# 202\_实习总结报告范文

来源：网络 作者：梦回唐朝 更新时间：2025-03-15

*202\_实习总结报告范文（精选12篇）202\_实习总结报告范文 篇1 一、实习目的 毕业实习是整个毕业设计教学计划中的一个有机组成部分，是土木工程专业的一个重要的实践性叫许耳环界。通过组织参观和听取一些专题技术报告，收集一些与毕业设计课题有...*

202\_实习总结报告范文（精选12篇）

202\_实习总结报告范文 篇1

一、实习目的

毕业实习是整个毕业设计教学计划中的一个有机组成部分，是土木工程专业的一个重要的实践性叫许耳环界。通过组织参观和听取一些专题技术报告，收集一些与毕业设计课题有关的资料和素材，为顺利完成毕业设计打下坚实基础。通过实习，应达到以下目的：

1、了解一般工业与民用建筑或道桥工程的整个设计过程;

2、了解建筑物的总平面布置、建筑分类及功能作用、结构类型及特点、结构构件的布置及荷载传递路线、主要节点的细部构造和处理方法等;

3、了解建筑物的施工方法;

4、了解建筑、结构、施工之间的相互关系;

5、了解建筑结构领域的最新动态和发展方向。

二、实习方式、地点及内容

按照道路与桥梁工程教研室的实习计划和日程安排，我们进行了为期五天的毕业实习，先后辗转于武汉天兴洲大桥施工现场和武汉轻轨沿线各站，其具体实习方式与地点列表如下：

A、短片观摩

上午，我们主要观看一些跨海、跨江、跨河的道路与桥梁工程的实例录象，对施工工艺和流程进行简单回顾。其一，台湾省高雄至淡水高速公路的规划设计。该工程通过平面图演示，介绍了各中点城市的位置及沿途的地形地貌和各支路的连接，考虑了沿岛高速公路网的建设与之连接。

在环境保护上表现也甚为突出 特意聘请了动植物专家对该工程在建设过程中和完工后对环境的影响进行了评估和检测，并将其研究成果考虑到设计规划中去。这在国内所做力度明显不够。之后，我们陆续接触了美国等多国道路施工及拱桥施工实录，对路桥新工艺和新技术有了初步了解。

下午，我们继续观摩幻灯片，其中阳逻公路长江大桥的施工流程以动态逼真的三维动画模拟展示，学习效果明显;此后原版演示日本东北新干线工程和泰国某大型公路桥梁的施工，虽存在一定的语言障碍，但因画面详细系统且反复播映，仍较好地达到认知、学习，思考等多重目的。

下面依次对上述三项工程的施工作一些简单介绍：

1、阳逻大桥体系为悬索桥。目前正在施工的江苏润扬长江大桥跨径达1490米，为世界上第三大跨度悬索桥。悬索桥的特点是能够跨越其他桥型无与伦比的特大跨度，且因受力简单明了，成卷的钢揽易于运输，在将缆索架设完成后，能形成一个强大稳定的结构支承系统，施工过程中的风险相对较小。而幻灯出来的阳逻大桥具体施工工序如下：

⑴ 工作面地表处理;

⑵ 开挖槽段施工;

⑶ 北锚碇施工;

⑷ 索塔施工;

⑸ 立模浇筑混凝土塔柱;

⑹ 主桥缆索系统安装和桥体节段安装。

因阳逻大桥南北岸的土质不同，决定了其施工方案迥异，其中一侧土质较好，可直接开挖;另一侧属砂质淤泥土质，应在铺锭的开挖外径向下开挖填筑混凝土，做护壁，尤其需要注意的是工序⑵和工序⑸，前者从上往下挖槽浇注混凝土，可防止坍塌;后者因为大体积混凝土施工，水化热过大引起温度应变，要注意控制。

2、日本东北新干线工程

经介绍，日本东北新干线工程采用的是移动模架施工法。其方法是使用移动式的脚手架和装配式的模扳，在桥上逐孔浇筑施工。它由承重梁、导梁、台车、桥墩托架和模架等构件组成。在箱形梁两侧各设置一根承重梁，用于支承模架和承受施工重力。导重梁的长度要大于桥梁跨径，浇筑混凝土时承重梁支承在桥墩托架上。

导梁主要用于运送承重梁和活动模架，因此，需要有大于两倍桥梁跨径的长度。当一孔梁的施工完成后便进行脱模卸架，由前方台车和后方台车在导梁和已完成的桥梁上面，将承重梁和活动模架运送至下一桥孔。承重梁就位后，再将导梁向前移动。

3、泰国某大型公路高架桥施工

通过幻灯片对施工现场长时间的显示和详细介绍，该桥梁墩台为现场浇筑，其桥体梁段为工厂预制。其优点是桥梁的上下部结构可以平行施工，使工期大大缩短，且无须在高空进行构件制作，质量容易控制，可以集中在一处成批生产，从而降低工程成本;而缺点是：需要大型的起吊运输设备，由于在构件与构件之间存在拼接纵缝，显然，拼接构件的整体工作性能就不如就地浇筑法。

B、天兴洲大桥

1、工程概况

武汉天兴洲公铁两用长江大桥位于青山区至汉口谌家矶一线，距上游的武汉长江二桥约9.5公里。为国家 十五 重点建设项目，由湖北省和铁道部合作建设。大桥于20xx年9月28日正式开工建设，合同交工日期为20xx年8月31日。

武汉天兴洲公铁两用长江大桥全长4657.1米，由青山岸向汉口岸方向孔跨布置为15孔40.7米箱梁+(98+196+504+196+98)米钢桁梁斜拉桥+62孔40.7米箱梁+(54.2+2 80+54.2)米混凝土连续箱梁+4孔40.7米箱梁。其中公铁合建部分长2842.1米，由中铁大桥局集团有限公司承建。

2、主桥结构

武汉天兴洲公铁两用长江大桥主桥为(98+196+504+196+98)米双塔三索面钢桁梁斜拉桥，长1092米。上层公路6车道，桥面宽27米;下层铁路按四线设计，其中两线I级干线，两线客运专线。主梁为板桁结合钢桁梁，N型桁架，三片主桁，桁宽2 15米，桁高15.2米，节间长度14米。

主塔采用混凝土结构，倒Y形，承台以上高度188.5米。主塔两侧各有3 16根镀锌平行钢丝斜拉索，索最大截面为451 7毫米，最大索力约1250吨。主塔基础约采用 3.4米钻孔灌注桩，2号墩32根，3号墩40根，承台采用双壁钢吊箱围堰施工。该桥集新技术、新结构、新工艺、新设备 四新 技术于一身，是我国建设新水平的标志性工程。

3、工程创新点与特点

⑴ 主桥跨度大：大桥斜拉桥主跨504米为世界共类桥梁跨度之首。

⑵ 桥梁荷载重：该桥是世界上第一座按四线铁路修建的公铁两用斜拉桥，可以同时承载2万吨的荷载，是世界上荷载量最大的公铁两用桥。

⑶ 设计速度高：此桥是我国第一座铁路客运专线的大跨度斜拉桥，客运专线设计速度200公里/小时，按250公里/小时作动力仿真设计。

三、实习小结

本次实习，时间虽短，但基本达到了为毕业设计收集资料，完善所学知识，将理论与实践相结合的多重目的。

在实习工程中，我们了解了道路与桥梁工程设计的全过程及一般步骤，了解了结构设计的新动向和新方法，了解了有关的施工技术。

实习实质是毕业前的模拟演练，在即将走向社会，踏上工作岗位之即，这样的磨砺很重要。希望人生能由此延展开来，真正使所学所想有用武之地。

202\_实习总结报告范文 篇2

实习目的：实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识;实习又是对每一位大学毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就不到的知识,既开阔了视野，又增长了见识，也是我们走向工作岗位的第一步。

实习时间：20xx年xx月xx日至20xx年xx月xx日

实习单位地址：xx市xx镇路广场一楼，手机业务实习，在店里是销售手机，向顾客推荐手机。

单位简介：

中域电讯连锁集团股份有限公司创立于1994年(前身为广东中域电讯连锁有限公司， xx年整体变更为股份有限公司，以下简称中域电讯或中域)，是中国手机零售行业第一个 中国驰名商标 ，首开行业形象代言先河，每年均投入巨资于中央电视台等媒体进行品牌宣传，创业至今，于公益回馈方面，一直不遗余力，在扶贫、赈灾、环保等方面都做出了杰

出的贡献，并荣膺多项殊荣。经过十几年的发展，中域电讯连锁店遍布全国各地，业务范围覆盖手机销售、配件销售、增值服务、移动业务、电子商务等领域，是国内规模最大的手机连锁企业之一。中域电讯一直以来专注于营销和管理模式的创新，勇于尝试新业务，不断探索出前沿的经营理念;在连锁扩张业态上率先突破行业固有的模式 瓶颈 ，利用对加盟商进行分级管理的方式，创造出独具特色的连锁经营模式。

从而奠定了中域电讯在手机行业的领导地位。xx年中域电讯以 攻城掠寨 的速度，走出广东，迈向全国，拉开了中国手机连锁扩张的盛大序幕;20xx年中域电讯携手家乐福，强强联合打造独树一帜的 店中店 模式，这标志着中域电讯连锁扩张步入一个全新阶段，到20xx年，中域将合作伙伴扩大到易初莲花、好又多、百佳、乐购、大福源、沃尔玛等国际知名零售巨头， 店中店 模式迅速得到 复制 ，并在全国范围进行推广。

实习主要内容：

我在店里是销售手机的，向顾客推销手机，我们一天的工作流程：

1开业前

(1)当班人员必须提前半个小时入店，并进行签到。

(2)自我检查仪容仪表：工作服的整齐着装、胸牌的正确佩带。

(3)根据店长安排进行地方的打扫及货贺的整理。

(4)开早会A认真听取店长所讲的晨会内容，明确今日由店长分配的各项工作。B学习公司下发的文件，促销活动操作方法。C对自己不足的地方向店长请教，并认真学习下来。D练习练习营业规范用语：欢迎光临中域电讯、欢迎下次光临(要脸带微笑，有亲切感)。

2营业期间

(1)及时发现空缺商品，及时补货。

(2)对进出顾客使用对应的礼貌用语。

(3)对进出顾客使用对应的礼貌用语。我们要介绍商品特性工艺规格，推荐合适商品给顾，运用所学的销售技巧,增加顾客的消费心理，与顾客交谈中,收集相关的反馈信息,并记录在 顾客反馈信息表 中。

(4)促销活动的实施，我们要及时向顾客做好介绍与宣传，促销商品的摆放醒目,促销价格标牌的摆放醒目，促销商品及时补货上架。

(5)处理营业中顾客投诉要端正自己的心态,认真听取投诉情况，不与顾客抵触,始终保持微笑,并认真讲解，不要轻意向顾客做出承诺。

3营业高峰期

(1)明确现有销售情况, 再接再励配全店长完成营业目标。为高峰期做准备A空缺商品再次检查并补货。B零钱的及时兑换。C促销活动资料的分发,活动情况的宣传。D对进出顾客使用对应的礼貌用语。E对顾客进行耐心的商品介绍与推荐工作。F提高自身警惕性,防止商品损失。4营业结束

(1)根据店长安排做好各区域的卫生打扫,货架整理。

(2)对数。

(3)开会(当日的营业额等)。

(4)关闭灯光。

(5)店员下班签字。

(6)如为盘点当日,做好盘点工作(手机电池没电要拿去充电、不见的数据线、手机串码与盒子串码不相同的，要报告给核算员)

(7)如第二天休息,应做好相应的交接工作。

(8)关闭所有电器包括:音响空调日光灯电脑。5用餐期间：安照店长分配,轮流外出进餐，交流工作中的经验,以及工作中的问题相互沟通，在店长外出情况下,认真完成店长交给自己的代管职责。

实习体会：

在做我们这行，我们一定要学会与人沟通和处理事情的应变能力，要细心，要以诚待人，要有毅心有恒心，遇到事情不要慌张。而我们的产品是手机，我们公司是直接向厂家拿货的，所以我们的价格比别人低，也是正宗行货，也是全国最大的一家手机专业连销店，这就是我们公司的优势。如果你想要知道手机的质量，首先按x#06#，然后在你的手机上会出现一个序号给你，找到第七个和第八数字，那么你的手机质量的好坏就明确了。

如果是00，是质量最好的手机(原产公司生产的，原装手机)，如果是13，那么是质量最差的。 我在中域电讯做了五个月，在这五个月期间，我学到很多学校里学不到的知识，而服务营销顾名思义，就是在营销的过程中注重服务队品牌的价值影响，即通过提高产品整体概念中的延伸产品价值，以至于提高产品的总价值。服务营销是市场营销的一种形式，服务营销往往必须与其他营销方式同时应用，它只能起到画龙点睛的作用。服务营销应注意的是：服务人员的素质、态度等，尤其要注意怎么来服务。

服务营销部只适用于服务业，任何产业都需要服务营销，往往往服务做得好比类似降价促销的手段更容易留住客户。因为心理因素是影响消费者行为的重要因素。因为这样，我们每个月都会去培训，磨练自己的口才、以及销售技巧，每个星期都会去做市场调查，知已知彼，才能百战百胜。而我们要在顾客消费心理的角度去了解，这样我们才能留住顾客，要不然顾客就会流失。

而我们做为一名手机销售员，在店里做的是销售工作，虽然这份工作很变通，但是我仍然会用心去做好这份工作。其实不管做什么工作，干什么事情都需要我们有毅力。任何事情做久了我们都会产生厌倦感的，只是刚刚开始时有热情是远远不够的，我们需要的是持之以恒。怎样做到，就需要我们在平淡中寻找快乐，自己给自己找一些有趣的事情做。我就是那样的在工作久了以后，就开始产生了厌倦，刚开始的热情也一点点的被时间给消磨掉了。

短短的实习结束了，在实习中我收获到了许多在学校书本上学不到的知识，让我的专业知识和专业技能都有了很大的提升。当然我也看到了自己存在的不足，尤其是在实践能力上，应变能力上，因此我在后期的学习生活中要注意这些方面的改善。努力把自己培养成一个符合社会需要的复合型人才!

202\_实习总结报告范文 篇3

时间如流水转眼即逝，一学期的顶岗实习结束了。回首那些与学生相处的日子真是令人难忘，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又是那么不舍。在白沙中学实习的这段时间将会成为我人生中最有收获的岁月。这次的顶岗实习可以说是对我完完全全地一次磨练。

这是一个新的起点，在经历了上学期一个月的综合实习以后，我大脑中的东西开始变得明确，但又好像缺少了那么一点深度和钻研的韧性。虽然实实在在的上过课，但也深知那了了的几堂课只能为我们带来短暂的喘息，在这个新的起点上，或许我应当抛开所有的包袱，抓住自己的信念，一步一个脚印地向前走。

白沙中心中学是一所重点中学，这所学校的建立体现了党和政府对民族教育的关怀和支持。现如今学校布局合理，校园建设整齐划一，环境幽雅美观，既有普通中学应有的规模，又具有一定的民族特色。学校加强对学生日常行为习惯、社会公德意识和规则意识的培养，改善文明礼貌教育，严格执行校规校纪和奖惩制度，升留级制度。

学校严格按照国家教育部教学大纲开齐开足课程，实行小班教学。始终狠抓教学常规管理，学校拥有完善的教学设备，先进的多媒体教具、校园局域网，全部引进学校课堂，为教学提供坚实额基础和有力的保证。我在学校担任七年级的英语教学。

一、教学工作实习

刚开始实习的时候，我是边听课边讲课。现在回顾我任课老师的授课方式，从中汲取了许多经验。也发现每个老师都有自己的教学风格。在上课期间，我在指导老师带领下的听课活动从未间断过，每天至少听课俩节，最多时每周达十节之多我既从优秀老师的课中吸取宝贵经验，也从其他老师的课中总结教训。接下来的每一天，我都做着重复的工作，上课、批改作业、订正作业、布置作业、备课

每天都过得很急、很满、很充实，每天都在收获，每天都在成长。忙完一天的工作，我很劳累，但静静地躺在床上时，我又会默默地反复问自己：今天，我的教学任务都完成了吗?上课的时候，我是否调动了所有学生的积极性?学生掌握了课堂上的重点和难点了吗?我又有些什么收获呢?

一个个问题，让我每天都总结、反思，再给自己提出新的目标和要求。我给自己设定的目标就是备好每一堂课，做好每一个细节，教会每一个学生。我始终相信只有不小看自己，才能做大事。无论犯什么错误，都不能用新手犯错理所当然来松懈自己，应严格要求自己，才能使自己不断地进步。虽然，我的经验还无法与那些经验丰富的教师相比。但对于一个初出茅庐的新老师来说，我学到了很多在学校的课堂中学不到的经验。

记得教导主任说过：教师职业是个良心活。的确，为了上好一节课，要准备很多东西，精心的备课，一遍遍的磨课。在每上每一堂课之前握都会用心备好上课内容，课后我也经常向各位老师请教，探讨课堂有效性，为了帮助更好的找到解决途径，同事柳老师让我在自己班级先试课。

发现问题所在之处再一起探讨，寻求解决办法，改过之后再到她班上实践，看看方法是否有效。经过反复的发现问题，修改教案，解决问题，我在教学层次、课堂纪律、课-堂有效性又了很大的提高，上课也更加得心应手了。加上在老师的指导下，我的教学技能迅速形成，教学水平明显提高。

在教学工作上去的了业务上的进步与认识上的飞跃。在实习的这段时间里，我与学生们建立起了良好的师生关系。在学生面前，我既是他们的老师，又是他们的知心朋友。由于我年纪和他们差距不大，他们有什么问题都会来问我。我也会利用课余时间跟他们谈心，拉近了师生之间的距离，建立起深厚的友谊。在课外活动中，我和同学们群策群力，一起动手，美化教室环境，增加文化气氛，取得了优异成绩。

二、教育调查实习

在实习期间，我积极参加教育调查活动，锻炼自己的演讲，我认为每个班级都有每个班级的气质、性格或者说灵魂。教师应针对不同班级的特点，适时改变授课方式来适应不同班级的学生，而不应该自己一贯的风格去强迫学生来适应你。以我所教的俩个班级为例：一班同学纪律很好，课堂上与老师配合默契，课堂气氛活跃。针对这样的班级，我就应严格要求，并在讲课过程中适当使用幽默。二班纪律不错，学生与我配合不是很好，课堂气氛相对沉闷。对此类班级，我应尽量展现个人魅力，增加自身神秘色彩。

课堂讲授中积极引导、鼓励他们，让们动起来。不过，有时俩个班的纪律很差，课堂气氛活跃的有点过头，学生给人一种不踏实的感觉。针对此类班级，我认为应收起严肃的面孔，换一种欣赏的崇拜的眼光看待他们，鼓励他们多说多讲，更多地参与到课堂上来。让他们的精力真正的用到学习上面。具体班级具体分析，真正有效地进行课堂教学活动。

不知不觉，我的实习快接近尾声了。在这段时间里，每一天对于我来说都是多姿多彩的，每一天都发生了许许多多的事，每一天都认识到自己的不足，每一天都学到了新的东西，收获很多。在实习锻炼过程中，我不仅学到了很多在书本里没有的知识，还更加确定了我的学习锻炼目标，端正了我的工作态度。

考验了我的工作热情和耐性，更加坚定了我的工作决心。这段时间以来，我也感受到自己在多个方面的不同程度有了提高和进步，好的开始是成功的一半，相信在接下的实习锻炼计划过程中，我会以饱满的热情，争取学到更多的知识，保质保量地完成基成锻炼工作。

通过这次教育实习，让我真正在实践中去深化理论知识，去感悟体验作为人民教师的幸福与欣慰!更重要的是它能够很好的锻炼我的意志，提高我的工作能力，为我今后正式踏上工作岗位打下了良好的基础。这段快乐却又短暂的实习时光在忙碌而又充实的中结束了，但它带给我的影响和帮助将会陪伴我一生。

却也深深地感到了自己专业知识的不足，只有在实践中才能体会到书到用时方恨少的痛苦。不过经历了痛苦能认识到自己的不足是十分重要的收获。从基础的东西一步步做起，有利于知识的清晰和整合，拥有扎实的基础，将使对事件会分析更加细致。很多细小的差别都需要在实际的工作接触中才能够发现。

实习生活即将结束，却满怀不舍。在此我谨向思贤学校全体师生表示衷心的感谢和崇高的敬意!实习生活很是难忘，领导的丝丝关怀、老师的一言一行，学生的勤奋刻苦，都已深深地刻在我的脑海里，更重要的是学校的教学管理制度，老师、同事们认真踏实的工作态度、爱岗敬业的工作精神也必将永远激励着我。

让我在真诚的说一声谢谢，感谢你们给予我的温暖，感谢你们的指导!诚挚的祝福学校全体师生身体健康、万事如意!

202\_实习总结报告范文 篇4

实习的开始通过对青霉素生产工艺的文献检索，对整理资料的认真学习和分析，掌握了青霉素的一般生产工艺流程，并有针对性的了解了青霉素的生产环境，生产状况有了实质性的认识。通过实习期间对不同ph值 温度最适时间生产的青霉素进行管碟法检测.而系统的认识到了青霉素质量检验.通过不同环境生产青霉素为调控生产青霉素提供最佳的发酵条件，和缩短生产周期，提高产量提供科学依据.最后查阅青霉素的主要用途。(研究和医药方面)了解到临床上主要用于革兰阳性球菌例如链球菌、肺炎球菌、敏感的葡萄球菌等的感染。和用于分子生物学研究

这次实习对我来说收获非常大，真是学有所用，我可以把以前书本上学到的知识和实际工作结合起来，使我对我所学的专业技术有了更大的兴趣，也学到了一个科研工作者应该有的态度，就应该是脚踏实地，吃苦耐劳。在以后的学习生活中我一定要积极主动学习老师同学的优点和长处。本次实习相信对我以后的工作会有很大帮助，是我走向社会的最后一堂很有意义的实践课。

以上也算是我的实习工作总结，最后，我感谢学校给我这次实习的机会以及精心指导和鼓励我实习的马金柱老师致以诚挚的谢意和崇高的敬意。

202\_实习总结报告范文 篇5

一、实习单位及岗位简介

(一)实习单位的简介

粮油经营行位于, 负责人为。原为城关粮站,设置部门为：批发部、销售部、零售部、业务部、财务部，总经理办公室。从事粮油及制品，原为国营单位，隶属于。现在改制成股份制。

(二)实习岗位的简介

\*\*县粮油经营行的财务部门有十一个人，其中有一位是财务处长，另一位是会计主管，其余的均为普通会计职员。财务处的岗位设置主要有费用会计、往来会计、税务会计、出纳、成本分析员、成本会计、资产会计(产成品会计、原辅料会计、备件会计、固定资产会计)，其中，有些岗位是由同一个人或不同人担任的。这次实习，粮油经营行招录了三个实习生，其余两个实习生分别学习产成品会计和备件会计岗位，而我实习原辅料会计岗位。

二、实习内容及过程

我的实习工作从装订凭证开始，装订结束，在师傅的带领下便开始了业务处理的工作了。第一个月的所有业务对我来说都是新的，所以学起来比较吃力，还好有师傅手把手的教我。

业务处理业务处理主要有日常业务处理和期末业务处理。日常业务主要有采购入库，冲回暂估入库，销售原辅料，生成凭证，导出导入库，审批合同，采购费用报销，盘点库存，整理台账等。期末业务处理主要有估价入账，各部门费用分配，盘点库存，对账，结账，编制报表等。师傅说，她叫我做什么我就要做什么，别问为什么，别问干的是什么，时间长了，我自然而然地就懂了。师傅教我之前，我觉得师傅说的很对，可真正接触业务时才发现，不知道为什么，不知道自己干的是什么，我很难记住业务要点，很容易把几个业务弄混。

审发票。我的岗位接触到的票据主要有采购原辅料的增值税专用发票，相关运费发票，装卸费劳务发票。其中前两种税款是可以抵扣的，后一种税款是不能抵扣的，所以，前两种票据分为发票联和抵扣联，后一种票据只有发票联。供应处给我上交票据时票据上的供货单位、货物、数量、金额与和票据用曲别针别好的入库单上的数据都是对应好的，我收到这些上交的票据和入库单还要一一核对。重要审核的地方有点：供货单位用的是否为发票专用章，章迹是否清晰，本厂的名称是否正确，票据号是否正确，票据货物名称数量与入库单是否一致。审核好这些要点后，审核工作并没结束，还要审核单价，即将票据上的单价与合同单价核对，保证单价一致。审核运费或是劳务费的发票也是采用同样的方法。审核无误后将抵扣联拿出，整理好后给税务会计。

生成凭证。生成外购入库凭证，将审核好的发票联和入库单作为附件生产凭证。具体操作都是在财务软件的各个模块完成的，按照下推生成外购发票专用，入库核算，生成外购入库凭证，修改摘要的顺序生成凭证，最后将凭证打印粘贴好。冲回暂估的凭证只是在入库核算后和在生成外购入库凭证前先设置生成重回暂估凭证，其它步骤和普通生成凭证一样。生成销售凭证的思路与前述一致，只是在不同的财务模块进行处理，细节有些不同。

审合同。我以为会计只管生成凭证或是编制报表等这类工作，没想到会计还要审核合同。粮油行会下发权限表，不同等级的金额是需要不同的部门批准的，少任何部门的负责人签字，或是合同内容不符合规定，会计都是不给签字的。

盘点库存。该厂每月要对原辅料进行三次盘点。月中进行两次抽点，月底最后一天盘点一次。月中两次抽点的原辅料是随意挑选的种类，由原辅料会计自己决定，但月末最后一次盘点必须将四种原辅料全部进行盘点。每次盘点结束要制作盘点表，盘点无误后，将盘点表存档。

估价入账。本月估价入账的原辅料入库单没份都有两张，一张红色的，一张黄色的，黄色的作为估价入账凭证的附件，红色的作为下月来发票时生成凭证的附件。粮油行规定本月暂估入账的货物下个月供应商必须提供发票。

对账、结账、编制报表。这些业务主要是由财务软件自动完成的，只有一些部分是由会计完成的。

三、实习收获与体会

这次实习对我的帮助很大，我深刻地体会到理论必须与实践相结合的重要性。虽然在学校我学习了大量的会计理论知识，但在刚开始实习的时候，根本不知道如何应用这些理论知识，也感觉不到我们在应用理论知识。只是在实习了一个多月的时候才一点一点理解我到底在做什么，哪些实际操作是与课本上的理论知识相联系的。我终于理解到为什么企业在招聘会计时喜欢招聘有经验的会计了。

会计必须具备专业理论知识和较强的业务处理能力，但其他方面也是会计人员不能忽视的，即办公自动化。例如，会计业务中的许多数据都是要通过Excel处理才得到的，许多会计资料都是需要打印机、复印机、扫描仪等处理才得到的，不懂这些方面，会计工作也同样难以进行。

作为一个合格的会计，不仅要学习会计及其他相关知识，还要有良好的心理素质。会计是一个非常累的工作，每天都要在电脑前工作很长时间，而且还要计算大量的数据，我经常看到其他部门的行政工作人员说笑，而财务部门的行政人员很少有时间说话，而且都很严肃，这需要会计人员必须具备积极向上的心态和承受压力的心里素质。

202\_实习总结报告范文 篇6

时光飞逝，在一年多的见习期里，我在院领导的关怀教育下、在科主任的指导关心下、在同事们的帮助支持下，我从一个医学生很快适应并进入了医生这个新的角色，并通过努力，顺利通过了执业医师资格考试，为成为真正的临床医生奠定了坚实的基础。在此期间，我在政治、工作、学习等方面均取得了很大提高。

一、加强政治学习，不断提高自身素质：

在见习期内，能自觉遵守医院及科室的各项规章制度，热爱本职工作，恪守本专业的道德规范，态度端正，吃苦耐劳，能积极配合领导工作。并且作为共青团员，积极参加团组织的集体政治思想教育活动，不断提高自身政治思想觉悟，加强自己的思想品德和职业道德的修养，发挥团员拼搏奋进的精神及年轻人勇于创新的精神，努力让自己成为科室坚实的年轻后备力量。

二、努力学习业务知识，提高业务水平：

在见习期里，我从一个只有理论知识的医学生，转变成为一个能将理论应用于临床工作之中的医生，在领导的细心指导下，通过产科、妇科的轮转学习，已经能熟悉掌握妇产科常见病、多发病的诊疗常规和妇产科急症的处理原则，产科的产程进展观察处理等妇产科医师应该掌握的临床知识，并参加了广州市计划生育技术及助产技术培训，通过考试取得资格证书。同时已能独立进行妇产科常见的各项操作，以及在上级医师带领下进行妇产科的各类手术，如剖宫产、输卵管切除、结扎等手术。藉借住院医师规范化培训的机会，通过在儿科及b超室的轮转，更深的了解新生儿疾病的诊断治疗及b超诊断在妇产科疾病中的应用。认真参与科室组织的业务学习，努力掌握国内本学科先进知识和技术发展动态，并积极参与医院组织的业务学习和与加强与年轻医生的交流，拓宽自己的知识层面。遇到问题，能认真的向上级医师请教，不断提高自己的临床思维能力和诊疗水平，同时，将实际临床问题与理论知识关联，结合实践巩固和加深理论的学习。同时，今年我对基础医学知识和临床医学知识进行了复习与梳理，参加并通过了国家执业医师资格考试。

三、认真负责地做好临床医疗工作：

在日常工作中，勇于吃苦、甘于奉献，有立足本职岗位建功立业的理想抱负和脚踏实地的实干精神，正确对待分工，认真履行职责，恪尽职守，爱岗敬业，勤勤恳恳，任劳任怨，一丝不苟、精益求精，具有较强的事业心和高度的责任感。在医疗形势日益严峻、医患矛盾日益加剧的现在，能认真执行医院提出了构建和谐医患关系的口号，本着 明明白白当医生，勤勤恳恳为患者服务 的精神，尽能力客观全面的分析患者病情，耐心细致的观察患者病情变化，遇到问题能及时向上级汇报，忙碌但不忘记注重医疗安全，避免医疗差错的发生，同时不断提高自身与患者沟通的能力，对待患者亲切有礼，能耐心细致的为患者交代病情、解答疑问，尽量避免不必要的医患矛盾，以领导及上级医生为模范，培养自己良好的医德医风，想患者所想，急患者所急，以为患者解除病痛为己任。在未来的日子，我将继续发扬虚心好学的精神，总结吸取领导和同志们的工作经验，不断弥补和改进自身存在的缺点和不足，努力提高诊疗水平，尽量避免漏诊与误诊的情况发生。

四、与时俱进，克服不足，再接再厉，开拓新业绩

通过一年多的学习，使我在思想作风、政治素质、业务水平等各方面都得到了进一步提高，在未来的日子里，与时俱进将是我始终所坚持的，我会努力克服缺点不足，响应党和政府的号召，继续努力贯彻落实科学发展观，努力参与和谐社会的建设，切实地为患者服务，不断学习掌握新政策、新规定，保持思想意识的先进性;加强学习业务知识、不断拓展自己的知识面，不断提高自身动手操作能力以及业务水平，跨上工作新台阶，同时努力向老一辈学习，向先进模范学习，发扬他们的革命精神、吃苦耐劳、艰苦奋斗精神。发挥时代青年特征，坚持服务热情，将新眼光、新观念、新思维、新方法运用于工作，提高工作效率，推动工作全面进步。

202\_实习总结报告范文 篇7

一. 见习目的：

为了今后事迹工作的需要，为了接触广阔的社会，丰富我们的知识和人生阅历，进工厂学习是一个很好的方法，马克思主义唯物辩证法的一个最为显著的特点就是强调物的实践性。这次见习的主要的目的是使我们对本专业密切相关的而一些外贸业务流程作进一步的了解。例如：商品出口前的出口工作包括，事先对自己商品的了解，对国外市场的调研情况等，及其在从事对外贸易中英着重注意的某些细节和事项等。

三. 见习要求：

在课堂上，我们学到的一般都是纯理论的知识点，所以，借此机会，我们要把所学的只是理论和在学习过程中所遇到的有关对外贸易的疑难点与此次较为宝贵的见习实践相结合，真正做到学以致用，并要在实际见习实践中充分对真实的外贸业务流程有一个较为系统的认识和了解。此外，自己希望能通过此次的见习活动对怀化市近年来的对外贸易发展情况有个初步的认识和了解。

四. 见习过程和内容：

宽泛来说，车次的见习活动总共为五天。其中，第一天(4月20日)，根据计划，老是安排为我们自主学习第二天和第四天讲座的内容，着重是信用证和外贸业务流程等。

第二天和第四天，我们分别迎来了中国银行怀化支行的副行长林老师，业务部经理李老师和怀化市中方县外经贸委科长，他们都为我们做了十分精彩的讲座，同时也让我们从中学到了不少课堂以外的知识。

在当天的而讲座中，我们着重 到了当前经济发展的总体态势，20xx年下半年开始爆发的全球性金融危机开始的简单过程及其爆发的原因。林副行长还对当前经济危机的结果做了他个人的预测和他个人的看法。之后，他进入了讲座的重点----信用证。他以银行的角度和根据他工作中所学到的经验向我们介绍了信用证的具体情况。最后，他还结合自己的实际日常工作，给于了我们许多对外贸易业务中常见的典型误点的提示和建议，使我们真正了解了对外贸易的实际操作流程。

林科长根据他在政府部门工作的经验和结合他本人所知道的信息向我们种种介绍了近几年来怀化市的对外贸易情况及在发展过程中存执的为题做了明确的说明。怀化作为一个刚刚建市10周年且经济发展尚处于起步阶段的新兴城市，怀化市的进出口贸易量并不大，且大多数份额集中于一部分较为大型的企业中。且严格上说，怀化市对外贸易发展速度并不快且面临资源浪费等现象。原因主要是怀化市地处中国的中西部地区，经济发展已晚于凄然东部地区，还有其经济尚处于起步发展阶段，投资力量不足，人才较为缺乏。虽说，怀化对外贸易量上不大，但依然出现了一些较为常见的问题。比如：出口货物常作于拒收;难以及时地收回款项等。究其原因，大多是企业缺乏对外贸易的经验和缺乏专业性人才和出口程序的不完善等。

4月22日和24日，根据计划的安排，我们分别参观了湖南湘维化工有限公司和湖南怀化工业园区管委会及海连食品厂。

首先，都是湘维和海联的队伍贸易部负责人向我们介绍了他们公司今年来的出口贸易基本情况和在出口业务中所遇到的问题向我们做了认真的解释并做了必要的提醒和补救措施。其次，就在他们的带领下，参观了他们企业产品的生产流程等。

从此次的参观学习中，我真正地认识到了一个实体企业的对外贸易流程。怎样做好贸易前的准备工作，怎样有技巧地订立有利于危机欧方的贸易合同，一级对贸易中常见和不合理的问题和要求，我们应该怎样从容，灵活地让我们用课堂上所学到的纯理论知识与实际的业务操作相结合，并学到了许多难能可贵的外贸操作经验。

五. 见习体会：

虽说只有一周的间隙时间，但好事觉得收获蛮大的，感受颇多的一点是，理论学习是业务实践的基础，但实际工作于理论的阐述有时多么的不同，在工作的先下之间，在同一些多年的工人的交谈中，深知，在工作岗位上，有着良好的业务能力是基础能力。因此，对于我们在校的大学生，掌握好牢固的专业知识就显得尤其重要了。

好有一点就是在进行自身相对循环重复的工作中，不仅应保持关注的质量及小路，还应具备必要的创新精神。

六. 见习建议

经过五天兴奋而又轻松的见习活动，对怀化市的进出口贸易行业有了一个初步的认识和理解。其间，自己也发现了一些经济发展过程中的问题。其中，最为浅显的一个问题是，怀化市作为一个经济尚处于发展阶段的新兴城市，对外贸易的型企业数量并不多，以至于怀化市的进出口贸易量并不大，仅排在湖南省第十二位，可见，怀化市当前经济建设所面临的难题之一就是，要增加进出口贸易量，这就需要有外贸型企业的进入。所以说，最显眼的一个问题便是，怀化市应该如何吸引外地企业的进入，应该如何发展外贸经济?

这里，我个人认为，1.怀化市政府应积极制定政策增加优惠政策来吸引企业的进入和建立;2.对企业的进入和投资应极大化地减少不必要的程序和不合理的收费制度，加快办事效率;3.可以给于新进入的企业适当的税收优惠政策;4.积极发展交通运输也，为企业出口创造更加便利的环境。

七. 总结:

最受车次的见习活动只有短短的五天，但我还是较为合理地根据西部的计划，安排了自己的时间，从中学到了许多实际的经验，从理论到实际上，使我认识到了外贸业务流程中的各个环节，也学习到了从事外贸工作应该注意的某些作为常见的典型失误及补救措施等。

最后，我应该感谢西部领导为我们提供了重重见习机会，能让我们在课堂上学到的理论知识与实际外贸业务操作相结合，也让我们提前感知到了真正的工作经历，也吸取了不少的时间经验。

真心的感谢此次为见习活动付出努力的老师和同学!

202\_实习总结报告范文 篇8

一个月不自觉间眨眼已过，我的工作也渐渐上手了，我抓紧一切机会努力拓展和充实自己。这次朱庭长要到交警队去调解一个案子，原告极力主张要求被告赔偿65万，而此数额远超过法定赔偿额25万，朱庭长和叶法官娓娓道来，深入浅出地分析法律和案情。

我在旁边作着记录，在这次调解中，我发现公平、公正这一概念在公民的头脑中还是占据着 可怕 的地位的，之所以称之为 可怕 ，公民维权意识的提高无疑是一件值得庆贺的事情，但若一味只是追求自己要达到的公平、公平的境界，这恐怕就是过火了。就此次的当事人而言，他计算自己的损失高达100多万，完全无视法律规定和人情。法院做他的工作，和他解释法律规定，法律规定这种情况下如果是判决，则是45万，同时的工作也是人性化的，考虑到原告损失大，又做被告工作，在法官们的努力下，被告最终同意愿意多赔偿10万当做精神抚慰金，而这个在判决中可以不给付。但是原告仍然不同意，我们的敬爱的法官不辞辛劳，第二天又赶过去调解，双方当事人也为法官们这份敬业的和爱民的心所感动，最终达成一致。

从这件事可以看出公民的 维权 意识很浓，中国总体的法制进程是在向前的，但如何兼顾城乡公民，尤其是农民的普法教育，这也确是任重而道远的工程，在此案例中，原告不懂法，一味得觉得自己的权利受损，应该赔偿多少。但是法律是公正而严肃的，法官们更是本着维权的意识，和公正的信念为人民服务。

民事案件一般都要经过诉前调解，庭后调解，调解在诉讼中的重要性可想而知。然而这其实也是本着 想群众之所想，急群众之所急 ，真正设身处地的为群众着想，为群众办实事，办好事。进入观音山法庭实习，在这基层法院的派出法庭，我真正的感受到了那份忙碌感和充实感，每天不断的调解，开庭，耳濡目染各个案子。

202\_实习总结报告范文 篇9

市场营销部是我们公司新成立的一个部门。随着boSS系统的上线，我们公司也开始正式进入网络服务提供商的行列。市场营销部就负责将boSS系统中业务信息以及用户信息进行提取分析，以达到用户细分、营业业绩考核、公司决策分析等目的。

周五下午，参加了市场营销部关于套餐制定的讨论会，发现市场营销专业出身的侯总果然是很能抓住用户的心理，提出了1元1套的套餐策略。1元1套，就是在基本收视维护费的基础上，用户可以只多掏1元，就能享受到一个付费的高清频道，而且可以限制用户最多能加两套。我在营业厅实习的时候发现，现在仍然有很大一部分用户仍停留在23元的水平上，对我们提供的高清频道视而不见。而这个1元1套的营销策略，很有可能就成为打破用户付费心理防线的突破口。如果这个套餐能够推销成功，广大用户的消费基数就从23元至少提高到25元，这不仅让更多的用户加入到付费频道的用户群中，有了付费看高清频道的习惯，而且对于我们的收入的促进作用也是巨大的。1元1套这个套餐应该重点推广。

侯总还提出了机顶盒的终端改造问题。侯总认为我们的机顶盒也可以向网络设备商方向发展。将WLAN、路由器等功能都集成起来，我们暂时不能做网络接入提供商，但做个管理用户家庭里的网络接入的家庭媒体网关还是可以的。而且，侯总进一步提出，不能只是简单的将这几个功能集成起来，还应该将广电网络的视频流放入WLAN，这样机顶盒与其他那些设备商相比才更有优势。这种方案的技术可行性我还在搜集资料进行考证。我们也可以将点播作为一种服务应用，让用户将应用软件下载安装之后，当用户点播时，机顶盒负责将信号送入我们内网，而其他的上网应用则依然走原先的网络接入提供商的通道。

侯总的这种方案要求机顶盒必须具备相当好的稳定性，能在连续不断电的情况下正常工作并有较长的寿命，否则用户花好几百块买了机顶盒，却频繁出问题，又不能上网又不能看电视，会气疯的。而且，这种方案需要用户更换机顶盒，所以只能作为一个长期规划的想法。

这周，很有幸还参加了单位关于有线电视灾难备份和恢复的技术研讨会。会议的主题是灾备，核心内容是要将广电公司的市场定位从一个网络提供商上升为一个类似腾讯、新浪等的网络服务提供商。广电网络经过这些年的发展，已经不再是简单的对用户收取收视维护费，而是能够提供各种套餐等增值性业务。随着我们服务内容的不断多样化，以及对于用户群的不断细分，用户的差异性数据也越来越重要。如何保证用户的数据不丢失，保证我们的服务体系不崩溃，这才是我们这次灾备会议的研究重点。至于安全播出，其实只能算是我们从网络提供商角度来考虑的最基本的服务保障要求。

同时，会议最后的自由讨论部分我也是受益匪浅。

王总提到了要在医院、学校、政府机关提供特殊频道包的想法。王总的这个想法部署快速，可行性很高，这是我们转型为网络内容提供商的一种尝试。我记得我之前的报告也有提到过说我们有做网络内容提供商的优势，但是具体该怎么利用这个优势，我还没有什么想法。我们和电视台直接打交道，具有先天的视频来源渠道优势，充分利用这些内容资源，一定能为我们公司带来收入增长点。

还有王总提出的oTT的概念，其实也是想转型为网络服务提供商。这就要求我们有自己的网络产品，而不仅仅是局限于视频内容。像移动在自己的网络上推广手机支付业务，就是一种oTT行为，又如技术研发部正在做的EpG广告项目，也算是一种网络服务产品。

王总还说到IDc的建设问题。之前我一直简单的认为，作为一个网络运营商，大不了我们自己建一个IDc，现在才知道这基本不可行。如王总所说，我们只有等着广电总局能建成一个IDc，然后给我们提供了出口，这样我们发展互联网接入业务才不会吃亏。不过，我们虽然做不到接入互联网，但也不能消极等待，积极提高自己的带宽容量，不管未来怎样，都是有百利无一害的。

总结这次会议，我深深体会到，利益是驱动一个公司发展的动力所在，赔本的买卖不能干。而且，未来只能尽量务实规划，不能天马行空，尽人事，顺天命。

我现在又有一个疑惑：我们为什么要假设Wi-Fi?由于我们无法提供互联网接入服务，也就是说，用户的上网设备通过Wi-Fi接入我们的网络之后，除了看我们的节目，其他上网冲浪等都统统不行。如果用户要上网，又要断开我们的网络，去连接其他的Wi-Fi热点。这样增加了用户的操作复杂性，会大大降低用户的使用热情。而且，Wi-Fi的盈利模式也是一个问题。

当然，最好的解决方案是广电总局能给我们提供互联网出口，使得我们的网络既能看电视又能上网，让我们转换成一个集网络内容提供商和网络运行商于一身的综合公司。我们现在还达不到这个目标，但是可以为了这个目标去努力。像扩充光纤容量、拓展业务内容、架设Wi-Fi等。

技术研发部的郑主任说，公司目前Wi-Fi项目的重点在于支撑Wi-Fi网络的有线部分的网络架构设计。为此，我回答郑主任说，我们可以借鉴移动WLAN的网络结构设计，毕竟人家的比较成熟，可以让我们少走弯路，避免我们闭门造车。

郑主任还说，如今我们网络最大的短肋就是光节点太少，光网络不堪重负。我们广电网络都喊了这么多年的光进铜退，可依然不能实现全光网络，这不禁让人觉得遗憾。同轴电缆就像紧箍咒一样对我们的束缚是巨大的，如果有条件的话，应该尽快摆脱，彻底让同轴电缆从我们的网络中退出。如果实在觉得这个项目没有盈利点太过冒险，可以先拿一个用户比较少的分区进行试验，扩充机房，实现光纤到户，并且一并将Wi-Fi进行部署，待网络成熟稳定之后，再在全市进行推广。

最后我想说，在公司中接触到了很多的同事，虽然大家每个人都做着自己的本职工作，但是对公司的前景却都表现出一片迷茫和担忧。说实话，我对我们广电网络还是有信心的。就像移动当初的目标只是为了能实现移动着打电话一样，我们一开始的目标也只是让用户能看到电视节目。随着用户需求的倒逼，只要我们还有心发展，就一定能一步一步去完善，去进步。

很快的，署假又过来了，面对最后一年的校园生活，想着刚刚过去的最后一个署假，紧张沉默之后更多的是感慨，印在脑海里的每一个足迹都是那么的深，真的说不出是什么感觉，伴着时间，就像是在和自己的影子赛跑，不可能从真实的两面去看清它，只是经意不经意的感受着有种东西在过去，也许更适合的只有那句话：时不待我，怎可驻足，wnf

两个月，短短的两个月，说不上是每一份经过都会成为内存，但紧张沉默之后更多的确实是感慨，

署假期间，我在广东东莞的一家电脑公司做教师，主要是教那些比较简单实用的办公软件，本来开初都没想到自己一个学英语专业的竟会去做电脑教师，于是真的觉得老师那句话的实在，在学校，学到的任何一种知识都是一种有用的贮备，虽然在平时看来学的很多东西总感觉与自己的想象很遥远，但说不不定就在某一刻显现出来。这也许就是有些师哥师姐说的在工作过程中总觉那些东西在学校见过，但却己经忘了，擦肩而过。，想起这，真的得感谢在校期间学的那些本专业的那些另外的知识，

以前也想过，学我们英语专业的，也许以后最起码存在那种机会去走向讲台，所以，这短短的两个月的经历，对我来说，无疑是一个很好的煅练，而且，专门机构统计的现在的毕业生出来后只有极少的一部分会做与自己专业相符的工作，因而。、在工作的过程中，我都在不断的提醒自己，不断的对自己要求，把手上的活，当做是自己的本职工作，而老板常常强调的就是每个员工都必需要有认真负责的态度去做事，我也觉得这是以后无论做任何一份工作都会收到的要求，

因为公司的员工都是即训上岗，所以，一直没有又休，而且在工作期间最大的体会就是，作为一个教师，或者说是一名授课者，最大的考验就是耐心，有的时侯，一个问题还得重复很多遍，这个时侯，就不能只站在自己的角度去想它，而应该站在对方的角度去看，去感受，慢慢的但有了分冷静的习惯，这也是在这很短的工作中得到的很大的体会，

在工作之余，我还经常出到外面去看看，也算是一种见识，东莞是一个新起的城市，但它却己走在了中国城市建设的最前端，在这种地方，看得到更多的机会，更多的挑战，有时会把自己与那些出入写字楼的同样年轻的人比较，心里真的感受到那很明显的差距，当然，这种差距并不是一时一日而起，所以，出到外面，一个正确的心理定位但显得格外重要，不然，常常因为比较把自己看得很不平衡，而迷失自己的方向，那些在我们前头的人们，可以当作是榜样，但不可过多的去计较，自己能做到何种程度，应该有一个很明了很中性的认识，不能过于攀比，更不可自以为是。

英语专业社会实践报告 电大社会实践报告 电视台社会实践报告 建筑社会实践报告

假期社会实践报告 社会实践报告表格 社会实践调研报告 20xx字社会实践报告

因而，结束工作的时侯，心里就有一种很渴望的感觉，明白了自己与社会所需的要求，因为现在毕业求职，特别是对于像自己一般的人，更多的时侯是社会，职业选择自己，面是不是更多的自己去选择职业，这应该就是所谓的先就业再择业吧，

以上就是我署假的实习报告，可能并不是一份很规范报告，但确确实实我这两个月工作中的感受，

也虽然那份工作并不与自己的专业有很大的接口，但我认为，无论任何一种偿试，都是对自己以后很宝贵的充实很快的，署假又过来了，面对最后一年的校园生活，想着刚刚过去的最后一个署假，紧张沉默之后更多的是感慨，印在脑海里的每一个足迹都是那么的深，真的说不出是什么感觉，伴着时间，就像是在和自己的影子赛跑，不可能从真实的两面去看清它，只是经意不经意的感受着有种东西在过去，也许更适合的只有那句话：时不待我，怎可驻足，wnf 两个月，短短的两个月，说不上是每一份经过都会成为内存，但紧张沉默之后更多的确实是感慨，

署假期间，我在广东东莞的一家电脑公司做教师，主要是教那些比较简单实用的办公软件，本来开初都没想到自己一个学英语专业的竟会去做电脑教师，于是真的觉得老师那句话的实在，在学校，学到的任何一种知识都是一种有用的贮备，虽然在平时看来学的很多东西总感觉与自己的想象很遥远，但说不不定就在某一刻显现出来。这也许就是有些师哥师姐说的在工作过程当中总觉那些东西在学校见过，但却己经忘了，擦肩而过。，想起这，真的得感谢在学校期间学的那些本专业的那些另外的知识，

以前也想过，学我们英语专业的，也许以后最起码存在那种机会去走向讲台，所以，这短短的两个月的经历，对我来说，无疑是一个很好的煅练，而且，专门机构统计的现在的毕业生出来后只有极少的一部分会做与自己专业相符的工作，因而。、在工作的过程当中，我都在不断的提醒自己，不断的对自己要求，把手上的活，当做是自己的本职工作，而老板常常强调的就是每个员工都必需要有认真负责的态度去做事，我也觉得这是以后无论做任何一份工作都会收到的要求，

因为公司的员工都是即训上岗，所以，一直没有又休，而且在工作期间最大的体会就是，作为一个教师，或者说是一名授课者，最大的考验就是耐心，有的时侯，一个问题还得重复很多遍，这个时侯，就不能只站在自己的角度去想它，而应该站在对方的角度去看，去感受，慢慢的但有了分冷静的习惯，这也是在这很短的工作中得到的很大的体会，

在工作之余，我还经常出到外面去看看，也算是一种见识，东莞是一个新起的城市，但它却己走在了中国城市建设的最前端，在这种地方，看得到更多的机会，更多的挑战，有时会把自己与那些出入写字楼的同样年轻的人比较，心里真的感受到那很明显的差距，当然，这种差距并不是一时一日而起，所以，出到外面，一个正确的心理定位但显得格外重要，不然，常常因为比较把自己看得很不平衡，而迷失自己的方向，那些在我们前头的人们，可以当作是榜样，但不可过多的去计较，自己能做到何种程度，应该有一个很明了很中性的认识，不能过于攀比，更不可自以为是。

因而，结束工作的时侯，心里就有一种很渴望的感觉，明白了自己与社会所需的要求，因为现在毕业求职，特别是对于像自己一般的人，更多的时侯是社会，职业选择自己，面是不是更多的自己去选择职业，这应该就是所谓的先就业再择业吧，

以上就是我署假的实习报告，可能并不是一份很规范报告，但确确实实我这两个月工作中的感受，

也虽然那份工作并不与自己的专业有很大的接口，但我认为，无论任何一种偿试，都是对自己以后很宝贵的充实。

很快的，署假又过来了，面对最后一年的校园生活，想着刚刚过去的最后一个署假，紧张沉默之后更多的是感慨，印在脑海里的每一个足迹都是那么的深，真的说不出是什么感觉，伴着时间，就像是在和自己的影子赛跑，不可能从真实的两面去看清它，只是经意不经意的感受着有种东西在过去，也许更适合的只有那句话：时不待我，怎可驻足，wnf 两个月，短短的两个月，说不上是每一份经过都会成为内存，但紧张沉默之后更多的确实是感慨，

署假期间，我在广东东莞的一家电脑公司做教师，主要是教那些比较简单实用的办公软件，本来开初都没想到自己一个学英语专业的竟会去做电脑教师，于是真的觉得老师那句话的实在，在学校，学到的任何一种知识都是一种有用的贮备，虽然在平时看来学的很多东西总感觉与自己的想象很遥远，但说不不定就在某一刻显现出来。这也许就是有些师哥师姐说的在工作过程中总觉那些东西在学校见过，但却己经忘了，擦肩而过。，想起这，真的得感谢在校期间学的那些本专业的那些另外的知识，

以前也想过，学我们英语专业的，也许以后最起码存在那种机会去走向讲台，所以，这短短的两个月的经历，对我来说，无疑是一个很好的煅练，而且，专门机构统计的现在的毕业生出来后只有极少的一部分会做与自己专业相符的工作，因而。、在工作的过程中，我都在不断的提醒自己，不断的对自己要求，把手上的活，当做是自己的本职工作，而老板常常强调的就是每个员工都必需要有认真负责的态度去做事，我也觉得这是以后无论做任何一份工作都会收到的要求，

因为公司的员工都是即训上岗，所以，一直没有又休，而且在工作期间最大的体会就是，作为一个教师，或者说是一名授课者，最大的考验就是耐心，有的时侯，一个问题还得重复很多遍，这个时侯，就不能只站在自己的角度去想它，而应该站在对方的角度去看，去感受，慢慢的但有了分冷静的习惯，这也是在这很短的工作中得到的很大的体会，

在工作之余，我还经常出到外面去看看，也算是一种见识，东莞是一个新起的城市，但它却己走在了中国城市建设的最前端，在这种地方，看得到更多的机会，更多的挑战，有时会把自己与那些出入写字楼的同样年轻的人比较，心里真的感受到那很明显的差距，当然，这种差距并不是一时一日而起，所以，出到外面，一个正确的心理定位但显得格外重要，不然，常常因为比较把自己看得很不平衡，而迷失自己的方向，那些在我们前头的人们，可以当作是榜样，但不可过多的去计较，自己能做到何种程度，应该有一个很明了很中性的认识，不能过于攀比，更不可自以为是。

因而，结束工作的时侯，心里就有一种很渴望的感觉，明白了自己与社会所需的要求，因为现在毕业求职，特别是对于像自己一般的人，更多的时侯是社会，职业选择自己，面是不是更多的自己去选择职业，这应该就是所谓的先就业再择业吧，

以上就是我署假的实习报告，可能并不是一份很规范报告，但确确实实我这两个月工作中的感受，

也虽然那份工作并不与自己的专业有很大的接口，但我认为，无论任何一种偿试，都是对自己以后很宝贵的充实。

202\_实习总结报告范文 篇10

在内科这两个多月中，在带教老师的悉心与耐心带教下，我学到了许多在课堂上不曾懂得的东西。在实习的日子中，我了解到收治病人的一般过程：如测量生命体征;询问病人病史、过敏史等，认真写好护理记录，同时观察病人的病容，配合老师的指导，了解抗生素对各种消化系统的基本应用。

在实习过程中，本人严格遵守医院及各科室的规章制度，认真履行护士职责，严格要求自己，尊敬师长，团结同学，踏实工作，全心全意为患者着想。同时坐到了理解家属，正确处理好护患关系，能做好解释与安慰工作，多说 对不起 ，是家属也理解护士的工作，减少不必要的误会或过激行为的发生。

心内科以高血压病、心律失常、冠心病及心力衰竭多见，在老师的带教下，我基本掌握了一些常见病的护理及基本操;微笑迎接新病人并做好入院评估;严密监测生命体征并规范记录;正确采集血、尿标本;积极配合医生治疗;严格执行三查七对;认真执行静脉输液 在工作的同时我也不断的认真学习和总结经验，能勤于、善于观察患者病情，从而及时地掌握病情变化，作出准确判断入党申请书范文。这段日子，虽然时间不长，但是我接触到了很多以前不了解的专科知识和技能，重新拾起了很多操作技术，例如无菌原则，氧气的应用，以及抢救车的五定等。

总之我觉得在这段实习的日子里，我学到了很多，虽然我还只是学生，也许我的能力有限，但是我用我的努力充实我的知识与技能，希望能用我的微笑送走病人健康的离去，渴望在学习中成。这只是实习之初，是一个挑战，也是一种机遇。我一定要把学到的知识应用到下一实习科室，并牢记老师的教诲，不断地学习进步。同时，我要感谢本科室的患者，他们很配合的让我做治疗，俗话说，病人就是老师。希望下一站，一切顺利。

202\_实习总结报告范文 篇11

在乐化见习过程中，通过各位领导和师傅们的殷切关怀和耐心指导，并结合书本、规章上所掌握的理论知识，我学到了很多东西，并产生了诸多感触。入路四个月，在刻苦学习中提高，在磨练意志中成长，在勤奋工作中完善，现将我这段时间的工作学习作如下总结： 刚毕业的我，太年轻，有着对未来无限的遐想，跃跃欲试，想着能够大显身手。在大学里只需要认真学好书本里的知识，以及少量的社交，但进入社会就不同了，需要着我们快速的转变身份，不断的去跟师傅学习业务，并处理好人际关系，跟同事相处好，这些都是我在今后的工作中需要不断学习的。

虽然我是一个从铁路专业学校毕业的学生，对铁路基本知识有些了解，但仍然是十分有限，而基层实习使我有机会深入铁路现场去接 地气 ，对铁路主要生产单位的基本情况、铁路运营情况、行车基本业务技能，以及铁路大联动机如何运转都有了更为直接的感性认识。

我实习的车站是乐化站，见习的岗位是车站值班员。车站值班员可以说是车站运转室中的总指挥，车站一切行车工作的进行都是在车站值班员的带领下进行，所以车站值班员的作用相当重要，也是业务知识要求最全面的。乐化站一般情况采用的是分散控制方式，因此接发列车的进路和信号的开放全是由列车调度员控制，而且下行线是多方向。车站值班员要负责车机联控，用语要标准。刚开始我不是太熟悉，就在下班的时候，多加练习，并在上班的时候，一大堆的按钮都有着它不同的作用。看清了进路和信号的开放状态，先在心里迅速默念一遍，确保无误，再应答司机。在师傅的教导下，我基本掌握了正常接发列车，各种控制方式下接法列车的业务知识。

我已经开始学习指挥调车作业。如何才能更好的利用股道进行现有股道调车，减少调车钩数和作业时间等等这些，都一直在我脑中转动，师傅便说刚开始不要着急，慢慢来，先看懂他如何安排，为什么进这个股道，股道没有隔离设备在旅客列车进站不安排进路，在不断的疑问中，师傅慢慢的给我讲解，我也在心里不断的思考，逐渐的也就能够掌握一些规律。有时候，由于股道紧张，翻车的钩数较多，计划做起来就比较难，这就体现出我工作上经验的不足，还需要不断的积累。在见习的过程中，师傅、同事总是耐心的给我讲解，同时也要求我要独立思考，不要总依赖别人，真正独立当班后，车站值班员就是总指挥，你处理不来，别人也就更难。因此在以后的实习时间里，我要加快学习的步伐，多问师傅，多看规章，同时吸取消化师傅们的的宝贵经验，必须学会了正常、非正常接发列车办理的办法，各种行车凭证的使用条件和填写方法，及站内调车作业的方法等等这些车站值班员的业务知识。在学习的过程中，领导、师傅、同事不仅教导我业务上的知识，还教了我很多做人的道理，让我在今后的工作中少走弯路。

在忙碌而充实的见习中，如何尽快适应铁路工作，如何扎实学习业务知识，顺路完成见习任务，本人形成一些看法：

1、找准定位，调整心态，尽快完成角色转变，展现大学生风采 刚进入铁路，首先是面临是思想上的落差和角色的转变，要积极的调整心态，给自己准确的定位，认清现状，明白自己该做什么，不该做什么，并尽快投入到学习中去。基层比较辛苦，做好心理准备。刚开始实习时，不习惯夜班，现在夜班基本能坚持下来。

2、注重理论与实际的联系，有针对性的学习与见习岗位相应的规章制度

在见习期间，对规章制度的学习是非常重要的。针对值班员的岗位，师傅已经在《技规》、《行规》针对性的帮我做出标记，找出了必须记住的规定。在背规章的同时加强与实际的联系，在不懂的情况

下多向师傅请教，这样更能加深对规章的理解和掌握，比机械的死记硬背要好的多。

3、虚心向师傅请教，主动与师傅们交流

师傅们都具有多年的基层工作经验，我需要虚心向师傅请教，空闲时间多与他们交流，从他们那里可以主动学到如何处理突发事故的方法和经验。这样可以让新人少走弯路。

4、多学习路局、车务段下发的事故通报和有效文电

事故通报时一个个生动的、最好的案例学习材料。工作时、休息时华时间去看案例，了解对事故的原因分析、对如何避免事故的研究。同时找相应的规章制度来学习，这样能迅速提高自己对规章制度业务的认识。这样在以后的工作中避免犯类似的错误，能少走弯路。

我觉得基层的工作经历是人生的一个坐标，有了这个经历，就更清楚地知道铁路是怎样真正运转的，理论与实际的差距，工作需要什么业务素质，同时学会如何尊重领导、师傅、同事。

基层是一个锻炼人的平台，这里的工作我还知之甚少，我还需努力。这种锻炼是我人生中宝贵的一笔财富!

202\_实习总结报告范文 篇12

我觉得，实习是走上社会的第一步，实习可以积累工作经验，而虚心请教是积累工作经验最直接的途径，因此，实习中遇到不明白的地方，我就虚心地请教老师，在老师耐心的教导中我不断走向成熟，也积累起一定的经验。

实习，就是从实践中学习。学习不能光靠舒舒服服地坐在课室里听老师讲理论，还要走出课室，抛开重重的书本，走向社会去学习。因为，外面的世界无限大，那里有很多在书里学不到的宝贵知识，况且书本知识也是来源于实践，理论知识就是在实践中体验生活、体验工作而形成的理论概括。现代的科技日新月异，知识需要不断拓宽。因此，我们更应学习 实践 再学习，发掘自己的实力，寻找我们的理想，实现我们的理想。

通过实习，我认识到我们应该将课本与实际实习结合起来，通过两个课堂提高自己的能力，验证、巩固、深化和扩充所学的课程的理论知识，使自己更好的掌握所学知识。在实习中，我对生产实习的目的也有了更进一步的理解，我会认真的把实习的知识运用到我今后的学习当中，从中获取有帮助的知识，更好完成后续课程，并且把知识运用到我今后的工作中。

理论结合实践是亘古不变的真理，知识只有在实践中才能发出它那金子般的光芒。实习中我们系统地了解包装工程要学的知识结构，学校意在培养 多面手 ， 为期两周的生产实习中我们看到了许多包装成品和包装机械，在车间真实地看到了流水线生产作业，总之对于这次实习让我受益匪浅，有了这次机会锻炼了我们的意志，感受到了那种不畏艰难的勇气和斗志。给我们传授了很多课堂以外的知识，在这我非常感谢各位老师与企业给我的这次实习机会。

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！