

大学生毕业实习报告 15 篇

大学生毕业实习报告 1

一、 实习时间

二、 实习地点

三、 实习内容

四、 实习总结

一、 钳工实习

第一天，我们怀着激动的心情和对知识的渴求踏入了实习车间。老师首先把实习期间的安全问题以及操作注意事项给我们进行了详细讲解，接着把钳工实习所涉及的所有理论知识告诉了我们。实践是检验真理的唯一标准，接下来我们就开始亲自动手熟悉工具和操作步骤。我们进行了简单的工具使用练习，在以后的四天里，我们主要任务就是自己动手操作完成老师布置的作业。

钳工实习最后所要完成的任务是做出一个钢锯上固定锯条的. 一个螺栓, 误差范围为 0.1mm, 所要用的工具有: 大锉刀、中锉刀、小锉刀、手锯、钢尺、游标卡尺、垂直度测量仪。由于在理论知识讲解过程中老师就详细的给我们讲了锉刀如何使用, 手如何放置, 身体如何站立, 包括与工作台的距离、角度等, 还有手锯的如何使用, 左右手放在什么位置, 如何用力等知识, 所以我们操作起来就觉得很省力、很自在。

第二天我们就开始了工件的制作。首先, 我们每两个人一个大铁块, 为了保证准确度我们选择用锯条锯一个宽、高均约 8mm 长 60mm 的小长方体铁块。用笔打上线后, 我们开始用手锯按老师教的站姿和握锯方式锯铁块。之前我们认为这是一项很轻松的活, 可不实际操作真无法体会那种感受, 锯 100 个来回也看不出有什么进度, 真的给我们一种铁杵磨成针的感觉, 所以这就需要我们功夫必须下到, 功夫就是勤快、坚持、有耐心啊。考虑时间和进度, 而且要求我们最后一人一个, 照这种速度锯一个得两个下午, 所以我不得不加快速度。终于在与搭档的配合下, 周三下午结束之前我们将小铁块锯了下来, 而且还进行了一小段时间的锉平工作。

第四天的主要工作就是用锉将小铁块锉成符合要求的长宽并套上螺纹, 3mm 在平时的感觉太小了或用砂轮机打磨太容易了, 可现在是用手用锉一层一层磨, 那真叫个慢啊, 尤其在接近 8mm 时, 用小锉刀稍锉几下就得用卡尺测一下, 还得用垂直度测量仪测其垂直

度，有一点稍不留意就有可能不垂直，长宽高某边长度小于 8mm 也就意味着工件不符合要求，另外还要求表面光滑度，所以在最后的制作过程中就要求我们特别小心、细心。经过一个上午不停的不间断的锉、测、卡、再锉、再测、再卡，终于整出个基本样貌了，最后那个累啊，晚上吃完饭回到宿舍很早就睡了。

第五天，也就是钳工实习的最后一天，今天必须把工件完工交上去了，最后几道工序是钻孔铆钉和锉倒角，所以，到工厂没敢歇息就接着昨天的活——锉磨平面、测尺寸、测垂直度开始工作了。工件基本磨平接着就赶紧排队钻孔，然后卯铆钉，最后就又是用锉将钻孔的表面锉平、锉光、锉亮，比较符合图纸的要求后将其交给老师。

钳工实习阶段除钻孔用机器外，其他所有的工作都是手工的，真的可谓累。不过在付出的背后总能使我们收获很多。理论方面自不必多说，就实践方面。首先，提高了我们动手操作能力。动手操作就是实际，实践是检验真理的唯一标准。实践是提高一个人适应社会能力的最基本活动。所以，这一点对我们很重要。我想也是这次实习的重要目的。其次，锻炼了我们的意志，劳其筋骨。在做正方体的时候，每一个环节都需要我们有耐心有毅力，认真仔细。劳其筋骨，真正使我们的意志得到了锻炼。这种机会对我们来说是很少的，我们应该珍惜。再次，就是提高我们独立完成任务的能力。在操作过程中，因为女生力气小，一些男生照顾女生被老师看到了批评了一番。老师要求每个人独立完成。确实，这次任务并不困难，也没超过每个人的能力限度。所以，老师的话是正确的，每个人都应该独立完成。大学生毕业实习报告 2

一、实习目的

1、通过在学校所学习知识理论与实际的结合、学校与社会的沟通，进一步提高自己的思想觉悟、教学水平，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力；

2、不断锻炼自己的能力，把自己培养成为一名优秀的老师；

3、提高自己在教学方面的技能，汲取更多的教学经验；

4、根据自己所在的实习岗位，指定相应的实习计划和目标。

二、实习方式

顶岗实习。

三、实习任务及工作措施

（一）实习任务：教学

1. 智力障碍儿童的日常教学；

2. 配合班主任及学校认真组织和参与各项活动，完成学校安排的各项工作；

3. 参加部门、教研组的所有会议；

4. 积极主动向各位老师学习，做好听课笔记；

5、每天看一点专业书籍，不断完善自己的专业知识，让自己能更好的去教育学生。

（二）工作措施：

1. 认真备好每一堂课，做好课前的一切准备；
2. 上完每堂课以后，反省这堂课的优缺点，及时做好笔记，再根据学生的接受效果及上课表现制定相应的教学计划；
3. 加强与家长沟通交流，充分发挥家长的作用。
4. 在每天下午的教研会上积极提出自己的困惑，向有经验的各位老师学习；

四、实习要求

- 1、牢记“安全第一”，必须严格遵守实习单位安全管理规定，遵守交通规则，避免安全事故发生；
 2. 认真做好岗位本职工作，培养独立工作能力，在顶岗实习的实践中努力完成专业技能的学习任务；
 3. 听从领导的分配，不做有损实习单位以及学院声誉的事情；
 4. 保持与学校的联系（指导老师），每周按时上交顶岗实习周记，汇报情况；
 5. 随时关注学院教务处在网上公布的与毕业有关的信息，保持电话通畅。
- 大学生毕业实习报告 3

本人年 3 月在海南港澳资讯产业股份有限公司信息中心实习工作至今，通过实习对中国证券资讯市场的总体竞争环境以及在入世之后中国证券资讯行业的发展方向以及未来趋向等方面有了更加具体的认识。

入世的之后的中国的证券市场正处于调整和规范之中，这一规范的过程将对证券资讯业造成三大影响：其一证券市场越规范，证券业对证券资讯的需求就越大，二者关系将更加紧密。一个规范的证券市场将尽可能扼杀投机，加快证券中介业回归，即主力从事代理投资服务，而这无疑将扩大对证券资讯的需求。其二证券市场越规范，证券业对证券资讯的需求层次将越来越高。券商没有了投机利润，就只能从两块加强力量，一是完善对投资者的服务手段，二是加大自身研究力度，从事正常自营决策。只有如此才能保证券商的收入。而这两者都召唤市场上强大证券资讯阵容的出现。其三在投机越来越少，越来越难的情况下，股民将出现意识觉醒，也将极大增强对证券资讯的认同和依赖心理。所以说，证券业市场越规范，对承担着行业责任的证券资讯行业来说越有利。

从目前的证券资讯行业的发展来看，1994 年深圳巨灵推出

套证券资讯系统是证券资讯行业的萌芽的标志，但今天的证券资讯市场已非 94 年同日而语。短短 9 年时间，证券资讯业内异军突起，掀起一场日新月异的竞争潮。港澳资讯、巨灵、新兰德、万德、新德利、博经闻、维赛特、海融、万国等等，此起彼伏，你追我赶，

好一场你方唱罢我登场竞争喜剧。成熟的证券资讯行业市场也开始在这种专业化的竞争中开始成熟完善起来。

证券资讯行业从萌芽开始阶段就是一个以证券财经数据库为主营业务的内容提供商的面貌出现，是在 90 年代初的信息高速公路建设以及证券交易以及资讯信息提供方式的转变提高的过程中漫漫的发展起来的，但直到今日大多数类似的资讯公司的产品层次还是停留在简单的公开数据的采集为主的局面。其中的原因有中国股民的素质层次需要和机构市场需求的原因也有证券资讯行业本身在中国证券市场序列体系中地位的原因。从信息质量及服务水平上讲，目前国内证券资讯业市场仍处于一种低水平的`竞争，主要表现在以下几个方面：信息质量不高，缺乏深层次的内容；以大量转载各种公开媒体信息为主，缺乏自己的东西和能反映上市公司情况及市场动态的

产品竞相削价，扰乱了市场正常秩序；市场上的产品还没有出现占主导优势的行业标准和行业规范，大多数企业满足于低投入，追求前期收益，缺乏行业责任。在一种低水平竞争的市场中，一批低投入、满足于初级信息服务的企业也能占据一定的、甚至较大的市场份额，获取前期收益。

另外的一个趋势，各证券资讯厂商大多开始走证券信息资讯即专业化的信息提供和投资咨询业务以及证券资讯平台开发，外包财经网站的建设齐步发展的发展方向。其中资讯公司涉足证券二级市场的投资咨询业务对于整个证券市场来说都是一种市场化选择中的一个良性的产物，资讯公司可以在充分的整合自有的信息资源的情况下继续的发扬投资咨询领域的一种实证化的投资分析的模式，为广大投资者提供专业化的投资咨询策略。

在证券市场从无序到有序的规范化发展进程中，对证券咨询行业的规范管理是一个重要侧面。在证券研究咨询行业形成发展的最初几年中，由于缺乏有力的监管措施，行业发展基本上处于自发、无序状态。与早期市场高投机特征相对应，早期证券咨询行业从业人员成份较为复杂、鱼龙混杂，联手操纵市场的行为屡见不鲜，证券咨询行业的这一状况对证券市场的正常秩序造成了诸多恶劣影响。这一状况直

到 97 年主管部门加大规范管理力度之后才有所好转，至 98 年《证券咨询业务管理暂行条例》出台后，行业管理才真正有例可循，有章可依，证券研究咨询行业发展步入正轨。也正是这一阶段、在市场投资理念渐趋理性回归的背景下，证券研究咨询行业在研究方法的不断创新及研究内涵不断扩大中进入发展壮大的大学生毕业实习报告 4

实习目的：社会实践是学校根据专业教学的要求，对学生已学部分理论知识进行综合运用的培训，其目的在于让学生接触社会，加强学生对社会的了解，培养和训练学生认识、观察社会以及分析解决问题的能力，提高学生的专业技能，使之很快的融入到工作当中去、20__年3月——4月我在__公司进行了各方面的实践、现作如下实习报告：

实习单位概况：____是一家提供全球无船承运业务的综合性集团公司总部位于德国、____拥有香港、中国大陆、德国的独资公司，以及在新加坡、印尼、马来西亚和泰国的姊妹公司、不仅如此，____还建立了一个拥有一百六十多个全球合作伙伴的国际性网络、____的宗旨是“客户至上”、致力于为客户提供后续跟踪和处理服务、为了能够完成这样的服务，在亚洲和欧洲地区已经成立了自己的公司，并拥有自己的工作团队、在任何时候____为客户提供全方位的货运信息、中国已核准获发营业执照，并且由专业人士组成了九家分公司、

实习岗位的简介：本人在工作岗位是负责集团财务部门工作、集团财务有三个人，信贷经理__，财务__和我，她们负责带我，她们对我特别照顾，我很幸运，跟了两个从业 10 多年，会计经验丰富的会计师、虽然自己也是会计专业，但缺少实践经验，而且有一些就算是在学校也学不到的、就是一种对事业的专注和勤奋的精神、我们三个组成了一个小团队、__先带领我去熟悉周围的环境，她乐此不疲地逐一将我介绍给公司不同部门的职员、在回到办公室时，她语重心长地教导我说，人际关系不能只局限于这小小的办公室，就算办公室很大，也要走出去接近外面的人，尤其是经常跟自己打交道的人！“人认识的多了，事就好办多了！”刚来的第一天，她就给我上了一课、她英语很好，我把她作为我的榜样、她告诉了我团队的重要性与人际关系的重要性！她给我印象最深刻的就是她告诉我虽然他可以教我每天需要做的流程但经验是需要我自己去积累的，这句话让我在以后的工作中也真正体会到了、经验是非常重要的，而对于会计来说经验更是重要、我还是在学习的阶段，所以一般比较简单的工作都是由我负责，比较复杂的都会交给部门的老前辈们来做，主要还是以学习的态度来进行实习、我们主要的工作流程也就是做好公司每个月的账目，并且核对账目，让公司领导知道每个月所得的利润和亏损、

实习内容：本人于 20__年 3 月 14 日至 20__年 4 月在__公司进行实习，主要提高自己的实际操作技能，学习、丰富实际工作和社会经验、

会计是以货币为主要计量单位，反映和监督一个单位经济活动的一种经济管理工作，会计专业作为应用性很强的一门学科、一项重要的经济管理工作，是加强经济管理，提高经济效益的重要手段，经济管理离不开会计，经济越发展会计工作就顯得越重要、针对于此，在进行了三年的大学学习生活之后，通过对《会计学原理》、《中级财务会计》、《高级财务会计》、《管理会计》、《成本会计》及《税法》的学习，可以说对会计已经是耳目能熟了，所有的有关会计的专业基础知识、基本理论、基本方法和结构体系，我都基本掌握了，但这些似乎只是纸上谈兵，倘若将这些理论性极强的东西搬上实际上应用，那我想我肯定会是无从下手，一窍不通、自认为已经掌握了一定的会计理论知识在这里只能成为空谈、于是在坚信“实践是检验真理的唯一标准”下，认为只有把从书本上学到的理论知识应用于实际的会计实务操作中去，才能真正掌握这门知识、

1、负责编制公司会计凭证，审核、装订及保管各类会计凭证，登记及保管各类账簿、

2、按月编制会计报表（资产负债表、损益表等），并进行分析汇总，报公司领导备案决策、

3、负责监督公司财务运作情况，及时与出纳核对现金、应收（付）款凭证、应收（付）票据，做到账款、票据数目清楚、（1）原始凭证的核签；（2）记账凭证的编制；（3）会计簿记的登记；

（4）会计报告的编制、分析与解释；（5）会计用于企业管理各种事项的办理；（6）

内部的审核；（7）会计档案的整理保管；（8）其他依照法令及习惯应行办理的会计事项、各项会计业务应包括预算、决算、成本、出纳及其他各种会计业务、机关中报表的编制也是一项非常重要的事务，会计报表的目的是向机关信息的使用者提供有用的信息、会计信息要准确、全面、及时，然而当前的财务报表有很多的局限性、在电子商务时代，基于网络技术平台的支持，报表的生成将呈现自动化、网络化和非定时性，冲破了时空的限制、电子信息的迅猛发展，人类正疾步跨入信息社会、网络经济正以人们始料不及的速度迅速发展，在短短的几年时间里，作为网络经济重要组成部分的电子商务已经走入人们的视野并对传统会计产生了深刻的影响，___基本上结合信息时代的要求实现管理的信息化、自动化和网络化、

实习收获与体会：为期一个月的实习结束了，我在这段实习中，学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅，以学习注册会计师专业的我们，可以说对财务会计已经是耳目能熟了、所有的有关财务会计的专业基础知识、基本理论、基本方法和结构体系，我们都基本掌握、但这些似乎只是纸上谈兵、倘若将这些理论性极强的东西搬上实际上应用，那我们也会是无从下手，一窍不通、以前，我总以为自己的会计理论知识扎实较强，正如所有工作一样，掌握了规律，照葫芦画瓢准没错，那么，当一名出色的财务会计人员，应该没问题了、现在才发现，会计其实更讲究的是它的实际操作性和实践性、离开操作和实践，其它一切都为零！会计就是做账，对账

在一个多月的实习中，虽然只学了基础的会计知识，但也能把整个会计报表做出来，也算是很大的收获了、同时也了解了很多关于会计报表以外的知识、制好凭证就进入记账程序了、虽说记账看上去有点像小学生都会做的事，可都是接触英语、但在这一个月中接触的会计却让自己的知识有所提高，看过会计的一些书，里面的很多成本，资金，固定资产等等的会计科目都不懂，但却在这实习中得到了操作，慢慢的也让自己感觉到得心应手了、所有的帐记好了，接下来就结账，每一帐页要结一次，每个月也要结一次，所谓月清月结就是这个意思，结账最麻烦的就是结算期间费用和税费了，按计算机都按到手酸，而且一不留神就会出错，要复查两三次才行、一开始我掌握了计算公式就以为按计算机这样的小事就不在话下了，可就是因为粗心大意反而算错了不少数据，好在周前辈教我先用铅笔写数据，否则真不知道要把账本涂改成什么样子、在这实习阶段我主要的工作还是负责公司里面的一些小事情，帮忙长辈给予布置的工作任务、对于学习的我，很多事情不熟悉，需要学习跟改进的我都会做好笔记，事后对其改进和注意、慢慢的对于会计这行我也有了实际工作的一些经验，同时在这短短两个月的实习期间，也形成了对会计的热情、会计是一项不可马虎的工作，每一笔业务经济都需要我们认真详细的校对、这些也是自己所属专业领域里所没学到的知识、虽然学到了很多，但是还是有一些方面是自己尚有欠缺的，在以后的工作中，我会好好的吸取教训，做好所有的工作，努力做到更好、正所谓没有最好只有更好！在这短短的两个月时间里，

学到了好多、第一，对自己更加有信心了，每天都是接触英语、但在这两个月中所接触的会计却让自己的知识有所提高，看过会计的一些书，里面的很多成本，资金，固定资产等等的

会计科目都不懂，但却在这实习中得到了操作，慢慢的也让自己感觉到得心应手了、第二，工作不比在学校、毕竟工作的环境不比在学校的轻松，每天都要按规定的时间上班下班，有时候工作需要还得加班，在学校上课下课都是准时得很、第三，工作交际、在工作实习中，觉得人与人的相处并没在学校的单纯，注重的细节很多、如果不加注意，换来的会是麻烦，而这些还是要在我们的工作中慢慢的来吸取经验、一个学期的实习给我的感触太深了，仿佛一下子长大成人，懂得了更多的做人与做事的道理，真正懂得学习的意义，时间的'宝贵，和人生的真谛、让我更清楚地感到了自己肩上的重任，看到了自己的位置，看清了自己的人生方向、

下面我从个人实习意义及对会计工作的认识作以下总结：

作为一名会计人员：

首先，需要在工作中不断地积累经验，虚心向他人求教，提高业务水平；同时需要密切关注会计工作的发展方向，学习相关的法律知识，培养正确的法律思想，积累辨别是非的经验，遵纪守法，诚信做人，注重理论与实践相结合、会计需要好的表达能力才能给他们解释清楚是怎么回事、会计人员不仅要和学院内部人进行交涉还要同银行、财政局等机构进行交涉，所以对交际能力要求很高、他们要有好的语言表达能力，要有一个好的服务态度，有一个好的心态，这样才能胜任自己的工作、会计处理过程中允许做出必要的判断和估计，但这种需要判断和估计的交易和事项并不多、随着经济

活动的复杂化，企业面临的风险逐步增加，会计信息使用者（投资者、债权人、企业内部管理人员等）越来越关注企业未来发展前景，要求会计人员提供与未来信息相关的数据资料，促使会计职能进一步向前发展、在基本职能

（核算、监督）之外向事前预测、决策方向延伸，因而对会计人员的判断能力提出了较高要求、其次，要有严谨的工作态度、会计工作是一门很精准的工作，要求会计人员需准确核算每一项会计指标，正确使用每一个公式，在学习过程中需要加强对数字的敏感度，及时发现问题，解决问题、传统会计主要是对企业过去及现在的交易和事项进行确认、计量，会计结果是作为明确责任、进行决策的主要依据，它受到企业内部和外部利益关系人的高度重视，并按会计准则的要求对外报告、一般而言，这些交易和事项的会计处理往往有实际凭证做为根据，有很强的可验证性，会计处理结果是确定的，表现为会计结果与经营活动一致、

再次，要具备良好的人际交往能力，对下要收集会计信息，对上要汇报会计信息；对内要相互配合，共同整理，对外要与社会公众和各政府部门搞好关系、要学会为人处事，待人接物，同时也要了解相关的礼仪知识，增强与人沟通，与人交往，与人合作的能力、做财务工作只有好的业务技术是不够的，还要有良好的沟通能力，在我实习的过程中，经常有领导和员工来财务处各科室交涉各种数据或者缴纳费用情况、在实习的过程中我也认识到，在财务处实习的过程中我学到了不少东西，同时也发现了有些不足，单位开具的原始凭证中或者报销单中有些都没有经领导签字或盖章就登记入账了；有的在账簿里有记账凭证却找不到原始凭证，也没有特殊的说明、

这段时间的实习让我受益良多，我要感谢单位__和__的教导及其他同事对我的帮助、同时我也要感谢我的实习老师，是他在我实习期给我很多建议跟关系、谢谢你们！大学生毕业实习报告 5

实习是大学生进入社会前结合理论与实际的锻炼机会，也是大学生进入职场前调节自我的过渡期，更是大学生培养自身工作能力的磨刀石，作为一名即将毕业的大学生，本人于 20__年 12 月 19 日到 2 月 7 日在中信银行股份有限公司西安分行进行了实习。

实习期间，在单位领导和指导老师的帮助下，我熟悉了中信银行的主要经济业务活动，理论水平和实际工作能力均得到了锻炼和提高。

现将暑期实习的具体情况 & 体会作一个系统的总结。

一、本次见习的目的

1、通过在西安市中信银行的见习，并进一步巩固我在本专业的基本理论，依靠理论联系实际，以增强自我解决实际问题的能力。

2、通过在中信银行的见习，达到了社会实践目的，通过自己在中信银行进行的调查了解，基本上熟悉了中信银行的主要经济业务活动，基本上能熟练的办理该银行的一项业务。

3、熟悉中信银行的发展情况、经营模式和整体经济形势。

4、通过在中信银行的见习，我知道了自己在专业知识上以及实践能力上缺乏。

同时也学习到银行里各位老师对工作所表现出的专业和认真，学会如何适应新的工作环境、如何应对职场中各种的问题，端正自我的学习与工作的态度，初步培养良好的职业道德观，为毕业后更好地踏入社会打下坚实的基础。

二、中信银行简介

1、见习单位概况

中信银行成立于 1987 年，原名中信实业银行，是中国改革开放中最早成立的新兴商业银行之一，是中国最早参与国内外金融市场融资的商业银行，并以屡创中国现代金融多个第一而蜚声海内外。

中信银行的业务辐射全球 70 多个国家和地区，全国 540 余家分支机构战略性地分布在经济发展迅速的中国东部、沿海地区以及内陆的经济中心城市。

16000 多名员工为客户提供、高效、综合的金融解决方案，以及优质、便捷的网上银行、电话银行以及信用卡客户服务中心等电子银行服务。

凭借业务的快速发展，优秀的管理能力、出色的财务表现和审慎的风险控制，中信银行近年来的成就广获业界认同，并深受国内外机构的肯定。

在英国《金融时报》公布的“20____年全球市值 500 强企业排行榜中，中信银行首次入榜即排名第 260 位。

在英国《银行家》杂志公布的 20____年度“世界 1000 家银行”排行榜中，中信银行一级资本排名位居第 77 位。

2、中信银行经营业务

人民币存款、结算、贴现业务；汇兑、旅行支票、信用卡业务；代理收付和财产保管业务；经济担保和信用见证业务；经济咨询业务；外汇存款、汇款、放款、担保业务；在境内外发行或代理发行外币有价证券；贸易、非贸易结算；外币票据的承兑和贴现、买卖或代理买卖及外币有价证券；外币兑换；出口信贷。

三、实习经历及工作内容

1、第一阶段的实习

在实习的前几天里，我主要跟主任学习，一方面要学习相关的实务操作，其中会计占决大多数，既要强化已有的知识，还要学习新的知识，另一方面，还要学习人民银行下达的相关文件。

结合金融研究等杂志刊物，了解银行改革的方向，动态。

在学习中，我深切的感到，学习就是为了提高，提高素质，加强对工作的负责态度，每一个员工都有权利和义务去学习！在学习了各种相关知识的同时，我还积极向业务员学习。

因为现在银行是实行的柜员制，所以我并没有机会去进行操作，但是就是从旁边的学习中，我学到了工作之外的东西。

当银行提出从以产品创新为中心到以顾客为中心转变的原则时，就是对业务员的挑战和考验。

业务员所要求的不仅是熟练的业务操作，更应懂得如何同顾客交流，为顾客服务，服务优于管理，一个好的管理者更是一个好的服务者。起初对于那种一张报纸，一杯茶的管理者的生活在这彻底改变，报纸是了解客户，了解银行的手段。

茶是服务于客户的。“创建学习性组织，争做学习性员工”每个员工勤奋学习的精神，带动着银行业务的广泛开展。身在银行，身处不同的岗位，都是为客户服务，每一位中信的员工都是我学习的对象。

在跟客户经理的学习中，我认识到客户资源的优劣决定了一家银行业务结构盈利状况和竞争力水平实施客户知识管理可以提高客户资源的开发和利用。

在实习中，我归纳总结了客户知识管理的结构，并用理论知识和时间不断丰富。改善银行与客户之间的关系，拓展业务空间，发展利润源泉。

在对客户服务的同时，我明白并领悟着，中信在资产总额大但资本欠缺的情况下，是如何利用资本的稀缺性的。利用最少的经济成本获得的收益，是每个客户追求的，资本追求利润，决定了资本是闲不住的，只有通过创新金融产品来节约经济成本。

在对会计业务的学习中，让我了解最多的是对公业务。对公业务的会计部门的核算（主要指票据业务）主要分为三个步骤，记帐、复核与出纳。这里所讲的票据业务主要是指支票，包括转帐支票与现金支票两种。

对于办理现金支票业务，首先是要审核，看出票人的印鉴是否与银行预留印鉴相符，方式就是通过电脑验印，或者是手工核对，（目前中国银行使用的都是手工核对）；再看大小写金额是否一致，出票金额、出票日期、收款人要素等有无涂改，支票是否已经超过提示付款期限，支票是否透支，如果有背书，则背书人签章是否相符，值得注意的是大写金额到元为整，到分则不能在记整。

对于现金支票，会计记帐员审核无误后记帐，然后传递给会计复核员，会计复核员确认为无误后，就传递给出纳，由出纳人员加盖现金付讫章，收款人就可出纳处领取现金（出纳与收款人口头对帐后）。

转帐支票的审核内容同现金支票相同，在处理上是由会计记帐员审核记帐，会计复核员复核。

这里需要说明的是一个入帐时间的问题。

现金支票以及付款行为本行的转帐支票（如收付双方都是本行开户单位的）都是要直接入帐的。

而我们熟知的是“存放中央银行款项”，则是与中央银行直接往来的省级分行所使用的会计科目。

2、第二阶段的实习

后一阶段的实习主要以大堂引导和户外宣传活动为中心，期间进行了几次相关业务的培训。正是这些知识的培训，使我逐渐了解了金融，了解了银行，更是了解了中信银行。

通过在中信的学习，我越来越深刻地了解了中信相对于其他银行的不同之处，了解中信发为客户着想的各种业务，我想这正是可以使中信在银行业间不断壮大不断深入人心的关键所在。

中信的细腻，周到，以及独到的业务，不仅使客户选择了中信，同时也使我们非常自豪可以在这样一个蓬勃向上有活力的银行实习。有了这些对中信银行的了解，我们便可以代表中信去做宣传工作。我们把中信介绍给大家，使尽量多的人可以享受的中信优质的服务，同时也拓展客户群，为中信创收。

在学习了相关的政策和业务知识后。我们跟随中信前台工作人员，一起边宣传边现场发卡。我们分成左右两组，各组都在做积极的宣传。活动结束后我们群的宣工作和发卡量明显高于另外一组。

我们凭借我们的热情和口才还有不怕碰钉子的态度，更是凭借我们东方卡本身的魅力，赢得这一场各个银行间银行卡的"战争"。

在大堂引导的经历中，由于实习的支行人员不足，省分行暂时也未能派遣员工来网点，所以这里工作的同仁们大多身兼数职，尤其是我们的大堂经理，常常是跑进跑出，忙里忙外。而我的实习工作所接收到的分配任务也是力所能及的一些杂碎的小事。所以做事的空隙之间我也很乐意随处走动，力求跟着多学习一些不能接触的业务。而户外宣传工作主要进行两种，一种是在银行大厅给客户讲解以及协助客户办理业务，另一种户外路演宣传。

在这个方面我有几点建议：首先是大厅工作，其实我觉得这个工作的必要性不大。

因为一般的客户都可以独立完成办理业务；即使偶尔有疑问，也都是很小或者很简单和单一的咨询，而这些问题往往柜员都可以很轻松地顺口讲解，不会费很大事情也不繁琐。所以我觉得在这个方面浪费人力不是很必要。

我的感觉是：倘若主动去问询客户是否需要帮助，有时会把客户吓了一跳，有时只是得到一个摇头的微笑；而默默等待别人的咨询，却几乎没有。所以我觉得岗位没有什么价值。然后是户外路演。

我觉得户外宣传不是哪里都可以的，而是一定要首先了解清楚你要去宣传的地方是什么地理环境，人文环境，甚至天气状况，宣传地点应该选择营业网点便利可达的地方。

四、实习总结：

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在短暂的实习过程中，我深深的感觉到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏，刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常的难过。

在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。

“千里之行，始于足下”，这近一个月短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。

向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。

实习中有苦有甜，平坦的大道上多个门槛是种挑战也是一种机遇，这个门槛也许是障碍也许是通向另一个世界的门票。

当我实习结束的时候，再回首那绿色的麦穗的时候，看到那热情洋溢的一张张笑脸的时候，我知道银行里还有好多好多要学的！

大学生毕业实习报告 6

实习目的

为了更好的学习社会知识提高自我学习的能力，我于 20__年 12 月参加了社会工作实习。实习的意义在于为自己提供一个更加好的学习平台，获得成长，适应社会并为自身和社会创造出价值与财富。

本人的实习单位是吉祥天健康产业集团，是一家专注于养生、美容的独具发展前景的集团化公司，所以对于我这样的应届毕业生来说是一个很好的学习平台。吉祥天对实习生的要求是需要大专文凭以上的学历，除此之外还要有很好的个人学习、复制能力以及有愿意出差的意愿。这也对应了我选择实习单位的目标，因此，我选择了“吉祥天健康产业集团”作为实习单位。

实习内容

在实习期间，我接受了公司系统化的培训，包括公司的发展历史及未来的发展趋势，公司的产品种类，产品的规格、价格、功能、效果，下市场销售交流技巧等。除此之外，公司还要在实习生熟知产品的前提下培训所有人上台讲课的能力，确保下到全国各地的市场能对市场人员进行公司产品及产品销售的能力。培训集上台讲课培训、与市场人员交流、向顾客铺垫销售产品并获得成交机会、能适应艰苦的出差旅途生活、布置店铺活动氛围、小或大型会议执行等能力于一身的全能型人才。

实习结果

在公司接受了 1 个多月的培训后，确定了本人通过了公司的考核，已于 20__年 2 月中旬得到了公司的认可，委派我到浙江杭州市场进行工作、学习。并且主持、销售、交流、培训等能力获得了提高与认可，于 20__年 4 月起转为正式员工。

实习总结或体会

从 20__年 12 月底正式来到吉祥天健康产业集团实习、接受培训。我收获最大的不仅仅是公司同事间的深刻友情，更多的是让我更加确定了自己走向社会的目标与方向。慢慢的，我也由一个什么都迷茫不懂的大学生成长为了一个成熟的社会工作者。特别是在工作能力方面，由最开始的什么都不懂，到最后获得公司认可并获得很多鼓励和表扬，这样一个过程是非常值得自己高兴和珍惜的`。

在进入公司还不到一个月的时候通过自己的努力获得了领导的认可，委派我和另外一位新晋同事做公司 20__年年会的主持人，在这样的一个机会之下，我在年会上学到了很多，特别是胆量、魄力、控场等方面的锻炼，让我得到了很多的提升，也让我认识到了自己潜在的能力，让我收获了更多的自信。由于在年会上的表现，让更多从市场上回来的老同事认识了我，也让更多的同事认可了我，对于还是新人的我来说这是万分荣幸的事，也为我在未来的工作学习中奠定了更多的基础。所以紧接着 20__年公司极为重视的新年启动会上我再次与上任搭档站上了主持台，被公司委以重任，主持、控场、活跃气氛、把握流程等等，让我获得了很多学习成长的机会。

于是在 20__ 年 2 月 26 日，我正式坐上了开往杭州的汽车，踏上了我人生中正式走上社会的第一步。

下市场后社会给我上的第一堂课就是“说话的艺术”。一直以来我在正式场合都是极少说话的。但是下了市场，真正的进入了工作岗位之后说话又是极为重要的，而且一句话的轻重对错甚至可以影响你的工作进程与上级认可度。不像在学校单纯的学习生活，即使有小毛病小错误，在老师和同学之间也能很快化解，但是社会上不一样，小小的动作简单的言语也有可能引发大风波。所以，“谨言慎行”这四个字从我下市场的第一天开始就成了我人生的一大格言。

在接下来的日子里，我奔波于各大美容院，与老板娘、美容师、顾客相接触，而这其中最重要的不是你的处事能力，而是你的交流能力。因为任何一件事情，任何一笔交易，不可能在无交流的状态下成交，所以说说话的艺术由此可见一斑。

从一开始呆在宿舍迷茫的翻阅着各大招聘网站，到疯狂投放简历，到拨打电话咨询，到获得第一次面试机会，到面试成功，到第一天进入公司接受培训，到通过新人淘汰制，到获得公司主持机会，到获得所有人认可，到获得下市场机会，到踏上开往杭州的车程，到走进第一家美容院，到紧接着的各种出差，到获得第一笔交易，到转为公司正式员工，到……

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。
。如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/137134143150006161>