# 学生顶岗总结(优质9篇)

来源：网络 作者：落花无言 更新时间：2024-04-21

*总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢...*

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**学生顶岗总结篇一**

十一月十八号结束课程之后我们迎来了第一次真正接触社会的挑战，为期两个月在xx的实习就是让我们更多的接触社会，了解社会，同时也对我们所学专业有了更进一步认识。超市的实训让我知道，我不再是温室里的花朵，老师父母不可能在包容着我们，除了努力做好工作，细心仔细，更是同样重要，梦想与现实总是有一步之遥的，任何事情都要考虑周全。工学结合让我们更好的认识自己，为以后招聘要求中“有经验者优先”做好准备。

此次在xx的实训我自己制定了目标：1、接触更多的人提高自己的交际能力。2、了解并熟悉xx的运营模式。从电子商务学员角度学习一个商业实体的商业流程，为以后在商业方面学习以及以后商务工作做积累。3、磨练自身耐心！

20xx年xx实现销售规模368亿元，网点覆盖江苏、安徽、山东、湖北、河北、河南等六个省份（20xx年将拓展至江西），网点总数1905家。20xx年xx的品牌价值评估达xx亿，xx超市是江苏最大的连锁超市企业，在全国连锁企业当中已连续11年位列前十强，全国快速消费品零售企业前四强。在南京，xx超市占据着超市业态50%以上的市场份额，是江苏省超市零售业最大的商贸流通企业，现在已成功开发出具有xx特色的购物广场、社区店、标准超市、便利店、好的便利店，五种业态资源共享、优势互补。

虽然是学员但是要拿理货员的要求对待自身，除了掌握所销售的物品方面的知识，相关销售之间的联系，更重要的是为顾客服务时和善、亲切的态度，根据领导要求执行公司的促销计划，检查价格签，回答顾客提问并协助他们，按商品陈列要求整理排面，如果缺货应及时补货，如果厂家来货应及时通知理货员（学员是不能收货的）。

刚开始进入我们文体课，我除了怀着一份激情其他什么也没有也什么也不会，什么都要从头学起。在我们课长的教导以及课里师傅的帮助下，我在之后的工作日里逐渐熟悉了我们文体课的工作。我们不同于卖场里的促销员，促销员们往往只要管理和销售好各自自己的商品，而我们要关注整个课室的情况。

在xx工作一段时间后，我了解到在xx每十四天为一个档期，在各个档期内各货物价格、陈列也不尽相同，对价格及摆放要做适度调整，以及对各个货物数目也要做一次详细统计，即为盘货。各种货物价格由商家作出决定是否进行活动价或是正常价。而陈列则是根据促销活动将促销产品放于端架或地堆等显出。比如圣诞节商品商家会通知我们将货物促销及买一送一等等。

不同的岗位有不同需要注意的东西，一开始在玩具那块，很多家长在星期六星期天会带着小孩过来玩，这时候会有人想买而要试玩具看质量是否合格，这就需要拆东西，一开始自己笨手笨脚的，可是慢慢的拆的多了也就习惯了，面对不同的客人都要以良好的心态对待他们，有些客人在试过商品之后会来一句：我再看看，这话听着就伤心，但是没有办法顾客是上帝。有些“上帝”会蛮不讲理，旁边的师傅通常会和我们讲离这些顾客远一点，最后无论怎么样都是你的错，但是一般碰到这种事情都是交给领导的。

平时的工作就是上货，每次检查排面会惊奇的发现好多商品是被人拆过的，这时候我们课长就会让我们扔到退货区，仓库里面有存货区和退货区，而且不准货物随地堆放，退货区每个厂家会有相应的箱子只要放到相应的地方就可以了。有事厂家会出新货，然后要去打标价签，以前看见标价签就头疼，0705、1116每种都有不同的功能，在排面上的标价签效果也不同，所以我们使用要慎之又慎。

每次盘点之前会发现好多理货员阿姨在那抄商品的货号，然后抄完之后就由我们去百年系统录入，我们师傅平时是抄缺货的然后去百年系统要货，因为毕竟是学员不能放心让我们干，但是还是能学到东西。

在此次的实训过程中，我真的看到了自己的不足和优势，当我认真工作起来就会很投入但是当有时我遇到挫折的时候我就会手足无措，缺乏灵活性，毕竟还是学校里的学生，做起事情来缺乏老道，每一次与顾客的接触就是我认识自身问题一次的机会。我想这一次的实训，会永远记在我的心里，毕竟那是我第一次感到进入社会工作的感觉，好好的工作是要拥有知识、能力还要有持之以恒的决心。没有足够的知识、能力是根本无法在社会上立足的而没有决心，你的一切都是徒劳，纸上谈兵是不会成功的。这次实习是一次难得的检验我们理论基础知识是否扎实的大好机会。实践是检验真理的标准。实习的机会不多，如何在实习中学到自己想学的东西这一切的一切就在自己的心中，责任二字是我收获的东西，以前欠缺耐心，可是这两个月让我知道责任同样重要。社会上不会因为你是学员而对你降低要求。我们只能自我勉励。

以前，很多在学校读书的人都说宁愿出去工作也不愿在校读书，而已在社会的人都宁愿回校读书，我们学习知识，为的就是将来走进社会，献出自己的一份力量。书本知识是很重要的。社会实践也是很重要的。社会上有课本上学不到的东西，那就是经验，为人处世的经验，想想自己再过一年就要真正走向社会，参加工作，也许这次实训将会是我们新的开始吧，这也就意味着自己的成熟。我会在今后的工作和学习当中，不怕困难，勇于战胜困难，在实践中锻炼自己的能力，实现自己的理想。

过早的接触社会是让们有一个危机意识，温室里花朵的我们不能一辈子都在温室里，毕竟要接受社会的洗礼。随着xx超市的实训尾声的接近，我开始不舍，这里的一切一切似乎与我都熟悉了，成了我生活中必不可少的一些东西。在这学到的不光是东西，更是一份感动！

这次的实习也让我懂得了感恩，我要感谢我们课的xx课长，在一开始进课室，是他指导着我，让我有机会接触的更多，也学会了更多。xx师傅、xx姨、促销阿姨们，虽然平时打打闹闹的过去了但是真的谢谢他们在工作上给我的帮助和支持以及生活上的照顾，让我明白集体真的很重要，我会永远记着他们，记着这次实习带给我的感受。

**学生顶岗总结篇二**

为了顺应社会的要求，增强社会竞争力，实现高素质技能型专门人才的培养目标，在本学期初，我系依据专业培养目标和专业教授教化筹划拟定了教授教化实习筹划。要求学生运用所学习的专业知识来了解企事业管帐的工作流程和工作内容，加深对管帐工作的认识，将理论接洽于实践，培养学生实际工作能力和剖析解决问题的能力。20xx年9月至20xx年6月，在实践教授教化单位的年夜力支持下，学生的教授教化实习得以正常、有序地开展，达到了实习的目的和要求。现对实习情况总如下：

一、明确实习目的：

顶岗实习是学校教授教化的一个重要组成部分，学生社会实践虽然支配在一个完整的学期进行，但并不具有绝对自力的意义。它的一个重要功能，在于运用教授教化成果，磨练学习效果。就是看一看教室教授教化与实际工作到底有多年夜距离，并通过综合剖析，找出教授教化中存在的不足，以便为完善教授教化筹划，革新教授教化内容与办法提供实践依据。

1、培养学生的实际能力，而这种实际能力的培养单靠教室教授教化是远远不敷的，尤其是机械加工这门实践性很强的学科，必须从教室走向工厂。近几年来，我校在教授教化实习单位的支配上着重于对话柄习工厂，目的就在于让学生通过亲身实践，了解实际的机械加工和工艺历程，熟悉工厂治理的根本环节，实际体会一个机械工人的根本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和剖析解决实际问题的工作能力。

2、预演和准备就业工作。通过实习，让学生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实时弥补相关知识，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转型期。

二、卒业顶岗实习班级

三、实习治理

卒业顶岗实习的学生具有双重角色，他们既是学院派出的学生，又是实习单位的工作人员。鉴于此，我们对学生提出了以下要求：

1、以正式工作人员的身份进行实习。要求学生不因实习生身份而放松自己，要严格遵守实习单位的有关规章、制度和规律，积极争取和努力完成领导交办的各项任务，从小事做起，向有经验的同志虚心求教，尽快适应情况，寻找自身差距，拓展知识面，培养实际工作能力。

2、以“旁不雅者”的身份实习。要求学生自觉屈服实习单位的支配，与此同时，也要把眼光放高远，从工厂工作的全局出发，了解企业运行的根本规律、工人的基素心态、企业治理的原则等，这种不雅察和训练能够使学生在更广的层面熟悉工厂，增强适应能力。

3、以“研究者”的身份实习。要求学生在实习前通过“双向选择”（指定、自定）方法确定一些课题，积极探索理论与实践相合的途径，应用实习机会深入下层，了解情况，认真总，存眷最新行业动态，有准备地进行1~2个专题的社会调研，实习时要完成申报范文，并作为实习造诣的重要组成部分。

4、平安第一，屈服治理。在实习历程中，要求学生始终保持平安第一的理念，绝对遵守实习单位的规章制度，屈服实习先生的统一治理。

四、实习效果

1、顶岗实习达到了专业教授教化的预期目的。在一个学期的实习之后，学生普遍认为不仅实际工作能力有所提高，更重要的是有了感性认识，进一步激发了年夜家对专业知识的兴趣，并能够合生产实际，在专业领域内进行更深入的学习。一些学生写出了质量较高的实习总结申报范文。

2、卒业顶岗实习增进了学生自身的成长。实习运动使学生初步接触社会，培养了他们的适应情况能力及发明问题、剖析问题、解决问题的实际工作能力，为他们往后的成长打下了优越的基本。

学生在温州超市实习

3、卒业顶岗实习配合了所在单位的工作。参加实习的学生在各自的实习基地积极工作，从小事做起，成为一支富有生气与活力的年轻军队，实习学生的精力风貌及工作能力受到了公司领导与工作人员的普遍好评。

系主任及实习指导教师召开实习学生座谈会

五、存在的不足及解决法子：

1、专业技能职业能力有待增强

学生的专业技能在某些水平上达不到用人单位的要求。学生虽然已经顺利进入顶岗实习，但我们从学生的就业单位上能够看出部分学生的就业岗亭并不是很好，而影响这一点的问题所在多半是应为我们的学生在专业技能及专业知识上达不到用人单位的要求。

2、职业能力和责任心还有待增强

通过对用人单位的实际了解和用人单位对卒业生称职状况的查询访问，我们不难看出部分学生在工作态度方面、敬业精力方面上还有所欠缺。我们还需要进一步的加年夜力度对学生的不足之处进行指导、进行赞助，从而完善、提高学生在就业方面的综合素质。

总之，让学生与介入教授教化实习是要他们赓续的学习，赓续的提高自己，在实践中锤炼自己，使他们在激烈的竞争中中立于不败之地！在教授教化实习中让学生全面掌握专业技能，具备与实际工作岗亭需求“零距离”的职业能力，做到“就业能上岗，上岗能顶岗”，必须从整体出发，从实际出发，能力实现高素质技能型专门人才的培养目标。能力培养出适应市场需求的高质量管帐人员。

**学生顶岗总结篇三**

思想是人的灵魂，是人的内在力，要想把实习任务完成好，首先要把思想调整好。四矿领导十分重视大学生成长，为此特地为我们制定了“双导师实习制度”。双导师，顾名思义，就是两位导师，工人导师是教授生产技术的，而矿领导导师是在思想上引领大学生，为其排忧解疑，指引方向的。在此优势下，我主动与任矿长进行了沟通，在任矿长的尊尊教导下，我对实习有了更为深层次的理解，更明确了我的工作目标，在思想上使我对未来的工作有了新的认识，在行动上使我对未来人生有了新的规划。

临走前，任矿长与我分享了一句经验之谈，“务必使同志们继续地保持谦虚、谨慎、不骄、不躁的作风，务必使同志们继续地保持艰苦奋斗的作风”，话虽不长，但其用意很深。虽然我们还不是国家干部，但它告诉我们在工作中一定要谦虚谨慎，认真扎实的做事情，要肯用心，肯出力，肯吃苦才能完成好厂里交给我们的任务。

“爱岗才能敬业”，热爱实习岗位才能完成好实习任务。在实习过程中，我努力培养自己对实习岗位的热情，珍惜在岗上的每一分钟，努力学习岗位上的相关知识，积极承担岗位上的责任义务，努力做到能够独立顶岗，能够独立完成岗位上的相关操作，对岗位技能知识做到“懂，会，做”。

在联合站的实习中，我制定了“每天都上岗，上岗不离岗，岗上活都干”的实习标准，认真学习岗位上每项技能知识，并向有经验的师傅学习事故处理方法，积累经验，提升自身处理问题的能力，进一步提升了实习效率。

在实习过程中，我发现，大学里所学专业知识和现场实际生产是分离的，它们各有侧重点，一个偏向于理论，一个偏向于实际但它们之间却又存在着联系，比如说抽油机：在课堂上我学过抽油机是如何运转的，以及抽油机运行的理论模型公式。而现场上，我们看到的\'是抽油机的各个零部件，以及它们之间是怎样默契配合。表面上似乎二者无关，但仔细分析，我们会发现，抽油机的各个零部件正是按照理论模型原理在运行着，公式中的相应参数正对应着抽油机中各个部件实现的功能，他们之间存在着因与果的联系。因此，实习中，我们在重温课本上知识同时，将书本中的理论与实际生产部件相对应，将课上公式与实际生产数据相对应，这样不仅可以使理论知识记得更为牢固，还可以在本质上理解生产上各设备、器件的作用、原理，为今后工作中的技术革新，改进发明打下了良好的基础，极大的提高了实习质量。

在未来工作中，我会更加努力得完成好各项任务，认真、踏实的做好自己的工作，努力为社会主义建设奉献自己最大的努力。

**学生顶岗总结篇四**

实习情况记录这个月不是很忙，有时间和大家坐下来互相沟通，讨论一些工作上的事情，顺别还可以了解下每个人的特点。让我的工作更加的得心应手。实习指导教师指导情况工作小结眨眼的功夫大半年就过去了，通过和大家的相处，我发现每个人都有自己的人格魅力。而我要求的人格，就是扎实做事，做一个堂堂正正的人。这样的`人格能使我挡住诱惑，战胜一切。

对于我的职业要有春天般的热情，对他人要有海一样的胸怀，宽厚待人，真正使自己的人格达到完美。对名利像湖水那样平静，不为其所束缚，不同别人斤斤计较享受的条件和优势，不要把追求低级趣味视为一种诱惑，只有这样才能使自己的人格致善至美。人的优点要虚心虔诚地学习；他人的缺点，要学会包容和理解只有真心真意地付出才会赢得别人的尊重。工作给了我乐趣，使我值得欣慰的是我了解了更多的社会事理，这对于我个人来说是受益匪浅的，在工作中试着让自己学会成熟，让自己学会飞翔，让自己学会成功。

所有的成功者，他们与我们都做着同样简单的小事，惟一的区别就是，他们从不认为他们所做的事是简单的小事，我也不那样认为，所以我更加重视这份工作！

**学生顶岗总结篇五**

时间匆匆，转眼快半年了。回顾这五个月，真的`百感交集。其简单标识如下：

一次偶然的机会，我接了淘宝客服的工作。知道这件事已经半年了，感觉时间过得很快。我坐了一天一周一个月。有时候感觉很好，什么都不需要做，就是觉得太无聊了。但是我学到了很多，遇到的人也很有趣，因为买家来自世界各地。

做客服的时候经常会遇到这个项目能不能打折，能不能邮寄等问题。我自己也在网上购物，想买一些实惠的东西。这个我能理解，所以我能理解客户的心情，但是我现在的立场不一样了。我不再是购物者，而是卖家。当然我可以不打折做交易，我想不打折做交易。我当然不同意这种问题。

所以，针对这样的问题，我觉得我们应该善意委婉的告诉对方不能优惠。要告诉对方我们的宝贝价格都是实价卖的，请谅解。如果发货出现问题给客户造成麻烦，我们要道歉，认错，在客户面前装可怜。大多数人都会心软，我亲身经历过。不过客户基本都挺理解的，收到货后很满意的告知。

后来我们慢慢开始熟悉一些面料。我们第一次知道这么多面料。我们以前买衣服从来不知道面料这个词。我们看着就买，也没想为什么同样的衣服价格差别那么大。现在终于知道哪些面料好，哪些面料透气有弹性，哪些面料价格不一样了。现在我们对店里的衣服有了大致的了解，也知道哪些是出自哪些太小了。

刚做客服的时候，发现卖一件衣服就有成就感。后来我用熟练的语气和方法慢慢卖了更多的衣服。与客人交流是对人的脑力、适应能力和说话技巧以及耐心的锻炼。我们应该认真对待每一位顾客，让每一位顾客带着极大的兴趣回家。

**学生顶岗总结篇六**

我现在xx实习，职业是软件测试工程师，学生顶岗实习每月小结。xx成立于20xx年，是一家主营数据通信、视频会议系统、cctv监控系统及软件开发等业务的服务型高科技企业，经营范围有数据通信网络、视频监控系统、视频会议系统、网络安全、宽窄带综合业务。

工作职责第一点负现项目的测试流程，编写测试计划、测试用例；第二点寻找bug并记录跟踪bug。第三完成测试环境的部署并提交测试报告，熟悉linux系统与oracle数据库，利用测试工具loadrunner来完成项目的性能测试，配置工具svn来管理文档。

刚开始上班只是熟悉需求和系统，每天编写测试用例，测试用例全部必须要有很强的逻辑思维和考虑周到设计出来的文档才能有很好的覆盖率，也就是覆盖率要很强，编辑出来的测试用例才能找到重要的bug。第二周和第三周主要是负责编写测试用例和执行测试用例并且寻找bug跟踪bug，在不断的完善测试用例。并且在更新版本后我们还要再走一遍自已写的测试用例，去核实修改的bug是否已经修改并且功能达到原先期望值。

（1）工作态度

刚进入公司，对于一无所知的我，一切都要重头学习，首先学习的就是如何在linux系统上装oracle，对这两个都不是很熟悉的我，又要慢慢学习，我自已请教了公司的老员工，或者对linux系统精通的人，在公司是没有多少时间让你慢慢学习的，让你在规定的时间范围内完成工作，到时间后就必须有一个结果，对于部署测试环境以前没有接触过，直接拿来三台服务器就让我们把整个项目部署到上面，对于这一块没有多少了解的我无助的像个孩子，感觉茫然极了，这又是一种新知识，对于这种新知识我又要重头学，感觉到公司就是在不断的学习中，在批评中不断的吸取教训，在教训中不断的重新学习，就这样一直重复着这个过程，不断的学习不断的吸取教训，然后再慢慢累积成经验。

（2）工作方法

当让我自已写测试时，我知道难题来了，对于代码自已只是在大一时接触了一下，大二基本上也都还给老师了，现在让我自已敲代码，我怕自已不能完成任务，我不但在网上查找资料，公司的同事们个个都是开发的高手，他们也是我的资源，在工作期间，我一边学习新的知识一边积累经验，把自已遇到的问题和解决方法都默记于心，现在在公司里面我学习到的东西很多，有很大的学习空间，在软件测试方面我希望自已的工作能力有大的长进，我能够想像在一个好的领导下自已也会有较大的发展。不管工作压力多大我都坚信，只要自已肯努力干，希望就在前方。

（3）工作责任

在公司我从没有把自已当成是实习生，我和大家一样遵守公司的每一项制度，把自已当成是公司的一份子，不管是什么工作我都想尽自已最大的努力去完成它，不管结果如何，我一直在想是不是努力了就会有收获，但是现实是残酷的，你的努力并不一定达到了上司对你的要求，上司的要求自已永远也摸不透，因为我不知道自已要做到什么样才能让上司对自已肯定，认为自已是有能力的，而不是总是对我进行批评。我把自已当成是正式员工一样，上下班坚持公司的每一项制度，早上很早上班晚上很晚才能回到住的地方，但是不管多累我都会对自已说加油，没想过要放弃。现在我也应该明白我对公司有责任对学校也有一份责任，因为渐渐长大了才。

实习时，我们所见的社会，不可避免有阴影面，但是我觉得好的东西始终多一些。因为我每天都可以看到温暖的太阳，闻到温馨新鲜的空气，见到许许多多可爱的人。

**学生顶岗总结篇七**

这一周前xx天在公司营运部熟悉人保健康险公司的产品及其责任。人保健康的业务经营范围包括长期疾病保险、短期医疗保险、长期护理保险、短期意外伤害保险，此外，为迎合客户投资理财的需求，还推出了理财型健康险产品，如健康宝个人护理保险（万能型）、健康一生个人护理保险（万能型）。

在第一周的实习中，给我感受最深的是营销二部每天的两次早会，第一次早会是由员工们轮流主持，其间包括跳晨操、天气预报、开心分享、游戏、专题讲座等多个环节，为了准备好每一次早会，员工们必须认真做好ppt，想办法调动会场的气氛，轮流的会议主持提高了员工的胆识及演讲水平。看着这些昔日腼腆的学生在台上侃侃而谈、从容不迫，我不由感叹到学生的变化是如此之大。第二次早会是由小组成员提出在工作中遇到的问题，大家一起讨论并解决，集思广益，发挥群体作用，如果自己进行分析，往往是一种定向思维，所考虑到的只是一个面，甚至只是一点而已，很难考虑周全，然而展开小组讨论，就可弥补这个不足，大家从多角度地看问题，结论也就更加全面、合理、准确。

通过讨论，提高个体认识，在这个过程中，倾听、思考、分析、评价、表决这一系列的活动使小组里的每一个成员都受到了锻炼，同时，这也是一个取长补短的过程，弥补自身认识上的不足，从而不断提高自身认识水平。

**学生顶岗总结篇八**

这个月是我们最忙碌的一个月，因为这个月有一个特殊的节日，即五四青年节。我们的实习学校——xx中，一年只举行这样一次大型的晚会，所以很是重视。作为实习老师的我们，更是这场晚会的焦点，老师和学生都给予了我们很大的期望。

但是，这对于我们来说，也真是一个大难题，因为我们这儿还真没有特长生，来指导我们准备这场演出。可是，我们并没有为此而气馁，而是更积极的准备节目，大家在晚上放学以后，聚到一起，商量该准备怎样的节目，最终商定按宿舍，分别准备歌曲串烧、舞蹈，此外，我们还商定由我们这儿的体育老师带着几个学生准备一场武术表演。

这一个月下来，每天都是忙忙碌碌的，每晚练完节目，都感觉身体像是被掏空了，很累很累，不过心里却很高兴。因为这次的排练节目，也给我们一个深层接触的机会，让我们彼此之间变得更融洽、更和谐，也给我们的实习生活增添了另一种美丽的色彩。演出的.那天晚上，是我们这些日子以来最紧张的一个晚上，我们看到了学生们的才艺，感觉他们潜力无穷，而且出人意料的表演让在场的观众刮目相看。

实习马上就要结束了，我们要尽我们的所能，为他们多做一些事情，让他们能更自信、乐观的面对自己的生活与学习，这是我们的义务，也是作为一个人民教师最起码的良知！

**学生顶岗总结篇九**

时间过的真快，转眼间，第x届工商模拟实训展销会就要接近尾声了。在这3天的时间里，我感到自己收获了许多，不仅有学习方面的，而且实践能力上也得到了提高，这些对我来说受益匪浅。

我们大学生首先要端正实习态度，踏踏实实地做好每一天的工作，要和单位同事和睦相处、坦诚相见。我们一定要好好珍惜这次实习机会，努力做好工作，认真的向老师、其他组的同学们学习。

虽然我们即将走向社会，但作为一个刚踏入社会的年轻人，几乎没有任何社会经验。可在展销会的每一件小事中，我们能够体会到人际关系、机会、评价、竞争、成功、失败等各种我们在今后经常会遇到的事件，相信这些宝贵的经验会成为我今后成功的重要基石。而在这剩下的半年中，我们能再学些什么，再做些什么，这个展销会能给我们很好的\'启示。

展销会期间，我们小组团结合作，分工明确。展销会第一天下午的试营业就得到了很多同学的支持。展销会期间，我们小组表现都很积极，中间出现缺货情况，我们小组采购人员及时将货补上确保了展销会期间的货源充足。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段宝贵经历，而这次展销会实习的意义，对我来说已不再是完成学分、完成毕业实习的任务，而是我们真正在实践中开始接触社会、了解社会的一次重要机会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，增长了见识，开阔了视野，为我以后走上工作岗位打下了坚实的基础。

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