

# 2023年毕业生就业服务总结(模板5篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 毕业生就业服务总结篇一

我所实习的罗蒙集团股份有限公司简称罗蒙集团，始创于1984年，是国家工商总局核准的全国性、无区域、跨行业、现代化的著名大型服装企业集团。主导产品罗蒙西服年销量居全国第一。西服国内市场综合占有率排行第二，公司透过iso9002国际质量体系认证和iso14001国际环境管理体系认证。“罗蒙”现为美国、法国、意大利、俄罗斯、日本等20多个国家的注册商标，为中国驰名商标、中国名牌。集团旗下已有品牌：“罗蒙(男装)”“romon”(女装)“luoguan”(罗冠)“xlms”罗蒙集团透过罗蒙品牌oem模式与国际大企业集团强强合作，加快国际化步伐，进而成为跻身世界著名服装品牌企业的行列。

## 二、实习的资料

由于我是应届毕业生，本身对企业的经营方式等都很陌生，公司让我们的北方区经理刘总带我学习，以师傅带徒弟的方式，指导我的日常实习。在刘总的热心指导下，我依次对公司的基本产品、产业结构、信息化实施进行了了解，并用心参与相关工作，注意把书本上学到的管理理论知识以及信息管理的相关知识对照实际工作，用理论知识加深对实际工作的认识，用实践验证大学所学确实有用。以双重身份完成了学习与工作两重任务。跟公司同事一样上下班，协助同事完成部门工作；又以学生身份虚心学习，努力汲取实践知识。我

心里明白我要以良好的工作态度以及较强的工作潜力和勤奋好学来适应公司的工作，完成公司的任务。简短的实习生活，既紧张，又新奇，收获也很多。透过实习，使我对宁波服装企业的生产、管理工作以及发展前景有了深层次的感性与理性的认识。

在公司我主要的工作任务是与华北区分公司的联系，统计每周的销售状况，还有参与了公司春夏、秋冬产品的发布、订货会。罗蒙的春夏、秋冬产品订货会是公司的重要活动，决定了公司春夏、秋冬产品的区域性分配状况，以及每个分公司能够上架的物品状况。为了扩大公司对分公司的控制力，公司将每年的订货---生产----发货机制改为了，市场调研---生产----分配机制，加强了公司对终端市场卖场的控制力。由于缺乏经验，我在期间做数据统计的时间走了很多弯路，给同事的工作带来了很多麻烦，但是我们经理没批评我，而是让我继续认真的把事情做好，我很受鼓舞，同时也很努力的去把事情做好。

### 三、实习的提高与收获

实习生活，感触是很深的，提高的方面很多，但对我来说最主要的是工作潜力的进步。毕业实习主要的目的就是提高我们应届毕业生社会工作的潜力，如何学以至用，给我们一次将自己在大学期间所学习的各种书面以及实际的知识，实际操作、演练的机会。自走进罗蒙开始我本着用心肯干，虚心好学、工作认真负责的态度，用心主动的参与企业市场调查、产品跟踪、产品销售、以及对企业的各种产品的了解，对企业分公司的熟悉，让自己以最快的速度融入公司，发挥自己特长。同时认真完成实习日记、撰写实习报告，成绩良好。实习单位的反馈状况证明，在实习期间反映出我具有较强的适应潜力，具备了必须的组织和沟通潜力，能很好的完成企业在实习期间给我布置的工作任务。

实习收获。主要有四个方面。一是透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，圆满地完成了本科教学的实践任务。二是提高了实际工作潜力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。三是一些学生在实习单位受到认可并促成就业。四是为毕业后的正式工作作好了准备。

#### 四、实习后的转变总结创新。

望那时我能以实习所学，更好的融入公司的体系，为罗蒙的前进做出自己的贡献。

## 毕业生就业服务总结篇二

### 主要工作内容

(2) 编写调查报告，签订借款合同以及完善、提交客户合同档案；

(4) 做好集团产业链客户开发，电话拜访农牧以及油脂板块的客户；

(5) 认真做好客户贷后管理，保持与汇邦地产以及农牧的常态化联系，做好信息资源的共享，保证与其关联企业与客户的贷款安全。

(6) 独自调查千禧龙立邦漆经销商段正鹏贷款项目与杏园酒楼贷款项目，参与陕西克拉拉餐饮贷款、彭其富的项目调查。

1、在实习工作过程中的积极主动性还不够，自我加压有待增强。对自己要求不够高，平时也不够主动，总是需求有人推着自己往前走，所以，导致工作中压力不够，主观能动性不强。这都是急切需要改正与加强的地方。

2、知识储备需要继续提高，综合素养需要不断加强。对于小

贷业务人员来说，涉足各行各业，接触形形色色的大老板、小老板，这些客户都具有全面的综合能力以及强大的气场，那么在面对这些客户的时候，如果我们综合素质不够高，就很难自信的面对这些客户，这样在贷后的客户管理中就会处于不利的地位。所以，我们必须扩大自己的视野，丰富自己的知识储备，增强自身的业务综合能力。

1、客户信息库的建立，增强客户源的容量。对于我们几个月的个体户走访，我们付出了努力与汗水，但是，走访的效果不显著。究其原因，还有就是目前处于销售的淡季，个体户周转资金需求量不大，所以现在没有资金需求不代表以后没有，因此建立一个海量的客户信息库，掌握大量客户第一手信息资料就显得至关重要。个体户走访在挖掘当前资金需求客户的同时，也加强了我公司的宣传以及业务推广，而这种宣传与推广对于公司今后的业务开发具有持久深远意义。

2、加强对于惠民小贷的宣传，提高公司的知名度。惠民公司在富平成立已经四年了，但是在我们的个体户走访以及产业链客户开发过程中，我们发现有好多的客户还不知道我们公司，还有这么一个渠道。所以，我觉得加强公司的宣传势在必行，只有让广大的资金需求者了解到我公司，才能够把被动的寻找客户转换成主动的客户上门。

## 毕业生就业服务总结篇三

大学毕业班学生表现出与其他年级学生明显不同的特征，班主任应该加强指导。从实践出发，从思想工作、学习科研、就业指导、今天本站小编给大家找来了大学毕业班工作总结，希望能够帮助到大家。

20xx年7月伴着似火的骄阳，我告别了菁菁校园，带着一抹学生的青涩，来到娄底这个美丽的城市，展开我人生新的篇章。初到单位，领导的关心，同事的照顾，让我感受到了集体以

人为本的人文关怀，使我快速融入到长昆这个大家庭里。每一个人，不论新职工还是老职工，不论年轻的还是年长的，大家互相关心，互相学习，共同营造着良好的氛围，我为自己刚毕业就能在这样一个优秀的集体工作、学习、生活而感到骄傲、自豪。

年轻的我犹如初生的骄阳，充满着热情似火的朝气，散发着活力四射的光芒。初来乍到，一切都那么的陌生而新奇，不断地激发我的求知欲；对未来的美好憧憬，也使我更坚定了自己踏入工作后奋斗的决心。

工程部的工作也许是繁忙的，它既没有坐看云卷云舒，花开花落的浪漫情怀，也没有金戈万里，气吞山河的英雄气息，但它却有着最为质朴、严谨的崇高本质，使我摆脱学生时期一贯涣散的作风，为刚走上工作岗位的我提供了锻炼学习、实现自我人生价值的机会和平台；它亦是整个工程的核心部门，决定工程的质量和施工进度，为当今构建和谐社会、实现高铁高品质的建设奠定基石。作为这块基石的垒积者，我们肩上的责任可谓重大。

作为一名应届毕业生，我深知自身有很多地方需要完善。刚走出校园的我们难免还带有很多在学校里不好的习惯和散漫行为，但是作为一名中国铁建的工作人员，我们的工作态度决定着工作效果，决定着工程进度及工程质量，就必须严于律己。所以，我将努力调整心态，尽快适应新环境，做到面对难题不气馁，不放弃，勤学勤问，敢于面对苦难，以积极的姿态迎接每一天的工作。在今后的工作中，我将尤其注重增强自身各种理论知识和解决实际问题的能力，绝不随意对工作说“不”，并且努力学习业务知识，熟练地掌握工作方法和专业的技巧，练就适应工作要求的过硬本领。并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情的对待每一件工作，在工作岗位上充分发挥自己的光和热，履行好自己的职责和使命，进而开拓工作中的新局面。

俗语有云，鸟随鸾凤飞腾远，人伴圣贤品自高。我相信，在中铁十六局这个优秀的大集体中，在领导的关怀和我自身不断努力学习、实践的条件下，我一定能让自已从平凡走向优秀，从优秀走向卓越。

时间过得很快，三月份工作总结刚写好不久四月份就过完了，对于这个月的工作也要好好的总结一下，四月份我们学生会最主要的活动是管理技术学院第四届谁是技能王的技能节活动，这个活动对于我们干事来说又是一次锻炼，也可以说是他们接手下一届学生会的练兵场，在这段时间里他们也很辛苦，我相信他们也学到了不少东西，我们举办了这么多的活动他们也应该学会怎样才能举办一次成功的活动了。

技能节我们系有两个活动：商业实战大赛和谁是炒股王。对于商业实战大赛我本人参与的比较少，只有决赛阶段有一些参与，同时对活动的重视度不够，也了解的不够，有人问我关于商业实战大赛的活动细节、进程或者安排我都不是很清楚，在这里要作一下检讨，可是幸运的是这个活动干事们完成的很出色，他们被分成四个组，来分工协作完成，这说明了他们已经完全有实力举办一次成功的活动，只是缺少历练的机会，我相信他们可以做得更好的！

这个月我还做了一个工作就是看了三月份所有的工作总结，尤其是干事们的工作总结，我为他们的成长和进步倍感欣喜，同时为他们一些问题感到担忧，有超过一半的人在总做总结中都提到他们有过退出学生会想法，他们的坦诚是值得肯定的，从另一个侧面来说他们还不够坚强，还没有能够承担起主宰学生会的责任，有这个念头就是一个错误的想法，从始至终我未曾有过这样不负责任的想法，我一心想做好自己的事，而有些干事随波逐流、没有主见、不能承受一定工作压力，说的轻一点是逃避责任，说得重一点是对自己当初的否定，也是对自己不负责任的表现，所幸他们没有离开，说明他们成功战胜了自己的心魔，这是值得为自己庆幸的，留下来的每一个人都是经过千锤百炼的精英！

这一个月我主要负责炒股王活动的相关事情，我主要做的工作是：前期的策划初稿，联络沟通指导老师，负责申请实验室炒股场地，和各系主席团沟通合作。我们的活动是从三月三十号中午开始至三月二十六号结束，可是由于系统问题我们的活动实际是采用二十三号收盘时的排名，比活动计划提前两个交易日结束，由于数据丢失鹿胎膏哪个牌子好没办法恢复，我们最后问了十几名参赛选手才把结果整理出来，从来没有想到会出现这样的意外。对于这个活动有很多地方做得不够好，首先是因为没有举办类似活动，经验不足；其次是这个活动从整体上不好把握；再次，没有做好充分准备，时间太短没有做培训；第四，活动形式不够好，没有组织大家集体交易；第五，活动的影响不够，参与性低。这个活动没有充分调动学生会干事的力量，刚开始我个人自评们出于对他们的考虑，他们本来对商业实战大赛有很多工作要做的，我们不想让他们两边负责而太累，可是现在才发现他们对这个活动了解不足，要是以后要举办这样的活动就没有经验可循了，现在我唯一可以弥补的就是整理好活动的资料，供他们下一届参考。

一、加强理论学习，不断提高自身理论水平和业务素质我自上任以来，坚持认真学习科学发展观、党的“”相关精神及新农村建设的资料，深刻理解了立党为公、执政为民的内在本质。我时刻关心国内外发生的重大事件，经常上网关注全天实时新闻，这些进一步提高了我的政治敏锐性和党的自觉性，坚定了个人的政治信仰，对党和国家在未来的发展充满信心。坚持学习，严格要求自己。

担任村官工作，只要一有闲暇我就主动学习，不断提高自身素质。我认识到投身到新农村建设中，构建和谐社会，需要高素质人才。如果不主动学习，将会被社会淘汰。平时除了看书读报，我还深入群众，向群众虚心学习，认真讨教。结合农村工作的实际，进行了一些实践。在实践中检验，在实践中提高。

1、积极参加“两委”会，做好村“软件”工作，整理村里的党支部会议、村委会议等会议记录；做好全村文字性的工作。

2、做好基层组织创建工作并指导其它村的软件台帐资料；坚持不懈的做好远程教育组织管理工作。

3、全程参与村“两委”换届及人大换届工作，在村“两委”换届选举工作中充当好“宣传员”、“指导员”、“组织员”、“监督员”四种角色，充分发挥大学生村官在村级换届选举中应有的作用。

4、协助村“两委”做好防汛抗旱、血防项目协调、“新农合”基金收缴、矛盾纠纷调处、司法及民政等工作。

一要善于学习。要把学习贯穿于整个工作过程的始终。多向农村学，多向基层干部学，多向农民学，多向实践学；要学会从头开始，从小事做起，从自我干起，要把系统学习党的理论知识与农村实际紧密结合起来，不断提高自己的理论修养和实际工作水平。

二要学会沟通。沟通是营造良好人缘关系、促进工作顺利开展的重要环节。学会与农民群众打交道，增进与农民群众的感情；以工作汇报、问题探讨和“拉家常”等方式，主动做好与各方的联系沟通工作，自觉接受领导的教诲与点拨。

三要细心观察。对于日常问题的处理，除了村支书及村干部的“耳提面授”外，还需要自己用心观察。如：对村民征收社会抚养费问题，应该怎样跟村民沟通，如何对村民进行解说，引用什么样的政策或者事例来说明。同时还要求我们对农村的各项政策方针，规定条例要熟悉，这使得我们在向村民解释有关问题是做到有据可依，有法可循，体现了工作的权威性，提高了工作效率。

四要多干实事。农村是最基层的组织，基层干部所做的也是



最具体、最细致、最烦琐的工作。为了避免自己成为“言语上的巨人，行动上的矮子”，多做事，多帮忙，是打开工作局面的唯一钥匙。无论是协助村委调节村民矛盾，处理村务，还是协助书记、主任编写资料，整理档案，甚至于打扫卫生等，都应该认真对待，漂亮的完成。

五要做好总结。总结是继续做好工作的有效保证。要对自己的工作思路、工作方法、工作成效等方面进行经常性总结。在总结中进步，在进步中总结，从总结中提高。

四、存在的不足回顾自己到村任职以来的工作，虽然在很多方面有很大的进步，但还存在很多不足，需要在今后的工作中不断地改进。

1、思想认识还不足。刚踏上工作岗位，缺乏社会实践，思想认识不到位，在工作中常遇到课堂上学不到的知识，很多东西要自己去体验，不能纸上谈兵，停留在口头上。只有提高自己的认识，由感性认识上升为理性认识，才能把各种工作思路和计划应用于实践。

2、工作方法欠妥。因人生阅历少，社会实践不足，处理事情的方法比较简单。

3、能力有待提升。村里的情况比较复杂，很多问题没有接触过，加之思想认识不足，工作方法欠妥，社会实践经验缺乏，在处理复杂问题时，往往考虑问题不周到。

总之，我在今后的工作、学习中要严格要求自己，从身边一点一滴的小事做起，积极真诚的努力，不断加强实践，克服缺点，弥补不足。

## 毕业生就业服务总结篇四

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

增强高校毕业生就业创业服务的针对性、有效性,更好促进高校毕业生市场化社会化就业,根据《人力资源社会保障部办公厅关于举办2020年全国人力资源市场高校毕业生就业服务周活动的通知》,我市于2020年11月23日—12月6日在全市范围开展了“2020年全国人力资源市场高校毕业生就业服务周”活动。

(一)举办各种形式招聘活动。活动期间,全市共组织高校毕业生现场招聘会24场,现场招聘会参加单位907家,提供就业岗位20803个,参加现场招聘会毕业生数9778人,达成初步意向1114人;网络招聘会参加单位464家,提供就业岗位9221个,投递简历数3421份,达成初步就业意向1188人;其中经营性人力资源服务机构参加单位23家,提供就业岗位数1980个,达成初步就业意向人数367人,开展直播带岗7次,观看17750人次。

(二)强化就业创业指导工作。各地都积极开展各类公共就业和人才服务进校园活动,主动将公共就业服务工作延伸到高校。全面梳理2020年离校未就业高校毕业生及往届未就业高校毕业生情况,准确获取未就业毕业生信息,录入实名信息系统,同时利用现有分布在全市各个村、社区的人力社保专职员对辖区内的未就业高校毕业生统一作一次全面的排摸,确保实名登记准确无误。对在服务周活动期间实现就业的高校当前隐藏内容免费查看毕业生及时做好后续跟踪服务并及时更新到数据库中,做到动态管理。

(三)加强宣传引导。利用新兴媒体各地区结合当地宣传平台,充分利用人事人才网、广播、电视、公告宣传栏、手机报、微博等途径宣传高校毕业生就业创业政策、人才需求、招聘信息、服务政策、面试技巧等,深入解读促进高校毕业

生就业创业的各项优惠政策，为有创业意愿的高校毕业生提供创业政策咨询、创业培训、项目推荐、开业指导等服务，帮助他们更加便利地实现创业。南湖区、秀洲区等人力社保局组织50家企业分别在南洋职业技术学院、嘉职院、嘉兴学院等高校举办现场招聘会，同时开展就业指导进校园宣传活动，发放嘉兴市就业创业政策e本通等宣传手册，为高校毕业生送政策、送指导、送信息，助推高校毕业生就业。

面对当前及今后一段时间内高校毕业生就业形势还是相当严峻的，我们将继续按照\*\*\*、省、市作出的一系列决策和部署，坚持以社会需求为导向，创新工作思路，完善工作措施，建立更加完善的高校毕业生就业服务体系，从搭建平台拓展就业渠道、创新方式提升就业能力、加大力度创新就业服务、完善制度实施就业援助、积极扶持鼓励自主创业等多方面入手，整合资源，畅通渠道，形成合力，营造氛围，推进我市高校毕业生公平充分就业上新台阶。

嘉兴市人力资源和社会保障局

2020年12月8日

## 毕业生就业服务总结篇五

实习是每一个毕业生必须拥有的一段经历，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，是我们走向工作岗位的第一步。

随着20××年夏季的到来，大学四年时间即将结束，同时将近一个月的实习生活也接近了尾声。时间过得很快，相比别人的四年的大学生活，可能自己过的很简单没有接触太多的校外生活，给自己生活圈划的很小，想想过去自己想法很多，爱好很多由于一些原因很多事情都没有去做，但是四年的大学生活让我长大了，四年的生活让我从当初一个迷失不知未来的孩子，已经成长为一个对生活有了目标的人，不会再依赖父母依赖亲人，不会觉得女生要比男生做的差，尤其在理

科方面要相信自己。最重要一点学会该以什么样的态度去工作要以什么态度去待人去对待以后的生活，以前都感觉自己年龄还小，不需要做的太多，不需要承担太多，什么事简单的完成了就可以了，通过这次实习让我成长了自己，看清了自己，每个人都可以完美的完成。实习是教学与生产实际相结合的重要实践性教学环节。返校闲下来的时候想到在公司的那段日很珍惜这段经验。那段日子，我真的有很失落过，也有很认真过，很高兴。因为马上就要回学校了，还有很多事情等着我去做，现在重要的就是要对这段实习时间做个报告，也是对自己实习的鉴定。对自己更重要的一件事是找一份很好的工作。

在一个月的实习生活以来。我学会了很多，也懂得了很多从生活中没有发获得到的知识和道理。让我真正感受到了理论与实践之间的距离，体会到了理论联系实际的真谛。实习中所见所闻让我倍感自己的知识面很窄很有限，需要更多的实践锻炼。通过实习，培养了我观察问题和解决实际问题的能力；培养了团队合作精神，俗话说：“隔行如隔山”。我的专业是电子通信，以前没有接触有关专业的公司行业，说实话心里没底。当时是抱着好奇的心来到捷捷微电子有限公司的，想了解电子产品是怎样做出来的，因为在北方很少看到电子厂。刚来到这里，起初真有点不适应，不知从何处下手看到上万的仪器自己很胆怯不敢去操作担心弄坏它，而且每一个师傅都很讲求效率，他们的工作速度很快，连吃饭的速度都是分秒必争的，吃了以后又回到工作岗位，从这一点切实体会到了工作的辛苦和认真，带我的师傅给了我很大帮助，有什么不明白的，我就去请教他们。有些工作是很简单的，简单的同时还需要熟练。就如割膜刀片很快用力不当的话蓝膜很难割下来。刚到磨砂划片的第一天自己学割膜，熟练和巧力问题是自己需要做的。划片是后道工序。在这一个月时间里，我勤勤恳恳，扎扎实实，脚踏实地地做好一个实习生的本职工作，认真完成师傅交给我的任务，虚心向其他员工学习先进的工作经验，并注意不断阅读专业实习理论和实践的书籍，以充实自己。

1. 车间师傅让我们亲自体验各类芯片制作流程，在每一个车间都感受到了每一个制作过程的复杂和乐趣。

2. 了解了私企公司严格的管理制度，老板严格的制度要求下平时会对员工的生活方面特别关心，老总也是很随和的人。做了一段时间芯片操作流程明白了每一个产品的来之不易，师傅的帮助下，我学到了一些劳资方面的知识，对计算工资所得税有了一些了解。这对以后的工作也会有很大的帮助。保障公司利益同时要学会保障自己的权益。

3. 一个月时间主要在激光划片和磨砂划片实习操作，含有的每一道工序都亲自操做了，刚开始由于陌生的原因仪器让自己感到很害怕，后来习惯了并且认识了它们的原理操作起来就非常简单。不忙的时候对其它工序进行了简单记录，学到了产品设计的一些知识，并认识到公司的未来意向，发展方向。

俗话说：“活到老，学到老”，我一直在各方面严格要求自己，努力地提高自己，以便使自己更快地适应社会发展的形势。通过阅读大量的专业书籍，勇于解剖自己，分析自己，正视自己，去其糟粕，取其精华，不断提高自身素质。

这段时间以来，从不敢面对生活中的挫折和失败，到现在稳重和冷静的我，使我明白了一个道理：走的更多我知道，在这又是我人生中的一大挑战，角色的转换，这除了有较强的适应力和乐观的生活态度外，更重要的是得益一个月的学习积累和技能的培养。在这里我知道我的将来会有光辉灿烂的一天。经验积累，对于迈向社会远远不够的，所以在学习生活除外，我会积极参加社会各种实践活动，获取更多学习的经验和社会实践能力，我的未来不是梦，只要自己努力过，成功是不会拒绝你的。

人生不可能存在一帆风顺的事，只有自己勇敢地面对人生中的每一个挫折和失败，才能通往自己的罗马大道。大四一年

年里，我有失落过，烦恼过，悲伤过。有时觉得自己放手让时间在自己的手里流走，可能是或者我的缺陷和不足。但我知道这是上天对我的一个考验，但在每次失落的时候我都会反省过来，告诉自己清楚自己应该做的是什么，在挫折面前我們应该善用于扬长避短的方法来促进自己，提高自己的综合水平能力。在学习方面虽然自己普通平凡，但是我会努力提高，做到最好，不管遇到什么困扰我都不会跌倒，我会不懈努力。因此，面对过去，我无怨无悔，面对现在，我努力拼搏，面对将来，我期待更多的挑战，战胜困难，抓住每一个机遇，相信自己一定会演绎出精彩的一幕。在今后的学习生活里，我会继续努力，做好社会主义的接班人，在生活上自觉从严要求自己，艰苦朴素，遵纪守法，作风正派，各方面表现良好。为社会主义现代化建设，贡献自己的力量。

以上是我一个月来的简单总结，在今后的学习和工作中，我要更进一步的严格要求自己，虚心学习，争取在各个方面取得更大的进步。