

公司实习工作总结 2024（精选 32 篇）

公司实习工作总结 2024 篇 1

按照教育部关于实施《中等职业学校青年教师企业实践》，进一步推动教育教学改革，使教师所教、学生所学、市场所需达到有机结合，通过企业实践，提高中等职业学校教师专业技术知识和技能水平，以提高教师综合素质。通过教师下企业锻炼把原来的“双证”改为“双能”，具体时间 20xx 年 7 月 5 日—12 月 30 日。我这次实习的目的和任务是：深入企业的基层，了解该公司的生产流程、管理模式、企业文化，及企业对专业人才的需求状况，从而可以为我校的动漫游戏专业的教学作为借鉴和指导。现将这次到企业实习情况总结如下：

一、实习单位的概况

晨曦动漫公司成立于 20xx 年，我们向市场推出动漫卡通类服务，同时提供了对动漫业有兴趣的某些学院在校大学生实践和操作的平台。我们把晨曦动漫公司投入商业运作，但不以赢利多少为惟一创业目的，能在社会实践中有所获得才是我们的真正的追求。性质：集制作、代理、策划、创意为一体的媒介性动漫股份制有限责任公司。公司宗旨：以帮助客户获取经济效益和社会效益为己任，旨在通过公司科学、专业、真诚的服务来建立客户与市场的最佳沟通渠道，把客户有限的资金进行最经济的策划和设计，让客户以最低的经济成本，达到最佳传播品牌的效果。

二、实习过程

根据公司的安排，在这次实践过程中，主要做了以下两方面的工作：

1、熟悉公司的情况，了解社会需求

到公司以后，能摆正自己的角色，把自己当作一名普通的

员工，以便能尽快的适应公司的工作环境，让自己融入到这个大家庭中去。能了解更多的公司运作方式和社会对人才的需求。在实践过程中，严格遵守公司的规章管理制度，以较短的时间熟悉公司的业务，服从公司的安排，并能按时按质按量完成公司布置任务，和公司员工一起去了解客户需求信息，以及对人才的培养。学习到了不少知识，使我受益匪浅。

2、技术方面的指导和培训活动

在实践过程中，主要工作就是技术指导和培训活动，和同事们交流过程中，总是感觉到现在知识和实际工作中所学要的知识相差甚远，我们先后进行了计算机影视动画的工作，主要从事角色师的工作，主要任务和责任是根据原画师设定的形象制作各种游戏角色，掌握专业操作技能的同时，还要对人体和解剖结构有深入的了解，以便能准确把握各种角色的姿态和形象。影视动画的理论与实际操作。并组织观看了公司独立创作的作品和优秀国产动画片，并参与制作了部分作品，丰富了培训内容，缓解了工作压力。

三、收获、感悟、体验、启发

通过为期六个月的企业实践，我对许多的事情又有了重新的认识和感悟，也颇有收获。主要表现为：

1、开拓了我的视野，平时都是书本有理论讲理论，对于一个企业的生产运作环节很少接触，更不用说去亲自操作一下。所以原来的书本知识是纸上谈兵，这一次我们可以深入公司了解客户需求、动画的发展前景、以及人才的培养，将我们的一些理论知识在企业的生产实践过程中找到了自己的影子。在晨曦公司的这段实践中，我们主要学习的是 MAYA 三维动画软件。采取的是边学习边实践的形式，在学习中，为我们授课的有何见熊、梁家丽、徐华林、张惠婷。从几位老师的教学和

工作方面，我学到了很多东西。

2、管理工作程序化、系统化、制度化、计划化、指标化、标准化我们在教学管理、课堂既可借鉴，上至各个职能部门；下至各个岗位，都有一个工作流程图，每个部门都有自己的制度、计划，为了确保企业的生命线——产品的质量，要求整个企业运作必须系统化，只有系统化才能把各项工作，各个部门、各个员工成为一个有机的整体，成为一只精英的团队，他们为一个目的“划零为整”，必须相互牵制、相互协调、相互配合，否则就会影响到整体。因此企业许多的制度在我们学校看来难以实施，而他们确能实施开展，而且有效。

总之，我在实践的这段时间里，我学到了很多东西，也得到了很多的帮助。自治区、校领导也非常关心我们的生活与学习。在此，我对他们的关心和帮助表示感谢！今后，我将利用在晨曦动画有限公司学到的理论知识和实践操作带回学校，为学校的建设和学生的发展作出新的贡献。

公司实习工作总结 2024 篇 2

社会实践只是一种磨练的过程。对于结果，我们应该有这样的胸襟：不以成败论英雄，不一定非要用成功来作为自己的目标和要求。人生需要设计，但是这种设计不是凭空出来的，是需要成本的，失败就是一种成本，有了成本的投入，就预示着的人生的收获即将开始。

小草用绿色证明自己，鸟儿用歌声证明自己，我们要用行动证明自己。打一份工，为以后的成功奠基吧！不经风雨，怎见彩虹，没有人能轻轻松松成功。

在现今社会，招聘会上的大字板都总写着“有经验者优先”，可是还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢？为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个

人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正的走向社会，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题记得老师曾说过学校是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归保持着学生身份。而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，但你得去面对你从没面对过的一切。记得在我校举行的招聘会上所反映出来的其中一个问题是，学生的实际操作能力与在校的理论学习有一定的差距。在这次实践中，这一点我感受很深。在学校，理论学习的很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到的，而实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。或许工作中运用到的只是简单的问题，只要套公式就能完成一项任务，有时候你会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学的那么吃力呢？

两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书“只是古代读书人的美好意愿，它已经不符合现代大学生的追求，如今的大学生身在校园，心儿却更加开阔，他们希望自己尽可能早地接触社会，更早地融入丰富多彩的生活。时下，打工的大学生一族正逐渐壮大成了一个部落，成为校园里一道亮丽的风景。显然，大学生打工已成为一种势不可挡的社会潮流，大学生的价值取向在这股潮流中正悄悄发生着改变。

对于大学生打工，一直是”仁者见仁，智者见智“，许多人的看法不尽相同。每个人都有自己的生活模式，我们有理由走自己选择的人生路，只要把握住自己，掌握好学习与打工的分寸，肯定能把大学这个人生阶段过得丰富多彩。

打工的途径或者形式多种多样，只要是对社会有益，对自己积累人生经历有益，还能够有少量收入，就可以毫不犹豫的

参与其中。

虽然在实践中我只是负责比较简单的部分，但能把自己在学校学到的知识真正运用出来也使我颇感兴奋！在学校上课时都是老师在教授，学生听讲，理论占主体，而我对知识也能掌握，本以为到了企业能够应付得来，但是在企业里并没有想象的那么容易，平时在学校数字错了改一改就可以交上去，但在工厂里，数字绝对不可以错，因为质量是企业第一生命，质量不行，企业生产就会跟不上，而效率也会随之下降，企业就会在竞争的浪潮中失败。

公司实习工作总结 2024 篇 3

随着大二生活的结束，我们迎来了大学生活的最后一年的实习，我们也充分利用了这次实习进行了实践活动。这次实习是我们学习理论知识两年以来的第一次接触现场，可以想象其意义的重要性，我们第一次将理论知识与实际相结合。

从 20__年__月__日开始，到 20__年__月__日结束，历时一年的实习让自己学到了很多，也让自己突破了书本上的限制，真正的把理论和实际结合起来。

我参加实习的__公司为__建筑公司，该公司是一个有着__年辉煌历史和光荣传统的企业，为省一级建筑施工企业。我在实习期间公司正在承建“__”项目，包括了__幢高层，__幢排屋，由于规模较大，所以在公司的实习期间我学到了很多东西，现在将其总结如下：

实习的主要内容和亲身参加的具体工作过程：

我实习的岗位是施工员，由于实习的时间较长，所以我学到的东西也相对较多，从承台到标准层的施工都有亲身参加了工作。但是由于去的时候桩基已经打完，所以没能接触到打桩，深感遗憾。整个工作流程如下所示：灌注桩蕊→浇筑垫层

→安装承台、地基梁模板→安装承台、地梁钢筋(包括插柱筋)→浇筑承台砼→回填基础→焊接柱筋→安装柱、梁板模→浇筑柱砼→安装梁板筋→浇筑梁板砼。整个施工过程中还需包括水平和高程的放样。除了对单幢楼的施工学习之外，我还协助项目副经理进行施工进度的控制。

首先介绍一下断桩的处理流程。打完桩，做完静载实验后，做动测实验，动测报告出来以后就知道桩断在几米深的地方。若动测报告显示桩断在4m左右，然后进行人工挖孔。在人工挖孔的过程中必须十分注意安全，洞口的保护至关重要。围护结构一般有二种，一种为±0、000m——1、50m之间，用砼作为围护结构，再往下一般用钢护筒作为围护结构。待挖至断桩处再深20cm-50cm，用吊车将桩断的部分取出，将预制好的钢筋智笼吊下去，校正以后，开始浇筑砼。整个浇筑过程需要混凝土搅拌车、吊车、挂篮一起配合，工人还得用振动棒加以振动。在浇筑桩的过程中，将钢护筒拔出要有相当的技术，大约浇筑2-3挂篮的砼时，就应将铁护筒取出。

断桩处理完则进入下一个流程为浇筑桩蕊和浇筑承台垫层，在这一流程中要注意的问题是混凝土标号的控制，用来浇灌的混凝土需要添加膨胀剂，因为这样待混凝土凝结以后可以使承台和桩更好的连接在一起。承台的模板也需引起特别的注意，由于体积比较大，所以承台模板的加固体系间距应比较小，防止胀模的发生。承台和地梁钢筋安装也比较复杂，特别是交接处的地方，由于属于隐蔽工程，所以应做好检查验收工作。

因为混凝土浇筑后，钢筋的质量难以检查，因此钢筋工程属于隐蔽工程，需要在施工过程中严格检查，并建立起必要的检查与验收制度。为了确保混凝土结构在使用阶段正常工作钢

筋工程施工时，钢筋的规格和位置必须与结构施工图一致。一般的钢筋工程的施工过程如下：结构施工图→绘钢筋翻样图和填写配料单→材料购入、检查及保管→钢筋加工→钢筋连接与安装→隐蔽工程检查验收。

在工地实习一年的期间里，对我来讲是一个理论与实际相结合的过程，在工地现场施工员、技术负责人的指导之下，以及自己的努力积极参与工作，让自己对整个基础的做法，标准层的施工有了深入的了解与掌握。而且对整个土木工程各个方面也有了深刻的理解和认识，并且巩固了书本上的知识，将理论运用到实际中去，从实际施工中丰富自己的理论知识。整个实习的过程时间虽短，但让自己知道了如何当一名好的施工员。

非常感谢学院以及老师为自己提供了一个良好的实习机会，也让自己第一次接触现场，接触社会，不仅让自己学会了如何将理论与实际相结合，更重要的是让自己学会了如何做人。

经过了为期一年的实习，也让自己成熟了许多，但获得知识的同时也存在一些问题，以下我将就这次实习总结四点意见和建议：

(1)、实习时间可以适当增长一点，毕竟仅仅一年虽然可以学到整个工作的流程如何施工，但是一些细节无法深入。

(2)、实习的过程中，可以适当举行一些交流会，如在实习中期可以分组举行一些经验交流会，老师可以指导一下同学们，这样可以让同学为下半程的实习更加有目的性，而不会存在漫无目的实习的现象。

(3)、同学们可以找个空闲时间(如周末)，互相参观一下对方的工程，看看别人是怎么做的，这样可以防止成为井底之

蛙，也可以促进交流，取其精华，而弃其糟粕。

(4)、在条件允许的情况下，老师可以在同学们的实习期间去工地进行调查指导，不仅可以杜绝同学偷懒现象，而且可以对同学们进行有建设性的指导，让我们的实习更加有效率。

公司实习工作总结 2024 篇 4

两个月的保险实习不仅获得了一段快乐、充实、难忘的时光，还学到了书本以外的知识，获得了打开社会大门的五把金钥匙：

第一把金钥匙：真诚

“真心，石头开”，人在陌生的环境下，有什么可以用来打开别人的心扉，得到别人的认可？真诚！我记得我人生的第一天，离开人力资源部会议室的时候，被一个态度严谨的人领进了个人业务部，于是我憋屈着冷静下来，因为陌生的面孔和新鲜的环境即将闯入我的世界，我也不得不撞上他们熟悉的环境。然而这种心理十分钟后就消失了。宽敞明亮的办公室，适当的温度，友好真诚的同事，亲切的问候，友好的微笑，一串串的欢迎词，顿时让我感动，我在办公室里感受到了一丝甜蜜——真诚！从那一刻起，我明白了为什么保险公司把诚信放在第一位。诚信是生存的前提，诚信是发展的根本！公司就是这样，做人也是这样。所以，一个简短的微笑，问候，求教，就成了我这个月的执业行为准则。我觉得真诚应该是实现自我价值的第一步！

第二把金钥匙：沟通

在保险公司，部门，个人，都要有分工合作。在我的实习部门，我认为每个成员都有很强的独立工作能力，但合作精神无处不在。分工的同时需要沟通，否则既定目标无法实现，工作无法做得更好。新人犯错很自然。我什么都做的很好，虽然

还是会犯一些错误，觉得心慌，但是我会和部门的同事沟通，及时得到他们的帮助！

第三把金钥匙：激情和耐心

激情和耐心就像水火不容的较量。往往火的激情很容易被水的耐心控制，工作也是如此。这是激情和耐心必须并存的东西。刚进办公室的时候，心情很激动。这应该是我想象了很久，害怕，期待的社交生活。学者常说大学是半个社会，所以这是一个完整的社会。虽然我还没有资格做社会人，但我已经以一个完整社会人的心态接受了这个月的考验。激情有点夸张，但是这个月我是带着激情结束的。但是，除了对工作的热情，我深深体会到了耐心的重要性。有激情无耐心的工作是浮躁的，有耐心无激情的工作质量是低劣的。特别是对于实习生，很多人说实习类似于“做家务”，做卫生，整理办公室文件，复印，打字，传递文件……来公司之前，心理准备充分。书记在动员会上教我们做好每一件小事，我们在部门做的工作越多，学到的东西越多。我也觉得送更多工作的同事意味着他们更看重我。

第四把金钥匙：创新

每个人都可以学习技术，但创新只属于你！这是实现自我价值的最好方式。每一个方案的设计，每一项工作的开展都离不开创新，这是我对我们部门所有成员力所不及的。所以，我在做工作的时候，难免会走一些弯路，但是做得并不完美。感谢经理和同事的指导，我不会陷入困境。保险公司一直是招人才，招人才的地方。所以，进入生活感觉就是进入精英

回顾那些难忘的日日夜夜，收获了很多，感慨了很多。

1、“寿险没有捷径，访问量决定你的输赢”，这是我在公司听过最多的一句话。不仅仅是保险书上的经历，更是无数

成功人士的肺腑之言。这句话告诉我们一个简单的道理：——天道酬勤。天上从来没有馅饼，与其走着上去，不如坐下来。世上有正义，付出总有回报。任何工作、任何岗位都需要脚踏实地、勤奋。成功没有捷径，需要汗水和努力。

2、“残者为王”，同样简单的一句话也告诉了我们一个深刻的道理：——行，半百里。在当今这个频繁淘汰的时代，一个优秀的寿险业务员或成功人士，只有靠毅力和毅力才能在激烈的竞争中生存下来。没有什么事情是可以一蹴而就的，但是如果你设定目标，坚持不懈，你就会成功，因为你坚持！

3、“正面如太阳，往哪里去，往哪里发光；消极的人就像月亮，不同于初一和十五。”心态决定成败。心态就像杠杆需要支点，就像鸟儿需要翅膀，就像地球需要阳光。心态可以说是决定一个人是否走上成功之路的绿色通道。当我们面对别人的不理解，面对客户的拒绝，一定不要气馁；当我们取得小成绩时，我们不应该自满。我们应该冷静，冷静。

4、做人是做事的前提和关键，也是决定事情成败的关键因素。如果你走错了方向，你就会做不到事情。由于保险管理的特殊性，诚信在保险活动中的重要性尤为严格。在与客户打交道时，我们必须诚实，善于与人沟通，这样客户才能信任我们。人做了，保险才能做好。

公司实习工作总结 2024 篇 5

自己一直有这样的信念：不管你今天是怎么度过的，获得什么荣誉亦或遇到了什么挫折…一切都将过去！这句话蕴含的很多道理，要真正读懂，需要自己慢慢去琢磨和领悟，它对我的帮助很大。这次的实习我也是凭着这句话熬过来的，谢谢批评过、帮助过我的人，也谢谢自己三个月来的努力(虽然远远不够)。

学会积累自己的人脉资源。

能得到这次的实习机会也不是偶然，虽然当时我也很意外。正是因为大一的自己没有老宅，积极地参加活动，主动地和别人交流，师兄师姐才会想到自己。不要小瞧身边的人，不管他在你的上面还是下面，各有各的优点，真诚对待他人，学会主动问候，别有事才想到人家。又想到一句劝告：男生在大学里，不要老是盯着师妹看，师兄师姐或许对你的帮助会更大，特别是以后找工作了就知道啦。人脉广了，能提供更多的机会，使自己少走弯路。或许你会说，你这人怎么那么现实啊，没错，我们生活的社会就需要我们这样。我倒觉得这是一种能力，它需要艺术。在不伤害他人的情况下，心胸开阔的人不会认为你在利用他，反而会觉得欣慰。能被人利用说明有价值，所以让自己也成为能被他人利用的人吧。人要交各种各样的朋友，每方面都要有，但必须真诚对待。对于得到这次的机会，还有一点就是：果断决策。机遇是不会等人的，一旦你犹豫了就将会是别人的，就像妈妈常说：你想得到的东西别人也在想，要想得到必须趁早，要比别人更努力。当时知道这机会后没想太多，果断决定去试试。不是说：船到桥头自然直。当时也想到，会不会影响学习等，但是做任何事情都是风险与收益并存，没有尝试就没有收获。勇敢点，学会相信别人更要相信自己。

接受挑战，战胜畏惧。

自己进的是咨询服务部，那时公司正在为市政府做一个关于国有企业资产评估的项目，我的主要工作是协助经理对该项目进行上线前的准备和上线后的维护。（对于这点我是工作了很久才知道的，丢人啊）。培训了两天，感觉就是晕，太多没接触过的东西，许多专业名词。不过，我犯的最大的错误就

是：在没理清思路和弄清工作目标和整体流程前，只是一味地听别人讲要怎样怎样，也没去问清楚“为什么”。当时是记住了，可是一觉醒来就忘了。培训还有一点教训就是：一定要带齐纸笔，好记性不如烂笔头，这是个好习惯。粗心又懒的我没做好这点，以至于给自己以后的工作带来很多不便(类似登入系统的密码都没记住，浪费自己和他人的时间等)。

这期间，我觉得自己做得好的一方面就是：对于那么多的新知识要学习并没有畏惧，而是相信熟能生巧。都说，女人的情商相对于男人来说比较高，女人缺的就是胆子(这点男生看了不要生气哦)。看看吧，几乎成功的女人都是胆子大的!主动和热情在与他人的交往中是必不可少的，虽说这次的实习并没接触太多同事，因为工作地点不是在公司而是在我们的客户(市政府国资委)办公场所。可是对于我们接触到的每个人，都能热情对待，主动认识他人的话会让你处的环境更加和谐，他们谈不上是你的朋友，但是会给你一个好的心情去做好你自己的事。没必要害羞了，只要你工作了，没人会把你当学生，更不会就此迁就你，最后为你自己害羞买单的就只有你自己。不要害怕，相信你怎样对别人，别人就会怎么待你!

好心态才有好心情，做人做事不要怕吃亏，更不要怕吃苦!

接手工作了，好紧张啊，因为还没学会就要独立工作了。还好，我呢，喜欢把不同的事情分开做，在该做某事的时候就全身心投入，不喜欢把事情搅和在一起。这点呢，使我在上课时不会心神不宁地老想实习的事，所以幸运成绩没落下。这时候的心理压力可不是一般的大，我和我另一个同伴认为这是个锻炼我们抗压能力的好时机，挺过来了就是胜利(此时的你必须调整好心态)。因此，我现在的抗打击、抗压能力绝对有所提高了。人生来不是来享受的，大部分时间都是在吃苦。初中

老师赠的一句话：吃得苦中苦，方为人上人！实习期间，时间排得满满。由于路途较远，去时只能在公交车上睡午觉（幸好基本上每次都有位置坐），回来的时候那就要求你要有强健的身体了，因为你要面对人山人海，能挤得上地铁就不错了，（还遇到囧事：一个女的为了挤上地铁，死死抓住我的腰部，痒得都叫出来了，吓死了）。

加班是常有的事，记得最晚是12点才打的回学校（虽说是我们自己犯错导致效率低，其实很多时候也是为了赶任务），加班下班迎来的还是下班高峰期，还是第一次发现原来加班的人也是那么多，生活压力大、节奏快，艰辛啊。曾经问过经理：虽说你工资挺高的，但看你在这个行业干得那么累，每天加班还要受客户的气，干嘛还干啊？要是我们女孩子的话宁愿选择低点的工资，找个舒适的活。他就说，吃苦是一段时间的，不经历风雨哪看得见彩虹啊，在该拼搏的年龄就该去拼搏，不然苦日子在后头，毕竟出来混的迟早是要还的。学会付出与奉献，不需要挂在嘴边，别人都看在眼里。男孩女孩都一样，自己要有自己的梦想，自己才是最可靠的。职场新人要考虑的是怎样在自己的岗位上扎稳，而不是一一计较付出与得到是否平衡，接下来才是寻求提升发展。学校里学习的只是在工作中也许用不到多少，但是你学会的是思维方法，是潜移默化的，所以要好好珍惜。

养成好习惯很重要。

1、一诺千金，不要轻易许下承诺，这是对他人负责更是对自己负责。我们都听了很多这样的道理，简单明了，可是在意外重重的生活中做到却没那么容易。上班第一天下班回来的路上，经理就打电话过来询问情况，我告诉他待会再打过去，可是我没打也不想打。你一定觉得很奇怪吧，原因很简

单，因为当时在公交车上很吵，我不知道是谁打过来的(没存办公室电话，还以为是推销保险的(前几天就接了这么一个电话))。最后，还是通过间接的方法知道的，这让我难过了好几天。我们理由很多，但是不管是什么，重要的是我们自己的态度。学会守时也是讲信用的的一个表现，记得高一有次上学迟到，连进教室都不行，在教室外罚站了一个早读。一个好的习惯养成要很久，但是要毁灭切是相当容易。坏习惯多了，到时自己是怎么死的都或许不清楚。

2、工作开始前，要写好计划。接到任务不是马上执行，而是想想要怎样去做最快，具体的步骤是什么，学会将不同的任务联系起来，统筹兼顾。这样做自己的方向才不会错，计划的过程中明白哪些不会就可以提前搞清楚，不会导致事情做了一半甚至快要完成了才知道错了，此时便是满盘皆输，不仅浪费时间还会出现一系列问题;工作的时候要写工作记录，将遇到的问题一一写下来;每天工作完成后要学会写工作总结，清晰地将完成和未完成的任务罗列出来(要求有轻重缓急)，想想改进的措施。

3、三思而后行，做事要先预料后果。工作了就不能想做学生一样，做错题还可以更改，一旦将任务完成得不好，不仅关乎个人而且会连累他人。每一步都要谨慎才能保证质量。(这点是我要改进的，我这人做事比较急，希望最快地完成任务，会忽略很多细节)。去实习了才发现，自己曾经认为的优点在自己身上表现出来的恰恰是做得不足的，看来对自己认识还是有很大偏差的。自己闯的祸要主动承担，负责认真的人最美丽了。

4、谦虚，不懂就问。问问题也是要有胆量的，不要认为自己什么都会或者相信自己可以琢磨出来，其实这种方法很

笨，有些事是你怎么想都不会明白的，但是别人一句话就给你弄明白了。所以，充分利用身边的资源来提高效率。

5、将简单的小事做好。我们做的事都是由小事组合成的，所以不要小瞧它们。既然要做就不要犹豫，在你思考值不值得做时候或许事情已经干好了，多干点又不会死。这样可以磨练你的耐性。

6、学会合作。与我一起实习的还有我们班的一个同学，我们一直都是结伴而去而归的，有这么个伴真好，谢谢你了，绮霞。经理说，我们俩还不会协作，很多事没分配沟通好，该合作时没合作，该分开干时又纠缠在一起。真是不知说什么好，我想归根还是应变能力，灵活性不够强吧。不管怎样，合作还是很需要的，说得容易，做起来却不容易，需要时间来磨合，因为影响的因素太多了。不要认为自己了不起，一个人可以干得更快，那就错了。

“书到用时方恨少”，的确啊。

在实训中，要用到很多知识，看得见或看不见的，职场是一个考验人综合能力的场所。高估自己是绝对的错误！有些知识平时忽略不重视的恰恰用上了，所以提升自己的小技能吧。像各种应用文的书写，说话的艺术、各种办公软件的应用等等。它们都是需要平时认真去锻炼的，多听听演讲。这次的实习让我深感自己的语言表达能力太差了。很多时候出现的错误都是由于沟通问题导致的，不是别人听不懂你说什么就是自己听不懂别人说什么，这时候是最郁闷的。虽说，每个人的语言方式不太一样，但是不可能叫别人去迁就你，而是要学会怎样去适应别人的语言习惯。因为要清楚自己的能力还没到别人愿意去适应的程度。还有一点就是：当你接受任务是最好把它记录下来，既是对别人的尊重也体现了你的重视，还对工作有帮

助(学会做笔记，注意条理性及顺序的先后)。我们经常被骂，原因很简单：不单单是经理的要求高更是我们没做好。曾听过一句话：当你做得让别人无法挑剔的时候才算是做好了。所以，认真对待别人的批评，不要将过错认为是别人的问题，只有自身找原因才能进步。没有最好，只有更好。学会将自己定位挺高，就像考试一样，想考及格当然就不能把目标定为60分啊，要考虑到自己的惰性和其他无可避免的因素。

拥有乐观的心态，贵在坚持！

由于工作并不轻松，有时还弄得很不高兴。所以当时我们都有一段时候很想放弃，身边为我们好，担心我们的同学朋友也劝我们放弃好了。可是想到当初实习的目的，我们俩就相互鼓励，很庆幸最后还是坚持下来了。难过的时候就安慰一下自己：最起码我们知道了自己不适合这一行，使自己的职业方向更明了了(虽说这些安慰话很多也是气话)。也许最困难的时候也是自己进步最大的时候，量的积累将会有质的改变，所以别轻言放弃。我觉得，不管做什么，心态最重要。经理曾问我：为什么你每天看起来都那么开心，难道捡到金子了？我就说：干嘛要愁眉苦脸啊，不必要为某个人或某些事生气，开心才是最重要的。其实不管遇到什么都要淡定，处之泰然，这点是要经过一些事才会彻底明白的。所以，请微笑吧，别人不欠你什么，说不定哪天会有个人喜欢上你的微笑，哈哈。记住了：福祸相依，上天是公平的！

好了，以后这样的经历会有很多，但是想说的太多了，所以啰嗦了那么多。其实，这次实习并没学到太多的专业知识，反而是将很多道理实践了一下，这些也是不管在哪里做什么都有指导意义的东西。或许你会觉得很空洞，但当你有了类似的经历时就不会这么觉得了。我只是希望和别人分享一下，可以

让自己的理解更深刻，也对别人有点帮助。来，看累了吧，笑一个哦！

公司实习工作总结 2024 篇 6

一. 绪言

当刚刚敲下这篇总结的标题的时候，心里面还是泛起了一些酸楚。在腾讯的两个月的时间说短也不短，给我带来了许多收获与心得，这些收获不仅是工作能力和游戏策划相关的，更是人生经历，企业文化以及为人处事。现在即将离开这舒适的办公桌，离开免费的美绿和可口的宵夜，离开认真可爱的导师以及魔方这个充满活力的团队，我感到非常不舍。所以谨以在魔方的最后一份作业来总结和怀念我当 Q 哥的日子。

二. 工作

实习的两个月内，工作的范围很广泛。非常感激导师精心布置任务让我每次都能体验到新鲜的活，而不是重复的体力劳动。下面将这 2 个月内的工作按照时间顺序列出来。并且简单的谈一下每份工作的心得与学到了什么东西。

1. 洛克王国体验报告 3 篇

自己很明显的一个感想就是，记得入职第一天第一份作业是洛克王国体验报告。既然是上班第一天，又是第一份作业，再加上是自己的第一份带薪工作，当然会加倍努力想方设法的将这一份作业写好。于是当时绞尽脑汁想了一些能做的“出类拔萃”的方法。就在体验了洛克王国之后又装模作样的搜集了一下儿童类产品的信息，并且把赛尔号和龙斗士也浅浅的体验了一下。并且自信满满的把体验报告分为体验和比较两个 Section。因为只有一天的写作时间，自己也就基本满意了。没想到的是交作业的时候，在邮件上看到其他同学的体验报告，发现他们写的都挺长的，而且有一堆配图去解说他们的

idea，我当时就意识到自己要学的东西还很多。

2. 拼装天灯小游戏文档以及资源跟进

第一个能正式帮到导师的工作。刚刚得到任务当然是各种不知所措，好在有一份参考文档和参考游戏。接着我就尝试着用读者想要读明白我文档的逻辑的思维去写作这一篇文档，导师还是很满意的，我也很满意。到了第一次跟进资源，被拉到讨论组里。再次各种不知所措，看着导师一条条列举出来那些我无法识别的缺陷，自己要学的还很多的想法又油然而生。最后慢慢上手了，就直接把心理的一些想法和 CP 说，自己不能确定的再问导师，最后游戏的成品还是很满意的。也是自己制作的第一个资源。

3. 黑光的逆袭活动策划

第一次自己策划一个活动。一开始同样的各种不知所措，硬生生的想了一个活动的规则和大概的剧情，再参照了导师给的模板，一篇半像任务半像活动的活动案子就诞生了。真正学到东西的地方，是最后导师给的点评，这里给的教了许多之前只有一点概念，但是没有系统思考的东西。例如活动的目的，活动的产出，PCU 和 ACU，还有活动的门槛，活动的玩家级别等等。顿时觉得运营一个游戏，就是像在当游戏世界里的政府，要管理好经济，人口全部的一切，社会才能和谐的奔小康。

4. 任务剧情写作

最头疼的工作。我实在没有什么文学头脑，最后以收到评语“看你的故事我难受”草草了之。这次经验让我确定以后肯定不去找写故事的工作。

5. 竞品游戏更新分析

这一款作业难度比较高。没有任何模板可以参考，导师给

的提示也不多。自己一开始非常迷茫。然后再调查了几款儿童类竞品的周分析内容之后，渐渐自己将这些看似混乱更新分了类并且理出了条理。记得当时看到有些活动是限制 2PM ~ 3PM 参与的，一看就是拉 PCU 的，心理偷笑。

等到把更新的目的和类别都整理出来后，最后只用把当周每个竞品更新的内容套进去，就好了。这也是我个人最满意的作业之一。

6. 洛克王国 VIP 模块体验报告

这一次再写体验报告思路真的比第一次写清晰了很多。废话也少了很多，直接具体把体验每一项 VIP 特权的感想以及个人的意见列了出来。虽然写的大多都是批评的话，不过自己的确是中肯的写的。

7. 星佳城市测评

难度比较大的作业。但是觉得自己完成的还不错。这次同样也有参考文档，只是个人当时觉得参考文档写的都不怎么样，许多系统的细节都没有说到，说到的东西也只是提一下简单带过。看到了它的这些缺点，自己在写的时候就写的更加详细一点。从画面，声音，系统，交互几个角度去详细评价这款游戏。最后再列出自己觉得值得学习的闪光点和设计游戏的思维。最后导师也算满意了。

8. 星佳城市信息中心反策划

这个作业很难。自己完全没有概念到底如何将一个系统的全部细节表达清楚。导致第一份文档出来之后和测评的文档没什么两样。好在导师后来的悉心指导，让我看到了之前完全看不到的写作方法和思路。例如要列举出每一个 UI 框的所有点击，悬浮事件。所有事件的触发方法，系统的入口，按钮样式。这些东西又多又杂，加上星佳城市的消息事件本身就非常

繁杂，最后只能尽力将这些全部整好。但是自己还是不满意，因为有些事件没有整理进来。不过导师能满意也就够了。哈哈。

9. VIP 时报宣传方案以及资源制作

这也是一个资源文档，设计宣传 VIP 的小广告案子。这一次资源文档的写作已经不再需要参考文档的束缚，而是自己心里有底的按照自己的思路往下写了。主要是广告宣传方案的设计，自己结合一些网上的广告，加上同学们的意见，综合出来了三套宣传动画案。从内容上来说自己特别满意。其次就是文案的设计，在绞尽脑汁想如何将一幕一幕的画面描述成文字的时候，我意外的发现我鼠绘还不赖。于是就索性直接把这一幕幕的关键帧都画出来了。自己也非常享受这个过程。在资源跟进的时候，我已经不再是当初那个想做什么决定都想问导师的小罗咯了，这一次我自己对自己设计的案子胸有成足，和 CP 和同学详细讲解，沟通，大有笔墨指点江山之感，甚是爽快。最后资源制作出来，看到 swf 文件，自己也很满意。想着要把这些资源都自己带回去，作为我当过 Q 哥的珍贵纪念。

10. 职业认证活动数据分析

数据分析是一项非常考验从看似混杂无章堆积如山的数据堆中找出规律和逻辑的工作。在参考了同学的分析加上导师的指点后，自己渐渐理清了思路。找出了在线活跃用户数，7 月入职人数，8 月入职人数，活动参与度几条关键的曲线。并且结合每个入职任务的难度和活动难度以及任务的热度，得出了一个比较统一的规律。只是我自己深知这个规律还太不完善，就和牛顿只发现了万有引力是远远不够描述宇宙中全部的规律一样。只是感觉自己心有余而力不足实在分析不下去了。是个遗憾吧。

11. 新系统方案分享

一个自由度很大的任务，也是我最满意的文档之一。觉得之前的游戏经历终于有了用武之地，自己翻着原来看过的游戏杂志，在逛着游戏的 BBS，天马行空的设想出了近 10 种可以改进的系统。其中有一些灵感也是在自己撰写文档时迸发出来的。带着灵感的火花写作，感觉真的很不错。

12. 编织花环小游戏方案以及资源跟进

这一次再写作小游戏文档的时候，就真的感觉比上一次娴熟多了。不敢说写的太好，但是就从自己写作的心态和过程上来看，这两个月进步还是很明显的。一个很深刻的感受就是，作为策划，想表达的逻辑稍稍复杂一点的时候，要把这些逻辑列成规范易懂的文档是一件很难的事情。所以有必要学习一些逻辑任务表达的工具。如果作为策划能做一个 swf 文件出来阐释逻辑，那可比花一天时间写个案子高效多了吧。

经过这些工作的洗礼，我对洛克王国，儿童游戏市场，游戏策划岗位的工作流程的理解都有很大的提高。非常珍惜能有这次宝贵实践的机会。

三. 人物

在腾讯的日子接触最多的当然就是导师 MC 了。记得入职第一天 MC 就和我说过她是一个好导师。刚刚入职的时候，有觉得为什么我的任务比其他实习生多。不过现在再回头看，觉得，MC 的确是一个好导师。她布置的任务和其他导师比能让实习生有针对性的学习到一些东西，而不是单纯的打下手。相信最好的佐证就是经过两个月的实习，做为她徒弟的我自身觉得是有学到东西和有长进的。

和 Calla, Winter 还有 Lolita 一起合作过 VIP 的宣传方案项目。Lolita 的剧情创作能力实在是 blew my mind。非常

感谢 Calla 能欣赏我，觉得我有闪光点，我其实觉得我好想没有什么闪光，提高的空间还很大。也非常感谢 Winter 在 VIP 项目中给我带来的指导。

做为同是实习生的小麦，Owen 还有 Hokey 和我在实习期间结下了友谊。我以后将会怀念和他们一起吃饭一起下班的日子。遗憾的是刚刚有和大家混熟的感觉，分别的时候就要到了。不过没关系，以后接着用企鹅联系=]

四. 生活

腾讯是我第一个正式带薪上班的公司。在这里体验到了许多第一次。记忆最深的就是第一次发工资了。一下子几千块钱打入银行卡的感觉，很爽。虽然老妈说我赚的钱都是要给家里，但是能赚钱的事实已经让我很满意了。

不过说真的，上班之后有一点自己不属于自己的感觉。每天早上出门，晚上回家。自己的世界变成了办公室的小桌子和家里的小房间。每天都是坐在座位上，之前有秋高气爽的天气，天天坐在办公室里的我却无缘接触。这一点让我很伤感。运动的时间也没有了，每天都是坐在座位上从早到晚。想到这些，才意识到校园里的生活是多么美好，更加想珍惜了。

上班了，自己的时间也就大量的被占据，当然作为实习生的我还能偶尔在位置上打打酱油，或者看看自己想看的书籍。但看着所有正式员工的忙碌的身影，以及假期都要加班的生活状态，我不禁感慨。不过人都是要劳动的，长大了就有这一点不好吧。其实我不想把人生的追求定制为公司的薪水或者职位的高低，匆匆忙忙的过。就像歌曲《陀飞轮》中唱的那样。生活中的美好有很多，同学，家人，爱人。不过真正的强者是能自己去适应环境的，无论在什么环境下，都能调节出很好的生活心态以及快乐。现在来说，似乎我的目标就是想做自己真正

喜欢的事情。但不知道这种幼稚天真的想法还能保持多久，拭目以待吧。

公司实习工作总结 2024 篇 7

在一次与外国公司驻中国办事处的沟通中，因为对公司的认知和我对产品优势的大致阐述终于激发了对方的采购欲望，在第 3 天的有效沟通中，对方提及了一个相当专业的问题，问到我们产品的墨粉规格和机器预热和输出最快时间差，这样的问题对于外商，你必须给予准确到位的回答，因为这是顾客的购买点，由于之前的大意，我遗憾的失去了一次非常好的机会，随后的时间里，逐步加强了对产品详细的了解和说明，为应对客户的各种问题做充分的准备，进一步准备之后，又重新进入了实际操作，开始联系客户，报价，谈判等等因为公司经常有产品发出，因此也接触到了相关的合同、发票和其他的单据，之前的这些单证在上课时都接触过，但是理论和实践不同，实际操作起来才发现这些单证的重要性，一点疏忽就能造成不必要麻烦，这些单据大大加强了我们的实践能力，也让我们对如何填写这类单据有了进一步的认识。总之，凡事都需要虚心用心的学习，这样才能够掌握实践的操作。

在公司实习的过程中，有幸参加了一次集团一年一度的过关斩将活动，活动是在公司位于上海嘉定区的培训基地举行的，主要目的是锻炼和提高业务水平，分为 4 关，建立有效客户，产品展示，议价，交易。在各个环节都有经验十分丰富的经理把关，我们实习生作为观摩，学习实际工作中的技巧和积累经验，在活动结束后，公司的崔处长进行了总结，并对所有同仁给予殷切的期望。

在公司最后的几天里，我们来到了公司的博物馆，来切身感受公司的文化，仔细聆听公司工作人员的介绍，对震旦集

团创立以来的文化和理念有了更深层次的认识，在他们的眼中企业是一个团队，讲求团队力量的发挥；经营更是一项长期竞赛，要发挥“众人同心，其利断金”的加乘力量，企业才能持续成长。震旦现阶段在务实与创新的行动纲领下，未来的经营策略仍将积极开创，确实掌握产业趋势，延伸核心事业和相关产业的发展。展现震旦集团自创品牌国际化的自信心与企图心。鲜明的红色标志，象征震旦集团如旭日东升般，散发着光明与活力；同时在内涵上，秉持着稳健踏实的一贯经营风格，蕴含创新突破的经营魄力。

自身定位，加强外语学习。在所有的工作和活动中无一例外的涉及到外语，外语是我们对外交流的桥梁，因此在以后的学习中必须加强对外语的学习，同时加强口语的练习，这是我们搞外贸的基础，因此必须掌握好这门工具。不断强化自身，并充分认识自己，避免眼高手低，增加实际动手能力，在社会这个大学校园里，不断完善和学习工作总结，认识自身不足。通过实习我发现贸易这专业是门实践性很强的专业，它不光要求我们有扎实的理论知识而且必须具有很强的动手操作能力，更重要的是学会如何与人沟通，怎么建立商业关系，这些是课本中学不到的，只有融入社会的大舞台并不断的历练才能得到提高，还有加强各方面素质的提高。贸易工作同时是一个涉外行业，因此对各方面的要求都很高，对外代表的不仅仅是个人形象，甚至是国家形象，因此必须加强自己各方面素质的修炼，如礼仪等。熟练掌握好本专业的知识。专业知识是我们从事贸易工作的基础，贸易工作的高风险要求我们必须熟练地掌握好专业知识。

以上是我的毕业实习报告。在成功结束实习后，仔细总结，发现不同于前几次实习，这次校外实习充分认识了从学校

走向社会我们存在的不足和缺少工作经验。

公司实习工作总结 2024 篇 8

一、实习目的

通过房地产销售的实习把握当下房地产行业的动态，为毕业之后进入房地产行业做好充足的准备!也希望通过销售岗位的锻炼，把自己的脑子变得更灵活一些。

二、实习时间

20__年__月__日到 20__年__月__日

三、实习地点

__房地产集团

四、实习内容

跟随房地产营销总监进行房地产销售的实习，主要的工作内容是通过集团内部开展的各项活动积累客户资源，再通过社交软件将这些客户从潜在的客户培养成有朝一日一定会来我们集团买房的客户。

五、实习总结

不得不说，在实习之前，我对房地产销售的了解和我实习之后对房地产销售的了解已经完全不同了。过去我总觉得销售这个行当，只要性格外向，脑子转得快就可以了。实习了之后才知道，要想做好销售，尤其是房地产销售，没有足够高的情商，还真不是一个容易的活。过去身边很多人对销售不好的评价，在实习之后都被打破了。

过去身边很多人都觉得销售不外乎是一个骗子，骗走你的钱财。实习了之后，我觉得这是一个非常大的误解。

通过这次在__房地产集团的实习，我不仅认识了房地产销售这个行当，也足够了解了房地产这个行业，毕业之后，我还是会选择进入房地产行业，为自己想要实现的理想生活而努力!

公司实习工作总结 2024 篇 9

一、实习内容

本次实习是在 X 公司企业单位实习。我主要参与了该公司产品生产与营销、人才招聘与选拔等环节的工作。具体内容如下：

第一，在产品的生产与营销方面，我参与该公司主要经营业务之一的计算机电源线的装配。在装配电源线的整条生产线上我与其他员工明确分工、积极配合、协调合作，确保该生产线的畅通运作。另外，通过零件的组装，我不仅了解到设备的内部结构，我的手工操作技能也得到了很好的锻炼与开发。

第二，在人才招聘与选拔方面，我协助公司人力资源部门组织招募并选拔合适的员工。通过该项工作，我更加熟悉了企业人力资源规划、人员招聘与配置、培训与开发、绩效管理、薪酬管理、劳动关系管理等六大人力资源模块，明白了如何更好地实现位得其人、人尽其才、适才适所、人事相宜的目标。

二、个人实习总结

时间过得飞快，不知不觉实习已经结束了。本次实习虽然只有短暂的一个月，但是回顾这三十多天的经历，认真思索期间的所见所闻，我发现获益良多。实习对我的学习、就业、精神生活等方面都产生了很大的影响，不仅培养锻炼了我的生活以及工作的技能，磨练了意志，同时也让我开阔了眼界，进一步完善了我的世界观和人生观，对将来正式步入并快速适应社会打下了坚实的基础。本次实习具体在以下几个方面对我产生了很大的影响：

第一，我对目前企业的运作模式更加了解。

从下车间去最基础的流水线工作，到协助公司进行人员的招聘，我对企业从执行层到管理层的组织架构、运作方式有了

初步的了解。之前只能在课本上学到的知识，现在有了更加形象生动的现实案例与之契合，使理论与实际紧密地结合在了一起。这不仅可以让我运用理论知识来更好地指导实践，也有助于我对理论知识的进一步巩固。

第二，本次实习在我的人际关系、公共关系等方面产生了重大影响。相比于中学与大学，职场以及社会中的人际关系更加复杂。对于即将迈入社会的我们来说是一个巨大的挑战。通过实习，我渐渐了解到了企业中人际交往的

方式、习惯以及需要注意的问题，这使我在以后的工作中可以更好地处理人际关系，进而得到更多人的认可。

第三，实习让我积累了经验，磨练了意志，为将来更好地就业提供了强有力的支撑。

实习是一个从大学到社会的过渡。没有这次实习机会就难以完成从大学生到社会人的平稳转变。只有参与了实习，积累了经验，磨练了意志，才能更好地适应社会，这同样是一个职场人应当具备的基本素质。因此，通过这次实习，我坚信，我会更好更快地适应社会的发展，顺应时代的潮流，为社会奉献自己的一份力量。

公司实习工作总结 2024 篇 10

在顶岗实习的后期，我相比较比较悠闲，没有什么教学任务，只是作为候补，给其他老师做助手，同时还帮班主任处理一些琐事。在这个期间，我没有什么实质性的工作，大多数时间用来完成顶岗办所布置的作业。虽没有什么重要的事可做，但琐碎之事还是比较多的。

例如在家长会前期，帮忙班主任准备一些事宜，同样在也教导处帮忙，给初三年级的学生整理打印模拟卷，还有就是给扫描一些东西。在做这些事情的过程中，我也学到了许多实用

的技能，比如对 Photoshop 软件的使用，以及对扫描机的使用，这些技能都是在现实生活中比较实用的。从实习的后期的状况，我感悟到生活中到处都充满了知识，只要我们努力地去发现，用心地去学习，即使是一件小事，我们也能从中学到很多知识。

透过这四个多月的实习，我们学到了很多知识，能够将我们所学的知识应用到现实生活中，由理论转化为实践。在这个期间，我们每一个实习生都经过了完美的蜕化，由一个学生成功地转化为一名合格的教师。

虽然任课时间不长，但在教学方面，我确实有所领悟。首先是在教学的组织方面，经过了四个多月的实习，我能够很好地组织学生进行活动，在活动中让学生充分发挥自身的特长，各显其能。同样地，在课堂教学方面也有所进步。每节课都会经过精心的组织，目的就是让学生能够在快乐中学习，调动学生的学习兴趣 and 用心性，活跃课堂氛围，以到达教学目的，在课堂上，我对学生一向是一视同仁，争取给每位同学均等的机会，不会厚此薄彼，不会用他们的学习成绩的好坏来作为评价他们的标准。

在课后监督方面，我以往做得不足，从指导老师身上，我学到了一些有用的方法，例如把全班学生分成必须数量的小组，并且选一位负责人的小组长，由小组长对组员进行检查，老师只对小组长进行检查，这样的权力下放，既能够减轻教师的工作量，还能够更好的督促学生，虽然方法比较简单，但老师在其中扮演一个十分重要的主角，老师要严厉对待。

同样地，在为人处事方面也有一些心得。在实习学校，对于其他教师的要求，我们在自己力所能及的状况下都会尽力去帮忙，在与他人的相处中，不要有太多的计较，凡事都就应有

一颗宽广的胸怀，坦然对待生活。

作为一名实习生，我十分感谢学校能为我们带给这样一个平台，让我们将理论与实践相结合，让所学得到实际应用。同样地，也十分感谢实习学校领导的信任，让我有机会登上讲台去实践，当然也要感谢学校的其他老师，给我们带给了许多帮忙，指导老师不厌其烦地给我进行指导，让我学到了不少东西，总之，实习成为我人生中一笔重要的财富，透过顶岗实习，我受益匪浅。

公司实习工作总结 2024 篇 11

一、实习目的

我此次实习的单位是__公司，实习岗位是旅游顾问，实习时间为 20__年__月__日至 20__年__月__日。毕业实习是大学生在校学习期间最后一个重要的综合性实践教学环节，目的是培养我们独立、综合运用所学专业的基础理论、专业知识和基本技能。

二、实习内容

__公司是经省、市旅游局批准成立的股份企业。主要承接国内旅游观光，定房、度假疗养、商贸会议、文化交流及其他委托服务项目。拥有雄厚的经济实力及颇具规模的旅游车队，拥有一批敬业尽责的管理人员和训练有素的导游业务人员。

首先实习是负责前台接待和咨询的工作，在这项工作中我首先是要充分了解旅行社推出的线路，如线路的行程如何安排、住宿情况、交通工具、游玩景点和要注意的事项等等。对线路的安排工作，部门经理让我慢慢看别人怎么做的，在经过两天的学习后，我对产品线路安排工作已经了解的几乎差不多了。产品对于一个公司的存活起关键性作用。旅游线路就是一种旅游产品，由于旅游产品容易被别人抄袭。我发现旅游企业

一般不把线路安排透露给同业竞争对手。

第二阶段，负责顾问的工作，刚开始是先跟着老员工，慢慢熟悉一切情况，如简单的接机和送机工作和如何做好一个地接和全陪工作等等。随着跟团次数的增加使我对旅行社的工作任务也相当了解，接着就开始做旅行顾问的工作。着手计调业务。它是指计调部门为业务决策而进行的信息提供，调查研究，统计分析，计划编制等参谋性工作和为实现计划目标而进行的统筹安排，组织落实、业务签约，协调联络，监督检查等业务性工作的总和，即安排好旅游者的接待工作，使他们能够进得来，出得去，住得舒适，吃得满意，玩得开心，觉得此次旅游确实是一种享受。

三、实习总结

1、这次的实习不仅让我有和外国旅客交流的机会，还使我对旅行社这一行业有了一定的了解。在旅游业这样的服务性行业所需要的人才不仅是要有一定的专业知识，还需要你懂得如何为人处事和接人带物，以及对旅行社顾客的耐心以及责任心。

2、权衡好独立和求助。在实习过程中，不能过分依赖其他人，要有独立性，事事亲历亲为，自己主动去发现问题，并解决问题，这样才能获得最直接的经验。

3、沟通技巧。从事旅游服务行业，接触最多的就是客人。所以我们一定要学会怎样与游客进行交流，如何让自己说出的语言让客人听得舒服，听得开心。常常我们的一句话可以影响客人对旅行社的整体印象，甚至影响客人整天的心情。

实习只是一个铺垫，工作后真正进入职场，我们将会面临更大的压力和挑战，但我相信这次实习过程中掌握的软素质将是我今后职业生涯中不可或缺的。在今后的日子里，我还要继

续学习，多接触社会，不断提高自己，为今后的踏入职场奠定扎实基础。

公司实习工作总结 2024 篇 12

今年，我在__进行了物业管理实习工作。在实习期间，我依次对设施管理、事务管理、保安管理进行了实习。在实习中，我在管理处指导老师的热心指导下，积极参与物业管理相关工作，注意把书本上学到的物业管理理论知识对照实际工作，用理论知识加深对实际工作的认识，用实践验证所学的物业管理理论，探求物业管理工作的本质与规律。简短的实习生活，既紧张，又新奇，收获也很多。通过实习，使我对物业管理的工作有了深层次的感性与理性的认识。

回顾实习生活，感触是很深的，收获是丰硕的。实习中，我采用了看、问等方式，对__花园管理处的物业管理工作的开展有了进一步的了解，分析了管理处开展物业管理有关工作的特点、方式、运作规律。同时，对管理处的设施管理、事务管理、保安管理有了初步了解。

通过公司各处的实习，我对各处的物业管理情况有了初步的了解。在这一过程中，我学到了物业管理工作中的具体业务知识，丰富了所学的专业知识。为以后正常工作的展开奠定了坚实的基础。在实习期间，我深深体会到了__物业的优势，以及在__的影响地位。虽然__物业仅经过了短短几年的发展，却取得了如此大的成绩，这与__人辛勤工作勇于创新，敢于挑战的精神是分不开的。但在看到成绩的同时，我也发现了这其中存在的一些影响__物业发展的问题，现总结整理如下。

第一，内部管理不规范。首先，__物业受__整个物业管理发展的影响，几处的物业管理差不多都沿袭了旧有的管理模式。部门分工不够明确，制度不健全，少有程序化、规范化的

工作流程，大部分进行着简单粗放的管理。其次，由于物业管理牵扯到的问题众多，各处体制不健全，各种关系错综复杂，需要协调、处理的关系众多，使得各物业处把大量的精力放在处理各种关系上，包括处理物业处与集团公司之间的关系，物业与行政部门的关系，与有关业主之间的关系。处理好这些关系当然有利与物业管理的发展，但当因此而忽视了内部管理与对外服务时，就难免本末倒置了。这样就影响了物业管理的健康发展。

第二，责权利不明。责权利不明，是影响企业发展的主要障碍。这包括两个方面，一方面是各物业处与总公司之间。由于我公司物业管理的特殊性，各处的物业管理，均是由作为开发商的总公司筹备建立的，物业管理人员，大部分是由集团公司从各岗位调配的人员，这就导致了建设与管理不分的局面，无形之中增加了物业管理的难度。虽然，这种建管一体的局面，也曾给物业管理带来过一定的好处，例如，一些房屋维修问题、设备设施配备问题，都可以较好的协商解决。但更多的却是使物业管理工作无法独立开展。许多问题都需要层层审批，造成了多头管理，影响了物业管理的服务质量的提高和物业管理企业的健康发展。另一方面，是各物业管理处内部、各岗位之间权责不明，岗位职责分工不合理，人员配备不科学，造成了工作效率低下，人员富余，工作链断档，工作流程不顺畅，使一些工作不能正常、快捷有效的完成，大大影响了服务水平的提高。

这些问题，改善了我公司的物业管理状况，树立公司物业管理品牌，以促进企业快速、健康发展。

公司实习工作总结 2024 篇 13

一。实的目的和要求

毕业实的目的是：接触实际，了解社会，增强劳动观点和社会主义事业心、责任感；学业务知识和管理知识，巩固所学理论，获取本专业的实际知识，培养初步的实际工作能力和专业技能。具体要求

1. 培养从事经纪中介工作的业务能力。了解并熟悉保险代理人的日常业务和 workflows，学会进行工作。

2. 理论联系实际，学会运用所学的基础理论、基本知识和基本技能去解决经纪中介实践中的具体问题。

3. 虚心学，全面提高综合素质。在实中拜广大工作人员为师，虚心学他们的好品质、好作风和好的工作方式，提高自己的综合素质，把自己培养成为合格的经济工。

4. 培养艰苦创业精神和社会责任感，形成热爱专业、热爱劳动的良好品德。

5. 预演和准备就业。找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学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。

二。实内容

参加了支公司的“锦绣人生”事业说明会和为期两天的新人培训后，公司安排我们到其中的一个部门——区域拓展部实地演练。

区域拓展又称区域收展，是寿险的区域化行销模式，源于家庭服务的理念，由公司派区域服务专员在固定区域内为客户进行上门服务，就像一个流动的门店一样，将客户与公司的关系透过一个渠道有机地结合起来。区域服务工作是保险和综合服务金融工作。

根据《中国平安人寿保险公司展业服务体系管理办法》的规定，分支机构区域拓展部下设展业区部、展业处、展业课、

展业区四级展业服务单位。支公司区域拓展部设 1 个展业处、2 个展业课和 14 个展业区。其中有 17 个团队管理者，分别是 1 个展业处经理、2 个展业课长和 14 个展业区主任。该部门共有 117 个区域服务专员（通称“收展员”），所有的区域服务专员都通过了保险从业人员资格考试，都是平安寿险的保险代理人。

到区域拓展部后，很荣幸，我被安排到的师傅是经理。在经理的指导下，我遵守纪律，虚心学，积极工作：

1. 参加部门的早会（星期一至星期五，早上 8：30 开始），吸收新知。早会一般是总结工作，分享经验，开展专题讲课，发布通知等。我认真做笔记，从中吸收到了新的知识，间接获得了工作经验。

2. 虚心请教经理、朱红梅主任、梁赤宇师兄等，了解平安的寿险产品，熟悉区域服务专员的日常业务、工作流程和工作方法等。了解到的平安寿险产品有“平安爱心无限世纪天使”“平安钟爱一生”“平安财富一生”“平安智富人生”等。熟悉区域服务专员的日常业务是接触客户，为客户提供服务。其工作流程有五个步骤：寻找客户、约访、销售面谈、成交和售后服务。这五个步骤构成一个销售循环。其中售后服务包括收费、保全、理赔、递送生日卡或客户服务报等。如果区域服务专员提供了令客户满意的售后服务，就会产生转介绍，这样又会获取新的销售机会，新的销售循环又开始了。工作方法有很多，如怎样与客户打交道，这包括怎样去拜访客户，怎样跟客户讲保险，怎样为客户做保险计划，等等。

3. 作为经理的助理，协助她做一些内勤工作。如设计、制作部门会议室的大型板报——《“收获金秋”收展员业务竞赛成绩表》，设计、张贴部门用于激励员工的“帮助别人、成

就自己”“我要去清远”“我要去西安”三条横幅等。同时，学经理如何管理团队。

4. 在经理的安排下，作为公司客户服务质量回访中心的工作人员，对客户进行了电话调查。首先随机抽取两个展业课的部分收展员的《区域活动日志》（里面有收展员每天拜访了的客户名单和联系方式），然后根据日志里面的客户名单，打电话给客户，与客户进行沟通。主要调查客户认不认识公司的某某收展员，收展员对客户做了哪些服务，客户对收展员的服务满不满意，客户觉得收展员的服务有哪些地方需要改进等。

三. 实结果

在平安优秀企业文化的熏陶，经理的指导，以及我的努力之下，我在平安的实获得了圆满成功。

1. 思想上受到了深刻的教育。一是吸收了平安的优秀文化。每一次早会都唱公司司歌《平安颂》，并高声朗诵公司训导、服务宗旨、工作信条等，我觉得我已经融入到了平安这个温暖的大家庭中。二是进一步认识到保险不仅是一种风险管理办法，也是一种理财工具；保险代理人是在帮助别人，同时成就了自己。三是懂得了要迈向成功没有捷径，除了要有乐观的心态和毅力之外，更要拥有丰富的知识（knowledge）、执着的态度（attitude）、熟练的技巧（skill）和良好的惯

（habit）这四个专业条件，拥有这些特质可以让我们比别人更容易成功。四是增强了从事保险代理人等经纪中介工作的光荣感、使命感和责任感。

公司实习工作总结 2024 篇 14

今年暑假，我有幸成为中国行动的一名，到中国通信集团云南有限公司楚雄市分公司进行实习活动。实习，作为大学生即将步入社会的一个跳板，他的重要性是显而易见的，只有做

好了实习工作，在以后的求职就业道路上才能适应社会的需求。

不知不觉间，来 xx 公司实习已经半个月有余了，现在我对自已作为一名工作做一个总结，具体总结情况如下：

第一阶段：培训阶段。进入行动的团体以后，公司对我们进行了一个为期三天的培训，并对培训情况进行了一次测试考核。培训的内容分为两个部分，一部分是卡品牌和一些新业务的培训，在此期间，我掌握了一些卡品牌的各种相关情况，比如新推出全球通奥运套餐、新全球通商旅服务计划等。另一部分，是学习了一些日常礼仪，通过这次学习，我们规范了坐、立、走、蹲等一些姿势以及一些日常交际的行为。为后来我们进行的工作打下了坚实的基础。

第二阶段：实地考察阶段。在这个阶段中，我们收集了符合公司规定的集团并绘制成地图，为后面进行的调查摸底做好准备。公司规定人数在 xx 人以上 xx 人以下的为潜在集团客户，xx 人以上的为在网集团客户，我们的任务就是收集这些集团的. 地址并绘制成地图。这个阶段的任务比较辛苦，因为划分给我们的区域比较特殊，属于一个商业区域，门面多而且繁杂，我们必须挨家挨户的去询问情况，到整理出来的时候，我们差不多都累坏了，但我们还是圆满完成了任务。

第三阶段：调查摸底阶段。这个阶段是比较困难的阶段，我们必须完成调查摸底参考模板的填写并收集噶集团的通讯录。在此期间，我们什么类型的都会遇到，向我们跑的第一家，我们找到了负责人，跟他们讲明目的并帮他们处理了一些业务后，很愉快的把通讯录给了我们。但也有的集团客户不愿意给我们通讯录，对我们的上门服务也不是很热心，我们就跟他们认真讲述公司的一些优惠政策，并不辞辛劳的多跑几次这

些集团，最终已基本完成人人任务。

第四阶段：新业务推广阶段。在这个阶段中，我们通过外呼，上门发资料的形式，向客户推荐公司推出的新业务。比如向一些月消费在 x 元以上的客户推荐使用全球通奥运套餐和新全球通商旅服务计划等。按公司要求，我们还发展了 xx 个以上的朋友、同学开通了飞信。还有一项任务就是为客户做保险，这个任务虽然简单，但比较繁琐，我们也已经完成了任务。

在这半个月的生活中，虽然很累，很困难，而且也付出了很多，但我们也尝到了成功的喜悦，也学到了许多做人、处事的方法，这段时间将是我以后一段宝贵的经历和财富。在此期间，我们基本完成了公司交给我们的任务。

当然，由于工作经验不足，有些很容易完成的工作我们花了很大的精力去完成，还有些业务方面的知识也不能马上对客户进行解答。在以后的生活中，我将吸取经验教训，并虚心学习，使工作做得更好。

衷心的感谢中国通信集团云南有限公司楚雄市分公司，给了我这次实习的机会。还有感谢带我们的客户经理，教会了我很多东西

公司实习工作总结 2024 篇 15

我是，于 20xx 年 11 月 16 日进入公司进入公司技术规划部（现物流事业部）开始实习，如今已经近 3 个月的时间，现对 3 个月实习工作进行总结。

在公司 11 月和 12 月主要是对物流 GPS 相关资料的查找和学习。还跟随张洁学习，帮助张洁查找物流保险的相关资料，并对相关资料整理完成对比分析，对物流保险业务有了一定的熟悉，从保险险种、方式，到类似我公司的物流信息平台所提

供的物流保险业务对比分析，以及网上物流保险业务实施初略方案，我都在完成张洁安排的任务的同时，学习到了保险业务的知识；还参与 20xx 年 5 月在昆举行的国际物流节的网上物流节项目的立项，并完成其需求分析。除此之外，还和市场部张立也有所学习，和她共同讨论物流信息平台竞争对手分析和停车场项目推广方案等，在多次的合作讨论中，也学习到一些市场方面的知识。这两个月的时间更多的是对公司环境的熟悉，和对公司项目相关知识的学习，这是从一个学生向职场人最初的转变。在 1 月份到今，正式成为移动物流项目组的成员，从移动物流项目开始立项到与合作公司接触，项目合同、技术方案的商议，以及目前已经全面进入平台的开发阶段，都几乎全程参与，能有这样的机会深感荣幸，这对项目管理在实际的应用中有了一个更清晰的认识，也学习到更多对外接洽上的知识与经验，最重要的是在这个过程中，了解了整个移动物流平台的开发设计流程，从一项一项的分析和需求，变成实际的过程，这是受益匪浅的。

除了工作收获外，在部门进行的市场培训、项目管理培训、生活分享的部门活动上，学习到了更多的技巧和自己不熟悉的知识，既互相了解，增加了部门内部的凝聚力，也在这个过程中，使大家学到更多的东西一起进步。

三个月的时间真的不长，但是三个月学习到的东西不是一言两语都能够说完了，初入职场的稚嫩还需要磨练，还得在今后的的工作中，更加虚心的学习，提高自己的能力，我相信我能够做的更好。

公司实习工作总结 2024 篇 16

柳州化工股份有限公司工业实习工作总结 20xx 年 7 月 21 日到 8 月 19 日，在秦荣欢和刘卫兵两位指导老师的带领下，

我们应化 04 班 36 位同学来到柳州化工股份有限公司进行将近一个月的专业实习。现在工业实习已经圆满地结束了，收获不少，感受颇深。作为这次工业实习的主要负责人，我们三个不仅要关心同学们的衣食住行，还要积极配合指导老师做好学生的思想政治工作和安全工作，安排好学生的实习工作，严格要求学生，努力提高学生专业实习领悟能力，培养学生社会交往能力，引导学生正确处理好与实习单位、与指导教师以及学生的关系；要求学生以积极的工作态度，优良的工作作风和爱岗敬业精神，维护玉林师院在实习单位的良好形象，充分展示我院新一代大学生的精神风貌和专业技能。总之实习工作任务艰辛，责任重大。现将这次工业实习的情况汇报于下：

本次实习有实习生 36 人，其中男生 20 人，女生 16 人，其中自己联系实习的 6 人。分为四个小组，每组 9 人，时间为四个星期。第一周第一实习组下到净化分厂，第二实习组下到合成分厂，第三实习组下到硝酸分厂，第四实习组下到硝酸铵分厂，实习 1 周以后各实习组岗位轮换对调。系领导非常重视实习工作，在出发前系里召开实习动员大会，要求学生做好此次实习相应准备工作（如火车票联系、住宿地点的确定、生活用品的准备、应急药品的携带等），布置专业实习工作要求，可谓用心良苦。还选择经验丰富，实践教学能力强的骨干教师担实习指导教师。指导教师在实习过程中工作认真负责，能严格要求学生，精心指导学生从事实习工作，组织学生，辅导学生，和学生一起吃一起进工厂，考核学生成绩，做好指导老师工作等方方面面都给了我们学生的全面指导，我们的学生在实习单位认真实习，虚心向车间生产第一线的师傅请教，认真仔细做好笔记，很好地得到了锻炼，极大地提高了专业技能，得到了实习单位和老师喜爱和好评。

柳州化工股份有限公司共有 17 个分厂，其中 12 个参与生产，3 个是补助分厂。主要是通过煤的燃烧来获得原料，生产特点为高温、高压、易燃、易爆、易中毒、强腐蚀性和化学反应强烈等，大多为强酸强碱，容易造成灼烧和机械伤害，公司对安全问题抓得很严，制定了一整套的规章制度，我们在进厂实习的第一天就进行了安全教育，系领导一再强调的事我们一定要做好，而且一定要确保在实习期间的每个同学的安全。内容概括起来主要为三不伤害（不伤害自己、不伤害他人、不被他人伤害）和六严格（严格遵守交接班、严格遵守工艺指标、严格遵守巡回检查、严格遵守劳动纪律、严格遵守规章制度、严格遵守操作规程）。

在实习期间，各个小组的组长也很认真负责，每天组织组员按时上下班，能上下班路上保护同学们的安全，可以说他们的作用是举足轻重的。

车间的师傅对我们很热情，很耐心地为我们讲解各个流程、仪器的构造和作用，让我们深受启发，受益匪浅，学生的专业知识有了较大的提高；我们还组织小组之间进行了实习总结，经验交流，得失评说，使我们的实习变得得心应手，学生的实际操作能力快速提高。

此次实习的同学，实习热情高，态度积极，工作认真负责，遵守工厂纪律，坚守岗位，时间观念强，指导老师工作深入扎实，用自己的行动关心学生的一切事务，和学生建立起良好的友谊桥梁，受到学生的普遍欢迎。我们三个主要负责人与指导教师配合较默契，积极主动帮助指导教师批改学生的实习报告册，虚心向指导教师学习，在各方面认真听取指导教师的意见，不断改进工作方法，领导水平得到迅速提高，受到指导教师的普遍称赞。

但辩证地看待这次工业实习，我们应该不能回避一些不足之处，从学生实习中发现的问题：

1、理论知识不够牢固，很多浅显的知识有时也要问车间师傅，这样给师傅很不好的印象，从此可以看出我们同学在学校时不太注重专业知识的学习，今后要加强这方面的学习。

2、较普遍存在学生实际动手能力较差的问题，就是缺乏实践能力，一是不肯动手；二是胆量不够，处处害怕，不敢进入到生产车间。

3、缺乏独立思考能力，一些简单的问题还没经过思考就急着盘问师傅，这是很愚蠢的事。不能前联后引，旁敲侧击，温故知新。对一些仪器即使在课本上学过还是很陌生，师傅讲解时反应速度慢，常常遇难，半天不得其解。

4、有些同学胆量不够，遇到不懂的地方又不敢问，从而错失很多可以提高知识面的机会。

5、我们在检查同学们的实习报告册时发现一些学生写作总结能力差，一是对自己所做大量工作不能如实写出，二是不能提炼，三是写出的内容较空洞。

6、缺乏理论知识与实践相结合，不能把课本的知识很好地运用到实际生产中。综合以上不足我们提出如下意见：

1、建议我系进一步加强对学生专业技能的培养，使学生的实验操作能力达到比较熟练的程度。

2、建议我系进一步加强对学生进行专业知识的教学与训练，提高实习生对工业实习内容的理解深度，增强实习生自信心。

3、建议我系进一步加强与实习单位的多方面合作，帮助解决一些科研方面的难题，实现双赢。

4、希望我系开展对指导教师的培训工作，特别是新仪器

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/427161040052006165>