# 最新大学生顶岗周记(精选14篇)

来源：网络 作者：梦里花落 更新时间：2024-04-26

*每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。大学生顶岗周记篇一...*

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**大学生顶岗周记篇一**

来公司实习已经一周，第一天来报到我是依公司人事主任的安排找到营销部的副总，然后就按计划把我分到了营销部进行实习，并且指定了带我的业务员。因为刚走出校门又只是实习生，所以做任何事我都小心翼翼，生怕出现任何的差错会给上级留下不好的印象。师父就要我做在他位置边上跟他学习业务，我也是带着笔记边记边学的。第一天过得很快，回家时师傅提醒我早上要提前十五分钟开晨会，第二天我就准时的到了，先是主管进行开会然后是做仪态训练和喊些口号。刚开始还真不习惯，总觉得有点别扭，后来才知道这样是为了提醒业务员每天都要记住对客户使用的文明用语。这样才可以让我们业务员能够够容易地与顾客谈上话，才会使我们更容易把产品卖出去。

不过第一次上班的感觉还是挺新鲜的，特别是穿着正装去上班，感觉自己也还是挺像个回事的。

这十来天，公司负责人并没有具体安排事务，只是让我熟悉公司经营业务和经营的产品，算是适应期。主要了解一些公司的背景、产品、发展方向等。主要工作是负责销售公司自己的品牌。几天之后开始在同事的帮带下，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。也就是打基矗做生意，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。

两个星期过去了，每当有顾客来时或遇到同事，我还是微笑着和他们打招呼并招待他们，因为从前几次的实习后，我就养成了一个习惯，对人待物都讲究礼仪，见到顾客，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。

经过两个礼拜的锻炼，发现自己进步还挺快的，即使是之前从来没有接触过这个岗位，同时也对组织销售这一行有了更深的认识，这一周仍然做通过语音跟客户沟通的事情。偶尔也出去跟客户或合作伙伴面谈。由于自己向来比较内敛的缘故，与客户面谈显得比较紧张，也不大顺利，不过有了数十次经历之后，进步了不少，再加上合作伙伴的鼓励与帮助，自己尝试大胆的去应付，慢慢的好了许多。不再会在陌生的场合怯常今天下来，面对经验比我丰富的阅历比我深的多的多的客户或合作伙伴，也能够通过简练清晰的表达让对方熟悉我们的产品，让他们对我们的产品产生更浓厚的兴趣。

人往往都是这样，没有经历过的话，永远都不知道事情到底是怎么一个样子，是真的那么难，还是并非如此，所以，不管怎么样，即使是自己完全陌生的事情，只要有机会，都一定要去尝试，努力去做好。因为没有经验，那么就需要做更多的准备工作。另外就是不要害怕失败，只要用心去做就可以了。等到熟练了，那么成功将是水到渠成的事情。比如我的第一次跟客户或合作伙伴面谈，虽然我做得不够好，或者可以说失败了，但通过这次的尝试，却令我获益匪浅，对我之后的几次任务的成功都起到了极大的推动作用。自己也通过不断的经历和尝试检验了自身的水平和适应能力。

只有通过不断的努力，不断的尝试，不断的积累经验，才能够发现自己的不足，然后在弥补不足的时候，我们便实实在在的提高了自己。所以，不管怎样，努力去做吧，告诉自己，只要用心，就能做得更好!

**大学生顶岗周记篇二**

实习的第七周。工作中出现问题很多越来越多了。我们的主管对我们挺好的，和我们班其他同学的主管比起来何止好了一倍，所以我们在他手下干活都没什么感觉。最后还是变成没调整之前的样子，感觉就像被人耍了。不过这几天也适应了这样的工作，总体还是很不错的在实习期间。

然而我还学会和物流课上学不到的知识，如怎填写出进货，和怎么做帐。在这段实习的日子里，我学到了很多书本上学不到的东西。现在的我不再是那个什么都不懂得小家伙了了，有自己的见解，也可以独立去面对工作中所遇到的一切问题，不会畏惧一切困难。在实习期间我们接触社会，面对社会上的一切美好的，黑暗的事物。去磨练自己的意志，锻炼自己的各方面才能，发觉自己的潜力。

在这段时间，我收获的东西真是数不胜数呀。这将是我以后工作的经验啊！

**大学生顶岗周记篇三**

这是我们来这里的第二个星期了，渐渐地对这里有了一点熟悉，但是工作上的.事还是只能做一些简简单单的，毕竟我们还刚来不久，等日子长了我们就会慢慢的上手了。公司里面有自己的一套人员培养政策，刚进来的员工都是从省模开始。省模这样的工作都是一些手上的活，算不得怎样的辛苦，总的说起来的不满，那就是繁琐，单调，每天上班就坐在省模组里，手里拿着油石在模具零件上磨啊磨啊的，因为无聊，就给自己找一些活干，但是手上的活也不能落下，那就只有是零件咯，这是动模镶件，这是定模镶件，这个是一模两腔玩具电池壳模具，这个是一模一腔的风扇叶模具。在专业的模具厂里就是有一个好处，可以接触到各种不同形状的模具，这对于刚刚出来的学生是很有诱惑力的，特别是专业对口的时候。很兴奋。

**大学生顶岗周记篇四**

“皇天不负有心人”通过努力我终于在最后一个星期里跟着师父做成了两挡生意。虽然有一挡是推销到自己亲戚的门市部那里但生意成功总是值得高兴。另外一挡就是自己努力的结果更值得骄傲。这挡生意是一间零售商店。为了这挡生意我做了很多功夫：背熟资料，市场调查，打听该店实际情况，总结前几次失败原因等等。通过这几个星期的推销实习使我深深明白到推销的重要性和搞推销是一件很辛苦的事，根本不是读书时想象的那样简单。同样也使我深刻体会到在学校学好专业知识固然很重要，但更重要的是把学到的知识灵活运用到实践中去。

平时在家里晃晃荡荡没事干，觉得日子过得好慢好无聊。而在公司里，就完全不一样了，每天紧张的工作状态，完全没有时间考虑其它事情。于是不知不觉的，就发现原来我短暂的一个星期又过去了。这一个星期的经历却是实实在在的，就感觉自己每天都在进步，每天都能够接触新的事物，一点一点的吸收进去。初踏社会便有了很深的感受，正应了那句话：社会是一所最好的大学。

**大学生顶岗周记篇五**

实习内容：

1.接通客服电话，查收客服邮件，对每一个消费者的投诉做详细的记录

2.学习了解决了客户在购买产品时遇到的问题及售后服

3.操作了工单的相应操作，如果添加、删除，更新及与快递的合作、联系

4.熟悉办公系统，提交客户意见，快递修改

5.跟随老员工在公司进行继续教育培训

6.对工作进行总结

实习收获：

本周公司与可口可乐的公司合作的促销活动已经上线，我也正式开始客服工作了。开始，在同事的帮带下主要哪位在旁边协助处理一下简单的事情，。为了保证以后每一步基础要打好。为了能够真正学到知识，我很严格的要求自己去做好每一件事情，即使在简单的事情我都会认真考虑几遍，因此，虽然做的不算快，但能够保证让同事满意。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，同时还时不时提供一些帮助。等慢慢熟悉起来，做事情也就越来越顺手了。

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!在这段实习期间，遇到了好多以前从未见过的问题，如难缠的客户，不过我还是耐心的一个一个解决了，相信只要有耐心，一切都不是问题。

前几次和客户交流会比较紧张，不过有了几次经历之后，进步不少，再加上同事的鼓励，自己尝试大胆的去应付，慢慢的好了许多.只有不断的努力，尝试，不断的积累经验，才能够发现自己的不足，然后再多加努力。

1.网络客服顶岗实习周记

3.物业客服顶岗实习周记

4.顶岗实习周记

5.精选物业客服实习周记

6.天猫客服实习周记

7.文员顶岗实习实习周记

8.顶岗实习周记

9.关于橱柜顶岗实习精选周记

10.建筑工作顶岗实习周记论文

**大学生顶岗周记篇六**

本周，初来乍到，我这一介书生顿显窘迫，紧张地有点说不出话来，含糊其词地把自己的大学生活、学习情况作了一个汇报，然后就是沉默不语。公司经理看出我的局促感，于是打破僵局说：“小伙子，长得蛮帅气的嘛！”一句不经意的夸赞顿时消除了我心中的紧张情绪，我笑了笑说：“多谢经理夸奖！以后有许多向经理您学习的地方，还请赐教。”的一位负责人过来，我坐在经理的办公室等着。一会儿，来了一位中年人，经理介绍说这是公司财务部的王会计，你以后就跟着他学习吧。我连忙起身，与他握手致意，并把自己此次的一些实习情况又说了一下。王会计点点头，笑着说：“好好干！”就这样，我的实习开始了。

王会计也准时来到办公室，他对我说，今天主要让我浏览一下公司以前所制的凭证。一提到凭证，我想这不是我们的强项吗？以前在学校做过了会计模拟实习，不就是凭证的填制吗？心想这很简单，所以对于凭证也就一扫而过，总以为凭着记忆加上大学里学的\'理论对于区区原始凭证可以熟练掌握。也就是这种浮躁的态度让我忽视了会计循环的基石——会计分录，以至于后来王会计让我尝试制单时，我还是手足无措了。这时候我才想到王师傅的良苦用心。于是只能晚上回家补课了，我把《会计学原理》搬出来，认真的看了一下，又把公司日常较多使用的会计业务认真读透。毕竟会计分录在书本上可以学习，可一些银行帐单、汇票、发票联等就要靠实习时才能真正接触，从而对此有了更加深刻的印象。别以为光是认识就行了，还要把所有的单据按月按日分门别类，并把每笔业务的单据整理好，用图钉装订好，才能为记帐做好准备，呜呼！这就是会计所要从事的工作。

在接下来的日子里，我所作的工作就是一边学习公司的业务处理，一边试着自己处理业务。做过会计模拟实习的人都知道，填制好凭证之后就进入记帐程序了。虽说记帐看上去有点像小学生都会做的事，可重复量如此大的工作如果没有一定的耐心和细心是很难胜任的。

**大学生顶岗周记篇七**

今天可没睡过头啊，开玩笑，几台闹钟同时轰炸，植物人都可以炸跳起来了。没想到当我走进办公室时经理已经到了，我的天，以前我早来的时候她都迟到的，今天太阳打西边出来啊!看来要和她一样评先进员工都不容易啊!我接到的第一个工作是打印文书档案汇编的封皮。但前提是要我自己设计表格，因为实习人太多，电脑太忙了，而那机子又太破，u盘都用不上，只有我自己设置了!平日感觉自己的 word用的还不错，没想到设计打印一个已有表格的东西很困难，几经周折，还得看人家的模板属性，终于设计出来了，接着经理给我讲了文件汇编封面的格式及类目，看着自己亲手做的文件汇编的封面心中充满了无限的喜悦!心想设备的落后给了我更多锻炼的机会。

今天除了把昨天设计好的封皮装订整理好，并派送到各个部门就暂时没我的事了。闲暇之余我观摩了刘主任教刚参加工作的会计们装订会计档案，动作非常娴熟，不愧为一个老行家!会计档案保持会计的原始整理，只更换掉封皮，然后加上备考表就可以打孔装订了!为了使案卷背脊强劲有力，刘主任都垫很多材料，而且粘的很严实，然后用针穿线可算完工，每一道工序都有一定的技巧，而且要求标准化!原本以为当会计的就只是对着计算器、电脑和一大堆单调的数字，噼里啪啦的运算各种数据，然后预估下最节约成本的设计方案，好让公司业务计划能更好的实施下去。没想到还要自己装订会计档案啊，而且还这么的繁琐，看来没有什么工作是简单的啊。

今天经理给了我个大客户的信息说其后天要来我们公司洽谈一笔业务，叫我给他订来回的机票以及下榻的酒店，当然是要物美价廉，既能给公司省钱节省开销也不能太过于寒碜丢了公司的颜面。网上买机票我是驾轻就熟了，大学4年每次放假回家都是自己操办的。因此根据经理拨给我的预算订了商务舱，网上订票比实际价格便宜一些，所以还是算省了点钱。剩下就是下榻酒店的问题了。我想想了肯定要离公司近一些才方便对方来公司洽谈业务，于是上网找了一下工业路附近宝龙城市广场后面有一个一个四星级酒店---国蕙大酒店，上其网站也有合适的价位，中午吃完饭我就去实地考察了一番，也觉得合适于是就先给订了下来。虽然今天的大任务就是机票酒店的预定，听着感觉很简单的样子，但却是算经理第一次把事情交给我自己决断，所以也算意义非凡啦。预定完毕之后把时间和地点都详细的回报给经理，她很满意。于是我便礼貌主动的联系了该大客户并告知其相关事宜。

为了迎接这位大客户，公司可是做足了准备，一大早的全体正式员工自扫门前雪似得打扫了自己工作范围内的卫生，然后我们这些新进小员工就得大范围的扫除剩下的了。当然身为经理助理的我还得帮忙经理打算她的办公室以及会客室。折腾了3个小时，经理真是心地善良的人，看我累的满头大汗就没多交代安排什么任务给我，便让我回位置上把明天接待要用的一些文件、茶水、饭店等事宜再确认一次。我也乐得清闲屁颠屁颠跑回去确认了。脑力劳动果然是比体力劳动来的轻松许多，差不多确认完毕也到午休吃饭时间了。中午经理拉着我去明天请客户吃饭的店体验了下菜色和环境，还是不错的。饭后她上楼看了下酒店的住宿环境，很满意我预定的房间和菜色。我也只希望明天的客户洽谈能顺利。

为了今天这位大客户的到来，我和经理提前半小时到公司做好了接待的准备，她便驾车带着我奔去了长乐国际机场。我拿着先前做好的接待牌子，上面写着公司的名称和客户的大名。举在胸前感觉自己有点像追求明星族，有点丢脸。但想想这也是工作的一部分啊，而且和边上武大旗的导游团相比低调多了，淡定淡定，现在需要的就是面带笑容、瞪大眼睛举头眺望的等待而已之后很顺利的大客户准点到达机场，我们领着他回了公司，我按照先前准备的给他上茶、送烟、递文件，然后就乖乖无害的退居门外当门神了。业务介绍自然要交给经理挑大梁了。业务谈的非常顺利，经理笑眯眯的开门陪着客户出来，然后就带他去饭店吃饭了。我也就目送两位大人离去后就去扒我的饭了。下午听说经理陪客户喝了几小时咖啡再送其去机场后就回来了。总之是大功告成，提心吊胆的3天总算是圆满结束。

每日重复单调繁琐的工作，时间久了容易厌倦。象我就是每天就是接听客户的电话或者在电脑面前打打字，显得枯燥乏味。但是工作简单也不能马虎，你一个小小的错误可能会给公司带来巨大的麻烦或损失，特别是销售部进进出出的都是销售的数据，要是多 解答下客户的问题、数据的录入打印和传法而已。就这样紧张而繁忙的一天就又这样过去了。工作闲暇下来就会想念起家里舒适温暖的大床，真想飞奔回家扑上去滚上一番。真想始终这个时候能飞快的走到下班时哈哈。

今天可没睡过头啊，开玩笑，几台闹钟同时轰炸，植物人都可以炸跳起来了。没想到当我走进办公室时经理已经到了，我的天，以前我早来的时候她都迟到的，今天太阳打西边出来啊!看来要和她一样评先进员工都不容易啊!我接到的第一个工作是打印文书档案汇编的封皮。但前提是要我自己设计表格，因为实习人太多，电脑太忙了，而那机子又太破，u盘都用不上，只有我自己设置了!平日感觉自己的 word用的还不错，没想到设计打印一个已有表格的东西很困难，几经周折，还得看人家的模板属性，终于设计出来了，接着经理给我讲了文件汇编封面的格式及类目，看着自己亲手做的文件汇编的封面心中充满了无限的喜悦!心想设备的落后给了我更多锻炼的机会。

今天除了把昨天设计好的封皮装订整理好，并派送到各个部门就暂时没我的事了。闲暇之余我观摩了刘主任教刚参加工作的会计们装订会计档案，动作非常娴熟，不愧为一个老行家!会计档案保持会计的原始整理，只更换掉封皮，然后加上备考表就可以打孔装订了!为了使案卷背脊强劲有力，刘主任都垫很多材料，而且粘的很严实，然后用针穿线可算完工，每一道工序都有一定的技巧，而且要求标准化!原本以为当会计的就只是对着计算器、电脑和一大堆单调的数字，噼里啪啦的运算各种数据，然后预估下最节约成本的设计方案，好让公司业务计划能更好的实施下去。没想到还要自己装订会计档案啊，而且还这么的繁琐，看来没有什么工作是简单的啊。

今天经理给了我个大客户的信息说其后天要来我们公司洽谈一笔业务，叫我给他订来回的机票以及下榻的酒店，当然是要物美价廉，既能给公司省钱节省开销也不能太过于寒碜丢了公司的颜面。网上买机票我是驾轻就熟了，大学4年每次放假回家都是自己操办的。因此根据经理拨给我的预算订了商务舱，网上订票比实际价格便宜一些，所以还是算省了点钱。剩下就是下榻酒店的问题了。我想想了肯定要离公司近一些才方便对方来公司洽谈业务，于是上网找了一下工业路附近宝龙城市广场后面有一个一个四星级酒店---国蕙大酒店，上其网站也有合适的价位，中午吃完饭我就去实地考察了一番，也觉得合适于是就先给订了下来。虽然今天的大任务就是机票酒店的预定，听着感觉很简单的样子，但却是算经理第一次把事情交给我自己决断，所以也算意义非凡啦。预定完毕之后把时间和地点都详细的回报给经理，她很满意。于是我便礼貌主动的联系了该大客户并告知其相关事宜。

的精神、要有自信心、要学会做人、要有责任心、要以一颗平常心面对工作中的不公平、要注重团队的合作。

前几天说到什么是一个优秀服务员具备的条件。而这每个条件都要展开来说一下。每天深刻体会两条。首先是“热爱工作”，为什么要热爱工作，因为当你热爱自己的工作，你就会快乐地、更容易地做好你的工作。我们要让就餐的人们获得健康、能量与良好的服务。你就可能将平凡的工作做得不同凡响。为什么要迅速熟悉工作标准和方法，因为为了自己的企业和自己在激烈的竞争中获胜，我们必须能够尽快地投入工作并胜任工作，以提高工作效率。

眼勤、手勤、心勤。主动地工作，主动地寻找工作。“一勤天下无难事”的俗语说出一个很深刻道理，只要你勤奋成功的大门就为你敞开。而与金钱、势力、出身背景相比，自信是最重要的东西，自信能帮助人排除各种障碍、克服各种困难，相信自己是最优秀的。今天我理解到这两点，相信我明天一定能更有精神，更有自信地去迎接新的一天的工作。

。完善我的个人素质，提高自己的综合水平。努力将实习中的每一个内容都做到最好。迎宾、问候客人，呈递菜单并点菜及酒水，上菜服务，餐间服务，餐后整理工作等，让我学习的还很多。

教导与指引，我熟悉了我所要做的工作，其实说到底就是把顾客服务好，但真正要做好它并不是那么容易，它也象是人与人之间的一种交道，你要学会很多原则与方法。这当中多亏有同事们的帮助，让我得以应付我的工作。

永远都在受着周边人的影响,所谓人以群分,礼仪文化不仅使饭店人素质提高,也在有益地影响着客人,提升着整个社会的素质与涵养。新到一处,客人落脚饭店,总是迫不及待地想要多了解当地的地域文化、风土人情、景观特色。饭店人对此都应非常熟悉,饭店只是一个单体的建筑,只有在地域的大背景下,他才有了厚重的底蕴,有了文化的背景。对于外地客人而言,他们来到这里或者为了这个地方的景观特色,或者为了商务办公,基本上不会冲着一个单独的住宿环境而来。因此饭店需要有一种功能,能够凭借地主的身份为客人提供尽可能多的方便。比如介绍当地的旅游资源,比如在当地进行商务办公的路径指点。这样,饭店才真正成为地方与外界沟通的一扇窗。还有一种称之为“解困文化”,也就是帮助客人解决难题的知识提供能力,金钥匙文化就是典型,满意加惊喜,完成不可能完成的任务。

样的丰富，掌握的并没有那样的牢靠，就象一个不会打仗的战士，却拿着枪矛站在了战场上。大学四年之后，我是否也会象现在一样，没有准备好就踏入社会?其实这就让我学会了一种紧迫感，让我学好学更多掌握更多的紧迫感，大学四年并不漫长，也并不空闲，需要我们学得其实很多，只是我们还没有真正的发现。所以我还在不停学习的过程中不断进步。

每天都有一个好心情，还能增加我的工作热情和加大酒店的客流量。

实习期间，许多生活习惯和学校生活不同。这样更能让我体验到在这个岗位上的艰辛与快乐。起早贪黑的工作让我学会如何更好的安排自己的工作与生活时间。让我忙中有感，感中有乐。酒店是实习生活给我了许多有用的社会阅历，让我在今后的工作生活中更有自信。

在文津酒店实习的过程中，我明白了合作的重要性。一个人并不能包揽全部的事务更不能够将一些事情做得完美，只有靠团体协作，才能将个人能力发挥到极致，才能将一天的工作做到完美。我明白了，如何与人相处，如何待人接物，如何在团体中帮助集团做到最好。

**大学生顶岗周记篇八**

不觉中，来这里实习已十来天了，虽然时间已接近两星期，但对一些木材的种类，用途还是不熟，只能基本辨别板材是杉木、红松等，但顾客要做家具、跳板时需要何种木材品种较好较合算时，却不能为其提供准确的信息。也可能正是由于这样，使本可以交易成功的跑去别家买。想来真不应该，我想这就是有没经验的区别吧。由于做的是木材原材料，因此，所接待的顾客一般都是做家具的木工和建筑工地的木工，偶尔有一些私人家买，但基本上数量不多，但对我来说，不管顾客来买多或少，我的服务态度是一样的，不会因为买少而冷落或不接待，在这周里，我还偶尔接接电话，通过电话来销售，由于之前的一些老顾客，和我们合作了很久，对我们的木材质量和价格也比较了解、放心，于是一般会通过电话来订购，而我通过电话订购，然后把相应的规格材料送去。这周主要工作还是和上周一样，虽然鼓噪了点，但对我来说，通过面对不同的顾客，却能使我各方面得到的锻炼。

【二】

这周除了现场销售外，还跟了老板一起进货去了，本是要去山东的，但后来联系了南京木材市场后，于是就决定去南京市区，经过了一个小时左右的车程，我们到了南京木材市场，市场很大，有一个个木材摊位组成，一个火车铁轨把市场分成了两半，而铁轨两旁主要堆放着从东北刚运过来的各木材品种、规格。经过了多家的商谈后，最终老板选择了一家材料质量好，价格相对公道的`经销商，从那里进了几卡车木材。经过这次跟随，我发现，进货也有很深门道，并不是有钱就可以进到好货，因为木材不同于其他产品，做为原材料，它有结巴、可能腐烂或被虫蛀，在加工时可能有不符合规定尺寸、侧面弯曲、断裂的产品，不少经销商利用消费者对木材的一知半解，运用偷梁换柱、败絮其中、指鹿为马等手段“忽悠”消费者。要是在进货时不认真测量、观察或不懂货时，那么进回来的货就可能数量不足或因质量卖不掉而亏本。二是要提防经销商使用假尺假计算器而使进回来的数量不足掉。想来做生意的风险还真大。

【三】

要说在所做的工作中那种最累，我想这周所做的工作肯定是最累的，因为这周销售额比较好点，本来可有可无的我突然间变的也忙起来，一些老主顾通过电话定购了材料，于是我不得不放着份内的事不做，做起了搬运工和送货员。先和同事把客户订的各规格又笨重的木材装上卡车，然后跟车把货送到指定的工地上去，要是遇到全部订规格材料还好，(因为规格材料只要数量x价格就可以了)结完帐就走，但大多客户往往是要自然宽的木材，这就需要拿尺子把自然宽的木材宽度量出来，然后求出面积和体积，按要求的立方数量送过去。虽然这小学生都会，但由于木材数量多，需要一个个量过去，就显的很烦琐了。更要命的是这样要测量两次，运出一次，送到工地还要再一次，因为工地的验货员也怕数量不足，所以只能陪他们再量一次，真是赚钱不容易。其实那些事本不适合我做的，但既然在同一团体里，当他们忙不过来时，我能帮忙的还是帮了。

**大学生顶岗周记篇九**

通过紧张的面试，我终于如愿进入到公司实习，实习期为三个月。学习相关的专业近3年了，但这是我第一次真正的接触相关的工作。因为这是我的第一份实习工作，心里难免有些忐忑不安。怕自己没有能够做好相关的工作，给该企业带来不好的影响以及麻烦。在该企业安顿下来的时候，我们首先进行了为期5天的培训。在这5天的培训当中，我们对该企业的环境以及企业理念有了初步的了解。但由于我初来乍到，对我们的工作流程还不太不熟悉，幸好我们实习的负责人耐心的给我们讲解了一些需要注意的地方。在他的引导下我们的实习工作也逐步进入正轨。这一周学习的内容不是很多，但是最主要的还是尽快适应单位的节奏以及熟悉各个部门的工作，以便在工作中能很好的协作。

在这一个星期里，我们结束了我们的培训。正式开始了我们的实习生活。我们的工作就是在基层里做一个普通的工人，起初不能理解该企业的用意。后来慢慢就想通了。只有下放到企业的最基层才能让我们更好的去了解该企业的运作、了解该企业的企业理念。而对于我们个人来说，我们之间的大部分人都是第一次参加工作也许只有这样才能让我们更好的贯彻吃苦耐劳的精神。这个社会不缺少聪明的人，缺少的是能在困难中顶住压力的人。只有在最艰苦的工作里才能培养我们的抗打击能力，从而使我们更具社会竞争力。不过由于是我的第一份实习工作，而且是刚完成了从学生到工人角色的转换，特别是在如此艰苦的条件下所以难免觉得有些无所适从。但是，我会尽量调整心态，希望能够圆满完成这次的实习工作。

有时候我们觉得时间过得很慢，但时间又总是在不知不觉中过去了。不知不觉，来到这里已经有3个星期。在这3个星期的实习生活里虽然觉得很辛苦但还是觉得有所收获。经过了那么长的时间总算觉得自己已经进入了实习的正轨，不管是在工作上还是在生活上都在慢慢适应。我们的工作相比较学校生活来说还是有些枯燥，只是每天重复着一样的步调一样的工作。毕业和想象中的工作生活有所出入！在我的想象里，每天的工作是充满着活力以及挑战的，也许每天会忙忙碌碌，没有时间吃饭没有时间好好的休息，但是至少是充实的。我向往着那样的生活。但是生活总是事与愿违的，但即使如此我也不希望让这稍显枯燥的生活消磨掉我原有的对生活的向往以及激情。除了，调整心态我们别无选择。

到单位已经有一段时间了，但对单位的了解紧是片面还需要进一步的了解。我本是个不善于交际的人，这也一直是我的障碍。所以我到单位这么长时间了，交际圈只限于我们部门，对于部门的同事也是了解得甚少，由于平时的生活除了上班和下班没有多大的交集，因此每次一下班之后和同事之间也就没有了什么交流。由于一些老员工彼此相处的时间比较长，对彼此也要更加的了解地多，在他们之间的友谊会比我们新来的同事要深厚，于是我明显感觉到了新老员工之间的区别。我努力尝试要改变这样的状态，但是即使遇上面熟的同事也只是偶尔打个招呼，有时候我只是不知该如何开口，我做过很多这方面的努力，只是效果不佳。我希望在接下来的日子里这种状态会有所改变。我也会更加努力的融合进这个部门。

在这一周了，我尝试了很多的方法让自己融入这个部门的圈子。于是我尽量找他们感兴趣的话题、尽可能的在上班的空闲时间里和他们有更多的交流。在工作上，当我完成我的工作之时我也尽可能的去帮助他们。下了班以后，我并没有像以前一样整天呆在宿舍玩电脑，更多的我选择了和同事出去打打球或者是吃吃宵夜。有时候我们不得不承认有很多的感情都是在球场上以及饭桌上产生的。经过这一个星期的努力，我和部门的同事对彼此之间的了解也越来越深。对于我，他们也少了刚开始的一点点尴尬及隔阂。也许这个世界上的人形形色色，但是没有人会拒绝善意。只要你拿真心去和别人交往，你一定会得到相应的回报。在这个社会上我们不能总是太过于被动要自己去掌握与人交流的主动权，只有这样我们的未来才不会处处处于被动的状态。

由于与老员工之间相处的越来越好，于是在工作上也给我带来了很多的便利。他们很耐心的给我讲解了一些工作上的注意事项，以及他们多年来的工作经验。我们不得不承认好的人际关系对我们自身的反正来说存在着重要的意义。不仅是个人也好还是企业也好，只有在良好的人际关系下才会有良好的合作。良好的合作往往有助于我们工作的高效完成。能让我们事半功倍而不是事倍功半。这些体会都是在实习过程中所得到的，我终于明白在我们真正踏入社会之前为什么要进行实习。因为学校所教与我们的知识毕竟有限，只有在实际的工作中我们才能学到更多的知识及体验。而这些体验是我们花再多的钱也不能购买的。因为这是只属于我们自己的，不会随着时间的流逝而被遗忘。

工作中，我们难免会犯错所以挨骂也是在所难免的。当这件事发生在我的身上的时候我才深刻体会到解释就是找理由，据理力争是没有用的。你对领导解释得越多结果就会变得更糟，所以主动承认错误是关键。由于认错态度良好于是领导也就随便骂骂也就算了。我们常常会做错事，也常常会被误解。在工作中不管我们是犯错还是被误解，我们首先要做的不是跟上级阐述我们犯错的理由首先要做的是承认错误。当被误解的时候我们不要忙着去解释，当领导处于愤怒之时，过多的争论只会让事情往更加恶劣的情况发展，倒不如听他说完然后道个歉。其实对于我们来说认错只不过是一件很简单的事情。而且关于误解，总会随着时间的的推移而水落石出的。所以没必要和上级激励力争，因为你们之间本来就是不平等的！

幸好上次的错误没有给领导留下太多的坏的印象，由于这阵子的工作完成的还算是比较好，于是领导在大家面前夸奖了我，也算是这阵子辛勤工作的。回报吧。所以下班的时候觉得心情特别舒畅。我想这也许就是为什么马斯洛把自我价值的实现放在人类需要的最顶端的原因吧。每个人都需要自身的价值被肯定，当我们的价值得到实现的时候我们就会觉得愉悦，而当我们的不能得到他人的认可的时候我们就觉得难过。虽然这只是一个小小的夸奖，但对于一个实习生来说，能在众多的老员工之间得到夸奖也算是小有成就感吧。因为不是我们所做的努力都是能够被人们所认可的，这就是为什么那么多人不能得志的原因。但是我相信上帝都是公平的，我们的努力一定能够得到回报的除非我们所做的努力还不够多。因此，不要放弃的太早不走下去你不知道你接下来遇到的是什么。

这一周我们的工作比较忙，大部分的时间里我们都是在加班。加班的时间多了工人的工资也就比较高了。虽然很累但是大部分的员工还是很高兴，也许对于我们这些刚出社会的人来说不太能够理解。在加班的过程中和一位老员工闲聊，在闲聊的过程中我得知原来他已经在这个厂里面工作了7、8年。我很冒昧的问了他一个问题：为什么，在这里工作了那么多年还是一个普通员工。他没有责备我如此唐突。而是跟我说：那也没办法大字都不认识几个呢，怎么能去做那些工作呢？我突然觉得知识是多么的重要，虽然我们不能说一个人的学时就代表了一个人的能力，但是在如此功力、竞争如此大的社会。在一定的程度上一个人的学历代表着一个人的水平。因为没有企业有时间、而且愿意花时间去验证你到底有没有能力。所以只能通过一个人的学历来判断了。第一次觉得原来知识是那么的重要。

相比上一周，这一周的工作就稍微轻松一点了也没有忙了。所以下班以后我们就有了更多的时间做自己的事情了，一般在下班的时候我们都会选择去运动运动。尽管上班也有点累了，但是至少能做一些自己喜欢做的事情也算是一种放松的方法。突然在运动中觉得学校的生活已经离我们越来越远了，好好像从来没有如此的怀念过我们的校园生活。

当我们还在学校的时候我们曾拼命的想要逃离我们的学校生活但是真正步入社会以后才能明白，校园的生活是我们一生中最美好的时光。在上学的时候我们常常觉得压力很大，但是现在才明白原来上学所带给我们的压力是人一生中所有的压力中最小的一部分。不得不说一句很俗的话：每个人都是这样，只有在失去的时候才会觉得可贵。

由于学校还有一些重要的事情要做的的原因，这个星期我们领导给我们批了几天假让我们回去学校处理一些事情。当我们走进学校，那种熟悉的感觉迎面而来。这种熟悉的感觉让我们每一个人都觉得心情特别的愉悦。虽然以后还不知道还有多少次机会踏进我们的校园，但是每个人都要成长，而成长中总伴随着得到与失去。所以我们不应该只看到自己失去的那部分，而忽略了自己得到的那一部分。还记得刚上大学的时候对这个学校的种种嫌弃。

不知不觉中，来这里实习已经快两个月了，虽然时间已接近两个月，对工作也是越来越熟悉，但是有时还是会觉得力不从心。而且也失去了刚开始来实习的那种兴奋与好奇，觉得心情总是处在低谷当中，总是振奋不起来。在和领导的偶然闲聊的时候他很友好的跟我说：只要我用心地做，就会左右逢源。越做越觉乐趣，越做越起劲。听他说完顿时觉得茅塞顿开。

有人说过：凡职业都具有趣味的，只要你肯干下去，趣味自然会发生。切忌不要粗心大意，马虎了事，心浮气躁。做任何事都一样，需要有恒心、细心和毅力，那才会到达成功的彼岸！对啊，每个职业都会有它的趣味所在的，像我之前所说的不走下去，我们不知道接下来会遇到什么。所以耐心等候吧。

在上一周和领导的闲聊之后，在这一周我反省了一下这阵子的工作状态。我突然意识到与其自怨自艾还不如干些别的事情来充实自己，于是我主动要求在空闲的时间去帮帮别的部门的忙。一方面我可以打发打发自己的时间，让自己变得充实而不至于自己的觉得生活无趣。

另一方面，既然我们实习是为了学到更多的知识那就趁着实习的期间尽可能的去不同的部门感受一下不同部门的工作。也许这样对我们真正踏上社会的时候也是有所帮助的。即使是生活无趣，其实我们也是可以让它变得有趣的。其实大部分的原因不在于生活，而是取决于我们带着怎么样的心态去看待生活。

由于这一周领导批准了我提出的要去别的部门帮忙的请求，在这一周我也正式到别的部门去帮忙了。所以会比以往更加的，忙碌一点。虽然如此，但是和以往的生活相比我倒是更加喜欢现在的生活忙忙碌碌的。通过在别的部门帮忙，我发现每个部门的工作都是紧密相连的，而每个部门的价值也是相同的，只有在每个部门的互补之中才能使整个企业的利润达到最大化。相反的只要任何一个部门稍有差池都会让整个企业的利益有所下降。因此，我觉得不管是哪一个企业都好，都应该加强企业个部门之间的联系，才能让企业在这个竞争强烈的社会生存下去。才能让企业立于不败之地。

慢慢的在别的部门的帮忙工作也慢慢熟悉了，得到了上级领导的好评及赞扬。相比刚进入这个公司的时候不管是在为人处世上还是在工作的处理能力上也有所提高了，慢慢觉得一个人不管工作能力有多强要是不懂得怎么去和别人相处一切都是空谈的。

这个实习教给我们最多的不是让我们去如何运用我们的专业知识，不是让我们去获得更多的知识，而是让我们明白何如去生活。相信没有一个人不懂的如何生活，但是却不是所有人都懂得如何在这个社会上生活。通过在这里的观察我发现一般个性太强烈的人都不会再这里呆的太久，反倒是一些较为平和的人留了下来。我想了很久，也许是因为较为平和的人更加适应这个社会的发展趋势吧。

在这一个星期里，我还是像往常一样工作一样下班。没有什么特别的事情发生。有时候没有什么事情发生也是一件很好的事情。虽然生活没有什么惊喜但是却也是至少没有什么不好的事情。突然回过头去想在这里的那么多个日子，慢慢的好像已经很习惯。习惯这里的生活、这里的工作。日子好像也比之前想的要过的快一点，刚开始的时候曾经想过要快点结束现在也觉得还好。有时候我们觉得可能会很艰难的日子其实也是很快就过去了。所以我们总要对生活充满希望。

这个星期又犯了点小小的错。虽然领导没有过多的责备但是心里还是觉得又些许的过意不去。人都是这个样子难免会有过错，首先要自己学会原谅自己。如果自己一直处于纠结之中不愿意给自己宽恕，那么别人又怎么来宽恕你呢？我们可以犯错但是不能一错再错。于是我这样安慰自己。在这样想之后自己也觉得心里好受一点，既然过去的事情已经不能再挽回了，那至少从现在开始我们还可以好好把握，避免下一个错误的发生。也许生活没有必要太过于纠结。

离实习结束的日子不远了，而实习结束了也就意味着我们很快就要真正踏入社会了。其实我在想在这段时间的实习过程中进入这个社会的各方面的准备呢？我想也许我已经做好了大部分的准备了，不管是心态上也好、生活上、工作上也好。在这个实习的过程中我们每一个人都在不知不觉中做好了准备。也许我们从来也没有发觉到这一点。

我想这也许就是我们实习最大的意义吧。对于每一个刚出校门的我们，身上有太多的锐气以及娇气。我们就像是刚出山上开凿下来的石头，有太多的棱角。而这实习的几个月就像是刻石把我们打磨得更加的圆滑。只有这样子才能让我们更好的去适应这个社会。而不被社会所淘汰。我感谢这个实习来得恰到好处，让我能够及时明白：怎么样的人才是这个社会真正需要的人。

到现在为止我的实习工作就要接近尾声，我也即将结束在这里的实习工作。在这几个月里面带给我的感触太多太多，连自己也觉得奇怪到最后竟然有点舍不得，但是生活是向前的我们必须要忘前走。也许以后我们不再需要做如此艰辛的工作，也可以脱离低层的工作。但是我不会忘记这一段时间的实习所带与我的感受，不会忘记自己的原来的样子。也许以后的路不会比现在更加顺畅，但是我坚信，这几个月的实习都挺过来了那么以后的路上还有什么可怕的呢。

我相信只要努力未来一定会越来越美好的。“实践是检验真理的唯一标准”，通过这次实习，我也发觉自己有许多不足之处，但是所谓真诚所至，金石为开。在今后的生活中，我会朝着自己的目标，不断努力学习，弥补不足，为自己的理想而奋。

**大学生顶岗周记篇十**

实习是大学进入社会前理论与实际结合的最好的锻炼机会，也是大学生到从业者一个非常好的过度阶段，更是大学生培养自身工作能力的磨刀石，作为一名刚刚从学校毕业的大学生，能否在实习过程中掌握好实习内容，培养好工作能力，显的尤为重要。为此本站演讲稿栏目小编为大家收集整理了精彩的实习周记范文，供大家参考，希望对大家有所帮助!

参加了多场的招聘会、面试了多家的公司、衡量了多方面的因素，我选择了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了一些新的同事，熟悉了公司的环境。

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了一些了解，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，学会了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了主动出击的重要性，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、流程还不了解，所以做“杂活”成了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

在经历了一周的打杂工作，让我对公司的运作流程以及业务有了一个整体的了解，因此这一周我们的工作内容也有了一个小变化，除了进行简单的客户资料整理，还开始负责对一些客户的回访工作，在这之前一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了，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，一个可以通过面谈了解到客户的.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，也许你打了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了。

经过一周的电话洗礼耳膜开始有了职业病的征兆了，也同时对于电话产生了恐惧心理，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了。回首过去的几个星期，学到了很多，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，让我克服了电话恐惧症。在他们的帮助下，我学到了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。

有了这一个多月的业务接触，感觉在拿起电话来也比较上手了，也比较容易调整好心态了。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了一个明确的规划。看似简单的工作计划，却涵盖了很多内容，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，只有在实现了一个个目标之后，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，除了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了)。

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，在了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。

当然以上所谈的那些，老员工是不会告诉你的，比如他这次要谈什么之类的，要如何与客户切开这个话题等等，只能通过几次旁听总结他们与客户在交谈时候的内容要点。在做足功课后，最重要的也就是实战的演练，因为只有通过不断地演练才有可能有一个进步，要不就只是简单的纸上谈兵了。

实习的第七个星期——小的进步

经过一个月的锻炼，发现自己进步还挺快的，这一周仍然做通过电话跟客户沟通的事情。偶尔也出去跟客户面谈。

由于自己向来比较内敛的缘故，首次与客户面谈显得比较紧张，也不大顺利，不过有了一次经历之后，进步了不少，再加上经理和同事的鼓励，自己尝试大胆的去应付，慢慢的好了许多。不再会在陌生的场合怯场。今天下来，面对经验比我丰富的阅历比我深的多的多的客户，也能够通过简练清晰的表达让对方熟悉我们的产品，让他们对我们的产品产生更浓厚的兴趣。

人往往都是这样，没有经历过的话，永远都不知道事情到底是怎么一个样子，是真的那么难，还是并非如此，所以，不管怎么样，即使是自己完全陌生的事情，只要有机会，都一定要去尝试，努力去做好。因为没有经验，那么就需要做更多的准备工作。另外就是不要害怕失败，只要用心去做就可以了。等到熟练了，那么成功将是水到渠成的事情。比如我的第一次跟客户面谈，虽然我做得不够好，或者可以说失败了，但通过这次的尝试，却令我获益匪浅，对我之后的几次任务的成功都起到了极大的推动作用。自己也通过不断的经历和尝试检验了自身的水平和适应能力。

只有通过不断的努力，不断的尝试，不断的积累经验，才能够发现自己的不足，然后在弥补不足的时候，我们便实实在在的提高了自己。所以，不管怎样，努力去做吧，告诉自己，只要用心，就能做得更好!

实习的第八个星期——新的认识

在公司里和在学校里是完全不一样了，每天紧张的工作状态，完全没有时间考虑其它事情。于是不知不觉的，就发现原来我短暂的2个月的事情就快要过去了。学到的了不少的东西，比如如何快速的适应公司的环境，融入企业的团体，如何更好的跟同事沟通，更好的完成既定的任务。这些都不是信手拈来的。都需要一个逐步的从点到面的认识。

展览是个很泛的概念，包含了很多很多的行业，展览最直系关系的是主办，承办，搭建(分主场搭建和特装搭建商)。旁系关系的有媒体，酒店，交通，饮食，医疗，农业，旅游等等。

**大学生顶岗周记篇十一**

学习艺术设计已经近三年了，对环境艺术设计的选择也是当时自己的爱好。经过这几年的学习专业知识，对环境艺术设计也有一些认识。为了巩固自己所学习的专业知识，积累实践经验。在面临毕业之际，我就选择了一家装饰公司进行实习。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。他将全面检验我各方面的能力：学习，生活，心理，身体，思想等等。检验我能否将所学理论知识用到实践中去。环境艺术设计这个行业并不是想像中那么容易，脑力运动和体力运动都要经受的了考验，虽然我知道会很辛苦，但始终相信自己在这种情况下让我有不放弃自己喜爱的专业和继续努力。在实习中我可以说不仅是对我的磨练，更多的是让我充实了专业知识，更有很多跨专业的方面，让我在加深自己专业的同时，也为以后更多的就业机会提供了良好的条件。于此同时，我每周还有三天留在学校做毕业设计，忙碌的大学生已经接近尾声，面对这样的生活，期待的是未来更多的挑战。

在两周的实习中我可以说不仅是对我的磨练，更多的是让我充实了专业知识，更有很多跨专业的方面，让我在加深自己专业的同时，也为以后更多的就业机会提供了良好的条件。以前知道室内功能设计和效果设计的最终结合就是作为一个设计师还必须要了解装修装饰施工的基本做法和施工工艺，这就不仅仅是环境艺术设计单一的专业内容。如果不了解实现功能设计的基本需要和方法，那么你功能设计的结果就不可能让业主满意，需要懂得许多人类生活习惯的一些基本需要和享受需要，现代化的发展让人类的生活更加丰富多彩，工作和生活的空间越来越多的讲究舒适和美观，个性化的表现和私密性的结合都要具体的体现在你所做出的功能设计安排上，没有工作和生活经验，做的东西也不能符合人体工程学原理的学生在这方面是很难做出很好的设计安排的，其中很多这些方面的知识很大一部分来源于时间生活。忙碌的实习生活，使我对设计这个行业更加有信心。

进入公司已经有两个星期了，要成为未来一名有充足的专业设计知识、丰富的设计经验的设计师。如何获得充份的专业理念知识一方面来源于学习环境设计的课程，另一方面来源于工作中的积累；丰富的设计经验包括了解装潢设计的市场、常用及最新的材料、所有的能遇上的施工工艺、设计风格及流行时尚、顾客心理学等等，这些的获取来源于两个字：实践。俗话说得好：实践出真知。只有遇到问题才会有解决问题的方法，没有真实的情景空想出来的东西是不切实际的。这也是大学会有那么多实践的机会的原因吧，我想这也正是我们自我提高的良好机会，为我们进入社会，接触工作做准备。进入公司后，有很多接触实际工程的机会，通现场测量，观察到施工过程及工艺流程，了解到施工中要用的材料，也可能有机会见习到谈单、协助设计师做方案。这个星期主要是忙于绘图，使自己的图纸更加工整细致。

实习已经过去四周的时间，跑工地的时间多了，绘图的时间多了，方案的反复改动，设计师和业主的意见逐渐的磨合，工地也要跟进，有时候还要帮忙量房。事情比较多，最近忙的最多的是店面和专柜。大多以连锁店为主，乐清，苍南等地。工期较短，图纸绘制时间较短，工程很赶，有时候一个店面的图纸套用，一晚上就得搞定，还需要设计师修改。庆幸的是，自学了用布局绘图，使用起来，大家都轻松。在工作中，我抱着细心谨慎，谦虚的态度，与同事相处也十分友好，有什么问题大家也会乐意帮忙。图纸的绘制中也没有出过大问题。设计师人也很友善，愿意多给我讲解设计或者设计以外的知识，受益良多。虽然我实习的是家装装饰公司，但学习家装一点都不比工装轻松。而更多的是细节上的，小至仿照书中专卖店领带挂件，大至软装的配置等等。

转眼间又过去了一个月，忙碌的生活总是让人觉得时间过的很快，一个星期一眨眼就过去了！提早步入社会实习对我来说有两个方面的想法，一方面，我希望更快的融入这个行业，真正接触这个行业，另一方面，也能在技术上有所提高，学习到更多东西。实习正是在环境设计行业的特殊性而客观存在的一种工作方式。实习的好处在于：第一它给到我的压力是比较小的；第二是实习它能给到我的东西是比较全面的，当然一切的可能前提是我必须要用主动积极的心态去面对实习，天下没有无缘无故掉下来的大馅饼，能否将周围有利的资源及设计师的绝活学到手关键在于是否有计划、有恒心、有耐心去学习。最近忙着完善施工方案中的细节，店面方案中的展示柜的设计，还有些细微配件都是模仿一些图片所绘制详细的图纸以供定做，陪同设计师与客户挑选材料，做些细小的事情，不过小事做多了，以后就会知道哪些小事更应该注意。

六周的时间过去了，每周的生活都在更新，每周都在面对不一样的事物，大家的毕业设计业达到了一定阶段，流年似水，光阴如梭，这周主要去观察学习，那样对知识的掌握可能更有帮助，所谓实践是检验真理的唯一标准，了解到了一些具体的施工知识，像这些知识往往是我在学校时有过一些接触，但又不是很懂的，又是十分重要的基础的知识。所以在施工时我们要谨慎的处理这些事件，根据不同情况不同处理。这些问题都是在施工时要注意的，在施工时采用何种胶垫，用量都是要注意的，还有要注意已经施工好的早期保护。通过这周的实习，尽管获取的知识是甚微的，但通过实习所获得的实践经验对我是终身受益的，在我毕业后的实际工作中将不断的得到验证。我会不断的理解和体会实践中所学的知识，在未来的工作中我将把我所学到的理论知识和实践经验不断的运用到实际工作中去，为实现自我价值而努力。

接下来的时间要学习了怎么去与人沟通，在此期间也接触到很多客户及业务，在与客户的交流中也接触到很多客户及业务体会到这份工作的艰辛及收获，体会到这份工作的艰辛及收获，学习到很多在院校的时候无法学到的知识，也增加自己的见识及社交面，学到的知识，也增加自己的见识及社交面，这个过程中能否将我们的设计的作品推销给客人是最重要的环节，否将我们的设计的作品推销给客人是最重要的环节，而这不我们推销给客人是最重要的环节仅仅意味着你对自己作品的的熟悉程度，仅仅意味着你对自己作品的的熟悉程度，也意味着自己怎样自己作品的的熟悉程度与人沟通，这一点是我性格中最弱的环节——不善于与人沟与人沟通，这一点是我性格中最弱的环节——不善于与人沟通，通常都是无法主动接触客人或者是在交流过程中往往沉不住气，而学习就是要学会如何克服这些弱点。

在学校时，学到很多的知识常识，但真正面对客人时，在与客人接触的过程中慢慢的学到的是每个人的生活习惯不一，仅符合自己的性格，要符合客人的习惯，又存在自己的设计，并且得到他们的认同，这个不是一天两天就能学习好的。通过两个月来月的学习，在语言沟通方面还是得到一定的提升的。当然，自己本身还存在很多缺点和不足：想上个人主义较强，随意性较大，显得不虚心与散漫，没做到谦虚谨慎和服从尊重；有时候言行举止没有注重约束自己；工作主动性发挥的不够，对工作的预见性和创造性不够工作主动性发挥的不够等等，这一些是我在工作中表现的明显不足之处，但我会严格要求自己，力求改正这些缺点，在工作中做到最好。正是这些缺点让我明白，工作经历的积累不仅是技术的提高，还有人全方面的素质提高。这是我两个月实习的体验。

在公司已经两个月了，这两个月我不仅仅要忙公司的设计，绘制图纸，跟踪施工进度，还要上网帮忙找店面的道具和材料，还要跟学校的设计，忙碌的生活总是让人觉得时间过的很快。一转眼已经毕业答辩了，怀着忐忑的心情，上台讲解方案，紧张的说话都不清楚，战战兢兢的把ppt讲完。看完我的ppt后，老师提问我设计风格的区别，幸好我提早对风格做了功课，所以回答的还是比较正确的，就是说话紧张了些，后来我才明白，口才真的很重要，面对那么多老师同学都能这样，更何况是陌生的业主呢。

可以那么顺利的度过毕业答辩，我非常感谢孔老师，三年下来，她是我们任课老师中上课最多的，对最后的毕业作品也是非常上心的，可能我提早出学校，不入社会，没能配合好毕业设计，最后有点草率，让她感到有点失望吧，人总是这样子的吧，在人生的转折中总要放弃点什么，但我还是想抓住我想抓住的，但我是不会放弃我心中的设计的，就算那只是一个小小的理想，不能成就大事业，也希望能闯出自己的一方天地吧。老师，您辛苦了！

这是实习的第三个月的开始，也是一个好的开始，出了学校，我更加用心的去学习设计，老大说过，为什么现实中很多人的设计不能更加个性化得体现出来，主要是人、事、物。第一是看人，什么样的人需要什么样的设计，这表现出的是人的性格和需求；第二看事，必然发生与可能发生的事会不会因为设计而改变，设计服务人，如果设计不符合人或事的必然要求，那何必去设计呢；第三是物，所谓的物就是你运用这种设计能达到什么样的效果！你表现的比外行还要外行，那还找你们设计公司干嘛呢！所以想学好这三点也是很难的，一点一点进行着。

这个星期我很难过，xx和xx的设计图纸出了些问题，同样一个专卖品牌，xx的是市区的街道店面，店面复量后修改图纸不够仔细，橱窗位置的背景尺寸有一张图纸未修改过来，导致施工师傅未按照正确的图纸施工，反而使用了错误的尺寸。xx的是商城专柜，他们的设计风格一样，却在尺寸上出了问题，同样一套图套用，专柜所有的高度要与商城其他专柜一致，包括橱窗和中岛，因为高度下降了，而我没有把宽度的比例缩小化，导致成品有矮又扁，非常的难看；同一个品牌，两家店的图纸都出差了，真是粗心的，虽然大家都安慰我，出错都是难免的，我还是难过的要死，连累施工师傅被骂。

五一过后，大部分的事情都收拾的差不多了，该画的图都画好了，该开业的也开业了，人也轻松下来了，这周来了一个客户，需要我们设计一套xx的跃层，谈好价格后，约好隔天去量房。这个房子格局不是很好，房间很多但又很局限，层高倒是很高，上下加起来有七米多，四个人上下分开去量花了一个下午的时间，平面还花的歪歪扭扭的，标注也只有我看的懂，看来要好好的练习花框了。

忙碌的日子总让人很充实，这周xx层的客户来公司看方案，我们出了6.7个方案，最终组合成一个客户最满意的方案，我个人觉得这个方案近乎完美，已经是在户型的基础上做的最适当的调整。因为是做婚房，但最后客户的父母还是决定要考虑先，这单子就那么不了了之了。这周还接了一个女装店的单子，要在xx和xx开xx，我们先后去了实地量房，客户是相当热情，去了他们的地盘，她们是非常热情的招待，而且酒量非常好，应酬时难免的，看来交际能力的提高，首先要训练自己挡酒的能力。

这周主要是出设计图，xx与xx的两家店，就够我们忙上一阵子了，绘图时间有点赶，这两家店的面积不一样，又都不在xx本地，先和客户确定了平面就开始着手施工图了，我们这组就四个人，大家分工合作，加班加点的赶图纸，争取一周只能把设计图都绘制出来，再和业主讨论。并且先确定xx的施工图纸，好先开始施工。xx的施工人员都是从xx派过去的，都有丰富的店面施工经验，就算是在外地还是能很好掌控施工进度和施工工艺。

这周确定了xx的施工图纸，还接了南浦八区的一个餐厅的单子，起先，我们先去量店面，上下两层，面积不大，100多平方，这是我第一次接触实地的餐厅的单子，还是茶餐厅的单子，一点茶餐厅的概念都没有，我开始和朋友去大唐或雍唐等港式茶餐厅吃饭，观摩他们的设计，发现他们的色调都是偏浓重，到场都是透露这，60年代香港餐厅的装饰风格，历史味道比较浓重，但这些餐厅也都是占地面积比较大，怎么样才能把一个小面积的空间装饰出浓重的历史味呢！但是再和业主接触过后，推翻了我所有的构想，他们的要求就是简单快捷，说白点就是俗气中加点创意，主要希望我们能设计出空间利用率高，经济，美观，使用的空间，平面通过后，在立面的设计中就很简单了，就是简简单单的快餐式的餐厅。

确定了港海茶餐厅的施工图纸，开始施工了，我是跟单人，施工师傅对图纸有什么问题都是打电话给我，刚开始问题还是不多的，后来有烟管原计划的为止楼上的客户不让过而不得不该为止，那样顶棚就要变化，立面也要修改，等这个问题处理好了之后，业主又说收银台的为止放门口不是很满意，要求放中间，这个图纸都出好了，现在又该平面，意味着顶棚也要修改，立面也要修改，打动干戈的，以后再确定图纸的时候，第一要再三确认的应该是平面布置，牵一发而动全身哈，大家都要引起注意。

越来越接近毕业，也越来越怀念大学生活，实习也将近5个月了，对工作也越来越顺手，但是还是会有很多小毛病出现，还是不够细心，在公司那么久，经手的单子很多，画过的图纸也不少，发现的问题也越来越多，这可能就是在学校与在企业不一样的，需要学习的也越来越多。别说实习三个月，就算实习半年以上，我还是只能做实习生，但我相信，一年后，我肯定不再是实习生了。在临近毕业之际，我非常感谢大学三年以来，教育和帮助过我的老师及同学，没有你们的帮助，也许我并不能那么快速的成长，再不久的将来，我也一定不会辜负你们对我的期望，做一个对社会有贡献的人，活出自己的精彩，活出自己的美丽。也祝愿xx职业技术学校，建筑工程系的全体老师与学生，身体健康，合家幸福！

**大学生顶岗周记篇十二**

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了一些新的同事，熟悉了公司的环境。

经过一周的实习，对公司的运作流程也有了一些了解，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，学会了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了主动出击的重要性，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、流程还不了解，所以做杂活成了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。

在经历了一周的打杂工作，让我对公司的运作流程以及业务有了一个整体的了解，因此这一周我们的工作内容也有了一个小变化，除了进行简单的客户资料整理，还开始负责对一些客户的回访工作，在这之前一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了，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，一个可以通过面谈了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。

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，也许你打了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了。

经过一周的电话洗礼耳膜开始有了职业病的征兆了，也同时对于电话产生了恐惧心理，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。

时间飞逝而过，转眼间已经实习一个多月了。回首过去的几个星期，学到了很多，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，让我克服了电话恐惧症。在他们的帮助下，我学到了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。

有了这一个多月的业务接触，感觉在拿起电话来也比较上手了，也比较容易调整好心态了。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了一个明确的规划。看似简单的工作计划，却涵盖了很多内容，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，只有在实现了一个个目标之后，工作才会更有动力。

经过将近一个月的电话回访工作后，除了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了)。

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，在了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。

当然以上所谈的那些，老员工是不会告诉你的，比如他这次要谈什么之类的，要如何与客户切开这个话题等等，只能通过几次旁听总结他们与客户在交谈时候的内容要点。在做足功课后，最重要的也就是实战的演练，因为只有通过不断地演练才有可能有一个进步，要不就只是简单的纸上谈兵了。

经过一个月的锻炼，发现自己进步还挺快的，这一周仍然做通过电话跟客户沟通的事情。偶尔也出去跟客户面谈。

由于自己向来比较内敛的缘故，首次与客户面谈显得比较紧张，也不大顺利，不过有了一次经历之后，进步了不少，再加上经理和同事的鼓励，自己尝试大胆的去应付，慢慢的好了许多。不再会在陌生的场合怯场。今天下来，面对经验比我丰富的阅历比我深的多的多的客户，也能够通过简练清晰的表达让对方熟悉我们的产品，让他们对我们的产品产生更浓厚的兴趣。

人往往都是这样，没有经历过的话，永远都不知道事情到底是怎么一个样子，是真的那么难，还是并非如此，所以，不管怎么样，即使是自己完全陌生的事情，只要有机会，都一定要去尝试，努力去做好。因为没有经验，那么就需要做更多的准备工作。另外就是不要害怕失败，只要用心去做就可以了。等到熟练了，那么成功将是水到渠成的事情。比如我的第一次跟客户面谈，虽然我做得不够好，或者可以说失败了，但通过这次的尝试，却令我获益匪浅，对我之后的几次任务的成功都起到了极大的推动作用。自己也通过不断的经历和尝试检验了自身的水平和适应能力。

只有通过不断的努力，不断的尝试，不断的积累经验，才能够发现自己的不足，然后在弥补不足的时候，我们便实实在在的提高了自己。所以，不管怎样，努力去做吧，告诉自己，只要用心，就能做得更好！

在公司里和在学校里是完全不一样了，每天紧张的工作状态，完全没有时间考虑其它事情。于是不知不觉的，就发现原来我短暂的2个月的事情就快要过去了。学到的了不少的东西，比如如何快速的适应公司的环境，融入企业的团体，如何更好的跟同事沟通，更好的完成既定的任务。这些都不是信手拈来的.。都需要一个逐步的从点到面的认识。

展览是个很泛的概念，包含了很多很多的行业，展览最直系关系的是主办，承办，搭建(分主场搭建和特装搭建商)。旁系关系的有媒体，酒店，交通，饮食，医疗，农业，旅游等等。

展览的承办单位也是多得数不胜数的，搭建商更是多如牛毛。之间的关系也是相当复杂的。承办的和搭建的联盟，和酒店，媒体，交通等合作，而搭建的和农业(花卉)，建材等行业合作。所以，在展览中，有很多相关的行业，并不是我们在展会现场所看到的那一些相关的行业。

**大学生顶岗周记篇十三**

实习第一天，要我下午5点到台里。一般实习生要老师带进去，可l老师很忙，没时间带我进台里，他在电话里这样说：“你自己想办法闯进去。”在第一道门没有拦我，第二道门时因为我问保安路，所以他知道我是访客了，于是让我返回第一道门去登记，我返回，保安非要老师下来接，并说这是规定。我知道l老师不会下来的，保安打电话到办公室，没人接，又打了个说l老师在演播厅，这样说来是肯定不能出来接我了。我就跟那保安继续胡侃，最后居然开了张条子，让我进去了！就这样，闯入成功！从那一刻起，我的实习生涯也正式开始。

在那里居然碰到一师兄，他也在那里实习，这让我感到很亲切。

那天去了很多学生，刚开始以为都是实习生，后来才知道并不是的，因为今天需要观众，所以实习生找了很多同学来“装观众”，打电话到演播现场进行测试，那天只是一次演习，没有播出。我们实习生也没有在现场，只是在办公室打电话，不停的打电话，以便测试通话系统和接听人员的应对等。

那天搞得很晚，本来演练就搞到了快9点，后来又吃了餐饭，所以回家时已经晚上10点多了。

一天的实习生活就这样结束了。

20xx年8月2日晴

实习第二天，今天一大早8点我就到了台里。实习证还没办好，但早上进门没有人拦我，很惊讶！不过下午进门时又被拦了，打电话到办公室，证明有我这个人，老师没下来接我，但是还是让我进去了，但保安说一次！哎，下午的这个保安很严，没昨天的好说话。我说明天还要来的，他说下次一定要老师接，明天上午还是他！哎，真担心明天的进门问题。

因为是新人，没有人带我出去采访，有点小失望，但这一天也失很充实的。今天一天我都在干被认为最枯燥的事，当然也确实很麻烦，那就是听采访的带子，把同期声一字不差的记下来以便于做字幕，因为那个片子不是一般的新闻，带叙述性，所以很长，我们也听了很久，而且带浓厚的方言，所以很难辨别，听起来很辛苦，在那个时候，我的感慨是——推广普通话是一件利国利民的事！

听完带子后又快到5点了，又准备打电话，今天打电话的实习生不多，而且昨天一个打电话很猛的女生没来，所以很没气氛，没怎么打。昨天没说那女生的，这里说一下，她是一实习生带来的，东北的，不停地打电话，还是用自己手机！有传闻说打了20多个，也有说打了38个，具体多少我们也不清楚，但确实很猛！后来她连饭都没吃就走了。哎，东北人就是实诚啊！

今天又在那吃的晚饭——盒饭。不过味道还不错。回家的时候8点多了。每天就这样早出晚归，很有上班的感觉，也让我的生活变得忙碌而充实，而不是之前假期生活的堕落空虚感，这很好，我喜欢这个开头。

**大学生顶岗周记篇十四**

临近毕业的最后一年，是我们真正实习生活的开始，是汇报我们这三年来在学校学习成果的开始，是步入社会大展宏图的开始。

我对社会充满了信心和对我自己充满自信参加了多场的招聘会、面试了多家的公司、但是一次又一次的失落快把我刚丛那学校里出来的一腔热情磨灭了，自己好回念当时在学校读书的时光，但是时间是不可能倒流根本就无法回到过去，每天拖这沉重的脚步穿梭在这个繁华的城市间。就象一个没有头的苍蝇到处乱撞，没有目标更没有方向，时间是那样的残酷，一个星期就这样过去了，没什么成功的收获，有的只是失败与无奈。

地球总是在转的，时间在一秒一秒的过去，而我还是在为工作的事在发愁，天天去面试，去网吧上网投简历，重复的做同一样事情，结果都是一样。但是我还是没有放弃，而是继续在寻找符合自己的工作，身上的钱花了差不多，这时候的我跟是万分的焦急，又不怎么好意思在开口往家里的人要。终于工夫不负有心人，让我找到一分工作。

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。

经过一周的实习，对公司的运作流程也有了一些了解，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，学会了如何去处理一些突发事件。懂得从中学到一定的处理事情的发那个发，而且从工作地过程中明白了主动出击的重要性，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、流程还不了解，所以做“杂活”成了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。

在经历了一周的打杂工作，让我对公司的运作流程以及业务有了一个整体的了解，因此这一周我们的工作内容也有了一个小变化，除了进行简单的技术资料整理， 还有就是如何去做好这个产品方面的设计，我本来以为就要将具体的尺寸用工具测量出来，然后通过autocad画出来就可以了，但是结果并不是想象中那么简单。老板总是叫我一遍又一遍的检查画的图是否还有其他的错误，经过几天的检查，我开始感觉到一整天坐在电脑面前开始有些疲倦，整天面对着电脑，看着那枯燥无谓的图形，我有点开始厌倦了，但是我还是坚持着做着，细心的检查着。就这样我熬过了枯燥的一个星期。

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