

2023年保险实训日志(八篇)

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/meiwen/6617663f71c8bc1af0d1c6c45f8d4084.html>

范文网，为你加油喝彩！

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

保险实训日志篇一

经过第一天的兴奋和第二天的挫折，第三天的心情又对挫折的沮丧，但更多的是对新任务的期待和信心。照常大声地问过好，相比较前一天的拘谨来说，大家都显得轻松了很多，问好的声音也大了很多。×经理抱来一摞资料，他告诉我们今明两天的任务就是将这15份调查问卷做完。×经理鼓励我们找自己认识的老师做，因为这样比较容易。但是在我们看来区区十份问卷应该是很简单的事，找老师做岂不是不能锻炼自己在人前开口说话的能力了？于是每个人都信心百倍的抱着问卷，开始了两天的社会调查工作。

万事开头难，面对人来人往的街道，感觉真是开不了口。于是我决定去学校的东门各家店铺收集资料。刚开始做得还蛮顺，店员对我虽不热情，但也没有往外轰的意思。正当我沾沾自喜的走进第三家店铺的时候，打击我的事情终于来了。

那家店铺的店主完全不想填，她认为我是在打听她的隐私是不怀好意的表现，虽然我改她看了我的学生证，但她还是认为个人的基本情况属于隐私不可以透露。虽然失望我还是谢过她离开了，却听到她在背后说我是骗子……下家店铺的老板借口他不会写字，在下家的老板借口他看不懂也听不懂……虽然这些理由让我哭笑不得，但我还是理解他们的，社会这么复杂，做生意的人当然是尽量少惹是非。我也深深体会到在这个社会生存的不易。

带着好不容易完成的问卷于今日早晨八点来到公司，同学们也都完成了问卷。但是大家完成的也都不是一帆风顺，大家也都不同程度的遇到了我所遇到的问题。看来戒备心是社会上普遍存在的问题。大家都认为任务已经完成的不错了，岂料×经理告诉我们问卷还是有很多问题的。首先年龄太大的人不要调查，因为风险较高；其次是有固定工作和收入的人，且收入不要太低，低收入群体主要关注温饱，况且他们的收入水平也承担不了高额的保费。外地的人员也不要访问。同学们不禁都皱起眉头，好不容易完成的任務居然不能合格，何况看一眼就要推算出此人的收入年龄住址实在是难度很高。但是我们也不会就此罢手不干，我们聚在一起总结了一下经验，决定今天的调查群体是国货的流动人群。

有了前一天的经验，我们都老练了很多，应该是能厚着脸皮跟经过的路人搭讪。虽然还是有拒绝我们的，但是明显减少了很多，大部分人还是能配合我们完成调查，而且态度都很不错。看来是我们选对了调查群体的缘故。这次的调查问卷质量明显高过上次，大概是完成任务一身轻松的缘故，回去的路上大家都相当的兴奋，互相传看着问卷，我觉得我们所有人都得到了很好的锻炼，大家似乎一下子成熟了不少。

有同学开玩笑：“调查这么难，下次有人发给我传单我一定好好接着。”虽是玩笑话却也不无道理，将心比心，我们每天都在拒绝别人，这次被别人拒绝也是理所应当的事吧。

保险实训日志篇二

3月5日星期一

今天是开始实习的第一天，我一大早就在介绍人的陪同下来到了天津丝印器材供销公司财务部。丝印器材供销公司是一私人企业，以给我市提供丝印器材为主要业务。部门主管在看过我的介绍信后，欣然接受了我在该部门实习的请求。由于是第一天，在部门主管带领我熟悉了该公司的工作环境后今天的实习就告一段落。

3月6日星期二

今天到了公司，我的老师杨姐利用了整个上午的宝贵时间，向我详尽讲述了公司的发展历程、业务范围、部门分工等情况，使我对公司有了初步的了解。通过与我的交谈，杨姐为我量体裁衣，定制了一套学习方案，并针对我个人的性格特点，为我指出未来的几个发展方向，使我受益匪浅。

3月7日星期三

今天我的主要任务是看公司以前的帐目，杨姐指定出纳先将以前的收款凭证和付款凭证让我们看，复习会计科目，不了解的明细科目就问。根据成本找了四页相关的材料费用明细账，再将总数合计起来。觉得还可以接受，并不是很难。

3月8日星期四

今天已到公司，杨姐要我开始看以前的一个完整的会计期间的凭证——一个月的转账凭证，了解大概的会计科目有哪些。由于杨姐今天比较忙，我只好自己看，也回忆了一下会计基础知识。一天下来觉得很累。

3月9日星期五

今天仍然是看凭证，但根据以前学习的很多理论来考虑借贷方向很容易使人思路不清，带我们的会计就给我们讲了一些比较实用的考虑借贷的方法，然后又出了一道题对我们进行了测试，还学习了使用办公室的一些办公工具如：传真机、打印机。

3月10日星期六

根据他们给我的实习计划，实习生有双休，今天我休息。

3月11日星期日

休息

3月12日星期一

一周的工作又开始了，希望在这周力能学到些东西，我怀着期盼的心情来到公司，经过上周的了解，我大概知道了公司的基本运作。今天杨姐拿了一些以前的文件，叫我输入电脑,还要打印出来，她可能想了解我的计算机应用能力。现在的大学生计算机能力都不会差的。

3月13日星期二

我今天依然打着主管给我的文件，但到了下午，杨姐开始叫我记录一些凭证，由于在学校上课也比较认真，所以记录凭证对我来说也并不难应付，在杨姐的指导下我开始填写了存款进帐单，我很快的完成了杨姐交给我的凭证。一天下来，觉得在学校好好学习是很正确的，工作中还是很需要专业知识的。

3月14日星期三

经过昨天做的工作，让我觉得做会计并没有想象中那么难应付，感到这次实习还蛮轻松的，我想杨姐昨天叫我写凭证，今天应该叫我做其他吧。谁知道今天还是让我做凭证，只是数量比昨天多了一些。可能是我心高气傲的原因吧，认为自己都会做了，根本就没有复核过，写完就交给了主管，结果主管检查完就错了一半，我还以为会被骂呢,但主管并没有说我什么，就是叫我改正错的地方。

3月15日星期四

今天我还是继续写凭证，但经过了昨天的教训，我知道一定不能再马马虎虎了，要认真做才行，做凭证时认真计算清楚数额，完成后也一一检查。确认没有错误了，才交给杨姐,杨姐看了以后，发现没有错误，就对我笑了笑，说我今天做得很好。然后让我输入电脑中。对于刚进入工作中的我们老说，吃一堑长一智，还是很重要的。

3月16日星期五

今天一早，杨姐又拿了一些凭证给我做，吸取了一次的教训，让我养成了好习惯，做完凭证后，都能够做到认真审核，所以再次把凭证交给主管时，他就对我说，"凭证虽然容易做，但也是容易错的，就算是那写做了十几年的会计师，做了不审核，也都是会有错误的，因为会计是要计算的，没有复核是不会知道是否正确的，所以做会计一定要认真细心，不能太过于相信自己。"他的一席话让我终于明白他为什么要我做这么多天的凭证。就是这个原因，真是让我得益不少呢。

3月17日星期六

休息

3月18日星期日

休息

3月19日星期一

又是新的一周，当然也有学习新的东西了。由于我们在学校还没有学习会计电算化，所以我并不会电脑记账，今天的主要任务是了解和学习财务软件，杨姐还特意把自己的书借给我看，又是看书，不过这次是边看书，便进行电脑实际操作，觉得还是蛮有意思的，学习的速度也挺快的。

3月20日星期二

今天还是学习财务软件的运用，杨姐会时不时问我有没有觉得困难呀，什么地方不明白要记得问，不要自己瞎耗时间，那样是没有效率的。还好，我的自学能力不错，学校的基础课学德也扎实，再加上杨姐的帮助和指导，所以我学得还是挺快的。

3月21日星期三

今天又是学习财务软件的运用，不过今天上午我就基本学完了，好高兴呀，下午应该可以有新的任务了。下午杨姐让我把一些凭证输进电脑，让我把前几天的财务软件学习落实到实践。

3月22日星期四

上午按照公司的业务，我开出了三张转帐支票，并且复核了五笔收款业务。

今天在和杨姐的聊天中，我明白了很多书本上无法企及的东西，使我摆脱了盲目就业心理的*，开始比较清醒的认识到了自己想做什么，应该做什么，以及如何去做。

3月23日星期五

实习已经过了一半了，公司中会计工作的业务我也接触了不少，也基本掌握。我对实习的新鲜感也已经过了，每每闲暇来就觉得无聊。和公司的人也渐渐熟起来了，才知道在一个公司里，人际关系坐镇得很复杂。处理好人际关系对于将来在单位中发展是很重要的。我们每个人都要学习这门课，对于自己和他人都是好处的。

3月24日星期六

休息

3月25日星期日

休息

3月26日星期一

今天心情比较烦躁，因为已经过了我二次面试一个星期了，我觉得这次二面我表现得很好，他们不会不接收我有的。由于烦躁，没有什么心思工作，以至于做错了一笔帐，还好杨姐及时发现了，还说了，做会计最忌讳心烦气躁了，这样很容易出错的。我很感激杨姐对我的宽容。

3月27日星期二

今天杨姐帮我给通广集团打了电话，问了下我的情况，说他奔已经基本确定下我了，由于老总自外出差还没有比下来，让我再耐心的等几天。这回我就比较放心了，这是我第一次面试的单位，同事们和我说这家单位挺好的，别的单位的面试通知我也就都推掉了。

下午我填写了几张存款进帐单，并辅助杨姐办理了一笔电划业务。

3月28日星期三

由于快到月末了，一些帐都改结了，我们单位很多现金都是月末才能收回来，有些款也是月末才付的，所以这连天挺忙的，一天下来，真的很累，看来会计真的是只有月末和年末才会忙。

3月29日星期四

今天终于接到通广的录用通知了，同事们都恭喜我找到工作了，不过要四号才能签约，看来国企就是效率低呀！从一面到签约整整进行了一个月，这样比起来，还是现在这个私企的实习单位效率高。

今天，杨姐找出些时间对如何处理并汇总以上的凭证进行了指导。我还学习了记总账和明细账。

3月30日星期五

经过昨天的系统性学习今天我和杨姐一起处理并汇总以上所作的相关凭证了，学习记总帐与明细帐平衡。

结出本期发生额和余额。为编制报表作准备。

今天杨姐还说了经常会出现的问题："帐帐不相符，帐实不相符。这可能是我们对业务了解不够，不深，所以说明的不够准确。在以后的工作中，要尽量坚持这一原则的：帐帐相符，帐实相符。而在现在的社会，很多时候可能没有办法实现这一点，但是我们要坚持。"

3月31日星期六

休息

4月1日星期日

休息

4月2日星期一

这一天对我来说是很难的一天：因为在学校的时候我就没学好做报表，一点头绪都没，而且想到东西内容那么多我就害怕没有了信心。今天杨姐看出了我的顾虑，所以在开始做之前先讲了很多消除我们害怕心理的话，我听了之后，感觉轻松多了。于是我开始工作了：学习做报表，主要为损益表、负债表、现金流量表，并学作财务报告分析。这是个严峻的学习任务啊。下面的时间我

要努力了。

4月3日星期二

根据会计准则的要求，编制会计报告要做到：1、按照国家统一的会计制度规定，定期编制财务报告。财务报告可分为月度、季度、半年度、年度等编制。所以我们在工作中始终贯彻这一要求，一定要按照国家的要求执行我们的工作，在执行中的确会遇到很多困难，我们会努力克服。

4月4日星期三

今天上午，我去和天津通广集团前就业协议了，在人力安全部签约时，负责和我签约的人也问我，这学校是本科吗？我真是晕，怎么石家庄铁道学院在天津就这么没名气呀！

下午回到单位，继续工作。杨姐告诉我们在做会计报表时要根据登记完整、核对无误的会计帐簿记录并且根据其他有关资料编制，经过细心的努力得到数字要真实、要计算准确、要内容完整、并且说明清楚。

4月5日星期四

结合实际我知道了：合计报表之间、以及会计报表各项目之间，凡有对应关系的数字，应当一致。能得到这样的总结是因为今天做的大量的工作，

通过学习我知道：编制财务报告是对会计核算工作的全面总结，也是及时提供合法、真实、准确、完整会计信息的重要环节。

4月6日星期五

以极高的工作热情来到了公司。今天公司安排我的任务是陪同公司的会计去当地税务局报"纳税申报表"。公司派车把我们送到了地方，很高兴因为公司一直以来的积极合作，地税局二科徐科长接待了我们，并且审核我们的报表无误，审核完我们11时30分就返回了公司。完成了任务，今天上午在外工作，感觉自己像个大人了，心里偷乐...

下午来到公司安排我整理纳税报表，并且把它们归档。这件工作虽然简单但是需要耐心和细心，挺考验人。

4月7日星期六

休息

4月8日星期日

今天，我回学校了，因为就业协议上要有学校就业部的章，匆匆回到学校，一路从北到南，越来越热，下午到了学校就不舒服，喉咙特别疼，看来扁桃体有发炎了，坐车真是辛苦呀，怪不得人们都不喜欢出差。

4月9日星期一

今天上午，去了大学生就业中心，把就业合同的事都办好了。现在必须去医院了，因为明天还要赶回天津。医生给我打了点滴，又给我开了些药，舒服多了。身体是革命的本钱，为了将来能单骑工作的重担，以后我要加强体院锻炼了。

4月10日星期二

下午下了火车，我直接就去了单位，把协议交给他们。晚上回到家，由于身体不适就直接休息了。

4月11日星期三

由于昨天太累了，今天起床气得很晚，幸好妈妈早就给杨姐打电话，帮我请好假了，我就利用今天好好休息一下吧！一想到实习就快结束了，聚感到很伤感，哪里有太多我只得我留恋的了，在那里我真的学到了很多的东西。

4月12日星期四

今天我很早的来到公司，把办公室打扫了一番。大家挺关心我的健康，都叮嘱我以后要注意身体，杨姐对我更是关心。上午我做了几笔收款凭证，下午作了两笔原材料入库的转帐凭证，现在我已经自己独自进行我们单位的开机工作了。

4月13日星期五

今天一醒我就很困惑，因为今天是实习的最后一天，很舍不得：因为我觉得我还想在公司继续学东西；来会计们的帮助就像和蔼的赖是一样无私的奉献着他们的关怀，很感谢他们，我会经常回来看他们的。在公司里我闻到了自己成长的味道。

这次实习我的收获很大，不仅仅为了知识增加了高兴，更因为我是一个就要毕业的人了。储备了这么多年的我们，应该勇敢地迎接即将要来的检验了，社会的洗礼...

4月14日星期六

今天是我写最后一天的实习日志了，看看前面写的，有点心虚，写得不是很好，像是流水帐。我从上学以来语文就一直是最差的一门，我很怵头写东西，每每都是硬着头皮写呀，不过我都是很认真地对待的，所以我也希望这的实习日志是符合老师的实习要求的。

保险实训日志篇三

机械实习日记一

刚走出学校，踏上了工作岗位，一切都是那么的新鲜，然而新鲜过后却感到非常困惑，非常迷茫，公司里要用的东西学校里都没有学过，还有学校里学的知识在工作中都不知道如何运用。发现有很多东西自己都不会，甚至都没有接触过。面对太多的疑问自己的内心产生了很大的压力，都有点想放弃。

我是否能够胜任这里的工作?会不会因为太多东西不懂而受到别人的嘲讽?”内心充满了矛盾，然

而事实证明我多虑了，这里有和蔼的领导和友好的同事，他们给了我极大的帮助和鼓励，不懂的时候去问他们，他们会耐心地给我讲解，教我。和他们在一起工作，有一种工作的乐趣。在最初的几天里通过和同事们的交流我获得最多的是鼓励和信任，也慢慢知道了工作中的一些知识，使自己逐渐有了信心和，能够勇敢的去面对任何挑战。

对自己说，加一把油，相信自己，我能行的！

机械实习日记二

这是进入公司的第一个周日，就进入紧张的加班。

从刚开始实习时的激动和盲目到现在能够主动合理的安排自己的各项工作进程，感觉自己成长了很多，更重要的是学会了很多新的知识和一些为人处世的道理。走到了工作岗位，走向了纷杂的社会，好比是从一所大学迈进了另外一所更大的大学，等待我们的是更多的挑战，要学的东西比学校多的多。人生就是这个样子，一个人的一生好比是一个求学的过程，从一个学校走向另外一个学校，我们只有努力的、虚心求教，到最后才能获得一份合格的毕业证书，去微笑的面对自己的生活。面前的路还是很漫长的，需要不断的努力和奋斗才能真正地走好！

我相信，实习，多一种经历，就多了生活的经验，哪怕现在用不到，在不远的将来回过头去想想，也会显示出它的重要性和好处。

机械实习日记三

经过了几天的适应期后，我慢慢的熟悉了公司的各种规章制度和运作流程，更明确了自己的工作内容。接下来的时间便开始为正式投入工作进行了大量的准备，通过上网查资料、看书、向同事请教等等多种途径在几天的时间内我补充了大量实际工作中所需要的知识。然而等真正投入到工作中后发现自己要准备的东西还远远不够。大学让我对机械工程理论知识有了一定的了解，但实践出真知，唯有把理论与实践相结合，才能更好地为我今后在工作及业务上能力的提高起到促进的作用，增强我今后的竞争力，为我能在以后立足增添了一块基石。

今天是最累的一天，从早上八点进到里面，一直到五点半，累了一天，有同事对我说，你歇歇吧，坐一会儿。其实我不是不想坐下来，可是作为生来讲，要学的东西很多，要做的琐事也很多，坐下来，节奏就慢了下来。我告诉自己，我放弃了找工作的机会，花时间花精力到这也里来，我要对得起我自己，对得起我宝贵的时间。如果我到这里来慢慢悠悠的休息，还不如待到学校休息。我在全心全意的投入一种职业，投入一种工作。

保险实训日志篇四

实习的第一周结束了，很累也很兴奋，总算体会到上班族朝九晚五的全职辛苦，每次回到寝室都累到趴下，兴奋是这五天收获不少，金融基础知识扫盲卓有成效。首先还是应该感谢川大的职业发展协会提供这样的机会，说实话一直对川大的协会社团不太感冒，可能是偏见吧，但这个协会能保持与银行、金融机构的广泛合作和交流，做得还是非常具有特色的。

由于所在的部门属于中银理财的vip理财中心，正装和礼仪是必须的，而接触到的客户都是具有一定背景和身份的人群。银行里有个“二八定律”，20%的客户创造80%的价值，vip理财中心可以说是这“20%客户”的一个很好样本。其实我个人也一直很好奇中国的“20%客户”是什么样

的一个群体，他们具有什么样的品质，他们是如何获得成功的。通过我的观察，以及倾听了我的上司分析后，我觉得可以大致分为三类人，其中第一类人我们可以把他们称作“豪门和企业家”，这类人的特征是衣着考究、良好的气质、强大的气场，他们的出现会让大家把目光都聚焦到他们的身上，即使对我这种前台卑微的小职员，他们也能不失礼节地问候，让人觉得心头一暖。这一类人群就像欧洲传统的贵族需要一个精明能干的管家协助打理家庭或企业资产。上司曾提到过，金融学的前身很大一个要素是“家政学”中的家庭财产管理，在美国这一专业可以授予博士学位，而我国由于文化背景的差异，家政基本等于保姆，现在随着经济的发展，家政的概念才慢慢发生转变。回过头来说，此类客户可以说是vip中的vip，称得上“价值客户”。他们最看重的是理财经理个人的职业背景和品质是否符合其标准，感觉很像选择一个值得信任和托付的“管家”。针对此类客户，理财经理应当表现出个人的理财智慧和优秀的判断力，从而获得对方的认同。一旦他们决定给予你机会，那么他们一定会给予你一定的理财自由，允许你发挥自己的主观能动性。

第二类客户则非常看重理财产品的收益化，他们会认真分析每家银行提供的理财产品，此类客户一般处于财富增长的瓶颈期或发展期，具有了一定的原始资本，希望开拓出一块全新的天地，账户上也想进入一个新的数量级。但是收益和风险就像孪生兄弟，高收益高风险，低风险低收益，如果要吸收这部分客户，需要根据客户的心态和风险承受能力推荐个性化的理财产品。第三类客户则属于暴发户或者小资本客户（参照其他类型的vip客户），他们的资产可能是百万甚至只有十万级别的，很多仍处于从普通客户中抽离出来的自我炫耀期，他们对于其本身vip的身份和特权具有浓厚兴趣，其心理状态和具有特殊权限的qqvip会员非常接近。针对此类客户需要定期进行客户关怀、通过各种“小恩小惠”的方式满足其vip心理。

至于本周实习收获是如何端茶递水，学了一周终于学精通了。也许大家难以置信，但是别小看了这个细节，要做好还是需要细心揣摩，这里与大家分享一下。

- 1.准备茶水，拿常规纸杯来讲，接近一半的热水加少量凉水，保证大约三分之一的空白。标准：热气腾腾却不烫手。
- 2.在客户坐下后半分钟左右递上，与其侧面屈身双手放到客户较近的位置，并清晰地提醒客户，“您好，请用茶”。
- 3.每隔十分钟询问一次客户是否需要续杯，或者其他服务（复印、打印材料等）。
- 4.当客户离开后走出理财中心，取走客户纸杯，将其所坐靠椅归位。

总而言之，服务应该是一个善始善终的过程，在此期间一定要注意察言观色，主动理解客户需求，在客户需要的第一时间主动服务。

保险实训日志篇五

第一天

天气有点冷，但我们热情很高，早早提着全站仪来到土木楼。每个人都想快点搞完，却不知从何开始，有点茫然，经打听，知道老师给我们两个点和坐标，但这两点，两个坐标有什么用？

我们先把仪器架起来，但是这个全站仪真的很复杂，调平弄了半天，虽然老师平时教过快速调平

法，到了实际操作确实很困难，老师来了，又给了我们每人四个坐标，要我们把这个四个坐标放样放出来。熟悉仪器之后，天色渐渐晚了起来，第一天就感觉什么也没做，就熟悉了一下仪器，了解了全站仪上一些按键，调钮的一些作用，开始连开机关机都不会。

第二天

今天又来到土木楼前面哪条路上，有了目的，就是把老师昨天给我组的四个坐标找出来。可是一到那儿，老师给的两个已知点，挤满了人，只好把仪器架在边上，讨论了一下是否能够根据在两已知点上放棱镜，以站点为未知点，再得到坐标，最后异想天开，想的容易，做了半天发现此路不通，后来问了老师，老师说，要把仪器架在已知点上，以另一已知点为后视点，引出一个点的坐标，或者两个点，然后放样老师给的坐标，。终于等到已知点了，把仪器架上，不知不觉就天就暗下来，又该收工。

实习的时间过的真快，不过也发现自己学到不少东西，今天自己调平越来越快了，有了自己的套路，首先支脚架是就要看好使脚架上平面大致水平，对中，固定仪器后，扭动两个脚支，对中，不用把脚支移动太多，扭动就行，对中之后调平，看圆水准器，气泡在哪个脚支方向，就把那个脚支稍稍降低，气泡居中后，再精对中，然后就可开机，看屏幕上的电子水泡，缓慢微调一下就可精平，屏幕上有水平电子气泡，和垂直气泡，连转动再调，都可省略，只是转动检验一下罢了。

第三天

昨天晚上老师给了学校的平面图，我们又仔细找到给的坐标大概在什么地方，今天早早的来到实习场地，已知点上还没有被占，迅速的架好仪器，测站设置，输入站点坐标，再输入后视点坐标，引出两点坐标，靠近今天要放样的地方，因为昨天晚上做了准备，讨论了今天该怎么做，所以一切都很顺利，很快。然后在根据引出的两个点，同样的操作，定向，再输入坐标放样，输入放样坐标，出现水平偏差，转动照准部，使水平偏差尽量最小，一位同学就拿着菱镜沿着这个方向走，在全站仪观测的同学不动仪器，保证菱镜在视线内，在差不多距离时，测一次距离，就知道离放样点相差多远，经过多次移动，就会找到坐标的那一点。就这样四个坐标都放出来，我们也颇有成就感，能够用全站仪坐标放样。

第四天

今天还是在用全站仪，组内产生了一些分歧，是用这个先弄地形图测绘，还是弄一个闭合导线出来，究竟在哪个范围弄，这几天也确实有点累了，感觉进度也有点慢，一些组员就在这边放坐标，另一些组员在另一边看别的组怎么做，发现一些误差，对误差容忍程度不一样，也产生分歧，今天因为一些分歧，争论，导致今天只得到6个坐标，检验好像不是很精确，感觉合作才是做好事的前提。

第五天

经纬仪导线测量在每一站上都要进行盘左盘右读数、一测回的数据是否超限进行检验，如果超限立即重测，直到符合限差再进入下一站。在实习中为了避免大的误差我们也都总结了不少经验，例如我们采用盘左和盘右观测取平均数的方法，可消除照准部偏心误差、视准轴不垂直于横轴、横轴不垂直于竖轴的残余误差。又如在短边上的端点观测角度时要特别注意对中，照准目标时要尽量瞄准目标的底部，因为它们对测角的影响与距离成正比。为了消除度盘的刻划误差，需要配

置度盘的位置，每测回变换进行配置。

第六天

水准仪导线测量测量工作一般都在规定的记录表格上如实地反映出测、算过程和结果，表格中有计算校核， $a - b = h$ ，这只能说明计算无误，但不能反映测量成果的优劣。外业测量结束后，进行高差闭合差的计算，在限差允许的范围内，即按水准路线长度或测站数进行调整，

实习认识心得

通过这次测量实习，我学到了很多，比如对仪器的操作更加熟练，加强了对所学知识的理解和掌握，很大程度上提高了动手和动脑的能力。书上得来终觉浅，绝知此事要躬行。在实习中，面对的是实实在在的任务，来不得半点推委和逃避，野外作业也没有给你回去翻书的时间，一切都必须在现场解决。因此，这让我深深明白理论知识的重要，在以后的学习中，我要安心把所学的理论知识进行梳理和回顾，做到胸中有沟壑，一目了然。为以后实际的工作打下坚实的基础在这次实习中让我再次认识到实习的团队精神的重要性：每个人的一个粗心，一个大意，都可能直接影响工程的进度，甚至是带来一生都无法弥补的损失。一次测量实习要完整的做完，单靠一个人的力量和构思是远远不够的，只有小组的合作和团结才能让实习快速而高效的完成。这次测量实习培养了我们小组的分工协作的能力，提高了我组成员的默契感，增进了同学之间的感情。每个组都像一个大家庭，遇到问题都会集所有人的智慧一起解决，虽然有时我们会因为一些实习中的自己的想法和大家吵的面红耳赤，但大家都想着把要完成的这次实习完成的更加完美。在以后的学习、实习、工作中我都要在不断提高自身专业能力的同时，学会和同伴和睦相处，学会宽容。地形测量实习就这样*的结束了，现在回想起来，收获不小。同时，让我们体会到了测会工作外业的艰辛，内业的耐心，也让我明白了要做好一件事就一定要有坚定的信念和必胜的决心，让我们了解到了团队工作的重要性。再者，测量中还要注意仪器的保护工作。感谢学校给了我们这次实习的机会，让我们体会现实，体会生活。这次测量实习定会对我们的未来走向社会有很大帮助，并且为今后我们完成后续相关课程和面向社会就业打下良好的基础。

今后的路还很长，本次实习仅仅是个开头。在以后，无论是实习还是在工作岗位都要秉着严谨的工作态度，逐渐树立行业精神。要不断地总结经验教训，不断提高自己的专业技能，使自己更加完善，真正的实现自己的人生价值。

保险实训日志篇六

大学生销售员实习日记(一)

x月15日星期五晴

虽然销售人员不是一个很高尚的职业，但要做好也不容易，需要丰富的知识和很高的涵养。所以，要成为一名优秀的销售人员好学肯钻、知识广博”是非常必要的。普通的岗位，不平凡的人生！一个好的销售人员，首先应该是一个爱学习、肯钻研、知识面宽的人。

作为一个销售人员，不可能一生中始终销售一种或几个产品，从广义上讲，不管什么产品都是销售，业务上有一定的共性，但是产品与产品的不同，销售策略、操作手段都需要根据具体的产品有所变化。首先，要熟悉业务必须先熟悉产品，对产品不熟悉做好销售是不可能的，因为每个客户都是建立在深刻了解产品的基础上做出决定的。公司要不断的推出自己的新产品，销售人员也

需要不断熟悉和掌握新的知识。要想对一个产品的销售工作做好，不但要了解产品本身，而且要对国际、国内相关产品的资讯有所了解，对于生产同类产品的公司有所了解。这就涉及到知识的广博，这对自己的业务是很有帮助的。如果遇到一个知识广博的客户，提到别家的同类产品，如果你能将他提到的产品进行剖析，指出我们的产品和他提到的产品相比较，有哪些优点，购买我们的产品比他们的产品有什么好处，功能上有何不同，试想结果和你对别人的产品一点也不了解能一样吗？好学肯钻、知识广博是销售工作人员必备的素质，每一位销售人员必须注意培养和提高这方面的素质。在实际工作中一定会受益非浅的。

大学生销售员实习日记(二)

x月18日星期一晴

在实习的过程中，今天我深深的体会到：一个机智、灵敏，富有感染力的人在任何地方都比一般人容易成功。我们店里业绩的一位就是这样一个人，他灵敏的反应和富有感染力的说辞，让他成为我们店里欢迎的人。目标人群中，每一个人都可能成为你的客户，但又都不是你的客户。争取一个客户要做很多的工作，但很重要的一条是靠你富有感染力的说服。这就要求销售人员要机智、灵敏，能够及时洞察和掌握客户的心理变化和反应。成功的说服是做到与客户心灵上的沟通，了解对方想什么？只有了解了对方的心理才能有效的说服，只有解除了对方的担心和疑虑，才能进行最有效的说服。

说服对方，非常重要的一点是要倾听对方，吃透对方的意思。在说服过程中，要忌针锋相对的据理力争，因为这样会把说服客户引向歧途，甚至失去这个客户。经验证明驳倒客户、证明自己正确是最愚蠢的办法，往往达不到预期效果，反而会破坏谈判气氛，影响业务成交。比如，对方提出对产品品质的质疑，你应该表示理解对方，站在对方的立场上考虑问题，对他说：你的担心我可以理解，是有道理的，换成我，我也和你一样，公司早已考虑到这些情况，为此做出如下承诺”，这要比你驳斥他的说法，一味的强调自己的产品怎么好要合适得多。这些素质的培养和提高有助于业务的成交，但也有赖于实际工作中长时间的积累，但是在业务准备阶段要多设想几种情况，思想上有所准备，就会好得多。

大学生销售员实习日记(三)

x月19日星期二阴

不进入社会实践，就不了解社会*!也许你在书生涯里压根没有意识到，或者不相信一个人的长相会影响到一个人的业绩。社会的*有时有些残忍!今天，在和我们店长的交流过程中，她就与我们讲了其中道理：爱美是人的天性，以貌取人的现象在生活中比比皆是，不少顾客也不例外。其实，容貌常常作为业绩的敲门砖”，不可否认，同等学历和优秀背景下，美女、帅哥相对比较容易得到顾客的倾慕;而在某些特定的行业和职位上，美女凭借外貌上的先天优势，也容易赢得更多的机会。但真正进入职场的时候，容貌和智商并不是互斥的，但长相好的更容易让顾客主动给予机会。这就是社会，与我们学的东西不一样，只有不断地历练，才能让自己更成熟更睿智!但长相不是决定成败的主要因素，甚至是非常次要的因素，只是有些时候，这一次要因素往往也成为关键决定因素。而从长远来看，它是微乎其微的，重要的个人的修为，只要肯努力，就能成功!

保险实训日志篇七

7月28日建行全接触

经过昨天的精心准备，我一身“职业装”地来到了建设银行衡阳华源分理处实习。这个网点背靠晶珠“shoppingmall”，临近步步高超市，处在城市核心商圈，因此业务比较繁忙。即便今天下着大雨，还是有人没到上班的时间就在此等候办理业务了。

建行的现金业务管理还是很严格的，既然是实习，就只能在大堂内为客户服务。不过这也让我有机会可以跟客户零距离接触。有一位姓沈的阿姨，她是大堂的工作人员，我拜她为师，沈老师用极快的速度就把我接下来二十天要学习的业务讲了一遍，我发现自己对银行业务真的不怎么熟悉。光是凭条，就有存折和信用卡开户、特殊业务、汇款、存款等。除了这些表格，还有一台老是卡纸的复印机和一个时灵时不灵的存折柜员机考验着我们的耐心。

因为下雨，这一天说的最多的话，就是“请您把伞放在门口”。开始我还担心有人会拿错了伞或是顺手牵羊，一天下来居然也没有人来投诉。下雨天湿漉漉的鞋简直是地板的克星，不一会儿地板上就满是黑的、黄的污渍，于是拖地又成为我一天的“必修课”。体力和脑力并用来为客户服务，我们用实际行动践行着“客户至上”的郑重承诺。

还好，有一位年纪与我相仿的女孩也在建行实习，我从她那里了解到了很多银行里工作人员的基本情况和一些业务流程。我决心以谦虚的态度，先把周围的“老师们”了解清楚，再讲讲他们的故事。就此作为开篇吧。

7月29日特别的感谢

今天天气凉爽依然，除了引导客户办理各种业务外，我留意了银行各种存贷款的年利率和一些理财产品的收益率。虽然在课堂上年利率被反复计算了好多遍，但我现在才关注起它的实际数值来。跟保险、基金等理财产品比较，一年定期存款2.25%的利率相对较低，面临通货膨胀的风险时，简直是“不堪一击”。

建行和一些保险公司联合推销一些理财产品，由建行提供可靠的存储服务，保险公司也可以扩大业务量，“一举两得”皆大欢喜。一位太平洋保险公司（cpic）的黄经理一直在华源这个网点做推销，主要是两种分红型保险产品：红福宝和红利发。这种类型的产品红利分固定和浮动红利两部分，更像是长期投资理财产品；如果不是加上了意外、交通事故等赔付条款，可能都算不上保险。黄经理的公关对象大多是准备存定期，并对长期收益具有一定偏好的客户。在这个细分市场中，这种风险较小、红利可观的产品确实存在相当大的潜在客户群。因此，黄经理这两天收获颇丰。

这里再说说一件令我感到意外和感动的小事。临近下班的时候，有一位老爷爷颤巍巍地走进大门，他搀着老伴的肩膀，我立即上前问他是存钱还是取钱。他一边说让我们帮他存笔钱，一边从口袋里缓缓掏出一个皱皱巴巴的存折和一叠百元大钞，交给了沈老师。我请老人坐到vip区的沙发上休息，沈老师连忙帮他办理存款业务。不一会儿，钱存好了，老人临走前一句“thankyouvery much!”，令在场的建行工作人员和客户朋友倍感意外和亲切。

7月30日跟天气唱“反调”

气温回升，有些蔫蔫的草木也一齐出去晒晒太阳，门口换成了巴西木，但银行的业务量却减少了不少。今天换了一位中国人民人寿保险公司的推销员在网点推销，她也直怨自己运气不佳，来银

行的客户不多。她推销的产品名字都带上个“富贵”，不是“金鼎富贵”，就是“盛世富贵”，好像买了该产品就能赚钱似的。

除了保险，和银行联系紧密的还有证券市场。上午9点半，我们会把挂在银行墙上的一个液晶电视调到资讯频道，以方便关注股市的客户及时了解行情。有一位手持折扇的老人，已经接连几天上午到休息区前排就坐，一边眼观股市风云变幻，一边享受着习习凉风，颇感悠然自得。银行的“老师们”虽多少买了一点股票，但未必做过深入研究，却被一些客户视为专家。vip用户都喜欢选择在四点后来办理业务，以避免中午高温时间。客户们为了趁凉快而扎堆，导致排队较长，又因vip客户有优先办理的特权，使得普通客户只能等得“花儿都谢了”。大堂里的两台大空调工作起来效果还是很不错的，又是清凉的一天。还有，我听说昨天会说英语的那位老人已经年逾八旬了，他每次来都优先办理，可算是我们的svip用户了。

ps:周末天气炎热，在家休息。朋友们，下周见！

保险实训日志篇八

xx年3月至5月两个月期间，我在日照朗特房地产经纪有限公司实习。这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间内上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着民事责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

xx年3月12日

开学的日子稀里哗啦就展开了。放假前布置了实习任务，今天就迷迷糊糊的走向了战场。可我心里还是有些着急，因为这一实习就是两月，这与我的回家冲突啊！可指导老师说了，为了迎接评估，不允许不去。心里面难免有些没底，时间呀时间呀！想想鲁迅教导我说：时间就是海面里的水，只要愿意挤，还是有的。不过，这个前提是“愿意挤”，可是今天过去后，我好像并没有去挤！罪过呀。

xx年3月13日

我今天6点半就早早的就起床了，和同学们一块直奔18路车站点，等待着18路车，想想也真奇怪，就属日照了，公交车还有1.5元的，好在18路车还是1元。

我们去实习的地方是日照朗特房地产经纪有限公司。在那里认识了几位朋友，毕竟去的好几个是同学。开始就让我们做游戏，原本就三个小组，每组是9个人，然后有个主任喊几个数字我们就每组几个人蹲下，结果2组的先做错了，后来是我接连着海军也做错了，我们做错的惩罚是做俯卧撑，对我们男孩子来说简直是小菜，可是对于那样整天在办公室坐着的主任们来说可就不一样了阿。一个个做的腰腿疼。然后我们开始念羊皮卷，记得最深刻的就是：“今天我将开始新的生活，今天是我生命中的最后一天，我要做世界上最伟大的推销员！”

3月14日

昨天基本我们没有开展工作，主要的就是熟悉一下公司的环境，然后跟着几个业务员走走市场，看看我们公司的业务点主要在什么地方。今天我们在战前广场发传单拉客户，看到同学两个拉走

了一个有意向买房的。我和海军急了起来，心里也有了压力了。毕竟天下没有免费的午餐阿。我们在今天下班之前。终于拉到了一个客户。心想工作多么不易啊。

暑假假一放，我便在宝安石岩一家中小型港资公司开始了一种全新的生活——实习。我的实习时间从7月5日到7月23日。作为一名大二学生，就快要步入社会的我带着学习和好奇的心情去迎接第一天的实习，在这之前我是一点实践经验也没有。虽说只是实习，但生活的方式却已完全不同于学校里的生活，而是转变成了正式的上班一族：早上8：30上班一直到下午5：00下班，这一天的生活便度过于这小小的办公室之中。我实习的公司叫金焰有限公司是隶属香港工业集团“今凰集团”地处石岩水田开发区，占地面积15000m²，建筑面积40000m²。公司自创立以来，已取得了相当好的经营业绩。目前主要产品为电动牙刷以及其他中小型家用电器。其销售对象地是以香港为主要地。办理生产电动牙刷等其他中小型家用电器并外运香港销售。作为一名大二就要毕业的学生能够在这样重要的公司里实习，我感到非常的荣幸。此次实习，主要实习的内容是学习如何收集行业内的产品的信息，日常电话接听、客户接待工作，以及给各种杂活。简单来说就是学习做一位办公室文员。刚开始上班时，真有些不习惯。面对着这么生疏的环境，心态还没有及时的转变过来。不过经过慢慢的适应自己也就同办公室的同事也可以说是各位哥哥、姐姐、阿姨们都熟的打成一遍了。他们都把我当着小布丁看，也许是因为我个只比较矮小，长得可爱，性格开朗，又刚来实习的缘故吧，嘻嘻。所以大家都很照顾我，无论在工作上还是在生活上。在工作上，如我遇到有不会的东西，请教他们，他们都很乐意的解析给我听和教我。

xx年2月至4月两个月期间，我在宁波海曙比特信息技术有限公司办公室文员岗位实习。这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间内上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着民事责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

“天下英雄皆我辈，一入江湖立马催。”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。在这巨大的转变中，我们可能彷徨，迷茫，无法马上适应新的环境。我们也许看不惯企业之间残酷的竞争，无法忍受同事之间漠不关心的眼神和言语。很多时候觉得自己没有受到领导重用，所干的只是一些无关重要的杂活，自己的提议或工作不能得到老板的肯定。做不出成绩时，会有来自各方面的压力，老板的眼色同事的嘲讽。而在学校，有同学老师的关心和支持，每日只是上上课，很轻松。常言道：工作一两年胜过十多年的读书。两个月的实习时间虽然不长，但是我从中学到了很多知识，关于做人，做事，做学问

自学能力

“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。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，平时在工作只是打电话处理文件，几乎没用上自己所学的专业知识。而同公司的网站开发人员就大不一样了。计算机知识日新月异，在一个项目中，他们经常被要求在很短的时间内学会用一种新的计算机语言进行开发设计，他们只能在自己以前的基础上努力自学尽快掌握知识。在这个信息爆炸的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。我们必须在工作中勤于动手。

工作辛苦

由于现在还住校，所以每天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。我们必须克制自己，不能随心所欲地不想上班就不来，而在学校可以睡睡懒觉，实在不想上课的时候可以逃课，自由许多。

每日重复单调繁琐的工作，时间久了容易厌倦。象我就是每天就是坐着对着电脑打打字，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，还是得认真完成。而象同公司的网络推广员每天得打电话，口干舌燥先不说，还要受气，忍受一些电话接听者不友好的语气有些甚至说要投诉。如果哪家公司有意向的还得到处奔波去商谈。而事实上所有的业务并不是一次就能交易成功的，他们必须具备坚忍不拔的个性，遭遇挫折时绝不能就此放弃，犯错遭领导责骂时不能赌气就辞职。而网站开发人员就经常得喝咖啡熬夜赶项目。一直以来，我们都是依靠父母的收入，而有些人则是大手大脚的花钱。也许工作以后，我们才能体会父母挣钱的来之不易。而且要开始有意识地培养自己的理财能力，我们刚毕业，工资水平普遍不高，除掉房租餐费和日常的开支，有时候寄点钱给父母补贴家用，我们常常所剩无几，一不留神可能就入不敷出成为月光一族，但此时我们再也不好意思伸手向父母要，因此很多时候我们要合理支配我们手中的这笔少的可怜的钱。

同事相处

踏上社会，我们与形形色色的人打交道。由于存在着利益关系，又工作繁忙，很多时候同事不会象同学一样对你嘘寒问暖。而有些同事表面笑脸相迎，背地里却勾心斗角不择手段，踩着别人的肩膀不断地往上爬，因此刚出校门的我们很多时候无法适应。比如我们公司做网络推广的同事，他们很注意对自己客户资料的保密，以防被同事抢去自己的业绩，因而关系显得有点淡漠。但是环境往往会影响一个人的工作态度。一个冷漠没有人情味的办公室，大家就会毫无眷恋之情，有更好的机会他们肯定毫不犹豫的跳槽。他们情绪低落导致工作效率不高，每天只是在等待着下班，早点回去陪家人。而偶尔的为同事搞一个生日party，生病时的轻轻一句慰问，都有助于营造一个齐乐融融的工作环境。心情好，大家工作开心，有利于公司的发展。在电视上不止一次的看到职场的险恶，公司里同事之间的是非，我想我能做的就是“多工作，少闲话”。且在离毕业走人仅剩的几个月，更加珍惜与同学之间的相处。

总结

我是学管理的，在书本上学过很多套经典管理理论，似乎通俗易懂，但从未付诸实践过，也许等到真正管理一个公司时，才会体会到难度有多大；我们在老师那里或书本上看到过很多精彩的谈判案例，似乎轻而易举，也许亲临其境或亲自上阵才能意识到自己能力的欠缺和知识的匮乏。实习这两个月期间，我拓宽了视野，增长了见识，体验到社会竞争的残酷，而更多的是希望自己在工作中积累各方面的经验，为将来自己走创业之路做准备。

更多 范文 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/91_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发