

最新毕业季周记 毕业实习周记(汇总6篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

毕业季周记篇一

实习终于结束了，在xxxx公司工作的这段时间，我和公司的职工及领导都相处得非常融洽，大家对我也关心，时常给我鼓励和帮助；我工作的时候也是认真谨慎，不仅顺利完成工作任务，工作之余还经常总结经验教训，不断提高工作效率，虽说工作中我也会犯一些错误，从而受到领导批评，但我认为这些错误和批评是能极大的促进我的工作热情，让我能在以后的工作中更加的谨慎和小心，提高工作效率。在和大家工作的这段时间里，他们严谨、认真的工作作风给我留下了很深刻的印象，我也从他们身上学到了很多自己缺少的东西。这次实习虽然有酸甜苦辣，却让我在社会中学到了很多学习期间无法了解的社会经验，这对我来说是最宝贵的东西。

这次实习我总结了以下几条经验，在以后的生活中如果能够更好的总结和应用这些实践经验，将会使我在以后的人生道路中受益匪浅。

第一：在与别人打交道时一定要积极主动。我自己本身是个相对比较内向的人，不擅长主动和别人交流打交道，在此次实习中我也发现了自己的不足和缺点。比如在刚开始实习的几天内，我比较怯生。起初和公司的几位同事打过招唿后就没在说什么了，下班后也是一个人玩手机，没有主动和大家进行沟通。由于和他们年龄有较大差距，怕跟他们交流不来，也因为不了解工作环境和工作流程不能很好的交流和沟通。

我也认识到了自己沟通上的不足，面对沉默不语的尴尬，自己有责任和义务去与别人主动交流。在公司里一个新的职工到来时很平常的，老师傅们也没有必要主动和一个新职工主动打交道，这时候你就应该主动去和别人交流，介绍介绍自己啊，拉拉家常，关心一下工作啊，都会让大家认识你，了解你，对你留下良好的印象。在后来的实习中慢慢的在一起时间久了，大家也就对彼此多少有些熟悉了，渐渐地能和大家一起愉快的交流，就是出于自己的积极主动。

在工作的时候同样也要积极主动地和别人交流。在今后的社会工作中，工作不再是一个人所能完成的，那是几个人或是一个团队的工作，而且你还必须去帮助别人或是接受别人的帮助已完成工作，就是的团队合作的精神。因此你不能期望你自己一个人就能完成任务，或是看到别人有困难也不去帮助。虽然此次我是来实习的，由于开始对生产的不了解以及专业知识的不熟悉，只能够在领导的安排下进行一些相对简单的工作，但是我也很积极地去帮助别人完成自己力所能及的工作。就比如在实习中，在我提前完成领导分配的任务后，我就常主动询问周围的员工有没有需要帮忙的，有时候别人也不好意思麻烦我，我就主动承担他们的工作。这样子不仅锻炼了自己，帮助了他人，还融洽了你与别人之间的关系，在今后的工作中人家也更乐意与你交往了。

第二：工作时一定要一丝不苟，认真仔细。一个职员在公司的大部分时间都是在工作的，这就要求他在这段时间内一定要小心谨慎，一丝不苟，不能总是出错。有时候一个失误不仅仅使你自己的工作进程受阻，还会影响他人的工作，化工生产的任何一个环节出错就会影响下面的工作，严重点就会造成很大的经济损失。老板也会批评责备甚至处罚，因此认认真真地做每一件事情就显得尤其重要。为了不使自己的努力前功尽弃，我们在刚开始工作的时候一定要慎之又慎，对自己的工作要十分重视，工作结束后一定要检验自己的工作结果，以确保自己所做的万无一失，时常应该反省自己最近一段时间的工作情况。在你对工作开始了解并熟练后，你会

发现自己已能不用检验就能保证工作的质量了。虽然如此，也不能骄傲，不能对自己有所懈怠，还是要对自己的工作认真对待，以免造成失误。

就像我在工作的时候，也犯下了不少错误，虽然多数不是很严重的错误。比如说领导交给我的生产任务，我在流程中添加固化剂时未等温度降至60℃以下就加入，导致白乳胶浓度不足。领导批评了我，我也为自己的错误懊悔不已。还有一次是将两种原材料顺序加反，还好是两个辅助材料对产品质量影响不大，都是自己大意所造成的。这次的失误又一次给我敲醒了警钟，要是经常不注意自己的工作，可能会造成更严重的损失。

第三：在工作岗位上一定要勤于思考，不断改进工作方法，提高工作效率。公司的日常工作都会比较繁琐，而且几天下来也会比较枯燥，就是需要你多动脑筋，不断地想方设法改进自己的工作方法，寻找或是设计简捷的流程，提高工作效率，减少工作所需时间。实际上勤于思考在工作中是很重要的，在思考如何提高工作效率的同时，自己也能够学到更多的知识，掌握更多的技能。当你在较短的时间内就完成了自己的工作，你将留下更多的时间去放松，去学习，去和别人打交道，这对你来说是百利而无一害的。

我个人是一个比较喜欢创新的人，在工作的时候不喜欢单调、枯燥、机械的处理任务，因为本来这类任务的处理是有规律的，完全不需要重复地做，如果动一动脑筋使用批处理或是其他方法就能大大减少处理的过程和步骤，从而减少工作时间，提高工作效率。就比如我在实习的时候，第二个反应釜升温时，以前做法是升温锅炉能加满冷水何都不要骄傲，永远不要去小看一个人，每个人都有未被发掘出的潜力和才能，当我们轻视别人的时候，自己的价值无疑已经降低了！自信，不仅仅是相信自己，也要相信他人！

毕业季周记篇二

这是我来电信毕业实习的第二周。经过了周六日的休整之后，我觉得自己浑身是劲，开始满怀希望地踏进营业厅。康师傅放年假让我的处境有了重要的转折点。能够坐在他的位置上工作，对我来说无疑是个天大的契机。我一定要好好把握机会，争取表现出自己的才能来。周一接到了三张目标客户的名单，我便开始一天的工作了。既然有机会拥有暂时属于自己的电脑，我马上不失时机地请教莺姐一些基本的数据支撑系统的操作方法。在未来几天的时间里，我终于掌握了查询客户的办理套餐、每月消费额及明细清单、积分管理和号码管理等等。当然，每天我是8:30来到营业厅的，考虑到暑假期间很多人比较晚起。我一般会先坐在芳姐或莺姐身边看一下他们怎样跟单，如何处理业务。特别是一些电信现行的政策，资费收取要求等等，可以迅速的补充我匮乏的认识，这对我之后接待客户、解决客户疑难大有裨益。另外，我第一周一直认为听她们通电话没有任何意义，可是我渐渐的发现自己的这个想法是多么的肤浅和无知。

因为我发现自己通过听他们通电话可以学到了很多，如下是我在这一周总结到一些电话营销的技巧：

首先，良好准备是成功的前提。只有准备充分，才能游刃有余。这个准备的内容包括三个方面：一，装备自己，训练悦耳的声音，用声音创造公司形象。明确打电话的目的；二、知道自己所处企业的基本情况，也了解现阶段推销的产品与同行的异同，劣势与优势所在。正所谓“知己知彼，百战不殆”。三、了解客户的需要，投其所好。这个是我认为最重要的一个方面。

之前我打营销电话的时候，大有大海撒网之感，对各种类型的客户说的话都一样，没有针对性，自然难以引起客户的兴趣。后来，我一直在不断地摸索电信的“数据支撑管理系统”，学会了如何搜索客户的基本信息。那么我在推销的时

候，就可以更懂得设身处地地为客户着想，赢得客户的信任。

当然，推销并不需要，也没必要去攻击竞争对手。我们只要做好自己的本职就足够了。可是必要时，可以拿客户现用的产品与我们的套餐相比，突出我们产品的优势。毕竟电话营销时间有限，有些信息，尽管客户貌似已经接受，但未必很好地了解，那些亮点也未必能一一记祝我们这样做个横向比较的话，就可以给他们留下更深刻的印象了。

其次，开好头，注意细节。开场白或者问候是电话销售人员与客户通话时在前30秒钟要说的话，也就是要说的第一句话。这可以说是客户对电话销售人员的第一印象。虽然我们经常说不要以第一印象来评判一个人，但我们的客户却经常用第一印象来对电话销售人员进行评价！优秀的开场白要达到的三个效果：一、吸引客户注意力；二、建立融洽关系；三、与自己所销售的产品建立起关联。

毕业季周记篇三

作为图书档案管理专业的大学生，我很荣幸能够进入图书档案管理专业相关的岗位实习。相信每个人都有第一天上班的经历，也会对第一天上班有着深刻的感受及体会。尤其是从未有过工作经历的职场大学们。

头几天实习，心情自然是激动而又紧张的，激动是觉得自己终于有机会进入职场工作，紧张是因为要面对一个完全陌生的职场环境。刚开始，岗位实习不用做太多的工作，基本都是在熟悉新工作的环境，单位内部文化，以及工作中日常所需要知道的一些事物等。对于这个职位的一切还很陌生，但是学会快速适应陌生的环境，是一种锻炼自我的过程，是我第一件要学的技能。这次实习为以后步入职场打下基础。第一周领导让我和办公室的其他职员相互认识了一下，并给我分配了一个师父，我以后在这里的实习遇到的问题和困难都可以找他帮忙。

一周的时间很快就过去了，原以为实习的日子会比较枯燥的，不过老实说第一周的实习还是比较轻松愉快的，嘿嘿，俗话说万事开头难，我已经迈出了第一步了，在接下去的日子里我会继续努力的。生活并不简单，我们要勇往直前！再苦再累，我也要坚持下去，只要坚持着，总会有微笑的一天。虽然第一周的实习没什么事情，比较轻松，但我并不放松，依然会本着积极乐观的态度，努力进取，以最大的热情融入实习生活中。

虽然第一周的实习没什么事情，比较轻松，但我并不放松，依然会本着积极乐观的态度，努力进取，以最大的热情融入实习生活中。

过一周的实习，对自己岗位的运作流程也有了一些了解，虽然我是读是图书档案管理专业，但和实习岗位实践有些脱节，这周一一直是在给我们培训那些业务的理论知识，感觉又回到了学校上课的时候。虽然我对业务还没有那么熟悉，也会有很多的不懂，但是我慢慢学会了如何去处理一些事情。在工作地过程中明白了主动的重要性，在你可以选择的时候，就要把主动权握在自己手中。有时候遇到工作过程中的棘手问题，心里会特别的憋屈，但是过会也就好了，我想只要积极学习积极办事，做好自己份内事，不懂就问，多做少说就会有意想不到的收获，只有自己想不到没有做不到。

第二周实习快结束了，来这里有一段时间了，虽然同事们都很好，工作也轻松，对工作的环境有一定的了解，但真正在这里生活了，还是会觉得有些不适应。与当初想象中的职场状态似乎有些差距，我相信我会适应职场生活。

不知不觉进入了实习的第三周，生活还在慢慢的适应，每天按部就班的工作。除了学习岗位相关的业务知识，我还加强大学图书档案管理专业相关知识与自己岗位相结合，努力让图书档案管理专业相关知识应用到实际工作中。实习不想在学校，很多工作遇到的很多问题都只能自己钻研，不过好在

有很多资料可以查，大学里学习的图书档案管理专业相关知识能够帮上忙，也不枉大学的学习。不懂时就查查资料，也培养了自学能力，同时了解许多相关的知识，一举多得。

经过2个多星期的正式实习工作，我已经慢慢适应这样的作息和工作方式了。以前在学校的时候，有时候偷懒或者身体不适，就会请假或者逃课，老师也会很理解很包容我们这群他眼里的“没长大的孩子”。但是现在开始上班，同事中没有人再会把我们当成孩子，也不会像老师那样宠溺和包容我们。不管是谁，迟到都是会受到领导的批评。所以每天早上都不敢偷懒，准时起床去上班，有时候为了不迟到，不吃早饭都是常态。为了给大家留下好的印象，我都要提早去办公室，把办公室清扫一下，再给大家打上热水。虽然都是一些微不足道的小事情，但是也算是给这个办公室做出的一些贡献。

第三周实习快结束了，我相信下个星期我能做得更好，每天进步一点点。

毕业季周记篇四

转眼实习已经开始了一个礼拜，这周工作依然是打杂，但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，除了进行简单的技术资料整理，还有就是如何去做好产品方面的设计，虽然刚刚接触但是我还是有信心的。

在经历了十多天的打杂工作，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。懂得从中学到一定的处理事情的方法，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。

不知道同学们的实习工作都做得怎么样了，应该不会跟我一

样辛苦吧？万事开头难，希望接下去我可以快点适应这里的工作，不辜负爸妈和老师的期望！加油！加油啊！

实习第三周了，经理派了个师傅来带我，因为公司在发展阶段，而我又是新来的，所以所做的工作就相对比较杂而多。可是，我一点也不害怕，因为我是抱着学习的态度来的，工作多一点没关系，会很充实的，而且公司还让一位师傅带着我工作，他教会了我很多事情，工作中应该注意的事情，作为一名设计师应有的技能，还有软件的操作，设计思维等等。

广告就是产品，要把产品推销出去。我开始对广告业务有了新的认识，随着工作的深入，我基本上能接触到公司的里的每个部门，的每个人，创意，策划、设计、财务、推广等等环节都在我面前和谐有序的进行着，就想、像人体的的经脉一样，盘根错节，但各行其道，为大脑服务。

经过几天的检查，我开始感觉到一整天坐在电脑面前开始有些疲倦。整天面对着电脑，我有点开始厌倦了，但是我还是坚持着做着，努力想着要把每一张海报，每一本画册做好。就这样我熬过了枯燥的一个星期。

这是实习的第四周，我把精力主要集中于与广告有关的工具软件上，如photoshop□ai系列软件等的应用。因为在学校，老师不止一次对我们强调实践的重要性、强调技能的重要性。在当今社会形势下，学历并不能作为评价一个人的唯一标准，而当今社会更加注重人们的技能与能力。所以，我对photoshop□ai等系列软件有了一个初探，给了我很大的锻炼。

不光是学习制作，我还承担起了帮助公司给客户交送作品的任务，学到了学校不能给予的知识的的同时，又增添了我的社会实践经验，这些都给予了我很大的帮助，为我今后步入社会增加了许多经验。

软件的熟练运用，会是我将来工作的重心，能够在实习中锻炼自己这方面的技能，我觉得十分的幸运。这段时间的经验也会使我受益终生，大学的实习机会弥足珍贵，我会好好珍惜的。

实习的第五周，我的工作不仅仅和本专业有关，还参与了很多其他的实践活动。包括和客户见面，洽谈，了解客户需求，浏览其他广告设计大师的作品，学习他们的经验，还有锻炼自己的面试技巧等等。今天，有位毕业生来这里参加面试，师傅特许我去旁边参观，那位同学流畅的表述，清晰的思路，敏捷的反应能力，着实是让我感到自愧不如，我想，等到我踏入社会舞台的那一刻，也会像他一样，充满自信的面对各种挑战。

还有一点对于我来说十分重要。我可以学得不多，但是在学习每一样的时候一定要“精”，就算以后我并不会就是一个组版员，但是我还是要认真的学习它。认真是一种良好的习惯，对学习来说是，对生活来说同样是。我要认真地学习认真地生活。不要以后回忆起来都是一些后悔的事。

今天是元旦，我们放假，公司有晚会，但是没什么意思，我在宿舍听音乐发呆，突然间想到了我的设计中的错误，如果还要考虑在加工过程中出现的误差，还有一些热处理方面的知识等等。如果不想到这些结果会是难以想象的，浪费时间尚是其次的，最重要的是公司经济的损失。

假期结束了，一切又回归了正常。天天做着一样的事，觉得无比的枯燥只有自己一个人坐在电脑面前一整天，只有电脑从早到晚的陪着我，觉得好孤独，没有了以前在学校的那种欢声笑语，没有在学校的那种轻松悠闲自在了，有的只是空虚和寂寞。公司里面又不允许在上班时间学习其他软件，有些时候闲下来就坐在电脑面前发呆，不知道做什么，偶尔很不爽的时候就还下去印刷部走走，看看那些师傅是怎样做产品的。

今天的工作依然是设计海报，就这样一天一天的耗着，感觉除了工作以外，自己的生活中就没有其他的新鲜的事情，或者是值得人去回忆，留念的了，没有了色彩斑斓的生活，有的只是枯燥的工作有些时候都有点冲动想不干了，去换换别的工作，想给累积更多的社会知识和经验，但是想了想还没有那么的冲动，还是在原来的地方老实的呆着。

做什么事都不肯能一帆风顺的，不经历风雨怎能见彩虹？人要“精”，就要一点一点慢慢磨出来，坚持到底，就是胜利！

毕业季周记篇五

终于，在第二天的下午，莺姐让我尝试打一下营销电话，我一接通就是一股脑的把整个套餐的内容都吐出来，很机械地介绍，完全没有顾及客户有没有听清楚，更不要说听上去有没有吸引力了。说的速度快，其实也是我不自信的表现。因为紧张，我希望以最快的速度把业务介绍完，免得出现纰漏。我刚开始接触业务，其实对套餐涉及的项目还不是很熟悉，而且与客户对话就是代表电信的形象，那么就要有心理准备去接受用户的提问，为其解决疑难。这是让我倍感困惑的地方。而且用户的基本资料，必须用电脑才可以查询，可是营业厅的员工都是每人一台电脑，根本没有多余的电脑可以给我用。这无疑让我的营销工作产生更大的困难。我打电话的时间，大多是别人离开座位的小小一段时间，时间短不说，还很难让我进入状态专心工作，因为随时都有把位置还回去的可能。

因此总的来说，我第一周的表现欠佳，业绩暂时也看不出来。只是熟悉了电信营业厅的日常运作情况，熟悉了当前热门的推介业务，掌握了一些电话营销的技巧。

这是我来电信实习的第二周。经过了周六日的休整之后，我觉得自己浑身是劲，开始满怀希望地踏进营业厅。康师傅放年假让我的处境有了重要的转折点。能够坐在他的位置上工

作，对我来说无疑是个天大的契机。我一定要好好把握机会，争取表现出自己的才能来。周一接到了三张目标客户的名单，我便开始一天的工作了。既然有机会拥有暂时属于自己的电脑，我马上不失时机地请教莺姐一些基本的数据支撑系统的操作方法。在未来几天的时间里，我终于掌握了查询客户的办理套餐、每月消费额及明细清单、积分管理和号码管理等等。当然，每天我是8：30来到营业厅的，考虑到暑假期间很多人比较晚起。我一般会先坐在芳姐或莺姐身边看一下他们怎样跟单，如何处理业务。特别是一些电信现行的政策，资费收取要求等等，可以迅速的补充我匮乏的认识，这对我之后接待客户、解决客户疑难大有裨益。另外，我第一周一直认为听她们通电话没有任何意义，可是我渐渐的发现自己的这个想法是多么的肤浅和无知。

因为我发现自己通过听他们通电话可以学到了很多，如下是我在这一周总结到一些电话营销的技巧：

首先，良好准备是成功的前提。只有准备充分，才能游刃有余。这个准备的内容包括三个方面：一，装备自己，训练悦耳的声音，用声音创造公司形象。明确打电话的目的；二、知道自己所处企业的基本情况，也了解现阶段推销的产品与同行的异同，劣势与优势所在。正所谓“知己知彼，百战不殆”。三、了解客户的需要，投其所好。这个是我认为最重要的一个方面。

之前我打营销电话的时候，大有大海撒网之感，对各种类型的客户说的话都一样，没有针对性，自然难以引起客户的兴趣。后来，我一直在不断地摸索电信的“数据支撑管理系统”，学会了如何搜索客户的基本信息。那么我在推销的时候，就可以更懂得设身处地地为客户着想，赢得客户的信任。

当然，推销并不需要，也没必要去攻击竞争对手。我们只要做好自己的本职就足够了。可是必要时，可以拿客户现用的产品与我们的套餐相比，突出我们产品的优势。毕竟电话营

销时间有限，有些信息，尽管客户貌似已经接受，但未必很好地了解，那些亮点也未必能一一记住。我们这样做个横向比较的话，就可以给他们留下更深刻的印象了。

其次，开好头，注意细节。开场白或者问候是电话销售人员与客户通话时在前30秒钟要说的话，也就是要说的第一句话。这可以说是客户对电话销售人员的第一印象。虽然我们经常说不要以第一印象来评判一个人，但我们的客户却经常用第一印象来对电话销售人员的评价！优秀的开场白要达到的三个效果：一、吸引客户注意力；二、建立融洽关系；三、与自己所销售的产品建立起关联。

毕业季周记篇六

作为建筑电气工程技术专业的大学生，我很荣幸能够进入建筑电气工程技术专业相关的岗位实习。相信每个人都有第一天上班的经历，也会对第一天上班有着深刻的感受及体会。尤其是从未有过工作经历的职场大学们。

头几天实习，心情自然是激动而又紧张的，激动是觉得自己终于有机会进入职场工作，紧张是因为要面对一个完全陌生的职场环境。刚开始，岗位实习不用做太多的工作，基本都是在熟悉新工作的环境，单位内部文化，以及工作中日常所需要知道的一些事物等。对于这个职位的一切还很陌生，但是学会快速适应陌生的环境，是一种锻炼自我的过程，是我第一件要学的技能。这次实习为以后步入职场打下基础。第一周领导让我和办公室的其他职员相互认识了一下，并给我分配了一个师父，我以后在这里的实习遇到的问题和困难都可以找他帮忙。

一周的时间很快就过去了，原以为实习的日子会比较枯燥的，不过老实说第一周的实习还是比较轻松愉快的，嘿嘿，俗话说万事开头难，我已经迈出了第一步了，在接下去的日子里我会继续努力的。生活并不简单，我们要勇往直前！再苦再

累，我也要坚持下去，只要坚持着，总会有微笑的一天。虽然第一周的实习没什么事情，比较轻松，但我并不放松，依然会本着积极乐观的态度，努力进取，以最大的热情融入实习生活中。

虽然第一周的实习没什么事情，比较轻松，但我并不放松，依然会本着积极乐观的态度，努力进取，以最大的热情融入实习生活中。

过一周的实习，对自己岗位的运作流程也有了一些了解，虽然我是读是建筑电气工程技术专业，但和实习岗位实践有些脱节，这周一一直是在给我们培训那些业务的理论知识，感觉又回到了学校上课的时候。虽然我对业务还没有那么熟悉，也会有很多的不懂，但是我慢慢学会了如何去处理一些事情。在工作地过程中明白了主动的重要性，在你可以选择的时候，就要把主动权握在自己手中。有时候遇到工作过程中的棘手问题，心里会特别的憋屈，但是过会也就好了，我想只要积极学习积极办事，做好自己份内事，不懂就问，多做少说就会有意想不到的收获，只有自己想不到没有做不到。

第二周实习快结束了，来这里有一段时间了，虽然同事们都很好，工作也轻松，对工作的环境有一定的了解，但真正在这里生活了，还是会觉得有些不适应。与当初想象中的职场状态似乎有些差距，我相信我会适应职场生活。

不知不觉进入了实习的第三周，生活还在慢慢的适应，每天按部就班的工作。除了学习岗位相关的业务知识，我还加强大学建筑电气工程技术专业相关知识与自己岗位相结合，努力让建筑电气工程技术专业相关知识应用到实际工作中。实习不想在学校，很多工作遇到的很多问题都只能自己钻研，不过好在有很多资料可以查，大学里学习的建筑电气工程技术专业相关知识能够帮上忙，也不枉大学的学习。不懂时就查查资料，也培养了自学能力，同时了解许多相关的知识，一举多得。

经过2个多星期的正式实习工作，我已经慢慢适应这样的作息和工作方式了。以前在学校的时候，有时候偷懒或者身体不适，就会请假或者逃课，老师也会很理解很包容我们这群他眼里的“没长大的孩子”。但是现在开始上班，同事中没有人再会把我们当成孩子，也不会像老师那样宠溺和包容我们。不管是谁，迟到都是会受到领导的批评。所以每天早上都不敢偷懒，准时起床去上班，有时候为了不迟到，不吃早饭都是常态。为了给大家留下好的印象，我都要提早去办公室，把办公室清扫一下，再给大家打上热水。虽然都是一些微不足道的小事情，但是也算是给这个办公室做出的一些贡献。

第三周实习快结束了，我相信下个星期我能做得更好，每天进步一点点。

这周头一天星期一，我终于接到实习以来的第一个真正的工作任务。虽然在这儿实习了快一个月了，但是工作的内容无非是协助同事，帮帮忙，打打杂。大部分的时间都是闲着的，我的师父今天终于分配给我第一个工作任务，我充分利用了大学里面学习的建筑电气工程技术专业相关知识，把第一个任务圆满完成。师父说，通过他的观察，说我态度积极，并且耐得住性子，已经初步通过了他的考验，所以分配给我一个工作任务，对我进行进一步的考验。