# 实习周记版(通用10篇)

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2024-04-07

*在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。相信许多人会觉得范文很难写？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧实习周记版篇一从学校到社会的大环境的转变，身边接触的...*

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。相信许多人会觉得范文很难写？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

**实习周记版篇一**

从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，老师变成老板，同学变成同事，相处之道完全不同。突然面对这么大的转变，我知道我必须得适应。好在同事们都很乐意帮助我，这也给我了很大的动力去学习每件事情。

才来的那天最糗的事情就是去复印一点资料。平时在学校复印东西都是打印店的人复印的，从来没有自己亲手复印过。以为也没什么难的吧，谁知道我弄了半天都没复印出来，想想这么简单的事情又不好意思问同事，可急死我了。好在一个同事姐姐看见了，主动教我怎么用，还跟我说以后再有什么不懂的就问她，不用觉得不好意思。后来我就经常请教同事问题了，不会再觉得有什么好尴尬的了。

由于现在还住校，所以我每天7点不到就得起床去挤公交车，就算再寒冷再差的天气，只要不是周末，都得去上班，有时候公司业务繁忙，晚上或周末得加班，那留给个人支配的时间更少。我必须克制自己，不能随心所欲地不想上班就不来，这也锻炼了我的自制能力。

常言道：工作一两年胜过十多年的读书。实习时间虽然才几天，但是我从中学到了很多知识，关于做人，做事，做学问。每日重复单调繁琐的工作，时间久了容易厌倦。在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力。参加工作后才能深刻体会这句话的含义。我发现除了英语和计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少很少。我担任的是文员一职，每天都是整理文档，负责人员考勤，薪资福利，接听电话等工作，虽然工作简单但也不能马虎，一个小小的错误可能会给公司带来巨大的麻烦或损失，还是得认真完成。

一个星期的实习时间看似不长，但是因为刚进公司，也许是最艰难的几天，需要适应的东西太多，我想我能够克服的，在克服的同时也尽量把工作做到最好。

第二周

不知不觉中，来这里实习已十来天了，虽然时间已接近两星期，但是很多工作都还不是那么得心应手。不过同事们都很热心，很好相处，我一有什么不懂的都会请教他们，在他们的帮助下我也能够独自完成很多事情啦。虽然在他们的眼里我看起来很小很年轻，都把我当作小妹妹似的，但是我自己却不那么想，我觉得既然在一起工作就要以同样的态度对待每件事，不能因为自己小就把事情推给别人。

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，相信做起事情也会越来越顺手的。

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。

我觉得自己进入工作的状态越来越好了，与同事们也越来越融洽，期待所有的事都越来越好!

第三周

今天有点不开心，来了20来天了，今天是第一次犯错误。登记员工薪资的时候居然把一个数字写错了，还好同事检查发现及时更正了。虽然他们没有说我，安慰我说，谁没有出错的时候呢，可是自己还是很不好意思。事情已经发生了，还好没有出什么纰漏，我只有告诫自己在以后的工作中要更加谨慎，不能再犯了，不然就对不起大家的宽容和帮助了。

这周是实习的第一周，主要任务做好生产实习的准备工作!我首先联系了生产实习的指导老师。了解了一下今天电厂的基本情况以及运营范围。并且到其厂子的现场进行参观。并且见到许多电源、变压器及互感器、电器成套装置、大开关电器、塑壳开关、控制仪表、线缆及敷设、用电设备等西多实际的东西。现场指导教师先大致的向我介绍了一下这些电气设备及器件的功能等，说以后再慢慢学会去深入的了解它们和使用它们!指导老师说，让我在实习的这几天，多掌握电力系统的基本知识，电力负荷计算及无功功率补偿，三相短路分析、计算及效应，变配电所及其一次系统，电气设备的选择与校验，电力线路，供配电系统的继电保护，变电所二次回路及自动装置，电气安全、防雷和接地，电气照明，供配电系统的运行和管理等。在学习知识的同时，理论联系实际，以得到更加深入的学习。

第二周

这周最主要的任务就是认识去好哈的使用和了解电源，原以为，电源是个很简单的东西，就是提供电源嘛!但是远不是我想的那么简单。

比如说，今天指导老师向我介绍了三项应急电源(eps)。称为emergency(紧急)power(电力)supply(供给)，是当今重要建筑物中为了电力保障和消防安全而采用的一种应急电源。它主要由输入输出单元、充电模块、电池组、逆变器、监控器、输出切换装置等部分组成。其原理为：在市电正常时，由市电经过输出切换装置给重要负荷供电，同时充电器为蓄电池进行充电或浮充;当市电断电后或电压超出供电范围，控制器启动逆变器，同时输出切换装置将市电供电状态立即切换到逆变器供电，为负荷设备提供应急供电;当市电恢复时，应急电源将恢复为市电供电。eps是以解决应急照明、事故照明、消防设施等一级负荷供电设备为主要目标，提供一种符合消防规范的具有独立回路的应急供电系统，该系统能够在应急状态下提供紧急供电，用来解决照明用电或只有一路市电缺少第二路电源，或代替发电机组构成第二电源，或做为需要第三电源的场合使用。广泛适用于市电中断时各类一级和特别重要负荷的交流应急供电，如各类重要计算机系统的供电;各类建筑的工作供电和消防供电;医院安全供电;交通系统高速公路、隧道、地铁、轻轨、民用机场的供电;电力系统的供电;各类不能断电的生产、实验设备的供电。是设备要求纯净正弦波高质量供电电源。真的很没想到，一个电源，竟然会有这么多知识在里面。

第三周

本周最主要的任务是学习和认识变压器及互感器。

首先是变压器，现场指导老师主要向我介绍了怎样判别电源变压器参数：电源变压器标称功率、电压、电流等参数的标记，日久会脱落或消失。有的市售变压器根本不标注任何参数。这给使用带来极大不便。下面介绍无标记电源变压器参数的判别方法。此方法对选购电源变压器也有参考价值。

1、从外形识别常用电源变压器的铁芯有e形和c形两种。e形铁芯变压器呈壳式结构(铁芯包裹线圈)，采用d41、d42优质硅钢片作铁芯，应用广泛。c形铁芯变压器用冷轧硅钢带作铁芯，磁漏小，体积小，呈芯式结构(线圈包裹铁芯)。

2、从绕组引出端子数识别电源变压器常见的有两个绕组，即一个初级和一个次级绕组，因此有四个引出端。有的电源变压器为防止交流声及其他干扰，初、次级绕组间往往加一屏蔽层，其屏蔽层是接地端。因此，电源变压器接线端子至少是4个。

3、从硅钢片的叠片方式识别e形电源变压器的硅钢片是交插入的，e片和i片间不留空气隙，整个铁芯严丝合缝。音频输入、输出。

第四周

这周参观和学习了电器成套装置。主要有高压屏、低压屏、控制箱、动力箱、照明箱等。如图一所示：在火灾自动报警系统中，当接收到来自触发器件的火灾报警消防控制中心信号后，能自动或手动启动相关消防设备并显示其状态的设备，称为消防控制设备。主要包括火灾报警控制器，自动灭火系统的控制装置，室内消火栓系统的控制装置，防烟排烟系统及空调通风系统的控制装置，常开防火门、防火卷帘的控制装置，电梯回降控制装置，以及火灾应急广播、火灾警报装置、消防通信设备、火灾应急照明与疏散指示标志的控制装置等十类控制装置中的部分或全部。消防控制设备一般设置在消防控制中心，以便于实行集中统一控制，也有的消防控制设备设置在被控消防设备所在现场(如消防电梯控制按钮)，但其动作信号则必须返回消防控制室，实行集中与分散相结合的控制方式。

第五周

这周的主要任务是学习大开关电器。主要有少油断路器、真空断路器、空气断路器、sf6断路器、智能断路器、转换开关、开关附件等。

“真空断路器”因其灭弧介质和灭弧后触头间隙的绝缘介质都是高真空而得名;其具有体积小、重量轻、适用于频繁操作、灭弧不用检修的优点，在配电网中应用较为普及。

转换开关又称组合开关，与刀开关的操作不同，它是左右旋转的平面操作。转换开关具有多触点、多转换开关位置、体积小、性能可靠、操作方便、安装灵活等优点，多用于机床电气控制线路中电源的引入开关，起着隔离电源作用，还可作为直接控制小容量异步电动机不频繁起动和停止的控制开关。转换开关同样也有单极、双极和三极。

空气断路器(自动开关)：断路器的一种。绝缘介质为空气。是用手动(或电动)合闸，用锁扣保持合闸位置，由脱扣机构作用于跳闸并具有灭弧装置的低压开关，目前被广泛用于500v以下的交、直流装置中，在电路中作接通、分断和承载额定工作电流和短路、过载等故障电流。当电路内发生过负荷、短路、电压降低或消失时，能自动切断电路，进行可靠的保护。断路器的动、静触头及触杆设计型式多样，但提高断路器的分断能力是主要目的。目前，利用一定的触头结构，限制分断时短路电流峰值的限流原理，对提高断路器的分断能力有明显的作用，而被广泛采用。

第六周

本周所了解和和学习的是塑壳开关。塑壳断路器能够自动切断电流在电流超过跳脱设定后。塑壳指的是用塑料绝缘体来作为装置的外壳，用来隔离导体之间以及接地金属部分。塑壳断路器通常含有热磁跳脱单元，而大型号的塑壳断路器会配备固态跳脱传感器。

第七周

这周我看到了现场的好多主接线图。变电所的电气主接线是由电力变压器、各种开关电器、电流互感器、电压互感器、母线、电力电缆或导线、移相电容器、避雷器等电气设备以一定次序相连接的接受和分配电能的电路。

第八周

这周实习内容是电机控制，通过一个继电器和两个开关控制电机的启动和退出。

老师首先讲解了空气开关、继电器及常开、常闭开关的构造、用途及接线方式，然后就整个接线原理图的工作方式进行了详细的阐述。通过继电器内的电磁线圈的通电与否控制发电机极端的开关的闭合与打开，从而实现电机的启动与停机。

分好组后，我们先画了接线图。由于要求两个开关控制一个灯，我们想了一会儿才画出符合要求的电路图。然后我们将各个接线处与实际器件进行了对照，并弄清了图与实物的对照关系，才开始接线。

通过本次实习，我们对继电器的构造与工作原理有了更深入的认识，同时提高了动手能力。在接线中遇到有分歧的地方，我们还耐心的交流沟通，培养了良好的团队合作精神。

第九周

本周学习安全知识中的触电急救。

触电急救分为三个部分。首先是用电常识，人体可承受的最大安全电流是100ma。然后是急救知识的理论学习，人工呼吸要用2s的时间渡气，3s的时间让触电者放松。心肺复苏要按心脏的位置、频率大概分为一分钟60下。第三部分是演示及练习，老师首先示范，然后由自己练习体验，老师在一旁做指导和讲解。

第十周

为期两个多月的实习马上就要结束了，这周主要是对之前所学知识的一个回顾和梳理，加强实际操作，为将来的工作打下基础，也感谢用人单位领导和同事的细心指导。

**实习周记版篇二**

这是一个新的开始，我也学习和他人一样的跳了槽，从广州来到了深圳的一个手表壳加工厂开，。离开原来的厂，来到了一个全新的环境，刚开始还真是有些不习惯，刚刚和工人混熟一些，就要走人，想想真是不好意思，也有一些失落。深圳公明，是一个手表壳手表带的加工厂，这个c车间里面共有五台数控铣床，其中四台是加工中心，还有一台是普通的数控铣床，里面共有四个工人，当然是包括我在内了。

加工中心和普通的数控铣床的区别就是是否有刀库。有三台是八把刀的加工中心，还有一台是这里的一台有二把刀，是一台台湾产的三菱加工中心。上面的字体也是使用繁体字，看着那些字体，有些亲切又有些陌生，感觉怪怪的。新环境，新开始，新起点，好好努力。

第二周实习周记

来这里是以一个操作工应聘的，所以大多数时候，我是站着的在数控铣床前面，那是加工的需要，这里的操作工的工作就是更换加工工件，手表壳。这种工作不是什么的难事，也就是在已经调配好的机床上，转动一个螺母，一个扳手就能夹紧或者松开工件，因为这里的表壳的形状都是很有规则的内圆外方，这是对于大多数的常见的表壳来说。

时间是不会因为莫个人的表现而停留或者加快脚步的，他对于每一个人都是一样的公平。加工工件，手表壳也会有很多的不同形状，有方的圆的椭圆的鹅卵壳装心形的情侣套装的，原来不起眼的手表壳也是可以有这样丰富的表情，真是很不错创意啊，创意源于生活，又高于生活。这里的数控机床，每次开机后都要先归零处理，当然，上星期提到的那台台湾数控机床就没有这样的麻烦，只要风机的风压足够，就能够进行生产，不用归零。

还有一台就比较有意思了，每次开机，如果是要接着没有完成的工作的话，就得抬出g54到g59的坐标系窗口，手工转轮至想要加工使用的坐标系值，看看是否偏心，据说，这台机曾经修过，导致有时候归零后还会偏心。如果发现偏心了，还得调整相应的偏心距离。有意思。

第四周实习周记

每天都是忙忙碌碌的工作，有时候不是同事提醒，都不知道又是周末来临。生活最可怕的是无休止的重复，重复会使人忘记思考，从而堕落。白天兢兢业业的工作，这是因为老板随时都会不小心出现在你的身后，出现在c车间。晚上，那就随和多了，也是很期待的时候，在忙完工作之余可以使用数控铣床旁边的电脑温习学过的加工软件mastercam。

在学校学过但是有一段时间没有使用，有些功能有些陌生了，没关系，把学习的书本带到车间，对照课本，一点点一的学习。在遇到不懂得时候，就请教老工人。学校可能学过但是没有印象的cad直接转mastercam图就是的一个证明，老工人也有很多可取之处的嘛。找出自己的不足，虚心的请教，会有很大的益处，不单单经验上去了，还是一种和同事相处的润滑剂呐。成功属于有准备的人!!!!

**实习周记版篇三**

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。

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！

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。

**实习周记版篇四**

脚踏实地的作风，方能胜任自己的工作岗位。一切工程施工，技术和质检工作贯穿始终，在工作经验的积累中，逐步培养自己的预见性，方能起到技术先行的作风，建筑职业不同于其他行业，它需要不断在现场检查、监督，随时发现问题，解决问题，而这些工作都在现场比较恶劣的环境下进行，这要求我不断培养吃苦耐劳的精神。

身为公司的一员，有机会能在这样的条件下学习和锻炼，我感到无比的自豪，这种环境和外部的条件给了我一种自信和荣耀，但更多的是对我的今后工作的鞭策，就要求我在工作中时刻要以企业的形象来约束自己，我所有的言行要符合特级企业的标准，逐步培养自身的个人素质和修养，才能无愧于领导的信任和培养。

总之，在今后的工作与学习当中，我将不断的总结与反省，不断地鞭策自己并充实能量，努力提高自身素质与业务水平，以适应时代和企业的发展，与公司共同进步、共同成长。

**实习周记版篇五**

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！

**实习周记版篇六**

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，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。终于功夫不负有心人，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。

**实习周记版篇七**

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。

**实习周记版篇八**

本周数控加工实习，大家都期盼着它的到来，期盼着去学习，去感受工厂的生活。然而实习后，我觉得实习生活和以前想象的不一样了，实习不是一件简单的事，也不是我们的假期，更不是一件轻松的事，而是一件劳心劳力的事。

在实习期间虽然累、苦、脏，但我却真正的感受到工厂的生活！对我们这些数控专业的工科学生来说，也是特别的宝贵。因为这是一次理论与实践相结合的好机会，又是将全面地检验我们的知识水平。数控加工实习是培养我们学生实践能力的有效途径。又是我们大学生、工科类的大学生，非常重要的也特别有意义的实习课。数控加工实习又是我们的一次实际掌握知识的机会，离开了课堂严谨的环境，让我们会感受到车间的气氛。同时也更加感受到了当一名工人的心情，使我们更加清醒地认识到肩负的责任。

什么是数控技术？数控适合干哪方面的工作？专业前途如何？带着这些问题，激动，好奇的我们参加了这次的数控加工实习。

随着科学的迅猛发展，新技术的广泛应用，会有很多领域是我们未曾接触过的，只有敢于去尝试才能有所突破，有所创新。就像我们接触到的加工中心、车床，虽然它的危险性很大，但是要求每个同学都要去操作而且要加工出产品，这样就锻炼了大家敢于尝试的勇气。数控加工实习带给我们的，不全是我们所接触到的那些操作技能，也不仅仅是通过几项工种所要求我们锻炼的几种能力，跟多的则需要我们每个人在实习结束后根据自己的情况去感悟，去反思，勤时自勉，有所收获，使这次实习达到了它的真正目的。我们知道，\"数控加工实习\"是一门实践性的技术基础课，是高等院校工科学生学习机械制造的基本工艺方法和技术，完成工程基本训练的重要必修课。它不仅可以让我们获得了机械制造的基础知识，了解了机械制造的一般操作，提高了自己的操作技能和动手能力，而且加强了理论联系实际的锻炼，提高了工程实践能力，培养了工程素质。

作为思想可塑性大的`我们，不能单纯地依靠书本，还必须到实践中检验、锻炼、创新；去培养科学的精神，良好的品德，高尚的情操，文明的行为，健康的心理和解决问题的能力。

社会需要人才，社会需要的是有能力的人才。我们新世纪的大学只有多参加实践，才能保证在未来的社会竞争中有自己的位置。

**实习周记版篇九**

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！

**实习周记版篇十**

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。

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