

建筑顶岗周记(汇总7篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

建筑顶岗周记篇一

又是新的一周开始了，上个星期主要是练习cad[]现在我已经可以画一些简单的建筑平面图了，从一开始图层的建立到最后的尺标注，图案填充等细部的处理[]cad入门不难，但要用的好，还是要花功夫的，这就是时间的问题了。今天我旁站了（观图）了整个上午，收获很多。这里的每一个人画图的速度都相当快，我站在旁边看得时候，往往是没看到他们敲击任何命令，只听到劈里啪啦的键盘声和滴滴的鼠标点击声，图形就很快的出来了，而我却连他们的画图思路都还没看明白。

通过几天的旁站（就是站在旁边看这里的人画图），我发现每个人的画图思路都不一样，同样的目的却可以通过不同的方法去达到。如何做到最快，不光是要靠敲击键盘速度和灵活的鼠标运用，更重要的还是由画图思路来决定的，如果思路不对，可能会让我们在画图的过程中走弯路，做重复劳动，甚至是无用功，白白浪费了宝贵的时间。所以说思路很重要，要想掌握正确的绘图思路，也是必须要靠长期的绘图经验积累，多思考，多总。

建筑顶岗周记篇二

这两天都在联系cad[]毕竟是基础嘛，一定要扎实了。所以我更得抓紧时间练习。中午我去附近图书馆买了一本最新版

的cad教程，里面有好多建筑和构方面实例，还附有光盘。我计划用一周的时间好好研究，不懂得就翻书，问同事。今天，我照着那cad教程操作了几个简单的命令□l是画直线□o是偏移□sc是缩放线性比例□e是删除□s是拉伸□tr是修剪□co是复制□m是移动。

绘图过程中还可以设置对象捕捉的功能，用起来非常方便。在学习过程中，学姐给了我很大的帮助，教会我怎样用快捷键，通过不断练习，我的画图速度明显提高了，也学会使用快捷键，确实达到事半功倍的效果，避免走一些弯路。不懂的要经常去问，当然，在他们忙得时候我不会去妨碍他们的工作，我一般都会把不懂的问题先记下等到他们谁有空的时候，就拿去问个明白，画图的问题是逮到谁就问谁，构方面的问题当然就要问师兄。师兄毕业7年了，有很丰富的工作经验。

建筑顶岗周记篇三

本站发布2019建筑顶岗实习周记大全，更多2019建筑顶岗实习周记大全相关信息请访问本站实习报告频道。

以下是本站为大家整理的关于2019建筑顶岗实习周记大全，希望大家能够喜欢！

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，范文之范文:建筑顶岗实习周记。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。

实习的第一周，并没有像我们想象的那样，有什么业务性的工作让我们着手。我们只是简单的分配到一些事务性的工作，如整理文档、记录一些旧的文案等等。然后利用中午休息的

时间结识了一些新的同事，熟悉了公司的环境。

实习的第二个星期——小有收获

经过一周的实习，对公司的运作流程也有了一些了解，虽然还没有具体的操作过，但是在接触到新的事务不再不知所措，学会了如何去处理一些突发事件。比如在接到一些投诉电话的时候，懂得如何安抚客户的情绪，如何进行前期的一个简单处理等等。而且从工作地过程中明白了主动出击的重要性，在你可以选择的时候，就要把主动权握在自己手中。相信大家刚开始实习的时候，都做过类似复印打字、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。虽然工作比较繁杂但是从中也学到不少的东西。所以说事情是不分大小，只要积极学习积极办事，做好份内事，勤学、勤问、勤做，就会有意想不到的收获。

实习的第三个星期——初试牛刀

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，除了进行简单的客户资料整理，还开始负责对一些客户的回访工作，在这之前一直认为这是一个很简单的工作，因为在学校的时候都已经学习过电话营销的技巧了，但是在真正操作的过程中，发现中间还是有很多小细节需要我们注意的，比如在初次的回访中，尽量不要拖太长时间，一般控制在3-5分钟，就应该结束谈话，要不会让客户产生厌烦心理，同时在交谈的过程中，如何自报家门，如何进行一个产品的推介等都是一个小技巧，因为只有你站在客户的角度去思考问题的时候，客户才会愿意继续下次的谈话，如应明确你为它带来什么利益、做这件事对它有什么好处等，如有可能尽量约见见面的时间，因为很多时候，很多问题通过见面的交谈效果会比仅仅通过电话的交谈会好的多，一个可以通过面谈了解到客户的一个真实的想法，在一些问题的说明

上更具说服力。

实习的第四个星期——现场操作

一周的电话回访，从陌生到熟练，从一个电话到n个电话的成长，每天来公司上班就是整理昨天的客户资料，看哪些客户的信息是需要继续回访的，哪些是今天重点客户，要通知其他人员去实地拜访的，接下来就要开始一个接一个不断地电话回访，回访的过程是漫长的，结果是令人心寒的，也许你打了100个电话，只有一个客户是正面的消息，其他的客户都是委婉的在拒绝，有的甚至是态度恶劣，而那一个正面的客户也可能随时泡汤。终于开始理解前辈们了。

经过一周的电话洗礼耳膜开始有了职业病的征兆了，也同时对于电话产生了恐惧心理，相信这是每一个电话营销人员在自己独当一面后，所要面临的第一关吧！繁杂、枯燥的电话回访，但是却又是必须经历的。只有在克服这个经历后才有可能有更大的进步。

实习的第五个星期——意外的收获

时间飞逝而过，转眼间已经实习一个多月了。回首过去的几个星期，学到了很多，虽然中间有些小小的抱怨，但是功夫不负有心人，总算是没有白白浪费过去的光阴。这要感谢在我最困难的时候同事给予的鼓励和帮助，让我克服了电话恐惧症。在他们的帮助下，我学到了很多课本上所没有知识，相信这将会是我今后生活工作中的一块宝藏。

有了这一个月多月的业务接触，感觉在拿起电话来也比较上手了，也比较容易调整好心态了。根据每个月的工作任务，开始给自己制定周计划，开始按章执行，对于自己的每一步都做出了一个明确的规划。看似简单的工作计划，却涵盖了很多内容，一个工作计划必须是可实施的，每一个工作目标不是空话，必须是可实现的，这不仅仅是做给上级看的，更是

做给自己看的，只有在实现了一个个目标之后，工作才会有动力。

实习的第六个星期——新的锻炼

经过将近一个月的电话回访工作后，除了汇报之前的工作情况，以及对此的一些小结，这一周我们有更艰巨的任务——跟老员工一起去拜访客户（而这也就是我们下一个阶段的工作重点了）。

在出发地前一天我们就要将材料准备好，不仅仅是书面上的材料更重要的是你脑袋里的材料，在了解清楚客户背景资料后，要明确我们交谈的内容要点，这次我们交谈所要达到的结果是什么等等都要在心里有一个简单的规划。当然这些只是一些要点，更重要的是交谈的技巧等等。

当然以上所谈的那些，老员工是不会告诉你的，比如他这次要谈什么之类的，要如何与客户切开这个话题等等，只能通过几次旁听总结他们与客户在交谈时候的内容要点。在做足功课，最重要的也就是实战的演练，因为只有通过不断地演练才有可能有一个进步，要不就只是简单的纸上谈兵了。

实习的第七个星期——小的进步

经过一个月的锻炼，发现自己进步还挺快的，这一周仍然做通过电话跟客户沟通的事情。偶尔也出去跟客户面谈。

由于自己向来比较内敛的缘故，首次与客户面谈显得比较紧张，也不大顺利，不过有了一次经历之后，进步了不少，再加上经理和同事的鼓励，自己尝试大胆的去应付，慢慢的好了许多。不再会在陌生的场合怯场。今天下来，面对经验比我丰富的阅历比我深的多的多的客户，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。另外就是不要害怕失败，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。比如我的第一次跟客户面谈，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！

实习的第八个星期——新的认识

在公司里和在学校里是完全不一样了，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2个月的事情就快要过去了。学到的了不少的东西，比如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。

展览是个很泛的概念，包含了很多很多的行业，展览最直系关系的是主办，承办，搭建(分主场搭建和特装搭建商)。旁系关系的有媒体，酒店，交通，饮食，医疗，农业，旅游等等。

建筑顶岗周记篇四

这周做了，拆模后进行的一项工作，就是打楼面的柱标高，

用来砌墙、安装门窗、铺地砖等用处。打标高看似简单，其实要打得准还是有一定难度，常常会在反复检验中发现差了那么几毫米。

一般2mm是允许也是正常的，它是由于拿标尺的人在划线或对线等工作时造成的，当然也不排除测的时候有时候太暗或者尺斜了也照样打上去的关系。不过如果能与基准点（原始点）时时核对的话，或者打一圈后能闭合的话，那么打的标高就算相当不错了。不过我也发现，打得准弹得不一定准。弹出的墨线与打的线高差有时在正负2mm左右。

主要收获与体会经我观察与体验，弹线在两根邻近柱子时一根柱子上已弹完线，此时两柱长的长度可能弹出一条与原来不重合的'线。本以为是两柱中间的伸缩缝处地基沉降引起的，但是伸缩缝是横向的变形，所以估计就是误差造成的。不过在100m的距离内不允许超过5mm的误差。

建筑顶岗周记篇五

这几天的实习加学习使我深刻感觉到，以前自己对课本的知识掌握的不够透彻，也不能很好的将理论与实际相合。感觉有很多东西要学习，所以总是感觉时间不够用。

因此，我给自己制定了一些计划和目标，首先了解现行的一些规范、看图集、学会熟练使用天正建筑7for20xx[]探索者tssdforacad20xx[]学会pm08版的基本操作，掌握设计方面的细节问题，努力提高自己的工作修养。为以后的工作打下牢固的基础。要多想多思考多问、多问why[]对知识要学精学透，不能广而不精。最重要的是建立起自信，相信自己。

给自己准确定位，并朝着这个方向不懈努力。记得一定要言出必行，说到做到！

建筑顶岗周记篇六

本站发布2019建筑顶岗实习周记，更多2019建筑顶岗实习周记相关信息请访问本站实习报告频道。

以下是本站为大家整理的关于2019建筑顶岗实习周记，希望大家能够喜欢！

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。

实习的第一周，并没有像我们想象的那样，有什么业务性的工作让我们着手。我们只是简单的分配到一些事务性的工作，如整理文档、记录一些旧的文案等等。然后利用中午休息的时间结识了一些新的同事，熟悉了公司的环境。

实习的第二个星期——小有收获

经过一周的实习，对公司的运作流程也有了一些了解，虽然还没有具体的操作过，但是在接触到新的事务不再不知所措，学会了如何去处理一些突发事件。比如在接到一些投诉电话的时候，懂得如何安抚客户的情绪，如何进行前期的一个简单处理等等。而且从工作地过程中明白了主动出击的重要性，在你可以选择的时候，就要把主动权握在自己手中。相信大家刚开始实习的时候，都做过类似复印打字、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。虽然工作比较繁杂但是从中也学到不少的东西。所以说事情是不分大小，只要积极学习积极办事，做好份内事，勤学、勤问、勤做，就会有意想不到的收获。

实习的第三个星期——初试牛刀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，除了进行简单的客户资料整理，还开始负责对一些客户的回访工作，在这之前一直认为这是一个很简单的工作，因为在学校的时候都已经学习过电话营销的技巧了，但是在真正操作的过程中，发现中间还是有很多小细节需要我们注意的，比如在初次的回访中，尽量不要拖太长时间，一般控制在3-5分钟，就应该结束谈话，要不会让客户产生厌烦心理，同时在交谈的过程中，如何自报家门，如何进行一个产品的推介等都是一个小技巧，因为只有你站在客户的角度去思考问题的时候，客户才会愿意继续下次的谈话，如应明确你为它带来什么利益、做这件事对它有什么好处等，如有可能尽量约见见面的时间，因为很多时候，很多问题通过见面的交谈效果会比仅仅通过电话的交谈会好的多，一个可以通过面谈了解到客户的一个真实的想法，在一些问题的说明上更具说服力。

实习的第四个星期——现场操作

一周的电话回访，从陌生到熟练，从一个电话到n个电话的成长，每天来公司上班就是整理昨天的客户资料，看哪些客户的信息是需要继续回访的，哪些是今天重点客户，要通知其他人员去实地拜访的，接下来就要开始一个接一个不断地电话回访，回访的过程是漫长的，结果是令人心寒的，也许你打了100个电话，只有一个客户是正面的消息，其他的客户都是委婉的在拒绝，有的甚至是态度恶劣，而那一个正面的客户也可能随时的泡汤。终于开始理解前辈们了。

经过一周的电话洗礼耳膜开始有了职业病的征兆了，也同时对于电话产生了恐惧心理，相信这是每一个电话营销人员在自己独当一面后，所要面临的第一关吧！繁杂、枯燥的电话回访，但是却又是必须经历的。只有在克服这个经历后才有可能有更大的进步。

实习的第五个星期——意外的收获

时间飞逝而过，转眼间已经实习一个多月了。回首过去的几个星期，学到了很多，虽然中间有些小小的抱怨，但是功夫不负有心人，总算是没有白白浪费过去的光阴。这要感谢在我最困难的时候同事给予的鼓励和帮助，让我克服了电话恐惧症。在他们的帮助下，我学到了很多课本上所没有知识，相信这会是我今后生活工作中的一块宝藏。

有了这一个月多月的业务接触，感觉在拿起电话来也比较上手了，也比较容易调整好心态了。根据每个月的工作任务，开始给自己制定周计划，开始按章执行，对于自己的每一步都做出了一个明确的规划。看似简单的工作计划，却涵盖了很多内容，一个工作计划必须是可实施的，每一个工作目标不是空话，必须是可实现的，这不仅仅是做给上级看的，更是做给自己看的，只有在实现了一个个目标之后，工作才会更有动力。

实习的第六个星期——新的锻炼

经过将近一个月的电话回访工作后，除了汇报之前的工作情况，以及对此的一些小结，这一周我们有更艰巨的任务——跟老员工一起去拜访客户（而这也就是我们下一个阶段的工作重点了）。

在出发地前一天我们就要将材料准备好，不仅仅是书面上的材料更重要的是你脑袋里的材料，在了解清楚客户背景资料后，要明确我们交谈的内容要点，这次我们交谈所要达到的结果是什么等等都要在心里有一个简单的规划。当然这些只是一些要点，更重要的是交谈的技巧等等。

当然以上所谈的那些，老员工是不会告诉你的，比如他这次要谈什么之类的，要如何与客户切开这个话题等等，只能通过几次旁听总结他们与客户在交谈时候的内容要点。在做足

功课后，最重要的也就是实战的演练，因为只有通过不断地演练才有可能有一个进步，要不就只是简单的纸上谈兵了。

实习的第七个星期——小的进步

经过一个月的锻炼，发现自己进步还挺快的，这一周仍然做通过电话跟客户沟通的事情。偶尔也出去跟客户面谈。

由于自己向来比较内敛的缘故，首次与客户面谈显得比较紧张，也不大顺利，不过有了一次经历之后，进步了不少，再加上经理和同事的鼓励，自己尝试大胆的去应付，慢慢的好了许多。不再会在陌生的场合怯场。今天下来，面对经验比我丰富的阅历比我深的多的多的客户，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。另外就是不要害怕失败，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。比如我的第一次跟客户面谈，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！

实习的第八个星期——新的认识

在公司里和在学校里是完全不一样了，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2个月的事情就快要过去了。学到的了不少的东西，比如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。

展览是个很泛的概念，包含了很多很多的行业，展览最直系关系的是主办，承办，搭建(分主场搭建和特装搭建商)。旁系关系的有媒体，酒店，交通，饮食，医疗，农业，旅游等等。

展览的承办单位也是多得数不胜数的，搭建商更是多如牛毛。之间的关系也是相当复杂的。承办的和搭建的联盟，和酒店，媒体，交通等合作，而搭建的和农业(花卉)，建材等行业合作。所以，在展览中，有很多相关的行业，并不是我们在展会现场看到的那一些相关的行业。在展览现场看到的背后，还有很多的行业。

建筑顶岗周记篇七

第二周的生活学习就在忙碌而充实中度过了。

这周去了项目部的一个新工地进行实地考察。学习到了：

在编制施工组织设计(方案)前，一定要到现场进行实地考察，千万不能想当然地闭门造车。只有详细了解了现场的具体情况后，编制的施工组织设计(方案)才有针对性，也才有较好的实用价值。进行现场实地考察要了解以下一些主要内容：

1. 现场供电情况(线路、容量等)；
2. 现场供水、排水情况(线路、容量等)；

3. 现场道路畅通情况；
4. 现场可供利用的建筑物情况；
5. 现场已有地下管线情况；
6. 现场周围城市测量控制点情况等。

如果是外地工地，还应了解当地施工期间的气温、降雨量、风力、风向以及地震烈度、地方资源、地方交通运输、地方施工协作单位以及当地建设行政主管部门的有关建筑市场的管理文件等。