

投资策略实训报告总结(实用5篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

投资策略实训报告总结篇一

面临毕业，这次的实习对我有很大的意义。首先，毕业生面临寻找工作的压力，为了在即将到来的社会工作中能够尽快适应，必须掌握更多的实践知识和社会经验，而这次的实习就提供了一个的机会;其次，大学三年以来，这次是自己学找实习工作，也能从侧面反映什么样的工作更适合自己的，为自己定下所找工作性质，也能借大学最后一学期好好学习自己所欠缺的知识，为将来的工作打下基础。其次初步认识社会，进一步了解证券投资与管理的相关知识，把从学校学到的理论知识与实际工作联系起来。通过本次实习在以后从业打下坚实的基础，利于以后职业生涯的发展。

二、公司简介

国元证券股份有限公司是由原安徽省国际信托投资公司和原安徽省信托投资公司作为主发起人，于__年10月成立。20__年10月30日以股权分置改革为契机，公司借壳北京化二成功在深圳证券交易所上市，注册资本近20亿元。

公司经营范围：证券经纪;证券投资咨询;与证券交易、证券投资活动有关的财务顾问;证券承销与保荐等业务。自__年成立以来，连续九年在全国证券市场经纪业务行业排名第一，多次荣获年度中国内地经纪业务机构、中国内地债券承销机构、影响力投行等殊荣。

国元太原营业部成立于20__年3月，位于新建南路167号，营业面积1600平米。营业部秉承诚信为本规范运作客户至上优质高效的经营理念竭诚为三晋客户提供全方位个性化的服务。

三、实习过程

(一) 岗前培训

培训内容主要包括：证券基础知识的培训；理财投资分析；营销培训；法律法规以及银行驻点经验等等。比如在基础知识培训过程中主要温习所学的知识，对股票，基金，债券更为具体了解，同时穿插了一些分析以及讲师的营销经验，使之帮助我们在营销过程中对客户讲解证券具有较强的专业术语，从而取得客户的信赖等。

(二) 咨询岗

熟悉开户相关业务。开户柜台包括开立股东户、资金户，具体操作主要要求仔细，保证客户信息的真实完整，避免操作失误。咨询柜台主要是接电话，回答来电客户咨询的问题，专业知识要求很高。维护柜台主要是对于那些老客户，比如开通网上交易，打印交割单，补充资料等等。在咨询岗我主要是做整理客户资料，这项工作要求工作人员有耐心，认真。必须要认真核对客户信息，确保客户的资料正确，完整主要是来我营业部开户的客户，必须客户本人持身份证亲自到营业部，这中间注意事项主要是复印身份证，亲自签名，当场拍照以及在填写信息过程中保证客户信息准确完整，同时为客户讲解风险和相关提示以及提示客户及时把三方连好。

(三) 客户经理岗

作为一个实习期间的客户经理每天行基本业务的学习，接银行的客户群，了解客户的投资意向以及风险承受能力，通过自己所学的专业知识和对所了解的市场信息为其讲解现在市

场行情和经济运行趋势，进而实现客户的挖掘和开发。比如，通过问题式询问客户，从中得出客户属于保守型，稳健型还是激进型客户，可以据此给予客户推荐不同的投资品种，针对保守型客户可以建议买国债，银行存款等；稳健性客户可以买保本型基金，货币型基金等；对于激进型客户可以买股票，股票型基金等。

四、实习总结及体会

通过在国元证券营业部为期三个多月的实习，我对于自己的专业有了更深刻的了解，同时巩固所学的知识，提高处理实际问题的能力，为自己能顺利与社会环境接轨做好准备。以下是我的实习总结和体会：

(一) 证券公司应该加强证券经纪人的分工与合作

(1) 明确定位与分工。证券公司应定位在交易支持、专业培训到信息咨询等多方面，并以此来支持与配合证券经纪人；而将展业等逐步由证券经纪人逐步取代。

证券经纪人应准确定位于有专长、有特色的专业技术服务，加强新业务的拓展，尤其在为客户提供合理财富管理方面。在专业化分工的业务流程中，证券经纪人承担前端的客户开发、理财方案制作和平时的日常服务损等。在市场开发中，证券经纪人应借鉴国外先进经验，采用市场导向型的开发模式，力争在传统中求创新，充分尊重并理解客户需求，提供量身定做的个性化服务。

证券公司与证券经纪人通过准确的市场定位与合理的专业分工，两者形成一种既联系紧密又相互独立、相互制约的关系。证券公司与证券经纪人两者良性互动，共同推动证券市场的繁荣。

(2) 信息技术与资源共享。加强证券经纪人与证券公司的合作

是一项系统工程，涉及到证券产业发展水平。证券公司应该适当考虑开放电子信息平台权限，让经纪人主动参与到客户的维护当中去。

(二) 客户经理应该扩宽营销思路，把握未来的营销趋势

客户不再主动踏入公司的大门，而是需要客户经理来挖掘潜在的客户群。这时就是客户经理实现自我价值的时候营销。对于客户经理来说，一定要不断的更新自己的头脑，否则就会落伍，跟不上客户的需求所在。现在的客户不仅仅只是满足于前台礼貌的服务，更希望有后续跟进的服务，例如，有价值的新闻短信，而不是仅仅只有每天的大盘走势和成交量；再如，客户经理对客户操作思路的引导，进而建立正确的投资理念，而不是为了自己当前的蝇头小利让客户频繁操作，只有设身处地的为客户着想才能获得最忠诚的客户群。

证券公司要向理财方向发展，这是今后的必然趋势，客户需要的不仅仅是单一的股票、债券、基金而需要一种适合自己收入水平和风险承受能力的个性化的理财。无论是富人还是穷人都需要把自己有限的资源进行整合，然后创造价值，使其化。在现在的证券公司中，理财只能是客户经理的私人行为，只有建立在与客户之间充分的信任和了解的基础上，客户经理根据情况为客户指定理财规划，进行各种金融资产和固定资产的配置，达到客户收益化。所以，客户经理首要做的就是充实自己，不论是在证券公司能接触到的金融产品，还是驻点银行的理财产品，更需要了解保险公司的保单品种及适合人群。

与此同时，要在证券公司里生存下去，必须要有自己的一套生存法宝，要不然迟早会被淘汰出局的。所以必须要有扎实的专业基础知识和纯熟的业务技能。比如说现在佣金战激烈的时代，我们必须靠自己比别人更专业来赢取客户的信赖，这样我们需要非常专业的知识和业务技能。同时，在证券公司工作我们必须保持着不断学习的好习惯。我们公司每天下午

举行讲课，从最基础股票债券基金到技术分析的k线形态等。因为证券行业的所有东西都可以说是不确定的，很多的东西都是在不断变化，所以要保持不断的学习习惯，才能更加的值得客户的认可，同时使自己更能适合以后时代发展的步伐。

(三) 投资者应该要树立自己的投资观念与原则

作为一个股票投资者，要想获得成功，首先要做的就是树立正确的属于自己的投资观念。

投资观念就仿佛一面旗帜，引领你向着正确的方向前进。当你在为某项投资举棋不定时，正确的投资观念就会起到一明灯的作用，帮助你做出明智的投资决定。巴菲特成功的关键，就在于树立了正确的投资观念。他的投资观念非常独特，且非常实用。在巴菲特眼里，注重股票内在价值，买进市场价格低于其内在价值的股票，长期持有，重视企业的赢利能力，不理睬市场变化，也不担心短期的股票波动。这样，成功就不会是一件遥远的事情。巴菲特常告诫那些投身于一日数变的股市或者希望股票投资来发大财的人，必须树立一个正确的投资观念，然后坚持到底。这一点，很多股票投资者无法做到。原因是他们无法克服浮躁的情绪。其实巴菲特自己，也为成功交纳了许多学费，遭遇失败使他立即总结经验，逐渐树立自己的投资观念与原则。

总之，还要要做到止损、分散风险我不知道该怎么强调这几个字的重要，我也不知道该怎么解释这几个字，但这是炒股的最基本的行为准则。

通过实习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，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，使一个大学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，这才是我们学习与实习的真正目的。这样我们更有自信面对未来。

投资策略实训报告总结篇二

在即将毕业之前，能有机会去国信证券实训是一个很难得的机会。在国信证券实习主要是为了了解现在社会上出现的一些金融产品，主要是国信证券做的很好的银证通业务以及它们自身的财富通业务。在实训中我们要掌握银证通业务是什么 怎样办理银证通业务 银证通业务的优势以及怎样去销售银证通。以上这些是我们在这短期培训中要掌握的。

二. 实习单位简介

国信证券有限责任公司起源于1989年成立的深圳国际信托投资公司证券业务部。目前注册资本20亿元，公司股东单位皆为极具实力的大型企业：深圳国际信托投资有限责任公司，深圳市机场股份有限公司，深圳市投资控股有限公司，云南红塔集团有限公司，中国第一汽车集团公司和北京城建投资发展股份有限公司。经过十多年的发展，公司形成了“创造价值，成就你我”的核心理念和“开放透明，和谐进取”的企业文化，成为了国内知名的大型综合类证券公司。

1998年起，国信证券单个营业部的平均交易额和平均盈利能力连续七年名列全国第一；深圳红岭中路营业部连续十三年股票基金交易额在深圳交易所排名第一。在沪，深两市会员股票基金交易排名中，国信证券已跃居全国前七位。截至底，国信证券“银证通”业务已经在全国累计开通50多个城市，“银证通”客户数量和交易量均居全国证券业第一。国信证券是一家实力雄厚的证券公司并且是全国证券业竞争力最强的公司之一。

三. 实习内容及过程

我们实习的内容主要分两部分，第一部分是岗前培训；第二部分是上岗实习。

我在国信证券营业部进行了两天的培训，培训的主要内容是关于银证通业务的介绍，怎样办理开户和转户，以及办理业务时应该注意的问题。培训结束后给我们进行了岗位的分配，我被分配到了一家农业银行储蓄所开展银证通业务的介绍及销售。

第二天由于对这家银行不太了解，我就装扮成普通的储户进行实地的了解。进门一看前面是一个大厅，然后是各种业务的专柜，因为银证通的大部分客户都是储户，所以我就去向大堂的保安询问了一下储蓄专柜的位置，然后来到柜台前询问了一些银行代售的一些理财品种，去听一些储户主要询问的品种。上午大概把农行了解了一下。下午我以国信的实习员工的身份正式的在农行开展我的业务。上午的那些柜员一看我是国信的员工，对我都非常的友善，也许是大家都是女孩子，相处起来也比较容易，和她们进行了一些初步的了解。下午我的咨询台几乎是一个人也没有，期待着以后的日子能好过一点吧。

第二天上午我终于有了第一个咨询者，她是一个40多岁的中年妇女，她是在储蓄时问柜台一些品种，柜员把她介绍到我这里来的，我向她介绍了银证通业务，正巧她也进行股票的交易，我就告诉她，国信有一个专门的分析机构可以对你的股票进行诊断，而且是免费的。她一听挺高兴，就把股票的名称和代码给了我，我又把她的电话记下来，这样我就又有机会和这个客户接触了，并且有希望把她做成自己的客户。晚上回国信后，我把她的那几支股票拿给国信证券分析师看，她们给了我一份很详细的诊断报告，我回去认真的看了看，把握住了一些关键的信息。第三天下午她就来取诊断报告了，她还问了一些国信都有些什么样的服务，我向她介绍了合作配售，并告诉她这个是国信特有的而且是免费的，她听后。我觉得她有一点儿动心了，我又给她介绍了一些其他服务。我们之间谈的比较愉快。

三天后，这个阿姨来农行找我，让我帮她转到我们国信，要

开银证通，我当时听了心里别提有多高兴了，我马上答应她，并告诉她等我把手续都整理好后给她打电话。

两天后我和她约好下午来农行办理，我特别告诉她带好身份证，股东卡和复印件。通知银行准备好个人开户申请表和银证通开户申请表，自己在公司准备好三方协议带到银行。下午她来后，我立刻带她到柜台办理业务，可没想到办理开户时，农行的系统竟出现了问题，开户开不了，因为时间比较紧，我们还要去办理撤消指定交易和转托管，这些都需要在下午交易的两个小时内办完，没办法，我只好带她去最近的一家工行办理，她当时就有些不耐烦了，我只能找一些话题和她聊，用所有的办法把她挽留住，最后我还是帮我的第一个客户办理完了。虽说中间出现了一些小的问题，但能够及时解决，不要让客户产生不耐烦的心理，要是客户产生这种心理，客户就不容易做过来了。

在剩余的实习期间，我也遇到了一些问题，在给客户填写股东代码时，股东代码填错了，还好当时与国信对股东代码时及时发现，才避免了一次错误。一次，给客户在银行办理完银证通业务后，客户第二天交易不了，客户给我打电话询问，我当时也不知道怎么回事，因为从来没有出现过这种情况，我立刻给国信证券公司打电话问了一下，原来是证券公司方面没有开资金户，国信马上给这个客户进行了开户。这件事情后，每次我给客户办理完银证通业务后，我都给国信打个电话，确认一下是否开立资金帐户。还有一次，一个马上快要做成的客户却没有做成，是因为当时我只忘记问他当天做没做交易，有没有委托和新股认购。没想到办理撤消指定交易时撤消不了，他当天上午进行了交易，没办法办理，只能第二天办理，他一看这么麻烦，就不办了，我是怎么说都不行，他也是一个很忙的人，时间就是金钱，找出空时间来很不容易，所以这个客户就在我一个小小的失误中丧失了。有了这些经验后，我每次做一个客户都非常认真，非常仔细的去做，把所有能想到的都办理好后再与客户联系，争取能做到的客户都不会让他走掉。

四. 实习总结及体会

在这个短暂的实习期间，我学到了很多知识，遇到了很多种类型的人，终于尝试到了工作的不易，自己做客户时，你不了解客户，客户提的一些问题都很有针对性，所以在说话方面我也学到了很多，与客户说话时有很多要注意的地方，这些方面是平时在学校当中所遇不到的，还有一些让我听到很不好听的话，但是客户是至上的，所以要学会忍耐。在实习期间，用到最多的就是我们学的证券交易里的内容，而其他的内容接触的很少，几乎没有，所以我觉得学校以后在教证券交易时应该详细的讲一下，最好能开一些关于营销方面的课程，因为我们在销售中有时也会用到。对于国信证券，能够给我们证券的学生提供这样一个好的实习环境真的很不容易，我给他们的建议是，对我们这样的新人，他们应该在我们上岗之前进行一些模拟的开办业务的培训，这样我们在处理客户中遇到问题时就不手忙脚乱了。

这次的实习，对我来说是在步入社会之前的一个尝试，为自己步入社会奠定一个基础，增加一些社会实践。

投资策略实训报告总结篇三

经过了这短暂的证券实训课我真真切切地了解又接触了股票买卖。在这个学期里面，我经历了赚钱的喜悦，又尝到了错失机会痛心。我认为我们证券实训的目的就是通过有关证券投资课程的学习，并结合理论与实践，对证券投资市场有大体的了解，掌握必要的投资技巧和投资策略。了解证券分析的基本方法，使得系统地掌握投资理论知识和实践操作，从而进一步加强投资理财观念。

本次实训中，通过股票模拟实训交易深切体会到股市存在的风险。真是印证了那句“股市多风险，入市需谨慎”。股票的风险是多样的，所谓风险，是指遭受损失或损害的可能性。就证券投资而言，风险就是投资者的收益和本金遭受损失的

可能性。从风险的定义来看，证券投资风险主要有两种：一种是投资者的收益和本金的可能性损失；另一种是投资者的收益和本金的购买力的可能性损失。从风险与收益的关系来看，证券投资风险可分为市场风险和非市场风险两种。市场风险是指与整个市场波动相联系的风险，它是由影响所有同类证券价格的因素所导致的证券收益的变化。经济、政治、利率、通货膨胀等都是导致市场风险的原因。市场风险包括购买力风险、市场价格风险和货币市场等。非市场风险是指与整个市场波动无关的风险，它是某一企业或某一个行业特有的那部分风险。例如，管理能力、劳工问题、消费者偏好变化等对于证券收益的影响。由于市场风险与整个市场的波动相联系，因此，无论投资者如何分散投资资金都无法消除和避免这一部分风险；非市场风险与整个市场的波动无关，投资者可以通过投资分散化来消除这部分风险。不仅如此，市场风险与投资收益呈正相关关系。投资者承担较高的市场风险可以获得与之相适应的较高的非市场风险并不能得到的收益补偿。

相反，若是收成阴线表示卖方力量强过买方力量，阴线越长，说明空方力量胜过多方越多，后市走弱的可能性就越大。

买股心得：

我觉得选择股票首先应该从以下标准考虑：1. 公司成长性是否高，产品是否被市场广泛地接受并应用；2. 公司的管理水平如何，是否有品牌优势；3. 公司的业绩如何，是否为绩优股。当我选择的股票满足上述的标准时，我会坚定地买入并持有它们。当我买卖股票的时候，我时刻提醒自己要做到以下几点：1. 相信自己的分析与选择。2. 要冷静地分析市场的变化。3. 要做到快，准，狠。股票不单是钱的“游戏”，更是人的心理“游戏”，所以一定要有良好的心理素质。

总之，这次简单的实验，却给了我不一般的体验，相信会对我以后的投资理财观产生重大的影响。相信这个只是我的第一步，我会继续努力，在实践中总结经验，不断地提高自己。

投资策略实训报告总结篇四

中国地质大学（武汉）

经济管理学院

证券投资学

指导老师：姓

名：班

级：学

号：

模拟炒股报告

刘云忠

0

目录

一、所购股票公司简介

2、发行上市】

【【发行上市】

【相关当事人】 【略】

□

二、目标训练总结

从几天来的实际操作中，对证券市场的了解也在逐步加深，特别是对政策信息对盘面的影响方面，以及看盘的心理等方面都有了或多或少的体会，在面对选股选时等问题时，证券投资分析的相关知识给予了极大的帮助。

（一）、政策与财经信息对盘面的影响

一直以来，我们将证券市场看作中国宏观经济的“晴雨表”，在实际操作的过程中，这一点被强烈的体现出来。在证券的市场交易过程中，政策与财经信息的发布，会对证券市场产生或多或少的影响。从大盘走势来看，上证指数的表现虽然有上涨的趋势，但是由于市场投资者对市场的信心不足，以及由于股市入市资金不足等原因，在近几个交易日里，表现并不明显，并伴有一定的幅回落的趋势。从下图可以看出，上证指数明显处于下跌的状态，而这个晴雨表在我以后的模拟操作中起到了一定的知道作用。

满足，企业尤其是中小企业出现了资金运转困难，部分企业资金链断裂，已经出现停产或破产现象。这些引起了盘面长期以来处于低位的态势。

证券市场的投资价值与国民经济整体素质及其结构变动密切相关。从一定意义上说，整个证券市场的投资价值就是整个国民经济增长质量与速度的反映，因为不同部门、不同行业与成千上万的不同企业相互影响、相互制约，共同影响国民经济发展的速度和质量。企业的投资价值必然在宏观经济的总体中综合反映出来，所以宏观经济信息对股票市场的盘面发展起着重要的影响作用。

（二）、看盘心得体会

此次实践，在看盘的过程中，从现实的角度与股票市场近距离接触，并从中发现宏观经济与产业经济中的信息，会对整个市场、相关行业以及相关个股的盘面状态带来相当大的影

响。由于信息社会获取信息的便捷性等原因，使得财政和经济等信息在市场上得到较快的反应，并瞬间会影响到市场盘面的表现情况。利好与利差消息的交织，成为了投资者对股票市场买卖选择的关键因素，并以此确定对股票市场的投资信心，故而使得利好消息能迅速带动盘面的拉升，利差消息亦快速被盘面所反应。

而对于国家政策等方面的信息，虽然在盘面能够得以反应，但是这种反应的现象并非都是立即出现的，而相对而言，这种影响要比其他信息维持的时间更长，对市场的长期指导作用是显性的。

（三）、交易系统总结

（1）、选股方法

对于选股方法而言，主要是通过对市场中重要信息的综合，以确定一支具有长期增长趋势的股票进行操作。具体的方法为投资价值分析方法，即基本面分析法。对于基本面的分析，主要从三个方面进行：

1、宏观经济分析；

2、中观行业分析；

3、微观公司分析。详细点说就是，首先通过把握证券市场以外的整个宏观经济信息，甚至于对于中国经济有较大影响的全球主要金融市场的政策和信息，用以分析未来一段时间对证券市场整体可能产生的影响。其次的中观行业分析，则是经过宏观经济分析了解到未来可能增值的重要板块或行业后，对相关的行业具体情况进行分析，包括行业所处的生命周期，行业未来的发展趋势等因素。最后在选定的行业中，找到心目中理想的投资目标，即公司，然后通过对其公司披露的财务报告和其他经济数据进行相应的归类 and 整理，以确定该公

司是否具有投资价值。

（2）、择时方法

关于买卖股票的时机选择，则主要根据个股所反应出来的实际情况，以及历史形态和趋势进行分析，以判断股票在未来交易日中可能出现的变化趋势，以此作为发现买卖时机的依据。从大方面而言，这种方法属于技术分析范畴，是在通过基本面分析法得出准备买卖的股票后，在通过技术分析的方法选择最终的买入时点。

技术分析法方面关于买卖信号的判别又分为不同的两类：一类是以股票k线形态和趋势的走向作为判断的趋势法；另一类则是以相关的指标参数作为买卖依据的指标法。无论采用何种方法，我们判断的最后结果都是股票预计涨跌情况，故而在技术分析法的范畴下，我们很容易就能根据标的股票的交易信息，迅速找到买卖的时机。

持续多日的证券投资模拟实践终于落下帷幕，回顾几日来的操盘经历感受颇多，也从中体会到了理论与现实之间的差距，在操作的过程中，出现了各种各样复杂的心理以及面对这些心理变化采取的不同措施。虽然没有获得什么较好的成绩，但是在实践中获得的这些感触，已经早已超过了结果本身。

（四）、模拟交易总结

长期以来，虽然通过老师教导和同学交流，获得了不少关于证券交易的相关知识，也通过自己的努力通过了证券从业资格的相关考试，但是现实终究是现实，在证券市场中，对宏观信息的把握不准确，在选股的过程中一开始由于自身的侥幸和懒惰心理，几乎把基本面分析忽视了，以至于出现有几轮选股失误的状况出现。这些心理和想法，也最终是导致操盘结果不够理想的关键原因。具体而言，主要从对模拟账户资金管理和风险控制；选股和买卖时机选择三方面具体分析

总结，并对此次证券投资模拟实践的心得体会进行整理。

（一）、模拟账户资金管理和风险控制

在证券投资模拟实践开始时，账面资金量有100,000，根据这个情况，在操盘的过程中就能够进行较大量的买卖，同时还能持有多只股票。证券模拟开始的第一天，由于对交易软件不是很熟悉，以及对买卖的时机没有把握好，而导致系统撤单。

风险控制在证券投资中是必不可少的一环，在学习证券交易伊始，就已经形成的一种不可或缺的交易步骤，即在每买卖一只股票后，立即要对这只股票的交易价格下止损，也就是说当我们买一只股票后，可能股票价格会上涨，也可能会上下跌，那么对于未知的情况，我们先做好准备，如果股票价格下跌到5%-10%时，立即抛出股票，止住损失，以快速结束选股失败带来的风险。在涨势的过程中，也应当根据趋势线的需要，随时见好就收，保持好股票买卖的心态。

（二）、如何进行选股（初期是个人投机心理作祟）

在创业板市场上上市的公司大多从事高科技业务，具有较高的成长性，但往往成立时间较短规模较小，业绩也不突出。

创业板市场最大的特点就是低门槛进入，严要求运作，有助于有潜力的中小企业获得融资机会。在中国发展创业板市场是为了给中小企业提供更方便的融资渠道，为风险资本营造一个正常的退出机制。同时，这也是我国调整产业结构、推进经济改革的重要手段。

对投资者来说，创业板市场的风险要比主板市场高得多。当然，回报可能也会大得多。基于以上的投机心理，我选择了在创业板市场上上市的乐视网信息技术（北京）股份有限公司的股票。

（三）、买卖时机的选择

显得尤为重要。一直以来由于所学的关于买卖时机的选择方法，多半是通过技术分析而实现的，而应用较多的则是技术分析学派中的形态和趋势判断的方法。

三、短期操盘过程及分析

根据创业板的特点，我根据2012年6月8日当日的增减幅对创业板的股票进行了排名，乐视网的涨幅为7.14%，整体排名中靠前。同时其当时股价为46.09元每股。符合我的要求。于是在设立账户之后，6月9日46.1元每股下单，6与11日以45.69元每股成交1000股，金额达到45712.85元。

根据个人预感与分析，乐视网在6月8日出现光头阳线，光头阳线虽不是出现在低价位区域，但是出现在上升途中，表示继续看好。所以，我准备将乐视网的股份暂持一段时间。

果不其然，在6月12日开盘，6月13日的开盘中，均有涨幅，但已经明显不是原来的7%，而是趋于疲软，但是预期正确，初步预计完成。其次，在k线图分析中（如下）

三个环形区域出现相似的增长情况，于是这也符合我的预期增长，随着历史的事件来看，我认为乐视网的股票还会继续飘红，只是由于宏观经济原因，幅度不会很大。而且6月8日出现大幅买与卖，这也是反常，6月11日与6月12日是对大幅买卖震荡的一个后续的回声，有小幅的增长是理所当然。

【转折点】乐视网于6月13日进行了除息除权，每10股派现金0.73元，每10股送股比例9股。

于2012年6月14日由原来的1000股变为1900股，同时股价由原来的48元每股变为25元每股。但是仍有2.7%的盈利。

由于6月16日是周六，不能进行买卖交易，于是设定了委托交易，埋单卖出1900股的乐视网股票，但是在6月18日（周一）开市之后，成交价格为23.2元每股，比预期的要高，结果出现了亏损，但是仍在可控范围之内。

但是平以前的分析，在除息除权之后，股票还会有一个小的增减幅波动，于是再三考虑之下，抛掉手中所持有的其他股票，全力抽出资金砸向乐视网。如上图，卖出手中持有的航天动力，同时航天动力也是出现亏损的一只股票。

然后将账户中所有资金用于购买乐视网，6月18日，以23.53元每股的价格买入4000股，并且正如的我的预期一样，在6月19日，乐视网的股票k线线图出现穿头破脚阳线，个人感觉后续有两种可能，首先是多方已占优势，逐步上攻，后市看涨，另外一种情况是时日宽幅震荡尾市放量拉升收阳。但是根据当日的震荡图来看（如下）

符合了第一种可能，所以我仍继续看涨。6月19日，当我在根据其震荡图来看时，10:00左右开始居于高价位波动，于是，作出如下交易：当股票价格涨至25.6元每股时就进行空头。果不其然，在10:30分之后，振幅降低，而且偏于低价位。自己的低买高卖达到目标。

至此，这两次的交易算是顺利完成，个人或得收益率达到8%左右。

此后，由于我们国家的”神舟九号”即将发射升空，在此前的基础上，虽然大盘走势仍是低迷，但是对于航天动力，这是一个导向，预计在未来会有一定幅度的增长，于6月19日以12.64元每股购入航天动力股票8000股进行短线投资，但是由于“神九”仍在天空进行飞行阶段，股民还是有一定的担心，所以股价一直处于飘绿的状态，但是，我个人为，当”神舟九号”圆满完成任务时，它一定会有大的增幅，因为仍在持股，未进行交易，所以暂时分析至此。

投资策略实训报告总结篇五

一、实训简介：

我们公司全体成员利用周六的时间，在学校实训广场做牛奶销售，经过一天的时间，圆满完成此项工作。我们把十箱牛奶分开进行销售，8箱按35元买，剩下的两箱按盒买，总共盈利22元。

二、市场分析：

首先__这个品牌知名度较高，比其他品牌的价位较低。__优酸乳含有大量的益生菌，适合于各个年龄段的人，根据我们的市场调查，在周末的时候，实训广场的人流量大，所以我们公司销售地点定在实训广场。

三、执行情况：

在周六的早上我们公司的成员搬着牛奶来到实训广场，展开了__优酸乳大促销，把我们的条幅拿出来，吸引更多的消费者，而且我们公司销售的价格较合理，用较低的价格来吸引更多的顾客，总共十箱，按箱是每箱35元，按盒是每盒1.5元，经过我们一天的努力，把我们公司的牛奶全部销售完，也得到许多消费者的认可。

四、收获及感受：

经过我们一天努力的奋斗，我们总共盈利了二十二元，当我们把最后一箱卖出去的时候，心里有说不出的感觉，拥有一种很大的成就感。虽然这次销售盈利不多，但是我们也付出了努力，这是我们人生中第一次的促销活动。圆满的完成了老师的作业，通过这次促销活动我们了解到了团体的力量是巨大无比的，终于领悟到了社会实践的重要性，并注重实践与理论相结合的原理。

一：实训简介是：我们公司销售的是__优酸乳，我们组总共11箱牛奶，我们在学校隔壁的幼儿园共买出了7箱，每箱牛奶买38，回来时在学校门口的实训广场销售我们剩下的几箱牛奶，通过我们组人的共同努力把剩下的几箱牛奶卖给了各个系的同学，在这次销售牛奶的实训后我们组11个人共赢利43元钱同时我们也成功的把实训的作业完美的完成了。

二：市场分析是：我们还是在校大学生对于外边的市场还不是很了解，我们对于销售市场也没有很好的说服力，更没有他们那些所谓的品牌影想力。所以我们必须选一个对市场很有影响力的品牌，在学校的周围也有各种商店及超市在销售牛奶从而市场给予我们的压力就不言而知了。

三：执行情况是：我们组的成员在4月16号的下午放学后来到学校互近的幼儿园开始销售我们的牛奶，在幼儿园我们以每箱38元售出7箱，然后在学院的实训广场以每箱35元售出4箱给各个系的同学们，通过我们组各个成员的共同努力把我们的实训课完成了。

四：收获及感受是：通过我们这次的室外实训课销售牛奶的经历让我感受到了干什么都是不容易的，并且要想在这个社会和市场中共生存下去我们必须比别人付出更多的努力。同时我在这次实训课中我也感觉到了自己的很多专业知识欠缺,对专业知识的掌握情况也不是很乐观，以后就该更加努力学习于理解。

1、实训班级：物流10-1

2、实训时间：第1-5周

4、实训目的：通过物流管理全面实训，使学生了解现代物流的实际运作模式，掌握物流基础操作流程，培养理论与实践相结合的实用型的现代物流人才。

五、实训要求：

- 1、本实训以第三方物流企业的基础业务为范例，按照符合国际惯例的操作流程详细描述了仓储、配送、运输及客户管理等四个主要业务环节的实际操作过程。
- 2、通过对客户需求分析、货品的入库、出库及在库操作、配送作业操作以及车辆调度操作等流程的实际演练，理解物流各个环节的操作原理和相互之间的关系。
- 3、在指导老师的指导下，了解物流管理全面操作流程。
- 4、借助软件处理日常基本的物流业务。
- 5、撰写物流管理全面实训报告。

六、实训内容（步骤及操作程序）

本次实训利用中海2000物流教学系统软件，一切有关实训学习方面的活动都是在软件上进行的。实训开始前，同学们通过计算机网络internet登录该软件，并设置自己的用户名和密码。登录该软件后，可以看到该软件共分为基础数据、客户管理、配送管理、仓储管理、调度管理、费用产生、统计查询、客户分析、退出系统等九大部分，每个部分又包含具体的一些内容、操作。下面我就以实验的顺序，逐一对每部分进行简单的介绍。

1. 基础数据

（1）仓位设置该部分就是建立模拟仓库，按照系统提示的内容，填写仓库编号、仓位编号、总数量、备注等内容，具体要求是：建立3个仓库，每个仓库又分为3个楼层，每层楼有设立10个仓位。例如：010101代表1号仓库1号楼1号仓位。注意事项：每个仓库的每楼层的总数量必须保持一致。

(2) 修改密码该部分主要作用就是，供同学们修改密码和填写一些基本资料。

2. 客户管理

(1) 客户资料建立基本的客户资料。其中，包括3个客户类型为客户的客户，3个为报关的客户，3个为运输的客户，3个为装卸的客户。填写客户编号、客户名称、客户简称等相关的资料，之后提交并单击报价按钮，会进入一个页面，填写报价日期、代垫比例后提交，在点击报价明细，分别对建立的12个客户进行报价明细的填写，此步完成之后返回客户资料首页点击正式，再点击报价进入报价单页面，单击确认即完成此部分。

(2) 合同管理此项内容对2. (1) 中所建立的12个客户进行修改、报价时间、修改仓位的操作。修改内容包括：开始时间、结束时间、仓租性质、包租面积、包租周期等。

(4) 运输资料进入此页面后，会看见三个客户类型为运输的客户，选中一个，会进入车辆信息的页面，按照要求完成类型、车型、联系人、车牌号、车架号的编辑，单击提交后即完成。

3. 配送管理

(1) 部件维护此步骤是为客户类型为客户的客户建立买卖关系的过程。具体如下：选择一个客户关系为客户的客户，分别从下拉条中选择一个供应商、一个购买商，再编辑部件编号、名称、单位、重量、体积、价值、部件规格、海关编号等内容，然后点击提交完成一个关系的建立。

(2) 入仓管理进入页面，单击新增，编辑入仓单号、合同客户、供应商、购买商、入仓件数、货物性质、贸易性质、EDI单号，点击提交，然后点击部件进入部件清单页面，点击下

拉条系统会自动出现供应部件编号、部件名称、海关编号、部件规格，点击提交并返回入仓资料页面，再点击确认，页面上方的入仓资料字样会变成黄色，就完成了此步；再点击页面上方的入仓配车，输入柜号、车牌号，点击提交；点击入仓报关，进入页面单击确认即可；再进入入仓卸车页面，点击确认；再进入入仓验货，点击确认；在单击分配仓位，选中入仓部件，选择仓位，点击确认；再进入报关确认，选择报关性质，输入相应的工作量，点击确认，最后一步进入入仓确认页面，单击确认即完成了入仓管理的整个过程。

(3) 出仓选货进入出仓选货的页面，单击新增，选择合同客户名称和购买商名称，单击提交。再选中一个选货清单，点击部件进入下一个页面，选中一个入仓货物清单，页面会弹出一个对话框，输入适当的出仓数量，提交并返回出仓选货的页面，单击确认即完成了这步作业。

(4) 出仓管理进入页面先点击新增，选择合适的合同客户和购买商，并填入出仓件数和edi单号，提交后点击部件进入下一个页面，直接提交选货货物清单，返回上一个页面，单击确认，页面上方的出仓资料字样会变成黄色的，这就完成了出仓资料这一步；再进入出仓配车页面，输入车牌号，然后提交完成此步；进入下一个页面，选择合适的货币和汇率，点击确认结束出仓报关；再进入出仓卸车页面，确认即可；进入下一步报关确认，选择报关性质，输入工作量，提交完成；最后一步出仓确认，核对信息无误后，点击确认结束了整个出仓管理的作业。

(5) 修改仓位进入此页面后，选择需要修改的入仓清单，再分配合适的仓位，确认即可。

(6) 费用处理进入页面后先选择费用类型（处理、加班、其他），在选择一个客户，单击新增进入下一个页面，输入合适的工作量，提交完成，然后依次完成另外的费用类型和另外的客户。

(7) 盘点处理

(8) 入仓查询

(9) 选货查询

(10) 出仓查询这几个部分只是一个查询功能，输入单号，供应商，购买商，即可查到相应的信息。

4. 仓储管理

整个模块包括11小部分，其没有具体的操作程序，只是查询检验过程。

5. 调度处理

(1) 订车处理选中一个订车表头，单击明细，在订车明细的录入中填入合适的的数据，提交之后再点击货物进入下一个页面，在订车货物清单中输入货物名称、工厂名称等数据，提交确认，再返回订车处理的首页，点击确认。

(2) 调度配载在页面中选中一个需要配载的记录，页面会转入下个页面，选择合适的运输公司、车牌号、吨位，依次点击提交、调度确认、托运确认。

(3) 运输费用先选择一条记录，运输费用录入的页面，输入合适的的数据，提交确认即可。

(4) 运输明细

(5) 收支明细

(6) 托运对账

(7) 承运对账这几步对费用账单起一个账单查询的作用。

6. 费用产生

(1) 仓租计算选择客户，输入结算日期，点击计算即可。

(2) 费用核查页面有应收、应付两项，还有仓租、运输、装卸、处理、加班等几项，依次选择客户，点击查询，将查询的记录提交确认。

(3) 取消查询

(4) 取消计算对不需要查询计算的记录进行删除。

(5) 应收账款

(6) 修改应收

(7) 应付账单

(8) 修改应付

(9) 收付利润只对账单起查询修改的作用。

7. 统计查询

8. 客户分析

9. 退出系统没有具体操作步骤，不在赘述。

七、实训结果

本次实训使学生在理论学习基础上，通过上机以及利用软件掌握物流的运作模式和基本流程，从而达到理论与实践相结合，加强了动手能力。这次实训从建立仓库、建立客户、建立合同、货物入仓、选货出仓等一系列操作，使我认识应用物流软件的业务流程，系统消化和巩固本课程理论知识。

八、实训心得

通过这次实习，让我更深刻地认识到物流软件的特点和应用领域，接触更多网络知识，了解网络经济时代的企业经济管理模式，在亲身实践过程中学习和提高。在这个实训中让我对物流主要的业务流程和核心理念有了深刻的理解。在现代的信息时代中，多种管理都是通过网络、软件实现的，于是，对于掌握这方面的知识越来越重要了，这是一个非常好的机会让我们对物流软件的更深一步认识，出感觉到了其优越性。