

2023年农商行新员工工作总结 见习工作总结 总结(优质9篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

农商行新员工工作总结 见习工作总结篇一

岁月如梭，毕业将近一年，这一年让我从无知的学生转换成社会的青年，这一年经历的太多，接受这个社会东西太多太多。这个社会角色的转换，才让我真正明白书本上提到的人生道理，花样人生，花样生活，社会不同的社会角色，不同的生活方式。这一年的工作体会，也是对社会一年的初步认识。这一年想了太多，明确了个人的生活方式，也明确了自己在社会中的角色。

还记得刚入x司的时候，x经理给我们介绍x品牌的发展，我觉得好神奇的，当然刚出社会的青年都想要有个好的未来，都想做掌舵人，但是毕竟是少数，大部分选择了不同的职业道路。那时我的职业规划不是太长远，也从未做个太长远的打算，就目前形式和情况来说，学好知识，历练意志，理论联系实际，掌握管理，踏实锻炼磨练几年，真正充实自己，武装自己，为以后的打算做好基础工作。

真没想到，现在我短短近一年的时间里，我已经成长为了见习店长，身为一名见习店长，通过自己比较短的一个工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，要有一个专业的管理者；要有好的专业知识做后盾；要有一定的管理制度。细心去观察，用心去与顾客交流。在这同时，我认真贯彻公司的经营方案，将公司的经营策略正

确并及时的传达给每个员工。

在未来要给员工做好思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，每一位员工的优点所在都要了解，并发挥其特长，做到量才适用。增强店里的凝聚力，使之成为一个团结的集体。真心实意地关心自己的员工，可以让员工安心地跟着我一起工作。

当然在平时我也通过搜集资料，了解到同行业他们的工作方式，俗话说知己知彼，真能共同发展吗。我感觉“以身作则”这个词不是说出来，也不是喊出来的，而是做出来的。只要自己让自己的员工看到自己比他们更积极、更努力，那他们就知道自己应该怎么样做了。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在每个方面做好本职工作。

14年即将过去，新的一年马上开始了，我将会更加努力地学习新的知识来和所有的员工一起努力，咱们共同成长，把咱们店的业绩做上去，在未来我们要踏踏实实的做好每一个工作，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

农商行新员工工作总结 见习工作总结篇二

经过在门诊实习一个月，收获真的不少。门诊工作是一项十分具有挑战性的工作，因为抱着各种各样就医需求的患者都有，咨询的问题也各不相同，但患者及家属满意的微笑却是我最大的动力和目标。

门诊工作看似简单，却包罗万象，有咨询、导诊、陪诊、送诊、登记挂号、协调沟通、维持就诊秩序、供给免费轮椅和开水以及发放各类健康资料等等。工作虽然平凡，却带给了患者最暖心、贴心的服务，有些人可能会对门诊工作不屑一顾，认为既没有技术含量也不会创造社会价值，如果没有强烈的事业心和职责心，实习的活力很容易消磨在日复一日的

小事中。

而活力是最可贵的服务特质，服务失去了活力就像人类失去了灵魂，在产科、妇科、儿科、内科、骨科门诊的分诊工作中，我们每一天早晨7点50分准时上岗，穿好工作服，准备好门诊病人登记簿，面带微笑矗立在大厅，迎接患者及家属的到来，这看似简单也很单调，但随着我对门诊工作的慢慢了解和切身体会，越来越感受到门诊工作的重要性，它对于加强患者与医院之间的沟通与信任，树立医院良好形象，具有十分重要的意义。

为患者服务好，就意味着对医院环境和相关事宜做到了然于胸，考不倒、问不住的医院“活字典”。作为医院服务第一站，每一天要接触年龄不一样、性格各异的人，如何让这些形形色色的患者期望而来，满意而归，是对我们实习人员知识、智慧、共同交流本事的最大考验，不仅仅要熟知医院的环境、特色技术及设备力量，还要熟知科室的专业，在十分短的时间内经过自我的得体言谈，得到患者及家属的认可和满意。

总之，我很荣幸来到衡阳市中心医院实习，感激这一个月门诊教师们对我工作的悉心指导，更感激你们对我工作缺陷的大度，使我从中汲取经验教训，热情、灵活不断的完善工作经验。门诊导诊工作看似简单，但要成为一名优秀的门诊服务人员却并不容易。提高综合素质，诚心待患，热情沟通是做好门诊工作的关键所在，仅有经过医护人员的共同努力，才能为患者营造出亲切和谐的就医环境，一个月过去了，门诊学会的道理和经验，将是我迈向下一个科室实习的宝贵经验财富，加油！

农商行新员工工作总结 见习工作总结篇三

这是首周的任务，目的是熟悉实习学校、班级的基本情况，接受指导老师的点拨，并随班听课，作好听课笔记，积累教

学经验，为日后几周打下良好的基础。另外，在原任课申请书范文老师的帮助下，熟悉教材、大纲，写出至少4个详细而完整的教案，经审阅、批核并达到要求后，正式授课。

这是第2至5周的任务，我与队友组成一个教学小组，负责普高一班的语文教学，内容为人教版《语文必修一》的第3、4单元。总体看来，我能做到认真备课，努力搜集教学素材，所设计的教案、课件规范美观，内容准确。板书工整，教态自然，课堂教学效果良好；教学基本符合新课标要求；教学语言表达清楚，普通话顺畅；课外辅导耐心细致，负责到底，答疑解惑比较正确而有启发性，批改作业仔细正确，注重评点与鼓励相结合。

在原班主任的指引下，我较快地熟悉全班学生姓名、个性、兴趣爱好、组织情况（干部、团、队员）以及班级特点，工作积极主动，认真负责，常到教室、宿舍与学生沟通，做思想辅导工作，解决他们学习、生活中的问题。处理日常事务尽量讲究效率，基本做到有计划进行各项班务工作。积极发动班委的策划、组织功能，并十分注重与两位组员的合作交流，相互体谅，效果比较明显。曾成功地举行四次主题班会：《我爱我班》、《勇往直前，直面挫折》、《知识决定命运》、《珍惜离别相聚》，组织学生参加“配乐朗诵诗文比赛”、高一级郊游、班级足球赛、长征展览观赏等系列集体活动，并带领班级取得两次“纪律作风流动红旗”，得到原班主任的认可。

最后一周，根据自己的笔记、工作记录以及其他相关资料，完成教育实习调查报告、实习工作总结、教案整理等总结性文章，为实习作一个详细而全面的总结。

6周的实习让我得到了一次全面而系统的锻炼，学到了许多书本上没有的知识和技能，有机会将理论与实践有机结合，受益匪浅。在看到优点之余，我还存在着一些不足，主要是上课状态不稳定，起伏较大，时而出现紧入党的申请书范文张、

表达受挫、声音不够洪亮等情况；班主任工作方面也有考虑不周、急于求成等情况。对于这些出现的问题，我在今后的教学生涯中一定要及时改正，做一名优秀的人民教师。

农商行新员工工作总结 见习工作总结篇四

1. 积极主动的心态。从事加盟服务工作，首先需要调整自己的心态，需要意识到自己是公司的形象代表。
- 2、耐心。做为加盟服务员，用心聆听比解释远远来得重要。
- 3、丰富的业务知识。
- 4、良好的沟通技巧和应变能力。

当然，这也是我以后工作中需要继续加强的方面。不断的学习才能不断的进步，我会把领导交给我的每一项工作都当成是给我的一次学习的机会，认真努力的完成它。

- 1、一个人的人格，是他每天做事的副产品；
- 2、失败者的最大弱点就是放弃，成功的必然之路就等于重来一次；
- 3、要成大事，既要讲理想，又讲实际，不能走极端；
- 4、卓越的人的一大优点是：在不利和艰难的遭遇里百折不挠；
- 5、有原则不乱，有计划不忙，有预算不穷；
- 6、思路决定出路；
- 7、两人行必有我师；
- 8、换位一下，你就什么都明白了；

9、吃别人一堑，长自己一智；

农商行新员工工作总结 见习工作总结篇五

时间真的是过得很快，当初觉得遥不可及的一学期的实习，转眼间马上就要结束了。回首这将近五个月的实习生活，真的是感触良多。

其实我的实习生活在暑假就已经开始。我选择的实习地点是邯郸市丛台区的曙光小学。因为曙光小学是省级示范性重点小学，很注重新晋教师的职业素养，所以在暑假给我们实习生安排了为期十多天的培训，在这十多天的培训中，我聆听了曙光小学多位名师的讲座，也或多或少的学习了作为一名优秀教师的“入门课程”，在其中很辛苦，但是我从中学到的东西却是很多，在这里就不多赘述了。

20xx年的8月20日，我正式的开始了我的实习工作。由此我正式开始了由一名学生向一名教师的身份转变。我被分配到了六年级组，我的指导教师是本年级的年级组长秦老师。秦老师年龄不大，但是已经有了十多年的工作经验。她的课堂时而严肃时而活泼，张弛有度，一堂课下来学生们总是收货满满。她不仅课教得好，而且人很和蔼可亲。在实习的初期，我的第一个任务还是当学生，每天都在秦老师的课堂上学习她的教课方法。不仅在上课时学习，在课下，我也在学习秦老师的管理班级的方法。在这初期的两个月中，我应该都是在学习中度过的。在这一段时间里，也彻底改变了我以往对于教师这一行业的看法。以前的我认为，只要课上的好，让学生都喜欢你就是一名合格的教师，其实不然。要当一名合格的教师，不仅要课上的好，受学生的欢迎，还要善于管理班级的大小琐事，处理妥当每一起学生之间发生的冲突矛盾，而且遇到出问题犯错误的学生，要有方法地去引导教育，最重要的还有一点，还要建立起与家长的有效沟通。所以当时的我，虽然收获满满，但我深知，在我的教师之路上，肯定是艰难险阻，困难重重的，但是我并没有因此感到害怕畏惧

不敢前进，我会继续勇往直前的。

其实在这将近五个月的实习生活中，我更多的是在学习，上课的机会并不是很多，但是我并没有因此而消极怠工，除了上课我在别的教师工作上都有锻炼，比如判作业，判卷子，监考，看班等一些看起来不起眼的小事上，我都在认真积极地去完成，并由此积累着经验。

下面说说我在上课时的一些经验吧。我在上课时的经验虽说不多，但是说起来都是记忆深刻并且收获颇丰的。在刚开学的8月份，我有幸接到了学校领导给我分配的一个任务，由于一位四年级的老师因为生病请两天假，学校领导就找到了我让我代理两天 班主任 的位置。这个任务对于一个刚来只是学习的菜鸟来说这个任务是既紧张又兴奋，兴奋的是我终于可以实际的体会班主任的工作了，紧张的是我对自己有些怀疑，我不知道能不能干好这份工作。虽然是对自己有些怀疑，但是我还是乘着勇往直前的信心接下了这个任务。刚来四五班的时候，我先见了一下班里的班长，是两个胖乎乎的男孩子，现在我还记得他们的名字，一个叫张然，一个叫杨晨。这两个孩子聪明并且很懂礼貌，在我说明了来意以后很高兴地向我问好并且向全班同学介绍了我。看着班里孩子们还是蛮欢迎我的，我的着一颗紧张的心就放松了下来，我先让班里孩子一一做了一个 自我介绍 ，孩子的表现天真可爱，初次见面还是比较成功，我心想当班主任实践起来也没有那么难，谁知道在之后的两天里，我就彻底推翻了我的看法。

第一天的上课，我基本是在维持纪律和处理各种突发状况中完成的。虽然我在头一天晚上积极备课，准备了很多东西，可是一上课我根本管不住纪律，叽叽喳喳说话的，发呆的，打闹的，玩小玩具的，神游的——昨天的小天使到了今天就完全变成了小恶魔，我根本就控制不住，那时的我一边心里抓狂一边表情还得故作镇定地解决各种突发状况，慌慌乱乱地挨到了下课，觉得总算可以松了一口气了，谁知道这些小鬼们根本就不让你消停。课间的时候有一个女生说她身体不

舒服要回家，我赶紧就给她家里人打了电话，谁知道电话还没打完那个女生就在办公室吐了一地，我赶紧地清理办公室，并陪她一起等到她家长接她回家。幸亏有其他老师的帮助，不然我真得一个头两个大了。第一天结束，我把这些小魔头送出校门口的时候，真心感觉全身的骨头架子快要散了。

可能是有了第一天的心里准备，第二天的上课我改变了对策，采取奖励制度，我准备了一些奖励用的小贴纸和小印章，还有一些小礼物，上课的时候谁积极举手回答问题，谁能保持安静，我就给他一个小贴纸作为奖励，谁知道这个办法还真挺管用，这一堂课果真安静了不少，我也讲了不少知识，课堂气氛还算不错。第二天的上午没有什么突发状况，谁知道状况下午又来了。在那天下午的四五班，连续转来了四名转学生，这可把我给摆了一道，怎样接待家长成了我的新挑战，作为班主任的我要给转学生安排座位，向家长了解该生的情况，并回答家长提出的各种问题，不过最终还是顺利的完成了。

回首那两天的班主任生涯，我总结到以下几点经验：1. 对待低年级的学生应该严慈并用，在课上的管理应该严肃认真，在课下对待学生应该慈爱有加。2. 应重视奖惩机制的应用，尤其在低年级的课堂上尤为重要。3. 要注重与家长的沟通应注意措辞和方法。重视与家长的第一印象。

结束了那两天的任务后，我又回到了六年级组，还继续着我之前的学习和工作。在这段时间里，我认识到了不管是干什么工作都要好好地努力地去把它做好，虽然我离一名合格并且优秀的教师还差的很远，但是我会尽自己的努力一步步地去成长的！

农商行新员工工作总结 见习工作总结篇六

虽然，在大北小学的见习非常短暂，仅仅只有一个上午，而且不到三节课的时间，但是我在这里的收获不少。

很是幸运，我所听的两节数学课都是潘丽梅老师所教。我不得不由心佩服，潘老师的教学非常好，尤其是教学设计让我非常喜欢。我是一个上课容易走神的学生，可是，很难得的是在潘老师的课堂上，我从头到尾都在专心致志地听，虽然潘老师上的是小学课。也难怪，在课后问小朋友们，是否喜欢潘老师上课，他们一个个都非常积极地、肯定地回答“喜欢”。在潘老师的课堂上，我学到了找出问题的关键信息，根据问题创设故事情景，以现实生活为例设置相关问题等比较细节的东西。这些收获，都是有效提高课堂气氛，让学生们更加积极地参与课堂的学习的方法。

不仅是在大北小学的课堂上，在之前见习过的学校如东环小学和实验二小，以及我在自己的家乡参观的一些小学学校，我发现如今的小学教育与我那个年代的小学教育大有不同。首先，教师们正在努力把课堂转化为“以学生为主体”的课堂模式。学生的创造力逐步提高，这也是教师追求的教学效果。其次，教师们也都在适应着多媒体教学、信息化教学，使得课堂更生动，让资源更丰富，学生获取学习资源的渠道也就更多，让学生的学习兴趣更浓厚。在大北小学的课堂中，我学会如何更加灵活运用多媒体进行教学，尤其是苦味烦躁的数学。这样，更加容易抓住小朋友的兴趣，让小朋友们在“玩”中学习。

我个人认为作为小学老师，就像做一个演员，说哭就哭，说笑就笑。而小学老师那语言表达绝对不是等闲之辈所能拥有的。这个是在上普通话课以及在小学见习中领略到的。小学生比较好动，注意力不持久，自制力差，所以小学课堂极易混乱，老师得适时整顿纪律，这就需要一定的语言技巧。倘若你对着整个混乱的课堂怒吼“请安静”、“马上给我坐好”估计部分捣蛋鬼不会听你的话。在这几次小学见习中，尤其是在大北小学里见习，我发现现在的老师特别有那么一套。就比如说，当正在开小差或者不认真听课的学生听到老师说“小眼睛”时，他们就会马上回答“看黑板”，并且停下手里的动作，纷纷看上黑板。还有，口令“一二

三”，“我坐好”等等。以及用手势表达，当老师问是否完成练习或者完成讨论时，做好的小朋友们就会用手做一个“ok”的手势表示完成。也许是这些学校的学生从小接受那里的先进教育，素质比较高。所以规矩很重要，“无规矩不成方圆”，有了这些行为规范、指令，小学生就有了遵守课堂纪律的标准。

这些就是我的见习收获了。

农商行新员工工作总结 见习工作总结篇七

转眼之间为期二十六天的实习就在我的逐步摸索中结束了，在这段时间里，我感觉每一天都很充实，工作让我觉得整个人浑身都是冲劲，个人的精神面貌也跟在学校的课堂上完全不同，遗憾的是我还能完全掌握施工各个阶段的技术，没能做出一套详细完整的施工资料，我在湖南城市学院的最后一次实习，就这样结束了。

有遗憾，才印象深刻，毋庸置疑，这次实习是我快速成长，逐渐成熟过程间，在实习的这些日子里，我收获的不仅仅是一个资料员工作的经历，更是多方面结合的果实，它在一定程度上减少了我将来踏入社会的一些盲目性，让我在今后的工作道路中能够走的更自信。

因为在半年前我就已经在这个项目上做过近一个月的实习资料员，所以对整个工程项目施工现场都在一定程度上有所了解，因而再次回到这个项目这个工地这个办公室，心里颇为感慨，甚至有些雀跃小激动，回到这里，大家都表示欢迎，特别是师傅和资料员姐姐，依然对我照顾有加，给了我很多帮助，教会了我更多的知识，有关于做人做事，于我自身于我未来的道路旅程都是一笔名贵的不可言喻的财富。我相信，有了这段时间的锻炼，不管以后从事什么样的工作任职什么样的岗位，都有了一种吃苦耐劳的毅力。

在二十六天的实习工作中，相较于上一次的实习，这一回我有了很多很深刻的认识，也意识和体会到，工地现场与书本上讲的很多理论知识并不太一致。比如，实际上工地的现场环境是较为混乱的，虽然现场管理机构方面存在一定缺陷，但最大的障碍还是次序难以维持，施工班组人员并不是严格按照规章制度办事，而课本上对于这方面的描述则是相对理想化的，这也就是理论和实践存在的差距。

另外，在其他几个方面我也有了新的认识。对与人沟通的认识，在工作过程中学会了与同事友好相处，虚心向他们请教，学会了与建设方、监理方沟通协调，尤其是与建设方的沟通，以体现我们不是为他们服务，而是在整个施工过程中慢慢获得他们的高度认可和肯定。我觉得自己能做得更好，并能不断承担起他们给我的任务。任务也由简单到复杂，随之能力也在不断地提高。

对资料员工作的有了更加深刻的认识，虽然课本上并没有多少讲述，但在实际的工作中却是十分重要的，特别是以安全生产和全面的组织协调为核心内容。在实习期间，我积极学习和阅读过一部分施工阶段的资料，并了解到它有着严格的分类标准，可分为：开工前资料、质量验收资料、试验资料、材料、产品、构配件等合格证资料、施工过程资料、必要时增补的资料、竣工资料、建筑工程质量监督存档资料等，其中又可细分为几十上百种类型的资料。

这期间，我也逐步熟悉了本工程的建设情况。另外又阅读了施工组织设计、安全规章制度等，懂得了每个工序每个部分的要求都应该按规范明确表示。将自己以前书本所学的东西应用于实践之外，并且格外的注意学习书本上没有但是实际操作中却很有用的东西。

当然，在实习的过程中我也存在着很多的不足。工作方式不够灵活，由于知识面狭窄和对规范及施工程序理解的不够透彻，导致工作中的处理能力有所欠缺，不能很好地协调工作，

考虑问题不够全面。打算在以后的工作中要多学习管理协调以及现场技术能力。做到言行要严谨，做事要有条理，在文件处理及行文方面需要多下功夫，以保证行文的准确性和高度概括性，专业方面更是有着很多需要加强的地方。

在认识了自己实习工作中的不足以后，就确定了我今后努力的方向，首先要加强自己的管理能力，改进一些不当的工作方式，其次要都熟悉施工规范，深入理解一些理论知识，对施工质量的验收做到心中有数。最后要加强交流交际能力，学会与各方面的专业人士各部门的各级领导人员打好交道。

紧张而充实的毕业实习生活结束了，在这近一个多月里我又有了不少的收获。

必须踏踏实实的学好技术。因此自己要努力学习，为将来工作打下坚实的基础。通过这次实习，增强了自己的交际能力，提高了自己的理论水平，增强了自己的实际操作能力。在建筑这个涉及多个行业的行业，你将面对一个复杂的交际圈，同时也有可以接触很多不同的对象，增强自己的交际能力，让自己在以后的生活中更加自信，更加坚强！

我知道，自己做得还不够好，所以将来的日子我更有理由去努力学习，提高专业知识，更加严格要求自己，不断学习和积累，挖掘自己的潜能，争取早日成为一个合格的土木工程技术人员！

农商行新员工工作总结 见习工作总结篇八

间过得飞快，为期一星期的见习生活一转眼就过去了，现在就静下来感触这短暂的见习日子。

在一些课堂上，我看到教学改革正悄然进行，有意识的教师正在努力体会“以学生为主体”的课堂模式。学生的创造也逐步成为教师追求的教学效果。其次，这里的教师也都在适

应着多媒体教学，信息化教学，使得课堂更生动，资源更丰富，学生获取学习资源的渠道也就更多。这是我在乌沙小学感受最深，收获最多的。同时在指导老师的指导下，我对学校的网络系统也有了大概的了解。

在教育教学工作上，我认识到教师与学生的交流是非常重要的。交流是形成良好师生关系的重要途径。教师要善于交流，善于走进学生的情感世界，聆听学生的真情实感；教师更要善于引导学生和自己交流，让学生吐露真情。通过交流，才能了解学生的学习水平、性格特征，进而促进教学的发展。

听了这么多节课和课后跟学生和教师的交流中，要做一名学生喜欢的教师，首先得具备一颗关心爱护学生的心。教学不止是针对部分优等生，还得兼顾后进生。对后进生的教育要坚持多表扬，少批评，多激励，少指责的原则，保护他们的自尊心，激发他们的闪光点。课堂教学中，要鼓励后进生积极思维，积极回答问题，对他们的答题当场给予恰当的评价，激励他们知难而进。

这次的见习，让我从实践中去思考自己在课堂上学到的知识，也对于理论知识有了更深刻的认识，同时为下学期的实习奠定了基础。

农商行新员工工作总结 见习工作总结篇九

由于叔叔是信用社的老职工，经他介绍，我得以在他工作的单位实习两周，现将实习结果报告如下。

首先，我大体了解了一下所在信用社的机构性质和组织结构。

信用社是银行类金融机构，所谓银行类金融机构又叫做存款机构和存款货币银行，其共同特征是以吸收存款为主要负债，以发放贷款为主要资产，以办理转帐结算为主要中间业务，直接参与存款货币的创造过程。

农村信用合作社又是信用合作机构，所谓信用合作机构是由个人集资联合组成的以互助为主要宗旨的合作金融机构，简称“信用社”，以互助、自助为目的，在社员中开展存款、放款业务。

信用社机关包括科员、副科长、科长、(分财务科、信贷科、风险科、综合人教科、监查审计科、资金营运科、清算中心科、后勤保障科、调研科)。信用社机关董事会成员又包括四把手监事长、三把手财务副主任和综合人教副主任、二把手信贷主任、一把手理事长。我想，不管是在信用社工作还是实习，清楚信用社的基本情况还是十分必要的。

1月4日，我正式在农村信用社实习。早上8点正式上班，由于实习时间较短，主任没有给我安排一些与业务有关的工作，我的任务主要是清洁卫生，帮忙递送文件，宣传栏的工作也交给我了。虽然工作比较琐碎，本来是很失望的，但是几天下来，我发现从这些工作中，我也学到了不少东西。因为在工作期间，空闲的时候我会站在大厅里，跟在大厅工作人员旁边，学到了不少东西。顾客来来往往，形形色色，偶尔会碰到脾气很差劲的顾客，但是工作人员都能很好的应对，我想做到这一点也是很了不起的，很好的处理人际关系本身就是一门学问啊。

这样4天后，我的实习指导老师给我安排了新的任务。他给我了一捆人民币，假的，让我练习点钞，虽然在学校里已经练习过了，但是速度还远远不够，于是在老师的指导下，我又练习了点钞，几天下来，速度有提升了不少。指导老师告诉我，如果以后在信用社工作还得练习珠算，对计算机的要求也是很高的。他让我在学校的时候应该考一些这方面的证书，为以后工作做准备。他还告诉我关于一些珠算的知识，他说信用社柜员经常需要查点现金，看是否能账实相符，而人民币有多种卷别，在点钞时需要累加，这时使用算盘就要比计算器方便，因为计算器显示的结果超过一定时间便会消失。对于计算机，虽然我学习过拼音输入法，但是他们要求

的是五笔输入法，我想起以前学计算机的时候，曾经发过一个口诀，当时感觉就挺难的，以后还得好好努力啊。

在这次实习的过程中，我感觉自己学到了很多东西。不仅仅是在服务礼仪、基本操作方面，通过跟工作人员的聊天以及自己搜集一些资料，在专业性知识方面，也能学到很多东西。

例如，我对储蓄业务、贷款业务、会计业务、信用卡业务等都做了初步了解。

一、储蓄业务

储蓄部门目前实行的是柜员负责制，就是每个柜员都可以办理所有的储蓄业务，即开户，存取现金，办理储蓄卡等，凭证不在想对公业务部门那样在会计之间传递，而是每个柜员单独进行帐务处理，记帐。但是每个柜员所制的单据都要交予相关行内负责人先审核，然后再传递到上级行“事后稽核”。

二、信贷业务

由于目前的实际情况，中小企业融资难，尽管央行一再出台有关鼓励银行向中小企业贷款的方案，但是，在各个银行内部都有严格的控制。建行也是如此。所以，银行目前也投入了个人贷款领域。需要注意的是，银行的个人贷款业务并不是直接将款贷给个人，而是与商家签订一定的协议，其实是将款贷给商家，然后商家把商品卖给个人，个人再还款给银行。银行在与商家签订协议时，审查商家的证件是否齐全。而个人要向银行提供有关的收入证明，身份证明等。一般都是以购买的标的物作为抵押，最常见的就是动产抵押(如汽车贷款)和不动产抵押(如住房贷款)。信贷部门实行的是审贷分离制，就是进行贷款客户开发与具体发放贷款，审核贷款可能性的工作人员是各司其职的。