

酒店跟岗实践总结 学生工厂跟岗实践个人总结(优质5篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

酒店跟岗实践总结篇一

生产实习是自动化专业教学计划中重要的实践性教学环节，是对学生进行专业基本训练，培养实践动手本事和向实践学习，理论联系实际的重要课程。

经过直接面向工厂、企业开展的认识实习环节的教学，巩固已学专业基础课和部分专业课程的有关知识，并为后续专业课的学习作必要的知识准备；经过实习，学习本专业的实际生产操作技能，了解更多的专业技术知识及应用状况，拓宽专业知识面；经过实习，培养学生理论联系实际的工作作风，树立安全第一的生产观念，提高分析问题、解决问题的独立工作本事；经过实习，加深学生对专业的理解和认识，为进一步开展专业课程的学习创造条件。

1、生产工艺流程方面

- (1) 实习企业的生产组织与管理、生产工艺及生产流程；
- (2) 影响生产操作的主要因素；
- (3) 企业的主要生产设备概况。

2、电气控制系统方面

- (1) 现场电气控制设备的类型及原理；
- (2) 控制室内电气控制设备的类型及原理、控制柜的结构设计及内部导线布置；
- (3) 电气控制设备的维护、检修及管理，使用情景及存在的问题；
- (4) 电气控制系统的组成及应用情景；
- (5) 电气控制设备的改善或自制的原理与方案等。

3、自动化仪表系统方面

- (1) 现场检测仪表的类型及工作原理；
- (2) 仪表室内的显示调节仪表类型及工作原理，仪表盘的布置原则；
- (3) 仪表的调校、维护、检修及管理，使用情景及存在的问题；
- (4) 仪表检测与控制系统的组成及应用情景；
- (5) 仪表的改善或自制的原理与方案等。

4、自动化综合控制系统方面

- (1) 工厂自动化综合控制系统的整体水平及应用概况；
- (2) 实习岗位的自动控制系统及控制流程；
- (4) 工厂的常规控制手段如工厂供电技术，交直流电力拖动控制系统的应用；

(5) 工厂的现代控制技术如plc□dcs□计算机控制及信息通讯系统的应用现状及工业生产的自动化发展方向。

以现场参观、讲解方式相结合进行，由工程技术人员及教师指导实习；

利用工厂设备和科技资料，开展现场教学；

3、由工程技术人员举办专题技术讲座；

x月xx日：xx市开关设备厂——参观开关设备厂低压电器设备结构及其生产

x月xx日：xxx电子有限公司——参观mp3芯片生产线工艺生产线采用yamaha设备：印锡膏机，自动贴片机（精确度高，反应快□qq超拽分组稳定性高），电炉加热（对不一样时间段控制温度曲线不一样）

x月xx日：xx卷烟厂——参观xx卷烟厂自动控制控制系统

对制丝生产线、膨胀烟丝生产线、卷接包设备，生产结构和工艺布局了解

x月xx日：xx学院配电房及水泵房——参观电房及水泵房工作流程和原理结构

x月xx日：xx卷烟厂xx啤酒厂——参观xx啤酒厂自动控制控制系统

x月xx日至x月x日：xx冶炼厂（一周）——参观动力分厂，热电分厂，烧结分厂，锌溜分厂，铅电解分厂生产线及工作控制流程。

大学三年级，我们已进入学习专业课，为了进一步对专业知

识与实践结合，便开展认识实习。认识实习其实也不能完整的学到一些专业知识，可是作为一次大学生与实际环境的直接接触，并且是第一次，必将对以后的专业学习乃至个人发展都将有所帮忙。于是，我们就先之后xx市开关设备厂实习□xx卷烟厂□xx学院配电房及水泵房□xx啤酒厂□xx冶炼厂其实从真正的意义上讲仅仅是参观而已，谈不上实习，可是就当作参观，也未必不可，并且对我们也会有很大的帮忙。从小到大一向是与课本打交道，这次能直接学习课本以外的知识，当然是不能错过，并且要好好的把握。

酒店跟岗实践总结篇二

光阴似箭，转眼间，又迎来了20xx年的寒假。为了让自己能有一个丰富多彩的寒假，我选择和同学一块出去打工。

这次打工收获颇多，我对学校和生活理解更透彻了。一个人的成长要经历很多过程和事情，有的重要而深刻，令我们终生难忘。有的简单而快乐，却同样能促进我们的成长。

我们去实践的地方是xx厂，刚到xx□第一个感觉是它很美很繁华。白天的车水马龙，晚上的七彩霓虹，美的让人陶醉□xx的水也很漂亮，在阳光下，波光粼粼，像天上洒落的一地繁星。那里的建筑也很不错，有摩天的高楼大厦，站在地下抬头往上看，你会发现楼层那么高，天也是那么高，而我们自己是多么渺小也有青瓦白墙的民居，倚水而建，小桥流水穿插在人家，在小河边时不时的还能看见浣衣的妇女，哼着小曲儿，你会发现生活是一件很简单和快乐的事情。

我们社会实践的工厂，主要生产电脑主机，显示器等。虽然和我们的专业没有多大的关系，但我觉得这次打工对个人的成长很有帮助。

在外面过年没有一个人是不想家的。快过年的时候，家里人

都在准备着年货，热热闹闹的，我们却一点也感觉不到，就像过年时一件很遥远的事情。有时候我会觉得自己的记性很差，因为那时候我甚至不能想起以前在家是怎么过年的。

做梦的时候会梦见父母和家人，但我好像连他们的样子都不能想起，我拼命的想看清他们的脸，想听清他们的声音，但是很遗憾，我不能。

现在，我似乎能明白父母想我的心情了，同时我也庆幸，因为自己明白的还不算是太晚。我想，亲情就是我们这辈子拥有的最大财富，热门思想汇报而我很幸运的，拥有满满的它，珍惜它就是最对的事情。

在我们工作的流水线上，有三十多个人。大家来自不同的地方，有着不同的性格，但是我们能融洽而快乐的相处。因为相遇就是缘分，相知就是朋友。有的是和我们一样的学生，大家聚在一起话题就比较多。相互了解一下学校，专业，聊一下对未来的憧憬，原来我们都一样。

还有的是技校的学生，他们年纪比较小，十七八岁，和他们相处，我觉得很开心。感觉所有他们都很可爱，需要关心和呵护。还有的是在那里长期工作的正式员工，不得不佩服他们吃苦耐劳的精神和超强的动手能力，因为很多技能是我们在学校和课本上根本学不到的，但是熟能生巧，他们做到了，而且做的很好。

生活，生下来，就要努力的活下去。真正的生活并不是我们天天呆在学校里吃饭，上课，睡觉，嚷嚷着生活有多无聊多郁闷。和要挣钱养家糊口的父母相比呆在学校的我们是多么的幸福。不用累死累活的工作，也不用看别人脸色。

我想我们根本没有权利抱怨自己的父母为是么那么平凡，不能给我们比别人好的东西，因为如果换做是我，我不能保证能比父母做的更好。他们能让我们快乐的长的，到现在还无

无忧无虑的呆在学校，真的已经很难了。

对于我们来说，学习知识真的是可以改变命运的。打工生活很苦很累，我不想自己以后的生活是这个样子的，努力学习就是最好的途径。有位学姐告诉我，学习是最有前途的事情，因为知识决定能力，如果我们有精深的专业知识的话，那么我们的工作将会是一件很轻松地事情。

不那么高尚的说能为社会做多大的贡献，但至少自身价值的实现不会是现在的这么浅，得到的报酬也不会只是这么一点点。学习，也许是一件很有意思的事情，因为我们坚持做它了至少二十年。

总结这次的社会实践，我觉得自己受益匪浅，因为，我看到了真正的社会和生活，也许我对他们的理解还不够具体和深刻，至少，我的脚着地了，不再飘在半空中，脚踏实地，我期待着自己这学期的生活充实和踏实点。

这次社会实践，是我成长的宝贵体验，我会好好消化吸收它。

酒店跟岗实践总结篇三

为期两周的金工实习在金属的回响中落下了大幕，总的来说这次为期两周的实习活动是一次有趣且必将影响我今后的学习工作的重要的经验。我想在将来的岁月里恐怕不会再有这样的机会，在短短的时间内那么完整的体验到当今工业界普遍所应用的方法；也恐怕难有这样的幸运去体验身边的每一样东西到底是如何制造出来的了。

我们的第一项实习是电焊气焊，感觉最爽就是这项实习了，上午是电焊，老师先给我们讲解电焊的基本知识，然后讲解操作技巧，还亲自做了示范。接着，我们实习小组又分成几个小组，大家一起合作共同完成电焊的练习。毕竟是第一次接触这么危险这么刺激的东西，每位组员一开始都比较紧张，

但是大家互相帮组，还是很好地掌握了正确的焊接方法，由于兴致大发，我们小组还用以前的旧料焊接了一个简陋的凳子模型，大家都挺有成就感的。最后也顺利完成作业。下午是气焊的实习，同样先是老师给大家讲解气焊的基本知识，然后老师给我们操作和讲解操作要领和注意事项。气焊的操作明显比上午的电焊危险多了，同学们在操作过程中，不时地会发生像鞭炮爆炸一样的声音，不过，都无大碍。我们都掌握了电焊和气焊的方法和技巧，顺利通过第一天的实习。

接下来是数控车床的实习就是通过编程来控制车床进行加工。通过数控车床的操作及编程，我深深的感受到了数字化控制的方便、准确、快捷，只要输入正确的程序，车床就会执行相应的操作。数车980的编程要求非常高的，编错一个符号就可能导致数车运行不了。编程对我来说，可是一个大难题。结果和同学研究了大半天，才拿出了一个可行的方案。这时候我才知道编程在应用中是多么重要，所幸自己的课程里有学习过c++对于编程的套路还算容易上手。

后来又学习了数控铣，也是需要编程的。不过那是电脑自动编程的，只要你输入需要加工的零件图形，选择入刀途径，放好原料即可。那机器是这样的方便，虽然没有实际的操作的机会，但是看见摆在旁边的一些切割好的物件，已经让我们惊叹不已了。那些触感甚佳的徽章，让我们在科技的伟大力量面前深深折服！

让我记忆还比较深刻的一个工种是钳工，钳工是以手工工作为主的加工方法，劳动强度大，生产效率低，操作技术要求较高。但是钳工应用的工具简单，加工多样灵活，适应性强，能完成某些加工所不便或难于进行的工作，因此，目前某些机械加工和修理工作中，钳工仍是不可缺少的重要工种。初次走进钳工加工实训车间有点兴奋。首先，老师给我们介绍了钳工的主要设备，让我们认识到了钳台、虎钳、划线平台、钻床以及各种量具、划线工具。认识完这些后，老师开始介绍锯了及锯子的使用方法。教授完后就给我们布置作业，要

求我们锯割一块厚度为100mm铁料，并打磨光滑，这就是我们的作业。我听到此话，一下子愣住了。就靠这些工具?怎么可能锯和锉出来呢?不过，还是硬着头皮上了，第一次锯割时，由于操作不熟练，开始锉平面的时候，总锉不平，练了两次后，掌握了操作要领，也锉出了比较满意的光滑表面，接下来的时间里，我们通过按图纸要求先锯出大概的工件形状，然后在不断的锉，反反复复地打磨测量后，做出了令自己比较满意的的结果，看着自己的的成果，心里异常的激动，虽然没有达到像标准件那样的完美，但毕竟是自己亲手劳动的结果，最后再到钻床上钻眼，并攻螺纹，就大功告成了!

金工实习有苦也有乐。“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，方成大任也!”这句古人的话用来形容我们的金工实习是再好不过了!经过了车工，钳工，磨工，铸工，铣工等一系列工种的磨练，我们终于完成了这门让人欢喜让人忧的金工实习课程。

现在想想过去的这段难忘时光，其中滋味，只有亲身经历过的人才能体会得到。通过学习各种工种，我们了解了许多金工操作的原理和过程，大致掌握了一些操作工艺与方法，还有以前的那些陌生的专业名词现在听来都是那么熟悉亲切!虽然我们中的大多数人将来不会从事这些工作，甚至连接触它们的可能性都没有，但是金工实习给我们带来的那些经验与感想，却是对我们每一个人的工作学习生活来说都是一笔价值连城的财富。金工实习的作用与影响，就像《美国丽人》里男主人公最后说的话那样“有些东西你可能现在没有感觉到它的价值，但最后还是会的，每个人都有这样一个过程!”

一起实习的同学也让我受益非浅。毫无私心的帮助，真诚的相互鼓励加油，一切分担工作的压力，更一起分享成功带来的喜悦，金工实习更像是一个集体活动，拉近我们彼此的距离，填补了曾经存在的隔阂，集体主义的魅力得到了彻彻底底的展现!大学里连同班同学相处的机会都很少，感谢金工实习给了我们这样一个机会。

金工实习给了我们一次实际掌握知识的机会，离开了课堂严谨的环境，我们感受到了车间中的气氛。同学们眼中好学的目光，与指导教师认真、耐心的操作，构成了车间中常见的风景。久在课堂中的我们感受到了动手能力的重要性，只凭着脑子的思考、捉摸是不能完成实际的工作的，只有在拥有科学知识体系的同时，熟练掌握实际能力，包括机械的操作和经验的不断积累，才能把知识灵活、有效的运用到实际工作中。

短短的2个星期时间，我们在实习中充实地度过了，我们学习的知识虽然不是很多，但通过这次让我们明白了我们需要实际学习掌握的技能还很多、很多。如果我们不经常参加这方面的实习，我们这些大学生将来恐怕只能是赵括“纸上谈兵”。社会需要人才，社会需要的是有能力的人才。我们新世纪的大学只有多参加实践，才能保证在未来的社会竞争中有自己的位置。真的多谢金工实习，我还想再有一次。

大学生个人实习总结与收获五

本次实习的目的是要把在学校所学的知识充分运用到现实社会岗位中，找到实际差距以更好弥补当中所缺乏的问题所在。在实习当中我会更好的把握问题的方向，弥补平时书本所学的知识的漏洞。同时也通过对银行业务的实习，掌握银行业务的基本技能，熟悉银行日常业务的操作流程以及工作制度等，为今后的工作奠定基础。

本次实习的目的是要把在学校所学的知识充分运用到现实社会岗位中，找到实际差距以更好弥补当中所缺乏的问题所在。在实习当中我会更好的把握问题的方向，弥补平时书本所学的知识的漏洞。同时也通过对银行业务的实习，掌握银行业务的基本技能，熟悉银行日常业务的操作流程以及工作制度等，为今后的工作奠定基础。

实习单位简介

x银行，成立于19x年，在国内x多个分支机构，与境外x多个国家和地区的x家银行总行建立了代理关系，它是x大银行之一，是世界五百强企业之一。作为中国资产规模的商业银行，经过x年的改革发展□x银行已经步入质量效益和规模协调发展的轨道□20xx年末资产总额约x亿元人民币。

我所实习的x银行x支行分为三个部门，分别是营业部，公司业务部和风险部。三部门间相互联系相互配合，协调一致，才能使银行正常运作。下面介绍一下我实习的岗位：

柜面岗是银行最基础的工作岗位，也是我们平时去银行办理一般业务所接触到的岗位。同时柜面岗分为现金业务区和非现金业务区，业务对象分类分为对公业务和对私业务。我在刚开始实习的时候主要在非现金业务柜(对公业务区)学习，通过细致观察和师傅的耐心教导，我从中学到了不少知识。

比如：供应账户开户需要的证件有：营业执照，企业代码证，税务登记证，法人和降半人身份证，授权书，开户许可证，说明书等，非本地单位开户需出示当地人银行开出的为开立基本户的证明。企业与银行办理业务受限就是需要在银行开立结算账户。

在一半的实习时间里，除了跟综合柜员和客户经理学习银行业务外另外就是向大堂经理学习营销技巧，维持大堂秩序以及解答客户的咨询。我在此实习期间学会了单据管理，例如：如果客户要办卡开户或办存折，我们要为其提供《个人客户业务申请书》并辅助客户正确填写。如果不是本人亲自办理，还需要为其提供《代理人开立个人结算账户核实单》。如果客户要办理对公转账业务，我们要为其提供《进账单》并让客户将转账支票正反面的付款人，收款人，背书人和被背书人填好，检查公司章有无模糊现象等，检查完毕后将客户引至非现金业务区对应窗口办理业务。

在大堂工作要特别注重礼仪，礼仪是人们在社交活动中形成

的规范准则，所以一切要小心谨慎。要想做好大堂经理工作必须要做到干练，稳重，自信，亲和。营业中的礼仪主要有：解答客户问题，营业中分流客户，维持秩序。其中解答客户问题就要求大堂经理必须了解银行的每一业务的操作流程，所以想要做好一个大堂经理，必须要拥有丰富的知识面。

在剩下的时间里就是在公司业务部实习，公司业务部也就是银行的信贷部门，主要负责给中，大型企业贷款。而企业向银行贷款必须满足一定的贷款条件，例如企业的经济状况良好，需有能力偿还贷款。贷款要提供的材料有很多，例如借款申请书，产品供销合同，企业基本信息报告，企业近三年的财务报表，特别关注，贷款卡信息，公司股东会决议等等。此外，企业与银行还需签订核保书，额保证合同等。

这次实习，总的来说，有苦有甜。对我来说，是一种挑战，也是一个机会。一个月的银行实习，让我对银行的基本业务有了一定的了解，并且我觉得自己在其他方面的收获也是非常大。我真实地感受到自己所学的知识浅薄和在实际运用中的专业知识的匮乏。刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措。在学校学到知识，一旦接触到实际，才发现自己的差距。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”，看似简单的业务处理，当真正上岗时却有这么多的细节需要注意。比如：对客户的态度，首先是要用敬语，您好，请签字，请慢走，其次，与客户传递资料时必须起立并双手接送，最后对客户的一些问题和咨询必须要耐心解答。这使我认识到真正的工作当中要求的是我们严谨和细致的工作态度，这样才能在自己的岗位上有所发展。作为一名在校大学生，这次的实习无疑成为了我踏入社会前的一个平台，为我今后踏入社会提供良好的契机。

酒店跟岗实践总结篇四

三年光影转瞬即逝，大学的四分之三就这样结束了，马上就进入大学后一阶段的工作了，最近我根据系上对应届毕业生实习要求及自身实际情况，我一直处于一个找工作和在找工作的路上这样一个状态。后来有幸加入xx机电公司进行实习，以下是我的实习报告。

xx机电公司是国内生产摩托车电装品和齿轮的大型企业之一。公司奉行诚信做人，用心做事，坚持以卓越的品质，优良的性价比、准时的交货期和一流的服务作为企业经营的目标，实现制造喜悦，销售喜悦、顾客喜悦。

我进入公司后，所属于信息中心，职位为维护工程师。主要职责是维护xx工厂的计算机，监控，打印机，服务器的正常运行。其中包括软硬件。

由于初来，很多地方都不是很熟悉，向其他同事打听后找到了辅料库房的位置。我来到辅料库房，为方便维护erp软件，所以必须先了解erp的使用，主要是工具的订购、入库、审核借单，出库，导出报表，制作报表。即使看了很多遍，没有实际操作，也有很多的東西没有掌握。通过erp软件，公司的各项生产或支持生成的各个部门，都有条不紊的进行着，忙而不乱。

由于公司是属于重工业公司，生产齿轮等机械零件，环境比较恶劣，无论单位与职务，每个人都配发了统一的服装，一是企业文化之一，二是便于各职员方便工作，不会把自己的衣服弄得很脏。我是新来的，必须到主任处签领取单才能到辅料库房领取工作服，但因为我在辅料库房学习，所以拜托同事给我领了两套工作服。

辅料库房主要是存放各类工具、各种油料，服装和手套

等erp也只是一个辅助工具，以便管理和提高生成效率。所以，在辅料库房主要还是为各部门保存和发放这些工具和服装。因为我初来，库房的很多东西我都不认识，也不知道位置，其他同事来借或领取的时候，我也帮不上忙，后来，我便跟着另外两个同事，跟着她们一起去台秤出称重，然后将称重的物品运往辅料库房，跟着她们，我也学会了如何使用台秤和在什么情况下使用台秤。还跟着一起去帮她们为其他部门发放油料。这两项工作，虽然累点，脏点，但总比坐在库房傻傻的看着她们忙要好一些。

酒店跟岗实践总结篇五

- 1、心态转变。以前的生活养尊处优，无需我们担忧某些问题三点一线的生活，进度跟得上就可以，而在现在的工作当中就不然，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。
- 3、处处留心皆学问，注重细节。
- 4、了解到非标自动化设备市场前景很广阔，尤其是机器人在今后的加工行业中逐渐取代人工的繁琐。
- 5、熟悉了我们公司目前所在的客户资源及其客户所定制的自动化设备。
- 6、清楚的了解到我们公司目前装备的设备主要用于汽车行业，空调压缩机行业，家电行业以及行业。
- 7、认识到了公司在做设备的工作原理及其设备各零部件所起

的作用，型号和大小。

以上是我对实习期间的20--年的如下：

- 1、市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。暂订年任务：销售额300万元。
 - 2、适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员交流沟通，确保各专业负责人及时跟进。
 - 3、目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取最大的市场份额。
 - 4、不断学习行业新知识，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。
 - 5、先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。
 - 6、对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。
 - 7、努力保持和谐的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。
- 1、制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少10位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。
 - 2、见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解决策人的个人，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。
 - 3、做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办事项。

4、填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。

5、投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到客户手上，以防止有任何遗漏和错误。

6、投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮客户承担全部或部分设计工作。

7、争取早日与客户签订合同，并收取预付款，提前安排交货，以最快的时间响应客户的需求，争取早日回款。

8、货到现场，请技术部安排调试人员到现场调试，验收。

9、提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

1、客户、同行间虽然存在竞争，可也需要与同行间互习和交流。

2、对于老客户。经常保持联系，在时间和条件允许时，送一些小礼物或宴请客户，当然宴请不是目的，重在沟通，可以增进彼此的感情，更好的交流。