# 大学生实习工作总结范文精选6篇

来源：网络 作者：落梅无痕 更新时间：2024-08-09

*当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？这里给...*

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

**大学生实习工作总结范文精选6篇一**

一、实习的目的

顶岗实习是职业技术学院面临毕业的大专学生的一门重要实践性课程。通过顶岗实习可以让我们把在学校里学到的理论知识与工作实践有效的结合起来。顶岗实习不同于课堂教学，课堂教学中，老师讲解，我们领会，而顶岗实习则是在企业的大环境里、在领导的指导下，由我们自己去实践学习。通过实际操作，一方面可以巩固在书本上学到的理论知识，另一方面，可以获得在书本上不易了解和不易学到的实际知识，使我们在实践中得到提高和锻炼。

顶岗实习也是学院教学的重要补充部分，它与我们今后的职业生活有着最直接的联系，顶岗实习可以让我们逐渐完成从学生到社会工作者的过渡。因此顶岗实习是学校为社会培养技能型人才，实现我们人生价值的主要途径。它不仅是校内教学的延续，而且还是校内教学的总结。

二、实习单位简介

京东方科技集团股份有限公司创立于1993年4月，是一家显示产品与解决方案的供应商。截至年6月30日，京东方注册资本135.2亿元，净资产267.6亿元，总资产 883.7亿元，员工人数22980人 。在北京、四川成都、安徽合肥、内蒙古鄂尔多斯、重庆、河北固安、江苏苏州、福建厦门等地拥有多个制造基地，营销和服务体系覆盖欧、美、亚等全球主要地区。位于鄂尔多斯市东胜区装备制造基地的鄂尔多斯市源盛光电有限责任公司成立于年8月，总投资220亿元，是国内第一条第5.5代AM-OLED有机发光显示器件生产线，主要生产以LTPS LCD和AM-OLED技术为主的中小尺寸显示屏的高科技企业。

三、顶岗实习的具体日期

实习期自年12月17日至年4月6日止，为期四个月。

四、顶岗实习过程介绍

年9月鄂尔多斯市源盛光电有限责任公司到我校招聘，经过两轮面试我顺利的进入了这家以液晶面板生产为主的企业。年12月17日到公司报到，正式开始顶岗实习的生活。

实习主要可以分为三个阶段来概括第一阶段，培训：主要是安全、企业文化、规章纪律、产线理论学习培训等等，第二阶段，跟着师傅学习和练习实践，解决在

现场工作中遇到的各种问题，学习经验和工作专业技能，并通过部门考核，取得上岗操作证，第三阶段，学会独立在现场工作以及应对现场各种突发情况。

我的岗位是：ETCH技术部WET ETCH科室的一位助理工程师，主要负责协助工程师完成日常的设备维护工作，产线各种情况的应对及上报。

五、顶岗实习期间的收获

通过四个月的顶岗实习，使自己获得了很大的收获，也明白了许多的道理，使自己的思想愈发成熟，工作、生活和技能水平得到提高，主要表现在几个方面；

一、思想上 通过过这次顶岗实习，我感觉自己最大的变化就是思想变得成熟了，不再像学生那样幼稚了，开始学会用成人化的思维去思考问题处理事情，开始懂得任何事情的完美都必须付出十分艰辛的努力，社会是很现实的，也是很公平的，一份付出就会有一份收获，不要幻想未来，要做一个有思想有目标有计划的实践者。同时我也体会了作为一个社会工作人员要担得起“责任”二字，每个人都要认真努力，对自己的工作负责，一丝不苟的做事，任何一点细微的疏忽，将给企业本身造成一定的经济损失，也会给个人的安全造成一定的影响。

二、工作上 在京东方实习的这段时间里我学会了严谨的工作态度，精益求精的工作作风，增强了我的团队意识和团队协作能力。在这里我从事的助理工作，设备都比较昂贵，PM检查时需要仔细判断，运输和放置时需要格外小心，任何一个小的失误就会给公司造成不小的经济损失。同时一个班组就是一个团队，每个人都要为这个团队做出自己的努力才能够换来团队的发展，团队的发展才能让每个人都受益，让公司受益。

三、生活上 养成了良好的生活习惯，保持身体健康。广泛的参与公司的举办的业余活动，丰富自己的业余生活，白夜倒班对身体的伤害很大，但制造业这种生产形式就注定了这样的工作规律，所以日常生活中保持良好的生活习惯对身体健康有着直接的影响，上四休二也给我们预留了相对充裕的时间，参加业余活动能够很好的调节身心，减轻压力。出门在外也第一次体会到了公司与学校的差别，懂得了如何来克服这种不适应。

六、查找不足及改进措施

顶岗实习的四个月，即是一个学习适应的阶段，也是一个重新调整和审视自己的阶段，刚刚离开校园步入工作岗位，从一个学生转变成为一名职业人，遇到了很

多挫折，也学会了很多，经历的是一个慢慢成长的过程，在工作，学习和生活中也存在着一些不足，关键是要正确的面对，查找原因，及时改正，只有这样才能不断完善和提高自己。

在这四个月里自己的不足主要是：思想上，长时间的重复式工作，自己思想慢慢开始懈怠，不思进取，满足现状。工作上，英语水平较差，产线内是英语版生产控制系统，工作初期比较吃力，后期的学习方面也进展缓慢。为人处事上，刚从校园出来为人处事方面还有所欠缺，思考问题过于简单。

主要的改进措施是：思想上要端正认识，时刻保持良好的精神和工作状态，善于发现，提出自己的合理建议， 工作上加强英语的学习，同时多向工程师请教，加深理解，并用之实践。为人处事上，凡事多留心，多请教，加强与同事的沟通与了解，增进同事之间的感情。

七、对实习单位及学院专业和课程设置的建议

一、提高薪资水平，降低薪资差距

公司的作业员系列主要由大中专生组成，工程师系列由本科生组成，但薪资水平差距较大，高中专生底薪1100 大专1400 本科3500 其余未统计。大中专生薪资水平与同类型企业相比无优势，容易产生落差，平时作业员较为辛苦，倒班对身体伤害较大，劳动强度大但薪资水平低，容易产生不满情绪。目前物价水平较高，虽然公司包食宿很难以感受到，但购买力的降低是显而易见的，适当的调高底薪能够激发员工工作热情，降低不满情绪的产生。

二、对学院专业和课程设置的建议

通过四个月的顶岗实习让我明白学校所学的理论知识只有跟实际操作相结合才能够更好的发挥作用，只有把自己所学的知识用到具体的工作和生活中才能够发挥它的价值。

1、学校在课设设置的时候应该以实际操作为主，减少理论知识的教学，以实际应用为主，增强学生的动手能力和自主学习的能力，同时也要多培养学生的吃苦能力和持之以恒的精神，在以后的工作中才能够更好的适应工作要求。

2、开设办公软件的相关课程，加强计算机基础教学，工作中要想提高效率不可避免的会使用到一些辅助性工具，office软件应用，打印机，扫描仪，传真机这些基础办公设备的应用将对以后工作有很大的帮助。

**大学生实习工作总结范文精选6篇二**

1、前言

古人有云：“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。自从走进了大学，距离工作就不远了，为了拓展我们学生自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高我们的能力，以便在以后毕业后能真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，在学习物流管理专业知识两年之后，学校组织我们进行认识实习。

认识实习是教学与生产实际相结合的重要实践性教学环节。它不仅让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，还使我们开阔了视野，增长了见识，了解一个企业是怎样进行物流工作的。为我们以后更好把所学的知识运用到实际工作中打下坚实的基础。

在这三天的认识实习中，我们一共到达了三个地方，分别是长通物流，花花牛集团和宅急送。这次实习的确对我们有很大的帮助，这一点是毋庸置疑的。仅仅四天的实习过程，我对我们的专业发展概况也有了一个大致的了解和掌握。在参观和学习中，各个公司负责人的介绍也让我们有了更加深入的了解。

2、20\_\_年6月25日实习动员大会

实习动员大会上，老师给我们介绍了实习的相关内容和注意事项，并嘱咐我们要查阅相关资料，对实习要去的地方有一个大致的了解，以便在实习过程中有针对性的向负责人请教。

3、实习目的

选择身边的企业单位为对象，联系课上所学理论实地考察跟踪其物流全过程的方法，对物流业发展现状进行初步了解。培养实际调研能力，尝试检验所学知识，并从实际中进一步学习了解物流的内涵与外延。

4、20\_\_年6月26日前往长通物流的认识和总结

早上八点，大家集合完毕就在老师的带领下去长通物流进行参观。负责人先向我们介绍说上午的工作并不忙，下午和晚上非常忙碌，从事这个行业很辛苦，因为它的工作时间往往与我们的作息时间不一致。但是大家并不畏惧，我们已经做好了吃苦的准备。

我们进去之后首先看见的是分拣平台，边上停着各种型号的汽车，有些是只有集装箱，没有车头。这些集装箱大大提高了作业效率，在车辆没有到达之前就可以进行装卸作业，整理完毕后，只需要和车头对接就可以进行运输，这样就节约了车辆的等待时间。我们看到的集装箱的高度和平台的高度基本上是一样的，这样当车辆靠近平台时，装卸搬运就会很方便。接下来映入眼帘的是一个三层仓库，工作人员介绍说仓库利用率最高的是第一层，因为是不同客户的物品，所有货物都是只做短暂的停留，流通速度非常快。而第二层和第三层一般都是大客户的物品，数量多，且停留时间比较长。仓库内部的设施并没有我们所学的那么现代化，其合理化也有待完善。虽然所有的货物都堆放在托盘上，但并不是整整齐齐按照合理的堆码方式来操作的。仓储的合理化依然有待提高。

我们通过货梯进入了公司的网络中心，就像负责人介绍的，上午并不是公司的忙碌时间，这个区域基本上没有工作人员。一眼望去，是上百台电脑的大型网络系统，摆放整齐，环境又非常好。人事部经理带我们进入了会议室，并针对公司的情况向我们作了详细的介绍。

河南长通运输有限公司成立于1993年，集运输、仓储、物流配送、产品代理为一体的大型物流企业。公司秉承“以诚经营，服务为本”的经营理念，经过17年的奋斗，目前已形成以郑州为枢纽，南至广州、深圳，北到北京，东起上海，西达成都的综合物流配送网络，不仅成为河南省最大的本土物流企业，而且通过国家4A综合物流企业认定，成为国内物流业的知名品牌。目前，公司拥有管理人员600多名，一线员工6000多名，下设15个配送中心，300余个分支机构；拥有600余辆各种类型运输车，同时拥有近50000家稳定的会员客户；资金流服务（代收货款）月均8亿元以上；零担业务占河南省市场份额30%，以每年数百万吨货物吞吐量在促进着郑州市的经济发展。除此之外，公司还在不断的提高和改善其现有的经营状况，力争走在行业前沿。在对员工的福利待遇方面也一直在不断改善，做到人性化管理。同学们针对自己感兴趣的问题也踊跃提问。比如我们要去贵公司发展的话，学历可以占到多大的比重。经理的回答也让我们更加坚信知识加能力加上能吃苦的决心才是我们发展的王牌。还有一些关于公司发展的问题，通过这样的一些了解，我们相信长通物流一定会越走越好！

5、20\_\_年6月27日前往花花牛的认识和总结

河南花花牛集团隶属于河南省畜牧局，是集奶牛养殖、良种推广、乳制品加工、食品加工、兽药制剂及原料药制造为一体的综合性集团企业，现有员工三千多人。

27日上午，全体同学在老师的带领下来到了位于河南省郑州市晨旭路的花花牛集团。在工作人员的带领下，我们参观了其奶制品生产线。工作人员穿着特定的衣服可以进入操作，我们都是隔着玻璃才看到的生产流程。整个过程都是在严格的规范的方式下进行，所以我们这些外来人员是不能够靠近的。首先看到的是大罐和管道之类的装置，负责人员向我们介绍了每个装置的作用是什么。比如经过检测合格之后的原奶应该放入哪个装置，以及净化水，配料的用量，每个装置都必须控制在什么温度。工作人员在做的都是一些清扫和装箱的工作，在那一条生产线上，从生产－装袋－封口都是全自动，无需人员操作，仅有一人在旁边看着以免发生什么意外，在这里，我见识到了机械化生产，在这家公司的生产线上，几乎看不到人员操作，通过了解，该公司的员工大多在控制室，对生产流程进行监督控制。自动化的生产也保证了整个生产过程的卫生安全。在生产线上，我们还看到有些已经装袋的成品落入一个桶内，原来是质量不达标的一些产品，这些都要被销毁掉，虽然造成了浪费，但必须保证的酸奶的质量达标。由此可见，企业对于产品质量的要求之严格。负责人向我们介绍，每种产品的生产都是经过严格的实践才决定生产与否的，在配料制作之后先由顾客免费品尝，适合大众的口味才会大量投入生产，有些品种现在每天的产量就将近十吨。工作人员还特意给每位同学都发了一袋作为品尝，感谢他们的讲解和招待。之后我们又来到了花花牛集团的冷库，据了解，酸奶在装箱之后还要在冷库内经过24小时的沉淀才可以运送到各个零售点进行销售。冷库的温度也是有严格的控制，为了避免对企业造成影响，我们只在冷库外边进行了大致的参观和了解。花花牛的突出效益与其严谨的态度密不可。

6、20\_\_年6月28日前往宅急送的认识和总结

宅急送是国内著名的物流公司之一，1994年1月18日成立，截止20\_\_年，宅急送总资产超过2亿元，员工8000名，车辆1500台，年货物周转量3200万件，年递增率超过65%，为“20\_\_年中国成长企业百强”第4名，“20\_\_中国最具竞争力的物流企业”。在参观了宅急送的河南分部之后，个人认为与现实与想象之间的还有较大的差距，下边做一下详细总结。

公司的一个员工先带领我们说明了参观了其分拣中心，介绍了该公司生产的运作流程。虽然并不是完全自动化的分拣装置，需要一定的人工操作，但是运作效率还算比较快。所有货物从集装箱上卸下之后直接放到传送带上，经过条码扫描和人工分拣集中到不同的区域。然后由送货员配送到不同的地方。但是在这分拣的过程中，该公司存在一个很大的弊端，拣货员并没有把受损的货物单独拣出来进行特殊处理，而是直接同其他货物堆放在了一起。而且货物的摆放没有按照合理的方式，有些货物的包装甚至已经挤压变形了。这对客户来说是一种很不负责的态度，由此我们也可以了解到物流这个行业目前所处的混乱状态，其真正的合理化还需要较长的时间。其次，我们又参观了宅急送的仓库。仓库的摆放还较为合理，一些项目物流，比如说玉兰项目和三星项目，由于货物品种多，进出库频繁，都位于靠近出口的货架上，其种类和数目也都有比较严格的标记。而纸巾类，如心心相印，都是在收到客户的订货之后由宅急送包装好按照特定的数量直接配送到客户的手中，这些货物的流动性相对较为缓慢，都对方在比较靠里的仓库中，每个托盘上都有固定的摆放方式和数量，也便于清点和管理。看到进进出出的工作人员，我们也都禁不住问我们毕业之后大概从事哪些类型的工作。向我们介绍的负责人说，男生基本上都要从最基层的体力活干起，女生从基层的信息操作员做起，要求会用五笔打字。长通的负责人基本上也说了一样的要求。当我们毕业之后，必须要放下我是大学生的心态，能够接受最基层的工作。千里之行，始于足下。我想经过这些介绍，我们也能对自己有一个更清楚的定位。

7、关于活动的感悟及建议

实习体会：经过这次外出实习，我感受颇深，对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，对实际操作也有了更多的了解，增强了专业知识的感性面及认识面，对所学的专业有了新的认识。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。俗话说，千里之行，始于足下，这些最基本的技能是不能在书本上彻底理解的。短短的实习，让我大开眼界，也学会了不少东西，也让我对自己今后要从事的行业有所思考。短短三天仿佛思想又得到了一次升华，心中又多了一份人生感悟。这次实习让我深刻体会到读书固然是增长知识开阔眼界的途径，但是多一些实践，畅徉于实践当中接触实际的工作，触摸一下社会的脉搏，给自己定个位，也是一种绝好的提高自身综合素质的选择。

建议：

感谢学校，老师和长通物流，花花牛集团和宅急送为我们提供的这次实习。希望学校以后可以多给我们提供一些实践的机会。也希望三家企业能够更上一层楼，在竞争中做到知己知彼，具备4种深刻的意识，即市场意识，效率意识，服务意识，创新意识，能够洞察市场，提高效率，完善服务，不断创新，要以顾客为中心，把顾客摆在第一位，这才是企业不断提高竞争力的有力武器。

**大学生实习工作总结范文精选6篇三**

一、实习地点

\_\_市\_\_大厦

二、工程概况

该综合楼位于\_\_市，它是一个由餐厅、包房等组成的综合酒店。建筑地下一层，地上十六层，总建筑高度54.8米，总建筑面积26349平方米，其中地上建筑面积22531平方米，地下建筑面积3818平方米，建筑物占地面积5410平方米，该建筑为一类建筑，抗震设防烈度为6度，主楼按一级耐火等级，结构体系为框架筒体。

三、实习目的

毕业实习是我们建筑环境与设备工程专业学生学习中不可缺少的重要组成部分。通过实习使我们获得基本的感性知识，理论联系实际，扩大知识面;同时毕业实习又是锻炼、培养我们能力及素质的重要渠道，更为重要的是培养当代大学生吃苦耐劳的精神，也是学生接触社会、了解社会、了解国情的一个重要途径，逐步实现由学校到社会的转变。这些实际知识，对我们后面的学习和工作，是十分必要的基础。

四、实习内容

(一)实习安全注意事项

1、必须按规定正确使用“三宝”(安全帽、安全网、安全带)。

2、在建筑工地的“四口”(楼梯口、电梯口、预留洞口、通道口)必须按规范用栏杆、盖板等牢固材料加以防护。

3、所有机械设备的防护装置必须做到齐全、牢固、有效。

4、塔吊、升降机、龙门架等起重，垂直运输设备必须有限位保险装置，严禁带病运转和超负荷吊装作业。

5、龙门架及井字架的缆绳装置必须符合规定要求。

6、施工现场用电必须符合建筑部的规范，要实行“三线五线制”和“三级配电两级保护”。

7、配电箱、开关箱必须铁制，开关箱要做到一机一闸一保护(漏电保护器)。

8、脚手架的挂设及材料必须符合要求。

9、悬崖、陡坡、坑洞必须有防护，有警戒标志和红灯警示。

10、要正确穿戴劳保用品，严禁赤脚、穿高跟鞋、拖鞋进入施工现场作业，高出作业不准穿硬底或带钉易滑的鞋靴。

(二)制冷机房水系统

机房为施工的重点之一，因此，首先要对机房有一个大概的了解。

该机房空调水采用闭式两管制流量系统，分两个大区，1—4层为一区，5—16层为二区，两个区共设置两台直燃式溴化锂机组，三台冷冻水泵，为两用一备，两台冷却塔至于裙楼屋顶，选用大连三洋冷却塔。冷却水泵设三台，两用一备，冷却水系统为开式。空调回水及冷却水回水管路均安装多功能电子除垢仪，起过滤杀藻及除垢作用。膨胀水箱至于顶楼，膨胀水箱补水定压的作用，膨胀水箱上接有循环管，冬季使用。夏季应关闭，以减小系统的无效冷量损失。仅过渡季节使用的水系统冬季应排空。

水冷机组运行的开启顺序为：

冷冻水泵——冷却塔——冷却水泵——冷水机组

水冷机组运行的关闭顺序为：

冷水机组——冷却水泵——冷却塔——冷冻水泵

风机盘管由房间智能温度控制器控制。

(三)空调水系统

空调水系统的是重点，它施工难度大。同时也是这次实习的重

(1)材料要求

1、空调水管(冷、热水管)一般采用无缝钢管。

2、空调冷凝水管(包括空调机组、风机盘管、分体式空调器等)采用UPVC管道或镀锌钢管。

3、风机盘管接口至关断阀之间的管道采用铜管及铜配件，其工作压力为1.5Mpa。

(2)主要施工方法

1、无缝钢管焊接

无缝铜管的焊接施工要由专业人员持证上岗操作，因此，这部分只作为参观实习。

2、阀门及法兰安装

a.螺纹或法兰连接的阀门，必须在关闭情况下进行安装，同时根据介质流向确定阀门安装方向。

b.水平管段上的阀门，手轮应朝上安装，特殊情况下，也可水平安装。

c.阀门与法兰一起安装时，如属水平管道，其螺栓孔应分布在垂直中心的左右，如属垂直管道，其螺栓孔应分布于最方便操作的地方。

d.阀门与法兰组对时，严禁用槌或其他工具敲击其密封面或阀件，焊接时应防止引弧损坏法兰密封面。

e.阀门的操作机构和传动装置应动作灵活，指示准确，无卡涩现象。

f.阀门的安装高度和位置应便于检修，高度一般为1.2m，当阀门中心与地面距离达1.8m时，宜集中布置，并设置操作平台。管道上阀门手轮的净间距不应小于100mm。

g.调节阀应垂直安装在水平管道上，两侧设置隔断阀，并设旁通管。在管道压力试验前宜先设置相同长度的临时短管，压力试验合格后正式安装。

h.阀门安装完毕后，应妥善保管，不得任意开闭阀门，如交叉作业时，应加防护罩。

i.法兰连接应保持同轴性，其螺栓孔中心偏差不得超过孔径的5%，并保证螺栓自由牵引。

j.法兰连接应使用同一规格的螺栓，安装方向一致，紧固螺栓应对称，用力均匀，松紧适度。

3、管道与机组、设备连接安装

a.管道与空调、泵类设备连接时，应采取隔震措施。一般采用橡胶软接头或波纹软管接头，法兰连接或丝口连接。管道与软接头、设备之间的连接，应在不受应力作用的影响下安装定位，严禁强行对口，确保隔震软接头安装达到施工验收规范的要求。

b.与空调、泵类设备连接时，必须对设备采取可靠的保护措施，在设备与管道连接前，应在连接法兰间加设石棉纸柏做成的瞎眼状封堵。防止在施工中，焊渣、小铁块、垃圾等异物进入设备，造成隐患，损坏设备。

c.与设备隔震软接头连接的管道均应有支吊架固定。确保管道与设备连接的施工质量达到设计与验收规范。

d.换热器等设备的管道安装，可以在循环清洗后安装.如果要求在循环清洗前进行安装时，必须在循环清洗前，将管道在进设备的进出口处临时连通进行循环清洗，防止管道内异物进入设备，清洗合格后再接通。

e.与风机盘管的连接安装：当供回水管道三通向上方开启时，管道的坡度应该坡向总支管，管道支管标高不能高于风机盘管的进出排管口标高，否则容易产生气隔堵塞现象。阀门一般采用球阀，与风机盘管的连接应采用紫铜管涨口接管连接、橡胶软接头、不锈钢波纹管连接等软性连接方式。

4、凝结水管道安装

a.凝结水管采用镀锌钢管时，丝扣连接;用塑料管时，粘结连接。安装时，管道坡度、坡向、支架的间距和位置应符合设计要求。有条件时应尽量加大空调器滴水盘与冷凝水管的高差，减少管道变向转弯敷设，确保冷凝水管道畅通。

b.管道安装结束后，应做好管道通水试验。在试验前要清除空调器滴水盘内的垃圾异物，在通水试验时必须逐只检查空调器的滴水盘，不得有倒坡现象，灌水量宜为滴水盘高度2/3，一次排放，畅通为合格。

c.加强吊顶内与管道井内的管道检验，管道及支吊架安装良好，冷凝水管无被碰移位现象，管道与空调器滴水盘的连接软管无弯曲折瘪、无脱落现象，管道保温完好。安装质量完全符合设计与施工验收规范。

五、实习心得

实习结束了，在这期间在老师和工厂技术人员的带领下看到了很多也学到了很多。让我对原先在课本上许多不很明白的东西在实践观察中有了新的领悟和认识。尽管那些工人师傅很多都不知道理论上为何这样操作，但是他们有十分丰富的实践操作经验。尤其是纠正了我很多以为理论上正确，但是在操作却很不可行的设想。另外作为一名暖通专业人员，熟悉暖通规范是非常重要的，做设计之前要和各设计部门协调好并与甲方有较深的沟通，对现场深入了解，这样才能使设计方案才能获得最佳。

还有，我切身的感受到了我们这门暖通专业在国家建设中的不可或缺的作用，尤其是在当今越来越发达的社会，我觉得我们暖通工程的前景将会是十分广阔的!

**大学生实习工作总结范文精选6篇四**

没有实践，就没有发言权。以下是教学实习报告总结，欢迎阅读。

一、奖惩适当。

我知道一个优秀的班主任，时刻应该用“爱”去开启同学的心灵，很多时候我们的一个笑容，一个课余诚恳的交谈，有时是一个眼神，一句鼓励的话，都会对同学产生长久的影响，你爱的奉献会得到爱的回报，但我们细想一下，这样的同学有多少，真正能感悟到你老师的爱的同学，绝对孺子可教也。常有的是你对他的宽容增加了他的放纵，淡薄了纪律的约束，这在实习中我也是有所体会的。今天我们面对的不是几个同学，而是六十二人的班级没有严明的纪律，如何有良好的班风?

在我们的教育工作中，惩罚也是教育的一种手段。当然，惩罚特别要慎重，我认为当我们惩罚同学时，应该注意以下几个方面：①首先一定要注意尊重同学的独立人格，保护好同学的自信心、自尊心，好的就是好的，错的就是错的，不要一错百错，全盘否定;②惩罚的目的是警示同学什么不可以做，做了会有什么后果，不是为惩罚而惩罚同学，而是为教育同学而惩罚同学，换句话说，惩罚是手段，教育才是目的;③谁都会犯错误，但不是谁都会改正错误，受惩罚不要紧，要紧的是改正错误，关键不是惩罚，关键是接受教训，改正错误。

二、组织开展活动的魅力。

良好班集体的建设必须依靠活动来实现，活动可以产生凝聚力，密切师生关系，使每个同学发挥主体的积极性，这时进行集体主义教育、健康的竞争心理教育是行之有效的;在我班，凡是学校组织的活动，班主任和我都给予高度的重视，如校运会的报名与训练班主任与我都亲身参与当中，开动员大会，一起与同学训练。告诉他们不用把名次的好坏，放在第一位，只要我们尽力了就行了。

心理学等理论告诉我们：在竞赛活动中，一个人的目标期望水平不能过高，也不能过低，只有中等水平的期望值才能使参赛者保持最佳的竞技状态，对于我们每个同学来讲，活动的目的不是拿名次，而是看我们如何对待竞争，是否有参与意识，是否全身心投入了，是否能做到问心无愧。在活动中进行教育，同学们易于接受也能很快转化为行动。抓住“活动”这个最佳的教育时机，精心设计教育内容，就能收到意想不到的教育效果。14年大同学教学实习报告

三、主题班会

经过一个星期的准备，在第一周的周五我主持了新的学期的第一次班会，这也是我主持的第一次班会。这次班会的主题是“安全教育与新的学期新打算”。在班会上，同学们积极发言，让我深深的体会现在的中同学已经有了很丰富的安全常识。例如，上体育课的注意事项，交通安全，地震、台风来袭需要注意哪些等等，他们都回答的头头是道。

班会的另一个要点是“新的学期新打算”，让一些同学上讲台说出他们上学期的不足之处和这学期的计划。这不仅让同学自己找出自己的不足以便改正，更让同学在学期初就定下新的学期的大体计划，更有目的地进行学习。这也培养了同学上讲台的心态。虽然没有每一个同学在班会上都发言，但是我坚信每一个同学都有了自己的新的计划、新的打算。每一个同学都对上台发言的同学都深有感受。

教学更是实习的重点，以下是我实习的一点心得。

第一是预备阶段。先熟悉实习班级的情况，认识班上的每个同学以及他们学习情况(通过班主任或班委或直接交流)。然后，认真听指导老师上课。现在的听课的感觉和以前完全不一样：以前听课是为了学习知识;现在听课是学习教学方法。目的不一样，上课的注意点就不一样，现在注意的是指导老师的上课方式，上课的思想。接着，根据在大学所学的教育知识和在中学实习听课所学到的，自己在已有的基础上备课，试讲。

做足了上讲台的准备。在经过了前两周的听课、试讲后，第三周我正式走上讲台，第一次感觉自己所学的知识派上用场。作为一名教师，还有一个天职就是教书，无私地把知识传播给同学。这也是我们实习的重要内容——授课。我初次体会到当老师的辛苦。上一节课，要经过“备课(写教案)——上课——批改作业——接受同学反馈的信息——评讲、巩固练习”这样一个流水线。看起来简单，可其中每个环节又有很多小细节，最主要的是“上课”。这个环节，也就是我们一直在探讨的“课堂教学”。

**大学生实习工作总结范文精选6篇五**

随着全球市场的发展和完善，各公司必须运用动态的战略对瞬息万变的挑战做出反应。迅速适应客户新需求和市场新商机的能力，是赢得竞争胜利的决定性因素。此种适应力需要一个功能强大、开放式的基础结构，以便针对目前的企业流程提供最佳化支援，并能灵活适应变化与发展。SAP就是应付这些挑战的最佳解答，它是一种最普遍的标准商业应用软件。然而它又并非只是软件，而是一种策略性解决方案，教给我们的是现代企业的组织结构及管理思想。学习SAP有助于我们开阔思维，从另一种角度将财务、管理类知识进行梳理和融汇。SAP就像一个庞大而精密的机器，环环紧扣，几乎考虑到了所有的细节，令人越学越觉得深奥无比。

紧张又充实的SAP软件操作实习结束了，回想这两周的学习时光，我获益良多，此次的实习我收获的不仅仅是单纯知识层面上的，还有许多与课本无关却十分重要的东西。

经过两周的学习，我对SAP的认识从闻所未闻到知道它是用来干什么的再到对系统的了解，这中间的每一次转变对我来说都是一次提高。学习已经结束了，我觉得这段时间的学习是非常值得的，在这段时间里老师和同学们都付出了很大的努力，没有老师的悉心指导和鼓励，我们或许不可能坚持到最后。

下面我将从以下几个方面对本次实习进行总结：

第一，我对SAP的认识。SAP是现代企业先进管理思想的体现，它实现了企业运作的全面管理和调配，即成立企业所有的资源，将企业的三大流即物流、资金流、信息流进行全面一体化管理。

第二，企业信息化最重要的是懂企业信息化的专业人才，能够全面了解和掌握企业的业务流程和管理流程，明确企业管理和控制的关键因素，并能根据这些提出很好的解决方案。企业信息化的实施主要是对企业流程的重组和再造，使其符合标准化管理流程的需要。

第三，对各种困难的克服。首先我们面对一个很实际的问题，那就是距离远，来回四个多小时的车程，对我们来说是个不小的考验，可以说每天起床那么早，一半的时间是坐车、等车，所以有时候会不想去。其次，在实习中有时会感到无聊没意思，面对那套软件内心没有多大的兴趣，因此在操作的过程中会不细心，没有耐心，导致了有些单据无法准确的做出来。经过调整我最终很快的端正了自己的态度，要求自己不迟到不早退，对每一天的任务都认真地完成，每天给自己一个满意的答卷，最终给整个实习一个满意的答卷。

第四，自己去解决问题。在操作过程中每个人都存在这样或那样的问题，大家的问题多了老师处理不过来，就只有自己去想办法解决，自己回想老师的演示，检查自己的每一个步骤，发现错误并改正自己的印象会更深。因此自己去解决问题是提高自己的最好途径。

以上就是我对本次实习的个人体会和总结，经过本次专业实习，我觉得自己在很多方面还存在这不足，对于专业知识的掌握还不够牢固，理解还不够深入，这是我需要加强的一点。同时本次实习也开阔了我的视野，让我学到了一些学校学不到的东西，感谢老师对我们实习的指导，感谢能有这样一次机会让我更多的发现自己的缺点并改正。

**大学生实习工作总结范文精选6篇六**

一、实习目的：

1、透过实习，接触社会、接触企业、接触市场，了解社会、了解企业、了解市场；

2、透过实习，收集某一个或某几个方面的市场营销相关数据资料，为毕业论文选题的实践性和针对性带给依据；

3、培养勤奋认真、敬业负责的工作态度，理论联系实际、开拓创新的工作作风；

4、亲身体验企业对营销人才的潜力素质要求，提高社会适应潜力和树立正确的择业观念；

5、锻炼和培养开拓潜力、抗挫折潜力和社会交往潜力，丰富学生的实践工作经验，推动就业工作。

二、实习时间：

20\_\_-20\_\_学年第2学期第13周到18周，共6周。（20\_\_年5月14日～20\_\_年6月22日）

三、实习地点：

四、实习单位

顶园食品有限公司直营部

五、实习总结

实习就应是每个大学生迈向社会的第一步。从理论向实践相结合的阶梯。这次实习是我第一次正式的实习，第一份正式的工作，所以第一天（5月14日）我十分早滴就向康师傅控股的顶园食品有限公司出发了。带着憧憬，坐上了轻轨，一开始以为公司在牛角沱，我们到牛角沱，发现没有找到，此时，庞老师正好打电话过来，告诉我们在大溪沟。最终到达了实习单位：康师傅顶园食品有限公司。

刚进公司办公室时，感觉人也不多，并不是像电视上面的一样那么多，那么整齐。公司布局分成了3个部分，每部分大概有十几个人。带着一丝的胆怯和兴奋和李所长介绍了一下我们。李所长叫来了直营的主管陈姐，让我跟着她学习。然后我就跟着她来到了3个部分中的一部分（直营部），向陈姐说了一下我是重庆理工大学的实习生，她拿着公司的订货单让我坐到她身边，当时我就没那么紧张了。按类别陈姐给我介绍了公司的主要产品种类及产品的规格，产品主要分为3+2、酥松、蛋卷、夹心球、妙芙蛋糕等系列。每个系列又有好多规格的产品，又分为不同的重量、不同的口味，构成差异化，满足不同的消费者。大致熟悉了一下公司的主要工作流程。主要是理货员上货、理货、统计缺货。然后公司订货，我们在办公室就是统计一下，各个超市的订货，统计规格、数量。大致熟悉了流程之后，陈姐也没给我安排更多的工作，我就看了一下大家都在干吗，基本上都在处理各种单据。有企划部门，专门搞策划，搞促销。另一个部门是经销部，对象是经销商，各个其他的中小型超市，比如我们学校的撷智超市就是他的直接对象。

这天的所见所闻使我对销售的理解更深了。公司直接应对终端客户，比如直接为超市带给上货、理货、整货。替代率超市的员工的一些智能，为超市和顾客带给了更好的服务。方便了超市和顾客，大超市先发货然后付款。企划部门帮忙超市做活动，促进超市内产品的销售。增加销售额，给超市带更多的利润。从终端促进销售，而不是仅仅把货物从公司向超市的库存转移，促进消费者消费。使我跟好的理解了快消品的销售理念，和销售方法，更了解了什么叫真正的销售。

第二天6点多就起床了，到那儿的时候办公室的门都没开。这天蔡姐让开始让我尝试着处理订货单，统计沃尔玛订货的规格和数量，然后把数据填在公司的订货单上面，以便发货。下午就是把这也订货单统计在一个一表通的程序上面，自动生成各个超市订货的规格、数量、单据、总金额等数据。

这天我学到了跟多。经销那边和我们这边稍微不同的是，经销商先付款后发货，而我们直营这边先发货，后付款，所以我们这边要后面追款。在处理单子的过程中，我发现各个部门都是相互联系的，并不是单独的。比如说我们这边订货的多少，和企划部门的活动有紧密的联系。企划部门做活动效果明显的时候，我们直营这边的订货量就越大，成正相关。而企划部梦做活动也离不开直营部门，直营部门的理货员负责实施促销，理货员的执行力度直接影响活动的效果。而且活动的执行及策划都离不开财务部门的支持。每个部门内部的团队，各有各的职责和分工，相互合作，相互协调，把部门内的工作做完。各个部门用心的沟通和合作，有条不紊的进行，增加销售额，增加公司利润。

第三天和前两天一样，所在开了个早会，所有人员站起来喊公司经营理念，团队精神。报告这天的考勤、工作安排。然后各个部门开始紧张而又有条不紊的工作。所长这天让我准备下有关office的知识，让我和他们讲解一下大致的批量处理数据的方法，提高他们工作的效率。当时我就好开心觉得最后有用武之地，有发挥的地方了。下午主要是看着蔡姐坐拿个6月份的销售预估，练习了下一表通。还有5月份（上中下旬）的预估及达成状况。

这天我发现书本上学习的知识和现实中的差距并不是很大。一个团队的领导者要善于发挥，引导、控制等功能。务必有专业技能、知识技能、沟通潜力，用人之所长。善于发现员工的优势，知人之长。透过引导、安排来发挥他的长处，这样才能提高工作效率。透过培训来挺高员工的综合素质，有敏锐的眼光善于抓住机会，利用机会，发挥团队的优势，合作的力量。使团队的各个员工和谐、合作。构成壹加壹大于贰的力量。给员工明确的任务，明确奖罚制度。做好配额工作，根据员工的潜力公平的进行配额。而且要留有余地，尽量有一个能够回旋的余地。我觉得做事情要提前进行计划，留有回旋的余地，这是这天学到的最重要的一点。

在办公室里就这样做了10天左右的单据处理，基本上把这些都能独立完成了。到5月24号的时候，陈姐安排我跟着钟姐去超市学习陈列。在车上钟姐和我聊了会家常及公司里的一些不满。钟姐比较内向，不善于表达，但是主管陈姐比较外向，声音高，嗓门大，说话比较直。钟姐说平时工作挺累的，但还是尽心尽力的完成了，有时候甚至做到晚上才回来。但是还是达不到陈姐的要求，经常被骂。平时还要帮业务代理处理完订货单，排好货之后才能去超市理货。而办公室里的业务代理平时早早简单的处理了单子就下班了。而且工资待遇不一样，自己才1000多点。而业务代理竟然3000多元，平时还要受莫名其妙的气。从心里上不能理解，所以决定辞职。但是当天钟姐还是认真负责的把我带到超市，给我讲一些陈列的基本知识，比如说陈列的原则。公司规定，产品的正面要正对走廊，而且有赠送等标识也务必放在靠近走廊的地方。货物要按系列放在同一列，或者行，以便顾客购买。货物摆放要按先进先出的策略，先进指前面没有卖完的老产品，这次放的产品放在上次没有卖完的产品的后面，顾客购买的时候一般都是先拿前面的，防止老产品的堆压，产生临期品或者过期产品。

这天能够说学到了很多做人做事的道理。理论和实践慢慢的结合了起来。首先此刻是信息社会，沟通起着至关重要的作用。做人要有认真的态度，己所不欲勿施于人。认认真真的做好自己的本职工作，出现问题时，从自身找原因，找缺点。与相关的人员主动沟通，请教别人指出自己的缺点。虚心学习，接纳别人的意见。作为一个领导者务必学会如何管理和引导员工，使员工用心主动的做好本职的工作。还务必具备较强的沟通潜力，及时发现员工存在的问题，并帮忙其解决。要会用奖励和惩罚制度结合来激励员工。做到公平对待每个员工，工作上用心带头，起到模范的作用，透过满足员工的需求来提高员工的工作用心性和工作效率。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。所以必须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。做事方面必须要肯做认真做，不能眼高手低，此刻就是感觉自己高估自己，觉得自己什么都能做，什么都会做，理论上都懂，但是真正动手操作的时候，才发现很困难，甚至做不了。有时候有些事情可能单调无聊，机械而重复，但是又务必去做。这就是为什么同样的工作，不同的人做结果却不同。总的来说态度要端正。

就这样单调而重复的做了一个周左右，到6月11日，我们直营组在企划部们的帮忙下开始进行买赠活动。由于去年给大超市催货，送了很多货，而且由于比同类产品价格高了很多，导致各个超市里有很多11年7、8月份的产品。实际也就是库存的转移，导致产生很多临期品（立刻到期）。所以公司决定买3+2饼干实行买3送1，妙芙蛋糕买2送一盒伊利纯牛奶。每一天都提着4件饼干或者纯牛奶去超市做赠品活动，到了超市还要透过超市收货部。先把超市的临期品数量种类统计出来，然后在收货部贴赠品贴，把产品条码贴住，以免一些超市做小动作。就这样重复的一向做到实习结束，快结束的时候在超市还见到了因为产品的规格放错位置，导致和标价不一致，从而导致顾客与售货员直接的争执。

近2个周的赠品活动，出入各个超市，见到了各个超市的各种特色，有的空间大，比如沃尔玛、王府井、人人乐；有的空间窄，比如重客隆、永辉。有的货架高，比如沃尔玛、人人乐。有的货架低，如卜蜂莲花。等各有个的特色。对超市和百货的区别，货物的陈列等有更深切的理解。无规矩不成方圆，各个公司有各自的规定，务必建立明确的奖惩制度。同竞争者直接的斗智斗勇，在价格、质量、种类上寻求自己的优势，进行价格战等竞争战略。快销品的促销活动必须要快准狠，一步到位，降价就一次性降。尽快把临期品促销完成。感觉公司送奶获得与我们学的理论知识有很多联系。与顾客的需求相联系，寻求顾客的不同需求，寻找满足这些需求的公司，构成战略联盟。

这一个半月的实习使我学到了很多，学会了很多做人做事的道理，并把学到的理论和实际紧密的结合了起来。最重要的是学习到了如何与人打交道。透过实习，透过接触社会、接触企业、接触市场，了解社会、了解企业、了解市场；透过实习，培养勤奋认真、敬业负责的工作态度，理论联系实际、开拓创新的工作作风；亲身体验企业对营销人才的潜力素质要求，提高社会适应潜力和树立正确的择业观念；锻炼和培养开拓潜力、抗挫折潜力和社会交往潜力，丰富学生的实践工作经验，推动就业工作。为以后找工作奠定了基础。

【大学生实习工作总结范文精选6篇】相关推荐文章:

【精选】大学生实习心得体会范文6篇

大学生实习自我鉴定 实习自我鉴定范文（精选6篇）

【精选】大学生实习心得体会范文汇编6篇

【精选】大学生实习心得体会合集6篇

精选大学生实习心得体会合集6篇

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