# 大学生实训工作总结

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-09-09

*大学生实训工作总结范文这次实训让我更一步感受到理论与实践联系的重要性，也让我认识到未来的社会需要的不仅是具有高素质专业知识的人才，更需要能将理论知识与实际相结合，下面是小编为大家整理的关于大学生实训工作总结，希望对您有所帮助。欢迎大家阅读参...*

大学生实训工作总结范文

这次实训让我更一步感受到理论与实践联系的重要性，也让我认识到未来的社会需要的不仅是具有高素质专业知识的人才，更需要能将理论知识与实际相结合，下面是小编为大家整理的关于大学生实训工作总结，希望对您有所帮助。欢迎大家阅读参考学习!

**大学生实训工作总结1**

六周的实训结束了。但是我对知识的追求，对知识得渴望始终没有结束。这次实习使我的动手能力得到了很大提高，也让我认识到动手能力是多么的重要。我们平时的学习虽然感觉自己还是很不错的，在专业知识方面是比较优秀的。但是通过这次的的实习让我认识到好的理论知识只是基础，只有通过与实践的相结

合才是真正的知识。社会需要的不仅是满腔热情的人更是有真正动手能力的人。以前的学习主要是系统的学习理论知识，而这次的实习让我知道基础的理论知识是不够的。在这次的实习内容包括电路的设计，印制电路板，电路的焊接和调试等等。通过这六周的实习让我学会了许多的东西:

一、在实训中学会要与同学们互帮互助

一直以来我们都在为同一个问题而烦劳问什么我的学习、工作效率这么的低呢。其实我们大家的工作能力都是差不多的，重要的是因为我们没有学会团结，怎样和同学们打交道。在实训中，大家经常进行交流，关于焊接，检查和调试各个方面，所以大家都多了一份经验。这种合作精神我想也是日后我们进入社会工作和进一步深造学习所需要的，因为没有好的团队就谈不上什么工作，学会互帮互助才能为我们以后的路添加更加坚固的堡垒、不管走到了那儿都是充满了信心。

二、通过这次的实训让我对本专业有了一个更深更系统的了解

现在想想之前的学习只能是叫做井底之蛙，以为学到了很多，其实不然。学习其实就是一个逐渐完善的过程我们从来就没有资格说我们学好了，更不能说比谁学得好。在这次的实习中我们做了五个项目，每个项目侧重了不同的方面，从不同方面对所学专业有所了解。在此前的理论学习中，我掌握了很好的理论知识，一开始以为自己学得好实训也没有什么问题，在这次实习中我体会到没有什么天才，也没有什么基础，在这里就只有动手。只有动手你才有可能很好的完成每个项目，从电路设计，焊接，到检查，调试。通过这次实习对电路的焊接技巧，调试方法，设计流程和方法有了一个系统的了解。这次的实习让我对这些知识从感性到理性的认识。理解这些东西无疑在以后的学习生活对我们会有很多的帮助。

三、从实训 中感受生活

没有什么事情能难到我们这句话说的没有错，我们都有着雄心壮志，都有对未来生活美好的憧憬。在实习我们做了很多的项目。但是有很多因为细小的错误或疏忽而导致结果无法出来。但有时他又会给你一个惊喜比如做到一点也没有兴趣的时候结果却出来了。也又可能结果明明就是出来了但是你没有注意他，或者结果出来了但是你却不知道他就是结果。实习让我认识到在以后的工作和科研中需要我们耐心细致，保持冷静，遇到问题时不急不躁，理智分析问题产生的原因和解决办法。生活中我们要踏踏实实，谁也没有捷径，谁也别想走捷径，只有努力的背影。生活得靠我们的努力慢慢的朝自己的目标前进，我们都得相信积累的力量。

具有较强的实践动手能力，能分析问题和解决问题的高素质人才。这次实训为我以后进入社会工作和进一步深造学习做了很好的准备。

**大学生实训工作总结2**

时光飞逝，至今已度过了近一半的大学时光，经过这么长时间的磨砺我们也都成熟了许多。学会了为人处事、学会了自己应对在自己身上发生的事、也学会了自学自立……这就是我们的进步，但是我知道要达到自己的目标这些还远远不够。

我们来到大学最重要的是学好自己所选的专业知识，在书本上所学的都是理论，而脑子里仅仅有理论还不能满足未来工作及社会对我们的要求，还需要过硬的专业实践经验，此点是所有人的共识。虽然我学的专业是工程造价，但是要想毕业后在社会上能找到好工作就必须要掌握所有与建筑工程有关的知识，例如施工技术、施工组织、建筑材料等。而对于没有见过实体工程的我们学习建筑工程的知识，让人感觉好空洞，要学好就更难了!所以学校给我们开了实训课。它是我们专业课程计划的一个重要教训环节。有助于巩固课堂所学理论知识，训练专业技术技能及提高操作技能，培养我们的综合素质，提高就业的竞争力。通过实训，培养我们将理论知识转化为职业技能的能力。

我们的实训课地点：德阳建筑工程职业技术学院的实训基地

实训内容及过程：

我们一到德阳建院，相关的老师便召集我们集合，给我们讲实训相关的事，及注意事项。接着对应的老师把我们带到了他们的训练基地，我们的实训便开始了。我们的第一个训练项目是砖墙的测量验收。我们随老师到了一栋砖砌的两层楼建筑里，老师随即给我分组，每组分发了一套仪器，里面包括水平尺、卷尺、游标塞尺、弹线。测量内容包括房屋的开间、进深、层高、砂浆的饱满度和水平灰缝的平直度等等。首先老师给我们演示了一遍砖砌体工程的验收过程，讲了相关的规则、相关的建筑规范、仪器的用法等。然后老师让我们我们自己根据演示的过程做一遍。拿着那些从来没有见过的仪器感觉好陌生，对要做的砖墙测量验收更是无从下手，虽然我们的心里已经把过程牢牢地记住了。因为时间不多，所以我们还是硬着头皮上了。尽管我们感觉生疏做的有点慢，但我们还是依照规定的程序吧这个技术含量相当高的训练完成了。我们小组测量了几组数据，并根据规则处理了一遍，发现这座砖混建筑在质量上却是出现了很多问题，很多数据都不符合建筑规范。规范里规定：垂直度的偏差不超过5mm，我们测出来的数据平均值是7mm;我们测量出来的竖直灰缝就更是让人汗颜了，规范误差只1cm可是我们处理出来的数据却有2cm的，甚至有偏差3cm的;砖墙的水平灰缝的偏差虽然超出了规范允许值但还不算大;而轴线位移也还好。时间差不多到了，我们这一大组的测量也圆满完成了。测量完，老师接着带领我们见识砌砖的技术，在一块空地上我们亲眼见到了砌砖的技术工艺，并且还亲手试了试，这可是从未有过的。在课堂上听老师讲理论感觉稀里糊涂的，亲眼见到了才完全明白老师讲的那些到底是怎么回事，真是不枉此行啊!

与砖砌体打完交道后我们又在另一位老师的带领下来到了钢筋加工棚，在这里摆放着各式各样的钢筋，从截面直径6mm到截面直径40mm的钢筋一应俱全，这里还有各种用于钢筋加工的器械，有数控弯箍机、钢筋弯曲机、钢筋调直切断机等，和正规工地上必须拥有的种类一样。更令我欣喜的是这里居然还有用于人工挖孔桩挖井的空压机等各种用于基础施工的机械设备。首先我在师傅的带领下进行的是钢筋的弯曲技术训练，一边听着钢筋工师傅的讲解一边看着他在用尺子在被加工的钢筋上度量并做好尺寸标记，他说这是为了减小钢筋加工误差，只看他拿着已经标注好的钢筋放在弯曲机上很熟练的操作给我们看，让我们所有人都吃惊的是这个铁质的机器的力量好哦大!两分钟时间不到只见一个很标准的箍筋便呈现在我们的眼前，比起老师课件上的图片形象太多了。接着师傅教我们使用钢筋切断机，这家伙更是厉害。师傅拿着一根直径32mm的3级钢筋往指定的地方放好，然后启动机器，就听见砰地一声，那根粗壮的带肋钢筋就断成了两截。其实钢筋的弯曲和切断实验都还挺简单，有难度的是钢筋的电渣压力焊。钢筋工师傅把我们带到了一张实验用的桌子旁，他先给我们演示了一遍电渣压力焊接两根纵向钢筋的全过程。我感觉有所领悟，便自己拿来一套器具开始操作，我按照师傅教给我们的步骤一步一步的进行，课还是笨手笨脚的，终于在老师的指导下完成了焊接操作。本以为根据师傅指导的去做会成功，可是结果却让人失望，我焊接的钢筋接头处不符合规范要求，规范规定接头处的钢筋突出部分的宽度应大于五毫米，可是我焊接的那根接头处有一侧只有一两毫米。理论简单，实践操作可不是那么容易的事!就这样，随着我焊接钢筋的失败，上午的实训结束了。这也为下午的训练拉开了序幕。

我们接下来有一个半小时的吃饭时间。到了一点钟，我们在次到实验楼下集合。老师训完话后我们这一大组的同学进入了实验楼，下午的实训开始了。我们下午的第一项训练科目是沙的物理性能的检验。我们到达实验室，在老师的带领下开始了。在实际检验过程中，对沙的取样是400m^3,600吨为一批，由于在实验室空间有限，所以就按比例取了一杯沙进行筛分。使用的设备是振动筛机，它的作用原理是以振动电机作为振动源的，振动电机振动带动筛机底座振动，再通过底座传导到安放在底座上的标准试验筛，标准检验筛上，使小于试验筛筛面网孔的物料颗粒筛分进下层试验筛，如此层层筛选，使每层试验筛内只留相同粒度的物料。达到不同粒度的分离并确定此物料的粒度组成。第一层试验筛的孔径为

4.75mm，筛选出的沙粒为19g;第二层试验筛的孔径为2.36mm筛分出沙粒98g;第三层筛选出粒径为1.18mm的沙粒89g;第四层筛选出粒径为0.6mm的沙粒94g;第五层筛选出粒径为0.3mm的沙粒118g;第六层筛选出粒径为0.15mm的沙粒58g;最底层留下25g的沙泥。最后经计算处理得出的数据小于规范误差5mm，这次试验成功了。紧接着我们进行了沙的堆积密度实验。用天平称取1690g烘干至恒重的沙，再量出这些沙的体积，用密度计算公式算出这堆沙的密度，再用李氏瓶等器具量算，最后得出沙的堆积密度。然后进行的是测量沙的含泥量的实验。称取干沙M=300g，在水里揉搓清洗，然后将清洗后的沙烘干至恒重再称其质量m，最后两次质量作差的出含泥量，进行两次取平均值。

然后要进行的钢筋屈服强度的检测。在实际工作中进行检测时取60t为一批，再从中取两根钢筋做拉伸检验，取两根做弯曲检验，取一根做重力偏差检验。在实验室我们就随机取了一根做拉伸试验。使用的设备是液压万能试验机，机器用液压加载测力，液晶显示试验力——时间曲线、试验力、试验力峰值、具有明显屈服特征材料的屈服力。我们把钢筋用正确的方法固定在设备上，然后启动机器拉伸钢筋并记录数据。我们拉伸的钢筋达到屈服强度是所受拉力为97KN，拉伸极限为150KN，钢筋伸长了90mm，数据显示说明这根钢筋符合强度要求。拉伸试验结束了，紧接着我进行钢筋的弯曲试验。我们选了一根直径为14mm的带肋钢筋，用机械进行弯曲，弯曲的角度为180度，最后发现钢筋弯钩的背面没有裂纹，说明这根钢筋符合要求。就这样我们有关钢筋的实验就结束了，但我们这一天的实训还没有结束，接下来是混凝土试块的抗压强度实验。实验使用的设备是混凝土抗压强度试验机，实验对象是标准条件下养护的混凝土试块。养护条件是在25度恒，温适度95%，养护时间为28天，混了凝土尺寸为150\_50\_50。实验过程是将养护好的标准混凝用混凝土抗压强度试验机压，通过显示器上的压力值看是混凝土达到破坏说需的压力值，从而得出混凝土的抗压强度值。

就这样我们为期一天的实训接近了尾声，在走出实验大楼的那一刻，难免有些不舍浮上心头。这次实训虽然不是亲身到建筑工地上实习训练，但同样给了我们这些没怎么上过工地的学生耳目一新的感觉，让我们从书本上理论的空洞中走了出来。通过这次实训，的确我学到了很多东西，也印证了很多理论，这就是我的收获。同时也让隐隐约约的我感觉印证了一个道理：抛开实践的理论会让人变得迂腐，抛开实践的人也只能是高分低能。

最后，祝贺我自己，实训圆满完成!

**大学生实训工作总结3**

一、实习目的

通过实习给自己一个明确的定位。实习中接触了与本专业相关的实际工作，获得与专业相关的知识，扩宽自己的知识面，也了解自身存在的不足，通过实习锻炼自己，培养自身综合运用所学知识进行分析问题和解决问题的实际动手能力，强化实际工作的知识技能训练;培养自身的敬业、创业和合作精神，增强劳动观念，成为一个会调和理论和实际的关系的综合性人才，为毕业后顺利投身工作岗位并融入社会作好准备。

二、实习时间

三、实习公司简介

\_\_市\_\_有限公司集销售、服务于一体，产品覆盖内外墙涂料(质感、仿石漆)、油漆、防水涂料、防开裂辅材、中高档白乳胶、熟胶粉原料以及墙纸胶等七大系列产品。公司还具有独立承包大中型工业、民用、市政工程、装饰装修建设项目的施工、供料于一体的大型建材贸易企业。

公司自成立以来，始终坚持“与时俱进，诚信经营”的方针，牢固树立“质量第一，安全第一”的思想。以诚信为根本，以质量求生存，以安全求效益，以开拓求发展。严格制定了一系列管理制度和规章制度，以确保企业的经营能够健康发展。凭借强大的营销模式和完善的售后服务等优势，逐步成为行业中综合实力强大的现代化企业，赢得了广大客户的信赖和赞誉。并以严谨的态度和对产品的精益求精，构建起一个以\_\_市地区为主的市场销售网络。

本公司全体员工精诚团结、勇于开拓创新，坚持发展才是硬道理，不断提高技术和管理水平，不断完善企业经营管理体制，努力开拓市场，拓展业务，始终坚持以信誉第一、质量第一、安全第一为准则，以客户满意为宗旨，以提高产品质量、不断开发新产品、安全生产为重点，使企业在激烈的市场竞争中快速发展壮大。

四、实习内容和收获

刚进入公司的时候，公司里的一切对我来说都是陌生的，呈现在眼前的一幕幕让人的心中不免有些茫然，即将在这较陌生的环境中工作。不过，在之后的渐渐了解和熟悉业务中我逐渐掌握了这个方面的知识，慢慢的对工作开始上路，在日复一日工作的同时慢慢熟悉公司的工作环境首先，先了解了公司里的各项规章制度，服务章程及工作中的相关注意事项等，阅读实习单位下发给我们的员工手册，向部门里的同事请教了解工作的相关事项、相关技巧。再次，了解了一些公司的背景、产品以及发展方向等情况，这样可以为以后和客户交流打好基础。对公司里的环境和企业文化有所了解熟悉后，工作虽然没能够上手，但学到了不少东西。

在公司要进行新的市场开发的时候，在市场部人手不够的时候，也为了培养新员工的销售能力，往往是服从调动，积极的参与市场调查当中，进行市场调研工作，同时给我们分配工作任务，下达为期一个月的目标任务，所以被调入到门店进行为期一个月的实习。其中最主要原因的是要为了配合门店的练兵活动，推动门店销售人员的销售能力的提高，使大家掌握基本的销售原理，并运用到日常的销售工作中去，有意识地提高销售技巧，在这个过程中也是有很多的学习，不管怎么样，在哪个部门都有很多的新知识学习，不断的丰富自己，这样能够更多更好的了解公司的情况和工作上的一些业务，以便于日后对自己的工作开展做经验积累。

从到门店实习时，我们穿上导购员的制服，个个都精神抖擞，信心百倍，笑脸迎人。

但不管到什么行业的卖场活门店，除了能看到琳琅满目的各色商品外，导购员也是你不能不看的“陈列”。经理耐心教导我们，作为一名称职的导购员，首先就得抛掉“没有人”这个想法，而且要改掉各种不好的行为动作，因为导购员就是活生生的“陈列品”，也是公司的门面，既是代表品牌的形象，也是公司形象的体现，所以要时刻提醒自己，做到，这样才能赢在起点，提升公司的形象。经过经理的教导，大家改掉了那些小毛病，以端正、娴熟、干练的姿态迎接每一位顾客。

通过与不同的顾客接触和交流，不仅对整个的销售过程也有一定的了解，也让我学到一些销售技巧。

1.学会进行封闭性问题的提问。在销售过程中，针对我们每个产品的卖点设计并提问一些封闭性的问题，假如顾客回答的是“是”，那就离我们的销售就基本能成功了，也离最终的销售目标更近一步了。

2.区分谁是购买者、谁是决策者。在销售过程当中，不仅要尽力吸引决策者的关注，同时，也要善于对待影响者，因为其可能会影响到我们整个销售过程。

3.以编故事或潜意识的暗示手段把消费者引导到情节当中。要知道，我们面对的是各样的顾客，要使各类顾客能过很好的理解我们建材产品的功能，加强对我们产品的印象，利用编故事能很好的把消费者引入我们的话题，从而引起顾客的兴趣，促成交易。

4.尽量让顾客参与到我们的销售互动当中。建材销售是一个互动的过程，并不是一个人的表演舞台，做好互动能够增加我们产品的信服力，是顾客关注我们讲解内容的途径，也会促进销售。

5.学会如何应付讨价还价的顾客，而答案就是学会诉求与赞美。使用赞美可以使客人的虚荣心上升，给客人以好感，使其头脑发热，获得某种程度上的满足感，最后用执着触动顾客的可怜心，有利于顾客产生冲动购买行为，更有机会销售成功。

在实习中我的只是得到了提升，工作的很愉快，同时也感受到了一个公司，一个家庭的温暖。不断地遇到问题不断地解决，使得自己的能力不断地提升，感觉自己学习到了很多的东西，成长了很多。

五、实习心得与感想

通过这次实习，即收获了知识，也让我想成为一名优秀的销售员，必须要学会销售技巧，销售技巧是销售能力的体现，也是一种工作的技能。销售技巧包括对客户心理，产品专业知识，社会常识，表达能力，沟通能力的掌控及运用。总之，做销售是人与人之间沟通的过程，其宗旨是动之以情，晓之以理，诱之以利。还有要具有很好的沟通能力，沟通能力是一个销售人员最重要、最核心的技能，如何面对各种不同喜好、不同性格、甚至不同心情的客户，使对方有兴趣倾听，先接受销售员，进而接受产品，这是一项很专业的技巧。我发现了自己成熟了许多，连看问题的角度，思考问题的方式也逐渐开拓，这与实践密不可分，让我再一次感受充实，感受成长。

1、要有较强岗位意识

作为一名毕业生，毕业后走向社会，大多是从事一线工作，有劳动性的，有营销性的，基本上都要从基层做起，这是高职生必走之道。每一个岗位都有他特有的作用，干一行，爱一行，专一行，是一种岗位责任，是一种职业品质，用人单位很注重这种品质。这种岗位责任是一名员工走向成功的必经之路。要增强岗位责任，就必须顶岗深入到生产一线进行脚踏实地的工作，兢兢业业的去做，只有这样，才能磨练和增强他们的岗位责任感，这是现代社会对高职生的基本要求。

2、在工作中要有良好的学习能力，遇到问题自己能通过相关途径自行解决能力

因为在工作中遇到问题各种各样，并不是每一种情况都能把握。在这个时候要想把工作做好一定要有良好的学习能力，通过不断的学习从而掌握相应技术，来解决工来中遇到的每一个问题。这样的学习能力，一方面来自向导师们的学习，向工作经验丰富的人学习。另一方面就是自学的能力，在没有另人帮助的情况下自己也能通过努力，寻找相关途径来解决问题。

3、要明白良好的人际关系是我们顺利工作的保障

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。所以一定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。另外在工作之中自己也有很多不足的地方。例如：缺乏实践经验，缺乏对相关行业的标准掌握等。所在我常提醒自己一定不要怕苦怕累，在掌握扎实的理论知识的同时加强实践，做到理论联系实际。另一方面要不断的加强学习，学习新知识、新技术更好的为人民服务。

4、要不断积累社会经验

增强社会经验，也是增加工作经验。一名毕业的大学生在面对用人单位面试时，别人很自然要问到你有无工作经验，这道门槛拦住了不少大学生。因此，顶岗实习不仅仅是一种劳动锻炼，更重要的是通过实践增强工作能力，增加工作中的沟通和适应能力，增强做人的才干;实践出真知，实践长才干。有了适当的顶岗实习并能顺利拿到一份顶岗实习合格证，这对今后走向社会，应聘岗位时，无疑是非常有益的。

5、要认真学习营销技能

营销是一门科学，更是一门学问和艺术。科学的营销手段，能给企业插上腾飞的翅膀。我们选择学生顶岗实习的平台时，选择一个好的企业，特别是市场营销做的好的企业，对实习学生来讲，无形中就会增长他们的科学而严谨的营销意识。在这种环境下，企业员工综合素养有较大提升。企业一席话，证明营销出效益，营销出人才，营销促发展的硬道理。因此，我们的实习生，就是要在这样的企业去磨练，去锻炼，在实践中增长营销才干，增长做人的才干。

六、实习总结

时间总是在我们不经意间已流过指尖，似乎每个人都会在时间流逝之后再来一句“时间过得真快”的感慨!我属于芸芸众生中的一员，我也难逃这世俗的侵染，混入这流俗之间。

在不经意之间我们已经走过了六个月，六个月的实习生活马上就要结束了。回首这段时间的历程，脑海里留下了深深的印迹，在这里我学会了很多，也认识了很多真诚的朋友和善待我的导师。

实习就这样结束了，几个月的实习生活也划上了圆满的句号，我们也将正式走出学校，走进社会，这段实习生活是一个很好的锻炼机会，他让我真正的懂得了学校和社会的不同，也真正的让我从一个学生转变为一个上班族。这段时间我成熟了，想问题不在那么简单，我会在深思后再做决定。工作中不仅仅是学习专业知识，更让我学会为人处事，我想在未来我会走的更好更远。

这是一段充满艰辛和收获的经历，这是一段充满幸福和快乐的旅程，这是一段充满挫折与反思的人生，这是一件我们一生用心珍藏的礼物，这一切必将是我生命中不朽的记忆，必将是我生命中无与伦比的财富，我会继续努力为自己的将来打好基础，去创造我自己的传奇!

**大学生实训工作总结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

实习，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。

我认为大学生实习难，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。我在该公司实习总结了五个攻略，只能智勇双全，才能在这个社会中出人头地。

1、宜主动出击：找实习岗位和找工作一样，要讲究方法。公司一般不会对外公布实习机会，可以主动和其人力资源部门联系，主动争取实习机会。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习生替代。

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，表示实习的热望和决心。此外，规范的简历，良好的面试技巧都有助于提高实习成功率。

3、宜避热趋冷：寻找实习单位时，宜避开热门的实习单位和实习发布网站，勇于找冷门公司，回避热点信息和实习高峰期，实习成功的可能性反而更大。

4、忌免费午餐：实习生与实习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，不存在施舍性的实习岗位，能够为雇主创造价值的实习生才是对方所需，而理性考虑到实习生价值的单位会给予实习生更多的锻炼机会。

5、忌盲目实习：未来求职拼的是专业度而不是态度。谋职实习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;与专业不对口的实习在未来求职竞争时含金量很低，从找工作的角度，这样的实习弊大于利。

实际上，实习只是接触社会的一个过程，大学生实习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。

在实习中，我严格按照实习规程进行操作。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。在这次毕业实习期间，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。

这次实习内容主要就是机器维修工作，但我获益不浅，感慨良多。我感受最深的，有如下几点：

其一，实习是个人综合能力的检验。要想优秀完成工作，除了办公室基础知识功底深厚外，还需有一定的实践动手能力，操作能力，应付突发故障的能力，还要对办公室中常用软件都能熟练操作。作为一名工作人员，还要求有较强的表达能力，同时还要善于引导自己思考、调节与人相处的氛围等。另外，还必须有较强的应变能力、组织管理能力和坚强的毅力。

其二，此次实习，我深深体会到了积累知识的重要性。俗话说：要给学生一碗水，自己就得有一桶水。我对此话深有感触。以往觉得很容易操作的office，但我的\_求我完成某次产品统计的数据与记录时，我却一头雾水，感觉和平时计算机课堂中学的完全不一样，这也让我感到巨大的惭愧。因为以前的自己总以为这些东西学不学得好与专业没有多大联系，殊不知工作不是专攻一个方面，而是考察我们的综合知识水平。

此次实习增强了我毕业就业的信心和勇气。这次实习，我觉得我表现得还不错，许多同学都认为，自己以后进入企业都是可以胜任的。由此看来，我们在大学里还是学到了不少东西，只是感觉不到而已。所以，我们有就业危机感是应该的，但不能过于自卑和担忧，否则会妨碍自己的学习。现在，我们能做的就是多吸取知识，提高自身的综合素质

可以说这次实训不仅使我学到了知识，丰富了经验。也帮助我缩小了实践和理论的差距，使我对系统编程有了进一步了解。这次实训将会有利于我更好的适应以后的工作。我会把握和珍惜实训的机会，在未来的工作中我会把学到的理论知识和实践经验不断的应用到实际工作中，为实现理想而努力。最后，我要感谢学院组织的这次十分有意义的实训，使我们学到了很多，也领悟了很多。同时，也要感谢为这次实训默默付出的老师，是她辛苦的汗水使这次实训得以完美结束。

**大学生实训工作总结5**

一、实习目的

税收作为国家财政收入的主要组成部分，无疑在其中扮演了极其重要的主角。因此为了加深对税收政策的领悟，了解税务机关——税务代理机构——企业三者之间的关系，我来到了\_\_税务师事务所，进行了为期一个月(7月——8月)的挂职实习。

二、实习成果

代理部主要业务是为企业做税务代理，其中主要包括：

1、税务登记;

2、税款计算和纳税审核;

3、申报和缴纳税款并依法退税;

4、申请减、免税;

5、代理企业税收复议，带给涉税诉讼税法依据;

6、制作涉税文书。

一个月的实习期间我获取了不少新知识也巩固了许多老知识。

首先，刚进公司的几天我就体会到了公司制度的严明，还有从事税务工作的同事的敬业与热情，他们具备专业素质，不惧日晒雨淋，

对客户体贴备至，只要客户有要求，不管再辛苦同事们也立刻行动，限度为客户着想，例如：有一次我和同事到春熙宾馆拿报表，结果客户的税控专用发票快用完了，需要立刻补充，并且由于税控收款机的限制，务必当天下午之前买到，同事对这额外的工作并没不悦，并承诺17点前必须送到。

应对某些客户的故意刁难，同事不仅仅不恼，而且笑面相对耐心的解开他们的疑惑。例如：成都市政府就安置残疾人员下达了一号政令，这本一项是造福残疾人同志的很好政策，体现了社会主义国家的优越性。但是，当同事们把文件和相关资料送达企业手中时，企业却认为，是政府有意借此增中国报告网加他们的税赋，十分不理解，同事们应对企业的刁难，并不是一问三不知，也不是有意推卸，而是耐心的向企业解释，对企业做工作，使很多企业最终明白了政府的用心良苦。

其次，纳税的申报期决定了代理部业务期的特点。每月的1号到10号是企业纳税申报期，因此这段时间的代理部的业务也是最繁忙的，此后的一段时期，时间就相对宽松些，同事们就能够利用这段时间来为自己“充电”，在所订的资料中，我能学到很多知识，尤其是《成都税务公报》这份杂志是由成都市地方税务局主办的，其中，“在税法公告”栏中，我能了解到最新的税务政策，例如，《成都市地方税务局关于开展落实下岗职工再就业税收优惠政策检查的通知》“依法治税”栏中我能了解到不法企业为了偷逃纳税所采用的各式花招。

但是，魔高一尺道高一丈，恢恢法网，总是能将其一网打尽;“征管天地”栏是我最喜欢的，它透过一些具体实例，来告诉我们一个税种的征管，并且对一些特例也有说明。比如，我对个人所得税的征管，原先就只明白工资，薪金所得，税法规定以每月收入额除去费用800元后的余额为应纳税所得额，但是实际上思考到不属于工资，薪金性质的补贴，津贴收入，不征税，要从个人所得税扣除，为便于计算，对不征税的项目从总的所得中扣除200元，加上税法规定扣除标准800元，故在实际操作中按1000元/月的定额标准进行扣除，所以工资，薪金应纳税所得=(月收入额-1000)╳适用税率-速算扣除数.

三、评价小结

在短短一月的实习时间中，我体会最深的莫不是税收的广泛性和复杂性，应对如此种种形形色色的大中小企业，诸多的税种加各种优惠政策，对我们的税务工作也提出了严峻的考验，企业——税务代理机构——税务机关，三者之间如何沟通以致达成默契，并传递出准确而有效的信息，我想寻求一种好的制度，把税务工作化繁为简，并采用科学的管理，才能创造出质量和效率.税控收款机的出现我想也是正是这种内在矛盾的产物，利用它税务部门就能够方便地取得纳税产每月的销售资料，并记录在税务部门的电脑中，供税务部门实施征收，统计，分析，稽查，为税务部门的征管工作带给了更加有效，准确和科学的第一手资料，同时它又能如实记录每一笔收入，业主不必亲自守在前台，既减轻了业主的管理负担，又担负起在前台监督经营的作用，帮忙纳税人加强了企业管理，这样也有效的避免了偷逃税现象的发生.

这次实习是有益的，为我以后踏入社会工作准备了很多良好的知识与经验。感触有很多，体会也有很多，收获更是不少，对于陌生的东西，不再陌生了，下次要是有什么东西坏了，完全能够靠自己的去发现问题，去修理它。做人做事也有了必须的认识。要胆大心细。敢于去实践，有困难的时候选也要向别人取取经验。毕竟团队的力量是很大的，是能够去依靠的。

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