专业认知实训过程 会计专业实训报告(优秀5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

专业认知实训过程篇一

1、对实验过程的描述

这次两天的会计实训过程主要包括以下几个内容：

首先，王老师给我们讲清楚了我们需要做的，到实训结束后每个小组要交的各种凭证，明细账，利润表等等。王老师要我们掌握会计的书写规范，大小写金额数字转换练习并且练习票据日期。老师给我们讲完这些书写规范后，就挑选一些比较难的交易进行讲解。

第二，老师要我们掌握原始凭证的认定和审核，认定和审核原始凭证，熟悉经济业务，根据有关经济业务的原始凭证进行认真审核。审核原始凭证是否真实、合法、合理审核原始凭证的要素是否齐全，填写是否正确;对填写内容不完整、填写有错误的原始凭证应如何处理，对不真实、不合法的原始凭证应如何处理。

第三，我们小组开始通过交易写分录，遇到不会的，大家一起讨论。第四，我们小组自己动手根据每一笔经济业务进行会计处理，根据原始凭证和分录编制记账凭证。遇到比较难的老师会对相关分录进行讲解，比如利润结转和相关税费的计提以及原材料的一些处理等等。

第五，我们根据t型账户开始填写总账。

第六步，我们根据记账凭证开始填写各科目的明细分类账、现金日记账。第七步，根据t型账户编制试算平衡表以及填写资产负债表和利润表。第六，回顾会计实训流程，并总结经验。大家写实训报告。

以上就是我们这次会计实训课的大致流程。

2、对实验与书本知识差异的感想

会计的操作性和实践性是很强的，仅仅是靠书本上的理论知识是不够的。通过这次实训，让我感觉做会计必须要细心，还要有耐心。书本上的知识是最基本的知识，不过也是最根本的知识，实践也应与书本相结合，而不能脱离书本知识。仅仅是实训，就让我们感到困难。更何况现实情况不一定都是像实训一样，只是一道题或一个情景这样简单，会有很多变化。但只要我们抓住了关键就可以以不变应万变了。

在这两天的实训中我们也学到了很多书本之外的东西，以前我们几乎从来没有看到过真实的记账凭证、银行存款日记账、明细账这些会计必须的账本。对于填制这些账本所需要的方法。技巧我们也是不大清楚，所以在面对真实的账务处理的时候我们都不免有些茫然，就算老师在我们做账之前带着我们做了几笔帐，我们还是在实际处理中出现了大量的问题。

第一，我们在大三上学期学习的税法并不是和会计处理结合非常紧密的，所以当我们碰到与税相关的账务处理是就非常头疼，特别是遇到增值税一类的问题时有时都不知道该怎么去处理，什么时候该扣除，什么时候不该扣除，我们感到很迷茫。而在平时书本上面时我们只需要算出数值并不需要去关心他该反映在什么科目或者在什么地方应该扣除。

的时候，在公司社保和个人社保上我们也不知道该如何处理，

不过在通过老师的讲解后，我们总算能够解决，通过这些小问题，我们也确实认识到了自己的不足。

第三，虽然书上给了我们会计做账流程，但是那是死知识，我们并没有完全得到吸收，所以在我们处理账务是就显得很混乱，先做了记账凭证才去做t型账户，使得我们浪费了不少时间。导致我们要不了多久就可以在书本上处理的业务足足花了我们一天的时间才基本上理清楚。并不复杂的交易实际操作起来的过程之繁琐让我们倍受打击。

3、实验的收获与体会

这两天的实训让我们遭受了很大的打击，有时候甚至觉得我们在学校三年什么都没有学到，自信心受到了很大的冲击。但是通过老师的耐心讲解和我们的不断探索，我们逐渐完成了老师教给我们的任务并从中学习到了很多对我们以后工作有用的知识和技巧，并认识到会计工作不是我们想象当中的那么简单，它需要我们具备很多方面的条件。

style="color: rgb(18, 91, 134);">

专业认知实训过程篇二

这次实习，旨在让我们对自己所学的专业有一个初步的了解。提高运用所学知识分析问题、解决问题的能力。对金融相关部门机构设置和基本运行方式有初步的感性认识、拓展视野。为今后更好地将理论和实践结合打下基础，也为将来步入职场作好铺垫。

2019年x月x日，我们金融xx班在xx老师的带领下在xx市xx大道xx证券公司进行专业认知实习。

认知实习的目的是让大一学生尽快地了解社会、认识社会。

逐步明确自己的专业特点和职业定位，更清楚、更明白地了解自己所学专业的具体内容、明确学习目的。让我们明白仅有专业知识是远远不够的，我们还要学习很多别的知识，具备各种能力。

我们这次实习主要分两个阶段：大致参观证券公司中的工作环境，在会议室听有关人员的演讲。本次实习在班上选出了6位积极的同学，在此次实习中体验“免费开户”活动。

在这次实习中，我们班选出了6名同学体验开户，我也主参加了这一活动。刚进公司就有热情的工作人员招待我们，在他问了哪些同学要开户之后，便领着我们去体验相关手续，他教我们填了许多表格，我都不记得自己当时是填了多少张表格，但是不管多少张，我可以体会到开户程序的小复杂，但是也正是这样的小复杂体现出了开户手续的严谨。当我们把填好的一张张表格交给了咨询台的两位工作人员后，只见她们一份份的复印好并给我们自己保管。办好开户手续后我们便到会议室与同学们“会合”，当时正是东海证券公司的一位副总在给我们将一些他的人生经历及他总结出来的人生秘诀。他告诉我们“做的多不如说的多，说的多不如写得多”这也恰恰是与我们平日在书上看到的不同，以前我们一直相信着：行动胜过语言。但我想。这也许就是我们这群还未入世的青年与在职场游刃有余的老练领导的区别吧。他也告诉我们，应当学习一些技能，有自己的兴趣爱好，可以是运动方面的，也可以是艺术方面的。他告诉我们，在他们公司，所有的员工每周都要去打羽毛球，原因很简单：老总喜欢。他告诉我们如何做人，如何把握机会。

人，就当如此该高调时才高调，不要过分展现自己的才能。尽管这位副总对我们说的让我觉得有点悲凉，让我觉得一切都是那么的虚假，自己做着自己不喜欢的事，还要把它当成是兴趣爱好，为的只是迎合别人。但我更清楚的是这位副总说的：这个社会是一个求人的社会，职场是求人的职场。物竞天择，优胜劣汰，这不也正是达尔文所说的道理么？我们

要做的，不是抱怨，这个社会不会因为我们去改变，所以我们只能去改变自己。

听完副总的演讲，我们又看到一位年轻的小伙子，他给我们讲了讲宏观经济，说句实话，他讲的时候我还真的是什么都没听进去，他记得他说了些存款准备金率的调整，财政赤字的问题。倒也不是不想听，只是听不懂。我印象最深的还是他对证券软件运用的熟练程度，记得当时同学还在我耳边说了一句：“这才是专业的班子呀！”是呀，多专业啊，当时就想，多不简单的呀，毕业也没几年，混到如今这个地步不错了。但是更让我敬佩的还是我们的学长，起初我并不知道，后来才知道刚刚那个领我们填表格的工作人员居然是我们的学长，而他却也不仅仅是一名普通的工作人员，好像是营业部的经理了呢。我佩服他，佩服这位学长，从一个三本的学校出来，他可以做到比他学历高的人更好。他能够赢得老板的赏识，我想，除了他的能力，更重要的应该还有他谦虚的品格吧。于是我也在心里树立了一个目标：我要做到像学长这样，甚至是比他更好。

通过这次认知实习我了解了证券公司的组织形式、业务类型、业务流程等相关方面的知识，并且更加清醒地认知了当今社会对金融方面的人才需求形式。在这次金融实习之后，我更加明确了自己的学习方向，通过自己可课下的学习，在将金融方面知识掌握牢固的前提下，参加证券。银行等金融相关从业资格证的考试，从而提高自己在日后应聘中的竞争力。我们当代大学生应该培养的是严谨治学的精神，从对自己的严格要求中不断提升个人应具备的优良素质和能力，为用人单位所用，为社会服务所用。

在实习后，我也更明白：要想成功，自己的能力很重要，但只要通过自己的努力才能到到梦想的最高峰！

专业认知实训过程篇三

2019年x月x日，我们在指导老师的带领下到xx银行xx路分行进行专业认识实习活动。

xx银行xx分行地处xx路，规模并不大，由于只是一个小分行，它主要经营的业务是存款和借贷。本次活动，由指导老师带队，在银行内主要有分行大堂经理xx老师为我们介绍本分行基本情况。通过马老师的介绍，我们基本了解本分行的工作流程和业务分类。

（1）工作流程：第一、需要办理业务人员在本行门口叫号机叫号，叫号机上显示有不同业务的相关名称，需要那类服务，只要轻轻一点，它就会指示你到相应的业务窗口办理相应的业务：第二、到相应窗口办理相应的业务。

（2）业务分类：本分行主要经营的是借贷和存款业务，按需办理业务人员性质的不同，可分为三类——个人业务、公司业务、大客户业务。

根据我的观察，这三类业务放在了三个不同的地方，首先在分行门口附近，放的是主要办理公司业务的地方，它是一个开放式的业务办理平台，并没有设置窗口，银行员工可以和公司业主面对面交流，提供全方位服务，据说这是中银的一个创新，赢得了很多客户的好评。

在公司业务相对面稍靠里一点的地方放的是办理个人业务的窗口，窗口一共有三个，中间一个窗口是“xx银行绿色通道”，专门为支援玉树抗震救灾准备的。

和个人业务相挨，但在最里面的是专门办理大客户业务的地方，所谓大客户指办理业务款项在50万元以上的业主，此地方分为三个部分——大客户休息室、大客户理财室（大客户和银行经理交流的地方）、大客户办理业务窗口（有银行专

职人员为其服务）。

以上是有关本分行的基本情况。在大堂经理介绍完分行基本情况后，我们作为一个将来要参加银行工作的人，向大堂经理询问了一些有关xx银行的问题，问题主要有：

□2□b同学：马老师，银行卡主要有几类？马老师：银行卡主要有三类：借记卡、贷记卡（信用卡）、准贷记卡；所谓借记卡，就是可以提前透支的卡，卡额为10000元，必须在钱透支后50天内还完；贷记卡就是通常大家所熟知的信用卡，可以用来存款取现金和刷卡；准贷记卡是一类集合了借记卡和贷记卡功能为一体的银行卡，即既可以透支，也可以存款和取现金，还可以刷卡。

□3□c同学：马老师，作为银行的一名员工，你觉得员工之间最大的竞争是什么？马老师：我觉得最大的竞争还是自身的服务水平以及销售技巧（营销技巧），我们每年都要参加好多的业务培训，相应资格证考试等等，所以我感到压力也蛮大的。

□4□d同学：马老师□xx银行作为一个独立的银行，它有什么特色？马老师□xx银行作为一个独立的银行，它的一个特色是发行了一款专门针对女士女士的信用卡，此卡可以透支，卡额10 000元，必须在透支后56天内将所透支额补上，此卡还提供女士保险，主要是购物方面和疾病方面，如果你买东西遇到假货，可以拿着发票到中银相关部门，它可以对你的损失进行理赔，以减少你的损失，此外它还会为女士提供全面的消费报表，能让你清楚的看到你把钱主要花在哪些方面，通过对比，对女士的合理消费观念的培养也有一定的好处。

□5□e同学：马老师，信用度是怎么测得？马老师：信用度主要从两个方面测；第一、贷款是否按时还？第二、银行卡透支后是否按时将透支的钱补上？如果你没有和银行发生任何

相应的业务，那信用度就无法测。

6f同学：马老师，贷款的时候，银行会看你那方面的情况？如果是一个刚刚毕业还没有工作的大学生呢？马老师：贷款时，银行主要看：1）个人信用记录；2）个人近三个月的收入状况；3）个人就业公司的运行状况。如果是个刚毕业的大学生，没工作，要贷款，就得看监护人的上面三种情况，若没监护人，那就只能申请创业基金，否则就带不了款。等等。

（一）公司金融业务

1. 存款业务

xx银行积极应对资本市场快速发展对人民币公司存款业务的冲击，大力发展人民币公司存款业务。

2.贷款业务

xx银行继续强化贷款结构调整，加大对重点支持类行业的投入，实现信贷资源优化配置。

3.金融机构业务

xx银行注重与金融机构的全面合作，通过互荐客户、资源共享和共同开发新产品，为客户提供更加全面的服务。

xx银行亦通过纽约、法兰克福和东京分行进行美元、欧元和日元清算，上述分行和新加坡分行均为当地一级清算银行。

4.国际结算及贸易融资业务

国际结算业务是xx银行优势业务xx银行加强境内外机构联动，实现国际结算及贸易融资业务快速发展。

5.其他公司金融业务

xx银行提供支付结算业务，主要包括银行汇票、本票、支票、汇兑、银行承兑汇票、委托收款、托收承付、集中支付、支票圈存及票据托管等。

（二）个人金融业务

1.储蓄存款业务

xx银行顺应个人金融资产保值增值的需要，主动调整经营策略，推进储蓄业务与理财业务的协调发展。

2.个人贷款业务

xx银行大力推广“直客式” 营销服务，推广并完善在线集中审批系统。

3.个人中间业务

xx银行个人中间业务包括：本外币汇款、个人结售汇、外币兑换、代理

4.保险和基金业务、代收付业务等。

个人结售汇和个人国际汇款业务是xx银行传统优势业务□xx银行不断扩大结售汇业务受理网点，加强与国际汇款公司的合作，增加了外汇业务来源。进一步细分个人外汇业务市场，将众多的外汇产品整合为“一站式”服务，创建了“中银汇兑”品牌。

xx银行紧紧抓住资本市场快速扩容、各类新兴投资产品迅速发展的良好机遇，大力发展基金代销、代理保险等业务，实现了代理业务收入跨越式增长。

5. “中银理财”服务

xx银行积极拓展个人理财业务，致力于“中银理财”专业化建设。统一标准的理财中心已达366家，并拥有1，000余家理财工作室及众多的网点理财专柜，形成了广泛覆盖、多层次的个人客户理财服务渠道；组建了一支由200多名理财投资顾问和2，500多名理财经理组成的专业化理财队伍，向客户提供投资理财方案和投资理财系列产品等专业化服务；在境内主要城市机场开通“中银理财”贵宾专享通道，进一步完善“中银理财”客户增值服务体系。

6.私人银行业务

xx银行为个人金融资产在100万美元以上的高净值个人客户提供私密、专享、创富、高质量的服务，成为xx银行个人金融业务新的发展平台□xx银行私人银行客户及管理资产快速增长，先发优势明显。

7.银行卡业务

xx银行继续加大银行卡产品的研发、营销、服务和系统建设力度。

8. 金融市场业务

xx银行金融市场业务主要包括：本外币金融工具的自营交易与代客业务、本外币各类证券或指数投资业务、债务资本市场业务、代客理财和资产管理业务、金融代理及托管业务等□xx银行主要通过在xx□xx等设立的五个交易中心经营资金业务。

（三）全球投资

银行全球投资主要包括外币投资和本币投资。

xx银行外币投资主要包括政府债券、机构债券、信用债券、住房贷款抵押债券□mbs□□资产抵押债券□abs□□货币市场资金拆放等。

2.全球交易

xx银行交易主要分为自营交易、做市报价交易和相关代客交易。

在做市报价业务方面□xx银行强调业务发展与市场流动性风险控制的平衡，在银行间市场□xx银行保持了在结售汇、贵金属、人民币债券及人民币掉期业务的领先地位。

在代客交易方面□xx银行积极把握人民币利率上行以及汇率波动加剧的市场时机，加大了对远期结售汇、人民币结构性利率掉期等保值类工具的推广力度，带动了非利息收入的增长。

3.资产管理

xx银行本外币结构性理财推出331款产品。人民币资产管理推出16期8款产品。

4.债务资本市场

xx银行进一步优化客户服务，于年内推出了融资顾问业务.

5.基金代销与托管

xx银行紧紧抓住资本市场快速发展的有利时机，大力拓展基金代销、托管和年金、社保、保险□qdii□qfii□信托、专户理财、直接投资基金等各类资产托管业务，同时加强风险管理和内部控制，不断提升代销和托管业务的信息科技水平和服务质量，实现了基金代销与托管业务的持续、快速增长。

6. 企业年金管理

xx银行于20xx年成功获得了企业年金账户管理人资质，具备了账户管理人和托管人双资质，为企业年金业务发展创造了有利的条件。

（四） 中银xx业务

1. 代理业务

中银xx持续优化股票业务服务平台并提升服务水平，代客买卖股票业务表现突出。此外，新推出的私人配售服务亦受到客户欢迎。

地区的人民币业务

中银xx获得中国xx银行授权继续担任xx银行人民币业务的清算行。并继续拓宽服务范围，积极推广人民币综合理财服务□20xx年，配合xx获得发行人民币债券的机遇，中银xx陆续成功担任国家开发银行、中国进出口银行和中国银行发行的人民币债券的联席牵头行及簿记行和配售银行之一，进一步巩固市场地位。

3. 资金产品业务

包括结构性票据和股票衍生权证产品，以及中国合格境内机构投资者□qdii□产品。新产品获得客户欢迎，销售成绩理想□20xx年，中银xx进一步扩展了现金管理的服务平台，为重点客户提供量身定做的现金管理服务。

4. 中国内地业务

中国内地业务方面，中银香港在积极发展自身业务的同时，继续与xx银行发挥联动效应，双方通过相互的业务转介，互

利共赢。

（五）投资银行业务

1.业务经营

中银国际全力推进“商人银行”发展战略并取得突破性进展，产品线持续拓宽，服务品种不断增加，战略转型成效显著，与本集团的业务联动日益密切，核心竞争力与品牌知名度与日俱增，在动荡加剧的资本市场和日趋白热化的市场竞争中创下公司成立以来的经营业绩新高。

2.承销与财务顾问

中银国际以全球协调人、账簿管理人、保荐人或牵头经办人的身份成功完成了多个上市项目的公开发售工作。按照承销额计算，中银国际在xx行政区20xx年新股承销榜上蝉联第三名。

3.证券销售交易

中银国际建立了全球化的机构客户网络。得益于xx行政区和内地资本市场的迅速发展，中银国际在股票销售及交易市场继续保持旺盛的增长势头，中银国际与中银香港通力合作，通过其广阔的分销网络加强证券销售及交易业务。年内跻身港股现货市场交易量前三名。

4.定息收益

中银国际于20xx年以安排行、联席全球协调人和簿记行等身份成功在香港为多家企业及金融机构发行债券（包括人民币债券），并在xx集团的首次海外债券发行中首创了债券连接期权证的产品结构，荣获《亚洲货币》杂志颁发的“20xx年度最佳高收益债券奖”。

5. 资产管理

xx国际旗下合资的资产管理公司-中银保诚的业务继续保持香港市场前列□20xx年管理的总资产增至433亿港元，较上年上升51%。中银保诚在xx联交所主板推出了第一只以沪深300指数为标的境外交易所买卖基金产品，引起市场的广泛关注。

6. 直接投资

20xx年，xx产业投资基金成功参股包括xx钢管集团等数个大型项目，在人民币产业投资基金领域继续保持领先优势，并荣获《亚洲资产管理》杂志颁发的“20xx年度中国最具创新产品奖”。

7. 杠杆及结构融资

xx国际致力于为客户设计和提供高质量的融资策划方案，专注于财务顾问、过桥融资、杠杆融资、结构融资等服务，为杠杆收购、企业重组、策略性并购、项目建设及其他投融资活动提供资金支持。

8. 私人财富管理

xx国际密切关注亚洲财富管理市场的发展趋势□20xx年在xx组建了私人财富管理部，向拥有高资产净值的合资格个人客户提供全面投资咨询、证券买卖、资产组合咨询以及一系列量身定制的产品和服务。

9. 中国内地业务

xx国际通过xx国际证券经营内地业务□xx国际证券主要经营证券发行、上市保荐与承销业务，证券经纪业务，债券自营业务，证券资产管理业务，证券投资咨询（包括财务顾问）业务等，在中国内地17个主要城市设有20家营业部□xx国际证券

是内地主权政府债券及中国公司及金融机构债券的承销商□20xx年，以中国主权政府债券和政策性金融债券承销份额计算□xx国际证券在内地券商中蝉联第一。

关于本次实习，我觉得它对于我们最大的收获并不是对中银的业务有多深的了解，而是我们作为一个将来也许会投身银行工作的将来人了解一下银行的环境，银行的业务配置以及作为一名员工自身方面需要注意点什么，有哪些要求，看看银行到底是怎么运行的，因为我们毕竟是新生，说的太详细了也记不住，再一个银行员工也没有那么多时间和精力来给我们讲解，这样也会影响银行的正常工作，这就好比一名新员工刚到银行，会有专人带你熟悉环境，而具体操作则靠你自己，他们并不会直接告诉你，所以我认为这是一件看似非常普通但对我们意义重大的实践活动。

专业认知实训过程篇四

20xx年9月28号到10月26号，在金融系老师的缜密安排与悉心指导下，我们进行了为期五周的商业银行业务模拟实习。本次实习利用智胜商业银行综合业务模拟实验软件系统，按照商业银行的业务实例，进行开户、资料输入、凭证使用与审核、查询与报表处理等各项业务的计算机软件模拟操作。

通过本次实习，我们很好的将所学的银行理论知识与现代商业银行综合业务管理系统相结合，锻炼了我们的实际操作能力，加强了我们对现代商业银行综合业务系统中采用的大会计、综合柜员制的账务管理方式和面向客户的管理体系的理解。

在实习过程中，我们按照老师的要求随时记录下自己学到的新知识与技能，不断总结自己实际处理银行业务中的感悟，并写出了这份实习报告，作为对自己的总结、对老师的汇报。

（二）商业银行业务综述

2.1对私业务综述

2.1.1凭证管理

一、凭证种类及使用

程序下的凭证种类包括储蓄存折、储蓄存单、一本通存折、一卡通。可以用储蓄存折的储种包括：活期、零整、通知存款、教育储蓄和存本取息。

整存整取和定活两便都使用储蓄存单。

一本通和一卡通各储种都可使用。

二、凭证领用

系统的凭证领用采取从市行到支行、从支行到网点的二级分配体系。支行到市行领用凭证后，市行管理部门必须将凭证的起使号码位输入中心机房的管理机内，并进行分配操作，将凭证分配到各支行管理机内。同样，支行凭证管理员也要将凭证的起始号码有计划的分配到各网点的库钱箱里，网点凭证负责人在前台机器交易界面选择库钱箱凭证领用交易领入凭证到库钱箱，柜员用凭证出库交易领入凭证。

具体流程：市行库——支行库——网点库钱箱——柜员钱箱。

一卡通的分配和普通凭证分配一样，只是一卡通的分配是从卡部开始，而不是市行库。

2.1.2钱箱管理

系统对网点设立库钱箱和柜员钱箱。库钱箱由中心机房建立，柜员钱箱在柜员第一次登录系统注册时柜员钱箱号不输（此时此柜员钱箱不存在），要柜员注册系统做增加柜员钱箱后柜员才生成钱箱号。在柜员钱箱生成后不能办理现金业务，

需退出系统重新注册系统（此时此要输入柜员钱箱号）后才能办理现金业务。本所库钱箱本网点所有柜员都可使用，柜员钱箱只许本柜员使用，如果一个柜员不注册钱箱，则只能做转账业务而不能做现金业务。

2.1.3日常操作流程

一、普通账户

客户拿身份证、凭条来办理新开账户业务，柜员先进行“开普通客户”交易，输入证件类型和号码后回车，如果系统提示“该证件已开过客户号”，则记下该客户号，退出“开普通客户”交易，直接进入相应的开账户交易。如果系统没有任何提示，说明该证件不曾开立客户号，那么柜员就请客户重新填写“客户申请书”，然后连同填好的凭条和证件一起交给柜员，从“开普通客户”交易开始。

二、一卡通账户

客户填写“客户申请书”、凭条，连同有效证件一起交给柜员，从“开一卡通客户”交易开始。客户开过客户号后，以后再办理开账户，就不必再填写“开户申请书”，直接就可以办理业务了。

三、注意事项

普通客户号可以开一本通和普通账户，一卡通客户号可以开所有账户。原则上一个有效身份证件只能开一个客户号，而一个客户号可以开多个账户。开过普通客户号的有效身份证件可以再开一个一卡通客户号，但是开过一卡通客户号的有效身份证件不能再开普通客户号。如果某新开客户证件类型和证件号码与其它客户相同的情况下，不再开立新客户，而返回具有相同证件客户的客户号。

2.2对公业务综述

2.2.1凭证领用

系统的凭证领用采取从市行到支行、支行到网点的二级分配体系。支行到市行领用凭证时，市行财会部必须将凭证的起始号码输入中心机房的管理机内，并进行分配操作，将凭证分配到各支行营业部。同样，支行凭证管理员要做凭证的全额领用并将凭证的起始号码有计划的分配到各网点的库钱箱里，网点凭证负责人在前台机器交易界面选择凭证领用交易把凭证领到库钱箱，柜员通过凭证出库交易领入凭证。只有经过以上的领用及出库步骤，重要空白凭证才能在前台使用。

2.2.2钱箱管理

系统对网点设立库钱箱和操作员钱箱。一个柜员可以有多个钱箱。柜员第一次使用新系统时没有柜员钱箱。具体操作是：柜员登录，进入“增加柜员钱箱”界面，输入相应内容，完成增加钱箱操作。然后退出系统，重新登录，输入用户注册名、钱箱号码、用户密码，回车后进入业务界面。以后每次登录时必须输入钱箱号码，否则只能做转帐业务而不能做现金业务。也可以将钱箱号与自己绑定，以后就不用每次输入钱箱号码，而自动登陆柜员钱箱。

2.2.3对公业务范围

存款业务包括：对公活期存款、对公定期存款；

贷款业务包括：对公贷款、个人消费信贷；

结算业务包括：辖内业务、同城交换、电子联行。

2.2.4日常操作流程

开机后，进入登录界面，输入柜员号、密码，系统校验成功后进入主界面。进入主界面，屏幕右端显示系统日期、柜员号、钱箱号。

系统采用菜单结构与交易码并行的方式。办理业务可以从机器主界面到子界面一层层进入，了解到每一项业务的主菜单和子菜单。

日终轧帐包括柜员钱箱轧帐、柜员轧帐、网点轧帐三项内容。

1、柜员钱箱轧帐打印出“柜员钱箱轧帐单”，包括当日该柜员现金、凭证的领用、上缴、入库、出库及余额数。利用钱箱轧帐可以查询现金及凭证数。该项操作每天可多次使用。

2、柜员轧帐打印出“柜员轧帐单”，包括当日该柜员所做的全部业务,按照科目的借贷方发生额、笔数，分现金转帐汇总。该项操作每天可多次使用。

必须进行柜员平帐解除，才可以继续做业务。网点轧帐后不可以再进行本网点的业务操作。如果尚有业务需要处理，必须由市行中心机房解锁，再做柜员平帐解除，才可以继续做业务。网点轧帐必须在所有柜员均做完柜员轧帐后才可以操作。

（三）模拟实训效果

我认为本次实习时间虽然不长，但是我们对商业银行业务的了解程度已经更近了一步，对业务流程已经有了初步的掌握，基本实现了如下基本目标：

对三年来所学的商业银行基础知识在实习中得到了实际运用；

加强了我们对现代商业银行综合业务系统中采用的会计、综合柜员制的

账务管理方式和面向客户的管理体系的理解；

为未来的实际业务的开展打下了坚实的基础，对对公与对私业务的相关

知识有了更深一步的理解。

（四）

本次实训虽然只有短短的五周时间，但是实习内容特别丰富，而且通过这次实习我们都得到了知识上的复习和实际操作能力的提高。商业银行是以经营工商业存、放款为主要业务，并以获取利润为目的的货币经营企业。它的综合性决定了其业务的多样性，活期存款、定期存款和储蓄存款、长、短期借款、贷款业务、证券投资业务和中间业务等，都需要银行员工详细、熟练了解其业务办理过程。而本次实习正是为我们提供了熟悉这些业务流程的机会，让我们有了具体的商业银行业务经验，有利于我们在未来的工作岗位上更快上手。

在模拟过程中,我初步认识并练习了商业银行的相关业务，加深了对商业银行业务操作系统的熟悉程度，训练了我们的实际动手能力。经过学习，我了解了银行业务运作的基本流程,明确了银行柜员的工作内容及职责，加深了对银行经营实践的认识:首先应打开系统进行签到，进行现金出库，然后要根据所要办理的不同业务在综合管理项目中领取不同的重要空白凭证，再到个人业务或者对公业务中办理具体的业务，这是办理业务的基础与前提。当然很多也业务也需要授权人的授权。最后在日终时,要进行现金进入库与柜员签退,最后完成商业银行模拟业务的操作。

并且经过这次的模拟实训,我认识到对待任务一定要有谨慎认真的态度，不能急躁。对待数字一定要严谨认真，对每一项信息都必须全神贯注地仔细核对，避免输入错误，如果在现实中则会给客户或银行造成巨大的损失。在实训中若是一时

疏忽，出现操作错误，系统就会自动提示错误，于是查找错误再重复劳动。这就让我意识到：这些在模拟操作中产生错误可以重来，但在现实工作中就必须为自己的过错负责。现实工作中往往是自己独立完成，不会有人在一旁提醒、检查，这也就要求我们要认真负责，切忌粗心大意、应付了事。在工作中，一定要本着认真严谨负责的态度，既是对自己负责也是对客户负责。

实训中我还发现银行工作相对比较枯燥、重复、容易出错，但是如果真心要从事这一方面工作，就要耐得住日复一日的循环往复，要时刻锻炼自己的细心、恒心和耐心。所谓事无巨细，成功就是简单的事情重复做。

这次的模拟实验让我亲身体验到了银行业务操作。使我从理论层面向实际操作层面迈出了一大步。我的学习能力、判断能力、操作能力、分析能力都有所提高。这次模拟实习也为以后就业提供了一定的准备，更好的实现了课本知识与实践的结合，更好地理解课本知识同时也明白其中相应账户的原理与意义。

综上所述，通过这次模拟实训，我掌握了很多日后工作所需要的基本技能，检验了平时所学的基础知识，衡量了个人的业务能力和水平，对商业银行业务有了更深层次的理解，并且发觉了自身存在的不足和缺点，这对于我来说无疑是受益匪浅的。虽然在真正的银行业务中不会如此顺利，但我相信，这次模拟实训让我获得的经验、心得会促进我在以后的学习、工作中找到合理的方法和正确的方向。这次模拟实训，不仅使我从个人能力、业务能力上有所提高，也使我深刻体会到了认真工作、一丝不苟才能保证工作的质量，也能避免出现误差后反复核对的繁琐，从而提高工作效率，为今后步入岗位奠定坚实的基础。

专业认知实训过程篇五

一、实训时间：

20xx年12月23日至12月27日

二、实训地点：

淮安信息职业技术学院，物流实训中心

实训目的：

随着物流技术的发展，传统的物流理论很难使学生掌握物流技术和物流管理，通过自动化物流设备和现代化物流技术在物流上实现，使学生直接面向生产第一线，能直观、快速的掌握现代物流管理岗位所需要的基础知识和专业技能，牢固掌握现代物流的基本理论知识和计算机基本知识，熟悉物流构成要素。

帮助学生能够了解物流在制造企业和流通企业及物流企业的重要位置和主要作用，熟悉行业企业的主要运作流程，掌握并应用现代化物流信息系统，熟练地使用各种现代化物流设施和设备，使学生基本上能适应物流企业和企业物流岗位技能及职业素养的要求。

四、实训要求：

了解物流的特点，主要设备和作业流程，对其进行分析。并依据学习的理论提出自己的意见，了解物流配送中心的主要流程。

五、实训内容：

在实训中心内，总共有八个区域，按老师的安排，每个区域

必须要要有3位助教，这二十四位助教不单单帮老师教其余的同学，而要还要对自己所负责区域保证设备的安全及同学的安全。时间星期一内容这是实训的第一天，也是对于我们三位助教来说印象最深的一天，在教室里面，当老师给我们24位助教安排好，对于可以去触摸设备，心情自然是激动的，我们所选储区，更有意师第一个教师教完我们题马上就出的区域是自动仓思的是我们是老的。然而，当老离开的时候，问现了，我们这个区域的设备卡住了，立即找老师过来帮忙，老师也没解决这个以致使一个们只能看着设备，而不操作。好在问题，所上午我自己的能进行下午的时候在我和老师的努力下，当天得以解决，机器回复正常使用。下午是助教教同学练习的时候。

星期二由于对于操作的乐趣，第二天兴趣没减，还在高高兴兴的教能是由于因，致使我器暗桥，损是对面的现故障，由老师，导致着其他的同学，可其他同学多的原们旁边的那台机坏了，接下了的就龙门吊也跟着出于没有及时通知设备一个星期都不能使用，对于助教来说可能会有些紧张，设备毕竟花那么多钱来买的，设备损坏了，赔十在所难免的，然而，老师虽然当时讲了几句，可是后期还是安慰同学，就怕同学心里有阴影，接下来，同学们还在有序的练习者。星期三今天可以说是一个有趣的一天，因为，身为助教的我另能了，实得们可以去外几个功区去学习毕竟要对训中心你一些设备要了解，对于新奇的东西，自然型兴趣会更浓一些，唯一一点遗憾的是，对于暗桥和龙门吊，是没有办法去学习了。

下午的时候，老师带领我们全班同学将电动叉车、液压式叉盘叉车等一来到外战”演练。们几位男车、手动托几种车型统面进行“实这就苦了我生了，需要从二楼将托盘拿下来，在训练的过程中，还得到了老师的表扬，这点还是值得满心欢喜的。星期四今天一天的时间是老师进行考核，不幸的是，我们组又是第一个被抽的，一同六个同学进行考试，心里还担忧他们几个会考的不好，谁知结果和想的几乎没有出入。在这其中，我们助教也有教的不到位的地位，在这里因该自

我检讨一下，有意思的是，老师考核我们的5s管理，从操作中我们知道这一点对于我们今后的重要性。对于剩下的同学来说，他们就只能在教室里面“候命”。毕竟今天一天都是考核，其他组的考核的东西大致一致。

星期五今天也就是我们做报告的最后一天，每个同学都需要上前面去将这一周的实训体会写出来，对于我们来世，也是一个不小的考验。

六、实训

在实训中，我看到了书本上没有的“知识”，更具体的的是可以自己去亲自操作，虽然只是局限于那几个可以触摸的机器，但是对于像我们这样的“门外汉”来说，还算是知足的。总之，通过学习，我不仅学到了书本上的理论知识，还亲眼看到物流的操作机器，使自己对物流的兴趣进一步加强，感谢专业老师们给我提供了学习、实践和交流的平台，让我在实践中真正做到了理论与实践相结合，深化了对现代物流理论的理解，进一步体会到理论与实操的差别，也体会到理论与实践结合的乐趣，让我感到了一种满足感，觉得自己能够从中获取真正有价值的知识与技能。希望在今后的学习和实践过程中，我都能将所学知识学以致用，更深的了解和认识物流运用。