# 2024年毕业实习报告总结最新范文

来源：网络 作者：落梅无痕 更新时间：2024-09-07

*报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!2024年毕业实习报告总结最新范文一首先，是建议方面...*

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!

**2024年毕业实习报告总结最新范文一**

首先，是建议方面的。希望以后学校可以增加实践环节以增加学生们的工作能力，并以社会需求为导向调整课程设置，毕竟，我们改变不了招聘条件，职能使自己成为人才，这就要求学校加大教学改革力度以适应社会需求。

其次，是我在本次实习表现的总结。通过这次实习，我收获了工作和为人处事方面的经验，但是也有一些遗憾，也许因为实习日子短的关系，我对助理工作的认识还仅仅停留在表面，未能具体处理全部工作，虽然有了一定的理论上的认识但仍缺乏实践。针对以上总结，在今后的学习和工作中我要做到以下xx点：

其一是加强英语的学习。对于助理这一职务虽然频繁的应用英语，但作为自己的专业却可以成为我的优势。可是，在实习的过程中这个优势却并不怎么突出，这是由于我对英语还处于会而不精的原因。所以，在以后的学习中我要通过扩大词汇量和增大阅读面来提高自己的英语水平，使自己的优势更加突出。

其二是加强沟通能力。通过实习，我发现，专业知识固然重要，但良好的沟通能力是让别人发现自己能力的前提，对于助理这个职位来说，沟通能力更是包括了一个人从穿衣打扮到言谈举止等一切行为的能力。通过在日后的交际中来提高我的沟通能力一定会在我以后找工作的过程中起到事半功倍的作用。

其三增强前提是奉献的意识。因为是突出个性自我的关系，在这一方面我做得很不够。我们虽然在日常的工作和生活中接受了团结合作的重要性，停留在这个大家都认同的概念中，可能会进一个误区，理论正确行动却没有效果，这就要求我们每个人增加奉献精神，一个人若不懂得在团队中主动奉献，能力再好也会变成可有可无的角色。应该把自己所拥有的知识能力奉献出来才能促进团队的进步，并使自己的能力得到认同。

其四是学习忍耐，社会不像学校，它关系网错综复杂，没有人可以无条件的接受你的一切情绪，俗话说，忍一时风平浪静，退一步海阔天空，要保持宽容的心态，在风平浪静时海阔天空处才能更好的获得成功，处理好一切关系。

其五是要做好身边的每一件事。现在我的人生观和过去有些不同，曾经年少轻狂，好高骛远，总觉得明天肯定会很美。现在，在我心中定义的美跟以前不同，得到的方式也不同。现在的美是一种踏实的感觉。而且是通过自己的坚持不懈的努力得来的。

在这短短的2个多月中，我除了学会了一些工作的基本技能外，也学到了做人做事的道理，更让自己浮躁的心平静了下来，看清了自己的能力，明白了自己究竟想要的是什么。这些都是在学校中所学不到的宝贵的东西，更让我看到了这个社会竞争的残酷，所以只有保持进取心才能使自己不被淘汰实习结束之后，当初对自己适合什么样的工作什么岗位的迷茫已渐渐消失，心理终于有了些轮廓，在现实生活中，走好人生第一步是重要性不言而喻，它会影响我们今后的道路，我会带着在实习中的收获，去争取去努力，把握好人生中的每一个机会，找到自己想要的生活。

**2024年毕业实习报告总结最新范文二**

虽然工作的时间不长，短短的几个月对于我来说是非常宝贵的，是一次重要的经历，经过这次实习，我总结出以下几点：

1、态度决定一切。

尤其是做毕业生销售的，我就是一个典型的列子，到公司一个多月了才卖出去一个单子，但是这也说明了毕业生销售的性质，毕业生销售有时候就是不能够急于求成，一下子就给自己规定很大的目标，完不成就灰心丧气的，不想做了，要始终保持一颗良好的心态，相信自己一定行，产品会卖出去的，既然选择了毕业生销售行业就不能打退堂鼓。

2、要坚持，不能半途而废。

尤其是在毕业生销售过程中，不能以一个月没有卖出去产品而放弃，我相信只要自己的工作做到位，认真地对待每一位顾客，毕业生销售不是一件难事。

3、把握分寸，“见鬼说鬼话，见人说人话”。

据顾客的不同情况采取不同的策略。达到毕业生销售的目的。

4、熟悉品牌的优势与特点，对毕业生销售的品牌充满信心。

再从顾客的角度找“为什么不买”的理由攻破，群体顾客需要分析谁是决定购买者，发动主战术向其主推。有些顾客的需求首先是不会用空调，需要学习，向你问东问西，你的辛苦讲解有可能白费，但是顶多是今天不买你的产品，他也学会了东西，终归他会对我有印象的多，这时候发给他发张广告彩页他就会欣然接收。

5、虚心向好的毕业生销售学习。

学习沟通的技巧，要勤快，做事情要认真。

在短短的3个月工作中让我从中学到了好多的东西，这些都是从书本中学不到的。在实践中我才体会到，原来自己知道的，懂得的东西真是太少太少了，正所谓是：书到用时方恨少啊！觉得自己其实就像是一张白纸。通过这次社会实践，我不但认识到自身的不足，也学到了一些东西，待人接物，为人处事等等。并且丰富了自己的知识面，拓宽了自己的视野，锻炼了自我，强化了自我。所以我们要想在这个社会立足，要想适应这个社会，我们必须不断的壮大自己，不断的努力，这样才不至于被这个竞争激烈的社会淘汰。我在这份毕业生销售工作中积累了很多毕业生销售实战场上的毕业生销售技巧，这都是自己在无数的消费者的问题面前一点点摸索出来的。

在今后的工作中，我会更加努力地学习毕业生销售知识，争取做一个金牌毕业生销售，我们都还年轻，趁着年轻，不能让宝贵的时间付之东流，为了美好的明天加油。

**2024年毕业实习报告总结最新范文三**

对于我来说：毕业实习是将来工作的一个缩影，我即将离开学校，走向社会，面对工作，面对新的挑战，我希望我能用这么一句话提醒自己：不说我不会，而是我行，要敢于迎接挑战、抓住每次学习机会！

在这短暂的实习时间里，我受益匪浅。只是没有必要将它一一列出，因为我知道实习期间的收获将在今后工作中有更好的体现。总之要感谢各位领导的培养，我将以更积极主动的工作态度，更扎实牢固的操作技能，更丰富深厚的理论知识，走上自己的工作岗位，提高工作能力。我坚信通过这一段时间的实习，从中获得的实践经验使我终身受益，并会在我毕业后的实际工作中不断地得到印证，我会持续地理解和体会实习中所学到的知识，期望在未来的工作中把学到的理论知识和实践经验不断的应用到实际工作中来，充分展示我的个人价值和人生价值，为实现自我的理想和光明的前程而努力。

失败是不可避免的，主要的是要敢于承认失败，面对失败，努力去做，解决它，有这个决心，我想人生会成功的，至少可以无憾！这次实习对我们很重要。这次实习是我的一个转折点：标志着我在学校学习的终结，要逐渐改变我的学习方式；要求我具有独立工作，独立思考，独立获取新知识的能力。

以上是我对毕业实习以来的总结，总结是为了寻找差距、修订目标，是为了今后更好的提高。通过不断的总结，不断的提高，我有信心在未来的工作中更好的完成任务。

**2024年毕业实习报告总结最新范文四**

顶岗实习是我们初步踏入社会的开始，也是我们真正踏上工作岗位的垫脚石，只有这一步走稳了，以后才会更顺利，曾经我一直坚信自己的能力，但是在短暂的实习过程中我深深的感觉到自己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，这让我感到非常的难过。最终通过自己不断地学习，同时也在大家的帮助下慢慢的开始适应，开始独立的完成工作。

实习的日子让我收获了大学课堂里没有的知识，以及为人处事的许多道理与方法，学会了自主学习，也学会了严谨的工作态度，精益求精工作作风，同时也学会了责任。顶岗实习是一次我们用自己的眼和耳去感受社会的机会，通过顶岗实习，我受益匪浅，对社会有了更为详尽而深刻的了解。

通过这次实习，我认识到了自己的优势和不足，只有做到理论与实践相结合，敢于实践，才能做一名合格的毕业生！感谢学校领导和老师们对我们的辛苦培养和教导，感谢xx市xxx有限责任公司给我的这次宝贵的实习机会，感谢同事给予的照顾和帮助，同时也谢谢工作和生活中给予我挫折的人，谢谢你们让我学会了成长。最后祝xxx的前景更加辉煌，祝我们xx学院明天会更美好，为社会培养更多人才，祝我们学院领导和老师工作顺利，家庭幸福美满。

**2024年毕业实习报告总结最新范文五**

在为期5个月的实习里，我像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大学生了，每天7点起床，然后像一个真正的上班族一样上班。实习过程中遵守该公司的各项制度，虑心向有经验的同事学习，这几个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对于xx公司也有了更深的了解，通过了解也发现该公司存在一些问题：1、由于各大商场的增多，产品质量不够稳定，使销售工作陷入被动，真接影响公司的销售业绩。2、销售人员的素质不高，顾客在踏进营业大门的时候，第一感觉也许不是商品，而是企业员工的态度，态度的好直接关系到顾客的满意程度。3、管理层的管理人才比较少。4、售后服务没有所说的那么好，有时不太及时。

在销售过程中我的感悟是所有的销售都是相通的，只是销售的产品不同而已，所以我们在掌握产品知识以后，如何让自己的销售技巧提高。在几天的实习中我总结出如下几条：

1、精神状态的准备。

在销售的过程中，如果销售人员有一个好的精神状态，就会给顾客一种积极的、有活力的、上进的氛围，那么这种积极的上进的情绪总会影响到客户，从而，让顾客感到自己得到一种情绪感染，那么才能顾客在我们的门店里多留些时间，总能挑选一款合适的衣服。精神状态的表现还从我们的仪容仪表表现出来，具备一定礼仪知识的销售人员，才能让顾客感觉到品牌的价值，因为在看一个品牌的时候，我们的销售人员就是直接体现我们品牌形象的，所以销售人员素质的提升，也是品牌提升的一个重要的标志。精神状态好的销售人员，成交的机率大很多。

2、身体的准备。

如果我们有一个好的身体，我们才能保持旺盛的精力，才能更好的工作。这几天，在商场里的站立服务，让我感觉到很疲惫，所以我才更能体会到有一个好的身体，才能让我们更好的全力以赴的工作。所以强健的体魄还是一个有活力有朝气的团队所必备的。

3、专业知识的准备。

在接待顾客的时候，由于我对产品的知识的不熟悉，在顾客要一件中号的毛衣的时候，我不能把中号的毛衣拿给顾客，因为我不知道中号是几号，在我手忙脚乱的时候，店长把中号的毛衣拿给顾客，销售结束后，店长告诉我毛衣36号是小号，38号是中号，40号是大号，就是这么一点小小的产品知识，体现的就是你是一个新手，你不懂，顾客就不会和你购买。因为你不能把适合他的产品提供给他。所以产品知识在销售中是很关键的。

4、对顾客的准备。

当我们了解了相关的产品知识的时候，就是我们掌握销售的第一部，让自己的销售业绩提升还需要我们对顾客的性格，穿衣风格等的了解，只有我们对顾客掌握的越多，我们就能更能把握顾客的心理，和顾客建立一种和谐的关系，创造一种轻松休闲的购物环境，善于倾听顾客的每一句话，然后分析顾客是否有购买的意向，推荐适合他性格的和穿衣风格的服装。

**2024年毕业实习报告总结最新范文六**

这次的实习对我来说受益匪浅，让我学会从客观的角度来审视自己的作品，在审美方面更加成熟。而在公司，与同事相处，让我学会如何别人打交道。与领导交流，让我学会设计师应有的职业道德。从实习中也让我更深刻的了解设计行业的个性和潜力。而作为将来的设计者其中一员，不仅要将设计的理论掌握好，更要充分的去认识市场、了解市场。作为一个设计师，要不断地开拓思路去填补设计者与管理者之间的鸿沟，让设计与市场更加融合，使设计更加市场化、市场更加设计化。这些经验都让我得到了成长，让我在以后的工作中更加成熟、更加顺利。

校外企业顶岗实习，为我们提供了一个很好的实践机会，可以让我们更好的把理论应用于实践，在实践中领悟理论，更可以学习到很多书本上学习不到的、甚至比理论知识更实用的业务知识。而且，这些实习经验，无疑是我们毕业后就业的一大筹码，我们与其他大专生相比，就赢在了起点上！作为一个成年人，作为一个社会职业人，任何时候都要守规矩，做好自己的本分，承担起自己所需要承担的责任。如失败的沮丧、自我成长的喜悦、温馨的工作伙伴、值得感谢的客户等等，这些都是工作成功者必须体验的感受和必备的财富。如果每天怀着感恩的心情去工作，在工作中始终牢记“拥有一份工作，就要懂得感恩”的道理，你一定会收获很多很多。在你收获很多很多的同时，你会发现自己已经在锻炼中变得勇敢，坚强，乐观，阔达。这样的你，是不断前进的走在成功的路上的。

在这次实习中，我学到的最多的就是如何在社会中，工作中与人相处。想要处理好自己的人际关系，首先就是懂得合作和分享，即多跟别人分享看法，多听取和接受别人的意见。这一点做到了，无疑推动了我的工作顺利进行，而且还能获得同事的接纳和支持。其次就是微笑，我认为微笑可以使同事间由陌生而熟识，这样工作也不再那么枯燥。再者，要多听，听办公室里同事们谈谈生活的趣事，办公室的趣闻，偶尔还略谈公事，由于我只是个实习者，我没有资格给他们更多的意见，于是我就选择聆听，他们都是专业人士，经验比我丰富，从中我可以学到一些技巧，听听她们处事的方法和对待事物的态度，有时我会恰当地加点个人意见，使得我和她们的距离拉近了。人要在社会上立足就要靠这种或那种的关系联系着的，其次是如何了解人，如何与人相处，如何使人喜欢你，如何使别人想法同你一样。如果和同事不能好好相处，就等于把自己排斥到这个公司之外，无法投入工作，没有一个轻松友好愉快的心情，就会严重降低办事效率。

同时我也意识到很多在书本上或老师讲课中自己忽略了的或有些疑惑的地方，从实际观察和同事之间指导中得到了更多的宝贵的经验。一个设计团队是否优秀，首先要看它对设计的管理与分配，将最合适的人安排在最合适的位置，这样才能发挥出每个人的优点；团队精神非常重要，一个优秀的设计团队并不是要每个人都非常的优秀，这样很容易造成成员之间的意见分歧。所以在共同进行一个大的策划项目的时候，设计师之间一定要经常沟通、交流，在共同的探讨中发现问题、解决问题。在共同商讨的过程中很容易就能碰出新的闪光点，使策划项目更加的完备。

**2024年毕业实习报告总结最新范文七**

通过这次实习，我发现了自己看问题的角度，思考问题的方式也逐渐开拓，这与实践密不可分，在实践过程中，我又一次感受充实，感受成长。

1、要有较强岗位意识。

作为一名毕业生，毕业后走向社会，大多是从事一线工作，有劳动性的，有营销性的，基本上都要从基层做起，这是高职生必走之道。每一个岗位都有他特有的作用，干一行，爱一行，专一行，是一种岗位责任，是一种职业品质，用人单位很注重这种品质。这种岗位责任是一名员工走向成功的必经之路。要增强岗位责任，就必须顶岗深入到生产一线进行脚踏实地的工作，兢兢业业的去做，只有这样，才能磨练和增强他们的岗位责任感，这是现代社会对高职生的基本要求。

2、在工作中要有良好的学习能力，要有一套学习知识的系统，遇到问题自己能通过相关途径自行解决能力。

因为在工作中遇到问题各种各样，并不是每一种情况都能把握。在这个时候要想把工作做好一定要有良好的学习能力，通过不断的学习从而掌握相应技术，来解决工来中遇到的每一个问题。这样的学习能力，一方面来自向师傅们的学习，向工作经验丰富的人学习。另一方面就是自学的能力，在没有另人帮助的情况下自己也能通过努力，寻找相关途径来解决问题。

3、要明白良好的人际关系是我们顺利工作的保障。

在工作之中不只是同技术、同设备打交道，更重要的是同人的交往。所以一定要掌握好同事之间的交往原则和社交礼仪。这也是我们平时要注意的。我在这方面得益于在学校学生会的长期的锻炼，使我有一个比较和谐的人际关系，为顺利工作创造了良好的人际氛围。另外在工作之中自己也有很多不足的地方。例如：缺乏实践经验，缺乏对相关行业的标准掌握等。所在我常提醒自己一定不要怕苦怕累，在掌握扎实的理论知识的同时加强实践，做到理论联系实际。另一方面要不断的加强学习，学习新知识、新技术更好的为人民服务。

实习就这样结束了，我们也将正式走出学校，走进社会，这段实习生活是一个很好的锻炼机会，他让我真正的懂得了学校和社会的不同，也真正的让我从一个学生转变为一个男人。为自己的未来奋斗的人，为将来打拼，这种感觉很好，虽然在这段期间有谢不适应，也有过要放弃这份工作去找个轻松点的活，但我最后还是干到了现在，我想我在未来的一段时间还会干下去，并干的更好。

这段时间我成熟了，想问题不在那么简单，我会在深思后再做决定。工作让我学到的不仅仅是工作的知识，更重要的是我学会了怎样去面对社会上的各种问题。我想在未来我会走的更好更远。我会为自己的将来努力，努力去创造我自己的历史！

**2024年毕业实习报告总结最新范文八**

通过这次实习让我深刻的感受到了社会竞争的激烈。当今的时代，竞争机制已经渗入社会各个领域和人生的整个过程，学习，生活，工作无一例外。因此，我觉得我们有必要在择业和就业前就要强化自身的竞争意识。我们要在正确自我评价的基础上，充分相信自己的实力，敢于通过竞争去达到理想的目标。另外，还必须从社会进步和深化改革的角度来加深对竞争机智的认识，强化自身的竞争意识，自觉的正视社会显示，转变观念，作好参加竞争的心理准备。但要想在求职与择也中取得趁工，仅仅敢于竞争还不够，还必须善于竞争。善于竞争体现在具备良好的心理素质，势力和良好的状态。每个大学生结束大学生活，离别母校，踏上社会之前，都将面临一个重要的心理准备，就是要转变角色，抛开浪漫，抛开幻想，认识自己所处的真实地位和严酷的社会现实，实事求是的面对就业这样一个现实。这次实习对我以后踏入新的工作岗位是非常有益的。除此之外，我还学会了如何更好的与别人沟通，如何更好的陈述自己的观点如何说服别人认同自己的观点。相信这些宝贵的经验会成为我今后成功的重要基石。最后感谢学校给我了这次宝贵的实习机会，使我们有机会走出学校来了解社会，感谢xx超市给我这个锻炼自己体验社会的舞台，最后感谢指导老师xx老师对我的关心和鼓励。[\_TAG\_h3]2024年毕业实习报告总结最新范文九

实习是一种对用人单位和实习生都有益的人力资源制度安排。对接受实习生的单位而言，是发展储备人力资源的措施，可以让其低成本、大范围的选择人才，培养和发现真正符合用人单位要求的人才，亦可以作为用人单位的公关手段，让更多的社会成员（如实习生）了解用人单位的文化和理念，从而增强社会对该组织的认同感并赢得声誉，对学生而言，实习可以使每一个学生有更多的机会尝试不同的工作，扮演不同的社会角色，逐步完成职业化角色的转化，发现自己真实的潜力和兴趣，以奠定良好的事业基础，也为自我成长丰富了阅历，促进整个社会人才资源的优化配置。[\_TAG\_h3]2024年毕业实习报告总结最新范文十

通过这次实习，使我学到了很多课本上没有而工作以后必需具备的一些东西。在实习过程中，长辈们对我很好，大家不仅比我年长，工作经验上更是比我丰富得多，刚离开校园的我有很多不懂的地方，每次遇到我无法解决的难题的时候我都会虚心的向前辈们请教，前辈们对我也是有问必答。这让我在实习过程中更加认真学习。认真，不仅仅是实习工作上要，平时的学习生活也同样要认真。没错，但是当接触到社会工作时，才更真切地体会到认真，不仅是对自己，更是对同事，对单位认真，它体现为“负责任”。

“沟通从心开始”，我在这次实习中更是深有体会。我们平时总说，只要你用真心去和同事沟通，和长辈沟通，就能换来对方同等地真诚。但是在实习中我也发现，沟通的方式有很多种，除了微笑的询问事情应该怎么做，真诚的问候他人之外，和大家聊家常事，幽默的开玩笑打成一片，这些同样是沟通，也增进了大家的感情。

明确目标，合理的设计规划自己。

我们现在要根据自己的实际情况合理的为自己规划，找到自己的发展道路。要通过社会实践切身的了解自己的专业，而不是一味的抱怨。要循序渐进的提高自己的能力，锻炼自己，让自己成为社会优秀的人才，为社会服务。

再烦，也别忘微笑；再急，也要注意语气；再苦，也别忘坚持；再累，也要爱自己。大学是一个教育我、培养我、磨练我的圣地，社会是一个很好的锻炼基地，要将学校学的知识联系于社会，学习与社会实践是密不可分的。

短暂的实习工作的结束让我在劳累中得到快乐，在汗水中得到磨练，我觉得自己的能力有了一定的提高，达到了自己预定的目标，残酷的社会就业压力让我不再感到恐惧，我想，只要我们有能力有信心我们一定会创造一个属于自己的乐园。

**2024年毕业实习报告总结最新范文十一**

常言道：“要给人一碗水，自己先要有一桶水。”要教会学生知识，首先自己要有丰富的知识。实习期间，我深深体会到，要想做好班主任工作，应首先把自己的学科教学搞好，积极钻研，提高课堂教学质量。让班里学生喜欢上你教的课，进而喜欢你、佩服你，使自己的教学得到学生的认可，这对于班主任工作是至关重要的。

总之，不管是教学工作还是班主任工作，在这一个月里我都是以一名学习者的身份虚心向老师们学习，虽然到现在各项工作也圆满的完成了，但是我也清醒的认识到我在工作上还存在有很多的不足，因而我必须要戒骄戒躁、脚踏实地、一心一意的去向老师、向同学、向学生学习，只要我坚信自己能行，假以时日我一定可以成为一名受学生爱戴、受学生尊重的好老师。

**2024年毕业实习报告总结最新范文十二**

通过实习，我们深刻地认识到了护士这个职业很平凡却又很伟大，一个好的护士一定要踏踏实实地做好每一项工作，每做一件事都要带着心做，因为每一个动作、每一件小事都关乎着病人的生命。在工作中我们时常受气，受累，所以沟通也尤为重要，而我也在带教老师的指导下学会主动和病人沟通，使病人得到满意的护理服务，并能大胆的提出自己的想法。当发现自己在护理操作中有不规范的地方时，能及时向带教老师请教。

我知道自己还有许多需要改进的地方，在今后的工作中我会更加努力，不断提高自身的业务能力，使自己的理论知识及操作技能更上一个台阶，以便能更好的服务于患者，争取做一名优秀的护理人员。

【2024年毕业实习报告总结最新范文】相关推荐文章:

2024年最新毕业顶岗实习总结范文

2024年毕业大学生实习总结范文最新

2024年毕业实习报告结尾范文

最新印刷公司毕业实习报告范文

最新大学生毕业实习报告范文

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