

2023年信息实训报告个人总结(实用5篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

信息实训报告个人总结篇一

实习是每个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，在实践中巩固知识；实习又是对每一位大学毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下了坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

虽然我学的是金融保险，但是也学习财务、会计方面的知识，基本知识我们都基本掌握，但是这些似乎只是纸上谈兵，倘若将这些理论性极强的东西搬上实际应用，那我们也是无从下手，一窍不通，下面是我通过这次会计实习中领悟到的很多书本上所不能学到的会计特点和积累，以及感想。

会计是一个以提供财务信息为主的经济信息系统，是随着生产力和生产关系的发展而不断发展的，是以货币为主要计量单位，对企业、事业、机关、团体及其他经济组织的经济活动进行记录、计算、控制、分析、报告，以提供财务和管理信息的工作，会计的职能主要是反映和控制经济活动过程，保证会计信息的合法、真实、准确、完整，为管理经济提供必要的财务资料，并参与决策，谋求最佳的经济效益，经济管理离不开会计，经济越发展会计工作就显得越重要，针对于此，我学习了《会计电算化》、《会计基础》、《会计法规》等专业课程，考取了会计从业资格证书，可以说对会计已经耳目能熟了，所有的有关会计的专业基础知识、基础理

论、基础方法和结构体系，我都基本掌握了，在坚信“实践是检验真理的唯一标准”下，认为只有把书本上学到的理论知识应用于实际的会计操作中去，才能真正的掌握这门知识，因此，我作为一名金融保险专业的学生，在20年的寒假，有幸参加了这次的专业实习。

开发区科教文广局成立于20年九月，是开发区政府设立的教育及科技、文化、广播电视行政管理部门，负责全开发区的教育及科技、文化、广播电视规划、统筹、管理工作，其前身是开发区广电。20年8月开发区各部门进行调整重组，原开发区社会事务管理局裁撤，其下属的教育、文化部门和广电合并，成立开发区科技教育文化广播电视局。

科教文广局现有职工39人(包括局自招聘人员)，其中负责教育工作的有5人，下设基础教育、人事档案、基建规划等办事机构。部门合并后，局领导班子根据个人能力及工作需要重新安排了工作，明确了每个人的工作职责，同时，整合几部门资源，使电脑、打印机等办公用品做到了资源共享，改善了办公条件，实现了人尽其才、物尽其用，为各项工作的顺利展开打下了牢固的基础。

全区现有各级各类学校23所，其中小学20所，中学1所，公办幼儿园1所。在校生4717人，其中小学4323人，中学394人。全区共有教职工445人，其中专任教师336人，代课教师60人。

(一) 了解单位的机构组成、人员职责、基本业务

(二) 分析会计业务的操作流程、行业规范，协助财会人员完成各类业务

(三) 配合工作人员完成各种办公室日常工作

(一) 第一天上上班，心里没底，感到既新鲜又紧张，新鲜的是能够接触很多在学校看不到、学不到的东西，紧张的则是万

一做不好工作而受到批评。

杨会计首先耐心介绍了单位的基本情况，会计科目的设置以及各类科目的具体核算内容，然后又讲解了作为会计人员上岗所要具备的一些基本知识要领，还有需要注意的事项，第一天上班过得很充实，收获也不小。

(二) 第二天，我照着上班的时间，把办公室打扫干净，第一项工作完成，杨会计让我尝试制单，我还是手足无措，只能晚上回家回家补补课，把《会计基础》搬出来，认真看了一下，把会计分录、如何登记记账凭证等基础知识复习了一遍，让工作能更好的利用学过的知识，做到游刃有余。

(三) 在接下来的日子里，我所做的工作就是一边学习单位的业务处理，一边试着自己处理业务，做过会计的人知道，填制好凭证后就进入记账程序了，虽说记账看上去挺简单的，可重复如此大的工作如果没有一定的耐心和细心是很难胜任的，因为一旦出错并不是随使用笔涂了或是用橡皮涂擦了就算了，不像在学校，错了还可以用刀片把它刮掉，在单位里，每一步骤会计制度都是有严格的要求的。比如说：

1. 写错数字就要用红笔划横线，再盖上责任人的章子，这样才能作废。而我们以前在学校模拟实习时，只要用红笔划掉，在写上“作废”两字就可以了。

2. 写错摘要栏，则可以用蓝笔划横线并在旁边写上正确的摘要，平常我们写字总觉得写正中点好看，可摘要却不行，一定要靠左写起不能空格，这样做是为了防止摘要栏被人任意篡改。

3. 对于数字的书写也有严格的要求，字迹一定要清晰清秀，按格填写，不能东倒西歪的，做好会计试用期工作总结。并且记帐时要清楚每一明细分录及总帐名称，而不能乱写，否则总帐的借贷双方就不能结平了。

每一笔业务的发生，都要根据其原始凭证，一一登记入记账凭证，明细账、日记账、三栏式、多栏式、总账等等可能连通起来的账户，这为其一。

会计的每一笔账务都有依有据，而且是逐一按时间顺序登记下来的，极具逻辑性，这为其二。

在会计的实践中，漏账、错账的更正，都不允许随便添改，不容弄虚作假，每一个程序，步骤都得以会计制度为前提，为基础，体现了会计的规范性，对于登帐：首先要根据业务的发生，取得原始凭证，将其登记记账凭证，然后，根据记账凭证，登记其明细账，期末填写科目汇总表以及试算平衡表，最后才把它登记入总账，结转其成本后，根据总账合计，填制资产负债表、利润表、损益表等年度报表，这就是会计操作的一般顺序和基本流程。

以前，我总以为自己的会计理论知识扎实较强，正如所有工作一样，掌握了规律，照葫芦画瓢准没错，那么，当一名出色的会计人员，应该没有问题了，现在才发现，会计其实更讲究的是它的实际操作性和实践性，离开操作和实践，其它一切都为零！

梁启超说过：凡职业都具有趣味的，只要你肯干下去，趣味自然会发生，因此做账切忌：粗心大意、马虎了事、心浮气躁，做任何事都一样，需要有恒心、细心和毅力，那才会到达成功的彼岸。

通过这次实习，使我在即将毕业前学到了很多的东西，很多课本上没有而工作以后又必须具备的东西，学到了一些必备的办公室事务处理，了解最近的会计政策法规，无论从社会发展还是企业生存，完善的财务制度是直观重要的，作为会计人员必须具备良好的个人品质，同时应具备较好的业务能力和身体素质，这样才能很好的适应并胜任这一重要工作。

经过这次实习，虽然时间很短，可我学到的却是我三年大学中难以学习到的，就像如何与同事相处，相信人际关系是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题，于是在实习时，我便留意观察前辈们是如何和同事以及上级相处的，而自己也是尽量虚心求教，不耻下问，要搞好人际关系并不仅仅限于本部门，还要跟别的部门的同事相处好，那样工作起来的效率才会更高，人们所说的“和气生财”在我们的日常工作中也是不无道理的，而且在工作中常与前辈们聊聊天，不仅可以放松一下神经，而且可以学到不少工作以外的事情，尽管许多情况我们不一定能遇到，可有所了解做到心中有数，也算此次实习的目的了。

实习结束了，我们真的要走上工作岗位了，想想自己的大学生活，有许多让我回味的思绪，在这个春意盎然的季节，伴随着和煦的春风一起飞扬，飞向远方，去追逐我的梦！

信息实训报告个人总结篇二

4个月的实习，过几天就就结束了，这次实习中，让我学到了很多，知道社会与学校有着很大的不一样。

在这次实习中，除了工作得到锻炼外，我们的生活，也得到了锻炼。来这里锻炼后，我们才知家里父母的艰难之处，可能我们现在体会到的还没有父母的一半。但是，也让我们体会生活艰难。以前，在学校生活，没有钱了，就向家里拿，过得轻轻松松；回家了，也不用愁什么，有吃，有穿，有玩，生活过得乐融融。但是来到罗定之后，这种无忧虑的生活，被打破了，彻底的改变了我对生活的一些态度。中国人都说民以食为天，来到罗定后，我首要解决的是吃饭的问题，以前认为煮饭是好简单，当真的要去煮时，并不是那么易，什么都要买。柴米油盐，煮饭的，炒菜的都要去买。来到罗定后，我体会到了，其实生活不容易。

人人都说，想在社会获得一个立足之地，就要有足够的有脉

关系，和良好的社交能力。在来博纳公司实习后，我虽然没有深刻的体会到那句话的意思，但是我也深深的知道人脉和良好的社交能力的重要性。具备良好的社交能力，在工作中，能得到很多的好处，如职位进阶；具备良好的社交能力，就能让你在领导人眼中闪闪发光。当然也要工作能力上有很好的表现。如果仅工作能力上很好，但是没有良好的社交能力，领导也不会看到你这个闪闪发光的星星，基本永远埋没在这个低层，得不到提升。所以在具备良好的工作能力后，也要具有良好的社交能力，没有良好的社交能力，没有人知道你这个会发光的星星。

说到工作，就要说到薪水，说到薪水，那就说到钱了。钱，是这个社会人人都想拥有，并要拥有很多东西。来到罗定之后，我更深刻的体会到钱的强大作用。罗定的物价比广州还高，超出了我们的预料。我们吃一餐饭，就要10元，这样的消费，首个月没有领到薪水时，手中的那点钱就如杯水车薪，不够用，最后公司知我们的状况后，各我们预支了部份薪水，才勉强过完第一个月。来到这里实习，什么都要讲都钱，吃饭要钱，生活要钱，出门要钱，什么都要用钱，那点工资差点不够我们的支出。来到罗定后，与以前的同学在广州开了间购物店，最后也因资金问题，戛然而止，这时知道钱更重要。虽然知道钱很重要，但是我也不是拜金主义者，我的钱够我用，够我投资即可，钱多了，用不完，也没用，不能像某些人，为了有更多的钱，铤而走险。

这个gis系统，可能没有真正的应用于生产，对其性能的稳定性没有准确的评估，当这个系统真正的用于生产后，系统的问题不断而来。如果用我们当时上班时说的话就是：10分钟一小断，1个钟一大断。这句话，就证明这个系统应用初期性能的不稳定性。正因为这个系统的初期不稳定性，锻炼了我们的耐性定力，经过一个月的锻炼后，当系统再次现不稳定的情况后我们不再是埋怨，而是轻轻的说一句：“淡定”。小小一个词：淡定。它却预示着我们正从年轻气盛走向从容淡定。如果一个人真正的做到了“淡定”，那这个人就真正的成熟了，

遇问题将不会惊慌失措，不会不知如何做，而是会静静的想如何去解决问题。淡定，这是走向成熟的标致，也是一个成功人士的必备条件。

在这次工作中，虽然与我的专业关连不大，但是它至少要用到电脑，这个也是我的爱好，我对电脑的编程等，都有着深度的热爱，这个应是我热爱自动化的一个分支吧。要自动化，就肯定要用程序进行控制，所以利用电脑编写程序也是我的一个个人爱好。这次实习中，没有要编程序软件，但是在用excel时，用到了程序，显示出了excel的强大，同时也把我的写程序能力小小的显示了出来。由于之前都是用复制粘贴，人工计数，这严重的影响工作效率，有了我编写的公式后，能大大减少复制，粘贴，计数的工作量，进而提升了工作效率。这次小小的事件中，让我知道了，大学时，学校让我们学习多元化的作用。有人曾对我说，你什么都会，你却什么都不精，这有什么用。但是从这个事件中，可以看到，学习多元化的好处，虽然不精，但是并不是所有应用时都要精通才能应用。学习的多元化，能让我们在日后生活中，有要用到时，就能巧妙用到。经这次事后，我更要坚我的学习多元化，如果能所它学精，就把它学到精，日后必有它用武之地。

实习主要工作：

由开校出发，来到罗定供电局实习，本次实习主要做gis地理信息系统的数据录入。

gis地理信息系统，利用地理信息，把电力设备绘制到地理图里面，然后客观的反应出电网的布局，同时储存各种设备的数据和用户的数据，将gis地理信息系统与营销系统结合，使得电力资源管理更有秩序。

gis地理信息系统(下面用到，只写简称"gis")[]只要由客户端软件和一个服务器组成，客户端软件有着各种设备的图形，类像cad[]这样能快速的画出各种电力设备，这次实习，我主

要用客户端软件录入电力网的各种数据。

录入数据前，我们要清楚各种数据录入的命名规则，和软件当中那些数据是需要填写的。因此，在录入数据前，我们都被培训了差不多两周时间，这个培训过程中，我们主要培训了：中压的设备命名规则，和中压画图美观性。由于我们在学校时对画图的美观性有一定的练习，所以这次培训主要命名规则。由于设备过多，命名的复杂性，类似性，经过差不多两周的时间，我们才对命名规则有了一定的熟悉。培训完后，我们正式开始在生产机上绘制正式的图。由于云城等地方任务没办法完成，所以我一开始就绘制低压图纸，低压画图规则与中压稍有不同，所以画低压没有难度，很快就上手。由于刚开始接触这些绘图软件和绘图规则，因此在前20天的绘图中，绘图速度有点慢，美观性也有稍差，不过不影响图纸质量。

8月底，我们罗定驻点要完成中压图，所以我又由低压转向了中压，绘制中压比低压麻烦复杂，绘制中压时，在看文档的同时，还要看外业队拍回来的相片，以确认刀闸，跌落式熔断器等开关的接线顺序，因此在画图速度上，比画低压慢了很多，画一条不大的中压，至少要几天。

9月初，我们基本完成绘图，开始导表。导表，就是利用之前画图时记录下的座标(用excel按顺序排列)，将之前一个没画上的虚拟电表，通过导表，将虚拟表画进图中。

导表前，要将表做好，将用户，对照相应的座标，一一对应的在excel中排列好。在这导表过程中，我发现了之前的导表效率很低，因此我根据学得一些编程知识，应用在excel中，利用公式对一些项进行填写，大大的提高导表效率，之前一天只能导几百个或是1000个这样，有了公式后，一天能导表到20xx以上，速度大大的得到提升，所以罗定30万的户表，我们在2周左右的时间基本完成导入。到9月底时，导表差不多完成，我们开始进入新台账工作流程，新台账，是软件设

计时，出现一些技术上的缺陷，通过新台账的录入，把所有外业队采集回来的资料录进gis系统里。

信息实训报告个人总结篇三

实习综述：实习前总听老师们和学长们说，我们这个旅游管理专业的同学大部分都是到酒店工作和实习的，当时还是不以以为意的，到自己真的是去面对的时候，才实实在在的感觉真的是这样的吧。回想自己从面试到被录取，总是少不了同学们的理解和支持的，最终我实现了自己的初级目标——直奔北京中国的心脏所在。我实习的单位是首都宾馆，隶属于国务院国家机关事务管理局，管理集团是以前是新加坡的著名酒店集团——“文华”酒店管理集团公司。

中国最早的一批涉外四星级宾馆之一，在北京地区也是影响巨大的吧，不论从历史还是资历还是整体势力，在中国酒店业里也算是一个比较知名的航母。当时感觉自己是庆幸的，真的。不过自己也是有一些的放弃的了。我放弃了去东莞一家豪华的商务五星大酒店——嘉华酒店。没有办法现实是残酷的，我们都必须面对吧。所谓一女只能嫁一男，虽然嘉华那边比较器重我，但真的对不起，我深深的感到为了自己的将来我必须去北京。不过还好老师们同学们包括嘉华那边的人事经理都带着理解，现在实习结束了，我真的深深的感激他们，发自内心的谢谢你们，谢谢！

引子：以下是我们酒店的简介：

1. 四星级饭店，通过iso9001和iso14001国际质量环境管理体系认证。
2. 位于市中心，周边有许多著名景点、公司和部委。
3. 高层客房俯瞰故宫及天-安-门广场。客房全部翻修，宽敞

明亮、设备齐全，有独立的淋浴间。特设禁烟楼层、首都商务楼层和故宫观景房。

4. 一、二层餐厅（大堂吧、咖啡厅、四季厅、鲍翅酒楼）、会议室、宴会厅及商务楼层可使用无线宽带上网。十八层特设网络中心，提供网吧及it服务。

5. 地理位置：坐落于市中心的前门、王府井商业风景区内，周边有天-安-门广场、紫禁城、天坛、历史博物馆等著名景点，紧邻市政府、商务部、对外友协等政府机关和部委。主要的餐厅有，咖啡厅简易西餐厅（我实习的部门），四季厅自助餐厅，威哥鲍翅酒楼，以及菠萝尼亚意大利餐厅，和日本祁园餐厅，首都食府等等...

实习真的是收获很大的，由于我在的餐厅是咖啡厅，算是一个西餐厅吧，所以感受最深的还是好好的学习英语，英语不行你什么都不是的。

实习目标：通过在酒店的实习工作，

1. 熟悉酒店的基本机构，以及每个工作机构的基本工作流程
2. 通过自己的努力实践自己在学校所学的一切关于酒店管理方面的理论和基本知识，
3. 在实际中提高自己对管理的理解和感悟
4. 为以后的工作打下基础，作好工作前的热身吧
5. 建立自己个关系网络，学会如何做人，在实际工作中，不断发现自己的缺点和优点，扬长弊短吧，希望自己不断的提高和更好的发展。
6. 在工作中学习在学校学不到的实际知识

8. 在工作中感受社会的变化，为将来的发展有个良好的调查吧。

9. 去北京感受北京的人文启发。

10. 在工作中学习别人的经验和其他同类学校同学的优点和长处，最后找到适合自己的工作方式，找到适合自己的发展轨迹。

最后希望自己在实习中有所收获，不要心高气傲，要平心静气的塌实工作，会得到别人的认可和称赞的！

实习经过：我们是通过面试，并于首都大酒店签定了实习合同。我于2月8日早上一个人到达北京西站，又是一个人到酒店的人力资源部报到，那时真的有些佩服自己的能力，只身一个人，什么也不怕，什么也不担心就那么去报到了。可能就是因为这样，酒店的经理对我的印象不错。从2月9日开始体检，然后是不不断的强化的培训，整整的好几个星期，到月底我们就分部门了，或许我的英语在我们这批实习生比较好，所以我被分到了西餐厅咖啡厅。三月开始正式上班，然后在餐厅自己的培训，感觉时间那时过的实在是太慢了，每天都在忙碌的培训中，因为我是新来的嘛，所以要吃的苦也是很多的...不管怎么样我都不断的告戒自己一定要忍住，一定要坚强，没有谁能拯救自己，也只有自己在不断的挣扎中不断的潜行和成功。

4月是自己一个转折点，我之前做个领位，做个盯台服务，做过自助餐服务，后来又是预定员，接着是走菜员，我成了餐厅里的万金油，那里需要，那里就有我的身影，那里有问题，那里我总会协助经理去处理，所以虽然我只是一个小小的实习生，但我的价值我的能力被经理们很看好，虽然我没有什什么荣誉，但我知道自己的影响在那里的。收获是相对而言的，谢谢经理给我那么多的信任和期待，我知道再以后的工作中，这将是人生很很大的财富，真的感激那些曾真心指导和帮

过我的人们，谢谢你们！我会继续走好自己的每一个旅程，在将来的路上不断的加油，成功能够实现自己的理想和价值！！

实习收获和心得：实习已经结束，回忆自己的收获和心得，总觉得自己不管如何还是有所得的吧，不管怎样，虽然没有拿到太多的荣誉，但内在的收获的提高是不可否认的，谁也不敢说自己就是混过来的吧。总的来说我的收获有以下几个方面吧：

1. 我学会了如何的做人和如何和人们尤其是那些难相处的客人和有特殊要求的客人，真的我们必须大度的接受，我们必须学会忍耐，不经历风雨不见彩虹，这句话真的的太感人了。
2. 无论作什么一定要用心，否则你总是那个大家讨厌的人，不受欢迎的人吧，你要学会察言观色，要从客人的一个动作一个眼神中看到自己的不足，看到客人的要求，要有服务的意识和精神。就象我们酒店的一个领班所说：“服务要有灵性，否则自己很难在这里立足”。
3. 不要太高傲不要太气盛，要虚心，要平心静气的接受别人的长处和优点以及建议，这样你的头脑才时刻是清醒的吧，这样你才能在不断的竞争中取得自己的成功和收获。
4. 要学好英语，真的这是感受最深的了，英语在酒店的工作中真的是太重要了，如果你的英语好一点的话你的机会将比别人多的太多了，如果你的英语不是那么的好你一定从现在开始就要加油，因为只有这样你才会为你的客人提供更加人性化更加优越的服务吧。
5. 我收获了一个美丽的回忆和经过，这将成为我人生的一个美丽的驿站，在以后的发展中我会长长的想起这段难忘的回忆。

6. 我同时收获了一个生存的技能，以及人生很重要的朋友们，真的我又要感激了！

最后的展望：我们已经是大人了吧，所以我们一定要明白自己要面对的是什么，不管如何我们都要坚强，我们都要学会用自己的努力证明自己是一个强者，我们不要给别人增加那么多的压力和负担，我们一定先解决自己的问题，在试着总结以下自己以前所走过的路程，为以后的发展奠定一个基础吧。在以后的工作中我们要继续的发挥自己的优势和长处，不断的创造奇迹，创造属于自己的星空。我们的未来或许是有风有雨但我们的内功和外功只要足够的强，我们都会乘风破浪，我们都会闯出自己的世界。

对于将来的展望我已经有自己的安排和打算，本来我打算自己继续的深造升本，可是这次回来我突然的改变了注意，我会把在学校的学习放在以后，我知道我们还要学的东西还是很多的吧，但我想先去自己喜欢的酒店中工作几年的吧，我会依旧的塌实，依旧的勤劳，依旧的保持自己的方向，同时我会一如既往的努力拼搏，不会辜负那些对自己很好的老师，朋友们和同学！

后记：汪国珍说过：“既然选择了远方就风雨兼程吧！”是的，实习已经结束了，再以后的学习和生活及工作中，又会有新的情况和艰难，但我们必须变的足够的强大和坚强，加油吧，朋友们，我们的未来不是梦，我们的目标在远方，我们的希望在远方，我们的成功在将来，加油吧！我们的未来真的不是什么空想，只要我们有自己！！！！

很荣幸我被金海豪生大酒店录用了，我于2015年8月-2015年2月，在那里进行了为期6个月的专业实习，实习的岗位主要在餐饮部的中餐厅。在实习的期间我尝试了很多以前从来没有尝试过的东西，有传菜员、服务员、咨客，这些不同的小部门工作性质也是不同的，所以我学会了很多，使自己变得更坚强、更细心，也掌握了很多的基本技能。在实习的过程中也

发现了自己很多缺点与不足，总结了经验教训，在以后的学习生活中我将明确自己努力的方向，不断进行自我增值和完善，为自己的职业生涯打下坚实的基础。

一、实习单位的介绍

（一）实习单位：金海豪生大酒店

宁海金海豪生大酒店[howard johnson]由美国豪生国际酒店集团管理，占地面积5,000m²，总建筑面积48,000m²，同时也是首家进驻宁海的国际五星级酒店。酒店南临金水路，处于宁海城市规划的中心区域，与柔石公园仅几步之遥。还有游圣徐霞客的开游之地——宁海，毗邻柔石公园和5.19广场，距离“全国三大优质温泉”之一的宁海森林温泉和大峡谷约30分钟车程。我们的使命是：通过让周边的人成功从而使我们更成功我们要求的员工人品：正直、积极、踏实、充满活力、关注细节、言而有信我们的企业文化：如同家人般照顾您。

（二）实习的部门：中餐厅

酒店拥有总面积达2150平方米的会议及宴会场所，包括一个865平方米的大宴会厅，455平方米的多功能厅和6个大小不同的会议室。此外还有9个豪华气派的至尊包房及19个格调雅致的独立包房。

（三）实习的职位：咨客

咨客在中餐厅的主要工作就是接电话及引领客人，同时也要做好在接到电话后的一些后续工作。

二、实习的内容

（一）了解咨客

注重礼仪、礼貌，不仅是酒店服务工作的基本要求，同时也是咨客要有的文化修养和素质。在工作中要衣冠整洁、讲究仪容仪表、注意服饰发型，要给客人一种清爽利落、精神焕发的感觉。要有一个良好的服务态度，使客人感到亲切、热情、朴实、真诚。做到急客人之所需，想客人之所求，即使客人提出的服务要求不属于自己的岗位，也要尽力为客人解决，按照客人的要求办好。

（二）学会语言技巧

语言是人们沟通的最主要的工具，尤其是咨客，我们是直接与客人交流的，因此在与客人沟通的时候要让他觉得你是一个有文化、有品位的人。说话的时候要真诚、坦荡，只有我们真诚待客，才会赢得客人的喜欢。说话时还要彬彬有礼，即使客人怎么无礼，作为服务人员都要保持良好的礼貌修养。

（三）熟悉包房情况

由于工作的性质，首先要了解中餐厅每个包房的位置以及可容纳的人数和最多可容纳多少人；其次要了解至尊包房与独立包房的差别；然后要了解它所在的位置，以便准确的引领客人，最后要了解它的收费标准。

（四）熟悉每个月的推广

咨客要向客人准确的介绍本月推广菜肴的功能及其价钱，供客人在点菜的时候有个更好的选择。

（五）熟悉酒水知识

在向客人介绍完本月推广之后在向客人简单的介绍一下本道菜肴配什么样的酒会更好。

在见到客人的时候要礼貌的问好；问其姓名，并以*女士

或*先生称之；向客人介绍本月的推广；帮助客人拿包；进包房前先敲门，请客人先进，将灯全部打开；为客人倒一杯热茶；祝客人用餐愉快，退出包房。

（六）接电话的服务细节

电话在铃响三声之内接起，先说敬语并报上酒店的名称；问其单位名称及客人姓名、用餐人数、时间；问清后要仔细的记录下来，并重复一下以便客人确认；如确认无误，说上敬语等客人先挂电话，然后在挂掉电话。

三、实习的收获

通过这次的实习我真的收获了很多，因为在酒店中能看到形形色色的人就像一个社会的缩影，这次的实习无疑是为不久的将来踏入社会的我提供一次重要的机会。

1、沟通能力提高

作为一名中餐厅的接待员，与客人的接触是面对面的也是最直接的。即使不是面对面只是通过电话，我们所说的一句话就会影响客人对酒店的整体印象。如何使自己说出的话让客人听得舒服，听得开心是我们接待员必须要掌握的。当然沟通不仅限于与客人之间，还存在于同事和上级之间。如果在工作与生活中出现了情绪上的波动，这种情况往往会影响他人的心情。所以酒店对“五步十步”的要求特别严格，在任何的时候我们都要用微笑面对每个人。在实习中，我不但在沟通能力上得到了提高，还学会了如何调整心态。

2、突发事件应变能力提高

在工作的时候每天都要接待不同的客人，面对不同的事件。在喝醉酒的客人中难免会有一些不太礼貌的客人，甚至会有一些不合理的要求。面对这样的情况要安抚客人的情绪，同

时也要保护酒店的利益与自身的安全，对于我来说又是一种考验。

3、工作独立处理能力提高

通过这次的实习，我了解到自己有能力做的事情必须自己做的道理，因为不同的小部门的工作性质都是不同的，每个岗位的人员都是有规定的，只有培养自身的独立能力，才能在工作上得到进步，才知道要如何带领下面的人。在工作时遇到不懂得地方也不要不懂装懂，要做一个诚实的人，不断的学习和积累经验，最后得到的才是最适合自己的东西。

4、服务意识的提高

作为一名接待员，就像我们总监说的一样，我只要穿上了制服就不是代表我个人而是代表着我们中餐厅。无论是在做什么都要有为客人提供最好服务的意识，使客人感到温馨、满足是我们的宗旨。

四、酒店管理实习的体会

1、自身的不足与缺点

表露无疑。比如工作不够细心、有的时候还控制不住脾气等等。但通过这半年的锻炼，我已经在不断的改正中。

2、成为社会人

这次实习与平时在假期的工作是不同的，在工作过程中，我们不是单纯的出卖自己的劳动力去换取报酬，而是当自己是酒店的一员，和各部门同事一起维护酒店形象和利益。实习的过程中，酒店的高层不会因为我们是学生而给我们特别的礼遇，即使我们做错了事，也不会有人偏袒。在工作中能接触到形形色色的人，同时还结实了很多很好的同事和朋友，

他们让我了解了社会，开阔了我的视野，也教会了我要怎样适应社会融入社会。

五、案例分析

1、案例

仇总是我们酒店的常客，每次来都会带10多个朋友。他和他的朋友对我们酒店餐厅的环境、气氛、服务等都很满意。在一次用餐的过程中，可能是因为聊得太开心的缘故酒喝的多了一些，不知什么时候一位客人打破了一个价值60多元的高脚杯，但是服务员没有及时的发现，等他发现的时候客人已经走了。经理本来是让那个服务员赔偿的，但是第二天仇总他们又来了，服务员和收银说了仇总他们打破杯子的事，她让收银在今天的账单上打上昨天的高脚杯钱，收银也照做了。仇总在用完餐准备签单的时候很诧异的说：“服务员，你账单打错了吧，这怎么还有一个破损呀，我们也没弄坏什么东西呀。”服务员就跟仇总解释说：“那破损是昨天打坏的高脚杯”，仇总听后就十分的生气“昨天打破的为什么不是昨天要我陪，而是今天才找我陪，那真的是我们弄的吗，让你们经理过来。”经理在知道这件事的时候也向他道歉、解释了，当天的消费还打了折扣，但是仇总还是很不高兴的离开了。

2、分析

在这个案例中，酒店受到了很大的损失，它不只是金钱上的损失，同时客人可能会失去对酒店的好感，他以后就不会再像以前一样的信任和喜欢这个酒店。酒店为这10几个人所做的努力都大打折扣。

他这样的做法，不仅他受到了批评，同时对酒店也造成了负面影响。如果这件事是由他来承担，客人就不会知道这件事，他还是会一如既往的光顾酒店。

六、致谢

感谢我们旅游管理系的所有老师，感谢老师的教学为我们的专业学习打下良好的基础。感谢金海豪生大酒店给了我这次实习的机会，提高自己能力和实践经验的机会。感谢金海豪生餐厅经理的培养和教导，和同事给我的帮助，感谢在酒店照顾和帮助过我的所有人，感谢他们让我实践的同时还获得良好的人缘，让我学会做人做事。感谢和我一起在金海豪生酒店实习的其他几位同学，我们在那里就像家人一样，让我觉得特别温暖。还要感谢在背后默默支持和关心我的亲人，有了他们的支持，让我有了更大的动力去奋斗，今后我一定会更加努力，一定会在自己的工作岗位上做出成绩，让他们为我而骄傲。

一、实习单位的基本情况

佛山凯迪威酒店坐落于国家重点科技中心城镇——佛山市三水乐平，邻近华盛商业广场，是广东华盛禰氏集团斥资打造的高品位酒店，同时也是三水东部唯一一家按高星级标准设计建造的集商务、旅游休闲为一体的涉外酒店。周边地理交通便利，佛山一环、西二环、三水南丰大道等重要交通枢纽形成四维立体路网，去往广州白云国际机场、佛山禅城、南海十分方便，轻松畅享广佛都市生活。酒店拥有大型的装修精美高雅的中餐厅和西餐厅，菜式多样，均为名厨掌勺；另有多间会议室，试听设备齐全。多种类型的桑拿浴、水疗服务，全身心的彻底放松，洗去一天的疲劳。

酒店开业时间2015年12月18日，新近装修时间2015年12月18日，全部装修，楼高10层，客房总数165间（套），一楼是酒店房务大堂和酒店中餐凯逸轩大厅，二楼是酒店中餐包厢房和水疗中心，二楼和三楼之间的夹层是凯撒西餐厅，三楼是桑拿休闲中心，四楼至十楼是客房，同时，四楼设有大型会议室，分别是商务会议室和国际会议厅。酒店共有八大部门：餐饮部、康乐部、房务部、市场销售部、保安部、工程部、

人事行政办(人力资源部)、财务部。其酒店员工有一百多人。

酒店的文化理念是“感动心灵的殿堂”，在繁华的工业区做一朵出于污泥而不染的莲花，酒店钟爱绿色，酒店内外多种绿色植物，为求营造一个绿色舒适的环境，让奔波劳碌一天的客人的心灵在酒店得到的释放。

二、实习部门的基本情况

(一)、客房部的基本情况

3

酒店客房有165间客房，分为7种房型，其中客房房型：总裁套房、豪华套房、花园套房、商务套房、欧式套房、豪华单人房、豪华双人房，客房服务员有十二人，每天都由主管来开早会，都是根据每天的工作安排来说些案例及以及打扫房间的注意事项。

(二)、礼宾部的基本情况

前厅部门有4个分部门，分别是前台接待、礼宾部、商务中心、总机，4个部门全部由前厅主管管理，每天傍晚由主管开交接班会，安排每天的工作。礼宾部属于房务部所管辖的一个对于星级酒店而言十分重要的部门。它与接待处、商务中心以及客车服务处一起同属于大堂的相关一线接待部门，工作的时间是24小时。虽然礼宾部是一个辅助性部门，但正是由于礼宾部的存在才能为大堂乃至整个客房的宾客提供高质量的、标准化的以及个性化的服务，其服务的范围涉及宾客的方方面面。

三、实习岗位的基本情况

在短短的四个多月的实习期间里，我分别在酒店的客房部和礼

宾部进行实习。

（一）、客房部实习岗位的基本情况

作为一名客房服务员，上岗之前要经过系统培训，培训的主要内容就是怎样又快又好地铺好一张床。指导我们铺床的是我们部门主管，铺床的每一步都有具体的要求，整个铺床过程包括甩单、套被子并铺平、三线合一和套枕套等，这些程序都必须在五分钟内完成。铺床程序首先是甩单，一般要求是一次完成，并且保证床单的中线要和整张床的中线重合。然后是给床单包角，即把床单整齐地包进上下两个床垫之中，这里要的不能让床单和床垫之间有空隙，否则床单将不能保持平整。接下来开始套被子，这个也很讲究，也很有技巧性，即只要把被子和被套的角相对应然后用里甩几下就行，其它可以细节整理，应该注意的是被子的中线要和床、被单的中线重合，这就是铺床过程中的“三线合一”。做完了这些，最后一步是把枕头放进枕套里，不要把枕套的开口对着客人，以免客人往里面放东西。

步骤结束之后开始打扫卫生，要注意的是，湿布一般擦木制家具，干布则擦金属和玻璃制的家具，每一个小地方都不能放过，整体上擦拭次序呈环形，整个过程中还要把各种家具、器皿归回原位，还有检查房间里消耗了多少日常用品。打扫过之后要用吸尘器清理地毯，吸尘的时候，吸尘器的吸口顺着地毯的文理移动，这样就既不会损坏地毯又能打扫干净地毯。最后一步就是把房间客人消耗掉的物品补上，如果有丢失的物品，则要记录并上报领班。

（二）、礼宾部实习岗位的基本情况

由礼宾的职能可以看出，礼宾的服务工作所涉及的范围几乎贯穿了整个酒店。

四、我的实习收获

（一）、突发事件应变能力提高

在客房部工作，每天都必须做好作战的准备，因为作为一名服务员，每天面对不同的客人、不同的事件，入住的客人中，不免会有些不大礼貌的客人，甚至会口出恶言，面对这样的情况，要如何安抚客人的情绪，同时也要保护酒店的利益，与自身的安全，对于我来说又是另外一个考验。

（二）、服务技能的提高

在这次实习中，我接受了服务技巧和服务规范的培训，更加深入地熟悉服务工作，对服务有了更加深入的了解，服务技能有了进一步的提高。服务更加熟练，可以熟练地完成服务工作。随着服务技能的提高，提高了工作效率，减少了工作失误，能够向客人提供更周到便捷的服务。

（三）、从业能力的提高

酒店培训和实习经验的积累，增加了我毕业以后的就业机会，从业能力得到提高，在此过程中语言能力，交际能力，观察能力，记忆能力，应变能力得到了提高。

五、我的实习体会

在客房部工作时，我觉得服务员要担当一个多面手的角色。每个员工都要有安全意识，服务员要知道一般的消防知识。额外的，服务员还应对本酒店和本市比较了解，这样会为客人提供更多意想不到的服务，让客人更满意。在工作中，虽然我只是一名普通的服务员的角色，但我的工作也绝不仅仅是是对客服务那么简单，其中也是一系列的复杂程序。

在这四个多月的工作中，我发现，要出色地完成一项工作，无论工作是繁重、繁忙还是清闲，要用积极的态度去完成我们的每一份工作，而不是因为工作量比例的大小而去抱怨，

因为抱怨是没有用的。我们更要做的是不要把事情想的太糟糕，而是要保持好的心态面对每一天。因为快乐的心态会使我们不觉的工作的疲惫与乏味。

刚到礼宾部工作时，与客人直接沟通交流的机会更多了，真正当自己进入角色时才知道自己“江郎才尽”，发现自己的知识技能和语言等还有待加强。如今年广交会期间，外国的顾客往往喜欢携带大量的行李入住。对于行李的搬运和保管以最终最大限度地方便客人显得十分的必要。这就需要我们礼宾员直接与客人沟通处理这些问题。由于有大量的外籍住客，因此，每天都会有许许多多的客人前来咨询旅游，购物，饮食等娱乐的好去处。以及到达其他地区和城市的途径。而这项工作对于每一个员工都必须熟知并能用英文熟练地表达出来。当自己真正与外国客人有沟通障碍时，才发现自己“词穷”，无法准确地理解客人的想法和清楚地表达自己的意思。这些都我以后很长的一段时间内需要努力加强的一方面。

最后，我觉得实习就是一个重新认识自己的一个过程，其中最重要的不是你在这个过程中学到什么、认识了你平时不了解的新鲜事物，得到了什么物质的东西，而是在这个过程中发现自己还缺少什么，知道了自己应该朝哪个方向努力、明白了如何增值自己才能胜任这工作，这才是最大的收获。

六、我的意见和建议

（一）、对学院的建议

1、应该详细介绍实习前准备事宜

威酒店实习，不同部门衣物鞋配置是很不同的，学院没有事先向我们说明这点，导致部分同学多买了东西上，而用不上。而另一部分同学因为因为没有提前自己准备衣物等配置，而到了实习单位时才匆忙购置，给酒店和同学造成诸多不便。

2、争取与实习单位普通员工同工同酬

我们实习生与实习单位的正式员工做着同样的基层工作，甚至我们实习生的素质远比实习单位的员工要高，工作质量也不输他们，但是我们所领的薪水远比不上他们，学校应该在这方面与酒店进行交涉，以保障我们实习生的利益。

3、主动关心在外工作的实习生

学院领导要主动关心在外实习生的情况，应该时不时到酒店探望实习生，了解他们的工作生活情况，为他们解决生活和工作的矛盾提供意见，了解他们的心理变化，必要时行心理辅导。刚开始工作时，部分同学未没有过出外工作的经历，对这很不适应，需要学院的关心。工作岗位调动时，出在不和谐的情况时，也需要学院出面协助处理。同学因工作病倒时也需要学院关心。

（二）、对酒店的建议

1、酒店的客房防滑问题

酒店常有客人在客房洗浴室滑倒问题出现，常有客人抱怨和投诉，问题是酒店洗浴室太滑，在-十-月份一个月内就出现了两起客人在酒店客房洗浴室摔倒重任的事件，给酒店造成了不必要的经济损失和声誉毁坏。建议酒店加强对客房地板处理和多加防滑标示提醒客人注意安全。

2、员工福利有待提高。酒店的人员变更频率很高，人才流失严重，酒店的“功臣”、“开荒牛”基本上全跳槽了，管理层人才流失的原因是觉得这酒店没有大的发展前景，普通员工流失原因多是对酒店员工福利政策的不满，希望酒店能在员工福利方面下功夫，特别是在酒店员工伙食方面下手，相信好的饭菜能留住员工的口，同时对留住员工的心也有帮助。

2、实习生换岗应公正公开透明

在这次的实习中，几次换岗机会，有些同学情绪波动大，我认为是不够公开透明，建议酒店在换岗之前应召集各部门负责人开个会议说明些本次换岗的一些情况，让同学们有心理准备。

3、实习生评价制度不够公平公正

在这次实习中，酒店要对们这些实习生进行评价，但是我们实习生都不知情是怎样评出来的？但实际情况是评分表都是人事部一手包办，很草率地评价，评价不够客观合理。所以建议酒店评奖应该采用部门管理层考评的形式，做到公平公正透明，让实习生实习得更有激情更有意义。

4、酒店应该一视同仁地对待实习生，让实习生享受与单位普通员工的同等福利，不仅是生活待遇上，工资待遇也应该一致，最好能同工同酬，实习生与实习单位的正式员工做着同样的基层工作，甚至我们实习生的素质远比实习单位的员工要高，工作质量也不输他们，实习生应该受到尊重。

七、我的实习感言

实习结束了，凯迪威酒店是新开张的酒店，没有其它星级酒店的气派，但它的确是一个不错的实习单位。每个同学都能找到自己适合的实习工作岗位。同时，这期间，相信每个同学都有自己难忘的故事，四个多月的时间是短暂的，但过程却是漫长的，回到学校感觉这里的气氛真好，没了利欲之争，没有了上下级的分别，老师的谆谆教诲，同学之间的相亲相爱，都是那么的真诚，实习让我对社会有了新的概念，实习这段时间发生了那么多事情，有那么多的感慨，我要利用在校时间好好地消化一下，将自己的不足之处进行加强，重新整理自己的信心，重新整装出发，迎接真正的就业。

最后，感谢凯迪威酒店，感谢旅游学院、感谢指导老师让我拥有我人生中这一段难忘的实习经历，谢谢你们！

信息实训报告个人总结篇四

(一) 实习时间：20. 1. 1--20. 3. 25

(二) 实习地点：广州联存医药科技有限公司

(三) 实习目的：对在学校所学知识和实践进行结合，加强在我们对社会的了解，培养和训练我们财务管理专业学生对本专业的认识、分析解决问题的能力，提高应届毕业生的专业技能，使我们很快的融入到工作当中去。

广州联存实业，始于19年，总部位于中国科学院广东分院内，是一家集保健食品(营养素)的自主研发、生产、加工、销售于一体的企业，旗下有“佳蓓”、“安普生邦利”、“维康元”“联合邦利”“美亚施康”“联合维尔康”等知名品牌。

第一生产基地座落在有中国绿色明珠之称的广东河源市。为了满足市场的需求，20年公司于广州市白云区兴建第二gmp生产基地——“广州联存医药科技有限公司”，花园式厂区占地一万多平方米，采用全数字化批次管理体系。企业凭借独特的生产工艺及全球优质原料的选取，创建了在保健食品行业无可比拟的卓越品质。

公司秉承“诚信、进取、卓越”的经营理念，以“为顾客创造价值，为员工创造机会，为社会承担责任”为己任，把“创一流的产品，提供一流的服务”作为联存人不断的追求和目标，为人类的健康事业不懈努力。

本人在工作岗位是负责公司财务部门工作，担任会计助理一职。公司财务部大概有十个人，财务经理安排了公司主办会

计带我，她是个会计经验丰富的会计师。虽然自己也是财务管理专业，但缺少实践经验，经验对于会计来说很重要，由于我还是在学习的阶段，所以一般比较简单的工作都是由我负责，比较复杂的都会交给主办会计来做。我刚开始一个星期的工作只是熟悉公司经济业务、学习操作金蝶软件等。后来我慢慢上手，就开始帮助主办会计做一些核对账目和一些基础的会计工作。

本人于20年1月1日至20年3月25日在广州联存有医药有限公司进行实习。刚刚进入公司的时候还不能够真正的融入到这个集体当中，再加上自己会计相关的专业不算精通所以还需要加强学习。在面对这一堆堆数据和一本本账簿的时候总感觉有些烦躁无聊，总觉得头昏脑胀，工作效率相对低下。

刚开始的一个星期，我只是慢慢了解财务软件的使用和会计处理的流程，并做一些简单的会计凭证。公司采用的是金蝶财务软件，刚接触“金蝶”这个财务软件的时候并不觉得陌生，因为我们学过，所以早就对这个软件有了初步了解。只要根据资料输入有关的信息就可以了，而且“金蝶”里面的界面也很清楚明白，所以不会觉得无从下手。

作为公司的会计助理，我还要辅助公司的会计人员编制会计报表、进行工资核算、日常业务处理、银行及税务相关工作处理。会计助理就是负责帮忙会计编制报表、一些的有关会计日常业务处理处理，办公室用品的保管(包括进行登记)纳税申报、公积金、医保、社保，公司需要的费用支出。看起来好像很简单的事，处理起来并不是自己想象中那么轻而易举了。公司应用的是金蝶的软件，由于数据是共享的，而自己也不够专业总是害怕出错误，怕会影响到别人的会计工作。幸好老师手把手的指导我操作这个软件我才能避免错误的出现，避免因为自己而使得大家的工作受到耽误，真挚的感谢我的实习老师对我的指导。

会计是以货币为主要计量单位，反映和监督一个单位经济活

动的一种经济管理工作，会计专业作为应用性很强的一门学科、一项重要的经济管理工作，是加强经济管理，提高经济效益的重要手段，经济管理离不开会计，经济越发展会计工作就显得越重要。

在以前我总是盼望早点到社会参加工作，因为我总觉得工作是一件很容易的事，可是当我离开校园，真的进入社会实习后，才真正体验到工作并不是想象中的那样，它不是一件容易的事。实践期间我努力将自己在学校里所学的理论知识向实践方面转化，尽量做到理论与实践相结合，不再是纸上谈兵，而是确确实实的做到了熟练地掌握会计实务。让我更加的了解了会计工作。

在填写账簿的过程中，我总会因为粗心填错记账凭证和算错数让后面的环节都发生了错误，然后一遍遍的改正和重新计算，这让我深刻明白了会计工作的每一个环节都不能粗心大意、马马虎虎，对每一笔分录的填写都要三思而后行。会计工作本身就是一个复杂繁琐的工作，既然选择了这个行业就要努力让自己静下心来，在工作的时候做到心如止水，不烦躁，只有这样才能保证会计做账过程中的准确性，才能减少后期一些不必要的麻烦。

同时在这短短两个月的实习期间，我也形成了对会计热情。会计是一项不可马虎的工作，每一笔业务经济都需要我们认真详细的校对，这些也是自己所属专业领域里所没学到的知识。虽然学到了很多，但是还是有一些方面是自己尚有欠缺的，在以后的工作中，我会好好的吸取教训，做好所有的工作，努力做到更好。

总之，在这次会计实习中，我努力将自己在学校所学的理论知识向实践方面转化，尽量做到理论与实践相结合。在实习期间我遵守了工作纪律，不迟到、不早退，认真完成领导交办的工作。虽然我们总说应该学以致用，学以致用并不是那么容易的，要多多实践，多多思考才能做到。同时，在和公

司的同事交往过程中，我总能学到不少东西，但也看到自己的差距和不足。

现从工作和个人做下总结：

一、工作总结：

- 1、作为一个会计人员，工作中一定要就具有良好的专业素质，职业操守以及敬业态度。
- 2、作为一个会计人员要有严谨的工作态度。会计工作是一门很精准的工作，要求会计人员要准确的核算每一项指标，牢记每一条税法，正确使用每一个公式。
- 3、作为一名会计人员要具备良好的人际交往能力。在和各个部门各种人员打交道时一定要注意沟通方法，协调好相互间的工作关系。

二、个人认识：

- 1、自己工作以后才发现赚钱的不容易，才发现爸妈多年来的艰辛养育，我今后一定会更加努力工作，去回报我的父母。
- 2、要学会怎样与人相处和与人沟通。只有这样，才能有良好的人际关系。工作起来得心应手。与同事相处一定要礼貌、谦虚、宽容、相互关心、相互帮忙和相互体谅。
- 3、要学会怎样严肃认真地工作。工作，来不得半点马虎，否则就会出错，工作出错就会给公司带来损失。
- 4、要学会虚心，因为只有虚心请教才能真正学到东西，也只有虚心请教才可使自己进步快。总得来说在实习期间，虽然很辛苦，但是，在这艰苦的工作中，我却学到了不少东西，也受到了很大的启发。我明白，今后的工作还会遇到许多新

的东西，这些东西会给我带来新的体验和新的体会。因此，我坚信：只要我用心去发掘，勇敢地去尝试，一定会能更大的收获和启发的。

此次的毕业实习为我深入社会，体验生活提供了难得的机会，让我在实际的社会活动中感受生活，了解在社会中生存所应该具备的各种能力。利用此次难得的机会，我努力工作，严格要求自己，虚心向财务人员请教，认真学习会计理论，学习会计法律、法规等知识，利用时间认真学习一些课本内容以外的相关知识，掌握了一些基本的会计技能，从而意识到空余我以后还应该多学些什么，加剧了紧迫感，为真正跨入社会施展我们的才华、走上工作岗位打下了基础，也为自己以后的工作和生活积累了更多丰富的知识和宝贵的经验。

这三个月来很感谢广州联存医药科技有限公司给我这样一个学习机会，重要的实习老师对我的指导及其他同事对我帮助。同时也感谢我的指导老师贺胜兵老师，在我实习工作的期间也相当的关心和照顾。

信息实训报告个人总结篇五

20xx.6.1正式由开校出发，来到罗定供电局实习，本次实习主要做gis地理信息系统的数据录入。

gis地理信息系统，利用地理信息，把电力设备绘制到地图里面，然后客观的反应出电网的布局，同时储存各种设备的数据和用户的数据，将gis地理信息系统与营销系统结合，使得电力资源管理更有秩序。

gis地理信息系统（下面用到，只写简称"gis"）只要由客户端软件和一个服务器组成，客户端软件有着各种设备的图形，类像cad这样能快速的画出各种电力设备，这次实习，我主要用客户端软件录入电力网的各种数据。

录入数据前，我们要清楚各种数据录入的命名规则，和软件当中那些数据是需要填写的。因此，在录入数据前，我们都被培训了差不多两周时间，这个培训过程中，我们主要培训了：中压的设备命名规则，和中压画图美观性。由于我们在学校时对画图的美观性有一定的练习，所以这次培训主要命名规则。由于设备过多，命名的复杂性，类似性，经过差不多两周的时间，我们才对命名规则有了一定的熟悉。培训完后，我们正式开始在生产机上绘制正式的图。由于云城等地方任务没办法完成，所以我一开始就绘制低压图纸，低压画图规则与中压稍有不同，所以画低压没有难度，很快就上手。由于刚开始接触这些绘图软件和绘图规则，因此在前20天的绘图中，绘图速度有点慢，美观性也有稍差，不过不影响图纸质量。

8月底，我们罗定驻点要完成中压图，所以我又由低压转向了中压，绘制中压比低压麻烦复杂，绘制中压时，在看文档的同时，还要看外业队拍回来的相片，以确认刀闸，跌落式熔断器等开关的接线顺序，因此在画图速度上，比画低压慢了很多，画一条不大的中压，至少要几天。

9月初，我们基本完成绘图，开始导表。导表，就是利用之前画图时记录下的座标（用excel按顺序排列），将之前一个没画上的虚拟电表，通过导表，将虚拟表画进图中。

导表前，要将表做好，将用户，对照相应的座标，一一对应的在excel中排列好。在这导表过程中，我发现了之前的导表效率很低，因此我根据学得一些编程知识，应用在excel中，利用公式对一些项进行填写，大大的提高导表效率，之前一天只能导几百个或是1000个这样，有了公式后，一天能导表到20xx以上，速度大大的得到提升，所以罗定30万的户表，我们在2周左右的时间基本完成导入。到9月底时，导表差不多完成，我们开始进入新台账工作流程，新台账，是软件设计时，出现一些技术上的缺陷，通过新台账的录入，把所有

外业队采集回来的资料录进gis系统里。

地理信息系统毕业实习是在学习完地理信息系统、遥感、gps定位与导航、现代测量学等课程后的一次综合实习，目的使学生掌握地理信息系统相关学科的基本原理与方法，了解相关行业的行业标准，适应高科技人才的培养需要。巩固和加深理论知识，从而使学生达到既懂理论又能实际工作的水平。收集毕业设计资料，为毕业设计工作奠定基础。要求每一位学生根据实习要求，独立完成实习任务，提交合格的实习成果。实习性质属于产学结合实习，是高科技人才培养的重要环节。

1、通过现场生产实际工作，全面掌握完成地理信息工程的全过程。

2、学习技术人员及工人分析并解决工程实际问题的思路及方法，了解本专业技术人员的工作性质、内容及做法。3。了解实习现场的各种地理信息工程的相关标准、方法及工作中的横向联系。4。了解地理信息系统、遥感、gps定位与导航等新技术、新方法在现场的应用状况。5。在实习中获得实际知识和实际生产技能，培养学生独立工作和解决问题的能力。6。收集同毕业设计课题有关的技术资料和数据，酝酿设计方案，培养从实际中学习的能力。

1、了解实习现场的业务内容

根据实习现场的实际情况，熟悉和了解实习单位的基本管理、运作、主要业务，并根据实地单位的要求，参加培训，并进行产学结合实习。

2、参加实习现场的相关的工程

参加产学结合工程实践，熟悉利用所学方法与软件，利用现代科技手段，采用“3s”技术及相关技术，进行产学实习。锻

炼自己的动手和实际操作能力。

3、收集毕业设计相关资料

根据毕业实习的主要内容，确定毕业设计的题目，并针对毕业设计的题目进行相关资料的收集。在保证实习单位的资料机密的需要的同时，尽可能多收集资料，为毕业设计做好必要的准备。

4、完成毕业实习的相关文件

做好毕业实习的实习报告，实习日记的撰写，同时与毕业实习结束时，由实习单位进行毕业实习的鉴定工作。

按照学校产、学、研相结合的要求，我所在的实习单位是北京天拓斯特科技有限公司。

（一）企业简介

北京天拓科技有限公司是一家专业的测绘仪器公司，主要从事测绘仪器的销售、开发、系统集成，以及测绘技术的服务和咨询。

gps技术的推广和应用是天拓公司的首要业务。长期以来作为全球gps龙头企业美国trimble公司的中国授权代理商，公司积累了丰富的gps应用技术经验，同时荟萃了本行业众多优秀的专业人才。目前trimble产品在国内gps市场上的份额占有绝对优势，其应用涵盖了精密大地测量，地籍测量，道路桥梁建设，水利建设，港口航道建设，航空遥感，地理信息，石油，电力，铁路，矿山测量和国防军事等领域。

常规测量仪器的推广和销售是天拓公司的另一项主要业务。其产品包括全站仪、水准仪、经纬仪等，拥有各种精度等级的全系列产品，并为各行业用户提供完善的针对不同工程的

具体解决方案。

系统集成和开发是代表本公司技术实力的第三大业务，同时也是最具潜力的一项。天拓公司联合军方共同研制出了能在300公里范围内同时监控32架飞机的“实时多目标空中监控系统”，以及“可视飞行指挥系统”。这两套系统集成成了gps技术，通讯技术，图象处理技术诸项高新技术于一体，目前已成功的应用在多家军事及航空单位，有效的提高了飞行指挥能力和安全保障能力。

天拓公司团结着一批有理想，有抱负，有能力的年轻技术队伍，公司全体人员均有大学本科以上学历，业务熟练，技术精湛，具有强劲的开拓能力，这不但是公司赖以发展的坚实基础，也是赢得用户信赖的基本保证。

“人才第一”，“用户至上”是公司对内对外的两个基本理念。诚望更多的人才加入我们的队伍；让每位用户满意是我们追求的目标。真诚希望得到各界朋友的大力支持，提出您的宝贵意见，我们愿意同各位朋友一道，相互支持，共同发展。

（二）实习阶段

主要有前期的培训阶段，各部门实习，中期的电话销售，后期的客户拜访。

1、培训阶段

这个阶段主要接受了公司各个部门相关人员的培训，了解了公司的组织结构和概况以及各个部门的发展状况。

2、公司概况

公司的后勤主要有人事部、行政部、企划部、采购部、物流

部、财务部、技术支持中心以及维修部构成；事业部主要由大地测量部、建筑部、高铁（光学事业部□□gis事业部以及oem板卡集成部构成。整个公司大约有200名员工，平均年龄26岁。

3、光学事业部

光学事业部又称为高铁部，即高速铁路部。在高铁部门的实习过程中，我掌握了许多与铁路测量相关的知识，包括测量仪器在高铁施工过程中的应用。铁路分为有渣和无渣两种，其中无渣铁路被称为高速铁路，时速可达300公里每小时。国际上铁路的施工工艺现在有以下几种：德国的旭普林技术、雷达20xx□马克思博格、日本板以及中国自主式技术，在中国，旭普林被应用在郑西线，雷达20xx应用于武广线，二者都是双枕式板块工艺，线上进行手动施工；日本板式应用于哈大线，其中马克思博格、日本板被称为板式工艺，在铺轨后的精调，包括轨距、超高的调整，以确保铁路的平顺性都需要应用轨检小车以及全站仪。铁路的施工过程被分为线上和线下工程，其中线上工程包括设计院设计、浇桩复测：包括cp1初测（双频接收机gps□电子水准仪□□cp2定测（全站仪）；复测完成后开始施工：包括清理表面、进行路基沉降观测（水准仪、全站仪、剖面沉降管）等。线上工程也就是铺轨，根据不同的高铁施工工艺线上工程的施工过程也不一样。总之，无渣轨道不仅确保了列车的高速运行而且由于无渣轨道的系统性较强比起有渣轨道有很多优势：稳定、耐久度高、结构平顺、维护费用少等等。

4、建筑部

在建筑部的实习内容主要是各种仪器在建筑测量上的应用，包括现场定位、水上定位、机械控制。现场定位主要是一些施工单位在工地进行定位，通常是gps与全站仪的应用；水上定位主要是一些海洋、航道、河道测量，挖泥、打桩、引航

等等一些单位需要用到信标机、姿态仪等等；机械控制主要是一些激光产品，将其装载在平地机、挖掘机、推土机、捣固机等等土方机械上，配合gps和全站仪的使用可以提高土方施工的生产率。

5、电话销售

电话销售是业务员必须经历的一个过程，只有经历过这个过程的煎熬才能做好以后的工作。这个阶段的实习已不再是培训阶段，这个阶段是在办事处实习，跟正式员工上班一样。正式上班第一天，公司上下所有人我都不认识，身处一个陌生的环境有一种难言的孤独感，但所幸公司上下的职员都很好相处，在短短的时间里，我已经和公司同事打成一片，相处融洽。上班第一天，我首先学会公司上下班的打卡，在正规的公司里都是靠这个来计算员工的出缺勤状况。刚开始我都很早跑去打卡，后来同事告诉我，只要你不迟到就可以，不一定要提早的，当然你可以提早一个小时打卡上班，但是就不可以提早一分钟打卡下班，这就是规律。

公司还有个规定在上班之前是要早点到的，点完名主管有时会说一下注意的事项或告诫哪个部分该注意什么，之后大家就开始一天的工作。我上班的头三天基本没有做什么正式的工作，业助邢小姐带着我熟悉公司的营运情况。她把公司的一些资料拿给我熟悉，并且还教我如何使用操作公司的打印机和传真机，以及电话的接听和总机分机的处理。这些东西我再熟悉不过了，只是真正用上商务的确很少，所以也算是一种新的学习吧。在天拓科技的电话营销员，每天的工作完成以后还要写一份工作日报表，交代你一整天的工作。有时还要开部门会议，汇报各人的工作进展情况，并且会议的最后有个决议事项，可以把自己在工作中遇到的问题提出来和上司、同事相互讨论，共同解决。我觉得这是个很好的很有创想的安排，一来可以把工作中遇到的问题，大家众志成城，共同进退解决问题，提高工作效率。二来也可以增进同事之间的交流和感情，这些都有利于公司日后的工作开展。

初学电话营销者，就得知道什么是电话营销？电话营销就是通过使用电话、传真等通信技术，来实现有计划、有组织、高效率地扩大顾客群、提高顾客满意度、维护顾客等市场的营销手法。成功的电话营销应该使电话双方都能体会到电话营销的价值。目前，随着以消费者为主导的市场的形成，以及电话、传真等通信手段的普及，很多企业开始尝试这种新型的市场手法。

技术部的陈工和申工都分别给我们办事处的电话营销员上了三天的培训课，在此之前我对电话营销一知半解，通过上培训课使我对这一行业有了慢慢的了解。

大概一个礼拜后我就算是正式投入我的实际工作当中了。电话营销员的最终职责就是通过电话预约把公司的产品推销给客户，有意向的登门拜访。所以寻找客源电话营销员的首要工作。由于我是刚刚来实习，也没有客户资料，业助就给了我一叠公司现有的但未开发和联系过的客户资料，让我对着上面的电话去打。我所幸的是，还好不用上门去推销。在打电话前我还再把公司的产品规格书再看了又看，但心里还是没底，紧张的不了了。我打出的第一个电话足足在犹豫了半个小时。

然而实际上的工作完全没有想象中来的那么容易。公司的客户资料上的联系方式很多有些不是空号就是没人接听，就算电话打通了也不代表你能做成生意。一天打出几十个上百个电话当中有十来二十家能通已经是很不错的了，如果能打到有三四家有在需求我司产品那是大收获了，但是并不代表人家一定会买你的产品。

运气好的话，还可以碰到脾气好的有修养的接线员而且乐意帮你转你要找的部门经理。当然我打通的电话大部分都会客气的说，谢谢我们不需要，再见！而也有运气不好的时候，比如，我打过一些电话得到的是这样的回应：

天拓科技：您好！请问是某某公司吗？

接线小姐：哪里？

天拓科技：您好！我这是南京天宝科技有限公司！我姓李！

接线小姐：做什么的？

接线小姐：不关我事！

嘟，嘟，嘟……

时代科技：您好！我这是佛山时代科技有限公司，我姓黄！

接线小姐：有什么事？

时代科技：是这样的，我们公司是做专业测量设备的，可以麻烦您问经理来接听下电话吗？

接线小姐：不可以！

嘟，嘟，嘟……

当找到合适的客户，就会询问他公司所需产品的一些基本情况和介绍我公司相应情况及产品的相关介绍，当然觉得对方公司有希望会用到我们需要的产品，就会约个时间去拜访客户公司。由于我刚来到，业务上还有很多东西不懂，刚出去出差时，我只好壮着自己的胆子，慢慢地去摸索。

总之，电话营销还是很锻炼一个人的语言能力和心态的。我需要不停的揣摩客户在想什么，我该怎么说才能达到最好的效果，我需要不停的调整自己的心态去打下一个电话。我只能靠“听觉”去“看到”准客户的所有反应并判断销售方向是否正确，同样地，准客户在电话中也无法看到电话销售人员的肢体语言、面部表情，准客户只能借着他所听到的声音

及其所传递的讯息来判断自己是否喜欢这个销售人员，是否可以信赖这个人，并决定是否继续这个通话过程。

电话营销是一个辛苦而漫长的过程。我们所付出的劳动远远超过我们的想像。虽然表面上只是电话营销，但是我们做的不仅仅是通过电话预约老板或是经理出来谈交易那么简单，有时候公司并不能配合我们，毕竟，一切的利益都只能从公司出发。我们所能做的就是尽最大的努力完成任务，提高业绩。当我们表现一般或者不理想，我们会受到挨骂和受气，而有时更不能忍受的是我们明明没错却托不了关系，而且没有任何回旋的余地。

电话营销听来很容易的，可是真的做起来一点也不容易，特别是现在。做这方面的人也越来越多了，当然如果做得来所赚到的钱会很多，所以现在做我们这行的最重要的是讲究技巧，不能因为你认为你的产品多而且好就能很快地销售出去，还要看你怎样去销售。

理论联系实际越来越受到人们的普遍关注，作为天之骄子的大学生，在课堂里学习到的知识如何才可以很好的联系到实际生活？如何才可以将课堂里的知识带到社会实践当中去，更好的为社会服务？这些都受到了社会的普遍关注。为了更好的将课堂里学习到的理论知识与社会实践相结合，很多大学生都纷纷走出校门，参加到各行各业的实践当中去，用自己在课堂里学习到的知识为地方服务，让实践来检验自己所学的理论知识。

虽然我所学的知识在我的工作中几乎用不上，但是从某些方面来讲，我是在不断地学习、不断地提高。特别是在交际方面，我在公司和公司以外的地方认识了好多朋友，通过他们热心的帮助和鼓励，我在营业部同其他员工相处十分融洽，他们都是口才相当不错的人，虽然他们学历不高，但是在做营销方面的能力都比我要强，做为新人，我虚心地向他们学习。

此次在天拓公司的实习时间较长，实习过程比较系统化，在实习的过程中充分将所学到的理论与实践相结合，达到了产、学、研紧密结合的效果，但在实践过程中仍然觉得掌握的知识较少，还有很多理论需要去学习，确实有“书到用时方恨少”的感觉，同时也发现有很多实际性的问题仅仅依靠所学到的理论是解决不了的，必须亲身实践才能在加深对理论的理解的同时去解决，这也应证了将理论与实践相结合的真理。这一个月实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅。在这个基础上把所学的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，不仅达到了学以致用的目的，而且锻炼了自己与人交流的能力和社会实践能力，这些宝贵的经验为日后工作打下了坚实的基础。