

# 2023年证券实践报告总结(模板5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。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。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。

## 证券实践报告总结篇一

在20xx年xx月xx号至20xx年xx月xx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践。实践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。

通过实践，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践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，了解到证卷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、广东发展银行的全中国网点联网开展业务。公司历年交易规模排名和单个营业部排名始终保持业内前列。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门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门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学历，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。

实践的工作：

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。

4、整理客户资料。客户资料客户申请书、开户合同书、银证通申请书、客户资料变更表，及客户身份证、银行卡、股东代码卡复印件等。

5、学习新业务和股指期货，并参与了联合民生银行对融资融券业务进行的宣讲、征信工作。

在光大证券股份有限公司实践的两个里，我了解了光大证券股份有限公司的发展历程，企业文化，部门职能及日常业务诸如开户与转户的流程、客户开发的方式、如何选择股票的流程，进一步熟练运用各种操作软件，深入学习了中国证券市场的相关知识，并且在与客户交流的过程中锻炼了自己交流和处理问题的能力。

## 证券实践报告总结篇二

在20xx年xx月号至20xx年xx月xx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践。实践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。

通过实践，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践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、广东发展银行的全中国网点联网开展业务。公司历年交易规模排名和单个营业部排名始终保持业内[]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学历，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。

实践的工作：

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。

4、整理客户资料。客户资料客户申请书、开户合同书、银证通申请书、客户资料变更表，及客户身份证、银行卡、股东代码卡复印件等。

5、学习新业务和股指期货，并参与了联合民生银行对融资融券业务进行的宣讲、征信工作。

在光大证券股份有限公司实践的两个多月里，我了解了光大证券股份有限公司的发展历程，企业文化，部门职能及日常业务诸如开户与转户的流程、客户开发的方式、如何选择股票的流程，进一步熟练运用各种操作软件，深入学习了中国证券市场的相关知识，并且在与客户交流的过程中锻炼了自己交流和处理问题的能力。

1、思想决定行动。

“做一行，爱一行”。我认为这是一种工作的态度，也是一种人生的态度。这句话说出了无论对待每一份职业都要有一份荣誉感，有爱岗敬业的精神。在证券公司这个舞台，我也能作为其中一分子，献出自己的一份力量，我感到非常的骄傲，同时也很珍惜这次工作机会。只要用心，相信自己能做出成绩。

## 2、看通做透,学以致用。

有了爱岗敬业的工作态度,宣传公司产品时,我们还需掌握扎实的业务知识和对市场的敏感力。通过实践我学会了前台的服务。理财中心在进门处设有前台经理,主要负责客户需要在柜台办理各种业务,如开户,转托管,撤销指定交易,变更客户资料和银证通及银证转账的开通和取消等等的表格填制,征信的前期业务。开户是证券公司最一般也是最基础的业务,因此对于开户流程,手续进行了详细的了解。对柜台业务有了一定的了解后,我们可以指导客户填写办理各种业务的表单并复印身份证,银行卡及股东代码卡等,以提高工作效率。

提高专业素养。在实践之前我就有过一年的炒股经验。在实践期间,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。

## 3、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。

## 4、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。特别是现在实践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。

## 证券实践报告总结篇三

时光飞逝，转眼间，暑假就快过去，新的学年就要开始。在这个暑假里，我尝到了生活的现实和不易。或许，这种真切的体会，才是我最宝贵的收获。

暑假期间，我利用此次难得的机会，持续关注家乡动态实践报告。我在一家证券公司当实习生。简单的说，在这一个月，我学会了在社会上要善于与别人沟通。与在学校的生活作了一个小小的对比，经过一段时间的工作让我认识更多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前工作的机会不多，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。与同事的沟通也同等重要。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

这次暑假社会实践我以“善用知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富假期生活”为宗旨，利用这段宝贵的时间参加有意义的实践活动，接触了社会，了解了社会，并从社会实践中检验了自我。这次的社会实践让我收获不少。我相信“心有多大，舞台就有多大”。

怀着满心的欢喜与“高人一等”的想法，当然想的是我找工作有什么难的，小菜一碟！“对不起，我们不要暑期工”，“新员工要和我们签合同，一般是一年”，“你有销

售本产品的经验吗？我们要熟练工”等等，层出不穷。我知道工厂里很缺人，但是我去年暑假就是在酒店，所以想换换环境。而且工资低的让我觉得不可思议。其实是无所谓的，刚进一个新的领域，你能学到的东西是老板所能给你工资的好几倍。但是找个工作最好是与我的专业挂钩。后来经过一番努力终于在长城证券找到一份义工——帮助一些客户买卖证券股票。本以为只要会使用软件就可以了，没想到这是万万不够的。客户虽然会告诉你他要买什么，但是我接触的那些人或者不懂电脑，或者不懂证券，更有甚者两者都不懂。在工作的过程中有与交流，就问我那只股好，大盘走势怎样？其实我也不是很懂，也根本不懂证券。虽然实现自学了证券与投资，但是没有和实际联系起来，只是理论上知道熊市牛市均线日线。而且炒股不是那么简单的。这需要宏观经济学，微观经济学，国际经济学的支持。要知道经济全球化环境下那些产业是“绩优股”，哪些产业是夕阳产业，运用比较优势原理和绝对优势原理考虑该买什么样的股票组合；要运用宏观经济学分析整个行业有没有实现利润最大化，是否存在最高限价与最低限价，以及国家出台的相关规定法律是否对该产业有良好的导向作用；当然微观分析是少不了的，要看该上市公司销售额与同行业在同期是否有增长趋势，该公司作为一个独立的经济人是否追求利润最大化，有没有实现规模效应等等。很多的经济学理论要为证券投资做基础，不仅如此，现在投资学也独立划出来，投资也是一门学问。说炒股不是那么容易，不懂这些，那你肯定赚不到大钱甚至血本无归。所以“股市有风险，投资需谨慎”。

我分析一下自身，不是很了解股市，经济学理论知识也没有和实践挂钩，电脑也只是过了二级，对国家出来的相关政策反映有比较迟钝，不能给客户提供全面的服务。有时候他们问我这些问题时，我很想找个地洞钻进去。于是只好硬着头皮找前辈们指教，这个时候我们才能真正意识到，各方面的知识都需要具备，只有拥有了足够多的知识储备，我们才能在贸易中获益。我相对于那些会炒股的人来说：理论基础不足，社会实践不够，电脑知识关于证券这块没他们懂得多，

对企业的分析不够。

## 证券实践报告总结篇四

今年暑期的社会实践早就让我心动不已啦，早就有去做兼职的想法，想要锻炼自己，现在这个社会实践着实让我兴奋，早早回到家做好准备。

我寻找适合自己的而且自己也有兴趣的工作，我个人对销售比较感兴趣，平常我们那里招暑期工的话，肯德基一般是首选的，但是经过咨询后，我是没有机会。其他的也没有什么合适的。刚好我的好朋友也没有什么头绪，不过，柳暗花明，我的同学家里是销售鞋子的，不过是在湖南，开始我们计划在家附近进行暑期社会实践，几经讨论，最终决定去湖南实践，结束后还可以旅游。和父母讨论后，他们最终也同意啦。虽然去同学家里工作，但还是一样不能随便对待。

到远离家的地方实践，我觉得更能锻炼人。果然如我所料，由于到那儿什么都不熟悉，万事也不能全靠同学的帮忙，所以自己也开始为将来做打算，赶快熟悉周边环境和路况。因为不久就要正式的开始工作啦，当然要抓紧时间。

对于卖鞋子的事我倒不怎么觉得难，俗话说“没吃过猪肉还没见过猪跑”啊，虽没什么经验，但是自己也是有买鞋的经验啊，买方的心理还是有点了解啊，所以慢慢的在熟悉路况的2天也放松了对作为销售员的要求，开始觉得这个也没什么难度的。

2天后，我正式开始工作啦，有点兴奋的我，很早就起啦，以为美好的时刻终于来临的我，却不知道卖鞋子也是一项脑力活，光靠嘴说和顾客的试穿是没什么成效的，所以第一天，我是很失败，特别失败的，不仅失败而且还累。晚上我仔细的想着，发现，我今天对待顾客的态度是值得认可的，但是光有态度是没有用的，顾客的目的是买到一双合脚合心意的

鞋子，而我只是把顾客看中的鞋子拿给他们试穿，多余的介绍很少，只是凭自己买鞋的‘印象’进行简单的介绍，有些鞋子的突出特色啊，根本没怎么强调说明，我的挫败感不觉更深啦，我看时间还可以，拿来一些自己问同学拿的资料好好看看啦，鞋子的基本信息啊，哪些鞋子有哪些卖点啊，虽然记住的没有那么全面，但是至少让我晚上睡了个安稳觉啦。

有点搞笑的是，我第二天居然迟到啦，虽然是在同学家里实践，并没有像电视上迟到的员工那样被训，但自己还是很不好意思，所以那天干起来也特别起劲。当然效果也是可想而知的啊。还真是特别高兴啊，因为前一天我没有卖出鞋子。

我第一双鞋子是卖给了一位中年女人，比我妈妈年轻点，心理压力在第一天已经练没啦，不过，她还是很挑的，试试这双又试试另外的，她有朋友一起的，不过，让她们达成一致的看法还真是难啊，还好晚上做过功课，再加些什么这双鞋子是最近比较流行的，而且你的皮肤和鞋子真的是很配啊，等等。看到她们好像基本满意啦，我又马上“进攻”，以成功收场。感觉自信心上升的速度那个快啊，全身好像是有使不完的精力和口水，那个棒啊。

不过，和第一天那样的情况出现的也是不少的，毕竟这个社会竞争本来就很激烈啊，而且卖鞋子的话，本来也是买方市场占优势的。社会竞争本来在我眼中也就那么回事，没什么特别让我放心上的，以前也是这家鞋不好看去别家咯，从没有细细的想，社会竞争有多么的激烈，因为卖鞋子的时候，有听到顾客说，什么什么地方的鞋子比这里的要有好看多啦，哎，听了这话我有点小打击，不过也让我组队这个社会其实竞争是特别特别特别的激烈，而且处在社会中的人也不如我们学生那般看待事物，我无法评价客人说的话，只能让自己更努力，这就是听到那些话的时候我学到啦，而且，在实践的时候，我还发现一件事，拿鞋子给顾客试穿还真是一件累人的事情啊，以后买鞋的时候先看中啦，再拿来试穿，算是同行之间的相互照顾吧。

## 证券实践报告总结篇五

我们很荣幸能够来到xx股份有限公司福州五一北路证券营业部进行了为期6周的顶岗实习。在我看来，实习对于大学生来说是非常关键的一门课程，它不仅使我能够将理论知识同工作实践有效的结合起来，还增长了对社会的见闻和了解，丰富了我们的社会实践经验，提高了自身的综合素质。同时，实习还能够使我们增强动手能力、协作能力、专业技术能力和社会的认知能力，培养我们吃苦耐劳的精神，锻炼自己承受挫折的心理素质，这对今后养成良好的职业道德有着积极的促进作用。

为了达到毕业实习的预期目的。我们在整个实习工作的过程中严格要求自己：脚踏实地地做好每一件事，遇到困难的时候不轻易言弃，始终表现出当代大学生良好的精神风貌。接下来，我将汇报我在整个的实习过程中做了哪一些工作：

1、第一周，这是我们踏入社会的一个开始，在这一周中，公司并未教我们什么实质性的东西，而是让我们先明白理财顾问是干什么的、我们自己的职业规划以及未来发展的方向是什么等等。同时，总经理助理也就是我们实习期间的指导老师还向我们提出了两个问题和要求：第一，理财顾问所应该具备的能力有哪些；第二，准备一段令人印象深刻的自我介绍并在全公司面前进行表演。

在我看来，一名合格的理财顾问应该具备的能力有：学习能力、专业能力、交流沟通能力等。至于自我介绍，我经过深思熟虑之后还算顺利的在公司前辈们的面前进行了表演，美中不足的就是在陌生人面前有点紧张，说话语速有点快。

2、第二周，总经理助理安排了各部门的团队长为我们进行培训。周一的培训内容为高净值客户的沟通；周二的培训内容为量化投资；周三的培训内容为看股、选股；周四的培训内容为技术面的相关知识以及近期行情的理解；周五的培训内容为兴

业证券的经济业务。经过这一周的培训使我们认识到我们离成为一名合格的理财顾问还有很大的距离，我们还有许多需要学习的地方。但是，我们并不能一味的等别人来教，有时候要主动去向前辈请教。

3、第三周，公司在这一周开始安排我们外出进行开户实操，一开始我们先是在公司附近的银行进行站点，然后是跟着公司前辈们去离公司较远的银行或者工厂进行开户。经过一周的劳累奔波之后我们收获良多。古语有云：“活到老，学到老。”证券这一行业所涵盖的知识范围真的非常广，这需要我们不断的去调动我们学习的积极性。还有就是在遇到困难的时候，不要想着自己一味的去承担去解决，有时候可以试着往外推一向领导请教寻求解决办法，说不定会事半功倍。

4、第四周，这一周我们的主要任务是打投顾组合回访。连续打了几天之后，我发现准备充分真的是非常必要的，不然的话你很容易就会被客户的问题问倒说不上话来，这时如果准备充分的话你就能迅速的回答上来客户提的问题，给客户一种很专业的感觉。还有就是打的过程中，心态的调整也是非常重要的，被拒绝之后，要马上调整回复心情接着打，在这方面我仍有许多的不足，还需好好努力。

5、第五周，我开始去柜台学习柜台业务。柜台业务种类繁多，比如说开通创业板、销户、有些客户忘记密码也可以在柜台办理。不过，最麻烦的要数机构以及企业业务，虽然在站柜台期间经历过几个企业客户，但是它们的流程都非常的复杂，中间需要的材料以及印章也非常的多，经常要办理半天到一天，有时候甚至可以看到客户连续好几天都来柜台办理同一项业务。因此，机构以及企业业务学起来就相对来说比较困难，不是站几天柜台就能够学会的，所以我把学习重点都放在其他几项业务上面。

6、第六周。在这一周里，我们的主要任务就是协助后台部门进行反洗钱的相关信息核准以及文件的制作、录音的下载。

工作内容虽然都是非常琐碎的，但是做下来也是非常考验一个人的耐心以及责任心的。

时光飞逝，岁月如梭。很快为期六周的实习就结束了，在这六周时间里，既有收获也有困惑。

收获在于一方面实习期间我的专业能力得到一定程度的提升，因为在这六周时间里，不论是你眼睛看的还是耳朵听得都是关于我们专业的事情。同时，公司还会给我们布置任务，让我们在收盘后进行复盘，然后请公司的前辈们在看完之后指出我们写的不足之处，这对我们来说是受益匪浅的，如果继续坚持下去的话，相信我们的专业水平很快就能够达到与一般客户进行长久沟通的水平。另一方面，我的各项素质也得到了提升，比如说：日常接触客户以及回访提升了我们沟通交流的能力，帮助前辈们做事提升了我们吃苦耐劳的能力等等。