# 大学生周记青春励志(优质11篇)

来源：网络 作者：风起云涌 更新时间：2024-04-23

*无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。相信许多人会觉得范文很难写？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。大学生周记青春励志篇一顶岗实习周记（1）这周是我进公司...*

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。相信许多人会觉得范文很难写？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**大学生周记青春励志篇一**

顶岗实习周记（1）

这周是我进公司实习的第一周，由于是新人的缘故，经理并没有安排我做具体工作，只是让我跟着同事熟悉办公软件的用法。几天下来我学会了许多word的编辑技巧，excel的排版技巧，发现了，原来自己用了十几年的工具其实自己并不是十分了解它，开始的时候还老被经理说，说这个地方不行那个地方错了，十分的郁闷，后来在同事的帮助与自己实际的操作下慢慢学了许多以前想都没想到的用法。这周虽然犯了一些错误但是也看到自己的进步，非常感谢同事与经理的帮助，相信今后的工作将会更加愉快顺利。

顶岗实习周记（2）

时间过得真快，转眼第二周已经结束了，这周我的主要任务依然是学习，空闲的时候也帮同事处理一些简单的事情。每天早上，我基本能保证提前到公司，在上班前我会帮大家的桌子收拾一下，然后再拖一下办公室。中午的时候，我还负责帮同事一起订饭，按他们各自的口味叫了不同的饭菜，同事也对我订的饭菜挺满意。下午，公司有快递发的时候，我会负责联系快递，并填写快递单后及时发件，受到了经理的好评。 这一周基本是在忙碌和琐碎中度过的，不过虽然是一些琐碎的小事，但是每一件我都亲历亲为，通过付出自己的劳动换来的成果很有价值，也很值得。

顶岗实习周记（3）

这一周我的工作和前两周没什么太大的变化。我主要负责接听客户的来电，订餐，购买办公用品，收发快递，记录一些小额的开支等等。虽然工作内容没有太大变化，但工作效率却比以前提高了不少，同事们也教了我一些新的东西，比如去银行要填哪些单子，填写的规范等等，但并没有让我实际操作。 在这三周里，每一天我都过得很充实，因为我接触的人和事都是学校里未能接触过的，我也深深体会到把书本上的知识转化到实践中去的重要性。我相信下一周我会过得更充实，也更有意义。

顶岗实习周记（4）

我的实习周期也已经一个月了。在这一周里，我收获颇丰。 这一周开始，我慢慢开始接触了一些真正意义上的会计知识，并将其转化到实践中去。我接触了现金日记账，银行日积账以及红字更正法的实际操作，但都是同事在做，我在旁边慢慢地学。下周带我的师傅说会让我实际操作。这周我还帮公司收发了很多快递，由于我及时地联系快递，正确地填写单子，为公司提高了办事效率，也受到了公司同事的赞许。

顶岗实习周记（5）

上周师傅主要是指导了我如何登记现金日记账，如何登记银行日记账，如何填写支票，填错后如何改正等等。这周师傅说要让我单独操作。现金日记账，银行日记账虽然看似简单，但真正操作起来还是遇到了不少麻烦。比如要注意借方，贷方的登记方向，要注意“0”的个数，要注意小数点的位数等等。刚开始的时候，我由于不熟练，经常填错小数位，所以借方，贷方一直不平，我只好用红字更正法，但有时候红字更正法更正的次数太多，已经无法继续做账了，只好重做一张。还好有同事在旁边教我，不断地指正我的错误，我很感谢她们。

**大学生周记青春励志篇二**

暑假是大学生们可以自由支配的时间，这段时间里，他们既可以放松身心，也可以充实自己。作为一名大学生，我度过了一个充实而忙碌的暑假，做了很多有意义的事情。在这篇周记中，我将会分享我的一些经历和心得体会。

第二段：学习

在暑假期间，我参加了一些课程，学习了一些新的知识和技能。例如，在某次网课中，我了解到了Facebook和Google Ads等数字营销平台，对如何利用这些平台进行广告投放和数据分析有了更深入的了解。此外，我还选修了一门银行学的课程，学习了银行运作的基本知识和经济金融方面的术语和理论。通过这些学习，我发现自己对数字营销和经济金融等领域的兴趣不断增加，这将有助于我更好地规划自己的职业生涯。

第三段：实践

除了学习，我还参加了一些实践活动。例如，我作为志愿者参加了某个社会公益项目，为社区的老年人提供必要的日常照顾和娱乐活动。这一经历让我更加了解社区居民生活的真实情况，也让我体验到了帮助他人带来的成就感和快乐。同时，我还自主组织了某个群体参观了一些科技企业，了解了这些企业的研发成果和管理经验，对自己未来的职业规划产生了启示。

第四段：旅行

在暑假中，我还选择了一些地方进行旅行。除了游览名胜古迹，我也选择了一些自然风景区，亲身感受大自然的魅力。在旅行中，我结识了一些新的朋友，体验了不同的文化和风土人情，这些旅行不仅让我放松身心，也让我扩展了自己的眼界和视野。

第五段：总结

通过这个暑假的经历，我更加了解了自己的兴趣和潜力，并为自己的未来职业道路做出了更加深入的规划。在学习、实践和旅行中，我感觉到自己的收获远不止知识和技能，更重要的是人生阅历和成长。这个暑假，充满了忙碌和活力，也充满了感悟和收获，使我更加充满信心和希望地迎接未来的挑战。

**大学生周记青春励志篇三**

作为港口业务管理专业的大学生，我很荣幸能够进入港口业务管理专业相关的岗位实习。相信每个人都有第一天上班的经历，也会对第一天上班有着深刻的感受及体会。尤其是从未有过工作经历的职场大学们。

头几天实习，心情自然是激动而又紧张的，激动是觉得自己终于有机会进入职场工作，紧张是因为要面对一个完全陌生的职场环境。刚开始，岗位实习不用做太多的工作，基本都是在熟悉新工作的环境，单位内部文化，以及工作中日常所需要知道的一些事物等。对于这个职位的一切还很陌生，但是学会快速适应陌生的环境，是一种锻炼自我的过程，是我第一件要学的技能。这次实习为以后步入职场打下基础。第一周领导让我和办公室的其他职员相互认识了一下，并给我分配了一个师父，我以后在这里的实习遇到的问题和困难都可以找他帮忙。

一周的时间很快就过去了，原以为实习的日子会比较枯燥的，不过老实说第一周的实习还是比较轻松愉快的，嘿嘿，俗话说万事开头难，我已经迈出了第一步了，在接下去的日子里我会继续努力的。生活并不简单，我们要勇往直前！再苦再累，我也要坚持下去，只要坚持着，总会有微笑的一天。虽然第一周的实习没什么事情，比较轻松，但我并不放松，依然会本着积极乐观的态度，努力进取，以最大的热情融入实习生活中。

虽然第一周的实习没什么事情，比较轻松，但我并不放松，依然会本着积极乐观的态度，努力进取，以最大的热情融入实习生活中。

不到的收获，只有自己想不到没有做不到。

第二周实习快结束了，来这里有一段时间了，虽然同事们都很好，工作也轻松，对工作的环境有一定的了解，但真正在这里生活了，还是会觉得有些不适应。与当初想象中的职场状态似乎有些差距，我相信我会适应职场生活。

不知不觉进入了实习的第三周，生活还在慢慢的适应，每天按部就班的工作。除了学习岗位相关的业务知识，我还加强大学港口业务管理专业相关知识与自己岗位相结合，努力让港口业务管理专业相关知识应用到实际工作中。实习不想在学校，很多工作遇到的很多问题都只能自己钻研，不过好在有很多资料可以查，大学里学习的港口业务管理专业相关知识能够帮上忙，也不枉大学的学习。不懂时就查查资料，也培养了自学能力，同时了解许多相关的知识，一举多得。

经过2个多星期的正式实习工作，我已经慢慢适应这样的作息和工作方式了。以前在学校的时候，有时候偷懒或者身体不适，就会请假或者逃课，老师也会很理解很包容我们这群他眼里的“没长大的孩子”。但是现在开始上班，同事中没有人再会把我们当成孩子，也不会像老师那样宠溺和包容我们。不管是谁，迟到都是会受到领导的批评。所以每天早上都不敢偷懒，准时起床去上班，有时候为了不迟到，不吃早饭都是常态。为了给大家留下好的印象，我都要提早去办公室，把办公室清扫一下，再给大家打上热水。虽然都是一些微不足道的小事情，但是也算是给这个办公室做出的一些贡献。

第三周实习快结束了，我相信下个星期我能做得更好，每天进步一点点。

这周头一天星期一，我终于接到实习以来的第一个真正的工作任务。虽然在这儿实习了快一个月了，但是工作的内容无非是协助同事，帮帮忙，打打杂。大部分的时间都是闲着的，我的师父今天终于分配给我第一个工作任务，我充分利用了大学里面学习的港口业务管理专业相关知识，把第一个任务圆满完成。师父说，通过他的观察，说我态度积极，并且耐的住性子，已经初步通过了他的考验，所以分配给我一个工作任务，对我进行进一步的考验。

**大学生周记青春励志篇四**

暑假是大学生回馈自己的时光，也是锻炼自己的时刻。它并不是一段用于“放纵”的时光，而是可以用来做更多事情的时间。接下来，我将介绍我的暑假周记心得与体会。

第二段：开篇

整个暑假，我都在为未来的实习拼搏，以便提前获得工作经验。每天早上我都会花两个小时在朝阳公园跑步，放松心情，减轻压力。然后，我会做一些课程作业和自学笔记，不断提升自己的专业技能。

第三段：进一步阐述

此外，在我的暑假周记中，我还记录了我去了几个教育机构，为了在暑假期间尽可能地学习，我报了众多的培训课程。我参加了以组织管理为主题的商业讲座和以职业规划为主题的课程。希望通过这些学习，我能提高自己的思考和分析能力。

第四段：结尾

总的来说，我的暑假周记体现了我对自我的追求过程中的热情和奉献精神。我花费更多的时间来学习，有时候甚至会忘记休息。但我坚信，这些努力将为我的未来带来益处。最后，我想说的是，无论你在暑假里做了什么，也无论你的成果如何，重要的是你应该尽力去打败你自己，做出最好的自己！

第五段：结束

述说了我在暑假周记中的心得和体会之后，如果还有更多的时间，我会尝试去认真思考我的经验，从中学习，改进我的决策过程，着手投入到新的角色中，并为学习和成长而努力奋斗。希望能够坚持信念，秉持热爱精神，迎接未来的所有挑战。

**大学生周记青春励志篇五**

一周的专升本学习已过去了，回顾这一周的学习和生活，我不禁有许多的感慨和思考。在这篇周记中，我将从进入专升本班级的初衷、学习经验、时间管理、困惑与迷茫、以及展望未来五个方面来分享我这一周的心得体会。

首先，进入专升本班级是出于对自身发展的要求和渴望。在工作过程中，我逐渐意识到大学本科学历对于我的职业发展至关重要，因此我决定利用业余时间努力提升自己的学历。进入专升本班级的初衷就是希望通过系统的学习，获得更多的知识和技能，为将来的职业发展打下坚实的基础。

学习经验方面，我深刻体会到了专升本的学习要求较高，难度也较大。作为工作了几年的职场人士，回到学校再学习确实让我感到有些吃力。在这一周的学习中，我积极思考和主动求学，通过课堂听讲、课后复习和整理笔记的方式提高自己的学习效果。同时，我也发现与优秀的同学多交流、学习他们的学习方法和经验，可以更好地增进自己的学习效果。

时间管理是我这一周面临的一大挑战。工作和学习交替进行，使得我的时间非常有限。为了更好地兼顾工作和学习，我合理安排了时间表，确定每天的学习时间和工作时间，并严格按照计划进行。同时，我也学会了分清轻重缓急，根据任务的重要性和紧急程度来合理安排时间。通过这样的时间管理方法，我成功地兼顾了工作和学习，提高了学习的效率。

然而，在这一周的学习过程中，我也遇到了一些困惑和迷茫。尤其是面对新的学科和学习方法，我有时感到自己的知识储备不够，无法快速适应新的学习内容。同时，有时候也会担心自己的学习进度跟不上班级的要求。但是，通过与班级同学和老师的交流，我得到了很多的帮助和指导。他们共享学习资源，提供学习经验，并且给予我鼓励和支持。这让我对自己的学习信心倍增，也帮助我解决了一些困惑。

展望未来，我对专升本的学习充满了信心和期待。虽然这一周的学习并不容易，但我相信只要坚持努力，一定能够达到自己的目标。我希望通过专升本的学习，进一步提高自己的综合素质和能力，为将来的职业发展打下坚实的基础。同时，我也会将所学的知识和技能应用到实际工作中，不断提升自己的专业水平和竞争力。

回顾这一周的专升本学习，我收获颇丰。我明白了为什么要进入专升本班级，学会了高效的学习方法和合理的时间管理，充分感受到了困惑与迷茫的过程，同时也对未来充满了希望和期待。相信只要持之以恒，坚持努力，不断提升自己，专升本的道路一定会越走越宽广，收获也会越来越多。

**大学生周记青春励志篇六**

参加多场的招聘会、面试多家的公司、衡量多方面的因素，我选择这家公司开始我的实习生涯。怀着兴奋、激动地心情，早早的踏上上班的公车，呼吸着清晨新鲜的空气，憧憬着新的一天。

来到公司陌生的环境、陌生的人和事，让我感觉有点拘谨，努力让自己的微笑减少言语上的笨拙。第一天并不像我想象的那样，由人事经理带我们熟悉公司的环境，结识新的同事。大家似乎都很忙，可能现在是业务的旺季吧。

实习的第一周，并没有像我们想象的那样，有什么业务性的工作让我们着手。我们只是简单的分配到一些事务性的工作，如整理文档、记录一些旧的文案等等。然后利用中午休息的时间结识一些新的同事，熟悉公司的环境。

实习的第二个星期——小有收获

经过一周的实习，对公司的运作流程也有一些解，虽然还没有具体的操作过，但是在接触到新的事务不再不知所措，学会如何去处理一些突发事件。比如在接到一些投诉电话的时候，懂得如何安抚客户的情绪，如何进行前期的一个简单处理等等。而且从工作地过程中明白主动出击的重要性，在你可以选择的时候，就要把主动权握在自己手中。相信大家刚开始实习的时候，都做过类似复印打字、整理文档等的“杂活”，因为刚开始对于公司的工作内容、流程还不解，所以做“杂活”成实习工作必做的工作。虽然工作比较繁杂但是从中也学到不少的东西。所以说事情是不分大小，只要积极学习积极办事，做好份内事，勤学、勤问、勤做，就会有意想不到的收获。

实习的第三个星期——初试牛刀

直认为这是一个很简单的工作，因为在学校的时候都已经学习过电话营销的技巧，但是在真正操作的过程中，发现中间还是有很多小细节需要我们注意的，比如在初次的回访中，尽量不要拖太长时间，一般控制在3-5分钟，就应该结束谈话，要不会让客户产生厌烦心理，同时在交谈的过程中，如何自报家门，如何进行一个产品的推介等都是一个小技巧，因为只有你站在客户的角度去思考问题的时候，客户才会愿意继续下次的谈话，如应明确你为它带来什么利益、做这件事对它有什么好处等，如有可能尽量约见见面的时间，因为很多时候，很多问题通过见面的交谈效果会比仅仅通过电话的交谈会好的多，一个可以通过面谈解到客户的一个真实的想法，在一些问题的说明上更具说服力。

实习的第四个星期——现场操作

一周的电话回访，从陌生到熟练，从一个电话到n个电话的成长，每天来公司上班就是整理昨天的客户资料，看哪些客户的信息是需要继续回访的，哪些是今天重点客户，要通知其他人员去实地拜访的，接下来就要开始一个接一个不断地电话回访，回访的过程是漫长的，结果是令人心寒的，也许你打100个电话，只有一个客户是正面的消息，其他的客户都是委婉的在拒绝，有的甚至是态度恶劣，而那一个正面的客户也可能随时的泡汤。终于开始理解前辈们。

经过一周的电话洗礼耳膜开始有职业病的征兆，也同时对于电话产生恐惧心理，相信这是每一个电话营销人员在自己独当一面后，所要面临的第一关吧！繁杂、枯燥的电话回访，但是却又是必须经历的。只有在克服这个经历后才有可能有更大的进步。

实习的第五个星期——意外的收获

时间飞逝而过，转眼间已经实习一个多月。回首过去的几个星期，学到很多，虽然中间有些小小的抱怨，但是功夫不负有心人，总算是没有白白浪费过去的光阴。这要感谢在我最困难的时候同事给予的鼓励和帮助，让我克服电话恐惧症。在他们的帮助下，我学到很多课本上所没有知识，相信这会是我今后生活工作中的一块宝藏。

有这一个多月的业务接触，感觉在拿起电话来也比较上手，也比较容易调整好心态。根据每个月的工作任务，开始给自己制定周计划，开始按章执行，对于自己的每一步都做出一个明确的规划。看似简单的工作计划，却涵盖很多内容，一个工作计划必须是可实施的，每一个工作目标不是空话，必须是可实现的，这不仅仅是做给上级看的，更是做给自己看的，只有在实现一个个目标之后，工作才会更有动力。

实习的第六个星期——新的锻炼

经过将近一个月的电话回访工作后，除汇报之前的工作情况，以及对此的一些小结，这一周我们有更艰巨的任务——跟老员工一起去拜访客户(而这也就是我们下一个阶段的工作重点)。

在出发地前一天我们就要将材料准备好，不仅仅是书面上的材料更重要的是你脑袋里的材料，在解清楚客户背景资料后，要明确我们交谈的内容要点，这次我们交谈所要达到的结果是什么等等都要在心里有一个简单的规划。当然这些只是一些要点，更重要的是交谈的技巧等等。

**大学生周记青春励志篇七**

在5月25日——5月28日期间，我和同学们一起参加了一次难忘的军训。

在5月25日那天，我带着一连串的问号走在去学校的小道上。我心想：带我们的教官会不会非常凶啊？到了教室不久一位穿着军装的“战士”就走了进来，在讲台一站，威武挺胸，双手背在身后，开始训话：“我是你们的教官，明白点头！”我们赶紧点头。从开始到最后一句话，教官都是“明白点头！”，我和同学们在点了无数次头后，开始登上了去军训基地的大巴。虽然我们都在“明白”后点了头，在车上还是因为同学们唧唧喳喳而受了惩罚：双手抓星星。直到我们再也不敢说话了，才让我们放下了酸酸的手。

在银瓶山训练基地我们换上了迷彩军装，带上军帽，系上腰带。然后全班同学列队在那里一站，听着教官指挥，挺胸抬头，甭提多神气了！我们训练了立正、稍息、跨立、停止间转法、整齐报数、集合解散、齐步行进与停止及队列训练等素质训练，还有内务整理及纪律教育、“阿拉丁神灯”友情连接、“家庭和谐号”、“同舟共济”相互体验、“士兵突击”训练、“战友情，一帮一”、“洪水决战”感悟生命等活动。有两个活动令我难忘：一个是“洪水决战”活动，还有一个是我们看的电影“洞穴之光”。

相信很多同学都会记得“洪水决战”。活动刚开始的时候，来自中央电视台的著名儿童教育家先给我们讲了一个故事：有一天一个地方突然遇上山洪，一名老师有两个选择：一是救家人，二是救她的学生。这位老师坚定地选择了救她的学生。她教的三十八名学生中有三十六名获救，而她的一家九口却只有她和她的大女儿活了下来。这位老师虽然失去了她的很多亲人，却获得了无数人的热爱。同学们听着听着，个个感动的热泪盈眶。接着这位教育家说我们这也发生了洪水，要选出两名同学搬运沙袋。我毫不犹豫站了出来，因为我是班长，我要保护大家，直到我生命的最后一刻。在搬运沙袋的时候，我竭尽全力，奋力拼搏。老师的故事让我把所有的苦和累都化作了一种坚强的力量，直到把全班同学都安全地度过了洪水。

电影“洞穴之光”讲了六位网瘾孩子，其中的两位到了中洞小学的学生王朝全的家里。这两名网瘾孩子吃不了苦，多次拖了王朝全的后腿。而王朝全对他们无怨无恨，全心全意照顾他们。后来两名网瘾孩子说出了自己的感觉，其中一个的话令我记忆犹新，他是这样说的：“我现在觉得很对不起王朝全和我的父母。王朝全生活那么辛苦而我还那么挑剔，这对爸爸妈妈也是一种伤害。我现在向我的\'爸爸妈妈保证，我不会再迷恋网络游戏了！”是啊，要体谅父母对我们的良苦用心，不要做出对不起或伤害他们的事情来。

军训已经结束了。去以前盘算的训练基地是否漂亮、宿舍是否舒服的问题已经忘了，给我印象最深的不是绿地和空调，而是基地严格的纪律、互助的感动、团结一致的力量、自立、顽强和拼搏。三天的军训生活，无数个点点滴滴真的让我回味无穷。

**大学生周记青春励志篇八**

本周一，我正式开始了自己的专升本备考征程。早上7点，我便早早起床，做好充足的准备迎接新的挑战。报名参加专升本考试是我多年来的梦想，而今日的第一步，似乎已经近在咫尺。整个过程充满了紧张和期待。我希望通过这次考试，进一步提升自己的知识和能力，为将来的发展打下坚实基础。

第二段：备考过程中的积极努力与遇到的困难

本周的备考过程中，我付出了很多的努力。我每天都坚持早起，安排自己的学习计划，并按照计划认真学习。我努力吸收新的知识，查找并钻研相关的资料，以期更好地理解和掌握要考的内容。然而，备考过程中也遇到了一些困难。有时候，我会遇到难解的题目，甚至有时会感到迷茫和沮丧。但是，我告诉自己不能放弃，困难只是暂时的，只要努力克服，总会找到解决问题的办法。

第三段：备考中的自我调整和学习方法的改进

在备考的过程中，我发现了一些自我调整和学习方法的改进，使我的学习效果得到了提升。首先，我调整了学习的时间和计划。以前的我总是倾向于拖延，导致学习计划无法顺利进行。现在，我会在早上的时间段集中精力学习重点难点，而将其他较轻松的任务安排在下午或晚上完成。这样，不仅学习效果好，也提高了自己的学习兴趣和动力。其次，我加入了一些学习小组和讨论班。通过与同学们的讨论和交流，我可以更好地理解和掌握知识点。与他人分享学习方法和经验也为我提供了更多的思路和启发。

第四段：备考过程中的收获与成长

在备考的过程中，我有幸遇到了一位出色的导师。他不仅教会了我很多学习的技巧和方法，也为我提供了许多实践的机会和平台。通过他的引领和指导，我不仅学到了书本知识，也锻炼了自己的能力和素质。我逐渐学会了如何合理安排时间、分配精力和调整状态，提高了自己的学习效率和能力。而在备考过程中，我也逐渐意识到，专升本不只是一次考试，更是一次成长和提高的机会。通过这次备考，我不仅提高了自己的学术能力，也培养了自己的自律和坚持的品质。

第五段：展望未来，继续努力前行

备考周记的最后一天，我回顾了这一周的经历和收获。尽管遇到了很多的困难和挑战，但我仍然感到踏实和充实。在未来的日子里，我会继续努力，坚持不懈。无论是多么艰难和曲折的道路，我都会坚持下去，不放弃自己的目标和梦想。相信只要我继续努力，付出的汗水与泪水必将开花结果，迎来属于自己的成功与光芒。

通过这一周的备考经历，我深刻地意识到，专升本不仅是升读学历的过程，更是一次自我提升和成长的机会。在这个过程中，我学会了如何调整自己的学习方法和态度，提高自己的学习效果和能力。我也认识到困难只是暂时的，只要坚持努力，成功就会在不远的未来等待着我们。因此，我会继续努力学习，不懈追求进步，为自己的人生打下坚实的基础。每一次的努力和付出都值得，相信明天一定会更好。

**大学生周记青春励志篇九**

这个礼拜，算是适应期。主要了解一些公司的背景、产品、发展方向等。另外，尝试更同事多沟通，从交谈中也能够学到不少东西。同事们都很热心，很照顾我，经常在我碰到困难的时候便主动伸出援助之手，令我非常感动。

几天之后开始在同时的帮带下，做一些业务相关的活，主要是在一旁协助处理一下简单的事情。也就是打基础。可别小看了这些活，虽说简单，但都是疏忽不得的，每件事情都至关重要，因为它们都是环环相扣的。为了保证最后能够成功，前面的每一步基础都要打好。为了能够真正的学到知识，我很严格的要求自己去做好每一件事情，即使再简单的事情我都会认真考虑几遍，因此，虽然做得不算快，但能够保证让同事们满意。同事通常也不催促，都把任务安排好，然后便交给我自己去处理，同时还不时提供一些帮助。等慢慢熟悉起来，做起事情也越来越顺手了。

第二个礼拜的`实习，我可以简单的总结为几个字，那就是：多看，多问，多观察，多思考！

一方面要发扬自主思考问题的能力，在碰到问题的事情，自觉努力去独立解决，这样对问题便能够有一个更深刻的了解，当解决的时候也会获益良多。

另一方面，要发扬团队精神。公司是一个整体，公司产品是团队的结晶，每个人都需要跟其他人更好的沟通和交流，互相帮助，合力完成共同的目标，团结众人的智慧才能够发挥最大的效能。

做生意，搞销售，靠的就是一张嘴，口才好、把握分寸、恰当的讲，就容易把顾客的心抓住，从而就可能达成交易。这层道理我是明白，但真正到了自己去面对时，却发现由于性格内向，再加上缺乏锻炼，想要抓住顾客的心，还真有难度。于是几天下来，没能完成一桩交易，想来真的太差劲了。

实习第三周开始，已经逐渐进入状态。开始独立接触一些业务，公司也知道对于销售，我是一个很新的新手，所以刚开始让我做的，主要是通过电话跟客户沟通。

现在开始便需要跟客户交谈，要能够很好的领会客户的意图，同时准确的向客户传达公司，以及公司产品相关的信息。这就要求我对公司本身的一些业务流程和产品特点有相当的熟悉。于是每天上班我都会比同事去的早一些，准备一些资料在身边已被随时查阅，当然如果这次信息能够放在脑子里那就更好了，于是我一有空就多看几遍，慢慢的熟记在胸。

这个星期，我学会了——“主动出击”当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中。我想很多人和我一样，刚进实习单位的时候，都做过类似复印打字的“杂活”。或许同事们认为你是小字辈，要从小事做起，但有些时候，是因为他们心中没底，不知道你能做什么。做“杂活”是工作的必需，却无法让我学到什么。我决定改变自己的命运，有些东西不能选择，有些东西却可以选择。份内的工作当然要认真完成，但勇敢的“主动请缨”却能为你赢得更多的机会。只要勤问、勤学、勤做，就会有意想不到的收获。如：当有企业人员来核销、或者来办理新合同的。我一有空就跑过去看看、并找适当的时机有问题的就问同事。这样慢慢自己的经验多了，也就知道该怎样处理了。

这个星期我学会了——“条理”如果你不想让自己在紧急的时候手忙脚乱，就要养成讲究条理性的好习惯。“做什么事情都要有条理”，这是经理给我的忠告。这绝不是一句空话。办理合同，如果不讲究条理，一定会让你忙得手忙脚乱却效率低下。企业人员来了，准备许多资料，如：营业执照、企业证明、申请表等等。我们必需一项的检查过、计算过、是否合理。一位有成就的总经理讲过这么一个故事：他当部门经理时，总裁惊讶于他每天都能把如山的信件处理完毕，而其他经理桌上总是乱糟糟堆满信件。师兄说，“虽然每天信件很多，但我都按紧急性和重要性排序，再逐一处理。”总裁于是把这种做法推广到全公司，整个公司的运作变得有序，效率也提高了。

不管交易能否达成，都不能给人以缺乏礼数的感觉，只要是踏进店的，我都会真诚的接待问候，让他们一进来就体验到被重视的感觉，我觉得，经常有一些细节的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表现了对同事对朋友的关怀，也让他人感觉到被重视与被关心，更是一种基本素质的体现。更何况出校前老师一再强调要以礼待人，不要给学校磨黑。

工作进行的还是比较顺利的，通常每天都要接受好多个电话，电话通常都较短，只需要简单的作一些相关的介绍即可，当然也有些客户需要更详细的信息，于是我需要对全局都做一番描述，力图让对方更深的了解我们的产品，最重要的是让他们觉得我们的产品是非常出色的。虽然自认为口才并不好，但我能够把事情描述的比较清晰，如此也令客户满意。而每次让客户满意的挂电话的时候，自己心里都会觉得很踏实，虽然已经讲的口干舌燥了，但一想，也许我刚才一番话就搞定了一笔生意，即使再辛苦也是值得的。

工作都是辛苦的，特别是周末前的一两天，电话特别的多，似乎大家都想在周末前做完一些事情，等到放假的时候可以安心的休息。电话一多就容易乱，幸好有同事在旁边一同应付，更多的时候他们帮我，有时候我也帮他们。大家互相帮助也使问题容易解决得多了。周末的时候，经理请我吃了一顿饭，对我关照有加，并表示对我这段时间的工作非常满意。

**大学生周记青春励志篇十**

周末行里再次组织出游，中越边境凭详友谊关。天气雨加雾，去到那边，先是在凭详吃午饭，感觉这个城市就像10年前的我家一样。虽然整体也与南宁一样干净。然后听这次开车的师傅说，今天边界对面的越南与50年前一样，一点都没变！我与同行感叹，社会主义好阿！在边境还看到，中国这边不断有集装箱货物运送到边境，而那边则是用老式手推车来把卸载的货物运回去。

所以，我认为，金融业，在东盟组织的带动下，在广西地区，大有前途！

一路颠簸〔其实我们走的是高速公路〕，在想行里人力资源太牛逼了！通过两次出游，我们可以达到以下几个目的：

2，观察各个人的性格特征，团队精神等综合素质。路遥知马力，这两次出行路程耗时均超过3小时，可以将个人一览无余！

3，培养新员工对光大银行的感情。吸引人才留住人才〔当然我们只还是潜力股〕的最好方法，就是优待人才！给予他们好的环境使其安心工作！

4，通过提高机会成本，降低了毁约可能性。你说，给你那么多好的，住如家宾馆，在首府最繁华地带培训上班，带你旅游……都会给想毁约的人以心理愧疚感，同时给大家更多的关怀感！

5，通过对比，增加了大家对光大的热爱忠诚度。走了一圈中越边境，你就会感到社会主义多么美好，光大银行工作环境多么美妙，南宁城市多么发达了！落户此地的庆幸之心油然而生！当然对比上海等有差距是必然的，但事物总是相对的嘛。

但也有一些不足，对于新进的员工，最关心的工资与职业发展没有具体提及！而前者又是大多数人关心而不敢详问的〔鉴于残酷的就业压力〕，当然，可能这就是语言技巧问题了还牵扯到。后者，则应该从行的内部结构与整体目标来说！得让群众们知道自己现在所处的位置，将来可能发展的路子，才好去针对性努力。

**大学生周记青春励志篇十一**

大学已经接近毕业了，读了这么多年的书，也是到了我们真正出社会的时候了。大学只是一个小社会，在小社会里，老师同学会关照你，没有那么多的竞争，大学只是为了以后的道路铺个路，根据自己的理想选择自己喜欢的行业。因为自己所学的是电子专业，当时由于成绩不好也是被调剂的。所以将近毕业实习时，我并没有选择对口的单位实习，而是在家实习。我实习的单位是浙江省台州市路桥区称心鞋帽厂，主要生产的是冬季高级吹气，注塑发泡拖鞋、保暖鞋、手工摇线拖鞋、童鞋等。虽然这个实习单位只有60多人的员工，并不是很大，但是这60多人中并没有值得信任的很熟悉电脑的。所以一开始实习我就在家帮忙了，当时正是销售鞋子的高峰期，人手比较不足。由于是在自己家，先前规模也有点熟悉了，但是并没有熟悉的了解，所以刚开始还是有点困难的，但是有一各老员工把他的经验传授给我，让我在短短的时间懂得了蛮多。我主要所做的工作是管理出货单，并发货，并在闲暇的时候帮大家的忙等。

实习周记二

在实习一段时间后，我对自己的工作也有了更加熟悉的了解，并没有了开始的不适应，上午管理厂里，看看大家有没有什么需要帮忙的。当她们忙不过来时，帮她们整理，以及搬运并整理前一天拿到的顾客托运单，跟发货单校对在分别根据顾客的名字放在不同的袋子里。中午到下午一般都是顾客打电话来订货的时候，这时候守在办公室里记好每个人订货的要求。到下午4点半左右，新老顾客一天订的也差不多了，这时候去仓库里看每种品种的鞋差不多有几箱，然后再根据顾客的订货量平均分配，常常仓库里的货不多，满足不了顾客的要求，因为一般都是老客户，所以都理解厂家有时候发不出货。有时候，我猜测仓库里的鞋再加上正在包装的鞋应该够发，当我出货单都打印出来正在装货了的时候临时接到顾客的电话发货，老客户一箱都不给又不行，不得已之下又修改出货单。当这些都熟悉了的时候尝试着在箱子上贴出货单，由于品种多，地点也就多了，常常比不上搬运工的速度。客户托运地点也不同，贴出货单的先后顺序也就不同，一出错就会造成送货很大的麻烦，这时候就得很小心的行事。起先以为是很简单的工作，实习起来也发现比较麻烦的。不过还是得到了员工的夸奖，说我适应力蛮快的，也蛮认真的，说他干了1个多月才适应我两三天就适应了。但是我并没有因为这个就沾沾自喜，我还有很多不懂的地方，在接下来的地方我会更努力的学习。

实习周记三

随着春节的来临，单位的生意已经比较淡了。这时候在家做账，根据xxxx年总出货本翻看每个顾客在哪一天有货并把这个出货数目都列在本子上，注明日期、货号、箱数、单价，分别列出来，再根据托运单对所做的账目，看看有没有哪天少写了件数或少抄了天数，务必把每个客户每一天的出货数量都确保准确无误，最后用计算机统计下本子上列下的总价钱。再根据本子上列出的每个人的账单做到电脑上，发现手稿跟电子稿不一样时就校对每一天的总价钱，找出错误的地方进行改正。这样手稿一份，电子稿一份，就能更加确保账单的准确性，少了很多问题、同时也少了很多对账的烦恼。单单年末账单就做了一个星期多，好在后来把账单都弄清楚了，让单位能更好的收到账。这周我学习到的是做账最需要的是认真和仔细，稍微一个不认真，就需要修改很多数字，特别是纸上的账，相对的，在电脑上做账就简单的多了。做账过程中我还还学到的是每个地方的购鞋品种不一样，有些鞋在一个地方很畅销，但在另一个地方就没人要，我想这得考虑到地区的差异和环境的因素。就像有些地方比较潮湿，比较适合皮质鞋，防进水。而有些地方很寒冷，比较喜欢雪地靴、高帮鞋等。

实习周记四

上周我的工作是做账，这周我的工作是把上周做好的账单发给客户，有些客户不会操作电脑，这样的客户我只能传传真传给他们，再打电话去确认他们收到了没。与客户对账的过程中，存在的最大困难就是由于地区的差异，沟通有点困难，因为客户都是爸妈那种年龄，普通话没有很规范并夹杂着口音，我很多都听不懂，这样对账的任务就只能交回给爸妈。后来远一点的客户的账单对得差不多了。由于有一个温州瑞安客户的账单存在着很大的问题。爸妈就带着我去了温州和温州瑞安的市场，首要目的是对账，有托运单在，让客户去它们自己那里的托运部查，还好最后只差两箱鞋，比起之前的差20多箱损失不算很大。顺带把那边所有客户的托运单都给他们。在没有错误的前提下。第二目的就是带我熟悉市场，并认识客户，很多客户一年只来一次厂里，一般有新货都只是彩信发过去，再电话联系的，更不要说订货了。除了找人代理，我还有个想法就是开淘宝网，扩大销售市场，可是貌似实习起来有点困难，因为不会开网页，初步了解很多人开网页卖的东西是有资源包的，然而网页不会设计，更不知道流程，就不了了知了。如果有机会，我想我会去学习。

实习周记五

这周，我并没有参加什么实习，算是过渡期吧！因为先前的实习单位是有季节性的，然而今年，单位考虑夏天拖鞋不好做等因素，决定今年夏天不做。这样，我就无业了，就只能另找单位实习了，这几天都在家，在网上找实习单位。准备先把中意的单位先记下来，再去单位看看并投简历再参加面试。理想的工作是在银行工作，但是银行门槛比较高，而且自己也还没有考出会计证，所以考虑了下决定另选职业。我的想法是今年上半年找实习单位，下半年再回家帮家里的忙，我的想法是把家里的鞋厂变得更加强大。现在，我选择的理想职业是文员，也许文员工资不高，但是这个职业也是比较抢手的，这样我估计好一点的文员竞争蛮大的`，但是我不会气馁的，也许我什么都不会，但是我相信只要我肯学习、肯努力，总能做好的，不求最好，只求更好。实习，我首要的目标是积累社会经验，锻炼锻炼自己，更好的了解社会。我知道，现在工作不好找，我们还总是嫌这嫌那的。我觉得自己最大的不足就是还不够会吃苦，在父母的羽翼下，还不能完全的进入社会。我期待实习，期待它能让自己变的更加得独立、更加得懂得如何处事、更加得坚强。

实习周记六

本来说家里不做，但是在我准备去面试的时候，很多顾客打了电话来说订不到货，叫老板做，就这样，在周四的时候，家里又开做了，由于开工比较迟，先前来的工人很多都另找工作了，然后妈妈就让我在家里做。家里的工作是每天有4个班，2组人做，每组3个人，缺一不可。第一组做当天凌晨0点到早上6点和中午12点到下午6点，而第二组人就是早上6点到中午12点和晚上6点到凌晨12点。最开始，工人不够，家里所有的人都用上了，妈妈和我一样被分配在了第二组，开始工作时，真的很吃不消，一个人每天干12个小时，每个班6个小时差不多都不能休息，因为鞋子是一双一双的出来，同一张桌子上不能放太多的鞋，所以再怎么辛苦也得干，由于刚接触套袋子，速度有点跟不上，好在妈妈跟我同一个班，会帮我分担点，这样也挺下来了。晚上睡眠时间差不多只有5个小时，睡眠不足，这样导致很多时候白天也在床上睡觉，作息严重混乱。虽然辛苦，不过好在速度变快了，长进了点，还学到的一点是当你一直要使用502时，为了沾到手上时能更容易的消除，要在使用前在手上涂洗洁精，便清洗。这几天，每天的时间都过的好充实,，就算是周末，一般情况下也是不停工的。不过，每个人都会有一两天的时间休息的，不一定是周末。

实习周记七

这周，周二，厂里又从云南招到了一个工人，而我平时一天12个小时的工作也能减轻了，妈妈会和我一起干，我差不多只需要每天干8个小时，轻松了很多。不过不知道为什么，在本周4上晚班时，天气有点冷，手上涂了洗洁精，手就有点过敏了。两个手背上起了很多小泡泡，我想大概是环境不好的缘故吧。看了后，涂了药，虽然现在还没有完全退下去，不过好了很多，相信过不了几天就可以完全退下去了，不过有点不敢用502黏商标在鞋子上了。好在妈妈又招到了一个，在今天，她从老家过来到这了，下周一开始，我又可以恢复以前的工作了。不过，这周我又学到了一样东西，就是箱子的封装和打包。一箱要放60双鞋子，一排12双，一箱只有5个码子的话，每个码12双；要是6个码的的话，就是每个码10双。由于一排12双鞋子，重量对我来说，一下装不进去，别人打包一次放进去的我只能分两次装。星期六晚上，爸妈没在家，鞋子堆起来很多，我就在打包，让妹妹帮我套下袋子，才打包了7箱，就用了差40多分钟，干完后回去套袋子发现后背好酸，打包时运动了又容易出汗，然后我就想，这样干久了不知道会不会瘦下来。虽然说打包，但是我只把箱子折好，底部封好，在左右两边写好一些文字，把鞋子叠好有规则的放进去，鞋子放好后力气不够大，顶部的封装也封装不好就更不用说封装好要抗到机器上封打包条，这些只有隔天等在我家干活的舅舅来做了。

实习周记八

由于现在天气还不是很热，家里的鞋模具又是老款，所以生意没那么理想，因此日子有点闲。这周，放了清明的2天假期，其余时间除了中午吃饭时间替工人干一个小时的活以便于她们去吃饭其他时间貌似都没什么事，本来打算在昨天花两天的时间和妈妈一起去杭州看一下市场，可是现在浙江也开始出现了h7n9禽流感，爸爸感觉不安全，去杭州的计划就泡汤了。目前，还有一个想法，准备开个淘宝店，可是从没接触过开淘宝店，感觉自己有点开不起来，看身边开淘宝店的朋友很多代售的她们只要下载资料包把资料放在自己的淘宝店里，这样开始的经验还得靠我自己去学习，查找资料怎么样把网页弄好设计起来。现在的我还是什么都不懂，我想再接下来的时间先象身边熟悉的朋友讨教，把她们会的先学来，她们不会的再找专人请教。虽然想过花钱请人开，但是想到那样的话以后有什么需要更新的话会不及时，所以最好的办法还是自己去尝试学起来。凡是开头难，不过我相信经过努力迟早能把淘宝店开起来的。转眼已经4月了，我的论文都还没有什么大的头绪，哎！努力吧！跟自己说加油！

实习周记九

这周，只工作了3天，后来，厂里面的三相电有一根线烧掉了，要重新接，接电线的那个人又很忙，到现在都还没来接，所以这周都没怎么干活，下周也不知道他什么时候来弄，好在现在生意不怎么多，可以发发存货。在没有工作的日子里，有时候在白天到田野里摘地梅，做清明果吃，也有时候摘解豆。晚上，和邻居们一起在家门前跳绳（有单跳、也有多人跳、呼啦圈、打羽毛球，很热闹。适当的运动有益于身心。这周，最大的收获开车技术有一点进步了，相信再开几次就可以一个人开车了。上周说到开淘宝，都拍好照片准备上传了才知道要跟支付宝实名认证一样的，而支付宝是爸爸的身份证弄的，这样照片也得用爸爸的。通过查找资料，还知道了上传数据资料要在淘宝助手里上传，而登陆账号又必须得先注册开好店，所以现在差不多是什么都没弄，得等把爸爸的照片上传了才可以，而爸爸又常常不在家，不过我想明天有空的话就可以弄好这个。现在已经4月中旬了，我的论文还是没弄好，有些部分都不知道怎么做。准备向队友咨询下，尽早把初稿搞定。

实习周记十

一眨眼又到周末了，有时候觉得时间过的很快，有时候觉得很慢，通常在干活时时间比较慢。这周，天气时冷时热，生意也时好时坏。这周除了工作外最大的成就就是淘宝店铺可以开店了，照片审核通过了，淘宝考试也通过了，基本资料也完善了。说到淘宝考试，我发现很多资料以前都没注意到，虽然常常网购，但是一些资料根本不知道，以前以为卖家就卖东西没什么需要注意的，一考试才知道需要注意的好多啊！而且一些淘宝细则都不知道。虽然现在通过了开店考试，但是资料还是掌握的不全面，以后会慢慢的在实践中去更深入的了解。在本周六4月20号8点20分，四川雅安发生7.0级地震截止到现在已经有统计出的有180多人，不知道还没统计出的有多少，地震发生后，很多人的坚强感染着我们，他们并没有发生地震而放弃他们的生命，等待着救援。地震当天是雅安电视台《快乐集结号》主持人陈莹的大喜日子。但早晨8时多，她还没有被新郎的迎亲队接走，陈莹立刻就以一身白色的婚纱出现在了雅安观众面前。她敬业的精神值得我们学习。

实习周记十一

这周，大部分时间都在准备着论文，论文的很多方面都不会，查了很多相关资料，还有一些不会的内容请教了同学，让同学帮忙看下并修改下，在准备了整整4天，把一份并不完美的初稿完成了并上交。除了有事情的那段时间，差不多天天做着一样的事，感觉得无比的枯燥只有自己一个人有时候都不知道干嘛，只有电脑从早到晚的陪者我，觉得好孤独，没有了以前在学校的那种欢声笑语，没有在学校的那种轻松悠闲自在了，有的只是空虚和寂寞，有些时候闲下来就坐在电脑面前发呆，不知道做什么。 就这样一天一天的耗着，感觉除了工作以外，自己的生活中就没有其他的新鲜的事情，或者是值得人去回忆，留念的了，没有了色彩斑斓的生活，有的只是枯燥的工作有些时候都有点冲动想不干了，想去体验下别的工作，想累积更多的社会知识和经验，但是想了想还没有那么的冲动，还是暂时老实呆着吧！

实习周记十二

上个星期已经过了好几天，我的实习周记还没有写，刚才坐在电脑前想着想了一阵才在word上打起字来。实习已经有两个多月了，说学习东西确实在有很多东西学，但是理论与实际脱节，让学习也来的更加困难。学习书本上的不实用，学习公司的又不够全面。如果我会一直在这条路上走下去，我要做的是走在前沿的人。通过自己对公司的理解真正为公司着想，为客户服务。实习应该学什么？这是我一直在考虑的问题。实习不应该是简单的操作，更重要的是学习业务工作的态度，对学习科室的整体合作，学习业务措施，培养自己的工作情操。早已决定在网上销售，销售是一门非常严谨的科学，有着认真的工作态度，与同事的协同合作，加上自己的工作能力与综合素质，这些才是实习要去努力做好的，也是想成为一名优秀营销人员所要去做到的。

实习周记十三

工作已经差不多结束了，现在就有时候发下仓库里的货。在工作中，我深刻的认识到，挨批是难免的，很不幸的是我在领导极度郁闷且无处发泄的时候去撞了枪口。这件事件的起因是一份出货单，在一般情况下，出货时是先写到一本出货本上，再每件物品逐一写单子出货，但不知为何，当时因为有其他的事，导致填写单子时出现了错误，然而司机是直接看填写的单子出货的，不会对应出货本的，后来顾客打电话来才知道发错了鞋子。由于我的疏忽，导致货物发错了。事情有多严重我是不知道，但看领导的脸色，我知道有我好看了。解释就是找理由，而对领导解释就是找死，所以我选择沉默。由于此事件，我深刻认识到自身的不足且积极的改过自新，以后遇到应急的事先找个便签记录下来。很多时候笔记比脑子管用。好记忆不如烂笔头。

实习周记十四

这个礼拜，我在学习如何使用photoshop，这个软件在大学选修课时学过，当时也学的还不错，但是重新面对这个软件，发现什么都忘了，只好重新来认识它，也不知道以前学习的笔记被我丢哪里了。adobe photoshop，简称“ps”，是一个由adobe systems开发和发行的图像处理软件。photoshop主要处理以像素所构成的数字图像。使用其众多的编修与绘图工具，可以更有效的进行图片编辑工作。学会它，我可以美化图片，上传到淘宝时也更好看。看了些ps教程，我发现我并没有学到很多，总感觉没大学老师所教的那么详细，我想这不是一会儿就能重新学会的，也需要时间慢慢的去弄明白它。如果有需要，我觉得可以去图书馆专门买这类的教材来看，通过教材，对ps掌握的更熟练，更彻底，毕竟现在只会最简单的一点点，很多东西都不能做到很好的美化。我想我会慢慢的更深入的学习它，不管做什么事情，都是需要时间去精通它的。

实习周记十五

我发现单单靠自己photoshop是学得没有那么精透的，所以打算找一家实习店去学习。暑假也快来了，打算去打个学习暑假工，为下半年的工作做准备。这段日子的实习工作也该告一段落了。曾经，我抱怨过，因为每天繁琐的工作让我有点烦躁，我不够细心，有点想打退堂鼓，换工作，可转念一想，没有人能一开始就顺顺利利，我安慰自己。和很多也在实习的同学聊天，当我想抱怨和同学抱怨的时候，我发现原来我比身边的同学已经好很多了！ 而且原来大家都遇到了好多困难和烦恼。我们互相鼓励着。我知道抱怨不能解决问题，好好把工作做好才是最重要的！不管怎样的工作都能锻炼人，我们才刚开始，是需要社会的好好磨练，不能遇到一点困难波折就退缩！我相信自己可以克服这些困难，因为当你克服它后，会发现它是多么的不堪一击。我想，不管做什么事情，总会有些不如意，那就得看你怎么去看它了，同样的一件事，有好的一面，也有不好的一面，看你从哪方面看它。

实习周记十六

之前说过，单位散工了，但是这个星期由于仓库里的货已经发完了，没有存货了。所以，这周又开始工作了。由于很早就放掉了，很多工人都是回家了的，剩下的工人只有3个，做一种型号时人数三个刚好，但是要是做小孩子的鞋的话工人就不够了，人数不够，只能我和我妈妈去干，一天12个小时，中间只休息半个小时，虽然很累，但是欢喜的是鞋子还有人要，有人要就代表有收入，还是值得开心的。三个月的实习，虽然我懂得了很多，但是我觉得学的还是不够，不管是在本领还是人文处事方面，需要学习的还是很多的。学无止境，现在我们所懂的只有一点点，为了自己，应该去努力学习懂得更多，生活中能让你学习的地方无处不在，就看自己有没有发现。这星期，路桥区实习企业计划，要把我们这边的厂全部改办成企业，听说还打算把我们这发展成浙江省有名的雪地靴生产地。我想这只是时间的问题。

实习报告

为期接近3个月的实习要结束了。走出校园，迈向社会中，我通过实习完成了这个过渡，从一个什么都不懂的学生，在实习中赋予了工作技能，虽然不是很强的工作技能，但明白了什么是工作，怎么去工作。在整个实习过程中，我每天都有许多新的体会，新的想法，想说的很多，主要由以下几点：

一、坚持：我们不管到哪一家公司，一开始公司都不会给我们太多的工作，一般都是先对我们进行培训，让我们看，时间短的是几天，时间长的几周，在这段时间里很多人会觉得无聊，没事可做，也学不到什么东西，便产生了离开的想法，可是这时你其实还没有真正接触到公司的真正内涵，所以在这个时候我们一定要坚持，轻易放弃只会让自己后悔。

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