

# 最新实习生实习生活工作总结反思(模板9篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 实习生实习生活工作总结反思篇一

经过别人介绍，我来到了这个实习单位。虽然不同行业的会计工作不一样，但是整体核心不会变，流程和理论知识都一样，为我以后的实习找到了一个核心点。

在接下来的日子里，我的工作就是学习公司的业务处理，尽量自己处理业务。实习期间主要学习了一些会计日常业务处理，银行和税务相关的工作处理。公司财务部主要包括材料核算、成本核算、销售核算、总账核算、税务核算、出纳。在日常会计业务处理中，公司主要使用用友财务软件进行会计处理，同时也使用公司的网上银行进行收付业务的查询和处理。在税务处理工作中，只需使用税务局的相关软件进行税务管理，如登录网上办税大厅□abc3000等税务软件进行报税和扣税。

### 一、根据经济业务填写原始凭证和会计凭证：

1、原始凭证：是指直接记录经济业务，明确经济责任具有法律效力，作为记账原始依据的证明文件，其主要作用是证明经济业务的发生和完成。填制原始凭证的材料有：原始凭证的名称、填制凭证的日期和编号、经济业务的基本情况（经济业务的基本情况要定性和定量说明，如商品名称、数量、单价、采购金额等。），并应填写单位及相关人员的签名。

2、会计凭证：会计凭证是登记账簿的直接依据。计算机会计实施后，电子账簿的准确性和完整性完全取决于会计凭证，会计凭证是根据操作正确的原始凭证填制的。填制会计凭证的材料：凭证类型、凭证号、制证日期、账户数据等。

二、根据会计凭证登记日记账。日记账一般分为现金日记账和银行存款日记账；都是凭证文件生成的。

三、根据记账凭证和所附原始凭证登记明细账。明细账，又称明细账，是根据明细账账户，打开账户页面进行明细账登记的一种分类账。录入会计凭证后，电脑会自动登记明细账。

四、根据会计凭证和明细账计算产品成本。根据会计凭证和明细账，产品成本在分步结算法中采用综合结转法计算。

五、根据记账凭证编制汇总表。科目汇总表也是由凭证文件生成的，其编制方法是由计算机在用户输入要汇总的起止日期时自动生成对应时间段的科目汇总表。

六、根据账户汇总表登记总账。根据得到的账户汇总表，操作计算机生成相应的总账。

1、登记可能关联的账户，如记账凭证、明细账、日记账、三栏账、多栏账、总账等。

2、每一笔会计交易都是有根据的，按时间顺序一笔一笔的记录，很有逻辑。

3、在会计实践中，不允许随意增加或篡改错账更正。每一个程序和步骤都是以会计制度为基础的。体现了会计的规范化。

会计是一个主要提供财务信息的经济信息系统。它随着生产力和生产关系的发展而发展。它记录、计算、控制、分析和报告企业、机构、组织和其他经济组织的经济活动，以便提

供财务和管理信息。会计的职能主要是反映和控制经济活动的过程，保证会计信息的合法、真实、准确和完整，为经济管理提供必要的财务信息，参与决策以谋求经济利益。人们普遍认为，在知识经济条件下，电子技术和计算机广泛应用于会计工作，大大提高了工作效率，取代了会计人员的手工劳动，目前不需要那么多会计人员。这些剩余的会计人员应该从会计工作转向会计管理，提高会计工作水平，更好地为经济发展服务。在这样的条件下，会计更重要。

总账会计主管会计，主要负责出具公司的主要财务报表。实习期间主要学习资产负债表、现金流量表、利润表、所有者权益变动表以及各种附表，并对财务报表进行分析，计算当期应纳税所得额，进行纳税申报。在编制财务报表后，我们还可以分析公司的财务指标，如资产负债率和销售利率。财务报表一式三份，国税报表一份，地税报表一份，公司报表一份。

## 实习生实习生活工作总结反思篇二

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，也让自我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: 在家里的时侯，有自我的父母照顾，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，挫折都是靠自我一个人去解决，在这二个多月里，让我学会了自强自立! 凡事都要靠自我! 此刻，就算父母不在我的身边，我都能够自我独立!

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我,才能在竞争中突出自我,表现自我。

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,这种要求在学校的课堂上是学不到的,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。

## 实习生实习生活工作总结反思篇三

实习，是成为幼教人的一次“旅途”，是把理论和实际联系起来的重要途径，是今后走上工作岗位坚实的基础，是对实习教师自我的一次超越，亦是厚积薄发的沉淀。本次总结会由洪老师主持。会议伊始，洪老师对学前教育系20xx级高专18名实习生们一周工作进行简单的回顾，对实习生在幼儿园的积极进取、认真负责等各项表现给予了充分肯定和鼓励。

随后，实习老师们踊跃发言，并围绕“我的实习感想及收获”谈谈自己的感悟，长幼教育集团总园：初相识共逐梦——合从晨间活动谈到幼儿离园、肥幼专学前教育系20级高专实习总结会从集体活动谈到个别化教育，从幼儿学习谈到幼儿生活，对教育教学活动中的每一个环节的认识和组织都有感而发，结合观察和体验帮助他们对幼儿的一日生活有了更深刻的了解。有的实习老师说：“做一名幼儿教师太幸福了，每天都能感受到小朋友们表达的爱。”，还有的实习老师说：“我真是太爱他们了，第一次帮小朋友梳头发，梳的很一般，但总能听到夸奖。”实习生纷纷表达非常高兴能来到长幼，感谢长幼给予本次宝贵的学习机会。大家你一言，我一语，纷纷表达了自己的所思所想、所感所悟，为成为一名合格的幼教人努力着！

接下来长幼三位年级组长们依次发言，大家对实习老师们的一周实习表示一致的认可，恰逢“双节”每天都能看他们忙碌的身影穿梭在幼儿园之中，为班级庆祝活动的开展，做了大量的工作。同时也希望她们在今后的工作中能以理论结合实践，不断提升自我专业素养，成为一名合格的幼儿教师！

合肥幼专实习生带队老师陈敏也表示：感谢幼儿园这一周对实习生的帮助与指导，她表示这短短的几天，相信大家收获了很多，希望大家看到了学习的专业知识还有很多，走的道路还有很长，努力学习知识，将知识真正运用到今后的工作之中，早日成为一名优秀的幼儿教师。

会议最后，总园长王俐对实习生的倾情奉献和温暖陪伴表示衷心感谢。希望在这里的实习生活，能激发大家对幼教职业的憧憬，能坚定大家对幼教职业的信心，珍惜每一次机会，教学相长，为将来成为一名优秀的幼教工作者打下坚实的基础，为大家以后的幼教之路开启幸福与向往之门！愿大家未来可期，所有美好和温暖都如约而至！同时也欢迎大家再来长幼学习！也更期待未来，能一起共事，成为伙伴！

初相识，共筑梦。实习结硕果，欢送话未来。愿实习老师们可以不问来处，不问归途，心之所向，素履以往，在以后的学习工作中磨炼意志，积极投身于幼儿园教育教学实践中。同时，长幼教育集团也将努力提升自身，继续为有梦想的幼教人提供丰富的实习资源，帮助他们更快更好地成长！

时光不语，静待芬芳。最好时光，最美遇见。告别不是结束，是翻开新的篇章，是开启新的征程。愿她们心中有梦，坚守内心的方向。愿她们眼里有光，抵达温暖的地方。愿她们脚下有路，开创属于自己的辉煌。

## 实习生实习生活工作总结反思篇四

满怀期待进入富士康，叹息着离开富士康。

当我听说我可以在世界500强企业财富集团实习时，我非常期待。因为良禽择木而休息，选择在优秀的企业工作可以学到更多东西，有更大的发展空间。经过那次筛选，选出了40个差异不大的班级。幸运的是，我在名单上。

短短几周，恐怕真的没几个人能学到多少先进的加工技术，但这几周，我学到了很多，受益匪浅。在此期间，我们学习了最先进的线加工技术。每天都有理论课。在理论课上，大部分的教学都是单调的文字，理论是很深奥的东西。光靠几节课是很难学会的。但是富士康的教学模式不一样。当大师们重新讲授wedm的理论知识时，一切从实际出发，当天知识

立即付诸实践，不多说些什么，使时间得到有效利用，所学技术牢牢掌握。这种教学模式值得职业教育学习和推广。

实习期间一直在思考一个问题：以我现在的水平和能力，像富士康这样的跨国企业能被接受，成为全职员工吗？说远。在这么大的企业里，要想升到高层，可能性有多大，还有多远的路要走？我觉得这样的可能性是存在的，但是道路是曲折的。

在富士康的这段时间，我感受最深的是，我深深体会到什么是世界500强，什么是跨国公司。富士康的成功一定有自己的独特之处。我觉得这在于它的企业文化和内在精神。在郭老总说的很多经典句子中，我最欣赏的一句是郭老总能下功夫。他的个人人生观和价值观让富士康员工顶礼膜拜。它们被视为企业口号和人生信条。这应该是富士康倡导的企业文化。我在富士康看到的是内部员工的活力。富士康之所以能成为世界500强，应该是因为它拥有一支优秀的员工队伍，无论技术多么先进，管理多么有效，运营多么合理，归根结底都是人。

我在富士康的实习将是我一生中重要的经历。只有提前做人，不断充实完善自己，才能实现人生价值！

## 实习生实习生活工作总结反思篇五

各位领导，各位同事大家好！

xx年已过，在此实习期间，我通过努力的工作，也有了一点的收获，借此对自己的工作做一下总结，目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把今后的工作做到更好。

简要总结如下：



我是xx年9月19日来到贵公司工作的。作为一名新员工，我是没有汽车销售经验的，仅凭对销售工作的热情和喜爱，而缺乏对本行业销售经验和专业知识，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我会及时请教部门经理和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢部门经理和同事对我的帮助！

通过不断的学习专业知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在我对市场有了一个大概的了解，逐渐的可以清晰。流利的应对客户所提到的各种问题，对市场的认识也有了一定的掌握。

在不断的学习专业知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

### 现存的缺点

对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，对一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法，在与客户的沟通过程中，缺乏经验。

### 市场分析

我所负责的区域为宁夏。西藏□xx□广西周边，在销售过程中，牵涉问题最多的就是价格，客户对价格非常敏感，怎样在第一时间获悉价格还需要我在今后的工作去学习 and 掌握。广xx区域现在主要从xx要车，价格和天津港差不多，而且发车和接车时间要远比从天津短的多，所以客户就不回从天津直接拿车，还有最有利的是车到付款。广西的汽车的总经销商大多在南宁，一些周边的小城市都从南宁直接定单。现在广西政府招标要求250000以下，排气量在2.5以下，这样对于进口车来说无疑是个噩梦。

宁夏的经销商多港口的价格市场比较了解，几乎都是在银川要车，银川主要从天津，兰州要车，而且从兰州直接就能发银川。

国产车这方面主要是a4□a6□几乎是从天津港要车，但是价格没有绝对的优势□xx和西藏一般直接从天津自提，往往有时咱的价格是有优势的，但是天津去西藏的运费就要8000元，也就没什么优势了。

从xx年9月19日到xx年12月31日我的总销量是3台，越野车一台，轿车一台，跑车一台，总利润11500元，净利润10016元，平均每台车利润是3339元。新年到了我也给自己定了新的计划，\*\*年的年销量达到80台，利润达到160000，开发新客户10家。我会朝着这个目标去努力的。我有信心！

随着市场竞争的日益激烈，摆在销售人员面前的是一平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

## 实习生实习生活工作总结反思篇六

这段实习生活让我感受最深，同时也最费心力的算是班主任工作的进行。刚来到这个学校我担任的是初一10班副班主任的工作，一般都是辅助正班进行一些工作，比如布置教室，盯自习课，他有事不在的时候管管班，一切还算顺利也挺轻松，可是后来张老师有事请了一个多月的假，换句话说这个班就交给了我，当时顿感压力好大，责任好大。在那一个月里，我亲身体会了当班主任的不容易，一天的时间都不那么自由，因为说不好什么时候学生就会有事找。班主任好像就是并且必须是全能的，学生发生纠纷当调解员，学生丢失东西，班主任摇身一变成了侦探，学生衣服破了，班主任又扮演起妈妈的角色等等，这些种种不是一两句话可以说清楚的。没有亲身体会真的是不会知道也不会懂这些的。

下面我把这四个多月的班主任工作小小总结了一下：

一个班级，首先要有一个良好的纪律。古人说：无规矩，不成方圆。一个班级的纪律，也就是一个班级的规矩。班级没有纪律，学习就不能正常而有秩序地进行。只有班级有规矩才可能有序的进行下去，一个班，同学之间都会相互学习，有个良好的学风是一个积极良好班级的表现和必要条件，因此首先要树立良好地班风学风，加强纪律管理。

作为班主任，要认真选好班干部，一个班的集体面貌如何，很大程度上是由班干部决定的。班干部对集体有着以点带面的作用，是班主任的左右手。所以，唯有慎重地选拔和培养班干部，班主任工作才能逐渐从繁重走向简单与轻松。通过选取优秀班干部才能是整个班级成为有组织有纪律积极向上的班集体。

然后，作好计划、繁而不乱

做任何事都要有计划的进行，如果没有制定一个切实可行的计划，跟着感觉走，就会使工作显得被动，而且繁重的工作就会显得更凌乱，以致工作难以开展，不能达到预期的目标，而且还可能出现一些不可预测的问题。因此，开展班主任工作，一定要先作好计划。在实习期间写一份详尽的计划对我的工作有很大的指导作用。有了计划就更加有信心了，做起事情来也顺手有劲多。

## 实习生实习生活工作总结反思篇七

7月1日—31日，我在西门药店中医馆进行了为期一个月的实践锻炼。虽然只有短短一个月，但是对药理知识、为人处事和经营管理等方面的认识都有了必须的提高。

药理知识有所丰富。中药是我们国家特有且博大精深的一门学问。对我们这一代来说，接触中药的机会是比较少的，即

使在自我生病的时候也是西药主治，因此，对中药进行基本的药理知识学习和药物实体认识是十分必要的。从生活上而言，平常的小痛小病能够自行处理，而且中药的药性比较温和，没有西药那么大的副作用；从思想上而言，有助于中药这项国粹的继承和发扬。经过一个月的实习，我已经能分辨一些常用的药物，如党参、生晒参（西洋参）、麦冬、苍术等，并对其药性和作用有必须的认识；能看懂一部分药方，对一些需要先煎、后下、灌纱布袋的药物都能决定；对于药物的包裹也有必须的技术熟练度。

为人处事有所成熟。中医馆是一个向外开放的窗口，所以在做好撮药这项工作的同时还要和顾客、坐堂专家和同事进行必须的交流。对中医馆而言，顾客群比较大，但是年龄特征比较明显，大部分是老年人。老年人由于生理上处于衰退期，所以务必对他们多一份耐心、多一点关心、多一些爱心。另外，也要区别对待患有某些个性病症的病人，如精神上的疾病，这并不是说对他们抱有歧视的心理，但由于其所患病症的特殊性，往往伴随出现一些突发性事件，我们需要对其多加关注。突发事件其实十分能锻炼一个人的随机应变潜力，但是务必把握原则。拿药店来说，就务必坚持顾客第一的原则。比如由于工作人员的估计错误，一位患者拿不到代煎的中药，而且此时正好碰到药店停水，这位患者十分愤怒，一向指责药店不信守诺言，那么此时，我们能够断定职责方是我们，需要弥补顾客的时光和精力，所以我们提出了药煎好后送货上门的对策，并且得到了患者的认同。

管理经验有所积累。在经营管理方面，西门药店给我的感觉是严格要求、顾客第一。作为一家药店，严格的要求是必须的，因为经营的是药材，关系病人的健康，甚至生命，所以不能有丝毫差错。进货，有专门的正规渠道（萧山医药公司）；验货，由资深的老药师带领仓库部门人员对每一袋进店的药品进行形、味、色的严格审核；出货，由一套电脑系统控制，每次出货都需要登记，并在每个星期一进行盘仓。在撮药时，经理严格要求营业员间不得相互嬉笑，以免因分

心而造成药物种类或剂量的差错。作为一家店，顾客的要求和利益应是第一位的，在工作和解决问题上都务必牢记这一点。比如，一次几位黄岩来的患者到药店抓药，撮完药，一位患者发现自我的药撮多了十付，于是，硬要退，一向坚持自我只要抓十付。但当时，店里刷医保和收银台的工作人员发现该患者药量比较多、数额比较大，都个性跟她确认过。顾客一向坚持是店员的失误，坚持要退，最后经过调解，还是给她们退了，让她们满意的回去。由此，我得到启示：有时候，一点小利是不足挂齿的，像西门药店这样名声响亮的百年老店，信誉和形象才是最重要的。

但是，在实习期间，我觉得药店人员分工不是很明确。刷医保和收银的人员是不固定的，撮药的工作人员会被轮流安排操作，个性是刷医保的人员，很多时候是谁有空就去。因此，我推荐各班次就应明确人员分工，落实职责，将刷医保和收银的人员固定下来。这样能够避免因人员流动频繁，交接班时交代不清楚而发生错误；避免代刷医保而产生的职责不清现象；减少员工经常需要帮忙加班刷医保的现象。但是中药师的专业认证还是要同步进行，因为即使是刷医保和收银工作也需要必须的药理知识。

在西门药店实习的一个月，让我看到了万丰“大气经营，精细管理，开放合作，诚信发展”的现代化科学管理理念，让我相信，万丰是我们社会新人锻炼潜力的良好途径、踏入社会的坚实桥梁、自我发展的最佳平台。

## 实习生实习生活工作总结反思篇八

人生有很多的第一次，第一次站上三尺讲台，第一次为人师表，对于师范生的我来说，这是一件极具挑战、颇具诱惑的事情。

20\_\_年9月5日，我怀着即兴奋又焦急的心情来到了石阡县花桥中学，开始了为期三个月的顶岗实习，实习期间的点点滴滴、酸甜苦辣，让我体验到教师事业的崇高和艰辛。

实习是师范教育一个极为重要的实践性教学环节。是每一个有志成为一名优秀人民教师都要经历的步骤；也是贵州师范大学培养计划中的重要组成部分，而我有幸成为顶岗实习的参与者。在短暂的实习生涯中，虽然中间充满了困难和挑战，但是通过自己和团队的努力，我们都一一克服了，最后我们不仅收获教学技能的提高、师德意识的加强、班级管理和课堂调控的完善，而且我们在并不有利的教学环境中锻炼了心理素质和人格精神，同时也深深地感受到了农村基础教育的薄弱和城乡结合部地区习惯养成教育及道德素质教育迫切，更加坚定我成为一名人民教师的信念与决心。

在实习期间，我的主要任务是班主任工作和教学工作，我将从这两个工作中谈谈我的感受和收获。

## 一、班主任工作

### (1) 在工作准备方面

首先我能较快的了解整个班级的情况特点。记得刚开始时，我就急着找班主罗老师了解班级情况。但罗老师并没有直接告诉我，而是让我自己去发现、去了解。可能当初我有点不理解。但后来想一想罗老师并没有做错。应该用自己的眼睛用心去观察了解这个班级，了解学生，毕竟面对的还是学生，这也是对我的工作的一个考验。接下来我就召开了班委会会议，通过班委会了解了班级的一些日常工作以及班委的一些职责。

其次，我能较快的熟悉和掌握学生的情况。为了增进对学生的了解，我抓住一切可能的机会和他们接触交流。除了上课时间，我一直和他们在一起。刚开始几天，我发现学生都不怎么和我说话，觉得自己好象很难融入这个班级，我处于被动状态，原因是彼此还不了解，这时我应该采取办法，因此我主动去关心他们的学习、生活情况，慢慢的和他们交流。通过自己的主动以及对他们的关心，学生也逐渐放开了，都

愿意主动找我交流。我觉得师生之间就应该多交流，教师应该走进学生，只有这样，你才能真正了解学生。

## (2) 在班级日常管理方面

就应该给他们明确的任务。我们班有太多调皮的学生，我发现自己很难对他们进行思想教育，你不能对他硬来，你越是态度强硬，他就越反抗。对于这类学生，应该在平时和他们多交流，能够在平常的交流中适当的通过一些言语对他们作一些引导，进而从思想上去感化他们。

## 二、数学教学工作

### (1) 见习期的工作

开学初期，来花桥中学，积极主动向原科任老师请教，了解班级情况，在明确教学进度及教学计划后，马上跟随成洪老师听课，参加教研会议，小组内试讲、评课活动。我所教的班级，学生基础参差不齐。因此，在备课中，注重对基本知识和基本理论的强调。结合听课的心得制定了教学计划，进行了试讲，得到了指导老师的肯定后，正式走上讲台。

### (2) 课前准备

在教学工作中，我严格要求自己，认真备课。在备课的时候，指导教师对我说，要想上好一堂课，首先就得备好这节课，要备好一堂课，必须先备学生，只有先了解学生才能因材施教，才能够把握住本节课的重难点，也才能够让学生更好地理解每一个知识点。在备课的同时，不仅要备学生，还要仔细的专研教材和教学目标，领会课本知识点设置顺序的含义，把握教材，注意细节，数学是一门逻辑性很强的学科，所以一定要注意对学生学习方法的正确引导。备课的作用相当重要，所以在上每一节课之前我都会认真备课，一是对学生负责，二是给自己增加上课的自信心。

### (3) 课堂教学

刚走上八年级(3)班的讲台时，不免有些紧张。实习之前我经过很多的教学训练，除了学校组织的教学模拟训练，课余时间我还上一些家教。但这是我第一次正式讲课，还带着紧张之余的些许激动。这节课的教学内容是：分式的乘法和除法。虽然有些紧张，但经过精心备课，本节课还是取得了一定的成绩，完成了各项教学计划，课程的讲授得到了指导老师的好评，但同时也指出了我的不足，课下，我及时总结了自己的得失，并进行反思。 课堂教学的对象是学生，教师上课不是上书本而是上学生。学生是一个个独立的个体，因此要教师充分的调动学生的积极性，让他们自己主动思考、发现问题、解决问题，在解决问题时教师要会发现学生的不同做法，引导学生挖掘更多的解决办法，这样周而复始，学生才能够获得思维的进步和提升。

### (4) 作业的布置和批改

由于我上的两个班成绩层次不一样，因此在作业的布置上，题目的深度和数量都不同。成绩好的一个班除了布置书本上的习题之外，为了提升他们的技能，我还抄一些课外练习给他们做；而成绩稍差的一个班，我就以书本作业为主。 班级人数比较多，教师不能兼顾到每一个学生，要反应学生的学习情况，学生的作业和试卷批改是一个行之有效的办法。所以学生的每一次作业和试卷我都会认真批改，每次学生出现的问题我都会用一个本子记录下来，及时分析，找出学生知识的不足，在下一节课上，我会用几分钟的时间给学生及时纠正，这样学生就不会出错了。

### (5) 教学反思

每一个优秀的教师都会进行反思和总结，我个人的座右铭是：反思+总结=进步。我常常要求我的学生要时常反思自己，我也不例外，每上完一节课，我都会从各个方面进行教学反思，



反思备课、反思教法、反思和学生的互动、反思教学效果.....在反思中不断积累经验，研究课程，改进教学方法，每堂课都饱满精炼。在我自己的努力和指导老师的帮助下，我的教学实习工作取得了很大的收获。

以上内容是我实习期间的感受和收获，回忆三个月的实习，使我深深体会到，要想成为一名优秀的人民教师，是非常不容易的。除了本身应具备渊博的学识外，其它各方面如语言表达方式、心理状态以及衣着、动作神态等也是有讲究的，当然，我更体会到了当一名老师的快乐与幸福。与学生在一起，我会回忆起自己中学时候，也会想起自己曾经的点点滴滴。当我在讲台上书写每一笔的时候，我都能察觉到自己脸上洋溢着幸福的'微笑，因为，我这么多年读书学来的知识，终于找到了传输给他人的途径，让我自身有一种成就感。

顶岗实习是我教师职业生涯的开端，这次实习让我收获颇多，无论是思想、生活、行为、还是教学上都得到了很大的洗礼。实习有苦有乐，有欢笑有泪水，有数不尽的酸甜苦辣；实习让我丰富了知识，增长了经验；实习让我坚定了学习的信心，给予了我勇气；实习带来的是无价的人生阅历，是宝贵的一课。待到来年时，能圆我的教师梦！

## 实习生实习生活工作总结反思篇九

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xxxxxxx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XXXXXXXXXX□  
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。

总结人：

20xx年1月6日