# 最新学生实训总结(精选10篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-07-07

*工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅...*

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**学生实训总结篇一**

铣工是当前制造业中的重要工序之一，对于学生来说，学习铣工是非常必要和重要的。但是学习铣工并不仅仅只在课堂上听老师讲解，更需要通过实践与操作来加深对铣工的理解和掌握。因此，我在校学习期间参加了铣工实训，本文将就我的学生铣工实训心得体会进行总结。

第二段：实践操作强化理解

在实践操作中，我深刻认识到铣工不是简单地将机床零部件安装好插上电源就能使用的。在实践操作过程中，我需要先了解机台的构造、布局、基本特点等，还要了解铣削常见加工方法，包括铣刨加工法、成形铣削加工法、曲面铣削加工法等。只有理解各种加工方法的特点，才能准确、高效地在机床上铣削出需要的零件或工件。

第三段：注意个人安全

铣工实训过程中，我也深刻认识到了个人安全的重要性。铣床的机床部分易夹伤，铣削加工过程中，铣刀剪切力大、速度快，工件和铣刨机构有碰撞、卡紧等危险。因此，在实际操作过程中，一定要认真执行工艺操作规程，注意自身安全，特别是需要注意头发、长袍、手套等零部件是否安全接鼓、是否牢固。

第四段：创新意识与探索

在实践的过程中，我也体会到了铣工操作中的创新意识的重要性。在实践过程中，虽然操作规程和基本技巧能够操作得当，尽可能减少操作失误问题，但是，在极端情况下，需要在铣工操作中有灵活的操作和创新的思维来解决问题。同时，对于不规则、复杂的零部件，也需要进行创新性思考，从而获得出色的成品零部件结果。

第五段：总结

在学生铣工实训中，我深刻地认识到了铣工的操作技巧、注意事项、安全要求以及创新意识的重要性。在铣工的实践过程中，技术是提高的基础，注重零部件的操作与思考也是关键，同时还需要注重工业安全，防止不必要的误操作，最终可以自信地操作铣工成功，得到理想的零部件。这些体会都将在我今后的职业生涯中发挥重要的指导意义。

**学生实训总结篇二**

很轻松的课堂环境，一直以来这种都扩散到教室的各个角落，经久不散！与时常上课截然不同的风格，我更乐于去学，那就来谈谈我的感想吧，也算是生活中的一种经历！一种体验！

我是带着早餐，还属于半睡眠状态下溜进教室的，来的人并不多，由于之前已经停课一周了，我们习惯了自然醒，正在在嘀咕着，生物钟得相应的调整了，礼仪老师就让我们站成五队！开始热身…喊着口号，顺着老师的节奏又是蹦又是跳，真的，我一下子醒了，我想弄清啥状况，我刚开始注意力没在这上面，就只有顺着她们的节奏左转右转，上抬手下踢腿…才知道是为了活跃气氛！后来还把音响给搬出来了，跟着音乐…在这种情况下想不精气神十足都难！

以一种最轻松的授课方式让我们从中汲取有利于自己成长的话语，有时就一句话，可能会让人感慨彼多…影响之深，难以想象！最简单的一个站姿，双手交叉扣于前，双臂微前倾，双腿站直呈t字步或v字步，面带微笑…时间短还好，一长这人就忍不住左晃右动！一件很小的事要想坚持下来也非易事。这同时也很好的磨练我们的毅力，查看我们自己对一件事的坚持度有多高，会不会轻言放弃！为了转移我们的注意力，老师并不是一味的让我们专注于站姿，在这期间她也是煞费苦心给我们讲有趣的事或人生大道理，在训练的同时让我们懂得一些为人处事的方式！藐视不经意间，可当我们放松警惕，偷回懒的老师就微笑的说；嗯，注意站姿哈，谁不好好的就罚他多练会，然后我们就又精神抖擞起来。

和平常的上课时间是一样的，我们照常上课，照常休息，，唯一不同的是气氛比较活跃！比较轻松！没有多大的压力，反而让我们更有兴趣去学，去听，这就是主动学习与被动学习的最大的区别，很明显前者的效果更好。从中我们学到的知识远比在课本上要多得多，毕竟实际体验和说说还是有很大不同的，正如说起来容易做起来难！

余下的就是坐姿，蹲姿，引领的时候要离在客人的左方1厘米处。手势要恰到好处，面带微笑，语调适中，这时候就很看重站姿了，这直接于一个饭店的形象挂钩了，不论是外在的精神面貌还是个人形象，所以把礼仪练好真的很有必要，对自身的气质的提升绝对是质的飞跃！还有走姿，说实话，同班这么久，我还是第一次这样仔细的观察我班同学的走路的样子，真是各有各的范啊，完全是不一样的风格，其次是在递名片的时候，尊者有优先知道的权利，礼貌用语很必要！

最后临到考核的时候，就是把所学的然后单独做一遍，我也是在这次实训课中学会了打领带，平时不被我们所注重的小细节，在这时都显露无遗，原来看起来很起来很小的一件事却可以让我们前功尽弃，再次让我明白了细心的重要性！最重要的一环节就是即兴演讲5分钟，不管是以什么为话题，我就讲的是沟通的重要性，很多人讲得都是宿舍的一些事，说实话，我喜欢这种气氛，嘻嘻哈哈我们同班同学的关系更近一步了！

为期四天的实训课就这样接近尾声了，这次学的都是很实际的东西，在生活中我们常常可以用到的，也是应该注意的，很感谢有这次机会来让我学到这些，期待下次的实训课！！！

**学生实训总结篇三**

学生铣工实训是现代教育中的一种重要教学形式，它不仅有助于学生掌握基本的金属加工技能，而且有助于学生培养创新思维和问题解决能力。在本次学生铣工实训中，我从老师和同学中获得了很多帮助，也收获了不少心得和体会。

第二段：学生铣工实训的过程

在学生铣工实训中，我首先需要了解铣工的基本原理和工具的使用方法。在老师的带领下，我了解到铣工是通过刀具和工件之间的相对运动，将工件表面切削成一定形状和尺寸的机械加工方法。需要对工艺参数、刀具选用、工件的夹紧和加工顺序进行合理的选择和调整。在接下来的实训中，我需要通过实践来练习这些知识，并在做错的时候不断地查找原因和改进方法。

第三段：学生铣工实训中的收获

通过参加学生铣工实训，我不仅掌握了铣工的基本原理和应用方法，而且对加工方式、加工原因、加工品质等方面有了更加深入的了解。在实践中，我发现自己的思维方式也得到了提高，可以更好的分析和解决问题，同时也锻炼了自己的耐心、细心和动手能力。在学生铣工实训的过程中，我还结交了很多志同道合的同学，更好地了解了他们的想法和方法。

第四段：学生铣工实训中的挑战

在参加学生铣工实训时，我面临很多挑战。首先是铣工技术的难度问题，特别是加工复杂零件时，需要用到多种铣刀，并采用不同的加工方式，如果没有正确的选择和操作，就很容易出现工件损坏或加工精度不够的问题。其次是时间问题，因为有很多任务和作业需要完成，如果没有合理的计划和时间安排，就很可能拖延任务的完成时间，最终导致效率低下。

第五段：结论

总的来说，学生铣工实训是一种有益的教育形式，它可以帮助学生掌握金属加工技能，培养学生的创新思维和综合能力。虽然在参与学生铣工实训的过程中，会面临很多挑战，但在不断地实践和思考的过程中，我们可以不断地积累经验，锻炼能力，提高自己的综合素质，实现自我价值的最大化。我希望通过这次铣工实训，能够在今后的学习和工作中更加成熟自信，更好地发挥自己的潜力。

**学生实训总结篇四**

下面是本站提供的大学生实训总结，欢迎阅读。

大学生实训总结

时光匆匆，转眼间一个月的实习生活也画上了句号。我又从社会实践中回到了校园学习生活之中。回首过去一个月在北京翰道禅风古典家具城有限公司点点滴滴的实习生活，我有许多感悟。我对销售有着极大的兴趣，我从上大学起就立志做一名优秀的销售代表。这次在翰道禅风的实习生活让我进一步了解了销售这个职业，更坚定了我今后做一名优秀销售代表的信心。

首先，这次在北京翰道禅风古典家具城有限公司的实习生活使我找到了在社会工作中的感觉。这对于一个长期在校园中学习生活并即将步入社会工作中的大学生来说，是一个不小的收获。刚到翰道禅风的时候，我真的不知道自己要在公司中做些什么。那些职业的销售代表都十分的繁忙，他们大部分时间都在外出拜访顾客、商业谈判之类的。而我一个销售部实习销售助理似乎帮不上什么忙。但是，我决心在这次社会实习中锻炼自我，学到一些实际的.东西。我尝试着和公司负责实习生的主任王老师沟通，希望他能给我多一些工作去完成。于是我成了销售部办公室中繁忙工作的一员。我帮助职业销售代表发送传真，给客户打电话，收集、翻译、整理资料。什么地方需要我帮忙，我就去什么地方。打字，翻译，打印资料，虽然我的工作很杂，也很基本。但是在这个过程中，我找到了社会工作的感觉，也在这个过程中学习到了许多东西。在工作之余，我主动地和那些职业销售代表交流，从和他们的交谈中，我了解到了作为一名销售人员是多么的不容易。实际上，做销售是一项极富挑战性的工作，销售人员每天面临着巨大的压力。但是当他们成功地拜访了客户或达成了销售目标后，那种发自内心的喜悦是不言而喻的。实习后期，我主动提出去公司产品展区向顾客介绍公司产品。起初，我对公司的产品不是特别的了解，因为公司的产品都是一些电机产品，这对于一个学文科的学生来说是很陌生的，但是一个好的销售员首先要对他或她所销售的产品了如指掌。所以我就在晚上下班后借来公司一些介绍产品的书籍和手册来看，学会了一些专业用语和了解了公司产品的特性。第一次向客户介绍公司产品的时候，我的心里还是有些紧张的，但是我还是镇定了下来，为客户简单地介绍了一下产品，这也算是我第一次那么正式地为客户介绍产品，虽然这对别人来说算不了什么，但是我自己的心中却充满了喜悦。虽然这次实习的时间很短暂，但是我找到了工作的感觉，也学会了怎么样把学习和工作结合起来。

**学生实训总结篇五**

20xx年12月4日至20xx年1月3日，为期1个月的实训告一段落，在这一个月里，充满酸甜苦辣、充满激情和挑战。不管过程如何，结局是美好的，在这一个月里，我学会了很多，不管是在技能还是在思想、心态上都有了一定程度的提升！

在技能方面：我比其他同学要幸运，被分配到jwe7店，e7店在、属于店中店，因此店面比独立的专卖店要小，只有一个店长，和我。因此我有机会一个人掌管整个店。每天早上7点50分到下午1点30分都是我一个人在店里上班。在这一个月里。销售、进货、收货、退仓、理货、办理vip、报销售、查库存、制定销售目标、落实折扣活动、我都学会了，店长在我离开时对我说：你可以当一名合格的店长了。这句话证明了我在这一个月中真正学到了很多，是对我实训成果的肯定！是的、在技能方面，我给自己打了一个：优！

在心态上：我从抵触实训、抵触、抵触店长到认真实训、喜欢上、服从店长领导、经历了4天的心态调整。我一向高傲、目中无人、不可一世。因为实训打乱了自己一个月的工作安排，所以一开始就抱着作对的心态去实训，第二天就和店长吵架了，并打算中断实训。第三天就翘班了，后来打电话和曾老师谈了心，又接到x人事部和区长的电话。于是重新参加了实训，并把自己当成一员继续实训。调整好心态，就发现实训充满了乐趣！我发现x集团的企业文化深入每个员工的心，发现店长很有责任心，并结交了几个营业员，有空就向她们学习营销方法及这几个品牌的成功因素、在这方面收获很大，对我将来创业受益匪浅！

这次实训，我学会了很多，知道了在工作中该如何为人处世，如何去向顾客推销商品、当然，这次实训也很苦。每天必须早上6点10分起床，坐一个多小时的公交去实训，这对于一个冬天喜欢“冬眠”的我来说很难熬，但毕竟还是走过来了！

店长今天发短信说：你的实训成绩我给你打了99分，在服从管理上扣你1分，你知道原因的。看着短信心里暖暖的，这次实训给我的收获就是学会了服从管理！我不再是那个不可一世的狂小子，走出我在心智上烙上了一道成熟的烙印！我失去了一分成绩，我永远记得这次的99分成绩，并时刻提醒自己该怎么做！我相信这一分会让我越来越优秀！

实训结束了，但依然记得离别的那一幕：我们热泪满眶、这只是一次实训，却改变了我很多，文化深深烙在我心里！我的jwe7店！

**学生实训总结篇六**

实训目的：对专业知识的了解，达到学以致用。：为了能够将书本上的理论与实际结合。

实训内容：模拟自己是旅游团四天游的导游，安排游客衣食住行游购娱等日程活动。

实训总结：

期盼已久的模拟导游实训周终于开始了。实训要求将我们班分为五小组，根据自己的籍贯选择接待到旅游团的去向。我组接到的是来自四川的单位团，行程是湛江四日游。

在实训没开始前，我们做了湛江旅游路线的设计，合理安排了食宿的酒店、购物点，和编写景点导游词的准备，希望我们在模拟导游的实训能更好表现。

第一天，由a同学负责。a同学在接到旅游团前认真阅读和熟悉接待计划，落实接待事宜。上团前，带上了导游证，导游旗等物品。八点，在机场接到团队，清点人数，核实无误后就上车前往酒店放好行李。车上a同学为游客致欢迎词，简单介绍了湛江的风情及下榻酒店的情况。直到入住酒店，一切都非常顺利，按部就班，结束第一天的工作。

第二天，有b同学负责，旅游团参观的景点是南亚热带植物园及湖光岩。由于b同学在语言表达上有缺陷，但他还是尽力而为地完成讲解任务。

第三天，由c同学负责，该同学凭着对湛江第一村——包宅村的深入的了解，以精彩的语言把景点讲得就像自己的家一样，相信评委们还是很满意的。

第四天由我负责，这天涉及购物点的介绍、特产推介及致欢送词。为了给游客最后天留下深刻的印象，所以我必须更出色的做好这天工作，以礼、以诚待客。我稍微介绍了该购物点的概况，为了就是让游客可放心在这里买到有质量保障的手信，同时让游客感到导游能时刻维护着游客利益。我还为游客重点推介了三样具有代表性的特产，这个重点推介环节是非常。可让游客在购买时能选到更好的产品。由于进入购物点有自由活动，所以我要千万叮嘱游客要记住集合时间和地点，车牌号码等，避免游客走失。最后就是致欢送词。行程在我对游客美好的祝福中结束了。

操作中各个环节所要做的工作。从而我更坚定了做一名优秀导游的信心。

**学生实训总结篇七**

实习是学生大学学习一个不可缺少的环节。实习是每一个大学毕业生的必修课，使我们开阔了视野，增长了见识，提前认识和了解社会，为我们以后更好把所学的知识运用到实际工作中打下坚实的基础。通过实习使我更深入地接触专业知识，撰写实习报告，也使我学会综合应用所学知识，提高分析和解决专业问题的能力。

20xx年8月5日，我开始了暑假的技能实训，在一家大型的商店，商店里什么物品都有，生活用品、体育用品、文具、衣服等等。顾客时来时往，经理便让我当起了售货员。在实习的开始头两天，我主要是熟悉产品，包括：学习各种产品的使用和简单障碍处理、向客户详细介绍产品的性能和演示产品。以前觉得做个销售人员很简单，而再生活中才知道，纸上得来终觉浅，要知此事要躬行。在刚使用机器时有“心有余而力不足”的感觉。一款收款机，看起来很简单就是那么几个键，可要真正能熟练操作，我甚至用了比预期多一整天的时间才能真正地操作，但还不能和超市里的营业员们比。因为这是我接触的第一项产品，成绩如此不济，也激起了的兴趣和好学的愿望。因此在以后的操作学习中，我倍加用功，专心致志，却也收到了事半功倍的效果，终于能够熟练的操作产品，熟悉产品了。

自己操作产品、熟悉产品，还不算难的，真正要下功夫学的是怎样向客户全面、生动，而又要简明、扼要、有所侧重要地介绍出自己的产品。这里面的关键是要会说，不仅要说对，还要说得能引起客户的兴趣，从而能成功地做成一庄生意。这也是对我一个巨大挑战，好在学校里有交际课，平时老师的培养与锻炼，让我在工作中并不胆怯。因为专业的优势，在自己的努力下，我能很好的表达，介绍产品，与客户交流，很快就得到了同事和经理的认可。这里，我也要向这位只比我大一岁的老业务员表示感谢，因为他不仅教会了我怎样和客户沟通、怎样从客户处获得对自己有用的信息，还教会了我怎样排除困难、战胜自我。第一次接触生人，与人交谈，未免有些局促、放不开，话语的表达也不是很通顺、清楚、扼要，在跟着老师实际学习和模仿了3次以后，我基本上克服了第一次的毛病，说好了，并赞扬我进步很快。

我想：“实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零，理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过实践可以学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。而且在中国的经济飞速发展下，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。从而找到自身的价值所在。”这样，我就更认识到了实习的主要性。因此，面对大学的每个假期，我希望让自己的生活充实起来的，即使是会让我感觉疲惫的忙碌，暑假多实践，为自己找点事做。不求有多大收获，只求自己可以是忙碌的，并且在忙碌的过程中可以感觉到我自身的存在意义。从中体会到劳动的快乐并且积极向社会迈进去一步。也许有了这次的体验，会使我在以后的日子里更加坦然地面对生活中所遇到的每一难关。

销售，在以前总被理解为卖货的，似乎这个职业丝毫没有难度，工作开始我也保有这样的想法，以为这工作很简单。其实，其实做一名好的销售人员需要多方面的素质，要自信，有开朗的性格，又要做到细心，有耐心，而且一定要有良好的表达能力，沟通能力，交际能力等。现将实践工作总结如下：

1，认真仔细，好记忆。作为销售人员一定要熟悉熟悉商品及商品价格，一定要认真仔细，切不可粗心大意，吊儿郎当。

2，货物摆放，有调理。对于销售货物摆放是有讲究的，一定要把人们常用需求量大的商品摆放在最明显的地方，而且要多多堆放以供顾客选择，物有条理。

3，热情周到，迎顾客。由于商场客流量比较大，有时会手忙脚乱，但要热情微笑，顾客就是上帝，一定要顾客有种宾至如归的感觉，为顾客提供满意的服务，才能使顾客高兴而来满意而去。

4，讲解商品，要耐心。讲解商品要做到耐心不烦躁，不恼怒，用简单扼要的语言介绍商品，突出产品特色与功用，让顾客产生购买行为。

5，知识武装，有信心。知识改变命运。在实践中我深切体会到知识的重要性，在以后的日子，要多参加有意义的社会实践，把课堂所学应用到社会生活中，在实践中补充课堂学习缺少的实际操作能力。

在销售的过程中，如果销售人员有一个好的精神状态，就会给顾客一种积极的、有活力的、上进的氛围，那么这种积极的上进的情绪总会影响到客户，从而，让顾客感到自己得到一种情绪感染，那么才能顾客在我们的商店里多留些时间，介绍一些他们感兴趣的物品让他们了解，增加销售量。精神状态的表现还从我们的仪容仪表表现出来，具备一定礼仪知识的销售人员，才能让顾客感觉到品牌的价值，因为在看一个品牌的时候，我们的销售人员就是直接体现我们品牌形象的，所以销售人员素质的提升，也是品牌提升的一个重要的标志。精神状态好的好的销售人员，成交的.机率大很多。

在这里，不会有人会告诉你这些，你必须要知道做什么，要自己地去做，而且要尽自已的最大努力做到最好，才能学到真本事。在学校，也许只有学习的氛围，学校毕竟只是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自已适应社会的能力！只有通过实际的工作，切身接触社会才懂得生活的艰辛，更懂得珍惜的重要，一分一里都来之不易，最重要的还是懂得了学习的重要性，只有不断学习才能不断进步。

记得老师曾经说过大学是一个小社会，但我总觉得在校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归保持着学生的身份。接触那些刚刚毕业的学长学姐，他们总是对我说要好好珍惜在学校的时间。在这次实践中，我感受很深的一点是，在学校，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到；而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况，还有可能是与书上说的相反。通过这几天的实习，我感到自己在实际的知识运用方面有许多的不足。有些明明学过的知识当我们应用时，却显得有些无从下手。这也说明了理论与实践是相辅相成的关系，缺少任何一方面都是不可以的。因为理论要在实践的过程中才能体现它的价值，而实践也要在理论的指导之下才可以达到预想的结果。艰辛知人生，实践长才干。通过这次的社会实践活动，使我逐步了解社会，开阔了视野，增长了才干，并且在社会实践中认清了自己的位置，发现了自己的不足，对自身的价值能够进行客观评价。在这无形中使我们对自己有一个正确的定位，增强了自身努力学习的信心和毅力，即将走上社会的大学生们，更应该提早走进社会，认识社会，适应社会。我一定会好好完成自己的学业，并利用自己的业余时间学习更多的课外知识，用能力武装自己，用知识升华自己！

通过社会实践的磨练，我深深地认识到社会实践是一笔财富，是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。在实践中可以学到在书本中学不到的知识，它让你开阔视野、了解社会、深入生活、回味无穷，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。因此，社会实践是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历实习。

**学生实训总结篇八**

三周实训结束了，真的好快！3周我们真的学到了好多，自己的能力得到提升，同时也学到一些很实际的人际关系，要学会先做人后做事。亲身去体验做账的过有感觉，做账没有我想的那么简单，需要做好多也需要懂好多。之前我们一直学理论知识，我体会不到最账的具体细节，经过亲身实践才感觉到不容易。以前以错改错经常出现，没感觉到有什么现在真做起账来时知道不能那样，有种责任感要把账做好，不能随便不能不负责认。这样我真的提升了好多。

虽然中级会计有点难度了，但在我们师生的配合下我们还是很完美的做完了三周的中级会计实训，我们很开心自己学的东西更多了，老师也更高兴啊，她教的学生取得了收获，这与她的辛勤与付出是分不开的，我们真诚的对徐老师说一声谢谢！

现在的我们还年轻，有时一点事没做好就会有不耐烦的情绪，在登账时登错了也会抱怨，徐老师特别讨厌我们那样，确实如此，做会计的人不应该唉声叹气的，账没做好重新在做你越烦躁就越是出错，账那是更做不好的，所以在老师的教育下，我们有很大的改善，这让我们学会了很多。做会计最起码得拥有的耐心与细心，让我们以后能更好做好我们的工作。还不很懂事的我们让徐老师生气过，但她没对我们发火只是很有耐心地教育我们该怎样做人做事，让我们学到了很多。有时她讲得很认真，我们听得也很认真可结果我们还是出错，账页上还是架起了“京九铁路”，每每我们有不懂问题时她都很有耐心地给我们讲清楚，直到我们听懂为此。她责任到位，不仅教我们学怎样做事还教我们怎样做人，这让我们以后出去少走湾路，也能更好的胜任我们的工作，我真的很感谢徐老师！

经过这次三周的实训，我才深刻的体会到“走出课堂，投身实践”的必要性。平时，我们只在课堂上和老师一起做题目，认为只要把题的会计分录做出来就完事了，然而，实际上不是那样的，做题只体现最基本的东西，我们还没接触其本质，动手去做让我们学会的更多。三周的实训已经结束了，把理论与实际结合起来，从基本做起体验过程，把握理论与实践，这样来提升我们的技能。21世纪需要人才，我们正是所需要的这批人才，学好我们的理论知识，结合自身的能力，做的自己。

在这次实训中所走的每一步我都须记住，不仅为我现在学校增长知识，更为以后出去做事打下基础，提供经验。脑海中存的东西多了，以后才会做事，才会更有胆色。我喜欢会计，所以我会很用心去学它并学好它，要学会细心，要学着有耐心。

真心的感谢徐老师为我们付出的一切，你像家长一样照顾我们，关心我们，你辛苦了！谢谢！最后希望你身体健康、工作顺利！每天笑呵呵。

相信自己我能行，我才能行！一起努力、继续加油！

**学生实训总结篇九**

再过几个月就是毕业了，依照教师所给的安排，我制定了相应的实习计划。注重在实习阶段对所学的文秘理论知识进行进一步的巩固和提高，以期到达根据理论知识，指导日常工作实践的目的，我接收到了较好的效果。

在xx公司实习期间，才意识到秘书工作是办公室的主体工作，领导要做到决策科学化，离不开秘书人员的协助。因为秘书人员一方面处理着很多的日常事务工作，使得领导能集中精力研究大问题。另外，还能发挥他们了解全面情景，掌握多方面信息的优势，辅助领导决策，供给合理的提议开展调查研究，了解基层群众的学习、思想、工作、生活情景，及时向领导反映，并提出合理的提议。对一些急需解决的问题，应及时与有关部门协商解决。

接待人事处每一天到访的人很多，我们还尝试接待客人，热情地为客人斟茶倒水等。实习刚开始，但我把感觉我把大一一年来书本上理论的东西化为了实践，同时还学到了许多书本以外的东西。如课本上曾强调过的秘书做事首先弄清楚领导的要求和意图。在实习的第一天，教师要我制作一个表格，我一听是表格，就直接用excel做了，结果越做越与领导给的样板不相符，之后再去询问同事，才明白这个表格不用作数据处理，应当用word做才对的。这件事给我上了宝贵的一课，我重新深刻地认识到作为一个秘书，了解领导的意图是开展一切工作的首要和做好工作的前提。

而接下来几天的实习我则充分感受到作为一个秘书，所要完成的工作任务是琐碎且繁杂的，需要我有极大的耐心和细心。所以要高效率地做好工作，首先要把所有事情的主次顺序排好，做到忙而不乱，工作时认真仔细且不厌其烦，并要勤于动脑思考，才能真正地完成好任务。如我在整理文件时，拿到文件首先做的是输入文件的\'目录，然后再按日期把文件排好序有些文件年份较久或零碎，整理起来十分困难，这时耐心是必备的。可是这时我再在文件目录输入页码时，所有的文件目录次序又要重新排序，从而增加了工作负担。以上这些就是我实习最宝贵的收获。实习是我步入社会前的第一课，实习总结范文教会我怎样待人接物，如何处理各种事情。

所以我树立强烈的职责意识，坚持高标准、严要求，认真负责、一丝不苟，严谨慎微，从而出色完成本职工作。再有重要材料的发送时，我必要亲自送到本人，或经过有效途径发送，切不随便转交他人，以免误事。虽然很多工作是服务性的，但政治性、政策性都很强，但稍有不慎就会出现重大失误。所以充分认识到这份工作的特殊性和重要性，需要有强烈的事业心和职责感，以高度的职责性严格要求自我，不能出现半点草率、马虎和大意。

虽然在短短的两周里看到的只能是工作的一个侧面，学习的只能是一些初步的方法，但这些对于我是十分重要的。这次实习告诉我，在社会这个大学堂里我还是一个小学生，还有很长的路要走。要抱着谦虚谨慎的态度，无论大小事，都要认真踏实的完成每一件事，走好每一步。

应对以后的工作，我将会更加努力拼搏，为自我的未来打拼出一片精彩仅有不断开拓积极，才能在不断变化发展的社会洪流中长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。

**学生实训总结篇十**

xx年6月，汽修电子部12级学生进行了每班轮训制的汽修校内实训。按照我部对xx级学生实训工作的目的、计划和安排，此次校内实训共安排了量缸、量轴、活塞环“三隙”检测和车辆清洗四项内容，并圆满地完成了此次实训工作，通过这次校内实训，达到了两个主要的实训目的：

第一。使xx级学生对高一所学专业课完成了由理论向实践的一个过渡，为高二学习其他专业课打下了坚实的基础；通过这次实训，使学生对理论知识进行了巩固，完成了学生由理论到实践的一个质变过程，也使学生掌握了工、量具的使用，熟悉了所实训内容完整的操作步骤，尤其在车辆清洗实训中，除了使学生掌握车辆清洗的基本知识和正确的清洗方法外，还使学生认识了更多的车系，了解了多种车型的结构和驾驶室中控台的布置，也在一定程度上提高了学生的服务意识。

第二。在整个实训过程中，实训教师有意识地考查了学生的学习能力、对基础知识的掌握以及学生的综合动手能力，从而，为下一阶段丰田、通用班的\'建设，拟定了预备人员名单。在此次实训工作中，我部实训教师培养并挖掘了一大批理论知识扎实、动手能力强的学生，通过教师对这批学生正确的引导和有效的沟通，使这批学生进一步增强了学习的决心。

另外，在此次实训工作中，我部大胆尝试了“以生带生，教师辅助”的新的实训理念。在校内实训中，我部将每个实训班级分成了10个实训小组，以20xx级国家汽修大赛参赛和获奖学生任各实训小组组长，真正实现了小班实训，使每一位实训学生在实训中出现的失误和错误都能及时得到纠正，从而大大提高了实训的效果。

总而言之，通过此次实训工作，使学生掌握了更多的知识，强化了动手能力，端正了学习态度，提高了学习积极性。我部在以后的教育教学和实训工作中，更要放开手脚，大胆尝试，力求在学校品牌专业的基础上更上一层楼。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn