

2023年学生顶岗实习周记出纳 大学生顶岗实习周记(大全7篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

学生顶岗实习周记出纳篇一

这是一个新的开始，我也学习和他人一样的跳了槽，从广州来到了深圳的一个手表壳加工厂开，。离开原来的厂，来到了一个全新的环境，刚开始还真是有些不习惯，刚刚和工人混熟一些，就要走人，想想真是不好意思，也有一些失落。深圳公明，是一个手表壳手表带的加工厂，这个c车间里面共有五台数控铣床，其中四台是加工中心，还有一台是普通的数控铣床，里面共有四个工人，当然是包括我在内了。

加工中心和普通的数控铣床的区别就是是否有刀库。有三台是八把刀的加工中心，还有一台是这里的一台有二把刀，是一台台湾产的三菱加工中心。上面的字体也是使用繁体字，看着那些字体，有些亲切又有些陌生，感觉怪怪的。新环境，新开始，新起点，好好努力。

第二周实习周记

来这里是以一个操作工应聘的，所以大多数时候，我是站着的在数控铣床前面，那是加工的需要，这里的操作工的工作就是更换加工工件，手表壳。这种工作不是什么的难事，也就是在已经调配好的机床上，转动一个螺母，一个扳手就能夹紧或者松开工件，因为这里的表壳的形状都是很有规则的内圆外方，这是对于大多数的常见的表壳来说。

时间是不会因为某个人的表现而停留或者加快脚步的，他对于每一个人都是一样的公平。加工工件，手表壳也会有很多的不同形状，有方的圆的椭圆的鹅卵石装心形的情侣套装的，原来不起眼的手表壳也是可以有这样丰富的表情，真是很不错创意啊，创意源于生活，又高于生活。这里的数控机床，每次开机后都要先归零处理，当然，上星期提到的那台台湾数控机床就没有这样的麻烦，只要风机的风压足够，就能够进行生产，不用归零。

还有一台就比较有意思了，每次开机，如果是要接着没有完成的工作的话，就得抬出g54到g59的坐标系窗口，手工转轮至想要加工使用的坐标系值，看看是否偏心，据说，这台机曾经修过，导致有时候归零后还会偏心。如果发现偏心了，还得调整相应的偏心距离。有意思。

第四周实习周记

每天都是忙忙碌碌的工作，有时候不是同事提醒，都不知道又是周末来临。生活最可怕的是无休止的重复，重复会使人忘记思考，从而堕落。白天兢兢业业的工作，这是因为老板随时都会不小心出现在你的身后，出现在c车间。晚上，那就随和多了，也是很期待的时候，在忙完工作之余可以使用数控铣床旁边的电脑温习学过的加工软件mastercam□

在学校学过但是有一段时间没有使用，有些功能有些陌生了，没关系，把学习的书本带到车间，对照课本，一点点一的学习。在遇到不懂得时候，就请教老工人。学校可能学过但是没有印象的cad直接转mastercam图就是的一个证明，老工人也有很多可取之处的嘛。找出自己的不足，虚心的请教，会有很大的益处，不单单经验上去了，还是一种和同事相处的润滑剂呐。成功属于有准备的人!!!!

学生顶岗实习周记出纳篇二

3月21日，离开了学校，告别了学生生涯，开始了一直追寻的工作生活。虽然不是第一次过上班族的生活，但还是会有兴奋与紧张感。第一周的工作生活过的总是充满好奇的，可是却也让自己感到了不小的压力，刚开始上班，老板并没有让我做什么具体的工作，来的第一天和老板一起去了几个学校，算是见识一下社会中的交际吧。

因为最近在为县里的几个学校机房布线，后来的几天又跑了几个学校，但都不是真的做些什么，都是去看看现场，跑了很远的路，看了好几个地方，回来后开始画布线图了(布线图在实习报告中)。当刚开始还会按照学校作业那样一板一眼的想着该怎么开始，当看别人的工作后才觉得生活讲求的是效率。

第二周的工作渐渐的开始步入正轨了，现在也开始做一些事了，很少向外跑，因为现在才发觉自己对这座城市认识的太少了。好多的路都是不认识的。现在大部分的时间都是在店里做些事。当什么都不做时，总高傲的以为自己什么都会，可是当真的做的时候才发觉原来自己什么都不会，理论与现实的差距真的很大。这星期做的做多的一件事就是装系统了，当自己真的装时才发现学校的知识也太死板了，曾经装系统时因为都是我们自己的电脑，买来时都是分好区的，从没想过分区的事，当一台裸机放在我面前时竟然是别人教我怎么完整的装系统时，自己真的觉得好丢。

不过这个打击真的还是让我到现在一直都心有余悸，不是因为我把网线做错，而是让我突然有种很失望和心寒的感觉，心寒的是被别人鄙视的感觉，因为毕竟在这里自己的身份是一个大学生，别人都以为大学生应该知道的很多，懂得很多，可是这样简单的都不会时，就更加的鄙视了。失望的是自己所知道的在这里的工作中可以用到真的是少之又少，这里根本就不会用到那些自己认为很感兴趣的东西了。

可是我并不会因此而放弃、而心灰意冷，虽然觉得自己有点难过，不过还是不得不佩服这里的同事，他们确实真的会很多很多的技能，能力也是很强很强的，对于打印机、传真机、复印机的维修，校园多媒体的架设，校园广播的调制，网络布线的实施……自己要学的还有很多很多。十一和中秋都在这一周了，几个月前就说今年的十一一定要在家里坐着看祖国60周年大阅兵，可是上班后才发现生活的节奏不在是自己想怎样就怎样了，十一也在加班。工作的纪律，工作的基本责任都是曾经的我所不曾有过的感受。现在渐渐的意境适应了工作的生活，也很清楚自己的差距，一定要在实习的时间中好好的努力。

半个月的时间过的很快，每天这样起床、上班、下班，再上班、再下班、然后睡觉;时间过的不知道是该说充实还是荒废。渐渐的忙碌了，忙碌的时间过的是那么的快。现在已经开始步入正轨，正式的接受了所有该做的和需要做的工作内容了。其实店里的工作真的很杂，只要涉及到计算机方面的所有事物都得去了解 and 掌握，可是了修电脑、装打印机……;以前对于这些什么打印机、传真机、复印机也都只是知道有什么用而已，至于怎么用也不是很清楚，更别说是里面的组件了，什么是鼓组件、什么是传感器、还要加粉就更不知道了。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

学生顶岗实习周记出纳篇三

在这次实习中，给我收获的是我觉得很多工作需要我去摸索和探讨，要不怕吃苦，勇于激流勇进，有的`工作虽然单调又重复，但这是磨练意志最有效的方法，我告诫自己要认真完成，对每项工作都要把它看成是公司对自己的一次考核，做到每一件事的过程中遇到困难，一定要争取不抛弃，不放弃，坚持“战斗”，只要希望还在，胜利一定属于我们。

就生活而言，专业学习展示给我们看各个不同的行业的人们的生活，不同行业的人们将自己的行业融入自己的生活，这样大的人群的生活展示给我们未来的生活远景，选择什么样的生活也是我们现在的最重要的抉择。一旦下定决心，也就要开始为自己的生活做准备，胜利是属于有准备的人的。现在的我就要为自己的生活做准备，不断的充实自己。

看着那些员工忙忙碌碌的来来去去，坚定的态度是那么一点一滴在铸就起来，一个被人认可的人首先一定是一个认真负责的人，一个认真负责的人无论到哪里都可以站得正。相对于经验和技巧而言，这些都是可以积累的，可以日久能熟的，但是否能有正确的态度却是因人而异的，我从来没有把现在的工作当作实习，我就是认定我是在工作，而不是来学习东西的。我是为工作而学习，学习是为了把工作做得更好。

总的来说，我们这一次实习是比较成功的，大家都能学习到了很多在校园、在课堂上、课本上学不到的东西，也了解很多和懂得了做人的道理，特别是体会到生活中的艰辛和找工作的不容易。

学生顶岗实习周记出纳篇四

实习第一个星期，实际算是适应期。主要了解一些公司的背景、产品、发展方向和前景等。另外，尝试跟同事多沟通，多听，从交谈中也能学到不少东西。同事们都很热心，很照顾我，经常在我碰到困难的时候主动伸出援助之手，令我非常感动。几天之后就开始在同事的帮带下，做一些业务相关的工作，主要是在一旁协助处理一些简单的事情。可别小看这些活，虽说简单，但都是疏忽不得的，每件事情都至关重要的，因为它们都是互连的。为了保证最后能够顺利，前面的每一步基础都要打好。为了能够真正的使用知识，我很严格的要求自己去做好每一件事情，即使再简单的事情，我都会认真考虑几遍。因此，我做得不算很快，但都能够保证让同事们满意。同事通常不催促，都把任务安排好，然后便交给我自己去处理，期间还为我提供一些帮助。等慢慢熟悉起来，做起事情也越来越顺手了。

刚开始这两个星期，我就是在同事的帮带下，做一些业务相关的工作。但经过这两个礼拜的学习，我可以简单的总结几个字，那就是多看、多问、多观察、多思考、多动手。一方面是要发扬自主思考问题的能力，在碰到问题的事情，自觉努力去独立解决，这样对问题便能够有一个更深刻的了解，当解决的时候也会获益良多。另一方面是要发扬团队精神。公司是一个整体，公司产品是团队的结晶，每个人都需要跟其他人更好的沟通和交流，互相帮助，合力完成共同的目标，团结众人的智慧才能够发挥的效能。

已经实习了两个礼拜，接下来逐渐进入状态。开始独立接触一些业务，老板也知道我是一个很新的新手，所以刚开始让我做的，主要是通过电话跟客户沟通。现在开始便需要跟客户交谈，要能够很好的领会客户的意图，同时准确的向客户传达公司，以及公司产品相关的信息。这就要求我对公司本身的一些业务流程和产品特点有相当的熟悉。于是每天我都会非常早起来，准备一些资料在身边已被随时查阅，当然如

果这些信息能够放在脑子里那就更好了，于是我一有空就多
看几遍，慢慢的熟记在心。

因为我这几天早起熟记公司给我的一些相关资料，还是对我
这些语音电话有很大的帮助，使我越来越得心应手了。每次
让客户满意的挂电话的时候，自己心里都会觉得很踏实，虽
然已经讲的口干舌燥了，但一想，也许我刚才一番话就搞定
了一笔生意，即使再辛苦也是值得的。工作都是辛苦的，特
别是周末，语音特别的多，等到假期的时候也不可以安心的
休息。认识的朋友一多就容易乱，幸好有同事在旁边提示，
更多的时候他们帮我，有时候我也帮他们。大家互相帮助也
使问题容易解决得多了，一个人做就很难一起做就变得非常
容易。我对这段时间的工作非常满意。

人往往都是这样，没有经历过的话，永远都不知道事情到底
是怎么一个样子，是真的那么难，还是并非如此，所以，不
管怎么样，即使是自己完全陌生的事情，只要有机会，都一
定要去尝试，努力去做好。经过两个礼拜的语音锻炼，发现
自己进步还挺快的，即使是之前从来没有接触过这个岗位，
同时也对组织销售这一行有了更深的认识，这一周仍然做通
过语音跟客户沟通的事情。这个星期只工作了两天，因为接
下来就是公司放假回家过节了。

这是春节后上班的第一个星期我依旧做通过语音跟客户沟通
的事情。每天都要接听好多个语音交流，语音通常都较短，
只需要简单的作一些相关的介绍即可，当然也有些客户或合
作伙伴需要更详细的信息，于是我需要全局都做一番描述，
力图让对方更深的了解我们的产品，最重要的是让他们觉得
我们的产品是非常出色的。只有通过不断的努力，不断的尝
试，不断的积累经验，才能够发现自己的不足，然后在弥补
不足的时候，我们便实实在在的提高了自己。

这一周除了做通过语音跟客户沟通的事情，偶尔也出去跟客
户或合作伙伴面谈。我的第一次跟客户或合作伙伴面谈，虽

然我做得不够好，或者说失败了，但通过这次的尝试，却令我获益匪浅，对我之后的几次任务的成功都起到了极大的推动作用。自己也通过不断的经历和尝试检验了自身的水平和适应能力。因为没有经验，那么就需要做更多的准备工作。另外就是不要害怕失败，只要用心去做就可以了。等到熟练了，那么成功将是水到渠成的事情。

这一周仍然做通过语音跟客户沟通的事情，偶尔也出去跟客户或合作伙伴面谈。由于自己向来比较内敛的缘故，与客户面谈显得比较紧张，也不大顺利，不过有了数十次经历之后，进步了不少，再加上同事们的鼓励与帮助，自己尝试大胆的去应付，慢慢的好了许多。不再会在陌生的场合怯场。虽然自认为口才并不好，但我能够把事情描述的比较清晰，如此也令客户或合作伙伴满意。

现在，每天紧张的工作状态，完全没有时间考虑其它事情。这次的经历却是实实在在的，就感觉自己每天都在进步，每天都能够接触新的事物，一点一点的吸收进去，觉得自己离成功不远了，正应了那句话：社会是一所的大学。这些深刻的感受只有经历过的人才会体验到。两个月的时间，虽然短，但学到的东西可不少，如何快速的适应公司的环境，融入企业的团体，如何更好的跟同事沟通，更好的完成既定的任务。都需要一个逐步的从点到面的认识，今天我学到的所有这些都必将对我将来的就业产生深刻的影响。

学生顶岗实习周记出纳篇五

脚踏实地的作风，方能胜任自己的工作岗位。一切工程施工，技术和质检工作贯穿始终，在工作经验的积累中，逐步培养自己的预见性，方能起到技术先行的作风，建筑职业不同于其他行业，它需要不断在现场检查、监督，随时发现问题，解决问题，而这些工作都在现场比较恶劣的环境下进行，这要求我不断培养吃苦耐劳的精神。

身为公司的一员，有机会能在这样的条件下学习和锻炼，我感到无比的自豪，这种环境和外部的条件给了我一种自信和荣耀，但更多的是对我的今后工作的鞭策，就要求我在工作中时刻要以企业的形象来约束自己，我所有的言行要符合特级企业的标准，逐步培养自身的个人素质和修养，才能无愧于领导的信任和培养。

总之，在今后的工作与学习当中，我将不断的总结与反省，不断地鞭策自己并充实能量，努力提高自身素质与业务水平，以适应时代和企业的发展，与公司共同进步、共同成长。

学生顶岗实习周记出纳篇六

来到公司陌生的环境、陌生的人和事，让我感觉有点拘谨，努力让自己的微笑减少言语上的笨拙。第一天并不像我想象的那样，由人事经理带我们熟悉公司的环境，结识新的同事。大家似乎都很忙，可能现在是业务的旺季吧。

实习的第一周，并没有像我们想象的那样，有什么业务性的工作让我们着手。我们只是简单的分配到一些事务性的工作，如整理文档、记录一些旧的文案等等。然后利用中午休息的时间结识了一些新的同事，熟悉了公司的环境。

经过一周的实习，对公司的运作流程也有了一些了解，虽然还没有具体的操作过，但是在接触到新的事务不再不知所措，学会了如何去处理一些突发事件。比如在接到一些投诉电话的时候，懂得如何安抚客户的情绪，如何进行前期的一个简单处理等等。而且从工作地过程中明白了主动出击的重要性，在你可以选择的时候，就要把主动权握在自己手中。相信大家刚开始实习的时候，都做过类似复印打字、整理文档等的杂活，因为刚开始对于公司的工作内容、流程还不了解，所以做杂活成了实习工作必做的工作。虽然工作比较繁杂但是从中也学到不少的东西。所以说事情是不分大小，只要积极学习积极办事，做好份内事，勤学、勤问、勤做，就会有意义。

想不到的收获。

在经历了一周的打杂工作，让我对公司的运作流程以及业务有了一个整体的了解，因此这一周我们的工作内容也有了一个小变化，除了进行简单的客户资料整理，还开始负责对一些客户的回访工作，在这之前一直认为这是一个很简单的工作，因为在学校的时候都已经学习过电话营销的技巧了，但是在真正操作的过程中，发现中间还是有很多小细节需要我们注意的，比如在初次的回访中，尽量不要拖太长时间，一般控制在3-5分钟，就应该结束谈话，要不会让客户产生厌烦心理，同时在交谈的过程中，如何自报家门，如何进行一个产品的推介等都是一个小技巧，因为只有你站在客户的角度去思考问题的时候，客户才会愿意继续下次的谈话，如应明确你为它带来什么利益、做这件事对它有什么好处等，如有可能尽量约见见面的时间，因为很多时候，很多问题通过见面的交谈效果会比仅仅通过电话的交谈会好的多，一个可以通过面谈了解到客户的一个真实的想法，在一些问题的说明上更具说服力。

一周的电话回访，从陌生到熟练，从一个电话到n个电话的成长，每天来公司上班就是整理昨天的客户资料，看哪些客户的信息是需要继续回访的，哪些是今天重点客户，要通知其他人员去实地拜访的，接下来就要开始一个接一个不断地电话回访，回访的过程是漫长的，结果是令人心寒的，也许你打了100个电话，只有一个客户是正面的消息，其他的客户都是委婉的在拒绝，有的甚至是态度恶劣，而那一个正面的客户也可能随时的泡汤。终于开始理解前辈们了。

经过一周的电话洗礼耳膜开始有了职业病的征兆了，也同时对于电话产生了恐惧心理，相信这是每一个电话营销人员在自己独当一面后，所要面临的第一关吧！繁杂、枯燥的电话回访，但是却又是必须经历的。只有在克服这个经历后才有可能有更大的进步。

时间飞逝而过，转眼间已经实习一个多月了。回首过去的几个星期，学到了很多，虽然中间有些小小的抱怨，但是功夫不负有心人，总算是没有白白浪费过去的光阴。这要感谢在我最困难的时候同事给予的鼓励和帮助，让我克服了电话恐惧症。在他们的帮助下，我学到了很多课本上所没有知识，相信这会是今后生活工作中的一块宝藏。

有了这一个多月的业务接触，感觉在拿起电话来也比较上手了，也比较容易调整好心态了。根据每个月的工作任务，开始给自己制定周计划，开始按章执行，对于自己的每一步都做出了一个明确的规划。看似简单的工作计划，却涵盖了很多内容，一个工作计划必须是可实施的，每一个工作目标不是空话，必须是可实现的，这不仅仅是做给上级看的，更是做给自己看的，只有在实现了一个个目标之后，工作才会更有动力。

经过将近一个月的电话回访工作后，除了汇报之前的工作情况，以及对此的一些小结，这一周我们有更艰巨的任务跟老员工一起去拜访客户(而这也就是我们下一个阶段的工作重点了)。

在出发地前一天我们就要将材料准备好，不仅仅是书面上的材料更重要的是你脑袋里的材料，在了解清楚客户背景资料后，要明确我们交谈的内容要点，这次我们交谈所要达到的结果是什么等等都要在心里有一个简单的规划。当然这些只是一些要点，更重要的是交谈的技巧等等。

当然以上所谈的那些，老员工是不会告诉你的，比如他这次要谈什么之类的，要如何与客户切开这个话题等等，只能通过几次旁听总结他们与客户在交谈时候的内容要点。在做足功课，最重要的也就是实战的演练，因为只有通过不断地演练才有可能有一个进步，要不就只是简单的纸上谈兵了。

实习的第七个星期小的进步

经过一个月的锻炼，发现自己进步还挺快的，这一周仍然做通过电话跟客户沟通的事情。偶尔也出去跟客户面谈。

由于自己向来比较内敛的缘故，首次与客户面谈显得比较紧张，也不大顺利，不过有了一次经历之后，进步了不少，再加上经理和同事的鼓励，自己尝试大胆的去应付，慢慢的好了许多。不再会在陌生的场合怯场。今天下来，面对经验比我丰富的阅历比我深的多的多的客户，也能够通过简练清晰的表达让对方熟悉我们的产品，让他们对我们的产品产生更浓厚的兴趣。

人往往都是这样，没有经历过的话，永远都不知道事情到底是怎么一个样子，是真的那么难，还是并非如此，所以，不管怎么样，即使是自己完全陌生的事情，只要有机会，都一定要去尝试，努力去做好。因为没有经验，那么就需要做更多的准备工作。另外就是不要害怕失败，只要用心去做就可以了。等到熟练了，那么成功将是水到渠成的事情。比如我的第一次跟客户面谈，虽然我做得不够好，或者可以说失败了，但通过这次的尝试，却令我获益匪浅，对我之后的几次任务的成功都起到了极大的推动作用。自己也通过不断的经历和尝试检验了自身的水平和适应能力。

只有通过不断的努力，不断的尝试，不断的积累经验，才能够发现自己的不足，然后在弥补不足的时候，我们便实实在在的提高了自己。所以，不管怎样，努力去做吧，告诉自己，只要用心，就能做得更好！

在公司里和在学校里是完全不一样了，每天紧张的工作状态，完全没有时间考虑其它事情。于是不知不觉的，就发现原来我短暂的2个月的事情就快要过去了。学到的了不少的东西，比如如何快速的适应公司的环境，融入企业的团体，如何更好的跟同事沟通，更好的完成既定的任务。这些都不是信手拈来的。都需要一个逐步的从点到面的认识。

展览是个很泛的概念，包含了很多很多的行业，展览最直系关系的是主办，承办，搭建(分主场搭建和特装搭建商)。旁系关系的有媒体，酒店，交通，饮食，医疗，农业，旅游等等。

学生顶岗实习周记出纳篇七

在x经理的关心和众同事的帮助下，通过这一段时间的集中学习，我对外贸的相理论知识和外贸实务中的操作流程及技巧也有部分掌握，工作中贸易的操作大多是通过电话、传真、即时聊天软件、邮件等方式商定交易进行的，但自己并没有从客户开发到完成交货结汇、以至备案归档完成的操作实践过，因此在操作过程中不免还会遇到各种具体的问题，通过实际的操作掌握自己这一月来所学到各类知识，也是积累经验、进一步掌握外贸流程和实务的必要措施，需要这样一个从实践中获得新知的过程虽然现在还是在开始阶段，每天真正能订单的也不多，但自己却是很充实，因为遇到的问题越多，就会学到越多的解决方法我相信，今后无论遇到什么，只要看一眼这块烙印，我就会勇往直前，决不畏缩。