# 最新大学生毕业总结结尾(十三篇)

来源：网络 作者：暖阳如梦 更新时间：2024-07-31

*总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。什么样的总结才是有效的呢？这里给大家分享一些最...*

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。什么样的总结才是有效的呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

**大学生毕业总结结尾篇一**

积极筹备 无微不至

为了保证支教活动的有序进行，xx大学爱心社邀请前支教团队优秀骨干队员为支教志愿者讲述经验。在学习交流中，学长们从他们的教育方法到怎样与学生相处，从对支教环境的描述到如何适应当地的生活环境，从对那些调皮学生的无奈到最后分离时的啜泣，他们用诙谐幽默的语言将支教的美好回忆和感动讲述给志愿者，让志愿者对支教有更深层的了解，坚定志愿者们走进支教的步伐。

交流会结束，志愿者经常把备课时遇到的问题拿出来讨论，队友之间总能商议出一个解决问题的好方法。志愿者本身就是通过严格筛选，层层选拔出的优秀人员。交流会这个平台，使支教团队的实力变得更强大了。

朝阳背影 脚踏实地

7月5日，早上六点一刻。xx大学爱心社支教团队集聚于我校东门国旗下，伴着灰蒙蒙的天，志愿者们踏上了支教的道路。第一站是火车站西广场，以初生的红日为景，大家在街边买早饭，不耽误一时一刻，所有人的早饭都边走边吃。火车站，川流不息的人群中，这个团队是如此特殊，尽管人数众多，举足间都能体现出团队的意蕴。

下午1点，我们到达支教地点。短暂的会议之后，志愿者开始打扫卫生，安排住宿。条件限制，男生只能睡办公桌，女生则是睡着5个床的大通铺。我们的床只有一遍遍地浇水擦拭，才能把蜘蛛网和层层的灰尘清理干净。我们没有褥子，只有把纸箱撕开铺在我们自带的床单下。这里条件艰苦，但看着大家一起忙前忙后，让人觉得乐融融的生活开始了。

下车伊始 慷慨激昂

得益于前期的学校宣传和进村宣传，支教报名火热进行。村民和孩子积极的态度让我们觉得这是一个好的开始。招生过程中，志愿者各司其职。发表，填表，注意事项，志愿者耐心地为每一位家长讲解相关问题。

报名结束，我们和孩子们一起在学校做游戏。其间，一个孩子的脚不小心受伤，我们的支教老师刘艺为孩子清理伤口，亲自为伤口撒了药粉。待孩子休息好，我们把孩子们送出校门，给孩子说了再见。

8日上午七点五十，校门正式打开。孩子们冲进了校门，骑车的学生通过老师的指引把车子放到制定地点，剩下的则是拥在升旗台的黑板前查看自己的分班。经过老师的指引，孩子们顺利到达自己的教室。各班班主任进班点名，孩子们充满朝气地答道，使我们内心的激情像火一样燃烧。

第一节课间，四个班的学生聚集在国旗下，进行开学典礼。寨门张天时小学张校长在同学们面前发表讲话，同时替孩子家长向郑大学子致谢。志愿者在学生面前进行宣誓，全体队员士气振奋，激情昂扬。他们承诺传播先进文化，为建设团结互助、平等友爱、共同进步的美好社会贡献力量。

诲人不倦 持之以恒

来到这里好几天了，这里的一切对志愿者不再陌生。课堂上，可以听见他们互相交谈，互相了解，互相学习的声音;太阳下，可以看到他们一起上体育课，一起流汗，一起休息的身影;树荫下，还可以看到他们在一起跳舞并快乐着。

他们在这里相识，他们在一切可能的时间里尝试去了解孩子，接近孩子。他们们小心观察学生的一言一行，从平时的生活、学习中去了解学生，发现学生的不足，然后去帮助学生。他们希望在这最短的时间里，帮助这里的孩子树立起自信，确立好自己的远大目标，然后引导孩子一步一步实现自己的目标，自己的梦想，并永不放弃!

爱在支教 今时往昔

支教最后一天的师生联欢会，我们邀请家长观看表演。虽然下着大雨，但家长还是应邀到来了。联欢会正式开始，老师、同学轮番上阵尽其所能。学生合唱《虫儿飞》《奔跑》博得一片掌声，小班的《弟子规》朗朗上口，《江南style》的舞步，让在场的家长、学生捧腹大笑。联欢会最后，雨停了。全体支教老师，面对全校学生唱《再见》。还没唱到副歌部分，学生们却已经泪流满面了。几步的距离，老师奔向学生抱着他们，为他们擦眼泪，学生一拥而上搂住老师。联欢会在一片哭声中结束。老师们站在学校门口，不是第一次送孩子出校门，但看着学生们离去的背影，一切就这样结束了吗?

回到办公室，还来不及收拾乱糟糟的心情，听到校门口学生的呐喊。全体老师都出去见我们的孩子们，和一群群的孩子讲话，他们是哭着回来的。师生情，短短两周的相处，让他们彼此守护。孩子一张张面孔在支教老师生命中留下的烙印，根深蒂固，不可磨灭。而孩子为数不多的牵挂之人中，又多了老师的名字。我们收获了笑脸，孩子收获了知识。来时的宣誓，我们做到了!

晚上6点，全体支教老师在办公室开总结大会。每个人都要谈自己的感想，收获。几乎所有人提到，除了收获孩子们，还有这些一起生活的队友。会议持续了四个小时，大家畅所欲言。北航的四个队友在此次总结大会上扮演了特别的角色，谁说分别就再也见不到。北航教会我们，也许不曾想起，但是从未忘记。

会议期间被打断过两次。第一次，是听到孩子们在门外齐声唱《奔跑》。虽然这是大班孩子的歌，但中班孩子也会唱。听到这么亲切的调子。中班班主任和任课老师冲了出去。第二次，是从外面回来的副队长。他说外面下着雨，门口用胶带贴着一袋石头。是孩子们精心挑的。墙上还贴了好多纸条，纸条上面都是话。石头，代表最坚硬的东西，永存。像支教的时光留下的烙印，永存。

这次活动使大学生深入生活、深入基层，切实关注贫困、边远地区的教育现状。志愿者将专业知识的学习与实践锻炼相结合，服务人民、服务社会、甘于奉献，在实践中勤于学习，提高了能力，为将来就业做好准备。

更重要的是，它能够在一定程度上帮助当地村民提高素质，改善生活环境，还可以让成长中的孩子们了解到外面世界的美好，开阔眼界的同时，使他们感受到外界的关心，燃起他们学习的希望!

**大学生毕业总结结尾篇二**

光阴似箭，岁月如梭。一晃2个月的实习生活已经过去了，在最近的2个月的实习过程中，我有着许多的收获和欢乐，但也有苦涩和教训，这些成功的经验将激励我在以后的人生之路上取得更大成绩，失败的经历将使努力去改变自己不完美的地方，让自己在以后的日子做的更好，这一切将成为我生命中最宝贵的财富之一。

我实习的公司是江苏国泰亿达实业有限公司，主要从事服装和纱线贸易，公司有着良好的工作环境与氛围，且对于个人的成长发展有很大的作用。

我实习的岗位是外贸业务助理，主要是完成师傅布置下来的一系列任务，通过完成师傅给的很多任务，我大体了解了这项工作的概况，主要是从订单到服装制作，再到确认通过，最后完成大货数量，这一流程看似简单，但其中需要有足够的耐心，足够的大局观等等全方位的能力，才能很好的完成任务，因此还有很多很多值得我慢慢学习与研究，最后成长为一个合格的业务员。

通过几周紧张而又忙碌的生活，我渐渐适应了这样的高压力，高动力。这一切让我深刻地体会到做任何事情都必须尽自己最大的努力，也只有尽了自己最大的努力才能将工作作好、做扎实，才能得到领导和同事的认可。刚刚踏入社会碰到挫折是正常的，现在主要是看我们的承受能力了，有时候有些事情是要靠自己去争取，可是又有些时候由于种种关系我们都胆怯了，因为我们无法了解社会的这些所谓的条条框框，因为我们还没有真正的融入这个社会。对于初出茅庐的我们来说，缺少的是阅历，缺少的可能也是那份交际，毕竟大学还算是纯洁的净土，没有任何利益关系可言，人与人之间也是毫无戒备的。经过这个几月的实习，真的改变了很多，也真的成熟了很多，需要学习的真的还有很多。实习对于我们刚踏入社会的大学生真的是一个历练的过程。

还好我觉的我是个幸运的人，遇到了几个非常好的师傅，师傅悉心教我各方面的事，对我寄予厚望，努力培养我，虽然刚开始日子有点苦，天天忙碌甚至加班，但我知道这都是为了我的发展所必须付出的东西，我只有努力刻苦地学习，才能在最短时间内成为一个合格得人才。在短短的2个月内，我接触了业务上的很多流程，方方面面都有亲身体验，也完成了很多任务：有服装打样、面料水洗测试、工厂催货、装箱数量表格制作。在大体了解工作内容同时，发现这些工作其实不难，但它需要我们有非常强的大局观，交际能力，还有细心。这些都需要我不断地磨练。虽然累了点，但我仍然坚持不懈，吃苦耐劳是我的品质，坚守岗位更是我的信仰，这一切让我做好充足的准备来面对未来的挑战。我相信，只要有付出，一定有回报，更何况这还好，想想那些在最底层的工人，我已近很幸运了。

经过2个月的实习生活我深深的认识到，通过此次实习，让我学到了很多课堂上更本学不到的东西，仿佛自己一下子成熟了，懂得了做人做事的道理，也懂得了学习的意义，时间的宝贵，人生的真谛。明白人世间一生不可能都是一帆风顺的，只要勇敢去面对人生中的每个驿站!这让我清楚地感到了自己肩上的重任，看清了自己的人生方向，也让我认识到了文秘工作应支持仔细认真的工作态度，要有一种平和的心态和不耻下问的精神，不管遇到什么事都要地去思考，多听别人的建议，不要太过急燥，要对自己所做事去负责。

我知道工作是一项热情的事业，并且要持之以恒的品质精神和吃苦耐劳的品质。我觉得重要的是在这段实习期间里，我第一次真正的融入了社会，在实践中了解社会掌握了一些毕业实习小结与人交往的技能，并且在次期间，我注意观察了前辈是怎样与上级交往，怎样处理之间的关系。利用这次难得的机会，也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

**大学生毕业总结结尾篇三**

xx年2月21日 星期一 晴

我被一家名叫全新全艺网络传媒有限公司录取了，今天是上班的第一天，路上有些许的激动。作为一名只工作一个月的实习生来说，我真的很高兴公司能够接受我，并为提供这样一个学习和实践的平台。这是一家在我市首屈一指的广告公司，为我市很多企业及政府部门创建网站和提供广告服务。能够凭借自己的力量找到一家符合本专业的实习单位，我真的感到很荣幸。尽管公司离家很远，每天要在路上花费很长时间，但我一定会好好把握此次机会，认真而努力地学习。

这些天，公司会提供一些培训。今天是第一天，上午由商文海经理为我们讲解了世界及我国很多成功人士的案例和故事、中国网络的发展以及个人择业的重要意义等，让我印象深刻的是他提到的比尔盖茨曾经说过的一句话：“掌握技术不如掌握信息，掌握信息不如掌握趋势，掌握趋势不如掌握最大趋势”，的确，想要成功，必须拥有独到的眼光，选择具有巨大发展前景的行业，当然，个人的兴趣和能力更重要。下午，李玉琳前辈为我们具体讲解了公司情况、成功案例以及业务流程等。培训结束后，我们大家和公司前辈们还一起做了游戏，总之，今天过得很愉快。

这是一个很年轻、很有活力的团队，我相信，在这里我会度过一段快乐而又难忘的岁月。呵呵，加油，哈奔!

高兴的一天

xx年2月22日 星期二 晴

一天又结束了，今天的主要任务还是接受公司的培训。上午李勤旺前辈给我们讲解了一些有关网站构成、网站类型等知识，下午由技术总监高~主要为我们阐述了开发各种网站的相关技术和一些网站功能模块及公司产品与服务的报价等。闲暇期间，我向老前辈咨询了一些公司的情况并在允许下搜集了一些资料。最后，我们又以一段游戏结束了今天的课程。虽然每天奔波挺辛苦的，但我感觉这两天过得真的很充实。放假后的悠闲生活自此结束了，我要重新扬起奋斗的航帆，为理想努力远行。期待明天。加油，哈奔!

充实的一天

xx年2月23日 星期三 晴

天气渐渐转暖，让人心情也不错。今天在公司学习了域名和网站备案的相关知识，真的让我感觉受益良多。过去在学校我只知道敲几行代码，制作几张网页，却不了解运行一个网站需要几部分，这几部分又是如何整合到一起的。什么是域名;如何注册域名;将域名解析到空间是怎么回事;网站备案什么;后台管理怎么做;等等，这一切的一切，今天在前辈的讲解下，我有了一次全面而深刻的理解。接下来的日子，我要更加认真努力地学习，好好把握此次学习的机会，争取在实践中有次自身的全面题高。加油，哈奔!

平静的一天

xx年2月24日 星期四 晴 大风

今天刮大风了，路上有些难走，虽然是最后一个到公司的，但说真的，听课的劲头依然十足。

今天的主要内容是商务礼仪和电话营销，商经理用很多案例让我们对商务礼仪的重要性有了一次全面二深刻的理解。他讲到：一个员工的素质不仅代表个人，更代表整个公司的形象;人与人之间的信息传递靠“7%的语言+30%的语音+55%的形象”，一个人的第一眼印象会产生“晕轮效应”，即这种或好或坏的印象会在两个人的相处中扩大化;并且这种第一印象在与人初见的6秒钟内就已决定，所以在合适的时间、地点、场合(即遵守tpo原则)，穿着合适的衣服，拥有合适的造型，显得油然重要;另外，他还讲到商务人士的着装打扮、言谈举止、商务谈判的注意事项、技巧、电话礼仪等等。下午，玉林姐为我们讲解了电话销售的相关知识，并进行了模拟训练等。今天的所有内容虽然在学校里均涉及过，但这是第一次从真正的公司角度、来自实际经验的学习。下午的模拟电话使我深刻地看到了自己易脸红、思维不灵活等缺点。“我能克服这些缺点吗?参加工作后我有能力在公司立足吗?.......”这一切的一切，不禁让我对自己思索良久。确实，我们要在实践中学习，在学习中成长。这次培训让我学到了很多，它将成为我步入社会前的难得经历，在未来我要更加努力，加油，哈奔!

反思的一天

xx年2月25日 星期五 阴

今天的主要任务还是模拟电话销售，就不同拍档之间，不同性别之间，不同身份之间，不同场合之中，我们新同事行进了很多次模拟演练，然后轮流挑毛病、说建议。通过这么多的演练，我开始慢慢发现自己有了新的变化，从放不开到不怯场，从语无伦次到条理清晰，我在一点点地进步，我想，这会对我今后的发展有很大的帮助。据说，今天是培训的最后一天，明天会有一个小测试，虽然很期待正式的工作，但还是有些担心，担心自己无法胜任。我可以吗?当然，我应该相信自己。加油，哈奔!期待明天!

进步的一天

xx年2月26日 星期六 阴

呵呵，今天过得还不错!听说有测试，大家上午便早早来到公司。之前我也有点小紧张，公交车上还不停地笔记，背报价。来到公司，果不其然，商经理通知我们一会儿会有一个关于前些日子学习的小测验，合格者留下，不合格者走人。片刻等待后，他给我们每人发了一张试题要求我们45分钟内做完。之后每个人依次进他办公室接受谈话，最后决定去留问题。一系列流程之后，幸运的是，我们一起来的7个人都被留下了，大家兴奋地一起玩了些游戏便结束了今天上午。培训结束了，公司为我们放假半天，下午就和妈妈出去逛街了。下周一就要正式上班了，期待中。。。。。加油，哈奔!

开心的一天

xx年2月27日 星期日 大雪

今天公休，终于可以好好休息一天了，早晨自然醒来，看到窗外白茫茫的大雪，心情格外的舒畅。上午陪姐姐出去逛了逛，下午便一心投入到组长分派下来的任务中了。组长马飞前辈要求我们每人写一份工作计划明天正式上班交给他。我很认真地浏览了我们要负责的编辑和维护的网站，努力去寻找出问题和解决方案。这里有好多问题都涉及到了我们曾经课堂上学到的知识，可此时此刻才发现那些有用的东西在自己脑海里是些多么模糊的概念，“书到用时方恨少”真的是一点没错，我努力去查阅上课时的课件，希望自己能回忆起些东西。最后，我终于还是交出了一份计划，不知能否被接受。好吧，即使被耻笑也只能怪自己了，理论指导实践，谁让自己理论没学踏实呢?我的问题不会很可笑吧?呵呵，加油，哈奔，现在有了这个让你认识自己的机会，你要更努力啊，加油!

充实的一天

xx年2月28日 星期一 大雪

今天是正式上班的第一天，一大早匆匆忙忙来到公司，打卡、开会、鼓舞士气、分派任务、熟悉工作内容、慢慢着手工作，这就是我这一天的全部事情。尽管很琐碎，但我还是充满极大热情去认真适应这样的生活。中午因大雪没能回家，第一次和同事们外出吃饭，大家一路上热情高涨，边打雪仗边嘻嘻哈哈的跑向吃饭的地方，甚是高兴。短暂的午休过后，又开始了下午的工作。

很快就到下班的时间了，漫天的大雪仍然飞舞不停。走在六厘米深的雪上吱吱作响，终于到了公交车站，伴随着焦急的回家的心情，痴痴地等待着公车的到来。最后，20路公车载着满满一车厢的人像迟暮的老者一样慢慢驶来;终于，我在拥挤的人群中，在灯雪的辉映下，在夜幕的笼罩中，踏上了回家的路程。明天又将开始，加油吧，亲爱的哈奔!

高兴却又难述的一天

xx年3月1日 星期二 晴

今天一早就出门了，但还因为大雪让原本20分钟的车程足足花了一个半小时，最终让我落个迟到的下场，哎，郁闷啊!

中午大雪终于开始消了，回家也容易些了，还好今晚顺利到家。匆忙之间又是一天，好累啊，一个人能够数十年如一日地做同样一份工作还真不是一件容易的事情。

我们编辑的任务就是每天收集信息，及时更新我们的门户网站---长治在线的内容;反馈网友留言;策划社区活动;管理和维护网站等，貌似是一件容易的事情，实则干起来一点都不轻松。今天开早会时焦经理提到让我们编辑部优化公司网站的问题，“优化网站”，好熟悉的字眼，似乎刘旸老师讲过相关内容，我即刻查找脑海中的知识储备，可找到的方法寥寥可数，看来我真的需要好好重新学习一下大学课程了。组长要求我们明天每天想两个论坛主题组织活动，哎，什么才够新颖呢?思索中。。。。。。

虽然有点犯难，还是给自己加加油吧!加油，哈奔!

郁闷的一天

xx年3月2日 星期三 晴

伴随着暮色降临，一天有结束了，为什么在公司一天过得那么快呢?感觉什么都还没来得及做，时间就从手指缝中溜过去了，难过。。。。。

今天我主要在一些知名论坛发布了一下我们网站的链接，进行简单的对外推广;另外，还在我的版块发表了一些帖子，对了，今天组长还夸了我，我有一份帖子被推荐为优秀，呵呵，这是这些天来唯一值得高兴的一件事，呵呵，现在我也开始慢慢适应这样的生活。今晚又策划了两个主题活动，不知道明天能否通过，做编辑还真不容易啊，天天要想主题。呵呵，不管了，总之，既然是自己的选择，那就努力做好吧，加油，哈奔!

有点小窃喜的一天

xx年3月3日 星期四 晴有大风

我昨天策划的主题活动----“珍藏一个微笑，记录一份感动”(征集长治魅力女性照片)在今天公司的早会上通过了，并决定以此作为接下来几天的社区活动，综合部还有可能为我们派发经费哦，这真是让人高兴的事情，这是我工作以来第一次策划的活动，得到领导的肯定是对我最大的鼓励了。早会结束后，我们编辑部就对此话题展开了具体的讨论，并集思广益，丰富了活动内容，下午由我们组长将活动发至论坛里，我们其他组员进行跟帖，将活动在网络上进行推广。随后，我们又丰富了我们网站的其他内容，发布了一些帖子，结束了我们今天的工作，哎，好累啊，今晚我要早点睡了，明天继续努力，加油!

高兴的一天

xx年3月4日 星期五 晴，有风

时间过得真快啊，一周又快结束了。今天的工作还算轻松，大家在嘻嘻笑笑中便结束了今天的任务。上午，我着重关注了一下我们这周的主题活动，并更新了一些数据库的内容;下午我们编辑部组员共同商讨了我公司近期的软文广告。

午会期间，业务部的商经理为我们分析了近日长治新出现的竞争对手以及老对手的发展状况，进而阐述了我公司的发展战略----“高调开拓企业领域，低调保护政府市场”，呵呵，听起来蛮有趣的，以前只在课堂上听过公司战略、竞争对手之类的，现在真要行使什么战略的，还真有点沉重，呵呵，不过，真的挺有趣，来到公司让我学到了很多，继续努力，加油，哈哈~~

愉快的一天

xx年3月5日 星期六 晴

今天周六，是学习和活动的日子，也是这周工作的最后一天，好像大家都感觉挺轻松的。上午也没太多的事情，还是跟跟帖，填一填后台数据之类的，期间，头儿组织所有在职与兼职的工作人员开会见面，共商编辑部的发展以及安排下周的工作任务。

下午一上班，我和几个同事就因“历史遗留问题”而被要求接受惩罚---用屁股写字，呵呵，而后，大家一起玩了会儿开火车的游戏便进入了下午的主题，即视频学习电话营销。学习活动结束后，刘总经理又开始开会了，就公司的股份制改革，业务的开展与支持，月度季度工作计划的制定等问题进行了安排与布置。很多问题也许与我关系不大，但能够参与其中，真的使我受益良多。公司现在还属于起步阶段，很多福利都跟不上，但老员工们依然信心满满，干劲十足，也许是他们看到了公司的发展前途吧!的确，经济利益并不应该成为考量一份工作的好坏的标准，能否有拥有广阔的发展空间才是我们最该考虑的事情。来到这个公司，融洽的氛围让我感动不已，一个好的公司应该像一个大家庭一样，每个人都在为自己的家而努力，而奋斗。来到这里，我真的感到很荣幸，加油，哈奔，好好干!

轻松的一天

xx年3月6日 星期日 晴

今天公休，没有去公司。上午睡到自然醒，真好啊，最近可是累坏了。醒来后，陪爸爸去看望了舅老爷，下午出去逛了逛，没有发生什么特别的。明天还要早起上班呢，还是早点睡吧。新的一周，继续加油!

好累的一天

xx年3月7日 星期一 晴

新的一周真难过啊，今天一天困得要命，一停下工作眼皮儿就掉下来，连连打哈欠。今天也没什么特别的，全部就围绕我们“三八妇女节”的活动开展。上午策划了奖项的设置并作出预算表发给组长;下午继续关注活动动态及完善网站内容。一天过得还是蛮快的。

对了，中午的时候李琰老师打电话询问了我实习的情况，并督促我阅读文献及收集资料。哎，虽然一切都在进行中，可有时候自己的表现太让人失望了。感谢老师，总是很认真地关心我们。每天虽然很奔波，但自己还是要必须努力。加油吧，哈奔!

好困的一天

xx年3月8日 星期二 晴，

今天是“三八妇女节”，一大早就收到了了朋友祝福的短信，呵呵，一直都觉得这个节日与自己无关，可现在想想，不得不承认自己也到年龄了，该过这个节日了。值得庆幸的是，公司居然人性化地为我们女员工放了半天假，还为我们每人准备了一个小小的惊喜---市里举办的文艺表演入场券，呵呵，这也算安慰吧!

上午我们认真工作完后，大家就迫不及待地回家去了，有的相聚去ktv唱歌，有的则去shopping扫货，而我也加入了购物的行列。今天各大商场可谓门庭若市啊，它们都高高挂起打折、促销的旗帜，吸引着女性朋友们，好像全市的妇女都放假出来逛街了，到处是人，女人啊，女人，经济的发展没有了你们可怎么办?哈哈!

逛得好累啊，明天还要上班，早点休息吧，继续加油中。。。。。。

(早上有点小郁闷)小高兴的一天

xx年3月9日 星期三 晴 有风

悄然间，又是一天结束了。上午，组长让我做几个网站上的广告位，这里要涉及到很多图像处理的技术，比如photoshop。虽然在学校学习过这门课，但我一点都不娴熟，做了几幅图花了一上午时间，为此，我下了决心：我一定要重新好好学习这门软件，而且把学校学过的好多东西抽空重新学一次。有时候觉得自己真的好没用，爸妈培养了我这么多年，外表光鲜亮丽，可有些东西自己……，也许我还需要更多的时间和实践，我不甘心就现在这个样子，我一定做个有用的人。

明天组长让我为画报作图，又是一项挑战，加油吧，哈奔，相信自己能做到!

有点小惆怅的一天

xx年3月10日 星期四 晴

今天感觉过得好快啊。上午很忙，上班后先帮我们的头把公司文稿制作电子版，又开始了我们这次“魅力女人”活动的投票阶段的忙碌。一上午又写帖子，又进行网络宣传，很快就到了下班的时间，忙得我没赶上回家只好让同事帮我带饭吃，稍稍休息了一会就又开始了下午的工作，继续宣传呼吁投票。我的照片现在可一直排在榜首哦，呵呵。

临下午下班，头儿开会让我们明天外出联系些商家，因为我们网站计划明天开始正式开通团购功能。要好好准备一下，我想这将对我又是一次不小的挑战，继续加油!

高兴的一天

xx年3月11日 星期五 晴有风

天呐，好累啊，当业务员真是不容易。我们网站计划推出团购这个模块，今天头儿让我们编辑部的员工试着去联系几户商家。一早我们来到公司准备资料，信心满满地出门谈客户，可现实远比我们想象的困难的多。团购在我们当地来说还是一个新鲜的事情，很多传统商家甚至都没听过，有过耳闻的也表示怀疑。同事都很失望，怨声载道，可我并没有放弃，万事开头难，新鲜事物总是要有人尝试的，我愿意做这个人，况且，团购是一种很好的休闲生活方式，我相信它的发展潜力。最终 ，在我们的努力下，谈成了十几家意向客户，其中有三家已经答应会我们网站参加团购。呵呵，今天虽然很累，但我感觉很值。很高兴我能有这样的机会与各行各业的负责人，甚至高层进行一次面对面的交谈。庆幸的是，我并未感到畏惧或紧张，甚至口若悬河的与之深谈起来，这一点也是我万万没有想到的。例如，在与如家酒店的经理洽谈时，尽管我有些地方可能表述不清，但我们聊的还是很开心的。今天，对我个人来讲，真的收获很大。相信自己，我一定会做好的!

累并快乐的一天

xx年3月12日 星期六 晴

今天过得真是。。。。。真是无法形容。上午心情愉悦地来到公司，结果在早会上因昨天下午的卫生状况我们技术部(所在的编辑部归技术部管)被焦经理严厉地批评了，顿时大家情绪低落。会后，头儿让我去八一广场采集“长治市园林局绿地认养仪式”的新闻资讯，结果急匆匆地赶过去什么都没看到，一打听才知道，人家八点半就开始了，进行了半个小时就结束了，哎，太不给力了，那是我们还在挨批呢!最后，我拍了几张没有人气的照片，打听了一些稀里糊涂的流程，灰头土脸地回去了。

下午是学习和活动的时间，由各个部门的负责人组织。技术部的前辈们特别让我们编辑部开展了学习，高将“校长”派嘉宏“老师”来给我们讲课，并且总经理、经理以及技术部的同仁们共同来听课，呵呵，气氛还是很和谐的，课后，我们首先总结了各自工作的感受及看法，然后就“如何更好的推广我们的网站”展开了讨论，大家畅所欲言，各抒己见，聊的很投机。目前我们网站处于起步阶段，人气还不很旺盛，所以很多工作都无法进行。就我们这周搞得团购，由于很多主客观因素，也造成了很多问题。我想，不管做什么，一开始总是不容易的，只要有信心，讲究方式方法，积累到一定程度后一定会获得成功的。网络经济本来就是一种“烧钱”的经济，既然选择它，就要做好任何准备!

未来一定还会有很多困难的，所以，哈奔，你一定要加油，努力实现自己的理想!

难以形容的一天

xx年3月13日 星期日 晴

今天公休，是一个不错的日子。上午睡醒之后，开始着笔动手我的实习报告，大概写了些公司概况之类的;午饭过后，妈妈陪我上街买了返校时带的东西;逛了很久，还蛮累的。明天要联系团购客户，今晚一定要早点睡觉。加油，哈奔!

轻松的一天

xx年3月14日 星期一 阴，大风

真快啊，又是一周，这是我在这里工作的最后一周了。今天上午和几个团购的客户电话联系了一下，倍感失望。上周五上门拜访的时候，他们还口口声声说有兴趣、有意向，可今天却推诿说到没准备好、太忙了，等等;有几家客户答应的也没给资料，哎，真难做。下午，发了些帖子，填了填后台。对了，临下班前我逛了会儿淘宝被老板逮了个正着，哎，今天过得真是有些无趣!算了，明天继续加油吧。

无趣的一天

xx年3月15日 星期二 晴，大风

无奈的一天，哎，今天上午以电话的方式联系了几家意向团购的客户，其中一位经理还约见下午详谈。可在午会上向公司反映时，公司的答案太不给力了;既不想为团购宣传造势，又不能实现团购的在线支付，只想暂时以团购为平台吸引客户眼球，这叫什么团购嘛，和时下流行的团购简直大相径庭，而且还会产生很多问题，比如：网友点击购买却不实际消费;客户的竞争者恶意点击等情况;这些问题，让原本信心满满的我顿时失望至极;其他同事还劝我：只干一个月，干嘛那么认真;就连我们组长都不抱什么希望，哎，让我情何以堪?

最近，公司好像又要和商家联手举办什么线下团购，让我们编辑部出策划方案。真不知道公司要搞什么，为什么一种业务都没做好，就积极涉足别的方向呢?这样什么都做不好，无奈啊!不管怎样，对我个人而言，还是应该继续努力的，加油吧，也许这本身就是一种学习!

无奈的一天

xx年3月16日 星期三 晴

匆匆忙忙，一天又结束了。回想今天，好像也没有干多少事情;上午开完早会，我开始填写商家的团购项目，一个项目弄了好半天才完成，就卡在图像处理阶段，我发誓，回到学校一定要把这部分攻克下来。下午，开始写“长治市春季万博家装博览会暨家居团购活动”的招商方案，思来想去，终于做出一份，也不知道可行与否，明天交给组长再说吧!

临下班前，和焦经理聊了一会。他问我在公司的这一个月学到了什么;对公司的建议是什么。老实说，在公司这样一种环境，让我感受到了自己在很多方面的不足;尽管在校成绩还算优秀，但亲临实际，有时候显得力不从心。自己在技术和能力方面真的还需要更多的学习啊。至于我们公司本身，我感觉制度的执行力度不够，也许制度本身也不尽完善，员工表现都很松懈，办事效率也很低;尽管老板为人随和，员工们相处融洽，但在最近的公司业绩方面有点不尽人意。

我们大家都需要努力啊，加油吧，我的同事们!

平常的一天

xx年3月17日 星期四 晴，有风

今天，我们外出了解情况了。天呐，别国的海啸竟能引起我们国内市场的大动荡。近日，全国很多地方掀起了食用盐抢购热潮，今天我们长治市竟然也出现了这样的想象，全市各个大大小小的超市、便利店的食盐一大早就被脱销，下午很多人蜂拥到大超市集体排队购买，场面甚是壮观。这种想象只因市面上一些谣言：什么日本核泄漏将会污染我国食盐;全国食盐短缺、价格上涨等等。大家有没有常识啊，我国幅员辽阔，盐资源充足，况且我们大部分食用的是矿井盐，何来污染之说;自古盐由政府管理，怎么会随便涨价?必定是一些不法盐商趁机哄抬物价、囤积居奇，造谣生事，我们决不能随波逐流，扰乱市场秩序。

哎，现在我们很多人都是这样，从不自己思考，盲目跟风，最后常常是不但自己一无所获，还搞得别人鸡犬不宁。做人真的不能这样，一定要有自己的考量，哈奔，你可要以此为戒，严格督促自己啊。对了，昨天写的招商方案得到老总的当面表扬了，呵呵。好吧，继续加油中……

可笑的一天

xx年3月18日 星期五 晴

真快，一天有结束了。明天将是我在公司的最后一天了，心里还有点小小的不舍。今天的抢盐风波似乎小了些，没有再听到什么动静。上午发了发帖子，下午更新了一下数据库，

一天就结束。今天最让人回味的就是，午会期间，郑磊前辈主持的那局杀人游戏，真是精彩万分啊，我担当的匪徒角色竟能深藏不露地熬到最后仅剩三个人时才被发现，而且是因为我人不住笑场才让人发现的，哈哈，玩这个游戏这么久以来，这是最让我有成就感的一次，真是刺激。哎，明天就是最后一次和大家玩了，但愿今后还有机会。认识这样一群有趣的人真好。加油吧，我们每一个人!

愉快的一天

xx年3月19日 星期六 小雨

今天是在公司的最后一天，最后一次在编辑部工作，最后一次和大家玩杀人游戏，最后一次和李阳嘻嘻哈哈，最后一次集体大扫除，…..，时间过得真的好快啊，转眼间，一个月就这么悄然逝去了。回想过去的点点滴滴，一幕幕犹如昨天的事一样。

这一天还是像沙漏一样迅速地结束了。下班前与大家告了别，离开了这个虽只待过一个月，但却留下很多快声笑语的地方。坐在回家的车上，内心五味杂陈。今天的离开，似乎也发生着些许的巧合：天空下起了濛濛的细雨，好像上天也在对我诉说着什么。也许是朋友们的祝福和珍重吧!真的很感谢大家一个月来的关心与帮助，在公司，我学到了很多，也收获了很多，我想，这段难忘的经历将成为我今后工作的宝贵的财富。下周，我将要回学校了，又将会过着一种相对轻松愉快的生活，但我想这将不同于以往的校园生活，我会更加珍惜，更加努力，为今后的人生迈出更加坚定的脚步。哈奔，永远别忘了，加油，加油!

难忘的一天

**大学生毕业总结结尾篇四**

一、实习目的

在经过两年半的专业学习掌握大量理论知识的前提下，将理论联系于实践，加深对工作流程和工作内容的了解，提高运用会计基本技能的水平，达到学以致用的目的，争取做到既锻炼了自己的实际操作水平，又培养了分析解决实际问题的能力，认识自身的优势和不足。同时了解社会，接触实际，学会为人处事和沟通，为成功走上工作岗位做好准备。因此，作为一名会计专业的学生，我怀着一种美好的憧憬，于20xx年2月开始了相关的专业实习。

二、实习单位及岗位简介

我的实习单位是xx有限公司，成立于xx年11月，是一家乡镇综合性私营企业。

公司财务部设有一个会计，一个会计助理和一个出纳。我的实习岗位是出纳，负责超市，日常实务操作主要涉及日常现金的收付管理、前台收银柜的零钱兑换、工资的支付、往来业务的核算，包括以经济业务的发生为基础填制凭证，登记账簿，填写银行电汇单，记录银行对账单，编制出纳报告等。实习单位以半手工、半电算化方式进行会计核算的，采用的是科脉\*启谋商业管理软件和速达财务软件。

三、实习内容及过程

第一次真正意义上的实习，心情既兴奋又紧张：兴奋的是我终于走出校园真正接触并处理真实的经济业务；紧张的则是初入岗位，自己会做不好。

上班的第一天，在会计的监督下，前任出纳和我做了交接工作。我将移交事项（主要就是库存现金、银行存款、出纳凭证、日记账、收款收据、印章）逐笔登记在移交清册上，然后逐项点清，最后三方签字盖章。随后，前任出纳又将保险柜的钥匙及工作台、室的钥匙交给我，并教我使用保险柜。在基本掌握之后，我立即更改保险柜密码。之后，教我使用单位的财务软件。首先修改了口令，然后才正式开始学习。虽然不是我在校期间学习的用友、金蝶软件，但处理起来大同小异，当初基本功学的很扎实，所以没多长时间就上手了。

接下来的几天，安排我浏览公司以前的凭证，并观察工作，了解工作的大致内容和过程。因为在校做过大量的练习，基础打得很好，所以根本就不愿意细看。也许正是因为这种自负的心态，才会在以后工作中出现问题：超市为购买裤子的顾客提供免费免裤脚的服务，开凭证时我不是不会，只是不知该记哪个会计科目。只好硬着头皮去问，虽然没说什么，但自己总要有觉悟。于是我又把以前的凭证拿出来，仔仔细细的看了一遍，熟悉企业账户的设置及使用，对于特殊的明细还专门做了记录，如进场费、摊位费等的归属；营业外支出账户在不同时期明细的使用等。

经过近一星期的观察，我终于修成正果，开始自己着手处理工作。一天工作的开始就是发放备用金，根据总额按不同面值和币值的比例发放到收银员手里，并由收银员在领用单上签字。而一天工作的结束就是晚上营业结束后收钱。超市有一个进销存的软件，和收银机的系统连在一起。先打印出当天的收银汇总表，收银员来交钱，首先清点数目，检查有无假币，然后开欢乐买收据，出纳和收银员签字。交款完毕，和收银员收银汇总表进行核对，检查金额是否相符，短款由收银员负责赔偿。根据收据和汇总表做日销售损益表，填制记账凭证，登记账簿。一天的工作就此结束。

一早一晚的时间就是坐在办公室，随时为收银台兑换零钱和处理相关业务。每天都有经济业务发生，都要填制记账凭证，都要登帐。日记账看似简单，但真正操作起来很容易出错。为了避免出错，我登帐时都是加倍的小心再小心，帐登下来一点错误也没有。月末结帐，每一帐页要结一次，每个月也要结一次，计算下来，还是按计算器按到手酸。我会先用铅笔写结果，然后再计算一遍，如果两遍结果一致，且账实相符，再往帐薄上填写。帐结完之后，我通常会把本月的帐从头到尾再算一遍。最后再用每一账页的合计数通过上期期末数+本期借方发生额本期贷方发生额=本期期末数验算一遍，以确保计算正确。

月末还要集中录入凭证，先进入速达会计软件的录入记账凭证的界面，录入摘要，然后选会计科目，并在相应的会计科目的借贷录入金额，最后再检查各个要素准确无误后保存。录入期间，我发现了自己的不足，就是会计科目编号的识记。在录入科目时，如果你记得编号，直接输入即可自动显示。而我并不熟悉编号，只好按部就班，通过会计科目按钮一步一步找，很浪费时间。不过还好，公司业务不复杂，录入一些凭证后，我就记住了常用科目的编号，录入速度有了很大的提高。

实习期间，收款业务只涉及收银和出售会员卡，因此最常接触的应属付款问题。因为款项一旦付出，发生差错是很难追回的，难以追回的由我负责赔偿，所以在办理付款业务时特别的谨慎。支出每一笔资金的时候，我一定要知道准确的收付金额，明确收款人和付款的用途，对于不合理不合法的付款我是坚决不予以支付。付款时最重要的就是审核单据手续是否齐全，而重中之重就是查看签字是否齐全：首先要由店长清点核实货物，并签字，表明货物核实入库；然后，由经理签字表示同意付款；最后由会计签字确认。三个签字少一不可。公司的付款一般都是以现金结算，所以我都要求收款人当面清点确人。

每个月我都要定期将银行存款日记账与银行对账单核对，并作出银行存款余额调节表。这份工作是通过软件完成的，将银行记录和银行发来的对账单输入到银行对账单库中，确定对账的科目和方式，按对账条件进行筛选，并将筛选的记录送入银行日记账未达账库中。最后在银行对账单库与日记账库之间进行记录的自动核对和核销，自动生成银行存款余额调节表。

除了以上工作，我还要做很多小事，比如：交话费、寄快件、计算核对银行借款利息、送存现金、编写出纳报告等等。虽然这些只是小的不能再小的小事，但亲历亲为的感觉很棒，通过付出自己的劳动完成每一件事都是很有成就感的。

一段时间下来，出纳工作基本已经熟练掌握，工作也得心应手，相对地空余时间就很多了。就会教我炒股等个人理财方面的东西，这才意识自己缺乏很多知识，要好好充电才行。真得很庆幸遇到这么好的老师。

四、实习总结及体会

在这短短的十周时间里，我每时每刻都告诫自己，我在公司里的表现不仅代表的是我个人的形象，还关乎着学校的声誉，所以我在各方面严格要求自己，我虚心请教的态度和扎实的实力、出色的表现赢得了公司的认可。

近三个月的实习生活，让我成熟了许多，个人能力也有了很大进步。我接触到了真正的账本、凭证，亲手进行了实际业务的处理，不仅培养了实际动手能力，增加了实际操作经验，还让我对出纳实务的认识从纯理性上升到实践。既开阔了视野，又增长了见识，真可谓上了非常珍贵的一课，让我对今后的学习有了更进一步的认识：学习更重要的是如何将学到的知识应用于实践，不应该局限于表面，深层的精髓不下苦功是难于取得的。

实习生活让我懂得，在社会这个大家庭里，人际关系至关重要，良好的人际能给工作带来顺利，带来机遇，带来成功。一株腊梅在墙角瘦瘦地绽放，仍能一庭暗香；一条小溪在山涧缓缓地流淌，仍是一河生命。万物都有所能，都有所归。在工作中把每个人都当作良师益友，把握住自己，那么就能收获真正的成功。

今后的工作还会遇到许多新的东西，这些东西会给我带来新的体验和体会。因此，我坚信：只要对自己充满信心，善于发现，勇于挖掘，有恒心、细心和毅力，一定会有更大的收获，到达成功的彼岸。我深信这段实习的经历为我踏入社会工作做了一次全面而充分的准备，会让我以更好的姿态融入社会，为真正施展我的才能、走上工作岗位打下坚实的基础。

**大学生毕业总结结尾篇五**

一、实习目的及单位概况

实习目的

在我们即将毕业步入社会的前夕，为了检验我们所学的理论知识，达到理论联系实际的目的。学校组织毕业班的学生与本学期1——4周进行为期一个月的毕业生产实习。毕业实习是在完成全部基础课程和专业课程的学习后通过到企业生产环节的实践进一步巩固加深课堂所学过的知识。通过在工作单位进行实地的实践，更好的深化自己在学校所学的知识，锻炼自己，使自己能更深的了解社会，毕业时能更好的融入社会。而且，通过毕业实习，多掌握一些有用的技能，为下一步找工作做准备。

单位概况

本单位是国家设质量技术监督检验检疫总局的一个分支，下设各省县市区局，主要职能是：

（一）负责《计量法》、《标准化法》、《产品质量法》、《特种设备安全监察条例》、《棉花质量监督管理条例》等法律、法规及相关配套法规、规章的贯彻实施和行政执法；

（二）统一管理标准化工作。宣传贯彻国家标准、行业标准、地方标准并实施监督；负责农业标准化的实施及其示范区工作；管理组织机构代码和商品条码工作。

（三）统一管理计量工作。推行法定计量单位，保障国家计量单位制的统一和量值的准确可靠；组织开展计量器具的强制检定和量值传递；查处生产和流通领域的计量违法行为，组织计量仲裁检定。

（四）负责宣传贯彻gb/t19000-iso9000系列标准，积极推进质量认证工作，并按省质监局的部署，对质量认证中介机构的行为和认证标志的使用进行监督。

（五）负责锅炉、压力容器、压力管道、电梯、起重机械、防爆电器等特种设备的安全监察和监督管理工作，依法查处各类违法行为。

（六）负责棉花等纤维质量监督工作，依法查处收购、加工、销售、仓储等环节的违法行为。

（七）负责质量技术监督行政执法工作。依法组织查处产品质量、标准和计量违法行为。受理消费者投诉和举报，受理工商部门移交的在流通领域查出的属于生产环节引起的产品质量问题，并依法组织查处。办理行政复议案件。承担市政府“打假办”的日常工作，组织协调本市的“打假”工作，完成市政府授权牵头的市场专项整治任务。

本单位主要职责是：建立、保存、相济使用本地区社会公用计量标准和质量检验设备装置，承担量值传递、强制检定、仲裁检定、委托鉴定、非强制检定、校准和检测任务。承担产品质量监督检验、委托检验、仲裁检定、新产品质量检定检验等多种产（商）品质量检验工作。

二、实习内容

通过国家或省制定的食品卫生检测标准，检测食品中各项化学物质或 元素的或微生物的含量以及 含量是否超标。例如酸牛乳质量检测标准：（1）感官检测 （2）净含量（3）脂肪（4）蛋白质（5）非脂乳国体(6)总固形物(7)酸度(8)苹果酸(9)山梨酸(10)硝酸盐(11)亚硝酸盐(12)黄曲霉素m(13)大肠杆菌群（14）酵母（15）霉菌（16）致病菌（17）乳酸菌（18）铅（19）无机砷（20）标签.学习并掌握各项各项指标的检测。还有很多食品很多项，再次就不一一介绍了。

三、实习结果

我感觉通过这一个多月的学习，我基本掌握的检测项有：糕点的过氧化值检测，酸价，砷得测定，挂面烹调损失得测定，食品中脂肪的测定，食品中有机酸的测定，食品中蛋白质的测定，生活饮用水好氧量的测定，食品中淀粉的测定，等等

四、实习总结和体会

作为20\_\_年的毕业生就业压力相较去年会更大了很多，我是一名生物工程系，生物技术及应用专业的大专毕业生。面对就业这个难问题深感其困难所在。一个偶然的机会可以让我在平顶山市技术监督检验测试中心实习，虽说在学校学习过可都是理论知识，并没实际操作过,心中始终有个心结又带着那样的迷惑,不安和好奇。

我在这一个多月里学到了很多书本以外的东西，任何一个企业都有它自己的企业文化，正是这种文化使大家得力量超一个方向使只要大家齐心协作没有办不了得事。提到协作就是要同事之间互相帮助。刚到单位我是一个没有任何工作经验的实习生,产生错误或者做的不到位的地方肯定是有的，但我要正视我的缺点，遇事不急噪要以温和的态度。

虽然实习结束了，但是我觉的该学得还有很多很多，从身边的每一个细小的事件上我们都能学到做人或者做事的经验。希望我的路会越走越好，希望朋友们的路也越走越好。记得奋斗！！以后是我们的！！

**大学生毕业总结结尾篇六**

20xx年8月23日至8月25日，我们扬州大学广陵学院部分同学来到江苏省泰兴市新街镇吉庄小学，开展大学生暑期\"三下乡\"社会实践活动。在吉庄小学的三天中，我们帮助学校拆迁d级房屋，整理装订资料、为小学生义务辅导功课，深入农民之中调查研究等等。在农村里，我们学到了好多书本上学不到的东西，同时也看到了一些问题。这是我第一次如此热衷于教育问题和农村问题，并且如此深入地思考这些问题。现将在活动过程中了解到的一些情况做以下汇报。

一、吉庄现状

(1)吉庄简介。吉庄小学创建于1953年9月，学校位于新街镇政府所在地东南面，距乡政府13公里，坐落在吉庄村中心，未通公路，从学校步行到村级公路约需26分钟，而步行到吉庄村中心街则需1.5个小时左右。学校服务新街镇的车马、杏塘、陆野、严堡等五个纯天然的小农村，辖区人口3500人，适龄儿童30多人。校园占地面积750平方米，有砖混结构教学用房一栋，建筑面积210平方米，有教室六间，办公室两间(其中一间兼做教师宿舍)，没有砖瓦结构师生生活用房，建筑面积50平方米。 学校现在有教师11人，开设六个年级，现有在校学生200多人，适龄儿童入学率为100%，辍学率为0。吉庄小学办学效益好，教学质量最高的全县民族教育窗口学校。

(2)艰苦的条件。作为一个在较贫困地区。1、学校师生生活用房紧缺影响师生学习，工作和生活。2、交通不便。吉庄小学位于居民区，道路平坦。3、学校的设备还不完善。4、用水紧张。水龙头只有2个，在村里，人们的生活用水都是靠井水。

(3)师资短缺。办学以来，先后有二十几位老师在这所学校任教，但因环境艰苦，办学条件差而不能坚持。学校也因多方面原因于面临停学。1983年9月，周春生到该校任教后，他以一颗火热的心和无私奉献的精神，经过近20xx年的努力拼搏和苦心经营，把学校办成全乡同类学校教学质量最高、办学条件最好、学生素质全面发展、极具典型的中心学校。但是，全校只有11个老师。

(4)吉庄的孩子。这里的孩子虽家境不好但都十分懂事，他们活泼热情，尊师守纪，在学习上也表现突出。近年来，学校学生参加全县各类奥数竞赛有20多人获奖。同学们都是德智体美全面发展的。但却存在一个令人震惊的现象。据了解，孩子们在吉庄读完六年级后，就要到很远的地方去完成自己的学业。可从村里出去的孩子，大都遭受到这样一种遭遇，那就是农村的孩子被人瞧不起。唉。。。

二、留守儿童问题。留守儿童是中国长期的城乡二元体系松动的一群“制度性孤儿”。留守儿童的出现不仅成为外出务工农民的后顾之忧，而且也给正在成长中的未成年人身心健康带来巨大影响。在《中国青年报》上他们被看作是当下中国最容易受伤的人。当今社会，留守儿童问题越来越受到人们的关注。

结合家访以及调查，我们了解到，在吉庄小学读书的200多名学生中50%以上的学生都是留守儿童。他们的父母、哥哥或姐姐常年在外打工，一般往上海、苏州、无锡等地，只有农忙时才回家，家里只留下老人在家作家务抚养他们。分析其原因，家庭因素占主导地位。在经济收入与子女教育之间取舍失衡。为了改善家庭生活，越来越多的农民离开了土地，到城市里务工谋生。他们希望自己的生活越来越好，也希望给下一代成长提供更充裕的经济支持。但外出打工，使家长的教育能力与孩子的教育需求形成了落差，外出务工的家长整日忙于打工，没有时间与精力过问孩子的学习，留在家里的老人忙于操持家务，对孩子的教育关注仅限于让孩子完成作业，家庭教育基本处于空白状态。孩子的学习生活和身心发展受到了极大的影响。但值得庆幸的是，吉庄 的孩子在周老师的细心关怀和精心教育下，不仅懂事而且成绩和生活自理能力都很优秀。、孩子是未来、是希望，中国不能无视他们的存在!我们应该给他们更多一些的关心和帮助，使他们能更健康快乐的成长。

三、农村政策问题。为贯彻落实党的xx届六中全会精神，切实解决农村贫困人口的生活困难，国务院决定，xx年在全国建立农村最低生活保障制度。建立农村最低生活保障制度的目标是：通过在全国范围建立农村最低生活保障制度，将符合条件的农村贫困人口全部纳入保障范围，稳定、持久、有效地解决全国农村贫困人口的温饱问题。

这一政策的颁布和实施，不知解决了多少贫困农民的生活问题。但吉庄村的村民，却没人知道有这么一个政策，可以帮助他们解决他们的温饱问题。他们种的是小麦和水稻，生活过的是还好。在人人都在为构建社会主义和谐社会而努力的社会里，有这样的村庄，这样的事情发生，我确实震惊了。对于国家对农村的一些优惠政策，这里的村民似乎都是一问三不知，这里似乎已是一个无人问津的山寨。国家政府应给予他们更多的关注和帮助，只有这样，构建和谐社会，建立新农村，关注民生，这些国家对贫困农村的优惠政策才可以真正实现啊。

这次\"三下乡\"活动虽然早已结束，但它给我们留下了许多思考，使我们这些\"读圣贤书\"的人也开始关心\"窗外事\"。它时时刻刻提醒我们，在生活着九亿多农民的广大农村中，还存在着许许多多这样或那样问题，那里的经济还不够发达，那里的政治体制还不够健全，非常需要我们这些大学生为祖国的繁荣昌盛，为人民生活水平的整体提高，为农村经济的快速发展，尽自己应尽的一份力，作出自己应做的一份贡献!

**大学生毕业总结结尾篇七**

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。

**大学生毕业总结结尾篇八**

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识;实习又是对每一位大学毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位一步。

一、实习目的(重要性)

会计是对会计单位的经济业务交易或事项两个方面进行计量、记录、计算、分析、检查、预测、参与决策、实行监督，旨在提高经济效益的一种核算手段，它本身也是经济管理活动的重要组成部分。会计专业作为应用性很强的一门学科、一项重要的经济管理工作，是加强经济管理，提高经济效益的重要手段，经济管理离不开会计，经济越发展会计工作就显得越重要。

针对于此，在进行了五年的大专学习生活，通过对《中级财务会计》、《财务管理》、《财务管理》、《成本会计》及《会计电算化软件应用》、《审计》的学习，可以说对会计已经是耳目能熟了，所有的有关会计的专业基础知识、基本理论、基本方法和结构体系，我都基本掌握了，但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，那我想我肯定会是无从下手，一窍不通。自认为已经掌握了一定的会计理论知识在这里只能成为空谈。于是在坚信“实践是检验真理的唯一标准”下，认为只有把从书本上学到的理论知识应用于实际的会计实务操作中去，才能真正掌握这门知识。因此，我作为一名会计专业的学生，在20xx年三月到六月，有幸参加了为期近的专业实习。

二、实习单位简介

怀着一种美好的憧憬，我来到了某某公司

我在财务部工作，公司财务部主要有材料会计、成本会计、销售会计、总账会计、税务会计以及出纳。

三、实习过程

会计专业作为应用性很强的一门学科、一项重要的经济管理工作，是加强经济管理，提高经济效益的重要手段。

在实习期间，我主要学习一些会计日常业务处理、银行及税务相关工作处理。公司财务部主要有材料会计、成本会计、销售会计、总账会计、税务会计以及出纳。在日常会计业务处理中，公司主要利用用友财务软件进行会计处理，同时也借助单位网上银行进行收付款业务查询及处理，在税务处理工作方面，只要利用税务局相关软件进行纳税管理，如登录网上办税大厅、abc3000等税务软件进行纳税申报以及税收抵扣等业务。

在处理日常经济业务方面，主要利用用友财务软件，针对实际发生经济业务性质进行会计处理，编制会计凭证，进行审核记账等。公司日常的经济业务通常不是采购就是销售，在进行采购业务处理时，需进行编制采购入库单，并核对采购数量、金额及税额;销售业务方面，主要是对于应收账款的核对，根据实际发生以及相应回款进行收款或转账凭证的编制并审核记账;在采购与销售方面的实习工作当中，在制单处理方面要特别细心，要注意核对供应商以及客户往来，以免在进行项目核算时发生串户。除了采购和销售业务，日常经济业务还包括通过单位网上银行进行付款业务，并在受到银行回单后，利用用友财务软件进行应付账款核算。日常会计业务是会计工作的基础，对于每一笔经济业务，每一个步骤，每一个程序，都必须以会计制度为基础，尊重原始凭证，考究其真实性和准确性，才能更好地发挥利用财务软件的强大功能，提高我们的工作效率。

公司的另一个重要会计核算项目就是进行成本及费用的核算。工业企业产品生产成本的构成，主要包括生产过程中实际消耗的直接材料、直接工资、其他直接支出和制造费用。成本核算主要包括生产费用核算和生产成本核算，生产费用核算，是根据经过审核的各项原始凭证汇集生产费用，进行生产费用的总分类核算和明细分类核算。然后，将汇集在有关费用账户中的费用再进行分配，分别分配给各成本核算对象。生产成本的计算，是将通过生产费用核算分配到各成本计算对象上的费用进行整理，按成本项目归集并在此基础上进行产品成本计算。如本期投产的产品本期全部完工，则所归集的费用总数即为完工产品成本。如果期末有尚未完工的在产品，则需采用适当方法将按成本项目归集起来的各项费用在完工产品和在产品间进行分配，计算出完工产品的成本。在实习过程中，对于进行成本核算的原始凭证主要是收料单、领料单、产成品交库单，月末盘点表等。同时。需要注意的是，在进行费用归集的时候，必须要有相应发票才能进行计入费用。

税务处理是公司财务处理的重要部分。税务会计主要公司税务的申报(包括增值税、所得税、房产税、车船使用税、印花税等)以及办理公司税务的缴纳、查对、复核，办理税务登记及变更事项，编制相关税务报表以及相关分析报告，申请开具红字发票，办理相关免税业务等。在实习过程中，我们主要利用网上办税大厅进行申报以及增值税认证抵扣，利用abc3000进行税务报表的填制，并对于本期应交及未交税金进行查对和复核。特别引起我们注意的是，20xx年起，凡企业购进固定资产并取得增值税专用发票均可进行增值税抵扣。企业所得税按应纳税所得额15%征收。

月底是公司出具财务报表的时候。总账会计即主管会计，主要负责公司主要财务报表的出具。在实习期间，我主要学习了资产负债表、现金流量表、损益表、利润表、所有者权益变动表以及各种附表，并对财务报表进行分析，计算出本期应纳税所得额并进行纳税申报。通过编制财务报表还能对公司的资产负债率以及销售利率等财务指标进行分析。财务报表需一式三份，上交给国税及地税各一份，本公司自己留底一份。

公司财务部还设有出纳及增值税发票开具处，出纳主要管理日常现金收付业务，编制现金及银行存款日记账等，开具收款收据以及票据的办理，专用收款收据需到税务局领购，且每次只能购买一本。通过出纳岗位的实习，我还了解到真实的现金支票、转账支票的开具以及银行承兑汇票的办理。在增值税专用发票的开具中，必须核对单位的每一项税务信息，包括税号、名称、电话、地址等，在开具过程中，必须真实准确，如发生错误的增值税发票，需向税务局提出申请，开具红字发票等。

四、实习心得

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识。通过此次实习，将学校所学的会计理论知识与实际相结合起来，不仅让我们对整个会计核算流程有了详细而具体的认识，熟悉了会计核算的具体工作对象，也缩短了抽象的课本知识与实际工作的距离。在实习期间，主要利用真实的会计凭证及财务账表对一定期间的经济业务进行会计核算，对于税务、银行与企业之间的重要关系有了进一步的认识，同时也更加熟悉了用友财务软件在实际的会计工作中的各种操作，体会到了会计电算化为会计工作带来的便捷。

实习是每个即将毕业的大学生的重要经历，通过实习，不仅培养了我的实际动手能力，也增加了我的实际操作经验，对实际的财务工作也有了新的认识。实习让我学到了很多在课堂上学不到的知识，也让我更加看清自己的不足之处。通过这次会计实习，我对今后的学习、发展方向有了更进一步的认识：学习不仅仅学的是理论知识，更重要的是学习如何将理论知识应用于实践，学习将工作做到尽善尽美

**大学生毕业总结结尾篇九**

当火辣辣的太阳普满大地时，我们开始出发了。

凝结的空气随着飘扬的旗帜躁动起来。上面“电子电气工程系”、“科普文化队”、“科技维修队”的字样也如音符般的开始了自己的节奏。

随着校车的一路飞驰，在多次坎坷之后，宏大的队伍很快来到了目的地，我们三下乡的成员各自根据自己的分工工作起来，台州职业技术学院院.电子电气工程系“三下乡”维修社会实践正式拉开帷幕。

刚开始一会儿，就有很多的村民上来寻问，并把他们已坏了很久的东西拿来，以期待的眼光注视着周围的一切。由于我们内部有着明确的分工，所送来的东西一件一件的被登记，然后被送到维修人员的手里，在一栈茶的功夫下，一件正常的电器从新出现，村民更是觉得高兴。

中午的太阳很高很高，我们服务队的成员被阳光晒的身上已是油黑一片，但为了给村民服务，他们依然耸立在火辣的阳光下。当地的村民也非常好客，对我们的服务也非常满意，更是给了我们一片好评。他们也为我们的服务队送上一杯杯带着热情，带着鼓励的清水。当时真是情感一片。

“三下乡”是我们学校服务村民的一项特殊活动，在本次“三下乡”中，虽然时间不长，但我们从中得到很多体会。我们得到不仅仅是我们维修成功后的一份喜悦，更多的是来自心灵的一种感受，来自村民的一片热情。因为那是他们对我们工作，对我们服务的一种认可。当然对于自己来说，更是自己对知识运用到实践、能力提高的一种体现。

当然我们在学习中更多的是一种理论，在学校真正实践的东西并不是很多，然而“三下乡”这样的活动对我们说恰是一种实践，也是一种锻炼。不过在这过程中，我们也遇到了很多问题，有句话这样说的“世上没有完美的事情”。在我们所搞的这些活动中，我们也遇到些让人头疼的时候，毕竟我们所学的知识有限，对村民的一些产品，我们也只能望洋兴叹、爱莫能助。有时感到的也是一种无奈，这也正是我们今后努力学习的动力。总之，我们这次三下乡活动还不错，我们所取得每一个人都有很深的体会。

美好而充实的时光总是过得飞快，转眼间为期七天的三下乡实践活动已圆满地画上了句号。尽管在这支队伍中，我扮演的只是一个微不足道的角色，却又很多很多的感受，很多很多的收获。我们这支队伍分成宣传组、调研组、支教组、文艺组及后勤组五个小组。

宣传组主要是负责做好三下乡的宣传工作，比如活动的布场和画海报等;调研组是调查研究当地的各项问题;支教组就是负责教书，每天都会和学生在一起;文艺组是排练节目，文艺汇演就是由他们负责的;后勤组则负责我们的起居饮食，有谁生病了，也是由后勤组的悉心照料。我是属于后勤组的，早上起的最早，晚上睡的也最迟，虽然比较辛苦，却乐在其中。每天白天给同学们做饭烧菜以后，我们晚上在睡觉前还要考虑明天吃什么好，我们尽量让每天的伙食有所改变，就算菜吧改变烧法也会发生一点点变动。在每次买菜的时候还要考虑价格。印象最深刻的是第一次的做饭糊的一塌糊涂，包水饺，值得骄傲的是我烧的油焖茄子，手撕包菜等。

收获最多的是我在三下乡中认识了很多的同学交到了很多朋友，还有一起和老师生活，老师们特别的关心我们，老师经常在饭做少了的时候，让同学们先吃，经常自己却吃一点点而已。作为后勤的我想到真的很尴尬。老师们的爱我会深深的记在心里。

最后一天去的本来是打算去神仙居游玩的，我们后勤起的很早，做了早餐。结果雨一直下，绵绵的雨帘阻挡了我们的去路。结果有些同学或许有不开心，或许有怨恨老师的阻止。不过过后想想老师也是为我们的安全着想。

上面是在后勤工作中的一些体会，觉得自己学到了很多，不仅是把自己之前学到的厨师知识运用到实际中，也提高了自己的后勤文化。同时，在工作的过程中，也暴露了我平时没注意到的缺点，就是我经常按照自己的想法做一个菜，有些事情考虑不够周到，不会考虑别人的口味，很多细节没有注意到等等。

在此，我感觉在今后的学习生活中，都有很大的帮助，我们能够更合理的安排一些事情，在以后的工作中，我们能够更认真的工作，能够更有目的的学习，我希望我们的明天会因而更美好，更辉煌。

**大学生毕业总结结尾篇十**

一、实习目的：

巩固工商管理专业的主业知识，提高实际操作技能，丰富实际工作和社会经验，掌握操作技能，注意把书本上学到的工商管理专业的相关理论知识应用到工作实践中。用理论加深对实践的感性认识，用实践来验证理论知识的准确性，积极探求日常管理工作的本质与规律。

二、实习日期：

20\_\_年\_\_月\_\_日——20\_\_年\_\_月\_\_日

三、实习单位：

福建鑫华股份有限公司。

公司简介：

福建鑫华股份有限公司成立于1999年，是一家集研发、生产、贸易为一体的股份制企业。厂区占地面积25万平方米，现有员工近2500人。在“走资源再生利用之路，大力发展循环经济，以高度的社会责任感，促进企业可持续发展”的战略指导下，已建立非织造布、化纤、服装制造等多产业经营体系，还将在化工、染整、布料后整理、环境工程、资源再生利用等项目深化发展，形成产业集群。

该公司是福建工业300强，福建民营企业300强，福建省纺织服装制造业10强。先后通过iso9001：20\_\_质量管理体系和iso14001环境管理体系认证。costin商标被评为福建省著名商标，costin牌无纺布被评为福建省名牌产品。

该公司与天津工业大学联合成立的非织造技术研发中心被福建省级企业技术中心，具有很强的自主开发能力。研发、生产的差别化功能涤纶短纤，新型环保鞋材、滤材、功能型无纺布、土工布在福建、广东、温州、沈阳、重庆等材料市场占有相当份额，远销欧美、东南亚地区。

四、实习主要内容：

(一)实习岗位：前台文员

(二)实习工作职责：

1、接待工作：负责来访客户的接待、基本咨询和引见，严格执行公司的接待服务规范，保持良好的礼节礼貌。当访客进入接待厅时，抬头行注目礼“您好，请问找谁?”，并请访客入坐，请示后引入相关区域，在一分钟内端上茶水，并负责加水、更新烟缸。

2、卫生清洁工作：负责公司前台或咨询接待室的卫生清洁及桌椅摆放，并保持整洁干净。

3、总机服务工作：铃响三声内必须接听，“您好，‘鑫华’”。来电找“总经理”，判定是广告类，不应直接转入，应问清何事后转接相关部门。做好工作，重要事项认真记录并传达给相关人员，不遗漏、延误。

4、定期检查办公用品仓库的库存，根据需求开出采购申请单经主管签字后交由采购部门采办。对采购的日常办公用品进行入仓检查，并及时登帐。对出库的办公用品进行逐一登记并及时入账。并及时把出入库的凭证交给相关部门。

5、负责收发管理报纸、信函、传真，及时送交领导或按要求传送给客户。

6、安全工作：下班前检查复印机关机，关闭所有电源，负责关好门窗。

7、接受行政经理工作安排并协助人事文员作好行政部其他工作。

**大学生毕业总结结尾篇十一**

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。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挡生意。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。

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 信奉在哈佛广为流传的一句话： if you can dream it， you can make it！ 最后衷心感谢乐昌造纸厂给我提供实习机会！

**大学生毕业总结结尾篇十二**

步入大学生活的最后半个年头，站在我们面前的就是那个向往已久的工作社会，于是我来到了\_\_地产实习，主要是做销售工作。

在公司实习的期间是我成长最快的一段时间，公司根据我的特点和性格，给我的定位是做销售方面的工作。公司每位员工进入公司时的第一份工作都是销售，这是整个行业的一个硬性要求。从销售做起这样才能够方便以后开展更多工作。我被分配到销售部，前期先理解公司培训，对自己的项目了解，经过一系列考核（讲沙盘，讲户型，讲市场等）然后做市场调查，对楼盘周边区域的楼盘、竞争楼盘做市调。主要从事以下几点具体的工作：

一、熟悉整个产品

对产品的了解是销售的第一关键之处，要对自己的产品了如指掌才能去说服感染其他的人，而产品的组成又是分很多种不同状况的。房子是件不太一般的物品，消费者在消费是也会花很多心思在上面，一旦介绍失误就会为公司和自己带来一连串的麻烦，也该消费者本身带来很多不愉快。

二、熟悉整个销售流程

销售是份很有学问的工作，每一天和不同的客户谈产品。客户的问题是多种多样的，每一天都在处理一些复杂的小事，也就是这些复杂的小事在一步步的锻炼着我，一开始总是以学生的姿态去处理那些事情，但最终发现这是十分错误的，这也使自己走了很多弯路。销售的售前，售中与售后都是一门高深的学问，在处理时的心态上也需要有很大的调整，客户总是有无限多的问题，但怎样去把这些问题化整为零，是需要一些人格魅力去解决的，而不是单单靠嘴皮子功夫。销售之后的工作也是复杂多变的，银行按揭的办理，公积金的申请审核，对客户的不完全掌握使得银行和公积金中心手续的办理出现了很多问题，这也直接导致销售进度的放缓，无形之间也给自己增加了一些心理压力。心态上怎样去处理好这些事是最关键的，个性是作为还没出校门的学生，职场上是没有太多人情味的。

在行动中，其中有关心你的人，有对你无所谓的人，有看不惯你的人，看你如何把握了。交际中要求你在不能改变一件东西的时候，你只能学着去适应它，如果还不行，那就改变一下再去适应时的方法。在这期间使我养成了不管遇到什么困难都不能被它吓倒，从不轻言放下的品格。人要想实现自身的价值必须要顽强坚持的性格，勤奋努力的生活作风，而且还需要随时都有一个用心向上的心态。这样你就能够做到不管遇到什么挫折，什么困难，你都能够克服，即使遇到失败那也是短暂的，你完全能够吸收经验教训，再次站起来。

首先，在还没有进公司之前就要认真了解公司的整体状况和工作制度。这样才能在面试的时候有足够的信心，面试成功的机会也大一些。同时这也是给以后的工作做准备，以后工作起来才能得心应手。由于销售人员对产品不熟悉、对竞争楼盘不了解、迷信自己的个人魅力等原因导致产品介绍不详实。解决的办法是：楼盘公开销售以前的销售讲习，要认真学习，确实了解及熟读所有资料。进入销售场时，应针对周围环境，对具体产品再做详细了解。多讲多练，不断修正自己的促词。随时请教老员工和部门主管。端正销售观念，明确让客户认可自己应有尺度，房屋买卖才是最终目的。

其次，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。在快乐的气氛下才能顺利的完成工作，工作起来才能得心应手。与同事相处必须要礼貌、谦虚、宽容、相互关心、相互帮忙和相互体谅，不要与上司发生口角。新进的员工必须要多做事，如日常的办公室清洁问题。

再次，要学会怎样严肃认真地工作。离开了学校，毕业了就不再是学生的身份，嘻嘻哈哈，时而偷懒时而放松的状态不能再有，因为那里是公司，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可能会出错，工作出错就会给公司带来损失。于是，我意识到：要学会严肃、认真、努力地工作。

最后，要学会虚心，因为只有虚心请教才能真正学到东西，也只有虚心请教才可使自己进步快。要向有经验的前辈学习，学习他们的工作态度和做事原则。这样能使我们少走很多弯路。

还有几点看法拿出来和大家分享一下：

第一、最基本的就是在接待当中，始终要持续热情。

第二、做好客户的登记，及进行回访跟踪。做好销售的前期工作，有于后期的销售工作，方便展开。

第三、经常性约客户过来看看房，了解我们楼盘的动态。加强客户的购买信心，做好沟通工作，并针对客户的一些要求，为客户做好几种方案，便于客户思考及开盘的销售，使客户的选取性大一些，避免在集中在同一个户型。这样也方便了自己的销售。

第四、提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在应对客户的时候就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的想信自己。从而促进销售。

第五、多从客户的角度想问题，这样自己就能够针对性的进行化解，为客户带给最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户能够放心的购房。

第六、学会运用销售技巧，营造一种购买的欲望及氛围，适当的逼客户尽快下定。

第七、无论做什么如果没有一个良好的心态，那肯定是做不好的。在工作中我觉得态度决定一切，当个人的需要受挫时，态度最能反映出你的价值观念。用心、乐观者将此归结为个人潜力、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改善和发展，而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨、等待与放下！什么样的态度决定什么样的生活。

第八、找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。龟兔赛跑的寓言，不断地出此刻现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径；一遇挫折就想放下，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而能够早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

对工作持续长久的热情和用心性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神。所以这半年来我一向坚持做好自己能做好的事，一向做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。

总的来说在实习期间，虽然很辛苦，但是，在这艰苦的工作中，我却学到了不少东西，也受到了很大的启发。我明白，今后的工作还会遇到许多新的东西，这些东西会给我带来新的体验和新的体会。因此，我坚信：只要我用心去发掘，勇敢地去尝试，必须会能更大的收获和启发的，也只有这样才能为自己以后的工作和生活积累更多丰富的知识和宝贵的经验。

毕业生销售实习报告15

经历了初期的惶恐、不知所措，撑到现在，真的是有酸有甜有苦有辣。无论如何，总算是站住脚跟了。懂得了对待客户要用到心理学，要懂得客户的需求，从而一一地介绍产品。要懂得和客户进行沟通，找到共同的话题之后，客户也就成了你的朋友，这样想要成交产品也就不难了。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。在这次的社会实践中，让我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，也改掉了很多毛病。知道挣钱的不容易，工作的辛苦，与社会的复杂多变。而为了适应社会，我们要不断的学习，不断的提高自己，在实践中锻炼自己，使自己在激烈的竞争中立于不败之地!

一、实践目的：

本次实习的目的着重在于体验社会，从而锻炼自己的社会适应力。而且，我从事的是服务行业，这对我是一个挑战，并且我也学到了与别人沟通交流的技巧，体验到了找工作的不易以及做工作的艰辛。丰富工作经验的同时自身价值也得到了一定程度的提高。广而言之，了解当前就业形势，熟悉就业环境，使将来的就业规划更明了。

二、实习单位：

超市，实习岗位：从事食品促销的工作。

（一）在营运中保持务实、简单和富于创新的原则，持续推动企业的成长与进步。培养员工的专业技能与专业知识，确实提升员工的专业素质。鼓励各分店参与社区生活，深入了解商圈住户的想法，以制定符合顾客需求的商业提案，进而建立员工、企业与顾客之间，完全信任的互动关系。为了维护专业服务的企业形象，每年都会举办顾客满意度调查活动，透过专业分析的问卷调查结果，找出问题进行改善，并力求从每位员工做起，来提升顾客满意度。此外，我们仍将持续落实〔会员制〕软硬体的建构，以符合顾客期待的创新提案，给予会员更多的关注，让走进每一位顾客的生活中，成为最了解顾客需求并值得信赖的企业。

（二）首先，通过招聘广告我联系到超市的业务员，面试后，业务员接受了我的实践请求。我的岗位职责是:执行公司的促销计划，检查价格签和促销海报到位情况;准确回答顾客提问并协助他们;将到货商品上架，按商品陈列要求整理排面、跟踪堆垛商品销售情况，并及时补货;负责办理商品进货验收和退换。

三、工作内容：

1、营业前：

（1）准时上班，参加晨会。

（2）清洁货架和商品卫生。

（3）检查商品标价牌和商品是否一致，是否有未贴条码商品。

（4）检查商品是否满架，存量不足时及时到店内库取货。取货时应注意：保质期短和先验收的商品先上架；取商品时应由上而下，并将挪动的商品及时还原，严禁站在商品上取货及从中间抽取。

2、营业中销售：

（1）礼貌准确地回答顾客对商品位置的提问并引导他到商品前

（2）如顾客购买的商品缺货时，应请顾客稍候，立即到店内库取货，并迅速返回。

（3）如商场暂时无货时，首先对顾客表示歉意并向其推荐其他替代商品；如顾客明确只要该商

品，则立即上报主管，由主管与采购部联系约定送货时间。

（4）顾客付款后应留下顾客的联系地址，要求自提的应到服务台办理送货手续并注明“自提”，货到后通知其前来提货，发货后在电脑小票上注明“自提”；如要求送货的请顾客到服务台办理送货手续，对已发货商品在电脑小票上注明“送货”并签名。

（5）随时整理排面，确保商品陈列整齐、丰满。

3、调拨

（1）部门间调拨时，调出部门必须根据调拨单核对商品编码、品名、数量后送至调入部门，并将实际调拨数量填入调拨单，同时签名。行政调拨时，部门人员必须审核“调拨单”是否有财务部、店长办负责人的签名。手续齐全后按单发货并在“调拨单”上签字，同时留下调拨单部门联。

（2）打出电脑调拨单后，部门人员应先审核“调拨单”与电脑调拨单上商品的条码或编码、品名、价格、规格或型号、数量等内容是否相符。无误后在电脑单上签名，留下部门联，将手工单与电脑单同时保存。

（3）分店间调拨时，调出部门人员按调拨单要求将商品与收货人交接，并填写实际调出数后签字，同时留下部门联。调入部门按商品验收程序处理。

（4）需调拨商品妥善包装，防止中途商品损坏。

4、调价、报损

（1）对需作报损、调价处理的商品，柜组长或指定人员必须清点商品数量，登记并注明原因请主管签字。接到电脑调价、报损通知单后，于执行时间的前一营业日结束后将需调价商品重新打价上架并更换价格签，需报损的与相关部门共同监毁。

（2）接收货人员验货通知时，柜组长或指定人员必须到收货区按验收流程验收商品，签字并带回验收单部门联。部门人员将立即上架的商品送至卖场上架陈列；不需立即上架的，暂存店内库。（3）需和供应商办理商品退换货的，由部门人员填写“退换货申请单”，交主管审批后传采购部。接到“电脑退货单”时将需退换商品按类别、供应商归类存放，接退换货通知后，将需退换的商品运至收货人员外门岗，在防损员的监督下按退换货程序办理。

（4）因包装、条码损坏等不能销售的商品，要先检查商品是否还有同类现象，如有要立即将其撤下货架。对于包装损坏的，要用封口机重新封口；条码丢失的，到电脑部补打条码并贴在商品上。对销售后顾客要求近距离送货的（如送到商场停车场或商场门口、路边等），应用平板车将商品送到顾客指定位置。

（5）对于因质量问题而退回的商品，部门人员要立即对同类商品进行检查，发现问题要立即撤下货架。对商品打价时，要按照商品验收单、调（削）价单、商品调拨单上规定的编码和价格正

确调对打价机。

（6）价格贴在商品上的粘贴位置要求明显、醒目，但不得遮住商品信息（品名、规格、型号、使用说明、条码等）。凡有新商品入库，应在一小时内将商品打价、上架陈列。

5、营业后：

（1）根据存货情况及时到店内库出货，保证货架商品丰满。

（2）整理排面。

四、实践结果及总结体会：

通过这次实习，我接触到了一些不同形式的奖惩制度，例如：定量提成制，弹性提成制等等一些制度，这些制度都从不同的方面、不同程度激发我们的工作热情，不得不佩服商人们的智慧。还有，就是销售模式的不同也同样刺激了不同心理的消费者，例如：定量减价制、赠品制、代金券等等，也是很多销售方法，使我大开眼界。迎合顾客的心理是很关键的，也这恰恰能映射出个优秀销售员的专业能力及专业素质。我们依然要不断摸索，即使是有丰富经验的“老”销售员，不断的学习才是不断进步的捷径。我有一个同事和我一样是在校大学生，由于我们以前都未做过这方面的工作，所以前几天业务员同我们一起上班，教授我们一些促销技巧以及注意事项。起初，我还不好意思主动向顾客推销，一次一次的尝试，不顾及太多所谓的面子，像对待朋友一样真诚的对待每一位顾客，就会自然很多，当然业绩也一步步攀升，同事和我一样也很快适应了工作。之后的工作也都还是比较顺利的。遇到有特殊要求的顾客，我们也能及时采取其他措施维护到自己的柜台和老板。

其次，我发现与同事的相处以及与周边柜台销售员的相处也是我们工作的重要组成部分之人与人的相互适应、相互包容、相互理解促成我们良好的人际关系，使我们处在一个和谐的工作环境之中，工作质量自然就稳步上升。如此，不仅利于自己的工作利于他人的工作，更重要的是也有利于店主和顾客，营业额升高，顾客满意度上升。和谐的工作环境要靠我们自己去营造，现在到处充满着竞争，似乎身边少了许多人情味，功利之心人人皆有，但我觉得二者并不完全矛盾，我们应当权衡利弊适度改变一下心态，从而从容的面对当今的就业、从业形势。

**大学生毕业总结结尾篇十三**

大家好!此时此刻我的心情异常激动和喜悦，为集团有这样的领导班子而自豪，为集团有这样负责任和积极向上的员工而高兴，感谢你们给了我施展才华的平台。虽然我进公司时间不长，只有短短的三个月，但我已深深把自己容入了集团这个大家庭。

进入公司这段时间，严格要求自己投入到工作中去，通过自己的不断学习，熟悉公司的日常管理、运作流程和项目运作，为下一步工作奠定好基础。争取和各位同仁为公司的发展和成长贡献自己的绵薄之力。

下面就我进公司三个月以来对公司的日常管理工作、项目运作等谈谈自己的一些感受。

一、熟悉公司的管理工作

1、了解集团总体发展规划和中长期发展规划及年度、季度及月度工作计划;熟悉公司的组织架构、岗位职责、工作流程、规章制度及基础管理工作，认识公司中层管理人员，和他们进行沟通交流，拉进距离，为以后的工作开展奠定基础。跑各个部门如办公室、行政部、人力资源部、财务部、物业部等部门进行沟通。了解工作流程，为提高工作效率做好铺垫。

2、对集团的企业文化，品牌建设进行了考虑和斟酌，品牌是消费者对产品或企业的信赖与忠诚，怎样使企业在激烈的市场竞争中独树一帜，是企业综合素质的体现。作为优秀的房地产开发企业必须具备几个能力：资金力、资源力、产品力、营销力、服务力。合理、有效的整合社会上各种资源为企业服务是我们管理层工作的重要任务。

3、对公司的可持续发展，及怎样树立公司美誉度进行了一番考虑。企业追求的目标是利润、客户、员工。利润是企业实现再发展的基本要素，只有获取了利润才能回馈股东;客户是企业生存的基石，为客户提供品牌产品和品牌服务，就等于为企业创造未来;员工的进步推动企业的发展，而企业的发展又为员工实现人生价值提供更广阔的舞台。我们要及时掌握员工的思想动态，采取相应的管理措施，提高我们的管理水平，使员工更加关心企业，提高员工对企业的忠诚度，增强企业的凝聚力。实现公司的可持续发展，平衡好利润、客户和员工的关系致关重要。

二、了解公司运作流程

近段时间对公司的运作流程进行了解后，公司运营正在健康的轨道上发展，但随着企业的发展，我们要进一步完善各项规章制度和企业业务流程，注意监督、检查制度的执行情况，建立部门间、部门内的沟通机制，提高团队间的协作能力。

着力作好以下几方面工作：

1、通过产品持续的领先和创新，巩固市场领导者地位;

2、打造可靠的工程质量，提升品牌美誉度和忠诚度;

3、依靠精致细致的物业管理服务，将“客户是上帝”的开发理念坚持到底;

4、通过高质量的售前、售中、售后服务，为客户提供愉悦的品牌体验;

5、加大力度宣传“守诚信、重承诺”的企业品牌形象。

三、熟悉项目运作过程

项目运作的成功与否直接关系着公司的发展，通过了解项目运作流程之后，觉得要不断加强对公司价值观、项目优势、项目规划理念的宣传与培训。注重对新员工的培训，每一位新员工上岗都会接受关于公司价值观、企业目标、组织机构、规章制度等方面的培训，对于项目的优势、规划理念，公司更是抽出时间组织专场的培训，使员工对公司的企业文化有深刻的认识，公司有计划地组织新员工分期分批到兄弟公司参观、考察，增强员工对项目的信心。通过不断学习，不断提高员工的专业技术水平和专业化能力，以适应公司不断发展的需求，在工作中体验自身的价值。

树立真诚为客户服务的观念，牢固树立“客户至上”的服务意识。将服务真正融会在日常的工作中，真心的为客户服务，在实际行动中树立公司品牌形象。并在售后服务工作中，公司围绕“合同签署”、“工程变更”和“客户投诉”三大售后服务工作重点，规范售后服务管理制度、工作程序和工作方法，牢固树立起“客户至上”的服务观念，使服务意识深入到每位员工的思想意识中，并体现在实际工作中。

在未来的工作岗位上，我要求自己积极培养进取心，预见性、解决问题的工作能力和工作方法，在困难中不动摇。竞争既是残酷的，也是快乐的。通过市场的竞争使我更加成熟，增长才干，创造财富，体验人生的美好。

我坚信，在董事会的领导下，将继续秉承“优质产品”、“诚信服务”的企业宗旨，以“高质、高标、高效”为目标，凭借以往项目积累的经验和教训严要求进一步完善公司内部相关管理制度。只要我们全体干部、员工坚定信念，奋发进取，团结协作，就能跨越前进道路上的任何障碍，我们的事业就能取得新的更加辉煌的胜利。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找