# 每周实习工作总结文案(通用27篇)

来源：网络 作者：流年似水 更新时间：2025-04-25

*每周实习工作总结文案1又是新的一周，转眼间来到实习学校已经两个月了。时间过得好快，对这里的一切也要已经十分熟悉了。之前，回到了大学里，为了考教师资格证，发现自己已经融入了实习学校这个大家庭了，在回去的这几天里，我的心里一直放不下我的学生们，...*

**每周实习工作总结文案1**

又是新的一周，转眼间来到实习学校已经两个月了。时间过得好快，对这里的一切也要已经十分熟悉了。之前，回到了大学里，为了考教师资格证，发现自己已经融入了实习学校这个大家庭了，在回去的这几天里，我的心里一直放不下我的学生们，他们就要进行期中考试了，但是数学的知识传授是不能停的。于是，我便开始准备下面的新课了，等腰三角形，等边三角形。由于前一周，我自己的事情比较多，所以没有来得及写教案，当我再次拿到教案本的时候，看完了课标，以及课本知识以后，我深知教案的编写是十分重要的。

编写教案虽有一定的格式，但不能强求一律，应多从实际出发，以方便教学为宜，以提高教学质量为准，教案的主要内容有：课题，教学目的，重点和难点，课时安排，教法和教学媒体的选择，教学过程，板书设计，课后回忆。

而其中我认为首当其冲，很重要的是教学目的。教学目的是一周教材教学的行动纲领，是教学大纲的具体落实，也是一节课的出发点和落脚点，所以必须写的具体，明确恰当，适中。有指导作用，要防止笼统或琐碎，偏高或偏低的现象。确定教学目的的依据。一是大纲，二是教材，三是学生。教学大纲中规定了各年级各学科的基础知识和基本技能训练的具体要求，因此不能脱离大纲的指导，每一周或每一章节教材，都有各自的特点，因此，必须从具体的教材内容出发。学生的知识水平和接受能力有差别，因此必须针对学生的实际情况。总之，拟订教学目的，必须有利于学生增长知识，强化智能。

而现在我经过听了好几个老师的课以后，发现有一个老师在上课时，总是将教学目的在课堂上刚刚开课时，便把教学目的写在了课件中，我认为这样并不可取，因为教学目的，最终用于教师本人，对这一堂课的教学成果的评价标准。其实不用在课堂上向学生们展示出来。除此之外，重点和难点的安排，应该从本节课的教学目的出发，有利于实现教学目的。在编写的时候，要在系统的讲述过程中，突出重点，解决难点，教师的运用贵在从重点和难点上启发学生积极思维，培养和发散学生的智能。这也是考试中学生最应该掌握的，这才是这一节课的重中之重。

我认为，一个老师，当写好一份教案，上好一堂课的前提就有了，这是非常重要的。也是我在今后更加要努力的一方面。

**每周实习工作总结文案2**

我们于 月14日到达实习基地， 月23日返回学校，共六周时间，在这六周时间里主要做了以下工作：

1、迅速安定实习生的住宿。

由于我们是从祁门二中再到一中的，二中的热情与一中的冷漠形成了鲜明的对比，再加上男生的住宿看起来是外表华丽，但内部不实（没有床），相当一部分同学必须打地铺，学生不时有怨言，在我自己住宿还未着落的情况下，率先动手给学生设计住宿方法，并苦口婆心地教导：我们不是来享受的，是来学本事的，条件差一点更能锻炼我们的意志。同学们愉快地接受了，并迅速安定下来。

2、尽全力做好实习生的稳定工作。

由于未知的原因，一中实习点，绝大多数同学的实习任务非常轻，相当于其它实习点七人的任务，在这里却分解给了二十二人，因此部分同学觉得无聊，想出去玩，特别是期中考试期间，少数同学未经请假而离开了学校，人立即通过各种途径（同学通知、报告辅导员请代转告等）联系到本人，并在每周例会上提出批评，并责令其作出书面检查，及时稳住了学生，防止意外事件的发生。

1、尽管实习基地对我们的到来在时间上和后勤上准备不足，但教务处对我们的到来反应还是非常迅速的，行李刚放好，就被叫到会议室与任课教师见面，落实实习任务，有的小组任务不明确（如体育），及时配合组长落实了实习班级。

2、配合基地指导教师指导学生实习工作，认真辅导实习生备课，要求学生上讲台前试讲，并给予点评。由于学生们备课充分，绝大多数同学首节课即受老师称赞，对于少数上课情况不好的同学，及时帮助他们查找原因，对于政史组女生上课纪律管不好，及时提出办法，供其参考，帮助她们管好班级纪律。

3、利用 市青年教师优质课评比活动在祁门一中开展之际，组织实习生旁听，使学生的上课水平和手段有了很大提高。

学生刚下到班级时，由于前车之鉴（据说前些届实习生表现比较差），实习指导班主任不放心，对他们的到来特别冷淡，致使有少数同学情绪很坏，例如卞其涛同学看了指导班主任爱理不理的冷面孔后，回宿舍蒙头大睡，经做工作，不久便于指导班主任建立了融洽的关系；又如数学组的几位同学除了做好本职工作外，还主动地接下其它许多工作，但总觉得有些老师不认可，好象白做了，及时调整了他们的心态，使他们更加努力、积极地工作。同时鼓励学生展我之长，开展活动，体育组周军同学对基地女教师健美操教学，数学组的.《奇葩报》都给实习基地留下了深刻的回忆。

由于工作的需要征得指导教师的同意，数学组的几位同学，给初一年级办起了一份报纸，需占用教务处电脑，而教务处电脑常常有许多教师在那儿上网、游戏，同学们的出现占用了几台，引起了他们的不快，为化解矛盾，我及时要求学生避开高峰期，尽量不要干扰他们的正常活动，尽管他们仅是娱乐。在我们实习的同时，安师大也有实习生实习，而且他们的住宿条件比我校的条件好多了（4人一间公寓），基地领导怕他们之间会有矛盾，我及时打了预防针，要求我们实习生学历不如他们，但品格要超过他们，最后他们之间的关系很融洽，而且据教学指导老师反映我学生的教学水平大大超过他们。

**每周实习工作总结文案3**

很快的，署假又过来了，面对最后一年的校园生活，想着刚刚过去的最后一个署假，紧张沉默之后更多的是感慨，印在脑海里的每一个足迹都是那么的深，真的说不出是什么感觉，伴着时间，就像是在和自己的影子赛跑，不可能从真实的两面去看清它，只是经意不经意的感受着有种东西在过去，也许更适合的只有那句话：时不待我，怎可驻足。

署假期间，我在广东东莞的一家电脑公司做教师，主要是教那些比较简单实用的办公软件，本来开初都没想到自己一个学英语专业的竟会去做电脑教师，于是真的觉得老师那句话的实在，在学校，学到的任何一种知识都是一种有用的贮备，虽然在平时看来学的很多东西总感觉与自己的想象很遥远，但说不不定就在某一刻显现出来。

这也许就是有些师哥师姐说的在工作过程中总觉那些东西在学校见过，但却己经忘了，擦肩而过。想起这，真的得感谢在校期间学的那些本专业的那些另外的知识。

两个月，短短的两个月，说不上是每一份经过都会成为内存，但紧张沉默之后更多的确实是感慨。

以前也想过，学我们英语专业的，也许以后最起码存在那种机会去走向讲台，所以，这短短的两个月的经历，对我来说，无疑是一个很好的煅练，而且，专门机构统计的现在的毕业生出来后只有极少的一部分会做与自己专业相符的工作，因而。

在工作的过程中， 我都在不断的提醒自己，不断的对自己要求，把手上的活，当做是自己的本职工作，而老板常常强调的就是每个员工都必需要有认真负责的态度去做事，我也觉得这是以后无论做任何一份工作都会收到的要求。

因为公司的员工都是即训上岗，所以，一直没有又休，而且在工作期间最大的体会就是，作为一个教师，或者说是一名授课者，最大的考验就是耐心，有的时侯，一个问题还得重复很多遍，这个时侯，就不能只站在自己的角度去想它，而应该站在对方的角度去看，去感受，慢慢的但有了分冷静的习惯，这也是在这很短的工作中得到的很大的体会。

在工作之余，我还经常出到外面去看看，也算是一种见识，东莞是一个新起的城市，但它却己走在了中国城市建设的最前端，在这种地方，看得到更多的机会，更多的挑战，有时会把自己与那些出入写字楼的同样年轻的人比较，心里真的感受到那很明显的差距。

当然，这种差距并不是一时一日而起，所以，出到外面，一个正确的心理定位但显得格外重要，不然，常常因为比较把自己看得很不平衡，而迷失自己的方向，那些在我们前头的人们，可以当作是榜样，但不可过多的去计较，自己能做到何种程度，应该有一个很明了很中性的认识，不能过于攀比，更不可自以为是。

因而。结束工作的时侯，心里就有一种很渴望的感觉，明白了自己与社会所需的要求，因为现在毕业求职，特别是对于像自己一般的人，更多的时侯是社会，职业选择自己，面是不是更多的自己去选择职业，这应该就是所谓的先就业再择业吧。

以上就是我署假的计算机网络实习报告，可能并不是一份很规范报告，但确确实实我这两个月工作中的感受，也虽然那份工作并不与自己的专业有很大的接口，但我认为，无论任何一种偿试，都是对自己以后很宝贵的充实。

**每周实习工作总结文案4**

这次的实习让我体会良多，知道了许多只有在实践中才能学会的知识，也遇上了很多人，总之，收获颇丰。

20xx年x月x日我按照学校要求进行定岗实习，实习单位是由x公司承建的x并网光伏电站中广核一期工程。来到工地，遵守实习单位和学校的安全规章制度，出勤率高，用心向工人师傅请教善于发现问题，并运用所学的理论知识，在工地技术员的帮忙下解决问题。对钢筋工程、模板工程、混凝土工程等有了很具体的了解，同时对部分工程进行实践操作。

实习的第一天十分兴奋、十分紧张，但过后，感到更多的是彷徨和无助。尽管学习成绩不错，但在单位真正工作的时候，能够说对专业课能够说是一无所知，一问三不知。当被问到能否熟练操作photoshop、excel的时候，才发现自己掌握的技能实在太少。由于很多东西都不会，看着其他人忙着赶项目，我们也只有坐着在那看。在我的争取下，他们把比较简单的一部分工作分给我们，就是计算a区一期配电房，楼地面和墙柱抹灰的工程量。但是拿到图纸以后，一个十分严重的问题出现了，就是我根本就看不懂图纸，更别说懂得计算规则了。一个人算了一个下午，都没有弄出一个头绪，而其他同事已经把配筋全算完了。我此时真正体会到书到用时方恨少的感觉。由于什么都不懂，只有看标书，但由于好处不大，我向项目经理申请去工地现场。

于是我亲自接触了加测量工程、钢筋工程、模板工程、混凝土工程、砌筑工程施工全过程的操作实习，学习每个工种的施工技术和施工组织管理方法，学习和应用有关工程施程序。

一、施工过程中的学习

作为一名施工技术员我亲自接触了测量工程、钢筋工程、模板工程、混凝土工程、砌筑工程施工全过程的操作实习，学习每个工种的施工技术和施工组织管理方法，学习和应用有关工程施程序。钢筋工程钢筋使用务必坚持先检查后使用的原则;钢筋务必有出厂合格证和检验报告，按国家规范进行复检合格后方可用于工程中，钢筋在现场加工，制作加工工序为：

1、钢筋机械安装→钢筋对焊→锥螺纹加工→弯曲成型→钢筋绑扎。

2、模板工程模板及其支架应根据工程结构形式、荷载大小、地基土类别、施工设备和材料供应等条件进行设计。模板及其支架应具有足够的承载潜力、刚度和稳定性，能可靠地承受浇筑混凝土的重量、侧压力以及施工荷载。浇筑混凝土时模板及支架在混凝土重力、侧压力及施工荷载等作用下胀模(变形)、跑模(位移)甚至坍塌的状况时有发生。为避免事故，保证工程质量和施工安全，提出了对模板及其支架进行观察、维护和发生异常状况时进行处理的要求。

透过接触和参加实际工作，充实和扩大自己的知识面，培养综合应用的潜力，为以后走上工作岗位打下基础，这次实习对我来讲是一个理论与实际相结合的过程，在工地现场施工员、技术负责人的指导之下，以及自已的努力用心参与工作，让自己对整个基础的做法，标准层的施工有了深入的了解与掌握。而且对整个土木工程的各个方面也有了深刻的理解和认识，并且巩固了书本上的知识，将理论运用到实际中去，从实际施工中丰富自已的理论知识。整个实习的过程时间虽短，但让自己明白了如何当一名好的施工员。整个实习的过程也让自己发现了自己理论知识上的不足，也让自己为以后的学习充满了动力。工地虽说是苦了点，但也让自己明白了一句话：“吃得苦中苦，方为人上人。”。

**每周实习工作总结文案5**

经过了又一周的实习，我对办公室的环境和人员有了进一步的熟悉。虽然我们的工作量不是很多，但是我一直保持着清醒的头脑，随时预备着学习。我开始认识到态度之于工作的重要性。无论从事什么性质的工作，认真，细心的工作态度都是必须的，没有卑微的工作只有卑微的工作态度。如果我们不改变对工作的态度就会被工作牵着走。对于工作态度的认识，我总结如下：

对待工作，无论是多琐屑的工作，都要全神贯注，认真对待，不能马虎。因为越是细节，越是不会引起重视，就越容易出错。比如像我们做核对文件之类的工作，稍一不慎，就会遗漏，或者登记错误。所以说细心的工作态度是非常重要的。

在工作中，浮躁是最要不得的。尽管每天面对的是简单的反复的工作，容易把我们对工作的热情消磨掉，因此人有可能懈怠下来。但是每一天的工作量视乎事情发展的需要都是不定的，工作的频率也是不固定的，因此需要保持平和的工作态度，调整自己的工作步伐，以便从容应对突发事件。

存在问题：工作技巧不够娴熟，不够细心，办事有点急进。

改进方案：在日常的生活，学习中严肃要求自己，养成认真，细心的好习惯，并把这些好习惯带到工作上。

**每周实习工作总结文案6**

时间转瞬即逝，实习第三周已经结束了，让我们一起来回顾一下吧!

每周一次教案，每周一板板书，不仅是对大家的监督，更是检查老师们工作情况的一种方法，好的板书能吸引学生的注意力，加深学生对所学知识的理解和记忆，给学生以美的享受。

听课、备课、讲课、队内交流记录着我们在这里的成长。3月29日上午，指导老师何老师早早来到了江北中学，听了秦泽明、李嘉宝、曾安华、杨玉琳四位老师的讲课，何老师首先肯定了四位老师对于此次讲课的准备和付出，同时也提出可行的建议：听课要注意老师的衔接语和教学过程;备课要充分准备，特别是知识板块，一定要弄懂知识点，设置例题习题要多考虑学生情况;讲课时要注意教态，语言自然流畅，要注意学生的反馈。

在本周，作为实习班主任，我们积极参与了江北中学20xx-20xx年足球比赛，在场边为各班学生加油助威。

在周二，江北中学初一年级举办了“扬青春之翼，悟生命之美”远足研学活动。读万卷书，行万里路，初一年级的实习老师们也积极参与，此次活动，拉近了我们同学生的距离，同时也让我们懂得坚持、团结、痛并快乐的真正意义。

本周五中午，江北实习队举行了第三周例会，会议由队长秦泽明主持，对本周工作进行了总结，反思自己的不足之处，并强调了每日考勤，高考练习，集体备课，安全等问题，明确了每位队员的职责，建立更加完善的监督管理机制。

学高为师，身正为范，我们的实习生活还在继续，我们仍需努力，加油吧，江北中学实习队!

**每周实习工作总结文案7**

来到x二中中已经两个多月了，时光匆匆如白驹过隙。这两月之间，虽然现在回望像是一晃而过，但也的确是相当充实、相当丰富，每天有一群活力满满的孩子们相伴，有顶岗的同伴分享实习生活中的酸甜苦辣和喜怒情绪。

这其中，不仅仅是学生们在进步改变，我们也在一点点成长，我们从初登讲台的紧张不安到掌控全场的渐渐从容，从教学上的毫无章法到有个人风格的试探摸索，从无暇顾及的关注个人到着眼群体的顾全大局。成长是在每一次的尝试中，成长在每一次目光的碰撞中，成长在每一次言语的交锋中，明显地感受到自己的或多或少的变化，也欣喜地看到孩子们的一点一滴的进步，这些都是实习两个月以来，累积的最最珍贵也最最值得再去回味的东西。

在语文教学上，从起初的模仿后再加工，到现在逐步探索形成自己的教学风格，一直都在思考的问题是，如何让语文学习有趣起来。学习本不应该是一件枯燥无味的事情啊，更不应该成为学生肩上的负担，那么在新课改的大背景下，如何让学科教学有趣起来就成了许多老师要思考的问题和要努力的方向。梁启超先生曾在《趣味教育与教育趣味》一文中提到“趣味教育”，强调的是“拿趣味当目的”，趣味教育必须是以趣味为目的而不是以趣味当手段。诚然，增强课堂的趣味性，而不是简单的去迎合，乐学语文是学生与教师都追求的一个目标。那么，该如何一步步提升语文教学的趣味性呢。

首先，创设良好的情境，是学生能够身临其境，才可以更好地激发他们的学习兴趣、调动学习的主动性，引起情感乃至心灵深处的共鸣;其次，教师要在研读文本的基础之上，深入挖掘文章，在其中引导学生寻味乐趣，比如古诗文可以让学生在理解意思之上自己对古文进行续写和改写，编写成一个小故事，最后再以课本剧呈现出来，这样不仅可以牢牢掌握知识，还锻炼了写作等多方面的能力;最后，在生活中学语文，在语文中感悟生活，要在教学上紧密联系生活实际，课堂的外延与课外的外延相等，以课堂学习为核心，能动地向学生的学校生活、家庭生活、社会生活等各个生活领域自然延伸和拓展，使课堂训练与课外行为训练形成有序、有趣、有力、有效的结合，取得语文教学的整体效益。

有老师告诉我们：“课堂不是布道者的讲坛，讲台不是表演者的舞台，优秀的教学应是一种沉淀生活感悟的深厚，是一种播撒知识甘霖的自如，是一份激发创新思维的精妙。” 要努力工作，尽己所能，用语言和文字给学生以诗歌的阳光、小说的空气、戏剧的雨露、散文的土壤，以思想点燃思想，以自由引领自由，以平等造就平等，让每一节课都成为关照孩子心灵原乡的启迪时光。让语文学习变得有趣起来，让语文教学变得有趣起来!

**每周实习工作总结文案8**

总之，我在实习的短短一周中，任劳任怨，为人师表，教书育人。同时得到了学校领导的培养，使我在各方面得到了锻炼，我相信透过我的努力，在以后的工作中会做得更好。此次实习虽已结束，时间也不长，但却有重大的好处。我会在今后的工作中不断咀嚼、去回味、去探索，更能够去发现。这些第一次将是我人生中的一次伟大的经历，它将为我的人生起航，为我的梦想插上翅膀，我会带着这些经验心得起帆、振翅。我相信自己将成为一名优秀的人民教师！

**每周实习工作总结文案9**

20xx年9月20日——20xx年9月26日，我作为中国移动通信集团云南有限公司大理分公司的一名新员工，继续在大理市公司营销中心大客户服务部进行第二周的实习。下面，我将分几个部分，对我这一周的实习情况做出总结。

大理市公司位于苍山路与兴盛路交叉路口旁，共六层。其中，一层是苍山路沟通100营业厅，二层是营销中心大客户服务部，六层是10088外呼组，其余为库房和办公室。

营销中心大客户服务部分为两个片区：泰安路片区和人民街片区，它们以大理市中心的泰安路为界限，向东西两边划分而成。我所在的是泰安路片区，在集团客户经理姗姗姐的带领下实习。

这一周的情况比较特殊，因为22日--24日是中秋节假日，所以这周的工作大致分为两个部分：节前的冲刺工作和节后的收尾工作。

1、利用经分系统分析报表

在经分系统中，我们可以明确地查到客户经理们的集团成员保有率，我分别提取了高价值政企集团和普通政企集团的成员离网数，找出其中欠费预销号的人员，对他们进行复机处理，并将名单提供给他们的客户经理，然后上报给片区主管或高级客户经理。

2、为VIP客户赠送生日礼品和中秋礼品

在节前的工作当中，我仍然负责一部分客户的礼品赠送工作，其中大部分是客户来到公司领取，多是老人手机，我需要为他们试机，引导他们签字，并说明他们即将需要办理的家庭合帐业务，其余的需要我亲自送上门，对客户做拜访。

3、处理日常文档和其他临时性工作

在中秋节后的几天里，我更多的是将赠送礼品时手写的表格录入成电子版，并且去BOSS系统里查询相关的信息，标注出哪些是已经在系统里办理的，哪些是还没办理的，以此来跟踪每一个老人手机或者赠送话费的去向。

4、听贵宾客户组的负责人介绍相关工作

节后客户经理这边工作不是很繁忙的时候，我去到了贵宾中心的贵宾客户组负责人王伟平处听他介绍了相关方面的工作。他以一个季度为例，分别介绍了季度初期的任务分配、季度中期的任务执行以及季度末期的任务收尾工作。在他的带领下，我进一步熟悉了经分系统的一些常用模块。此外，他还向我介绍了第三季度139工程的各项考核指标。

5、领取下个月的生日礼品

临近月末，客户经理们都开始统计自己下个月过生日的客户，来一对一地领取相应的礼品，我负责的工作是统计这些礼品的数量、搬运货物、清点货物并且分发礼品。

这一周由于遇到了中秋假日，所以工作的时间比较少，但节前节后正是客户的繁忙期，所以还是有很多收获。

1、成功来自细心

在这一周的工作当中，我已经基本能够顺利使用数字键盘盲打，所以输入数字的速度快了很多，但是有时候往往过分相信自己，有些掉以轻心，等一张表上的数据都录入完毕，再来检查的时候才发现，原来从当中的某一个数字开始就已经出错了，导致我不得不返工。由此可见细心的必要性，在工作当中应当多积累，不浮躁，培养自己缜密细致的工作态度。

2、当客户来访时以先向客户发出问候为佳

节前的那几天，我们给客户打了大量的电话，告诉他们可以来领取中秋节的礼品，同时，我们也接到很多客户打来的电话，并且要接待很多客户的来访。这时候我注意到，姗姗姐往往是在来电的时候先查一下客户的姓名再接听，这样就能以主动的方式对客户发出问候，客户来领取礼品的时候，姗姗姐也往往是尽力回想客户的名字来称呼客户，实在想不起来的时候，会致以歉意，这样一来，所来的每一位客户都有了很好的感知，自然而然地配合我们的工作，顺利办理了合帐业务。

这一点是极需要我们学习的，有些人往往不善于记他人的名字，再次见到的时候，只能以\_唉\_、\_喂\_、\_你\_等称呼对方，显得不雅，若我们在第一次交往的`时候就能用心记住他人的名字，在日后一定能给人以良好的感知。

3、到一线实习的必要性

加上在营业厅的时间，我的实习生涯已过了三周。这个时候，我越发体会到来一线实习的必要性。在某一天的聊天当中，我听一位客户经理说，有时候上级指定的一个活动方案只是他们的臆想，并非是真正了解市场的人作出的决策，所以导致可执行性不是很好。对于我来说，以后可能会接触到一部分的管理工作，所以有必要来市场一线实习，熟悉工作流程以及一般会遇到的问题，这样我们以后工作起来心中就能有个很好的把握。

由于在客户经理这边的两周实习工作中已经基本熟悉了工作流程和职责，所以在接下来的日子里，我有如下计划：

第一，去贵宾客户中心的外呼组实习，了解他们的工作流程，学习一些业务操作的技巧；

第二，跟随渠道经理实习，学习一些渠道方面的知识以及与客户沟通的技巧；

第三，在闲暇的时候多和其他同事交流，听他们讲述他们的工作经验和经历，并请他们为自己的工作提意见和建议，以期改进一些自己无法意识到的问题。

衷心地感谢各位同事对我的帮助和指导，我自认为运气很好，因为遇到了中秋节这个繁忙的时期，这对于我来说是一个很大的促进。在接下来的工作当中，我将以更加饱满的姿态来迎接工作。

**每周实习工作总结文案10**

来到好百客超市已经一周时间，在此期间我实习的岗位是食品股运营助理一职。在一个星期的实习工作当中使我受益匪浅，也使我对好百客超市的理念、经营模式、定位、管理模式有了一个更深层次的认识与了解。以下是我对于一周当中的工作总结：

1、熟悉卖场的整体布局，商品大致的陈列位置。按照商品的品类及分类牌，对卖场商品进行认识，大致知道商品的陈列位置。能根据商品的国际码分清进口商品与国产商品。在此期间凭借自己对卖场的了解，能帮助顾客找到所需商品。

2、与员工进行交流，进一步熟悉卖场的各项流程。保持虚心的态度，能与各组员工进行沟通学习，其中主要的了解的内容大致是，商品陈列的相关原则、商品补货的流程、报损的流程、以及商品的相关知识。

3、熟悉卖场员工管理手册，对于具体内容的熟记与理解。了解员工手册的内容，熟悉规范文明用语。明确相应的卖场规范，并且对照相关条款进行实践。

4、明确运营助理一职的岗位职责。熟记助理一职的相关职责，按照相关的事项进行逐步的探索。

5、在进口食品区参与盘点工作。了解盘点工作的大致流程，熟悉其中的相关注意事项，例如出盘的准确性、库房整理的规范、出盘之前大致的时间点的控制、了解到盘点工作的需要细心、不断的探索出更好更快捷的盘点方法。

一周以来对于实际的工作，我只是进行简单的了解与认识，了解到其中的艰辛与复杂性。有了一定的大致了解，但是也有很多不足之处。

1、缺乏基本的办公知识，在具体开展工作时，常常表现生涩，有时候还不知所措。

2、对好百客其它各部门的工作情况缺乏全面具体的了解，导致现在只是片面了解本股的工作大致情况。

3、工作时细心度不够。例如对于排面的整理，对于出现的价签不齐、商品日期的注意

4、自己的办公水平还不太适应现在工作环境，不过我会不断使自己适应与提高，尽快使自己融入好百客这个集体当中。

1、进一步熟悉与实践岗位职责，把现有所了解的知识进一步加深做细致。例如：熟悉卖场卖场管理规定、商品结构与品类分布、卖场服务标准、商品的陈列管理、商品的品质与物价管理、这五项工作职责。

2、多在客流密集的地区为顾客进行服务。不断规范自我的服务意识，加深对于管理规范的了解。

3、进一步融入工作当中，了解员工的负责区域、姓名、负责销售的商品。

总体来说这一周对于我自己来说还是有收获，我会踏踏实实的虚心学习，做到多看、多问、多记、多总结。在好百客的经营理念之下，也使我自己不断对于超市有了更深层次的了解与认知。我也为自己是其中一员感到荣幸。在今后的工作中要更加努力认真。

**每周实习工作总结文案11**

从8月31日至今，来到xx县xx中学参加实习已经一周多了，现将本周工作总结如下，三省吾身，不断进步。

本周初来乍到最主要的是强调实习纪律，确保本组实习生更快的适应生活。日常工作博文发表本组成员均已按要求完成。对于每日一次的汇报身为组长的我遗漏了两次，汇报这件事本是小事但对于驻县老师及时掌握实习生的生活状况有着很大的帮助。以后的我将准时汇报，以方便老师的及时管理。本周刚刚踏上实习，一些党团活动还没有及时开展，下周将逐步开始策划活动，丰富实习生活，提升教学水平，并做好宣传记录工作。

9月2号召开高一年级全体教师会议，会后由校长为我们每位实习生安排了1帮1师父进行指导教学，对于每一位实习生都安排了相应专业的\'课程。9月2日晚，我们几个坐在一起模拟课堂情境。列举课堂突发情景大家共同出谋划策。9月3日的我们各自拿着学校配发的听课记录本学习自己师父的课程，同时也和自己的第一节课做了对比。每位实习生都赞叹师父的教学高招，同时还相互交流，对于第一天上课，我们做出了当地学生的学情，以便及时调整自己的教学难度。我们第一周做了大量的听课学习，同时也有部分实习生的师父对自己的课程进行了指导。师父们普遍说我们的课堂驾驭能力不足、时间安排不当、课堂纪律有待加强等问题我们也都及时记录，加以改正。对于以后，我们应继续向当地教师学习，多听、多学、多记。同时及时把这些方法运用到自己的课堂，不断提升教学能力。

初来乍到的我们担心做饭、住宿等问题。在大巴车上还讨论宿舍等问题。xx中学很快给我们安排宿舍、提供炊具、配备办公室、提供上网。这里的领导对我们非常关心，这也使我们4个小伙伴很快的适应了这里的生活。每顿饭大家分工合作，顿顿美餐体现了我们劳动成果，让我们真正的体验生活，更加强了团队的和谐。生活上打水、烧水、宿舍卫生我们都做了简单分工。渐渐熟悉周围环境，中秋节的我们一起吃月饼，赏月亮，在完成日常工作和教学的同时我们的生活也丰富多彩。对于洗澡的问题仍在摸索询问，下周将及时解决。总之，我们在很短时间内适应了当地的生活。

好的开始是成功的一半，第一周也是很重要的一周，无论从熟悉生活环境到教学环境都是对我们的考验，令人高兴的是我们很快的适应了。好的工作我们应当继续保持发扬，出现的问题我们将及时改正以争取不断的进步。

**每周实习工作总结文案12**

往返于南油的路上已有一段不短的时间。这一周来，我一直跟着朱总学习，工作。在工作中，朱总的博学的知识，严谨的做事风格，条理而全面的思维方式及深厚的专业知识等无时不刻不影响着我，指导着我，让我从中学到了很多。

首先我对公司的业务及运营流程有了一定的了解，公司主要是以帖牌为主的服务性质的贸易型公司，其主营的产品有羽绒服及高端皮草两类，供应商来自海宁，北京，深圳等，对应的客户是市场及品牌商。学习了衣服的结构，组成部分及可以大概的估算单件衣服的用料及一般原料的价格，一般情况下的成本计算，利润率等。羽绒服由面布，里布，胆布，鸭（鹅）绒，填充物，及拉链，扣子等辅料制成，而皮草则是面向高端市场的服饰，他由使用各种不同种类动物的皮毛经过复杂漫长的特殊工艺制作而成，其中包括有：獭兔，貂皮，狐狸皮，貉子皮，水洗羊皮等。学习了其皮毛种类的大概的区分方法及适用的款类。现在市场上的貂皮大多是由香港拍卖，从丹麦进口，今年经原料价格比去年有上涨不少。而国内皮草的两在产地在海宁及河南。貂皮具有“风吹皮毛毛更暖，雪落皮毛雪自消，雨落皮毛毛不湿”的三大特点，因其原料价格高，独特复杂的生产工艺，高端的定位而卖得比较贵。

其次，在这一周的时间内，我做了一份月份收支平衡表，一份展厅冬装满排面量的预算，及一份公司下半年的成本预算，学习了如何从哪些方面来计算企业必需的运营成本，如何计算简单的投资回报率，以及企业的成本投资包含哪些大概的方面，什么是机会成本等等。大约的了解了按照怎么样的比率来排版及计算出成本。了解到需要计算哪些类目及如何更清晰简洁并明确的做出一份成本预算。

首先在看问题的一个角度方面会有所改变，之前我看待一般性问题，都会以主观的角度去判断他的是非，而现在我学习了可以站在客户或需求者的角度来思考这件事情，分析他目前的状况，存在的问题及机会，多角度的分析可以把问题看得更全面。朱总让我学习了策略性经销规划是什么概念，使我学习到在碰到一些问题时，可以以更高的角度来分析出问题存在的原因，及如何根据所存在的问题，来探讨出解决的明细方案。

其次，学习了WSOT分析方法的意思，意义，及如何分析。即：S代表 strength（优势），W代表weakness（弱势），O代表opportunity（机会），T代表threat（威胁）。分出中四个象限的内容，其中SO是优势及机会，这是代表意义上的成功的，而WO，ST，是机会与问题平存，这一块是需要通过一定的方法来争取的，而WT方面则指出的是投资可能失败的地方，这一块区域是需要规避的。

在公司的经营中，一定要有可规避部分避风险的代替性产品或服务，以至于在碰到一些问题时不会太过于被动。在承接业务时，要分析哪些业务是必需要争取的，哪些业务是不能接的。及需要分析什么时候有必要需增加成本来降低风险，怎样来把握平衡等。

在经过这一周的适应，我感觉了自己包括专业内的多方面知识的欠缺，如在思考问题的层次上面，我们可能想到的只是表面的，主观判断上的对或错，而看不到这个问题发生的原因，是偶然性还是必然，及可能做到的防范等。世事皆学问，什么事情都有因果，需要理解这些问题的发生必需要经过多方面多角度的思考。有时候我们需多留意身边发生的事物，思考他们为什么会这样发生的原因，就算当时百思不解，或者事后我们会恍悟，这对我们的思维思考的能力，学习及理解能力及自己的知识面都是有帮助的，只有留意生活，留意身边的事物，你才能懂得生活，懂得身边的事物。

一：多思考，处处留心皆学问。

二：多看书，看懂书，书中道理无数。

三：结合实际，学会学以致用。不要知识耳中过，脑海影不留。

四：学习如何提高工作效率，这离不开专业的熟练度及需学习如何提前做好工作。

五：清楚的表述

**每周实习工作总结文案13**

实习第一周转瞬即逝，在这一周里，中学实习队的队员们忙碌而充实。

作为实习数学老师，我们积极听课，综合各个老师的讲课特色，有选择性地吸收，并且做好批改作业、试卷，检查改错的工作。作为实习班主任，每位队员都认真履行着检查早操、管理几率、中午以及晚上的查寝、关注重点问题学生等职责。

队会是一个队伍顺利开展工作的基础，我们在几次队会上讲解了实习队注意事项，听课笔记的记录方法等，并且对实习工作进行了动员。

好看的黑板字是一名成功老师的敲门砖，利用空闲时间，实习老师们积极地充实、提高自己，相信努力一定会带来收获!

3月16日下午一点，指导老师何老师来到江北中学，检查了各位同学的听课笔记，为大家解疑答惑。同时，于下午两点进行了新课试讲，当场对三位同学进行点评，分别从课堂导入，语言衔接，内容安排，板书要求等方面进行了点评，并且强调了大家一定要珍惜时间，抓住机会，不断提高自己。

第一周的实习工作忙碌，实习教师们带着些许迷茫，依旧十二万分地投入热情与努力，相信努力会开出最灿烂的花!

**每周实习工作总结文案14**

学校实习的第三周已经结束了，由于学校要求严查学生宿舍的内务卫生情况。\_\_中学小分队积极响应校领导指示，配合学校完成工作。

这一周，组内成员经过相互交流、探讨，分享教学经验，与指导老师沟通，并完成了本周的教学任务，本周与第二周相比，初上堂时的青涩渐渐褪去，相对的，在堂上我们收获了一定的自信。相信自己能够做的更好。

随着上时间的逐渐增多，在获得收获的同时，所暴露的问题也逐渐被我们发现，比如自己上前有哪些问题没有注意到，学生在学习过程中容易出现的细节性的问题，有的学生不认真听等。对我们而言，无一不是一项亟待解决的挑战。

新的一周即将开始，我们需要做的是认真准备。全身心的投入到工作中去，与自己拼搏，与时间赛跑。青春是用拼搏奋斗的。无奋斗，不青春。

明天就是教师节了，预祝所有的老师们节日快乐!

**每周实习工作总结文案15**

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。

**每周实习工作总结文案16**

同时短短的实习生活令我感慨颇多：自从走进这个公司，我告别了在校的时代，学会了去探索自己所需要的知识；摆脱了内向的性格，学会了如何与他人沟通和交往，因此我变得开朗、活泼了。身边结交了很多好友，拥有了无价“人脉”；我懂得了尊重别人、如何倾听他人谈话、学会了向他人表达我发自内心的赞美与鼓励；我学会了用朴实、亲切、准确的言语表达自己的思想，用冷静的头脑去思考和处理问题；我学会了忍耐、坚强、独立的面对一切，把自己最轻松最自然最愉悦的一面展现给大家；学会了如何认识自己、剖析自己、发现自己的潜能、定位自己的路线、塑造一个“全新的自我”。

**每周实习工作总结文案17**

四月一日入职，到今天为止已经整整入职一周，我不是全职坐班，只是一周去三次而已，加上公司团建，一共去过五次公司，断断续续算一周时间吧。

说自己是小白，但是又感觉有一些基础，目前大三，从大一末期开始，自己内心运营的种子就已经开始萌发了，从多个方面开始了解这个专业，我采取了以下渠道：

读一些成功企业家和企业成长史的书籍，例如：腾讯公司的《腾讯传》，小米公司的《参与感》，BAT三位创始人的故事。其中有关小米的成长史就读了好几本书，从最初的100位铁杆粉丝到现在的千万级营销量，小米的成功使我深受启发。

这些社群有些是免费的，也有付费的，两者各有各的好处，在免费的社群里，大多数时间都是大家每天都在吹水聊天，偶尔我也能插进去几句话，虽然几乎学不到什么干货，但是从他们口中，我可以了解运营人的平时工作内容，上级布置的任务，为什么跳槽，为何频频加班等一些琐碎的事情。

在免费社群里呆久了，难免会对每天的吐槽抱怨产生厌倦，于是就想着搜寻一些自己可以接受的付费社群，向大神学习一些干货，付费的社群总共只加了两个，性质都很相似，一周都会有大神的分享会和讨论会，群里的聊天内容也会比免费社群要优质的多，工作氛围也很好，对运营这个岗位也可以理性的看待。每周群里产出的高质量有关运营技巧的知识还是不少的，让我成长了许多。

综合这两种社群，我了解到，运营工作是一个经常需要加班到很晚的工作，刚开始你会做着每周都相同的打杂工作，你需要不停的收集素材，写文章，制作图表，分析数据等复杂的工作流程，但是也看到了很多自媒体大神，例如：咪蒙、彭小六、入江之鲸等实现财富自由的个人媒体，虽然遥不可及，但是自己也是工作狂，加班什么的完全可以接受，最后觉得运营工作很符合自己的特性，于是坚定不移的继续了解下去。

自己的公众号到目前为止已经创建了一年多了，虽然粉丝数量仅仅只有800左右，但是推广的一些套路还是比较了解的，除了那些生产10w+爆文的公众号以外，我觉得有四分之一的公众号吸粉都是靠资源分享转发来增加粉丝数量的，自己的公众号也属于资源类型的公众号。

一般的套路都是：1、关注公众号到后台回复关键字。2、把这篇推文分享到400人以上或者有500人以上的朋友圈去，然后把截图发到后台。3、24小时内不删除分享内容就把资源以网盘链接的形式发给你。

我自己的个人网盘也有的资源，其中的优质资源也不在少数，如果按照上面的套路进行推广，我相信一定也会起到不错的效果，可是我并没有这样做，现在用情怀做公众号的.已经很少了，我想的仅仅是帮助大家寻找优质的资源而已，只要你回复后台关键字就可以把资源拿到手。文章排版风格也很轻松随意，自己开心就好。爆文方面自己还暂时没有那个能力，因为写文章本身自己就有一些缺陷，等会下文会讲。

除了公众号以外，还创建了头条号并且坚持日更，直到实习开始，一共日更了半个月左右，但是这个平台自己却有些捉摸不透，飘忽不定的头条指数和系统判定模模糊糊的文章定位让人摸不着头脑。

自己当时进驻头条号的定位是科技互联网，但是有时候明明写的是关于科技类型的文章却被机器系统判定是关于数码的文章，中间有一天没更新，然后再次更新的时候推荐量明显不如从前，要么是几百的推荐量，几十的阅读量，要么是几万的推荐量却只有几百的阅读量，这些都很难看透这个平台，有的人五天就通过了新手期，有的人三个月也没有通过，当实习忙起来的时候，头条号就停更了，偶尔在平台上回答几个问题。

以上三个方面是自己最主要下功夫的，除此之外，自己还另外自学了好多有关运营的相关工具的学习，例如：PS，视频制作，简单H5的制作，了解SEO的原理，学习社群运营方面的知识等等。然后接下来就是接一些公众号代运营的私活，一步步达到运营招聘的最低要求。

从上面的经历来看，我的确对运营这个行业下了不少功夫，各个方面都有去了解和学习，面试的时候也很自信，自己有那么多资源，又学习了那么多，实践了那么多，但是真正的实习还是和校园实践有很大的差别的，自己也是有点太过于自信导致工作时经常不知所措，真正的实习工作并没有想象的那么简单。

在实习之前，自己对数据收集这里还是很有自信的，简历上面也明确的写着，擅长数据的收集和整理，但是等到真正实习的时候却蒙了，坐在电脑前查找了一个多小时的资料却无果，从搜狐到搜狗，从百度到知乎，还有网盘，能用的搜索引擎几乎用了个遍，但是效果却非常差，一个多小时连个主题都没确定。

事实上，术业有专攻，当你来到一个全新的公司时，这个公司需要寻找的资料，资历老一点的人肯定知道，不要凭借着自己的直觉去瞎找，先去询问一下之前做过这个版块的人大概在哪几个网站找，找什么类型的文章，一步步把寻找的范围缩小，这样工作起来会轻松许多。

第一篇寻找的数据是关于大学生的数据的，于是我就单单抓住“大学生”三个字去搜寻，但是关于大学生的调查数据不是很多，找了好多网站结果却寥寥无几，能让上级选定的主题就更少了，于是便一直在找了好多网站——寥寥无几的结果——上级不满意主题这个死循环里面轮回，其实可以把思维调整一下，现在的大学生就是95后，95后一定意义上也可以是大学生的另一种说法，当把关键词扩大到95后时，工作就好开展一点了，举一反三，其他工作也是如此。

文章写作方面

这一块说实话也是我的短板，并不是自己写不出来文章，而是自己写出来的文章有点流水，我常常会把一些人物的心理活动以文字的形式描写出来，几乎分不清详写略写，让人感觉整一篇文章都是重点，文章过于冗长复杂，以至于有人评价我的文章全都是“废话”，很多句子其实完全可以删掉。

所以我需要在自己写完文章后反复揣摩，删减去一些不需要的句子，或者用短句子来代替长句子，经过自己的修改以后再提交上去。同时文章的开头，中间，结尾也要对应上，文章属于年轻活力的类型，文中就不要出现什么“天将降大任于斯人也”之类的古句。

对于文章之后如果需要一些搜集到的他人的评价吐槽，记得把优质的内容放在前面用来吸引人的眼球。

通过一周的实习发现，后台的排版基本上都属于小清新的类型，不需要过多的修饰和条条框框的限制，找一些尽可能简单的模板来用就可以，文章最前面和末尾都有特定的模板，只需要在中间稍微用一点心就可以，然后是注意。

未来的实习工作每周都会反反复复的进行，难免会枯燥乏味，写文章也避免不了改了又改，但是磨刀不误砍柴工，当大厨之前还要砍三年的柴火呢，小明，静下心来，相信你一定可以的！

**每周实习工作总结文案18**

在忙碌当中我们度过了来到x中的第三周，我感觉这一周过的比前几周都快，也许是因为比较忙碌的缘故吧。从这周一开始我们几个小伙伴几乎就是天天都有活干，上课，看自习，做表格，涉及范围比较广。

这一周学校的好多课程都是混乱的，我们的课也总是临时通知被改了，还真有点措手不及。只有周一的课程还是正常的，周二，我们之中的两个人去石家庄进行教师资格证的现场确认。课程都事先调好了，但还是给我们剩下的两个加了几节课，虽然说有点辛苦，不过进度提前了不少，也给他们复习提供了充分的时间。

十六号下午，吴老师跟张老师来到了我们学校，询问了我们的近况，了解了我们的方方面面，主要强调的还是安全问题，其次我们学校的问题就是给有的小伙伴分配的工作任务过大，还有我们四个人的吃饭问题。也是我们太年轻，并没有觉得身边会发生什么样的危险，中午吃饭为了省事就去旁边的超市去买点，对这一点两位老师们表示出了很大的不满，我们对此也表示理解，确实没有想到安全隐患，跟学校反映了情况之后，给我们配备了新的厨具，也承诺给我们报销购买食材的资金，我们就继续过上了自己动手丰衣足食的日子。

正如两位老师说的那样，顶岗这半年锻炼的不仅仅是讲课的技能，更锻炼到我们的生活技能，为人处世，沟通的技巧与办事能力。使我们在这半年里有一个全方位的锻炼和成熟，进行一次完美的蜕变。

到了十七号左右，两个小伙伴也陆续平安归队了，一切生活又步入了正轨。x中也渐渐把我们几个的教学能力考察提上了日程，分别听了语文课，生物课与美术课。对我们几个年轻老师不放心的地方主要还是上课管理学生不太严格，纪律抓的不够紧，校长强调说之后主要看的也是我们上课的纪律。

应该说我们还是太年轻，经验不足，在这一周里我们成长的应该说是最快的，得到了自己指导老师的点评，也得到了校长对我们的指导。使我们在接下来的一段时间里有了明确的方向。

在九月的这几天里我们要准备自己的录课，更加努力的进行备课，为了自己也为了能给孩子们的一面，给予他们更多的知识。

**每周实习工作总结文案19**

很快的，署假又过来了，面对最后一年的校园生活，想着刚刚过去的最后一个署假，紧张沉默之后更多的是感慨，印在脑海里的每一个足迹都是那么的深，真的说不出是什么感觉，伴着时间，就像是在和自己的影子赛跑，不可能从真实的两面去看清它，只是经意不经意的感受着有种东西在过去，也许更适合的只有那句话：时不待我，怎可驻足，

两个月，短短的两个月，说不上是每一份经过都会成为内存，但紧张沉默之后更多的确实是感慨，署假期间，我在广东东莞的一家电脑公司做教师，主要是教那些比较简单实用的办公软件，本来开初都没想到自己一个学英语专业的竟会去做电脑教师，于是真的觉得老师那句话的实在，在学校，学到的任何一种知识都是一种有用的贮备，虽然在平时看来学的很多东西总感觉与自己的想象很遥远，但说不不定就在某一刻显现出来。这也许就是有些师哥师姐说的在工作过程中总觉那些东西在学校见过，但却己经忘了，擦肩而过。，想起这，真的得感谢在校期间学的那些本专业的那些另外的知识，以前也想过，学我们英语专业的，也许以后最起码存在那种机会去走向讲台，所以，这短短的两个月的经历，对我来说，无疑是一个很好的煅练，而且，专门机构统计的现在的毕业生出来后只有极少的一部分会做与自己专业相符的工作，因而。、在工作的过程中， 我都在不断的提醒自己，不断的对自己要求，把手上的活，当做是自己的本职工作，而老板常常强调的就是每个员工都必需要有认真负责的态度去做事，我也觉得这是以后无论做任何一份工作都会收到的要求，

因为公司的员工都是即训上岗，所以，一直没有又休，而且在工作期间最大的体会就是，作为一个教师，或者说是一名授课者，最大的考验就是耐心，有的时侯，一个问题还得重复很多遍，这个时侯，就不能只站在自己的角度去想它，而应该站在对方的角度去看，去感受，慢慢的但有了分冷静的习惯，这也是在这很短的工作中得到的很大的体会，

在工作之余，我还经常出到外面去看看，也算是一种见识，东莞是一个新起的城市，但它却己走在了中国城市建设的最前端，在这种地方，看得到更多的机会，更多的挑战，有时会把自己与那些出入写字楼的同样年轻的人比较，心里真的感受到那很明显的差距，当然，这种差距并不是一时一日而起，所以，出到外面，一个正确的心理定位但显得格外重要，不然，常常因为比较把自己看得很不平衡，而迷失自己的方向，那些在我们前头的人们，可以当作是榜样，但不可过多的去计较，自己能做到何种程度，应该有一个很明了很中性的认识，不能过于攀比，更不可自以为是。

因而。结束工作的时侯，心里就有一种很渴望的感觉，明白了自己与社会所需的要求，因为现在毕业求职，特别是对于像自己一般的人，更多的时侯是社会，职业选择自己，面是不是更多的自己去选择职业，这应该就是所谓的先就业再择业吧，

以上就是我署假的实习报告，可能并不是一份很规范报告，但确确实实我这两个月工作中的感受，

也虽然那份工作并不与自己的专业有很大的接口，但我认为，无论任何一种偿试，都是对自己以后很宝贵的充实。

**每周实习工作总结文案20**

很快的，暑假又过来了，面对最后一年的校园生活，想着刚刚过去的最后一个暑假，紧张沉默之后更多的是感慨，印在脑海里的每一个足迹都是那么的深，真的说不出是什么感觉，伴着时间，就像是在和自己的影子赛跑，不可能从真实的两面去看清它，只是经意不经意的感受着有种东西在过去，也许更适合的只有那句话：时不待我，怎可驻足。

两个月，短短的两个月，说不上是每一份经过都会成为内存，但紧张沉默之后更多的确实是感慨。

暑假期间，我在广东东莞的一家电脑公司做教师，主要是教那些比较简单实用的办公软件，本来开初都没想到自己一个学英语专业的竟会去做电脑教师，于是真的觉得老师那句话的实在，在学校，学到的任何一种知识都是一种有用的贮备，虽然在平时看来学的很多东西总感觉与自己的想象很遥远，但说不不定就在某一刻显现出来。这也许就是有些师哥师姐说的在工作过程中总觉那些东西在学校见过，但却己经忘了，擦肩而过。，想起这，真的得感谢在校期间学的那些本专业的那些另外的知识，

以前也想过，学我们英语专业的，也许以后最起码存在那种机会去走向讲台，所以，这短短的两个月的经历，对我来说，无疑是一个很好的煅练，而且，专门机构统计的现在的毕业生出来后只有极少的一部分会做与自己专业相符的工作，因而。、在工作的过程中， 我都在不断的提醒自己，不断的对自己要求，把手上的活，当做是自己的本职工作，而老板常常强调的就是每个员工都必需要有认真负责的态度去做事，我也觉得这是以后无论做任何一份工作都会收到的要求，因为公司的员工都是即训上岗，所以，一直没有又休，而且在工作期间最大的体会就是，作为一个教师，或者说是一名授课者，最大的考验就是耐心，有的时侯，一个问题还得重复很多遍，这个时侯，就不能只站在自己的角度去想它，而应该站在对方的角度去看，去感受，慢慢的但有了分冷静的习惯，这也是在这很短的工作中得到的很大的体会，在工作之余，我还经常出到外面去看看，也算是一种见识，东莞是一个新起的城市，但它却己走在了中国城市建设的最前端，在这种地方，看得到更多的机会，更多的挑战，有时会把自己与那些出入写字楼的同样年轻的人比较，心里真的感受到那很明显的差距，当然，这种差距并不是一时一日而起，所以，出到外面，一个正确的心理定位但显得格外重要，不然，常常因为比较把自己看得很不平衡，而迷失自己的方向，那些在我们前头的人们，可以当作是榜样，但不可过多的去计较，自己能做到何种程度，应该有一个很明了很中性的认识，不能过于攀比，更不可自以为是。

因而。结束工作的时侯，心里就有一种很渴望的感觉，明白了自己与社会所需的要求，因为现在毕业求职，特别是对于像自己一般的人，更多的时侯是社会，职业选择自己，面是不是更多的自己去选择职业，这应该就是所谓的先就业再择业吧，

以上就是我暑假的实习报告，可能并不是一份很规范报告，但确确实实我这两个月工作中的感受，

也虽然那份工作并不与自己的专业有很大的接口，但我认为，无论任何一种尝试，都是对自己以后很宝贵的充实。

**每周实习工作总结文案21**

这一周终于挺过来了，多么期望周末的到来，今天是星期五，终于可以好好放松一下了，绷紧了五天的神经终于可以松懈了。直到今天，我才知道顶岗意味着什么，它不像我们最开始认为的只是在原来的副科教学中加上两门新课——语文和数学，除此之外，这个星期我们忙的最多的还是那连连不断接踵而至的策划方案及班级的日常管理。

在任课上我们先要和原先的任课老师进行教学工作上的交接，包括工作量、作业布置、写教案与他们交流等等，可以说是入细到了各各方面。正是因为这些交接工作的完成，给我们的教学工作安排的非常的详细如贴，所以，在这一周的教学工作中，我们整体来说还是可以的，上课已经进入正轨，只要我们再接再厉，在教学中多注入点新鲜血液，多创新，我们的课堂也将变得精彩无比。

除了教学工作上的交接，在班主任工作这一块，我们也进行了详细的工作交接，为我们的工作提供了详细的安排，让我们对后面的工作有了一个整体的把握，特别是在班级日常管理中可能所有的事情我们都要去管一管，做一个“管家婆”。

教学和班级管理是教师工作中必不可少的工作，而活动方案却是我们很难会遇到的事情，然而在这次顶岗实习中，差不多我们天天都在进行方案的策划、总结，正是因为这次的顶岗才让我们学会了要怎样去做这些工作。也许我们这周很忙，但是正是因为这些忙碌才让我们学到了那么多，实习还是有很大收获的。

**每周实习工作总结文案22**

互联网产品已经不是那种把一个软件做得像瑞士军刀一样，万能的。这样必死无疑，又浪费时间，错过市场，用户的需求时刻都在变。

对于工作，在有限的时间里要做得快，也要学会变通。但是，单纯追求快，容易让人浮躁、不稳定。快、变是否是矛盾的？慢慢才想通，二者统一的基础就是完成核心的功能。在日常工作，要做得快，前提是要达到既定目标，完成核心功能的情况下，在熟练的情况下，才有可能实现快。在还没达到这些标准之前，更要静心、耐心打磨自己的技术、耐心。通过一个星期做一个界面的过程，这些最简单的道理往往是最容易被忽略的。因为自己在这个过程中，容易浮躁、容易不知所措、容易急。现在我明白了正确的工作方法：在熟练掌握技术，熟练掌控自己的内心，在此基础上，快速完成，及时变通则是水到渠成的事。

好产品是运营出来的，好的心态也是磨出来的.。

因为导师没有给我期限，可以让我自己自由地从各方面思考这个界面的用户体验。最明显的体会是要完成这样的思路：

用户来到这个界面，任务是什么？如何设计才能帮助用户更好更直接完成任务？

另一方面，用户的特征是什么？年龄，性别等。

然后才是进行视觉效果的设计。每个视觉效果都会反问自己一句：这样设计，用户会不会有什么疑惑，内容逻辑上有没有错？

其实，我更想去交互设计，产品设计那边学习~

还记得《社交网络》中，扎克伯格在公司里对着大屏幕，期待一个时刻的到来：第100万个用户注册。

这个周6也感受到这样的气氛：公司的8684公交软件手机客户端下载量达到100万了，特地在今天举行了庆功宴：切蛋糕，砸蛋糕。中午再去酒楼聚餐。

公司副总也毫不掩饰暴露他的“野心”：明天5月份，500万下载量，网站PV达到1000万。

这是一个新的台阶。8684公交软件也是吸引我来的重要原因之一。

真不敢相信，整个团队都非常年轻，几乎都是刚毕业，比我早在公司几个月而已。

**每周实习工作总结文案23**

在办公室，闲的时候就会看看网上的一些好的文学作品，练习打打字，因为在矿办公室我主要从事打字工作、文件的分法、报纸的分法，经常要以打文件为主，我知道，这不仅要打字速度快还要对电脑熟悉，尤其是没有其他工作人员帮忙的情况下，我能够完成接待任务。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，这让我感到非常的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这一段时间所学到的经验和知识大多来自领导和办公室工作人员的教导，这是我一生中的一笔宝贵财富。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。发现学习和交流的重要性和必要性。发现一些实习生跟老师像朋友一样相处，老师有什么事都喜欢找他们帮忙，有什么机会也会首先想到他们。另一方面一个人掌握的信息多、技能多，能帮助别人的地方也多，帮助别人多了，别人也愿意帮助你，而你的人脉也广了，掌握的信息也越来越多。这样就形成一个良性循环。

**每周实习工作总结文案24**

光阴似箭，为期x天的汽车销售实习结束了，回首这七天的实习，发觉自己的收获真的很多，懂得了销售的技巧，学会了和客人沟通交流，学会了察言观色，丰富了我的社会阅历。

一个优秀的销售员必须具备深刻的了解自己的产品，准确的锁定目标群，严格的执行拟定的销售计划，记录完善的客户信息等。

销售人员必须先熟悉所销售车型的产品定为及市场定位，然后根据定位锁定目标客户群，制定每日销售工作量并严格执行，只有确保量变才能产生质变，必须完整记录客户的有效信息，只有确保客户的沉积才能保证销量的平稳及足部的上升。

目标客户群准确的定位直接影响到开发客户的准确性。存在就是有道理的，每一款车都有他的客户群体，客户信息的收集除了常规的来店(来电)还有报纸，电视、企业名录、网络推广、成交客户的转介绍、同行经销商介绍、人群聚集地派发资料及名片。

汽车越界最伟大的销售员乔吉拉德，他凭借自己的努力在x年内销售x辆新车而被列入吉尼斯世界纪录。如今这么多年过去了，世界还无一人能打破这记录。成功的秘诀最重要的事情就是他每天都在做与自己汽车专业相关的事情，无时无刻不在思考实现专业的汽车销售。乔吉拉德来华演讲他的销售技巧，一个小时的课程，乔吉拉德上台后进行了简单自我介绍然后开始发名片，一直45分钟后，加上翻译的翻译时间整整用去了50分钟，这时乔吉拉德说我的销售第一堂课讲完了。

有计划的开发客户可以快速提高销售业绩，通常我们认为开发客户先由熟悉的人开始，在足部走向陌生客户，有句话辗转反复5人你可以见到总统，也就是说这5个人分别代表5个群体，只有不断的扩大自己的社交圈才能结识更多的人，结识更多的人才能有更多的销售机会。

印地安人有句谚语：第一句话和朋友说最简单，其实每个客户都是我们的朋友。反之每个朋友都是我们的客户，通常认为开发客户先由最熟悉的地区县再到周边城市省份，只有在熟悉的地方你才能更好的展现自己，所以开发客户在地理区域上由熟悉的地方到陌生城市，从人脉上由朋友到朋友的朋友到陌生人。

任何一次无意义的电话，都是对潜在客户的骚扰，所以和潜在客户通话时一定要让他得到收获，与潜在客户联系前，必须做好相应的准备，尽量全面的收集潜在客户的资料。包括：潜在客户的姓名、兴趣爱好、所在地、所处行业、行业动态、行业新闻、甚至家人信息等。尽量了解潜在客户的需求，与潜在客户联系前，自身要克服打电话的恐惧心理，做好详尽的打电话前的笔记，手边放好可能需要的相关资料，有的业务员还准备了一些符合潜在客户兴趣爱好的新闻趣事以及幽默笑话。

要约客户时，尽量做到不在自己当班时，尽量安排同区域内的客户，尽量要约客户来展厅，在自己熟悉的环境下洽谈。如果要约上去客户处，要做好上门前的相关准备：如仪容仪表(统一制服)，男士不佩戴饰物，女士化淡妆，准备好名片及佩戴好工作牌。准备好相关车型资料、报价、合同、收据、计算器、及签字笔、不要安排在午休以后。

**每周实习工作总结文案25**

本人于\_\_月日至\_\_日在\_\_法院实习。在实习期间我认真工作，遵守上级指示。把在学校学到的理论和实践想结合，努力把工作做到最好。

首先，我想向所有为我的实习提供帮助和指导的\_\_人民法院的工作人员及我的老师致谢，感谢你们为我的顺利实习所作的帮助和努力。

我的实习是由中南大学法学院和\_\_人民法院共同安排的。通过实习，我在我的专业领域获得了实际的工作经验，巩固并检验了自己几年来本科学习的知识水平。实习期间，我了解了大量庭审案件从立案到结案的全过程，在一些案件的立案过程中我还担任了具体的案卷整理工作，并且对部分参与案件提出了自己的想法。在此期间，我进一步学习了相关法律知识，对立案的程序有了更深的理解，同时注意在此过程中将自己所学理论与实习实践有机结合起来。实习结束时，我的工作得到了实习单位充分的肯定和较高的评价。

实习期间我主要对以下案件进行了深入的研究，参加了一些案件立案审判的过程，并提出了自己的一些意见：

一：73户居民诉市规划局侵犯其采光权、阳光权、通风权案

1：案件由来

73个原告认为市规划局规划的“亚大数码港”从占地面积到与居民住房间距都严重违反了gb50180-93强制性国家标准，违反〈〈长沙市城市规划管理办法〉〉的具体技术规定即〈〈长沙市城市规划管理技术规定〉〉，并且其通道与防火安全均存在重大安全隐患，在多次请求政府协调未果后，向法院起诉，要求撤销行政许可，赔偿用户损失。

2：案件主要辩论焦点

被告长沙市规划管理认为“亚大数码港”规划许可的审查核发经过了严格的规划谁广泛征求相关职能部门的意见，并严格遵照规定的程序核发的，亚大数码港与其北侧的居民所住建筑的间距符合被告所提的gb50180-93强制性国家标准和〈〈长沙市城市规划管理办法〉〉，对原告的合法权益并不构成损害。而且，规划管理局提供了相关证据证明“亚大数码港”不适用〈〈长沙市城市规划管理技术规定〉〉。

3：原判结果

合议庭经过多次合议讨论，做出判决：判定规划许可，驳回诉讼请求。

本案是一个行政案件，通俗点就是民告官。通过对本案的审理，我认为在现阶段中国的行政诉讼原先要胜诉很难。如果有民告官的行政案件 原告胜诉了，媒体都会以大力度报道，以此为典范。其实这是个很大的误区，一个法治的社会不应当存在这样的现象。如果行政机关的具体行为违法了，它就应该承担相关责任。中国的行政诉讼之所以原告难以胜诉，主要还是司法与行政还没有完全区别开来，相互制约，相互牵扯。权比法大，政策高于法律。所以才会有这种状况的出现。在本案中，我觉得法院或多或少受到行政的影响：法院虽为司法机关，可其办公建筑用地、宿舍用地都得经规划局批准。

二：几起用简易程序审理的刑事案

这是我第一次看见简易程序在审理案件中的具体运用。这些案件案情清晰、事实清楚、证据充分、争议不大，法院也属基层法院，符合简易程序的条件。在整个审理过程中，审理时限很短，而且感觉开庭审理只是走下过场，法官对于此案如何判早有结论。

通过这几起适用简易程序的刑事案的审理，我看到虽然审理时限很短，必备的程序却很完备的，法院在这方面控制得很好。但是，另一方面了我认为法院在庭审制度方面还是存在一些缺陷的，而且审理的环境还可以改进。

三：一收废品公民诉长沙市公安局分局行政不作为案

本案案件由来：\_\_年，本案的原告在清理从中南大学收购到的废品时被废品中掺杂的雷管炸掉右手掌，且右腿、右胸均因此雷管受伤，经签定为四级残疾。事发报案后他将余下雷管交给被告长沙市公安局分局，要求其查出该雷管出处，而被告称无法查出雷管出处。原告遂向法院提出诉讼，诉讼请求为要求被告给予原告一个关于雷管出处的明确的书面结论。

因本案尚未审结，故无法得知法院将会如何宣判。在此案中，通过了对此案原告教育背景、文化水平的了解，我感想颇多：表面看，原告是一个以收废品为生，文化水平不高的人，但他懂得用法律武器维护自己的权益，这说明我国公民的法律意识在不断地加强，法治的思想已经逐渐深入人心。然而从深层次来看：一方面也正是因为原告的文化水平不高，使得他不能更好地运用法律武器来维护自己的权益———他不知道委托代理人，不知道收集对自己有利的证据呈给合议庭，他甚至不知道公安局的行为在法律上叫“行政不作为”;另一方面，公安分局的行为明显已经构成行政不作为，因为保卫地方公共安全是公安系统的最基本行政职能，对于雷管这类严重危害到公民人身安全的危险物品，原告即使不提出请求，被告也应本着尽职尽责的态度查明其来源，消除安全隐患。由此案我看到了我国普法工作的任重而道远，同时也深切地感受到在\_报告政府职能中强调服务功能的重要性。

四：一起重婚案

**每周实习工作总结文案26**

其次，在工作中，善于思考，发现有的单据在处理上存在问题，便首先同同事进行沟通，与同事分享自己的解决思路，能解决的就解决掉，不能解决的就提交上级经理，同时提出自己的意见提供参考。

为以后的工作提供便利，我努力学习，工作主要有：采购核对前期的应付账款余额，并对账袋进行了分类整理，根据核对后的应付账款余额重新建产新账，并及时的填制应付凭证、登记应付账款明细账，建立库存明细账。接手公司及分公司的手工库存明细账。接手运费的登记工作。

为了尽快的熟悉公司情况，我不断的对工作进行改进，形成公司总的库存明细账。在建账的同时，将当期该处理的单据进行相应的处理，但因期初数据不准确，影响了报表的可信度，不过在这个过程中已经积累了一些经验，在以后的工作中会做的更好。

在xx个月的试用期间，我能够积极、主动、熟练的完成自己的工作，在工作中能够发现问题，并积极全面的配合公司的要求来展开工作，与同事能够很好的配合和协调。

在以后的工作中我会一如继往，在相处中，我与人为善，在工作中，我力求完美。并且不断的提升自己的业务水平及综合素质，为公司的发展尽自己的一份力量，为自身的发展尽自己的努力。

**每周实习工作总结文案27**

中国农业银行是四大国有银行之一，是中国金融体系的重要组成部分。中国农业银行网点遍布城乡，资金实力雄厚，服务功能齐全。中国农业银行五角场支行是坐落在五角场商业区的一个支行，领导杨浦区的各个营业网点。

经过在农行的1个半月的实习，我从客观上对自己在学校里所学的知识有了感性的认识，使自己更加充分地理解了理论与实际的关系。我这次实习所涉及的内容，主要是第三方存管业务，其他一般了解的有储蓄业务、信用卡业务。工作包括最先简单的录入、统计和后来的前台营销、接待工作。

在实习的前两个星期，我在五角场支行的电子产品部学习银行的最基本工作，如录入、统计、制表、复核等。通过这些简单的工作，我了解了银行卡业务的基本操作流程，未接触银行工作前看似简单的一张信用卡，是必须经过评估、审核、录入、复核、存档、编制、打印等一系列完整严密的手续才能完成的。当中任何一个环节出了差错，都会带来繁琐的纠正工作。刚开始认为对于简单的电脑操作完全可以胜任的我，慢慢明白，最重要的不是快，而是准。除了银行卡的操作流程，在做一些杂事，如电话联络各所业务人员、大堂经理等工作时，我也深刻体会到银行不是简单的存款取款的渠道，而是一个具有权威性的完整的金融机构。银行的后台业务也包罗万象，每个部门都有自己工作的操作流程，而我这次接触的`是电子产品部，主要学习的是第三方存管业务。

经过两个星期的学习，我有幸有机会被分配到黄兴所营业网点进行前台的第三方存管业务处理。每天我和一名银行操作人员还有三名实习生一组人来到营口路上的中心建投证券所，推广第三方存管业务。“第三方存管”是指证券公司客户证券交易结算资金交由银行存管，由存管银行按照法律、法规的要求，负责客户资金的存取与资金交收，证券交易操作保持不变。对于这个国家刚出台的新型业务，我们要做好介绍和营销工作。在证券所，接触到的大部分人都是退休离职人员，年长的不在少数。我们除了需要耐心讲解外，还会根据他们的需要为他们提供各种便

转眼间，我们的学校生活已经接近尾声了。同学们都在为自己的实习到处奔波，我也不例外。以前，我总是盼望早点到社会参加工作，因为我总觉得工作是一件很容易的事。可是当我离开校园，真的进入社会实习后，才真正体验到工作，并不是想象中的那样又苦又累，可不是一件容易的事。因为，从学校到社会的大环境的转变，从教钱学习到收工资做事的地位转变，身边接触的人也完全换了角色，老师变成老板，同学变成同事，相处之道完全不同，在这巨大的转变中，我们可能彷徨，迷茫，无法马上适应新的环境。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找