# 2025公司实习期个人工作总结精选11篇

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2025-07-26

*20\_公司实习期个人工作总结精选11篇（实用）艰苦的实习生活已经告一段落，回顾过去这段时间的实习经历，收获颇丰，这时候需要好好地写一份实习总结了。那么好的实习总结都具备一些什么特点呢?下面是小编整理的关于20\_公司实习期个人工作总结精选11...*

20\_公司实习期个人工作总结精选11篇（实用）

艰苦的实习生活已经告一段落，回顾过去这段时间的实习经历，收获颇丰，这时候需要好好地写一份实习总结了。那么好的实习总结都具备一些什么特点呢?下面是小编整理的关于20\_公司实习期个人工作总结精选11篇，欢迎阅读!

**20\_公司实习期个人工作总结篇1**

四年的大学生活即将画上句号，在进入社会之前的几个月里，我选择北京数字博识科技有限公司来做为自己的实习单位，在实习的几个月里感受颇深，收获也满满当当，也终于在实习之后确定了自己以后的工作方向，找到了自己在这个社会上的一个位置。现将几个月来的实习经验和成果做以下陈述，希望通过陈述能够在我的毕业生活中带来一个美丽的音符。

\_\_年年12月20，我走进了位于清华大学清华科技园区启迪科技大厦b座17层的北京数字博识科技有限公司。

开始是面试阶段，因为之前就在公司做过一些兼职，所以没有提交简历，我很轻松的就得到了面试机会。可是，那天去参加面试，我还是忐忑不安，带有很多顾虑，生怕自己的言谈稍微不慎就失去了这样一份工作。

面试官说话很随和，问了一些问题，主要是我对工资的期望值，对未来发展的认识，对于教育行业的理解，以及目前想进入的部门和想要做的职位。

我的回答很干练，稍稍带了些紧张的成分。“工资期望能够养活自己，大概在\_\_元左右，对于未来我认为只要能够学到东西能够锻炼自己，我都愿意尝试，而教育行业是一个需要付出耐心和责任的行业，我期望进入的是人力资源部门，主要是专业比较对口，而且对政策的理解也能够在工作中带来一定的帮助。”

面试官没有太为难我，因为公司总经理正在开会所以也免去了二次面试。当场给了我答复，“请于25日到公司报道，同时进入的部门是公司总经办，职位是助理。”宣布完了之后，面试官很坚定的拍了拍我的肩，希望我好好的工作。

通过面试，我发现只要对一个工作是认可的，是觉得有发展潜力的就该表达出来。需要看清楚自己的职位，看清楚自己的实力，需要面试的时候充满信心，微笑的回答可以让尴尬的局面缓和起来，也能够给对方留下一个好印象。

\_\_年年12月25日，我正式进入到了北京数字博识科技有限公司的发展团队中，由于运营管理部门的领导赏识我的才华，特向总经办申请让我转入公司运营管理部。我心里起

初是矛盾的，毕竟总经办和我专业最挂钩，对于陌生的一个运营管理部，我没有任何概念，而且工资可能也就没有一开始给我开的那个数了。徘徊中，运营管理部的经理和副经理都找我谈话，希望我能够做出坚定的选择，两个中层人士的重视让我感到了温暖，在权衡了自己的发展前景之后，我改而选择了公司的运营管理部。而公司的人力资源部门也尊重了我自己的选择。

于是，我开始了运营管理部三个月的实习生涯。在这三个月中，我深刻理解了工作和学习的差距。在这个企业，只要有能力的人就能够有所发展，有想法和创业的员工就会被发现。在短短的一个月中，我就清楚的熟悉了自己的业务，即便到了周末，我也会加班到公司学习。

第一个月之后，我清楚了每天的工作流程。上午8：30上班，下午5：30下班，去b1层就餐，中午休息1个小时。庆幸的是在一个月的生活中，我赶上了公司的员工培训，赶上了员工们的年终述职，让我很轻易的学会了很多别人需要很多时间来学习的东西，清楚的明白了一个道理——-“站在他人的肩上，能够看的更远。”和同事们互相学习，积极的借鉴优秀的经验。在一个月之后的工作中，我已经能够畅谈自己的观点，提出自己的意见了，而且很多意见和建议都得到了同事和领导的首肯。

20\_\_年2月8日，当我拿到第一个月的工资的时候。心里暖和和的，真想告诉所有人，我可以赚钱了。望着手里的钱，泪水也流了下来，能够得到认可，能够在远离家乡的首都赚到自己的生活费，我既自豪，又感受着辛酸。

接下来的两个月，是我更加稳步发展的两个月，公司开了年会，在年会上，我组织和编排的民族舞蹈得到了全公司员工的认可，也让我明白了一个新的道理，只要有特长最会有被人发现和认可的时候。再后来，我用自己掌握的一些计算机知识给同事们解决了很多问题。多劳多得在这里得到了体现，在第二个的工资下发的时候，我得到了一些额外的奖励，让我很是兴奋。这个时候，也会暗暗的笑自己的天真，觉得太容易满足了。

好的心态，铸就好的工作习惯。在三个月里，我也见证了一些公司的流动，也会偶尔的难过，在充满压力的同时也为一些员工的离职感到难过。但是，从另一个方面讲，每个公司都有其发展的轨迹，在这个轨迹上自己能够扮演什么样的角色都是由自己决定的。于

是，我依然积极的在把自己所在的公司，所在的部门当成自己的家。强烈的责任感和主人翁意识，让被动的工作变成了积极的工作。

梅花香自苦寒来，在经历了严格的自我要求之后。公司破格在我没毕业前就给了绩效先转正的特殊照顾，也在一个活动的总结会上公开表扬了我。

三个月了，当我的门卡已经可以在任何时候进出公司的时候。我已经可以昂起头来，带着骄傲的看待自己的选择了。我不需要低调什么，因为真实的工作和真实的对待他人，已经得到了公司的肯定。

选择一个自己喜欢的职业是重要的，还有一点是更重要的，那就是不管什么时候都把自己手头的工作做的认真仔细，尽量的完美。在公司的述职报告中，我说了这样一句话“如果有一天，我离开了数字博识。只有两种可能，一：我被公司辞退了，原因不详;二：我的工作做的非常优秀了，而我想追寻新的目标!其他时候，如果我离开了，那么说明我的无能，我相信自己能够干的让大家满意，我更愿意在某一天离开的时候，我是笑着离开!”

被大家认可，最重要的是自己要做的认真，踏实!找工作不难，难的是不管什么样的工作都认真对待!既然我选择了北京数字博识科技有限公司，我就要在这里认认真真的做下去。

实习三个月的生活告一段落，实习是快乐的，充实的!自己是在成长的，收获的!我为我的实习生涯感到富足!人生的奋斗生涯因为这个实习而充满色彩!

最后总结一句话：打铁还需自身硬!

**20\_公司实习期个人工作总结篇2**

刚入厂，首先让我们了解药厂厂区布局，车间布局，熟悉相关原则，给我们介绍各个车间生产的药品和车间领导人。然后就是各个部门管理人员给我们讲解车间工艺，安全，消防知识和企业文化，让我们熟悉了药品生产工艺流程(从原料到成品)，学习了各车间物料流程，加强了gmp知识和安全知识的学习，把理论与实践相结合。在我们培训了这些知识后久把我们分配到了各个车间开始车间实习。

我被分配到四车间，和我一齐的还有2名应届毕业生。这个车间是\_\_年建的车间，我们刚到车间时，我们主任给我们说进入车间的注意事项，然后给我们介绍车间主要生产的药品。这个车间主要生产紫杉醇特素，vc;醋酐等原料药，……主任给我们分配岗位，我一开始被分配在胶塞铝盖清洗灭菌岗位，跟着陈新的师傅学习了很多关于胶塞机和铝盖机的工艺的知识与清洗操作。发现，就那样小小的一个胶塞铝盖需要那么多的工艺流程才能够灭菌成功。之后主任又从新岗位，我被分到包装。在包装虽然不像别的岗位那么需要工艺知识，但我在包装学习的很开心。我们每个新学员和包装的师傅们关系很融洽。就这样经过我们大家共同努力，我们完成了一次次的任务。我们每个新学员都由衷的开心。

在为期几个月的实习里，就像和上班族一样上班，天天早上七点半起床，八点三十准时到车间换好工作服开始进入工作状态，实习过程中我遵守公司的各项制度，没发生过重大事故，虚心向有经验的师傅学习，认真的完成领导下达的工作任务，并把在学校里所学的专业知识运用到工作当中，下班休息之余扩充自我的专业知识和岗位安全知识，使自我在工作中更有竞争力。

时间过得很快，眼看我们六个月的实习期就要满了，我觉得实习是对一个应届毕业生来说十分重要的经历，实习是我们离开学校接触社会的一个平台，最真实地感受社会的一个窗口。这次在海南海药有限公司为期六个月的实习生活让我学到了很多东西，对我而言有着十分重要的意义。它让我提高沟通及人际关系处理本事，提前体验上班族生活。在实习过程中，丰富了自我的专业知识，积累了工作经验，为以后走上工作岗位打基础，还找到自身的不足之处，早日弥补，增强了自我适应社会的本事。让我更深刻的了解社会，更便捷的融入社会，它不仅仅使我在理论上对制药技术这个领域有了全新的熟悉，并且在实践本事上也得到了提高，真正地做到了学以致用，让我学到了许多书本上学不到的东西，有效的锻炼了自我，长了见识，开拓了视野，实习是我们把学校学到的理论知识应用在实际中的一次尝试，是我们迈向社会的第一步，经过这次实习，我发现了不少问题，自我的缺点、不足，早该摒弃陋习。让我明白自我所学的知识太肤浅，专业知识在实际运用中的匮乏。让我更加明白我需要学习的太多，使我了解到必须让自我懂得更多才能在当今竞争激烈的社会中拥有一席之地。

**20\_公司实习期个人工作总结篇3**

读了三年的大学，然而大多数人对本专业的认识还是寥寥无几，在测控技术与仪器周围缠绕不定，在大二期末学院曾为我们组织了一个星期的见习，但由于当时所学知识涉及本专业知识不多，所看到的东西与本专业根本就很难联系起来，在很多同学心里面对于本专业一直很茫然。今年暑假，学院本来是组织我们去上海实习，但由于突如其来的非典型疫症，使得全盘计划不得不重新来定。经过学院的努力，最终选择了顺德作为我们的实习基地。什么是测控技术与仪器?本专业适合干哪方面的工作?本专业前途如何?带着这些问题，我们参加了这次的生产实习。本次生产实习由查晓春、黄爱华和黎勉三个老师带领，测控专业总共四个班，150几人参加实习。6月30日出发去顺德，安住在顺德大良风城中学。三年来第一次来到一个陌生的地方，真是一件令人兴奋的事情，我们住的中学环境很好，由于这是一所中学，又遇暑假，这里很静，真是学习的好地方，本人正好想在实习之余顺便的进行自己的网络工程师计划，这样可以让时间滴水不漏了。本次实习预定是三个星期，但由于出现些预想不到的事情，最终把行程缩短为两个星期，而本次生产实习在教学计划是四个星期，所以剩下的两个星期必须在下学期补回!两个星期的生产实习，我们去过了申菱空调设备有限公司、顺特电气有限公司、美的洗碗机公司、联塑科技实业有限公司、广东泓利机器有限公司、顺德科威电子有限公司、广东锻压机床厂等大型工厂，了解这些工厂的生产情况，与本专业有关的各种知识，各厂工人的工作情况等等。第一次亲身感受了所学知识与实际的应用，传感器在空调设备的应用了，电子技术在电子工业的应用了，精密机械制造在机器制造的应用了，等等理论与实际的相结合，让我们大开眼界。

也是对以前所学知识的一个初审吧!这次生产实习对于我们以后学习、找工作也真是受益匪浅，在短短的两个星期中让我们初步让理性回到感性的重新认识，也让我们初步的认识这个社会，对于以后做人所应把握的方向也有所启发!顺德是个美丽的地方，这里的交通路线四通八达,或许这就是顺德为什么一直保持全国百强县之首的原因吧!当然还有其体制是否健全原因,社会保障是否完善原因!这里也是我们初涉社会的开端，迈向美好而残酷的未来，我一直坚信自己的能力，即使人生路如顺德四通八达的公路,但方向只有一个,那就是前进,永不言弃,永不退缩!申菱空调设备有限公司7月1日，这是我们实习的第一天，我们来到了申菱，这是一家生产中央空调的厂家。来到该厂，该厂负责人首先介绍了一下申菱的一些生产情况。了解到，广东申菱空调设备有限公司于1992年正式建成投产，是集科研、生产、检测、销售、工程服务于一体的现代化企业，是中国500家最大电气机械器材制造企业之一。专业生产“申菱”牌大、中型水冷、风冷单元式空调机，洁净式空调机，恒温恒湿型机房专用空调机，屋顶式空调机，高温环境特种空调机，除湿机，冷水机组成风机盘管、柜式风机盘管和组合式空气处理机等末端设备。其中单元式空调机和洁净式空调机包括冷风型、冷风电热型、热泵型、恒温恒湿型等多个系列和品种。

接着将我们分成五组对其生产车间进行参观。我们首先来到钣金车间。从车间的定置管理图中，可了解到该车间的生产过程是：下料区——>冲压成型区——>焊料一库——>焊料二库——>冲压转型区——>散件特检点——>铝合金加工区——>钣金半成品周转区——>焊接——>喷涂——>成品。在钣金车间，观看了各种机器的生产情况。有M-20\_\_剪板机、J23-25冲床、J23-40冲床、J23-60冲床、J23-80冲床、J28-50\_\_柱油压机、CSW-250冲角床、TA-60T弯板机、RG-80弯板机等等，各种我们熟悉和陌生的机器。接着是两器车间。在两器车间，我们观看了压力容器用钻床、翅片冲床的生产过程，以及一些已经记不清名字的机器的生产。在总装车间，该厂负责人为我们讲解了管壳式换热器和水冷冷凝器的原理。在这个车间，我们已经能够看到完整的中央空调的雏形，在这个庞然大物中,用到了我们所学过各种各样的\'知识,有传感器了,有电子技术,精密机器制造等等。从申菱公司生产车间，我们可以看到中国空调技术已经基本成熟，看是它的中央处理芯片还是要靠进口!

**20\_公司实习期个人工作总结篇4**

在物业公司的实习已经结束，在这一周里，我跟着邓哥(邓永青)学习物业管理的一些基本方法，并主动与业主进行了一次沟通。

(一)在一、二、三期投递助学的回执发票。这个事情虽然简单，但是需要很细心，因为对社区不熟悉，我险些把二期业主的回执错投到一期。之后我也做了总结，我现在可以用三种方式来识别一、二期了：1。看名字，椰树居代表一期，棕榈居代表二期;2。看颜色，建筑上带兰色的是二期，否则是一期;3。看地砖，方块砖的是一期，否则是二期。以后应该还能发现更多的不同点，这样再进去就不犯迷糊了。

(二)翻看社区服务中心近期收到的投诉意见和上社区论坛了解业主所想。投诉意见上可以看到事情的跟进情况以及事后回访业主的满意程度。社区服务中心下设客服中心、文化处、环境处、工程处、安管处、财务与经营等。客服中心是社区服务中心的大脑，收到业主反映的情况后经过分析转到各个职能部门，由他们处理，客服中心跟踪处理进度并对业主回访了解满意度。近期投诉最多的就是蚊子问题了，社区服务中心加大了定期消杀的频率和力度，但蚊子还是很猖獗。记得武汉有个社区曾经老鼠成灾，居委会主任拎了5只黄鼠狼放在草丛中，一两个月后社区里老鼠销声匿迹了。这种利用食物链的方法环保又经济。所以我想如果能在蔚蓝海岸放置蚊子的天敌蜻蜓应该能帮助解决蚊子带来的烦恼。蜻蜓不会像青蛙那样乱叫。我觉得首先要了解蜻蜓的习性，比如蜻蜓的寿命有多长?其尸体会不会引来其它昆虫?蜻蜓繁殖过多对环境有何影响?在蔚蓝海岸大风的环境下蜻蜓能否捕蚊?可惜我没有找到介绍蜻蜓的相关文献，思绪就这么断了。

(三)在帮邓哥张贴维修公告时，见到他处理一起投诉。社区服务中心接到投诉，一业主称楼上阳台漏水下来。他马上对我首先要去投诉地查实，如果确有其事就去与被投诉业主交涉。一般阳台漏水可能是业主浇花或者洗擦玻璃，也可能是阳台地漏堵塞。如果是前者，让业主处理一下，下次注意点;如果是后者，就要通知工程人员来疏通或换地漏，这个就是收费服务。我想，如此快的反应应该来自于他丰富的经验。这个事上我学会了处理投诉的基本步骤，首先是调查事实，有些业主可能因为一时气愤会夸大事实，这就要我们去调查分析;其次就是发现问题出现的原因;最后提出解决方案。

(四)在物业实习的最后一天的最后几个小时，有机会跟踪了一起投诉，这个应该是本周最大的收获。事情是这样的。

一业主怀疑自己的车在车库里被正在那施工的人员踩过，向社区服务中心报案。邓哥收到后出警。来到现场后事主指出车顶上出现了四个小坑，种种迹象表明这是施工人员干的。并且他也说，施工人员肯定也不是故意去弄的，只是缺少点常识，车顶是用薄钢板做的，经不起踩的，不像卡车。邓哥说，我们在施工前反复跟队员说过，千万不要弄坏业主的车，哪怕不施工也不要去碰车。事主提出要看车库的录像，这时邓哥去联系相关主管，我有机会和事主单独待了一会。

事主是爱车一族，对车像对老婆一样心疼，我安慰他说：您消消火，事情会很好解决的。他见我没穿工作装，又始终跟着他们，还一直没说话，就问：你是?我是公司的实习生，现在在这里学习。我告诉他;如果您分析和猜测的都被证实是真的，我相信公司会给您一个公道的解决方案。毕竟卓越也是一个大公司，应该会很负责任地来处理这件事。他比较认同我的观点，说是呀，我们就是觉得卓越可才买的蔚蓝海岸。但是呀，也遇到一些烦心事，一期的房子现在还漏水，现在的蚊子呀我问到，漏水的事，物业没有给您解决吗?他说;现在达成了协议，他们会来修。我说;现在蚊子的问题的确很头疼，物业公司加大了消杀力度，前几天政府的相关部门也来了蔚蓝海岸调查，大家都在想办法解决卓越是个年轻的企业，可能在某些方面还存在不完善的地方，公司也正在完善和改进一些东西之后邓哥带业主去看了录像，最后是怎样解决的，我还不知道，有机会要去问问邓哥。

这个业主还是很通情达理的，解决问题应该不会太难。我突然想起斌哥说过的一句话，有个人投诉是为了你给他解决，有的人投诉只是为了发泄，发泄完了就没事了。你一定要通过察言观色去判断他属于那一种，这样解决起来就容易多了。

每天都有新的东西引发思考，这样的感觉很好，希望每周都有进步。下周会更好!

**20\_公司实习期个人工作总结篇5**

暑期是一个能使自己得到长足进步，超越别人的好时机，在大一的这个暑假我很荣幸地进入了\_\_贸易有限公司进行实习。

这次实习对我有很大的影响，每天的早出晚归让我从暑假懒散的状态中恢复过来，也让我对父母的赚钱之不易有了新的了解。

要去一个新的地方实习，难度不仅体现在工作上，也是在如何能够按时到达目的地的一个很大的挑战。当然，我很早就在google上和路边的车牌进行了一系列的规划和安排。

经过我的三次换车，我成功地抵达了我的工作单位，因为是第一次实习，也是第一次进一家外贸公司，我着实紧张了一把，当推开门，进入老板的办公室时，心里还直犯嘀咕。而我看到我的老板——朱总的时候才让我忐忑的心得以平复，朱总是一个年过半百的，非常慈祥的一位中年人，在谈话中丝毫感觉不到他的架子，可能也正是由于这一点，才让他的职工能够尽心竭力地为他工作，他才会如此成功地带领这么一个公司一起前进的很重要一个原因吧。

经过简单的步骤，我被安排到观摩两个师傅工作，看他们是如何操作的。两位师傅的活很明确，也是这个外贸公司的关键部分，一位负责登记传票，一位负责与外来商人进行交谈。可能是由于我的专业与他们的不对口，很多东西我都不能够掌握，那娴熟的英语也让我听得有点眩晕，让我深深感觉到英语上的严重不足。当然第一天活的确很简单，不用花多少头脑，但是的确是挺枯燥，乏味，但是这是每个人必须要经历且需要克服的。

第二天，开始让我学着如何使用打印机和传真机，还有就是给文件敲印，这让我有点兴奋，因为这是我在这个公司贡献的第一点光和热。这些东西都不太难，很容易上手，我也成功转型为一位小职员了。

接下来的日子就是不断在传真机、打印机之间穿行的重复，我也拥有了属于我的办公桌，我也开始静下来观察这个公司的运作和管理状况。经过我的观察，我有了三点自己的感悟：

第一点，这个公司是一个家族企业，整个公司的上层都是由一个家里的成员构成。家族企业在大型企业中，会因为感情的牵连而会发生这样或者那样的问题，但是对于一个正在起步的小型起来来讲，这种形态还是可以被接受的，而且可能会达到外人难以替代的效果，因为在企业的前期，由于感情上的联系，被外来的利益诱惑而导致背叛的概率会小很多，一家人的意见更容易统一，更容易将大家的力往一个点上使。公司在经济上出现危机的时候，一家人比较能够同甘共苦，相互勉励。

第二点，这个公司制度尚不完善，领导和职工的上班时间不一致，职工迟到多的现象也时有发生，不过值得肯定的是，该公司有着较好的惩处制度，凡是平时因为迟到而被记录的人，并非需要直接扣除工资以作惩戒，而是通过间接在公司全体职工旅游时，让该员工拿出相应的钱来请客吃饭，这样，就不会使职工因扣工资而怨声载道，又没有使该职工没有面子，更重要的是，的确起到了惩罚的目的，下一个季度一定不会再犯，真可谓一举多得。

第三点，经过公司与另外公司的负责人进行谈判中，我学会了很多。每个公司都是一个个体，都为了各自的利益而想尽各种方法，但是又不能为了自己的利益而太大的损害其他公司的利益，因为这样势必会使两个公司的关系太紧张，这对双方来说都不是好事，是一种非常微妙的关系。实习期间就碰到这样事情，一个公司与我们公司进行合作，要卖给另一个公司一批布料，由于是兄弟公司，平时就要较为密切的经济交往，所以我们公司就很豪爽地接下了这个买卖，晚上进行对两边的公司都进行沟通，一直进行到深夜双方都满意要求以后才算完，由于双方公司都相互信任，而我们公司又只是起到桥梁作用，所以没有签响应的合同，就此定下，但是第二天，当将要交货时，那个公司却觉得没有利润可言而说不同意发货，说是晚上因为太晚没有想明白，可是这是商场，岂是想不发就能简单不发的，而是要承担相应的毁约条款，而那个公司竟然还要求我方公司也要承担30%，原本作为桥梁就没有什么利润可言，如今要拿出30%的毁誉损失，这让我们公司真是哑巴吃黄连，有苦难言啊。但是对方公司已经铁了心，一直坚持要我方承担，若我方不同意，必定会使原来那稳固的关系产生裂痕，若我方同意，那就以为这要我们公司承担着30%的损失。最后的解决方案是，承担那30%的损失，以后在和该公司的交易中来扣除现在的损失。我不禁感叹，商业中的智慧真是一辈子都读不完的，这个方法不仅保证了自己公司的利益不受伤害，而且这种敢于承担的态度使两个公司的关系更加巩固。虽然一直都说公司和公司之间要讲究诚信，只有两个公司开诚布公，才能让两个公司更好的合作共赢，但是经过这件事，我明白了，两个公司，适当得欺骗是需要的，其实大家心里都知道，商业中充满着谎言，不说明的事情，可能对两个公司来讲都有好处，大家朝着各自的目标，各自的利益，真正的各取所需。

虽然这个公司现在还是一个起步中的公司，还有着太多的不足和需要改进的地方，但是我想说，这是每个企业都必须要经历的工程，在这次实习中我学到了很多我以后企业中可以用到的经验和经营方法，虽然并不是很透彻，很深刻，但是我从中获得了从想象中剖析问题和经验的能力。

**20\_公司实习期个人工作总结篇6**

在经过了不断的进步和努力后，我终于做好的了准备，那就是暑假参加社会实践了，在实习中找到自己不断进步的过程。也许实习不会给我任何的好处，也有可能给我一个坏的印象，可是我已经懂得了其中的关窍了，那就是我一定要在实习中找到自己的或是社会中我不适应的地方。

相对应的校园生活，当然， “平面”最适合不过了。在学校，许多东西在其表面上就可以看得一清二楚，而且功课任务都是按部就班完成的。 “主动”在学校可有可无。相反的，社会是一个立体的物体，有些东西根本无法仅仅用眼睛去看、用手去摸、用心去体会，而必须同时用尽量多的方式去尝试、感受、体验。有些东西、事情，咋一看，一目了然;其实它却是一个无底洞，要不断挖掘下去，才会发现五花八门、千奇百怪的东西，让你继续体验，而有些甚至会让你措手不及。实习过程当中，我发现，原来 “主动”的元素起了一个举足轻重的作用，没有主动性无进步可言。

实际收获

1，阅览杂志、书籍过程当中，学到许多专业术语和其他领域的理论知识。

2，几次跟随公司人员外出谈业务，学到许多相关专业的知识和技巧。

上学期，学院自办了杂志—vc(vogue communication)，讲述大学生的吃、喝、玩、穿着、学习等等。我加入了广告组，其主要任务是为杂志拉广告。我们小组外出拉了几次广告，结果都以失败告终。经过几次公司业务谈洽的旁听经验，总结出其失败原因:

(1)前期准备工作不够，当客户提出问题时，只会拿着文件跟着念，没有够专业的解释。

(2)没有主动跟进客户，当客户表示有点犹豫的时候，我们都没有太在意，而是放任自流，以为他们有兴趣就会跟我们联系。

(3)态度不够认真，小组成员大多都把拉广告当成一种锻炼和尝试，所以没有尽心尽力去完成

3，看懂了广告刊例，了解其最重要的因素---折扣。

一开始，我还懵懂的认为，折扣是一个固定值，媒体每一年发布刊例时，就已经计算好了折扣。其实不然，折扣原来是一个很值得研究的可变因素。以下便是我的一些肤浅认识和总结。影响折扣的因素有媒体、广告长度、次数、广告时段、投放季节等。媒体的实力越强、社会影响力越大、声誉越好，则折扣越少;广告长度越长，则折扣越多;一定时段内投放广告的次数越多，则折扣也越多;黄金时段投放广告，则折扣越少等等。

4，学会制作广告价目表。

5，联系媒体，打听广告价格折扣。

说白了，就是我的胆子小，顾虑多，总觉得打电话问这些会影响别人的正常工作，怕吃闭门羹等，所以关于折扣问题才一直没完成。但是，任务毕竟要完成，拖得越久，就越会影响日后新东西的学习进度。终于在周五壮起胆，给广东电视台、南方都市报和晶报打了电话，咨询广告价格折扣问题。晶报的咨询路走得比较坎坷，可能是一开始自己讲话吞吞吐吐，所以给别人很不好的印象，以为是打电话来骚扰的，不过还算幸运，最后还是给了我答复;南方都市报稍微好了点，不过在来回打多次的电话过程当中，觉得南方都市报的几个部门任务界线划分不够明确，业务部说咨询价格是广告部的责任，而广告部说该由业务部负责，所以咨询路途也较曲折啊。至于广东电视台，那真的是好的说。在我把想知道的东西告诉那个负责人---邓先生后，他就给我一个确定的答复时间，之后如他所言，在他保证的那个时间给了我回复，并且还给出建议的方案。

这些是我过去几天实习过程当中收获到的抽象概念，也许还有点 “半遮面”的成分，但，时间会拨开烟雾，使一切模糊概念清澈见底。

这两个礼拜不到的时间里，我接触了与学校生活完全不同的社会生活，可以说是一种社会初体验。一种摸不着的、难以确定的感觉，如果要用什么词汇来形容社会的话，我觉得 “立体”很适合。在我实习后几天里，我几次思考这个问题，最后在一个平面广告的提示下，脑海里蹦出了 “立体”这个词汇，而且用它来形容社会是绝对不为过的。

这一次实习给我的最大启示就是生活从没没有想象中那样的简单，我会在不断的吃亏吸取教训以后才知道我将来要注意的地方，“吃一堑，长一智”，在不断的吃亏中度过自己的成长历程，这才是我要做的事情。成长中有很多的不顺，需要我们来解决，这就是“成长的烦恼”吧!

**20\_公司实习期个人工作总结篇7**

为期八天的移动实习活动就这样悄然结束了，身为者二十名参加实习的人员之一，我感到这些天我获益匪浅。

暑假开始前就得知这个实习，对此我异常兴奋，因为这将是我人生中的第一次实习活动，这将是我走进企业的第一步。

移动，中国的通讯行业里面的领先者，是我们营销管理学院的友好伙伴之一，我们学院的众多活动都有中国移动兴城分公司的帮助与支持。

然而印象中美好的中国移动的实习道路并非成为现实，我们第一天的实习内容就是在移动的兴城分公司进行业务培训，枯燥的业务内容，繁杂的业务流程，有幸看到移动的业务培训的书籍，居然是厚厚的一本书，原来移动的掌握内容如此之多。

枯燥乏味的业务介绍之后与相互之间的谈论后，我发现了一个不是秘密的秘密，那就是移动的升职机会很小，很困难，是在整个地区之内每年只选取两个的人成为正式员工，残酷的竞争。而这些没有得到升职机会的员工只能在六年后离职下岗。如此的升职压力，又怎么能不造就出通讯行业的佼佼者——中国移动!

本来流程里有一个让我们上机操作的步骤，不过由于省移动公司的暗访，计划中途夭折。我们漫长的等待，得到的却是一句下午自由活动。原来在移动眼里我们只是那些可有可无的安排，只是他们计划外面的一个插曲，而在我们眼里重视的移动实习，差不多就是移动公司的儿戏。不过，毕竟有求于人，我们不得不这样仰人鼻息，所以，只有学院强大了，有名气了，办的好了，移动等公司才会对我们有足够的重视。

其实最锻炼人的是在沈师卖卡的任务，第一日，六点出发，冒雨行进，一天天断断续续的下雨，老天说什么也不肯放过我们这群苦命的学生。结果第一天的收获并不多，这个时候能力的差距才显现出来，尽管我们是学营销的，但是这样的成果却让我们的优越感支离破碎。

第二天的卖卡活动才正式开始，从早上六点到九点，我的第一张电话卡才算正式出售，我的开张太困难了。不过一天下来，我发现了一些规律：

1、 要想卖卡就要大胆，不能犹豫不前，面对人来人往不能再一处独立，我们要的不是鹤立鸡群，而是打成一片。

2、 要主动和客户找话题，热情，要主动向客户问候，但是不能一见面就询问电话卡是否购买，以免引起客户的反感。

3、 要不计较个人得失，帮助客户，为客户着想，引起客户的共鸣，最后在熟络中卖出电话卡。

4、 每个人的能力不同，因此不能够都聚集在一起，要分散，适当寻找潜在的客户。

在风雨中开始的卖卡任务，最后以乌云散，太阳出而告终。

我们的实习在傍晚也告一段落。不过心如天气，最终晴朗起来。虽然身为营销学院的我们没能拿到理想中的名次，但是收获颇丰。挣钱的多少不是我们最终的目的，但是了解挣钱的辛苦，明白推销的艰难，锻炼自我的意志的目的达到了，这，比金钱更加重要。开始的卖卡任务，最后以乌云散，太阳出而告终。

我们的实习在傍晚也告一段落。不过心如天气，最终晴朗起来。虽然身为营销学院的我们没能拿到理想中的名次，但是收获颇丰。挣钱的多少不是我们最终的目的，但是了解挣钱的辛苦，明白推销的艰难，锻炼自我的意志的目的达到了，这，比金钱更加重要。

**20\_公司实习期个人工作总结篇8**

实习是教学计划的重要组成部分，是高校教育过程中一个重要实践性环节。通过实习，使得学生在实际工作中理解和巩固所学专业基本理论知识、了解和掌握专业基本技能，学习实际工作中分析与解决问题的方法，培养和提高自我利用本专业基本理论和方法认识问题、解决问题的独立工作能力;培养职业观念、职业道德和合作意识、创新精神，提高自身的社会适应能力，为其日后的成才、成功打下良好职业基础。

实习内容：

1、实习单位简介

润建通信股份有限公司创立于20\_\_年，是一家以通信网络维护、网络工程施工为主体的全业务通信服务企业，服务对象为各大通信运营商。公司是广西区扶持的拟上市企业，国家级重点税源单位，具备通信信息网络系统集成甲级资质、通信工程施工总承包壹级资质、安防工程企业二级资质、计算机系统集成三级资质、职业健康安全管理体系、环境管理体系等国家相关部门颁发的资质及认证。获得国家级高校毕业生就业见习基地资格。现拥有在职员工6000余人，是一个“召之即来，来之能战，战之能胜”的高效团队。

2、实习岗位介绍：

管理培训生：管理培训生是一些大企业自主培养企业中高层管理人员的人才储备计划。通常是在公司各个不同部门实习，了解整个公司运作流程后，再根据其个人专长安排。

实习结论和体会：

通过这40天时间的实习，从无知到认知，到深入了解，渐渐的我喜欢上了这份工作，让我深刻的体会到学习的过程是最美的，在整个实习过程中，我每天都有很多新的体会，新的想法，从工作心态来看。

总而言之，毕业实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。只有经过实际的工作,切身接触社会才懂得生活的艰辛，最重要的是懂得了学习的重要性,只有不断学习才能不断进步。作为即将踏入社会的新青年、祖国的新知识分子更要通过这次难得的实习机会,在工作中发现不足以及与社会的差距。然后，努力缩小这种差距,改变自己的知识结构,使自己做个真正对社会和国家有用的人。在这段实习生活中,不仅磨练了意志、体验了艰辛、接触了社会，而且还把书本上所学的理论知识与社会实践相结合，使专业知识得到活学活用。借此机会，衷心感谢润建通信股份有限公司给我提供宝贵的实习机会，是它为我以后从事的工作奠定了坚实的基础，为我的梦想插上了自由飞翔的翅膀。

**20\_公司实习期个人工作总结篇9**

班业:\_\_

级:\_\_

学生姓名:\_\_

学 号:\_\_

指导教师:\_\_

完成时间:\_\_

时间飞逝，二个月的实习期就这样过去了，是时候总结我在实习期间中所获得的知识，分享我在实习中得到的实战经验了，还有我在实习期间所面临的各种困难和解决困难的方法，这都将是我人生中的一次辉煌的旅程。

一、实习目的

1、了解室内装潢设计在\_\_的市场现状及前景。

2、进一步掌握ps,3dmax,cad等设计软件的运用，了解家装材料及施工工艺。

3、尝试把学校里学习的室内设计相关理论运用到实习过程中。

4、初探做好室内设计师的方法，熟悉室内设计的方法和程序步骤。

5、培养人际交往与社交能力，为成为室内设计师作准备。

二、实习单位综合概述

\_\_有限责任公司创立于1997 年，是一家集家居设计装饰、工装设计装璜、绿化园艺工程、家居产品设计生产、装饰科研于一体的大型装饰企业。以其富于现代气息的设计理念，高水准的施工质量闻名千里，成为中国装饰行业品牌500强企业,品牌价值13.68亿。元洲以“全案设计-全优施工-全面产品—全程服务”为经营服务宗旨，以“家品质，居舒适”为消费体验理念，专注于为消费者提供贯穿“设计-施工-产品-服务”的高品质家居环境整体解决方案。

三、实习内容及进度

首先需要了解室内设计的程序步骤:

1、设计准备阶段

设计准备阶段主要是接受委托任务书，签订合同，或者根据标书要求参加投标;明确设计期限并制定设计计划进度安排，考虑各有关工种的配合与协调;

明确设计任务和要求，如室内设计任务的使用性质、功能特点、设计规模、等级标准、总造价，根据任务的使用性质所需创造的室内环境氛围、文化内涵或艺术风格等;

熟悉设计有关的规范和定额标准，收集分析必要的资料和信息，包括对现场的调查踏勘以及对同类型实例的参观等。

在签订合同或制定投标文件时，还包括设计进度安排，设计费率标准，即室内设计收取业主设计费占室内装饰总投入资金的百分比。

2、方案设计阶段

方案设计阶段是在设计准备阶段的基础上，进一步收集、分析、运用与设计任务有关的资料与信息，构思立意，进行初步方案设计，深入设计，进行方案的分析与比较。

确定初步设计方案，提供设计文件。室内初步方案的文件通常包括:

(1)平面图，常用比例1:50，1:100;

(2)室内立面展开图，常用比例1:20，1:50;

(3)平顶图或仰视图，常用比例1:50，1:100;

(4)室内透视图;

(5)室内装饰材料实样版面;

(6)设计意图说明和造价概算;

初步设计方案需经审定后，方可进行施工图设计。

3、施工图设计阶段

施工图设计阶段需要补充施工所必要的有关平面布置、室内立面和平顶等图纸，还需包括构造节点详细、细部大样图以及设备管线图，编制施工说明和造价预算。

4、设计实施阶段

设计实施阶段也即是工程的施工阶段。室内工程在施工前，设计人员应向施工单位进行设计意图说明及图纸的技术交底;工程施工期间需按图纸要求核对施工实况，有时还需根据现场实况提出对图纸的局部修改或补充;施工结束时，会同质检部门和建设单位进行工程验收。

其次了解室内设计方法，赵师傅给我讲解了以下三种:

1、大处着眼、细处着手，总体与细部深入推敲

2、从里到外、从外到里，局部与整体协调统一

3、意在笔先或笔意同步，立意与表达并重

经过仔细推敲和在工作中的实际运用，我发现上面三条确实很实用，跟那些经验丰富的设计师交流有听君一席话胜读十年书的感觉。 再次是掌握了一些设计软件小技巧，提高了软件运用的熟练程度。例如:巧变二维背景为三维场景、时光隧道的制作等。

四、实习体验与心得

通过这次为时2个月的实习，我对室内设计之这个行业有了更进一步了解，也为曾经成为他们中的一员而感到自豪，结合实习经历我总结出作为室内设计师应具备以下几方面素质。

(1)有全面的综合素质:室内设计师除了专业知识和技能外，要不断提升审美能力，要具备广博的知识和阅历，才可能创造出感动人的空间。

(2)有敏锐的洞察力:对时尚敏锐的观察能力和预见性是设计师自我培养的一种基本能力，站在一个高度上讲，设计师担负着引导时尚的责任。

(3)细致入微的追求:室内设计师所面临的是环境中各个不同的细节，对细节的处理，关系到整个室内空间设计的成败，越是简约的设计，细节越重要，要注意室内外空间角色的互换。

(4)有很强的表现能力及丰富的表现手段:设计师要清晰准确地表达自己的设计意图和思想，让业主能够很容易的理解和沟通。

(5)要有准确把握材料信息和应用材料能力:市场的发展、科技的进步使新产品、新材料不断涌现。及时把握材料的特性、探索其实际用图可以拓宽设计的思路，紧跟时代，在市场中占居先机。

(6)重视概念设计，风格定位:概念设计是对项目的设计思路，它是一个综合结果。它是一个总的思路，包含对人文和功能、科技与材料的综合考虑，有设计者对设计项目独特的认识因素和个性特征，是有别于其他设计方案的根本。着重体现设计中在满足功能前提下，独特个性的植入。所以不要形成固定的风格，但可以形成固定的思路。

(7)对陈设品的认识修养与运用能力:对陈设品的认识和运用能力，是创造现代文化特征和品位的居住和生活环境的根本，陈设是空间环境中的一个重要部分，在优秀陈设设计中，装饰的形式美具有深厚的文化品质和美学价值，是人对某种文化境界的体味和追求。

(8)好的人际交往与社交能力:设计是服务性行业，是服务于大众的，不是做艺术品，

很多事由业主说了算!与业主的沟通、磨合是达成一个方案的关键。只有理解了，设计才有方向——正如能够成功的艺术家都是其风格迎合了一定人群的需求。

(9)重视对市场的调查:在市场调查的基础上对人在即将设计的空间中可能发生的动作、行为进行一些假设，同时考虑现代技术的应用对动作、行为的影响。因为这种假设和分析会引出我们将要面对的设计的一些问题。比如:流线设计的问题、空间设置的问题、陈设的问题、设备配置的问题、色彩和造型的问题以及照明的问题、污染的问题等等。

(10)形成自己的风格:作为一个设计师，创新是非常重要的，在设计中要提高警惕，

不要丢掉个性，要凭独创打开局面。设计毕竟是一个造型艺术，设计的发展有一个画图的过程，对个性化的要求是设计师毕生的追求，要不断的在工作中磨练。形成自己独特的符合室内设计规律的风格。

五、结论

这是在校期间第一次实习 ，因此我很珍惜这次机会，在这个过程中，也学到很多本领，相信这笔财富会在我未来的职业生涯中，起着举足轻重的作用，它将成为我人生的指南针激励着我前进。

**20\_公司实习期个人工作总结篇10**

时间一晃而过，转眼间试用期已接近尾声。这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。在这段时间里各位同事和领导给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我充分感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，感受到了作为广告人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了重庆广告从业人员作为拓荒者的艰难和坚定(就目前国内广告业而言，我认为重庆广告业尚在发展阶段并且起步较晚)。在对各位同事和领导肃然起敬的同时，也为我有机会成为今天广告的一份子而惊喜万分。

在这三个月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下汇报。

记得初次应聘时，我对公司的认识仅仅局限于重庆几家顶级的广告公司之一，对设计师一职的认识也仅局限于从事相对单纯的广告创意和美术执行工作。除此之外，便一无所知了。所以，试用期中如何去认识、了解并熟悉自己所从事的行业，便成了我的当务之急。

一、通过理论学习和日常工作积累使我对公司有了较为深刻的认识。

记得初到公司时，交到我手里的第一份工作就是一张企业贺卡的修改，然而说来惭愧的是，因为对于对方企业整体形象包装的不熟悉，导致这张小小的贺卡修改任务就让我在公司的第一天工作从下午5：00左右持续到深夜12：00以后，反复的修改和漫长的等待客户的回复对我来说，既新鲜也处处存在挑战。不懂就学，是一切进步取得的前提和基础。在这段时间里我认真学习和认识了公司各相关资料，并且对公司以前的、现在的客户的相关资料有了比较初步的了解，(这方面，小组的组长罗晖、美术指导莫剑、还有和我一样新到公司不久的美术杨泛，对我的帮助都很大，我也一直很感激他们)再加上日常工作积累使我对公司有了较为深刻的认识，也意识到了公司在重庆广告业举足轻重的地位，她的发展对于推动整个重庆广告业的发展有着巨大作用。同时，公司拥有比较先进的管理体制和企业化标准运作的行政机构。这一切都让我对公司的发展充满了信心和憧憬。

二、认真学习岗位职能，工作能力得到了一定的提高。

根据岗位职责的要求，我的主要工作任务是：

(1)负责完成组长分配下来的`设计工作指令;

(2)参与相关广告创意的讨论;

(3)领导交办的其他工作。

通过完成上述工作，使我认识到一个称职的设计师应当在具有相当的美术功底、熟悉的设计软件操作能力的同时，还一定要具备良好的设计心态，并且要敢于多提出自己的想法和方案，敢于创新!当然，良好的语言表达能力是向领导和同事提出自己创意想法的必不可少的。目前我在创意想法方面存在不足，还需要多向组里的和其他组的各位资深领导和同事多求教、多学习。为了让自己做一个称职的广告美术设计人员，我也阅读了许多与设计相关的书籍，并争取在工作中有所帮助和提高。

\_\_年又是一个充满激情的一年，在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种设计相关知识，并用于指导实践，大胆创意!

2、“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项技能。

3、不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作指令。

我于年月日起正式成为公司一员。工作的第一日，也恰逢a项目正式启动第一日。虽然对没能参加此项目的准备工作深感遗憾，但从项目正式运行第一天始，能与公司各部门同事并肩工作至今，看着a项目由起步到趋向稳定，我的内心同样充满了作为公司一员的自豪。

作为公司的一名新员工，能与a这个新项目共同走向成熟，是我莫大的荣幸。初到公司，我作为部门的一员，主要负责的工作有：

在工作初始阶段，部分工作中出现的缺憾或不完善的方面，在公司领导的指导及同仁的协助下，基本得到了改善并起到了较好的工作效果。我个人的工作能力，也在不断完善的工作中得到了很大程度的提高。这个岗位上两个多月的工作经历，使我清楚的看到了公司基层员工在与客户接触的实际工作情况，为我转岗后的工作，打下了坚实的基础。

两个多月后，承蒙公司领导对我能力的肯定与信任，将我由a部调至b部。我于年月日正式开始了客户建议投诉的接待处理工作。

在投诉受理的工作过程中，我深深体会到了公司将a项目从起步推向稳定发展的不易。一个新事物在一个城市中获得接受和支持，需要一个较长的磨合期和完善的服务系统。在磨合期中，客户群必然会将各种各样的问题及矛盾反应到客户服务工作中，其中一部分的矛盾能否化解，在于受理投诉岗位人员的接待处理工作做的好坏。如果这个岗位做的好，就可以减轻公司所承受的一部分压力，使公司的精力能更多的投入到项目的巩固、扩展工作中;反之，如果这个岗位做的不理想，不仅会在与客户的交流中破坏公司的形象及声誉，也会浪费许多人力物力，分散攻坚力量，对公司a项目的顺利发展造成本可避免的延缓。

由于深知这项工作的重要性，所以我努力争取更为完善的解决处理好工作中受理的每一项投诉或建议。在工作初期，我与其他相关部门的同事，协商拟定并逐步完善了投诉处理流程，不同的建议或投诉，均有了相应的处理流程及登记入档程序。新的受理流程，不仅方便了客户，同样也使工作趋向规范化。在日常工作中，我严守公司制度规定，按时到岗，并对每一起建议投诉，都按类型分类并进行了详细登记记录在案。对受理中反映的各类问题，在我职权内能解决的，我都尽力用所知、所学的相关政策、知识及应对技巧，给予客户满意的解答，以期省去公司一部分不必要的人、物力支出。对于反应问题中涉及到公司其他部门或个人的，为了避免今后出现类似投诉，在报公司领导后，我均能按批示认真督促相关部门或人员对客户反映的问题给予解决、落实。

在实际工作中，我也存在着许多缺点和不足，比如处理投诉的经验有限，解决问题时有时缺乏果断，偶尔也会被小的挫折影响工作信心。认识到不足的同时，我始终坚信，自省是改进提高的前提。在今后的工作中，我将努力弥补不足，用自己尽心的工作，为公司a项目的顺利开展，尽一名员工所能做的最大努力。

时光流转间，我已到公司工作三个多月。非常感谢公司领导对我的信任，给予了我体现自我、提高自我的机会。这三个多月的试用期工作经历，使我的工作能力得到了由校园步入社会后最大幅度的提高。

在此，在对试用期的工作情况及做一汇报后，我想借此机会，正式向公司领导提出转正请求。希望公司领导能对我的工作态度、工作能力和表现，以正式员工的要求做一个全面考量。能否转正，期盼回复。对我个人来说，如果能被批准，必然是件好事，表示我试用期的工作表现得到了公司的肯定。同样，如果不能被批准，说明我工作中仍有许多方面需要改进和完善，也是一个提高自我能力的机会。但不管能否转正，我都会以同样炙热的工作热情继续投入到今后的工作当中，以自己踏实努力的工作，报公司知遇之恩!

**20\_公司实习期个人工作总结篇11**

在\_\_公司的实习经历将会成为我这一生最宝贵的回忆，现在还没有离开公司怎么就有点怀念了呢，可能是因为在工作当中过的非常的愉快，也可能是充实的工作让我感觉不到时间的流逝，所以在现在这个结束的时候，我也感觉到时间的珍贵，在自己的工作当中，也慢慢地有了一定的提升，自己的工作能力和职业素养，工作经验和社会经验都得到了一定的提高。

我实习的公司并不是一个很大的公司，也只是一个普通小公司，但是也正是因为公司的小，我们公司的人也才是更加的团结和有爱，我学到的东西也更多，很感谢公司的栽培和照顾，让我有一个如此好的机会去完善自己，我也从一个什么也不懂的毕业生，到现在一个已经完全入门的人事，这其中都离不开公司的同事的配合，公司的人事也帮助了我很多，教会了我很多的道理和工作的技巧，在自己进入到公司之后，就一直跟着他一点一点的学习公司的工作内容，对于他每天给我安排的工作也都会认真的完成，对自己有做的任何的不好的地方，我也会及时的记在心里，在下一次工作的进行的时候，稍加的注意这些地方，保证自己的工作一次比一次要好，因为自己本身就是学习的人力资源的专业，所以很多的理论知识我都有一定的了解，所以在工作的时候，我也会靠着自己的实践和理论知识的结合，更好的完成自己的工作。在这段时间的实习期里面，我不仅仅在工作上有了一定的能力，也提高了自己思想上的想法，感觉自己的想法也渐渐的变得成熟，当初，自己每天只想着什么时候可以休息，可以玩耍，每天的工作也像是完成任务一样，但是慢慢的，我也爱上了自己的工作，在工作的时候也会想要更好的完善自己，每天都会有自己的目标和方向，并且愿意为了自己所期待的方向去努力，去付出自己的心血，去让自己取得一定的胜利。

实习的工作并不是很累，但是自己却感觉过的非常的充实，我也希望自己可以在以后的工作当中更加的努力和上进，保持自己的这股劲头，一直往前冲，不断的朝着自己的目标而奋斗，毕竟自己现在还年轻，正是拼搏的年纪，所以自己也更加的需要去奋斗和付出，不怕苦不怕累的一直向前走，相信美好的未来是会在自己努力的尽头的，自己的付出也会得到一定的收获的。

**20\_公司实习期个人工作总结精选11篇**

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