

2023年实习期工作总结与心得体会(精选7篇)

心得体会是对一段经历、学习或思考的总结和感悟。那么我们写心得体会要注意的内容有什么呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的心得体会范文，我们一起来了解一下吧。

实习期工作总结与心得体会篇一

1、该同志在思想上坚持四项基本原则，拥护中国共产党的领导，积极参加单位组织的各项政治学习，努力提高自己的思想政治觉悟，严格遵守单位的各项规章制度。

在工作中，该同志具有强烈的事业心和高度的责任感，工作勤勤恳恳、任劳任怨。勇于开拓、锐意创新，能够虚心向老教师学习，认真钻研教材，积极参与教研，努力提高自身的业务素质，取得了显著的工作效果。

在生活中，该同志想他人之所想，急他人之所急，团结同志，乐于助人，注重提高个人修养，在搞好本职工作的同时，积极参加各种集体活动，认真完成组织交给的各项工作任务，受到了学校领导和家长的一致好评。

2、xxx于x年x月调入我局机关办公室，从事xx工作，历时x个月，圆满完成了各项工作任务。期间该同志服从领导指挥，爱岗敬业，团结同事，吃苦耐劳，勤于学习、善于总结，能够在短时间内迅速适应本职工作，并以理论联系实际，将所学到的知识技能运用到实际工作当中。在工作态度上一贯坚持积极主动，主动向老同事请教学习以弥补自己的不足，在把握机关工作方式、方法上，掌握工作重点上，表现出良好的个人素质水平、较强学习能力和较高的组织协调能力。

教师实习鉴定评语

3、师范生实习鉴定评语实习鉴定 该学生实习期间工作认真，勤奋好学，踏实肯干，在工作中遇到不懂的地方，能够虚心向富有经验的前辈请教，善于思考，能够举一反三。对于别人提出的工作建议，可以虚心听取。在时间紧迫的情况下，加时加班完成任务。能够将在学校所学的知识灵活应用到具体的工作中去，保质保量完成工作任务。同时，该学生严格遵守我学校的各项规章制度，实习期间，未曾出现过无故缺勤，迟到早退现象，并能与学校同事和睦相处，与其一同工作的员工都对该学生的表现予以肯定。

4、师范生类实习鉴定评语贵校某某同学于某某时间来我单位某某部门实习。在实习期间，该同志总体表现优秀，遵守学校的规章制度，服从分配，听从安排。为人谦虚、认真、勤奋好学，刻苦钻研业务。尊敬指导教师及实习单位人员。经过（多长时间）的***学习、实践和锻炼，能将所学理论指导实际工作，善于思考，举一反三。总的来说，经过实习期间的工作和学习，该同学基本上完成了单位交给的各项任务，综合素质得到较大提高，达到了实习的目的。

5、师范生实习鉴定评语该实习生在实习期间，表现出强烈的敬业精神，深厚的专业思想和良好的师德。实习态度极其认真，工作积极、细心、踏实，能虚心接受指导，较好地掌握运用管理方法与技巧。我们一起起早贪黑，全身心投入班级管理。能较快地熟悉班情，独立妥善处理班级日常事物。热爱学生、关心学生，特别注意了学生的个别教育，效果良好，班级各项考核均居年级首位。因此深受学生爱戴。被师生一致认为是一位非常优秀的实习班主任。

实习期工作总结与心得体会篇二

经过深圳中海资讯科技有限公司协商，我院经管系04级物流管理专业学生于20--年7月17日——8月12日在深圳中海资讯科技有限公司及相关兄弟公司进行实习。通过实习，无论是老师，还是学生，都收获很大。取得圆满成功！现在从以下几

个方面对这次的实习，实习进行总结。

一、基本情况

(一) 实习单位情况。中海物流(深圳)有限公司是香港上市公司——中国海外集团(hk0688)的全资子公司。1994年在深圳市福田保税区注册成立，是一家现代化第三方物流企业。中海物流拥有各类专业人才403人，经营仓库面积5万平方米，各类运输车辆250台(其中自营70台，其余是外协车)，形成以中海海福，中海运输，中海资讯，中海货代，中海港务五个专业子公司为核心，鹏骏国际，桂中海讯，中国采购与招标网和福海发展等合资合作企业的集团组织架构。公司致力于发展以信息网络和电子商务为基础技术服务平台的仓储，运输，报关，报检，配送，集装箱拆箱拼箱，国际货代，船代，空运代理，国际结算及物流规划和技术咨询等物流业务，服务网络遍布全国。服务客户包括ibm□sony□nokil□aspen家具，美能达等。

(二) 实习内容

2. 配送中心管理。深圳中海物流配送中心很有特色，与其他企业配送中心不同。一般配送中心的流程是集货，分拣，配货，配送等。而中海物流的配送中心主要是单证处理，报关，报检等。信息化程度比较高。从组织结构上看，配送中心是按客户不同分为六个组，这六个组分别对自己的客户进行一条龙服务。学生在配送中心实习主要是了解配送中心的操作流程，了解物流信息技术在配送中心的情况，了解报关，报检的流程。

3. 国际货代管理。经带队老师与货代部陈总协商，有部分同学进入中海货代业务部实习。主要是了解国际货代的业务流程。

(三) 实习，组织情况。

1、对这次实习，院系两级领导非常重视。院领导夏副书记，经管系主任刘阳，韦东生亲自送实习生到实习单位。经管系成立了有系主任刘阳，韦东生组成的领导小组，带队老师有李江珉，曾桦，周雪，李世业，林勤彬担任。

2、老师的主要任务是：(1)协助实习单位管理好实习生。(2)调查企业对物流人才需求情况。(3)了解企业对物流专业建设的要求。(4)完成实习报告。

二、实习成果及体会

1、从专业上看，通过这次实习，对仓储管理，配送中心管理，国际货代流程有了一定的了解。

2、在为人处事方面，许多同学体会也很深。

例如刘妙端同学通过实习总结出5点体会：

(1)细心是做事有效的基础。

(2)注重与客户的沟通。

(3)工作应尽心尽责。

(4)挑战无处不在。

(5)虚心向前辈学习是获得知识的桥梁。

(二)从老师方面看，老师的收获也不少。

1、完成与实习单位协调学生岗位实习，轮岗实习的任务。

2、完成与实习单位一起共同管理实习生的任务。

3、到有关公司了解物流人才需求情况。带队老师考察了中海

配送中心，海福与兴达仓库，国际货代公司，对于这些部门的人才需求情况进行调查。

4、认真填写实习情况检查表。

5、找到了部分课程与物流企业实际情况的差距。回来后，要对课程设置进行一些调整，使课程设置更接近物流企业的实际情况。

实习期工作总结与心得体会篇三

从20xx年2月14日至3月28日这段时间，我在xx银行进行了为期6周的实习。这是我人生第一次真正意义上的上岗工作。虽然这次实习的时间还不是很长，但是我从中获得的收益却是非常大的。

这一个月多月的实习生活，我主要在业务部度过。业务部是大家最为熟悉的部门，同时也是银行里最忙碌的一个部门。首先，我在柜台进行了4周左右的见习。在这段时间里我以看、听、记为主，更多的是为了熟悉前台业务流程、制度和规章，了解我们银行的主要业务种类和金融产品。在前3周，我一直坐在师傅旁边，看师傅如何进行系统操作，如何办理不同类型的业务。

第四周，师傅开始让我在业务比较空闲的时候进行一些简单的实际操作，如办理存款、取款、账号汇款以及开户信息录入等业务。通过这些操作，使我将之前三周的所看、所学在实践中得到应用。在这几天中，柜台的同事很耐心、很热情地教会了我很多柜台的技能和知识，如交易码，点钞，打捆，捆钱，挂失等等，各种不同分类地业务的处理方式几乎都有涉猎。

除了柜台操作之外，我还学习了大堂经理的相关业务。大堂经理的工作更多地是引导客户办理不同业务，辅助客户填写

各种单据，帮助客户解除疑惑，发现和挖掘潜在客户。这项工作是一项与人打交道的工作，既要求我们对银行的业务有全面的了解，也需要具备较高的工作热情和素质。

第五周，我进入了对公业务部门进行实习。对公业务相对于对私业务会轻松空闲许多，客户比较少。但是，对公业务涉及到本票、支票、企业开户等，少了一些细碎和零星的业务，业务相对来说更加复杂一点。由于我们银行的对公业务办理较少，所以我在对公业务部门所接触到的东西也比较简单一点。

第六周，我进入了业务部的办公室实习。在这里工作的主要是业务部的负责人，他们掌控和负责整个业务部的业务和运作。在这里，我跟着陈师傅学习信用卡业务。陈师傅负责我们银行所有信用卡的进件和审核工作。首先，我学习了xx制订的信用卡业务推广培训资料。

对xx信用卡的产品属性、特点、使用与服务有了基本的了解。同时，还熟悉了信用卡发卡要求和风险管理等内容，对我们银行信用卡的使用、审核、管理有了大致的印象。在了解了xx信用卡的基本理论知识之后，我还跟着陈师傅学习了如何审核信用卡申请表，如何进件，如何对信用卡中心审核反馈后的信息进行统计。

六周的实习生活虽然很短暂，但是，我从中学到了很多的经验和知识，心得体会非常丰富，真是受益匪浅。

首先、我深刻地理解到理论和实践是有很大差异的。之前在学校，我们更多的是学习条条框框的理论知识，这些知识是告诉我们“这个是什么”、“为什么要这么做”。但是，实践在教会我们“这个是什么”之外，还教我们“应该怎么做”。没有经过实践的理论是空洞的、苍白的。

例如，本票、支票我们在书本上见过了很多次，我们明白本

票、支票的定义。但是，本票、支票上的几枚印鉴扫描可能就能够让我忙活半天。又比如在银行中最普通的盖章，我在第一次盖印戳的时候，一连盖了三回都没有成功。

第一次，桌面不够平整盖花了；第二次，盖章的瞬间出现晃动，盖糊了；第三次，用力不足，印记不够明显。经历了三次之后，我终于在第四次盖出了一个清晰、完整的印戳。在银行里很多操作和业务看似很简单、很熟悉，但是当我们真正进行实际操作时，可能就会遇到这样那样的问题。

这次实习，我最深刻的、最真切的体会就是实践的重要性和必要性。在今后的工作中，我必须更加努力，多操作，多熟悉，来弥补自身的不足。

由于忙碌而盖错印戳的日期。又比如，我们银行规定前台的垃圾当天不得清倒，必须要在行内放置一天后再倒掉。

这六周的实习，我真实地体会到书本上提到的商业银行经营管理三性中的“谨慎性”原则。的确，在银行经营管理中的方方面面都无不渗透着谨慎和细心的氛围。

再次、我体会到作为一个银行从业人员需要很高的工作热情，具备吃苦耐劳的精神。真实的银行实习生活让我了解到作为一个普通的银行从业者，我们的工作可能是很单调的、很辛苦的。在很多的银行工作岗位，工作压力是比较大的，工作流程可能是很单调的简单重复劳动。

但是，这对于绝大多数的银行业新手来说是一个必需经历的过程，更是一个熟悉银行基本运作、适应工作环境的过程。我们应该始终保持着较高的工作热情，摆好心态，做到认真负责，坚持不懈。

最后、这次实习让我提前熟悉了职场环境，学习了如何更好地与同事、领导相处。我们银行的整体工作氛围很融洽，单

位的同事都非常热情地向我传授各种知识和操作技巧，领导也很关心我，大家相处非常愉快。六周的实习生活让我体会到了工作的充实和快乐。

在xx银行的实习生活不但使我的专业知识得到了巩固，专业技能得到了提高，综合素质得到了提升，而且也发现了自身的许多不足。非常感谢xx支行所有领导和同事的指导与帮助。此次实习让我亲身感受了银行的工作，我明白自己必须保持着积极、勤奋、愉悦的工作心态从基础做起，从点滴做起。

实习期工作总结与心得体会篇四

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以帮助我们总结以往思想，发扬成绩，为此我们要做好回顾，写好总结。总结怎么写才是正确的呢？下面是小编为大家整理的实习期工作总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

始终把学习作为获得新知、掌握方法、提高能力、解决问题的一条重要途径和方法，切实做到用理论武装头脑、指导实践、推动工作。思想上积极进取，积极的把自己现有的知识用于社会实践中，在实践中也才能检验知识的有用性。所以在这一个月的实习工作中给我最大的感触就是我们在学校学到了很多理论知识，但很少用于社会实践中，这样理论和实践就大大的'脱节了，以至于在以后的学习和生活中找不到方向。同时在工作中不断的学习也是弥补自己的不足的有效方式。社会在变化，人也在变化，所以你一天不学习，你就会落后。通过这三个月的实习，并结合吉凤街道的实际情况，认真学习园区的各项政策制度、管理制度和工作条例，使工作中的困难有了最有力地解决武器。通过这些工作条例的学习使我进一步加深了对各项工作的理解，可以求真务实的开展各项工作。

在各项工作中我都本着认真负责的态度去对待每项工作。虽然开始由于经验不足和认识不够，觉得在执法大队找不到事情做，不能得到锻炼的目的，但我迅速从自身出发寻找原因，和同事交流，认识到自己的不足，以至于迅速的转变自己的角色。为使自己尽快熟悉工作，进入角色，我一方面抓紧时间查看相关资料，熟悉自己的工作职责，另一方面我虚心向街道的领导、同事请教使自己对园区、街道的情况有了一个比较全面、系统的认识和了解。

刚步入工作岗位我难以适应角色的转变，不能发现问题，从而解决问题，认为没有多少事情可以做，我就有一点失望，开始的热情有点消退，完全找不到方向。但我还是尽量保持当初的那份热情，想干有用的事的态度，不断的做好一些杂事，同时也勇于协助同事做好各项工作，慢慢的就找到了自己的角色，明白自己该干什么，这这就是一个热情的态度，只要我保持极大的热情，相信自己一定会得到认可，没有不会做，没有做不好，只有你愿不愿意做。

自从进入执法大队以后，我一方面努力做好自己的本职工作，另一方面积极配合吉凤街道办事处同事们的工作，在同事们工作忙碌的时候主动帮助，尽自己最大的能力为同事们排忧解难。

几个月来，我虽然努力做了一些工作，但距离办事处领导的要求还有不小差距，如理论水平、工作能力上还有待进一步提高，对新的工作岗位还不够熟悉等等，这些问题，我决心在今后的工作和学习中努力加以改进和解决，使自己更好地做好本职。

一、做好实习期工作计划，继续加强对公司各种制度和业务的学习，做到全面深入的了解公司的各种制度和业务。

二、以实践带学习全方位提高自己的工作能力。在注重学习的同时狠抓实践，在实践中利用所学知识用知识指导实践全

方位的提高自己的工作能力和工作水平。

三、踏实做好本职工作。在以后的工作和学习中，我将以更加积极的工作态度更加热情的工作作风把自己的本职工作做好。在工作中任劳任怨力争“没有最好只有更好”。

四、继续在做好本职工作的同时，为公司做一些力所能及的工作为公司做出应有的贡献。

实习期工作总结与心得体会篇五

在农行为期九周的实习已接近尾声了，实习期间单位的领导和同事给予我很多的帮助和教导。他们以长辈，朋友的情谊真诚热情的关怀着我，教导我如何做一名合格的农行人，何如更好地与他人沟通和合作等等。

从表面上看我实习的工作主要是抄写合同、填录制贷记卡申请表、复印资料、整理档案等这些没有创造性的工作，是学不到什么实质性的东西的。我也觉得若是说具体学到什么专业的知识是很少的，但是就此否定在农行实习工作的意义和作用是不存在偏见和不理性的。

决定了任何的错漏和篡改都是不允许的，补救的方法只有重新写过，之前的工作也就白费了。

从抄写合同一事中我认识到农行的工作是严谨认真的，不管做什么事情都要时刻全身心的投入，不可有丝毫的松懈懒惰马虎，一时的不注意都可能带来难以弥补的错误。所以在下来的实习工作中，我时刻以严肃认真、谨慎小心的态度去要求和约束自己，不放过每个细节。不懂的及时问，有错误立马改正，最大程度上减少错误。

农行的工作虽然是严肃紧张的，但同事间的友好和谐相处使

得办公室到处洋溢着活泼轻松的气氛。繁杂琐屑的工作并不能压垮同事们，相反他们以娴熟的专业技能轻松的给予还击和解决。同事们认真严谨的工作态度给我留下深刻的印象，他们亲如一家的友情更是让我羡慕。这样团结一心的集体是不会累的，因为有情有爱就会有激情热情。

由于工作上的安排，第二周到第八周我们主要的工作是外出宣传推销电话转账机。电话转账机是农行针对个体商户推出的新产品。它兼具普通电话和普通atm机的基本功能，既可以打电话也可以完成转账、查账、刷卡消费等业务。非常的简单方便、快速省时，能带给商家很多益处。也因为如此商家比较容易接受，我们的推销工作也就简单许多。

之前我不曾有过任何形式的推销经验，所以刚开始时有些紧张和无措。推销的第一天，农行的同事“师傅”亲自带我去商铺现场教我怎么向客户宣传和推销，还教我一些推销时的方法和技巧以及应该避免的一些东西等等。

味的“死缠烂打”却不讲究技巧的推销方式是最要不得的，要尽量避免使用。

“师傅”的告诫对我之后的宣传推销的行为有很大的影响。在向客户推介电话机时我时刻以客户的利益出发，真实诚恳的解答客户的问题和顾虑。不忽悠，不欺骗，不模糊和夸大电话机的功能作用，我觉得只有这样才能赢得客户的信赖，树立农行的良好形象，建立自己的良好信誉。

在推销的过程中，我逐渐的认识到推销语言和方式对最终结果的巨大影响。之前在宣传时我嫌随时带着电话机很麻烦就只带了宣传资料，而另外一名实习生也是我的同学就会每次都带上电话机。这样的结果是虽然我们在相同的时间和相同的市场做相同的工作，但是他的绩效每次都要比我高出很多，这引起了我的注意。我开始向他学习，宣传时带上电话机。再推销时我发现客户对现实样板的产品确实更感兴趣，它比

我之前靠口头和宣传资料宣传的效果要得多。这可能是样品给客户的感觉更直观更真实吧。一个样板抵得上百语千言，带上样板机对我之后的推销工作帮助很大。还有在推销产品时推介的用语要尽量简洁明了，如果能带上一些专业用语就更好了，这样做的话客户比较容易理解和相信。

款模糊、文字不清晰等等。这些都对宣传推销电话机起到负面的作用。这让我明白了要取得理想的宣传推销效果不能只是一味的投入人力、物力、财力这么简单，重要的还要做好细节这一关。“细节决定成败”并非只是一句虚夸话。

由于实习时间和实习部门业务的限制，我们学到专业的知识很少，不能实现我来农行时定下的“全面认识和学习农行的业务知识，了解农行整体的运营体系”的目标。但是在农行的实习工作中我学到了很多为人处事的道理和技巧，这对我今后的学习和工作都会有很大的帮助。

最后，我要感谢农行给我的这一次实习机会，感谢单位的领导和同事对我的无私告诫和指导。从你们身上我确实学到了很多书本上没有的道理和知识。明白了怎样去更好的做人做事。这些都是你们给我的珍贵礼物，我会永远珍藏的。

我相信农行有你们这么优秀的集体，农行的明天定会更精彩更辉煌！

实习期工作总结与心得体会篇六

时间过得很真快，转眼就两个多月了，在试用期间，自己努力了不少，也进步了不少，学到了很多以前没有的东西，我想这不仅是工作，更重要的是给了我一个学习和锻炼的机会。从这一阶段来看，发现自己渴求的知识正源源不断的向自己走来，到这个大溶炉里慢慢消化，这就是经验。

我想就三个月来的具体的工作来谈谈。

刚到公司的前两周，都是进行一些公司内部培训，其中包括公司制度和112系统的技术培训，在这两周的时间里，我基本对公司的规章制度、公司性质以及熟悉公司环境都有很大的帮助。而且还通过万海青老师的培训，对112系统有一个模糊的轮廓，这些对我以后的工作、特别是现阶段还不是特别熟悉系统的时候的工作有着很积极的指导作用。

在接下来的两个月里，我先后去过的地方有南海、东莞和江门三个地方，在三个不同的地方的工作当中，我其实在三个地方的工作的时候是三种不同的角色。在南海的时候，是我在瑞达公司的第一次出差，别说工作，其实就连很多基本的生活事情我都不很清楚，说真的我很感谢陈明桂，作为公司的新同事，在南海和东莞的时候他教我很多东西，特别是电信的业务知识，如排队机、交换机等方面的知识，让我在东莞一个人工作的时候能够单独和华为公司工程师进行电信业务割接等等。在东莞的时候，让我明白了系统部工作的一些工作内容，熟悉了ivr112语音机的很多知识，让我学会一个人能够维护112语音机，并且能够修改ivr112语音程序，如修改112和1000号之间的转接程序，更加让我对自己选择瑞达公司表示认同。在南海的三天时间，我基本上都没有进行过具体的工作，都是观察、学习。在东莞，就过渡到从观察到自己动手维护、自己动手修改代码，然后自己和局方、华为、科技公司之间沟通讨论，到最后在公司的几天，对董建军在东莞的一些不熟悉的知识进行电话交流，这其实就表明我已经独立进行工作。在最近的时间里，我基本上都是在江门电信工作，工作比较多，也涉及到很多新的知识，如中间件技术，在方工的指导下，我对ibss和112系统这一部分还是多了很多的了解。由于前些时间基本上都是做语音程序，这次在江门的工作中，基本上接触的都是数据库方面的知识（虽然也做语音），虽然很多东西还是新的，但是通过这次的工作，我还是对下次工作比较有信心。

公司的文化、同事的交流和指导是我喜欢留在瑞达工作的一

个很重要的原因。

回想试用期间的工作，我深深感觉到个人力量的单薄和集体力量的强大。人，不可能什么都懂，但是只要肯学、肯做，同时公司有个学习的气氛，我想我还是会很快成长起来的。何况我从来就是个好学的人。

关于我自己，优点和缺点都很明显。在和客户交往、工作协调、语言表达和文档编写方面我都有自己的优点，在东莞、江门两地，客户配合我们工作都做的不错。特别是在江门，其他同事和局方的协调工作、给局方的方案和文档，这些工作基本上都是我在做，而且得到同事和局方人员的认可。但是我的缺点也是非常明显的，最明显的就是对112系统的和ibmcics中间件的不熟悉，我想这些应该需要一定的时间的，但我希望我自己能够用最少的时间来熟悉，如果有一个系统的学习112的机会，那将是一个很不错的的事情。

在xx公司工作的这段时间，我深切的体会到了敢为人先，敢争第一，敢创大业，自觉奉献的企业文化内涵，感受到了公司浓厚的文化氛围。在每期的刊物上我都会学到许许多多的知识，在工作上有领导的关心和同事的帮助，在生活上公司也考虑的很周到：丰盛的伙食，上下班班车接送。公司给我们创在的条件真的很好了，在这样的环境中工作是一种幸福，在这样的环境中工作我们没有条件不努力。

实习期工作总结与心得体会篇七

实习对于我来说是很陌生的字眼，因为我十几年的学生生涯没有经历过实习；这是第一次真正意义上的实习，它全面的检验了我各方面的能力：学习、心里、身体、思想以及生活等等。就如同是一块试金石，检验我能否将所学到的理论知识用到实习中去。关系到我将来能否顺利的立足于这个充满挑战的社会，也是我建立信心的关键所在；所以，我对它的投入也是百分之百的！紧张的三个月实习期结束了，在这三个月时

间里我有了很大的收获。不仅仅是学习上的、还有生活上以及思想上的收获。

经过这三个月的实习，使我更多地掌握了关于装饰方面的知识。理论与实际是紧密相连的，而这次实习让我很好的了解到实际操作能力、将理论知识全面的融汇于工作实习，我更好的在实际工作中得到了锻炼。

6月2日来到了公司开始了我的实习生活。刚来公司的时候、在项目管理部的帮助下，我熟悉并熟练地运用了word和e_cel软件。

7月17日我来到了庄园项目部，开始了我在工地的实习锻炼生活。刚来工地的时候、孙江泉工长对于我的教导和帮助，让我收获很多。从工地上的每一个施工流程开始、一步步地耐心讲解着。

从测量放线的方法、吊筋的做法、边龙骨的固定、轻钢龙骨的安装、到地面的基层和贴砖以及墙面的找平等等，我现在已经熟练地掌握了这些施工流程。在现场、我和工人师傅们积极沟通，从他们身上、我学到了很多关于施工的经验以及吃苦耐劳的精神。在现场，我还见到了以前只有在课本中才能看到的那些施工工具，比如吊棚、型材切割机、冲击电钻等等，了解了它们的工作程序及原理。

我知道我还有很多需要继续学习的知识、也有很多需要改善的东西，比如对理论知识掌握不够扎实，例如水泥砂浆基层做完到压光所需要的时间、压光的次数以及墙面的找平等等，这些概念都比较模糊，实习时用到了才知道自己学的不够透彻。针对这些问题、解决办法就是在以后的学习中做到扎实掌握、不死记硬背，做到灵活运用、争取做到一步一个脚印，与实习相吻合。

实习的实质就是毕业前的模拟演练，在即将走向社会，踏上

工作岗位之即、这样的磨砺很重要。希望人生能由此延展开来，真正使所学所想有用武之地。

最后，感谢公司领导给我这个难得的好机会，我一定会努力做好自己的工作的！