

学生顶岗实习个人总结 大学生个人顶岗 实习总结(模板5篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

学生顶岗实习个人总结篇一

在一个星期的实习过程当中，通过超市员工监管经理杨经理的介绍和自身研究了解到一些目前xx超市需要改善的地方：

第一，提升员工的责任心□xx超市货架上的商品总给人一种凌乱的感觉，缺少货物时没有谁能及时地补充而参差不齐；营业员不能及时地解决超市内存在的小问题。例如，当在货架上发现有过期或损坏的商品时，不能及时的下架处理。要实现员工具有责任心需要加强改善管理机制。对发现此类问题的员工实行奖金鼓励方法，促进其积极的态度。

第二，超市应完善财务管理工作，实现多种促销手段。具杨经理介绍超市现在的财务制度很机械，财务管理模式单一，不能实现过多的商品促销策略。因为这样需要比较复杂的财务管理程序才能完成。

第三，实现促销手段多样化。在xx超市很少能见到一些促销活动。一般超市里面悬挂着各式各样的降价打折广告，五彩缤纷特别引人注目。学生群体大多数虽然不是工薪阶层，但是对于许多的优惠活动很感兴趣，而且大多数所购商品都是属于冲动性购买，感性大于理性。超市可以利用这一点抓住商机。

第四，大厅卫生状况不佳，居然出现了卫生死角，就在大厅的西南角，卫生状况很差。在实习期间，实习小组成员中很少到过这个角落。相映的存放与这个位置的商品也是很少有人来管理，存积灰尘太多。超市卫生状况对于顾客来说相当重要，因为顾客很容易将其联系到超市内所陈列的商品卫生状况，会存在许多的疑虑。

第五，面对新世纪的大学生，更加注重生活的质量，充满着浪漫的情节。大学生们不断追求新鲜事物，注重视觉的多样性。针对这些特点，xx超市似乎没有什么反应，给人一种没有活力的感觉。如果每逢节假日进行打折促销活动，张贴各种宣传海报而且定期更换。更重要的是在xx超市内设置更多的休闲区域，为学生顾客提供就地消费的场所，营造浪漫环境。超市大厅里，有许多货柜摆放杂乱，没有有效利用空间。相信经过重新设计将会有意想不到的效果。

学生顶岗实习个人总结篇二

我从个人实习意义及对会计工作的认识作以下总结：

作为一个会计人员，工作中必须要就具有良好的专业素质，职业操守以及敬业态度。会计部门作为现代的核心机构，对其从业人员，必须要有很高的素质要求。

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。会计不是一件具有创新意识的工作，它是靠一个又一个精准的数字来反映问题的。所以我们必须要加强自我对数字的敏感度，及时发现问题解决问题弥补漏洞。

作为一名会计人员要具备良好的能力。会计部门是企业管理的核心部门，对下要收集会计信息，对上要汇报会计信息，对内要相互配合整理会计信息，对外要与社会公众和政府部

门搞好关系。在与各个部门各种人员打交道时必须要注意沟通方法，协调好相互间的工作关系。

这xx个月的实习给我的感触太深了，仿佛一下子长大成人，懂得了更多地做人与做事的道理，真正懂得学习的意义，时间的宝贵，和人生的真谛。让我更清楚地感到了自我肩上的重任，看到了自我的位置，看清了自我的人生方向。这次的实习经历让我终生受益匪浅。

学生顶岗实习个人总结篇三

当我刚从学校毕业走向社会时，心里充满了迷茫，不明白今后的路将走向何方一个偶然的机：我在20xx年12月底参加奥捷五金江苏有限公司的招聘考试，透过考试来到奥捷五金江苏有限公司，在领导关心和帮忙下，于1月4日到奥捷五金江苏有限公司实习三个月，经过这三个月的实习，让我对五金这个大家庭有了初步的了解，也对自己有了深刻的认识。

实习的时间快而又短暂，不知不觉实习的时间很快就过去了。回想这段日子，我真的有很失落过，也有很认真过，很高兴过，而此刻就是很珍惜这段经验。立刻就要回学校了，还有很多事情等着我去做，此刻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。

在半年的实习生活以来。我学会了很多，也懂得了很多从生活中没发获得到的知识和道理。回顾半年以来，从那天真的我直接到经历了生活中的挫折和失败，到此刻稳重和冷静的我，使我明白了一个道理：人生不可能存在一帆风顺的事，只有自己勇敢地应对人生中的每一个挫折和失败，才能通往自我的罗马大道。在这半年里，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。但我明白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，告诉自己清楚自己就应做的是什，在挫折面前我就应善于扬长避短的方法来促

进自己，提高自己的综合水平潜力。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。

在半年的锻炼里，给我仅是初步的经验积累，对于迈向社会远远不够的，因此我要努力获取更多的经验和社会实践潜力，我的未来不是梦，只要自己努力过，成功是不会拒绝你的。

1、严格遵守单位各项规章制度。上班伊始，我认真学习《办公室人员日常行为规范》等各项规章制度，并牢记于心，时刻提醒自己严格遵守单位各项规章制度。如坚持每一天上班提早到单位，打扫办公室卫生，为同时创造一个干净的工作环境。

2、认真学习有关专业知识。我在制造二部办公室经常看一些关于写作的书籍，参考一些机关文件及以往的资料，试着写一些心得体会，并向前辈老师请教写作相关的知识。

3、主动与同事交流，了解单位状况，听取同事对自己的批评和推荐。

4、用心参加单位组织的活动，如去产线支缓的义务劳动。

首先，心态的转变。要明白作为一个已经毕业的大学生，通常对自己的今后，感到很迷茫，而且有一种眼高手低的通病。经过这三个月的实习锻炼，让我认清了自己，并改掉眼高手低的毛病，真正地从基础做起，从小事做起。

其次、对自己的岗位有了初步的认识。办公室作为一个综合性地科室，担负着上情下达、下情上报、对外交往和后勤服务等繁重工作，处于协调各部门、连接领导和基层的枢纽地位，是公司的信息中心、服务中心、参谋中心、运转中心和指挥中心。做为办公室的'一员，不是简单的往凳子上一坐，听听电话，发发文件，需要的是眼活手快、会写能跑。因此，

今后我要加强这方面的锻炼与学习。

第三、适应新的工作环境。以往自己总是很懒，不愿意做事，总感觉什么事必须会船到桥头自然直，因此实习期间吃了不少的苦。经过同事们的帮忙，自己渐渐的适应了新的工作环境，也学到了学校书本上没有的知识——与同事相处的方法和用心地工作态度。

经过三个月的实习，收获良多，同时也认识到自己的不足。在工作上，有时比较粗心大意，不够细心，干事谨慎有余，以至于缩手缩脚；在生活上，对于自己要求不太严格，在学校的一些坏毛病没有彻底改正，自己做错事时，带有一种得过且过的心态；在写作上，基础比较薄弱，脑子里装的东西少，写东西时需要辅助工具，比如电脑等，不能独立的完成写作。

1、加强相关业务知识的学习，提高写作潜力。多看有关写作方面的书籍，经常阅读文件，了解公司发展历史、人文文化、人际交往等，充实自己的写作素材。

2、用心参加自学考试，从中提高自己的认知水平

学生顶岗实习个人总结篇四

通过从20××年3月9日到20××年4月17日在××岳恒国际贸易公司里的实习，我从实践层面了解了国际贸易的基本流程和基本业务知识，也对电子商务在国际贸易领域里的应用有了基本的认识和了解。在实习的过程中，我认识问题、发现问题和解决问题的能力也得到了锻炼和提高。

××岳恒国际贸易公司成立于1999年6月16日，注册资金20万元，位于青岛市东海西路34号，是一家从事国际贸易的外商独资公司。所经营的主要商品分为两部分：食品和化工品。

在实习的6周时间里，我从事了以下工作：

(1)在整个国际贸易的流程中，从最开始的找到客户签订合同到后来的通关、装船、提单、结汇，几乎所有的环节都涉及到各类的单证。通过对每个环节单证的熟悉，可以最迅速的了解整个国际贸易的基本流程。所以最初的几天我的工作就是协助管理单证的工作人员的工作，例如按照固定格式制作打印合同、发票、包装清单(packinglist)等，核对信用证开立确认书，熟悉商品进出口检验证书、出口核销单等单据。

(2)在熟悉了国际贸易的基本流程以后，我开始尝试协助业务人员操作食品方面出口的业务。通过协助有经验的业务员在网络上搜索信息，运用各种形式和媒体发放去寻找客户，例如通过向可能有需求的国外商场寄送样品试卖等。在老业务员的指导下，回复客户的邮件来回答客户咨询的问题。这个过程也是我学习向客户报价技巧的过程。

(3)在熟悉了基本业务操作后，我主动的请示希望可以转调到财务部门并获得了批准。在财务部门，我的任务是协助会计和出纳往来于银行、公司、地税局等部门之间，完成财务方面需要的一些单据，例如出口核销单、发票等。并参与公司的会议讨论了网络银行的应用问题，结合自己在电子商务、电子支付等方面的专业课知识提出了自己的看法和意见。同时也了解了电子商务在整个国际贸易行业的应用现状。

在实习的××周里，我在国际贸易流程中的报价技巧、客户寻找、以及针对不同客户群体采取不同支付方式等方面有了不少收获，并且在工作心态和态度上也有了新的认识。

(1)在业务磋商阶段的报价是非常有技巧的。

新客户发来询价单，有的时候我虽然及时回复了，但却没有下文。这往往是因为报价前的准备工作没有做好。有经验的出口商首先会在报价前进行充分的准备。首先，我们要认真分析客户的购买意愿，了解他们的真正需求，才能拟就出一份有的放矢的好报价单。有些客户将价格低作为最重要的因

素，一开始就报给他接近你的底线的价格，那么赢得定单的可能性就大。其次，我们要作好市场跟踪调研，清楚市场的最新动态。

(2) 客户关系管理的重要性

首先开发客户永远占据我们的大量时间，每天都应该安排一定的时间，尽可能多去的通过各种方式联系客户，并获得见面的机会。而在开发客户的过程中，要永远记住两个字：专注。如果一个销售人员每天把他的时间浪费在没有生产力的地方，那是没有效益的。当我们拥有了客户，那么客户的分类必然随之而来，按照绝对客户、可能性较大的客户、可发展性客户来进行分类，并把客户资料整理得井井有条。以便于安排合适时机再度联系。

这次的实习虽然只有短短的六周，却另我受益匪浅。我要感谢在实习六周的时间里给予我工作上帮助和支持的公司领导和同事们，我从他们身上不仅学习到了国际贸易的业务知识，还学习到了作为一个优秀员工应有的工作态度。在这六周里，我体会到了作为公司一员的责任和自豪，也发现了自身的很多不足之处，我会很好的总结这次实习经历，为以后踏入社会正式工作奠定基础。

学生顶岗实习个人总结篇五

七月我第一次真正的踏上社会，开始了两个月的工作实习体验生涯。时间不长，体会甚多。明白了那句读万里书，不如行万里路的深刻体会，也许在此时此刻的我，真实的将实习当做工作了吧。

本次实习的目的在于通过理论与实际的结合、个人与社会的沟通，进一步培养自己的业务水平、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事的能力等，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便提高自己的实践能力和综合素质，

希望能帮助自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己的工作中。

一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加工作实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。实际体会一般公司职员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。

实习在帮助从校园走向社会起到了非常重要的作用，因此要给予高度的重视。通过实习，让自己找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理适应期。

虽然已经是大三，但对于实际社会工作还是茫茫然的，毕竟书本上的只是一个概念，具体操作并没有教你。难得的实习机会，我想把它做好。在这段时间学会了一些比较琐碎的事情，但确实体会到了工作的辛酸，觉得自己在学校所学的专业知识严重不足，不能适应激烈的工作要求，像那些实际操作性极强的工作，我们这些刚出来没什么工作经验，而且本身就没好好学学校的专业课的人来说，根本无法和那些老手相竞争，有时候感觉确实无从下手。虽然说这只是个销售化妆品的公司，但在这实习期间，我从培训到商品的整理以及到产品的现场营销等，都全身心的投入到工作中去。

实习对我来说是个既熟悉又陌生的字眼，因为我十几年的学生生涯也经历过很多的实习，但这次却又是那么的与众不同。它将全面检验我各方面的能力：学习、生活、心理、身体、思想等等。就像是一块试金石，检验我能否将所学理论知识用到实践中去。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

入也是的!紧张的两个星期的实习生活结束了,在这两个多月里我还是有不少的收获。实习结束后有必要好好总结一下。

这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位,开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间内上下班,上班期间要认真准时地完成自己的工作任务,不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着民事责任,凡事得谨慎小心,否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价,再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

回顾这两个月来,自己的工作情况,扪心自问,坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此,更要及时强化自己的工作思想,端正意识,提高销售工作的方法技能与业务水平。

首先,在不足点方面,从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客,打动其购买心理的技巧。

作为一名销售人员,我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下,怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心,激发起购买欲望,就显得尤为重要。因此,在以后的销售工作中,我必须努力提高强化说服顾客,打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合,不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次,注意自己销售工作中的细节,谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑,清晰的语言,细致的推介,体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们店的顾客都乘兴而来,满意而去。树立起我店工作人员的优质精神风貌,更树立起我们优质服务品牌。

再次,要深化自己的工作业务。熟悉每一款化妆品的货号,大小,颜色,价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客,采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心

如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都很难有所建树。