

# 毕业实习周记 毕业实习周志(优质8篇)

参加征文可以展示个人的才华和积累社会经验。在写作结束后，要进行审校和修改，确保作品的语言流畅和无错别字。这些征文作品的多样性和独特性，让我们更好地认识到征文的魅力和价值。

## 毕业实习周记篇一

本周最深的印象是第一天报到。那天如约来到xx行的人力资源部报到，填好表格后，等待实习岗位的分配。原本好像说是要去网点实习的，但通电话后，办公室的同志告诉我要去“6楼”实习，并让一位刚从6楼下来办事的面目和善带点知识分子气息的女士带我一起上去。报到后，碰巧上次有过一面之缘的陈经理带我找师傅，缘分啊缘分，发现我的新师傅就是刚才领我上楼的女士，真是“师傅领进门”，看来我要好好开始自己的实习修行了。

在接下来的几天，我主要了解未来xx周的工作环境及初步的内容。在师傅的帮助下，我主要学习了关于“同城交换”这一块的操作。

本周，慢慢融入陌生的工作环境是我最迫切的任务，对人的一个微笑、一个热情的招呼，做好认识新同事并让同事认识我的互动工作，是我迈向毕业实习的第一步。

## 毕业实习周记篇二

古人云：“纸上得来终觉浅，要知此事必躬行”。这是一次理论与实践相结合的实习，把理论应用到实践当中并在实践中积累更加丰富的理论知识。

1、心态转变。学校的生活养尊处优，无需我们担忧某些问题，

学校三点一线的生活，学习跟得上就可以，而在工作当中就不然，工作中，我们要考虑如何提高工作效率，怎样处理与上级领导、同事的关系，还有在工作当中的不尽人意等事情，这些都要我们以一颗平常心去对待，及时的'转变心态会让我们工作更加顺利。

2、计划做事。有了明确的计划，目标才清晰，以至于在工作中不会茫然。在采购部实习的三个多月中，我每天都写工作日志，记录下我要做的事情，然后再总结一下完成状况，日志看似平常，但在无形中提高你做事的效率和工作的有序程度。

文档为doc格式

## 毕业实习周记篇三

图是弄好了，接下来是开始进行生产，调试。真是毛病重重，错误多多啊!产品刚出来进行调试微出现这样那样的毛病。后来才清楚知道是怎么一回事。不过通过这件事可以学到不少在学校所学不到的知识与经验，原来在设计绘图，这个零件是考虑的并不单单是把图绘出来，还要了解一些关于市场方面的信息，比如说价格，一些常用的毛坯，怎么做起来才方便简洁，如何把他设计成又好又方便的产品。还要考虑在加工过程中出现的误差，还有一些热处理方面的知识等等。如果不想到这些结果会是难以想象的，浪费时间上其次的，最重要的是公司经济的损失。

### 第七周周记

经过一个多月的实习，虽然对公司不是那么的太了解，但是多少不等也有所了解。天天做着一样的事，感觉得无比的枯燥只有自己一个人坐在电脑面前一整天，只有电脑从早到晚的陪者我，觉得好孤独，没有了以前在学校的那种欢声笑语，没有在学校的那种轻松悠闲自在了，有的只是空虚和寂寞。

有些时候闲下来就坐在电脑面前发呆，不知道做什么。就这样一天一天的耗着，感觉除了工作以外，自己的生活中就没有其他的新鲜的事情，或者是值得人去回忆，留念的了，没有了色彩斑斓的生活，有的只是枯燥的工作有些时候都有点冲动想不干了，去换换别的工作，想给累积更多的社会知识和经验，但是想了想还没有那么的冲动，还是在原来的地方老实的呆着。

## 第八周周记

虽然时间是过的那么的艰苦，但是还是有快乐的时光的，那天我和师傅出去吃饭了，在饭桌上，师傅没有以前那一脸的严肃，让我感觉到自己和他们就象兄弟一样，并没有那么的陌生。在吃饭的时候叫我注意一些细节方面，并不象在学校大家在一起吃饭那么的随便，要有一定的规矩和礼数。叫我如何去喝酒，虽然我不会喝，他们就让我少喝点，意思一下，叫怎么在这里结交新朋友，也好为自己以后在社会混多一条路，多见见世面。那天我们吃的很高兴，也很开心，我第一次感觉这样无拘无束。回到厂里的宿舍，呼吸着外面的空气，感觉到无比的舒畅，来到厂里终于有了一次真正的放松，心理觉得乐滋滋的。

## 第九周周记

经过了一段时间的工作，又开始踏上了新的征程，进行新的锻炼。经过一段时间的匆匆忙碌后，终于有了可以闲下来的一点时间。可以稍微的偷懒一下，好好的享受一下工作之余的快乐。在这以后才上体验生活那种家庭生活的开始，开始我的新的工作：学习怎么做好日常生活中的琐事，比如说说是挖排水沟，看似一件简单事，但是实际晒纳感做起来就显的非常的棘手，对于我们刚步入社会的新大学生来说无疑是一个重大的考验，虽然我并不知道怎么去弄，更不知道如何弄好，但是我还是在其中努力的学习，领悟其中的心得。这些活原来在家里并要自己去做，但我在这里能够亲身体

验到家人的辛苦与劳累。只有自己亲身经历，才能深刻体会。

## 第十周周记

上一周的劳累与辛苦使我牢记心理，不过这一周又学到新的东西，虽然简单但是也很容易出错，我和我一个师傅去浇水泥板，在浇焊一块铁架子，放在里面来增加的它的强度，以防被什么大型机器从上面走的时候压坏了，我看着师傅做，便好奇的问你为什么不做成和扳子一样大的架子呢？师傅起初并没有告诉我为什么这样做，我一直带着这样的疑问。后来和他一起浇的时候才发现，如果和它弄成一样大的话结果就放不进去，或者说以后弄出来，边上就会不平齐，不仅外观上面不怎么好看，而且有些时候不注意的话，他人从它旁边经过的会弄伤其他人。这个虽然简单，也许在书上的时候大家都会说，但你一旦在真正实践的时候就会想不到，只有实践了，才能更深的体会。

## 毕业实习周记篇四

不知不觉进入了实习的第xx周，生活还在慢慢的适应，每天按部就班的工作。

经过xx个多星期的正式实习工作，我已经慢慢适应这样的作息和工作方式了。以前在学校的时候，有时候偷懒或者身体不适，就会请假或者逃课，老师也会很理解很包容我们这群他眼里的“没长大的孩子”。但是现在开始上班，同事中没有人再会把我们当成孩子，也不会像老师那样宠溺和包容我们。不管是谁，迟到都是会受到领导的批评。所以每天早上都不敢偷懒，准时起床去上班，有时候为了不迟到，不吃早饭都是常态。为了给大家留下好的印象，我都要提早去办公室，把办公室清扫一下，再给大家打上热水。虽然都是一些微不足道的小事情，但是也算是给这个办公室做出的一些贡献。

第xx周实习快结束了，我相信下个星期我能做得更好，每天进步一点点。

## 毕业实习周记篇五

在李姐教我记账凭证后，今天我就开始着手填制这些凭证。填制会计凭证，识别和整理原始凭证就是门学问。制好凭证就进入记帐程序了。虽说记帐看上去很简单，可重复量如此大的工作如果没有一定的耐心和细心是很难胜任的。因为一出错并不是随使用笔涂了或是用橡皮擦了就算了，每一个步骤会计制度都是有严格要求的。由于之前的专业实习我已经对分拣发票有了一个比较清楚的认识，所以做起来也是比较熟练的。只是会不留神写错字，就又浪费一张。

今天李姐让我审核记账凭证，凭证虽然容易做，但是最容易出错了，即使是那些做了十几年的老会计做了不审核的话，也难免会出错，一点小小的错误可能就会出大问题，这也就是李姐一直叮嘱我的原因。所以做会计一定要认真细心，不要太过于相信自己，稍微的一点疏忽就可能出大错。听完这些之后，我觉得真得挺有理的，会计就是一项细心的工作，严谨认真是工作的不二法门。作为一名男生，在以后的工作中更应该细心，摆脱80后的焦躁。

不知不觉来到公司已经11天了，今天算是真正地开始独立工作了。早上一来，办公桌上就被山一样的凭证给占据了。李姐给我安排工作了，我为自己被重视深感欣慰。李姐让我先看他们以往所制的会计凭证和附在会计凭证上的原始凭证。公司用的财务软件是“用友”软件，得知这个信息时，我不禁暗喜，在学校时我们学的会计电算化采用的就是这个软件。我在学校里已经学过一些会计电算化相关的软件知识，所以操作起来并不是很困难，而且觉得它们之间有很多的相似性，无非一个是单机操作，而另一个是通过网络保存。由于李姐不是很忙，就很耐心的教我，如：三大凭证(收款凭证、付款凭证和转账凭证)的科目如何在网上进行输入和保存，登记凭

证的增加、删除和修改，如何将已经录入的凭证从网上调出来并察看其相关内容等等。12、今天我了解到公司主要涉及到的会计科目有库存现金、银行存款、固定资产、应收账款、其他应收款、应付账款、其他应付款、应付职工薪酬、应交税费、短期借款、管理费用、财务费用、实收资本、本年利润，利润分配等。我一直都觉得很奇怪，公司登记的好多账款都直接记入其它应收款和其他应付款，而应收账款和应付账款却基本没有见到，为什么要这样设置呢？我后来仔细想了想，觉得可能是因为公司的业务少，科目简单，就将这两种账户合二为一，虽然是这样想的，但还不是很明白，会计工作本来就存在很多差异，根据会计本人的个人喜好，也许这就是所谓的偏差吧。

下午在公司值完班，一天的时间很快就过去了。

上一篇：烽火顶岗实习报告总结下一篇：没有了

## 毕业实习周记篇六

锻炼远不止这些，从中学到东西才是最重要的。又有一件事情是我记忆犹新，那天天阴着，风吹着，冷极了。老板叫我们去刷树，这些简单的东西对于我来说都是没做过，不怎么会做。我都不怎么情愿去做，老板说了不得不做，正所谓在别人的屋檐下吃饭，不得不低头。硬着头皮拿着家伙干了起来，起初上一脸不愿意，慢慢做起来觉得里面还是有一定的学问，比如说一般树干要刷多高，才能达到保护树的最佳效果，书皮上面一般刷成什么样子才能最好，怎么样刷才能使多有的白色在同意高度，怎么样刷才能让人看上去更加的美观舒服等等，从臆见小的事情上就能学到很多，只是有些时候自己并没有发现而已。

### 第二周周记

学习总是永无止境的，正所谓活到老学到老。公司是搞二手

摊铺机的维修，这一次家里来个大家伙，要进行大修，这下好了一忙就大伙给忙坏了，大家一天到晚就开始为着这个大家伙弄来弄去，开始天天加班。一天从早到晚都干个不停，晚上还要加班，那几天真是一个尽的叫累啊！恨不得一下就过去，事实是不可能的，只能一天又一天在忙碌中度过。回头想想这几个星期感觉自己尝到人间的酸甜苦辣，感觉时光是度日如年，十分的难熬。有些时候整个人早上都不怎么想起来，盼望着什么时候能够放假休息一下，好好的放松个一天两天，终于结束了一个星期的劳累生活，回过头在想想这个星期的点点滴滴，不禁的笑了起来。

### 第三周周记

时间过的真是快啊！不知不觉的将近两个多月了。对于刚出学校的我来说生活的点滴都是一个学习的过程，比如说自己的日常生活，从学校出来了，什么都要靠自己，刚来厂里的时候，自己连做饭都不怎么会，有些时候都煮的不熟，正所谓在家里过惯了那中衣来伸手，反来张口的生活。开始几次都没做好，不过后来慢慢的适应了，越做越好了，同时自己也开始慢慢的学习做菜了，虽然做的不怎么好，但是自己还是每天坚持的去做，相信总有一天会做好的，正所谓功夫不负有心人，我坚信总有一天会弄好的。离开了学校，怎么样去搞好自己的生活也是一个重要的过程。也是有很多地方值得自己去学习的，生活中处处可以学习，只要你去用心。

### 第四周周记

到了这一周说说我的感想最深刻的还是交际方面的。象我一个人在外面，生活确实不容易。俗话说的好在家靠家人，出门靠朋友。出来交朋友是非常重要的，而看准人，看好人，交好人是更重要的，在结交新朋友之前要考虑好这个人是否值得自己去交，看准人是交朋友的一个重要条件，看好人则是交朋友的一个中心环节，交好人则是最简单的了。我的公司虽然不怎么大，但是有几个人就有几种不同的社会形态。

有些时候我都会不禁的发出感慨，也许正因为社会上有这些不同的人，不同事，不用的物体才能构成这个复杂而又无奇不有的社会。社会真是让我感慨万千，如果说社会是大海，那我就是一滴水，终究会随着时间的流逝而滚入滔滔的大海随波逐流。

## 第五周周记

实习过半，真是实习时间多多，接触社会多多，学到的经验和知识更加的多多。新鲜的事更是说不尽，道不完。在工厂中发生的趣事，幽默的事也算不少。但这个星期我想说的是有些发生我们身边看上去不怎么起眼的事，但是当你亲手做起来的时候就会发现自己并不是像想象好做，那么的容易简单，这可能也就是我们平常所说的眼高手底吧！真是不做不知道，一做吓一跳。有些时候我都怎么敢相信自己会这么的差劲，但是事实就在眼前，事实是证明一切强有力的证据，我不得不相信这一切。这些虽然是小事，但能真正的反映一个人在处理这些事方面的能力，事实胜于雄辩，也许从这些事中我们可以学习到在处理小事方面应该谦虚谨慎一点。

## 第六周周记

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。比如我的第一次做那些不起眼的小事时，虽然我做得不够好。

## 第七周周记

在海口培训的几天大家生活、学习在一起，虽然有点忙碌，但是却过得非常充实、快乐，但是快乐的日子总是短暂的，6

号早上，我们吃完早饭后等待我们民政的带队老师彭老师和潘老师从三亚回海口，老师下午就要返回长沙，原本我是准备送机的，但是突然负责我们生活和行动的王经理告诉我和另外两位同学，由于董事长在三亚需要三个临时助手，而王经理推荐了我们三个，并问我们是否愿意即刻出发前往三亚，我当然受宠若惊，董事长是有德的年长者，生活经验丰富，能够有呆在董事长身边学习的机会是求都求不来的，只是可惜我们没来得及送两位老师，而除了我们的另外一部分同学则到海口一个爱国主义军事基地进行素质拓展训练。我们到达三亚后没想到董事长亲自开车接我们三个参观了我们的新项目——颐山水郡，然后送我们到公司总部，并亲自让办公室主任张姐给我们安排了住处。

## 第八周周记

8月14日——8月21日

这几天一直呆在董事长办公室和他老人家一起上班，其实需要做的事很少，无外乎打扫办公室，开会的时候在旁边听着并做好笔记，但是我却没有抱怨，因为我从这些小事中学到太多东西，有时候在开会的时候，董事长讲到一些有感触的地方就停下来，专门给我们讲授其中的道理、知识和经验，而公司开董事会，有的甚至涉及很多商业机密的会议董事长也让我们旁听，只为了让我们多学点东西，这种被信任感真的让我感到非常的荣幸，有时候工作好并不一定要起点有多高，待遇有多好，只要碰到一个好的老板，这些问题的解决只是时间而已，但是如果老板对员工不信任，哪怕给的待遇再好，也会让员工没有归属感。

## 第九周周记

8月21日——8月28日

在素质拓展基地的同学也来到了三亚，公司组织我们集体游

玩两天，然后就要进入工作模式了，公司租用了一辆旅游大巴，我们第一天去了天涯海角和南山寺，第二天去了槟榔谷、鹿回头公园，具体玩的什么就不记录了，反正是玩的非常嗨皮，也晒的非常黑皮，哈哈！尽兴的玩够两天后我们又接连接接受了为期三天的培训，董事长亲自给我们讲课，因为我们此次实习的人数比较多，有四十几个，而颐山水郡项目估计十月底才能正式营业，于是我们四十几个人被分散到了不同的四个工作场地，海口办公室、颐山水郡，金色年华小区(公司原办公场所)和奥力赛酒店(公司很多年前就创办的一家比较有历史的酒店)，我们工作都开始进入正轨，虽然项目还没有正式营业，但是各项工作都必须开始运转起来，而我作为人力资源管理专业的当然就留在了新项目颐山水郡人事部了，由于公司处于一个转型阶段，公司结构不是特别完善，而大部分以前人事部的人都被临时调任海口了，所以对于我来说，既是一个巨大的挑战，又是一个超大的发挥舞台！

## 毕业实习周记篇七

1. 较小单位报价法.(根据我们店的情况..一般强调数量.)
2. 证明价格是合理的

无论出于什么原因，任何买家都会对价格产生异议，大都认为产品价格比他想象的要高得多。这时，必须证明产品的定价是合理的。证明的办法就是多讲产品在设计、质量、功能等方面的优点。通常，产品的价格与这些优点有相当紧密的关系，正是所谓的“一分钱一分货”。可以应用说服技巧，透彻地分析、讲解产品的各种优点，指明买家购买产品后的利益所得远远大于支付货款的代价。

当然，不要以为价格低了买家一定会买。大幅度降价往往容易使买家对产品产生怀疑，认为它是有缺陷的，或是滞销品。有些时候，产品的价格要稍微提高一些才能打开销路。

总之，一句话：只要你能说明定价的理由，买家就会相信购买是值得的。

### 3. 在小事上要慷慨

在讨价还价过程中，买卖双方都是要做出一定让步的。尤其是作为网店主而言，如何让步是关系到整个洽谈成败的关键。

就常理而言，虽然每一个人都愿意在讨价还价中得到好处，但并非每个人都是贪得无厌的，多数人是只要得到一点点好处，就会感到满足。

正是基于这种分析，网店主在洽谈中要在小事上做出十分慷慨的样子，使买家感到已得到对方的优惠或让步。比如，增加或者替换一些小零件时不要向买家收费，否则会因小失大，引起买家反感，并且使买家马上对价格敏感起来，影响了下一步的洽谈。反之，免费向买家提供一些廉价的、微不足道的小零件或包装品则可以增进双方的友谊，网店主是决不会吃亏的。

### 4. 比较法

为了消除价格障碍，网店主在洽谈中可以多采用比较法，它往往能收到良好的效果。

比较的做法通常是拿所推销的商品与另外一种商品相比，以说明价格的合理性。在运用这种方法时，如果能找到一个很好的角度来引导买家，效果会非常好，如把商品的价格与日常支付的费用进行比较等。由于买家往往不知道在一定时间内日常费用加起来有多大，相比之下觉得开支有限，自然就容易购买商品了。

一位立体声录音机网店主曾向他的买家证明其录音机的价格，只相当于买家在一定时期内抽香烟和乘公共汽车费用的总和。

## 5. 讨价还价要分阶段进行

和买家讨价还价要分阶段一步一步地进行，不能一下子降得太多，而且每降一次要装出一副一筹莫展、束手无策的无奈模样。

有的买家故意用夸大其辞甚至威胁的口气，并装出要告辞的样子吓唬你。比如，他说：“价格贵得过分了，没有必要再谈下去了。”这时你千万不要上当，一下子把价格压得太低。你可显示很棘手的样子，说：“先生，你可真厉害呀！”故意花上几十秒钟时间苦思冥想一番之后，使用交流工具打出一个思索的图标，最后咬牙作出决定：“实在没办法，那就??”比原来的报价稍微低一点，切忌降得太猛了。

当然对方仍不会就此罢休，不过，你可要稳住阵脚，并装作郑重其事、很严肃的样子宣布：“再降无论如何也不成了。”在这种情况下，买家将错觉为这是最低限度，有可能就此达成协议。也有的“铁公鸡”买家还会再压一次，尽管幅度不是很大：“如果这个价我就买了，否则咱们拜拜。”这时网店主可用手往桌子一拍，“豁出去了!就这么着吧”，立刻把价格敲定。实际上，被敲定的价格与网店规定的下限价格相比仍高出不少。

## 6. 讨价还价不是可有可无

像挤牙膏似的一点一滴地讨价还价，到底有没有必要呢?当然有必要。

首先，买家会相信网店主说的都是实在话，他确实买了便宜货。同时也让买家相信网店主的态度是很认真的，不是产品质量不好才让价，而是被逼得没办法才被迫压价，这样一来，会使买家产生买到货真价实的产品的感觉。

## 7. 不要一开始就亮底牌

有的网店主不讲究价格策略，洽谈一开始就把最低价抛出来，并煞有介事地说：“这个最低价，够便宜的吧！”

网店主的这种做法其成功率是很低的。要知道，在洽谈的初始阶段，买家是不会相信网店主的最低报价的。这样一来，你后悔也来不及了。这时你只能像鹦鹉学舌一样反来复去他说：“这已是最低价格了，请相信我吧！”此时此刻若想谈成，只能把价格压到网店要求的下限价格之下。

## 8. 如何应付讨价还价型买家

在买家当中，确实有一种人胡搅蛮缠，没完没了地讨价还价。这类买家与其说想占便宜不如说成心捉弄人。即使你告诉他了最低价格，他仍要求降价。对付这类买家，网店主一开始必须狠心把报价抬得高高的，在讨价还价过程中要多花点时间，每次只降一点，而且降一点就说一次“又亏了”。就这样，降个五六次，他也就满足了。

有的商品是有标价的。因标有价格所以降价的幅度十分有限，每一次降的要更少一点。

## 四、实习体会

经过这次实习，我对未来充满了美好的憧憬，在未来的日子，我将努力做到以下几点：

(一) 继续学习，不断提升理论素养。

(二) 努力实践，自觉进行角色转化。

“理论是灰色的，生活之树常青”，只有将理论付诸于实践才能实现理论自身的价值，也只有将理论付诸于实践才能使理论得以检验。同样，一个人的价值也是通过实践活动来实现的，也只有通过实践才能锻炼人的品质，彰现人的意志。

从学校走向社会，首要面临的问题便是角色转换的问题。从一个学生转化为一个单位人，在思想的层面上，必须认识到二者的社会角色之间存在着较大的差异。学生时代只是单纯的学习知识，而社会实践则意味着继续学习，并将知识应用于实践，学生时代可以自己选择交往的对象，而社会人则更多地被他人所选择。诸此种种的差异。不胜枚举。但仅仅在思想的层面上认识到这一点还是不够的，而是必须在实际的工作和生活中潜心体会，并自觉的进行这种角色的转换。

### (三) 提高工作积极性和主动性

展现在自己面前的是一片任自己驰骋的沃土，也分明感受到了沉甸甸的责任。在今后的工作和生活中，我将继续学习，深入实践，不断提升自我，努力创造业绩，继续创造更多的价值。

## 毕业实习周记篇八

当我在毕业生人才交流会上向海程邦达国际货运代理有限公司投出我的求职简历时，我并不知道，这一份简历会把我带进一个怎样的世界，我将走上一条怎样的路，心底的自信强溢在脸上，又带着那样的迷惑，不安和好奇，参加过三次面试，见到的始终是充满干劲的脸。我获得了参加公司培训的机会。也曾有过很多故事，但命运还是让我走近了你，海程邦达，走近了你，也更让我充满了向往和渴望。

从1993年的仅4名员工到今天的500多人，这样传奇的创业经历，怎能不让我这样即将走出校门、踏进社会的的学生心生敬佩呢！十年啊，短短的十年，从4人到500多人，再到组织机构健全、社会口碑良好的公司，这一切就像一块磁石一样紧紧的吸引了我。

是的，就是这样，仅仅三次面试，五天的培训，就让我对你充满了向往，邦达，你是好样的！

## 二、走进你，让我斗志昂扬

4月12日，星期一，我来到公司开始实习，实习部门是海运部。带着些许敬畏和几

缕惊慌，我踏进了海运部的办公区域。第一站，4月12日至4月17日上午，定舱部；第二站，4月19日至24日上午，拼箱部之美西航线；第三站，4月26日至28日，美加整柜；第四站，4月29日、30日，美东、加拿大拼箱。

a一步一步走向前——专业技能的学习