

# 2023年广告学实训个人总结 银行个人实训实习工作心得总结(汇总5篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。相信许多人会觉得总结很难写？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 广告学实训个人总结篇一

经过在xx行二个多月的实习，客观上来说，我对自己在学校所学的知识有了感性的认识，使自己更加充分的理解了理论与实际的关系，也逐渐的适应了我学生身份向职业人员的角色转换。我这次实习的主要内容是制度学习，储蓄业务以及基本的综合柜员操作。

首先来说，这次实习给我感觉最深的就是我观念上的转变。以往在我的观念中，银行工作人员工作是那么的轻松，每天对着电脑悄悄键盘，再数数钞票就行了，我完全忽略了每一个工作都有每个工作隐形的工作内容。自从进入仁和营业部实习以后，我感觉事实与现实的差距真是太远了。由于环境因素，营业部每天的破钞都比较多，“破钞任务”是我进入实习以后听到较多的一个组合词，而捆钱，不管是困破钞还是困好钞都是技术活，尤其是捆小额破钞，更是令人烦恼的艰巨任务，而且如果在比较繁忙的时候，不论是整理破钞还是捆钱都得见缝插针的利用时间。

时间过去三个月了，但是现在的我对于刚到实习单位时的情境记忆犹新，尤其是各位前辈和领导对于银行工作制度的强调。所谓的制度就是银行工作人员行为规范的准则，是不可违背的规矩。不违不保证不出错，但是违背了制度就埋下了出错的隐患。刚到营业部实习的第一天，主任就给了我一本

信用社的制度读本，而且百般告诫与强调制度的重要性。然而在接下来的实习过程中，经过慢慢的领会与学习，银行工作的制度规范也慢慢渗入在生活与工作中。“一日三查库”是所有工作人员每天必须的事情，而且也是我最紧张的时候，虽然每天都在进行着这项任务，但是每每到时候差点尾箱，总会担心会不会出错，虽然至今为止还没有出现过错误。银行的工作不必市场销售，多了少了哪怕是一角钱都是大事，这都说明了在操作的过程中存在着错误，是对工作完成度的否定。

## 广告学实训个人总结篇二

一年来，在医院党组的领导下，紧紧围绕全院的发展大局，认真开展各项医疗工作，全面履行了主治医师的岗位职责。

### 一、加强政治业务学习，不断提高自身素质

作有机结合，做到学习工作化、工作学习化，两者相互促进，共同提高。特别是通过参加医院组织的各项评比活动，对照先进找差距，查问题，找不足，自己在思想、作风、纪律以及工作标准、工作质量和工作效率等方面都有了很大提高。

### 二、认真负责地做好医疗工作

救死扶伤，治病救人是医疗工作者的职责所在，也是社会文明的重要组成部分，医闻工作的进步在社会发展中具有不可替代的作用，为此，我以对历史负责、对医院负责、对患者负责的精神，积极做好各项工作。一是坚持业务学习不放松。坚持学习麻醉学理论研究的新成果，不断汲取新的营养，促进自己业务水平的不断提高。二是坚持精益求精，一丝不苟的原则，热情接待每一位患者，认真对待每一例手术，坚持把工作献给社会，把爱心捧给患者，从而保证了各项工作的质量，受到了社会各界的好评。全年共计接待患者人，实施手术例，治愈病人\_\_人(次)。

### 三、严格要求自己，积极为医院的发展建言出力

作为医院的一员，院兴我荣，院衰我耻，知情出力、建言献策是义不荣辞的责任。一年来，紧紧围绕医院建设、医疗水平的提高、业务骨干的培养等方面开动脑筋、集思广益，提出合理化建议，充分发挥一名老同志的作用。同时，严格要求自己，不摆老资格，不骄傲自满，对比自己年长的同志充分尊重，对年轻同志真诚地关心，坚持以工作为重，遵守各项纪律，坚持代病工作，兢兢业业，任劳任怨，树立了自身良好形象。

一年来，在领导的帮助和同志们的支持下，工作虽然取得了一定成绩，但与组织的要求还差得很远，与其它同志相比还有差距，在今后工作中，要继续努力，克服不足，创造更加优异的工作成绩。

### 医生述职工作总结报告精选范文二

我自\_月份参加工作至今已经\_年了，在医院、科室领导的关心及同事们的帮助下，较好地完成了各项工作任务，使自己较快地熟悉了新的工作环境，在工作态度、专业技术水平等方面均取得较大的进步，主要有以下几个方面：

#### 一、端正工作态度，热情为患者服务

作为一名医生，为患者服务，既是责任，也是义务。我们医院对于内陆居民来说还是新生事物，要想在最短的时间内做强做大，我认为首先要提高服务质量，让每一个就诊的患者满意，并以此来扩大我院的知名度。

参加工作以后，我努力提高自己的思想素质和业务道德水平，摆正主人翁的心态，急病人所急，想病人所想，竭尽全能地为患者服务；耐心对待每一位患者，不管自己多累，都不厌其烦地做好解释和沟通，争取将两好一满意工作落实到实处。

## 二、认真负责地做好医疗工作，提高专业技术水平

### 1、坚持业务学习不放松。

2、坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，工作过程中严格按照医疗操作常规进行，避免医疗事故及差错的发生；在工作中不断丰富自己的临床经验，时刻保持谦虚谨慎，遇到不懂的问题勇于向上级医师请教，努力提升自己综合分析问题和解决问题的能力；严密观察病情，及时准确记录病情，对患者的处理得当；作为一名新医生，戒骄戒躁，精神饱满，不断学习。

## 三、严格要求自己，积极为医院的发展建言出力

作为医院的一员，“院兴我荣，院衰我耻”，建言出力谋求医院更大的发展是义不容辞的责任。在做好本职工作的基础上，积极为科室的发展出谋划策，希望明年的工作量能够再上新高。

总结\_\_年，在医院领导和同事们的帮助下，我的各项工作完成地较为圆满，但是我不能有丝毫的松懈，因为以后的工作还会面临更大的挑战和机遇。同时与其它先进同事相比还有差距，在今后工作中，我要继续努力，克服不足，创造更加优异的工作成绩。

## 医生述职工作总结报告精选范文三

20\_\_年，在院领导、科主任、多位上级医师的指导下，我努力工作、学习，将书本理论与临床实践相结合，努力钻研内儿科专业知识体系，在实践过程中我逐渐熟悉到临床工作的复杂性、多样性，了解到了一些内儿科疾病的诊疗过程。现将本人近一年来的思想、工作、学习情况总结如下：

### 一、端正工作态度，热情为患者服务

在实习过程中，本人严格遵守医院规章制度，认真履行实习医生职责，严格要求自己，尊敬师长，关心病人，不迟到，不早退，踏实工作，努力做到工作规范化，技能服务优质化，基础灵活化，爱心活动经常化，将理论与实践相结合，并做到理论学习有计划，有重点，工作有措施，有记录，实习期间，始终以爱心，细心，耐心为基本，努力做到眼勤，手勤，脚勤，嘴勤，想病人之所想，急病人之所急，全心全意为患者提供优质服务，树立了良好的医德医风。

## 二、认真负责地做好工作，做好个人工作计划，进步专业技术水平

参加工作后我仍然坚持天天学习，天天把握一种疾病；同时不忘学习本专业研究的新成果，不断汲取新的营养，锻炼科研思维；坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，工作过程中严格按照事故及差错的发生；在工作中不断丰富自己的临床经验，时刻保持谦虚谨慎，碰到不懂的题目勇于向上级医师请教，努力进步自己综合分析题目和解决题目能力。

严密观察病情，及时正确记录病情，对患者的处理得当；在内儿科的实习工作中，本人严格遵守科室制度，按时参加查房，熟悉病人病情，能正确回答带教老师提问，规范熟练进行各项基础操纵，能规范书写各类文书，并能做好内儿科常见病的诊疗。在工作中，发现题目能认真分析，及时解决，同时，本人积极参加各类专业学习，不断丰富自己的业务知识，通过学习，对整体技术与病房治理知识有了更全面的熟悉和了解。

## 三、严格要求自己

在做好本职工作的基础上，积极为科室的发展出谋划策，希看明年的工作量能够再上新高。在医院领导和同事们的帮助下，我的各项工作完成地较为圆满，但是我不能有丝毫的松懈，由于以后的工作还会面临更大的挑战和机遇。同时与其

它先进同事相比还有差距，在今后工作中，我要继续努力，克服不足，创造更加优异的工作成绩。

以上是我的工作总结，在过往的近一年里，要再次感谢院领导、护士长、带教老师周医生的教育、指导、批评和帮助，感谢同事们给予的关心和支持。过往的一年，是不断学习、不断充实的一年，是积极探索、逐步成长的一年。我也深知，在业务知识上，与自己本职工作要求还存在有一定的差距。在今后的工作和学习中，自己要更进一步严格要求自己，加强业务知识方面的学习，认真总结经验教训，克服不足，在各级领导和同事的帮助下，通过不懈地努力，加强我的自身能力。更好的为病人服务。

#### 医生述职工作总结报告精选范文四

曾经有个来找我看牙的患者告诉我，她最怕做的事情是看牙医，当时我不以为然，还想着她或许是过于胆小。但今年第一年做口腔科医生的感悟便是，患者内心的恐惧是我们这些做医生的应该尽力去驱散的，要想做一个救死扶伤的好医生，那就不能忽视每一个患者内心的恐惧，只有这份恐惧得到了有效的控制，他们才会更好的配合我们对他们设计的治疗方案，他们的身体才会听从他们的大脑和心灵做出积极的配合。

这看似不相关的一点，恰恰是我今年最大的感悟。我在每天的治疗中，我发现很多患者并不是真的得了多么严重的口腔疾病，而是很害怕自己的疾病会怎么怎么样。或许真的如别人说的那样，很多人都是自己把自己吓死的。本来没什么多大的毛病，却因为害怕，最后把自己给吓死了。我见过的病人，绝大部分都有这样的问题，这些小小的疾病在他们心里被放大成很不得了的疾病，试着想想，一个怀有如此恐惧的人，细菌病毒再微小，都可以任意潜入这些恐惧的人们身体里，这样的状态又怎么可以把病治好呢？当我意识到这一点后，我发现我对病人的治疗起了作用。过去很多难以治愈又并没有多大疾病的病患，在我采取了积极的心理暗示和引导后，

他们的病情有很快的改善，甚至有的患者没多久就来告诉我，他们已经再也没有相关方面的病痛了。这让我更加坚定了这一点的感悟，也为我未来的工作提供了最好的方向和思路。

除了这一点，我还看到自己这一年在口腔科的成长。当然，上一点也是我的成长，但我现在要说的成长是与同事之间，尤其是与护士之间的合作。过去我常常因为一些小事而与护士闹不愉快，通过一年的成长，我再也没有出现过这样的情况。我意识到我们医生与护士之间的关系也是让病患信任我们的一个方面，只有我们和谐相处了，病患才会相信我们可以携手将他们的疾病驱除，不然他们从内心就会有一种抵抗情绪，不相信不配合我们的治疗，那我们的治疗效果也就无从说起了。

这一年，是我做口腔科医生的第一年，也是我决定自己人生走向的关键一年。通过这一年的工作，我意识到我的人生梦想就是做一个为人民服务的好医生，没有什么事情可以比治愈人们的身心更加有成就感的工作了！我相信我未来的工作会越来越越好，我的医术也会越来越成熟。

## 医生述职工作总结报告精选范文五

20\_\_年，在院领导、科主任、多位上级医师的指导下，我努力工作、学习，将书本理论与临床实践相结合，努力钻研内儿科专业知识体系，在实践过程中我逐渐熟悉到临床工作的复杂性、多样性，了解到了一些内儿科疾病的诊疗过程。现将本人近一年来的思想、工作、学习情况总结如下：

### 一、端正工作态度，热情为患者服务

在实习过程中，本人严格遵守医院规章制度，认真履行实习医生职责，严格要求自己，尊敬师长，关心病人，不迟到，不早退，踏实工作，努力做到工作规范化，技能服务优质化，基础灵活化，爱心活动经常化，将理论与实践相结合，并做

到理论学习有计划，有重点，工作有措施，有记录，实习期间，始终以爱心，细心，耐心为基本，努力做到眼勤，手勤，脚勤，嘴勤，想病人之所想，急病人之所急，全心全意为患者提供优质服务，树立了良好的医德医风。

## 二、认真负责地做好工作，做好个人工作计划，进步专业技术水平

参加工作后我仍然坚持天天学习，天天把握一种疾病；同时不忘学习本专业研究的新成果，不断汲取新的营养，锻炼科研思维；坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，工作过程中严格按照事故及差错的发生；在工作中不断丰富自己的临床经验，时刻保持谦虚谨慎，碰到不懂的题目勇于向上级医师请教，努力进步自己综合分析题目和解决题目能力。

严密观察病情，及时正确记录病情，对患者的处理得当；在内儿科的实习工作中，本人严格遵守科室制度，按时参加查房，熟悉病人病情，能正确回答带教老师提问，规范熟练进行各项基础操纵，能规范书写各类文书，并能做好内儿科常见病的诊疗。在工作中，发现题目能认真分析，及时解决，同时，本人积极参加各类专业学习，不断丰富自己的业务知识，通过学习，对整体技术与病房治理知识有了更全面的熟悉和了解。

## 三、严格要求自己

在做好本职工作的基础上，积极为科室的发展出谋划策，希看明年的工作量能够再上新高。在医院领导和同事们的帮助下，我的各项工作完成地较为圆满，但是我不能有丝毫的松懈，由于以后的工作还会面临更大的挑战和机遇。同时与其它先进同事相比还有差距，在今后工作中，我要继续努力，克服不足，创造更加优异的工作成绩。

以上是我的工作总结，在过往的近一年里，要再次感谢院领



导、护士长、带教老师周医生的教育、指导、批评和帮助，感谢同事们给予的关心和支持。过往的一年，是不断学习、不断充实的一年，是积极探索、逐步成长的一年。我也深知，在业务知识上，与自己本职工作要求还存在有一定的差距。在今后的工作和学习中，自己要更进一步严格要求自己，加强业务知识方面的学习，认真总结经验教训，克服不足，在各级领导和同事的帮助下，通过不懈地努力，加强我的自身能力。更好的为病人服务。

## 广告学实训个人总结篇三

通过对具体产品的销售，认清销售的各个环节，熟悉掌握销售的基本规则，运用所学的市场营销以及销售管理的知识，了解销售的基本工作程序，为以后的工作打下坚实的基础。

### 二、实训内容

在老师的组织下进行分组，确定小组成员后，小组谈论，确定经营的产品，根据所学的销售管理理论知识，确定销售目标、利润目标、团队目标等具体内容，为自己的产品选择合适的销售渠道，进行销售训练。

### 三、销售训练

首先，要想有一个好的销售氛围，销售团队的组员是很重要的，这需要我们不仅要有相互的认识，还要有相对的默契。我们依自愿原则进行了分组，4个女生和2个男生，平时我们就对彼此有很好的了解，想法也很都一致，所以这样的团队在一起商量起事情都是很有帮助的，不会有很大的分歧。

然后，我们根据周围同学的消费喜好和消费特点，发现销售吃的这些东西是很有市场的，以及马上就是过年放假这一时期，许多在外地的同学愿意带些沈阳这边的特产拿回家。所

以我们首先是确定了要销售的产品是沈阳特产不老林。不老林作为沈阳的特产是很有知名度的，而且价格也不贵，同学都能够买得起，独立包装保证同学们都会愿意带回家。然后是越南特产的排糖，这种排糖在最近几年很受大家的欢迎，而且包装也很有档次，价格不算太贵。还有就是越南特产水果干，里面是香蕉片、芋头干、菠萝蜜一些零食，偏向甜口，相信很受女生同学的喜爱。还有一些水果糖、榴莲糖之类的糖类食品。可以看出我们主要经营的是糖或糖类产品。我们选择这些食品也进行了一定的调查，都是很受大家欢迎的食品，而且选择吃的东西，我们觉得风险较小一些，如果销售不出去，我们可以自己拿回家，不至于赔本。然后我们选择在沈阳温州城进行上货，在那里我们走了多家，为的就是能找到的一家选择上货，在与老板交谈的过程中，我也学到了不少沟通技巧，了解到怎么讲价，为的就是能降低成本。

在销售之前，我们在教室设计pop展台设计。6个同学根据销售的产品一起想出一个组名“天天零售”，通俗又易懂。然后我们进行分工设计pop，一个同学负责画图，然后两个同学负责涂色，我负责pop的写字部分，我们充分发挥我们的想象，努力让pop的设计更加的生动形象，以吸引更多的同学来我们摊位购买产品。然后在我们设计pop的同时，两个男生在楼下负责搬桌子在我们小组指定的位置。然后我们把pop粘在桌子上，自己看觉得很吸引人，总体来说设计是成功的。

接下来就开始进行第一天的销售。主要销售时间是下课期间和中午下课时间。在下课时间有不少同学来到我们摊位，询问产品的价格这样我们就做了价格战，我们没有定高价，这样别人来问价格是，就可以一招制胜，因为便宜很多，从而使同学都会做出购买欲望，我们抓住这点进行销售，很多人来问价的同时我就对他推销其他产品，很多人对其他产品有兴趣，只是不了解，通过我们的介绍很多顾客会多选择一样，而且我们的价位很合适，这样就达成买卖交易了，第一天我们还是很掌握现场销售的技巧，不能把握住消费者的心里，

不知道顾客不买的原因是价格还是产品，这使我们很困扰，从而减少销售额。但是第一天我也学到了很多，要掌握好顾客的心里，然后进行销售和推销产品。在第一天的销售中让我们没想到的是，中午的时间是销售高峰，将我们的第一次上的货物都销售光了，这样在下午和后两天就没有产品可以销售了，我们才意识到在销售之前没有很好的调查市场，没想到市场这样大，于是下午派了两名同学去抚顺上货，意识到要一次上够货物这样才能见效成本。

第三天我们的产品已经快销售的差不多了，很多一部分的产品是内销的，都是销售给自己的同学，因为已经是倒数第二天了，所以我们为了防止将产品压在家中，很多就销售给了熟人，我想在真正的生意中这是不可以的，应该根据市场进行适当的促销，但是在第三天中，我们就能很好的掌握顾客的心理，是因为价格偏贵还是因为不需要产品才不买的，我们抓住顾客的消费心理就推销出很多产品，但是由于这天是周五很多学生都回家了，原本是消费高峰时间的中午却很少有人来买东西，这有点打乱了我们的计划，明显没有第一天销售的业绩，，所以最后才选择了内部销售。

19周的周一上午我们进行了一上午的促销活动，但是由于所有过来的同学都是路过考试的，没有什么消费的人群，在11点钟左右我们就结束了所有实训的销售部分的训练，在做好收尾工作的工作后，我们在教室里进行了总结，在杜老师的带领下，为了减少各组的损失，老师按照成本价回收剩余的各组中的产品，保证了同学们不赔钱，之后把所有收来的产品进行拍卖销售，是商品成本的5折，这是一种新颖的方式调动了同学们的积极性，在活动中大家分享了快乐的气氛，很大产品比平时的价格都会低很多，最后根据销售额、利润等多项评比，将剩下的产品作为礼物发放给获奖的同学。

#### 四、心得体会

在这一周中，我们进行了销售实训。在杜老师的带领和帮助

下，以及和组员的高度配合下，我们成功的完成了此次的销售实训。在实训过程中，不仅收获了团队的友谊，更多的是让我学到了许多跟销售方面有关的专业知识，让我对销售这一行业有了更深的认识。

对工作保持积极进取的心态，别人能做到的，我也能做到，还会做的更好。这是个信念问题，销售的压力很大，主要就是自身给自己的压力，一定不能输给自己，而战胜自己最实际的是行动。思考、观察、计划、谋略都得用行动来证明它们存在，再好的心理素质也得在实践中检验、锤炼、提高。脑在行动中运转，心在行动中体会，经验在行动中积累。

要自信、勤奋，善于自我激励。这一点至关重要，对于销售人员来说，自信、勤奋是非常重要的，俗话说得好，自信、勤奋出天才，销售亦是如此，我们都知道天下没有不费苦工夫得来的硕果，我们也知道付出就一定有回报。所以我们在销售的过程中要不断的勉励自己，相信自己，让自己更加勤奋，用我们的超强的自信心让顾客知道自己销售的信誉和产品是如何如何的好。

实训的时间虽然不长，但是我非常珍惜这次实训机会，在有限的时间里加深对营销的了解，找出自身的不足。这次实训的收获对我来说有不少，我自己感觉在知识、技能等方面都有了不少的收获。总体来说这次是对我的综合素质的培养，锻炼和提高。而且，通过这次实训，在市场营销工作方面我感觉自己有了一定的收获。这次实训主要是为了我们今后在工作及业务上能力的提高起到了促进的作用，增强了我们今后的竞争力。这次实训丰富了我在这方面的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这几天的实训是不行的，还需要我在平时的学习和工作中逐步的积累，不断丰富自己的经验才行。

通过这次实训，我成长很多，作为一个学生，一个营销专业

的学生，我学到了在学校不可能学到的知识。同时，也深知自己需要做些什么。我会多读书、多思考，再以后学习和工作生涯中，做一个活到老学到老的人，不断进步。我面前的路还是很漫长的，需要不断的努力和奋斗才能真正地走好。

## 广告学实训个人总结篇四

工作中。学校安排我们实训的目的是为了让每个学生都能用自己所学到的理论知识来实际操作仪器，明白如何展开这样的。一个对于我们来说算是个浩大的工程。在测量过程中我们最大程度的做到了精确，每个数据都经过检验，没有上一步的验证绝不作下一步。我们的数据绝对是真实有效的，经得起检验的。通过这样的一次实训，我们更好地理解各种仪器的实际操作方法，并且熟练的在实际中操作运用。我们也明白了如何的进行实地的工程测绘工作，明白了书上的那些理论知识。此外，我也明白了什么叫团队合作，怎样的团队合作才能达到最有效的目的。如何的发挥自己在团队中的作用，使团队的效率最大化。

总之，这是一次很成功的实训。我们不仅完成了我们需要的实训任务，还更好的学会了熟悉的操作仪器。这次实训也加深了我们团队成员的友谊，每天一起出工、一起吃饭、一起收工，再多的困难我们也是一起的面对，没有人临阵退缩，我们始终怀着我们是一个团队的信念来开展一切的测绘工作。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

## 广告学实训个人总结篇五

岁月飞逝，风过无痕。曾经无数次穿梭的校园渐渐远去，曾经无数次往返的道路将不再返回。我害怕忘记，害怕在未来的某一天突然回忆不起，可是记忆总是会淡化的，就像照片总是会发黄最后变得模糊一样。然而事实上我们的大学生活真的就这么结束了，我们也开始踏上了实习道路，新的旅途已经开始。

实习，不单是为了落实工作，更包括要明确自己与岗位的差距以及自己与职业理想的差距，并在实习结束时制定详细可行的补短计划；当你从明确差距弥补不足的高度来看实习，你会实习中得到更多。

为了结合自己的专业，了解国际经济活动的各项实务与管理工 作，熟悉银行内部各个部门的运作流程，了解银行基本业务板块，对银行工作及知识有个具体的认知，了解金融机构的主要经济业务活动，系统地学习并较好掌握了银行会计实务工作，巩固国际金融专业知识，提高实际操作技能，丰富实际工作和社会经验，掌握操作技能，将所学知识用于实际工作，在现代就业形式?暇?那榭鱿拢?铜?“行知同步”的目的，促使返校后能对缺漏的理论知识及时补足。

我在兴业银行富阳支行找到了一份实习工作。

20\_\_年1月\_\_日

兴业银行(industrialbank)原名福建兴业银行，是总部位于

中国福建省福州市的一间全国性股份制商业银行;是经国务院、中国人民银行批准成立的首批股份制商业银行之一,20\_\_年2月5日正式在上海证券交易所挂牌上市,注册资本50亿元。截至20\_\_年末,兴业银行资产总额为10209亿元,全年累计实现净利润\_\_3.85亿元,不良贷款率0.83%。

兴业银行富阳支行成立于20\_\_年\_\_月27日。截止今年\_\_月,累计投放各项贷款23.27亿元,各项存款余额16.09亿元,拥有贷款企业客户\_\_0家,其中造纸行业41家,为全市工业经济发展提供了有力的资金保证。经过不懈努力,兴业银行富阳支行加大市场攻坚力度,各项经营指标完成情况良好,年底考核位列浙江省兴业银行41家支行第一名。

银行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、受理中间业务等。凭证不再像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”。而学习柜员间每天交接工作时的对账是必不可少的,对账时除了要核对现金账实是否相符外,还要查看重要空白凭证是否缺失,传票是否连续等等。而柜员间对账也是很有程序的,一般先清点现金,然后再是清点重要空白凭证如存折,银行卡,存单等。

我作为普通柜员,从事各类柜台业务,包括各类对公、对私业务的经办。当日帐务的核对、结帐等。

20\_\_年1月18日

由于自己以前从来没有实习过类似柜员的岗位经验,加上对工作的陌生.在实习的一二天犯了不少的错误,给同事带来了不少麻烦。经理要求我们用高标准来要求自己,约束自己的言行。作为一个在校大学生,三年的大学生活使得自己或多或少有些自由散漫并带有一些浮躁的情绪,他教会了我们对待工作

应有的态度,更让我明白了年轻人应该具有开拓未来的事业心。

这段时间里,我像一个真正的员工去对待工作,感觉自己已经不是一个学生了,每天早上7点起床,然后像个上班族一样上班。实习过程中遵守该行的各项制度,虚心向有经验的同事学习。因为是服务窗口,我的一言一行都代表着本行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。众所周知,储蓄是最忙的,每天每位同志的业务平均就要达到近两百笔,接待的顾客二百人左右,因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真,严格按照行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。

经过在兴业银行的实习,我对银行业有了较为系统的了解与认识,包括银行组织架构、管理模式、业务范围等,并进一步坚定了以后往银行业发展的方向。提高了我的市场敏感度和市场开发能力,经过对兴业金和第三方业务等的市场摸底调查(主要是走访证券期货、外汇投资等公司),对市场有了较为全面的了解,也收集了不少客户及客户经理的联系信息。使我的业务拓展能力有了质的提升。在与人交流沟通方面有了长足的进步,特别是与同事及客户方面的交流。培养了我的职业素养,从刚开始的礼仪培训到后面的日常工作,兴业银行严谨、高效、真诚的办公氛围,潜移默化地影响着我,使我逐渐退去学生的稚嫩,一步步向成熟的职业人迈进。

20\_\_年1月25日

这期间的实习收获总的来讲可以概括为以下三个方面:(一)是通过直接参与银行零售业务的运作过程,学到了实践知识,同时进一步加深了对理论知识的理解,使理论与实践知识都有所提高。(二)是提高了实际工作能力,为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。(三)前辈们的教诲使我的人生增加了一笔财富。同时在这期间的空闲时间里,我发现银行有很多金融,证券方面的杂志,期刊和报纸,于是利用这个契机一有空闲的时间我就埋在这些资料中,从这里面我也学到了许多当前



的金融状况, 银行实际工作中的各种有用知识。

我也认识到了自己存在的一些优点和不足: 优点是(1) 发现自己在与人沟通方面有很大的潜力有待开发, 特别是我对与人沟通方面的工作有极大的兴趣; (2) 认为自己是一个能够吃苦耐劳的人, 能从一天的辛苦工作中找到乐趣。不足之处有: (1) 与真正的社会大家庭接触较少, 缺乏足够的社会实践经验; (2) 自信心不够充分, 有时会产生打退堂鼓的念头。实习是每一个大学生必须拥有的一段经历, 这次的实习使我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解, 也是对这几年大学里所学知识的巩固与运用。从这次实习中, 我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的。我们在实践中了解社会, 学到了很多在课堂上根本就学不到的知识, 打开了视野, 长了见识, 为我们以后进一步走向社会打下了坚实的基础, 实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。

任何工作, 做得时间久了是谁都会做的, 在实际工作中动手能力更重要。因此, 我体会到, 如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起, 用实践来检验真理, 使一个本科生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识, 这才是我们实习的真正目的。