

# 顶岗实习工作总结范例范文

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/208639.html>

## ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

总结是回顾这段时间的工作进行一次全面系统的总评价、总分析，分析成绩、不足、经验等。有利于指导下一阶段的工作，趋利避害，更加出彩!下面小编给大家分享一些关于顶岗实习工作总结，供大家参考。

### 1顶岗实习工作总结

顶岗实习之前，我们实习队的八个人，来自不同学院不同专业，大家素未谋面。是缘分让我们共赴实习目的地。经过几天的相处，我们八个实习生渐渐熟悉，而这个暑期，我们整装待发。

刚来到实习目的地的那天，那一幕幕，至今仍然很清晰。当天，太阳是那么猛烈，校园是那么安静，我们实习队八个人在教育局开完会后跟着实习中学的领导来到目的地，故事就从这里开始。

暑假顶岗实习期间，我们初到实习学校，人生路不熟，语言不通，一切都得靠自己。好不容易找到三轮车把那几十包重重的行李从酒店运回实习学校，也好不容易花了很长的时间才把这堆行李扛到四楼的宿舍，好大好重的行李啊。虽然觉得自己很像大力士，但是搬运完毕，手不是一般的痛。整理东西、打扫卫生，一天下来，那个累呀，佩服自己，也佩服我们实习队的几位超人。

宿舍环境比我想象中要好很多，我们八个人住在一起，热热闹闹的，这不禁让我回想起大一时住在大学宿舍的日子。虽然大家不约而同地担心没热水的问题，不过总算安定下来了，我们先打扫干净房间。

暑假顶岗实习期间，实习学校的领导把我们带到宿舍后，我们没有接到任何消息。就在他们带我们进来宿舍的时候还说学校的教师过剩，现在教师宿舍楼都住满了，所以没有其他地方给我们住。听到“过剩”二字，我愣住了，天啊，这里不需要我们，为什么还要把我们分配到这里?与别的学校十分热情地接待实习生相比，显然我们感到有点不安，怎么没有通知之类的?怎么没人理我们?

度过了两天近似“自生自灭”般的生活，稍感空虚与无奈，但我们终于在开学前一天见到指导老师，很多东西也落实下来。原来我们想太多了，实习学校虽然不缺老师，但是还是挺欢迎我们的，这里的领导与老师都很好。然后，我们就时刻准备着顶岗实习的开始。

终于，我第一次踏入实习学校教学楼北楼西边的办公室“值班”，这个小小办公室从此便成为了我每天必去的地方。在忐忑中，我的暑假顶岗实习，正式开始了，这一天，有点累，也有点兴奋

## 2顶岗实习工作总结

20\_\_年七月我第一次真正的踏上社会，开始了两个月的工作实习体验生涯。时间不长，体会甚多。明白了那句读万里书，不如行万里路的深刻体会，也许在此时此刻的我，真实的将实习当做工作了吧。

本次实习的目的在于通过理论与实际的结合、个人与社会的沟通，进一步培养自己的业务水平、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事的能力等，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便提高自己的实践能力和综合素质，希望能帮助自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己的工作中。

一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加工作实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。实际体会一般公司职员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。

实习在帮助应届毕业生从校园走向社会起到了非常重要的作用，因此要给予高度的重视。通过实习，让自己找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理适应期。

虽然已经是大三，但对于实际社会工作还是茫茫然的，毕竟书本上的只是一个概念，具体操作并没有教你。难得的实习机会，我想把它做好。在这段时间学会了一些比较琐碎的事情，但确实体会到了工作的辛酸，觉得自己在学校所学的专业知识严重不足，不能适应激烈的工作要求，像那些实际操作性极强的工作，我们这些刚出来没什么工作经验，而且本身就没好好学学校的专业课的人来说，根本无法和那些老手相竞争，有时候感觉确实无从下手。虽然说这只是个销售化妆品的公司，但在这实习期间，我从培训到商品的整理以及到产品的现场营销等，都全身心的投入到工作中去。

实习对我来说是个既熟悉又陌生的字眼，因为我十几年的学生生涯也经历过很多的实习，但这次却又是那么的与众不同。它将全面检验我各方面的能力：学习、生活、心理、身体、思想等等。就像是一块试金石，检验我能否将所学理论知识用到实践中去。关系到我将来能否顺利的立足于这个充满挑战的社会，也是我建立信心的关键所在，所以，我对它的投入也是的!紧张的两个星期的实习生活结束了，在这两个多月里我还是有不少的收获。实习结束后有必要好好总结一下。

这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间内上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着民事责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

回顾这两个月来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款化妆品的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都很难有所建树。

实习是学生大学学习完成全部课程后的最重要的的实践环节。通过这次的实习，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年大学里所学知识的巩固与运用。从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。在这次会计实习中，我可谓受益非浅。仅仅的二个月实习，我将受益终生。通过此次实习，不仅培养了我的实际动手能力，增加了实际的操作经验，缩短了抽象的课本知识与实际工作的距离，对实际的工作的有了一个新的开始。实习是每一个学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，打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

### 3顶岗实习工作总结

时间飞逝，经过一个月的理论学习，我终于踏上了实习的岗位，并在其认真学习。

对于我个人而言通过层层选拔能被列入实习的岗位是艰辛而又难而可贵的，这是一次机遇也是一种挑战，我希望能通过自己的努力不断学习不断进步为实习生活画上圆满的句号。

在这几个星期以来，虽然一开始无论是从工作还是生活上都需要适应，但经过几天的磨合都能融入在实习生活的气氛中，这离不开带队老师以及校领导的细心关注和付出。在此也要深深的感谢老师们的辛勤付出，定会谨记在心，我会以更加优秀的态度去努力学习工作。

经过理论的学习，我对安全操作意识更加强烈，在这几天的上岗实习中一定要注意安全，只有安全才能确保一切工作顺利地开展。

实习是坚持努力学习不断提升工作的能力。今天是实习后的第二个星期，通过真实的实习学习我

在车站，信号楼中都学习到更多理论课上学习不到的技能，与师傅的跟岗操作学习，对各个设备的了解认识，如何在实际岗位中具体的展开工作都是我所学习到的地方，对实物的工作才能将自己的理论知识与实际结合，才能更好的发挥自己的能力和同事间的合作精神对工作上有更加深刻的了解与认识。

在车站的跟岗实习中我学习到厅巡、站台、客值、行值等相关展开的工作，我都认真学习，以积极的态度工作每一天。在厅巡中要负责站厅的秩序和安全工作，帮助乘客解决疑问，在站台岗中要确保乘客乘车安全以及列车进站的安全。客值负责票务工作，对战台的各种自动票机，票岗起管理作用。在行值工作中要求对站台，站厅的人员调度以及工作安排，在信号楼中学习车辆段内车辆进出的信号控制以及各条线路列车的检修情况。通过实习时以上车站运行的控制有一定的了解，加深车站的运作模式，对各个岗位都有很深的认识。

经过几个星期的实习岗位培训，对车站运作有一定的了解。也对整个地铁行业的发展有所认识，在整个实习中主要先对最浅层也是最重要的车站进行学习，车站是服务乘客的平台，能把现实学习放到理论相结合，更有助于学习知识和掌握技术，不断学习，不断进步。

总结，这几个星期以来的实习成果，必须用心思考每一天的实习任务，温故而知新，有任何不明白的地方都需要及时向师傅请教，每天回顾自己所做的工作，还有哪些地方需要改进，才能不断汗自己，做到每一天都能学到东西，因此要珍惜每一天的实习过程，把接下来的实习工作任务当作正式工作来完成。

感知每一天的体会，发现存在的问题，解决困难疑惑，收获经验与能力，相信在接下来的实习生活中无论是工作还是生活上都会以一个更加积极向上，认真学习的态度去学习，不断进取，不断超越，为今后的实习工作打下良好的基础，以认知的态度去学习，以积极的态度去工作，以平衡的心态去收获，懂得付出才有收获，认真对待每一天的实习工作。

## 4顶岗实习工作总结

在药房实习的这段时间真是感触良多，患者为没有钱，而饱受黑暗的折磨，让他们的脸上失去了那丝微笑，两鬓的白发，额头上的皱纹，这些都是岁月走过的痕迹，岁月的沧桑消磨了那原来年轻的心。

在实习中我学到了很多，看到了很多，虽然很累，但是这样的实习还是很有意义的。我知道了工作和学习的差别，这样的差别也让我积累了更多的经验，不管是工作还是学习，我们都要用一颗真诚的心去对待。

在实习中我们知道了工作和在学校学习完全是不一样的，在学校有老师，有作业，有考试，而在工作完全要靠自己去自主的去学去做。只要你想学习，那些老员工会毫不吝啬的把他们多年的经验教授给你，让你在工作中少走弯路。在实习的过程中也可以更好的了解自己，了解自己喜欢什么，对什么感兴趣，做起工作来就更顺手。

在实习中我学到了很多，也感受到了很多，在实习中，要学会自主学习，要有团队精神，要懂得为人处事，要有积极学习的态度，要懂得礼貌对人等。很多的东西在学校是学不到的，通过实习这一实践训练，我们才能更好的掌握经验，获得提高。



虽然实习是一件并不轻松的事情，有时候会感觉很累，累倒你会不想再回到实习的地方去，但是等你恢复过来的时候，你就会觉得我今天又做了多么有意义的事情啊，疲惫被驱散了。我坚信通过这一段时间的实习，从中获得的实践经验使我终身受益，并会在我毕业后的实际工作中不断地得到印证，我会持续地理解和体会实习中所学到的东西。这些将会使我终生受益的，期望我在将来的学习和工作中能够更好的展示自己的人生价值。

## 1.建议

对企业，在实习期间我感觉对顾客的服务态度还需进一步提高，尤其是在特别忙时，有上了年纪的老人寻问，也应该耐心的解答，同时我们不能只一味的卖药获利，如果顾客的病可以食疗或结合一些生活习惯等可以起到更好的效果，我们应该主动告诉顾客，让他们更早的康复。对于学校，我觉得学校应该给学生多些实践的机会，这样我们毕业了进入社会能更好的发挥自己所学到的知识，也能更快的融入社会。

## 2.总结

在实习中我学到了很多。让我的中药专业知识从课本上真实的反映到实际中，并学到了从课本上学不到的知识。

首先让我体会到工作与在校学习的差别，在校有老师的督促，同学的帮助。而在工作中完全靠自己自主的去学去做;其次中药调剂是一个整体，让我意识到团队精神的重要性;再次不管是学习还是工作，都要用一颗真诚的心去对待，用心主动去和顾客、同事交流，要懂得为人处事;最后还要在以后的生活中积极地学习各方面知识和技能，不断地完善自己。

## 5顶岗实习工作总结

客服作为和客户沟通的主要渠道，客服部扮演着重要的角色。因为它是一个公司的核心，包括客户数据收集，潜在客户挖掘，服务，产品监查，客户关系的维系都是客户服务的工作。公司给了很好的平台，自己通过在以前的工作当中积累的经验，让我在很短的时间内也熟悉了集团的工作，对三季度工作做了个回顾与分析总结：

- 1、人员编制的完善;随着验收开业的临近，客户关怀工作的陆续开展，客服专员已经完成招聘。
- 2、完善了客服内部流程，制定出相关的管理制度;包括客服部主要内容的描述;客服中心员工守则的制定;客服岗位职责的制定;回访制度制定;客户抱怨/投诉制度的制定。
- 3、在第三季度并结合市场部门做了一些前期的工作准备。8月，举办了两次车友聚会、客户联谊;九月的教师节慰问，收集大量客户信息，其中含有换购意向车主、和转介绍车主，通过这几次活动使客户对我店有了极大地关注，我们与此同时还建立了\_\_\_群，便于和客户沟通联络。9月的教师节慰问活动让\_\_\_各大学院都知道我店的存在，此外我们还利用短信平台向\_\_\_的标致车主进行节日慰问和建店信息传递。在具体的工作中形成了一个清晰的思路，使之能够顺利的开展工作并熟练圆满地完成本职工作。对后期进一步开展延续性的客户服务奠定了很好的基础。

十一月，随着店面的建成，店面验收，即将开业，后续工作还需要大家加强配合，我本着把工作做的更好这样一个目标，正确认真的对待每一项工作，有效利用工作时间，积极配合销售及售后

的工作，开拓创新意识，积极完成工作。让盛美标致的名字应该让广大的唐山人熟悉并知晓。以下为四季度客服中心工作内容：

- 1、做好培训：部门的基础培训，包括礼仪、电话回访及相关岗位的培训。另外结合销售与服务部门的培训，做好前期准备工作，熟悉产品、竞品知识是搞好销售工作的前提。也是对客服工作的铺垫，自己的工作过程中同样注重产品知识的学习，要对标致产品相关产品基本能掌握。
- 2、客户信息管理：客户信息是最宝贵的资产，对我店进行售后跟踪，售后服务，新业务拓展，促销广告，客户关系管理工作提供大资源。制定严格的客户信息管理制度及保密制度。包括销售档案和服务档案。
- 3、客户关怀工作：对基盘客户的维护和更新。建立良好的服务意识，处理和维持好与客户之间的关系。结合市场做好四季度市场活动，挖掘换购及转介绍车主及潜在客户信息。为新店开业做好充分准备，为销售工作打下坚实基础。

style="color:#FF0000"> 顶岗实习工作总结

更多 总结范文 请访问 <https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发