

学生实习总结

学生实习总结 1

经过一个月的儿科实习，我又成长了许多，渐渐摆脱了学校的那份稚气，走向成熟。在“阵地”上，我学会的不止是一个护士最基本的技术，疾病的'护理知识，更重要的是如何与病人家属沟通。儿科的护理对象是小孩，对于每个父母来说，最珍贵的莫过于子女了，家属以及医护人员都是本着为小孩着想的理念。除了要有精湛的输液技术，将病人的痛苦减至最轻之外，还要向病人家属做宣教，方面涉及很广，比如：饮食教育，环境，衣着，心理护理等。向家属宣教完之后，他们对我表示十分感激，我心里也觉得异常欣慰，劳动成果得到赏识。

要成为一名优秀的儿科护士，光有技术是不够的，我们应当充分体现“护士”这一角色的价值，而不是像机器一样工作，更多的是要充当健康教育者和病儿知心者。我在儿科就深有体会，比如科室里比较多的血液系统疾病和肿瘤，首选化疗治疗。除了一些常规的操作外，我们还应当做好对症护理。感冒的症状是发热、咳嗽、甚至全身症状，那么我们应当做到对症护理，注意室内环境，饮食清淡，休息等一系列的宣教。如痰液较多，还应坚持患儿呼吸道通畅，给予吸痰和拍背，雾化吸入等。同时要多与家属沟通，向其介绍有关知识，如病因，主要表现等。

作为一名实习护士，我所能做到的也许是微不足道，但我正确认识了“护士”这一主角，充分发挥自身潜力，在往后的工作中将本事发挥到淋漓尽致，力求更好。

实习是我踏出临床工作的第一步，等待着我的的是重重坎坷和艰辛，我不会退缩，而是勇敢地应对挑战！“工作”这座大山等待我无畏地攀爬！

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。”学生实习总结 2

时间过得真快，转眼第一周已经结束了，因为刚进公司的缘故，一些重要的事情我都没有涉及，但是我并没有灰心，也没有觉得大材小用。我想只有从最基本的开始干起，一点一滴地积累，做好我负责的每一件小事，让领导和同事放心，将来才能成就一番大事业。“不积跬步，无以致千里”，说的就是这个道理。

初来乍到，我怀着忐忑的心理过每一天，每天早上我都能保证提前到公司，在上班前的一段时间里，我会帮老师的桌子收拾一下，然后再打扫一下办公室，让办公室的每一位前辈工作得更舒适，心情更愉快，这样便于我向每一位前辈学习工作知识。现在的工作相对简单，所以闲暇时间比较多，每当有空的时候我就会温习一下课本知识，毕竟这方面的知识掌握的不算好。只有通过多看书来弥补自己的短板了。

中午的时候，我会帮同事一起订饭，但是大多时候都是自己做饭，大家在一起吃饭，我会少说多听，慢慢的融入集体，然后逐渐趁这个机会贴近与每一个人的关系。方便自己的实习之旅能够得到更多的学习机会。就目前来看效果还是不错的。在相处中大家都慢慢认可了我。告诉了我许多相关的知识和单位里的规则和细节，这些都是宝贵的`经验。公司的人也很和善，没有想象中的勾心斗角让我觉得这样的公司潜力无限，相对的我的干劲也更加充足精神也更为振奋。

这一周基本是在忙碌和琐碎中度过的，不过虽然是一些琐碎的小事，却和学校里一直和书本打交道很不一样，我感觉有一种新鲜感，每一件小事都需要我亲历亲为和细细琢磨，通过付出自己的劳动换来的成果很有价值，也很快乐。

公司的制度是单休，每周六下午是大扫除，吃完饭略微工作一段时间就开始大扫除，相对而言可以早点下班，可能是刚工作还有点怀念学生生活的缘故。我总是很期盼周六的到来。

虽然这一周我没有学习到太多的相关知识，但是开阔了自己的视野，开始尝试着与社会接轨。学到许多人与人交流的知识。在成长的道路上更进了一步。这一周有些匆忙，还没有太进入状态。希望新的一周自己能更好更快的融入工作的生活中去。

时间飞快，我的实习生活即将结束，起初，我是抱着学习和锻炼的精神来到这里，实习充实了我的学习生活，我学到了许多书本上无法体验的知识。通过实习，我感触颇多，得到许多新的认识，对许多问题多了深一层次的思考。本次实习是以业务员的工作为主，熟悉业务流程是学习的一项重要环节。熟练操作网上业务平台，能够与国外客户电邮电话联系，把书本知识与现实操作做到完美结合，努力完成公司交给的任务，最好是能接单给公司创造利润。通过此次实习，我学到了很多课本上学不到的知识，使我更深刻地了解了业务流程、自主创业等知识。

新人的工作一定要从打杂开始。两个多星期的业务员实习生活与我想象中的工作有些差距。公司经常出的产品有数十类，每个大类又有很多产品。开始的时候我一个都不认识，更别说规格，价格等信息的了解，所以工作起来很是吃力。但是我已认识到，如果连最起码公司所经营的产品及价格都不了解，如何争取客人的订单呢？所以我抓紧所有的时间和机会请教老业务员，并自己不断重复背记，终于大体了解了一些。之后就是贸易流程的熟悉，书本上和实际运用还是有很大差距的。我下定决心，如果不能将进出口贸易基本运作流程烂熟于心、了解公司经常产品的基本情况、不能保证编写合同等一些基本工作顺利完满，我其实没有资格做一名正式的业务员的。

作为业务员，碰到的客户有易接触交谈的也有非常棘手的。但棘手的客户是业务员最好的老师。客户的抱怨应当被视为神圣的语言，任何批评意见都应当乐于接受。正确处理客户的抱怨：

一、提高客户的满意度

二、增加客户认牌购买倾向

三、丰厚的利润。

成交并非是销售工作的结束，而是下次销售活动的开始。销售工作不会有完结篇，它只会一再"从头开始"。成功的人是那些从失败上汲取教训，而不为失败所吓倒的人，有一点业务员不可忘记，那就是从失败中获得的教训，远比从成功中获得的经验更容易牢记在心。不能命中靶子决不归咎于靶子。买卖不成也决不是客户的过错。问一问任何一个专业业务员成功的秘诀，他一定回答：坚持到底。世界上什么也不能代替执着。天分不能——有天分但一事无成的人到处都是；聪明不能——人们对一贫如洗的聪明人司空见惯；教育不能——世界上有教养但到处碰壁的人多的是。唯有执着和决心才是最重要的。记住：最先亮的灯最先灭。不要做一日之星，执着才能长久。一个人到了年老的时候，又穷又苦，那并不是那个人以前做错了什么，而是他什么都没有做。

在学校的象牙塔里待了二十来年，一夕之间身份由学生变成了社会人，刚开始真的很难适应，所有的角色和职责都转变了，出来工作，不再有人告诉你，什么你该做什么不该做，也没有老师在旁教你错误如何改正，一旦犯了，就要去承担，这就是社会人的责任。但与此同时，我觉得纵然有再多的无奈，也要学着去适应去克服。

即将结束的实习生活，让我对业务有了初步的了解，很庆幸有机会可以接触到客户，这对于我以后的工作和继续深造都是一个很好的平台。看中的还是经验，经验的累积对以后是一笔丰富的财富。虽然开始很辛苦，但是前景很好。实习中同事和老总的对我的帮助很大，告诉我做人做事。以后的路还很长，要学的还很多，我希望能够走好每一步。我坚信：信念，坚持到底是获得成功的最主要条件。学生实习总结 3

7月1日，这是我们实习的第一天，我们来到了申菱，这是一家生产中央空调的厂家。来到该厂，该厂负责人首先介绍了一下申菱的一些生产情况。

了解到，广东申菱空调设备有限公司于1992年正式建成投产，是集科研、生产、检测、销售、工程服务于一体化的现代化企业，是中国500家电气机械器材制造企业之一。专业生产“申菱”牌大、中型水冷、风冷单元式空调机，洁净式空调机，恒温恒湿型机房专用空调机，屋顶式空调机，高温环境特种空调机，除湿机，冷水机组成风机盘管、柜式风机盘管和组合式空气处理机等末端设备。其中单元式空调机和洁净式空调机包括冷风型、冷风电热型、热泵型、恒温恒湿型等多个系列和品种。

接着将我们分成五组对其生产车间进行参观。

我们首先来到钣金车间。从车间的定置管理图中，可了解到该车间的生产过程是

下料区--冲压成型区--焊料一库--焊料二库--冲压转型区--散件特检点--铝合金加工区--钣金半成品周转区--焊接--喷涂--成品。

在钣金车间，观看了各种机器的生产情况。有 m-2023 剪板机、j23-25 冲床、j23-40 冲床、j23-60 冲床、j23-80 冲床、j28-500 四柱油压机、csw-250 冲角床、ta-60t 弯板机、rg-80 弯板机等等，各种我们熟悉和陌生的机器。

接着是两器车间。

在两器车间，我们观看了压力容器用钻床、翅片冲床的生产过程，以及一些已经记不清名字的机器的生产。

在总装车间，该厂负责人为我们讲解了管壳式换热器和水冷冷凝器的原理。在这个车间，我们已经能够看到完整的中央空调的雏形，在这个庞然大物中，用到了我们所学过各种各样的知识，有传感器了，有电子技术，精密机器制造等等。从申菱公司生产车间，我们可以看到中国空调技术已经基本成熟，看是它的中央处理芯片还是要靠进口！

在出厂检验车间，师傅为我们讲解了产品检验的过程，并给我示范了检验是如何进行的，所用到的仪器，有精密仪表了，有常用工具了，有一种仪表是我们从来没见过的，那就是利用传感器技术的安培表。

...在回头看这实习的两个多月，给我带来最深刻的.感触的是我的指导老师以及园林高中英语组的所有老师。实习刚开始的时候，我的指导老师王祥老师就关切的问我住宿的问题，还问我有没有课本，在我说没有之后，还给我带来了第一册课本，教参...

实习之前就设想过如果自己当上了老师会为实习所在学校做些什么事情，会怎样对待学生，会以什么样的心态来面对教师这个职业。时间飞逝，不知不觉实习已三个月，回头总结这三个月的收获，总感觉自己有好多想说的。

实习时间：__年__月__日__年__月__日实习地点：__省__中专学校一、实习单位简介__年，__学校向__省教育厅申报中等专业学校，至__年8月，学校正式成为经__省教育厅审批的一所面向全省招生的全日制中等专业学校__省__中专学校。

实习时间：__年7月10日__年7月23日实习地点：长春市中级人民法院实习单位：二处指导老师：谢识检察官实习内容：写审查报告，与检察官一同提审犯罪嫌疑人，去法院听审 实习感受：通过短短两周的实习，我深深的感受到，实践的重要性与具体性.在书本...

今秋十月，农民伯伯收获的是沉甸甸的稻穗和硕果累累的果实；工人收获的是大批的订单和大量的发货；而我在联通公司打工实践的这一段期间收获的不仅是知识和经验，的还是收获了友谊这杯美酒。

当一学期紧张的学习生活走向了尾声，暑假怎么过便成了热门话题。有的热衷于居家休整，有的认为旅游游玩更胜一筹，有的则闭门修行好好学习，不过，有的同学则想利用暑期去进行社会实践。

大学四年，我始终在为是什么而抓狂，在报纸上，在老师的教学中，陆陆续续的知道一些，但是很模糊，没有明确的定义，家人问起，学新闻这个专业具体能干些什么，我有点萌的感觉，说不上来是怎么一回事。

实践的目的：对已学部分理论知识进行综合运用，加强自我对社会的了解。培养和训练自我认识和观察社会，以及解决问题的分析能力，提高专业技能。实践的意义：课外社会实践是一扇认识和观察社会的窗口。学生实习总结 4

实习是我们踏入社会必须经历的一步，还没实习的时候就想着实习会有多好，但从面试开始就一路坎坷不平，不知是为了考验我的耐心还是世界本就是如此残酷。

记得刚去公司报道的时候，心里的各种担忧、忐忑不安，好在公司里的每位员工都十分友爱。印象最深的是项目主管，来的第一天刚好是项目主管接待我，有点微胖、十分幽默的一个人，同时也是个工作狂。刚进入公司的时候，公司里的'一切对我来说都是陌生的，项目主管耐心的为我介绍项目情景、员工情景、以及现阶段我的主要工作是在客服前台。

刚来的第一个月，主管先让我从最简单的做起，无论做什么事都讲究一个过程，慢慢地我开始熟悉公司的工作环境，也适应在那里的的工作，每一天跟着员工一起学习。

入职的时候刚好赶上春节，公司一大早就准备好了两个红包墙，一个在园区门口，一个在物业服务中心，一大早业主出门就去红包墙上抽红包、还有一群可爱的小孩，十分热闹，有的抽到了一块、有的抽到了五块，拿到红包开心的笑容是对我们工作的支持。虽然不太多，但满满的都是心意。

作为一名实习生，我十分感激我的学校能给我提供这样一个好的实习单位，让我们在学校里所学得的知识更好的应用到实际中。这_个月学到的很多东西，远比三年学到的东西多。总之，实习成为我人生中一笔重要的财富。学生实习总结 5

不知不觉中从八月份入局到现在已经将近半年的光阴了，回首这次培训，让我对公司对输电专业有了深入的了解和认识，我感到异常的充足。

在入局的 20 多天的培训中，我们参看了牛山，感想感染到了老一辈电力人吃苦耐劳，坚持不懈的拓荒牛精神，学习了企业重事业、善协作、敢超越的文化精神，感想感染到了高效立异、敢为人先的行事风仪，还记得从小受家庭影响进去超高压的李建国师傅，在岗位上供献了 52 项国家专利，自主学习五笔打字，编程，创造了 11 分 41 秒的等电位作业的记录，在大余太镇抗洪抢险一线的李晓红处长，在危难关头把救生衣让给别人，安抚被困人员，疏散被困人员的注意力，处处体现了超高压人的品德。三周的光阴我们结识了新的朋友，学到了新的知识，三周所学到的平安知识教导，企业文化和职业生涯筹划将成为我往后工作生活的一笔名贵财富。

在接下来电校的培训中我们接收了军训的洗礼，六个星期的专业培训，包括铝包带的围绕纠缠，导线的修复，防振锤的安装，金具绝缘子的组装，攀登杆塔等，让我对输电专业有了加倍深刻的理解与认识，懂得了输电人的费力与不易。通过与其他同学的对照才知道本身的不够，先生的辅导让我懂得过硬的本领必要一点一滴的积累，还有不绝的实践，找差距，弥不够，做会一件事简单，但做好就绝非易事。实操培训中，固然天气严寒，然则人们都积极踊跃的介入到此中，人人一起学习，一起提高。

刚随处里的第一课便是处里的领导为我们介绍了处里的详细环境，并对我们提出了培训要求，通过领导的谈话让我们感想感染到了处里对此次培训的关注和看重。

接下来我们都到了各自的班组里，安规考试合格后我有幸从班长一起出去巡线，班长耐心的教我各类塔型的作用，金具绝缘子的类别，以及巡视的要求及内容，巡视周期和巡视注意事项，一天下来，我劳绩满满，在野外工作也并不是分外死板，总体来说有苦有乐，让我对以后的'工作也有了一些等候。

平安是始终贯穿整个培训的一个问题，电力事故不仅会影响企业的形象，更会给企业造成重大的经济损失，因此安规的学习是异常紧张的，不只要了解控制，更应该从思想上认识它的紧张性，也是对我们每个人生命的负责。

在学习中，我深深体会到人与人之间的沟通，同事之间的相互支持，和团队的协作精神是我们工作取胜的症结。要赓续学习新知识、新理念和新措施。平时要实时反思本身在工作历程傍边存在的标题，尽力提高本身各方面的才能，从而能更好的适应本身的工作岗位，充分施展本身的主动性。要增强本身对专业知识的把握。作为一位电力工作者，把握电力方面的专业知识是我们工作的根基。只有增强对专业知识的把握，能力更好的做好工作。

通过这段光阴的培训，使我进一步认识到学习的紧张性，清楚学习的目的，正直学习态度，并且要支付行动，学以致用，在工作中互助合作，养成团队意识

这次培训让我意识到对付我们这些刚卒业的新员工来说，一切必须从零开始，我们都必须接收实际工作的查验，并且依据自身环境做出调剂，同时我也认识到自身的不够，并且在往后的工作中，诚恳的向身边的前辈学习，以前辈们的标准来要求本身，权衡本身，进一步进步本身的思想认识思想觉悟。以更饱满的精神状态，更务实的工作态度，扎扎实实做好本身的本职工作，在平凡的岗位上创造出自身的人生代价。

这次培训让我对输电专业有了深入的了解和认识，我感到异常的充足，本身要学的器械还许多，要走的路还很长。学生实习总结

6

一. 实践的目的和意义

毕业之前到印刷厂实践是高职印刷专业学生必修的专业实践课，是高职学校全程教学计划中的一项重要组成部分，是培养学生实践能力的重要环节，也是学生进入毕业设计前的实践准备。

毕业实践可以增强学生的感性认识，帮助学生掌握基本理论专业知识，为后续课程的学习打下基础。印刷设备操作实践对学生的实践动手能力要求很高，要求学生直接参与，亲自动手。带队教师需给实践生讲解必要的印刷理论知识和生产工艺过程及要求，有组织地辅导学生完成相关的实践和生产制作过程。

毕业实践不仅让我学到了许多在课堂上根本就学不到的知识，而且使我开阔了视野，增长了见识，为我们以后更好地把所学的知识运用到实际工作中打下坚实的基础。通过生产实践使我更深入地掌握专业知识，进一步了解印刷工作的生产流程，了解印刷生产过程中存在的理论与实际相冲突的难点问题，把所学的印刷专业理论知识与实践紧密结合起来，培养实际工作能力与分析能力，以达到学以致用为目的。

二. 实践单位的介绍

根据学校的安排，我于20__年11月17日至20__年1月5日到彩色印务有限公司实践。这是我第一次有这么长的时间，有这么好的机会到印刷厂了解印刷生产现场，让我更深一步地了解理论与实际的差别。

彩色印务有限公司是昆明雅昌集团旗下的一家子公司，坐落于昆明黄土坡普吉村，公司原名叫昆明富春印刷厂，经昆明雅昌集团收购后正式取名为彩色印务有限公司。昆明雅昌集团作为彩色印务有限公司的总部，负责印前处理，例如，排版、设计等。彩色印务有限公司负责制版到印刷再到印后加工，最后包装成品，还有负责成品运输等。

彩色印务有限公司拥有正式员工约300人，其中有1/4是残疾人，这一点在其他印刷公司是很罕见的。为什么彩色印务有限公司能够把这些残疾人很好地利用上呢？原来彩色印务有限公司主要从事高端精美画册印刷和高档精致的包装盒制作。

例如，关于汽车、美容化妆品和山水画方面的画册，还有关于月饼、普洱茶方面的包装盒等。而这部分残疾人就可以从事粘贴盒子、清洁盒子和检验成品等方面的工作，这样既节约了公司工资方面的开销，又给残疾人一份关怀和一个实现自我价值的机会。通过和残疾朋友们在一起工作，我发现他们不仅动作熟练，而且还非常认真，许多时候我遇到工作上的困难都是他们在帮助着我，鼓舞着我！

彩色印务有限公司大致可以分为印刷生产车间、手工车间和装订车间三大车间。

印刷生产车间：包括制版工作室和印刷车间，主要负责制版和印刷生产。制版工作室有 CTP 直接制版机，设备相当先进，不仅效果好，而且效率高，大大降低了工作人员的劳动强度；印刷车间一共有三台胶印机和一台切纸机，它们分别是 J2108 对开单色单面胶印机、秋山对开四色胶印机、小森对开四色胶印机和数字显示切纸机 SQZ920NZ。

装订车间：主要负责书刊的覆膜、配页、折页、模切压痕、锁线订、胶订、铁丝订、烫金等工作。

另外，彩色印务有限公司还设有一个大仓库，仓库分为两间，一间为成品区，另一间为原料区(包括纸张、油墨和其他辅料等)。公司还有自己的职工食堂，我们平时下班都是在里面用餐，口味不错，也很实惠。

注：彩色印务有限公司现在所在地是公司暂时租的，租期为 5 年，公司新厂在昆明经济技术开发区，正在筹建中，预计 20__年 3 月份正式投入使用。

三. 实践内容

根据学校与公司的安排，我们的实践形式实行轮岗实践制，所以每个岗位我基本上都实践过，也学到了不少东西。下面就分别从印刷生产车间、装订车间和手工车间作详细的实践内容介绍。

(一) 印刷生产车间

我首先是在印刷生产车间实践，工人师傅们生产工作都很忙，所以他们很少有时间主动教我们东西，一般情况都是我们站在机器旁边看着他们操作，有问题了问师傅就行了，师傅也会简明扼要清楚的告诉我们。接下来我分别介绍一下我所实践的机台以及在实践过程中遇到并且解决的问题。

服务是苏宁的唯一产品，顾客满意是苏宁服务的终极目标。苏宁电器立志服务品牌定位，连锁店、物流、售后、客服四大终端为顾客提供涵盖售前、售中、售后一体化的阳光服务。连锁店服务方面，苏宁电器以客户体验为导向，不断创新店面环境与布局，制定了系列店面服务原则，率先推出5S服务模式，会员专区、VIP导购实现一站式购物。物流是苏宁电器的核心竞争力之一。苏宁电器建立了区域配送中心、城市配送中心、转配点三级物流网络，依托WMS、TMS等先进信息系统，实现了长途配送、短途调拨与零售配送到户一体化运作，平均配送半径80—300公里日最大配送能力17万台套，实现24小时送货到户。"专业自营"是苏宁电器售后服务的特点，目前，苏宁电器全国拥有1800多个售后网点、30家高端技术服务中心，15000名服务人员、500名高技能电器技师，提供安装、维修、保养等各项服务。客户服务方面，苏宁电器建立了业内首个以呼叫中心为平台、以CRM为管理目标的客户服务体系。20__年，苏宁电器率先建立了业内最大的南京呼叫中心——坐席数1000人，拥有1000多条电话线路，全国日最大信息量10万条，实现了全国统一受理与回访，全国统一服务热线4008-365-365全天24小时真诚守候。

在公司我隶属于客服部，主要负责处理用户来电的咨询与投诉。看似简单的'东西真正处理起来很困难很繁琐。培训老师第一天就告诉我们，在客服部工作最重要的是心态，要有一颗受委屈的心，无论用户提出什么要求都得心平气和的去倾听，去解释，绝对不能和

用户发生正面冲突，不然一个简单的咨询工单就会变成复杂的投诉工单。

因为我们是实习生，所以派给我们的任务都是最基础的咨询工单，比如一般的退货、修改送货时间以及确定安装时间等。当系统显示有退货类的工单时，我们第一步是打电话给用户，确认其需求，在打电话的时候要求讲普通话，说话要微笑，用语要规范礼貌，比如："先生(女士)，您好!苏宁电器客服……号，很高兴为您服务，请问有什么需要帮助的吗?……好的，那就不打扰您了!祝您生活愉快，再见!"等等。用心为用户服务，让用户信任你!确认好用户具体需求后，进入电脑操作系统，经常用到的有咨询工单系统查询、工单处理平台和苏宁知识库查询。在查询时，使用用户电话、会员卡号、B2C单号、销售单号、服务订单号等中的任何一个即可查出用户购买的全部资料。细读用户的购买信息，尤其是在用户购买多个产品时，必须看清楚用户要退的产品，不然很容易选错的。在系统中处理好用户需求后，必须在系统中记录处理工单的过程和步骤等，这些描述用户是可以看到的，所以必须准确无误。系统处理完成后，必须再次电联用户，告知用户他的需求已经处理好，让其不必在担心。以上这些是最简单的，还有一些复杂的工单会涉及到物流的配送以及采购部产品的库存数量等，遇到这些问题时，就需要我们更加的细心，有耐心。

在工作中，也会出现一些意外情况，比如，有时候用户咨询的问题是我们不了解的，这时我们就得积极地向老师请教，认真地做好笔记，在工作之余认真的记忆。补充不足的过程就是我们进步的

时候。虽然我们有很多都不熟悉，但是我相信在老师和同事的帮助下，经过我不断地努力一定可以做得更好！

四、实习体会

通过本次实习，我们对工作机制有了更深入的了解，对以后的工作有重要的影响，同时也为我们以后的工作积累了宝贵的经验。在实习中，我们理论结合实际，真正的把理论知识运用到实践中，用所学的知识解决生活中的问题。工作中，最重要的是态度和能力，我们经常说"态度决定一切"，在任何一个工作岗位中，首先我们要摆正自己的工作态度，没有好的工作态度就不能很好地完成自己的工作，有一个好的态度才能有一个好的开始。能力也很重要。我们处于竞争激烈的社会中，能力决定着你的生存，它是衡量一个人能否胜任工作的砝码，在任何情况下都得掌控住自己的工作，沉着冷静地处理问题，体现了一个人的基本素质，经验的积累也可以提高自己的工作能力。所以，在任何一个工作岗位中，都得保持一颗积极向上的心态，认真做好自己的工作，努力提高自己的工作能力。

五、实习建议

通过这次的实习工作，我对此有以下建议：

(1)学校应该加大教学改革力度。以社会需求为导向，调整课程设置，在日常的教学过程中，应该多组织一些活动，提高同学们动手操作能力、组织策划能力以及团队的合作能力等。确定培养目标，加强对同学们的就业指导工作，使同学们有一个好的发展开始。

(2)企业应该扩大对应届毕业生的指导与培养。企业需要更多的人才，而现在的社会折射出来的是：应届毕业生不算是人才。毕业生已经学习了相当多的专业知识，但却没有地方去实践应用，企业

应为长远利益打算，为未来储备更多的有实力的人才，更好地为企业去创造利益。

六、实习总结

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/696210224041011012>