最新个人实习总结十三篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/173697.html

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。什么样的总结才是有效的呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

个人实习总结篇一

为了更好的适应以后的学习和工作，在本学期14—18周的周五上午，由学校安排在实训计算机试进行物流上机实操。在这期间里我们能够经过使用物流管理软件来学习、掌握整个物流管理作业的基本环节及流程。这让我们学到了物流管理作业流程的新知识，让我们为以后的学习和工作打下坚实的基础。

掌握仓库、库区、库位、收货人、货物、地点、车辆、驾驶员、业务员等基本信息输入操作方法；掌握收入合同与支出合同操作；掌握收获订单制作、查询、打印等操作；掌握库位调整和计量单位、产品等级转换的操作；掌握发货订单的处理；掌握车辆日常管理操作；掌握运输费用结算和仓库费用结算操作等。

在没有实训之前，我们仅仅从课本上了解了一些关于物流管理的基本知识，并没有对其有很深印象，至于物流管理作业的基本环节及流程的概念，仅仅是停留在浅显的书本知识。自从上了实训课，我就深刻地认识到物流管理实际上是一门实操行性很大的课程。在实际工作中，它就是实操工作。所以我们必须要好好利用这次实操机会真正掌握物流作业流程的具体操作，扩大我们的知识面和提高我们实际操作本事。

在这次实训中，我学到了仓库、库位、库区基本信息的查询、新增和修改；客户、受货人货物基本信息的查询、新增和修改；收入支出合同受理的流程；库位调整、产品等级转换和计量单位转换等等。理论是实践的基础，但理论的最终价值是要在实践中体现。从这次实践中，我更深刻地体会了物流管理作业流程的价值及意义，加深了对物流管理的理解。

本以为仅仅是照着书上写的流程一步一步操作下去就行了，谁知实际操作并没有想象的那么简单，即使是按部就班，其中还是出现许多问题。由于流程是一步一步来的，所以只要其中错了一步就做不下去。有时因为几个步骤影响了接连几个相关联的流程。就比如在操作到库位分配与预入库清单打印这一系列流程时，在库位分配这边遇到了问题，有可能缺少一些关键数据，就无法做这一流程，就连接下来的一系列关于预入库的流程也无法做下去。可我们并不懂这些流程到底哪里出错，问教师也找不出答案。此时我想，学校应当再配备一个专业的物流管理实操的教师给我们，让我们在实训时遇到的问题能够一一解决，增大我们的实训效果。

1、提高学生操作的进取性。因为只是按课本操作流程是比较无聊的，学生可能开始时操作了一会就不想操作了。

2、安排一个专业的物流管理实训教师，解决我们在实训中遇到的所有难题。

虽然在实训中遇到了一些小问题，但并影响这次实训的效果。毋庸置疑的是，我学到不仅仅是仓库新增、查询和收入合同受理等等这么简单。

个人实习总结篇二

1、实习目的：参观建筑构造，了解建筑装饰材料。

2、实习时间：xx年4月25日—xx年5月25日

3、实习地点：北京市朝阳区

了解了以下装饰材料；花岗岩，大理石，陶瓷地砖，木制装饰材料，塑钢门窗，油漆等的用途和特点，顶棚的构造。

天然花岗岩的特点：

第一，是它的自重大，用以房屋建筑会增加建筑物的重量；

第二，是花岗岩的硬度大，这会给开采和加工造成困难；

第三，是花岗岩岩质脆，耐火性差，当温度超过800摄氏度时，由于花岗岩中所含石英的晶态转变，造成体积膨胀，从而导致石材爆裂，失去强度。

大理石的特点：它具有花纹品种繁多，色泽鲜艳，石质细腻，抗压强度较高，吸水性高，耐久性好，耐磨，耐腐蚀及不变形等优点，浅色大理石的装饰效果庄重而清雅。

深色大理石缺点：

第一是硬度较底，如果用大理石铺设地面磨光面容易损坏，其耐用年限一般在30—80年间；

第二，是抗风化能力差除了个别品种外，一般不用以室外装饰，由于大气中含有二氧化硫遇到水则变成亚硫酸，亚硫酸变成硫酸，硫酸与大理石中的碳酸钙反应生成易溶于水的硫酸钙，使大理石表面变质失去光泽，变得粗糙多孔，从而失去原有的装饰效果，在与基材粘合后，即使其含水量不大，也时常会出现局部表面的潮华现象，从而造成装饰效果的缺陷，产生潮华的原因主要是石材本身含有易于渗入水分的空隙结构，特别当含有可溶性碱性物质时，更容易造成这些物质的析出而产生起霜或反碱。

由于大理石的抗风化能力较差，因此在建筑中主要用以室内装饰饰面，如墙面、地面、挂面、吧台立面与台面、服务台立面与台面、高级卫生间的洗漱台面以及造型面等等。此外还可以用于制作大理石壁画、工艺画、生活用品等。

个人实习总结篇三

通过社会实践，可以把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所有用武之地。以便能够达到拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个学的理论知识人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力。

20xx年x月x日——x月x日

xx公司

20xx年x月x日，由于学习需要我进入到xx公司进行了为期两个星期xx系统设计的实习活动，进行学习。在xx，xx公司属于典型本土小公司。其公司主要有环境及节庆装饰，设计等几部分业务组成。

xxxx设计有限公司本着创意的原则，引进国外公司全新理念，并结合本土公司作业优势，探索出一套独特而有效的公司运作模式，是一家集管理、人才、技术于一体的专业公司。同时，以“为客户提供一流设计、协助客户塑造良好企业形象”为目标，“诚信为本、服务至上”为原则，本着踏实、勤奋、勇于探索的精神，多层次、全方位为客户提供满意而有效的服务。

第一天走进公司的时候，与经理进行了简单的面谈之后，并没有给我留下过多的任务，先让我熟悉一下环境，了解了一下公司的状况，包括其规模、部门、人员分工等。然后让我参与对可口可乐海报的设计，设计的过程中正好测验一下我的能力。

很幸运，一进公司便能参与的设计项目之中，正好锻炼一下自己。但由于经验不足，我在开始的时候，未能做出很好的设计方案。后来通过设计主任的指导和同事们的帮助，再加上学校所学的专业知识，做出了较好的方案。经过两天的磨合，自己有哪些缺点和不足，便知道得一清二楚，在校的时候由于实际锻炼的机会比较少，在软件操作上还是不够纯熟。而且对于客户的要求并不能立即做出反应。

通过前两天的工作实践，基本的了解了公司的设计流程。首先是客户提出要求，然后设计主任根据客户的需求程度，结合每位设计师的设计特点，合理的分配任务，尽量发挥出每位设计师的优点，让设计做到尽量让客户满意，更加吸引消费者的眼球。

经过了几天琐碎的设计任务的锻炼，使我学到许多在课本中无法涉及的内容。因为工作就是与客户直接接触，我们工作的目的就是要让客户满意，当然在不能缺乏创意的同时，还要兼顾它在市场上的时效性。并不是说，有创意的设计就一定适应市场的竞争，这就涉及到设计的营销与管理的重要性。如何让设计达到预期的市场效应，首先就要对所涉及到的市场进行剖析性分析，找到最恰当的目标消费群，进行市场定位，然后确定项目的核心，一切设计行为都围绕着核心概念展开，这样才能使策划项目不偏离市场。

在为数不多的几天时间里，我观看了许多方面的书籍和影视，在创意方面有了一些琐碎的思考。并不是一个容易的行业，其实人是孤独而被遗忘的。是在反映人生，而许多不可能的现象，在以后回头来看，都是非常巧妙创意。可口可乐案例：

1。可口可乐在1960年该做的都做了，然后开始进行推广通路：如何让每一个地方，想喝可乐时就有可乐喝。

2。可口可乐根据不同的渠道去调整配送方法。当渠道都有了，该如何去做和消费者有意义的相关活动或节目。像是在圣诞节时，可口可乐把圣诞老公公的衣服从原来的黄色，转变成大家熟悉的红色，这才是品牌创意在生活上所带来的意义。一个好的创意去激发人对环境的热情与幽默，一个产品所带来的，绝对超越你的想象。作一个最基本的是知道它的目的是什么，不是让自己的公司出名，这是最后的步骤。更重要的是把商品卖掉，要做一个专业的人，要寻找的应该是这个东西。

这次实习丰富了我在这方面的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这这几天的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验才行。我面前的路还是很漫长的，需要不断的努力和奋斗才能真正地走好。

短暂的实习生活过去了，心情很复杂，可以说是喜悦加留恋。喜悦的是很快就要回到学校见到可爱的同学们，留恋的是xx公司的同事和朋友们。

回顾实习生活，感触是很深层的，收获是丰硕的。回头总结我的实习报告，感到十分的欣慰。它使我在实践中了解了社会，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，为我即将走向社会打下坚实的基础，更达到了学校为我们安排这次实习的目的

以上是我在实习过程中的一些感悟，这也为我的人生开启了一条新的旅程，回到学校我要在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验，更加努力学习专业知识。在丰富自己社会经验的同时，更向我自己的人生目的地又迈进了一大步！

经过了两年的基础学习和一年的深入专业学习，我从一个对一窍不通的"门外汉"变成了一个彻头彻尾的爱好者和研究者。而再好的理论知识也需要结合实践来认识，如果离开了实践，那么理论知识也就只是一个空壳而已。现在的我们需要在理论和实践中找到自己的平衡点。正是因为这样，我们这些即将踏入工作岗位的大学生们更要注重实践，不放过任何实践的机会，锻炼自己，重新认识自己。而学这个专业在中国也属于热门的专业，这是中国各个行业走向成熟后必然要出现并且要逐渐成熟的一个领域。而我们正是应社会发展的需要而出现的综合型人才，我们不仅要对设计等艺术领域擅长，更要有自己的思想和创意，对管理学、市场营销、财务管理等各个方面也都要有初步掌握。而这样的要求作为学生的我是远远达不到的。为了提高自己的能力，在这个寒假，我到本地的一家小公司实习了两个星期，虽然公司规模不像国际化公司那样规范，业务范围也很窄;虽然我在那里实习的时间也只有短短的两个月，但是这两个月我所学到的，是我在学校学不到的，是我人生中一笔重要的财富。

个人实习总结篇四

实习时间:20xx年2月18日-20xx年3月18日

实习地点:xx人民法院

实习单位及部门:xx市人民法院民事三庭

实习内容:整理档案，登记案件信息表格，制作庭审笔录，起草庭审报告、判决书调解书等法律文书。

20xx年2月18日至3月18日，在xx人民法院实习一个月。虽然是短暂的一个月实习，但是让我感触良多。

我被分配到第三人民法院。第三人民法院作为法院的内部机构，主要负责合同纠纷、民间借贷纠纷、离婚案件、交通事故案件等简单的民事纠纷。我的主要任务是协助书记员和法官的工作和一些琐碎的工作，如整理档案、登记案件信息表、制作审判笔录、起草审判报告和判决书的调解等法律文件。

整理档案是法律工作中最基本的内容，看似简单实则不然。整理文件包括整理、页码、填写证据目录和文件目录、装订文件等。它不仅要遵循一定的顺序，还要掌握整理技巧。在整理的过程中，要把案情写清楚，这也是一个不能马虎的环节。如果有错误，我还要重新返工，所以我每次都填得很仔细，填完后会让店员帮我检查并指出错误。一开始我很慌张。我翻了又翻，有点迷茫。但这是一份熟能生巧的工作。如果我做得多，我就会变得熟练。在文员的指导下，我基本上可以独立整理文件，为文员减轻了一部分负担，当然也很好的锻炼了我的耐心和毅力。看着一个又一个文件的完成，我有点成就感。

基层法院案件多，我经常有机会旁听。通过听案，对民事案件的审判特点和程序有了一定的了解，知道审理民事案件的关键在于解决当事人之间的矛盾，这与刑事案件完全不同，刑事案件强调的是国家对犯罪的强制力惩罚。民事案件的理想状态应该是在遵守法律的同时使双方共赢。这就对法官的素质提出了更高的要求，这不仅是坚实的法律基础，更重要的是懂得为当事人着想，最大限度的降低当事人的诉讼成本，不能放在一个官员的架子上。参加过几次庭审，对庭审过程有了更深入的了解。通常局限于书本的知识并没有真正接触到庭审，甚至模拟庭审也永远无法与真实庭审相提并论，这让我将抽象的理论与实践相结合，很有启发。

做法庭笔录是一件很辛苦的工作，对我来说也是一个考验。为了培养我，总统让我从最简单的开始，记录离婚案件。离婚案件三要素，结婚，抚养孩子，分割财产。刚开始的时候很紧张，怕跟不上审判的进度。但是，总统很照顾我，在我没写完的时候等着我。在大家的帮助下，我完成了自己的第一份庭审笔录，虽然很难，但是很欣慰。为了提高自己的能力，开庭后找了院长指导。我知道我最大的弱点是缺乏理论基础，缺乏锻炼。有了这段经历，我敢于挑起重担，开始记录一些交通事故案例。法语和法语不太懂，只能课后做作业，了解相关法律法规，夯实理论基础。印象最深的是庭长让我写判决书，刚参加庭审就开始使用。总裁告诉我写判决书需要注意什么，并给了我几个模板供我参考。前者都是固定格式，需要发挥作用:通过试用发现...法院认为...这是核心和基础，也是当事人口头采取的依据，所以必须措辞谨慎，有理有据，有法可依。写完后交给总裁，总裁仔细看完指出不足，并告诉我写判决书的精髓，让我受益匪浅。

审判报告也是如此。这次总统只给了我一个模板让我琢磨。我是按照模板写的。在我写完判决书之后，写审判报告就不再那么难了。虽然不能完全适用，但毕竟差不多，措辞我也很确定。我花了一个小时写完审判报告，然后交给总统。他说有一些进步，对我来说是很大的鼓励。起草判决书和审判报告的一些门道是可以看穿的，要简洁，有理有据。当然这不是一天能练出来的。

通过这次实习，我明白了如何与人相处是现代社会最基本的问题之一。对于一个没有真正步入社会的学生来说，有很多东西要学。先做人。作为实习生，我们不仅要做好领导给我们的事情，还要有眼光和积极的态度。这样才能真正有所收获。没有人会催促你怎么做。只能靠自己在小工作上积累经验。无论是和领导、同事、律师还是客户接触，都要端正态度，明确自己的定位。在这个过程中，我也学会了很多法语和法语，强化了很多法官、律师和老师，他们为我的实习提供了良好的环境和细心的指导，在指导我理论学习的同时，也教会了我很多做人的道理。

不仅可以在法庭上学到专业知识和做人的道理，还知道人们的法律意识在不断提高。都说走法律职业是一条不归路，但我认为中国法律职业的春天很快就要来了，因为人们的法律意识在不断增强，中国法制建设的进程也在不断推进。相信用不了多久，中国的法律职业会有更高的发展水平。

当然，我在实践中也看到了很多问题，不仅需要在理论上更加扎实的探索，更需要在实践中熟练的积累经验。因为理论和实践脱节，我更需要理论和实践相结合。我觉得我会随着年龄和阅历的增长慢慢成熟。同样，我也在法庭上发现了问题。

1.审判有点流于形式。审计过程中发现，部分案件事实清楚，证据充分，争议不大，符合简易程序的要求。然而，法院没有适用简易程序，仍然遵循普通程序。这样就严重浪费了司法资源，对当事人也不利，因为普通程序和简易程序的审理期限不同，当事人适用简易程序可以更快地解决纠纷，减少一些损失。

2.长期优柔寡断的问题很严重。为了构建和谐社会，现在法院大力倡导调解优先，所以出现了长期优柔寡断的现象，一些法院甚至出台了以法官调解率为目标的绩效考核责任制。所以法官不愿意审理案件，愿意当事人撤诉或者通过调解解决案件，长期拖延当事人不愿意调解的案件。

3.现有法官的素质还是欠缺的。现在有一些老兵在庭审一线工作。他们法律文化程度不高，对法律的理解还是有偏差的。他们更依赖经验。因此很难更好地控制法院，这当然对经济发展后的审判工作提出了挑战。我们不能否认他们的成就，但他们法律水平的提高仍然是一个值得高度关注的问题。

4.执行问题仍然很困难。在实习期间，我目睹了很多案件被判刑，但仍然没有得到应有的赔偿。我也咨询了很多评委，发现这是一个老大难的问题——难以实施。究其原因，并非一方面是法律本身存在问题，法官的专业素质存在问题，当然还有当事人自身法律素养的不足。判决是法官根据事实和法律作出的判决。要想真正让当事人获得利益，必须靠执行工作，但执行工作还是堪忧…

我想就以上问题提出一些拙见:

1.法院审理案件，应当严格按照适用简易程序审理案件的法律和司法解释的要求，减少司法资源的浪费。法院未按照规定适用简易程序的，当事人或者诉讼代理人可以请求法院适用简易程序。只有程序正义和实体正义并重，才能保证判决的权威性和正确性，才能以理服人。

2.法院要贯彻“能调时调，断时判”的方针，不能长时间拖延，要取消调解率作为考核指标的一个方面。双方必须在平等的基础上自愿协商，充分表达自己的真实意思。法院主要起到主持和召集当事人谈判的作用。这样才能保证当事人的权利，减少司法资源的浪费。

3.法官队伍建设是一项长期的工作。对于法官队伍建设，可以积极采取各种措施，如加强法官学历教育、提升法官学历、组织法官参加各种培训、在职培训、提高法官职业技能等。

4.要解决执行难的问题，就要建立一支高素质的执行团队。如今，高管们被要求有更高的水平，不仅要勤奋，还要有智慧和勇气。高管的选拔应经过法定的任命程序，同时应及时、持续地对高管进行政治教育和专业培训。只有建立一支素质过硬的团队，才有希望解决实施困难。

我在法院的实习教会了我很多。作为一个即将从事法律职业的人，我首先要具备最基本的素质——认真。无论是整理档案还是写判决书，都是马虎的，否则不仅会给当事人造成损失，还会浪费司法资源。在此期间，在庭长和书记员的指导下，我能够独立完成一些工作，如整理档案、记录庭审笔录、起草判决书等。小工作也可以锻炼人，在完成的过程中逐渐培养我的耐心和毅力。同时也深深体会到，只有有了扎实的法律基础，才能把案件分析清楚，才能给当事人一个满意的答案，而不是单纯依靠经验。实习期间感觉专业知识提高了，能力增强了，得到了大家的认可，这让我觉得很自豪，也让我意识到一个法院就是一个家庭，大家互相帮助，把案子做好。实习生活对我的影响很大，改变了我很多的想法和思考。我想我会受益终生。

第三庭实习报告转眼间，又是一年的暑假，离开家乡已经很久了。另外，校园也不是什么繁华之地(隐晦的说辞，希望能看懂)，可以在家享受，找所有的朋友吃喝玩乐，玩得开心。但是弟弟每天都这样过日子实在是太过分了，所以我决定在父母一半逼，自己一半愿意的情况下去实习。经过多次波折，终于找到当地人民法院，无条件志愿实习。为期20天的社会实践实习开始了。

首先，我简单介绍一下地方法院，也就是地区法院的概况。因为是基层法院，涉及的事务很多，除了必要的刑事法院和行政法院外，民事法院分为四个法院，分别处理民事侵权、债权纠纷、房产纠纷和破产案件。此外，还有4个处理基层事务的镇级基层法院，此处还列举了司法警察、执法等其他比较实际、必要的部门。

弟弟当天穿的比较轻便，刚开始的时候感觉被门卫看护着。看到他旁边的公安局同时有警卫把守，法院门口也有警卫把守，想知道当事人进出会不会麻烦。经询问，原来法院对面有立案庭，专门接待当事人和代理人。近几年联想举报一方黑法官，突然意识到安全级别。再注意一看，对面涌现了一大批律所。看来这个地方真的是法人集体出没的小地方。另外需要强调的是，这个地方位于这个区的老开发区，属于老城区。区政府和大部分职能部门已经搬进了位于新区的新办公楼。令人不解的是，唐唐人民法院和人民政府公安局已经很久没有搬出去了，却还留在略破的老城区。看看这里川流不息的人群。除了老人和法人，大部分都是“新华都人”，真让人纳闷。

没有经过深思熟虑，在我姑姑的带领下(为了保密，匿名，以下文字均简称或集体名)，我来到法律事务处，受到一个plmm的问候(我的真名现在不记得了，不想透露)。这个mm温柔得体，可以拿个粗的让我写下名字，学校等信息。一边写，一边稍微观察其他实习生的信息，感觉很自豪。都是四流院校，让我这个三流学校的学生感到安慰和自豪。等了一会儿，mm给了我盖有钢印的实习证明，告诉我可以避免门卫询问带来的不便。我很感激，突然一个16英尺长，30岁左右，中等身材的男人，体重有增加的趋势，拉我出来也不报姓名。在走的过程中，我仔细观察了我的实习证明，最后发现我被分配到了n人民法院。人民n院是民事诉讼中n院的简称，未来20天将是一个孤独的地方。

中等身材的男人带我进了n人民法院四号办公室，看了五遍。每个男人都抬头看了我的办公桌一眼，然后把自己埋在一堆堆的文件里，除了r姐，r姐把我介绍给办公室的每个人，还有n院其他办公室的其他人。即时信息爆炸，芥末有很多名字，怎么记？来回一趟，回到临时座位，定了定神，看了看旁边的帅哥。帅哥也在深情地看着我，最后...他说:“你好，我叫hrg(以下简称h君)，我也是这里的实习生，我的部门很广阔，给我很多建议。”我回应了一句“哦”，然后稍微自我介绍了一下，然后是短暂的沉默。当时把我带大的那个中等身材的x哥让h君教我做事，我立马来了精神，开始听怎么做实习第一件大事。没想到，这是我实习第一件也是唯一一件重要的事情，就是装订文件！的确，绑定文件是一件大事，不要小看。仔细想想如果没有装订归档，这种乱七八糟的案件数据岂不是《老无所依》里无家可归？事实上，综上所述，除了这一重大而深远的意义之外，个人还意识到了两个好处:

1.装订和归档是一项复杂的手工工作，可以手工完成。在装订工作中，大量复杂的案件材料要按照目录页上的顺序排列，然后将案件的封面打印出来，然后对齐，用强力的冲击钻钻三个可怕的孔，然后用雪白的绳子将一叠案件捆绑起来，然后蘸上类似浆糊的胶水密封。你以为这就完了？当然没那么简单。还需要拿打码机对案卷进行编码，然后把相关信息写在目录页上，盖上文员的大章，再写上案卷箱的封面，所以叫整理装订。这么复杂，你觉得你会得老年痴呆症吗？很难想！

2.绑定的`第一步是排序。整理的时候可以先浏览一下所有的案例材料，顺便了解一下民事诉讼法。这样，就是专业对口了。

总的来说，这次实习让我受益匪浅，让我对法律和法律实务有了深入的了解，让我对未来的学习充满了兴趣和信心。未来我会更加努力，更加关注进入法院工作的信息，对自己的大学余生做出合理积极的规划，努力成为一名公平公正的法官。我是法人，我骄傲！我骄傲！

个人实习总结篇五

1.实习目的：

通过自己的所见所闻，以及同当地居民或公园游客的交流，增进我们对于城市生态系统的基本要素、城市人与环境关系的认识，以及了解人们对于环境的真正需求。

2.实习路线及内容：

20xx年4月5日，早八点，在北大逸夫二楼前集合出发，经图书馆至燕南园，停留进行观察调查;经静园至翻尾石鱼;从北大西门出至蔚秀园及承泽园，解散进行调查;在海淀公园调查后，经六郎庄、北京城市绿化隔离带、京密引水渠，从南如意门进入颐和园，沿昆明湖南岸、颐和园北岸、万寿山北坡一路观察，听取老师讲解;约14：30实习结束。

3.实习达到的目标：

通过老师的讲解以及自己的观察，将课堂上讲授的知识同实际联系起来，发现原来我们身边有许多细节都被我们忽略了，一些习以为常的事情背后还有大文章。通过实习，也认识了一些动植物，增加了知识。

1.逸夫二楼经图书馆至燕南园途中：

在图书馆前回望，通往东门的那条路，左边是繁忙的建筑工地，右边是教学楼，仅有的那片可怜的草坪是看不到的。虽还是春天的早上，但还是给人一种热的感觉。也许因为是新建不久的，路两旁几乎没有一棵树。北京春季多风，有时还会夹杂着工地上的土，形成一个小型“沙尘暴”，令这条路有些让人望而却步，尤其是在夏天，大家都要低头疾走，当然这种情况在出了东门以后也没有得到缓解。缺乏绿色，也使这条路让人感到很暗淡，有些过于严肃。不能说这条路上完全没有绿色，还有一片草坪。关于它我问了问周围的同学，有的说没什么感觉，有的说它晚上还不错，还有的说刚来的时候觉得绿油油的挺好，后来就没注意了。我觉得这和人的心情有关，刚入学当然觉得什么都好，后来也就没心情注意了，还是“低头疾走”要紧。晚上其实是草坪里的灯好看。这么说来它存在的意义似乎不大，不如种些树，因为在地学楼前，我觉得弄成一个小型的实习场地，大家可以分辨分辨岩石，认识认识植物，比在屋子里印象要深刻。老师还提到如何设

计这条路以配合图书馆及周围景物的问题。

2.“ 世外桃源 ”——燕南园：

(1)老师在园内一片草地中讲解：了解并认识了一些植物，如耐践踏的车前草，开着紫色小花的二月兰，堇菜和蒲公英等。这些野生的植物不需要人们特殊的照顾，自生自灭，但是生生不息，二月兰谢了，三月兰花开，种类更加丰富。(2)自己在园中的观察：与园外相比，园中的人工雕琢很少。墙角，路边都长着野花。注意到园中很少有铁栅栏，草地的边界都是由一种植物，再在上面简单的架一根竹竿组成的。植物都是活的，长叶开花后应该很漂亮。我想这个效果是铁栅栏无法拥有的。在里面还看到三只野猫，两白一黄。

(3)同园内居民的交流：

有一位40多岁的叔叔在自家门前的地里给玉簪花分株，访问中他说这一小片地里的植物都是他种的。问他住在这里同住在楼房哪个好，他说当然是这里好，因为这里人的密度小，活动空间大，还可以种花草。在询问一位住在园中30多年的老大爷时，他指着园中的一个花坛说，那里以前是一个游乐场，现在修了反而少了个娱乐的地方。在问及住在此处还有什么不如意的时候，被访的人一致对园内的公厕表示不满，说不仅环境差了，而且人也杂了。有一位50年代就居住在这里的老奶奶说这里的植被乱七八糟的，自己想种点花，又会被人折走。

3.静园：

据老师介绍，这里以前是一片苹果树林，但为修草坪被砍掉了。静园的草坪可以任人践踏，目前黄绿相间，野草为绿。

个人实习总结篇六

实习时间：

实习单位：深圳市xx百货创业购物广场

实习岗位与负责事务：部员主要负责事物是接收供应商货物，单据的保存、整理、分类、归档，执行退货或报损工作，保证周转仓内商品码放有序，通道顺畅，重点商品管理盘点等等。

（一）实习单位简介：

xxx连锁商业集团股份有限，成立于1996年4月。xx年跨入广东省大型连锁商业企业前列，xx年跃居中国连锁百强第18位，进入中国企业800强，截止20xx年12月，人人乐在全国20多个市级以上城市，已拥有经营门店81家，签约门店100多家，员工人数超过1.8万人，20xx年销售额突破100亿元。20xx年1月17日在深成功上市。

深圳市xx百货创业购物广场（现代城店）下属人人乐连锁商业集团股份有限。是人人乐第一家集大卖场、百货、生活体验馆于一体大型购物广场。现代城店实行“ 大百货（高档百货）+小超市（精品超市）”布局，百货为主，超市为辅，以超市促进百货，百货带动超市战略，提升整体销售额。现代城店分为一，二，三楼，一楼主要有周大福，肯德基，屈臣氏，蒸功夫等连锁，二楼和三楼一半都是百货区域，三楼另一半是超市区域，营业面积7万平方米。百货和超市均有适量

的店铺招租。现代城店有部，商品部，防损部，促销部，客服部，人事部，财务部等等部门，部门健全，制度完善。

（二）实习具体过程

实习具体过程可以分为三个阶段：学习，成长，相对成熟期三阶段。

第一个阶段，07月11---07月16日的学习期阶段，这一阶段，一边参加培训学习，一边工作。把学习到的知识马上应用于工作，在工作中检验，熟悉，改进，使我提升很快。这一阶段主要学习了接收供应商货物，退货，报损相关流程，学习rf机（无线终端速录机）和无线电子磅称的使用，残损仓和退货仓货物管理，相关单据使用泰斯码系统（一种主要使用数据库原理的系统）进行录入保存以及传财务单据等等。

第二个阶段，07月17日---07月31日的成长期。这一阶段主要是通过重复工作进一步熟悉相关流程和工作技巧，提高工作效率，同时接受上司布置的一些比较重要工作进行锻炼，比如对制作退货单，报损单等有关单据进行审单，配合商品部进行重点商品盘点等等。

第三个阶段，08月1日—08月27日的相对成熟期。我基本上可以完成部80%的工作，这个阶段，上司对我比较信赖，可以放手我去做一些相对比较重要的事情。配合总对部一些工作的改进工作和仓储改造工作，让一个人上一个班次等等。这个阶段基本上把工作重心移到早上生鲜的验收，相关单据录入审核以及转送，重点商品管理等等，把相对于一些比较简单如接收供应商商品工作，报损，退货工作移交给新人或是其他员工。

（一）实习工作的总结

在这段将近2个月的实习时间里，从对超市物流，营销等迷糊的情况下，通过在部，由最基础的接受供应商商品到配合总对部一些工作改进等等相关工作的实践上，使我对超市物流，营销，仓储以及管理相关知识有了相对解和熟悉。现拣一些认识和经验总结如下：

（1）在现在零售业竞争如林的情况下，零售行业在品牌，服务，商品，素质等相持难分高下情况下越来越需要通过成本这一杀手锏，使自己立于不败之地。作为行业老大沃尔玛总裁就宣称，他们的优势就是拥有完善先进的超市物流系统。在实习过程中，使我认识到，部是超市物流很重要组成部分。部工作的好坏直接影响到的经营成本，进而影响到其他一系列问题。比如，我在初次退货录单中，由于疏忽，把商品数量录错，在返配回配送中心后，又返配回了门店，在商品一来一去的运输过程中，这就增加了的运输成本。

（2）超市仓储是一门大学问，比如既要保持商品一定库存量保证卖场不会出现缺货少货，又要防止库存量过大加大仓库压力或是导致商品积压，增加商品因发现不及时出现临期过期等事情发生，这会提高损耗率，增加运营成本和损失。比如在4月份底商品清场转场工作中，就发现到大量因商品库存量大导致的临期过期和盘点难问题。还有仓储管理上要使商品排放有序，易于识别，方便拿取，保重商品安全不能使商品遭到损害，以及合理利用仓储有限的空间等等。

（7）超市所有部门都是核心部门，各个部门之间，通过分工明确，协调工作，为顾客提供一个高质量服务，完美购物环境体验，最终增加超市营业额。零售行业最终收入来自营业额，这也是提供享受购物环境的物质保障。而每一个部门好坏都最终影响着超市销售状况的好坏。比如，商品首先要通过部验收，接受质量好的商品，根据商品条码等相关信息录入系统，为财务和收银等

等提供相关信息。其次商品被商品部按照相关知识和规定进行上架排放，同时保障商场卫生等等提供一个舒服购物环境，经营管控部，对商品进行检查，防止商品质量出现问题或是标价出现问题。促销部，根据店总安排，举行一些促销活动，对顾客人流进行引导。顾客购买商品，这时候就是收银部的工作了。如果这中间出现什么问题，就需要客服部进行调节。

（二）毕业实习的体会、收获

这次毕业实习，使我受益匪浅，有很多收获和体会：

（1）心态上调整的体会收获学校人向社会人转变，在学校接受了16年的教育，真正的和社会接触并不是太多，而这次毕业实习，则是由学校人走向社会人一个缓冲阶段。在这个过程中最需要调整的就是心态。我们并不是什么天之骄子，也没有什么可以值得炫耀的资本，而从学校走出就直接到一个最基层上班，接受严格的规章制度约束，以及体力，心力上等等的挑战，当然会使很多同学落差很大。这中间的挑战就是我们自己心理上的调整。要有一切归零心态，从零开始，我们不可以改变环境，只有改变自己来适应这个环境。

（2）相关知识上的收获我由一个不熟悉超市物流，仓储，营销，管理等等，到对这些相关知识的了解熟悉。以及与自己相关知识的进一步学习加强，如数据库，管理学，物流学，计算机，财务会计，营销渠道管理等等。很多工作都是一项需要挑战一个人综合能力的，在工作中，我认识到了自身知识不足和优势，这促使我改进和加强。

（7）人生目标感的清晰通过这次实习，我自身其他各方面都有所提升，如交际，口才，做事情，心理等等，但是的收获，是让我认清了我自己身上的优势和不足，以及如何去规划自己的时间，工作，生活，使我的许多目标变的清晰。

我在超市找到一份寒假促销工作。经过一个月的实践工作，作为大学生的我们得到了锻炼，了解了超市的基本管理与运作，学到了课本之外的知识，增长了见识，我们也用辛勤的劳动为超市贡献自己的一份薄力，应该说这次实践活动对我们有着不同寻常的意义。

个人实习报告13

我们所理解的室内装潢设计，其实就是大家常规意义上的室内设计。目前从市场发展趋势来看，室内设计的发展前景绝对是相当可观的。

现在随着随着房地产经济的持续走旺和装饰行业的快速发展，室内设计人才需求量大，室内设计师就业前景看好。市场繁荣，人才需求自然旺盛。一些装饰公司甚至不愁没单，只愁没人。越来越多的人也看好室内装饰设计师良好的职业前景。

人说，室内设计是一个高薪的行业，同时也是一个自由的行业，随着室内设计行业迅速发展，室内设计师已经成为一个备受关注的职业。被媒体誉为"金色灰领职业"之一。wto已经到来，全球建筑装饰行业正在飞速发展，中国的建筑装饰业正面临着世界同行业的竞争和冲击！是机遇也是挑战！x亿人口的大市场，正急需大批的优秀室内设计师。

据有关部门数据，目前全国室内设计人才缺口达到x万人。

国内相关专业的大学输送的人才毕业生无论从数量上还是质量上都远远满足不了市场的需要。装

饰设计行业已成为最具潜力的朝阳产业之一，未来xx年都处于一个高速上升的阶段，具有可持续发展的潜力。

为什么说室内设计是非常有前景的呢，看我们国家现在的房地产行业就知道。室内设计是随着房地产业而逐步发展起来的一个行业，房地产也不衰败室内设计就会欣欣向荣的发展。

俗话说“房子有价，装潢无价”吃穿住是远远淘汰不了的。室内设计这一行业在我国是个良好的就业前景，纷纷加入到室内设计师的行列。室内设计已成为一门炙手可热、品味高尚的行业，许多从事室内设计的专业人才迅速晋升为“高薪一族”许多有实力的设计师，年薪达到x万以上。而不少室内设计公司的设计经理年薪更超过x万，直逼一般发那个地产老总年薪。

其实室内装潢设计人员，对于学历的要求并不是十分高，大专生可以做，本科生也可以做。只要你的计算机水平过硬，各种设计软件能够操作得得心应手。除此之外，就看个人创意性思维了。

对于室内装潢设计人员而言，创意是最关键的，现在人都讲究个性，同样的房子空间，不同的设计创意，装潢出来的房子，住的感觉却大相径庭。对于刚毕业的大学生来说，特别是这个专业的，先找一家比较有名气的室内装潢设计公司，做一名普通小职员，哪怕是实习也行。先感受一下氛围，要注意学人的创意。

总结一下就是，室内装潢设计这个行业目前来说不管是发展前景还是就业前景都是非常好的。对学历这一块的要求也并不是非常高，只要你技能够硬，有想法，有创意。都是会有很好的发展的。

个人实习总结篇七

会计是一门实践性很强的学科，经过三年的专业学习后，在掌握了一定的会计基础知识的前提下，为了进一步巩固理论知识，将理论与实践有机地结合起来，本人于20xx年xx月至xx月在xxxx公司财务部进行了一个月的专业实习。

xxxx公司(原xx厂，始建于xx年)是由xx公司、xx省内xx下属企业和衡阳xx司进行强强联合，合资组建的大型电线电缆制造企业。公司产品以“xx”牌为商标。可以生产各类电线电缆产品，其中“xx”电线荣获全国行业内产品质量奖，公司荣获“中国质量万里行全国先进单位”、“中国机械化质量信得过企业”，是省级电线电缆产品技术中心，xx省电线电缆质量监督局定点监测中心。公司拥有进出口自营权，年产销超6亿元，成为xx省电线电缆制造企业。公司采用先进的管理方式，凭借一流的专业技术人才和丰富的生产经验，充分发挥强强联合和集团化、集约化的优势，成为国内具有较强竞争实力的电线电缆生产企业，为国民经济和民族工业的发展做出新的贡献。

会计专业作为应用性很强的一门学科、一项重要的经济管理工作，是加强经济管理，提高经济效益的重要手段。

在实习期间，我主要学习一些会计日常业务处理、账簿装订，财务软件的使用，银行及税务相关工作处理。公司财务部主要有材料会计、成本会计、销售会计、总账会计、税务会计以及出纳。在日常会计业务处理中，单位主要利用财务软件进行会计处理，同时也借助单位网上银行进行收付款业务查询及处理，在税务处理工作方面，只要利用税务局相关软件进行纳税管理，如登录网上办税大厅、abc3000等税务软件进行纳税申报以及税收抵扣等业务。

在处理日常经济业务方面，主要利用财务软件，针对实际发生经济业务进行会计处理，编制会计凭证，进行审核记账等。公司日常的经济业务通常不是采购就是销售，在进行采购业务处理时，需进行编制采购入库单，并核对采购数量、金额及税额;销售业务方面，主要是对于应收账款的核对，根据实际发生以及相应回款进行收款或转账凭证的编制并审核记账;在采购与销售方面的实习工作当中，在制单处理方面要特别细心，要注意核对供应商以及客户往来，以免在进行项目核算时发生串户。除了采购和销售业务，日常经济业务还包括通过单位网上银行进行付款业务，并在受到银行回单后，利用财务软件进行应付账款核算。日常会计业务是会计工作的基础，对于每一笔经济业务，每一个步骤，每一个程序，都必须以会计制度为基础，尊重原始凭证，考究其真实性和准确性，才能更好地发挥利用财务软件的强大功能，提高我们的工作效率。

公司财务部还设有出纳及增值税发票开具处，出纳主要管理日常现金收付业务，编制现金及银行存款账等，开具收款以及票据的办理，专用收款收据需到税务局领购，且每次只能购买一本。通过出纳岗位的实习，我还了解到真实的现金支票、转账支票的开具以及银行承兑汇票的办理。在增值税专用发票的开具中，必须核对单位的每一项税务信息，包括税号、名称、电话、地址等，在开具过程中，必须真实准确，如发生错误的增值税发票，需向税务局提出申请，开具红字发票等。

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、在实践中巩固知识。通过此次实习，将学校所学的会计理论知识与实际相结合起来，不仅让我们对整个会计核算流程有了详细而具体的认识，熟悉了会计核算的具体工作对象，也缩短了抽象的课本知识与实际工作的距离。在实习期间，主要利用真实的会计凭证及财务账表对一定期间的经济业务进行会计核算，对于税务、银行与单位之间的重要关系有了进一步的认识，同时也更加熟悉了财务软件。

实习是每个即将毕业的大学生的重要经历，通过实习，不仅培养了我的实际动手能力，也增加了我的实际操作经验，对实际的财务工作也有了新的认识。实习让我学到了很多在课堂上学不到的知识，也让我更加看清自己的不足之处。通过这次会计实习，我对今后的学习、发展方向有了更进一步的认识：学习不仅仅学的是理论知识，更重要的是学习如何将理论知识应用于实践，学习将工作做到尽善尽美。

个人实习总结篇八

通过去实际工厂生产现场参观，熟悉我们毕业以后所面临的工作环境以及工作内容，了解如何更好地将书本中所学内容与生产实践相结合。为从学校走向工作岗位打下基础、做好准备。

1、参观xx船厂

x月x日上午我们参观了xx船厂工厂，xx船厂船厂又名xx工厂，xx船厂修造船历史悠久，经验丰富，技术力量雄厚，生产设施、设备齐全，能批量修理和改装了xx吨以下各种远洋货船、远洋渔船、集装箱船。能修理改装海军各种舰船装备，能建造各类中型舰船和xx吨以下各类民船。工厂先后建造各类军民船百余艘。近几年来为国内外修理改装各种船舶xx余艘。通过对工厂生产车间的参观，我们了解了船舶的基本组成，了解了各类船舶的作用以及各类船舶修理方面的知识。

2、参观xx股份有限公司

x月x日上午，我们去了xx公司，xx公司有六大主要产品类型包括：清洗过滤、物流运输、自动化装配、自动检测、自动化制造工艺系统研发及系统集成等。并成功研发设计了我国第一条转向机

装配、测量自动线，第一台平面数控涂胶机，第一台六轴机器人涂胶机，目前以其“精密、高效、柔性、可靠、成套、低成本”的设计特点已成为国内主要成套自动化装备的方案解决商之一，其核心技术应用产品气缸盖气门阀座及导管柔性装配线和柔性气密泄漏检测设备分别20xx年和20xx年获得xx市科技进步x等奖。同时经xx市科学技术局鉴定，公司所研发生产的典型产品柔性气密泄漏检测设备、柔性自动化装配(机)线设备和柔性高压清洗机设备整体技术均达到国内领先水平。

通过实习，我们大致了解了我们以后的工作内容与工作环境，了解到实践是检验学校里学习成果的最好的试金石，将所学知识转化为工作能力，这样才真正做到学有所用，具体，我有以下几点体会：

1、继续学习，理论知识需要巩固，实践经验需要积累，所以要不断的去学习，才能有机会发挥自己的价值。

2、努力创新，只有不断创新才能获得发展，才能够在竞争中保持有利地位去生存。

3、提高工作积极性和主动性。在今后的工作和生活中，我将继续学习，深入实践，不断提升自我，努力创造业绩，继续创造更多价值。

个人实习总结篇九

根据本专业教学计划，会计电算化专业学生毕业前进行顶岗实习。实习期间，要求学生对企业(事业)单位的财务会计工作进行业务实践和调查研究，使学生经过实习做到理论联系实际，充实和丰富所学的专业理论知识，培养发现问题、分析问题和解决问题的本事，为毕业后从事财务会计工作打下基础。

(一)全面了解企业财务管理现状

1、企业概况、产品结构和工艺流程;企业组织机构设置，财务部门职能及企业经济核算体制;

2、企业经济效益，经营状况与财务状况;

3、全面了解企业财务管理循环——筹资、投资、运营资金、成本及利润分配管理，及预测、决策、计划、控制、分析等财务方面的应用。

4、了解企业财务与宏观经济政策，异常是目前与国家财政、税收、投资制度改革的关系。

(二)全面熟悉企业会计的基本核算方法

1、深入科室和生产车间，请财务人员围绕实习资料介绍情况，了解实习单位采用的会计核算组织程序及会计工作组织情况，如会计机构设置、岗位设置、规章制度和会计档案管理等资料，查阅财会资料。

2、了解实习单位计算机在会计中的应用情况及其对传统会计的影响。

3、掌握实习单位会计账户设置、复式记账法、填制与审核凭证、登记账簿、成本计算、财产清

查方法。

4、编制会计报表。

(三)编写实习报告

学生在实习完毕后，结合自我知识及实习资料，以实习报告的形式记录实习情况，完成实习周记和实习报告。

实习主要采用自愿原则，由学生自我联系校外实习单位，然后上报汇总，如果未联系到适宜实习单位或者自我联系的实习单位不能满足学生实习的各种要求，由系部推荐安排实习。

20xx年11月15日-20xx年6月8日：学生校外实习

1、保守秘密。服务实习单位财务人员的安排，不能随意摘抄会计资料数据，恪守财务和会计的制度，不外传实习单位的财务和会计信息。

2、安全第一。实习阶段注意安全，在厂区内要服务安全人员的指挥，不准随意走动，否则将酌情在实习成绩中做扣分处理。

3、遵纪守法。遵守国家法律和实习单位规章制度，遵守社会公德和社会秩序，不准擅自离开实习地点，不准无故旷课旷工、迟到早退，不准寻衅闹事、打架斗殴，若有违纪行为，按学校规定处理，对不尊敬老师和现场秩序的学生，视情节严肃处理。

4、虚心向实习单位财会人员请教，尊重领导;注意精神礼貌建设，讲究礼貌礼貌，爱护公物，同时与实习单位搞好团结。

5、实习结束时，每个实习生应带回实习周记、实习总结，并由实习单位负责同志签署意见并盖单位章。实习周记及实习总结要求手写。

1、学生按照顶岗实践计划完成岗位实践教学任务，经考核合格取得相应学分。

2、指导老师具体负责管理整个顶岗实习过程，对严重违反实习纪律、造成严重事故的学生，指导老师有权中止该生的实习过程，实习成绩以不及格记载。

3、没有完成实习全过程或没有交实习鉴定表、顶岗实习记录，顶岗实习报告的学生，实习成绩以不及格记载。

4、正常完成实习的学生顶岗实习结束后，应将实习鉴定表、实习周记，实习报告交指导老师。

5、学生顶岗实习成绩考核由实习鉴定表、实习周记，顶岗实习报告三部分综合评定，采用五级记分制记载：即优秀(90—100分)、良好(80—90分)、中等(70—80分)、及格(60—70分)和不及格(60分以下)。

个人实习总结篇十

我从xxxx年x月x日至xxxx年x月x日在xx市xx医院实习。市xx医院创建于xx年现占地面积2.2万平方米建筑面积3.8万平方米，是集医疗、科研、教学、预防、保健、康复为一体的综合性医院。医院坚持“以病人为中心”的服务理念全员全程全方位为患者服务实行了流动医院下乡义诊新型农村合作医疗“出院即报”并免费供三餐等便民举措患者满意度达到了98%以上医院先后获得国家“二级甲等医院”“爱婴医院”全国“百姓放心医院”“全省卫生系统先进集体”全省首批优质服务“百佳医院”等称号。

实习过程及内容（时间、内容）我从xxxx年x月x日至xxxx年x月x日，作为xx市xx医院的一名临床实习生，我积极参加医院举办的科室讲座和实际操作等活动，认真努力的学习临床知识和学习作为一名合格医生的职责和任务。经过了十个月的实习生活，内心真是百感交集，回想实习的这段时间，我从一开始怀着紧张恐惧的心情到医院实习，一直到参加院内活动，熟悉温馨的医院环境与职场文化，并调适自己主动去接触人群，不仅是病人，也同院内工作人员建立了良好的关系，这都是在课本中学习不到的宝贵知识，但却是初入社会的我们不可缺的经验与成长。

十个月的实习生活，使我成熟、进步了许多，现将我在xx市xx医院实习成果的总结如下：

1、通过了医院对我们实习生第一次的考试，xx年x月x日迈进了实习生涯中的第一个科室——呼吸内科。初到科室，什么都不懂，后来渐渐的从第一次给病人肺部听诊、第一次开化验单、第一次开药，渐渐的熟悉了这个环境，熟悉了工作情况，开始看书掌握一般常用的药品、药量，重点针对现有的病人所得疾病认真作好实习笔记。由于天气季节的原因，现在住院的病人很多，使我有机会详细地观察病人病情变化。每收住一个新病人，我都和其他实习的同学主动的量血压，做心电图，辅助老师做体格检查，认真地听老师分析。在此期间我主要熟悉了呼吸内科常见病的诊断和处理方法，熟悉了常用药物，刚刚去呼吸内科时我还不适应，但我服从领导安排，不怕麻烦，向老师请教、自己摸索实践，在短时间内就比较熟悉了呼吸内科的工作，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展工作并熟练圆满地完成本职工作。

2、实习了一个月之后，想到老师对我工作的认可，让我带着些许自信到了第二个实习科室——神经内科。对于开化验单熟练和看头颅ct和头颅核磁的困难，让我深知自己还要保持谦虚的心态，接触新的知识，开始的时候什么也看不懂，在神经内科实习将近两周的时候，通过老师对我耐心的教导和自己的努力，能看出简单的脑出血、脑梗塞等成像图片。通过长时间的学习，我发现在神经内科要注意监测血压，注意病人意识、瞳孔变化，区分脑出血与脑梗塞，从ct或mri可以加以鉴别。每天查房后，开处方、开化验单成了我的主要工作，完成老师交予我的工作，我一边看书一边拿片子对照着看，进而达到课本与实践相结合的效果，对我的学习更加的有帮助，就要结束神经内科实习的时候，我们突然接到医院医务科的通知让我们实习生马上去开会，原来是因为“xx”事件，因为接到上级的通知，让医院进行筛查食用“xx”导致肾结石的患儿，我们实习的同学们，两两组成一组。刚开始的时候人特别的多，我们早早到岗，为那些心急的母亲们开化验单，做记录，一天下来我们是口干舌燥、嗓音沙哑，但是，看到家长们拿着化验单抱着的孩子离开前，对我的一个微笑，一声谢谢，还是很欣慰。

3、由于是初冬的原因，天气变化比较大，小孩子生病的特别多，我们成了老师的得力助手。由于来应诊的患儿很多，使我有机会接触各个病种，除小儿常见的上感、肺炎、腹泻等外，还见到了个别不常见的病种，如肾病综合症、佝偻病、21三体综合征等。除此外，小儿之间易传染的如腮腺炎、疱疹病毒感染、麻疹等疾病也接触了不少。在此期间，我主要负责登记来访的患儿，记录他们的病情以及处理方式和用药。待到后来我逐渐熟悉了用药特点和用药剂量时，也主动给复诊的患儿开处方，然后经老师审核无误签字后交给患儿家属。遇到很典型的病例，老师先叫我认

真看、听、触仔细观察病情，然后指出这是什么病，并详细的讲解它的诊断标准和处理措施。在此期间我反复遇到了诸多相同的病情特征，所以掌握这些疾病相对迅速和牢固。

4、接下来的三个月我在内分泌、消化内科、心脏内科进行我的实习生涯。在内分泌时，我看到很多糖尿病的病人，因为是第一次深接触糖尿病，还有很多不懂的地方，每天为所有糖尿病的病人测空腹、餐后两小时的血糖，通过血糖的情况为病人们调解胰岛素的剂量，每次主任大查房，总是很认真的为我们讲解知识，还有一些其他疾病的处理，在内分泌科的一个月使我明白了，糖尿病并不可怕，可怕的是他的并发症，所以我常和病人聊天，让他们多注意自己的饮食、运动，减少糖尿病的并发症。到了消化内科，我看到了很多典型的病例，例如，上消化道出血、肝硬化、消化道溃疡、溃疡性结肠炎等。也学会了根据病情都应用什么药。老师还交我一些常见病应用简单的药就能治愈

5、心内科使我实习大内科的最后一个科室，回想在心的一个月，最让我开心的事，是能够理论联系实际，用听诊器听了很多奇奇怪怪的心音，如房颤和早搏，看了正常和异常的心电图，也参加很多次重病号的抢救，亲身体会到那种在生与死边缘的选择和抢救时紧张的气氛。在心内科应注意病人体位，心电图、心肌酶学检查，患者多因肺部感染而引起胸闷气促。学会了冠心病和心肌梗塞的用药，以及心肌梗塞的溶栓和溶栓成功的指征。

主要收获一年的时间过去了，实习带给我的一切还是那样的让我觉得真实，最真实的是人际关系，科室里面，医生和护士的关系，医生和医生之间的关系，医生和病人及家属的关系，下级医生和上级医生的关系。总而言之，在理论学习后的临床实践我才刚刚起步，临床经验还需要很大程度的积累，临床技能还需要很大程度的加强。这些就是我第一次临床实习过程中对自己学习成果的总结，对学做一名合格医生的体会，也含有一些对医学事业的瞻望。我想，这样充实的生活，将会是我人生中最难忘的时光。

1、对所学的知识不够扎实，不能运用到临床。

2、自信心差，对自己学的知识不敢确认。

1、多组织同学们去医院参观，从中体会医院的气氛。

2、组织活动是同学们有动手操作的机会。

个人实习总结篇十一

毕业实习是我们大学学习阶段重要的实践性教学环节之一，是理论与实践相结合的重要方式，是提高学生政治思想水平、业务素质和动手能力的重要环节，对培养坚持四项基本原则，有理想、有道德、有文化、有纪律的德才兼备的技能性、应用性人才有着十分重要的意义。通过深入基层单位，了解当前茶产业发展现状，可加深理解并巩固所学专业知识，进一步提高认识问题、分析问题、解决问题的能力，为今后走向社会，自主创业做好思想准备和业务准备。

1、实习时间：x

2、实习地点：x（wx、ph）

3、实习单位的发展情况

实习第一站：x

x一楼的一个专柜，20x开业，现已算是老店，地处超市收银口，负一楼主要是超市，人流量不是很多。现店大概一个月能做10万左右，如果是中秋或者过年一个月能做20万左右。

实习第二站：x

20x年x在此开业，是x地区的老店，人流量较多，此店是x业绩的店。平时一个月能做40万左右业绩，如果是在中秋或者过年能做80万左右。

4、实习要求

⑴遵纪守法，严格要求自己，遵守地区门市店的相关规章制度；

⑵保守商业秘密，服从实习单位工作人员的安排；

⑶安全第一。实习期间注意人身安全、财产安全、公司各方面安全。

1、制定目标辛勤播种

在学校待了两年是该出来锻炼了，得知实习地点为x时，我是多么地兴奋。20x年9月，当火车驶入这片土地时，我们怀着无比激动的心情，终于来到了梦寐以求的城市。实习单位相关负责人到车站接我们，请我们吃饭，生活上更是无微不至的关怀，这让我们非常感动。踏入的第一个门市店，是我们的实习单位——x，我在那边度过了148天的日子，从人生地不熟到慢慢熟悉，这期间又快乐也有不如意。

刚到的x月份恰逢一年一度的中秋佳节，各个店铺生意非常好，中秋月饼销量猛增，正是我们锻炼时好时机。x月我们店的预估是24分，达成25分，超1分。作为刚来的实习生，我也很有干劲，经常跑出去调货。但许多东西需要我去学习，包括专业知识、泡茶和销售技巧等方面。

为了让实习更充实更有针对性，我给自己制定了实习目标：

⑴热爱茶文化，让自己说话变得有底气，成熟有修养，做事更大方；

⑵销售方面做到独立，随心所欲，力争成为一名出色的销售高手；

⑶继续加强学习，攻读相关的专业书籍；

⑷总结足够的经验，时刻做好经营管理店铺的准备。

好的开始是成功的一半，我始终告诉自己，每天在规定的时间上下班，实习期间认真及时地完成自己的工作任务，做到不草率敷衍了事，每天让自己都能进步一点点。

2、慢慢适应用心耕耘

第一次踏入x这个大城市，总感觉有太多的东西需要我们去慢慢适应，新的生活就这样开始。所

幸实习单位的领导和同事给予了我很多的关心和帮助，让我在实习期间有更多的精力投入到工作中，学会去适应新的环境，学会与人沟通，真的非常感谢他们。

工作上，刚开始有点不适应，上早班一回来就想睡觉，生物钟还停留在学校的作息上，门市的工作根本没有所谓的“午休”。作为实习生，我们一样和同事上下班，又得以学生身份虚心想他们学习，努力汲取实践知识。领导同事们也经常教我们销售，教我们泡茶，教我们如何摆放商品，让我们受益匪浅。

生活上，首次来到x时，他们就热情地送我们到宿舍，带我们购买衣服等生活用品，帮我们烫衣服，甚至帮我们解决用餐问题。公司提供的宿舍，虽然很一般又偏僻，但我已经很满足了。起初生活上的开支挺大的，我们后来慢慢学会自己煮饭、炒菜，不仅可以做自己爱吃的饭菜，还省下了许多不必要的开支。实习单位让我们感受到家的温暖，那种温馨的感觉让人无法忘怀。

出门在外，就怕节假日的孤独和寂寞。经常搭错公交车，工作之余又常找不到合适的休闲放松的好去处。特别是20x年的春节，这是我第一次在外过年，更多的是感到无助。大过年要吃泡面，店里又没人，过年那几天都是通班，没办法！刚到店铺时有6个人，后来就只有3个人留着继续工作。有人说，她不想待了，感觉很累；还有的说，过年想回去，请假肯定不准；还有的说，这边工作太没人情味…总之走的走，留下来的还能怎么样？我只想告诉自己：要坚持下去，英雄也有寂寞的时候，不经历风雨怎么见彩虹？我不能就这样认输。

3、分析原因艰辛成长

x年11月，在店组长及同仁们的关心指导下，我在销售上有了很大进步，也顺利通过转正考试，正式成为门市部天福一员。考试主要测试实习生的专业知识、公司的制度、产品代号、泡茶的熟练程度以及销售技巧。

还很清楚记得第一次给顾客泡茶，泡了温心（温心铁观音，是1000块一斤，也是我们的明星产品），当时很紧张，拿盖碗冲泡，非常烫，还好以前在学校经常练习。顾客喝了感觉不错，于是我再向他们推茶食品，虽说后来只买了一盒温心，已经很兴奋。可能是自己太疯狂的工作，太大声叫迎送词，有段时间自己的喉咙痛得说不出话来，后来就感冒了，才再次体会到身体确实很重要！

在工作中，我不断学习不断积累经验，每天一般都会早早起床看书、写日记。不管是成是败，每月的实际分数高于或低于预估分数，我都会静下心，分析原因，好好总结。

a、成功的是经验，例如：

⑴一般来说，9月和10月茶食品是主要卖点，以茶食品带动茶叶、茶具的销售，从这一点我们店的组长及同仁们做得比较好。

⑵团队精神很重要，店里的氛围很好，做单时配合较默契，如有客人要我们产品，我们店没有，同仁都能够主要找兄弟店调货。

⑶服务到位，有些客人买的东西比较多，我们都能主动帮助客人送货。客人感受到我们的服务，下次如果要买东西，首先想到的是我们这里。

b、失败的是教训，例如：

⑴连锁推销做得不是很到位，在非常时期都没能做几笔上一分的单。

⑵店员不足，在快过年时有两个员工突然离职，店里极其缺人，有挺多单丢失。

⑶茶食品的礼盒（如：天福礼馔、茶香御礼）卖的都不是很好。

⑷茶食品、茶具占业绩比率太少了。

⑸迎送词还需要加强，做到响亮又富有热情。

⑹店里的货物不够齐全等。

20x年12月中旬，有一段小插曲，我去x帮忙半个月。虽然说只是半个月，但对我影响是很大的：真正体会到团队的激情和向心力。那边的人流量非常大，那种快节奏不是每个人都能跟得上的。我也慢慢发现自己有很多的不足，必须再重新找回刚开始的那股激情，我得调整好自己，重新出发。在即将离开x时，x组长及同仁都很舍不得，都说我进步很大，我也为自己感到骄傲！非常感谢上级给我这半个月时间学习！

4、喜结硕果朽木可雕

机会是靠自己去争取的，我不甘于平庸，一次次为自己争取更多的机会。很多时候，我们需要耐得住寂寞，需要静下心来去体会生活的真谛，不管工作或者生活都需要等待，所谓“地球是圆的，你不可能都在一个倒霉的位置吧！”，不断给自己加油鼓劲！第一次领工资虽然只有x元，但我仍然很兴奋，那是辛辛苦苦换来的。

今后在类似工作中，我认为需要改进的有：

⑴调整好每位员工的工作状态，调动员工的积极性；

⑵加大试泡，特别是高价位茶叶，快过年时送礼比较多，服务也要跟上；

⑶重点抓好十项重点产品；

⑷做好连锁推销。

x店是x地区的店，很多前辈都是精英。在这些精英的熏陶和培养下，我的销售有了飞快的进步，做事也更加积极果断，在介绍产品上更加游刃有余，成交率大大提高了。20x年3月，店长说我是“朽木不可雕”也。4月底，店长又改口说我“朽木可雕”了！甚至也有人说我有当店长的潜质。真的很为自己高兴，也非常感谢店长及同仁们的照顾，她们每一次的指导都是我前进的动力，我将铭记在心！

这次在x里，除了工作的实战外自己还去学了《茶叶市场营销》。《茶叶店的经营管理》以及《中国式管理》等书。在这些书中有很多很多值得我去学的，比如茶叶销售中的：因势利导，让对方跟着我的思路走，不是你想要什么就是什么，是我想让你拿什么你就要拿什么！还有如何在气

势上压倒顾客以及如何抓住每一个老顾客……很多东西需要理论来引导实际来操作，才能用得冠通。现在完全可以很熟练接待每一个顾客了，非常高兴自己的成长。

总之，通过本次毕业之前的工作实习，回顾这段日子来的点点滴滴，我感慨颇深，对工作有了比较深刻的认识。在实习期间，我拓宽了视野，增长了见识，体验到社会竞争的残酷，有开心也有难过的时候，酸甜苦辣皆有，这一切我都一直努力地去品尝，并尽自己的努力去做好！也基本完成当初自己制定的目标，较圆满地完成了此次实践任务。望自己在工作中，继续积累各方面的经验，为将来自己走创业之路做准备。我相信，事在人为，有志者事竟成。很感谢集团能够给我们这样实习的机会，也感谢x地区对我们的关心与照顾，谢谢他们！在未来的人生和工作道路上，我会心存感恩，继续向前，更加努力用心的走下去。

个人实习总结篇十二

作为一名公司办公室文员，我不仅需要提高自己，还需要了解一些办公室的日常工作。

俗话说：隔行如隔山。刚来我们公司的时候，因为行业不同，工作性质不同，很茫然。幸运的是，在同事的帮助下，我尽快熟悉了办公室的工作。我很清楚，办公室是总经理办公室直接领导下的综合管理机构，是内外沟通和全方位联系的枢纽。办公室的工作种类很多，包括文件处理、档案管理、收发传真、采购必需品、招待客人、后勤管理等。面对复杂琐碎的工作，我逐渐掌握了办公室业务流程，从陌生到熟悉，本着对工作负责的精神，秉承多问多学的理念。

1、严格遵守办公室的各项制度。牢记领导的指示和批评，并付诸实践。不迟到，不早退，不旷工。工作认真细致，认真核对上报给领导的材料，并及时记录和汇报日常工作；待人接物要有礼貌，对待同事要诚实宽容；办公室纪律严肃，工作不懈怠，不游戏，不闲聊，不工作。

容无关的事情。

2、认真做好公司的文档工作。对于档案室的文件要按照顺序和分类排好，还要在档案袋上清晰写出档案中文件名称，以便管理和查阅，对于一些人员和公司文件要加密放好。正确及时打印各类文件和资料，认真做好公司有关文件的收发、登记、分递、文印和督办工作；公司所有的文件、审批表、协议书整理归档入册，做好资料归档工作。配合领导在制订的各项规章制度基础上进一步补充、完善各项规章制度。及时传达贯彻公司有关会议、文件、批示精神。

3、管理、维护电脑、电话、传真机、复印机等办公设备，准确登记使用情况，及时更换设备耗材。

4、如实做好复印登记工作。做到一张不漏，及时收帐，对于所有现金复印客户做到如实登记，及时上交财务部。

5、按时将复印费、传真费、水电费、等各项费用登记在册，随时备查；每月上报一次办公用品库存情况。

6、做好员工的后勤服务工作。确保大家全心投入工作。

坚持把加强学习作为提高自身素质的关键措施。在工作中，紧紧把握“理论联系实际”这一主线，努力把知识用到工作实践当中，丰富阅历，扩展视野，使自己尽快地适应工作并成为优秀的工

作者。积极参加公司组织的培训活动，认真学习规定的学习内容和篇目，坚持每天写工作日志，认真记录每天的工作内容，使自己的素质有了很大的提高，为自己开展各项工作提供了强大的动力支持。

在这一年间，本人能敬业爱岗、全力以赴地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，工作主动性有待进一步提高；第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位；第三，自己的文字功底还需加强练习；第四，急需练字，才能更好地从事办公室工作。

在以后走向社会工作时，我想我应努力做到：第一，加强学习，拓宽知识面。第二，本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报；真正做好领导的助手工作；第三，注重本部门的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。不断改进办公室对其他部门的支持能力、服务水平。遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

以上是我对自己已一些缺点的总结及今后在工作中应如何去做好工作的想法，我会在今后的工作中用自己的实际行动来做好每一天的工作，请各位领导及同事在今后的工作中多多批评指正，我会努力成长为一名对公司有用的人才。

个人实习总结篇十三

1、通过生产实习，进一步了解现代农作物的生长习性，将理论知识渗透到实践中。强化理论和实践相结合，提高自身对现代作物栽培的理解和基本技能。

2、提高和培养学生理论联系实际、独立分析和解决问题的能力，懂得根据市场需求变化来组织管理和经营农业生产。

20xx年1月10日到20xx年6月30日。

（一）实习过程：3月份上旬去大豆基地，观看、学习大豆栽培技术。4月份下旬去花生种植基地，观看、学习花生栽培技术。

（二）主要作物栽培及其措施：（花生、大豆）

1、大豆：

（1）播种严格播种时期，一般春播时间为3月上旬至4月上旬。夏秋繁种需加大播种密度。播种深度一般2～3 cm，播种后3天内用乙草胺进行封闭式化控，浓度为15 ml乙草胺加15kg水喷施，出苗后3～4叶时间苗，4～5叶前定苗，及时补苗，做到苗匀、苗壮、苗齐。

（2）种植密度春播行距40 cm，株距10 cm左右，一般播2-3粒，三叶期定苗，保苗1株。或穴播，穴距25 cm，保苗2株。每公顷保苗20万株左右。在此密度范围内，遵照肥地宜稀、薄地宜密的原则，适当调整种植密度。每公顷播种量为50—70kg。

（3）施肥肥力高的地块种植密度要低，不需要施用肥料。肥力中等以上可以少施150kg/hm2复合

肥。肥力低的地块，每公顷施优质农肥1.5－3万千克做基肥，或施尿素75kg，重过磷酸钙450kg，硫酸钾600kg种肥（与种子下相距3 cm左右）。配合使用高效根瘤菌菌肥和一定的微肥。

（4）病虫害防治。

①大豆黑潜蝇：从苗期至开花期都需要防治，用40%乐果乳油、50%辛硫磷乳油1000倍液喷雾，或用90%万灵可湿性粉剂4000倍喷雾，或用毒死蜱、卡死克等药剂兑水喷雾防治。

②大豆根腐病：用50%多菌灵拌种，或使用25%甲霜灵、58%甲霜灵锰锌可湿性粉剂、霜霉威、多菌灵等杀菌剂喷雾防治。

③卷叶螟：在卵孵化盛期，每667 m2可用90%晶体敌百虫1500倍液喷雾防治，或用阿维菌素、毒死蜱、辛硫磷、氟虫腈等喷雾防治。

④斜纹夜蛾：低龄幼虫期，每公顷用90%敌百虫或80%敌百虫乳油750～1125 ml兑水喷雾或用阿维菌素、毒死蜱、辛硫磷、氟虫腈等喷雾防治。

⑤根结线虫：使用神农丹，每667 m2使用1-1.5kg，均匀撒于土表，随后犁地将其深施至20 cm，或使用线虫散，每667 m2用量为2kg，用法同上。

（5）花期管理大豆开花结荚期，营养生长和生殖生长并进，生长发育旺盛，是需肥相对集中时段，也是多种害虫危害集中时段，应把肥料、激素和治虫农药合理配合，叶面喷洒。具体方法是：每50 kg水加尿素1 kg，磷酸二氢钾150～200 g，硼砂100 g，50～60 g敌杀死或灭多威农药混合，每公顷喷450～600 kg，间隔7～10天喷1次，一般连续喷3次，以达到保荚，增粒，促粒重和兼治多种虫害的效果。如果大豆生长过于旺盛，在初花期用多效唑化控，浓度为0.01～0.02%，加上0.05%的钼酸铵混喷，效果会更好。

（6）收获夏季收获期高温高湿，荚落黄时及时收获晾晒，防止大豆在田间遇到多雨天气使大豆霉变、劣变，导致产量下降，商品性差。

2、花生：

（1）品种选择。选用高产优良品种是夺取花生高产高效的重要条件。春播花生可选用适应性广、开花结果比较集中、饱果率和出仁率、出油率较高的品种。

（2）播前种子处理。

a、选种及种子分类

好多农民朋友在选种认识上存在着很大的偏差，认为籽粒大、饱满的种子就是好种子，其实不然。每一个品种在生产上连续种植会导致不同程度的品种退化，因此，我们选用的生产用种，一方面可到正规的种子公司购买，另一方面如用自留种，一定要是在秋天收获时，在大田中选择一些能够代表本品种典型性状的优良单株，进行分摘、分晒、分贮藏的种子。再次，要按照籽粒的大小进行分等级，将籽粒大的播种在一起，籽粒居中的播在一起，对于籽粒小、瘪、出芽、霉变的种子要果断淘汰掉。这样播下的种子会发芽整齐，不会出现大苗欺小苗，大苗与小苗争肥争水的现象。

b、晒种去掉花生壳的种子在晾晒前，一定要注意不要伤及果皮。选择晴朗的上午，在土地上（不要在水泥地）铺一层报纸，在上面将花生种子平摊好，两个小时翻晾一次。天气好、气温高，晒一天就可以，次日即可播种。用这样的方法处理种子，既利用日光杀死种子表皮上携带的病源菌，又使花生种子降低含水量，提高发芽率，能使花生提前出土1到2天。

c、拌种，花生青枯病、根腐病、茎腐病等病害发生呈上升趋势，尤其在花生连作田块发生严重。对于这些病害可采用50%多菌灵可湿性粉剂按种子量的0.5%拌种，或用适乐时10ml拌5kg种子，防治效果非常显著。

（三）巧施肥料打好基础

施足基肥。花生花芽分化早，营养生长和生殖生长并进时间长，而且前期根瘤菌固氮能力弱，中后期果针下扎时肥料又难深施。因此，施足基肥就显得十分重要，基肥用量应占施肥总量的80%～90%。一些花生田只施基肥，后期不进行追肥也能获得高产。基肥主要是有机肥，有机肥既能满足花生对各种矿质元素的需要，又能改良土壤。每亩施1000～3000公斤的优质圈肥。地力越差，有机肥效果越明显，新整农田更要多施有机肥，才能保证当年丰产。

增施磷肥花生所需磷肥比一般作物多，对磷肥的吸收利用率也高。试验证明，每亩施过磷酸钙10公斤，增产效果显著，而且后效很明显。在薄地施用磷肥时，每亩加入2.5～5公斤的尿素作为种肥，更能发挥磷肥的增产效果。但要注意在施用种肥时要将肥、种隔离，以免伤害种子，影响其发芽出苗。

钙肥花生每亩施用硫酸钙10公斤，既可以调节土壤ph值，提高根瘤菌的固氮能力，又能改善氮素营养，促进荚果发育，减少空果和烂果。

菌肥人工接种花生根瘤菌可使花生早结根瘤、多结根瘤，提高花生植株的固氮能力。目前生产上推广的花生根瘤菌剂（或称根瘤菌肥）每亩一般用25克，使用时要将其加适量水调成糊状与种子拌匀，注意要随拌随种，防止日晒，也要避免与杀菌剂混用或接触。

（四）适时下种

1、播种时间一般在4月下旬至5月上旬为春花生适种期。播种过早，影响花芽分化，而且遇到低温阴雨天气，容易造成烂种。播种过晚，不能充分利用生长季节，影响生长发育，降低产量和品质。

2、播种深度一般以5厘米左右为宜。如土质黏、墒情好的可适当浅播，反之则应适当深播，注意浅播不能浅于3.3厘米，深播不能深于6.6厘米。如果播种时墒情稍差或土壤沙性过大，则要带土踩种，覆土后及时进行镇压。如遇土壤墒情差，则应及时进行抗旱播种。

3、合理密植花生合理密植的密度范围因自然条件、品种类型、栽培技术的差异而不同，总的要求是“肥地不倒秧，薄地能封行”
。一般普通直立型大花生春播密度应掌握在8000—9000穴，每穴2粒。

半年的实习让我感悟颇多，受益颇深。让我对农作物生长、栽培有了更深的了解，也更好的将我在学校学习的理论知识与实践相结合在一起。更好的掌握和应用了课本上的知识，很多以前不熟的，甚至模糊的知识，都渐渐想起来，加以巩固，记得更牢了。这次的实习收获颇多，再苦再累

也值得。相信这次的实习经验对我以后的工作和生活一都会有很大的帮助。

更多 范文大全 请访问 https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/

文章生成PDF付费下载功能，由ECMS帝国之家开发