

2023年牛肉面的说明 兰州牛肉面心得体会 (实用9篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。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。下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

银行实习报告篇一

不住不觉的已经在交通银行实习了6个月了，在这转正之际，心里却是既激动又有些担心。激动的是通过6个月的理论学习和业务办理，比较出色的完成了各项工作，即将成为一个真正的交行人；担心的是在转正之后害怕自己的业务能力和自身修养可能还满足不了今后的发展。不过总体来说还是很高兴的，因为关于我的担心都是可以通过后面的学习和强化来弥补的，只要我谦虚谨慎、乐于学习、提升个人涵养、加强业务办理就完全能胜任今后的工作需要。想当初，我对金融这个行业认识不够、涉足不深、了解不多，有许多的理论知识都是在培训之后才铭刻于心的，对于业务办理的实践经验也是少之又少，但是我还是虚心学习，努力使自己达标。在培训时，最让我记忆深刻的是对于责任的解说和体会，交行通过培训深入讲解、实例分析、观看视频等多种方式，使我们深刻体会到了作为一名银行工作者应有的责任和义务，使责任决定一切和责任大于一起的观念是深入我心。我相信在以后的任何时刻我都会谨记，不会出现不负责任的现象。

“千里之行，始于足下”，这近6个月实习，我不断的向他人虚心求教，严格的遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。在业务实习期间，师傅每每严格要求，坚持不遗漏一个细节，决不在任何细节上出现纰漏，在我看来即使是微不足道的事情她也会耐心细

致的教我做好，豪不保留地传授着她们的经验，在工作中给予了我莫大的帮助，使我体会到始终坚持做一个有“心”人，虚心学习业务、用心锻炼技能、耐心办理业务、热心对待客户。

用自己的实际行动来证明自我的能力，用自己的全面发展来突出自我价值的实现，为交行尽一份自己的力，在工作期间成为交行不可或缺的一部分。从另一个角度来看，我作为交通银行的一份子，只有交行有了蒸蒸日上的发展势头，我才能有更美好的将来。所以，为了交行的美好未来，也为了我自己的光明前途，我一定会用尽全力、力争最好，争取做一个优异的交行人。

银行实习报告篇二

今日难得简便精神了一天。

早上在柜台坐了俩小时，柜台那个前辈挺耐心的，人也好。早上业务不多，我就边坐边听，记录一下下。受益匪浅后，二话不说扬长而去了。不是我没耐心，有的东西光看是没有意义的，不但很可是瘾，也看可是来，一时也记不住，必须结合其它关联环节.....

之后便一向在大堂呆了，大堂不断地接触客户，他们的问题就是我的问题，或者是我要了解的问题，他们的到来促进我业务的了解进度增长。值得挑剔的是我的站姿，并且我的头发长度(略长、被行长投诉)是不贴合大堂形象的，但我的态度绝对好，我贯彻的是服务因您而变，微笑永远不变。不会的不说，会的也要想想再说。

今日有误导一个客户拿错单，高端客户办理条件还不了解，业务申请办理手续还不熟悉，复印不合格，个人业务收费费率仍混或不清楚。还有，不能躲避，主管下达的电话营销还是要不亦乐乎。

银行实习报告篇三

有了收获后，要将其记录在我们的心得体会中，这样就可以养成良好的总结方法。下面是小编给大家整理的银行实习生实习心得模板，仅供参考希望能够帮助到大家。

早上七点四十就来到了行里，签到之后就开会看有关会计从业资格证的书，还好专业是金融，会计并不陌生，会计学 and 银行会计也系统的学习过。但真正翻起书的时候却发现实习期间看书都略有一丝浮躁。

随后王齐带来许多财政代收费的票据，我和实习的小田在学习了财政对帐的程序后，开始实战操作财政对帐。并在操作中进一步学习和认识各种票据：挂失单和登记，内部借贷平衡单等许多种类的重要凭证，让我对银行的柜面业务有了更深刻的理解。柜员是整个现金区业务操作的核心，他们不仅仅有熟练的电脑系统操作，更有出纳的硬基本功和会计的记帐水平，干的是最基础的工作，却是我行面向社会的窗口。

今日感受：做了财政对帐，才能真正体会到我们的利润来源在于对公存款的利差，就财政款来言，一笔都能上好几个亿，并且对公存款的利息低，存留时光稳定。像我们__行，既然在分支规模上比可是四大银行，那我们就必须要在客户来源挖掘上超过他们，努力发掘优质客户，让我行利润再创新高。

经过昨日的周末营销，今日营业开始前，大厅里就排满了准备购买理财产品的客户。“新股计划理财一号”产品于今日正式发行，全天的业务基本上都围绕着理财产品展开，全天的现金收付量很大，很多客户都是整十万二十万的购买。王静和韩雪教师把中午吃饭都推迟到了午时三点钟，我看在眼里，急在心里。虽然业务代码，业务流程已经学了很多，可是按行里的规定，实习生不能单独操作，站在旁边是半点忙也帮不上。营业结束前一位储蓄客户直接拿了__万现金来买

理财产品，之后将近一小时的繁忙倒没什么值得夸口的地方，就是感觉到累，特想回去就美美的睡一觉。

今日感受：来到__，就要有心理准备，付出和回报是成正比例的，年轻人就要发挥“异常能吃苦，异常能奉献，异常能战斗”的大无畏的作风，干一行，爱一行。时刻把爱岗敬业牢记心中，不忘我们是__人。

周末，午时三点钟润华营销团队出发，目的地是省军区家属院。我们一行五人有家属院门口牌坊好宣传栏就开始展开营销阵势。这次的金融产品是“新股计划理财一号”。预期年平均收益为3.5%—12%，往上收益还不封顶。时光为9个月，相比定期存款的利率而言，这个收益还是比较令人满意的。但开展行动之后的状况还是不容乐观的，因为之前没参加过银行类的营销，加上省军区正赶上集资建房，群众的资金缺口比较大。许多人都表示想购买，可是无法保证9个月不支取，这样一来，这些潜在客户无法成为我们新股计划的参与者，在营销的过程中，我发现营销需要一颗耐心和对产品深入的了解，然后再用真诚打动客户。

今日感受：原先我认为我们的理财经理一年一千万的存款任务是一个天大的数字，经过今日的营销，我发现那里面存在困难，但并不是说就无法完成的。因为存在必须数目的重量级客户，他们一次存款都上百万，这样的客户维系几个，难题自然会迎刃而解。

今日是正式来行的第一天，恰好又是周四，本来通知八点以前到要开晨会，之后临时有变，晨会取消了。上午的工作很平淡，我感到柜员工作的平凡和繁忙。异常是我坐在韩雪教师的身边，她的服务态度和熟练的操作让我深感佩服。的确平凡的岗位也能做出一番成绩，在她引导下我再次温习了点钞的基本技能，并目睹她一系列的客户服务操作流程：如注册验资收费100元，公司咨询服务收入10元，柜面挂失业务等。

午时的情景有点不寻常，一位客户拿着一美元来行要使用理财宝进行外币存款，存上后，却又立即要再兑换成人民币，于是又取出外币，兑换后之后存上。柜员王静师姐很耐心的帮这位客户重复着操作，她不厌其烦的这种表现是__银行优质服务的一个缩影，更是__服务天天提高的一个真实写照。

今日感受：__员工怀有一颗真诚服务的心，一线柜员承受着巨大的工作压力，从早上八点多到晚上八点，中间吃饭的时光通常没有超过十分钟，他们用自我的优质服务，树立了__服务、天天提高的品牌。他们是最可爱的人！

今日难得简便精神了一天。

早上在柜台坐了俩小时，柜台那个前辈挺耐心的，人也好。早上业务不多，我就边坐边听，记录一下下。受益匪浅后，二话不说扬长而去了。不是我没耐心，有的东西光看是没有意义的，不但很可是瘾，也看可是来，一时也记不住，必须结合其它关联环节.....

之后便一向在大堂呆了，大堂不断地接触客户，他们的问题就是我的问题，或者是我要了解的问题，他们的到来促进我业务的了解进度增长。值得挑剔的是我的站姿，并且我的头发长度(略长、被行长投诉)是不贴合大堂形象的，但我的态度绝对好，我贯彻的是服务因您而变，微笑永远不变。不会的不说，会的也要想想再说。

今日有误导一个客户拿错单，高端客户办理条件还不了解，业务申请办理手续还不熟悉，复印不合格，个人业务收费费率仍混或不清楚。还有，不能躲避，主管下达的电话营销还是要不亦乐乎。

20__年11月，经过我的自身努力，我来到了中国银行北京顺义裕翔路支行实习，学习和实践书本上课堂中学习的金融业务知识。裕翔路支行位于新国际展览中心展对面，周围很多

别墅区环绕，所以也是外籍与高端客户最多，日常业务最全，办理业务最复杂的一个网点。这对于一个初涉银行业的我来说是一个很大的挑战，也是一个非常难得的锻炼机会。我实习的岗位是在大堂，辅助大堂经理做好大堂礼仪，维护大堂正常秩序的大堂引导员。我的职责就是迎送、引导、分流客户，耐心解答客户咨询，指导客户填写各类凭证，及时向领导反馈相关信息等。我要学习如何才能更好的解答客户的问题，引导客户办理好相关业务，减轻柜员的工作量，提高整体服务效率和质量。我的师傅是中行北京分行十佳金牌大堂经理之一的何晓月，这更让我坚定了做好银行这份工作的信心。

大堂日常工作看似很细小很简单，却让我受益颇多。大堂引导员是个综合性极强的职位，作为一名大堂引导员，每天都会遇到形形色色的客户，在与他们接触的过程中，我深刻的体会到何为耐心、细心、虚心、诚心、贴心。去年12月份，顺义区启动拆迁工程，裕翔路支行全程参与吸收拆迁款的工作，我陪同网点行长、大堂经理、理财经理连续一个月亲自到村子里，走街串巷营销我行理财产品，风雪无阻。这是我第一次学习如何营销，对于我的营销能力是个很好的锻炼机会。此次行动，虽然不是很成功，但也得到了不少村民的支持。我也曾几次亲自带客户去北京银行、农商银行将拆迁款转到我行购买理财产品。在我网点全员营销的努力下，我网点获得了20__年顺义支行储蓄存款第一名的骄人成绩。作为服务行业，难免会遇到客户不满意，指责，甚至故意刁难的情况，我学会了谨言慎行，因为业务复杂多样，也许是小小的疏忽大意，也许是少说一个字，都会给客户和银行带来很大的麻烦和损失。一次客户持外地卡取款，由于我没有把手续费用说清楚，使客户在柜台取款比在atm机上取款多付了20元钱，造成了客户的强烈不满，也给网点大堂秩序造成了一些不好的影响。从那以后，我一直谨言慎行，不清楚的问题，问清楚了再为客户解答；清楚的问题，要一个字不落的为客户解答。最近，对面的新国际展览中心又开始进入的活跃期，每天客流量很大，社会各个阶层的客户都有，参展商络绎不

绝，我们要做的就是对客户进行细分，针对不同的客户提供不同的个性化服务。尽可能的满足客户的要求，使客户能够尽快的办好业务，满意的离开。

在这三个月的实习过程中，我学习了中国银行的各种银行卡、信用卡业务，各种业务收费情况，对公开立账户业务，对公对私理财业务，基金、保险销售，客户沟通，金融英语，消费信贷，汽车分期，对其他日常业务有了初步的了解。而且我还学习了如何做人，如何做一名优秀的金融机构从业者，从师傅们身上我学到了奉献、尽职、诚实的优秀职业品质。通过这次实习，我还体会到了什么是团队精神，团队精神就是分工合作基础上的集体努力，为了一个共同的目标大家共同奋斗。在今后的工作中，我将认真总结这次难忘的实习经历带给我的各种收获，发扬银行员工身上的优秀品德，为北工大耿丹学院争光，实现自己心中的理想。这次实习是一个过渡期，它很好的将我在学校学习的管理学，经济学，商业银行经营学的理论知识与社会实践联系在了一起，为我以后踏入社会奠定了良好的基础，尽快完成学生向成人的转变，对此，我已经端正了自己心态，准备迎接未来更多未知的挑战。

通过面试有幸进入中国农业银行莱阳市支行实习，虽然实习的时间不长，我却在这宝贵的时间里学到了好多东西，丰富并实践了大学的理论知识，同时也深感自己知识面的匮乏，鉴定了我积极学习的信念。在工作中，工作态度的转变是我学到的重要的一笔人生财富。“技术水平只能让你达到一定的层次，而为人出事的态度及对工作认真负责的态度才是提升你的真正法宝。”主任的一席话给我上了实习的第一课。在实习期间，我虚心学习，认真工作，认真完成工作任务，并与同事建立了良好的关系，得到了行里员工的一致认可。

刚实习，身心都很累，有想过要放弃，和蔼的营业部的同事豪不保留地传授着他们的经验：始终坚持做一个有“心”人，虚心学习业务、用心锻炼技能、耐心办理业务、热心对待客户。真正的银行可能是和每个人的想象不一样的。可能大家

会觉得银行的工作环境应该是舒适安静的，其实银行是相当嘈杂的一个环境，不断有打印机的声音，点钞的声音，敲图章的声音，银行的工作是很忙碌的，每天重复同样的工作，虽然工作很累，但感觉很快快乐，心里也满足。老员工们熟练地办理客户提出的业务，专业的回答，灵活的指法，快速的办理，还有良好的心态都是我要学习的目标。

银行实习报告篇四

兹有_____学校_____学院_____专业_____同学
于_____年_____月_____日至_____年_____月_____日在_____银
行_____支行_____岗位实习。

该同学实习期间主要在我行_____（对公对私业务、大堂及客户经理）处实习，主要学习_____（柜台对公对业务私简单的操作流程及注意事项、从事大堂对客户的服务与维护、跟从客户经理及业务顾问对客户进行信息维护及推广产品服务等工作）。

该学生实习期间工作认真，在工作中遇到不懂的地方能够虚心向富有经验的前辈请教，善于思考，能够举一反三。对负责的工作表现出极大的责任心，并做到了学以致用，保质保量完成工作任务，体现出了从事金融工作所应具备的最重要的品质。同时，该同学严格遵守我行的各项规章制度，实习期间未曾出现无故缺勤、迟到早退现象，尊敬实习单位工作人员，并能与我行同事和睦相处，大家对该学生的表现予以肯定。

特此证明。

单位公章：

____年____月____日

银行实习报告篇五

兹有东南大学经贸学院金融专业
于____年____
月____日至____年____
月____日在中国银行股份有限公司南京市上
海路支行实习。

情况属实，特此证明

单位公章：中国银行股份有限公司南京市上海路支行

2019年1月11日

银行：中国银行南京市幕府路支行

自____年____
月____日在____实习备案以
来已经在我单位实习满三个月。

实习期间，银行对你的工作业务能力进行了专项指导。

已经具备银行业务人员所需的技能和业务知识。

特此证明。

2019年10月21日