# 实习报告总结3000字四篇范文

来源：网络 作者：雾凇晨曦 更新时间：2024-01-17

*实习不能简单地存在于一个模块的课程教学之后，而要在几乎所有的课程教学之中。小编整理了实习报告总结3000字【四篇】，希望能帮助到您。实习报告总结3000字一一、实习目的本次在物流有限公司实习的目的主要是熟悉物流流程及物流管理过程中的各个操作...*

实习不能简单地存在于一个模块的课程教学之后，而要在几乎所有的课程教学之中。小编整理了实习报告总结3000字【四篇】，希望能帮助到您。

**实习报告总结3000字一**

一、实习目的

本次在物流有限公司实习的目的主要是熟悉物流流程及物流管理过程中的各个操作环节，通过此次实习将自己在校期间所学的理论联系实践，做到学以致用，把从学校学到的理论知识与实际工作中的实践贯穿起来。通过对日常业务流程、物流管理信息系统(NIS)运行以及客户开发工具与数据库的学习，达到系统维护与实施的基本要求。实习期间公司要求严格按照实习计划组织学习，保质保量完成实习任务，并顺利通过实习考核。从社会实践中，逐步完善自我、发展自我，最终完全融入现实生活当中，做一名言出必行、知识与能力兼备、符合社会主义发展目标的合格大学生。

(一)实习注意事项

1、勤学苦练，善于创新，善于思考。

2、纸上得来终须浅，绝知此事要躬行。

3、灵活处理人际关系(同事关系、上下级关系、客户关系)。

4、严格遵守公司的各项规章制度，切勿感情意气用事。

5、要注意安全，做工作要认真。

二、实习过程

(一)业务熟悉

第一天走进宽敞明亮的办公大楼，心情特别激动，期待着成为其中的一员。当走进办公室的一刹那，就遇见了当时的经理，他带着我们两个人认识了一下公司的业务人员，他们很热情地介绍了自己的职务和姓名，这使得我俩刚到非常温馨。简单聊了几句后就开始介绍我们的工作性质和工作任务安排，最后经理还做了简短的讲话欢迎我们的到来，并祝我们工作顺利。

接下来就是让我们熟悉业务，公司专门找了一位业务精英来给我们介绍，从他那里获悉业务的基本内容。我们今后主要做的是联系客户、接洽业务、签订合同、成交货物等几个方面。联系客户就是先与下级客户沟通，问清楚客户是什么产品，规格怎样，价格如何，数量多少，注意事项等;然后再寻找上级客户，说清楚下级客户的要求，若能够满足就签合同。或者进行相反的操作流程，由上到下，其结果一样。公司与上下级客户签完合同就到了运输与交货阶段，风险是无处不在，规避风险是关键，尽可能的完善合同进行规避风险，若仍发生了风险，那就要找到合理的、人性化的处理方式。事后通过同事，我认识了全国公路运输协议、货运的单证该如何填写、其中的注意事项又有哪些等等。

(二)业务操作

刚才在业务熟悉当中已经作了简单的介绍，那仅是从同事口中获悉，以下是通过实践，自己的体会所得。我们的工作性质就是业务员。

具体业务操作如下，以我们做的第一笔具体业务，也是我们第一天做出的业务为例，简单的介绍一下其过程。

1、建立业务关系：我们主要是通过到各大市场、物流园区做公司的宣传，与办事处或者个体营业者交换名片，然后将名片反馈回公司，再通过电话联系来确定业务合作关系。他们需要发货的时候，会提前给我们打电话，我们会按照货物的数量安排公司专有车辆去接货。

2、报价与确认：我们会根据货物的价格、规格、含量、数量等具体情况给出具体的价格，因为刚开始对市场的价格了解不够，自己不能报出价格的时候，我们会让经理直接联系客户做出回答或者是客户和经理联系。当经过双方的友好协商对价格达成共识后，接下来又到了下一步签订合同。

3、签订运输合同：签订运输合同这一环节并不是很复杂，只是存在一方要与我公司签订运输合同，也就是货主;签合同要注意的事项有：合同条款要求严谨，责任风险要求划分清楚，违约及补救要求详细明确，纠纷解决办法要求得当得体，合同有效期限等等。商榷了有关运输、装卸、仓储等事宜，还规定在接收到我方的提货通知后要即使提货，否则后果自负。

4、付款与收货：等到货物从货主那里换装完毕后发往目的地后，大约需要一到两天的时间。货物到站后，返回到货通知，同时在目的地提供发货通知，以便双方及时提货。若出现短量现象，应该按照合同条款作出处理。当对方提货是我们会收取开单部门系统所显示的金额运费，当然这个运费远远高于公司的运输成本，公司就是从货物运费与公司各项成本的差价中获取利润。

(三)洽谈业务

提到谈判，对于很多不经常或没有经历过正式洽谈的人来说，洽谈是一种很美好的事情，但是对于一个四处跑业务的业务员来说，洽谈是一种悲哀、一种考验。虽说洽谈业务所产生的一切费用由公司承担，但是身体是自己的，洽谈业务也不是旅游、逛街，要动脑筋玩转商场，否则会一失足成千古恨。不管洽谈业务有多么残酷，对于一个还没有正式参加工作的大学生来说，算是一件新鲜事，也算是一种磨练。刚进公司不久，我就和我的搭档要去洽谈一笔大的业务，临行前部门千叮咛万嘱咐了一番，做好会谈纪要，要与每个客户交换名片。此次出差收获很多，与客户谈判技巧，以及各方面的商务礼仪等等，让我感到自己知识的浅薄和对社会的不熟悉。与客户的商务谈判。首先要建立在业务熟练的基础上，三句话不能离开老本行，什么市场行情、产品信息掌握的都应该非常熟练，不能让对方的问题困住自己，即便真的不知也要礼貌的回复，即显出业务员的修养和素质，也反映出业务员的敬业精神。各方面的礼仪包括很广，例如乘车座次礼仪，商务着装礼仪，送顾客礼物的讲究等等，都有待日后慢慢领悟，要时刻用心去体会，用眼去观察，用耳去聆听，用神去领悟。

(四)人际关系的处理

人际关系的处理是从人出生到死亡都所不能逃避的事情，在我们呱呱坠地的那一刹那就要去体会母爱和父爱，等到我们上了学又要去接触老师和同学，等又要去处理同事关系、上下级关系、客户关系，等到结婚生孩子后，你的身份和责任又发生到大学毕业参加工作了变迁，又要面对妻子儿女，其实在此过程中，你也是个处理着邻居关系、亲戚关系、朋友关系等等。总之，关系无处不在，只要你在社会上生存，你就无法逃避，只能慢慢去适应它，处理好了这将是一笔财富，你的前程将是一片光明，否则，你将会被世人所遗弃。三、实习总结

通过近半年的实习，我深刻的感受到自己各方面的不足，从学校里学到的知识的确不少，但是来公司后发现用处不大，一切都得从头开始。即便这样，我工作的非常开心，整日弥漫在工作的气氛当中，使我的神经放松，我知道工作的过程中会遇到很多困难，但我相信前途是光明的，机会总会给那些准备充分的人。

实习期间我收获颇丰，商务礼仪的实践运用，例如待人接物的方式、商务人士的着装等;合同条款的商议与确定，例如责任风险的划分、纠纷问题的解决、付款时间与方式、合同的有效期等;让我懂得了人与人之间是平等的，是应该相互尊重的;以上在公司的学习到的知识是无法从学校获得的，因此我很珍惜来之不易的工作，不管将来如何，我都会以此为荣、以此为戒，教育自己，做工作要诚实守信、敢作敢当。

通过这次实习，让我对货运市场有了清楚的了解，懂得也很多货物流通方面的知识，也看到了货运市场的极大发展前途，也让我看到了货运市场竞争的残酷，在市场有序化中逐渐的被淘汰掉，情况比较好的还可以获得有限的生存空间。在货运行业的发展速度较快的同时，由于政府的法规建设滞后，市场运行机制发育不健全等等，市场竞争日趋激烈，货运企业面临着来自多方的挑战而陷于被动，主要表现在下列几方面：

1、承运人的挑战：不少货运公司或者规模比较小的托运部采取短期利益行为，直接把优惠、甚至超优惠的运价放给货主以及一些大的办事处，运价低于货代企业的协议价，严重影响了货代企业经济利益，削弱了货代企业对办事处的竞争能力。

2、货主的挑战：货运企业作为货主的代理，根据我国民法通则精神，代理人在接受委托、履行代理职责中，如无自身过失，不承担任何责任，但在实际业务中很多货主企业不理解法制精神，以致货运业务中出现问题，货主单位往往转嫁到货代身上，以致货代企业目前在业务营运上冒无限的风险，而获极微薄的利润。另外，由于某些货主单位中个别人的过分要求，致使货代企业盲目奔波，无效劳动，有的甚至要求货代企业做出违法违纪的行为，货代企业如有怠慢，将面临失去货源的威胁。

上述货运市场存在的问题，既损害了货运代理企业的利益，又破坏了公平、公开、公正的市场竞争原则与货运市场的正常经营秩序，严重影响了货运代理业的健康发展。为此，我提出以下建议：

1、尽快制定适合我国国情的综合性、权威性法律、法规，完善法制建设。

2、加强部门之间的协调，明确行业分工。

3、允许多种体制经营国际货代企业，允许企业向境内外聘用人才。

4、建立监督机构，健全监督机制，完善税收管理，联合工商、税务、海关、银行、外管等各有关行政职能部门，加大检查、执法力度。

5、尽早成立全国性的国际货运行业协会，协助政府部门协调企业的关系。

三、实习心得

在我的实习期当中，有开心也有难过的时候，有难忘的事情，也有碰到困难问题的时候，这一切我都一直努力地去克服，并尽自己最大的努力去做好!我相信，事在人为，有志者事竟成。真的很感谢我的老师，我的同学，我的公司!感谢你们对我的信任和支持!谢谢你们!而我在未来的人生和工作道路上了，我会更加努力用心的走下去……

**实习报告总结3000字二**

这是我第一次参加社会实践，第一次正式走出校门接触社会，了解社会，感受社会与校园的区别。我明白这是一个很好的实践机会，让我好好锻炼了一番，提升思想，修身养心，树立了正确的思想道德观。透过参加社会实践活动，有助于我们更新观念，了解现代社会的新形式和一些正确的理念。一个半月的社会实践一晃而过，却让我领悟到了很多东西，而这些将这我未来的日子里激励着我，鞭策着我，让我的潜力和学习更上一层楼。社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，拉近了我与社会的距离，也让自我在社会实践中开拓了视野，增长了才干，也让我进一步明白了我们青年学生的成材之路肩负的历史使命，社会是一个大课堂，能够让我们学到很多在学校里无法学到的东西，同时也是一个大染缸，有着各种各样不一样的人，要做到出淤泥而不染是一件不太容易的是，各种人在不经意间都有可能会影响到你，所以坚持自我是很重要的。社会的竞争激烈，但是人情更重要，多点人情味，眼睛少些金钱的气息。

暑期实践的公司是在深圳，从事的是服务类工作。众所周知，深圳被称为一夜崛起的城市，这样快速崛起的城市难免会有些混乱和浮躁，在有些时候难免会受一些委屈，但是却不能以硬碰硬，这样不仅仅没法解决问题，还好使事态更加严重，不利于事情的解决，这也意味着我们就应在这些时候用自我的微笑应对客人，让他们放简单，我们也好解决问题。这一次次的事情让我们成长，懂得了很多事情。在这次实践中，让我很有感触的一点就人际交往方面，大家都明白社会上人际交往十分复杂，但是具体多么复杂，我想也很难说清楚，只有经历了才能了解。才能有深刻的感受，大家为了工作走到一齐，每一个人都有自我的思想和个性，要跟他们处理好关系得需要许多技巧，就看你怎样把握了。我想说的一点就是，在交际中，既然我们不能改变一些东西，那我们就学着适应它。如果还不行，那就改变一下适应它的方法。让我在这次社会实践中掌握了很多东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。同时在这次实践中使我深深体会到我们务必在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自我先想方设法解决，实在不行能够虚心请教他人，而没有自学潜力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

在我看来与人交往最重要的是尊重他人，并且多做事。在新进入一个公司时候，因为自我什么都不会，务必要请教别人，但是有些同事并不是很好处，所以多做事让他们看到自我的勤劳，自然而然会对新人照顾些。在公司里边，有很多的管理员，他们就如我们学校里边的领导和班级里面的班干部。要想成为一名好的管理，就务必要有好的管理方法，就要以艺术性的管理方法去管理好你的员工，你的下属，你班级里的同学们!要想让他们服从你的管理。那么你对每个员工或每个同学，要用到不一样的管理方法，意思就是说：在管理时，要因人而异!

俗话说：强龙压但是地头蛇。无论在学校里多优秀，但是出了社会呢，社会和学校是两不一样的地方，在公司里什么都要靠自我的独立。有些人在家里面父母照顾的无微不至，但是到了社会上，无论遇到什么困难，挫折都是靠自我去解决的，在这一个半月中我学会的自强自立，靠自我的力量去解决遇到的困难挫折，勇敢应对一切。

一切认识都来源于实践。实践是认识的来源说明了亲身实践的必要性和重要性，但是并不排斥学习间接经验的必要性。实践的发展不断促进人类认识潜力的发展。实践的不断发展，不断提出新的问题，促使人们去解决这些问题。而随着这些问题的不断解决，与此同步，人的认识潜力也就不断地改善和提高!认识在实践的基础上产生，但是认识一经产生就具有相对独立性，能够对实践进行指导。实践，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，那么所学的就等零。理论就应与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。透过这段时光的实习，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。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。

作为心理专业的我，在这次实践中自然比较关注这一环。虽然实践是服务类的行业，但是在实践中我还是用心的把我所学到的知识运用到其中。比如在发生纠纷的时候，我会用心的上前，使客人平静下来解决这些问题。我很开心能把自我在学校学到的知识运用到社会实践中!在学校时主要是老师在讲台上教授我们理论性的知识，我们在下方做笔记，而我对我自我的专业知识感觉也能应付的来，但没有想到，到了公司中，运用并没有想象中的那么容易，时常的突发状况并不是我们这基础的知识能够应付的了的。没法应付各种状况这对工作很是不利，长期下去很难不被淘汰，我懂得了知识的重要，而实践更重要。我们在学校中要学好自我的专业知识，不能只是纸上谈兵，如果仅仅是这样的话，是不可能在社会上立足的，所以必须要谨慎对待。错不要紧，要紧的是知错就改。

我们在学校中必须要好好学习知识，并且抓住能够实践的机会，毕竟3年之后，我们将不再是一名大学生，是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自我成为一名合格的、对社会有用的人才，很多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在校读书;而已在社会的人都宁愿回校读书。我们上学，学习先进的科学知识，为的都是将来走进社会，献出自我的一份力量，我们就应在这天努力掌握专业知识，明天才能更好地为社会服务。

**实习报告总结3000字三**

一、实习目的

透过理论联系实际，巩固所学的知识，提高处理实际问题的潜力，为顺利毕业进行做好充分的准备，并为自己能顺利与社会环境接轨做准备。透过这次实习，使我们进一步理解和领会所学的基本理论，了解计算机技术和信息管理技术的发展及应用，较为系统地掌握计算机应用技能和信息管理技能，把所学知识与解决实际问题相联系，能够利用计算机处理工作中的各种信息，培养我们发现问题、分析问题和解决问题的潜力，从而提高我们从事实际工作的潜力。

二、实习好处

生产实习是一个极为重要的实践性教学环节。透过实习，使学生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，培养和锻炼学生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潜力，把理论和实践结合起来，提高实践动手潜力，为学生毕业后走上工作岗位打下必须的基础;同时能够检验教学效果，为进一步提高教育教学质量，培养合格人才积累经验。计算机是一门对实践要求较高的学科，透过专业实习，使学生能熟悉有关计算机专业的各个领域，使学生毕业后能胜任与本专业相关的工作。

大学继续教育5年中学习了很多，经历了很多，得到的是学习潜力、处事潜力和一些专业知识。可应对社会，我们经验太少，思想单纯!毕业实习，给了我们一个了解社会，增加经验，熟悉工作单位的机会。锻炼自己的动手潜力，将学习的理论知识运用于实践当中，反过来还能检验书本上理论的正确性，有利于融会贯通。同时，也能开拓视野，完善自己的知识结构，到达锻炼潜力的目的。

一切都是为了让实践者对本专业知识构成一个客观，理性的认识，从而不与社会现实相脱节。此外透过理论联系实际，巩固所学的知识，提高处理实际问题的潜力，了解设计专题的主要资料，为毕业设计的顺利进行做好充分的准备，并为自己能顺利与社会环境接轨做准备。

三、实习单位调研状况

我的实习单位信息网络有限公司分公司(以下简称分公司)是国有资产出资参股成立的有限职责企业，坐落在美丽的西侧。20年起，透过收购买断方式先后整合了五区一(市)有线电视网络，投资建设了高新区有线电视传输网络，目前现有从业人员754人，下辖7个区(市)公司和11个职能部室。分公司作为有线电视传输单位，主要负责有线广播电视网络的建设、开发、经营和管理，以向市民带给有线电视服务为主业，以有线电视收视维护费为主要收入。一向承担着国家、省、市党政专用信息网和全市有线电视的传输重任，是国家、省广播电视主干线的中继站，连接北京至福州的信号传输;负责市委、市政府机要和自动化办公、电视会议专用网的运行和维护。

四、实习资料

我实习所在的部门是广电网络机房，主要从事市中地区的网络维修服务工作。实习的前三天我们参观了公司的整体组成结构、机房管理方式、设备的基本作用等;随后的日子里有作为实习生，我在机房，进行实战训练，从最基础的硬件知识开始，比如拆机、装机等;逐渐的深入的网络方面，包括网线的制作、路由器/交换机的配置，以及网路拓扑结构的设计等。

办公室的同事还给了我一些有关部门运营和计算机维护的公司的规章制度，让我对公司运营状况和计算机计网络维护--个性是系统维护有了必须的认识，真正体会到了一个国有企业单位对人事的重视，理解了技术服务部的电脑维护工作虽然是企业部门运营的一个小侧面，但关系到企业在广大市民心目中的形象，我们中有经验的前辈还给我仔细讲解了计算机维护的每一款注意事项，经常领着我去进行顾客回访、产品市场调查;之后，又让我参与了一些具体的工作，比如约定顾客、维修单开立、对外宣传。

硬件知识的学习中，我们具体有拆机、装机、安装系统，以及务必的硬件驱动程序和合理的划分分区，具体工作中要留意谨慎，尤其注意接口的方向。对出现的问题要多思考，然后进行解决，凭一人之力完成不了的疑惑就虚心请教他人或者与小组人员进行交流讨论。我们定期会开会讨论，一齐商量在实际操作中遇到的困难，并共同解决，共同进步。记得有一次，电脑总是无故重启，检查所有硬件设施后还是未能解决，最后直接拆机除尘、换内存条还是毫无进展，合众人之力，究其原因，原先是因为此处电压不稳，也正值用电高峰，使用稳压器之后难题也就消失殆尽了。对于不同的问题，我们经过总结有不同的处理办法，要逐个尝试排除直至解决问题为止。

作为实习生，我严格的要求自己，甘于吃苦，任劳任怨，尽心尽力，遵守公司的规章制度，主动打扫办公室卫生，尊重领导，维护领导的威信，适应领导的工作习惯、工作方法、工作风格以及工作特点。主动向领导、向办公室同志学习，取长补短，加强沟通，增进了解，提升潜力。对领导和办公室交办的日常文字材料，即接即办，保证按领导的要求按时、准确办结，不断提高工作效率。

我的领导逻辑性较强，凡事爱有个前因后果，对这样的领导就要在谈工作时要讲事实，摆观点，有分析有推理，了解领导的工作风格和特点，目的是为了更好地做好工作。当然，在尊重领导的前提下，要敢于提出自己的观点，要有维护真理的精神。在协调与本部门领导的关系时，对待当事人要热情周到，庄重大方，言行得体，不卑不亢，树立起一言一行，都直接、间接地影响办公室或领导的形象的意识。

虽然实习用到的计算机专业的知识不多，但是我仍然能够感觉到自己的计算机知识还是不太扎实，如果要学以致用，还需要进一步加深自己的知识水平。

在实习期间，我深切地感受到，技术服务部是一个团结、上进、充满活力的群众。应对工作上的困难，大家总是互相帮忙，直至解决难题。整个部门和睦相处，就像一个温馨的大家庭。而部门领导就是这个家庭中的家长，给每个人很大的空间自由发挥。从他们身上，我真正体会到了\"敬人、敬业、高效、高水平服务\"的真实好处，体会到了服务部\"服务、奉献\"的好处，体会到了\"创造完美、服务社会\"的服务理念，明白了什么是\"创新就是生活\"。

个性令我感动的是，每当我遇到困难向大家求助时，谁都会无私的告诉我;我对能到这样的公司实习感到骄傲，感到自豪。我很庆幸自己能在这样有限的时间里，在这么和谐的气氛中工作、学习，和同事们一齐分享快乐，分担工作。所以我努力向同事学习，不懂就问，认真完成领导和同事交给我的每一项工作。部门领导和同事也都尽力帮忙我，给我有关知识。

五、实习总结

在这短暂的实习期间中，我学到了许多书本上学不到的知识。从学校走向社会，首要面临的问题便是主角转换的问题。从一个学生转化为一个单位人，在思想的层面上，务必认识到二者的社会主角之间存在着较大的差异。学生时代只是单纯的学习知识，你能够有很好的同学，很好的朋友，大家相互嘘寒问暖，不必勾心斗角。而社会实践则意味着继续学习，并将知识应用于实践，学生时代能够自己选取交往的对象，而社会人则更多地被他人所选取。存在着利益关系，又工作繁忙，就多了份人情世故。诸此种种的差异。不胜枚举。但仅仅在思想的层面上认识到这一点还是不够的，而是务必在实际的工作和生活中潜心体会，并自觉的进行这种主角的转换。

透过实习使我对计算机有了更具体认识，透过对计算机的具体操作和亲自实践巩固了课本上学的知识，在这个基础上把所学的计算机应用专业理论知识与实践密切结合起来，培养自己实际工作潜力与分析潜力，到达学以致用的目的。理论与实际的结合，学校与社会的勾通，进一步提高了自己的思想觉悟，业务水平;尤其是观察分析和解决问题的实际工作潜力，实习的一个重要功能，在于运用教学成果，检验教学成果。运用教学成果，就是把课堂上学到的系统化的理论知识、尝试性地应用与实际的工作中。

经过这段实习，我有些慌张，我意识到自己并不成熟，并没有做好将要走上社会的准备工作。我还有太多的地方需要改善，思想上的，生活作风上的，我就应抓住这次实习机遇，用最快的速度进步，把握住自己的不足，在今后的生活中注意锻炼。为适应以后的工作，为之打好基础。

实习，是开端也是结束。实习的同时也让我了解到了自己的不足，在今后的工作和生活中，我会继续努力，完善自我。更加努力的奋斗下去。

**实习报告总结3000字四**

转眼间，三年大学生活已经接近尾声，毕业的钟声将要敲响。将课堂所学知识运用于实践成为毕业生们必经的道路。带着教师的忠告，20\_年10月15日我有幸来到合肥华胜泡沫包装有限公司行政办公室实习。

有限公司始建于1994年，注册资金到达500万，占地面积16000平方米，年产值可达3000万。是生产聚苯乙烯泡沫定型产品和泡沫板材的专业生产厂家。目前这家公司已经拥有员工100多人，采用先进的大规模生产设备，这家公司自成立以来始终致力于聚苯乙烯泡沫的推广，拥有各式成型机，能够满足不一样客户的要求。这家公司主要生产各种电动车电池，酒水食品，海鲜类保险箱，医用针剂，机械零件等各种包装。这家公司还生产不一样尺寸规格，不一样密度的泡沫板材。并且还能够根据客户要求，大小厚薄任意切割。纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。在短暂的实习过程中，我深深的感觉到自我所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏。

刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，上班第一天领导就派给我个师父，让他对我的实习进行全程指导。刚上班时让我熟悉公司生产已经销售的流程，暂时没有分配什么工作给我。而我身为一个文员实习者，首先接触的应当是如何融入工作，该公司处理基本工作业务的流程是：首先由销售人员去各个有需要潜力的公司进行业务洽谈，然后签订生产合同。之后便是业务单位根据自我的日期需要提前对产品下订单，然后交由仓库进行已有货物和差额的统计，再将数据交给车间进行生产，仓库再按照指定日期安排货车送货。几天后明白自我的工作主要是产品数量统计这块儿，并每一天写工作总结。平时也到网站发博客、论坛，感觉和自我的专业有些出入。刚开始进行的是完成培训的工作。由于感觉和专业不怎样对口，所以对于培训便没有在意，总以为这些工作很简单，可是这种浮躁的态度让我忽视了实习的目的――接触和融入社会，以至于之后考核时有点手足无措。虽说发博客和论坛看上去有点象小学生都会做的事，可重复量如此大的工作如果没有必须的耐心和细心是很难胜任的。从此以后，我每一天埋头于博客和论坛中了。平时与同事相处中，虽然年龄差距大，好在有师傅温和地指导，我发觉和各位长辈们相处也并不是很

难，他们善于处事，有很大的包容心，我也慢慢融入这个大家庭，这得感激给位前辈的淳淳教育。

时间过的真快，转眼间，在华胜包装有限公司的实习立刻要接近尾声了。经过这三个月的实习，我接触到了真正的规模、工作，亲手进行了简业务单子的处理，真正从课本中走到了现实中，从抽象的理论回到了多彩的实际生活，细致地了解了现实业务处理的流程，认真观摩了专家们针对公司各项业务的处理，使我对一个公司的运行模式的认识从纯理性的上升到实践，从实践中的感性认识上升到了更深刻的理性认识。在学校总以为自我学的是中文，和实际很脱轨，可是在四年大学生活中学到的点点滴滴很多都能代入工作过程中。譬如如何与人相处、真诚对人，譬如不论干什么都需要本着踏实的态度不断学习，此刻在实习中我才真正领悟到”活到老学到老“的含义。实际的工作本事是书本上没有办法教授给我们的，必须要经过实际工作来积累与强化。三个月实习满后，我带着学满的知识离开了合肥华胜包装有限公司。从那里，我学会了下头几点找工作的心态：

一、继续学习，不断提升理论涵养。在信息时代，学习是不断地汲取新信息，获得事业提高的动力。作为一名青年学子更应当把学习作为坚持工作进取性的重要途径。走上工作岗位后，我会进取响应单位号召，结合工作实际，不断学习理论、业务知识和社会知识，用先进的理论武装头脑，用精良的业务知识提升本事，以广博的社会知识拓展视野。

二、努力实践，自觉进行主角转化。仅有将理论付诸于实践才能实现理论自身的价值，也仅有将理论付诸于实践才能使理论得以检验。同样，一个人的价值也是经过实践活动来实现的，也仅有经过实践才能锻炼人的品质，彰显人的意志。必须在实际的工作和生活中潜心体会，并自觉的进行这种主角的转换。三、提高工作进取性和主动性实习，是开端也是结束。展此刻自我面前的是一片任自我驰骋的沃土，也分明感受到了沉甸甸的职责。在今后的工作和生活中，我将继续学习，深入实践，不断提升自我，努力创造业绩，继续创造更多的价值。我认为大学生实习难，就业难，除非你有关系，能给你简便找到工作，否则就难逃市场选择的厄运。我在该公司实习总结了五个攻略，只能智勇双全，才能在这个社会中出人头地。

1、宜主动出击：找实习岗位和找工作一样，要讲究方法。公司一般不会对外公布实习机会，能够主动和其人力资源部门联系，主动争取实习机会。可异常留意正在招聘人选的公司，说明其正缺乏人手，在没有招到适宜的员工的情景下，很有可能会暂时选择实习生替代。

2、宜知己知彼：求职信和求职电话要稳、准、狠，即稳当地了解公司所处的行业大背景及所申请岗位的要求，准确地阐述自我的竞争力，自信自我就是对方要找的人;同时很诚恳地表现出低姿态，表示实习的热望和决心。此外，规范的简历，良好的》面试技巧都有助于提高实习成功率。

3、宜避热趋冷：寻找实习单位时，宜避开热门的实习单位和实习发布网站，勇于找冷门公司，回避热点信息和实习高峰期，实习成功的可能性反而更大。

4、忌免费午餐：实习生与实习单位之间是双赢关系，主动跟对方说我不要钱来干活是很糟糕的开始，说明自我缺乏自信。有价值的付出必须要有价值的回报，不存在施舍性的实习岗位，能够为雇主创造价值的实习生才是对方所需，而理性研究到实习生价值的单位会给予实习生更多的锻炼机会。

5、忌盲目实习：未来求职拼的是专业度而不是态度。谋职实习不应是简单的劳动经验积累和态度培养，比如端盘子一类的工作，可能会增加挫折体验;与专业不对口的实习在未来求职竞争时含金量很低，从找工作的角度，这样的实习弊大于利。

实际上，实习只是接触社会的一个过程，大学生实习的目的应当是为了自我日后的发展，而不仅仅是累计工作经验，然后帮忙找到一个薪水较高的工作而已。在实习中，我严格按照实习规程进行操作。做为一名初出茅庐的普通大学生，我不会放松对自我的要求，我期望用自我一开始的学习热情来对待日后的每一项任务工作。在这次毕业实习期间，虽然经常感到很苦，很累，但苦中有乐，累中趣味，也都表现的十分地进取努力认真。此刻，实习已经结束，这次实习资料主要就是文员工作，时间虽然仅有三个月，但我获益不浅，感慨良多。我感受最深的，有如下几点：

其一，实习是个人综合本事的检验。要想优秀完成工作，除了办公室基础知识功底深厚外，还需有必须的实践动手本事，操作本事，应付突发故障的本事，还要对办公室中常用软件都能熟练操作。作为一名工作人员，还要求有较强的表达本事，同时还要善于引导自我思考、调节与人相处的氛围等。另外，还必须有较强的应变本事、组织管理本事和坚强的毅力。

其二，此次实习，我深深体会到了积累知识的重要性。俗话说：要给学生一碗水，自我就得有一桶水。我对此话深有感触。以往觉得很容易操作的office，但我的师父要求我完成某次产品统计的数据与记录时，我却一头雾水，感觉和平时计算机课堂中学的完全不一样，这也让我感到巨大的惭愧。因为以前的自我总以为这些东西学不学得好与专业没有多大联系，殊不知工作不是专攻一个方面，而是考察我们的综合知识水平。再次，此次实习增强了我毕业就业的信心和勇气。这次实习，我觉得我表现得还不错，许多同学都认为，自我以后进入企业都是能够胜任的。由此看来，我们在大学里还是学到了不少东西，只是感觉不到而已。所以，我们有就业危机感是应当的，但不能过于自卑和担忧，否则会妨碍自我的学习。

此刻，我们能做的就是多吸取知识，提高自身的综合素质。这就是我本次实习的所感所想，再次合肥华胜包装有限公司以及学校教师对我们人生路上的帮忙。

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！