

# 科技公司实习总结

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/shixi/481.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

## 科技公司实习总结

总结在一个时期、一个年度、一个阶段对学习和工作生活等情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能帮我们理顺知识结构，突出重点，突破难点，因此我们需要回头归纳，写一份总结了。总结怎么写才不会千篇一律呢？以下是小编为大家收集的科技公司实习总结，欢迎阅读与收藏。

## 科技公司实习总结1

### 一、前言

所谓实习，就是从实践中学习。本着走出课堂、走向社会，在无限大的书本外的世界里学习社会知识，发掘自己的实力，寻找理想、实现理想的目标，我于今年年初，到广东洛贝电子科技有限公司西北营销中心新疆代理处实习、工作。

### 二、公司概况

广东洛贝电子科技有限公司公司成立于20xx年，现位于东莞市松山湖科技产业园区，是集养生电器的研发、生产、营销为一体的集团企业，致力于创造全球养生电器的领军品牌。

自成立以来，公司坚持自主创新、精心研发为工作之首，秉承中华养生学说并结合现代营养学的成果，精湛运用到现代电器科研技术中，创造出引领潮流的健康养生电器阿迪锅、糊来王、电磁炉等产品。

#### (一)、公司理念：科技、养生、品质。

1、司定义：以品类战略为核心，以差异化产品为手段，运用中华养生文化，引领科技养生消费潮流，致力于成为中国养生电器领军品牌。

2、产品定位：科技：科学的技术，智慧的力量，集成精益求精的产品、（转载自，请保留此标记。）养生：生为养之本，养是生之源，养生于现代的科技产品之中、品质：生为养之本，养是生之源，养生于现代的科技产品之中。

#### 3、3.战略目标

战略目标：成为中国“养生电器”领军品牌基本思路：坚持一条主线：持续打造“养生电器”领域产品，致力于成为中国“养生电器”领军品牌。主攻两个重点：自主创新能力和品牌运营能力；重点经营：智能化控制、新材料的应用、五谷养生饮食配方等三大技术的开发与应用；实现三个突破：技术领先突破、流程管理突破、差异化经营突破；推进六大工程：文化塑造、自主创新、人才培养、生产效率、差异化营销、流程建设

### 三、企业文化：

关于水：天下莫柔弱于水，攻坚强者莫之能胜；水无色，折射太阳的光辉，可以映出美丽的彩虹；水无味：可以泡出口齿留香的茗茶；水无形：圆必旋，方必折，温柔汹涌，适时而动；水无态：为冰、为雪、为霜、为雨、为雾、为云，水几于道，道无所不在，上善若水，利万物而不争；关于贝：用自己的血肉去接纳和包容砂粒粗糙的磨砺，贝最终孕育出夺目的珍珠；具有把痛苦视为财富的眼光和心态具有涵蕴不幸、抵御磨难的气度具有坚忍和永不放弃的能力。最终，贝成全了自己，也成就了珍珠。

### 四、本次实习概况

- 1、对于无市场的市县、团场等，我们会到本地市场调研，与商场负责人交流沟通，进而发展潜在客户。
- 2、对于已有的市场，我们会帮经销商进行活动策划，使当地的客户有更深入的理解，使购物者获得最大的权益和满意，给经销商带来更大的效益。
- 3、对于一些潜在客户，我们以介绍自己的产品为主，说出产品优点，使客户了解、信服。
- 4、对于一些同行或懂行的客户，自己量力而行，虚心学习、讨教，千万不能与之争风相对。
- 5、在工作行程安排上还有待考虑安排，要有，提高工作效率；
- 6、缺乏技术上的指导，缺少一个整体的报价方案，对公司报价不是很清楚，实地考察能力不足；
- 7、公司应该让我们多了解技术方面的知识，全力配合我们市场部的工作；
- 8、不能很好地与公司同事交流工作上的事，我们建议每周应该开一次会，讨论问题，交流
- 9、在寻找新客户的同时，要不断对旧客户进行回访，保持一定联系，让客户接受你，知道我们公司的产品；
- 10、业务流程上要虚心向公司的同事学习，养成良好的习惯，多看、多学、多问、多思考，要有创新思维。
- 11、公司在待遇方面还有待提高，可以给我们报销车费和话费
- 12、工作学习中还明白了销售流程，客户开发、接待、咨询、产品介绍、试验、协商、签订合同、交货、售后服务。这是洛贝电子销售的标准流程。

### 五、实习感悟

从进入公司的第一天起，我就下定决心要好好做，因为我想让自己在公司学会很多东西。不管是工作任务上，还是为人处事上，都要让自己努力去适应。

当然，我很感谢贵公司给大学生身份的我一个寻求梦想、展示自我的平台。更感谢公司同事对我这个不谙世熟的大学生的关心与照顾，重点得感谢经理对我的信任与关照。我会更加努力去开拓市场业务，运用所学知识结合前辈们的经验，更加的勤奋与努力，，把工作做得更好！

我想我们一定会用坚持不懈地精神鼓励自己，遇到困难不退缩，让自己的工作更顺利的开展起来，要有效率而且又不出错地做好每一件事，这样公司才能越走越远，规模才会越来越壮大。只有这样，公司才能在这个日趋竞争的社会立于不败之地。我相信，只要公司上下所有的人一起努力奋斗，终会发展得更好，因为我们走在科技的前沿！愿我们的努力会让公司的业绩蒸蒸日上，公司规模发展更壮大！

## 科技公司实习总结2

来到公司实习并不是我的本意，因为我没有选择的权利，作为一个是实习生，能够找到一家实习公司就不错了，因此我并不知道自己要找什么样的公司实习。经过我一段时间的努力，我终于找到一家很不错的实习公司，我开始了我的实习。

从xx年x月4日来到xx四方科技发展有限公司以来，一个月已经悄然过去，我在xx的实习生活也要接近尾声了。通过一个月的实习，无论在工作态度，生活态度还是学习态度上，我都有了长足的进步。一个月的实习使我在即将来临的工作之路踏上了坚实的第一步。

以上是我在公司一个多月实习的基本情况，我还总结了一些日常生活要注意的几点不成熟的看法。

### 一、要处理好人际关系。

我们到公司来进行实习工作，每个员工都很陌生。因为我们实习，也给公司增添了不少的麻烦。他们不但要给我们安排各方面的事情，我们也可能干扰了公司某些正常的工作，所以，我要以自己的实际行动博得他们的支持。工作上要主动积极，但是当需要什么工作要开展的时候一定要先征得公司的同意之后才可进行，千万不可自作主张。与他们意见不同时也要充分尊重他们，并尽量按他们的要求去做。因为我们毕竟只是实习，这不但关系到个人的素质，也关系到整个湘大的形象，因些需要多加注意。

### 二、脚踏实地，树立克服困难的自信心。

在公司实习的一个多月里，我碰到了很多方面的困难，心理也承担了不小的压力。所以，我开始时有些消极退缩，后来，我慢慢转变这种不正确的态度，确立了克服一切困难的信心，不骄不躁，克服眼高手低的坏毛病，终于坚持了下来。一个月来，我要感谢毛总和公司上下对我们实习的支持和真诚的帮助，这样难得的实习机会的确来之不易。

首先是工作态度上的转变。来到xx以后，我的以前很多幼稚的工作想法都改变了，不再把工作理想化，而是切身认识到，做工作要踏踏实实，认认真真，一步一个脚印。很清楚地记得刚来公司第一天，毛总在跟我的谈话中就说到了：吃亏是福，能学多少就学多少。是的，在工作中，每想起这句话，我想偷懒的念头，想要耍的想法就会烟消云散。吃亏是福，我深深记下了这句话！我开始要求自己从在xx开始，做每一件事都认真地从头做起，严格要求自己的行为，积极负责起来。刚到厂区实习时，面对“lp”牌节电设备内部复杂的接线和元件，我头都快懵了，更不要提要我把它安装起来。在江东升和朱辽宁等老员工不耐烦的教导下，通过先挨个认识各个部件，再看电路图，我慢慢地熟悉了这个设备，心里有了底。正巧我又赶上公司销售部员工安装培训，真是天赐良机，学了几天的理论知识正好得到实践！我被编在了一小组里和他们一起学习安装，刚开始，我还真耐不住性子，不是这里出错就是那里出错，接了拆，拆了再接。短短三天过去了，一台完整的设备经测试安装成功。他们很高兴，我更高兴！之后，我和苏晓记又合力成功完成了互锁实验。接下来我还学习了施耐德和西门子变频器的调试和封星三角的接法。

这段时间的实习，我的生活观念也发生了很大的变化。在厂区时，高厂长对我们两个实习生无微不至的关怀，使我感到了xx像家一样的温暖。每天早晨我们7点就准时起床，集合跑步，锻炼身体。尽管开始时天气还很寒冷，可我的心里很暖和。吃饭时，不管是领导还是普通员工，大家同吃一盆菜，同喝一锅粥，这使大家消除了彼此的隔阂，感觉很亲切。晚上，高厂长还经常给我们谈思想，读文章，学习公司的有关资料，每天我都有很多深刻的收获和体会。在公司，看着大家天天忙碌的身影，我就给自己施加压力，这段时间，我改掉了许多懒散的习惯。

学习方面，我也有了很大的提高。书到用时方恨少，这句话在我一进公司就感受到了，电工基础知识，变频器知识都要慢慢地学习，特别是变频器方面的知识，以前我都从来没有接触过。我开始找相关资料来看，从公司宣传册，现场调查资料到方案设计，我认真地看，有时向老员工询问，领会了很多知识。特别是做方案，要注意很多的细节，由于缺乏实践经验，很多地方我都只是有个很模糊的概念。另外，我还需要加强电工和cad制图方面的知识训练。

xx是一个团结奋进并有着巨大生机和活力的集体，她面临着很大的机遇和挑战，这种机遇和挑战要求公司每个员工尽自己最大努力去工作，坚定地向着钢铁行业进军，同时不断开拓我们的视野，寻找更多新的行业。xx有着自己独特的自强不息的精神，从公司艰难的创业发展到今天这样良好的局面，这种自强不息的精神无时无刻不在激励和鼓舞着公司每一个成员。同时，这种精神也激励着我在今后的人生道路上勇往直前。xx是一个生活大舞台，她会让每个有能力的人登台表演，尽情展示自己的风采！临走之际，我对xx有着无比的依恋。如果有机会，我愿意在这片热土上贡献自己的力量！

这段时间里，我收获了很多在学校学不到的东西，这些社会积累对我来说是一笔很大的财富，我会好好珍惜它，利用它！一个多月的实习工作，可以说是顺利成功的。它使我很多方面的能力都能在实践中得到锻炼，对于我今后真正走上工作岗位，有着莫大的帮助！

这段时间的实习对我来说是一次极好的锻炼机会，我知道了自己将来的发展方向，我开始了我自己走向成功的开始

，这次实习对我来说是一次人生中宝贵的财富，这是值得我一生记忆的事情。以后的工作中，我会不断的努力的，直到自己成功的那天，我才会有自己回忆的那一天，我会更加的成功努力的！

## 科技公司实习总结3

经过我一段时间的努力，我在南京找到了一家不错的实习单位南京盾华交通科技有限公司，于是我开始了我的实习。通过最近一段时间在公司的实习，我对公司的相关情况有了一定的了解，下面我就将自己的实习报告以陈述。从20xx年2月10日来到南京盾华交通科技有限公司以来，一个月已经悄然过去，我在公司的实习生活也要接近尾声了。通过一个月的实习，无论在工作态度，生活态度还是学习态度上，我都有了长足的进步。一个月的实习使我在即将来临的工作之路踏上了坚实的第一步。

### 一、要处理好人际关系。

我们到公司来进行实习工作，每个员工都很陌生。因为我们实习，也给公司增添了不少的麻烦。他们不但要给我们安排各方面的事情，我们也可能干扰了公司某些正常的工作，所以，我要以自己的实际行动博得他们的支持。工作上要主动积极，但是当需要有什么工作要开展的时候一定要先征得公司的同意之后才可进行，千万不可自作主张。与他们意见不同时也要充分尊重他们，并尽量按他们的要求去做。因为我们毕竟只是实习，这不但关系到个人的素质，也关系到整个大学生集体的形象，因此需要多加注意。

### 二、脚踏实地，树立克服困难的自信心。

在公司实习的一个多月里，我碰到了很多方面的困难，心理也承担了不小的压力。所以，我开始时有些消极退缩，后来，我慢慢转变这种不正确的态度，确立了克服一切困难的信心，不骄不躁，克服眼高手低的坏毛病，终于坚持了下来。一个月来，我要感谢陈总、郑总、史老师和公司上下对我们实习的支持和真诚的帮助，这样难得的实习机会的确来之不易。来到公司以后，我的以前很多幼稚的工作想法都改变了，不再把工作理想化，而是切身认识到，做工作要踏踏实实，认认真真，一步一个脚印。

这段时间的实习，我的生活观念也发生了很大的变化。在公司时，陈总对我们实习生无微不至的关怀，使我感到了公司像家一样的温暖。每天早晨7点就准时起床，尽管开始时天气还很寒冷，可我的心里很暖和，每天阅读英文技术资料以及学习公司的有关文件，我都有很多深刻的收获和体会。在公司，看着大家天天忙碌的身影，我就给自己施加压力，这段时间，我改掉了很多懒散的习惯。学习方面，我也有了很大的提高。书到用时方恨少，这句话在我一进公司就感受到了，电工基础知识，模拟数字电路知识都要慢慢地学习，特别是模拟电路设计方面的知识，以前我都从来没有接触过。我开始找相关资料来看，我认真地看，有时向老员工询问，领会了很多知识。特别是做方案，要注意很多的细节，由于缺乏实践经验，很多地方我都只是有个很模糊的概念。另外，我还需要加强电工和AutoCAD制图方面的知识训练。

公司是一个团结奋进并有着巨大生机和活力的集体，她面临着很大的机遇和挑战，这种机遇和挑战要求公司每个员工尽自己最大努力去工作，坚定地向着智能交通行业进军，同时不断开拓我们的视野，寻找更多新的行业。公司有着自己独特的自强不息的精神，从公司艰难的创业发展到今天这样良好的局面，这种自强不息的精神无时无刻不在激励和鼓舞着公司每一个成员。同时，这种精神也激励着我在今后的人生道路上勇往直前。公司是一个生活大舞台，她会每个有能力的人登台表演，尽情展示自己的风采！如果有机会，我愿意在这片热土上贡献自己的力量！这段时间里，我收获了很多在学校学不到的东西，这些社会积累对我来说是一笔很大的财富，我会好好珍惜它，利用它！一个多月的实习工作，可以说是顺利成功的。它使我很多方面的能力都能在实践中得到锻炼，对于我今后真正走上工作岗位，有着莫大的帮助！

愿我们的努力会让公司的业绩蒸蒸日上，公司规模发展更壮大！

## 科技公司实习总结4

### 一实习目的

1熟悉公司生产及生活环境，以及各项规章制度。

2熟悉公司生产流程和工作任务，提高岗位适应能力，锻炼多方面的学习能力，提高综合素质。

3向技术人员学习，养成吃苦耐劳的精神。

4掌握技术质量部的各项工作的要点及要求，最终能胜任岗位工作。

## 二公司介绍

xxx通讯科技有限公司，是xx集团在xx的生产基地，公司创建于XX年。xx集团创建于1991年，目前已经发展成为以线缆研发制造为主，集热能、房地产、金融证券等投资产业于一体的综合企业集团，拥有全资及控股公司十六家，其中有两家分别在国内及境外上市，主业线缆产品有光纤，光缆，通信光缆，同轴电缆，电力电缆，起车电线以及各种特种电缆。

xxx通讯科技有限公司主要以市内综合布线线缆和市内通信电缆的生产为主，又有多项国家专利产品，并有多项高新技术认证。

## 三工作岗位

技术质量部技术工艺员定位与使命：公司产品工艺，技术管理，产品质量策划、组织、实施，担任公司新品试制任务及项目申报工作;采用新工艺，新材料提高产品质量，降低成本，为公司培养技术人才。

## 四实习内容及过程

本次实习的时间一共四周，公司实行每周六天，每天八小时工作制，部门安排我主要以参观，观察的自主学习为主，各项培训相结合的学习方式来进行实习。主要目的是熟悉公司工作环境与部门制度。

本次实习的主要内容分为公司制度类培训，生产过程基础知识培训，产品基础知识培训及车间学习。

### 第一部分：公司入司培训

首先是办理住宿及入职手续，领取上岗证及工作服。

其次对员工考勤、请休假、就餐住宿纪律等相关制度的培训学习，来掌握公司各项管理制度，主要以xx员工手册《xx员工手册》、《企业文化手册》、《xxxx培训资料》为学习内容。

最后是各工序设备的操作规程，操控方法及安全注意事项来初步了解设备情况及生产情况。

### 第二部分:生产过程基础知识培训与车间学习相结合

这是实习的主要内容，全面学习各工序工艺知识，技术工艺岗位师傅：张立伟。

公司主要产品，话线：跳线，铁丝平行线。

市内通信电缆：hyahyachyat

在通信可以日益发展强大的今天，通信质量也力求精益求精。作为通信电缆的生产厂家，想要立于不败之地，那么产品的质量必须有严格的要求。所以在生产中，每一个生产环节都是出现质量问题的关键，所以要注意、研究的环节很多，在此不能一一列举，下面以本人之间，对以下几个问题稍作分析。

在串联工序中，最主要的问题是铜丝的线径控制，例如我公司对直径是0.4毫米的铜丝单线的导体直径控制在0.385~0.390mm.绝缘外径控制在0.67~0.69mm.所以要想得到精度如此高的技术指标，必须每一个影响线径的因素都要考虑，否则生产的产品就是不合格的。影响导线直径的最主要的因素是出口拉丝模，它是生产不同线径的铜丝的决定性因素，退火柜的退火电压、牵引力和收线张力都是影响导体线径的因素。若机器设备出现问题了，也可能造成对线径的影响，如出口模的损毁或出口边缘的不光滑。

绝缘外径的确定，主要是由挤塑机的出胶量和收线的速度有关，绝缘外径的大小与挤塑机出胶量成正比，与收线架的收线速度成反比。出胶量的大小与螺杆的转速是成正比的，不过对测径仪设定产品的线径后，测径仪根据实际产

品外径和理想值上下相比较，自动反馈到挤塑机和收线架，可以起到对机器的速度进行微调的作用。还与各区的温度调节有关，如果各区的温度控制不当，那么挤塑机挤出来的绝缘料可能太稀不易控制，或把护套料烧焦出料不畅。都是造成线径不合格的原因绞对工序看似简单。但是它的作用不容忽视的，它不仅是将两个不同色谱的单线绞合在一起形成回路，更重要的是它不同色谱采用不同的节距(经过严密计算精选出来的)，绞对后可以消除回路间的电磁干扰现象和线对间的串音。绞对工序的要求直接影响电缆的电器性能，是我们优质通信元件生产应着重注意的，所以绞对工序是我们看似最简单，但是有着重要技术指标的工序环节。

护套工序是通信电缆生产的最后一道工序，也是最关键的一道工序，如果操作不慎，那么酿成的后果损失是巨大的，不但员工的劳动成效得不到体现，而且造成昂贵的原材料和资源的浪费，还增加了公司产品的成本，降低了企业的效益。因此，护套工序的工作一旦开始就不能停止，必须保证生产的连续性。护套工序的核心技术在挤塑机，我公司生产市内通信用电缆大多都是用的长径比是25：1的挤塑机，挤塑机各区温度的控制和模芯模套的选择是关键。温度控制不当，护套料融化不合格，若护套料被烧焦了，可能使挤塑机机头内堵塞，也可能由于护套料太软而使护套偏心，出料必须与收线速度同步。模芯模套的选择与安装要根据电缆的规格来精确计算而确定，不宜大，更不宜小。模芯模套的安装中心要严格在同一个水平线上，才能保证护套部偏心。

在质量检测中，最重要的是认真和责任心，这是质量检测工作人员应必备的素质，使用螺旋测微器(千分尺)测量单线的导体外径和绝缘外径时，在正确测量的前提下，想要得到正确的结果，必须保证对测量对象保留原型，单线不能用力拉，更不能测量时螺旋测微器用力过大，否则测量值的误差将增大，测量结果将失效。后道检测中，熟练是关键。尤其是在测量通断和测量导线直流电阻时，只有熟练才能提高工作效率且保证测量准确。我公司还有dcm全自动测试仪，dcm机能对电缆的一次参数、二次参数进行一次性测量，可测量的参数有：衰减，串音，电容不平衡，电阻，电阻不平衡等。

## 五实习心得体会

光阴似箭，转眼间，一个月的实习时间即将结束。至于我的总体感觉，就用四个字来概括，那就是“轻松，扎实”。在这一个月中，安排我主要以自主学习为主的学习方式，我学到了很多生产工艺上的知识。作为一名初来乍到的大学生，也初次步入社会，来到这里，每天我的心里都很愉悦，在其中，我并没有人们所谓步入社会后，为了物质利益而所谓的尔虞我诈，勾心斗角。而更确切的说是进入了一个关系和谐，团结奋斗，积极向上的团队，大家每一个忙碌的身影上都带着微笑。有性格豪爽，工作敬业负责的经理上司，有自信而稳重的主任，有幽默且喜欢开玩笑的师傅，更有热心，乐于助人的同事们。在我工作学习中遇到问题时，都能给我耐心细致的讲解。学习质量检测时，同事们都能以一个学长的态度来耐心的教我。测量中注意的问题、测量方法、仪器的使用以及工艺标准要求，都一一细致的说给我听。我虽然说话不多，不善于表达，但是我由衷的感谢他们。就连车间的工人师傅都能容忍我初来乍到的疏忽与错误，在一次成缆工序中，我帮一位工人师傅穿线，由于我的不慎导致了好几次的开机断线，在接线时，师傅们并没有生气，还耐心的给我讲解我造成断线的原因，以及由于机器老化损坏而性能不良的特性及其最好的应对方法。大家的关照，对于我一个不爱发问的学习者来说，无疑是最大的动力。

在车间的这一个月实习时间，一直按照正常的作息时间安排，给我的第一印象就是让我有了一种成熟的感觉，更让自己多了一份责任心，在这份责任心的驱使下，使我对公司的生产环节更加强烈的去学习，去体会。也更加加强了我对工作的期盼与向往。在想到即将要离开公司返回学校一段时间的时候，反而有了一种难以割舍的情愫。工作给我的感触更让我加深了对以前工作的理解，不论做什么工作，都必须具备良好的职业道德水准和过硬的职业技术水平。不论多么简单的工作，都有其中的奥妙，所以不能轻视每一个小小的环节。

经过一个月的实习。我学到了很多的东西，更理解了工作是怎样的一种状态。我有信心做好一名技术工作者，做一名优秀的科技人。

## 科技公司实习总结5

### 1.时间、地点、描述

实习时间：3月3日——5月6日

实习地点：xx科技（深圳）有限公司

描述：我在公司的工作主要是负责根据公司的需要对openerp做二次开发（目前是人力资源模块），偶尔兼顾运维的工作。

## 2.所实习单位的情况概述

单位情况概述：此公司是一家总部在深圳、全国各地都有分部的、主营运动控制器的港资企业，其香港总部主要负责海外业务。公司坐落在深圳南山科技园南区。

## 3.实习过程及实习内容的叙述

我是3月3日正式入职该公司，第一天报到时我发现好像没什么人理我，然后我就一直坐在人事办公室里等，等我的上司崔哥的到来。也是后来我才知道，因为那阵子公司的服务器做了一次升级，或者说是迁移吧，所以运维的人员包括我的上司都很忙。

刚开始的时候，老实说我并不确定我要做的工作是什么。之前面试的时候说会用到python语言来开发，但是python语言不是做搜索引擎的吗？崔哥走进来把我带到市场部办公室，因为那里有位置，并给我分配了一部联想笔记本电脑，郑重的跟我说我要做的就是openerp的二次开发，而它用的就是python！

显然，我需要首先从python语言学起，真没想到这门曾在信息检索课堂上接触过的语言还真会成为我工作中要用的计算机语言，而不是java或者php，看来计划赶不上变化是一个真道理。

但是，让更没想到的是，看这个python居然耗时我足足一个月！这件事在当时我过日子的时候没什么感觉，也许是因为后来我也参与了一些在公司服务器为新员工新建虚拟工作桌面的工作。但是这事放在现时来看，真是太浪费时间了。

就这样到了4月，我才真正开始学习openerp的内容，下载文档来看是必做的的步骤，但是我发现openerp这玩意在国内真的太新，以至于国内根本没有完整点的中文版的开发文档，so只能到openerp社区去下载一些大神翻译好的文档，当然不全，总比没有要好。

随着学习的深入，我发现openerp中需要用到python的语法其实并不多。python和openerp的关系就有点像java和android的关系，基本语言熟悉的话固然是好，但是也并不十分妨碍你学习openerp.事实上，即使我比较认真地学习了一遍python的基本语法，后来开始看openerp里面原有一些模块代码的时候，我还是一头雾水。因为openerp内置的方法很多，很多参数仍然不知道是代表什么。

再到后来，我逐渐了解了openerp中“对象”的思想，了解了它其中orm模块功能的强大，也了解了它的数据存储方式跟我们平时遇到的数据库是那么的的不同。我迟疑了，困惑了——突然转向一门如此不同的计算机编程，真的值得吗？！

现在比起月初的时候，我对openerp有了更多了解，也还有很多没有了解。但是，我对我的工作进度不满意，我只是要开发一个人力资源模块，而且还是二次开发，要是没有毕业设计的压力，恐怕我会一直这么“悠闲”下去。跟我一起进来实习的一位实习生对我说主要是因为没人带。我不否认，openerp这东西要是有人带的话，其实是比较容易学的，实质上它的二次开发是不难的——只要懂得它的运作原理；但是没人带的话，入门真心不容易。可是我现在觉得我的学习方法肯定也有一部分问题。

目前，人力资源模块二次开发已经差不多了，只是生成报表的部分还是没有理清楚，权限——openerp的核心也需要加强理解和实践。但是越到后面，我越觉得对于erp这类系统，对业务流程的熟悉才是重点。或许这就是为什么需要erp项目实施顾问的缘故。

## 4.收获、体会，学校教学与实际的差距，实际中需要什么？

虽然我对这次实习过程中自己的表现不太满意，但是收获还是蛮多的。最起码，我接触到了现实社会中生产企业的后台服务器，参与到了他的部分管理；另外，我尝试到企业中虚拟化办公的模式。其次，我的也学了python语言、openerp二次开发——尽管目前水平还不高。老实说，现在企业中，让你“带薪学习”的也难找了。至于学校教学，应该说跟我这次实习的内容相关性不大，只是曾经在信息检索课堂上见识过python的威力，它的速度和功能强大。可是，学校中的教学理论性普遍太强，我后来发现在代码的世界里很多东西只要你敲一遍就会容易理解多了——当然，所敲的代码是应该能运行起来的。看一个例子程序，比看10页书强。

## 5.不足、建议、教训

对于这次实习的不足，我前面也有提到，我的进度太慢了，而究其原因，应该是我对基础理论的知识学习偏慢，实践的又不够多。以至于拖的时间太久，弄得自己身心疲惫。每逢学习一门新的计算机语言，一定要以最快的速度把基础知识过一遍，这个阶段即使辛苦点也在所不惜。然后赶紧把平台搭建起来，动手吧。

## 科技公司实习总结6

20xx年10月18日，我开始正式在xxx实习。这是一家开发对外汉语教育产品软件的高科技公司，汇聚了来自上海交通大学，上海大学的对外汉语、计算机等各个领域的专家，教授。成功的研制开发了一套融入了科学的教学方法的对外汉语教育产品软件，从听说读写各个方面来帮助学生掌握每个词每个句子。学生只要按着整个学习步骤往下学，就一定可以掌握每个知识点。

从一开始自己就一直想找个和专业对口的工作，可是我们的专业只有在北京、上海等大城市才会有更多的机会，西安这种内陆城市是很难找到专业对口的工作的，所以，最后我选择了时尚之都——上海，去寻找属于我的机会。

初到xxx，我的职位是课程顾问。就是在老师和学生之间起桥梁的作用，和老师一起努力，帮助学生学习，巩固对知识的掌握和运用能力。

后来，我的主要工作是负责软件的推广，在外文书店，机场等外国人聚集的地方设有专柜，给他们讲解软件的优点，挖掘他们购买的欲望。从此我便走上了营销的道路。据说，每个成功的人士都是从销售起步的，也希望这是我成功的起点。

在这里工作的三个月里，我在工作生活等各个方面都有了很大的提高。

工作中:md公司给了我很多学习的机会。这里的老总之前都是在很多外企国企做过高层的，他们的社会地位也很高（很多人都是上海交通大学的博士）。除了每周一次的定期培训外，平时只要有时间，他们就会和我们聊天，从人生的规划聊到生活的细节习惯。这段时间里，我受益匪浅：知道了不管工作还是生活我们都要带着宽阔的心胸去面对。在这里工作的第三个月，我就已经成为一个重要销售渠道的负责人了，不断的从招聘到培训再到管理，这整个过程中，我的成长速度真的很快。这样的机会是千载难逢的。中间有过苦有过甜，有过沮丧的泪水也有过收获的喜悦。机遇与挑战并存的工作，我会勇敢的面对.....

生活中：当初几个女孩子拖着行李箱来到了这个中国最繁华的都市，带着惊奇，带着激动，也带着对未来美好的憧憬，唯独没有想过艰辛。总以为，只要我们在一起，没有攻克不了的事情，可是生活中的柴米油盐，却是我们最大的烦恼。从最初的满上海跑的找房子，到每天下班后穿梭于诺大的菜市场，然后回家一头扎进厨房，最后端出一盘盘被我们坚持认为是美食的饭菜。这整个过程说来简单，可是对我们每个当初在家里都是公主的女孩子来说，艰难不言而喻.....

两次进医院，好几次出入家电维修部.....

我们有过在医院里抱头痛哭的经历，也有过在大街上引吭高歌的放纵，不为别的，就为生活，就为我们都想长大... ..

为自己，为家人，也为这个需要我们的社会，我一天的长大，站在了暴风雨的最前沿，享受着洗礼.....

## 科技公司实习总结7

通过3个月的实习我终于可以成为广州南方嘉顿科技有限公司的一名正式员工了，内心有说不出的高兴。因为3个月以来，我觉得这间公司是一间管理科学，制度明确，企业文化比较好的一间公司，是一间让我有发展空间的公司，以下是我3个月来的实训报告。

首先让我来介绍一下我们公司，嘉顿科技于一九九四年成立，致力于目前飞速发展的IT行业，现拥有专业维修工程师400余人。主营各类打印机及原装耗材、电脑的维护和网络设备维护以及优质的IT设备的外包服务。已经取得了CANON、FUJIXEROX、EPSON、FUJITSU、HP、STAR等多家国际知名品牌的授权维修代理，并从美国引进了具有国际先进水平的生产线，专业生产激光打印机耗材及配件。集团充分利用国内外不断涌现的高新技术，通过先进且符合我国国情的经营管理方法，培养了一批高素质的技术、管理人才及优秀的生产队伍。自成立以来，一直遵循“



绿色办公”的理念，始终坚持遵守“3R”原则即Recycle（可回收循环）、Refill（可重填墨水）和Reuse（可重复使用），努力倡导“绿色打印”，引导用户进入理性消费状态，使用环保耗材，共建绿色家园。嘉顿作为再制造业的一员，不断提高产品品质，缩小并接近与原装耗材的差距，降低经营成本，创造健康和谐的高效办公环境。集团充分利用国内外不断涌现的高新技术，通过先进且符合我国国情的经营管理方法，培养了一批高素质的技术、管理人才及优秀的生产队伍。自成立以来，一直遵循“绿色办公”的理念，始终坚持遵守“3R”原则即Recycle（可回收循环）、Refill（可重填墨水）和Reuse（可重复使用），努力倡导“绿色打印”，引导用户进入理性消费状态，使用环保耗材，共建绿色家园。嘉顿作为再制造业的一员，不断提高产品品质，缩小并接近与原装耗材的差距，降低经营成本，创造健康和谐的高效办公环境。

我是以业务代表的身份参加实习的，这个职位的主要任务是为公司开拓一些新客户，为公司创造更大的利润；维护老客户，增加他们对公司产品的忠诚度，这是对一名实习业务代表的基本要求。实习过程主要分2个部分，第一部分的培训，第二就是实习了。公司规定实习生进入公司都要经过2个星期的培训，培训的主要内容有介绍公司的发展历程，基本状况，公司产品，性能，业务范围和一些平时与客户沟通的技巧与问题的处理方法。在培训期间我认真学习，结合自己在学校里学的专业知识，认真领会，感到受益匪浅。经过2个月的培训，我已经基本领会培训的内容了，虽然还没有经过实践，但是我相信在以下的实习时间内我会学以致用。

经过2个星期的培训我实习的时间终于到了，不过公司分配我首先要在办公室学会打电话，用电话和客户联系，暂时还不用出去跑业务。开始我还以为电话很简单，不以为然。可是到我真正打电话过去的时候，就不知道该首先说什么，再说什么，面对客户的问题怎么样才可以有效的回答，怎样才可以让客户接受我们公司的产品，这样一天下来我都没有一个成功，要不就是没有兴趣，要不就是早早地就挂了电话。不过好在我有一班好同事和老板，他们看我气馁了，就不厌其烦地教我，耐心的指导我，经过几天的失败我终于用电话谈成一个有兴趣的客户了。

学会用电话与客户沟通后，我就开始出去与客户面对面沟通了。平时在公司都是在公司与客户用电话沟通，都看不到大家的表情，所以都不是那么紧张，可是当我第一次出去面对客户的时候，看到客户，和客户谈起来就不那么自在了，多少少都有点紧张，当他问他需要什么功能要求用什么打印机的时候，我居然记不起来，还支支吾吾的，还要看书，那可想而知那笔生意肯定是失败了。汲取了第一次失败后我总结了原因，首先我对公司的产品性能还没有熟透，当客户问起来的时候还没有及时的答案出来，第二就是紧张，不过我相信经过几次，紧张的心理我是可以克服的，第三就是不够自信，说话要果断，回答要清楚，这样才可以给客户信心，总结了这些，我就按照这些去做，果然，效果出来了，还做成了好几单生意。现在我面对客户我再也不紧张了，还畅所欲言，和客户沟通也有了一定的技巧。

现在在公司我都是通过电话去联系客户，在电话上先和他们谈，如果他们有兴趣的话我再出去和他们面对面的交谈。出去和客户交谈，我们首先要注意自己的着装，最好的正装，这样的话给的感觉就是专业人士，再次就是要注意交谈的技巧，要懂得他们的心理，懂得他们的需要，要达到双赢，这样的关系才可以长久，最后是要懂得灵活地处理问题，当你去到一个客户的那里，可能之前有别的公司的人去过了，而且还开了价，这样的话你开的价比他们低，当然是不亏本的情况下出价，这样那笔生意就是你的了，又或者你的客户叫你去检查机器，而你又不大会的情况下，你可以说这样的机器复杂，在这里很难修好，最好就是给你带回公司修理，再帮你看看有没有其他地方坏的一起修好，这样给你客户的你是一名专业的，为客户着想的业务员，这样那位客户对公司的忠诚度就大大提高了。

经过这3个月的实习，我学到了很多，我觉得作为我们刚出去的大学生要做到不懂就问，虚心学习，不要以为自己是大学生就觉得高高在上似的，要不怕失败，正确对待失败，敢于承认失败，时常做总结，不断改进，提高自己能力。我们出去社会工作再也是一名学生，而是一名工作者，做什么都要靠自己的努力，多劳多得，要懂得照顾自己，了解别人的感受，对人对事都要更加成熟，要从全局出发，处事要随机应变，多点关心的客户，服务要周到，做事要做到胆大心细，不要去畏惧你的客户，你要相信自己是来帮他的，这样你就能成为一名出色的业务员了。

更多实习总结 请访问 <https://xiaorob.com/shixi/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发