# 2024年大二财务会计实习报告范文(推荐)(2篇)

来源：网络 作者：雪海孤独 更新时间：2024-06-09

*20\_年大二财务会计实习报告范文(推荐)一在这个寒假里我和同学一起，来到了就近的一家餐馆工作，因为靠近年关，这边一直在招聘临时工作者，在经过了仔细的考虑后和准备后，我们顺利的成为了一名餐馆的服务员！现在，工作结束了，我也对自己这次的社会实践...*

**20\_年大二财务会计实习报告范文(推荐)一**

在这个寒假里我和同学一起，来到了就近的一家餐馆工作，因为靠近年关，这边一直在招聘临时工作者，在经过了仔细的考虑后和准备后，我们顺利的成为了一名餐馆的服务员！

现在，工作结束了，我也对自己这次的社会实践工作进行一次记录，希望能为自己今后踏入社会做好更多的准备。我的社会实践报告如下：

来到了餐厅，成为一名服务员的感觉和我所想的完全不一样。过去听着大家的形容，我总以为服务员是一件非常简单的工作，不过是端端盘子刷刷碗。但在自己的亲身经历上，我才知道，没有任何工作是简单容易的。

在工作中，每一件事都有自己的要求和标准，我们并不能像在家或者学校一样的“完成任务”，必须更加严谨、仔细的去完成自己的工作，还可能遇上还有各种各样的要求。但因为我们还是学生，大家对我们已经非常的照顾了，常常将一些简单的事情交给我们，但尽管如此，也已经很累人了。

在这次的工作中，我体会到了过去不曾有的约束。工作中，我们没有机会更不能去做自己的娱乐和放松，只能不断的完成自己的任务。而且还要根据领导的指挥不断的在工作的时间发挥自己的用处。

第一次的工作就让我感受到了生活的不易，我也更加能理解为什么父母总是和我们说赚钱不容易。通过自己的体会，我才感受到了走上社会的艰难。

通过这次的实践，我认识到了自己的不足，作为一名大学生，我太缺乏社会上的锻炼。在今后的日子里，如果再有机会，我也会尝试着去体验社会，感受工作。努力的在社会中锻炼自己，好让自己能在今后走出校门的时候，能更好的完成自己的实习，以及今后的工作。

现在，实践结束了，但是我学到了很多的新东西，相信自己在社会这个大课堂里，还有很多需要探索的地方，我会在今后继续努力！

**20\_年大二财务会计实习报告范文(推荐)二**

一、实践背景

实习对于我们来说是非常必要的，不仅使我们在课堂上学到的东西得到在现实工作中运用，更重要的是能够体验丰富自己的社会实践阅历，尽快适应社会，而且还可以在社会中学到一些在课本上学不到的东西，锻炼自己的社会本能，这样在以后毕业后出到社会就可以以最快，的态势来适应社会环境，投身到自己的工作岗位。于是，在大一大二寒假我都提前踏上社会实习，体验社会工作的压力，下面我就大二到网络科技有限公司做电话营销的实习做一下回顾。

二、实践目的

通过到网络科技有限公司实习，首先，可以对互联网行业做进一步的了解；其次，可以更深一步了解电子商务网络安全的防护措施；再次，可以将本专业所学的知识应用到实践中，不仅可以巩固专业知识，还能进一步提升完善知识框架；最后，感受公司的企业文化，了解公司的管理体制和经营之道，学会如何在企业做事，做人。

三、实践内容

针对央行文件，拥有支付清算系统公司要做安全评估，访问相关客户；

每天下班前对当天电话访问的情况做详细记录，并总结；

针对电子商务网站安全，做产品信息网页防篡改，防病毒等宣传，挖掘潜在客户；

两三天开一次远程会议，做工作汇报总结，发现其中问题，及时做修改及经验交流；

针对高校招生时期，对高校教育网做招生信息，学校信息网页防篡改，防病毒等宣传，挖掘潜在客户；

对已遭受黑客攻击的网站，进行安全漏洞修补宣传，以及防止被黑的措施宣传，挖掘潜在客户；

第一周：开始进入公司实习，第一周主要是培训。

首先是公司的人力资源主管，给我们介绍了一些关于公司的规章制度，和工作期间的一些相关事项。接着就是华南地区总经理和网络安全总监，给我们介绍了这次实习项目的主要内容，让我们有个大概的了解。了解完公司的大概情况后，就开始培训跟项目有关的技术知识了。给我们介绍技术知识的是技术部的主管，为我们讲解了关于网络安全的相关技术，如soc，ddos，流量控制，防火墙等。虽然学过电子商务安全与支付，了解过相关网页安全及支付系统安全的控制技术，但还有很多相关安全技术还是不懂的。经过了技术主管的培训，虽然只是简单的讲解，也扩展了我对电子商务安全方面的技术知识。

第二天，就开始进入电话营销的知识培训了。给我们培训的是客户服务总监，是中国台湾人。由于做这个项目的还有湖南长沙分公司的几个人，所以就湖南和广州的一起开培训会议，通过远程视频三地连接，虽然是通过互联网的开会，但是跟实际坐在一个会议室开会是一样的，你的任何声音，任何动作，其他人都可以听到看到的。客服总监给我们讲解了一些电话营销的技巧以及常用术语，然后发了些资料让我们背熟。

了解了技巧，熟悉了术语，该是考验我们掌握的程度的时候了。客服总监让广州与湖南的的实习生相互训练，即一个扮演客户，一个扮演电话营销员，让我们在完全不知道对方会作何反应的情况下随机应变，大大提升了我们的实践经验。

第二周：第一个任务——针对央行的最新文件，要求拥有支付清算系统的公司要做安全检测。

接受了系统的培训后，就开始正式对外拨号了。所以我们就搜集了拥有支付清算业务的公司的资料，包括公司名称、网站、地址、电话、联系人、邮箱等，然后输入事先已经制作好的表格里。资料搜集后，就一个一个打电话，通过各种方法找到相关负责人，然后询问他们关于支付清算系统的安全检测问题是否已经做了，根据他们的知情程度、是否完成、以及是否有意愿完成、是否继续跟进等将访问的结果记录到表格里。很多时候我们打电话过去，才刚刚报了公司名字后，以为我们是推销东西的，就立刻遭到拒绝。有时候有些公司根本不清楚支付系统安全方面是谁负责的，电话接来接去都找不到负责人。有时候接线员就骗我们说负责人不在，故意推脱。刚开始的时候，屡次的失败让我们自信心很受打击。

每天下班前都要把今天所拨打的电话的访问情况记录整理好，然后发给客服总监，同时下班前客服总监会召我们开会，汇报今天的电访情况，以及遇到的无法解决的问题，与大家进行交流，并想出应付办法。

第三周：开始第二个任务——针对电子商务网站做网页安全宣传。

电子商务网站涉及交易信息、商品信息以及支付信息等一系列安全问题。一些黑客可能会把网站上的商品信息（如价格）进行篡改，从而导致电子商务企业和客户陷入误解纠纷等。因此电子商务网站要时刻进行漏洞扫描，及时修补，以防黑客进行攻击。我们针对这些要点对电子商务网站公司进行电话访问，了解他们的需求，同时宣传我们公司在这方面的业务成就。

同样的，我们事先就制作表格，搜集客户资料进行输入，同时对每个客户访问后的反应做整理，然后输入表格里面。在本周开展新任务的同时，我们也对上周需要进一步跟进的客户进行了再一次电访，以尽可能促成交易。

第四周：开始第三个任务——针对高校招生时期，对高校网页防篡改做业务宣传。

恰逢寒假时期，各地高校正在忙着招生，各高校网都会更新关于招生的信息，各个学生家长也都会登录高校网站查看自己的录取情况。因此，很多黑客骗子会利用篡改高校网站招生信息，或是制作类似已有高校的网站的假高校网站骗取学生以牟取暴利，像北大清华等高校都有被篡改过的前例。所以有安全意识的高校就会重视，也会有这方面的需求。我们便针对此要点拨通广东所有高校的电话，试图找到网络中心的负责人进行交流。

学生与老师的交流自然比之前的与商业企业要容易多，不会很快就被人拒绝了。不过电访过程我们还是会遇到很多问题，例如放假了学校网络中心是实行值班制，很多时候打电话过去都没人接听。另外就是网络中心老师有这方面意识，但学校项目需要向学校领导申请审批等一系列问题都难以促成交易。

第五周：开始第四个任务——根据国家信息中心提供的被黑网站统计系统，针对已经被黑的网站，劝其及时修补漏洞，删除被黑网页。

公司与国家信息中心有合作，根据国家信息中心提供的一个被黑网站统计系统，系统里每天都会更新搜集被黑网页的链接，根据这个链接我们可以找到他的原始网站，再从网站上搜集公司的电话，进行拨打，告知对方网站已存在安全漏洞，已遭黑客攻击，需要及时修补，从而希望对方可以让我司为其提供这方面的服务。

电访中很多网站是外包给网站建设公司的，原网站企业老板根本就不懂这方面的技术，而且说外包公司会负责其网站的安全维护。另外有些公司负责人不相信他们网站已被黑，我们便提供了他们网站被黑链接给他们。电访中遇到的种种我们无法事先想象的问题，我们都会在事后开会交流中讨论解决方案，以应付可能出现的问题。

四、实践总结

1、选择自己认可的工作

两年寒假实践的对比，让我了解到，一个人如果做一件自己认可的工作，他会很认真很投入去完成，而做一件自己不认可的工作，你会发现你自己是在勉强过日子。网络信息安全，对于一个读电子商务的我来讲，可以说是专业知识。网站漏洞、病毒入侵、黑客攻击、网上支付安全等，我们很清楚互联网的给人类带来方便的同时也会带来安全隐患，而我们也会极力去防范这些隐患的发生。我认可这项工作，因此我会很自然地跟客户介绍这项服务，可以有足够的理由及说服力劝说客户接受我的观点。而如果一件东西你自己都不认可，你又怎么可能有足够的理由和自信心去让别人接受呢？因此一定要选择自己认可的工作，你才会去用心投入，才会收到你想要的结果。

2、工作安排及总结

每天早上上班开始时先为自己今天的工作做个计划，让自己知道今天要做哪些事。然后一定要在下班前完成它。因为没有计划就不会有行动，也不会有压力，会让自己变得懒惰。工作中会遇到很多你原先没有想到的情况，就要及时记录下来，以待改进。如果没有记下来的话你会很快就忘记。因为每天接触几十个客户，不把每个客户的情况及时记下，回头你怎么可能记得哪个客户说过哪些话呢？临近下班时，就要把今天的工作内容汇总整理好，以便以后翻阅。也把当天遇到的特殊情况或是自己无法应付的情况总结一下，向上级报告后交流下次如何应付。每天都做个dailyreport。积少成多，这就是你成长的见证。

3、专业知识

刚学完电子商务概论，知道了电子商务不只是局限在网上商城这一类，还有isp、icp、idc、vpn等网络提供商。当进入网络科技有限公司，一个做因特网服务提供商的公司实践时，当培训讲了那些网络通信知识时，才发现原来专业知识是那么有用的。当与客户交流，涉及到不少专业知识，而自己无法解释时才后悔自己上课时不认真学好，只为应付考试而去看书的，而过后就忘得一干二净。因此专业知识一定要认真学好，尤其时当你去从事一个技术含量比较高时，对专业知识的要求自然也会高。因此奉劝大家不要只为考试而去读书，专业知识的精通是你区别他人的筹码。

当你接到面试通知后，你就应该去了解你所要应聘的职位。职位的要求是什么，需要哪方面的能力，面试官可能会问什么等等。电话营销，一个我即将要去挑战的职位，当我接到面试通知后，利用有限的一两天时间，我立刻上网找了关于电话营销的相关资料，要求、流程、技巧通通过目一遍，另外也跑去图书馆借了几本电话营销技巧的书来看，让自己对这个职位有充分的了解并且做到心里有底。另外还准备了自我介绍，以及设想面试官可能会问到的问题都准备好。

着装方面，虽然公司没有要求，但是我还是穿了正装去面试。没穿正装你不会扣分，但穿了正装你一定会加分。当众多面试者中只有你一个人穿正装的话，面试官会给你打个很高的印象分，这也是你脱颖而出的因素。所以想在面试中取胜就必须做好前期准备，比别人花更多的心思。如果连寒假实践这样比较简单的面试都不好好准备，那又怎么能够去挑战毕业后的高难度面试呢？

4、公司氛围

当我第一天去这家公司报到时，公司的人很热情，对我们两个初来报到的寒假工照顾很周到，华南地区的副总经理、网络安全的总监也很随和，甚至第二天总监还请我们吃饭。整个公司的氛围很融洽，让人很有归属感。这不禁让我想起了去年在保险公司实习的感受，简直是天壤之别。保险公司的人心机很重，让人觉得社会很黑。而氛围却让我感觉就像在学校一样，大家都是大学毕业的，没有那种沉重的心机，都是敞开心扉去交友的。大家一起看日全食，一起吃西瓜，一起吃哈密瓜。因此我总结出：学历→素质→人品→公司氛围→职工奉献程度→公司效益。因此，如果一个团体想收到优异的成绩时，就必须营造良好的氛围，让成员有归属感，这样他们才愿意为这个团体奉献更多。

五、未来展望

随着互联网的逐步普及发展，社会对电子商务人员的要求也越加严格。为了顺应社会的要求，加强社会竞争力，作为一名电子商务专业的学生，我们也应该严于提升自身的素质，熟练掌握良好的互联网技术。在校期间掌握专业知识是非常重要的，我希望趁毕业之前还有时间自学电子商务相关技术，进一步提供自己的竞争力，以便在毕业后能以更高的起点、更大的优势去从事一份更好的工作，拥有一个更大的发展平台。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找