

实习学生个人总结报告(大全5篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

实习学生个人总结报告篇一

对于实习，算来已不是第一次了，但要论时间，这次却是要历时最长的一次了，当带着一份既欣喜又紧张的心境踏上实习征程时，我再次感受到了实习难，找实习单位更难！本跟徐晓丹教师说好了实习工作地点要在福州找的，但最终由于各种原因没能如愿，最终把毕业工作实习的地点落实到了南京溧水。

10号，经过了前几天的调整，了解，我正式实习上班了，主要工作是负责接待顾客并向他们介绍各种品种质地的板材，进而完成木材销售。来南京，虽然我之前每个暑假都到过，但对于当地的方言还是一窍不通，这就给我的工作造成了很大的不便，虽然都讲普通话，但由于都操着各自的乡音，这就在必须程度上影响了交谈，有时一句话还的需要反复讲几遍才能把意思传到达，想来就觉的很无奈，只能后悔当时没把音发标准。做生意，搞销售，靠的就是一张嘴，口才好、把握分寸、恰当的讲，就容易把顾客的心抓住，从而就可能达成交易。这层道理我是明白，但真正到了自我去应对时，却发现由于性格内向，再加上缺乏锻炼，想要抓住顾客的心，还真有难度。于是3天下来，没能完成一桩交易，想来真的太差劲了。

尽管这样，但我并不气馁，当有顾客来时或遇到同事，我还是微笑着和他们打招呼并招待他们，因为从前几次的实习后，我就养成了一个习惯，对人待物都讲究礼仪，见到顾客，不

管交易能否达成，都不能给人以缺乏礼数的感觉，只要是踏进店的，我都会真诚的接待问候，让他们一进来就体验到被重视的感觉，我觉得，经常有一些细节的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表现了对同事对朋友的关怀，也让他人感觉到被重视与被关心，更是一种基本素质的体现。更何况出校前教师一再强调要以礼待人，不要给学校磨黑。

实习的第二个星期

对我们的木材质量和价格也比较了解、放心，于是一般会通过电话来订购，而我通过电话订购，然后把相应的规格材料送去。这周主要工作还是和上周一样，虽然鼓噪了点，但对我来说，经过应对不一样的顾客，却能使我各方面得到最好的锻炼。

实习的第三个星期

有时候出来社会做事或多或少可看到一些比较现实的社会现象，感受到某些事情的无奈。这周就在前天上午，正当我坐着无聊的时候，一个中年男人走了进来，我看到了就很热情的招呼他，并为他又是倒水，又是请座。本以为是来购买材料的，不想他问我老板在不我说老板出去了，有什么事就找我吧！当我回答后，他没说什么就起身说等老板回来再说。

当时就觉的很蹊跷，事后才明白是过来想找老板拿回扣。这对我来说简直是无法理解的事，但老板还是给了，说此刻生意难做，同行竞争厉害，不给木工点回扣，他就找理由说材料质量不行，不能用，故意跟你刁刁难，使交易不能达成。为了生意有时候也不得不牺牲点利润，我想这就是的一面吧，然而我却无可奈何。

实习的第四个星期

要说在所做的工作中那种最累，我想这周所做的工作肯定是最累的，因为这周销售额比较好点，本来可有可无的。我突然间变的也忙起来，一些老主顾经过电话订购了材料，于是我不得不放着份内的事不做，做起了搬运工和送货员。先和同事把客户订的各规格又笨重的木材装上卡车，然后跟车把货送到指定的工地上去，要是遇到全部订规格材料还好，（因为规格材料只要数量 \times 价格就足够了）结完帐就走，但大多客户往往是要自然宽的木材，这就需要拿尺子把自然宽的木材宽度量出来，然后求出面积和体积，按要求的立方数量送过去。虽然这小学生都会，但由于木材数量多，需要一个个量过去，就显的很烦琐了。

更要命的是这样要测量两次，运出一次，送到工地还要再一次，因为工地的验货员也怕数量不足，所以只能陪他们再量一次，真是赚钱不容易。其实那些事本不适合我做的，但既然在同一团体里，当他们忙可是来时，我能帮忙的还是帮了。

实习的第五个星期

时间过的真快，这周已到了我实习的第五周了，虽然经过前四周的工作，但对于销售还只是停留在产品的介绍上，还不能真真地把握客户的心，从而推销出产品，单从前四周的销售业绩来看就能够说明一些了，偶尔有卖但数量不多，这多少令我伤脑筋，虽然只是在实习，但临行前教师一再交代要将实习当做真正的工作看待，所以我觉的有必要检讨反思下为什么老是提高不了我的销售额，经过思考我发现，除了我个人原因外，还有一个重要原因就是，此刻店里基本上销售出去的都是一些老客户，而新客户相对较少，再一个就是同行竞争激烈，有些客户对那里的价格或质量不理解而选择别家，这就造成了经过我手的销售就变的少了。

实习的第六个星期

这周除了现场销售外，还跟了老板一齐进货去了，本是要去

山东的，但之后联系了南京木材市场后，于是就决定去南京市市区，经过了一个小时左右的车程，我们到了南京木材市场，市场很大，有一个个木材摊位组成，一个火车铁轨把市场分成了两半，而铁轨两旁主要堆放着从东北刚运过来的各木材品种、规格。经过了多家的商谈后，最终老板选择了一家材料质量好，价格相对公道的经销商，从那里进了几卡车木材。经过这次跟随，我发现，进货也有很深门道，并不是有钱就能够进到好货，因为木材不一样于其他产品，做为原材料，它有结巴、可能腐烂或被虫蛀，在加工时可能有不贴合规定尺寸、侧面弯曲、断裂的产品，不少经销商利用消费者对木材的一知半解，运用偷梁换柱、败絮其中、指鹿为马等手段“忽悠”消费者。要是在进货时不认真测量、观察或不懂货时，那么进回来的货就可能数量不足或因质量卖不掉而亏本。二是要提防经销商使用假尺假计算器而使进回来的数量不足掉。想来做生意的风险还真大。

实习学生个人总结报告篇二

每个人都要经历实习生涯，同时在实习结束之际，也要进行实习时的自己总结。所实习的工作不一样，实习收获也不一样。两个月的实习瞬息即过，总结了自己表现，有欣慰也有不足，期望这篇大学生实习总结能够让我警醒自己的过往。

此次实习的主要资料是研发制图，参与新产品的研发和大样图绘制了解家具制作的流程零部件装配以及内部结构的整合。

经过此次实习，主要有一下几点体会：

首先是个人主角的转换及整个人际关系的变化——学校里成绩不错的学生变成了未知领域里从头学起的实习生，而熟悉的学校也变成了陌生的企业单位，身边接触的人同样改变了主角，教师变成了领导，同学变成了同事，相处之道完全不一样，在这样的转变中，对于沟通的认知显得十分苍白。于是第一次觉得自己并没有本以为的那么善于沟通。当然，适

应新的环境是需要过程的，所以我相信时间和实践会让我很快完成这种主角转换，真正融入到工作单位这个与学校全然不一样的社会大环境中。

在心理上努力去适应全新环境的同时，最大的体会莫过于实际工作方面的收获。特别是在十一过程中，我亲眼看到师傅们对工作的认真负责、精益求精、无私奉献的工作作风。在实习过程中使我感受最深、受益最大的就是这种工作作风。大家都很用心的在改善产品，大家都明白做欧式家具最重视的就是家具的线条感，为了使曲线尽量完美，工作人员一次又一次的改善，没有半句怨言。经过这次实习，工人师傅们这种精神很值得我在今后工作中很好的学习、继承和发扬。

走出校门，踏入社会，不能把自己要求的太高。因为期望越大，失望可能就越大，但适当的期望还是十分有必要的。不能认为学校里读了多少本书、写了多少万字、听了多少堂课，自己就了不起了。我毕竟还是个初出茅庐的学生，没有任何实践经验这是事实，所以必须要好好学习，不能自视过高。

学校的生活暂时告一段落，社会生活刚刚起步，应当在步入社会后，继续学习，不断增长和扩展知识面，才能使自己在社会占有一席之地。总之，毕业实习使我获得了人生第一笔宝贵的工作经验，虽然步入社会后，还有很多东西要学习，很多教训要吸收，但我想我已经做好足够的准备，无论是心态上还是技能上。现代社会竞争是残酷的，但只要努力地付出，我的职业生涯就必定会开出期望的花，结出成功的果——我坚信。

实习学生个人总结报告篇三

今天是实习的第一天，来到一个新鲜的环境。看着洗车中的洗车房还真觉得神奇，这么个东西就能解决人们手洗的烦恼，而且据说相比较于人工洗车电脑洗车对的伤害更小，突然觉得还真的可以改变一切。

因为是实习的第一天，对于我这个对电脑洗车没有一点概念的人来说一切都是陌生的。接待我的人很亲切，把我介绍给了这个洗车的一个师傅，师傅很热情，还问我是来实习的，在哪儿念书，说读大学真有出息。他说这电脑洗车其实很简单，对大学生来说就更简单了，肯定一学就会，我的工作就是负责电脑洗车，因为是第一天实习，师傅说主要就是看看别人怎么操作，遇到什么不懂不会的就直接问，没事的。

看着师傅熟练的操作着，安排车辆进入，操作电脑，与洗车房另一端的人员沟通，和顾客寒暄，忽然觉得原来每一样工作其实都是很有意义的，也许它虽然简单，但是只要我们认真的去做，那么对你来说任何工作都变得那么有意义。

今天虽然没真正学到什么，但是对我来说有了这种体会已经意义很大了，时间在转眼间到来，在xx正道车业服务有限公司的实习马上就要响起结束的钟声。在这半年多的时间，我学到了很多的东西，不仅有工作方面的，更学到了很多做人的道理，对我来说受益非浅。做为一个刚踏入社会的我来说，什么都不懂，没有任何社会。

在新的环境里，我工作难免也会有问题，但这些都是不重要，因为迟早会过去的。

在实习中体验了很多，对于汽车的汽车油漆漆样的识别、汽车漆面的上蜡操作、汽车漆面受损情况识别、汽车内部常用材料的识别、汽车防爆膜的识别、还有汽车外部清洗操作、汽车内室篷壁清洗操作、汽车仪表台清洗操作、汽车座椅清洗操作、汽车安全带清洗操作、汽车漆面的研磨抛光操作、汽车轮胎的、汽车玻璃的护理、汽车灯具的护理、劳动安全防护、常用辅助工具的使用与维护、清洗设备的使用与维护、安全、表面预处理、涂刮腻子、油漆喷涂等都有了进一步的实践。

我在公司先是就职于汽车组主要，从事汽车漆面保养工作，

如抛光、封釉、镀膜等，刚开始的时候由于对抛光机的使用不熟练，工作中好多问题都不会处理，后来在同时的帮助下慢慢的进步懂得了其中的使用技巧。工作中就显得轻松多了。其实汽车美容是一项比较简单的工作，技术含量并不高，最主要的就两个字“细心”。

总听到人家说刚的学生身上总存在着许多让公司老板头痛的“特点”，现在我终于亲身体会到了。实习结束就要踏出社会，对于现在的我来说，不再存在有恐惧。我会百倍信心的去迎接新的开始！

个人实习总结

实习教师个人实习总结

2022大学生个人实习总结

法学个人实习总结

实习证明个人总结

临床实习个人总结

医生实习个人总结

行政实习个人总结

药房实习个人总结

实习学生个人总结报告篇四

20xx年6月23日至20xx年8月11日，我在江苏省常州市深圳汇海科技有限公司常州分公司担任业务代表。经过一个多月的实习，我的个人素质和业务技能都有了很大的提高。现将一

个多月的实习总结如下：

1、自我能力：

经过这次实习，我发现了很多缺点，没有实习你是找不到的。我的整体能力不足，比如沟通能力，一些销售技巧，与同事和领导相处的技巧。因为公司是公司，不是学校，在学校里，学生和老师相处的很好，但在外面不一定，你要懂得相处。

2、专业技能：

在学校，学校的专业知识比较基础。把这些知识应用到公司还远远不够，不能满足公司的要求。所以，你要提升自己，继续学习。还有，学校学的东西有时候可能不会用到外面，这就需要我们即将毕业的学生关注社会的需求，因为学校学的东西和社会需要的东西是有时间差的，学校学的东西不会给某个公司开设课程，所以每个公司都有自己的实际情况，应该根据自己公司的要求来提升自己。

3、心理上的调整：

现在的学生不再是以前的天之娇子了，不管是专科生还是本科生甚至是研究生社会上都一大把，不要以为自己读那么一点读就觉得自己很了不起的样子，其实一个有高文凭有时还比不上一个有经验的人，所以快要毕业的同学们要调整心态，不要高不成低不就的。

经过这短短一个多月的实习，我觉得自己成长了很多，也深刻地感到理论与实践的差距，这次实习也为自己以后的正确学习理论知识，打下了良好的基矗！

实习学生个人总结报告篇五

今年9月□x学院汉语言文学专业实习生龚迪来到我们校园实习，

在她的身上我看到了充满着青春的活力，从她对学生的热爱上，我能看到她对教师职业的热爱。作为龚迪在指导教师，在近三个月的时间里，我感受到了她的勤奋负责，积极向上的精神，也尽自己的力量对她进行了帮忙。下面是我这一期间所做的工作总结。

一、第一周见习听课，第二周开始讲课。给实习生上示范课，我备课格外用心，处处思考到如何让实习生学到更多的东西，每堂课都突出一个重点教学方法，让实习生体会学习。进行班级管理时，我也让她在一旁学习，为接下来的正式上课和实习班主任工作打好基础。

二、我关心实习生的思想、工作和生活安全各个方面，为他们创设良好的实习氛围。介绍校园名师让他们去听课，让他们学到更多教学风格和教学方法。

三、实习之初，我介绍了语文、英语学科教学和本班常规状况，介绍经验。并与实习生一齐制定实习计划。

四、我着重指导实习生做好教学常规工作，其中尤其重视备课和上课环节。让实习生提前备课，再进行指导，指导实习生如何钻研教材教法，进行教学设计。实习生上课前教案要经过我提前审批，指导修改后方可上讲台。课后我及时交流，提出听课意见，要求发扬优点，改正缺点，以利改善。

五、我带领实习生参与并逐一指导班级的各项管理工作。三位实习教师轮流当一周实习班主任，负责做操、早自习、读报、放学等工作，还有对学生进行养成教育，交流谈心等等，我在一边进行监督指导，交流指导工作方法。

六、我的指导工作贯彻在实习教师工作的所有过程当中，实习生讲课我就随班听课，从不把任一项工作完全甩给实习生，或某一阶段把课全部交给实习生上。

如果实习生课上得有缺陷，就在下一堂课给他们上示范课，弥补知识性的疏漏，示范如何到达教学要求。如古诗教学，他们不明白如何引导学生在朗读中感悟，读出理解，读出感情，于是课堂转成一堂问答分析的讨论会。于是我在第二天的'示范课中，精心设计了诗意的教学用语，用自己的感情，感染了全班同学，反复诵读，反复感动，也让后面听课的实习老师学习到了教学方法。下面的课，我又交给他们上，果然有很大进步。

七、实习结束时，我认真地给实习生写出评语，提出评定成绩。