

最新信托实验心得 实习心得体会(模板6篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。相信许多人会觉得范文很难写？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

信托实验心得篇一

七月初，我们走出了黄梅，进入大别山天堂寨野外实习。天堂寨国家森林公园位于皖西金寨县西南角，与湖北省罗田、英山接壤。境内拥有千米以上的高峰15座，主峰天堂顶，是华东地区最后一片原始森林，总面积120平方公里，主峰海拔1729.13米，为大别山主峰之一，是江淮分水岭。“极目山河纵大观，吴楚东南第一关”，气势浑厚的天堂寨有“植物的王国、天然的氧吧、动物的乐园、云雾的海洋、圣水的世界、花的领地、娃娃鱼的故乡”之美誉。

天堂寨国家森林公园植被状态为北亚热带落叶阔叶混交林的南部边缘，植物垂直地带性分布明显，主要乔木树种有：栓皮栎、茅栗、化香、小叶栎、槲栎、黄檀、紫茎等，海拔1500米以上主要分布黄山栎矮林，伴生树种有天目、黄山楸、南方六道木、天女花、湖北海棠等。山顶上尚有禾本科的山地草甸及沼泽植被，针叶林主要为黄山松。

天堂寨国家森林公园地处华东、华中、华北三大植物区系的交汇点，自然地理条件复杂多样，既是许多南方植物分布的北界，又是一些北方植物分布的南界，因此区内植物种类多样，计有1881种之多，各类动物200多种。属国家级保护的植物如连香木、领春木、兰果树、香果树、金钱松、三尖杉等60多种。

天堂寨的森林资源珍稀古朴，造型奇特，地带性分布明显。在浩瀚的林海中，既有珍稀植物连香木、香果树、又有天堂寨独有的草本植物白马鼠尾草。苍劲挺拔的黄山松造型奇特，千姿百态。花、红枫树、针阔叶混交林、天然次生林等，衬托出天堂寨的色彩绚丽多姿，高山草甸的厚厚草坪，仿佛展现出茫茫草原的风采。还有那高风亮节，英姿飒爽的翠竹林天堂寨可谓是植物生长的天堂，人间的天堂。

前三天的学习我们围绕着植物进行。当老师带着我们沿着农田走时，从小在高楼林立的城市生活的我根本不知道田里竟有如此多的植物，甚至，即使是田中的农作物我也不识些许。我跟着老师，听着老师对不不同植物的讲解，汲取着书本上本有，但我并不能理解的知识。烦躁的情绪连同初夏的酷热在我们见到那一湾小溪的时候随着水流向不知名的远方。欢快的心情伴着老牛的牟牟叫声铭刻在我们心中。第二天的路颇为辛苦，我们走向了密林深处，虽不高，但已是人迹罕至。山中竹叶上的蚂蟥也随着我们的到来而兴奋，在暗处窥机而动，而牛虻的造访更让我深刻感受到何为刺吸式口器。第三天，由我们自己找出指定数量的物种，我们或翻阅资料，或借于常识，或请教老农。最为有趣的是卫矛的发现：老农指着漆树说有毒，会引起溃烂，又指着我们手中尚未辨明的植物中的一种说，这个八树可以克它。顺手还比划着“七”和“八”。我们明白老农的叫法不是学名，虽然有果，但查清楚还如大海捞针。但我随手查了下八树，没想到还真有这植物，就是卫矛，比较叶型与果实相同，甚至作用也相似，当下真是喜出望外。

通过几天来的学习，我们认识了上百种植物，多为当地常见物种。在上半学期的理论学习中，我们只是初步了解了各科植物的主要特征，而通过这几天的学习，我们能理论联系实际，对于书本上的知识有了具体的认识，也能更深刻的理解其中的原理。比如，当初在背为什么菊科是双子叶的第一大科时，我们只是明白纯文字性的知识，而对于具体却没有一点概念。在我们这次认识的百种植物中，许多都是菊科的，

这就为我们印证书本上的知识提供了良好的平台。而且，对于诸如枝刺和皮刺的区别，我们用手去感知这样的学习，不只是眼睛和大脑的学习，更是全身心地学习，我们将记得更多，记得更牢，将其化为我们自己的知识和力量。

信托实验心得篇二

时间流逝，转眼间已是八月下旬了，此时此刻意味着我们实习已近一个月了，在这一个月里学习了很多。

派出所工作的感想做出的以下几点总结：

由于我们定向班的性质决定了我们要到艰苦的地方去，所以早已经做好了吃苦的准备。擂鼓属于四川绵阳北川县的一个小镇，四面环山也是少数民族羌族自治县，与家乡的民族风情以及语言特点有所不同，住的是板房，天晴很热，下雨屋里有水进入，又很潮湿，刚开始来真的不习惯，由于气候，住宿条件的原因手上脚上都长了疹子，全搔破了，但这里的老百姓淳朴热情，正是这些，让我感觉到一种亲近，一定程度上增加了我做好工作的决心，这里环境虽然艰苦，工作也很艰辛，但平淡却充实，在感叹这里的条件差的同时，我也暗暗地佩服所里的民警们，对工作的认真对待老百姓的热情，积极上网为群众排忧解难，作为一名警校实习生，牢记着为人民服务的宗旨，这些都能挺过来。

在实习这一个月期间，我主要跟随所里户籍民警学习户籍办理程序，作是办理身份证，从中我既体会到派出所工作的艰辛和繁杂，更加深刻的体会到细致的工作，良好的耐心以及接到群众报警时能够及时出警对于公安工作的重要性。在办户籍时，我虚心向民警学习业务知识，掌握了正确的办理方法，户籍业务是公安工作的窗口，只有热情的接待群众，为群众办理相关业务，才能在群众中树立人民警察为人民服务的良好形象。

在派出所实习这一个月里，让我学会许多业务知识以及跟群众打交道的技巧，更让我对派出所有了新的认识。通过这一个月实习是我深知了公安工作的重要性，复杂性和危险性，也体会到基层派出所工作另有的繁琐。通过与所里民警的接触学习，让我充分的感受到这一种与群众交流，走到群众中去的热情，才是做好基层派出所工作的最基本要求，这些更坚定了自己今后做好派出所工作的信念，同时看到了自己许多的不足之处，需要进一步的完善自我。

信托实验心得篇三

三年的大学生活转瞬即逝，即将毕业的我在踏出校园前开始了我的实习生活。大学生活是短暂的，未来迎接我的是更加具有专业性的工作。生产实习是我们工程造价专业课程中一项重要的实践环节。它将全面检测我们在学校所学的课本知识，以及在书本上学不到的更各方面的应对能力和适应能力。它关系到我们将来能否顺利的跨入这个充满挑战的社会，它也是我们建立信心、补充知识的最好途径。因此我对这次生产实习的投入力度是十分认真的。

实习的重要性在于让我们将书本上所学的理论知识与生活中的实际相结合，走出书本上单一的硬性套路，接受实际生活中的灵活运用。实习是我走出校门走向工作岗位的第一步，所以我严格要求自己，踏实努力学习，勤奋不懂好问。我在建设有限公司xx项目部完开始了我的生产实习，期间我把所掌握的理论知识与实践相结合，突破限制，虚心请教，最后顺利完成了生产实习工作，学到了知识，也得到了一起共事的前辈们的好评。

这次实习我有幸来到了建设有限公司阳江项目部，并进入合同部实习。

这次实习被分到了合同部。我的主要工作就是协助商务合同工程师和索赔管理责任工程师完成相应工作。我了解到合同

部的基本职能如下：负责组织本项目部有关项目的招标文件的编制或审核；配合平台进行合同文本及合同附件编制、合同谈判、签约等工作；组织本项目部范围内的工程索赔及保险索赔；负责与业主和分包商的相关部门联系协调并办理工程款预结算工作；负责项目部成本预算计划的编制；参与编制招投标报价文件；及时做好工程款的预结算等工作。

通过学习《招投标管理程序》我明白了该程序旨在明确xx公司xx项目部对分包工程及大宗材料采购的招标、评标及合同签订步骤方法，各职能部门在招标、评标过程中的职责。该程序适用于分包工程及大宗材料采购项目的公开招标、邀请招标、议标、询价发包的管理和签约活动。

合同部在招标方面主要负责编制招标管理程序，首先要先确定招标方式(国内分包工程)，其次组织服务商的资格预审，如有必要需组织进行实地考察，负责招标文件的准备和标书的评审并形成评审记录。最后需对合同进行拟定，组织合同评审并形成评审记录。

对于工程招投标与合同管理来说，索赔是其中必不可少的步骤之一。只有掌握好索赔的要领，我们才能准确的处理单位间的各种工程纠纷。

信托实验心得篇四

今天到x酒店参加了20xx年实习生的面试总体感觉比较混乱，而且看到身边好多大神同学都被刷了，有点震惊，下面就讲讲体会。

首先是一面等候区，一群人坐在一个区域里，等着面试官出叫人，叫到之后进入面试区域，里面有很多桌子，每个人和面试官面对面，基本上贴着脸讲。面试官先让我自我介绍，然后就是根据简历上的问题进行提问，比如项目主要涉及的知识，然后就让你解释一下里面的一些概念和技术，过程中

面试官不打断，但是最后也不会提示你错了还是对了，总之整个过程还是比较轻松，不过我个人感觉自己写的项目经历有点简单了，可能面试官觉得没有想象中那么复杂。

二面就是综合面试了，问一些基础的知识，然后问问家庭情况，为啥选择x能不能接受加班啊这些，然后就回去等消息了。很多人觉得过了一面就稳，但是我也听说二面会刷比较多的人。但是不管怎么说，就算拿到了ffer估计也是不会去的了，因为通过这次面试感觉x还是比较喜欢研究生以上的学历，本科生除非特别优秀，有很多大型项目经历，否则研发岗可能比较难拿到实习ffer

还有一点就是面试官可能对你项目的方面并不了解，这时候就会让你自己解释说明，我身边有几个绩点排年级前面的同学一面就被刷了，也有些普通的同学问了一些很简单的问题就通过了一面，甚至有人因为简历上写了自己是院篮球队的成员，一面被问了几个nba相关的问题就过了，还有的同学报的是it应用软开开发工程师的移动产品方向，一面面试官说自己不太懂产品，就直接让过了。所以x的面试真的很迷，感觉过不过很大程度上取决于你遇上哪个面试官。这点是我今天觉得非常不满意的。

看还是听家里的，继续读个硕士学位，以后去正规的互联网公司就职吧x最后发不发ffer也无所谓了，反正他们已经刷了那么多大神，也不差我一个普通人吧。

信托实验心得篇五

面对一个全新的岗位，开始我还真有些胆怯。从参加工作以来，本人一直在邮政储蓄一线做柜员，基本上是坐等客户上门。而新的岗位需要三天两头跑到客户家中，实地了解客户的基本情况、经营信息，调查掌握客户的贷款用途、还款意愿，分析客户的还款能力。这些对于不善与人交流的我来说，

实在是太难了。起初的一个月里，我总在心里想，把钱放出去还不上怎么办？有时打起了退堂鼓，觉得还是继续干老本行比较好。

支行领导了解到信贷员们的普遍心态后，及时和大家座谈，让大家解放思想，放下包袱，说：“还没干就不要轻易否定自己，你们一定会慢慢地喜欢上信贷这个岗位的。”领导的耐心开导和对发展前景的描绘，使大家对自己的工作渐渐鼓起了勇气。思想顾虑消除了，整个队伍开始有了活力。我和大家一样，也受到了很大鼓舞，下定决心从零开始学起。

通过专业化的培训和自学，渐渐地掌握了小额贷款业务和操作流程。

通过支行前期的大力宣传，陆续有一些有需求的客户开始上门咨询，我也迎来了第一位贷款客户。那天，我怀着复杂的心情，与另一名同事坐了一个半小时的公车来到了xx村。这位客户是个农户，有十多年的养殖历史，对市场非常了解。在客户家，我作了自我介绍后，便开始按培训时要求的调查顺序逐项询问。由于是第一次与客户进行“营销”交流，加上对行业了解不够，心里很紧张，问了不到20分钟，客户突然说：“我不贷了，你们走吧，不就是从你们邮局贷点款嘛，跟审犯人似的。”我见状，赶忙解释，可这位农户就是不再配合了。无奈，我与同事扫兴而归，第一次营销就此“流产”。

回去的路上，我翻来覆去地回忆刚才的场景，又问同事的感受是什么。经过分析，我找到了答案：问题不在客户，完全是自己根本不会跟客户交流，不懂对方的需求和困难所在才造成了尴尬局面。

扪心自问，如果总是这样不善于与客户交流沟通，以后谁还敢来找我贷款？不行，必须改，从头练！从此，每天上班后就和同事们一起上街作宣传，与小商户们聊天，练习介绍贷

款业务；下班后还走亲访友，介绍邮储小额贷款，把他们当成练习对象。功夫不负有心人。现在我自认为交流技巧有了很大提高。辛劳踏出丰收路邮储小额贷款如何融入当地经济，成了支行信贷工作的重要突破点。我们调查得知：。

开发信用村将是支行以后的重点发展客户，深入了解掌握农户的经营情况和规律，尽快了解行业，是自己的首要任务。通过亲戚找到几户农户，与同事一起实地去了解情况。时间一长，渐渐地习惯了这种工作。

半年的工作业绩虽然不理想，但我深感自己的工作离不开领导和信贷部团队对我的关心和支持；同时，更感激一直默默无闻在背后支持我工作的家人。我要用“舍小家顾大家”的敬业精神，努力工作争起做一名合格的邮政银行信贷员。

信托实验心得篇六

xx年xx月x号我们迎来了x大专旅游的实习。我们x个人怀着激动的心情来到xxx酒店实x个月。

xx酒店坐落于风景秀丽的海滨城市xxxx市，是xxxx投资集团兴建，由知名酒店管理公司“xx国际”全权管理的一家四星级涉外旅游饭店。

酒店建筑面积近x万平方米，其设计现代、简约，将城市文化与海洋元素进行了有机结合，形成了独具风韵的酒店格调。

酒店拥有总统套房、豪华商务套房、商务单标间、无障碍客房等各类高档客房xx余间。设有大、中、小型宴会厅x余间，以及风格浓郁的西餐厅，整个餐饮区域可同时容纳约xx人就餐；拥有各类会议室、多功能厅x个，能够满足不同的会议及活动的需求。

为满足宾客的多层次需求，酒店还设有商场、商务中心、票务中心、ktv包厢、桑拿按摩保健中心、棋牌室等服务和娱乐设施。

xxx酒店酒店将秉承“诚信、廉洁、效益”的企业文化，创新企业理念，以“国际水准、中国特色”的管理优势打造酒店显著的竞争实力和赢利能力。xxx人将会以饱满的热情，优质的服务、优雅的环境、现代化的设施设备，做好每一次服务。

从酒店的理论培训到服务技能培训使我对酒店的什么都不懂到对酒店有一定的了解。我被分到了餐饮部。在服务技能培训过程中，每天都训练托盘、餐桌服务。托盘中由一瓶啤酒慢慢的加到三瓶啤酒，由静托到爬楼梯。从五楼爬到一楼，从一楼在爬到五楼，每天来来回回好几次。第二天在床上爬不起来，一动浑身疼手都肿着还得坚持。因为人力资源部经理李力峰经理曾说过“我们大家是一个团体，缺一个人我们都不是一个完整的团体”

在酒店中我们学习了在学校学不到的知识，这只是一个开始，在以后的道路中我会更努力的学习。