# 实习日记精选范文【五篇】

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-01-04

*实习是大学生毕业必须经历的过程，它也是你能力的一个证明，尤其是进入大企业实习，可以充分发挥和展示你的才华和在学校里学到的专业技能，加深对职业的了解，确认喜欢或擅长的行业。以下是为大家整理的实习日记精选范文【五篇】，供大家参考学习。>1.实习...*

实习是大学生毕业必须经历的过程，它也是你能力的一个证明，尤其是进入大企业实习，可以充分发挥和展示你的才华和在学校里学到的专业技能，加深对职业的了解，确认喜欢或擅长的行业。以下是为大家整理的实习日记精选范文【五篇】，供大家参考学习。

>1.实习日记精选范文

　　在实习期间的工作中，我积极的严格的要求自己，在工作中认真处理好工作的每件事情，并认真的遵守规定，积极的发展自我能力，取得了较好的进步，并在工作中适应了这份岗位。

　　通过实际的工作，我明白自己在这个行业中还有很多的不足和问题。为此，我通过领导的培训和自我的时间，积极的接触xx行业。通过领导的教导，我学会了工作的基础，调高了自己的技术。而在自我的锻炼中，我重视思想和经验，经常回去找同事们交流，并学习一些网络上的经验，这使得在工作中面对一些问题的时候能及时的找到解决办法，提高自我业务能力。

　　通过这次的实习，我大大的提高了自身的能力，但同时，我也意识到自己的努力中出现了一些问题。尤其是学习的过多过快这一点！所谓“嚼多不烂”，我一时间掌握了太多的知识，但却没有好好的“消化”，这也导致了我在知识上的一些混乱。

　　为此，在今后，我要更重视在实际上的锻炼和提升，通过实际的锻炼，将自己的知识都转化为自己的经验，这样才能更好的去掌握工作，提升自我！

>2.实习日记精选范文

　　对于专业方面，在实习期间有了更为详尽而深刻的了解，也算是对大学里所学专业知识的一个巩固和提高，体会到实际的工作与书本上的知识还是存在一定的差距，需要我进一步的再学习，不断思考问题，虽然这次实习并未涉及很深的专业知识，只是在前台等了解了一下基本业务，但是对于一些专有名词等具体内涵还是模棱两可，基础知识不扎实，同时，通过接触基础业务，让我感觉到这不仅局限于课本上的知识，更使我有了一个比较全面的认识。

　　千里之行，始于足下。我知道我了解的或者说我学到的还远远不够，在当前紧张的就业形势下，我们必须明确自己的目标，正确定位好自己，在接下来的学习生活中，一方面充实自己的专业知识，在实习期间遇到的疑问争取从课本上明确出来，找到根据，对于课外知识多加涉及，另一方面，时刻保持清醒头脑，坚持有原则的做事情，不随波逐流，将自己的素质从思想上提升上来。

>3.实习日记精选范文

　　在实习中有时会感到无聊没意思，面对那套软件内心没有多大的兴趣，因此在操作的过程中会不细心，没有耐心，导致了有些单据无法准确的做出来。经过调整我最终很快的端正了自己的态度，要求自己不迟到不早退，对每一天的任务都认真地完成，每天给自己一个满意的答卷，最终给整个实习一个满意的答卷。

　　在操作过程中每个人都存在这样或那样的问题，大家的问题多了老师处理不过来，就只有自己去想办法解决，自己回想老师的演示，检查自己的每一个步骤，发现错误并改正自己的印象会更深。因此自己去解决问题是提高自己的途径。

　　实习也开阔了我的视野，让我学到了一些学校学不到的东西，感谢老师对我们实习的指导，感谢能有这样一次机会让我更多的发现自己的缺点并改正。

>4.实习日记精选范文

　　教学方面，在听课过程中，我受益良多。听老师讲了些什么，为什么要这么讲，以及为什么这样安排教学资料等，都给了我很大的帮忙。平时做好听课记录，并和老师交流，学习老师们的长处和丰富的教学经验。学校给我们安排的课不是很多，这使我有充分的时间细心琢磨教材，详细写教案，上课之前都能听从任课老师的指导，认真学习教学大纲，根据大纲要求，钻研教材，备好每一节课，编写好教案，每一样都是紧紧结合教学目标和学生的学习状况改了又改，并在交予指导老师审阅后进行试讲。

　　等到自己上课讲课的时候，开始有点紧张，但见到学生们一个个热情洋溢的笑脸的时候，一下子就放松下来，把自己表现得，尽量让学生在课堂上都能听懂，很好地吸收相关知识，让课堂效率到达。在批改作业和批改试卷的工作中，及时了解学生的学习状况，存在的突出问题，并做好记录。对学生做法不大肯定时，虚心地向老师请教后再批改。为了尽量给学生更多的课后辅导，每一天两节晚自修，我都会到班上进行答疑。

　　同学们学习物理的热情都较高，课上听不懂的地方、作业、练习册遇到的问题都纷纷举手提问。从学生的问题中，我发现他们的课堂效率很低，课堂上重复了好几次的题型，还是不会做相同类型的作业，答疑时，我会让学生先复习书上的相关知识再做作业，若还是不懂，再给他们讲解，避免让他们太过依靠老师，培养他们独立思考的习惯。

>5.实习日记精选范文

　　公司负责人并没有具体安排事务，只是让我熟悉公司经营业务和经营的产品，算是适应期。主要了解一些公司的背景、产品、发展方向等。主要工作是负责销售公司自己的品牌。几天之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。做生意，搞销售，靠的就是一张嘴，口才好、把握分寸、恰当的讲，就容易把顾客的心抓住，从而就可能达成交易。这层道理我是明白，但真正到了自己去面对时，却发现由于性格内向，再加上缺乏锻炼，想要抓住顾客的心，还真有难度。

　　因为从前几次的实习后，我就养成了一个习惯，对人待物都讲究礼仪，见到顾客，不管交易能否达成，都不能给人以缺乏礼数的感觉，只要是踏进店的，我都会真诚的接待问候，让他们一进来就体验到被重视的感觉，我觉得，经常有一些细节的东西容易被我们忽略。

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！