

2023年经理助理总结 经理助理的实习总结 (汇总5篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。那么，我们该怎么写总结呢？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。

经理助理总结篇一

到今天两个月试用期已满，根据公司的规章制度，现申请转为公司正式员工。我于二零一一年二月二十一日成为公司的试用员工，根据公司的需要，目前在福州广安消防器材有限公司担任销售部经理助理一职。虽然到福州广安消防器材有限公司只有短短两个月的时间，但从来公司的第一天开始，我就把自己融入到广安公司这个团队中来了。

本人工作认真、细心且具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，具有工作热情；性格开朗，乐于与他人沟通，有很强的团队协作能力；责任感强，确实完成领导交付的工作，和公司同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦，配合各部门负责人成功地完成各项工作。

作为一个应届毕业生，初来公司，曾经很担心不知该怎么与人共处，该如何做好工作；但是公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快完成了从学生到职员转变。

现将这几个月试用期间的工作和学习情况总结如下：

在实习期间，我是在销售部门学习工作的。销售部门的业务是我以前从未接触过的，虽然和我的专业知识有联系，可也

有一定的差距;但是在部门领导和同事的耐心指导下,使我在较短的时间内适应了公司的工作环境,也熟悉了公司和部门的整个操作流程。在本部门的工作中,我一直严格要求自己,认真及时做好领导布置的每一项任务;专业和非专业上不懂的问题虚心向同事学习请教,不断提高充实自己,希望能尽早独挡一面,为公司做出更大的贡献。当然,初入职场,难免出现一些小差小错需领导指正;但前事之鉴,后事之师,这些经历也让我不断成熟,在处理各种问题时学着考虑得更全面,杜绝类似失误的发生。在此,我要特地感谢部门的领导和同事对我的入职指引和帮助,感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。

管理主要工作:

我作为销售组的一名成员,同时承担了部门内部的内勤工作。

1. 流程制定:配合张清、李强完成市场调研流程、电话拜访流程、登门拜访流程的制定。

2. 年度计划:参与销售年度计划制定。从为年度计划制定框架开始,具体分为这几块:背景描述、销售11年目标、现状分析、实施策略、实施步骤、实施计划、财务分析、所需的资源与支持。明确各项目的运作目的,对年度计划进行修改。从广安公司的规划和销售的规划出发,明确销售在广安公司的定位。11年各项目的实施目标。

3. 部门会议会议纪要:前期完成了每次会议纪要的编写。每次的会议纪要,确定会议纪要的流程,可以提高会议开展的效率,明确会议议题,能让自己投入到会议的开展中去。在整理会议纪要的时候,能提高自己的总结概括能力,对自己的工作任务、内容等也有较深的认识。

4. 日报汇总:前期完成了每天日报的汇总工作。每天的日报汇总,在看其他同事的日报的时候,可以更明确地了解日报

该怎么写。同时整理发现的问题和学习的内容。

5. 预算制定：前期完成每月办公用品预算和财务预算的制定。

6. 每日出勤表：完成了每天的出勤表的制定。

7. 值日检查：完成每天的值日检查。

对广安规划理解：

从公司的战略定位，战略目标来讲，福建广安是一家集工程设计、施工、安装；产品经营、代理、批发为一体的高科技技术企业。公司经多年的努力，如今已发展成为以福建省为中心极具实力的消防、建筑智能化、建筑装饰装修机电设备、送变电产品设备的工程商和代理商。现旗下设有俊豪（福州）电气发展有限公司和福州广安消防器材有限公司。公司还取得了福建省公安厅、建设厅颁发的消防设施工程，建筑智能化工程，建筑装饰装修工程，机电设备安装工程资质。公司为福建省省级政府采购供货商。所经营的产品均已通过国家3c认证及公安、消防等国家检验中心检验。公司拥有一批精诚敬业的消防、建筑智能化、装饰装修及相关电子领域的中高级工程师及技术人员和施工队伍。所以，战略目标是一个长远的过程，需要不断的努力创新，开拓进取。

经理助理总结篇二

作为一名一直生活在大学校园的学生，这次实习无疑成为了我踏入社会前的一个平台，为我今后踏入社会奠定了基础。首先，我觉得在学校和单位的很大一个不同就是进入社会以后必须要有很强的责任心和扎实认真的工作态度。在工作岗位上，我们必须要有很强的责任感，要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责。另外，我觉得工作中每个人都必须要坚守自己的职业道德和努力提高自己的职业素养，不懂的事情就要向别人学习，不合规的事情坚决不做。

然后，我觉得与同事的相处与交流很重要。就像我这次实习，我最开始什么也不懂，都是经理他们一点一点交给我的，但是他们也不可能一下子把所有的东西都教会我，所以，他们都只是先教我一个大概，然后我在工作中遇到了问题，再去问他们，这样既加深了我对所学东西的印象，也促进了我们之间的交流。在交流中学习，在交流中进步，也在交流中融合，形成一个团队。由于一个完整的任务需要大家分工合作来完成，只有用正确的方法与同事交流，尽快地解决问题，大家才能齐心协力地搞好工作。这方面的技巧，书本上是学不到的，要在工作中慢慢地学习积累。

最后，还要有明确的职业规划。现在我已经大四了，也有了比较明确地职业方向，那就是银行业。在与银行的工作人员和前辈交谈的过程中，不断地了解现在社会所需要的金融人才应具备什么样的素质，从现在开始又可以做哪些方面的准备。所以今后还要抓紧时间努力学习银行相关知识，早日通过银行理财师或者注册金融分析师的考试，相信只有这样才能在自己的工作岗位上得到更好的发展。我觉得到了实际工作中以后，学历并不显得最重要，主要看的是个人的业务能力和交际能力。任何工作，做得时间久了是谁都会做的，在实际工作中动手能力更重要。因此，我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使自己具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才能更好的为客户服务，为银行创造业绩，实现自己的人生价值。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”初读此句时，我并没有特别的感觉。然而就在这不长的实习后，我不仅真正明白了它的意义，更深切体会到它的内涵。实践出真知，理论只有联系实际才能发挥它应有的功能。在银行里每一个人都是我的老师，我要学习的实在太多太多，不仅是专业技能，还有职业精神和社会经验，这些都能成为我以后能很好的胜任工作的基础，也是我能在激烈的竞争中脱颖而出最重的砝码。

我认为这两个月的实习对我今后走向社会起到了一个桥梁的作用，是我人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走向工作岗位也有着很大的帮助。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位的规章制度，与人文明相处等一些做人处事的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。这一段时间所学到的经验和知识大多来自银行同事、老师和领导的教导，这是我一生中一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的。做事首先要学会做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。对自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西还有很多很多。我只有通过不断实践，才能使自己更加成熟。

经理助理总结篇三

刚开始有一些的紧张，习惯之后就荡然无存了，慢慢的我对这个行业认识就更加深了一步。

“在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力。”参加工作后才能深刻体会这句话的含义。除了计算机，课本上学的理论知识用到的很少，偶尔打电话处理文件，几乎没用上自己所学的专业知识，尤其不明显。学历只是一块敲门砖，而能力才是通向成功的钥匙。

在这个信息爆炸的时代，知识更新太快，靠原存的一点知识肯定是不行的。我们必须在工作中勤于动手勤于思考，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想办法解决，实在不行可以虚心请教他人，没有自学能力的人迟早被这个社会所淘汰。

我从刚参加工作时的激动和盲目到后来能够主动合理的安排自己的各项工作进程了。看到珊姐和经理或者其他同事赞许的目光，感觉自己成长了很多，更重要的是学会了很多新的

知识和一些处世的道理。走到了工作岗位，走向了纷杂的社会，由简单迈向了复杂，这就是生活。我们面前的路漫长而坎坷，需要不断地努力和奋斗才能克服。

长大了，必须学会独立，培养一种独立生活的能力。之前也经常在做课余时间打工，挣一些生活费，可毕竟是只有周末两天或者每个半天，而今是休息两天，全天工作五天，工作期间不断地跑进跑出或者坐在电脑跟前敲击键盘和点击鼠标，有时候感觉腿脚都要断了，手都麻了，但是依旧不能停歇，我必须要在规定的时间内把份内的任务完成，不影响到别人的工作进度，必须有高的工作效率。曾经觉得自己的生活太单调了，所以渴望能够参加工作，觉得外面的世界很精彩，可是连小白领都算不上，谈何精彩？每天的工作都是一些重要性、机械性的，坐在椅子上时间长了，总感觉很累，眼睛酸涩。每天早上七点之前必须起床，睡懒觉成为奢望。想着自己有钱后我要买这买那，但是经历了辛苦，比以前都舍不得。钱不是用来挥霍的，我决定学着去理财，虽然我不是学经济的。

经理助理总结篇四

我所在的实习单位是河南xxx有限公司，是一家专业的医疗器械代理经销商，主要经销国内外先进的医疗设备（2.3类），代理产品涵盖生命信息监护、临床检验及试剂、医学超声成像三大临床领域，旨在将性能与价格完美平衡的医疗电子产品进驻到更多的医院经过半年多的实习，我在实习单位担任总经理助理一职、从中我学到很多东西，也增长了很多经验，也渐渐明白，作为一个实习生，职位不是最重要的，重要的是要在任何职位上懂得如何学习，如何积累经验。

在这次的实习中，我加深了对于团队概念的理解，也积累了许多专业知识和经验，这是一种极其宝贵的收获。多一点接触，就能多一点进步，每一件新事物都要去尝试，这才能品味到其中的酸甜苦辣。

（一）实地实习，实践能力得到提高刚接触医疗器械时，我一头雾水，没什么了解也没什么概念。走上工作岗位后，在帮助总经理完成相关工作的同时，我开始初步了解我们所代理器械的大概情况，比如产品种类、产品性能作用等，但是对于它的操作和原理不是非常了解。之后接触产品部和销售部的相关工作后，逐渐熟悉了。

实习后期已基本学会热销产品的一些功能、使用方法等，也简单了解了它的原理。掌握了许多书本以外的知识，之后的销售及跑业务工作也顺手了很多，实践能力也得到提高。

（二）养成持之以恒，坚持到底的精神那句俗语：说起来容易做起来难。一句话，不要因为任何原因不要以任何理由放弃自己原已养成的良好习惯。否则你会后悔失去的太多，得到的太少。

在实习中我充分体会到了这句话的意义，实习之前只看到作为企业大脑的总经理自信的运筹帷幄，工作之后才发现这种运筹帷幄的背后有多少的酸甜苦辣，我才知道坚持的力量以及成功的喜悦，也让我懂得了做任何事情都要有一种强烈的责任感和不能轻言放弃的心。

（三）走入社会，人际关系得到提升虽然在人际交往中，我显得比较年轻，但我正慢慢去努力，去学习，去改变。我正学着如何更好地与别人沟通，如何更好地去陈述自己的观点，如何说服别人认同自己的观点。

相信这些宝贵的经验会成为我今后成功最重要的基石。实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也开拓了视野，增长了见识，为我们以后更好地发展打下了坚实的基础。

经理助理总结篇五

我所在的实习单位是河南***有限公司，是一家专业的医疗器械代理经销商，主要经销国内外先进的医疗设备（2.3类），代理产品涵盖生命信息监护、临床检验及试剂、医学超声成像三大临床领域，旨在将性能与价格完美平衡的医疗电子产品进驻到更多的医院经过半年多的实习，我在实习单位担任总经理助理一职、从中我学到很多东西，也增长了很多经验，也渐渐明白，作为一个实习生，职位不是最重要的，重要的是要在任何职位上懂得如何学习，如何积累经验。

在这次的实习中，我加深了对于团队概念的理解，也积累了许多专业知识和经验，这是一种极其宝贵的收获。多一点接触，就能多一点进步，每一件新事物都要去尝试，这才能品味到其中的酸甜苦辣。

（一）实地实习，实践能力得到提高刚接触医疗器械时，我一头雾水，没什么了解也没什么概念。走上工作岗位后，在帮助总经理完成相关工作的同时，我开始初步了解我们所代理器械的大概情况，比如产品种类、产品性能作用等，但是对于它的操作和原理不是非常了解。之后接触产品部和销售部的相关工作后，逐渐熟悉了。

实习后期已基本学会热销产品的一些功能、使用方法等，也简单了解了它的原理。掌握了许多书本以外的知识，之后的销售及跑业务工作也顺手了很多，实践能力也得到提高。

（二）养成持之以恒，坚持到底的精神那句俗语：说起来容易做起来难。一句话，不要因为任何原因不要以任何理由放弃自己原已养成的良好习惯。否则你会后悔失去的太多，得到的太少。

在实习中我充分体会到了这句话的意义，实习之前只看到作为企业大脑的总经理自信的运筹帷幄，工作之后才发现这种

运筹帷幄的背后有多少的酸甜苦辣，我才知道坚持的力量以及成功的喜悦，也让我懂得了做任何事情都要有一种强烈的责任感和不能轻言放弃的心。

（三）走入社会，人际关系得到提升虽然在人际交往中，我显得比较年轻，但我正慢慢去努力，去学习，去改变。我正学着如何更好地与别人沟通，如何更好地去陈述自己的观点，如何说服别人认同自己的观点。

相信这些宝贵的经验会成为我今后成功最重要的基石。实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也开拓了视野，增长了见识，为我们以后更好地发展打下了坚实的基础。