# 202\_顶岗实习总结范文

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-05-17

*202\_顶岗实习总结范文（通用15篇）202\_顶岗实习总结范文 篇1 虽说在学校学了两年多的专业理论知识，毕竟那只是死死的概念。刚来公司我带着迷茫的希望和新鲜的惊奇，面对整个陌生的人群和陌生的操作方式，在这熟悉又陌生的城市里都显得有点唐突。...*

202\_顶岗实习总结范文（通用15篇）

202\_顶岗实习总结范文 篇1

虽说在学校学了两年多的专业理论知识，毕竟那只是死死的概念。刚来公司我带着迷茫的希望和新鲜的惊奇，面对整个陌生的人群和陌生的操作方式，在这熟悉又陌生的城市里都显得有点唐突。一开始让人喘不过气来的流水线和之后又给我断断续续希望的新公司...公司的前辈们都很照顾新人，接受新人的一无所知，耐心地指导着我们。特别是张工和师傅的言传身教，带着我们很舒心地去接受生活环境和公司的作业流程。

回首那些日子，还记得我们和领导一起布置车间的一切...一起拖地，一起贴警示线，一起钻研机柜的布线，一起研究工装，一起出去玩...一起...记忆太多，满满的回忆起来是那么的充实和开心。还记得当时和副经理一起打球的那般孩子劲儿，酒桌上和领导们一起开的玩笑，啤酒肚和扎啤妹...喝醉酒之后的可爱和放松，已经全然没有了工作的劳累和严肃，这些记忆总是呢么温馨和高兴。

那些日子以来，学到的东西也着实不少。开始在老公司的时间里，把我在大学里有点松懈的耐心再次调整回来。在新公司里，一开始短期的打杂让我明白了细心还是有很多好处，不过更让我明白的是，对待不同的事和不同的人，细心度也要随之改变，有些事该细的细，细的有分寸的东西还是不要让领导难堪，当然有些事做到细是需要耐心和缜密心思的。之后那段和吴师傅在一起学习工作的日子里，师傅的技术和为人都让人敬佩。也许因为性格的相似，平日的工作中合作的很愉快，相处的也融融乐乐。年龄相仿的师傅虽不善交际，但平时对我们一向很好，二楼的员工对师傅也一向尊重。出门在外，切记低调行事，要在能展现自己能力同时能提高自己发展平台的时候高调一下。做事方面，刘备的 勿以善小而不为，勿以恶小而为之 所言甚好!

202\_顶岗实习总结范文 篇2

最开始去的是宏图高能的老公司天宏图，在那个公司，我们置身于流水线，和那些阿姨和一些弟弟妹妹们一起压锂电池盖帽，一天比一天产量高，在班长的催促下我们的一周都感觉度日如年。也许因为从初中开始就在外实习，对这种模式化生活和机械化管理早已习惯自如，看着一起来的同学不断地叹气和怨言甚至咒骂，只能在一旁劝说安慰。刚过一个周的时候，由于平时通过班长一个老乡和班长认识了，并慢慢熟悉，这才安排了一个轻松的工作给我。毕竟这是大学安排的第一次顶岗实习，只希望以后的日子会好过一点。

两个多星期过去，迎来了新公司宏图高能的建成，我们发电专业的几个学生幸运的被安排到了新的公司。这也预示着一个美好的开始即将到来。初期，我们整日在车间打扫卫生、贴警示线、给电工帮忙...都是一些或轻或重很杂乱的活儿，这段时间是很充实和开心的，在公司落成典礼的日子后，公司的一切才一步步走入正轨。

202\_顶岗实习总结范文 篇3

一、在态度、待人、信用方面，我要遵循自己的原则 不卑不亢、热情谦逊。

正确的评价自己，古语说： 人贵有自知之明 ,在人际交往中，我努力正确认识自己，争取行为表现的得体、自然，有些小事积极主动的去帮忙，尤其是在现代媒体应用方面，尽我所能，当然结果也受到了别人肯定的评价，同时我也学会了和别人交换意见，经常找机会与别的老教师，有经验的教师谈话、聊天，不管是从教学方面，还是为人处世方面，我都学会了很多。我还努力的做到讲信用、守时间。自己说能办到的事情一定办到，自己没有把握的事情，又不好拒绝的，在话里留有余地。也许我在这些方面做的还不够好，但我在不断努力着。

二、我在新天地里的打拼了，即我的教育教学方面。

第一、初到潘庄镇中学的时候，刚好是校迎省督导评估的准备阶段，我的办公室在政教处，所以很理所应当的做了大量的准备工作，包括填表，整理档案，收集资料等等，有时加班到深夜，那段时间确实很累，但更感到的是充实。

第二、我还被校长在全校教师大会上单独提名表扬过两次。一次是初到时，自己有些困惑，不知道怎样讲课更好，所以我主动的去听多位老教师的课;另外一次是因为期中的考试成绩，我教的两个班的成绩突出，而我的个人平均分成绩也是年级最高的，校长表扬我积极，虚心，严谨，要强等等，我很高兴，但表扬的同时我更感到鼓励和鞭策

第三、其他的我也参加了好多学校的活动。

1、我曾担任 中华魂 征文的指导教师;

2、独自带队代表学校参加县里 知家乡、爱家乡 演讲比赛;

3、与学校安全演习，以政教处干事的身份，担当指挥的角色;

4、各级督导检查组来校视察时，担任档案室接待员;

5、参与学校元旦联欢活动的筹备工作，搜索节目素材并指导排练，编排节目顺序及串词等幕后工作，同时又分别以七年级教师、政教处成员的身份参加演出

202\_顶岗实习总结范文 篇4

匆匆的一个月在手指间轻松地滑过，回头翻看这一个月的每一天，哦，满满的全是充实忙碌的身影和沉甸甸的收获，感悟。很幸运选择了顶岗实习，不仅锻炼了自己，也使生活充满乐趣，惊喜，有滋有味!

记得第一次面对五六十个调皮可爱的孩子时，我慌了神，手足无措。之前学的一些方法根本没办法在他们面前实施，只想逃开。最希望其他老师让我去干别的工作只要别让我面对孩子。我实在没有什么好方法让那么多小孩子的注意力全都集中到我的身上。工作的前两天指导老师让我先干保育工作，一边让我熟悉工作流程，一边指导我工作。孩子离园了还跟我交流教我一些管理孩子的好方法，在她们身上我受益匪浅。

她们对待孩子的经验非常多，这些经验除了口述给我，更多的是我平时的观察，学习。在她们上课的时候，我会在一旁认真观摩，这是十分重要的。这里边的教学技术特别多，比如上课时的纪律如何维持，(这个比起小学课堂可算是个技术问题)教学方法是怎样的，如何吸引幼儿的注意力等等。学习观摩了两天，终于轮到我上阵了，尽管做了充分地准备，心理还是惴惴不安的。在吵一阵，乱一阵，闹一阵的情况下终于结束了一节课。这节课让我不仅看到了自己在教学上的失败，更大的问题在于我的教育观念。

一节课的好与坏不仅反应在教学质量上也体现在课堂的管理上。课堂的秩序直接影响教学质量，而我认为课堂秩序是需要师生之间的配合，需要长时间的磨合而成的默契。这两点恰恰是我这个新来老师所没有的，所以我们之间培养这种默契的空间是很大的。我理想中的教育是和声细语的，温柔的，带有一定的赏识。可是一个月下来，我发现在这里真的不可行。我想我可能对这种教育理解的不够透彻以至于用的方法欠妥，还有可能用这种方法也要因材施教，因地而异，因人而异吧。在我的教育观念里应该用爱去教育孩子，可是这一个月来我觉悟到我的爱有种溺爱纵容在里面。比如拿这件小事来说吧，有些小孩子上完厕所老找我来提裤子，出于爱我总是代劳了。有一次我看到一个小孩找另外那个老师时，她拒绝了，鼓励他自己提。小孩做到了，以后每次都自己提裤子。这件事虽小但给我很大的启示，让我不得不重整我的教育观念。我总结教育有时就要狠，这种狠是在爱的基础上的理智。尽管有时觉得挺不进人情的但为了教育就要下狠心。当然要掌握一定的分寸。说狠就是教育要严格，要想使孩子形成一个良好的习惯除了言传身教更重要的是要有一定的原则，要严格遵守原则。

在以后的工作中我的课堂也要下功夫提升。除了要备好每节课，还要备幼儿。好多家长反映了不同孩子的不同情况，这是我在课堂上所没注意过的。每次讲完课觉得效果不错就好，没有在意过孩子是否真的接受了，理解了。这是我在教学中的失误。以后再备课时，不仅要想办法使课堂能吸引幼儿的注意，也要多变化形式使孩子能快乐的学习，学到知识，而不仅仅是流于形式!

这是我这一个月来感悟最深的两点，教育及教学两方面。作为一名教师，首先做好这两方面的工作才能称得上为教师，所以在以后的工作中，我要自我督促，不断学习，不断反思，争取做一名合格的教师。

202\_顶岗实习总结范文 篇5

一转眼，一个多月的时间已经悄无声息的过去了，最后一个星期已经来到了，当这一天真的来到时，突然对实习产生了一种难以割舍的情感。在雨敞坪镇中心幼儿园实习的一个多月里，工作有苦有乐，但最多的还是收获，这次实习真的让我受益匪浅。用八个字来概括 虽然辛苦，但很充实 。古人云： 纸上得来终觉浅，要知此事必躬行 。这是一次理论与实践相结合的实习，让我把理论知识应用到实践当中，并在实践中积累更加丰富的理论知识，在幼儿园老师的帮助下，我从一个什么都不懂的实习老师逐步走向了一名了解幼儿的老师，这为我以后的工作打下了坚实的基础。

实习对我们来说真的是一个很好的机会，不仅可以看清楚自己的能力，更可以找到和书本上完全不一样的知识面。园长根据我的实际情况和幼儿园的实际情况，把我安排在中一班，由中一班的班长张慧老师带我一个多月的实习生活，使我更深刻地了解到了一个幼儿教师的工作，更深刻地了解和掌握了中班这一年龄阶段的幼儿的身心发展特点及其在保教工作方面与大班、小班幼儿的区别，同时也认识到了作为一个幼儿教师，除了做好幼儿的教育工作外，如何做好与保育教师及家长的配合工作也具有同样重要的地位。

俗话说：万事开头难。刚进园的时候我感到了很大的困难，毫无工作经验的我，面对这些性格迥异的孩子们，我觉得毫无头绪。每天早上我都会面带微笑和全托、白托的孩子们打招呼，但是由于我是新老师，很多小朋友不愿意主动和我打招呼，所以每次我都是主动和小朋友沟通，和他们说一些表扬他们的话，他们才愿意和我打招呼，经过几天的沟通，慢慢的小朋友们终于愿意主动和我打招呼了，这让我感到很有成就感。

经过一个星期的实习，我已经大致了解了班级一日常规活动，班上的小朋友也都认识了，和小朋友也相处得挺愉快的。因为是全托班，每天晚上，小朋友吃完饭后，就是玩桌面玩具、看动画片，这个时候，我就会静静的坐在一旁看着她们，看着他们开心的玩，认真的投入到动画片里面，虽然有点无聊，但也是一件很幸福的事。

在接下来的每一天里，我都会认认真真的做好自己的每一项工作，微笑面对每一位幼儿。首先是保育工作;我虚心的请教班上的老师和阿姨，学会保教结合，积极配合他们工作。户外活动时提醒幼儿注意安全;根据天气变化及时提醒幼儿增减衣物;洗手时，提醒小朋友要把衣袖卷起来，以免弄湿衣袖;吃饭时提醒小朋友安安静静的吃，以免呛到。。。我尽自己最大的努力照顾好每个小朋友的生活，让孩子喜欢呆在幼儿园，在幼儿园中健康的成长。

然后就是教育工作，作为一名教师，首先上好课是最基本的要求。在实习之前，我也参加过试教活动，但真的的幼儿教学对我来说还是第一次。从学生转变为老师，这中间需要付出很多的努力。当我认真的写好一份教案，给指导老师审批，认真地在脑海模拟几次上课的流程和情景后，我以为那节课可以上的很好了，但事实却不是这样。上课时间的把握，各个步骤的衔接，幼儿情绪的调动，课堂秩序的维持等不确定的因素，对教师的组织能力和控制能力提出了比我想象中更高的要求。而这些也是我以后要注意和提高的方面。还记得第一次上课时，由于对幼儿了解得少，对于幼儿的意外答案和突发行为和语言，不能迅速地灵活地应答和处理，也没有整好班上的常规，语音语调、动作都不够夸张，没有很好的吸引小朋友的注意力，所以第一次上课上得非常不理想。但是课后我认真的反思了教学活动中存在的问题，请指导老师给我评课，然后总结经验，吸取教训，虚心听取其他老师的意见和建议，经过多次实战后，我组织的教学活动一次比一次有进步，这让我感到很有成就感。

我很高兴能够跟中一班的小朋友及几位优秀的老师和阿姨们共同度过了一个多月的时间，小朋友们可爱极了，给我带来的是无尽的欢乐，而几位老师和阿姨的指导和教诲则是一笔宝贵的财富。特别是张慧老师，她上的课很生动有趣、语言动作等各方面都能很好的吸引小朋友们的注意，看了她的课，从她的课上，我学到了很多，让我受益匪浅。在实习期间，她很认真的阅读我的教案，听取我的想法，在我上完课后，她会主动地找我谈话，指出我的不足，使我能不断地改进。

我把在实习期间的点点滴滴串联起来，在这样短暂的一个多月时间里，我的观念，我的心态，我的能力都在逐渐地发生变化，从中也领悟到作为一个新教师，一定要要时刻一种学习的态度来对待自己的工作，注重经验的积累，注重观察有经验的老师是如何上课的，并借鉴她们好的方面，及时吸取教训并改正自己的不足，不断提升自己的能力。

在实习期间，我认识到了，要成为一名合格的幼儿教师，除了要有良好的教学经验外，最重要的是具备良好的职业道德，幼教工作是一个繁琐而又辛苦的事情，需要幼教工作者对幼儿有耐心，细心，爱心，责任心。经过这次实习，让我真正了解了幼儿老师是那么的不容易，让我初尝了身为一幼儿教师的酸甜苦辣。通过这次实习，我看到了自己的很多不足，也学到了很多书本上学不到的知识。在今后的日子里，我将会继续努力，不断完善自己的不足，提高技能水平。这一个多月的实习不仅是我人生中一段珍贵的回忆，更是我另一段人生的起点，我相信在未来的路上我会做得更好。

202\_顶岗实习总结范文 篇6

半年实习时间，在不经意间就从手中溜走了，在这期间有太多太多东西值得记住了，我笨拙的笔是不能详尽其中酸甜苦辣。

还未来实习顶岗前，我便满怀期待和憧憬迎接未来的路，我想象过实习时会遭遇的哪些困难，可是梦里走的再远，醒来还是在床上，终究要行在实习的路上才知道会发生什么，遇到什么，会收获什么，会得到什么。

我实习的学校是一所农村初级中学，学校规模较小，学生大概有三百人左右，没有分重点班。你去任何一个班都有各自风格，他们活跃的，开朗，有积极向上的求职精神，在这样的环境里，我看到了一种崭新环境的成长舞台，我看到了一种千载难逢的好机会，在这样的学校里实习，既能检验自己所学的知识，也能接触到最真实的基础教育。我努力珍惜这样的机会，利用所有可用的条件，进行教学，班级管理的学习，希望自己早日成为一名合格的人名教师。

下面，我对半年的顶岗实习工作作以下总结：

一、思想观点方面：

作为一名大学生，作为一准教师，享受青春的赞誉，拥有求知向上的精神，是国家的未来的建设者，在实习期间，我肩负起我的使命，认真踏实，严谨努力，我十分珍惜这样来之不易的好机会。力求把工作做到最好，我在学校学习了就为了成为一名教师不断的锻炼自己，只为自己在踏入讲台上没有那么费力，这次的实习，我主要教授初二语文，在大学期间，我所学的专业是教育学，经过自己的认真踏实的学习，教授们的辅导和百年师大浓厚底蕴的的熏陶下，具备了良好的专业知识，但是由于实践不足，离合格的教师还很远，我还需不断的努力。

二、教学工作方面：

1、听课

来到实习地点，和指导老师见面后，进入的忙碌的实习生活，对于一个完全没有教学经验的人来说，踏上真正地讲台又是完全不一样的，在学校里虽有微格训练但那毕竟都是自己的同学，与初中生是有很大不同的，你面对他们的突发状况是该采取的措施，你怎么把知识有张有节的传授给学生，多大难的难度他能接受，得不断的观摩和学习才能了解，

我的知道老师是学校语文组的组长，有三十年的教学经验，怎样上好每一节课，是整个实习过程的重点，刚开始的一个礼拜的任务是听课和自己进行试讲工作。在这一个礼拜里我听了二个课任老师共9节课。在听课前，认真阅读了教材中的相关章节，先自己试着备课，内心里盘想如果是自己讲怎么讲，怎么将才能讲清，学生他们的反应如何，我都在听课时认认真真的记着，听完之后，与指导老师讨论，看看有什么我为发现的地方，和那些想法。吸收老师的优点，同时简单记下自己的疑惑，想老师为什么这样讲。

2、备课与上课

一周时间转眼即逝，在科任指导老师的安排下，我们开始进行备课。备课不是简单地看教材，而是认真地梳理教材的内容和想方设法地用自己的语言表述出来。开始，由于初登讲台，害怕自己讲的课程特别无趣，就对教学内容进行特殊的处理，过程就已经很考验我的创新能力，可也是由于这样，在备课的时，对语文的知识讲解的不够透彻，语文它是人文性与工具性的统一，因此在备课的时候要充分考虑到语文的学科性质，不能有所偏失。对于我而言，最大的疑惑应该是 要教到什么程度? 。以前作为学生听课，总觉得语文知识太无趣，现在作为教师上课，是为了学生学习。目的不一样。我想尽量避免这种无趣感。却缺失语文最基本的听说读写的目标，刚看教材的时候，觉得一篇课文(精读课文)40分钟怎么就讲初读部分;后来备课，发现要讲解的问题很多，不知道怎么取舍了，怕详尽不了。或许是知之越多，越是觉得难以着手。

由于缺乏经验，在学校的时候也缺乏必要的训练，我们对教材的处理、对讲授内容的把握做得并不到位。在科任指导老师赵爱亭老师的指导下，我依瓢画葫芦，尽量根据赵老师老师的安排来备课。

3、上课

上课带给我们最初、最大的感受是，讲台下坐着的是真正的学生，不再是与我们一起在微格教室训练的同学，他们不会像怕自己尴尬就提提告诉他们那样随意附和、快捷地回答我们提出的问题，而是真正地思考和等待着我们的解答。他们在听不明白的时候会突然提问，你可能当时就无法回答，也有的同学，不爱上课，有的在下面搞小动作，或者干脆就趴在桌子上看别的书和睡觉，不跟着你的教学走。我会问他们，你们为什么不回答，是不是提的问题太难。时时刻刻注意和学生沟通，也时时刻刻注意他们的反应。我认为，要随时掌握学生的学习情况，分析原因，从而改进自己的教学方法和确立教学内容。教师既要讲授知识，又要管理课堂纪律，并且与学生进行个别交流。刚开始时因为心情特别紧张，经验不足和应变能力不强，课堂出现了 讲课重点不突出，教学思路不流畅，师生配合不够默契 等问题。针对出现的问题，赵老师会细心讲解哪些是重点，怎样突破难点，怎样自然过度，并提议要多向经验丰富的教师学习，多研究教材和其他教学资料，并且面对面地指出教案的不足以及上课时存在的缺点。他态度温和，经常面带笑容，即使是批评，我也能欣然接受。

三、班主任工作总结。

首先，必须要树立良好的班风和学风。

一个班级，首先要有一个良好的纪律。古人说： 无规矩，不成方圆。一个班级的纪律，也就是一个班级的规矩。班级没有纪律，学习就不能正常而有秩序地进只有班级有规矩才可能有序的进行下去，一个班，同学之间都会相互学习，有个良好的学风是一个积极良好班级的表现和必要条件，因此首先要树立良好地班风学风，加强纪律管理。

其次，选好小助手

作为班主任，要认真选好班干部，一个班的集体面貌如何，很大程度上是由班干部决定的。班干部对集体有着以点带面的作用，是班主任的左右手。所以，唯有慎重地选拔和培养班干部，班主任工作才能逐渐从繁重走向简单与轻松。通过选取优秀班干部才能是整个班级成为有组织有纪律积极向上的班级体。

再次，了解学生、交流沟通

作为一个班主任，一定要了解班上的每一个学生，才能更好地管理班级。在实习的头一周内，我通过班主任了解情况，拿着名单挨个的询问每一名学生的情况，周一下午第三节课，参加所任班的班会活动，找学生个别谈心，悉心观察等方式，努力了解学生的基本情况，包括学生的学习现状、优秀生，家庭情况和后进生等。利用自习、早读、听课时间，深入班级，广泛接触学生，进一步了解学生，记住每一个学生的名字以及大体性格特征。实习报告

然后，作好计划、繁而不乱

古人云： 凡事预则立，不预则废。 这说明制定计划的重要性。做任何事都要有有计划的进行，如果没有制定一个切实可行的计划，跟着感觉走，就会使工作显得被动，而且繁重的工作就会显得更凌乱，以致工作难以开展，不能达到预期的目标，而且还可能出现一些不可预测的问题。因此，开展班主任工作，一定要先作好计划。在实习期间写一份详尽的计划对我的工作有很大的指导作用。有了计划就更加有信心了，做起事情来也顺手有劲多。

最后，奖惩要公平

用奖罚作为提高教学效率，建立课室及校园秩序的工具，是教师必须掌握的基本功。重要事项的奖罚准则，大抵学校都会写得清楚，但是作为一些学生的小错小误，不可能都要学校处理，班主任也会具备一些技巧，公平的奖励与惩罚，是令奖罚这一工具发挥正面的功效首要原则。奖罚不公，在学生眼中，是无可饶恕的罪过;这样的老师，日后无论说话多动听，做事多勤快，学生只视作掩饰错误，欺骗感情的补救举动，终归失去学生的信任。

四、与当地接地气

二月七号，石家庄是个艳阳天，却也挡不住寒风刺骨的冷，那日我们定在在早上七点出发，头日夜里我们便大包小包的备好了行李，藏不住内心的紧张和期待，等待第二天太阳的到来，由于宿舍去的点不同，有的室友还没有来，第二天，快出发了，我们忙着搬行李到楼下，还没有出发的同学都来帮忙。没多久，行李就搬好了，衡水饶阳分队的实习生们照实习地点的远近把行里分成了内外层，留楚中学的点相对来说远了，我们的行李就被放在了里面，行李一车，人一车，队伍浩浩荡荡的出发了，路上阳光正好，难得好天气，可也由于是冬天，车窗还是结了一层美丽的冰花。

汽车一路行来，闪过了好多风景，车上静静的，不知道是起的太早了还是大家还陌生的原因。除了几个健谈的人在交谈外，其他人都安静的在等待着目的地，不知行了多久，刘博文说到了，我们都睁开了眼睛，汽车停在了饶阳教师进修学校，我们49人在那里分散了，各自去往了自己的成长舞台。

到了饶阳进修学校，由哪里的老师们对我们说了些注意事项，我们留楚七名队友被宋校长接走了，他请了我们吃了一顿农家绿色的饭。来到了留楚后，我们的住宿条件相对来说非常不错了，没有期待过会有这么好的条件，不过就是没有水，我们要到很远的地方去提水，初期，我们几个小女孩都患上感冒，尽管如此，还是觉得时间飞快。

在这里我们得到了当地许多老师的帮助，给我们送冬天的大白菜，天冷还给我们送电热毯，上街买东西也陪着我们。

感谢各位老师们无私帮助，感谢同学们给了我们成长的机会，愿留楚中学的明天越走越辉煌!

202\_顶岗实习总结范文 篇7

20xx年七月我第一次真正的踏上社会，开始了两个月的工作实习体验生涯。时间不长，体会甚多。明白了那句读万里书，不如行万里路的深刻体会，也许在此时此刻的我，真实的将实习当做工作了吧。

本次实习的目的在于通过理论与实际的结合、个人与社会的沟通，进一步培养自己的业务水平、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事的能力等，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便提高自己的实践能力和综合素质，希望能帮助自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己的工作中。

一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加工作实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。实际体会一般公司职员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。

实习在帮助应届毕业生从校园走向社会起到了非常重要的作用，因此要给予高度的重视。通过实习，让自己找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理适应期。

虽然已经是大三，但对于实际社会工作还是茫茫然的，毕竟书本上的只是一个概念，具体操作并没有教你。难得的实习机会，我想把它做好。在这段时间学会了一些比较琐碎的事情，但确实体会到了工作的辛酸，觉得自己在学校所学的专业知识严重不足，不能适应激烈的工作要求，像那些实际操作性极强的工作，我们这些刚出来没什么工作经验，而且本身就没好好学学校的专业课的人来说，根本无法和那些老手相竞争，有时候感觉确实无从下手。虽然说这只是个销售化妆品的公司，但在这实习期间，我从培训到商品的整理以及到产品的现场营销等，都全身心的投入到工作中去。

实习对我来说是个既熟悉又陌生的字眼，因为我十几年的学生生涯也经历过很多的实习，但这次却又是那么的与众不同。它将全面检验我各方面的能力：学习、生活、心理、身体、思想等等。就像是一块试金石，检验我能否将所学理论知识用到实践中去。关系到我将来能否顺利的立足于这个充满挑战的社会，也是我建立信心的关键所在，所以，我对它的投入也是百分之百的!紧张的两个星期的实习生活结束了，在这两个多月里我还是有不少的收获。实习结束后有必要好好总结一下。

这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着民事责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

回顾这两个月来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款化妆品的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都很难有所建树。

实习是学生大学学习完成全部课程后的最重要的实践环节。通过这次的实习，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年大学里所学知识的巩固与运用。从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。在这次会计实习中，我可谓受益非浅。仅仅的二个月实习，我将受益终生。通过此次实习，不仅培养了我的实际动手能力，增加了实际的操作经验，缩短了抽象的课本知识与实际工作的距离，对实际的工作的有了一个新的开始。实习是每一个学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

202\_顶岗实习总结范文 篇8

一 实习时间、地点

时间：

地点：

二 实习目的与任务

实习目的：

1.通过本次实习使我能够从理论高度上升到实践高度，更好的实现理论和实践的结合，为我以后工作和学习奠定初步的知识。

2.通过本次实习 使我能够亲身感受到有一个学生转变一个职业人的过程

3.通过本次实习对我完成毕业实习论文起到很大借鉴作用。

实习任务：熟悉外贸业务流程，熟练操作网上业务平台，能够与国外客户电邮电话联系，把书本知识与现实操作做到完美结合，努力完成公司交给的任务，最好是能接单给公司创造利润。

三 实习要求

严格遵守实习纪律，积极参加各项实习，不无故不参加实习，不迟到不早退，实习过程积极思考，积极提问;实习过程做好实习笔记;实习时，尽量做到最好，不做有损大学生和学校形象的事。

四 实习形式

以跟班实习为主。

参加公司组织的培训

五 实习内容

时间飞快，我的实习将要结束，实习充实了我的学习生活，我学到了许多书本上无法体验的知识。通过实习，我感触颇多，得到许多新的认识，对许多问题多了深一层次的思考。以后就是社会上的一份子了，责任也将越来越重。我是在一家外贸公司实习，我在公司主要工作是学习设计和跑业务，对一些新客户的发展和老客户的维护。下面是我对公司的简单介绍。

香港丽江电子有限公司成立于20xx年，经营有世界各国名牌厂家的集成电路及其它电子元件，产品广泛应用于民用、工业、军事等不同领域;总部设在中国香港特别行政区，在深圳、长沙等城市设有直属分公司。 丽江公司拥有专业的销售人员以及出色的工程技术专家，一贯以快速回应客户的咨询及提供优质的交货服务为基础，为客户提供与应用需求最紧密结合的解决方案，从而降低客户的开发与应用成本，使丽江公司与客户在互利中共同成长。 诚实守信、质量第一、价格合理、交货快捷 实力雄厚，资源充足，库存真实 我们的目标：成为中国电子元器件现货顶级供应商。

为了提高公司效率，增加公司利润，公司注册了3个公司名，分别是HK BMC ELECTRONICS CO., LTD. ，PB GROUP CO,.LTD ，HK POTENTIAL ELECTRONICS CO.,LTD。因为客户对象是欧美，我也有我的英文名字stef.我主要是做HK BMC 这个公司,做环球资源与中国制造的平台,最后十几天,我参与PB GROUP 参与IC 销售,在TBF 上报价.

3月3号，我开始了为期2个月的实习。本次实习是以现场跟班生产实习为主，生产实习是学习的一项重要环节，通过此次实习，我学到了很多课本上学不到的知识，使我更深刻地了解了外贸业务流程、自主创业等知识。

1.客户询盘：一般在客户下订单之前，都会有相关的Order Inquiry给业务部，做一些细节上的了解。

2.报价：业务部及时回复客人查询，确定货物品名，型号，生产厂家，数量，交货期，付款方式，包装规格及柜型等，Performa Invoice 给客户做正式报价。

3.得到订单：经过洽谈，收到客户正式的订单purchase Order。

4.下生产订单：得到客人的订单确认后，给工厂下订单，安排生产计划。

5.业务审批：业务部收到订单后，首先做出业务审核表。按 出口合同审核表 的项目如实填写，尽可能将各种预计费用都列明。合同审批需附上客人订单传真件，与工厂的收购合同。审核表要由业务员签名，部门经理审批，再交管理部人员审核后才能执行。如金额较大的，或有预付款和佣金等条款的，要经公司总经理审批才行。合同审批之后，制成销售订单，交给部门进程员跟进。

6.下达生产通知：业务部在确定交货期后，满足下列情况可下达生产通知, 通知工厂按时生产： 6.1：如果是L/C付款的客户，通常是在交货期前1个月确认L/C已经收到，收到L/C后应业务员和单证员分别审查信用证，检查是否存在错误，交货期能否保障，及其他可能的问题，如有问题应立即请客人改证。 6.2：如果是T/T付款的客户，要确认定金已经到账。 6.3：如果是放帐客户，或通过银行D/A等方式收汇等，需经理确认。

7. 验货 7.1：在交货期前一周，要通知公司验货员验货。 7.2：如果客人要自己或指定验货人员来验货的，要在交货期一周前，约客户查货并将查货日期告知计划划部。 7.3：如果客人指定由第三方验货公司或公正行等验货的，要在交货期两周前与验货公司联系，预约验货时间，确保在交货期前安排好时间。确定后将验货时间通知工厂。

8.制备基本文件。工厂提供的装箱资料，制作出口合同，出口商业发票，装箱单等文件(应由业务跟单员制作，交给单证员)。

9.商检：如果是国家法定商检产品，在给工厂下订单时要说明商检要求，并提供出口合同，发票等商检所需资料。而且要告诉工厂将来产品的出口口岸，便于工厂办理商检。应在发货一周之前拿到商检换证凭单/条。

202\_顶岗实习总结范文 篇9

首先介绍一下我的实习单位：乐昌市造纸厂。该厂位于乐昌市河南镇武江河畔是一间地方国营企业，主要生产卫生纸、瓦楞纸等产品，产品主要销往粤北、湘、赣南和珠江三角洲地区，年产量可达六、七千吨，产值一千多万元。该厂产品曾多次在省级、部级的评比中获奖，深受广大消费者和用户青睐。

自 月 日起，在一个月的工作中我参加了该厂的供销实习工作。实习可以分为两个阶段。第一阶段该厂领导安排我在厂的供应室工作，主要是组织收购原材料。通过对这一阶段的工作使我知道了一般造纸的原理。造纸生产分为纸浆和造纸两个基本过程。制浆就是用机械的方法、化学的方法或者两者相结合的方法把植物纤维原料离解变成本色纸浆或漂白纸浆。造纸则是把悬浮在水中的纸浆纤维，经过各种加工结合成合乎各种要求的纸页。

我负责收购的原材料是纸皮。把从附近城乡收购到的纸皮再经过车间用机械打碎成浆，高温蒸煮等加工程序后制成卫生纸。不要小看这只是简简单单的购买纸皮，其中还真有学问。以前只是会卖纸皮，现在可要买纸皮了，而且还是大批大批的买入。这里就要把自己在学校学到的诸如商品学、经济数学、统计学和会计学等知识和实践结合起来用在里面。例如：为了降低成本必须要以一个较低的价格买入原材料，那就要了解，分析市场上的收购价格，作好记录，而且要兼顾长期联系的老顾客、运费等因素，最后购买了还要作好验货、入仓等工作。

其中更有些是课本学不到的经验，就像是买纸皮时要注意纸皮的湿度，湿度大的纸皮就越重，价钱就越高，有些纸皮商就是从中获利不少。虽然在供销室实习只有两周但相信这对我今后工作尤其在供销方面有了一个很好的开始!

接下来的第二阶段我被安排到销售室工作。为该厂联系销售业务，推销该厂的主要产品：卫生纸和瓦楞纸。虽然我学的专业更适合推销，但实际上这并不是件好差事。对于我这个毫没有实际工作经验又没有业务联系初出茅庐的人来说推销一种商品确实很难的。所以刚开始那两天真的无从下手，只能跟着单位的同事跑那些有业务联系的老顾客去学学看看，也参考了部分同事的个人工作计划，希望从他们的工作中掘取经验。通过一个星期的学习观察和老同事的分析我总结了一下：该厂瓦楞纸主要是销往珠江三角洲地区，在我们粤北地区确实市场不大，而且自己工作时间短，经验少，又没有很广的交际面，与其推销瓦楞纸和卫生纸两种产品而分散力量倒不如集中力量推销在粤北地区也很大市场的卫生纸。

皇天不负有心人 通过努力我终于在最后一个星期里做成了两单生意。虽然有一挡是推销到自己亲戚的门市部那里但生意成功总是值得高兴。另外一挡就是自己努力的结果更值得骄傲。这挡生意是一间零售商店。为了这挡生意我做了很多功夫：背熟资料，市场调查，打听该店实际情况，总结前几次失败原因等等。通过这两个星期的推销实习使我深深明白到推销的重要性和搞推销是一件很辛苦的事，根本不是读书时想象的那样简单。同样也使我深刻体会到在学校学好专业知识固然很重要，但更重要的是把学到的知识灵活运用到实践中去。

在为期1个月的实习里，我象一个真正的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个学生了，每天7点起床，然后象个真正的上班族一样上班。实习过程中遵守该厂的各项制度，虚心向有经验的同事学习，一个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对乐昌市造纸厂也有了更深的了解，通过了解也发现了该厂存在一些问题：

(1)由于受市场影响的客观因素和主观努力不够，产品质量不够稳定，使销售工作陷入被动，直接影响工厂生产的正常运转;

(2)销售业务工作管理还不够完善，资金回笼有时不够及时，直接影响工厂的正常运转;

(3)市场信息反馈较慢，对发展新客户的工作作得不够细。

以上是我的实习报告，实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。我想，作为一名即将毕业的大学生，建立自身的十年发展计划已迫在眉睫，不是吗?

202\_顶岗实习总结范文 篇10

实习工作圆满结束了，回顾这一个月的生活，感慨颇多：从刚开始的不适应到后面的应付自如,从刚开始的懵懂到后面的清晰，从刚开始的困惑到后面的豁然开朗,从刚开始的辛苦到后面的轻松,可以说我们在不断地历练,不断地进步,不断地成熟 我们学习东西很快,短短的一个多月,我们都已初具准教师风范,能很好,能很好地驾驭一堂课,有点甚至不逊于准教师。可以说实习让我们学到了太多东西,我们对教师工作也有了更深刻的认识,为我们以后从事幼教事业打下了坚实的基础。

第一次踏入温州市第三幼儿园得胜园区，是在实习前一个星期的星期三，我们怀着紧张的心情等待这我们的指导师来给我们教案，和一些交代的事情，想着下周实习的日子，走之前，指导师不忘引我们去中(3)班见一下孩子的面孔，看着他们就很期望下星期与他们生活的日子

第一次给指导师试教时，我感觉到了自己的非常不足，指导师总是能看到我没有看到的东西，我感觉自己压力很大，为什么我没有想到。第一次上课，我也慌慌张张的，总是会向指导师投求助的目光。但通过指导师的引导，我知道了，在上课的过程中，你自己首先要很有自信，你的语调必须要有轻又重，要抑扬顿挫，要有吸引力，你的教具也必须要很周到，很有吸引力，这样才能够利用起幼儿的有意识学习和无意识学习。在上课的过程中，你必须照顾到所有的幼儿，请到所有的幼儿，让每一个幼儿都能进入你的课堂，让每一个幼儿都觉得自己是重要的。在上课的过程中，任何的活动都要说好要求，要有示范，在体育课中，场地一定要设计好，规划好，让课堂能够紧凑起来，任何活动后，都必须引导幼儿整理好操作过的教具。

第一次带班，我那种慌乱的心情也是不停的涌上来，通过指导师的引导，我知道了当一名优秀的幼儿园教师，并不是你课上的有多么的好，而是你保育工作是不是做得到位，因为保教结合，保育是排在第一位。在晨间接待时，你要与每一位幼儿问好，给他们一个微笑，观察一下他们的脸。在晨间活动时，你要照顾到刚来的幼儿，是不是有器材玩，是不是会玩器材，虽然你要很仔细的观察、照顾，但你的身后也必须要有一双眼睛，能及时给做得好的幼儿一个肯定的眼神。

我的每一节课指导老师都坚持听课，在课后细心帮我评课，针对我课堂上出现的缺点提出宝贵意见，并且肯定了我的一些可取之处，让我倍受鼓舞，在课后努力改正，提高教学水平，以确保在下一次的教学中不出现同样的错误。经过指导老师辛勤的教导和自己的努力，我在教态、语言、板书、提问技巧、与学生互动等各方面都得到了显著的提高。

通过实习，使我在社会实践中接触与本专业相关的实际工作，增强感性认识，培养和锻炼我们综合运用所学的基础理论、基本技能和专业知识，去独立分析和解决实际问题的能力，把理论和实践结合起来，提高实践动手能力，为我们毕业后走上幼教事业道路打下一定的基础。

202\_顶岗实习总结范文 篇11

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。

202\_顶岗实习总结范文 篇12

学习生活已经结束了出来也差不多半年了，我在公司里主要是负责公司内网的管理，其涉及到公司内联网的正常登陆和访问，公司内各部门主机是否正常互联，有无被病毒感染、传播。使得公司内的计算机能够正常运行，做好公司内网的管理和维护工作。

细心负责是做好每一件事情所必备的基本素质，基本的专业素养是前提。实习期间，我承担了 ftp 服务器的管理工作和 校内信息服务的日常检测工作，这同专业的发展方向是极其吻合的。 ftp 服务带有自身的特殊性，用户可以在其中发布各种文档包括文本、声音、视频、多媒体等，对 ftp 的管理就要有极好的电脑知识尤其要对文件路径十分了解，还要有信息归纳的能力，将校内用户上传的文档分门别类的放在不同的文件夹中，这也是作为我门专业学生应当具有的基本能力之一，在 ftp 管理的过程中，我深刻的感受到了作为信息管理者和发布者是非辨别和政治敏感的重要，用户上传的文档是未经许可和身份认证的，所以在 ftp 服务权限中对上传文件夹( up )做了只能上传而不能随意下载的处理，而管理员的职责是将 up 文件夹中的文档作初步审查，审查包括文档中是否包含反政府反党的信息、是否包含黄色等不健康信息、是否倡导了不健康不科学的生活方式和态度等各个方面。所以说要做好这些事情，不细心负责，没有基本的专业素养，是很容易出现漏洞的。

整个的实习过程是紧张而愉快的，我得工作态度和成效已得到了领导和同事们的一致称赞。今后，我将继续保持认真负责的工作态度，高尚的思想觉悟，进一步完善和充实自己，争取在工作中取得新的突破。

202\_顶岗实习总结范文 篇13

一、实习时间 20xx年10月8日----20xx年10月13日

二、指导教师姓名

三、实习地点 长沙、湘潭等

四、实习目的与内容

1、实习目的 认识实习是计算机科学与技术专业的重要实践性环节。在学习了有关的专业 基础课和专业课程的基础上，认识了解计算机专业知识在其他行业领域的重要作用，为以后其他课程的学习，提供了一个感性的认识，加深了学习的积极性和主动性。

2、实习内容 一周的时间里，我们分别去了湖南工程学院惠普网络中心、财富证券湘潭市 韶山中路证券营业部、五菱湘潭陶瓷机械厂、湘潭钢铁集团有限公司、长沙国储电脑城和清华IT学习认证中心长沙校区进行参观实习。

五、实习收获与体会

1、惠普网络中心 我作为湖南工程学院的大学生，为我们学校能拥有如此网络中心而感到自豪。经网络中心工作人员的讲解以及通过翻阅一些资料，我了解到此网络中心是一个面向惠普网络中国地区用户和经销商的技术培训和技术支持的基地。 网络实验中心按照惠普网络提出的AEA(适应性边缘架构)理念设计，体现惠普网络中心命令，边缘控制的先进的企业网络建设策略，中心拥有全系列的惠普网络设备,能为中国地区网络用户提供惠普网络产品体验、网络解决方案设计、网络解决方案验证、网络解决方案优化、网络解决方案实施技术培训、惠普网络产品应用技术培训等全方位的技术服务，为中国用户最大限度地发挥和利用网络为经济建设服务提供技术支持。 因为此网络中心拥有全系列的惠普网络设备，所以我们可以在这里设置体验多种组网方式，包括HPIDM(身份驱动管理)、无线网络、网络病毒抑制、网络管理等等，还可以根据需要搭建网络、设计网络，甚至可以根据需要搭建网络解决方案实验环境，通过实验模拟网络运行，验证方案，进而解决存在的问题，不断完美方案。

2、财富证券 湖南财富证券有限责任公司是由湖南省信托投资公司和湖南省国有资产投资经营总公司共同发起设立，经湖南省人民政府同意并报中国证监会批准设立的综合类证券公司，其总部设在长沙。公司业务触角延伸至全国，在北京、上海、天津、深圳、长沙、湘潭、郴洲、邵阳、温州等地设有15家营业网点。现有的业务范围包括：证券承销、证券自营、证券交易代理、证券投资咨询、资产管理、企业重组、收购与兼并、公司财务顾问、网上交易以及经国家证券监管部门批准的其他证券业务。 这一天的下午，我们按计划来到了财富证券湘潭市韶山中路证券营业部，工作人员首先给我们介绍了财富证券的大致运营流程。 然后还谈到，与其他行业相比，证券行业信息化建设起步较早。据我返校后搜集资料得知，自1995年以来，证券行业IT投资累计达到了100亿元人民币。加入WTO之后，随着行业政策逐步开放，市场竞争日趋激烈，证券商对数据的依赖性和敏感度愈发凸显。在证券信息系统中，数据中心具有集中存储和管理业务数据、灾难备份等功能，是证券业务持续运营的保证。 接着，工作人员还带领我们参观了客户室和机房，给我的感受就是，那里所有的设备都是以稳定为基准。工作人员和我聊到，湖南财富证券新数据及灾难备份中心机房的总面积已经达到了300平方米，在工程第一阶段主要着手数据中心机房的建设，这主要也是围绕稳定与安全。 最后，工作人员和我们讲授了许多炒股的知识，听了他的一番话，我不再认为炒股是一种投机行为，其实炒股是一种风险比较高的投资，是现代社会盛行的一种理财手段。

3、清华IT 我很荣幸能够坐在清华IT学习认证中心的教室里听张玮老师的一次讲座，虽然只有一个小时，但在这短短的时间里，我体会很深。 学习计算机知识是一个熟能生巧的过程，实践在这个过程中是一个十分重要的环节。只看演示记下步骤，不自己动手练习，是不能达到学习目的，必须有充足的时间自己动脑创意、动手练习，在反复的练习中才能使自己牢固掌握住所学知识。张玮老师告诉我们，清华IT的每一个学员都对所学内容自己进行操作，不懂的地方在课堂上或是在课余时间提出来，老师当场给予解答，使学员进步非常快，这种边学边操作的教学方法是一个非常值得赞扬的好方法。 其实，学校毕竟是一个重理论的地方，实践的机会相对较少，一些东西学过之后感觉难以致用。另一方面，计算机是一个发展相当迅速的一个行业，学校的部分教材已经跟不上目前先进的计算机技术。我们不应该认为自己掌握的某门技术就已经是天下无敌手了，虽然现在Java,VB,C,C++用的都很多，怎能保证没有被淘汰的一天。换言之，在我们掌握一门新技术的同时就又有更新的技术产生，身为当代的青年应当有紧跟科学发展的素质。高级程序设计语言的发展日新月异，今后的程序设计就像人们在说话一样，我们从xml中应是有所体会了。难道我们真就写个什么都要用汇编，以显示自己的水平高，真是这样倒不如直接用机器语言写算了。反过来说，想要以最快的速度接受并利用新技术关键还是在于你对计算机科学地把握程度。

技术与科学是不能分家的，学好了科学同时搞技术，这才是上上策。犹如英语，原先人们与老外交流必须要个翻译，现在满马路的人都会说英语。就连21世纪英语演讲比赛的冠军都轮不到英语系的学生了。计算机也是一样的，我们必须面对的一个现实就是：计算机真就只是一个工具，如果不具备其它方面的素养，计算机系的学生虽然不能说找不到工作，不过总有一天当其他专业性人才掌握了计算机技术后将比我们出色许多。原因就在于计算机解决的大都是实际问题，实际问题的知识却是我们少有的。单一的计算机技术是没有立足之地的。

202\_顶岗实习总结范文 篇14

这次实习对我来说收获颇多，这次参观有教师具体的有针对性的讲授,使我明白了许多上次的疑问.也让我较多的了解到目前实际生产中使用的具体设备,将所学的知识更快更好的与实际联系起来. 补充了原来学习中没有深入的部分.通信业是一个更新很快的行业,知识的有效期短,我们必须不断的学习新知识才能适应专业的需要.

经过一个月的生产实习，我基本上达到了实习目的的要求。

一方面我从基本的层面上了解了学校环境与社会环境的不同。不能把学校环境等同于社会环境，而且社会环境要比学校环境复杂的多。在社会中工作，压力来自各方面，不像学校一样，学校都为你铺垫了道路。在社会中不仅要有知识而且要融会贯通，你不行就不会有提升，不会有利润，强者多得。不管你说的多好，只要有好的成绩，给公司或单位带来更多的利益就是强者，懂得了什么是优胜劣汰。虽然这些远远还不够，但是很宝贵。

另一方面，我也感觉到大学校园是一个对我们来说很舒适的环境，我们每个人都应该好好把握，要不然只会后悔，因为它不会再有第二次。它是我们每个大学生人生中的重要部分，也会成为我们生命中的转折点。因此我要努力把握剩下的时间，认真学习专业知识，同时在空余时间里多锻炼自己。大学不像高中一样，它有很多自由时间，只要自己把握好了，大学生活就会非常精彩。我觉得以前的我确实没有做到，只觉得社会对我们还很遥远，根本没有认真地考虑这些，但是现在懂得了，知道社会不仅离我们很近而且它时时都在我们身边，只是以前我们没有注意。现在还不晚，我会认真对待大学里的每一天，每件事，还有所学的每一种知识。

生产实习不同于我们平时的实验，因为环境不同。也正是因为这样，我们每个人对这次生产实习都非常重视，它是我们大四学生走向社会的一次阅兵，我们也都做了充分的准备。在这期间，我们学会了很多需要自己动手的知识，这是在没有老师的指导下的知识，也掌握了一些查东西的捷径。我们每去一个地方回学校的时候都会有很多收获，我们会在一起讨论，这对我们对知识的掌握很有帮助，也增加了我们同学之间的友谊。我觉得生产实习让我开始认真了起来，受益匪浅，对我以后参加工作有很大的帮助。

非常感谢我们的专业老师对本次生产实习的指导，还有那些接待我们实习的单位工作人员，你们让我感到无比的热情，实习的成功离不开你们的支持，我将以更大的热情投入到今后的学习生活中。

通过本次认识实习，自己了解了通信专业的基础知识，开阔了眼界，增加了见闻，明白了一些通信设备的简单原理，也明白了目前该行业的最新发展，把平时书本的知识应用在了实践中，同时也得到了很多宝贵的知识财富，另一面自己也看见了自己的不足，还需要努力学习，了解更多相关知识，丰富自己的阅历，多请教老师，和有关人员，通过各个渠道学习和了解通信工程的有关知识。

202\_顶岗实习总结范文 篇15

会计实训的建设主要是为了提高我们的实际应用水平。在培训过程中，通过做分录，填制凭证到制作账本来巩固我们的技能。通过财务会计培训，使得我们系统地练习企业会计核算的基本程序和具体方法，加强对所学专业理论知识的理解、实际操作的动手能力，提高运用会计基本技能的水平，也是对所学专业知识的一个检验。通过实际操作，不仅使得我们每个人掌握填制和审核原始凭证与记账凭证，登记账薄的会计工作技能和方法，而且对所学理论有一个较系统、完整的认识，最终达到会计理论，会计实践相结合的目的。 我们以模拟企业的经济业务为培训资料，运用会计工作中的证、账等对会计核算的各步骤进行系统操作实验，包括账薄建立、原始凭证、记账凭证的审核和填制，各种账薄的登记、对账、结账等。在学了一个学期的基础会计之后，我们虽然掌握了理论知识，但对于把这些理论运用到实践还是有一定难度，不能够把理论和实践很好地结合起来。众所周知，作为一个会计人员如果不会做账，如果不能够把发生的业务用账的形式体现出来，那么就不能算做会计。于是在大二第一个学期我们开了这门会计培训课。

在培训中，我们首先掌握了书写技能，如金额大小写，日期，收付款人等等的填写。接着填写相关的数据资料。再继续审核和填写原始凭证。然后根据各项经济业务的明细账编制记账凭证。根据有关记账凭及所附原始凭证逐日逐笔的登记现金日记账、银行存款日记账以及其他有关明细账;往后我们会编制科目汇总表，进行试算平衡。根据科目汇总表登记总分类账。并与有关明细账、日记账相核对;最后要编制会计报表;将有关记账凭证、账页和报表加封皮并装订成册并写培训总结。 在本次会计培训中,我们充当单位的记账人员，掌握了应该如何处理具体的会计业务和如何进行相互配合,弥补我们在课 堂学习中实践知识不足的缺陷,掌握书本中学不到的具体技巧，缩短从会计理论学习到实际操作的距离,也可通过培训的仿真性,使我们感到培训的真实性,增强积极参与培训的兴趣。 我们将教材的理论知识学完以后,进行这次综合模拟培训。培训重在动手去做，把企业发生的业务能够熟练地反映出来，这样才能证明作为一个会计人员的实力。比如课本上及会计模拟实验中有原始凭证、记帐凭证、总账、明细账、银行存款日记账等的填制，虽然现在还有点手生，但只要细心，一步步的填制，我对自己往后熟练的填写很有信心。然后就要把培训书上各种单子、凭证剪下来附到记账凭证后面，方便以后的查看，最后就是装订成册。 作为一名未来的会计人员，我们现在刚刚起步，往后会学到更多的东西，并且有很多东西需要我们自己去挖掘。况且会计学科是一门实践操作性很强的学科,所以会计理论教学与会计模拟培训如同车之两轮、鸟之两翼,两者有机衔接、紧密配合,才能显著提高我们掌握所学内容的质量。还有就是作为一名未来的会计人员，我们应该具有较高的职业道德和专业素养。因此我们学校本着理论结合实际的思想，让我们学习培训课使我们不仅在理论上是强的，在动手能力更是强者。这样我们在三年毕业后走出校门才能更好地投入到工作中去。培训的第一天做了分录，虽 然之前从来没有培训过，但感觉对这样的工作也不是太陌生，但只是粗略的没有那个 氛围 ，而且还是和同学们在底下自己做。老师在上边简单的提点一下!当老师说开始登记凭证时，面对着培训时自己桌上的做账用品，我有种无从下手的感觉，久久不敢下笔，深怕做一步错一步，后来在老师的耐心指导下开始一笔一笔地登记。很快的，一个原本平常上课都觉得漫长的下飞速过去了，但手中的工作还远远未达到自己所期望的要求进度。晚上继续忙当天没做完的任务。不过话又说回来了，看到自己做的账单心里还是很高兴的。虽然很累，但是很充实!有了前两天的经验，接下来的填制原始凭证;根据原始凭证，填记帐凭证，再根据记帐凭证填总分类帐和各种明细帐，现金日记帐银行日记帐：填制资产负债表和利润表等等的工作就相对熟练多了。不过我知道我离真正意义上的会计师还很远很远，但是我不担心，因为我正在努力的学习这些知识。 经过这些天的手工记账，使我的基础会计知识在实际工作中得到了验证，并具备了一定的基本实际操作能力。在取得实效的同时，我也在操作过程中发现了自身的许多不足：比如自己不够心细，经常看错数字或是遗漏业务，导致核算结果出错，引起不必要的麻烦;在培训中几乎每一笔业务的分录都是老师讲解但实际工作中还须自己编制会计分录，在这方面我还存在着一定的不足，今后还得加强练习。 通过这学期会计培训，深刻的让我体会到会计工作在企业的日常运转中的重要性，以及会计工作对我们会计从业人员的严格要求。在实际操作过程中我找出自身存在的不足，对今后的会计学习有了一个更为明确的方向和目标。通过实训，我们对会计核算的感性认识进一步加强。加深理解了会计核算的基本原则和方法，将所有的基础会计、财务会计和成本会计等相关课程进行综合运用，了解会计内部控制的基本要求，掌握从理论到实践的转化过程和会计操作的基本技能;将会计专业理论知识和专业实践，有机的结合起来，开阔了我们的视野，增进了我们对企业实践运作情况的认识，为我们毕业走上工作岗位奠定坚实的基础 。

在对基础会计实训中，我有了更深的认识和见解。

1.做会计要诚信。

在这充满竞争、挑战的社会中，诚信越来越起到不可忽视的重要作用。一个人如果没有良好的诚信品德，就不可能有坚定的的信念。一个平时不将信用的人在关键的时刻就不可能为崇高的理想信念做出牺牲。而我们作为一名会计人员，在掌握一个企业甚至一个国家的金库，如果不守承诺，那将导致非常严重的后果。因此要想做一个好的会计员，要想做一个对国家有用的人，就一定要以诚信为本。

2.做会计要讲依据和证据。

在现行的法制社会，无论做什么都讲究证据。如果不能拿证据证明你做了一件好事即使你说的再好也没人承认。所以只有证据才能说明一切。而我们作为会计人员在进行填制记账凭证和登记账簿时，都以证据进行操作，没有合法的凭证做依据来证明业务是否发生，则不可以进行账务处理。所以在会计中，讲证据是最重要的。 .做会计需要很好的敬业精神。

敬业精神无论在哪个行业都是非常重要的。一个人只有以热忱的心情去面对自己的工作，才能不断的进步并使自己所做的业务更好的发展，才能够更好的实现自己的人生价值。在我们会计行业中更需要敬业精神，我们整天与数字打交道如果不敬业、不谨慎的对待工作，那将产生很大的损失。所以我们作为会计人员更应该对自己的工作敬业，并不断的更新新知识、提高专业技能。

3.会计要学会不做假账。

这是作为一个会计人员最起码的道德准则，也是一个会计人员最难遵守的原则。做假账一定是会计人员所为，但是是领导让会计员做的还是会计员自己做的这就很难说了。按道理说一个小小的会计员是不敢做的只有在领导的特许下才敢做，而面对这种情况如果会计员坚持原则不做假账，那么他面对的不是受到排挤就是下岗回家，如果他做假账则会受到领导的信任，所以作为会计人员很难在其中取舍。以至于有一个笑话，一个会计人员对记者说：你说我们做会计的做假账，你给我找一个不让我们做假账的企业。而据国资委披露，在20xx年对181家中央企业的财务审计报告突击检查发现，有120家做的不充分有13家存在严重造假。而且对这181家进行财务审计的300余家会计事务所也是走过场，甚至帮企业早假。因此，现行的我国经济中存在着大量的隐患，企业内部财务形同虚设。所以我们作为新一代会计人员，就应该坚守这一基本会计准则，为国家做出自己的一点牺牲，奉献自己的一点力量。

4.做到无私、灵活。

做为一名会计人员必然要与金钱打交道，每天要接触许多钱，这就要每一位会计人员做到无私。是自己应该拿的工资或奖金就一分不少的拿到，不是自己的钱即使是一分也不拿，要做到严以律己、谨慎对事的良好的职业道德。灵活要求我们做会计的应该学会善于交际，与领导之间、与同事之间、与同行之间以及与业务往来客户打好人际关系，在不违背做人原则和会计原则、法规的基础上处理好人际关系，这对我们的工作有很好的帮助。

[本文出处：励志天下 分享励志人生经历]

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！