

商务谈判实训报告总结 阅读导游实训个人总结报告(优质6篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

商务谈判实训报告总结篇一

以下是一份阅读导游实训个人总结报告，希望对您有所帮助。

本次实习的主要目的是通过实践了解导游工作的基本流程和技巧，提高自己的沟通和团队合作能力。在实习期间，我参与了行程规划、景点介绍、游客管理和突发事件处理等多个方面的工作，深刻地认识到了导游工作的重要性和复杂性。

在实习初期，我主要负责行程规划。通过与旅行社的同事们交流，我了解到行程规划需要考虑游客的兴趣、旅游目的、交通和安全等因素。在这个过程中，我学会了如何制定合理的旅游路线，安排好各个景点的游览时间，以及如何根据游客的反应调整行程。

在景点介绍方面，我学会了如何根据不同景点的特点，用生动有趣的语言向游客介绍景点，让游客更好地了解景点。同时，我也了解到导游需要具备扎实的文化和历史知识，以便更好地为游客服务。

在游客管理方面，我参与了游客投诉和旅游团队管理等工作。在这些工作中，我深刻地认识到导游需要具备扎实的专业素养和良好的沟通技巧，才能有效地解决问题，维护游客的利益。

在突发事件处理方面，我学会了如何快速反应，根据不同情况采取相应的措施，保障游客的安全和旅游秩序。

通过这次实习，我深刻地认识到了导游工作的重要性和复杂性。导游需要具备扎实的专业素养和良好的沟通技巧，才能为游客提供优质的服务。同时，我也意识到自己的不足之处，需要不断地学习和提高。

在实习期间，我也收获了很多宝贵的经验。在团队合作中，我学会了如何与同事们协作完成任务，共同解决问题。在实践中，我学会了如何不断地总结经验，提高自己的专业素养和沟通技巧。同时，我也深刻地认识到了自己的不足之处，需要不断地学习和提高。

总之，这次实习让我更加深入地了解了导游工作的本质和要求，也让我更加坚定了自己的职业发展方向。我相信，在未来的工作中，我会不断地学习和进步，为游客提供更加优质的服务。

商务谈判实训报告总结篇二

以下是一篇关于阅读导游实训的个人总结报告，希望能够帮助您。

引言：

在本次阅读导游实训中，我深刻地认识到了导游职业的重要性和挑战性。导游是旅游业的灵魂，他们不仅需要具备广博的知识和丰富的经验，还需要拥有良好的沟通和组织能力。通过本次实训，我不仅提高了自己的导游技能，还收获了许多宝贵的经验。

正文：

1. 导游技能的提升：

在实训期间，我通过带领游客游览景点、讲解历史文化等方式，提高了自己的导游技能。我学会了如何更好地向游客介绍景点，如何处理突发情况，如何与游客建立良好的互动关系。同时，我也学会了如何利用地图和指示牌等工具，帮助游客更好地了解景点。

2. 团队合作的体验：

在实训期间，我深刻地体会到了团队合作的重要性。我们团队成员之间密切合作，共同完成了多个旅游团的组织和接待工作。通过团队合作，我学会了如何协调和沟通，确保每个团队都能得到最好的服务和体验。

3. 突发事件的处理：

在实训期间，我遇到了一些突发事件，如游客走失、天气突变等。通过处理这些事件，我学会了如何迅速反应和采取有效的措施，确保游客的安全和舒适。

4. 游客服务的体验：

在实训期间，我深刻地体会到了游客服务的重要性。我学会了如何更好地了解游客的需求和偏好，为他们提供个性化的服务。同时，我也学会了如何处理游客的投诉和建议，以提升自己的服务质量和水平。

结论：

通过本次阅读导游实训，我不仅提高了自己的导游技能，还学会了如何更好地与游客沟通和合作。在未来的工作中，我将继续努力提高自己的服务质量和水平，为游客提供更好的旅游体验。

商务谈判实训报告总结篇三

为期__周的钳工实训结束了，在实训期间虽然很累，但我们很快乐，因为我们在学到了很多很有用的东西的同时还锻炼了自己的动手能力。虽然实训期只有短短的两周，在我们三年的大学生活中它只是小小的一部分，却是非常重要的部分，对我们来说，它是很难忘记的，毕竟是一次真正的体验社会、体验生活。

要进行钳工实训，安全问题肯定是摆在第一位的。通过师傅的讲解，我们了解了实训中同学们易犯的危险的操作动作。比如在车间里打闹嬉戏，不经师傅的许可便私自操作机床，以及操作时方法、姿势不正确，等等。一个无意的动作或是一个小小的疏忽，都可能导致机械事故甚至人身安全事故。

通过这次钳工实训，我了解了金属加工的基本知识、基本操作方法。主要学习了以下几方面的知识：金属加工基本工种包括钳工、车工、铸焊工等的操作。

在钳工实训中，我们知道了钳工的主要内容为刮研、钻孔、攻套丝、锯割、锉削、装配、划线；了解了锉刀的构造、分类、选用、锉削姿势、锉削方法和质量的检测。首先要正确的握锉刀，锉削平面时保持锉刀的平直运动是锉削的关键，锉削力有水平推力和垂直压力两种。锉刀推进时，前手压力逐渐减小后手压力大则后小，锉刀推到中间位置时，两手压力相同，继续推进锉刀时，前手压力逐渐减小后压力加大。锉刀返回时不施加压力。这样我们锉削也就比较简单了。同时我也知道了钳工的安全技术为：1，钳台要放在便于工作和光线适宜的地方；钻床和砂轮一般应放在场地的边缘，以保证安全。2，使用机床、工具(如钻床、砂轮、手电钻等)，要经常检查，发现损坏不得使用，需要修好再用。3，台虎钳夹持工具时，不得用锤子锤击台虎手柄或钢管施加夹紧力。

接着便是刮削、研磨、钻孔、扩孔、攻螺纹等。虽然不是很

标准，但却是我们汗水的结晶，是我们两天来奋斗的结果。

商务谈判实训报告总结篇四

我是_____，于20____年x月至x日至x月x日在__银行____分行个人贷款中心实习，在这短暂的时间内，各部门的负责人和工作人员毫无保留的将他们多年的工作经验和业务知识都一一向我进行了传授，从而使我获得了宝贵的实习经验，深受受益非浅，并将对我以后的成长起到很大的帮助。

一、实习目的

顶岗实习是我们大学生必须经历的过程，是理论与实践相结合的重要方式。它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识。实习也是对我们专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识、技能，既开阔视野，又能增长见识，为我们走向社会打下坚实的基础，是我们走向工作岗位的第一步。本次实习主要是熟悉银行中贷款的基本操作流程和贷款产品，进入银行实践，学习银行的运营模式，将理论与实战进行结合，用理论指导实战，用实战检验理论。通过实习，在毕业前先接触一下社会，了解一下企业，为自己以后更好的找工作，更好的融入社会做准备。

二、实习时间

20____年__月__日至x月x日

三、实习单位简介

__银行是四大国有银行之一，是中国金融体系的重要组成部分，总行设在__。在国内，__银行网点遍布城乡，资金实力雄厚，服务功能齐全，不仅为广大客户所信赖，已成为中国的银行之一。在海外，__银行同样通过自己的努力赢得了良

好的信誉，被《财富》评为世界500强企业之一。__银行__分行一直鼎力支持__经济的发展，在地方经济建设中发挥着极其重要的作用，以优美的环境、丰富的金融产品，竭诚为各类企事业单位和城镇个人客户提供安全、快捷的全方位优质金融服务。

“__银行，建设现代生活”是建行人理念与追求的浓缩。跨入21世纪，__银行将以优良的业绩和不断的创新寻求更为广阔的服务领域和发展空间。它的经营理念包括以下四点：

1. 经营理念：以市场为导向以客户为中心。
2. 服务理念：客户至上，注重细节。
3. 风险理念：了解客户，理解市场，全员参与，抓住关键。
4. 人才理念：注重综合素质突出业绩实效。

四、实习内容与过程

本人在__银行的实习内容如下：

(一)跟工作人员学习部门相应的理论基础知识及银行相关各种文件

在实习的前几天里，我主要跟信贷部赵叔学习相应的理论基础知识及银行相关各种文件。一方面要学习新的知识，另一方面，还要学习人民银行下达的相关文件。结合中行金融报，金融研究等杂志刊物，了解银行改革的方向，动态。银行的创新和进步，是与国外银行竞争的基本条件。所以银行从上到下，都要树立一种竞争意识，服务意识。同时通过实习还让我们了解银行的业务，建行的业务结构较为多元化有公司业务，个人业务，资金业务，网上银行业务以及信贷业务等等，我实习的主要是信贷业务，包括很多种类的贷款，学习

这些贷款的基本操作流程和需要注意的地方。

(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。

(三) 跟综合柜员学习银行基本业务操作

在学习各种相关银行知识的同时，我还积极向综合柜员学习银行基本业务操作。因为现在银行是实行的柜员制，所以我并没有机会去进行实时操作，所以能做的就是将培训时的技能操作和综合柜员的操作结合起来，寻找两者的不同，并记录下不同业务类型的交易码和分析码及特殊业务的类型。但是就是从旁边的学习中，我同样学到了很多的东西。当银行提出从以产品创新为中心到以顾客为中心转变的原则时，就是对业务员的挑战和考验。业务员所要求的不仅是熟练的业务操作，更应懂得如何同顾客交流，为顾客服务，服务优于管理，一个好的管理者更是一个好的服务者。起初对于那种一张报纸，一杯茶的管理者的生活在这彻底改变，报纸是了解客户，了解银行的手段。茶是服务于客户的。“创建学习性组织，争做学习性员工”每个员工勤奋学习的精神，带动着银行业务的广泛开展。通过与业务员的接触，我还了解了银行的操作流程及储蓄业务方面的知识。储蓄业务实行的是

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，挂失，解挂，大小钞兑换，受理中间业务及外汇业务等，以及明白了事中监督和事后监督的重大意义。

(四) 个人贷款中心

我在个人贷款中心实践过贷款受理调查岗、信息录入岗、签约岗、审核岗等等。个人贷款中心受理调查岗就是协助客户填写完整个人住房贷款面谈记录(个人及家庭)、贷款合同、抵押担保书、韩城市房地产抵押合同，整理好住房贷款需要的工资卡(连续三个月)、户口本、结婚证、收入证明等的原件及复印件，如果属于个体工商户，则需出具营业执照、一年内的完税凭证、常用账户现金流量证明、财务报表等等能够证明其还款能力的凭证，核查贷款资料的真实性、完整性、准确性、有效性等等，通过面谈、现场调查等方式，对其还款能力、买卖行为的真实性、贷款担保情况进行核查，在人行信用信息系统查询个人的信用记录并打印信用报告等等。根据贷款年限与年龄之和，男不得超过65岁、女不得超过60岁，收入证明及每月还款金额不得超过收入的50%算出每月应还款金额，让客户相关人员按手印签字盖章，在资料完全整理齐全后，将客户信息、住房信息、还款计划等等相关资料都录入个人住房贷款系统(pmis)□复核后上报渭南分行，如果审批，则会在贷款合同盖章签约，并办理抵押登记工作。另外，个人住房贷款中心也办理信用卡申请业务，我也会协助客户填写真实完整资料后签字按手印，在系统中录入客户信息等等。

五、实习心得

通过长达一个月的实践操作，我学到了很多在课堂上学不到的东西，获得了宝贵的实践经验，锻炼了自己的学习能力、动手能力、交际能力等，明白了在以后的工作中所需要的能力和态度，可以让自己在今后两年中重点培养自己在这方面的能力，为以后能好好工作做铺垫，打好基石，能发挥出更

大的才能。

(1)在实践中，我懂得了责任心一定要强。俗话说一切从小映大，银行本来8点正式上班，但我发现所有的员工责任心都很强，都又敬业奉献精神，早早7.30就到岗，常常晚上加班到九点多，甚至周末也不休息。对于任一笔业务，态度非常认真，对所需要的资料常常核对几遍，对于企业提供的数据也会仔细研究，若发现不正常数据，则会到企业认真考察，而不是敷衍了事，蒙混过关。这都让我看到了自己的反面，以前有时布置的任务并没有用心完成，这让我明白了即使以后工作了，认真的工作态度也是必须的。

(2)在任何一项工作中，团队精神永远最重要!虽然每天都是各司其职，但是每一项业务都是整个部门的队员合伙完成的，遇到什么问题也是互相研究互相讨论询问，共同解决问题，这让我明白，一群人的力量始终比一个人的力量大，否则，在系统操作过程中遇到点事，如果不共同讨论的话，任何一项任务都会更费时，造成效率低下。而且大家在完成自己的任务后，都会自觉的帮助同事完成他人工作，营造了一个良好的环境，也让我学会了如何与大家交流，明白了一些在与同事的交流中应注意的细节，在为顾客的营销中、与领导的谈话中、与客户的协调中都大大提升了自己的交际能力。

(3)俗话说“书到用时方恨少”，虽然在课堂上学过财务报表分析、各种比率的计算与含义等等，但是当赵叔叔考验我时记忆却模糊不清，让自己也大为吃惊，所以下定决心回到学校还会很刻苦的、很扎实地认真学习，让自己在以后工作中能够游刃有余，为自己奠定坚实的理论基础，并且联系实际，坚持锻炼自己的实践能力，做到学以致用，成为真正的有用之人。

(4)现在的大学生或多或少都有一些心高气傲，眼高手低，我也不例外。然而在实践中，我才发现，在大学里学到的书本东西如果不在实际的工作中加以运用，就不能发挥出知

识的力量，有了知识基础并不能说明就比学历低的人能力高很多，很多工作都是熟能生巧，我们坚决不能以自己的学历作为骄傲的资本，只能以知识作为基础，脚踏实地，一步一个脚印，虚心向学长学姐们学习，凭着对新事物的接受学习能力强，在不断的摸索锻炼中，不断发掘出自己的潜能，不断提高自己的能力，才会有美好的未来，而不能一开始就要求太高，想一步登天，否则不仅成不了才，还会挥霍掉自己的青春。

(5) 诚信，是人一辈子的财富。在工作中接触到的个人信用信息比较多，也就慢慢了解到一个人拥有好的信用是多大一笔财富。随着全国通用的个人征信信息系统的不断完善，各家银行只要轻轻一点，就可以查到一个人的信用记录。在实习阶段，对于个人住房贷款、消费贷款、作为企业法定代表人、开门做生意等的个人信息都有一定的要求，一旦客户被拉入黑名单，如利用信用卡来套现、逾期不还款等违规现象出现，办理所有的业务都将受阻，为了让人生光彩照人，一路畅通，受过高等教育的我们都应该做到诚信，不仅仅是在银行的业务上，更应该是在生活中。

商务谈判实训报告总结篇五

20__年x月x日至x日，药品销售公司举行了20__年上半年工作总结及培训会议，集团总裁、销售总监、各总经理助理、各部经理、新员工和公司内勤部门经理及相关人员80余人出席了会议。

在报告会中，黄总指出，上半年药品销售公司健全了内部组织与制度，运作越来越独立，部门职责更清楚，下一步运营更加规范。截止6月30日，药品销售公司成立了28个办事处，销售队伍扩大到58人，但是目前销售队伍较年轻，整体经验不足，销售人员的业务知识、技能、社会阅历等都有待提高，公司将会给予支持，加强教育、培训，以提高销售队伍的整体水平。黄总还明确指出公司下一步的发展战略方向，强调

办事处管理模式、职能与办事处经理职责的转变，保证团队发展。

会上，内勤各部门以幻灯片形式汇报六月工作总结及上半年工作总结，以黄总的要求“以数字为导向、以市场为中心、以客户为中心、以销售为中心”为宗旨，从销售、客户以及市场“四率”几个方面，用数据的方式分析各省区的工作情况，指出优势与不足。外勤汇报半年以来的销售工作情况、进展以及下一步的工作开展计划，并且采取“问答”方式，外勤人员提出存在的问题，杨总逐一给予明确答复。通过总结报告，充分达到内、外勤工作透明化、程序化的效果，同时使内、外勤之间的工作得以互相理解，为今后的沟通、协作奠定良好的基础。

员工培训通过自组和外聘老师相结合的培训方式，特聘请北京凯文金管理顾问公司讲师周诚忠老师进行培训。整个培训围绕着提升办事处经理管理能力、执行力、销售技巧、产品知识等方面内容进行培训和交流，全面提高公司各办事处经理的销售能力，完善各办事处的管理模式。

会议最后，经全体参会人员公开投票选举的方式，评选出半年度优秀员工，并对评选出的优秀员工以及第一季度、第二季度综合考核第一名至第五名的员工进行了表彰。

黄总对药品销售公司下一步工作提出要求：要深度销售，根据公司产品特点，向二级、三级市场推进。对产品合理定位，组成产品群，同时细分市场、细分产品，销售不走单一路线，慢慢渗透到终端，更贴近终端市场，下半年将启动otc市场。加强团队建设，使我们的员工队伍更有战斗力、凝聚力，员工要适应企业文化，与公司共同发展，共同进步！

商务谈判实训报告总结篇六

在20__年x月x日，我来到了__银行实习。此次实习的目的在于通过在__阳光银行的实习，掌握银行业务的基本技能，熟悉银行日常业务的操作流程以及工作制度等，为今后的工作奠定基础。

一、实习简介

实习岗位：大堂经理及综合柜员。

实习单位简介：__银行，全称__银行股份有限公司。__银行以其稳健的经营、雄厚的实力、成熟的产品和丰富的经验，深得广大客户信赖，并与客户建立了长期稳固的合作关系。__银行__分行西大街支行作为__分行的重要组成部分以其优美的环境，丰富的金融产品，竭诚为各类企事业单位和城市个人客户提供安全、快捷的全方位优质金融服务。并一直鼎力支持__经济的发展，在地方经济建设中发挥着极其重要的作用。

实习过程主要包括以下2个主要阶段：

(一) 培训阶段

(1) 通过培训了解单位基本情况和机构设置，人员配备，企业文化和营业网点安全保卫等。

(2) 学习掌握人民币的基本方法，鉴别钞票真伪的主要方法和数钞的基本技巧及零售业务技能操作的训练。学习银行卡及基本知识。

(3) 学习银行的基本业务流程，主要包括以下方面：银行的储蓄业务如定活期一本通存款、整存整取、定活两便、教育储蓄等。银行的对公业务，如受理现金支票，转账支票，签发

银行汇票等。银行的信用卡业务，如贷记卡、准贷记卡的开户、销户、现金存取等；联行业务；贷款业务等。

(3)学习银行会计核算方法，科目设置与账户设置，记账方法的确定等。区别与比较银行会计科目账户与企业的异同。

(4)学习外汇英语及中行柜台营销技巧与服务礼仪。并进行零售业务的综合操作测试。

(二) 实习阶段

(1)跟支行主任学习相应的理论基础知识及银行相关各种文件

(2)跟综合柜员学习银行基本业务操作

(3)跟大堂经理学习大堂营销技巧及解答客户咨询

二、 实习内容

(一)跟支行主任学习相应的理论基础知识及银行相关各种文件

在实习的前几天里，我主要跟主任学习相应的理论基础知识及银行相关各种文件。一方面要学习相关的实务操作，其中会计占决大多数，既要强化已有的知识，还要学习新的知识，另一方面，还要学习人民银行下达的相关文件。结合中行金融报，金融研究等杂志刊物，了解银行改革的方向，动态。银行的创新和进步，是与国外银行竞争的基本条件。所以银行从上到下，都要树立一种竞争意识，服务意识。

对于x月在各支行开展的“atm机竞赛”活动就是要提高银行人员的服务意识，增强其服务理念，以优质的服务让顾客满意。同时通过实习还让我们了解银行的业务，中行的业务结构较为多元化有公司业务，个人业务，资金业务，网上银行业务

以及国际业务，__支行主要划分有4个板块，有对公业务，对私业务，其他业务以及和平安保险公司联合的平保业务等。我实习的主要是对私业务，主要包括个人结算、银行卡业务、个人理财类产品为主的个人中间业务体系。

(二)跟综合柜员学习银行基本业务操作

在学习各种相关银行知识的同时，我还积极向综合柜员学习银行基本业务操作。因为现在银行是实行的柜员制，所以我并没有机会去进行实时操作，所以能做的就是将培训时的技能操作和综合柜员的操作结合起来，寻找两者的不同，并记录下不同业务类型的交易码和分析码及特殊业务的类型。但是就是从旁边的学习中，我同样学到了很多的东西。当银行提出从以产品创新为中心到以顾客为中心转变的原则时，就是对业务员的挑战和考验。业务员所要求的不仅是熟练的业务操作，更应懂得如何同顾客交流，为顾客服务，服务优于管理，一个好的管理者更是一个好的服务者。起初对于那种一张报纸，一杯茶的管理者的生活在这彻底改变，报纸是了解客户，了解银行的手段。茶是服务于客户的。

“创建学习性组织，争做学习性员工”每个员工勤奋学习的精神，带动着银行业务的广泛开展。通过与业务员的接触，我还了解了银行的操作流程及储蓄业务方面的知识。储蓄业务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，挂失，解挂，大小钞兑换，受理中间业务及外汇业务等。对于每一笔业务，我都学习了其abis系统的交易代码和操作流程，业务主要可分为单折子系统和信用卡字系统两类。此外我还学习了营业终了时需要进行abis轧账和中间业务轧库，学习如何打印流水，平账报告表，重要空白凭证销号表，重要空白凭证明细核对表，审查传票号是否连续金额是否准确，凭证要素是否齐全等。以及明白了事中监督和事后监督的重大意义。

三、实习总结

在实习的大部分时间里，我除了跟综合柜员学习银行业务，分钞、扎钞外就是跟大堂经理学习大堂营销技巧，维持大堂的排队秩序及解答客户的咨询。在大堂工作要特别注重礼仪，礼仪是人们在交往活动中形成的行为规范与准则，成天与客户打交道的大堂经理，代表着企业的形象和名誉，所以一切都要小心谨慎。经理告诉我要做好大堂的礼仪工作，就必须做到以下四个方面，干练、稳重、自信、亲和。营业中的礼仪主要有四大内容：

- (1) 解答客户问题。
- (2) 营业中分流客户。
- (3) 维护大堂秩序。
- (4) 适当理财产品的营销。

其中解答客户问题就要求大堂经理必须了解银行的每一业务及其操作流程，所以要想做好一个大堂经理，必须拥有丰富的知识面。因为中行职责有外汇类职能所以在中行做大堂经理时我的主要任务就是负责引导外籍顾客的外币储蓄及兑换工作。