

2023年学生实训报告实训总结(模板10篇)

在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

学生实训报告实训总结篇一

10月_日，我们实习小组的九个人一起平静地离开了我们的实习学校——韶关市第一中学，大学生教育实习工作个人总结。这意味着近两个月的实习工作已经划上了句号。在这一个月实习的日子中，我们紧张过、努力过、开心过、醒悟过、自信过。这些从未有过的经历让我们进步了、成长了。学会了一些在学校以前从未学过以后也学不到的东西。其中的酸甜苦辣我会在今后的工作中不断咀嚼、去回味、去的探索。这一个多月里有我的很多第一次：第一次真正站在讲台上、第一次面对学生说了很多话、第一次有人甜甜的叫老师……。我想这些酸甜苦辣、这些第一次将是我人生中的一次伟大的经历。将是我今后走上工作岗位后的一笔财富。

教学工作篇

过了一个星期，我的指导老师就开始让我上主题班会课了，那时候我真的很意外，那么快就让我上课了，我害怕自己做得不好。接下来的时间，我为了写教案与备课而忙了起来。对于第一次写教案的我，我真的有点不知所措，但经过了一连几个小时的奋斗，我还是把我的第一份正式教案写出来了。指导老师很认真的为我指出教案的问题，还有一些要注意的问题，这样我的第一份正式的教案终于过关了。我的第一节主题班会是”树立正确的学习目标”，我教的班级刚刚升上高一，大部分的同学都在适应当中，摸索着学习生活的方式，很多

同学还不明确学习的目的,对于高中的学习,他们还是觉得很迷茫,因此开展这个主题班会,意义很重要.在课堂上,我让学生讨论入学以来的种种不适应的地方,之后我们共同讨论了解决的办法,还有关于学习上的种种问题,课后同学们都反映着堂班会课,给他们上了一场及时雨,他们的收获都很大!之后的陆续我也相继的给他们上了其它主体的班会课,效果都很好!

班主任工作篇

做一名好的班主任的确很难。不但教学工作复杂而又繁琐,而且还要管理好整个集体,提高整体教学水平,同时又要顾及班中每一名学生,不能让一名学生落伍。这就要求教师不能只为了完成教学任务,而且还要多关心留意学生,经常与学生交流,给予学生帮助,让他们感觉老师是在关心他,照顾他。

一个班级就像一个大家庭,而班主任就是这个家庭的家长。在注重教学工作的同时,也要努力地做好班主任的工作。对于班主任交付了一些工作任务,我都按时认真的完成。早上去看他们早读,课间操,晚上晚修前到班上去维持纪律等等。在这同时,我有了一些领悟,要做好班主任就必须要多一点了解学生,关心学生,信任学生。在这一个多月的班主任实习中,我逐渐记住每一个学生的名字,并初步了解他们的性格,特长以及优缺点,这是作为一个班主任的基本要求。关心学生就不但要关心学生的学习,生活以及思想情感,而且也应该相信学生的能力,让他们有发挥个人的空间。但信任不等于放纵。所以我注意把握了一个度,多与学生沟通,从心了解学生,做好学生的思想工作,与学生打成一片。而我在上课时,经常要求他们上课要有上课的样子,一定要认真听课,下了课我们可以有说有笑。但是这就要求我们在学生面前保留一定的严肃。在这期间,我和另一个实习班主任认真准备并召开了一次题为“团结就是力量”的主题班会。让学生有所感有所悟,让他们在活动中体会“团结就是力量”,

珍惜集体的团结，促进同学间更进一步的了解，能够自觉维护集体的荣誉，个人总结《大学生教育实习工作个人总结》。

虽然班主任工作辛苦与繁琐的，但是每天早上来到班上看到学生的时候，我就情不自禁地想起当年的我为了考上理想的大学在那里奋斗着的情景。这就让我充满了动力继续迎接新一天的工作。而我又从原任班主任那里学习了班级管理方法和学生教育方法，这是以后当班主任的一笔宝贵的财富。

3. 教育调查与研究报告方面

的辅导与疏导，培养学生健康的心理和健全的人格，是班主任工作的重中之重听取了指导老师的一些意见，我请教了一些教学经验丰富的教师，查询了有关资料，并结合了当前《课程标准》完成了教育调查报告，报告得到了指导老师的认可。

学生实训报告实训总结篇二

一、实习单位

XXXXXXXXXX

二、实习时间

三、实习工作总结

公司安排我们以师傅带徒弟的方式学习公司的业务等等，指导我的日常实习，这种形式加快了我们对公司业务知识的掌握以及同事间的关系。在龙哥的带领下，学习中出现的不懂的内容都得到很好的解决，让我更有积极性的参与相关工作。实习过程中我注意把学到的理论知识对照实际工作，用理论知识加深对实际工作的认识，用实际模拟操作验证所

掌握的知识的程度。进入公司实习的第一天，我就明确的感觉到现在的我已经不是学生，而是社会人的身份了。在拜访客户时，我仔细的观察、学习、领悟，每一次都获益良多。在公司里，我主动协助同事完成部门工作，又以学生身份虚心学习，努力学习理论知识，准备考证。我心里明白我要以良好的工作态度以及较强的工作能力和勤奋好学来适应公司的工作，完成公司的任务。实习生活，既紧张，又新奇，收获也很多。通过这一时间的工作和学习，使我对如何做好一名社会人有了深层次的感性与理性的认识。

实习生活，我的感触是很深的，市场部的同事们都很热心，尤其是当我遇到不明白的问题向他们请教时，他们都会很耐心、仔细的讲给我，并且还告诉我一些工作的好方法和窍门。公司的一系列培训，对于我来说收获很大，从中我学到了许多书上或是我未曾踏足的领域。经过这一段时间的学习，我感觉我提高的方面很多，但对我来说最主要的是工作能力上的进步。实习主要的目的就是提高我们工作的能力，让我们尽快适应工作环境。并且能将学到的工作东西学以致用，给我们一次将自己在大学期间所学习的各种书面以及实际的知识，实际操作、演练的机会，自从进入到公司工作以来，我本着踏实努力、虚心好学、工作认真负责的态度，积极主动的参与到市场部日常工作中。

四、个人总结

大学生的实习是挑战也是机遇，只有很好的把握，才能体会它的意义。

1. 通过直接参与公司的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高。
2. 提高了实际工作能力，为将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。比如通过工作和学习，我学会了如何开户、如何抓

住写品种评论要点、如何做到最大效率工作等，为今后的工作打下基础。

3. 通过工作，使我自己有了更全面和深入认识，通过工作，了解到自己所擅长和一面和不足的一面，有利于自己的自我完善。

4. 在较好完成本职工作的同时积极帮助公司其他同事，对于他们在工作中对我的帮助和指导，我很感激，在我工作做完之后，我也很愿意并且积极的帮助其他同事。

5. 从小事做起，刚开始接触到的工作都是一些很琐碎、很小的工作，但是不要厌烦和抱怨，因为做工作都是从小积累起来的，只有把小事做好了，从中慢慢学习和体会，才能在遇到和做重要工作时更得心应手。

作为一名即将工作或刚迈入社会信任，也要注意以下几点：

1. 有吃苦的决心，平和的心态和不耻下问的精神。作为一名新人，平和心态很重要，做事不要太过急功近利。

2. 工作中要多看，多观察，多听，少讲，不要说与工作无关的内容，多学习别人的艺术语言和办事方法。

3. 除努力工作具有责任心外，要善于经常做工作总结。工作中坚决不犯同样的错误，对于工作要未雨绸缪，努力做到更好。

4. 坚持学习，不要只学习和会计有关的知识，还要学习与经济相关的知识。我们在大学里学习的知识也许会被淘汰，但那些最基本的学习方法永远是我们掌握最新知识的法宝。

从我踏进实习单位的那一刻起，我就知道我将经历一段特殊的不平凡的并且充满收获的人生旅程，那旅程必定在我的生

命中写下浓墨重彩的一笔，必定会在我的生命中留下绚烂多彩的回忆，必定会给我带来生命中无与伦比的`财富。

一、实习目的：

毕业实习是我们大学期间的最后一门课程,不知不觉我们的大学时光就要结束了,在这个时候,我们非常希望通过实践来检验自己掌握的知识的正确性。在这个时候,我来到圣鹿源生物科技股份有限公司在这里进行我的毕业实习。

二、实习内容及过程

1. 工作能力。在实习过程中,积极肯干,虚心好学、工作认真负责,胜任单位所交给我的工作,并提出一些合理化建议,多做实际工作,为企业的效益和发展做出贡献。

2. 实习方式。在实习单位,师傅指导我的日常实习,以双重身份完成学习与工作两重任务。向单位员工一样上下班,完成单位工作;又以学生身份虚心学习,努力汲取实践知识。

3. 实习收获。主要有四个方面。一是通过直接参与企业的运作过程,学到了实践知识,同时进一步加深了对理论知识的理解,使理论与实践知识都有所提高,圆满地完成了教学的实践任务。二是提高了实际工作能力,为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。三是在实习单位受到认可并促成就业。四是为毕业论文积累了素材和资料。

三、实习总结及体会：

在摸索中,为期一个月的顶岗实习结束了。带给了我太多的回忆与反思。我虚心听取老师和同学的意见,尽我最大的努力认真做好每一件事。我很庆幸我和同事们的关系很融洽。同时我在实习中也发现自己很多的不足。这次实习对我的社会经验、人际关系也有很大的帮助。

在短短的一个月里，我学到了很多的东西。这比在学校这么长的时间里学到的更精彩、更丰富。但同时也让我感到自己以前学习得不够认真等一些的问题，这次实习使我加深了对会计工作的认识 and 了解，进一步巩固与发展了专业理论知识，培养了独立从事会计工作的能力，坚定了我从事会计工作的理念。

我希望我们学院以后能多与相关行业联系并和他们建立长期的关系有利于开展一系列的合作。总之，要给我们实践的机会，我会在接下来的时间里认真总结，为将自己塑造成一个符合时代要求的会计工作人员而不懈努力！

我知道“万事有利必有弊”的道理，也知道“多行不义必自毙”。但十几年的理论知识仿佛就是一堆让当代人恨之入骨的赘肉，恨不得立刻恢复当初的一无所知，来避免师傅一遍又一遍的斥责。类似“别跟我说废话”“你那些只能在靠证件的时候用的到”的话，即便才工作一个月，却已经听到了太多太多。听得耳朵长茧，还依然不太愿意承认这么多年的学习其实只是为了给自己一个交代。在初次踏入社会的我们身上，可能充满着初生牛犊不怕虎的优良精神。然而如此精神带给我们的可能仅是那股不轻言放弃的倔劲而已吧。而且这股倔劲也只会让我们显得愚蠢得可笑。

几近三年会计专业的学习，给我们却是增添了不少的知识累积，但现实告诉我们，这是远远不够的。一纸会计从业资格证书加上一纸会计电算化证书并不代表多少的学业成绩，仅仅是在茫茫会计学海里的一粒粟而已。

即将踏上社会的我们还有太多太多需要学习的东西。我们没有足够的知识做铺垫，更没有足够的实战经验。如此一番并不乐观的甚至可以说是悲观的言辞，只是我这个初出茅庐的“菜鸟”的一点牢骚。

就像喜欢说的“我允许自己像蜗牛一样一步一个脚印的开始，

却不允许自己不思进取得活着。”每个人都有自己对待生活的态度，对待挫折的态度和对待成功的态度。也许并没有真正遇到挫折，也没有真正成功过，但是积极向上的态度总是对的。就像亘古不变的“谦虚使人进步，骄傲使人落后”一样，我终究会学会用适合的方式去做正确的事情。

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，这是一个不老的故事，是教师和学生用情感书写的传奇，这一切必将是我生命中不朽的记忆，必将给我们以后的人生打下坚实的基础，必将是我生命中丰硕而宝贵的精神财富。

这个月是我们最忙碌的一个月，因为这个月有一个特殊的节日，即五四青年节。我们的实习学校——藁城三中，一年只举行这样一次大型的晚会，所以很是重视。作为实习老师的我们，更是这场晚会的焦点，老师和学生都给予了我们很大的期望。

但是，这对于我们来说，也真是一个大难题，因为我们这儿还真没有特长生，来指导我们准备这场演出。可是，我们并没有为此而气馁，而是更积极的准备节目，大家在晚上放学以后，聚到一起，商量该准备怎样的节目，最终商定按宿舍，分别准备歌曲串烧、舞蹈，此外，我们还商定由我们这儿的体育老师带着几个学生准备一场武术表演。商量好节目后，大家就开始不停地忙碌，每天除了备课、上课以外，就是抓紧时间排练节目，因为我们都是业余的“演员”，为了更好地在舞台上表演，我们每晚下课以后，还要坚持多练两个小时，希望能把每个动作做得更完美。

这一个月下来，每天都是忙忙碌碌的，每晚练完节目，都感觉身体像是被掏空了，很累很累，不过心里却很高兴。因为这次的排练节目，也给我们一个深层接触的机会，让我们彼此之间变得更融洽、更和谐，也给我们的实习生活增添了另

一种美丽的色彩。演出的那天晚上，是我们这些日子以来最紧张的一个晚上，我们看到了学生们的才艺，感觉他们潜力无穷，而且出人意料的表演让在场的观众刮目相看。学生身上有很多潜力需要开发，我们作为实习老师要善于发现学生身上的闪光点，让他们能够全面发展。

实习马上就要结束了，我们要尽我们的所能，为他们多做一些事情，让他们能更自信、乐观的面对自己的生活与学习，这是我们的义务，也是作为一个人民教师最起码的良知！

日子是一天一天的走过，有时我们也抱怨这时间走的太慢，总是也走不到自己想要的那一天，可是每次回头的时候，又发现时间过的太快，自己来不及品味这过去的每一天。在知觉间，在不知不觉间我们已经走多了实习的三个多月，每天的日志记着我们的情况，看似仔细，可是现在回头却说不出自己究竟收获了什么。

或许我们“收获了一本书”。三个月的时间，我已经讲完了四年级科学的一本教材。看着自己的备课本，从第一课到最后一课，记着自己的课前想法与设计。可是有几节课是真正按照这备课本来的呢，课堂是多变的，学生是多变的。内容没有多大的变化，可是每次上课的情况却是不同的。谁都不知道这几课你的学生会有怎样奇怪的问题等着你解答，谁也不知道你在课上的时候表现会怎么样。曾经我也抱怨过这科学课，每节课的变数太大，有时根本不给我反应的时间，学生的思想已经走出课堂，飞向远方。但是现在，就在所有的课都结束了，大家也为第一轮复习做好准备的时候，我回头看看发现了，即使没有按照教材，没有遵照备课想法，可是大家也还是掌握了知识。也正是要感谢这些脑子里永远有新想法的学生，正是他们的捣乱，提那些问题才会使我的课堂看起来不那么死气沉沉，摒弃了备课本上的古板，还给学生这一节他们喜欢的科学课。

在昨天交流会的结尾，老师和我们说现在已经接近结尾，最

是大家需要摆正心态准备好坚守的时刻，大家更应该完成好自己的工作。深有同感的是，我们都想回去，实习的时间过了这样久，我们的心态早已发生了改变。每天的情况各不相同，但是总的感觉还是一样的，所以大部分同学都产生了倦怠心理。我不否认自己有一段时间也有这样的心理，可是幸好现在已经调整过来。有人说应该怎么办，我也曾就迷茫过，现在这样有什么意义。可是老师昨天的一句话让我们豁然开朗，那就是：动力来自学生和老师，走进课堂，那么你就感受到动力。

我们一直是这样走过来的，只是后知后觉的我们真的还没有想到，最直接的动力其实就在我们的身边。在课下走进教室，不管是因为什么原因，学生总是会将你围住。我很庆幸，自己带的是一群小学生，他们的单纯，他们的可爱，他们对老师的喜欢毫不掩饰，他们直接将他们最美的笑脸呈现给你们，他们或许不知道你因为这些而感动着，但是他们一直以为这样表达是最好的。我喜欢和孩子们在一起，尽管他们会时常让老师觉得无可奈何，但是仔细想想，他们就是孩子，他们就是这样直接，毫不掩饰地表达，这样的真实的感觉每一天都是我们开心的来源。

我不知道自己走的时候是一个什么样的心态，但是即使是在现在，我也知道，这半年的生活，在我们最好的年纪，最青春的季节，和这样一群孩子在一起，这会是我们一生当中不可或缺的美好的回忆。而我们现在做的，希望做到的，便是希望这也可以成为学生好的回忆。至少在他们以后想起我们时，可以笑一笑，我想那就是对我们表现最好的认可。

学生实训报告实训总结篇三

实习内容：

手工焊接

手工焊接的重要性:手工焊接是一个电工必备的基本技能。手工焊接的工具主要有烙铁,焊锡丝,焊件三部分。焊接五大步骤:准备施焊,加热焊件,送入焊锡丝,移开焊锡丝,移开烙铁。预热时电烙铁要放得平一些,使焊盘和引脚同时受热,且增大接触面积,时间大概是三到四秒。然后送焊料:手抓焊锡条使之露出四厘米左右,过长则不好控制,过短则焊接时可能烫到手。焊料要送到焊盘、焊料和电烙铁三者接触处。送了适量焊料后就要迅速移走焊料,焊料不是放得越多越好。移走焊料后还要继续加热两到三秒,使焊料充分融合、浸润。最后就要果断迅速撤走电烙铁。

仪器使用与器件测试

直流稳压电源用得很少,仅仅用到让其产生一个5伏电压。示波器和函数信号发生器用得较多,函数信号发生器主要用到了让它产生一个正弦波和锯齿波及设置它们的频率和振幅等功能。对于示波器主要用到观察一个正弦函数波形的功能,主要用到调节水平位移和垂直位移旋钮,也用到了电平调节及测量波的频率、振幅的功能。对于万用电表,主要是用其来测量、认识各种元器件。这一部分也是最锻炼我们自主学习能力的。对于一些陌生的仪器,给你提供一个自由开放地学习环境,组成一个团队自主学习,是一个很具有挑战性的一部分。

产品制作

单片机的焊接是对我们前阶段学习的焊接技术的一个检测与挑战。这一部分既有元器件的识别,也有焊接技术的考验。先是用万用表检测各种元件,然后将其放置在电路版相应位置上进行焊接。焊接过程中要特别注意有极性器件的焊接,要做到认真细致。再就是总装检测、集成芯片和跳线帽的安装,对焊接的单片机进行初步检验,也可以对一些小的失误进行改正!

印制版设计

原理图器件库设计：麦克风、光敏电阻的设计(在画箭头时要调节栅格设置)[]pcb器件库设计：器件库的导入，器件的封装(连线与引脚注意电气连接，有向元件注意不能接反，注意封装代号的设置)。原理图设计：各种器件的封装(注意器件封装名称)、加载器件库、网络表的生成(可以由网络表来检查原理图的正确性)[]pcb设计：主板边框的设计，网络表的加载(可能会有很多错误要改正)，器件的布局，连线(自动与手工连线结合)，检查电路(pcb中所有的安全距离要求大于0.5mm)[]这一部分也是最难的一部分，特别是器件的布局要求我们进行细致的思考及整体的考虑。当然元器件封装部分也要求我们小心再小心，可能一不小心就会导致后面生成网络表出错，或者再做pcb时导入网络表时出错。

实习总结：

在此次实习中，我深刻地体会到要想真正掌握一种事物的使用方法，必须要进行实践，在实践中总结提高。比如在学习焊接过程中，对于焊锡量的控制，仅仅靠理论的学习是远远不够的，我们必须在实践过程中去体会，去感悟。

此次实训也是一次团队协作能力的学习过程，比如在单片机的焊接过程中，通过大家相互帮助，能让我们很大地提高效率，同时大家也可以相互监督，减少大家的失误。此次实训也锻炼了我们自主解决问题的能力，减弱了我们对于老师的依赖性，促使我们自己去思考，通过各种方法来自主地解决一个问题。

建议主要有两点：课堂东西多而且很杂，一时无法体会，建议把理论学习与实践放在一起；希望老师能给我们多讲讲他们一些心得体会。

学生实训报告实训总结篇四

一、主要经济效益指标完成情况。

截至_月_日，我公司固定电话放号_部，完成占年计划_部的_%，期末到达_部；发展来电显示业务_部，来电显示开通率达_%；发展宽带用户_户，完成占年计划_部的_%，期末到达_户；发展小灵通_部，完成占年计划_部的_%；业务收入累计完成_万元，完成占年计划_万元的_%；较上年同期增长8.7%。

二、抓机遇，促发展，各项通信业务保持健康发展态势。

年初以来，我公司在市分公司的正确领导下，立足“早”字、抓住“突”字、突出“快”字，业务发展保持了健康、稳定、快速发展的势头。在年初工作会上，我们本着工作早安排，措施早制定，任务早分配，业务早发展的经营思路，加快发展。一是深入市场了解用户需求，发展潜力，锁定业务发展目标，为全年业务发展经营思路打下思想基础；二是对设备资源实行到了动态调配，限度地挖掘设备线路资源利用率，为业务发展起到保障作用；三是根据人口分布、经济状况、市场潜力等情况，将计划指标细化分解，落实到人，继续实行全员营销，并重新制定到了经营考核措施，进一步加大到了绩效考核力度，有效提高了全体员工的业务发展积极性；四是公司领导和管理人员继续实行了包片发展负责制，绩效工资与包片单位一同考核，促使包片领导和管理人员能够及时了解所包单位的经营情况、存在的困难，及时督促所包片的业务发展进度；五是拓展业务发展渠道，加大营销力度，确保各项任务的完成。在市话发展上，我们以新建楼群、新建小区、开发区为业务发展区域；农村电话上，我们以北部经济发达乡镇、人口较为集中和经济相对富裕的村落为重点，积极发展固定电话，以党政军机关、家庭收入较高的人群、文化层次较高的人群和私营个体业主为对象，大力发展adsl宽带业务，积极发展来电显示、数据基础业务等增值业务；六、积极开辟新业务，小灵通业务是今年我们首推的一项新兴业务，从立

项到开通放号总计还不到三个月时间，做到了精心组织、全体动员、密切配合，抢设计、抢施工、抢进度，早宣传、早开通、早见效益。

公司全体员工在业务发展劳动竞赛活动中，转变观念，认清形势，奋力拼搏，扎实搞好当前各项工作。公司内部迅速掀起了业务发展新高潮，有效促进了通信业务的快速发展。

三、优化网络，加快建设，通信能力有了较大提高。

在通信市场烽火四起，多家电信运营商争夺市场份额的竞争体制下，我公司在建设资金短缺等诸多困难的情况下，严把投资重点，对工程项目进行可行性论证，把有限的建设资金投入在回收快，利用效率高的建设项目上，充分利用工程旧料、余料进行工程建设，提高通信能力；对现有线路设备资源进行清理和调整，优化网络配置，全面提高线路利用率和设备实占率。

(一)、基础建设方面。今年以来，我们新建了__所生产楼，机房搬迁已进入实施阶段；积极努力争取专项资金购置__模块局机房及营业室，机房搬迁工程已进入紧张地筹备阶段。

(二)、通信建设方面。今年以来，我们完成了小灵通设备的安装、调测和网络优化工程，_月_日开通放号，_月底完成县--乡光缆施工工程；新建__两个接入网点，交换机扩容_线。

(三)在设备维护方面，运维部先后制定了机房各项规章制度，规范各项原始记录，对各机房，重点对无人值守机房，认真落实防火、防盗、防破坏、防爆炸等一系列措施，对运行维护工作实行绩效考核，公司积极开展了创建文明机房活动。在抓好通信建设同时，我们认真抓好设备维护，优质的网络服务，促使运维管理上台阶。

今年以来，在全体维护人员的的共同努力，我公司通信设备

运行正常，各项运维指标均在全区前茅，网络接通率达_%，长话接通率达_%。

四、深化改革，加快发展，企业管理得到加强。

在企业深化改革的进程中，我公司加大改革力度，建立了符合现代企业的经营机制。一是继续深化用人制度改革。实行了委代办员工派遣制度，并让委代办员工参加了“三险”，通过实行此项改革，极大地调动了委代办员工的生产积极性，进一步增强了委代办员工的忠诚度和敬业精神；二是深入开展员工思想政治教育，在公司内部深入开展“民主评议行风”和“道德规范进万家，诚实守信万人行”的活动，组织员工深入学习了《王树明的故事》一书，要求全体员工站在企业发展的高度，认清形势，奋力拼搏，促进公司各项业务的快速发展；四是强化学习，不断提高员工队伍素质。今年以来，我公司始终坚持“以人为本”的管理理念，加强人才培养和教育培训，不断提高员工综合素质。切实加强员工岗位培训和继续教育为重点，加快人才培养步伐。积极组织好员工职业技能鉴定学习考试，形成了企业用人和员工双向选择，岗位能上能下，人员合理流动的用人机制。通过各项活动的开展，公司机关作风有了明显改进，关心用户、优质服务、爱岗敬业的企业氛围正逐步形成。大局观念、团队合作意识、市场意识、竞争意识都在加强，进一步提高了通信服务水平。五是在党风廉政建设方面，公司领导班子坚持“从严治党，从严治企，从严治领导班子”的方针，把党风廉政建设工作纳入党建工作目标，与公司业务发展同部署、同检查、同考核。在抓好党风廉政建设责任制中我们坚持做到了“四到位”（即：责任领导到位、责任内容到位、责任落实措施到位、责任考核到位）。每年年初，公司经理与各部、室、分支机构负责人签订了《年党风廉政建设目标管理责任书》，进一步完善了党风廉政建设各项规章制度，明确了责任内容。有效地提高了全体党员干部廉洁从政、勤政廉政的自觉性和防腐拒变能力。

五、强化服务理念，完善服务制度，促进服务水平得到提升。

六、严管理，抓落实，安全工作得到进一步加强。

___年以来，我们认真推行安全保卫责任制，坚持“预防为主”的方针，加强社会治安综合治理工作，确保公司内部稳定、安全，积极配合执法部门同盗窃、破坏通信设施等违法犯罪做斗争，先后成立了社会治安综合治理领导小组和防汛领导小组，制定了汛期应急通信预案等，从而保证通信的安全畅通。在“安全生产月”活动中，由于我公司积极组织、广泛宣传、措施到位，在活动中取得了较好的成绩，员工的安全生产意识得到进一步增强。

总之，我公司全体员工在市场形势复杂，改革和发展任务繁重的情况下，坚持以发展为主题，以市场为导向，以客户为中心，识大体、顾大局，克服种种困难，经受重重考验，较好的完成了上级下达的各项任务。

学生实训报告实训总结篇五

实习是一项综合性的、社会性的活动，是一个由学校向社会接轨的环节，是学校学习向社会工作转型的一大模块。搞好社会实习工作是很关键的，对一个学生来说是很重要的，从一个学生的成长过程来说，他经历了无事可做的孩童时代，到学校里忙碌的学生时代，再到以后的社会工作阶段，而实习就像一个链子连着学习和工作。实习是学生把所学知识运用到实践中去的过程，学习的目的就是运用，就是去指导工作，而实习正好扮演了把学到的文化理论知识正确运用的工作中去的主角。我们务必要做到用理论去指导实践，用实践去证明理论。所学的知识仅有运用到实践中去，才能体现其价值。实习是一个锻炼的平台，是展示自我潜力的舞台。

透过实习，我们要努力提高动手的潜力，在实践的过程中发现其不足，然后去反馈到学习中去，会更能提升自我的潜力。

新闻学，它主要是一门以实践为主的学科，它要求极强的动手潜力，它所接触的对象是包罗万象的，是各具特色的，是真实的、新鲜的。真实是新闻的生命，实习给一个初学者带给了锻炼的机会，实习教会一名记者怎样去观察事物，怎样去捕捉有价值的新闻信息，怎样用事实说话，怎样才能做到新闻的及时。这些仅有在实习中才能深刻体会到什么是抓“活鱼”和“抢”新闻。实习是由课堂走向社会的第一步，如果能把第一步走好，以后的路自然学会习畅通。

到新闻单位去实习，主要是要锻炼自我的新闻采访和写作潜力，掌握采访的基本方法，掌握新闻及电视节目制作的基本流程，向那些有经验的记者、修改学习，交流经验。深入现场去采访，接近群众，从群众中来，到群众中去。深刻体会，用真情写出有生命力的新闻作品。

二. 实习资料

新闻学的实习资料主要有以下几个方面：

1. 实地采访

仅有深入到现场去做实际调查，才能写出有好处的作品，才能懂得采访的基本流程，懂得什么是采访新闻采访学的突出特点是实践性强，偏重于应用与操作。实地采访是新闻的第一课，它是新闻信息采集，新闻报道的第一步。

2. 访后写作

新闻写作是新闻制作的第二步，是对采访中采集到的信息、新闻事实做进一步加工制作的过程，是对采访的进一步补充。亲自动手采写一些东西，才能更好地掌握新闻写作的基本方法，力争做到“从群众中来，到群众观众去”，把时代精神写到作品中，写一些有价值的事，些一些老百姓关心的事。

3. 修改整理

当写完初稿后，修改，整理和修改稿件是新闻作品的最终一个环节，俗话说：“文怕修改”，仅有修改，才能写出精辟的文章。还要提炼新闻主题，因为新闻主题是新闻报道的“灵魂”，能够透过素材的取舍，结构的安排和导语的构思各个方面提炼主题，透过综合思维提炼主题。其次要写好新闻的导语，熟练的运用各种新闻写作的笔法，巧妙的运用各种新闻语言。

三. 实习收获

在短短的实习期内，我深入到各地去采访，真正的锻炼自我的采访潜力，提高了自我的提问水平，锻炼了心理素质。真正做到了不惧场，运用自如，现场处理灵活。在采访后写了很多的新闻稿件，熟练地掌握了各种新闻文体的写法，尤其是消息和通讯的写法，包括各种新闻文体，如动态消息、综合消息、人物消息、评述性消息、特写性消息、人物通讯、事件通讯、工作通讯、风貌通讯、人物专访等。还有电视新闻的写作，广播新闻的写作，涉及到了经济、社会等各个领域。深刻地认识到了作为一名记者就应具备哪些素质体会到了记者的主角，怎样才能做到记者的“识”、“才”、“学”，认识到了记者和修改的关系。

透过这次实习，自我的社会实践潜力大大地提高了，适应社会的潜力强了，语言运用潜力增强了，写作潜力提升了，真正跨出了，走好了新闻道路上的第一步。

四. 实习中存在的主要问题

以上是我的实习工作总结，透过实习发现，自我还存在着不少问题，包括文化知识的欠缺，真是“书到用时方恨少”。学习涉及的面太窄，学到的知识太单一，没有构成一个很好的体系。联系实际的潜力太差，将学到的知识不能运用到实

践中去，没有一个知识储备体系，用到哪学到哪。在采访中，还容易犯一些低级的错误，一些先进的现代设备的熟练运用潜力还不够，普通话水平不高。在今后的学习中还需要在各方面去提高自我的各方面的潜力，尽可能完善自我。

五. 对实习工作的建设性意见

实习主要是面向社会的过程，应做到以下几个方面：

1. 尽可能多的让每一个实践者走出去，到第一线上。仅有走出去，才能看得远，仅有走出去，才能采集到更多的有价值的新闻信息，到现场采访是记者的本职工作。
2. 尽可能扩大社会的接触面，深入到广大群众中去。新闻所反映的是广大人民的生活问题，所报道的是老百姓犯罪关心的问题，仅有深入到每一个层面中去，才能写出更加有特色的作品，才能扩大记者的知识面，开阔眼界，使报道更有特色。
3. 在采访，写作，修改等一系列过程中应当教会实习者使用先进的仪器，教会记者如何把握事件的闪光点。记者是一个杂家，就应懂得各种工具的使用，才能提高新闻制作的效率，提高高科技手段的运用潜力，新闻单位应尽可能多的为每一位采访者带给锻炼平台。
4. 记者应当在采访写作中打破陈旧的模式，要富于创新思维。新闻单位要鼓励记者开拓创新，不要被一些陈旧的模式所束缚，要创新思维，更新观点。
5. 新闻单位要尽可能多的给每一位记者带给一个自我动手操作的机会。初学记者的经验不足，应当更多地接触一些新闻的制作过程，运用到实践中去，就应多动手操作。

实习，是十分重要的一步，在实习中提升潜力，在实习中学

习都是十分关键的，抓好实习，是关键的关键，迈好这一步，是步步高的前提。新闻是一种客观的报道事实的学科，它具有真实性和新鲜性，时效性特强的学科，新闻更是注重实践的学科，所以应抓好实习中的每一个环节，深刻体会，认真学习。

学生实训报告实训总结篇六

年五月我到中国联通衡钢一厅做客服，刚开始我想应该和老师讲的差不了多少吧！当我做了一两天的时间后才发现原来这一切并不简单，进入社会对我还需要一段时间而不得不让我更深切地体会到就业的压力。我们一出校门什么都不会，学校只是我们的避风港，然而总有一天，我们要冲出这个港湾，驶向“大海”。去过几趟杭州人才市场，看到一张张招聘广告上的要求，我黯然伤心：我想发明一种威力无比的新型军事武器，它的子弹只有一纳米那么大，但它的威力却能把一个星球炸得粉碎。这种武器的子弹是用空气做成的，非常环保，爆炸后会产生100多万吨的氧气，地球上用不了时，就可以将这些子弹发射到月球和火星上去，当地球上的能源要用尽时，我们好到月球和火星上去开发我们人类生存的空间。虽然现在我还没有能力制造这种武器，但我会好好学习科学文化知识，将来我一定会发明出这种军用武器，好保卫我们美丽的家园。

一、没经验；

二、没资格证；

三、没胆量。

虽然有了更多的实践，让我们有了一次涉及社会的体验，然而那犹如小孩子刚学会站立，还没学会走路，那么这次实践我们就是在学走路，当然在学的一路上会摔跤、哭泣，但现

在我们都挺过去了，回头看看一路上留下了足迹，这次实践还是蛮有意义与必要的。接到公司的培训电话，我的心也就安定下来了，终于站住脚，那时很兴奋与开心，便前去培训。培训期间，交代公司文化、公司制度、公司产品……不可否认找得又是电话营销，一个服务行业，又与专业对口的工作。

电话是现代商人越来越常用的一种交流工具，因此，做电话营销人员了解一下打电话的一般要求是很有用的。打电话的基本原则是简明扼要，切忌罗嗦，既突出不了问题，又占用别人时间，从而引起别人反感。

客服部这个分为很多组。大致分为话务组，业务处理组，投诉组，质检组，采编组。话务组很明显负责接电话，帮助用户记录要求或建议。业务处理组负责帮用户开通取消业务。投诉组很明显受理投诉，并给用户回复。质检组也就是质量检测，主要是监听话务组的录音，当然不是每条录音都听，是随机抽取的，然后把监听情况，包括合格和不合格的情况整理后再反馈给话务组。采编组的主要工作是负责接收上级下达的业务，整理后，进行采编，给各组培训。

二、对专业岗位职责的认识

我是作为联通公司委托客服的身份去电话营销——办理炫铃业务。虽然以前有过电话营销的经验，然而这次代表的是作为一名客服经理，是话务员与营销员的结合体，所以沟通是很重要的一种交流方式。在一片永远做不完的业务的前景下，如何进行沟通，如何做好沟通从心开始，都要留给我们自己去深思，在实践上慢慢体验得出经验并运用于实践，提高自己的工作效率！有了几天有培训，演练文稿，第三天自己便“上阵”与客户沟通了。我们主要是为客户办理炫铃业务，虽然以前有过电话营销的经验，然而这次代表的是联通公司，所以电话营销中就要特别注重语言这方面的沟通。

服务有语就要用得当，对于这个行业，语言方面的技巧一定

要很好地表达：

一、有正面的语言表达，不用负面有语；

二、能用我则不用你；

三、能不用“不”则不说；四、涉及企业形象，避免就事论事；五、减少口头禅。

有些人开口便问：“需不需要钱，每月要多少钱。”这就说明他注重费用这方面，针对这些人就要突出卖点，这个月不收月租费。而有些客户能耐心听，那我就要仔细地介绍业务内容，突出能给他们带来帮助的一面。还有针对女性与男性也要有不同的方法，一般女性比较贪小便宜，男性比较爽快，所以针对女性一开口就要说：“我们公司有个优惠活动，能为您介绍一下吗？”这样她们就会耐心地听下去，男性一般不采用这种方法。

三、对理论与实践结合的认识

做电话营销这行耐性一定要强，尤其是一天不知要拨打多少个电话，与多少位客户沟通，而且不是介绍好自己的产品就行了，客户他们有很多方面要咨询，如意邮箱以及小秘书等有关业务方面要咨询。还有呢？有些用户会提一些建议等等方面。我们都要及时做出反应，及时回答。这让我懂得了，进入一家公司我们不能只着眼于自己的产品，更多的是了解公司的其他产品，这样才会有助于更好地营销自己的产品。

记得每次拨号我们拨的都是数字号码，无法显示对方的性别与年龄，同样无法判断是外国人还是中国人。一通电话性别是明了了，而中国人还是老外还是无法辨认了，有好几次接通了，我心太急，只把炫铃业务介绍完毕，问他需不需要时，他便来句“sorry, idon'tknow”那时我不知是生气还是尴尬。

只能用自己简陋的外语来回话，那时想必很糗。因为我一核对电话号码，他只要回答：“是”或“不是”，我便只管介绍自己的产品了，没有做好沟通工作，老外一般简单的汉语还是能懂的，要是自己的外语精一点，起码能用英文介绍业务时那就方便多了。所以学好一门外语也是很重要的，连电话营销也需要外语水平，我们生活中缺少不了外语的参与。

学生实训报告实训总结篇七

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！

一：挣钱的辛苦整天在公司辛辛苦苦上班，天天应对的都是同一事物，真的好无聊啊！好辛苦啊！在那时，我才真正明白，原先父母在外打工挣钱真的很不容易！

二：人际关系

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，但是具体多么复杂，我想也很难说清楚，只有经历了才能了解。才能有深刻的感受，大家为了工作走到一齐，每一个人都有自己的思想和个性，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进步。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，自己先想方设法解决，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。

三:管理者的管理

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，要用到不同的管理方法，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，但是，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!

五:认识来源于实践

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，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,但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己,才能在竞争中突出自己,表现自己。

六:专业的重要性

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,理论部分占主体,而我自己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,但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,只有理论,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,而且一旦出错并不是像在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上职责的,这关乎工厂的利益损失。

学生实训报告实训总结篇八

一、客户服务部日常工作

客户服务部对我来说是一个全新的工作领域。作为一个处理客户关系的工作者，自己清醒地认识到，客户服务部的工作在整个公司中是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽，推动各项工作朝着既定目标前进的中心。工作千头万绪，有文书处理、档案管理、文件批转、受理客户投诉、退换房屋、交房等。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错，至今基本做到了事事有着落。

1、理顺关系，创建部门工作流程。部门成立伊始，各项工作几乎都是从头开始，这半年的时间里，达到了部门熟、人际关系较融洽的目的，积极为日后协调充分发挥各部门能力解决工作难题而做出准备。

2、及时了解准备交付的房屋情况，为领导决策提供依据。作为一个房地产开发业内知名企业，房屋交付是重中之重。公司成立房屋交付工作小组。我作为小组成员之一，利用一切有利资源，采取有效措施，到案场和施工现场积极与有关人员交流、沟通，及时将所了解的房屋信息、工作进度、问题反馈到领导及总经理室，使公司领导在最短时间内掌握了房屋交付工作的进展，并在此基础上进一步安排交付工作。

3、受理客户投诉并及时协调相关部门妥善处理，积极响应集团员工五种精神的号召。充分发挥自身部门优势，在工作态度上一是急，高度的客户意识，把客户的事当自己的事，高度负责高度敏感。二是逼，强大的资源整合能力，强大的推动能力，推动整个公司的资源倾斜于客户，来解决客户的问题。对业主行为和诉求进行预测，充分考虑成本和营销并进行适当的引导和控制。限度的降低其不合理的期望值，提高

了客户满意度。

4、认真做好公司的文工作，草拟文件和报告等文工作。认真做好部门有关文件的收发、登记、分递工作；部门文件、审批表、协议书整理归档入册，做好资料归档工作，做好客户资料管理工作。

二、加强自身学习，提高业务水平

由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己半年来还是有了一定的进步。经过不断学习、不断积累，已具备了本部门工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文言语表达能力等方面，经过半年的锻炼都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

三、存在的问题和今后努力方向

半年来，本人能敬业爱岗、创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题，主要表现在：第一，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高；第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位。

在下半年的工作中，自己决心认真提高业务、工作水平，为公司经济跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：第一，加强学习，拓宽知识面。努力学习房产专业知识和相关法律常识。加强对房地产发展脉络、走向的了

解，加强周围环境、同行业发展的了解、学习，要对公司的统筹规划、当前情况做到心中有数；第二，本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报；真正做好领导的助手；提高自身业务水平。遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

学生实训报告实训总结篇九

近年来，高职教育得到了很大发展。在以职业素质教育为核心的高职教育中，作为高等职业素质教育重点的毕业实习教学工作越来越受到教育部门的重视。下面是本站小编整理的一些关于学生毕业实习工作总结，供您参考。

此次的实习为我们深入社会，体验生活提供了难得的机会，让我们在实际的社会活动中感受生活，了解在社会中生存所应该具备的各种能力。利用此次难得的机会，我努力工作，严格要求自己，虚心向财务人员请教，认真学习会计理论，学习会计法律、法规等知识，利用空余时间认真学习一些课本内容以外的相关知识，掌握了一些基本的会计技能，从而意识到我以后还应该多学些什么，加剧了紧迫感，为真正跨入社会施展我们的才华，走上工作岗位打下了基础！

第一：先处理心情，再处理事情。

记得感到深圳的时候，怀着满腔的热情，尤其是当感受到了深圳快节奏的生活之后自己更是有一种强烈想加入其中的欲望。但是，现实的落差很快让我心里如陷入冰川。首先是去找实习单位，每每递上简历，公司的招聘人员都不约而同地一再声明不找实习生。更令我吃惊的是，应聘心中向往已久的文员工作同样遭遇冷眼，什么大学生应聘文员，一点进取心都没有，浪费父母的血汗钱之类的话语犹如当头一棒。后来自己静静细想了很久，觉得还是先找个销售工作做着吧。就这样，我的实习工作开始了。

在开始的几天，我的心情很差，觉得自己是个堂堂正正的本科学大学生，怎么就跟这些高中生、中专生一起工作呢。就是怀着这种心里，我的工作积极性和主动性大减，更别说工作有什么成绩了。

后来有一天，人力资源部的人找我去公司谈话，说店铺反应我的情况不是很好，叫我提高警惕，如果还是保持原样的话，就另谋高就。并且他们也给我换了一个店铺，希望我在新环境里能够有新的进步。回去之后，我也想了很久，自己现在也没有毕业，也只能算个高中文凭，找实习也是碰了一鼻子的灰，与其这样抱怨，还不入安安心心工作，这样何乐而不为呢。

就这样，我怀着积极的心态来到新的店铺，并且我也暗暗发誓，一定要有所为，不能让别人瞧不起。我每天都会为自己加油，并且时时刻刻保持好心情，把每次接待顾客都当作是展现自己的机会。就这样，我发现自己不久就爱上了这份工作，不仅与同事的关系密切，而且销售业绩也迅速等到公司上级的认可。所以，还是那句话，先处理心情，再处理事情。

第二：用脑做事，用心做人，因为用脑做事才是科学的，用心做人才是道德的。

在别人眼里，做销售工作的人都是能说会道，只管把产品卖出去，而不管顾客感受的。但是，我想说如前所述的话，那么这样的销售可以说是一次新买卖。我们要的是永久长远的客户关系，我们要的是想方设法接待回头客，这就要靠智商和情商的珠联璧合了。

每次，当顾客进店，我都会上下打量一番，不是看顾客富不富裕，而是仔细观察顾客的衣着风格，以便开展销售工作。当顾客决定买下某款上衣时，先别急着开单，而是接着向顾客推荐其他的，比如与上衣搭配的裤装及鞋子，充分利用自己所学的消费者心理学及各种其他的理论辅助销售工作，这

是你会发现意外的收获。

同时我拿出她上次买的那两款衣服样板在手上。她先是一顿诧异，接着说：“我太佩服你的记忆力了，每天到店里买东西的人上百，多亏你还记得我，好今天我想买一条裤子，就找你帮我选了。”虽然这只是我工作中的一个场景，对顾客来说也是最微小不过的事情了，但是我们充分体会到了别人对我工作的肯定，同时自己也收益良多。其实，这个普通事情却蕴含了不普通的道理，相信大家都听说过马斯洛的五层需要理论，对于生理安全初级的需求，能来这样高档商场的消费者早就满足了，而他们追求的是一种自我实现的需要，他们需要的是一种被尊重的快感。而我的一句话正好让她感觉到自己的价值所在，这也与各商场建立顾客档案，为顾客开通会员卡有异曲同工之妙。

总之，成功隐藏在点滴之中，有待我们用脑去发掘。

一. 在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的寻找工作让我认识更多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前工作的机会不多，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。在珠海免税公司工作时，因为是纪念品销售，与别人谈话的时候变多了。如何与顾客沟通，通过介绍纪念品的材质，收藏价值以及纪念意义，向顾客推销纪念品，使顾客接受你的意见和建议。与同事的沟通也同等重要。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

二. 在社会中要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。在多次的面试中，明白了自信的重要性。你没有社会工作经验没有关系。重要的是你的能力不比别人差。社会工作经验也是积累出来的，没有第一次又何来第二、第三次呢？有自信使你更有活力更有精神。

四.工作中不断地丰富知识。知识犹如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。在今后我要进行正式工作，磨练自己的同时让自己认识得更多，不要以单纯的想法去理解和认识社会。而是要深入地探索，为自己的打好基础。

实习之后，我感到自己有很大收获：

一、待人要真诚

踏进店里，只见几个陌生的脸孔。我微笑着和他们打招呼。从那天起，我养成了一个习惯，每天早上见到他们都要微笑的说声“早晨”或“早上好”，那是我心底真诚的问候。我总觉得，经常有一些细微的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表达了对同事对朋友的关怀，也让他人感觉到被重视与被关心。仅仅几天的时间，我就和同事们打成一片，我心变成“透明人”的事情根本没有发生。我想，应该是我的真诚，换取了同事的信任。他们把我当朋友，也愿意把工作分配给我。

二、要善于沟通

沟通是一种重要的技巧和能力，时时都要巧妙运用。认识一个人，首先要记住对方的名字。了解一个人，则需要深入的交流。而这些，都要自己主动去做。

三、要有热情和信心

其实，不管在哪个行业，热情和信心都是不可或缺的。热情让我们对工作充满激情，愿意为共同的目标奋斗；耐心又让我们细致的对待工作，力求做好每个细节，精益求精。激情与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才一能做到最好。

四、要主动出击

当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中。我想很多人和我一样，刚进实习单位的时候，都做过类似复印打字的“杂活”。或许同事们认为你是小字辈，要从小事做起，但有些时候，是因为他们心中没底，不知道你能做什么。做“杂活”是工作的必需，却无法让我学到什么。我决定改变自己的命运。有些东西不能选择，有些东西却可以选择。份内的工作当然要认真完成，但勇敢的“主动请缨”却能为你赢得更多的机会。只要勤问、勤学、勤做，就会有意想不到的收获。

五、要讲究条理

如果你不想让自己在紧急的时候手忙脚乱，就要养成讲究条理性的好习惯。其它的工作也一样，讲究条理能让你事半功倍。一位在美国电视领域颇有成就的中大师兄讲过这么一个故事：他当部门经理时，总裁惊讶于他每天都能把如山的信件处理完毕，而其他经理桌上总是乱糟糟堆满信件。师兄说，“虽然每天信件很多，但我都按紧急性和重要性排序，再逐一处理。”总裁于是把这种做法推广到全公司，整个公司的运作变得有序，效率也提高了。养成讲究条理性的好习惯，能让我们在工作中受益匪浅。

大学生生一毕业就去创业，不是一个明智的选择。毕竟大学生的社会阅历还不是很成熟。许多事情都不是风平浪静的，要应付各种各样的状况发生，除了自身的能力以外，还要借助个方面的人和事情。学会与人合作。毕竟路是人走出来的，所以我认为，大学生毕业之后最好能去参加工作，在工作中，了解这个社会的发展，认识更多的人，触及更多的事情发展状态，理解各种各样的信息，打好基础，等到时机成熟，在创业。

在大学生创业金钱味十足、功利倾向突出的今天，我们不能

再放任它在市场经济大潮中随波逐流。作为学校及政府还包括社会，理应给创业者创造出足够广阔的空间，让大学生有更理性和宽阔的创业选择，让他们知道，创业不完全等于经商，重要的是在于开始学会经营人生事业。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。社会实践使同学们找到了理论与实践的最佳结合点。尤其是我们学生，只重视理论学习，忽视实践环节，往往在实际工作岗位上发挥的不很理想。通过实践所学的专业理论知识得到巩固和提高。就是紧密结合自身专业特色，在实践中检验自己的知识和水平。通过实践，原来理论上模糊和印象不深的得到了巩固，原先理论上欠缺的在实践环节中得到补偿，加深了对基本原理的理解和消化。

短期的实习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。实习加深了我与社会各阶层人的感情，拉近了我与社会的距离，也让自己在实习中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年人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。

学生实训报告实训总结篇十

光阴似箭，将近一年的实习生活即将接近尾声，实习期间我收获了很多，不但巩固了自己的理论知识，也提高了自己的实践经验。作为一名刚走出校门的大学生，我充分的意识到了实习的重要性，也很珍惜这次实习的机会，因为通过实践可以提升自己的能力，也为以后的发展建立良好的基石。

其实我知道要想熟悉和掌握公司会计的基本操作流程和财务

核算过程是不容易的。我主要采用了“多看、多问、多学、多悟”四种的方式，基本了解了公司基本情况和财务状况。

我于2012年8月25日至今在深圳市万顺兴纸制品有限公司实习，这个公司的主营业务为：纸制品（精美礼盒、酒盒等）的生产和销售，制品的销售，我在这里担任财务，该公司实行代理记账，我的工作范围是对公司所有业务进行账务处理，和编制对内报表。初来公司，我感到有点失望，因为我一直希望能加入一个大团队学里更多的知识。而不是在一个小工厂一个人做会计，但我渐渐发现，原来环境不大，人员不多的公司，要做的事却不少，能学到的知识也很多。

此次实习，主要分为两个阶段：一、跟着以前的胡会计学习，了解并熟悉公司业务处理的阶段，主要是“多看、多问”；二、胡会计离职后，我对公司会计工作的流程还不是很了解，靠自己边了解边摸索边学习，直至熟悉了公司的情况熟练的处理公司的业务，主要是“多学、多悟”。

胡会计先带我去熟悉公司的环境，会计事务所（我们外账是委托事务所做的）、银行、国税局等地方。对此，我有些不解其意，后来她才教导我，人际关系不能只局限于这小小的工厂，也要多接触外面的人，尤其是那些经常跟自己打交道的人。“人认识多了，事就好办多了”，刚来第一天，她就给我上了一课，告诉了我团队与人际关系的重要性。

跟着胡会计学习时，我主要是了解公司的基本情况和主要客户及供应商，并对发生的业务进行账务处理等，并学着做一些简单的会计凭证。这个公司是一个小型微利生产企业，没有财务软件，从编制记账凭证到记账、编制会计报表、结账都是通过手工完成的。这主要依靠办公软件的帮助，因为我对办公软件的操作比较熟悉，所以使用起来也很熟练。我认真学习了该公司会计工作的流程，真正从课本中走到了现实中，细致地了解了会计工作的全部过程。

1. 数字要用红笔划横线，再盖上责任人的章，这样才能作废，而我们在学校学的，只要用红笔划掉，写上“作废”就可以了。

2. 写错摘要栏，则可以用蓝、黑笔划掉并在旁边写上正确的摘要，而且写摘要时，一定要靠左顶格写，不能空格，这样做是为了防止摘要栏被人任意篡改。在学校时，对摘要栏不是很看重，认为可写不可写，没想到这里还有这么大的学问！

3. 对于数字的书写也有严格的要求，字迹一定要清晰工整，按格填写，不能东倒西歪，并且记账时要清楚每一明细分录及总账名称，而不能乱写，否则总账的借贷方就不能结平了。

所有的账都记好后就是结账，每一帐页要结一次，每一个月要结一次（现金及银行存款要每一笔结一次），这就是所谓的月清月结。结账最需注意的就是费用及税费，要再三复查审核，以防出错。在有不确定的情况下，也可以先用铅笔进行记账，以防出错时不好改。

胡会计说，会计的责任重大，别以为那只是单纯的动笔，关系的内容可多额，责任更是重大，一个不小心就会出现严重的后果。会计不仅要对自己负责，更要对别人负责。做为一个会计人员，职业操守及专业素质甚为重要，要细心、耐心，还要有恒心，具备了这“三心”才能做好一个优秀的会计人员！

胡会计离职后，我开始了自己去探索去学习的过程。首先，我认真的去熟悉公司的主要运行情况，以便我能够更加深入的了解公司，掌握公司的客户及供应商情况。其次，认真的审核各项收入及费用的单据，原材料及外协加工聊的账务处理计算，从而了解公司日常活动的经营方向。第三，熟读“增值税防伪系统一机多票开票子系统”、“网上申报系统”、“网上报税操作指南”等关于增值税专用票的填开、地税及国税的各种资料，让自己对整个公司的经营情况更为熟络。