被世界品牌实验室(WBL)评为 中国品牌年度大奖(No.1) (银行类);根据英国《银行家》杂志20\_\_年公布的全球1000家银行排名，交通银行以193.36亿美元的一级资本位列第49位，排名逐年上升。交通银行在中国金融业的改革发展中实现了六个 第一 ，即第一家资本来源和产权形式实行股份制;第一家按市场原则和成本-效益原则设置机构;第一家打破金融行业业务范围垄断，将竞争机制引入金融领域;第一家引进资产负债比例管理，并以此规范业务运作，防范经营风险;第一家建立双向选择的新型银企关系;第一家可以从事银行、保险、证券业务的综合性商业银行。交通银行改革发展的实践，为中国股份制商业银行的发展开辟了道路，对金融改革起到了催化、推动和示范作用。

三、实习总结

在这次实习过程中，我还体会到了实际的工作与书本上的知识是存在一定距离的，并且我需要进一步的学习。这样才能使我在银行的基础业务方面的知识，不紧紧局限于书本，而是有了一个比较全面和深刻地了解。这些最基本的业务往往是不能在书本上彻彻底底理解和学习的，所以基础实务尤其显得重要。另外，我还体会到我们对待每一样工作都要有必不可少的责任心，做事情要谨慎小心，因为业务是复杂多样的，小小的错误就会给顾客和银行带来损失。还有就是要虚心，有什么不懂的要虚心请教。在这个实习过程中我也无时无刻地感受到了员工之间的团队精神、敬业精神、创新精神和奉献精神。

**大学生毕业实习工作总结模板篇6**

再过几个月就要成为一名毕业大学生了，所以学校也给我们这些准毕业生下达了命令，那就是得在毕业之前找一份实习工作并取得实习证明，其实不用学校来催促我们，我早就十分渴望找一份工作了，虽然我知道找实习工作不容易，但是这也是对我的一种锻炼，要是什么事情都指望别人来给你解决的话那绝对是不利于自己的成长的，所以我花了不少的时间才找到了一份较为满意的实习工作。

这次实习是在一家距离学校较远的公司，所以我每天得早早地起来，然后去赶公交，不然无法在九点之前赶到公司打卡。我在公司里面的工作到也不是特别有难度，就是利用电脑工作，整天基本上就是坐在自己的电脑面前，对着电脑进行创作，这样的生活还是有点枯燥的。在没有进入公司之前，我还以为工作的时候是充满了激情和动力的，但是在熟悉了这样的一种工作节奏之后，我发现我要做的其实就是认真细致的把份内事情做好就足够了，许多较为复杂的工作还轮不上我这样的实习生来做，所以我也不需要好高骛远，不然只会犯下一些不必要的错误。在平日里，我为了减少自己的失误率，我基本上一遇到一些未知的困难就会询问身边的同事，有时候也会在网上找寻一下解答，这让我的工作效率渐渐地提升了上来，逐渐的我也能承担更多的任务了。

在公司里面，我积极主动的和身边的同事们弄好关系，一有机会我就会让大家传授一点经验给我，毕竟我一个小小的实习生要是不多向前辈们学习的话，那么在接下来的工作中我是必然会遇到越来越多的麻烦。现在，我已经在公司里面工作了将近三个月的时间了，我很高兴自己能在工作的压力下坚持下来，虽然中途我有过想放弃的想法，但是我知晓如果一个人遇到一点挫折就放弃的话，那么他肯定就尝不到成功的滋味，所以我尽力让自己在公司里面的表现好一点，从目前的状态来看，我还是做到了每天准时上班、合格的完成自己每天的任务等等，但是我也不能因此而骄傲自满啦，我还是有蛮多东西要再深入学习一下的，所以我在接下来的生活中会加大学习的积极性，争取早日成为一名优秀的员工!

**大学生毕业实习工作总结模板篇7**

一、实习的目的与意义

在本科专业教育中，实习是一个重要的实践性教学环节。通过实习，可以使我们熟悉外贸实务的具体操作流程，增强感性认识，并可从中进一步了解、巩固与深化已经学过的理论和方法，提高发现问题、分析问题以及解决问题的能力。下面，我将实习工作总结如下，敬请各位提出宝贵意见。

在公司具体实习过程中，能够接触国际货物买卖实务的.具体操作，进出口的成本核算、询盘、发盘与还盘等各种基本技巧，还能对某一行业深入彻底的了解并能切身体会到国际贸易中不同当事人面临的具体工作与他们之间的互动关系，接触公司制定的各种战略以实现跨国经营和良好的市场运作;认识供求平衡、竞争等宏观经济现象，能够接触真实的商务实战，了解自身存在的不足，并积累一定的经验，为将来走上工作岗位打下良好基础。

二、实习内容

\_\_\_\_年12月末，我开始了校外实习生活，初次来到上海，在陌生与盲目中寻找实习单位，又在努力和热情中寻找希望，终于在1月里的一次晴天中来到了\_\_集团，在HR的介绍下，了解到\_\_集团创立于1965年，以销售AMANO品牌打卡钟起家，如今企业版图涵盖办公设备(OA)、家具、通讯商品等领域，公司遍布大陆、日本、美国及新加坡等地;商品阵容包括办公室自动化设备、办公家具、手机门号以及资讯软体等。

\_\_的OA事业稳健发展，年年取得60%以上的市场占有率;办公家具事业更以市场领导之姿，推出全台首创的“家具租赁”专案;而在行动通讯领域，\_\_拥有二百多家连锁通讯门市，目前也整合资源，朝的专业手机通路迈进。\_\_有四十年丰厚的实战经验，俨然成为特色的综合性行销集团。在新加坡，公司以销售各类型事务用计算器、办公室用碎纸机、护贝机为主，亦针对SOHO族提供事务用品、耗材的销售，在新加坡也成功进入市场并迅速建立了品牌声望。

在日本，\_\_公司成立于1976年，总部设立在日本东京，立志于开发世界科技经济实力第二大的日本市场，不断运用其强大的销售通路与团队合作力量，以合理的价格和高品质的服务来满足世界上最为苛刻的市场标准。同时通过近30年的日本市场运作经验，使“AURORA”产品在日本的品牌价值得以不断的提升，来实现\_\_集团在日本的深远发展，作为一家大型跨国公司，\_\_凭借高素质的员工队伍、雄厚的实力、丰富的经验、良好的信誉、先进的技术及精良的设备，可为各种规模的公司、企业提供办公设备和专业的技术保障。公司总经理对行业和企业优势进行评价，并且向我们介绍了集团跨国经营策略和对市场分析，让我们受益匪浅，之后，在一名同仁带领下，我分别拜访了集团大陆事业部的成功客户，有汇丰基金、上海通用、花期银行和百思买国际等等国际上声名显赫的大公司，在与这些顾客进行简单的攀谈中，体会到\_\_公司的经营理念和发展规模，并丰富了我对公司的认知。

在随后的一周里，我来到集团的OA公司，进行真正是实习过程，刚到公司的时候，助理拿了许多关于公司和产品的资料让我详细阅览，资料中多次提及公司的经营理念和产品的专业术语，大多是英文和日语，由于刚刚走出校园，懒散的心态使我并没有认真的去学习和体会，以至于在后来的实际操作中出现了严重失误。在公司的实习过程中，还接触到了大型公司的ERP系统，每位员工都能够通过ERP系统进行日常的作业，集团可以通过ERP系统，对供应链实行有效的管控。集团的供应链管理在业界享有很高的知名度，正是如此，公司在跨国发展中实习了有效的成本管控和生产经营。

接下来的日子里，我在同仁的带领下不断的学习和实践。经过一阵时间的产品资料的熟悉，经理让我们实际的操作，在学校里我们学到里很多理论知识，什么外贸术语，寻发盘、商务谈判等等，但是真让我一个人开始操作，真就不知道如何起步，因为我不知道该如何开发客户，如何进行有效的沟通，因为我们是专门的销售公司，负责对内和对外产品销售工作，因此并不涉及产品的生产研发，这是其他分公司的事，所以我们日常的工作很大一部分都是用来进行开拓市场和联系客户，因为是实习生，公司对我们并没有十分严格的要求，我们在老员工的指导下，学习怎么有效的进行市场开拓，起初对于开发客户很胆怯，国内的还好点，国外的由于英语水平的限制，通过电话根本不能进行有效沟通，只能通过E—MAIL套用教材中的例子，这样才得到了一些有效的信息。

在一次与外国公司驻中国办事处的沟通中，因为对公司的认知和我对产品优势的大致阐述终于激发了对方的采购欲望，在第3天的有效沟通中，对方提及了一个相当专业的问题，问到我们产品的墨粉规格和机器预热和输出最快时间差，这样的问题对于外商，你必须给予准确到位的回答，因为这是顾客的购买点，由于之前的大意，我遗憾的失去了一次非常好的机会，随后的时间里，逐步加强了对产品详细的了解和说明，为应对客户的各种问题做充分的准备，进一步准备之后，又重新进入了实际操作，开始联系客户，报价，谈判等等。

因为公司经常有产品发出，因此也接触到了相关的合同、发票和其他的单据，之前的这些单证在上课时都接触过，但是理论和实践不同，实际操作起来才发现这些单证的重要性，一点疏忽就能造成不必要麻烦，这些单据大大加强了我们的实践操作能力，也让我们对如何填写这类单据有了进一步的认识。总之，凡事都需要虚心用心的学习，这样才能够掌握实践的操作。

在公司实习的过程中，有幸参加了一次集团一年一度的过关斩将活动，活动是在公司位于上海嘉定区的培训基地举行的，主要目的是锻炼和提高业务水平，分为4关，建立有效客户，产品展示，议价，交易。在各个环节都有经验十分丰富的经理把关，我们实习生作为观摩，学习实际工作中的技巧和积累经验，在活动结束后，公司的崔处长进行了总结，并对所有同仁给予殷切的期望。

在公司最后的几天里，我们来到了公司的博物馆，来切身感受公司的文化，仔细聆听公司工作人员的介绍，对\_\_集团创立以来的文化和理念有了更深层次的认识，在他们的眼中企业是一个团队，讲求团队力量的发挥;经营更是一项长期竞赛，要发挥“众人同心，其利断金”的加乘力量，企业才能持续成长。\_\_现阶段在务实与创新的行动纲领下，未来的经营策略仍将积极开创，确实掌握产业趋势，延伸核心事业和相关产业的发展。展现\_\_集团自创品牌国际化的自信心与企图心。鲜明的红色标志，象征\_\_集团如旭日东升般，散发着光明与活力;同时在内涵上，秉持着稳健踏实的一贯经营风格，蕴含创新突破的经营魄力。

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！