

# 2023年商贸公司工作实践报告(汇总20篇)

实践报告是在实际操作过程中所获取的经验和成效的总结和概括，它能够帮助我们提高实际应用能力。以下是一些精选的辞职报告范文，希望对大家有所启发和帮助。

## 商贸公司工作实践报告篇一

在这短短一个月时间里，我学到了很多在课堂上学不到的东西?感觉受益非浅，仿佛自己一下子成熟了，懂得了做人做事的道理，也懂得了学习的好处。时间的宝贵?人生的真谛。明白人世间一生不可能都是一帆风顺的?只要勇敢去应对人生中的每个驿站，同时在这工作学到了很多很多，懂得了以前只是感性认知的道理到在实践中上升为理性认知，在和不同的人一齐工作时慢慢的找到自己的缺点与借鉴别人的优点，深深懂得了团队合作的重要性，1+1大于2的道理、也懂得了既然选取一个工作就不计收获的把它做到自己的最好，不要怕吃苦，也懂了不要抱怨生活什么，生活中一切都是公平的，吃亏一向都是福!

透过这次实训，一方面学习到了许多以前没学过的专业知识与知识的应用，另一方面还提高了自己动手做项目的潜力。本次实训，是对我潜力的进一步锻炼，也是一种考验。从中获得的诸多收获，也是很可贵的，是十分有好处的。在实训中我学到了很多新的知识。是一个让我把书本上的理论知识运用于实践中的好机会，原先，学的时候感叹学的资料太难懂，此刻想来，有些其实并不难，关键在于理解。

在这次实训中还锻炼了我其他方面的潜力，提高了我的综合素质。首先，它锻炼了我做任务的潜力，提高了独立思考问题、自己动手操作的潜力，在工作的过程中，复习了以前学习过的知识，并掌握了一些应用知识的技巧等。其次，实训

中的项目作业也使我更加有团队精神。

从那里，我学会了下面几点找工作的心态：

### 一、继续学习，不断提升理论涵养。

在信息时代，学习是不断地汲取新信息，获得事业进步的动力。作为一名青年学子更就应把学习作为持续工作用心性的重要途径。走上工作岗位后，我会用心响应单位号召，结合工作实际，不断学习理论、业务知识和社会知识，用先进的理论武装头脑，用精良的业务知识提升潜力，以广博的社会知识拓展视野。

### 二、努力实践，自觉进行主角转化。

只有将理论付诸于实践才能实现理论自身的价值，也只有将理论付诸于实践才能使理论得以检验。同样，一个人的价值也是透过实践活动来实现的，也只有透过实践才能锻炼人的品质，彰显人的意志。务必在实际的工作和生活中潜心体会，并自觉的进行这种主角的转换。

### 三、提高工作用心性和主动性

实习，是开端也是结束。展此刻自己面前的是一片任自己驰骋的沃土，也分明感受到了沉甸甸的职责。在今后的工作和生活中，我将继续学习，深入实践，不断提升自我，努力创造业绩，继续创造更多的价值。

我认为大学生实习难，就业难，除非你有关系，能给你简单找到工作，否则就难逃市场选取的厄运。我在该公司实习总结了五个攻略，只能智勇双全，才能在这个社会中出人头地。

## 商贸公司工作实践报告篇二

实习是我们步入社会的桥梁，是一个能帮助我们完成校园人到社会人转变的过渡阶段。在杭州中萃近3个月的实习马上就要结束，有一点欣喜，欣喜自己得到了一次成长；有一丝留恋，留恋那帮帮助过我关心过我让我成长的同事们；有一些期盼，期盼通过这次实习经历让我在未来的学习工作中更成熟理性。因此，实习的总结也是很有必要的，回顾自己的得失，好给以后的路程中提供一些借鉴指明一些方向。

实习，有很多人经历着这样的尴尬：作为学生，总是觉得自己被忽视，实习期没有事情可做，白白浪费时间；作为企业，觉得实习生完全不懂公司工作流程，无法把重要事务交托给他们。因为一早就有心理准备，在dop部实习时，很快克服了这种尴尬，基于dop的工作一定的复杂性和专业性，我所做的都是一些简单而琐碎的工作，因此，不敢说自己的业务技能有多大的提高，但是我在这里耳濡目染，学到更多的也是更受用的，是对工作的一种态度，一份责任心，一种信念。

“预测准、计划优、成本低”是我们dop的部门使命，6、7、8月份，也是公司销量最大，部门担子最重的月份，为了完成我们的工作目标，同事们自觉加班成了最平常最普通不过的事情，遇见调休也会打电话回来再嘱咐一下工作，会争论，会烦躁，但都是为了了一致的目标，秉着绝不拖让部门拖公司后腿，而要让部门在公司更有影响力的信心在拼命战斗。也许我无法担负这种核心的任务，但我也和同事们站在一起，做好我自己，希望也能出一份力，尽管微不足道，也是一股劲。

一、态度认真诚恳，从小事做起，不推脱，不找借口。

二、工作积极主动，有工作意识。

明白自己是来工作来实践的，不是来混日子的。没有任务时，

我会主动去问同事有没有什么我可以做的，空闲时去公司内部网看看公司的资料，通过这些资料熟悉公司的组织架构，各部门职责以及公司新闻等，也是一种更好了解公司的途径。因为同事们都很忙，我也不好意思在工作时打扰，所以都会在吃饭的空当问一些问题，或者在午休时让同事教一下如何做哪张报表，种种。也有不少收获。

最后，感谢杭州中萃给我这次实习的机会，感谢dop的同事们在工作时给我的关心和帮助，让我在这里得到成长，收获颇丰。

## 商贸公司工作实践报告篇三

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，给我们一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，具备了一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3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一些宝贵的实践经验。
- 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一句话：“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。”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一档次？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，到现在即将沉甸甸的回去，惟有短短的两个月时间，就让我如此受益匪浅，如此感慨万分！

## 商贸公司工作实践报告篇四

20xx年x月份我有幸成为公司的一员，主要是在财务部担任出纳工作，在财务部业务种类繁多的地方，我的职责是现金收支，现金日记账的登记和账务核对，手写支票，工资及奖金的核对和发放。

回顾这一年来的工作，我虚心学习新的专业知识，积极配合同事之间的工作，努力适应新的工作岗位，以最快的速度 and 的状态进入自己的工作状态。我的缺点也是不可掩饰的。

首先，在领导的帮助下我了解了出纳岗位的各种制度及其日常的工作流程。在同事们的指导和帮助下使我学到了很多工作中的知识，使我最快的熟悉了这份新的工作。在工作岗位没有高低之分，一定要好好工作，来体现人生价值。同时为了提高工作效率，平时自学电脑知识和erp的出纳知识及操作，利用erp使工作更加准确和快速。

其次作为公司出纳，我在收付、反映、监督四个方面尽到了应尽的职责，过去的几个月里在不断改善工作方式方法的同时，顺利完成如下工作：

### 一、日常工作

- 1、严格执行现金管理和结算制度，定期向会计核对现金与账目，发现金额不符，做到及时汇报，及时处理。
- 2、及时收回公司各项收入，开出收据，及时收回现金存入银

行。

3、根据会计提供的依据，与银行相关部门联系，井然有序地完成了职工工资和其它应发放的经费发放工作。

4、坚持财务手续，严格审核（凭证上必须有经手人及相关领导的签字才能给予支付），对不符手续的凭证不付款。

## 二、其他工作

1、迎接公司上市财务审计，准备所需财务相关材料为迎接审计部门对我公司账务情况的检查工作，做好前期自查自纠工作，对检查中可能出现的问题做好统计，并提交领导审阅。在工作中，我忠于职守，尽力而为，领导和同事们也给了我很大的帮助和鼓励。

2、完成领导交付的其他工作。

## 三、回顾检查自身存在的问题

1、学习不够。当前，以信息技术为基础的会计软件的应用及理论基础、专业知识、工作方法等不能完全适应新的工作。

2、对针对以上问题，今后的努力方向是：

加强理论学习，进一步提高工作效率。对业务的熟悉，必须通过相关专业知识的学习，虚心请教领导和同事增强分析问题、解决问题的能力，努力学习，争取在明年取得会计从业资格证书。

综上所述。在过去的几个月中，付出过努力，也得到过回报。人到中年，用严肃认真的态度对待工作，在工作中一丝不苟的执行制度，是我们的优势。我坚持要求自己做到谨慎的对待工作，并在工作中掌握财务人员应该掌握的原则。

作为财务人员特别需要在制度和人情之间把握好分寸，既不能的触犯规章制度也不能不通世故人情。只有不断的提高业务水平才能使工作更顺利的进行。在即将到来的20xx年，我会扬长避短，更好的完成本职工作。

不知不觉一年了，这段时间给我的感觉是时间过得非常快，亲切的领导，亲切的同事，让我感觉非常的温馨，温馨的工作环境，温馨的工作气氛。过去的近一年的时间里发生的点点滴滴，更是让我时常回味，时常想念。这一年的时间里，不仅相处了这么多好同事，更多的是学到了很多以前不懂得业务，现在也能多少了解一些。在新的一年里即将到来的美好时刻，我把自己这一年来的工作做了一个总结，有值得骄傲的工作成绩，也有不足的工作缺点，也希望通过总结，对自己有一个正确的认识，也请领导，同事对我的工作进行监督。作为一名财务工作人员，一名出纳，我非常清楚自己的岗位职责，也是严格在照此执行。

## 一、工作总结

1、严格执行库存现金限额，把超过部分按时存入银行。审核现金收支凭证，每日按凭证逐笔登入现金日记帐。按照领导的要求，超过用现金支付的限额，我用网银支付，左会计复核。

2、严格保证现金的安全，防止收付差错。对收入和付出的现金及支票都由我双重复核，以确保准确无误。

3、坚持每日盘点库存现金，做到日清日结。这样一来，问题便不会留到隔日，及时发现，及时改正。严格遵守银行结算纪律，对拿去银行的票据做到填写无误，印鉴清晰。

4、严格审核银行结算凭证，处理银行往来业务。对业务单位交来的支票，在收到支票时，认真审核该支票的金额，日期，印鉴，然后正确填写银行进帐单。坚持做到每日序手工登



记“银行存款日记帐”。

5、随时掌握银行存款余额，不签发空头支票。保管好现金，收据，保险柜密码，印鉴，支票等。妥善保管好收付款凭证，月末准确填写银行对账单。

6、每月编制工资凭证，最后是在工资的发放过程中，做到认真仔细，不出差错，然后由各个公司的会计复核发放。

当然，一年的工作要用文字写完，肯定是不太完善，特别是做出纳，本身就是做一些日常性的事务，而且涉及到一些保密制度，所以我就总结到这里，以后工作上有有待提高的地方，请领导和同事多指导，争取在新的一年里，把工作做得更细，更完善，不出癖漏。

## 二、批评总结

在过去的一年里，我也曾经犯过错误，比如说，还没有搞清楚款项的用途就直接支付款项，弄得领导很不高兴，然后呢，史总会批评我，叫我多多学习业务知识。还有，我总是用我的刻板的职业思维去对待每一个人，搞得有时候，人家急用的款项却不能及时到位，自己很自责，所以我必须改变这种思维，灵活对待每一件事情。

## 三、未来展望

在新来的一年里，我将发挥自己的所能，为商贸公司创造利益。我可以通过购买理财产品，利用闲余的资金。我还必须要谨慎小心的支付任何一项报销，养成良好的检查习惯。通过每期的晨会，我感觉自己的财务知识非常的匮乏，在今后的一年我将努力学习，争取在业务能力上能够更上一层楼。最后祝福我们商贸公司的全体同事新春快乐。

20xx年就要过去了，商贸有限公司也即将进入成立以来的第

四个年头。在这一年的时间里，我们的公司在董事会的正确领导下，在每一位员工的勤奋努力下，稳步发展，勇于创新，经受了市场硝烟的洗礼，在残酷的竞争中逐渐成熟起来了。我作为公司财务部的一员，也与公司一起经历了不平凡的一年。现就我一年的工作简单总结一下。

## 一、牢记责任，忠于职守

在一个企业中，出纳的工作看似简单而又平凡，但我深知这个岗位包含着多少领导的信任和期望，我的职责是要看好钱袋子，记好帐本子，紧把收付关，责任重于泰山。在日常工作中，注意和主管会计密切配合，有条不紊地开展业务。银行和现金的收支是我的主要业务内容，随时掌握银行存款余额，定时上报数据，及时为领导提供决策依据；保证经营用现金的支出，跑银行不怕苦累，风雨无阻；对待购房客户不烦不燥，耐心接待，即使加班也要保证售房款的收账。我们计财部虽然忙碌但很充实，节奏紧张但很团结，我体会到工作的快乐。

## 二、加强财务管理，积极接受审计监督

为了保证企业资产的保值增值，公司审计部门在每个季度末对各公司财务进行审计检查。对审计组提出的意见和疑问，我们都及时更正，详细解答。遇到不能确定的业务问题虚心请教，在保证帐务核算正确的同时也提高了自己的业务水平。

## 三、维护企业利益，做企业的 " 经济卫士 " 和领导的 " 参谋助手 "

作为一个财务人员，必须时刻牢记自己的天职，那就是管好企业资产，维护企业利益。在工作中为领导决策提供信息，要积极稳妥，防范风险，敢于进言。在最近有一个单位向我公司要求借款，根据我公司和对方的具体情况，出于我作为一个会计人员的责任，大胆提出反对意见，受到领导的重视，

并采纳了我们的意见。事后我们的做法受到了公司领导的肯定和赞许。从这一件事上，我更加感受到我的工作的重要性和责任的重大，认识到企业利益高于一切。

#### 四、加强业务学习，不断完善自我，紧跟企业发展的步伐

企业在发展壮大，对人员的需求标准也在不断提高。自从xx公司改制成立三年来，我深深感受到了这一点。为提高自己的业务素质，我积极参加各种业务培训，强化业务技能。经过两年的努力，在20xx年我顺利通过了会计职称资格考试，取得了会计师中级职称。但这只是我工作中的一个阶段性目标，在以后的学习中我还将以 " 思想，业务过硬，技能娴熟，务实高效 " 的工作高手的目标而努力。

#### 五、提高认识，改正错误，弥补不足

在公司里，我既是一名普通员工，又是一名股东，这种双重身份就决定我要用更高的标准要求自己。 " 不以善小而不为，不以恶小而为之 " 。过去我对自己要求不严，在一些小节上不注意约束自己，容易犯自由散漫的毛病，这一点公司领导和同事们都曾经批评和提醒过我，我虚心接受。在以后的工作中，我会时刻提醒自己，严守纪律，遵守公司制度，团结同事，争取工作再上新台阶。

#### 六、总结经验，查找不足，努力工作，坚定信念

我们的企业在发展，在壮大，但要想在市场竞争中永远立于不败之地，就要经常反省自己的经验和教训，不盲目，企业才能进步。现在我提一点建议，仅供参考。一是加强交流，包括上下级之间，各部门之间，部门内部之间的交流，以免信息不通的情况发生，市场瞬息万变，商机稍纵即逝，不要因我们内部沟通不够而误事。二是要稳定职工队伍，网罗人才，留住人才，提高员工的使命感，增加每位员工的归宿感，同时也就增强了工作人员的责任感。以上是我的一点想法。

我们即将迎来新的一年，面临新的挑战，同时也有许许多多的机会在等着我们。我相信只要我们努力工作，抓住机遇，稳扎稳打，企业就会越做越强，我们的明天也会更美好。

## 商贸公司工作实践报告篇五

(1) 实习时间：

(2) 实习地点：

(3) 实习性质：

### 二、实习单位简介

\_\_保险集团股份有限公司是国内七大保险集团之一，由中国石油化工集团公司、中国南方航空集团公司、中国铝业公司、中国对外贸易运输(集团)总公司、广东电力发展股份有限公司等国有大型企业集团为主发起组建，注册资本金为27.5亿元人民币。公司股东实力强大，涉及行业广泛，股权结构合理，符合现代企业制度。\_\_保险集团股份有限公司拥有\_\_财产保险股份有限公司和\_\_人寿保险股份有限公司等多家专业子公司。

\_\_保险的发展历程是以\_\_年7月28日\_\_财产保险股份有限公司成立为标志；\_\_年6月27日，\_\_保险控股股份有限公司成立；\_\_年12月17日，\_\_人寿保险股份有限公司成立；20\_\_年1月23日经中国保监会、国家工商总局批准，\_\_保险控股股份有限公司正式更名为\_\_保险集团股份有限公司。

由于经营管理的良好表现和优秀的企业文化建设，\_\_保险先后获得百佳“中华儒商”、五十强“人民信赖品牌”、十强“保险行业竞争力品牌”、“亚洲500最具价值品牌”、“亚洲十大最具影响力品牌”和20\_\_中国最佳商业模式。

式等大奖，公司的品牌形象不断提升。

\_\_保险秉承“打造最具品质和实力的保险公司”的公司愿景，以“共同成长”为使命，把“诚信、关爱”、“创造价值”作为核心价值观，坚持“工作激情与管理理性”、“创新与执行”、“团队合作与发挥个人作用”等三个方面高度统一，发扬“战胜自我”的企业精神，以崇高的道德水准、高效健全的管理和高素质、高境界、高度职业化的员工队伍，为客户提供优质稳定的服务，成为高成长性的公司，成为客户首选的公司，成为优秀人才向往的公司。

### 三、实习环境

在公司，采取小组工作的形式，每个组有差不多十几个人，设一个组长，每个人都分配了工作任务，每个月都有硬性归定要完成多少指标，并按5%进行提成奖励。

当我们这些新来的员工被分配到各个小组以后，组长会发给我们一份客户电话表，这份电话表是由小组负责电话查询的工作人员在网上搜集到的，然后，组长还会给我们一份话术，主要写了如何与客户沟通交流的对话示例，如：我们先说，“先生.小姐，你好.我这里是\_\_保险电话中心的，我姓\_\_，工号\_\_\_\_。今天打电话给你是我们\_\_公司周年庆，有个短期的活动由我负责通知到你，是不需要你作任何消费的，你听听做个参考就可以了”。对方有可能会继续与我们通话，或直接拒绝，这份话术上都做了说明，让我们这些新人进行参考。

### 四、实习过程

#### (一)、了解过程

在当今的时代，电话作为一种快捷、方便、经济的通讯工具，在咨询和购物方面已日益得到普及。现代生活追求快节奏、

高效率，电话销售应此而生。电话销售是指通过电话推销产品和宣传公司业务。电话销售要求销售员具有良好的讲话技巧、清晰的表达能力和一定的产品知识。电话作为一种方便、快捷、经济的现代化通讯工具，正日益得到普及，现代生活追求快节奏、高效率，电话销售作为一种新时尚正走进千家万户。

我所在的公司主要做的是人身寿险，这家公司规模比较大，有四百多人，应该算是一家中型以上的公司了，公司主要由三个部门组成，电话营销部：大约有三百人了，主要进行销售工作。技术部：负责发送名单数据，处理电话技术方面工作。后勤部：负责人员管理和公司日常管理。一般的工作流程是，我们通过电话方式，拨打电话联系陌生人，向他推销我们的产品，如果顾客满意的话，就登记顾客资料，再提交审核，最后出文本合同送到顾客那签字刷卡。保单的额度\_\_-18000之间。

## (二)、具体工作情况

每天我们的工作都是，按照技术部给的电话单，挨个拜访，打电话，平均每天差不多有100多个电话，电话的主要内容是介绍我们的保险产品，希望客户能参加进来，然后就登记资料，再出合同。虽然活不难，可是在实际工作，却碰到了许多意想不到的麻烦。

首先，技术部虽然每个星期都给我们发了三百个电话，但是只是个电话号码而已，其他资料什么都没有。在这三百个当中，有的电话是打不通的，或者是空号，或者没有人接听。这种情况占了30%。其次，就是对方接电话，可能她们经常接这样的电话吧，有的听完公司介绍后，一听是推销保险的就直接挂掉电话。这种情况占了60%。剩下的10%呢就是听完产品介绍的，有的有兴趣会继续听下去，没有兴趣的就直接挂机了，这时候我们就要想办法跟顾客聊下去，如给他们下风险意识，重复我们产品的优势，或者不聊保险，聊其他生活内容

等等，唯一目的就是不要让他们挂机。

刚开始打电话的那两天因为是新人，对话术和说话技巧不熟悉，挂机率超级高，比如一周的三百个数据，两天就打光了，一天100多个电话，通时才一个小时多一点点，不能按期完成要打的电话目标话，数据打完了就重复拨打，有些电话被我重复打了四遍，搞得我都不好意思再打电话过去了。

还有就是，有时连续打了好十几个电话，对方不是空号，就是直接拒绝你，要是碰上一个态度比较恶劣的人，可能还没说上一句话，就被对方给骂回来了，那个时候我的心情会是非常糟糕的，情绪也很低落，这样的情况，所有同事都碰到过。首先呢，他们要求我们这些新人去听优秀销售人员的录音，然后还原，再模仿他们的话术去跟顾客交流。

这样两个个星期后，挂机率没有那么高了，基本都能和顾客聊上了，每天的通时也在2个小时以上了。第二周星期五，我一生可能都不会忘记这个时间，幸运之神降临在我身上，我终于出单咯，而且是个8000的大单，那时候兴奋的输入顾客资料时手都是颤抖的。合同是我和小组一个老人陪我亲自送上门的，顾客也顺利签字刷卡了，有了这张单，这个月考核目标也顺利完成了。

我的组长经常对我说：“每天要尽可能多打电话，这样潜在的意愿客户就能被发掘出来，就会有收益了”。同时，她还让我把那些对产品感兴趣的用户名字单独列出来，然后隔两天在给对方回电话，进行沟通，这样会好一点。因为电话销售这个工作，有点像守株待兔，或者通俗的说就是碰死耗子，我们除了要有良好的口才与沟通能力外，自身的运气成份也很重要，因为有可能对方就急需你的产品服务，可就是找不到，这个时候，你一个电话打过去了，对方会十分兴奋的和你合作，并且给你签字刷卡，而对那些感兴趣的客户进行反复沟通，他极有可能就心动了。

并且最终决定和你合作，当然，电话销售工作对于女孩子来说优势很大，因为女孩子可能更善于和人沟通，由其是男老板，对方及时不做，也会很耐心的和你聊几分钟，说不定在这几分钟里，机会就来了。同时，当我们打的电话数量越多，潜在的机会也就越多，因为在社会上，有了一种产品，肯定就会有需要的人，只不过，你要把消息告诉他，这样他才会决定是否购买你的产品或者服务。

面对拒绝率高达95%的电话销售保险行业，第一个月是非常难熬的，有时候电话打得真的超级郁闷，被连续拒绝几十次之后再加上被顾客骂过之后，心情已经滑落到了最低点，再也不想继续打下去了，有几次甚至连放弃的念头都有。做电话销售最主要的就是心态问题，所以我把电脑的屏幕弄成了个跳动的大笑脸，每次郁闷时就看看那个笑脸，心情也会受其感染起来。另外一点呢，就是要忽视顾客的拒绝，把它当放屁，但是现在我还不能达到这个境界，被有些顾客拒绝后还是会忍不住骂回几句，当然不是在电话上，而是挂机后。

## 商贸公司工作实践报告篇六

公司坐落在常州市高新技术产业园，是一家专注于研发制造小型家居电器的私人企业，规模中上，有员工二百名。产品主要出口香港、欧美以及东南亚等地区。

今年暑假我有幸取得了该公司的实习职位，办公室文秘。对这个来之不易的机会，我很珍惜。所以在实习期间，我的表现一直很优秀，很少把自己的负面情绪带进工作中。一切服从老师的安排，和同事关系相处融洽，尊重老前辈。不迟到早退、认真完成领导和同事交代的工作，得到了公司上下的一致好评，同时也发现了自己的许多不足之处。

此次实习，主要岗位是代理办公室文秘，办公室是公司运转的一个重要枢纽部门，对公司内外的许多工作进行协调、沟通，做到上情下达，这就决定了办公室工作繁杂的特点。



每天除了做好本职工作外，还经常有计划之外的事情需要临时处理，而且通常比较急，有时让我不得不放下手头的工作先去解决，因此这些临时性的事务占用了许多工作时间，经常是忙忙碌碌的一天下来，原本计划要完成的却没有做。但手头的工作也不能耽误，今天欠了账，明天还会有其它工作要去处理，因此，我经常利用休息时间来进行弥补，把一些文字工作带回家去写去打。在实习中，我处理了很多突发事件，真正从课本中走到了现实。在这段实习过程中，办公室人手少，工作量大，特别是公司会务工作较多，在这十几天里，每当遇到各类活动和会议，我都积极配合同事做好会务工作，心往一处想，劲往一处使，不会计较谁干的多，谁干的少，只希望把工作做好。

实习期间，我利用此次难得的机会，努力工作、严格要求自己，虚心向领导和同事求教，认真学习。利用空余时间认真学习一些课本内容以外的相关知识，掌握了一些其它基本的技能，从而进一步巩固自己所学到的知识，为以后真正走上工作岗位打下基础。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在短暂的实习过程中，我深深的感觉到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏，刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常的沮丧。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这时才领悟到“学无止境”的含义。

在这半个月里，我主要完成了以下工作。文书工作严格要求，因为这个关系到公司的发展，即对公文和档案进行归档，保管以便查阅。编写办公会议材料、整理会议记录，办公会议结束后，及时整理会议记录，待总经理修改后，送给同事轮阅。还有就是上传下达。虽说工作不是特别多，但是学到的东西很多。

“千里之行，始于足下”，这近半月短暂而又充实的实习，

我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大的帮助。向他人虚心求教，遵守组织纪律和公司规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中不断培养。这一段时间所学到的经验和知识大多来自领导和同事们的帮助，这是我一生中一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个基本的问题。对于自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多。

人生难免会遇到挫折，没有经历过失败的人生是不完整的人生。在秘书这个职位上，技术性的劳动并不多，大多是些琐碎重复的工作，因而秘书在工作中会遇到和上司沟通不好、上司给的某份工作感觉吃力，难以胜任。或是对琐碎重复的工作感到厌烦、与上司发生争执等多种情况。针对秘书这个职位的特点，具体到挫折时，不妨从调整心态来舒解压力，要到挫折时应进行冷静分析，从客观、主观、目标、环境、条件等各方面找出受挫原因，采取有效的补救措施。树立一个辩证的挫折观，经常保持自信和乐观的态度，要认识到正是失败本身才最终早成了成功。学会自我宽慰，能容忍挫折，要心怀坦荡、情绪乐观、发奋图强。善于化压力为动力，改变内心的压抑状态。

实习这半月期间，我开始了与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间内上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们肩上开始扛着责任，凡是得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价。

常言道：“工作一两年胜过十多年的读书。”半个月的实习时间太短，但是我从中学到了很多知识，关于做人，做事，做学问。拓宽了视野，增长了见识，体验到社会竞争的残酷，

现在我更多的是希望自己在工作中积累各方面的经验，为将来自己走创业之路做准备。

## 商贸公司工作实践报告篇七

20xx年已经过去，迎来崭新的20xx年。在过去的20xx年度中我担任公司财务部出纳及劳资工作，我的份内职责是：现金收支，按计调安排各个银行汇款、办事，开具发票，工资、提成补助的核算及发放。月底制作往来账报表及团队一览表，月初劳动局报表。份外职责是：倒班给客人订机票，更换led电子屏，每季度给旅游局报人天次报表。及完成领导交付的其他工作。回顾这一年来的工作，在忙忙碌碌中度过，虚心学习新的专业知识，积极配合同事之间的工作，总体来说，个人工作中小缺陷不可避免，但也可以说是圆满结束。总结请大家评议，多提宝贵意见。

首先在这里我要感谢领导对我的信任，把这么一份重要的工作交到我手里，让我有机会学习和接触财务工作，其次，我要感谢乔会计这个师傅，她教会我如果做好和胜任这份工作。这一年来从不熟练到熟练的掌握每月工作内容，在做的过程中不断改善以往的工作方式方法，能让各类文件更完善的为自己工作服务。顺利完成如下工作：

- 1、严格执行银行存款及现金管理，定期核对发现账目如金额不符，做到及时处理，做到每日现金结算。
- 2、定期电话催促公司各项应收款，如可收回，及时处理安排。
- 3、坚持财务手续，严格审核（报销凭证上必须有经办人及领导的签字才能给予支付），走团汇款也必须经过计调签字或领导同意给予汇款。
- 4、日常工作的改善。现金收支，例如很小的事情，一般给客

人在报名后都会先开收据，后换发票。在收据上就有很多的  
不便，因为没有报名表详情的附件，财务收款后需要分团入  
账，以前收据上只写团名和金额。这样远远不够，团少的时  
候可以对出来，但是团多的时候，操作起来非常繁琐。所以  
在改善后的收据上，要写的真的很详细：团名（例如），天  
数，人数，金额，客人姓名，出发日期，收款人。这样的话，  
开收据的时候稍微麻烦一点，但在分团上账会方便很多。还  
有很多的例子，如报销单，一览表，考勤表之类的一些改善  
都是日常积累做下来，月底会对做账核算工资帮助很大的。

5、回顾检查自身的问题，我认为：学习不够，以目前的专业  
学习及技能，为人处世方法方式没有办法更好的胜任此工作。  
在以后要向领导多学习一下增强分析问题、解决问题的能力。

在过去的一年中，付出过很大努力，但是成果也许没有显著。  
这些都需要好好学习，只有不断的提高业务水平才能使工作  
更顺利的进行。在即将到来的20xx年，我有新的工作变动和  
意向。在此我祝愿阳光之旅越办越好，员工能力越来越强，  
团队精神越来越旺。

在这辞旧迎新之际，我谨代表商贸公司对20xx年全年工作做  
一个全面的总结，并对20xx年的工作思路做简要的阐述。回  
顾20xx年我公司虽遭受我市房地产领域以及其它领域经济发  
展低迷的影响下，使得各项工作开展困难，但在集团公司的  
坚强领导下，以及我公司各位同事齐心协力的努力工作下，  
顺利完成了集团公司分配下的各项任务。现将一年工作总结  
如下：

## 一、20xx年度基本工作完成情况

根据集团公司我们先后完成了：馨雅如21#22#28#楼二次结构  
砌体工作、薛家湾和泽项目的开工和基础工作、沙榆公路的  
全段维修、榆魏公路的进一步完善、沙圪堵底商装修的材料  
购买、康雅安地下车库设施安装、康雅安底商装修等项目的

物资采购任务，同时完成了集团公司各部门用品的采购和临时安排的工作任务。累计完成大型物资采购申请30单，签订合同30份。

## 二、20xx年度工作中存在的问题及对今后工作的建议

### 1、各部门对物资申请采买的计划不完善

对各种材料及产品的购买基本没有明确填写总的数量规格型号和进场时间及产品的质量要求，造成我们在采买过程中很难去把握采买时间和进场时间，导致成本增加，最后因实地运用而有质量因素出现互推责任。因此我建议在今后工作中要提前计划所需产品和规范填写物资采购申请单。

### 2、物资采买过程中审批环节重复、申请材料时间滞后

每次物资采买时，先出具调价汇总表找各部门负责人审批价格并确定供应商，审批此项需要两到三天；然后根据调价表的基本内容开始起草合同，接着开始内部审批合同内容，至少需一周的时间，有时因个别部门负责人出差或请假需要两周或更长时间方可完成；审批完合同双方开始签订合同，往往出现我们接受的合同条款对方不接受，对方接受的条款我们不能接受，谈好的价格随市场变化需重新确定，这样要花大量时间去重新确定价格及重新审批合同，这样导致物资不能及时进场，成本不能有效控制。所以我们建议在今后工作中科学合理的制定审批流程，做到精而简。另外一定把握好各种类型材料提请多长时间上报，要给我们留有充足的时间才会有最低成本的回报。

### 3、供应市场的范围还不够广

目前我们的供应商大量为本地客户，没有很好的形成所需物资产地优先选择的机制，在一定程度上影响了控制最低成本。所以我们建议在今后工作中不断收集物资产地价格信息，同

时外出实地考察，进一步控制节约成本。

### 三、20xx年的工作规划和主要思路

20xx年我们将按照“行为规范、运作协调、公开透明、廉洁高效”的指导思想，不断细化采购管理流程、控制采购成本、拓展供应商的选择、完善供应商档案管理、抓规范、重效益，确保全年工作任务顺利完成，在更规范合理的采购前提下，进一步降低采购成本。总结上一年得失，指导下一年的工作思路。在20xx年的工作中，要进一步强化敬业精神，加强责任感，同时我部门将不断搞好阶段性总结；开展批评与自我批评，找差距。尽力量的去降低成本，提高效率。为集团公司在新的一年发展创更大的效益，贡献更大力量。同时祝愿我集团在20xx年取得更辉煌的成就。

## 商贸公司工作实践报告篇八

在学院的统一部署下，我今年暑假利用二十五天的时间在中国移动集团吉林分公司完成了我的暑期管理实习任务。

中国移动通信集团公司吉林省移动通信公司是遵照国务院关于chr(39)政企分开，邮电分营、电信重组chr(39)改革精神的要求，于20\_\_年8月12日独立运营，是中国移动通信集团全资子公司，辖8个地市分公司，三个直属单位和40个县(市)营业部。

公司在保持与国际先进技术同步发展，努力提供多种业务应用的同时，始终坚持chr(39)沟通从心开始chr(39)的理念，追求客户满意服务。目前，全省客户达200余万，并已在全省建成一个覆盖广、通信质量高、业务丰富、服务一流的综合通信网络，网络容量为398万门gsm移动通信网已经与五大洲70多个国家的140多个移动通信运营商开通了国际漫游业务。目前，正在大力发展gprs技术、移动数据和多媒体业务，积

极推动网络向第三代移动通信演进。

为了了解通信公司的实际运营模式，熟悉通信公司的运作方式，将自己所学到的知识在实际工作中加以检验，明确自己企业的定位，为明年的就业做好见习准备，通过与吉林移动公司人力资源部的联系，经过人力资源部与综合办公室的两轮面试，我被安排在综合办公室的秘书科实习，我所在的部门主要负责：公司领导的日程安排，辅助领导完成公司的战略和发展计划的制定，起草完成相关文件，协调公司各职能部门的工作等综合性事务。

在吉林移动我跟随相关领导，参观了青岛海尔集团，在参观过程中，丰富了我的阅历，提高了我的能力，使我对企业文化，核心竞争力等有了全新的认识；通过是否引入crm管理系统的分析与研究，使我对crm管理系统有了深刻的认识；参与了吉林移动大客户短消息系统的可行性论证与研发，使我能学以致用，提高了综合能力；在吉林移动我系统全面的了解了移动数据业务的历史，积极主动的关注其发展方向与未来，使我对其有了全面的概念与深层次的理解。

在实习中，我注重了与领导和同事的沟通，培养了自己的团队精神，加强了自己的集体荣誉感。

我相信二十五天的实习，将成为我人生华美乐章中，一个青春激扬、跳动的音符！

## 商贸公司工作实践报告篇九

20xx年就要过去了，商贸有限公司也即将进入成立以来的第四个年头。在这一年的时间里，我们的公司在董事会的正确领导下，在每一位员工的勤奋努力下，稳步发展，勇于创新，经受了市场硝烟的洗礼，在残酷的竞争中逐渐成熟起来了。我作为公司财务部的一员，也与公司一起经历了不平凡的一年。现就我一年的工作简单总结一下。

## 一、牢记责任，忠于职守

在一个企业中，出纳的工作看似简单而又平凡，但我深知这个岗位包含着多少领导的信任和期望，我的职责是要看好钱袋子，记好帐本子，紧把收付关，责任重于泰山。在日常工作中，注意和主管会计密切配合，有条不紊地开展业务。银行和现金的收支是我的主要业务内容，随时掌握银行存款余额，定时上报数据，及时为领导提供决策依据；保证经营用现金的支出，跑银行不怕苦累，风雨无阻；对待购房客户不烦不燥，耐心接待，即使加班也要保证售房款的收账。我们计财部虽然忙碌但很充实，节奏紧张但很团结，我体会到工作的快乐。

## 二、加强财务管理，积极接受审计监督

为了保证企业资产的保值增值，公司审计部门在每个季度末对各公司财务进行审计检查。对审计组提出的意见和疑问，我们都及时更正，详细解答。遇到不能确定的业务问题虚心请教，在保证帐务核算正确的同时也提高了自己的业务水平。

## 三、维护企业利益，做企业的 " 经济卫士 " 和领导的 " 参谋助手 "

作为一个财务人员，必须时刻牢记自己的天职，那就是管好企业资产，维护企业利益。在工作中为领导决策提供信息，要积极稳妥，防范风险，敢于进言。在最近有一个单位向我公司要求借款，根据我公司和对方的具体情况，出于我作为一个会计人员的责任，大胆提出反对意见，受到领导的重视，并采纳了我们的意见。事后我们的做法受到了公司领导的肯定和赞许。从这一件事上，我更加感受到我的工作的重要性和责任的重大，认识到企业利益高于一切。

## 四、加强业务学习，不断完善自我，紧跟企业发展的步伐



企业在发展壮大，对人员的需求标准也在不断提高。自从xx公司改制成立三年来，我深深感受到了这一点。为提高自己的业务素质，我积极参加各种业务培训，强化业务技能。经过两年的努力，在20xx年我顺利通过了会计职称资格考试，取得了会计师中级职称。但这只是我工作中的一个阶段性目标，在以后的学习中我还将以 " 思想，业务过硬，技能娴熟，务实高效 " 的工作高手的目标而努力。

## 五、提高认识，改正错误，弥补不足

在公司里，我既是一名普通员工，又是一名股东，这种双重身份就决定我要用更高的标准要求自己。 " 不以善小而不为，不以恶小而为之 " 。过去我对自己要求不严，在一些小节上不注意约束自己，容易犯自由散漫的毛病，这一点公司领导和同事们都曾经批评和提醒过我，我虚心接受。在以后的工作中，我会时刻提醒自己，严守纪律，遵守公司制度，团结同事，争取工作再上新台阶。

## 六、总结经验，查找不足，努力工作，坚定信念

我们的企业在发展，在壮大，但要想在市场竞争中永远立于不败之地，就要经常反省自己的经验和教训，不盲目，企业才能进步。现在我提一点建议，仅供参考。一是加强交流，包括上下级之间，各部门之间，部门内部之间的交流，以免信息不通的情况发生，市场瞬息万变，商机稍纵即逝，不要因我们内部沟通不够而误事。二是要稳定职工队伍，网罗人才，留住人才，提高员工的使命感，增加每位员工的归宿感，同时也就增强了工作人员的责任心。以上是我的一点想法。

我们即将迎来新的一年，面临新的挑战，同时也有许许多多的机会在等着我们。我相信只要我们努力工作，抓住机遇，稳扎稳打，企业就会越做越强，我们的明天也会更美好。

## 商贸公司工作实践报告篇十

毕业后，我们又迈入一个新的起点。新的旅程艰难又宽广，我们又要迎接新的挑战，实习其实就是把自己学到的知识运用到平时的实际工作中去，在实习中不断的磨练自己，增加一些实践经验，从中找出自己的不足之处，虚心学习一些实用知识，在实习工作中不断学习，反复推敲，事事总结，增加自己的经验。

我抱着这样的观念和学习目的，去寻找自己的实习公司。在几个月的工作中，我虽然也换过多次工作，但是我也从中获得很多宝贵的经验，看到了更广大的社会，了解了许多以前从未知道的事物。在整个实习过程中，我每天都有很多新的体会，想说的很多，我总结下来有以下几点：此次实习是本人的毕业实习，自己希望通过本次实习能够达到在校期间综合理论的再学习和应用，力求适应并掌握书本以外的知识，增长和扩充知识面，增加对社会的接触，为下一步步入社会打下基础。通过此次实习，主要有以下几点的心得：

学校里成绩不错的学生变成了未知领域里从头学起的实习生，而熟悉的校园也变成了陌生的企业单位，身边接触的人同样改变了角色：老师变成了领导，同学变成了同事，相处之道完全不同。在这样的转变中，对于沟通的认知显得非常苍白。于是第一次觉得自己并没有本以为的那么善于沟通。当然，适应新的环境是需要过程的，所以我相信时间和实践会让我很快完成这种角色的转变，真正融入到工作单位这个与学校全然不同的社会大环境中。

特别是在实习过程中，我亲眼看到工人师傅们对工作认真负责、精益求精、无私奉献的工作作风。在实习过程中使我感受最深、受益最大的就是这种工作作风通过这次实习，工人师傅们这种作风和精神值得我在今后的工作中很好地学习、继承和发扬。

要知道自己是否能胜任这份工作，关键在于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专业知识，也是可以在工作中逐渐掌握的。态度不好，就算自己有基础也不可能把工作做好的。比如我刚到一些岗位工作，根本不清楚该做些什么，并且这和我在学校读的专业并没有太大的联系，刚开始我觉得很头疼，可是经过工作中不断的学习，多看别人怎么做，多听别人怎么说，多想自己又该怎么去做，然后自己亲自动手实践。终于在短短几天对工作有了系统的认知，慢慢的自己也可以完成相关的工作了，这光靠嘴巴说是不行的。所以我今后干什么都要端正自己的态度，才能把事请干到最好。

学校里成绩不错的学生变成了未知领域里重头学起的实习生，而熟悉的校园也变成了陌生的企业单位，身边接触的人同样也改变了角色：老师变成了领导，同学变成了同事，相处之道完全不同。在这样的转变中，对于沟通的认知显得非常的苍白。于是第一次觉得自己并没有本以为的那么善于沟通。当然，适应环境是需要过程的，所以我相信时间和时间会让我很快完成这种角色的转变，真正的融入到工作单位跟这个与学校完全不同的社会大环境中。

在实习过程中，我们碰到很多问题，有的是我们懂得的，但是更多的是我们根本不知道的。不懂的我们该要向同事和领导虚心请教，当别人教我们知识的时候，我们也应该虚心的接受，不要认为自己懂得一些皮毛后就飘飘然，要把社会实践当成我们真正的老师。

每一个人都有犯错的时候，工作中第一次做错了不要紧，领导会纠正并且原谅你，但下次你还在同一个问题上犯错误，拿你就享受不到第一次犯错时的待遇了。

经过这次实习，我学到了很多课本上学不到的知识，在就业心态上我也有了很大的改变，以前我总是想找一份适合自己爱好的工作，可是现在我知道找工作很难，要专业对口更难，

很多东西我们初到社会才接触，所以我们现在不能再像以前那样等待更好的机会来临，要建立起自己的就业观。应尽快丢掉对学校的依赖心理，学会在社会上独立，敢于参加与社会的竞争，敢于承受社会压力，使自己能够在社会上快速成长。在就是保持一颗思考、学习的心。作为一位大学生，最重要的就是自己的学习思考能力。

总之，毕业实习使我获得了人生第一笔宝贵的工作经验，虽然在步入社会后，还有很多东西要学习，很多教训要吸收，但我想我已经做好了足够的准备，无论是心态上还是技能上。现代社会的竞争是残酷的，但只要努力地付出，我的职业生涯就必定会开出希望的花，结出成功的果——我相信。

## 商贸公司工作实践报告篇十一

时光飞逝，转眼间，见习期就要满xx年了，回顾xx年以来在xx的工作和生活，不禁有太多的感慨。我从一名涉世不深的大学生完成了到一名xx员工的转变，从陌生到熟悉各项工作任务，从对学业理论知识的巩固到实际操作实践，我诚挚的感谢各位领导、师傅及其同事们对我的培养和无私关怀，让我能把从书本中的理论跟工作实际结合，在工作中少走弯路。

xx年xx月xx日初次到xx[]当时气候寒冷，作为一名从小生活在南方的人，从未感受过零下十几度的气温条件，这对我即将要进行的工作也是一种极大的挑战。户外工作气候恶劣，特别是对与没有经历过西北的风沙酷寒的我更是严峻的考验。同时无论在技术、人员数量以及工作条件都不是很理想的情况下，我们大家依然克服困难组装xx新型架桥机，同时顺利调试成功。一切都在xx领导的科学指挥下有条不紊着进行。

转眼到了xx年xx月xx日，见习期也就此展开。在做好了一切充足的准备后，在各部门领导的统筹领导下，第一孔桥和着

鞭炮声顺利搭设。第一次架设虽然艰辛，但是成功的喜悦让我们忘却了所有疲惫；随着对桥梁架设流程越来越熟悉，架桥方法的不断完善，架桥效率也在不断提高。直到今天，我们安全顺利的架设了xx孔桥，这是我们的骄傲，更是我们的荣耀。回想跟大家工作和生活一起走过的这些日子，我很自豪的成为这个团队中的一员，可以用智慧和勤劳体现自己的价值，为公司奉献自己应该贡献的一切。总结过去的工作与生活，自己无论是在业务水平、政治素养还是综合能力等方面都有了非常大的提高，有着很多的感想和体会。现总结如下：

我重视加强理论和业务知识学习。在工作中，坚持一边工作一边学习，不断提高自身综合素质水平。在工作中遇到不懂的问题，主动跟师傅和同事讨论，谦虚学习。我深刻的知道，作为一名刚走出大学校门的大学生，我要学习的还有很多，所以无时无刻都不忘自己的身份。认真学习工作业务知识，重点学习电机以及电气化控制管理，在学习方法上做到重点中找重点，抓住重点，并结合自己在电路系统搭建以及维护上的不足之处，有针对性的进行学习，不断提高自己的工作业务能力。把书本中的理论知识与自己动手操作相结合。所以，在加强学习的同时，不但要做到动脑，也要做到动手，只有将两项相结合，才能有出色的工作表现，才能精准的判断和处理工作中遇到的问题。在实际的工作实践中，为了更好的操作视野以及灵活的操作空间，我结合自己所学，在师傅的指导以及领导的支持下对3号柱液压控制进行无线控制改造。克服技术难题，改造试验取得了阶段性成功。操作人员可以在无线信号覆盖的范围内的任何地方，对液压动作进行控制，同时不影响有线手柄对其的操作。但遗憾的是由于市场上没有符合操作条件的配套无线控制设备，且实验所用的产品又不能满足架桥工作要求，点动性，安全性都有待提高，所以在完成试验后只得拆除。但是不能否认此次实验尝试的成功性。这次的改造创新对我今后的工作具有重大意义，让我明白创新要结合实际，做到人性化，客观化。同时也鼓励我在今后继续发扬这种工作作风，将这种创新精神延

续。不断学习进取，充足自己的视野。在保证安全和质量的前提下，勇于创新，提高工作效率，节省人力以及资源，本着以人为本的思想，为工作尽心尽力。

勤奋务实，为公司发展尽职尽责一年来，我始终坚持严格要求自己，勤奋努力，时刻牢记公司的利益高于一切的宗旨，在自己平凡而普通的工作岗位上，努力做好本职工作。在对架桥机机电设备的具体维护中，对最容易出现损伤的供电电缆以及控制电缆重点监护：在喂梁之前，行车退回2号柱与3号柱之间时注意观察前后行车的距离，防止间距过小造成电缆的挤压。在喂梁时，最容易出现边梁钢筋对行车电缆的牵绊、拉扯。所以要关注行车运行情况，保持与总控操作人员的联络以便在出现上述情况下及时喊停，适时处理。落梁时，注意电焊机的焊把线不要在横移时被拉扯和轮压。经常检查电线看是否有破损，对其进行必要的保护和更换，检查电线的连接处注意保证牢固，防止短路断路对机器造成损害。对按键、液压操作手柄以及各种控制开关随时进行检查，保证其灵敏有效。对已经失去工作性能的零件的更换要做到耐心细致，防止线路系统受到二次损害。在工作中，我努力做好服务工作，当好参谋助手；认真收集各项信息资料，全面准确的了解和掌握各方面工作的开展情况，分析工作中存在的主要问题，总结工作经验，及时向领导汇报，让领导能全面准确的了解和掌握最近的实际情况，为解决问题做出科学正确的决策。同时，作为xx号柱的操作员，严格贯彻《t梁架设作业标准》上工作准则，认真负责对待xx号柱在架桥作业中的支垫以及在运梁对位时的安全。特别是在架桥机过孔对位时xx号柱的支垫尤为重要，必须保证其受力均匀和水平，防止倾斜。在xx号柱收起大臂前冲时，为了增加尾部配重，刚好把支垫xx号柱的枕木以及硬杂木固定在xx号柱上，同时减轻了员工工作负担节省人力浪费，省下搬运这一步骤，给架桥工作增加效率。

促进生产安全责任无小事，我们为安全生产做好一切必要措

施，作为一名电工，我明确自己的岗位职责。

1、负责全架桥机电气设备的使用。

2、架桥作业中协助架梁工作，同时负责其他操作人员对电器设备的使用。

3、负责生活区，办公区的用电安装维修工作。在工作中，时刻都要保持高度的警觉，为保证用电安全，严格按照相关规定执行用电标准，不违规使用电器。在线路的铺设和使用中必须以负责任的态度对待，不能有任何的马虎大意，同时在桥机的其他运行中也要时刻注意各岗位的安全，如今安全也是一种生产力。在保障安全的前提下促进生产，创造更多的价值。

回顾近一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上都取得了新的进步，但是我也充分认识到自己的不足之处需要改进，理论知识水平还比较低。总结过去，是为了吸取过去的工作中经验教训，更好的干好今后的工作。工作中的不足和欠缺，请各位领导同事批评、指正。同时再次感谢各位领导和同事对我的帮助和教育。今后，我一定认真克服缺点，发扬成绩，自觉把自己置于领导和同事的监督之下，刻苦学习、勤奋工作，做一名合格的xx人，为公司的发展做出自己的贡献。

## 商贸公司工作实践报告篇十二

证券公司

\_\_年11月份，我有幸到\_\_证券公司，从而开始了我两个月左右的实习生活，在这一段时间里，我近距离接触了\_\_证券\_\_营业部，在了解\_\_证券发展历程、公司文化的同时，更多的知道了营业部各部门的职能，其日常的业务流程，以及营业部的特色服务，同时深入学习了中国证券市场行业的相关知识，并且在与客户交流中锻炼了自己的沟通、交流和

处理问题的能力。

## 二、实习内容

我被安排在营销部工作，主要跟\_\_学习。我从以下几个方面介绍我的实习工作；首先是每天9：00上班，早到的话可以在公司的大厅阅读证券报刊、杂志。了解国家的宏观经济政策，财经要闻，以及证券市场最新信息，如上市公司信息披露等公告，主要分析市场热点和读一些股评。

接下来就是开始一天的基本工作是整理客户资料，客户资料包括开户申请书，开户合同书，银证对应申请书，客户资料变更表。及客户身份证，银行卡，股东代码卡等复印件，所作的相关工作大致包括以下三个方面：

- 1、理清相关的客户资料，并及时核对当天业务所产生的各项单据，确保完整准确，没有遗漏。如果有什么缺失，一定要及时给予纠正。有什么出入大的问题要上报反映。很长一段时间弄得我们都对单据特别敏感，总怕有什么闪失。
- 2、把理清整理过的客户资料按顺序装入客户的档案袋。然后归到档案的柜子里。
- 3、有时间我们要把当天产生的自然人注册表和身份证的复印件，开户文本一同扫描到各个业务科目目录下，然后统一发到总部。

整理客户资料在实习中占了一定分量工作，这是一个简单但是相当繁琐的过程，需要细心和耐心；客户资料档案的有序整理是为了将来需要时能够方便迅速查找，所以工作人员对我们进行认真的指导，还有就是对开户文本的扫描。对新开户和以前开户还没有扫描的文件都要统一进行扫描以电子版的形式保存。



在我们实习的过程中，\_\_证券的工作人员对我们进行了热情的接待和指导，感谢他们的关心，在这里特别要感谢\_\_和\_\_，在表扬我日常工作的同时，更多的教我们为人处事的道理。此次实习不管在知识的巩固还是经验的积累上都使我有很大进步。在证券市场这个大海洋里，个人只有不断磨练直到成熟才能取得成功。虽然实习只有两个月，但是使我十分受益。在这次实习中学院努力为我们争取这个难得的实习机会，在他们的努力下我们才能顺利地顺利完成此次实习。在今后的时间里我还需要寻找机会不断地锻炼自己，并积累经验，为自己以后从事这个方面的工作奠定基础。

### 三、建议

进过我们这次实习，让我想到要对学院说：希望学院能对我们金融专业的学生，做一些考证的要求。例如证券证，保险证，基金证等，并组织培训的教师团体和课程授课，这样能够对今后金融这个专业的同学有明确的'就业方向 and 选择。引进多些与金融专业相关的实训平台，让同学更深入学习金融专业的知识。

## 商贸公司工作实践报告篇十三

为期两个月的实习期结束了，回想起这两个月的生活，一个人在新的里，应对新的人际关系，面对新的生活，苦当然是有的，但是乐在其中。因为任何知识都源于实践，所以需要这段时间的实习将学校所学理论知识付诸实践，让其来检验所学。然而，并不能仅仅将实践的意义定义于此，我们还要从实践中总结经验教训，为以后如何更好的工作打下的基础。

- 1、基础的理论知识要掌握扎实，才能灵活变通，以不变应万变。工作要认真对待，积极完成自己的任务，不能把自己的事情一拖再拖，但是切忌浮躁，脚踏实地才能学到东西，一步一个脚印才能成功。

2、工作中如果有耐心教自己的同事是一种福气，当然也会同样的有不乐意对我们施舍经验的人，遇到这种情况，不必抱怨，因为他们并没有这个义务，所以一定要沉住气。如果问他们问题他们只是敷衍了事，那么仍要笑着说谢谢，但是心里要记住以后不要再犯同样的错误了。另外如果同事让自己帮忙一定要很乐意去做，而且要尽量做好，因为更多时候需要帮助的是我们。

3、要眼观六，耳听八方。从其他同事之间的交谈以及同事如何接电话打电话中学习怎么和工厂联系，制单结汇中应注意什么问题，怎么不必要的电话广告……有时从他们的谈话语气、举止中可以了解到自己在办公室中的处境，因此也就明白了对哪个人该说什么样的话，什么时候该说话，什么时候该沉默，什么话该说，什么话不该说。

为期两周的外贸实习，对我来说，能进这样一家外贸公司，是一个不错的机会！市中心的商务楼，给人愉悦的感觉；年龄相仿的同事，给人亲切的感觉；如此多的外贸实务可以学习，给人挑战性的感觉！总之，我对哪怕短短十天的实习也充满了期待！如今，短短两周的实习已接近尾声，回顾过来，激动之余，诸多感慨！

相处，在这样的白领办公场所，没有看到或者说是感受到任何的事情不知是有幸还是不幸，同事们也说起所在的单位的氛围的确不错，相互相处都很和谐。

工作，其实并没有太度。看到单位同事最常头痛的事便是为某个贸易环节出错而烦恼。国际贸易的中间环节多，涉及面广，除交易双方当事人外，还涉及商检、运输、保险、金融、车站、港口和海关等部门以及各种中间商和代理商。如果哪个环节出了问题就会影响整笔交易的正常进行，并有可能引起法律上的纠纷。因此，从制作外销合同、订单到报检、报关一整个跟单流程，业务员要很了解客人对产品的要求，包括商标、规格、包装等等，并且要清楚客人想要

哪些证书。因此我们在制订单时要根据外销合同条款的要求制作订单，不要遗漏任何一项条款。

制单时还要注重仔细，讲究一步到位！任何一个字母或数字的出错都会在报检和报关时无法通过，造成交货的延误，从而给公司带来不必要的财力，人力和信誉上的损失。

经过为期十天的实习，我渐渐明白有时实际要比理论简单直接的多，但大多数情况下实际操作还是比理论要复杂、要间接。通常是我在别人的实际操作中领会到了自己所学理论的重点及要旨。值得庆幸的是在这十天的时间里，公司的同事给予了我热情的指导和帮助，使我在理论运用于实践的同时，也在实践中更加深刻地理解了以前没有理解透彻的知识。经过这些天的实习，我对贸易公司也有了更深刻的了解，也初步熟悉了进口业务的实际操作。更重要的是，这是我踏入社会的第一步，虽然只有十天的时间，但是也让我看到了自己的很多欠缺，让我深知出身社会，还需要很多学校里学不到的能力。

## 商贸公司工作实践报告篇十四

电信公司最大的资本投资是实质的电话网络及电信设备。在不少国家，电信公司是特许企业，会规定外国资金的比例上限。部分国家的电信公司为国营企业或是政府有主导权的企业。下面给大家分享一些关于电信公司实习个人总结，供大家参考。

20\_\_年\_\_月\_\_日星期一，早上8.30我领到了“中国电信实习生-无锡电信局”的工作证，第一天的上班便由此开始。和我一起实习的还有一位来自哈尔滨工业大学电子信息专业大三的学生，我们来到了国脉大厦的一间办公室第一次进去我有些小心生怕自己的动作哪里出事似的，姚工程师安排了我的坐位，接着教我们些平时需要完成的工作量让我演示了一遍

主要是用ms-office来服务于工作，把需要的数据还有从其它软件中导出的材料进行修改整理，其中excel会经常用到这里面的功能也相当足够了。就这样第一天的工作在忙碌与小心中结束了。

这一天下来感觉有点累，虽然工作量并不是很大，而且这些工作对于我这个计算机专业的来说没有什么疑难，和我一起实习的赵同学与我一样的感觉，心里难免会因为不能发挥自己特长做重复性劳动而感到郁闷，所以这个第一天过得相当不舒服，与我刚进入电信局大门那一刻对待工作向往而神秘的感受出入很大！

每天碰到的人和事多会不同，这里可以感受到不同性格和作风的员工们对待工作的态度。赵同学和我一起分担着每天的工作量我们互相协作，对于这种工作量对我们俩来说是没有任何难度的，我们是在资源调配建设部下的一个部门，这个部门主要负责通信仪器方面的技术监督和调试工作，多是在电脑上完成的，办公室里电话的声音是没有间断过的，忙的时候有的工程师同时接3个电话多有可能发生，传真机和打印机是没有时间休息的。星期二会召开会议，关于工作汇报总结的事宜，星期五下午，会有政治活动与学习进行对员工们的思想教育企业文化的灌输。

慢慢的我们了解了内部的运作情况每天上下班的心情多不一样跌宕起伏。正是大伏天在高温连续的情况下，孙工程师带领手下联系好电话安排车子仪器等现场勘测，量取数据回来后对信号分析处理，这样可以网络优化。有一天西安的一家公司来我部门进行产品推荐和严工程师商议技术上的细节，他是负责部门管理的他们的对话对我很有帮助看在眼里，心里暗暗引起崇拜之心，从小我就对成功人士很敬仰。办公室内部多是一人一台电脑一个电话和办公桌彼此隔开，第一次进入以前在心里一直很神秘的地方，两个星期下来尝到了不少人际关系处理，工作态度方面的体会，尤其是领导与下属间的交流和接触更是微妙得很！

那台机器时server2[]这里的工作主要是运用数据库[]sql server和一些我没有学过看到过的东西在那里运行着。每天我多要用到数据库产生数据，其中也用到一些编程的知识，这些多是需要我今后补充的知识，这也让我更加的坚信技术的重要!纯技术在这里发挥的淋漓尽致，这里对于人事关系不是很重要反而技术是第一性的，在这里的每一天我多小心的看着，这些对于我的影响是不庸置疑的。

8月12日这一天是一个特别的日子，早上9：00多全部机器不能copy ,paste并且会自动重启，面对着这些workspace我无能为力，虽然机器上多装有nav\_ 但机器全部瘫痪，不能正常工作，下午才知道是msblast在攻击mircrosoft rpc漏洞ip和udp135[]134[]4444[]29端口所有nt和xp多在攻击范围之内。工程师立刻打电话总部询问情况，得知是病毒袭击，下载service pack1和漏洞补丁后用工具查杀才能清除。在困难面前无能为力的样子让我感到了技术和知识的重要之重要，上了生动的一课“技术落后就要挨打”

通过这四个月的实习我收获颇多，实习期间分为三个阶段，在\_x营业厅的两个月我学习了客户关系管理系统的操作，熟悉了营业前台的服务，电信产品的的套餐和新接收的cdma的套餐，通过这阶段的学习我能够单独的面对顾客的投诉和要求，并为其提供服务，在学习电信业务的同时我也学习了服务的规范和服务态度，丰富了我以前在校所学不到的社会经验。

接下来是在设备维护安装监控组实习，这个阶段的实习主要是了解电信的网络结构和各种业务的实现的流程，知道了97系统中装机拆机业务变更等各种工单的流程走向，流程中各个部门的操作，了解各种业务的实现步骤，知道电信网络的组成，设备类型、功能，及业务功能的实现，了解各种设备的告警和处理步骤，知道故障处理部门、时限、流程、并能进行派单，通过这阶段的学习，我学会了基本的网管和数据

录入业务，并在老师的带领下参观了机房，对自己的所学的东西有进一步的了解。第三个阶段是在客户支撑室，我学习了全球眼的业务流程和故障派单程序，并了解了全球眼的种类，并学习了录单对前个阶段在设备维护组的学习有了更深入的了解。

四个月的实习期就这样很快结束了，我学到了不少的东西，也留下了不少的遗憾，本想再学习下营业的投诉的处理技巧迫于时间紧迫，一直没能学习。在实习期间同事之间关系融洽，各位老师和各位领导对我们新员工都非常的关心，不但在业务上，在生活上也给予了极大的关心，让我感受到了家一般的温暖。我希望自己在新的岗位上能有个全新的开始，以全新的面貌迎接新的工作。

大学里的第一个暑假，作为我们通信系八人之中的我有幸到淮安电信公司大客户部实习。在将近两个月的实习期里，我初步接触到了大电信公司的一些企业文化背景及其运作过程。俗语说：纸上得来终觉浅，觉知此事要躬行。没有把理论用于实践是学得不深刻的。当今大学教育是以理论为主，能有机会走进电信公司实习，对我来说是收益非浅的。

7月5日下午，我们8个人和随同的指导老师苏红艳老师第一次来到淮安电信公司，迎接我们的是大客户部的魏主任、策划部的陆经理和营销部的杨经理。他们的盛情款待让我们微微紧张的心情得到了放松，谈话之间逐步拉近了我们之间的距离。7月5日到7月6日张经理向我们耐心讲解了电信的十几个主要业务，我们不仅巩固了本专业的知识，还在原有的知识上得到扩展，我们听的津津有味，张经理也一一耐心地回答我们的提问。然后陆经理向我们介绍了我们这两个月的工作流程和基本的职业道德。我们深知我们现在肩负着双重身份：一名大学生和电信的一员，有许多事情要我们同时考虑电信和学生两方面。同时也被经理身上的职业道德和素养所折服。

7月6日到7月21日是我们第一阶段的实践内容。我的任务是随

同经理走访客户，开展电信新业务营销。在这半个月里我们跟着嵇经理等经理学习了会易通、企业通、大家e等电信的新业务。我们开阔了眼界，认识到电信真是个很了不起的行业，经理们更是另人佩服。我们跟随着经理走访财政局、烟草局等地。我要把电信的新业务向那些单位的领导介绍，刚开始我还有些紧张，怕自己说的不清楚，但慢慢地我发现也没什么可怕的，相反自己的口才和胆量得到了锻炼，表达能力也得到了提高，我就越来越喜欢这项工作，也便投入了更大的激情。

在和很多经理走访的半个月以来，我的能力有了很大的提高，但我体会最深的是像经理这样的营销人员的敬业精神。他们都在营销这个领域奋斗了好长时间，可以看的出来他们都吃过很多的苦，每个人心中都有一份难以述说的心灵之旅，但他们始终保持着一颗对市场与客户打交道的忠诚心态，在工作中有着不减的激情。他们心里有着一一种跨越自我局限的革新理念，使的他们不断走向更高更远的平台来展现自己，实现自己的人生价值。我想，这就是需要我们学习的地方，自己以后走向工作岗位也要兢兢业业，时刻不放松，努力做到自己的高峰。

7月21日到8月11日是我们第二阶段的实践。我们主要撰写小灵通如何打开大学生市场的企划书，必要时走访客户，开展电信新业务营销。企划书这项任务我们要根据上一阶段第一组的走进校园开展通信情况的调查报告进行撰写。我们三组共8个人各尽其力，展开了激烈的讨论工作。

在这一阶段中我体会最深的是“团队精神，共同合作”在工作中的重要性。每个人对每件事的看法不会完全相同的，所以处理事情有分歧是很正常的，但随着大家的相互的逐渐了解，分歧会慢慢减少，工作开展也会越来越顺利。只有大家思想统一了，心往一处想，劲往一处使，工作才能顺利出色的完成。最后，在我们八个人的共同的努力下，一份蕴含这我们集体力量的企划书出炉了。

在这期间，我们还和省公司的一些负责人及其淮安电信公司大客户的主任、经理、营销部的负责人开展了多次交流讨论会。每次我们都是面对面的进行长达三四个小时的激烈讨论。我们交流思想，向他们学习一些营销策略与心得，增长了知识与见识。

8月11日到8月16日是我们第三阶段的实践。我们的任务是准备高校开学营销活动。在这半个多月以来。我们冒着灼热的阳光，到淮安个高校实地地考察。我们画了每一个高校的地图，实地测量挂幅的地点与长度等。我们还把第二阶段写出来的企业策划书逐一细化。

这一阶段，不仅考验了我们吃苦的精神，做事的细心与耐心，更让我深有体会的是宣传工作和前期准备工作在整个工作中的重要性。“好的开始是成长的一半”这句话被人说烂了，可只有经历以后才体会到它的真正含义。你要开展一项活动，如果宣传工作做的不到位，没人来参加，活动怎么能开展下去呢？即使你准备的在充分也白搭，给谁看呢？如果你前期准备的不够充分，观众或者说参与者一多，你准备的不够充分，肯定就会手忙脚乱，更别提发挥水平了。从这一就亿第微秒年的活动中，我充分认识到准备工作是一切工作的前提，只有做好充分的准备才有可能出色的完成任务。

在这次实践中，我们还有幸参观了电信大楼。企业之大真是令我惊叹。我们先到8楼的网络检测中心参观，即在那里可以监测出淮安任何一个地方的网络，如果出现任何问题都可以立即查出并去修理。网络之完善真令人叹服。随后我们参观了万事通114和10000号服务台。那里的每个服务员态度诚恳，耐心地解答每一个来电的疑问。最后我们来到电信的顶层32楼，在这里可以俯瞰整个淮安，使人联想到电信业务之广。电信的每个工作人员也都能高瞻远瞩，展望电信与自己的未来。

## 一. 公司的简介



浙江八方联通电信有限公司创建于1997年，是一家具有国家电信工程贰级专业资质、集科、工、贸于一体的集团型高新技术企业。公司主要从事无线电通信设备的研发、生产，承接多项通信工程以及开发、生产多种通信器材。主要的全资、控股机构有：通信器材分公司、电信工程分公司、铁塔工程分公司、无线事业部、研发部、乐华塑胶有限公司、富华通讯器材有限公司等，最近又与国外某著名通信研究中心合资成立新的子公司，依托该研究中心强大实力，发展目标在短期内成为国内技术一流、市场领先的高科技通信公司，我公司是一家高速成长的企业，年轻的团队，广阔的发展空间。

浙江八方盈科通信技术有限公司是专门从事现代通信领域前沿产品研究、开发、生产及销售的高科技公司，公司总部位于“天堂硅谷”- 杭州高新技术开发区，由浙江八方联通电信技术有限公司与欧洲著名的林克大学合资组建。

产品包括ip综合接入系统□ip软交换系统□ip宽带增值业务系统和第3.5代微蜂窝移动通信系统。公司集中了现代国际企业的管理经营理念，拥有国际顶尖的技术水平，从事现代无线通信领域前沿产品研究开发，拥有无线宽带通讯系统关键技术的国际专利，具有强大的国际商务纽带和雄厚的技术后盾。

公司凝聚了业界一流人才，其中具有博士、硕士学位的占10%，学士占70%。作为行业领先者我们的客户包括电信运营商、教育事业、政府、公用事业、石油和天然气、运输业、制造业、娱乐业等。在国际先进技术本土化的基础上，八方盈科信守不断创新和帮助客户成功的核心价值观，开发适合本地市场需求的产品，不断的创新，力求站在通信科技的前沿。

推崇诚信、求实、创新、奉献的工作理念，倡导团队协作、服务至上、追求卓越的工作作风。我们以“人”为本，尊重不同专业的各类人才，尊重每一位员工的个性与能力，最大限度地为员工提供实现自我价值的空间。我们的最大财富就是具有在思维上能开拓，在行为上能为公司创造效益，具有

高尚的思想素质和优良的企业作风的人才。我们为加盟八方的优秀人才提供和谐的工作环境、我们建立了完善的福利体系和公平、合理而具有竞争力的薪酬体系等内部激励机制。我们追求“真诚待人、事业留人”，我们为员工提供各种培训条件和具有挑战性的工作，使个人价值得到充分体现，达到公司与个人共同发展的双赢目标。

八方电信是浙江省首家在新加坡上市的高科技企业，公司现有40余项国家专利，并具有国家电信工程专业承包贰级资质、计算机信息系统集成贰级资质及国家增值电信业务经营许可证，是目前国内发展较迅速的通信网络设备及解决方案供应商之一。

## 二. 实习经历

在进入八方电信有限公司之初，作为一名新员工，我有许多不完备的地方，如；知识的缺乏，工程经验的缺乏等等，都是我面临是我困难，另外就是担心自己对这个团队的不适应。但是很快我的担心就烟消云散了，从事资料行业的大多数都是年轻人，他们热爱网络工程，他们的朝气蓬勃、热心助人，让我很快的融入这个集体，在他们之中，我是最可爱的，他们总喜欢和我开玩笑。

我工作对象主要是联通、电信，工作的内容是把他们在现场做来的资料打入电脑，有时去现场看看。比如说，某个用户想要开通一个光纤到户的业务，有工程队负责安装，网络传输人员负责把信号传输的链路调通，这个时候我只负责在设备上做数据，也就是比如用户开通的是10m业务，那我就把宽带限制为10m还有调测其中媒体、信令所走的线路，协议的封装格式，用户名的密码认证，地址的发放等等，说起来简单，但在现实中我总是出错，还有许多小细节要制衣的。网络是个整体，要兼顾到各个方面，一不小心把设备数据做错，就可能造成设备不停的在网络中发送广播，造成广播风暴，使整个网络瘫痪，这是个‘高危’行业，要处处细心因

为一个设备下面带的用户可能几万个，一旦出现事故，造成的损失将会数目巨大。所以要保持如履薄冰的态度，才能做的更远。

### 三. 实习总结

加强沟通，他们说我是一个内向的人，说我不太很善于和别人交流沟通，但在项目部中，各种工作需要大家团结协作来完成，任何人单打独斗是很难把工作做好，这种整体化、系统化的工作环境，是我充分认识到交流沟通的重要性。交流和沟通是解决困难、创造机遇的有效途径，用互相交流代替更多的自我思考。比如说；一个工程，涉及到的人员就会很多，司机，硬件安装人员，硬件督导，光传输工程师无限工程师等等。只有各个环节沟通好了才能事半功倍的完成工作，否则，工期将会一拖再拖，甚至遭到客户投诉，现代社会要求我们每个人要学会相互交流和深入沟通，交流沟通是一种智慧，是一种为人处事的生活方式；我会慢慢改变自己让自己拥有更多交流的智慧，养成一种为人处事的良好生活方式，这一切不仅是个人发展的需要，也是时代和社会发展的趋势。

诚信做人。对于一个人、一个企业甚至一个国家来说都是其利于不败之地的重要条件，这一点我有着深刻的体会。比如说我们公司的规定第六条；一旦出现网络设备重大事故，务必按照重大事故通报流程第一时间 向主管通报，严禁隐瞒不报或延迟通报。其实，有时候出现一些小失误是在所难免的，但是如果你诚实告知客户，一般来说会得到谅解的，但不是如果你可以隐瞒，延迟了补救的最佳时机，造成损失将不可估量。

诚信，不只是一种道德，更是立足社会的基石。在实习过程中，我遇见了很多这样的事情，这让我更加深刻的体会到诚信在人们日常生活中的重要作用，一个人只有诚信做人，才能在自己有困难的时候得到别人的帮助，从而顺利的完成自己想要做的事情；一个企业只有诚信经营，才能使自己的经营

活动更加顺利地展开，即使企业遇到了一时的困难，其他企业也会因为其以往的诚信经营，而给予力所能及的帮助，帮助企业渡过难关，在激烈的全球竞争中取信于其他国家，为其国家的发展创造一个良好的周边环境，让我们整个国家在一个更加和谐的周边环境里去积淀更深的民族文化内涵和历史底蕴。

认真做事，认真做好每件小事将是我们每个人都必须去努力追求的，在实习单位中，我一开始做一些基础性的工作，慢慢的我开始做一些有难度的工作，这让我深深的感受到认真做好每一个细节的重要性，因为每一个命令都关系到数据的准确性表达，自己的一不小心就会给公司和同事造成相当大的损失。这就要求在日常生活中原本不是很严谨的我努力做好每个细节。

自己在工作中的每一次失误都会深深刺痛我内心深处的每一根神经，这样的环境迫使我更加严格的要求自己，努力把日常工作做好，做到尽善尽美、精益求精，让自己在工作实践中不断完善自己的知识结构，提高自身的工作水平。不断的学习。我现在接触到的只是一些简简单单的工作 还有很多要提高的地方，话说活到老学到老 我后悔当初在学校没有认真学习 只是一味的玩 现在想想后悔死了 ，还好现在我可以学习一些在工作中需要的东西。

加强实践。将近有一年的工作时间了，它让我认识了实践的重要性。实践中蕴含着无穷无尽的知识，这些知识需要我们在实践中去发现、去总结 。

最后，再一次的感谢老师和领导在此次实习中对我的关心和指导，真心的祝福你们工作顺利、事事顺心。

## 商贸公司工作实践报告篇十五

深入工作岗位，了解具体的工作内容，使自己所学的理论知识与实际相结合。

### 二、实习内容

刚到酒店的时候，挺兴奋的，毕竟是第一次真正踏入社会工作，对什么都觉得新鲜和好奇，可当正式上岗的时候，才发现，这份工作很辛苦，但是也让人获益颇多。

前台作为酒店的门面，是最先对客人产生影响并做出服务的部门。一家酒店的效率以及利润的创造，基本上都是从那里开始的。因而，一般来说，酒店对前台的要求都会高一点，通常都会要求英语要过三级。

前台的工作主要分成接待、客房销售、入住登记、退房及费用结算，当然，这当中也包括了为客人答疑，帮客人处理服务要求，电话转接，出租车外叫服务及飞机票订票业务等工作。另外，前台作为客人直接接触的部门，所以客人的很多要求并不会直接向楼层服务员提出，而是选取他们最先接触的部门前台，因此前台还要作为整个酒店的协调中心进行工作。客人的要求基本都差不多，少个吹风机、缺块毛巾、要个衣架什么的，通常都是琐碎的小事，但也有些客人会无理取闹，比如说订飞机票，客人自己说要订三张去北京的机票，并且客人自己签名确认的，但当我们前台人员帮忙订好机票给客人的时候，这位客人却不承认自己订了三张，要求我们退还多订的机票费用。虽然这件事错不在我们，因为有他自己的签名确认单，但是，大厅经理还是让我们认错，并退还机票钱。当时很气愤，但是，常言道：“顾客就是上帝”，“客人永远是对的”这是酒店行业周知的经营格言，而我已经深深的体会到了。

酒店的前台，工作班次分为早班、中班和通宵班三个班，轮

换工作，并一周一休。除通宵班为两人外，早班和中班都各有三人担当。其中一人为专职收银，另外两人按照实际工作量状况分配剩余工作。这样的安排比较宽松，既能够在工作量大的状况下分配为一人收银，一人登记推销，另一人负责其他服务和联系工作。而且还能够缓解收银的压力，让收银能够做到头脑清明，不出错。最重要的是，这样的工作方式，能够很快让新人获得经验，在工作量小的时候由带班同事指导，工作量大的时候又能够更多的吸收经验，迅速成长。

### 三、实习体会

实习是一个很好的平台，让我们对社会有了新的领悟和认识，只有在现实中经历过，才会明白这个社会是如此的复杂，远没有我们想象的完美。在酒店实习期间，曾有一段时间，我发现自己的想法和观点是如此的幼稚，但是之后我就慢慢放开了。在大学里，我们只是一张白纸，只有透过实习才能体味社会和人生，在前台这个不起眼的岗位，我能够感受到社会上的人情事理，我在一点点的积累社会经验和学习处世之道，了解人际关系的复杂，这是整个实习过程中最宝贵的一部分。整个实习历程，我不仅仅看到自己好的一面，也将我在各方面的缺点与不足毫无保留的放大出来，从而让我关注到自己从不曾注意的东西。

显而易见，前台的工作量是很大的，而且，当酒店接待重要的客人时，通常是经理会千叮咛万嘱咐甚至亲自处理，丝毫不允许疏忽。不得不说，耐心和细心是酒店每个员工都务必具备的东西。虽说酒店里的工作每一天都是千篇一律、周而复始的，但是，由于接待的客人大多都是从全国各地前来观光旅游的，因而，能够感受不同的地域有着不同的文化气息，当然，来多是国内游客，所以异国气息甚少。

也许，在外人看来，前台的工作很简单，事实上，这工作的程序复杂繁多，在这说长不长说短不短的时间里，我发现要做好一项工作，心态务必调整好，无论工作是繁重还是清闲，

要用用心的态度去完成我们的每一份工作，而不是去抱怨；当你犯错的时候，要想尽一切办法去弥补你的过失，而不是逃避。要说的是，此刻酒店的前台的薪水一般都是底薪加提成的，也就是说，入住的客人多，自己的工资也高，这算是鼓励大家埋头苦干，加班加点也愿意坚持的动力所在。

#### 四、实习总结

作为一个初出茅庐的新人，我在工作中难免会有犯错的时候，好在经理和同事也没有很责怪，反而给我安慰和鼓励，这让我十分感动，遇到这样开明的上司和同事，但是不容易的啊。感谢一位年长的同事告诉我，不管在哪种环境，都要记住三点：一、勤快，二、忍，三、不耻下问，我会一向牢记在心的。

实习此刻已经结束了，这是一段令人难忘的日子，有欣喜、有汗水、有苦涩，很难用一言两语说清楚。这三个月的时间是短暂的，但过程却是漫长的，我要好好地总结归纳一下，将自己的不足之处进行加强，重新整理自己的信心，迎接新的开端。透过这次实习，我真的学到了很多实际的东西，而这些恰恰是在课堂上所学不到的。

### 商贸公司工作实践报告篇十六

跟单员，顾名思义要跟人要着单子走。要去商检局办理产地证盖章；区国税局办理税务打表，缴费寄单；市国税局退税证明；银行领水单，还要去外管局核销外汇，需要跟许多部门不同人员打交道。此外，要和青岛，天津的货代，河南等地的工厂联系。沟通协调十分重要，也必须要有耐心。向工厂催货，工厂这边不想早发货，就要一次又一次的打电话，工厂一看号不接电话。打多少也没用！将好不容易打通了，又有货没有送的理由。那边货代又要求货必须什么时候到。唉，看来，一切都是有一定的门道！我刚毕业，这也正是我所欠缺的社会经验，以后学得东西还很多，还要继续努力！

其实在整个单据制作中，制作单据只是轻车熟路，渐渐地步骤，流程都会印在头脑中，做起来轻松多了。公司这所大学不仅不收学费还付薪水，加油干吧！

(一) 实践中检验真理。首先应该明确无论做什么只有理论是不行的，但没有理论更是万万不行的。理论对实践有很重要的指导意义，如果不顾客观规律，一律蛮干乱干，那么实践就成了无源之水，无本之木。若不把理论付诸于实践，永远是沉睡的理论，发挥不了理论的价值。只有很好地把理论与实际结合起来，创造性的运用所学的知识，才能更快的发展。国贸专业更是如此，只有在具体操作中，才能深刻体会国际贸易下的业务流程。

(二) 严谨、认真。做单证，是需要非常严谨的态度的。不可以有一丁点的粗心。在具体制作单据时，要时刻谨记单据制作的“十字”要求：正确、及时、完整、简洁、整洁。或许有些资料错了可以改，但是有些单证不容许一点差错。特别是金额、价格方面弄错就会给企业带来巨大的损失，个人时承担不起的。所以做完资料不能太大意，要细心的检查几遍，确实没有错误才可以寄出，随后交单。

(三) 勤奋，持之以恒。记得以前老师对我们说过，要做事，先要学会，做大事，更应该先将小事做好。所以不管是在哪里学东西，学什么东西，都应该积极主动。“万事开头难”任何事情开始都会遇到困难，但既然了这一行，就要自己选择，深深地投入自己选择。遇到困难时，不能轻易放弃，随随便便放弃决不会成功。

(四) 活到老学到老。在工作时要了解一些情形，例如一些产品的尺度、规格、包装的唛头，过磅，以及纸箱、内袋的事宜，还要随时了解国际海运费价格。贸易工作是一个涉外行业，对各方面的要求都很高，对外代表的不仅仅是个人形象，甚至是国家形象，因此必须加强自己各方面素质的，如礼仪。熟练掌握好本专业的知识。专业知识是我们从事贸易工作的



基础，贸易工作的高风险更要求我们必须熟练地掌握好专业知识。此外，英语在工作中是很有用的，与客户联系，所要做的一切资料都是跟英语紧密联系的。书到用时方恨少啊，把公司当成第二个学校，不断深造。

(五)一寸光阴一寸金。工作不忙的时候，有很多可以供自己安排的时间，要好好计划，充分利用时间。我可以利用网络上的无限资源，寻找商业机会，进行业务拓展，联系客户还可以进行后期学习。我不会因为待遇低而离开公司，工作是为了另一场学习，是一种无形的积累，更是一种财富。学校仅仅为我们提供了一些理论的知识，而公司给予我们实战的知识和经验，甚至是人生的舞台。我将在社会这所大学好好运用，使自己崭露头角！

## 商贸公司工作实践报告篇十七

今年秋天和十月，农夫的叔叔收获了沉甸甸的稻穗和丰硕的果实；工人得到大量订单和大量出货；在中国联通的工作实践中，我不仅获得了知识和经验，也收获了友谊之酒。以下是我在联通实习的总结。

经国务院批准成立的中国联通有限公司是中国第二家经营基础电信业务和增值业务的电信企业。中国只有一家移动通信服务公司——中国电信，国务院已批准成立第二家移动通信服务公司——中国联合通信有限公司。近十年来，中国移动通信行业从零发展到现在，发展迅速。从模拟移动通信(简称第一代手机)开始，到现在的数字移动通信(第二代手机)，这十年发展很快，可以说世界上实现的国家不多。它拥有中国最大的寻呼网络 and 用户。联通主要经营语音、数据、互联网等业务。

联通包括cdma、gsm移动电话业务、193长途电话业务、165公共互联网业务、ip电话业务、idc业务、国际专线业务、寻呼业务等综合通信业务，以及电子商务、移动通信、wap、ip全

球电话会议、社区广播、呼叫等待、信息广播、股票通信、股票通信、中文秘书□icq□如意呼叫等增值业务。满足不同用户对通信产品的不同需求。根据不同的业务类型，充分发挥综合业务优势，提供丰富多样的产品和个性化服务。

据联通刘书记公布，截至今年4月，全国联通g网用户达1.1029亿，其中后付费用户5679万□c网用户3820万。今年前四个月，联通g网用户增加442万□g网用户增加2.7次。

本次兼职实习从事市场营销和管理广告，我们所学的《经济学》和《广告策划》课程正好符合兼职实习的工作，给我带来了很大的信心，但我并没有掉以轻心，而是虚心听取公司领导的指导，结合所学的知识认真完成工作任务。来上班之前总觉得老师的理论没用。但是在这个实施过程中，我深刻的认识到理论是理解的基础，实践中遇到的问题其实是理论的延伸。我们能做的就是努力学习理论知识，灵活一点就是理论联系实际。只有这样，我们才能更好地面对困难。

中国联通最新推出的“中国联通无限”新业务包括互动地平线、彩e□魔宝书、掌上宽带、定位星等新业务。其中，叫“大秀”的视频服务给我印象最深。手机可以当电视机用，路况可以随时查看。为了更好地宣传这项新业务，我们还设立了专门的宣传。

这次兼职实践的重点是“放号”，也就是扩大更多联通用户。在炎炎夏日，我们不怕吃苦，不怕疲劳，耐心为用户服务，努力让每一位用户得到满意的答案。

文化方面。在公司的会议厅里，你可以看到“我是最棒的，我一定会成功！”“成功者想办法，失败者找借口”等等。如果说这是一种情感的唤醒，那么墙上那张充满曲折的销售业绩表，就是责任的压力和动力。它有这样一个目的：达到差距，看到成绩，不骄不躁，勇往直前。这里我想突出的是它的“击掌文化”。无论什么时候什么事情，都要给予掌声和肯

定。不同的场合，不同的击掌，赋予说话人不同的含义。这掌声体现了联通的尊重和融合，体现了联通团队的精神。因为尊重而努力，因为融合而团结。

这次打工实践最大的收获就是在联通公司认识了许多的朋友。他们都给我很大帮助，工作上遇到不了解的地方，他们不会摆出师长的身份，而是以朋友孜孜不倦的指导，让我感受到在新环境，新大家庭的温暖。在他们的帮助下，我不仅克服了许多困难，还增长了很知识。

转眼间，打工实践结束了，原本迷茫与无知，现如今满载而归。因而十分感谢联通公司给我提供了这样好的打工实践环境和各种优越条件，感谢所有的带教朋友对我们的辛勤教导，让我在踏上岗位之前拥有了如此良好的实践机会。

## 商贸公司工作实践报告篇十八

放假后，我经过四处奔波，在8月初终于找到广告公司实习。经过了一个学期的理论学习和电脑学习，使我对广告设计和广告策划有了一些了解，也对这个专业有了一个大概的学习和掌握。但是在应聘广告方面的实习单位，还是遇到过很多不顺的，因为没有多少实践经验。但又考虑到以后毕业可能就从事该行业的工作，因此我相当珍惜这次来之不易的机会，在有限的的时间里加深对各种平面设计的了解，找出自身的不足。这次实习的收获对我来说有不少，我自己感觉在理论知识、实践操作、与人沟通等方面都有了不少的收获。同时也看到自己在很多方面的欠缺，没有像以前那样觉得工作就像考试一样容易，对自己今后的发展也有了明确的规划。

记得刚到公司的前两天，由于环境和同事都是陌生的，我做什么事都小心翼翼。实习几天后，一切都渐渐熟悉起来，胆子也就大了。发现自己之前没必要那么担心，只要认真工作，好学好问，每天还是可以过得很开心。以后无论到哪里，在

陌生的地方都要调整好自己的心态，不必过于担心，一切都会熟悉起来的。

我实习的公司不大，人员也不多，所以分工不是很明确，各个部门之间可以根据需要调整工作。虽然这样工作任务多了杂了，但是对于一个新人来说，正是学习的好机会。第一二天，老板没有布置任务给我，主要是让我尽快熟悉环境，他给我安排了一个师傅。我有什么不懂的事都直接请教师傅，以后的工作也都由师傅给我安排。面试的时候老板知道我对软件的掌握程度不是很好，尤其是corelrdaw12,于是他把教程借给我，让我在空闲的时间里抓紧学习。之后的一个星期里，我都抽时间在学习软件的使用，有时会边学边用。有一次，师傅来不及设计，叫我帮忙负责一个简单的排版，还好我前两天熟悉了几个工具的使用方法，做的时候没有太难堪。那种感觉还真是赶鸭子上架。

实习之初，每天都精神抖擞，无论是多杂的事情都愿意去做，生怕错过一个个的学习机会。但是怕什么来什么，总是会遇到不顺的事情，挫败自己的积极性。最大最根本的原因是自己学识不够，即使是简单的平面设计，我都做得不好，需要在师傅的指导下，反复修改很多次才能完稿。而我又是追求效率的人，做事有些心急，难免不会有丢三落四的时候。就像是一辆新买的车，很想试试性能怎样，能跑多远，能跑多快。可惜汽油没有加满，车技也不够，也只能是跑在很有限的范围内。泰山之巅，始于壤土。想要达到自己的期望，只能先从基础知识和经验的开始累积，先稳扎稳打，然后寻求迅速前进。

在这一个多月的实习工作中，我由于粗心也失误过。比如，我把打的文件打错字，说明我在工作时候还是有些马虎，打字速度也需要练习。我也委屈过，比如，明明这件事不管你的事，就是按照上级的意思办的，但往往，由于某人的原因还是会涉及你，而我第一时间解释了也没有用，都被视为推卸责任的行为。

我虽然觉得这是公司不人性化的地方，但目前阶段也只能学会忍耐，把工作做到位。公司里的为人处世各方面都很锻炼人，对人对事的心理素质很重要。这是我最薄弱的地方，也是我最需要去适应的地方，锻炼自己的“厚脸皮”。

社会本身就是一所大学，里面有大大的学问。一旦踏入这所大学里，就得活到老学到老。现在算是为踏入社会大学做好心理准备吧。

当然，在实习中也会遇到很多开心的事，劳动本身就是件快乐的事嘛。公司业务量比较大，人员也不够，所以每个人的事情都有很多。随着实习天数的增加，师傅给我安排的任务也逐渐增多。虽然师傅相信年轻的我能够学的很快，但是毕竟是新手上路，总是会遇到很多不懂的地方，甚至在最基本的软件工具上，我有时也会被难倒。但是每次师傅都会耐心的'教导我，这让我觉得很幸运，给我信心不耻下问。在我生日那天，早上一到办公室，同事们就祝我生日快乐，虽然是普普通通的几个字，但是让我感动了好久。办公室里也没有电视剧里德情节那么复杂吧，只要微笑着对待别人，人家也总会是礼貌的回应的。

有时候，老板不在，我们同事之间就能够自由的谈论着，除非特别忙的时候。听着男同事们讨论着家居的设计，舟曲泥石流事件，车子房子等等，虽然他们的见解不一定正确，但是各有各的独特角度。女同事主要就是讨论怎么培养好孩子，在哪里买到实惠的衣服，什么菜怎么烧好吃，这也许就是女人的天性吧。没事的时候，听听同事之间的谈话或是调侃，觉得也能从中收获些东西，这也是件愉快的事情。

如今，实习已经结束，这一个多月我最大的收获是学到了一些为人处事的方式方法，壮大了自己的胆子。还有就是在工作上，一方面基本流程已经掌握，特别是做平面设计，掌握了很多技巧；另一方面，是更理性全面地认识了自己，为自己以后的职业规划提供了明确的方向和计划。但最主要的是，

实习让我接触了社会，从走近社会的懵懂的我，变得成熟起来。看待问题的角度和解决事情的方法，也比以前要老练些，更不会那么毛手毛脚，不顾前因后果。

人生真的就像在不断的旅行，在奔波中增长见识。每段历程都呈现出不同的风景，不同的故事，不同的喜怒哀乐。在不断的积累中，我的心态也在不断的调整。很快就会迎来毕业，我做好准备了吗？答案是没有，那么现在继续努力，为时还不算晚，怀着理想，带着家人的期盼，加油。

## 商贸公司工作实践报告篇十九

我的实习公司是xx家具有限公司，主要是一家生产木质家具类的国有企业，同时拥有自己的子公司，有自己独立的会计部门和系统的会计工作，在这里实习无疑是给我一个实践的场地，让我能在专业领域中迅速的成长。

负责我实习的是公司相当有经验的刘阿姨，她让我明白了公司的阻止形式是有限责任公司，以生产家具为主要业务，业务流程主要是下门单，领料，汇报生产情况，完工入库，上报财务部门做核算，而公司的会计组成形式是集中核算。由于是年后实习，主要归拢工作已经结束，起初我只是接触一些会计凭证的整理工作，主要是把相应的内容发票等附在相应的凭证后予以整理粘贴归档。虽然这是个简单的活，但仍需要仔细负责，而且这可以算是我第一次接触到实际的票据和资料。起初我还小看这份工作，总是带着专业大学生的高傲和自负，但随着我时常把现金凭证和银行凭证附错，和看到一旁认真工作的刘阿姨，让我不得不打个激灵，其实这看似简单的工作还是需要十分的集中力去完成的。往往一个不经意的小差错，就导致整本的凭证出错，从而导致归档的错误。我渐渐明白了领导的意图，不是随便的敷衍我，而是让我从基本做起，如果说在学校学习的专业知识是我徒步的工具，那么这份实习的工作则可算得上是我真正带领我领略会计专业的导航仪。从这次体验过程中，我觉得会计凭证的装

订并不如看起来那么容易。装订前要按照收款凭证、付款凭证、转账凭证分门别类整理清楚，而且要按照经济业务发生的时间先后顺序排列。装订时要对大的张页和附件要折叠成同记账凭证一样大小，折叠处一定要避开装订线，保持数字完整，以便以后翻阅。装订后要检查凭证的顺序，看有无颠倒和缺号，再检查附件有无缺漏，实际附件张数与记账凭证所记张数是否一致。

从前一直听老师说会计是一门乏味谨慎的工作，现在才真实的了解了这句话的含义，但我并不气馁，不会放弃。雨后方见彩虹，任何一个工作都需要忍耐期，只不过从事会计业务的人员需要的更多而且要越发的细心。经过了几天的整理，看着自己完成的成果，我第一次拥有了一份简单的快乐。在经过领导的考验之后，我可以逐步上手登帐的工作了，这可以让专业知识扎实的我小露一手了。在简单的嘱咐过后，我很快就熟悉了基本步骤。但需要仔细核对数字再输入电脑的我和身旁刘阿姨近似“盲打”的熟练是不能比的，却让我感受到了身为一个“小财务”的快乐。同时，我更明白了信息时代的今天，计算机的利用率很高，会计电算化已经逐步在代替手工会计了。这主要是因为它的方便、快捷、可靠性和安全性高。首先，每个公司的会计人员都有自己的指令才能登陆记账系统。这体现了电算化的安全性很高。其次，数据输入计算机后，一切计算、分类、汇总、转账、报表生成等都是由计算机自动完成的，这体现了它的快捷。然后，会计电算化中，输入数据要进行计算机逻辑性的校验，因此不需要用划线法来更改账簿记录，如果账簿有问题，通常采用更正凭证加以更改，是负数冲正的方法，以便留下改动的痕迹，作为凭据参考。这体现了它的方便。最后，在会计电算化中，最后的对账结账都是通过计算机来完成的，它预先编好的程序，只要你发出指令，计算机就会自动完成。因为是通过计算机的逻辑验证的，所以很少出错。这就体现了它的可靠性。

而且，这次实习中刘阿姨让我了解到了整个记账的流程，把从前的模糊和糊涂的影响一扫而空。首先，根据原始凭证编

制汇总原始凭证。再根据原始凭证或汇总原始凭证，编制记账凭证。其次，根据收款凭证、付款凭证逐笔登记现金日记账和银行存款日记账。再次根据原始凭证、汇总原始凭证和记账凭证，登记各种明细分类账。然后根据记账凭证逐笔登记总分类账。并且，期末，现金日记账、银行存款日记账和明细分类账的余额同有关总分类账的余额核对相符。最后，期末时，根据总分类账和明细分类账编制会计报表。

更重要的是，刘阿姨让我真正了解到作为一个会计应该具备的道德和素质。首先，作为一个会计人员应该具备扎实的专业知识，具备诚实守信的职业操守和敬业态度，这是会计工作岗位对会计人员最基本的要求。其次，作为一个会计人员要有严谨的工作态度。会计工作是一门很精准的工作，要求会计人员要准确的核算每一项指标，正确使用每一个公式。再次，要有吃苦耐劳的精神和平和的心态。用积极的心态处理日常遇到的难题。而且，我在学习的过程中也找到自身的不足。比如知识量少，实践工作能力低下，理论结合实际应变能力差等。但就是这次实习也让我先了解到自身的不足，然后才能在以后踏上工作岗位后更快的上手和适应。

会计本来就是烦琐单调的工作。在实习期间，我也曾因对着那枯燥乏味的账目和数字而心生烦闷和厌倦。但当你真正投入到工作中去，用心去做，体会它的乐趣，你就会发现越做越有兴趣。并且切记：粗心大意，心浮气躁，什么事情都做不好！只有恒心、细心和耐心才能带领你到达成功的彼岸！这就是这次实习中使我受益的。

### 关于对资金管理制度的探讨

在我的这次实习过程中，我学到了很多在书本上学不到的专业知识，这是一次让我把理论与实践融会贯通的机会。而且通过扎实的理论知识的基础下，我也联系了实际情况，通过观察分析，发现了这家公司在财务管理方面的不足之处。我认为存在最大安全隐患的就是会计与出纳不分开，而是由一



个人统筹管理现金的流量和账簿的填制。这表现出了这家公司不满足内部控制中的职权分离以及资金管理制度中的钱账分管。

《会计基础工作规范》对会计工作岗位设置规定了基本原则和示范性要求：一是会计工作岗位可以一人一岗、一人多岗或一岗多人，但应当符合内部牵制的要求，出纳人员不得监管稽核、会计档案和收入、费用、债权债务账目的登记工作；二是会计人员的工作岗位应当有计划的进行轮换，以促进会计人员全面熟悉业务，提高综合工作能力，以便于各岗位会计工作人员相互配合、协调工作；三是会计工作岗位的设置由各单位根据会计业务需要确定。而在会计人员岗位责任制基本原则中的不相容职务相互分离原则：会计人员岗位责任制应当保证单位内部涉及会计工作的机构、岗位的合理设置及其职责权限的合理划分，坚持不相容职务相互分离，确保不同机构和岗位之间权责分明、相互制约、相互监督。不相容职务主要包括：授权批准、业务经办、会计记录、财产综合、稽核检查等职务。

在财务人员的权限中也对会计和出纳的岗位职责做了规定和区别。会计岗位职责主要有：1、负责记好行政方面的财务总账及各种明细账目。2、负责编制月、季、年终决算和其他方面有关报表。3、认真审核原始凭证，对违反规定或不合格的凭证应拒绝入账。要严格掌握开支范围和开支标准。4、定期核对固定资产账目，作到账物相符。5、每月书面向上级汇报财务情况，发挥财务监督作用。6、定期装订会计凭证、账簿、表册等，妥善保管和存档。7、协助出纳作好工资、奖金的发放工作。8、负责掌管财务印章，严格控制支票的签发。9、按期填报审计报告，认真自查，按时报送会计资料。10、加强安全防范意识和安全防范措施，严格执行财务管理方面的安全制度，确保不出安全问题。11、严格遵守，执行国家财经法律法规和财务会计制度，作好会计工作。而出纳员岗位职责则是1、要认真审查各种报销或支出的原始凭证，对违反国家规定或有误差的，要拒绝办理报销手续。2、要根据原始

凭证，记好现金和银行帐。书写整洁、数字准确、日清月结。3、严格遵守现金管理制度，库存现金不得超过定额，不坐支，不挪用，不得用白条抵顶库存现金，保持现金实存与现金账面一致。4、负责到银行办理经费领取手续，支付和结算工作。5、负责支票签发管理，不得签发空头支票，按规定设立支票领用登记簿。6、加强安全防范意识和安全防范措施，严格执行安全制度，认真管好现金、各种印章、空白支票、空白收据等。7、及时与银行对帐，作好银行对帐调节表。8、根据规定和协议，作好应收款工作，定期向主管领导汇报收款情况。9、严格遵守、执行国家财经法律法规和财会制度，作好出纳工作。总而言之，出纳不得兼管稽核和会计档案保管，不得负责收入、费用、债权债务等账目的登记工作，而会计则不得管钱管物。

由此便引出了资金管理制度中的钱账分管的要求。钱帐分管就是管钱的不管帐，管帐的不管钱。各单位应配备专职或兼职的出纳员，负责办理现金收付业务和现金保管业务，非出纳员不得经管现金收付业务和现金保管业务；另一方面，会计人员管稽核、会计档案保管和收入、费用、债权、债务账目的登记工作。

我发现这家公司做此安排也有它内部的原因。首先，此公司由于业绩的原因开始缩减人手，使得这家公司的规模在逐渐变小。由于人员的减少，平日的收支也逐渐在减少。公司考虑到堇员的问题就不再另外分设出纳，让会计兼任。其次，此公司的会计在这里从业多年，未出现过错漏，让上层领导都十分信任满意，也是原因之一。

但是，我认为公司没有考虑到钱账不分管带来的隐患和风险。第一，一个人即管钱又管帐，那么他发生错漏和记错帐的可能性就较大，而且没有人能帮他核对。第二，一个人即管钱又管帐，那么他进行贪污的机会和成功的可能性就较大，因为没有另一个人能监督他。第三，一个人即管钱又管帐，那么他平时在规范操作方面就容易有所疏漏，例如不能及时做

账、打白条等。第四，一个人即管钱又管帐，那么他可能会对公司其他人员有差别对待，在报销之时有松紧之分。

所以，虽然公司有其实际情况而不得不精简人员岗位，但是在钱账方面还是要进行分管，即会计和出纳不能由同一个人出任，这样会给公司的财务方面带来安全隐患。因为建立钱账分管制度，可以加强出纳人员和会计人员的相互制约、相互监督、相互核对，提高会计核算质量，防止工作误差和营私舞弊等行为。

## 商贸公司工作实践报告篇二十

金融工具在社会经济活动中发挥着越来越重要的作用，看看金融实习个人总结，今天小编给大家带来了金融实习个人总结，希望对大家有所帮助。

在毕业在即时候的实习，将所学的理论知识与实际生活中的金融业务摆到一起时，可以深切地体会到走向工作岗位、进入社会正是另一阶段学习的开始。毕业实习是大学课业里最后的一门课程，也是正式步入社会前对四年大学学习的一次检验。本次实习的方式主要是听讲座，看为主，为期五个周。

这次实习，除了让我对金融行业主要就业方向基本业务有了一定了解，并且能进行基本操作外，自己在其他方面的收获颇大。此次毕业实习是我步入社会前的一个平台，为我今后踏入社会奠定了基础。

首先感谢太平保险给我这个机会让我来到这个集体，在公司为期一个天的实习是我走出校门，踏入社会的第一步，这个阶段是我从学生步入职场的重要的过渡，对我来说有很大帮助，为我将来走上工作岗位打下坚实的基础。通过这次的实习，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。虽然这次实习的业务多集中于比较简单的前台存贷款业务，但是，这有利我更深层次地理解金融业务的流程，使我在金融单位的基础业务方面，不在局限于书本，而是有了一个比较全面的了解。我觉得在学校和单位的很大一个不同就是进入社会以后必须要有很强的责任心。在工作岗位上，我们必须要有强烈的责任感，要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责。如果没有完成当天应该完成的工作，那职员必须得加班；如果是不小心弄错了钱款，而又无法追回的话，那也必须由经办人负责赔偿；如果业务不精通，损失的不仅是你更是顾客们的宝贵时间。

其次，我觉得工作后任何人都必须要坚守自己的职业道德并努力提高自己的职业素养，做一行就要懂这一行的行规。在这一点上我从实习单位同事那里深有体会，比如，有的业务办理需要身份证件，虽然客户可能是自己认识的人，他们也会要求对方出示证件，而当对方有所微词时，他们也总是耐心的解释为什么必须得这么做。现在银行已经类似于服务行业，所以职员的工作态度问题尤为重要，这点我有亲身感受。人总免不了丢三落四，身份证没带又赶时间，因为没能办理而愤愤不平，粗言秽语的会一大堆。难免会点燃无名之火，硬碰硬到底谁怕谁？人之所以为人，是因为心中有准则能约束自己。职业准则不允许你这样，也不能够如此。之前在柜台实习时，也发现有很多细节需要注意，比如：对待客户的态度，首先是要用敬语，如您好，请签字，请慢走；其次与客户传递资料时必须起立并且双手接送，最后对于客户的一些问题和咨询必须要耐心的解答。这使我认识到在真正的工作当中要求的是我们严谨和细致的工作态度，这样才能在自己的岗位上有所发展。

最后，在这次实习里每一位给我们做过演讲的人，你们都是我的老师。我虚心学习经验，将所学的知识与实践结合起来，多思考，多总结，多请教，充分发挥自己的工作积极性。我觉得到了实际工作中以后，学历并不显得是最重要的，主要看的是个人的业务能力和交际能力。我深刻的体会了这一点。

学历只是一张证书、只是代表你接受的文化教育的程度，但并不能完全的展现个人。以实际说话，也许你能说出很多新兴词汇，可是顾客不懂，那你就算不上是个优秀的员工。实习的时间虽然只有短短的一个多月，但是我感觉我的收获还是很大的。我要感谢我的信用社的老师，当我在业务上遇到什么不懂的问题请教他们时，他们都会悉心帮我解答，使我大大提高了对信用社务的熟悉程度，这对我的实习经历来说是十分重要的。

因此，我体会到，将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，使一个专科生具备较强的处理实务的能力与比较系统的专业知识，才是我们实习的真正目的。