# 推荐证券公司营业部季度工作总结(10篇)

来源：网络 作者：翠竹清韵 更新时间：2025-03-31

*推荐证券公司营业部季度工作总结一本次实习是从3月10日开始的，历经65天，先将我这段实习过程中的学习内容以及期间的心得体会简单介绍一下：第一周，我培养的是对证券市场的基本认识。所学的知识包括：1、如何摆正投资心态——在市场上坚持自己的判断，...*

**推荐证券公司营业部季度工作总结一**

本次实习是从3月10日开始的，历经65天，先将我这段实习过程中的学习内容以及期间的心得体会简单介绍一下：

第一周，我培养的是对证券市场的基本认识。

所学的知识包括：

1、如何摆正投资心态——在市场上坚持自己的判断，理性决策，不盲目跟风。

2、如何做决策——基于大盘走势对个别股票进行分析。

3、如何鉴别信息——利空消息宁可信其有，不可信其无。

4、基本面与技术面的区别和联系——基本面优势在于中长线分析，而技术面优势在于短线走势判断。基本面在于选股，技术面在于选时机，但在实际应用中要把基本分析和技术分析结合起来。

此外，三大证券类报刊的阅读、每只股票走势图的浏览也是每天要做的功课。经过第一个星期的学习，我掌握了股票市场的基本运作模式。为更深入的学习奠定了良好的基础。

第二周，交易大厅前台实践。

这是让我们直接与客户接触的地方每天都有很多客户过来办业务，了解券商的对外工作流程是实习中必不可少的。偶尔柜台部的工作人员还让我们自己操作一些简单的步骤，亲身体验一下工作的乐趣。当然面对的客户都是各种各样的，有时候出现一些客户对工作的不理解不支持，还需要及时的处理，学习柜台人员的处理方式也成为了我这次实习的一大收获，同时我学习了开立资金账户、申请认购新股以及资金划拨的相关业务知识。掌握了证券交易软件“大智慧”的基本使用方法。掌握了手机炒股软件的下载流程和使用方法，并且在闲暇的时间阅读了“市操作的基本原理”全面学习了k线理论，macd，kdj等技术分析指标的知识，并随时查找相对应的股票走势予以学习。

第三周，主要是在股票市场中实践，判断大盘及个股走势。

期间，我理解了资金对于整个市场的影响以及股票成交量与价格的关系。进一步学习了黄金分割线在走势分析上的运用。研究了cr技术指标的公式以及用法。此外，还接触了一些形态理论的内容，加深了对证券市场的理解。

第四周，学习内容为基本面分析及股评撰写，根据大盘前期走势来预测后市动向。

期间，我掌握了股评的写作结构，已擅长从基本面和技术面分别对大盘进行分析并逐渐领悟到市场中各行业之间的联系。这段时间还接触到一些高级技术，并对资金管理知识有了一定的了解。

剩下的几周的学习内容是通过进驻银行网点实现的，挖掘潜在客户、服务现有客户，是这个阶段的主要学习内容。

通过学习银行的基本业务，接触客户，了解客户的投资意向以及风险承受能力，并通过自己所学的专业知识和对所了解的市场信息为其讲解现在市场行情和经济运行趋势，进而实现客户的挖掘和维护。这一阶段的学习不仅仅掌握了银行业务的办理流程，接触了客户，最重要的是这一阶段对自己人际关系的处理方法的影响，增加了社会经验学习了学校学不到的东西。

通过这两个月的实习，我对证券市场的理解更为深刻了。现已习惯用理性方法来分析各种问题。懂得了市场是变幻莫测的，最重要的是抓住其中的规律。这段时间我还培养了良好的学习习惯，学会了总结的方法。每天的股票浏览让我对历史走势——尤其是经典走势产生了一些印象，从而有机会在未来的市场上找出相似的头部形态来判断后市。

良好的开端是成功的一半，相信这次实习能够为我的职业生涯领航。两月的实习总的来说让我受益匪浅，和公司正式员工以及一起来实习的同学都变成了朋友，虽然即将离开这里，不过我们两月的相处都会给我们留下美好的回忆。企业文化的熏陶，团队协作与个人成长的协调，等等更让我受益匪浅。而对我影响最深远的就是文化了，在此期间，我一直在思考一个问题，一个人，一个企业，乃至一个国家的竞争优势究竟在哪里?这就可以从广发证券的精神，以精求发展的理念，一个草根券商的发展历程的真实写照找到答案。

这次实习也让我感受到学校里不能学到的东西是更需要我们用心去学的，这些才是真正以后在社会中我们将要用到的知识，也让我们认清了以后要努力的方向，让我有机会更深入地去思考今后的人生和职业规划，并给予我实现它们的动力。感谢证券给外这次实习机会，也希望--证券能够在国内的证券市场上具有日益强大的影响力，为构建和谐稳定的证券市场贡献力量，为国家经济的发展做出贡献。

**推荐证券公司营业部季度工作总结二**

实习目的：

实习时间：

实习地点：

实习单位和部门：

实习内容：

经过在\_证券营业部一周的实习，我从客观上对自己在学校里所学的知识有了感性的认识，使自己更加充分地理解了理论与实际的关系。我这次实习所涉及的内容，主要包括证券经纪业务中的开户与转户的流程，熟悉三方存款需要注意的事项，熟悉客户开发的各种方式和技巧，选择股票的应该考虑的各种因素以及证券的技术分析。现将本次的实习做一个全面的总结，报告如下：

在这一周的实习中，对证券公司的经纪业务有了深刻而且较为全面的了解。我想对我今后的工作会有很大的帮助。

1开户与转户的流程

证券公司的开户与转户的流程

第一步：经纪人所开发客户需带齐以下证件亲临公司与经纪人联系办理业务。

新开户的：客户本人身份证，和银行卡(除商业银行、汇丰银行卡外，各大银行的银行卡皆可)。

转户的：客户本人身份证，股东卡，银行卡(除商业银行、汇丰银行卡外，各大银行的银行卡皆可)。

第二步：

新开户的：填写自然人申请表两张并复印本人身份证在其(两张自然人申请表)的背面，然后去打股东账户卡。股东账户卡的费用为：a股(深圳50元，上海40元);b股(深圳120元人民币，上海150元人民币);开了基金账户可的费用为5元。

1、转户的：因有股东卡，所以无需以上操作。

第三步：新开户或转户：复印沪深股东卡，身份证，银行卡在同一张a4纸上;填写开户文本，风险警示书，银行卡所对应的三方存款单，客服确认书，员工营销确认单。

第四步：取号，带所填资料与相关证件等待叫号，客户亲临柜台由相关工作人员核实签名，并设定资金转户密码与股票交易密码。

第五步：在办理完相关业务后，若所用的银行卡由要求到银行去确认第三方存款的，则拿柜台人员所交的资料去所对应的银行办理相关业务。

第六步：将员工营销单交于所属团队助理。

在做完上面的基本步骤之后客户的开户或转户业务也就完成了。

2三方存款需要熟悉的事项

第三方存款开户模式

行开户方式办理方农业银行带资金开户1、券商开户券商单方办理兴业银行带资金开户1、券商预指定，银行确认签约双方办理2、券商联合开户银券商单方办理3、银行联合开户银行单方办理建设银行1、券商预指定，银行确认签约双方办理工商银行带资金开户1、券商预指定，银行确认签约双方办理招商银行带资金开户1、券商预指定，银行确认签约双方办理中国银行1、券商预指定，银行确认签约双方办理浦发银行带资金开户1、券商预指定，银行确认签约双方办理交通银行带资金开户1、券商预指定，银行确认签约双方办理

3客户开发的方式与技巧

在证券公司当一个经纪人，所有的工作最终都是为开发客户服务的。所以掌握客户开发的方式和技巧是一件非常重要的事情，是关系到能不能在这个行业生存下去的大事。所以公司也特别注重这个能力的培养。总的来说客户开发的方式主要有十种，但经常用的也就是那么几种。

第一种就是电话营销。这种客户开发方式看起来是最简单的，因为你只要做在电话前打打电话就行了，其实不然。我觉得这种营销方式是最难掌握的，也是需要较多技巧的。首先，这中营销方式要求你具有良好的口才和较强的心理承受能力。这是因为你打电话的对象是一个你素未谋面的人，你在打电话的头十五秒钟你得让对方对你感兴趣，要不然很多的时候对方是会直接挂掉电话的，那你就没有任何机会了。

所一在前十五秒钟你的交代你所有的信息，比如你是做什么的，你是代表那个公司的，打电话给对方的目的是什么，能给对方带来什么好处。所以在开始时，你的话得简洁且速度掌握适当。如果对方能够和你对方，说明对方对你的话题还是比较感兴趣的。为了能够和对方较好的交谈，我必须掌握和多和客户聊天的话术。

同时还得具有较强的心理承受能力。有的时候你打电话给对方，而对方正好心情不好或者正在忙碌的时候，那么对方可能对你的这不合时宜的来点会感到恼怒的，甚至是恶语相加，这时候就要保持一颗平和的心态。同时我在实习的过程中，也发现这种方式也比较适合女同志的。

第二种就是银行驻点。我们是到中国建设银行去驻点，我们在银行中认真观察每个客户，耐心解答他们的问题，随时准备开发新的客户，同时跟带我们的周先生交流，也学到了很多东西。

第三种方式就是客户转介绍。这是客户开发中的一种级的方式。这种方式首要条件就是你的服务能够得到你现有的客户的肯定然后由你的现有客户向他们的亲戚朋友介绍。所以作为一名证券公司的经纪人，这也是客户开发的终极目标，因为唯有如此，你才可能由稳定的客户资源。

4如何选择股票

在公司的实习过程中还要学习如何选择股票。总的来说选择股票就得有一套自己的标准，因为每个人的看法都是不一样的。但是其中的一点确实每个人都要考虑的，那就是这只股票他的公司经营状况和经营前景如何。这是非常重要的。同时也得关注一些热点话题，也就是常说的题材股。

这种股票比较适合短期偏好者。公司在交给我们选股的方法哟很多。有以技术分析为主要参考标准的，如18日均线，布林线等等。有以行业为参考标准的，如那个行业发展的比较好，那个行业现在受到政策的扶持，那个行业的盈利能力比较高，那个行业抗击风险的能力比较强。等等。总之在学习如何选股的过程中同时也是充实自己专业基础的过程，对专业基础的要求比较高。

5实习心得

通过在兴业证券营业部为期一周的实习，我对于自己的专业有了更深刻的了解，让我了解到了自己存在的缺点和不足，也让我对未来的工作充满了信心。在实习的过程中，我的感受颇多。

第一，证券公司是一个能够全面体现出一个人的能力的地方。要在证券公司里生存下去每个人都要有自己的一套生存法宝，要不然迟早会被淘汰出局的。所一在这里的每一个人都要有扎实的专业基础知识和纯熟的业务技能。唯有如此，你才能够在这个貌似风平浪静实则竞争异常激烈的地方找到一席之地。同时，在证券公司工作必须保持着不断学习的习惯。因为证券行业的所有东西都可以说是不确定的，很多的东西都是在不断变化，很多新的规定都在不断地出台。所以要保持不断的学习习惯，才能够跟上时代的发展，才能够把事情做的更好。

第二，在公司中的每一个人都兢兢业业、勤勤恳恳的工作着。他们有着十分纯熟的业务技能，不管业务是多么的简单或困难，他们都会尽自己的努力去做好一切。比如：在营业部的客服部和前台的员工他们的工作是非常的单一、非常辛苦的，但是他们没有怨言，一如既往认认真真地完成每件事。我想在我以后的工作中，也应该学习他们这种精神，并且使自己有一门精通并且熟练的业务，而且在工作中应该扎扎实实，作好每一件事情，使自己能够在人生的道路上成为一个成功者。

第三，在这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上学到的东西有十分大的差距。在以前我仅仅注重理论而忽略了实际操作是无法胜任自己的工作的，这使我真正的懂得了“理论联系实际”的重要性，并且决心将它变为实践。要使自己不断的完善就要进一步的学习，通过学习使理论和实际能够得到有机的结合。

第四，动手能力是十分重要的。在本次的实习中，我深深的感受到动手能力的重要性，在证券公司实习的并不都是本科毕业生，但是他们的业务却比我们本科生要出色的多，他们不仅有扎实的理论基础知识，而且有很强的动手操作能力，能够将自己的业务做的十分出色。这使我明白了为什么在当今社会中会有如此之多的大学生找不到工作。在实习中我体会到，如果能将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，用实践来弥补课本中的不足，这才是我们大学学习的真正目的所在。养成良好的动手能力，才能使我们在以后的工作中游刃有余。

通过实习我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年大学里所学知识的巩固与运用。从这次实习中，我体会到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开户业务，但是，这帮助我更深层次地理解证券开户与转户的流程，对三方存款所存在的一些基本问题有了更为深入的了解，使我在证券方面的知识不仅仅局限在书本方面，而是有了一个比较全面的了解。

俗话说，千里之行始于足下，这些最基本的业务往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的实务尤其显得重要，特别是目前的就业形势下所反映的高级技工的工作机会要远远大于大学本科生，就是因为他们的动手能力要比本科生强。从这次实习中，我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们学习与实习的真正目的。

**推荐证券公司营业部季度工作总结三**

接近一个月的实习是令我兴奋和难忘的。虽然时间很短暂，我却发现自己的知识和见解成核裂变式急速增长。下面我把我在齐鲁证券有限公司济宁洸河路营业部实习的情况及收获、感悟整理成文。不光是为了完成实习任务，更重要的是为难忘的实习生活做一个人生笔录。

我将从工作概述、经济学收获、管理学应用及人生收益几个方面展开论述。

首先，请允许我介绍一下我的工作内容和实习情况。我的主要工作在营业部的最基层，也就是证券柜台业务的计算机操作。在整个实习期间，我了解到证券柜台业务包括证券账户开户、第三方存管、账户规范、业务咨询。计算机技术操作主要是前两项，所以它们自然而然就成为我学习和工作的重点。经过这一个月的勤奋好问和实战训练，我已经可以熟练的进行开户和第三方存管的全部流程业务的基本操作，掌握部分账户规范业务，回答顾客的简单询问。

其次，实习生活极大的扩展了我的经济学知识面。可以说，在营业部接触最多的是经济学方面的知识，感触最多的是经济如何影响人们的生活方式和状态的。在实习期间，我阅读了大量有关股票、基金、证券等方面的投资理财书籍，再加上在工作单位的耳听目染，我的知识面有所延伸，算是对在校期间所学的西方经济学、货币金融学等学科的理论知识的拓展和实践吧。

此外，在老师们的理财团队及咨询业务的带领和熏陶下，我对股市开始有了进一步的认识。我知道了股市要受到宏观经济消息的影响，分析股票时要对这只股票的公司进行了解，还要对行业的发展有所看法，一些公司发生的大事都能影响股票的价格，在全球经济危机的背景下，这一点更加明显。这也就是常说的基本面。

另外，从日线图，k线图等方面分析就属于技术指标了。不过这只能给股票的购买者一些参考，具体的选股以及合适时机就要自己琢磨。当然我还没有学到那么精通的地步，因为老师们都是通过很长的时间自己总结分析得到些自己对股票的思路和见解。我毕竟还是处于最初接触股市的状态，还有很多需要学习。

再次，也是最主要的，那就是管理学所学理论知识的实际运用和对公司治理提出的一些不成熟的意见。说实在话，这一层面主要由观察和询问间接得到，并没有深入到公司管理层获取第一手资料，许多内部消息受多种因素影响，是我这个实习生无法得到的。下面，我从公司和员工两个角度分别论述一下。

先从公司说起。我通过请教营业部领导和网上搜查，对公司的以下几点做简要分析。

第一，公司文化。对这一点，我发现其表述是模糊的。“公司把参与、支持社会公益事业，践行社会责任作为自己义不容辞的责任和义务。”这是公司文件表述。“公司立志于向投资者传授普及证券知识和技巧;立足于向投资者普及法律法规;立足于帮助股民朋友获取收益，规避风险。”这是公司董事长表述。员工是否认可和践行呢?这种文化基调过于笼统，又没有诸如《麦当劳手册》一样细致的工作手册来规范和培训员工使公司上下形成这种文化氛围。再加上公司过分强调利润这一核心目标，导致企业文化显得苍白无力。我建议公司先将企业文化概括成几个既有力又好记的词语或短语，再制作一个培养企业文化的计划，并贯彻执行下去，从员工的一言一行训练起。

第二，战略定位。齐鲁证券公司的战略表述：“齐鲁证券将立足山东、面向全国，充分发挥自身的本优势和规模优势，不断丰富和完善各类金融产品，提升核心竞争力;致力于为客户提供更先进、更周到、更全面的金融服务，实现社会、客户、公司的和谐发展，努力建设成为拥有自主创新能力和综合竞争力，倍受社会认知，各种专业化证券业务协同发展，综合排名进入业内前列的证券控股集团。通过努力打造山东资本市场发展的坚实平台，积极促进山东经济社会又好又快发展，为中国证券业的繁荣与发展做出更大的贡献。”这是明显的地区差异化战略定位，是一个良好的发展前景，但这远远不够!我认为公司应该开发差异化的核心竞争力，多在金融产品及衍生品的科研和创新上下功夫，以获取长远发展动力。另外，战略定位很关键，但是执行更关键，计划书有没有?谁来行使?怎样评估?这是个复杂的问题。

第三，公司治理结构。为了便于分析，我把公司的组织框架图拷贝下来。

从图上可以看出，作为公司基本活动的各个营业部是公司利润的主要来源。即便网络技术日趋完善，但是营业部与公司总部之间、营业部与营业部之间、营业部与其它部门之间的联络仍然是个令人头疼的问题。对过于分散的组织的统一管理是管理学的一大难点，既有技术，又有艺术。我有一个想法，公司在总部成立联络部，按地区派联络员或特派员到本地展开管理和宣传反馈工作(他们是流动的)。但成本如何?可行性如何?建议公司搞下试点，再做决定。此外，从图中我们可以看到，公司的部门结构细化而扁平，这很容易营造一种和谐融洽的工作环境，而且有利于信息渠道的构建及消息的传达。当然，作为国企的齐鲁证券有限公司，可能会存在诸如董事会专权独断、监事会软弱无力、中小股东权益难保等国企通病，在此，我们不再赘述。

第四，人力资源管理创新。齐鲁证券公司员工待遇不错，但是员工对工作的方式和氛围普遍不满。他们感到工作紧张，埋怨公司缺乏人性化关怀。实习期间的繁忙让我深刻领悟到这一点。员工机械地完成任务和指标，工作过程中很难有系统性思考的机会，老员工面临变相辞退的困境。对此，我有以下建议：首先，横山法则的实施。日本社会学家横山宁夫提出过一个法则：“自发的才是最有效的，激励员工自发地工作。”公司不应该过分强调管理的约束和压制，而应该为员工提供发展自己的机会，鼓励员工按自己的方式去工作，留给员工创新工作方法的空间，营造公平和富有挑战性的工作环境等等。

其次，完善信息的传送和反馈渠道。公司领导要到基层调研，听取员工的意见，采纳合理的建议，并鼓励员工这样做。条件成熟时可以考虑员工与领导“交叉上岗”(迪斯尼管理阶层每年都要接受一周这样的训练活动)。最后，老员工是公司的一笔宝贵资产，应该合理利用。公司可以发挥老员工在工作经验和技巧方面的优势，培养他们成为企业的工作培训师，从而快速培训新员工上岗，而不宜对老员工采取变相辞退的短视化策略。

再把目光移聚到员工身上。

第一，过细的专业化分工会引起员工的工作疲劳感。在柜台上，我发现老师们的业务非常熟练，效率很高，但是工作量大，涉及同事领域的操作大多不太熟悉。我们知道，流水生产强调专业化分工的细致。但是过于细致会增加员工的工作疲劳感，尤其面对大量重复性的单一工作。这不仅是人力资源管理的失策，更会让公司留下缺乏人性化关怀的恶名。我建议开展员工工作多样化计划，实行工作替换制或轮流制，鼓励并引导非正式组织的建立和发展，丰富员工的业余生活，为员工提供“减压和出气场所”，建立“心语室”等等。

第二，员工成本意识淡薄。只有全体员工意识到这个问题，全面成本管理才能实现。在柜台开户业务的过程中要求开户本人的身份证复印件，以备最后的扫描、上传工作。但是身份证经常复印不合格，导致扫描时要重新复印，从而浪费了许多a4打印纸，打印失误之类的错误也时有发生。这都要经过公司财务，加大公司成本。我建议公司实行全面成本管理，教育培养员工的成本意识，并对先进员工进行物资奖励或精神褒奖，对浪费者进行适当批评或惩罚。

第三，精致服务来源于细节。柜台业务非常忙碌，服务的细节容易忽视。例如，我发现有时繁忙时，我们对顾客就省去了基本的礼貌语，也会出现“顾客台外站，无人搭理之”的现象，也会出现“顾客苦苦等待，里面有说有笑”的景象……着实令人担忧!我认为，对员工的细节管理要引起公司的重视。细节管理强调的是一个系统，是说每个岗位每位员工都要把自己的事情做好，不找任何借口，哪怕是合理的借口，想方设法去完成任务，它要求落实到任何人的任何行为上。为顾客提供优质服务，是我们柜台业务员的职责。

我建议培养员工的礼仪意识，建立顾客服务守则与规范流程，使用电子免填单技术(顾客填写合同书过于繁琐)，每营业部设立大堂经理或服务员一名。另外，公司应鼓励员工服务创新，细心留意顾客的不同服务要求，建立自己的“服务意识储备库”。例如，开通网上咨询业务，既细化了“服务市场”，又省去了一部分顾客到营业部现场咨询的麻烦;完善证券公司与银行转帐对接，减少转帐手续;组织员工学习顾客价值理论等等。

最后，我想谈谈实习的人生感悟。第一，职场礼仪很重要。注重礼貌、礼节、仪表和交流方式可以让人变得更自信，更能博得大家的喜爱。第二，培养务实、高效、一丝不苟的工作精神。实习期间，我以正式上班的态度要求自己，争取工作过程中的“零失误率”，果断高效地完成每天的工作，并主动向老师们请教，帮助他们减轻工作负担。第三，有激情，一切有可能。热忱地投入工作，积极地人际交往，人生总会有许多契机。

在实习报告的最后，感谢齐鲁证券有限公司济宁洸河路营业部为我提供这一次宝贵的实习机会，感谢柜台老师们的无私培训和讲解，感谢我校杨典师老师的远程指导和在校审阅。

**推荐证券公司营业部季度工作总结四**

今年暑假，经过重重关卡——简历筛选，面试考核，我很荣幸被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，谢谢您对大家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大家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，。记得实习的第一天大家被请到证券大厦进行上岗培训，请了的高层老总们给大家讲话，并请业内专业人士给大家做培训，井井有条，培训严谨而不失活泼。下面是我从网上找的的简介：

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。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。年年7月，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。证券旗下拥有南方基金、友邦基金、联合证券、长城伟业期货、金融控股有限公司和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”是证券坚持的服务理念。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。年年，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。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， https:/// 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，还要管理大家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，他总能为大家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！

**推荐证券公司营业部季度工作总结五**

(一)充分认识完成今年资产量的目标艰巨性。

去年，我们团队业绩量做的离目标太远，营销计划的实施中遇到不少的问题。团队在营销宣传当中，无法拿到相应的礼品实物及模拟品，不能更好的做好宣传计划;银行网点维护方面，因银行业的竞争，对证券公司的客户经理，要求过高，对于信用及、基金及存款方面月度任务较重。导致我们的客户经理都在为维护好网点宣传方面进度迟缓，虽然是团队配合个人完善银行网点维护，可是对于存款难度还是较大;对于银行网点开发我们处于劣势，不能够在为银行提供存款和更好双赢“营销方案”达成双方的合作目的。没有一个很好的渠道开发，营销计划的开展难度就增加了。

(二)充分认识推进优化管理工作的重要性。

团队管理进入了成长阶段，一些深层次的问题可能还会凸显出来，构建完善的团队管理计划尤为重要，综合计划改革今年进入实质性实施阶段，通过对于团队成员间的凝聚力，向心力，执行力及对工作的热情等现状存在的一些问题，作出新的优化计划，及时解决其问题，完善团队管理。

(三)充分认识招聘成员的重要性。

新的成员是团队的新鲜血液，是补充团队发展的重要部分，没有新成员的增加，大家庭的组成也是不可能的，公司对于招聘方面做出好的优化方案，以团队招聘细化。一并实施，善营销目标。

充分的认识形势问题和任务的目标，完善xx年，团队新景象，新变化完善完成各项任务，好以下6个方面的工作。

(一)营销管理制度：

1、日常管理：

①分组管理制度：工作中，将团队分成3个小组，通过把人数落实到分组，由小组长进行管理，提高其团队发展。并通过与小组长沟通，更深入的了解到团队每个成员工作上、生活上的情况，工作上进行良性竞争。

②日常一对一管理：工作中，多与团队成员沟通，了解趋于成员的展业情况及宣传中遇到的问题，及时指导，给予他们鼓励和支持。

③工作效率制度：工作中，要销售人员，熟悉自己的岗位职责：

1、千方百计完成区域销售任务;

2、努力完成销售中的各项要求;

3、负责严格执行客户开户手续流程;

4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报;

5、严格遵守公司各项规章制度;

6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感;

7、完成领导交办的其它工作。

建立团队高效率的工作精神，团队以每个月15日之前完成当月工作情况，通过高效率模式对新员工进行影响，便于后期团队管理。

2、会议管理

团队会议是团队发展的重要环节，会议是现代管理的一种重要手段，销售人员对公司的指示精神理解不够，销售心态就不稳定，就不会严格按照终端思路开拓客户，工作效率就大大折扣。

①工作内容：通过会议中回顾和总昨天的工作，进行业绩分析，认识到其不足，对其批评，共同交流，找到好的方法和途径，解决市场遗留问题，恢复市场肌体，提高工作效率。(内容：新增资产，开户数，客户疑问)

②会议精神：一天之际在于晨，周一是当周的关键日子，通过周一开会对上周工作不足进行批评指正，指正的方式决定了其主要意义，营销主要的成功方法，无异于精神支持和鼓励，使人有更高的上进心。周一对大家工作进行鼓励，调动起积极性，致使工作顺利完成。

③会议文化：会议中增加才艺展示，把个人优秀的一面展现出来，彰显其自信和人格魅力，鼓舞其团队士气，增强其团队向心力和凝聚力。

(二)人员招聘

销售团队组建，人员招聘是重要的部分，不断地补充新力量，团队才能更好的发展。招聘分一下三个方面：

①网站招聘：通过助理在智联网招聘，招募优秀成员。

②人才市场招聘：合人才大市场，进行招聘。

③校企合作：这个是创新招聘的一中新方式，目前还没有成功，通过与学校领导进行沟通，开办期毕业生校企合作，在毕业生毕业前进行培训，了解其优秀成员，招募到公司(在与深圳职业技术学院进行中)

(三)区域培训

在公司的组织的培训下，团队内部进行新员工开户培训强化方案。

①新员工开户流程及企业文化代训(a股，b股开，基金，创业板，机构开户)

②销售技巧及话术培训(swot分析教材，客户面谈沟通的技巧，银行网点开发维护)

③从业资格考试培训(证券基础知识，证券交易知识)

(四)网点开发及维护目前有岗厦交通银行和网点，建业小区网点，通过网点巡查和银行行长了解其客户经理工作情况，加强其维护和业绩促成。

**推荐证券公司营业部季度工作总结六**

短短的2个星期就这样转眼即逝，为期5天在证券公司的实习，一样让我们铭记于心，这是一场经历也是一种经验。这种经历和经验就是这5天结出的实习果实。

这次的实习我们班的实习地点有2个，一个是a证券公司，另一个是b证券公司，全班同学按照时间又被分成2批，一个星期一批同学去证券公司实习。我被分到了第二批，第一天去证券公司实习，我和同学们很高兴地来到b证券股份有限公司的--证券营业部进行为期1周的实习工作。

来到营业部实习，我被分配到了财富中心，和我一起被分到财富中心的有3位同学。

证券营业部对于关心中国证券市场的人来说，应该并不陌生;同时这样的一个部门对于各位普通股民来说，不免充斥着不少的神秘感。在这个星期中，我作为营业部工作人员中一员，学到了不少，同时这一段经历也给了我不少感悟：股市有风险，入市须谨慎!

在财富中心实习5天，学到了很多关于证券的东西，他们每一位工作人员都非常的友善和亲切，都很愿意传授一些关于股票、期货等投资方面的知识。在该部门里面，我的工作是坐在分析师的旁边，看着他工作，他看一些股票做出一些分析，还有接客户打来的电话，给客户提供一些股票的信息。我跟的是他们部门的唯一一位女士，她姓徐，我称呼她为徐老师。我坐在她旁边看着她工作，她的工作看上去很简单，可是她自己列的一张每日工作流程中列了将近20项工作，这些工作都是在股市开盘前和收盘后的工作，在股市开盘后和收盘前这段时间，她的工作就是观察股票，给客户发信息提供股市行情，接客户打来的咨询电话提供咨询服务。

因此，她的工作没办法分给我，她说现在全球经济危机，股市行情不景气，股票大盘一直处于下跌趋势，她们自己都很空，客户都不打电话咨询，每天都做一些基本工作，她让我了解了一下她的工作。然后教我看股票，让我学到了很多在大学校园这座象牙塔中学不到、看不到的知识，相信这次的经历将成为我日后真正社会工作的一个难得经验。

最开始我看了他们公司自制的财富周刊，有很多地方看不懂，比如说那本周刊上经常出现eps的字眼，可是我不知道eps是什么，后来问了老师，她说这个是每股收益。很多不懂的地方，很多没学过的东西，在这次实习中，学到了很多，也可谓是收获颇多。

虽然经济不景气，股市很萧条，我们实习工作很空，但是这也同时给了我们学习的好机会，因为空闲，所以他们有时间来教我们，才让我们学到很多东西。

2个星期的时间说长不长说短不短，要学东西靠自己，嘴巴长在我脸上，要靠自己问，没有人会主动来教你学一些东西，这是我在这个星期学到的人生道理。

虽然实习期已过，但是这将是我人生中永远不会忘记的事，曾经有那么2个星期我们到证券公司实习的经历，让我积累了许多工作经验，也许我以后不会从事该项职业，但是这次的实习对我来说是一次很好的磨砺。

**推荐证券公司营业部季度工作总结七**

实习时间：12月7日—1月7日。

实习地点：爱建证券北京证券营业部。

实习内容：

1、证券公司业务培训。

2、柜台业务。

3、公司客户开发技巧。

4、证券营销实践。

为期一个月的实习任务结束了，期间有苦有甜，我不仅收获了知识，还认识了公司里边其他比我们年长的实习生，大家一起学习，一起工作度过了愉快温馨的实习期，证券公司营业部实习总结。下面我要说一下我们实习的主要内容以及实习中我的收获与所感。

前三周是公司为我们上的培训课，课程内容包括：爱建证券公司简介，金融市场简介，证券——朝阳行业发展前景，证券公司礼仪培训，证券公司业务(主要围绕经济业务讲解)，简单的股票分析，专业化营销流程(如何在银行展业、电话营销)等。

首先，第一堂课我们学习了证券公司礼仪，礼仪不仅展现出个人涵养、气质，更是代表着公司的形象，与客户交流，与陌生人见面，与熟人见面都有不同的礼仪规范要求，例如，两人并排走右为尊，三人并排走中为尊，上下楼梯时靠右行，年长或客人走上一台阶，引路时走在客人左前方等，这些都是我在学习中学到的的礼仪知识。接下来的课程经理为我们介绍了目前证券行业的就业前景以及爱建公司的简介与优势。最后请专业的分析师，为我们简单介绍股票分析，例如k线的识别与运用，如何利用市场行情，公司状况方面来分析股票走势，这让我的基础知识进一步牢固。

这三周，公司对我们主要进行了营销技巧的培训，先学习一些营销技巧(主要学习了电话营销技巧)，然后再分组进行模拟演练。最后两周进入到实战演练。实战之前觉得没什么，但真正打电话营销的时候会遇到各种各样的人，有的破口大骂，有的直接挂掉，有的话说到一半就挂了，各种状况都有。自己在打电话的时候有几个客户就破口大骂，感到自己心理承受能力还是有限，还需锻炼。

其中我印象较深的有一位张老师，他的那堂课使我获益匪浅。起先张老师从事it行业，后来转行到了证券公司，他说虽然初涉这个行业很艰辛，但是只要不怕苦，能坚持，不断充实自己专业知识，发挥自身优势与客户真诚交流还是能有一番作为。他说“与其完善自己不如找到自己的优势并将其发扬光大”，这句话给了我很大的鼓舞，因为现在我们掌握的专业知识并不多，而且社会经验也不丰富，做经济业务主要靠拉客户来提高自己的业绩，而初出茅庐的我们只能从自身的优点出发，发掘自身优点开发客户。如果你比较健谈那就发挥自己与人沟通的能力，多与人交流;如果你比较有耐心，富有亲和力，那就发挥自己这些优势用自己的热情打动客户。寻找自身优点，把优点发挥到最大来弥补自身不足也是一种获得成功的捷径。

期间经理带领我们每人开基金账户，通过开户我们对基金、股票的开户流程有了大致了解，虽未亲身实践，但是看到公司柜员为我们开户时谨慎认真的工作态度就知道柜台业务不是一项简单的工作了。面对这么多的开户资料，得保持清醒头脑，还得指导客户如何正确填写资料，真不是件简单的事。

问题与不足：这次实习虽然让我有机会亲身实践，把所学应用于实践，但还是有很多问题需要在今后的学习中来逐渐完善自己。随着实习愈发现自己所懂得的只是皮毛而已，而且很后悔平时没好好听老师上课讲的基础知识，自认为没什么用但实际中用到的就是这些基础知识，试想一下，连最基础的知识都不懂，谈何跟客户讲解更深的理论呢。所以，在以后的学习中要牢牢掌握好基础知识，然后有能力再作深入的学习。

**推荐证券公司营业部季度工作总结八**

很荣幸能够参加广发证券公司的实习项目。在两个月的实习期内，我学到很多证券领域的知识，熟悉了公司的运作方式，把握了证券营销的基本技巧，深刻了解了证券市场的基本知识，这段实习经历给我留下深刻印象，也将对我的今后的工作学习中产生重大的影响。

本次实习是从3月10日开始的，历经65天，先将我这段实习过程中的学习内容以及期间的心得体会简单先容一下：

第一周，我培养的是对证券市场的基本熟悉。

所学的知识包括：

1、如何摆正投资心态——在市场上坚持自己的判定，理性决策，不盲目跟风;

2、如何做决策——基于大盘走势对个别股票进行分析;

3、如何鉴别信息——利空消息宁可信其有，不可信其无;

4、基本面与技术面的区别和联系——基本面上风在于中长线分析，而技术面上风在于短线走势判定。基本面在于选股，技术面在于选时机，但在实际应用中要把基天职析和技术分析结合起来。

此外，三大证券类报刊的阅读、每只股票走势图的浏览也是天天要做的作业。经过第一个星期的学习，我把握了股票市场的基本运作模式。为更深进的学习奠定了良好的基础。

第二周是交易大厅前台实践。这是让我们直接与客户接触的地方天天都有很多客户过来办业务，了解券商的对外工作流程是实习中必不可少的。偶然柜台部的工作职员还让我们自己操纵一些简单的步骤，亲身体验一下工作的乐趣。当然面对的客户都是各种各样的，有时候出现一些客户对工作的不理解不支持，还需要及时的处理，学习柜台职员的处理方式也成为了我这次实习的一大收获，同时我学习了开立资金账户、申请认购新股以及资金划拨的相关业务知识;把握了证券交易软件“大聪明”的基本使用方法;把握了手机炒股软件的下载流程和使用方法，并且在闲暇的时间阅读了“市操纵的基本原理”全面学习了k线理论，macd，kdj等技术分析指标的知识，并随时查找相对应的股票走势予以学习。

第三周主要是在股票市场中实践，判定大盘及个股走势。期间，我理解了资金对于整个市场的影响以及股票成交量与价格的关系;进一步学习了黄金分割线在走势分析上的运用;研究了cr技术指标的公式以及用法。此外，还接触了一些形态理论的内容，加深了对证券市场的理解。

第四周的学习内容为基本面分析及股评撰写，根据大盘前期走势来猜测后市动向。期间，我把握了股评的写作结构，已擅长从基本面和技术面分别对大盘进行分析并逐渐领悟到市场中各行业之间的联系。这段时间还接触到一些高级盘\_\_\_术，并对资金治理知识有了一定的了解。

剩下的几周的学习内容是通过进驻银行网点实现的\'，挖掘潜伏客户、服务现有客户，是这个阶段的主要学习内容。通过学习银行的基本业务，接触客户，了解客户的投资意向以及风险承受能力，并通过自己所学的专业知识和对所了解的市场信息为其讲解现在市场行情和经济运行趋势，进而实现客户的挖掘和维护。这一阶段的学习不仅仅把握了银行业务的办理流程，接触了客户，最重要的是这一阶段对自己人际关系的处理方法的影响，增加了社会经验学习了学校学不到的东西。

通过这两个月的实习，我对证券市场的理解更为深刻了。现已习惯用理性方法来分析各种题目。懂得了市场是变幻莫测的，最重要的是捉住其中的规律。这段时间我还培养了良好的学习习惯，学会了总结的方法。天天的股票浏览让我对历史走势——尤其是经典走势产生了一些印象，从而有机会在未来的市场上找出相似的头部形态来判定后市。

良好的开端是成功的一半，相信这次实习能够为我的职业生涯领航。两月的实习总的来说让我受益匪浅，和公司正式员工以及一起来实习的同学都变成了朋友，固然即将离开这里，不过我们两月的相处都会给我们留下美好的回忆;企业文化的熏陶，团队协作与个人成长的协调，等等更让我受益匪浅。而对我影响最深远的就是文化了，在此期间，我一直在思考一个题目，一个人，一个企业，乃至一个国家的竞争上风究竟在哪里?这就可以从广发证券的精神，以精求发展的理念，一个草根券商的发展历程的真实写照找到答案。

这次实习也让我感受到学校里不能学到的东西是更需要我们专心往学的，这些才是真正以后在社会中我们将要用到的知识，也让我们认清了以后要努力的方向，让我有机会更深进地往思考今后的人生和职业规划，并给予我实现它们的动力。感谢广发证券给外这次实习机会，也希看广发证券能够在国内的证券市场上具有日益强大的影响力，为构建稳定的证券市场贡献气力，为国家经济的发展做出贡献。

**推荐证券公司营业部季度工作总结九**

这学期经过在网上投简历、面试之后，我有幸被中信证券古北路营业部录取。这是我第一次在券商公司实习，在这段时间里，我学到了许多在学校未能学到的新知识，这将对我未来职业的发展发挥重要的作用。第一次近距离的走进证券公司，我不但了解到了公司的发展历程，企业文化，组织结构及管理制度，同时进一步夯实了我的专业知识，提升了我的表达沟通能力和营销能力，养成良好的工作习惯和态度，使我获益匪浅。

实习单位概况

中信证券股份有限公司是一家综合类证券公司，全牌照、创新类aa级券商(国内暂无aaa级)，国内券商中综合实力排名第一。中信证券上海古北路营业部位于长宁区古北新区古北路黄金城道路口。我部营业面积近1000平方米，环境布置独树一帜，客户厅设有100多个位置，环境舒适。公司近年来在中信证券上海地区业绩迅速上升，无论在产品销售，现金增值业务，融资融券业务，非通道业务上都有明显的提升。古北路营业部致力于为客户提供各种高端理财咨询，为满足客户理财，融资需求提供各项服务，为个人客户和机构客户提供多样化的融资渠道。

实习工作和体会

实习期间每天的工作时间是早上8:30至11:30，下午1:00至5：00。工作安排是每天早上开完晨会后就开始着手做自己的工作，我的工作内容按时间前后主要分为两部分：人事助理和前台助理工作。

作为人事助理，主要工作还是招聘。在开始工作之前，负责老师先开会对我培训了一下招聘的相关事宜。他告诉我公司主要招的岗位，用人标准，怎么搜索简历等，完了之后我便开始工作。工作总是有节奏的一步步开展，刚开始时老师只是给一批名单我，让我打电话约来面试。刚开始打时或多或少都有点紧张和恐惧，等打了一两天后效果就好了许多，也掌握了一些打电话的窍门。接着我开始搜简历，这个工作也是慢慢推进的。一开始是老师给我一堆简历作为例子教育我怎么取舍，接着由我到网上挑25个简历让老师过目，并对我挑的简历进行深入浅出的分析，这样来回几次之后我就能自己晒简历约面试了，而不需要经过老师来审阅。最后还有一项工作就是老师还带着我去面试应聘者。这是个很有意义的工作，老师在面试结束后总会向我分析应聘者的一些状况，从而教会我怎么看人。

前台助理的主要工作是营销推广和营销推动两个部分，具体包括产品销售，摆摊开发新客户、评选颁奖，信息传递等工作。在我实习阶段正好赶上了公司微信推广，两融开户，个股期权模拟交易等多个活动。这些活动的推广自然落到了我的身上。微信推广、两融开户主要是通过打电话途径要求客户绑定公司的公共微信账号、约客户来营业部开两融账户。个股期权交易则是通过邮寄的方法对客户进行相关业务知识教育。在做这些工作之前，负责老师都会对我进行相关的培训和学习。颁奖主要针对营业部表现出色的员工进行奖励，这是营销推动的一种方式。每个我月负责把获奖名单列出来，然后将名字用一种能吸引眼球的方式公布在公司显著的位置。销售产品统计汇报也是推动营销的方式，及时让投资顾问了解自己的业绩状况，这将有助于完成任务。我每周都会将最新数据统计出来并在周一晨会向投顾汇报。这次实习，收获很大，学到的东西很多，归纳出来主要分为三大块内容：专业知识的提升、营销沟通能力的提升以及工作习惯的养成。

专业知识的提升。由于营业部的主要工作是业务办理和营销产品，因此我会接触到各种各样产品和业务。在大学期间的课堂上我主要学习到的是一些股票基金债券等的.一些基本概念，但详细情况和具体操作都不是很了解。在实习过程中，公司给了我这样一个学习的机会，让我更深入的学习了解。

首先是个人开户流程：

1、个人开户需提供身份证原件及复印件，深、沪证券账户卡原件及复印件;若是代理人，还需与委托人同时临柜签署《授权委托书》并提供代理人的身份证原件和复印件;

2、填写开户资料并与证券营业部签订《证券买卖委托合同》;

3、证券营业部为投资者开设资金账户;

4、办理开通证券营业部银证转账。其次是产品学习。如今各种金融产品的概念，要素，特点等我都已经十分清楚。最后就是证券市场的分析。

每天晨会都会有资深投顾进行市场的分析，这对我来说是难得的学习机会，我也从中获益颇多。

1.熟悉k线理论。k线代表市场多空博弈，阳线表明多胜空，阴线表明空胜多。k线图有多重形状以及由k线图可以组成多重形态。我们从k线图中，既可看到股价(或大市)的趋势，也同时可以了解到每日市况的波动情形。比如太阳线，此种图表示最高价与收盘价相同，最低价与开盘价一样，上下没有影线。表示强烈的涨势，股市呈现高潮，买方疯狂涌进，不限价买进。各种图状就不一一赘述，总之，k线图可以做为很好的一个判断依据。

2.宏观市场分析。宏观经济与股市运行：

(1)宏观经济下的强势产业选择。

(2)估值、政策与股市走势。

(3)行业周期与产业链。关注的重要指标有原油价格、有色金属价格、煤炭价格、bdi走势。

(4)投资策略：估值与成长。投资策略的几个关键词：经济周期与股市周期、自上而下与自下而上、行业周期与机构调整、价值投资与趋势交易。

营销沟通能力的提升。在实习阶段，营销在营业部是每天都会有的工作，我不但在看别

人营销，同时自己也营销。经过三个月的实习，在这方面有了一定的建树。营销就是根据市场需要组织生产产品，并通过销售手段把产品提供给需要的客户被称作营销。

营销的主要过程有：

(1)机会的辨识

(2)新产品开发

(3)对客户的吸引

(4)保留客户，培养忠诚

(5)订单执行。

电话销售的话整个过程分为四部分：

1、电话销售心态调整

2、快速陌生电话约访

3、电话中的销售技巧

4、电话销售自我管理。

由于在营销过程中遭到拒绝打击是家常便饭的事情，因此，内心受挫，心情低落便自然而然的容易出现。然而心情是影响营销成败的关键因素之一。解决这个问题的唯一途径只有多锻炼，当经历了足够多的打击时，就能从容面对这一切了，而不是因此心情低落。在实习阶段我打了很多电话，也遭受了很多的打击，很多次也都使我心情低落，但效果还是一次次变好了。我的语言沟通能力也上来了，心理承受能力也增强了。营销需要的不仅是技能，还需要积极的心态，自信心，承受力等软实习，对我的锻炼起到非常大的作用，使我在这些方面进步很多。

工作习惯和工作态度的养成。作为新入职的人来说，刚开始的工作很关键，养成的工作习惯或将影响一生。幸运的是，公司负责我的老师不但很负责，要求严格，而且还利用闲散时间教会我这方面的东西。首先在工作态度上一定要谦逊积极。作为新人态度要恭敬，谦虚好学。这不但关系到工作的顺利进展，也关系到和同事的人际关系处理问题。当领导交代任务是要积极的去完成，而不能找理由推脱。在习惯方面最基本的是遵守公司准则，不迟到早退。作为新人还要谨言慎行，毕竟和老同事之间有一定的年龄差距和分歧，不乱说话，乱做事，工作才能顺顺利利，开开心心!在实习期间我严格遵循着公司的规章制度，同时坚持低调做人，高调做事原则，这些习惯对我工作的顺利进行都发挥了重要的作用。

这次实习时间很短，但的确很有必要，很有意义，同时也是一次令人非常难忘的经历。实习中我收获最大的主要包括三方面内容：专业知识的进一步深造学习、营销沟通能力的提升、良好工作习惯和态度的养成。“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”，经过这次实习，我深切体会到理论和实践的关系及重要性。理论来源于实践并对实践有指导作用，实践检验理论并促进理论的发展，二者相辅相成，共同发展。我们只有将二者结合，才能理论的重大作用，才能在实践中学得更多，收获更多。在未来的学习工作中，我们要切记二者的结合，在工作中不忘加强理论学习，在学习中更不要忘记实施行动。总之，在工作中注意工作习惯和态度，多方面的学习，坚持理论与实践相结合，我们才能成长的更快，更优秀，更成功。

**推荐证券公司营业部季度工作总结十**

随着年龄的增长和各种工作经验的积累，使我对自己的要求也更加严格。我所在的部门是证券公司的核心部门，我的一言一行和一举一动都代表着公司的形象。我的工作中更不能有一丝的马虎和放松，稍一出小差错可铸成重大灾难性后果。众所周知，证券公司的信息技术部门是最忙的部门之一，而我所在的岗位更是不能有一丝的空闲，每一次新系统的投产和建设让我每次都有新的发现，新的进步!在信息技术部工作的时间里，使我感觉到了自己每天都在进步!而除了日常维护外，还有一些其

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！