# 徐水长城实习工作总结(实用7篇)

来源：网络 作者：流年似水 更新时间：2024-08-15

*徐水长城实习工作总结120-年7月3日进入公司参加工作，已经半年有余，半年来的学习过程是我在公司领导、同事的关怀和帮助下明辨是非、审慎思虑的自我追索、自我提升、自我成就的过程。一、坚持加强自身学习，努力认识业务关节，掌握业务技能。作为化工专...*

**徐水长城实习工作总结1**

20-年7月3日进入公司参加工作，已经半年有余，半年来的学习过程是我在公司领导、同事的关怀和帮助下明辨是非、审慎思虑的自我追索、自我提升、自我成就的过程。

一、坚持加强自身学习，努力认识业务关节，掌握业务技能。

作为化工专业的毕业生，贸易对于一个才跨出校门的工学本科生来说着实是一种挑战，也

是一次机遇。从打扫卫生、收发快递、烧水泡茶中品味同事的信任，从复印、打字、数据录入中戒除年青的浮躁，从合同评审、请款付款、挂账开票中理解业务的基本，从询价报价、催货收货、入库挂账、售后服务中认识工作的本质。

1.保持年轻人应有的敬畏心。敬畏心是不能缺失的，它是与人交往最重要的心态。同事之间、客户之间的相互尊敬和相互激励是建立信任和友谊的基础和保证，在工作中我始终保持敬畏之心为人处事，用和谐来化解同事之间的工作冲突，用尊重来取得客户的信赖和认可。

2.做好小事，克服失误。数据录入和整理、发票清单、材质书清单、三级帐、合同评审、付款请款等工作都是常规性工作中容易出错的地方，经过长时间的熟悉和锻炼，到目前为止能做到95%以上准确率。在此，感谢我的领导和同事容忍我在工作之初的粗心和失误。

二、听从指挥，服从安排，用执行力理解业务水平。

在订单量大而杂的情况下，我们需要更多的时间来对订单进行处理并对合同进行跟踪。在领导的安排和指导、同事的大力帮助下，我认真的落实了7月份以前青岛武船、青岛海西合同的询报价、合同评审、发票材质书整理、挂账开票工作。

1.审慎应对询报价工作，对公司秘密守口如瓶。在询价过程中面对经验丰富的钢厂销售人员、经销商，我坚持做到三缄其口、内心笃定，不向任何供应商透漏任何不能告知的信息和情报。在比价过程中，对客户坚持做到不知不懂、不懂不谓，严守价格机密。

2.坚持做好合同跟进，并按照要求落实挂账开票工作。在部门领导和同事的大力帮助下，我完成了6月至10月份的青岛武船、青岛海西的近50份合同评审、请款工作，对合同的跟踪和执行有了一定的主观认识。同时，和部门同事一起开展了7、8月份的挂账开票工作，把7月份以前的所有合同近3万吨货物的发票、材质书进行了整理，并开出了发票近亿元。

三、深刻总结经验、教训，提高业务技能，转变业务心态。

在领导的安排下，我于10月份开始负责落实青岛武船海工部、青岛海西重机、青岛武船麦克德莫特的业务工作。这是公司、部门领导对我的信任和关怀，我怀着感激的心情严格要求自己在岗位上做出100%的努力。

1.认真总结前期工作的教训，有的放矢的开展各项基础工作。基础工作是一名合格的业务员必须重视的工作，我在处理日常基础工作的过程中认真对待每一个询价单、报价单，仔细审查每一个合同评审、每一条条款、每一个合同清单的数据，严格核对每一张材质书、每一份发票、每一张收据，以及交给客户的每一份清单、资料、报告、函件。我坚信，只有做好了每一项基础工作，才能避免不必要的麻烦、消耗不必要的时间和精力。

2.总结规律，科学维护供应商、客户关系的，提高工作效率，降低工作成本。一要始终本着学习的心态与供应商进行沟通，坚持同供应商建立不拖延、不忽悠、不欺瞒、不自大的“四不”和谐交往氛围。始终本着服务的心态与客户进行沟通，努力建立信誉好、产品好、服务好、沟通好的“四好”高品质合作关系。二要加强自身学习，努力用科学的方法提高工作效率，不蛮干、瞎干。三要努力提高业务水平，减少不必要业务开支，用细心、耐心、诚心的工作逐步降低业务费用。

如果说20-年是我勤学苦练的一年，那么20-年将是我扎实上进的第一年，在明年的工作中，我需要进一步加强自身的学习和修为，踏踏实实做好基础工作，勤勤恳恳完成各项任务，始终坚持学习为主、实践为本的态度认真完成公司、部门安排的各项工作指标和任务。

作为一个年轻人、一名\_党员、一名武汉公司的职工，希望能用坚持不懈的毅力、百折不挠的热情、不断提高的业务能力坚守若生的事业，为“兴船报国，创新超越”添一份力。

**徐水长城实习工作总结2**

一晃眼间,从长城实习了4个月我已经从一名懵懂的大专生,变成一个将要走上社会的热血青年,在长城公司实习这4个月以来我一直一严谨的态度，积极的热情投身于学习和实习中,不但有失败的辛酸,也有成功的泪水,然而日益激烈的社会竟争也使我充分地认识到，成为一名德智体全面发展的优秀大专生的重要性。

其次，我要对我的实习做以下鉴定：

1、工作态度积极

在工作中能够完成布置的工作，在没有工作任务时能主动要求布置工作，做到主动学习，我努力克服惰性，没工作时作到自主学习。

2、基本礼仪

步入社会就需要了解基本礼仪，而这往往是原来作为学生不大重视的，无论是着装还是待人接物，都应该合乎礼仪，才不会影响工作的正常进行。所以平时我多学习，注意其他人的做法或向专家请教。

3、工作时追求完美

在实习工作中，我不允许自己有丝毫的马虎，严谨认真是我时刻牢记的。

4、积极参与公司活动

虽然我只是品检科的实习生，但品检科对待我并不见外，无论是各种待遇，还是集体活动，我和员工享受一样的待遇。活动中我能为品检科进我的一份力量。

实习对人是一种综合素质与能力的考验，更是对我的人生态度的衡量。我更是深深地体会到了怎样做人、怎样与人交往的重要性和必要性。人是一切社会关系的总和，我们不可能独立存在，我们人与人之间是相互联系的。一段充实的体验，改变了我很多的想法的同时，也端正了我的态度。

实习工作中，我更加的认识到自己的缺点与不足之处，在以后的工作中我会更加不断努力地学习，以不断提高自身的业务能力

**徐水长城实习工作总结3**

今天下午看《都市快报》时，一个标题引起我的注意，《大学生找工作为什么这么难?》看完之后不由的想对应届毕业生说几句过来人的一些经验。 有一次不经意间听几个应届毕业生在谈论找工作的事情，有人说受到全球经济环境的影响、有人讲症结出在用人单位，不要应届生，因为缺乏从业经验、也有人说没有资金，如果有自己去当老板等等。我个人觉得，现在大学生出来找工作得先从自己条件来入手，换位思考的来去寻找自己的工作和事业。

有以下几点心得：

一、先就业再择业 现在大学生到处找工作，总是想着要和自己的专业对口或收入要达到多少等等。前段时间都市快报也提到过一位能干的大专女生因为金融危机被迫“下岗”，她希望通过19楼应聘保姆，最后成了电视台的主持人助理。这个例子可以看到，在工作中也同时间存在着再一次就业的机会，也提供了一个展示自己才华的机会，我一直认为在大学学得不仅仅是专业知识，关键的是学习能力和综合素质，现大学里有一些专业出来是很难找到对口工作，那就转行，不要错过任何就业的机会。 提到收入这一方面，其实可以进行换位思考，你到一个单位，你能为企业带来什么?你能做什么?如果你是一个企业主，新进员工还得通过培训等才能为你做事，还不一定带来利润，你会给他多少收入?我现在也是一个企业的领导，在招来新的员工时，我们要对其进行半年左右的培训和学习之后，才能真真上手做事，后面半年他所做的工作产生的利润还不一定能与他的收入持平，作为企业培养一个人才基本上需要一年左右，在这一年当中，企业是完全付出的，企业想要的是当你有经验了再为企业带来利润。所以在此建议应届毕业生在第一年工作当中尽量少去看收入，重点放在学习上。

二、在工作当中要谦虚、勤奋 在我部门里有一段时间一个实习生的工作状态让我想起这个话题。她早上上班比我还来得迟，经常迟到、不懂时，去问同事：“哞，这个东西怎么做的?”“那个东西拷贝我一份”等、安排工作给她时，她会说“这个也要我来做啊?” 这个实习生是通过关系到我部门，虽是有关系在，但这样的态度和同事是处理不好的，其他同事没有义务来教你东西，不谦虚的态度，导致同部门里的人都不理她;领导安排工作时的工作态度，领导都是能看出来的，其实领导在安排工作时都是有目的性的，是在考察你，你工作内容越多，可能出现的问题也会越多，领导看到你的问题也多，其实是好事，如果你态度好，领导都会为你指出，帮你纠正，这就是你借了领导心得成了自己的经验!你的努力领导和同事是看得到的!学会先 付出再求回报。

三、诚实、感恩 在工作当中诚实这一点非常重要，刚到单位前面的第一表现很重要。也许你在工作当中出来问题，有时会通过谎言来掩盖事实，其实这是错的，你的领导或同事，他们经验比你要丰富，也许一眼就能看穿里面的事实，还不如好好承认错误，知错能改就是好事。 说一个我自己的经历吧：在我的第二个单位里，我是做设计的，当时有一个产品是我设计的，但因我的大意造成尺寸标错，成批生产时出来后导致全部返工，造成直接经济损失10多万，当时我自己一个刚毕业不到1个月的学生来说，吓死了!但我做了一个正确的选择，自己到总经理那里承认错误并承担相关的责任，最后老总没说什么，只是在饭后散步时提了一下，以后在工作当中要多校对，多注意!当时我在想老总你打我一顿吧，让我好受一点，让自己承担犯错的处罚吧。勇于承认自己的错误，好的态度能让对方也会对你另眼相看，宽恕你的错误。 在这件事件让我也学会了很多，同时我也很感谢领导对我的宽恕，对以后我自己在领导位置上如何对待下属有了一个标杆。虽后来我离开了这个领导，但每年一定会去看望他，常打电话给他，感谢他当年对我的帮助和引导，在这个过程中我又学到了他很多做人、做事的一些方法。请记住：“感恩才会长久、珍惜才能拥有”。

四、目标 “目标是人生的清醒剂!” 应届毕业生一定要确定自己的目标，有了目标你会明确自己的方向。即使在最困难的时候，你一想到自己的目标，外部的环境不好也会想办法挺过去的。定下自己的长期目标(10~20-年或更久)、中期目标(3~20-年)、短期目标(0~3年)。我就说到这里吧，希望能对即将找工作的大学生能有所用!

**徐水长城实习工作总结4**

实习是大学生步入工作岗位前的缓冲期、过渡期，也是大学生培养自身工作能力的磨刀石，作为一名刚刚从学校毕业的大学生，能否在实习过程中掌握好实习内容，培养好工作能力，显的尤为重要。半年里，我严格按照厂人事部下发的采油队实习大纲，认真研读，逐一学习，在思想行动上，努力做到“想实习，会实习，实好习”，把培养工作能力，提高自身素质作为己任，圆满的完成了本阶段实习任务。

首先是加强思想学习，主动与矿领导沟通，努力提高思想水平。思想是人的灵魂，是人的内在力，要想把实习任务完成好，首先要把思想调整好。四矿领导十分重视大学生成长，为此特地为我们制定了“双导师实习制度”。双导师，顾名思义，就是两位导师，工人导师是教授生产技术的，而矿领导导师是在思想上引领大学生，为其排忧解疑，指引方向的。在此优势下，我主动与任矿长进行了沟通，在任矿长的尊尊教导下，我对实习有了更为深层次的理解，更明确了我的工作目标，在思想上使我对未来的工作有了新的认识，在行动上使我对未来人生有了新的规划。

其次是热爱实习岗位，积极承担岗位职责，不断提升实习效率。“爱岗才能敬业”，热爱实习岗位才能完成好实习任务。在实习过程中，我努力培养自己对实习岗位的热情，珍惜在岗上的每一分钟，努力学习岗位上的相关知识，积极承担岗位上的责任义务，努力做到能够独立顶岗，能够独立完成岗位上的相关操作，对岗位技能知识做到“懂，会，做”。

在联合站的实习中，我制定了“每天都上岗，上岗不离岗，岗上活都干”的实习标准，认真学习岗位上每项技能知识，并向有经验的师傅学习事故处理方法，积累经验，提升自身处理问题的能力，进一步提升了实习效率。

最后是注重联系实际，理论与实践相结合，努力提高实习质量。在实习过程中，我发现，大学里所学专业知识和现场实际生产是分离的，它们各有侧重点，一个偏向于理论，一个偏向于实际，但它们之间却又存在着联系，比如说抽油机：在课堂上我学过抽油机是如何运转的，以及抽油机运行的理论模型公式。而现场上，我们看到的是抽油机的各个零部件，以及它们之间是怎样默契配合。表面上似乎二者无关，但仔细分析，我们会发现，抽油机的各个零部件正是按照理论模型原理在运行着，公式中的相应参数正对应着抽油机中各个部件实现的功能，他们之间存在着因与果的联系。因此，实习中，我们在重温课本上知识同时，将书本中的理论与实际生产部件相对应，将课上公式与实际生产数据相对应，这样不仅可以使理论知识记得更为牢固，还可以在本质上理解生产上各设备、器件的作用、原理，为今后工作中的技术革新，改进发明打下了良好的基础，极大的提高了实习质量。

临走前，矿长与我分享了一句经验之谈，“务必使同志们继续地保持谦虚、谨慎、不骄、不躁的作风，务必使同志们继续地保持艰苦奋斗的作风”，话虽不长，但其用意很深。虽然我们还不是国家干部，但它告诉我们在工作中一定要谦虚谨慎，认真扎实的做事情，要肯用心，肯出力，肯吃苦才能完成好厂里交给我们的任务。

“千里之行，始于足下”。在未来的实习、工作中，我会更加努力得完成好各项任务，认真、踏实的做好自己的工作，努力为我厂的原油稳产出力。

**徐水长城实习工作总结5**

一、与学生相处心得

记得刚来的工夫肖老师就对我说,与学生相处关键要驾驭一个“度”——既要让喜欢你又要让学生对你有所畏惧。

这个“度”的驾驭不是一两天能学得来的,扫尾就很重要,也与老师的性情有很大关系。我本人性情在这显得宽和不足而严厉不敷,并且一开始就与学生走得太近,以致于对背面的事情形成很大困难。其次还要细致场所,对差别学生也要差别对待。例如我们一班四二人,性情差异非常巨大,并且每个学生的个性也是多样性的。例如邓,待人热心,老实。记得刚来第二天,他就和我说:“张老师,我叫邓,我在这很熟,以后有什么事需要帮忙,尽管叫我。”但他又容易急躁,语言心直口快,为此我也曾烦闷好久。这里的每一个学生都有自己鲜明的个性与特点。学会与差别性情的学生来往这是我以前任教的宝贵履历。

另外更重要的一点,与学生相处关键在于相识学生,相识学生的性情、成长配景尤为重要。只要相识了学生,才能与他进行有效的相同,进而才能对他们进行引导、教诲。在这一点我们的肖老师对我启发很大,她不光对我们班学生的个性,成长配景洞若观火,并且善于处理各种纠纷抵牾。很多让人头疼的学生他都能教管好。同时她自己又是一个乐观阳光的老师,并以自己乐观阳光的品德去影响周围的人。

让我看到要做一个好老师先要做一个高兴的老师;要做一个高兴的老师先要做一个高兴的人。只要高兴的人才有更多的精力去做好自己的事情;只要高兴的老师才能更加有耐烦、有信心的相识和处理学生们之间的琐事,并且在相识和处理历程中同时可以或许不断思考,总结更加有效的教诲要领。生活心态决定事情态度;生活状态决定事情结果。这是我练习的第二笔宝贵财富。

二、班级管理心得

对班级的管理,记得有位大学老师曾如是说过,给你一个班级你能管理的井然有序,那么给你一座城市你就可以做个好市长;给你一个省,你就可以做个好省长。可见班级的管理还是有肯定奥妙在里面的。

追随肖老师练习班主任事情,我领会到管理班级肯定要抓住学生的特点,做到有针对性,同时又要宽严并济,严中有爱。学生有很大的从众心里,处理题目时要抓住带头的。例如上操,打扫卫生,要先敦促“听话”的学生和班干部带头,然后对一些“顽固的调皮分子”进行重点敦促。如许其它大部门学生就跟着去了。

其次,学生既天真又是稚子,因而我们老师既要用爱心去呵护他们那份纯纯的小儿百姓之心,又要用严厉的一面去引导他们避开一些稚子的误区。这就需要爱心、耐烦、责任心与本领了。在这方面我以为自己才刚刚开始。

另外,学生既可爱,偶然又会显出几分“令人可爱”的样子。开始时看到他们一个个可爱的面貌,真想多给他们教一点工具,就恨自己知识不敷广博,才能不敷高深,但我还是尽自己的高兴备课,自习也高兴引导他们做好作业。但有些工夫学生们对自己的美意不光不加明白,反而大有以为歹意的偏向。

为此,我曾一度郁闷,进而失望,再而怀疑自己,怀疑自己大学所学。所以在讲授管理中波折不免,关键是怎样快速调解好自己的心态,重新坚定自己的信心,总结以往的履历与教导,争取来日诰日做的更好。

**徐水长城实习工作总结6**

转眼间，三年大学生活已经接近尾声，毕业的钟声将要敲响。将课堂所学知识运用于实践成为毕业生们必经的道路。带着老师的忠告，20-年10月15日我有幸来到合肥华胜泡沫包装有限公司行政办公室实习。 合肥华胜包装有限公司始建于1994年，注册资金达到500万，占地面积16000平方米，年产值可达3000万。是生产聚苯乙烯泡沫定型产品和泡沫板材的专业生产厂家。目前这家公司已经拥有员工100多人，采用先进的大规模生产设备，这家公司自成立以来始终致力于聚苯乙烯泡沫的推广，拥有各式成型机，可以满足不同客户的要求。这家公司主要生产各种电动车电池，酒水食品，海鲜类保险箱，医用针剂，机械零件等各种包装。这家公司还生产不同尺寸规格，不同密度的泡沫板材。而且还可以根据客户要求，大小厚薄任意切割。

纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。在短暂的实习过程中，我深深的感觉到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏。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，上班第一天领导就派给我个师父，让他对我的实习进行全程指导。刚上班时让我熟悉公司生产已经销售的流程，暂时没有分配什么工作给我。而我身为一个文员实习者，首先接触的应该是如何融入工作，该公司处理基本工作业务的流程是：首先由销售人员去各个有需要潜力的公司进行业务洽谈，然后签订生产合同。之后便是业务单位根据自己的日期需要提前对产品下订单，然后交由仓库进行已有货物和差额的统计，再将数据交给车间进行生产，仓库再按照指定日期安排货车送货。几天后知道自己的工作主要是产品数量统计这块儿，并每天写工作总结。平时也到网站发博客、论坛，感觉和自己的专业有些出入。

刚开始进行的是完成培训的工作。由于感觉和专业不怎么对口，所以对于培训便没有在意，总以为这些工作很简单，但是这种浮躁的态度让我忽视了实习的目的——接触和融入社会，以至于后来考核时有点手足无措。虽说发博客和论坛看上去有点象小学生都会做的事，可重复量如此大的工作如果没有一定的耐心和细心是很难胜任的。从此以后，我每天埋头于博客和论坛中了。平时与同事相处中，虽然年龄差距大，好在有师傅温和地指导，我发觉和各位长辈们相处也并不是很难，他们善于处事，有很大的包容心，我也慢慢融入这个大家庭，这得感谢给位前辈的淳淳教育。

时间过的真快，转眼间，在华胜包装有限公司的实习马上要接近尾声了。通过这三个月的实习，我接触到了真正的规模、工作，亲手进行了简业务单子的处理，真正从课本中走到了现实中，从抽象的理论回到了多彩的实际生活，细致地了解了现实业务处理的流程，认真观摩了专家们针对公司各项业务的处理，使我对一个公司的运行模式的认识从纯理性的上升到实践，从实践中的感性认识上升到了更深刻的理性认识。在学校总以为自己学的是中文，和实际很脱轨，但是在四年大学生活中学到的点点滴滴很多都能代入工作过程中。譬如如何与人相处、真诚对人，譬如不论干什么都需要本着踏实的态度不断学习，此刻在实习中我才真正领悟到“活到老学到老”的含义。实际的工作能力是书本上没有办法教授给我们的，必须要通过实际工作来积累与强化。

**徐水长城实习工作总结7**

实习是大学毕业参加工作之前将理论与实际结合的的锻炼机会，也是一个非常好的从大学生到就业者的过渡阶段，更是大学生培养自身能力的好的练刀石。作为一名刚毕业的应届大学生，能否在实习的过程中把握好实习内容，培养好工作能力，显的尤为重要。半年来，我严格遵照人事部发下的实习纲要，认真研读，逐一学习，在思想行动上，努力做到“想实习，会实习，实好习”，把培养工作能力，提高自身的素质当做自己的任务，很好的完成了这个阶段的实习任务。

一是加强思想理论的学习，主动找领导沟通，努力提高思想水平。

思想是人的灵魂，是人的内在力量，想要圆满完成实习任务，首先要调整好思想。领导们非常关心大学生的成长，为此特地为我们制定了“双导师实习制度”。双导师，顾名思义，就是两位导师，技术导师是教授工作技术的，而领导导师是在思想上引领大学生，为其排忧解难，指引方向的。在此优势下，我主动与领导进行了沟通，在领导的谆谆教导下，我对实习有了更深层次的理解，更明确了我的工作目标，在思想上我对未来的工作有了新的认识，在行动上使我对未来人生有了新的规划。

二是注重理论联系实际，理论与实践相结合，努力提高实习质量。

一切认识都于实践。实践是认识的说明了亲身实践的必要性和重要性，但是并不排斥学习间接经验的必要性。实践的发展不断促进人类认识能力的发展。实践的不断发展，不断提出新的问题，促使人们去解决这些问题。而随着这些问题的不断解决，与此同时，人的认识能力也就不断地改善和提高!马克思主义哲学强调实践对认识的决定作用，认识对实践具有巨大的反作用。认识对实践的反作用主要表现在认识和理论对实践具有指导作用。认识在实践的基础上产生，但是认识一经产生就具有相对独立性，可以对实践进行指导。实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

三是热爱实习岗位，积极承担岗位职责，不断提升实习效率。

“爱岗才能敬业”，热爱实习岗位才能完成好实习任务。在实习过程中，我努力培养自己对实习岗位的热情，珍惜在岗上的每一分钟，努力学习岗位上的相关知识，积极承担岗位上的责任义务，努力做到能够独立顶岗，能够独立完成岗位上的相关操作，对岗位技能知识做到“懂，会，做”。一份劳作，一份收获，我坚信自己的努力一定会有回报，而我将会仍然继续热爱自己的工作。

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