

最新口语实训报告总结(精选10篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

口语实训报告总结篇一

20xx年12月31日——20xx年1月11日

小组名称□h

小组成员□ce o□

财 务 总 监：

财 务 助 理：

生 产 总 监：

营 销 总 监：

采 购 总 监：

本人担任：财 务 总 监

erp是最前沿的企业管理模式，通过各模板之间数据的相互传递，把对企业的管理上升到系统。学校组织这次模拟实习，是希望通过模拟公司仿真环境，让我们熟悉公司的运作，身临竞争环境，直接参与公司的运作过程和生产流程，模拟生产经营决策，及时处理公司发生的经济业务等。实训以小组为单位，

要我们认识到现实中做企业也不简简单单就是赚钱，建立良好的企业间的关系，建立良好的人际间关系都至为重要，做企业要有战略长远规划，不能到处树敌，成为众矢之的，只有这样企业才能做的长远。我在实训模拟中担任财务总监的角色，主要的工作是主持公司的财务管理工作。

我在实训模拟中担任财务总监的角色，主要的工作是主持公司的财务管理工作。为期两周的沙盘模拟虽然我们并不是最后的胜利者，但是，有开心、郁闷，有感悟，有收获。短短两周时间，短短6个财政年度，我却觉得获益匪浅。团队合作、整体规划、产销预测、产品研发、市场开发、广告投资、贷款和还款是书本上学来的知识第一次综合运用，在和团队成员的交流中也相互切磋，相互学习。我们班共51人，分成8组，我们这组共有6人，相比较平时的上课我们都觉得沙盘模拟更有意思。在此之前我们曾学习过基础会计和财务管理课程，自认为可以胜任财务总监一职，财务总监不就是算算账嘛！可是当上财务总监才发现一切都是“我以为”，财务总监可不是一个好差事啊！

我的日常工作就是在企业每年年末我做好下一年的预算，为企业的整体计划提供资金方面的参考；跟随企业经营的进行，监督ceo的日常业务登记活动，支付企业的各项费用，并及时地核对帐目，审核企业新项目投资的可性，对企业将要进行的战略规划，提出意见，并给予财务预计支持，规划企业的贷款业务；总体平衡企业的各项指标，年终作出企业年度利润表、现金流量表、资产负债表，同时在每年各季度的流程表上做好资金的核算，防止错账。以及按规则交纳税费，计提生产线折旧，付出设备维护费和管理费，计量销售收入并核算其成本利润。最后，算出综合费用、净利润、所有者权益。

除此之外，为了满足企业运营和发展有足够的资金，决定公司要在什么时候贷款，贷什么样的款，贷多少款，贷多长的期限；控制权益合理范围，保证资金链的连续不断，资本要如

何运营才能提高企业的经济效益；资金要如何安排，才能提高现金的利用率、资产负债率、生产规模、所有者权益等等。

起始年的时候老师领着我们做，等到第一年时候就让我们自己做了。首先是投广告，抢销售订单，大家一起讨论，为拿到第一批订单我们投了8m广告投入高于所有的小组，我们就是第一个选单了，选了一个本地，7个p1产品的订单，这样我们只能获得18m的毛利。由于订单数量有限，我们剩了2个成品和3个在制品，并且开始了p3产品研发、亚洲市场开拓和iso9000资格认证，由于投入的综合管理费用过多净利润也有起始年的2m变成了-14m即我们第亏损了，但是第一年大家都在亏损了。不过要说明的是，我们预测到亚洲产品p3系列产品需求量较大而且价格也具有较大的优势，第一年我们就投入1m市场准备开拓。而且其他小组肯定先进入区域市场，后进入国内市场，这样我们也就避开了区域市场的竞争对手，这就为我们三年以后成功进入亚洲市场做好了充分的准备。

第二年，由于我们第一年是市场老大，我们只需投了1m的广告就可以很轻松拿到订单，但是考虑到我们的生产能力有限和资金不足，为了尽快收回现金我们这次放弃了最多的订单，只拿了2个账期4p1的订单，但是我们的p1产品就有库存积压而p3又没有生产出来，这一年陷入了比较尴尬的境地。净利润亏损-14m这时ceo鼓励大家不要沮丧，相信第三年一定是我们的丰收年。为了下一年生产p3做准备，我们将两条手工生产线换成了半自动生产线，但是大量资金投入而且又一直处于亏损状态，在第二年的第四周期我们就申请了40m的长期贷款。

第三年，资金虽还剩48m但是上一年的长期贷款今年就要到期，而且应收账款也没有收回，所以我们的资金很紧张，只能用1m投入广告了。这次我们只拿到3个数量p1本地市场的订单和2个数量p3的区域市场的订单，而且应收款今年也不能

到账。由于我们没有研发p2[]在很多市场上就不能接受p2的订单，这是我们在第一年的一个重大的失误。为了扩大生产p3我们从第二季度开始投入一条全自动生产线，这样明年第二季度就能生产了，但在第一年就可以少折旧5m了。在第四季度初，扣除购买的原料、生产线投入和其它的一些费用，现金只剩下24m了，为了在第四季度还长期贷款和利息，我们只好借40m的短期贷款，还完长期贷款和利息后，我们又买了一些原料，最后到期末现金还有17m[]但是我们的贷款又增加了。由于我们订单拿得少，扣除综合管理费用、利息和折旧等，我们又没有盈利，净利润-6m[]

第四年，我们资金还有17m[]为了第一季度有钱买原料生产，我们广告费直投了4m[]由于其它组在p2上投入比较多，我们就很容易拿到了两张p3的订单和两张p1的订单，订单拿到了我们就开始买原料生产了。但是到了第四季度初，我们的长期和短期贷款一共60m都到期了，我们又借了40m的短期贷款还了到期的短贷。考虑到我们还剩32m的现金，最后我们又买了18m的原料为下一年的生产做准备，幸好在第四季度收回来了48m[]这样我们就有钱还长贷了，在交了所有的费用以后现金还有19m[]最后在第四年我们盈利5m[]所有者权益也增加到了34m[]但是我们的长期和短期贷款总共还有80m[]不知道我们下一年会怎样度过。

第五年，由于我们现金不足，广告费只投了3m,订单只拿了3张。幸好我们在年初的时候生产线全满了，原材料准备充分，再加上库存，三张订单很快就交货了。因为投入的费用和折旧也在不断地减少，原材料也买了，这一年我们又盈利了7m,所有者权益增加到了41m[]看到生产线又全满了，库存也还有很多，应收款还有20m[]照着这样的形势下去，我们下一年将会大赚一笔的。

第六年，已经到了最后决胜负的时候了，为了拿到订单，我

们彻底改变了前几年少投广告的做法，这一次我们共投了10m的广告。这一年加上库存我们能产13个p3和5个p1，但遗憾的是p3的订单没有那么多，我们只拿到12个p3的订单和3个p1的订单。由于我们的库存已有8个p3和两个p1，在第三季的时候我们基本上已经提交完了订单，第三、四季度也没有开始下一批生产，更新生产完了以后就已经足够订单交货了。由于这一年我们的费用交的比较少购买的材料也少，订单也多而且没有库存，盈利一下子上升到了30m。

根据所有者权益为71，我们在八个小组中最后好像是第二，结果还是比较满意的。但是我觉得结果不是最重要的，重要的是我们在实训的过程中学到了很多的东西，我们几个人一起认真地投入做完了一件事。其实在沙盘实习中由于市场容量巨大，产品种类多，如果各企业都能做好在战略规划分清市场范围，在广告费上理性一点，应该都能得到很好的成长发展，但遗憾的是我们做的并不很理想。

回顾我们团队在物理沙盘中的表现，与这个财务总监有很大责任，财务是最关键的环节。不同企业经营成果的差异是由决策决定的，而决策需要以准确、集成的数据为支持。财务是企业全局信息的集合地，是数据的主要提供者，全面反映企业一个时期内的经营状况。首先，必须清楚钱从哪里来，怎样开源节流，实现利润最大。具体到细节可以是：减少生产成本，优化生产流程，优化广告投入等等，不能一一讲清楚了，但是必须意识到这个问题：没有利润，公司最终还是要破产。我之前就忽略了这个问题，广告费上面没有优化，固定资产购置没有优化，所以导致了比较大的生产成本，导致一开始就非常的被动。还有所有者权益=资产-负债。也是简单的道理，但是等到实现的时候，发现总是力不从心。因为最后评价成绩主要还是看所有者权益。减少负债是重要，不要以为银行的钱是白给的，不需要的时候绝对不要向银行贷款。连自己的钱都要用到最恰当的地方，银行的钱更是没有理由乱用了。

由于刚开始我没有做财务预算，前期投资过少，没有合理安排长期贷款金额和贷款时间，筹集的资金不够，直接导致企业后期运营资金严重不足，加之经营管理不善，权益越来越低，不得不靠应收账款变现和对企业来说压力很大的短贷维持，甚至到最后的变卖厂房。还有一点就是，在整个实训中，没有很好的遵守规则，每期完了之后没有进行现金核对，导致最后结算的时候，资产负债表总是平不了，不但浪费了时间，而且直接影响到企业下一年度的资金运营。所以，在电子沙盘模拟实训中，吸取原来在物理沙盘中的教训，我首先做好财务预算，利用前期的高权益，筹集到足够的资金，并根据本团队其他的成员对市场需求的预测分析，合理地进行固定资产、生产线、产品、开拓市场、质量认证等方面的投资。因此，在电子沙盘模拟实训中，企业的整体资金运营几乎没有脱节。

这次沙盘模拟实训，让我受益匪浅。俗话说：“万事开头难。”首先，作为一名管理者，必须有战略意识。意见公司的生存和发展必须有方向、有目标，管理者的决策很大程度上决定了公司的方向和目标。战略是基于对未来的预期，因此，管理者应培养起战略意识，包括敏锐的眼光和洞察力，及时有效的作出正确的预期，为公司的生存与发展指明方向。如：我们要在开始年就要规划好整个六年的战略部署，要在哪一年生产什么产品，哪一年占领哪个市场，是做时常老大还是跟随其他企业。erp是一个竞争性很强的比赛，每一个战略的错误都影响着整个局势的走向。所以作为决策者一定要认真仔细地做好战略规划。同时，要制定科学的企业经营战略和合理的企业整体运营规划，并根据企业面临的不同环境，对他们进行调整，以达到企业整体目标。其次，团队精神已越来越被当代企业所重视，团队的作用也日益显现。这一点在我们这一组体现得淋漓尽致，本公司有6个成员，大家各有所长，我们经常一起开会，总结经验和讨论一步计划，这是其他组所不能相比的，和谐的团队，是确保我们成功的关键。所以管理者应有团队合作的精神。独断专行是危险的。团队之前信任是一大法宝，我们不要因为其他成员的决策错误就对他责骂，相反我们应该给予更多的是鼓励。这一点我是有

感触的。我们也很好地处理公司成员的意见分歧并取得了成功。在企业的运营过程中，每一个职能部门都是必不可少的，只有财务、生产、采购、市场营销各部门的完美配合和协调，只有每个人相互配合，各尽其职，共同努力才能将企业经营好，企业的整体运营才会保持在一个健康的道路上。最后，我认为市场营销是企业的中心，企业需要通过对市场的调查，弄清楚谁是企业的潜在客户，他们需要什么样的产品，需要多少等基本市场信息，然后制定市场策略，指导生产，协调好与顾客的各种关系，以最终实现顾客的价值和企业的效益。市场就是一个没有硝烟的战场，非常残酷，在企业经营中，我们没有重来的机会，“一着不慎，满盘皆输”，我们要走好每一步。因此，企业要想从营销角度提高竞争力，必须具有强有力的市场营销团队，建立高效的市场营销系统，以把握市场机会并加以利用。

实验中的具体的步骤虽然都比较明确，但也有些地方不够统一，特别是在做的过程中大家的理解不是十分一致，也导致不同的组之间的结果差异很大。另外，从实验过程中发现企业有时会为了财务报表的平衡而可意的去进行一些活动，有的甚至违背时序。由此可知财务对于企业来说的重要性。同时也可看出企业经营过程中决策的重要性，一个库存的移动都会对企业的财务报表产生很大的影响。

总之，在整个的经营过程中，无论是做为什么角色，都应该积极的参与企业经营的各项决策，同时大家应该互相的帮忙，团结合作，把企业的整体利益放在各自部门的利益之上，从企业的全局角度出发。做沙盘模拟使我对企业的日常经营活动有了具体的了解，而且也使平时学的理论知识具体地与实践进行了一次综合，加深了对理论的认识，提高了自己分析问题的能力。相信如果有下次的机会，我一定会做的更好。

学校给我们开设沙盘模拟课程是非常有必要的。沙盘模拟课程不但让我们了解到企业整体的运营过程，而且让我们了解到我们所学的市场营销专业在企业的运营中的地位和作用。

更重要的是培养我们要有企业家的经营思想、统筹全局的观念以及团队协作精神。erp沙盘模拟是对传统教学方法的一种创新，它一定程度上模拟了企业的经营活动，为学生提供了一个实战的平台。在erp课程中，学生能运用各种知识，学会团队合作，培养危机意识、创新精神和提高抗压能力，体会企业经营的艰辛，更重要的是使学生们看到自己知识结构的缺陷，能在剩下的时间内扬长补短，增强自身的素质和竞争力。

口语实训报告总结篇二

经过长时间对国贸软件的使用，在不断练习操作的过程中，我对国贸软件的最深刻感觉是：学以致用、趣味、必须细心耐心反应迅速。

作为国贸专业，经过长时间的理论学习，急需经过实际操作或某种近似于实际操作的平台对所学的理论知识加以实践，以求进一步掌握和巩固，而国贸软件正供给了这样一种平台。该软件涉及了及出口贸易的各个方面和环节，从外贸公司的经营运作到实际的进出口业务流程，都能进行模拟实训。在使用过程中，会遇到很多国贸的基础理论知识和实务技能，这是对国贸理论掌握程度的最好考察。眼过千遍不如手过一遍，相对于理论部分而言，国贸实务更注重实际操作，经过这种理论结合实践的方式，巩固基础知识，查找理论学习的不足，以前学习的实物理论基础知识会更加的具体和直观。同时，该软件的实务操作部分与报关员报关实务所涉及的知识基本一致，这对于我的报关员考试复习供给了很大的帮忙。

该软件经过“实战”方式训练，会在操作过程中遇到很多难题和挑战，这些必须自我想办法解决。由于大家进行了主角划分，构成了一个虚拟市场，所以大家之间相互的竞争是不可避免的，大家会从各个方面进行竞争。竞争在此刻是无法避免的，意识正是现代社会生存发展所需要的。正是这种竞争，使得我（相信大家）对该软件产生了浓厚的兴趣。

国贸软件涉及大数据计算的繁琐的单证填写，所以必须做到细心耐心，例如，在填制外贸合同时，一个小小的数据错误或是货物装运、指运港名称的错误都会是合同填写失败；填写保险单或是报关单证，没有严格按照合同数据填制就会导致填写出现错误，无法进行下一步骤，影响实验效率。

在操作过程中，除了复习、巩固所学国贸理论外，另一个重要任务就是想办法“赚钱”，提高自我企业的盈利水平和生存本事，这就要求必须反应迅速、确定准确，否则会觉得企业经营的举步维艰。以上就是经过一段时间对国贸软件的操作使用产生的心得体会。

口语实训报告总结篇三

可是，好在我不是一个人在战斗，在我们20xx级电气10班所有同学的相互帮忙和相互鼓励下，我们克服了许多困难，也解决了不少问题。从这前后加起来相当于9天的电工电子实习中，我所学到和收获的，不仅仅只是收音机的工作原理和架构组成，还有如何分析处理解决问题的方法和潜力，当然，我所在的班级也在这次的实习过程中也变得更加团结和友爱了。

在整个实习过程中，我感受颇深，从简单的焊接，到最终复杂的组装，使我从中了解到学习和实践是相互统一和相互依存的，少了哪一样，都不可能成功做好一个收音机。课程虽然结束了，但学海无涯，知识的海洋浩瀚无边，我需要学习的还有很多。电子原件的魅力才在我的世界刚刚开始，仅有继续以电子实习的感受和经验为基础，渐渐学习总结下去，才能使自我得到更多的提高。

对于这次实习，我获得的心得体会大致总结如下：

- 1、我对电子技术有了更直接的认识，对放大和整流电路也有了更全面的了解，虽然以前也自我拆装过简单的单管收音机，

但与这次的相比，无论从原理还是实际操作上来讲都是不能相比的。

2、对焊接程序也有了更清晰的认识，也更熟悉了焊接的方法技巧。

3、对问题的分析处理潜力有了很大的提高，由于一开始的盲目行动，我犯了很多低级的错误，比如一开始居然把元件焊在了印制板的反面，先焊了集成块等等，随着实习的进行，我深刻体会到了事前分析规划的重要性，相信这是没有进行过这种实践活动的人所体会不到的。

4、对电子产品的调试纠错有了更多的经验。我的收音机制作真的可谓命途多舛，从第一次接通电源它一点反应都没有，到最终能够收听多个频道的广播，我进行了多天的调试和纠错，在仔细检查每一个焊点，分析电路板的接线后，最终才完美解决了问题。

5、对团队合作的意识培养起到了很大的帮忙，虽然抓烙铁的是一只手，可是后面有许多个头脑在指挥和支持着，大家一齐分析电路图，一齐解决我们面前的每一个难题。也使班上同学之间的友谊更加深刻，班级更加团结了！

口语实训报告总结篇四

20xx年xx月28号-xx月1号

二、实习地点

三、实习目的[由整理]

1、让学生基本掌握手工电烙铁的焊接技术，熟悉使用电烙铁等工具；

4、培养学生理论联系实际的能力，提高分析问题和解决问题的潜力，增强独立工作潜力，培养团队合作，共同探讨，共同前进的精神与一丝不苟的科学作风。

四、实验原理

(1)调谐(即选台)与变频由于同一时光内广播电台很多，收音机天线接收到的不仅仅是一个电台的信号。各电台发射的载波频率均不相同，收音机的选频回路透过调谐，改变自身的振荡频率，当振荡频率与某电台的载波频率相同时，即可选中该电台的无线信号，从而完成选台。选出的信号并不是立即送到检波级，而是要进行频率的变换。利用本机振荡产生的频率与外接收到的信号进行差频，输出固定的中频信号(am的中频为465khz，fm的中频为10.7mhz)。

(2)中频放大与检波选台、变频后的中频调制信号送入中频放大电路进行中频放大，然后再进行检波，取出调制信号。中频放大电路的特征是具有“中周(中频变压器)”调谐电路和中频陶瓷滤波器。

(3)低频放大与功率放大解调后得到的音频信号经低频放大和功率放大电路放大后送到扬声器或加到耳机，完成电声转换。这部分电路大多数是透过音量电位器的中心抽头为信号输入。

(4)电源及其他电路本机的电源部分包括有电池、去耦滤波电容及由音量电位器连动的电源开关。调幅部分则由天线磁棒接收电磁波，经次级线圈进入变频电路。

五、实验器材

1、实验所需工具

电烙铁、螺丝刀、剪钳、调试仪器、锡条

2、制作收音机所需器材

六、实习项目和时光安排

周一上午：学习使用电焊铁。下午：练习在电路板上焊电阻。

周二上午：学会看图，组装电子元件。下午：按照工位图，焊接元件。

周三上午：调试电路。下午：调试电路。

周四上午：组装收音机。

周五上午：处理收音机存在的问题。下午：清理工作台，布置实习报告。

七、实习资料

1、焊接练习，掌握烙笔的使用方法

焊接操作的步骤一般分为准备施焊、加热焊件、填充焊料、移开焊丝、移开烙铁五步。

1)准备施焊。备好电烙铁和焊丝，此时烙铁头应持续干净且吃锡。一般是右手拿电烙铁，左手拿焊丝，做好施焊准备。

2)加热焊件。将烙铁头放在焊接点，使焊接点升温。这时应注意准确掌握火候，操作要敏捷、熟练。也就是务必在有限的几秒钟内熟练地将被焊件加热到焊接温度，然后迅速决定“何时”向“何处”填充多少焊料为宜。若烙铁头上带有少量焊料，则可使烙铁头上的热量较快地传到焊接点上。

3)填充焊料。在焊接点的温度到达适当的温度时，应及时将焊锡丝放置到焊接点上熔化。操作时务必掌握好焊料的特性，充分利用它的特性，而且要对焊点的最终理想形状做到心中

有数。为了构成焊点的理想形状，务必在焊料熔化后，将依附在焊接点上的烙铁头按焊点的形状移动。

4) 移开焊丝。当熔化必须量的焊锡后，应迅速将焊丝拿开。

5) 移开烙铁。当焊料的润湿状态和光泽、焊料量等均适宜并无针孔时，应迅速将电烙铁拿开。拿开电烙铁的时光、方向、速度，对焊点的质量和外观起关键作用。一般应使烙铁头沿焊点水平方向移动，在焊料接近饱满，尚未完全挥发时快速使烙铁头离开焊接点，以保证焊接点光亮、平滑、无毛刺。

2、尝试匹配元件到收音机电路

老师把收音机的组成元件发给我们，并且给我们讲解了各元件的作用。然后我们按照图纸把各元件匹配到电路板相应的位置上，完成这些之后先不着急焊接，给老师检查各元件位置安装无误之后就开始了焊接。

在焊接过程中有很多的元件有极性要求，焊接时就应按顺序从小到大，从上到下焊接，避免短路和把电路板上的铜弄掉。芯片不能装反。

3、调试电路

焊接电路板完成后，就到了检测调试的环节。这一过程是老师帮忙完成。检测前需要重新检查电路板上的焊点，检查无误后交给老师调试，能够收到频道就是一个焊接好的电路板了。

4、组装

在调试过后的电路板基本上能正常工作了。把电路板接上扬声器和天线等之后安装上收音机外壳，接好路线。拧螺丝的时候尽量牢固一些。

5、测试

组装好之后，装上电池测试收音机是否能够收到频道正常工作，检查各开关接口以及扬声器是否能够正常工作。如不能要拆下检查出问题并重新处理。

八、实习心得

经历了一个星期的电工实习，我收获了一台收音机，虽然这个收音机有点小问题。不但如此，我还学会了如何焊接电路，又大致了解了收音机的工作原理。从实际中接触力电路的谐振现象。这些都是无法用物质来衡量的。在实习前，也听过师兄讲过是做收音机，主要是用到电烙铁。当听完师兄的介绍，我对这个实习十分期盼，因为以前做暑期工的时候也用过电烙铁一段时光。第一天老师教了我们熟悉焊锡，老师把电路板和电阻元件放在桌面上，把电路板压在电阻上，用电烙铁把锡熔了滴在电路板上。

在老师的细心示范后，我也在自我的桌子上模仿，尝试操作。但很难控制锡的量，难以焊出圆锥形。第一天焊的时候，自我粗心大意，不留意就用手拿了一下电烙铁，立刻起了大水泡。虽然第一次焊起来有点难，但是我还是很耐心地学，不断地尝试，最后第一个圆锥形焊点就焊出来了。之后，一个又一个圆锥形焊点就随之电焊出来了。第二天老师把一些主要的零件接法跟我们讲了一下，之后我们根据老师所说的和参考各个图纸的指示，把各个零件装在电路上给老师检查。老师确认没错后，我们就从小零件到大零件，一个个焊上去。

因为电路板的铜片间隔比较小，我们需要更加认真些。不然的话，就会容易使电路板短路或铜片脱落造成局部开路。在芯片焊接过程中，很多同学都不熟悉这个步骤，第一次就一大片同学弄到电路板短路。经过好多次的重复焊，加上老师的帮忙，才能焊好且没短路。

一个小小步骤，起着关键性作用，一个没焊好，就会影响着整个电路板。所以电工实习中，我们不能急于求成，要求精细。花了一天时光焊好后，最后拿给老师调试了，虽然检查出了各种问题，经过一次又一次的修改，修复一个又一个问题。要想学多一点，需要的是付出多一点的耐心。经过耐心的思考和修改之后，最后透过了各种测试，收到了电台信号。

调试完后，我就能够组装收音机了。每个部件每根线都要接好，不然的话收音机也不能工作。汗水一滴一滴流落，细心地电焊着每一点，不能点多又不能点少。既要填满结点上的铜板，又不能点多了使电路短路。经过一个上午的摸索和讨论，自我在下课前也组装好属于自我的收音机了。

虽然还不明白能不能接收到频道，但还是很开心地松了一口气，因为整个接的过程自我一向都花了很大精力在其中。回到宿舍迫不及待地装上电池，转动调频轮，听到声音的一刻无比激动，虽然没有买回来的收音机放出来的声音清晰，但它对于我来说显得格外珍贵，十分有纪念价值。

口语实训报告总结篇五

通过《商务英语口语》实践教学，使学生应该能够进行简单的日常英语进行对话，做到语音、语调、语法基本正确。通过模拟商务情景和日常情景的操练，能初步掌握商务英语听说的基本技能，用英语进行一般对外经贸业务谈判和生活接待。此外，要求学生不仅能够掌握课堂所学的知识，更为重要的是将课堂所学运用到商务活动中来，胜任用英语从事国际与贸易工作。

[实训设备场地]_ 一教s703

[实训原理]_

《商务英语口语》是国际经济与贸易专业的一门必修课。本

课程以国际商务交际活动为中心，展示如何处理实际交易环节中出现的各类问题，内容涉及国际贸易的各个实战环节和相关商务交际活动两大主线。通过本书的情景对话、角色扮演、专题讨论、景点句型操练、交际技巧、实战操练等训练，让学生能够掌握商务英语听说的基本技能，以正确的语音语调进行一般对外贸业务谈判和生活接待，从而在不同的商务语境中提高学生的实际交际能力，为以后从事国际贸易工作打下良好的英语基础。

[实训内容]

- 1、实验方式：采用以学生为中心的交际式、讨论式教学。学生能根据情景任务自编对话、角色扮演操练对话。
- 2、实验要求：学生能够掌握商务英语听说的基本技能；能够运用商务英语进行简单的对外贸易谈判和生活接待；初步胜任用英语从事国际与贸易工作。

[实验结论]

- 1、本课程为考试课，平时实验考核成绩占课程总分30%；
- 2、平时实验成绩评定按实验预习占20%、情景对话20%、角色扮演20%、专题讨论20%、实训作业20%等加以计算。

[实训心得体会]

为时一个学期的英语口语课程实训已经结束，真是受益匪浅。通过这学期的实训，我极大地提高了自己的英语口语能力，学到了很多英语知识，也掌握了口语表达的有效技巧，进一步强化了英语口语能力以适应职业的需求。

口语实训报告总结篇六

我是一名学习市场营销专业的x级的学生，在今年5月28很有幸到啤酒实习，成为一名实习业务员，经过培训合格后，我被派往泉州销售分公司，我从基层的访销员。

在这段时间里，我不仅学到了很多在书本中学不到的营销知识，也让我个人更加的成熟和坚强；在实习工作中，当我遇到工作中的困难时，曾夜不能寐的思考解决方法，因为我始终相信方法总比困难多；在具体的市场上，曾受到无数次的拒绝和嘲讽，有多少次已经决定卷铺盖离开；可是第二天又早早的投入到了新的工作当中，因为我始终相信：生命在于坚持，我可以接受失败，但我却不能接受放弃。

在工作中积极向上，善于发现问题，并及时的解决，曾多次受到主管经理和副总的表扬；在具体的市场上，能很好的处理同客户的关系，同时维护好同终端的客情关系，从而让我感受到了营销给我带来的乐趣！

首先，我介绍一下所在市场的基本情况，我所在的泉州，实行的是大客户与小客户相结合的乡镇代理体制，除了县城的几位大客户外，在每一个乡镇设一个一级经销商，是完全的市场精耕。

在5月和6月份是啤酒竞争最为激烈的时间，因为都在抢占市场；我们也组织了大规模的铺货活动，比如把旗下纯生进行大的促销，并迅速的占领了优势市场，赢得了主动！

在抢占市场的时刻，在流通领域里铺货时，作为总公司的主打产品纯生新一代的促销政策是10带2加1.8升的大豆油，展示两个月，每相35元竞争是相当的激烈。在县城的每一个终端店都是必争之地，各个厂家都在抢，真是一场没有硝烟的战争！

在餐饮领域的竞争，更是在比拼实力，都在买店，你出3000，我出5000，经过较量我们金星买断了大部分饭店，但也付出了沉重的代价，花费了将近200万买店费！

时止今天，我的实习期已经结束了，在这一周的实习当中，我付出了很多的辛劳，同时也收获了硕果。相信这是我大学当中的一段美好经历。

口语实训报告总结篇七

1. 标题:标题可以采取规范化的标题格式，基本格式为，“关于××的实习(实训)报告”。

2. 正文:正文一般分前言，主体，结尾三部分。

(1)前言：主要描述本次实习(实训)的目的意义、大纲的要求及接受实习(实训)任务等情况。

(2)主体：实习(实训)报告最主要的部分，详述实习(实训)的基本情况，包括：项目、内容、安排、组织、做法，以及分析通过实习(实训)经历了哪些环节，接受了哪些实践锻炼，搜集到哪些资料，并从中得出一些具体认识、观点和基本结论。

(3)结尾：可写出自己的收获、感受、体会和建议，也可就发现的问题提出解决问题的方法、对策；或总结全文的主要观点，进一步深化主题；或提出问题，引发人们的进一步思考；或展望前景，发出鼓舞和号召等。

二、对实习(实训)报告的要求

1. 按照大纲要求在规定的时间内完成实习(实训)报告，报告内容必须真实，不得抄袭。学生应结合自己所在工作岗位的工作实际写出本行业及本专业(或课程)有关的实习(实训)报告。

2. 校外实习报告字数要求：不少于800字每周，累计实习3周及以上的不少于20xx字。用a4纸书写或打印（正文使用小四号宋体、行距1.5倍。其余排版要求以美观整洁为准）。校内实习(实训)报告字数要求可适当减少，具体要求由院系依据课程特点规定。

3. 实习(实训)报告撰写过程中需接受指导教师的指导，学生应在实习(实训)结束之前将成稿交实习(实训)指导教师。

三、实习(实训)考核的主要内容

1. 平时表现：实习(实训)出勤和实习(实训)纪律的遵守情况；实习(实训)现场的表现和实习(实训)笔记的记录情况、笔记的完整性。

2. 实习(实训)报告：实习(实训)报告的完整性和准确性；实习(实训)的收获和体会。

3. 答辩：在生产现场随机口试；实习(实训)结束时抽题口试。

商务英语口语实训是一门实践操作性较强的课程，对于学国际经济与贸易专业的我们来说，英语在以后的工作中相当重要。而通过这次实训，学习了几种有效提高听力和口语的学习方法，这次实训的目的是力图让我们克服开口难的畏惧心理，最终为我们提高商务英语的应用能力、增强商务环境下的英语口语沟通能力提供具有建设性的语言学习启示，从而建立起具有持续性的语言学习能力。

从商务英语口语实训整个课程体系来看，整个实训中内容较多，因此，遵循由简入繁、循序提高的原则，本门实训课程的内容比较浅显，主要是音标和情景模拟，只是从基础和简单的基础知识入手。我们只有在掌握各种音标的基础上，才能进入更深层次的口语训练。商务英语口语实训主要内容是基础语音训练、商务英语情景练习和考核。

这次课程训练所使用的资料，都是由任课老师事先准备，以纸质形式交与我们复印，并由我们独立完成。使用了以下四种资料：语音特训营、9小时快学音标、商务英语口语实训手册、实训日志。老师通过多媒体进行全方位讲解，另一方面我们根据相关资料，完成对资料中问题的回答。

本实训时间为两周，在前两天进行语音练习，中间的六天进行语音练习和商务英语情景练习，而在最后两天，我们进行口语测试。

今天是商务英语口语实训第一天，我们的口语实训老师是王唯薇，她曾经给我们上过国际贸易实务课程，因此比较熟悉和习惯老师的上课风格，她同时也是我们的导师，所以这次实训一开始就很顺利。

根据老师的课程安排计划，我们上午在图书馆预习，老师提前将我们要学习的资料分别发给我们，我们自己则可以在图书馆寻找我们所需要的资料，为下午实训做准备。

下午的实训地点在h201进行口语教学，王老师一口美式英语实在是漂亮，我们起初学习了一些基本的音标知识，例如国际音标等等，在这里老师推荐的是kk音标，然而我们具体学习了四个元音，这次上课彻底的颠覆了我之前所学的口语，简直是完全的不同，我们从小学的是英式英语，这一下子就要改变，还真不是一件容易的事。我们遵照单词——短语——长句的学习顺序，边听边读，加深了对这些美式发音的熟悉感，接受起来就变得不那么难了。

通过今天的口语实训学习，首先改变了我对音标的看法，譬如长音与短音的区别不是我一直认为的发音时间长与短的区别，而是发出的音本身的不同，而且学好音标对记忆单词的帮助也很大。总之，今天我认识到学好音标的重要性。

到了口语实训的第二天了，上午依然在图书馆预习，因为对

所学的内容有了大致的了解，我开始趋向于寻找有关美式英语口语基础训练的资料，这些资料对口语实训还是很有一些帮助的。

下午在h201进行语音练习，和昨天很相似，老师先讲解音标的读法，告诉我们一些应该注意的问题，通过单词——短语——长句——歌曲来强化我们的口语，通过这一系列的练习，我学到了很多具体的，譬如说r在词尾或是辅音前面时，在英音中不发音，而在美音中，它是要发音的。在以-ar结尾的四音节单词的时候，英语发音的第三音节往往省略，美音则读得很清晰，诸如此例的很多，最后是语音训练营来区分英美英语的区别，比较一些常见的单词读音差异。

今天的实训学习给我的最深印象是英音和美音的区别实在是太多，而且强烈的感觉到自己的英语是美英掺杂在一块，口语实训让我意识到自己的口语急需改正，倍感压力。

实训第三天了，课程安排有所变动，但上午依然是在图书馆进行，复习前两天所学，同时预习今天下午的课程，因为下午增添了一项商务英语情景练习的部分，我特地察看了有关情景英语的资料。

下午的练习一开始和前两天一样，音标、单词、词组、长句、歌曲，从中不仅仅是口语得到了训练，而且还记了不少单词，词组，甚至那优美的英文歌曲给了我们愉悦的心境，学习更有兴趣，在语音训练营中，我们开始学习英美英语词汇的区别，其中英语中所使用的罕见或生僻的词汇，很多在美式英语中已成为日常用语，老师给我们的词汇对照中有很多这样的例子。总的来说，英语发展成为美语后，越来越简化。接着就是情景练习，主题是interview譬如说讨论找工作的过程中比较重视的方面，面试的时候要注意的因素，在面试之前、之时、之后，为了更有竞争力，在这些阶段要注重的事情。这种练习，作为国贸专业的学生，很可能在以后生活中遇上。我们先进行小组讨论，然后再陈述自己的观点。

今天的口语实训，情景练习比较吸引我，英语作为一种语言工具，它最终的用途就是与他人沟通，向他人陈述自己的观点。但通过练习我也发现自己的问题，词汇量不够，不能够充分表达，而且论述也不够深入，不能解释本质问题，我还得继续努力。

实训第四天了，口语实训课的课程安排大致就跟昨天一样，没有太大的改变，上午去图书馆复习前几天所学的口语知识，音标、单词一类比较多，也比较杂，不易记住，同时也对今天下午所要学的内容进行了预习，主要是看语音特训营的同义英美英语单词，加深熟悉感。

下午继续在h201进行口语训练和商务英语口语情景训练。口语训练还是从音标开始，今天我们学习了三个元音，通过对相关单词的口语训练，进一步纠正我们的错误发音，当然，错误不可能一下子得到纠正，但多尝试几次，会使改变容易一些。接下来的不论是单词还是句子，都是为了巩固我们所学的音标。口语音标结束就是单个单词、句子应用的结束，我们更需要训练它们的情景应用，把它作为一种沟通工具来使用，这才是我们进行商务英语口语实训的最终目的。今天我们的情景主题是接待和访问，有顾客和经理两种角色，现模拟两种角色之间的对话，这个涉及初次见面的问候，公司状况，合作洽谈。然后再做一个欢迎致辞，注意致辞的简洁，且要注意致辞要能煽动情绪，富有特点，这样才能起到欢迎致辞原本期望达到的目的。最后就是对这个访问过程中的基本用辞以及一些基本礼仪进行总的温习。

今天的课程让我学会了如何在现实是生活中与人用英语交流，以及在企业接待工作中注意的礼仪问题，学的东西有点多，需要时间来整理。

实训课程已经快进行了一半，上午依然在图书馆看口语资料，与其说是对未学的知识进行预习，还不如说是对过去四天所学的知识的复习，在前四天里，我们已经学习了口语中最重

要的，也是比较难的那一部分——元音，而元音在口语中起着举足轻重的作用，掌握了元音，口语差不多可以说大致不会出大问题，因此上午的大部分时间我都在复习元音。

下午的学习计划安排照旧，不过内容有所改变，我们开始学习辅音，和学习元音的方式一样，先学音标，再读含有有关音标的单词、词组，再是长句，今天学习了六个辅音，相比元音，辅音相对要简单一些，因为在汉语拼音中，有许多相似读音，读起来很容易上口。今天的情景练习主题是营销，我们主要演练了促销情景模仿，讨论有关不益但却合法的商品是否能进行买卖，假定一个角色进行交易对话以及产品销售的模拟过程，同学们都很不错，想法很有创意，表达也很清晰，学习过程很愉悦，这种口语学习方式值得提倡。

今天从同学们身上学到不少东西，有认真，有大胆，有实力，有创意。英语的学习不是呆板的理论学习，应用于实践才是英语学习的最终目的，我已经意识到了。

这是实训的第二周了，上午在图书馆温习，天冷，在图书馆学习是个好主意。除了学习音标外，我开始着手寻找相关产品资料，为最后的考试做准备，时间过得很快，资料还没找全。

下午依旧在h201学习，继续辅音的学习，主要是r[h]l这三个的语音单词较多，另外我们还学习了较少用到的m[n]老师给我们细细讲解了这些音标该怎么读，还有它们之间的细微区别，使我们学习起来更容易，之后用单词、短句、长句来强化今天所学的音标。今天的商务情景，主要是老师讲解，我们该如何来介绍产品，首先选择一个有亮点的产品，保证产品能吸引人，让人有购买欲望。当然presentation要注意展台布置，注意观众的类型和需求，最重要的是明确presentation的目的，其中具体的陈述要包括我们来自哪儿，我们的产品，产品的功能特点，我们的发展规模，总之，思路要清晰，考虑到观众的接受理解程度，可

用pictures□vedio等来辅助介绍，这一系列要求都是必要的。

今天的学习，我了解到产品的推销并不是简单的产品功能介绍，它需要从多方面来考虑，涉及到生产厂家、竞争者、市场消费者，表达方式的选择因素，这个实训内容很有意思，而且将来我们很可能用得上。

今天一早就到图书馆整理资料，昨天已经弄了一个大概，今天需要进行整理，是内容显得有条理。一个上午我都在和我的同伴着手我们的presentation□大致上完成，明天就是熟悉内容了。

下午学习的音标有点多，因为最后两天我们要进行陈述，真正能学音标的时间只剩下今明两天，学习量有点大，还有一个原因就是这些辅音相对简单一点，其实同样的发音，因为嘴型的不同，可能读出的音就会不同，所以很多时候我们应该注意自己的嘴型，特定的音标有其特定的嘴型。今天虽然任务多了点，但学习起来问题不大。我们的情景实训是有关商务电话商谈，主要练习了预订宾馆、预约约会、电话留言的情景，这个涉及外国的日常习惯，而且模式也较为固定，难度不大，我们从中学习了商务活动中最基本的礼仪常识，和商务活动中所应具备的最基本素质，虽然只是最基本的，但是还是有许多我们要注意的问题，在电话中应简洁的说明所要表达的问题，很多具体的细节问题不能遗忘。

今天学习的内容都属于应用型知识，简单的电话商谈并不简单，但是在我們学习之后，似乎也不是那么困难，都形成了一种固定模式，这些内容在外贸工作中绝对派得上用场。

实训已经进行了一大半了，今天是上课的最后一天了，今天之后就是presentation□上午在图书馆看书，修改我们的陈述，希望我们能做到我们自己的最好。

下午学习音标，譬如我们在单词中最常见的五个，我们跟着

听读，都习惯了这种学习模式，音标——单词——词组——长句，一步步深入，科学而有效率，不能否认它的作用，虽然稍显繁琐了一些。但对于我们这些口语很不标准的人来说，学习音标基础，确实需要多练习。加上老师的仔细讲解，学得很轻松。英语中一共四十八个音标，元音二十个，辅音二十八个，所有的单词都是由这四十八个音标组成。在音标学习结束之前，老师还向我们介绍了一本音标书。简而言之，多读多记。今天的情景练习主题是商务晚宴，这个在商务活动中十分常见，我们有必要了解。这个涉及东西方文化差异引起的习俗差异，注意特殊场合的特殊习惯、用辞。譬如说餐会致辞、预订座位、角色扮演以及讨论，其实这个不大困难，简单的对话，虽然主题不同，但大致都有熟悉感，毕竟是日常用语，以前也有练习过的。

今天的学习比较系统，总结了以前的所学，使音标不再混乱，有条理的学习才会有效率，我同时也认识到，音标的学习并非一日之事，只有时常练习才能深深的印刻在脑海里，才能从根本上完善我们的英语口语，这个不容易，成功非一日之功，我希望有一天我能征服它。

今天的主要内容是presentation□我们都已经为它准备了相当长的时间，花了大量的精力在它上边，我们这组准备的产品是俗称“万能胶”的完美芦荟胶为此我们很是忙碌了一阵子。上台之前，我们都有些紧张，毕竟是第一组上台，我们的压力还不算大，没有可比较的。表演结束后，感觉还不坏。但是，当另外两组上台后，那个落差就显现出来了，也许一开始就选择错误了，原本以为那些高科技产品表述起来似乎很难，看了同学们的presentation后，发现自己完全错了，其实简单的语言也能够把高科技产品描述清楚。我们的presentation存在的问题较多，表达的甚多，不够简洁，当然产品的特点是万能，自然少不了功能的细数。同学们的产品有饮料、手机、保暖内衣、宠物猪和腊肉等等。看得出，他们准备得很充分。

通过今天的presentation[]我看到了不少我们自身还存在的问题，同时通过听其他同学的presentation[]汲取他们的长处，同时也从他们身上的失败中获得教训。我们表现得怎样，老师没有给与评价，唉，其实挺想知道的。

通过短短的两周课程的学习，时间非常短暂，但效果显著。一是激发了我对美式英语口语的学习兴趣；二是基本掌握美式英语音标；三是听说能力确实有一定程度的提高。因此，非常感谢老师为我们付出的一切。英语学习中，口语尤其重要，我们学习一种语言就是用于交际。因此英语口语交际是人们在交往过程中重要的语言活动，它与以往的说话不同，不是重在自我表达，而是双方或多方的交流；是听与说的双向互动；是听话和说话的发展。口语学习，单凭老师的口授是远远不够的，必须有我们自己的参与；课堂上的教学是有限的，需要利用课外的种种机会，通过多形式、高密度、大范围的训练，使我们的语言得到发展，交际能力得到发展，交际能力得到提高。英语口语不应只是简单的语言知识，它必须与其所承载的文化相结合，在这种结合中培养跨文化交际能力。课程虽然结束了，我会保留对英语口语的学习兴趣，应用所学到的学习方法，自己继续学习。

口语实训报告总结篇八

通过对高速公路收费相关的各种法律法规，以及我省颁发的各种收费政策性文件进行了的学习，使我明白了，要做一名合格的高速公路员工，必须要懂法、知法、用法，要对政府颁布的文件精神充分领会和运用，才能征好费，服好务。

通过跟班的方式学习岗上操作，经该所老员工的细心指导，几个轮换班下来，我不仅熟练地掌握了入口发卡，出口收卡、收钱、打票等操作技能，而且学到了老员工们那种孜孜不倦，爱岗敬业的精神，要做到在岗一分钟，用心6秒。

稳、准、快，处理各种特情车问题是自身素质的综合体现。

通过跟班学习及老收费员的传、帮、带，以及通过自己的细心观察，我逐步掌握了如u行车□j行车、无卡车、换卡车、卡损车、闯关车等的操作，和货车计重时轴判错误改正等处理程序，在处理问题时要做到诚心、耐心、细心，同时牢记任何特情操作都必须有记录，有些还必须上报监控室，要做到有范有序，有据可查。

1、未刷卡发现错误，“客”“货”键改车种，数字键改车型，字母数字键改车牌，车情错误，双击“取消”键，重新输入。

2、刷卡未抬杆发现错误，双击“重发”，重新输入信息，刷卡放行。

3、刷卡后且已抬杆，此时发现错误，把该通行卡单独放在卡盒中，作为坏卡处理，这时双击“落杆”键，强制落杆，重新拿卡，输入信息，执行发卡操作，下班后把该坏卡交给卡管员单独处理。

出口操作相对难一些，客车按座位数分为不同车型，按车型来收费，货车是计重收费，所以轴重信息对货车十分重要，必须要有轴重信息才可以刷卡，对正常收费车辆，输入正确车种，车型，车牌，刷卡收费后，将零钱和发票一起给司机，抬杆放行。

对于军队车辆，武警部队车辆，以及本省的警车，都是双击“军警”键，不收取车辆通行费。采血车，献血车，运输联合收割机车辆，还有公务车都是双击“免费”键操作。对持有施工证车辆，在免费行驶区域，有效日期内免费放行，还有防汛车也是免费放行。

出口操作通常会“绿通”车辆，对于合法装载运输的新鲜蔬菜，水果，鲜活水产品，活的畜禽的货车，在没有超限5%的情形下，都是“优惠”操作，不收取车辆通行费。出口还经常会碰到货车需要更改轴型，合轴，分轴，以及删除车辆轴

重信息，碰到拖车时，还需要把一辆车轴重信息分离成两台车的轴重信息。

有时也会碰到无卡车，对于无卡车会有两种情形，一是进口确实未发卡的，二是进口领了卡司机自己弄丢了，这是需上报监控查询，查询能证明进口的，按无卡能证明入口操作，司机丢失通行卡的还要赔2元卡钱。出口还会碰到通行卡刷不了，显示的是卡已回收，此时按卡坏操作，输入正确卡号，输入入口的五位站号，把坏卡单独放置。

假如一辆货车，入口误判为客车，而出口判断为货车，此时会弹出“入口客车，确认客车”入口客车，确认货车“，我们则选择“入口客车，确认货车”。在大悟所这里，经常会碰到司机拿的是河南卡，此时需上报监控，按照监控员的指令操作。

监控工作，是规范岗上行为，监督执行费收政策的主体。作为高速公路的监控人员不仅起点高，而且应具备较高的素质，他首先要熟悉监控室的设备和监控系统各个功能，同时还有监督、指导、服务的职能，其次还要认真做好日常的. 监控日志和各种记录，以备存查及上报。因此监控工作是一个严、细、精的工作，虽然我实习时间有限，但体会很深，受益匪浅。

公路系统是一个服务性的社会“窗口”部门，服务质量的好坏直接影响到公路系统的形象，而收费行业则是“窗口”的“窗口”。公路事业进入新阶段，面对新任务，如何构建一个和谐收费站成了当前人们所关注的热门话题。根据收费行业工作实际，结合学习科学发展观的心得体会，我们发现转变管理模式，创新管理视角是构建和谐收费站的一个跨越平台。用一种立体思维管理的视角探索一种全新的管理模式，构建一个和谐的收费环境。

第一，在服务方面：作为一名收费员，直接与司机打交道，

可以说收费员的形象代表了整个公司的形象，包装自己等于包装公司。所以在上班过程中，每时每刻我都提醒自己要保持良好的形象，着装干净整齐，态度诚恳，用语文雅礼貌，业务熟练流畅。这些让我能够顺利地完成了各项工作，从没与司机发生争吵、打骂现象，从而也保持了公司的良好形象品牌。

第二，在业务方面：古语云：“三人行必有我师焉”，“敏而好学，不耻下问”。在日常工作中，我不断的吸取领导、老员工们的工作经验和教训，勤学好问，多练，让我的业务水平不断提升和熟练，从而有效的控制错误率，也是我在这段时间的工作保持着错误率为零的有力保障，工作效率也大大的提升，我会一直要求自己持之以恒，把好的做到更好。

第三，在日常生活方面：有位伟人曾说过：“一个伟大的人有两颗心：一颗心流血，一颗心宽容”。宽容是一种坚强，而不是软弱。所以，任何时候我都提醒自己要保持一颗宽容的心，要学会包容。这使我和同事们一直以来都能和睦相处，正所谓同事一家亲。愉快的生活也为工作提供了欢快的心情，为形象提供了有力的保障。

实习虽然是短暂的，但对我而言收获和意义是巨大的。感谢楚天公司组织了这次实习活动，感谢随岳高速荆岳大桥所的领导 and 同事们热情关心、帮助和指导，让我从一名实习的新人转变成一名能胜任工作的合格高路人。我会带着这份收获，奔赴新的工作岗位，好好工作，为我省的高路事业做出自己应有的贡献。

光阴似箭，岁月如梭，转眼间我已经在官渡收费站现场实习将近六天。此间让我受益匪浅，特别是站领导、班长们无微不至的指导教育和关怀，让我的业务水平不断提升，由生疏、紧张到熟练、稳重。这些业务为我以后的工作提供了扎实的基础。

不过，我知道，人无完人，我自己也肯定存在不足之处。所以，在往后的工作中，我会加倍努力学习，听从领导的安排和教导，积极配合领导开展工作，不断的提升自己的业务水平和能力，提高自身素质。做一个领导放心，司机满意，爱岗敬业的合格收费员。

口语实训报告总结篇九

通过这个学期的学习，我知道了许多有关金融企业会计的知识。这本书让我们进一步了解了金融机构及核算的方法等，这也对我们以后从事会计工作有很大的帮助。

经过这门课程的理论学习方面，我知道了金融企业会计与其他企业相比：它的核算内容具有广泛的社会性，核算方法具有独特性和多样性，具有严密的内部监督机制和制度，核算过程和业务处理过程一致性。中国作为发展中经济体，金融业发展的历史还比较短，金融人才还比较缺乏。所以现在国家高度重视金融人才的培养和队伍建设。金融是国家经济繁荣的重要指标，而金融企业会计又在金融这个领域起到了不可缺失的重要地位。金融企业的资金主要是来自吸收存款，而金融企业会计就是要对这种资金运动进行核算和监督。学好金融企业会计，就能更好的了解国家的经济发展程度，并促进其发展。

实训课上，为学习点钞，老师在电脑上播放的视频，里面的银行点钞员那高超的点钞技能，让我惊诧不已，原来钞票还可以这样的四指拨动，只见她们那熟练地用左手手指固定好点钞券，右手四指如飞，一次四张，让人目瞪口呆。在未学习之前每到银行来办业务看到人家快速又准确的点钞我总羡慕不已。我觉定学好点钞这门基本功，因为在实际操作中为客户办理业务，点钞的快慢直接影响到客户对你个人甚至整个单位的看法。

虽然我们学的方法并不多，但我比较喜欢其中单指单张，也

就是我们考试的方法。直到现在我仍然记得单指单张的步骤，用一个手指一次点一张的方法叫单指单张点钞法。这种方法是点钞中最基本也是最常用的一种方法，使用范围较广，频率较高，适用于收款、付款和整点各种新旧大小钞票。这种点钞方法由于持票面小，能看到票面的四分之三，容易发现假钞票及残破票，缺点是点一张记一个数，比较费力。具体操作方法：左手横执钞票，下面朝向身体，左手拇指在钞票正面左端约四分之一处，食指与中指在钞票背面与拇指同时捏住钞票，无名指与小指自然弯曲并伸向票前左下方，与中指夹紧钞票，食指伸直，拇指向上移动，按住钞票侧面，将钞票压成瓦形，左手将钞票从桌面上擦过，拇指顺势将钞票向上翻成微开的扇形，同时，右手拇指、食指作点钞准备。左手持钞并形成瓦形后，右手食指托住钞票背面右上角，用拇指尖逐张向下捻动钞票右上角，捻动幅度要小，不要抬得过高。要轻捻，食指在钞票背面的右端配合拇指捻动，左手拇指按捏钞票不要过紧，要配合右手起自然助推的作用。右手的无名指将捻起的钞票向怀里弹，要注意轻点快弹。与清点同时进行。在点数速度快的情况下，往往由于记数迟缓而影响点钞的效率，因此记数应该采用分组记数法。把10作1记，即1、2、3、4、5、6、7、8、9、1（即10），1、2、3、4、5、6、7、8、9、2（即20），以此类推，数到1、2、3、4、5、6、7、8、9、10（即100）。采用这种记数法记数既简单又快捷，省力又好记。但记数时机默记，不要念出声，做到脑、眼、手密切配合，既准又快。还记得人工点钞的基本步骤：拆把、点数、扎把、盖章，我虽然只学到其中极少部分的点钞方法，相比没学过点钞之前的我，手中拿上一叠钞票，只能像发牌一样的去点钞，而当时每拿到一叠钞票时，我的心就开始羡慕那些银行的点钞人员，现在学过点钞之后我就在没有之前的困惑。点钞课虽然集中在星期四的下午，但我们平常都会利用课余时间，或者晚上睡觉之前进行点钞，在我们看来点钞就相当于游戏一样，完全没有当成是一门课程去学习，只要练习的时间稍多一点，手法正确，时间就一定能快起来。点钞看似简单，实则是一项很有科学规律的业务技能，它要有节奏感，还要把握好准与快的关系，要眼、手、心和谐统

一，每个环节都要认真研究、细心揣摩！

而对于银行会计凭证的接触，老师首先引导我们观看了各类银行票据的形式、细节，而后又细致地讲解了各类银行票据的填制要求，尤其是一些我们容易遗忘的内容，因为在实践书上有错误的票据所以进行了改错，有自己来亲身体会实际会出错的地方。然后是进行银行各类凭证的填写，诚然，在填写中遇到了相当大的困难，速度非常的慢，但是还是努力的做下去了，最后老师对我们做的凭证进行集中地讲解，大面积的错误重点进行讲解。避免发生不会的状况。

通过这门实训课，我仅仅还只是学到了会计这个岗位中的一小部份，真正要学的还有很多很多，经过这次实训，要我更加深刻的明白，知识是在平时积累的，只有每天不断的充实自己才能在遇到问题的时候得到解决，就像这次的实训，就是因为平时没积累知识，导致在这一系列的练习中不顺利，不过没关系，在剩下不多的在校期间，我会更加努力的学好知识。学校开这门实训可是为了让我们对平时学习的理论知识与实际操作相结合，在理论和实训教学基础上进一步巩固已学基本理论及应用知识并加以综合提高，学会将知识应用于实际的方法，提高分析和解决问题的能力。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，让我们对会计的认识进一步加强。

学如逆水行舟不进则退，在这个充满挑战、充满竞争的学习型社会里就是优胜劣汰。我将自己的点钞心得做了相应的总结，我希望有更多的人能将热情投入到学习业务技能上来。我知道，我的未来不是梦，我也清楚，我们的脚下并没有坦途，前方的道路上遍布着金融风险的荆棘。我们没有退缩，我们创建着学习型组织，坚持与时俱进，奋勇向前，百折不

回；我也不会低头，争当专家型职工披荆斩棘，勤奋争先。或许平凡的岗位无法使我们名垂青史，流芳百世，但我们同样在成功中收获喜悦，在付出中厚积薄发。

口语实训报告总结篇十

经过这次的实习，将课堂的理论知识与实际操作的实践相结合，了解他们之间的异同点，也更清楚地认识到，理论学习与实践操作之间存在着怎样的差距。

众所周知，生产实习是学生大学学习很重要的实践环节，实习是每一个大学毕业生必的必修课，它不仅仅让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，还使我们开阔了视野，增长了见识，为我们以后更好把所学的知识运用到实际工作中打下坚实的基础。经过生产实习使我更深入地接触专业知识，进一步了解环境保护工作的实际，了解环境治理过程中存在的问题和理论和实际相冲突的难点问题，并经过撰写实习报告，使我学会综合应用所学知识，提高分析和解决专业问题的本事。

学校的生活相对而言较为单纯，无需我们担忧很多的问题，学校三点一线的生活，学习跟得上就能够，而在实际的运作中当中则不然，实际中，我们要研究的则更多，及时的转变心态会让我们工作更加顺利。

有了明确的计划，目标才清晰，以至于在工作中不会茫然。我们实习时是跟着教师的安排一步一步走的，可是在这之前，教师的准备却是很辛苦很细致的，也正因为这样，才有我们在实训时有条理的有安排的顺利进行。周全细致的计划，这是除了课本上的知识外，我们要向教师学习的。

做大事小事有不一样的阶段，要想做大事，小事情必须做好。我们正是实习的阶段，做一些繁琐的小事情，很有必要。这些小事情值得我去做。事情虽小，可过程至关重要。

虽然一周的实习时间很短，学习到的东西也很有限，可是这足以让我体会到仅有不断的努力，学习更多的知识，才能够逐步完善自我，提升自我。