# 经济学专业大学生实习报告202\_范文

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2023-12-31

*实习的作用有验证自己的职业抉择，了解目标工作内容，学习工作及企业标准，找到自身职业的差距。下面是小编给大家整理的关于经济学专业大学生实习报告20\_范文，欢迎大家来阅读。经济学专业大学生实习报告1实习目的：通过这次简单的实践，我希望能够将在校...*

实习的作用有验证自己的职业抉择，了解目标工作内容，学习工作及企业标准，找到自身职业的差距。下面是小编给大家整理的关于经济学专业大学生实习报告20\_范文，欢迎大家来阅读。

**经济学专业大学生实习报告1**

实习目的：

通过这次简单的实践，我希望能够将在校期间学习到的经济理论进行系统的学习，深化认识，以及灵活应用。力求在掌握理论知识的基础上，完善和增长社会经验，增加对社会的了解，为将来的学习和工作打下一个坚实的基础。

实习时间：

20\_\_年7月30日——20\_\_年8月28日，为期一个月。

正文：

大三的学习已经结束了，三年经济理论的学习让我受益颇深，大四的学习即将开始，每年的暑假，我都会在社会中进行简单的学习实践，同样今年暑假的专业实习，我希望从中得到更深刻的认识。

近年来，非公有制经济发展很快，中小微企业如雨后春笋，随之个体经济也越来越活跃。在中国，个体经济在非公有制经济中占有重要的地位，对推动国民经济的发展有重要意义。但是，随着全球化的进程，个体经济在发展过程中的问题也越来越凸显。

第一，个体经济的根本困难在于融资，个体经济本身规模较小，资金实力薄弱，在市场中处于高度竞争的状态，在市场上是产品价格的接受者，受市场影响较大，资金链容易断裂，从而导致生产商的生产经营活动受到严重的阻碍。

第二，个体经济因其劳动力素质问题，其管理在实际中有很大的不足与缺陷，人力资本作为一种非货币资本在生产经营活动中能够配置资源，对生产有积极作用。科学先进地管理个体经济对经济的发展有很大的促进作用。

第三，生产要素的不合理配置，导致个体经济在经济活动中生产效率低下，劳动和资本的比例在生产经营活动中起到了决定性的作用。个体经济受市场影响较大，处于完全竞争状态，在今天经济活动中处于弱势地位。

个体经济主要以零售和自产自销为主，自产自销中，主要是批发为主的销售方式，不同的销售渠道对日生产量影响很大。批发的价格明显低于零售价格，致使生厂商通过批发给零售商的单位利润低于直接面向消费者的零售。所以在销售过程中有效的销售模式对厂商的资金流通及效益提高有很积极的作用。面粉作为一种生活必需品，是一种相近替代品很少的产品，其需求弹性小于1，价格的变动对需求的影响较小，所以大幅度的价格变动带来的销量的增加，并不能真正提高利润的获得，合理地销售对厂商的效益有很大的意义。将以批发为主的间接销售与直接销售形式科学合理管理是小型面粉厂提高效益的一条重要途径。间接销售的价格明显低于直接销售，提高直接销售在总体销售的所占比例是小型面粉厂增加利润的根本。而加大间接销售是个体经济资金流通的重要保障，两者需合理搭配。

近年来，制粉业市场利润颇低，市场竞争很大，尤其小型加工厂为大多数，而且都分布于乡镇，如果能够有效提高其效益，对发展个体经济和促进农村发展有很重要的意义。厂商将农村的小麦资源与小型面粉加工厂有机结合，确保小麦供应，同时将消费对象集中于周边居民，转变销售战略，以农村为主，直接销售。这样既提高了销售量，又增加了利润。在该次实习中，学习到面粉厂的销售方向主要是农产品批发市场，其中一个重要原因是，农产品批发市场的需求较大且稳定。但是让厂商不满的是，价格低廉且利润低。厂商虽想转向以直接销售为主，但是直接销售的市场太小，不稳定且分散，很难保障资金的流通。所以厂商不得不低价卖给农产品批发市场。

生产要素配置是否合理对生产有紧密的联系。生产要素包括资金，土地，劳动力，企业家才能。其中，土地作为固定成本，定期缴纳地租;而资金、劳动力、企业家才能是可变成本，尤其是资金和劳动力的可变性较为灵活。

首先，小麦的流通对厂商资金的流通有很大影响，面粉市场高度竞争，近年来小麦的价格波动较大，总体趋势是一路高涨，尤其是农忙之后，到8月份小麦价格的上涨导致个体面粉厂的生产处于半停滞状态。对融资难的厂商来说，资金短缺，小麦的来源的得不到保障，导致生产得不到保证，对其生产活动有很大的影响。所以个体经济资金链的流通如果不能得到保证，势必造成小麦供应出现短缺，影响面粉的正常生产，进而面粉厂的资金流通出现问题，造成的资金流通断裂问题必然对整个工厂的正常运行产生不利影响。反过来，面粉厂大多处于农村边缘或者离农村较近的地方，获得小麦较为方便，但是其依旧出现小麦短缺的问题，说明其厂商不注重转变产销模式，没有充分利用个体面粉厂靠近丰富的生产资源这一天然的优势，其生产资料的来源得不到有效保证。

其次，劳动者在生产过程中的合理配置，对生产有很大的作用。合理的劳动分工能提高生产效率，所以要充分发挥劳动力的比较优势。个体经济所雇用的劳动力较少，一般为5到8人左右。劳动力较少，既有优点也有缺点。优点是：由于其劳动力较少，雇主参与生产，在生产过程中，雇主可以充分了解劳动力的生产优势，合理的安排其在生产中担任的角色，充分发挥其比较优势。但是，个体经济正是因为雇佣劳动力较少的原因，雇佣者易于忽视对劳动力的管理，劳动力缺乏有效的管理，再加之劳动力本身素质低，自觉意识差，生产积极性不高，生产效率低下。由于劳动力素质低下，所以在生产过程中的创新意识较为淡薄，不注重总结经验和教训，我认为这也是个体经济停滞不前的一个重要原因。

现在，个体经济的数量较多，呈现小范围的集聚，尤其是面粉加工厂，所以小面粉厂之间的竞争也是较为激烈。市场经济优胜劣汰，对于大型企业来说，竞争促进发展。但是，由于个体经济的经济能力大体相当，在这种竞争状态下，个体经济没有出现一部分倒闭，一部分壮大的情形。而是整体的停滞，整体的生产下降。最终导致个体经济普遍的生产产量下降。这种小范围内的同水平的个体经济竞争，从一定程度上来说，对个体经济而言其弊大于利。

结束语：

在这次暑期的实习中，我将自己所学的经济学理论在实践中有了更深一步的认识和学习。发现有些理论与实际有时候不太符合，比如需求弹性理论，面粉是生活必需品，其价格的变动依然对需求量有很大的影响。但是理论的假设条件太多，往往是定性的分析，在实际中通常是多种因素共同相互影响相互制约。

最后往往呈现与预期相反的结果。同时，在实习中我也了解到自己的不足，比如在分析面粉加工厂中，在整理其销售数据中对于销售各个环节之间的经济关系整理不清，不能选用合理正确的经济模型和图表来科学的反映其之间的经济关系。总之，这次的实习对我以后的学习有很好的指导作用。

**经济学专业大学生实习报告2**

实习是每一个毕业生必经的一段经历，它使我们在实践中了解社会，巩固知识，实习又是对每一位毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，将理论联系于实践，培养实际工作能力和分析解决问题的能力，达到学以致用的目的，为成功走向社会做准备。

为了通过亲身体验社会，让自己更进一步了解社会，增长见识，锻炼才干，培养韧性，检验自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。

首先，感谢\_\_公司能给我这个机会在这里实习，我先介绍一下贵公司的情况吧。

\_\_公司成立于1997年7月，由中国的铜生产商——\_\_铜业集团公司和深圳综合实力50强企业集团——\_\_集团股份有限公司(现为\_\_地产)共同投资兴办。总部设在深圳，在上海、南昌设立了营业部，在大连、郑州成立有办事处。

多年来，\_\_一直积极地协助\_\_集团开展期货保值相关业务，积累了丰富的实践经验，在企业套期保值和套利方面成功地打造出了自己的核心竞争力。\_\_通过“专业的优势吸引客户”，“真诚的服务留住客户”，“共创价值感召客户”，始终坚持“真心实意为企业服务”的经营理念，尤其是在铜期货品种上，\_\_期货具有突出的专业优势，确立了较高的市场地位和广泛的市场影响。

\_\_期货拥有一流的交易环境和交易系统，拥有一流的管理和研发队伍，造就了一批资深期货专家，尤其是专门成立的“企业套期保值小组”、“铜研究中心”和“农产品小组”等专业团队，其源源不断的研究成果，深受市场赞许。公司的规范导向，稳健原则，服务意识，深得广大客户的信任、理解和支持。

近年来，\_\_除继续加强了在铜期货上的优势外，其他品种的拓展也获得了快速进步，尤其是农产品的交易量有了较大增加。\_\_年，公司全年交易额达2628亿元，比上一年又增长达88%，尤其是在上海期货交易所的200多家会员中，\_\_的成交量居第一位，成交金额居第二位。\_\_的成长一直得到了监管部门、交易所、行业协会以及广大客户的大力支持，更是满载着社会各界的关怀和厚爱。\_\_是中国期货业协会和上海期货交易所为数不多的理事单位之一。9年来，公司的经营业绩持续增长，股东投资回报率稳健上升，公司的综合经济效益指标已经位居国内同行业前列。\_\_被称为“放心的期货公司”。

我所在的实习单位是\_\_期货上海营业部，\_\_期货上海营业部是\_\_期货公司直属的营业部之一，成立于20\_年1月28日，主要经营华东地区的期货代理业务以及上海期货交易所上市品种的交割业务。营业部坐落在上海陆家嘴金融贸易区内，拥有500多平米的营业面积，拥有一流的交易环境和交易系统以及一批拥有多年有色金属行业从业经历的`期货专家，经过多年的发展，利用公司股东——\_\_集团在上海地区现货销售和交割的优势，发展了一大批生产企业和贸易商，为他们提供较为完善的套保方案，具备专业水准和真诚服务的精神，为广大的投资者提供投资和套利方案。营业部以规范稳健为原则，经营业绩持续增长，是一个市场形象好、运作规范的优质营业部。这次的实习中，是让自己熟悉如何操作即将上市的股指期货，进行模拟交易操作，在股指期货正式推出之前，能够通过模拟的形式认识这一产品的规则和风险。从这次的操作中，我总结了以下几点：

1.对于期货投资，要知道一个与股票投资不同的理念在于：股票投资买的是上市公司的未来，可以预先买入;而期货交易必须顺势而为。

2.操作时，须对大势作一个初步的判断，以确定主要的建仓方向。大势向上时先建多仓后平仓，向下则建空仓。

3.股指期货交易由于是双向的，所以不要买入后一味放着，应按照指数的波动进行短线操作，但不能一次性满仓，除非指数瞬间波动大幅偏离振荡区域。

4.一旦建仓方向错误，应及时平仓，并反向开仓或等待更好的时机。

5.每天收盘尽量避免重仓过夜，尤其是行情看涨时，不留空单，反之依然。

6.如果是逐步开仓，应管理好资金，当趋势要出现拐点时出手。

股指期货给我带来的感受就是，做空也能挣钱，而且我发现，近期做空比作多的收益率还大、收益速度还要快。这可能是目前慢牛快熊的步调所决定。但不管怎么波动，一天中总有点和最低点，只要把握住这两个点，基本上在如此剧烈波动的前提下也不会爆仓。虽然可能做错方向，但坚定持有就会有机会平仓。至于如何选择一天当中的和最低点介入，这可能需要一些经验了。

“千里之行，始于足下”，这近一个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帮助。

这段实习我总结了四点：一，实务工作与书本中的不同点是，实务中的一些原始数据需要经过自己的判断和计算得到，书中基本上的都以条件的形式给出。实物中原始数据得到的难易程度关系到工作的复杂程度。二，以前依照书本，未能接触到现实的实务，通过这次学习使我对会计的感性认识上升到理性认识。为我为将来步入社会打下良好的基础，系统的学习并较好的掌握了本单位的会计实务工作，理论水平和实际工作能力均得到了锻炼和提高。三，我觉得学习工作以后，不仅学历重要，个人的业务能力和实际能力也显得的非常重要。任何工作做的时间久了都是会做的，在实际工作中动手能力更重要，因此，我认为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，这才是我们实习的真正目的。四，实际工作中必须处理好，公司内部的关系，处理好公司内部同事的关系，这样在遇到难题时，同事往往主动详细的提供帮助，处理好与业务同事的关系，与业务人员及时沟通，以保证进行有的放矢，及时得到需要的信息，处理好公司业务部门同事的关系，往往能提高工作效率。

**经济学专业大学生实习报告3**

一、实习目的

为了加强对营销管理知识的理解，完善自己的知识理论体系。参观、学习企业的生产、销售流程和理解企业文化精髓，有利于加深对现代企业营销管理现状的了解，加深对企业管理活动的感性和理性认识，并通过实习调研活动，锻炼分析实际问题的能力，培养认真、严谨的工作作风，为就业和将来的工作提供一些宝贵的实践经验。

针对于此，我在进行了三年专业课学习之后，通过对《管理学原理》、《西方经济学》、《人力资源管理》、《创业管理》和《管理思想史》等专业课的学习，可以说对有关管理学的专业基础知识、基本理论、基本方法和结构体系已经基本掌握了，但这无非只是纸上谈兵，倘若能将这些理论性的知识和实际工作相结合，那必定会事半功倍，达到我的学习初衷。“实践是检验真理的标准”，只有把从书本上学到的理论知识应用于实际的企业管理操作中去，才能真正掌握这门知识。

二、实习时间

\_\_年\_月\_\_日至\_\_年\_月\_\_日

三、实习地点

\_\_省\_\_有限公司。办公地址：\_\_市\_\_街\_\_小区北侧。厂址：\_\_路\_\_号。

四、实习单位概况

\_\_省宏大防水材料有限公司始建于\_\_年\_月份，座落于美丽的\_\_脚下、图门江畔。是集科研开发、生产销售、设计施工于一体的综合性防水材料企业。是国内较早生产改性沥青防水卷材、聚乙烯丙纶高分子防水卷材以及防水涂料的专业生产企业之一，是中国建筑防水协会会员单位，在同行业率先通过了\_\_国际质量管理体系认证。

企业拥有雄厚的经济技术实力，拥有国内先进的大型现代化流水生产线设备，年产量已突破\_\_万平方米，产品的配方、工艺及性能指标等方面都达到了国内先进水平。

企业目前已形成了“禹威”牌改性沥青防水卷材、聚乙烯丙纶高分子防水卷材以及防水涂料等系列产品，其中包括柔性体、弹性体(SBS)、塑性体(APP)改性沥青防水卷材、聚乙烯丙纶高分子卷材、聚氨脂防水涂料、JS复合防水涂料等，这些产品能全面满足防水工程方面多层次的需求。均获得省市优质产品称号，被\_\_省政府命名为“\_\_省产品”、“用户满意产品”，被\_\_省消协评为“消费者信得过产品”，被质协评为“质量担保产品”，被\_\_省工商局评为“商标”、“重合同守信用单位”。

企业采用现代化经营管理模式，不断内求提高、外求发展，坚持以市场开发为主体，实施产品战略的方针，用优良的技术和服务为顾客提供高品质的防水材料，与各界朋友真诚合作，共筑宏伟大厦。

五、实习内容

我们的实习主要分为两个阶段，第一阶段从\_月\_日—\_月\_\_日，主要是以走访\_\_市各大建筑设计院为主，以\_\_大学学生的身份，以科研立项数据调查的名义，调查有关\_\_市建筑业的在建工程数量和具体地址、\_\_市未来的规划、建筑规模和数量等方面的数据。第二阶段从\_月\_\_日—\_月\_\_日，主要是根据前阶段的调查成果，进行实地调查，以\_\_省宏大防水材料有限公司推销员的身份，直接向各大建筑单位和施工方推销我们的防水材料。

\_\_省宏大防水材料有限公司的\_\_总经理向我们详细的介绍了防水材料基本知识，包括材料的组成成分，材料的价格，材料的性能以及我们公司的销售情况，生产情况，盈利水平等等。下午，由于\_\_总有事出去了，我们就被安排在办公室，帮着整理一些办公室的文件。

明确完工作的内容和步骤之后，我们开始着手了。经过大家的讨论，我们决定以\_\_大学学生的身份，以科研立项的名义进行调查，主题是《金融危机对\_\_市建筑行业的影响》。

真正的工作开始了，为了是我们的调查更有效率，我们对每个人的工作内容进行了分工，我则负责记录他们的调查内容，并进行整理，以下是我们在\_月\_日向\_\_市建筑设计院总工会的\_\_\_院长调查的一些内容：

根据\_院长对目前经济形势的评价，现有的房地产市场不是很乐观。主要原因有：国家政策的不鼓励，导致开发商可贷款金额减少，资金供应出现短缺，材料供应商也为周转资金而大幅降价销售材料。

这就是我们对每家建筑设计院所采取的调查方式，以及我们所得到的信息，信息的整理格式的样本。在接下来的问卷调查中，我们同样采取了以上的方式，整理出了以上格式的调查成果。前期的工作在两周之后顺利结束了，而接下来的工作对我们来说则更具有挑战性，从\_月\_\_日～\_月\_\_日，我们将根据前阶段的调查成果，进行实地调查，以\_\_防水材料有限公司推销员的身份，直接向各大建筑商推销我们的防水材料。直接前往工地是很不安全的，但为了提高工作效率，我们还是进行了分组，在出发前，我们都相互提出了一些应注意的事项，最主要要的是要注意安全，同时要注意每天都要对当天所收集到的信息进行汇总，整理并向\_\_总进行汇报。这就是我们实习的基本内容。

六、实习心得

转眼之间，为期\_\_周的实习已经结束了，虽然工作的时间很短暂，但对于我来说所有的经历都是刻骨铭心的，这是我人生当中的第一份正规的实习工作，在这里我学到了很多在学校里学不到的东西，也认识到了自己还有很多的不足，真是受益匪浅。

以下是我在实习期间对工作的总结和自己的心得体会：

1、自主学习。工作后不再像在学校里学习那样，有老师，有作业，有考试，而是一切要自己主动去学去做。只要你想学习，学习的机会还是很多的，老员工们从不吝惜自己的经验来指导你工作，让你少走弯路;集团公司、公司内部有各种各样的培训来提高自己，你所要作的只是甄别哪些是你需要了解的，哪些是你感兴趣的。

2、积极进取的工作态度。在工作中，你不只为公司创造了效益，同时也提高了自己，像我这样没有工作经验的新人，更需要通过多做事情来积累经验。特别是现在实习工作并不像正式员工那样有明确的工作范围，如果工作态度不够积极就可能没有事情做，所以平时就更需要主动争取多做事，这样才能多积累多提高。

**经济学专业大学生实习报告4**

尊敬的各位评委：

你们好!

我叫\_\_\_\_，1956年2月出生，现任\_\_\_财务资产科科长。\_\_年12月被评审为管理工程师，自学本科学历，工商管理硕士学位。

参加工作近\_\_\_年，由于各级组织的培养教育，领导和同志们的提携帮助，加之个人不懈努力虚心学习，我的政治觉悟、思想品德、工作能力、业务水平有了不断的提高，综合素质也有了长足的进步。下面将近年来的主要工作情况述职如下：

一、从事经济工作的基本情况

我于1999年10月重组时，调任厂计划财务科科长，从事厂计划财务科的全面管理工作，经过厂领导指导，同事们的帮助，我很快挑起了全厂计划和财务部门管理的这份重担，不仅圆满完成了组织交给的各项工作任务，从经济上保障了采油三厂的快速发展，同时也保证了经济的安全。本人多次被评为厂级先进工作(生产)者,\_\_年被评为油田公司经济工作先进个人。所在财务科多次被评为厂级先进集体、油田公司会计核算先进单位。

二、从事经济工作的学习情况

较大跨度工作岗位的变动，给了自己较大的压力和学习的动力。从事经济工作以后，自己始终重视不断提高政治素质、业务素质，特别是经济管理的学习。1992年9月-1995年7月参加宁夏自治区党校经济管理大专班学习，获得经济管理大专文凭。\_\_年-\_\_年参加了澳门科技大学工商管理硕士学习，获得工商管理硕士文凭和学位。\_\_年开始参加行政管理专业自学考试，\_\_年获得行政管理本科文凭。同时，还多次参加了财务管理、经济统计、会计集中核算、内部控制、财务管理高级研讨以及不断的自学等。通过不断地学习，使自己在经济理论以及经济管理实务等诸多方面有了比较扎实的基础，促进了在经济管理中的得心应手，确保了各项任务的完成。

三、在经济岗位上的理论成果

重组改制以及世界经济的不断变换，给我们石油单位的经济工作不断提出新的要求，促使我们不得不不断地进行创新。

我提出并设计了采油厂“三d”精细成本管理模式，提出了健全成本管理的组织、制度和考核三个成本管理体系;纵向、横向、时间“三维\'分解成本;构建作业区、机关及辅助单位和专项费用三个标准成本管理模式等比较完整的适应采油厂成本管理的具体措施。

提出加强成本过程管理的财务监督委派、内部审计、第三方监理、后评估、成本日报监控等一系列措施，并亲自编写了落实这几项措施的有关制度、规定，使这几项措施在成本过程控制中发挥了积极作用。

提出采油基层单位岗位量化考核的思路，亲自到靖三联现场写实，提出了岗位量化考核表的基本框架格式及考核办法的基本框架，促进了岗位量化考核的顺利开展。

多次到五里湾第一作业区指导作业区内部模拟市场的试点，提出了采油作业区内部模拟市场的框架及建立运行机制的思路，保证了试点的成功。

提出了成本管理要由成本节约型向成本避免的转变、“学会花钱为省钱”以及经营工作要与生产、科技、改革、管理紧密结合等成本管理的思路，拓展了成本降低的空间，促进了成本管理水平的提高。

提出了加强成本要素主要项目精细管理的思路，亲自编写了材料、电、井下作业、运费四个成本可控度较大成本项目精细管理的指导性意见，使成本的精细化管理又向前迈进了一步，取得了比较好的效果。

全面组织了内部控制体系的建设。提出并参与了采油作业区内控体系的建设。多次组织了内控测试，促进了内控体系的执行有力。特别是采油作业区内控体系属中石油首家，得到了股份公司的好评。

组织参与了标准成本体系的建立，形成了涵盖全厂的完整的标准成本系统，并顺利实现了上线运行，为进一步提高成本管理水平打下了良好的基础。

创新及其实践也获得了丰硕成果，在\_\_\_公司有着一定的影响。有2项成果二等企业管理现代化创新成果。1项成果获得石油石化企业管理现代化创新成果二等奖。2项成果获得被宁夏自然科学优秀论文评审委员会评为科技进步一等奖。2项成果分别获得长庆油田公司软科学研究二、三等奖。1项成果获得中国新时期人文科学优秀成果二等奖。12篇论文分别在省部级及其他刊物发表，部分论文获得省部级即一下不同档次优秀论文奖。从事经济工作\_\_年，年年完成了经营业绩指标。

以上述职，不妥之处，敬请各位评委批评指正!

**经济学专业大学生实习报告5**

时光飞逝，进入农行工作已经一个年头了，在这短短的一年中，我的人生经历了巨大的变化，无论是工作上，学习上，还是思想上都逐渐成熟起来。在城北支行，我从事着一份最平凡的工作——柜员。也许有人会说，普通的柜员何谈事业，不，柜台上一样可以干出一番辉煌的事业。

卓越始于平凡，完美源于认真。我热爱这份工作，把它作为我事业的一个起点。作为一名农行员工，特别是一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示城北支行系统良好服务的“文明窗口”，所以我每天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自己积极的工作态度羸得顾客的信任。是的，在银行所有员工中，柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示农行形象的窗口，柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而面对各类客户，柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到农行人的真诚，感受到在农行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的，我为自己的岗位而自豪!为此，我要求自己做到：

一是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习;

二是保持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规;

三是培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处;

四是清醒的认识自我、胜不骄、败不馁。参加工作以来，我立足本职岗位，踏实工作，努力学习业务知识，向有经验的同事请教，只有这样，才能确确实实干出能经得起时间考验的业绩。

点点滴滴的小事让我深刻体会到，作为一名一线的员工，注定要平凡，因为他不能像冲锋陷阵的战士一样用满腔的热血堵枪口，炸碉堡，留下英雄美名供世人传扬，甚至不能像农民那样冬播夏收，夏种秋收，总有固定的收获。有的只是日复一日年复一年的重复那些诸如存款、取款，账务录入，收收放放，营销维护，迎来送往之类的枯燥运作和繁杂事务。在这平凡的岗位上，让我深刻体会到，伟大正寓于平凡之中，平凡的我们一样能够奉献，奉献我们的热情，奉献我们的真诚，奉献我们的青春。平凡的我们一样能够创造出一片精彩的天空，没有根基哪来高楼，没有平凡哪来伟大!人生的价值只有在平凡的奉献中才能得到升华和完善。在为客户服务的过程中，我始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。实际办理业务时，在保证遵守我行各项规章制度的前提下，灵活掌握营销方式，为客户提供一定的方便，灵活、适度地为客户提供个性化、快捷的服务。完美源于认真。在做好柜面优质服务的基础上，我们想方设法为客户提供更加周到的服务。因为，没有挑剔的客户，只有不完美的服务。

在日常工作中，我积极刻苦钻研新知识，新业务，理论结合实践，熟练掌握各项服务技能。我从点滴小事做起，在办理业务时，尽量做到快捷、准确、高效，让客户少等、少跑、少问，给客户提供及时、准时、定时、随时的服务。青年时期是人生最宝贵的时光，因为踌躇满志，精力充沛，因为敢闯敢干，活力四射，因为有太多的梦想和希望!但在我看来，青年的宝贵还在包括不懈的追求与团队的融合，崇高的道德修养，以及坚强的意志，更要耐得住平凡，立足于平凡,淡泊名利，勇于奉献!今天，我们正把如火的青春献给平凡的弄行岗位，农行正是在这青春的交替中，一步一步向前发展。在她清晰的年轮上，也将深深的烙下我们青春的印记。富兰克林有句名言：“推动你的事业，不要让你的事业来推动你”。今天我正是为推动我的事业而来，这源于我对人生价值的追求，对金融事业的一份热情。因为我知道作为一名成长中的青年，只有把个人理想与农行事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的工作积极性、主动性和创造性，在开创农行美好明天的过程中实现自身的人生价值。

style=\"color:#FF0000\">经济学专业大学生实习报告20\_

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！