

最新早会总结 实习工作总结(实用10篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

早会总结 实习工作总结篇一

接到计划开始，你就是这个计划的执行者，也就代表着，此次出行，无论客人职位的高低，你永远是这个团队的真正领导。领导，并不是一手遮天，你想怎么做就怎么做。领导需要聆听，聆听下面员工的意见和建议，与客人的领队、司机、以及全陪（地陪）一起协调协商，共同服务好一个集体，让这个集体发挥属于它的光芒，玩得高兴、买的高兴！

对于那些个不听话的客人，老故意找茬的客人，最好的办法就是难得糊涂。在执行计划的过程中，难免会有这样或那样照顾不周的地方，故而会出现某某地方的客人打导游的情况。但我想说，客人与导游之间的冲突，绝不是偶然的。没有人会突发神经无缘无故地将人来打一顿，有其果必有其因。当感觉到客人故意为难的时候，用语言先哄着他，不让其情绪激化，惹不起我还躲不起吗？我认认真真的完成我的'使命，再从领导和其它客人的方面来侧面打听此名客人的具体情况。当他一而再、再而三的找茬的话，请求领导出面，一同解决这个茬！但，做为导游，应该做到不卑不亢，客人无理取闹打人或骂人的时候，要运用合法的手段保护好自己，为自己以及旅游行业维护正当的权益和形象。

很多导游认为，我只是一个导游，我只负责引路和讲解，只要能完成任务签好意见单就可以了。现在签个意见单，更多的客人当着一套，背着一套，回到客源地，意见单更多的时

候起不到作用了，他们根本就不认账，说什么是看导游说好话的面子，或者说是被导游恐吓的……五花八门的理由一大堆。那，作为导游，对每个客人细致服务是必需的。一个团队中，领队是主心骨，自然的要多哄着点，更事无巨细地要与领队商量，才能彰显出一个领队在这个团体中的面子。对那故意找茬的客人，更好的方法，我还是认为当着全团人的面，给予他一定程度的夸奖，虽然有些阿谀奉承，但一个喜欢找茬的客人，无非就是希望自己得到重视，记住他的名，时不时的喊出他的名，这个人会很高兴的。对于老人、病人、残疾人就更加要细致周到的服务了，上下车扶一把，上下楼梯扶一把，时刻提醒用药或打针等等……总之，导游工作再小的事也是大事，把每个环节、每项工作尽自己最好的能力能得更好，客人是会看在眼里，记在心里的，让你做得到好到让客人不好意思！

这是很关键的一点。在遇到投诉的时候，先不要着急，找另外一位导游以及至少一名客人在处理现场，一起聆听客人投诉意见，将你现场处理的过程用录音的形式给录下来；对于无理挑刺的客人也用同样的办法，在送团的时候，询问客人是否满意，将客人的回答同样录下来；特意留一张意见单给你认为有意见的客人填写，同时明确的告诉他：你的意见会影响团款回收的情况，对我们的建议会是一项非常的督促和提醒，更会促使我们更好的完善好自己的导游服务工作，同时把自己与这位客人的对话清楚的录下来。证据，是防止客人出尔反尔强有力的真实证明，比任何人说话做事都要强！

很多导游会说：送走他们，鸡年马月才能再碰一次呀？的确，也许这辈子我们都碰不上面，更有可能即使碰上了，也不认识了。因为我们每天碰到的人太多太多，要记清自己所有的客人简直就是天方夜谈。但每带完一个团，在做完自己总结工作之后，还是给客人去个电话问声好比较妥当，一来可以再次听取下客人对自己的建议，二来也让客人给旅行社留个好的印象，争取给旅行社揽下次生意。

每个导游带团，都会碰到客人这么问：哇，导游，真是个好职业，一个月你们挣多少呀？上万吧？我不喜欢这样的提问，更不喜欢回答这类问题。真的很希望旅游业能步入正途，能让真正喜欢导游行业的人更加爱上这个行业，抓旅游业，还得从根源上找起！

一起祝福我们这个行业吧，更祝福我们亲爱的导游，将会获得公平公正的待遇！

早会总结 实习工作总结篇二

一个员工，只有不断的改进自我，才会进步，才能走上更高的岗位！

转眼间，我已进入红豆半年多，自己觉得进步了不少，很多事情自己都可以独挡一面，而且有了比较成熟的思路，在此我对公司所有同仁表示由衷的谢意。

x年6月9日我正式成为公司的一员，从踏入红豆的那一刻起，就被红豆文化与精神及至震撼，发誓：要做一个合格的红豆人。经过仓库实习和南办短暂培训，我被派往石家庄做驻外会计；一晃就是六个多月，经过六个多月的磨砺，企业精神“诚信务实创新争先”已深深扎根于我心中，在公司领导的领导与指引下，在广大同事的积极支持与配合下，我做了一些工作。现x年底，对工作进行总结下，恳请大家批评指正。

驻外会计是双重领导，受公司财务科与hodo营运部的双重领导，因此工作首先要符合公司制定的《关于办事处会计的规定》等文件规定，第二，要协助业务做好办事处的运营。

我从以下几个方面总结下。

（一）办事处制度方面

1建立了石办档案管理制度，形成了价格档案、促销档案、合同档案、报表档案等。文件的整理及归档，有利于日后的查找及公司监督，更利于办事处环境的美化。

2形成了石办帐务登记流程及报表登记规则。有利于新手上路及办事处财务统一，当办事处有很多商场专柜时，方便于财务管理。

3石办仓库制度的制定，有利于明确工作责任和工作流程。

4为了合理有效办事处空间，实行仓位制度，即每个货号的不同规格都有自己准确的仓库位置，仓库内不得随意放货。

5根据数月的摸索及总结，形成了《hodo内衣营销公司办事处工作手册》草案，并于x年9月12日提交公司，在此我感谢领导的大力支持。

6由于服装的偶尔断码，以及不同商场畅销商品的不同，我办事处采用内部调拨制度。制度内容：新百不好销的而东购畅销，新百调货至东购，反之东购调货至新百。

（二）日常工作方面

2对于营业员培训费，工装等费用，要求其工作满半年以上者才予报销，并每次报销金额的一定百分比，有效控制营业员的流动性及提高其向心力。

3当天的事情必须当天完成。比如：我今天送的货，我必须第一时间送到；今天要发生的业务，我必须今天进行登记；等。

4每天晚上必须写第二天的工作计划和备忘录，确保第二天的事及时完成，绝不给自己拖延的借口。

6对仓库及时进行整理，建立了即时库存报表。

（三）报表统计方面

由于我办事处配备了电脑，我办事处正在努力实行“无纸化办公”

1建立了东购、新百日报表销售数据库。

2运用数据透视表功能，根据一周销售日报表数据自动汇总办事处周报表。

3建立了东购、新百、办事处收发明细帐文件夹。

4根据以上月末电脑做办事处月报表。

5报表的作用更好的服务于销售及下年的销售预测。我与业务经常性的沟通，对报表及某时间段的销售统计及时统计。

（四）销售方面

新品执行价的制定；促销活动的申请、价格的调整，道具的使用等整个流程都比较熟悉，形成了自己的一些看法。这方面，我非常感谢石办业务：翁生。

（五）安全方面

我办事处禁止抽烟；离开办事处时，做到电器关掉，门窗锁好。

（一）办事处的空间问题

我石办一室一厅的房子，办公室、卧室、仓库三合一，除了厨卫、阳台，可用空间比较小。冬季是旺季，货品厚而大，占用空间比较多。每次公司到货都要腾地方盘货；每次往商场配货都要一盒一盒地拿到仓库外面，效率比较低；目前虽然我办实行规格仓位制度，找货很方便，但盘点时比较麻烦。

目前我石办只有两个商场，仓库勉强够用；但以后我石办不止两个，会更多，需要再租个仓库。这样，规格仓位制度能更好的实施；货号期初就可以备足，化解断码风险，提高销售。

（二）营业员的工资问题。

营业员的工资构成比较单一，如果加入考核工资，对其积极性及认真性将会有很大提高。办法：建立营业员积分考核制度。

（三）商场营业员内购价问题。

由于公司没有针对营业员的内购价制度，而营业员又属于我公司员工，对营业员的凝聚向心性不够。建议：在商场零售价的基础上统一折扣；或者在出厂价基础上上浮一定的比例。

早会总结 实习工作总结篇三

xx到了，为了丰富自己的阅历，适应社会，我想在这个假期能找个实习单位，渡过一个有意义的xx。我应聘的岗位是实习会计，被建业公司安置到了置业有现公司。公司的财务部并没有太多人，设有一名财务经理，两名出纳，两名会计。此次负责我实习的出纳刘爱丽，刘姐根据我的实习时间，主要是让我了解财务软件的使用和会计处理的流程，并做一些会计凭证。公司采用的是金蝶财务软件，从编制记账凭证到记账、编制会计报表、结账都是通过财务软件完成。我认真学习了正规而标准的公司会计流程，真正从课本中走到了现实中，细致地了解了公司会计工作的全部过程，掌握了金蝶财务软件的操作。

开始单位不会让我干什么，观察我是否有耐性全身心的投入本行业，然后是大批量的工作，数量和难度都很大但是要求不高，这是考察我的能力，也让我找到自己的位置。单位里

完全按能力来分配待遇，而不是学历。社会的准则就是不能劳动的人就是废物，即便你是大学生、文化高、素质高、说话有水平、气质高、斯文做作等等。山外有山，人外有人，虚心向他人学习有真材实学才是当务之急。

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，照葫芦画瓢准没错，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，将其登记入账凭证。然后，根据记账凭证，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，以至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。

早会总结 实习工作总结篇四

20__年__月在学校的组织，教师的带领下，我们到__市水保站进行见习实习，主要是为了掌握水文观测的常用方法和手段，在条件允许的情景下实地观察和动手操作并根据所学专业知 识，分析当地的径流常设计的优缺点，了解水土坚持的基本工作资料及其发展前景；试验分析不一样植物的截留，和土壤下渗情景。短暂的实习已经结束了，经过我们的认真实验，使我们到达了预期的目标，下头就是实习鉴定。

首先我们对实习单位进行实地考察，大概过程是观察水保站水文观测设施，听教师和技术人员讲解其观测对象和使用方法。为了观测土地利用对水量和水质的影响，水文当中常经过修建径流小区(径流场)测定不一样类型的土地利用的径流量、泥沙含量等资料。

径流场由保护带、护埂、承水槽、导水管、观测室等几部分组成。水保站里的径流小区相对集中，设置了很多对照组。参观时发现，对照组设置合理，一组的试验区数目有为2区，

有的为4区，每一组较为集中，方便对照观测。

主要同坡度坡向的径流小区对照：自然状态下的裸地、有工程措施(水平条)的裸地、有农作物(玉米)的土地、有小乔木(刺柏)的土地、有工程措施(鱼鳞坑)和小乔木(刺柏)的土地。

教师让我们亲眼目睹了测坡面径流量的九孔分水箱。九孔分水箱为体积法测径流量的装置，在径流场产生的径流量较大时，能够经过分流，只取小部分经过量水设施。为了使分流具有很高的准确性，安装设施时须注意分水箱必须水平，以确保每个孔流出的水量一致。

分水箱上方还安装了超声波测距仪，解决了体积法只能测到必须时间内径流总量而不能反映过程的难题。超声波仪工作所需要的电能来自于太阳能电板，把新型能源用到了科学试验上。

经过对不一样小区的流量的分析，就能够得出不一样状态的土地产生的径流多少，从而得出不一样土地利用类型对水分下渗的影响，为水土坚持供给理论依据。

本次实习共三天，野外部分两天，在之前我们还前面进行了《土壤侵蚀原理》的实习，都在同一地点，但课程资料不一样所以实习的资料也不一样。

第一天上午主要是对水保站里的各种水文观测方法的熟悉，实地参观了气象站、径流小区，看到了水保站里的很多设备及其使用，_教师给我们讲到了每一种设备观测的对象、方法，和它的有缺点，让我们课堂上学到的知识有一个实践的机会，有些有和书本上的不完全一样，让我们思考，经过这个过程，对水文观测的方法有了更深的了解和记忆。第一天午时我们做了一些试验，测量了不一样植物的截流量、土壤的下渗速率等。

第二天我们参观了水保站，站长为我们演示了流速仪法测流速。然后我们又自我用简单的方法测量了流速。

第三天我们小组做了讨论，整理了数据。教师对我们做了很多的指导，一向带领着我们上坡下坎，对大家也十分好。水保，让人走过了很多的山山水水，让人的性格也跟自然一样，心胸宽广、脚踏实地。

实习生活尽管短暂，但却给我带来了深刻的影响，对我将来的工作有着十分重要的指导作用。

早会总结 实习工作总结篇五

很幸运，暑期获得了一次在联想实习的机会。接到电话通知我实习的时候，我的心情还是挺激动的，坦率的讲，这是我第一次真正意义上的实习。以前在假期也找过工作，不过那都是“兼职”，第一目的是赚点零花钱，这次实习完完全全是为了学点东西，当然也是响应学校的要求。

5、我特别希望能找一位联想的正式员工做导师，向他请教、学习；

人确实是贪婪的，短短的半个月实习，肯定不能获得这么多东西，但是我的习惯是做什么事情之前都列个计划，最后完成多少只能靠自己努力。

早会总结 实习工作总结篇六

实习是大学教育最终一个极为重要的实践性教学环节。经过实习，使我们在社会实践中接触与本专业相关的实际工作，增强感性认识，培养和锻炼我们综合运用所学的基础理论、基本技能和专业知识，去独立分析和解决实际问题的本事，把理论和实践结合起来，提高实践动手本事，为我们毕业后走上工作岗位打下必须的基础；同时能够检验教学效果，为进

一步提高教育教学质量，培养合格人才积累经验，并为自我能顺利与社会环境接轨做准备。

我们怀着难以诉说的心境以及对教师这种职业的神圣的向往，随着飞驰的列车来到了我们的实习目的地龙陵县龙山中心学校，这是一个美丽的学校，也是一个五彩的花园。

在实习中，我还发现了，有些东西不能选择，有些东西却能够选择。份内的工作当然要认真完成，但勇敢的“主动请缨”却能为你赢得的机会。只要勤问、勤学、勤做，就会有意想不到的收获。

回顾这35天的时间，我是用心的，但用心不必须等于成功，我毕竟是一名实习生，在知识的构建上还存在着许多断章，还缺乏教学经验，甚至因为读错了某个英语单词或某个字后，学生把错误指出来而无地自容、羞愧几天的事情也有过。

在为人师的这条路上，我迈出了第一步，接下来还有第二步、第三步……但不管怎样，我都会以人为本，把实习中学到的一切加以融会带到今后的事业中去，我会以我的真心去呵护学生，因为我应对的是一颗颗纯真的心。

总之，教育是一个互动的过程，教师只要认真投入教学，孩子就会积极配合。这种过程是很开心的！

实习，就像进了社会大熔炉一般，千淘万漉虽辛苦，就算被磨练得遍体鳞伤，也要摩拳擦掌，做好又一次投身熔炉的准备。我在实习中逐渐变得“勇敢”。虽然开始也会有顾忌，怕“主动出击”会招惹“不知天高地厚”的蔑视。但事实告诉我，应当对自我有信心，应有勇气去尝试。即便在尝试中失败，也能让自我成长，没有锻炼的机会，谈何积累和成长？而这一切，只能靠自我去争取。等待，只能让你在沉默中消亡，仅有主动，才能为自我创造良机。实习，陪伴我经受了挫折，也经受了欢乐！

实习的经历虽已经过去，可我还会回头去看一下我在那里留下的脚印，我相信那不会是我旅途的归宿，而是我充满挑战和期望的开始！

正是：“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬身！”

早会总结 实习工作总结篇七

第一次参加社会实践，我明白中学生社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式；是培养锻炼才干的好渠道；是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。透过参加社会实践活动，有助于我们在校中学生更新观念，吸收新的思想与知识。近三个月的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会才是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。我在实践中得到许多的感悟！

在这次实践中，让我很有感触的一点就人际交往方面，大家都明白社会上人际交往十分复杂，可是具体多么复杂，我想也很难说清楚，仅有经历了才能了解.才能有深刻的感受，大家为了工作走到一齐，每一个人都有自我的思想和个性，要跟他(她)们处理好关系得需要许多技巧，就看你怎样把握了.我想说的一点就是，在交际中，既然我们不能改变一些东西，那我们就学着适应它.如果还不行，那就改变一下适应它的方法。让我在这次社会实践中掌握了很多东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的提高。同时在这次实践中使我深深体会到我们务必在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自我先想方设法解决，实在不行能够虚心请教他人，而没有自

学潜力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

在公司里边，有很多的管理员，他们就如我们学校里边的领导和班级里面的班干部。要想成为一名好的管理，就务必要有好的管理方法，就要以艺术性的管理方法去管理好你的员工，你的下属，你班级里的同学们！要想让他们服从你的管理。那么你对每个员工或每个同学，要用到不一样的管理方法，意思就是说：在管理时，要因人而异！

四：自强自立

俗话说：“在家千日好，出门半”招”难！”意思就是说：在家里的的时候，有自己的父母照顾，关心，呵护！那肯定就是日子过得无忧无虑了，可是，只要你去到外面工作的时候，不管你遇到什么困难，挫折都是靠自己一个人去解决，在这二个多月里，让我学会了自强自立！凡事都要靠自己！此刻，就算父母不在我的身边，我都能够自己独立！

一切认识都来源于实践。实践是认识的来源说明了亲身实践的的必要性和重要性，可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潜力的发展。实践的不断发，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，与此同步，人的认识潜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此刻认识 and 理论对实践具有指导作用。认识在实践的基础上产生，可是认识一经产生就具有相对独立性，能够对实践进行指导。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，使自我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。理论就应与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。透过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不一样，接触的人与事不一样，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己，才能在竞争中突出自己，表现自己。

选取了会计为专业的我，在这次实践中自然比较关注这一环。虽然在实践中只是负责比较简单的部分，但能把自我在学校学到的知识真正运用出来也使我颇感兴奋！在学校上课时都是教师在教授，学生听讲，理论部分占主体，而我自我对专业知识也能掌握，本以为到了企业实践就应能够应付得来，可是在企业里并没想象中如此容易。平时在学校，数字错了改一改就能够交上去了，但在工厂里，数字绝对不能够出错，因为质量是企业的第一生命，质量不行，企业的生产就会跟不上，而效率也会随之降低，企业就会在竞争的浪潮中失败，所谓“逆水行舟，不进则退”，企业要时时持续着这种竞争状态，才能在市场中立于不败之地，就因为这样，企业会对每一个在厂的员工严格要求，每一个环节都不能出错，这种要求在学校课堂上是学不到的，在学校里可能会解一道题，算出一个程式就行了，但那里更需要的是与实际相结合，仅有理论，没有实际操作，只是在纸上谈兵，是不可能在这个社会上立足的，所以必须要个性留意谨慎，并且一旦出错并不是像在学校里一样教师打个红叉，然后改过来就行了，在工厂里出错是要负上职责的，这关乎工厂的利益损失。

早会总结 实习工作总结篇八

两年的时间转瞬即逝，我们即将毕业，通过两年理论的学习，使我全面的了解和掌握了平面设计这门课程。通过这次实践之后，使我更加的认识到了要在这个行业成为高手、能手，除了课堂的理论学习之外，还要不断去研究和学习。

我为了毕业后的工作做准备、为了将学习的理论与设计工作相结合，我对能进入龙怡信息传媒公司当实习设计师这次实践活动很感荣幸，在实习期间，我不断在学习中实践，也不断在实践中学习。

然，最后一类人的发展空间要大，一般都是部门经理、设计总监之类。

一、实习内容与过程

实践的整个过程分为三个月，第一个月从20xx年 月 日起至20xx年 月 日，首先是了解公司，了解整个公司的经营理念、工作程序、设计部乃至整个公司的人员关系等等；其次是了解整个公司的客户群体，让设计人员熟悉与客户交流的细节；再次是熟悉公司的管理制度、考勤制度等公司管理约束制度……逐步开始设计一些简单的平面设计。

认识和了解。

(一) 公司概况

重庆龙怡信息传播有限公司，创立于20xx年，位于重庆江北新牌坊。前身是礼品设计、信息发布公司。现主要从事平面视觉设计事项，具体分为标志品牌设计[vi设计、宣传单设计、网页设计、企业文化宣传展出、喷绘广告设计和墙体广告、品牌文化推广、策划等几部分业务组成。

龙怡信息传播广告公司成立以来一直秉承：“守信、责任、认真”的经营理念，提出“三以”发展模式，即以优质的服务为导向、以高水平的技术为基础、以全新的视野为准绳。

(二) 实践过程

始从事简单的设计工作，运用软件，从抠图开始，每天给其他设计师扣人物和产品的图形，一天下来，在休息的时候头脑里都是抠图的影子。

每天除了抠图之外，就是做一些标志设计，小型公司的标志设计，给公司的费用不高，公司就把锻炼的机会给了我，让

我从标志创意入手，开始整体设计标志。

总之，在第一个月的时间里，及是锻炼也是学习，什么都是新鲜的和好奇的，什么都是不懂就问，问得公司的同事都觉得我话太多。

就这样经过了一个月，每天在紧张和忙碌中度过……

二、开始接触客户，发现自己在和客户的交流中有很多不足；由于有了第一个月的强度训练，第二个月开始把自己的方案交给客户审阅、沟通和交流。才开始时，我总是把自己当成是一个实习设计师，说话语气方面总是缺少点底气，当让还有个原因就是设计材料的了解和掌握，比如，客户问我“vi设计中，名片的印刷纸张用那种纸张合适？”……每当问到这些问题的时候，自己总是支支吾吾，不知道怎么回答。

每当遇到此类问题的时候，自己总是把它记下来，回公司诚心问做设计工作比较久的同事。

在这第二个月中，通过与客户的交流，让我学到了很多东西：

1、 印刷知识，印刷知识又分为印刷术语类和印刷常识类。

1) 印刷术语类

封里（又称封二）是指封面的背页。封里一般是空白的，但在期刊中常用它来印目录，或有关的图片。

封底里（又称封三）是指封底的里面一页。封底里一般为空白页，但期刊中常用它来印正文或其他正文以外的文字、图片。版权页 版权页是指版本的记录页。版权页中，按有关规定记录有书名、作者或译者姓名、出版社、发行者、印刷者、版次、印次、印数、开本、印张、字数、出版年月、定价、书号等项目。图书版权页一般印在扉页背页的下端。

2) 印刷常识类

早会总结 实习工作总结篇九

时间一晃而过，转眼间我在公司工作已将近三个月。在这段时间里领导和同事们给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我充分感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，在对领导和同事们肃然起敬的同时，也为我有机会成为_____的一份子而惊喜万分。虽然在学校学习过有关招标投标的课程，但是通过工作才发现招标代理工作的了解还仅限表面，因此我还需要深入学习并了解自己所从事的工作。在工作的时间里，在领导和同事们的悉心指导下，各方面均有了一定的进步，同时也有很多感想，现将我这两个多月所做所思向领导汇报如下。

在这两个多月里，我先是学习了与招标有关的法律法规，制作标书，熟悉并参与了招标过程，我先后参加了_____。由于刚参加工作并且此前对招标代理不是太熟悉，刚开始工作时有点找不着头绪，因此这里所有的一切对于我来说，既新鲜也处处存在挑战。不懂就学，是一切进步取得的前提和基础，实践是进步的最佳动力，虽然在实践中错误不断，但是这样反而是我印象深刻。在同事们的帮助下，我学会了很多。在平时出去办事的过程中锻炼了我的品性，慢慢的融入社会，我自身还有很多不足，比如有点马虎，平日里有些胆怯不好言辞，但是我一定在工作中锻炼自己。

1、提高自己的学习能力，学无止境，如今是一个信息时代，社会的发展瞬息万变，我将坚持不懈地努力学习招标代理业务知识，提高自己的工作能力。

2、不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服马虎，积极、热情、细致地的对待每一项工作。

3、加强思想建设，严格要求自己，多向身边的同事学习，不断提高自我。

早会总结 实习工作总结篇十

店长营运各种知识包括：导购员的工作职责及流程2导购员在工作的仪容仪表与行为规范3在销售的接待流程员工处理顾客退换货语言标准4导购员待机时间的姿势5搭配能力和对潮流的把握及解说分析商品流行趋势6销售盈利技巧(引导销售 以小博大，不断取系总结)

1收银员工作职责及流程(仪容仪表。行为规范。行为禁止)

店铺尚存不足之处

1员工对顾客的热情度不够，应加强

2迎宾工程没有到及时到位

3个人销售目标业绩的明确性

4对员工，工作责任及态度的明确性

5员工的工作流程服务标准性

6收银员工作流程和卖场气氛活维护

1货架管理(货架的吊牌及pop的摆放)(防盗扣的正确上法)(区域风格的分类和上架数量)(补货上架及质检)

2商品陈列标准(中岛 精品 导台 橱窗 正面展示 店铺人员穿版 销售辅助产品陈列)

3门店卫生(人员的分配及更进)

4 安全管理(防风防盗 水电安全)

5卖场气氛维护(音乐及人员)

6活动商品折扣规定及活动推广

店铺尚存不足之处

1陈列，高墙及模特更进速度不够。2商品搭配能力提高 3环保及时更进

1货品的补货上货日期更进

2货品的上货金额和调整的因素

3次品的处理方式和上架后的货品维护

4库存滞销品的主推激励方案5调拔的流程

店铺尚存不足之处

1货品的补货上货的速度慢

2商品的维护及次品处理

3加强滞销的主推

4精品靴子质量也有代提高，底版很薄不防滑及断底

1销售管理(业销目标设定 销售激励 销售数据分析 正确判断与处理滞销品 顾客退换货处理)

2店长周报表。及月报表

以上是全部在金峰店学习内容。