# 感动人的学生实习讲话10篇范文

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2024-07-19

*讲话稿是一个统称，涵盖面较大。它的适用范围，主要是各种会议和一些较庄重、隆重的场合。下面是小编收集整理的感动人的学生实习讲话，大家一起来看看吧。感动人的学生实习讲话1实习目的：为了将知识与实际很好的联系起来，体会所学知识的内涵，将自我的理论...*

讲话稿是一个统称，涵盖面较大。它的适用范围，主要是各种会议和一些较庄重、隆重的场合。下面是小编收集整理的感动人的学生实习讲话，大家一起来看看吧。

**感动人的学生实习讲话1**

实习目的：

为了将知识与实际很好的联系起来，体会所学知识的内涵，将自我的理论知识与实践融合，进一步巩固、深化已经学过的理论知识，提高综合运用所学过的知识，并且培养自我发现问题、解决问题的本事，锻炼自我各方面本事，提升各方面素质，更广泛的直接接触社会，了解社会需要，加深对社会的认识，增强对社会的适应性，将自我融合到社会中去，培养自我的实践本事，缩短我们从一名大学生到一名工作人员之间的思想与业务距离。为以后进一步走向社会打下坚实的基础，成为社会需要的人才。

实习单位及岗位：

实习单位\_\_\_x会计师事务所山西分所。\_\_\_\_\_\_会计师事务所山西分所前身是由财政部驻山西省财政监察专员办事处于1995年在山西创立的中兴财会计师事务所山西分所，是山西最早建立和最有影响的会计师事务所之一。经过近十几年的不断发展和重组合并，在业务规模、执业质量和社会形象方面都取得了国内的地位。\_\_\_\_\_\_年7月加入目前国内的本土会计师事务所——\_\_\_x会计师事务所。

实习资料及过程：

实习期间按照要求和公司安排主要完成以下实习工作任务：

1.了解会计师事物所机构组成，人员职责，基本业务。

2.分别熟悉事物所各种会计业务的操作流程，行业规范，协助注册会计师和审计员完成各类业务。

3.配合工作人员完成各种办公室日常工作。

工作具体资料是经过执行事务所制定的精密科学的审计流程来对企业的财务进行审查，发现问题及不足，进行沟通及纠正、提议。而日常工作主要是对审计底稿的填写，我的任务随着实习时间的延长而增多。

注册会计师事务所从每年的十一二月份直到来年的三四月份，都是其业务的高峰期，对工作人员的需求十分急切，因而这时候他们通常都愿意接纳较很多的应届毕业生作为实习生来补充原本所内编制工作人员的不足。这样我们应届毕业生与会计师事务所各取所需，到达双赢的效果。而我正是在这个时候来到\_\_\_x会计师事务所的。对于我们应届毕业生来说能够增加工作经验，以便更好地应对将来的工作。由于我国的会计政策以及税收政策等的原因(企业应向相关国家部门交纳经过会计事务所审核后的报告)，在此期间，年度报表审核，所得税汇算清缴，工商年检等业务就显得十分迫切，因而这段时间也是事务所一年之中最忙的一个时期。

因为在注册会计师的工作流程通常都是先到企业里面取证，然后再回到所里面出报告，所以，我们主要是出外勤。为期3个月的实习主要做了两个项目，属于同煤年报的组成项目。第一个项目大同煤矿集团大唐塔山电力公司的年报审计，出差去大同。第二个是大同煤矿集团临汾宏大煤业有限公司，出差去临汾。

参加实习前有个实习培训。为期一周，主要是事务所给我们介绍工作资料及工作安排，给我们拷贝了事务所专业的审计工作底稿，各位讲解教师们都很细心认真，讲了许多工作中注意的方方面面，我们先熟悉工作流程，然后熟悉底稿的填制。当然还有工作外生活上的注意事项。

年后我们又去了一个月，宏大也基本完成主要得任务。然后回到事务所对两个项目要调整的事项进行调整，整理底稿。在这期间，助理检查我的底稿，发现不少问题，虽然我已经很认真了，但还是有一些问题，一部分是因为业务熟悉，一部分就是我不够细心，勾稽关系没有弄清楚，当然我都认真改正，总结问题。总体来说，任务完成的不错。

就这样我成功完成了人生中较长的一次实习。

实习总结及体会：

在这次实习中，我收获不少，并赚到了一些工资，感受到自食其力的滋味。

我的本专业是经济学，辅修的才是会计学，而实习工作找的则属于管理类中的审计，可是经济学是无处不在的，在实习期间，我用两种思维观察和分析工作中遇到的事情。企业在发展时必须研究宏观经济发展，对行业动态加以研究，对自我的生产本事进行评估、预测，进而才能在管理上上下功夫，使目标达成。所以经济、管理其实是相互辅助的。实习时发现许多只是都蕴含在其中，经济学果真是无处不在的。使我认识到我的经济学素养还是太低，要深化学习以往学习的知识，并进一步拓展，并尝试分析应用到现实问题及工作中。

实习还让我初步接触到社会，感受到工作、人际等等。工作并不像想象中容易。实践，工作，仅有真正接触才会发现其中的问题，才能明白自我几斤几两，才能有所提高，对自我有更深的认识，才能更好的把握自我，充实自我。当然，作为实习生的我还是菜鸟一枚，我的任务在正常工作时间就可完成，几乎没有加班。可是经理大约工作到12点，较为辛苦。从李姐身上我学到许多与专业知识有关的东西以及解决问题题的思维及方法，第一次实习工作就能跟着这样一个优秀的领导我感到很是荣幸。而难得的是我们组的人都很好，经理很有本事，脾气人品也是很好的，两个助理也是很平易近人的，十分乐意帮忙我，当然，我也是很认真很虚心做事的。在工作中遇到的客户中的相关人员也是十分热心，他们也是工作很严谨，对我们的工作很配合的，我们也互相体谅工作的难处。而与领导的沟通，这虽然不是我的事，但我也留心观察经理是怎样做的。由于项目属于同煤集团，接触到的许多人都是大同人，对大同和大同人有了许多好印象，大同的饭也是我实习的收获，做的很好吃。就像他们的人一样，很厚道，很有味。

毕业实习是一次成长的经历，从学生转变成社会的一员，学校则变成了社会大学堂，放大胆子走出去，走进去，用心做事，真心做人，才能有丰富的经历与回报，这是大学给予的勇气与本事。

**感动人的学生实习讲话2**

一、实习目的

这次实习是我们毕业前的一次综合性实习，本次实习为了拓展我们的知识面，扩大与社会的接触面，增加我们在社会竞争中的经验，锻炼和提高我们的本事，以便在以后毕业后能真真正正走入社会，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地处理各方面的问题，学校允许我们根据自我所学的知识及兴趣爱好寻找单位实习，进一步运用所学知识分析和解决实际专业问题，提高我们的实际工作本事，为毕业实习和顶岗实习打下良好的基础。

二、实习前的准备

因为学校允许我们自我寻找实习单位，所以在实习前的一周我们不停的搜索各方面的信息。还是找不到适宜的，感觉找份好工作真的是不易。就在我们要放弃的时候，看到了川菜府酒楼的招聘信息，因为我们是实习、短期的，怕老板不用我们，于是抱着试一试的心态去了，没想到何老板进行交谈后，老板很爽快地聘用我们了。在经历过无数次找工作失败的挫折后，我们自我对自我说，这次必须好好的做。

三、实习的资料

“川菜府酒楼”顾名思义，是饭店。它位于翟营南大街卓达商贸广场，规模属于中小级，一共三层楼:一楼大厅、二楼卡间、三楼雅间。大厅和卡间可坐客人一到四位，雅间可坐客人八到十四位不等。

而我和小齐(齐华卿)在这做的是服务员，下头就我们的工作资料和服从的规章制度作简单的介绍:我们和厨师们一样都是上午九点上班，上班后先打扫卫生，然后十点开饭，十一点迎客，午时两点下班同样也是我们吃饭的时间，午时五点上班，上班后也是打扫卫生迎客，晚上九点吃饭，九点半下班。服务员、传菜生和吧台均属于前厅，厨师们属于后厨。其中，我们前厅三天一倒班，两人值班，必须有一人在大厅，不值班的人能够到点就下班，而值班的人得等客人走后才能休息，休息时大厅里也必须留一个人，这是我们的值班制度。因为我们这有三个楼层，所以服务员也不是固定的呆在那个楼层，同样也是三天一倒。

服务员的具体工作:上班后打扫各自负责的楼层，摆好餐具，打好热水，收拾好后等着上客，客人来后倒茶水点菜，说到点菜，此刻一般稍微有点规模的饭店都用点菜宝，当然我们也不例外，他跟手机差不多，很好学，几分钟就能学会。点完菜后就等着传菜生传菜，看到他们后接过来去上菜，上好菜后如果不是很忙的话能够休息一下，然后客人用完餐后买单，等客人走后，收拾桌面就是收台、撤台和摆台，大致就这样。

四、实习体会

实习，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自我所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零。理论应当与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。经过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不一样，接触的人与事不一样，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。并且在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，国内外经济日趋变化，每一天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在今日就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

**感动人的学生实习讲话3**

在这三个月实习里面，在领导和同事的指导下，向行业学习知识，向同事请教经验，传授工作技巧，正是在这个过程中，认识到自我的弱处。

实习期间我认真刻苦、吃苦耐劳，有上进心。为人诚恳、虚心好学、能够正确对待、处理生活及工作中遇到的各种困难，思想用心上进，理解潜力和独立潜力强，有很强的团队精神和群众荣誉感。做事认真负责，有很强的职责心。有强烈的上进心、事业心，有很强的对环境的适应潜力，能很快融入群众。

在工作中遇到不懂的地方，能够虚心向富有经验的前辈请教，善于思考，能够举一反三。对于别人提出的工作推荐，能够虚心听取。在时间紧迫的状况下，加时加班完成任务。能够将在学校所学的知识灵活应用到具体的工作中去，保质保量完成工作任务。同时，我严格遵守我公司的各项规章制度，实习期间，未曾出现过无故缺勤，迟到早退现象。我脚踏实地的工作，努力做到，工作始终以\"热心、细心\"为准则。遇到不懂的问题，用心问同事，在同事的热心帮忙下，问题很快就解决了，这简短的实习生活，虽然紧张，收获也很多。但给我的仅仅是初步的经验累积，对于往后迈出社会还是不够的。

透过实习我明白到：工作往往不是一个人的事情，是一个团队在完成一个项目，在工作的过程中，如何去持续和团队中其他同事的交流和沟通也是相当重要的。一位资深人力资源专家曾对团队精神的潜力要求有这样的观点：要有与别人沟通、交流的潜力以及与人合作的潜力。合理的分工能够使大家在工作中各尽所长，团结合作，配合默契，共赴成功。个人要想成功及获得好的业绩，我牢记一个规则：我永远不能将个人利益凌驾于团队利益之上，在团队工作中，会出此刻自我的协助下同时也从中受益的状况，反过来看，自我本身受益其中，这是保证自我成功的最重要的因素之一。

我相信透过自身的不断努力，拿出百尺竿头的干劲，胸怀会当凌绝顶的壮志，不断提高自身的综合素质，在与社会的接触过程中，减少磨合期的碰撞，加快融入社会的步伐，才能在人才高地上站稳脚跟，才能扬起梦想的风帆，驶向成功的彼岸。

**感动人的学生实习讲话4**

我叫\_\_\_\_\_\_\_\_\_，从学校毕业不久后，就来到了北京\_\_\_\_\_\_\_\_\_科技开发有限公司做电话销售工作，电话销售是此刻主流的一种销售方式，因为大部分公司都不喜欢在上班时间，有上门销售的人进来，所以电话销售得到了普及，并且越来越广，从我做为一个刚毕业的大学生来说，找工作不是很容易，所以社会上那些电话销售、保险就成了我们的首要选择，刚开始，我以为这

份工作应当很容易，只是打打电话而已，可是当我真正从事这份工作时，我才了解到其中的不易和艰辛。

一、工作介绍

公司主要做的是农产品资讯信息服务的，记得刚来这家公司时，发现它与别处的不一样之处在于，公司规模大，有一百多人，办公区域的面积也大，应当算是一家中型以上的公司了，公司主要由两个部门组织，一个是电话营销部，就是我所在的这个部门，大约有快一百人了，另一个是技术部，主要做的是信息，如：掌握国内各大粮油期贷市场的价格信息，国外各地大豆、粮油的市场价格变动，国内各地市场价格信息等。

而我们主要负责的是，连系客户，让他办理我们网站的会员，一年费用是7000元，我们能够给他供给全国各地的粮、油、棉花等农产品的价格报价和市场行情分析。一般的工作流程是，我们经过网络查找相关农产品企业，拨打电话联系负责人，向他推销我们的服务，并且给他供给一个免费的用户账号，并让他试用一个星期。如果客户满意的话，双方就进行合作，他出钱办理会员。

二、电话销售工作资料

刚开始工作时，我们这些新来的员工，会被分批集中到会议试开会，主要由人事部经理给我们讲解公司的一些制度，和奖处罚决定，因为刚来这家公司，所以我们都要先进行一个星期的试用，如果合格的话，公司会与员工签署一份一年期的劳动合同。会议结束后，我们被安排到各个小组，就这样，我正式开始了自我的电话销售工作。

当我进入到小组以后，组长会发给我们一份客户电话表，这份电话表是由小组负责电话查询的工作人员在网上搜集到的，然后，组长还会给我们一份对话单，主要写了如何与客户沟通交流的对话示例，如：我们先问，“请问，您这是\_\_\_\_\_\_公司吗”。对方回答是的话，我们会介绍自我：“您好，我们是北京\_\_\_\_\_\_科技有限公司的，主要是给您供给粮油咨询信息服务的”。对方有可能会继续与我们通话，或直接拒绝，这份对话单上都做了说明，让我们这些新人进行参考。而第一天的工作就是，拿着这份用来参考的对话单，把电话表上的电话全打完，我精略看了一下，电话表上有大约100多个电话呢。而我的办公桌上仅有一部电话，我只好先把对话单看了个明白，然后，拿起电话表打出了第一个电话。电话接通时，难免有些紧张，嘴巴有些发抖，说话接接巴巴的，但好在我及时控制住了，把要说的话都和对方讲了，可是和我预料的一样，对方说他们公司目前不需要，很有礼貌的谢绝了我。

打完了第一个电话，我绝的有了些底气，于是又照着电话表打了下去，这其中有的电话打不通，或者是空号，这种情景很多，或者就是电话号是别的公司的，估计是以前的公司不干了，网上的信息又没有更新，这种情景也很多的，还有的就是对方客服人员接电话，可能她们经常接这样的电话吧，所以总是想法设法的敷衍你，把你打发掉，比如：他们说领导没上班，或者经理出差了，当我说要找别的负责人时，她会说所有负责人都出差了，总之，就是想尽快的把你打发掉。还有的就是对方的负责人态度比较恶劣，我想，应当是经常接这样的销售电话，可是也不能用这种不好的态度对待我们呀，可是这种情景还是少的，因为大部份经理负责人还是很有素质的，他们会比较友好的拒绝你，或者暂时先试用你的服务。

我们组长何伟伟对我说，每一天要尽可能的多打电话，这样潜在的客户就能发掘出来，就会有收益了，她让我把那些对产品感兴趣的用户名字单独列出来，然后隔两天在给对方回电话，进行沟通，这样会好一点。因为电话销售这个工作，有点像守株待兔，或者通俗的说就是碰死耗子，我们除了要有良好的口才与沟通本事外，自身的运气成份也很重要，因为有可能对方就急需你的产品服务，可就是找不到，这个时候，你一个电话打过去了，对方会十分兴奋的和你合作，并且把钱给你汇过来，而对那些感兴趣的客户进行反复沟通，他极有可能就心动了，并且最终决定和你合作，当然，电话销售工作对于女孩子来说优势很大，因为女孩子可能更善于和人沟通，由其是男老板，对方及时不做，也会很耐心的和你聊几分钟，说不定在这几分钟里，机会就来了。

同时，当我们打的电话数量越多，潜在的机会也就越多，因为在社会上，有了一种产品，肯定就会有需要的人，只可是，你要把消息告诉他，这样他才会决定是否购买你的产品或者服务，所以我们每一天都要打超过100个电话，工作强度十分大。

三、工作心得

每一天来到公司后，我们都要从组长手里拿最新的电话单，在全天打超过100个电话，有时候会突然觉的好无聊，因为感觉电话单上的东西，很有点虚无缥缈的感觉，你不明白什么时候才能有客户会与你合作，而这个时期也是最难渡过的时期，组长对我说，“今日工作不努力，明天努力找工作”，仅有拼明的工作，才能在公司生存下来，并且为公司创造的利益，是啊，我想了想，组长说的很对，于是我就

重新鼓舞起斗志来了，和客户聊天、唠家常，总之让客户对你有一种认同感，放心感，安全感，仅有这样他才能相信你不是骗子，不是坏人，你只是一个和他合作的生意伙伴，一个值的信赖的好朋友，仅有这样才能得到出单，为公司创造经济利益的同时，也为自我增加了收入。

经过一段时期的电话销售工作，我的口才本事得到了极大锻炼，和陌生人聊天的时候也不会感到害怕了，和人沟通上的本事得到了极大提高，我会好好努力下去的。

**感动人的学生实习讲话5**

在半年的学习生活以来。我学会了很多，也懂得了很多从生活中没发获得到的知识和道理。回顾半年以来，从那天真的我直接到经历了生活中的挫折和失败，到此刻稳重和冷静的我，使我明白了一个道理:人生不可能存在一帆风顺的事，仅有自我勇敢地应对人生中的每一个挫折和失败，才能通往自我的罗马大道。在这半年里，我有失落过，烦恼过，悲伤过。有时觉得自我放手让时间在自我的手里流走，可能是或者我的缺陷和不足。但我明白这是上天对我的一个考验，但在每次失落的时候我都会反省过来，告诉自我清楚自我就应做的是什么，在挫折面前我们就应善用于扬长避短的方法来促进自我，提高自我的综合水平潜力。在学习方面虽然自我普通平凡，可是我会努力提高，做到，不管遇到什么困扰我都不会跌倒，我会不懈努力。从以前学习状况中，我觉得自我更就应发奋学习。

我明白，在这又是我人生中的一大挑战，主角的转换，这除了有较强的适应力和乐观的生活态度外，更重要的是得益一年的学习积累和技能的培养。在那里我明白我的将来会有光辉灿烂的一天。

在半年的锻炼里，给我仅是初步的经验积累，对于迈向社会远远不够的，所以在学习生活除外，在假日我会用心参加社会各种实践活动，获取更多学习的经验和社会实践潜力，我的未来不是梦，只要自我努力过，成功是不会拒绝你的。

**感动人的学生实习讲话6**

一、实习目的：

选择身边的企业单位为对象，联系课上所学理论，采用实地考察跟踪其物流全过程的方法，对\_\_\_物流业发展现状进行初步了解。培养实际调研能力，尝试检验所学知识，并从实际中进一步学习了解物流的内涵与外延。

二、实习方式：

采用实地调研的方式，具体采用了面对面的访谈了解、过程跟踪调查和侧面行为观察的方式。

三、实习时间：\_\_\_

四、实习地点：\_\_\_

五、实习内容：

\_\_\_月\_\_\_日上午，我来到了\_\_\_物流部门，这是我本次实习的第一站。当我讲明了这次走访的目的后，便开始了这次人物访谈。首先该站管理员向我讲述了其物流管理的历程。随着市场经济的迅速发展、社会化大生产特别是工业化初步实现。使得产品极大的丰富，产品的大量交换、运输与仓储成为必然。

政府对物流业发展的高度重视，对该协会成立给予了大力支持，同时五家从事物流行业的公司是该协会的发起单位。

\_\_\_月\_\_\_日下午，我又走访了\_\_\_圆通物流部，其主要管理员先介绍了总公司的发展状况：该公司是\_\_\_物流规模较大的一家企业，具有一定经济实力。

六、实习调查感想

经过一周多的实习，我收获了很多。走出美丽的象牙塔，感受外面的世界，才真正体会到社会竞争的现实性和残酷性。曾经的我们如井底蛙、笼中鸟，丝毫感受不到社会工作的复杂与艰辛。在大学校园里有的同学还过着空虚、无聊的生活，现在想想真不应该。

在大学期间我们除了应具备扎实的专业知识外，还应该培养吃苦耐劳、团结协作的精神，这对我们今后就业、择业非常有帮助。志当存高远，事应求卓越。前途是光明的，道路是曲折的。所以，再也不要觉得无事可做了，其实我们的路很长，道很远。

**感[\_TAG\_h2]动人的学生实习讲话7**

一：实习目标：为了以后能更好的适应工作和学习，学校组织到\_\_\_物流配送中心进行\_\_\_天的实习。

二：实习要求：了解物流的特色，\_\_\_货运主要装备和作业流程，对其进行剖析。

三：实习单位简介：\_\_\_配送中心是以组织配送性销售或供给，履行实物配送为重要职能的流通型结点。具有集货中心、分货中心的职能。

\_\_\_物流配送中心是一个中等范围的物流配送基地，是综合性的物流配送中心。兼有转运和集散功效，也能够扩大至配送和流通加工的功效，因此在计划与设计方面可操作性更高。

\_\_\_物流配送中心重要分为：收货、分货、验货、退货四大部门，各个部分之间相互和谐和相互配合，密不可分。

四：实习感触：随着世界经济一体化步伐的加快，国际经济贸易发展日益活泼，固然这次实习时光很短，却给我上了人生过程中不可或缺的一课。对于物流，我只是明白它是集：运输、储存、搬运、包装、流通加工、配送、信息处置等基础功效实行的有机联合。但没有想到它的实际操作却没有这么的简略。

这次实习让我从实践中了解到了物流，使实践与理论更好的结合。

五：实习结论及建议：

1、进货堆放货物时不能只顾着一时的便利，应当斟酌到出货时的便利，堆放要整洁。

2、要严格依照仓储治理的请求，对于过期的货物要及时与厂家接洽。

3、目前物流中心正面临很多问题，批次越来越多而批量却越来越小，造成物流治理上的一个难点。

**感动人的学生实习讲话8**

物流实习地点：

\_\_\_物流配送中心

物流实习时间：

\_\_\_

物流实习班级：

\_\_\_物流管理专业\_\_\_班

一：实习目的：

为了更好的适应以后的学习和工作，在本学期末，由学校统一组织到\_\_\_物流配送中心实习，实习时间共计\_\_\_天。

二：实习要求：

了解物流的特点，主要设备和作业流程，对其进行分析。并依据学习的理论提出自己的意见。了解物流配送中心的主要流程。

三：实习单位概要：

1、物流配送中心简介：

物流配送中心是社会物流网络中处于主要位置的结点，但不是所有物流结点都能称为物流中心。物流配送中心必须是具有较大规模的物资集散或转运地点。

2、\_\_\_物流配送中心介绍：

\_\_\_物流配送中心是一个中等规模的物流配送基地，是综合性的物流配送中心。兼有转运和集散功能，也可以扩展至配送和流通加工的功能，因此在规划与设计方面可操作性更高。

四：实习感想：

刚到\_\_\_物流配送中心，至于物流的概念，仅仅是停留在浅显的书本知识。对于物流的本身感到很神秘，不敢想象现实中的物流业和心目中的物流业有哪些不同之处。对于物流，我只是知道它是集：运输、储存、搬运、包装、流通加工、配送、信息处理等基本功能实施的有机结合。

**感动人的学生实习讲话9**

此次实习主要是在物流部门进行，包括对于公司的生产的产品如塑料制品、金属制品、铝塑制品、橡胶制品、玻璃制品的等的运输、储存等环节的管理;对物流系统，物流活动进行规划，制定原料采购，产品运输过程中的的预算情况，管理及培训物流人员同时对运输过程进行监管。

我选择了物流部门。接着见到了我的指导老师\_\_\_先生，实习第一个礼拜，算是适应期。主要了解一些公司的背景、产品、发展方向等。另外，尝试和同事多沟通，从交谈中也能够学到不少东西。同事们都很热心，很照顾我，经常在我碰到困难的时候便主动伸出援助之手，令我非常感动。

然后开始在同事的帮带下，做一些业务相关的活，主要是在一旁协助处理一下简单的事情。也就是打基础。可别小看了这些活，虽说简单，但都是疏忽不得的，每件事情都至关重要，因为它们都是环环相扣的。

同事通常也不催促，都把任务安排好，然后便交给我自己去处理，同时还不时提供一些帮助。等慢慢熟悉起来，做起事情也越来越顺手了。

平时在寝室晃晃荡荡没事干，觉得日子过得好慢好无聊。而在公司里，就完全不一样了，每天紧张的工作状态，完全没有时间考虑其它事情。

两个月的时间，虽然短，但学到的东西可不少，如快速的适应公司的环境，融入企业的团体，如更好的跟同事沟通，更好的完成既定的任务。这些都不是信手拈来的。都需要一个逐步的从点到面的认识，今天我学到的所有这些都必将对我将来的就业产生深刻的影响。而对我来说，真正的就业也已经不远了。

我庆幸也感谢有这样一个学习的机会，能够在就业前很好的提高自己、锻炼自己。

**感动人的学生实习讲话10**

通过大学四年的系统学习，对于物流的一些理论知识有了一定的了解，但是，这只是停留在脑海中的，对于这个行业还是感觉很陌生，现实中竟要做些什么，物流公司是怎么运营呢?

\_\_\_物流科技有限公司是由信息技术和物流供应链资深专业人士联合组建的创新型综合物流供应链服务提供商。

\_\_\_分公司目前的业务是\_\_\_境内的货物分拨，成立于20\_\_\_年\_\_\_月份。

公司的员工都是经过专业的物流管理培训，并在从事公司的业务前经过长期历练，在物流管理咨询，仓储服务，运输包装方面奠定了丰富的专业经验。公司的每一位员工将以的热情服务于每位客户，以真诚贴近客户，以行动满足客户，以个性引领客户，建立与客户之间发展的动态平衡。

公司自20\_\_\_成立以来，秉承“诚信为本，信誉第一”的经营理念，以“安全、快捷、准确、方便”为宗旨，以市场为导向，竭诚为客户提供优质满意的服务，努力打造物流行业一流品牌。

目前物流中心正面临许多问题，批次越来越多而批量却越来越小，造成物流管理上的一个难点。产前物流、企业内部物流、销售物流，在供应链的管理上如何把握住这三块之间的关系。国内的物流利润太低，仅占5%，如何把利润搞上去，面临一系列的难题，物流中心还得多借鉴国外的物流策略，提高自己企业的效益。

在公司实习的一个月中，我的感触非常多。虽然公司成员的文化程度差异很大，可每一个人身上都有自己的闪光点，都有我值得学习的地方。老业务员做事认真，很有条理，讲话有技巧，处理人际关系也很在行，给很多客户留下了深刻的印象。理货员很和善，非常关心人。装卸工对工作很专注，很受经理赏识。对我影响的还是\_\_\_经理。非常感谢他给我这次实习机会，提供给我很多锻炼的机会，同时也指出了我身上存在的缺点，帮助我更好的了解自己。

style=\"color:#FF0000\">感动人的学生实习讲话10篇

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！