# 投资实训课心得体会(十六篇)

来源：网络 作者：青苔石径 更新时间：2024-07-05

*投资实训心得 投资实训课心得体会一一个月的亲身经历使我对现货有了初步感性的认识。我觉得，现货业不同于股票，他通过资金的杠杆作用原理，以小博大，收益高，风险也大。在现货业中，基本面的分析和技术面的分析紧密相连。最重要的是对价格走势变动的预测。...*

**投资实训心得 投资实训课心得体会一**

一个月的亲身经历使我对现货有了初步感性的认识。我觉得，现货业不同于股票，他通过资金的杠杆作用原理，以小博大，收益高，风险也大。在现货业中，基本面的分析和技术面的分析紧密相连。最重要的是对价格走势变动的预测。同时，由于公司涉及的是伦敦的lme金属市场，而这一切又与美国纽约道琼斯股指紧密相关。而近期走势不仅与此相关，还受大额基金一举一动的直接干预。 我在公司的一段时间，正是纽约股市暴跌的时刻，公司的几只主要产品都被迫止损。没有正确的投资理念、没有好的投资策略，没有良好的心态，是绝对不可能有好的投资收益的。

一个月过去了。我从对的一无所知，渐渐开始了解和熟悉这个行业，在实际应用中，发现了理论知识和实践的确是两者不可分离。理论知识可看做是入门的铺垫和相关专业知识的准备。实践操作，则是对理论知识的一种灵活应用，并且更重要。因为它是工作的具体内容。一个月的亲身体验中，我总结出了个人在以下几个方面的心得：

一.英语能力

在校只知道考四、六级英语，却从没想过英语学习的真正应用，到了公司，才知道英语的重要性。金融投资是个十分重视资讯和信息的专业，第一手资料都是以英文形式率先公布的，为抢得先机，必须能够看懂诸如摩根斯坦利等著名投资银行的商业报告，所以，以后的英语学习，要主要着重于英语实际阅读能力的提高。在公司期间，我还有幸参与了一次外商见面洽谈会，在今后这个国际一体花的社会里，我们与外商直接交流和贸易的机会必将大大增多，这就对我们的听说能力提出了更高的要求。

二.专业知识

金融行业是个专业性较强的专业，由于我们期权现货这门课要到下个学期作为专业课学习。故很多专业术语和操作包括整个行业对我而言都比较陌生。使得自己花了不少时间在熟悉行业上，这直接影响了社会实践的进程和效果。这在以后的实践中随着专业课的逐渐开设，我想会尽量避免这类问题的。同时需要我们更深更广的了解所学专业知识。“面”要广，“点”要专。

三.学习能力

现在的社会日新月异，新事物，新观点层出不穷，必须具备快速学习的能力，并要以一种终身学习的心态来积极吸收新知识和新观念，以开放的姿态面对未来的变革。同时，要注意理论学习和实践能力的结合。要以理论指导实践，并在实践中不断检验和提高理论可信度，深化认识。以后我们面对社会的选择，所学专业与从事的工作很可能不一致。那时就应该调整心态，找准个人定位，及时充电，更快更好地适应新工作发展的需要。

四.适应能力

这不仅包括对于一项新工作的适应，更包括对公司企业文化的一种认同和融合，在一个月中，我和公司的员工、同事等相处的都不错，大家也都比较照顾我这个新来的“子弟兵”，在这一个月中，我对公司投资部各岗位特点、能力需要有了初步的认识，并能帮助公司翻译一些资料以供决策层参考，短短一个月能为公司作出一些菲薄的贡献，还是一件值得高兴的事!

总之，这一个月的实践锻炼，是我们大学生接触社会，了解社会的第一步，是我们寻找差距，进一步认识自我的良机，更是我们了解对口专业的有利契机。这次实践，为我们今后踏入社会打下了良好的基础。在此，还是要感谢上海万向投资有限公司所有成员(特别是老总、投资部员工和集体宿舍的几位同事)对我此行的大力帮助和热心照顾，没有大家的关心和帮助，这次活动不会如此顺利。

**投资实训心得 投资实训课心得体会二**

工作，一直是我所向往的事情。尽管工作中的人享受不到在学校里时的悠闲和轻松，但是我喜欢那种有所压力也有所动力的充实而紧凑的感觉，那样可以让人变得积极上进起来!这或许也是我在不长不短的实习期间所得到的一个很大的感触。

在投资咨询公司实习，一个月的时间，说长不长说短不短，但是也更让我坚信：社会实践确实是一个能让人学到很多有用的东西并迅速成长的过程。迈嘉投资咨询有限公司主要专注于投资留学移民业务，由于我所学习的专业与该类工作有着很大的区别，所以在这样的公司工作对我来说接触的是一个全新的领域。

虽然进入实习公司的角色是作为投资咨询公司的翻译人员，但是一开始并没有直接的做翻译这项工作，而是花了近一周的时间来熟悉公司的业务流程和公司人员工作的模式和大致内容，比如，公司的咨询顾问，他们每天要接听新客户的电话，要定期回访老客户，随时接待客户的面访，以保证有高质量的客户管理数据。然后再花一周的时间深入了解翻译人员的工作职责工作内容和所需要具备的各项素质，这期间，我遇到了一个很大的问题，那便是英语水平在应用上没有办法做到游刃有余。这个问题一直让自己很头痛，尽管在大学期间一直很喜欢英语也很努力的去学习，但或许是因为方法不当，也或许是因为自己做的确实不是很好，在校期间才通过了英语四级，而在投资公司做翻译的老员工有两个，其中一个英语六级，还有一个是专业八级，这让英语才与四级的自己难免觉得有些难为情。移民资料文件的翻译是一件非常重要的事情，重要的句子可以说是一个字一个“扣”，翻译起来绝对不能马虎，因此，在熟悉自己的工作职责工作内容和所需要具备的各项素质的这大概一个星期的时间里，我也花费了很大的精力去研究了很多有助于翻译人员工作的资料，虽然有些临阵磨枪的感觉，但是这让我感觉充实了很多，也发现，快乐的工作着是一件令人非常欣慰的事情。在接下来的两个星期里，又花了一个星期的时间整理老翻译人员所翻译出来的资料，以及公司里重要但是还没有完全整理好的一些文件，有时候也协助老翻译人员做一些简单的一些简单的翻译，还兼顾接线的工作，处理客户打过来的电话或者把一些客户打过来的电话转接到所需要的工作人员手中。这个星期的工作让我感觉到积极工作给人带来的好处，如果一个人有积极的心态，能够认真的面对一份工作，并能够灵活的运用自己所掌握的能力去处理工作中所出现的问题，那么，工作着的同时也就是快乐着的时候。实习的最后一个星期，也是我真正进入翻译人员角色的时候。每天所做的工作就是面对一堆资料，把它们进行正确的翻译。我想，公司之所以让我在这最后一星期的时间来做这样专业的工作，也是基于这份工作的重要性来考虑的。在经过前面三个星期的熟悉公司的业务流程和公司人员工作的模式和大致内容、熟悉公司的业务流程和公司人员工作的模式和大致内容以及整理翻译人员所翻译出来的公司资料接线等工作之后，才能更好的了解我所做翻译工作的重要性和翻译人员身上所被赋予的责任感，这对于一个要和国外机构以及法律打交道的公司来说，可谓“重量不可忽视”。

在咨询公司一个月时间的实习，就这样在按星期逐步进入工作状态的过程中结束。短短月的时间让自己了解了一个翻译人员的工作职责和工作内容的同时，也熟悉了专做留学移民的投资咨询公司的基本架构和工作性质。最主要的是让我在这段工作的时间里感受了良多，在此总结如下：

一、做好一份工作所需要具备的基本条件

1、学习能力。现在的社会日新月异，新事物，新观点层出不穷，必须具备快速学习的能力，并要以一种终身学习的心态来积极吸收新知识和新观念。同时，要注意理论学习和实践能力的结合。我们面对社会的选择，所学专业与从事的工作很可能不一致，那时就应该调整心态，找准个人定位，及时充电，更快更好地适应新工作发展的需要。

2、适应能力。这不仅包括对于一项新工作的适应，更包括对公司>企业文化的一种认同和融合，在一个月中，我和公司的员工、同事等相处的都不错，大家也都比较照顾我这个新来的“学妹”，在这一个月中，我对公司各岗位特点、能力需要有了初步的认识，并能帮助公司翻译一些资料以供参考，通过熟悉公司的业务流程和公司人员工作的模式和大致内容、熟悉公司的业务流程和公司人员工作的模式和大致内容以及整理翻译人员所翻译出来的公司资料接线等工作，以及翻译相关的文件等，短短一个月能为公司做出一些菲薄的贡献，还是一件值得高兴的事!这也让自己更加认识到了一个刚加入新团队的人所必须具备的能力——适应。只有很快的适应周围的环境，才能在工作中做得更好。

3、英语能力。在经济全球化的今天，英语是一门非常能够重要的语言。在学校的时候，只知道要考四、六级英语，却从没想过英语学习的真正应用，到了公司，才知道英语的重要性。而作为一个翻译人员，英语水平的要求是颇高的，这对于程度还不是很够的自己来说，是一种很大的打击，当然，也是一种鞭策和动力。经过这次实习，让自己更加清楚的认识到，英语学习的重要性以及职业需要对于一个人所掌握的能力的考验和要求。如果一个人要选择做翻译或者外贸之类的工作，那么就必须要拥有良好的英语应用能力，当然，如果一个人想选择做销售或者与市场有关的工作，就必须要具备分析市场的能力和强的销售意识，这也是职业需求使然。

4、专业知识。任何一项工作都有自己的专业知识要求，即使在工作之初，你可能不完全具备这项要求，但是，只要你选择了这份工作，就必须努力的使自己在接下来的时间里学习该工作所需要的知识和能力，好让自己尽快的进入职责角色和工作状态，这一点无庸质疑。在投资咨询公司实习的一个月里，从工作时间和内容的安排可以看出，自己由于对该行业的不甚了解，因此而花费了很多的时间来过度，这直接影响了自己作为翻译人员来实习的进度，这不能不让人深思。也让自己得出一个结论：在所有自己能够掌握的范围里坚持“温故而知新”，在所有自己不能掌握的范围里坚持“快速学习以期披荆斩棘”。

二、投资咨询公司在办理留学移民过程中应该注意的几个问题

1、弄清顾客的真实意愿。在以往的很多以出国留学为名而趁机在外打工的“前车”中我们可以看出，很多人在这个问题上是出国留学是假，打工挣钱是真。因此，投资咨询公司必须要弄清楚顾客的真实意愿，以保证留学移民的质量，并以次确保日后工作的顺利展开。

2、帮助出国留学的人们走出思想认识上的误区。出国留学热潮至今方兴未艾。虽然留学费用对父母来说是一笔高支出，但由于留学是对孩子发展的一种投资，因此社会需求还是相当的强劲的。从我国现代化发展的形式来看，出国留学不失为培养国际型人才的一条途径，但是，不少学生及其家长在留学问题上仍然存在不少的误区，比如有的人自身条件是不不适宜出国留学的，但是却不顾一切要出去，而有的人在办理相关手续的时候只相信国外亲戚朋友，而不相信国内合法的留学中介公司，留学的很多人中，对课程选择集中在所谓的热门专业上，有的人则对留学的期望值很高，其实，殊不知，期望值越高，失望可能就会越大。这些，都是目前我们国家很多留学人员在思想认识上的误区，投资咨询公司应当在思想上给予办理相关留学移民手续人员一些指引，让他们正确的面对这个问题。

3、投资咨询公司应该提升自己移民咨询工作的教育含量。留学咨询作为国际文化教育咨询的重要方面，首先需要增强国际教育含量的内容，其次为已经长期适应我国教育方式的学生突破原有的学习模式提供机会。这个问题需要引起所以办理留学移民的公司的思考。

总之，这次一个月的实习，让我学到了很多东西，也让我了解到了自己的缺点和优点，使自己更加坚信在接下来真正走入社会工作后，能够正确的确定自己所选择的方向，也坚定了应该为所选择的目标做努力的决心。

**投资实训心得 投资实训课心得体会三**

活在俗世，只要我们有所付出，总也要有一份回报，我们说一份耕耘一份收获，在社会生活的诸多方面，这个大原则是不变的，你付出汗水，收获口粮，付出才智收获肯定，付出时间收获智慧。

我们也说：投之与桃，报之与李，在人与人之间，你付出真诚收获信赖，付出帮助收获感激等等;在人与人、人与事共处、能为他人考虑的大前提下，收支基本上保持着平衡。

在参加销售技巧培训时，销售培训讲师说到，世事往往比人想象的纷繁复杂，变化多端，而不同的人对事物的感受力不同，心态便受到冲击，不小心便滑到了失衡的深渊里备受煎熬，人的无奈和渺小让我们无力改变生活世事，能改变的只有自己，我们的态度变了，我们就变了，我们变了，我们眼里的世界和事物也就发生了改变。

比如，你客户，你三天两头打电话给他，逢年过节发短信问候，方案计划该做的，不该做的，都做了，但是，你的客户最终还是没有跟你签单，你痛不欲生，觉得是他欺骗了你，其实，他没有要求你，是你心甘情愿为他做的。为他做一切的时候，你是快乐的，而赢得他的认可你已经心满意足，这就是回报，他高兴你快乐，已是一种收支平衡。如果有一天他真的不合作了，你心态的失衡虽然在所难免，但要学会自己负起这个责任，尽快找到失去的平衡，但是，大多数人很难做到这一点，痛苦和仇恨由此产生。

这两个月，因人员变动，有幸接触到了自己以前并不专业的事情，其实在我自己的观念里相信，一个人，生下来，并不就划定了他职责范围，一个公司，也并不是规定了你的职责范围，你就不能掌握其他岗位技能呢，杜拉拉升职记中有一句话说的好：“任何一次这样的事情，我们都不能等待下一次，要抓住一切机会，积极主动地去参与，甚至组织和领导”。很多时候，我们每一次量的积累，在质的飞跃的转变时，需要的只是那么一个机会。当机会来临的时候，你抓住它了么?前途是光明的，道路是曲折的，理想是美好的，现实是残酷的，但我有幸在公司各位领导的明确带领下，在各部门同事的大力支持下，在销售部门各位同事的勤奋努力下，这两个月算是走了过来了。

是的，很多时候，我们付出的时候就是期待回报，可是我们很少想到：你所期待的回报是什么?是直接转为人民币的现金，还是你在工作过程中收获到的经验和快乐呢?每个物质存在都有他特定的价值，在不同条件下，并不能等额转换。你对别人付出一片痴心，那个人并不一定会回报同等的痴心给到你;对工作的付出，是绝对会有回报的，只是说这种回报是直接转换为金钱还是什么?是在今天折算给你呢，还是日后的某个时间，我始终坚信的是，你收到的回报绝对是大于等于你的付出。

不埋怨，不抱怨，勤劳工作;不放弃，不气馁，努力拼搏!让我们都把自己的每一份付出，都投入到一定会有回报的工作上来吧!

**投资实训心得 投资实训课心得体会四**

作为物业客服专员，我的工作职责主要是将学到的理论知识用于指导自己的实际工作，尽努力处理好，协调好企业与业主之间的关系；尽职尽责的做好每一项工作，始终保持好的精神状态，坚持服务为主、管理为辅的思想，取信于业主，保持公司良好的形象。

在这几个月的工作中，我总结出一些工作经验：首先应该给投诉者或者纠纷者作“降温”的思想工作：分析、调查问题的原因；若问题有涉及物业管理的相关法律法规，应该结合物业管理相关的法律法规，然后根据实际情况拟定科学的解决方法；最后当然是具体方法的落实。工作结束后总结每次处理经验，为日后的处理相类似问题做基础。投诉、纠纷处理回访，可以让我们的工作得到业主的肯定，同时也能缩进我们与业主的关系，方便日后物业管理工作开展。

在此基础上，通过经理及同事的指导和帮助，建立一个工作步骤可以使工作尽量做到。明确业主不总是对的，但永远是最重要的；完全满足业主的需求，并以此作为工作的出发点和归宿。预防在先，充分做好达到要求的各种准备，积极预防所有可能发生的问题。在处理问题中要第一次就做对，不能把工作过程当试验场。强化培训，对自己的专业知识要补充再补充，使我的工作尽可能的做到。定期对服务中存在的问题（尤其是业主投诉）及时纠正，并及时向经理提出制定相应的预防措施。以客户满意为中心，完善“第一责任人”制度，加速信息交流的速度，突出全面质量管理的思路。规范操作：进一步完善操作规范，提高工作效率，合理运用管理软件，使工作难度简化。

没有物业投诉其实是每个物业企业的愿望，也是我们物业公司的愿望，也是我的一个愿望。可是真正能够达到这样的物业企业是没有的，因为业主的心理和行为是公司无法确定的，公司和我们工作人员只能通过努力增加自己服务的质量，提高客户满意度，但却无法决定客户满意度。无投诉是每一个物业公司追求的目标，它要求物业公司能够完完全全地为业主服务，业主就是上帝，这句话一定要时刻记在心中。只有这样我们才能更好的为业主服务。在物业管理实际工作中，要时刻牢记物业管理无小事，以业主的需求为中心。

在实习过程中知道了工作的辛苦和喜悦。通过实习，我认识到要做好物业管理工作，既要注重物业管理理论知识的学习，更重要的是要把实践与理论两者紧密结合。在学校中我们只能学到理论知识，而真正实践了才知道理论知识只是一个指路的灯，而路还是要自己去走。实习增长了我的知识和才干，我发现在学校学到的知识很不够，有些课程的学习还远远不够，该学的还有很多，发现不足主动去补，在工作中边做边学，会受益匪浅。

实习期间，让我学到的不仅仅是专业上的知识，也让我学到了与人共事，与同事和领导沟通交流的方式。在学校长大的我，对社会的接触总是很少，也总有许多格格不入的地方，对这种相处方式不够适应。在中维物业管理公司生活的这段日子，让我理解了在社会上生存和为人处事的方式方法，这段经历给了我很深很大的影响，我知道在工作和学习中自身还存在着很多的不足和缺点，这让我会本着谦虚进取的态度，在这条道路上走下去。

这次实习中除了了解了很多关于物业服务管理方面的知识而且还认识了很多朋友、老师，我们在一起相互交流，相互促进。因为我知道只有和他们深入接触才会更加了解工作的实质、经验、方法。也正是因为他们的帮助我才可以快速的融入到工作中去。今后在从事物业管理工作中，我还需要不断积累经验，学习新的知识，做一个优秀的物业管理人员。

**投资实训心得 投资实训课心得体会五**

在实习期间通过理论联系实际，不断的学习和总结经验，巩固了所学的知识，提高了处理实际问题的能力，为毕业设计的顺利进行总结了经验。

实习中的感悟

首先、毕业实习的顺利进行得益于扎实的专业知识。

用人单位在招聘员工的第一要看的就是你的专业技能是否过硬。我们一同过去的几位应聘者中有来自不同学校的同学，有一部分同学就是因为在专业知识的掌握上比别人逊色一点而落选。因为对于用人单位来说如果一个人有过硬的专业知识，他在这个特定的岗位上就会很快的得心应手，从而减少了用人单位要花很大的力气来培训一个员工。

第二、在工作中要有良好的学习能力，要有一套学习知识的系统，遇到问题自己能通过相关途径自行解决能力。因为在工作中遇到问题各种各样，并不是每一种情况都能把握。在这个时候要想把工作做好一定要有良好的学习能力，通过不断的学习从而掌握相应技术，来解决工来中遇到的每一个问题。这样的学习能力，一方面来自向师傅们的学习，向工作经验丰富的人学习。另一方面就是自学的能力，在没有另人帮助的情况下自己也能通过努力，寻找相关途径来解决问题，

第三、良好的人际关系是我们顺利工作的保障。

在工作之中不只是同技术、同设备打交道，更重要的是同人的交往。所以一定要掌握好同事之间的交往原则和社交礼仪。这也是我们平时要注意的。和谐的人际关系，能为顺利工作创造了良好的人际氛围。

另外在工作之中自己也有很多不足的地方。例如：缺乏实践经验，缺乏对相关技能知识的标准掌握等。所在我常提醒自己一定不要怕苦怕累，在掌握扎实的理论知识的同时加强实践，做到理论联系实际。另一方面要不断的加强学习，学习新知识、新技术更好的为人民服务。

通过这次毕业实习，把自己在学校学习的到理论知识运用到社会的实践中去。一方面巩固所学知识，提高处理实际问题的能力。另一方面为顺利进行毕业设计做好准备，并为自己能顺利与社会接轨做好准备。

**投资实训心得 投资实训课心得体会六**

一、 实习目的

1.通过本次实习使我能够从理论高度上升到实践高度，更好的实现理论和 实践的结合，为我以后的工作和学习奠定初步的知识。

2.通过本次实习使我能够亲身感受到由一个学生转变到一个职业人的过 程。

二、实习时间

20xx 年 1 月 5 日—20xx 年 3 月 10 日

三、实习地点

重庆兴农融资担保公司

四、实习内容

(一)前言

我国中小型企业信用担保自 20xx 年政府有关部门出台一系列鼓励政策以来， 已有近八年的发展历史。20xx 年颁布实施的《中华人民共和国中小企业促进法》 更强调了中小企业信用担保对改善中小企业投融资环境、 促进中小企发展的重要 作用。20xx 年，党和国家领导人先后对如何发展中国信用担保业做出了重要批 示。 在这一良好政策环境下，全国中小企业信用担保机构已经发展到目前的 3000 家左右。基本形成了以政府出资的政策性担保为主、民营和互助担保为辅 的“一体两翼”的格局。截止到 20xx 年年底，全国各类担保机构的注册资本总 计超过 880 亿元，可实现的担保能力已超过 4000 亿元，支持的中小企业超过 10 万户， 信用担保行业的发展对现实经济活动的影响逐渐扩大，可以预见对未来的 社会经济活动也将产生重要影响， 推动和规范信用担保业的健康发展已经不是应 对特定中小企业融资难的权益性政策安排，而是社会经济发展长期战略性选择。 当前国家为支持中小企业的发展为解决中小企业融资难问题在全国各地建立 起了为中小企业担保的体系投资担保公司也随着应运而生。 投资担保公司是以中 小企业信用评估为基础承担银行信贷调查与保证的企业但也是高风险的行业。 同 时它有很大的商机投资担保公司如雨后春笋般一一立足重庆市， 成为重庆经济发 展的一道靓丽风景线。

(二)实习过程

20xx 年 1 月 5 日—20xx 年 3 月 10 日期间，我有幸来到位于重庆市铜梁县的 兴农融资担保公司实习，虽然实习的时间不长，我却在这宝贵的时间里学到了好 多东西，丰富并实践了大学的理论知识，同时也深感自己知识面的匮乏，坚定了 我积极学习的信念。 在工作中， 工作态度的转变是我学到的重要的一笔人生财富。 “技术水平只能让你达到一定的层次， 而为人处事的态度及对工作认真负责的态 度才是提升你的真正法宝。在实习期间，我虚心学习，认真工作，认真完成工作 任务，并与同事建立了良好的关系，得到了公司其他员工的一致认可。

兴农融资担保有限公司是一家民营企业,注册资金约一亿元人民币。 据了解， 重庆兴农融资担保有限责任公司是经重庆市政府批准， 由重庆市国资委牵头组建 的市属国有重点企业， 公司以盘活“农房、 农地、 林地”产权为突破口， 通过“三 权”抵押融资，促进农村经济发展，增加农民财产性收入，激活农村金融市场。 重庆兴农融资担保有限公司和我县共同出资组建铜梁县兴农融资担保有限公司。 铜龙食品有限公司、铜梁县子奇药材有限公司、重庆航兴生态农业有限公司、重 庆威凯农业开发有限公司等 5 家农业企业分别与相关银行、 县兴农融资担保公司 签订了农村“三权”抵押贷款担保合作协议。 整个实习过程分为三阶段进行， 在 20xx 年 1 月 8 日-1 月 27 日，我在综合办公室实习。1 月 28 日-2 月 17 日在 信贷部进行实习。剩下的时间在担保部实习。 在综合办公室里， 按照公司的惯例和要求， 办公室文员要比其他职员早到十 至二十分钟。 所以我几乎每天是第一个到达公司， 到公司的第一件事就是签到 然后将各个办公室的卫生打扫一遍， 最后视情况整理桌柜上的文件资料整理公司 宣传栏里的宣传册等。 这些都是办公室文员必须要做到的也是份内的事。下面就 是开始正式工作了。作为办公室文员，接听、转接电话是最基础的工作。在接听 来电时要向客户仔细的介绍公司情况回答关于公司的疑问等。 这就要求必须要 对公司十分了解。还要有耐心。

综合部办公室的工作多尔复杂，一般分为以下几类：

1、 要了解办公室的全面工作，明确工作目标和各自的岗位职责，认真做 好综合部办公室收发打印、 档案管理以及上级公司和县委、县政府来文的转发工 作。按时兑公司各种证件进行定期检核。 单单这项工作就很重要。若不小心遗 漏任何一项，就会引发一系列的纰漏。

2、加强业务技能培训和实际操作能力的 学习，提高以文辅政能力，当好领导的参谋助手。

3、负责公司对内对外的接待 工作， 抓好后勤生活保障工作， 加强对餐饮部的监督管理全面改善餐饮质量。

4、 做好公司各种会议的组织工作。 做好会前准备、会议记录和会后整理落实督办工 作等。

要很好地完成这些工作不单单是运用书本知识能够做到的还要在不断地实践中总结经验不断地积累经验把书本上学到的知识慢慢地运用到实际中。 知识与 实践相结合，在实践中不断学习不断提升不断进步。

在信贷部实习期间，我了解到了贷款担保业务流程为：

一、信贷部负责项 目保前调查提出初步意见报风险控制部。

二、风险控制部审核项目资料的真 实性， 业务操作的合规及合法性。就项目的风险度评判责成信贷部门补充调查或 单独实地调查，签署意见上报业务主管。

三、业务主管经过综合分析考量，签署意见后上报总经理。

四、总经理主持召开公司贷款担保评审委员会会议 对项目进行论证、审议。由全体委员按公司规定投票表决。项目通过审议后， 由主任委员有权审批人决策实行。

五、公司各职能部门协助借款企业办理相关 法律登记手续签订有关合同重点落实反担保措施资金到位。

六、保后由信贷部 门项目经办人员跟踪风险控制部门负责保后检查财务部门负责资金占用费及本 金清算风险控制部门会同公司专职律师法律维权。

贷款担保项目的审核坚持初 审、复审、业务主管、评审委员会、总经理五级审核制度保证项目审核的严肃性 和决策的科学性。 最后在担保部实习的两周，主要要学习业务担保的全过程。

在实习前，通过 查找资料，我知道了公司中小企业信用担保业务操作一般按以下七个程序进行:

1、贷款申请 需要资金的中小企业向商业银行提出《借款申请审批书》 ，商业银 行对借款企业进行资信调查与审查，经审查同意借款后，通知借款人办理担保手 续，并向兵团担保公司送达借款意向书和相关材料。

2、担保申请 借款企业根据商业银行通知和借款意向向兵团担保公司提出《委托担保申请书》 ，同时提供 所有必要的材料，包括贷款意向书、企业章程、营业执照复印件及法定代表人有 效身份证明、核准的财务会计报表、财务收支计划和还款计划、信用贷款的历史 记录、开户情况及存款余额情况等。

3、保前资信调查 兵团担保公司受理借款 企业的担保申请后， 对申保企业进行保前资信状况调查。调查内容主要包括申保 企业法人素质、在行业中的发展前景与竞争能力、资产负债结构、经营效益、借 款用途的合理性、还款能力与还款来源等。同时确定申保企业所提供的反担保。

4、 担保审查与审批 对申保企业的资信调查完成后，公司的审批机构进一步对担 保项目的真实性、有效性、合法性、安全性、盈利性，反担保人情况或抵押物、 质物等内容进行核实和审查，审查通过后，根据规定权限签署审批意见。

5、签 订担保合同 担保项目信用经公司审批同意担保后，公司与贷款银行、申保企业 分别签订《担保合同》和《反担保合同》

6、发放贷款 签订《担保合同》后， 。 贷款银行对受保企业正式办理贷款审批发放手续， 受保企业按借款合同约定使用 贷款。同时，贷款银行向担保公司送交放款通知。

7、正式承保 公司收到银行 放款通知之后，按《担保合同》约定对受保企业正式履行保证责任。

在工作过程 中我认真的学习了与公司业务息息相关的《中华人民共和国担保法》说实话 第一次接触金融法规对担保法里很多专业术语不太了解比如不太了解抵押与 质押的区别抵押权、留置权、动产质押、权利质押、反但保人等专业词汇的具体解释使我读起这部法律十分吃力由于该法里面的权责义务太多和明细 我在后来对于借、 贷和担保三方的权责义务越看越糊涂思想上出现了一些畏难 情绪。 公司李经理很快发现了我的困难正好他就是金融会计毕业他很热心的 用他的专业知识为我一一讲解这些繁琐的权责义务关系以及相关名词的解释。

在后来的学习中由于李经理的通俗讲解我又自学了《担保法司法解释》《中华人 、 民共和国合同法》 、 《纳税担保试行办法》而且基本可以比较顺利的学习其他的 法规学习了国家关于担保行业的大政方针之后我基本了解了担保行业所从 事的业务性质、 业务范围和业务特点但是对于公司具体的业务操作流程仍是一 片空白。 在完全了解我公司的工作性质及业务流程之后，我开始努力学习公司业 务从房贷业务入手一边学习具体业务一边帮助李经理处理日常文书工作。 房贷担 保业务是公司的的主要业务。公司大部分的案子他们把一个具体业务统称为“案 子”都是房贷业务说明房贷在公司举足轻重的地位。通过学习，加上仔细观察一 个案子的流转过程， 我基本弄清了案子从客户经理到房贷部到内勤流转部到行政 部门之间的复杂关系各种单据的部门联系和用途， 以及合同特别是格式合同的填 写。不局限于此由于房贷业务十分复杂这中间又牵扯到房管局、银行、房屋中介 机构、评估公司、保险公司等多家单位的业务往来单据也十分多，为此我也是经 请教李经理，李经理也是很耐心的一一为我讲解。 实习过程很难但是还是很开 心很充实。

五、实习总结

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。融资担保行业对于我来说 是一个新奇的行业，更是一个陌生的行业。初进这个行业我也有迷茫，也有胆怯

更是体会到社会的复杂，学校的单纯可爱。但是人都是会长大的，社会才是我们 驰骋翱翔的天地。这个天地广袤无垠，充满诱惑同时它也暗藏着黑暗与漩涡， 一步可以使我们登上成功的巅峰=也可能使我们跌落地狱的深渊。但是我坚信 只要我用心去发掘勇敢,大胆地去尝试认真地对待,一定会有更大的收获和启发 的。也在自己以后的工作和生活中积累更多丰富的知识和宝贵的经验。 另外在工作中我也明白了当业务员给客户介绍产品的时候不要只是不断的 叫客户用这个而是如何站在客户的方向看问题， 但很好的处理之后， 客户会满意， 让他觉得贷款这个产品不仅仅能解决目前的难题，还能不要担心后续问题。业务 不仅是买卖，更是一种交际。纯粹的业务，在现今这个社会是不存在的，毕竟人 活在这个社会，就会有各种情感。在与客户沟通中，应尽可能保持一种良好的朋 友关系，只有立足于平等的地位上，客户才会信任你，甚至是主动帮你完成这个 项目。这样的业务更能给公司带来更多的发展也能让自己得到的更大空间发展 这次的实习对我来说， 是大学生涯中甚至是人生中很重要的一部分积累和经 验， 这在我以后的学习和生活中都会发挥着很重要的作用。而且这次的毕业实习 无疑成为了我踏入社会的一个平台，为我今后踏入社会奠定了良好的基础。而尽 快实现角色的转变， 是作为一个大学毕业生刚步入社会时要面临的首要任务。对 此， 我们必须端正好自己的心理和态度。另外我还体会到我们对待每一样工作都 要有必不可少的责任心，做事情要谨慎小心，因为业务是复杂多样的，小小的错 误就会给顾客和银行带来损失。还有就是要虚心，有什么不懂的要虚心请教。在 这个实习过程中我也无时无刻地感受到了员工之间的团队精神、敬业精神、创新 精神和奉献精神。

**投资实训心得 投资实训课心得体会七**

一、实习过程：

还记得在第一次来公司的途中内心充满好奇，总在想：这是一家怎样的企业，自己今后能够在怎样的岗位，是否符合内心的期望，能否实现自身的价值，内心迫切的想知道答案。终于在看见公司那宏大的工程时，我被震动了，我想我做对了选择。

由于这是我的第一份正式工作，所以自己非常认真的对待。就像这是一家新的公司，与我一样都是新的起点，一切都是探索阶段。我对自己说：既来之则搏之，既然是新企业，只要好好干就一定有机遇。就这样在未知中，我满怀信心地开始了我的实习工作。

最初一周，我们学习了公司的企业文化，对公司进行了初步的了解。然后两周是企业军训，实行的都是正规的军事化训练，为我们以后的工作打下坚实的基础，锻造了我们“掉皮掉肉不掉队，流血流汗不流泪。”的工作态度和做事精神。军训结束后我们正式开始了轮胎专业知识的培训，在各位工程师的细心讲解下我们初步懂得了轮胎生产工艺流程。

培训过后我被分到了生产b区成型车间，跟随实习老师进行实地的学习。对于生产来说，安全始终是重中之重，良好的安全意识是进行安全生产的首要前提。首先车间主任对我们进行了一些安全教育和以及在实习过程中的安全事项和需注意的项目。比如上班，不允许穿凉鞋进厂。进厂必须穿工作服。禁止在厂里吸烟，夜里值班不准喝酒，进厂后衣服不准敞开，外套不准乱挂在身上，不得背背包进厂。人在厂里不要成堆，不要站在生产主干道上，进出车间都要排队走好自成一列。在没有实习老师的允许情况下，不准乱按按扭、开关。

进入车间后最初的工作是琐碎的，因为公司尚在建设阶段，办公室和各个生产车间都还没有竣工。我们开始的工作就是打扫一下马路卫生，清除道路两旁的杂草，排除车间的积水等等。也许有人认为这些工作是没有技术含量的低下工作，耻于去干。但是作为我们最初的团队完全没有这般的心态。因为我认为，无论你做的是什么职业，一定会有人瞧不起，不喜欢，不过那是别人的事，不要让它影响了你的心情。如果你对自己不认可，瞧不起正在做的事，你就没办法把事情做好，也会让别人瞧不起。所以不管干什么我们都集体努力，竭尽全力，就如同我们军训时所喊的口号一样“自信自强，共创辉煌。”尽管每次我们都热得汗流浃背，被尘埃涂的灰头土脑，但我们没有叫过苦，也没有退缩过。

由于表现良好，我在车间被分到了机械维护的岗位上，因为在学校没有学习焊接，我不得不重头开始学习。因为要搞机械，电焊是必须掌握的。首先师傅给我们详细介绍焊接的相关操作和一些注意事项，焊接所产生的气味和刺眼的光对人体都是有害的，在操作时要懂得保护自己，穿上工作服，带上面罩。从师傅的讲解中我了解到：焊条的角度一般在七十到八十之间，运条的速度，要求当然是匀速，然而在实际操作中，我们往往是不快则慢，很难保持匀速，因此焊出来的结果是很不流畅的，有的地方停留时间短则当然没有焊好，还有裂纹，停留时间长的地方，则经常会出现被焊透的毛病，出现了漏洞。焊条的高度要求保持在二至四毫米，然而在自己刚开始的时候也是漏洞百出，因为在运条的同时，焊条在不断的减短，因此要不断的改变焊条的原有高度，这控制起来就有些困难了，高了则容易脱弧，而低了则容易粘住。通过此次焊接，我已经掌握了一些焊接的知识，但要想作到职业工人那样标准，我还需要反复的练习来熟能生巧。

忆起在日子是充实的，值得的。在这里我们有欢乐，当然也有疲惫，这也更加让我懂得怎样去成为一个合格乃至优秀的员工。每次遇到艰难的工作，我都是第一个冲上去，我想年轻人只有比别人付出一倍甚至几倍的努力，才能得到自身应得的和想要的回报。只有自己能为企业创造更多的价值，才能够有更好的机遇。所以每次干活时我都把工作当一种特殊的享受来对待，每次工作做事都特别有激情，全然不知劳累。尽管每次都被他们讥笑太傻，可是我还是一贯坚持，我想吃亏是福，勤奋的人才最值得尊重。

通过这几个月的实习，我认为：

（1）团结就是力量。正谓人齐泰山移，众人划桨开大船。一个人的力量终究是忽微的，团队抱成一团的力量才是最强，团结起来才能够无坚不摧，共同成长共同进步。

（2）态度决定一切。你的态度，决定了你做事的结果。所以事无大小，凡事都要认真对待，保持良好积极的心态，才能够在激烈的竞争中得以脱颖。

（3）自信勤奋宽容。面对难题，拥有足够的信心和勇气的人不会退缩。劳动光荣，勤奋的人最为值得尊重。只有比别人更加努力、更加勤奋，才能比别人走的更远成功的更快。金无足赤，人无完人，宽以待人包容别人的不足。所谓海纳百川，有容乃大。

二、实习心得：

回顾实习生活，感触很深，收获颇丰。通过实习我更加认识到实践是检验真理的唯一标准，只学不实践，那么所学的就等于零，理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。我感觉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。一个人的知识和能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起，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的各方面知识、能力、技术等因素融合成的综合素质和能力，为自己事业的成功打下良好的基础。

通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然也就不一样。我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活实践中学习其他的知识，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。要学会从实践中学习，从学习中实践。此次实习我认识到很多工作常识，意志得到了锻炼，对我以后的学习和工作将有很大的影响。纸上得来终觉浅，绝知此事须躬行。做事不可以眼高手低，往往看似简单的东西想要做好并不容易，只有亲身实践才能知其根本，才会做出理想的成绩。在实习时我们要将所学的理论知识与实践结合起来，培养勇于探索的创新精神、提高动手能力，加强社会活动能力，严肃认真的学习态度，为走上工作岗位打下坚实的基础。

由于是初次实习，所以有的工作做的很慢，也挺辛苦，不过在同事和同学的的关心和帮助下不断进步和成长，也充分感受到公司这个大家庭的团结和温暖，于是我决定就算再苦再累我也要坚持下去，所以工作起来反而觉得轻松了许多。所以通过虚心请教，在实习老师的指导帮忙协助下，我很快的适应了这份工作。

在过去的几个月里，我在实习老师和同事的帮助与关怀下，认真学习、努力工作，能力有了很大的提高，个人综合素质也有了全面的发展，但我知道还存在着一些缺点和不足。认识到工作经验的缺乏，所以我必须积极努力工作。在实习的这段时间里，虽然有时候工作很苦很累，但是感到更加的充实，我从中体会到了做人做事的道理，从实践中学到了专业技术，积累了实践技术经验。在今后的工作和学习中，我还要更进一步严格要求自己，虚心向优秀的同事学习，继续努力改正自己的缺点和不足，争取在思想、工作、学习和生活等方面取得更大的进步。

至此感谢公司给了我这么好的实习机会，感谢指导老师给予的帮助。

**投资实训心得 投资实训课心得体会八**

实习时间：20xx年xx月xx日至20xx年xx月xx日

实习地点：x公司

实习目的：通过本次实习使我能够从理论高度上升到实践高度，更好的实现理论和实践的结合，为我以后工作和学习奠定初步的知识。

1.客户询盘：一般在客户下订单之前，都会有相关的orderinquiry给我们业务部，做一些细节上的了解。

2.报价：我们业务部及时回复客人查询，确定货物品名，型号，生产厂家，数量，交货期，付款方式，包装规格及柜型等，并做好performainvoice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purchaseorder。

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她给工厂下订单，安排工作计划。

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。合同审批需附上客人订单传真件，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。

7.验货：在工厂把货物生产好，并发货到公司之后，要对所定货物进行查验，是否能用，质量是否过关，这些是必须要进行验证的，是基本原则，因为要想稳定客户资源，这一部分就一定要做好的。

8.制备基本文件。工厂提供的装箱资料，制作出口合同，出口商业发票，装箱单等文件。

9.发货：通知货代来公司收货。并且把所以必备的单据叫给货代。

10.确认收货：在发货后要通知客户已发货，并且一个星期左右要询问客户是否收到货物。

选择进入公司自然少不了要办公，办公相对来说是比较程序化和正式化的。首先，要遵守的就是时间，准时上下班，对于在大学比较自由的我们来说要锻炼“坐”功。我们每天都是坐在电脑前面，一坐就是好几个小时。

其次，要适应办公的氛围，基本上办公的时候还是很严肃的，在紧张的工作重要懂得调节。

第三，就涉及到现代办公工具的使用，复印，打印，传真没有想象的容易。对于我们外贸业务员还要能够通过电话和邮件中跟外国客户沟通好。熟悉salesconfirmation，commercialinvoice等各种单据是基本的。通过对商务文件的翻译发现也没有想象的难，只要将中文意思能够用简单的文字表达清楚就行。

信念，坚持到底是获得成功的最主要条件。

成功的业务员是先和客户当朋友再谈生意。开始的一段时间我都主动在电话里以及网上和客户打招呼问好，后来慢慢的我的客户都会开始主动跟我打招呼。有时还会有客户主动打电话过来问候聊天，这样就增进了我与客户之间的交谈及友谊，让客户对我有个好的印象，对业务员来说，这些客户资源是日后的潜在力。

棘手的客户是业务员的老师。客户的抱怨应当被视为神圣的语言，任何批评意见都应当乐于接受。正确处理客户的抱怨：一、提高客户的满意度，二、增加客户认牌购买倾向，三、丰厚的利润。成交并非是销售工作的结束，而是下次销售活动的开始。销售工作不会有完结篇，它只会一再“从头开始”。成功的人是那些从失败上汲取教训，而不为

失败所吓倒的人，有一点业务员不可忘记，那就是从失败中获得的教训，远比从成功中获得的经验更容易牢记在心。不能命中靶子决不归咎于靶子。买卖不成也决不是客户的过错。问一问任何一个专业业务员成功的秘诀，他一定回答：坚持到底。世界上什么也不能代替执着。天分不能——有天分但一事无成的人到处都是：聪明不能——人们对一贫如洗的聪明人司空见惯，教育不能——世界上有教养但到处碰壁的人多的是。唯有执着和决心才是最重要的。记住：最先亮的灯最先灭。不要做一日之星。执着才能长久。一个人到了年老的时候，又穷又苦，那并不是那个人以前做错了什么，而是他什么都没有做。

业务员一定要有强硬的心理承受能力。被客户无理轰骂，无理挂掉电话是常有的事情。有次和一客户明明一直谈的好好的，突然就来一句，那就不要谈了，挂掉了电话。但是下次再打电话给他时，一样要记住保持满脸笑容，声音愉快，好像上次不愉快的事情根本没发生。

在学校的象牙塔里待了十几年，一夕之间身份由学生变成了社会人，刚开始真的很难适应，所有的角色和职责都转变了，出来工作，不再有人告诉你，什么你该做什么不该做，也没有老师在旁教你错误如何改正，一旦犯了，就要去承担，这就是社会人的责任。但与此同时，我觉得纵然有再多的无奈，也要学着去适应去克服。

两个多月的实习很快就过去，加上在学校实习的一个星期，让我能够对外贸业务有初步的了解，很庆幸有机会可以接触到客户，这对于我以后的工作和继续深造都是一个很好的平台。外贸看中的还是经验，经验的累积对以后是一笔丰富的财富。虽然开始很辛苦，但是前景很好。实习中同事和老总的对我的帮助很大，告诉我做人做事。以后的路还很长，要学的还很多，我希望能够走好每一步。

在我的实习期中，有开心也有难过的时候，有难忘的事情，也有碰到困难问题的时候，这一切我都一直努力地去克服，并尽自己的努力去做好！我相信，事在人为，有志者事竟成。而我在未来的人生和工作道路上了，我会更加努力用心的走下去！

**投资实训心得 投资实训课心得体会九**

今天是来青岛猎头公司实习的第一天，首先是帮两位顾问做了两份推荐报告，大概了解了一下推荐报告的格式和内容。然后，也是今天最主要的工作，就是帮一位顾问搜索简历，面对巨大的简历量，快速准确的找到合适的简历就是很重要的了。这是帮某个体育品牌找一个市场经理，虽然职位名称不是这个，但是我觉得差不多啦。看了很多份简历，应该有上百份了吧，一开始认为很多都合适，但是最终都被顾问给pass掉了，要想找一份合适的简历还是非常困难的。

通过这个简历的筛选，我也总结出了很多经验吧：

首先，大家一定不要频繁跳槽啦，一般一两年换一份工作的人，猎头是不会看的，所以警告我们咯

第二，大家不要频繁的换行业，一会这个行业，一会那个行业，猎头也不太感冒，感觉你在哪个行业都不专业，这次我们找的人，用人单位就特别希望候选人有快消的背景，那些之前做过快消，跳到其他行业的都不太考虑了

第三，大家的简历标题可不可以方便直观一点呢，比如快消市场经理、5年快消经理啦，这样很快就能吸引我们的注意，简历看着多了，这样的标题的就能吸引我点进去看看啦。我一直很不懂，有些人写一句名言，是什么意思，用自己的名字也不是很好啦。

第四，公司品牌真的是很重要，猎头还有客户看到一些大公司都会眼前一亮!

**投资实训心得 投资实训课心得体会篇十**

通过最近一段时间在科技通讯公司的实习，我对公司的相关情况有了一定的了解，下面我就将自己的实习报告作以陈述。

一实习目的

1熟悉公司生产及生活环境，以及各项规章制度。

2熟悉公司生产流程和工作任务，提高岗位适应能力，锻炼多方面的学习能力，提高综合素质。

3向技术人员学习，养成吃苦耐劳的精神。

4掌握技术质量部的各项工作的要点及要求，最终能胜任岗位工作。

二公司介绍

通讯科技有限公司，是xx集团在生产基地，公司创建于20xx年。xx集团创建于1991年，目前已经发展成为以线缆研发制造为主，集热能、房地产、金融证券等投资产业于一体的综合企业集团，拥有全资及控股公司十六家，其中有两家分别在国内及境外上市，主业线缆产品有光纤，光缆，通信光缆，同轴电缆，电力电缆，起车电线以及各种特种电缆。

通讯科技有限公司主要以市内综合布线线缆和市内通信电缆的生产为主，又有多项国家专利产品，并有多项高新技术认证。

三工作岗位

技术质量部技术工艺员定位与使命：公司产品工艺，技术管理，产品质量策划、组织、实施，担任公司新品试制任务及项目申报工作;采用新工艺，新材料提高产品质量，降低成本，为公司培养技术人才。

四实习内容及过程

本次实习的时间一共四周，公司实行每周六天，每天八小时工作制，部门安排我主要以参观，观察的自由学习为主，各项培训相结合的学习方式来进行实习。主要目的是熟悉公司工作环境与部门制度。

本次实习的主要内容分为公司制度类培训，生产过程基础知识培训，产品基础知识培训及车间学习。

第一部分：公司入司培训

首先是办理住宿及入职手续，领取上岗证及工作服。

其次对员工考勤、请休假、就餐住宿纪律等相关制度的培训学习，来掌握公司各项管理制度，主要以xx员工手册《xx员工手册》、《企业文化手册》、《x培训资料》为学习内容。

最后是各工序设备的操作规程，操控方法及安全注意事项来初步了解设备情况及生产情况。

第二部分;生产过程基础知识培训与车间学习相结合

这是实习的主要内容，全面学习各工序工艺知识，技术工艺岗位师傅：张立伟。

公司主要产品，话线：跳线，铁丝平行线。

市内通信电缆：hyahyachyat

在通信可以日益发展强大的今天，通信质量也力求精益求精。作为通信电缆的生产厂家，想要立于不败之地，那么产品的质量必须有严格的要求。所以在生产中，每一个生产环节都是出现质量问题的关键，所以要注意、研究的环节很多，在此不能一一列举，下面以本人之间，对以下几个问题稍作分析。在串联工序中，最主要的问题是铜丝的线径控制，例如我公司对直径是0.4毫米的铜丝单线的导体直径控制在0.385~0.390mm.绝缘外径控制在0.67~0.69mm.所以要想得到精度如此高的技术指标，必须每一个影响线径的因素都要考虑，否则生产的产品就是不合格的。影响导线直径的最主要的因素是出口拉丝模，它是生产不同线径的铜丝的决定性因素，退火柜的退火电压、牵引力和收线张力都是影响导体线径的因素。若机器设备出现问题了，也可能造成对线径的影响，如出口模的损毁或出口边缘的不光滑。

绝缘外径的确定，主要是由挤塑机的出胶量和收线的速度有关，绝缘外径的大小与挤塑机出胶量成正比，与收线架的收线速度成反比。出胶量的大小与螺杆的转速是成正比的，不过对测径仪设定产品的线径后，测径仪根据实际产品外径和理想值上下相比较，自动反馈到挤塑机和收线架，可以起到对机器的速度进行微调的作用。还与各区的温度调节有关，如果各区的温度控制不当，那么挤塑机挤出来的绝缘料可能太稀不易控制，或把护套料烧焦出料不畅。都是造成线径不合格的原因绞对工序看似简单。但是它的作用不容忽略的，它不仅是将两个不同色谱的单线绞合在一起形成回路，更重要的是它不同色谱采用不同的节距(经过严密计算精选出来的)，绞对后可以消除回路间的电磁干扰现象和线对间的串音。绞对工序的要求直接影响电缆的电器性能，是我们优质通信元件生产应着重注意的，所以绞对工序是我们看似最简单，但是有着重要技术指标的工序环节。

护套工序是通信电缆生产的最后一道工序，也是最关键的一道工序，如果操作不慎，那么酿成的后果损失是巨大的，不但员工的劳动成效得不到体现，而且造成昂贵的原材料和资源的浪费，还增加了公司产品的成本，降低了企业的效益。因此，护套工序的工作一旦开始就不能停止，必须保证生产的连续性。护套工序的核心技术在挤塑机，我公司生产市内通信用电缆大多都是用的长径比是25：1的挤塑机，挤塑机各区温度的控制和模芯模套的选择是关键。温度控制不当，护套料融化不合格，若护套料被烧焦了，可能使挤塑机机头内堵塞，也可能由于护套料太软而使护套偏心，出料必须与收线速度同步。模芯模套的选择与安装要根据电缆的规格来精确计算而确定，不宜大，更不宜小。模芯模套的安装中心要严格在同一个水平线上，才能保证护套部偏心。

在质量检测中，最重要的是认真和责任心，这是质量检测工作人员应必备的素质，使用螺旋测微器(千分尺)测量单线的导体外径和绝缘外径时，在正确测量的前提下，想要得到正确的结果，必须保证对测量对象保留原型，单线不能用力拉，更不能测量时螺旋测微器用力过大，否则测量值的误差将增大，测量结果将失效。后道检测中，熟练是关键。尤其是在测量通断和测量导线直流电阻时，只有熟练才能提高工作效率且保证测量准确。我公司还有dcm全自动测试仪，dcm机能对电缆的一次参数、二次参数进行一次性测量，可测量的参数有：衰减，串音，电容不平衡，电容，电阻，电阻不平衡等。五实习心得体会

光阴似箭，转眼间，一个月的实习时间即将结束。至于我的总体感觉，就用四个字来概括，那就是“轻松，扎实”。在这一个月中，安排我主要以自由学习为主的学习方式，我学到了很多生产工艺上的知识。作为一名初来乍到的大学生，也初步步入了社会，融入到了，来到这里，每天我的心里都很愉悦，在其中，我并没有人们所谓步入社会后，为了物质利益而所谓的尔虞我诈，勾心斗角。而更确切的说是进入了一个关系和谐，团结奋斗，积极向上的团队，大家每一个忙碌的身影上都带着微笑。有性格豪爽，工作敬业负责的经理上司，有自信而稳重的主任，有幽默且喜欢开玩笑的师傅张立伟，更有热心，乐于助人的同事们。在我工作学习中遇到问题时，都能给我耐心细致的讲解。学习质量检测时，同事们都能以一个学哥的态度来耐心的教我。测量中注意的问题、测量方法、仪器的使用以及工艺标准要求，都一一细致的说给我听。我虽然说话部多，不善于表达，但是我由衷的感谢他们。就连车间的工人师傅都能容忍我初来乍到的疏忽与错误，在一次成缆工序中，我帮一位工人师傅穿线，由于我的不慎导致了好几次的开机断线，在接线时，师傅们并没有生气，还耐心的给我讲解我造成断线的原因，以及由于机器老化坏损而性能不良的特性及其最好的应对方法。大家的关照，对于我一个不爱发问的学习者来说，无疑是最大的动力。现在我可以说：选择，我选对了。

在车间的这一个月的实习时间，一直按照正常的作息时间安排，给我的第一印象就是让我有了一种成熟的感觉，更让自己多了一份责任心，在这份责任心的驱使下，使我对公司的生产环节更加强烈的去学习，去体会。也更加强了我对工作的期盼与向往。在想到即将要离开公司返回学校一段时间的时候，反而有了一种难以割舍的情愫。工作给我的感触更让我加深了对以前工作的理解，不论做什么工作，都必须具备良好的职业道德水准和过硬的职业技术水平。不论多么简单的工作，都有其中的奥妙，所以不能轻视每一个小小的环节。

经过一个月的实习。我学到了很多东西，更理解了工作的真谛。我有信心做号一名技术工作者，做一名优秀的xx人。

**投资实训心得 投资实训课心得体会篇十一**

以前曾说大学生是“天之骄子”，是社会的宠儿。随着我国经济的进一步发展，随着高校的扩招，大学生所面临的，将是社会进步所要求的不断提升素质和能力的压力。平时在校园里也时常参加一些诸如拉赞助、对外联谊等活动。但真正到了公司，才真正发现自身能力的不足。

一个月的实习说长不长，说短不短。上海万向是家主要投资于期权期货的投资公司。主要产品是国外金属。由于我们该专业课还没具体学习。故对我而言是个全新的领域。刚开始的几天，什么都不知道，只得从头学起，公司的一位投资部成员给了我几本专业参考书，只有加班加点学习了。一星期过去了，渐渐开始适应公司的环境和企业文化。也开始能够初步看懂一些图表和数据了。公司领导逐渐让我阅读一些英文商业报告。都是摩根斯坦利等著名投资银行的研究报告。这时才发现，英文到用时方恨少啊!这可不是应付考试，这可是实实在在的阅读理解。在英文字典的帮助下，总算“啃”完了不薄的一叠英文资料。刚松了一口气，公司就提高了要求，要求我翻译两篇宏观经济评述的文章。那更马虎不得，重要句子一个字一个字的“抠”。这时才发现专业英语应该好好地学。随时在网上查找信息了。每日下午，公司投资部成员都会一齐探讨大盘局势和分析操作策略，这于我而言，是个极好的学习机会，我也不时择机就投资方面的问题请教专家。

一个月的亲身经历使我对期货有了初步感性的认识。我觉得，期货业不同于股票，他通过资金的杠杆作用原理，以小博大，收益高，风险也大。在期货业中，基本面的分析和技术面的分析紧密相连。最重要的是对价格走势变动的预测。同时，由于公司涉及的是伦敦的lme金属市场，而这一切又与美国纽约道琼斯股指紧密相关。而近期走势不仅与此相关，还受大额基金一举一动的直接干预。

我在公司的一段时间，正是纽约股市暴跌的时刻，公司的几只主要产品都被迫止损。没有正确的投资理念、没有好的投资策略，没有良好的心态，是绝对不可能有好的投资收益的。

一个月过去了。我从对期货的一无所知，渐渐开始了解和熟悉这个行业，在实际应用中，发现了理论知识和实践的确是两者不可分离。理论知识可看做是入门的铺垫和相关专业知识的准备。实践操作，则是对理论知识的一种灵活应用，并且更重要。因为它是工作的具体内容。一个月的亲身体验中，我总结出了个人在以下几个方面的心得：

一、 英语能力

在校只知道考四、六级英语，却从没想过英语学习的真正应用，到了公司，才知道英语的重要性。金融投资是个十分重视资讯和信息的专业，第一手资料都是以英文形式率先公布的，为抢得先机，必须能够看懂诸如摩根斯坦利等著名投资银行的商业报告，所以，以后的英语学习，要主要着重于英语实际阅读能力的提高。在公司期间，我还有幸参与了一次外商见面洽谈会，在今后这个国际一体花的社会里，我们与外商直接交流和贸易的机会必将大大增多，这就对我们的听说能力提出了更高的要求。

二、 专业知识

金融行业是个专业性较强的专业，由于我们期权期货这门课要到下个学期作为专业课学习。故很多专业术语和操作包括整个行业对我而言都比较陌生。使得自己花了不少时间在熟悉行业上，这直接影响了社会实践的进程和效果。这在以后的实践中随着专业课的逐渐开设，我想会尽量避免这类问题的。同时需要我们更深更广的了解所学专业知识。“面”要广，“点”要专。

三、 学习能力

现在的社会日新月异，新事物，新观点层出不穷，必须具备快速学习的能力，并要以一种终身学习的心态来积极吸收新知识和新观念，以开放的姿态面对未来的变革。同时，要注意理论学习和实践能力的结合。要以理论指导实践，并在实践中不断检验和提高理论可信度，深化认识。以后我们面对社会的选择，所学专业与从事的工作很可能不一致。那时就应该调整心态，找准个人定位，及时充电，更快更好地适应新工作发展的需要。

四、 适应能力

这不仅包括对于一项新工作的适应，更包括对公司企业文化的一种认同和融合，在一个月中，我和公司的员工、同事等相处的都不错，大家也都比较照顾我这个新来的“子弟兵”，在这一个月中，我对公司投资部各岗位特点、能力需要有了初步的认识，并能帮助公司翻译一些资料以供决策层参考，短短一个月能为公司作出一些菲薄的贡献，还是一件值得高兴的事!

总之，这一个月的实践锻炼，是我们大学生接触社会，了解社会的第一步，是我们寻找差距，进一步认识自我的良机，更是我们了解对口专业的有利契机。这次实践，为我们今后踏入社会打下了良好的基础。在此，还是要感谢上海万向投资有限公司所有成员(特别是老总、投资部员工和集体宿舍的几位同事)对我此行的大力帮助和热心照顾，没有大家的关心和帮助，这次活动不会如此顺利。

**投资实训心得 投资实训课心得体会篇十二**

今年暑假，经过重重关卡——简历筛选，面试考核，我很荣幸被华泰证券股份有限公司录取为暑期实习生，分配到公司旗下最大、历史最悠久的、也在公司的作为标杆性的营业部—&md本站声明：本文章收录自互联网，文章版权归原作者所有!如侵犯了您的版权，请来信说明，本站立即删除!本文观点不代表本站观点，本站不负任何法律责任!

今年暑假，经过重重关卡——简历筛选，面试考核，我很荣幸被华泰证券股份有限公司录取为暑期实习生，分配到公司旗下最大、历史最悠久的、也在公司的作为标杆性的营业部——止马营营业部进行了为期一个月的实习。在这短短4个星期多的实习生活，自然是收获颇丰，不仅对证券公司的日常工作流程有了实地的、细致的了解，更重要的是结识了一批有十几年的证券从业经验的专业人士，在与长辈们和同龄人的交流中以及自己的实习期间的耳濡目染和亲身体会，我对于证券行业有了一些颇深的认识。另外，这次实习经历也让我感觉到了自己今后事业发展的方向，也明确了自己当前的不足，以及自己需要在学校为未来做些什么。

感谢面试我的人力资源总监李总，谢谢您给了我这次实习的机会;感谢营业部总经理马总，谢谢您对我们实习生的大力支持和鼓励;感谢实习生团队带头人季总，谢谢您每天晨会上对我们工作的细致指导和尊尊教诲，特别感谢我的指导老师——张总，谢谢您对我的关心，和不厌其烦地解答我奇奇怪怪的问题的耐心，您的解答让我对证券行业有了更深层次的认识，您的言行和工作态度让我无形中也懂得了许多简单而深刻的道理。还有有幸一起实习的伙伴们，和你们交流和学习，并肩作战的时光很充实，很快乐!

记得刚刚进入华泰的时候，公司给我的第一印象就是内部控制严格，招聘暑期实习生层层把关，严谨而高效率，面试成功后，还签订实习协议，。记得实习的第一天我们被请到华泰证券大厦进行上岗培训，请了华泰的高层老总们给我们讲话，并请业内专业人士给我们做培训，井井有条，培训严谨而不失活泼。下面是我从网上找的华泰的简介：

华泰证券股份有限公司前身为xx省证券公司，1991年5月26日在南京正式开业。华泰证券是中国证监会首批批准的综合类券商，是全国最早获得创新试点资格的券商之一。xx年年7月，华泰证券在券商首次分类评级中被中国证监会评定为a类a级券商，20xx年7月被评定为a类aa级，成为全国十家获此评级的券商之一。华泰证券旗下拥有南方基金、友邦华泰基金、联合证券、长城伟业期货、华泰金融控股有限公司和华泰紫金投资有限责任公司，同时是xx银行的第二大股东，已基本形成集证券、基金、期货和直接投资为一体的、国际化的证券控股集团雏形。

“以客户服务为中心、以客户需求为导向、以客户满意为目的”是华泰证券坚持的服务理念。华泰证券拥有证券经纪服务、资产管理服务、投资银行服务、固定收益服务和直接投资服务为基本架构的完善的专业证券服务体系，以及研究咨询、信息技术和风险管理等强有力的服务支持体系。xx年年，华泰证券在“高效、诚信、稳健、创新”核心价值观的基础上，明确提出了“做最具责任感的理财专家”的品牌精神，得到了市场和社会各界的广泛认同。华泰证券的市场地位和品牌影响力不断提升，正在成长为具有核心服务优势和较强市场竞争能力的综合金融服务提供商。

首先是投简历，记得我是到截止日期那天才看到的招聘信息，本以为最后一天没希望了，后来还是在鹏鹏哥哥的鼓励下鼓起了勇气，凡事得勇于去尝试，才会让自己不后悔!

面试还算顺利，也结识了好几位一同去面试的南大同学。李总的和蔼、淡定、亲和力给了我很轻松的面试氛围。相信我充满概括力的总结和层次清晰的分析，一定给他留下了不错的印象。他总是给人一种谦和的感觉。我想人力资源总监都会是这种处世风格的吧。因为他的工作是和人打交道，协调好各种不同职位上的人的关系，让最适合的人到最适合他的岗位上。他以极具亲和力的姿态和员工相处，了解他们的特点，进行适当的调配，让人力资源发挥最大的效率。另外和他的交流中发现他对公司原则毫不退让的坚持，他的措辞可以相当地无懈可击和圆满，没有任何窜空子的余地，似乎外交官的风范，他对公司立场和利益的坚决扞卫以及在细节上的灵活、人性化的处理，可见其素质之高，真让人深深敬佩!

值得谈的是季总，作为客户经理，他每天和各种各样个性的客户打交道，帮他们处理各式各样奇奇怪怪的问题，还要管理我们这群不太懂事的实习生，可谓工作繁琐至极，但他总能处理地井井有条，他有几乎让每一个怒气冲冲的客户到他那谈完之后，笑眯眯、乐呵呵的回去的本事。他很注意说话的语气、措辞和分寸，并且很有自己的风格，他说一句话同一个意思，不同的语气可能把人说得发彪，也可能说得舒舒服服的，说话是一门艺术。

而且，在每天的晨会上，他总能为我们觉得枯燥的工作注入鲜活的动力。说实话，在实习中，每天开晨会，对客户做电话营销及回访，账户清理，做创业板开户，前台支持……终于体会到现实中日常工作的单调和枯燥。其实，真实的工作就是这样，没有每天所谓的“新鲜”。比如，公交车司机会几十年如一日地在同一条线路上，绕着一圈又一圈，只是每天旅客不同罢了;商场的售货员每天也在同一个小柜台前穿着同样的服装，说着同样的话，一年又一年;中国移动客户服务中心的小姐们每天都只是坐在电话机前回答着已经被问过上千遍的问题，只是声音不同罢了……“但你得在其中找到乐趣，摸索做得更有趣，更有效率的、更好的方法”，季总如是说，比如，在账户清理的同时，看着那一页页发黄的客户档案，从明细程度和法文规范的变化，都能体会到中国证券行业的沧桑巨变，中国证券行业市场的逐步健全过程，窥斑见豹。再比如，准备一个记事本，开会时记笔记，有客户打电话来，记录好，将一天要做的事，条理清晰地记录下来。好记性不如烂笔头。如雷贯耳!

**投资实训心得 投资实训课心得体会篇十三**

20xx年的7月我即将毕业，为了更好的完成毕业论文的写作，按照学校的要求，我来到圆通物流快递公司为期三个月的实习，在这三个月的学习中我有许多的感触和领悟，学习到了很多东西，进步很大，尤其是对物流定义里的物流的各个环节间的紧密关系更加理解，下面是这段时间的实习签定。

物流是将运输，装卸搬运，仓储，流通加工，配送，包装，信息处理等基本因素实施有机结合的过程，其中的每个环节紧密相连，环环相扣，缺一不可。在我每天的工作中我就体会到这一点，我在公司实习的岗位是小件员，每天的主要工作就是派件和收件，在这其中可以说对物流各因素的关系更加了解。

我工作的交通工具是电动车，它是我运输的交通工具，公司发的背包相当于我的快递仓库，我每天出库后都要装卸搬运，然后要对货物的收件人进行电话联系，有异常信息急时反馈处理，最后就是派送，在这个环节中更要注意合理优化资源快递公司实习报告范文快递公司实习报告范文。只有把这几个环节紧密的贯穿在一起，提供才能按时完成派送任务只有这样才不会导致货物晚点。

在送件的同时会有客户打电话要你去取件，这时你要在得知取货信息40分钟内完成取货任务，在取货环节中你要把客户的快递进行合理包装，要信息处理最后把货物安全送回自己所在的操作点。

以上就是我每天要做的最主要的工作，它很好的把物流的各个因素联系在一起，物流的过程是一个整体的过程，它的各个环节的合理优化配置是物流顺利进行的前提条件和重要保障。物流就是a至b的过程，但是要想在最短的运输时间，最低的物流成本，和最安全的运输方式达到目的地就要很好的衔接物流的七大要素。

实习结束了，虽然这段时间风吹雨淋感到很辛苦，但是获得对书本上的理论知识有更加深刻的了解，有了非常好的一次社会实践机会，不但有益于我的不要设计，更有益于我以后的发展道路。

**投资实训心得 投资实训课心得体会篇十四**

bosera的总部在深圳深南大道的招商银行大厦，北京和上海分别有分公司。总部这边的部门有研究部、投资部、产品规划部、固定收益部、特定资产管理部等等，交易部门也在这边。我在产品规划部哈~bosera的产品规划部主要负责在向证监会申请发行基金之前的基金策略构建、风控以及基金经理、研究员等的业绩评价。我原来在学校一直做基金评级，因此被分到做后面的任务，有个很可爱的gg直接带我，充当mentor的角色。

1、深圳bosera的概况

bosera全部员工加总大概有250人左右，包括20xx年的校园招聘新招的约50人，20xx似乎暂时还没有校园招聘计划。工作时间是每天早晨8点半上班，中午的午休时间和股市休市时间一样，下午5点钟下班。8点40是公司的晨会，主要由研究员介绍一下之前去考察某些公司的结果，或者前段时间某个市场的发展态势。晨会10-20分钟就开完了，一般有研究部和投资部的员工参加。

bosera在总部共占了招商银行的三层楼，会议室有十几个。经常有券商或者上市公司过来做各种路演，也会有bosera自己的顾问过来讲课，由于赶上了新员工入职，我们幸运的赶上一次bloomberg的培训师过来培训。

每个实习生配一台电脑，可以免费使用天相，也分配了wind的临时帐号，一般的临时帐号使用期是一个月，不过实习生查数据的权限ms小一些。bloomberg只有几台固定的机子上面有，没有reuters。

关于券商的报告，bosera这边一堆一堆的...尤其是我们赶上了20xx年下半年策略发布的时候，有很多纸板的行业报告可以参考，其他的电子版报告每天应该会有很多了，不过都没有转发到实习生这里。每天的报纸和杂志也有很多，因此从信息量角度来看，bosera已经相当强大了。

2、我每天在做什么

我一过来就被分了三个任务，分别是改进bosera原有系统的业绩归因模型、fof策略设计以及债券型基金业绩归因模型的设计。因此主要任务是在看paper，以及国外一些知名机构的模型和策略设计，以打开我的思路。除此之外的时间就是参加会议了。平时会有很多小活，因为主要的基金内部数据在产品规划部这边，因此会有研究部、市场部、销售部什么的要求我们算一些东西，比如投资某项产品的定投收益率是多少、各研究员覆盖的公司占全市场流通市值的比例等等。有的时候，mentor要去参加某些会议，竟然也会征求一下我的意见...(mentorgg很平易近人的，十分可爱，一开始已经提到过了)

每周二下午，我们部门都会有例会，会有一个主要的汇报人，然后大家来针对汇报的内容讨论。是一个很好的平台，每个人的任何想法都可以毫无保留的讲出来，开始我还比较拘谨，后来也干脆和大家很融洽的开始讨论了。这也是我喜欢这个部门的原因，在一个具体问题面前，每一个人都是平等的，没有等级之分、没有前辈后辈之分。在我设计归因模型期间，除了mentor以外，也得到了另外一个帅哥的帮助，这两个都是金融圈工作若干年的大牛了。很喜欢我们三个人讨论的气氛，每个人各有一个想法和算法，从相互辩驳到相互理解，最后达到共识，我为自己能够参与到这样的讨论中感到荣幸，这个过程在其他的公司也许是永远不会发生的。

一般都不用加班的，5点半左右就开始往回走。只是在没干完活(脸红一下)或者需要赶学校的活时才会加个班，平时大楼一直开着，只要有卡，随便出入大楼和公司。周末没有空调，也好，可以穿短裤加班了，mm们平时在办公室绝对不可以光腿穿裙子，空调开得太低。

3、待遇

部门对实习生都很好，有什么聚餐或者活动都叫上我们三个实习生。(另外两个实习生分别负责抗通胀基金策略设计和风险管理)公司的人力资源部解决了我们的住宿问题，每个月还有1300左右的工资(包括800基本工资+500饭补)。我在这里的实习时间是两个月。(据说去年行情好的时候，每个实习生除了解决住宿以外，每月的工资有4k，差距阿...

公司的茶水间很人性化，早餐从这里取(各种面包+牛奶)。咖啡、凉茶、各种立顿、麦片、芝麻糊、豆奶、奶粉...各种速溶饮品应有尽有。配备冰箱和微波炉。电视目前信号很差，搞得我们奥运都没看好。大玻璃窗，视野很赞。即使有空气净化器，下午的茶水间也会变得乌烟瘴气，男士的烟瘾实在厉害。

4、关于公司附近的消费水平

俩字：很高...对于我们习惯了食堂7、8块钱一顿饭的学生来说，20块钱左右的商务套餐还是很奢侈的。后来就都吃十二三块的饭了...之后我们又挖掘到津味馆、饺子馆、兰州拉面馆等小店，北方人在这里也不用太发愁吃不习惯。

5、题外话

头一次和基金经理们坐在同一间大办公室，投资总监的办公桌就在我后面的后面的后面...能够近距离感受一下他们每天都在干嘛，不错~~^\_^

**投资实训心得 投资实训课心得体会篇十五**

一个月过去了。我从对期货的一无所知，渐渐开始了解和熟悉这个行业，在实际应用中，发现了理论知识和实践的确是两者不可分离。理论知识可看做是入门的铺垫和相关专业知识的准备。实践操作，则是对理论知识的一种灵活应用，并且更重要。因为它是工作的具体内容。一个月的亲身体验中，我总结出了个人在以下几个方面的心得：

相关文档：科学发展观个人剖析材料

一、英语能力小结 在校只知道考四、六级英语，却从没想过英语学习的真正应用，到了公司，才知道英语的重要性。金融投资是个十分重视资讯和信息的专业，第一手资料都是以英文形式率先公布的，为抢得先机，必须能够看懂诸如摩根斯坦利等著名投资银行的商业报告，所以，以后的英语学习，要主要着重于英语实际阅读能力的提高。

二、专业知识小结 金融行业是个专业性较强的专业，故很多专业术语和操作包括整个行业对我而言都比较陌生。使得自己花了不少时间在熟本文来自悉行业上，这直接影响了社会实践的进程和效果。这在以后的实践中随着专业课的逐渐开设，我想会尽量避免这类问题的。同时需要我们更深更广的了解所学专业知识。“面”要广，“点”要专。

栏目推荐：个人总结

三、学习能力小结 现在的社会日新月异，新事物，新观点层出不穷，必须具备快速学习的能力，并要以一种终身学习的心态来积极吸收新知识和新观念，以开放的姿态面对未来的变革。同时，要注意理论学习和实践能力的结合。要以理论指导实践，并在实践中不断检验和提高理论可信度，深化认识。以后我们面对社会的选择，所学专业与从事的工作很可能不一致。那时就应该调整心态，找准个人定位，及时充电，更快更好地适应新工作发展的需要。

四、适应能力小结 这不仅包括对于一项新工作的适应，更包括对公司企业文化的一种认同和融合，在一个月中，我和公司的员工、同事等相处的都不错，大家也都比较照顾我这个新来的“子弟兵”，在这一个月中，我对公司投资部各岗位特点、能力需要有了初步的认识，并能帮助公司翻译一些资料以供决策层参考，短短一个月能为公司作出一些菲薄的贡献，还是一件值得高兴的事! 总之，这一个月的实践锻炼，是我们大学生接触社会，了解社会的第一步，是我们寻找差距，进一步认识自我的良机，更是我们了解对口专业的有利契机。这次实践，为我们今后踏入社会打下了良好的基础。在此，还是要感谢鑫瑞投资咨询管理公司所有成员(特别是老总、投资部员工和集体宿舍的几位同事)对我此行的大力帮助和热心照顾，没有大家的关心和帮助，这次活动不会如此顺利。

**投资实训心得 投资实训课心得体会篇十六**

9月3日，我们大清早就坐车赶往长飞光纤光缆有限公司参观实习，在大厅的时候，公司相关的工作人员就向我们介绍了下公司的概况。

长飞公司创建于1988年5月，由中国电信集团公司、荷兰德拉克通信科技公司、武汉长江通信集团股份有限公司共同投资，是我国具备制棒、拉纤及成缆一体化规模生产能力的专业厂家。公司位于武汉市东湖高新技术开发区关山二路四号，占地面积达十五万平方米，员工总数约1000人，年销售额接近30亿元，是当今中国产品规格最齐备、生产技术最先进、生产规模的光纤光缆产品的研发和生产基地。

自1992年投产以来，长飞公司的光纤和光缆产品的产销量连续十六年排名全国第一位，累计产销光纤5250万芯公里、光缆123万皮长公里(合光纤3600万公里)，销售总额超过200亿元。产品远销美国、日本、东南亚、中东、非洲等50多个国家和地区，并跻身成为全球第二大光纤生产企业及第五大光缆生产企业。

长飞公司自创业至今，通过引进、消化、吸收与创新，已经探索出一条振兴民族产业的成功之路。

研究与开发中心，是长飞公司专门从事对光纤和光缆制造技术、生产工艺、制造设备以及产品用材料进行研究的部门，拥有博士和博士后13人、硕士54人、本科103人、高级技术专家22人，致力于世界水平的新型光纤、光缆产品的开发和研制工作。

截至到目前，长飞公司已获得国家授权专利109项，其中发明专利达51项。同时，还获得了多项美国专利授权。

同时，长飞公司还多次承担了十五攻关项目、国家发改委信息产业技术升级项目、863项目、科技兴贸项目、火炬计划项目、湖北省科技攻关项目、商务部出口机电产品研发项目、武汉市的科技攻关项目等，荣获国家科技进步奖一项、湖北省科技进步奖一项、武汉市科技进步奖两项，并参与了国际电联itu—t标准的制定工作。

此外，长飞公司还大力开展自主创新基础建设。先后被认定为湖北省博士后产业基地，湖北省省级企业技术研发中心，湖北省光通信材料工程研究中心，国家863计划成果产业化基地，中国信息产业年度创新企业，企业技术中心，武汉市光纤通信工程技术研究中心。

自1992年投产以来，长飞公司已累计产销光纤5250万芯公里、光缆123万皮长公里(合光纤3600万公里)，销售总额超过200亿元。光纤产品和光缆产品的产销量连续十六年排名全国第一位，并且在全球分别排名在第二位和第五位。

在国内市场，长飞公司的光纤产品和光缆产品被广泛应用于中国电信、中国网通、中国移动、中国联通、中国铁通等通信运营商，以及电力、广电、交通、教育、国防、航天、化工、石油、医疗，全国市场占有率超过40%。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！