

实习周记总结范文大全

一周的时间即将结束了，这一周里，大家都有不少感想吧，是时候认真地做好周记了。那么我们该怎么去写周记呢?以下是收集整理的实习周记总结范文大全 5 篇，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

实习周记总结范文大全 1

实习第一周

实习的开始，我和同学一起去了南城百货。我们到南城百货的第一天，人事部人员就热情的接待了我们，她们给我们介绍了南城百货的情况及要遵守的一些规章制度。实习第一个礼拜，算是和同事们交流相处，主要了解一些人教处的工作方式和方法等。同事们都很热心，很为我出头，在工作上经常碰到困难的时候便主动为我排忧解难的，令我非常欣慰。

如果说在工作单位能够学到什么专业性的东西，我想我最起码学会了填写送货单。我想能够让别人觉得你人生价值的话，这又是一件值得骄傲的事情。

这一周下来已经跟同事们建立了良好的关系，总而言之认识他们给我添加了不少的乐趣，而且在今后他们可以帮助自己做更多的事情。

在这一周工作中，我深深地体会到，我想作为一个刚踏进社会

的人，不耻下问是非常必要的。因为不耻下问是能让自己的知识丰富的重要来源，没有长辈的教授于工作技能刚刚出社会的没有经验的年轻人怎么能长期生存下去。我们既然选择了这条路那就要相信自己一步步的走下去。哪怕是倒下了，也要爬起来！

我们的路，我们自己走，不用听从别人的安排。

实习的第二周

差不多像往常一样。但是其中也有些人和事情不同了。

工作上的事情也有点收。比如学会了顾客怎么样打交道、怎么样去为顾客服务周到等一系列的工作业务流程知识。这段工作过程中也发现了自己的一些不足的地方。经理、主管这些领导对我而言就是老鼠过大街。

在工作这段时间里我所经历的事情和人，让我简直不可能不得出这样的结论：有些人常常运用错误的判断标准→她们常常运用手中的权力，成功和财富去扼杀那些她们眼中所谓的“看不惯你”的新员工！动不动就教训你、动不动就扣你工资、动不动就调你岗位。她们低估了工作的真正价值，人格和尊重在她们眼中就是街上乱飞的垃圾。

我刚刚融入这个群体以及搞好了工作关系。这些东西对我而言可真是来之不易。然而经理、主管这些领导运用她们手中所谓的“权力”去调走他们。他们没有一个人想离开这个群体，但是他们也是无能为力的。没有一个兵愿意离开自己的部队。

实习的第三周

工作一如既往的进行着。

工作是有点辛苦的，但是能学到东西就是好的。我想再苦再累也是值得。然而这份工作对我而言也是值得尊敬与追求的。我必须珍惜它，毕竟是靠自己的个人能力去争取的。然而今后发展会怎么样谁也不会知道。

今天是九月二日。我工作实习的第二周，我怀着惴惴不安的心情，之前听过很多关于实习生的传闻，说他们在单位要么被当成透明人，要么就净干些杂活，于是有点担心自己会和他们一样。但是后来我问了几个同事，他们都说没有这样的事情。于是日然可见高兴起来了。

之前每次上早班碰见经理、领导。我都会微笑着和他们打招呼。从那天起，我养成了一个习惯，每天早上见到他们都要微笑的说声“领导好”或“早上好”，那是我心底真诚的问候。

实习的第四周

工作人员要调动、班次也要调。

但是尽管这样，但我并不气馁，当有顾客来时或遇到同事，我还是微笑着和他们打招呼并招待他们，因为之前同事们都说我不爱笑，老是逗我笑。于是我就养成了一个习惯，对人待物都讲究礼仪。我觉得，经常有一些细节的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表现了对同事对朋友的关怀，也让他人感觉到被重视与被关心，更是一种基本素质的体现。更何况出校前老师一再强调要以礼待人，不要给学校磨黑。

要说在所做的工作中哪种最累，我想这周所做的工作肯定是最

累的。

实习的第五周

工作开始烦躁了。

刚开始工作的时候总是害怕自己做错事情而被领导骂，所以每次都要小心翼翼地忙着，怀着不安的心思去做完每件事情，然而总是事与愿违。和老员工一起工作都是感到彷徨，问太多也就不好了。陌生的环境、陌生的人和事，让我感觉有点拘谨，努力让自己的微笑减少言语上的笨拙。我那段时间就笑而不语、或者就是不笑不言不语的呆着看着老员工忙工作。

今天大家似乎都很忙，可能现在是业务的旺季吧。我也是忙乎起开啦复印打字、整理文档等的“杂活”，因为刚开始对于公司的工作内容、流程还不了解，所以做“杂活”成了实习工作必做的工作。

如今我已不再感到彷徨，心如止水。我想超越这平凡的奢望，挣脱捆绑。曾经我多少次失去方向，无可奈何。曾经我多少次破灭梦想，问心无愧。跑什么？怕什么？如今我已不再感到迷茫，生命得到解放。

实习周记总结范文大全 2

(第一周)

时间飞逝，不知不觉来公司实习已经一周了，第一天来报到我是依公司人事主任的安排找到营销部的副总，然后就按计划把我分到了营销部进行实习，并且指定了带我的业务员。因为刚走出校门又只

是实习生，所以做任何事我都小心翼翼，生怕出现任何的差错会给上级留下不好的印象。师父就要我做在他位置边上跟他学习业务，我也是带着笔记边记边学的。第一天过得很快，回家时师傅提醒我早上要提前十五分钟开晨会，第二天我就准时的到了，先是主管进行开会然后是做仪态训练和喊些口号。刚开始还真不习惯，总觉得有点别扭，后来才知道这样是为了提醒业务员每天都要记住对客户使用的文明用语。这样才可以让我们业务员能够容易地与顾客谈上话，才会使我们更容易把产品卖出去。

不过第一次上班的感觉还是挺新鲜的，特别是穿着正装去上班，感觉自己也还是挺像个回事的。

(第二周)

这十来天，公司负责人并没有具体安排事务，只是让我熟悉公司经营业务和经营的产品，算是适应期。主要了解一些公司的背景、产品、发展方向等。主要工作是负责销售公司自己的品牌。几天之后开始在同事的帮带下，做一些业务相关的活，主要是在一旁协助处理一下简单的事情。也就是打基础。做生意，搞销售，靠的就是一张嘴，口才好、把握分寸、恰当的讲，就容易把顾客的心抓住，从而就可能达成交易。这层道理我是明白，但真正到了自己去面对时，却发现由于性格内向，再加上缺乏锻炼，想要抓住顾客的心，还真有难度。

两个星期过去了，每当有顾客来时或遇到同事，我还是微笑着和他们打招呼并招待他们，因为从前几次的实习后，我就养成了一个习惯，对人待物都讲究礼仪，见到顾客，不管交易能否达成，都不能

给人以缺乏礼数的感觉，只要是踏进店的，我都会真诚的接待问候，让他们一进来就体验到被重视的感觉，我觉得，经常有一些细节的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表现了对同事对朋友的关怀，也让他人感觉到被重视与被关心，更是一种基本素质的体现。更何况出校前老师一再强调要以礼待人，不要给学校磨黑。

(第三周)

经过两周的晨会及仪态训练，这星期对这个已经比较习惯而且也掌握得不错了。这两周我都是跟着师父熟悉公司的药品，这样能够使我更容易上手，当个称职的业务员。所以我挺幸运的，师傅很负责，教的东西很多又很细。做生意，搞销售，靠的就是一张嘴，口才好、把握分寸、恰当的讲，就容易把顾客的心抓住，从而就可能达成交易。这层道理我是明白，但真正到了自己去面对时，却发现由于性格内向，再加上缺乏锻炼，想要抓住顾客的心，还真有难度。所以我就尽我自己的全部力量使自己更上一层楼。

虽然时间不长，但看来学到的东西也不少的，每天都有收获的感觉实在是很不错。我可以简单的总结为几个字，那就是：多看，多问，多观察，多思考！要学习的东西还很多！

(第四周)

实习第四个星期我开始独立接触一些业务，公司也知道对于销售，我是一个很新的新手，所以刚开始让我做的，主要是通过电话跟客户沟通。现在开始便需要跟客户交谈，要能够很好的领会客户的意图，同时准确的向客户传达公司，以及公司产品相关的信息。这就要

求我对公司本身的一些业务流程和产品特点有相当的熟悉。力图让对方更深的了解我们的产品，最重要的是让他们觉得我们的产品是非常出色的。虽然自认为口才并不好，但我能够把事情描述的比较清晰，如此也令客户满意。

在碰到问题的事情，一方面要发扬自主思考问题的能力，自觉努力去独立解决，这样对问题便能够有一个更深刻的了解，当解决的时候也会获益良多。另一方面，要发扬团队精神。公司是一个整体，公司产品是团队的结晶，每个人都需要跟其他人更好的沟通和交流，互相帮助，合力完成共同的目标，团结众人的智慧才能够发挥最大的效能。

经过四个礼拜的锻炼，发现自己进步还挺快的，即使是之前从来没有接触过的销售岗位，同时也对销售这一行有了更深的认识，由于自己向来比较内敛的缘故，首次与顾客面谈显得比较紧张，也不大顺利，不过有了一次经历之后，进步了不少，再加上店长和同事的鼓励，自己尝试大胆的去应付，慢慢的好了许多。面对经验比我丰富的阅历比我深的多的多的顾客，我也能够通过简练清晰的表达让对方熟悉我们的产品，让他们对我们的产品产生更浓厚的兴趣。

人往往都是这样，没有经历过的话，永远都不知道事情到底是怎么一个样子，是真的那么难，还是并非如此，所以，不管怎么样，即使是自己完全陌生的事情，只要有机会，都一定要去尝试，努力去做好。因为没有经验，那么就需要做更多的准备工作。

通过一个半月的锻炼，我体会到了做事不要害怕失败，只要用

心去做就可以了。等到熟练了，那么成功将是水到渠成的事情。比如我的第一次跟顾客面谈，虽然我做得不够好，或者可以说失败了，但通过这次的尝试，却令我获益匪浅，对我之后的几次任务的成功都起到了极大的推动作用。自己也通过不断的经历和尝试检验了自身的水平和适应能力。

只有通过不断的努力，不断的尝试，不断的积累经验，才能够发现自己的不足，然后在弥补不足的时候，我们便实实在在的提高了自己。所以，不管怎样，努力去做吧，告诉自己，只要用心，就能做得更好！

(第五周)

眼瞅着实习的时间就这样一周一周地过去，但是我自己却学到了很多的东西，使自己更加有信心。我明白了推介要简短扼要：人在倾听时具有令人惊讶的选择性。我在这里所写的大部分东西您可能逐字阅读了，但如果我站在您面前讲同样的话，可能仅有 20% 或 30% 被注意到。那部分内容可能是您最想听的，或者出于某种原因触及您的某根神经而被记下的。有调查结果表明成年人能够注意倾听的平均最长时间为 20-30 分钟。由此可知，为什么我们往往记不住一些对话以及为什么两个人对一段话的记忆常常大相径庭。所以一定要把“销售要点”指出来，说明的语言越简炼越好，简炼能突出要点，千万不要让罗嗦的句子喧宾夺主。

“皇天不负有心人”通过努力我终于在最后一个星期里跟着师-父做成了两挡生意。虽然有一挡是推销到自己亲戚的门市部那里但

生意成功总是值得高兴。另外一挡就是自己努力的结果更值得骄傲。这挡生意是一间零售商店。为了这挡生意我做了很多功夫：背熟资料，市场调查，打听该店实际情况，总结前几次失败原因等等。通过这几个星期的推销实习使我深深明白到推销的重要性和搞推销是一件很辛苦的事，根本不是读书时想象的那样简单。同样也使我深刻体会到在学校学好专业知识固然很重要，但更重要的是把学到的知识灵活运用到实践中去。

平时在家里晃晃荡荡没事干，觉得日子过得好慢好无聊。而在公司里，就完全不一样了，每天紧张的工作状态，完全没有时间考虑其它事情。于是不知不觉的，就发现原来我短暂的一个星期又过去了。这一个星期的经历却是实实在在的，就感觉自己每天都在进步，每天都能够接触新的事物，一点一点的吸收进去。初踏社会便有了很深的感受，正应了那句话：社会是一所最好的大学。

通过这次综合实训的操作，使我比较系统地了解了药品营销的基本程序和具体方法，加强了我在实习岗位上的实际操作能力，对所学的专业知识进行综合检验。同时也学会了人际交往，沟通方式及相关礼节方面的内容。

两个月的时间，虽然很快就过去了，但学到的东西可不少，如何快速的适应公司的环境，融入企业的团体，如何更好的跟同事沟通，更好的完成既定的任务。这些都不是信手拈来的。都需要一个逐步的从点到面的认识，今天我学到的所有这些都必将对我将来的就业产生深刻的影响。而对我来说，真正的就业也已经不远了。我庆幸也感谢

同时也让自己对自己的能力更加自信，相信自己将来能够成为一个对社会有用的一员。

实习周记总结范文大全 3

第一周

通过紧张的面试，我终于如愿进入到_公司实习，实习期为三个月。学习相关的专业近 3 年了，但这是我第一次真正的接触相关的工作。因为这是我的第一份实习工作，心里难免有些忐忑不安。怕自己没有能够做好相关的工作，给该企业带来不好的影响以及麻烦。在该企业安顿下来的时候，我们首先进行了为期 5 天的培训。在这 5 天的培训当中，我们对该企业的环境以及企业理念有了初步的了解。但由于我初来乍到，对我们的工作流程还不太不熟悉，幸好我们实习的负责人耐心的给我们讲解了一些需要注意的地方。在他的引导下我们的实习工作也逐步进入正轨。这一周学习的内容不是很多，但是最主要的还是尽快适应单位的节奏以及熟悉各个部门的工作，以便在工作中能很好的协作。

第二周

地球总是在转的，时间在一秒一秒的过去，而我还是在为工作的事在发愁，天天去面试，去网吧上网投简历，重复的做同一样事情，结果都是一样。但是我还是没有放弃，而是继续在寻找符合自己的工作，身上的钱花了差不多，这时候的我跟是万分的焦急，又不怎么好

终于工夫不负有心人，让我找到一分工作。

来到公司陌生的环境、陌生的人和事，让我感觉有点拘谨，努力让自己的微笑减少言语上的笨拙。第一天并不像我想象的那样，由人事经理带我们熟悉公司的环境，结识新的同事。大家似乎都很忙，可能现在是业务的旺季吧。

第三周

到单位已经有一段时间了，但对单位的了解紧是片面还需要进一步的了解。我本是个不善于交际的人，这也一直是我的障碍。所以我到单位这么长时间了，交际圈只限于我们部门，对于部门的同事也是了解得甚少，由于平时的生活除了上班和下班没有多大的交集，因此每次一下班之后和同事之间也就没有什么交流。由于一些老员工彼此相处的时间比较长，对彼此也要更加的了解地多，在他们之间的友谊会比我们新来的同事要深厚，于是我明显感觉到了新老员工之间的区别。我努力尝试要改变这样的状态，但是即使遇上面熟的同事也只是偶尔打个招呼，有时候我只是不知该如何开口，我做过很多这方面的努力，只是效果不佳。我希望在接下来的日子里这种状态会有所改变。我也会更加努力的融合进这个部门。

第四周

在经历了一周的打杂工作，让我对公司的运作流程以及业务有了一个整体的了解，因此这一周我们的工作内容也有了一个小变化，除了进行简单的技术资料整理，还有就是如何去做好这个产品方面的设计，我本来以为就要将具体的尺寸用工具测量出来，然后通过

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/567012051014006151>