# 实习工作总结报告范文5篇

来源：网络 作者：雨声轻语 更新时间：2024-08-09

*随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。实习工作总结报告范文5篇一从7月13日开始,截至8月30日，我...*

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**实习工作总结报告范文5篇一**

从7月13日开始,截至8月30日，我在南方日报东莞站实习了45天。我的专业是小学英语教育，但来到报社实习做文字记者，我并不觉得矛盾，反而发现两者有许多共性。比如，教育是一种传播，新闻也是一种传播。搞教育要因材施教，考虑受教育者的身心发展特点；做新闻也要“因材施教”，搞党报的时刻记着自己在对党和领导说话，办都市报的总想着老百姓关注什么。

45天，洗去了我的书生意气。新闻对我而言已不再是纯粹的文字功夫，而是对社会现实的记录和反映。新闻有地域之分；新闻人有国界之分；新闻机构不可能不考虑公共利益、民族利益和社会影响。从新闻线索的获取，到根据报纸的定位和风格判断新闻价值，再到采写编评，每个环节都要考虑周全。

但是，作为一名实习记者，我考虑更多的是如何写好新闻。令我感受更深的是，如果没有博尔特般的行动速度，就赶不上日报的出版进度；如果新闻敏感性不强，就会因错失新闻而捶胸顿足；如果没有驾轻就熟的采访技巧，就算找到了知情人，也可能无功而返；如果社会经验和阅读经验不足，就会影响记者的创造力。

截至8月24日，我发表了28篇文章，近4万字，涉猎了许多题材，如现象、会议、报料等。会议现场我跑了许多次，如东莞拟增加出租车听证会、特约研究员会议等，慢慢跳出了对会议的肤浅认识，即某某单位召集某某人在某某地就某某事开某某会，然后打个腹稿，在会议消息主体部分写上某某领导说，或某某与会人说。

工作后跟会，我会先把工具箱备好——若干支不同颜色的笔、笔记本、录音笔、名片、笔记本电脑等——然后思考为什么突然召开这次会议，发生什么事情了，会议中有哪些新闻，新闻背后有没有新闻。一方面，我会尽量搜集全面的新闻材料，另一方面，写作时根据事实本身，采用最优处理方法。这种工作模式或许有些理想化和完美主义，但是记者的大脑每天都在激荡，不就是为了做好新闻吗？

除了会议新闻，这些日子还接触了现象报道，如《公路绿化树过高竟引来车祸？》、《买本杂志真的好难》、《暑期学生打工频遇陷阱》等。

现象报道曾一度令我倍感头疼，因为我不单无法像报道会议一样轻易获知何时何地何人做了何事，还时常怀疑它的真实性。如在采写《酒店影楼不抢“七夕”蛋糕》一文时，我拨打了几个酒店和影楼的电话了解“七夕”和“九九”婚宴和婚纱摄影预订的情况。最后发现，这些酒店影楼并不重视这两个传统节日。当段老师打上“酒店影楼不抢‘七夕’蛋糕”的标题时，我立马困惑了。因为我觉得它的真实性是模糊而不严谨的。东莞可能有上百家酒店影楼，而我只采访了不到十家，这可能只是局部事实，而非整体事实。没有任何一个权威的调查告诉我，酒店影楼真不抢。随后，在与段老师的交谈中，我第一次认识了微观真实和宏观真实，也更坚信新闻真实性是做一切新闻的出发点。

当然，在实习中，我发现自己读的书太少了，社会经验太浅了，采写编过程留下了一些遗憾。比如:

跑报料新闻时，一次遇到珠宝店盗窃事件，我像一艘航行的船迷失在茫茫的雾海中，四周围找知情人，最后得到的是残缺的事实。

这次实习让我增长了业务知识，体会到了新闻采编的艰辛，自己的新闻敏感性和社会责任感都有了很大的提高。我真心的感谢报社的每一位前辈，尤其是带我的郭老师，曾指导和帮助过我的马老师、谭老师、欧老师、段老师、刘老师等。这段难得的经历，让我看到了今后的奋斗目标，必将充实我今后的人生。致我的观众：

7月9-8月21，我的40多天的社工实习结束了。收获多多自然是不用说的，但是并不是什么都能真正得说清楚，有些东西，还的确是只可意会不可言传。

其实，当初我说到暑假去阳光社工站实习的时候，的确让不少人觉得有点惊奇，大一，一个专业学习没深入多少的学生，居然像大三学生一样做着实习。这种惊奇也在所难免，其实，与其说这40天的实习是实习，还不如说是一种对社工这种职业的真实体验，不管是从观察角度，还是做的角度，老师多次说过，人在情境中，我就在这种情境中去感受，这也算是实习，不过是体验式的实习。

实习的大致经历的一些事情，我已经在文章开头列出来了，单凭这些文字，大家几乎看不懂我做到了些什么，也许到了些什么？总结地来说，我得到了以下一些成长和感悟：

1、也许有些事情你可以独自地用最快时间完成，但是用一个合适数量的同事一同组成的小组一起来完成，会有更多意外的收获，和有更大成就感：

这个感受是源自我对社工站五位同工多次工作的一些情景中有感而发的，或许他们的合作没有那么完美和谐，但是却引发我这种对团队合作的向往，因为一个人能做完的事情，那是他自己和自己的事情在互动，但是当一个人和多个人一起合作的时候，则是人和人，人和事情，人和自己三种互动，交叉就会产生一定量的智慧火花，哪怕带不来真正有益的创造，但是在互动过程中，一些偶尔开玩笑的合作伙伴能让工作变得不那么单调和乏味；因为团队的合作，是有着友谊，共同努力，患难与共的感觉会让你在完成一件事情之后会感到很有成就感；

2、什么是专业社工，最根本在于用心，不具备社工的心，不管你有多好的手段，你都不是一个真正的社工：

香港社工思源在7月14日来访社工站，我也有幸在阳光社工与思源互动中得到了一些新的认识，以上就是我自己认识之后的体会；一个真正社工，关键在于拥有社工心，我觉得用心做和不用心做很不同的；同工胖哥告诉我，如果你事先对这次小组活动充分尊重，不管你做得是否有预期那么好，但是参与者是能感受到你那份对自己工作的尊重，因此他们也会尊重你并认可你，但假如我们本身都蔑视了这次活动，那么我们的结局也会是被人蔑视；这多少有那个道理，人如镜子，你对它笑，它就对你笑；

3、社工不是老好人，社工是智慧的人：

这是我听到同工嘉超的感想之后我的简略认识，其实老师也曾经说过我们是智慧社工；是的，这也算是我们区别于非社工和社区老大妈的角色，我们不是老好人，我们对待复杂社会情况和很多意外的事情和人的举动时候，我们并不能因为我们是社工，就是要以一种老实，温柔礼貌，苦口婆心，单纯的作风去应对，否则我们不但帮助不了人，还会让自己身陷囹圄。我们讲究的是有策略，有步骤，有侧重，有技巧，有原则地应对我们的案主，我们的意外事件，需要我们强硬就需要强硬，需要技巧就要技巧，只有自己能适应世间，才能对世间有所作为，这里很强调智慧；

4、什么才是专业的社工要做的事情？就是你能看到的他们现在所做的这些：

刚刚来到社工站体验时候，以及过去看多一些其他机构社工所做的事情，总是觉得他们做得不那么有专业味道，也总是希望自己能得到正宗的专业锻炼机会，做的都是专业的工作；其实，我过去的想法是相当不成熟的，只要是和书本说得完全一样的那种专业实习和工作才是我想要的，但是这种纯专业的实习和工作，真的存在吗？在大陆，真的有吗？几乎是没有的，哪怕你去哪里实习，你也会做很多感觉没有多少专业味道的东西，哪怕你真的做了社工，在目前，你多少也会觉得很多时候做得没有多少专业味道。为了找到这种纯专业的活儿来做，那是一种挑剔的，头脑简单的要求，如果固执地这么想，那么我也许永远无法迈出实践的一步。

但是，书本终归是理论，书本描绘的有些是理想的工作情景，但是在起步中的大陆社工事业，作为拓荒牛的这几代社工人，我们不可能真正从一开始创造出这种理想社工世界，需要我们几代人的努力，才能逐步改善，现在也在不断改善中；因此，现在我们看到社工，他们做的工作中，不管是否有社工味，那都是大陆社工最真实的反映，什么是专业社工的工作，就是这群专业社工所做的工作，在现在，我们能这样去看待我们的理论与现实差距，会进一步推动我们迈出积极地参与实习，实践，少些埋怨和怀疑，而多些积极与开拓。

也正如同工胖哥曾经告诉那些来社工站实习的社工学生，他说：“如果我们给你的实习内容就和书本讲得一模一样，那么你们干嘛还来实习，实习就是来发现现实与幻想的差距，实习是真正知道符合国情的社工现状，这才是实习最大意义。”

**实习工作总结报告范文5篇二**

我于20\_\_年6月底通过招聘到公司项目一部上班。在领导们的关心和同事的帮助下，凭着自己的专业基础和工作经验，加上刻苦钻研和学习，很快适应了工作环境，并取得了较好成绩。现将工作情况简要总结如下：

1、严格遵守公司各项规章制度。上班伊始，我认真学习了《项目管理手册》，并将学到的东西运用到工作上，时刻提醒自己要严格遵守公司的各项规章制度，维护公司形象。

2、认真向公司的老员工学习各种项目管理的技巧和方法，以及在工程中遇到突发事件的解决。虽然我们在学校学习了不少理论知识，但在工作当中发现光有理论是不够的，一定要理论联系实践，再加上一丝不苟的精神才能把工作做好。与此同时，我还利用业余时间学习办公软件和autocad画图软件，工作效率得到极大提高。在今后的工作中，我将不断的摸索和钻研，把工作做得更加精细、完美。

3、主动与同事交流，热情帮助他人；积极参加公司组织的各项活动。

在以后的工作中，我为自己制定了新的目标，那就是努力学习，充实自己，以饱满的精神状态迎接新的挑战。以后会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步，踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流工作经验，共同进步，争取更好的工作成绩。在天地互连的实习很快就要结束了，对我而言，这是十分珍贵的机会。一方面，让我亲身体会以一名员工的身份参与工作，熟悉了工作环境，提高了自己的人际交往能力；另一方面，也是对自我的锻炼和对自己各方面能力的综合检验。所做的具体工作有：

1.熟悉ugccnet标准协议；

2.在熟悉ugccnet协议的基础上，进行标准文本的英文版翻译只要负责第4章和第5.2节，并进行英文版文本的三轮校对，对文本中所有句子和语法进一步完善；

3.熟悉ieee-sa标准模版，并针对ieee标准撰写格式规范，将ieee 1888标准移植到ieee-sa标准模板，并添加工作组相关信息；

5.总结归纳ieee投票流程，并在组内进行讨论，使流程条理化，细节更为准确。具体投票流程为：ieee balloting阶段的投票发起，投票组织，draft提交，信息反馈和revcom（评审委员会）审查等规定，在线仔细研读，形成报告材料；

6.ieee 1888相关材料的准备，讨论和完善。进行ieee 1888投票准备，整理ugccnetq&a的整理，并对ugccnet文本中面向对象数据模型进行完善；

7.中日绿色it合作项目。项目准备工作，进行自控技术方案和自控设备选型的相关调研；

8.公司部门的其他事务。协助部门领导进行中日绿色it合作项目日方来访工作安排。

回想这短短两个月的实习经历，我每天都学习到很多的新知识充实了自己，结识了新朋友，也得到了很多宝贵的经验，收获了很多，非常感谢天地互连对我的指导、包容和帮助，我对这一期间公司给我的照顾表示真心的感谢！

**实习工作总结报告范文5篇三**

我这次的实习任务是在张超电器行完成的，张超电器行是一个很锻炼人的平台，之所以选择了张超电器行是想进一步锻炼一下我的个人销售能力，所以我认为还是应该从基础做起。

一、所在单位概况：

现在我就首先来介绍一下张超电器行的概况与发展前景。张超电器行是一家以经营电器及消费电子产品零售为主的企业。主要销售新飞、美的、创维等品牌的电视、冰箱、洗衣机、空调等。由刚开始的一个小门市到现在即将成为美的专卖，发展速度惊人，着实令人叹服。

张超电器行坚持“薄利多销，服务当先”的经营理念，依靠准确的市场定位和不断创新的经营策略，引领家电消费潮流，为消费者提供个性化、多样化的服务，得到广大消费者的青睐。本着“商者无域、相融共生”的企业发展理念。张超电器行正通过实施精细化管理，加速企业发展，力争在市场上取胜。

二、自己所理解的所在单位：

我理解上的张超电器行是一个很实在为顾客着想，但是很有自己特点的电器销售行家。我们上学期的课上教会了我们一个销售公司如果把售后服务做到了超过消费者的心理需求的话，往往消费者就会产生依赖心里，甚至会在自己的上百个关系链上主推这个公司的产品，我相信张超家电行已经做到了这点。看到很多消费者都是拿着张超电器行会员卡来进行第二次以上的购买，然后欣喜的收到张超电器行带给他的积分换购的礼品满意的的回家时，我就理解到了张超电器行的良苦用心了。

三、自己所在单位中的工作、角色：

我虽然在张超电器行中只担当了一个小小的空调销售员的职务，但是整家的张超电器行的成立于组成都是靠着所有销售人员的努力换来的`，我认为一个销售公司的销售人员是至关重要的。因为顾客首先会接触到的就是他的相对销售人员。每一个销售人员的专业知识与善意的微笑甚至只是为顾客引导指路都是最基础的工作也是最难胜。第一：需要了解任何张超家电行的售前售中售后的优惠政策、注意事项与接待的方式方法与礼仪态度。第二：我需要负责销售的产品的性能与其专业的操作方法与内部结构和售后的相关服务。

四、工作中的心得体会：

我在这份工作中得到了许多体会与心得，或许每一个人会把在每一份工作中的酸甜苦辣自动转换成对这份工作的抱怨连连，但是我发誓真心的面对了我从小到大的每一个工作，虽然到现在为止只有兼职与实习。但是我从来都是相信这都是我人生中的机会与经验，是一本永远都要努力学透的课本。

我在这份销售工作中积累了很多销售实战场上的销售技巧，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。

起初在张超电器行销售空调的我对空调还停留在使用上，现在为了工作实习也逼着自己了解和喜欢空调，明白了它各个元件的道理，现在已经能回答出顾客各种空调方面的基本常识了。

在销售方面，我曾经有过经验，大学暑假卖过手机，比起空调这种循环相对小的大件上来说，要简单的多。空调销售，比的就是耐心与合理的讲解，说其所用，也就是投其所好，其中促销方面的手段大同小异，但我认为，如果做不到一项促销能拉动库房的循环，推出挤压商品的话，就需要在销售语言方面下功夫。比如我的工作是周末促销，前两天又赶上我们的店庆，我就会同顾客说，“您的运气真不错！赶上我们的三重促销：店庆促销；暑期促销；周末促销，所以您都不用去别的地方看了，您在张超电器行买空调肯定不会吃亏了，因为我们的价格都是这么透明了。”而且价格不要急于求成直接报底价，因为这样会造成有些优柔寡断的顾客决定性的放弃，可能只差那么一小点的价格让步双方就妥协美满了，但是你无路可退，顾客一句“你这价格还是不够低，都没怎么降价，我再去别家看看吧??”所以我总结下来就是一定要先稳住顾客的脚步，大多数的顾客在购买空调上是盲目的，他可能今天只是来看看，但如果你懈怠了，你就放弃了一个“明天”的机会。其次是猛推品牌的优势与特点。再从顾客的角度找“之所以不买”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懂空调需要学习空调，向你问东问西，从开关到运行模式你都要耐心讲解，你的辛苦有可能白费，但是顶多是今天不买你的空调，他也学会了东西，终归他会对我有印象的多，这时候发给他彩页他就会欣然接受。我对产品不熟悉，无真机演示等这些客观因素都直接导致销量低。分析了原因之后，我便下定决心尽自己最大努力去弥补差距。第二天我从公司配了主推机型的演示机，利用午休时间去周围大型手机卖场学习，以顾客身份亲身体验，到同品牌柜台前“取经”。晚上回到家，我便上网查找本品牌企业概况以及营销技巧。平时在卖场虚心向同事请教，取长补短。而且时刻进行积极心理暗示，及时调整心态不急不躁。在短短两天里，我觉得自己像变了个人似的，自信多了，推销起来也如鱼得水一般。在接下来的几天里，我不断积累经验，销量稳步上升，甚至超过其他品牌。我这时意识到，要永远坚定地相信自己，因为我还是有很多优点的，比如态度端正，做事认真负责。

五、小结

工作中的我，不敢说多么聪明。但是张超电器行的主任与长促还有别的品牌的销售也鼓励了我，认可了我的能力，我会继续努力，向朋友一样真心对待每一位顾客。虽然这次实习工作很圆满的结束了，但是我也会在未来工作的对待上保

持这份初生牛犊的热情，做一个对社会有用的人。

**实习工作总结报告范文5篇四**

一．实习目的：掌握了解焊接和气割的基本要领。

实习地点：

二．实习内容：

1.安全：工作前穿好工作服，带好工作帽，检查所有工具是否齐备，有无损坏，观察周围环境并熟悉工作环境，开关电源时用单手，焊接过程中若发生故障应立即断开电源，气割中若突然火焰熄灭应立即关掉乙炔再关氧，以免发生漏气或爆炸事故。

2.焊接内容：先检查所需工具是否齐备，有无损坏，线路接触是否良好，电弧焊机是否外壳是否接地，焊条放在指定的容器内，焊接时，打开电源，夹好焊条，焊条与焊枪夹角在90-120度左右，调节电流大小为焊条直径的30-40倍左右，此次实习主要以平敷焊为主，焊接中，引弧可选敲击或划线的方式，引弧后以划圆的方式进行焊接，应注意的是，划圆的宽度和焊接的速度，若不注意会引起夹渣和未焊透等现象，焊得好的其宽度基本相等，表面呈鱼鳞状看起来比较美观，渣壳自然脱落，工作完后，关掉电源清理工具打扫卫生。

3.气割内容：工作前穿好工作服，带好工作帽隔热手套及墨镜，气割时先检查管子有无漏气及接触是否良好，开启气阀，调压在0.4-0.6MPa之间，并注意保留0.4-0.6MPa在瓶内，点火时，应先开乙炔，待点燃后立即开氧，调节氧和乙炔的比例，适中后，先预热再在待割件边缘加热，后开高压氧进行气割，速度适中手要稳，工作后关掉气阀清理工具，打扫卫生。

三．心得体会：

实习的第一天，我们在老师的带领下给我们讲解了焊接实习的安全知识和注意事项，之后我们便来到了焊接实训室，在老师的指导下接下来的这几天，我们便学敷焊和气割，在这一周的实习中使我深深的体会到了，一个人要想学一门技术并不难，但要学好一门技术那就难了，要把一门技术学得精益求精那可就难上加难了，常言道：世上无难事，只怕有心人，路，走的人多了便有了路，我便通过自己坚持不懈的努力，便对这次实习的收获很大，学到了不少东西，使我终身受益，在这，我将感谢老师的细心指导，老师，您辛苦了！本次电工电子实习中，学生普遍反映这次实习激发了他们对专业的兴趣，培养了他们的实践动手能力，树立了他们的劳动观念和发扬理论联系实际的科学作风。在实验室的程老师和张老师的帮助下，我也成长起来，更加清醒地认识到作为一名教师的责任。教育不是为了教会学生谋生，而是教会他们创造生活。

这次实习的成功离不开同学们的积极参与，离不开程老师的丰富经验和认真负责的态度，也离不开张老师做的许多大量、繁杂的准备工作，离不开系领导的关心支持。

通过这次实习，在电工方面同学们掌握了常用的电工工具，如钢丝钳、尖嘴钳、螺丝刀、万用表、电烙铁等使用方法及注意事项。在电子方面，熟悉了常用电子器件类别，如电容、电阻、二极管等型号、规格、性能、使用范围及基本测试方法。

**实习工作总结报告范文5篇五**

一、顶岗实习目的

顶岗实习是理论学习和社会实践相结合的重要形式，在学校中，我们学习连锁企业的理论知识，但对社会实践却知之甚少，本次实习的目的就是增强学生的社会实践能力以及分析问题和解决问题的能力，将在校所学理论知识运用于实践当中。同时顶岗实习也是学生最终完成学业不可或缺的阶段，是综合运用所学基础知识和基本技能的重要途径。学校组织我们来到热风时尚连锁管理机构顶岗实习旨在进一步巩固所学理论知识、加强对社会的认知、增强对社会的适应性，同时提高学生的实际操作能力，为今后进入社会打下坚实的基础。

二、顶岗实习时间

20\_\_年11月7日至20\_\_年4月7日

三、实习地点

热风时尚连锁管理机构（热风北京大区一区北京市朝阳区现代城热风店）

四、实习单位和部门简介

热风时尚连锁于1996年始创于时尚之都——上海，至今已发展成为国内知名的集设计、精选和销售于一体，商品涵盖鞋品、服装、包、配饰及部分时尚生活用品的精选时尚零售连锁品牌。hotwind?热风已拥有品牌商铺近500家，销售网络覆盖上海、北京、深圳、广州、南京、武汉、成都、重庆、哈尔滨、昆明、厦门、青岛、西安等70多个大中型城市，并与众多国内外知名商业地产品牌形成战略联盟，如：万达广场、凯德置地、永旺、大悦城、恒隆地产、银泰、万象城等。并与天猫、京东、卓越、拍拍以及亚马逊等线上平台进行合作，开设自己的电商旗舰店进行产品的销售和品牌推广。20\_\_年，hotwind?热风连续获得“20\_\_中国高成长直营连锁企业20强、20\_\_中国年度创新成长企业100强”，20\_\_年，hotwind?热风再次获得“中国时尚品牌100强”等荣誉称号，成为拥有良好的市场发展潜力，并致力于通过品牌经营的不断优化成为精选、时尚、零售市场的领先者。其获得的成功与热风人的努力是分不开的。

此外热风有自己的坚持：

（1）以影响人们的生活态度为使命；

（2）以精选时尚零售第一品牌，成为一家具有良好品格的公司为愿景；

（3）以诚实坦荡、服务精神、专注与执着、团队协作、持续学习为公司价值观；

（4）以客人第一、尊重同事、卓越运营为公司基本经营方针；

（5）以立大志、跟随、敢作敢为、带团队为管理者素质；

（6）以真实的把客人当客人，以服务客人为导向为服务宗旨；

（7）以为客人送伞、正价商品可以为客人快递、免费维修等为公司特色服务。

五、顶岗实习工作内容

（一）销售员的主要工作内容:

引导顾客、介绍产品以及服务消费者，帮助其正确选择满足他们需求的商品。

1．每日准备工作（9:40~11:00）：

（1）开早会（约10分钟）；

（2）清洁货架及背板（先将商品取下）；

（3）整理商品并清洁每一个商品（从上到下、从左到右）；

（4）检查货架是否补满、整齐、清洁并整理；

（5）清洁用具归位。

2．每日日常工作：

（1）新到的商品依次分类整理；

（2）巡视卖场，哪些货物不满、补满货架；

（3）接待客人、介绍店内主打产品及促销产品、给客人讲述本店商品的相关信息，通过在店内与顾客交流向顾客宣传货品和热风形象，提高品牌知名度；

（4）时刻保持在卖场良好的服务心态，创造舒适的购物环境，积极向消费者推介，帮助其正确选择满足他们需求的商品；

（5）利用各种销售技巧，营造卖场顾客参与气氛，提高顾客购买愿望，增加本店的营业额；

（6）收集顾客对货品和本店的意见、建议与期望，及时妥善的处理顾客投诉，并向店长汇报。

3．每日闭店前收尾工作（22:00开始）：

（1）整理及补充商品；

（2）清洁地面、桌面、营运设备（收银机、空调、饮水机、沙发、货架、试衣间、橱窗及镜子）店门前和走廊清洁。

（二）仓库人员主要工作内容：

知道鞋仓区域划分原则、要做好营业前的准备工作、出样、翻样、擦鞋复位、接货对单、调货转货、退仓、领物、找鞋服务、工作交接、营业结束后的收尾工作。保持良好的精神面貌、耐心服务好每一位客人。

1．鞋仓区域划分原则

（1）按男鞋、女鞋划分区域摆放；

（2）按品牌划分区域摆放；

（3）按鞋编码中的年份、季节、流水号划分、从左至右摆放；

（4）将销售较好的当季鞋款放置在货架中部，方便拿取。

2．做好营业前的准备工作

（1）整理好个人的仪容仪表；

（2）准备好清洁工具；

（3）把对讲机打开并分给同事。

3．出样

（1）准备好出样所需要用到的工具（鞋底膜、鞋底标、剪刀、谢谢标、特价标等）；

（2）取鞋，男鞋右脚41或42码，女鞋37或38码；

（3）当同样款式的鞋有两种以上颜色时，不同颜色均要出样且尺码不同；

（4）将出样鞋子的附件（塞纸、撑杆、干燥剂）放回鞋盒内，并且出样要贴“谢谢标”。

4．翻样

（1）每周一、三、五要检查仓库里的每一款鞋是否出样；

（2）视情况把部分样鞋收回换没出过样的鞋，保持鞋子的质量。

5．擦鞋复位

（1）准备一块半湿的抹布、橡皮擦、磨砂粉等；

（2）将卖场收回的鞋清洁干净；

（3）查看鞋子是否大小款式颜色与鞋盒上标的相符；

（4）按照鞋子的款式进行复位。

6．接货对单

（1）接货时要点清数量、在物流单上签字、小心拉回门店；

（2）对单时要看清鞋子的款号、颜色、尺码、数量是否与电脑数据相符；

（3）查看鞋盒内鞋子是否大小单只等。

7．调货转货

（1）查看取出的鞋子是否与电脑单上的要求相符；

（2）查看取出的鞋子是否有质量等问题。

8．退仓

（1）换季商品必须一次性退完；

（2）同款商品必须单款单色绑在一起、男女款要分开；

（3）遇到大小单只、严重质量问题、掉钻等现象的商品要绑好退到次品仓。

9．领物

（1）记清时间，每周二领物；

（2）要领取当前一周所需要的日常用品；

（3）平时注意查看仓库短缺物品。

【实习工作总结报告范文5篇】相关推荐文章:

班主任实习工作总结报告范本5篇

2024年护理实习工作总结报告5篇

2024年教育实习工作总结报告范文精选5篇

关于工作总结报告范文精选5篇

毕业生实习工作个人总结报告范文

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