

# 最新大学生实习报告 大学生顶岗实习报告集合(模板5篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

## 大学生实习报告篇一

人说时光飞逝，我恨时光太早。

还记得来时绿叶遮住了霞光，现如今已是满地皑皑.....风来了又走，花开了又落，一回首又是一年繁华.....

回顾这四个月的人生旅程，个中的酸甜苦辣，心中自会说个明白。没有抱怨，亦没有遗憾，因为我相信，每一段经历都不会徒然发生，那其中蕴含的是我不曾有过的认知与体会，不曾想过的责任与担当，不曾见过的人物和对白，不假思索的开心与快乐，莫名其妙的责骂和批评，还有无时不在的充实感.....但不管怎样，我依旧没心没肺的笑着！而这一切，都将成为我青春岁月中成长的足迹与见证。

阔别家乡，离开母校，一切都是未知的，我就像是一个新生儿，努力地探索着外面崭新的世界.....同时也在心中暗下决心，不管条件多么艰苦，一定要坚持下来，不可忘了自己放弃自主实习的机会选择来到这里的初衷，我要努力为山区的孩子们做些什么，让自己的人生在这里得到最为曼妙的升华，也不枉此行了！

于是，从那一刻起，我不再是老师眼里图书馆抢座位的学生，父母怀里撒娇任性的小孩，我必须独立承担起照顾好自己的重任，为自己的一言一行负责。我也清楚的知道，山里的孩

子对知识有多么的渴望，我要尽我最大的努力帮助他们，他们需要我！

和孩子们在一起的日子，是我最快乐的日子，我的心中充盈着的是一种小小的满足感。看着他们一张张稚气未脱的小脸，心里有种说不出的感觉：我也是从他们这么大成长起来的啊！不禁想起自己的中学时代，也深感如今的学生比我们过去多了一份顽皮，一份灵活，一份大胆。学生的能力一代比一代强，要求也越来越高。因此，要想在学生中树立起好老师的形象，还需要走一段不寻常的摸索之路。

实习期间，我的主要任务是做初三学生的课后辅导工作。

有人说，“做人的最高境界是把自己当成别人，把别人当成自己”。这句话同样适用于教师的教学生活中，只有你把自己当成是在讲台前正在听老师讲课的一名极其渴求知识的学生，才更能体会学生听讲时学习的心情，更加明了学生理解知识点的最佳思路，从而获得最佳授课方案。同样，把你传授知识的学生当成自己，不以老师的身份而刻意威慑学生，相互关心，相互关爱，互相讨论，互相纠正，是一种对学生的尊重，更是对自己工作的负责，亦不失为当代教师风范，何乐而不为。

我深谙这个道理，因此，我认真对待我的每一堂课，认认真真备课，仔仔细细授课，丝毫不放过一个细节，同时不忘在教学中积累经验。因为是课后辅导，所以，我基本上是每道题都针对到个人，学生什么地方错了，哪处以前讲过需要及时巩固，哪处是新知识需要做笔记，哪处是由于马虎做错，哪处是真的不会而做错，我都一一为学生仔细分析，渐渐地，学生顺着我的思路，自己也学会了分析，由一开始的主、谓、宾、定、状、补“傻傻分不清楚”，最后终于能够准确无误的判断好句子的各个成分，分析出句子类型，这对学生们做出题，做准题是一个重要的突破。作为一名老师，我感到由衷的欣慰！

感谢固县初中的校领导，对我们生活上给予的无微不至的照顾，为我们准备教师宿舍，担心我们初来乍到不习惯这边的作息时间，时常让学生通知我们吃饭时间到了，学校老师还亲切与我们一同吃饭，嘘寒问暖，心里很是感动。在这里，我看得见的是李校长的亲力亲为，不以小事为小；我看到的是全体教职工的激情昂扬；我看得见的是孩子们的奋发向上……他们的淳朴与认真，着实感染着我。

也感谢我的学生们，给了我一段难以忘怀的美好回忆。生活中我和学生是好朋友，和学生一起玩耍，聊天。每逢周末，都会与学生在网上攀谈，谈天说地，谈笑风生。其实学生是可爱的，他们的想法很天真，我们当老师的就是要去正确的引导。记得有一次，他们问我：“老师，你结婚了吗？”我说：“老师和你们一样，都在上学呢。”“啊？不会吧！”“那你觉得老师像是结过婚的喽！”“也不像！”还有一次，一个初二的小女生问我：“老师，你的腿那么细，是怎么‘训练’出来的？”我听后觉得很有趣，小孩子的想法总是那样的出乎你的意料，但反过来想想，这么小的孩子就开始觉得瘦是好的，胖是不好的，这样的认知是不对的，于是，我就就着这个话题，和她聊了很多，终于摆正了她的认知态度。

我始终相信一个道理：爱是相互的，只有你发自内心的在爱学生，学生也会毫无顾忌的爱着你。因此，我总是利用学生的课余时间和学生交流，时常关注学生的qq动态，看到有学生在网上写道想考取沁水二中时，我便多多给予他鼓励与支持，同时也跟他讲以他现在的成绩想要考取二中是有一定难度的，不过不要气馁，只要肯花心思努力学习，就一定能成功！我还时常把学校给老师发的苹果分给学生吃，时间长了，学生也开始在周末来找我玩，还邀请我去他们家里做客，实习即将结束时，学生们利用休息时间，在我讲课的教室后面黑板上画满了他们对我的爱，我欣慰的笑了，心里暖暖的：孩子们知道感恩了！

渡工总是将急需过河的行人摆渡，而老师又何尝不是一名渡工，将学生的灵魂摆渡。支教生活给了我一段深刻的体验和感受，这将是 我人生中的一大笔财富，必将给我以后的人生以有益的启迪。“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，我会继续努力争取成为一名合格的人民教师！

## 大学生实习报告篇二

毕业实习是我们大学期间的最后一门课程，不知不觉我们的大学时光就要结束了，在这个时候，我们非常希望通过实践来检验自己掌握的知识的正确性。在这个时候，我来到限公司，在这里进行我的毕业实习。

公司于一九九三年成立，地处长江三角洲沪杭甬城市经济圈的 中心地带，交通便捷，地理位置优越，是集研发、生产、销售、服务为一体的高新科技企业。公司多年来集中有限资源、充分挖掘出了自身的比较竞争优势，通过观念创新、技术创新、服务创新来保证企业高速发展。

开发项目：各种定时器系列，漏电保护器，过压保护器，插座和调光插座，宠物用品，灯具等。公司宗旨：科技创造价值、质量赢得市场、诚信铸造品牌、服务成就未来。

- 1、工作能力。在实习过程中，积极肯干，虚心好学、工作认真负责，胜任单位所交给我的工作，并提出一些合理化建议，多做实际工作，为企业的效益和发展做出贡献。
2. 实习方式。在实习单位，师傅指导我的日常实习，以双重身份完成学习与工作两重任务。向单位员工一样上下班，完成单位工作；又以学生身份虚心学习，努力汲取实践知识。
3. 实习收获。主要有四个方面。一是通过直接参与企业的运作过程，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，圆满地完成了教学的

实践任务。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。三是在实习单位受到认可并促成就业。四是为毕业论文积累了素材和资料。

我怀着美好的期盼来到x有限公司开始为期几个月的实习生活。在这段时间里，我学到了许多书本上学不到的东西，虽然一开始有些单调，有些无聊，但毕竟也让我学到了许多。刚开始几天的维修工作让我对电子产品有了初步的了解，正式开始后，有一位师傅带着我教我怎样维修。我的师傅是一个很开朗的人，跟着她随时会被她的开心所感染，她说要开心地工作，工作得开心，只有这样才能做到更好。我也觉得做任何事情都一样，只有开心地去做才能把事情做好。

总而言之，此次顶岗实习的机会来之不易，工作的经历也来之不易，也相信此次实习会令我终身受益。

半年实习时间，在不经意间就从手中溜走了，在这期间有太多太多东西值得记住了，我笨拙的笔是不能详尽其中酸甜苦辣。

还未来实习顶岗前，我便满怀期待和憧憬迎接未来的路，我想象过实习时会遭遇的哪些困难，可是梦里走的再远，醒来还是在床上，终究要行在实习的路上才知道会发生什么，遇到什么，会收获什么，会得到什么。

我实习的学校是一所农村初级中学，学校规模较小，学生大概有三百人左右，没有分重点班。你去任何一个班都有各自风格，他们活跃的，开朗，有积极向上的求职精神，在这样的环境里，我看到了一种崭新环境的成长舞台，我看到了一种千载难逢的好机会，在这样的学校里实习，既能检验自己所学的知识，也能接触到最真实的基础教育。我努力珍惜这样的机会，利用所有可用的条件，进行教学，班级管理的学习，希望自己早日成为一名合格的人名教师。

## 大学生实习报告篇三

会计是一门实践性很强的学科，经过三年半的专业学习后，在掌握了一定的会计基础知识的前提下，为了进一步巩固理论知识，将理论与实践有机地结合起来，本人于20xx年xx月在钢铁有限公司财务部进行了一个月的专业实习。

□

在实习期间，我主要学习一些会计日常业务处理、银行及税务相关工作处理。公司财务部主要有成本会计、财务管理会计、总账会计、税务会计以及出纳。在日常会计业务处理中，公司主要利用财务软件进行会计处理，同时也借助单位网上银行进行收付款业务查询及处理，在税务处理工作方面，只要利用税务局相关软件进行纳税管理，如登录网上办税大厅□abc3000等税务软件进行纳税申报以及税收抵扣等业务。

在处理日常经济业务方面，主要利用用友财务软件，针对实际发生经济业务性质进行会计处理，编制会计凭证，进行审核记账等。公司日常的经济业务通常不是采购就是销售，在进行采购业务处理时，需进行编制采购入库单，并核对采购数量、金额及税额；销售业务方面，主要是对于应收账款的核对，根据实际发生以及相应回款进行收款或转账凭证的编制并审核记账；在采购与销售方面的实习工作当中，在制单处理方面要特别细心，要注意核对供应商以及客户往来，以免在进行项目核算时发生串户。除了采购和销售业务，日常经济业务还包括通过单位网上银行进行付款业务，并在受到银行回单后，利用用友财务软件进行应付账款核算。日常会计业务是会计工作的基础，对于每一笔经济业务，每一个步骤，每一个程序，都必须以会计制度为基础，尊重原始凭证，考究其真实性和准确性，才能更好地发挥利用财务软件的强大功能，提高我们的工作效率。

公司的另一个重要会计核算项目就是进行成本及费用的核算。

工业企业产品生产成本的构成，主要包括生产过程中实际消耗的直接材料、直接工资、其他直接支出和制造费用。成本核算主要包括生产费用核算和生产成本核算，生产费用核算，是根据经过审核的各项原始凭证汇集生产费用，进行生产费用的总分类核算和明细分类核算。然后，将汇集在有关费用账户中的费用再进行分配，分别分配给各成本核算对象。生产成本的计算，是将通过生产费用核算分配到各成本计算对象上的费用进行整理，按成本项目归集并在此基础上进行产品成本计算。如本期投产的产品本期全部完工，则所归集的费用总数即为完工产品成本。如果期末有尚未完工的在产品，则需采用适当方法将按成本项目归集起来的各项费用在完工产品和在产品间进行分配，计算出完工产品的成本。在实习过程中，对于进行成本核算的原始凭证主要是收料单、领料单、产成品交库单，月末盘点表等。同时。需要注意的是，在进行费用归集的时候，必须要有相应发票才能进行计入费用。

税务处理是公司财务处理的重要部分。税务会计主要公司税务的申报（包括增值税、所得税、房产税、车船使用税、印花税等）以及办理公司税务的缴纳、查对、复核，办理税务登记及变更事项，心得体会编制相关税务报表以及相关分析报告，申请开具红字发票，办理相关免税业务等。在实习过程中，我们主要利用网上办税大厅进行申报以及增值税认证抵扣，利用abc3000进行税务报表的填制，并对于本期应交及未交税金进行查对和复核。特别引起我们注意的是□20xx年起，凡企业购进固定资产并取得增值税专用发票均可进行增值税抵扣。电缆有限公司属高新技术产业，企业所得税按应纳税所得额15%征收。

月底是公司出具财务报表的时候。总账会计即主管会计，主要负责公司主要财务报表的出具。在实习期间，我主要学习了资产负债表、现金流量表、损益表、利润表、所有者权益变动表以及各种附表，并对财务报表进行分析，计算出本期应纳税所得额并进行纳税申报。通过编制财务报表还能对公

公司的资产负债率以及销售利率等财务指标进行分析。财务报表需一式三份，上交给国税及地税各一份，本公司自己留底一份。

公司财务部还设有出纳及增值税发票开具处，出纳主要管理日常现金收付业务，编制现金及银行存款日记账等，开具收款收据以及票据的办理，专用收款收据需到税务局领购，且每次只能购买一本。通过出纳岗位的实习，我还了解到真实的现金支票、转账支票的开具以及银行承兑汇票的办理。在增值税专用发票的开具中，必须核对单位的每一项税务信息，包括税号、名称、电话、地址等，在开具过程中，必须真实准确，如发生错误的增值税发票，需向税务局提出申请，开具红字发票等。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识。通过此次实习，将学校所学的会计理论知识与实际结合起来，不仅让我们对整个会计核算流程有了详细而具体的认识，熟悉了会计核算的具体工作对象，也缩短了抽象的课本知识与实际工作的距离。在实习期间，主要利用真实的会计凭证及财务账表对一定期间的经济业务进行会计核算，对于税务、银行与企业之间的重要关系有了进一步的认识，同时也更加熟悉了用友财务软件在实际的会计工作中的各种操作，体会到了会计电算化为会计工作带来的便捷。

实习是每个即将毕业的大学生的的重要经历，通过实习，不仅培养了我的实际动手能力，也增加了我的实际操作经验，对实际的财务工作也有了新的认识。实习让我学到了很多在课堂上学不到的知识，也让我更加看清自己的不足之处。个人简历通过这次会计实习，我对今后的学习、发展方向有了更进一步的认识：学习不仅仅学的是理论知识，更重要的是学习如何将理论知识应用于实践，学习将工作做到尽善尽美。

# 大学生实习报告篇四

在经济飞速发展的今天，报告不再是罕见的东西，报告根据用途的不同也有着不同的类型。其实写报告并没有想象中那么难，下面是小编收集整理的大学生的实习报告大学生实习报告格式，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

通过对蔬菜博览会蔬菜的灌溉施肥，营养生长状况的实地考察，对农资超市的参观，在各肥料厂进行参观实习以及通过影像资料的学习，更加深入的掌握植物营养学的知识，提高对植物营养学的认识。并与其他学科交叉比对，学会综合利用，了解各种肥料的种类及制造大体工艺。

20xx年5月—6月

## 1、寿光第15届菜博会

中国（寿光）国际蔬菜科技博览会（简称菜博会），是商务部批准的年度例会，是集蔬菜品种展览展示、农业科技创新的成果和发展趋势、高层学术论坛、项目招商、合作交流于一体的国内最大规模、最具影响力的国际性蔬菜产业品牌展会。

第十五届菜博会总展览面积45万平方米，其中室内15.6万平方米，设有招商展位区、精品展区、国外农业展区、蔬菜园艺厅、蔬菜高科技无土栽培模式展厅、蔬菜产业先进技术成果展厅、蔬菜前沿栽培技术展厅、蔬菜文化景观展厅及采摘园、蔬菜博物馆等。展会规模宏大、特色突出，靓点纷呈，示范功能强，为蔬菜科技推广、现代农业示范、经贸洽谈交流、农业观光旅游等搭建了广阔平台。

在博览会上看到了几种新式栽培技术：

(1) 立体式栽培：立体栽培也叫垂直栽培是立体化的无土栽培，这种栽培是在不影响平面栽培的条件下，通过四周竖立起来的柱形栽培或者以搭架、吊挂形式按垂直梯度分层栽培，向空间发展，充分利用温室空间和太阳能，以提高土地利用效率3~5倍，可提高单位面积产量2~3倍。

(2) 气雾栽培气雾栽培是一种新型的栽培方式，它是利用喷雾装置将营养液雾化为小雾滴状，直接喷射到植物根系以提供植物生长所需的水分和养分的一种无土栽培技术。

作物悬挂在一个密闭的栽培装置（槽、箱或床）中，而根系裸露在栽培装置内部，营养液通过喷雾装置雾化后喷射到根系表面，减少栽培植物硝酸盐含量。它能使作物产量成倍增长，它是不用土壤或基质来栽培植物的一项农业高新技术，其因以人工创造作物根系环境取代了土壤环境，可有效解决传统土壤栽培中难以解决的水分、空气、养分供应的矛盾，使作物根系处于最适宜的环境条件下，从而发挥作物的增长潜力，使植物生长量、生物量得到大大提高。

### (3) 垂吊式气雾栽培

垂吊式气雾栽培是利用垂吊的浅液流栽培蔬菜配备营养液雾化装备为蔬菜正常生长提供水肥的栽培模式。该种模式可实现营养液循环利用，解决水气矛盾，充分利用空间与光源，提高蔬菜品质，该模式造型美观、形式多样，在现代阳台栽培方面有很好的推广利用。

### (4) 无土栽培

无土栽培是以草炭或森林腐叶土、蛭石等轻质材料做育苗基质固定植株，让植物根系直接接触营养液，采用机械化精量播种一次成苗的现代化育苗技术。选用苗盘是分格室的，播种一格一粒，成苗一室一株，成苗的根系与基质互相缠绕在一起，根坨呈上大下小的塞子形，一般叫穴盘无土育苗。

## 2、影视资料学习

在20xx年5月27日，与教室进行植物营养学的影视视频学习，在老师的带领下，观看了中国以及德国等先进的国家的肥料生产方式以及施肥方式。

## 3、平度实习

### (1) 中天化工科技有限公司

平度第一站，我们来到中天化工，参观脲甲醛、高塔等造粒工艺。并且参加了我校与该公司的实践基地揭牌仪式。

青岛中天化工科技有限公司坐落于美丽、富饶的胶东重地，拥有中国脲甲醛之都美誉的青岛平度。是一家专门从事功能性肥料、新型环保生态肥料的研发、生产、销售、服务于一体的高新技术企业。先后获得“山东省化肥诚信企业”、山东省消费者满意单位称号。

益于作物生长的助剂，将金属蛋白酶代替植物需要的'内源酶。磁能技术在磁场强磁作用下，将肥料中离子间距拉大，迫使正负电荷更容易分离，增强肥料离子活性。增加了产量，提升了品质。

脲甲醛：

尿素与37%甲醛水溶液在酸或碱的催化下可缩聚得到线性脲醛低聚物，工业上以碱作催化剂，95℃左右反应，甲醛/尿素之摩尔比为1.5~2.0，以保证树脂能固化。反应第一步生成一和二羟甲基脲，然后羟甲基与氨基进一步缩合，得到可溶性树脂，如果用酸催化，易导致凝胶。产物需在中性条件下才能贮存。

### (2) 永正机械化工

青岛永正化工机械有限公司（青岛新世纪干燥设备有限公司）是山东省肥料工程技术研究中心设备研发基地，中国专利山东明星企业，国内知名的肥料工程、环保工程等成套设备研发和制造的高新技术企业，公司设立生态环保研究所和cad设计中心并获得iso9001□20xx质量管理体系认证，注册资金1000万元人民币，工艺装备先进，技术力量雄厚，检测手段严密，质保体系完善，具备设计、制造和安装大型设备的能力。

主要的技术工程：

大颗粒尿素造粒工程缓控释肥涂膜工程有机肥发酵造粒工程复合肥造粒干燥工程bb肥配方肥掺混工程粉体物料干燥工程有机废弃物处理工程。

并且参加我校与该公司实践基地挂牌仪式。

### （3）肥美特农资超市

中化肥美特平度农资有限公司由世界500强企业中国中化集团于20xx年5月设立的全资子公司中化肥美特农资连锁有限公司负责投资和建设，是中国首家真正意义上的现代化农资超市，它的开业标志着农资流通行业进入新的发展阶段。以大型卖场为平台直接面向终端客户提供产品销售、农技服务、金融服务、配送服务和信息服务等，提倡“货真价实、一站购齐”，除了销售化肥、农药、种子、农膜、农机具等农资，以及农化书籍和dvd等多种类产品，还提供专家坐诊、种植示范、农技课堂、测土配方等多种农化服务，超市内现代化的培训教室，可用于举办大型的技术交流会。

作为中国第一家真正意义上的现代化农资超市，肥美特农资超市在营销模式上体现了诸多创新。一是其采用了农业产值、种植规模等新标准细分市场，二是首次在农资零售领域引入了“商圈”的概念，三是为顾客提供更多零售价值链的内容，

如免费停车场、信息服务、农化服务等，四是建立了标准化的运营体系，引入信息化手段，在采购、物流、仓储、经营、营销等方面实行标准化运营。

虽然没有参观到最后，但是，对于这样大规模的农资超市在中国的建立，无疑是农业发展的一种重要表现，中国的农业，定然会成为科技的全面的。

这是大学期间最后一次集体实习，也是为期最长的一次，从5月初，一直蔓延到6月末，如果现在问我实习的感受，那么我会告诉他“我再也不想外出实习了”。是的，虽然大部分时间是在玩，但是，累。但是，这样的实习是收获知识最好的途径，也是最好的学习方法。

现在依然记得在寿光菜博会上受到的震撼，原来，挂在架子上的红薯、变成树的西红柿、直径一米的南瓜??不再是只是书本上的描述和图画，我是真的看到了，并且深深的被震慑了。

出更大的贡献。随着家庭农场的成立，爸爸的脸上露出了明媚的笑，但是，我了解的是，没有科学的指导，没有更好的配肥方案，这样的农场与发达农业国家相比，差的不止一大截，类似于菜博会上的展览才是高科技农业的发展结果。是最好的收益结果。

或许正是这样一次实习，我会在我的未来加上一条路，我的家就是我梦想的实践基地，我的父母就是我最好的帮手，父母生养我，土地养育我，我的未来在父母那里，也在土地里。

在接下来的实习中，给我印象再一深刻的是农资超市，对于我来说，种地不会离开化肥农药，当然也要去购买，但是像这样的农资超市确实少见，不仅肥料齐全，更是“对症下药”。只有这样的超市在农民中间，才会有更好的产量以及品质。

再来就是我就得实习这么多次最满足的一件事，那就是在一个实习的公司吃饭，而且是免费的午餐，这样的人性化待遇才是实习中最特别的亮点。在今后的岁月中，或许这些记忆会慢慢退去，但是，当时的震撼，当时的感觉，当时留下的信念，永远不会退却，永远会在脑海深处。

## 大学生实习报告篇五

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。

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□7x24小时不间断服务能力和远程灾难备份能力的银行

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，从这里面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：

(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

(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。