

最新公司实践总结(优秀8篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。什么样的总结才是有效的呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

公司实践总结篇一

这次实习，除了让我对商业企业的基本业务有了必须了解，并且能进行基本操作外，我觉得自己在其他方面的收获也是挺大的、作为一名一直生活在单纯的大学校园的我，这次的实习无疑成为了我踏入社会前的一个平台，为我今后踏入社会奠定了基础。

首先，我觉得在学校和单位的很大一个不同就是进入社会以后务必要有很强职责心、在工作岗位上，我们务必要有强烈的职责感，要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责、如果没有完成当天就应完成的工作，那职员必须得加班，如果不留意出现了错误，也必须负责纠正。

其次，我觉得工作后每个人都必须要坚守自己的职业道德和努力提高自己的职业素养，正所谓做一行就要懂一行的行规、在这一点上我从实习单位同事那里深有体会、比如，有的事务办理需要工作证件，虽然对方可能是自己认识的人，他们也会要求对方出示证件，而当对方有所微词时，他们也总是耐心的解释为什么必须得这么做、此刻商业企业已经纳入正规化管理，所以职员的工作态度问题尤为重要，这点我有亲身感受。

最后，我觉得到了实际工作中以后，学历并不显得最重要，

主要看的是个人的业务能力和交际能力、任何工作，做得时间久了是谁都会做的，在实际工作中动手能力更重要。

因此，我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一齐，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们实习的真正目的。

很感谢实习单位给我这个这么好的实习机会，让我学习很多、成长很多、收获很多。

公司实践总结篇二

这个暑假里，我在xx保险公司实习了一个月的时间。在这段时间里，我了解了有关保险的知识，并体验了一种新的`生活。

第一天去见了主管的经理，据说口才是很棒的，初次见面，感觉她很干练。保险公司的氛围与其他地方相比是很不同的，这里有一种很活跃的气氛，在这里真的感受到了一些以前没有感受过的东西。由于我没有什么经验，不能跑业务，所以就呆在办公室和经理、组训一起。

在保险公司，每天早上都会有晨会，晨会早上8点准时开始，迟到会扣钱的，但只是形式上的，一般会扣一块钱的样子，主要还是调动大家的积极性。晨会由主持人主持，一般就是组训或负责的经理，但为了锻炼各个业务员，也经常的会让业务员上去主持。晨会首先会让全体同仁起立做晨操，很有激情，在音乐的节拍下做各种滂湃的动作，会舒缓紧张的心情，还会让沉睡中的身体舒展开。记得第一天去公司，要让我上台作自我介绍，本来刚刚到的时候还有些紧张，但跟着做完晨操后紧张感就没了，很从容的上台作了自我介绍。在晨会中，还会公布昨天各个业务室的业绩，给予鼓励。从早会中，让我看到了朝气，想必开完早会后一天的工作将会充满激情。

这次实习中，公司召开了两次产说会，是岁岁登高，是鸿福年年。通过这两次产说会，让我对险种有了新的认识，而且懂得了什么叫有压力才会有动力。产说会是有关产品的说明会，各个业务员会带着自己邀请到的客户来参加产说会，由主讲师讲解关于这个产品的情况，让客户了解到该险种的价值，有何优惠，自己能得到什么利润，以便客户选择适合自己的险种投保。通过讲师生动的讲解，加上现场回馈奖品，很多客户都会现场签单，所以说，产说会被保险公司看作一个和客户沟通得很好的桥梁。还记得那次岁岁登高的产说会，当时现场签单的客户并不多，有5,6份吧。当时一位省公司的讲师说，还是因为票价的问题，因为我们的票价太便宜，有时甚至不需要用票，所以业务员就没有一种压力，只是随便邀请一个客户来听便完事了，随便邀请到的客户又有几个想真心来签单的呢。在接下来的一场票价为110元省公司的产说会中，现场签的都是2万元以上的单子，开始时，只有几个业务主管买了票。但是，在那个口才很好的经理的说明下，有越来越多的业务员购买了票，就像那个经理所说的，只要买了票就一定能带来客户。果然那天所有买票的业务员都带来了客户，而且有了不错的成绩。

还有就是创说会，公司有像是雷霆行动等扩员活动，增员的任务是很重的。业务员会带领自己邀请的新进人员来听创业说明会，之后有意者将会留下面试。从事保险行业，首先必须通过从业资格考试，拿到资格证书，于是，新进人员会进行考试培训。考试内容是关于保险的一些基本知识和其他的与保险相关的法律法规，像是《民法通则》《保险法》《消费者权益保护法》等等。为了了解更多的知识，我和这些新进人员一起进行了学习，在此期间，尤其学到了很多关于保险法的知识，收获颇丰。

“让客户满意”不是一句空洞的口号。在实际工作中，公司里有许许多多的客户服务团队和员工在为此努力。他们在各自平凡的岗位上，勤勤恳恳，认真负责，用微笑耐心的态度和专业的服务水平，让客户满意，用真诚的服务体现自身价

值，也在为客户创造价值。他们也是公司在第一线和客户打交道的“形象代言人”。

还记得有晨会中，经理请来了两名其他地区的先进工作者和大家交流，至今令我印象深刻。第一位上台交流的，声音很响亮，很有自我表现能力，一上台就唱起了歌以吸引大家注意。这是一位56岁的女士，但是她的语气，气色，情绪，都无法让人猜出她的实际年龄，感觉充满活力。从她的身上，我看到了激情与真诚的魅力，无论任何人与她想出一段时间后，都会感到她身上所散发的激情，并被此所感染，变得拥有生机活力。在激情的背后，她又不缺真诚，所以很多客户只对她所推荐的险种感兴趣，于是她的业务越来越好。只要对自己工作充满激情，我想任何工作都会变得有意义。“精诚所至，金石为开”，只有自己真诚地对待别人，别人才有可能接纳你，才会信任你，那样工作也会变得顺利。另一位上台的女士，与前一位是十分不同的，她很文静，感觉很踏实，也很真诚。这是两种不同的风格，但她同样的优秀，据说很快会升为副经理。她不会充满激情的与你交流，但是，她却发展了很多的下线，因为她待人真诚，有耐心，很多人都信任她，都愿意跟着她干，于是她的业务室人员越来越多，而且，她关心每个同事。从她身上，我同样看到了真诚，我想在以后的生活中，无论从事什么工作，都要有对工作的热情和待人的真诚。

每个营销员要做得更多，要努力提升自己，要诚信热情，要学会自我管理，要真正为客户考虑问题……每一个非保险人也应该对营销员多一些宽容、多一些理解，对保险多点认识，不要厌恶，不要恐惧——它只不过是一份契约而已。

坚持是一种美德，而在保险公司，正是有很多人因为坚持不了，所以中途放弃了这样一份为人类造福的事业；也因为坚持不了，所以看不到保险这个职业的崇高和伟大。无论从事任何职业，只有那些坚持和守望着自己理想的人，才能继续在自己选择的道路上走得坚定和安稳，努力着，打开自己成功

的大门，坚持着，走出属于自己的明天。

这次社会实习，我深切地感受到了在社会中，并不是每件事都会是一帆风顺的，挫折处处存在，这需要我们鼓起勇气迈出第一步，吸取教训继续向前冲。我想，这次实习将会给我很大的启发，在这过程中，我不仅仅学到了有关保险的知识，对工作和社会也有了更加新的认识。

保险公司实习报告

时间一晃而过，到太保工作已经一个月了，在这段时间里领导同事都给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我充分感受到了太保“诚信天下，稳健经营，追求卓越”的品质，也体会到了作为理赔人的专业和辛勤。在对您们肃然起敬的同时，也为我有机会成为太保的一份子而惊喜万分。

在这一个月的时间里，领导对我们工作学习进度有着细致的安排，一至二周主要学习理论知识，辅以简单案例的学习，二至三周则以实例案件学习为重心，理论联系实际，加强之前的理论学习，三至四周开始实际处理一些简单案例并学习系统的录入，第四周则开始了医院查勘工作。在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下汇报。

一、通过学习和日常工作积累使我对太保有了较为深刻的认识。

记得初到太保时，在和领导的第一次谈话时就注意到，太保是一家非常重视员工感受的公司，公司的规章制度都非常的人性化，尽量为大家营造出轻松的工作氛围。但是，这并没有影响到公司运作的专业和严谨性。我想，作为一个分公司的理赔人员，对单个案件的处理的确只是基本技能，更重要的是对流程的把握，这也应该是自己工作学习的重心。

二、坚持保险理论学习让我的理赔理论素养得到提高。

在太保工作的前两周，领导并没有安排给我们具体的工作任务，而是要求我们学习公司的条款，学习保险法，学习相关的法律法规，学习总公司的人伤理赔指导手册，或许有的理论我们暂时并不会用上，但是，不懂战术的士兵不会是一个好兵，没有这些理论知识作为基础，今后在在遇到复杂一点理赔案例时，我们可能就会束手无侧。在之后的案例学习中自己也发现，之前的理论并没有空学，很多案件都需要理论的支撑，扎实的理论知识让自己在实践中受益匪浅。我想，理论知识的学习在任何时候都不会是浪费时间。

三、认真学习岗位职能，工作能力得到了一定的提高。

根据岗位职责的要求，分公司人伤核损员的主要工作任务是(1)人伤案件的查勘工作；(2)人伤案件各项费用的审核；(3)人伤诉讼案件赔偿的建议；(4)分公司人伤理赔工作情况的分析；(5)领导交办的其他工作。通过完成上述工作，使我认识到一个称职的人伤核损员应当具有专业的医学知识和法律知识、良好的沟通能力、理赔数据的分析报告能力、理赔流程的检视能力。虽然之前对理赔工作有一定的接触，但实际工作中发现自己在许多方面都还存在着不足，案件的处理上还时常会有这样或那样的遗漏，在日常工作的同时，有针对性的学习了医学、法律专业知识，加强了对查勘流程的学习，加强了电话沟通的学习，目前自己基本能胜任一般案件的查勘、核损工作。

公司实践总结篇三

我们机械制造方向的两个班从x月x号至x月x号依次于x□_锅炉厂，__汽轮机厂，__集团□_x五个企业进行了生产实习。在实习过程中，我们两个班的同学进行了较为认真的记录和讨论，以及事后的研究学习，通过这次难得的实习机会获得了宝贵的生产实习的经验和社会实践经验，了解并记录了社

会上这些真正的企业的生产过程，技术要点和发展方向，这些经历不同于以往学校的学习，对我们的学业以及以后有志于从事机械行业的同学的事业发展都起到了极其深远的影响。下面我将基于本人在实习过程中的个人笔记和照片录像等资料进行较为详细的总结。

我们第一个进行实习的地方是上海__，__集团有限公司简称__(baosteel)是中国最大的钢铁公司，也是国有企业，上海x工程技术有限公司(简称x工程)是x集团有限公司的全资子公司，是x发展工程技术服务业的主体企业。致力于研究、应用和推广先进的钢铁工艺技术和冶金成套设备输出，服务领域从钢铁业延伸至有色、轻工、化工、机械、交通、能源、环保等多种行业。拥有十余家具备一流冶金设备设计与制造能力的子公司，是目前全国冶金行业具有完备工程设计、设备设计与制造、成套设备供应一体化优势的工程技术企业。__工程集“科研开发、设计制造、成套供应、工程总包”于一体，先后完成了上海一钢不锈钢、宁波宝新不锈钢冷轧、浦钢特钢、五钢不锈钢长型材等重大工程的设计，由x工程勘察、设计的x集团一钢公司不锈钢及碳钢热轧板卷技术改造项目荣获“20__年度国家优质工程金质奖”x工程在高炉喷煤及余热回收、顶底复合吹炼、二次精炼、钢渣处理、钢铁厂除尘、冷轧厂废水处理、带钢连续处理、油井管加工线、轻型钢结构等方面拥有核心技术，在业内享有较高声誉。

本人对__集团最为深刻的印象是我们的同学一起参观的2250轧钢机，在厂房里正在轧制的钢板被加热到了900-1000摄氏度，我们虽然据其有几十米远，仍然感受到了其扑面的热气。轧钢机经过反复轧制钢板，并通过大量冷却液的冷却，使得轧制的钢板达到要求的厚度并最后卷制成。我还对坐在我们车上的讲解员的一些x的技术知识十分感兴趣，包括了各个高炉的结构设置，各个风口，铁口，渣口的位置及数量都有着十分精确的考虑，高炉炼铁所产生的高炉煤气主要成分是一氧化碳co可以用来循环利用以节省能源消耗。高炉炼铁的成

果是高炉内的液态金属主要分成了三层，二铁水处于中间的一层，所以取出铁水需要考虑好取铁水的位置，上层密度较小的是铁矿微分，将其取出可以用作混凝土的制作原料，下层密度较大的是矿渣，可以用作铺路的沥青原料，可以看出x是一家集技术创新，环境保护，能源节省，综合效益等许多符合当今国家科学发展战略的优秀企业。将铁水从高炉内导入运输用的鱼雷罐车将其运至转炉，就是继续冶炼至碳含量较低的钢材的场所，这里所产生的转炉煤气也是可以加之循环利用的，最后才是将钢材运至我们所看到的轧钢机进行轧制□x的轧钢技术运用的是连轧技术，较之以前的一次轧制成有了更多的创新。

我们第二个去的地方是__锅炉厂，在这个地方我较为印象深刻的是他们着重介绍的__锅炉厂的王牌，那就是余热锅炉。余热锅炉，顾名思义是指利用各种工业过程中的废气、废料或废液中的余热及其可燃物质燃烧后产生的热量把水加热到一定工质的锅炉。具有烟箱、烟道余热回收利用的燃油锅炉、燃气锅炉、燃煤锅炉也称为余热锅炉，余热锅炉通过余热回收可以生产热水或蒸汽来供给其它工段使用。燃油、燃气、燃煤经过燃烧产生高温烟气释放热量，高温烟气先进入炉膛，再进入前烟箱的余热回收装置，接着进入烟火管，最后进入后烟箱烟道内的余热回收装置，高温烟气变成低温烟气经烟囱排入大气。由于余热锅炉大大地提高了燃料燃烧释放的热量的利用率，所以这种锅炉十分节能。

我们第三个去的地方是__汽轮机股份有限公司，在那里，接待我们的__老师。我们主要了解了杭汽的主要情况和他们的先进的6s管理理念，还包括了对于机械加工工艺的一些知识的学习。杭汽是一家58年建厂的独资国有企业，总人数达到了5000人，于70年代中期引进了德国西门子公司工业汽轮机设计制造技术，至20__年其销售收入已经达到了450亿元人民币，他们的主要技术骨干包括了专业技术人员1550余人，技术工人1300人，高级技师256人，技师330人，高级技工221人。

股份一线员工年均收入10.6万元，他们现在可以生产100mw功率的工业汽轮机。我们还了解了一些从国外引进的该厂正在使用的先进机床，包括了他们75年引进的德国数控龙门铣，75年引进的意大利数控转子车床，数控转子车床，单柱立车，数控镗床加工中心，数控shodr□我们还了解了燃气轮机和蒸汽轮机的主要区别和制造工艺的区别，燃气轮机就是主要以煤气，航空燃气为主要推进动力源的汽轮机。

接下来我们去了__集团，海天股份集团公司以其产品的优质、高效、节能、档次高、经济效益好而闻名于全国塑料机械行业，海天塑机如今遍及全国各省、市，国内市场占有率中大型注塑机在60%以上、小型注塑机在15%以上，企业整体实力及各项经济指标连续六年在全国同行业中名列首位，是国内同行业公认的排头兵。海天牌注塑机已被外经贸部确认为“国家级重点支持和发展的名牌出口商品”，外销量年年增长，20__年公司外销量达8000万美元，荣获宁波市“海外市场开拓先进奖”，20__年完成外销量9000万美元，产品批量出口美国、欧洲、南美洲、中东、东南亚等五十多个国家和地区，产量和销售额居中国同行业首位。为了进一步完善外销体系和提高国际注塑机市场占有率，公司拥有了二十多家国际销售代理商后，20__年又在加拿大、墨西哥、巴西、意大利、土耳其开设了境外公司和组装厂，以五个海外公司为中心，辐射周边国家和地区，从根本上解决了机电产品在国际上交货期晚和售后服务困难的问题。

20__年8月，为了进一步推动企业改革，优化和组合企业要素，发挥群体优势，以__股份有限公司为母体联合股份公司下属控股子公司的海天集团股份有限公司成立。20__年集团公司旗下又纷纷成立了海天保税区公司和海天重工机械有限公司，实现了注塑机领域的细分市场的战略步骤。20__年，公司又与中国最强的塑料机械科研大学联手成立了海天北化研究中心，走上了塑机生产、学、研一体化道路。为了实施跨行业发展的战略步骤，至20__年，公司为加工中心海天精工的建设已经先后投入了两个亿的资金，目前加工中心占地面积

达百余亩，员工二百多名，拥有两万平米中央空调无尘车间，20__年年产数百台不同规格数控机床，完成近1亿元的产值，计划其生产的数控机床将在三年后达到10亿的产值。

最后我们去了__x集团__x集团20年前还是一家名不见经传的村办农机小厂，在以集团董事长、党委书记为首的领导班子的带领下，开拓拼搏，励精图治，与时俱进，通过体制、科技和管理创新，提升了企业的核心竞争力。20__年，实现销售产值17.5亿元，利税突破3.5个亿，集团现拥有总资产27个亿，全资、控股、参股企业10余家，各项经济指标居国内同行和机械行业第二，是科技部火炬计划重点，省区外，浙江省“纳税状元”，企业走出了一条运用国有资本和高新技术嫁接改造，提升传统产业的成功之路□__x集团，包括__电梯公司、__有限公司□__x有限公司、__网架结构公司等。其中，__的斯位居国内行业内第二；__的塔式立体车库国内同行第一；__的永磁无齿轮曳引机具有国际先进水平。

生产实习是我们机械专业学习的一个重要环节，是将课堂上学习到的理论知识与实际相结合的一个很好的机会，对强化我们所学到的知识和检测所学知识的掌握程度有很好的而帮助，在我们为期7天的生产实习，我们先后去的这些企业都是国内非常优秀的企业，对于我们是一次极大的提升，无论是理论知识还是实践能力，均可以说是获益匪浅。