

大学毕业刚工作的心得体会 大学毕业生 实习心得体会(大全14篇)

实习心得是我们在实践中的一份宝贵财富，可以让我们学到更多的经验和教训，为将来的工作打下坚实的基础。以下是一些经典的工作心得范文，欢迎大家阅读并提出宝贵的意见和建议。

大学毕业刚工作的心得体会篇一

回首大学生涯，有过渴望、有过追求、有成功也有失败，在这个过程中我不断地挑战自己，充实自己，为我的未来打下了坚实的基础。

思想品德：遵纪守法、关心和帮忙他人，有坚定的政治方向，积极地向党组织靠拢。参加了“参加了党校培训。

学习生活：学习上，我热爱自己的专业，上课认真听讲，课后复习巩固。在校园综合评诂中曾获得过学习成绩优异奖。我还利用剩余时间学习经济管理、新闻写作等相关知识。用心参与科研活动，与同学一起参与xx段鱼类资源的调查，撰写了论文《xx段鱼类资源的调查》并发表于《xx科技》杂志；生活中，我诚实守信，热心待人，勇于挑战自己，时间观念强，有着良好的生活习惯和正派作风。

工作实践：工作上我对工作热情，任劳任怨，职责心强。曾担任过学生工作通讯社副社长、生命科学系实践部副部长、生物信息学会副会长/名誉会长等职务。使我的组织、协调、管理及人际交往潜力得到很大提高。此外我还用心参与课外活动及社会实践活动，比如参加“挑战杯”大学生课外学术科技作品竞赛并获得三等奖，到xx市xx区xx公司学习基础的生产管理，参与3.12植物节活动等。获得青年志愿者先进个人、自立自强先进个人等称号。

总之四年的大学生活，使我的知识水平、思想境界、工作潜力等方面都上了一个新的台阶。在我以后的学习、生活和工作都我也都会以饱满的热情、坚定的信念、高度的职责心去迎接新挑战，勇攀高峰。

大学毕业刚工作的心得体会篇二

实习，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，是自己所学到的理论知识有用武之地，只学不实践，那么所学的就等于零。理论就应与时间相结合。另一方面，实践卡能够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。因为环境不同，接触的人与事不同，从中学到的东西自然就不一样。要学会从实践中学习，从学习中时间。而且中国的紧急飞速发展，在拥有越来越多的机会的同是，也有了更多的挑战。对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校所学到的知识，还要不断充生活中，实践中学其他知识，不断从各方面武装自己，才能在竞争中突出自己，表现自己。

短短两个月的工作过程是我受益很大。不仅仅让我开阔了眼界，最主要的是懂得了如何更好的为人处事。

第一要真诚：你能够伪装自己的面孔，但绝不能够忽略真诚的力量。记得第一天来那里时，心里不可避免的有些疑惑：不明白老板怎样样，就应去怎样做，要去感谢什么等等。踏进大门后，之间几个陌生的人用莫名而疑惑的眼神看着我，我微笑和他们打招呼，尴尬的局面理科得到了缓解，大家都很友善的微笑欢迎我的到来。从那天戚，我养成了一个习惯，每一天早上见到他们都要微笑的说声好。

第二是激情与耐心：激情与耐心，就像火与冰，看是两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火花。

第三是主动出击：当你能够选取的时候，把主动权握在自己

手中，在实习旗舰，我会主动的协同同事工作，主动的做些力所能及的事，并会几级的寻找适宜的时间跟他们交流。谈生活学习以及未来的工作，透过这些我就同事们走的很近，在实习中，他们会教我怎样做事见什么样的人说什么样的话，使我觉得花的了很多收获而且和他们相处的很愉快。

第四是感受到学校和社会的距离：在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。在那里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，，移提高自己的潜力。记得老师以前说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是学学搞笑，学生还终归持续着学生的身份，而走进企业，接触各个的客户，同事，上司等等，关系复杂。得去应对从未应对过的一切。在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的只是一点都用不上的状况。或许工作中运用到的只是很简单的问题，只要套公式是的就能完成一线任务，有时候我会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学的这么吃力呢这是社会与学校脱轨了吗也许老是是正确的。虽然大学生生活不像踏入社会，但总算是社会的一部分，这是不可佛人的事实。作为一个新世纪的大学生，就应懂得与社会上各方面的人交往，处理社会所发生的各方面的事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。毕竟，四年大学念完后，我已经不再是一名大学生，是社会中的一份子了。

要与社会交流。为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不够的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自己成为一名合格，对社会有用的人才，多接触社会是很有必要的。

回顾实习生活，感触是很深，收获是丰硕的。

大学毕业刚工作的心得体会篇三

时间飞逝，眨眼间实习时间过了三四天。在这段时间里我学到了很多我在学校学不到的东西，我也意识到了我的许多缺点，我觉得好处很小，以下是我在实习期间的工作总结以及一些我自己的经验。

作为刚刚接触专业知识的大学生，在学习专业课程之前直接联系深厚的专业知识是不科学的。为此，学校带领我们进行了实习，让我们从实践中获得对我们即将从事的职业的感知理解，为将来的专业课程打下坚实的基础。实践是大学生活的第二课堂，它是不断创新和发展知识的源泉，是真理的试金石，这也是大学生锻炼和成长的有效途径。一个人的知识和能力只能在实践中发挥作用。它可以丰富，完善和发展。大学生的成长，在实践中要勤奋将学到的理论知识与实践相结合，继续练习，继续总结越来越好，勇于创新在实践中提高他们的综合素质和能力，这些素质和能力被整合到诸如知识，能力，和智慧为您的业务成功奠定良好的基础。

首先，我想谈谈实习的意义。实习是一种有利于用人单位和实习生的人力资源系统安排。对于接受实习生的单位，是开发和储备人力资源的一种措施，它可以使其成为低成本且范围广泛的人才选择，培养并发现真正满足雇主要求的人才，它也可以用作雇主的公共关系工具，让更多的社会成员（例如实习生）了解雇主的文化和理念，从而增强社会对组织的认同感并获得声誉。

对于学生实习可以给每个学生更多的机会去尝试不同的工作。扮演不同的社会角色，逐步完成职业角色的转变，发掘您的真正潜力和兴趣，为了打下良好的业务基础，也丰富了自我成长的经验，促进为整个社会优化人力资源配置。作为一个学生，我认为学习的目的不是通过期末考试，但是为了获得知识，获得工作技能，换一种说法，在学校学习是为了能够适应社会的需要，通过学习确保将来的工作可以完成，为社

会做贡献。然而，走出象牙塔进入社会是一个很大的差距。可以使用公司的实习生作为缓冲，对我来说是福气通过实习了解工作的实际需求，明确学习的目的，所获得的效果相应地更好。

再来一次，我想总结一下我在实习期间的经历。一种是指导的事后学习，它不再像在学校学习。有班做功课有考试这是关于主动学习和做所有事情的事情。只要你想学习还有很多学习的机会，老员工永远不会利用自己的经验来指导您的工作，让您避免走弯路；集团公司和公司接受各种培训以提高自身水平，您要做的就是确定您需要了解的内容，哪些是您感兴趣的。在我们的实习单位我遇到了一些非常友善的老员工，只要被问到技术问题，他们会一一回答，让我意识到，理论与现实之间存在很大差距。第二是在工作中要有积极进取的工作态度，您不仅可以为公司创造收益，也提高了自己像我这样没有工作经验的新移民，更多需要做更多的事情，并要求更多来积累经验。特别是我们的工作没有像普通员工那样明确的工作范围。随意观察，如果态度不够积极，可能无事可做。因此，我们需要积极努力在和平时期做更多的事情。只有这样，我们才能积累和改善。第三是基本礼节-踏入社会时需要了解基本礼节。作为学生，这通常不被重视，无论是穿衣还是待人，应该有礼节不会影响工作的正常进行。这需要在和平时期进行更多的研究，例如，注意他人的行为或向专家咨询。第四是与他人打交道-作为一个学生，只是同学而已教师，和父母。下班后您必须面对更复杂的关系。无论您是否与领导者保持联系，同事或客户，必须妥善处理，要交流更多，而且您应该将自己置于不同的位置，并从另一方的角度思考，而不是只考虑您自己的业务。

我认为，通过这次实习我认识到我的许多缺点和不足。首先是缺乏工作经验。由于我缺乏经验，有很多问题，无法区分主要和次要，一些培训或学习找不到重点，随着实习的进行，我想我会逐渐积累经验。二是工作态度还不够积极。只能在工作中完成分配的工作，没有工作任务时无法求职，如果你

没工作你会放松的不能主动学习这主要是由于懒惰我将来会尝试克服惯性，没有工作的时候主动要求工作分配，自学而不分配工作。第三是在工作中追求完美。加工，不允许粗心，必须时刻谨记严谨。第四，学术研究还不够。这取决于工作的性质，我自己选的因为我认为只有市场认可的技术才有价值，同时，我也认为我更适合与他人交流。但是我毕竟是大学生的需要做一些基础的实际工作，这要求我更加关注科学研究的最新发展。同时，这也促进了我的工作。

扎实的专业知识是提高工作水平的坚实基础。在学校学习专业知识时，可能会觉得呆板无味，但是下班后只有这样，您才能发现专业知识的重要性。比如我学到的电子控制技术。机械原理液压和制动器，这些是您必须了解的汽车结构知识，因为它在日常工作中无处不在。但是如果我想提高工作效率，工作质量，这些知识远不止是知道，但是要精通。作为生产技术，对于汽车公司，它是设备的权威。如果没有扎实的机械知识，您如何在这方面说服人们？如何快速有效地解决设备问题？在工作中不仅要有良好的工作态度，它必须具有表达力。有句中国话：“做一个踏实的人，诚实做事。”今天，老实说，勤奋工作还不够，你必须学会及时适当地表达自己。让老板知道你做了什么有必要让老板知道你的存在！这样您就有发展的可能性，别人会认出你的承认你！统一，善于沟通。团结是指内部部门。您绝对不是部门中唯一的人，作为一个部门如果你想部门里做好，然后，您必须团结部门的成员，发挥集体力量，这样就可以事半功倍地获得两倍的结果！尽管我们在这次实习中没有考虑这些，但是我认为这些对于将来的工作和学习非常必要。部门之间的良好沟通意味着。任何公司都由许多部门组成。部门之间的沟通是必要且必要的。简而言之，用知识武装自己，学会成为人，学习做事。你可以成功！

我坚信在这段实习期间，从中获得的实践经验使我终生受益，毕业后将继续在我的实际工作中得到证实，我将继续理解和欣赏在实习期间学到的知识，我希望所学到的理论知识和实

实践经验将在以后的工作中不断地应用于实践工作。充分展示我的个人价值和人生价值，努力实现自己的理想和美好的未来。在这半个星期里我受益匪浅。我不仅在那里学习了很多专业知识，最重要的是要进一步了解生活原则。公司的宗旨是：以正确的方式行事，脚踏实地地做事。在公司的第一天，老师告诉我们，我们必须保持正直，从事实中寻求真理。以诚待人，性格对一个人非常重要。我充分体验了你如何对待别人，其他人将以同样的方式返回。简而言之，在公司的半周内，我们没有学校的庇护所，开始联系社会并了解我们未来工作的性质。不仅增加了专业知识，我还学到了很多行为方式。

十多年的学生生活，将画句号。在公司实习期间我了解很多事情。大人说，应届毕业生对公司老板总是很头疼“产品特点”，现在我终于亲自得到了。以前是学生主要工作是学习；现在我即将踏入社会，明显，我的身份改变了自然的重心会相应地变化，现在，我的主要任务应该逐渐从学习转移到工作。这半周就像是一个过渡时期-从学生到上班族，这是一个非常关键的阶段。回想这段期间的工作，不满意。我想到了学习经验自然是一个因素，更重要的是，然而，心态改变没有到位。现在我发现了这个缺点应该考虑及时因为我了解工作是什么。在接下来的几天，我会朝这个方向努力我相信我可以接受那些不应该存在的东西“产品特点”擦除。

感谢学校为我们提供了宝贵的实习经验，同时，我还要感谢老师的精心指导。我在实习中学到的许多知识是我在学校很少接触和关注的。但这是在实际学习和工作中非常重要且非常基础的知识。通过这次实习我不仅积累了很多经验，这也给了我练习的机会。这次经历使我明白了“纸上这么浅，永远不知道这件事”-----从书本中学到的知识毕竟是肤浅的，无法理解知识的真正含义，为了真正理解这本书的深刻真相，你必须自己做。

大学毕业刚工作的心得体会篇四

1、刚参加工作的人，会在办公室里的人各自忙碌，而自己却分外清闲的发现——原来自由是一种折磨。有时，领导给你一张办公桌，却没有给你桌子上的东西。

2、在工作单位，“外人”和“自己人”的区分不是个“一见钟情”的事情，而是个自我定位的问题。当你一心一意工作时，你会在不知不觉的发现自己已经是“自己人”了。

3、一个很优秀的人往往因为细节而优秀，也因为细节而庸俗。一定不要因为细节而自毁形象，即使你不在乎“毁容”事件的发生。

4、工作与专业就像牛郎与织女，一年能见一次就要感恩了。

5、工龄是一种幸福指数。工作时间越久，和同事的风雨历程就越多。每次想起，都会感到无比幸福。

6、我们的价格由市场决定，但我们的价值永远由我们自己决定。

7、基层的工作会让人感到踏实和快乐，特别是当你从中找到生命的价值时。但每个人为了自身的发展会向更高的天空飞翔，很多年以后，当我们回望漫长的人生旅途，会怀念那份简单朴实的快乐。甚至会因为永远不能回归而落归。

大学毕业刚工作的心得体会篇五

这个暑假，怀着一份让自己的暑期生活变得更充实的心态，我加入了学院的社会实践。

在刚刚入学的时候，就听师兄师姐不断得在说他们实践过程

中的开心而又难忘的故事，让我好羡慕。

现在，终于有机会亲身体会一番了。

现在已经在家了，可每次吃饭的时候却还是会想起在惠来等待开饭的日子。

不是因为我们贪吃，而是因为等待开饭的时间都是我们自娱自乐的时间。

在这段时间，会有很多开心的事会发生，有很多时刻都将让我铭记一生。

最难得是和言川、其灌那一顿真正的“大餐”，现在即使有一模一样的饭菜放在我面前，恐怕也很难吃出那种感觉来了。

永远得怀念那一句：“老板，开饭啦！”

回忆准备工作阶段，辛苦的排练伴随着紧张的复习。

这个阶段我的工作算是比较多的。

有《歌舞青春》要排练，另外要负责教会那些男生《青花瓷》。

一下子要记好多舞蹈动作，对我这个记性差的人来说还真不是件容易的事。

但是自己没有放弃过，一直坚持着把两个节目都搞定了，虽然辛苦，却觉得很充实，很值得。

在文娱工作的准备阶段，我和很多队友都培养了深厚的友谊。

因为跟进了多个节目，跟每个节目的成员都有接触，所以很快就跟整个实践团的人混熟了，看来文娱工作还帮了我不少

忙。

在文娱工作方面还德到了很多人的帮助，在这里要谢谢他们了。

至于文娱组那群家伙就更不用提了，大家打成了一片，一起工作，很是开心。

实践的最后一个晚上，就是我们的文娱晚会了。

晚会在《街舞》秀中开场了，虽然演员都不是专业，但是动感的舞姿却赢得了观众的片片掌声。

双胞胎姐妹用她们优美的歌喉展示她们《手心的太阳》，《鸿门宴》和《青花瓷》将晚会推向了高潮，在一曲《朋友》歌声中，所有惠来的朋友们一起高歌，一起铭记我们曾经相聚在惠来这个美丽的海滨城市。

晚会由此落下了帷幕，但我们的友情却得到了升华。

在惠来，我还负责了去敬老院的演出工作。

当时决定了要迎合老人家的兴趣，发挥我们在广工学习太极拳的优势，表演一个太极拳。

结果到了前一天晚上，发现几乎没有人记得太极拳是怎么打的。

当时晓通很想帮我，很努力得回忆动作。

最终这个节目还是被取消了，仍然很感谢晓通帮忙。

去敬老院之前，我还被团长派去买水果慰问敬老院。

但当时买水果的时候也很为难，觉得各种水果都不适合，有

得水果过酸，有得水果过硬，有得容易上火。

当时考虑到老人牙齿不好，所以特地买了香蕉。

结果回来后，团长告诉我，有些老人不能吃香蕉的。

虽然说水果只是我们对老人们的一片心意，但事实上意义并不是很大。

而且老人们还说不希望我们这些学生为他们破费什么，能来和他们聊聊天就已经很好了。

老人们虽然年纪大了，却还能为我们着想，值得我们敬佩啊。

在敬老院，由于语言上的不通，虽然我很想做点什么，却似乎帮不上什么忙。

只能帮忙打扫一下卫生，其他的也做不了。

刚好我们打扫完后不久便是老人们的冲凉时间，所以之前准备的小表演也就取消了。

只有那些会讲潮汕话的队友能跟老人沟通了一段时间，我在旁边听他们交谈，听得是一头雾水。

在义教方面，我收获颇大。

与我一起搭档的是来自华农的yc[]她是学商务英语的，所以在英语方面也特别厉害。

她的讲课也非常的精彩，我从她身上学到了不少的东西。

当然，我自己也有投入到义教工作当中去。

第一次义教，由于一些临时的变动，剩下给我的时间并不是

很多，所以临时又对我要讲课的内容作了一些调整，只是利用前面的教学内容，跟小朋友们玩了个游戏，结果效果是很好的，至少充分调动了小朋友开口说英语的积极性。

希望他们以后也会多开口，这样对他们的英语提高会有很大的帮助。

英语，我实在不怎么擅长，但是这一次，我不仅大胆得说英语，更大胆得去教学生说英语，这种感觉实在是太棒了。

快乐的时光总是弥足珍贵，短暂的经历总是耐人寻味的，我反复回忆、思索这一路上的点点滴滴，这几天的社会实践有汗水，有欢笑，更有沉甸甸的收获。

寒假社会实践活动已经结束了，蓦然回首，虽然没有经过长时间的锻炼，但者给我们带来的影响却远没有结束。

世面、施展才华、增长才干、磨练意志，在实践中检验自己。

那几天的社会实践虽然比较累。

但这将是对我的挑战，也是我人生中的一笔宝贵的财富。

在我看来上班工作是一件神圣的事情，因为那样我们可以通过自己的努力，用辛勤和汗水换来应得的报酬，我们可以体验只有付出才会有收获的经历。

上班确实不是我想象中的那么容易和有趣，真的会感到累，并要面对很多从来没有遇见过的事情和问题，这都是对我的挑战。但渐渐的我发现和顾客交流是一件很幸福的事情，有的时候，一些叔叔阿姨觉得我年龄不大，便和我攀谈起来，会说些鼓励我的话，让我更有精神投入到工作，这给了我很大的信心。还有的时候，我会从一些爷爷奶奶那里得到很多生活经验，他们会告诉我如何挑选新鲜牛奶等等。

这让我更加喜欢这里,更加热爱这里.有时,理货阿姨的一句表扬会让我开心很久,这就是刚刚工作的缘故吧,呵呵.这些言语都会让我更加自信,更加努力的工作,工作时每一天都会过得充实快乐,这也是一种幸福啊.当然,我也遇见过刁酸的顾客,同样也锻炼了我的忍耐力和化解小矛盾的能力,这让我懂得了宽容和谦让,让我长大了不少..“不经一番寒彻骨,怎得梅花扑鼻香。

” 这次的社会实践使我找到了理论与实践的最佳结合点。

几天的实践活动,很快的就结束了,这仿佛让我一下子长成了大人,我更加理解了爸爸妈妈工作的不容易,也懂得了学校让我们参加实践活动的目的,这对于以后要踏入工作岗位的大学新生,是一次磨练,更是一生的经验.这次实践让我明白了要想踏入社会,就要收起在家中的娇气,和生活中的小脾气,我们要适应每一种生活,和周围的朋友,并不是让别人适应我们.这就是生活...

社会实践是大学生课外教育的一个重要方面,也是大学生自我能力培养的一个重要方式,因此对于我们在校大学生来说,能在寒假有充足的时间进行实践活动,给了我们一个认识社会、了解社会,提高自我能力的重要的机会。

作为大二的学生,社会实践也不能停留在大一时期的那种毫无目的的迷茫状态,社会实践应结合我们实际情况,能真正从中得到收益,而不是为了实践而实践,为了完成任务而实践。

我觉得我们在进行社会实践之前应该有一个明确的目标,为自己制定一个切实可行的计划。

应注重实践的过程,从过程中锻炼自己、提高能力。

因此,为了更好的了解社会,锻炼自己,感受社会就业的现

状，体验一下工作的乐趣，这学期的假期我根据时间及自己的实际情况在假期期间找了一份促销的工作，虽然仅有十多天时间，但我觉得受益匪浅，基本上达到了自己的目的。

短短的工作让我体会到了就业的压力、自己能力的欠缺及社会的艰辛，同时让我感到工作的无比快乐，一种在学校自由天地无法体会到的残酷竞争的“愉悦”。

先来介绍一下我的工作环境——XXXX超市。

它是一家大型连锁超市，主要服务于周边居民的日常生活需求，它的营销部门被分为好几个部分：副食食品科、饮料酒水科、生鲜食品科、服饰杂货科、日常百货科、家用电器科等等。

我的工作日程是这样安排的：每天上午8：00上班——晚上9：30下班，在岗时期要参与超市盘点和入库整顿。

有空时帮理货员看看货架的排列是否整齐和清洁、货品的齐缺并且及时加货上架。

在别人眼中，超市的兼职工作是相当轻松的，但他们又何尝知晓，超市的工作和他们说的却正好相反！每当超市大库来时，每个人都将变的更加忙碌，根本就没有休息的时间，哪怕是喝一口水??在那工作的半个月中，我就有那样的体会，从卸货到货物进仓往往要持续两个小时左右，“累”成了每个人的写照！但当我们把货物全部进仓后，也不可能有什么时间去休息，工作中一直都是站着或是在奔跑的途中，有时因为业务的不熟悉我常常受到区域负责人和主管的奚落。

每到要进行盘点的时候，就是我变成“牛”的时候。

所谓盘点就是在那天下班后，等到最后一位顾客跨出大门后，锁门——交代各自所要盘点的货架——开始——对应的数量、

金额和品目盘点——各单位例行工作总结小会——打扫卫生。

记得曾经有一个长辈就跟我说：不管做什么要多做事，少说话！话虽简单，但真正做起来就不简单了。

要在众多同事、干部甚至于顾客眼里一开始就留下一个好的印像可不是一件简单的事情，而且我要在同类品牌的平等竞争下让销售量来说明我工作的努力，击败对手，这的确有难度。

我至今还记得我第一天将台子摆出，开始招揽生意的那一刻我极度期待下班回家和难以面对大众的羞涩心情。

喊话器毫不留情的将我是个生手的秘密公之于众，还有周围和我一样在做促销的那些老手们的好奇与嘲笑，好在超市的厂方专职促销员大姐很照顾我，她仔细地给我讲解了有关具体的事项和要注意的重点，比如说我决不能破坏超市的规矩。

俗话说：“国有国法，家有家规。

”自然，作为一个单位也有相应的规定了。

我们超市制定了很多的规定，比如：不可以串岗、不可以闲谈、不可以把手机带在身上等等。

不管是谁，随喊随到。

在超市做促销员，有时还是很忙的。

特别是周末，很多的供货商都在周五送货以便应付周末的客流量，然后顺便结帐。

有时候，一连几家供货商送货来，这时候就忙了，有很多货物卸在收货处。

仅有几个人在收货处是忙不过来的。

既要验货又要把货装走。

于是，他们就需要人来帮忙了。

我是刚来的，对仓库的布局不了解，好多次帮倒忙被领导骂。

并且去了普通员工不该进去的机房重地被给予了严重警告。

我要把各个柜台的货物分开，并分别送到各个货架附近，如果是一般的`货物倒是没什么，但有时候有的商家送的是饮料、酱油、食用油之类的货物就很重了。

超市进货都是几千箱饮料、几百箱酒的，每卸一次都特别累，但是谁叫我是新来的，虽然是女的也还是难逃新人受欺负的厄运，只有这样才能相安无事，大姐她当初也是这样过来的。

当然在没有货要上的时候一定要找点事情做。

“上货”，说通俗点，就是“补货”。

货架上的货物被顾客买走了，货架就空了，这不仅影响了排面还会影响销售，得从仓库把同样的产品拿来补到原来的位子上去。

如果超市的顾客很多的话，不能只顾着补货，要看着点的。

等到货架上的货物都补齐了，就站在排面前吸引顾客对你的产品产生兴趣，我拿着托盘拦住路过的客人让他们品尝，并且重复我已经重复了几百遍的解说台词。

如果没有什么顾客，也没有货要补，那就抹货架。

货架一段时间不抹后，就会有一些灰尘，顾客看到有灰尘的

产品，感觉上就像这件产品时间长了、是旧的，自然就不会买了。

这样不但给顾客留下了个坏印象，而且货物也就卖不出去了。

其实，抹货架还有个好处：可以坐下来！这个很好，在超市是不可以坐下的，谁能连续站那么长时间啊？所以，在没有什么顾客而且没有货补时，可以抹货架。

要在超市这个鱼龙混杂的环境里顺利生存我还总结了一个经验：巴结上司拉拢同事，间歇施点小恩小惠。

馋嘴的员工的谗言也特别多，所以当它们厚着脸皮向你讨食的时候，原则上你是不应该给它们偷吃的，因为如果偷吃的员工被抓负责该产品试吃的促销员将一起受罚。

但是如果你要清高而坚持自己的原则而拒绝它们，接下来你的路程将很难走下去。

当领导来视察或者是暗访的时候，有些话是不能说的而有些话是要放宽尺度去说，领导的脸皮三分薄，如果你把过低的销量告诉他，他面子挂不住，但是你若虚报的数量过多，等到月终审核的时候就有苦头吃了。

总的来说，在超市里打工是绝对有收获的。

我进入了社会，提前了解了社会，对这个社会提前有了认识，我以后在社会上就能少走点弯路。

和以往的实践不一样，这次的我真的看到了自己的不足和优势，当我认真工作起来就会很投入，但是当我遇到挫折的时候我就会手足无措，毕竟还是学校里养着的学生，做起事情来一点也不老道，这是我父母给我的评价，我自己也是这么认为的，原来社会实践的作用就是让我提前知道自己的缺点，

让我们在一次次锻炼中学会客观地看自己，不要把自己看得比天还要高，以免以后毕业了择业眼高手低，到头来一事无成。

我想这一次的打工，会永远记在我的心里，毕竟那是我第一次感到：无论什么事都不能靠别人，只有靠自己！但是这一切首先，是要拥有知识、能力还要有持之以恒的决心。

没有足够的知识、能力是根本无法在社会上立足的。

而没有决心，你的一切都是徒劳，都只是纸上谈兵。

因此，我要更加努力，争取成为社会的栋梁。

大学毕业刚工作的心得体会篇六

实习就这样娓娓离去，不舍的仍然是对实习过程中点点滴滴收获和感慨的描述：说到这里，我不得不把话题拉扯的很远很远，昨天晚上我到网吧通宵，目的就是完成阔别已久的实习报告，眼看着自己的报告就要完成了，可是结果却让鄙人非常的恼火。或许你可以猜想到，那就是、那就是电脑死机了，对，死机了！忙了几个小时的实习报告最终是功败垂成。当时，那伤心啊！那难过啊！脑子一下子蒙了，这该死的家伙，为什么不保存呢？今天又是新的一天，我坐在一个安静的角落，感受着昨日耽搁瞌睡的睡意绵绵，继续我的实习总结昨夜，我在心得中写到，人，要有理想，有激情。我想今天也应该一样，也应该要有激情，纵然是好事多磨，我也不会因为面对事实的无语而放弃、抛弃。

我得随时了解自己所需、所求、所能。尽心、尽力、尽责去尽可能的完成各人的人生理想。恰如在参观湘钢是我瞥见的一句话一样，成功的人找原因，失败的人找理由，我应该坦然的面对事实。昨夜的事确实有些让人伤透脑筋，但是我必

须得重新振作起来来完成我的报告，我想成功就是坚持吧！在这里，我允许自己对昨夜的事情说最后一次我怎么那么笨啊！在参观的过程当中，我把我更多的注意力投向了公司的员工，从他们的工作的投入程度，我隐隐约约体会到了他们的出色，他们都很出色，在这一点上是不分老董和老总的。因为他们都是那么的兢兢业业，始终在自己的岗位上工作着，而我似乎看不出一点他们的疲惫。相反，我还不时的看到他们满脸恪守职责的喜悦。

有人说，人生须认真、人生当务实、人生应乐观、人生要进取，这些，都在员工们的骨子里反映的淋漓尽致。在湘钢，我感受到了两次灼热的温度，一次是在新一号高炉，一次是在板材厂，而无论是哪一次，都让我感受到了湘钢人始终如一的精神，他们各尽其责，让工厂的生产流程井然有序。对他们来说，这么一点高炉散发的热量算什么，这一点由宽厚板散发的热量又算什么呢？湘钢人的汗水，是认真的汗水，我何时才有这个福气，让我也来一把酣畅淋漓的汗水。

在超宇，一位大姐级的员工教会了我使用她给焊机接线时的工具，我享受到了会使用一个简单工具的愉悦，她也看到了一个敏而好学的当代大学生。或许，在不久的将来我也会像她那样教会另外一个大学生，其实，这个工具该这么用！在凌天，我认识了一个新的东东，它叫做冷凝器，它居然有xx千克重，换热面积可以达到xx平方米，介质水标记为xx[]我到现在都还不知道它是什么意思，还有什么管程、壳程的一些参数实在是欺负人，让我迷惑多时，至今还搞不懂。同样是一个员工，当我对他的操作那熟练的程度说了一声厉害的时候，他微微的笑了，我想，这就是一个技术人员需要的声音吧！双马，是我们认识实习的最后一站，因此，参观车间的速度明显的比以前快了很多。但是，一些精彩的地方总是逃不出我的眼睛。就是这么一句话，也许我一辈子也忘不了了，它说，今天工作不努力，明天努力找工作。；实事求是、经世致用的湖湘文化能给我带来一丝丝的启迪，让我学会情控、力控、理控、利控。从而真正的实现自身的自动化控制。

大学毕业刚工作的心得体会篇七

这次物流实训对于我以后学习、找工作真是受益匪浅，在短短的时间内让我初步从理性回到感性的重新认识，也让我初步的认识这个社会，对于以后做人所应把握的方向也有所启发！相信这些宝贵的经验会成为我今后成功的重要的基石。

首先是仓库资料设置、出入库类型、货品资料设置、往来单位设置、员工设置、货品库存初始化录入和结算方式和费用项目的录入核对。然后设置好车间资料和产品结构图，根据销售订单进行合理生产、采购管理，生产控制以及财务记账等物流业务操作。

平常我们在学习中更多的是学习和专业有关的理论知识，然而今天在经济全球化的形势下，要求我们不仅要学会课本上的理论知识，更多的是要把理论与实践相结合。我们在实训中接触了xx□它把我们日常学习的与专业有关的知府紧密的接合了起来，这让我们深刻明白学习是一个环环相扣的环节。我们了解到物流信息工作挺复杂的，而且在此工作中要有忍心、恒心、信心、细心。实训中，针对这些操作每天都有不同的心得体会，而且发现了不同的问题，可以说在是受益匪浅。

在实际的操作过程中，我发现原来复杂的知识理论在实践中却得到了简单化，那些书本中的长篇大论在实训室经过老师的指导剖析全部呈现在眼前，不再需要我们在脑海里费劲想象具体的实物空间，只要我们亲身到实训室很快我们就会学会我们所学的知识。

现代化的物流信息实训室为我们提供了一个学习与交流的平台，在操作过程中我们既收获了知识，而且做到了将理论与实践结合起来，真正理解了我们所学知识的必要性与重要性，真正体现了实训室的价值所在，我感到了一种满足感，觉得自己能够从中获取真正有价值的知识与技能。

与此同时，我真心的感谢学校能给我们提供这么好的实训机会来弥补自己不足的专业知识，积蓄自己的专业储备，同时利用一切可能利用的机会参观实践，因为在实践中你会发现很多东西看起来都是我们在课堂上讲过的，但到实际运用中让我们感到束手无策了，只有我们认真学习自己的专业知识，积极的参与实践，才会促进我们原有专业水平的提高，而且让我们感到我们在不断进步，在不断的走向成功。

大学毕业刚工作的心得体会篇八

转眼间实习就结束了，每一份实习工作，对于一个大学生而言，都是既辛苦又难忘的宝贵财富。进行了辛勤的实习工作后，如何来进行呢?本站为大家带来以下这篇大学生实习的实习总结可以供大家作为参考。

前言：“没有实习，就没有发言权”，只有亲身经历过才会有那种超乎平常的感觉。我与社会的接触并不多。其实学校要求我们参加认识实习，无非是想让我们提前接触社会，了解社会，这样才不会在真正走上社会的时候找不到生活的重心，于是我才决定这个假期要真正的去接触社会实践是检验真理的惟一标准。在课堂上，我们学习了很多理论知识，但是如果我们在实际当会，品尝社会的酸甜苦辣。中不能灵活运用，那就等于没有学。实习就是将我们在课堂上学的理论知识运用到实战中。

我们怎样才能把课本上的知识灵活恰当的运用到生活、工作当中去，成为对别人对社会有用的人才?我们怎样才能适应当今飞速发展的社会，怎样才能确定自己的人生坐标，实现自己的人生价值呢?抱着这种想法，经人介绍我走进了长春前进大街肯德基店。在那里，我学到许多书本上所没有的社会实践知识，体会到了工作的一些难处，学会了如何处世，怎样把事做对做好，清楚了自身的不足更明确了以后要怎样努力去完善自己，为毕业后走上工作岗位而奠定基础。

再这段实践里我得到了许多体会与认识，理解了学院为什么一直强调加强我们社会实践能力，现我将这短短的工作经历总结做出实践报告如下，请老师予以指导。

大学毕业刚工作的心得体会篇九

- (1) 实习时间：
- (2) 实习地点：
- (3) 实习性质：毕业实习

二、实习单位简介

xx公司成立于，是一家专业从事智能化家用电器产品开发、设计、制造和销售的企业。公司的产品全部销往美国、加拿大和欧洲等发达国家和地区，是珠海市最重要的出口创汇企业之一。

我们的目标是“成为全球最具竞争力的智能型家用品供应商”。

三、实习环境

实习期间，我在实习工厂的注塑车间（部门）工作，注塑部门主要从事于在生产第一线生产并简单加工产品。我被安排在该部门的一个小组工作，该部门有经理1名，主管1名，拉长2名。车间的各个生产小组有组长1名，技术员1名，加料员1名。每个生产小组有生产员工10多名左右。

四、实习过程

- (1) 了解过程

起初，刚进入车间的时候，车间里的一切对我来说都是陌生的。……

（2）摸索过程

（3）实际操作

五、实习期工作总结和收获

六、致谢

毕业实习心得体会

个人情况：本人xx年至xx年年就读于山东南山学院机电工程学院。在校期间曾任班长，团支书等职，并多次被评为优秀班干部和三好学生。xx年12月至今，实习并就职于昆山中发六和机械有限公司。实习期间任生产技术，现任生产技术担当。主要负责本公司和设备维护与管理，新产品的投产准备工作和产品品质问题的分析与解决。

公司规模：本公司位于江苏昆山出口加工区。公司成立于xx年9月。占地23750平方米。从业人员约400人。本公司是由日本中央发条株式会社（80%）和昆山六三机械工业有限公司（20%）共同投资900万usd兴办。本公司主要产品为汽车用控制线缆：包括门锁线缆，开启线缆，窗户控制器线缆，停车制动器线缆。本公司生产线主要分dl线（短线）和openner线（长线）。dl线又分open线和lock线。公司已由最初的1条dl线（包括1条open线和1条lock线），发展到今天的4条dl线和2条openner线。二期工程正在筹建中。

工作业绩：本人从事工作以来，除了日常设备维护与管理，保证生产线的正常运行外，主要负责了第三、四条dl线和openner2线的投产准备工作（主要是设备的安装与调试，

投产新产品的试生产) 并分别于xx年6月和12月顺利投产。

工作心得：本人从开始工作到现在已有一年半的时间，在这期间，我学到了许多，也悟到了许多。主要有以下几点：

1、不但有良好的工作态度，而且还要有很好的表现力。中国有句俗语：踏踏实实做人，老老实实做事。在今天，只是老老实实，勤勤恳恳做事是不够的，你还要学会适时地，恰当地表现自己。让老板知道你做了什么，让老板知道你的存在是必要的！这样你才有发展的可能，别人才会认可你，承认你！

2、团结协作，善于沟通。团结协作指的是部门内部。你这个部门肯定不止你一个人，作为部门担当，你若想把本部门的事做的出色，那你必须把部门成员团结起来，发挥集体的力量，那样才能事半功倍！善于沟通是指部门之间。任何一个公司都是由众多部门组成的。部门之间的沟通是必要的也是必须的。像我们公司，工场包括制造课，生产技术课，质量课和生管课。我们生技课是为制造课提供技术指导和设备维护的服务的；我们做的初品（试生产品）又要经过质量课检验合格后才能量产；生管发行新产品看板时又要委托我们先做初品等等。和任何一个部门沟通不好都会遇到不必要的麻烦。所以，团结、沟通是非常必要的！总之，用知识武装起自己来，学会做人，学会做事。你才能成功！

时间过的真快，转眼间，在海规生物科技有限公司的实习马上就要接近尾声了。在这半年多的时间，我学到了很多，不仅有学习方面的，更学到了很多做人的道理，对我来说受益匪浅。做为一个刚踏入社会的年轻人来说，什么都不懂，没有任何社会经验。不过，在老师和师姐的帮助下，我很快融入了这个新的环境，这对我今后踏入新的工作岗位是非常有益的。除此以外，我还学会了如何更好地与别人沟通，如何更好地去陈述自己的观点，如何说服别人认同自己的观点。相信这些宝贵的经验会成为我今后成功的最重要的基石。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，增长了见识，为我们以后更好地服务社会打下了坚实的基础，这次在海规生物技术（上海）有限公司为期7个月的实习生活，对我而言有着十分重要的意义。它不仅使我在理论上对生物技术这个领域有了全新的认识，而且在实践能力上也得到了提高，真正地做到了学以致用。刚接触论文课题时，我对自己能否完成它曾表示怀疑，也为自己长期存在的惧怕动物的心理所左右。可是，现实的脚步声却是那么地清晰、有力。在海规公司实习的这段时间，我懂了不少东西。大人们都说刚毕业的学生身上总存在着许多让公司老板头痛的“特点”，现在我终于亲身体会到了。

大学毕业刚工作的心得体会篇十

新的一周开始了，在公司客户经理岗位上我已经工作了一周。今日我要在公司部经理詹教师的带领下学习贷后检查等相关的知识。

我们的利润来源于存贷利差，而贷款存在莫大的风险。如何控制风险，规避风险就成为贷款业务中不可或缺的一部分。一旦将资金贷给我们的`公司客户，银行将承受巨大的风险，今日学习的贷后追踪检查就是为银行方的资金安全而做的综合评价。

贷后检查分为月、季、年度检查。今日跟詹教师学习的是有关郑州海马汽车销售有限公司的相关资料。海马公司是我们润华支行的优质客户，我们曾多次支持他们公司的成长与发展，他也是我行汽车金融服务的典型。经詹教师的讲解，我明白汽车金融贷后检查对风险的控制主要是对他所用资金购买的存货的控制。而存货的控制又靠汽车合格证作为质押，我们掌握汽车的合格证就掌握了他们销售的资产。

另一个决定公司风险的指标就是受贷公司的资产负债表。我

们能够经过对其资产、负债、所有者权益等相关财务指标的分析，对其经营本事作出一个科学的论断，并经过这种论断，决定在下一个阶段对该公司的负债业务做一个相应的调整。我们要经过调整各项指标，使其风险在我行的控制范围内。

今日感受：我要努力学习相关的财务知识，补充原先淡忘的和残缺的会计知识，在打好业务基本功的同时，多向各位教师学习，在学习中提高自己，早日使自己成为合格的银行经理人。

大学毕业刚工作的心得体会篇十一

孟德斯鸠说：“我们接受三种教育，一种来自父母，一种来自教师，另一种来自社会。”人的一生不仅要接受家庭的教育，更要接受社会的考验。今年暑假，我有幸能够参与政府机关暑期大学生见习。作为在校大学生，我觉得自己是幸运的，通过这种机关见习方式，让我们这些长期待在学校这座象牙塔的孩子们更早的认识社会、更快的了解社会，为我们大学生未来就业提供了一个良好的平台和锻炼的机会。

我被分配到了xx市公安局实习，因为是与法律密切接触的单位，我难免有些紧张，但更多的是好奇和期待，这是一个宝贵的机会，我在这里可以从各方面提高自己，接触社会，了解执法机关运作，积累经验。在同事的帮助下，一个月的时间里，我慢慢熟悉了宣传办公室的工作流程和职能。每天都有很多文件需要整理、呈送给领导批阅，并传送到相应部门，这些工作，不仅使我了解到宣传办公室的职能，也提高了我对政府各个职能部门的认识。就连平时看似简单枯燥的办公室电话接打，也让我学到不少正式的礼貌用语。

“大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力。”在学校时，老师总强调我们要培养自己的自学能力，参加实习后我们才深刻体会到老师的良苦用心。除了语言文字和计算机操作外，课本上学的理论知识用的很少，工作中的问题更多

的需要我们勤思考、善分析、多动手。作为实习生，我们需要积极主动，整理文件、打扫办公室、整理会场，并与办公室的同事交流学习。空闲时间我也常常翻阅文件，了解时事动态和最新政策，了解市公安局哪些方面、通过哪种途径为人民服务。同时也了解了民警们在执法时的辛苦。真的只有处在了市公安局才能够知道民警对我们日常的平和生活付出了多少努力，而作为宣传口，我们应该让大家知道我们的努力，从而在执法的时候更好的配合民警的行动。

从实习中，我感悟颇深。很多事情需要亲自去体验，很多东西书本上是学不来的，知识是死的，人是活的。我们要运用灵活的思维与头脑去稳重处理事情，完成应当完成的任务，用心观察，用心学习。办任何事情都要耐心，细心，用心。就宣传口办公人员这一岗位来说，服务，奉献，创新也很重要。而从这一岗位放大到整个学习生活，我们更应该勤学习，善思考，常修身，敢创新。

此次实习我们不仅增长了见识，得到了锻炼，培养了能力，更领悟到了做人做事的原则和态度。“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”亲身实践，结合自身所学，方能提高自己。

大学毕业生实习心得体范文

那是我第一次从学校出来接触到社会，对我来说是个全新的领域里，虽然我是学那个专业的，但是一直都在学校学习一些相关知识，没有直接接触过人群(消费者)。

记得第一天上上班，对于初次工作的羞涩，总觉得无所适从，当看到其他的同事忙得不亦乐乎的时候，自己却帮不上什么忙，真的恨不得找个地洞钻进去，心中无数次给自己打气说，有什么好怕的呢，但自己始终放不开，只好在门口招呼客人，以前逛街的时候，无数次经过专卖店，从来没注意那些站在门口的店员们是如何做好她们的工作的，可如今自己站在这个岗位上亲身体会工作的滋味，后悔自己的当初，幸运的是同事们对我挺照

顾的。有了那次的经历所以这次就熟练多了，加上时间不是很长，没碰到什么状况。

那次工作地方的店长是一个充满热情的美女，她给我讲解了许多招呼顾客的办法，有什么应付不了的，她总是和我配合，把工作做好，还有燕子她们，详细地给我介绍了各种款式适合哪些人穿等等。中间我学到了许多经验，譬如要有耐性，要学会随机应变，顾客是我们的上帝，顺随他们的脾气，像还价等不合理要求要婉言拒绝，作为一个小店员还要勤快，要始终面带微笑等等。

刚开始的时候我感到自己力不从心，在产品知识方面和对这个行业规则的都了解太少。于是我先从对产品知识的了解开始，现将我那一个多月来的实习工作总结如下：

我觉得每一件服装、每一系列装都有着一个个浪漫而寓意深刻的故事，一个故事就是一组个性风格的陈列方式，直接把设计师的创意完全用产品展示出来，不失设计的原创，直接的让产品在顾客面前体现他的风格，让每一个不同的门店都能通过故事把同样的寓意表达出来，让服装的陈列统一起来。

只有了解产品知识和服装所体现的设计创意，把服装的特点和穿在顾客身上的效果讲出来，同时把服装如何搭配告诉顾客，才能激起顾客的购买欲望，从而销售成交率也会随之提高。当下社会销售已经不是完全的单一的在卖产品了。所以我很喜欢它们的每一组故事，让卖服装成为卖故事，卖文化。所以我觉得每一个店员要掌握他的每一组故事，即使在销售过程中并不一定要把我们的故事讲出来，但是如何我们能够把每一组充满设计畅想的故事掌握娴熟，就更能抓住部分客户的心理。

在销售过程中我的感悟是：所有的销售都是相通的，只是销售的产品不同而已，所以我们在掌握产品知识的以后，如何让自己的销售技巧提高。在实习中我总结了如下几条：

1、精神状态的准备。

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，那么才能让顾客在我们的店里多留些时间，让他们挑选适合自己的衣服。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。

2、身体的准备，

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。在店子里导购都是站立服务的，会让人感觉到很疲惫，但为了工作，我们必须有一个好的身体，这样才能让我们更好的全力以赴的工作。强健的体魄还是一个有活力有朝气的团队所必备的。

3、专业知识的准备。

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，我不能把中号的拿给顾客，因为我不知道中号毛衣是几号，在我手忙脚乱的时候，店长把中号的毛衣拿给顾客，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。

4、对顾客的准备。

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，我们就能更多的把握顾客的心理，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，推荐适合她们的衣服。

在实习中店长的一次示范，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外套后，店长为顾客把穿在身上的服装整理好，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服装做出了一个很中肯的评价，然后将这件服装如何搭配别的衣服告诉顾客，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。

一般店里都会有各式各样的顾客，有有钱的，穿得很气派，也有一些贫寒的，进来看看。看到心仪的衣服，却苦于囊中羞涩，专卖店里的衣服一般价格都不是特便宜，像一般乡下的人很难接受，但还是经常看到一些穿着简朴的父母带着孩子来买件新衣。曾看到一位贫穷的母亲在门前徘徊半天，在特卖的衣服堆中翻出一件处理的上衣欣喜的付了钱，只为上面有个only的牌子，看了让人心酸。

专卖店里不只是专门卖衣服，顾客来这是花钱买服务，买我们的信誉。我铭记在心，看到许多回头客最终在我们手中买走我们品牌的衣服时，心中的无限的欣喜，骄傲，成功的喜悦难以言表，当时我很庆幸自己选择了一个好的锻炼空间。这次一天的导购实习我很快乐，好久没那样站了、好久没那样笑了，一

天下来虽然有点累，但蛮充实的。呆在宿舍也只能对着电脑打发时间。

实习的时间并不长，可它使我认识到：人的一生中，校园并不是永远的学校，真正的学校只有一个，那就是社会。那次经历也将让我终身受用。，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体现，为将来打下坚实基础。

大学毕业生实习心得感悟

在实习的这段时间内，我们接触了各种各样的人和事，有厌恶的，喜欢的，同时也交到了很多新朋友，有我们xx的，还有外省的，甚至还有一个外国人，他们给予过我许多帮助，让我懂得了朋友的重要性，“在家靠父母，在外靠朋友”这句话的真正含义，朋友在你需要帮助的时候会无条件的给予你帮助，朋友就是雪中的碳，雨中的伞，黑夜中的一盏明灯。

在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在委屈的更高的成绩而努力，工作中，则不同，因为你要给别人分担工作的压力，但是无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断的学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，其实在学校里我们不仅要学会理论知识，最重要的一点也要学会做人，不论在什么地方，都要汲别人之所长，补自己之所短，是自己早日成为一个知识面广泛的人。

记得老师曾经告诉过我们，大学就是一个小社会，但我总觉得校园里总是没有社会上的那种工作的压力，那种为了挣钱而有的精神高度集中，尽管是大学高校，学生还始终保持着学生的身份。接触那些刚毕业的学长学姐，他们总是对我说要好好珍惜在学校的时间，我们的店长他也是刚毕业不久，

他是咸阳国际商贸学院毕业的，他告诉我说“你们现在在学校里还有老师的呵护，关心，可是当你们离开学校以后，社会是很残酷的，要自己挣钱养活自己，说句很实在的话，你今天不工作，今天就没有饭吃，就是这么的现实，虽说外面的工资高，但是消费也高，我们上学期间有父母养活我们，当我们毕业后，也还得到社会上去打拼，去挣钱，在学校里，我们大部分学到的都是理论知识，实习是很少的一部分，在工作中，可能会遇到书本上的知识一点也用不到的情况。

回想这次的实习活动，我学到了很多，从我接触的每个人身上学到很多社会经验，自己的能力也得到了提高，而这些在学校是学不到的。

在社会上要善于与别人沟通，以前虽说有过打工的经历，但是这次更让我体会到了更多。人在社会中都会融入社会这个大团体中，人与人之间合力做事情，使其做事的过程更加融洽，会达到事半功倍的效果。别人给你的意见，你要听取，耐心、虚心的接受。

大学毕业刚工作的心得体会篇十二

一转眼实习的时间飞快的就过去了，在这段时间里我学习到了很多的东西，让自己也明白了自己身上那些不足的地方。在过去大学的时候自己还认为自己很厉害，身边的同学没有一个能够比得上我的，现在想来也之不是矮个子里挑高个子的。出来实习工作之后才发现原来还有这么多和我同龄却比我要优秀这么多的人，我也是因此才发现过去的自己有些骄傲了。甚至骄傲的认为自己的能力即便是工作了也能够做到很好，但是现在工作了才发现自己还有那么多不足的地方。

从学校出来实习之后才发现工作和学习生活真的差的多了。在学校里大家都还是比较单纯的，很少会有人会怎么算计，但是出来之后发现这个世界比我想象的要难生活很多。曾经以为的真的是很单纯的想法，想想过去的自己真是无比的幼

稚。而在这段实习的时间里我真正的明白了过去的自己是一个什么样，明白了我应该保持一个什么样子去工作。其实我的能力并没有我自己想象的那么强，在一开始工作的时候我虽然有很多不懂的地方，但是我也认为之所以会这样是因为我还不熟练，等我熟练之后肯定能够做的比那些老员工还好。但是工作了一段时间之后我才明白有些东西不是短时间之内能够追上的，我也不是自己以为的天才，我也只是一个普通人。一个学习一样东西需要长时间付出心血的人。

虽然我有感到一些挫败，但是我也并没有因此而放弃，我反而更加努力地学习，我明白了自己和其他老员工的差距，而想要向他们靠拢甚至超过他们需要的就是我不断的付出努力，不断的学习增强自身。而我也要感谢这次实习生活，让我明白了自己的缺点，如果不是实习的经历我或许还处于大学时期的那个思想认为自己就是天才，这个世界上很多人都不如我，我只要随便学学就行了。如果不是这次实习让我知道了自己还有这么多的不足我想我不一定还会膨胀到什么时候呢。而如果真的一直这样下去，我想我的未来也会被我亲手毁掉。但幸好现在回头还不算晚，而我也在之后的实习生活中迅速的摆正自己的心态，不耻下问学习到了很多在学校里学习不到的知识。最后感谢学校和公司能够给予我这么好的一次学习机会，虽然实习结束了，但是我也不会因此而感到膨胀，我依然会摆正自己的心态好好的学习。

大学毕业刚工作的心得体会篇十三

- (1) 实习时间：
- (2) 实习地点：
- (3) 实习性质：毕业实习

xx公司成立于1996年，是一家专业从事智能化家用电器产品开发、设计、制造和销售的企业。公司的产品全部销往美国、

加拿大和欧洲等发达国家和地区，是珠海市最重要的出口创汇企业之一。

我们的目标是“成为全球最具竞争力的智能型家用品供应商”。

实习期间，我在实习工厂的注塑车间（部门）工作，注塑部门主要从事于在生产第一线生产并简单加工产品。我被安排在该部门的一个小组工作，该部门有经理1名，主管1名，拉长2名。车间的各个生产小组有组长1名，技术员1名，加料员1名。每个生产小组有生产员工10多名左右。

（1）了解过程

起初，刚进入车间的时候，车间里的一切对我来说都是陌生的。……

（2）摸索过程

（3）实际操作

个人情况：本人xx年至xx年年就读于山东南山学院机电工程学院。在校期间曾任班长，团支书等职，并多次被评为优秀班干部和三好学生□xx年12月至今，实习并就职于昆山中发六和机械有限公司。实习期间任生产技术，现任生产技术担当。主要负责本公司和设备维护与管理，新产品的投产准备工作和产品品质问题的分析与解决。

公司规模：本公司位于江苏昆山出口加工区。公司成立于xx年9月。占地23750平方米。从业人员约400人。本公司是由日本中央发条株式会社（80%）和昆山六三机械工业有限公司（20%）共同投资900万usd兴办。本公司主要产品为汽车用控制线缆：包括门锁线缆，开启线缆，窗户控制器线缆，停车制动器线缆。本公司生产线主要分dl线（短线）和openner线

（长线□□dl线又分open线和lock线。公司已由最初的1条dl线（包括1条open线和1条lock线），发展到今天的4条dl线和2条openner线。二期工程正在筹建中。

工作业绩：本人从事工作以来，除了日常设备维护与管理，保证生产线的正常运行外，主要负责了第三、四条dl线和openner2线的投产准备工作（主要是设备的安装与调试，投产新产品的试生产）并分别于xx年6月和12月顺利投产。

工作心得：本人从开始工作到现在已有一年半的时间，在这期间，我学到了许多，也悟到了许多。主要有以下几点：

1、不但有良好的工作态度，而且还要有很好的表现力。中国有句俗语：踏踏实实做人，老老实实做事。在今天，只是老老实实，勤勤恳恳做事是不够的，你还要学会适时地，恰当地表现自己。让老板知道你做了什么，让老板知道你的存在是必要的！这样你才有发展的可能，别人才会认可你，承认你！

2、团结协作，善于沟通。团结协作指的是部门内部。你这个部门肯定不止你一个人，作为部门担当，你若想把本部门的事做的出色，那你必须把部门成员团结起来，发挥集体的力量，那样才能事半功倍！善于沟通是指部门之间。任何一个公司都是由众多部门组成的。部门之间的沟通是必要的也是必须的。像我们公司，工场包括制造课，生产技术课，质量课和生管课。我们生技课是为制造课提供技术指导和设备维护的服务的；我们做的初品（试生产品）又要经过质量课检验合格后才能量产；生管发行新产品看板时又要委托我们先做初品等等。和任何一个部门沟通不好都会遇到不必要的麻烦。所以，团结、沟通是非常必要的！总之，用知识武装起自己来，学会做人，学会做事。你才能成功！

时间过的真快，转眼间，在海规生物科技有限公司的实习马

上要接近尾声了。在这半年多的时间，我学到了很多的东西，不仅有学习方面的，更学到了很多做人的道理，对我来说受益非浅。做为一个刚踏入社会的年轻人来说，什么都不懂，没有任何社会经验。不过，在老师和师姐的帮助下，我很快融入了这个新的环境，这对我今后踏入新的工作岗位是非常有益的。除此以外，我还学会了如何更好地与别人沟通，如何更好地去陈述自己的观点，如何说服别人认同自己的观点。相信这些宝贵的经验会成为我今后成功的最重要的基石。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，增长了见识，为我们以后更好地服务社会打下了坚实的基础，这次在海规生物技术（上海）有限公司为期7个月的实习生活，对我而言有着十分重要的意义。它不仅使我在理论上对生物技术这个领域有了全新的认识，而且在实践能力上也得到了提高，真正地做到了学以致用。刚接触论文课题时，我对自己能否完成它曾表示怀疑，也为自己长期存在的惧怕动物的心理所左右。可是，现实的脚步声却是那么地清晰、有力。在海规公司实习的这段时间，我懂了不少东西。大人们都说刚毕业的学生身上总存在着许多让公司老板头痛的“特点”，现在我终于亲身体会到了。

大学毕业刚工作的心得体会篇十四

周二早上，润华晨会在团结的气氛中开始。首先吴行长在晨会中做了重要讲话，他指出：今日是四月份的开始，也是第二季度的开始，全行员工要努力把业绩提上去。一季度没有完成的任务要利用二季度的大好时机补上去。第二季度的业务量要比一季度提高许多，他告诉大家要作好思想准备，在四月草长莺飞的时节，全面推进我行的各项业务指标。

会后我找吴行长谈了最近一段的工作和生活情景，提出要在剩下的一段时光里抓紧时光学业务，并表达了想在公司客户经理岗位实习的工作意愿。行里批准了我的请求，我也向行

领导表态，决心在公司客户经理的岗位上做出一番业绩。

随后我来到了二楼，向那里的几位教师虚心讨教。从他们的教诲中，我发现公司客户经理的岗位在全行处于核心地位，因为我们的利润来源主要是由对公板块创造的，虽然国外的银行主要靠中间业务来提升业绩，但在目前的经济体制和经济形式下，公司业务将长期占据主要地位。鉴于这种形势，选择公司业务还是十分明智的。异常是男同志能够在这样的岗位上锻炼成为优秀的营销人员，更能成长为银行家。

今日感受：我暗暗的定下了目标，在xx的各个岗位上，经过自己的体验和筛选，无论从特长还是性格约束上，我都会把公司客户经理作为不二的选择，因为我有成功的欲望，也有成功的动力。