

实习计划 7 篇

实习计划 篇 1

您好!来公司实习已经有快一个月了，时间虽然不长，但是从我个人角度来讲，在思想上似乎已经经历了很多次反复的琢磨、修正和重新定位。

上周五下午我看了两位就要通过转正的 plc 工作部员工的工作报告，触动了我写下今天的这份文稿，其中小杨写道：“在这几个月里，无论是工作还是生活上，……，因为对工作目标的不明确，所以在工作上存在一些失误，因为工作分工的不明确，所以对工作很迷茫，不知道究竟做什么，加上工作比较辛苦，所以工作态度不太认真，缺少了开始的那种责任感。……”我觉得这段话跟我有一段时间的感觉出奇的相似，所以如果我不想碌碌无为的混下去，想要做出点成绩来，我就必须好好计划一下。同时也是想做一些工作，以此来尽量避免今年 4 月份新员工到公司以后还会出现同类问题。

通过跟您的多次详谈和我自己长时间的思考，同时也为了能够更好的发挥我个人的兴趣、爱好、特长，我想初步做出以下的一些 20__年工作计划和职责定位。

总的来讲，工作岗位还是定在总经理工作部，同时工作方向可以包含以下几个方面，同时也是我 20__ 年的工作目标：

1、 人力资源：主要是员工招聘、培训，以及企业文化建设方面的部分工作，同时也可以兼顾一些别的相关工作

2、 行政管理：在这方面我有很多东西要学习，这也是我选择做行政工作的原因之一，我会先从行政管理的理论上学习，明确行政管理的工作范围、目标、职责等等，然后再跟您学习、请教。

4、 建立自己的页，可以是总经理工作部的工作，也可以是我的个人，这是受您上次跟我讲的做策划的启发，这项工作将与任务 3 联系在一起。目前存在的问题是抽出时间来学习页设计和制作，具体操作我将做好计划

5、 建立一个公司的书库。这一点我问过小罗，公司的藏书实在是太少了，想要学点东西都没有资料，每年公司都有专款用于买书，但是使用不到位，关键是没有周详的计划和专人督促，所以我想在明年新人入司之前建立一个较目前更好一些的书库，包括管理类当然主要是技术类的，象我们要学的书籍就可以包括 office20__ 系列，页制作三剑客等等。筹建方式我建议我们可以采取两种渠道，一种是公司出钱；另外一种号召全公司员工捐书，我想我们公司大部分员工都是名牌大学毕业，本科以上，手头没人肯定都会有很多藏书，有相当一部分其实作为个人都不

会再看的了，比如以前的教科书等等，但是作为别人可能就刚好需要，因为没看过，同理，每人都捐一点，自然就多起来了。这里不光是节约钱的事，同时也是培养员工想公司所想，急公司所急，以实际行动回报公司的机会，这个活动一开展，也可以成为今年企业文化的一部分。当然相应的还有奖励政策，这又跟员工考评联系起来了。这些东西都应该上的。

以上，都是我的一些想法，可能有相对的片面性，甚至无法实现，但是我仅仅想为自己定下一些目标，让工作更有劲头，否则就松懈下来了。

实习计划 篇2

此刻，不得不感叹时间的流逝，四个星期的实习竟然这么快就结束了，真的好舍不得。那些可爱的姐姐、那些教会我很多东西的师傅，尤其是我的指导老师徐检察官——一个只有29岁的主诉检察官，一个人超好的大哥哥……平湖市人民检察院给我的东西实在是太多太多，酸甜苦辣，付出与回报，挫折感与成就感，理论与实践的冲击……所有这些，都逐渐在我原本浮躁的心灵内沉淀，发酵成一种不能用纸笔所形容的感动。

在此，对平湖市人民检察院的领导和公诉科的老师特别是我的指导老师徐建成检察官表示我最诚挚的感谢！感谢你们辛勤与耐心的指导和帮助！

一：实习单位情况

这次实习，我很幸运地被安排在了检察院公诉科，一个我向往已久的地方。因为公诉科作为检察院最繁忙的地方，工作量最大，但也意味着接触面更大，学到的东西也更多，为此我感到十分幸运。

二：实习的情况与内容

从走进平湖市人民检察院公诉科的第一天开始，我就发现这里的案件量非常大，每一位公诉人都要负责办理大量的案件，远远超出我原来的想象。但因为我是刚进来的实习生，所以还不能够接触办案。我首先接到的任务，就是公诉科上一年度的卷宗装订整理工作，这种工作比较简单机械，对于我们这些刚刚参与工作的实习生，就成了这项工作的主要劳动力。每个人的卷宗都报到了装订室，堆得高高的，于是我们开始整理卷宗顺序，找出遗漏的材料，将这些材料补齐。补这些材料花费了大量的时间和精力，包括出庭笔录、“三纲一书”等，要完成这些需要看过所有的案件材料，对案情有全面的了解。材料补完以后我们开始取钉、裱糊、打上页码、制作卷宗目录、进行装订。装订的要求很高，要做到符合标准，整齐美观，然后进行最后检查，加盖公章、补充签名和完成卷宗皮，到了这里一本卷宗的装订才算最终结束。这项工作差不多持续了两周，我中间因为徐大哥给了我出庭旁

听、陪同提审等另外的机会，所以断断续续地只做了几天，但最后完工时几乎所有的人都大大的松了一口气，也包括我。

正如以上所说，我只整理了一两天的档案，徐大哥就让我跟他一起学习处理案件了。先是在他出庭支持公诉的时候带我去旁听，还会带我一起去提审。我还记得第一次走进平湖市看守所的日子，那是在8月5日的上午，一共要提审四个犯人，主要是涉嫌盗窃罪。与我事先想象的犯罪分子面目凶狠，态度恶劣不同，几乎所有的犯人都比较配合，清楚的交了自己的犯罪事实。即使有一些小麻烦，经过徐大哥的政策攻心和技巧性讯问也顺利的解决了。刚开始，我们实习生只是作为陪同人员，整个询问过程几乎都没有出过声，经过多次这样的提审就会有些无聊了。我是很幸运的，因为徐大哥很有意识地培养我独立办案的能力，他会在我听了几次他的提审之后，给我机会让我尝试着去询问。记得第一次他给我这样的机会时，我竟然害怕，不敢去询问犯罪嫌疑人。但是，有一次，一个被取保候审的犯罪嫌疑人来找徐大哥时，因为徐大哥不在，我就对她做了一次简单的询问，并做了(!)笔录。这也是我第一次独立的询问，第一份独立完成的笔录。真的很有成就感。所以在以后的日子里，我珍惜着每一次机会。

没过几天，徐大哥就把一个案子交给了我，让我开始学习独立办案的能力。那是一个比较简单的盗窃案件，他让我在办案中了解掌握最基本的程序和一些文书制作方面的要求。拿到卷宗

后，我先仔细阅读审查了一遍，并填写了相关的提押证、告知书等，然后徐大哥和我一起去看守所进行了提审，还好犯罪嫌疑人认罪态度也较好，这样一来，案件事实也更加清楚。看守所回来后，我再次清理作案经过以及与之相关的各种证据，然后开始制作审查报告、起诉书等。在徐大哥的指导下，我很快就完成了第一个案子。当我听到徐大哥说“我已经把你的案子拿到法院了”的时候，真的有一种无以言表的成就感！

经过一段时间的锻炼，我已经接触了好几个案子了，我的工作已经涉及了办案的各个阶段和方面，已经基本掌握了办案的全过程，能够做到独立办一些简单的案子了。包括整理公安移送的案件证据材料，提审犯人，完成案件审查报告和起诉书等案件材料，但因为身份的关系，不能够出庭支持公诉。在这些办案的过程中，我还有意识的对一些复杂或疑难案件进行关注，这些关注和思考给了我很大的收获。

三、实习中的认识与体会

由于是在公诉科，我所接触的全部是刑事案件，一个平湖市仅半年时间就要办理那么多案件，而且公诉人到现在还持续着很高的办案量。以一个县市推至全国，而且平湖市还是社会治安比较不错的城市，所以我国现在的犯罪形势不容乐观。大部分的案件都是盗窃案件，而其中的作案人员又几乎都以外来打工人员为主。他们很多人是来平湖打工的，没有找到工作就几个老乡一起

从事犯罪活动，这些人属于流动人口又不好管理，以至于在案发后给抓捕和取证工作带来了很大的困难。另外，抢劫、抢夺、敲诈勒索、故意伤害、贩卖_____等案件也频繁出现，大部分案件也暴露出了社会的很多不稳定因素。例如_____性质的团伙，犯罪人员的低龄化(很多犯人的年龄比我还要小)，_____的泛滥等等。

在办案的过程中，正如我在前文中所说到的，是对法学专业知识的再学习和再认识。公诉科的老师们经常会就疑难案件进行讨论，我从中获益匪浅，很多的法学专业知识拿到实践操作领域来讨论，又可以有更深入的理解。

另有一点很值得一提的是，以前在学校学习时，说中国的司法系统只重实体，不重程序，以至于对犯罪嫌疑人的权利保护不够。通过实习我发现，这个问题确实存在也不可回避。但让人欣慰的是，程序问题已经得到了很大的重视，这仅从我们要完成的大量程序性文书就可以看出来，这个问题远没有像以前在学校里想象的那般恐怖。

四、实习结语

实习生活在我刚刚开始独立办案，还没有来得及大展拳脚的时候就这样结束了，难免有一些不舍和遗憾。在实习的日子里，我逐渐认识到扎实的专业基本功的重要性，认识到对知识不断更新不断灵活加以运用的重要性，认识到工作中具体操作技巧的形成和积累的必要，也认识到与人相处适应社会的必要。在工作的

过程中，我时刻严格的要求自己，遵守实习单位的规章制度，尽我所能的帮助各位老师办案，发挥我在学校所学到的专业知识。我很感谢我的.指导老师徐大哥，正是在他的指导和帮助下，我的适应能力和工作能力提高得很快，很短时间就能够独立完成各项工作。在这些成长的日子，我实践、思考、反思、总结，所得收获都已经成为大学生涯中宝贵的财富。一个月短暂而又充实的实习，它架起了我从学校到社会的桥梁，承载了我即将面对现实和挑战的心情，必将终生难忘！

实习计划 篇 3

一. 时间:20__年 7 月上旬

-20__年 8 月中下旬

二. 地点:扬州人家国际大酒店

三. 预期目标:

1. 了解酒店运营流程及相关的管理知识

2. 熟悉酒店 P(plan),D(do).C(check).A(act) 模式的运转.

3 . 锻炼人际交往能力和涉外交际能力.

4 . 领会餐饮营销策略.

5. 深入团队，培养团队意识.

四. 具体内容:

第一周（前台服务部）

自身目标:

1. 了解前台服务部在酒店服务中的运营模式.

2. 掌握一定的对客服务技能.

工作细则:

1. 推行”微笑”服务. 博恩. 希思曾提出: ” 1 : 2 5 裂变”理论, 赢得一位客人, 就有可能给酒店带来 2 5 位隐藏客人.

2. 加强门童, 引座员, 迎宾和前台咨询员的职业技能, 培养职业意识, 人的动作是由内而外所发出的过程, 服务意识的培养十分必要.

3. 及时回答客人所提出的疑问, 重视客人的投诉和反馈的情况. ”千里河堤溃于蚁穴”一个小小的失误或许潜藏着巨大的危机.

4. 做好 V I P 客人的保密工作和优惠工作, 及时向 V I P 客人反馈信息和必要的问卷调查, 找出存在的服务漏洞. 对住店客人和用餐客人发放小礼物, 体现人性化服务.

5. 行李生及时给顾客拿行李年，客人需要寄存物品，为顾客办好寄存手续.

期望目标:

1. 使客人享受贴心服务，增加顾客的满意度.

2. 架起酒店与顾客沟通的桥梁，使顾客的问题得到妥善的解决.

第二周（ 餐饮部 ）

自身目标;

1. 了解餐饮部运营环节及主要部门的职能.

2. 增强对餐饮活动的领导力和敏感度.

3. 协调各部门之间的联系，集中主打”组合拳”.

4. 将中. 西餐厅，酒吧等营业点的理论知识应运实践.

工作细则:

1. 加强部门合作，培养团队精神，增强员工的向心力和凝聚力，以期达到 $1 + 1 > 2$ 的效果.

2. 注重创新，在海盗的世界里，第二名永远是败者. 因此对菜品方面要不断推陈出新，满足顾客”日新月异”的服务要求.

3. 餐厅用餐是注意察言观色，注意客人的举止，言谈。如：四川的客人可以征求将菜品口味加重的建议，而江苏的客人可以征求将口味加稍甜的建议。上菜顺序遵循”咸者宜先，淡者宜后，无汤者宜先，有汤者宜后，厚者宜先，薄者宜后，席客食饱而脾困矣，宜以辛酸以振动之，宾客酒多而胃困矣，宜以酸甘以提醒之。”

4. 注意服务质量控制，从预先控制，现场控制，人力控制和反馈控制入手进行。

期望目标：

1. 增加顾客的满意度和回头率。

2. 在控制成本的同时，拓宽服务市场，使顾客的多样需求得到满足。

3. 注重细节，从顾客的言谈举止出发，拥有超前意识。

4. 形成团队精神，消除”各自为政”的局面。

第三周（宴会部）

自身目标：

1. 将理论知识与实践经验相结合。

2. 亲身体验宴会承办，销售和运转的管理细节。

3. 了解宴会承办的设计技巧和服务细节.

工作细节: 1. 宴会正式确认后, 各有关部门发布一份宴会通知书, 明确工作细节.

2. 宴会前成立专门宴会承办组, 配备经理, 厨师, 服务员, 酒水员等等. 统一命令, 宴会前 10---15 分钟, 由主管人员开会分配各项任务 and 注意事项.

3. 注意服务员的言行举止, 在主人致祝词时, 不要随意走动, 及时撤换骨碟和烟盅, 添加酒水对酒醉的客人递上小毛巾

第四周(客房部)

自身目标:

1. 掌握客房部的职能和运转管理

2. 培养独立处事和房内服务技巧.

工作细节:

1. 定期浏览页, 详细登记房客预定情况, 电话预定亦是如此.

2. 客房明亮宽敞, 清新的空气, 可准备室内盆栽, 如: 兰草等, 既具观赏性, 又助清新空气.

3. 对客房内设施进行定期检查, 维修, 床单, 布草之类定期洗换.

4. 注意送餐服务,注意礼貌礼节,当主人不在时由客房服务员陪同进入.

5. 客房送餐服务与客房部关系密切,往往需要相互配合.

期望目标:

1. ”民以食为天,食以礼为先,礼以筵为尊,筵以乐为变.”因此做好宴会管理不但可以增加酒店收入更可以为酒店树立良好的口碑.

2. 提高客房的入住率,减少客户投诉.

第五周(营销策划部)

自我目标: 1. 明确营销策划的内涵.

2. 掌握营销策划的技巧.

工作细节: 1. 营销包括:餐饮产品营销,服务营销和广告包装,营销人员应将三者统筹兼顾.

2. 城市举办大型的展览活动,营销人员要随机宣传本酒店的特色产品和优质服务.

3. 印发宣传册,提高酒店的知名度.

4. 承办大型的宴会活动,提高酒店的社会形认知度.

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/546104130044010142>