

实习总结2000字范文四篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/258406.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

当工作进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做工作总结。为你准备了《实习总结2000字范文四篇》希望可以帮到你！

>【篇一】实习总结2000字范文

实习的两个月很快接过去了，回忆实习过程我的心情此起彼伏，现将实习报告总结如下：

在教学方面：

在教法上注重启发学生，培养学生思维的发散性，提高学生的想象力，丰富学生的知识，培养学生的创新的精神。在教课过程中抓好课堂纪律，加强对纪律和组织性较差的学生的教育等。我们在一起实习的几个同学还经常坐在一起讨论教学方法和经验，取他之长补己之短。作为一个美术老师，我要收集很多素材和教学用具，不能只用一支笔。我虚心听取老师和同学的意见，尽我的努力认真上好每一节课。我很庆幸我和同学们的关系很融洽。同时我在教学中也发现自己很多的不足。比如：授课的逻辑性不强，解释性语言太多，对于学生提出的问题有时自己知道是什么但是表达不到位，对于授课的节奏把握不是很好，有时三十分种的课不到二十分钟就结束了。此外，语速也有点快。

在学习方面：

我的课程安排地较满，每天都要给学生上课，尤其是初三的毕业生。他们面临的是人生的一次转折，这需要提高绘画技能。我想他们和我一样：一个是画画为了升学，一个是想找到一个好的工作。每天我都和学生们一起画画，给同学们改画。这样不仅能帮助学生，同时也能提高巩固我自己的基础能力。在给初一上课的时候，我也经常看一些东西希望能紧跟学生的思维方式，从中我得到了很多宝贵的东西。课余时间我会看一些从学校带来的专业书籍等。

在生活方面：

我们几个人在一起吃饭、打饭、打水……我从来没有想到虽然几个不认识的人在这么短的时间里能熟识到这种程度。我们经常在一起说笑，谈谈在学校的时候的事情，说我们第一次见面时的印象等。我和这里的老师关系也非常好，我们经常在一起打篮球、聊天等。这的学生也很有礼貌，即使我没有教他们，可见面后仍很客气得打招呼。跟我教的那关系就更好了。虽然这样但我还是有时跟他们保持一定的距离，记得老师说过我们既要有亲和力又要有威严感。这次实习对我的社会经验、人际关系也有很大的帮助。

在短短的两个月里，我学到了很多的东西。这比在学校这么长的时间里学到的更精彩、更丰富。但同时也让我感到自己以前学习得不够认真等一些问题，回校后一定要认真总结为以后的学习做一个系统而缜密的计划和安排。这次实习使我加深了对教师工作的认识 and 了解，进一步巩固与发展了专业理论知识，培养了独立从事美术教学及教育研究工作的能力，坚定了我从事教育工作的理念。

我希望我们学院以后能多与中学联系并和他们建立长期的关系有利于开展一系列的合作。包括课题的研究开发、教学设计、学科资源网站的建设等等，并把这些任务都布置给我们，这样我们才能更好地学以致用，同时也可以为我们教育技术做一个很好的宣传。总之，要给我们实践的机会，我会在接下来的时间里认真总结，为将自己塑造成一个符合时代要求的教师而不懈努力！

>【篇二】实习总结2000字范文

五个月的实习生活似弹指一挥间，从刚踏出学校大门时的失落与迷茫，到现在走上工作岗位的从容，坦然。我知道，这又是我人生中的一大挑战，角色的转换。实习生活，给我仅是初步的经验积累，对于迈向社会是远远不够的。"吃的苦中苦，方为人上人"，我要恪守吃苦精神。因此，在今后，我会继续努力拼搏，抓住每一个机遇，迎接每一个挑战，相信自己一定会演绎出精彩的一幕。

刚进入**海格通信集团股份有限公司的时候，很茫然，不知道要做些什么，对自己的岗位充满期待，对公司充满好奇。领导叫做什么，我们就做什么，最开始的时候就是培训，一系列的培训，什么入职须知培训、安全知识培训、保密培训、新员工行为培训。然后就是做一些琐碎的小事，比如给老师傅"打下手"，帮领导复印资料，跑单，什么都从基础开始，学焊接、做电缆，甚至小至上螺丝。这些都是很简单的任务，但是我都很用心的去完成，并没有灰心，也没觉得大材小用，俗话说的好："天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨"，"不积跬步，无以至千里"只有从一点一滴的积累，做好每一件小事，让领导和同事放心，将来才能有更好成绩。

记得有一次是一个产品的厂检，刚好这批次的产品是我和另两位同事一起跟的，但是一个同事忙着另一个产品复调，而另一个同事有其他事情不在，于是主管叫我负责配合质检人员厂检。当时心里想着："完了!怎么办!怎么办!"毕竟第一次一个人独自跟产品，心里焦急的啊，没办法，只能硬着头皮顶上。开始一直很紧张，手忙脚乱，一下不知道怎么办，连之前调过的步骤都忘记了，当时努力的让自己冷静下来。查看调试笔记，一步一步慢慢来，终于完成了领导交付的任务。其实期间也会碰到自己不懂的一些原理，质检人员有时心情不好的时候会说"这都不知道，初调复调是怎么调的!"，真正用到的时候，很茫然，也遇到了尴尬的时候，就是因为这样，才会认识到错误，去改正错误。我一直牢记海格的工作理念"细腻，细腻，再细腻"。但是总的结果对我来说还是挺满意的，这又是我实习中的第一次挑战。这除了有较强的适应力和乐观的生活态度外，更重要的是得益于大专两年的学习积累和技能的培养。

实习，只是一个好听的名词，无非是给自己一个适应社会的阶段，是我工作生涯真正的一个起点，也是从学生过渡到工作人士的一个不可或缺的阶段。回想几个月前刚来到海格公司的我们，对公司充满各种好奇，对工作充满各种期待，对社会充满各种憧憬。而这几个月的经历和磨练，让我似脱胎换骨，将自己转变成另一个角色，对工作有深刻的理解，特别是在实习过程中，我亲眼看到同事们对工作认真负责、精益求精、无私奉献的工作作风。让我感受最深、受益的就是这种工作作风。通过这次实习，这种作风和精神值得我在今后的工作中很好地学习、继承和发扬。

在生活方面，宿舍是四人间的小宿舍，和室友关系很融洽，几乎每天都和室友一起上下班，和同事相处很和谐，有时会一起聚餐，逛街，看电影。我第一次真正的融入了社会，在实践中了解社会掌握了一些与人交往的技能，并且在次期间，我注意观察了前辈是怎样与上级交往，怎样处理之间的关系。利用这次难得的机会，也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。短短几个月的锻炼，给我仅是初步的经验积累，是远远不够的，经验与阅历还很不足，更多的还需要我在以后的工作中不断提高和完善自我。因此，面对过去，我无怨无悔，来到这里是一种明智的选择;面对现在，我努力拼搏;面对将来，我期待更多的挑战。抓住每一个机遇，相信自己一定会演绎出精彩的一幕。带着这份宝贵的收获，我将会重新迈向新的征程，无论前方的路途有多坎坷，我都会从容面对，勇于挑战!直达自己成功的彼岸。现在，我要与这一段人生挥手告别，面临人生下一个巨大的转折点，我有些害怕也有些担忧，但我会用我的左手紧紧握住我的右手，给自己力量，用自信的微笑，去迎接每一次的挑战，当我回首记忆的时候，每一个走过的人生站点都布满我坚强的笑脸。

多听、多看、多想、多做、少说。要知道自己是否能胜任这份工作，关键在于你自己对待工作的态度。态度对了，即使自己以前没有学过的专业知识，也是可以在工作中逐渐掌握的。态度不好，就算自己有基础也不可能把工作做好的。比如我刚到一些岗位工作，根本不清楚该做些什么，加上自己的工作和大学主修的课程没有太大的联系，刚开始觉得很头疼，可是经过工作中不断的学习，多看别人怎么做，多听别人怎么说，多想自己又该怎么去做，然后自己亲自动手实践。终于在短短时间对工作有了系统的认知，慢慢的自己也可以完成相关的工作了，这光靠嘴巴说是不行的。所以我今后干什么都要端正自己的态度，才能把事情干到。

实习期间，我从未出现无故缺勤。我勤奋好学。谦虚谨慎，认真听取老同志的指导，对于别人提出的工作建议虚心

听龞并能够仔细观察、切身体验、独立思考、综合分析，并努力学到把学样学到的知道应用到实际工作中，尽力做到理论和实际相结合的状态，培养了我执着的敬业精神和勤奋踏实的工作作风。也培养了我的耐心和素质。能够做到服从指挥，与同事友好相处，尊重领导，工作认真负责，责任心强，能保质保量完成工作任务。并始终坚持一条原则：要么不做，要做就要做。

>【篇三】实习总结2000字范文

对于刚刚上岗的我们有一位客服主管带领我们，第一天主要是了解工作的公司的规章制度，了解工作的基本流程，熟悉公司的工作环境和同事们。第二天才算是真正的工作，基本上一些表面的操作流程还是了解的，但一些比较深层次的，自己要摸索，要理解，带我们的主管只能讲一些基本的东西，真正的东西要靠我们的实践，这样才能掌握该掌握的技巧，尤其是回访客户的交流技巧。

在为期一个月的实习中，基本上分为两个阶段。

适应阶段：了解和熟悉操作流程。在开始的10天里，作为新人的我们有些手忙脚乱，因为初步接手客服这个工作只是对一些表面的回复和顾客沟通的方法有所了解，但真正的开始和顾客沟通时是有区别的，关键是我们刚着手，很多东西都还不熟悉。但为了让自己能快些适应工作环境，对每天发生的事，做好每一天的工作记录，记录每一天的问题，想想产生这些问题的原因，自己应该如何才能更好的解决。每一天都会有售后的客户服务催货问题，老顾客询问的问题。

总之，刚刚开始的时候，忙了这边忙不过那边，搞得一团糟。而且打电话给客户的时候也经常挨骂，即使受了委屈还在不停的给顾客道歉和解释，尽管原因在不我们，但是仍然拿出了自己的耐心和态度为每一个客户解答。作为一个合格的客服，随时心里都要谨记客户至上，态度要诚恳，语气不能太过于僵硬。不过还好，处理解决问题之后，还是会得到一些客户的认同和肯定，正因为这些客户的认同，自己对工作充满了信心，很快的，我适应了这忙碌又充实的工作。

学习成长阶段：再剩下的时间里，主要是打电话处理一些催货或投诉，验单，更新淘宝商品资料还有就是接单。在我们熟悉基本的操作后，上班那些职责都会显得比较轻松一点，但有时由于店铺搞活动，会忙不过来，同时积累的一些尚未处理的订单都会遭到一些投诉，工作上更繁琐了。不仅要和有购买意向的顾客沟通联系，还要处理好售后的服务，和跟踪好物流相关的事情。尽管是第一次真正当淘宝客服，但这份工作做得还算顺手。不过这也是公司同事的帮忙和指导，我才能更快的适应这份工作，并做好它。

在这个暑假的实习培训中，我学习到了很多平时在课堂上学不到的东西，收货可谓颇丰厚。在实习期间，我学会了聆听，和客户保持良好的沟通力和换位思考问题，以礼待人，站在客户的角度想问题，在客户出现不满清晰时要及时安抚并且尽可能地帮客户解决问题。我在电话回访客户和电话解决关于发货问题等问题时，学会了去应对在解决过程中遇到的形形色色的人，学会边听边说，也体会到了在帮助他人听到那句你服务态度很好的快乐心情。

>【篇四】实习总结2000字范文

首先，我很荣幸上海谐音通讯服务公司能够接收我离校后的实习工作，其实毕业实习是我们在校学习的延续，是理论联系实际，培养和训练学生分析和解决实际问题的重要环节，是实现学校培养目标的最后阶段。

进入工作后的第一天，公司为我们十位实习生简单地开了个小会，通过项目部高经理的介绍我也对公司的各个部门有了初步的认识。

作为大学应届毕业生，第一次出来实习难免会有所紧张，由于自己又没有什么经验，所以一开始都不知道该做些什么好。不过老孙的一番话让我焦躁的情绪得到了平复，他说：“我希望你们能够多些自主性，不要老等着我来给你们分配任务，自己要积极些，多看多学，要不耻下问。不要怕自己做错什么，你们要大胆去做，就算做错了还有我们这些有经验的同事领导在背后帮你们顶着。我们公司有耐心帮助你们成长起来，你们也要对自己有信心，不要一做错事就气馁。”

老孙的这番话与我的做事理念不谋而合。我认为成功的反义词并不是失败，而是甘于平凡。我也觉得做事不应该怕

犯错，因为只有困难中爬起来我们才能从中学到有用的东西，我们要从一次次的失败中找到通往成功的方法，而不是一蹶不振。所以我要在两个月的实习期间好好努力，争取能够早些独当一面。

而这两天我们从与经理的交流中又明白了欲速不达的道理，所以我不能心急，我打算先花些时间好好熟悉公司各个部门，虽然我是必瘦站项目的，但是公司是一个整体，每个部门都是紧密联系着，只是通过彼此的交流才能更好完成彼此之间的工作，就好比我们的必瘦站和IT部是分不开的，我们打的每一通电话也都需要QA的确定和RC的肯定。这样才能成功邀约客户，让他们来我们的门店得到更好的了解和体验。

其次我要尽快地对我们公司有一个深入的了解，这样在帮客户介绍的时候就不会出现一问三不知局面。我不会放过任何一个加强自己经验的机会，如果有这个机会的话，我很愿意去前辈那里听CALL，从旁好好学习前辈如何与客户交流。我想我现在要做的就是多看多学多问，趁现在我们还不是怎么忙的时候，多去听听前辈们和客户的沟通，看他们是怎么样成功邀约别的客户的。因为现在电话销售的是太多了，很多客户对我们都是不信任的，所以我们更加应该学习前辈的经验，为了自己日后的邀约打下基础。

由于我是刚踏上工作岗位的毕业生，所以对现在的工作还不是很有经验，因此公司也没有分派我做些实质性的工作，让我以学习为主，多看多学多问。

刚入公司的头几天我有点紧张，看着周围的同事个个都很忙碌的，而我一直都很空闲的，没事只能看看一些必瘦站的资料和话术，内心有种说不上来的空虚感，总觉得自己是公司的负担，有点白拿工资的意思。之后与傅姐也有过一次交流，他鼓励我们让我们安心的学，不要有这样的心理负担，公司会有耐心培养我们的。王经理告诉我们，我们是刚来的紧张是在所难免的，我们需要花些时间来熟悉公司的资料和案例，这样才能在以后更好地完成自己的工作。

经过这次交流后，我整个人觉得轻松了许多，我心想反正现在也是闲着，还不如利用这个时间多学点多看点。我也安排好了一个计划，在平时多和同事们联系联系打电话时所要用的话术，多与同事们接触接触争取早点形成默契，为以后的工作打好基础。而且经过我们几天的练习下来，我发现自己也变得比以前大胆很多。当着很多人的面练习也不太脸红，当他们假装顾客故意刁难我的时候，我也能回答上来了，而不是一开始的傻傻的不知道说什么好。

经过一些时间的工作后傅姐又和我们交流了一次，可是说真的我心里还是很紧张的，都不怎么敢看着她模拟打电话的场景，我的表现可以说还是放不开的，首先自己准备的就不是很充分，然后在谈吐方面也随便了一些，这些毛病可以说在与客户交流时最忌讳的了。傅姐对我们还是很和善的，他依然很鼓励我们，希望抓紧时间多熟悉熟悉资料，也多设计一下顾客们可能会拒绝我们电话的各种理由，她还多次进行话术训练，她的话术真是说得非常好，同时她也希望我们尽快能把这些转化成我们自己的东西，可以活学活用。

经过了考之后我们每个人都要成为一名必瘦站项目的电话邀约代表啦。还是很开心的。在培训之后的日子里，我就过起了每天打电话进行邀约的日子了，我们每天最少都要有两个客户答应来我们必瘦站的门店了解。每个星期至少要有两个人真的去门店。一开始的时候真的压力很大，因为打不出电话就要加班，而且别人都有客户答应来，自己没有，就会越来越急，越急就越难打出电话了。而且电话里面空号、错号、关机、忙音、无人接听也特别多，所以打电话邀约是很有难度的。还好这个时候傅姐也一直鼓励我们。

后来电话打的越来越熟练，话术也越来越成熟，邀约的成功率也就上去了。

自己的心态也越来越好。

通过这些时间的实习工作，我明白了一些课堂上不能学到的东西，我深深的感到自己在单位里所学到的东西和在学校所学的理论有一定的差别，所以我领悟到：要想在日后工作生涯上有所发展，就必须理论和实践必须紧密结合，使自己的知识在实践中得到增长，必须在实践中培养自己各方面的能力。

比如：

1、通过实习拓宽同学们的视野。通过参与项目业务的具体工作，从这样一个小窗口来观察如此庞大的会展运营是怎样有效有序地实施和进行的。

在现场的工作其实也就是在学习，以实践的方式来拓宽同学的视野，不再局限于上课的教室以及大学的小圈子，而是放眼到社会、到具体的会展实施。

2、理论结合实践，更有益今后的学习。我们同学平时的学习都局限于书本与老师上课的讲授，通过亲身参与会展现场，可以直观地感受到会展现场的气氛。再庞大的会展项目，都是通过一点一滴的细节准备和工作，才能有机的结合成一个有效管理、有序进行的会展现场。虽然只是参与了会展组成部分中的实施阶段，但是对于同学们的学习来说，已经有了很大的帮助，这样更有利于同学们今后在课程中的学习。

3、积累实习的经验，为今后寻找工作打基础。虽然只有短短的几周，但是这样的服务实习经历对于还处于大学学习阶段的我们来说是很宝贵的，大三的我们面临找实习的问题以及毕业就业的问题，这次的实习经历，为我们在今后找实习、工作打下了良好的基础。

本次实习可以说，我还是很好的完成了自己的工作，虽然工作有点辛苦，但通过此次实习我们真的学到了很多知识，长了很多见识，也是对我们的一次锻炼。经过实习，我们不仅对专业的工作方向有了大致的了解，也学到了许多课本上没有的知识;我学会了怎样处理日常工作事务，学会与人合作，为以后工作打下基础。实习的这几周我学会了很多，如何调整自己的心态，如何去更好地与人沟通，如何去隐忍去忍耐，对人对事都要宽容、有耐心，这些都是在社会中为人处事的方法。灰心的时候，消极的时候，烦躁的时候，应该如何去面对自己，控制自己，这些事前辈们会教你，但能不能做到，始终要靠自己。时刻保持努力积极的心态是多么重要又是多么困难的一件事，直到今天我才真正体会到其中的意义。真正的竞技在于自己的内心，如何战胜自己是每个人都必修的课题。

我觉得，我要学的东西还有很多，我会一点点来，希望早日让自己能够独当一面，成为一个真正坚强的人。

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