# 2024年大学生实习日志(11篇)

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-07-04

*无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。相信许多人会觉得范文很难写？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。大学生实习日志篇一珠江电信设备制造有限公司是专业生产高...*

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。相信许多人会觉得范文很难写？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**大学生实习日志篇一**

珠江电信设备制造有限公司是专业生产高频开关电源及配套设备的高新技术企业，是目前中国最具实力的通信电源厂家之一。多年来，珠江公司专注于prtem高频开关电源及配套产品的自主研发。具备了较强的技术研发能力，成为了《通信用离网型风光互补系统标准》，《通信用太阳能供电系统》、《通信用风能供电系统》及相关通信行业标准的制定者之一，并形成涵盖大、中、小容量的通信电源系统、电力操作电源、太阳能供电系统、风光互补供电系统、及各种规格的交、直流配电屏、直流变换器和逆变器及相关客户定制产品。

生产实习是教学与生产实际相结合的重要实践性教学环节。在生产实习过程中，学校也以培养学生观察问题、解决问题和向生产实际学习的能力和方法为目标。培养我们的团结合作精神，牢固树立我们的群体意识，即个人智慧只有在融入集体之中才能最大限度地发挥作用。

通过这次生产实习，使我在生产实际中学习到了电气设备运行的技术管理知识、电气设备的制造过程知识及在学校无法学到的实践知识。在向工人学习时，培养了我们艰苦朴素的优良作风。在生产实践中体会到了严格地遵守纪律、统一组织及协调一致是现代化大生产的需要，也是我们当代大学生所必须的，从而近一步的提高了我们的组织观念。通过生产实习，对我们巩固和加深所学理论知识，培养我们的独立工作能力和加强劳动观点起了重要作用。

自从xx年6月份我被录取到珠江电信设备制造公司实习工作至今。工作的主要内容是组装、接线、制线和调试。组装、接线和布线主要涉及pr20xxch-6s高阻直流配电屏、pr20xxch-6m高阻直流配电屏、prd100ac交流配电箱、prs3004综合机架、prte500 机架等;调试主要进行了smps1000、smps20xx 、smps3000、smps6300、smps0500、smps0704等系列模块的静态调试和高压测试 等等。调试过程要严格按照电气调试步骤手册进行，一步步地发现问题并解决问题。此外，还做了焊接电路板，制作电线，组装模块和安装空插头的工作，主要涉及分压板、整流板、控制板、温度显示电路板和晶升限位等等。

我想在公司的企业文化中有一句话很好地概括了技术工作的全部内容—“研究、试验、设计、制造、安装、使用、维修，七件大事技术人员要一竿子到底!”。我认为这里所说的“七件大事”就是技术工作。有些人认为只有研究和设计一些高科技含量的东西才是真正的技术性工作，而贬低看不起安装、使用和维修这些工作，认为技术含量低甚至没有技术含量。这种看法是片面的、错误的，从哲学的观点看，是一种唯心主义的观点。

实践是理论的基础，理论都是在实践中总结创造出来的，用于指导实践。而试验、制造、安装、使用、维修就是我们的实践工作。这就好比是一台计算机，要想使其正常运行，硬件和软件密不可分、缺一不可。硬件是软件的基础，软件是硬件的灵魂。毫无疑问，我作为一名刚刚走出校门参加工作的新员工，实践方面的经验还很缺乏，在学校中学到的是更多的理论知识。因此，很荣幸上级领导给了我这次车间实习工作的机会，让我能够真正理解在实践中的技术工作，弥补在实践经验中的不足。

很荣幸成为公司的一员。珠江电信设备制造有限公司公司是一个团结的整体，每一个员工都有自己的工作岗位，公司需要依其更快更好发展的需要并结合个人的情况来安排工作岗位。有做技术工作的，有做市场工作的，还有做管理工作的等等众多的工作岗位。哪一个环节出了问题都是不允许的。因此，我认为每一个工作岗位都很重要。作为一名未来电气控制方面的技术员工，我会始终坚持公司提出的“七事一贯制” 原则。技术员工不能只会配线、接线、调试和装配，而不懂研发、设计和编程等工作。我对公司发展的理解,珠江电信设备制造公司自进行产业结构调整进入太阳能行业后，最近几年一直处于一个快速的发展时期。从李总的工作报告出站报告中可以看出，不管是国内还是国际上对半导体硅锗材料的需求同目前的市场供应相比，都存在着巨大的差距。因此，太阳能产业作为一种无污染的清洁能源，具有巨大的市场潜力，同时也为公司的发展提供了广阔的空间。

同时，也发现公司管理和技术上的某些问题。

从实践中发现问题才能解决问题。下面主要汇报一下我在调试过程中遇到的某些问题及其解决的办法。对于一般性的问题，如配电箱开关是否接错或安装是否到位等，通过观察可以通过目测容易地解决;对于一些偶然的、特殊的问题，在调试过程中要花费更多的时间。需要积极地思考，向有经验的员工请教，亲自动手进行各种检测和试验，问题解决后须做认真的总结，使自己能够知其然并知其所以然。此外，我认为整流主板的电路接线原理对于掌握维修的过程是很重要的，可是很多维修工根本都不懂。

最后，在公司技术和管理上提几点建议：

1)目前，公司自主研发、设计、生产的电气控制柜设备比较陈旧。从公司长远发展和

经济利益考虑，我认为应当对电气控制部分的产品在控制方案上加以改进，推出自己的新产品。

2)在机柜的接线、布线、调试、安装过程中，我认为机械人员与电气人员应当加强交流，互相配合才能更快更好地完成工作任务，提高生产效率。

在生产车间，我首先在电缆班，毕竟是第一次，所以起初做起来笨手笨脚的，也挺辛苦的，不过在同事和同学的的关心和帮助下不断进步和成长，也充分感受到公司这个大家庭的团结和温暖，于是我决定就算再苦再累我也要坚持下去，所以工作起来反而觉得轻松了许多。更是通过虚心请教，在师傅的指导帮忙协助下，我很快的适应了这份工作，经过这几天的过渡，我已经初步掌握了制作电缆的步骤和一些基本注意事项。不过对于相关的专业知识我知道甚少，于是我虚心请教师傅同时自己也阅读相关的书籍，并细心专研，最终问题得到很好解决。

在车间实习的这段时间，虽然有时候工作很苦很累，但是，我从中体会到了实践中的专业技术，不断积累实践技术经验。生产实习是白云学院为培养高素质工程技术人才安排的一个重要实践性教学环节，是将学校教学与生产实际相结合，理论与实践相联系的重要途径。其目的是使我们通过实习在专业知识和人才素质两方面得到锻炼和培养，从而为毕业后走向工作岗位尽快成为骨干打下良好基础。通过生产实习，使我们了解和掌握了多种电柜的主要结构、生产技术和工艺过程;使用的主要工装设备;产品生产用技术资料;生产组织管理等内容，加深对交直流变换的工作原理、设计、试验等基本理论的理解。使我们了解和掌握了交直流变换的工作原理和结构等方面的知识。为进一步学好专业技术，从事这方面的接线、布线、调试、安装等打下良好的基础。

在这次生产实习过程中，不但对所学习的知识加深了了解，更加重要的是更正了我们的劳动观点和提高了我们的独立工作能力等。

最后，我至少还有以下问题需要解决。

1、缺乏工作经验

因为自己缺乏经验，很多问题而不能分清主次，还有些培训或是学习不能找到重点，随着实习工作的进行，我想我会逐渐积累经验的。

2、工作态度仍不够积极

在工作中仅仅能够完成布置的工作，在没有工作任务时虽能主动要求布置工作，但若没有工作做时可能就会松懈，不能做到主动学习，这主要还是因为懒惰在作怪，在今后我要努力克服惰性，没有工作任务时主动要求布置工作，没有布置工作时作到自主学习。

3、工作上不够钻研

我自己选择的，因为在我看来，只有被市场认可的技术才有价值，同时我也认为自己更适合做与人沟通的工作。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。

总之，在过去的一年里，我在老师和同事的关怀与培养下，认真学习、努力工作，能力有了很大的提高，个人综合素质也有了全面的发展，但我知道还存在着一些缺点和不足。在今后的工作和学习中，我还要更进一步严格要求自己，虚心向优秀的同事学习，继续努力改正自己的缺点和不足，争取在思想、工作、学习和生活等方面有更大的进步。

以上是我对已经过去实习工作的总结，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.

**大学生实习日志篇二**

记得刚进医院的第一天，护理部的老师让我们熟悉这整个医院，我们医院分为几大部分，第一部分是门诊大楼总共有八层。一层分别是急诊，服务台，大厅，中药房，西药房，住院收费处，核磁共振室以及放射科和ct室；二层是b超室和各科室的门诊以及通往住院部的通道，还有化验处；三层是各科的门诊，心电图室等；四层和五层也是门诊，病案室等；七层是护理部院长室等所有的领导都在这层，八层还有全院的会议室。第二部分就是住院处了，分为俩部分，一个是内科住院部一个是外科住院部，内科外科分得很清，一般的科室都在这里。传染科和儿科以及五官科是单独的。其次食堂和后勤部门在一栋楼中，还有一个车库。大概的结构就是这样了，就这样终于开始了我期待已久的实习生活了。

我实习的第一科就是服务台，原本以为可以进科室的，结果有那么一点失望，没想到在服务台的这一个月中，对接下来的实习有很大帮助，让我很快熟悉了医院环境，以及看到了很多各种各样的人与事，其实服务台的工作很轻松，每天就是回答问题，没有什么实质性的工作，第二科是心脏内科，终于要走进病房，走进科室，对此充满了好奇与期待。刚进入病房，总有一种茫然的感觉，对于护理工作处于比较陌生的状态，也对于自己在这样的新环境中能够做的事还是没有一种成型的概念，刚去的时候护士长给我们分别安排了带教老师，带教老师先带领我们熟悉了这里的环境，介绍病房结构，介绍各班工作，接着为我们讲解工作性质。好在有带教老师什么事情都为我们讲解，有些事情也让我们去动手，带教老师的丰富经验，慢慢的我们也熟悉了这科的工作流程。随着时间的推移和对环境的熟悉，实习生活也逐渐进入正轨，这应该算的上是实习阶段的很重要的收获，学会适应，学会在新的环境中成长和生存。

最后一科就是重症监护室了，虽然时间很短，但却是我感触的一个科室，犹豫病情严重，要给病人口护，翻身，导尿等等；我很认真的学习各个方面的知识，了解各种护理技术，练习各种操作，以及无菌操作。监护室的工作很繁琐，方方面面都要把病人照顾到，虽然累但是真的学到很多东西，有的仪器是别的科室看不到的，这一个月，我对护理知识以及护理技术都有了新的认识，也有了进一步的提高。

满足病人的基本生活需要，是从生理学角度如呼吸，循环、体温、饮食、排泄、清洁、环境、活动、休息、姿势与体位等方面出发，由护士运用护理技术来实施的。当病、人由于疾患等原因而不能自行漱口、刷牙时，护士应对其进行口轻护理，这不经可是病人保持口轻清洁，湿润、去除口臭感到舒适，还可预防口腔感染，防止发生并发症。排尿时人的正常胜利活动，也是人的基本需要。对于排尿发生障碍的尿潴留病人，在查明非尿路阻塞所指的情况下，可采取一系列措施，如改变病人的卧位，热敷和按摩病人的下腹部，利用条件反射来诱导排尿，如听流水声、温水冲洗会阴等。如上述措施无效，还可在无菌操作下施行导尿术，把尿液从膀胱内引出，以减轻病人的痛苦，满足其排尿的基本需要，满足病人的治疗需要，采取的护理活动有观察生命体征、给药、肌内注射、静脉输液、输血等。对腹部手术后病人，协助其取半坐卧位，可促使感染局限化，减少\*吸收，减轻伤口缝合处张力，以缓解疼痛，促进愈合。对高血脂病人，常采用低脂饮食，限制病人动物性脂肪的摄入，以配合药物治疗等。在病室实习期间掌握了各种铺床法，卧床病人更换床单法。病人入院及出院护理，口腔护理，褥疮的预防、治疗及护理，晨晚间护理，血、尿、便、常规标本采集的意义以及方法。知道了医嘱处理，病室报告、重症记录、护理病例，体液出去量记录单的书写方法。熟悉了口服、雾化吸入、注射给药法。药物过敏试验及溶液配制法，皮试结果的判断，静脉采血、输液、输血的方法体温、脉搏、呼吸，血压的测量与记录方法，体温单绘制法，氧气吸入法、吸痰法、鼻饲法、洗胃法、灌肠法，男、女病人导尿术。监护仪、呼吸机的使用方法及保养。心电图的波形特征，各种饮流管道的原理及护理要点。在急诊室习期间熟悉了分诊的方法，常用急救药的作用，剂量、适应症及用法、常见中毒病人的抢救方法。例如；洗胃机的使用及各种中毒症状的抢救注意事项。掌握里心肺复苏术。在外科实习期间掌握里无菌技术操作，穿脱隔离衣的方法。知道了换药原则及胃肠减压的方法。外抗常见病的临床表现及手术前、后的准备及护理。

努力做到护理工作规范化，技能服务优质化，基础护理灵活化，爱心活动经常化，将理论与实践相结合，并做到理论学习有计划，有重点，护理工作有措施，有记录，实习期间，始终以”爱心，细心，耐心”为基本，努力做到”眼勤，手勤，脚勤，嘴勤”，想病人之所想，急病人之所急，全心全意为患都提供优质服务，树立了良好的医德医风、对待病人和蔼可亲，态度良好，努力将所学理论知识和基本技能用于实践，在此过程中我不断总结学习方法和临床经验，尽力提高独立思考，独立解决问题，独立工作的能力，冻断培养自己全心全意为人民服务的崇高思想和良好的职业道德；通过这几个月的实习，本人理论水平和实践水平都有所提高；我们发现，护士有着其独特的魅力。医院不能没有护士，医生离不开护士，病人离不开护士，整个环境都离不开护士。这琐碎的工作，有着完整的体系，可谓“麻雀虽小，五脏俱全”，也正因如此，才能发挥其独到的作用。

因为有了临床的实习，我们才更全面而深刻的了解护理工作，更具体而详尽的了解这个行业。进入临床的第二个收获：正确认识护理，树立了正确的职业道德观，养成了良好的工作态度。同时意识到法律制度日益完善，人们的法制观念不断增强，懂得依法维护自身合法权益，现代护理质量观念是全方位，全过程让病人满意。这事人们对医疗护理服务提出的更高，更新的要求。因此丰富了法律知识，增强了自我保护意识，可以使护理人员懂法，用法，依法减少医疗事故的发生。护士这个职业很平凡却又很伟大，一个好的护士要具备良好的道德素质和职业素质，要耐心，细心，胆大。护士会得到病人尊重的同时，也会时常受气，受累，但是也必须用笑脸去面对病人。

护士长常教导我说，我们护士也算是服务行业，就算你再累，再气，也要脸上充满笑容。刚开始，我对这句话很不在意，甚至有些反感，觉得当护士怎么就这么委屈呢？但是经过几个科室的学习，感觉就是不一样了，忙了，充实了，也学了不少东西，也明白了怎样处理护患关系。

在这在实习过程中，本人严格遵守医院规章制度，认真履行实习护士职责，严格要求自己，尊敬师长，团结同学，关心病人，不迟到，不早退，踏实工作，努力做到护理工作规范化，技能服务优质化，基础护理灵活化，爱心活动经常化，将理论与实践相结合，并做到理论学习有计划，有重点，护理工作有措施，有记录，实习期间，始终以爱心，细心，耐心为基本，努力做到眼勤，手勤，脚勤，嘴勤，想病人之所想，急病人之所急，全心全意为患都提供优质服务，树立了良好的医德医风、在各科室的实习工作中，本人严格遵守科室制度，按时参加护理查房，熟悉病人病情，能正确回答带教老师提问，规范熟练进行各项基础护理操作及专科护理操作，正确执行医嘱，严格执行三查七对，能规范书写各类护理文书，及时完成交\*记录，并做好病人出入院评估护理和健康宣教，能做好各科常见病，多发病的护理工作，认真执行无菌操作规程，能做好术前准备指导，在工作中，发现问题能认真分析，及时解决，能熟练进行内，外，妇儿及重症监护等各项护理作，对各科室的急，危，老，重患者，能迅速熟悉病情并做出应对，在抢救工作中，一丝不苟，有条不紊，得到了患者以及家属的信赖和好评。

在这段短暂的实习时间里，我们的收获很多很多，如果用简单的词汇来概括就显得言语的苍白无力，至少不能很准确和清晰的表达我们受益匪浅。收获太多，甚至，只是没有必要将它一一列出，因为我们知道实习期间的收获将在今后工作中有更好的体现，所以我们用某些点线来代替面，用特殊代表个别。总之在感谢一附院培养我们点点滴滴收获时，我们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，走上各自的工作岗位，提高临床护理工作能力，对护理事业尽心尽责！

**大学生实习日志篇三**

实践者姓名：黄海均

实践主题：第三学期制暑期实践

实践时间：xx年7月14日至xx年8月21日

实践岗位：中国民生银行深圳分行个(人)贷(款)管理部

实践职务：重要单件维护员

以下为我的实习报告，主要分为以下几个阶段。

一、厚积薄发——准备阶段

“博观而约取，厚积而薄发。”——机会往往只给那些有足够准备的人。

刚进大学的我们是迷茫的，正如一位师兄所说，大学生活对于新生来说，就像一个完整而美好的世界，在一个婴儿面前展露无遗。而对于婴儿来说，则需要他们自己快速成长，来适应眼前的新生活。面前的不仅是更多的机会，也是更多的挑战。

在临近期末考试的那段时间里，我一直在默默地关注着学校方面的一些实践兼职消息。同时也开始到51job、中华英才网等招聘网填一些个人简历等。

学校的考试结束后，学生会的同学开始着手主要为大一同学联系一些实践岗位。其中，影响力最大的就是中国移动的“寻梦之旅”了。

二、循序渐进——找工作阶段

xx年10月，深圳移动曾经在我们学院有过一次这样的活动，那时的我由于准备得不够充分，未能入选。所以一直在心里就有一个想法，也可以说是一个愿望，那就是暑期要到中国移动公司实践。于是在考试结束了的时间里，我开始为“寻梦之旅”准备自己的简历和一些面试技巧。

xx年6月26、27日，深圳移动开始来我们学院为“寻梦之旅”进行两轮面试。面试过程很顺利，我也学到了一些很好的面试技巧。

与往年不同的是，今天的“寻梦之旅”更加侧重于“才艺”展示。所谓才艺，可以是一些唱歌、跳舞等通俗才艺，也可以是一些市场营销方面的知识，当然，还有摄影、诗歌、演讲等等各方面。

这时的我开始渐渐地想清楚了，通过实践，我到底想要什么?

在我看来，今年的“寻梦之旅”对我以后的职业规范并无必然帮助与联系，也不能得到我理想中的锻炼。所以，最终我放弃了移动“寻梦之旅”。不论从薪酬待遇，还是从对我以后的职业帮助来看，我的选择都是正确的。这一点在我实践结束后得到了证实。

放弃“寻梦之旅”以后，我又陷入了更多的迷茫与思考中。当然，我还是不断地关注着各大招聘网站上的兼职信息。

这一阶段，我投出了大量的简历，其实主要有深圳的一些各大小型电子企业、中国移动深圳公公司、酒店、银行等。

有付出就有回报。我得到了很多企业e-mail形式的面试通知。

经过筛选，我选择了其中几家跟我专业有一定相关的公司面试。其中尴尬、坎坷不断。最后，是有的企业放弃了我，而也有一些企业被我放弃。

在做出最终选择之前，已经是7月中旬了。看着很多同学都有了自己的实践岗位，看着有的同学相继回家，我真的开始担心与慌张。

虽然未能找到实践岗位，但至少我学到了很多面试技巧，也开始知道我通过实践想得到什么，也开始摆好自己的位置。

还好，我始终坚持着自己的原则：努力找最好的、适合自己的，不能放弃。正是靠这个原则，在不断的寻找与等待中，我终于找到了最后选择的公司——中国民生银行。这时已经是7月12日。

三、稳扎稳打——实践阶段

7月12日，我从一个师兄那里知道了中国民生银行深圳分行招聘几名重要单件维护员。

机不可失，我马上联络了那边的负责人，于是当天下午我就到了深圳分行面试。面试过程很简单，也很顺利。除了一些基本面试要求外，面试官还主要测试了我们的电脑打字速度。这正是我的强项。虽然那里的键盘和鼠标用起不熟练，一分钟测下来，我以84字/分钟的速度在面试者中居首。

8月21日，我向银行所在的部门提出申请辞职。公司对我们的工作很满意，也表示以后愿意继续接收我们再去民生银行实践。至此，历时38天的人生第一次暑期实践正式完成。

四、埋头思考——总结

虽然由于银行工作的提前完成，我们未能达到学校规定的两个月实践日期。但是，我很满足。因为，我达到了自己心中的那个目的。

38天的时候是短暂而充裕的。

38天的时间是愉快而宝贵的。

在整个工作过程中，不可避免的，我存在着很多值得以后特别注意的问题。

比如怎样更好地处理好跟同事的关系，更好地发挥团队协作的效果，知道自己到底适合做什么样的事等。

寻找问题、发现问题、解决问题。在问题中成长。

以后的道路还很长，我会一直在不断的努力中前进。

即使如蜗牛一般，我想卸下重重的壳，快乐疾驰。

**大学生实习日志篇四**

在学习了一年的工程管理课程后，我深刻地认识到，没有实践，我就根本无法体会到所学知识的精髓。因此，我十分感谢学院提供给我的这个将理论与实践相结合的机会。实习过程，加深了我对社会的认识，锻炼了自身的各方面能力，也使我清楚地认识到自身存在的种种不足，更激发了我在将来学习的热情。20xx年7月30 日我来到贵阳新的行政中心金阳行政中心，开始了我的认识实习。在学校的理论学习中，我们已经知道工程质量是根本，低质量的工程根本就是烂工程，綦江虹桥，98年由劣质水泥构筑的长江大堤等，给了我们太多的血的教训。 金阳新区位于贵阳市域地理中心，地处百花山脉与黔灵山脉之间，环绕关山水库，拥有山环水抱，藏风聚气的优越自然环境;距市中心区12km，与贵黄、贵遵高等级公路相连接，交通便利，地势平坦，土地面积102平方公里。市级行政中心位于新区南部，占地73公顷。行政中心的规划原则为，充分利用金阳新区自然环境，结合地形、地貌，使时代精神与地方特色相结合，总体规划体现天人合一、自然有机的东方美学观念，建筑布局、建筑风格、环境建设和道路设施则充分体现西方建筑思想，使建筑空间张驰有度，严谨中富于变化，具有强烈的空间节奏感和韵律感。 金阳行政中心一期工程预计在10年完工，这样一个浩大的工程设计者们居然只计划用10年就可完工，真是太让人惊叹了，可是工程的工期却缩短了一半，这无不让我们每个在场的学生都为之折服。

现在二期工程已经启动了，预计在30年内完工，这次不知道这些辛苦付出的设计者们能否再给我们带来一次巨大的惊喜? 在金阳一位设计者的带领与解说下，我们首先进入了会议中心，内饰让每位同学都看的目瞪口呆，不住的叫漂亮，前卫，外观上已经让我们惊讶的建筑，想不带在内饰上更让我们惊叹，没有一个不为之叫好的，多么先进的设备，多么人性化的设计啊，让我们对我们将来毕业后的工作产生了无限的遐想。 接着是自由参观的时间，虽然天上下着雨，但同学们早已压抑不住内心的激动了，想一睹这浩大工程的每一个角落，每一根枝条!听到自由参观之后，所有同学都三五成群的向各处走去，我们顺着花坛边走，看着繁茂的花草，整齐的花坛，四周的建筑，便有了一种想用已有的知识来讨论这群建筑的冲动了，可是我们的知识毕竟很有限，所以只有惊叹的多，惊叹工程的浩大，惊叹工期的短暂，惊叹设计者的想象力，惊叹惊叹的有太多太多!!

金阳行政中心的建筑风格总体原则是简洁、明快、庄重、体现时代精神和现代化的设计风格，在建筑设计和结构上侧重于反映现代感和节奏感。充分体现了行政中心的高效率、快节奏。行政中心整体建筑体现了办公建筑严肃端庄和花园式的办公环境，并强调其通透开敞，亲近市民的特点。 金阳新区市级行政中心智能化建设一期工程严格按照市委、市政府提出的高起点规划、高标准建设，高效能管理的原则，结合国家建设部、信息产业部对楼宇智能化的有关定位和要求，遵循网络设施宽带化、行政办公自动化、信息通讯方便快捷、工作环境安全舒适、物业管理高效科学的建设原则进行设计和施工建设，工程在实施中引入了工程监理和质量监督管理模式，保证了整个工程的建筑质量，工程所包括的楼宇自控及集成系统、安全防范与无线对讲系统、多媒体数字会议系统、机房及计算机网络系统工程、综合布线工程等，基本满足国家建设部、信息产业部公共建筑智能化要求，所使用的技术先进，系统功能和性能均达到设计要求。 金阳行政中心总面积1.76万平方米。是一个以先进的现代化设施为基础，方便快捷的信息网络技术为平台，专业科学的管理为理念的集会议，展览，休闲娱乐与一体的大型多功能会议展览中心，同时也是省内规模最大，设备设施最齐全，功能最完善，接待能力最强的会务会展中心。 金阳行政中心设展厅1个，主会场1个，大型会议室一间，中型会议室3间，小型会议室15间，贵宾休息室5间，多功能室1间。除此之外还设有咖啡休闲厅，茶点休闲厅以及提供给新闻机构进行会务活动报道的新闻中心。各厅，室内各种设备设施一应俱全，服务优质。除可承接各类大，中，小型会议，展览，文艺演出外，同时可以提供电影放映，休闲饮品等配套服务。让每一位会议参与者都能感受到优质，高效，便捷的全新会务管理模式和享受到专业化，高品质的会务服务。

中心的主要建筑有市委、市政府、市人大、市政协四大领导班子办公大楼，以及会议中心和接待中心等六栋大楼，此外还包括停车场、运动场、广场等。整个建筑群设备众多，功能分区复杂，分为办公、会议、商务等多种功能区域，不同的区域因使用不同，使用的要求也不同,由于采用了全新的智能管理模式，进行高效的管理和监控，既能满足了不同使用者的要求，又合理分配，以延长设备使用寿命和降低成本。其先进性、智能化程度在当前及未来若干年内，都将保持先进性。 行政中心一期入住单位为市委、人大、政府、政协、纪委办公厅和37家市直单位，工作人员1700余人。 金阳主会场位于行政中心a区24楼，总面积1600平方米，主会场分为楼座 和池座两层，共可容纳1000余人。主要用于各类大型会议，文艺演出等各类大型会务活动，并带有电影放映功能。该会场设保密系统等各种会议设备，同时拥有最先进的舞台灯光系统，数码立体声音响系统并有贵宾休息室2间，演员休息室，男女化装间，电影放映房等配套设施。实际功能最齐全，设备最完善，技术含量最高的大型会场。

金阳大酒店位于行政区域，宽敞明亮的大厅，风格高雅的行政套房，标准房，粤，川，黔美味佳肴，个性化的服务，将满足您不同的个性化的需求。会展中心，酒店，与建设中的体育中心三位一体，发挥着会议，餐饮，住宿，娱乐，商展，电子信息等一体化功能。是贵阳市市级机关接待的重要基地，是金阳行政中心的窗口。为了满足政治会议，学习会议，培训会议，展销会议，度假会议，文化交流会议，单位例会等不同类型，不同规模的会务活动，各类政治，文化，经济展览，展示活动及多种形式的文艺表演活动的需求，行政中心将为你提供led彩色显示屏，大屏幕等离子电视，高清晰背投显示，同声传译系统，宽带接口，电视会议等各种会议设备和各类活动策划;会标，海报，豪华指示牌，代表证，座位牌，邀请卡等设计制作;活动的全程录音，录象，摄影等个项个性化服务。

金阳行政中心不仅气派，技术含量高，工程浩大，工期短暂，更以优质的品质，智能化的设施吸引着每位来贵阳观光旅游的游客!!

这样的优质工程让我们认识到我们要以高度的热情来投入学习，并且要在学好专业知识的基础上多读些书，让我们在未来发展的道路上走得更好，要像设计金阳行政中心的设计者们一样做出好的东西，甚至要在自己的岗位上比他们做得更好，想得更多!!

这是一次美妙的体验，同时也教会了我们许多书本上学不到的东西!!

**大学生实习日志篇五**

我从3月17日开始到青岛海信计算机有限公司郑州办事处技术服务部实习，到5月10日实习结束。在部门领导和同事的指导帮助下，我慢慢了解了公司的组织机构、经营状况及管理体制，以及技术服务部的基本业务，并学到了许多计算机维护知识。

海信集团是以海信集团公司为投资母体组建的国内大型专业电子信息产业集团。创业三十多年，从最初的青岛无线电二厂，到青岛电视机厂、海信电器公司，发展成为国内著名的大型高新技术企业集团。

多年以来，海信坚持chr(39)高科技、高质量、高水平服务、创国际名牌chr(39)的发展战略，以优化产业结构为基础、技术创新为动力、资本运营为杠杆，快速成长，迅猛发展，率先在国内构架并专注于家电、通信、信息为主导的3c产业结构，主导产品为电视、空调、计算机、移动电话、冰箱、软件开发、网络设备。海信拥有国家级的企业技术中心，建有国家一流的博士后科研工作站，每年承担十多项的国家级项目。20xx年，海信对信息、人才、设备等技术力量进行了整合，扩建为海信集团研究发展中心，里面设有11个专业技术研究所，拥有1500多名优秀的专业技术人才。海信坚持将销售收入的5%以上投入到技术创新，力求在集成电路设计、网络设备与服务、新型电子显示等核心技术上有所突破。

目前，海信在全国有20多个营销中心，200多个集销售、服务于一体的分公司和办事处，10000多个维修服务网点。产品还远销到欧洲、非洲、东南亚、南美、北美等近百个国家和地区，并在日本、巴西、美国、印尼、中东、澳洲、香港、意大利等国家和地区设立了贸易分公司或办事处，在南非建立了生产基地，实行本土化经营。

以chr(39)创新就是生活chr(39)为宗旨的海信计算机公司是在海信公司强大的技术支持下和雄厚的科研支持下于1996年成立的。

它以chr(39)科技和人才chr(39)为依托，坚持chr(39)知识就是财富，人才就是利润chr(39)，chr(39)向管理要效益chr(39)的宗旨，充分发挥公司员工年轻化、知识化的优势，内抓管理，外争市场，发挥团队优势，在短短几年内取得了令人瞩目的成绩，成为行业中的一只生力军。其产品通过国家电工产品认证(ccee),通过全国28个省市区协作城市产品质量认证，享有销售免检权向消费者优先推荐的资格。

产品可靠性指标mtbf(平均无故障时间)达到12000小时以上。1995年，海信技术中心被国家经贸委、海关总署和国家税务总局联合认定为国家级技术中心，雄厚的技术实力和人才队伍，为海信的计算机的技术研究提供了坚实的保障;技术中心不仅是海信的研发基地，而且是海信的新产业孵化器和人才培育中心。98年6月在中国电子质量体系认证中心iso9001质量体系认证审评中，海信计算机公司成为中国同行中在最短时间内通过认证的公司。

近年来，海信计算机公司始终致力于为社会为人民提供最好的最新的科技产品，先后推出了商用、家用电脑与高端的图形工作站、服务器和网络产品。海信电脑曾荣获chr(39)99年首选购买品牌chr(39)和chr(39)98年电脑实际购买chr(39)第三名，其chr(39)金箭99hchr(39)荣获高档组四项测试第一名，chr(39)金箭99vchr(39)荣获中档组四项测试第一名，chr(39)蓝箭chr(39)获得廉价组八项测试第一名。其代表作chr(39)海景chr(39)chr(39)回归chr(39)chr(39)海飞chr(39)chr(39)箭chr(39)系列电脑和chr(39)闪电chr(39)系列图形工作站，在国家权威机构的多项评测和用户调查中名列前茅。

我实习所在的部门是技术服务部，主要从事郑州地区的电脑销售及售后服务工作。虽然我学的是电子商务专业，但在电脑维护方面的知识少之又少，而且从没给人做过计算机维修工作，所以一切都要从零学起。

刚开始实习时，办公室的同事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，让我对公司运营情况和计算机维护--特别是系统维护有了一定的认识，真正体会到了一个重量级国家级企业单位对人事的重视，理解了我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，关系到企业参与全国范围的计算机销售竞争的魄力及品牌亲和力。

我们中有经验的大哥哥大姐姐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、计算机系统维护;后来，又让我参与了一些具体的工作，比如约定顾客、维修单开立、对外宣传以及具体维护工作、。在部门领导及全体同事的帮助指导下，经过这么多天的学习、工作，我已熟悉整个电脑维护的流程，可以独立、熟练地维护电脑，比较准确地报出各种电脑故障问题。

**大学生实习日志篇六**

暑假期间，我在中国人民银行江苏省常州市中心支行参加了为期一个月的实习。通过这次实习，我对人民银行地方中心支行的工作内容有了比较清楚的认识，区分了中央人民银行与地方中支的职责划分。

中国人民银行江苏省常州市中心支行有信贷管理科、调查统计科、国际收支、外汇管理、会计、人事等部门组成。与普通商业银行相比，在这里工作的职员主要局限于完成自己的工作任务，没有额外的业务指标，工作相对轻松与模式化。他们时有在职资格考试，但这也是在类似国家机关工作的特点。

我被安排在信贷管理科实习,这个科室有两个科长,三个科员(原来有四个,有一个生病休假了)。由于人员少，每个科员要承担不少的工作任务，而由于他们要负责地方货币信贷月报、季报、年报的呈报，所以在月中与月末时工作繁忙，而月初又很空闲。这也就导致一个月的事常常要集中在半个月的时间内完成。科长形象地说，在工作最繁重的那段时间，他们忙地抬不起头来。

刚到信贷管理科时，一个同事拿了一些他们以前做好的材料给我看，有常州市金融运行报告，金融统计月报，货币政策执行报告等等，通过这些资料的阅读，我对信贷管理科的工作内容有了一个大概的印象，同时也了解了家乡的金融运行情况。

过了几天之后，王科长向我介绍了常州市中心支行信贷管理科的主要任务，集中在三方面：一、执行货币政策（只有中央有制定货币政策的权力，从省一级往下就只是执行货币政策。国家人民银行的货币政策针对的总量的控制，而信贷管理负责的是结构的调控，贷款在哪些领域鼓励投入，在哪些领域有限制）；二、金融市场监控（地方银监局主要监管金融市场中的各个主体，而市中心支行主要监管金融市场中跨区域的领域，如果经济 暑假期间，我在中国人民银行江苏省常州市中心支行参加了为期一个月的实习。通过这次实习，我对人民银行地方中心支行的工作内容有了比较清楚的认识，区分了中央人民银行与地方中支的职责划分。

中国人民银行江苏省常州市中心支行有信贷管理科、调查统计科、国际收支、外汇管理、会计、人事等部门组成。与普通商业银行相比，在这里工作的职员主要局限于完成自己的工作任务，没有额外的业务指标，工作相对轻松与模式化。他们时有在职资格考试，但这也是在类似国家机关工作的特点。

我被安排在信贷管理科实习,这个科室有两个科长,三个科员(原来有四个,有一个生病休假了)。由于人员少，每个科员要承担不少的工作任务，而由于他们要负责地方货币信贷月报、季报、年报的呈报，所以在月中与月末时工作繁忙，而月初又很空闲。这也就导致一个月的事常常要集中在半个月的时间内完成。科长形象地说，在工作最繁重的那段时间，他们忙地抬不起头来。

刚到信贷管理科时，一个同事拿了一些他们以前做好的材料给我看，有常州市金融运行报告，金融统计月报，货币政策执行报告等等，通过这些资料的阅读，我对信贷管理科的工作内容有了一个大概的印象，同时也了解了家乡的金融运行情况。

过了几天之后，王科长向我介绍了常州市中心支行信贷管理科的主要任务，集中在三方面：一、执行货币政策（只有中央有制定货币政策的权力，从省一级往下就只是执行货币政策。国家人民银行的货币政策针对的总量的控制，而信贷管理负责的是结构的调控，贷款在哪些领域鼓励投入，在哪些领域有限制）；二、金融市场监控（地方银监局主要监管金融市场中的各个主体，而市中心支行主要监管金融市场中跨区域的领域，如果经济运行中的一片区域都出现了问题，这是需要他们负责的）；三、确保金融稳定。由于权限有限，他们的工作做的不可能很深入，往往是表面文章。实际上他们工作的主要任务是分析地方政府的经济政策，还有分析监控地方金融运行情况和货币政策执行情况。另外，还有一个“2+1”2指学生助学贷款和下岗工人贷款，但这两项的不良贷款比例很高，后者高达20%，前者更高，目前还没有统计数字。1指房地产贷款。

我在看了一星期的材料之后，科长逐渐安排一些工作让我做，比如制作简单的报表，绘制图表，统计汇总等，在这个过程中，我体会到书本上的知识在实际工作中不一定用的到，而且在绝大部分时候是用不到的，但知识作为一种储备又是必不可少的，因为它会在潜移默化中影响一个人的思维，思考的方式，决定一个人能否高效、创造性地完成自己的工作。工作与学习不同，学习需要一个人专心致志做好自己的事，而工作除此之外，还需承担应尽的责任，有的时候甚至不是自己的责任，因为工作大多数情况下不是一个人就能完成的，工作中存在分工，大家各司其职，工作中的上下游各环节只有确保准确无误的完成，整个工作链才能环环相扣，井然有序。记得有一次，我在做金融市场业务情况的汇总报表，资料来自各国有银行、地方银行发来的填报报表。我只顾把数据汇总，却忽略了对报上的数据进行最简单的逻辑分析。因而在有经验的科员检查时，就发现了好几处问题，比如有银行在发生笔数一栏填写了1.5,这显然是在填报时出现了差错,还有银行在同一栏目的“发生笔数”未做填写,在“发生金额”下却填有数据,这可能是该银行无法准确统计,因而空缺该栏的结果。这样最后汇总出的该栏目发生笔数和发生金额是不匹配的，没有统计的意义。实际统计工作中，会出现数字资料缺漏的情况，需要一个细心的统计员及时发现，核实数据的准确性，对数字资料做出处理。尽管这可能并非一个统计员的责任，但为了使自己的工作有意义，能正确的反映问题，发现别人的错误，并令其及时改正，也是对自己职责的履行。另外，工作中常会出现一些突发状况，需要职员有较好的应变能力，恰当处理问题，并在此过程中逐渐积累经验。工作中工序的安排也是门大学问，恰当安排，会使工效大大提高，时间得到极大地节约。运行中的一片区域都出现了问题，这是需要他们负责的）；三、确保金融稳定。由于权限有限，他们的工作做的不可能很深入，往往是表面文章。实际上他们工作的主要任务是分析地方政府的经济政策，还有分析监控地方金融运行情况和货币政策执行情况。另外，还有一个“2+1”2指学生助学贷款和下岗工人贷款，但这两项的不良贷款比例很高，后者高达20%，前者更高，目前还没有统计数字。

**大学生实习日志篇七**

一．实习目的与要求：

本次在九州通医药集团股份有限公司实习的目的主要是熟悉物流流程及物流管理信息系统在整个过程中的应用，通过此次实习将自己在校期间所学的理论联系实践，通过对日常业务流程、物流管理信息系统(lmis)运行以及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，以及为将来的系统开发积累基础。实习期间集团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。

二：实习单位

九州通医药集团股份有限公司发轫于改革开放之初的1985年，是一家以药品和医疗器械批发、物流配送、零售连锁以及电子商务为核心业务的股份制企业。

九州通在国内开创的“低成本、高效率”的医药商业模式被中国医药界誉为“九州通模式”，并成为中国医药物流发展的主流模式，铸就了享誉中国医药行业的九州通品牌。

九州通在行业内率先建立了电子商务平台——九州通医药网，实现了供货—销售—银行结算的网上一条龙服务，网上年销售额达10亿元，位居国内同类型网站第一名。

九州通目前已是国内唯一具备整合物流规划、物流实施、系统集成能力的大型现代医药物流企业，物流、信息等技术处于国内一流、国际领先的地位。

三．实习安排与过程

从4月1日起，我们开始了一个月的实习生活，这一个月里的学习与生活自然是收获颇多的，从第一天进来，赫然映入眼帘的是“诚信、勤奋、竞合、创新”

的企业精神，“责任心、危机感、执行力”的企业核心价值观，“传递健康、创造价值”的企业宗旨，以及“家文化”的企业文化精髓，随着一天天的真切接触，这些深层次的东西以慢慢刻入了心中，着实是让人受用不尽的财富。按照集团的安排，实习的内容先后如下：

1、入库流程学习。采购部、质管部、仓储部对入库货物进行质量和数量验收上架的 http:///过程；

2、库存整理学习。收货组针对收货入库时由于运输方或是供应商在运输过程中破损商品的处理；

3、内复核学习。内复核员将分配到自己所属区域的拣货篮内商品进行复核并包装拼箱投放到输送线的整个过程；

4、外复核学习。输送带将包装拼箱好的药品送至月台集货区，集货员将分拣后的药品放到指定的月台暂存位，外复核员对月台集货暂存区的商品进行复核确认的过程；

5、自提学习。以良好的服务品质，为上门提货的客户完成快速出库包装、复核的工作，确保公司出库药品的准确和完整性；

6、出库学习。在lmis系统中按下达的任务完成整箱拣货及拆零拣货出库。

7、物流管理信息系统(lmis)各功能模块知识及开发工具的学习。熟练操作lmis系统中涉及到的各个功能模块，掌握开发工具powerbuilder及数据库oracle。

**大学生实习日志篇八**

20xx年2月15日到20xx年5月15日

武汉市华软信联有限公司

实习单位：武汉华软信联有限公司

实习部门：商务部

职 位：商务代表

大学生大部分时间都在学校里学习，学校里学习的是理论知识，而很少实践，我们还不能做到学以致用。刚出来工作的大学生存在着一个严重的问题—那就是没有工作经验。公司的根本目的都是以益利为目的的，它不是慈善机构，所以一般不会让你去它那里学习经验什么的，它要的人才是能为它创造价值的人才，最好就是马上能见效的人才，不必再为培养人才而花多那些成本。对于刚进公司里面什么都不懂的大学生来说，如果不能在它规定的期限内为它创造价值，那么只有走人的份了。

基于上面的原因，我们大学生实习就成为了必然的课程了，通过实习可以让学生更好的认识公司与学校的不同之处、认识到自己与公司的要求还差多少、认识到社会上所需要的人才类型是什么，从而更有针对性的去祢补自己的不足。通过实习把所学到的知识用于公司，为公司创造价值。如何去利用电子商务知识来解决公司所存在的问题以及如何运用电子商务来提高企业的效率成为我们的重中之重。

1、熟悉环境：

每个地方的生活习惯不同，只能是自己去适应环境而没有环境去适应你的。同样的情况下，其它人为什么就可以在这里生活而我们就不行呢?谁能保证以后的情况会怎么样，有可能比这里差一百倍也说不定，我没有抱怨，抱怨于事无补的。实习的目的在于提高个人的整体能力，去适应环境也是实习的一部分之一，遇到这种环境只有自己去调节，去改变，才能让自己成长得更快!

2、培训：

第一天上班，公司里的刘经理来给我们培训，这个是工作之前必要的。不管是从事销售工作，还是在公司做其它的事务，公司里每个员工都必需清楚了解到自己公司的产品是什么?有什么作用?怎么去用?公司是怎么样的?等等一系列的问题。作为公司的一位员工，连自己公司是做什么的都不知道，他一定是不负责的人，也不会为工司带来多大的价值。

刘经理给我们简单地讲了公司的产品，并讲了一些如何成功营销的例子。我觉得了解公司的产品五分钟就足够了，但是要真正了解它的话就不是一件容易的事情，你还要了解到它的卖点是什么，客户为什么要买你的产品呢?这些都不是说培训一俩天就可以全部明白，当你明白后又怎么样去用这些你了解到的去跟客户讲清楚?看似简单的东西其实一点都不简单，所以虽然我们知道了公司的产品，但更深层次的理解我还没有，有很多事情都不明白，但就是心里又说不上那里不明白!

3、找资料：

由于我们进行的是电话营销的实习工作，所以找资料就是利用各种途径来获取企业负责人或总经理的电话号码及公司地址。在整个工作过程中，找资料是前提条件来的，如果说在找资料的那几天你没有较多、质量较高的资料，那么你就在邀约中处于被动，而邀约不好那就直接关系到你的到场客户，而到场客户的数量决定了你这次会议签单的机会，也就影响着你个人这个月的工资及整个公司的业绩，所以说找资料是整个会议的前提条件，没有了这个前提条件就什么也没得说的了。

找资料看起来是最轻松的一件事情同样的也一点都不轻松。第一次找资料是在刘经理给我们培训怎么去找资料的那一天。刘经理简单给我们讲了下客户资料如何收集，如通过各地商会、不太出名的b2b网站、黄页、跟别人交换信息、绕前台、从别人手中取得等多种方式来获取资料。第一次的任务是每人100个老总的电话号码，我的方法是去网吧查找，在网上黄页上很多公司的负责人，这样一来100个资料并不难。

一开始找资料时确实比邀约轻松，但是过不了俩天我就陷入了困境。那是因为我都还没有意识到问题的严重，我根本就没有什么有效的方法去找到有质量的资料。方法大家都知道是通过各地商会、不太出名的b2b网站、黄页、跟别人交换信息、绕前台、从别人手中取得等多种方式来获取资料，但是网上的资料是最差的，不止你一个人在网上找，大把的人都在网上找，所以网上的资料都被别人打烂了，你很难可以在这些人中找到签单的客户。跟别人交换信息，在这儿人生地不熟的，去跟谁换资料，没有。从别人手中取得对于我们刚刚做的人来说也很难行得通!绕前台是可以的，但是一开始也因为不会说话而做得很难!我们几个有俩三天是跑出去抄路牌的，但是因为效率太底了，而且抄的资料质量都不好，我们陷入了困境了!我发现了，方法给你了也得靠你不断去尝试，不断去实践，才能形成自己的一套方法，而不是说方法给你了，你就马上找资料就很厉害，打个比方说，给个药方你你就会给人看病了吗?答案是否定的，工作并不是想象的简单。

4、邀约：

公司采用的电话营销和会议营销相结合的模式，所以邀约特别重要，邀约就是以电话邀约为主，通过收集来的资料打电话给那些老总及负责人，邀约他们在指定的时间指定的会场来参与公司组织的产品销售会议，来激发客户的激情从而使客户签单!找资料是整个会议的前提条件，而邀约则是重点，几天的资料收集也就是为了二到三天的邀约准备。而邀约是直接影响客户到场人数，总结出来，一场会议它的业绩有多少?直接跟到场人数有关，到场人数多，到场客户资质高那签单业绩就会很高，当一块会议人数少的话，直接影响到在场客户的心情。

由于我在找资料方面存在了问题，找的资料质量不高、数量不多，直接地影响我的邀约，因为那些资料都被人打烂了，当客户听到是叫他去开什么会或推销什么的时候就马上就挂了你的机，有些人还不给你说话的机会。他们总会想些理由来拒绝你，这些都是比较好的，最不好的人就是骂你是不是骗子、警告你不要再打电话过去烦他，态度是极不好的。这也很难怪的，每个人心里都会对陌生电话有所防备，他不认识你当然不会轻易地相信你。有些老总又比较忙，他们不对这些都很烦，所以不愿意去听你说什么。

因为对方都是一些企业的总经理及负责人来的，他们都是在商海打拼、了不起的人物，他们说话都比较有底气，而自己确实在底气方面做得很差，说话无力。那都是因为始终是自己的内心胆怯，又怕自己说得不好，又怕被他骂一顿，所以老是邀约的不是很自然。后来经理跟我说，邀约的时候不要胆怯，不管对方是谁，我们都是在平等的地位说聊电话的，我们只是负责通知他们去开个会议而已，有些话说来简单，但还是要自己去适应，去煅练。

5、跟催：

跟催作为邀约的后续工作，你之前邀约的客户不一定会来，也不一定会记得有这样的一件事，有的还没有确定到底要不要来开会，所以跟催就是邀约的后续工作了，跟催比邀约更难。一连串的连所反应，找资料工作没有做好，影响了邀约工作，邀约邀不到客户的话，跟催就没有自己的份了，好不容易才邀约了一个客户，但是却在跟催的时候都说不来了。

6、会议：

找资料是前提，邀约是重点，那么会议就是重中之重了，能否签单，签多少单都看接下来的会议了，这是公司的根本目的，也是公司的利润所在，由于我们是实习员工，所以我不涉及到谈单的任务，会议时我主要是做引坐，就是客户来了之后就带他们到指定的位置上坐好就行，这个与我们上课时的礼仪课息息相关，我们都要穿正装，打领带，怎么去引坐，怎么微笑都很有讲究。每一个员工都代表着公司的整体形象。

1、自身能力：通过这次实习后，发现自己所存在的很多不足之处，而这些不足之处是你没去实习就无法发现的，自身的整体能力不足，比如说沟通能力、一些销售技巧、与同事与领导相处的技巧，因为公司就是公司，不是学校，在学校里，同学与同学之间同学与老师之间都是很好相处的，但是在外面的话就不一定了，你必须懂得一些相处的技巧。

2、专业技术：在学校里学校的专业知识都比较基础，要使这些知识用于公司还远远不够，不能满足公司的要求，所以还得自己去提升，继续去学习。还有学校里学的东西有时在外面不一定可以用得上，这要求我们快要毕业的同学去留意社会上的需求，因为学校学的东西与社会上需求的东西有个时间差在里面，学校里学的东西也不会去针对某某个公司来开设课程，所以每个公司都有自己的实际情况，要根据自已公司的要求来提高自己。

3、心理上的调整：现在的学生不再是以前的天之娇子了，有文凭有时还比不上一个有经验的人，所以要调整心态，不要高不成低不就的。

**大学生实习日志篇九**

社会实习是大学生课外教育的一个重要方面，也是大学生自我能力培养的一个重要方式，因此对于我们在校大学生来说，能在寒假有充足的时间进行实习活动，给了我们一个认识社会、了解社会，提高自我能力的重要的机会。作为大二的学生，社会实习也不能停留在大一时期的那种毫无目的的迷茫状态，社会实习应在结合我们实际情况，能真正从中得到收益，而不是为了实习而实习，为了完成任务而实习。我觉得我们在进行社会实习之前应该有一个明确的目标，为自己制定一个切实可行的计划。应注重实习的过程，从过程中锻炼自己、提高能力。

因此，为了更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验一下工作的乐趣，这学期的假期我根据时间及自己的实际情况在假期期间找了一份促销的工作，虽然仅有10多天时间，但我觉得受益匪浅，基本上达到了自己的目的。短短的工作让我体会到了就业的力，自己能力的欠缺及社会的艰辛，同时让我感到工作的无比快乐，一种在学校自由天地无法体会到的残酷竞争的“愉悦”。

促销是一种很好的工作体验，通过,,人与人的沟通，可以了解一些跟我们专业相关的知识，比如不过的人过春节的习惯习俗，春节期间的旅游计划等等。我的促销工作主要是促销电器。

促销前的短暂培训，了解电器的，名称、性能、型号、价格行情等方面的知识，面对顾客时的语言组织，仪容仪表等。接下来就是正式的工作。每天早上8：30开始上班，到达指定地点后做好准备工作，摆好宣传资料，礼品赠品，然后调整好心态迎接顾客。每天工作7个小时，在下午工作完后还有个必须的程序——一天的工作总结。经理、主管及促销员一起讨论一天促销工作中的战果及存在的问题。

促销通过,,我实习我觉得就是通过,,自己把厂商的产品推销给消费者，对于一个促销员来说，促销产品的同时也是向别人推销自己，同自己的言语、形态让他人了解自己。因此对于一个优秀的促销员来说必须具备以下素质：

当我们促销一种产品时，首先我们必须对产品的相关知识及厂商的具体情况要有一个明确的认识，大量的相关知识的贮备可以使我们能在促销过程中面对顾客的一系列问题，通过,,自己的介绍可以使顾客了解产品的一些具体问题，能使客明明白白的消费。

促销是促销员跟顾客以产品为媒介的一种陌生的交流，所以语言表达必须合理得当，说话要有条理同时应让他人感觉你的亲和力。要通过,,自己层次清醒的说明，把产品介绍给顾客。同时要用自己的魅力吸引顾客，让他们通过,,自己来了解产品。另外在面对具体问题时我们应保持良好的心态，不能自乱手脚、语无伦次。

促销每天会面对社会上的形形色色的人，由于每个人的道德修养及素质的不同，会使工作中遇到很多问题。比如有的顾客会用各种方式刁难你，此时你必须保持良好的心态，不能跟顾客发生不愉快的事。有时候一天的工作可能收获不大，这时候我们不应气馁，要学会自我调节、自我鼓励，及时的自我总结，自我提高。

促销是一种比较枯燥的工作，每天站着用一个笑脸面对不同的顾客，这生活需要我们坚持，要让自己在烈烈炎日下磨练。

不管做什么事，态度决定一切。

做一项服务工作，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。只要你有一个服务于他人的态度，你就会得到他人的肯定及帮助，用自己的热情去换取他人的舒心。

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,,社会实习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。

短暂的促销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在感到恐惧，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。

**大学生实习日志篇十**

（20xx级应用心理学2班 陈孝怡 学号201116830210） 我是一个从农村走出来的大学生，每年都回家，

但是我仍然想为生我养我的农村做出一点贡献，虽然我们也十分勤劳，但是村里很多人文化水平都较低。我想我应该运用知识，加上父辈们的实践经验，为家乡的发展贡献自己的力量。

作为一个在校大学生，能够在农村中参加社会实践，深入到农村基层，这对我以后的人生道路来说是一笔宝贵的财富。通过这次活动，我既开拓了眼界，增长了知识，锻炼了能力，而且还丰富了许多工作和生活上的经验，自己的认识和理论水平也明显有了较大提高，也让我对以后的生活和工作充满了信心，我会用饱满的热情去迎接即将到来的大学新学期的生活和未来的挑战。

今年的暑假，为了响应学校的号召，也为了锻炼自己，提高自己的社会实践能力，为将来的就业打好基础，我在我村的村委会进行了一段时间的实践锻炼活动，通过此次在村里的社会实践活动，我不仅在实践中深化了知识，而且学到了书本上没有的知识和受到了深刻的教育；了解了我们村里的一些民情和青年的一些现状。通过我的观察，我感受到了农村基层党员干部务实的工作态度和全心全意为人民谋利益的无私奉献精神。此外在这次实践中，据自己亲身所感、亲眼所见、亲耳所听，我对村上的现状有了更多的认识，进而进入了更深入的思考。

放假之前，我就委托家人联系我们村的村委会，表明自己希望参加和帮助村委会的日常工作，从而锻炼自己，同时也可以为乡亲们服务。村主任和其他村干部商量后，同意我在村委会挂名并开展工作，主要负责基础的日常工作和一些简单的日常清理工作。听到消息后，我异常的兴奋，不仅因为自己可以顺利的参加社会实践工作，还因为自己找到了一个能够很好的锻炼自己、提高自己能力的机会，更主要的是终于可以运用自己的能力为家乡的人们服务了，最重要的是这是我的一个梦想！

接到可以正式上班的第二天，我就按照村主任的安排，走进了村委会的办公室，正式开始了我的第一次社会实践。第一天“上班”，难免有些激动和紧张，接手的工作完成的都不是很顺利，例如在作会议纪录时，经常记住了上句记了不少笑话。但是会后村主任找我谈话，并没有批评我的“错误”，反而对我进行了鼓励，并告诉了我一些他的工作经验和教训，让我受益匪浅！一天下来，我深感工作的不易，但是我学会了怎样调整自己的心态，学会了怎样尽快的融入到新的环境当中去！

在村委会工作的同时，我也对我村的实际情况有了一定的了解，例如，村长让我对村里的财政支出做一个简单的处理，听起来是简单的处理，可是面对着面前一摞摞发票收据，心中不免有些忐忑。首先，我在村委会里整理了我们村里的人口数和人均年收，然后根据自己家里的情况和周围邻居、亲戚的一些了解，同时也通过村长给我讲的我们村的情况，我对村里的情况有了更深一步的了解；同时在村委会的工作上也更加得心应手起来。

以后几天，我一直做着整理文件，清洁卫生，接打电话等一些较容易较轻松的工作，但是即使从这些不怎么起眼的工作当中，我也总结出了不寻常的经验，小事情也不能马虎，一页文件整理错了，到需要它的时候就会很难找到；卫生打扫的不干净，就会给村长及村委会干部留下不好的印象；接电话的语言不得体，传达事情表述不准确，就会影响到工作效果。我加强了对自己的要求，不放过一个微小的细节，每件事都做到出色和完美。我明白，以后我的工作内容将会提升一个档次，我暗暗地对自己说了声加油！

最终，我在村委会完成了我一段时间的社会实践，这些天下来，我收获了太多太多的东西，许多都难以用语言来形容和表达。而通过这次实践活动，让我感受最深的除了我的能力得到了锻炼和提高外，就是农村在这几年里的发展，农民生活的不少改变都给我留下了深刻的印象！

在回到学校后，我的心情久久不能平静，这次的社会实践虽然是在一个小小的村落，但却也是我人生的另一个起步点。这次的社会实践让我对于村内的实际情况的了解，使我更加热爱我的村落！

通过这次社会实践我真正明白社会生活与校园生活的差距。校园毕竟是太小了，我们在学校学的是理论知识，我们必须要将所学的东西应用到实际中才会发现它的价值。我们总以为在学校上课枯燥无味，总向往那些自语自在享受生活的人，总有着别人不知到的理想，总想着有一个辉煌的未来。但我现在开始明白，所有的想象都是虚无缥缈的，只有自己亲身实践过，才会有一个清醒的认识，才

会正确地给自己定位，确立相对现实的目标。在实践后才会发现自己所学的东西是多么有用，自己是多么的需要进一步充实，其实实践也可以提高学习兴趣的。

“实践是检验真理的唯一标准”多少次说过这句话却不去想它所包含的真正意义，直到实践后才对这句名言有了更深的理解。现在我也明白了人的潜力是需要自己去发掘的，太多的不自信只会把机会一次一次地从身边赶走。通过实践你可以发现自己从未发现的方面，或许是需要改正的习惯，更或许是某个被掩盖的亮点。这次实践也让我坚定了坚持不放弃的信念，放弃就等于否定自己，自己对自己的否定几乎几十倍乃至上百倍的强于别人对自己的否定，这对一个人来说是相当可怕的。

自己不去接触社会就永远不会知道社会的规则，依此类推，任何东西不去接触就永远不会了解它。在学生阶段的我们需要了解的东西太多了，我们不能只靠书本去认识它们，这样的认识太浅薄了，不能算是真正的认识。我们需要尽可能多的去接触这个社会上的东西，俗话说人是社会的主人，我们要享有主人的权力就必须先了解社会，不然的话就很可能会被社会所左右，那样的生活不会幸福安乐的，只会是痛苦和无奈的。

以上即为我本次社会实践的过程和感受。与社会更多的接触会给我们带来更多的认识和启发，多参加社会实践对我们有百益而无害。

同时希望学校可以将此类活动更好更持久的开展和号召下去。

实践只是一种磨练的过程。对于结果，我们应该有这样的胸襟：不以成败论英雄，不一定要用成功来作为自己的目标和要求。人生需要设计，但是这种设计不是凭空出来的，是需要成本的，失败就是一种成本，有了成本的投入，就预示着人生的收获即将开始。

小草用绿色证明自己，鸟儿用歌声证明自己，我们要用行动证明自己，打一份工，为以后的成功奠定基础。

不经风雨，怎么见彩虹，没有人能随随便便成功。

在现今社会，招聘会上的大字版都总写着“有经验者优先”，可是还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢？

记得在我校举行的招聘会上所反映出来的其中一个问题是，学生的实际操作能力与在学校的理论学习有一定的差距。在这次实践中，这一点感触很深。在学校，理论学习的很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到，而实际工作中，可能会遇到书本上没有学习到的，又可能是书本上一点都用不上的情况。或许工作中的运用到的只是简单的问题，只要套工时就能完成一项任务，有时候你会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学得那么吃力呢？也许老师是正确的，虽然大学不像在社会，但总算是社会的一部分。我们有了对课堂上知识的认真消化，有平时作业的补充，我们比别人具有更高的起点，有了更多知识去应对工作中的问题。

虽然在实践中我只是负责比较简单的部分，但能把自己在学校学到的知识真正运用出来也使我颇感兴奋。在学校上课时老师在教授，学生听讲，理论占主体，而我对知识也能够掌握，本以为到可企业能够应付得来，但是在企业里并没有想象的那么容易，平时在学校数字错了改一改就可以交上去，但是在单位里，数字绝对不可以错，因为质量是第一生命，质量不行，企业单位生产就会跟不上，而效率也会随之下降，单位就会在竞争的浪潮中失败。因此，每一个环节都不能出错。这中要求是我们在 课堂上学不到的。在学校里可能只需会解一道题、算出一个程式就可以了，但这里需要的是与实际相结合，没有实际，只是纸上谈兵是不可能在社会立足的，所以一定要小心谨慎，而且一旦出错并不像学校里一样，老师打一个红叉，然后改过来就行了。在单位里，出错是要负责任的，这关乎单位的利益存亡。

总之，这个假期的社会实践是丰富而又有意义，一些心得和体会让人感到兴奋，但却决不仅仅用兴奋就能描述的，因为这是一种实实在在的收获，是对“有经验者优先”的感悟。

在我的寒假实践洪，我也明白了许多：别人批评你或是你听取别人的意见时，一定要心平气和，只有这样才能表示你在诚心听他说话。虽然被批评是很难受的，而且要明确表示你是真心在接受他们的批评。因为这样才能在失败中吸取教训，为以后的成功铺。我们要学会从哪里跌倒就从哪里爬起来，这才是我们应该做的。

我也在工作中学到了人际交往和待人处事的技巧。不论做什么事情，都必须有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和周围的人沟通思想、关心别人、支持别人。

实践的日子里，有喜有忧，有欢乐也有苦累，但总的来说，这次实践生活是

我人生迈向社会的重要一步，是值得回忆的，现在想来，假期的实践我收获很大，我所学到的道理是我在学校里无法体会的，也算是我的一份“无形财产”吧。

大学生除了学习书本知识，还要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒地知道“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代社会需要的人才。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题的能力。通过参加一些实践性活动巩固所学到的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化程真正的能力要依靠实践的经验和锻炼。面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地想把假期打工作为赚钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。

现在的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手能力以及与他人交际的能力，作为以每年给大学生，只要是自己能承受的，就应该把握所机会，正确衡量自己，充分发挥所长，以便进入社会后可以尽快走上轨道。

这次假期实践的工作中，我懂得了理论与实践相结合的重要性，获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大程度上启发。这次的实践是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

**大学生实习日志篇十一**

对于毕业生来说，实习是大家进入社会体验社会的一个必经的一段经历，它使我们在实践中了解社会，巩固知识，实习又是对每一位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学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，运用所学习的专业知识来了解会计的工作流程和工作内容，加深对会计工作的认识，将理论联系于实践，培养实际工作能力和分析解决问题的能力，达到学以致用的目的，为成功走向社会做准备。

大二下半学期，按照学校教学要求，我们动本三（1）班全体在老师的带领下于1月24日对xx一发电厂和xx第二发电厂进行了参观实习。通过这次实习我们初步了解了太原市电力行业的历史以及现状，接触了电厂生产的整个流程，认识到了当今电力行业所面临的机遇与挑战。整个实习收获颇丰，现总结如下：

我们此次参观实习的电厂均为热电厂，且两个电厂都是利用煤作为燃料生产电能，它的基本生产过程可概括为：燃料在锅炉中燃烧加热水使之成为蒸汽，将燃料的化学能转变成热能，蒸汽压力推动汽轮机旋转，热能转换成机械能，然后汽轮机带动发电机旋转，将机械能转变成电能。概括的讲，电厂就是能量转化的工厂，而具体到我们太原的一电厂与二电厂，就是将储存在煤矿中的化学能转换为电能与热能的工厂。

在上午的行程中，我们坐车去了位于晋祠路上的太原第一热电厂。到达电厂之后我们并没有被安排立刻开始参观整个厂房，而是由老师带队到电厂的办公楼去听电厂的师傅给我们先进行理论上的讲解。

这期间我们了解到了许多关于一电厂的历史与发展轨迹，得知xx第一热电厂创建于19xx年，属＂xx＂期间国家156项重点工程之一。五十年来，经过六期扩建，逐步发展成为拥有装机容量127.5万千瓦的现代化大型热电联产企业。至20xx年底，为国家发电1020.53亿千瓦时，供热2.63亿百万千焦，负担着太原市1000万平方米，80万居民的集中采暖供热和部分工业热负荷，为省城清洁生产和全省的经济发展做出了突出贡献。20xx年全厂发电量突破80亿千瓦时大关，20xx年全厂实现安全生产600天。

之后师傅又给我们讲解了太原一电厂现今正在运行的机组以及工作原理，这在后面的段落我会做具体报告。最后是强调安全，虽然是老生常谈，但是依然需要我们万分注意。师傅给我们提出了要检查自己的鞋带是否系好，安全帽是否戴规范，以及行进中的种种要求。总结为“四不伤害”，即“不伤害自己，不伤害别人，不让别人伤害自己，保护别人不被伤害。”

讲解完之后就是由师傅及老师带领我们参观整个电厂的生产流程了，我们由厂门进入依次参观了原煤仓，运输皮带，磨煤机，送煤器，锅炉，汽轮机与发电机，水冷塔等机组。对这些之前只是在书本上有所学习，却从未谋面的机器见了第一次面，现场切身感受到了电厂的工作环境。真正的感觉到了现实与书本的差别是多么巨大，上午的实习可以说主要是开阔了视野，在琳琅满目的机器面前，我还是有些晕，不能完全跟上思路。

在参观完整个电厂之后，我们就乘车回到了学校，准备下午再参观太原第二热电厂。

午休之后的我们带着略微的倦意登上了参xx第二电厂的旅程，到电厂之后依然是由一位电厂的工程师为大家讲解第二电厂的历史：xx第二电厂始建于19xx年，地处xx，是xx企业，注册资本金5340万元，先后经过几代人五十余年的艰苦奋斗，历经六期建设，截至20xx年底，在役总装机容量110万千瓦。一期、二期机组现已退役；三期三台5万千瓦机组于xx年投产；四期两台20万千瓦机组于1xx年投产；五期一台20万千瓦机组于xx年6月投产；六期两台30万千瓦空冷供热脱硫机组，第一台于20xxx年12月22日顺利投产，标志着我国首台30万千瓦直接空冷供热机组投产发电，第二台计划20xx年3月投产。全厂现有员工2900余人。

了解了太原第二电厂的历史之后，我们由师傅带领着参观二电厂的生产线，与上午的感觉不同的是，这次我们与这些机组不再是初次见面，同学们的眼光中更多的不再是惊讶，而是回忆与思考我们所学的知识，在脑海中过整个理论的流程与实际的区别与联系。参观了磨灭机、锅炉、汽

轮机等机组之后，我们主要又参观了二电厂的水冷设备。这里冷却的方法有直接水冷，间接水冷以及直接空冷三种。三种方法效果不一，但耗费的成本也高低不同。这三种方式同时存在于二电也有其历史原因，这让我们更加了解到一个电厂不是理论上建立起来就一成不变的，而是也在随着时代的发展再进步，他有稍显落后的机组在运行，也有极为先进的机组在工作，他是一个有机的，时间与空间上结合的整体。

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