

【热门】暑假实习报告

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/zuowen/1692551277610926.html>

范文网，为你加油喝彩！



【热门】暑假实习报告

【热门】暑假实习报告4篇

在日常生活和工作中，报告的使用频率呈上升趋势，不同的报告内容同样也是不同的。那么报告应该怎么写才合适呢？以下是帮大家整理的暑假实习报告4篇，欢迎阅读，希望大家能够喜欢。

暑假实习报告 篇1

本打算在暑假里到工厂找一份临时工作的，遗憾的是并没有找到，倒是在一开始找了一份在饭店端盘子什么的工作，不过离家较远加之还要上夜班，所以必须得住在那儿，后来让我给推辞掉了，因为那样一来几乎天天不能在家了，而我想多陪陪母亲。就这样一连十多天都闷在家里，没有找到任何工作。一天接到高中同学打来的电话，说是次日七八个同学小聚一下，心想也是，毕竟一旦开学而同学又不在同一个城市，连见面都不太可能，更别说弄一个小小的聚会了，遂决定参加聚会。

的确，聚会没有白去。聚会那天中午一起吃饭喝酒的时候，大家无话不说，最让我受益匪浅的是，有两个同学大一一年利用空闲时间自己挣了不少工资，更重要的是他们藉此锻炼了自己在社会上闯荡的能力，此外还有一个同学就在这个暑假办了一个补习班，收了五六十个即将上高中的学生，保守估计一个暑假下来净赚几千元。最后，一同学说暑假有很多商场都在搞活动，恰好他姨市某大型超市的经理，说可以帮我问问她那要不要人。我欣然说好！不几天同学打来电话叫我去他姨在的那家超市工作，同时还有另一个同学和我一块。到那儿之后，工作并不是当售货员，而是这段时间超市在搞家电“以旧换新”的活动，也是顺应国家号召家电下乡的举措，而我的工作就是负责向市民宣传这一活动兼咨询员的身份。具体细节，在下文中会有详细说明。

那天早上下着雨，给我介绍工作的那位同学和我一块去了那家大型超市，到那后与另一个参加工作的同学会面，然后我和那同学一块被引荐给我们介绍工作的同学他姨，我们都很有礼貌的称她为姨。随后，她把我们俩领到了一个会议室，让我们在这先休息休息，过会儿会有人来告诉我们具体的工作流程等。是时，会议室已经有几人学生模样的人在那儿了。大约十分钟后，来了一个二五六岁的男子，进门后他做了一个极其短暂的自我介绍，随即切入主题，现在由他正是为我们培训。他发给我们一人一张活动宣传传单，不等我仔细看那张宣传单，那人便像我们介绍起来：“我们这次搞的这个活动叫做家电下乡，以旧换新、什么意思呢？就是说，你们看着那张传单，你看那个电视是不是标有两个价，一个是原价，另一个是以旧换新价。什么叫以旧换新呢？怎么个换发呢？传单上说的很清楚，但是我还是要跟你们讲一遍，因为你们得比一般人更加明白，你们说是不是？”在座的有人点头，有人说是，还有人在莫名的偷笑。那人接着半开玩笑似地说道“认真听啊！这可不跟你们上课一样，上课走个神一般不会有有什么严重后果，是吧？但是在这，一会没听明白给我走人。”我们都笑了。笑后想想，他说的很在理，等到真正参加工作时，如果态度不认真负责，那么结果很可能就是失去这份工作！那人仍在孜孜不倦地跟我们解释，不仅脸上的表情丰富，肢体语言也很有特色，似乎生怕我们不能理解他所说的任何一个字：“所谓的以旧换新就是把旧家电折合成一定的现金，当然这现金不能兑换，只能用于买传单上的那些电视机，旧家电不一定非得也是电视机，什么洗衣机、电磁炉的，只要是家电就行，当然手电筒是不行的。”我们又是一阵欢笑，渐渐佩服起他的幽默来，“这家电呢，不论它坏没坏，不管它坏的程度怎样，都能拿来换。当然有人会问，21英寸的旧电视跟25英寸的旧电视折合一样的钱？”

暑假实习报告 篇2

XX年7月13日至8月28日，我在银行支行度过了一个半月的实习期。在这段实习的日子里，我经历了很多，学到了很多同时也认识了自己现如今存在的一些的优点和不足。现将我的暑假实习报告总汇报如下：

先来简单地介绍下兴业银行吧：

兴业银行是中国首批成立的股份制商业银行之一，
1988年8月26日开业，注册资本39.99亿元，总行设在福建省福州市。

开业以来，兴业银行始终坚持以支持国家经济建设、服务客户发展为己任，以建设一流现代商业银行为目标，改革创新，奋力开拓，各项事业持续、快速、健康发展，经营管理现代化水平不断提升，逐渐成长为中国金融业的一支有益力量。

(一)各项业务持续、快速、健康发展

截止 xx 年末，兴业银行资产总额 2600 亿元，比年初增长 46%；本外币各项存款余额 20xx 亿元，比年初增长 43%；本外币各项贷款余额 1569 亿元，比年初增长 58%；按照五级分类法，不良贷款比率 2.49%，资产质量在国内同业中保持先进水平；实现税前利润 16.33 亿元，同比增长 77%。根据 xx 年 7 月英国《银行家》杂志全球银行 1000 强最新排名，按照总资产兴业银行列兴业银行始终紧跟市场变化，坚持传统服务与新兴业务并重，在依法合规的前提下积极推进金融创新，基本形成同业、公司、零售、资金市场四大板块、品种齐全、技术含量较高的金融产品序列。

兴业银行始终紧跟市场变化，坚持传统服务与新兴业务并重，在依法合规的前提下积极推进金融创新，基本形成同业、公司、零售、资金市场

(四)科技建设成效显著

兴业银行始终重视加强金融科技建设，在国内银行中率先实现了全行数据大集中，并不断在生产系统、安全系统、管理信息系统以及硬件建设上取得重大突破，是目前国内银行中唯一一家具备全年 365 天、7 24 小时不间断服务能力和远程灾准备份能力的银行。

(五)人才队伍精干高效

经过十多年的改革发展，兴业银行初步集聚并培养起一支精干高效、专业优良、团结敬业的金融精英团队。

为期一个半月的实习主要是以推销“兴业通”刷卡机为主。这期间的实习收获总的来讲可以概括为以下三个方面：一是通过直接参与银行的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高。二是提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。三是一些学生在实习单位受到认可并促成就业。在外出推销刷卡机之前，我在 xx 支行的员工办公室里先学习了半个月的兴业银行内部推出的基本员工守则和销售业务书籍。期间我在各位领导和老员工的指导和帮助与我自己的努力下，在半个月期间我基本都熟悉了银行的各项操作流程和员工应该注意的各项守则。

在兴业银行 xx 分行 xx 支行后半段的实习日子里我学会了从推销、签协议、整理资料、上交盖章、到最后装机的全过程。虽然我学的专业跟推销挂钩，但实际上这并不是件好差事。对于我这个没有丝毫实际工作经验又没有业

务联系，且初出茅庐的人来说，推销一种商品确实很难。所以刚开始几天真的无从下手，只能银行的客户经理带着跑业务。几天下来的学习观察和老同事的分析我总结了一下：该银行的刷卡机主要是销往月交易额 xx0 元以上的个体商户，而且推销最重要的就是要有耐心，要尊重客户。所以，起初的一个星期左右，我们的主要推销对象是番禺区这一块的茶叶批发市场。

有了明确的市场后，接下来的推销情况就全靠自己了。跟我搭档的是同事阿珍。离开了客户经理，我和我的搭档满怀自信和激情开始了推销的旅程。本以为推销会很难很麻烦，但是我们确实得

到了“开门红”——推销的，在对xx的各个区有了全面的了解后，我和我的搭档才开始开发市场，开始推销的

真正的困难也开始出现了。我们在外面一跑就是一天，必须忍受所有疲惫、冷眼和拒绝，这使我的心理承受力有了很大提高，也开始明白天下不可能有免费的午餐。在推销过程中会碰到各种各样的情况，没有强大的随机应变能力是绝对不合格的。比如说面对青年或中年的客户，交流起来可能会方面简洁很多，但是面对稍微年老一点的客户就要耐心的介绍，因为不管怎样他们对于新事物不是不懂就是很排斥。当然，作为一名推销员也不能完全没有自尊和骨气，不能在客户面前表现得唯唯诺诺，那样只会适得其反，让客户认为你所代表的银行不好产品也不好。不管怎样，虽然不是正式员工，但也要时刻注意自己代表的是兴业银行在客户中的形象，在遵循客户就是上帝准则的同时，也不能失掉自己的尊严。

其实，越到最后，我觉得自己的热情就越少了，好在我们都是搭档推销，所以在推销过程中，一旦自己受挫情绪开始低落我都会跟我搭档沟通。两个人的力量总比一个人的强。这样两个互相鼓励和安慰，才完美的度过了这段实习期。从这里我也明白：不管做任何事情都需要有激情有活力和自信！特别是在推销过程中自信与热情都是必备的。

在这期间空闲的时间里，我发现银行每天都有很多金融、证券方面的杂志、期刊和报纸，于是，利用这个契机一有空闲的时间我就埋在这些资料中，从这里我也学到了许多当前的金融状况，特别是美国的金融危机。由于我是要继续读研深造的，所以这些知识对我以后的学习也是有很大帮助的。

在实习的日子里，我像一个真正的'员工去对待工作，感觉自己已经不是一个学生了，每天早上7点起床，然后像个真正的上班族一样上班。实习过程中遵守该行的各项制度，虚心向有经验的同时学习，一个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对兴业银行也有了更深的了解，通过了解也发现了该行在推广“兴业通”刷卡机方面存在的一些问题：（1）由于受市场影响的客观因素和主观努力不够，产品质量不够稳定，对于刷卡机的使用与客户沟通不够，使有些客户对兴业银行以及“兴业通”反馈不好，也直接导致推销工作陷入被动；（2）推销业务工作管理还不够完善，特别是在售后方面处理的不够完善和及时，对发展新客户造成不良影响；（3）承诺不能兑现，在客户面前失去信

任，比如说好每月刷卡满日均三万可以送50元的手机充值卡，却迟迟不能兑现，还有说好能在十月底开通转帐的功能，也还是一场空。

同时从这次实习中，我也认识到了自己存在的一些优点和不足：优点是

（1）发现自己在与人沟通方面有很大的潜力有待开发，特别是我对与人沟通方面的工作有极大的兴趣；（2）认为自己是一个能够吃苦耐劳的人，能从一天的辛苦工作中找到乐趣。不足之处有：（1）与真正的社会大家庭接触较少，缺乏足够的社会实践经验；（2）自信心不够充分，有时会产生打退堂鼓的念头。

以上是我的实习工作总结，实习是每一个大学生必须拥有的一段经历，通过这次的实习，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年来大学里所学知识的巩固与运用，同时也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了坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。最后衷心感谢兴业银行xx分行xx支行给我提供这次的实习机会，让我在实践中得到

了成长与锻炼。

暑假实习报告 篇3

今年暑假放假回家后，就去表姐上班的国信证券实习了一个月，怀着一颗好奇的心我一点一点观察着我所实习的这个公司。它位于人民幸福感最高的石家庄一所商业街上，离我家很近，所以上班很方便，加上表姐的帮助，我更容易了解这所这个证券公司。

首先，我先介绍一下国信证券。国信证券股份有限公司是全国性大型综合类证券公司，注册资本70亿元，在全国50个城市拥有74家营业网点，法定代表人为何如，现有员工94XX人，其中本部员工1385人，本部本科以上学历人员占95%以上。公司的经营范围为：证券经纪、证券投资咨询；与证券交易、证券投资活动相关的财务顾问；证券承销与保荐；证券自营；证券资产管理；融资融券；证券投资基金代销；为期货公司提供中间业务。截止20xx年12月31日，公司总资产542.38亿元，净资产175.36亿元，净资本XX7.82亿元。公司的企业精神是“务实、专业、和谐、自律”，核心理念是“创造价值，成就你我”。20xx年12月1日，国信证券获得创新试点券商资格。20xx年，公司全年实现营业收入58.27亿元，利润总额23.30亿元，净利润18.XX亿元，净资产收益率XX.24%。20xx-20xx年五年间，累计实现营业收入389.99亿元，利润总额230.08亿元，净利润179.86亿元。20xx年1-3月，公司实现净利润5.50亿元。在众多的证券公司中，国信证券还是很有实力的，而它的实力为他赢来更多的客户群，每天在证券公司，买卖我见识到了更多的投资者，才意识到金融机构对我们生活中的重要性。

证券公司同银行一样是我们理财的工具，但是它的理财力度更大，因为杠杆作用很明显。投资者证券公司可以直接买卖基金，进行炒股等等，形式多样，就基金而言，据我所知就有物五六种，更何况还有那么多别的种类的，所以说证券公司是个聚宝盆，像变魔术一样让我们的钱生出更多的钱。当然，在我的观察中，每来一位新的投资者签订协议的时候，我都会看到“股市有风险，投资需谨慎”这样的话，在联想到自己上课学习的知识，收益与风险是成正比例关系的，往往收益越大，风险也越大。在国信证券我更深入的了解了这一点，这也为自己今后的理财奠定了一定的基础。

根据我的调查，国信证券共有5家股东，股东单位名称和股权结构如下：深圳市投资控股有限公司持股40%；华润深国投信托有限公司持股30%；云南红塔集团有限公司持股20%；中国第一汽车集团公司持股5.1%；北京城建投资发展股份有限公司持股4.9%。国信证券拥有强硬的股东，它的业绩表现非常突出，在众多证券公司中处于领先地位。了解到国信证券的实力后，我毫不犹豫的开了户，向致富迈出了第一步。

其次介绍一下国信证券的业务。

一、投资银行业务。

国信证券在20xx年—20xx年股票发行家数连续四年排名行业第一，20xx年—20xx年连续三年被深交所评为“最佳保荐机构”。20xx年，股票发行家数22家，排名行业第一；承销总金额320亿元，行业排名第三；创业板挂牌上市项目4家，占全部36家企业的XX%；通过重大审核项目3家，排名市场第二；累计保荐发行中小企业板IPO项目42家，超过中小企业板全部IPO项目家数的12%，排名行业第一；保荐代表人XX1人，排名行业第一。20xx年，国信投资银行业务还创造了一周在两所三板同时上市5家企业的市场记录。

二、经纪业务。

国信证券坚持走“精品营业部”发展道路，市场地位和盈利能力突出。

三、资产管理业务。

国信证券在国内券商中率先规范资产管理业务，以国际化标准和基金模式管理客户资产，运作规范稳健，投资收益较高，在市场形成了良好声誉，国信“金理财”已成为市场颇具知名度和美誉度的理财品牌。

四、自营投资业务。

国信证券确立向低风险、可控风险领域发展的战略后，对自营业务规模进行了适度控制。在此前提下，积极探索具有证券公司特点的投资模式，推行投资经理负责制，已基本形成一套有别于基金公司、吸纳证券公司专长的投资管理体系和运行机制，具有较强的投资能力。国信证券还积极探索另类投资业务，在权证衍生产品业务上形成了较强的专业能力。

五、研究业务。

国信证券在业内率先推行行业首席分析师制，创新卖方研究业务，确立了研究的制度优势。公司形成了以首席分析师为核心的一流研究团队，研究团队共有XX5人，其中首席分析师16名，资深分析师近30名，研究力量覆盖宏观经济、所有主要行业和上市公司，20xx-2009年连续在“新财富最佳分析师”评比中被评为“最具影响力研究团队”，共70人次获得“最佳分析师”奖项。20xx年度最佳分析师TOPXX：国信证券方焱排名第一。

六、固定收益证券业务。

国信证券建立了固定收益证券发行承销和销售交易一体化运作模式。具备行业一流的信息技术系统和IT研发实力，满足业务发展和行业创新的系列技术需求，拥有行业领先的核心交易系统和网上交易系统，系统运行安稳定、安全、通畅、可靠，深受监管机关和广大投资者的好评；拥有专业的IT工作团队、先进的软硬件设施、完备的运营保障体系和突出的IT创新能力，近年来先后开发完成企业级证券电子商务平台创新型一体化智能经纪业务平台、CRM客户服务平台、金太阳手机证券、95536多层次电话理财中心等多项行业领先的信息应用系统。

七、其他业务。

期货业务方面，国信证券设立了全资子公司国信期货有限责任公司开展期货业务，期货公司注册资本规模排名行业前列，共设有XX家营业部，并有国信证券旗下证券营业部进行IB直投业务支持。

接着，介绍一下国信证券近些两年来的辉煌之路。它于95536呼叫中心(上海管理总部)获“CCCS五星级认证”，是国内证券行业中首个获得此认证的呼叫中心。

20xx年，国信证券鑫网被《证券时报》和新浪网评为“中国优秀证券网站”和“最佳投资顾问网站”。

20xx年，武汉营业部被武汉证券业协会评为“湖北省先进营业部”。

20xx年，年度金融创新奖、“新财富”年度“最佳分析师”、
投资银行部荣获年度最佳投资银行团队

20xx年，“金色阳光”系列产品获“深圳市年度金融创新奖、

20xx年，“SUB创新型经纪业务管理模式”获深圳市金融创新一等奖。

20xx年，“金太阳”手机证券获深圳市金融创新三等奖。

20xx年国信证券绵阳中心营业部获“上海证券报股民学校优秀授课点”，荣膺“国信证券经纪业务腾飞奖”

20xx年绵阳市**府授予国信证券绵阳中心营业部“诚信·维权十佳单位”的光荣称号。20xx年XX月，国信证券绵阳中心营业部获得四川省证券期货业协会颁发的“人才队伍建设特色营业部”荣誉称号。还由亚洲国际名优品牌认证监督管理中心与中国企业报社等国内相关研究机构、媒体等共同主办的“亚洲品牌500强排行榜”国信证券股份有限公司荣获“亚洲品牌500强大奖”。国信证券股份有限公司董事长何如

荣获“第四届亚洲品牌年度人物大奖”国信证券股份有限公司是中国唯一入选的证券公司。

国信证券资产管理业务规范、稳健、收益高，无论任何市场形势，都保证客户获得了理想的收益，且从未出现过资产管理纠纷，在市场形成了良好的声誉；公司在国内券商中率先规范资产管理业务，以国际化标准和基金模式管理客户资产；公司的资产管理产品“金理财”已成为市场颇具知名度和美誉度的理财品牌，20xx年成立的国信“金理财”集合理财产品年收益率达13.8%，在同期券商所发行的理财产品中收益率排名第一；20xx年9月成立的“金理财”限定性集合资产管理产品，截止20xx年6月30日实现收益13.XX%，年化收益率16.91%，在券商发行的所有限定性产品中收益率第一；

20xx年6月发行的“金理财”基金经典组合集合资产管理产品也受到了投资者的踊跃认购。

最后我的观察说一下国信证券的内部设置。国信证券内部部门之间划分清晰，分工明确，制度健全，上下级衔接顺畅，办事效率较高，并且公司同事很团结，大家一起同甘共苦。我想正是有了这样的团队，在大家的共同努力下，国信的生意才蒸蒸日上吧，能在国信实习实在是我的荣幸，受益良多。

暑假实习报告 篇4

在实习之前，我一直呆在学校，虽然没有找什么固定的单位去实习，但是参加了一些活动，现在想把在这期间的一些感受与大家分享，算是实习工作总结，也算是我的暑假实习报告。

一、赶赴招聘会跑场

在6月份的时候就在学校的海报栏上看见了太原市青年创业服务中心在7月2号有一个暑期专场招聘会。学校一放假就开始着手准备求职简历。在网上找了好多例文，看到人家有着丰富的实践以及学生工作经历，自己深感惭愧。两年都过去了，可是自己很少涉猎相关的实践。整天就抱着几本书本，无所事事。

在人才市场看到那个人山人海都是来的求职的，人人捧着求职简历，而招聘单位却少得可怜，并且开的工资也是很低的，很多都是在千元以下。真的是僧多肉少呀！以前整天呆在学校，根本不知道外面的世界到底是什么样的，还以为自己是天之骄子，却不知现在的社会早就变了很多了。

看到麦当劳在找员工，早就对这个企业垂涎三尺了，于是我过去跟他们的招聘官聊了一些，由于当时前来招聘的人太多，我只跟他聊了几句。但是就从这短短的几分钟交流中我深深地感受到了他们企业文化的魅力，心想要是能在这样的企业谋上一职该是多好的一件事呀。于是我就投上了我的求职简历，看见来的很多学生都没有写简历，只是在小纸片上简单的留下了自己的联系方式，心想这下我的希望还挺大的，毕竟机会总是光顾向我这样有准备的人的。但是一直等到现在，我都没有收到麦当劳的任何信息，终于明白我的求职简历是石沉大海了。原来山外有山，人外有人的。

二、参加广告策划

7月2号，我认识的《生活晨报》的一个朋友刚接手了一个广告策划案，帮文曲星做一个以旧换新的活动推广方案。我朋友说这个案子总共可以得到1500元的报酬，等事成之后我们xx分成。我听后兴奋了良久，以为自己在广告行业总算可以挣得一分钱钱了。那天晚上我失眠了……兴奋？激动？不可思议？原来广告业真的像某些人所的那样“并非所有的有钱人是做广告的，但是做广告的一定是个有钱人”！于是第二天我揣着满怀的信心来到了她们的报社，她简单地跟我介绍了一下相关背景知识，让我帮她想一些有建设性的好创意。我苦思冥想，玩空心斯，绞尽脑汁把我以前见到的所有相关的营销推广策略都在脑中过滤了一遍，提出了好几点能够在这个案子上应用的策略。可惜，大部分都被否定了，因为太老土，太恶俗了，很多点子别人在十年前都已经用过了，根本没有多大建设性的创意。沉思了良久，我以回去再好好想想为借口就逃之夭夭了。日后再也没有提报酬的事了，因为根本就没能帮上人家的忙，怎好意思跟别人提报酬的事。

通过这件事，我深深地感受到自己专业知识严重缺乏，以前总是以为自己在广告这方面还是有一定优势的（至少在04广告班）。但是，经历了这件事，才清楚地认识到自己在广告这方面其实还是很菜的，根本就谈不上什么优势。甚至可以说根本就没有入门。自己真的是井底之蛙——不知天多高地多厚。大学已经走过了一半了，而自己所学的专业知识还是那么的有限。在接下来的两年里，应该努力学习广告专业知识，同时还要参加相关的专业社会实践。让理论知识与社会实践完美结合，就像我有了实***验，就能明白实习报告怎么写。

更多实用文体 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/93_0.html

文章生成doc功能，由范文网开发