# 总结学生暑假实习情况

来源：网络 作者：玄霄绝艳 更新时间：2025-04-21

*总结学生暑假实习情况精选5篇一片叶子属于一个季节，年轻的学生有美丽的青春。谁说我们年少轻狂，经不起风暴的洗礼？下面给大家带来一些关于总结学生暑假实习情况，欢迎阅读与借鉴，希望对你们有帮助!1总结学生暑假实习情况精选实习小结：我来公司实习。对...*

总结学生暑假实习情况精选5篇

一片叶子属于一个季节，年轻的学生有美丽的青春。谁说我们年少轻狂，经不起风暴的洗礼？下面给大家带来一些关于总结学生暑假实习情况，欢迎阅读与借鉴，希望对你们有帮助!

**1总结学生暑假实习情况精选**

实习小结：我来公司实习。对实习工作早就充满了期待，从未参加工作过的我，十分担心自己会影响别人的工作，给别人添麻烦，刚来到公司的时候，觉得很新鲜，全新的环境，忙碌的同事们，融洽的工作氛围。这是我第一次参与工作，虽然公司不大，但同事们很热情，纷纷为我介绍公司里面的工作，工作的气氛很好。在这种环境下，我就开始了我的实习生活。

广告就是产品，要把产品推销出去。我开始对广告业务有了新的认识，随着工作的深入，我基本上能接触到公司的里的每个部门，的每个人，创意，策划、设计、财务、推广等等环节都在我面前和谐有序的进行着，就想、像人体的的经脉一样，盘根错节，但各行其道，为大脑服务。

说真的，有点舍不得走。虽说在广告公司的这段时间不长，但学到了很多平常在家里和学校学不到的东西。以前对于广告只是一个大而化之的概念，但在实习的过程中，我明白了一个广告的成品是需要很多人的努力。总而言之，一群可爱友好的同事们、一个舒心的工作环境带给我的是一份美好的回忆。

小结 实习最大的收获是了解了平面排版的整个流程，并熟悉了平面排版的软件。其实无论是画册设计还是报纸排版或是广告设计，ps的图片功能都是无比强大的，在做版头、报眉、刊头的时候都会用到ps。所以无论如何ps的所有功能我都必须非常熟悉，这样在做效果时就会很轻松。要把平面设计里的一些设计构思与板式设计结合在一起，这是我实习的最大目的。

实习单位领导评价 该生综合素质较好，爱岗敬业，工作能力强，有一定的工作组织能力，能和同事友好相处，短短实习工作期间，是个出色的教学能手，相信会在今后的工作中，取的出色的成绩。 实习期间很好学与勤奋，并能很快融入团队。

**2总结学生暑假实习情况精选**

暑假营销专业实习是市场营销专业教学计划的重要的实践性教学环节。透过实习是学生深入理解和掌握已学过的市场营销基本理论、基本方法和基本技能;进一步缩小理论教学与企业营销实践的差距;提高学生的独立动手潜力与分析问题和解决问题的潜力，为后续课程的学习带给更多的感性知识和打下良好的实践基础。

实习资料：

一、找工作、面试

期末考试的结束暗示着大三的结束，伴随而来的还有实习的开始。结合实习目的，同学们纷纷走出校门去找工作，我也就是其中的一员。由于电脑出了故障，考完后就开始在工商联人才市场搜寻招聘启事。那天我们看到了很多招聘启事，其中大部分是要招收技术人员，而对于我们就只能思考到销售。招销售人员的招聘启事不多，对于我们来说最大的问题是各公司店只要全职的并要求要有必须的销售经验。逛了许久还是没有发现好的机会，最终和同学只能是失望而归。

最终放下了出去寻找招聘启事转向透过网络的帮忙，其中我们查看很多人才网最终选了智联人才网，在智联人才网中我们主要是搜寻一些关于营销的工作，如销售等。最终，我在智联人才网找到了德尔合肥物流中心，其正好在招收若干销售人员而且学历不限更重要的是其要的是兼职。透过招聘信息里的电话和联系人我们很快地联系上了负责此次招聘工作的孔经理，透过在电话上的简单沟通我很快获得面试的机会。

首先，孔经理要求我简单地介绍一下自己，我稍微思索了一下很快地就介绍了自己;其二，他还问我为何要来德尔，我简单地说明一方面是学习任务另一方面是德尔能为我带给良好的发挥自己的平台。面试完后，孔经理叫我先回去过几天就会通知结果，没想到第二天就打电话过来说明天就可前去报到。

二、培训并了解企业

在此次的培训，公司采用了实践型培训法也叫作实践法。实践法是透过让新员工在实际岗位或真实的工作环境中，亲身操作、体验，掌握工作中所需的知识、技能的培训方法，在员工培训中应用最为普遍。实践法主要适用于以掌握技能为目的的培训。

本次的培训就是使用实践法中的个别指导法，其和以前的“师傅带徒弟”相类似。在老员工的指导下，我认识到实践法中的个别培训有其很多优点：

1、新员工在老员工的指导下开展工作，能够避免盲目摸索;

2、有利于新员工尽快融入团队;

3、能够消除刚从高校毕业的受训者出现开始工作时的紧张感;

虽然个别指导法有其优越处，但仍有缺点存在;

1、为了防止新员工对自己构成威胁，指导者可能会由于保留自己的经验、技术，从而是指导浮于形式;

2、指导者本身水平对于新员工的学习效果有极大的影响;

3、指导者不良的工作习惯会影响到新员工;

4、不利于新员工的工作创新。

个别指导法存在者必须的缺点，但其很是适合销售岗位新员工的培训，个性是对高校的毕业生和在校生。掌握销售过程中的一些技巧还是远远不够，正所谓做事要“知己知彼，方能百战不殆”，为此我们空闲时间就要了解公司的状况和主要从事的业务及其关系到的产品。

德尔地板合肥物流中心(下称“德尔地板”)是一家主要从事地板批发兼零售的私营企业，其员工规模为50余人。虽然主要从事的是瓷砖批发兼零售。

由于工作的需要，我们也被要求对德尔地板进行了解：DER德尔集团是全球领先的专业木地板制造商，20\_年北京奥运会家装和公装地板供应商，多年来致力于为全球消费者带给绿色环保、科技领先的家居产品和最前沿的家居体验。集团总注册资金1.6亿元，产业涵盖地板、研发、地产、连锁、传播、物流、教育、投资等领域，集团总部位于历史文化名城苏州。

德尔国际地板有限公司为中国林产工业协会地板专业委员会副理事长单位、中国质量万里行理事单位，其在吴江建成的生产基地是全国最大规模的木地板生产基地之一，拥有德国HOMAG豪迈、荷兰砂霸等国际一流生产线，在地板原料加工、外观处理等方面拥有多项关键性产品专利技术。

DER德尔销售网络已覆盖国内32个省市及欧美、东南亚、中东等地区的20多个国家和地区，成为具有全球竞争力的优势企业之一。主要客户包括阿迪达斯、哈根达斯等跨国企业以及万科、中海等国内优秀房地产集团。

DER德尔已经逐步实现设计、生产、销售的国际化运作。企业先

后透过“ISO9001-20\_国际质量管理体系认证”、“中国环境标志产品认证”，产品荣获“国家免检产品”、“DER中国驰名商标”，“中国名牌产品”荣誉。

三、正式上岗

经过了几天的培训，最终合格透过并正式上岗。一开始我就询问顾客要购买的地板主要铺设在大厅还是卧室，顾客只是说刚买了房子还没装修先来看看地板的市场状况。了解到这我心想这可能与事实不符——就应是要来买的，也明白这至少是潜在的顾客，就介绍了一些店里销售状况较好的几款地板并简单地说明了一下公司的服务标准。经过短短不到两天的正式上岗，我比较好地掌握了一些销售技术并很好地进行了有效的推销。在销售的过程中，我也结合了一些《此刻推销学》里的理论知识进行了有效的实践活动，在实践中认识到理论积累的重要性。

在短暂的实习工作中，我获得了一些认识：

1.工作中要始终以一种谦虚、真诚的心态向同事和领导学习，不怕吃苦，不斤斤计较，要和同事和睦相处，以阔达的心胸应对你身边的每一个人。

2.领导安排的工作必须要按时高质量地完成，要有一种高度的职责感，今日事今日毕，要培养一种好的工作习惯，将会终身受益。

3.工作中要充分利用身边的资源提高效率。

**3总结学生暑假实习情况精选**

东西太多，时间太快，这样的总结，却不知从何又如何下笔才好。

我是一名准大四的大学生（这是来此之后学会的表达），原本只是简单地想寻找一份实习，在假期中遇见一些新的事物，努力学习一些新的东西，拥有一些不一样的感觉与感受，去慢慢地了解活生生存在着的这样的一片天，一方地，并亦可将我那两张与实习有关的纸填写。也许，这样的初衷与所实习的这家机构和其所秉持的理念相比，是并不高尚亦缺少真诚的，我自知自己并不懂得很多事物，亦不懂得如何做很多事情，唯学习，见识而已，并未能真正为其带来什么。可如若真的“轻轻地来，轻轻地走”，毫无痕迹，不惹波澜，于我，于人，也许，会挺好，我也不知。只知，如今的我，已陷入进去，无法再如蜻蜓般点水自若，轻鸢掠影。

记得初来之时，陈老师只一人在办公室，与其交谈，便为面试，自感其和善，知性，微显严肃，但交谈于我却是蛮愉快的，我虽略感紧张，因性格使然。从陈老师口中得知，办公室是新的，所有的物品亦都是志愿者捐助的，当时，只是不知名地感慨，后想之，何其幸也。遇见这样一群人，同行这样一段路，亦何其幸也。世界之大，俯仰之间，我们虽如蚁芥，可我们存在着，蚁芥亦存在着，能如此相遇，相识，相交，相处，是一件多么奇妙而又美妙的事情。

记得第一次坐大巴车坐了好久，才到小学；记得见到小学的操场，小学的`教室，小学的校长；记得与实习小伙伴在一起；记得一起围坐于一张桌子；记得一起摘野菜，一起卖野菜；记得野菜做成的饼，很好吃；记得番茄炒蛋炒米饭，也很好吃；记得灰色的不会烫到手的杯子；记得沾满红色印泥的印石；记得我总会咬手指，玩手；记得总有人不厌其烦地回答我提出的比较幼稚的问题；记得办公室里绿绿的植物，桌上的虫子；记得虽一墙之隔，但分开来，已成事实；亦记得……

“陕西爱暖人间公益中心”最初名为“让爱温暖人间”。

“陈高磊子”是陈老师的博客名字，陈老师解释其含义是要做一名“高风亮节，光明磊落的陈家孩子”。

“做人，常存感恩之心”。

……

还有很多，很多，贪玩的我，却没能记住那许多。

“爱暖人间”以其诚，其真，其心，做着自己想做的，要做的。

事已竟，意犹远，那，到底是竟，还是未竟呢。

**4总结学生暑假实习情况精选**

暑假到了，为了丰富自已的阅历，适应社会，我想在这个假期能找个实习单位，渡过一个有意义的暑假，由于这是第一次，就不知道怎么下手。

我应聘的岗位是实习会计。公司的财务部并没有太多人，设有一名财务经理，两名出纳，两名会计。

开始单位不会让我干什么，观察我是否有耐性全身心的投入本行业。然后是大批量的工作，数量和难度都很大但是要求不高，这是考察我的能力，也让我找到自己的位置。单位里完全按能力来分配待遇，而不是学历。社会的准则就是不能劳动的人就是废物，即便你是大学生、文化高、素质高、说话有水平、气质高、斯文做作等等。山外有山，人外有人，虚心向他人学习有真材实学才是当务之急。

作为学习了这么长时间会计的我们，可以说对会计基本上能耳目能熟了。有关会计的专业基础知识、基本理论、基本方法和结构体系，我们都基本掌握。通过实践了解到，这些似乎只是纸上谈兵。倘若将这些理论性极强的东西搬上实际上应用，那我们也会是无从下手，一窍不通。下面就是我通过这次会计实习中领悟到的很多书本上所不能学到的会计的特点和积累，以及题外的很多道理。

以前，我总以为自己的会计理论知识还算扎实，正如所有工作一样，掌握了规律，照芦葫画瓢准没错，那么，当一名出色的会计人员，应该没问题了。现在才发现，会计其实更讲究的是它的实际操作性和实践性。离开操作和实践，其它一切都为零！会计就是实际中学会做账。

在实践中我也发现，会计具有很强的连通性、逻辑性和规范性。其一，每一笔业务的发生，都要根据其原始凭证，登记入记账凭证、明细账、日记账、三栏式账、多栏式账、总账等等可能连通起来的账户。其二，会计的每一笔账务都有依有据，而且是逐一按时间顺序登记下来的.，极具逻辑性。其三，在会计的实践中，漏账、错账的更正，都不允许随意添改，不容弄虚作假。每一个程序、步骤都得以会计制度为前提、为基矗体现了会计的规范性。

在登帐过程中，首先，要根据业务的发生，取得原始凭证，将其登记记帐凭证。然后，根据记帐凭证，登记其明细账。期末，填写科目汇总表以及试算平衡表，最后才把它登记入总账。结转其成本后，根据总账合计，填制资产负债表、利润表、损益表等等年度报表。这就是会计操作的一般顺序和基本流程。

在实习期间，我曾觉得整天要对着那枯燥无味的账目和数字而心生烦闷、厌倦，以致于登账登得错漏百出。愈错愈烦，愈烦愈错，这只会导致“雪上加霜”，会计本来就是烦琐的工作。不过慢慢觉得只要你用心地做，反而又会左右逢源。越做越觉乐趣，越做越起劲。清朝改良派代表梁启超说过：凡职业都具有趣味的，只要你肯干下去，趣味自然会发生。因此，做账切忌：粗心大意，马虎了事，心浮气躁。做任何事都一样，需要有恒心、细心和毅力，那才会到达成功的彼岸！

总之，在这次会计实习中，我努力将自己在学校所学的理论知识向实践方面转化，尽量做到理论与实践相结合。在实习期间我遵守了工作纪律，不迟到、不早退，认真完成领导交办的工作。我可谓受益匪浅。

同时，在和建业人交往过程中，我总能学到不少东西，但也看到自己的差距和不足。主要如下：

1、知识量少搭不上话。

2、知识结合实际工作慢跟不上。

3、在校所学知识老化、单一、片面、虚无。

4、房地产企业方面的知识很少。

5、财务管理、财务处理之知识肤浅。

6、税法税务实务纯粹纸上谈兵。

7、核对文件效率低下。

8、加强对excel、数据库等专业知识的学习。

9、帐务处理还要细化学习。

10、实践工作能力低下，不得法。

11、加强金融知识的学习。

12、及时对新会计准则学习。

怎么弥补不足呢？首先，结束每项工作要及时总结。其次，工作中碰上问题要及时请教他人并作做好笔记。最后，在工作中不知足地学习。说说简单做起来难，不过我相信我肯定会改变一些的。

**5总结学生暑假实习情况精选**

暑假期间，虽然忙于教育厅和学校组织的辅导员培训，但是对于实习生的管理工作并没有放松。我带了三个班的实习生共223人，包括10级临床社区方向1、2班和临床预防方向一个班。实习地点基本涵盖了海南省的各大医院，由于实习生分布面广，所以加强平时与各小组长的沟通特别重要。具体总结如下：

第一，要求实习点小组长每周上报实习情况。包括学习、生活和请假情况。特别是一些突发性问题，比如生病、出现矛盾和被盗事件等；

第二，主动跟踪各实习点情况。面对出现的问题沉着冷静，不骄不躁，积极应对，认真解决问题。比如说陵水实习点学生不适应医院住宿条件的问题。首先，发动组长和党小组成员努力安抚学生，把他们的注意力转移到学习和实习工作中来。其次，针对情况比较突出的同学，及时并多次与其家长沟通共同帮助学生克服心理困难，提出了切实有效的解决方案。最后，利用给实习生考试的机会，专门实地走访了一些出现问题的实习点，把该实习点存在的问题以报告的形式汇报给院领导，得到了领导的高度重视。

第三，有重点的解决问题。对于实习生的管理工作，不外乎出现学习、生活、交际和突发性事件。针对一些学生出现的考试不及格的情况，首先在思想上引起他们的重视。明确告知他们，在校期间考试不合格的科目补考机会是有限的，如果在有限的机会里不能过关就会影响毕业。其次，认真帮他们分析考试失败的原因。有些同学是平时成绩比较低，这就说明学生在实习过程中表现不够积极主动、请假频繁或没能处理好与带教老师之间的关系。最后，跟他们一起讨论制定出切实有效的解决方案，帮助他们度过难关。有些同学是生活和交际方面出现了问题。由于一个宿舍的同学生活习惯不同引发的小矛盾，在一定程度上破坏了和谐的寝室和实习环境。面对这个问题，重点要解决双方思想上的毛病。引导他们要多为别的同学着想，互敬互爱，相互体谅，相互包容。还有个别同学身体突然出现不适。对于这种比较棘手的事件，作为辅导员，当时虽然在陵水出差，了解到情况后第一时间赶赴琼海看望生病学生，多方面了解病情，并且与其家长进行了不止一次的沟通。最终，这名学生已经回到实习岗位，并一切顺利！

第四，实习生的管理工作有苦也有甜。实习生管理工作要一直放在心上，任何时候都不得掉以轻心，但得知学生们表现突出受到院方表扬的时候，心里感觉特别高兴。比如，在海口市人民医院实习的预防专业的四名学生由于表现突出受到院方的表扬。预防班4名同学（邓景居、黄菲、周小云、余雪莹）接到市医院实习办负责人汪国欣老师的任务，调遣到市医院科研处协助完成海口市卫生局下达的关于调查社区卫生服务中心站的工作。调查工作一共持续了12天的时间，前两天四位同学跟着科研处连同市卫生局的老师一起下到海口市16个社区服务中心站，对他们的用药进行抽查，对各个社区服务中心站的20——30名左右的.患者予以问卷的方式调查。之后的10天就连同科研处的老师对从各个社区服务中心站、海口市各个区卫生局、海口市卫生局收集回来的数据录入电脑。四位同学在科研处这段时间对工作认真负责，把原先预计14天的录入数据的工作量，提前4天完成，因此得到科研处老师及科主任的肯定，院方领导一致认为四位同学工作效率高、认真负责、不迟到不早退。并向直管汪国欣老师提出了表扬。

另外，临高县人民医院五位（黄照高、符健，刘震，王亚梅，黎爱宇）同学积极投身急救工作，受到了院方领导的表扬和肯定。在八月二十六日晚，黄照高同学正在上班，其带教老师接到急诊科电话：需要几名医生过去帮忙。于是他立即通知没有上班的四位同学，五个人急忙跑向急诊科。到了急诊科就投入抢救，主要工作是给病人进行心肺复苏。一边进行心肺复苏，主任一边给他们介绍病人情况，当时接诊的是位年青的病人由于雷电击伤，导致心脏骤停，没有意识，生命体征十分微弱。经过前期的抢救，病人在呼吸机的帮助下恢复了轻微的自主呼吸。五个人合理安排，每个人做两组胸外按压后就换人，五个人配合的很默契。所以经过一个多小时的胸外按压，病人的心跳恢复了，生命体征恢复了。虽然病人是抢救过来了，不过意识还很模糊。当时主任说这次抢救以我们医院的医疗水平来说，算是成功的。病人抢救过来了，当时在场的五位同学都很高兴，再次证明了医生的职责就是救死扶伤。通过这次成功的抢救，黄照高同学说：我们能够到达急诊科就开始进行心肺复苏，这得益于海南医学院开展的急救培训，让我们每个人都掌握了正确的急救方法，在接触临床之前学到正确的心肺复苏、胸外按压的方法。参加这次抢救的同学得到了医院领导的表扬，我们用掌握了正确的急救方法，发挥出强大的作用，为学校挣的了荣誉。

以上两个实习点的突出表现，展现了高职院学生的优秀素质和扎实的专业水平，起到了很好的模范带头作用，对其他同学是一种很好的激励和示范。了解到这个情况后，我第一时间把好消息传达给我所有的学生，号召他们向这九位同学学习。同时，我也感觉到实习点小组长的选择非常关键，也正是有优秀的带头人的影响下才有了今天突出的表现。

两个月的暑假匆匆而过，虽然我肩负着培训学习和实习生管理两重任务，心里是甜的。每当学生有了问题，第一时间打给你求助时，我深深地体会到：作为辅导员，我是他们信任的人，是可以给他们解决问题的人，是跟他们一起并肩作战的人，是分享快乐共担苦恼的人。因此，在未来的工作中我一定继续坚守岗位，把实习生的管理工作做得更好！

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！