# 公司毕业实习心得

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-06-20

*转眼间，三年大学生活已经接近尾声，毕业的钟声将要敲响。将课堂所学知识运用于实践成为毕业生们必经的道路。带着老师的忠告，3月6日我有机会来到汤阴奇昌化工有限公司实习。纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。在短暂的实习过程中，我深深的感觉到自己所学知...*

转眼间，三年大学生活已经接近尾声，毕业的钟声将要敲响。将课堂所学知识运用于实践成为毕业生们必经的道路。带着老师的忠告，3月6日我有机会来到汤阴奇昌化工有限公司实习。

纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。在短暂的实习过程中，我深深的感觉到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏。刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，带我的是财务科科长张会计。刚上班时公司已报完了2月份税，暂时没有什么工作。首先接触的是如何报销单据，该公司处理基本报销业务的流程是：首先由业务人员填写报销单，财务主管检查原始凭证是否合法且符合公司有关规定，若符合再由财务主管签字审核，最后由总经理签字，交于出纳报销，再将这些原始凭证放到一起，待到月末统一制作凭证，统一装订。几天后知道自己的工作主要是成本会计一块儿，并监管库存材料等福利品的发放。平时没有什么事情，只是开些出库单，发放些日常办公用品等。到月底可以帮张科长制作记账凭证等，将会计核算方面知道运用于实践。

刚开始进行的是填制凭证的工作。由于以前有过几次简单的实践经验，所以对于凭证便没有在意，总以为凭着记忆加上学校里学的理论，原始凭证就可以熟练掌握，但是这种浮躁的态度让我忽视了会计循环的基石——会计分录，以至于后来制凭证时有点手足无措。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，从而有了更深刻的印象。认识了这些单据，还要把所有的单据按月按日仔细地分门别类，并把每笔业务的单据粘贴整理完整，并装订好，才能为记账做好充分地准备。填制凭证主要也是费用的归集和分配，要分清哪些直接用于生产产品，哪些属于间接费用，需要重新分配。填制完凭证后，还需要认真审核，才可进行下一步的登帐。

虽说登帐看上去有点象小学生都会做的事，可重复量如此大的工作如果没有一定的耐心和细心是很难胜任的。因为一出错并不是随便用笔涂了或是用橡皮檫涂了就算了，每一个步骤会计制度都是有严格的要求的。例如写错数字就要用红笔划横线，再用钢笔在起上面更正。而写错摘要栏，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。对于数字的书写也有严格要求，字迹一定要清晰清秀，按格填写，不能东倒西歪的。并且记帐时要清楚每一明细分录及总帐名称，不能乱写，否则总帐的借贷双方就不能结平了。如此繁琐的程序让我不敢有丁点马虎，这并不是做作业时或考试时出错了就扣分而已，要是在以后的工作中，这是关乎一个企业的帐务，是一个企业以后制定发展计划的依据。

所有的帐记好了，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。这期间，由于计算器可能会出错，所以张会计教我用excel处理数据间复杂的关系。excel是很强大的数据处理软件，可以自动加和等多方面功能，会给我们会计人员带来很多的方便。

会计记账的最终目的是出报表，得出本月盈亏情况。为总经理提供财务管理方面的数据。资产负债表、利润表都可根据书上所学，根据一个或多个账户余额填列。该公司没有填制现金流量表，而需填写一个财务资金动态表。报表出来后，工作便可告一段落了。

从制单到记帐的整个过程基本上了解了个大概后，就要认真结合书本的知识总结一下手工做帐到底是怎么一回事。根据实习资料教程得知每一种银行帐单的样式和填写方式以及什么时候才使用这种帐单，有了个基本认识以后学习起来就会更得心应手了。其实课本上学的知识都是最基本的知识，不管现实情况怎样变化，抓住了最基本的就可以以不变应万变。如今有不少学生实习时都觉得课堂上学的知识用不上，出现挫折感，可我觉得，要是没有书本知识作铺垫，又哪应付瞬息万变的社会呢？唯一不同的是，书本上所学知识比较全面，而用于实际工作中来，只要能反映实际情况越简单越好，手续有时不需太复杂。

时间过的真快，转眼间，在奇昌化工有限公司的实习马上要接近尾声了。通过这三个月的实习，我接触到了真正的账本、凭证，亲手进行了简单的实际业务的处理，真正从课本中走到了现实中，从抽象的理论回到了多彩的实际生活，细致地了解了现实中会计业务处理的流程，认真观摩了师傅针对具体业务的处理，使我对会计实务的认识从纯理性的上升到实践，从实践中的感性认识上升到了更深刻的理性认识。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己的能力是远远没有达到工作的要求的，实际的工作远比想象中的要细致得多复杂得多，这时才真正领悟到“活到老学到老”的含义。实际的工作能力是书本上没有办法教授给我们的，必须要通过实际工作来积累与强化。会计学科作为一门与实际工作结合紧密的学科，实践是检验学校里的学习成果的最好的试金石。将所学知识转化为工作能力，这样才真正做到了学有所用。

同时我还学到了很多做人的道理，作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。需在老师和同事的帮助下，很快融入一个新的环境，这对今后踏入新的工作岗位是非常有益的。除此以外，学会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，在社会实践中也显得那么重要。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。尽管实习的时间并不是很长，但对于我来说真是受益匪浅，我深信这段实习的经历会对我今后的学习和工作带来非常积极的影响。

深秋初冬以来，气温骤降，校门外的地摊迅速转向。围巾、加厚棉袜手套、保暖内衣、暖水袋等各色暖冬产品纷纷上市，而且生意特别红火。这时我们作实训的队友才恍然：我们为什么不也卖冬季保暖类产品。

然而通过对校内同学的问答调查，我们发现降温已有些阵子，学生们——特别是女生们该备的保暖设备已经购好，所以心里很后悔没早一点注意天气转变而得来的机遇。这也算是一次教训：由于地摊投资小，流动性大，灵活性也就随之增大。完全可以随季节气变化而迅速改变销售方向。

我们小又通过入学以来对校外小吃街的了解——小吃街每到早上和下午晚上生意特别火爆，决定把销售产品锁定在小吃零食上。不卖保温类产品是因为第一:校内保温产品已经饱和;第二校外地摊十有八九都是卖保温类产品,竞争激烈．锁定在零食产品上是因为听到过一位专家说过，在中国，饮食行业永远不会饱和．这是因为中国人无论何时何地都把＂吃＂作为第一位的需要．

因此我们到副食品市场走访了一番．发现大多数零食在学校零售店都有卖，所以如果我们卖零食，那么只有以比零售店的售价更便宜的价格卖出才会有人买．然而批发市场内零食何只千百种．我们本打算只卖一种零食，这样既好进贷，在卖时又不会因为品种过多价格不一而造成记账时的麻烦．这是一种偷懒的行为，然而因为是第一次做生意，所以只有把买卖中各项事务简单化才不易出错．为减少差错，只好单一化摆摊了．

我们曾考虑过进巧克力来卖．但是通过调查我闪发现，校内学生买巧克力都只会买高价位的品牌贷，比如＂德芙＂．＂德芙＂的进贷价是６块７，而且很少进贷数在一百大盒之上．我们已经将摆摊成本划定在两百块之内，所以并不适合卖巧克力．这样我们又把牛肉干也排除在外．

最后我们把销售商品锁定为塑料包装花生。理由是进价不高，2元/包；有四五种不口味，不至于单一化。而且花生瓜子一直以来是人们茶余饭后咀嚼之物，老少皆宜，诂计销路不差。如果实在卖不出去就自己吃，这样也算降低投资成本。

问好批发商，进价是2元/包，起底进贷数在一件以上，50包/件。此种零食在学校丹桂园超市卖3块5一包。我们开始时以3元/包叫卖，但很多人不以为然。所以为了突出产品底廉实惠，我们再次降价，以5元两包的价格卖出，但顾客必须一次性买两包。这样一来，买的人就多了。

第一天我们从下午6点摆摊到8点钟，收摊后清点数目算出卖了近30包。然而第二天却反没有第一天卖的多，只卖了不到20包。第三天依旧。我们心里急了，想不出为什么生意一天不如一天。最后想到，也许是品种单一的原故。因为就价格而言，我们已经比零售店低出很多了。所以，我们决定休息几天再摆。这也是在一个卖“阿胶枣”的商贩那里学来的。这个商贩从来只卖一种商品——“阿胶枣”，但并不是天天在校门口卖，而是隔两三天再来摆一次。因为校门口摆摊，面向的只是校内学生，销路并不宽。所以要保证所卖商品的新鲜感，不能让顾客吃腻了。

隔了四五天我们又出学校摆摊，生意明显有好转。两天之后我们的花生全卖出去了。

通过这次实训我们认识到以下几个问题：

第一：要对自己有一个很好的定位。心态要摆“弱”一点，不要以为一做生意就能赚多少多少。我作为这次实训小组队长，一开始就对队友们说：不要想到赚，只要能做到不亏本就是胜利。因为我们从来没做过买卖，无论是进贷还是卖贷都没有一点经验。这就导致我们必然会出现这样或那样的错误。更何况做生意本身就是带有风险的活动，就是在商场上混了几十年的老手也还有翻船的时候，更不要说我们这些初出茅庐的学生！尽管我们这次实训并没有亏，然而“守弱”是我们无时无刻都必须记住的。

第二：我们通过这此摆地摊认识到，挣钱真的是不容易！从小到现在都是用父母的钱，尽管嘴巴上也口口声声地说挣钱不容易，然而真正认识到生存之坚的，还是这次微不足到的实训。我们订来100包花生，最后固然全部卖出，然而以每包5角钱的利润来算，所得利润也微乎其微。这也可以理解，因为你是地摊嘛，就算是与超市同样质最的商品，地摊也只有杀价来为系生存发展！

第三：随时注意天气以及社会各方面的变化，不能死守某种产品。这一点在文章最开始时已经说过了，试相如果我们早一点注意到天气的变化，早一点行动起来。那么这次的实训可能就是只是训练训练写写总结了，我们就可能多赚很多钱。因为围巾手套之类刚上市时，确实太好卖了！

第四：食品类产品在中国确实很难饱和。尽管小吃街这么多家店，加上学校这么多零食铺，然而我们花生依然很好卖。起初我们曾无比担心：这么多的小吃店，我们恐怕只有自己吃了！然而事实上我们全部卖完了！

经过这次在杭州市食品药品监察稽查支队为期一个多月的实习，我从中学到许多关于药品监察稽查的知识，同时在其他各领域的知识面也得以扩展，包括为人处事，专业学识，为自己积累了一定的社会经验，受益匪浅。

我是被安排在支队二大队，主管药品监察这一块，进入大队的第一印象就是大队的工作很繁忙，这与我印象中公务员是一个很清闲的职位大相径庭。“三人行，必有我师”，进入大队后，队里的每一个人都是我的老师，他们无论在生活上，工作上都有着丰富的经验，独到的见解，这些都是我要学习的东西。特别是他们在工作上的认真负责的态度，我感受颇深。

实习期间，我看了较多关于药监法律的书，对药监部门大体的管理制度有了了解，但“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”，在实践过程中我们还是有很多需要注意的地方。办案不单单是程序的问题，更多的是结合如何使办案更科学，高效，人文等问题，是一个综合性的工作。我在实习的过程中，当然只是个浅层次的学习，在此，不能也不敢对关于药监有关现象的进行深入的讨论。但经过了一个多月的实习，我有以下几点感想和启发。

1.关于为人处事这一方面，我们一定要学会真诚待人。在支队里，周支队长作为我的老师，一直很重视我们如何做人的方法，一个人的人文素质重要性要远远大于科学知识的重要性。折射到具体生活中来，其中一方面就是要求我们要礼貌待人，真诚待人。

2.要勤学好问，进入我单位实习是我一个很好的接触社会，接触国家政府机关的机会，是一个来充实自我的学习机会。在平时工作中，我们一定遇到这样那样的问题，所以这就要求我们要养成勤学好问的好习惯，这样不仅能懂的更多，而且会终身受益。

3.在具体办事中要讲究原则性，条理性，原则的东西绝对不能改，做事要有一定的条理，这样才能是别人听的更懂，更清楚明白。

一个多月的实习期很快就过去了，美好的东西总是稍纵即失。在此，我要感谢所有为我的实习提供帮助和指导的领导老师们，感谢你们这么多天的照顾和帮助。相信这次珍贵的实习经历会一直伴随着我以后的工作生活。千里之行，始于足下，我会通过这次实习，更加懂得知识和实践的积累，不断充实自己。

土木工程测量作为专业的一项基本功，是我们学习土木专业学生必须很好掌握的一项技能。为了提高我们的测绘能力，能更好的把实践和理论联系起来，城市建设系为我们开展了为期两个星期的工程测量实习。

我们的目的是小区域控制测量，用到的仪器有经纬仪，水准仪，标尺，脚架等等，更感谢学校为了使我们能更方便的测量，还为我们配备了先进的全站仪。通过这次测量，巩固和深刻了在课堂上所学的理论知识，掌握了各种仪器的操作，并达到了一定的熟练程度。作为一个户外的专业实习，我们有了经验，为我们将来步入社会做好了铺垫，更重要的是它培养了我们一种精神，吃苦耐劳，独立自主，自己发现问题通过自己的努力去解决它，提高对繁琐数据的运算能力。这些东西都是在平时课堂上所学不到的，但他又是那么基础，重要，由此我又不得不想起实践是检验真理的唯一标准这句话。

工程测量，它是个复杂的工作，光靠一个人的力量是远远不够的，所以通过这次实习我彻彻底底的明白了测量她是一个团队的工作。我们组共有7个组员，必须发挥每个人的长处，才能使工作的效率最大化，我作为组长，要负责安排好每个组员的任务，定好每天的工作的计划，还要保持和老师之间的联系。我想每个通过实习的同学都会在这点上有深刻的印象。

夫妻之间，亲兄弟之间难免都会吵架，我们这组人天天聚在一起，不同的意见，不同的做法，就会发生磕磕碰碰，闹的大家不愉快，但我们能够及时沟通了解，忘记不愉快，重新投入新的工作中。学校安排我们实习的目的是为了让每个学生都能用自己所学到的理论知识来实际操作仪器，所以我们之间要相互学习，不懂的就问，决不是为了赶时间，赶进度。不然就算了结束了实习，作业是完成了，但学校老师对我们的目的和期望却落在了过去的两个星期里了。

在测量过程中我们最大程度的做到了精确，每个数据都经过检验，没有上一步的验证绝不做下一步。举个简单的例子吧，每次仪器在测量时都要经过对中整平，这个表面上看是一个简单的工作，但它必须做到精确精确再精确，只要不小心稍稍动一下仪器我们就要重新这一步工作，不然就会造成数据的误差，影响真个测量结果。还有一些很多人都会忽略的东西我们也绝不能不注意，路面上有多少个井盖，他们之间的距离是多少，越是细小的东西越能表现出一个团队的工作态度和能力。团结就是力量，每个早上大家早早的起床开始一天忙碌的工作，遇到问题大家一起解决，有了误差大家一研究，分析原因，不厌其烦的反复测量，有了大家，我们的干劲十足。

现在回想起测量那会，我觉得那是校园里一道独特的风景线，天天背着仪器到处跑，有次回来的时候还被同学亲切的叫为专业的技师。在这里我要说说很重要的一点是，我们测量的那几天，天气很冷，头两天还下了雪，寒风中测量真不是一般的痛苦，但是我们既然选择了这个专业，就绝没后退的可能，摸着那冰冷的仪器，将测量进行到底。测绘是艰苦型的专业，不留汗、不吃苦是做不出成就的！这次实习也给了我们不少教训：由于某个数据的读错、记错及算错都给我们带来了不少麻烦，从而让我们知道了做任何事都要认真、都要有一个严谨的态度，俗话说得好“态度决定一切”。一个组的团结也是至关重要的，它关系到整个组的进度。先前我们组由于配合不够默契，分工也不够合理，整体进度受到极大的影响，后来通过组内的交流，彻底解决了以上问题。实习进度有了很大的改观，进度和效果自然就提上来了。

我很珍惜学校给我的这次机会，在大学的几年中这样的机会不多，如果不好好把握每一次，等将来进入社会，早上工作岗位了，我们必定会后悔。平时看到的那一张张图纸，有时会觉得不懂，经过实习发下就你们简单，将实物和图纸联系在一起，学习起这个专业来就更简单，更上手了。总之，感谢老师，同学，我会好好记住这次难忘的经历，它永远是我这辈子最大的财富之一。

2024年的日历已悄然翻过，伴随着时代前进的步伐，回首自己一年来经历的风雨路程，我作出如下个人工作总结：

（一）务实工作，自我加压。

今年我在长沙分公司实习工作，作为一名行管人员，我能够负责任的心态完成领导部署的各项任务。由于工作经验缺乏，我平时注意自我加压，利用好时间多看建筑行业知识书籍，多向业务精的同事请教。

（二）正视不足，以期完美。

“用心工作、踏实做人”，一直是我的座右铭。尽管我们在工作中兢兢业业，但完美离我们总有一步之遥，经过一年来的努力，工作没大的起色，也没大的失误，平庸的业绩使我更清醒地看到了自身存在的问题：

一是会计业务知识水平亟待提高。

二是工作情绪波动大，有些懒散。

（三）工作体会

今年是我再江苏天宇的第一个年头，在基层工作的这一年，我感受颇深：“只有学才知道”我刚来的时候我们的姜工让我计算工程量，对于我来说是第一次，我感觉有点紧张也有点惊喜。通过我不断的请教终于完成了我第一份答卷,此后在四号楼主体施工过程中我分别计算了混凝土工程量，模板工程量，轻质隔墙，内墙抹灰以及外墙贴砖的工程量等。通过计算这些工程量大大提高我对图纸的阅读能力，也提高我的计算能力。

“不经历风雨，怎么见彩虹”。锻造自我是每个人必经的路，通过反思问题，我深刻意识到一个人最难战胜的其实就是自己，我们的行动有时就在闪念之间，向左向右就在于心态，选择积极上进还是选择散漫停滞都在于自己。选择前者，必将朝气蓬勃、意气风发；选择后者，势必死气沉沉、意志薄弱。工作中缺乏热情，就会丧失斗志，人就没有动力前进，甚至与机遇擦肩而过，因为机遇只会留给有准备的人。

(四）工作打算

总结过去是为了更好地面对未来。对今后的工作，我给自己提出如下打算：

一是想从事预算，因为我对预算很感兴趣，也相信公司给我一次机会，如果给我机会我一定会尽心尽责的完成每一项任务。

二是自我解压，调整心态，创新求变。心态决定工作的好坏，所以在工作中要不断自我调适，把控积极乐观情绪的方向，时刻以饱满的热情迎接每天的工作和挑战。只有不断在思维上求创新，工作才能出亮点。

岁月无声，步履永恒。我迈过一道道坎走向明天，只要认认真真踏踏实实的工作，我想我的明天定将更美好。

为期四个多月的培训生活接近了尾声。确切点是第一阶段的培训快结束了。上周团里组织安排我们到基层种中队实习了一周。也正是这一周的时间让我感受学习到了很多东西．

首先在基层让我明白了什么是官兵情战友爱。还记得刚来时中队官兵列队在大门口欢迎我们的场景；还记得当刚来时战士们热情帮我们提包帮我们铺床时的场景。这拉近了我们之间的距离。刚来的第一天晚上中队长等一批干部请我们吃宵夜欢迎我们的到来。这一切的一切消除了我刚来时的顾虑，总担心自己什么都不懂怕他们笑话我。随后的日子里我们与战士们同训练同出警同娱乐。闲下来的时候我们与战士们谈人生谈理想其实80后的干部与90后的新兵之间并没有太多的隔阂，我们其实都有同样的目的，那就是在消防部队这所大学校里发挥自己的专长并在这支特殊化的队伍中建功立业。

其次在中队学到了很多东西。中队长带我们组织了一次业务技能训练；搞了一次预案分析现场教学；搞了一次闻警出动。这些恰恰是我的薄弱环节是我以前从来没接触过的，所以我平时不懂的都会向战士请教向优秀的士官请教。正如一位老士官跟我们讲的＂大家时刻要以一种空杯的心态去学习今天你们学历高将来是干部，但学历高并不意味着什么，在业务技能方面你们还什么都不懂＂。慢慢的在大家的帮助下我认识了很多器材装备，熟悉了中队的一日生活制度。通过这段断时间的体会，认识了部分救援装备，但我的这点认识还远远部够，今后还有很多要学习去实践。

马上我们就要回到各自省的总队进行第二阶段的培训。很幸运我有了一次实习的经历，我想这对我今后的成长将会起到很大的促进作用，促进我时刻保持空杯的心态去学习；促使我更加珍惜战友间友谊。

2024年7月14日至8月14日，一个月的实习，过得比想象中要快许多。一个简约宽敞的办公室，带给我一个夏天的收获。

我实习的地方是党政办公室。党政办公室是镇党委、政府的综合办事机构，要求其紧紧围绕镇党委政府的中心工作，积极发挥领导的参谋助手、决策的督促检查、部门的协调综合作用。办公室的墙上挂着党政办的职责说明，大概内容是：在党委政府领导下，检查、督促、了解党的方针政策及重要工作计划的贯彻实施情况，负责重大问题归口报告，认真做好上情下达、下情上达；负责安排党委会议和党委召集的其它会议，做好会前准备、会议记录和会后督查落实工作；根据党委政府意见组织起草党委政府工作计划、报告、决定、总结等文件或材料；负责安排各类办公会议和职工大会，做好会议记录，并协助分管领导督查会议决定事项的贯彻执行。做好接待和群众来信来访的接待、处理工作。做好政治学习、宣传教育和思想政治工作。在镇党委领导下，具体执行上级的指示、决定和协调相关部门的工作。统一管理文件的制发，组织制订各项规章制度，发布行政事务通知、通告；安排节假日值班工作。做好宣传、信息工作；负责文书档案工作、报刊、信函收发工作等；严格按照国家有关规定管理，做好机要事务处理和保密工作，坚决杜绝泄密事件的发生；各种行政介绍信、证明信和其他函件、党政印章等的管理和使用；处理办公室日常事务工作，做好办公室内部建设工作；协助党委做好离退休人员和群团组织的工作；及时完成党政领导交办的其他工作。

我的日常工作就是协助进行群众来访、收发公文的登记以及协助办公室内其他工作人员的工作。工作量不算很大，于是我时常利用工作闲暇阅读一些公文。公文写作是我们大一时候的专业课，如今在这个真实的环境中又觉得分外亲切。当发现自己所学的知识在真正的政府工作中是有意义，并且切实有用的时候，是很有成就感的。这次的实习工作内容虽然并不包括公文写作，但每天的公文阅读让我在公文写作方面有了进一步认识与提高。

记得有这样一篇有关海西战略的公文，重点是lj县与hq镇的开发建设。hq作为大陆离台湾外岛——马祖岛最近的地方，有相当的地理优势和战略地位，却一直缺乏有效而系统的开发。根据我的亲身体会，即使在前几年，两岸的交流也是相当频繁的。而在马英九上台后，相关的有利政策实施，两岸交流的障碍减少以后，两地又有了更多合作交流的机会。许多台湾普通民众尤其是马祖同胞，来大陆的第一站就选在hq。然而hq镇却似乎一直没有得到更多的发展。在两岸交流需求日渐增长的大环境下，许多硬件设施的改善也就成了当务之急。类似宾馆、商场、娱乐设施等等，在民众的需求表上都会增重份量。同时，hq也可以作为宣传民族文化，提倡两岸一家亲的文化平台。两地共同信仰的妈祖文化，长期的两地通婚，以及许多相类似的风俗习惯，都可以成为有力的文化牌。如果能抓住这一点，建设相关文化街、商业街、民俗村，无论在政治、经济、文化等领域都能带动地方发展，并促进两岸关系更加密切。而我的这些想法，竟然都在上级政府下发的这篇公文里找到了共识，这让我颇为得意。只是，我认为这些令人振奋而鼓舞的想法之后，应该有更为具体有效的计划与措施，期待着未来当地政府能够真正着手这方面的建设工作。

实习期间还遇上了台风莫拉克，于是我目睹了镇政府应对台风的部分过程。台风来之前几天，党政办便接到上级传真，包括台风预警以及台风路线图，于是各部门严阵以待。hq每年都要接受好几次台风袭击，所以政府应对台风是轻车熟路了。即便如此，由于台风变数太多，每次应对台风还是必须要严肃认真对待。政府内部开会，进行部署，工作刚分配完，武装部便出发了。平时，武装部的部长叔叔总是面带笑容，喜欢跟我们开玩笑，而此刻真正拿出专业的姿态，最快速地到达了防台风前线。而其他负责人也随之到各街道、各村进行深入了解，进行台风防范工作的部署与宣传。由于担心我的安全，他们让我回家，并且台风结束前不用回办公室。周末过去台风才算完，所幸这次还是没有太大的损失。周一回到办公室，只见大家都是一脸倦容。党政办内在统计各街道、各村的经济损失状况。其实，台风刚过，经济损失情况并不明了，而有些地方实际上是没有损失的。但省里要求尽快统计出损失状况，而通知一级级下发到镇政府，便出现了台风第二日就出统计结果的情况。而如果没有损失，或许下次真有损失时便难以申请到相关救助。出现账目不清的情况，其实与统计制度有着很深的关联。如果政府能够实现更多政务电子信息化，或许能够有效提高效率与统计结果真实性。由此可见，政府的管理还需要更多的改善，同时，还要学会利用高新科技的优势。

在实习的这一个月里，党政办出入着各式各样的人。其中有一位江西某镇的镇长，是来这边交流学习的。偶尔空闲时他也会与我聊聊天，说说两地的不同，以及自己的工作体会。对于我自己在大二暑假便来寻求地方政府实习机会，他表示很意外并赞赏。他鼓励我应该争取读研，以利于今后的发展。而党政办内一些热心的同事也时常会给我这个小妹妹说说未来的发展，一个月的相处，让我收获了很多前辈们的经验，并开始考虑对人生更新的规划。负责党委组织部的姐姐还送了我十几本的《领导文萃》半月刊，这是省委党校主办的一本刊物，应该说是内部刊物。里面涉及时事新闻、官场文化、地方发展战略等政府工作的各个层面，让我有机会更深入地了解其他层级的政府工作，以及一些有效的管理方式。

共2页,当前第1页12

在期待中拉开实习的序幕，我的寒假也为之让路。这是一个只有半个假期的寒假，却让我铭心刻骨。实习前是期待是高兴，学习了一年半法学之后，无论是否是一个合格的法学学生，相信我对于法学的热爱是无庸置疑的。

2月1日，爸爸把我带到检察院，在一个简单的见面认识后，我便有幸被分配到公诉科开始了曾经牵肠挂肚的实习生活。本次实习是我个人要求的，由于正置过年期间，因此仅有两个星期的学习时间。

学习实践，无疑，这是一个书本上无法接触的方面，主要的工作在于刑法的执行监督、维护人们的合法权益，也是一个可以接触到看守所的科室。

在短短两个星期的实习过程中，我接触到了看守所这个神秘的地方，实践了看守所讯问犯罪嫌疑人等相关工作，看到了起诉意见书、委托辩护人告知书等法律文书，知道了谈话教育、换押、提押、讯问等高墙之内的检察工作，受益匪浅。

每次接到一个案子，都需要做登记、审查、讨论等一些工作。我也帮着登记、填表，学着写审查报告，跟着到看守所讯问犯罪嫌疑人等。在这个过程中，我也开始思考“什么人在违法犯罪？”。

仅仅两个星期的实习生活中，我实实在在的感受到了检察院的神圣职责，尽管我接触了不是很多的东西，或许所作的仅仅是整理卷宗之类的工作；然而却系统了解了一些程序上的东西和对待工作的那份严谨。或许在外人看来，检察院的工作是清闲的，当我真正走进去的时候才发现事实并非如此，他们的工作要不得半点马虎，并且有些工作还需要主动地克服困难去开展。

转眼间，这个假期的实习就要结束了。要有人问我一些具体的成绩，说实在我或许无一可列举出来，但值得肯定的是我心态的转变，初步尝试学校之外的生活，一切又重新开始，这样的开始在眷恋和探索中进行。

由衷的感谢梁河县人民检察院对我实习的支持和周到细致的安排，感谢公诉科的各位指导老师（哥哥姐姐）的指点和帮助！

实习目的：理论与实践相结合。把在学校课堂上课本上学到的东西，具体运用到实践之中，提高实际工作能力，丰富社会经验。以至于迅速成长起来。

实习公司：华夏人寿保险股份有限陕西分公司

实习部门及职位：华夏人寿银行保险部客户经理

实习地点：中国工商银行西安分行长缨路支行

实习工作总结报告：

由于我要参加专升本考试，所以开始实习的时间稍微晚了些。

公司发展愿景：做华人首选的保险服务商

公司目标：第一阶段：三年内把华夏人寿建设成为一家机制灵活、有特色的专业化中小型寿险公司；

第二阶段：经过十年时间的努力，通过创新形成企业核心竞争力，进入全国十大寿险公司行列，奠定集团化发展的基础；

第三阶段：十到十五年内，将华夏人寿建设成为一家拥有综合发展能力、在某些细分领域中具备核心竞争优势、深受广大客户信赖的综合金融服务集团。

公司核心价值观：爱与责任

经营理念：诚信为本、创新为先、人文关怀、回馈社会

公司司训： 感恩衣食父母，传递愛与责任；磨砺专业功夫，坚守职业良心； 践行鹰雁文化 追求价值成长；永葆创业激情 争当华夏第一

在4月23日，我们圆满的完成了公司组织的为期4天的封训式岗前培训。我们是华夏银保序列第一期新人班，我们这个班一共有76人，在新人班的时候，我担任班上的生活委员，协助助教卢莎老师组织伙伴们的生活，为伙伴们服务，让大家在紧张的学习之余有一个舒适的生活来调节。同时，我也每天带领大家做动感晨操，丰富了大家的业余生活。最后在我们一起努力下，我们这一期新人班圆满结业。我获得了优秀学员的称号，我所在的小组获得了优秀小组的荣誉。

经过近一个多月在华夏公司银保部的实习，让我在各个方面都取得了长足的进步。相比一个月前，我成长了许多，变得更加成熟更加稳重，开始意识到工作的压力和生活的必须。认识到自己很多方面还得去学习，去提高。曾经很幼稚的认为自己是保险专业的科班出身，从事保险行业肯定会如鱼得水，肯定会比别人优秀，比别人做的更好，可是现实深深地教训了我的自大，教会了我谦卑，教会了我忘掉过去的光环，用空杯的心理去面对现在，这样才能有进步，有以后更好的发展。

在这近一个月的时间里，我自己的表现有好的地方，也有很多值得去改善的地方。我们每周从周一到周六，早上8点准时召开早会，早会的叫醒服务给了我们一整天的动力，在早会中我们有一个严格的考勤，规范大家纪律性，同时又能提供知识的分享，解决我们在网点作业时遇到的疑难问题，­挽救业务伙伴的信心危机，给我们动力和激情，最后通过业务快报激励表彰业绩突出的业务伙伴，给其他伙伴一个刺激和动力­­。下午，我们也经常邀请到很多优秀的导师来给我们讲授网点作业技巧，以此来提高我们作业技能和实战能力。当然，更多时候，我们还是在自己学习，去别人的网点，去向师傅学，向同业学。看着许多伙伴纷纷开单，我更是蠢蠢欲动，越越一试。

针对这次实习我主要从这几个方面来说说我的感受及所取得的进步。

一、多方位的培训使我对保险行业有了更好了解和认可，坚定了我从事保 险的决心。

我是学保险专业的，再没进入保险行业之前心里还是有点些许疑虑，虽然我们在入学的时候老师就告诉我们，保险是朝阳产业，未来几年发展潜力会很大，你们都将会前途无限。可是周围人身边人对保险的排斥，让我心里没有底，保险好做吗？带着忐忑的心情进入了华夏人寿银行保险部，在经过一个封闭式的岗前培训后，让我从熟悉自我到熟悉这家公司再到熟悉这个行业，我觉得我的思想经过洗礼后有了一个蜕变，我的心情沉淀了下来了。无论做任何一个行业，担任任何一角色，首先树立自我对公司，对产品、对行业的自信心这是很重要的。一个人最大的敌人就是自我，假如自己对公司、对产品，对这个行业都没信心，底气不足，自己连自己都说服不了，自然心情也不会好，又如何去说服客户呢？快乐的工作呢。这次培训虽说很短暂，只有四天，但它刺激着我的神经，冲击着我的心灵，让我对从事保险行业下定了决心。

二、到银行网点的具体实习让我的业务技能及沟通技巧不断增长，刺激了我不断的去学习金融知识，充实自己。

我们之后在公司继续的培训和演练，但是这些还是远远不够的。某些熟悉都还是肤浅的，还需要在实践去检验，在实践中去深入地理解。我们在公司与同事们相互模拟演练、相互探讨，加上我自己对产品话术资料的反复琢磨。一周多下来，我觉得自己已经能够比较熟练地掌握基本的工作方法和一些简单的销售话术技巧渠道经理让我开始跟着老人去他们的网点实习，通过一周的实习，我的理论在实践中得到了检验。我的沟通能力和业务技能得到了很好的锻炼。我深刻认识到人际关系的重要，团队合作的效率远远大于一个人孤军作战。工作起来才会顺心应手，拿到自己的付出应得的收获

共2页,当前第1页12

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