专业认识实习报告

时间过得真快，⼀转眼间十天的实习时间就过了，在这段时间⾥，我学到了很多在学校了学不到的 东西，也认识到了⾃⼰很多的不⾜，感觉收益⾮浅，以下是我在实习期间对⼯作的总结以及⼀些⾃⼰的⼼ 得体会。 作为⼀名刚刚接触专业知识的⼤学⽣来说，如果在学习专业课之前直接就接触深奥的专业知识是不科 学的，为此，学校带领我们进⾏了这次实习活动，让我们从实践中对这⻔⾃⼰即将从事的专业获得⼀个感 性认识，为今后专业课的学习打下坚实的基础。

实践是⼤学⽣活的第⼆课堂，是知识常新和发展的源泉， 是检验真理的试⾦⽯，也是⼤学⽣锻炼成⻓的有效途径。⼀个⼈的知识和能⼒只有在实践中才能发挥作 ⽤，才能得到丰富、完善和发展。⼤学⽣成⻓，就要勤于实践，将所学的理论知识与实践相结合⼀起，在 实践中继续学习，不断总结，逐步完善，有所创新，并在实践中提⾼⾃⼰由知识、能⼒、智慧等因素融合 成的综合素质和能⼒，为⾃⼰事业的成功打下良好的基础。

⾸先，我想谈⼀下实习的意义。实习是⼀种对⽤⼈单位和实习⽣都有益的⼈⼒资源制度安排。对接受 实习⽣的单位而⾔，是发展储备⼈⼒资源的措施，可以让其低成本、⼤范围的选择⼈才，培养和发现真正 符合⽤⼈单位要求的⼈才，亦可以作为⽤⼈单位的公关⼿段，让更多的社会成员（如实习⽣）了解⽤⼈单 位的⽂化和理念，从而增强社会对该组织的认同感并赢得声誉。 对学⽣而⾔，实习可以使每⼀个学⽣有更多的机会尝试不同的⼯作，扮演不同的社会⻆⾊，逐步完成 职业化⻆⾊的转化，发现⾃⼰真实的潜⼒和兴趣，以奠定良好的事业基础，也为⾃我成⻓丰富了阅历，促 进整个社会⼈才资源的优化配置。作为⼀名学⽣，我想学习的⽬的不在于通过结业考试，而是为了获取知 识，获取⼯作技能，换句话说，在学校学习是为了能够适应社会的需要，通过学习保证能够完成将来的⼯ 作，为社会作出贡献。然而步出象⽛塔步⼊社会是有很⼤落差的，能够以进⼊公司实习来作为缓冲，对我

再次，我要总结⼀下⾃⼰在实习期间的体会。

⼀是⾃主学习⸺⼯作后不再象在学校⾥学习那样，有 课堂，有作业，有考试，而是⼀切要⾃⼰主动去学去做。只要你想学习，学习的机会还是很多的，⽼员⼯ 们从不吝惜⾃⼰的经验来指导你⼯作，让你少走弯路；集团公司、公司内部有各种各样的培训来提⾼⾃ ⼰，你所要作的只是甄别哪些是你需要了解的，哪些是你感兴趣的。在我们实习的单位⾥，我就遇⻅了⼏ 个⾮常和善的⽼员⼯，只要问他们的是技术上的问题，他们都会⼀⼀作答，使我了解到，原来理论跟实际 是有很⼤的差距的。

⼆是积极进取的⼯作态度⸺在⼯作中，你不只为公司创造了效益，同时也提⾼了⾃ ⼰，象我这样没有⼯作经验的新⼈，更需要通过多做多问来积累经验。特别是我们的⼯作并不象正式员⼯ 那样有明确的⼯作范围，只是⾃由观摩，如果态度不够积极就可能没有事情做，所以平时就更需要主动争 取多做事，这样才能多积累多提⾼。

三是基本礼仪⸺步⼊社会就需要了解基本礼仪，而这往往是原来作 为学⽣不⼤重视的，⽆论是着装还是待⼈接物，都应该合乎礼仪，才不会影响⼯作的正常进⾏，这就需要 平时多学习，⽐如注意其他⼈的做法或向专家请教。

四是为⼈处事⸺作为学⽣⾯对的⽆⾮是同学、⽼ 师、家⻓，而⼯作后就要⾯对更为复杂的关系。⽆论是和领导、同事还是客⼾接触，都要做到妥善处理， 要多沟通，并要设⾝处地从对⽅⻆度换位思考，而不是只是考虑⾃⼰的事。

我想，通过这次实习让我认清了⾃⼰的很多不⾜和缺点。

第⼀个就是缺乏⼯作经验。因为⾃⼰缺乏经 验，很多问题而不能分清主次，还有些培训或是学习不能找到重点，随着实习⼯作的进⾏，我想我会逐渐 积累经验的。

第⼆是⼯作态度仍不够积极。在⼯作中仅仅能够完成布置的⼯作，在没有⼯作任务时不能主 动要求布置⼯作，若没有⼯作做时就会松懈，不能做到主动学习，这主要还是因为懒惰在作怪，在今后我 要努⼒克服惰性，没有⼯作任务时主动要求布置⼯作，没有布置⼯作时作到⾃主学习。

第三是⼯作时仍需 追求完美，在⼯作中，不允许丝毫的⻢⻁，严谨认真是时刻要牢记的。第四是学术上不够钻研。这是由⼯ 作性质决定的，也是我⾃⼰选择的，因为在我看来，只有被市场认可的技术才有价值，同时我也认为⾃⼰ 更适合做与⼈沟通的⼯作。但我毕竟是⼀名本科⽣，需要作⼀些基本的实际⼯作，这就需要我个⼈多关注 科研的最新进展，同时，这也对我的⼯作有促进作⽤。 扎实的专业知识是提⾼⼯作⽔平的坚实基础.在学校学习专业知识时，可能感觉枯燥⽆味，但当⼯作 以后，才会发现专业知识是多么的重要.如我学的数据结构、计算机组成原理、操作系统和数据库这些是必须 知道的，因为在⽇常⼯作中要处处⽤到.但我要想提⾼我的⼯作效率，⼯作质量，这些知识只是知道是远 远不⾏的，而是要精通.

⼯作中不但要有良好的⼯作态度，而且要有很 好的表现⼒.中国有句俗语：＂踏踏实实做⼈，⽼⽼实实做事.＂在今天，只是⽼⽼实实，勤勤恳恳做事是 不够的，你还要学会适时地，恰当地表现⾃⼰.让⽼板知道你做了什么，让⽼板知道你的存在是必要的！ 这样你才有发展的的可能，别⼈才会认可你，承认你！团结协作，善于沟通.团结协作指的是部⻔内部.你 这个部⻔肯定不⽌你⼀个⼈，作为部⻔担当，你若想把本部⻔的事做的出⾊，那你必须把部⻔成员团结起 来，发挥集体的⼒量，那样才能事半功倍！虽然我们这次的实习没有考虑这些，但我想这些都是在今后的 ⼯作学习中都⾮常必要的。善于沟通是指部⻔之间.任何⼀个公司都是由众多部⻔组成的.部⻔之间的沟通 是必要的也是必须的.总之，⽤知识武装起⾃⼰来，学会做⼈，学会做事。你才能成功！ 我坚信通过这⼀段时间的实习，从中获得的实践经验使我终⾝受益，并会在我毕业后的实际⼯作中不 断地得到印证，我会持续地理解和体会实习中所学到的知识，期望在未来的⼯作中把学到的理论知识和实 践经验不断的应⽤到实际⼯作中来，充分展⽰我的个⼈价值和⼈⽣价值，为实现⾃我的理想和光明的前程 而努⼒。在这半周的时间⾥，我受益⾮浅。我在那⾥不仅学到了许多关于专业的知识，最重要的是进⼀步 体会到了做⼈的原则。公司的宗旨是：规规矩矩做⼈、踏踏实实做事。在去公司的第⼀天，⽼师们就教导 我们做⼈⼀定要正直、要实事求是，诚以待⼈，⼈品对⼀个⼈来说⾮常重要的。我充分的体验到了你如何 待⼈，他⼈也会如是回报。总之，在公司的半周时间⾥，我们脱离了学校的庇护，开始接触社会、了解我 们今后⼯作的性质。不但增⻓了专业知识，还学习到了不少为⼈处是的⽅法。

主要的⼯作是学习；现在即将踏上社会，显然，⾃⼰的⾝份就有所变化，⾃然重⼼也随之而改变，现在我 的主要任务应从学习逐步转移到⼯作上。这半周，好⽐是⼀个过渡期⸺从学⽣过渡到上班族，是⼗分关 键的阶段。回想⾃⼰在这期间的⼯作情况，不尽如意。对此我思考过，学习经验⾃然是⼀个因素，然而更 重要的是⼼态的转变没有做到位。现在发现了这个不⾜之处，应该还算是及时吧，因为我明⽩了何谓⼯ 作。在接下来的⽇⼦⾥，我会朝这个⽅向努⼒，我相信⾃⼰能够把那些不该再存在的“特点”抹掉。 感谢学校给我们这次宝贵的实习经验，同时也要感谢⽼师对我们的细⼼指导。本次实习所学到的这些 知识很多是我个⼈在学校很少接触、注意的，但在实际的学习与⼯作中⼜是⼗分重要、⼗分基础的知识。 通过本次实习我不但积累了许多经验，还使我在实践中得到了锻炼。这段经历使我明⽩了“纸上得来终觉 浅，绝知此事要躬⾏”的真正含义---------从书本上得到的知识终归是浅薄的，未能理解知识的真谛，要 真正理解书中的深刻道理，必须亲⾝去躬⾏实践。

20xx年七⽉我第⼀次真正的踏上社会，开始了两个⽉的⼯作实习体验⽣涯。时间不⻓，体会甚多。明 ⽩了那句读万⾥书，不如⾏万⾥路的深刻体会，也许在此时此刻的我，真实的将实习当做⼯作了吧。 本次实习的⽬的在于通过理论与实际的结合、个⼈与社会的沟通，进⼀步培养⾃⼰的业务⽔平、与⼈ 相处的技巧、团队协作精神、待⼈处事的能⼒等，尤其是观察、分析和解决问题的实际⼯作能⼒，以便提 ⾼⾃⼰的实践能⼒和综合素质，希望能帮助⾃⼰以后更加顺利地融⼊社会，投⼊到⾃⼰的⼯作中。 ⼀般来说，学校的⽣活环境和社会的⼯作环境存在很⼤的差距，学校主要专注于培养学⽣的学习能⼒ 和专业技能，社会主要专注于员⼯的专业知识和业务能⼒。要适应社会的⽣存要求，除了要加强课堂上的 理论知识外，还必须要亲⾃接触社会参加⼯作实践，通过对社会⼯作的了解指导课堂学习。实际体会⼀般 公司职员的基本素质要求，以培养⾃⼰的适应能⼒、组织能⼒、协调能⼒和分析解决实际问题的⼯作能 ⼒。 实习在帮助应届毕业⽣从校园走向社会起到了⾮常重要的作⽤，因此要给予⾼度的重视。通过实习， 让⾃⼰找出⾃⾝状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式⼯作 做好充分的知识、能⼒准备，从而缩短从校园走向社会的⼼理适应期。 虽然已经是⼤三，但对于实际社会⼯作还是茫茫然的，毕竟书本上的只是⼀个概念，具体操作并没有 教你。难得的实习机会，我想把它做好。在这段时间学会了⼀些⽐较琐碎的事情，但确实体会到了⼯作的 ⾟酸，觉得⾃⼰在学校所学的专业知识严重不⾜，不能适应激烈的⼯作要求，像那些实际操作性极强的⼯ 作，我们这些刚出来没什么⼯作经验，而且本⾝就没好好学学校的专业课的⼈来说，根本⽆法和那些⽼⼿ 相竞争，有时候感觉确实⽆从下⼿。虽然说这只是个销售化妆品的公司，但在这实习期间，我从培训到商 品的整理以及到产品的现场营销等，都全⾝⼼的投⼊到⼯作中去。 实习对我来说是个既熟悉⼜陌⽣的字眼，因为我⼗⼏年的学⽣⽣涯也经历过很多的实习，但这次却⼜ 是那么的与众不同。它将全⾯检验我各⽅⾯的能⼒：学习、⽣活、⼼理、⾝体、思想等等。就像是⼀块试 ⾦⽯，检验我能否将所学理论知识⽤到实践中去。关系到我将来能否顺利的⽴⾜于这个充满挑战的社会， 也是我建⽴信⼼的关键所在，所以，我对它的投⼊也是的！紧张的两个星期的实习⽣活结束了，在这两个 多⽉⾥我还是有不少的收获。实习结束后有必要好好总结⼀下。

班，上班期间要认真准时地完成⾃⼰的⼯作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着⺠事责任，凡 事得谨慎小⼼，否则随时可能要为⼀个小小的错误承担严重的后果付出巨⼤的代价，再也不是⼀句对不起 和⼀纸道歉书所能解决。 回顾这两个⽉来，⾃⼰的⼯作情况，扪⼼⾃问，坦⾔总结。在诸多⽅⾯还存在有不⾜。因此，更要及 时强化⾃⼰的⼯作思想，端正意识，提⾼销售⼯作的⽅法技能与业务⽔平。 ⾸先，在不⾜点⽅⾯，从⾃⾝原因总结。我认为⾃⼰还⼀定程度的存在有⽋缺强⼒说服顾客，打动其 购买⼼理的技巧。 作为⼀名销售⼈员，我们的⾸要⽬标就是架起⼀坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效 绩。在这个⽅向的指导下，怎样⽤销售的技巧与语⾔来打动顾客的⼼，激发起购买欲望，就显得尤为重 要。因此，在以后的销售⼯作中，我必须努⼒提⾼强化说服顾客，打动其购买⼼理的技巧。同时做到理论 与实践相结合，不断为下⼀阶段⼯作积累宝贵经验。 其次，注意⾃⼰销售⼯作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这⼀⾄理名⾔。⽤⾃⼰真诚的微 笑，清晰的语⾔，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的⼼。让所有来到我们店的顾客都乘兴而 来，满意而去。树⽴起我店⼯作⼈员的优质精神⻛貌，更树⽴起我们优质服务品牌。 再次，要深化⾃⼰的⼯作业务。熟悉每⼀款化妆品的货号，⼤小，颜⾊，价位。做到烂熟于⼼。学会 ⾯对不同的顾客，采⽤不同的推介技巧。⼒争让每⼀位顾客都能买到⾃⼰称⼼如意的商品，更⼒争增加销 售数量，提⾼销售业绩。 最后，端正好⾃⼰⼼态。其⼼态的调整使我更加明⽩，不论做任何事，务必竭尽全⼒。这种精神的有 ⽆，可以决定⼀个⼈⽇后事业上的成功或失败，而我们的销售⼯作中更是如此。如果⼀个⼈领悟了通过全 ⼒⼯作来免除⼯作中的⾟劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努⼒的精神来 ⼯作，那么⽆论在怎样的销售岗位上都很难有所建树。 实习是学⽣⼤学学习完成全部课程后的最重要的实践环节。通过这次的实习，我对⾃⼰的专业有了更 为详尽而深刻的了解，也是对这⼏年⼤学⾥所学知识的巩固与运⽤。从这次实习中，我体会到了实际的⼯ 作与书本上的知识是有⼀定距离的，并且需要进⼀步的再学习。在这次会计实习中，我可谓受益⾮浅。仅 仅的⼆个⽉实习，我将受益终⽣。通过此次实习，不仅培养了我的实际动⼿能⼒，增加了实际的操作经 验，缩短了抽象的课本知识与实际⼯作的距离，对实际的⼯作的有了⼀个新的开始。实习是每⼀个学⽣必 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，打开 了视野，增⻓了⻅识，为我们以后进⼀步走向社会打下坚实的基础。