# 大学生实习总结3000字音乐例文

来源：网络 作者：情深意重 更新时间：2024-09-04

*大学生是指正在接受基础高等教育和专业高等教育还未毕业或受过高等教育已经毕业走进社会的一群人。本站今天为大家精心准备了大学生实习总结3000字音乐例文，希望对大家有所帮助!　　　　 大学生实习总结3000字音乐例文　　音乐表演专业　　毕...*

　　 大学生是指正在接受基础高等教育和专业高等教育还未毕业或受过高等教育已经毕业走进社会的一群人。本站今天为大家精心准备了大学生实习总结3000字音乐例文，希望对大家有所帮助!

**大学生实习总结3000字音乐例文**

　　音乐表演专业

　　毕

　　业

　　实

　　习

　　报

　　姓名杜宗飞学号2023090118专业音乐表演

　　班级音乐表演01班指导教师赵建明实习时间XXXX-X-X—XXXX-X-X

　　20XX年1月9日

　　目录

　　目录...............................................................................................................................2

　　前言...............................................................................................................................3

　　一、实习目的及任务...................................................................................................3

　　1实习目的...........................................................................................................3

　　2实习任务要求...................................................................................................4

　　二、实习单位及岗位简介...........................................................................................4

　　1实习单位简介...................................................................................................4

　　2实习岗位简介（概况）...................................................................................5

　　三、实习内容（过程）...............................................................................................5

　　1举行计算科学与技术专业岗位上岗培训。...................................................5

　　2适应音乐表演专业岗位工作。.......................................................................5

　　3学习岗位所需的知识。...................................................................................6

　　四、实习心得体会.......................................................................................................6

　　1人生角色的转变...............................................................................................6

　　2虚心请教，不断学习。...................................................................................7

　　3摆着心态，快乐工作.......................................................................................7

　　五、实习总结...............................................................................................................8

　　1打好基础是关键...............................................................................................8

　　2实习中积累经验...............................................................................................8

　　3专业知识掌握的不够全面。...........................................................................8

　　4专业实践阅历远不够丰富。...........................................................................8

　　本文共计5000字，是一篇各专业通用的毕业实习报告范文，属于作者原创，绝非简单复制粘贴。欢迎同学们下载，助你毕业一臂之力。

　　前言

　　随着社会的快速发展，用人单位对大学生的要求越来越高，对于即将毕业的音乐表演专业在校生而言，为了能更好的适应严峻的就业形势，毕业后能够尽快的融入到社会，同时能够为自己步入社会打下坚实的基础，毕业实习是必不可少的阶段。毕业实习能够使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在音乐表演专业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，使我认识到将所学的知识具体应用到工作中去，为以后进一步走向社会打下坚实的基础，只有在实习期间尽快调整好自己的学习方式，适应社会，才能被这个社会所接纳，进而生存发展。

　　刚进入实习单位的时候我有些担心，在大学学习音乐表演专业知识与实习岗位所需的知识有些脱节，但在经历了几天的适应过程之后，我慢慢调整观念，正确认识了实习单位和个人的岗位以及发展方向。我相信只要我们立足于现实，改变和调整看问题的角度，锐意进取，在成才的道路上不断攀登，有朝一日，那些成才的机遇就会纷至沓来，促使我们成为音乐表演专业公认的人才。我坚信“实践是检验真理的唯一标准”，只有把从书本上学到的音乐表演专业理论知识应用于实践中，才能真正掌握这门知识。因此，我作为一名音乐表演专业的学生，有幸参加了为期近三个月的毕业实习。

　>　一、实习目的及任务

　　经过了大学四年音乐表演专业的理论进修，使我们音乐表演专业的基础知识有了根本掌握。我们即将离开大学校园，作为大学毕业生，心中想得更多的是如何去做好自己专业发展、如何更好的去完成以后工作中每一个任务。本次实习的目的及任务要求

　　1实习目的

　　①为了将自己所学音乐表演专业知识运用在社会实践中，在实践中巩固自己的理论知识，将学习的理论知识运用于实践当中，反过来检验书本上理论的正确性，锻炼自己的动手能力，培养实际工作能力和分析能力，以达到学以致用的目的。通过音乐表演的专业实习，深化已经学过的理论知识，提高综合运用所学过的知识，并且培养自己发现问题、解决问题的能力

　　②通过音乐表演专业岗位实习，更广泛的直接接触社会，了解社会需要，加深对社会的

　　认识，增强自身对社会的适应性，将自己融合到社会中去，培养自己的实践能力，缩短我们从一名大学生到一名工作人员之间的观念与业务距离。为以后进一步走向社会打下坚实的基础；

　　③通过实习，了解音乐表演专业岗位工作流程，从而确立自己在最擅长的工作岗位。为自己未来的职业生涯规划起到关键的指导作用。通过实习过程，获得更多与自己专业相关的知识，扩宽知识面，增加社会阅历。接触更多的人，在实践中锻炼胆量，提升自己的沟通能力和其他社交能力。培养更好的职业道德，树立好正确的职业道德观。

　　2实习任务要求

　　①在音乐表演岗位实习期间，严格遵守实习单位的规章制度，服从毕业实习专业指导老师的安排，做好实习笔记，注重理论与实践相结合，善于发现问题

　　②在实习过程，有严格的时间观念，不迟到不早退，虚心向有经验的同事请教，积极主动完成实习单位分配的任务，与单位同事和谐相处；

　　③每天都认真总结当天的实习工作所遇到的问题和收获体会，做好工作反思，并按照学校毕业实习要求及时撰写毕业实习日记。

　>　二、实习单位及岗位简介

　　1实习单位简介浙江XXXX系统工程有限公司成立于\*\*\*\*年，是一家专注于XX产品和XXX产品研究、开发、生产及销售的高科技企业，总部及研发基地设立于\*\*\*\*科技创业园，并在全国各地设有分支机构。公司技术和研发实力雄厚，是国家863项目的参与者，并被政府认定为“高新技术企业”。

　　浙江XXXX系统工程有限公司自成立以来，始终坚持以人才为本、诚信立业的经营原则，荟萃业界精英，将国外先进的信息技术、管理方法及企业经验与国内企业的具体实际相结合，为企业提供全方位的解决方案，帮助企业提高管理水平和生产能力，使企业在激烈的市场竞争中始终保持竞争力，实现企业快速、稳定地发展。

　　公司人才结构合理，拥有多名博士作为主要的技术骨干，具有硕士、学士高\\中级技术职称的员工达800多人。为了开发出真正适合企业需求的XXXX

　　产品，企业特聘请音乐表

　　演专业专家（中科院院士）作为咨询顾问，紧密跟踪音乐表演行业发展特点，不断优化。

　　2实习岗位简介（概况）

　　A.参与音乐表演岗位的日常工作，参与组织制定单位音乐表演岗位发展规划和年度工作计

　　划（包括年度经费使用计划，仪器设备申购计划等），并协助同事组织实施和检查执行情况。{大学生实习总结3000字音乐}.

　　B.协助主管领导科学管理，贯彻、实施有关规章制度。确定自己在音乐表演专业岗位的工

　　作职责与任务，定期进修和业务相关的知识，不断提高业务水平和工作能力。

　　C.在工作过程，跟同事一起通过与客户的洽谈，现场勘察，尽可能多地了解客户从事的职

　　业、喜好、业主要求的使用功能和追求的风格等。努力提高客户建立良好关系能力，给客户量身打造设计方案。

　>　三、实习内容（过程）

　　1举行计算科学与技术专业岗位上岗培训。

　　我很荣幸进入浙江XXXX系统工程有限公司开展毕业实习。为了更好地适应从学生到一个具备完善职业技能的工作人员，实习单位主管领导首先给我们分发音乐表演专业岗位从业相关知识材料进行一些基础知识的自主学习，并安排专门的老同事对岗位所涉及的相关知识进行专项培训。

　　2适应音乐表演专业岗位工作。

　　为期两个多月的毕业实习是我人生的一个重要转折点。校园与职场、学习与工作、学生与员工之间存在着思想观念、做人处事等各方面的巨大差异。从象牙塔走向社会，在这个转换的过程中，人的观点、行为方式、心理等方面都要做适当的调整和适应。我在音乐表演专业岗位慢慢的熟悉工作环境和工作同事后，逐渐进入工作状态，每天按照分配的任务按时按量的完成。在逐渐适应岗位工作的过程中，我理解了工作的艰辛与独立自主生活的不易。在工作和同事相处过程中，即使是一件很平常的琐碎小事也不能有丝毫的大意，也让我明白一个道理细节决定成败。

**大学生实习总结3000字音乐例文**

　　社会实践只是一种磨练的过程。对于结果，我们应该有这样的胸襟不以成败论英雄，不一定非要用成功来作为自己的目标和要求。人生需要设计，但是这种设计不是凭空出来的，是需要成本的，失败就是一种成本，有了成本的投入，就预示着的人生的收获即将开始。

　　小草用绿色证明自己，鸟儿用歌声证明自己，我们要用行动证明自己。打一份工，为以后的成功奠基吧!

　　不经风雨，怎见彩虹，没有人能轻轻松松成功。

　　在现今社会，招聘会上的大字板都总写着\"有经验者优先\"，可是还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢?为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正的走向社会，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题记得老师曾说过学校是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归保持着学生身份。而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，但你得去面对你从没面对过的一切。记得在我校举行的招聘会上所反映出来的其中一个问题是，学生的实际操作能力与在校的理论学习有一定的差距。在这次实践中，这一点我感受很深。在学校，理论学习的很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到的，而实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。或许工作中运用到的只是简单的问题，只要套公式就能完成一项任务，有时候你会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学的那么吃力呢?

　　两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书\"只是古代读书人的美好意愿，它已经不符合现代大学生的追求，如今的大学生身在校园，心儿却更加开阔，他们希望自己尽可能早地接触社会，更早地融入丰富多彩的生活。时下，打工的大学生一族正逐渐壮大成了一个部落，成为校园里一道亮丽的风景。显然，大学生打工已成为一种势不可挡的社会潮流，大学生的价值取向在这股潮流中正悄悄发生着改变。

　　对于大学生打工，一直是\"仁者见仁，智者见智\"，许多人的看法不尽相同。每个人都有自己的人生模式，我们有理由走自己选择的人生路，只要把握住自己，掌握好学习与打工的分寸，肯定能把大学这个人生阶段过得丰富多彩。

　　打工的途径或者形式多种多样，只要是对社会有益，对自己积累人生经历有益，还能够有少量收入，就可以毫不犹豫的参与其中。

　　虽然在实践中我只是负责比较简单的部分，但能把自己在学校学到的知识真正运用出来也使我颇感兴奋!在学校上课时都是老师在教授，学生听讲，理论占主体，而我对知识也能掌握，本以为到了企业能够应付得来，但是在企业里并没有想象的那么容易，平时在学校数字错了改一改就可以交上去，但在工厂里，数字绝对不可以错，因为质量是企业第一生命，质量不行，企业生产就会跟不上，而效率也会随之下降，企业就会在竞争的浪潮中失败。

　　因此，每一个环节都不能出错。这种要求是我们在课堂上学不到的。在学校里可能只需会解一道题，算出一个程式就可以了，但这里更需要的是与实际相结合，没有实际，只是纸上谈兵是不可能在社会立足的，所以一定要特别小心谨慎，而且一旦出错并不是像学校里一样老师打个红叉，然后改过来就行了，在工厂里出错是要负责任的，这关乎工厂的利益存亡。

　　总之，这个寒假的社会实践是丰富而又有意义，一些心得和体会让人感到兴奋，但却决不仅仅用兴奋就能描述的，因为这是一种实实在在收获，是对\"有经验者优先\"的感悟。

　　......

　　在我的打工生活中，我也明白了许多在日常的工作中上级欺压、责备下级是不可避免的。虽然事实如此，但这也给我上了宝贵的一课。它让我明白到别人批评你或是你听取他人的意见时，一定要心平气和，只有这样才能表示你在诚心听他说话。虽然被批评是很难受的，而且要明确表示你是真心在接受他们的批评。因为这样才能在失败中吸取教训，为以后的成功铺路。我们要学会从那里跌倒就从哪里爬起来，这才是我所应该做的。

　　我也从工作中学习到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值。人往往是很执着的。可是如果你只问耕耘不问收获，那么你一定会交得到很多朋友。对待朋友，切不可斤斤计较，不可强求对方付出与你对等的真情，要知道给予比获得更令人开心。不论做是事情，都必须有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和周围的人沟通思想、关心别人、支持别人。

　　打工的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是打工生活的全部吧。我不知道多少打工的人有过这种感觉，但总的来说，这次的打工生活是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆的。现在想来，二十四天的打工生活，我收获还是蛮大的。我所学到的生活的道理是我在学校里无法体会的，这也算是我的一分财富吧。

　　现今，在人才市场上大学生已不是什么\"抢手货\"，而在每个用人单位的招聘条件中，几乎都要求有工作经验。所以，大学生不仅仅要有理论知识，工作经验的积累对将来找工作也同样重要。事情很简单，同等学历去应聘一份工作，公司当然更看重个人的相关工作经验。

　　就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈，面对忧虑和压力，于是就有了像我一样的在校大学生选择了寒期打工。寒假虽然只有短短的一个月，但是在这段时间里，我们却可以体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验是一个大学生所拥有的\"无形资产\"，真正到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。

　　大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒得知道\"两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书\"的人不是现代社会需要的人才。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化成真正的能力要依靠实践的经验和锻炼。面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地把暑期打工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。

　　现在的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手能力以及与他人的交际能力。作为一名大学生，只要是自己所能承受的，就应该把握所有的机会，正确衡量自己，充分发挥所长，以便进入社会后可以尽快走上轨道。

　　除了工作中我学到很多很多在学习中无法学到的知识和经验外，在我看来，我收获最大的是，我变得很开朗很自信。以前在人群里，我胆小得几乎宁愿缩在角落里，希望没人能注意到我。而这一次，在我们的小组会议里，我变得很自信，我勇于在大家面前表达我的看法，勇于向组长提出建议。更有甚者，在每一次活动中，我都踊跃参加，表现相当积极。组员居然不相信我之前会是一个相当内向的人。我觉得，这次社会服务活动给我最多的是，让我自己有了很大的改变，而且这个改变，是我之前都一直想要的。

　　在这次寒期的工作中，我懂得了理论与实践相结合的重要性，获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大程度上的启发。这次的打工是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

　　这次的实践的确给予了我很多。今后，我将继续保持认真负责的工作态度，高尚的

　　思想觉悟，进一步完善和充实自己，争取在以后的学习中更好的完善自己，在以后的实践中更好的运用去自己的只是，做一个合格的大学生，将来做一名对社会有用的人。

**大学生实习总结3000字音乐例文**

　　20xx年7月23日——20xx年10月25日

　>　二、实习单位

　　武汉xx科技有限公司于20xx年注册成立，一开始主要从事移动增值服务，抓住行业刚刚起步的机遇，顺利接入中国移动和中国电信的SP业务，获利颇丰。随着SP行业的逐渐规范以及中国移动SMIC平台的建成，作为中小企业的武汉xx科技深感行业风险的巨大，于2024底开始寻找其他投资机会，经过周密的市场调查和分析，最终决定于20xx年7月底正式进军数码行业，首先从MP3播放器入手。笔者正是此时加盟xx，开始公司的二次创业。

　　>三、实习内容

　　本次实习共分三个阶段：高校促销活动期、柜台零售学习期和武昌市场开发期。

　　（一）高校促销活动期（07月27日——08月19日）

　　这一阶段我主要负责高校市场的开发和促销活动，包括前期的调研准备，中期的华农促销活动以及后期的活动总结。武汉作为三大高校集中地，拥有高校60多所，在校学生四五十万，年消费额到达30亿，近年来越来越引的的商家垂涎。任何一个有战略眼光的企业都不应该对这么大的市场漠然处之。因为我有在校学生的优势，又曾经办过协会，搞过很多活动，所以公司希望通过我来先行试水，为日后抢夺高校市场做些有益的尝试。从我来说，首先我觉得高校市场的重要性毋庸置疑，尤其对数码行业来说，其产品的特殊性甚至要求企业决策者应该把高校市场提高到战略的高度来看待。但到底该以什么样的形式进入高校市场呢？许多公司秉着渠道为王的理念，疯狂地在高校做促销活动或建立直销网点。我很赞同渠道为王，但也应该具体问题具体分析。任何一个企业都应该对其目标消费者进行深刻的分析，才能做出科学的营销策略。高校学生作为我们的目标消费者，有着其自身的消费行为。突出表现在追求品牌，追求时尚，追求个性。消费场所一般选择在规模较大的MP3专卖场，如电脑城就是最佳选择。遵循这一习惯，我们的高校活动就应该在宣传上下功夫，让高校学生认知并接受我们的品牌和产品，才是高校活动的重点所在。所以我不赞成那些不计成本、不经调研分析的校园促销活动。后来在我们学校举行的为期一个周的促销活动也证明收效不大。

　　（二）门市零售学习期（08月20日——09月12日）

　　一个老业务员对我说，一个优秀的业务员应该首先是个优秀的门市营业员，至少是非常了解门市销售。于是经老板安排，我在汉口中心电脑城的柜台“蹲点”了差不多一个月。虽然觉得公司如此安排让我很难接受，毕竟我一腔热血不是跑来站柜台的，我是来创造业绩的，我要证明自己的能力，我不能因为自己还是在校学生就理所当然比别人差。但当那位再次问我在门市有没有什么收获时，我真的仔细想了想。其实收获还是蛮大的。小小的柜台还真的不简单。首先可以了解顾客的喜好，什么机型、价位、功能以及品牌的的MP3最受欢迎，这些是最权威的一手信息。比如以前我觉得小贝贝最不好卖，小月光应该最受欢迎，结果却恰恰相反。其次，在柜台还得经常去其他柜台和经销商处调货，这是以前没有经历过的。再次，柜台本身的形象，货品的陈列等都是讲究艺术性的。更好地了解了柜台，才能更好地了解经销商——我们的客户。在以后的武昌市场开发过程中，我经常是还没认识经销商就帮他们做起了生意，设身处地地替他们着想，终于赢得了他们的好感，也赢得了我们的市场。

　　（三）武昌市场开发期（09月13日——10月25日）

　　终于有一天，老板对我说，准备派我独自去武昌开发市场武汉的数码市场主要分为武昌和汉口两个较集中的市场，其中又以武昌为主。武昌有南极电脑城、珞珈电脑城、电脑大世界、华中电脑城以及武汉电脑城，这些电脑城就构成了华中地区最大的电脑交易市场和数码广常所谓得武昌者得武汉，得武汉这得华中，得华中者得天下。可见武昌的战略地位极其重要。所以，公司要想在数码行业立足并发展壮大，必须得拿下武昌。但我没想到的是，这么重要的任务，老板居然让我一个还没开始做过业务的人独自扛着。因为武昌这块，一开始有人来碰过，但效果都不是很好。因为我们公司在汉口，一些渠道关系也都在汉口，武昌是所谓的朝中无人，而我们的产品又是自己贴牌，大部分都是公模机，缺少广告支持，此时武昌市场上已经站住脚的MP3品牌不下几十钟。那些经销商都不愿意和一个小公司的刚刚上市的没有名气在他们看来没有保障的的品牌合作。因为这些原因，一段时间内公司一直没人提过武昌市场现在老板这么安排，让我有种不安。这么重要的市场，如果真的要进入的话，按理也应该是派出经验丰富的资深业务员才对。难道是在试探我？但我也管不了，一方面在门市呆的不耐烦了，另一方面我也急于证明自己。成则英雄，败也问题不大，毕竟我还是个没经验的在校学生。于是我壮志踌躇地答应了。从13日起，我开始了上午在武昌几个电脑城穿梭，下午回公司报告的颠簸生活。经过和经销商的交流得知，这些经销商也有自己的苦衷。现在做MP3的太多了，许多小品牌见别人赚钱，马上跑来凑热闹，见利润降低，就撒腿走人。而MP3属于易耗品，经常出毛病，所以售后很重要。那些上游厂家撤出后，售后的问题就全部留给经销商了，许多经销商因此损失惨重。所以在我们考察经销商的同时，这些经销商也在考察我们这些上游公司。经过分析，我觉得解决目前的情况，最紧要的是公司要做好几件事：

　　1、在武昌设立办事处，让客户放心，也方便与客户的沟通；

　　2、做好广宣，一方面提高品牌知名度，另一方面也向客户表明我们愿与他们长期合作共进退的诚心和决意。

　　在我的努力下，办事处终于成立了，我也顺理成章地成了办事处负责人，另外，公司又给我派来两个帮手：一个协助我的工作，一个负责库存和财务。我也帮助公司初步打开了局面，到我离开时，已经有10个经销商在和我们合作。可惜的是，当我一手打开武昌市场，一手建起武昌办事处，一切步入正轨时，由于学习等原因，我却不得不离开了。

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