# 简短的顶岗实习工作总结2024年

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-09-11

*总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢...*

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**简短的顶岗实习工作总结2024年一**

时光流逝，不知不觉时间已悄悄离去，但在这三个月中，留给我的却是受用一生的财富和一段难忘的记忆。回顾这三个月，我对于自己的工作性质有了更近一步的认识。转眼间，顶岗实习已过去一大半儿了，我对此我对我的实习生活做如下几点总结：

一、对于企业有一定的了解和认知

1. 从企业的运作方面

2. 从企业的客户来源

3. 企业产品和规模

4. 企业现期发展状况

二、实习的内容

从20\_\_年9月开始实习到现在，我正式走进澳亚实习工作。由于我是应届毕业生,本身对企业的经营，生产等都很陌生,企业让相关领导带我们学习了一段时间，以师傅带徒弟的方式，指导我的日常实习。在李老师的热心指导下，我依次对企业的基本产品、产业结构等整体运作方式进行了了解,并积极参与相关工作，注意把书本上学到的理论知识以及运作过程中的相关知识对照实际工作，用理论知识加深对实际工作的认识，用实践验证大学所学确实有用。

以双重身份完成了学习与工作两重任务。跟公司同事一样上下班，协助同事完成部门工作;又以学生身份虚心学习，努力汲取实践知识。我心里明白我要以良好的工作态度以及较强的工作能力和勤奋好学来适应公司的工作,完成公司的任务。简短的实习生活，既紧张，又新奇，收获也很多。通过实习，使我对澳亚纺织集团的生产、管理工作以及发展前景有了深层次的感性与理性的认识。

在公司我们的主要是在一线工作，真正把所学的知识应用到实践中。虽然在校期间也去公司参加过实习，但时刚走进车间时一切都还是那么陌生，理论与实践的差别让我们束手无策，无从下手。为此公司为我们安排了专门的老师给我们进行实习指导，使我们很快把理论和实践相结合，并很快融入到工作中。到现在实习已半年多了，我们以员工和学生的两重身份尽职尽责的做好公司安排的工作，由于没有工作经验在工作中也不可避免的犯一些错误，给同事带来不必要的麻烦，感觉很抱歉。对他们的热心帮助很是感激。

三、实习的提高与收获

实习生活，感触是很深的，提高的方面很多,但对我来说最主要的是工作能力有了一定的进步。毕业实习主要的目的就是提高我们应届毕业生社会工作的能力,如何学以至用,给我们一次将自己在大学期间所学习的各种书面以及实际的知识,实际操作、演练的机会.自走进澳亚开始我本着积极肯干，虚心好学、工作认真负责的态度，积极主动的参与的工作,对企业进行全方面的的熟悉,让自己以最快的速度融入公司,发挥自己特长.同时认真按时完成实习日记、撰写实习报告。实习收获，主要有四个方面：

一、是通过直接参与企业的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高。

二、是提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。

三、是一些学生在实习单位受到认可并促成就业。四是为毕业后的正式工作作好了准备。四、实习后的转变总结创新：

通过实习,我对企业的发展有了大致的了解,也准备在实习结束后,借回校的机会,抓紧时间,学习更多相关的理论知识,提高自己的专业水平,为正式工作准好准备思想上的转变，我实习中期还有的收获是通过自己的观察和与同事的交谈思想有一个很大的进步,人生的价值观。

顶岗过程是一种巨大的锻炼，这对于我们来说既是挑战也是机遇，虽不是一路彩虹但却是一路收获。日日夜夜都辛苦，点点滴滴为教育。“落红不是无情物，化作春泥更护花”，愿与君共勉，共为顶岗创下一片蓝天!

**简短的顶岗实习工作总结2024年二**

此次实习在车间待得时间相对较长，而在一车间又是最长的，因为一车间的进行的工作是原药材的加工处理，也是目前为止在学校理论中接触最多的一部分，原药材的提取浓缩质量直接关系到最终药物制成品的质量。而在二车间，三车间则主要接触的是中药常见剂型的制备工艺，对不一样剂型的制备工艺有了一个全面而直观的认识。总结下来，在车间学到的主要资料有：

1、在车间期间，了解了不一样车间布局及其工作类型和性质。

2、解制药企业的行为规范及GMP要求同时熟悉不一样药品质量控制规范。

3、对车间质管员的工作性质和方式有一个总体的认识，并协助其对部分批生产记录进行了审查。

4、对于不一样中药成分的提取有了更加直观的印象，理论联系实际，发现并认识到实验室提取与实际生产中的异同点。

5、熟悉不一样中药及其饮片的炮制方法，认识并熟悉了药品片剂，胶囊剂以及蜜丸，水丸的制备过程，了解了中药不一样剂型的质量控制因素。

6、实际参与了某些工序的进行，如微波干燥工序，制粒，压片以及瓶装等工序。并熟悉了中药生产的基本工艺工序。

经过这段时间的生产中学习，从无知到认识，到深入了解了公司和社会，从开始的磕磕碰碰到之后的工作起来还算能够。在整个实习过程中，我每一天都有很多新的体会，想说的很多：

经过这次实习，在生产和质检方面我感觉自我有了必须的收获。这次实习主要是为了我们今后在工作及业务上本事的提高起到了促进的作用，增强了我们今后的竞争力，为我们能在以后立足增添了一块基石。实习单位也给了我很多机会参与他们的生产和质检使我懂得了很多以前难以解决的问题，将来从事生产和质检工作所要应对的问题，如：前期的生产和后期的质检等等。这次实习丰富了我在这方面的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有必须的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这几月的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自我的经验才行。我面前的路还是很漫长的，需要不断的努力和奋斗才能真正地走好。

相比较而言，在质检中心待的时间就要少了，因为此次总的实习时间就十分有限，虽然实习时间少但并不意味着学到的东西就少，就不重要。在质检中心所做的关系到从原料入厂到产品出厂的方方面面。直接关系到企业的长久生存。质检中心所做的能够总结为：

1、严把质量关。认真负责，坚持原则，对生产的半成品、成品及进厂的原辅料仔细化验，及时准确的发出检验报告。加强抽检力度，对一些含杂质、水分高的药材，按本公司内控标准严格扣罚;对进厂包装材料认真检查仔细审核，根据包材的质量与标准规定的偏离程度，进行相应的销毁、扣罚、警告等处理。多次检验出不合格的进厂原辅料，避免了将不合格的半成品进入下道工序，保证了产品质量。

2、严把产品质量出厂关，密切配合生产，及时发出检验报告单并送达有关部门。

3、密切协助、配合公司研发部门的产品开发。除了正常的质检工作外，尽可能地挤出时间或加班加点为上报质量标准的复核进行一系列的分析化验工作。对上报的产品质量标准，认真复核，严格把关。

4、负责公司质检中心重要精密仪器的使用和维护。能够熟练使用紫外分光光度计、薄层扫描仪、高效液相色谱仪、气相色谱仪，蒸发光散射检测器。对出现的一些小故障能及时排除，并注意保养和维护，使之处于良好的运行状态，确保分析结果的准确性。

**简短的顶岗实习工作总结2024年三**

“老师好”，每天这熟悉的声音在耳边响起，由刚听到时的温暖与新奇到现在的常温与习惯，我的顶岗实习工作已经进行了两个多月，在这两个月里我经历了由陌生到熟悉，由紧张到自然，由空虚到充实的转变。

比较于刚开始的时候，实习这个对我来说陌生的字眼，逐渐的变得熟悉了。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。能坚持到现在，这也是对我的一个肯定。

实习中期，普遍的被大家认为是实习疲惫期。因为这段时间，大家对实习学校的环境已经熟悉，与学生和老师的关系也都比较融洽，都步入了讲课的正常轨道。这种安逸舒心的环境很容易使我们安于现状，出现“当一天和尚撞一天钟”的疲惫心理状态。

刚进入这周的时候，我就存在这种状态。备课没有以前用心了，做课件也没有以前精心了，以前还会找一些快速记忆的歌诀给他们，现在就直接让他们背了。再加上这周的换课，有一个班已经三天没有给他们上课了，虽然也去过他们班，可是见到他们后，明显的上课不积极了。

察觉到这些后，我积极工作的热情又被激起了。接下来的几节课当中，同学们学习的热情也跟上来了，再加上期中考试的督促，总体的情况还是不错的。不过遗憾的是没能让我们河北师范大学的老师听评我的课，由于时间的仓促我也很能够理解，我相信以后一定会有机会的。

在最近的一两周，我们高一年级还将组织开学以来的第二次考试，也就是期中考试。在第一次考试的时候，我就参加了出题、监考、独立阅卷及阅完卷以后的涂卡读卡工作。相信在这次的考试中，我一定会比上次的表现还要好，我的学生们表现也比以前好。

就这样，这周的工作说多也多，说不多也不多。对于这周的工作，我有一点感触，那就是，在工作中少一些抱怨，多一些勤奋，要尽力参与到学校工作的每一个环节中去，把做每一件事情当作一次锻炼一次经历，做到问心无愧，心态永葆乐观。这样对我们以后参加工作也是一种经验，我们的顶岗实习工作才会更加有意义。

**简短的顶岗实习工作总结2024年四**

20\_\_年x月x日至20\_\_年x月x号，在这两个月的时间里，我在\_\_药业有限公司的研发部实习。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。每一天在规定的时间上下班，上班期间要认真准时地完成自我的工作任务，不能草率敷衍了事。刚开始做事，由于粗心，很多看似很简单的工作常会出错。哪怕是一丁点的失误，我都要向上级汇报，再重新改正。因为随时有可能因一个小小的失误需要承担严重的后果，付出巨大的代价。

从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了主角，教师变老板，同学变同事，相处之道也完全不一样。在这巨大的转变过程中，我由于从小的生活环境，业余的社会实践，社会工作，很快便能适应了新的环境，学会从多方面看待问题。尽管在工作中只是干些无关重要的杂活，但我还是十分珍惜这次的实习，感激学校和实习基地给了我们锻炼的机会。

两个月的实习时间虽然不长，可是我从中学到了很多知识，关于做人，做事，做学问。在学校会有教师告诉我们怎样做，参加工作后就得自我告诉自我怎样做了。平时工作时要处处留心细心，就像体检一样，在学校教师会一再交代要带的东西，但离开学校后没有人会告诉我，这都要自我留心，累积常识。除此之外还需要很强的自学本事，因为在这个信息日新月异的时代，靠原有的知识肯定是不行的。必须正确对待自身的优点和缺点。针对自信心不足的同事，必须要自我找出自身存在哪些优势，这比找到有哪些不足更为重要。没有谁是全才，就算是多面手那也是进过千锤百炼逐渐成长的结果。从这方面来研究，要列出自身存在的不足，往往可能多到打击自信心的程度。找出自身优势，进而将其发展到成为专长，在这个过程中肯定会出现瓶颈，这些瓶颈的出现肯定是因为除了优势之外的某些特定方面的不足造成的，针对这一实际的问题，找出与此相关的不足，然后集中精力提高这方面的本事。只要一个人看得懂“生于忧患，死于安乐”这八个字，就不必担心自信过头。

在工作中，首先要确定目标，其次分解目标而构成实现目标所必须的方案(先框架，在细化)，制定计划(注意统筹安排，提升效率)，按计划与方案将各阶段目标逐一实现(重视协调本事的提高、灵活修改计划细节，但不要轻易改方向)，最终及时总结已完成的工作，在以后的工作中完善先前没做好的细节。因为必须至少对生产的总体环节(包括某些细节)到达熟悉的程度。因为，我们做的不是要做学术研究，一切工艺探索与改善成功之后，都是要进车间进行生产的。不熟悉生产，就会出现小试确定下来的工艺在进车间的时候极度坎坷的情景。主要表现可能有：(1)同样的辅料用量，在实验室能够顺利操作，在车间无法操作。(2)同样一个操作，在实验室中顺利进行，在车间十分困难，这不必须总是设备的问题，而也有可能是选择上就存在了问题。要重视从源头开始控制的好处。(3)重视实验过程的记录与结果的分析，因为实验过程要真实记录，异常是当发生与原定实验方案有不一致的地方的时候，更要真是的详细地记录实验当时的情景。以我们的现状来说，有的时候记录不得不是回忆录性质的，但如果我们能在随身携带的纸条上以自我能清楚看懂的符号记下要补在记录本上的资料，在较短的时间内把记录补全，那么这个记录的真实性也是有保障的。

总之，实习这两个月，我学到了很多东西，学会了冷静和忍耐，拓宽了视野，增长了见识，而更多的是期望自我在工作中积累各方面的经验，做好个人的工作计划，为我的就业，创业之路做准备。

**简短的顶岗实习工作总结2024年五**

一、市场现状

A、福建/江苏20\_\_年任务额：\_\_，总销售额\_\_元，完成率\_\_%;

B、江苏工程客户，20\_\_年总销售额\_\_，占总销售额\_\_%;

C、福建现有客户提货上10W的占总销售额的\_\_%，其他\_\_%;

\_\_工程客户，20\_\_年总销售额\_\_元，占总销售额\_\_%;漳州重点客户，靠关系做工程，需求大，对产品性能(型材，配件要求高)特别是供货速度;来自其他锌钢品牌，价格竞争压力，计划着手渠道市场扩大产品品牌影响力。

\_\_渠道客户，20\_\_年总销售额\_\_元占总销售额\_\_%;原本做不锈钢，玻璃加工，现门店主营锌钢加工半成品方式销售(价格55元/平方)，福州市有两家做锌钢加工(原本是做金为锌钢)市场各占一半，都是加工销售半成品，市场难以扩大，但较之20\_\_年，20\_\_年市场明显好转，对此需要传达公司核心营销政策，做好产品销售引导工作，实现批发材料为主。

二、市场分析

A、9月接手福建市场，考虑沿海腐蚀性强，护栏产品以铁艺，不锈钢为主，锌钢推广较少，锌钢楼盘较少，工程市场有潜力，以漳州为例，找到合适的人价格不是问题，产品不是问题销量不是问题

B、关于渠道市场，护窗家家户户都要装的安全产品，特别是沿海经济发达的城市，以室内护窗为主，单一的不锈钢很难满足消费者追求档次的需求，市场是有潜力的。

三、20\_\_年市场总结

首先感谢公司对每个业务员的培养，在公司学习到先进的营销理念以及实战的机会。从了解公司品牌化运作模式来，深刻领悟到品牌的影响力及走可持续发展路线。以往的单纯销售产品逐步拓展到销售产品的附加值。市场就是一个巨大的舞台，好的产品是一个媒介，以产品为载体，通过媒体，产品本身优势，服务来增加产品的附加值，提高了产品在消费者心中的档次，在一定程度上增加产品的价格。我们金为公司不单单卖的是产品，我们为客户提供的是系统的工程服务，以及怎么样把产品销售出去的一套营销方案。我的销售生涯不在单单是单卖产品，是帮助客户赚钱的顾问，我相信凭借公司领导的先进理念，营销政策的支持，厂部的规模，质量的优势，不断研发的专利技术，同时，集体员工齐心协力奋发向上，金为公司将横扫同行锌钢，20\_\_新的一年，新的开始，让锌钢走向品牌的路线。

【简短的顶岗实习工作总结2024年】相关推荐文章:

2024年老师顶岗实习工作总结

顶岗实习个人总结 顶岗实习工作总结范文

2024年顶岗实习个人总结模板

2024年大学毕业顶岗实习小结

顶岗实习个人总结 顶岗实习工作总结范文大全

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