

企业会计实训心得体会 会计企业实习心得 (实用6篇)

每个人都有自己独特的心得体会，它们可以是对成功的总结，也可以是对失败的反思，更可以是对人生的思考和感悟。心得体会对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写心得体会呢？那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

企业会计实训心得体会篇一

在这个假期中，我们一行六位大学生来到了xx省药业股份有限公司进行了参观学习。这个企业坐落于x市经济技术开发区，是一个新兴的现代化综合性制药企业。公司自从1995年创立以来，通过实程序化和目标化治理的营销策略，建立了一个覆盖面大、渗透力强的营销网络。他们以科学的营销体系促进销售，达到了销售业绩连年翻番的好成绩，并于xx年进入全国医药企业五十强，且连续八年被评为aaa资信企业。在最近的福布斯中国潜力100榜上，药业位居排名第七位。这作为一家新兴的药业公司，实在是难能可贵！

作为仍在象牙塔内学习的我们，非常有幸来到这个现代化、科技含量高而且人性化治理的制药厂。在这里，我们参观了厂内的加工工艺；我们结识了厂里的与我们年纪相当的技术工人朋友；我们与企业的副总经理伏女士进行了深入的谈话；我们还与常年往返中国和加拿大的负责新药研发的资深科学家王博士进行了交流。在这些天的交流学习中，我们学到了关于制药方面的专业知识、开拓了视野，更重要的是，我们几个学生在对待企业还有自身发展的认知上，受到了相当的震撼。毫不夸张的说，这次实践，颠覆了我们以往的一些观点。而在这里，我主要想简单的谈谈关于企业文化以及大学生应该如何从学校走向社会这两个问题。

一、企业文化

药业股份有限公司是一家拥有自主知识产权，朝气蓬勃，富有创新意识的知识型、科技型的大型制药企业。她以创新、科技、人才、治理的核心优势和严谨、科学、兢兢业业、一丝不苟的具体行为来服务社会、营造健康。

众所周知，要想把一个企业做大不是很困难，但是要把一个企业做长久甚至长盛不衰却是很不轻易的。我曾经在一些统计上看到过，长寿企业与昙花一现的企业之间，最大区别在于企业文化中的核心价值观和企业的核心竞争力。而核心竞争力就是企业在生产经营中随着市场、科技进步、内部及外部环境的变化而保持自己不可被替代的一种能力。这种能力之所以重要，因为它带来的竞争性是买不来、带不走、学不到甚至不可替代、无法模拟的。

而成立于1995年的制药在短短的xx年时间内，从当年的一个不具天时不具地利的小厂，发展到了现在占地面积五万多平方米、每年净盈利高于10亿元佳绩的全国知名企业，就是因为他们拥有一套自上而下的优秀企业文化。

那么，究竟企业文化的是什么呢？“企业文化是指在一定的社会经济条件下通过社会实践所形成的并为全体成员遵循的共同意识、价值观念、职业道德、习惯性的行为规范和准则的总和。”而正是这些统一的价值观、共同的认知体系才使得一个企业拥有强大的核心竞争力。

据药业的伏女士介绍，每一个进入员工(小到负责清洁工作的工人，大到项目经理)在来到工作岗位之前，都需要提前进行培训。

“回顾药业的漫漫征程，梳理诸多经验。我们发现，高瞻远瞩与脚踏实地的统一、理性与激情的交织、自信与务实的辩证至关重要。建厂伊始，可谓不具天时、不具地利，但我们

没有为困难阻碍，没有在恶劣的条件前止步。艰苦奋斗是一个企业求生存求发展的重要条件，在脚踏实地时又要高瞻远瞩。这些年来，公司领导班子团结而有激情，激情是克服困难的动力。同时我们又始终用超前的眼光缜密分析，谋划未来，这使公司的治理、制度架构、人员观念得到全面提升。

在荣誉和成就面前□xx人并没有满足现状，我们深深知道要创业就必须创新，创新就意味着打破常规。我们的核心能力在于新产品的研发，这些年公司来一直秉承‘科技为本’的理念，以博士后工作站及国家级技术中心为依托，诚招医药领域内的高科技人才，做好科研开发工作，为公司进军新医药领域及现有品种的升级换代打好基础。

在‘精神’的旗帜下，我们将一如既往地致力于推动制药技术的应用和发展，为人类的健康事业做出更大的贡献。”

这是每个新来的员工都需要专心阅读专心体会的关于历史的领导致辞。其中，所谓的“精神”就是：豪在大志、森在伟业、精在治理、神在创新。也即，立大志、创伟业、精治理、重创新。员工也要受到这样的教育，作为一个高科技制药公司□xx企业的终极目的绝不只是为了盈利，她有着更为沉重的企业责任——为医、患提供满足的服务；为员工提供良好的个人发展空间；为社会做出应有的贡献。这正如治理大师德鲁克在《组织的治理》里所说的，“一个组织机构是为了某项特定的目标和使命，或起到某项特定的社会作用而存在的。”所以，我们可以看到□xx企业正与德鲁克的这句话遥相呼应，证实了一个企业当且仅当她有一定积极的社会作用才能够屹立于竞争激烈的市场。

在参观制药厂的时候，我们发现厂内并没有口号式的标语。例如，他们的企业宗旨是“服务社会，营造健康”，但不论何处都找不到这样的字眼。我们象征性的问了几个正在休息的工人企业宗旨是什么，他们都能流畅的告诉我们，其中还有一些师傅给出了自己的深刻理解。这就让我们不得不佩服

这个企业的治理能力——他们成功地避免了形式主义。我们真切的看到，企业或者员工的行为和外部形态都与内部的意识形态达成了统一。真正的做到了言行一致、表里如一。伏女士也告诉我们，他们这里除了培训时候发下的学习资料，没有任何字面上对企业文化的诠释。但是，当我们走进这个企业，当我们成为其中任何岗位上的一员之时，就会发现，企业文化就似乎空气一样，无处不在。每个员工的心态、每个员工的行为，处处体现着那种高瞻远瞩与脚踏实地的统一、理性与激情的交织、自信与务实的辩证。

我们在闲聊时也曾经询问伏女士，他们为什么要进行企业文化建设。她告诉我们，文化不是为了赶时髦、为了要做“文化人”，也不是为了提高企业品牌在消费者心中的档次地位，而是要通过企业文化约束员工，凝聚员工，激励员工。但是，这种凝聚并不代表文化就是统一员工的行为。许多企业要求员工统一制服，清晨排列成行做早操，喊些口号，就算企业文化了。其实不然，优秀的企业文化在于员工对制度的真心拥护，在于企业统一的价值观，并非只是对于工作环境的统一。就似乎微软的招聘广告语所说：“你喜欢自由安闲，手拿可乐，边听音乐边工作的环境吗？”实践证明，随意的工作环境并不妨碍优良企业文化的行成与执行。

伏女士说，“其实人才固然重要，文化才是要害”。的确，顶尖的人才，可以通过合作生产出世界上最好的产品，但也可以上演最惨烈的斗争。假如组织缺乏富于凝聚力和团结合作精神的文化，这个组织也只是一盘散沙，这个时候人才的增多，不过是增大内耗而已。所以，需要她特有的企业文化，不但如此，任何企业都需要其独特的企业文化。因为，企业文化总是标志着该企业的视野和品位，一个企业假如没有文化，尤其是没有自身特色的企业文化，那它就好比是建造房子时，只有砖、瓦、沙子，而没有水泥(凝聚剂)一样。总之，当企业的发展达到了一定的高度时，为了能再上一层楼，再创新的辉煌，这个企业就必然要提高它的文化素质，只有这样，这个企业才可能会具有一种长久的生命力。

二、大学生从学校到企业的转变

通过这次实践，我们发现，毕业的大学生与合格的企业员工相差甚远。且不谈技术上从理论到现实的差别，或者是与人的交往能力的差距，光是大学生需要进行的角色转变就已经相当大了。

从学校走向社会，从教室走向工作岗位，由学生变成员工，无论生活方式，还是生活环境；无论是思维方式，还是思考方法，都要发生很大的变化才能更好的适应企业。在实践过程中，我们通过和员工的交谈，再加上伏女士的点拨，以及各自的观察，总结出了下面几条。要想成功的从学生变为员工，至少要做到以下几点：

第一，由“是什么”转变为“做什么”

校园里的学生更喜欢探究了解事物的本质，非要弄出一番道理才知足；但企业里更注重的是以实践为前提，可行性与成本效益一旦作出合理评估，即可采取行动。换句话说，校园型思考喜欢冠以抽象的概念，而企业工作者更侧重做什么，从何时做，何处做，并如何达到最佳效果。一句话：学生喜欢抽象具体，但员工需要具体抽象。

第二，由“别人提出问题”转变为“自己发现问题”

作为一个学生，等待老师出题目是再正常不过的了，被动的应付考试导致学生产生一种制约式的处世观。然而，来到职场之后，我们必须以主动积极地态度，不断地寻找自我突破，不断寻找问题，思考问题，解决问题，才能自我成长、脱颖而出。一句话：学生习惯被动应付，但员工需要主动探求。

第三，由“一个人独立解决”转变为“大家共同解决”

在学生时代，大家都被教育要独立完成作业、要独立参加考

试。但是在企业里则不是这样，员工们碰到的问题都是错综复杂，涉及多方面的，单凭个人的主张见解，恐怕是找不到问题所在的，更拟定不出合理的对策。所以，需要集思广益，结合各个专业的特色，共同合作。一句话：学生善于独立奋战，但员工需要协同作战。

第四，由“为自己”转变为“为大家”

校园里的学生都深信，只要自己努力学习，就可以换来好成绩从而换来身边老师同学的尊重。所以学生的学习都是以自我为中心。但企业的工作是一个整体，是需要各个环节共同努力才能做好的。团队中每一个人都要扮演一定角色，必须互相协作支持，才能产生成效。也就是说，我们要追求的不是个人利益最大化，而是集体利益最大化。一句话：学生总是自私自利，但员工需要无私为工。

第五，由“注重智商开发”转变为“注重情商开发”

校园里智商高的学生，不论他的情商如何，似乎总是可以拥有好成绩从而进入好大学。但是在企业中，智商固然重要，但情商高的人才能够控制好自己的情绪、能够自我激励、能够正确对待自己，能够客观看待同事，能够适应各种环境，能够正确处理各种关系。所以这类人才能够更好的完成工作。一句话：学生习惯纯脑劳动，但员工需要全面发展。

所以，总的来说，学生从学校到工作岗位真的需要很大程度上的改变。而这次社会实践，才让我们熟悉到了这一点：大学生在思想上、心理上、学业上往往不够成熟，但由于多方面原因，大学生们经常以我为中心，自我感觉良好，常有“天生我才必有用”的豪气。可实际上，很大一部分大学生的素质与真正意义上的成才有着极大的差距。

企业会计实训心得体会篇二

这次我们系组织了一次推销实战演习，收获颇丰。我总结了有以下几点，给我的启发很大。

以往课本的知识，在这次实训当中有很大程度上的不同。

我们以前将销售沟通的重点放在了销售过程的对话上，认为提高对话中的倾听能力，提高说话的技巧就可以提高销售业绩，这个看法有其局限性。对于一般的销售过程来说，的确是提高表面的技巧就可以了。但是，要真正获得客户的深层次认可，需要的沟通绝不仅仅是说话，听音这么简单，还要有对客户个采购习惯进行深度的分析和了解。毕竟，充分的准备是成功沟通的前提。

其实，在推销过程中有许多细节是需要细分化的。如果把销售产品带给顾客的利益更加细化的从多方面分析，给顾客解说，。那么，产品的附加价值相应的也有所提高，会便于促成交易。

另外，我认为推销的精髓是把最合适顾客的产品推销给顾客使用。在推销过程中千万不要一味的追求销量或者自身的利益，而盲目的推销给顾客。那样，即便是促成交易，我想那将会是与顾客的最后一笔交易。长远来讲是不划算的，也不是利益最大化。

还有很重要的一点，我认为销售人员的知识储备一定要丰富。一定要了解同行业其他产品的性能及其特点。在销售过程当中，作为顾客来讲，一定会对所需产品做多方面的调查和对比。所以，作为销售人员当然也需要了解其他产品的优劣，相应的做分析比较。在给顾客销售沟通中，必须将产品的优缺点一一说给客户听。这样会带给客户一种信任的销售氛围，体会到推销人员的真诚。这才是真正的说服而非强卖。

最后，推销并非只是由推销员向推销对象传递信息的过程，而是信息传递与反馈的双向沟通过程。推销人员在向顾客提供有关产品，企业及售后服务等信息的同时，必须观察顾客的反应，调查了解顾客对企业产品的意见与要求。并及时根据顾客的不同需求介绍不同的产品。让顾客真正感受到购买过程中的贴心。

总之，我认为当今社会是充满推销的世界，生活中处处存在推销。给顾客一份微笑，给顾客一份真诚，还你一个全新世界！

企业会计实训心得体会篇三

大家好！

半年的光阴很多就要结束了，为了在今后的工作中有更好的表现，现将我半年时间关于会计人员述职报告如下：

在半年的时间里，我能够自觉主动地学习国家的各项金融政策法规，在自己的工作岗位上尽职尽责，完成上级和社领导交给自己的工作任务，现就一年来自己的学习、工作情况向组织和领导汇报如下：

从最基本做起，从学习开始，以前辈、同事为榜样，以书本为老师，把单位同事作为一面镜子，做到了在学中干，干中学，边学边干，融会贯通，学以致用，不懂的地方虚心向单位同事请教，通过学习使自己的基本上掌握了业务操作规程和要领，对自己应承担的工作能够独立完成，也使自己的业务水平和技能都有不同程度的提高。

办理会计事务能够严格按资金性质、业务特点、经营管理和核算要求准确地使用会计凭证、科目和帐户；坚持当时记帐、当日核对，作到要素齐全、内容真实完整、数字字迹清楚，确保帐务处理”五无”、帐户核算”六相符”等；办理储蓄业

务时能够认真落实”实名制”规定，登记好相关证件手续等等。每日营业终了，逐笔勾对电脑打印流水帐和现金收付登记簿，坚持碰库制度。填送会计报表时作到内容清楚、数字真实、计算准确、字迹清晰、签章齐全、按时报送，各种报表、各项目之间相关数字衔接一致。

在工作中，能够团结同事，和睦相处，相互学习，相互促进；在生活中，互相帮助，互相关心，共同创造和谐的氛围。同时，不断进行自我定位，更新观念，提高服务意识，增强服务水平。

总之，在上级领导和同事们的关心帮助下，我的各个方面都有了很大的进步，业务能力也得到较大程度的`提高，但我深刻体会到，这与组织的要求还有一定的差距，有些方面还存在着很多不足，对自身业务素质有待更进一步的提高。但我相信，在上级领导的关心支持下，在同事的热情帮助下，我将会更加努力，认真学习信用社的法规、规章制度，提高自己的理论知识和业务知识、加强思想道德建设，树立正确的人生观和价值观。把工作做的更稳更好，争取在以后的工作中能有更好的成绩。

企业会计实训心得体会篇四

时间过的真快，转眼间，在xx有限公司的实习马上就要接近尾声了。在这半年多的时间，我学到了很多的东西，不仅有工作方面的，更学到了很多做人的道理，对我来说受益非浅。做为一个刚踏入社会的年轻人来说，什么都不懂，没有任何社会经验。不过，在朋友和同事的帮助下，我很快融入了这个新的环境，这对我今后踏入新的工作岗位是非常有益的。除此以外，我还学会了如何更好地与别人沟通，如何更好地去陈述自己的观点，如何说服别人认同自己的观点。相信这些宝贵的经验会成为我今后成功的最重要的基石。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，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，增长了见识，为我们以后更好地服务社会打下了坚实的基础。

xx有限公司成立于xx年4月，是一家以产业投资为背景、以整合产业链资源和再造业务流程为运作手段、以提供汽车后市场品牌服务为目标的企业。公司以“车走正道，想到做到”为诉求，为广大汽车用户提供最高水准的服务。

我在公司先是就职于汽车美容组主要，从事汽车漆面保养工作，如抛光、封釉、镀膜等，刚开始的时候由于对抛光机的使用不熟练，工作中好多问题都不会处理，后来在同时的帮助下慢慢的进步懂得了其中的使用技巧。工作中就显得轻松多了。其实汽车美容是一项比较简单的工作，技术含量并不高，最主要的就两个字“细心”。我们对汽车美容工还有以下几点原则：

1、耐心细致：汽车美容是精细工作，类似工艺品的加工制作，必须有耐心，要精益求精。粗心大意容易出错，稍有疏忽就会留下边边角角的污点。如果工作干得不细、不清，就会失去顾客。

2、求稳避灾：车漆美容时，一旦研磨或抛光过度，会造成原有漆面的破坏、很难补救。因此，当出现难题时要停下来，规划好后再继续操作。

3、取轻避重：进行美容作业时，应根据部位及材料选用产品，并作好试验、试用工作。优先选用柔和型、稀释型或微切型的产品。尽量由低速档位、小力量开始试验操作，直至速度、用力大小满足要求为止。

4、先试后用：为了保证作业要求，应在全面作业之前，在隐蔽处小范围内进行试验，以便掌握情况正确使用产品和优化操作方法。

现在我已经申请调到汽车维修区去了，不过刚过去做了几天好多还是很陌生，我想在回公司的时候一定会好好努力做好工作，认真向那些经验丰富的师傅学习，以学到更多的专业技术知识，期待明天的到来。

企业会计实训心得体会篇五

平时都是我们看别人上课，看的都是公开课，到了自己走上讲台，别人看你上课，那感觉真的太不一样了，本来自己准备好的，可能讲的过快，不够讲，也可能讲的过慢讲不完。

站在讲台上，我才真正感觉到自己每说一句话的分量，我也才知道已经开始的讲课就像开出去的火箭一样是收不回来的，你的一言一行都在学生的眼里，你的举手投足之间显现出来的紧张与掩饰都逃不过学生的眼睛，你的任何细微之处可能你没意识到但是在学生看来，那却是很明显的举动。

站在讲台上，时间决不容许一点儿浪费，不光是计算机课，其他的课业也一样！

站在讲台上，你会觉得时间过得特别快，你的内容或许只讲了一半，时间却用了大半；有时候你也觉得时间过得很慢，因为你的内容讲了大半时间却只用了小半。于是，有的时候很无奈，你会感慨时间怎么这么难把握呢。

两个星期，说长也不长说短也不短。每天我们都会赶在7：20之前到达学校，在办公室稍稍整理一下当天的教案，就到教室组织早自习，一天的实习生活就开始了。学校有眼保健操(上午第二节课后)课间操(上午第二节课后)，每到这些时间段实习班主任都要到教室组织，有时候为了管纪律，一次又一次暗示学生、提醒学生，都无济于事。于是，不得不提高嗓音，不得不拉下脸来怒目相对，一天下来嗓子沙哑了，表情僵了，你再也不想走进教室了。可是你是老师，你是班主任，你就得对学生负责，即使眼前的学生不听话，甚至还

扰乱课堂秩序，你都得来教室。因为你是他们的老师，你是世界上最重要的主任。对班主任这个角色我深有感触，有时候真的很累，大家就相互鼓励，偶尔调侃一下。办公室里，我们在一起备课写教案，在一起谈论怎么上课，在一起讨论上课过程中遇到的问题，在一起商量教学的事情……在这段时间我们相互学习，相互提建议，共同成长，虽然忙得不亦乐乎，但很充实，虽然累，但是我们还在坚持。

这段时间的实习给了我一个学习的平台，让我知道了自己的不足，同时也让我了解了真正的课堂是怎样的。我想这次实习对我以后做一名合格的教师做了一个很好的铺垫，我将继续学习新的教学方法，教学理念，带回我的家乡去，为家乡的教育事业尽自己的一份力，尽自己的一份心意。

企业会计实训心得体会篇六

一周的生产实习对我来说，意义颇深！使我不仅熟悉了公司产品的生产流程，更让我体验到现代化作业的高效、快捷，尤其是公司良好的工作氛围，对我的人生观、价值观都产生了一定影响。在这短短地紧张而又繁忙的一周里，我学会了许多从未接触过的东西，受益匪浅！

一、现代化作业手段

一台台包装好了的产品不断的向外运送，送去的不单单是经过了千万道工序以后的产品，更是一种现代科技力量的凝练！从材料的采购、检验、测试，再到产品的装配、加工，到最后的整机调试、包装等，每一个环节都做的滴水不漏，不光有严密、科学的工艺流程，更有技艺精湛的技术人员的操作，不论是硬件的设施、设备，还是软件的技术力量，都体现了信息时代下的现代化作业的方式、方法，给企业带来了前所未有的经济效益。

二、对产品的深刻认识

虽然穿梭于繁忙而有序的生产车间的时间不是很长，但经过自己的多问、多动手、亲体验，在短短的一周里，使自己对公司的产品有了质的认识。不仅知道了产品的分类、系列、规格型号、作用特点及广泛的应用领域，而且掌握了变频器、起动器的工艺流程，还亲自操作了变频器的整个成产过程，加深了对产品的进一步的理解和认识。

三、良好的工作氛围

走进车间的那一刻，我被整个工作的场面震撼了，眼前的一切并非我想像的那样糟糕，整洁的工作环境；井然有序的设施、设备；忙碌而又节奏的身影，这一切使我摒弃了以前对车间那种凌乱不堪的印象。人与人配合的那种默契，并非每个公司都会具有的；人们之间团结协作的精神，使工作顺利的发展；互帮互助的良好作风，使人感到工作的轻松和愉快。在这里，我学会了与人合作，工作要认真细心、负责任。

四、自我认识的变化

在装配过程中，小到拧紧每一个螺丝钉，大到整台机器的组装，每一个小细节的不慎都可能会造成最后调试的不成功，即就是产品不合格。这就要求我们每一个操作人员在工作中必须保持清醒的头脑，注意力高度集中，并且小心谨慎地做好每项工作，方能使大家的心血不付诸东流，不合格的产品进行返工胜过再次生产机器的功夫，所以，必须保证每个细节尽量完美无缺陷，否则，会给公司的经济效益造成一定影响。因此，我明白了，凡事都要心细，尽职尽责，尽善尽美。没有最好，但求更好，无论是在生活还是工作中，我们都要脚踏实地，一步一个脚印，稳扎稳打，不要眼高手低，好高骛远，否则，即使象上螺丝钉这么个小事，也未必做的漂亮。其实，人的一生也像一台机器的生成一样，人生的每一个阶段都要用心去经营，一招不慎，步步错，要想拥有一个成功的，有为的人生，就要像组装一台机器那样，认真、踏实、大胆、执着。