

2023年大学生毕业三年自我总结(汇总9篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？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。

大学生毕业三年自我总结篇一

回想自我这两个月所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定、从容的心态。

两个月的实习，对一个缺乏社会经验的大学生而言，从中学到了学校里学不到的知识，在这段时间里，领导同事给了我足够的宽容，支持和帮忙，让我感受到了“海纳百川”的胸襟。

首先得感激公司给我们供给工作条件和生活环境以及有经验的上级给我们指导，带着我们前进。他们的实战经验让我们终身受益，从他们身上学到的不仅仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。

从2月11日开始进入公司，不知不觉中，两个月的时间一晃而过，在这段时间里，我学会了好多，无论是专业知识还是社交，此刻，还未完成职业主角的转换。其实从一个学生一下子转变成为一个职业人，真的有点不习惯。到目前为止，我看上去还是像一个学生，根本就不像是工作的人，包括谈吐举止方面。

刚刚涉足社会，每个人都需要学会适应，不断锻炼自我，熟

悉公司的操作模式，在工作中，我接触到了很多以前从未碰到过的人和事。在这段时间里，我明白了自我的不足之处，异常是要加强专业知识的熟练与运用。

为期两个月的实习生活弹指一挥间已经接近了尾声，在这期间我体会到了作为一名鲁泰员工的酸甜苦辣，也让我体会到当一名员工的不容易与肩负的重任。回想起2月11日当天，年轻的我们捧着一颗颗热情、兴奋而充满期盼的心来到鲁泰纺织股份公司，激动不安之情油然而升。一个个沉甸甸的问号，在我脑中盘旋。我不断自问：作为一个实习生，我能做好吗，我能给学生带来一点提高吗？如今，两个月的生活见证了我的成长，为我的实习画上一个完美的感叹号！

回顾实习生活中的点点滴滴，我在实习的过程中，既有收获的喜悦，也有一些悲苦。那就是对公司的一些工作流程的认识仅仅停留在表面，只是在看人做，听人讲如何做，未能够亲身感受、具体处理一些工作，所以未能领会其精髓。可是经过实习，加深了我对基本知识的理解，丰富了我的实际操作知识，使我对日常工作有了深层次的感性和理性认识。

刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到十分的难过。在学校总以为自我学的不错，一旦接触到实际，才发现自我明白的是多么少，这一段时间所学到的经验和知识大多来自领导和办公室工作人员的教导，这是我一生中一笔宝贵财富。

这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事坚持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。发现学习和交流的重要性和必要性。发现一些实习生跟教师像朋友一样相处，教师有什么事都喜欢找他们帮忙，有什么机会也会首先想到他们。并非他们巴结或有后台。而是他们用朋友的态度相处。

另一方面一个人掌握的信息多、技能多，能帮忙别人的地方也多，帮忙别人多了，别人也愿意帮忙你，而你的人脉也广了，掌握的信息也越来越多。这样就构成一个良性循环。要改变一个人的行为首先得改变他的思想，大多数时候你以什么心态对别人，就会得到怎样的回报。深刻的意识到自我再不能处于独处的状态了。独来独往，别人不主动自我也不理会。把自我个在自我自我的小空间了。总担心别人的看法，把别人想的难以接近。开放的态度使人更快更好的成长。

从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了主角，教师变成老板，同学变成同事，相处之道完全不一样。在这巨大的转变中，我感到了彷徨，迷茫，无法立刻适应新的环境。也许自我会看不惯企业之间残酷的竞争无法忍受同事之间漠不关心的眼神和言语。

在学校，我们只走的平路，上不得陡岭，更过不得险滩，以后步入了复杂的社会，作为一名小实习生，在学习的过程中，肯定会有委屈，会有埋怨，无论遇到什么困难，都不能轻言放弃，更不能自甘沉沦，要明白，人生有起伏才有真趣，有波折才有韵味。以后的道路还很长，要加油！

大学生毕业三年自我总结篇二

在销售的过程中，如果销售人员有一个好的精神状态，就会给顾客一种积极的、有活力的、上进的氛围，那么这种积极的上进的情绪总会影响到客户，从而，让顾客感到自己得到一种情绪感染，那么才能顾客在我们的门店里多留些时间，总能他挑选一款合适的衣服。精神状态的表现还从我们的仪容仪表表现出来，具备一定礼仪知识的销售人员，才能让顾客感觉到品牌的价值，因为在看一个品牌的时候，我们的销售人员就是直接体现我们品牌形象的，所以销售人员素质的提升，也是品牌提升的一个重要的标志。精神状态好的好的销售人员，成交的机率大很多。

如果我们有一个好的身体，我们才能保持旺盛的精力，才能更好的工作。这段时间，在卖场里的站立服务，让我感觉到很疲惫，所以我才更能体会到有一个好的身体，才能让我们更好的全力以赴的工作。所以强健的体魄还是一个有活力有朝气的团队所必备的。

在接待顾客的时候，由于我对产品的知识的不熟悉，在顾客要一件中号的毛衣的时候，我不能把中号的衣服拿给顾客，因为我不知道中号是几号，在我手忙脚乱的时候，店长把中号的衣服拿给顾客，销售结束后，店长告诉我毛衣32号是小号，34号是中号，36号是大号就是这么一点小小的产品知识，体现的就是你是一个新手，你不懂，顾客就不会和你购买。因为你不能把适合他的产品提供给他。所以产品知识在销售中是很关键的。

当我们了解了相关的产品知识的时候，就是我们掌握销售的第一部，让自己的销售业绩提升还需要我们对顾客的性格，穿衣风格等的了解，只有我们对顾客掌握的越多，我们就能更能把握顾客的心理，和顾客建立一种和谐的关系，创造一种轻松休闲的购物环境，善于倾听顾客的每一句话，然后分析顾客是否有购买的意向，推荐适合他的衣服。

在实习中店长的一次销售，让我感觉到对顾客了解才是轻松销售的关键，一位顾客在试穿一件衣服后，店长为顾客把穿在身上的衣服整理好来，让顾客感觉到他很受尊重，一种亲切的感觉，让顾客对店长产生好感，这就是先作好人，才能做好销售的的销售技巧。然后店长对穿在顾客身上的衣服做出了一个很中肯的评价，然后将这件衣服如何搭配告诉顾客，如果这样穿出来，这件衣服所体现的感觉是什么样的效果告诉顾客，然后顾客同样感觉很合适，然后给顾客一个购买的理由，于是顾客毫不犹豫的就把这件皮衣购买了。

销售看起来是如此的轻松，其实在这里运用了很多销售技巧。所以销售是有方法有技巧的，只要用心去做，我们的销售业

绩一定会有所提高的。两个月的店堂生活，让我学到了很多东西，充实了自己；专卖店的工作人员流失量很大。但是我发现秀的专卖店都具有5个最基本的坚实支柱，在5个环环相扣的领域里为顾客创造了价值。提供解决方案。

比如，作为店长，只是保证销售的服装质量良好是不够的。你必须雇佣能够帮助顾客找到合身，得体衣服的销售人员，他们需具备丰富的专业知识，并提供专业知识；如雇佣专业的裁缝随时候命，为顾客提供送货服务，并且乐于接受特殊的订单。当然，必须让导购通过每期的培训；确定培训目标。

如，a.服务技能培训。

b.商品知识与管理培训。

c.店务作业技能培训。

a.顾客的表情和反应，察言观色。

b.提问要谨慎，切忌涉及到个人隐私。

c.与顾客交流的距离，不宜过近也不宜过远。

实习是每一个学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识；实习又是对每一位毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

通过这几个月的实习，做到了锻炼和提高自己，尤其开拓自己的眼界，了解一个不曾了解的环境，这让我受益匪浅。与此同时，也更加明确和肯定今后学习的方向和目标，也许我，一个不谙世事、涉世不深的大学生离成熟还有距离，这更激

励我要不断地学习，锻炼自己。

大学生毕业三年自我总结篇三

今年*月份，我正式走进罗蒙公司开始了自己人生中的第一份实习工作。由于我是应届毕业生，本身对企业的经营方式等都很陌生，公司让我们的北方区经理刘总带我学习，以师傅带徒弟的方式，指导我的日常实习。在刘总的热心指导下，我依次对公司的基本产品、产业结构、信息化实施进行了了解，并积极参与相关工作，注意把书本上学到的管理理论知识以及信息管理的相关知识对照实际工作，用理论知识加深对实际工作的认识，用实践验证大学所学确实有用。以双重身份完成了学习与工作两重任务。跟公司同事一样上下班，协助同事完成部门工作；又以学生身份虚心学习，努力汲取实践知识。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好来适应公司的工作，完成公司的任务。简短的实习生活，既紧张，又新奇，收获也很多。通过实习，使我对宁波服装企业的生产、管理工作以及发展前景有了深层次的感性与理性的认识。

在公司我主要的工作任务是与华北区分公司的联系，统计每周的销售情况，还有参与了公司春夏、秋冬产品的发布、订货会。罗蒙的春夏、秋冬产品订货会是公司的重要活动，决定了公司春夏、秋冬产品的区域性分配情况，以及每个分公司能够上架的物品情况。为了扩大公司对分公司的控制力，公司将每年的订货—生产—发货机制改为了，市场调研—生产—分配机制，加强了公司对终端市场卖场的控制力。由于缺乏经验，我在期间做数据统计的时间走了很多弯路，给同事的工作带来了很多麻烦，但是我们经理没批评我，而是让我继续认真的把事情做好，我很受鼓舞，同时也很努力的去把事情做好。

实习生活，感触是很深的，提高的方面很多，但对我来说最主要的是工作能力的进步。毕业实习主要的目的就是提高我

们应届毕业生社会工作的能力，如何学以致用，给我们1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。自走进罗蒙开始我本着积极肯干，虚心好学、工作认真负责的态度，积极主动的参与企业市场调查、产品跟踪、产品销售、以及对企业的各种产品的了解，对企业分公司的熟悉，让自己以最快的速度融入公司，发挥自己特长。同时认真完成实习日记、撰写实习报告，成绩良好。实习单位的反馈情况表明，在实习期间反映出我具有较强的适应能力，具备了1定的组织能力和沟通能力，能很好的完成企业在实习期间给我布置的工作任务。

实习收获，主要有4个方面：

- 1、通过直接参与企业的运作过程，学到了实践知识，同时进1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，圆满地完成了本科教学的实践任务。
- 2、提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了1些宝贵的实践经验。
- 3、学生在实习单位受到认可并促成就业。并为毕业后的正式工作进行了良好的准备。

通过实习，我对我国服装行业品牌的发展有了大致的了解，也准备在实习结束后，借回校的机会，抓紧时间，学习更多相关的理论知识，提高自己的专业水平，为正式工作准好准备思想上的转变，我本次实习还有的收获是通过自己的观察和与同事的交谈思想有一个很大的进步，人生的价值观。我一直以为现实生活中人都是为了金钱在活，为金钱在工作，几乎没有人在为除金钱之外的事情在努力，而这些金钱的拿来干嘛呢？要买房子，要买车子，要享受生活……记得在和公司领导的依次交谈中他说过这样1句话：“一个优秀的男人，所追求的就是房子这么简单？他所追求的是能呼风唤雨！”的确，一个优秀的男人所追求的就是表面上的东西吗？“钱多少

无所谓，关键在于一个人的档次问题！”档次？什么是档次，就是你素养，你所懂得的，你所成就的……很多，这些才是真正的实力，这些才是一个优秀的男人的所要追求的，作为优秀的男人更多应该追求深层次的东西，一个人要有他自己的内涵！从一开始赤裸裸的来，到现在即将沉甸甸的回去，惟有短短的两个月时间，就让我如此受益非浅，如此感慨万分！

大学生毕业三年自我总结篇四

前几天北京下了第一场冬雪，它的降临宣告了20xx年即将圆满结束，在这辞旧迎新的日子，像所有人一样，我们做着同样的事情，总结过去，展望未来！

20xx年对我而言可以说是忙碌的一年。毕业、实习、找工作、换工作……一种忙碌却没有方向的生活。让我有些急躁与懊恼，机缘巧合下，我来到了太保，一个让我想稳下脚步，想吸取知识，想丰富人生的地方。是他特有的工作性质与魅力，吸引并鼓励我用积极认真的心态对待每一天的工作，热情负责的态度接待每一位客户。

刚来太平洋保险的时候，我留在了公司，一个对我来说崭新且陌生的环境，都说办公室生活是小心谨慎的，但是在这里我却得到了更多的帮助与教导。从怎样验车，怎样录入，到怎样批单，每个环节都会有老员工悉心的教导，将我慢慢的带入这个专业性很强的岗位。在公司的这段日子，我了解了太平洋保险的行业精神与内容，了解每一个单子对于我们以及客户的意义，更包括怎样站在不同的角度去了解我们以及体谅客户的心理，出了问题我们要怎样以最快的速度去解决与处理。这份工作让我充满新奇与动力。

后来我离开了公司，被分配到了门店，一个没有老员工，也没有人可依赖的地方，我开始用自己的所学，独立完成一次次漂亮的出单。我这样认为，也这样努力！

与之前实习过的工作相比，出单员这个工作让我对“责任”两个字有了更深刻的认识。对于每一位上门的客户，我们需要的不单单是热情的服务，熟稔的专业知识，更多的是帮助每一位上门客户找到更多适合他们的险种。

对于出单，我要了解每一个险种的含义，清楚并准确的告诉每一位有疑问的客户，当客户产生疑虑时，用我对险种的专业解释，让他们放心与安心，从而看到太平洋保险的专业与卓越。让他们自有爱车的那一刻开始，信赖的便始终是太平洋保险。

虽然我到公司的日子还不是很长，对工作和自己的认知也不是很深刻全面，但我相信作为年轻人，只要你愿意不断学习，不断扩充，不断努力，勤恳且踏实的奋力工作，那么你的明天一定会闯出不一样的广阔！

在这个人人都会去总结的年终总结上，我感谢每一个曾经在太平洋保险帮助教导过我的人，感谢他们教给我的专业知识与技能，也感谢他们在我困惑迷茫时为我明起的远航灯……而我要做的，就是将这些感谢全部化为动力，用最最实际的方式回报众人——认真学习，努力工作！

大学生毕业三年自我总结篇五

我所实习的罗蒙集团股份有限公司简称罗蒙集团，始创于1984年，是国家工商总局核准的全国性、无区域、跨行业、现代化的著名大型服装企业集团。主导产品罗蒙西服年销量居全国第一。西服国内市场综合占有率排行第二，公司透过iso9002国际质量体系认证和iso14001国际环境管理体系认证。“罗蒙”现为美国、法国、意大利、俄罗斯、日本等20多个国家的注册商标，为中国驰名商标、中国名牌。集团旗下已有品牌：“罗蒙(男装)”“romon”(女装)“luoguan”(罗冠)“xlms”罗蒙集团透过罗蒙品牌oem模式与国际大企业集团强强合作，加快国际化步伐，进而成为跻身世界著名服装品

牌企业的行列。

二、实习的资料

由于我是应届毕业生，本身对企业的经营方式等都很陌生，公司让我们的北方区经理刘总带我学习，以师傅带徒弟的方式，指导我的日常实习。在刘总的热心指导下，我依次对公司的基本产品、产业结构、信息化实施进行了了解，并用心参与相关工作，注意把书本上学到的管理理论知识以及信息管理的相关知识对照实际工作，用理论知识加深对实际工作的认识，用实践验证大学所学确实有用。以双重身份完成了学习与工作两重任务。跟公司同事一样上下班，协助同事完成部门工作；又以学生身份虚心学习，努力汲取实践知识。我心里明白我要以良好的工作态度以及较强的工作潜力和勤奋好学来适应公司的工作，完成公司的任务。简短的实习生活，既紧张，又新奇，收获也很多。透过实习，使我对宁波服装企业的生产、管理工作以及发展前景有了深层次的感性与理性的认识。

在公司我主要的工作任务是与华北区分公司的联系，统计每周的销售状况，还有参与了公司春夏、秋冬产品的发布、订货会。罗蒙的春夏、秋冬产品订货会是公司的重要活动，决定了公司春夏、秋冬产品的区域性分配状况，以及每个分公司能够上架的物品状况。为了扩大公司对分公司的控制力，公司将每年的订货——生产——发货机制改为了，市场调研——生产——分配机制，加强了公司对终端市场卖场的控制力。由于缺乏经验，我在期间做数据统计的时间走了很多弯路，给同事的工作带来了很多麻烦，但是我们经理没批评我，而是让我继续认真的把事情做好，我很受鼓舞，同时也很努力的去把事情做好。

三、实习的提高与收获

实习生活，感触是很深的，提高的方面很多，但对我来说最

主要的是工作潜力的进步。毕业实习主要的目的就是提高我们应届毕业生社会工作的潜力，如何学以致用，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。自走进罗蒙开始我本着用心肯干，虚心好学、工作认真负责的态度，用心主动的参与企业市场调查、产品跟踪、产品销售、以及对企业的各种产品的了解，对企业分公司的熟悉，让自己以最快的速度融入公司，发挥自己特长。同时认真完成实习日记、撰写实习报告，成绩良好。实习单位的反馈状况证明，在实习期间反映出我具有较强的适应潜力，具备了必须的组织和沟通潜力，能很好的完成企业在实习期间给我布置的工作任务。

实习收获。主要有四个方面。一是透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，圆满地完成了本科教学的实践任务。二是提高了实际工作潜力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。三是一些学生在实习单位受到认可并促成就业。四是为毕业后的正式工作作好了准备。

四、实习后的转变总结创新。

望那时我能以实习所学，更好的融入公司的体系，为罗蒙的前进做出自己的贡献。

大学生毕业三年自我总结篇六

实习对大学生而言虽然是一场全面的挑战和锻炼。但在实习期间，工作仍是占据主要目标的位置。

作为一名应届毕业实习生，在这段社会实习期间的工作中，我也积极的锻炼了自己、适应了社会的工作环境，更适应了公司的工作的岗位。对一名实习生而言，这真的是极为宝贵的一课。

在来到了实习的岗位之后，我才真正认识到了社会工作的情况，以及自身的能力！过去，我们一直都生活在学校的象牙塔中，对未来的工作和生活充满了美好的想法和期待。

但如今真正的体会，我才清楚的感受到，工作是一件严谨的事情，是需要热情、自律、配合才能做好的事情！过去我们仅仅将工作看成任务，以为凭借大学学来的本事就能轻松搞定。但真正的体会过后，我才清楚的明白，如今的自己还远远不够，甚至难以完成工作中所有的要求！为此，我必须继续努力！在工作中继续加强自己！

在实习的工作开始后，我们最开始接触的是岗位的培训。虽然时间较短，但在培训中我却学到了许多岗位的经验的基础，更好的掌握了工作的技能。

此外，在工作中我也受到了其他同事的许多照顾，提高了自我的业务能力及对团队的默契配合。同时，通过自我在工作上的锻炼，我也进一步的提高了自身的能力，保证了工作的顺利进行。

反思自己近期的工作情况，我在很多地方都可以说是工作的不足和问题。但期中，尤其是在自我的管理上出现的问题，较为突出。

作为一名实习生，我却经常在纪律和自我管理上出现问题，这不仅影响了我自己的工作表现，更是给同事和领导都带来了不少的影响。虽然伴随着工作的进展，我的问题也渐渐淡化，自身的责任心也有了不小提高。但总体来说，工作的纪律和自我管理仍需要提高和巩固，保证工作的中能严谨的做好自己的责任。

如今，实习已经结束，但我的工作还未结束，我会认真的处理好自身的问题，改进自我的能力，争取取得更出色的成绩，在未来的道路上积极前进！

大学生毕业三年自我总结篇七

转眼间，我来到**企业已经半年的时间了，这半年是我人生旅途中最重要的一程，是我人生最重要的一个转折点。在公司领导的关心下，以及同事们热心帮助下，我逐步完成了从一名普通大学生到企业员工的角色转换，并且很快适应了新的环境。岁首年终，我静心回想这半年的工作生活，收获颇丰。

在工作中，我学会了用心去做事。细节决定成败，细节在于用心。用心做事，不是努力地去做事，而是用自己的真心、诚心、良心去做事。如果我们只是努力的去做事，而不用“心”去做事，那么我们可能不能达到预想的结果，而偏离了方向。我的工作看似简单的工作，却在我刚上班时带给了我不少的阻力，看着一摞摞厚厚的票据，我经常手足无措，工作中老是出现这样那样的问题、错误。刚开始，我也有过厌倦的情绪，但在领导的帮助和指导下，我渐渐排解了这种情绪，对于出现的错误，我用心去理解、去解决，并时刻提醒自己以后不能再犯同样的错误。现在的我，终于可以骄傲的说我能胜任这份工作。

在生活中，我学会了积极对待每一天。在厂里的生活是丰富多彩的，精彩的排球赛，有趣的运动会，等等活动都给我们带来了无数的快乐。和同事们一起为了胜利而刻苦地训练，为场上的运动健儿加油喝彩等等无数的微笑瞬间在我脑海里浮现。这些积极向上的活动，不仅加深了我们团队的凝聚力，更加深了我们同事之间的感情，我们不仅仅是工作中的同事，更是生活中的益友。积极向上的工作生活，带给我的不仅仅是快乐，更是一种精神，一种激励我不断向前的精神。

在工厂的半年工作生活，我得到的不仅仅是工作能力、专业素养方面的提升，更是我个人思想素质的一个升华。用心做事、积极向上，将是我一生受之不尽的精神财富，它们将伴

我在人生路上走得更好更快更远。

20xx-x-x

xxx

大学生毕业三年自我总结篇八

学生工作部、团委在此次毕业生供需见面会前后做了大量认真细致的工作。首先是正确认识就业指导的定位，在总结过去经验的基础上，加强了就业指导的实践操作，为毕业生搭建一个良好的就业平台。从去年9月份，中心工作人员就开始筹划见面会的具体事宜，并向学校申报了此项活动。毕业生就业指导中心及各院系派专人分五批共六小组xxx人次外出联系用人单位，先后到了广东、广西、云南、贵州、重庆、福建、浙江、上海、江苏、河北、山东、吉林、新疆等省市，并发出邀请函1000余份。2月18日，马书记、田国祥委员组织召开毕业生供需见面会工作的联系会，对见面会作了面布置。

届毕业生是全国高校扩招后的第一届。从中央到地方，从高校到社会，各界都予以极大的关注。与往年不同的是，不少家长亲自来校观察子女就业情况。在本次毕业生供需见面会上，不少学生家长跟随子女与用人单位洽谈，这是过去从未有过的情形。这样的情况，一是加强了学生家长对学校的了解，二是对学生的求职选择提供了较为理性的指导，避免了学生的盲从，一定程度上减轻了学校对单个学生就业指导的压力。

另外，此次供需见面会还引来了湖南师大、湘潭大学、常德师院、怀化学院的应届毕业生前来求职，说明我校供需见面会的影响在不断扩大。

据《吉首大学毕业生工作问卷调查》反馈上来的信息，参加

本次招聘会的90多家单位中，绝大多数是我校的“老客户”，显示了其对我校毕业生质量的肯定。其中不少用人单位是连续三四年来自校招聘毕业生。如广州羊城铁路公司、新疆乌鲁木齐铁路公司、怀化铁路公司、96301部队等。与此同时，新用人单位数量达28家之多，他们多是慕名而来，他们的到来不仅为我校就业工作开展注入新鲜血液，更为毕业生就业市场的不断拓宽和传统专业外学生的就业创造了条件。但我们也清醒地看到，这些单位在选择人才方面更多的是挑选那种具备扎实专业知识和较强的综合素质且具有“三证”的优秀毕业生，而我校毕业生的情况是：学生的知识水平、实践经验和能力参差不齐，优秀毕业生占毕业生的总量较少。这就使他们的要求与我们的毕业生整体素质存在差异，这也是我们就业指导工作所面临的难点。如何提高我校学生的综合素质，让学生在实践中锻炼自我，使所学和所用有机地结为一体，成了我们教育工作者亟待解决的问题。

大学生毕业三年自我总结篇九

时光流逝，转眼间，充实而有紧张的实习期即将过去。首先，要感谢莎茜给予的这个工作机会，我认为这是我人生一个新的起点。其次，要感谢同事们细致热情且毫无保留的将他们宝贵的工作经验传授与我，使我受益匪浅。在实习期的三个月里，我的工作主要分为三个阶段。

第一个阶段：熟悉公司各部门工作职能，熟悉公司产品以及服务实操，熟悉武汉地区门店环境、状况、以及门店管理的流程。

第二个阶段：学习营运部业务流程、营运部与各职能部门业务衔接、地区报告流转等。以及了解北京、浙江地区状况，门店人员、业绩状况。

第三个阶段：在祝总的指导下，了解地区具体事务。包括门店调整、业绩盯对、人员状况了解、地区月度计划等。并逐

步参与地区具体事务。

在这三个阶段里，有幸得到祝总的亲自指导、亲身示范，使我能够迅速的进入工作状态、完成每个阶段的学习目标。并逐步参与具体事务，在具体实践中，不断积累经验，学习处理问题的方式方法技巧。当然，在实践中，也暴露出一些错误和缺点。

实习期主要工作总结：

步了解。为以后处理门店事务奠定了一定的基础。

2、对公司主要几个规格产品，价格、效果、使用步骤、推荐要点等做到了基本的了解。对手足护理服务流程、实操等，做到了基本的了解。对公司相关产品编码、代码、以及常规的促销活动，做到了基本的了解。

3、逐步接手北京、浙江地区营运事务。北京地区出差三天，浙江地区分两次，一共出差25天。对两个地区的门店状况、人员状况，有了一个大概的了解。在此期间，完成北京地区门店撤店2家。浙江地区撤店4家。初步完成公司关于两个地区撤店规划。

4、浙江地区业绩盯对、以及门店、人员调整等具体事务。11月份和12月份，分两次到浙江地区出差。11月份，完成月度计划79.3%，业绩进度排全国第四。撤店3家（撤店流程进行中），浙江地区保留门店9家。宁波市区三家店人员调整基本到位，江东店新任大店长一人、新任老师一人。江东店和国购店实现人员并店。

5、完成浙江地区团购活动、会员管理制度的调整等工作。申请团购活动并执行。目前大众点评网和美团网一共团购49份。会员管理制度，会员的梳理、建立电子档案（推行中），微信平台的建立，强化与会员的互动联系。目前平台吸纳会

员100多人。

缺编状况提前了解，做好预案。

1，对公司业务知识不太熟悉。如总部一些促销安排，地区在执行过程的疑问不能很及时、完整的给予指导。对公司培训制度没有了解清楚，而使培训效果没有达到预期目标等。

2，实习期间，在地区实行的一些政策措施，没有及时和上级领导沟通，致使一些政策不符合公司的发展导向，也违反了公司流程。予以实施后再行纠正，给予地区门店造成了一些负担。

3，在对地区的指导和具体事务的掌控，方式方法均有不当之处，致使地区执行力度欠缺。而又缺乏及时的监督检查，有些方案没有得到地区强有力的执行，也没有达到预期的效果。

4，在处理地区具体事务时，和总部其他部门的协调沟通不及时，致使部分事务拖沓。没有更快的给予地区回复反馈，影响了地区的工作效率。

5，在部分事情上，有畏难情绪。目标感和执行力都有欠缺。从而使很多事情停留在纸面，没有得到贯彻执行。在心态上，也没有及时调整，对困难的事情没有及时和公司 and 上级反馈和沟通、以及争取地区的理解和支持。

我将竭力做到：

1，做好时间管理，提升执行力。将事情轻重缓急进行分类，并严格控制每项事务的完成时间，在时间节点内完成本职工作。提升执行力和工作效率。

3，做好和地区主管、员工的沟通协调。争取地区理解和支持，了解他们的困难和问题，做好后勤服务，做好方法指导，做

好监督检查。

4，严格要求自己。在遵守公司规章制度、工作流程方面，要为地区做好榜样。在工作效率上，要不断的改进工作方式方法，努力使工作效率最优执行。在工作态度上，要排除畏难情绪，排除消极懈怠情绪，以积极的态度和正确的方法，去面对一切困难。