

公司实习总结开头（精选 34 篇）

公司实习总结开头 篇 1

__年 7 月，我非常荣幸地经面试选拔参加了今年暑假__保险公司实习项目。__保险是一家法国保险企业公司，同时也是首家进入中国的欧洲保险人寿企业。公司的总代表处设在北京，在一九九七年被中国政府获准在上海筹建中外合资的保险人寿公司。在了解到__集团是第一批进入中国的具有外国文化的企业后，我在参加实习之前便查询了很多资料，其中留给我最深印象的就是__公司战略思想：“做自己熟悉的事”和“人性管理赢得人心”。这些思想也在我接下来的实习过程中得到了更深刻的理解。

在这段实习期间内，我不仅拓宽了自己的知识面，更是深入地了解到了一所企业是如何运作的。我被安排的工作主要是法律助理，为我们团队策划的项目厘清法律的屏障，做到不违法而有效地实施我们的企划案。

参加该实习项目的原因

在香港参加实习一直是我所向往的事情。香港作为真正国际化的大都市，工作环境接近国外的模式且对于我们大陆的学生又有地缘优势。不仅能让我们体会两种完全不同的企业文化、更能锻炼我们的工作适应力和竞争力。

首先，在参加这次实习活动之前，我就对保险行业非常感兴趣。不仅因为我的父亲在这一行上干了一辈子，经常给我言传身教，还因为我在去年大二参加暑期课程时专门选修了德国教授莅临我们外经贸上的一堂“欧盟保险法概论”的课程。这些经历让我对国内保险法和国外保险法的比较产生了浓厚的兴趣。因此，我积极向这个项目投出了自己的简历，并以优异的成绩通过了英文面试，获得了香港 bip 项目下的 a_a 实习资

格。

第二，这次实习的地点在香港，无疑可以锻炼我们走出校园的自主能力。我们都是自己只身前往香港，自己乘坐交通工具找到酒店，自己准备电话卡等一切有关实习的准备工作。所有这些只能完全依靠自己，这无疑锻炼了我自主自立的能力。

第三，真理在于实践，赴往香港实习不仅能解决我之前学习的疑惑，还能锻炼我在远离校园、家庭庇护之后的实践能力。在抵达香港之前，我加入的实习团队一共是二十个人。我在真正前往香港之前就作好了充足的准备：印好了几百张名片，研习相关保险法和香港法的知识，了解__公司的具体业务与部门设置。在作好一些了解之后，一些疑问自然就提出了，例如外企与国企的工作方式有什么不同、香港的保险法与国内的保险法有什么差异等等。抵港之前，我是抱着一堆问题而来的，非常希望能多参与公司内部和员工们一起做事并解决心中的疑惑。

实习收获与感悟

来到香港后，我们一起来__公司实习的同学被安排分成大约5个组，分别针对__即将推出的一项理财产品做企划案，并做一份切实可行的包装策略。

(一)港大学习

为了更好地有效率完成这次项目策划，我们各个团队是以比赛的形式增强彼此之间的竞争性，以期做出最好的方案；同时，__公司还安排我们赴往港大上课一周，专门研习港大有关市场营销的相关课程。因此，我的实习过程大致可以分为学习充电和紧张的公司实践两个部分。

在香港大学的学习节奏非常紧凑，时间短暂而宝贵。这要求我们在课下做的准备非常之多。我们上的课程有香港法律概

况、市场营销学、市场经济研究和市场推销。老师都是来自香港大学任职的老师，因此教学相比于内陆是更为严格和紧凑的。虽然上课时间非常短，但是上课的内容是完全针对于我们接下来实习将要做到的东西，所以是相当实用的。我的体会是，在学一门知识时，面临着即将使用的压力，会有一种动力。这往往会促使自己更加努力地研究这些相关知识，并且会形成思维角度的转换。也就是说，以满足实际所需为标准，学习起来带着就会带着疑问。这可能是我在港大学习最深的体会：我不断地反省自己之前的学习生活，发现之前并没有想到自己为什么学习那些课程，只是单纯地想考出好成绩。在港大，学习的方式不仅让我觉得压力颇大，我终于了解到在学校那些知识安排是有其用意和实践指导性的。有了这样的思考，之后的学习让我更有兴趣去把它们内化了。同时，我还思考，以实际需要的标准考量，平时学习到的知识是非常有限的，不可能所有知识都完全与实践挂钩。因此，实践和学习是在不断的互推中向前推进的。总之，人生就是不断学习的过程。

(二)公司实习过程

在港大进修课程结课之后，我们正式进入了实习阶段。初来乍到，却明显感受到了香港工作的快节奏和高效率：邮件源源不绝，整理邮件的同时我们不仅被告知我们必须在较短的时间内完成调查问卷、商业策划书，还在未来的日子里被要求通过企业测试、完成商业策划书演说等等一系列工作和考核。因此，在对之后将要着手的工作心中有了一个大略的框架之后，我也预感到了之后工作的高强度。

我最大的感受主要有两点。一是，外企的节奏的确紧凑。外企工作强度之大和工作量之重让我开阔了眼界，我作为刚刚进入公司的实习生，由于没有任何工作经验，心里清楚要适应

其中的工作是有难度的。但是，不论做什么事情都是有磨合才有成长，我虽不清楚业务，但是课下我肯花功夫去钻研，于是我对业务的脉络也渐渐清晰起来；二是，在外企工作是充实的。因为事情的繁多、上级的高要求，让我感到实习压力之下需要更珍惜每一分一秒，力争做到有成效、出成果。

进入正式的工作环境后，虽然累，但却分秒都在收获。香港的正常作息是早上九点到凌晨一两点，是著名的不夜城，同样，我们在__公司这段实习期间内每天六点起床、下午七八点才下班，下班之后还必须好好研习、和小组团队一起讨论我们即将完成的企划案。在这个过程中，我们的 tutor 不断在教给我们外企的生存之道，着实让我感到受益匪浅。例如，在实习的第一天，我们的指导 tutor 就告诫我们“少说话，多做事。”他说，在香港工作，是为了完成公司委派的任务，熬夜是必须的，很可能基本没有一天是在三点前入睡，但是千万不要向他抱怨，大家都有压力，大家都辛苦，他不会看重过程，只看重结果，不要说问题有多难，问题怎么解决，最后需要的就是大家报告。这些话虽然听起来毫不近人情，却激起了我们的斗志。tutor 的忠告很有用，简短有力，顿时能让人手上的事情严肃起来，让我们了解到外企不是慈善机构，而我们有能力也有付出意志的人，我们实习生来这儿的目的也就是为了锻炼自己能力的。在公司接受上级的教育之外，我们还在香港街头体会到了社会现实。为了完成最后的商业策划报告，我们的准备工作是纷繁复杂的，其中最重要的就是设计商业策划的问卷调查表。仅仅是十个问题，我们就总共修改了十一次才最后打印。想来不禁感慨，从前我们都是接受问卷调查的人，却从未思考过这份调查问卷的真正含义，这会自己亲身做了才能理解其中不易——三个夜晚的资料调查研究、长达 5 小时的

问题现实性和可行性的分析讨论、修改多次的日程的安排，这些都不是易事儿。终于，在大家无数次热切的讨论下我们才最终定下了这份调查报告，短短一页纸却尽是我们的心血。设计完报告，我们接下来的工作是在香港街头派发调查报告，以期获得有效的群众调研结果，便于我们分析数据提出最优方案。在这次的了解中我才发觉街头的派发虽不是一项技术性工作，却比技术性工作更需要勇气和智慧。在辛苦奔波、被路人冷漠拒绝之后，才让我深刻体会到那句“生活处处皆学问”的真谛。从中，我明白了我们在在学习实践的知识之外，还应该走入真正的社会了解社会人情，锻炼出一颗坚强的心，才能获得更精彩的人生。

学以实践，学于实践。这次实习，我不仅将法律真正用到实践中去了，更是从运用中学会了知识。我是唯一团队中本科是法律专业的，因此我专门负责小组内关于香港保险法、理财政策的研究和上市规则。香港地法律制度与内地完全不同，属于两个法系，因此研究起来我没有任何经验、属于从头摸起。好在对于法律的理解是相通的，且之前我一直担任 westlaw 数据库的学生代表，所以法律检索和比较起来上手很快，比其它团队有明显的优势。通过在网络上和公司内部查找资料，并分析对比，我不仅做出了成果，还收获颇多。在最后的报告中，上级由于我们的报告法律层面的全面，产品包装方案更有切实可行性，公司高层对我们予以了很高的评价。同时，我们小组认真的努力、集思广益的工作成功，使我们小组报告最终脱颖而出，成为了第一名。

这一切都使我了解到团队合作的重要性。大学中，我们大多数都是自己孤军奋战，很少合作完成一项成果。即使是团队也是内部分好工，大家作好交上来，把结果硬拼在一起，缺少

了合作和交流的意识。其实，团队合作不仅会迸发思想的火花，还会让我们彼此学习、互相促进。

(三)心得与收获

这次在__公司的实习经验让我理解到，一定要把握好与导师、公司高层交流、学习的机会。在企业里，一定要积极主动去学习去汲取，中途如果遇见无法完成的问题一定要及时通知 tutor，不要等着领导们追着去问;另外，千万不要浪费自己的生命和时间，如果能做一件事并把它做好，才是最高的效率。

以后我也会踏入工作，在实习中，我深刻地感受到能担当的重要性。公司之所以把这份任务交给我们，是相信一个公司精挑细选出来的大学生是可以完成类似市场调查的小事儿。如果有问题发生，尽可能自己想办法解决，要相信办法总比问题多，不要把问题再丢回给上层，一定要想办法解决，职场是一个只要结果的地方。

而作为我们大学生，进入职场，我们一定要有解决问题的能力，当你开始动脑子想办法解决了所有的问题，在思维能力和工作能力上我们才能有所进步。因此，我们要做一个思考者，而不是工作者，我们要有自己的价值!

公司实习总结开头 篇 2

作为已经大四的服装专业的学生，我全面学习了服装专业的各门学科，掌握了关于服装专业重要的理论知识，不过我深知自己的实践能力还不足以在企业创造可观的价值。对于这次的参观实习的机会，我是非常珍惜的，希望对服装厂增加了解检验已经学到的理论知识。参观过程中我认真地观看厂里流水线的设置与工人們的分工情况。看到工人們的熟练操作，我感觉到自己的实践能力真的还有待提高。我会在大学最后的光

里继续努力学习专业知识，同时不断提高自己的实践能力。

老师给我们安排这次实习对我们的学习有非常大的帮助，在实习期间可以把在学校学到的专业知识应用到实际当中。在理论与实践相结合的时候，能够更快更好的体会到理论的精髓所在，体会到理论与实践的区别。从而巩固自己所学的知识，增强发现问题、分析问题、解决问题的能力。从而做到理论与实际的融会贯通。实习是学生大学学习很重要的实践环节。实习是每一个大学毕业生必的必修课，它不仅让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,还使我们开阔了视野，增长了见识，为我们以后更好把所学的知识运用到实际工作中打下坚实的基础。实习使我更深入地接触专业知识。

虽然读了三年多的的大学，然而大多数人对本专业的认识还是寥寥无几，对自己在学校学到的东西在今后走向工作岗位有何具体作用一知半解。对于本专业到底适合什么职业，能干那方面工作，将来前途如何等这些问题心里面一直很茫然。在满怀期待的心情下，带着这些问题我参加了这次参观实习。

公司简介

繁昌县华阳服装有限公司属民营服装生产加工企业，是专门从事出口服装生产加工企业,是一家具有丰富外贸服装生产经验享有盛誉的民营公司。始建于20__年12月，位于孙村镇国际服装工业园东区(东区4号)，占地面积13320平方米，标准厂房6000平方米，厂区绿化率达45%，是一座花园式工厂，公司主要从事服装出口加工，目前拥有管理人员和高素质员工800余人。各类专用及通用生产设备480台套，具有年产670万件服装的生产能力。20__年实现营业收入5991万元，上缴税金295万元，实现自营出货值135万美元。产品主要出口欧洲、美洲、澳洲、非洲和中东等地区。

公司以建立一流服装加工企业为目标，在硬件设施建设上坚持高起点，软件建设不断加强，本着 务实、守信、开拓、创新 的经营理念，坚持 信誉为本，服务大众的服务宗旨，努力实践 完善自我、勇于超越 的精神。

公司坚持以人为本，和谐立厂。一为员工提供舒适的工作环境和生活条件，车间、宿舍和食堂都安装了空调，配备了应急药箱，员工食宿全部免费。二为员工提供展示自己才能的平台，鼓励员工积极参与公司的管理、技术创新，为员工们发挥自己的潜力提供条件，创造机会。三为员工排忧解难，对员工子女上学就业、伤病等困难，公司都给予大力帮助。四为残疾人提供就业机会，公司有选择地安排一些适合残疾人工作的岗位，专门安排了十余名残疾人在厂就业。

公司先后获得市纳税大户、市重点民营企业、市民营企业百强、A级纳税信用单位、AA级信用企业、等光荣称号。

参观目的

企业参观实习是在完成服装专业教学任务的基础上，结合服装生产企业产品生产流程和工艺的相关知识，深入服装生产企业的时间学习，是服装设计与工程专业校外教学时间的重要环节，也是培养学生动手能力的直接有效手段。

通过实习，实现理论与实践的有机结合，使学生运用包括服装系列设计、服装结构设计、服装生产管理、制定生产工艺流程、不同类型服装在生产中的工艺要求和工艺标准等知识，提高专业综合应用能力。

要求学生在实习过程中，服从老师统一安排和管理，强调安全第一意识，对所学服装结构知识进行复习和检验，巩固理论，提高专业技术水平。

任何理论和知识只有与实习相结合，才能发挥出其作用。

而作为思想可塑性大的我们，不能单纯地依靠书本，还必须到实践中检验、锻炼、创新；去培养科学的精神，良好的品德，高尚的情操，文明的行为，健康的心理和解决问题的能力。

希望通过实习，把所学的专业理论知识与实践相结合，巩固所学的专业理论知识提高自己的实践能力，增强综合运用专业知识的能力，加强所学专业理论知识的认识，做到真正的理论联系实际。

希望通过实习，培养自己严格要求自己、严格遵守各项规章制度和各项纪律的自觉性，培养自己的自学能力，善于观察、善于思考的能力，培养自己的动手能力，提高自己的交际能力，提高自己的口头表达能力、写作能力和应对问题的能力。

希望通过实习，真正的深入社会、融入社会，加深对社会的了解，确切的了解社会的现状，了解自己的处境，真切的了解当今的就业形势，感受真正的工作氛围，了解工作中会遇到的什么问题，以及学会处理问题，学会安排和应对各种情况，从而为自己即将步入社会，毕业后找工作积累经验，打下坚实的基础。

参观内容

我们先是整体的参观了整个厂区布局，对公司有了一个整体的认识，工厂虽然规模庞大却也并不是我们所想象的那样复杂，各个生产部门都是有条理的，安排的方式都是有效率的，这些是我们以后需要去深入了解的，毕竟学校对于我们的培养得方向是高级技术岗位实用性人才，除了对技术的精益求精外，更要对整个服装产业做到一目了然，才能从根本上推动服装行业的发展。

在对工人技术程度要求最高的裁剪车间里，技工们在裁布

台上熟练地操作裁布机，动作很轻很快，每刀下去，正好裁在板纸上印好的线上，不容有一丝一毫的疏忽，一旦出现些许偏差，这几十匹的布料就全报废了。这不仅仅要求工人有丰富的生产知识，而且要在日常的工作中认真积累，反复实践，才能达到准确无误的操作裁布机的技能。

接下来我们又参观了生产线，生产步骤流水化操作，各个环节紧密配合，我们沿着生产线一路向前走，一摞摞的布片魔术般变成了一件件漂亮的衣服。服装厂参观实习报告精选 3 篇 服装厂参观实习报告精选 3 篇。生产线的最后工序便是熨烫组、包装组和检针组，经过细致的熨烫、包装和认真仔细的安全检针，成品服装就可以装箱出厂，流向世界各地的商铺卖场，来到消费者身边了。

参观感悟

这次的工厂参观活动令我受益匪浅，我不但学习到了很多生产知识，直观了解了生产流程，对工厂运作的参观使我悟出了许多道理。

首先，尊重知识，加强科学化管理。在裁剪车间里，我看见现在许多工厂仍然手工绘制图样，但是她们的工厂已经改进技术，用电脑绘制图样，直接印到打版纸上，不仅提高了工作效率，而且经过电脑计算，将浪费降到最少。企业增加利润不能仅仅依靠增加投资，扩大规模来完成，尤其是全球面临金融危机的今天，企业想在危机中生存，靠的应该是先进的知识及现代化的操作，充分的进行生产调研，运用技术革新，开发新产品；加强科学管理，降低物耗来提高生产效率，从而提高企业的比较优势，使企业在竞争中立于不败之地。

其次，重视团队合作。在工厂的流水线上，我们直观地感受到了合作的重要性，每个操作工只需完成自己熟悉的一部分

工作，这些步骤连接起来，就是制衣的全过程。工作一年来，我发现公司的任何一个项目的完成，都需要各部门之间，上下级之间通力配合。日常工作需要的也是配合，工作不是张扬个性的舞台，要把个人积极地融入集体中才能推动公司事业的发展。一个员工即使再优秀也不可能独立完成所有工作，所以，工作中一定要学会宽容，学会合作，学会补位，让自己成为团队中合格的一员，大家一定要同舟共济，谁也不能强调自己特殊，更不能只顾自己，不顾他人。

最后，细节决定成败。流水线的作业由不得一点马虎，每一个细节都会关系到成衣的合格率。我们的工作也是一样，一定要认真仔细，注重每个细节，要以科学的理论知识指导自己的行为。要知道，失之毫厘，谬以千里。工作中，可能由于自己的一点疏忽而导致整个业务的失误，这是在教我们养成良好的工作习惯，防患于未然，不要因为自己的失误造成团队的损失。

从头至尾的从流水线车间走过一遍，从一摞摞布到一箱箱衣服，连我们这些参观的人都兴奋地充满成就感。工作是一件很有趣的事，总以要完成某件事情为目标，又以圆满完成为结果。从一名刚毕业的大学生到业务上能独当一面的职业人，需要不断的学习实践和领悟，相信这些宝贵的实践经验会对我将来的工作和人生发展产生深远的影响。

这次在华阳服装厂的参观实习，不仅让我进一步了解了服装生产流程，对服装厂的设备布置有了深刻的认识，还让我对服装这一专业有了更深的热爱，让我对未来有了更多的憧憬。我下定决心学好服装专业的各方面知识，到时候在企业里施展本领，实现自己的人生价值。

公司实习总结开头 篇 3

作为一个非道桥专业的学生能进入__公司，对我来说是一种意外的收获。经过这 20 多天的实习，我对整个桥梁的施工工艺有了一定的了解。

首先我对资料员的本职工作，有了更全面的体会。第一，做事仔细认真是最基本的前提；第二，对施工材料的认知是基础；材料进场时资料员需要向监理方报材料报验，这需要资料员能够把检验报告上的检验指标、数据等看懂，在这方面我还得加强学习。第三，结合图纸和现场做隐蔽资料是重点；要想用更准确的语言，更形象的图纸来描述隐蔽内容，只看图纸是远远不够的，最好去现场实际观看，这一点很重要。第四，打印资料时用词得当准确是需要注意的细节；当现场出现需要和其它单位协调的问题时需要给监理打印一些致函来解决问题，这时语言的组织很重要，既要把出现的问题说明白，又要求语言不能太强硬不能太有针对性，这就不仅要求资料员的语言功底要好，还要有一定的工作经验，这是我以前没有注意到的细节。很多事情只有真正去做的时候才能有更深刻的体会。

其次我学会了看图纸，图纸是工程工作中的语言，不懂图纸像不会说话的人，永远只能在迷茫中前进。在以后的工作中，我会更加注重这门“语言”的学习。熟悉现场也是必需的，记得第一次跟同事去现场量电气配管，当时完全不能把现场和图纸对照起来，这使得自己很没信心，不过通过这三个月的实习，现在完全可以熟悉现场，也能够独立完成一些现场的测量工作，同时也给自己增添了不少信心。还有施工工艺的掌握也同样重要，这些我都会在以后的工作中逐渐学习慢慢掌握。

通过这三个月对装饰工程的了解，我认识到自己很多不足之处，也明确了工作中需要注意的问题。现在我结合自己的实

际情况，主要想从事预算工作，公司领导安排我负责和甲方的一些报价事宜，这让我非常高兴，但由于我刚接触这方面的工作，有很多做的不对的地方，请公司领导耐心指出，我会及时改正，以便在以后的工作中能够独立的完成领导所交付的工作。

以上便是我三个月以来对自己体会的简短总结。在以后的工作中我会通过看一些专业书籍、查资料、向同事请教等渠道来完善自己各方面的不足，尽力做到更好，同时还请公司领导耐心指导。

公司实习总结开头 篇 4

2.18

我如约去了实习单位—贵州世纪风华旅游有限公司。单位虽然和我家是一个城市，但坐公交车要走快 1 个小时。今天早晨起的很早，为了给单位留下良好的印象，我早上 7 点就起床出发了。结果在外面冻了半小时。等到 8 点半，终于周总来上班了。我虽然第一次上班，但她的面孔不是很陌生了，联系的时候是她接收我的。她也认出了我，领我进办公室。虽然办公室环境并没有我想象的那么好，但我心情还是很激动的。大四了，在享受了三年大学幸福时光的日子后。我最终还是被推向了社会这个大家庭。

2.19

一大早领导还没有来，同办公室的张哥给我几张当天的报纸就出去忙她的事了。到了八点半，负责我的周总终于来了，因为不是大单位，我这个实习生主要是做接线工作和周总助理，所以直接有她来领导我了。我们做了简单问候交流后，她就开始忙她的工作了。领导没有给我安排工作，我却很急噪很不安。心里想，我是不是多余的。我一时不知道该做些什么，

就拿那几张报纸看，说句心里话，报纸内容根本看不进去。过半小时后我终于向周总开口了：“周老师，我需要为您做些什么吗？”说了后立刻发觉称呼叫错了，立刻脸红了，好象不应该叫老师。可能是因为叫了十几年老师的称号，一时激动就给混淆了。周总看我微笑了一下，拿了两张文件纸，叫我发了两个传真。这也是我走向工作做的第一件事。

2.20

今天来到公司一个上午没什么事做，就是和客户通电话。中午有人送来了4份盒饭，这就是我们的午餐了。我熟悉了这个办公室。下午周总一直没有来，我就偷偷上了一段时间网。帮同事复印文件，学会了使用复印机。

2.21

这一天过的很慢很慢，可能是闲的吧。今天的收获只有两个，自己都觉得有点可笑，学会了使用复印机和传真机。回到家后不知怎么了，感到有些疲倦。是因为闲的？我笑了一下，哎，上班都是这样吧。

2.22

今天没有像前几天那么去的早，我准时去了单位。我手里有了办公室钥匙，和前台打个招呼就进了自己的办公室。发现一个问题：我们的周总好象有迟到的毛病。哎，领导嘛，以后不被她挑毛病我就很高兴了。我一直很自信，认为自己是优秀的，但到这里来，感觉自己什么都不会，连使用传真机和复印机都是同事教的。自我安慰吧，哎，第一次嘛，慢慢就能实现自我了。可能第一天太闲，觉得有点空虚，但这是我自己选的路，既然选了，我要坚定的走下去。因此，我不抱怨，我相信我自己的能力。

2.25

周总今天9点才来，我心里想，今天她还真给我面子，早到半小时。她给我一份厚厚的商业资料和商业计划书模板，叫我写份这个月的商业计划书。我哭，这些是什么啊？我不知道什么是商业计划书，对这个单位具体商业计划也不了解，我怎么完成啊？我非常不安，旁边的同事告诉我：你不要太有压力，周总让你刚来就写这个，不是真正想用你写的内容，是想考核你的能力，同时更多了解你。周总一天很忙，没时间整天教我做什么，希望我理解，也希望我能很快适应这个单位，为公司创造更多的财富。我真诚地露出腼腆的微笑：“谢谢前辈指点。”

2.26

昨天到今天根据周总给的资料，我终于完成了商业计划书！我心里万分激动，已经是下午三点多了，看见旁边放的盒饭才知道，我连午饭都没吃。两位同事在冲着我微笑。她们年龄都比我大不少，30来岁了。和她们比，我实在是觉得自己太幼稚了。我才想起来刚才她们劝我吃饭，我都忘记吃了。我给她们看了商业计划书，我不知道内容写的怎么样，但自己觉得还是挺满意的，同事也都在夸我。

2.27

今天周总没有迟到，哎，以后还是不要注意她的迟到问题为好。我把自己精心完成的商业计划书给她看了，她很满意。给我看了公司的商业计划书正文。我看了后才知道，我写的内容看起来很好，但是很垃圾，表面上很有层次结构，但根本没解决具体问题。不过忙了一天的我，还是觉得很充实。我终于觉得在这家单位自己是有价值的。

2.28

今天周总没有出去，我们交流了很多。她还告诉我，下次

我就满可以完成本公司的商业计划书了，通过我昨天的表现和今天的学习，我已经有能力写那个了。我发现她说话很有道理，很有力度。40 来岁的年纪，好有才好有能力。说句心里话，她渐渐成了我心目中的偶像。她详细给我介绍公司的流程和业务，还有很多很多。给我最深刻印象的话是-“我们公司不是大公司，所以每个人的价值都很高，都很忙。以后你会很辛苦的，但年轻人这个时候多辛苦些，学到的东西更多，我刚来这家单位的时候，别说是商业计划书，连个自我介绍都写不好。你很有潜力，好好努力吧。”我很激动。她还告诉我有时间就多去看看别的部门，这个公司小，很快能认识所有的同事。

2. 29

一整天好象没做什么，但给我的感触很深，感觉自己已经适应这个小办公室了。我和两位同事已经树立了良好的关系，和周总也很熟了。我会更加努力，相信我是最棒的。

公司实习总结开头 篇 5

一、实习目的

为期一个月的实习时间，秉着为以后的工作奠定基础的原则，努力学习更多的知识，积累更多的实践经验，在实习的过程中去发现自己的不足和缺点，同时让自己学到更多的知识，在实践中运用到我们在学校学习的知识，检验我们的学习成果，从而更好的发展自己，更好的在社会上立足。

二、实习时间

20__-6-29 到 20__-7-29

三、实习地点

广东省__市白云区金沙洲沙贝东就街 36 号 301

四、实习单位和岗位

__大淘商贸有限公司、淘宝售后客服

五、岗位工作描述：

来到__大淘商贸有限公司这个单位实习，是我自己去投简历并经过面试而得到这个实习机会的。__这个地方，我也不是很熟悉，在找实习单位的过程中，真正吃了不少的苦头。在历经多次面试后，积累了经验，懂得了技巧，终于被该公司录取了。我的实习岗位是售后客服。主要的工作是处理售后问题，解决中差评，处理退换货事件。但是虽然是售后客服，可实际上并没有分的非常清楚，售前客服要完成的任务，我也是必须得完成的。

1、通过淘宝旺旺聊天软件,接待来访顾客的在线咨询，包括产品特点、规格、款式等商品信息细节参数的解析。

2、通过高超的语言沟通技巧和谈判技巧，向顾客推荐商品并促成满意购买。

3、按照顾客要求或店规为顾客分拆或合并订单、修改邮费、为顾客订单备注信息。

4、向买家提供良好的售后服务，解决售后问题、解决客户纠纷，处理中差评。

这些基本上每天必须要做的事情。

六、实习总结

6.1 实习内容

20__年6月29日开始上班，我们上班的第一天，客服主管就开始带我们，给我们分配任务。早上的时间是先来熟悉公司的规章制度，同时了解我的工作职责，她告诉我说我明天需要做的工作是什么以及让我在面对客户的时候，我要怎么说，还有告诉我，通常会遇到多少种客户，让我如何去面对，如何去解决一般客户提出的疑问。

而我的工作售后客服，主要就是处理中差评以及相应的售后问题，在客户有问题要找我们客服的时候，我们的一言一行都是要非常小心翼翼的，因为我们的言语就是代表我们公司的承诺，我们就是公司的代表。像我，当一名售后客服，主要的工作的处理售后问题，售后纠纷，解决中差评，退还货问题。这些问题的解决，不是一两下就可以解决的。比如说是解决一个售后问题，处理中差评，我要先查询客户的信息，核对客户的资料，查询客户的评价内容，了解其评中差评的原因。在了解这些情况之后，要看客户是什么时间有空，再给其打电话或者是旺旺联系。在电话接通或者旺旺联系上以后，要根据客户的语言和口气来给客户说明原因并提出解决方案以供其选择，力求得以解决，双方和谐相处并达成信赖关系，使客户成为我们公司的忠实客户。我发现，在这个过程中，特别是打电话的过程中，做好客户的信息收集和准备是非常重要的，同时，在客户不满的时候，我们一定要倾听并适时给予肯定，最后才提出我们的解决方案。虽然说看上去好像不是很难，但是真正做起来不是很简单的一件事情。因为我们面对的客户是不一样的，每个人的性格都是不一样的，这时候的我们需要时间去区分，去发现，我们现在面对的客户究竟是属于哪一种人，才能找到相应的解决问题的方法，根据客户的说话语气和声调去辨别并回答客户提出的质疑，为其提供相应的解决措施，让客户真正满意。

不仅仅是中差评问题需要给客户打电话，像客户发现货不满意或者出现问题时，同样要给客户解决，我要跟仓储部的人员联系好，先了解是否有货，然后在收到客户退回来的货物之后，及时给客户回复。这时候，最需要注意的地方是：一定要及时和信息要有效，以及注意说话技巧。这个一般情况下解决

起来问题不大，不过心态要放好，因为有时候客户会发脾气，但是如果站在消费者的角度上去看的，我们就会心平气和的去解决了。

6.2 实习心得

不知不觉间，一个月的实习时间已经到了。在这一个月的实习中，我成长了，也发现了很多的问题。

我所在的实习单位是__大淘商贸有限公司。该公司起先是由老板和老板娘两人携手办起来的，是从一个没有任何信誉的小淘宝店，一笔一笔的做到今天的三个皇冠，实在是相当的不容易。从20__年开始经营，到今天已经有整整5年的时间了。是经过不断的坚持和努力，才有今天这样的成绩的。公司的宗旨是：客户至上，服务第一。秉着这一原则，我们工作时刻警惕着。公司规模不大，一共分为两个部门：客服部和仓储部。两个部门的独立分开但同时又是密不可分的，是一种相对独立的模式，并同时直接由老板管理。

做了一个月的实习工作，每天做的事情是很繁琐，但是是绝对不能马虎，因为一个不留神，就可能损失一个客户甚至是带来一个差评，严重的可能还会导致维权处理。因此，我在我的岗位实习中，是非常谨慎和小心的。生怕粗心，弄错事情，那样损失就惨重了。

在工作中，就不像是在学校那么轻松了，不是上上课，吃吃饭，完成完成作业就可以解决掉一天的日子了。我们明天都是要完成一定的工作量的。

“在学校里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力”。实行后才体会到含义。我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企

业和社会所淘汰，于是在实习中，只有不断的学习，不断的充实自己才能在这社会上站得住脚，才有生存的地方。

实习了，就意味着我们不是在学校了，面对的不单单是客户，不单单是工作，生活圈子也不仅仅是同学，不仅仅是老师了，我们还要面对同事，面对上级，面对老板。

实习中，不仅仅要承受工作上的压力，还要懂得职场上的规则，和同事之间，上级，老板之间要如何相处。很多时候同事不会象同学一样对你嘘寒问暖。而有些同事表面笑脸相迎，背地里却勾心斗角不择手段，踩着别人的肩膀不断地往上爬，因此刚出校门的我们很多时候无法适应。但是环境往往会影响一个人的工作态度。一个冷漠没有人情味的办公室，大家就会毫无眷恋之情，有更好的机会他们肯定毫不犹豫的跳槽。他们情绪低落导致工作效率不高，每天只是在等待着下班，早点回去陪家人。而偶尔的为同事搞一个生日 party，生病时的轻轻一句慰问，都有助于营造一个齐乐融融的工作环境。心情好，大家工作开心，有利于公司的发展。而我们的公司虽然是一间小规模的公司，但是我们同事之间的关系都很好。在我刚刚进入这件公司的时候，我可以说是什么都不懂，这时候可以说只能靠自己的力量慢慢去摸索，去学习，才能够真正将工作做得更好，所以，我经常请教我的同事。还好，我的同事都很热心的教我，在我不懂的时候，即使工作非常的忙，也会放下手头上的工作，教我怎么去处理，在跟客户交流的时候，怎么说才能取得更好的效果；我被客户刁难的时候，总是鼓励我；在客户发脾气的时候，总是给我信心，让我坚持下去，冷静下来。渐渐的，我的心态也变得比之前好了，在她们的帮助下，我的脾气也变得更好了，在她们的教导下，我做起事情来也比较井井有条了，有秩序了。

在大学课堂上，我们学到了很多的东西，但是那个太理论化了，要想运用于实践，就要在工作上好好历练一下，为以后的工作打下基础。所以，我们就有将近 50 天的实习时间，所以，我在__物流信息科技有限公司找到了一份客服文员的工作。在这个职位上，不懂的人会觉得它是个很容易的工作，一开始我也是这样认为的，但是，经过一段时间的工作，让我觉得这不仅是一个脑力活，还是一个体力活。

一、实习的内容

职位：物流客服

实习的时间：20__年 7 月 10 号到 20__年 8 月 25 号

实习的地点：__物流信息科技有限公司

实习的目的：了解长沙的物流市场及学习物流工作的流程，锻炼自己的语言交际能力，培养团队精神同时将理论与实践有机的结合，并从实际中进一步学习和理解物流的内涵与外延。

岗位的职责：了解客户出现的问题并且解决他们所遇到的难题。

公司的简介：__物流科技有限公司成立于 1995 年，是一家横跨电子商务和现代物流两个领域，并专注于物流行业公共信息服务系统建设及互联网增值业务开发的高科技企业，也是湖南省唯一一家专业从事物流公共服务系统的龙头企业。目前公司开发的主要产品有：天骄物流电子名片网，天骄物流诚信服务网，VOIP 网络电话系统等多项业务。至今已承担起湖南省物流行业信息化建设的重任。公司的企业文化是以倡导以客户为中心，以成果为导向的核心价值观；营造着尊重、学习、融合、快乐的文化氛围。公司还会其人才需求或员工个人职业生涯规划，设计各类课程或与国内相关培训公司签订协议，定

期对公司员工开展培训。公司觉得进入天骄公司的员工，走出天骄公司后一定是行业内的精英人才。天骄公司的卓越经理人培训计划是公司企业文化的一部分，并与国内有名的管理团队培训公司签订了定向培训协议，为公司的发展提供了有效地管理支持，也为公司发展提供了源动力。要打造中国物流公共服务第一品牌!物流客服实习报告

二、实习的过程

在进入公司的第一天就进行了几天的岗前培训。因为公司的产品很多，我们要学的东西很多，而且又要懂得很透彻，也要熟练操作一些系统，基本上不能准时上班，又是会宿舍了还要背一些东西。除了这些业务上的学习，还有就是要学习怎么说话，学会保持良好的声线，还要做药要客户满意。

正式工作的时候，还是会觉得有点力不从心的，所以还是有很多的东西是需要学习的。不过，不懂的还是需要问前辈的。刚开始会觉得特别紧张，不敢讲话，口语化得词语也很多，而且也会因为专业化的知识不是非常熟悉，系统的操作也不熟练，这回导致有许多的客户不满意，这会降低客户的满意度。不过经过一段时间的锻炼，自己也慢慢的熟悉了这个岗位的职责，自己也会解决一些客户提出的问题。在此次实习中，主要内容有一下的工作内容：

- 1、回访电话：根据档案资料，定期向客户进行电话跟踪服务定期向客户。询问有关产品的使用情况，对我们公司的产品性能进行评价和促销员的态度，也可以针对一些产品进行合理使用的建议，做好跟踪服务的记录和统计。我们在回访电话前要做好充分的准备，要有针对性，不能漫无主题，要简明扼要，发生潜在性的服务消费需求的时候，及时向领导汇报。

- 2、客户的咨询解答与投诉处理

客户电话咨询有关的维修业务问题，并留意记下客户的工作地址、单位、联系电话，以便以后的联系。在此过程中，我们要认真听客户的意见，并做好记录，听完意见后，立即给与答复，如不能立即处理的，应先向客户致意，表示歉意并明确表示下次的答复时间，处理投诉时，不能主观臆断，要冷静的处理。

三、实习的收获

1、实习的心得

其实，客服是一个可以尝便酸甜苦辣的地方，从开始什么都不会，跟客户都不知道怎么说，到现在有一点经验，这个也算是一种磨砺。可以锻炼一个人的耐心，不管自己的心情如何，都要把自己最好的一面展现在客户的面前。

做客服要有一定的基本功，三个基本功是不可缺少的。首先，必须要有一个好心态，一个积极向上的乐观的心态，这是做任何事情都需要的，其次专业知识必不可少，知识是要不断的积累的，一个使我们公司产品，我们要非常熟悉他们，这样我们才能做到有问必答，还有就是要懂得我们作为客服的知识，要了解他的规章制度，更好的知道我们的义务权限，为客户提高更好的服务。同时在必要的时候，还可以用这些规定来捍卫我们的利益，再就是有一个良好的沟通。还有就是要及时的检讨一下自己，从开始到现在，自己有什么样的进步，犯过什么样的错误，成为最好的客服，究竟有多远。

我们的客户也有好几种类型，总结一下，一共有三类：一类是不了解型：这类客户知识缺乏、疑问多、依赖性也很强。这就需要我们懂得东西很多了，而且还要有足够的耐心，切忌简单粗暴，一问三不知。一类是专家型的：这类客户知识面广、自主性强，我们只要全程配合他们和适当的建议，切忌答

非所问，不懂装懂。一类是半知半解型，这类客户略知一二，比较主观而且容易主观，我们要有条不紊的对客户的问题进行详细的解答，切忌固执己见，争强好胜。当然，对于一些非常挑剔的客户，有必要把售后可能产生的问题，提前告知，要他自己决定购买与否。

除了工作外，在与同事的相处中，也要注意很多的事项，刚进入公司的我们要学会低调，有什么不懂的问题要多问问，态度要好，不要总拿乔，觉得自己很厉害什么都懂得样子，这样的你会被大家给孤立的。在交谈中，最重要的是要待人以诚，让别人觉得你这个朋友是值得交的。在发生一些错误的时候，都要首先想到是不是自己做错了，如果没有发现，就需要学学换位思考下，体会一下对方的感受。

在这次实习中，也让我自身得到一些提升。首先是个人角色的转换与整个人际关系的变换：我们从学校里的学生变成了未知领域的里从头开始学的学生，这就需要我们学的东西很多，而不是纯理论化的啦，所以我也相信时间和实践让我会很快完成角色的转换，真正融入到这个大社会。其次在语言运用能力有了很大的提高，。再次，不要把自己要求太高，因为期望越高，失望就会越大，但适当的期望和希望还是必要的。

2、客服中存在的问题

物流客服在企业中是非常重要的，物流客服是指物流企业为促进其产品或服务的销售，发生在客户与物流企业之间的相互行为，在向客户提供服务的过程将把价值附加到交换的产品和服务中心去。公司致力于开展客服工作，但是要提高物流客服水平和客户的满意度，为客户提供最优质、最有效的物流服务，打造一个优秀的物流企业形象。

随着行业观念的转变，再加上市场的竞争越来越激烈，如

何让提高客户的满意度，提高物流企业的客户服务水平，成为了公司迫切需要去研究和解决的重要课题。

物流公司在客户服务存在的问题有几点：首先，售后服务存在的问题，企业要想长期盈利，走向强盛，就要赢得永久的顾客，保持顾客的忠诚度，提高顾客满意度。企业在实施这一举措中，满意的售后服务便是成功的法宝之一。海尔、联想、长虹等之所以成为受消费者欢迎的品牌，有一个很重要的原因就是包括售后服务在内的优质服务做得好。公司的售后服务做的还是不够，没有牢固地把握顾客，客户信息管理混乱，信息不统一共享，另外公司不能及时地想客户所想，快速反应能力差，不能提供客户所需的服务。其次，不理解与客户之间的关系，作为一个物流服务供应商如果没有长期的客户将是一件很可怕的事情。不能真正理解到自己与客户之间的关系，在交易完成后只把这次交易当做是单次交易，没有意识到应该与客户长期合作，也就是公司与客户间缺少建立良好战略同盟关系的意识。再有，客户部门与客户之间缺少沟通，当一次交易结束后，企业就应该及时得到客户的态度，如客户是对自己的服务的态度是怎么样，好在哪儿，不足之处又有哪些，哪些环节是需要改进的。我觉得在这方面，联想是做的非常好的，他们会在交易完成后询问他们的服务的好坏，公司还需要多多向他们学习。工作人员也缺少主动性，不主动与客户进行沟通，导致了一些客户的流失。

对于公司来说，客服这一行业的性质会限定员工的内部晋升路线，故而，这会难以满足员工自身成长的需要，会导致员工的流失，员工的辞职率也是会大大提高的。这是所有公司客服中都会存在的问题，一是由于这个工作的性质的枯燥，他决定了狠毒员工都不会过久的从事这份工作，这其实也是需要承

受很大的压力的。我觉得公司可以尽可能多的为员工提供一些福利保障，加强公司内部的凝聚力，从而降低员工的去职率。

四、实习的总结

人各有不同的选择，而我选择了客户服务这个行业。对我而言，这是一项挑战和一个新的学习机会，在这里可以接触到很多新的知识，懂得如何面对客户，学习了客户的关系管理。不断完善自我，丰富自己的人生。我们作为客服，我们了解了客户的需要，尽量为客户解决他们所遇到的难题、投诉、建议我都一用心聆听，每次我们都要尽我们所能为客户解决问题，使他们满意。在这里，也认识到了很多同事，也体会到了团队合作心得，不断的提升彼此的知识。这份工作带给我宝贵的知识和满足感，也锻炼出语言的沟通技巧。

在大学课堂上，我们学到了很多的东西，但是那个太理论化了，要想运用于实践，就要在工作上好好历练一下，为以后的工作打下基础。所以，我们就有将近 50 天的实习时间，所以，我在__物流信息科技有限公司找到了一份客服文员的工作。在这个职位上，不懂的人会觉得它是个很容易的工作，一开始我也是这样认为的，但是，经过一段时间的工作，让我觉得这不仅是一个脑力活，还是一个体力活。

公司实习总结开头 篇 6

放寒假了，为了增强实践能力，来到了西安一家名为《高科建材》生产厂子。

初次，我步入社会，体验社会生活，怀揣“勤恳、实干”的积极态度去面对我的第一次社会实践经历。进厂之后，我被安排在塑刚车间，分到了后续生产线。这个生产线在这个时期专门制造窗子、门上用的卷轴纱窗。涉及到的主要工序有：

准备材料——下料：在机器上切割用到的纱盒、弹簧、枝干、垫条等；

制作纱帘：裁纱、烫纱、押边条、押珠子线等；

其他：打结做拉帘系，给纱盒穿皮条、穿磁条等；

零件组装——对上阶段的材料进行组合安装。

粘贴标签——分类贴标签

检查工作——主要由班长一个一个检验是否过关、合格

我刚来，是新手。每天只能做一些杂活。帮师傅们拿个工具啦，搬个成品了，下班前打扫个卫生了，一些简简单单的，一点也不含技术的力气活。其实，也不毫多大的力。

渐渐地，我在厂子里和师傅们混熟了。在接下来的日子里，我先是和一位流着大胡子的师傅裁纱。每天，在一个很大的灯下，面对着一张大的方桌，右手持刀，左手按尺。别小看这，也含技术。就单单的“量尺寸”，也有经验与技术。听师傅说，新手才得纱，边缘是毛边，即不平整，两头的尺寸也一般不标准，更甚者，就裁斜了。持刀，要倾斜一定的角度，用整个的臂力，那样裁出的纱不起毛边。我偷偷看我裁的，能过关的没有几条。技术是练出来的，需要时间的支配。慢慢的顺手了，收到了很好的回报。我学到了一些持刀裁纱的技术，领悟到了一些技巧。

随着，我又跟着另一位瘦瘦的师傅下料。下料这活可不得马虎。要是一出错，料就不够了必须得严格按照下料单下料。起先，我只是帮师傅扶一下料，看看下料单。歇息时，师傅给我讲解下料单上的各种数据。我浅显的了解了一些。面对切割机器，师傅给我教如何按钮。“师傅引进门，修行在个人”。趁着歇息时间，我开机，用废料来练习。一点也不敢疏忽，因为面对的是转速很快的锯条，少不留神，就有可能把料切割的

少尺寸，更甚者，伤着自己。

我没敢怠懈。次次认真对待，所以我的收获不浅。同时，师傅的教导，也使我受益匪浅。

准备阶段的工序到了尾声。我被小班长安排到了组装组。面对一张张图纸，我毫无表情。因为我看不懂图纸。更不说，组装了。幸好，师傅们都是热情老实人。没有一点嫌弃我之意。

耐心的给我说。他们进行一个零件安装，我就跟着安一个。“亦步亦趋”。在没有认识清楚图纸前，我可笑的会了组装。“实践联系理论，理论应用实践”。我从实践中认识了图纸。明白了一些标注、符号……

看着一件一件的成品出来，有一种说不出的自豪感！下来就贴标签，写生产时间，订货地址。这些简单 easy 的活，几乎我全包了。干得风风火火，津津乐道。和大家打成了一片天！有说有笑！

打工感受：

短短的几十天打工日子，我认识了不少的社会人，形形色色！

更重要的是：

一是我再次懂得了团对合作的精神，讲求实际，注重事实和有责任感，合情合理地、坚定不移的、认认真真的，有次序、有条理的做事情准时有序的完成它；

二是使我增长了见识，也懂得了一些做人的道理，同时也使我清楚的认识到了自己的不足与缺点，所以我要在今后的学习和生活中严格要求自己，提高自己的素质，努力的学好自己的专业技能。作为当代青年，面对知识与技能的竞争压力，为自己定下一个目标，树立自己的人生观，用自己的不断努力、

拼搏来实现自己的人生价值观!

公司实习总结开头 篇 7

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作以陈述。从 20__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，我们也可能会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。每天早晨我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，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，她会让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!

公司实习总结开头 篇8

在移动公司实习的这半年里,让我学到了很多东西!在这期间,我工作的时候也是战战兢兢,不仅顺利的完成了工作。还在工作之间得到工作经验和教训!不断提高工作效率,虽说工作中我也会犯错误和批评是能极大促进我的工作热情。让我能在以后的工作里更加努力。

这次实习让我总结了几条经验,在以后的生活中如果我能吃透这些经验,将会使我受益匪浅。

第一,在工作上要勤于思考,不断改进工作方法。

提高工作效率,公司的日常工作比较频繁,一天下来也比较枯燥,就是需要你多动脑筋不断的想方设法改进工作效率。寻找或是设计简捷的流程提高工作效率,减少工作所需时间,在思考如何提高工作效率的同时,自己也能学到更多的知识和更多的技能。

第二,在与别人打交道时一定要积极主动

在此次实习之间我也认识自己的不足,比如来实习的前几天我比较生,后来想明白以后,觉得我有责任和义务去和别人交流,在工作的时候也要积极主动和别人交流,在这次实习中和同事们相处得很愉快!因为一个团结的集体很重要。

第三,工作时一定要一丝不苟

认真仔细，对自己的工作要十分重视，如果有必要一定要检验自己的工作结果，以确保自己万无一失。

第四，要有丰富的专业知识和专业技能

这会使你的工作得心应手，一个人在自己的职位上有所作为，一定要对自己职业的专业知识有所熟悉，对自己业务所在的范围有所了解和业务技能也要掌握。拥有丰富的专业知识和业务水平的你将会发现自己工作时左右逢源。在处理各种难题和困难都能很顺利的去应付。

此次实习我学会了很多知识，懂得了很多道理，总结了很多经验，这些都是在学校无法获得的。虽然才半年时间，但我相信那只是我的刚刚开始。我会在这次实习中认真规划我的人生，让我在将来的路上越走越好。

公司实习总结开头 篇 9

到现在为止，我进公司已有了五个月了。在这段时间里，我学到了很多在学校里不曾学到的知识。首先，我觉得个人的发展离不开一个优秀的，快速发展的公司。我觉得一个企业的发展离不开一支敬业的团队，一个人的发展离不开一个有前景的企业。

通过这段时间的学习，我感觉自己有了一定的收获。与以前相比，我不仅在工作能力上有了较大的提高，而且还增强了我们今后的竞争力，为我们能在以后的长远发展增添了一块基石。从此，我的身份将从一个学生变为了一个公司员工，生活环境将从学校转为公司，接触的对象将从老师、同学转变为领导、同事。

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。我们只有一个认真负责的态度去对待，我们才能做得更好。刚开始的时候，我根本不清楚该

做些什么，于是我就从最简单的事情开始，逐渐的熟悉这个行业。

在工作过程中，我们会碰到很多问题，有的是我们懂得的，也有很多是我们不懂的，不懂的东西我们要虚心向同事或领导请教，当别人给我们讲解的时候要认真的听。

现在我感觉到了，在学校学到的理论知识是多么的肤浅，有些知识在实际中根本用不到。这就促使我们要不断的学习新知识，并且与实践相结合。我面前的路还是很漫长的，需要不断的努力和奋斗才能真正地走好。此外，我还学会了怎样和同事们友好相处，虚心向他们请教，怎样与各个部门的人员沟通协调。总之，经过这次实习之后，我从专业技能到为人处事，都真真切切的在现实之中得到了提高。为我今后的发展打下了坚实的基础。

我觉得做为新员工我们必须做好以下四点：

- 1、要善于观察发现问题并且做记录。
- 2、工作是重复枯燥的，必须时刻保持激情，要善于和同事们交流，有不懂得问题及时向他人请教。
- 3、要不断学习，使自己的专业知识，交际水平得到提高。
- 4、凡事不要急于求成，要积累经验和实力，以便更出色的完成任务。

公司实习总结开头 篇 10

一个星期又将过去了，累计至今，我的销售量已经有六台了，这是一个格外值得我雀跃不已的好消息。更令我激动无比的是，店长在店面的例会上肯定和表扬了我，这无疑让我的工作热情大大提升，但我相信我一定能够做得更加好的。

今天是星期一，在这个生意冷淡的日子，我竟然也能卖出

一台 e40 的电脑，我感觉还是挺满足的。当我带自己的客户到爱联的客户服务中心提货时，在交谈中我得知了他们是从东莞前来广州购买手提电脑的，而恰好我也是东莞的，所以由于同乡的关系我们聊得非常的愉快，熟的就跟朋友似的。由于彼此之间互相认识了，我们之间的信任也就慢慢建立起来了。

但是，令我万万没有想到的是，到晚上的时候，今天接的客户居然打电话给我说他们买的电脑显示屏有一个坏点，问我能不能换一台新的机器给他。很幸运的是，在我跟这个客人解释完国家规定三个坏点以上包换后，并因为不能帮他换新的机器而真心道歉，客户居然没有指责我给他一台质量有问题的机器，相反理解地听了我的解释，接受了我的道歉。而正是因为他如此的理解和体谅我，我更加觉得抱歉，于是之后我还发了一条表达我的歉意的短信给他，没想到他竟然还反过来安慰我。我想这种理解和体谅正是因为我与客户之间的信任感吧！

这不禁让我想起爱联的业务经理给我们讲的一句话：“做业务销售这一行啊，必须要不断积累和拓宽你的客源。而客源是怎样慢慢的拓宽的？这就需要靠自己的真心诚意去打动客人，为顾客提供最优质的服务，直到顾客对你产生了信任感，愿意成为你永久的客人为止。”真的没想到，做一名小小的电脑推销员也有如此多的学问啊！从这段时间的店面实习中，我又多学了一样东西了，这真的是会让你一生受用的真理埃

最后，我希望我能从以后的实习中学到更多有价值的东西，以更好地丰富我的人生阅历。

公司实习总结开头 篇 11

来到公司已经有一个月时间了，我是以实习生是身份进入公司的，来公司工作的目的就是学习和积累经验。我很感谢公司给了我这个工作机会，我也非常的珍惜。因为实习生最后是

不一定会留在公司的，所以公司可能是在为其他的公司培养人才。但公司并没有因为这个就忽视我，而是不遗余力的在培养我。为了之后更好的工作，也看看自己的成长，我决定做一个实习月工作总结。

一、工作方面

因为我现在还没有从学校毕业，之前也没有相关的工作经验，只是在学校里学习了基础的知识。但书本上的知识与实际中会运用到的是有很大区别的，所以我刚刚开始工作的时候还是会手忙脚乱的，不知道怎么下手。还好公司分配了一个有经验的同事带我，告诉我要做什么，要怎么做。现在时代发展的比较快，但书本上的知识更新得并不快，赶不上时代的脚步，是有一点落后的。但也并没有太大的差别，框架的东西还是差别不大的。

虽然我在学校学到的东西没有完全用上，但是我并没有拖部门的后腿。这一个月我学了非常多，也学得非常的快。我的工作能力提高了不少，虽然还没有做到最好，但我已经很满意了。我能够把分配给自己的任务都完成得很不错，有的时候还会得到夸奖。我知道自己还有很大的进步的空间，所以我之后也会继续努力，不会因为现在的一点小成绩而骄傲自满。我以后会继续努力的完成领导分配给我的每一个任务，尽自己最大的努力把工作做到最好，努力的吸取新的知识，让自己变得更加的优秀，在实习的这段时间学到更多的东西。

二、其他方面

虽然我只是一个实习生，但我把自己当做公司的正式员工来对待，以一个合格员工的标准来要求自己。我严格遵守公司的规章制度，从不迟到、早退，在上班的时候认认真真的工作，不做其他的事情。就算我没有工作要做，我也不会做与工

作无关的事情。我会看一遍自己之前做的工作，看有没有自己现在能够做得更好的地方，以此来推测自己有没有进步。

这一个月，虽然自己有了很大的进步，但也犯了不少的错。之后我也会更加的注意，在工作上更加的细心，减少出现错误的几率。在之后我一定会更加努力的工作，保持自己的工作热情，不断的提高自己的工作能力，提高工作的质量。

公司实习总结开头 篇 12

20__年暑假，我有幸到中国移动某分公司实习，我被安排在营销部渠道管理中心实习，实习工作是做移动公司的销售代表，主要销售移动的某某卡。通过在移动近一个月的实习，使我对移动公司的企业文化有了更深层次的认识，使我积累了一定的社会经验。经过经理的悉心教导，我基本熟悉了渠道管理的任务及重要性，以下就是我的一些实习体会。

第一，销售代表要给客户以友善的，有礼貌的服务，这是使客户回头购买产品最好的方法，而且可以增加一定的口碑效应。因为客户的价值不是基于一次性的购买，给予客户大的价值就是将客户变成价值大的、经常光顾的顾客。给予顾客小的价值就是将客户送给他人。通常客户都会选择多花点钱去买高质量的服务，特别是现在市场竞争这么厉害，我们更要提高服务质量来增强竞争力。针对这一点，我们对每一位来移动营业厅的客户都给予热情周到的服务，不管他这次来是否要购买产品。即使这次他不买，那他下次有可能也会买的。这就是开发潜在的客户。

第二：讲究条理。年轻人刚到工作单位时往往会表现急躁，这是正常的，但最好不要急功近利，急于表现自己可能会使自己处于不利地位。我们要抱着踏实的态度来做事，虚心点往往能得到别人的认同。其实我发觉前辈做事有一点很值得学

习的，就是他们做事很讲究条理，他们遇到问题会一步步去解决，而不是惊慌失措。这次在中国移动有限公司的实习带给我不仅仅是一种社会经验，更是我人生的一笔财富。更可喜的是我在实习期间还结识了一些好朋友，他们给予我不少的帮助。俗话说：纸上得来终觉浅。没有把理论用于实践是学得不深刻的。

第三：真诚待人。移动的销售代表的工作是与人打交道，每天都要和各行各业的人打交道。我们越是了解顾客的想法、兴趣、观点，就越能够将工作做得更好，给顾客提供他们所希望的而且将购买的产品服务。我刚到公司时，遇到的全是新面孔，由于和他们不熟悉，所以不敢和他们说太多的话，而且对工作未曾了解，开始觉得不太适应。后来我慢慢发现，只要真诚待人，虚心请教同事，他们也很乐意和我交往，还教会我一些知识。由此我深感真诚的重要性，在公司里不但要学会如何做事，而且要学会如何做人。正确处理同事之间的关系是非常重要的，它会关系到你能否开展工作，孤芳自赏并不能说明你有个性，过于清高是很难融入大集体的。

总之，参加这次大学生实践活动让我学到了很多，虽然有时会比较忙，有点辛苦，但却觉得很快乐。当今大学教育是以理论为主，能有机会走进中国移动这样的大公司去实习，对我来说是受益不浅的。相信这次实习对我日后参加工作会有帮助。感谢在这期间所有帮助过我的人！

公司实习总结开头 篇 13

我早早地起了床，稍微整理了下自己，然后满怀热情地召唤其他和我一起到“x 品牌”实习的同学一起去实习工厂。作为这次到“x 品牌”实习的组长，我提前一两天已经逐个给他们讲了实习安排事项和要求。并提前两天通过网络对“x 品

牌”有了个面的了解，然后到教室自习了两天大二学的微生物和生物化学实验。我相信好的准备一定会是成功的一半的！

就这样我开始了将近一个月的工厂实习，开始认识了很专业的研究所黄老师，和蔼认真的陈老师和美丽的师傅胡大姐……

说实话开始到工厂的时候还是有点失望，毕竟跟我原来想象的现代化的食品工厂还是有距离，研究所的设施相对于学校这种研究性实验室还是不能等同。这里更多的是比较有历史的设备，开始的时候，还用不来这种设备，但是经过老师的耐心讲解，没有到一个星期我们几乎都能用这些“老古董”了！

从中我体会到，其实这些老实验装置是需要真正技术的，才能真正的发挥出学到的知识。学校的知识，只有在实践中才能发挥作用。在学校的有些实验操作，在工厂就不那么有用了。比如，学校的物品很齐全，而且很多实验用品都是老师已经跟你配好了的，但是在工厂里面，你必须自己配兑，这就更考验我们的实际操作能力了。

在这段实习的时间，我受益匪浅。我认识到了作为一个食品行业，技术的关键性！先进的技术，可以提高生产力，从而提高公司的生产效益；我明白了作为一个食品行业，卫生安全的重要性，我和另外两位同学做卫生检验的项目，因此我们对这一点是认识非常深的。就像老师说的一样，卫生检验是食品的“眼睛”，它关系着广大人民群众的生命安全；我懂得了作为食品行业，工厂的规范性，从进出大门的严格把关，再到车间里面消毒灭菌，研究所卫生检验报告的呈报，都是那么的规范与严格。

“x 品牌”会议室里面的那句“有容乃大，诚信为王”深深的吸引了我。“x 品牌”用诚信的服务态度，服务着社会。

我想这也是为什么这个公司要用“x 品牌”为名的原因了，有大海一样博大的胸怀，有着诚信的王者风范。的确，诚信是一个企业长远发展必不可少的企业精神。

马上实习就要完了，说实话现在还很舍不得了。相对于我们其他同学我们是实习的最久的，虽然我吃了将近一个月的方便面、炒饭，自己瘦了很多。但是我觉得还是很值得，毕竟我学到了一些实际的操作和工厂的运作模式，我又有了一群志同道合的朋友，以及通过实习，我觉得我的人生更明朗了。

最后在这里，我感谢“x 品牌”的接纳，感谢研究所老师的关怀，感谢我的师傅胡大姐，在实际操作中的谆谆教导。

公司实习总结开头 篇 14

“严于律己，对客户有耐心，细心打理商品。”一直是物流公司的座右铭，作为其中一员，我也不例外。上级对每个员工都有严格的要求，在我看来，这只是对下级的一种关心和期待。实习的道路充满汗水，但通过实习我学到了很多实践经验，工作之余也不忘学习。充分合理利用业余时间阅读世界名著，成为我工作的补充营养，丰富了我的知识网络。这些都会为我以后真正去工作打下基础。

这次实习也让我看到了和我们息息相关的实际问题，第一个就是就业问题。

现在大学生找工作挺难的，每年都有很多毕业生找不到工作。在我看来，主要原因是能力问题和就业技能问题。能力主要分为学校学习的基础知识，生活中积累的一些经验，自身的交际能力，这几乎是决定性的。不可能在短时间内培养这些能力。是岁月的沉淀，需要我们随时积累。

就业技能主要是面试技能和机会。面试技巧自己摸索。有些人会在面试中胆怯和尴尬，影响我们的就业。克服胆怯已经

成为面试的首要任务，这就要求我们在学校的时候注意锻炼自己，多和陌生人交流。胆怯和尴尬是可以克服的。我觉得机会只给有准备的人，没有能力的人。再好的机会也只能错过。所以能力的培养是第一位的。

“路是一步步走出来的。”这个月充满汗水和喜悦的实习，将为我走向社会铺平道路，那些宝贵的经历将成为我走下去的资本。然后用自己的努力一步一步走出自己的生活。

公司实习总结开头 篇 15

___公司作为世界 500 强企业, 其公司的那种人性化的管理, 相互信任的员工关系以及对待客户的负责态度给我留下了深刻的印象. 员工的上班时间可以通过与上司的讨论决定, 而且考勤完全凭自觉; 在公司中上下级之间没有明显的差别, 大家之间可以开诚布公地讨论问题; 公司为员工提供健身设备等等.

从这些方面可以看出安捷伦是一个让人工作起来很愉悦, 很轻松的一个环境. 员工之间相互信任, 彼此可以直接说出对方在处理事情上存在的问题, 这说明在安捷伦员工之间关系很和睦, 但是在其仍然会有竞争, 大家在竞争中互相学习互相帮助. 与此同时安捷伦有一个完整复杂的客户服务体系, 从客户打电话需求仪器设备到售后服务以及培训, 这一套下来都有一个强大的系统在背后做支撑, 使得整个过程都在监控过程中, 让每一部分负责的员工知道自己的职责, 这样就减少了出错的可能性. 这一过程体现在安捷伦为客户着想的工作理念.

在安捷伦中, 我们通过 5 天的理论学习学习了 gc/gcms, lc/lcms, icpms 的工作原理及其仪器构造. 在第一天学习过程中, 我了解了目前国内国际上环境监测所面临的一些问题, 以及在处理环境分析处理过程中应该遵循的一些原则, 以及检测的技术. 此外通过这几天的学习, 我还对于在环境

监测方面资料的检索有了一些认识.

在紧接着的三天仪器课中,我学习到了五种仪器的工作原理,设备构造,以及设备工作的原理.在这一部分中,我发现在在减少误差和数据处理的过程中所用到的一些方法在平时上课过程中自己也曾接触过,甚至在自己做实验过程中也曾用过,但是通过这几天的反复理解,自己对于这一部分有了新的理解.而对于设备工作原理这儿,实际上设备的工作原理很简单,但是在实现的过程中却很不简单.通过这几天的学习,自己对于数据处理以及减少误差这些方面有了新的认识.

接下来的五天我们主要是进行仪器操作的练习.在这过程中我们每天针对一种仪器设备检测一个盲样,通过优化条件,制备标准品,测定工作曲线,出检测报告,得到每个样品的检测

结果.通过自己亲自去操作,去摸索,去处理,加深对于前一个阶段理论学习知识的巩固.在这几天实践过程中,在进行 gcms 实验条件优化时,我们的结果总是不令人满意,最后张微老师的一个小改动就得到了很好的结果.大家对此都感到很惊讶,但是在听完张微老师解释之后大家恍然大悟.这就是我们目前我们所欠缺,而且在短期内自己的知识储备无法达到的,需要在以后通过自己的不断实践去完善的.总的来说,通过这几天机器的操作,我加深了对于前面基础理论课学到内容的理解,了解到了仪器设备的基本结构,并且通过自己的实际操作,对于仪器的工作过程有了了解.

通过这些天的实习和学习,自己的收获可以归纳为以下几点:

一),时间观念增强,主人翁意识增强.在这段时间的实习过程中,我们四个人总是会在前一天敲定集合时间,并且安排第二天谁负责打车.大家在早上时间快到时都会打电话看看别人到

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/517161114052006165>