

# 投资实践总结 投资顾问个人实习总结(汇总8篇)

知识点总结可以帮助我们形成系统的学习方法和思维方式。[知识点总结范文1链接]

## 投资实践总结篇一

xx国际投资集团有限公司成立于1978年，是一家拥有三十余年历史的国际化、专业化投资公司，是香港金银业贸易场执牌交易商，也是香港中华厂商联合会之会董单位。xxx投资顾问有限公司是香港xx国际投资集团在x市场上最早、最专业的合作伙伴。公司秉承集团公司“诚信、开拓、高效、务实”的经营理念，发扬“诚信为本、开拓为先、高效为主、务实为尊”的企业文化，凝聚了一批在业内有杰出的分析能力及丰富的行业运作经验的精英，拥有高素质的经营管理团队。公司在管理上运用不断创新的激励机制，实践出了一套专业、个性、规范以及高效的团队管理方法；务实的态度、不懈追求与创新的精神让我们二年内x市场取得了骄人的业绩；公司将一如继往在投资服务领域不断创造自身价值，树立良好的品牌及形象。

## 投资实践总结篇二

本次实习是走入大学以来第一次公司实习，本次实习是走入大学以来第一次公司实习也是我众多次实习中学知识最多的实习。收获了全新领域的知识新领域的知识。第一次真正踏足这个陌生、又吸引我的行业又吸引我的行业，第一次以员工的形式为客户操盘现货交易，参与整个投资公司运行过程次以员工的形式为客户操盘现货交易参与整个投资公司运行过程。以下是现货交易流程：选货挂单转出本次实习过程中，首先了解了证券投资行业交易原理弄清理交易的流程和各个

首先了解了证券投资行业交易原理，弄清理交易的流程和各个流程的操作方式。其次，在专业培训老师的指导下，在专业培训老师的指导下通过实习过程见通过实习过程见习观看大盘、交易挂单及出单转让等环节，初步培养我的知识运用能力，概括起来有以下几个交易挂单及出单转让等环节概括起来有以下几个方面：了解当前投资行业的发展概况，了解我国投资行业的发展现状了解当前投资行业的发展概况了解我国投资行业的发展现状，了解投资目的、投资程序及产品供求情况投资程序及产品供求情况。了解投资行业交易种类、交易方法和交易路线的选择等；了解投资行业交易种类了解投资行业的交易标准、交易条件及交易了解投资行业的交易标准6西安##投资公司实习报告认识到企业信息化和现代化的科学管理对于一个企业长期生存和发展的重要作用；第一次接近了我喜欢的投资行业理论阶段。人说实践是检验真理的标准。

本次实习中，我不仅从理论里学到了新的实践知识，也从实践里发现了新的理论知识。作为同批实习的14人里一个坚持到最后的实习生，我可以说是知识和应用，薪水“多”丰收。为期两个月的实习结束了，期间，在培训老师和老员工同事们的指导下，看到了很多，也学到了很多。让我对一直以来都非常好奇的投资行业有了新的见解，当然，最重要的是，对我长期迷蒙的价值观“校正”有了很大的帮助。证券行业“周期循环”、“分久必合、合久必分”等经验理论也依势画到了我解决现实的方式中，让我不仅对证券行业发展的理解更上一层楼，也对人生胜败观有了新的认识。我的社会工作能力得到提高，在实习过程中，我们不仅从老员工身上学到了知识和技能，更使我领会了企业中科学管理方式和员工敬业精神的重要性。感受到了生活的充实和学习的快乐，以及获得知识的满足。真正的接触了社会，消减了我走向社会的恐惧心理，让我对未来信心倍增，并能以良好的心态面对社会，并以良好的’心态去面对后来的求职过程。同时，我也体会到工作的艰辛，了解了当前社会中大学生所面临的严峻就业问题，促使自己努力学习更多的知识，为自己今后的工作奠定良好的额基础。结交了新的同事、朋友，从这次实

习全过程来看，自始至终我都遵守公司行政制度安排，严格要求自己，按时报道，不迟到、不早退，注重纪律。

本次实习中，几次切身的“大盈”“大跌”经历，使我第一次亲身感受了所学知识在实际中的应用，理论与实际的相结合，理论与实际的差距等等，都让我大开眼界。当然，尤其感受深刻的是：理论与现实的差距！这次实习对于我以后的学习、工作当真是收益良多。短短的两个月，不仅让我对所学的知识由理性的认知回归到感性，也让我初步的认识了这个社会，对于以后做人做事应把握的方向也有所启发！最后，感谢在实习中给我指导的培训老师们，同样感谢热心帮助过我的同事们。

### **投资实践总结篇三**

本人3月在海南港澳资讯产业股份有限公司信息中心实习工作至今，通过实习对中国证券资讯市场的总体竞争环境以及在入世之后中国证券资讯行业的发展方向以及未来趋向等方面有了更加具体的认识。

入世的之后的中国的证券市场正处于调整和规范之中，这一规范的过程将对证券资讯业造成三大影响：其一证券市场越规范，证券业对证券资讯的需求就越大，二者关系将更加紧密。一个规范的证券市场将尽可能扼杀投机，加快证券中介业回归，即主力从事代理投资服务，而这无疑将扩大对证券资讯的需求。其二证券市场越规范，证券业对证券资讯的需求层次将越来越高。券商没有了投机利润，就只能从两块加强力量，一是完善对投资者的服务手段，二是加大自身研究力度，从事正常自营决策。只有如此才能保证券商的收入。而这两者都召唤市场上强大证券资讯阵容的出现。其三在投机越来越少，越来越难的情况下，股民将出现意识觉醒，也将极大增强对证券资讯的认同和依赖心理。所以说，证券业市场越规范，对承担着行业责任的证券资讯行业来说越有利。

从目前的证券资讯行业的发展来看，19\_\_年深圳巨灵推出第一套证券资讯系统是证券资讯行业的萌芽的标志，但今天的证券资讯市场已非94年同日而语。短短9年时间，证券资讯业内异军突起，掀起一场日新月异的竞争潮。港澳资讯、巨灵、新兰德、万德、新德利、博经闻、维赛特、海融、万国等等，此起彼伏，你追我赶，好一场“你方唱罢我登场”竞争喜剧。成熟的证券资讯行业市场也开始在这种专业化的竞争中开始成熟完善起来。

证券资讯行业从萌芽开始阶段就是一个以证券财经数据库为主营业务的内容提供商的面貌出现，是在90年代初的信息高速公路建设以及证券交易以及资讯信息提供方式的转变提高的过程中漫漫的发展起来的，但直到今日大多数类似的资讯公司的产品层次还是停留在简单的‘公开数据的采集为主的局面。其中的原因有中国股民的素质层次需要和机构市场需求的原因也有证券资讯行业本身在中国证券市场序列体系中地位的原因。从信息质量及服务水平上讲，目前国内证券资讯业市场仍处于一种低水平的竞争，主要表现在以下几个方面：信息质量不高，缺乏深层次的内容；以大量转载各种公开媒体信息为主，缺乏自己的东西和能反映上市公司情况及市场动态的第一手资料；各类投资分析、投资咨询缺乏连贯性和指导性，为庄家投机服务的投资信息占驻了主导，各类小道消息和传闻满天飞；市场上同类产品竞相削价，扰乱了市场正常秩序；市场上的产品还没有出现占主导优势的行业标准 and 行业规范，大多数企业满足于低投入，追求前期收益，缺乏行业责任。在一种低水平竞争的市场中，一批低投入、满足于初级信息服务的企业也能占据一定的、甚至较大的市场份额，获取前期收益。

## 投资实践总结篇四

烈日的来临不到三个月的实习终于要结束了，通过实习收获颇丰无论是社会经验还是工作经验。实习是对我们理论知识的现实检验，是理论与实际结合的一次演练。既开阔了视野，

又增长了见识，为我们在即将步入社会打下坚实的基础，也是我们走向社会走向人生的第一步。

经过培训上岗后，我努力适应着公司的节奏，学习相关的专业知识和电销技巧。不断的总结。我知道只有量变才能引起质变，所以，工作时间我就没有停下过，我相信这样才会让我在工作过程中得心应手。我深刻地知道只有对自己的产品非常了解，才能够说服客户，促成交易，所以在打电话过程中，我记录下客户问的我回答不了的问题，然后找像资深的理财顾问和业务经理解惑，慢慢的我已经对专业问题了解得很清楚了，可是我发现客户总是很容易挂电话，我发现我说话很不专业，而我别的资深的理财顾问通常会说出一些很专业的术语，于是我上网了解了关于这一行的术语，之后我发现果然客户可以多听我说几句了。我还发现我和客户总是说不了几句就挂了电话，我不知道该和客户说些什么，我就听旁边的老员工怎么打，我发现老员工果然是老员工，他们很随意的就能跟客户聊十几分钟，慢慢的我发现了他们对待客户提出的问题总能回答的很婉转，而且他们的对话通常有规律。经过半个月的摸索和学习，我的电话销售技巧已得到了一定得提高，并且也有了5个意向客户。终于我在工作第20天谈成功了一个客户，我当时特别高兴，已经可以用激动来形容了，经理说我是这批新员工中最早开户的一个，对我进行了100元的现金奖励。这是对我的肯定和支持。我更加努力的工作，经理很高兴，说我是他的一员大将。我心里非常高兴。

实习的这段日子里，我明白了很多道理，什么工作其实并不重要，重要的是你用什么心态去面对这份工作，不管什么工作都会让自己学到很多知识。我们刚上社会的大学生没有任何优势，有想法不会表达，有能力却不被看好，我想着一切可能源自于自己并没有认清自己的处境，而是一味的自我感觉良好，没能及时发现自身存在的一些缺点毛病。我得到的工作经验就是：既来之，则安之；既来之，则听之；既来之，则看之；既来之，则悟之；既来之，则学之；既来之；则改之。

## 投资实践总结篇五

近几年，随着经济的发展，人们的生活水平日益提高，家庭资金也日渐充裕，但是大多数人都不会很好的利用自己的资产，不会对自己的资产进行合理的规划。现实生活中，缺乏投资理财观念的人还是占有很大部门比例，很多人都会选择将自己闲置的资金放入银行来获取微薄的利息，而不肯将资金进行合理的组合投资，获得更大的利润。因此，为了更好的管理自己资金，进行投资理财相关知识的学习在当今社会已是必不可少的。

进行了半学期投资理财综合实训课程的学习，通过老师课堂上对各种投资理财方式的讲解，而后对课后布置的案例进行实际分析和操作，让我在此课程上收获不少。首先，不管是对一个家庭还是个人进行投资理财规划，必须先先对该家庭或是个人的财务状况进行具体的分析，在财务报表中，最为重要的有资产负债表、利润表和现金流量表，因此可以着重从这几个方面进行。然后再进行财务比率的分析，从结余比率、投资与净资产比率、清偿比率、负债比率等方面入手，从变现能力、营运能力、长期偿债能力、盈利能力、投资收益、现金流量方面分析该家庭或是个人的财务状况。针对家庭或是个人目前财务状况的分析，制定出适合该家庭或是个人的理财目标，目标的制定可以根据期限分别制定长期目标与短期目标。制定了理财目标之后，就接着理财规划几投资建议。

投资理财需要根据的理财目标而定，如养老、保障、投资、强制储蓄、应急等不同的理财目标有不同的流动性、资金安全、收益、期限等需求，适宜于不同的理财产品。在理财之前，还需要考虑保障需求以及近期的大笔开支，在这些开支都已经进行了之后，剩余的资金才属于闲置资金。在闲置资金中，需要根据风险偏好来确定投资比例，偏激进，能承受较高风险以期获得较高收益，可以考虑多配置偏股票类的基金，偏稳健则可以考虑多配置存款、银行理财产品、债券基

金等。以家庭为例，在短期的理财规划中，可以进行理财产品的购买，比如股票型基金、货币型基金等；在家庭金融资产增值规划中，根据偏好类型，对无风险资产、低风险资产和风险投资进行比例的分配。理财规划的过程中，也要重视家庭资产的流动性管理以及合理避税规划等方面。在中长期的理财规划中，如果家庭里边有子女的话，要及早进行子女的教育金储备规划。另一方面也对家庭的长期期权投资以及养老医疗保险方面进行规划。进行投资理财规划是为了更好的运作的`资金，让投资者获得最大的效益，从而能从各方面提高自己的生活水平和生活质量，因此在进行投资理财建议的时候需要考虑各个方面，将各个投资理财方案进行对比，将最佳方案投入使用。就像之前布置的作业中的案例一样，如果不懂得投资自己手中的资金，即使是一个生活水平较高的家庭，面对突如其来的意外，对一个家庭的打击是致命的。对家庭进行投资理财规划，是对整个家庭负责的一种行为。进行投资理财规划，能够为家庭(个人)增加收益，从而提高家庭的生活水平；进行金融风险资产组合投资，能够在增加收益的情况下分担风险；对医疗保险、养老保险方面进行投资可以为自己的将来形成一份保障。

资金的方面的投资，我们还得学会对自身的“投资”。有个名人曾说过：对于自身的投资是最大的投资。的确如此，自身投资也分两个方面，硬件方面和软件方面：硬件方面就是要做好身体素质的锻炼，也就是健身理财，这一点已经得到越来越多人的认可；软件方面就是要拓宽知识面，不断学习，提高自己。就像资金投资一样，投资会有回报，我相信对自身的投资也是一样的，因此我们得学会多方面的“投资”。

## 投资实践总结篇六

### 二、实习单位及简介

实习单位及简介西安市##投资公司西安##投资成立于\_\_年，是一家由多年活跃在国内外金融市场领域的商界精英组成的

公司。公司拥有专业的投资分析团队。第一时间为客户提供专业、全向的资讯，让客户受到专业化的咨询服务，为客户提供以市场为导向，强有力的理财投资解决方案，在限度满足客户要求的同时，实现利润的化。致力打造为客户最可信赖，效率、创造性、盈利能力的理财投资机构。##投资公司与国内的几家大型金融公司(大连、上海、郑州、深圳等大型农产品、石油、煤炭、钢铁、黄金交易所、山东寿光果蔬交易所、河北大宗商品交易所等)都有密切的业务往来，同时还组织公司职员不定期到几家大型兄弟公司进行学习交流，使得我公司业务技术水平与国内、国际接轨，更好的为公司未来发公司宗旨：通过公司全体职员的学习，不断提升技术水平，携手客户，共同开创出一条专业化的金融市场道路，致力打造为客户信赖、效应、盈利能力的投资理财机构。“诚信、稳健、创新、高效”的理念。理性、安全、高效的投资方案;专业、全面的资讯;2西安##投资公司实习报告公司主要业务：大宗商品电子交易，股票，期货等衍生性金融产品投资管理及咨询。公司业务发展网络图：山东寿光蔬菜河北大宗商品##投资黄河农产品交易员工培训与发展：多元化的培新体系，包括专业类，管理类与综合素质类。组织野外拓展训练活动，不同的培训方式，不断提升员工的专业技能与综合素质。

### 三、实习岗位介绍实习岗位：实习交易员

### 四、实习内容

进入##投资实习，与毕业找工作情况相似，暑假开始前一周，在网上投了份简历，然后经过面试、培训后确定实习机会。暑假开始的时候还没有回应，所以按原计划回家，回到家第三天，放假前面试的汽车4s店给我打电话说要去实习，并要求我带薪实习三个月。因为当时并没有打算毕业在本专业内就业，就回绝了对方。经人力资源部、客户部及专业培训等职前培训之后，经考核上岗，由公司配予小额户头进行操盘交易实习。3西安##投资公司实习报告7月18号回到学校，

我于7月19号收到##投资面试通知。收到通知其时我兴奋非常!这可是我一直感兴趣的投資啊，虽然只是家小公司。7.20日面试的时候，面试官只问了我三个问题：

1、学营销的，怎么想到到投资公司实习呢？

2、对投資有啥理解没？

3、有没有实战过？觉得压力大么？前两个问题都答得一般一般，只有第三个是非常有把握的。综上所述，我之所以能留下来实习，主要占了第三个问题的便宜：我有过实战，而且还没赔过。总之，听完我的回答面试官就给我答复：你两天后开始来参加培训。接下来的三周，我的工作就是培训、看盘、收盘后再加班培训。以下是我培训的主要内容：第一天(7.23)：公司文化及发展战略培训，由人力资源部经理\_为我们进行公司企业文化理念、规章制度及薪酬福利制度等进行培训；第二天(7.26)：公司业务发 展规模及前景培训，由客户服务部经理\_就公司现有交易网络，公司客户类型、客户发展范围，及公司未来几年的发展战略对我们进行相关培训；第三天(7.27)开始是投资行业专业知识培训，由公司新聘行情分析师\_老师对我们进行行业专业基础知识，操盘手专业知识进行培训。专业基础知识如：投资行业组成与发展状况；当前我国投资行业组成与发展状况；现货交易与股票、期货、外汇等的发展不同之处及交易特点；交易规则；t+0交易与t+1交易模式的异同点等等；操盘手专业技术知识主要包括：瀑布线□k线图□macd指数□kdj指数、及止盈止损等经验理论等知识。模拟盘交易培训，每人每日10000元交易底金。时间从7.28日开始，每日交易时段进行。操盘手专业素质培训，由公司新聘期货行业知名分析师\_老师对我们进行培训，时间与专业知识培训同步，于每日收盘后进行到8.14日，同批进公司参加培训的学员只剩我一个，就从这一天起我与其他老员工一样开始计工资考勤。

因为工作需要(观看大盘走势及做单需要)，公司为每位员工

配备电脑，恰巧当时公司还没有搬进“新家”，空间很挤，所以每日进公司，入目便是群群电脑，给人颇大的压力，当然这是同批学员传达的相关精神，于我来说自是“小菜一碟”。我喜欢这种生活，在自己未知的领域里，一点一点的探索，就像培训师4西安##投资公司实习报告所传达的那样：培训只起到入门的作用，传达的知识你们能不能用，是自己体会的过程。与同事交流后，我为自己的领悟能力感到无比优越，同批学员里我是跟的上老师培训思维的培训生。自此，每天早上9点前到公司，9:20左右开始早评，大家轮流解说自己对当日大盘的看法，并有分析师进行总结，做单建议。下午3:30分收盘后，休息20分钟进行晚评，对早评离差进行分析、解释，总结行情发展原因，并写明日预测。下午4点由专业分析师\_老师对我们进行操盘手职业素质培训，及专业知识补充培训等。下午4:40分下班。当然，如果你不急着回家，也可以继续在那聆听\_老师的谆谆教导，因为\_老师是位非常负责的老师。

六、实习要领实习以企业指导、专业人员讲解、观看大盘走势、模拟盘操作及实盘操作为主要形式积极与老员工交流，虚心向老员工学习；认真推敲观看大盘走势、模拟盘操作机实盘操作过程中遇到的相关逆反现象，努力将之与所学知识相结合起来；勤于记录，勤于归纳，主动深入地增加对投资行业的感性认识。

八、实习过程心得体会历经两个月的实习，以下是个人对##投资公司现状的一些心得体会：公司企业文化体制不健全，个人观察认为，员工之间合作及交流与总经理所形容的经营操盘团队相差甚远。员工之间明显缺乏交流，这对团队合作来说简直是一大忌。公司领导层管理能力薄弱，不利于公司正常的运营，据我两个月的实习过程中，有一个半月的出勤率，而所谓的客户经理王姐出勤率跟我一样的“高”。公司接待室里接待客户数目为0。以下为公司现有管理机制：5西安##投资公司实习报告总经理行政部培训部客户服务交易部财务部1人1人2人n人0人公司管理规章制度不健全，据实习考

勤期间，公司出勤率常常是个位数公司管理规章制度不健全公司出勤率常常是个位数，而事实上，公司拥有职工40人以上。虽然投资行业在职形式非常灵活，虽然投资行业在职形式非常灵活但是，个人认为，要像陈总所说的那样要像陈总所说的那样，建立起一直“精英操盘手团队精英操盘手团队”，员工之间彼此互不相识，冷漠以对明显是不可能合作默契的冷漠以对明显是不可能合作默契的。

九、实习总结本次实习是走入大学以来第一次公司实习，本次实习是走入大学以来第一次公司实习也是我众多次实习中学知识最多的实习。收获了全新领域的知识新领域的知识。第一次真正踏足这个陌生、又吸引我的行业又吸引我的行业，第一次以员工的形式为客户操盘现货交易，参与整个投资公司运行过程次以员工的形式为客户操盘现货交易参与整个投资公司运行过程。以下是现货交易流程：选货挂单转出本次实习过程中，首先了解了证券投资行业交易原理弄清理交易的流程和各个首先了解了证券投资行业交易原理，弄清理交易的流程和各个流程的操作方式。其次，在专业培训老师的指导下，在专业培训老师的指导下通过实习过程见通过实习过程见习观看大盘、交易挂单及出单转让等环节，初步培养我的知识运用能力，概括起来有以下几个方面：了解当前投资行业的发展概况，了解我国投资行业的发展现状了解当前投资行业的发展概况了解我国投资行业的发展现状，了解投资目的、投资程序及产品供求情况投资程序及产品供求情况。了解投资行业交易种类、交易方法和交易路线的选择等；了解投资行业交易种类了解投资行业的交易标准、交易条件及交易了解投资行业的交易标准6西安##投资公司实习报告认识到企业信息化和现代化的科学管理对于一个企业长期生存和发展的重要作用；第一次接近了我喜欢的投资行业理论阶段。人说实践是检验真理的标准。

本次实习中，我不仅从理论里学到了新的实践知识，也从实践里发现了新的理论知识。作为同批实习的14人里一个坚持

到最后的实习生，我可以说是知识和应用，薪水“多”丰收。为期两个月的实习结束了，期间，在培训老师和老员工同事们的指导下，看到了很多，也学到了很多。让我对一直以来都非常好奇的投资行业有了新的见解，当然，最重要的是，对我长期迷蒙的价值观“校正”有了很大的帮助。证券行业“周期循环”、“分久必合、合久必分”等经验理论也顺势画到了我解决现实的方式中，让我不仅对证券行业发展的理解更上一层楼，也对人生胜败观有了新的认识。我的社会工作能力得到提高，在实习过程中，我们不仅从老员工身上学到了知识和技能，更使我领会了企业中科学管理方式和员工敬业精神的重要性。感受到了生活的充实和学习的快乐，以及获得知识的满足。真正的接触了社会，消减了我走向社会的恐惧心理，让我对未来信心倍增，并能以良好的心态面对社会，并以良好的心态去面对后来的求职过程。同时，我也体会到工作的艰辛，了解了当前社会中大学生所面临的严峻就业问题，促使自己努力学习更多的知识，为自己今后的工作奠定良好的额基础。结交了新的同事、朋友，从这次实习全过程来看，自始至终我都遵守公司行政制度安排，严格要求自己，按时报道，不迟到、不早退，注重纪律。

## 投资实践总结篇七

在xxx投资顾问有限公司实习，也像找工作一样，是我自己在网上找的，然后是面试和笔试最后才确定让我们留在公司。

在接到面试机会的时候我兴奋不已，因为之前我投过很多份简历都石沉大海，有机会去面试就表明自己的付出还是有回报的。在接下来的几天我在网上查了很多的关于xxx投资顾问有限公司的信息包括主营业务、规模、在行业中的位置以及客户群和信誉等等。在8月13号那天我满怀信心的进入应聘单位，在面试官的几个问题都是我在网上查过的，所以对答如流，自我接受是必不可少的，幸好我有准备，所以一番下来感觉还不错。下午就得到电话说准备笔试，然后我就做了很

多的准备，包括什么投资经纪人，以及什么是国际黄金交易等，在后面的笔试中我也脱颖而出。获得肯定的心情不言而喻。

接下来的就是一周的培训。在培训的课上，首先给我们培训了商务礼仪，包括一些坐姿、站姿以及握手、打招呼还有一些与客户相关的形象方面的知识；在第二天则是讲解公司的主营业务——国际黄金投资，包括一些投资模式、交易模式、操作模式、与股票和债券和期货的区别。如国际即时行情与美元同步连续报价全球同步同价；黄金市场很难出现庄家，公平公正的交易；按金交易以小搏大；交易灵活，实行t+0模式；双向交易即可以买涨也可以买跌；24小时交易；风险控制，交易系挺稳定，具备止损等控制功能；简单易学，方便操作等。第三天则是让我们学一些技术性的知识，如macd、rsi、k线图等。第四天则是学如何找客户，如何与客户打交道，怎么去开户，签合同还有就是打款等等细节问题。

在星期一，就是8月15日正式上班，公司为每个员工提供电脑，因为国际黄金投资必须看大盘看走势，然后才能分析和判断以及预测未来的走势，利用专业的技术如macd、rsi和k线图在结合多空对比来判断什么时候时候做单，什么时候适合做空什么时候适合做多，什么时候适合停盘观望。我没通过不断的分析在结合大盘走势以及前辈们的指导判断初什么是金叉什么是死叉还有大叉小叉等等。然后每个员工每周必学得写一个周计划，细分到每天。同时每天还要开早会，总结一些昨晚的行情，以及预测白天的走势，在九点半还必学些黄金投资博客，慢慢地熟悉专业术语以及如何操作之类的，中午饭是由公司负责的，所以中午下班后不能回去。下午就是教我如何谈客户。因为国际黄金投资开户的标准很高，最少10000\$，所以客户一般来说都是高端人士，而像我是在校大学生，所以在客户就必须的下一番心思，一般来说都是通过qq或者电话还有就是聊天室之类的来跟客户沟通的，如果对方有意向的话，可以约见。最后就是签协议打款的工作了。

在短短的一个月内，我成功的找个一个客户并成功打款，在我的指导下买三手多，刚好是我预计的大金叉，获利250\$，虽然我没有拿到多少工资，但是我还是非常高兴，因为尝到了自己成功的滋味。

## 投资实践总结篇八

烈日的来临不到三个月的实习终于要结束了，通过实习收获颇丰无论是社会经验还是工作经验。实习是对我们理论知识的现实检验，是理论与实际结合的一次演练。既开阔了视野，又增长了见识，为我们在即将步入社会打下坚实的基础，也是我们走向社会走向人生的第一步。

经过培训上岗后，我努力适应着公司的节奏，学习相关的专业知识和电销技巧。不断的总结。我知道只有量变才能引起质变，所以，工作时间我就没有停下过，我相信这样才会让我在工作过程中得心应手。我深刻地知道只有对自己的产品非常了解，才能够说服客户，促成交易，所以在打电话过程中，我记录下客户问的我回答不了的问题，然后找像资深的理财顾问和业务经理解惑，慢慢的我已经对专业问题了解得很清楚了，可是我发现客户总是很容易挂电话，我发现我说话很不专业，而我别的资深的理财顾问通常会说出一些很专业的术语，于是我上网了解了关于这一行的术语，之后我发现果然客户可以多听我说几句了。我还发现我和客户总是说不了几句就挂了电话，我不知道该和客户说些什么，我就听旁边的老员工怎么打，我发现老员工果然是老员工，他们很随意的就能跟客户聊十几分钟，慢慢的我发现了他们对待客户提出的问题总能回答的很婉转，而且他们的对话通常有规律。经过半个月的摸索和学习，我的电话销售技巧已得到了一定得提高，并且也有了5个意向客户。终于我在工作第20天谈成功了一个客户，我当时特别高兴，已经可以用激动来形容了，经理说我是这批新员工中最早开户的一个，对我进行了100元的现金奖励。这是对我的肯定和支持。我更加努力的工作，经理很高兴，说我是他的一员大将。我心里非常高兴。

实习的这段日子里，我明白了很多道理，什么工作其实并不重要，重要的是你用什么心态去面对这份工作，不管什么工作都会让自己学到很多知识。我们刚上社会的大学生没有任何优势，有想法不会表达，有能力却不被看好，我想着一切可能源自于自己并没有认清自己的处境，而是一味的自我感觉良好，没能及时发现自身存在的一些缺点毛病。我得到的工作经验就是：既来之，则安之；既来之，则听之；既来之，则看之；既来之，则悟之；既来之，则学之；既来之，则改之。