

最新证券实践报告 证券公司实习报告 告(汇总7篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。那么什么样的报告才是有效的呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

证券实践报告篇一

xxx岳阳营业部

xx年2月18日——xx年3月5日

柜台服务，以及客户服务部工作

记得刚刚进入x的时候给我的第一印象就是这个公司的内部控制比较严格，虽然我已经说明了我的来意只是简单实习，不涉及找工作就业的问题，但主管人士还是需要我制作好自己的简历递交上去，以备以后复查情况。下面是我从网上找到的x公司简介，自己描述公司概况不如这个来得贴切，摘录一些，以便观者更好的了解公司概况：

“x证券有限责任公司创建于1988年，其前身为湖南省证券公司，是经中国人民银行批准成立的全国首批证券公司之一。xx年10月18日，经中国证券监督管理委员会批准增资扩股至12.05亿元人民币，并更名为“x证券”。xx年，在湖南省人民政府和证监部门的领导下，公司实施市场化重组，由北大xx集团有限公司、xx证券有限责任公司注资重组公司，注册资本变更为10.50亿元。xx年5月，完成全部工商变更登记手续。目前，公司拥有证券营业部28家，其中湖南省内有15家，其余均分布在北京、上海、深圳、重庆、广州、杭州、南京等省

会和经济发达城市，形成立足湖南，辐射全国的网点布局。公司各项业务发展态势良好□xx年，在中国证券业协会公布的全国券商七项排名中，我公司有五项进入前二十名□xx年，随着证券市场行情回暖，公司业务全面走出低谷，经营业绩突飞猛进，全年利润高达2.289亿元□xx年底，公司在湖南省委、省政府和证监部门领导下顺利完成重组，由我国著名的it行业龙头企业——北大xx集团注资重组公司，公司新增股东还包括xx证券、股份制商业银行和国内一些实力雄厚的国有企业，公司实力进一步壮大。现在，“持续创新，方xx正做人，实实在在做事”成为了公司新的管理理念和企业文化，它为公司经营管理注入了无穷活力，各项业务呈现出前所未有的增长态势。至xx年4月，公司实现股票基金交易量2741亿元，创下了历史最高水平。今年内公司将全面完成集中交易和客户保证金第三方存管工作，并在证监部门和董事会的领导下，实施“xx证券”和“x证券”合并，使公司的资本实力和核心竞争力得到进一步充实和增强。同时，作为全国六家合规制度试点的证券公司之一，通过合规管理制度的施行，公司内部控制和抗风险能力将得到极大的提升。”

见面后，主管们简单问了情况之后就把我和同学带到了柜台服务，让负责这里的任总安排我们工作。任总相当和善，深得员工喜欢。他安排我们跟随苏莹和吴伟学习，非常凑巧的是，这两位仁兄和我们还都算得上有交情，苏莹的好友曾经到威海游玩，和我有几天的交情，而吴伟和我居然是初中校友。一见面距离就拉近了，没什么好拘泥的，我们有问题就问他们，而他们也把所有我们能做的工作都毫不犹豫的给了我们。(题外音：压迫啊！剥削啊！)没想到最开始学会的竟然是如何使用复印机。这的确也是现代办公室必备技能之一啊——一天下来向任总汇报的时候，他就是用这样一句简单的话深刻诠释了这第一天的所有意义(话外音：一语道破天机的感觉)。

证券实践报告篇二

在生活中，报告的使用成为日常生活的常态，不同的报告内容同样也是不同的。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编收集整理证券公司实习报告，希望能够帮助到大家。

中信建投证券有限责任公司是经中国证监会批准，由中信证券股份有限公司、中国建银投资有限责任公司依据《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国证券法》共同发起设立的综合类证券公司。公司于20xx年11月2日正式成立，注册地在中国北京，注册资本金27亿元人民币。公司于20xx年12月8日注册为保荐机构。

中信建投证券有限责任公司建制地承继了原华夏证券股份有限公司的证券类资产、业务和人员。公司资产质量优良，无历史包袱，无不良债务。原华夏证券投资银行部自其成立以来，累计为包括青岛海尔、同仁堂、中化国际、歌华有线等百余家知名企业在国内资本市场（包含a股、b股）筹资总计400亿元人民币，历年承销金额和承销家数排名均位于国内券商前列。

公司的经营战略是：以股东利益最大化和客户利益最大化为宗旨，稳健经营、规范管理、开拓创新，充分发挥公司的人才、资金、技术优势，锐意进取，以市场为导向，以不断满足客户需求为目标，为广大客户提供高质量、全方位的服务。

xx年3月17日———xx年6月17日

中信建投证券天津解放南路路营业部

- （一）根据学校统一集中实习的安排，完成大四的专业实习
- （二）了解证券公司的组织结构和日常业务流程，进一步深

化对证券市场的认识

（三）能把课本上学到的相关知识和具体实践结合起来，并能够分析和处理一些基本问题

（一）了解中信建投证券概况

1、中信建投证券的发展历程及其在中国证券业中的地位

2、了解并领悟中信建投证券的企业文化

3、解放南路营业部的内部设置，下设客服部、清算部、财务部、电脑部四个部门。客服部的工作包括接待客户，提供咨询服务；清算部工作包括柜台业务及其产生的相关客户资料管理，营业部每天发生的资金、股票进出清算；财务部负责会计核算；电脑部则负责管理和维护数据。

（二）具体实习内容

1、我被安排在客服部工作。主要就是负责客户的开发与维护。这个工作看起来很简单，其实对于我们这些刚进入社会的大学生来说，由于社会经验的匮乏，在实际工作中也有许多困难。

2、我每天早晨8：30上班，刚到公司后，我会把办公室的卫生工作简单打扫一下，虽然这不是我的职责，但是我觉得新人多做点事情总是好的。

证券实践报告篇三

经过在xx证券营业部两个星期的实习，我从客观上对自己在学校里所学的知识有了感性的认识，我可以感受到公司“以人为本”的管理思想，始终把顾客的需要放在第一位，这是

作为一间公司逐渐形成了良好的企业文化，也就是说，公司已经具备了足够的亲和力和一个良好的工作环境。

通过这段时间的学习，从无知到认知，渐渐的我了解到这个全新的专业，让我深刻的体会到学习的过程是最美的。

实习中，对证券公司的经纪业务有了深刻而且较为全面的了解。我想对我的工作做以下简要报告：

1、开户与转户的流程

第一：经纪人所开发客户需带齐以下证件亲临公司与经纪人联系办理业务。

第二：新开户的：填写自然人申请表两张并复印本人身份证在其(两张自然人申请表)的背面，然后去打股东账户卡。

第三：在办理完相关业务后，若所用的银行卡由要求到银行去确认第三方存款的，则拿柜台人员所交的资料去所对应的银行办理相关业务。

2、客户开发的方式

第一种就是电话营销

第二种就是银行驻点

第三种方式就是客户转介绍

3、如何选择股票

在公司的实习过程中还要学习如何选择股票。

总的来说选择股票就得有一套自己的标准，因为每个人的看法都是不一样的。

但是其中的一点确实每个人都要考虑的，那就是这只股票他的公司经营状况和经营前景如何。

在实习过程中还认识一些朋友，每天我们一起工作，一起下班，自然也成为了好朋友，这也就让我学会了怎么在公司里与同事相处。这也是一笔宝贵的财富。实习是一个认识社会，认识职场很好的途径，特别是对于我们这些还在校园中的学生们来说。在这个过程中一定要虚心学习，多听，多看，多想，多做，毕竟很多我们都还是不懂的。

x证券公司给了我这么好的一个学习的平台，让我可以在公司各个不同的部门学习知识，我就充分利用好这得来不易的资源，好好学习。

证券实践报告篇四

国泰君安在中国的`证券公司中排名前三，工商银行上海的ipo四个承销商中就有国泰君安，其它三个分别是中国国际金融公司、中信证券和申银万国。这次的招聘活动中有一个职位叫前台销售人员，全国要招1000人，感觉希望很大，所以就投了。也许职位并不好，就像银行柜员一样，在证券公司的营业部给客户提供金融产品的介绍和咨询服务，但其它的职位都要求研究生以上学历，我也只能投这一个。就当是找一个垫底的吧。

我们那一组有五个人，三男二女。其中有一个人学习成绩特别好，是北京大学化学系的本科生，在一百多人里排名十几位，gdp达到3.6以上。他成绩虽然不错，但性格稍微有点内向，属于上自习被较多，但参加活动比较少的那种好学生。唉！我要是有着成绩就申请投行咨询了。

由于我平时注意浏览财经信息，所以对那两个面试官的提问应付自如。在被问及为什么选国泰君安时，我通过工行在上交所的上市把它吹捧了一顿。那个女面试官，说有一个保本

型基金，让我推销出去，我打算怎么办。我说，首先我要向基金的研发人员咨询该基金的特点，它的目标客户，然后通过在各大城市举行基金普及讲座吸引潜在客户的，对于潜在客户的教育非常重要.....

感觉自己是五个人里面表现最好的，如果是五选一的话，也应该有我。更何况面试的时候，有很多人都没有来，所以比较有戏。果然不出我所料，在晚上11点左右，我收到国泰君安发短信，让我明天早上10点参加在北大三教的笔试。

北大三教比较破旧，似乎专门为学生上自习，或考试准备的。上一次来三教还是大二上学期，考托业，由于当时连四级都没有考，所以准备的并不充分，只考了810分。托业的满分是990分，对于外校的学生这个成绩也许能说得过去，但对于外经贸的学生，这根本拿不出手。那次报名我们学校考得最高的是970分，和她比，我只是小罗罗。

这次参加笔试的有160人左右，其中有四分之一来自北大和清华，另外四分之一来自人大，其余的有中财、南开、政法和外经贸组成。虽然职位是前台销售人员，但试卷难度很大，前几道题都是考数字和逻辑的。我的数学一向不好，自从高考过后，也没有进行过类似的训练，所以只能把重点压在汉译英、简答和案例讨论上。

其中下的功夫最大的是案例讨论，案例有三段话组成，分别讨论三个话题。第一个是高盛集团研发部主管吉姆·奥尼尔发表的关于“金砖四国”(bric[brazil,russia,india,china])的研究报告，第二个是渣打银行最近的投资情况，第三个是人民币汇率最近的走势。在这个案例分析中，我引经据典，数据和言论都有这明确的出处。就连渣打银行中国区总裁曾璟旋的哥哥是曾荫权这样的八卦消息都写了出来。我相信这些内容足以弥补我数学和逻辑题的不足。

回到宿舍就等最后一轮的面试通知，结果到了晚上12点，都

没有消息。看来我是被拒了，毕竟在数学上无法和清华北大的人比。就在我入睡以后，同寝室的一个考研的把我叫起来，说国泰君安让你去面试了。由于他要复习，所以睡得比较晚，我打开手机一看，果然是这样。看一下时间，已经一点多了。

第三轮面试是在天鸿科园大酒店，距离国泰君安知春路营业部很近。我是一点半那场的，所以就在三楼的大厅里等。同来的还有很多南开同学，他们一行将近十人了，而外经贸的只有我一个，孤军奋战，不免感到孤单。在这个酒店面试的不仅有前台销售人员的应聘者，也有研发，法律IT区域经理等面向研究生开放的职位。

在下午1:40左右，我和其他两位同学被一位小姐带到一个房间门口，我是第一个，他们俩在房间外等待。进去房间后，有一个长桌子，桌子对面有三个人。中间那个估计是一个总裁级人物，40多岁，给人一种很可靠的感觉。在他的右边有一个男的，30岁左右，长得比较帅，估计是营销部门的一个经理吧。还有那位带我进去的小姐，长得很漂亮，坐在左边记录。

面试官简单地问了我的经历，对前台销售人员岗位的认识，为什么应聘这个职位，自己有哪些特长，以及买基金和买保险的区别.....在回答完这些问题后，老总旁边的那位男性问我有没有谈过恋爱？他告诉我这个问题我可以选择性不回答。但我是一个求职者，没有选择的权利，为了表示我的真诚，我如实地告诉了他们那段悲惨的感情经历。最后，老总问我为什么不去上海，我说，自己已经在北京学习生活了四年，对于这个城市也相对比较熟悉，如果在这个城市从事金融产品的销售更有优势，也能为公司创造更多的价值。我的回答被旁边那位经理反驳了。他说得没错，虽然我在这呆了四年，但范围仅仅是局限在校园里，对于人际关系和社会经验并没有太多的积累。而且上海是中国的金融中心，又是公司总部所在地，去那里，会更有前途。

但最后我还是坚持留在了北京，因为对这里熟悉，因为同学也大多选择留在这里，因为在这这是中国的政治中心。目前在中国政治的地位要比经济更重要。前台销售人员在全国范围内招1000人，但国泰君安的业务网点主要集中在上海和广州这些沿海城市，在北京只有4个营业部，而且地理位置相对偏僻，不在建国门和金融街上。估计北京要的人不会很多吧，顶多100多人，如果这次被国泰君安鄙视，也能怪我没有选择上海了。

证券实践报告篇五

实xx年2月18日——xx年3月5日

柜台服务，以及客户服务部工作

记得刚刚进入泰阳的时候给我的第一印象就是这个公司的内部控制比较严格，虽然我已经说明了我的来意只是简单实习，不涉及找工作就业的问题，但主管人士还是需要我制作好自己的简历递交上去，以备以后复查情况。下面是我从网上找到的泰阳公司简介，自己描述公司概况不如这个来得贴切，摘录一些，以便观者更好的了解公司概况：

“泰阳证券有限责任公司创建于1988年，其前身为湖南省证券公司，是经中国人民银行批准成立的全国首批证券公司之一。xx年10月18日，经中国证券监督管理委员会批准增资扩股至12.05亿元人民币，并更名为“泰阳证券”。xx年，在湖南省人民政府和证监部门的领导下，公司实施市场化重组，由北大方正集团有限公司、方正证券有限责任公司注资重组公司，注册资本变更为10.50亿元。xx年5月，完成全部工商变更登记手续。目前，公司拥有证券营业部28家，其中湖南省内有15家，其余均分布在北京、上海、深圳、重庆、广州、杭州、南京等省会和经济发达城市，形成立足湖南，辐射全国的网点布局。公司各项业务发展态势良好。xx年，在中国证券业协

会公布的全国券商七项排名中，我公司有五项目进入前二十名。xx年，随着证券市场行情回暖，公司业务全面走出低谷，经营业绩突飞猛进，全年利润高达2.289亿元。xx年底，公司在湖南省委、省政府和证监部门领导下顺利完成重组，由我国著名的it行业龙头企业——北大方正集团注资重组公司，公司新增股东还包括方正证券、股份制商业银行和国内一些实力雄厚的国有企业，公司实力进一步壮大。现在，“持续创新，方方正正做人，实实在在做事”成为了公司新的管理理念和企业文化，它为公司经营管理注入了无穷活力，各项业务呈现出前所未有的增长态势。至xx年4月，公司实现股票基金交易量2741亿元，创下了历史最高水平。今年内公司将全面完成集中交易和客户保证金第三方存管工作，并在证监部门和董事会的领导下，实施“方正证券”和“泰阳证券”合并，使公司的资本实力和核心竞争力得到进一步充实和增强。同时，作为全国六家合规制度试点的证券公司之一，通过合规管理制度的施行，公司内部控制和抗风险能力将得到极大的提升。”

见面后，主管们简单问了情况之后就把我和同学带到了柜台服务，让负责这里的任总安排我们工作。任总相当和善，深得员工喜欢。他安排我们跟随苏莹和吴伟学习，非常凑巧的是，这两位仁兄和我们还都算得上有交情，苏莹的好友曾经到威海游玩，和我有几天的交情，而吴伟和我居然是初中校友。一见面距离就拉近了，没什么好拘泥的，我们有问题就问他们，而他们也把所有我们能做的工作都毫不犹豫的给了我们。(题外音：压迫啊！剥削啊！)没想到最开始学会的竟然是如何使用复印机。这的确也是现代办公室必备技能之一啊——一天下来向任总汇报的时候，他就是用这样一句简单的话深刻诠释了这第一天的所有意义(话外音：一语道破天机的感觉)。

证券实践报告篇六

实习时间：12月7日—1月7日。

实习地点：爱建证券北京证券营业部。

实习内容：

- 1、证券公司业务培训。
- 2、柜台业务。
- 3、公司客户开发技巧。
- 4、证券营销实践。

为期一个月的实习任务结束了，期间有苦有甜，我不仅收获了知识，还认识了公司里边其他比我们年长的实习生，大家一起学习，一起工作度过了愉快温馨的实习期，证券公司营业部实习总结。下面我要说一下我们实习的主要内容以及实习中我的收获与所感。

前三周是公司为我们上的培训课，课程内容包括：爱建证券公司简介，金融市场简介，证券——朝阳行业发展前景，证券公司礼仪培训，证券公司业务(主要围绕经济业务讲解)，简单的股票分析，专业化营销流程(如何在银行展业、电话营销)等。

首先，第一堂课我们学习了证券公司礼仪，礼仪不仅展现出个人涵养、气质，更是代表着公司的形象，与客户交流，与陌生人见面，与熟人见面都有不同的礼仪规范要求，例如，两人并排走右为尊，三人并排走中为尊，上下楼梯时靠右行，年长或客人走上一台阶，引路时走在客人左前方等，这些都是我在学习中学到的的礼仪知识。接下来的课程经理为我们

介绍了目前证券行业的就业前景以及爱建公司的简介与优势。最后请专业的分析师，为我们简单介绍股票分析，例如k线的识别与运用，如何利用市场行情，公司状况方面来分析股票走势，这让我的基础知识进一步牢固。

这三周，公司对我们主要进行了营销技巧的培训，先学习一些营销技巧(主要学习了电话营销技巧)，然后再分组进行模拟演练。最后两周进入到实战演练。实战之前觉得没什么，但真正打电话营销的时候会遇到各种各样的人，有的破口大骂，有的直接挂掉，有的话说到一半就挂了，各种状况都有。自己在打电话的时候有几个客户就破口大骂，感到自己心理承受能力还是有限，还需锻炼。

其中我印象较深的有一位张老师，他的那堂课使我获益匪浅。起先张老师从事it行业，后来转行到了证券公司，他说虽然初涉这个行业很艰辛，但是只要不怕苦，能坚持，不断充实自己专业知识，发挥自身优势与客户真诚交流还是能有一番作为。他说“与其完善自己不如找到自己的优势并将其发扬光大”，这句话给了我很大的鼓舞，因为现在我们掌握的专业知识并不多，而且社会经验也不丰富，做经济业务主要靠拉客户来提高自己的业绩，而初出茅庐的我们只能从自身的优点出发，发掘自身优点开发客户。如果你比较健谈那就发挥自己与人沟通的能力，多与人交流;如果你比较有耐心，富有亲和力，那就发挥自己这些优势用自己的热情打动客户。寻找自身优点，把优点发挥到最大来弥补自身不足也是一种获得成功的捷径。

期间经理带领我们每人开基金账户，通过开户我们对基金、股票的开户流程有了大致了解，虽未亲身实践，但是看到公司柜员为我们开户时谨慎认真的工作态度就知道柜台业务不是一项简单的工作了。面对这么多的开户资料，得保持清醒头脑，还得指导客户如何正确填写资料，真不是件简单的事。

问题与不足：这次实习虽然让我有机会亲身实践，把所学应

用于实践，但还是有很多问题需要在今后的学习中来逐渐完善自己。随着实习愈发现自己所懂得的只是皮毛而已，而且很后悔平时没好好听老师上课讲的基础知识，自认为没什么用但实际中用到的就是这些基础知识，试想一下，连最基础的知识都不懂，谈何跟客户讲解更深的理论呢。所以，在以后的学习中要牢牢掌握好基础知识，然后有能力再作深入的学习。

证券实践报告篇七

在20xx年11月15日至12月25日期间，我在光大证券股份有限公司进行了长达两个月左右的实习。实习过程中我将书本上所学到的理论知识结合运用到社会实践环节中，对“学以致用”这一说法有了更深层次的体会。同时我也深深体会到了社会工作的繁杂和压力，另外也确实确实感悟到光大证券为客户着想的经营理念以及此理念所带来的竞争优势。

通过实习，我更广泛的接触社会，了解社会的需要，加深对社会的认识，增强对社会的适应性，将自己融合到社会中去，培养自己的实践能力，缩短我们从一名大学生到一名工作人员之间的思想和业务距离，为我们毕业后社会角色的转变打下基础。

这次在光大证券股份有限公司的实习进一步加深了我对专业知识的了解和对证券公司的经纪业务有了深刻而且较为全面的了解，了解到证券经纪业务中的相关流程。

光大证券的发展历程及其在中国证券业的地位：

光大证券股份有限公司创建于1996年，是由中国光大（集团）总公司投资控股的全中国性综合类股份制证券公司。20xx年1月18日，公司20xx年度股东大会审议通过增资扩股方案；20xx年5月29日完成此次增资扩股的工商变更登记，增资完成后公司注册资本由244,500万元增加至289,800万元。光大证券

价值理念：

公司成立十年来，秉承“提升客户价值 造就员工未来”的核心价值观和“诚信、专业、卓越、共享”的经营理念‘积极投身于国内外资本市场，各项业务迅速发展，在巩固证券承销、证券经纪、资产管理、证券投资、基金管理、财务顾问、投资咨询等传统业务优势的同时，全方位抢跑集合理财、权证、资产证券化、融资融券、股指期货等创新业务，业务规模及主要营业指标居国内证券公司前列，是中国证监会批准的首批三家创新试点证券公司之一和首批17家a类a级证券公司之一。

光大证券公司业务：

公司在各大中城市拥有一个遍布全中国的服务网络，现有51个营业部，并和中国光大银行、工商银行、上海浦东发展银行、广东发展银行的全xx点联网开展业务。公司历年交易规模排名和单个营业部排名始终保持业内领先□20xx年全公司股票、基金总交易量1516.58亿元，市场占有率为2.52%，行业排名第9位，单个营业部行业排名第5位。光大证券交易品种为业内最为齐全的券商之一，涵盖沪深a股、b股、基金、债券、权证、三板业务和四板业务。光大证券除为投资者提供柜台委托、电话委托、磁卡委托、热键委托等传统下单方式外，还提供方便快捷的网上交易和手机炒股服务供客户选择。光大证券为客户提供多达70多种优质基金的一站式购买服务。 光大证券的竞争优势：

光大证资产管理业务优势：

(1) 研究与投资互动。光大证券资产管理部所有的投资行为始终建立在对证券市场环境、对上市公司的深入研究的基础上，在国内最早建立以研发为先导的投资模式，将光大证券研究所、业内知名研究机构和资产管理部门自身的研究力量相结合构建研究体系，坚持在投资上理念超前、设计超前、

方法创新。

(2) 优秀的团队、规范的制度。规范的制度是基础，优秀的团队是保证。光大证券资产管理部在管理上形成了职责分明、执行通畅、保障有力、监管到位的制度保证体系，同时，考核分明、奖惩有效。

(3) “客户至上”的服务理念。光大证券从创立至今，视“诚信如生命”、视“客户为父母”。在被光大证券资产管理部服务过的客户中有崇高的信誉，这种信誉的取得完全依靠光大证券良好的业绩回报和精诚所至的服务。

另外还有经纪业务优势和管理团队优势。其中经济业务优势主要体现在渠道优势；技术优势；服务优质；服务特色等方面。管理团队方面，光大证券公司的管理层都是本科以上水平，管理层的文化素质普遍高，管理团队方面的优势会作为一种无形的强大力量，势必会给贵公司的发展带来巨大飞跃。

1、我主要就是负责客户的各种咨询和客户的维护。这个工作看起来简单，其实对于我们这些刚进入社会的大学生来说，由于社会经验的匮乏，在实际工作中也有许多困难。

2、每天定时打开电脑浏览一下早间的财经资讯，然后进入公司内部的notes[]浏览一下里面的证券分析报告，并把当天的财经要闻，三大报头条，前日短信，和一些理财资讯建议打印出来，黏贴在客户经常能看到的公示栏上。

3、一般从9点半开市以后客户就开始源源不断的出来了，我会提供简单的咨询服务，和客户进行沟通。经过培训和多天的观察学习，我们可以根据我们的知识对客户的有关意见、相对简单的问题进行处理。不过大多数时候，我们还是要看理财中心钟经理如何处理一些问题，学习怎样和客户交流，了解客户的需求。

银行卡及股东代码卡等，以提高工作效率。提高专业素养。在实习之前我就有过一年的炒股经验。在实习期间，我就更加关注股市的运行和对股民心里的揣摩，并对一些个股运用各种指标进行了分析和讨论，把所学的相关知识又回顾了一遍，熟练并且能充分的操作股票行情及分析软件，学到了一些新的知识。

（三）团队合作，合理分工是提高工作效率的关键。

团队之间合作，进行互补，提高了工作的顺畅度。最重要的是体会到了相互之间的关爱，看到了同事的坚强，我们重视的是一个团队的凝聚力，相信众人拾柴火焰高，一定能把工作做得更好。

（四）保持积极进取的工作态度。

在工作中，你不止为公司创造了效益，同时也提高了自己；像我们这样对这行业没有经验的新人，更需要通过多做事情来积累经验。特别是现在实习工作并不像正式员工那样有明确的工作范围，所以工作态度要积极，这样就有更多机会提高自己的工作效益。要始终保持积极进取的精神，没有工作可以给你一直保持新鲜感的，即使是你的兴趣所在。因此会有很多人在一成不变的工作中斗志一点一点地被磨灭掉。这可以是工作的致命点。

一份耕耘一份收获，勇敢的尝试不一定成功，但是，我艰辛不尝试就一定不成功。付出跟回报不一定是成正比的，但是我愿意为工作付出，我愿意用心血让自己成长，因为，我也坚信那是值得的。