# 实训科干事工作总结(推荐14篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-08-05

*实训科干事工作总结1四周的实习结束了，至于总体的感觉只能用八个字来概括“虽然辛苦，但很充实”。在这三周里，我学到了很多有用的知识，我也深深地体会到工人们的辛苦和伟大，钳工实习是我们机电专业的必修课之一，也许我们以后不会真正的从事工业生产，但...*

**实训科干事工作总结1**

四周的实习结束了，至于总体的感觉只能用八个字来概括“虽然辛苦，但很充实”。在这三周里，我学到了很多有用的知识，我也深深地体会到工人们的辛苦和伟大，钳工实习是我们机电专业的必修课之一，也许我们以后不会真正的从事工业生产，但这三周给我留下的宝贵经验是永远难以忘怀的，并将作为我能够受用终生的财富。

刚开始的时候，感觉时间好漫长呢，三个周呀，我们什么时候才能熬过这实习的日子。可是，转眼间，最终一个周已经来到了，最终一天即将向我们招手，不知怎样的，原先一向盼望的最终一天，可是当这一天真的来临的时候，我们突然对实习产生一种强烈的难以割舍的情愫，真的不愿和你分开――钳工实习，你让我们在欢乐中获取无尽的知识。

在实习期间我有很深的感触，很感激学校能给我们供给这个实习的机会，让我们提前体验到学工科的不易，获得了课堂里边得不到也想不到的知识，也许将来不会走上这个岗位，可是此刻所学的知识和感受却是终生难忘。虽然脏点累点，这些都无所谓，重要的是我们有了收获、也有了成果。

刚开始劳动的时候，弯着腰，躬着背累得满头大汗，不时地手上还会出现一些红色的“图案”。但回头看看自我的劳动成果，则感觉与自我的付出不成正比，就感觉越来越烦躁。被教师发现后，经过耐心的讲解，才明白自我的加工的姿势和部位均有错误之处。经过调整以后才算慢慢进入了状态。但还是漏洞百出，一会儿忘记尺寸公差的控制，一会儿又忘记了平面度、垂直度的协调。每出现错误的时候，教师总是悄悄地来到身边进行正确地指导。使这样的错误在心中留下一个深刻的印象，避免以后再出现类似的错误。就这样完成了第一个零件。当拿到教师那里检测时，好多错误的地方经教师分析后才恍然大悟。但每次的分析指导都给我留下深刻的印象。依次完成了第二件，第三件。每一次都有提高，但每一次都仍有错误，只可是错误越来越少而已。这则说明我的钳工正在一步步向更高层次的迈进，使我又多了一份自信。

四周看似漫长，其实也很短暂。其间有休息时师生共同的开怀大笑，也有工作时严肃的面孔。每一天的五个小时很快的就过去了。直到下班时才感觉到累，但内心却充实了许多。虽然每一天仅有五个小时，但它让我感受到了工作的氛围，工作环境是以前从未有过的感受。

每一天，大家都要学习新的技术，并在5小时的实习时间里，完成从对各项工种的一无所知到制作出一件成品的过程。在教师们耐心细致地讲授和在我们的进取的配合下，基本到达了预期的实习要求，圆满地完成了三周的实训。实训期间，经过学习钳工。我们做出了自我设计的工艺品。钳工是最费体力的，经过锉刀、钢锯等工具，手工将一个铁块磨成所要求的形状，再经过打孔、攻螺纹等步骤最终做成一个工件。一个午时下来虽然很多同学的手上都磨出了水泡，浑身酸痛，可是看到自我平生第一次在工厂中做出的成品，大家都喜不自禁，感到很有成就感。这次实训给我的体会是：第一，在了解、熟悉和掌握必须的工程基础知识和操作技能过程中，培养、提高和加强了我们的工程实践本事、创新意识和创新本事。第二，培养和锻炼了劳动观点、质量和经济观念，强化遵守劳动纪律、遵守安全技术规则和爱护国家财产的自觉性，提高了我们的整体综合素质。第三，在整个实训过程中，教师对我们的纪律要求十分严格，同时加强对填写实习报告、清理工作台、遵守各工种的安全操作规程等要求，对学生的综合工程素质培养起到了较好的促进作用。第四，实训教师将我们加工产品的打分标准公布给我们，使我们对自我的产品的得分有明确认识，对于提高

我们的质量意识观念有必须作用。对我们的钳工实训成绩，实行逐个考察的办法，使我们能认真对待每个工种和每个实习环节。

我觉得每一次的实训对我自我来说十分有意义，十分实在.它们给我的大学生活添上了精彩的一笔.让我更贴近技术工人的生活，让我增长了更多的专业知识，让我认识到自我的长处与不足。一年后我们就业的时候，就业单位不会像教师一样点点滴滴细致入微的把要做的工作告诉我们，更多的是需要我们自我去观察、学习。不具备这项本事就难以胜任未来的挑战。随着科学的迅猛发展，新技术的广泛应用，会有很多领域是我们未曾接触过的，仅有敢于去尝试才能有所突破，有所创新。像钳工，它看似简单的锉和磨，都需要我们细心观察，反复实践，失败了就从头再来，培养了我们一种挫折感等等。三周的实训带给我们的，不全是我们所接触到的那些操作技能，也不仅仅是经过几项工种所要求我们锻炼的几种本事，更多的则需要我们每个人在实习结束后根据自我的情景去感悟，去反思，勤时自勉，有所收获，使这次实训到达了他的真正目的。

总而言之，虽然在十几天的实习中，我们所学到的对于技术人员而言，只是皮毛的皮毛，可是凡事都有一个过程。我们所学到的都是基本的基本，而技术人员也是从简单到复杂“进化”而来的。钳工实训心得体会很快实习结束拉，结束的时候大家内心是高兴的，因为大家学到了真正的东西，不管学的是不是很精，有没有真的全部掌握，至少让我们了解拉什么是工人做的事情，对以后也有帮忙。

企业竞争关键是人才的竞争，人才竞争关键是能力培训的竞争。孙子兵法上说：“将帅孰能、士卒孰练”就是这个意思。近些年来，我国医药零售连锁企业已普遍开始重视工作培训，这是很好的现象，但要使培训真正落到实处、有效管用，还有许多问题需要注意。现就我公司实训基地的经验介绍一二，以期同行共勉。

>一、企业培训基本情况

20xx年度，我公司的各级分支机构中，有区域经理、店长、见习店长153名，实际培训153人，培训率为100%，平均每人96天/年；执业药师、药师共有212人，全部参加继续教育和岗位培训；健康咨询师培训达到89人。目前在基地培训储备人员达159人。

公司现有500平方电教化培训中心一间；1个药师培训基地，2个店长培训基地，8个健康咨询师培训基地；培训教官14名。

20xx年秋，公司的培训基地被杭州市人事局授予“杭州市大学生见习基地”称号。20xx年4月在中百药店联盟大会上被行业推广，一系列的做法得到50余家全国名列前茅的药品零售连锁企业的肯定。四川杏林大药房、贵州芝林大药房等安排了20多名见习店长前来学习交流。

>二、主要经验和亮点

>（一）创新一种模式：实训基地模式

公司的培训一直是每年的重点内容，以往有请进来学校老师的讲座，有行业协会的会议，有送出去的昂贵的课程，但是只是一味的采用“上面讲、下面听”讲座的形式，呆板、枯燥，提不起学员的兴趣，导致学员学得快、忘得快；还有一些是“听听激动、想想感动，回到岗位，无法行动”。花费了大量的人力物力财力，在实际工作中不能发挥和贯彻执行，影响了培训的信心。

在20xx年底，公司领导痛下决心，开展培训改革，把300平米的古墩店作为实验田，改造了电教化的培训中心。陈金良董事长说：“在岸上学游泳，永远不可能成为游泳健将的。”我们摸着石头过河，采取了实训模式，边实验、边研究、边开发。教官既是学习者，又是实践者和研究者。为了更好地落实培训任务，公司以岗位和技能学习相结合，以实际工作作为培训的出发点和落脚点，建立起学考用实践培训机制，即用什么就学什么、考什么。指导思想是培训不是你学了多少时间，会了多少内容，而是在工作你会用多少。

>（二）态度技能两手抓

**实训科干事工作总结2**

毕业实习是我们在校期间的最后一次实习活动，是理论联系实际的现场学习，是进一步的理解、消化、掌握课堂上所学习的专业基础知识的重要步骤，通过焊接实习培养我们提出问分析问题和解决问题的能力、使所学的理论知识与实践操作相结合。通过在生产现场中所解到的知识将课本上的理论知识加以验证、深化、巩固和充实;锻炼动手能力，提高实践能力。

>实习目的

焊接实训是全面学习电烙铁操作技能的一次重要实习环节，通过本环节的实习使学生获得焊接生产经验，培养理论联系实际的工作作风，分掌握焊条电烙铁的操作技能。

>实习内容

1、焊接老师现场传授理论指导

2、现场观摩焊接专业学生操作

3、指导老师指导下进行操作

4、自己动手操作

5、实训考验

6、指导老师带领参观焊接

7、实训结束，写实习报告

>现场操作

1、防触电、工作前要检查焊接机接地线是否良好;检查焊钳线、电源线绝缘层是否完好。

2、防止弧光灼伤和烫伤、弧光中含有大量的紫外线和红外线以及强烈的可见光,对眼睛和皮肤有强烈刺激作用、焊过的工件不能用手触摸、敲击焊渣时注意方向,用力适当,以免伤人、 3、防护用品:面罩、皮手套

4、设备的安装:a、试机b、通电前,焊钳不能放在工作台或焊机上,以免短路、c、焊接中如发现高热,冒烟,焦臭味,应立即停止工作,切断电源,报告老师、

5、敲击式和摩擦式引弧在铁板上进行电焊

6、将两块铁板焊接成一块(有点难)

>安全特点

**实训科干事工作总结3**

>主要工作的开展

在法律援助的和平县公共法律服务中心的主要工作是解答来访群众的法律咨询，协助群众申请法律援助。在法律服务中心的近一个月时间，共接待60人次的法律咨询，成功协助办理申请法律援助的10宗案件。

>1、接待咨询的对象。

工作中接触的当地群众大多是农村妇女、困难五保户村民、独居老人、外来务工人员等，他们的共同点是文化程度不高，经济困难且缺乏法律意识。出现纠纷后他们首先用他们朴素的价值观去判断问题，在需要政府帮助解决问题时，才根据指引来到法律服务中心向工作人员进行咨询。

>2、接待咨询的案件类型。

来访咨询的案件主要有：群众之间因土地引起的纠纷(如相邻权、地役权、因土地互换引起的债权纠纷)、婚姻家庭纠纷、民间借贷纠纷、工伤事故纠纷、交通事故损害赔偿纠纷、合同纠纷等。

>3、认真解答和帮助每个来访的群众。

面对来访群众，耐心倾听群众的\'诉求，对情绪失控的群众进行疏导，对群众的现场咨询，提供建议和适用的法律途径，协助属于法律援助对象的群众申请法律援助，引导并建议不属于公共法律服务中心受理的案件中的当事人到有关部门进行咨询，帮忙审阅群众证据材料并建议证据材料存在瑕疵的当事人补强相关证据材料。

>关于法律工作的体会

>1、基层法律专业人才缺乏。

笔者所在的和平县公共法律服务中心与法律援助处属于一套人马两个牌子，只有两个专职工作人员，但却兼具人民调解、法治宣传、法律咨询、法律援助等的法律服务功能，还要办理刑事辩护法援的指派工作。整个和平县仅有6个执业律师，这其中还包括公职律师，仅就需要法律援助的刑事案件截止到10月份就有近200宗，尚不包括民事案件，平均每个律师每月要接受个刑事辩护案件，基层法律专业人才严重缺乏。

>2、基层普法工作任重道远。

从接待的咨询案件，以及法律援助的刑事案件来看，群众法律意识不高，未成年犯罪较多。应加大普法宣传力度，做到法律进村(居)、进校园，增强群众的法律意识，让群众知法懂法，提高群众用法律保护自己的能力。

>3、基层法律工作不易做。

**实训科干事工作总结4**

通过这次实训，我收获了很多，一方面学习到了许多以前没学过的专业知识与知识的应用，另一方面还提高了自己动手做项目的能力。本次实训，是对我能力的进一步锻炼，也是一种考验。从中获得的诸多收获，也是很可贵的，是非常有意义的。

在实训中我学到了许多新的知识。是一个让我把书本上的理论知识运用于实践中的好机会，原来，学的时候感叹学的内容太难懂，现在想来，有些其实并不难，关键在于理解。

在这次实训中还锻炼了我其他方面的能力，提高了我的综合素质。首先，它锻炼了我做项目的能力，提高了独立思考问题、自己动手操作的能力，在工作的过程中，复习了以前学习过的知识，并掌握了一些应用知识的技巧等。其次，实训中的项目作业也使我更加有团队精神。

从那里，我学会了下面几点找工作的心态：

>一、继续学习，不断提升理论涵养。

在信息时代，学习是不断地汲取新信息，获得事业进步的动力。作为一名青年学子更应该把学习作为保持工作积极性的重要途径。走上工作岗位后，我会积极响应单位号召，结合工作实际，不断学习理论、业务知识和社会知识，用先进的理论武装头脑，用精良的业务知识提升能力，以广博的社会知识拓展视野。

>二、努力实践，自觉进行角色转化。

只有将理论付诸于实践才能实现理论自身的价值，也只有将理论付诸于实践才能使理论得以检验。同样，一个人的价值也是通过实践活动来实现的，也只有通过实践才能锻炼人的品质，彰显人的意志。必须在实际的工作和生活中潜心体会，并自觉的进行这种角色的转换。

>三、提高工作积极性和主动性。

实训，是开端也是结束。展现在自己面前的是一片任自己驰骋的沃土，也分明感受到了沉甸甸的责任。在今后的工作和生活中，我将继续学习，深入实践，不断提升自我，努力创造业绩，继续创造更多的价值。

我认为大学生实训难，就业难，除非你有关系，能给你轻松找到工作，否则就难逃市场选择的厄运。我在该公司实训总结了五个攻略，只能智勇双全，才能在这个社会中出人头地。

1、宜主动出击：找实训岗位和找工作一样，要讲究方法。公司一般不会对外公布实训机会，可以主动和其人力资源部门联系，主动争取实训机会。可特别留意正在招聘人选的公司，说明其正缺乏人手，在没有招到合适的员工的情况下，很有可能会暂时选择实训生替代。

2、宜知己知彼：求职信和求职电话要稳、准、狠，即稳当地了解公司所处的行业大背景及所申请岗位的要求，准确地阐述自己的竞争力，自信自己就是对方要找的人；同时很诚恳地表现出低姿态，表示实训的热望和决心。此外，规范的简历，良好的面试技巧都有助于提高实训成功率。

3、宜避热趋冷：寻找实训单位时，宜避开热门的`实训单位和实训发布网站，勇于找冷门公司，回避热点信息和实训高峰期，实训成功的可能性反而更大。

4、忌免费午餐：实训生与实训单位之间是双赢关系，主动跟对方说我不要钱来干活是很糟糕的开始，说明自己缺乏自信。有价值的付出一定要有价值的回报，不存在施舍性的实训岗位，能够为雇主创造价值的实训生才是对方所需，而理性考虑到实训生价值的单位会给予实训生更多的锻炼机会。

5、忌盲目实训：未来求职拼的是专业度而不是态度。谋职实训不应是简单的劳动经验积累和态度培养，比如端盘子一类的工作，可能会增加挫折体验；与专业不对口的实训在未来求职竞争时含金量很低，从找工作的角度，这样的实训弊大于利。

实际上，实训只是接触社会的一个过程，大学生实训的目的应该是为了自己日后的发展，而不仅仅是累计工作经验，然后帮助找到一个薪水较高的工作而已。

在实训中，我严格按照实训规程进行操作。做为一名初出茅庐的普通大学生，我不会放松对自己的要求，我希望用自己一开始的学习热情来对待日后的每一项任务工作。在这次实训期间，虽然经常感到很苦，很累，但苦中有乐，累中有趣，也都表现的非常地积极努力认真。

**实训科干事工作总结5**

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行！”在这短短的时间里，让我深深的感觉到自己在实际应用中所学专业知识的匮乏。让我真真领悟到“学无止境”这句话的涵义。而老师在专业认识周中所讲的，都是课本上没有而对我们又十分实用的东西，这又给我们的实训增加了浓墨淡采的光辉。我懂得了实际生活中，专业知识是怎样应用与实践的。在这些过程中，我不仅仅明白了职业生涯所需具备的专业知识，而且让我深深体会到一个团队中各成员合作的重要性，要善于团队合作，善于利用别人的智慧，这才是大智慧。靠单一的力量是很难完成一个大项目的，在进行团队合作的时候，还要耐心听取每个成员的意见，使我们的组合到达更加完美。

这次实训带给我太多的感触，它让我明白工作上的辛苦，事业途中的艰辛。让我明白了实际的工作并不像在学校学习那样简单。人非生而知之，虽然我此刻的知识结构还很差，但是我明白要学的知识，一靠努力学习，二靠潜心实践。没有实践，学习就是无源之水，无本之木。

这次实训让我在一瞬间长大：我们不可能永远呆在象牙塔中，过着一种无忧无虑的生活，我们总是要走上社会的，而社会，就是要靠我们这些年轻的一代来推动。这就是我们不远千里来实训的心得和感受，而不久后的我，面临是就业压力，还是继续深造，我想我都就应好好经营自己的时间，充实、完善自我，不要让自己的人生留下任何空白！

实训中除了学到不少专业知识，也了解一些社会的现实性，包括人际交往，沟通方式及相关礼节方面的资料，对于团队开发来说，团结一致使我深有体会。团队的合作注重沟通和信任，不能不屑于做小事，永远都要持续亲和诚信，把专业理论运用到具体实践中，不仅仅加深我对理论的掌握和运用，还让我拥有了一次又一次难忘的开发经理，这是也是实训最大的收获。此刻我对“一个人最大的财富是他的人生经历和关系网络”这句话十分的有感情，因为它确实帮了我们不少。

除此课本上的知识毕竟有限。透过实训，我班同学都有这样一个感觉，课本上的理论知识与实际工作有很大差距，只有知识是远远不够的，专业技能急需提高。从最初的笨手笨脚，到此刻能够熟练的按照流程开发软件，这都与我班每个人的努力是分不开的。

十个月的实训，教会了我们很多东西，同时也锻炼了大家踏实、稳重的潜力，每个人都很珍惜这来之不易的实训机会。在实际工作中经常会和不同的人打交道，然而他们的态度是不可恭维的，你会感觉到他的不耐烦以及他的高傲，所以这就需要学会沟通的方式及说话技巧，学会灵活应对。

透过这十个月的实训，我班同学都收获颇丰，总体来说对这次实训还是很满意的。尽管实训很累，每一天早出晚归。但真的很感谢学校能够带给我们这样好的实训机会，以及东软给予我们的实训平台。我们深刻的了解到，只有经历过，才明白其中的滋味。

对于我而言，喜欢体验生活，能够说透过这次实训，真真切切的让我了解了什么是软件开发，什么是软件工程，让我对于软件最初的观点也有了本质性的改变！程序员不仅仅仅是一份职业，更是一份细心+一份耐心+一份职责心=人生价值的诠释。即将走向工作岗位的我们更要不断加强自己的专业技能，社会不会要一个一无是处的人，所以我们要更多更快的从一个学校人向社会人转变。为此我们将会在以后的日子里继续努力，不断激励经验，不断磨砺自己，早日走向工作岗位。

内容格式

（1）实训名称要用最简练的语言反映实训的内容。如验证某程序、定律、算法，可写成\_验证×××\_；分析×××。

（2）所属课程名称（

**实训科干事工作总结6**

在几个月的实训生活以来，我学会了很多，也懂得了很多从生活中没办法获得的知识和道理。回顾实训期间以来，从那天真的我直接到经历了生活中的挫折和失败，到现在稳重和冷静的我，使我明白了一个道理：人生不可能存在一帆风顺的事，只有自己勇敢地面对人生中的每一个挫折和失败，才能通往自己的罗马大道。

在这几个月的锻炼里，给我仅是初步的经验积累，对于迈向社会远远不够的，因此我要努力获取更多的经验和社会实践能力，我的未来不是梦，只要自己努力过，成功是不会拒绝你的。

经过这几个月的实训，收获良多，同时也认识到自己的不足。在工作上，有时比较粗心大意，不够细心，干事谨慎有余，以至于缩手缩脚；在生活上，对于自己要求不太严格，在学校的一些坏毛病没有彻底改正，自己做错事时，带有一种得过且过的心态；在写作上，基础比较薄弱，脑子里装的东西少，写东西时需要辅助工具，比如电脑等，不能独立的完成写作。

实训结束了，但是新的生活正在慢慢展开。正是有了这次“职业人”的经历，在最后一年的`大学生活中，我会好好把握每一次学习的机会，有意识的锻炼自己职业化的思维模式，以真正的职业标准要求自己。这样，在我一年后脱离了母校光环的时候，能够真正的在这个挑剔的社会上拥有自己的一席之地。

**实训科干事工作总结7**

实训项目：xx

指导老师：郭xx、xx、张xx、陈xx

实训地点：xxxxxxx学院综合楼1504

实训时间：20xx年9月15日——20xx年12月25日

实训小组：开发小组（组长：刘xx，成员：xxxx、李xx）

实训目的：通过项目形式密切联系实际，潜移默化地进行综合素质、职业素质教育，增强学生综合运用所学知识解决实际问题的能力。

实训内容：网页设计师、网页策划师、网页美工师

网页设计与制作是计算机应用技术专业的一门重要的专业必修课，通过课程的学习，能够了解网页设计技术的起源和发展、常用的网页制作软件及HTML语言和JAVAScript程序，掌握运用Dreamweaver网页制作、特别是PHP程序设计、Mysql数据库开发与应用制作动态网页方法，掌握运用Fireworks图像处理软件进行网页图形制作和运用Flash动画制作软件设计网页中动画的方法，进而掌握将这三个软件互相配合，完成网页设计与制作任务的方法。为今后从事网页设计与制作、网站开发和管理奠定基础。在网页设计的实践中重点培养团队协作、沟通交流能力，培养自主学习能力和探索创新能力。

实训项目模块描述：

主页设计

A、整体布局（首页、列表页、内页、后台页）

B、广告位设计

C、页眉、页脚设计

D、浏览器兼容设计

注：全部使用DIV+CSS技术

用户管理

A、系统用户（添加、列表、登录、权限、信息更改）

B、商家用户（添加、列表、期限、登录、权限）

C、普通用户（会员卡号、登录、权限、资料修改）

商家管理

A、新闻管理（新闻列表、新闻发布）

B、产品管理（产品列表、发布产品、产品类别）

C、用户管理（信息更改、密码更改）

D、销售管理（销售列表、销售汇总）

会员卡管理

A、会员卡资金管理（充值、支付、余额）

B、会员卡积分管理

C、会员卡消费记录

新闻模块

A、新闻管理（列表、类别、发布、修改、删除）

B、评论管理（留言发布、回复、修改、删除）

C、分类信息导航（行业分类、地址分类）

产品模块

A、产品管理（添加、修改、删除）注：每商户独立

B、产品展示（列表、大小类、单独页）

C、产品推荐（手工推荐、热门、销量）

D、产品搜索

销售模块

A、单机销售（购物车、结算、统计）

B、网络销售（购物车、结算、统计）

C、票据打印功能

广告模块

A、广告管理（发布、修改、删除）

B、收费管理（类型、价格、时间）

C、类别管理（列表、大、小类）

相关文档

A、开发文档

B、说明书、使用手册

软件发布（安装包、教程制作）

实训体会：

本次的实训跟平常的上课确有不同，把平时上课的教室换成了机房，上课的时候注重的是理论知识，但在这次实训中注重的是实践能力，是以前在课堂上学不到的知识。本次的实训是开发一个eshop商家联盟的电子平台，通过理论与实践相结合，进一步加深我们的理论知识。网站功能分析：该网站主要由登录界面、用户界面、商家后台、产品展示界面、新闻界面、加盟界面以及留言功能界面等组成。在制作网页的过程中遇到过很多的问题，特别是代码部分，就算是少一个括号网页都不可能运行成功，但我们还是会努力去检查看代码中到底是哪里出错了，可能检查一两遍还检查不出来错误，但是我相信网页运行不出来，肯定是代码中有错误的地方，要更仔细地查找。实在找不出来，可找同学帮忙找，然后将其改正就可以。特别是我们，这方面的知识还很缺乏，反而要不懂就问，要善于接受老师的指导和听取同学的意见，从而能更加完善地制作网页，争取做得更好。实训过程是繁琐的，但同学们都表现得很积极，不怕困难，相互帮助一起分析。任课老师也非常认真负责，耐心讲解，细心指导，一点点解答同学们的疑惑，直到同学们理解了为止。在实训中，分析、讨论、演算，机房里充满了浓浓的学习气氛。实训是短暂的，我明白了这样的一个道理：PHP综合实训不只是需要书本上的知识，更需要实践，更涉及到一个团队的合作与管理。收获是巨大的，其中我觉得最让我受益的就是学会与人之间的沟通和协作，我觉得那是我们做事的成败的重要因素之一。通过这次实训，我得出以下结论：

1、专业知识匮乏：这次实训让我深深的感觉到自己在实际运用中的专业知识的`匮乏。真正学到了计算机教科书上所没有或者真正用到了课本上的知识，这样，既巩固了旧知识，又掌握了新知识。

2、团队的重要性：在很多情况下，单靠个人能力已很难完全处理各种错综复杂的问题并采取切实高效的行动。所有这些都需要人们组成团体，并要求组织成员之间进一步相互依赖、相互关联、共同合作，建立合作团队来解决错综复杂的问题，并进行必要的行动协调，开发团队应变能力和持续的创新能力。

3、人与人之间最宝贵的是真诚、信任和尊重。其桥梁就是沟通。如果组员之间没有沟通的话，在很多时候都会做无用功，而且达不到预期的效果。此次实训培养了同学们耐心的工作作风，增强了同学们的合作意识，提高了大家的应用分析能力。而且在实训过程中，我认为自己还有很多不懂的地方。如果我们想要做出一个好的网页或者网站，我们都还应该更多地学习这方面的知识，不断学习不断积累才会有更多的经验，从而更好更深入地理解这门课。这次实训也让我深刻了解到，不管在工作中还是在生活中要和老师，同学保持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。对于自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是最好的老师，正所谓“三人行，必有我师”，我们可以向他们学习很多知识、道理。我想生活的路也是人走出来的，每个人一生总要去很多陌生的地方，然后熟悉，而接着又要启程去另一个陌生的地方。在不久就要踏上人生另一旅程的时候，有时不免会感到有些茫然，感到无助，但生活的路谁都无法预设，只能一步一步摸索，但只要方向正确，不要走入歧途，走哪条路都走向光明。

这次实训虽然是我们的第一次，不过同学们表现不错，由此看来，我们在进入大学的这两年里或多或少学到了一些专业的东西，只是自己感觉不到而已。对于所学专业，我们不能过于自卑和担忧，否则会妨碍自己学习。我把本次三个月实训看作是“理论与实践相结合的桥梁”。通过三个月的实训和学习，我知道了此次实训的目的，也清楚目前自己的不足，那就是缺乏相应的知识与经验，对所学的专业知识不能够很好地运用于实践操作。但是我也有许多收获，在这次实训中，我第一次体会到程序员是什么样子的，也发现了很多不曾注意到的细节，把职业能力训练与职业素质的训导有机结合起来。相信这对我接下来学习工作开发程序员知识会起到很有效的帮助，本次实训，我最深的感觉就是累，我想这就是程序人员的工作。我也体会到开发成功地编写代码，成功地完成一个任务的那种兴奋，那种小有成就的感觉是只有置身其中的人才能体会的。总之，这次实训为我提供了与众不同的学习方法和学习体会，从书本中面对现实，为我将来走上社会打下了扎实的基础。从实践操作中，我总结出一些属于自己的实践经验，社会是不会要一个一无是处的人的。作为在校计算机应用技术专业的大专生，现在我能做的就是吸取知识，提高自身的综合素质，提高自己的编写能力、沟通能力和合作能力，自己有了能力，到时候才会是“车到山前必有路”。我相信在不久的未来，会有属于我自己的一片天空！

感谢系领导对我们这次实训的大力支持与鼓励，以及无微不至的关怀！感谢指导老师在实训期间依然不忘关心我们的生活与工作，感谢这三个月来一起工作的几位同学，无论生活上还是工作上，他们都给予了我莫大的支持与帮助！感谢我的父母一直以来对我的支持、关怀与爱护，没有他们的悉心培养，就没有今天的我！感谢朋友，一直以来对我的关心照顾，对我的帮助，对我的支持与鼓舞......感谢你走进我的生命,让我的生命丰富而又美丽,我愿用我有生的时光,带给你无限的快乐！我将会用我的一生与成功来回报诸位的恩情。

**实训科干事工作总结8**

我自问在制图或者是做资料的过程中，都非常的用心。这对我来说是一个展示自我的大好机会，是对我几年来学习成绩的一个考验，也是一个挑战。

最近的任务是陪同施工员和质检员一起测量，把最初的平面图徒手画下来，在测量的过程中我学习到：测量时尽量注意墙体的厚度，哪些是承重墙哪些是非承重墙，各个梁的尺寸位置，管道的位置，以及窗户、阳台的位置和尺寸都是方案设计必不可少的资料。

我每天在规定的时间上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

“天下英雄皆我辈，一入江湖立马催。”从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，老师变成老板，同学变成同事，相处之道完全不同。在这巨大的转变中，我们可能彷徨，迷茫，无法马上适应新的环境。我们也许看不惯企业之间残酷的竞争,无法忍受同事之间漠不关心的眼神和言语。

很多时候觉得自己没有受到领导重用，所干的只是一些无关重要的杂活，自己的提议或工作不能得到老板的肯定。做不出成绩时，会有来自各方面的压力，老板的眼色同事的嘲讽。而在学校，有同学老师的默默关心和支持，每日只是上上课，很轻松。而单位不同，学习方法也不一样，我认为这次实习，让我真正学会了工作和学习结合。在这段时间我开始认识人生，开始理解专业知识都是那么的重要都是那么的刻骨铭心。

不管怎样，我都不会放弃这个大好的机会学习。

20××年12月5日

**实训科干事工作总结9**

随着高层、超高层建筑的大量出现，如何降低大厦的运行成本，提高经济效益，实现开源节流已成为物业管理公司必须面对的课题。大家都知道，在建筑的运行成本中，大厦设备用电的电费支出占相当大的比例。而电费单价的高低与大厦的相关设计和运行管理水平是密不可分的。

我国目前的电价结构仍是由基本电费和计量电费组成。通常，办公商用大厦的电费支出是供电部门按每台变压器的需量电费(按变压器的总容量计)加计量电度电费来计算的。而物业管理公司则通常以办公面积计算公共水电费的方式分摊中央空调、电梯、照明等设备用电的电费。变压器的投入量不同及其利用率的高低，将直接影响电费的单价水平，造成电费的收支不平衡。因此，通过提高变压器的利用率，在相同的用电负荷情况下，减少变压器的投入量，将可以降低变压器的基本电费和变损。而大厦的设计者们容易忽视设备运行的经济性，不能充分考虑设备运行的季节性和大厦使用率的高低对用电需求的影响。所以，很多大厦的供配电设备常常在设计上存在大马拉小车的现象，造成运行成本的上升。

时代广场是深圳市首座全面投入使用的智能大厦。地面３８层，地下３层，建筑面积８７０００ｍ２。电力负荷总容量为７５００ｋｖａ，由六台１２５０ｋｗａ的变压器组成。大厦投入使用后，由于受出租使用率和气候温度变化的影响，用电量波幅很大，通常需要投入１～４台变压器数量不等。但由于电力系统结构设计上的原因，系统必须同时启动三台变压器，才能保证正常运行，每台变压器的平均利用率常常不足３０％，造成空耗１～２台变压器的基本电费和变损，按该地区的电价收费标准，仅此一项每年就浪费高达百万元。

>１ 大厦供配电系统的设计概况及其存在的问题

基于高层建筑供电安全性、可靠性的更高要求，通常均按一级负荷标准进行设计：即高压１０ｋｖ双电源分段供电，互为备用，如图１(实线部分)所示。六台低压变压器分三段运行，每二台变压器为一组，分别由不同的高压１０ｋｖ电源供电。通过联络开关互为备用；通过三台开关柜间的联锁，防止变压器间的并联运行，避免造成１０ｋｖ高压系统短路或向１０ｋｖ高压系统电网反供电的安全事故发生。系统负荷分布概况：１＃、２＃变压器供大厦办公和照明用电；３＃、４＃变压器供四台冷冻机组和其它动力用电；５＃、６＃变压器供电梯、给排水等其它动力用电。由于双电源供电，互为备用，从一定程度上提高了供电的可靠性。但由于六台变压器分三段运行，至少需要同时投入三台变压器运行才能满足整个系统负荷用电，难以满足大厦在不同的季节，温度不同的出租使用面积等各种工况下合理调整复压器运行台数的需求。

>２ 大厦供配电系统的技术改造要点

从大厦一次线路系统图(如图１所示)不难看出，只要在系统的分段点增加二\_络柜，便能解决上述问题。六台变压器通过五\_络柜的分合，按实际用电量合理投切变压器，随变压器的投入量分段运行，向整个低压系统负荷供电。这一方案的技术难点在于，如何解决多个开关的相互联锁，防止变压器间的并联运行造成上述高压系统短路或反供电安全事故的发生。

由三台开关的相互联锁延伸到五台开关的相互联锁，实现多台变压器的多种组合运行。由图１得出结论：无论系统由多少台变压器组成，只要任意一台开关柜与相邻的开关能实现互锁，便满足了整个系统的联锁要求。

(１)如图２所示：变压器主开关的二次回路中，任何一台变压器的主开关(如ａ３)，只要与相邻的两联络开关ｑ２、ｑ３互锁，实现三台开关的互锁。即ａ３合闸的前提条件是：ｑ２、ｑ３的互锁常闭触点处于闭合状态，即两开关在分闸的位置时，ａ３的合闸线圈ｙｃ得电，合闸机构动作。ａ３合闸后，ｑ２、ｑ３的操作程序按下述联络开关控制原理执行，其它开关均可处于任意状态；

(２)如图３所示：联络柜开关的二次回路中，任何一\_络开关(如ｑ２)只要与相邻的两联络开关ｑ１、ｑ３和相邻的两变压器主开关ａ２、ａ３联锁，实现五台开关间的联锁。也就是说，ｑ２合闸的前提条件是：ｑ１和ａ２或ｑ３和ａ３的常闭触点处于闭合状态，即ｑ１和ａ２或ｑ３和ａ３在分闸位置时，ｑ２的合闸线圈ｙｃ得电，合闸机构动作。ｑ２合闸后，ｑ１、ａ２、ｑ３、ａ３的操作按相应的开关控制原理执行，其它开关处任意状态。这样便确保了十一台开关甚至无限多的开关的联锁，即可根据实际用电量投入变压器运行：投入一台变压器时，全段供电运行，其它变压器主开关因联锁处于分闸位置；投入二台变压器时，分两段运行，其它变压器的主开关及分段的联锁开关因联锁处于分闸状态。依此类推，投入任意数量变压器运行均能满足系统的联锁要求。确保了系统运行的经济性。同时，由于变压器组合运行方式的重要，又大大提高了供电的可靠性。

>３ 元件选型及其工作原理分析说明

该系统使用的是世界著名品牌ａｂｂ系列开关，保护功能齐全，自动化程度高，性能可靠。

(１)上述所有开关联锁触点均为开关本体触点联动，不会发生误动作；

(２)所有开关正常状态均为电动驱动。从图２、图３中不难看出，变压器主开关操作电源取自开关进线端，联络开关操作电源取自开关的任意端，并均设有失压脱扣装置，进一步确保所有开关在断电时处于分闸状态，避免了开关的误动作；

(３)开关所有操作的驱动机构(如ｙｃ－合闸、ｙｏ—分励、ｙｕ—失压)均为瞬间电源驱动，故障率低。更详细的开关动作机构原理请参阅相关产品说明书。

**实训科干事工作总结10**

毕业实习是每个学生走向社会、走上工作岗位必不可少的一个重要环节，透过实习在实践报告中了解社会，让我学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅，也打开了视野，增长了见识，为我以后进一步走向工作岗位打下坚实的基础。

作为学生的我，开始了我的第一份煤矿实习工作，如今，半年的实习生活已经结束了，回顾实习生活，感触很深，收获颇多。

第一天去上班的时候，刚开始我还觉得蛮紧张的，再和他们的交流之后，我渐渐的放松了自我。我每一天都坚持提前上班，能够在其他人到来之前，把每个办公桌收拾整齐，这样办公室的人一到来就能够立刻投入工作。其实，我一向认为每个人都有他自我的优点，并且都有发挥它的地方，而我的实习经历正应了我的想法。当然，由于刚到矿办公室，对工作惯例不熟悉，有些事情我也处理得不是很恰当，但我勤于向他们请教，慢慢地也熟悉了单位的办公。我明白第一次出错并不可怕，可怕的是一错再错。在平时，我仔细地观察办公室人员的办公方式，期望能够精益求精，更好地完成。

在办公室，闲的时候就会看看网上的一些好的文学作品，练习打打字，因为在矿办公室我主要从事打字工作、文件的分法、报纸的分法，经常要以打文件为主，我明白，这不仅仅要打字速度快还要对电脑熟悉，尤其是没有其他工作人员帮忙的状况下，我能够完成接待任务。

刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到十分的难过。在学校总以为自我学的不错，一旦接触到实际，才发现自我明白的是多么少，这一段时间所学到的经验和知识大多来自领导和办公室工作人员的教导，这是我一生中的一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事持续良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。

发现学习和交流的重要性和必要性。发现一些实习生跟教师像朋友一样相处，教师有什么事都喜欢找他们帮忙，有什么机会也会首先想到他们。并非他们巴结或有后台。而是他们用朋友的态度相处。另一方面一个人掌握的信息多、技能多，能帮忙别人的地方也多，帮忙别人多了，别人也愿意帮忙你，而你的人脉也广了，掌握的信息也越来越多。这样就构成一个良性循环。要改变一个人的行为首先得改变他的思想，大多数时候你以什么心态对别人，就会得到怎样的回报。深刻的意识到自我再不能处于独处的状态了。

人非生而知之，虽然我此刻的知识结构还很差，可是我明白要学的知识，一靠努力学习，二靠潜心实践。没有实践，学习就是无源之水，无本之木。这次实训让我在一瞬间长大：我们不可能永远呆在象牙塔中，过着一种无忧无虑的生活，我们总是要走上社会的，而社会，就是要靠我们这些年轻的一代来推动。这就是我们不远千里来实训的心得和感受，而不久后的我，面临是就业压力，还是继续深造，我想我都应当好好经营自我的时间，充实、完善自我，不要让自我的人生留下任何空白!

实训中除了学到不少专业知识，也了解一些社会的现实性，包括人际交往，沟通方式及相关礼节方面的资料，对于团队开发来说，团结一致使我深有体会。团队的合作注重沟通和信任，不能不屑于做小事，永远都要坚持亲和诚信，把专业理论运用到具体实践中，不仅仅加深我对理论的掌握和运用，还让我拥有了一次又一次难忘的开发经理，这是也是实训最大的收获。

此刻我对“一个人最大的财富是他的人生经历和关系网络”这句话十分的有感情，因为它确实帮了我们不少。除此课本上的知识毕竟有限。经过实训，我班同学都有这样一个感觉，课本上的理论知识与实际工作有很大差距，仅有知识是远远不够的，专业技能急需提高。从最初的笨手笨脚，到此刻能够熟练的按照流程开发软件，这都与我班每个人的努力是分不开的。十个月的实训，教会了我们很多东西，同时也锻炼了大家踏实、稳重的本事，每个人都很珍惜这来之不易的实训机会。

在实际工作中经常会和不一样的人打交道，然而他们的态度是不可恭维的，你会感觉到他的不耐烦以及他的高傲，所以这就需要学会沟通的方式及说话技巧，学会灵活应对。经过这十个月的实训，我班同学都收获颇丰，总体来说对这次实训还是很满意的。尽管实训很累，每一天早出晚归。但真的很感激学校能够供给我们这样好的实训机会，以及东软给予我们的实训平台。我们深刻的了解到，仅有经历过，才明白其中的滋味。对于我而言，喜欢体验生活，能够说经过这次实训，真真切切的让我了解了什么是软件开发，什么是软件工程，让我对于软件最初的观点也有了本质性的改变!程序员不仅仅是一份职业，更是一份细心+一份耐心+一份职责心=人生价值的诠释。即将走向工作岗位的我们更要不断加强自我的专业技能，社会不会要一个一无是处的人，所以我们要更多更快的从一个学校人向社会人转变。为此我们将会在以后的日子里继续努力，不断激励经验，不断磨砺自我，早日走向工作岗位。

**实训科干事工作总结11**

时间跳回到三个月之前，带着信心以及对未来的期望，我走进了社会这个大熔炉，在工作中千回百转，才最终来到了\_\_\_工厂，得到了这份来之不易的工作。尽管在一开始的时候，自我还认为这是一份简单到不能再简单的工作。可是此刻三个月已去，我才真正的感受到，踏入社会，可是是工作的一个开始而已。

目前，自我的实习工作已经基本结束了。为了能让自我更好的吸取这从实习的经验，我对自我这次实习的工作情景做小结如下：

>一、初入工厂

初次进入工厂，这也是我自上学以来的第一次工作。那里的一切对我来说都是十分的陌生的。可是在这个时候我就有一个不好的行为，那就是喜欢“先入为主”的思考。过去的生活经验让我以为再工厂中工作可是是一份简单的事情，最多只是与学校中的所学有些许不一样。

可是，这三个月的工作和转换，让我彻底的改变了自我的想法。这三个月的工作，不仅仅是工作本事上的学习，更是思想上的学习。

>二、工作情景

在进入了车间之后，我们首先应对的，确实是十分的简单的工作流程，跟着前辈一齐做，学习了一些简单的工作技巧，也能简便的完成工作。可是，随着工作的进展，每一天都有不少的新东西要学，并且工作也开始渐渐的复杂起来。

应对每一天众多的工作和学习，我只能不断的调整自我，改变自我的作息方式，努力的在工作中适应自我的岗位。在这个时候，工作给我最大的感受就是“累”。

之后，自我也渐渐的掌握了一些工作的技巧，并且在工作外，经过和同事的交流，学到了不少他们的经验和技巧，这确是给我的工作带来了许多的便利。再到后面，当自我已经熟练了工作的方式和技巧后，我却发现自我和前辈们之间依旧有不少的差距。这使得我认识到，及时经历了实习，自我还是有不少需要学习的地方。

>三、个人的不足

在近期，自我也反思了自我在工作中的问题。首要的问题之一，就是自我在工作中的不仔细!工厂的工作尽管很繁重，可是对精细度也是很有要求的。自我做的不够仔细，不够认真，自然就会出现问题!

尽管认识到了自我的问题，但可惜实习的工作已经结束了。但我相信，在未来正式的工作中，自我必须能改变自我的问题，更好的提升自我成为一名出色的员工!

**实训科干事工作总结12**

根据学校教务处的安排，数控二年级（1）班，自20xx年10月26日至20xx年11月21日经过为期四周的数控车集中实训。使学生掌握了数控车的基本操作技巧和方法，并能够独立完成对普通零件的车削加工。现将这一阶段的实训工作小结如下：

>一、实训内容：

模块一、数控车基本操作

3.完成各种刀具的对刀（刀补、刀尖方位的输入）。

4.会使用刀具磨损值，进行刀具补偿。

5.写出实训小结（通过测量自己的工件，指出存在的问题及问题存在的原因、解决方法）。

模块二、轴类零件的编程与加工操作

1.编写轴类零件的加工程序。

2.将程序输入机床并校验，模拟走刀路径是否正确。

3.写出轴类零件加工工艺流程。

4.完成对刀，进行首件试切。

5.写出实训小结（通过测量自己的工件，指出存在的问题及问题存在的原因、解决方法）。

模块三、螺纹的编程与加工操作

1.掌握有关螺纹的基本概念及相关参数的计算。

2.螺纹编程指令的应用。

3.编写三角形螺纹的加工程序。

4.对螺纹刀，进行首件试切。

5.写出实训小结（通过测量自己的工件，指出存在的问题及问题存在的原因、解决方法）。

模块四、轴套配合件的编程与加工操作

1.掌握轴套配合件加工的工艺流程。

2.编写轴、套的加工程序。

3.先加工轴，后加工套，并进行试配。

4.写出实训小结（通过测量自己的工件，指出存在的问题及问题存在的原因、解决方法）。

>二、学生掌握情况

**实训科干事工作总结13**

本学期的教育教学工作，围绕服务学生，提升教学质量，强化教学、现场管理为目标。保证了教学工作的顺利进行，较好的完成了本学期的教育教学工作。从以下几方面进行小结。

一、教学组织方面

1、本学期在开学前各项工作计划周到，保证了开学后工作的顺利进行。本学期在厂内安排实习学生934人，提前一个月就于实习各单位主管领导进行多次协商，同意后并鉴字。由其是天车专业每个实习单位都不接收，而且本学期天车专业三个班134人，在困难面前实训处没有等、没有靠，积极主动调动各方面关系在电站轧辊事业部一次安排天车专业学生20人，这是史无前例的。最后的13名学生只能安排在实习厂进行实习（实习厂只有一台天车）。在开学前与公司人力资源部鉴属实习协议。

2、开学初在刘金良科长的主持下，在董大军、及全体教师的协助下聘请公司有关部门领导对全体学生进行了入厂前的各项教育，使学生顺利进入厂内实习。在实习过程中由于学生的约束能力、自主学习能力差，加之学生实习的设备精度较高、实习单位的安全责任大，时有学生反馈师傅不让动手、天车的不让上车本学期共调整学生实习岗位46人次，协调实习单位五个解决了学生提出的实际问题。同时接纳就业反回学生25名。

3、生产实训科师资薄弱，外聘教师教学规范差，组织教学能力不强，青年教师组织能力、教学能力弱。在教师培养、培训上生产实习科对外聘教师进行随机指导，对青年教师进行“三定”定学习内容、定指导教师、定完成时间。外聘教师常永顺、甄恒存不但教学能力提升的快而且，得到学生的认可。青年教师王颜章、在实习指导苦练基本功，在教学上精心组织每一节课，在教学指导上于生产紧密结合，教学效果十分显著。

4、本学期强化安全教育及安全防犯工作，安全工作领导主抓，全员负责。谁发现谁处理的原则，安全警钟长鸣。实训科在不同的阶段针对生产形势、学生的思想状态都提出不同的安全注意事项，保证了本学期实习的学生没有发生安全事故，由于安全意识得到强化，弊免一起安全事故的发生，致使一名与学生一同生产的工人师付右腿 折。

二、教学方面

1、在对厂内教学指导工作认真总结的\'前提下本学期进行了改进 学生生产实习的过程重点是两大方面，即基本功、产品的生产工艺（生产过程），将这些知识确实使学生掌握，变为自己的能力和经验，学生必须对操作的过程前后联系对整体进行分析，这样培养的学生才能更适应生产的需要。首先对实习报告的书写要求对全体教师进行培训。实习报告的书写是在指导教师的指导下，通过指导教师对基本功的课题亲手指导和生产产品生产技术要求的讲解，使学生带着问题去实习，将实习的经验、关健技术、生产工艺过程书写出来变成自己的能力。

2、在教学上管理上坚持每月对教师的教学进度、学生实习报告进行检查。教学进度在生产实习过程中存在着很多不确定因素，在教学的进行过程中要随时把握，保证进度就保证课题数量。对实习报告的书写内容、要求进行督导，保证实习报告的质量就保证了实习教学质量。

3、实习教师的教学准备工作非常重要，是提升教学质量的保证，是的激发学生的学习兴趣的前提，因此在指导教师的教学准备上进行了每月一次的在检查，要求教学过程图文并茂，用实物教学增强直观性，在教案的书写过程中要求理论联系实际，突出实践性、实用性、与生产的联系性。

4、本学期11～12月份组织了厂内实习学生的技能比赛，通过各位指导教师的精心准备，学生的参赛积极性高，从低年级的基本功到高年级关健能力，学生都积极准备，带动了平时教学，增强了学生的学习兴趣。

5、校内实习，由于设备少学生多，初阳、杨树学、王亚飞二班实习从早～晚，坚持一个学期，而且工作责任心强，这些教师为解决学院设备不足的困难，保证教学质量做出了应有的贡献。校内实习本学期重点解决了教学组织教学规范两方面。

三、学生管理方面

1、学生三班到实习给学生管理工作带来很多困难，为了保证班主任与学生每天接触，本学期采取全体教师每天鉴到在。前到工作现场每天掌握三班学生的实习状况，及白班学生的出勤，督决了三班学生一周与班主任只见一次面的问题。

2、对在现场的管理教师严格要求，一是按时到岗、二是在现场不但检查学生的出勤，更突出现场管理，学生实习秩序井然，形成学习的气氛，让实习车间满意。特别到冬季实训科每天都坚持24小时有人在实习现场管理。无论天多冷、无论家多远默默地坚守，实训科教师为了学生成才、为了实训基地的发展付出的艰辛让人敬 。

3、学生的学习意识淡薄，时有违记现象发生，在工厂内实习不同在学校上课，在工厂内走向走，坐向坐，不能打闹，不能集堆。学生不学习必然会发生类似问题。为了解决问题要求班主任、实训科及时发现，进行正面引导，与家长沟通、与工人师傅协调给学生创造学习环境，既保证了实习的平稳进行，又转变了学生的厌学问题。本学期在很大程度上解决了此问题。使实习单位比较满意。

4、对违纪学生的处理上，本着教育为生的原则，实训处本着处分学生不是我们的目的，在处分学生的过程中，让学生认识错误改正错误才是我们的原则，所已说教育的目的大于处分的意义。人性化的管理效果大于强制性的管理。

5、在支援公司生产上实训处积极组织，并与生产车间密切协调，即要保证学生的安全；又处进学生的技能提高，同时给学生争取相应的待遇，本学期钳工专业有28人得到实习补助，最高达700多元。

三、其它由方面

1、完成了学院搬迁的组织搬运工作。

2、设备科完成了新厂房的设备维护、及设备安装的完善工作。

3、由于公司的生产任务减少为校内焊接实习备料出现了很大困难，本学期借料历时两个月，在27车间有关领导的精心组织下、在沈老师的大力协助下，并且亲自动手进行切割使27车间的工人不理解女老师也会气割，历时三天完成了用料的割、选工作。

4、校内实习本学期重点解决了教学组织教学规范两方面。

5、完成了实习库房的搬迁工作。

7、配合就业办搞好学生的就业工作。

实 训 处 工 作 思 路

（20xx~20\_年 下学期）

一、团队建设方面

1、明确职责，紧密协作，突出能力，展示业迹。

2、注重思想工作，创造良好的工作环境，齐心协力，各尽其能。

3、严格执行工作制度，责任到人，奖罚分明。

4、一切从学院的发展出发，转变观念，统一思想，服从大局，

二、教学方面

1、 按着教务处的学期整体布属，开展实训处的具体工作。

2、 近一步提升实习报告的完成质量，提高学生的操作技能。优良率达80﹪

3、 返校授课的教学内容近一步与生产实践相结合，突出教学的实效性。

4、 严格执行教学计划，对教师的教学进度、教学质量进行定期

**实训科干事工作总结14**

>一、实训目的

通过对具体产品的销售，认清销售的各个环节，熟悉掌握销售的基本规则，运用所学的市场营销以及销售管理的知识，了解销售的基本工作程序，为以后的工作打下坚定的基础。

>二、实训内容

在老师的组织下进行分组，确定小组成员后，小组谈论，确定经营的产品，根据所学的\'销售管理理论知识，确定销售目标、利润目标、团队目标等具体内容，为自己的产品选择合适的销售渠道，进行销售训练。

>三、销售训练

首先，要想有一个好的销售氛围，销售团队的组员是很重要的，这需要我们不仅要有相互的认识，还要有相对的默契。我们依自愿原则进行了分组，4个女生和2个男生，平时我们就对彼此有很好的了解，想法也很都一致，所以这样的团队在一起商量起事情都是很有帮助的，不会有很大的分歧。

然后，我们根据周围同学的消费喜好和消费特点，发现销售吃的这些东西是很有市场的，以及马上就是过年放假这一时期，许多在外地的同学愿意带些沈阳这边的特产拿回家。所以我们首先是确定了要销售的产品是沈阳特产不老林。不老林作为沈阳的特产是很有知名度的，而且价格也不贵，同学都能够买得起，独立包装保证同学们都会愿意带回家。然后是越南特产的排糖，这种排糖在最近几年很受大家的欢迎，而且包装也很有档次，价格不算太贵。还有就是越南特产水果干，里面是香蕉片、芋头干、菠萝蜜一些零食，偏向甜口，相信很受女生同学的喜爱。还有一些水果糖、榴莲糖之类的糖类食品。

可以看出我们主要经营的是糖或糖类产品。我们选择这些食品也进行了一定的调查，都是很受大家欢迎的食品，而且选择吃的东西，我们觉得风险较小一些，如果销售不出去，我们可以自己拿回家，不至于赔本。然后我们选择在沈阳温州城进行上货，在那里我们走了多家，为的就是能找到最低价格的一家选择上货，在与老板交谈的过程中，我也学到了不少沟通技巧，了解到怎么讲价，为的就是能降低成本。

在销售之前，我们在教室设计POP展台设计。6个同学根据销售的产品一起想出一个组名“天天零售”，通俗又易懂。然后我们进行分工设计POP，一个同学负责画图，然后两个同学负责涂色，我负责POP的写字部分，我们充分发挥我们的想象，努力让POP的设计更加的生动形象，以吸引更多的同学来我们摊位购买产品。然后在我们设计POP的同时，两个男生在楼下负责搬桌子在我们小组指定的位置。然后我们把POP粘在桌子上，自己看觉得很吸引人，总体来说设计是成功的。

接下来就开始进行第一天的销售。主要销售时间是下课期间和中午下课时间。在下课时间有不少同学来到我们摊位，询问产品的价格这样我们就做了价格战，我们没有定高价，这样别人来问价格是，就可以一招制胜，因为便宜很多，从而使同学都会做出购买欲望，我们抓住这点进行销售，很多人来问价的同时我就对他推销其他产品，很多人对其他产品有兴趣，只是不了解，通过我们的介绍很多顾客会多选择一样，而且我们的价位很合适，这样就达成买卖交易了，第一天我们还是很掌握现场销售的技巧，不能把握住消费者的心里，不知道顾客不买的原因是价格还是产品，这使我们很困扰，从而减少销售额。

但是第一天我也学到了很多，要掌握好顾客的心里，然后进行销售和推销产品。在第一天的销售中让我们没想到的是，中午的时间是销售高峰，将我们的第一次上的货物都销售光了，这样在下午和后两天就没有产品可以销售了，我们才意识到在销售之前没有很好的调查市场，没想到市场这样大，于是下午派了两名同学去抚顺上货，意识到要一次上够货物这样才能见效成本。

第二天销售中我们吸取第一天的经验，我们对不同的顾客进行分析，抓住不购买的真正原因，对症下药，这样就会增加销量，同时我们是小组销售，每个人都希望销售产品，所以一个顾客上来以后我们就会七嘴八舌的说，让顾客感觉压力很大，不利于销售，所以我们进行了改进这要上来顾客就由一人销售和介绍产品，然后再有其他人补充这样不会是消费者感觉很有压力。由于第一天一些人来购买觉得我们的价位很低，所以很多人又来买我们的产品，以口碑的形式宣传产品，就有很多慕名而来的消费者购买，我们选择的是特产，这样的时间是销售特产最好的时间，因为是寒假又有过春节，很多同学回家会带些特产回家，所以这个时间有利于特产的销售，第二天也很快将产品销售一空，又进行了第三次的上货，由此可见我们没有一个完整的销售计划，再销售之前应该制定一份较完整和合理的销售计划，这样有利于销售才能长远发展，

第三天我们的产品已经快销售的差不多了，很多一部分的产品是内销的，都是销售给自己的同学，因为已经是倒数第二天了，所以我们为了防止将产品压在手中，很多就销售给了熟人，我想在真正的生意中这是不可以的，应该根据市场进行适当的促销，但是在第三天中，我们就能很好的掌握顾客的心理，是因为价格偏贵还是因为不需要产品才不买的，我们抓住顾客的消费心理就推销出很多产品，但是由于这天是周五很多学生都回家了，原本是消费高峰时间的中午却很少有人来买东西，这有点打乱了我们的计划，明显没有第一天销售的业绩，，所以最后才选择了内部销售。

19周的周一上午我们进行了一上午的促销活动，但是由于所有过来的同学都是路过考试的，没有什么消费的人群，在11点钟左右我们就结束了所有实训的销售部分的训练，在做好收尾工作的工作后，我们在教室里进行了总结，在杜老师的带领下，为了减少各组的损失，老师按照成本价回收剩余的各组中的产品，保证了同学们不赔钱，之后把所有收来的产品进行拍卖销售，最低价格是商品成本的5折，这是一种新颖的方式调动了同学们的积极性，在活动中大家分享了快乐的气氛，很大产品比平时的价格都会低很多，最后根据销售额、利润等多项评比，将剩下的产品作为礼物发放给获奖的同学。

>四、心得体会

在这一周中，我们进行了销售实训。在杜老师的带领和帮助下，以及和组员的高度配合下，我们成功的完成了此次的销售实训。在实训过程中，不仅收获了团队的友谊，更多的是让我学到了许多跟销售方面有关的专业知识，让我对销售这一行业有了更深的认识。

对工作保持积极进取的心态，别人能做到的，我也能做到，还会做的更好。这是个信念问题，销售的压力很大，主要就是自身给自己的压力，一定不能输给自己，而战胜自己最实际的是行动。思考、观察、计划、谋略都得用行动来证明它们存在，再好的心理素质也得在实践中检验、锤炼、提高。脑在行动中运转，心在行动中体会，经验在行动中积累。

要自信、勤奋，善于自我激励。这一点至关重要，对于销售人员来说，自信、勤奋是非常重要的，俗话说得好，自信、勤奋出天才，销售亦是如此，我们都知道天下没有不费苦工夫得来的硕果，我们也知道付出就一定有回报。所以我们在销售的过程中要不断的勉励自己，相信自己，让自己更加勤奋，用我们的超强的自信心让顾客知道自己销售的信誉和产品是如何如何的好。

实训的时间虽然不长，但是我非常珍惜这次实训机会，在有限的时间里加深对营销的了解，找出自身的不足。这次实训的收获对我来说有不少，我自己感觉在知识、技能等方面都有了不少的收获。总体来说这次是对我的综合素质的培养，锻炼和提高。而且，通过这次实训，在市场营销工作方面我感觉自己有了一定的收获。这次实训主要是为了我们今后在工作及业务上能力的提高起到了促进的作用，增强了我们今后的竞争力。这次实训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一定的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这几天的实训是不行的，还需要我在平时的学习和工作中逐步的积累，不断丰富自己的经验才行。

通过这次实训，我成长很多，作为一个学生，一个营销专业的学生，我学到了在学校不可能学到的知识。同时，也深知自己需要做些什么。我会多读书、多思考，再以后学习和工作生涯中，做一个活到老学到老的人，不断进步。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。

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