

2023年沃尔玛工作心得 沃尔玛拓展工作总结(精选10篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。那么，我们该怎么写总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

沃尔玛工作心得 沃尔玛拓展工作总结篇一

(一) 市考指标完成良好

五资方面:xx年实际利用国资亿元，完成全年任务的；民资亿元，完成全年任务的；外资xx万美元，完成全年任务的xxx%□

三率方面：开工注册率xxx%□进资到位率，竣工投产率。

社会消费品零售总额及限上企业方面，全年限额以上消费品零售额总量实际完成亿元，增速；区属实际完成亿元，增速□xx年净增限上商贸企业x户。

(二) 推介会成果显著□x月，第三届丝博会胜利召开。会上□xx区与融创中国、中建三局、中海地产□x建工、金叶集团等知名企业签订招商项目xx个，签约项目资金亿元。同时，还推出了大樊川文化旅游片区□xx硬科技产业园□xx高品质酒店、常宁商业综合体、七彩沔峪休闲旅游区□xx智慧电商物流园等x个大片区开发□xx个重点招商项目，涉及片区开发、农业、工业、商业、文创、旅游、民宿、特色小镇□ppp等方面，预计总投资达亿元。会上□xx区出台了“黄金十二条”惠企大礼包，聘请xx位商界人士为“xx招商大使”，并与西北工业大学等x所大学的校友会建立战略合作关系□xx月xx日，xx区举行“开启xx新商业打造城南新商圈”盒马鲜生入驻xx区签约仪式

式及项目促进座谈会。盒马鲜生和澳堡商业现场签约□xx区委书记王青峰为盒马鲜生□xx店）颁发“投资xxvip项目”证牌，为澳堡时代广场颁发“x市xx区楼宇招商示范基地”证牌。

（三）积极开展招商活动。一是积极践行市委市政府“一号工程”要求，区委区政府主要领导于年初开始，分赴x□x□x等地开展“点对点”招商，拜会了当地知名企业及商会，推介我区重点项目。二是策划组织重大系列招商活动。由区委区政府领导带队赴x□x□x□x等地上门招商，拜访了华夏幸福集团等知名企业。还组织企业赴x参加“xx渝洽会”、首届中国国际进口博览会等展会，向外省客商推介xx的投资环境及招商项目，吸引外资企业投资，推进我区外贸产业发展。

（四）积极做好项目评审。先后组织国土、规划、环保、发改委等部门组织召开入区评审会x次，针对奥达·万景园、中荷马铃薯小镇□xx高品质酒店及国际标准羽毛球馆等x个项目进行了评审。目前，这x个项目均已通过评审，原则同意落户xx□下一步将协调相关部门积极办理项目入区手续。

1. 外资项目数量偏少。大多数外资企业倾向在政策宽松、扶持力度大、落地速度快的开发区投资，作为区县招引外资项目相对处于劣势。

2. 关停、退库企业较多，造成零售业下滑，大幅拉低社零总额。前三季度，零售企业（含大个体）上报数占我区限额以上零售额的xx%□xx年x月—xx年xx月停业企业基数xx个，累计增速-xx%□对增速影响较大。

3. 区属限上企业负增长较多。上报数据的限上企业中，批发零售企业xx家，负增长的企业有x家，占批发零售企业的；住宿餐饮企业xx家，负增长的企业有xx家，占住宿餐饮企业的，限上企业对区属社零总额增速的带动作用明显减弱。

4. 区属限上企业规模较小，缺乏大中型零售企业支撑。我区限上企业中除有x户批发企业规模较大外，零售企业（含大个体）中，年销售额过xx万元的仅x家，供销系统销售额过xx万的企业仅x家；在xx户餐饮企业中，营业额在xx万元以上的仅x户，营业额xxx万元以下的有近xx户。

（一）招商方面：一是进一步营造招商氛围，利用各种媒介，全方位做好招商宣传，最大限度激发全区招商热情。二是进一步优化招商结构，全力打造新型产业集群，努力实现规模效应。围绕特色小镇建设招商，坚持企业主体，加快引进一批符合“特而强”“精而美”要求的大项目、精品项目。围绕ppp合作模式，加快项目入库，推进项目顺利实施。三是进一步发挥平台作用，利用xx国际大学城、常宁新区、引镇现代物流园的主战场、主平台作用，重点紧盯世界xxx强等企业，重点引进科技型、人才型项目和国内外xxx强、央企、国企等项目。四是进一步创新工作方式。优化“走出去、引进来”招商模式，选择北上广等重点城市开展招商引资专场推介，充分发挥“xx招商大使”和校友会资源，拓宽招商渠道，做好以商引商、精准招商文章。五是进一步强化服务保障，深入开展“行政效能革命”，强化各级各部门协调发力，加强对项目的调研指导，深化“店小二”式服务，主动对接联系、研究解决项目实施中存在的困难和问题，推动项目早开工、早落成、早见效。

（二）社消方面：一是加强招商，增加我区商贸发展活力。积极引进xx有限公司奥迪品牌汽车xs店和xxx有限公司奔驰xs店项目，积极引进更多诸如盒马鲜生等知名商贸品牌，增加区域商贸发展后劲。二是紧抓商圈建设机遇，鼓励企业转变经营方式，紧扣大众化消费趋势，提供高质量服务，促进消费增长。全力发展万科生活广场商圈和府东路商圈，促进gogo街区招商建设，组织系列促销活动，提高商圈商业辐射力、竞争力。三是以全市咖啡地图发布促进咖啡街区建设，积极引进星巴克、瑞幸咖啡等企业，打造咖啡商业氛围。四

是做好企业新增限上的入库和储备工作。与各街办、特别是韦曲、郭杜等重点街办密切联系，摸排近限企业。五是加强与市、区统计部门加强对接，确保产业活动单位和限下企业评估反馈数据能够如实反映我区实际情况。

（三）推动电子商务继续发展。一是继续做好区内电子商务示范街道、示范村（社区）建设，以特色产品、“一村一品”为切入口，推动产品上线营销，尽快形成具有一定规模和特色的电子商务街道、村（社区）。二是强化电商服务体系建设，以x个区级运营中心□xx个街道级电商服务站□xx个村级电商服务点为基点，辐射周边。三是大力推进电商扶贫，联系龙头企业设立农副产品报销点，销售农副产品，带动周边村民共同富裕。四是继续引进电商企业，形成规模效应，带动品牌与规模“双提升”，促进我区电商发展。

沃尔玛工作心得 沃尔玛拓展工作总结篇二

为期两个月的假期生活结束了，这个假期对于刚刚踏入大学生活的每个人来说都是特殊的，没有了高三备考压力，没有了繁重的课负担，所以我也做了人生的第一次尝试，做收银员，这是我人生第一次工作，让我收获了人生中的第一桶金，当然，我还学到了更多，体会了以前从未体会到的人生滋味！

当我去应聘时脑中想了以前曾学到的各种法则，可是关键时刻都没用上，真的挺紧张的，可是结果也不错，跟着老收银员学习了一整天，这一天里要一直站着，收着钱，说着“您好”，“欢迎下次光临”的话，而且收银员在离门不远的地方站一整天把我从里到外都冻透了，回到家5点多我倒头就睡一直睡到第二天早上，家里人很心疼都劝我不要做了，可是我不知怎么就是想试试，于是第二天我就学成出徒了，成为了一名真正的收银员。

在这两个月的收银工作中我遇到了很多困难，刚上机时由于不熟练动作慢被人大骂，与顾客发生争执时被上司指责，收

银时由于马虎失误找错钱导致还没赚到就先赔进去，这些遭遇让我很受挫折，心里很不好受，但我知道，如果说大学是半个社会那我现在所体会的就是真正的社会而且只是其中的冰山一角！所以当顾客指责我速度慢时我就努力争取快一点，当顾客有时因为一些问题骂我时为了不与他们发生冲突我就低头听着从不还口，收银时也会更加仔细，有时会想这还是我么被人无端大骂却不还口，现在想来这也是一种成长吧！慢慢的我真的开始适应这种生活，收银速度都赶上了带我的师傅，原来的指责声都变成了夸赞声，顾客夸我“手把快，服务态度好”听到这些我真的很欣慰，从心底里往外的开心！我的付出有了回报，就像农民看到自己的土地丰硕的果实一样开心，幸福其中，最让我感慨的要属过年期间了，我们店大年三十还要工作到3点，过年就放两天假，还是在我们要在过年期间每天工作12个小时的基础上！当时我真的挺反对，所以又有了人生的第一次员工起义，虽然这次起义由于员工的不团结以失败的结局告终了，但是这也是一次不错的经历，这也是我过的最忙碌的一次年没有走亲访友，只有工作，但却很充实！和同事们的相处也很愉快！

拿到工资的那一刻我心里真的很复杂，有开心，有激动，有不不舍，也有欣慰，很多很多滋味涌上心头！真的很感激这次工作，他给了我很多在学校家里所学不到的东西！所以只要有机会我还会去工作！下个假期我又会做些什么呢，很期待，但是我知道无论做什么，我都会成长！

沃尔玛工作心得 沃尔玛拓展工作总结篇三

你好！

非常感谢领导给予在工作的. 机会以及在这两年里对我的帮助和关怀！由于x些原因。

今天我在这里提出辞职。在两年的时间里。超市给予我多次

参加大小项目的实施机会。使我在这个工作岗位上积累了一定的技术技能和工程经验。

同时也学到了许多工作以外的处世为人等做人的道理。所有的这些我很珍惜也很感谢超市。

因为这些都为我在将来的工作和生活中带来帮助和方便。另外。在和部各位同事的朝夕相处的两年时间里。也使我对这个部门。对过去的、现在的同事建立了由浅到深的友谊。我从内心希望这份友谊。这份感情能继续并永久保持下去。

真心祝愿在今后的发展旅途中步步为赢、蒸蒸日上!

此致

敬礼!

辞职人:

20xx年xx月xx日

沃尔玛工作心得 沃尔玛拓展工作总结篇四

在恪守以往取得的成绩和好的工作方法外，争取在20xx年能改善去年的不足，使工作再上一个新的台阶。

网络推广能在现实情况中不断的改善是离不开各位领导的悉心关怀和指导及各位同事的大力支持和配合，在告别昨天的时刻，我们将迎来新的一年，对过去取得的成绩，我将不骄不躁，脚踏实地一步一个脚印走下去，对过去的不足，将不懈的努力争取做到最好，我们将会用行动来证明我们的努力，我们更加清楚获取不是靠辉煌的方式，而是靠不断的努力。

为了公司发展得更加壮大，并跻身于国内先进企业行列，让

我们携手合作，创造出辉煌的明天!20xx年，是全新的一年，也是自我挑战的一年，我们将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做的更好，为公司的发展前景尽一份力。

沃尔玛工作心得 沃尔玛拓展工作总结篇五

山姆·沃尔顿是沃尔玛的创始人。他1920xx年出生于俄克拉何马的金菲舍镇，是一个土生土长的乡下人。他用50年的时间，将一个小杂货店打造成为强大的商业帝国。20xx年依然位居《财富》杂志“全球500强企业的榜首”，经营沃尔玛公司的沃尔顿家族以超出700亿美元的身价名列全球富豪第一。

山姆坚信，“如果你热爱工作，你每天就会尽自己所能力求完美，而不久你周围的每一个人也会从你这里感染这种热情”。

信念二：所有同事都是合伙人，合伙人要分享你的利润。

只有当同事都把他自己作为合伙人，他们才能创造出超乎想象的业绩。

仅仅金钱和股权是不够的。每天经常想一些新的、较有趣的办法来激励你的合伙人。比如，设置高目标，鼓励竞争，并随时进行区分；让经理们互相调换工作以保持挑战性；让每个人都去猜测你下一步的计策会是什么，但不能被一猜就着。

尽可能地同你的合伙人进行交流，他们知道的越多，理解的就越深，对事物也就越关心。情报就是力量，你把这份力量给予你的同事后所得到的益处，将远远超出消息泄露给竞争对手带来的风险。

支票与股票或可以收买某种忠诚。而任何东西都不能替代几句精心措辞、适时而真诚的感激之词。它们不花一分钱，但

却珍贵无比。

不幸失败，也不妨穿上一身戏装，唱一首歌曲，其他人也会跟着你一起演唱。要随时随地设计出你自己的新噱头。所有这一切将比你想象的更重要、更有趣，而且它会迷惑对手。

简单朴素的信念很容易让人接受，然而真正的挑战在于，几十年如一日地、于细微之处坚守和贯彻这些常识。沃尔玛公司的成功之处正是我国许多企业的缺欠所在。做企业，最需要的正是这种始终如一的精神。

沃尔玛工作心得 沃尔玛拓展工作总结篇六

裴斯泰洛齐曾说：“实践和行动是人生的基本任务；学问和知识不过是手段、方法，通过这些才能做好主要工作。所以，人生必须具备的知识应该按实践和行动的需要来决定。”作为新时代大学生，我们不仅要好好学习掌握现代化的知识，而且还要多参加社会实践，在实践中运用知识、更好的掌握知识；在实践中了解社会发展，才能锻炼自己、发展自己，使自己将来能更好地投身于社会、服务于社会。只有到实践中去、到基层中去，把个人的命运同社会、同国家的命运联系起来，才是大学生成长成才的正确之路。

第一，沟通交流。在开展活动前的讨论中，没有老师在，一切都需要我们自己去考虑，哪怕只是一根铁丝，一枚钉子，都要我们想到。后洞中会有很多的问题，是单个人无法考虑完全的，所以需要大家进行沟通交流，集思广益，与社区的居民交流了中，我又发现沟通的语态方式对人第一印象影响的重要。我们在发放问卷的时候，一次一次的被拒绝让我们都历练了不少。沟通对于在这个社会立足极其重要，是我所欠缺的，在今后的学习中，我应当重视与人的交流沟通。

第二，团队精神。毋庸置疑，团队意识在活动中扮演着非常

重要的角色。我们来自不同专业，组成了一个团队，在一起工作，一起生活，良好的团队意识是一切活动成功的前提。在活动中，我们始终要记住我们是一个团队，一个集体，不论是做什么工作，一切都应该为大家着想，为集体着想，也正是有了团队精神，我们的活动井然有序，做到了无缝对接，最终得到了村民的赞扬。俗话说人心齐泰山移，团队精神的力量是不可轻视的。

第三，分工合作。不论是做什么工作，总会有要分工和合作的时候。通过这一次的社会实践，让我知道了分工合作的重要性。在活动前的准备工作中，我们几个各有分工，加快了准备工作的进行，在分工工作中，有的工作是需要几个人一起合作的，俗话说合作才能双赢，合作又使工作做的更完美，这次的社会实践让我看到了分工合作的高效。

第四，周全的策划。活动中我们往往会发现准备中遗漏了一些细节，对活动的开展造成诸多不便。或者是人员分工的不明确，直接导致很多人做同一件事情，而有的有不知道该做什么，大大降低了工作效率。所以一个周全的策划对活动的成功很重要。

第五，理解与包容。每个人的性格都不同，我们不能要求其他人都像自己那样做事，更不能把自己的意愿、想法强加给他人。学会理解，包容别人。其实从下乡的筹备活动到整个活动的结束，事情都不是一帆风顺的，既然矛盾不可避免，就应该积极看待，一起解决。争论多了，理解也多了，我们将更加懂得站在别人的立场想问题。

第六，在实践中学习。在现在的社会知识时代，不能够快速的学习新事物就会落后，这次活动让我是亲历了一回，没有新的信息就不能够更好的开展活动。

只有不断的学习才行，这一点是主点，能够在活动中得出这来，是我最大的收获了！几天的实践一转眼就过了，我们留

下希望，带上祝福，踏上了新的征途。在实践活动期间，有苦有喜，有累有笑。我想，通过此次社会实践活动，真的教会了我很多东西。农村是青年学子成长的丰厚沃土和生动课堂。我们要尽自己的努力，用我们的所学为农民真诚服务，真正构建社会主义新农村。而暑期“三下乡”活动恰好为我们青年学子搭建了一个在实践中检验知识、增强本领的平台。

世上最难忘的就是那朝夕相处，一同挥汗，一起欢笑的人儿，还有这如诗般的土地。这次活动中我们做得可能还是有所欠缺的，但是有经验有教训才是一个真正意义上的完整实践，不论如何，这都是一次非常有益的活动，使我们在学校要更加学好理论知识将来应用于实践之中去使我们将来能为社会作更大的贡献!虽然本次“三下乡”活动画上了圆满的句号，但“三下乡”的路还很长，“三下乡”的工作也将一如既往的开展下去。

沃尔玛工作心得 沃尔玛拓展工作总结篇七

沃尔玛公司成立于1962年，是一家美国的世界性连锁企业。你知道沃尔玛实习心得是怎样的吗?今天本站小编为大家整理了关于沃尔玛实习心得，欢迎大家阅读!

真快啊，一转眼，两个月的暑假生活就这样在忙忙碌碌中结束了，在这段时间里，我学到很多在学校里面根本学不到的东西，包括为人处事，如何更好的融入社会和更好的去接触社会，当然进入一个企业更能深入的体会一个企业的文化，管理，营运这些方面，在这些社会实践中可以使我们知道自身的不足，受益匪浅。

作为一名当代的大学生来说，我在专业课程学习之余，舍弃暑假生活，利用这些时间，参加一些实践，让我们从实践中对我们的学习或者是说将来的从业一个感性认识，为今后的学习打下坚实的基础。实践是大学生活的第二课堂，是知识

发展的源泉，也是大学生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。大学生成长，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。

之所以选择沃尔玛，是因为这所全球性的大企业的成功令人叹服，经过四十多年的发展，沃尔玛公司已经成为美国最大的私人雇主和世界上最大的连锁零售企业。目前，沃尔玛在全球15个国家开设了超过8,000家商场，下设53个品牌，员工总数210多万人，每周光临沃尔玛的顾客2亿人次。

初进沃尔玛，对该企业也有一些比较浅的认识，进入企业的前两天，对每位入职员工都要进行员工培训，培训的内容包括企业的文化，企业的管理，企业的营运，企业的发展史等等，我们进入沃尔玛以后也能深深的感受到企业对员工平时的培训也体现在一些员工通道中，企业也注重各部门的竞争，平时举办活动，增加员工在工作中的趣味性，各部门也会不定期的出门游玩。

该企业能够发展成今天这个样子，有一个环节在企业发展中起着非常重要的作用，节约，我进入企业工作，能够深深体会到，对成本的节约使我叹服，常常在工作中，各个部门对每天的损耗都要进行精准的记录，对电，水，各种用品都要进行节约，当然在我们暑假工上面也能节约一大批成本，沃尔玛通过跟学校签订协议，让实习生在这里进行实习，可以减少很多成本，也许我们在里面的工作体验是，最资本的原始剥削。

对我们学生而言，实习可以使我们有更多的机会尝试不同的工作，扮演不同的社会角色，以奠定良好的事业基础，也为自我成长丰富了阅历。作为一名学生，我想学习的目的不在

于通过各种考试，而是为了获取知识，获取工作技能，换句话说，在学校学习是为了能够适应社会的需要，通过学习保证能够完成将来的工作，为社会作出贡献。然而步出大学校园步入社会是有很大大落差的，能够以进入公司实习来作为缓冲，对我而言是一件幸事，通过实习工作了解到工作的实际需要，使得学习的目的性更明确，得到的效果也相应的更好。

来到这里，我也能更加体会到一些平时很难体会到的东西或者是人生哲理吧，一个是自主学习——工作后不再象在学校里学习那样，有课堂，有作业，有考试，而是一切要自己主动去学去做。只要你想学习，学习的机会还是很多的，老员工们从不吝惜自己的经验来指导你工作，让你少走弯路；集团公司、公司内部有各种各样的培训来提升自己，你所要作的哪些是你需要了解的，哪些是你感兴趣的。在我暑假所在的企业中，我就遇见了几个非常和善的老员工，只要问他们的是技术上的问题，他们都会一一作答，使我了解到，原来理论跟实际是有很大的差距的。另一个是积极进取的工作态度——在工作中，你不只为公司创造了效益，同时也提高了自己，象我这样没有工作经验的新人，更需要通过多做多问来积累经验。特别是我们的工作并不象正式员工那样有明确的工作范围，只是自由观摩，如果态度不够积极就可能没有事情做，所以平时就更需要主动争取多做事，这样才能多积累多提高。最后一点是为人处事——作为学生面对的无非是同学、老师、家长，而工作后就要面对更为复杂的关系。无论是和领导、同事还是客户接触，都要做到妥善处理，要多沟通，并要设身处地从对方角度换位思考，而不是只是考虑自己的事。在我工作的岗位中，我做到了一些，因为自己在工作中的努力，也得到了非常多的鼓励。通过这次暑假实践让我认清了自己的很多不足和缺点。

第一个就是缺乏工作经验。因为自己缺乏经验，很多问题而不能分清主次，学习不能找到重点，随着实习工作的进行，我想我会逐渐积累经验的。第二是工作态度，在工作中仅仅能够完成布置的工作，在没有工作任务时不能主动要求布置

工作，若没有工作做时就会松懈，不能做到主动学习，这主要还是因为懒惰在作怪，在今后我要努力克服惰性，没有工作任务时主动要求布置工作，没有布置工作时作到自主学习。第三是工作时仍需追求完美，在工作中，不允许丝毫的马虎，严谨认真是时刻要牢记的。但我毕竟是一名专科生，需要作一些基本的实际工作，这就需要我个人多关注社会的最新进展，同时，这也对我的工作有促进作用。

总之，暑假在沃尔玛学习到很多很多东西，认识的人，看到的事，都令我难忘一辈子，尤其在我离开的那一天，主管对我说的那些话在我心里会留下一辈子的，我也相信，将来我也会做到他对我的期望，对我们部门的人，我每一个都喜欢。最后说三个词语，是我在这暑假中体会最深的：分享，挑战，承若。

概要：通过2个月在沃尔玛的学习与实践，深入了解沃尔玛的企业文化，商业运营，团队的构建及凝聚力作用的发挥，销售沟通技巧等方面。旨在发现自身不足之处，有针对性的去学习与实践挂钩的东西，明确学习的目的，为以后学习和生活提供经验与方法并不断提升自身素质。

沃尔玛的企业文化

谈到企业的文化，我想借用下日本销售之神松下幸之助的一句简单而深刻的话：企业的文化是一个企业的重要生命力，一个没有文化的企业象一具行尸走肉，没有思想，没有目标，更谈不上发展。

每次到沃尔玛商场购物，我们可以看到这样的一个情景；商场人头攒动，员工热情似火，但商场繁忙尔有序的场景给我留下深刻印象。是什么样的力量在支撑着这个商业大机器，而运作这太大机器的人的力量从何而来，这是我在没进入沃尔玛之前的一个思考。

将近俩个月实践的实习，我脑子里答案慢慢浮现。

而在提到沃尔玛的历史文化时我们又不得不提到与之相关的一个重要人物，那就是沃尔玛商店的创始人——山姆·沃尔顿先生。可以说他为这个服务业巨头注入了最原始，也最具生命力的东西。即山姆·沃尔顿先生身上的良好品质，这些东西至今仍对沃尔玛有着极其重要的影响。

1 “节约每一美元”——节俭是他身上闪光点之一。不管是在创业初期还是后来沃尔玛驶上奇迹的快速车道，他用一生来实践这一“诺言”节约节约每一美元也是沃尔玛的一个承诺，并在商业运营上始终坚持。如天天平价[e d l p]原则，在运营上沃尔玛采用统一配货[dc]由深圳洪湖统一配货，用企业的货车运货，配套先进的卫星跟踪系统。货源上，沃尔玛直接与生产商联系，减少供应环节，在节约企业成本上可谓下了功。

2 “相信我们的同事是最优秀的”沃尔玛在快速发展时期中的一年1986年，曾跟同事打赌，如果在86那年销售额超过8%，他将自己的，在美国华尔街上跳草群舞。不幸的是，他输了。但还是兑现承诺。所以在后来，每当沃尔玛有值得欢庆的事情事，跳草群舞成了沃尔玛的规矩。我们十分幸运，与我们的沃尔玛员工一起欢庆了安全运行九百天的活动，亲眼看了管理层跳的蹩脚的草群舞。相信沃们的同事是最优秀的也可以引申到其他地方去，如团队的建设上，我相信这将使我们的团队更加的和谐，更好的做事，发展自己，并实现共赢。

3 三米微笑 这是沃尔玛一个不可或缺的文化元素之一。三米微笑并不是由沃尔顿提出的，而是他的一个女同事提出的。后来经过慎重考虑被沃尔顿采纳。由此可见沃而玛的海纳之量，门户开放政策正是这一点的体现，沃儿玛通过吸纳基层员工及管理层意见而不段创新成长。在这一点上我想这正是我们中国企业直的学习的一个方面。如果只从字面看，不难理解三米微笑是什么。三米微笑的魅力我真的亲身体会到。

在我还美正式分配到打包台的时候我当了两天的迎宾员。那天我心情非常好，笑容满面，对每一个到沃尔玛的人沃都对之微笑，尽管有的人不大理解。情绪是会感染人的，这句话我是真正的体会到。

这是wmgp第一次招收intern性质的实习生。这次实习一共有六个清华的学生，4个在深圳总部，2个在上海。每个人都被分在不同的部门，但是总体的实习安排大致相同，基本上都是在不同的部分轮换学习。但是我们每个人的实习时间都不相同，人事部在确定时间时考虑了每个人的不同情况而进行了安排，这也体现出沃尔玛作为零售服务业而具有的稀植和尊重。我的实习期一共七周，每天都有不同的学习任务。

wmgp的概况：

wmgp的蓬勃发展：

自成立以来wmgp就取得了飞速的发展。主要原因是中国世界工厂的地位给海外沃尔玛提供了非常廉价的商品，从而产生了新的利润增长点。据报道wmgp20xx年的采购总量达到150亿美元之多，而且正以每年30%的速度发展。我在实习的其间也是发现公司每周都新进6、7个员工。

wmgp的企业文化：

公司非常注重对企业文化的建设，企业文化的内容非常地丰富博大。其中较基本的几条有：天天平价(这是最常见的一个口号，就是要号召员工积极主动的为实现every day low price的承诺);三项基本理念(尊重个人，服务顾客和追求卓越);三米微笑原则(在三米之内给别人尤其是顾客展现微笑并表达友好);日落原则(在每天下班之前回顾自身的工作，并落实每一项任务);十项成功原则(沃顿先生总结得十条成功经验，具体记不清了，有兴趣可以去查看沃顿写的自传);很多人都

试着去总结沃尔玛获取巨大成功的秘诀，虽然说法不一，可是都一致认为企业文化建设是非常重要的。由此也可以看出国际型大公司对企业文化的重视。

wmgp的管理氛围：

公司提倡公仆领导的理念，就是要求上级主动去关心和帮助下属、并努力去培训下属已达到成功的目标。这点我体会非常深刻：我的mentor是个香港人，名叫andy。我记得他从来没有打电话跟我商量事情，一般都是主动地跑到我座位上，主动询问我需要什么帮助，或者有什么想法。并且三次请我去吃饭，真是让我感觉到了保姆般的关心。另外，公司里面都是直呼其名，每个员工都有一个英文名字，这个英文名字加上中国人的姓就成为中国人的公司通用代码。而打招呼时大家都是只讲英文文字，不论级别多高。加上企业文化体现的友好氛围，所以很多时候都感觉不出来上下级的关系。wmgp对员工的作息没有硬性的规定，工作比较弹性，当然前提是要能完成任务。公司在休息间里设有乒乓球桌、小型台球桌和一个手控足球桌。一个小时的午饭时间就有很多人在那里娱乐。我也经常去那里玩乒乓球，乐在其中。另外，听说公司的员工可以在每个月毫无理由的休息半天。不过，我一直没有想到要试一下。

我接触到的公司员工都非常的友好，很愿意帮助人。并且大部分人都来自不同的背景，有香港人、中国台湾人、菲律宾人、美国人等等，有归国华侨、海外留学人员、教师，还听说有个从花旗银行过来的员工。跟这些人接触使我感到很高兴。这些人里面不乏优秀分子，其中招聘我们的karen就是受人仰慕的魅力女性之一，她有着传奇的经历、丰富的阅历和渊博的知识。

国际采购流程被称作为“直接进口”。一个企业要成为沃尔玛的供应商并完成一次供货，一般要经历好几个重要的步骤。buying trip(海外的buyer来中国参加供应商的样品选型并

落实采购计划，下订单等后续工作);fc(工厂认证，以确保工厂没有雇用童工、没有超时加班、没有安全隐患等);qa(质量检查，在生产过程中和生产结束基本都会安排一次产品质量检查);shipping(跟沃尔玛的第三方物流伙伴马士基联系装船，并提供给沃尔玛所有有效单据);payment(沃尔玛开信用证给供应商);其中这些步骤中又有很多的细节，可能遇到很多问题要实时处理。所以，直接进口的供货采购周期一般都要多出国内采购很多。这也是为什么并不是所有的中国廉价产品都能通过这种方式到达海外商店的原因之一。

这次实习使我受益匪浅，并且接触到了很多有意思的东西。通过跟buyer的接触，加深了对其他国家文化的理解;通过跟不同supplier的接触也让我有机会对珠江三角洲的工业状况有些感性的认识，更重要的是让自己更加体会到成功的蕴义。当然作为零售业的一部分，在wmgp也使得你必须学会跟不同素质的人打交道的技巧，同时可能在实际的工作中直接应用自己知识的机会比较少，而往往需要自己注重细节，精益求精地做好每一件小事。

沃尔玛工作心得 沃尔玛拓展工作总结篇八

姓名：秦宁

学号：5203208084

班级：工业设计082包装

广告是每个商家、厂家常用的销售手段。不过沃尔玛却显得有些尴尬。因为沃尔玛很少做广告，即使做广告它的投入也不会太多，从广告中节省了大量的费用，这或许也是沃尔玛的特殊之处吧！

对沃尔玛来说，做广告就要做直接有效的广告。因此，在早

期发展中广告是少之又少，有的也只是通过电视和报纸的广告来提醒顾客，沃尔玛的价格一向是采取最低价位的策略，而且将始终如此。或者是一些直接的声明：沃尔玛总是以最低的价格供应给你最好的、你最信赖的品牌——一如既往。这样简单直接的广告总能留给顾客很深刻的印象，同时吸引了大批的客源。

1. 企业历史

沃尔玛连锁店的创始人萨姆·沃尔顿的事业始于19xx年他在美国的中南部阿肯色州的新港买下的一家不景气的加盟杂货店。19xx年萨姆在美国阿肯色州班顿威尔镇开办了当地一家名不见经传的廉价商店。19xx年，沃尔玛公司开办了第一家连锁商店。19xx年建立起第一家配送中心，走上了快速发展之路。经过40年的艰苦奋斗，萨姆终于建立起全球最大的零售业帝国——沃尔玛。

2. 企业经营现状：

19xx年，沃尔玛年销售额突破400亿美元，成为全球大型零售企业之一。20xx年，沃尔玛一跃而成为《财富》500强排名的第一名。沃尔玛经营多业态并举，有折扣商店、购物广场、大卖场、山姆会员店、家居店、社区店等形式，由总公司控股，直营连锁。这些业态分别适合不同层次的消费者，而沃尔玛的工作人员给顾客留下的是训练有素、热心助人的形象。

沃尔玛工作心得 沃尔玛拓展工作总结篇九

您好！我怀着复杂的心情写这封辞职信。由于您对我的能力的信任，使我得以加入公司，并且在短短的两年间获得了许多的机遇和挑战。我是从20xx年06月01日到沃尔玛xx店正式上班，在这里得到了领导和同事的关心、指导、信任，使我获得了很多的机遇和挑战。在公司上班的这段时间里，我学

到了很多操作性很强的知识。在这很感谢各位领导的教导和照顾，尤其是经理您！是您给了我一个又一个很好的学习机会，让我在踏进社会后第一次有了归属的感觉。

对公司造成的不便，我深感抱歉。但同时也希望公司能体恤我的个人实际，对我的申请予以考虑并批准为盼。

此致

敬礼！

辞职人□xx

日期：

沃尔玛工作心得 沃尔玛拓展工作总结篇十

我们沃尔玛超市实习生，都少不了要写沃尔玛超市会计专业实习报告。身为实习生，我们要在真实的工作环境下认识自我，考虑就业方向的选择。同时，我们实习生应端正态度。你是否在找正准备撰写“沃尔玛超市实习报告会计专业”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

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；实习又是对每一位大学毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

一、实习目的

会计是对会计单位的经济业务从数和量两个方面进行计量、记录、计算、分析、检查、预测、参与决策、实行监督，旨

在提高经济效益的一种核算手段，它本身也是经济管理活动的重要组成部分。会计专业作为应用性很强的一门学科、一项重要的经济管理工作，是加强经济管理，提高经济效益的重要手段，经济管理离不开会计，经济越发展会计工作就显得越重要。

针对于此，在进行了三年的大学学习生活，通过对《中级财务会计》、《财务管理》、《管理会计》、《成本会计》及《会计电算化软件应用》的学习，可以说对会计已经是耳熟能熟了，所有的有关会计的专业基础知识、基本理论、基本方法和结构体系，我都基本掌握了，但这些似乎只是纸上谈兵，倘若将这些理论性极强的东西搬上实际上应用，那我想我肯定会是无从下手，一窍不通。自认为已经掌握了一定的会计理论知识在这里只能成为空谈。于是在坚信“实践是检验真理的标准”下，认为只有把从书本上学到的理论知识应用于实际的会计实务操作中去，才能真正掌握这门知识。因此，我作为一名会计专业的学生，在20__年的暑假，有幸参加了为期近一个月的专业实习。

二、实习单位情况

怀着一种美好的憧憬，我来到了__有限责任公司，这是专业生产汽车离合器的生产厂家，具有十于年的离合器生产经验，本公司于__年通过国际iso9002质量体系认证，现有产品__余种，是__地区的离合生产厂家，同时在__，我们拥有九十余亩地的新厂房，将于今年十一月份投入使用。

三、实习主要过程

是第二次来到这里实习，所以财务科工作人员都认识，自然而然很顺利的进入了实习工作。工作的紧张气氛仍然有点紧张。

(一)第一天上班，心里没底，感到既新鲜又紧张。新鲜的是

能够接触很多在学校看不到、学不到的东西，紧张的则是万一做不好工作而受到批评。

带我实习的前辈是_会计，也许同是家乡人的缘故吧，_会计对我非常和气。他首先耐心地向我介绍了公司的基本业务、会计科目的设置以及各类科目的具体核算内容，然后又向我讲解了作为会计人员上岗所要具备的一些基本知识要领，对我所提出的疑难困惑，他有问必答，尤其是会计的一些基本操作，他都给予了细心的指导，说句心里话，我真的非常感激他对我的教导。在刚刚接触社会的时候，能遇上这样的师傅真是我的幸运。虽然实习不像正式工作那样忙，那样累，但我真正把自己融入到工作中了，因而我觉得自己过得很充实，觉得收获也不小。在他的帮助下，我迅速的适应了这里的工作环境，并开始尝试独立做一些事情。

(二)第一天算是熟悉了一下公司的基本情况，第二天，我按照上班的时间早早地来到单位，先把办公室的地板、桌椅打扫干净，然后又把玻璃擦了擦，第一项工作完成了，我满意的给了自己一个微笑。

_会计也准时来到办公室，他对我说，今天主要让我浏览一下公司以前所制的凭证。

一提到凭证，我想这不是我们的强项吗?以前在学校做过了会计模拟实习，不就是凭证的填制吗?心想这很简单，所以对于凭证也就一扫而过，总以为凭着记忆加上大学里学的理论对于区区原始凭证可以熟练掌握。也就是这种浮躁的态度让我忽视了会计循环的基石——会计分录，以至于后来王会计让我尝试制单时，我还是手足无措了。这时候我才想到王师傅的良苦用心。于是只能晚上回家补课了，我把《基础会计》搬出来，认真的看了一下，又把公司日常较多使用的会计业务认真读透。毕竟会计分录在书本上可以学习，可一些银行帐单、汇票、发票联等就要靠实习时才能真正接触，从而对此有了更加深刻的印象。别以为光是认识就行了，还要把所

有的单据按月按日分门别类，并把每笔业务的单据整理好，用图钉装订好，才能为记帐做好准备，呜呼！这就是会计所从事的工作。

(三)在接下来的日子里，我所作的工作就是一边学习公司的业务处理，一边试着自己处理业务。

1、写错数字就要用红笔划横线，再盖上责任人的章子，这样才能作废。而我们以前在学校模拟实习时，只要用红笔划掉，在写上“作废”两字就可以了。

2、写错摘要栏，则可以用蓝笔划横线并在旁边写上正确的摘要，平常我们写字总觉得写正中点好看，可摘要却不行，一定要靠左写起不能空格，这样做是为了防止摘要栏被人任意篡改。在学校模拟实习时，对摘要栏很不看中，认为可写可不写，没想到这里还有名堂呢！真实不学不知道啊！

3、对于数字的书写也有严格的要求，字迹一定要清晰清秀，按格填写，不能东倒西歪的，做好会计试用期工作总结。并且记帐时要清楚每一明细分录及总帐名称，而不能乱写，否则总帐的借贷双方就不能结平了。

四、实习所想、所感

实习真的是一种经历，只有亲身体验才知其中滋味。

经过这次实习，虽然时间很短。可我学到的却是我三年大学中难以学习到的。就像如何与同事们相处，相信人际关系是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题，于是在实习时我便有意观察前辈们是如何和同事以及上级相处的，而自己也尽量虚心求教，不耻下问。要搞好人际关系并不仅仅限于本部门，还要跟别的部门例如市场部等其他部的同事相处好，那样工作起来的效率才会更高，人们所说的“和气生财”在我们的日常工作中也是不无道理的。而且在工作中常与前辈

们聊聊天不仅可以放松一下神经，而且可以学到不少工作以外的事情，尽管许多情况我们不一定能遇到，可有所了解做到心中有数，也算是此次实习的目的了。

会计本来就是烦琐的工作。在实习期间，我曾觉得整天要对着那枯燥无味的账目和数字而心生烦闷、厌倦，以致于登账登得错漏百出。愈错愈烦，愈烦愈错，这只会导致“雪上加霜”。反之，只要你用心地做，反而会左右逢源。越做越觉乐趣，越做越起劲。梁启超说过：凡职业都具有趣味的，只要你肯干下去，趣味自然会发生。因此，做账切忌：粗心大意，马虎了事，心浮气躁。做任何事都一样，需要有恒心、细心和毅力，那才会到达成功的彼岸！

一、实训目的

财务会计实训的建设主要是为了提高我们的实际应用水平.在实训过程中，通过做分录，填制凭证到制作账本来巩固我们的技能。通过财务会计实训，使得我们系统地练习企业会计核算的基本程序和具体方法，加强对所学专业理论知识的理解、搜集整理)际操作的动手能力，提高运用会计基本技能的水平，也是对所学专业知识的一个检验。通过实际操作，不仅使得我们每个人掌握填制和审核原始凭证与记账凭证，登记账薄的会计工作技能和方法，而且对所学理论有一个较系统、完整的认识，最终达到会计理论，会计实践相结合的目的。

二、实训内容

我们以模拟企业的经济业务为实训资料，运用会计工作中的证、账等对会计核算的各步骤进行系统操作实训，包括账簿建立、原始凭证、记账凭证的审核和填制，各种账簿的登记、对账、结账等。在学了一个学期的基础会计之后，我们虽然掌握了理论知识，但对于把这些理论运用到实践还是有一定难度，不能够把理论和实践很好地结合起来。众所周知，作

为一个会计人员如果不会做账，如果不能够把发生的业务用账的形式体现出来，那么就不能算做会计。于是在大一地二个学期我们开了这门会计实训课。

在实训中，我们首先掌握了书写技能，如金额大小写，日期，收付款人等等的填写。接着填写相关的数据资料。再继续审核和填写原始凭证。然后根据各项经济业务的明细账编制记账凭证。根据有关记账凭及所附原始凭证逐日逐笔的登记现金日记账、银行存款日记账以及其他有关明细账；往后我们会编制科目汇总表，进行试算平衡。根据科目汇总表登记总分分类账。并与有关明细账、日记账相核对；最后要编制会计报表；将有关记账凭证、账页和报表加封皮并装订成册并写实训报告。

在本次会计实训中，我们实训的内容以一个较大的模拟单位的会计资料为基础，结合专业教材的内容，对会计主体的必要简介，相关资料的提供，有关经济业务的提示和说明等等。在实训中，我们充当单位的记账人员，掌握了应该如何处理具体的会计业务和如何进行相互配合，了解如何纳税，如何处理购销活动、生产经营、往来结算等具体业务流程，弥补我们在课堂学习中实践知识不足的缺陷，掌握书本中学不到的具体技巧，缩短从会计理论学习到实际操作的距离，也可通过实训的仿真性，使我们感到实训的真实性，增强积极参与实训的兴趣。

会计理论来自于会计实践，是会计实践经验的概括总结，同时又对会计实践工作加以指导，所以我们在会计专业学习中，不仅需要构建出较完整的理论框架，而且还要树立起完整的操作理念。然而，会计专业教材是以系统讲解会计理论为主，列举的典型会计业务只是为印证阐述会计理论服务。所以我们将教材的理论知识学完以后，进行这次综合模拟实训。实训重在动手去做，把企业发生的业务能够熟练地反映出来，这样才能证明作为一个会计人员的实力。比如课本上及会计模拟实训中都要求将记帐凭证分为收款凭证、付款凭证及转帐凭证三类凭证，刚开始分不清三者的区别，往后就孰能生巧了，

还有就是总账、明细账、银行存款日记账等的填制，虽然现在还有点手生，但只要细心，一步步的填制，我对自己往后熟练的填写很有信心。然后就要把实训书上各种单子、凭证剪下来附到转账凭证、付款凭证、首款的凭证的后面，方便以后的查看。最后就是装订，小小的装订还有大学问。

三、实训结论

作为一名未来的会计人员，我们现在刚刚起步，往后会学到更多的东西，并且有很多东西需要我们去挖掘。况且会计学科是一门实践操作性很强的学科，所以会计理论教学与会计模拟实训如同车之两轮、鸟之两翼，两者有机衔接、紧密配合，才能显著提高我们掌握只是的质量。在课本上我们所学到的理论知识只是为我们的实际执业注明框架、指明方向、提供相应的方x真正的职业技巧是要我们从以后的实际工作中慢慢汲取的。而针对实际操作中遇到的一些特殊的问题，我们不能拘泥于课本，不可纯粹地以本为本，而应在遵从《企业会计准则》与《企业会计制度》的前提下，结合本企业的实际情况可适当地加以修改。这就将从课本上所学的理论知识的原则性与针对实际情况进行操作的灵活性很好地结合起来。还有就是作为一名未来的会计人员，我们应该具有较高的职业道德和专业素养。因此我们学校本着理论结合实际的思想，让我们学习实训课使我们不仅在理论上是强的，在动手能力更是强者。这样我们在三年毕业后走出校门才能更好地投入到工作中去。

四、实训心得

这是我的第一次真正的实训，怀着一份新鲜又有那么一点紧张的心情，我开始了实训的第一天。第一天做了分录。紧接是第二天。虽然大学一年级是从来没有实训过，但感觉对这样的工作也不是太陌生，但只是粗略的没有那个氛围，而且还是和同学们在底下自己做。而且有老师在上边简单的提点一下！当老师说开始登记凭证时，面对着实训时自己桌上的做

账用品，我有种无从下手的感觉，久久不敢下笔，深怕做一步错一步，后来在指导老师的耐心指导下开始一笔一笔地登记。很快的，一个原本平常上课都觉得漫长的下飞速过去了，但手中的工作还远远未达到自己所期望的要求进度。晚上继续忙当天没做完的任务。不过话又说回来了，看到自己做的账单心里还是很高兴的。虽然很累，很枯燥，但是很充实！

有了前两天的经验，接下来的填制原始凭证；根据原始凭证，填记帐凭证；根据记帐凭证填总分类帐和各种明细帐，现金日记帐银行日记帐；填制资产负债表和利润表等等的工作就相对熟练多了。不过我知道我离真正意义上的会计师还很远很远，但是我不担心，因为我正在努力学习这些知识。下来我就开始着手做填制原始凭证，根据原始凭证，填记帐凭证，填制科目汇总表，根据科目汇总表填总分类帐，根据记帐凭证填总分类帐和各种明细帐，现金日记帐，银行日记帐等等。往后几天又学会了如何填制支票，要求很多，所以要很仔细。这样的日子充实的过着。实习的倒数第3天老师教我们如何订凭证以及相关注意的事项。经过这些天的手工记账，使我的基础会计知识在实际工作中得到了验证，并具备了一定的基本实际操作能力。在取得实效的同时，我也在操作过程中发现了自身的许多不足：1、比如自己不够心细，经常看错数字或是遗漏业务，导致核算结果出错，引起不必要的麻烦；2、虽然这十天里，每笔业务的分录都有参考答案，但实际工作中还须自己编制会计分录，在这方面我还存在着一定的不足，今后还得加强练习。

通过这十天来的会计实训深刻的让体会到会计的客观性原则、实质重于形式原则、相关性原则、一贯性原则、可比性原则、及时性原则、明晰性原则、权责发生制原则、配比原则、历史成本原则、划分收益支出于资本性支出原则、谨慎性原则、重要性原则，和会计工作在企业的日常运转中的重要性，以及会计工作对我们会计从业人员的严格要求。总而言之，十天的实训让我对填制原始凭证根据原始凭证，填记帐凭证等工作有了更进一步的认识，并在实际操作过程中找出自身存

在的不足，对今后的会计学习有了一个更为明确的方向和目标。希望在接下来的日子里，学校能给我们这些的多的实训课，以便我们能不断地查漏补缺，这样更能帮助我们财会专业的学生学好会计这门课，为以后走向社会奠定良好的基础。通过实训，我们对会计核算的感性认识进一步加强。我们这次实训是综合性训练，既是主管会计、审核、出纳，又是其他原始凭证的填制人，克服了分岗实习工作不到位的不完整、不系统现象。加深理解了会计核算的基本原则和方法，将所有的基础会计、财务会计和成本会计等相关课程进行综合运用，了解会计内部控制的基本要求，掌握从理论到实践的转化过程；熟练掌握了会计操作的基本技能；将会计专业理论知识和专业实践，有机的结合起来，开阔了我们的视野，增进了我们对企业实践运作情况的认识，为我们毕业走上工作岗位奠定坚实的基础。

1. 公司成立不久，应加大宣传力度，让更多的老百姓都知道有“鸿源”这个牌子，更知道这个牌子的产品是做何用途的，这样公司的业务面才会越扩越大。
2. 公司的财务体系还不是很完善，财务人员的素质还有待于进一步提高。在所有的凭证中，仓库人员只核算材料数量，而没有接触金额的核算。金额的核算一般由财务室来完成，这与我们所学到的凭证做法有一定的出入。
3. 在管理制度上，应该建立奖惩分明制度，在我实习期间，让我感觉最明显的就是在管理体制上，制度不明确，赏罚不分明，这样不能够调动员工的积极性，从而降低生产量，减少利润。
4. 在今后的公司发展上，应注重规模效应，培养团队精神。就该公司的目前情况来看，规模还仅限于小机械、分工作业式，还没有形成一定的规模。再一点，各部门的协作能力不是很好，还没有培养出一种团队精神。

实习真的是一种经历，只有亲身体验才知其中滋味。

经过这次实习，虽然时间很短。可我学到的却是我四年大学中难以学习到的。就像如何与同事们相处，相信人际关系是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题，于是在实习时我便有意观察前辈们是如何和同事以及上级相处的，而自己也尽量虚心求教，不耻下问。要搞好人际关系并不仅仅限于本部门，还要跟别的部门例如市场部等其他部的同事相处好，那样工作起来的效率才会更高，人们所说的“和气生财”在我们的日常工作中也是不无道理的。而且在工作中常与前辈们聊聊天不仅可以放松一下神经，而且可以学到不少工作以外的事情，尽管许多情况我们不一定能遇到，可有所了解做到心中有数，也算是此次实习的目的了。

会计本来就是烦琐的工作。在实习期间，我曾觉得整天要对着那枯燥无味的账目和数字而心生烦闷、厌倦，以致于登账登得错漏百出。愈错愈烦，愈烦愈错，这只会导致“雪上加霜”。反之，只要你用心地做，反而会左右逢源。越做越觉乐趣，越做越起劲。梁启超说过：凡职业都具有趣味的，只要你肯干下去，趣味自然会发生。因此，做账切忌：粗心大意，马虎了事，心浮气躁。做任何事都一样，需要有恒心、细心和毅力，那才会到达成功的彼岸！

实习虽然结束了，再过两个多月，我们真的就要走上工作岗位了，想想自己大学四年的生活，有许多让我回味的思绪，在这个春意盎然的季节，伴随着和煦的春风一起飞扬，飞向远方，去追逐我的梦！

所有的帐都记好了，接下来就结帐，每一帐页要结一次，每个月也要结一次，所谓月清月结就是这个意思，结帐最麻烦的就是结算期间费用和税费了，按计算机都按到手酸，而且一不留神就会出错，要复查两三次才行。一开始我掌握了计算公式就以为按计算机这样的小事就不在话下了，可就是因为粗心大意反而算错了不少数据，好在王会计教我先用铅笔

写数据，否则真不知道要把帐本涂改成什么样子。这真是应了一句话：不试不知道，一试吓一跳！