

毕业顶岗实习计划 顶岗实习报告 告(精选10篇)

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

毕业顶岗实习计划 顶岗实习报告篇一

本次实习的目的在于通过理论与实际结合、个人与社会的沟通，进一步培养自己的业务水平、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事的能力等，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便提高自己的实践能力和综合素质，希望能帮助自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己的工作中。

一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加工作实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。实际体会一般公司职员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。

实习在帮助应届毕业生从校园走向社会起到了非常重要的作用，因此要给予高度的重视。通过实习，让自己找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习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，从而缩短从校园走向社会的心理适应期。

虽然已经是大三，但对于实际社会工作还是茫茫然，毕竟书本上只是个概念，具体操作并没有教你。难得的实习机会，我想把它做好。在这段时间学会了一些比较琐碎的事情，但确实体会到了工作的辛酸，觉得自己在学校所学的专业知识严重不足，不能适应激烈的工作要求，像那些实际操作性极强的工作，我们这些刚出来没什么工作经验，而且本身就没好好学学校的专业课的人来说，根本无法和那些老手相竞争，有时候感觉确实无从下手。虽然说这只是个销售化妆品的公司，但在这实习期间，我从培训到商品的整理以及到产品的现场营销等，都全身心的投入到工作中去。

实习对我来说是既熟悉又陌生的字眼，因为我十几年的学生生涯也经历过很多实习，但这次却又是那么与众不同。它将全面检验我各方面的能力：学习、生活、心理、身体、思想等等。就像是一块试金石，检验我能否将所学理论知识用到实践中去。关系到我将来能否顺利的立足于这个充满挑战的社会，也是我建立信心关键所在，所以，我对它的投入也是百分之百的！紧张的两个星期的实习生活结束了，在这两个多月里我还是有不少的收获。实习结束后有必要好好总结一下。

这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间内上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着民事责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

回顾这两个月以来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为一名销售人员，我们的首要目标就是架起一座连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款化妆品的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都很难有所建树。

实习是学生大学学习完成全部课程后的最重要的的实践环节。通过这次的实习，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年来大学里所学知识的巩固与运用。从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。在这次会计实习中，我可谓受益匪浅。仅仅的二个月实习，我将受益终生。通过此次实习，不仅培养了我的实际动手能力，增加了实际的操作经验，

缩短了抽象的课本知识与实际工作的距离，对实际的工作的有了一个新的开始。实习是每一个学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

毕业顶岗实习计划 顶岗实习工作报告篇二

抬笔顿笔间不觉时间飞逝，刚来的情景还历历在目，而今却要感伤离别。

实习的日子已经接近尾声，半年看似不短的光景就这样悄然而逝。回首那些与学生相处的时间真是令人难忘。虽然有过伤痛与疲惫，有过彷徨和失落，可当提及离开，所有的回忆都化作泉涌盈在眼眶。

不得不说，这次实习应该算是我大学四年做的最有意义的事儿。回首平庸的过往，顿觉惭愧不堪，大学四年早已过半，而记忆如死水，生活无所留。面对这所剩无几的大学时光，我真的不应该再虚度，我毅然决然的选择了顶岗，如果这算不上什么绚丽多姿，弥补些什么也是好的。在这半年里，我脱离了学校，我实现了角色的转变，从单纯的学校环境进入了复杂的社会环境。在此期间我学会了很多东西，无论是教学实践，还是社会实践，它都将是人生一笔重要的财富。

我是应该感谢宁晋七中这样一所满载我记忆的学校。开学初期，校领导给予的重视至今不能忽略。学校把两个班交给我，委以重任，顿时感觉承受不起。可想到大学生的朝气与活力，我又甚为欣喜。接下来的时日，忙碌中伴随着收获，听评课活动、指导老师讲课、年级组集体备课、学校组织教研我都积极参加，学到的东西为我所用，我顿时感觉到自己在很多方面都有很大的进步。

还记得第一次登上讲台时，紧张之余还带着些许激动，经过

精心备课，完成了各项教学计划，课堂上的讲授得到了指导老师的好评，但同时也指出了我的不足，我积累经验，研究课程，改进教学方法，我的教学课堂尽量饱满精炼，在自己努力和指导老师的帮助下，我的教学实习工作取得了圆满成功，我也得到了蜕变。

没有哪一堂课是完美的，课后的总结与反思才是最重要的。从最初的备课到上课再到课堂管理，这其中的一些小经验技巧无一不是我在多次反思总结之后才有的触动。纸上得来终觉浅，即便在教法课上能侃侃而谈但并不能代表实际中你依旧挥洒。理论和实践的转化都使得我感觉自己在提升。

经过了四个多月的实习，我可以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。每节课我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 积极性，活跃课堂氛围，以达到教学目的，在课堂上，我对学生一直是一视同仁，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，我虽然做得不够好，但从指导老师身上学到了很多经验，例如把全班学生分成一定数量的小组，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，既可以减轻教师的工作量，还可以更好的督促学生，虽然方法比较简单，但老师在其中扮演一个非常重要的角色，老师要严厉对待。

班主任不仅仅是一名教师，他同时承担着学生的知己、亲人等很多职责。通过将近半年的班主任实习工作，使我对班主任工作有了不同的认识，要想切实做好班主任工作，管理好班级，赢得学生的信任与尊重，并不是一件简单的事。

学生离开父母的庇护，在生活和学习等各个方面都还不成熟，作为代理班主任，我深入了解了班级情况，帮助指导老师开展各项工作，帮助学生树立正确的人生观、价值观，并对其

进行作业指导，课下以朋友的身份来关心爱护他们，让他们尽量感受到友谊的温暖。经过班主任实习，让我学到了许多课本上没有的知识，并且积累了宝贵的班级管理上的经验，这为我以后走上岗位打下了坚实的基础。

当初知道实习生要自己做饭这等事情时是怀着惊讶的心情，可此时的我们早已成为炒菜做饭的能手。时间和环境确实能磨练人，我们谁都没想到自己竟然都有拿手好菜。虽然遭遇过最初的艰辛可当有了成功的喜悦，我们感觉我们走过的每一个脚印都坚实牢固。

除了做饭方面我们在理财，在处理人际交往，在享受生活等各个方面都有了很大的感悟。虽然当地学校没有工资，可微薄的补助如果合理分配真的可以接济生活。我们实习的几个同仁之间，尽管闹些矛盾但从无隔夜仇，大多的时间都是拿来自己教学和生活中的趣事分享，开心快乐，融洽和谐。

送出自荐书的那份忐忑还记忆犹新，回想我也任职有半年余。老师说过不要拿自己那点小权利去限制别人，你组长最大的职责就是服务组员。我将这句话谨记于心，在日常的工作中也是以此为准则。每次召开组员会议我都会在分配完近期任务后检讨自己，细心听取同志们意见。我是想帮助他们，更好的完成这次实习任务。组长工作期间我时刻提醒自己和我的那些岗友，要严于律己，尽职尽责，服务当地，为学校做贡献。积极的配合驻县老师完成各项工作，虽然累些苦些，但这是我自己选择的道路，就没有后悔的余地，唯一能选择的就是把工作做得更好。

这次实习体验使我受益颇多，相信顶岗会影响我的一生。我也明白了要想成为一名优秀的教师是想十分不容易的。作为一名老师，基础知识要扎实，知识面要宽广，平时要做有心人，多多细心观察生活，留意身边的事情，并将它们灵活的运用渗透于教学之中。并且经过这段时间的实习，觉得自己思想上成熟了，知识上实践了，经验上也丰富了。实习工作

马上就要结束了，我还真有点舍不得。但我相信这不是终点，而是另一个新的起点。在实习中获得的经验和体会，对于我今后走上工作岗位，会有很大的帮助。经过这次实习，也提高了我的专业水平，教学水平。

我很庆幸我选择了顶岗实习，在顶岗实习的日子里，无论是在教学管理还是为人处事上，都让我受益匪浅，更重要的是，我收获了一种生活态度，假设一下，如果当时我没有选择顶岗实习，我想每天的我都在过着碌碌无为的生活，对比现在忙碌带给我的充实感和喜悦感，那将是对时间的一种浪费。与此同时，我感到非常幸运的来到了宁晋七中，遇上了我的指导老师和我可爱的学生们，我在与他们相处的同时，我感到非常充实有活力。

毕业顶岗实习计划 顶岗实习报告篇三

通过在x银行顶岗实习进一步了解和巩固在学校期间所学的各门金融学课程的基本理论和基础知识，学会理论联系实际，增强自我解决实际问题的能力。达到学校的社会实习要求，并在单位指导老师的指导、帮助和教育下，熟悉x银行的主要经济业务活动，较为系统地学习银行个人金融管理工作和日常业务的操作流程。为学会如何更好的适应新的工作环境以及端正自我的学习及工作态度，为更好的走入社会打下坚实的基础。

xx年x月—xx年x月

x银行股份有限公司x省x市x支行

在银行大堂和顾客接触，了解和满足他们的需求。在银行大堂跟着大堂经理学习，大堂经理是连接客户、高柜柜员、客户经理的纽带，因此首先就得学习柜面相关知识，才能更好的解答客户问题，引导客户办理相关业务，维持大堂秩序，减轻柜员的工作量，提高整体服务效率。营业中的礼仪主要

有四大内容：解答客户问题、营业中分流客户、维护大堂秩序、适当理财产品的营销。在此段时间我学会了如何跟顾客进行沟通，如何使顾客对我们的服务感到满意，另外还有就是要尽心尽力地去帮助他们，例如帮助他们填写单据或是教他们正确使用自动柜员机。到营业部学习，了解银行的基本业务及其流程。

x银行储蓄业务实行的是柜员负责制，就是每个柜员都可以办理所有的储蓄业务，即开户、存取现金、挂失、解挂、大小钞兑换、受理中间业务等。凭证由每个柜员单独进行帐务处理，记帐。但是每个柜员所制的单据都要交予相关行内负责人先审核，然后再传递到上级行事后稽核。而我要做的就是学习柜员间每天交接工作时的对账，对账时除了要核对现金账实是否相符外，还要查看重要空白凭证是否缺失，传票是否连续等等。而柜员间对账也是很有程序的，一般先清点现金，然后再是清点重要空白凭证如存折，银行卡，存单等等。通过与业务员的接触，我还了解了银行的操作流程及储蓄业务方面的知识。我还学习了交易代码和一些操作流程。以及明白了银行系统中事中监督和事后监督的重大意义。

做一些打杂的小工作。如分类书信，打word文档和excel表格，使用excel公式计算，折对账单等等。虽然是些小工作，让我学会了以前不会的东西例如如何使用复印机，打印机，扫描机和传真机，捆钞机等以后在银行要经常用到的基本用品。

虽然这只是五个星期的顶岗实习，虽然短暂但却又非常的充实，对我来说，是大学生涯中甚至是人生中很重要的一部分积累和经验，这在我以后的学习和生活中都会发挥着很重要的作用。而且这次的毕业顶岗实习无疑成为了我踏入社会的一个平台，为我今后踏入社会奠定了良好的基础。而尽快实现角色的转变，是作为一个大学毕业生刚步入社会时要面临的首要任务。对此，我们必须端正好自己的心理和态度。

在学校期间我就已经学习过一些关于银行方面的课程，例如

《银行实务与经营》《银行学》等等，这些都为我在银行的顶岗实习打下了一定的基础。

这次顶岗实习过程中，让我得益最深的就是能够到吴中西路支行和业务管理部学习，因为这些都属于银行内部运营的机构。在这些机构中我学习到了平时书本没有详细介绍的知识。这使我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这三年大学里所学知识的一个巩固与运用。特别要感谢的是我的同事们和上司给我的榜样作用。他们勤奋、努力而且乐于助人，给予我很多鼓励与帮助。

在这次顶岗实习过程中，我还体会到了实际的工作与书本上的知识是存在一定距离的，并且我需要进一步的学习。这样才能使我在银行的基础业务方面的知识，不紧紧局限于书本，而是有了一个比较全面和深刻地了解。这些最基本的业务往往是不能在书本上彻彻底底理解和学习的，所以基础实务尤其显得重要。

另外我还体会到我们对待每一样工作都要有必不可少的责任心，做事情要谨慎小心，因为业务是复杂多样的，小小的错误就会给顾客和银行带来损失。还有就是要虚心，有什么不懂的要虚心请教。在这个顶岗实习过程中我也无时无刻地感受到了员工之间的团队精神、敬业精神、创新精神和奉献精神。

当一个月的顶岗实习结束时，我收获的不仅仅是各方面的专业知识的提高，还有就是做人做事的道理。

毕业顶岗实习计划 顶岗实习报告篇四

实习，顾名思义，在实习中学习。在经过一段时间的学习之后，或者说当学习告一段落的时候，我们需要了解自己的所学需要或应当如何应用在实习中。因为任何知识源于实习，归于实习。所以要付诸实习来检验所学。现在即将面临毕业，

实习对我们越发重要起来。刚结束的这段实习时间可以说是我大学四年来最辛苦也是最充实的一段时间。辛苦是因为刚踏上工作岗位，有很多方面不能很快适应；而充实则是在这段时间里，在校园无法学到的知识和技能，更提高了自己各方面的素质。同时实习也给了我一定的工作经验。为将来谋求一份好职业打下了基础。现将这些日子在工作中取得的成绩和不足做个小结。一来总结一下经验，二来也对自己的工作情况有个系统的认识。

学校为了加强我们对所学理论知识的理解和掌握，于大三第一学期末即200*年*月*日至**日安排了一项分散实习，有关会计岗位的实地实习。基于学校安排，在边丽洁老师的指导下顺利地完成了实习。

于20xx年元旦过后直接去唐山钢铁设计研究院有限公司实习。该公司办公地点在唐山市路北区建华西道1号，实习期间先了解公司的总体情况，然后跟着出纳学习，最后跟会计实习。

实习的目的：把所学两年半的理论知识与实际操作结合起来，找出差距，看应如何处理所发现的问题。总结一下所学专业知识的不足之处，不扎实的地方，找出需要重新巩固的知识，学会了和同事沟通，以及在社会工作中应该如何为人处事。

实习的内容：先了解公司的发展史以及各个机构的设置情况，公司的规模、经济类型、人员数量等，做一些力所能及的工作，帮忙清洁卫生，做一些后勤工作；再了解公司的文化历史，认识了一些同事，公司给安排了一个特定的指导人；然后在财务部看财务人员工作，看会计人员如何做，看了一下公司的总帐以及各明细帐、记账凭证、原始凭证和上期的会计报表(主要是资产负债表和利润表)：之后安排我跟着公司的出纳学习；最后是跟着会计实习，看会计如何处理业务。

实习的心得体会：刚到单位时，感觉同事们都很随和，很好相处，感觉社会并不象别人所说的那么险恶，对社会又充满

了信心。公司的指导人给我耐心讲解了有关公司的概况、规模、机构设置、人员配置等等，使我认识到对一个大公司也只能是从整体上认识了解一下，至于内部具体的细节是怎么也弄不清楚的。先对公司有个大概了解，再对自己的岗位工作有所认识，要知道公司设那个岗位的目的，要达到预期的效果，才能保证公司的正常运行。

在财务部跟随出纳实习时，先了解公司的财务制度，国家对库存现金的规定，以及收、付现金需要遵循的程序。看着出纳工作自己也很是高兴。出纳收到收到收款单据时审核手续是否齐全，然后收款，点两遍现金，然后向交款人说明金额，并分币种放好。若需要找零钱也需点两遍，然后在原始单据上盖现金收讫章，留下记账联，将其他的交给对方。然后编制现金收款凭证，登记现金日记账。这一程序和我们在学校学的理论一样，要分清责任，按规定处理业务。其实很简单，只是没有实际操作过，但是我们一样可以做好，要对自己有信心，相信自己能做好，给自己一个机会会比她们做的更熟练、更出色。

对于如何签发支票，作废的收据、填错的支票怎样处理又回顾了一下，有些细节上的东西以前学时没太注意，等到实际操作上就要犯错误了，签发支票、收据等都要特别信心，要有耐心，不能浮躁，会计其实是一项比较烦琐的工作，看我们如何对待了，我本人比较喜欢计算，喜欢数字，喜欢把一堆看似乱七八糟的东西整理的井井有条，所以我对会计越来越有兴趣，越来越喜欢做会计。

跟随会计实习时，会计告诉我公司遵循企业会计准则、矿产资源法、安全生产法等法规，该公司以冶金设计等为主，需要遵守好多国家的政策法规，该公司比较正规。刚跟随会计实习时，会计不是很高兴我去实习，可能是怕我添乱吧，帮不上她的忙，还要弄乱东西，后来由于我的耐心等待，合理的处理人际关系，会计态度缓和了，让我看她处理业务，还给我看了公司的凭证，原始单据，以及明细帐和总帐等，让

我总结了出纳的理论与实际的不同处以及会计的理论与实际的不同处。理论知识不是很牢固，有好多地方都很模糊，不知具体该如何做，还需要翻看以前所学的，要把它深入扎根不是很容易啊，还得靠以后工作了在实际操作上去把它扎在心里。会计教给我如何和人们沟通，好多时候都要自己去判断，去决定该如何做，在社会上只能依赖一个人，那就是自己，不要指望别人帮你做些什么，要看看你能帮别人做什么。

有一点遗憾的就是实习期间没有涉及到有关报税的问题，如果涉及到了，应该能学到好多知识，毕竟以前的会计岗位角色模拟实验中没有涉及到太多的有关税的问题，而在公司中，对会计而言，税是一个比较关键的问题。

实习期间还是学了不少社会知识，要多感谢实习指导人、公司出纳、会计的关照和帮助以及实习指导老师的细心教导。

毕业顶岗实习计划 顶岗实习报告篇五

1. 通过实习，将在在校期间课本上所学的理论知识与实践经验相结合，以达到融会贯通巩固知识的效果，从而发现不足，总结经验，指导学习。
2. 通过实习，培养独立发现问题，分析问题和解决问题的能力。
3. 通过实习，培养了良好的适应社会的能力，沟通能力，一定的责任意识，职业意识，服务意识。
4. 通过实习，学会一定的草坪养护，树木修剪的能力和常见病虫害的防治管理技巧，以及园林机械的使用管理，等等一系列园林工作的能力。

1. 实习地点□xx市x区xx庄园。

2. 实习单位□x市x区x物业有限公司。

3. 岗位介绍：

x庄园简介：

x庄园是xx庄园房地产开发有限公司历经x年的时间，精心打造的x的独栋别墅之一，地处x上风上水，雄踞“龙脉”正北方。西有春华秋实、文化底蕴深厚的x山，北连x风景区和xx保护区，东南是精英荟萃的x商圈，西南为的xx技园区□xx河依傍而过□x水库遥遥相对□xx高速公路似巨龙蜿蜒侧卧。环山抱水的地理位置独享天地之厚待□x庄园分三期建成，占地xx亩，一期、二期、三期共xx栋别墅从西到东依次展开，各自独立，又连成一体，井然有序，完整中见差异，个性中见统一。

x庄园，倡导建筑与自然地和谐共生，结合中国传统私家园林的造园理念，将绿色和水引入家中。在xx亩的土地上，建造了两个共xx亩的湖面，北美风格的别墅环湖而建，每家超大面积的庭院同远山近水相结合，平和宁静、清淡素雅、活泼清新的氛围，弥漫着自然健康的气息，营造出都市中绿色花园的惬意舒爽。

x庄园于20x年全部售罄，由全国物业管理一级资质企业——xx物业管理有限任公司管理庄园内设有旅游局认定的挂牌x酒店——x大厦，拥有餐饮、住宿、休闲、娱乐、健身等各种设施，全方位为庄园业主提供高品质的服务。近几年来x庄园也是我院园林专业的主要定点实习基地。

20xx年x月x日——20xx年x月x日。

(一) 实习计划(或安排)

1. 熟悉实习环境，明确实习任务。
2. 在实习中规范操作，提高安全意识，完成承担任务。
3. 培养良好的工作心态和锻炼自己在以后的工作中的吃苦耐劳精神。
4. 实习中注意学习和总结，提高持续学习能力和创新能力。
5. 实习中注意表达，沟通和协作，提高人际交往能力和组织能力。

(二) 实习过程和具体工作内容草坪品种的识别：

1. 此顶岗实习期间，我们的主要工作是对草坪进行修剪及养护管理，其具体内容如下庄园内所有园林树木的识别，比如：常见的果树有樱桃、苹果、桃树、李子、海棠、柿子、山楂等等！观赏树木有悬铃木、银杏、丁香、榆叶梅、连翘、黄栌、栾树等等树种！当然在工作中也是经常见到的，因此，在我们实习中我们要认真的对待工作，识别各种园林植物以及园林花卉，掌握它们的形态特征，包括花、果实、叶形等，了解它们开花的时间和花期的长短！观察它们的季节性变化！例如变叶的彩色树种，常见的变叶树种有紫叶李、黄栌、栾树、银杏、白蜡等！宿根花卉主要有萱草、月季、剑麻、鸢尾、荷兰菊、地棠、美人蕉等花卉种类！在识别园林植物的过程中我们要注意归纳各种植物和花卉的特征，发现它们所特有的形态，利用树木与花卉的特性来识别植物与花卉的物种！因此，在实习过程中只要我们留意到处都是我们学习的东西，我们不仅仅要在工作中学习，而且要在工作之余学习，更多的了解我们专业的知识，使我们的专业知识更充实。

2. 草坪的建植：在实习期间，我们男生对草坪的建植也在前期帮助过几次忙，因此，也对草坪建植相应的有所了解些，其具体有以下几个环节：(1) 坪床准备及清理场地还有翻耕平

整在我们实习过程中是一起进行的，要求清除场地中的杂物，翻土深度在20-30cm左右。(2)精整场地。(3)是铺植草皮块，这项工作都为女生负责，领导要求是将草皮块按2cm的间距平整铺植。(4)是浇水，第一次透水以后每次1-2天浇一次，保持土壤湿润6-7天。

3. 草坪除杂：在此实习期间，草坪除杂对我们来说是一项重大工程，因为都是人工除杂，但掌握了杂草生长规律后，除杂也就变得容易多了，在4—5月份，主要是阔叶性杂草，阔叶性杂草比较喜欢阴，一般在阳光光照不好的地方生长较多。如：房子的背后，树荫下等地方，且阔叶性杂草的根系很发达除杂时相对困难，具体的有：猫耳朵、蒲公英、小三叶等。在6—9月份，主要是针叶性杂草，其主要生长在花灌丛中：如萱草丛中月季池中等，其生长速度一般在雨季是生长快，且易结子，但是其生长的根系较浅，易除。

4. 草坪浇水：在师傅的指导下，我熟悉掌握了喷头的使用并能独立的解决草坪浇水时出现的常规问题，如喷头堵筛水管接口断裂等，同时也知道了在水压正常时单个喷头旋转360度浇透一片草坪(15cm)□当射程为时(一般喷射距离为70cm)□一般需要4小时左右，当射程为最小时(一般喷射距离为20cm)□一般需要2小时左右，在同一个院子里在光线好的草坪上，浇透一次水，一般能够维持5-6天。

5. 草坪修剪：在整个实习过程中，草坪的修剪是主要工作贯穿于整个实习的全过程。在有来实习之前，我还真没过剪草机，割灌机，绿篱机等许多园林机械，不过也就只是在网上见过而已，更不用说使用了，然而经实习后我已经熟悉的掌握了剪草机、割灌机、绿篱机的使用；例如：剪草机的使用就有以下几点值得注意，在每天早晨使用剪草机前要先检查机油汽油等是否充足，在到剪草现场后首先要查看草坪中是否有石块以及硬物。在启动剪草机剪草时要调好高度，即保证草坪1/3的高度，这为的是保护草坪不被日光照；剪完草后要

清理干净机器里面的杂物等等。

6. 园林病虫害的防治：防治园林病虫害应贯彻“预防为主，综合防治”的方针。应科学、有针对性的进行养护管理，是植株生长健壮，以增强抗病能力。还有要及时清理带病虫的落叶、杂草等，消灭病原虫原，防止病虫扩散、蔓延。追逐要的是要以生物防治、物理防治、化学防治为主进行早期防治。

7. 园林植物的夏季修剪(桃、李)：两周的园林植物修剪虽然不算多，给我受益匪浅，让我懂得了很多有关园林植物修剪的知识。具体例如：乔木修剪要保留明显的主干中央枝；银杏只能疏枝不能短截；行道树高度保留2.8m□灌木如碧桃、榆叶梅、连翘紫荆、丁香、黄刺玫等在生长花落后10-15天中截或短接等等这些知识是在课堂无法搞的很清楚的。

8. 园林树木的移植：在x月x日那天我和一师傅去果园移植一棵大国槐，移植树木虽然说在学校时x老师给我们用一周的时间详细讲解过，可那只是纸上谈兵，在实际工作中还是有许多地方是用它不上的，不过经过近四个小时师傅手把手的指导后我才知道了土球直径是树木直径的7-10倍不一定是完全正确的，因为我们不是在做高端技术，我们要带着问题去干活，要知道在变通中做事在做事中成熟。

9. 节日花卉的摆放设计，结合不同的节日时间设计摆放花卉的种类，以烘托节日的气氛：节日花卉的摆放设计在园林中也有一定的地位，作为园林季节性、节日性的园林观赏补充，花卉摆放一般用于节日的装饰，为烘托节日气氛而设计的局部园林环境，作为临时性的补充。在花卉摆放的要求中，我们要结合不同的节日时间、气候特点进行设计。在植物的选择方面，主要以观花草本为主体。可以是一二年花卉和球根花卉或宿根花卉，也可适当选择长绿色叶及观花小灌木作辅助材料。节日花卉的摆放主要是花卉群体的色彩美，因此，在色彩设计上要精心选择不同花色的花卉巧妙搭配！一般要求

鲜明、艳丽。我们常见的花卉摆放花种主要有：一串红、矮牵牛、日本小早菊、万寿菊、三角梅、孔雀草、羽衣甘兰等色彩艳丽的花卉。通过合理的和摆放图案以及拼配来达到一定的要求，体现出摆放花卉所要表现的效果！

10. 园林施工：在x实习的x个月里，我们从事一些简单的园林施工。包括园林小品，荷花池的建设，大树移栽，以及花灌木的种植。

顶岗实习早已结束，现在的我们坐在教室躺在床上已不再想我们怎样去搞好那门课了，而是在想明年的x月份毕业后要往哪里去，要从事什么工作。时间一如流水般已逝而过，再也回不去了，可我们面对的才刚刚开始。回想起在xx庄园的x个月的实习，让我真真切切的感受了园林植物养护的全过程，也体会到了没有经验的艰辛。但我努力的去做好每一步，遇到问题向师傅请教，努力解决所有遇到的疑难问题。x个月完整的园林养护过程和园林小品建设让我把以前所学的知识很好的串联在一起，做到理论与实际结合，加强了我对专业知识的更好的记忆。在xx庄园物业管理有限公司的实习过程中，在经验丰富的师傅的指导下，我学到了很多真正应用于实际生产中的操作方法和技巧，并且可以掌握，这些技巧是经过长期实践得到的，不同于书上讲述的方法。所以就告诉我们既不可不看书，也不可尽信书，书上的方法也不可能永远是对的，起码不可能是永远最实用的。应该根据具体情况做相应的变化，所以我们应重视实践经验的总结。

同时，在xx庄园实习后使我对园林这个专业有了更加全面的了解。园林专业包括方向众多，我们主要学习了园林生态学、园林植物、园林设计、园林建筑、园林工程等方面的基本理论和基本知识，在这次的实习中我就对树木的栽植和养护有了实践，对建筑也有了一定的了解，而且园林专业的发展前景也相当宽广。

在我没有学习园林专业，没有到x庄园实习之前，我只记得在小学的时候学校组织我们在家乡的山上种过树，那时我们的种树也只是把树按老师的指导埋在了地上，就更不用说修剪过花草树木，也没有想过树木还需要修剪，就更没体会过在37度到40度的炎炎烈日下拔草种树剪草的辛苦，我们看到只是美丽的树型，平整的草地却不知道那些园林养护师傅的辛劳，当我真正的认真的成为园林专业人员去当职工时，我才体会到种树也没有想象中那样简单，不只是一要挖一个坑，种一棵树，最起码要考虑树的间距是否合理，树之间的高矮搭配是否可以达到美观的效果，更重要的还要保证它的成活率。在xx我主要是草坪的修剪，不过其中也参加了几天的树木栽植。就那几天的学习，让我明白了什么是“说起来简单，做起来难”的道理，也懂得了理论和实践结合的重要性。也培养了我的耐心和执着的敬业精神以及工作时的认真负责的心态，更重要的是让我懂得了怎样更好的与领导相处，因为与领导很好的相处是我们以后工作的基石，我们必须要在踏入社会之前就要学会，并很好的应用于实际生活中。

曾经我一直很茫然，不知道我们所学的知识到底在社会上可以用到多少，而且还怀疑过知识到底有没有用，更不知道以后自己可以去做什么，心里没有底。经过这次实习，埋藏在心底的疑惑可以迎刃而解。知识是迈向成功的阶梯，“书中自有黄金屋，书中自有颜如玉。”只有多看书才会学到很多东西，在将其运用到实践中去，会发挥更大的效益。我们还年轻，年轻就是一种财富，我们应该趁着这个大好时机多学习，而不是虚度我们的青春，浪费生命。我们还有x个多月的在校学习时间，我应该多看些书，总结前人的经验，争取做到理论和实践相结合。“取人之长，补己之短”，谦虚向有经验的人请教，这样我才会有更大的进步。

这次为期x个月的顶岗实习生活，让我实实在在的看到了课本上上理论课时无法想象的东西，在工作实践中形象生动体现了出来，从而使我们更方便记忆；也实实在在的体验了工作的

艰辛、管理的繁琐、生活的艰辛，还有自己知识与经验的不足；真真切切地体会到“粒粒皆辛苦”的道理，体会到了父母亲省吃俭用的全是为了我们再将来的更好，活的比别人有出息。同时，也让我在x那个繁华的国际大都市大开眼界，深深地体会到了什么是世界之大。

最后，我非常感谢在x庄园实习的那段日子里，那些帮助过我、指导过我的人，有了你们的热情帮助与关心，让我才能顺利地度过了自己在x的日子，虽然在xx有苦又累还有汗，可是更多的是成长。现在虽然实习结束了，但是我真正的人生才刚刚开始，我会在以后的学习工作中不断学习努力的，我相信有了在xx的实习生活我获得的是更多地成长。

毕业顶岗实习计划 顶岗实习报告篇六

短短半年的实习生活就要结束了，回顾这段时间的点点滴滴，虽然说不上激情澎湃，但是毕竟我们为此付出了诸多的心血，心里难免有着激动。现在要离开带领我们踏入医生行列的老师们，心中的确有万分的不舍，但天下无不散之筵席，此次的分别是为了下次更好的相聚。第一次作为医生的经历会让我们铭记一生。以下是我的毕业实习心得，希望从中发现一些优点和缺点，为我们以后的学习和工作增加经验。

临床的实习是对理论学习阶段的巩固与加强，也是对临床技能操作的培养和锻炼，同时也是我们就业岗前的训练。尽管这段时间很短，但对我们每个人都很重要。我们倍偿珍惜这段时间，珍惜每一天的锻炼和自我提高的机会，珍惜与老师们这段难得的师徒之情毕业实习总结及体会。

刚进入病房，总有一种茫然的感觉，对于临床的工作处于比较陌生的状态，也对于自己有这样的新环境中能够做的事还是没有一种成型的概念。庆幸的是，我们有老师为我们介绍各科室的情况，介绍一些规章制度、各级医师的职责等，带教老师们的丰富经验，让我们可以较快地适应医院各科临床

工作。能够尽快地适应医院环境，为在医院实习和工作打下了良好的基础，这应该算的上是实习阶段的一个收获：学会适应，学会在新的环境中成长和生存。

到病房实习，接触最多的是病人，了解甚深的是各种疾病，掌握透彻的是各项基础技能操作。实习的及最终目的是培养良好的各项操作技能及提高各种诊疗技能。所以在带教老师“放手不放眼，放眼不放心”的带教原则下，我们积极努力的争取每一次的锻炼机会，同时还不断丰富临床理论知识，积极主动地思考各类问题，对于不懂的问题虚心的向带教老师或其它老师请教，做好知识笔记。

遇到老师没空解答时，我们会在工作之余查找书籍，或向老师及更多的人请教，以更好的加强理论知识与临床的结合。按照学校和医院的要求我们积极主动地完成了病历的书写，教学查房，病例讨论，这些培养了我们书写、组织、表达等各方面的能力。

在医院实习期间，我们所做的一切都以病人的身体健康，疾病转归为目的，我们严格遵守医院的各项规章制度，所有操作都严格遵循无菌原则。我们在内、外、妇、儿各个科室里，都是认真细心的做好各项工作，在带教老师的指导下，对各种常见病，多发病能较正确地进行预防、诊断和处理。比较熟练的掌握了临床常用诊疗技能。本着三基、三严的精神，培养和提高了我们独立思考和独立工作的能力中专毕业实习总结。

在这段短暂的实习时间里，我们的收获很多很多，如果用简单的词汇来概括就显得言语的苍白无力，至少不能很准确和清晰的表达我们受益匪浅。实习期间的收获将为我们今后工作和学习打下良好的基础。总之在感谢人民医院培养我们点点滴滴收获时，我们将以更积极主动的工作态度，更扎实牢固的操作技能，更丰富深厚的理论知识，走上各自的工作岗位，提高临床工作能力，对卫生事业尽心尽责！

通过此次实习，让我学到了很多课堂上更本学不到的东西，仿佛自己一下子成熟了，懂得了做人做事的道理，也懂得了学习的意义，时间的宝贵，人生的真谛。明白人世间一生不可能都是一帆风顺的，只要勇敢去面对人生中的每个驿站！

这让我清楚地感到了自己肩上的重任，看清了自己的人生方向，也让我认识到了文秘工作应支持仔细认真的工作态度，要有一种平和的心态和不耻下问的精神，不管遇到什么事都要总代表地去思考，多听别人的建议，不要太过急躁，要对自己所做事去负责，不要轻易的去，了就要努力去兑现。单位也培养了我的实际动手能力，增加了实际的操作经验，对实际的文秘工作的有了一个的开始，更好地为我们今后的工作积累经验。

我知道工作是一项热情的事业，并且要持之以恒的品质精神和吃苦耐劳的品质。我觉得重要的是在这段实习期间里，我第一次真正的融入了社会，在实践中了解社会掌握了一些与人交往的技能，并且在次期间，我注意观察了前辈是怎样与上级交往，怎样处理之间的关系。利用这次难得的机会，也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

实习期间，我从末出现无故缺勤。我勤奋好学.谦虚谨慎，认真听取老同志的指导，对于别人提出的工作建议虚心听取。并能够仔细观察、切身体验、独立思考、综合分析，并努力学到把学样学到的知道应用到实际工作中，尽力做到理论和实际相结合的状态，培养了我执着的敬业精神和勤奋踏实的工作作风。也培养了我的耐心和素质。能够做到服从指挥，与同事友好相处，尊重领导，工作认真负责,责任心强，能保质保量完成工作任务。并始终坚持一条原则：要么不做，要做就要做。

毕业顶岗实习计划 顶岗实习报告篇七

随着社会的快速发展，当代社会对即将毕业的大学生的要求越来越高，对于即将毕业的我们而言，为了能更好的适应严峻的就业形势，毕业后能够尽快的融入社会，同时能够为自己步入社会打下坚实的基础，我系同学各自开展了顶岗实习活动。此次实习，我是xx有限公司的储备干部，从找工作到找到工作到工作的过程中发生的点滴给我留下了深刻的印象，也让我学到了许多知识，体会到很多，相信此次经历多我而言是一笔宝贵的财富。

毕业实习是我们大学期间的最后一门课程,不知不觉我们的大学时光就要结束了,在这个时候,我们非常希望通过实践来检验自己掌握的知识的正确性。在这个时候,我来到xx限公司,在这里进行我的毕业实习。

公司于一九九三年成立，地处长江三角洲沪杭甬城市经济圈的中心地带，交通便捷，地理位置优越，是集研发、生产、销售、服务为一体的高新技术企业。公司多年来集中有限资源、充分挖掘出了自身的比较竞争优势，通过观念创新、技术创新、服务创新来保证企业高速发展。

开发项目：各种定时器系列，漏电保护器，过压保护器，插座和调光插座，宠物用品，灯具等。公司宗旨：科技创造价值、质量赢得市场、诚信铸造品牌、服务成就未来。

1、工作能力。在实习过程中，积极肯干，虚心好学、工作认真负责，胜任单位所交给我的工作，并提出一些合理化建议，多做实际工作，为企业的效益和发展做出贡献。

2. 实习方式。在实习单位，师傅指导我的日常实习，以双重身份完成学习与工作两重任务。向单位员工一样上下班，完成单位工作；又以学生身份虚心学习，努力汲取实践知识。

3. 实习收获。主要有四个方面。一是通过直接参与企业的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高，圆满地完成了教学的实践任务。二是提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。三是在实习单位受到认可并促成就业。四是毕业论文积累了素材和资料。

短短几个月的实习生活已经结束了，在这段时间里，我收获到了很多在学校里不能学到的知识，同时也看到了自己的不足，在这两个样期间，我除了发现自己的专业知识更加巩固、专业技能得到提升外，更值得让自己注意的是自身的不足。尤其是自己的实际操作能力方面，由于对专业知识掌握的不夠，在很多时候自己所学的知识不能得到很好的应用而导致工作效率低，因此在后期的学习生活中，自己应该要多加注意，尤其注重实践能力的培养，努力让自己变得更完善，让自己能在毕业后更快的适应社会。

毕业顶岗实习计划 顶岗实习报告篇八

随着个人的文明素养不断提升，报告与我们的生活紧密相连，报告包含标题、正文、结尾等。你还在对写报告感到一筹莫展吗？以下是小编收集整理毕业顶岗实习报告，欢迎大家分享。

从我踏进实习单位的那一刻起，我就知道我将经历一段特殊的不平凡的并且充满收获的人生旅程，那旅程必定在我的生命中写下浓墨重彩的一笔，必定会在我的生命中留下绚烂多彩的回忆，必定会给我带来生命中无与伦比的财富。

毕业实习是我们大学期间的最后一门课程，不知不觉我们的大学时光就要结束了，在这个时候，我们非常希望通过实践来检验自己掌握的知识正确性。在这个时候，我来到圣鹿源生物科技股份有限公司在这里进行我的毕业实习。

1、工作能力。在实习过程中，积极肯干，虚心好学、工作认真负责，胜任单位所交给我的工作，并提出一些合理化建议，多做实际工作，为企业的效益和发展做出贡献。

2、实习方式。在实习单位，师傅指导我的日常实习，以双重身份完成学习与工作两重任务。向单位员工一样上下班，完成单位工作；又以学生身份虚心学习，努力汲取实践知识。

3、实习收获。主要有四个方面。一是通过直接参与企业的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高，圆满地完成了教学的实践任务。二是提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。三是在实习单位受到认可并促成就业。四是毕业论文积累了素材和资料。

在摸索中，为期一个月的顶岗实习结束了。带给了我太多的回忆与反思。我虚心听取老师和同学的意见，尽我最大的努力认真做好每一件事。我很庆幸我和同事们的关系很融洽。同时我在实习中也发现自己很多的不足。这次实习对我的社会经验、人际关系也有很大的帮助。

在短短的一个月里，我学到了很多的东西。这比在学校这么长的时间里学到的更精彩、更丰富。但同时也让我感到自己以前学习得不够认真等一些的问题，这次实习使我加深了对会计工作的认识 and 了解，进一步巩固与发展了专业理论知识，培养了独立从事会计工作的能力，坚定了我从事会计工作的理念。

我希望我们学院以后能多与相关行业联系并和他们建立长期的关系有利于开展一系列的合作。总之，要给我们实践的机会，我会在接下来的时间里认真总结，为将自己塑造成一个符合时代要求的会计工作人员而不懈努力！

我知道“万事有利必有弊”的道理，也知道“多行不义必自

毙”。但十几年的理论知识仿佛就是一堆让当代人恨之入骨的赘肉，恨不得立刻恢复当初的一无所知，来避免师傅一遍又一遍的斥责。类似“别跟我说废话”“你那些只能在靠证件的时候用的到”的话，即便才工作一个月，却已经听到了太多太多。听得耳朵长茧，还依然不太愿意承认这么多年的学习其实只是为了给自己一个交代。在初次踏入社会的我们身上，可能充满着初生牛犊不怕虎的优良精神。然而如此精神带给我们的可能仅是那股不轻言放弃的倔劲而已吧。而且这股倔劲也只会让我们显得愚蠢得可笑。

毕业顶岗实习计划 顶岗实习报告篇九

实习单位：

实习时间□20xx年3月—20xx年6月

实习目的：通过顶岗实习使我们熟悉旅游线路，了解和掌握导游员带团的.全过程和讲解技巧以及培养与锻炼处理突发情况的能力等导游服务的具体工作流程。

长沙市虹运旅行社有限公司是经湖南省旅游局批准成立，长沙市工商局注册，由从事旅游事业多年的专业人士和一批有志从事旅游业的新秀组成，许可证号为□l—hun—gn01118□长沙市虹运旅行社拥有一批经验丰富、业务娴熟的旅游管理人员以及持有国家导游证、大中专旅游专业毕业的优秀导游队伍。丰富的旅游工作经验奠定了我们在业内较高的业务水平；朝气蓬勃的工作热情、热心、亲切的良好服务意识确保了我们的优质、高效的服务质量；透明的产品、优质的服务、低廉的价格代表了“虹运之旅”服务大众的企业宗旨，与各地旅行社、酒店、航空、铁路、客运都有很好的合作关系。并致力于老年旅游的发展，在浏阳市老年协会有分部。为打造金牌“老年旅游”而不懈奋斗！

每个行业是复杂的也是简单的，是丑恶的也美丽的。到底情况怎样结果如何那就要看你是以一份什么心态去面对了。磨练与磨合是绝对少不了的！谁也别想逃脱！通过实习通过实践通过观察通过信息的交流对于旅游行业是渐渐明朗清晰。首先基本的旅行社分为国际社与国内社。然而国际社又分为出境入境一起与只经营入境的国际社。国内社基本分为组团与地接，然而又有专门的地接国内社与组团社一般又组团又地接的国内社中做得出色的很少！而且旅行社中又有专门散客拼团的同业操作中心也就是所谓的同行批发了。现在的旅行社中计调也不再是以前那种国内出境团队一起一个人操作现在是每条黄金线路都又一名专线计调。所以也是意味着旅游行业在随着市场经济的发展而在变化。然而作为一名导游员首先就要了解这些信息然后想成为一名合格的导游员那就首先要完备导游服务知识。再实践中我得出一条经验那就是：一份精彩动人的导游欢迎词是非常非常的重要！这其实也是所谓的“第一印象”。第一印象的好坏决定你接下来工作的进展。不管是去上团还是去应聘都非常的关键。因为导游欢迎词一讲出来，你这个导游的基本水平别人大概也是摸个七八成了。“有阳光的地方总有阴影”每个行业都有它“灰色”的一面。旅游行业就是这样。游客就是我们的衣食父母。演员的衣食父母是看客，司机的衣食父母是乘客，饭店的衣食父母是吃客。对于我们导游来说，衣食父母就是游客。我们导游就是靠游客领工资，拿薪水，吃回扣，收小费，严肃地打劫他们口袋里的人民币。但是人生在世，不能对不起父母，为人处世，也不能对不起自己的衣食父母，更不能为了利己而损人，我觉得这应该是所有人的做事原则，也包括我们导游！

玉不琢不成器，人不打击不成长。一开始我的导游路是走的比较顺畅的但是世界上就是没有那么简单那么容易的事。“到底是兼职还是专职？”“到底是去实习是每天上班不包吃不包住还处于最底层看脸色没啥人搭理你还是在宿舍待着偶尔带几个最简单的团队”“到底是否从事旅游业！？”我想我终究是个不服输不屈服的人！我还是挺过来

了！真的不晓得那段灰色的日子是怎么过来的。一个人在宿舍不管刮风下雨下雪去上班，上班了就是打杂还搞卫生！我想，暴风雨要来就来的更猛烈些吧！多谢我的妈妈！毫无条件毫无保留的支持我鼓励我！

风雨彩虹！铿锵玫瑰！风雨过后就会有彩虹的！我要感谢那些心智的磨练与给我积累的知识与收获！下面讲讲我正式的进入状态，在带团过程中遇到的案例。有过彷徨、无赖、坚定与成熟。首先说说我的北京单飞单卧六日游吧。其中入住第一晚领队夫人就头痛发烧加中暑症状。刚刚不舒服那时是10点左右12点左右我不放心再去问候的时候我看到那情形根本明天游不了景点了。我当时意识到情况的严峻性。劝着客人一定要坚持不要怕累，把她扶了起来帮她穿好鞋这时通知的酒店负责人还有一个年轻的客人也来了一起把客人送到了附近的医院。搞这搞那，后面留下领队照顾他夫人我们1点30才回酒店睡觉。明天五点又的起来。隔天是游故宫博物馆很大很长那时候我是特别注意游客，随身带了个口哨专门集合的时候使用。到了天安门和烈士纪念碑时由于地陪在此安排的参观时间稍长导致大部分客人提前40分钟到达集合地点只有一对年轻的夫妇没有到。但是电话也是联系不上。北京的地陪不怎么样挺黑的。但是我想作为全配我还是要带好我的团队吧。首先我就跟大家说明时间还没有到点然后夸奖他们再一个就是当着他们面联系那两位客人。接着兴致大发。带动他们一起在天安门广场唱起了我们家乡的民歌《浏阳河》。那是一个激情澎湃啊！客人回来还给我写了表扬信！这是我第一次出全陪给了我莫大的鼓舞哦！

案例分析：客人生病一定要放在心上尤其是领队家属类的。因为领队家属生病必定影响领队，而领队又是控制整个团队的关键人物！关于时间的提前与延误，首先就应该合情合理的解释然后采取补救措施。

那么如果是做地接及带领省内客人那就有很多的注意与学习的方面了！不管是全配还是地接最主要的还是讲究一个带团

的节奏。处理协调各方面各行从业人员各地位年龄层次的关系！我这次只是讲了我的成功一点的案例其实还有很多细节方面的彷徨！希望处理事情越来越成熟！加油！

现在旅游行业虽然是越来越规范了，但是卖团、负团费操作、零团费操作、交人头的情况多着呢！导游的待遇也不咋样！不与导游签劳动合同不买五险一金的比比皆是！希望只是希望！如果是作为游客，一定也是希望自己遇到一名优秀得力的好导游而不是导购行的导游员吧。我不喜欢强迫客人消费我希望有那么一天我能得到全团客人的小费！其实照今年的旅游势头来看，行业是越来越规范了导游待遇是越来越好了景区也越来越规范了客人的消费意识也增强了。属于朝阳产业的旅游业一定会才像太阳一样光芒万丈！以后我能在上团的时候告诉客人：对于做好一名导游我很有信心！我相信！

毕业顶岗实习计划 顶岗实习报告篇十

一、实习目标

- 1、通过顶岗实习，使学生能够把基础理论、基本知识、基本技能综合应用到生产岗位中。
- 2、通过顶岗实习，使学生进一步了解企业、社会、国情，激励学生敬业、创业的热情。
- 3、通过顶岗实习，使学生熟悉企业的组织结构及整体运作模式。
- 4、通过顶岗实习，使学生掌握原料、中间体和成品的质量检验方法和检验流程，熟悉现代分析仪器的使用和维护。
- 5、通过顶岗实习，在真实的生产环境下，使学生在药品生产、工艺规程、岗位操作、质量控制、设备维护、故障排除、营

销、药学服务等不同岗位上，接受规范的训练，毕业后能迅速地适应相关的工作。

二、实习单位

1、单位地址与规模

烟台市正信大药房莱州分店位于莱州市文化西路233号，是烟台市的一家连锁企业。公司总共十五家分店，分布在烟台市及各个辖区，目前在职人数已达到130多人。在当地属于规模较大的连锁药店。在公司以及全体员工的共同努力下，药店一直坚持以“立志为民，健康众生”的服务宗旨，在高效率的运行体制下，开展高质量，高水平的医药零售及服务工作，增强了药店的活力，加快了药店的发展速度。

2、实习单位主要业务

我们药店主要的业务就是药品的销售，莱州正信大药房是一家主要以开架自选、平价销售，会员独享的经营模式为主的药店，积极推崇“自我保健、自我药疗”，给广大市民带来了全新的医药消费理念。市民普遍称赞这种医药销售方式的便捷性和创新性。消费者可以主宰自己的消费导向，自由选择，加上药师、营业员的介绍和答疑，大大增进了用药的有效性和安全性。

通过老员工的介绍了解到，开架自选的模式主要是为了让顾客直接选择适合自己的药品再加上专业人员的讲解，还针对老、弱、病、残的顾客提供送货上门服务，这样能够使销售服务更加人性化，再加上优惠的价格，得到了顾客的一致赞同与表扬，同时公司在经营的各区都享有很好的声誉。

3、实习单位的历史与发展

烟台市莱州正信大药房有限公司是一家大型零售企业，公司

于20xx年7月正式营业，营业面积600平方米，经营近5000种药品，是一家经营品种全、价格低的大型零售企业。公司发展目标在5年内成为烟台地区有较大影响力的大型零售连锁企业。

近两年，公司不断解放思想，抢抓机遇，使企业实现了超常规、跨越式发展，规模不断扩大，市场占有率不断提高。

三、实习班组环境

我们药店有本公司七位员工，店长一名，营业员四名，收银员两名。实行两班制。店长的工作责任是：负责贯彻执行规范服务，处理解决门店纠纷。保证门店财务出入相对平衡，对其利润负责。负责门店商品的核实与传递，以及单据、日报表的保管。此外我们店长还是中药的负责人，负责中药的销售及其煎药等。营业员：对门店顾客用药、荐药咨询负责，知道顾客合理用药，保证安全有效服用药品。去更好的销售，达到一定的营业额。收银员：主要负责财务以及报药品的，每天把营业的收入汇入公司账号。确保财务安全。药房的每个人都有不同的工作经验，我们会经常一起分享自己的收获与不足。

温馨的工作环境造就了我们那种团结互助的精神，刚进的新员工不管什么时候都能受到老员工热心的帮助。

四、销售任务及完成情况

刚去药房培训两周才正式上岗，因为第一个月没有任务就跟着老员工一起学习辨别药物的具体位置，到第二个月任务就是顾客来买什么药你得知道它属于什么类具体在那个位置在最短时间内找到并且能说一段自己的话语让顾客去购买并且满意，一开始还紧张甚至不知道该怎么说怎么去销售，在老员工的帮助下我圆满的完成了任务，再后来全部熟悉了我们有些药品在一定的时间内要销售下去，这就要有自己的销售

模式，争取在最早的时间内销售掉现在的我已经能出色的完成销售的任务，并得到认可。慢慢的觉得自己成熟稳重了，不再是以前那个什么也不懂得小女孩了，已经开始要为自己的目标努力了，为了自己的事业奋斗了，也让我明白，不管什么时候人都要努力，也明白付出总有回报。更懂得在社会中，有朋友才有希望，路才能更好的走下去。

虽然我干的是销售这个行业，但我并不认为像别人说的销售没有前途，我觉得前途是自己闯出来的，并不是某个行业所决定。就像我在药品的销售中我觉得自己不仅要掌握好所学知识还有一个愉悦的心情，好的心情是能传染人的，你微笑顾客能够感觉到，好的服务是决定这个生意是否成功，同时在这一段时间的锻炼中，我不仅学会了吃苦耐劳，更重要的是提高了我的沟通能力和交际能力。

五、所学知识与工作岗位的联系

在学校时我们学习了中药的发展史，中药的禁忌，中药中的十九畏十八反，中药的毒副作用中药的配伍，中药的调剂的方法等等，尤其是中药的调剂在我所处的岗位更是得到致用。让我更加娴熟的运用。在西药方面一些并发症应该服用那类药物更是让我先清楚了解到西药的分类及其作用，使我在刚开始工作时就能达到想要的效果。

六、我所掌握的技能

在药房这一年的学习和亲身体会，让我对中药和西药有了更好的掌握。

中药的种类包括解表药，清热药，化痰止咳平喘药，祛风湿药，活血化瘀药，行气药，消食药，补虚药等等。还有中药煎药注意事项：由于中药的质地、性质往往有显著差异，因此，煎煮方法或煎煮时间常不相同，有先煎、后下、包煎等。煎药要注重火候，火候的控制要根据药物的性质和质地，如

气味芬芳的中药，适宜用武火急煎，煮沸数分钟后，改用文火略煮即可；煎中药要先用大火煮沸，后转文火煮。

中药是一种能够完全治愈疾病的最佳良药，坚持长期服用中药，可以治疗多种慢性疾病，从而得到健康良好的身体。

西药是现在药品的主力，在推荐药品时要确保推荐药品的准确、无误、例如高血压患者在服用降压药品时应先问顾客平时用药，有些药品是对顾客没有作用的，在购买消炎类药品时应先问顾客是否对红霉素过敏，以免拿错药，对顾客造成不良反应。为了确保药品的质量，药品一经销售，不得退换。这就要养成认真负责的工作态度。

西药的多种应用，如西咪替丁用于消化道溃疡，但在皮肤的应用中也很常见，主要应用了西咪替丁的不良反应之一：对内分泌和皮肤的影响，它具有抗雄性激素的作用，可抑制皮肤分泌来治疗皮肤科部分皮炎患者，利用药物不良反应而达到治疗目的。

在这里不仅是学习了销售的技巧，更多的是中药的特性与对不用药物的深入了解，进一步的了解了药品。

七、自我感受

作为一名药学专业的学生，只学习书本是远远不够的，是不能学以致用，理论和实践相结合才能把我们所学的知识带给人们，所以，我利用在校最后一年的实习期到莱州正信大药房去学习并接受锻炼。

在药店实习时我学到了很多，比如顾客购药时，因为感冒会买几种感冒药同时服用，因为胃病会买几种治胃病的药同时服用：因为稍有炎症就会同时服用几种消炎药。或者为了达到自己合理的价钱不顾病情的轻缓而购买不实用的药品。我就利用我所学的知识向他们说明感冒药多含有相同的解热镇

痛药成分，多药联用有可能会造成重复用药产生药物不良反应，多种抗生素合用有时不但不产生协同作用，而且还会产生药抗，使治疗失败，所以就要提醒他们应该对症下药，不能用这种“大撒网”的方式治疗。这时顾客会非常满意的购买任意一种针对性的药品，而且还会认同这种为顾客着想的方法。

在药店接待顾客时，顾客购买所需药品时候会由于同种药品产地多，所以，向顾客推荐药品时，我首先要了解药品本身的情况，然后做简单的介绍，以提高顾客对销售人员的信任度。再就是在语言举止上表现的应口齿清晰，语速均匀，动作熟练，微笑服务等，让顾客感受到我的服务热情。

平时有时我们还要接听电话。接听电话时要语气平和有礼貌，遇到不懂得地方要认真询问，不可以马虎大意，有时候对方并非用普通话，而是带口音，尤其是南方口音，沟通相对有难度，那时一定要注意力集中，防止听错或漏听。

我们药店属于连锁企业无需自己去采购，只要你报计划总部就会给你发货，而且中药部分有专员负责，只是偶尔的帮助一下，但是还是能学到课堂以外的东西，比如过桥就是黄连，因为黄连根茎的中段细瘦，状如茎秆，形如小桥，所以称为过桥。当然还有针眼就是半夏，砂眼就是银柴胡等等一些中药的别名，这些都是是在药店购药的中药处方上学到的知识。

在药房我学到了很多很多，使我受益匪浅。而我也知道要学习的还有更多更多，学无止境尤其在药学的中药方面因为自己本身就是学中药专业的，而且中药的种类成千上万其性能又千变万化所以我要学习的还有更多更多。

八、建议与展望

1、建议

(1)在现在社会中人们服用中药相对来说还是少，为了药店更好的发展我建议应举办老中医讲解中药、宣传中药的活动。老中医坐堂，结合病情宣传中医中药的妙处，免费煎药，为在本药房买药的客人免费煎药：另外也可与医院或者门诊部协商合作，把他们的中药自制方剂由我们药店代为销售并免费煎好！要给长期吃中药的人一些相对的照顾，例如：在价格上相对便宜一点或者买几副要赠送一副。办理中药会员卡(积分送礼)，集够一定分值在我们每年指定的那几天可以兑换奖品。同时把每周末都定为会员日购药可享受8折的优惠(特价商品除外)。定期在自己药房举办一个中药节，每年一次或者每季度一次，每月固定一个日期为中药日之类的等等。像每年的端午节可以免费送艾叶和菖蒲，或另外加一个香包，意思是保四季平安健康的香包，为亲人为爱人领一个回去保平安健康，为顾客表达一下关爱，固定一下，让顾客形成一种习惯，同时为了顾客的方便还可以市内免费送货上门。

(2)为了学生毕业后更好的发展，在校期间学校可开展一些与外校或同类学校的交换生活动。多开展实践课我个人认为实践第一。多开展一些科目，更好的开阔我们的视野及思想。

2、展望

在实践学习中，我将在校所学的知识与实际工作相结合，在充分掌握理论知识的基础上努力实践，在实践中加深对所学知识的理解，不断提高理论水平与实践能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的理论和实践经验。而且让我接触了社会，初步认识了社会。

在工作同时，我每天都认真的进行自我检讨，改掉了许多之前的坏毛病，培养了自己良好的生活习惯，比如说提高了自己的应变能力，遇事能够独立思考，办事不再拖拖拉拉；与此同时，我没有忘记虚心向老员工请教学习，从他们身上我学到的不仅仅是如何做到一个合格的营业员，更重要的事学习到了热心奉献、一丝不苟的工作作风和不骄不躁，积极乐观

的良好心态，为我以后的工作生活打下坚实的基础。

经过一年的实践学习，我进步了很多，也成熟了很多，但是我深知自己人生道路才刚刚开始，路还很长，需要自己去踏实地走好每一步，我会牢记我们的校训和正信的精神，并时刻提醒自己好好学习，好好工作，做一个有为青年，做一个对社会、对国家有用的人！