

最新互联网金融专业介绍心得体会 金融专业认知实习报告(优秀5篇)

心得体会是我们在经历一些事情后所得到的一种感悟和领悟。那么心得体会该怎么写？想必这让大家都很难吧。以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

互联网金融专业介绍心得体会篇一

这次实习，旨在让我们对自己所学的专业有一个初步的了解。提高运用所学知识分析问题、解决问题的能力。对金融相关部门机构设置和基本运行方式有初步的感性认识、拓展视野。为今后更好地将理论和实践结合打下基础，也为将来步入职场作好铺垫。

20xx年x月x日，我们金融xx班在xx老师的带领下在xx市xx大道xx证券公司进行专业认知实习。

认知实习的目的是让大一学生尽快地了解社会、认识社会。逐步明确自己的专业特点和职业定位，更清楚、更明白地了解自己所学专业的具体内容、明确学习目的。让我们明白仅有专业知识是远远不够的，我们还要学习很多别的知识，具备各种能力。

我们这次实习主要分两个阶段：大致参观证券公司中的工作环境，在会议室听有关人员的演讲。本次实习在班上选出了6位积极的同学，在此次实习中体验“免费开户”活动。

在这次实习中，我们班选出了6名同学体验开户，我也主参加了这一活动。刚进公司就有热情的工作人员招待我们，在他问了哪些同学要开户之后，便领着我们去体验相关手续，他教我们填了许多表格，我都不记得自己当时是填了多少张表

格，但是不管多少张，我可以体会到开户程序的小复杂，但是也正是这样的小复杂体现出了开户手续的严谨。当我们把填好的一张张表格交给了咨询台的两位工作人员后，只见她们一份份的复印好并给我们自己保管。办好开户手续后我们便到会议室与同学们“会合”，当时正是东海证券公司的一位副总在给我们将一些他的人生经历及他总结出来的人生秘诀。他告诉我们“做的多不如说的多，说的多不如写得多”这也恰恰是与我们平日在书上看到的不同，以前我们一直相信着：行动胜过语言。但我想。这也许就是我们这群还未入世的青年与在职场游刃有余的老练领导的区别吧。他也告诉我们，应当学习一些技能，有自己的兴趣爱好，可以是运动方面的，也可以是艺术方面的。他告诉我们，在他们公司，所有的员工每周都要去打羽毛球，原因很简单：老总喜欢。他告诉我们如何做人，如何把握机会。

人，就当如此该高调时才高调，不要过分展现自己的才能。尽管这位副总对我们说的让我觉得有点悲凉，让我觉得一切都是那么的虚假，自己做着自己不喜欢的事，还要把它当成是兴趣爱好，为的只是迎合别人。但我更清楚的是这位副总说的：这个社会是一个求人的社会，职场是求人的职场。物竞天择，优胜劣汰，这不也正是达尔文所说的道理么？我们要做的，不是抱怨，这个社会不会因为我们去改变，所以我们只能去改变自己。

听完副总的演讲，我们又看到一位年轻的小伙子，他给我们讲了讲宏观经济，说句实话，他讲的`时候我还真的是什么都没听进去，他记得他说了些存款准备金率的调整，财政赤字的问题。倒也不是不想听，只是听不懂。我印象最深的还是他对证券软件运用的熟练程度，记得当时同学还在我耳边说了一句：“这才是专业的班子呀！”是呀，多专业啊，当时就想，多不简单的呀，毕业也没几年，混到如今这个地步不错了。但是更让我敬佩的还是我们的学长，起初我并不知道，后来才知道刚刚那个领我们填表格的工作人员居然是我们的学长，而他却也不仅仅是一名普通的工作人员，好像是营业

部的经理了呢。我佩服他，佩服这位学长，从一个三本的学校出来，他可以做到比他学历高的人更好。他能够赢得老板的赏识，我想，除了他的能力，更重要的应该还有他谦虚的品格吧。于是我也在心里树立了一个目标：我要做到像学长这样，甚至是比他更好。

通过这次认知实习我了解了证券公司的组织形式、业务类型、业务流程等相关方面的知识，并且更加清醒地认知了当今社会对金融方面的人才需求形式。在这次金融实习之后，我更加明确了自己的学习方向，通过自己可课下的学习，在将金融方面知识掌握牢固的前提下，参加证券。银行等金融相关从业资格证的考试，从而提高自己在日后应聘中的竞争力。我们当代大学生应该培养的是严谨治学的精神，从对自己的严格要求中不断提升个人应具备的优良素质和能力，为用人单位所用，为社会服务所用。

在实习后，我也更明白：要想成功，自己的能力很重要，但只要通过自己的努力才能到到梦想的最高峰！

互联网金融专业介绍心得体会篇二

我所在的实习单位是xx省xx建设工程有限责任公司，是依法设立、从事招标代理业务并提供相关服务的社会中介公司。其性质不是一级行政机关，是从事生产经营的企业。是一个复杂的系统化公司，工作程序多，环节多，专业性强，工作人员分类精细，有造价工程师，工程造价预算员，会计师，项目经理，文员，出纳等等，我所实习的职位是该公司的一名财务。

(一)原始凭证的审核、整理

所谓原始凭证就是当一笔经济业务发生时最先取得或填制的，我的任务是每次把每次工作人员送来的凭证先审核其真实性，看看是否有填制单位公章和填制人员签章。然后在确认凭证的

完整性，看是否有涂改，数字是否清晰。确认其真实性之后再按时间顺序整理装订，再将其进行分类，以方便记账。

(二)原始凭证的录入

原始凭证的录入就是把填制的凭证数据将其归类，然后填写到单位的账本里。我所

在的实习单位的这一程序是由电脑来完成的。电脑有自己编织好的账单表，然后我的任务就是对应手头上的填制单，将其数据一个个的输入进电脑。然后根据借贷双方的原则，电脑自动生成账本。这一步骤主要取决于细心程度，不然一个小数点，都可以使工作发生纰漏。

(一)真诚

你可以伪装你的面孔或者外表，但是绝不能伪装你的心。第一次在这种公司实习，心里不免有些困惑，不知道周围同事怎么样。应该怎样与别人相处，第一次踏进办公室，我就知道自己到了一个新环境，必须开始去适应这一切。但是无论你想怎么去适应它，真诚是唯一的方式。比如见面了一句微笑的问候，就能给自己和他人带来很好的心情。也代表了对同事和周围人的尊重，然别人感受到了尊重和关心。

(二)沟通

想要实习期间学到更多的东西，除了用耳朵，还要学会用嘴去沟通，跟领导之间，同事之间都需要有交流才会有收获。刚开始领导并不会了解你的工作能力，也不清楚你的个人优势在哪，沟通，是了解一个人最快的方式。跟老板之间的沟通同时也在考验你的应变能力和口才水平，这就需要你发挥你的智慧，在短时间内让老板知道你的个人长处，让老板加深对你的印象。跟同事建立起好的关系也是从沟通开始的。很好的沟通能力其实这也是我们走向未来社会必须要具备的

一项基本技能。

(三) 讲究条理

都能把堆积如山的资料整理完成，而其他同事们却每天都在为这些文件而烦恼，别人问他的成功之处，他就说虽然每天的信件很多，但是他可以将他们按紧急性和重要性来分类，是工作变的井然有序，办事效率也随之提高了。所以养成有条理的好习惯，能使我们在工作中受益匪浅。

转眼间，暑假即将过去了，我也即将成为一名大三的学生了，这意味着大三过后，我们就要踏入社会，静下心来回顾了一下自己的实习生涯，发现短短的一个月给我带来的感触颇深，实习真的是一个相当重要的环节，它不仅是对你一个学期下来对所学知识的一种检验，更是一个把理论跟实际相结合的最好方式。锻炼我们所学的基础理论，基本技能和专业知识。学会去独立分析解决实际问题的能力，提高我们实际动手的能力。在整个实习过程中，我每天都有新的体会，和新的收获。

这次的实习，我第一次接触了原始凭证，以及各种各样的发票，和账单。还有各种原始合同，这让我对经济专业有了一个更加感性的认识，不懂的我上网查找或者问同事，并把所学知识结合在一起，这让我对我的专业有个更加深刻的了解与体会，并知道了专业知识的重要性。

通过实习，我也使我的思维有了更多的转变，逻辑能力也增强了。做任何事情都可以按部就班，循序渐进。我也懂得了，其实大学文凭只是一块敲门砖，进入工作岗位，大家都是从头开始，凡事都要自己去摸索，学会变通。没有人会手把手教你，只有你自己去培养好自己的学习能力和动手能力，努力提高自身素质，以便适应时代的需要。通过这次实习，我主要有一下感想：

它，学习好它。态度正确了，再树立好自己的目标，实现目标的过程中一定要看看别人是怎么做的，听别人是怎么说的，不断的吸取经验。

二、要有坚持不懈的精神，其实我们在校生不管在哪家公司工作都一样，不可能一开始就会有大把大把的工作交给你，甚至在很长时间内，你都不知道你来这个公司你可以干嘛，甚至出现在这里上班没意思，想要放弃的念头，但是千万不要有这样的想法，你熟悉公司你需要一段很长的时间，同时公司熟悉你也需要一段很长的时间，你在这个期间必须努力学习，让自己更加优秀，有能力的话就要做到让公司离不开你的存在，这才是正确的方法。并且遇到任何困难都不要轻言放弃。

三、要勤劳，任劳任怨。我们在校生去实习，其实大部分人还是把我们当学生一样去看，公司一般不会把很重要的工作任务交给我们去做，我们只有从身边最微小的工作开始做起，这样才能得到领导的注意和赏识，勤劳是一个人最能让人欣赏的本质，只有这样，我们才有机会一步一步的往更高的层面去发展。所以不要抱怨任何小事，我们应该学会去做好任何一件小事。

这次实习不仅仅是对我大学两年生涯所学知识的一种检验，更是让我学到了很多书本上不知道的知识。并且在就业的心态上有了很大的改善，以前的我只想找一份自己喜欢，并且最好和专业对口的工作，但是现在我知道了，想找一份合自己兴趣爱好的工作很难，找一份跟自己专业对口的工作也不是一件容易的事，很多东西我们是出了社会才开始学习和接触的，甚至跟专业没有任何关系。所以我们要建立起先就业在择业的就业观，不要小看任何一份工作，任何一份工作你想要把它做好都很难很难。

这次实习让我锻炼了自己，提高了自己。这次实践是我的一比宝贵的财富，相信在以后的工作生涯里，我能更好的熟悉

我未来的工作，并且把它做的更好。

互联网金融专业介绍心得体会篇三

本站发布金融专业认知实习报告范文，更多金融专业认知实习报告范文相关信息请访问本站实习报告频道。

一. 实习时间及地点

2019年5月30日，我们金融1102班在吕志平老师的带领下在武汉市建设大道东海证券公司进行专业认知实习。

二. 实习目的

这次实习，旨在让我们对自己所学的专业有一个初步的了解。提高运用所学知识分析问题、解决问题的能力。对金融相关部门机构设置和基本运行方式有初步的感性认识、拓展视野。为今后更好地将理论和实践结合打下基础，也为将来步入职场作好铺垫。

认知实习的目的是让大一学生尽快地了解社会、认识社会。逐步明确自己的专业特点和职业定位，更清楚、更明白地了解自己所学专业的具体内容、明确学习目的。让我们明白仅有专业知识是远远不够的，我们还要学习很多别的知识，具备各种能力。

三. 实习的步骤及内容

我们这次实习主要分两个阶段：大致参观证券公司中的工作环境，在会议室听有关人员的演讲。本次实习在班上选出了6位积极的同学，在此次实习中体验“免费开户”活动。

四. 实习体会及感悟

在这次实习中，我们班选出了6名同学体验开户，我也主参加了这一活动。刚进公司就有热情的工作人员招待我们，在他问了哪些同学要开户之后，便领着我们去体验相关手续，他教我们填了许多表格，我都不记得自己当时是填了多少张表格，但是不管多少张，我可以体会到开户程序的`小复杂，但是也正是这样的小复杂体现出了开户手续的严谨。当我们把填好的一张张表格交给了咨询台的两位工作人员后，只见她们一份份的复印好并给我们自己保管。办好开户手续后我们便到会议室与同学们“会合”，当时正是东海证券公司的一位副总在给我们将一些他的人生经历及他总结出来的人生秘诀。他告诉我们“做的多不如说的多，说的多不如写得多”这也恰恰是与我们平日在书上看到的不同，以前我们一直相信着：行动胜过语言。但我想。这也许就是我们这群还未入世的青年与在职场游刃有余的老练领导的区别吧。他也告诉我们，应当学习一些技能，有自己的兴趣爱好，可以是运动方面的，也可以是艺术方面的。他告诉我们，在他们公司，所有的员工每周都要去打羽毛球，原因很简单：老总喜欢。他告诉我们如何做人，如何把握机会。人，就当如此：该高调时才高调，不要过分展现自己的才能。尽管这位副总对我们说的让我觉得有点悲凉，让我觉得一切都是那么的虚假，自己做着自己喜欢的事，还要把它当成是兴趣爱好，为的只是迎合别人。但我更清楚的是这位副总说的：这个社会是一个求人的社会，职场是求人的职场。物竞天择，优胜劣汰，这不也正是达尔文所说的道理么？我们要做的，不是抱怨，这个社会不会因为我们去改变，所以我们只能去改变自己。

听完副总的演讲，我们又看到一位年轻的小伙子，他给我们讲了讲宏观经济，说句实话，他讲的时候我还真的是什么都没听进去，他记得他说了些存款准备金率的调整，财政赤字的问题。倒也不是不想听，只是听不懂。我印象最深的还是他对证券软件运用的熟练程度，记得当时同学还在我耳边说了一句：“这才是专业的班子呀！”是呀，多专业啊，当时就想，多不简单的呀，毕业也没几年，混到如今这个地步不错了。但是更让我敬佩的还是我们的学长，起初我并不知道，

后来才知道刚刚那个领我们填表格的工作人员居然是我们的学长，而他却也不仅仅是一名普通的工作人员，好像是营业部的经理了呢。我佩服他，佩服这位学长，从一个三本的学校出来，他可以做到比他学历高的人更好。他能够赢得老板的赏识，我想，除了他的能力，更重要的应该还有他谦虚的品格吧。于是我也在心里树立了一个目标：我要做到像学长这样，甚至是比他更好。

学生应该培养的是严谨治学的精神，从对自己的严格要求中不断提升个人应具备的优良素质和能力，为用人单位所用，为社会服务所用。

在实习后，我也更明白：要想成功，自己的能力很重要，但只要通过自己的努力才能到到梦想的峰！

班级：金融1102班

姓名：张露

学号：20191310076

互联网金融专业介绍心得体会篇四

希望通过本次实习使自己能够从理论高度上升到实践高度，使理论和实践更好的结合，为以后的工作奠定扎实的基础；同时希望通过本次的实习，是自己能够亲身感受到由一个学生到一个职业人的转变过程，为以后进入职场做一个铺垫，是自己有一个提前的适应期。

20xx/x/xx——20xx/x/xx

xx证券研究有限责任公司

（一）岗前培训

因为行业的原因，很多的理论知识都不是很清楚，在上班前都有进行培训。当然更重要的是花束的培训，因为开发一个客户不是盲目的去开发，都是有一定的程序的，比如我们培训的时候我们要掌握初步沟通、深入沟通、反复问题、明确沟通和限时限量的成交。还要掌握一些产品的基本情况，比如不同版本产品的不同价格，不同服务内容。当然对一些要用到的基础软件也有一个大概的解说。培训的东西都不是很难，关键还是要考自己的领悟。才刚开始实习的两天中，除了培训，我就是坐在老员工的身边听他们打电话，看看他们的话术和操作。把培训所学和实际上岗结合起来，快速的熟悉工作。

（二）培养客户

慢慢的开始工作了，作为市场部的电销人员，我们的工作主要就是通过电话促成客户与我们的合作，但这有一个前提，就是我们要对客户进行一定的培养。主要是在初步沟通中传达出我们公司的信息，让客户知道我们是干什么的，对他们来说有什么好处，然后才能进行深入沟通，这时候就要把客户引导到公司的产品上了，培养客户对公司、对老师的信任度。当然，培养客户也不是广告产品效益来打动客户的，因为电销是不见面的销售，客户并不能直接感受到我们的服务，这就要求我们在于客户聊产品谈合作的时候也要适当的聊一聊感情，对客户进行适当的关心，这样才能更好的促成合作。

（三）促成合作

工作中，我们挖掘客户、培养客户，最终都是为了成交，为了实现公司的利益，在把一个客户培养到一定程度时，我们就要进行谈合作了。这个是整个工作环节的重中之重，也是我最薄弱的环节。在到公司已经有两个月了，可是我还没有开单。客户培养的太久，到了促成合作环节就弱势了，曾经

也跟主任经理学了很多的方法，可能自己气势方面比较弱，也可能因为心里弱勢，一直不敢给客户开口要钱，不敢提合作。这导致客户培养到位了没合作又死掉了。自己一直找原因，一直分析客户，在慢慢的学习尝试过程中，终于在第三个月开单了，而且开了三个单，心里确实很高兴。

（四）跟踪客户

就这个工作来说，并不是你开出了一个客户，谈成合作了就不管了，跟踪客户也很重要。因为公司的产品版本不同，很可能当前的小客户跟踪升级后就是之后的大客户。跟踪客户主要是了解客户在合作过程中的需求变化，以便随时可以给客户推荐更适合客户的高端版本。另一方面，一般一个产品使用是三个月，为了让客户可以长久的合作，我们也需要对客户进行感情培养，在服务上提高客户的忠诚度。

（一）学会了很多电话营销的技巧

这份工作中，我学到了很多电话营销技巧，以往的一些电话营销兼职，因为时间比较短，也仅仅是锻炼了口才。但通过这次实习才知道，电话营销也是有很多的学问的。因为双方不见面，我们的语速、态度、情绪很可能会影响到客户，所以我们得学会控制自己的语速、音量、情绪。在我们每个人的办公桌上都是有一面镜子的，就是要让我们记得时时微笑，传达给客户快乐地情绪。

另外，这次的实习中我还学到了通过电话来把握语言的敏锐度，因为与客户谈合作的时，可能一个语气词，一个简短的停顿，就是客户心里的真实想法。只有敏锐的把握住了，才能在言语上抢得先机，与客户的博弈中站在主导者的地位，最终促成合作。虽然有学习到一点，但显然还远远不够，在以后的学习中，我会更加的努力。

（二）学到了很多关于金融证券的工作

因为是金融行业的公司，所以通过这份工作，我最直接的就是学到的很多金融领域的知识，也许以前在学校也看过相关的书籍，上过相关的选修课程。但绝对没有三个月实习来的丰富而有趣。每天看着直接的股票盘面，听着老师的分析，更加容易接受，也更加容易学习。而且对市场上的消息也充满的敏感度，以前看新闻一个消息就是一个消息，现在看新闻，会结合市场、行业和公司来看，至少知道它会和我们的经济息息相关。

（三）锻炼了自己的意志和心态

这三个月的实习并不是一帆风顺，中间也有很多的艰辛与挫折，自己也有想要放弃的时候，但最反复挣扎中还是坚持了下来。这让我的心态更加的平和了，意志力也更加坚定。曾经因为两个月开不出单，我总会想我是不是不适合这份工作，心总是浮躁的，完全没办法安定下来，也会因为社会的现实让自己的心饱受煎熬。因为社会阅历不够，看的事实接触的客户还不是很多，让我总对公司、对行业抱有怀疑，这就让原本不坚定的心更加的犹豫。

想要换份工作，但又不甘心，因为这份工作完全没有做出成绩。花了两天的假期，终于想清楚了，我是即将要进入社会工作的人员，不可能一辈子呆在学校无忧无虑的念书，社会工作的艰辛迟早要接触，现在换一份新工作开始做，从头学起，接触新的人和事，要是再碰到困难还是干不出成绩呢，还是放弃再换工作吗？想想自己的性格，肯定不会甘心。于是什么也不再想，踏踏实实的干工作，心态放平，最终努力没有白费，还是拿到了满意的成绩。但相信经过这次的磨砺与挣扎，在以后的工作中我一定可以更加的坚定，不会再轻言放弃。

回想起自己刚来公司的时刻，仿佛就在昨天。由什么都不懂的门外汉，到现在可以和资深股民交流沟通，自己成长了很多。不仅仅是这个行业专业知识上的，更重要的是心智上的。

感觉自己不再是一个象牙塔里的学生了，进入了职场，懂得了工作的艰辛，懂得了迎难而上的勇气，也懂得了永不放弃的坚忍。社会中的工作和人都很现实，利益为先，但是在工作中依然要坚守住自己心灵的底线，相信在未来，我一定可以做得更好。

在此感谢我的学校给了我这样一个实习的机会，让我可以去闯去拼，为自己的未来抢先开路。也感谢我的实习公司，感谢你们给了我一个广大的舞台，让我可以在上面尽情演绎。最后要感谢我在公司的指导老师，我的主任和我的部门经理，每一次在我遇到困难时，都会悉心的指导；每一次我困惑时，都会耐心的解答；每一次在我想放弃时，都会在我身边加油打气。倾尽所有教给我你们所掌握的知识，无私分享你们总结的经验，让我在三个月中获得了巨大的收获。

衷心的希望公司蓬勃发展，日新月异，也希望越来越多的人加入我们，让我们共同期待美好的明天！

互联网金融专业介绍心得体会篇五

姓名：

学号：1310076

5月30日，我们金融1102班在吕志平老师的带领下在武汉市建设大道东海证券公司进行专业认知实习。

这次实习，旨在让我们对自己所学的专业有一个初步的了解。提高运用所学知识分析问题、解决问题的能力。对金融相关部门机构设置和基本运行方式有初步的感性认识、拓展视野。为今后更好地将理论和实践结合打下基础，也为将来步入职场作好铺垫。

认知实习的目的是让大一学生尽快地了解社会、认识社会。

逐步明确自己的专业特点和职业定位，更清楚、更明白地了解自己所学专业的具体内容、明确学习目的。让我们明白仅有专业知识是远远不够的，我们还要学习很多别的知识，具备各种能力。

我们这次实习主要分两个阶段：大致参观证券公司中的工作环境，在会议室听有关人员的演讲。本次实习在班上选出了6位积极的同学，在此次实习中体验“免费开户”活动。

在这次实习中，我们班选出了6名同学体验开户，我也主参加了这一活动。刚进公司就有热情的工作人员招待我们，在他问了哪些同学要开户之后，便领着我们去体验相关手续，他教我们填了许多表格，我都不记得自己当时是填了多少张表格，但是不管多少张，我可以体会到开户程序的小复杂，但是也正是这样的小复杂体现出了开户手续的严谨。当我们把填好的一张张表格交给了咨询台的两位工作人员后，只见她们一份份的复印好并给我们自己保管。办好开户手续后我们便到会议室与同学们“会合”，当时正是东海证券公司的一位副总在给我们将一些他的人生经历及他总结出来的人生秘诀。他告诉我们“做的多不如说的多，说的多不如写得多”这也恰恰是与我们平日在书上看到的不同，以前我们一直相信着：行动胜过语言。但我想。这也许就是我们这群还未入世的青年与在职场游刃有余的老练领导的区别吧。他也告诉我们，应当学习一些技能，有自己的兴趣爱好，可以是运动方面的，也可以是艺术方面的。他告诉我们，在他们公司，所有的员工每周都要去打羽毛球，原因很简单：老总喜欢。他告诉我们如何做人，如何把握机会。人，就当如此：该高调时才高调，不要过分展现自己的才能。尽管这位副总对我们说的让我觉得有点悲凉，让我觉得一切都是那么的虚假，自己做着自己不喜欢的事，还要把它当成是兴趣爱好，为的只是迎合别人。但我更清楚的是这位副总说的：这个社会是一个求人的社会，职场是求人的职场。物竞天择，优胜劣汰，这不也正是达尔文所说的道理么？我们要做的，不是抱怨，这个社会不会因为我们去改变，所以我们只能去改变自己。

听完副总的演讲，我们又看到一位年轻的小伙子，他给我们讲了讲宏观经济，说句实话，他讲的时候我还真的是什么都没听进去，他记得他说了些存款准备金率的调整，财政赤字的问题。倒也不是不想听，只是听不懂。我印象最深的还是他对证券软件运用的熟练程度，记得当时同学还在我耳边说了一句：“这才是专业的班子呀！”是呀，多专业啊，当时就想，多不简单的呀，毕业也没几年，混到如今这个地步不错了。但是更让我敬佩的还是我们的学长，起初我并不知道，后来才知道刚刚那个领我们填表格的工作人员居然是我们的学长，而他却也不仅仅是一名普通的工作人员，好像是营业部的经理了呢。我佩服他，佩服这位学长，从一个三本的学校出来，他可以做到比他学历高的人更好。他能够赢得老板的赏识，我想，除了他的能力，更重要的应该还有他谦虚的品格吧。于是我也在心里树立了一个目标：我要做到像学长这样，甚至是比他更好。

学生应该培养的是严谨治学的精神，从对自己的严格要求中不断提升个人应具备的优良素质和能力，为用人单位所用，为社会服务所用。

在实习后，我也更明白：要想成功，自己的能力很重要，但只要通过自己的努力才能到到梦想的最高峰！