# 精选暑假实习生简历模板-实习生简历模板范本(二篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2025-01-21

*精选暑假实习生简历模板-实习生简历模板范本一十几天的暑期实习马上要结束了，面对着厚厚的一本实习报告，我感慨万分，在此，我写下这几天里的心得体会：一、要掌握过硬的基本理论知识我们的实习能够顺利进行的根源在于我们有过硬的基本理论知识，我们组的同...*

**精选暑假实习生简历模板-实习生简历模板范本一**

十几天的暑期实习马上要结束了，面对着厚厚的一本实习报告，我感慨万分，在此，我写下这几天里的心得体会：

一、要掌握过硬的基本理论知识

我们的实习能够顺利进行的根源在于我们有过硬的基本理论知识，我们组的同学学习成绩都不错，平时学习也比较认真,男生、女生中的第一名都在我们这一组，实在是太棒了。其他同学也都很棒，对仪器的使用十分正确和熟练，对数字处理特别认真，并且严格按照基本规定，如“误差的范围限制，由整体到局部，由控制到碎部”等稳步进行。总之，大家平时的努力学习是这次实习得以顺利进行的基本保证。

二、要有敢于创新的精神

虽然，我们平时感觉学习得不错，但是，到了动手实践的时候，我们开始真的是有点老虎吃天——无从下手。不过，我们敢于实践，敢于摸索，勇于创新，终于，我们完成了一份又一份作业。而我们的实习报告奇迹般得从无到有，从少到多，从简单到复杂再到完整，最终成为一份完美的答卷。我为我们能够勇于实践、勇于创新的精神感到高兴、自豪。在以后的工作中更应该好好利用这份财富!

三、要有求真务实的实干精神

在前两天的测量实习当中，我们为了赶进度，各项工作进行的都很快，没有及时处理数据，结果，到了测距里数据时，我们发现我们的数据根本不能用，然而，我们并没有放宽自己，我们大家一致要求重新再做，经过我们再三测量，我们终于得到了合理的数据，交了一份满意的作业。我想，我们搞结构的人不只是在搞测量时一定要有求真务实精神，在搞任何工作都要有求真务实的精神。只有这样才能做一名合格的建筑行业中的人才。

四、失败是成功之母，熟能生巧

经过一次次的错误，一次次的重测，一次次的计算，我们对仪器的操作水平得到进一步得提高，测量的速度也在愈来愈快，数据的准确性越来越高。这也多亏了一次次的失败，一次次地重整旗鼓，一次次地练习。同时，失败也磨练了我们的意志，越搓越勇。

五、小组内的团结——批评——再团结很重要

小组内要充分发挥民主，又要实行民主之上的集中。一个人不是万能的，要靠大家，一个人的知识不可能全面的，要靠集体，一个人有错误是不可怕的，要敢于在大家面前暴露错误，接受大家的批评。在不断的争论中我们才能发现问题，研究问题，解决问题，形成小组内最正确的意见。这应该叫做在团结基础上要敢于批评，又以团结地工作为目的吧!当然，小组内的“团结互助”就不用说了吧。

六、老师的精心指导非常重要

在实际操作过程中，我们难免有一些解决不了的问题，这时，多谢有了陈老师、王老师仔细、耐心的指导，我们才茅塞顿开，思维也更加开阔。我们有如此的成绩首先要谢谢我们的指导老师——陈老师和王老师。

对实习中的建议：

1、我希望在老师的整体安排下，每一个小组也要有自己的进度计划。我们的仪器不多这是事实，但是，我们可以错开用仪器的时间段，这样，我们就不会为了没有仪器而争吵了。

2、测量地区相近两个小组应该有一整套仪器，而不应该是同样的仪器，这样才能更好地配合。

**精选暑假实习生简历模板-实习生简历模板范本二**

一、实习目的

尝试经商的滋味，增加自己的阅历，因本人是文科生，需要有更多的体验，更多的经历，暑假实习报告怎么写。毕竟身在学校，接触社会的机会很少，趁着寒假有这样一个节日，好好大干一场。

二、实习时间

20xx-7-18—20xx年8月20日

三、实习地点

亿鑫超市

四、实习单位和部门

私人 永和饭店

五、实习内容

炎炎烈日当头，正是因为有这样的环境，正激起了我要在暑假参加社会实践的决心。我要看看我能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的又手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

由于家庭经济的原因，我不能像大多数同学一样，暑假可以好好在家玩玩、休息休息。我必须为我下学期的生活费考虑。我从高中毕业那年的暑假开始就在超市里打工了。由于我的表现还不错，老板比较喜欢我，所以这个暑假答应我在他的超市打工是理所当然的了。还没有放假，我就打电话到超市了，问老板是否愿意让我在他们超市工作，老板满口答应，非常希望我来工作。我当然非常高兴啦！

闲话少叙，言归正传。那年我还没有到超市上班之前，我有一个长辈就跟我说：上班要多做事，少说话！话虽简单，但真正做起来就不简单了。俗话说：做坏人简单，做好人难啊！只要做一件坏事，在别人的眼里，这个人就是坏人！要想在别人眼里改变形象的话，就要做无数的好事，但还不一定能改变。

要在众多同事、干部眼里一开始就流下一个好的映像可不是一件简单的事情啊！于是，我制定了以下几大要点：

一。我决不破坏超市的规矩。俗话说：国有国法，家有家规。自然，作为一个单位也有相应的规定了。我们超市制定了很多的规定，比如：不可以串岗、不可以闲谈、不可以把手机带在身上等等。所谓不可以串岗，就是不可以擅自离开自己的岗位。我们每个理货员都有自己的岗位——分属各个货架。比如，我是百货这边的，就不能随便跑到食品那边去，食品上的人就不能随便走到我们百货这边。食品那边比较大，还分三个部分：饮料和冷柜、饼干类、休闲食品。为什么不可以随便串岗呢？其实是这样的：我们乡下，顾客不像大城市的市民素质高，经常会有顾客偷东西的。如果我们随便离开自己的岗位，那么这边的货架就没有人看着，东西就很容易少掉！同样，“不可以闲谈”也类似这个原因，如国际歌理货员没事做的时候都在一起闲谈，那么就没人看着货物了，东西少了又是损失！还有，“不可以把手机带在身上”，这个规定看似严格，其实是有其中的原因的。以前超市的同事们上班互相发短信息，不认真上班，没人看着货物。所以，后来经理就规定了：不可以把手机带在身上！可以把手机带来上班，但要放在办公室。对于这个规定，大家还是很理解的，毕竟上班要有上班的样子的，超市的营收和自己的收入有很大的联系的，实习报告《暑假实习报告怎么写》。当然，还有很多的规定，比如：上班不可以抽烟、不可以坐下来等等。所有的规定我基本上都能自觉地遵守的。我认为，这些是最基本的，当然要遵守了。

二。不管是谁，随喊随到。在超市做理货员，有时还是很忙的。特别是星期一、星期二、星期三，这三天是结帐的日子，很多的供货商都在这几天送货，然后顺便结帐。有时候，一连几家供货商送货来，这时候就忙了，有很多货物卸在收货处。仅有几个人在收货处是忙不过来的。既要验货又要把货装走。于是，他们就需要人来帮忙了。我是刚来的，当然不能呆在一边看了，为了表现好一点，我都是很主动地跑过去，把各个柜台的货物分开，并分别送到各个货架附近，再卸下来。如果是一般的货物倒是没什么，但有时候有的商家送的是饮料、酱油、食用油之类的货物就很重了。一箱都是好几瓶！很重的！我们超市进货都是几百箱饮料、几十箱油的，每卸一次都特别累！有时，睡觉到了早上，手膀都疼，还全身没劲！没办法，谁让我是新来的呢？所以，不管有多累的活，我都会很积极很主动地去帮忙。于是乎，我在同事眼里我是个积极的，在干部面前我也给他们留下了好的映像！

三。如果没有货要上的话要找点事情做。所谓“上货”，是我们常说的话，说通俗点，就是“补货”。货架上的货物被顾客买走了，货架不就空了吗？还卖不卖东西了？这不行，得从仓库把同样的产品拿来补到原来的位子上去。如果超市的顾客很多的话，不能只顾着补货，要看着点的。当然，不是每时每刻都有货上的。有时，货架上的货物都补齐了，不就是没有事做了吗？就站在一个地方看着货架发呆，还是来回来回闲逛？当然不是了！如果没有什么顾客，也没有货要补，在过道里走来走去，被经理看到是不怎么好的，感觉上我没事做，在混时间！毕竟是私企老板，不会养一些闲人的。老板雇佣你，是要你为他创造财富的，不是养你的。所以，我应该找些事情做一下：抹货架。货架一段时间不抹后，就会有一些灰尘，顾客看到有灰尘的产品，感觉上就像这件产品时间长了、旧的，自然就不会买了。这样不但给顾客流下了个坏映像，而且货物就卖不出去了。谁也不希望我们的东西卖不出去的。其实，抹货架还有个好处：可以坐下来！这个很好，在超市是不可以坐下的，谁能连续站那么长时间啊？所以，在没有什么顾客而且没有货补时，可以抹货架。正是有了以上几点要领，我在超市表现还是相当好的。

在超市里打工我还学到了很多的东西。现在，我们镇上的超市越开越多，大家为了吸引更多的顾客，自然价格战就打起来了。有时候，还能看到有别的超市的员工到我们这里来看价格。我们有时候也被经理安排到别的超市去看价格。对于做“间谍”，我还总结了一个经验：要装作是买东西的顾客，而且一定要像！一般超市是不会对真正的顾客有疑心的。最重要的是：不能用笔抄价格！有的超市的员工就在我们这里用笔抄价格！自然，被我们经理请到办公室喝茶是少不了的。

话说回来，商家的恶性竞争对消费者来说是绝对有好处的，但是作为经营者，我们是不愿意看到的！价格低了，利润自然就少了，我们的工资、奖金可都是与这个利润有着直接联系的啊！

总的来说，在超市里打工是绝对有收获的。我提前进入了社会，提前了解了社会，对这个社会提前有了认识，我以后在社会上就能少走点弯路。更何况我暑假两个月还拿了一千多的薪水呢？虽然这一千块不算多少，但是算上学到的东西是不是很值呢？总比天天在家看电视、上网好吧？

那么，我的社会实践活动就从我的找工作拉开了序幕。我穿着大头皮鞋，带着我的绿色毡帽，骑着我的二手脚踏车带着希望与渴望，开始了我的找工作的征程。一开始，对自己手工艺 期望很高，没有月薪两千不干。经过艰苦的找寻工作，很多的地方的招聘都要有工作经验的优先，一听说我没有经验就跟我说“这样吧，你回去等消息吧，如果需要的详，我会通知你的”。经过多次面试的失败，我总结了自己失败的原因。主要有两个方面的原因。一个方面是自己眼高手低，自己根本自身素质没有达到一定的水平，五个方面是自己没有给自己一个很好的定位，没有找准自己的位置。

总结了以前的失败的教训，摆正好自己的位置，仅正是社会实践只要有工作，能供饭吃，任何苛作都干。于是我找到了一家餐饮酒楼。老板看我人高马大，身体强壮，就让我来做传菜员。第二天，我便开始了我的暑期社会实践生活。刚开始的时候心理极不平衡。心想来从小到大读了这么多的书，家里花了那么多的钱把我培养长大成人，可现在只能端端盘子，瑞怎么着在学校里也是个学生会干部，多少也有点社会能力，心理学徒有点失落再加上传菜部领班是个小学文化的，还对我指手画脚，确实心理上很不舒服。

但是，人总是要适应自己自下而上的环境，我不想赐开始就干不下去了，不行，我一定要坚持下去。要在自己的式作的环境中让自己的工作做行很轻松，首先行把自己同领导和同事之间的关系搞好。因此我只好暂时避其锋芒。尽快地熟悉自己所在的工作环境。我所工作的地方是一个两层楼的酒楼，酒店大堂在一楼，楼上有包房，厨房在二楼，传菜间也是在厨房所以在传菜间里可以看到厨管理的机会。 厨房是厨师的战场，由其是是生意非常的时候，那种场面真的就跟战场上打战一样，厨师的工具以及厨房的任何摆设和物品（包括调味品和原材料）都是厨师的武器，锅、碗、瓢、盘也为威望工作编奏出一首首生活的乐谱。墩子也叫切配，专六负责原材料的精加工，打盒负责将切好的原材料拿给灶上的师傅，并且做好装盘，菜品的装饰。蒸菜师傅负责使用蒸箱蒸菜，灶上师傅掌勺用来专门负责菜品的烹制，点心间的师傅专门负责面食点心的制作，凉菜间在另一间房里，负责冷菜的制作以及水果的制作，我们传菜间的工人很简单，只要反台上做好的菜将盘子边上多余的菜汁擦干净，需要配上味碟的将味碟配上，有汤的菜配上汤勺，并且注意菜品的出品顺序和出品的速度快慢并且要保持好住处的有效，随时传递好前台以及威望之间的住处所

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