

大专生应聘工作总结共27篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/280726.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

大专生应聘工作总结1

作为一名即将毕业的大学生，我实习的目的很明确，就是获取工作经验，将理论与实际工作相结合，所以第一天我就下定决心要好好干。走进公司的那一时刻，我就感受到那种很强烈的工作氛围，无论是从墙上张贴的图片和标语以及各种报表和数据，都给我很大的新意，我想这也许就是我想要的生活，一种不断挑战自我，实现自我的工作。

由于刚刚从学校来到公司，作为一名新人，尽快熟悉岗位职责和业务流程是十分必要的，在那里我感受到自我的不足。因为学校学的是书本的知识，只是停留在理论上，但在平时的工作中，理论有时候是用不上的，所以处理好这样的转变是关键。

经过九天的实习，渐渐地我对公司运输生产的整个操作流程有了一个较完整的了解，尽管岗位职能与所学专业仍有较大的差距。透过实习，我拓宽了自我的知识面，现把学习体会总结如下：

此次毕业实习，我领悟了“理论与实践的结合才是硬道理”，掌握了运用所学知识解决处理实际问题的方法和技巧，学会了与员工同事相处沟通的有效方法途径，积累了处理有关人际关系问题的经验方法，同时我体验到了社会工作的艰苦性。实习中也暴露出自我的很多缺点和不足，我想这对我以后的工作和发展都是有较大限制的。人们常说，大学是个象牙塔。确实，学校与职场、学习与工作、学生与员工之间存在着巨大的差异。从学校走向社会，在这个转换的过程中，人的观点、行为方式、心理等方面都要做适当的调整。所以，不要老抱怨公司不愿招聘应届毕业生，有时候也得找找自我身上的问题。而这次实习带给了这样一个机会，让我接触到真实的职场，有了实习的经验，以后毕业工作时就能够更快、更好地融入新的环境，完成学生向职场人士的转变。

在实习的那段时间，也让我体会到从工作中再拾起书本的困难性。每一天较早就要上班工作，晚上按时下班回家，深感疲惫，很难再有精力静下心来看书。这让我更加珍惜在学校的时光。

实习工作已经划上了句号，但留在心中的回忆与感受却是久久难以忘怀的。在这九天中，我紧张过，努力过，开心过，醒悟过，自信过。这些从未有过的经历让我提高，成长了许多，学到了一些在学校未曾学过的东西。接下来需要做的就是调整心态，踏实勤奋地进入到自我的下一个主角，做好自我的阶段规划，树立远大的梦想，并为之努力奋斗。

对于人生中初试职场的经历——实习，每个大学生有太多辛酸体味，也许在某年以后你会为今日的风采而骄傲，但那段殷实的日子总让你回味什么，试图写下点什么。

大专生应聘工作总结2

从10月份开始人力资源部投入了大量的人力和物力实施客服实习生的校园招聘，进入多所大中专学校开展校园专场招聘，参加双选会，先后完成三批实习生的招聘，目前，拥有实习生220人，人员情况如下：

实习生人数第一批36人学历性别男61人，女159人招聘渠道自招124人，华夏代理招聘96人本科生11人，大专第二批93人220人人生110人，中专生99人第三批91人前一阶段客服实习生的校园招聘已结束，为积累经验，指导今后的校园招聘工作，总结如下：

>一、招聘总结

1、学校的选择

1) 从校园招聘情况看，客服实习生的校园招聘还应考虑河北境内的学校。河北境内学校的学生大多是河北生源，在廊坊工作离家近，学生和家长容易接受。由于目前学生就业观念和生活理念发生变化，不再青睐于都市的工作和生活，对于省外学生来说，除非具有竞争力的薪酬福利待遇，否则学生不会选择离家较远的地域工作。

2) 从校园招聘情况看，公办和民办学校各有利弊。公办学校的就业办老师没有就业指标的压力，对企业招聘工作支持有限。另外公办学校学生的离校时间相对固定，不具弹性，时间上可能无法保证企业的用人需求。民办学校的就业办老师承担就业压力，因此会主动走访企业，对企业校园招聘工作很负责，支持力度会更大，而且民办学校离校时间可根据企业需求伸缩，在企业急需用人时有所帮助。

3) 从管理来看，民办学校类似军事化管理，有各方面的纪律约束，学生言谈举止尊规守矩，易于企业日后管理。公办学校的软硬件条件相对较好，学生对知识的掌握相对民办学校较全面和深入，但公办学校基本松散型管理，进入企业后在纪律方面需要强化管理。

2、学历的选择

从校园招聘情况看，客服实习生的校园招聘的学历选择应考虑以下两方面：

1) 大专生的学习能力和领悟能力较强，但是对未来工作的期望值也较高，无法潜心长期做客服，对于学生来说能够接受客服岗位的时间不超过一年。因此招聘大专生，企业需要设定一整套培养计划，以客服作为学生培养期内的定岗，培养期后提供多条职业发展的机会，这样既解决客服的用人问题，同时在公司内形成良性用人机制，解决其他体系内的人员输送问题。但同时公司在大专生培养期内承担的管理成本较高，人员流失的风险也较高。

2) 中专生的学习能力和理解能力稍弱，但中专生对客服岗位的认知程度和接受程度较高，相对大专生来说，能够脚踏实地做好客服，培训中态度端正、积极努力，易于管理，相对于大专生，招聘难度小。

3、专业的选择

依据客服的工作性质，客服实习生的校园招聘时可以倾向性地选择工商管理、连锁经营管理、市场营销、物流管理、电子商务、酒店管理、计算机几大专业。这些专业的学生在择业时，没有明确的专业方向，就业范围较宽，有利于招募到合适的人员。专业性较强的学生往往选择与专业相关的职位，不易接受客服岗位。

4、校园招聘形式的选择

客服实习生需求量大，组织校园专场宣讲的招聘效率较高，主要原因：

1) 双选会参加企业多，学生的选择机会多，会出现脚踏多只船的现象，对企业的忠实度和认同感不强。

2) 双选会上学生往往关注社会知名度较高的企业，目前公司品牌在学生这个群体中关注的人数有限，很难与知名

企业形成竞争优势。

3) 相比较双选会投入的人力和物力，招聘效率不高，很难招到大量合适的人选。

5、校园招聘渠道的选择

1) 此次校园招聘是自招和华夏代理招聘相结合的方式实施。由于考虑到与神州租车建立长久、紧密的合作关系，华夏对此次的校园招聘非常重视，领导带队进校招聘，从招聘的学校渠道，招聘过程的配合，招聘时效、招聘费用等方面具有优势。

2) 从自招和通过劳务公司代招比较看，自招在进校前人力和时间投入大。进校实施招聘阶段，自招和代招区别不大，都需要企业派人进行宣讲和面试。因此，是否需要代招，要视实习生需求量的大小来选择。

6、招聘渠道的建立、维护和管理

1) 进校前邀请就业老师来公司实地考察，介绍企业情况和具体用人需求。进校招聘时要与校方就业老师直接沟通，互相交换意见，公司重在掌握学生以往就业心理和就业方向，进校前校内公司及职位宣传的效果，学生的信息反馈。

2) 无论是自招还是代招建立的学校资源，都要重视日常的渠道维护，可以考虑：在培训期内、培训结束、上岗等不同的阶段邀请学校就业老师来公司回访，帮助学校及时掌握学生实习期内生活、学习和工作情况，对学生进行相应的心理辅导；从公司方面来说，在培训结束、上岗实习后分阶段向学校提供学生培训总结、上岗实习阶段性总结。通过这两种保持与学校的信息反馈和沟通。

3) 项目结束时要求劳务公司进行招聘项目总结，出具分析报告，公司对劳务公司的项目执行情况进行评估。

>二、存在的问题

1、与校方的沟通不足

校园宣讲是校园招聘的终端环节，进校前与校方的沟通非常重要。由于经验不足，此次校园招聘前期联络中，与学校沟通的信息不全面、不深入，对学生以往就业心理和就业方向等信息掌握不足，因此在实施招聘时缺乏针对性地辅导和宣传。

2、宣传方式单一

校园宣讲是校园招聘的终端环节，宣讲前校园内对公司和职位的宣传至关重要，可以在学校宣传栏内张贴海报，在校内网站、社会招聘网站校园专区、BBS进行职位宣传，这些方式可以增强学生对公司和职位的认可和关注度，同时也是公司及其产品的有效宣传途径。由于经验不足、时间紧迫，此次校园招聘主要关注宣讲本身的内容，前期的校内宣传不到位，影响宣讲效果。

3、缺少学校信息的搜集和积累

平时缺少对学校资源的搜集和积累，因此校园招聘选校时有些盲目、比较仓促，缺乏针对性，选择的余地小。日常工作中应注意留意和搜集各类学校的信息，包括专业设置、生源情况、专业特长、就业情况、实习及毕业时间安排等信息，建立学校信息库，不断开发新的学校资源，维系原有的资源。

4、缺少完整的策划

实习生的校园招聘是系统性的工作，需要提前制定完整的计划，对校园招聘的时间进度、任务分工、学校选择、资料准备、宣传手段、公关方式等都应有具体的计划安排。但此次校园招聘时间紧迫，缺少周密的计划，也直接影响招聘效率。

>三、校园招聘的建议

1、考虑定向招生和培养

各学校学生的实习安排基本固定在冬季12月左右和来年的春季3月4月，因此反季节招生难度很大，即使有学生，但也无法离校，依然难以满足部门的用人需求。但对于公司而言，通常公司的业务高峰时段正是校园招聘的淡季，因此，HR和用人部门还是要提前进行人员计划和人员储备，考虑选取一所学校定向招生、定向输送，这样可以解决校园招聘淡季时人员补充问题。

2、考虑招聘成本

1) 各企业经过金融危机后，业务增长、人员短缺，都希望通过校园招聘及时补充大量人才，因此学生选择的机会较多。在这种情况下，就业老师和班主任的支持和引导很有帮助，可以引导学生对公司和职位的正确理解，因此招聘时，尤其是在公办学校招聘时，公关费用必不可少，尤其是今年企业花钱买人已成惯例，最终提高了企业的招聘成本。对于实习生的校园招聘而言，虽然上岗后的人工成本相对低，但实际上公司在校园招聘过程中要投入大量的人力、物力和财力，甚至还有隐形的招聘成本。

2) 由于实习生在企业实习期间仍然是学生身份，因此参加各种校内考试、毕业前信息采集、参加校内活动不可避免的，企业要考虑这方面的时间成本。

3、提供良好的生活环境

目前，学生实习及就业都是双向选择，除了公司、岗位、薪资福利等因素外，学生也会考虑工作和生活环境。尤其是学生从学校进入一个陌生的城市，能够很好地满足学生的基本生活需求，在招聘时也是极具吸引力的。

4、重视首批实习生

由于实习生缺乏社会工作经验，因此到达基地后，会出现心理落差、岗位认识的偏差、生活不习惯、环境陌生等问题，因此需要后勤保障人员安排好学生的食宿、班主任关注每个学生的思想起伏和适应情况，并且针对性地辅导，要做到“扶上马再送一程”。各校的首批实习生的传播和影响力不容忽视，甚至比校园宣讲的作用更大，帮助企业在学校内树立良好的口碑，这样会有更多的学生愿意加入公司，同时也对今后的招聘有所帮助。

大专生应聘工作总结3

此次的学校招聘暂告一段落，我们该做的都做了：联系学校，决定是否参加，收集招聘需求，制作招聘海报，设计学校招聘宣传册，安排车辆及食宿，现场招聘（初试+复试），确定录取人数，联系安排被录取者来司参观，安全返校。这一系列的工作历时将近两个月，只差他们毕业之后我们公司上班了，此刻谁也没法估计毕业后真正能来的人有几个，我们索性就放宽心了，“谋事在人成事在天”。此刻就是想把这一路走来好好思考总结一下，毕竟我是第一次做学校招聘，还是学到了不少的东西的，感激大老大和老大让我参与这份工作。接下来我就一份一份整理过来，从开始准备到此刻。

>一、联系学校：

早在3月份，我们就开始关注该学校的招聘会信息，也不断的经过各个渠道联系对方院校的教师。4月初的时候，学校的招聘会信息发出来，报上名后我们心里就踏实了，因为这个是定量的，名额满了就没得参加的。这个经历让我明白对相关院校的招聘会开始时间看及时的关注，要采取主动出击的方式。

>二、决定是否参加：

去年是第一年参加，成功招聘了将近20人，期间离开的也不在少数，很多人会觉得做这个学校招聘成本太高，收获太少，所消耗的费用相当于我们全年的网络招聘费用。可是这个到底值不值呢短期来看，好像是没有看到大的回报，将近20人，一年快到了，还在的还不到一半，并且流失掉的，还都是我们觉得不错的人才，也许我们要给这些应届毕业生多一点的空间和理解，毕业后的第一份工作是有着很多的不确定因素。可是这些并不能否认我们去学校招聘学生进行定向培养的这个举措，是错误的。我们招聘的都是正规院校的本科毕业生，行业一样，这对于提升高素质人才在我们公司总人数中的占比，为公司补充新的人才血液，扩大公司影响力，有很大的作用，也许总裁就是看重这一点，才会要我们无论有什么困难都要坚持下去的原因吧。

>三、收集招聘需求：

今年的需求明显的比去年少了很多，用人部门大多觉得稳定性比较差，对于我们公司的招聘还是趋向于那种有相关经验的，招进来就能够现成用的。去年的应届生招聘已经算是奇招了，招了优秀的应届毕业生进行定向培养，如果是搁在平时，看到一张白纸的大学毕业生，用人部门是很少会用的。好不容易招进来了，好好的培养了，可是刚刚培养的蛮好用的时候，人又走了，让用人部门包括我们都觉得十分的无语，花了那么多的精力去招聘、培养，结果没有多久就跳槽了，算是白白帮别人培养了，并且这么短的时间，基本上没有帮公司做到什么业务。

>四、设计学校宣传册：

设计宣传册的时候我犯了不少的失误，文稿是我做出来的，可是制作的时候由于没有看仔细，且太过于软弱，没有坚持自己的立场，这个也是我在职场中学到的十分重要的一点，必须要坚持自己的原则、立场，绝不退缩，做职场的倔驴。

>五、安排车辆及食宿：

这一块不是我安排的，可是我估计明年如果去的话就要我来安排了。车辆看公司有没有车，食宿，学校宾馆预订，问发票及是否含早餐问题。

>六、现场招聘：

现场招聘的时候我发现一个比较突出的问题，市场营销专业的来应聘的特别的少，我貌似就看到2个，并且这2个都不算是好的，连复试都没有进。而我们公司对销售人员的要求又是最强的，学校招聘的主要目的是招聘销售，可是我们很难招到对口专业的学生。即使其他专业，譬如设计类的能够转型成销售，可是我觉得还是很不靠谱的，假设能招到销售类专业毕业的学生，那么他们的稳定性就会好很多。因为他们学这个的，一方应对销售这一行已经有了必须的认识，培养起来相对容易。另一方面他们明白做销售的很苦很累，心理上对这一行的承受本事要比一般的学生好很多，那么稳定性也会大大的提高。我经过一些渠道了解到，并不是那个校区没有销售类专业的学生，只是好像在我们4月份的学校招聘会的时候，大部分的销售类专业的应届毕业生已经找到工作了，那么就是说我们选的时间不是很对，我们去的太晚了。接下来我会做一些调查，看事情是不是像我料想的这样，如果是的话，我会思考一些措施，改变这样的局面。

>七、确定录取人数、通知：

从学校招聘会回来，我们就将拟录取名单定下来，接下来是电话告知他们已被录取，记下他们的qq号，以便联系。

>八、确定参观时间：

电话咨询对方的时间，将参观时间定下来。

>九、制作参观方案：

将参观的各个流程详尽的列出来，时间、地点，可能遇到的事情，每个环节由谁来负责都列的很详尽。也保证了我们整个参观的顺利进行。

大专生应聘工作总结4

>一、招聘渠道评估

目前主流招聘方式有：现场招聘、网络招聘、校园招聘、传统媒体广告、人才介绍机构、内部招聘、员工推荐、人事外包等。其中根据公司发展现状及今后发展路线，校园招聘为当前主体招聘方式，其次为内部招聘及员工推荐，与此同时应大力开发网络招聘平台。校园招聘的优势在于成本低，可塑性强，但难免工作经验欠缺，无法短期胜任重大项目，而内部招聘或员工推荐的招聘方式面向人群又略显狭隘。故，在市场多元化的今天，仅仅两种招聘方式难以满足现代企业的发展需求。所以，我将招聘对象分类，进而确定招聘渠道：

(1) 领导层、管理层人员

通过非常规招聘渠道（高层领导推荐、返聘等）入职的人数高于通过中高级人才招聘会（金领世界、群英会）入职的人数；金领世界来源人员多于群英会。故对于领导层、管理层人员以非常规招聘方式为主，并将金领世界列为辅助渠道备选。

（2）执行层、操作层人员

由网络来源所占比重较大，通过金领世界、群英会来源的占有小部分。所以，对于执行层、操作层人员仍需以网络渠道为主，辅助以现场招聘会、内部推荐形式。

（3）低端储备干部

建议保持现状，以校园招聘为主，发挥该方式的优势，将成本最低化，储备能量最大化。

>二、努力确保完成招聘任务，招聘效率提升

本年度新大学生招聘违约率为%，随着本部门工作思路的转变，人力资源各项工作“精专位”的理念提出，招聘工作也进行了全面的梳理、整治，及时调整了招聘工作的服务意识及工作方式，订立“周、月”目标制、加快面试节奏、加强在面试各环节与用人部门的交流，再加上领导的指导与支持，使得招聘工作得到了一定改善，招聘效率也得到了提升。

>三、管理岗位内部竞聘活动的实施，为公司人才选拔、人才储备创造了有利条件

从岗位需求及岗位职责上制定合理的编制定员，对尚有缺口的岗位实行公开、公正的竞聘。在竞聘通知下发的同时，积极准备竞聘材料，依次进行竞聘报名、资格审查，到竞聘演讲和现场结构化面试的竞聘考核，到考核结果评审、公布，再到试用期满对竞聘人员进行转正考核、结果公布、下发正式聘任调令。整个20xx年度共有420余人参与竞聘，最终155名员工崭露头角。

>四、尝试运用专业化人才网站，并建立储备人才库，拓宽了原有的招聘渠道

为提高招聘有效性，年初着手收集了汽车英才网、搜马人事网站、智联招聘网、前程无忧网等等的招聘渠道信息。经过多方考量，选择了与搜马网、智联招聘及前程无忧合作，以满足专业人才的用人需求。年初内部储备人才库正式建立，根据推荐种类不同，划分网络投筒、毛遂自荐、亲属推荐、好友推荐、领导推荐等几类。目前储备了近300份候选人档案，以管理类职位为主，对各候选人的主要信息，如工作经历、面试情况、评审意见等都进行了登记，每周定期更新。随着人才库的逐步完善，将为今后招聘工作快速高效开展提供了一条捷径。

>五、编制人事工作流程图，加强今后招聘工作及相关工作规范性的指导性

为达到工作规范化、程序化，年初正式着手编制人事工作流程图。内容涵盖招聘工作各项制度、文件、流程、表单，对招聘工作各环节操作程序、注意事项、工作要求都进行阐述，以书面正式形式对招聘工作全方面进行了规范和要求，本项工作初稿已制定完毕。人事工作流程图的推出，将对今后招聘工作的开展提供了很强的指导性，也将逐步提升招聘工作专业性。

>六、在面试测评环节引用了趣味测试

根据公司业务特点，结合工作实际编制了部分趣味测试题，并在小范围内做试点运行，其项目主要有无领导小组讨论、性格测试及即兴发挥等方面。从测评结果来看，一定程度上反映了应聘者的统筹管理、危机处理、思维方式等综合素质，设置的应对情景案例不够具体，考察点测评效果不够明显的问题，需在面试测评中逐步修正。引入了人力资源测评系统，包含职业倾向性、性格测试等，注重了对人的素质、性格、潜能方面深入了解，以利用科学、客观的测评工具加强面试评估效度。

>七、招聘效果与预期期望存在差距，招聘执行力度上仍需提高

统观全年招聘情况，操作层仍然是招聘的主流人员，操作层人员流动性较大，可替代性也较大，市场供求资源较充裕，招聘效果应是较好的，但在实际招聘过程中发现，个别职位出现阶段性招聘瓶颈情况，较长时间招聘不到合适人员，有的职位是公司有录用意向但录用人员最终因种种原因未能到岗，有的职位是未物色到轻车熟路的专业人员

等等。分析原因多为以下几种：

- 1、提报招聘需求不明确。对招聘职位应具备哪些行业经验、应掌握哪些工作技能、对哪些素质要求是基本的、关键的、必备的，哪些素质是可以后期培养的，没有充分、具体地阐述，使招聘工作缺少方向性。
- 2、对招聘人员的职位定位不准确或职责界定不清晰。用人单位在招聘新人时往往倾向于录用从业经验丰富的熟手，一般要求具有较长时间的行业从业经验，且有较强的实操能力，这对创造工作业绩无疑是有帮助的，但过高的招聘要求往往超出招聘专员职位应具备的素质能力，而是对主管级的要求。用人要求与职位需要存在脱节的现象，职位定位不准确，加大了招聘难度，结果即使招聘到了人员，也留不住人才，还造成了人才的极大浪费。
- 3、薪资福利不具吸引力。部分职位有意向录用的人员因为薪资问题未能入职。

另外，个别稀缺专业人才，因对其综合性技能要求较高，通过常规招聘渠道较难搜寻到此类人员，故招聘进程受阻，人员迟迟未能到位。

针对上述问题，一方面，需转变招聘观念，与企业文化宣传相结合，通过有效的营销手法，吸引更多的目标应聘者前来应聘；另一方面，加强与用人单位的事前沟通，明确不同职位对员工的要求及考核的标准；再者，要利用专业性人才网站等途径拓展招聘渠道，提高专业人才到岗率。

>八、面试测试工具需不继完善，更真实客观地反映应聘者的实际水平

目前各项测评工具未全面正式利用，仅凭招聘专职人员的个人经验评估，面试的有效性得不到保证，明年要建立全面的性格测试、笔试题题库，并针对不同类别职位设计不同测评方案，将各个环节整合成招聘体系。同时聘请相关人士对招聘人员进行培训，以提高招聘工作的专业性。

>九、招聘准备工作

招聘工作初期，首先做到岗位需求分析，通过各部门提交需求情况统计表，经人力资源部审核后制定年度招聘计划。在此过程中，应充分了解各个单位对岗位实际需求，编制内人员的工作量，以便合理制定招聘计划。

招聘工作前期，应及时与相关高校建立联系，确定招聘时间、地点以及企业组织机构代码和企业招聘简章等材料传达。在确定招聘已确认进行后，应及时关注对学生的宣传工作，包括校园就业信息网信息推广、挂符搭建等相关工作。争取做到学生能充分了解昌河汽车的企业信息，以便招聘工作能够顺利进行。

>十、招聘工作后期

招聘工作截止前，应做到接收函的发放工作，即通知面试通过人员何时到公司报道、应怎样报道等事宜；对面试未通过人员，应发放辞谢信，以树立企业威信。在招聘信息汇总阶段，应做到及时将招聘信息汇总至需求计划表，以便快速知晓尚未招聘到人员的概括。最后做到招聘材料的整理，做到不乱丢弃，做到节约为上的理念。

>十一、招聘建议

- 1.招聘时间方面：建议10月初至11中旬之间完成整年度招聘任务的90%。
- 2.招聘宣传方面：在部分院校确定固定对接人，由其在招聘初期完成宣传工作。
- 3.学生关注方面：加强其入职后的培训工作，如基本技能等等。
- 4.校企联合方面：可考虑与周边院校确定校企联合关系，如可能的话建立实习生体系。
- 5.招聘人员方面：建议采用2+1+1形式，即人力、管理、技术部门组建招聘小组。
- 6.企业文化方面：建议宣传片中增加优秀员工感言，增加亲切感。
- 7.招聘渠道方面：加大网络投筒力度，确定网络招聘平台。

大专生应聘工作总结5

护理的全部工作都是围绕病人入院到出院来展开的。人是一个生物体，时时刻刻有着他（她）各种生理需求和社会需求，病人则在此基础上还有疾病治疗护理的需求。护理工作除执行医嘱和护理操作有着严格的操作规程外，其他大量工作都是根据病人需求去做的。因此，如何满足病人的各种正当需要，就囊括了我们所有的护理工作。急病人之所急，想病人之所想，解病人之所难，都是我们的职责所在。其中营造一个舒适安静的住院环境、耐心细致的入院宣教、温馨和蔼的语言沟通、体贴入微的生活护理、高度负责的人文关怀等等，都是护理工作的具体体现，护理质量的高低均会在这日常的点点滴滴中反映出来。总之，一切以病人为中心，病人满意了，说明我们的工作就做好了。

大专生应聘工作总结6

此次的学校招聘暂告一段落，我们该做的都做了：联系学校，决定是否参加，收集招聘需求，制作招聘海报，设计学校招聘宣传册，安排车辆及食宿，现场招聘(初试+复试)，确定录取人数，联系安排被录取者来司参观，安全返校。这一系列的工作历时将近两个月，只差他们毕业之后我们公司上班了，此刻谁也没法估计毕业后真正能来的人有几个，我们索性就放宽心了，“谋事在人成事在天”。

此刻就是想把这一路走来好好思考总结一下，毕竟我是第一次做学校招聘，还是学到了不少的东西的，感激大老和老大让我参与这份工作。接下来我就一份一份整理过来，从开始准备到此刻。

一、联系学校：早在3月份，我们就开始关注该学校的招聘会信息，也不断的经过各个渠道联系对方院校的教师。4月初的时候，学校的招聘会信息发出来，报上名后我们心里就踏实了，因为这个是定量的，名额满了就没得参加的。这个经历让我明白对相关院校的招聘会开始时间看及时的关注，要采取主动出击的方式。

二、决定是否参加：去年是第一年参加，成功招聘了将近20人，期间离开的也不在少数，很多人会觉得做这个学校招聘成本太高，收获太少，所消耗的费用相当于我们全年的网络招聘费用。可是这个到底值不值呢短期来看，好像是没有看到大的回报，将近20人，一年快到了，还在的还不到一半，并且流失掉的，还都是我们觉得不错的人才，也许我们要给这些应届毕业生多一点的空间和理解，毕业后的第一份工作是有着很多的不确定因素。可是这些并不能否认我们去学校招聘学生进行定向培养的这个举措，是错误的。我们招聘的都是正规院校的本科毕业生，行业一样，这对于提升高素质人才在我们公司总人数中的占比，为公司补充新的人才血液，扩大公司影响力，有很大的作用，也许总裁就是看重这一点，才会要我们无论有什么困难都要坚持下去的原因吧。

三、收集招聘需求：今年的需求明显的比去年少了很多，用人部门大多觉得稳定性比较差，对于我们公司的招聘还是趋向于那种有相关经验的，招进来就能够现成用的。去年的应届生招聘已经算是奇招了，招了优秀的应届毕业生进行定向培养，如果是搁在平时，看到一张白纸的大学毕业生，用人部门是很少会用的。好不容易招进来了，好好的培养了，可是刚刚培养的蛮好用的时候，人又走了，让用人部门包括我们都觉得十分的无语，花了那么多的精力去招聘、培养，结果没有多久就跳槽了，算是白白帮别人培养了，并且这么短的时间，基本上没有帮公司做到什么业务。

四、设计学校宣传册：设计宣传册的时候我犯了不少的失误，文稿是我做出来的，可是制作的时候由于没有看仔细，且太过于软弱，没有坚持自我的立场，这个也是我在职场中学到的十分重要的一点，必须要坚持自我的原则、立场，绝不退缩，做职场的倔驴。

五、安排车辆及食宿：这一块不是我安排的，可是我估计明年如果去的话就要我来安排了。车辆看公司有没有车，食宿，学校宾馆预订，问发票及是否含早餐问题。

六、现场招聘：现场招聘的时候我发现一个比较突出的问题，市场营销专业的来应聘的异常的少，我貌似就看到2个，并且这2个都不算是好的，连复试都没有进。而我们公司对销售人员的要求又是最强的，学校招聘的主要目的是招聘销售，可是我们很难招到对口专业的学生。即使其他专业，譬如设计类的能够转型成销售，可是我觉得还是很不可靠的，假设能招到销售类专业毕业的学生，那么他们的稳定性就会好很多。因为他们学这个的，一方应对销售这一行已经有了必须的认识，培养起来相对容易。另一方面他们明白做销售的很苦很累，心理上对这一行的承受本事要比一般的学生好很多，那么稳定性也会大大的提高。我经过一些渠道了解到，并不是那个校区没有销售类专业的学生，只是好像在我们4月份的学校招聘会的时候，大部分的销售类专业的应届毕业生已经找到工作了，那么就是说我们选的时机不是很对，我们去的太晚了。接下来我会做一些调查，看事情是不是像我料想的这样，如果是

的话，我会思考一些措施，改变这样的局面。

七、确定录取人数、通知：从学校招聘会回来，我们就将拟录取名单定下来，接下来是电话告知他们已被录取，记下他们的qq号，以便联系。

八、确定参观时间：电话咨询对方的时间，将参观时间定下来。

九、制作参观方案：将参观的各个流程详尽的列出来，时间、地点，可能遇到的事情，每个环节由谁来负责都列的很详尽。也保证了我们整个参观的顺利进行。

大专生应聘工作总结7

大专实习生自我鉴定

一晃眼间，从长城实习了4个月我已经从一名懵懂的大专生，变成一个将要走上社会的热血青年，在长城公司实习这4个月以来我一直一严谨的态度，积极的热情投身于学习和实习中，不但有失败的辛酸，也有成功的泪水，然而日益激烈的社会竞争也使我充分地认识到，成为一名德智体全面发展的优秀大专生的重要性。

其次，我要对我的实习做以下鉴定：

1、工作态度积极

在工作中能够完成布置的工作，在没有工作任务时能主动要求布置工作，做到主动学习，我努力克服惰性，没工作时作到自主学习。

2、基本礼仪

步入社会就需要了解基本礼仪，而这往往是原来作为学生不大重视的，无论是着装还是待人接物，都应该合乎礼仪，才不会影响工作的正常进行。所以平时我多学习，注意其他人的做法或向专家请教。

3、工作时追求完美

在实习工作中，我不允许自己有丝毫的马虎，严谨认真是我时刻牢记的。

4、积极参与公司活动

虽然我只是品检科的实习生，但品检科对待我并不见外，无论是各种待遇，还是集体活动，我和员工享受一样的待遇。活动中我能为品检科进我的一份力量。

实习对人是一种综合素质与能力的考验，更是对我的人生态度的衡量。我更是深深地体会到了怎样做人、怎样与人交往的重要性和必要性。人是一切社会关系的总和，我们不可能独立存在，我们人与人之间是相互联系的。一段充实的体验，改变了我很多的想法的同时，也端正了我的态度。

实习工作中，我更加的认识到自己的缺点与不足之处，在以后的工作中我会更加不断地努力学习，以不断提高自身的业务能力

大专生应聘工作总结8

20xx年上半年，按照公司年度既定计划部署，招聘工作有序开展，现将半年度招聘工作总结如下。

>一、招聘工作总体情景

上半年，人力资源部组织参加现场招聘80余次，参加学校招聘9场，收集各类简历信息3000余条，组织集团面试11场，共面试大专以上管理人员249人，录用82名，实报到72人，签订劳动合同(参保)29人。基本完成了上半年的用工需

求计划，满足了各单位对管理人员的需求。

在一线人员招聘方面，人力资源部进取协助、配合各单位招聘一线操作人员，基本满足各单位对一线操作人员的需求。公司接下轻轨项目后，面临着保洁员缺口较大的问题，人力资源部从4月中下旬开始，经过网络、报纸、劳务市场等多种渠道，进取招聘保洁员，到4月28日轻轨项目正式接管后，保洁员已基本满足项目运行。

为规范招聘工作流程，做好与各单位的衔接，人力资源部5月份着手对《招聘管理制度》进行修订，目前修订版本已基本定稿，进入试运行和征求意见阶段，后续将组织相关人员进行学习并贯彻执行。

>二、招聘渠道的维护与拓展

20xx年上半年，人力资源部在充分利用各种原有渠道的基础上，进一步拓展招聘渠道，深化校企合作。

1、在利用常规人才市场进行招聘的同时，进取关注价位更为低廉或免费的劳务市场，比如旧学前人才市场、平江区职业介绍所等，这类劳务市场定位于学历低、年龄偏大、就业面窄的低端劳动力，能更好地满足公司对一线操作人员的招聘需求。

2、进一步拓展学校招聘。在维护xxxx服务外包职业学院等既有的学校招聘渠道以外，今年进取拓展并参加了苏州农业职业技术学院、工业园区职业技术学院的学校招聘，另外与苏大应用技术学院和苏州卫生职业技术学院进行了接洽。

3、深化校企合作。5月份，完成了与xx校新一年度的校企合作协议，并邀请负责学生就业的教师来公司实地参观;6月份，与职业学院签订了“xx班”的定向培养三方协议书，在去年签订的校企合作协议的基础上，进一步明确了学校、公司和学生的权利与义务。

4、充分利用xx网等免费的信息网站发布招聘信息，必要时经过置顶服务，吸引求职者关注公司，获取有用的简历信息和人力资源。

>三、>招聘工作中的问题和不足

1、一线操作人员仍有较大缺口，部分项目一线人员需求比较紧急。下半年工作中，要进一步加大一线人员的招聘力度，加强与各分部的协作配合。针对现场招聘一线人员效果不好的情景，进取探索行之有效的招聘渠道。

2、兼职招聘员队伍建设尚不完善，流程环节的衔接仍不太顺畅，制度的贯彻落实也有不到位的地方。

3、树立招聘工作的成本意识，加强对招聘工作的成本收益分析，探索贴合公司情景，性价比优良的招聘模式，杜绝招聘工作的盲目性，最大限度地减少资源浪费。

4、管理人员的笔试、面试工作有待完善，从目前的开放式、主观性强的面试考核方式，向结构化、专业化的面试考核方式转变，在岗位分析的基础上，提取每个岗位的关键胜任特征，使面试考核有法可依，有章可循。这也是今后开展招聘工作的一大课题。

20xx年上半年的招聘工作，有必须的阶段性成果，也有很多问题和不足，在今后的工作中，我要继续投入饱满的热情，发挥优势，改善不足，进一步做好公司招聘工作，为各单位及时输送适宜的人力资源。

大专生应聘工作总结9

在公司实习期间，我也学会了很多的东西。了解了许多我在学校的书本上没办法学的东西，下头就我对于实习的一些感触：

首先，要遵守时间。们常常用“一杯茶，一张报纸”来概括国企的资料。事实真的是这样的吗可是，这却引起了我的思考。这一个话题，就应是与我所学的学科最贴切的了。时间就是生命，以前的我没有感觉到时间的珍贵，此刻的我如同新生的力量，浑身充满了力量和活力。在刚刚进入实习单位的第一天，我就迟到了，十分令我尴尬。由于以前我对于一般的国企的印象就是懒散，松懈，天天无所事事。虽然公司的老总没说我什么，可是我能够感觉到老总对我的不满，从那以后我再也没有在迟到过。迟到能够使你降低你在领导心中的形象，会失去对你的信任，你的

未来可能会在一瞬间失去。管理大师阿拉克说过：人是时间的消费者，又是时间的浪费者。可见对时间管理就是要避免时间的浪费，我们都要像珍惜自我的生命一样珍惜自我的时间。无端的浪费时间无异于慢性自杀。这是我最大的感触。

其次，要善于学习。刚进去公司的时候，我什么也不会，就相当于一个文盲在一群知识分子中。此时学习潜力就会很重要。我自我感觉我的适应潜力还行，在工作后不久我就能够胜任很多工作。在现实的生活中，学习潜力很大状况下决定你的未来。在管理学中，一个合理的管理者最基本的事情就是要善于学习，能够和员工们打成一片。学习能够修养身心，能够适应各种各样的环境，能够使自我在不一样的环境中很好的发挥自我的特长。

在次，就是要服从领导的安排，各师其职。在一个公司中，就是一个很大的整体，相当以管理学中的一个组织，服从组织的领导，是一个员工最基本的要求。一个领导都不期望自我的手下有越级的行为。在自我的工作上尚做好自我的事情，并且能够最好是多做一些力所能及的事情，尤其刚进入公司的新手，这些都有可能提高你在领导心中的地位，从而有机会提高并且进一步发挥自我的实力。当然，现实的社会不会因为你的实力就会让你又发挥实力的机会，所以你要把握住一切可利用机会，当然能不腐败就不腐败了。在学校中我已经能够感觉到金钱的诱惑，更别说在社会这个大染缸。

当然，我刚进去公司的时候，一切都是一个新手。很多事情需要和别人沟通，否则你可能会什么也做不成。所以，要善于和同事们沟通。管理学上说，沟通是一门技巧，好的领导者会合理的利用这一手段提高企业的效益。我在实习中，也能够感觉到沟通的重要，有很多事情不是你不会做，而是你的经验不足，或者说你的社会阅历不够。就拿我在单位的实习来说，领导让我做一份演讲稿PPT，在学校的经验，只是追求图片的花哨，可是等我做完了，领导让我重新做，我一阵的迷茫。幸好我的同事提示醒了我，演讲稿要做的简单明了，而不是只是追求好看。二是要追求实用。这就是经验。

大专生应聘工作总结10

大专实习生个人自我鉴定

实习工作一年后，我总结出的经验，作为一个刚刚踏入社会的实习生而言，实习可以使每一个学生有更多的机会尝试不同的工作，扮演不同的社会角色，逐步完成职业化角色的转化，发现自己真实的潜力和兴趣，以建立良好的事业基础，也为自我成长丰富了阅历，促进整个社会人才资源的优化配置，

对我而言是一件幸事，通过实习工作了解到工作的实际需要，使得学习的目的性更明确，得到的效果也相应的更好。

我要对自我在实习期间做以下鉴定：

一、勤奋好学

每个毕业实习生才开始踏入社会时要抱着来学习的念头，只有不断的努力学习才能充分掌握各种社会经验和本领，学习的机会还是很多的，老员工们从不吝惜自我的经验来指导我工作，让我少走弯路；集团公司、公司内部有各种各样的培训来提升自己，我所要作的只是甄别哪些是我需要了解的，哪些是我感兴趣的。这样对以后的发展会有更大的帮助。

二、为人处事

在学生时代无非是同学、老师、家长，而工作后就要面对更为复杂的关系。无论是和领导、同事还是客户接触，我都要做到妥善处理，多沟通，并要设身处地从对方角度换位思考，而不是只是考虑自我的事。无论做什么事多要评自我的能力做到最好，

请注明大学网

三、工作精神

任何工作往往不是一个人的事情，是一个团队在完成一个项目，在工作的过程中如何去保持和团队中，其他同事的交流和沟通也是相当重要的。

起初在公司一个多月里，我深感自己的不足，也受益匪浅。我会在以后的工作学习中更加努力，取长补短，虚心求教。相信自己会在以后的工作中更加得心应手，表现更加出色！不管是在什么地方任职，都会努力！原创，发展的源动力。

对实习生而言，实习可以使很多像我这样刚刚到社会的人有更多的机会尝试不同的工作，扮演不同的社会角色，逐步完成职业化角色的转化，发现自己真实的潜力和兴趣，以奠定良好的事业基础，也为自我成长丰富了阅历，促进整个社会人才资源的优化配置。

我觉得这个实现阶段学到了很多社会经验，也让我成长了很多，希望以后的工作能更加出色，同样也希望以后能为公司献上自己的一份力量让公司明天更好。

最后由衷的告诫各位实习毕业生，路要脚踏实地走，人生的旅途上只有自己跌倒了、摔疼了、才知道怎么去成长。摔倒了，不要紧，爬起来，继续前进。摔倒并不可怕，可怕的是摔倒了却永远倒在那里，不会起来。这样，就永远到达不了你的目的地，实现不了你的价值。

以上的就是我本人在实习过程中所写的自我鉴定，希望大家以后能多多支持，多多鼓励，共同走向美好的明天。

本文由大学网推荐

大专生应聘工作总结11

在工作上，我严谨细心。虽然能力和技巧都远不如各岗位上的前辈。但我却愿意花费更多的时间去学习，去努力。一开始为了保证自己工作的准确，我往往要花费很多的时间去确认和检查。但后来，随着我的努力和锻炼，我也能渐渐赶上进度，还大大提高了自己的工作准确率，保证了工作质量。

在实习起，虽然我只进过了三个月的短暂工作，可对于xx岗位的基础任务我已经有了较为全面的掌握。但是，和学习一样，工作也是不断进步的，为此，我要更加努力，积极提升自己，让自身的工作能力得到更多的提升和进步！

大专生应聘工作总结12

1、通过直接参与单位的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高，圆满地完成了本科教学的实践任务。

2、提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。

3、学生在实习单位受到认可并促成就业。并为毕业后的正式工作进行了良好的准备。

实习是我步入社会前的第一课，教会我怎么待人接物，如何处理各种事情。虽然在短短的一个月里看到的只能是工作的一个侧面，学习的只能是一些初步的方法，但这些对于我是非常重要的。实习自我鉴定这次实习告诉我，在社会这个大学堂里我还是一个小学生，还有很长的路要走。要抱着谦虚谨慎的态度，无论大小认真踏实的完成每一件事，走好每一步。

通过这次实习，在设计方面我感觉自己有了一定的收获。这次实习主要是为了我们今后在工作及业务上能力的提高起到了促进的作用，增强了我们今后的竞争力，为我们能在以后立足增添了一块基石。

实习使我学习的理论知识能够和动手能力很好的结合融化，是我大学历程非常宝贵的经验，我会好好总结，帮助我更好的完成学业，为走出社会做更好的基础通过实习，我也对我们家乡城市规划的发展有了大致的了解，也准备在实习结束后，借回校的机会，抓紧时间，学习更多相关的理论知识，提高自己的专业水*，为正式工作准备好思想上的转变，从一开始赤裸裸的来，到现在即将沉甸甸的回去，惟有短短的两个月时间，就让我们如此受益非浅，如此感慨万分！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，这次实习使我加深了对会计工作的认识 and 了解，进一步巩固与发展了专业理论知识，培养了独立从事会计工作的能力，坚定了我从事会计工作的理念。我希望我们学院以后能与相关行业联系并和他们建立长期的关系有利于开展一系列的合作。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会计工作人员而不懈努力！

我知道“万事有利必有弊”的道理，也知道“多行不义必自毙”。但十几年的理论知识仿佛就是一堆让当代人恨之入骨的赘肉，恨不得立刻恢复当初的一无所知，来避免师傅一遍又一遍的斥责。类似“别跟我说废话”“你那些只能在靠证件的时候用的到”的话，即便才工作一个月，却已经听到了太多太多。听得耳朵长茧，还依然不太愿意承认这么多年的学习其实只是为了给自己一个交代。在初次踏入社会的我们身上，可能充满着初生牛犊不怕虎的优良精神。然而如此精神带给我们的可能仅是那股不轻言放弃的倔劲而已吧。而且这股倔劲也只会让我们显得愚蠢得可笑。

即将踏上社会的我们还有太多太多需要学习的东西。我们没有足够的知识做铺垫，更没有足够的实战经验。

如此一番并不乐观的甚至可以说是悲观的言辞，只是我这个初出茅庐的“菜鸟”的一点牢骚。

就像喜欢说的“我允许自己像蜗牛一样一步一个脚印的开始，却不允许自己不思进取得活着。”每个人都有自己的对待生活的态度，对待挫折的态度和对待成功的态度。也许并没有真正遇到挫折，也没有真正成功过，但是积极向上的态度总是对的。就像亘古不变的“谦虚使人进步，骄傲使人落后”一样，我终究会学会用适合的方式去做正确的事情。

这是一段充满艰辛和收获的经历，这是一段充满幸福和快乐的旅程，这是一段充满挫折与反思的人生，这是一件我们一生用心珍藏的礼物，这是一个不老的故事，是教师和学生用情感书写的传奇，这一切必将是我生命中不朽的记忆，必将给我们以后的人生打下坚实的基础，必将是我生命中丰硕而宝贵的精神财富。

通过毕业前的实习巩固自己在大学期间所学的相关知识，锻炼自己实际的工作经验，熟悉Linux运维相关知识。锻炼自己在工作中的人际关系。让自己在毕业之后能尽快实现从学校到社会的转变。

大专生应聘工作总结13

>一、酒店各部门岗位编制情况：

酒店编制297人，截至20xx年7月24日，酒店通过人才市场、网络招聘和酒店内部人员引荐等招聘渠道，现在职人数261人(其中不包括VIP接待员12人)，预入职人数4人，缺编32人。

主要缺编部门有：

总办保安员(1级)员工1人 餐饮部(1级)员工3人

市场销售部(2级、3级)员工2人 水疗部(2级、3级)员工7人

人力资源部(4级、1级)员工2人 工程部(2级、1级)2人

前厅部(2级、1级)员工9人 客房部(2级、1级)员工6人

缺编人员中以技术类员工和中高层管理人员占总缺编人数较多，其中理疗师(3级)一职缺编4人，六月至七月共招聘理疗人员6人，均因以下原因未录用上岗。

- 1、愿从事酒店工作，但拒绝做男宾客护理(人才市场);
- 2、护理技术欠缺，水平有限(人才市场);
- 3、技术尚可，但不考虑上夜班(事后与其进行过沟通，仍无效);
- 4、有相关工作经验，但年龄偏大(40岁人才市场);
- 5、已返回户口所在地，暂不考虑其他工作地点(网络招聘);

>二、针对目前酒店人员招聘主要渠道有：

- 1、黄山人才市场现场招聘：基层员工
- 2、酒店招聘网(东方、黄山市民网)：中高层员工
- 3、内部人员引荐：基层员工、专业人员

>三、现就酒店6月初至7月中旬酒店离职人员具体情况份：

入职人员情况：

20xx年6月初至20xx年7月24日止，酒店共招聘144人，现在岗58人。20xx年6月1日至20xx年7月24日，酒店共离职21人，其中正常离职12人，自动离职9人，6月份离职为，7月份离职率为，离职原因分以下几点：

A、不适应工作环境离职占，经与其沟通主要包括：班次的不适应、酒店行业的'不适应、工作环境的不适应等。此情况多属短期内离职人员；

B、有更好发展机会离职的占，经与其沟通主要包括：另谋高就、自己创业、回户口所在地发展等。此情况多属中长期职工；

C、个人原因离职占，经与其沟通主要包括：身体不适离职、与同事相处不融洽、家庭原因离职、薪资原因(部分员工来自香茗酒店，后经了解，香茗酒店涨薪，部分员工重返原工作单位)、其他原因等。此情况多属短中期员工。

大专生应聘工作总结14

转眼来项目部实习将近半年了，在项目部的指导和配合下，我顺利完成了工作。从对考试一无所知到能独立完成各项考试工作。在此期间，主任和同事的指导和合作必不可少。以下从三个方面总结实习工作。

在工作中热爱自己的工作，可以遵守项目部的各项管理制度，遵从领导工作安排，积极学习考试的相关规章、规范。在不明白的地方，不用怕麻烦地请主任和同事来教。自己探索实践，在短时间内熟悉实验工作，熟练掌握各种实验方法和步骤。了解材料的各项技术，如水泥试验、钢筋试验、砂砾骨料试验、混凝土试验等，深入采样施工现场。认真填写各项考试资料，收集、整理各项考试的原始资料，分层制作资料文件。熟练掌握各种仪器的操作规程和仪器维护。

我在学校学的是水电站机电设备的运行，来到项目部，没有我学过的合乎专业的职业，项目经理应该让我进质检科当考员，考试完全不通，通过看各种考试规程、规范，涉及很多考试例如进行水泥试验时，水泥的砂强度、稳定性和凝结时间、水泥的取样、水泥的取样分为袋装水泥的取样和大块水泥的取样。在砂的试验中，砂的试验有筛分析、泥含量、泥块含量。砂的样品，每次检查采集一组样品，用人工四分法收集样品，各样品做成平板，在潮湿的状态下混合，分成相互垂直的两条直线，取其对角的线条，再次混合。

重复上述步骤直到测试所需的量。第三是碎石和砾石的试验、碎石和砾石的试验：筛分析、泥含量、泥块含量、针、板状粒子的总含量、破碎指标值。第四，在钢筋拉伸试验和取样中，各钢筋原材料样品长度为50厘米，每3根为1组。学习考试有很多技巧，能从工作中获得幸福。要做好工作，有责任感是最重要的，有责任感的话，就完成它，完成它。爱上你的工作，项目总是认真做好自己的本职工作是无形的责任，鞭打我，朝这个方向努力，不断改善，不断提高。

来项目后，项目的人对我很好，不能说我是新来的，反而照顾我，遇到什么困难就找他们，我也很快融入了这个家庭。生活其实很简单，只要我们天天快乐充实。放松心情，遇到什么困难对自己说“能，能，能，能”。

做好自己的新工作，从我开始，从现在开始，从身边的小事开始，一直坚持下去，在自己的工作中尽全力，不懈地取得成绩。我要提高自己的岗位能力，熟悉自己的岗位知识，踏踏实实地做好自己的工作。积极向前辈和师傅学习，在工作中保持谦虚谨慎、谦虚求教的态度，学习他们辛苦抱怨、处理现实工作方式和问题的方法。

总结自己的考试工作，尽管自己有了一定的进步，但在一些方面还存在很多不足，个别工作还不完善，我会更加努力，提高自己的考试技术水平，这有望在今后的的工作中得到改善和提高。更好地完成领导安排的任务，拓展构想，细分自己的工作，积极为项目部做出更多贡献。

大专生应聘工作总结15

不知不觉大半年过去了，在各部门同事的支持和帮助下，我基本完成了本职工作，也完成了领导交办的大部分任务，自身在各方面都有了一定的提升。来公司快一年的时间了，其间有喜乐，也有哀愁，但更多的是对公司心存感激，因我在工作中不仅学到了与工作相关的知识、技能与方法，还学习到了如何做人、怎样为人处世，这是比任何东西都宝贵的人生财富。所以我怀着一颗感恩的心在工作着、学习着。又是一年新的开始，我对大半年来的工作进行一下总结与归纳，如有不妥之处请领导批评指正。

办公室是一个工作非常繁杂、任务比较重的部门。作为办公室一员肩负着领导助手的重任，同时也是兼顾公司正常运转的中转站，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是办公室人员不可推卸的职责。这半年来，公司里的事情，不管是大事还是小事，我都尽职尽责，努力工作。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。办公室是各部门的桥梁，做好办公室工作，对本公司工作的正常运转起着重要的作用。

在工作中，一般情况下，各部门交给我的任务基本也已经完成，有的配合部门的工作情况，我也积极配合。只是有时候自己的能力没能达到，有些事情还是拖了很长时间，有的是自己不敢于突破，害怕自己不能做到，不能完成。后来自己也慢慢适应了，慢慢学着去处理，在这期间，也给各部门带来不少麻烦，有时候也耽误其他部门的工作，心里很是过意不去。在日常工作中，有时候看着大家都是比较累了，有时候压力大，我也会说些玩笑话，让他们缓缓压力。平时大家有事的话我能帮的就帮，作为同事就该互相帮助。

通过大半年来的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

- 一、对办公室工作了解还不够全面，有些工作思想上存在应付现象；
- 二、工作的创造性还不够强，缺少吃苦耐劳、艰苦奋斗的精神；
- 三、学习掌握新政策、新规定还不够，对新形势下的工作需求还有差距；
- 四、有些紧急的事情还是做得不够完善，缺少一定的独断能力。这些不足，我将在今后的工作中努力加以改进提高，争取把自己的工作做得更好。

总之，快一年来，通过不断学习和不断摸索，收获很大，我坚信工作只要尽心努力去做，就一定能够做好。做了大半年的办公室工作了，有的时候也觉得自己有经验，或是由着自己的判断来处理事情，所以出现了不少的问题，给领导添了不少麻烦，最后在领导的帮助下都解决了问题，事后才知道自己的社会阅历缺乏，或是处理方法不当，我决心在今后的要多提高自己的素质与修养，多学习为人处世与人沟通，才能够超越现在的自己，争取更大的进步！

大专生应聘工作总结16

回顾这段时间的点点滴滴，我从最初的懵然不懂到此刻协助教师们办公，到此刻的井然有序。我从中学习到的有用的东西很多很多。

实习第一天，进入陌生的环境，紧张的心境，对业务的一无所知，不明白该怎么办。然而相处一天以后，教师们友善的微笑缓解了我的尴尬，和谐的工作氛围化解了我的紧张。大家都很有礼貌，不管大事小事都说声多谢。友好的环境让我很快就融入工作，进取协助前台教师办理人事代理。办理的事情比较琐碎繁杂，教师们都是一边办公一边吩咐我们找材料，盖章，录信息。看似简单，可是不能马虎，复杂的事都是由这些简单的事组合而来的，必须要细心。这是实习期间，我感受最深的。

从第一周的观察教师办公，协助教师办事，进取主动学习，勤做笔记，了解业务的基本流程到第二周的服务客户，参与更多的核心业务。我们见证自我踏出社会的脚步。也许有不足，也许错误在所难免，可是我们一天天在提高。我们跳出课本的舒服，真正应对生活，应对现实，运用我们所学，在实践中成长。从听从教师吩咐到主动准备材料，录入卡片。我对业务的有了进一步了解。而负责接听电话，直接应对我们的顾客，让我体味到了“微笑服务”诠释的真谛。而后的看似简单但精密度很高的档案信息录需要更多的耐心和细心。所以我一向都在加强自我这方面的本事。刚开始时，几乎每一天每做一件事都要犯错，可是渐渐的在各位教师的帮忙和指导下，我慢慢的减少犯错，

并争取不犯错。我把每次犯错都作为对自我的一次警示，人生不拒绝犯错，然而如何挽救，并预防下次出错，这才是我们看重的态度。

短短的一个月里我看到的只能是工作的一个侧面，学习的只能是一些初步的方法，但这些对于我是十分重要的。教师们严谨，细心，高效的办事本事，还有优质的服务态度！印象深刻的是在教师的电脑上看到了西点军校“没有借口”的范文。这些都是这次实习收获的宝贵经验。为我以后的工作做足准备。三周的实习过得很快也很充实，不要说时间短学不到东西！它教会了我怎样待人接物，如何处理各种事情。它展示了我在业务技能方面的学习本事，还有在工作时专注及细心的本事。更让我明白在社会这个大学堂里我还是一个小学生，还有很长的路要走。要抱着谦虚谨慎的态度去学习，无论事情大小，都要认真踏实地完成。

大专生应聘工作总结17

本人从9月17日正式开始负责人员招聘工作，因销售公司目前的存在的人员严重缺少；人力储备资源严重缺乏等原因，工作的重点是放在业务员招聘这块。除节假日外，平均每天大约在20~30个电话邀请业务员过来面试，至今约有近五百个电话，为什么还是招不到预期的人数。据本人分析有以下原因：

>一、大的方面

A.目前盐城这样的发展中的小城市,城市的生活节奏相对比较慢,经济相对苏南落后了许多,很多优秀的业务员不愿意留在本市工作.好的业务员本身少之又少.城市所吸纳的人才呈漏斗型.综合素质悬殊太大,导致目前这种情况“业务员供不应求”。

B.我们的行业领域签单的周期比较长往往一个十分优秀的业务员刚进入我们这个领域很长一段时间内都不能成功的签一笔单子，这样就很大的打击了这些人的积极性，从而造成业务人员的流失。而且业务上也存在着很大一部分的潜规则：

1) 需要一定的关系网；

2) 需要一定的经济实力。

C.很多的业务员急功近利眼高手低，对于市场所要求的回报率远远的高于了自身的能力。

>二、从年龄层次上来分析

后的业务员。优点：经验比较丰富、关系网相对比较开阔、成熟可信、对客户的说服力要强些。缺点：人员比较少、很难服从公司管理、薪资要求较高基本工资都在3000左右。岗位大部分要求做经理或者主管等职位。

后的人员由于大部分是独生子女，个性化较强。优点：销售经验较丰富、激情比较足、营销理论知识丰富，对客户的说服力较强。缺点：耐心比较差、工作的认证程度有时值得怀疑、部分人存在眼高手低很难服从公司管理、薪资大部分人要求较高基本工资都在2000左右。岗位大部分要求做经理或者主管等职位。

后的比较稚嫩。优点：容易管理、薪资待遇要求不高。缺点：人心很难固定流失比较快、无经验前期需要培训、给客户的说服力差。

>三、结合招聘以及和本公司的实际情况分析

A.通过这么多天的应聘总结：

1) 大部分人找工作基本工资比较看重基本工资这块，部分人反应实习时间过长，工资增长慢。

2) 很多人想一口吃个胖子，非他想要的那个职位和待遇就不干。

3) 有的住的远的要求提供食宿。

4) 部分人来面试的形象不过关。

5) 部分是无任何经验, 对本销售领域不信任或者说本人不自信, 部分年龄过小, 很有信心的样子, 但是问他怎么去做他毫无思绪, 信心全无。

6) 也有一小部分接到我们的电话就挂的, 估计是最近保险公司打给他电话多了。

以上是我对最近一段时间招聘工作的总结。

大专生应聘工作总结18

转眼间, 来到“xx公司”已经半年多了。在经过了一段时间的新员工入职培训后, 我了解到了公司的概况, 包括公司的起源和发展, 学习了公司的企业文化, 对公司的组织结构, 日常工作流程等方面有了一些初步认识。而随后的招聘专员岗位职责培训, 在行政人力资源部主管的悉心教导和帮助下, 我边学习边工作, 从一个“门外汉”到现在对招聘专员工作的熟练掌握, 让我有感而发写下这篇报告, 既是对我这样一个初次接触人事工作的新人的一种总结和积累, 又是为了以后能够更好的展开工作提供帮助, 同时以此文章来鞭策自己, 让自己更好的对这份工作全面具体的认识, 也让部门领导看到我想做好这份工作的决心。

行政人力资源部, 这个开始让我感到陌生的部门, 在经过一段时间的学习工作后, 现在的我已经充分认识了这个部门。作为为公司整体运行服务的一个基础职能部门, 行政人力资源部主要对公司行政事务、后勤总务、人力资源等工作负有实施、协调、监督、管理的职责。而我担任的招聘专员一职, 主要负责员工的招聘、培训、社保、劳动合同管理等工作, 配合相关领导制定、组织实施公司人力资源计划, 限度地开发人力资源, 为实现公司经营发展战略目标提供人才保障。

>一、下面我将分类对我这几个月的工作做一个详细总结:

1、招聘工作:

- a、结合x年各部门人员需求计划, 并根据各部门人员的实际需求, 通过各种招聘渠道有针对性、合理性招聘各类优秀员工以配备各岗位;
- b、x年行政人力资源部共参加了X次招聘会(其中X次毕业院校双选会), 吸引了大量人才前来应聘, 并最终满足了相关岗位的人员需求。

2、建立、健全、规范人事档案管理:

- a、为新员工办理入职手续, 建立并完善其电子档和纸质档案(含身份证、毕业证、学位证、职称资格证书、体检报告、照片等信息), 并为其发放《员工手册》, x年公司新入职职工人数为: X人;
- b、协助部门主管及时为符合转正条件的员工办理转正手续;
- c、为离职员工办理离职手续, 督促其物品/工作交接的顺利完成, x年公司离职员工人数为: X人;
- e、每月底对新进、转正、调薪、离职人员进行统计核对并发至相关领导。

3、员工培训工作:

协助部门主管对新入职员工开展入职培训, x年行政人力资源部共组织开展了X次针对入职x以内职工的培训课, 培训内容包括公司发展历程、企业文化、公司各种规章制度。

4、劳动合同及社保保险的综合管理:

- a、社会保险是指基本养老保险、失业保险、基本医疗保险、工伤保险、生育保险;
- b、及时与符合条件(通过公司考核)的员工签订劳动合同, 并及时为其办理社保保险的增加, x年与公司签订劳动合同并增加社保的职工人数为: X人;

c、及时办理离职员工的劳动合同的解除工作，并及时办理其社保的减少工作，x年与公司解除劳动合同并减少社保的职工人数为：X人。

5、值日及值班工作的综合管理：

a、及时更新、完成公司日常及周末值日(值日人员)的安排检查评比;

b、完成法定节假日的放假通知及值班安排工作，从我进入公司以来，在部门主管的指导下顺利完成了X个节假日的放假通知及值班安排工作。

6、管理公司工会，定期或不定期配合协调组织员工开展各种形式的活动，并做好与上级工会组织的对接、沟通工作。

>二、下面是我的工作体会。

1、学习是做好工作的重中之重：

我认为工作价值的是在工作中，得到不断地提升，不断地去学习得到进步。特别是从事一份跨专业且从未接触过的工作，在这个相对陌生的领域，更应该通过学习加强各个方面知识才能更好的进行工作。

2、之前的从业经验对目前工作的帮助：

毕业之后我在X公司从事了X年X的工作，其业务范围与“xx公司”大致相同，相同的行业背景，使我能更快的了解公司的各种情况及行业情况;同时xx工作使我熟练于数据的整理、管理及报表的制作整理工作，我在开始从事这份新工作时也使我能更快、更好的掌握员工信息表的更新管理工作及档案的整理、归类、建档工作。

3、虚心请教，融入集体：

进入了行政人力资源部，我会找准自己的工作定位，做到踏实肯干，积极和同事讨论在工作过程中的问题，有一些专业上不懂的地方我虚心向领导及其他有经验的同事请教，听从领导的指挥，快速的融入这个新的环境。

4、认真负责的做好工作：

手中的每一份工作，不仅是为了部门和公司，同样也是为自己而做，在工作过程中，所得到的并不仅仅是工作的报酬，还有技术的锻炼，品质的提升，我努力培养自己尽职尽责的工作精神。

5、工作中存在的不足：

a、由于今年才入职，当工作中面对一些突发情况时，应变能力不够快，还有待提高;

b、有时会因工作杂、事情多而暂时忽略掉个别工作任务，说明我在工作过程中还不够细心，以后应加强做事的条理性，可以用备忘录的形式规划好工作的步骤，保证工作的顺利完成;

c、处理一些复杂的工作时不够认真，导致工作的完成情况不够理想，在x年里，我将以的工作态度来迎接这份工作，面对挑战绝不退缩。

>三、x年工作计划

在x年的工作基础上，在x年里，我除了要做好基本的日常工作外，x年将重点做好、完善以下工作：

1、将人事资料与劳动合同整理完善，做到无漏洞;

2、将公司的文件、档案整理完善，建立完整的档案目录表;

3、将公司人员社保购买到位;

4、协助领导做好对公司员工的人文关怀，增强员工的归属感，减少员工的离职率。

大专生应聘工作总结19

人是有惰性的。特别现在独生子女多，这种惰性、依赖性表现比较强烈，实习阶段要注意克服。带教老师最喜欢勤奋的学生，只有勤奋才能被人赏识，被人接受，才有更多的机会去学习更多的实践知识。“四勤”首先要眼勤，就是要善于观察。

认真观察和学习带教老师严谨的工作态度，工作安排的周密性和计划性。

观察各项护理操作的操作流程和具体操作手法，临床上许多知识教科书上是没的，有些知识和经验只有心悟而不可言传，只有在实践中多观察，多领悟其中的要领，才会在自己的实际工作中有质的进步和飞跃。

要勤察病情，对病区内的病人要做到心中有数，重点病人要密切观察。如手术病人存手术前后的病情观察、心脑血管病人各项生命体征的观察、各种特殊治疗和用药疗效或不良反应的观察等等，通过观察才能掌握病人的病情变化，及时采取有效的治疗和护理手段处理突发事件，严密的观察病情，在很大程度上对于提高治疗率和抢救成功率是至关重要的。再则就是要口勤，通过言语才能沟通，但语言要讲究艺术和职业规范，不能自以为是、杂乱无章的乱讲。

包括尊敬师长语言甜蜜、求学知识勤钻好问、安抚病人话语温馨、主动询问、耐心解释、入院宣教、科普知识等等。护患关系、同事关系、师生关系处理的好坏在很大程度上取决于语言的沟通，有了良好的人际关系，工作学习起来也就顺心多了。

另外，最重要的还要手、脚勤，就是要乐于干活，主动做事。护理工作*凡而琐碎，各班工作职责只是比较粗略的分工，分工的基础上还需要合作。相当一部分工作是没有办法明确分工和量化的，但又是必须要做的。所以只要人在病区，要是工作和病人需要，都要主动去做，绝对不能等待或推诿。做好治疗护理之余还要“没事”找事干，多下病房了解病人各方面的状况，协助做一些生活护理，以及病房环境的整理，办公室、治疗室的清洁整理等等。在这样的勤奋工作当中你将得到比别人加倍的学习机会，同时带教老师们也愿意把更多的知识和经验传授于你。

大专生应聘工作总结20

在就业形势依然严峻的背景下，为促进我院学生实习就业，进一步搭建校企人才沟通合作平台，拓宽学生实习就业渠道，给我院学生就业供给全面有效的服务，我院于6月5日举办了“广州职业技术学院20xx年学校招聘会”。在学院领导的支持下，本次招聘会到达了预期的目的，取得了显著的效果，现将本次招聘会举办情景总结如下：

>一、高度重视，明确职责

学院领导一向高度重视就业工作，坚持以“一切为了学生就业”为办学指导思想，充分认识做好高校毕业生就业工作的重要性和紧迫性。自招聘会筹备工作开展以来，该项工作得到学院领导的高度重视，一方面，院领导召开了多次协调会，强调举办招聘会的意义和重要性，并对这次招聘会进行了研究和部署，要求发挥各方面的作用，经过各种渠道，多方联系用人单位前来学校招聘学生，群策群力，共同为开展好这次招聘会而努力；另一方面，就业处与各系(部)之间还进行了多次协商会议，就招聘会的前期准备、现场布置、接待及人员安排、事务分工等招聘会相关事宜进行了研讨，明确了各自的职责，确保了招聘会的顺利、成功举办。

>二、紧密配合，认真准备

就业处精心准备、制订了切实可行的活动方案，并进取联系用人单位，各系(部)密切配合，组织学生参加招聘活动，确保了招聘会各项工作有条不紊的展开。

首先，建立了招聘会工作机构，经过协商，确定了具体的招聘会事务分工，明确了各自所负责的相关事宜，制定了“招聘会策划方案”、“招聘会日程表”，各部门进行协调，确保各项工作有条不紊地开展。其次，学生处召开了09级学生代表的工作布置及动员大会，采用了学生代表与用人单位“一对一”的服务方式，一方面提高了学生的使命感和职责心，另一方面让整个工作更加规范、严谨，保证了工作开展的实效性。

>三、周密安排，有条不紊

本次招聘会从5月初开始筹备，包括材料准备，宣传准备，学生培训等，5月中旬开始向企业发送邀请函，共邀请五十多家企业，实际到场参会有四十多家，企业来自广州、深圳及粤东城市，供给1000多个职位，招聘专业主要涉及物流、计算机、市场营销、会计、商务英语、旅游管理、艺术设计专业等众多领域。

招聘会前期准备工作历时一个月，于6月5日上午9：30在综合楼前广场正式拉开帷幕，院领导，企业代表，学生代表先后在开幕式上作了发言。学院副院长在讲话中就我院的办学理念、人才培养目标及教学等方面资料，对我院的基本情景作了介绍，并向企业正式推荐学院的学生，他说：“我们相信，经过两年的专业基础课和专业课的系统学习，我院学生将以其所掌握的充实的专业知识，精湛的专业技能，以其独特的创新本事和高素质品德修养，为其将来所服务的公司、企业带来新的活力，做出新的贡献。”最终，他祝愿参加此次招聘会的所有的企事业、公司都能招聘到称心如意的有用人才，祝愿我院所有的毕业生都能够找到适当的满意的工作。作为企业代表，顺丰(集团)有限公司华南区高级经理李东在发言中表示，他参加过那么多场学校招聘会，像广州学院这种组织方式的还是头一次见到，由此可见学院领导对此次招聘会的高度重视，全院师生对此次招聘会的精心准备，现场布置井然有序，场面感人，接待热情，服务周到，师生的精神面貌值得称赞。这一次的招聘会很新颖，有特色。学院的毕业生学习、动手本事强，务实上进，具备良好的敬业精神，值得向在场的企业推荐聘用。他也期望学生能抓住这个好机会，寻找到适合自我的工作。最终，

他说：“感激学院师生对我们的热情接待，感激学院一向以来为我们企业培养人才，为企业与学生沟通供给平台，我预祝，此次招聘会取得圆满成功。”学生代表安超则在发言中对学院多年的培育和企业为学生供给机会表示感激，并介绍了学生在校的学习实践情景，最终他表示应对社会的挑战，将以信心满怀的状态，利用自身的优势，融入社会这所大学，调整好自我的心态，以最短的时间适应工作环境。

院党委书记宣布本场招聘会开始后，在“把握实习机遇，实现就业梦想”、“共筑实台，双赢完美未来”两个标语的映衬下，学生们分散到各自感兴趣的企业摊位前，开始双向选择。我院1700多名学生参加了与用人单位的洽谈，学生带着个人简历，来往于各个招聘摊位，自信地回答用人单位提出的问题，并当场完成部分单位准备的试题。

多数用人单位十分看重学生的专业知识及语言表达本事、应变本事、人际沟通协调本事等综合素质。学生则比较关心自我的工资、食宿、福利待遇、晋升空间等问题。为招揽人才，不少企业实习期间月薪就有1500——xx元。

现场气氛热烈，企业与学生应对面洽谈，学院领导到现场指导、视察，各部门紧密配合，保证了本场招聘会顺利进行。午时，应部分企业的要求，在我院工作人员的安排下，启用了4间多媒体教室，供企业进行宣讲、复试等活动，因个别企业的面试时间延长，招聘会比原计划推迟了两个小时，最终获得圆满结束。

会后，在与部分企业负责人的交流中了解到，企业对本场招聘会给予了高度的评价，对我院学生在面试中的表现予以了充分的肯定。而学生们也表示将珍惜机会，抓住机遇，迎难而上，合理定位，在就业大潮中勇敢拼搏，实现自身价值。

在这次招聘会中，我院的学生凭着充实的专业知识、精湛的专业技能、独特的创新本事和优良的道德修养，受到了用人单位的青睐，有500多人达成意向，400多人签约，用人单位代表深信，潮汕学院的学生必须能为他们企业带去新的活力，为企业做出新的贡献。

当天，揭阳日报，普宁电视台等多家媒体进行了全方位的报道，扩大了我院的社会影响，受到了学生和家长的的好评，社会各界给予了充分的肯定和高度评价。

>四、推进校企合作，提高服务质量

就业工作是一个长期、复杂而艰巨的任务，学生就业关系到学生的前途和学院的社会信誉，我们将以这次招聘会为契机，在稳定原有的合作单位基础上，进一步加强与企业的多方合作，建立长期的合作关系;帮忙学生解疑释惑，稳定学生心态;尽力帮忙毕业生充分就业，在关键时期以最大努力，切切实实做好我院毕业生就业工作。

大专生应聘工作总结21

护理文书书写质量的高低，可以反映一个护士的综合素质。在护理文书中，可以看到你对病人整体状况的了解程度；看到你对医嘱的诠释和理解程度；看到你根据病情运用你所学到的知识去解决问题的决策能力和方法；看到你在执行医嘱过程中所发挥的主观能动性和规范性。同样护理文书也是病人住院过程的文字档案和法律依据。因此，护理文书一定要客观，实事求是，规范的书写，做到楣栏、内容填写完整，字迹工整清晰，文字语言流畅，使用医学

术语，记录客观事实。

总之，实习过程是短暂的。但如果我们把握好了这一过程，给自己奠定了一个良好的基础和独立工作准备阶段，将对自己未来的事业受益匪浅。

实习工作已经结束了，我现在是收获满满，对于现在工作我依然是充满着动力，未来一段时间当中值得我去好好消化，面对日常复杂的工作，我依然是动力十足，我希望能够保持好状态去迎接，实习期间我一直都是遵守着公司的各项制度，维护好形象，也为了让自己巩固知识得到锻炼所以我非常用心的在做好实习工作，一开始这也是我的初衷，作为一名实习生我还是有着非常明确的方向的，这段时间也让偶我懂得了很多道理，总结这实习期的工作，我依然是感触良多。

我在工作期间对自身的情况做了很大的判断，我发现自己身上还是缺少实践，在学校单纯的理论，很不上实践是非常正常的，我一直都认为我需要不断的积累工作经验，积累知识，这对我来说意义很大，这是一种机会，也是我对于自己的工作一个的结合，在工作期间我也有很多时候都是专注的在做好自己的事情，面对这些我依然都是非常在乎的，这份工作对我而言意义是很大的，工作的时候不是一两句话就能够说的清楚，在这个过程当中我对自己的工作是非常上心的，回顾这几个月来的工作我也成长了很多，这是对工作的一种负责，必须要坚定好态度，认真负责好细节的事情，这件事情我也一直都会保持稳定，现在我也认识到了这份工作的重要性。

实习时间虽然不是很久但是我也一直都在保持端正的心态，这份工作对我而言虽然时间短暂，但是那种感觉确却是真真正正的存在着的，我喜欢这份工作，实习期间我巩固了在大学期间所学习到的知识，对我来讲受益很大，面对这些我也总是能够处理好一些问题，现在我也非常在乎在今后真正步入了社会能不能进一步适应，大学几年来的工作生活跟学习也让我初步的了解了还有哪些缺点，在实习期间我一直都在完善好这些缺点，实习对我而言是一个锻炼自己的机会，也是完善自身缺点的重要因素，这段时间以来我也保持了非常明确的心态，积累足够的工作经验，实习是最好的证明，这对我而言意义非凡，现在我也初步的了解了了解自己的情况，今后一定会加以改善的。

实习已然结束了，我现在是信心满满，回顾这几个月来的实习，虽然有很多困难，仔细比较在学校这完全就是两种状态，但是这些都不是重点，实习让我进步了成长了，我非常满足，我也一定会进一步的努力。

通过这段时间的学习，从无知到认知，到深入了解，渐渐的我喜欢上这个全新的专业，让我深刻的体会到学习的过程是最美的，在整个实习过程中，我每天都有很多的新的体会，新的相反，想说的很多，我总结下来主要有以下几点：

一、坚持

我们不管到那家公司，一开始都不会立刻给工作我们做，一般都是先让我们看，时间短的要几天，时间长的要几周，在这段时间里很多人会觉得很无聊，没事可做，便产生离开的想法，在这个时候我们一定要坚持，轻易放弃只会让自己后悔。

二、勤奋

我们到公司去实习，公司多数是把我们将学生看待。公司在这个其间一般不会给我们什么重要的工作去做，可又不想让我们闲着，因此，我们应该主动找一些事情来做，从小事做起，刚开始也只有打杂。这样公司同事才会更快的接受你领导才会喜欢你，接下来才会让你做一些重要的工作。

三、留心

我们到公司工作以后，要知道自己能否胜任这份工作，关键是看你自己对待工作的态度，态度对了，即使自己以前没学过的知识也可以在工作中逐渐的掌握。态度不好，就算自己有知识基础也不会把工作做好，四多一少就是我的态度，我刚到这个岗位工作，根本不清楚该做些什么，并且这和我在学校读的专业没有必然的联系，刚开始我觉得很头痛，可经过

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