

# 2023年快递公司实训心得体会(汇总7篇)

心得体会是我们在经历一些事情后所得到的一种感悟和领悟。那么你知道心得体会如何写吗？下面小编给大家带来关于学习心得体会范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

## 快递公司实训心得体会篇一

忘记了这是第几个雪花纷飞的冬日清晨，和以往的冬季一样，这个冬天，又有许多的人站在了时光的分岔口上。经过四年的蛰伏，完成一次痛并快乐着的蜕变。接下来，他们即将开始一段全新的旅程，与此同时，却也结束了一个注定会让人怀念的大学“象牙塔”时代，一段属于他们的青春岁月。每次见到这样的离别，总是情不自禁的伤感，尤其此刻已经是大四最后的日子，总觉得毕业近在咫尺，所以今年的冬季似乎格外的冷，也许是因为太多的离愁别绪吧，所以想好好珍惜这次为期六周的实习时间，哪怕多学习一点知识，哪怕多认识一些朋友，然而时间是最残酷的东西，它不会因为你想珍惜而慢下来一分，不知不觉间，为期一个半月的毕业实习的工作已经结束了，回顾一个半月前自己刚来到实习公司时的壮志凌云，这一瞬间，自己有太多的感言与见解，经过了这一个半月的时光沉淀，青涩的影子渐渐消逝，留下的是知识的积累与踏实的厚重。

所以，带着这些认知，本着从一点一滴做起，绝不眼高手低的想法，我来到了上海顶誉食品有限公司进行实习，公司位于普陀区中江路879号天地软件园内，成立于20\_\_年10月，主要经营以鸭系列产品(久久丫)为主的休闲食品，以香、辣为特色，其中鸭颈最为突出，另有鸭掌、鸭头、鸭肫、鸡尖等二十余种产品。“久久丫”始终致力于为顾客带给高品质的中国传统特色美食，采用了“连锁品牌专卖店”的发展模式进行市场开拓，先后开发、占领了华东、华南、华北、华中各个一级、二级主要城市市场。目前，久久丫总门店数已超

过1000家。20\_\_年，董事长顾青在由南方报业传媒集团21世纪报系主办的“20\_\_中国最佳连锁企业评选”活动中被评选为“20\_\_年度中国连锁业风云人物”，同时久久丫连锁被评选为“20\_\_年度中国十大最佳连锁企业”。“久久丫”创意休闲美食品牌也正被越来越多的人所理解和喜爱。公司的目标是成为出中国休闲食品领域第一品牌。

我在公司的实习资料主要是培训实习以及门店助理实习和参观实习。第一部分的培训实习是公司里的培训师对我们实习生进行的培训，主要是时间管理、自我管理以及公司管理方面的培训，透过这些培训，让我对公司的岗位分配、部门职责以及公司的整体运行和企业文化有了感性的认知，在培训期间还对我们进行了一系列的职能测评，让我们了解自己的兴趣以及自己对想要去的岗位的工作的掌控度，然后公司会按照这个测评结果以及之后在各个岗位上的实习安排具体的工作。此外，公司的培训师都是很有亲和力的，讲授的资料也是风趣幽默，互动也很精彩，让我体会到一种温暖安宁的氛围，同时也获得了很多方面而不是局限于专业知识层面的知识，对我以后的实际工作十分有利。

接下来是到久久丫门店辅助店长进行实习。这样一种实习虽然不怎样与我们的专业知识相关，但仍旧让我获益良多，感动良多。在上海这个城市里，每一天都有各色人等穿梭其间。除了兴奋的游客，耀眼的明星，还有一大群默默无闻的工作者始终坚守着自己的岗位，奉献着自己的热情，他们不畏困难，他们不怕挫折，他们一心只想为顾客服务，向顾客展露自己最热情的一面，其中就包括久久丫门店的员工们。

公司在各个方面都力求尽善尽美，就算有一点点小瑕疵的地方，公司也会竭力去改善，去完善，所以我时常觉得一个公司有多高的地位这并不值得吹捧，只有一个公司懂得不断的去改善，不断的进步，每一天都能涌现出新的创意，这样的公司才能长青，才能处于优势地位。

短短的六周毕业实习已经接近尾声了，透过这段时间在公司的学习和实习，让我从无知到认知再到深入了解，渐渐的我喜欢上了这个充满阳光而又温馨自在的公司，也让我深刻的体会到学习的过程是最美的，在整个实习过程中，我每一天都有许多新的体会，新的想法，想说的很多，主要由以下几点：

一、坚持：我们不管到哪一家公司，一开始公司都不会给我们太多的工作，一般都是先对我们进行培训，让我们看，时间短的是几天，时间长的药几周，在这段时间里很多人会觉得无聊，没事可做，也学不到什么东西，便产生了离开的想法，但是这时你其实还没有真正接触到公司的真正，所以在这个时候我们必须要坚持，轻易放下只会让自己后悔。

二、勤动手：我们去公司实习，公司多数把我们当学生看，这段时期，公司不会给我们重要的工作，能够又不想让我们闲着，因此，我们就应主动找一些事来做，从小事做起，刚开始也只有打杂，你没事就多动动手，这样公司的同事才会更快的理解你，大家才能看到你的用心和潜力，接下来才会让你做一些重要的工作。

三、多听、多看、多想、多做、少说

我们到公司实习以后，要明白自己能否胜任这份工作，关键是看你自己对待工作的态度，态度对了，即使自己以前没有学过的知识也能够在工作中逐渐掌握，态度不好，就算自己有知识基础也不会把工作做好，四少一多就是我的态度。我们刚开始实习或工作时，可能会搞不清楚自己该做些什么，觉得压力很大，在工作过程中多看别人别人怎样做，多听别人怎样说，多想自己就应怎样做，然后自己动手去多做，光动嘴不动腿是不行的，所以我们今后不管干什么都要端正自己的态度，这样才能把事情做好。

四、少埋怨

有点人会觉得公司那里不好那里不好，同事也不好相处，工作也不如意，经常埋怨，这样只会影响自己的工作情绪，不但做不好工作，还会增加自己的压力，所以，我们就应少埋怨，要看到公司好的方面，对遇到的问题就应向办法去解决而不是去埋怨，这样才能持续工作的热情。

## 五、虚心学习

在工作过程中，我们会碰到很多问题，有的是我们懂得的，也有很多是我们不懂的，不懂的问题我们要虚心向同事或领导请教，当比二年教我们只是的时候，我们也就应虚心的理解，不能认为自己懂得一些知识就飘然然。

## 六、错不可怕，就怕一错再错

人无完人，每个人都有犯错的时候，工作中第一次做错不要紧，但也主动认识到自己为什么做错了，要怎样改，不能一而再，再而三的犯错。

## 七、自主学习

工作后不再像在学校学习那样，有老师，有作业，有考试，而是一切要字迹主动去学校去做，只要你想学习，学习的机会是有很多的。实习的时候，有比较多的休息时间，要利用好这些时间，少看一部小说，多了解一些感兴趣的知识。

## 八、团队精神

工作往往不是一个人的事情，是一个团队在完成一个项目，在工作的过程中如何持续和团队中其他同事的交流和沟通也是相当重要的。要有与别人沟通、交流的潜力以及与个人合作的潜力，合理的分工能够使大家在工作中各尽所长，团结合作，配合默契，共赴成功。个人想要获得好的业绩，务必牢记一个规则，我们永远不能将个人利益凌驾于团队利益之

上，在团队工作中，会出此刻自己的协助下同时也从中受益的状况。反过来看，自己本身受益其中，这是保证自己成功的最重要的因素之一。

## 九、为人处事

作为学生应对的无非是同学、老师、家长，而工作后就要思考更为复杂的关系，无论是和同事还是领导，都要做到妥善处理，多沟通，并要设身处地地从对方的角度换位思考，而不是只思考自己的事。

经过这次实习，我从中学到了很多课本中没有的知识，在就业心态上也有很大改变，以前我总想找一份自己喜欢、专业对口的工作，可此刻我明白找工作很难，要准也对口更难，很多东西我们初到社会才接触，所以我此刻不能再像以前那样等待更好机会的到来，要建立起先就业再择业的就业观，要尽快丢掉对学校的依靠心理，学会在社会中独立，敢于参加社会竞争，敢于承受社会压力，使自己能够在社会上快速成长起来。在以后的学习生活中，我会谦虚谨慎，勤奋努力，加强修养，以更开阔的胸襟，更智慧的头脑，更高尚的品德服务社会。这次实习只是我人生中一个奋斗的起点，我也相信自己必须会以更加饱满的热情和决心投入到未来的工作当中去，相信自己必须能交出更加满意的答卷。

## 快递公司实训心得体会篇二

经过大学两年的学习，现在我的学业已经接近尾声，为了更好地启程下一步的路，我对自己的两年大学生活做了一个个人鉴定。

两年的大学生活是我人生的关键点。两年的校园生涯和社会实践生活我不断的挑战自我、充实自己，为实现人生的价值打下坚实的基础。

在大学期间，我始终以提高自身的综合素质为目标，以自我的全面发展为努力方向，树立正确的人生观、价值观和世界观。为适应社会发展的需求，我认真学习各种专业知识，发挥自己的特长；挖掘自身的潜力，结合每年的暑期社会实践机会，从而逐步提高了自己的学习能力和分析处理问题的能力以及一定的协调组织和管理能力。

### 一、在思想品德上。

本人有良好的道德修养，坚定的政治方向。品行关系到能否形成正确的人生观和世界观，所以我很注重自己的品行，坚持着自我反省且努力完善自己的人格，所以无论在什么情况下，都一品德至上来要求自己，严于律己，友爱同学，乐于助人。

### 二、在学习方面上。

能按照学校的有关规定，利用业余时间自学各门课程，积极参加集中串讲，按时完成各项作业。通过三年学习，现已掌握了所学知识，并通过了有关课程考核。在学习期间，我能自觉将所学知识用于实践当中，以“独立思考”作为自己的座右铭，时刻不忘警戒。勤俭朴素，热爱集体，以诚待人，关心同学，乐于助人，有较强的时间观念。性格乐观开朗，并始终保持良好的心态。

### 三、在生活上。

我最大的特点是诚实守信，热心待人，勇于挑战自我，时间观念强，有着良好的生活习惯和正派作风。由于平易近人待人友好，所以一直以来与人相处甚是融洽。

### 四、在工作上。

我积极参加学校学生工作和社会实践工作。工作计划详细分

明，协助老师和同学。做好班集体工作。积极参与学校勤工俭学等活动，还有自己到校外投身相关专业兼职工作。在这些过程中我认真负责，极大地锻炼了我的工作能力和积累了许多宝贵的实践经验。

两年的大学生活，使自己的知识水平、思想境界、工作能力等方面都迈上了一个新的台阶，同时我也明白我的缺点与优势，我所拥有的是年轻和知识。年轻也许意味着欠缺经验，但是年轻也意味着热情和活力，我自信能凭自己的能力和学识在毕业以后的工作和生活中克服各种困难，不断实现自我的人生价值和追求的目标。我相信我一定可以的。

## 快递公司实训心得体会篇三

根据学校教学安排，20\_\_年下学期我等20名同学被安排到\_\_市工商联进行实习。在工商联的欢迎会上，我被荣幸的安排到\_\_集团。\_\_集团将我及\_\_同学安排到其下属的子公司\_\_物业管理公司的市场管理部。

### 二、市场管理部简介

市场管理部由14名员工组成，分别有经理1名，市场管理主管1名，收费主管1名，综合管理员1名，市场管理员6名，收费员4名。市场管理部直接由总经理管理，在公司管理结构中处于相当重要的地位。市场管理部对市场经营活动的管理好坏直接关系到博翰物业管理公司的生存与否。因此，市场管理部将市场管理与收费管理作为工作的重点，一切工作围绕这两点展开。

### 三、市场管理部的职责

根据公司岗位职责划分规定，市场管理部有以下职责：

- 1、负责对公司招商入场的后续经营管理全盘把控。

- 2、负责公司所接管商业地产的经营管理。
- 3、负责经营户经营范围的规范。
- 4、负责经营户入场、退场、转让等经营行为的管理。
- 5、负责经营户装修期间的监控、督察。
- 6、负责经营户门前三包的落实。
- 7、负责与经营户定期进行沟通，了解经营情况，为公司经营决策提供第一手资料。
- 8、负责经营户满意度调查的执行分析。
- 9、负责所管辖区域内收费工作的全面工作。

然而，根据我在博翰物业管理公司四十天的实习与观察来看，给部门的职责在实际工作中不光局限于以上的职责。如：配合政府机构对其范围内的人口普查，帮招商部收集市场信息等。而其所规定的“负责与经营户定期进行沟通，了解经营情况，为公司决策提供第一手资料”等并未能进行执行。

究其原因，我以为该条例所规范的内容对于市场管理员过于抽象，这使得文化程度不高的市场管理员难以把握具体的度。况且，其沟通的内容涉及到经营户的商业秘密，这使得市场管理员难以与经营户进行实质性的沟通，这也导致了该条例无法被真正地执行过。

另外，市场管理范围内的有些工作负担其实对于本来应该承担的工作负担大得多。譬如，空中街市经常漏水，一到下雨天，空中街市就到处漏水，这使得市场管理员忙不过来，同时也使得广大业主对公司的积怨越深。其实究其原因在于建设工程质量不过关，导致了市场管理员工作负担加重，浪费



时间与精力，也使得公司声誉受损。

当然这并不能说市场管理员就不应该管理这样的事情。只想说明的是，市场管理员的工作、职责与其他部门的配合是密切相连的，合理的划分各部门的职责范围是相当有必要的，而且在公司划分职责范围时却并没有说明各部门应该相互配合，以及如何配合，这使得在实际工作过程中各部门经常发生冲突，难以协调。虽然公司每天都说“团队进取”，却没有在制度上作出规定与规范。真正的团队进取并非是口头上说那么容易的。

#### 四、市场管理部存在的问题

通过四十天在市场管理部的实习与观察，对市场管理部的工作方式、处理问题的方法与态度也有了些思考，笔者认为有以下几方面的问题：

在巡视市场的过程中，市场管理员的行为不够细致，或者说不够恰当，在笔者看来是没有体现出作为一名市场管理员应有的素质。在细微处没有体现出公司对广大业主的关心，又怎么能够寄希望于业主在以后配合公司的工作呢？市场管理员的素质高低直接关系到公司形象与利益，然而市场管理员的素质却存在着巨大的问题。

2、关于早会的问题。从星期一到星期五每天早上8点都要开早会。一般情况下是由部门经理来讲话。在讲话的过程中，各员工不是东张西望就是左看右看，不能集中精力认真聆听领导的讲话。当然这不能说明我们没有用心的听领导讲话，而是暴露出一个问题即纪律观念的问题。无规矩不成方圆，无纪律何来的秩序呢？早会有着早会的纪律，然而我很少看到他们遵守着早会的纪律。从这样的小事不难看出市场管理员的纪律观念是如此的淡薄，同时也看到了公司在制度执行方面存在着很大的问题。

每天进行早会的目的在于传达信息，布置具体的工作任务，激发员工的工作热情。然而在早会的开展过程中开展方式却存在着问题。通常是由经理一人讲话，讲完之后早会也就结束了。在本人看来这样会很大程度上下属员工的失落感。如果员工能够经常可以在早会发表自己的见解，与经理及广大员工进行当面的交流，这样可以达到增强员工对公司的荣誉感和责任感。

3、时间观念不强。在这四十天的实习过程中，我感触最为深刻的是不光市场管理员，而且很大部分的员工的时间观念都不够强。每天看完早会，我的同事那些市场管理员都纷纷去吃早餐，公司明文规定是8点上班，然而对于市场管理员来说，至少要到8点半才是上班的时候。到了中午吃饭的时候，还没有到规定的时间，市场管理员都是急急忙忙的赶着去吃饭。再比如开会，虽然本人只参加了一次较为正式的部门会议，市场部的员工都是拖拖拉拉的赶到。如此之时间观念，我们很难想象市场部的员工的办事效率有多高。

结果造成了市场管理员办事经常是拖沓，效率不高，公司开展工作都是很难进行，而各部门都是相互冲突，相互指责。临到实习快结束的时候，由于公司收费任务不能很好的完成，于是就赶紧给市场管理员下达完成指标，并以此为考核标准。然而我的同事市场管理员却都是纷纷抱怨不能够完成任务，这对于公司来说又是一个问题。其实很多问题都是连续着的，前面的工作做好了，后面的工作也就不是问题了。如果前面的考核制度完善好，以及前面的工作做好，也就不会突然给市场管理员们巨大的压力。

。在公司实习那么久，我很难看到他们有着强烈的工作责任与工作效率感。虽然市场管理员经常对我这位实习生说要把每份工作做好，而且要有效率。然而事实上我所见到的是，那些市场管理员没事的时候就是在办公室吞云吐雾，聚在一起大声聊天。一旦上面分配下任务，或是业主反映有什么问题的時候，在大多数情况他们都是凭着以往的经验进行处理，

没有进行深入的思考。如果遇到稍微重大的事情，则会使得他们手忙脚乱的，结果事情我们也是很难想到哪天才能做完。办事要有效率也许就是成为他们口头上应付外人的口号，尤其是上司。

上述那些问题，归根到底在于企业员工没有对企业制度与企业文化领悟透彻。在我刚到公司时，我的同事某位市场管理员处理一件事后，对我说：“这就是‘立于平凡，见于细微’，我们公司的企业文化”。我当时若有所思似的点点头。然而在后来的实习过程中，我发现其实他们对于个公司的制度与文化也就是停留于表面上，并没有深层次的理解。或许正式因为没有此种理解，也就导致了許多不应该存在的问题。

## 五、建议

1加强对企业员工的培训。培训应该包括业务技能与自身素质培训两方面。业务技能的提高可以帮助员工圆满的完成任务，也就不会使得员工面对新的问题时手忙脚乱。而素质的提高能够使得员工更加的认识自己，认识工作，能够将工作完成的更加完善。素质的提高可以使得员工更加清楚的认识企业制度与企业文化，也就会避免出现那些不该发生的问题。

2制定合理的考核制度。没有合理的考核制度是无法保证公司员工能够圆满的完成任务。考核标准过高，会使得员工产生畏惧感，丧失对工作的信心，考核标准过低则不能对员工的工作进行合理的评价，也无法对员工进行有效的约束。同时我们也应该要注意制定考核制度要注意连贯性与连续性，避免给员工造成巨大的压力，导致心理的崩溃。

3创造平台，发挥员工的主动性与创造性。在实际的工作中，公司不可能在制度上给出太多的规定，这就取决于员工自身的理解与创造能力。如果公司不能合理的创造平台，企业员工则会选择避免在他们看来不必要的后果来退缩，从而束缚自己，这其实在某种意义上对于公司来说是一种损失。企业

应该努力创造平台，鼓励员工发挥自己的主动性与创造性。即使员工的主动性与创造性没有在表面上增加公司的利益，但是在实质上也能增加员工对公司的集体感与荣誉感。

实习的时间是短暂的，原本准备深入地对公司的企业制度与文化建设研究与分析，然而受到自身实习岗位、语言等因素的制约，本人也就只能从一些琐碎细微的现象进行分析，这也就在一定程度上验证了博翰物业管理公司的理念“立于平凡，见于细微”吧。而对于我所分析的问题，由于本人知识才能有限，也就只能进行一些简单而又模糊的建议了，这是不足的地方，也是我深感遗憾的地方。

通过这次实习，本人也有了些深深的体会。曾经厌倦于那些枯燥的书本知识，而今却发现自己的知识是如此的贫乏，知识结构是如此的不够完整，在接下来还有两年的大学校学习生活，必须不断的加强学习。人生的道路还有着一段相当长的距离要走，我必须通过不断的学习与总结才能更好的认识自己，更好的发挥自己的才能，实现自己的人生抱负与人生价值。

## 快递公司实训心得体会篇四

接触实际，了解社会，增强劳动观点和社会主义事业心、责任感；学习业务知识和管理知识，巩固所学理论，获取本专业的实际知识，培养初步的实际工作本事和专业技能。

### 二、实习资料

- 1、了解保险企业及其他企事业单位的性质，企业的经营管理目标及构成的体制，企业文化与发展史。
- 2、了解保险企业内部的组织体系，管理体系，总公司、分公司、支公司、营销部之间管理与责权利的划分。

- 3、了解财产保险公司在展业、承保、理赔等业务流程和熟悉主要险种和相关单证。
- 4、了解太保保险公司在个险、团险、企业年金险营销中的主要环节、主要险种、相关单证。
- 5、学会机动车和非机动车的承保，其中包括安居综合保险、机损利损险、企业财产保险。
- 6、培养从事经纪中介工作的业务本事。了解并熟悉保险代理人的日常业务和 workflows，学会进行工作。
- 7、预演和准备就业。找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识准备。

### 三、实习总结

20\_\_年\_\_月\_\_号是我踏入\_\_财产保险公司的第一天。我怀着一份激动和好奇的心境来到中国\_\_财产保险股份有限公司，开始了大学以来的第二次实习实践活动。但这次与上次不一样的是，这是我的毕业实习。此刻回想起来，虽然仅有短短的两个多月多的实践期，但在这两个月的实习中我学到了很多在课堂上学不到的知识，让我受益匪浅；并且接触了很多优秀、积极工作、热爱生活的人，在那里我度过了一段欢乐而又难忘的时光。

我实习的部门是业管部，很荣幸，我被安排到的师傅是\_\_经理。在\_\_经理的指导下，我遵守纪律，虚心学习，积极工作：

- 1、参加部门的早会(星期一至星期五，早上8：30开始)，吸收新知。早会一般是总结工作，分享经验，开展专题讲课，发布通知等。我认真做笔记，从中吸收到了新的知识，间接获得了工作经验。

2、虚心请教\_\_经理。开始没有任务做，经常很无聊的坐在那看一些资料和条款，背一些最基础的费率，看了几天的条款有点看烦了，对于一些词语跟根本就不理解并且对其中的一些险种也是搞不清楚的，没有人对于我这种现象给我过多的解释，所以我就开始厌恶这样工作式的生活了，开始想念在学校的那些同学和朋友。\_\_经理可能看出我有些心浮气躁了，就主动问我遇到了哪些问题，并细心给我讲解，让我对贵公司有了更深层的认识。

3、了解\_\_的财险产品，熟悉区域服务专员的日常业务、工作流程和工作方法等。区域服务专员的日常业务是接触客户，为客户供给服务。其工作流程有五个步骤：寻找客户、约访、销售面谈、成交和售后服务。这五个步骤构成一个销售循环。其中售后服务包括收费、保全、理赔、递送生日卡或客户服务报等。如果区域服务专员供给了令客户满意的售后服务，就会产生转介绍，这样又会获取新的销售机会，新的销售循环又开始了。工作方法有很多，如怎样与客户打交道，这包括怎样去拜访客户，怎样跟客户讲保险，怎样为客户做保险计划，等等。

4、作为\_\_经理的助理，协助她做一些内勤工作。如设计、制作部门会议室的大型板报，设计、张贴部门用于激励员工的三条横幅等。同时，学习经理如何管理团队。

很感激学校和中国\_\_财产保险股份有限公司\_\_中心支公司给我供给了这样一个机会。

(一)经过进一步的对保险公司及行业的了解，也发现一些保险公司经营管理中存在的问题。

1、在经营理念上，发展和管理、速度和效益的矛盾突出。经营过程中，为了保证完成保费计划指标，基层公司领导把主要精力集中在完成保费计划上，理赔管理、服务举措、内部建设等方面工作存在诸多薄弱环节，业务发展屈服于管理的

问题比较突出。应对竞争日益激烈而尚欠规范的市场环境，基层公司在处理速度和效益的关系上存在观念上的偏差，重速度、轻效益，风险管理意识和风险控制水平不高，部分业务质量较差，为完成保费任务不计成本地承保一些赔付率高、连年亏损的业务，经营效益水平低，制约了保险公司的快速健康和壮大。

2、在服务水平上，技术含量较低，仍然存在过分依靠关系和人情的现象。基层公司在展业过程中，主要依靠业务人员的关系网拉业务，或者是经过很多招聘营销员的人海战术开拓市场，保险从业人员素质参差不齐，误导消费，坑害被保险人利益等行为时有发生，部分业务人员忽视消费者心理状态而采取死缠滥打的推销方式。基层保险公司的人海战术和关系业务的过度膨胀，使国民对保险的作用产生误解，有的甚至产生反感情绪和厌恶心理，不利于培育国民的保险意识，损害了保险业的社会声誉和保险从业人员的社会地位。另外，基层公司在理赔服务过程中，有的为了稳固与大客户的关系不讲原则地进行人情赔付或通融赔付，有的为了个人或小团体的利益进行人情赔付和搞假赔款，而对一些非关系客户另眼相待，服务态度和质量差，违背保险经营的损失补偿原则和诚信原则。

## (二) 提高保险公司经营管理水平的措施

1、强化管理意识，提高管理质量和水平。基层保险公司要提高对加强管理工作重要性的认识，增强内控管理自觉性，树立起管理是企业发展生命的观念。加强内控管理制度建设，建立起高效率的管理机制，加强电子化建设，为管理工作的开展供给强有力的技术保障和支持。具体讲，业务上要重点加强市场营销管理、核保管理和单证控制管理；理赔上要重点加强查勘定损管理和报价核赔管理；财务上要重点加强收付费系统管理；人员上要重点加强职业行为管理和考核机制管理。上级公司要加强对基层保险公司管理工作的监控和指导，确保统一法人制度的顺利执行和政令的畅通，同时建立配套的

职责追究制度和奖惩措施，加强对基层公司经营管理行为的约束。保险监管部门要加强对基层公司市场行为的监督和管理，加大对违法、违规行为的查处力度，培育有利于基层保险公司发展的规范有序的市场环境。

2、加强保险队伍建设。人是生产力中最进取的因素，解决好人的问题是解决一切问题的根本。配备一支业务本事强、管理水平高、具有创新本事的领导班子，是基层保险公司发展的组织保证和重要基础。基层保险公司领导班子要不断学习新知识、新事物，不断提高领导本事和经营管理水平，才能适应现代保险公司发展的需要。要加强对基层保险公司员工的教育和培训，提高员工的综合素质，不断培养贴合现代保险公司发展要求的员工队伍。加强基层保险公司企业文化建设，增强公司的凝聚力和向心力，倡导团队协作，倡导激励，宣扬先进，并经过分配结构和分配机制的改善，稳定员工队伍，充分调动每位员工的进取性和创造性，为公司发展供给强大的人力资源保证。

#### 四、实习心得

这是我第二次到保险公司参加实习，更多的还是向前辈学习和自我努力。我国的保险事业已经发生了翻天覆地的变化，人们的保险意识得到了很大的提高，保险队伍的素质也得到了加强。经过这几天的学习和和大家的教导，我对保险的了解更多了。我相信保险这个行业是十分有生机的，因为就整个世界来说风险是无处不在的，只在有风险的地方就需要保险。并且保险行业也需要更多的专业人士，而我将来就是这其中的一个，我感到十分的荣幸。相信自己，我会做的更好！

### 快递公司实训心得体会篇五

时间过得真快，一转眼间xx天的实习时间就过了。在这段时间里，我学到了很多在学校了学不到的东西，也认识到了自



己很多的不足，感觉收益非浅，以下是我在实习期间对工作的总结以及一些自己的心得体会。

作为一名刚刚接触专业知识的大学生来说，如果在学习专业课之前直接就接触深奥的专业知识是不科学的，为此，学校带领我们进行了这次实习活动，让我们从实践中对这门自己即将从事的专业获得一个感性认识，为今后专业课的学习打下坚实的基础。实践是大学生活的第二课堂，是知识常新和发展的源泉，是检验真理的试金石，也是大学生锻炼成长的有效途径。一个人的知识和潜力只有在实践中才能发挥作用，才能得到丰富、完善和发展。大学生成长，就要勤于实践，将所学的理论知识与实践相结合一齐，在实践中继续学习，不断总结，逐步完善，有所创新，并在实践中提高自己由知识、潜力、智慧等因素融合成的综合素质和潜力，为自己事业的成功打下良好的基础。

首先，我想谈一下实习的好处。实习是一种对用人单位和实习生都有益的人力资源制度安排。对理解实习生的单位而言，是发展储备人力资源的措施，能够让其低成本、大范围的选取人才，培养和发现真正贴合用人单位要求的人才，亦能够作为用人单位的公关手段，让更多的社会成员（如实习生）了解用人单位的文化和理念，从而增强社会对该组织的认同感并赢得声誉。

对学生而言，实习能够使每一个学生有更多的机会尝试不同的工作，扮演不同的社会主角，逐步完成职业化主角的转化，发现自己真实的潜力和兴趣，以奠定良好的事业基础，也为自我成长丰富了阅历，促进整个社会人才资源的优化配置。作为一名学生，我想学习的目的不在于透过结业考试，而是为了获取知识，获取工作技能，换句话说，在学校学习是为了能够适应社会的需要，透过学习保证能够完成将来的工作，为社会作出贡献。然而步出象牙塔步入社会是有很大落差的，能够以进入公司实习来作为缓冲，对我而言是一件幸事，透过实习工作了解到工作的实际需要，使得学习的目的性更明

确，得到的效果也相应的更好。

要应对更为复杂的关系。无论是和领导、同事还是客户接触，都要做到妥善处理，要多沟通，并要设身处地从对方角度换位思考，而不是只是思考自己的事。

我想，透过这次实习让我认清了自己的很多不足和缺点。第一个就是缺乏工作经验。因为自己缺乏经验，很多问题而不能分清主次，还有些培训或是学习不能找到重点，随着实习工作的进行，我想我会逐渐积累经验的。第二是工作态度仍不够用心。在工作中仅仅能够完成布置的工作，在没有工作任务时不能主动要求布置工作，若没有工作做时就会松懈，不能做到主动学习，这主要还是因为懒惰在作怪，在今后我要努力克服惰性，没有工作任务时主动要求布置工作，没有布置工作时作到自主学习。第三是工作时仍需追求完美，在工作中，不允许丝毫的马虎，严谨认真是时刻要牢记的。第四是学术上不够钻研。这是由工作性质决定的，也是我自己选取的，因为在我看来，只有被市场认可的技术才有价值，同时我也认为自己更适合做与人沟通的工作。但我毕竟是一名专科生，需要作一些基本的实际工作，这就需要我个人多关注科研的最新进展，同时，这也对我的工作有促进作用。

用知识武装起自己来，学会做人，学会做事。你才能成功！

我坚信透过这一段时间的实习，从中获得的实践经验使我终身受益，并会在我毕业后的实际工作中不断地得到印证，我会持续地理解和体会实习中所学到的知识，期望在未来的工作中把学到的理论知识和实践经验不断的应用到实际工作中来，充分展示我的个人价值和人生价值，为实现自我的理想和光明的前程而努力。在这半周的时间里，我受益非浅。我在那里不仅仅学到了许多关于专业的知识，最重要的是进一步体会到了做人的原则。公司的宗旨是：规规矩矩做人、踏踏实实做事。在去公司的第一天，老师们就教导我们做人必须要正直、要实事求是，诚以待人，人品对一个人来说十分

重要的。我充分的体验到了你如何待人，他人也会如是回报。总之，在公司的半周时间里，我们脱离了学校的庇护，开始接触社会、了解我们今后工作的性质。不但增长了专业知识，还学习到了不少为人处是的方法。

十几年的学生生活，即将划上一个句号。在公司实习的这段时间，我懂了不少东西。大人们都说刚毕业的学生身上总存在着许多让公司老板头痛的“特点”，此刻我最后亲身体会到了。以前作为一名学生，主要的工作是学习；此刻即将踏上社会，显然，自己的身份就有所变化，自然重心也随之而改变，此刻我的主要任务应从学习逐步转移到工作上。这半周，好比是一个过渡期——从学生过渡到上班族，是十分关键的阶段。回想自己在这期间的工作状况，不尽如意。对此我思考过，学习经验自然是一个因素，然而更重要的是心态的转变没有做到位。此刻发现了这个不足之处，就应还算是及时吧，因为我明白了何谓工作。在接下来的日子里，我会朝这个方向努力，我相信自己能够把那些不该再存在的“特点”抹掉。

感谢学校给我们这次宝贵的实习经验，同时也要感谢老师对我们的细心指导。本次实习所学到的这些知识很多是我个人在学校很少接触、注意的，但在实际的学习与工作中又是十分重要、十分基础的知识。透过本次实习我不但积累了许多经验，还使我在实践中得到了锻炼。这段经历使我明白了“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”的真正含义——从书本上得到的知识终归是浅薄的，未能理解知识的真谛，要真正理解书中的深刻道理，务必亲身去躬行实践。

## 快递公司实训心得体会篇六

去年7月夏日炎炎，当别的学生在家舒服地过着属于自己的暑假时，我们这批学生却要踏上社会到\_\_餐厅实习。离开家了，才发现家是如此温馨，外面的生活并不是想象中那样美好。

第一天，没等我们准备好就被全部安排在一个从头学起的部门——传菜间，主要的任务就是跑菜、催菜。这工作并不是想象的那么简单，不仅要知道每道菜的名称，还要熟悉记台号，不能出差错。一天站了4、5个小时，已经够我们受的了，可下班后还要接受培训，第一个星期讲的是理论知识，第二个星期是操作。然后需要鉴定——测验。

没多久，一批人从传菜间调入大堂，我就是其中之一，由红马夹变成红制服。一切重新开始。我们由实习生的待遇转变成和正式工一样，除了工资比老服务员低之外，别的工作都和他們一样。

也许是由于我工作出色，我被包房的主管挑中，顺利地进入了这个许多人都向往的地方。包房是个独力的部门，包房的服务员都是最出色的，往往是一批老的服务员。这给我带来了很大的压力，我当时在心里发誓，我要和她们一样做得这么优秀。

我很快适应了这个新的工作。也许有所得必有所失吧，每天下班后，领班会给几个新进包房的实习生进行培训，回寝室大概都已经10点多了，还要埋头完成领班布置的“回家作业”。

在包房做久了才发现工作比以前更辛苦了，忙的时候还要加班，但这一切都没有使我的热情减退。包房像一个大家庭，我们挺团结的。实习即将结束时，包房的领班及同事们为了给我们送行，在年初一那天请我们在火锅城吃了一顿。老实说，我真的很舍不得这些共同工作过的伙伴们！

实习是结束了，但我真的好怀念那段时光。我借此机会对即将实习的同学说：“出去闯闯吧，外面的世界好精彩，它会加速你的成长。”

# 快递公司实训心得体会篇七

实习时间：20\_\_年7月17日至8月17日共一个月

实习基本内容：在报社，我主要是新闻的采访与写作。同时由于是经济部主要做经济新闻的采访和写作。实习主要是：看报纸、写作新闻和新闻采访。实习总结：

这次实习是从7月17号开始的到8月17号结束，整整用了一个月时间，在这一个月里我主要是做新闻的采访与写作方面的工作。

实习真的很快，现在回想起来好像昨天还在报社里。还记得我第一天去的样子，所有东西对我来说都是新的，而且第一天实习的时候超紧张，在报社都没敢去吃饭。不过这可以说是我第一次真正的进入社会，当我走进办公室的时候真的很紧张。大家都做自己的事情，当我进去的时候只是礼貌性得看我一眼，好一点的给我一个微笑。我不尴不尬得走到老师面前等候发落。不出意外得第一天的任务就是看报纸。后来我有了自己的办公桌，虽然不大，但是我还是挺满足的。

实习就这么开始了，可是实习似乎并不是很忙，一连几天我都是在无所事事中度过的，偶尔老师给我一个任务，哪怕是很小的任务我都大动干戈，搞得发生什么重大事件一样。实习了两天后，到7月19号，我有了一篇新闻稿件在报纸上发表了，那个其实我也没做很多，多数都是老师做的。

在报社，主要是看报纸，各种类型的报纸，由于被分在经济新闻部，我会主要看一些经济类的新闻。了解一些经济的专业知识，在写作中体现。其实看报纸是一件很考验耐心的事情，需要静心看报纸。

第一个星期真的如噩梦一般。在办公室里你会感觉自己完全是多余的，没有人会理你。而且老师们在你面前侃侃而谈，

但是任是没有你插嘴的份，第一个星期就在这么浑浑噩噩中度过，当时我唯一的想法就是：完了！完了！这个暑假完了，难道每天在这里做空气。那还不如回家。说真的，我真的有想过不干了，回家算了。就当我完全对实习失去希望的时候，在第二个星期，我迎来了我的第一次采访，接着的几天采访任务很多，每天的采访时间很长。在这些采访后，我必须做的就是写稿子。

老师每天都会让我写一些消息，模仿报纸新闻，看报纸写消息。他让我在平时可以将一些通讯改写成消息，模仿报纸新闻的格式，套路的写作新闻。然后老师说，自己平时可以写一些散文，老师还让我跟着他一起写一些言论类的报道。这次实习总共有十几次采访，写作方面，尤其是对消息的写作得到了很多的锻炼。

## 1、淮海工学院文学院教学实习材料

老师会经常让我写一写消息随着实习的不断推进，我做的工作也越来越多，写新闻方面也由消息的写作逐渐向写新闻时评过度，学习到很多新闻消息和其它题材新闻的写作。实习中，我觉得我被锻炼最多的还是新闻采访方面。在实习中，我去采访了施工现场，采访过农作物的收成，采访过政府机关会议，采访过街道办。各个类别的人都有接触，在新闻采访中也接触了很多类型的人。

实习的主要工作是新闻写作，新闻采访。在实习中，我主要是看报纸和新闻采访写作的工作。

这次实习我收益良多。实习中我了解到其实写稿子也是从模仿开始的，多看报纸也是练习、学习写作新闻的一种方式，必须要先从会读开始，才能在报道中模仿精髓写出好的报道。再者，看报纸我知道了一些和书本上学到的差不多的东西，当然，在报纸的写作上也有很多和我们学到的不同的地方，比如，在写作的语言上，一定要避开有争议的字眼，争取不

带来矛盾等等。

写稿中我知道了写作新闻要把握好新闻写作的基础知识，同时还要适合报纸的整体风格，要和报纸的性质相符合，了解报纸的主要受众，迎合受众的要求。在消息的写作中要把主要的事件写进题目里；写作消息要把重要的东西写在前面，背景之类的可以写在后面，也可穿插其中；语言方面要注意所要发表的报纸的性质，避免矛盾词汇，说话要灵活圆润。在写稿子之前要对事件有准确的把握，真实准确的说出事件的全部。把报道呈现给读者，让读者获得这一消息。写稿子的时候遇到自己不确定的信息不可以自己臆想，一定要想有关人员进行确认后下方可下笔定稿，这个很重要。不管写消息还是写其他任何类型的新闻都要真实准确，用词巧妙。对于新闻的写作方面要处理好语言，应该用好语言，不能有激化矛盾的词汇语句出现。注意报纸的性质以及这份报纸的受众的喜好。这样才会写出大家都喜欢的报道而又不是水准，同时还能把事实呈现给读者，真实可信。

采访让我知道了采访以一种聊天的方式更能使得双方放开坦诚相待，这样就会采访得到更多更有用的消息，真心挺好的。采访还让我知道了，好记性不如烂笔头，在采访的时候一定要把对方所说的话记下来，这样在写稿子的时候才不会因为忘记信息而写不出重点，找不到好的角度。在会议采访中，观察最为重要，随时做好会议笔记，整理会议的过程。对于会议的走向要有个深度的把握，对于会议的高潮要准确把握，对于会议中的突发事件要及时关注。

作为一个记者要上至领导下至劳动者都要进行深入体会，要承担好自己的职责，不怕苦不怕累，将最新的消息及时准确的反馈给人民。作为一个记者，强壮的体魄是必备的。要做好政府工作的宣传，让人民了解政府的工作。记者的职业道德和综合素质很重要。了解一些专业知识是采访中必不可少的。所以平时一定要多看书，多了解各种知识。只有这样，才能在采访中有话可说，让受采访者敞开心扉。记者要成为

一个通才，必须要多看书，了解更多的知识。

## 2、淮海工学院文学院教学实习材料

这次实习报社老师给我的是优秀，但是我觉得还是有很多不懂和不足的东西。实习中总共有包括《市区日供水量突破27万吨供水部门积极应对用水高峰，“深度处理”二期投用改善水质》、《海滨大道55个项目整治出新完工》、《80后建设者“三过家门而不入”》等共17篇作品，发表于《连云港日报》多期的多个版面上。主要是a版和b版。

## 大学生传媒公司实习心得（篇5）