# 202\_实习周记软件测试报告(十二篇)

来源：网络 作者：梦回江南 更新时间：2024-02-07

*20\_实习周记软件测试报告一刚步入工作岗位，才发现自我有很多都不懂的。此刻在办公室，有闲的时候就会看一些书，虽然自我所学的专业在此时没有派上什么用场，但我觉得应当多学点，有几个技能在以后找工作也能够给自我我几个选择。刚开始就应当踏踏实实的干...*

**20\_实习周记软件测试报告一**

刚步入工作岗位，才发现自我有很多都不懂的。此刻在办公室，有闲的时候就会看一些书，虽然自我所学的专业在此时没有派上什么用场，但我觉得应当多学点，有几个技能在以后找工作也能够给自我我几个选择。刚开始就应当踏踏实实的干好自我的工作，毕竟又没有工作经验，此刻有机会了就要从各方面锻炼自我。不然，以后干什么都会干不好的。我此刻的工作也不是很难，很容易进入工作，关键是学习对人怎样说话、态度及其处事。由于经验少，我此刻这方面还有欠缺。此刻才明白，在校做一名学生，是多么的好啊!早晚要工作，早晚要步入社会，早晚要应对这些避免不了的事。所以，此刻我很珍惜学习的机会，多学一点总比没有学的好，花同样的时间，还不如多学，对以后择业会有很大的帮忙。

经过一周的实习，对公司的运作流程也有了一些了解，虽然还没有具体的操作过，可是接触到新的事务不再不知所措，学会了如何去处理一些突发事件。懂得从中学到必须的处理事情的办法，并且从工作地过程中明白了主动出击的重要性，在你能够选择的时候，就要把主动权握在自我手中。相信大家刚开始实习的时候，都做过类似复印打字、整理文档等的杂活，因为刚开始对于公司的工作资料、流程还不了解，所以做杂活成了实习工作必做的工作，虽然工作比较繁杂可是从中也学到不少的东西。所以说事情是不分大小，只要进取学习进取办事，做好份内事，勤学、勤问、勤做，就会有意想不到的收获。

临近毕业的最终一年，是我们真正实习生活的开始，是汇报我们这三年来在学校学习成果的开始，是步入社会大展宏图的开始。

我对社会充满了信心对我自我充满自信，参加了多场的招聘会、面试了多家的公司、可是一次又一次的失落快把我刚丛那学校里出来的一腔热情磨灭了，自我好怀念当时在学校读书的时光，可是时间是不可能倒流，每一天拖着沉重的脚步穿梭在这个繁华的城市间。就象一个没有头的苍蝇到处乱撞，没有目标更没有方向，有的只是失败与无奈。地球总是在转的，时间在一秒一秒的过去，而我还是在为工作的事在发愁，天天去面试，重复的做同一样事情，结果都是一样。可是我还是没有放弃，而是继续在寻找贴合自我的工作，这时候的我跟是万分的焦急。最终功夫不负有心人，让我找到一分工作。

来到公司，陌生的环境、陌生的人和事，让我感觉有点拘谨，努力让自我的微笑减少言语上的笨拙。通用版实习周记第一天并不像我想象的那样，由人事经理带我们熟悉公司的环境，结识新的同事。大家似乎都很忙，可能此刻是业务的旺季吧。

这是通用版实习周记第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每一天在规定的时间上下班，上班期间要认

真准时地完成自我的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着民事职责，凡事得谨慎细心，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，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

天下英雄皆我辈，一入江湖立马催。从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了主角，教师变成老板，同学变成同事，相处之道完全不一样。在这巨大的转变中，我们可能彷徨，迷茫，无法立刻适应新的环境。我们也许看不惯企业之间残酷的竞争，无法忍受同事之间漠不关心的眼神和言语。

在这一过程中，我采用了看、问、学等方式，初步了解了公司文秘工作中的具体业务知识，拓展了所学的专业知识。为以后正常工作的展开奠定了坚实的基础，从个人发展方面说，对我影响的应当是作为一个社会人工作作风以及在工作过程中专业知识对工作的重要作用，因为这些都是我在校学习中不曾接触过的方面。

毕业了实习是我们每个大学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅，也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。由于我所在的公司是北京驻乌的一个办事处，是一家私企，所以我刚开始的工作并不忙，没有感觉到很累。只是每一天都要守在电话和传真机旁。很耗时间，通用版实习周记第一天就因为坐了一天腰酸背痛的，可是过了几天就稍有点习惯了。

当我开始这份工作时，我就告诉自我要努力，决定当一名文职文员就要有当文员的形象。不明白为什么的，我觉得虽然是当一名文员，可是形象也要注重点。每一天穿着正装，扎起平时喜欢玩弄的头发，穿起我不适应的高跟鞋，手提着一个上班族的包包，这样才是工作的样貌。然而，我发现上班族的服装不是仅有正装，还有别的上班装，只要不要穿不贴合工作场合的衣服即可。记得老总当初面试我的时候，他说过：上班的时候，不要穿得不伦不类，上班就要有上班的样貌。我当初以为老总的意思是以后上班都要穿正装，原先是我理解错误。开始的时候，我以为自我只是一个文员，之后才明白这个职位其实是兼任老总的助理一样，我的工作不再只是处理日常办公事务，还要完成老总交代下来的任务。文员对我而言，是一个不用伤脑筋的工作，可是在那里工作，我深深的明白文员有时的任务真的很伤脑筋。正如老板交代查资料的时候，我那时单纯的以为只要百度一下就能够。可是老总所要求的资料居然让我查了一个上午，还是没有查到所需要的。我开始急了，怎样文员工作也这么麻烦然而我明白连这都做不好，那么想挑战更好的职位，那便是绝对不可能了。

一个月的实习，虽然对公司不是那么的太了解，可是多少不等也有所了解。天天做着一样的事，感觉得无比的枯燥仅有自我一个人坐在电脑面前一整天，仅有电脑从早到晚的陪者我，觉得好孤独，没有了以前在学校的那种欢声笑语，没有在学校的那种简便悠闲自在了，有的只是空虚和寂寞。有些时候闲下来就坐在电脑面前发呆，不明白做什么。就这样一天一天的耗着，感觉除了工作以外，自我的生活中就没有其他的新鲜的事情，或者是值得人去回忆，留念的了，没有了色彩斑斓的生活，有的只是枯燥的工作有些时候都有点冲动想不干了，去换换别的工作，想给累积更多的社会知识和经验，可是想了想还没有那么的冲动，还是在原先的地方老实的呆着。

总是有很多经验，有很多认识，自我总是有很多的感慨。也许在实习的这些天中，我也在逐渐的成长。在认识学习逐

渐的成熟。每个人都会在时间潮流中不断认识自我，只可是是时间的长短的问题。所以待人要真诚，时时为人着想，处处为人行事。能够把自我溶入群体，而不耻向工人群众学习。要想在如今的社会中生存，就要吸收新的思想与知识，不断更新观念，趋于完善。这样才有利于思想与实际行动真正地结合，仅有在思想演练，才能在最短的时间里把自我要从事的行业中处于的地位进而起着不可替代的作用，因为我将会为它比其他人付出更多创造更多价值。我也应当得到我应得到的报酬与珍贵的经验。

**20\_实习周记软件测试报告二**

第一个礼拜的实习，我可以简单的总结为几个字，那就是：多看，多问，多观察，多思考！赵经理主要让我了解一些我们公司的背景、产品、发展方向等。另外，尝试了跟同事多沟通，因从交谈中也能够学到不少东西。同事们都很热心，很照顾我，经常在我碰到困难的时候便主动伸出援助之手，他们耐心地教我如何使用打印机、传真机、复印机等一些常用的办公用品，如何接打电话。还从我是大学刚毕业的学生的角度来替我考虑，鼓励我做事要放手去做，不懂就问，没关系的，令我非常感动和欣慰。为了能够真正的学到知识，我很严格的要求自己去做好每一件事情，即使再简单的事情（整理文件资料）我都会认真考虑几遍，因此，虽然做得不算快，但能够保证让人满意。

第二个礼拜，其实还是个适应期。然而，我已经对公司的工作环境和时间安排很熟悉，上星期想打扫办公室，可不知道打扫工具在哪，挺尴尬的呵，知道后，我便习惯每天提早上班把前辈们桌下的垃圾处理掉，拖拖地，擦擦桌子等。几天之后，经理安排我开始接触做一些业务相关的活，主要是在一旁协助处理一下简单的事情，也就是打基矗可别小看了这些活，虽说简单，就是让我检查一些单据数据符合不符合，但都是疏忽不得的，每件事情都至关重要，因为它们都是环环相扣的。为了保证最后能够成功，前面的每一步基础都要打好。

同事通常也不催促，都把任务安排好，然后便交给我自己去处理，同时还不时提供一些帮助。等慢慢熟悉起来，做起事情也越来越顺手了。

实习第三周了，也快半个月了，跟单位的各位前辈们，已经是从开始的胆怯不敢交流，到现在的熟识。对于我本来就学过单证实务方面的，一个星期的接触单据，使我对实际操作中的各种单据有了一定的了解，经理也开始让我帮一些前辈填单据，比如出口货物明细单、装箱单、商业发票等。我很紧张同事也很兴奋，因为很怕自己的疏忽会把数据填错了，但又觉得自己已经慢慢地在步入工作状态中，所以我为自己加油鼓气，同事们也很耐心，经理也让我仔细，努力点，多学点。其实我以后做业务的话，不太会这么详细的接触操作，但为了更能了解业务流程，所以经理才会如此安排，可以让我学的更透彻点，更好的做好业务方面的。

实习第四周开始，已经逐渐进入状态。经理开始安排我去收发邮件，开始独立接触如何同过网络工具接业务，由于公司是专门有自己的网址和邮箱，又有阿里巴巴的商务平台，但经理为了让我们方便联系点，就让我们专门下载一些常用联系工具qq，msn。开始经理给了我很多一些公司的名片，让我从中选择一些与我们公司业务想匹配的公司，然后发信函，内容是着重介绍自己的公司，问些公司是否需要什么产品，但我遇到了很多问题，虽然在校学过函电类的知识，我这次论文也跟这个有关，但真正到接触的时候，却不知如何下笔，之后几天我们就在着重学习信函这些方面的。

实习第五周开始，已经是3月份了，感觉自己似乎已经来了很久似的，虽说没有真正接触一笔单子过，但每天还是过的很充实，总会有事做。发传真，接电话，收发邮件等。经理也偶尔会让我做些需要眼力和耐心的事情，就是把公司在用的产品包装盒上的英文的一些内容和客户所要求的包装盒上的做对比，划出不一样的，好让他们做修改。公司偶尔还是会开早会，汇报各人的工作进展情况，并且会议的最后有个决议事项，可以把自己在工作中遇到的问题提出来和上司、同事相互讨论，共同解决。虽然我还没有正式可以参加这种讨论，但我却是每天做在一旁聆听，我觉得这是个很好的很有创想的安排，一来可以把工作中遇到的问题，大家众志成城，共同进退解决问题，提高工作效率。二来也可以增进同事之间的交流和感情，这些都有利于公司日后的工作开展。

实习第六周，经理开始带我去工厂观察一些产品的情况，让我了解产品的整个加工过程等，以便让我以后跟客户更好的交流。我们公司主要是生产汽车液压件及一些塑料成品的，我也大概了解了一些产品完成所花费的时间和流程。工作还是进行的比较顺利，偶尔也会接到一些客户的电话，我有时也会做些简单的介绍，力图让对方更深的了解我们的产品，最重要的是让他们觉得我们的产品是非常出色的。虽然自认为口才并不好，但我能够把事情描述的比较清晰，如此也令客户满意。想说明下，打电话，礼貌的问好，还要让客户先挂电话。我发现自己对于言语方面需要努力，因为自己还是比较内敛的。

工作进行的还是比较顺利的，只需要简单的作一些相关的操作即可，当然也有些客户需要更详细的信息，于是我需要对全局都做一番描述，力图让对方更深的了解我们的产品，最重要的是让他们觉得我们的产品是非常出色的。虽然自认为口才并不好，但我能够把事情描述的比较清晰，如此也令客户满意。而每次让客户满意的挂电话的时候，自己心里都会觉得很踏实，虽然已经讲的口干舌燥了，但一想，也许我刚才一番话就搞定了一笔生意，即使再辛苦也是值得的。也可以了解目前市场的行情与竞争者公司。

同市场人员考察市区及周边地区的其它服装企业，了解其运作方式和将进行的活动，为公司下一步所采取的措施提供信息，同时在互联网上进行网络推广。也为公司下一步的推广工作作好信息收集。

这周基本上是跟着经理或是一些前辈往外跑，主要是去学习他们是如何跟客户当面交流的。首次见到面谈生意的场面，感觉很紧张，虽说我是在旁看看，但还是深怕自己会犯什么错一样的，比如说吃饭了，都感觉吃不下的感觉哈。经理会让我跟客户做个自我介绍，当时我都有点吞吞吐吐了，不过客户还是个蛮和蔼的人。说实话当时也听不进什么了，有些产品他们在谈，我总觉得很耳熟，但具体的样，有点糊涂了。感觉他们只是在说笑，跟聊天一样的谈着，但内容还是紧跟着产品的，经理不愧是经理，很是有经验，这个客户的生意就促成了，我觉得这种生意上的交流是需要下功夫的，自己得好好努力。

实习第十周了，我在邮件方面开始有了一定的起色，开始有客户会回函询问价格，但我也不敢盲目地就发给客户，一般都会经过经理的审阅，每天的回函量还是不多的，真正下订单的几乎没有，这可能跟我有关吧，我觉得肯定是我出了什么错了，但自己来发现不了自己的错误之处，后来一些前辈们告诉我，信函的话不需要那么复杂的，简单易懂，让客户能够一眼就能了解到信息就可以了。之后，我就开始用一些简单的语句来表达，邮件的回复量开始多了，我每天开始恢复这些邮件也感觉很忙似的。对于客户的回复我是一字也不漏掉，深怕把重要东西给漏掉了。我会把每天收集到的一些有意向购买我们产品的客户用文档归列好，详细的情况还是交给经理的。

实习第十一周了，已经步入四月了，现在开始经理便需要我跟一些我自己找到的客户交谈，要能够很好的领会客户的意图，同时准确的向客户传达公司，以及公司产品相关的信息。这就要求我对公司本身的一些业务流程和产品特点有相当的熟悉。于是每天上班我都会比同事去的早一些，准备一些资料在身边已被随时查阅，当然如果这次信息能够放在脑子里那就更好了，于是我一有空就多看几遍，慢慢的熟记在胸。工作进行的还是比较顺利的，通常每天都要接受好多个电话，电话通常都较短，只需要简单的作一些相关的介绍即可，当然也有些客户需要更详细的信息，于是我需要对全局都做一番描述，而每次让客户满意的挂电话的时候，自己心里都会觉得很踏实，虽然已经讲的口干舌燥了，但一想，也许我刚才一番话就搞定了一笔生意，即使再辛苦也是值得的。

这一周，公司来了两个客户，一个是韩国的，一个是美国的，韩语的话是真的不知道怎么说，对于英语，虽说我是英语专业的，但如果让我跟老外交流还是很紧张的，觉得自己会不会讲，第一天来的韩国客户还是有带翻译的，主要是来询问我们公司一些塑料品的。第三天来的美国的客户，经理觉得我是英语专业的，便让我先跟老外做些交流，当时我真吓死了，我先跟他打了声招呼，并要求他做下，给他冲了杯咖啡，不过经历后来还是放过了我，让我做事去了，其实我倒松了口气哈。工作都是辛苦的，特别是周末前的一两天，电话特别的多，似乎大家都想在周末前做完一些事情，等到放假的时候可以安心的休息。

电话一多就容易乱，幸好有同事在旁边一同应付，更多的时候他们帮我，有时候我也帮他们。大家互相帮助也使问题容易解决得多了。周末的时候，经理请我吃了一顿饭，对我关照有加，并表示对我这段时间的工作非常满意。

经过两个月多的锻炼，发现自己进步还挺快的，即使是之前从来没有接触过的，同时也对外贸业务这一行有了更深的认识，也有了浓厚的兴趣，越来越有干劲了。这一周仍然做些琐碎的事，发发邮件，通过电话跟客户沟通的事情。偶尔也出去跟经理见见生意面谈的场面。但经理试着让我对客户介绍我们公司的一些产品。

由于自己向来比较内敛的缘故，首次与客户面谈显得比较紧张，也不大顺利，不过有了一次经历之后，进步了不少，再加上经理的鼓励，自己尝试大胆的去应付，慢慢的好了许多。不再会在陌生的场合怯常今天下来，面对经验比我丰富的阅历比我深的多的多的客户，也能够通过简练清晰的表达让对方熟悉我们的产品，让他们对我们的产品产生更浓厚的兴趣。

在壹达已经是将近快三个月的时光了，这周除了跟以往的一样，做些琐碎的事情，更多的是以现场跟班生产实习为主，更多的了解公司的产品，生产实习是学习的一项重要环节，通过此次实习，我学到了很多课本上学不到的知识，使我更深刻地了解了外贸业务流程等知识。这周，我感到满足和充实感，因为老板开始让我真正的接触业务了，美国一位客户通过邮箱向我询问了产品，并向我索要样品。在这过程中，我们起初是用邮箱一问一答，后来对方提出用msn联系，显然这样方便多了，但在询问中我也遇到了点问题，因为她问我的产品，其实我也不是很清楚，因为公司的一些塑料制品很多是用自己的编号的，跟她所提供的型号，编号什么的都对不上，但我对产品熟练度又不够，所以都会询问下老板是否有此类产品。但最后，我成功的完成了个开头，按对方要求寄样品（样品运费是有她出），她也希望与我方有进一步的业务来往。虽说不知结果会是怎么样，但还是个好的开头。

这周我主要是负责美国那客户的单子，因为是第一笔，所以我个方面做的小心，也很紧张，我跟经理也提了点小意见，就是把一些塑料制品的样品图片重新弄些型号，把它放到网站上，这样可能客户就可以清楚地去对照，也无需把时间浪费在询问产品是否有的问题上，经理也同意了我的想法。但最后对于这个美国客户，我还是失败告终，因为大家在付款方式上达不成一致，我们公司一般还是tt方式的，然而他希望我方用d/a的方式，经理觉得不易冒风险，而且客户最后也是因为在这个问题上就不了了而之了。

人往往都是这样，没有经历过的话，永远都不知道事情到底是怎么一个样子，是真的那么难，还是并非如此，所以，不管怎么样，即使是自己完全陌生的事情，只要有机会，都一定要去尝试，努力去做好。因为没有经验，那么就需要做更多的准备工作。另外就是不要害怕失败，只要用心去做就可以了。等到熟练了，那么成功将是水到渠成的事情。

这一周，还是向往常一样进行着，但我又尝试了第一次，比如我的第一次跟客户面谈，虽然我做得不够好，或者可以说失败了，但通过这次的尝试，却令我获益匪浅，对我之后的几次任务的成功都起到了极大的推动作用。自己也通过不断的经历和尝试检验了自身的水平和适应能力。

只有通过不断的努力，不断的尝试，不断的积累经验，才能够发现自己的不足，然后在弥补不足的时候，我们便实实在在的提高了自己。所以，不管怎样，努力去做吧，告诉自己，只要用心，就能做得更好！我明白了做业务真的是不易的一件工作，尤其对于我们女孩子，但我还是不会放弃，毕竟觉得自己受益匪浅。

在赵经理的关心和众同事的帮助下，通过这一段时间的集中学习，我对外贸的相理论知识和外贸实务中的操作流程及技巧也有部分掌握，工作中贸易的操作大多是通过电话、传真、即时聊天软件、邮件等方式商定交易进行的，但自己并没有从客户开发到完成交货结汇、以至备案归档完成的操作实践过，因此在操作过程中不免还会遇到各种具体的问题，通过实际的操作掌握自己这一月来所学到各类知识，也是积累经验、进一步掌握外贸流程和实务的必要措施，需要这样一个从实践中获得新知的过程。虽然现在还是在开始阶段，每天真正能订单的也不多，但自己却是很充实，因为遇到的问题越多，就会学到越多的解决方法。我相信，今后无论遇到什么，只要看一眼这块烙印，我就会勇往直前，决不畏缩。

实习将近结束了，平时在寝室晃晃荡荡没事干，觉得日子过得好慢好无聊。而在公司里，就完全不一样了，每天紧张的工作状态，完全没有时间考虑其它事情。于是不知不觉的，就发现原来我短暂的实习时光就快要过去了。其实如果可以的话，真想多停留，这个岗位，这次的经历却是实实在在的，就感觉自己每天都在进步，每天都能够接触新的事物，一点一点的吸收进去。初踏社会便有了很深的感受，正应了那句话：社会是一所最好的大学。果然没错。学到的东西可不少，自己还是需要多多努力。

经过几个月的时间，虽然短，但学到的东西可不少，如果快速的适应公司的环境，融入企业的团体，如何更好的跟同事沟通，更好的完成既定的任务。这些都不是信手拈来的。都需要一个逐步的从点到面的认识，今天我学到的所有这些都必将对我将来的就业产生深刻的影响。而对我来说，真正的就业也已经不远了。我庆幸也感谢有这样一个学习的机会，能够在就业前很好的提高自己、锻炼自己。同时也让自己对自己的能力更加自信，相信自己将来能够成为一个对社会有用的一员。

**20\_实习周记软件测试报告三**

时间过的很快，一个星期就过去了，在这里，我们一行的同学一起先进行了为期3天的上岗前培训，培训的内容是：

1.公司的基本情况，比如发展历史，人员数量，产品的卖点等等。

2.公司的基本制度比如：上班时间，下班时间，节假日的放假情况等。3.公司的组成，有多个车间组成的：c1c2c3车间b1b2b3车间a1车间d1车间等。4.公司的业余安排等，每个星期的一三五晚上有最新的电影免费在二楼的食堂播放等。最后一天的下午和单位签署了劳动合同。工作的地点也去看过了，迷迷糊糊之间，一个星期过去了。

很多东西在培训时说过，但有一点记住了，这个公司是10年前亚洲最大的此类专业的公司。公司的每一个车间，都和其他地方的小加工厂有的一比，这或许是骄傲的一个卖点吧。感觉很不错。

这是我们来这里的第二个星期了，渐渐地对这里有了一点熟悉，但是工作上的事还是只能做一些简简单单的，毕竟我们还刚来不久，等日子长了我们就会慢慢的上手了。公司里面有自己的一套人员培养政策，刚进来的员工都是从省模开始。省模这样的工作都是一些手上的活，算不得怎样的辛苦，总的说起来最大的不满，那就是繁琐，单调，每天上班就坐在省模组里，手里拿着油石在模具零件上磨啊磨啊的，因为无聊，就给自己找一些活干，但是手上的活也不能落下，那就只有是零件咯，这是动模镶件，这是定模镶件，这个是一模两腔玩具电池壳模具，这个是一模一腔的风扇叶模具。在专业的模具厂里就是有一个好处，可以接触到各种不同形状的模具，这对于刚刚出来的学生是很有诱惑力的，特别是专业对口的时候。很兴奋。

来到这里已经是第三个星期了，由于还是进厂里的个月，所以星期六不用上班，晚上也不用加班，至少我的车间里面的制度是这样执行的。有些同学的车间就没有这么幸运了，在第二个星期就要星期六上班去。现在的工作还是省模，没办法，制度是这样设置的，只有等上位者走了，下面的小卒才顶上去，说起来都心碎，这就是打工仔的心酸一面。

省模很轻松，都是手上的活，但是，有一点很郁闷，那就是工作的重复性，每天都是重复一个动作，这样也太折磨人了，有时候都觉得自己像是一个机械，机器人般动手，移动到一定的距离后返回，额，就系那个直线电机一般，做这自己认为最有规律的往复运动。在车间里的人相处的不算太坏，因为在上班时候不能有太多的交谈，下班后又急急忙忙的分开了，有点失败，好像只记得组长。

这一周的工作还是省模，不过心态好像好多了。因为在这里的基本工作都做了一些了解。省模主要是先用油石打磨去刀纹，油石使用时要配合研磨液。刚开始时还闹了一个笑话，我误认为是水了。当时真不好意思啊，这就是典型的学不专，记不全。接着是二百四号的砂纸，四百号的砂纸，八百号的砂纸，一般到八百好就已经达到要求了，有些要求更高的用到了一千二百号的砂纸，磨出来的零件都可以照出自己的影子了。

这就是所谓的镜面啦。厂里的食堂伙食还不错，至少我认为和学校里的不会差到那里去，有时候觉得更好一些。宿舍是四到五个人住，条件有些简陋，不能使用大功率的电器，甚至要在宿舍里使用电视机都得提出申请，够寒酸的。晚上还会有老鼠来光顾没有藏好的食物，太可怕了。

这里是一个新的开始，因为我已经调离了枯燥无味的省模组了，来到了制模六祖。这是星期三的下午，车间主任突然出现在我面前，要我放下手里的工作跟他走，刚开始还以为是要我

去打杂呢，因为是新人，被拉出去打杂比如扫地等是不可避免的。

没想到他把我带到了平时上下班常常看到的制模小组的组长前面，对我说，这是你的组长，以后你就在这里工作了，接着就走开了。下面的内容就有些公式化了，就像有些的查户口般，什么名字？那里人？

在不关系到隐私或者秘密的情况下，我叫，惠州的。刚来到能做什么呢？看客，就是这样，现在旁边看看，但有些什么活，做什么样的活。熟悉一下工作环境，工作的工具放置在什么地方，熟悉一下组员，帮忙一下打下手，比如传递一下工具

制模组的工作就比省模组忙多了，虽然来到这里已经一个多星期了，但是基本没有自己独立完成一项任务，能够做的了 的还是打下手，传递工具啊，搬搬模具零件，模板模呸啊什么的。环境倒是了解的不少：制模组是一个独立的小团队，独立负责整套模具的加工装配，组里配备有四台铣床，两台粗铣，两台精细铣床。

就是利用这样的设备完成除了数控加工以外的加工工作，比如钻运水孔，顶针孔，呸料的粗加工小镶件的加工等等，组员的组成是一个老师傅就是组长，一个工作了十年的老工人，这个老是工龄上的。三个工作了二到四年的小师傅，和一个工作比我先六个月的组员。可能是有代沟的存在吧，我倒是和最最小得工人谈的最多，每天都跟在他身后站站工具认识的倒不少了，这里最大的一点是铣床叫罗床。

不得不感叹一下的是时间的快速流逝。这一周，我有了新的收获，那就是创造了不少自己的，次上机，那是星期二，那个小小师傅在钻孔，对好刀，调整好距离在挤压往下钻孔，我看的手痒痒的，就过去说，让我来试一试把，感谢学校，感谢老师在学校的时候安排了金工实习的工作，以至于在这里能够很快上手，领悟工作要诀，向下的压力要均匀，压下一个距离后要把刀推出来，这是为了排去钻出来的铁屑，还有在钻孔的时候，一手向下压钻头，另外一手记得往孔里加冷却液，一种乳白色的水基冷却液。次去仓库借工具，因为有很多的工具组里配备的并不全面，虽然借来并不是自己在使用，但是还是很有成就感的，这或许也是熟悉环境的一个环节吧。收获不小

制模组和省模组的区别是什么，最大的一点是，省模的是坐着的，制模的是站着的工作。开机器是不能坐着的，搬运配料更是不能坐下咯。这个星期，我，完成了装夹工件，用寻边器校直的工作，刚开始看到前辈指点的时候觉得没有什么难处的，不就是一边移动x轴一边在y轴小心的敲敲打打的，有什么困难？

当自己在操作的时候就有些不好意思啊说出来的，本来是想这完美的，就慢慢的来，左边敲打一番移动到x轴的右边右敲打一番再移动回来，磨磨蹭蹭蹭蹭磨磨的一个多小时过去了，还是没有完成，小小师傅实在看不过眼了，就跑过来帮了一把，啪啪啪啪，十分钟搞定。经验啊，这就是活生生的最好的例子了。因为有这次的打击，在遇到需要校直的时候，我都毛遂自荐绣上一把，现在，我能够在五分钟能完成了，虽然其他人能够在三分钟内完成。还是很不错的。

这个星期的工作就要复杂多了，也是更忙一些了，怎么说也是在这里混了一个月的人了，比如：在加工钻孔的时候。，自己找钻头，在懒得找的时候就去仓库借，反正小心的使用是不会用坏的，也是省力多了。这里工作有一点很是担心，这里的模具在装配前都要清洗一番，因为在之前模具表面是要涂抹一层机油用于防锈的，根据相容原理，清洗剂是有机物的一种天那水，主要成分是二甲苯，挥发性极强易燃易爆有毒，是危险品，。

将乙酸乙酯、乙酸了酯、苯、甲苯、丙酮、乙醇、丁醇按一定重量百分组成配制成混合溶剂，

称之为香蕉水。纯香蕉水是无色透明易挥发的液体，有较浓的香蕉气味，微溶于水，能溶于各种有机溶剂，易燃，主要用作喷漆的溶剂和稀释剂。每天都和这样的危险品接触，会不会对身体有害？值得考虑考虑。

这个星期要说的事儿可就多着了，学习磨刀，这是作为一个技术工人的基本本领。刚开始时，没有想过磨刀，以为找到就可以了，有一次拿着一把刀去请教时，竟然被对方取笑会不会磨刀的啊，自己确实不会，请教了要领，在没有事儿安排的时候就去学着磨刀，经过两天的努力，终于可以有可以哪的出手的作品了，虽然只是最最简单的钻头，这也是自己的成就啊，为我喝彩鼓励吧。

还去学习了平面磨床的操作，一个丝一个丝的精度，最大z轴五个丝，两手共同努力：右手做着规则的逆时针运动，左手则顺时针、逆时针的转动，很是刺激，想一想，这不是开发右脑的最好的一种放松方式？呵呵，想的太多了。时间也过去两个月了，工资也拿过一次，不多只有八百来块，，但是这是自己读书n年来的桶金。我真的长大了。

**20\_实习周记软件测试报告四**

第一天踏进xx的大门，心里有很多的忐忑不安，不知道迎接我的将是一种什么样的生活，一起进公司的还有9个人，我们将在一起进行统一培训。公司实行选拔制度，通过了培训这一关，才有机会留下来，社会的竞争是残酷的，我们一起培训的有刚毕业的大学生，也有工作过的，甚至还有四十多岁的国企下岗职工。

第一个礼拜，我们上午在总部接受有关房地产的基础知识，下午出去在各个地方跑商圈，熟悉楼盘，了解市场价格。因为是第一次接触这个行业，所以可以说是几乎陌生，特别是下午的跑商圈，从一条路走到另一条路，把小区的楼盘都记录下来，还要了解它的建造年代，市场价格，绿化面积等等，下午回去再接受主管的考察。第一个礼拜我们就是这样的安排。

慢慢的对业务有些上手了，也学会了开发房源。在一次又一次的看房后，终于开单了，虽然是着火管家，没什么利润，但是能够把着火管家出掉，还是一件很开心的事情，这样公司也可以减少损失。第一次开单觉得很兴奋，但是因为没有经验，所以有很多细节都没有谈好，又因为没有签合同的经验，结果引起了店长和客户之间的争执，眼看就要签的合同就这样飞了，客户在跟店长争执之后气愤的离开了，当时觉得自己真的不知道要怎么办才好，后来我还是没有放弃，我给客户打了电话，向他表示欠意。

但客户表示已经不愿意再来我们门店签约，为了表示诚意，我只能带着合同去客户的公司签约，因为在总部培训的时候，涉及合同的问题只是略微带了一下，所以对合同我几乎可以说是一无所知，虽然去之前店长对我做了一番指导，但是真的到现场去签的时候，却发现店长教我写的合同竟然都是错的！很庆幸，这个客户对合同比较在行，所以我的第一次签约是在客户的帮助下完成的。

签完合同拿着钥匙去做物业交割，发现自己既找不到水表也找不到电表，找到了也看不懂，还好店里有男同事一起陪同过去看。物业交割做完后，我又去了银行，把租金存进公司账号。在这之前，我也不知道这钱是怎么存的，经过了这一次，都学会了。在折腾了一下午后，终于成功的完成了签约和物业交割，一个生意就这样做成了。这一周算是比较成功。

开单之后，似乎做什么都变的简单了，慢慢的，我又开了好几单，有着火管家，也有普单。虽然在我签合同的时候，都没有人给我指导，但在我自己的摸索下，所有的合同都成功的签成了，这之间我们租赁部也开过会议，包括熟悉同事，并且上报自己下个月的业绩，当时真的对自己能做多少业绩心里没底，因为所有的新人都不愿意说，所以我们租赁部经理就给所有的新人下了统一的硬指标，每人完成xxx的业绩，当时心里想肯定完不成了，但还是觉得自己应该要去试一下。那个时候，业务量跟看房量较前段时间相比已经有了减少。

而且门店附近值得推荐的房子也开始减少，因此我开始把业务扩大化，我在网上挂离我们门店很远的房子，然后在接到客户要看房的电话的时候坐很长时间的车赶过去，就算是休息天也不例外，这也得到了公司领导的赞同与表扬。

在做业务的过程中，认识了很多同行，虽然我们不是在同一家公司的，但我们要做的事情是一样的，因此我们也开始了不同公司间的合作，竞争和合作是并存的，和其他中介公司建立良好的合作伙伴关系，对以后的业务发展是很有好处的，因为有很多的房产经济人都是刚毕业的大学生，所以彼此之间都很好沟通，不用担心客户跳单等事件的发生。

在实习期间做了一个利润很大的单子，虽然这中间也出现了很多问题，像客户对墙面的粉刷不满意，对合同的措词不满意，在进行了多次的协商之后，终于尘埃落定，那天我一个人签合同签到晚上七点多，然后再坐一个多小时的车赶回家，虽然很累，但是心里也觉得是值得的，因为这是我努力得来的成果。

**20\_实习周记软件测试报告五**

中信银行实习报告

实习是大学生进入社会前结合理论与实际最好的锻炼机会，也是大学生进入职场前调节自我的过渡期，更是大学生培养自身工作能力的磨刀石，作为一名即将毕业的大学生，本人于20xx年12月19日到2月7日在中信银行股份有限公司西安分行进行了实习。实习期间，在单位领导和指导老师的帮助下，我熟悉了中信银行的主要经济业务活动，理论水平和实际工作能力均得到了锻炼和提高。现将暑期实习的具体情况及体会作一个系统的总结。

一、本次见习的目的

1、通过在西安市中信银行的见习，并进一步巩固我在本专业的基本理论，依靠理论联系实际，以增强自我解决实际问题的能力。

2、 通过在中信银行的见习，达到了社会实践目的，通过自己在中信银行进行的调查了解，基本上熟悉了中信银行的主要经济业务活动，基本上能熟练的办理该银行的一项业务。

3、熟悉中信银行的发展情况、经营模式和整体经济形势。

4、 通过在中信银行的见习，我知道了自己在专业知识上以及在实践能力上缺乏。同时也学习到银行里各位老师对工作所表现出的专业和认真，学会如何适应新的工作环境、如何应对职场中各种的问题，端正自我的学习与工作的态度，初步培养良好的职业道德观，为毕业后更好地踏入社会打下坚实的基础。

二、中信银行简介

1、见习单位概况

中信银行成立于1987年，原名中信实业银行，是中国改革开放中最早成立的新兴商业银行之一，是中国最早参与国内外金融市场融资的商业银行，并以屡创中国现代金融史上多个第一而蜚声海内外。

中信银行的业务辐射全球70多个国家和地区，全国540余家分支机构战略性地分布在经济发展迅速的中国东部、沿海地区以及内陆的经济中心城市。16000多名员工为客户提供最佳、高效、综合的金融解决方案，以及优质、便捷的网上银行、电话银行以及信用卡客户服务中心等电子银行服务。

凭借业务的快速发展，优秀的管理能力、出色的财务表现和审慎的风险控制，中信银行近年来的成就广获业界认同，并深受国内外权威机构的肯定。在英国《金融时报》公布的“20xx年全球市值500强企业排行榜中，中信银行首次入榜即排名第260位。在英国《银行家》杂志公布的20xx年度“世界1000家银行”排行榜中，中信银行一级资本排名位居第77位。

2、中信银行经营业务

人民币存款、贷款、结算、贴现业务；汇兑、旅行支票、信用卡业务；代理收付和财产保管业务；经济担保和信用见证业务；经济咨询业务；外汇存款、汇款、放款、担保业务；在境内外发行或代理发行外币有价证券；贸易、非贸易结算；外币票据的承兑和贴现、买卖或代理买卖及外币有价证券；外币兑换；出口信贷。

三、实习经历及工作内容

一、第一阶段的实习

在实习的前几天里，我主要跟主任学习，一方面要学习相关的实务操作，其中会计占决大多数，既要强化已有的知识，还要学习新的知识，另一方面，还要学习人民银行下达的相关文件。结合金融研究等杂志刊物，了解银行改革的方向，动态。在学习中，我深切的感到，学习就是为了提高，提高素质，加强对工作的负责态度，每一个员工都有权利和义务去学习！在学习了各种相关知识的同时，我还积极向业务员学习。因为现在银行是实行的柜员制，所以我并没有机会去进行操作，但是就是从旁边的学习中，我学到了工作之外的东西。当银行提出从以产品创新为中心到以顾客为中心转变的原则时，就是对业务员最大的挑战和考验。

业务员所要求的不仅是熟练的业务操作，更应懂得如何同顾客交流，为顾客服务，服务优于管理，一个好的管理者更是一个好的服务者。起初对于那种一张报纸，一杯茶的管理者的生活在这彻底改变，报纸是了解客户，了解银行的手段。茶是服务于客户的。“创建学习性组织，争做学习性员工”每个员工勤奋学习的精神，带动着银行业务的广泛开展。

身在银行，身处不同的岗位，都是为客户服务，每一位中信的员工都是我学习的对象。在跟客户经理的学习中，我认识到客户资源的优劣决定了一家银行业务结构盈利状况和竞争力水平。实施客户知识管理可以提高客户资源的开发和利用。在实习中，我归纳总结了客户知识管理的结构，并用理论知识和时间不断丰富。改善银行与客户之间的关系，拓展业务空间，发展利润源泉。在对客户服务的同时，我明白并领悟着，中信在资产总额大但资本欠缺的情况下，是如何利用资本的稀缺性的。利用最少的经济成本获得最大的收益，是每个客户追求的，资本追求利润，决定了资本是闲不住的，只有通过创新金融产品来节约经济成本。 在对会计业务的学习中，让我了解最多的是对公业务。对公业务的会计部门的核算（主要指票据业务）主要分为三个步骤，记帐、复核与出纳。这里所讲的票据业务主要是指支票，包括转帐支票与现金支票两种。对于办理现金支票业务，首先是要审核，看出票人的印鉴是否与银行预留印鉴相符，方式就是通过电脑验印，或者是手工核对，（目前中国银行使用的都是手工核对）；再看大小写金额是否一致，出票金额、出票日期、收款人要素等有无涂改，支票是否已经超过提示付款期限，支票是否透支，如果有背书，则背书人签章是否相符，值得注意的是大写金额到元为整，到分则不能在记整。对于现金支票，会计记帐员审核无误后记帐，然后传递给会计复核员，会计复核员确认为无误后，就传递给出纳，由出纳人员加盖现金付讫章，收款人就可出纳处领取现金（出纳与收款人口头对帐后）。转帐支票的审核内容同现金支票相同，在处理上是由会计记帐员审核记帐，会计复核员复核。这里需要说明的是一个入帐时间的问题。现金支票以及付款行为本行的转帐支票（如收付双方都是本行开户单位的）都是要直接入帐的。而我们熟知的是“存放中央银行款项”，则是与中央银行直接往来的省级分行所使用的会计科目。

二、第二阶段的实习

后一阶段的实习主要以大堂引导和户外宣传活动为中心,期间进行了几次相关业务的培训。正是这些知识的培训,使我逐渐了解了金融,了解了银行,更是了解了中信银行。通过在中信的学习,我越来越深刻地了解了中信相对于其他银行的不同之处,了解中信发为客户着想的各种业务,我想这正是可以使中信在银行业间不断壮大不断深入人心的关键所在。中信的细腻,周到,以及独到的业务,不仅使客户选择了中信,同时也使我们非常自豪可以在这样一个蓬勃向上有活力的银行实习。

有了这些对中信银行的了解,我们便可以代表中信去做宣传工作。我们把中信介绍给大家,使尽量多的人可以享受的中信优质的服务,同时也拓展客户群,为中信创收。在学习了相关的政策和业务知识后，。我们跟随中信前台工作人员,一起边宣传边现场发卡。我们分成左右两组,各组都在做积极的宣传。活动结束后我们群的宣工作和发卡量明显高于另外一组。我们凭借我们的热情和口才还有不怕碰钉子的态度,更是凭借我们东方卡本身的魅力,赢得这一场各个银行间银行卡的战争。

在大堂引导的经历中，由于实习的支行人员不足，省分行暂时也未能派遣员工来网点，所以这里工作的同仁们大多身兼数职，尤其是我们的大堂经理，常常是跑进跑出，忙里忙外。而我的实习工作所接收到的分配任务也是力所能及的一些杂碎的小事。所以做事的空隙之间我也很乐意随处走动，力求跟着多学习一些不能接触的业务。

而户外宣传工作主要进行两种,一种是在银行大厅给客户讲解以及协助客户办理业务,另一种户外路演宣传。在这个方面我有几点建议:首先是大厅工作,其实我觉得这个工作的必要性不大。因为一般的客户都可以独立完成办理业务;即使偶尔有疑问,也都是很小或者很简单和单

一的咨询,而这些问题往往柜员都可以很轻松地顺口讲解,不会费很大事情也不繁琐。所以我觉得在这个方面浪费人力不是很必要。我的感觉是:倘若主动去问询客户是否需要帮助,有时会把客户吓一跳,有时只是得到一个摇头的微笑;而默默等待别人的咨询,却几乎没有。所以我觉得岗位没有什么价值。然后是户外路演。我觉得户外宣传不是哪里都可以的,而是一定要首先了解清楚你要去宣传的地方是什么地理环境,人文环境,甚至天气状况,宣传地点应该选择营业网点便利可达的地方。

四、实习总结：

“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，这让我感到非常的难过。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，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。

“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。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，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认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。 实习中有苦有甜，平坦的大道上多个门槛是种挑战也是一种机遇，这个门槛也许是障碍也许是通向另一个世界的门票。当我实习结束的时候，再回首那绿色的麦穗的时候，看到那热情洋溢的一张张笑脸的时候，我知道银行里还有好多好多要学的!篇二：中信银行实习报告 中信银行实践报告

一、实习概况

1、实习时间

20xx年7月2日至20xx年8月26日

2、实习单位简介

中信银行成立于1987年，原名中信实业银行，是中国改革开放中最早成立的新兴商业银行之一，是中国最早参与国内外金融市场融资的商业银行，并以屡创中国现代金融史上多个第一而蜚声海内外。伴随中国经济的快速发展，中信实业银行在中国金融市场改革的大潮中逐渐成长壮大，于20xx年8月，正式更名“中信银行”。20xx年4月19日，中信银行在上海证券交易所上市。中信银行为中国大陆第七大银行，其总资产为12000逾亿港元，共有16000多名员工及540余家分支机构。

3、实习目的

本次实习的目的是通过在银行实习完善自己的知识结构，让自己的金融专业知识更加牢固，达到锻炼能力的目的，学习如何成为一名综合性人才。在研究生学习进入社会之前，了解并体验从学生转变到职员的过程，完成作为研究生正视社会和正式自己、走出自我和融入社会的第一步。同时也要学习银行里各位老师对工作所表现出的专业和认真，学会如何适应新的工作环境、如何应对职场中各种的问题，端正自我的学习与工作的态度，初步培养良好的职业道德观，为毕业后更好地踏入社会打下坚实的基础。

4、实习内容与职责

本次实习的主要内容是在单位各位老师的指导，帮助和教育下，初步了解了中信银行的主要经济业务和主要金融衍生产品及资金理财产品，也系统学习了部门日常工作和业务操作流程，从而进一步巩固了在校所学的经济类课程的基础理论和知识，并与银行的实践工作融合。 我实习的是中信银行石家庄分行的业务部，该部门是支行直辖部门。该部门的主要业务是联系发展客户到我行办理理财产品比如信贷产品，还要为客户做资产评估并设计适合的理财产品，同时管理和发展银行各项票据业务。总的来说该部门就是客户与银行的重要纽带，每个银行都必备的部门。在这里我也没有固定的指导老师，随着实习的一天天过去，与各个部门

老师在日常的工作中有已经渐渐熟悉，大家都对我比较照顾，教我学会了很多业务知识。 接下来的两周里，我帮忙复印会议使用的资料，还需要复印银行每天产生的票据及其背书并归类装订存档，抄写合同。与此同时，我还学习完成了如何根据客户公司的资产负债表、利润表和现金流量表来计算出财务指标表，最后做到了收支平衡，该项工作完成得很成功。于8月14日我还参加的支行的一个新员工培训的小会议，学习很多银行专业知识和我行产品的介绍。

二、实习工作总结

一转眼实习很快就过去，我在这期间学到了很多校园里无法学习到的专业知识和职场规则等等，有过沮丧，有过成就感，有过失落，有过鼓舞??更多的是一笔巨大的收获！

还记得第一天到银行的兴奋、好奇和小心翼翼。虽然我只是个实习生，人事部的老师也要求我像其他员工一样上下班打卡，并且着装上遵守银行员工的着装要求，于是也穿着白衬衫和黑西裤的我感觉到了真的成为了银行的员工一样。刚进单位就被分配到业务部，专业知识要求很高，我作为一个实习的新人，对这个部门一无所知。最初的几天我深深感受到了自身知识的匮乏，导致学习部门业务时感到有点吃力，而且同事之间的对话中大多都是专业的行业术语，听不懂他们的对话让我非常沮丧。同时，我也学到了很多客户经理的业务知识和资产评估的专业知识，前者要求胆大，后者要求心细，只有同时具备这两项的人才能胜任该部门的工作。在银行工作不仅要胆子大、有创新、有突破，而且要心思细腻、够认真、够冷静，让我明白了什么话该在什么场合什么时间说，不能再像在校园里那样单纯简单。这些都是书本和课堂无法给予我们的，在银行工作并不像社会外界看起来那样光鲜亮丽，而是要辛苦甚至有点枯燥但是非常富有挑战性的。虽然实习就要结束了，但我不会忘记各位同事的教导和帮助，这次的毕业实习无疑成为了我踏入社会前的一个平台，为我今后踏入社会提供一次良好的契机。

经过这段时间的专业实习，我获得了一笔在学校无法学习到的财富，也发现了书本知识和实践工作还是有一定的距离，可是如果没有书本的专业知识，就更别说投入实践工作了。刚到支行的前几天，我就深深感受到了知识的匮乏，后悔在学校上专业课时还不够认真、不够仔细，导致很多业务上的专业名词虽然感到熟悉但是还不能很好的理解和运用。所以我计划在接下来的学习中，必须好好学习学校安排的课程特别是专业课上的经济知识，以便将来正式投入职场后能熟练地运用到工作中。篇三：实习周记

实习周记

第一周

第一天，张总拿给我两份材料让我认真了解一下，一份是《南方建材事业三部审批流程规章》、另一份是《南方建材事业三部财务部门业务处理规则》，说实话进入一个新的环境，我看资料还真是有些心不在焉，总想看看周围的人都在干些什么，有时候就望着同事们的电脑，想知道财务部门的人员每天都忙什么，东张西望还是归东张西望，最终我还是强迫自己把资料看了两遍，并且做了笔记。后来经历给我安排第一周跟着出纳毅哥跑银行，第二周跟着主管会计平哥学习业务，第三周跟着税务会计鑫哥跑税务局，后面的按情况安排。

第二天，由于我对公司周围环境都不大熟悉，生怕迟到，早上6点半就起来了，到公司的时候我们部门还没人，我一个人呆在财务部办公室外面等，看见销售部的人员在大厅里列成两队，听令这销售主管的一些安排。终于我们财务部的毅哥来了，接着财务部人员都到期了，张总开了个临时会议，主要内容有：关于根据季度考评，财务部民主投票，由我来统计，选出季度mvp，在4月8日、7月8日、10月8日、1月8日各评选一次，并且在年前选出年度mvp；由我记录财务部每个职员的生日，到了每个人生日时给予一定的补贴；下周三五菱公司财务部人员晚上举行会餐、唱歌等活动。上午我负责登记了我们公司财务部人员的生日情况。到了下午跟着毅哥去了万家丽路的招商银行以及马王堆长沙银行取银行回单，我了解到了毅

哥每天都要在网上银行查看下银行到账、转账情况，然后累积到了一定数量的回单就要跑相应的银行去取回单，拿回来给相应会计做原始凭证。回到公司，人力部的何姐找我签了一份实习协议和商业机密保密书。

第三天，毅哥带着我去了我们公司基本存款账户红旗区支行中信银行取银行回单，先在一个自租柜台输入公司的账户，然后去除存储柜里面的银行回单，为了确保还有新的回单未放进存储柜，还得去人工服务柜台去取回所有剩下的回单。在公司的途中，毅哥带着我去熟悉了五菱的长沙分店，马王堆分店，一个主要以售后服务为主的五菱分店。后来回到公司后，记账凭证要整理好入档案，我学着折叠和装订会计凭证，然后装进会计档案袋。下午收银处要将当天收到的现金存入银行，只见收银处的魏姐填写了现金缴款单，汇总了现金总数，然后由会计人员当场点清，之后由两到三个财务人员存入银行，银行盖好章将现金缴款单的回单一联退回，之后将这一联交回收银处魏姐那。

第四天，这一天使周六，今天由鑫哥和我值班，我问鑫哥一般周末值班会有些什么事，鑫哥告诉我主要是下面二级网点和马王堆点以及本公司一些人员来取合

职工教育经费提取2.5%，我就以为在公司每年就按这个比例分配给员工们，根本还不知道有个实际数，只要在不违背国家规定的情况下，得看公司具体情况发生部分成本或者费用。下午的时候毅哥要去银行取几笔现金出来用于差旅费的报销，现金支票需要正反面都盖好财务章，转账支票只需正面盖好章，则张总教我如何正确盖章，后来跟着毅哥去了星沙的中信银行取款。

第六天，鑫哥要去长沙县国税局购买增值税专用发票，购买发表需要携带ic卡，发票领购簿，最后一次开票后的汇总表（具体步骤：打开防伪税控开票系统----报税---发票资料---月份---增值税发票汇总表，按确定后就可以打开界面，点打印就可以打印了）表上具体反应出还剩多少增值税发票，已作废的发票和负数发票等明细，纳税人发票专用章和作废的发票，还有现金，拿到增值税专用发票后要核对领购簿上的发票号和领到的是否一致，一般只需看第一张和最后一张。

第七天，今天张总开会，很多事情需要财务经理盖章，因此无法运作起来，我呆在办公室自己学习了实务中一些抄税报税的资料，总结了这一周我做过的事以及遇到的问题，在网上搜索一些问题的答案，最后写成了这一周的实习周记。

这一周的学习虽然很杂，而且不够深入，但是我还是熟悉了公司的环境，结识了财务部的诸位同事了解到了一些基本实务操作，比如回单领取，现金存缴，财务章的盖法，增值税专用发票的购买的实务操作以及抄税报税的理论知识。同时我也明确了自己实习的方向和察觉自己不大主动沟通。因为比较陌生，因为比较迷茫，因为比较清闲，所以导致了自己的沉默，经过这一周，我觉得我自己应该首先学习收银的知识，学习如何开票，从最基本的学起，在一线才能更好的了解公司业务。因为这一周的实习让我明确下一步的想学习的内容，如果张总权衡后觉得合适的话，希望下一周或者下面两周在收银处进行实习。

**20\_实习周记软件测试报告六**

在实习一周的最后一天，我敲打键盘把这一周的感想记录，

会计实习周记。加入福州宝瑞服饰有限公司的前两天，我参加了公司组织的新员工素质拓展活动。素质拓展的基地就在我的家乡琅岐，因此这个活动让我倍感亲切。我通过这个活动切身的感受到团队的力量，并且与以后朝夕相处的同事们有了一个很好的人际基础。素质拓展活动的内容有许多，让我印象最深刻的是每个小分队自己动手制作大炮台，我的手工动手能力差，所以就不负责搭建大炮台，我自发要求分队领导让我来负责装炮弹。这团队协调中，我们取长补短，取得了最终的胜利。第二天，我们参加企业文化的培训，通过一天的学习，我了解了企业的发展过程、企业内部文化与职工薪酬，让我对以后的工作有了一个方向性的目标。素质拓展活动结束，公司给我们一天的时间休息。公司贴心的关怀让我很受感动。第四天，我到公司报道，领导带我认识了公司的同事们，并介绍我的工作职责与内容。第五天，经理让我先跟着他一段时间，熟悉公司业务。

通过第一周的活动，我基本认识了本部门的同事，和其他部门的部分同事。对于工作，我就帮忙经理干些杂事小事，对于经理安排我的工作，我细心认真负责的完成。虽然都是小事，但是我明白“不积跬步，无以致千里”，“江海不拒细流，方能成其大”“的道理。对于人际关系，我发现了自己的一些问题。一是不够自信，二是面对一些不热情的同事不知道如何沟通，三是与其他部门的领导沟通不是很顺畅。带我的经理发现我的缺点。他对我说：“要自信，不要觉得自己是新人或是什么。干好自己的事情，工作的氛围很重要但是公司不是娱乐场所，同事并不一定都是朋友。面对领导或是其他部门的同事不要胆怯，在心里告诉自己，我其实和他们没有区别。”对于经理的教诲我谨记铭心，我在心里一直鼓励自己要自信。在人际交往中，坦然面对就好。

这周的工作内容与会计内容还是没有什么关联。因为带我的经理自己有许多事要忙，没有空教我。只是让我帮忙录入文件等一些关于microsoft

office的电脑操作。我也利用这个机会，把microsoft office的几个软件都熟悉了一遍。虽然我考过了计算机一级的证书，但是太久没有接触还是难免有些生疏。我利用晚上的时间，把大一的计算机书也拿出来查阅。特别值得一提是经理让我登入本公司内部系统核查本公司的重要客户信息，看似很简单的工作，但是我明白，我的努力和真诚打动了经理，我也得到了经理的信任。我更清楚的知道这些重要客户对公司的意味着什么，所以我在核查的过程中一丝不苟不敢有一点懈怠。我更新客户的信息，按照经理的指示一步一步的完成。这个任务虽然简单，但是数量很大，面对电脑5个小时一动不动的完成，离开一步都要记得切换待机模式，以防公司信息被他人窃取。

在公司上班也将近一个月了，我渐渐褪去了无知的面孔，在处理人际关系上也慢慢适应了。这个星期，经理又交给我一个艰巨的任务。收取员工伙食费，因为我们公司报销每天每人五元的伙食费，但是每天每人公司员工的伙食费远远不止五元，所以我要先计算这个月的总支出然后再计算每人应补交多少钱。我先到厨房阿姨那里把这个月的发票登记核查并计算总额。然后再利用excel制作表格给经理审查。最后，经理让我向每个人收取伙食费。因为有些人就在公司食堂吃过一两次，所以只要收取5-10元，我不大好意思向他们收取，我就把这个情况告诉经理，经理再次教导我：“你以后从事的工作是与钱挂钩的，做

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！