# 实习月报告总结范文

来源：网络 作者：繁花落寂 更新时间：2025-04-24

*实习月报告总结个人范文7篇实习，意味着新的生活开始了，面对新的挑战，大家要奋不顾身，更上一层楼。下面是小编给大家带来的实习月报告总结个人范文7篇，欢迎大家阅读转发!1实习月报告总结范文进入\_\_网的这将近一个月时间里，我经历了很多，也学到了很...*

实习月报告总结个人范文7篇

实习，意味着新的生活开始了，面对新的挑战，大家要奋不顾身，更上一层楼。下面是小编给大家带来的实习月报告总结个人范文7篇，欢迎大家阅读转发!

**1实习月报告总结范文**

进入\_\_网的这将近一个月时间里，我经历了很多，也学到了很多。难以忘记第一次工作任务安排时我满腔热情地举起手;第一次戴上记者证时的自豪;第一次写采访提纲时的迷茫;第一次正式采访老师时的紧张;第一次写稿时的`激动。我总共接了两个任务，两个任务的内容都不大一样。一个是写“中华经典诵读”前期预告篇，一个是写推荐书目的宣传语。

由于我对做新闻的巨大热情，我在任务前基本会和带我的编辑联系，问一下大概的情况。采访方面我做得有好有坏。坏的是我提问得有点少，信息点没有深挖。好的是我记的速度会比较快一点，会注意一下和受访者的眼神沟通。最后是写稿方面，我真的有点小伤心。我的第一篇稿斟酌了好久，终于把它写完，还把微博宣传语也写好了，然后就等着我的第一篇稿“上网”了，然而，过了时间了还没看到它的身影。最后被告知那篇不发了，小失望。现在我的那篇处女稿还在我的电脑里，里面还有欣欣师姐的悉心点评，我会好好珍藏这我人生中的第一篇稿。

书目宣传语我也写了，这次是有发的，但发出去的跟我写的是“面目全非”，看到后难免会有点小失落，觉得自己的写作还需提高，又觉得有点对不起思璇师姐，还得让她重新写一次宣传语。想起今晚思璇师姐说的，做到让编辑把自己的稿不加修改然后发出去。我得好好努力了。

最后，我觉得我的新闻敏感也有需提高。我经常遇到一些事件，觉得好像有那么点新闻价值，但自己又不太确定，所以总是打扰到师姐，比如说去南方电视台看主持人决赛;在菊苑遇到假冒的聋哑人向学生要钱，为此我们还采访那位被乞讨的学生;今天上午梅苑的广播发出怪声。我觉得我光有一腔热情，但又没有多强的新闻敏感度。以后真得加强这方面了，新闻敏感对一个记者来说，真的很重要。最最后，表明一下心意，我想对新传网说：“你是我身边最美的社团，让我用心把我留下来，留下来~”

**2实习月报告总结范文**

光阴似箭，岁月如梭，一眨眼，我在\_\_公司实习的时光已经到达了尾声阶段，再过两个星期，我就要和我的实习期告别了。随之而来的，也是我大学时光的结束。这就意味着我，即将彻彻底底的从一名学生转变为一名社会人士了。虽然对过去的那些时光，我有很多的惋惜，但是对于未来的日子，我有更多的期待和向往。所以，实习期的结束，并不意味着我的生活就停止前进了，而是另外一片新天地的开启。我要重新整理好心情，做好重新出发的准备。来做一篇实习期的工作总结，来让自己能更加有信心的面对接下来的挑战。

我知道我自己只是一名普普通通的实习生，不懂的地方还太多，没有见过的市面还有一箩筐在等着自己。所以，我来到公司之后，尽量的让自己以谦卑的姿态来面对我的同事和我的领导。我也知道比起混战了多年江湖的同事，我需要进步的地方还有太多太多，但是我有一颗肯学习肯吃苦的心。所以，在这整个实习期里，我一刻都没有放松过自己，一刻也没有停止过自己前进的脚步。因为我知道一旦我停止下来，我就会变得懒惰起来，我之前所做的努力也都白费了，所以，我就一直坚持着，一直坚持到了我实习期即将结束的时候。到了现在，比起我刚来到公司时候的状态，简直就是两个模样，不管是在心态方面，还是在能力方面，我都明显的感觉到自己有了很大的变化。

一开始我进入到公司的心态，虽然没有抵触的情绪，但是面对一个完全陌生的环境，和自己的第一份工作，我也不能够做到完全的放松。我还是会有很多的紧张，会有很多的不安。是到了后面，我慢慢的熟悉了这里的环境，我才开始放下自己内心的防备心。才开始真正把自己的心扉打开，来和同事交流和交往，而现在的心态就已经是完全放松，积极乐观的心态了。在工作能力上，也是由最开始什么都不了解，到后面，通过我自己的努力，慢慢熟悉，慢慢掌握，慢慢的对工作越来越能够应对自如了，工作能力得到了大大的提升。

面对我在实习期里的进步，面对我在这段时期里的成长，我要感谢公司的同事对我的帮助，也要感谢自己的努力。在接下来的工作里，我也会把努力一直持续下去。

**3实习月报告总结范文**

实习的一个月时间，确实还是觉得进步很大，过去一直都是在学校，没有体验过社会，我觉得在实践方面我还是做的比较认真的，我需要合理去规划好自己的事情，未来还会有更多有意义的事情等着我去做好，这一点是很有意义的，感激一直以来工作当中的进步，现在也总结一下这段时间以来的工作。

首先我是感觉非常有意义的，这段时间以来我也看到了自己的进步，我相信接下来还是有很多事情应该要认真去做好，现在我也转正了，所以还是会存在一些问题，所以以后这样下去还是会有一问题出现了，在这转正之际我也考虑了很多，这对我工作能力是一个非常大的提高，我真切的体会到了这一点，转正之后我也是在认真的规划一些新的知识，所以在接下来的工作当中，我会不断的加强自己的专业知识水平，未来也会认真的去做好相关的工作，这对我来讲是专业能力上的巩固，这段时间我也是深刻的意识到了这一点。

实习的时间虽然不长，可是在这方面我也是觉得很有必要的，我对专业知识还是有着非常大的期望，现在也到了这转正之际了，我还是需要认真去对待自己的工作，也应该要去积累足够多的经验，这一点是非常有必要的，现在我也在不断的思考，这对我而言也是应该要合理去规划好的，我觉得作为一名正式的\_\_员工，我应该要做出一定的选择，这对我的专业知识也是需要合理去做好的，我不会辜负了公司的培养，

近期在工作中，我还是觉得很有必要去做好自己的工作，在这一点上面我觉得是很有必要的，这对我来讲也是一个很不错的锻炼，在学习方面我是掌握的比较快的，遇到了自己不懂的东西，我都会第一时间请教，这是我对工作应该要有的态度，是不容忽视的，接下来转正之后我一定不会辜负了公司的期望，在这方面我也在不断的提高自身的成绩，接下来转正之后，我也一定会更加的努力，用实际行动去证明自己，这对我专业知识确实是非常有必要的提高，以后会在转正之后更加的努力。

周围领导对我能力还是非常认可的，我也相信未来可以去积累更多的知识，感激一个月来的实习，以后我会更加用心去做好自己的事情的，为公司创造更多价值，以后我一定会做出更好的成绩来。

**4实习月报告总结范文**

工作以来，在单位领导的精心培养和教诲下，通过本身的一直尽力，无论是思惟上、学习上仍是工作上，都取得了长足的发展和宏大的播种，现将工作总结如下：

思维上，踊跃加入政治学习，保持四项基础准则，拥戴党的各项方针政策，自发遵照各项法规。

工作上，自己自\_\_年工作以来，先后在某某部分、某某科室、会计科等科室工作过，不论走到哪里，都严厉请求本人，耐劳研究业务，争当行家内行。就是凭着这样一种动摇的信心，我已纯熟控制储蓄、会计、打算、信誉卡、个贷等业务，成为x行业务的内行里手。

记得，刚进x行，为了尽快掌握x行业务，我天天都提前一个多小时到岗，训练点钞、盘算盘、储蓄业务，固然那时住处离工作单位要坐车1个多小时，但我每天都风雨无阻，特殊是冬天，雪窖冰天，怕挤不上车，我经常要提前两、三个小时上班，就是那时起我养成了早到单位的习惯，当初每天都是第一个到行里，先扫除卫生，再看看业务书或预备准备一天的工作，也是这个习惯，给了我充分的时间学习到更多的业务知识，为我多少年来工作的顺利发展打下了良好的基本。

我工作过的岗位大局部在前台，为了能更好的服务客户，针对不同档次、不同需要的客户，我给予不同的赞助和服务，记得有一位第一次到我行客户，当我懂得到他要贷款买二手房时，因为他不知该怎么办，只是有个主意，我便具体地向他先容了个贷的所有手续。除了在服务客户上我尽心努力，在行里组织的各项运动中我也积极响应，常常参加单位组织的各项比赛，展现自我，并取得了优良的成绩，受到了单位的褒奖。

学习上，自从参加工作以来，我从没有废弃学习理论知识和业务常识。由于我毕业财校属于中专，刚工作我就应用业余时光自学大专，并于x年毕业，但我不满意于现状，又于x年自修东北大学金融本科，因为学习勤恳刻苦，成绩精良，学习中受到老师充足确定，目前正在积极筹备论文问难。岂但把握和进步了金融知识，也有了必定的实践水平，完整达到了本科生所存在的水准。学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的金融知识融合到工作中去，使业务水平不断提高，并于x年参加全国中级经济师资格考试，顺利通过同时被行里聘为中级师。在多年的业务知识考察当中，每次会计业务资历测验都到达1级程度。

最后，我想说的是，上面只是我工作中获得的一点成就，这与单位的引导跟同事们的辅助是分不开的。我始终深信一句话“一根火柴再亮，也只有豆大的光。但假使用一根火柴去点燃一堆火柴，则会熊熊焚烧”。我盼望用我亮丽的青春，去点燃四周每个人的豪情，感召鼓励着共事们一起为咱们的事业贡献、进取、破功、建业。

**5实习月报告总结范文**

在海信实习已有一个月了，早就想好好盘点一下自己在这一个月里的收获，分享一下自己的感受和想法，这是对自己这一个月以来的辛勤付出的一个交代，也是为自己的下一步的实习指明方向，夯实基础。

我的实习从时间上来说分为两部分，第一个星期在西华门名流国美实习，指导老师是郭刚。在这一个星期里我主要学习空调的一些基础和专业知识，消化前两天培训的内容，学习一些促销技巧。具体细化为牢记一些空调性能数据，功能卖点，详细掌握各功能的工作原理，分清各个系列的产品市场定位，观察和学习促销技巧。在这一个星期里我受益颇多，在郭刚老师的谆谆教导下，我基本上掌握了科龙空调的促销知识，具备了独立讲解产品的能力。

在这一个星期里对我影响最大，让我收益最多的还是郭刚老师。从他身上学习到的东西比产品知识本身多得多，也可贵得多。郭老师虽然和我同龄，但完全称得上我的老师。对于我来说他总是不厌其烦的解答我的疑问，不遗余力的传授给我相关知识，从赠品派送到报价，从产品讲解到处理周围人际关系，可谓面面俱到，生怕我有所纰漏，有所欠缺。他对专业知识掌握的全面和扎实，他的耐心和细心，不得不让我佩服。

对于他自己而言，让我感受颇深的是他的守岗守时，踏实敬业。守岗是促销员的一个基本的必备的要求，但据我观察能做到这一点的不多。在西华门，科龙和美的毗邻，按理说这两者不是一个总量级别的，这对科龙可谓威胁极大。但他硬是抓住了美的促销员的一些弱点，化不利为有利，利用美的的品牌拉力所吸引的顾客，为我所用，积极抓住稍纵即逝的机会，做成了一单一单的生意。科龙的业绩在卖场甚至一度超过美的，做到前五名，占到十各百分比，他把一个促销员自身素质的重要性演绎的淋漓尽致。对于他而言，没有休假，早上8点到晚上8点通班工作，每天几乎是是最后一个去吃饭，抓住每一次可以学习的机会，他的辛勤和付出终于换来了他骄人的业绩。从他身上我明白了一个道理：只要你够努力，勤思考，善动脑，没有什么不可能！

由于某些客观原因，我实习的第二阶段转到南二环国美，指导老师是常铁刚老师。对于常老师我早有耳闻，据说是国美里的常胜将军。于是7月30号我兴致勃勃的奔赴南二环。在这为其三个星期的实习中，我主要是进行实战演练，单独的或协助老常进行讲解，当然我也在一旁观察倾听，记忆学习，查漏补缺，弥补自己知识和能力上的不足。从常师傅身上我真正见识到什么叫经验丰富，知识全面，旁征博引，侃侃而谈。经过这三个星期的锻炼和学习，我基本上全面掌握了科龙空调的专业知识和相关促销技巧，已经能够独立胜任导购的岗位，进行独立的促销活动。在这三个星期里，我感受最深收获最大的是一个顾客对我说的一句话：“我们买的不是你的产品，而是你的服务，是你的热情感染了我们”。当我听到这句话时很受感动，我感到自己的付出得到了回报，自己得到了别人认可的幸福。原来热情真的可以感染别人，影响别人，推销不仅是推销产品，也是推销自己。当别人认可你自然就认可了你的产品。确实，促销时一个服务行业，对岗位的热情和热爱直接决定了服务质量的好坏，也决定了别人是否购买你的服务。记得店长当时在卖场对一个促销说过一句话，假如你不是为了卖产品而卖产品，你的产品就卖出去了。当时我并不理解这句话，琢磨了半天，假如不把产品当产品卖，那当什么买呢？现在我明白了，卖产品更是卖服务，是推销自己，是展现热情，是把讲解机子当做自己的兴趣和爱好来实践，虽然这很难做到，但这是一个优秀促销员必备的素质。很多人都说促销有很多的技巧，确实，把握顾客需求，报价，看准时机，都有很大的技巧可言，但促成一单生意最大的技巧就是用自己的热情和服务去影响别人，全身心的投入到讲解工作中，只有你感觉把自己说服了才有能去说服顾客。我们不能抱着投机取巧的态度去应付消费者，因为有时我们的确会看走眼，不管他有没有消费意向，只要顾客愿意听，我就愿意讲，要让有购买需求的顾客立即买我们的产品，暂时没有购买需求的下次买我们的产品，不管是在我们这买还是在其他店买，因为我们既是促销员又是广告人员，我们对他的宣传绝对比广告来的深刻和直观。这就是我在这三星期里最大的收获。虽然自己在这一个月里取得了一些进步，但不可避免的会存在一些误区和盲点，相信在接下来的实习中我会博采众长，虚心求教，积极思考和学习，争取更大的进步。

下面我将就我所发现的问题和意见建议简要谈一下。

在卖场我发现的最大的问题就是我们的售后问题，不可否认，我们的售后存在很大的问题，和某些大品牌还存在很大的差距，如果任其发展，将会对我们的品牌成长造成很严重的后果。在卖场里，我亲自碰到过几起案例，我都一一记了下来。

1、第一次是8月5号，当时是售机高峰期，我们的售后压力特别大，装机忙不过来，可能是从外地调来了一批工人。当时有个顾客反映我们的装机工人很不负责，虚报铜管长度，存在乱收费现象，当时顾客反映到我们这里，经查实确有此事。并且我们的工人态度极其傲慢，反应很慢，在顾客心中留下了极不好的印象。

2、售后人员装机很不负责，室外机支架没打好，室外机摆放高低不平，造成巨大噪音，顾客反映后迟迟得不到解决，严重影响了顾客对科龙的信任度。

3、好几起顾客反映空调不制冷的案例，遥控模式按键无效，顾客找售后反映得不到解决，要求退货。

4、有个顾客5月份购机，室内外机连接铜管接头破裂，多次电话反映未解决，到8月十几号上门找促销并威胁说要把机子拉到国美。而且第二次来时我们正在售机，顾客还好说话并没有过激行为，要是稍有抱怨我们就要损失一单生意。

5、还有顾客反映电控板有问题，售后久拖未决，近一个月。这些只是我记下的具有典型性的一些问题，相信其他卖场也有很多类似的问题，这反映出我们的售后确实存在非常严重的问题。服务不规范，反映滞后，没有售后跟踪机制，服务覆盖能力差等弱点，虽有很多规章制度但缺乏执行力，没有刚性，这都给我们的销售工作带来了很大的麻烦。因为我们品牌营销做得差，我们的促销员工作量本来大，既是促销员又是广告人员，最后还得做售后人员，真是三位一体，全知全能的多面手啊。售后工作本来就不应该是促销员的工作，顾客经常性的上门找麻烦不仅会打乱我们的正常工作，让我们疲于应付，日经月久必然会让我们对自己的产品缺乏信心，经常看到我们常师傅忙于应对售后，一脸无奈和无辜的表情。虽然售后存在很大的问题，但我们的产品总体上还反应不错，尤其是一些多年来用我们产品的老客户。每次碰上老客户我都会问问他们用的怎么样，存在什么样的问题，有问题都一一登记下来，老顾客的反应给了我们对自己产品的信心。这说明我们产品质量还是过硬的，在生产，营销，售后上，虽然品牌营销上不够，但售后才真正是我们的软肋和短板，假如一个企业在售后上存在问题，宣传和广告力度越大那么这个品牌就死得越快，所以很多人抱怨我们广告不够，我想当务之急不是广告，而是售后服务的提升。没有良好的基础设施哪能期望有多好招商引资。我们一直以来都标榜口碑宣传，口碑可以成就一个品牌，也可以毁掉一个品牌，正所谓众口铄金积毁销骨。售后告急，值得我们警惕！

对于我提出的一些问题，我有以下几点建议：

1、建立我们自己的服务团队，（我的疑问是我们的售后服务是不是承包给别人，比如瑞达制冷服务公司），开展定期专业的培训和服务礼仪培训。

2、规范服务活动，统一着装，建立严格的售后跟踪和反馈机制，克服服务滞后的弊端。

3、建立一定的奖励、激励和晋升机制，完善规章制度，并严格执行。

4、完善售后团队的管理和建设，严格实行分工落实到人的责任制。

**6实习月报告总结范文**

一个月的实习工作，在这宝贵的一个月里，作为实习者，一定是收获甚多。在实习结束时如何进行月度总结报告呢?以下整理了一份实习月度总结报告的范文，请参考。

时光如流水转瞬即逝，将近三个月的顶岗实习在忙碌的生活中悄然而去，回首那些与学生相处的日子难免令人难忘，虽然有过伤痛与疲惫，有过彷徨与失落，但当我要离开他们的时候，内心又是那么的不舍，在青塘中心小学这些日子将会成为我人生中最有收获的岁月。

清楚地记着，那是一个收获的季节10.25日，一辆辆客车承载着一批批莘莘学子开赴江西省的十个县去完成一项光荣的任务----顶岗实习。我去的是那最遥远的宁都县，给我们带队的是一位外院的老师，他来时的叮嘱依然萦绕耳旁。

仿佛电影《山楂树之恋》中的情节，我分落于青塘中心小学。在这里，我感觉经历了很多，这些从未有过的经历让我不断进步，不断成长，一步步地实现了从学生到老师的角色转化。回顾一路走来的时光，总结下自己的收获与感受：

一.生活篇

时针在不停地转动，留下的就是美好的回忆，细细品读，很充实也很快乐，也让我感受到了人与人之间的温情与不尽的光怀。

一起来实习的三位伙伴，我们来自不同学院的不同系，分别是学前教育的李高强，初学教育的汪连香还有我们美术学院的综合绘画系的徐凯，来这里之前，我们互相根本不认识，通过缘分的聚集，我们分到了一起，每天一起去学校，一起备课，一起批改作业，一起吃饭，一起逛街。。。。。。。我们各自的了解逐渐加深，我们生活上互相照顾，教学上互相讨论互相鼓励，这里记录了我们的欢笑，我们的忙碌，我们的进步与成熟，我们四个人是一个温馨团结的集体!

组长汪莲香，长的小巧可爱，努力积极地备课上课，认真负责的做简报，辛苦了;李高强，唯一的小伙子，我们的“苦力”，人老实肯干，会因为教学而发愁的同志;徐凯，我很欣赏她的才华，独特的想法与见解让我信服。嗯!我们四个人建立起深厚的友谊，这一切将永远都会尘封在我的记忆深处，很感谢你们陪伴的两个多月，一起度过的时光，点点滴滴铭记于心。实习结束将意味着我们要接受一番现实的考验，希望每一位朋友都能坦然面对，找到一份满意的工作或者考研成功!

我在实习地方所教的是全校的美术课，指导老师是何东海主任，他是学校负责教学的主任，兼三年级一班的数学老师，何主任在生活上对我们嘘寒问暖，工作上认真指导，是一位很有文采的人才;我们班主任是饶荣老师，她的语文教的一流的棒，对我们认真负责，教我们一些工作方法，很好的处理学生的问题，我们在班上开展活动，一直都很支持配合我们。我们的成长与进步离不开老师们的帮助，全校老师都挺欢迎照顾我们的，只是有些老师做事的方式方法很让人难以接受，或许这是我遇到的挫折吧!以后进入社会或许还有更大的波浪。总之，感谢老师们，如意，顺心!

剩下的就是我自己，由于要考研，所以选择一个人住在这个10平方米的屋子里，远离电视，远离热闹，心静，刚好看书，大家都晓得，考研的日子是艰辛的，没有节假日，没有看电视的日子，没有上网的日子，尤其还要学习，白天教课，晚上看书到两点，早上六点四十五的闹钟，每天学校，食堂，寝室三点一线的生活，让人难忘，回想，都不晓得自己怎么过来的。

期间，甚至有过两次想要放弃考研，一个人激烈的思想斗争之后，决定坚强的走下去，即使今年考不上又怎样?只要我尽力做到了最好，我就会后悔的，何况又有这么多难忘的经历，不是么?

只是，感觉考研话就力不从心了，如果不考研，我都打算做好多好多的事情呢。。。。开展一些讲座，一些活动，一些比赛。因为我觉得农村小学生的业余活动实在的不好玩，好单调，与城市的发展及其的相当的不平衡!现在不是素质教育么?但在这里一点都看不到影子，我想我该提倡，建议下吧!

每天过着简单而匆忙的生活，有几次累到了，生病了，大家都挺关心我的，陪我看医生打点滴，买饭。。。。干感动，患难见真情!适应了这里的生活，感觉还是蛮好的!

二.教学篇

关于教学方面，学校分配好的计划，我教全校的美术课，但是其间有老师请假都要求我们去上课，所以我还上了语文，数学，英语，音乐，体育。。。所有课程都上过了，大家说我是人才，是么?

1.上课之前，我只认真写过了关于美术方面的教学计划，就是对于低年级的美术教学，主要的不是他们画什么，而是要使他们通过绘画去了解生活，深入生活，去发现美，提炼美，创造美，学生能够用绘画这样特殊的语言来表达自己的真实情感，从小树立正确的审美观和高尚的审美情趣。

2.备课，开学初，积极参加教研活动，按照学校要求进行备课，仔细听，认真记，领会精神实质。然后提前备好课，写好教案，上网查资料，制作教具，自己画范画，以学生观察生活的角度思考每一个问题，做到以学生为主体，我积极地引导思路，备好每一节课的内容。

3.上课，上好课的前提是做好课前的准备，不打无准备之战。运用多种教学方法，从学生的实际出发，调动学生的积极性和创造性思维，培养学生的学习兴趣，还要一定的驾驭课堂的能力，这课堂上的成与败，关键在这里，达到你预期想的成效没。

4.听课。我个人的体会很深刻，学到了很多的东西，在听课的同时，我会注意到各个班里学生的不同反应，做好记录，思考我以后该以怎样的形式在不同班级上课才能达到良好的效果。这种听课和以往在学校听课时不一样的，它不仅仅要学习老师怎样讲课，还要去学习如何传授知识，如何控制课堂气氛，如何把握授课时间，好好驾驭整个班级教学等。听课的时候会做笔记，吸收老师的优点，每个老师都有其特点，都有值得我努力学习改进的地方。

5.辅导，我利用课余时间，对学生进行辅导，耐心的解读，有同学平时会去写生，写生的画都会给我看，我就针对不同情况不同的学生解释一些比较专业的知识。

6.作业，根据减负的要求，我一个星期的作业，也就1-2张得画，都是能表达自己感情的，能与实际生活相关的话题。

7.批改作业，我会尽量给学生以鼓励的最高标准打分，激发他们学习美术的兴趣，不要总是以“不会画”的名义退缩，让他们看到自己的作业也能得到高评价，就不会再当“逃兵”，热爱美术，所以要肯定学生欣赏美的杰作，予以鼓励!

(三)德育篇：

德育工作是学校工作的重中之重，所以要想做好一名优秀的班主任是很不容易的。我们的实习班级是三年级一班，得到了班主任饶荣老师热心又细心地指导，协助她完成部分工作――这使我熟悉了班主任的日常工作，也体会到了当好班主任所要付出的巨大艰辛。

虽然班主任的实习只有一个星期，但我始终坚持“以慈心见严，以爱心见真，以耐心见细，以童心见真，以尽心见责”的理想来对待每一位学生，面对新的工作新的挑战，我也做了个人计划，还有班主任的工作总结，我努力做到了最好，付出了实际的行动，没有把一个星期仅仅当做形式，走马观花的走过，如果以后，真的当了教师，真的有一个班级让我管理，我想我不会那么束手无策的生疏了，我想我会管理的更好，因为有了人生中这为期7天的班主任实习，这短暂的属于我的舞台!

(四)个人感想篇：

比起来时的极不情愿，到现在走时的恋恋不舍，一路走来，人生中一段难以忘怀的历程，使我的人生更加精彩，不仅得到了三位深刻的友谊，现在在病床上写这个总结，他们帮我打饭回来，倒水。。。。这就是所谓的感动吧!而且，我想那些学生也不会忘记我的，至少下一个圣诞节的时候，他们会记得我，因为

我是今年的圣诞老人，给他们发糖果，我给他们买来了他们未曾见过的圣诞树，把他们的愿望，沉甸甸的挂在树上，我看到他们开心的笑了，我悄悄的流泪了!1至少下一个元旦他们还会记得我，记得那个有点羞涩的安老师唱着那首“说爱你们”，给他们发“果子”吃!记得我，我就满足了!

看着学生一张张送来的贺卡，写着“安老师，不要走!”我不晓得自己怎样的一种心情。好想把他们单调的“应试教育”改变下，为何我小学学过的知识，他们现在还得不到?为何他们的教室还没有一盏灯?我不懂，依然不懂!有时候真想冲动下，像电视中那些“感动人物

”为农村的教育做点什么，又反过来自问，自己有那么伟大么?不晓得，但是我晓得自己真的想做些什么，虽然我只是一个很平凡的人。

还有这里老师的小孩，晚上都会来我宿舍找我玩，他们变成了我看书之余的娱乐活动，我觉得蛮好，我最喜欢的一个小女孩子，她叫思思，才5岁，好聪明一小女孩，很懂事，我很喜欢她。

我始终相信，“一份耕耘，一份收获”，无论是自己的钻研思考还是其他老师的热心指点，无论是自己的开拓进取还是学生的成长提高，都让我感到无比的幸福!

我希望，等以后有机会再来这个学校，能比现在更好!

**7实习月报告总结范文**

这是实习第\_\_个月了，我在一边学习的同时一边不断将其应用到实际当中，这个月中旬我开始自己独立接待客户，带着最真挚的热情认真对待我的每一个客户。我自己心中有个标准：当客户到站直接找我，说明这个顾客我服务是成功的。带着这样的心，这样的工作态度开始慢慢地适应这份工作，在这份工作中找到了自信。

首先是一名\_\_汽车客户向我们表达了想更换雨刮片想法，但是不懂得区别\_\_雨刮片的真假，上次已经更换过雨刮片，销售人员说是原厂生产的，但经过我和同事的观察，客户的雨刮片并非原厂生产，首先我向客户指出其雨刮片钢片上没有白色编号，塑料外壳上没有钟型印标，这都是非原厂生产的标志，随后我引领客户到接待室，并向其展示我们店内原厂生产的雨刮片，告知\_\_原厂雨刮片的明显特征。

在教客户辨别\_\_雨刮片的真假完毕，客户对是否购买已在心里有了个底但尚未同意更换，此时我进一步向客户解释说：您看您开车也有不长时间了吧，您也知道使用优质的雨刮片能减小汽车高速行驶时雨刮器的振动频率及幅度，降低雨刮片对玻璃的磨损，也有利于您雨天行车安全，并且我们店里面的产品都是有质量保证的，绝对是原厂生产，如假包换

也许是客户确实相信了我的话，也许只是抱着试试看的心态，但最终客户购买了我向其推销的雨刮片，这对我来说是一次小小的成功，也是一个好的开始。

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！