# 关于实习工作总结范文多篇

来源：网络 作者：落日斜阳 更新时间：2024-08-20

*总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？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。关于实习工...*

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？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。

**关于实习工作总结范文多篇一**

(一)不畏艰辛、克服困难，全力做好本职工作

这周在公司领导合理安排岗位和同事的帮助下，很快便对工作业务有了一定掌握，较好地熟悉了入库操作、在库管理、出库操作等。

现任马士基系统操作组长和参与三运仓库管理，至今顺利完成马士基仓库100票入仓的系统操作;完成马士基仓库出入库流程图绘制;组织员工进行马士基系统培训;完成核查、修改马士基系统历史遗留尺寸差异;绘制三运仓库平面草图;参与新秀丽审计盘点等。能准确、及时地与客户协调处理异常情况，能较好地处理各种工作细节和服从上级、公司的工作安排和管理制度。

(二)对本职工作的认识

1、对仓库的认识：熟悉马士基、三运仓库基本情况，包括库房库区、货架、货品摆放等;

2、对流程的认识：熟悉马士基仓库的进出库操作流程和系统流程、三运仓库的操作流程和系统流程;qc流程;增值服务操作流程;异常处理流程;盘点流程等;

3、对管理的认识：较好地熟悉了5s管理;仓库安全管理;库区规划;货品摆放;成本节约;人员安排等;

4、对职责的认识：明白了团队的重要性;工作合理安排、保障效率的重要性;较好地协调本组人员的工作和保障准确性;对工作能够负责和能够按时顺利完成。

(一)高效服务，全力做好客户服务工作

我们的工作本职是服务，服务客户是我们赖以生存的主旋律，只有做好了客户服务，得到了客户的认可。客户才会真正地认同我们。能做到高效服务，对于客户的电话咨询，我都耐心解释并给予解决，客户提到的问题和需要，都能及时解答和解决。

(二)专业学习是做好工作的动力源泉

我们的工作价值是什么?是在工作中，得到不断地提升，不断地去学习得到进步。假如我们甘于落后，那么我们的价值将会一降再降，直到自己都不能认可自己。专业的学习，使自己的实际操作得到理论的支持，理论知识得到实际操作的验证，不断地提升不断地进步，才真正是我们的工作价值。点的精通，线的发展，交织成面的扩张，使自己能够覆盖更大的领域，才能在各方面不断地提升自己。

(三)因势而变，顺势而为，全力做好自己

在各种突发情况和紧急中，我迅速转变思路，找准自己的工作定位，积极和同事讨论改进方法。讨论在工作过程中的问题，有一些专业上不懂的地方我虚心向其他有经验的同事请教，根本点还是做好自己的本职工作。 天下难事，必始于易;天下大事，必先于细， 从简单的事做起从细节入手。

在精细化管理时代已经悄然而至的今天，成大业若烹小鲜，做大事必重细节。只有从基层做起，筑稳根部，不眼高手低，不心浮气躁，只有当浮躁被扎实所代替，冲动被理智所折服，成功才可能和我们不期而遇。(四)认真负责是做好工作的有力保障你手上的每一份工作，都是为自己而做，在服务别人的时候，你所得到的并不仅仅是工作的报酬，还有技术的锻炼，品质的提升与名誉的提高。

生活总是会给每个人回报的，无论是荣誉还是财富，条件是你必须转变自己的思想和认识，努力培养自己尽职尽责的工作精神。自己地不负责任往往导致他人的损失和不满，我们要明白到每月手上所拿到的工资，其实不是公司给的，也不是客户给的，而是我们身边每一位尽心尽责的同事在为你创造的财富。

(五)心态决定一切

对环境和自我的判断决定我们的行为。我认为所有的工作改变首先来自于思想上的转变。怀疑、抱怨、无所谓、思想上的懒惰这些态度对工作是致命的。认识到工作是自己的事便不会有懒惰的思想。

在这周工作中，在公司领导和同事的帮助下，经过自己的努力，较快熟悉和顺利完成岗位规定的工作，也使客户对自己有了较高地评价。但仅仅限制于目前工作岗位，对公司其他业务和流程几乎一片空白，公司lms系统也没有较深入地了解和认认识，对物流专业知识也有很大的不足。

为了适应新形势、谋划新发展，我决心在今后的工作中，发扬成绩、克服不足、加强学习、努力工作，为新的一年做好营销工作。决心做好以下几方面：

(一) 虚心学习，力争在提高自身专业素质上取得新突破;

通过制定学习计划，做到与时俱进，每天晨会认真学习、总结。当然不仅要学习书上的东西，而且要学习做人的道理，处世的方法，不断增强服务客户的能力，增强与客户沟通的能力，增强解决客户问题的能力，使自己成为一个综合素质比较好的员工。加强思想认识，做到学以致用。

(二)加强物流管理、供应链管理知识方面的学习，并在工作中不断应用这些知识，做到理论实际相结合，不断发现工作的问题，使自己和公司能够共同进步。

(三)确立目标，不折扣行动;

(四)大胆思考，小心求证，力求做得更好;

在今后我会努力改进，做好个人工作计划，争取做出更好成绩。为了进一步做好工作，为我们向行业先进水平迈进打好基础，积极参加部门培训，从目前情况看培训取得了比较良好的效果。这些培训在提高技能的同时，也促进了大家学习的热情。而把培训的技能应用到工作中去时，工作变得不再枯燥。

随着公司不断扩大，规范，完善，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也将更高，需掌握的知识需更广，为此，我将更加勤奋学习，提高自身各项素质和技能，适应公司发展要求。

**关于实习工作总结范文多篇二**

实习很快要结束了，十几年的学生生涯将要接近尾声，实习是我跨入社会进行的一个热身运动。毕业后，我们又迈来一新的起点。新的旅程艰难又宽广，我们又要迎接新的挑战，实习其实就是把自己学到的知识用到平时实际工作中去，在实习中不断磨练自己，增加一些实践经验，从中找出自己不足之处，虚心学习一些实用知识，在实习工作中不断学习，反复推敲，事事总结，从中积累自己的一些实用经验，我抱着这样的观念和目的，我选择了杭州携职旅社有限公司为实习单位。

通过三个月的实习现在我深深的感到当初的选择是我人生中最幸运的其中一件，因为第一，公司是杭州唯一工商注册，为全国各地来杭州求职的大学生提供住宿并给他们进行免费职前培训，帮助找到工作的单位，所涉及的行业比较新颖并且前景看好，发展潜力大;第二他又是新型企业需要有一批有激情有知识有才能的人去创业，去开拓它也是一个最能锻炼人的地方，这将对我们日后的工作经验的积累也是具有帮助，也给我们实习提供锻炼的平台，首选单位，并有许多晋升的机会。第三公司的老总是一个有想法，有远见规划，并很有才华的.一位领导人，能找到这么好的一个实习机会，确实是我三生有幸，特别对我来说，一个从农村考入大学的而又刚从学校迈入社会的青年来说，任何实践经验去装满它。而在实习期间，携职的老总总能在工作中耐心指导我，在具体工作操作中点拨我，并能在生活中也经常指点我，他会给我们进行职前培训，实用指导，规范化训练，还经常带我们出去与社会接触，实地传授一些经验和技巧，包括与人沟通，做人准则及与外界联络和联系，注重培养我实战能力。在实习中我已深入感觉到携职老总又是我们的良师益友，他身上有许多让人钦佩的才华和优点，从而使我产生模仿他值得我学习的一切。总而言之，通过携职的实习，确实让我感到受益匪浅。

通过实习，现我对待工作的态度也有了进步的正确认识，乐观和积极是我们首选，不管有多么的艰苦，我们都会去面对，去挑战，目的是能磨练自己的意志，使之能迅速成长。携职是一个刚进入创业起步阶段的企业，很多工作也需要靠大家的自觉性，虽然工作已有劳目标，但需要经过自己穿身去体验尝试，坐落才会有第一手的市场反馈信息。一旦方案制定，同时又需要马上去执行，有时候及市场营销这块又要兼顾就业服务和招聘公司人员等各方面的工作，有时确实感到工作压力还是很大的，但由于我能踏踏实实地去干，去做，最后总结让我看到成绩我也会感到很欣慰的。①在实习中我还和各类培训企业以及高校进行联系，②线上线下的宣传，如网络百度贴吧，线下通过省市人才市场资料的派发，③对入住人员提供就业服务，④进行携职人员的的面试和笔试等工作，从而还要进行一些旅社知识和规范操作的实训。通过以上具体工作，我觉得很多工作需要我去摸索和探讨，要不怕吃苦，勇于激流勇进，有的工作虽然单挑又重复，但这是磨练意志最有效的方法，我告诫自己要认真完成，对每项工作都要他看成是公司对自己的一次考核，做到每一件事的过程中遇到困难，一定要争取不抛弃，不放弃，坚持“战斗”，只要希望还在，胜利一定属于我们。

实习马上就要结束，但我已对携职有了深受的感情，这里有一个能战斗的团队，我将留下来继续战斗。能成为一名携职的正式员工我感到非常荣幸和光荣。在实习中取得了一些成绩，得到了许多宝贵的经验，但我深知千万不能满足现状，这才是万里长征刚迈出第一步，我还要不断努力，发扬成绩，用于拼搏，争取更大的进步！

**关于实习工作总结范文多篇三**

转眼间跨过实习期门坎，迎接新学期的到来，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨练。

作为学习了这么长时间会计的我们，可以说对会计基本上能耳目能熟了。有关会计的专业基础知识、基本理论、基本方法和结构体系，我们都基本掌握。通过实践了解到，这些似乎只是纸上谈兵。倘若将这些理论性极强的东西搬上实际上应用，那我们也会是无从下手，一窍不通。下面就是我通过这次会计实习中领悟到的很多书本上所不能学到的会计的特点和积累，以及题外的很多道理。

以前，我总以为自己的会计理论知识还算扎实，正如所有工作一样，掌握了规律，照芦葫画瓢准没错，那么，当一名出色的会计人员，应该没问题了。现在才发现，会计其实更讲究的是它的实际操作性和实践性。离开操作和实践，其它一切都为零!会计就是实际中学会做账。

在实践中我也发现，会计具有很强的连通性、逻辑性和规范性。其一，每一笔业务的发生，都要根据其原始凭证，登记入记账凭证、明细账、日记账、三栏式账、多栏式账、总账等等可能连通起来的账户。其二，会计的每一笔账务都有依有据，而且是逐一按时间顺序登记下来的，极具逻辑性。其三，在会计的实践中，漏账、错账的更正，都不允许随意添改，不容弄虚作假。每一个程序、步骤都得以会计制度为前提、为基础。体现了会计的规范性。

在登帐过程中，首先，要根据业务的发生，取得原始凭证，将其登记记帐凭证。然后，根据记帐凭证，登记其明细账。期末，填写科目汇总表以及试算平衡表，最后才把它登记入总账。结转其成本后，根据总账合计，填制资产负债表、利润表、损益表等等年度报表。这就是会计操作的一般顺序和基本流程。

在实习期间，我曾觉得整天要对着那枯燥无味的账目和数字而心生烦闷、厌倦，以致于登账登得错漏百出。愈错愈烦，愈烦愈错，这只会导致“雪上加霜”，会计本来就是烦琐的工作。不过慢慢觉得只要你用心地做，反而又会左右逢源。越做越觉乐趣，越做越起劲。清朝改良派代表梁启超说过：凡职业都具有趣味的，只要你肯干下去，趣味自然会发生。因此，做账切忌：粗心大意，马虎了事，心浮气躁。做任何事都一样，需要有恒心、细心和毅力，那才会到达成功的彼岸!

总之，在这次会计实习中，我努力将自己在学校所学的理论知识向实践方面转化，尽量做到理论与实践相结合。在实习期间我遵守了工作纪律，不迟到、不早退，认真完成领导交办的工作。我可谓受益非浅。

同时，在和他们交往过程中，我总能学到不少东西，但也看到自己的差距和不足。主要如下：1、知识量少搭不上话。2、知识结合实际工作慢跟不上。3、在校所学知识老化、单一、片面、虚无。4、财务管理、财务处理之知识肤浅。5税法税务实务纯粹纸上谈兵。6、核对文件效率低下。7、加强对excel、用友、数据库等专业知识的学习。8、帐务处理还要细化学习。9、实践工作能力低下，不得法。10、及时对新会计准则学习。

怎么弥补不足呢?首先，结束每项工作要及时总结。其次，工作中碰上问题要及时请教他人并作做好笔记。最后，在工作中不知足地学习。说说简单做起来难，不过我相信我肯定会改变一些的。

**关于实习工作总结范文多篇四**

20xx年10月中旬，我正式走进xxxx国际业务部，开始了人生中的第二份工作。转眼间，我已经实习了两个半月的时间，并将和同事们一起迎接20xx新的一年。希望借着跨年的喜庆我也能成为xx的正式一员。

作为一名应届毕业生在外企工作了整一年后，初进一家私营企业还真是稍有些不适应。但是因为这里的外贸工作能让我重拾自己擅长并且大学主修的专业英语，对新工作的兴趣和热情让我完全抛开了对简单的办公条件和偏僻的工作地点的抱怨，即使每天蹬着自行车跑三四十分钟上下班也心甘情愿、不亦乐乎。对于自己爱好的东西，总会兴致浓厚，我就是这样的一个人。

新的工作，对我来说是机会也是挑战。俗话说“万事开头难”嘛。虽然大学里学习过国际贸易实务，但是一年没有接触后脑子里已经是一片空白，一切都得从头开始。从事洗衣粉行业，让我对熟悉的东西突然产生了那么强烈的陌生感。它从一个我所了解的简单的用于清洗衣物的带有香味的白色粉状物变成了对十二烷基苯磺酸钠、三聚磷酸钠、硅酸钠、碳酸钠、硫酸钠、羟甲基纤维素等等一系列化学物质的组合。我也开始一点一点的再一次认识它、深入了解它，理解它的的成分和每一种成分的作用。这便是我学习的第一步。

感谢领导器重，刚进这个部门，就加入了公司十分重视的澳大利亚业务小组。用领导的话说“这是公司第一个发达国家合作伙伴”，因为我们这是第一次与发达国家大品牌、大客户进行直接的业务往来。算上部门领导，我们五个人成立的小组负责xx的所有业务。当然，我这个还处于实习期的新人，暂时还只能在里面打个小杂，干点处理翻译些文件之类的小差事。其它时间，继续了解产品知识、自学外贸流程。同事之间慢慢的相互熟悉，也让我慢慢的喜欢上了这里的简单和单纯，简单的工作环境，单纯的人际关系。我开始融入这个新的集体。

办公室里的每一位前辈都是我的师傅。刚进部门的第一天，A师傅为我准备的办公桌，第二天教我公司的规章制度等；中午的休息时间，只有我和B姐因为离家较远留在公司就餐，利用这段时间，向她请教了报价的相关知识；工作当中，和我接触最多的自然是我们xx小组的成员。跟着C哥学习制作业务中的各种表格，跟着D姐学习包装规格、质量检测、箱单发票等相关知识，跟着E哥学习怎样看生产计划。领导说，生产工艺对业务员来说也是非常重要的。于是领导亲自走上讲台，为我讲解了洗衣粉的生产工艺流程。只要有机会，领导便派我跟着其他同事一起学习如何商检，到车间实地参观洗衣粉的生产工艺，了解洗衣粉的手工包装和全自动包装流程，到印刷厂参观了解包装袋的印刷生产等。在领导的培养和同事们的帮助下，我开始收获一点一滴的成长。

实习了一段时间后，我也开始独立负责一部分工作。客户方面需要的样品，我负责领取并快递至澳大利亚，以及快递费用的结算；客户方面出现产品质量投诉时，负责帮助客户和公司质量促进部门的进行沟通和信息反馈；客户方面提供的一些文件，和公司希望与客户分享的设备方面的改进、新产品的试验等信息进行翻译，以及相关的邮件往来。虽然我不可能仅通过两个半月的实习就掌握所有的业务知识，但是，我相信，在接下来的实际工作中不断学习和积累，我一定会一名有知识、有能力、对公司有贡献的外贸业务员。

20xx年，我的目标是：成为一名成熟专业的外贸业务员。首先，认真负责地完成xx小组里自己的分担的每一份工作。与xx小组的成员齐心协力，从客户的需求出发，在电话，在邮件，或拜访中，了解客户的需求，从而提供满足客户需求的产品和服务。与小组成员一起，集思广益，一点一点共同解决我方的合作过程中引起对方不满意的问题，实现更顺畅更愉快的长期合作。

第二，在阿里巴巴平台拥有自己的业务账号。作为xx小组的一员，在确保完成小组业务的同时，可以发展自己的个人业务。在实习期，我也曾尝试通过谷歌搜索引擎和其它国家B2B平台上寻找买家，发过无数封开发信，但回复者甚少。相信，通过公司付费的阿里巴巴平台，若有机会参加阿里巴巴平台的相关培训，我会学习的更快、更专业。

第三，全面的了解公司和产品，培养自己的业务能力。通过了解公司和产品，进而了解目标市场和竞争对手，做到能够专业的回答客户提出的问题，用自己的专业知识留住客户。丰富与产品相关的原材料、包装等相关知识。

第四，20xx上半年至少拥有一个自己的业务，培养自己的业务技巧。没有实战的话，只能是纸上谈兵。通过一个自己独立操守的业务，就能将理论与实践相结合，培养自己的业务技巧，熟悉一整套外贸流程。从开发客户、签订单、下生产通知、报关、发运到最后收款结束，一边学习一边实践。然后，通过一次一次地总结经验教训，使自己的业务能力逐渐趋于成熟。

第五，提高自己的业务素质。做一个诚实、热情、有耐心、有自信心的外贸业务员。做朋友做业务要诚实。对待自己的职业要有热情，有激情。在开发客户的过程中要有耐心。在与客户洽谈和沟通时要有自信心。

第六，业余时间多加练习英语口语，接待客户时做到完全无障碍的沟通和交流。多朗读、多背诵，立志实现向E哥那样任何对话，随听随翻。

第七，重新学习日语，掌握日语的基本对话和交流。制定日语学习计划，从词汇和句型开始，重新学习、重新掌握，让日语成为自己名副其实的第二外语，以备不时之需。

目标立下，就是要实现的！20xx，我的时代，我的擂台！

年底的总结、年初的计划，20xx年，我已经在外贸业务员这片肥沃的土地上发了芽，相信，不断的学习、积累和沉淀后，我一定会开出绚丽多姿的花朵。20xx，加油！

**关于实习工作总结范文多篇五**

实习目的：通过生产实习了解造纸工业和企业生产营销情况，在这个基础上把所学的商务专业理论知识与实践紧密结合起来，培养实际工作能力与分析能力，以达到学以致用的目的。

实习时间：20xx.1.20--20xx.2.21

实习地点：XX市河南镇造纸厂

总结报告：

为期1个月的实习结束了，我在这一个月的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,受益非浅。现在我就对这一个月的实习做一个工作小结。

首先介绍一下我的实习单位：XX市造纸厂。该厂位于XX市河南镇武江河畔是一间地方国营企业，主要生产卫生纸、瓦楞纸等产品，产品主要销往粤北、湘、赣南和珠江三角洲地区，年产量可达六、七千吨，产值一千多万元。该厂产品曾多次在省级、部级的评比中获奖，深受广大消费者和用户青睐。

自元月20日起，在一个月的工作中我参加了该厂的供销实习工作。实习可以分为两个阶段。第一阶段该厂领导安排我在厂的供应室工作，主要是组织收购原材料。通过对这一阶段的工作使我知道了一般造纸的原理。造纸生产分为纸浆和造纸两个基本过程。

制浆就是用机械的方法、化学的方法或者两者相结合的方法把植物纤维原料离解变成本色纸浆或漂白纸浆。造纸则是把悬浮在水中的纸浆纤维，经过各种加工结合成合乎各种要求的纸页。我负责收购的原材料是纸皮。把从附近城乡收购到的纸皮再经过车间用机械打碎成浆，高温蒸煮等加工程序后制成卫生纸。不要小看这只是简简单单的购买纸皮，其中还真有学问。

以前只是会卖纸皮，现在可要买纸皮了，而且还是大批大批的买入。这里就要把自己在学校学到的诸如商品学、经济数学、统计学和会计学等知识和实践结合起来用在里面。例如：为了降低成本必须要以一个较低的价格买入原材料，那就要了解，分析市场上的收购价格，作好记录，而且要兼顾长期联系的老顾客、运费等因素，最后购买了还要作好验货、入仓等工作。

其中更有些是课本学不到的经验，就像是买纸皮时要注意纸皮的湿度，湿度大的纸皮就越重，价钱就越高，有些纸皮商就是从中获利不少。虽然在供销室实习只有两周但相信这对我今后工作尤其在供销方面有了一个很好的开始！

接下来的第二阶段我被安排到销售室工作。为该厂联系销售业务，推销该厂的主要产品：卫生纸和瓦楞纸。虽然我学的专业更适合推销，但实际上这并不是件好差事。对于我这个毫没有实际工作经验又没有业务联系初出茅庐的人来说推销一种商品确实很难的。

所以刚开始那两天真的无从下手，只能跟着单位的同事跑那些有业务联系的老顾客去学学看看。通过一个星期的学习观察和老同事的分析我总结了一下：该厂瓦楞纸主要是销往珠江三角洲地区，在我们粤北地区确实市场不大，而且自己工作时间短，经验少，又没有很广的交际面，与其推销瓦楞纸和卫生纸两种产品而分散力量倒不如集中力量推销在粤北地区也很大市场的卫生纸。

“皇天不负有心人”通过努力我终于在最后一个星期里做成了两挡生意。虽然有一挡是推销到自己亲戚的门市部那里但生意成功总是值得高兴。另外一挡就是自己努力的结果更值得骄傲。这挡生意是一间零售商店。为了这挡生意我做了很多功夫：背熟资料，市场调查，打听该店实际情况，总结前几次失败原因等等。

通过这两个星期的推销实习使我深深明白到推销的重要性和搞推销是一件很辛苦的事，根本不是读书时想象的那样简单。同样也使我深刻体会到在学校学好专业知识固然很重要，但更重要的是把学到的知识灵活运用到实践中去。

在为期1个月的实习里，我象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学生了，每天7点起床，然后象个真正的上班族一样上班。实习过程中遵守该厂的各项制度，虚心向有经验的同事学习，一个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对XX市造纸厂也有了更深的了解，通过了解也发现了该厂存在一些问题：

（1）由于受市场影响的客观因素和主观努力不够，产品质量不够稳定，使销售工作陷入被动，直接影响工厂生产的正常运转；

（2）销售业务工作管理还不够完善，资金回笼有时不够及时，直接影响工厂的正常运转；

（3）市场信息反馈较慢，对发展新客户的工作作得不够细。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。我想，作为一名即将毕业的大学生，建立自身的十年发展计划已迫在眉睫，不是吗? 信奉在哈佛广为流传的一句话:if you can dream it, you can make it!

最后衷心感谢乐昌厂给我提供实习机会！

**关于实习工作总结范文多篇六**

这次能有机会去印刷厂实习，我感到非常荣幸。虽然只有一个礼拜的时间，但是在这段时间里，对于一些平常理论的东西，有了感性的认识，感觉到受益匪浅。

以下是我在实习期间的一些总结以及心得体会 。在以后开展自身的工作，以及在对客户的沟通应对上，希望能有所借鉴。

xx-x印刷厂位于东莞大朗镇，占地24600平米，员工600多人。近十多年的制造历史已经发展成一家具有专业规模的印刷专家，在东莞制造业发达的地区也小有名气。

走进厂区，只见洁净整齐的环境和次序井然的工作程序。虽然是国内的制造厂家，但是，到了车间，看过那些先进的流水线，那些熟练的技术水平，完全会感觉到现代化的管理。作为印刷产品的制造厂，一些诸如纸屑的飞扬，机器的喧嚣以及混合着的胶水味油漆味等问题，都是难免存在的，但是工厂已经把这些都尽可能的减少到最低限度了。走在车间，这些大多的印刷厂所面临的严重问题似乎在我们工厂并没有太大的困扰，反而是那些管理和效率吸引了大多的参观者。

工厂有自己的作息时间，并且都会严格遵守。就连中午休息间隙，每个工人都会把自己得区域整理得井然有序，这样的自觉整理也是工厂之所以能保持洁净的原因之一。在用餐问题上，工厂也有自己的特色。那就是上至高层主管下至普通工人，吃的饭菜一律相同，没有任何的特殊化。

如下几点是在工厂实习期间，就我的工作需要，主要学习到的一些知识以及由此得到的一些心得。

（一）纸的选用 工厂最常用的纸大多都是从国外进口，这也就是为什么我司的报价要比国内同等厂家的价格要高的原因——正是“一分价钱一分货”。 MDF纸也是常用的材质之一。我司很多产品也都可以选用MDF。对于一些想节省成本的客户来说可以推荐一用。 这些常规纸在仓库里都备有一定数量的库存，其他的也有备量，但是一般都要尽量推荐选用常规纸（除非客户定购的产品数量庞大值得工厂采购另外一些昂贵的纸），这对于工厂的加工技术、生产周期、生长成本等都会有所帮助。

（二）加工方面 工厂所采用的机器都比较先进，一般来说都是机器自动操作，比如CNC数控机,立轴机等。所以，只要操作得当，人员安排合理，一般都能产生较高的效率（一般来说，都需要熟练人工）。 虽然说工厂对于大多数的纸制产品都能生产，但是以后在和客户沟通过程中，在尽量满足客户要求的同时，还要尽量站在工厂的立场上考虑。比如，可以向客户推荐一些外形相同，但是做法简单，结构清晰的样品。这对于工厂来说不但可以降低成本，而且还可以提高效率。 一张订单的完成，工厂都会把每道环节都会安排到位。因此，在和客户确认订单的时候，一定要把每个要求都确认完整。有些客户在白身做完以后，油漆没有确定，这样搁在一边的话，不但产品容易变形，而且也影响了订单的进度，给工厂带来了不必要的麻烦。

（三）镭射和丝印 目前工厂的最大镭射尺寸为：320×320mm，最小为：1.5×1.5mm 镭射后可以上色，最常见的是上黑色，上完黑色，可以使镭射图案更清晰。但是一般不推荐客户镭射后上色，这样的话会增加成本。镭射的费用是视镭射图案的复杂程度而言的，一般来说都是每件产品1块钱。 丝印也是常用的一种方法，但是它的要求是丝印的表面要光滑。 要求镭射或者丝印的话都会要求客户提供图片，最好是电子文档。

（四）包装 包装是成品完工前的最后一道工序，也是一个产品比较重要的组成部分。包装工序包含了产品的简单组装、包皮、包绒布、五金件的装配、包装物的制作、对产品的前道工序的品检、产品的包装。 质量是品质的保证。因此，我们工厂对质量也有严格的把关。一般一道包装的流水线上都有二到三个品检人员进行严格的产品检验，从产品的去尘、质检到最后的装箱，每个细节都会有工人严格的操作标准。对于一些外销客户来说，对于产品都会比较挑剔，但工厂都会满足这些的要求。这也就是为什么我们工厂的产品会有质量的保障，在产品上很少出现质量纰漏的原因。 而同样是国内订单的话，往往会有一些刁蛮的客户，在产品没有品质问题的时候却还要挑一些小“瑕疵”。对于这些问题，我觉得除了要和客户解释清有些是因为纸质品本身的问题之外，还要让他们了解我们工厂对于质量方面的控制要求是达到了国内先进水平的，很多质量问题的产生很可能实在运输过程中的碰撞和野蛮运输。 当然，为了避免在运输途中的损坏，在采用一般的安全包装下，除了用一些常规包装物（纸盒、纸箱、礼盒、海绵、保力龙、珍珠棉、拷贝纸、气泡袋、胶带等）外，还可以在纸箱六个面用保力龙板保护。

（五）其他配件 五金是常用到的配件。因此，对于一些常规的五金件，诸如一些合叶、铜扣、铜脚等，工厂都会采购一定的数量以备库存。另外像一些在笔上五金件，工厂自己也有制造的能力，很多都可以独立完成。 另外像EVA之类的，也都需要另外采购。

这次的实习，让我了解到了工厂的规模水平、生产流程以及一些常规产品的制作，在以后的业务操作中相信会有较大的帮助。 另外我觉得一方面在工厂供货给我们的同时，另一方面也要积极配合工厂，把双方的工作都做好。同时，自己也还要不断的学习产品的知识，服务好客户。公司整体的业务水平提高了，才能开创出良好的业绩。

【关于实习工作总结范文多篇】相关推荐文章:

2024年客服实习工作总结范文多篇

2024年幼儿园教师实习工作总结范文多篇

2024年技术员实习工作总结范文多篇

2024年大学生个人实习工作总结范文多篇

2024年实习自我鉴定范文多篇

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