

金融实训的心得体会(十二篇)

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/a296c5ad104e27285f8a8838377a09a4.html>

范文网，为你加油喝彩！

在平日里，心中难免会有一些新的想法，往往会写一篇心得体会，从而不断地丰富我们的思想。好的心得体会对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇心得体会下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的心得体会范文，我们一起来看看吧。

金融实训的心得体会篇一

首先，我觉得学校和单位很大的一个不同点就是进入社会以后必须要有很强的责任心。在工作岗位上，我们必须要有强烈的责任感，必须要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责。如果没有完成当天应该完成的工作，那职员就必须得加班;如果是不小心弄错了钱款，而又无法追回的话，那就必须由经办人自己负责赔偿。

其次，我觉得工作后每个人都必须要坚守自己的职业道德和努力提高自己的职业素养，正所谓做一行就要懂一行的行规。在这一点上我从实习单位同事那里深有体会。比如，有的业务办理需要身份证件，虽然客户可能是自己认识的人，他们也会要求对方出示证件，而当对方有所微词时，他们也总是耐心的去解释为什么必须得这么做。

在金融结构里，职员的工作态度问题尤为重要，比如：在对待客户的态度，首先是要用敬语，如“您好，请签字，请慢走”;其次与客户传递资料时必须起立并且双手接送，最后对于客户的一些问题和咨询必须要耐心的解答。这使我认识到在真正的工作当中要求的是我们严谨和细致的工作态度，这样才能在自己的岗位上有所发展。

最后，我得到了实际工作中以后，学历虽然很重要，但个人的业务能力和交际能力更为重要。任何工作，做得时间久了是谁都会做的，在实际工作中动手能力更重要。因此，我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，使我们具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们实习的真正目的。

通过这次的实习，除了让我对金融机构的基本业务有了一定了解，能进行基本操作外，我觉得自己在其他方面的收获也是挺大的。作为一名一直生活在单纯的大学校园的我，这次的毕业实习无疑成为了我踏入社会前的一个平台，为我今后踏入社会奠定了基础。

金融实训的心得体会篇二

光阴似箭，转眼间临近毕业。那时感觉理论这么简单，想必操作起来也并不难，但事实却并非如此。当我来到工作岗位时，才发现理论与实践的结合并非易事。于是，我在将理论知识学习之后，终于迈进了我们期望已久的“实战”中。

当我踏入工作岗位后，首先给我们讲的就是安全问题。在现场如果忽视了安全问题就很容易发生公伤事故，当然承受痛苦的也是自己。因此，我们每天上班集合时都会一起喊口号：“安全第一”。为的就是要告诫我们自己不论做什么事都要三思而后行，更不要完全依靠自己的感觉和经验做事。

一、实习目的：

- 1、简单了解焊工的工作原理及其工作方式;
- 2、学会正确的焊接，并能正确使用一种焊接工件方式。

在实习过程中，我从技术，团队合作，专业素质等方面都有了极大的收获。从技术方面来说，这次实习给了一次我将所学知识进行运用来解决实际问题的机会，在实习过程中，许多原来并不熟练的知识逐渐被清晰的理解，许多原来没有重视的方面也得到了巩固，更在发现及解决问题的过程中学习到了不少新东西，在课本中所提到的技术要求之外，我在以下几个方面我有了比较深的体会：

一、是由于是同组合作，所以在实习程中团队精神就尤为重要，首先要拟订准确的计划，分工明确，在工作过程中我们不但要做好自己的工作，还要考虑同组人的工作，尽量要为别人带来便利。小组成员的合作很重要，小组的气氛很大程度上影响工作的进度。

二、是在实习前一定要及时预习相关理论知识，在实习过程中要细心，避免由于方法错误而造成的错误和误差。并做到步步有检核”这样做不但可以防止误差的积累，及时发现错误，更可以提高工作的效率

三、是焊接过程中的计算必须要非常仔细，因为没一个小错误都可能导致整体的错误，误差的检验也是很重要的，一切数据都必须控制在可允许的范围内。

通过实习，让我学到了很多实实在在的东西，很大程度上提高了动手和动脑的能力，同时也拓展了与同学的交际、合作的能力。一项工作要完整的做完，有时单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。

二、实习内容

- 1、简介：焊接，就是用热能或者压力，或者两者同时使用，并且用或不用填充材料，将两个工件连接在一起的工作方法。
- 2、焊接种类：钎焊、氧乙炔焊、co2保护焊、氩弧焊、手工电弧焊。
- 3、安全操作：
 - 1)防触电：工作前要检查焊接机接地是否良好;检查焊钳电缆是否良好。

2)防弧光灼伤和烫伤：电弧光含有大量的紫外线和红外线以及强烈的可见光，可对眼睛和皮肤有刺激作用，焊接过的共建不要用手触摸，敲击焊渣时，要用力适当，注意方向。

3)防护用品：电焊面罩、皮手套、胶底鞋。

4)设备的安全，交流的弧焊机。焊钳不要放在工体上或者工作台上，以免短路烧坏焊机。工作中，如发现高热现象或焦臭味，立即停止工作，关掉电源。

4、工艺：1)引弧：接触法。轻轻接触，迅速提起2-4mm.2)运条：把握好焊条角度，基本上垂直于工件，而向前进放行倾斜5-15度。前进速度要缓慢，均匀且呈直线状。3)结尾段弧形，降温，在引弧。

一、基本知识：交流电焊机和直流电焊机的大致结构及应用。

(1) 电焊条的规格、组成和作用。

(2) 手工电弧焊的工作原理、特点、种类及应用范围。

(3) 平焊的过程、引弧、运条稳弧的方法。

(4) 常见焊缝的缺陷及产生原因。

(5) 焊接安全技术。

二、基本技能：

手工电弧焊引弧、平焊、气焊火焰的调节极其应用、气焊、气割。

三、经验总结

在我已开始所接触到的这些工种里面，焊工是最轻松的活。因为我们可以不必像前几次那样站着工作，我们可以带上专用的皮手套等，坐在工作台前一本正经的学习焊工技术。当然，这也是一门学问，而且，学问很大。焊接的技术很宽泛，而我们学习的只是平焊一种，也就是最简单最基础的焊接技术。但就算如此，也是困难重重。那小小的焊条，仿佛就是跟你过意不去一半，有时候已经接触了工件，却偏偏不无法引起电弧，左右折腾半天，仍然不知所措。有时候，好容易弄出来火花了，拿着焊条一路顺利的焊接了下去，摘下帽子一看，全傻眼了，不知道焊的是什么，全变形了，这就是老师所说的掌握不住高度和速度的问题，也就是经验不够。当然，焊工最重要的还是安全问题。因为它的高温，一不小心就触伤了皮肤，也因为它的电弧光，对眼睛的伤害相当严重。通过这次实习，我主要总结了以下几点经验：

1、实习是我们学习期间的非常重要一部分，通过实习使我对专业知识有了更进一步的掌握，使我的理论知识和生产实践相结合，把知识应用与实践，在实践中巩固知识，为要走上工作岗位的我们能更快地适应自己的工作做好的铺垫。

2、通过实习，我们要切实了解现实工作与在学校理论学习的不同思路，不同方法，我们要以新的面貌、新的姿态、新的思维方式，最快地融入工作，适应工作的要求。

3、实习的过程中，我不仅要看到理论与现实的差距，更要看到它们的联系，看到两者的重要性，我不能放弃任何一个，我们不能放弃理论，反而要在现场工作中加强理论学习。

4、认识到严格服从领导指挥，按时上下班，坚守岗位和敬业精神的重要性，为以后的工作打下良好基础。

实践是学习生活的第二课堂,是知识常新和发展的源泉,是检验真理的试金石,也是锻炼成长的有效途径。一个人的知识和能力只有在实践中才能发挥作用,才能得到丰富、完善和发展。想要快速成长,就要勤于实践,将所学的理论知识与实践相结合一起,在实践中继续学习,不断总结,逐步完善,有所创新,并在实践中提高自己由知识、能力、智慧等因素融合成的综合素质和能力,为自己事业的成功打下良好的基础。

金融实训的心得体会篇三

x年9月1号，我怀着激动、兴奋、忐忑的心境和19名队友，来到临湘市实验学校，开始了我的实习教师之旅。

我的实习资料是班级管理和专业教学。我分到了三年级43班，并教初三四个班的体育。平均每班78人左右。教学难度很大。下头我想就这两个方面作个总结。

一、班主任工作实习

实习班主任工作是一项简单而又艰巨的工作。简单，是因为它的资料都是生活琐事，平凡而又日日重复;艰巨，是因为它要求我们有持之以恒的毅力，把简单的事情坚持做漂亮并不是简简单单能够做到的!班主任主要有以下几个工作。

(一)、卫生督察

作为一名实习班主任，7：15到班级来，带领学生到公共卫生区打扫，同时又要监督学生把教室卫生搞好，扫地、拖地、擦黑板、擦窗台、擦玻璃等等，每一项都要做到位，因为这个可是评选流动红旗班级的依据!

(二)、分发学生早餐

打扫完卫生，7：30学生准时吃早餐，我们就要分发馒头、面包、蛋糕、榨菜、稀饭等，天气热的时候，大汗淋漓;天气冷的时候，手冻得发紫。可是，我们还是恪尽职守，认真负责，因为我们是班主任。

(三)、送路队

小学生年龄在6至10岁之间，安全防范意识差，所以放学了教师都要护送学生过马路。我们就接手部分学生的护送工作了，异常是过国道的学生。每一天，无论刮风下雨还是风吹日晒，一放学了，我们总会准时送学生过马路，回家。站在马路的中央，双手掌竖立起向司机们示意stop，所有的车辆为我们而止步，那任务，是如此的神圣;那一种感觉，是如此地美妙!

(四)、处理学生琐

小学生毕竟都还小，喜欢出风头又爱撒娇，所以，每一天都会有那么些学生来打小报告，“教师，···又打我！”“教师，···把黑板擦弄坏了！”···诸如此类的琐事，每一天都有许多。为了满足学生的“虚荣欲”又能够教育学生，我会乐观地处理着一件件看似不一样实质一样的“学生纠纷”了。看着他们心花怒放的可爱模样，我的心里也像吃了蜜一样甜。

(五)、辅导问题学生

每个班级，都会有那么几个学生是让教师头疼的，这个时候，我们就不能像其他教师一样对学生了；应对问题学生，我都有着十足的好奇心与爱心，我们要用与众不同的爱去温暖他们，让他们有被关注的体验，用爱，去打开他们紧闭的童真。异常是那些留守儿童和父母离异的学生。童年是完美的，当孩子的家长不能给予孩子们欢乐的时候，作为班主任的我，是要做些什么必要的事情的。

(六)、关爱每一位学生

作为班主任，我要在最短的时间内把班上的学生的名字记住，能叫出学生的名字，这不仅仅能让学生倍感骄傲，也能为我在学生面前树立威信做贡献。作为班主任，不仅仅要关心学生的学习，还要关注学生的成长及提高。在学生取得成绩的时候，给他们敬佩的目光及须再向前的鼓励；在学生遭遇挫折的时候，给学生战胜困难、超越自我的力量；在学生纠结了许久才有勇气说“教师，我今日生日”的时候，给予学生最诚挚的祝愿···

另外，每当国定节假日来临之前，作为实习班主任的我，都要负责把教室后的板报完成，如：教师节，国庆节，等。同时，为了表扬表现好的学生，我还做了许多的小红旗作为奖励。

二、课堂教学实习

刚开学我就接手体育教学，每星期8节体育课，至今共上课100余节。从开始的教新的广播体操到比赛，到跳进基本知识的讲授，后面还有体育游戏的开展，跆拳道太极一章，太极二章的教学。。。。。。。学生们也没让我失望，体操比赛中四个班第一，一个第二。成绩很好！

对于这几个月班主任的实习工作，我总结了几点：

第一：要正确处理好与明白教师的关系，与学生的关系。在做任何事情和任何决定之前必须要征求明白教师的统一和意见，这是起码的尊重和礼貌，同样仅有博得了指导教师的支持，你有了坚强的后盾，你的工作才能够更顺利地展开。正确处理与学生的关系，不能够在学生面前，没有教师的威严，以至于以后的教学、班级管理工作难以开展，这些都是我必须注意的。

第二：要正确对待学生：严爱“优等生”，偏爱“后进生”，关爱“中等生”。对于那些暂时落后的学生必须要以耐心的态度去了解去关爱他们，每个孩子落后的背后都会有比较复杂的心理原因，首先作为班主任，在心里上不能够忽视他们。对于那些暂时落后的学生，我都会在他们休息的时候，去询问他们的学习情景，用一种关爱的态度去了解，去和他们谈心，了解他们的心理动态。每一天早上我经过教室的时候，我都会主动跟那些平时落后，在家里缺少关爱的学生沟通，让他们感受温暖，感受教师对他们的关怀对他们的爱是真实的。有些时候就算你不和他们说话，他们也能听懂你的语言，其实每个孩子都是天使，你对他们好他们都懂，有些时候他们只是一时自制力不够，才会犯错。我一向记得张教师跟我说过，你不能够只看孩子的缺点必须多看他们的优点，他们是孩子，没有成年人的自制力和是非确定本事，必须要以宽容的态度去对待每一个学

生。这些话都成为每一天工作的警训。

第三：和“问题学生”学生做朋友。其实没有异常品质坏的学生，这些学生都是有很多因素造成的，比如缺少父母之爱，家庭，父母离异等等，首先父母放弃了他们，他们也就放弃了自我，导致他们破罐子破摔的现象，对其他人没有很多感情，脾气暴躁，品行不断恶劣。对于这些学生你不能再以教师的威严来批评他们，这样可能会适得其反，你必须先从软处着手，和他们做朋友，倾听他们内心的真实的想法，等他从内心理解你的时候，他就会听从你的安排和教育，从各个方面去关爱他们，他们都是孩子，总有一天会懂的。他们只是一时迷失方向而已，他们需要的是来自教师、父母同学的关怀，此刻还是在小学阶段，我们不能够放弃他们，因为他们还有很长的路要走，我们得相信他们，给他们足够的信心。

教师的任务不仅仅是“教书”，还必须“育人”。所以，教师对学生施加的影响必须是全面的。教师为了获得向学生施加全面影响的手段和才能，就应当在通晓必须专业知识的前提下，拥有比较广泛的文化科学基础知识。几个月的实习生活让我获益匪浅，并使我爱上了教师这一光荣的职业。实习，不仅是我人生中一段珍贵的记忆，更是我另一段人生的起点，我相信在未来的路上我会做的很好。此刻，实习结束了。经过这次实习，我认识到了自身的不足。我们不能只从书本上看“教学”，而也要在实际中“教书”，面向实际。

半年的实习生活让我明白了：对待每一个孩子要公平、公正，要有一颗爱心、职责心，更要有一颗平常心。因热爱而喜欢，因喜欢而乐此不疲。既然选择了教师这个职业，就要义无反顾地完成这份光荣的使命，才能对得起这个“太阳底下最光辉的职业”的美誉。有了这几个月的实习的经验积累，我相信，在往后的教师道路上，有着我的不懈努力，我定能够走出自我的漂亮教师路。

金融实训的心得体会篇四

今年已经是第八届东盟博览会了，大三的我们，学校给了我们7天的时间作为实习周。10月19日，我在同学的介绍下，来到了现代物流报社实习，我是物流专业的，这样的实习基地再适合不过了。

匆匆来到报社实习7天了。早已迫不及待的想把自己的心得、感受写出来。从前期的懵懂到清晰，迈进现代物流报社的第一感觉始终记忆犹新。社长是一位很有才华的人，他是广西专刊主任，也是《东盟物流》执行副总编，现代物流报我们主要负责广西专刊这一块。

在社长的带领下，我们开始了自己的见习生涯。

首先，深入了解报纸定位很重要。顾名思义，所谓物流，通俗讲就是物品从供应地向接收地的实体流动过程。根据实际需要，将运输、储存、装卸、包装、配送等功能的集合过程，我们关注的正是广西物流市场从生产原料供应到走向市场，从企业举动到市场需求等一系列的动态信息。

刚到报社的我，对这个定位并不是很明确，在总监莫总建议下，我花了很长的时间大量翻阅近期的报纸，以及网络上相关的物流知识。我开始了细致的研究。现代物流报的宗旨是：专注·专业·影响力，主要一个星期出两版。一般情况下，一到三版分别是头版要闻、新闻评论、专题报道。以及后面的论坛、产经、业界企业、等固定版，当然还有谈经论道、行业组织、论坛等不固定版面。现在才发现，我们虽然物流专业，但是理论和实际情况还是有很大的差别的。为了补充专业方面不足，我们就必须去亲身体验，去接触物流公司和物流园区及有关的钢材市场等。我们这几天，全是围绕着现代物流·中国东盟博览会专刊这一期的报纸而展开全面工作。

第一天，伴着激动的心情，我们一大早就赶过了报社。早上是总监对我们进行培训，了解报社一些情况后，分好组，下午我们就开始行动了。这次的任务是推广，也就是为现代物流东盟专刊拉一些赞助，从报头的新闻到最后版的广西大小型企业的广告宣传，主要是这份报纸是唯一指定进入东盟分会的报纸，所以我们做起来也会有较好的说服力。

我和另一个同学主要负责去北大客运中心的那两个建材市场，顶着烈日，我们带着资料一家家去问，有些人当我们才说完我们的身份，马上用“没空”来搪塞我们，就这样被拒之门外了。一家一家过去了，快走完了第一个建材市场了，我们依然是两手空空，什么成果也没，顿时失去了信心，拉一个内容还真不容易呀。当时我们几个小组的人都要相互打电话问情况，问对方拉到了吗，原来大家还都是一手空。当时很心灰意冷，原来理想中现象跟现实差别是如此的大呀！我们彼此问：“还继续吗”，虽然很累很累了，当时早已口干舌燥，但我们仍继续，不管什么结果，至少我们要发完这些报纸和内刊吧。

走到第二个建材市场，也许是我们的方法改进了一下，他们的态度竟然不同了，有些还会很乐意地接过了报纸。此时，我们越干越来劲了，在行动中不断地尝试不断地改正，不断地积累经验，终于不负有心人，我们竟意外地拉到了两家做广告的，我们拉到的钱不重要，重要的是，我们成功啦！第一天的辛苦总算没有白费。

第二天，我们带着报社开的发票去收钱啦，总承诺商家，在东盟专刊一定会出现贵公司的名称。虽然很累，但对我们最有利的是，我们直接与商家接触，得到了第一手资料，更重要的是和他们有了一种外交关系，对我们以后都是很有帮助的。

实习的第三的，是东盟的第一天了，我们精神待发，因为我们新的挑战又来了。今天的任务就是去发报纸——我们的努力成果。免费发放报纸，实际上总监是让我们去了解南宁各个行业对物流的了解情况，对南宁的市场进行初步调查。我们依然是去北大客运中心那两个建材市场。果然所料，他们大部人都对物流不够重视，一张物流报对他们而言，可有可无，有免费的就要，甚至有人对我们说，对不起，我们不需要这些。很现实的一个情况，广西的物流并没有发展起来，仍然是很落后的。

第四天，终于开始真正的调研了。我们跑遍了物流园区及一些建材市场及二手车市场等，南宁的物流园总体上都很简陋，设备很不齐全，有些就是几个托盘摆在那里，很不可思议，离我们课本学的竟是如此大的差别，不亲身来体验还真无法想象现实中的情况，如果没来见习过，我们或许还沉浸在大学生对未来的美好蓝图里呢。

第五天，终于可以到东盟实地去采访了，我们凭着前几天的经验，很快地就完成了工作，而且还乐在其中。

.....

短短的7天实习，却让我们收获很多，从一个只懂理论知识的大学生到实地考察，甚至跟一些高层领导接触并形成了社会交际关系，不管是对我们的毕业论文还是以后的就业，都是很受益的。这次出来实习是最累的，但是很值得了。

29号，这天是周末，我们的工作已经圆满结束了。这一天是我们的庆功宴。社长给我们做出成绩的同学们发了红包，做为相应的报酬。还给我们颁发了实习证书，此时真是我们最振奋人心的时刻呀，个个拿着这本证书，别说有多么激动了。下午报社组织我们一起去打球，气排球和羽毛球

，快乐中让我们感受着很强的凝聚力，在不舍中我们结束了这场比赛。晚上便是我们的庆功宴了，这是别提有多开心，最让我受获的，是餐桌上的礼仪，总监给我们讲了很多，听得我们津津乐道。

这一个星期来，通过多方面学习，对现代物流报有了深一步认识和提高，但同是也发现了自身有不少缺点。无论经验还是认识都有待提升。实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。我想，无论我们以后是否从事本专业的行业，这一个星期的第一次实习将会是我人生的导航。

金融实训的心得体会篇五

转眼间实习就结束了，每一份实习工作，对于一个大学生而言，都是既辛苦又难忘的宝贵财富。进行了辛勤的实习工作后，如何来进行呢?第一范文网为大家带来这篇大学生实习的实习总结可以供大家作为参考。

前言：“没有实习，就没有发言权”，只有亲身经历过才会有那种超乎平常的感觉。我与社会的接触并不多。其实学校要求我们参加认识实习，无非是想让我们提前接触社会，了解社会，这样才会在真正走上社会的时候找不到生活的重心，于是我才决定这个假期要真正的去接触社会实践是检验真理的惟一标准。在课堂上，我们学习了很多理论知识，但是如果我们在实际当会，品尝社会的酸甜苦辣。

中不能灵活运用，那就等于没有学。实习就是将我们在课堂上学的理论知识运用到实战中。

我们怎样才能把课本上的知识灵活恰当的运用到生活、工作当中去，成为对别人对社会有用的人才?我们怎样才能适应当今飞速发展的社会，怎样才能确定自己的人生坐标，实现自己的人生价值呢?抱着这种想法，经人介绍我走进了长春前进大街肯德基店。在那里，我学到许多书本上所没有的社会实践知识，体会到了工作的一些难处，学会了如何处世，怎样把事做对做好，清楚了自身的不足更明确了自己以后要怎样努力去完善自己，为毕业后走上工作岗位而奠定基础。

再这段实践里我得到了许多体会与认识，理解了学院为什么一直强调加强我们社会实践能力，现将这短短的工作经历总结做出实践报告如下，请老师予以指导。

一、实习目的：

锻炼自身的社会活动能力，了解社会现实，从实践中拉进了与社会的距离，认清一些社会问题，看清一些社会现象，在社会大课堂里，经风雨、见世面，检验知识，培养能力，磨练意志，使自身得到启迪，增强社会责任感。在实践中认识社会、增长才干、提高自身素质、为日后真正走进社会铺定基石。

二、实习内容：

开始时要试工一天，工作6个小时。试工期间，我被安排到大厅工作。及时收拾客人用餐后留下的垃圾，保持大厅的整洁是工作的重点，同时还必须兼顾厕所的卫生。别看厕所只有小小的一块地方，拖起来不费吹灰之力。但是在用餐高峰，往往前脚我刚拖完，还没等地板干掉就有3、4位顾客连着使用，地面有张乱不堪了。在我手忙脚乱之际，只见大厅的阿姨，动作马力，总能在第一时间里把所有的工作做好。速度之快让我佩服不已。

有人会说，用餐高峰时的确辛苦。但是到了低峰就轻松了吧。一开始我也是这么想的。我面试的这家餐厅设在前进大街上，和闹市区的生意不能比。过了吃饭时间，餐厅生意就会明显淡下来。在低峰时段，大厅的托盘都收好了、厕所的地面拖干净了、洗手台也几经擦的一尘不染，似乎已经没有什么事情要做了，但是总不能就垂手站着吧。于是赶忙请教阿姨——你可以把玻璃擦一下。特别是门上的玻璃，客人进出时手会碰到玻璃上，玻璃很容易花掉。大厅的地面上有一些散落的食物碎片看到吗？把地扫一下。垃圾要经常用导压棒压一下。如果压好以后，垃圾超过垃圾桶的3/4就要准备换一个新的垃圾袋了。收好的托盘要用消毒水擦拭、消毒，然后送到柜台上，保证柜台托盘的是数量。盛放吸管的盒子要定期察看，如果吸管数量不够要及时补充。经常到餐厅的外围看看。如果有烟头、树叶、纸屑要及时清扫，保持餐厅外围环境的整洁。人不多的时候，还可以把外围的地板拖一下。

以上几点是我在肯德基工作时的实习，虽已过去，但这将是一份最宝贵的财富，在我以后的人生旅途中，它将发挥重大的作用。

金融实训的心得体会篇六

第一周的实习随着安规考试结束而告一段落，一周的参观实习让我们学到很多校园里学不到的知识，如安全规范的规则等等，也使得我们加强自己对电网部门的了解！

20xx年5月，学校安排我们班40多人赴镇江谏壁发电厂实习，我们到达了谏壁发电厂，之后进行了安全教育，我们非常认真的对待，大家都遵守电厂的各种规章制度以及老师对我们提出的要求，通过这次毕业实习，不仅锻炼了我们工作的责任心，激发了对工作的热情还培养了我们严谨的态度！

生产实习是教学与生产实际相结合的重要实践性教学环节。在生产实习过程中，学校也以培养学生观察问题，解决问题和向生产实际学习的能力和为目标培养我们团结合作精神，牢固树立我们的群体意识，即每个人智慧只有在融入集体之中才能最大限度的发挥作用。通过这次生产实习，使我在生产实际中学习到了在课本中无法学到的知识，提高了自己的实践能力。在向工人学习时，培养了我们艰苦朴素的优良作风。在生产实践中体会到了严格的遵守纪律，统一组织及协调一致是现代化大生产的需要，也是我们当代大学生所必须的，从而进一步的提高了我们的组织观念。通过实习，对我们巩固和加深所学理论知识，培养我们的独立工作能力和加强劳动观点起了重要作用。

为期五天的实习对我真是受益匪浅。第一天达到之后，吃完午饭，该发电厂的工程师给我们讲解了各种关于火电厂的讲座知识。对火电厂的总体认识。来到实习电厂后，了解了热电厂的各种电力设备及其运行流程，清楚了发电的过程。发电的主要设备是锅炉、汽轮机和发电机。发电厂的主要原料是煤，发电厂每天的耗煤量大概是三列火车，煤通过输煤设备送入磨煤机磨成煤粉，煤粉由给粉机送到锅炉本体的喷燃器，由喷燃器喷到炉膛内燃烧，为使煤粉的燃烧更加充分，由分离器分离出合格的煤粉送入锅炉燃烧，不合格的煤粉将继续磨。燃烧的煤放出大量的热能将锅炉四周的冷水管里的冷水加热成汽水混合物，进入汽包，经过汽水分离器后热气由热气管道进入汽轮机做功，带动汽轮机转动从而带动发电机发电，分离出的水可以循环利用。

主要过程即：用煤将炉水烧成蒸汽(化学能转化为热能)。蒸汽推动汽轮机做功(热能转化为机械能)。汽轮机带动发电机发电(机械能转化为电能)。汽轮机做功，做功以后的蒸汽压力降低，这时的蒸汽我们必须回收利用，但是它这时还是高温的，必须冷凝下来才能参与循环，凉水塔就是起这个作用。建一座电厂耗资巨大，必须提高大力提倡节能，减少浪费。听师傅说仅设备就需投

入几亿乃至几十亿巨资才得以创建完成。而且目前国内的钢材尚未能满足创建高质量高能效电厂的要求，建造更大规模的高效安全的电厂需要从国外进口钢材，无形中又增加了一笔不小的成本。对于火电厂而言，煤炭的消耗也是一笔巨额开支，占成本的70%左右，保定热电厂一天就消耗大约三列火车的煤，煤是不可再生资源，大量用煤使国家的可持续发展带来巨大的压力。电厂为了降低成本必须改进锅炉的燃烧结构，使煤粉可以充分燃烧。另外循环水结构的使用也是电厂的成本降低了。

随后那里的师傅向我们介绍了他们发电厂主要概况、特点和主要运行方式。国电谏壁发电厂始建于1959年，是我国自行设计、自行安装、自我完善的特大型火力发电厂。现归国电集团管辖。从90年代起，年发电量均超过100亿度。全厂占地439.09公顷，至20xx年6月现有职工2980人，目前装机容量3980mw，拥有6台33万千瓦亚临界机组和2台100万千瓦超超临界机组。

全厂现有12条220千伏和4条110千伏高压输电线路，东经常州与上海、浙江相连，西出南京与安徽相通，北跨长江与泰州、徐州相接，地处苏南电网负荷中心，华东电网的腹地，是连接华东地区的重要枢纽电站。

后来我们又了解到了做为电气运行人员和检修人员的主要工作职责。电气运行人员：1 职责
1.1在生产部主任的领导下，负责做好本专业检修技术管理工作。1.2协助主任建立健全各种规章制度、规程和技术标准，完善质量及检修技术管理措施并监督执行。1.3协助主任编制年、季、月度生产计划，审核设备大、小修项目计划、技改计划及材料计划、技术措施、安全措施等。1.4负责编制大、小修质检计划，并认真监督执行。1.5负责做好本专业设备检修的质量监督及验收工作。1.6经常深入现场，巡视设备，掌握设备运行情况，缺陷情况，协调检修专业做好运行设备的检修维护工作。1.7负责组织本专业重大技术方案的可研及制定工作并协调贯彻实施。1.8负责本专业对外的定期技术管理工作。检修人员：1、牢固树立“安全第一”思想，认真落实上级有关安全工作规定及规章制度，自觉履行岗位安全职责。2、积极参加班前、班后会，接受班长工作安排，根据作业中存在的危险点，做好安全防范措施。3、工作前必须对使用的工器具认真检查符合要求后方可使用，手持电动工具必须使用触电保安器，工作中应正确配戴合格的劳动保护用品。4、严格执行“两票三制”，杜绝无票作业，借票作业和违章作业。5、积极参加班组安全日活动，对本班组发生的不安全现象，按照“三不放过”原则，分清原因，吸取教训，制定防范措施，防止不安全现象重复发生。6、积极参加安全技术培训，熟知本岗位设备安全、技术性能，熟知《安规》、《检规》及各种安全规定。

通过了为期2天的实习，我慢慢开始了解到了该发电厂主要电气设备、继电保护配置及自动装置和运行情况。谏壁发电厂从一期工程到四期工程，先后安装的主要设备有锅炉8台，容量3760吨/时；汽轮机8台，容量102.5万千瓦；发电机8台，容量122.85万千瓦安；与发电机配套的变压器8台，总容量129.15万千瓦安。1-3号机组为机、炉分别控制，4-6号机组为机炉集中控制；1-6号机组为电气系统集中控制；7、8号机组为机、电、炉集中控制。

全厂目前共有6台三期在役发电机组，即四期(#7 #8)五期(#9 #10)六期(#11 #12)，均为300mw级凝汽式汽轮发电机组。

其中#7~#10是原上海锅炉厂70年代设计制造的产品，当时为国造最大发电机组，1997年由up型直流锅炉改制成单炉膛双切园控制循环锅炉，锅炉效率由改造前的89%提高到92.31%，调峰能力也大大提高，机组出力也增大了30mw，开创了国造同类老锅炉改造的先河。

#11~#12为“大带小”机组，出力330mw。于20xx年开工建设，20xx年9月投产。其中11号机组在全国火电机组(300mw级)竞赛第36届年会上，获得国产机组唯一的特等奖。

电厂以煤、油作发电燃料，以煤为主。厂内自备输煤系统和输油系统。输煤系统分两次建成，老输煤系统建于建厂初期，卸煤码头可泊20xx吨级驳船，卸煤能力为450吨/时。新输煤系统建于1978年，卸煤码头可泊2.5万吨驳船，卸煤能力为1260吨/时。老系统可向新系统切换输煤。主设备有：5吨桥式龙门吊4台、6吨抓煤机4台、15吨带斗门机6台、mdq15050堆取料机2台，安装输煤皮带42条，单路总长4.9公里。设贮煤场4个，可贮煤24.16万吨，形成卸煤、输送、储存相结合的燃料供应系统。1985年耗煤量达320多万吨，除委托运输部门装运以外，自有驳船10艘。输油系统于1975年建设，有油码头1座，5000吨贮油罐4只、500吨贮油罐2只，贮油能力达2.1万吨。燃油可通过3200米长的输油管道输入锅炉房。

电厂建有两个水泵房。第一座建于1965年，安装5台循环水泵，向1-6号机组供水；第二座建于1978年，向7、8号机组供水。两座泵房总供水能力为198000吨/时。第二座水泵房与谏壁抽水站联通设计，两家合用一条引排水渠，可为抽水站提供30立方米/秒水流量，水泵能双向切换进排水，旱时内灌，涝时外排，协助调节运河水位。

电厂于1965年、1978年先后建有两个水处理室。1981年对第一个水处理室进行改造后并入第二个水处理室。水处理能力为：澄清工业冷却水3600吨/时，锅炉补给水540吨/时，生活、消防用水400吨/时，蒸汽冷凝水深度除盐2880吨/时。此外，建有烟囱4座，其中3座高100米，1座高210米。

谏壁发电厂在投产前，即组织生产人员到外厂培训，编写运行教材24种，制订运行规程48种，绘制系统图100多套。1965年6月，第一台发电机组投产，设甲、乙、丙、丁4个值，管理运行工作。“文化大革命”开始后，合理的规章制度受到批判，生产秩序混乱，导致事故增多。1968、1969两年，共发生全厂停电事故12次。1969年4月6日16时45分，因炉管发生爆破，锅炉喷火，被迫停机，造成全厂停电7小时40分。1978年以后，经过企业整顿，运行管理逐步恢复正常。1979年起，实行值班工进岗前短训制度，并组织运行人员系统学习运行规程、安全操作规程，定期进行考核，现场培训，不断提高运行人员业务水平。先后制订《运行管理工作条例》、《月度计划任务书管理办法》和《执行调度日负荷曲线管理的规定》。后又按华东电业管理局的要求，修订《运行管理工作条例》。1979、1980、1981、1983年分别实现107、209、127天、234天全厂安全无事故。汽机车间创造760天(1978年7月13日-1980年8月10日)安全无事故记录，汽机车间老厂运行丁班创造4498天(1973年9月9日-1985年12月31日)安全无事故纪录。锅炉车间1978-1985年累计节约标准煤77251吨。江苏省人民政府授予谏壁发电厂1982、1983年度节能先进单位称号。1985年9月，试行《发电量承包考核办法》，将发电任务分解下达到各运行班及各台机组承包完成，加强运行管理基础工作。

发电机开机操作规程

- 1、首先检查负荷端开关，确认断开；确认油门怠速位置，确认油箱中有燃油；水箱中有水，机油箱不缺机油。
- 2、用钥匙启动。
- 3、启动后2—3分钟，再缓慢将油门加大至频率表52—53hz之间，这时电压应在420—430。
- 4、各仪表指示正常后，送上负荷端开关，可以正常作业。

发电机停机操作规程

- 1、断开负荷端开关。
- 2、缓慢减油门至怠速状态。
- 3、在怠速状态运行2—3分钟，松开风门停机把手。
- 4、将钥匙拔下，锁好盖板。

发电机组操作注意事项

- 1、开车时频率一定达到52—53hz，不足时加大油门，超出时减小油门。
- 2、注意柴油箱油量，勤加油，严禁断油停机
- 3、严禁机器超负荷运转，发现经常冒黑烟，降负荷使用。

发电机发出来的电的频率是有严格规定的，当不在误差范围内，是绝对不允许的，比如，我国工频电的频率是50hz，当发电机发出的频率低于这个值的下限时，就要减荷，也就是我们说的低频减载，反之亦然。

金融实训的心得体会篇七

这个暑假我的收获颇多，因为在班导师的推荐下我进入了桂林银行实习。在桂林银行里我的职务是大堂经理助理，虽然这个工作与本专业并没有什么联系，但是我很高兴我能够得到这份实习经验，因为在桂林银行里我真真正正的体会到了一个大公司的风范，这对我一个初入职场的人来说是一笔宝贵的财富。

对于桂林银行的感受

桂林银行前身是桂林商业银行，是一家由桂林市政府下属企业、区内优质民营企业以及个人投资者出资发起设立的具有独立法人资格的地方性股份制商业银行，在桂林市内35个支行，异地分支行有5个。

桂林银行是九点钟开始营业，在营业前的半小时是晨会时间。开晨会时都要对各种礼仪手势和话语进行一遍演示，周一的时候每一位员工都要对上一周的工作进行简单的总结，特别的在晨会结束之前，要集体一起大声地念口号“爱岗敬业 礼貌服务 尊重客户”，然后所有员工一起唱歌，在我们支行里是唱《真心英雄》，别的支行是唱《感恩的心》。因为唱歌可以祛除早上的困意，同时《真心英雄》这首是特别励志的，“一天之计在于晨”这使得每位员工都能振奋起来，充满活力的开始一天的工作。这是桂林银行工作美好的开始。

桂林银行真真切切地奉行着他们所喊的口号。

桂林银行对于员工业务学习要求很高。支行会不时组织员工在下班的时候进行一些业务的学习，并且在下个星期进行抽查，检查上个星期学习的内容是否过关，总行里也会组织各支行进行业务

知识的考试。同时员工也会积极主动学习业务知识，不断的提高自己的工作技能。

在银行里有时因为办理业务的人很多，难免会让顾客等久一些，为此有些顾客因为等待的时间太长，而产生不良情绪，在行里大声地发牢骚，表示不满。可是不管顾客怎样的大声责骂抱怨，大堂经理都会微笑的礼貌的应对，尽量的安抚客户，让客户能够理解我们的工作。

有一天突然下大雨，有在行里办理业务的客户没带雨伞，但是又要赶着回家，不能等雨停了再走。在行里的保安大哥二话不说拿出一把伞，撑着伞送客户到他的车旁，回来的时候保安大哥的衣服都已经被淋湿了。还有一些来行里办理业务的顾客身有残疾或怀抱小孩，大堂经理见到他们要进到行里都会主动上前去为顾客开门。这些点滴的举动都充分的让我感受到桂林银行的服务是以为人本，顾客至上的。每个员工都尽心尽力的为顾客服务，排忧解难，尊重每一位客户。

总行对各支行的管理要求是很严格的，要求员工在为顾客办理业务时都要做到“三声两站一双手”——来有迎声 问有答声 走又送声 迎站姿 送站姿 传递资料一双手，同时每个月都会进行“滴水春风”的评定。每个月不定时间的派一些人员伪装成客户到各支行进行检查，“神秘客户”的检查是非常严格的，他们都会悄悄地在行里观察柜台人员办理业务的情况，大堂经理在大堂里的服务情况和保安是否做好本职工作，同时还会对大堂和atm机附近的清洁卫生进行检查，检查完后进行评分，在下个月对每个支行的评分进行排名，并且指出存在的问题，要求进行更正。

是的，桂林银行能够茁壮的成长，取得辉煌的成绩，就是因为他们永远秉承着自己的理念，实行先进、科学、高效的管理。我想在这样的完整严明的公司制度下，桂林银行会发展得越来越好，取得更辉煌的成绩！

学会主动的学习，不懂就问。在工作中没有谁会手把手叫你做事，唯有自己积极主动学习，多问多思。刚进行里工作的时候，大堂经理只是简单的跟我讲解工作技能，之后都是靠我自己去学习。刚开始我还有些不好意思，后面发现如果我不问就学不会，因此在后来的工作中只要遇到不会的我都会向大堂经理或保安，还有比我先进行里的实习生询问，有时间的时候我也会和另一个实习生交流，向他学习，并且在下班回家后我都会把今天遇到的问题和解决办法整理好记录下来，这使我的工作技能在很短的时间里得到了很大提高。

刚开始一星期对工作还会保持着新鲜感，可是日复一日，每天几乎都在重复同样的事情时候渐渐地就会感觉很枯燥。有几天我就有不想干的冲动，可是后来我进行了自我反思，觉得自己这样的情绪是不对的，因为生活就是这样，工作就是这样，我不能因为工作枯燥而放弃，这只是我的开始，未来还有很长的路要走，我应该学会保持激情。因此我开始在工作中寻找快乐，积极主动地做每一件事，不让自己沉浸在不良情绪中，每天都保持着对工作的热情。

在学校的时候有时会想以后工作了就不用再学习，不用再面对考试的压力，可是实习之后才发现并不是这样，因为像在桂林银行就经常进行各种考试和培训，促使员工不断学习，这使我深深地感受到在这个竞争如此激烈的年代里，我们要不断地学习，不断地更新自己的知识，使自己更具竞争力，这样才不会被这个社会给淘汰，才能在这个社会立足！

金融实训的心得体会篇八

寒假的愉快生活一眨眼就这样过去了，今年的寒假我过得与众不同，我按照自己的意愿去了上海爱晚亭酒店实习，我收获的还是挺多的，特别是在对于以后所工作的熟悉方面，明白以后工作是在做什么，还有了解这个社会，具体的说是上海这个地方的圈带社会。这次实习让我体会到了很

多。首先体验到生活;实习让我明白了社会的真实与残酷性，让我在接下来的学习阶段中能够更加勤奋。

在上海爱晚亭酒店学习的东西有很多，和老员工的相处也就是从师傅、徒弟这样称呼调节和融洽起来的，在每天的跟班学习中都可以了解不少的服务技能，回过头看看当初的生疏和胆怯现在都消减了不少，如何和陌生的客人沟通、如何站在客人的角度为他们着想，如何在不影响酒店正规制度的情况下，做到客人和领导都满意。在实习期间我应用所学的酒店管理知识，做到理论与实践结合，了解并掌握酒店的有关服务流程与技能。同时，提升自身素质，完善自己的知识体系，达到锻炼能力的目的。

在正式实习之前。我们经过了一周的培训，培训的内容有：酒店的产品知识与服务技能，单位的规章制度等等。在后面的实习期间，我熟悉掌握了酒店的各项流程与技巧，并很好的实施于我的工作当中，同时，自我的服务意识与技巧在不断的得以提升，给顾客最为满意的服务。

磨刀不误砍财工，之前的锻炼也就是为迎接上岗所准备。初尝当班是提着心吊着胆的，可是当你站在工作台边看见客人对你谦和的微笑的时候那就是一种满足、一种很莫名的成就感。以上就是我实习的心得。

服务意识是指酒店全体员工在与一切酒店利益相关的人或组织的交往中所体现的为其提供热情、周到、主动的服务的欲望和意识。而且它所提供的服务不涵盖个人职位大小，都要以竭诚服务态度去面对每一个顾客，使他们感受到真正的宾至如归。

服务技巧是指酒店的全体员工在酒店经营时间内，对于任何损害酒店利益或遭到顾客投诉，都要有机敏的工作方式予以服务的周到，争取在最短的时间内发现问题亦或是突发事件，都得到及时纠正，做到上情下达，互相合作，使得在不损害顾客利益的情况下把酒店利益最大化。

礼貌是一个人综合素质的集中反映，对于酒店更加如此，要敢于开口向人问好，在向人问好的过程中还要做到三到：口到，眼到，神到，一项都不能少。对于客人的要求，要尽全力去满足，尽管有些不是我们职责范围的事情，也要尽力帮其转达;尽管有些要求不合理的不能办到，都要用委婉的语气拒绝，帮他寻求其他解决方法。

在酒店的实习过程中，我了解到了很多酒店文化。饭店里无所不在的是服务文化、礼仪文化、地域文化、饮食文化、解困文化等等，在饭店里所有的工作人员都是主人，所有的宾客来到饭店都会对饭店和饭店人产生或多或少的依赖，除了在接受服务的过程中接收文化或知识，他们还在遇到困难时向饭店人寻求帮助。因此，我们可以说，饭店是一个到处充斥着文化和知识的场所。于是，在这里工作的人们必须更有知识、文化和涵养。宾客在品尝一道菜式，而耳边是服务员小姐用甜美的声音介绍有关菜式的知识，包括起源、流传、特色、新意等等，不仅更增添了品菜的乐趣，也让客人接收到一些新的知识和信息，让他们从另一个层面上觉得不虚此行。

酒店市场的竞争越来越激烈，怎样才能在市场上具有更强的竞争力，那就是不断完善和提高的服务!服务是酒店参与市场竞争的有效手段，也是酒店管理水平的具体表现。只有拥有最完美服务的酒店，才是客人永远用行动和货币去支持的酒店。只有实现了客人满意，才能实现酒店做大做强的愿望!随着市场经济的发展，也带来了酒店竞争的不断升级，迫切要求企业迅速更新理念，把服务问题提高到战略高度来认识，在服务上不断追求高标准，提升服务品位，创造服务特色，打造服务品牌。要想达到和做到这些，酒店必须充分重视员工服务意识的养成。

金融实训的心得体会篇九

将近五个月的实习期已经结束了，回来之后一直专心写论文，看到一些工作上的资料，心里还有点遗憾。因为工作很好，离开京东不免有些可惜，不过还好如果想去，我还有机会，只不过应该不会再回去京东，再去做京东的电话客服了。还记得当时一起去实习的有40个左右，有同班同系，还有别系的同学。当时人事招聘员对我们说，工作一个月、三个月、半年，这三个时期都是心里动荡期，这三个时间里人都容易跳槽。

我们是12月14号到公司报到，那天正好是周五，签了合同后我们就来了个双休，很不幸的是第二天就有同学离开了，原因是工作地点太偏僻。距离春节大概也就是一个月左右的时间，放假来了之后才发现，同学已经走的差不多了。其实每一个同学的离开都会引起其他人的骚动，都在预谋着什么时间离开，去自己想去的城市。我也是这样。一直到我们以交实习论文为理由离开公司时，仍有同学在坚持，无论是出于没有后路或者干脆为了论文而留下，还好我们都坚持了下来，想想也挺为自己骄傲的。我想这次的实习经历会永远留在我的记忆里，而在实习中学会的坚持、责任感也会成为我今后人生的动力，更为以后路上的坎坷挫折做铺垫。

人可能就是在一次次的不断地超越自己的过程中攀登到自己人生的顶峰的，就像破茧成蝶一样，一旦突破了限制自身发展的瓶颈，那么胜利就离你不远了。现在的顶岗实习支教就如同一个破茧的过程，我们都在被一件件大大小小的事情磨练着，我们都在完成各自的每一件任务之后留下属于自己的精神财富。就这样不断的积累、不断的探索、不断的超越。我相信在不久的将来我们一定会因为由量变的积累达到质变的飞跃的。

在我看来，超越其实是一种挑战，是一种创造，它相当的时候更倾向于人格的塑造。白岩松曾经说过“人格是最高的学历”，超越自己主要就是克服自身的心里惰性，勇敢的面对摆在自己面前的一切困难。当我把这种超越带给自己甚至传染给学生的时候我就是成功了。

出来社会小半年，已经是半个社会人了。不能再向学生那样，某些时候可以随心所欲。校外企业顶岗实习，为我们提供了一个很好的实践机会，可以让我们更好的把理论应用于实践，在实践中领悟理论，更可以学习到很多书本上学习不到的、甚至比理论知识更实用的业务知识。

经历了这一次实习，我渐渐的认识到了，每一份工作或每一个工作环境都无法尽善尽美，但每一份工作中都有许多宝贵的经验和资源，如失败的沮丧、自我成长的喜悦、温馨的工作伙伴、值得感谢的客户等等，这些都是工作成功者必须体验的感受和必备的财富。如果每天怀着感恩的心情去工作，在工作中始终牢记“拥有一份工作，就要懂得感恩”的道理，你一定会收获很多很多。在你收获很多很多的同时，你会发现自己已经在锻炼中变得勇敢，坚强，乐观，阔达。这样的你，是不断前进的走在成功的路上的。

最后，感谢这一段曲折的时光，感谢每个我所在的企业，感谢企业领导以及上司对我的重视和栽培，感谢我所遇到的同事们，你们一路给我帮助和支持，让我在前进的路上充满着激情和勇气！感谢河南商专，让我在短短的两年时间里认识到很多的良师益友，让我在知识的海洋中不断吸取知识不断的完善自己，感谢各位辅导老师的辛勤付出与教导，给我们无微不至的呵护，让我们在在工作中振作起来并且找到迷茫的出口！

金融实训的心得体会篇十

人力资源实习报告

一、工作资料

在这____月中我的主要工作是协助各部门做好各项人事工作，在这一过程中我初步了解了____人力资源的简单业务知识和程序，首先总结一下我的工作资料：

- 1、发布招聘信息，电话通知各贴合招聘要求的应聘人员进行面试，安排面试时间地点以及做好招聘时的准备工作。
- 2、协助做好新员工的入职培训工作
- 3、整理以及保管请假条，整理员工档案，以备随时出档和归档
- 4、复印、打印、传真办公表格和文件等
- 5、协助其他员工做好新进人员的入职、离职和调职手续
- 6、计算管理人员考勤，并将明细送至各部门核对、签字
- 7、签发各部门奖、罚单，并保存留档
- 8、每月向总部上报工厂员工以及销售人员花名册与统计月报和劳动合同
- 9、领导安排的其他工作

二、实习体会

在____食品饮料人力资源部开始了我的实习之旅，其实那里的人并没有要求实习生能帮忙他们完成什么任务，而真正学到多少宝贵知识，是要靠实习生自己。所以自强、自立、自我增值便成为那里实习生的一个座右铭。无论前路有多困难，既然选取了远方，便只顾风雨兼程。

我风雨兼程的起点便是____人力资源市场服务中心，那里的人都很友善，很幽默，一开始并没有使人感到高高在上而神圣不可侵犯，而是很平易近人地给你传道、授业、解惑。

装订、打码、复印成为实习生的必经程序，而事实上实习生要学的远远不只如此，实习生真正要学的是什么呢？那里的工作程序，那里的工作氛围，那里的人际关系无一不透现着实习生就应努力追赶的方向。

万事开头难，充实而刺激，好奇而忙碌，紧张而愉快的第一个“黄金周”已经过去，逐渐熟悉那里的人和物，花和草，天与地。每一天我们都准时到达工作地点，认真完成每一件事，期望我们的一点微薄之力能减轻一点工作人员的负担。就这样，由最初初来报到的陌生感，到之后的逐渐熟知，再到此刻的不舍，就是这样一个过程，能够展示了我们实习的整个历程。

我觉得我个人得到的比我付出的还要多。偶尔也会觉得发传真、打电话、输入资料很闷，但只要静下心来，用心发现，就会觉得虽然平凡琐碎的事，但都会有必须的规律与技巧可循，正所谓熟能生巧。这同时也端正了我的工作态度，就是要用心主动地做好每一件事，哪怕是一件很小的事。正所谓不积跬步，无以至千里。不积小流，无以成江海。要做好大事，务必先从小事做起。如

果连一件小事都做不好，又怎能做好复杂的大事呢！

不迟到，不早退，不无故缺席，无请假，是我实习的基本宗旨。在实习期里，我都能坚持踏实而坚定地按时实习。坚守岗位，坚持自学，也是我在那里实习的一个重要宗旨，不论领导们在不在办公室，他们所下发的命令和任务，都坚持完成，没有任务时，便坚持学习档案里的劳动保障基础知识，自学，不但是单纯地接授式学习，还要在各种实习工作中，从小事中，从细节中，自我寻找学习机会，自我寻找学习点，“学而思”，“思而学”，“学而时习之”，“温故而知新”，“三人行，必有我师焉”，是我在实习过程中努力做到的又几个重要宗旨。

在那里实习学到的知识真的多不胜数，有些更是无法用言语能够表达的，或许此时无声胜有声，无声更动听。与其说我们是去实习，倒不如说我们是去学习，是离开课堂的学习。人际关系加强了，认识了几个朋友，每一天一齐上班，和同事们聊聊天，用心融入一个大家庭中，工作的累一霎那消失了。每一天都是累并快乐着。工作经验的不足，处理问题的不成熟，让我需要加强实践。一旦投入工作，我就就应自觉进行主角转化，用该工作应有的态度来应对问题。

我刚开始接触的工作就是招聘，我自己还是一个刚刚走上工作岗位的新手，却要去招人，有点紧张也有点兴奋。我开始发布招聘信息，电话通知，组织面试，透过几次招聘，我发现很多看似简单的东西做起来并不容易，尤其是干人事，办事之前就应把事情从前到后思考周全，预想可能发生的各种突发状况。怎样安排能够避免这些状况的发生。记得第一次出差，我准备好了一切需要的资料，向公司申请派车，也许是因为当时公司缺车，领导不批，由于没有经验很多事情不明白怎样处理，之后经理告诉我关于出差申请单填制，派车单费用报销单，出差补助等一些事项。我才对出差有了进一步的了解。

之后没有招聘方面的工作了，我便开始干一些打杂之类的工作，包括整理档案、身份证复印件、毕业证明、相片、健康证、入职申请表等。整天都是些重复的工作，有没有技术含量，又琐碎。我开始有了些许不情愿的情绪，经理好像看出了我的心思。对我进行了一场别开生面的开导，说这些事情虽然看似简单，但是关系重大，对以后的工作会有很大的帮忙，很大程度上会提高效率，加之这些工作都是人力资源的基础性工作。由于我对工厂人员不熟悉，加上前期档案的混乱，我花了将近两个星期的时间才整理好，我将这些东西等电子台帐，把档案按字母先后顺序排列在档案库中。同事们都收我办事稳重认真，我感到很幸福很兴奋。

三、实习收获

在这一过程中，我采用了看、问、学等方式，初步了解了公司工作中的具体业务知识，拓展了所学的专业知识。为以后正常工作的展开奠定了坚实的基础，从个人发展方面说，对我影响最大的就应是作为一个社会人工作作风以及在工作过程中专业知识对工作的重要作用，因为这些都是我在校学习中不曾接触过的方面，所以我将报告中首先讲述我在实习期间积累的这方面的认识和经验。

毕业实习是每个大学生务必拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅，也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。由于我所在的公司是____食品饮料有限公司，是一家私企。刚步入工作岗位，才发现自己有很多都不懂的。此刻在办公室，有闲的时候就会看一些其他方面的书，虽然自己所学的专业在此时没有派上什么用场，但我觉得就应多学点，有几个技能在以后找工作也能够给自己我几个选取。我此刻上班3个多月了，在这短短3个多月中，也许我是刚开始工作，有时受不了经理给的“气”，自己心里很不舒服，就想辞职再重新换个工作得了。但静下心来仔细想想，

再换个工作也是的，在别人手底下工作不都是这样么？

刚开始就应踏踏实实的干好自己的工作，毕竟又没有工作经验，此刻有机会了就要从各方面锻炼自己。不然，想念以后干什么都会干不好的。我此刻的工作，相比其他人来说待遇挺不错的了，也不是和其他人比，工作也不是很难，很容易进入工作，关键是学习对人怎样说话、态度及其处事。由于经验少，我此刻这方面还有欠缺。此刻才明白，在校做一名学生，是多么的好啊！早晚要工作，早晚要步入社会，早晚要应对这些避免不了的事。所以，此刻我很珍惜学习的机会，多学一点总比没有学的好，花同样的时间，还不如多学，对以后择业会有很大的帮忙。

再说回来，在工作中，互相谅解使我很感激他们。有时同事有事要晚来一点，就要我一个人在办公室办公，偶尔我也会的，大家相处的很好，没有什么隔阂。感觉此刻的工作还是挺不错的，最重要的事就是周围的同事都很不错的。心里上没有什么额外的，不必要的压力，能够好好工作，学习。先就业，后择业。

我此刻要好好锻炼自己。再好好学习，之后相信自己透过努力必须会找个好工作来回报父母及其所有的老师的。别的没有什么奢求的，此刻当然是把磨练自己放在第一位，更何况此刻的待遇还不错。在这3个多月中，我学到了一些在学校学不到的东西，即使都明白的事，但是刚开始有时还做不好。此刻做事，不仅仅要持有需心求教的态度，还要懂得取长补短，最重要的一点就是“忍”了也就是坚持不懈。此刻，我工作的时间虽然不久，但是我发现自己真的变了点，会比以前为人处事了。

金融实训的心得体会篇十一

1、实习内容

对于刚刚上岗的我们有一位客服主管带领我们，第一周主要是了解工作的公司的规章制度，了解工作的基本流程，熟悉公司的工作环境和同事们。第二周才算是真正的工作，基本上一些表面的操作流程还是了解的，但一些比较深层次的，自己要摸索，要理解，带我们的主管只能讲一些基本的东西，真正的东西要靠我们的实践，这样才能掌握该掌握的技巧，尤其是回访客户的交流技巧。

在为期一个月的实习中，基本上分为两个阶段。

适应阶段：了解和熟悉操作流程。在开始的7天里，作为新人的我们有些手忙脚乱，因为初步接手客服这个工作只是对一些表面的回复和顾客沟通的方法有所了解，但真正的开始和顾客沟通时是有区别的，关键是我们刚着手，很多东西都还不熟悉。但为了让自己能快些适应工作环境，对每天发生的事，做好每一天的工作记录，记录每一天的问题，想想产生这些问题的原因，自己应该如何才能更好的解决。每一天都会有售后的客户服务催货问题，老顾客询问的问题。

总之，刚开始的时候，忙了这边忙不过那边，搞得一团糟。而且打电话给客户的时候也经常挨骂，即使受了委屈还在不停的给顾客道歉和解释，尽管原因在不我们，但是仍然拿出了自己的耐心和态度为每一个客户解答。作为一个合格的客服，随时心里都要谨记客户至上，态度要诚恳，语气不能太过于僵硬。不过还好，处理解决问题之后，还是会得到一些客户的认同和肯定，正因为这些客户的认同，自己对工作充满了信心，很快的，我适应了这忙碌又充实的工作。

学习成长阶段：再剩下的时间里，负责接听客服热线、在线解答用户咨询，解决用户问题、详细

做好问题记录;将无法立即解决的问题提交相关部门解决，跟踪问题解决进度，并及时回复客户，积累的一些尚未处理的订单都会遭到一些投诉，工作上更繁琐了。不仅要和有购买意向的顾客沟通联系，还要处理好售后的服务，和跟踪好物流相关的事情。尽管是第一次真正当电话客服，但这份工作做得还算顺手。不过这也是公司同事的帮忙和指导，我才能更快的适应这份工作，并做好它。

在这个暑假的实习培训中，我学习到了很多平时在课堂上学不到的东西，收货可谓颇丰厚。在实习期间，我学会了聆听，和客户保持良好的沟通力和换位思考问题，以礼待人，站在客户的角度想问题，在客户出现不满清晰时要及时安抚并且尽可能地帮客户解决问题。我在电话回访客户和电话解决关于发货问题等问题时，学会了去应对在解决过程中遇到的形形色色的人，学会边听边说，也体会到了在帮助他人听到那句你服务态度很好的快乐心情。

2、实习心得

实习的一年之中，在主管的关心、支持下，在同事的热心帮助下，通过自身的不断努力，我很快适应了环境，适应了工作岗位。与此同时，我自己的思想认识都有了很大的提高。这份工作让我树立了较强的责任心，因为员工的一点点疏忽就会导致公司店铺遭到投诉，以及店铺的形象会受损。以下是我的一些实习心得：

在工作进程方面。要随时保持乐观的心得，接单的时候要快速解决客户的问题，不能将个人的心情带入工作中。拨打电话时，大脑一定要清晰，要热情，真诚，不管自己情绪如何，也不可对客户不礼貌，让客户知道我们是真诚解决这问题的。同时注意倾听客户的话，对于不确定的事不能贸然回答客户客户，更不能给客户承诺，也不能按照主观意识告诉一下事情。比如鞋子的款式等这些看似很小的问题，很多客户会因为你的一句不清不白的話而投诉和差评，因此在给客户推荐或承诺时，要先了解客户资料，关注客户的消费记录。

在同事关系方面。踏上社会，我们与形形色色的人打交道。由于存在利益关系，又工作繁忙，很多时候同事不会像同学一样对你嘘寒问暖。因此对于刚出校门的我们很多时候是无法适应的。虽然是这样，我们要想快速融入这个团队中，就主动跟其他同事交流，要少说多做，多听听别人的意见，尊重他人，同事有不懂的地方要主动耐心的帮助，自己有不懂的地方可以向同事虚心请教，经常跟同事相互交流沟通。维持好和谐的同事关系也是在职人员必备的，毕竟我们是一个团体。在这期间，我深刻体会到同别人交流的重要性，尤其是客户关系这门课程的实际应用方面。

在学习方面。在学校时，老师总是强调我们要注重培养自己的自学能力，也拓宽自己的知识面，只有自己知识面广了，才有筹码同别人谈话。出来实习后才深刻体会到老师的良苦用心，我担任客服一职，平时在工作上只是接接单，打电话处理一些投诉和尚未处理的订单，几乎没用上自己所学的专业知识。但平时电话回访客户的时候和处理一些问题时，靠原有的一点只是肯定是不行的，所以要不断学习不断积累，不断丰富自己。

在心理素质方面。在淘宝各种各样的人都有，任何事情都有可能发生，没有一个良好的心理素质是很难胜任的，这里的心理素质不仅仅是指自己的心理，还要具有洞察买家心理的本领。在服务态度方面。态度可以决定一切，这一点都不夸张，作为一名客服，态度是非常重要的，由于买卖双方均是在虚拟的环境下进行的交易，整个过程都只能通过语言文字交流来进行，其中客服的态度会给买家最直接的印象，是决定买家是否愿意购买的关键因素，不管什么情况，都要记得“客户是上帝”，不要冷落任何一名客户，对于自己的过失，应该主动向买家道歉，对于买家的过错，应该积极引导。

在尚未毕业的时候能够拥有这样的实习经历，无论是对现在的自己还是将来的自己都是有所裨益的，感觉自己真的是很幸运。在这里，我能够有机会通过实践来加深自己的鞋子专业知识，也通过此次的实习加深了对淘宝操作流程的熟悉，学会了如何合理的把所学的知识运用于实际操作中，让我充分的体会到团队协作的必要性，磨练了自身的意志，得到了真正的锻炼。学到了许多为人处世的道理与方法，学会了和善待人，也学会了时刻勉励自己，使自己始终保持自强不息的良好心态！但此次实习过程中，也发现自己有很多不足之处，专业知识不够扎实，知识面不够广阔，欠缺实践，不能很好地将理论知识很好地在实际实践中合理地将其运用，譬如说客户关系这门课程，同客户交流沟通得时候需要技巧，开场白要如何说才能更加让客户继续听下去，而客户关系这门课程却能很好的诠释，希望接下来的学习中能够不断学习新的知识，在实践中合理的将其运用，不断地提高自己的素质，锻炼自己的能力，为以后求职做好准备。同时也希望下一届的师弟师妹能够学好客户关系这门课程，在大学期间能够多参加一些活动，积累一些实践经验，开拓自己的视野。

此时此刻；即将面临毕业，最深切的感受就是，无论从何处起步，无论具体从事哪种工作，认真细致和踏实的工作态度是很重要的。

3、实习小结

通过实习的一年里，我学到了很多，但也深感自己的不足。在剩下的大学生涯或者说接下来的日子，我会在以后的学习中更加努力，取长补短，虚心请教。

(1)不断学习，不断充实自己。多关注一些时事，多看一些杂志新闻，不断学习理论、和社会知识，不过要注重实践。大学只是单纯的学习知识，而社会实践则意味着继续学习，并将知识应用于实践。

(2)学好专业知识，坚持与实践相结合。实习一个月，我渐渐明白有时实际要比理论简单直接的多，但大多数情况下实际操作还是比理论要复杂、间接，而且知识面要广，要不然处理起问题会有些困难。值得庆幸的是在一个月的时间里，公司的同事都给予了我热情的指导和帮助，在理论运用于实践的同时，也在实践中更加深刻地理解了以前没有理解透彻的知识。

(3)要学会耐心、乐观、要经常与其他人交流沟通。对于刚刚出社会的我们，不管到哪家公司，一开始都不会给我们布置过多的工作任务，一般都是先让我们熟悉公司的工作环境，在这段时间里或许我们会觉得很无聊，没事可做，便会产生离开的念头。在这个时候我们一定要坚持，不能轻易放弃。上班被客户批是正常的，承受能力差的同学很容易放弃。这时我们要直面问题，要乐观，笑笑而过，切忌跟客户顶嘴，此时沟通技巧很重要。

(4)端正自己的态度。做人做事还不如先把自己的态度端正。好的态度是好的开始，其实很多时候很多事情会因态度而改变很多。平时，我们不管做什么事，都要明确自己的目标，无论到公司工作还是在大学，要知道自己能否胜任这份工作，自己是否要朝那个方向发展，关键是看你自己对待的态度，态度对了，即使自己以前没学过的知识也可以在锻炼中逐渐的掌握。因此，要树立正确的目标，在实现目标的过程中一定要多看别人怎样做，多听别人怎样说，多想自己应该怎样做，然后自己亲自动手去多做。只有这样我们才能把事情做好。

4、专业建设建议

无论是哪个专业，都不要一味搞理论，实践很重要。必须多动手，多操作。

我们专业是市场营销，在书本上(如客户关系)学过很多客户交流技巧等理论，似乎通俗易懂，但从未真正付诸实践过，等我们出来社会，真正亲身去跟不同客户交流的时候，才体会到难度有多大，才真正体会到我们在学校学到的理论知识只是一些皮毛，而且尚欠缺实践。我们在学校的时候，上课或书本上看到过很多精彩的交流技巧，似乎轻而易举，但等到我们亲临其境才意识到自己能力的欠缺和知识的匮乏。希望以后学校能够给更多的实践机会，只有将理论知识运用到实践当中，才能更好掌握知识，还有多提供一些展示自我的平台，例如课堂前十分钟的演讲等。

5、结束语

在京东商城实习的这段日子，我体会到了公司这个大家庭的和睦，也让我感受到同事的各种热情，同时我拓宽了视野，增长了见识，体验到社会竞争的残酷，希望自己在工作中积累各方面的经验，为将来自己走的路做好准备，也希望以后的路越走越远。

金融实训的心得体会篇十二

经历三个星期的生产实习终于结束了，在移动公司工作的这几天，我和公司的职工甚至领导都相处得很是融洽，大家对我也关怀备至，时常给我鼓励和帮助;我工作的时候也是兢兢业业，不仅顺利完成工作任务，工作之余还经常总结经验教训，不断提高工作效率，虽说工作中我也会犯一些错误，从而受到领导批评，但我认为这些错误和批评是能极大的促进我的工作热情，让我能在以后的工作中谨慎小心，提高工作效率，大学毕业生实习心得。在和大家工作的这段时间里，他们严谨、认真的工作作风给我留下了很深刻的印象，我也从他们身上学到了很多自己缺少的东西。这次生产实习虽然说时间比较少，但是却让我知道了很多学习期间无法了解的社会经验，这对我来说是很宝贵的。

这次实习我总结了以下几条经验，在以后的生活中如果我能吃透这些经验，将会使我受益匪浅。

第一：在与别人打交道时一定要主动积极。我自己本身是个相对比较内向的，不擅长主动和别人交流打交道，在此次实习中我也发现了自己的不足。比如在刚开始实习的几天内，我比较怯生，和办公室的几位同事打过招呼后就不敢说什么了。虽说我是怕影响他们工作，也因为不了解工作环境不能顺利交流，但我也认识到了自己的不足，面对沉默不语的尴尬，自己有责任和义务去与别人主动交流。在公司里一个新的职工到来时很平常的，老师傅们也没有必要主动和一个新职工主动打交道，这时候你就应该主动去和别人交流，介绍介绍自己啊，拉拉家常，关心一下工作啊，都会让大家认识你，了解你，对你留下良好的印象。在后来的实习中我已开始能和大家愉快的交流，就是出于自己的积极主动。

在工作的时候同样也要积极主动地和别人交流。在今后的社会工作中，工作不再是一个人所能完成的，那是几个人或是一个团队的工作，而且你还必须去帮助别人或是接受别人的帮助已完成工作。因此你不能期望你自己一个人就能完成任务，或是看到别人有困难也不去帮助。虽然此次我是来实习的，由于对业务的不了解以及专业知识的不熟悉，只能够在领导的安排下进行一些相对简单的工作，但是我也很积极地去帮助别人完成自己力所能及的工作。就比如在实习中，在领导没有分配任务的空暇里，我就常主动询问周围的工作人员有没有需要帮忙的，有时候别人也不好意思麻烦我，我就主动承担他们的工作。这样子不仅锻炼了自己，帮助了他人，还融洽了你与别人之间的关系，在今后的工作中人家也更乐意与你交往了。

第二：工作时一定要一丝不苟，认真仔细。一个职员在公司的大部分时间都是在工作的，这就要求他在这段时间内一定要小心谨慎，一丝不苟，不能老是出错。有时候一个失误不仅仅使你自己

的工作进程受阻，还会影响他人，甚至受老板批评责备，因此认认真真地做每一件事情就显得尤其重要。为了不使自己前功尽弃，我们在刚开始工作的时候一定要慎之又慎，对自己的工作要十分重视，如果有必要一定要检验自己的工作结果，以确保自己的万无一失，在你对工作开始了解并熟练后，你会发现自己已能不用检验就能保证工作的质量了。而此时你也许不需要总是重复检验工作结果，但还是要对自己的工作认真对待，以免失误。

就像我在工作的时候，也犯下了不少错误，比如说领导交给我的文档资料整理任务，我在最后忘记把碎纸机关掉就匆匆跑去汇报任务了，机器一直开着影响了别人，领导批评了我，我也为自己的错误懊悔不已。还有一次我在做客户满意度回访的调查时，原以为经过前几次电话回访的经历，应付这次工作应该是小菜一碟，谁知道第一个电话我就犯了重大错误，我把客户经理的电话当作客户的号码给拨了过去，我还信誓旦旦地说：“您好，这里是中国移动定海分公司……”那人很惊讶的说它也是移动公司的，怎么客户回访她了，我也感觉很奇怪，直到那位客户经理拿着手机从隔壁办公室跑到我面前，我才发现自己犯了严重的错误。还好这次只是打错了电话，要是经常不注意自己的工作，可能会造成更严重的损失。

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