

# 2023年公司保安个人工作总结 公司个人 实习总结(实用10篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

## 公司保安个人工作总结篇一

在毕业临降之前，学校给予了我们一个实习的机会，为的是让我们对社会有所实践，我也非常珍惜这个机会，经过学校的安排，我到了xxx保险公司分公司，从事我不曾熟悉的保险工作，紧张，茫然，不知所措的感觉涌涌来之，但是我可以克服，因为我坚信自己可以面对。

在公司，我先后接受了保险业基本理论和公司新推出的险种——万能险的基本条款及规定的培训，参加了销售万能险的产品发布会和不同形式的客户联谊会参与听讲新人培训会与每周例行的大小晨会，参与保险代理人换签合同的各项流程处理事宜，接待保险业务员及为其制作、打印各种险种利益的演示表格，辅助个险销售部及组训室的其他同事解决工作上的问题等。通过这些各种形式的工作参与，我学到了很多宝贵的实用知识，主要是：

(1) 保险搜集整理以及保险行业的现状，使我对保险有了一个更客观、全面的认识，理智的判断，也激发了我对金融学的深化了解和欲学以致用的兴。

(2) 对已知资料的分析或与同事们的交流，提高了自我的思考认知能力，通过, 为, 对保险业的现状的研究和前景的科学预测，进一步引发了我对职业取向的思虑，帮助了我在大学期

间进行的职业规划和职业生涯设计。

(3)对职场有了初步、真实、贴切的认识，明确了努力和改善的目标，通过与同事们和众多的业务员的交往、接触，学到了珍贵的人际交往技巧和处世经验，交到了几位可以虚心请教的长辈朋友，感谢他们对我的指导、教育和思想启迪。

(4)电脑办公的实用知识与软件应用技巧，以及处理问题的能力和经验，强化了我对扩展知识、搜集整理和提高能力的学习欲望。

(5)勤奋、踏实、认真、负责任做事风格的重要性，只有这样，才能得到认可，才能真正有所收获。

当然，以我个人之见也发现了一些小的问题，如保险代理人考核制度不够健全，保险业务员职业素质参差不齐，出勤制度不够完善，分工不定期不够明确等需要改善。

这次实践教会了我许多，不仅让我扩展了视野，增长了社会见识，而且为我大学毕业后走向社会打下了坚实基础，是我青春时期的一笔重要财富，使我终生受益。

对实习安排的意见或建议

## 公司保安个人工作总结篇二

作为一名刚刚毕业的大学生，初来新能源公司，曾经很担心不知该怎么与人共处，该如何做好工作；但是公司融洽的工作氛围、领导员工上下一心的工作态度、团结向上的企业文化，让我较快地完成了从刚刚入职的对工作一知半解的新员工向高效的职员转变。

在岗试用期间，我在安全生产部所属的花园风电场学习工作。虽然在大学期间学习的也是相关的电力专业，但是毕竟理论

终究是理论，到了风电场才发现很多很多的工作是从实践中得出来的经验与结论，在风电场我也逐步掌握了理论与实践相结合的方式工作，这也让我懂得了仅仅懂得的理论知识是不够的，无法在实践中去进行工作，只有把这些理论逐步的融入到工作学习中才能更好的进行工作；不单单如此，也在各部门领导和同事的耐心指导下，使我在较短的时间内适应了风电场的工作环境，也熟悉了一些基本的操作流程。

在本风电场的工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务，专业和非专业上不懂的问题虚心向同事和相关技术人员学习请教，不断提高充实自己，希望能尽早独当一面，为公司做出更大的贡献。在此，我要特地感谢部门的领导和同事对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。

还记得初到风电场的我是努力学习的阶段。“三人行，必有我师”，风电场中的每一位同事都是我的老师与朋友，他们的丰富经验和行为对于我来说就是一笔宝贵的财富。记得我刚到的时候，对设备运行管理知识知道的也有限，但是在厂长、主任、还有其他同事的尽心教导下，我受益颇多。带着饱满的工作热情，我逐渐熟悉了设备的操作。尽管我只是入门，但是我和其他年轻人一样对工作充满着热情。为尽快提高自己在本职方面的知识和能力，在站内除了做好自己的本质工作，认真学习、做好设备的缺陷进行分析处理的笔记。充分发挥自己的主观能动性，我利用业余时间找来了相关的资料进行学习。

在公司的一年时间里，我也接触了很多同事，就在接触他(她)们的同时，我才知道什么叫“人事”。无论是社会还是单位“为人处事”都是一门高深的学问。对于这门高深的学问，我这个门外汉只能说：“诚实做人、努力工作！”一路走来，在跟随负责人学习的过程中，深感自己技术的不足，同时也体会到了基层工作的艰辛！为了更好的适应本职工作，我将进一步进修学习提高自己。在公司融洽的工作氛围、良

好的学习发展机遇下，努力夯实专业基础，扩大知识面，力求更好的完成自己的本职工作。

在学校的安排下，根据企业自主实习，我于年月日到x投资开发有限公司家园项目部进行建筑施工实习，这是一个让我了解施工现场的好机会，让我更深一步的了解理论与实际的差别。

在我到来之前，地基和承台已经完成，钢筋工开始对焊框柱钢筋，采用电渣压力焊。焊接完成经过验收，焊接并没有书上说的那么完美，鼓包不是很均匀，甚至有半边鼓包，监理经过验收，将不符合规定的钢筋全部重新焊接。

支完柱模板就开始浇注混凝土，柱混凝土强度为c30[]搅拌机为自落式搅拌机，振捣使用插入式振捣器，配合比为水泥：细骨料：粗骨料：水=1.00:1.75:3.40:0.44。取混凝土制作试块，尺寸150mm×150mm×150mm[]

在施工过程中也出现了很多问题，比如模板跑模现象，浇注混凝土出现蜂窝麻面露筋现象。在浇注的柱子中有一个柱子出现露筋现象严重，最后决定将其砸掉重新浇筑。还有箍筋间距过大等等，处理办法为加箍筋，按图纸要求绑扎箍筋。

20xx年我经过努力工作和刻苦学习，加上领导的提携以及同事的帮助，完成了在工作过程中所遇到的各种艰难问题，同时也感觉到了肩上的重任。

监理生涯征程开始的第一年[]20xx年3月份分配到兴义、望谟、纳乐3标路基重修进行监管，9月份调到遵义.习水.土城镇。9月18开始对仁赤高速土城特大桥进行现场质量监管。

工作中我主要配合专监的安排，做好监理员的首要原则，采取巡视，旁站等方式对每道工序的施工过程进行监控，对现场存在质量以及安全问题，及时向专监汇报，并立即现场处

理，有必要的同时还用相机拍存在问题的地方，作为最佳证据。其每次验收都要求施工单位的自检工程师自行自检，不放过任何工作上的细节，达不到要求坚决不能进行下一步施工，做到事事必亲自查验的原则，碰到问题时，虚心的向同事们请教，让自己的知识面不断的扩充，考虑问题更加的全面，避免以后有类似问题再次发生。

针对关键部位施工时，提前到达旁站位置，检查施工准备工作，并旁站施工全过程，及时真实地做好书面的旁站记录，而对于抽检资料，做到一出一记，内容详尽、真实、齐全、而可靠！其打混凝土、张拉、压浆的叙述就不必要一一详细说出，因为“你懂的”。

生活中本人达到团结同事，互相帮助，带人热情，积极参加每次领导分配的劳动，与领导同事关系更深的融合。

这一年来，我做好了一定的工作，熟悉了桥梁以及路基的每一个工序的各个施工，在监理工作过程中，我通过对监理细则学习及现阶段监理发展状态的认知，深刻体会到作为监理人员积极主动为建设单位利益着想，为工程质量负责，为施工人员的安全负责，才是监理工作的信念和原则，只有具备较高的专业技能，综合素质和良好的职业道德，才能真正做好监理的本质工作，才体会现守法。诚信，公正，公平的敬业准则，明白监理工作的重要性，树立正确的监理工作态度，才能有效地开展工作，积极主动地运用自己专业技术及聪明才智，科学公正地行使监理的权力和义务，才能为业主提供优质高效的服务。

这一年来不断地充实自己，为日后的人生道路打下良好的基础，在思想上，积极进取，不时地对自己作检讨，达到一日三省原则，找出不足之处，进而不断改善，力求做到最好，坚定自己的信念，以更高的标准要求自己。

这一年来，我非常感到荣幸，俗话说，“百年修得同船渡”

这的确是一种缘分，这种缘分使我和大家在一起的时候有了更多的温情、更多的责任感。希望这种缘分不要尽早结束，希望一起和同事更长久的合作下去，更加希望总结这年的不足之处，继续认真努力、继续坚持原则、继续坚持理想、继续坚持信念、继续提高自身价值，不动摇. 不懈怠. 不折腾。

20xx年更希望与同事一起创造贵单位的美好未来，为贵单位的明天添砖加瓦，更愿意为贵单位贡献自己的青春和智慧将会是我最大的荣幸。

### 公司保安个人工作总结篇三

随着现在人们生活水平的提高，越来越多的人注重婚娶婚嫁，逐渐婚庆的发展成熟起来。我本身的专业是会展经济类，在校期间也接触过类似节庆策划的课程，那时候就对婚庆产生了很大的兴趣，因此在暑假实习的时候选择了婚庆公司，一来向要更好了解这个行业，二来也想为今后的创业打下必要的基础。

婚庆工作并不需要很高的学历，它需要的更多的是好的创意和想法，需要有灵活的头脑和很强的应变能力，对我这个初出茅庐的大一生来说，开始时连婚礼的基本流程都没掌握，只能从最基本的工作做起，端茶倒水、给客人开门、说一句“欢迎光临”，但是随着工作天数的增加，我逐渐掌握了婚庆工作的要领，对婚庆服务、婚庆公司经营与管理、婚庆影像制作、婚庆服饰与化妆等方面有进一步的了解，也能融会贯通地掌握所学的专业知识，并能灵活应用于实际工作，培养了综合择业能力和工作能力。在这期间，我熟悉了婚庆服务的基本内容和基本流程；熟悉掌握婚礼策划与主持业务；熟悉婚礼花艺设计、婚礼化妆、婚礼服饰搭配技能；了解婚庆公司经营与管理；熟悉婚礼摄影摄像与后期制作的基本工作技能；了解所在岗位的职能范围和工作内容。

虽然只是在婚庆公司实习，但也要尽心尽力的埋头于该做的

工作，也不能一味的服从或是满足，要有自己的思想。自己的职责之是做好实习，为以后毕业找经验，而超出能力之外就要用温和的态度告诉客人告诉老总自己不能胜任，这样大家会理解我们的力所不及。社会各行各业的人员都是社会服务行业的一份子，不存在着地位的高低贵贱。从事婚庆工作也是一份很神圣崇高的职业，也能体现出自己的人身价值社会价值，其他任何工作都是平等的。

不管你在何方在何地只要有责任就应该认真完成它，不怕苦不怕累，做不好的再试一次，坚信自己能做好的。而在自信心满满时也不能忘了做一个有礼貌的人，凡是要十分冷静十分热情，把的微笑留给别人，最累的藏在心里，给人一个好映象，客人满意了自己才会更满足。即便是做的不好，好的态度很让客人对你刮目相看，在整个过程中客人才会得到“物有所值”的相应服务心甘情愿的请你做事。树立服务观念要树立来者都是客，一视同仁的观念，不能另眼相看，富有的一张灿烂的嘴脸，贫穷的不理不睬。对于客人的尊重十分重要，服务这一行业，就是一种无形而又十分有原则的行业，礼貌是十分重要的一块，但客人不礼貌也可以用一种特别的方式回应，前提是没有直接人生攻击没有恶意中伤的情况下，忍无可忍时一定要冷静对待，切勿起正面冲突。作为大学生的我们必须做出该有的素质，该有的礼貌来待人，该有的信心来工作。

我们需要实习，实习是一种能锻炼人生的机会，也是逐渐迈入社会的铺垫，每个人都应该在学习理论知识的同时付诸于实习，在实习中不断充实在充实中不断学习。就在这不知不觉的实习当中，不知不觉的充实学习中学到的经历用财富是不能衡量的。我们已经融入到了半个社会当中，随着时间次数的增多也会越来越了解这个社会，当我们真正迈出校门的那一刻，我们就不会惶恐了，而是很快的融入社会，担负起自己因该担负的责任，而不是再用那一副稚嫩的肩膀对别人说我什么都不会，因为我们真的已经在慢慢长大慢慢成熟，随着时间的磨练。

通过这次实习我真正感觉到自己还有很多方面的不足，要学习的东西还有很多，例如专业知识欠缺、动手能力不足等等。以前在学校都只是纯粹地学习、上课，熟不知这些学到的知识到底能在社会上起到什么用处。如今，实习让我明白虽说我们平时上的理论课道理性太强操作性太弱，可与我们的专业总会有千丝万缕的联系，我们万不可就轻视这些理论课，因为只有拥有了雄厚的知识素养，才能在以后的实际操作中游刃有余。经历一个暑假的实习，我真的体会到了干什么都不简单。虽然累的时刻我也会抱怨，但是过得很充实，这算是我第一次真实意义的接触社会，是我的第一份工作，我也完全体会到了工作的愉快。原来，领导的一句表扬，同事的一句关怀，都是我感到了无比的开心，也学会了与同事相处。这次实习，让我学会了许多以前不会的，并且学校里也不会教的东西，增强了我的能力，让我更加相信，只要全力我真的谢谢给我机会让我得到锻炼的人们，是他们让我过了一个充实而有意义的暑假。我认清了自己需要什么，自己想学什么，在回到校园以后，我更明确了学习的目的和方向，让我从以前的迷茫寻觅者蜕变为现在的目标奋斗者。以前的我，总是忙忙碌碌地学习，忙忙碌碌地生活，纷繁多样的学科摆在面前的时候，我感觉到的是阵阵的空虚与徘徊。我不知道自己该往哪方面努力，我不知道自己今后的方向如何，只知道一味地按教学流程盲目地向前，却从未想过目的地是哪里。而通过这次实习我发现自己的兴趣所在，往后的大学生活我会朝着它铿锵迈步、奋勇向前。感谢这次的专业见习，更感谢指导老师的热心介绍。

## 公司保安个人工作总结篇四

这次的实习，我首先感觉自己在学校所掌握的专业知识还是不够的，这对于我来讲也是很有帮助的，来到x这里实习，我无比确认这一点，通过对自身能力的提高，我也能够充分的了解到这一点，只有做出好的成绩来才能够积累足够多的经验，实习期间我还是能够对自己有所认识的，平时遇到自己不懂的知识，我也会虚心的请教，这确实是一次很有意义的

提高，自我来到x这里之后我也是比较努力，这让我还是接触到了很多的知识，公司的各项规章制度，我也从来都没有违反，我相信这会让我去做出更好的成绩来，反思自身能力的同时，我也接触到了很多的知识，这对我是一件很有意义的事情。

我这三个月来也参加了公司的各项活动，我自己还是非常认可的，这会然让我有更多的提高，这次实习让我也是维持好的状态，对于这段时间以来的实习也很是感激，我一定会在以后的工作当中的创造更多的价值，虽然在学校的时候所积累的知识，还是有一定的欠缺，但是我从来都没有觉得自己有什么值得骄傲的地方，我清楚自己需要学习的东西还有很多，这段时间以来的实习，我也更加是清楚这些，我一定会坚持去做的更好，希望可以做的更加细心，自我来到x这里之后我就感觉自身的进步是很多的，让我也是感触非常深刻，在公司的时候能够按时的完成自己工作，做事情也是比较积极。

当然我也是认识到了自己的问题，确实还是存在很多问题，我也知道这是我的机会，我一定会对自己的工作负责，这段时间的问题也有，有点时候工作不是特别的积极，出现的一些问题，也就影响比较大，我也是怀着一个非常端正的心态去看待这次的问题，这样的影响也是有很大的，感激周围同事对我的认可，也感激这次实习机会，希望以后做的更加认真，相信以后正式步入工作能够做的更好。

## 公司保安个人工作总结篇五

xx年1月2日，由于学习需要我进入到友尚广告公司进行了为期两个星期导视系统设计的实习活动，进行学习。在苏州，友尚广告公司属于典型本土小公司。其公司主要有环境及节庆装饰，广告设计等几部分业务组成。

苏州友尚广告设计有限公司本着创意领先的原则，引进国外

广告公司全新理念，并结合本土广告公司作业优势，探索出一套独特而有效的广告公司运作模式，是一家集管理、人才、技术于一体的专业广告公司。同时，以“为客户提供一流设计、协助客户塑造良好企业形象”为目标，“诚信为本、服务至上”为原则，本着踏实、勤奋、勇于探索的精神，多层次、全方位为客户提供满意而有效的服务。

第一天走进公司的时候，与经理进行了简单的面谈之后，并没有给我留下过多的任务，先让我熟悉一下环境，了解一下公司的状况，包括其规模、部门、人员分工等。然后让我参与对可口可乐广告海报的设计，设计的过程当中正好测验一下我的能力。

很幸运，一进公司便能参与的设计项目之中，正好锻炼一下自己。但由于经验不足，我在开始的时候，未能做出很好的设计方案。后来通过设计主任的指导和同事们的帮助，再加上学校所学的专业知识，做出了较好的方案。经过两天的磨合，自己有哪些缺点和不足，便知道得一清二楚，在学校的时候由于实际锻炼的机会比较少，在软件操作上还是不够纯熟。而且对于客户的要求并不能立即做出反应。

通过前两天的工作实践，基本的了解了公司的设计流程。首先是客户要求，然后设计主任根据客户的需求程度，结合每位设计师的设计特点，合理的分配任务，尽量发挥出每位设计师的优点，让设计做到尽量让客户满意，更加吸引消费者的眼球。

经过了几天琐碎的设计任务的锻炼，使我学到许多在课本中无法涉及的内容。因为工作就是与客户直接接触，我们工作的目的就是要让客户满意，当然在不能缺乏创意的同时，还要兼顾它在市场上的时效性。并不是说，有创意的设计就一定适应市场的竞争，这就涉及到设计的营销与管理的重要性。如何让设计达到预期的市场效应，首先就要对所涉及到的市场进行剖析性分析，找到最恰当的目标消费群，进行市场定

位，然后确定项目的核心，一切设计行为都围绕着核心概念展开，这样才能使策划项目不偏离市场。

在为数不多的几天时间里，我观看了许多广告方面的书籍和影视广告，在广告创意方面有了一些琐碎的思考。广告并不是一个容易的行业，其实广告人是孤独而被遗忘的。广告是在反映人生，而许多不可能的现象，在以后回头来看，都是非常巧妙创意。可口可乐案例：

1、可口可乐在1960年该做的广告都做了，然后开始进行推广通路：如何让每一个地方，想喝可乐时就有可乐喝。

2、可口可乐根据不同的渠道去调整配送方法。当渠道都有了，该如何去做和消费者有意义的相关广告活动或节目。像是在圣诞节时，可口可乐把圣诞老公公的衣服从原来的黄色，转变成大家熟悉的红色，这才是品牌创意在生活上所带来的意义。一个好的创意去激发人对环境的热情与幽默，一个产品所带来的广告，绝对超越你的想象。作一个广告最基本的是知道它的目的是什么，不是让自己的公司出名，这是最后的步骤。更重要的是把商品卖掉，要做一个专业的广告人，要寻找的应该是这个东西。

这次实习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这几天的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验才行。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。

短暂的实习生活过去了，心情很复杂，可以说是喜悦加留恋。喜悦的是很快就要回到学校见到可爱的同学们，留恋的是友尚公司的同事和朋友们。

回顾实习生活，感触是很深层的，收获是丰硕的。回头总结

我的实习报告，感到十分的欣慰。它使我在实践中了解了社会，学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野、增长了见识，为我即将走向社会打下坚实的基础，更达到了学校为我们安排这次实习的目的。

以上是我在实习过程当中的一些感悟，这也为我的人生开启了一条新的旅程，回到学校我要在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验，更加努力学习专业知识。在丰富自己社会经验的同时，更向我自己的人生目的地又迈进了一大步！

## 公司保安个人工作总结篇六

天和是于20xx年成立的保险经纪机构，公司董事长和产寿险部总经理都是保险营销精英出身，目前在上海有一家分公司。产险方面以与中石化合作为基础不断拓展新业务，寿险以企业补充医疗保险为主逐步推广企业年金，客户有北京市卷烟厂等一些大型企业。公司规模不大，人事结构简单，内勤人员每个人既负责承保也负责客服，各自按客户划分工作范围和职责。秘书，出纳，人事由助理一肩挑。外勤人员负责业务联系，底薪加提成，激励机制简单易行。我选取天和实习，正因它小而员工分工不细，我能够在两个半月的时刻里接触参与到每一个工作环节而不会正因是实习生受到排斥。

承保，客服也好，外勤业务洽谈也好，都需要了解险种和合同条款。因此我首先是学习企业补充医疗保险的合同条款。透过一段时刻的学习，我感觉各个公司的合同条款相差无几，都是直接在基本医疗保险的基础上确定费用保险项目和费用保险层次，只是需要被保险共同分担的部分能够透过企业补充医疗保险让保险人分摊一部分，这样能够再次降低被保险人的费用负担。比如说，保险公司可报销的药品和诊疗项目完全与基本医疗一致，都是以《北京市基本医疗保险和工伤保险药品目录》为准（详情可参考具体合同）。保险人只需根据客户想要报销的比例来厘算费率。因此产品差异化不明

显，那么保险公司或中介机构只能靠客户关联和售后服务取胜。

在熟悉了险种和合同条款之后，接下来我的实习工作就是承保与客服。正因企业补充医疗保险是团体险，而且参加了基本医疗的在职和退休职工都能参与（有些将被保险扩展到职工子女），因此没有核保，没有体检，保险经纪公司需要做的就是统计被保险人的性别，年龄和人数，根据企业保障程度需要和保险公司协商起草保险合同条款。协商合同资料是一项艰巨的任务，作为经纪公司代表客户，在合同里应尽量思考到客户利益，尽量争取更有利的承保条件，因此务必字斟句酌。比如说新增被保险人的条件，离职被保险人的退费，索赔的期限，保险职责，除外职责等项目。事实证明，每一条每一款双方都要沟通许多个来回，最终达成一致意见需要一段时刻的磨合。而我们在磨合中逐渐熟悉了专业术语，学会了思虑周全。

当然工作往往是交叉的和相互渗透的，在和保险公司就新的协议进行协商的同时，客服是不断穿插其中的。尽管企业补充医疗保险费用报销即理赔是定期进行的，但由于理赔过程中会碰到许多争议和被保险人困惑的地方，因此经常需要中介机构与双方进行沟通。我的实习周记里就提到过一个典型的案例，被保险人和保险人双方就某一种药品是否属于报销范围意见不一致，而且双方都收集了相关资料来证明自己的意见是有理有据的。结果我们透过多方咨询和查找政策规定，最后才给了客户满意的答复。企业补充医疗保险的保险期限是一年（类同于财产保险），客户稍有不满意转而投向其他公司的这种现象是很正常的。这些事例让我明白，实际工作要求我们不仅仅熟悉合同条款这些看得见的东西，还务必随时了解与产品相关的政策与规定，比如说随时把握可报销药品目录的变动状况，基本医疗保险的相关政策调整状况以及医疗改革试点的相关规定等等。

逐渐熟悉了承保，客服的工作职责和范畴之后，我就开始企

盼做一些更具有挑战性的工作——电话约见与客户拜访。表达了个人意向之后，齐总十分赞赏我的勇气和自我挑战精神，他鼓励我并且给了我一些推荐。平素给学生上课一向停留在讲理论的层面上，真正自己去身体力行还是新媳妇坐轿——头一回。刚开始问题多多：打电话之前把许多情形都想到了，但是电话一拨通，忘词了，比头一次上讲台还紧张；电话通了，人家一听保险经纪公司，啪，挂掉了；找到人力资源处的人，也了解到客户正在办理企业补充医疗保险，别人说竞争企业太多，筛选都选但是来，等明年吧，不知道如何应对了。事后发现自己有几个方面做得不到位：一是对合同条款还是不熟悉，因此有点心虚，才会忘词；二是不懂得迂回曲折，保险两个字人家忌讳，咱能够尽量不提，只提客户感兴趣的医疗费用报销的事；三是企业竞争太多，选都选但是来，我们何不直接告诉它，漏掉了这个可能就错过了的。透过不断自我反省和齐总推荐，此刻基本能够实现突破重重阻碍获得人力资源处管理人员的联系方式，企业基本状况，有没有办理企业补充医疗保险，是否有意向等等一些基本信息。

电话联络之后，成功地约见了许多此客户。拜访客户是一门大学问，最初我只能透过一次约见大概地给客户说企业补充医疗是什么，说我公司，交流的时刻很短，给我感觉效果不理想。但是齐总推荐我别气馁，团险单不是一蹴而就的，正因关联到全体员工的福利的政策是需要多方面讨论的，有了第一次接触，就不愁有下一次。关键是透过定期的联系和沟通到达两个目标：一是让客户时常了解你的存在，时刻长了对你这个人认可了信任了，以后的事好办了。二是随时把握客户的动向，别错过机会。齐总说他以前和一个客户持续过三年多的联系，有一天突然客户给他电话要他带给企业补充养老保险方案。虽然时刻很短，但我用我的方式筛选并整理了一些客户信息，离开的时候留在了公司，这一点公司领导十分赞赏。

十分幸运，我每次争取跟随领导参与业务洽谈，产品宣导的机会都能如愿以偿。到年底了，许多的保单到期需要续保了。

续保协商比促成新的业务要简单，需要做的工作主要在于两个方面：一是必要的话，促成客户与我们推荐的另一家保险公司达成协议，简单点也就是换一家保险公司投保。（至于为什么，之后了解到大多数状况是为了获得更高的佣金，与理论有差距。但存在就是合理，这是目前中介的生存法则）；二是推荐客户扩展保险职责，比如附加投保团体意外险，将职工子女及家属纳入保障范围等等。

虽然公司目前的主要业务是企业补充医疗保险，但是企业年金也是推广的重点，企业年金方案设计并向客户宣导由我主要负责（领导了解我过去在企业年金方面的积累而做的决策）。对我而言，这是个不大不小的挑战。容易的是方案做出来了，让我做产品推介没有问题，毕竟我是专业讲师，困难的是企业年金方案设计务必根据企业的人口结构，职称结构，企业激励机制等各项因素来测算和设计，这样才能到达既不失公平有具有激励效率的目的。我的博士研究生导师为航天研究院做了个这样的大课题，根据他的指导，我尝试着以北京市卷烟厂做为客户对象，进行一个粗浅的设计。可惜的是实习时刻太短，这项工作没有完成就搁浅了。

经过这两个多月的实习，我有个人有几点粗浅的认识：

- 1、我院的2+1的教学模式是十分贴合职业教育特点的。透过我本身的经验和学生的实习实训结果，我更加深刻地认识到具体的工作是真实的战场，来不得半点纸上谈兵和空泛的理论，只有顶岗实习，参与实战演练，才能在真枪实弹中锻炼出勇敢，机智的战斗英雄，才能培养出有胆识，有头脑的实干家。将二年的理论融会贯通于具体的实践中，那么我们的学生才是行业所需要的专业人才。

- 2、保险行业专业人才还很紧缺，保险中介机构经营还有待于进一步规范。虽然公司小，不能做典型分析，然而公司上下二三十号人一个保险专业的毕业生都没有，同事中有多次参加经纪人考试都没有透过的，这样的事实能够说明专业人才

确实紧缺。不断诱导客户更换保险公司仅仅为了更高的佣金而不是让客户获得更大的利益，这有背于经纪人的经营原则。而事实上这样操作的何止这一家，如同牛奶中添加三聚胺一样，这是行业潜规则。因此说规范保险中介机构的经营的道路漫漫长远兮。

3、学院推行的学校教师到公司去实习的政策能够大力推广。如果不实习，我不了解就正因“儿童静宁口服液”这么一种药品，保险公司和客户会纠葛那么长时刻，会将国家劳动和社会保障部，北京市社保局，儿童医院，保险公司，企业，保险经纪公司这么多主体牵扯进来，要查阅关于建立北京市城镇无医疗保障老年人和学生儿童大病医疗保险制度的实施意见》（京政发〔20xx〕11号），《关于实施本市城镇无医疗保险老年人大病医疗保险制度的具体办法》，《关于实施本市学生儿童大病医疗保险制度的具体办法》（京劳社医发〔20xx〕95号），《北京市基本医疗保险和工伤保险药品目录》，《国家基本医疗保险和工商保险药品目录》，《北京市学生儿童大病医疗保险补充报销范围》，《城镇居民基本医疗保险试点城市名单》和《××保险公司团体补充医疗保险〔a〕条款》等八个文件最后才找到问题的答案。因此一切的问题以及一切问题的答案都是在具体的实践中产生和解决。学院要大力发展培训教育，务必让老师更接近问题，有机会寻找问题的答案，才能培养出贴近市场经得起市场检验的优秀讲师。

## 公司保安个人工作总结篇七

实习地点：

实习收获：

主要有三个方面：

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习经验；

三是为毕业论文积累了素材和资料。

实习心得：

以下我暑假期间对于实习生活的总结，在这里记录下来，以期看到自己的进步，实习虽然短暂，但收获良多，所谓“总结”，也只是从繁杂思绪中选择了感触较深的方面来谈谈自己的一些不是很成熟的看法，草草为文，有什么不对的地方，望领导、老师们批评指正。

站在面前的就是那个向往已久的社会，使得刚在福州下了火车的我一路疲惫很快就被即将实习的兴奋冲的无影无踪，因为终于可以在这个巨大的舞台上展现自我。为了更平稳的走上社会的大舞台，为适应今后的社会工作而奠定基础，同时完成大学教育的最后一个重要环节，也是出于对毕业后就业去向的考虑，我合理利用自己的暑假时间，去了家乡的一家广告公司实习。因为平时就对广告比较感兴趣，并考虑到毕业以后有可能从事这个行业，所以得知能够在广告公司实习后，我非常珍惜这个机会，并打算在有限的的时间里加深对各种平面设计的了解及自己对广告的理性认识。这次实习的收获对我来说有不少，自己感觉在知识、技能、与人沟通和交流等方面都有了长足进步，总体来说，这次是对我综合素质的培养，锻炼及提高。

汉唐是我初涉社会的开端，将从这里迈向美好的未来，我一直坚信自己的能力，即使人生的道路很曲折，但我的目标是很明确的，那就是前进，永不言弃，永不退缩！实习中，我对广告日常管理工作有了进一步的了解，分析了公司业务开展的特点、方式、运作规律。同时，对公司的企业精神有了初步了解：以质量第一，信誉是生命的宗旨，并严守对每一个客户做出的承诺。作为一个中型广告公司，汉唐秉承“以人为本，以诚为基，服务精益，客户至上”为理念，在客户的企业形象包装、平面设计、广告、大型活动推广、直至市场营销，都倾注着汉唐责任的极至。我十分庆幸能够有在这样一

个公司实习的机会，使我能真正的开阔了眼界。在实习的过程中，既有收获的喜悦，也有一些遗憾。那就是对企业管理有些工作的认识仅仅停留在表面，只是在看人做，听人讲如何做，未能够亲身感受、具体处理一些工作，所以没有领会其精髓。但通过实习，加深了我对广告的理解，丰富了我的广告知识，使我对广告有了深层次的感性和理性认识。

万事开头难。第一天来公司，我不知道该做些什么，什么也插不上手，只是这里看看那里逛逛，最终还是公司里的同事给我指了路，提示我学习学习用photoshop软件模仿教程做些简单图片。终于找到事情做了，我就认真做起图片处理。说实话，以前在学校也做过图片处理，不过通常情况下一遇到困难或不懂就放弃了，而现在当我有疑问的时候，身边都有同事可以指教，这使我受益非浅。

以前我总是盼望早点到社会参加工作，因为我总觉得工作是一件极其容易的事，可是当我离开学校，真的进入社会实习后，才体验到工作并不是我想象中那样，它不是一件容易的事。每天早上都要按时起床，上班，到下午六点才能回家。在工作中也不能有丝毫的马虎，每天都要打起精神工作。刚开始上班的时候，我的心情激动、兴奋、期盼、喜悦。我相信，只有我认真学习，好好把握，做好每一件事，实习肯定会有成绩。但后来很多东西看着简单，其实要做好它很不容易。

## 公司保安个人工作总结篇八

今年x月份，我正式走进实习单位开始了自己人生中的第一份实习工作。由于我是应届毕业生，本身对具体实习科目和工作都知之很少，由老师傅们带我学习，以师傅带徒弟的方式，指导我的日常实习。在老师傅们的热心指导下，我依次对公司的基本工程、工程结构、信息化实施进行了了解，并积极参与相关工作，注意把书本上学到的土木理论知识对照实际工作，用理论知识加深对实际工作的认识，用实践验证大学

所学确实有用。

以双重身份完成了学习与工作两重任务。跟公司同事一样上下班，协助同事完成部门工作；又以学生身份虚心学习，努力汲取实践知识。我心里明白我要以良好的工作态度以及较强的工作能力和勤奋好学来适应公司的工作，完成公司的任务。简短的实习生活，既紧张，又新奇，收获也很多。通过实习，使我对公司概况和工程细节有了深层次的感性与理性的认识。

在公司我主要的工作任务是现场勘察，计算工程量，制作工程施工计划，现场调研等都是公司的重要活动，决定了公司工程的区域性分配情况，以及每个分公司能够完成工程等情况。由于缺乏经验，我在期间做数据统计的时间走了很多弯路，给同事的工作带来了很多麻烦，但是我们经理没批评我，而是让我继续认真的把事情做好，我很受鼓舞，同时也很努力的去把事情做好。

实习生活，感触是很深的，提高的方面很多，但对我来说最主要的是工作能力的进步。毕业实习主要的目的就是提高我们应届毕业生社会工作的能力，如何学以至用，给我们1次将自己在大学期间所学习的各种书面以及实际的知识，实际操作、演练的机会。自走进实习单位开始我本着积极肯干，虚心好学、工作认真负责的态度，积极主动的参与施工现场调查、质量跟踪、工程量计算、以及对企业的各种工程的了解，对企业分公司的熟悉，让自己以最快的速度融入公司，发挥自己特长。同时认真完成实习日记、撰写实习报告，成绩良好。实习单位的反馈情况表明，在实习期间反映出我具有较强的适应能力，具备了1定的组织能力和沟通能力，能很好的完成企业在实习期间给我布置的工作任务。实习收获，主要有4个方面：

- 1、通过直接参与企业的运作过程，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，圆满地完成了本科教学的实践任务。

2、提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了1些宝贵的实践经验。

3、学生在实习单位受到认可并促成就业。并为毕业后的正式工作进行了良好的准备。

记得在和公司领导的依次交谈中他说过这样1句话：“一个优秀的男人，所追求的就是房子这么简单?他所追求的是能呼风唤雨1的确，一个优秀的男人所追求的就是表面上的东西吗?“钱多少无所谓，关键在于一个人的档次问题1档次?什么是档次，就是你素养，你所懂得的，你所成就的……很多，这些才是真正的实力，这些才是一个优秀的男人的所要追求的，作为优秀的男人更多应该追求深层次的东西，一个人要有他自己的内涵!从一开始xxxx的来，到现在即将沉甸甸的回去，惟有短短的两个月时间，就让我如此受益非浅，如此感慨万分!

## 公司保安个人工作总结篇九

生活犹如一片片随风飘落的叶子，在空间留下无形的弧线，挥舞着世间最自然的舞姿，然后铺落在大地上，时光的飞逝把它深藏在大地的心脏里。生活也如此，给我们留下很多的点点滴滴，时间的匆匆而过积淀成美好的过往，然后留在我们的心灵深处，永恒地珍藏在我们的回忆里。

在这个即将毕业的日子里，我们怀着梦想，走出校园，走进社会，将四年的知识学以致用。虽然实习的生活结束了，但是给我们留下了深刻的印象，一切的点点滴滴都在我们的日记里流露出来。虽然只是短短的一个多月，但有许许多多美好的事情填充着生活，成为美好的回忆留在我的脑海里。

我在斯莱国际贸易有限公司短短的实习生活，有很多的回忆，在这里我拾掇点滴，看到了所学，感受到了所感，领悟到了所悟，听到了因下大暴雨塞车而发出的叹气声，体验到了对

生活对工作的新想法??一切只是我们生活的琐碎事而已，却是我永远的珍藏!我们拾掇实习生活的点滴，把这个金色的毕业季点缀得更加绚丽!

在本科专业教育中，实习是一个重要的实践性教学环节。通过实习，可以使我们熟悉实务的具体操作流程，增强感性认识，并可从中进一步了解、巩固与深化已经学过的理论和方法，提高发现问题、分析问题以及解决问题的能力。在公司具体实习过程中，能够接触国际货物买卖实务的具体操作，进出口的各种基本技巧，还能对某一行业深入彻底的了解并能切身体会到国际贸易中不同当事人面临的具体工作与他们之间的互动关系，接触公司制定的各种战略以实现跨国经营和良好的市场运作;认识供求平衡、竞争等宏观经济现象，能够接触真实的商务实战，了解自身存在的不足，并积累一定的经验，为将来走上工作岗位打下良好基础。

上海斯莱国际贸易有限公司是一家经营照明设备的外贸公司，只对外销售照明设备，不对内销售。主要经营的产品是室内照明装置，户外照明装置，防火灯，以及防火帽等等照明设备，公司设有英国和澳大利亚办事处。

因为是外贸公司，它的业务往来重点在国外，通过市场的调研，把国外商品进口到国内来销售，或者收购国内商品销售到国外，从中赚取差价。而本公司主要的经营方式是后者。这一系列贸易活动首先是要在有进出口权的前提下才能进行，整个过程中要通过的环节一般是海关、商检、银行、外管局、退税科、国税、政府主管部门等。

开办业务的手续及费用主要有：(1)海关：注册并取得10位编码。每年须年检，年检时必须提供当年会计师事务所年审报告。如果做进(来)料加工贸易，必须要有一名经海关培训合格的加工贸易申报员，培训数天。(2)外管局：备案并经其培训一名核销员，通过其程序网上申领进出口核销单。(3)商检局：备案并须有一名经其培训的报验员。(4)技术监督局：办

理企业代码证和商品条码证。(5)商务厅：备案登记，进料加工的审批机关。(6)税务：注册登记并要有指定的退税员。其中，取得出口退税资格是至关重要的手续。(7)商会：应该选择加入一家商会(五大进出口商会)，如果不加入商会，企业就无法参加广交会，就不能出口某些商品。

虽说是实习，但生活方式却已完全不同于学校里的生活，而是转变成了正式的上班一族：早上9：00上班一直到下午6：00，这一天的生活便度过于这小小的办公室之中。上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能敷衍了事。

刚到公司的时候，助理拿了许多关于公司和产品的资料让我详细阅览，资料中多次提及公司的经营理念和产品的专业术语，大多是英文，由于刚刚走出校园，懒散的'心态使我并没有认真的去学习和体会，以至于在后来的实际操作中出现了一些失误。在公司的实习过程中，还接触到了大型公司的erp系统，每位员工都能够通过erp系统进行日常的作业，集团可以通过erp系统，对供应链实行有效的管控。公司在跨国发展中实行了有效的成本管控和生产经营。

接下来的日子里，我在同仁的带领下不断的学习和实践。经过一阵时间的产品资料的熟悉，经理让我进行实际的操作，在学校里我们学到很多理论知识，什么外贸术语，商务谈判等等，但是真让我一个人开始操作，真就不知道如何起步，因为我不知道该如何开发客户，如何进行有效的沟通，因为我们是专门的销售公司，负责对外产品销售工作，因此并不涉及产品的生产研发，这是其他分公司的事，所以我日常的工作很大一部分都是用来进行开拓市场和联系客户，因为是实习生，公司对我并没有十分严格的要求，我在老员工的指导下，学习怎么有效的进行市场开拓，起初对于开发客户很胆怯，国内的还好点，国外的由于英语水平的限制，通过电话根本不能进行有效沟通，只能通过e-mail套用教材中的例子，这样才得到了一些有效的信息。

在一次与外国公司驻中国办事处的沟通中，因为对公司的认知和我对产品优势的大致阐述终于激发了对方的采购欲望，在第3天的有效沟通中，对方提及了一个相当专业的问题，问到我们产品的细节，这样的问题对于外商，你必须给予准确到位的回答，因为这是顾客的购买点，由于之前的大意，我遗憾的失去了一次非常好的机会，随后的时间里，我逐步加强了对产品详细的了解和说明，为应对客户的各种问题做充分的准备，进一步准备之后，又重新进入了实际操作，开始联系客户，报价，谈判等等。因为公司经常有产品发出，因此也接触到了相关的合同、发票和其他的单据，之前的这些单证在上课时都接触过，但是理论和实践不同，实际操作起来才发现这些单证的重要性，一点疏忽就可能造成不必要的麻烦，这些单据大大加强了我的实践操作能力，也让我对如何填写这类单据有了进一步的认识。总之，凡事都需要虚心用心的学习，这样才能够掌握实践的操作。

在公司实习的过程中，我有幸参加了一次公司一年一度的过关斩将活动，活动是在公司位于上海嘉定区的培训基地举行的，主要目的是锻炼和提高业务水平，分为4关，建立有效客户，产品展示，议价，交易。在各个环节都有经验十分丰富的经理把关，实习生作为观摩，学习实际工作中的技巧和积累经验，在活动结束后，公司的王主任进行了总结，并对所有同仁给予殷切的期望。

在公司最后的几天里，我来到了公司产品的加工工厂，来切身感受公司的文化，仔细聆听公司工作人员的介绍，对公司创立以来的文化和理念有了更深层次的认识，在他们的眼中，企业是一个团队，讲求团队力量的发挥；经营更是一项长期竞赛，要发挥“众人同心，其利断金”的加乘力量，企业才能持续成长。

## (一) 业务流程

外贸业务必须遵循的一般流程是：

1. 客户询盘：一般在客户下订单之前，都会有相关的order inquiry给业务部，做一些细节上的了解。
2. 报价：业务部及时回复客户查询，确定货物品名，型号，生产厂家，数量，交货期，付款方式，包装规格及型号等，并做好performa invoice给客户做正式报价。
3. 得到订单：经过洽谈，收到客户正式的订单purchase order□
4. 下生产订单：得到客人的订单确认后，把订单转做成内部订单给采购部让他们给工厂下订单，安排生产计划。
5. 业务审批：业务部收到订单后，首先做出业务审核表。按“出口合同审核表”的项目如实填写，尽可能将各种预计费用都列明。合同审批需附上客户订单传真件，与工厂的收购合同。审核表要由业务员签名，部门经理审批，再交管理部人员审核后才能执行。如金额较大的，或有预付款和佣金等条款的，要经公司总经理审批才行。合同审批之后，制成销售订单，交给部门进程员跟进。
6. 下达生产通知：业务部在确定交货期后，满足下列情况可下达生产通知,通知工厂按时生产：如果是t/t付款的客户，要确认定金已经到账。如果是西联付款的客户，要先确定付款是否已经到达本地的西联。

## 公司保安个人工作总结篇十

20xx年7月，我在温州xx4s店进行电工实习。在这一年的时间里，我对汽车维修服务站的整车销售、零部件供应、售后服务、维修以及信息反馈等有了一定的了解和深刻体会。

1. 通过生产实习加深对汽车专业在国民经济中所处地位和作

用的认识，巩固专业思想，激发学习热情。

2. 熟悉汽车修理环境、修理工具。为以后走上工作岗位积累一定的知识与经验

3. 开拓我们的视野，增强专业意识，巩固和理解专业课程

3. 通过现场维修实习和企业员工的交流指导，理论联系实际，把所学的理论知识加以印证、深化、巩固和充实，培养分析、解决工程实际问题的能力，为后继专业知识的学习、课程设计和毕业设计打下坚实的基础。

现在越高档的车，其电控部分越复杂，传感器越多，其线路非常繁多。在安装时要特别注意其走向和每条线束的用途。否则就会出现线束太短或过长等问题。这要求修车师傅对车的线路走向要非常熟悉。在接插线合时要特别注意观察对接两个插头孔的大小、孔位、颜色等特征。

仪表总成的电路是现代集成电路，只需要将相应的插头插在上面即可。工作台上要安装空调风量控制口、负驾驶室位置安全气囊和固定工作台的支架等部件。

总的来说这次实习给了我两个方面的收获：工作环境的适应与社交；理论与实践的结合。

这次生产实习给了我个宝贵的人生经历，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。在实习中我的理论同实践进行真实地接触，思维和现实有了结合点。这些都对我的观念起着或潜移默化或震撼的作用。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，并且需要进一步的再学习。但这短短的3周实习时间远远不能够对一个行业做深入地了解，对专业技能有较大的提高，所学所见都是肤浅的、粗略的。

实习中也让我对自己的众多不足有了一个清洗的认识：做事不够踏实沉稳，社交能力有较大的提升空间，专业英语不够扎实。