# 猎头工作心得 当猎头的心得体会(16篇)

来源：网络 作者：情深意重 更新时间：2024-08-26

*学习中的快乐，产生于对学习内容的兴趣和深入。世上所有的人都是喜欢学习的，只是学习的方法和内容不同而已。那么心得体会该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得体会吧，我们一起来看一看吧。猎头工作心得 当猎头...*

学习中的快乐，产生于对学习内容的兴趣和深入。世上所有的人都是喜欢学习的，只是学习的方法和内容不同而已。那么心得体会该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得体会吧，我们一起来看一看吧。

**猎头工作心得 当猎头的心得体会篇一**

学校主要是通过学习，掌握观察问题、分析问题、解决问题的思路和方法。根据各种资料我了解到人力资源管理业务范围将会愈来愈宽，专业分工也有细化的趋势，但人事行政、事务操作和战略管理在企业是少不了的。走进企业才发现作为人力资源工作者一要熟悉国家人事劳动及其他法律法规政策，二要掌握最新的人力资源管理技术，三要具备战略家的某些素质，最重要的是根据外界环境的变化和企业实际把学到的知识具体化。因为知识老化速度已加快，企业外部环境变化更快更复杂，到社会上继续学习才是理论与实际的最佳结合办法，大学学的都是理论知识，很多案例的分析其实也都不够真实，工作中的hr工作，很多方案如果用大学的理论知识来做，最后都实行不通的，甚至会被全盘否定掉。

总之：1.走到社会工作，一定要懂得灵活应用，社会没我们想象的复杂，但也没大学里那么单纯，更重要的是随机应变，根据实际情况把决策或计划改变。

2.出去不能把自己要求太高，因为期望越大，失望可能会越大，但适当的期望与渴望是非常必要的3.时间是靠自己挤出来的，很多情况下我们的时间总觉得不够用，但是如果把自己逼下，是可以挤出时间，或者说我们可以在同一时间里做更多的事情。4.我发现，我们最缺的就是人事劳动及其他法律法规政策以及有效沟通(含心理咨询)这两大模块，企业中最常出现这两方面的问题，而这两大模块往往是最难处理的，因为上级总会选择逃避而让你去处理，而这也正是考核我们的真正能力。其他模块如培训，招聘与录用等一系列模块我们学的知识就够用了，通过平时多搞的课题就可以巩固了。在实习的过程中，我深刻体会到了“领导不在乎你是怎么来的只在乎你会干什么”这句话的含义。说的多不如做的多。还有一个就是沟通的问题，因为只有经过沟通才能发现问题，然后找出问题的根源，最后去解决问题，所以说沟通才是解决问题的桥梁。

这次实习，自己收获蛮大的。感谢宁波汇智给我这次机会。同时，在实习中也发现了自己有诸多的不足，在以后的学习中不断改进吧。让这些自己已经意识到的压力转化为上进的动力吧。这次实习不仅仅是学习知识，积累经验，更重要的是，通过了这两个月的实习，我明确了自己的奋斗目标，给自己设计了一个合理职业生涯规划。

在宁波汇智实习期间学到许多书本上学不到的知识，比如在人格魅力方面的锻炼、在与人处世方面的谦恭、做事要事无巨细，亲自躬行、在做事前后的思考和探索、向各位领导学习到了较强的组织和协调能力，团队意识的提高及时常怀有感恩之心，这都对我的人格成长起到了很好的作用，并且对我以后的工作和学习有了很强的实践基础。当然我在实习过程中也看到了自己的不足，这会努力让我发现自己，剖析自己，百尺竿头更进一步。

感谢学校和行政工作者的培养和关心，有了你们我才能在学校安心的学到前沿的专业知识，同时我也要感谢宁波汇智给我这个实习的机会。在这次实习过程中我更加深刻和全面的了解自己，这次实习工作中，我取得了良好的业绩，但是我也发现了自己的一些不足之处，如，工作缺乏计划性，有时候做事过急。但是我知道一个人有缺点不要紧，只要能静下心来，清醒的认识自己的错误，并怀着一颗有错必改的信念，就能不断的完善自己。我相信在我不断的完善和改进的过程中我一定会成为一个合格的企业员工，实现自己的人生价值。

**猎头工作心得 当猎头的心得体会篇二**

暑假扎上海做猎头实习有一个半月了，这期间学会了挺多东西，虽然工作压力大，也挺辛苦的，但是收获也是有的。分为几点吧

第一，关于猎头行业：

这个行业也就是在一线城市可以做得好，因为经济发达，人才多，好的公司多，但是猎头公司也非常多，大大小小的，竞争也是非常激烈的，竞争是什么时候都有的，这个社会就是适者生存，物竞天择的，任何行业都有他的竞争点。在小公司，因为是以赚钱为目的，所以压力大，工作效率要高，对于“小朋友”们来说，小公司不可能系统的给你培训，你需要的是快速的上手，熟悉业务，做出成绩，职场是个讲究结果的，没有业绩，什么都不是。leader就是给你工作上的指导之后，问太多的为什么是没有用的，你不懂的话，自己想办法去查，去解决，不要总是找借口说这个没有资源，这个不知道，不知道自己去查，。猎头行业，leader很重要，负责人的leader才能做得成单子，才可以做好工作，这个行业大公司就是可能刚开始进去的人就是做机械化的事情，一个萝卜一个坑。要有一定经验之后再去会比较好，可以做更重要的工作。同时，小公司很多东西都还不规范，尤其是处于创业期的，所以会遇到很多问题需要去解决。管理方面的，公司的扩张方面等。但是觉得对于刚毕业的人，还是去大公司比较好，因为大公司他有钱去培养你，不会因为你没有业绩就立马辞退你，他有那个资本去承担这些开销，但是在小公司就不是了，她是以赚钱为目的的，不会花费很多时间很金钱浪费在你身上，要的是业绩。而且，猎头行业很不稳定的，当你在找这个职位的时候，hr那里说变就变了，经常是你付出了努力，得不到回报的，候选人这里也是说变就变的，一会这样一会那样，到底要怎么样?因为你是处于中间，其中要处理双方的事情，所以很难把握，因为你没有主动权，难就难在你卖的是人才，人才是有自己思想的，是有心理活动的，所以你还要经常去给候选人洗脑，把握候选人的心理变化，这其中的微妙的东西就是在这里。还有，最可气的就是要是leader给你的是做不出的单子，做不成的单子，就是瞎忙，这个职业和教师不一样，教师是只要你去上课，就算是一节课的薪资。有劳动就会有收入，但是猎头不是，即使你付出了，也不一定有回报，因为你没有主动权。猎头的沟通能力要好，协调能力要好，思维逻辑要严谨，想到的事情多.同时，不是你努力就够的，还要有看人的sense，这点我的leader的sense就很准的，而且她的洗脑能力也很强。有回天之力。不是每个人适合这个工作，和hr相比，要难多了。如果猎头做得好的人，去做销售的话也是很适合的，因为猎头的难度比销售大。

第二，关于职场：

在要走的最后一周，老板找我谈了三次，关于职场的事情，就是老板喜欢怎么样的员工呢?踏实是最重要的品质，其次就是聪明，交代下去的任务，很快就明白了，而且可以以自己的方法解决好，一教你就明白了，学会了，也好学的。只有把点点滴滴的工作做扎实了，一点一点的做出成绩了，leader才会器重你，才会把更重要的工作交给你做。第二，细节很重要，这期间，我学会如何写专业的英文商务邮件，如何用linkedin找老外，如何文档的分类，如何分类邮件，如何把握自己的工作节奏。如何写comments，如何汇报工作，养成良好的职业习惯很重要。这些都是以后在工作中要用到的，我是在实习中先提前学习了。如何和候选人沟通，倾听别人讲话的，这里面都有很多技巧的。还有就是简历，虽然从刚进来的时候就开始改简历，可是到现在简历还是改得不好，要被同事说，在找工作的时候，简历很重要的，你要找什么工作，先看他的jd里面的要求是什么，这些jd和你的经验是否相符，也就是你有这方面经验的，在简历中就要体现出来，就是简历和jd匹配了，其次是格式，字体，用的文档，这期间也看了很多老外的简历，他们的格式和中国人的是不一样的，如果是做设计的，很多设计师会把自己设计的图纸，作品放到简历里。有一次就看到一个意大利的做工业设计的，他的作品那叫cool，要找工作的话，真的要好好花心思写简历。不要随随便便，对自己负责。其实，挺佩服leader的，能在这个行业生存下来，并做得好的人是挺优秀的。

总之，在实习中学习，在工作中领悟。

**猎头工作心得 当猎头的心得体会篇三**

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!

**猎头工作心得 当猎头的心得体会篇四**

通过两个月的实习，我发现了理论与实际的差距：像其他专业的学生一样，刚踏上社会的我跃跃欲试，大有气吞山河之势，因为我平时学了好多好多的自己认为出去能用的东西。但后来实践发现实际上我们看的只是基本理论学，尚未具有发展潜力，未能容入企业。

学校主要是通过学习，掌握观察问题、分析问题、解决问题的思路和方法。根据各种资料我了解到人力资源管理业务范围将会愈来愈宽，专业分工也有细化的趋势，但人事行政、事务操作和战略管理在企业是少不了的。走进企业才发现作为人力资源工作者一要熟悉国家人事劳动及其他法律法规政策，二要掌握最新的人力资源管理技术，三要具备战略家的某些素质，最重要的是根据外界环境的变化和企业实际把学到的知识具体化。因为知识老化速度已加快，企业外部环境变化更快更复杂，到社会上继续学习才是理论与实际的最佳结合办法，大学学的都是理论知识，很多案例的分析其实也都不够真实，工作中的hr工作，很多方案如果用大学的理论知识来做，最后都实行不通的，甚至会被全盘否定掉。

在斯诚实习期间我有了以下几点感受：

1.走到社会工作，一定要懂得灵活应用，社会没我们想象的复杂，但也没大学里那么单纯，更重要的是随机应变，根据实际情况把决策或计划改变。

2.刚出社会不能把自己要求太高，因为期望越大，失望可能会越大，但适当的期望与渴望是非常必要的。

3.时间是靠自己挤出来的，很多情况下我们的时间总觉得不够用，但是如果把自己逼下，是可以挤出时间，或者说我们可以在同一时间里做更多的事情。

4.有效地沟通是促进自己成长的有效方式，因为只有经过沟通才能发现问题，然后找出问题的根源，最后去解决问题，所以说沟通才是解决问题的桥梁。

5.工作中，我们要做到积极和主动，只有这样我们才能更快的进步，才能更快的融入工作中去，才能不被淘汰，因为工作中时时刻刻都存在着竞争和压力。

在上海斯诚实习期间学到许多书本上学不到的知识，比如在人格魅力方面的锻炼、在与人处世方面的谦恭、做事要事无巨细，亲自躬行、在做事前后的思考和探索、向各位领导学习到了较强的组织和协调能力，团队意识的提高及时常怀有感恩之心，这都对我的人格成长起到了很好的作用，并且对我以后的工作和学习有了很强的实践基础。当然我在实习过程中也看到了自己的不足，这会努力让我发现自己，剖析自己，百尺竿头更进一步。

**猎头工作心得 当猎头的心得体会篇五**

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。

**猎头工作心得 当猎头的心得体会篇六**

现在找一份好的工作已经成了很大的奢望，也许有个别幸运的人能够找到一份很好的工作，但是绝大部分人只能从最底层开始干起，虽然这是就应做的事情，但是我们不就应这样感受，好工作并不必须就好，只要你努力，总会有出头之日的，这是事实，不要质疑，只要有潜力，就必须会成功!

有的人有的时候常常问自己：活着是为了什么其实对于我来讲，很简单“为了以后更好的活着”古语说过：“好死不如赖活着”真的。其实没有必要那么消极的应对现实，有很多事情都不是自己想得到的结果，但是我们又不能去改变，只好默默的去忍耐;只有在这个过程当中你才能战胜自己，超越自己;

当我在工作中遇到挫折的时候，我会问自己一句话!!““难道没有别的方法能够解决了吗””!!(不妨自己去试一下)那样会更好的激发出你的潜力，敢于去应对现实。确实有的时候很委屈，很不服。但是你回头想想，我为什么会不服。一是：性格问题，我就不服这个事情;二是：我不服的就是，别人能做到，其实我也能做到;有个节目叫《挑战主持人》上面有句话说的个性的经典：“也许你不服，但你被淘汰了”难道在那个节目上的选手差距很大吗不!其实都是平等的，谁把自己的才能发挥的淋漓尽致谁就不会被淘汰。回头看看自己，在你的群体中，你自己是在一个什么位置。不要把自己看的太厉害，那样你会“悄然走开”也不要把自己看的太没用，那样你会“猪狗不如”凡事都要把心态摆正，根据自己的状况去做自己该做的事情，如果这个事叫我去做，我会去怎样做;先在自己心中摆个谱子。去做的时候你就不会“不卑不亢”机会都是留给有准备的人!

我们一天比一天越发的成熟，想的事情也一天比一天越发的老练。在我的中作日子里，我总结了一下(个人的工作经验)：

1、要有敬业的精神，忠诚自己的公司和职业，不要吃着碗里的看着锅里的，其实刚一开始工作，公司都是差不错的，公司给你的机会也不尽相同，单肯定都是一些基础性的工作，绝对不会让你一进公司就独立的承担工作，所以，即使让你打扫厕所来，也要做到在打扫厕所的员工中，你是的，要有敬业的精神，忠诚自己的公司和职业，如果你在最基础的岗位上都能够做得，公司会看得到的。

2、要明白自己为谁而工作，这个你们自己去想吧

3、心态要好，要有归零的心态，进入工作岗位，要一切从头学起，在大学你再怎样优秀，到单位里你也只是一个新员工，也要从头做起;

4、要谦虚好学，不懂就要问，哪怕是最简单的问题，也要问个清楚，

5、要有职责心，要敢承担职责，不要怕犯错误，其实在进入公司初期，领导们是允许你犯错的，毕竟大家都是凡人，关键是你在犯错之后敢不敢承担职责，能不能在犯错后有所收获，能不能吸取教训，

最重中之重的问题，也许是我们工作的绊脚石：不要认为自己一毕业就要拿几千一月的工资，你要明白你刚进公司能给公司带来什么，能给公司创造利润吗所以千万不要给公司讲什么工资多少，一个月给你5000，你能做的了5000的工作吗所以必须要踏实，清楚自己的斤两，先不要管工资多少，看重的就应是这个工作的机会，你工作表现好了，自然工资就高了，明白吗

说了好多，主要是好长时间没写了，工作很忙。此刻自己有时间了，换工作岗位了，有自己的时间了。也许说的这些在很多人面前“班门弄斧”了。

此刻我在公司的工作已经上了轨道了，我也能够独自的参加某一项项目了，我明白自己的潜力在公司中不算是的，所以一向在努力。就应抱有这种心态，只有自己去努力了，才对得起公司给的薪水。没有努力就得来薪水，这在哪里都是说但是去的。因此努力成为我永远奋斗的目标!

**猎头工作心得 当猎头的心得体会篇七**

我在首创基金的实习时从7.8开始的，在投资研究部门，首创基金是把投资和研究部门合在一起的，进去的第一感觉就是这个部门的“总”好多，投资总监p总，基金经理xu总，还有研究主管wu总。感觉公司对这次实习工作还是很重视的，我们去的第一天就召集所有部门的负责人一起开会认识新员工，还专门针对我们实习生制定了管理制度和一些工作计划。

这次召的7个实习生被分为三个小组，分别是金融工程小组，宏观行业小组和投资策略组。我被分到了专题金融工程小组，带我的就是基金经理xu总。xu总是一个很低调的人平时很少说话，开会的时候也经常是坐在角落里。xu总以前是搞债券的，90年代初拿到澳大利亚新南方威尔士大学金融硕士学位，先后在中银、中信、中金作了10多年，来首创之前是银华基金的基金经理。

过去的第一天xu总就跟我说了说实习期间的主要工作安排，主要包括初级股票库的建设，权证和可转债定价。后来做着作着工作就多了一些，再xu总的指导下开发了一个“企业估值模板”，还协助策略小组做了一些中国股市股权风险溢价(equityriskpremium)的估计。

先说说初级股票库的建设吧，股票库是基金中的地位还是比较重要的，因为基金投资的所有股票都必须来自于股票库。初级股票库建设的主要工作是选取一些指标，比如赢利性指标、估值指标、流动性指标，并确定这些指标的量化标准从所有的股票中筛选出合乎这些标准的股票。筛选本身是比较简单的，主要是指标及其量化标准的确定比较困难，当然这些标准我是不能定的，最后还是得由三个总拍板才行，我只是参与了其中的讨论，也提了一些建议。在建设股票库的过程中也看了不少其他基金的选股方法，感觉还是学到了一些东西的。

第二项工作是权证和可转债定价，这是我实习过程中觉得觉得最有意思的，前面已经提到在可转债定价中bs公式只是作为一个参考，更主要的是用二叉数和montecarlo方法，可转债中包含的很多奇异期权，比如赎回条款、回售条款等，用二叉数的方法可以比较灵活的处理，在用二叉数对转债进行定价的过程中需要注意的一个问题就是折现率不一定是无风险利率。而montecarlo方法主要是通过模拟股票的各种价格路径来计算各种情况下期权的收益，通过matlab作图可以看到股价在不同情况下的运行路径，在模拟股价的过程中可以给股价加入各种限制条件，比如在宝钢权证中，宝钢就承诺如果宝钢股份(600

)的股价如果在权证发行后两个月中下跌到4.53元以下，将拿出不超过20亿元的资金来回购公司股份，这个条款可以看作是宝钢对股价的保护，可以认为权证发行后两个月宝钢股份(600)的股价不会低于4.53元，再montecarlo模拟过程中就可以把这个条件设到matlab程序里面，然后得到在限定条件下股价的运行路径。这种方法对于处理亚式期权，路径依赖期权比较方便。在权征定价中用起来感觉特别爽，不过在可转债定价中用起来可能会比较繁琐一点，因为可转债的含权比较多，程序编起来很复杂。

期权中定价的另一个很重要的因素就是波动率，以前我们使用的一般都是固定的历史波动率，现在在做期权定价过程中，一般用garch模型预测出未来各个时点的波动率，然后将各个时点的波动率结合到二叉数和montecarlo方法中。大家如果对权证和可转债定价比较感兴趣的话可以读一下招商证券的《权证中》这份研究报告，这份报告在7月的中期投资策略会上得到了很高的评价，里面的东西做得确实很不错。后来这份报告的作者也出差到北京来了，有幸跟他聊了一下权证和转债的定价方法，不过他说的一些东西还是没有理解，偶的功力还差得远：在做这部分工作的过程中天天在看书看报告，感觉以前学的东西远远不够，特别是时间序列部分简直就是从零开始。所以建议计量没学好的xdjm要补一补，这门课对于做研究工作确实很有帮助，特别是时间序列部分的，我们接触到的大部分数据都是时间序列方面的。

第三项工作是开发“企业估值模板”，这个模板跟公司的数据库连接在一起，研究员只要输入目标企业的股票代码和对目标企业的一些假设参数就可以得到目标企业的财务预测和估值结果，效率还是蛮高的：)，现在所有研究院都在用这个模板，感觉挺有成就感的，研究员在用的过程中也提出不少建议，这个模板还在不断的改进中。在开发这个模板的过程中顺便把财务报表熟悉了一下，还认识到了excel功能的强大。

第四项工作是协助策略小组做了一些中国股市股权风险溢价(equityriskpremium)的估计，参与的比较少，主要是提供一些数据上的支持，同时也参与了一些方法的讨论，现在用的是两种方法，一种是很直观的那市场收益率减去无风险利率，另一个用的红利增长模型，不过效果不怎么好，因为国内企业前几年分红很少，而且增长率的预测比较困难。不过高盛的报告里面好像用的就是后一种方法，erp一直也是高盛报告的一个卖点，他们的结果和市场的相关性很大，不知他们是怎么做出来的。后来还打电话到高盛中国跟他们聊erp的做法，但是没有结果。

下面再说说我对基金公司一些感受吧。

总的来说，工作并不是特别累，每天8点半上班，下午5点下班，基本可以做到准时下班，这是我最喜欢的。公司里面的数据资源也很丰富，什么bloomberg、wind、天相还有一些北方之星、红顶之类的，基本上想要的数据都可以找得到，前几天bloomberg还来人给我们做了一些培训，感觉功能就是强大，不过界面不太友好。这边的研究员出差的机会也比较多，主要做一些上市公司的调研工作，来对企业做出更合理的预测。

每个研究员调研回来都得做个报告，听报告是我最喜欢的事情之一，很多研究员会指出不同的问题，提出不同的看法，很开阔视野，每次听他们提出这样或那样的问题，心里总是想“对呀，怎么自己没想到”，经验还是得靠积累啊。就待遇而言，首创算是比较一般的，可能是没有发基金的缘故吧，没有管理费这一块收入来源，目前主要还是拿股东的钱，估计发了基金以后会好一点，二级研究员估计能够有10k吧。

**猎头工作心得 当猎头的心得体会篇八**

本人为中北大学信息商务学院08级电子信息工程专业三班的实习生李\_\_，从20\_\_年12月3日至12月7日在北京协力超越科技公司进行了为期一周的实习活动。下面的内容就是有关于此次实习的心得总结。

此次实习由中北大学信息与通信工程学院和信息商务学院共同组织，全专业共计有150多名学生参加，由中北大学的专业负责人王晨光和系主任王浩全两位老师亲自带队。实习的主要内容包括sdh基本原理、td—scdma网络优化、wcdma调试和优化等课程。协力超越公司为我们学员实习配备了多名优秀的课程讲师，他们水平高、业务精、态度好，给我们提供了很大的帮助。

在实习期间，我们将更多的精力放在了学习现代通信技术理论知识上。一边上课的同时，一边又在实验室进行实际的设备测试与操作，很好地将所学到的专业理论知识运用到了实践之中。

实习第一天，由于我们赶到北京的时候，时间已经有些晚了，所以讲师那天只是给我们简单地做了一下介绍，强调了此次实习应该注意的地方，学习的重点，当代通信技术的发展潮流以及电子信息工程专业毕业生今后的就业去向。

实习第二天，我们学习了td—scdma网络优化课程。讲师向我们讲述了td—scdma网络优化的流程，路测工具的使用方法，参数分析，无线网络的性能指标和网络优化案例分析等，并让我们几位同学进行了实际的操作，通过改变ip地址、子网掩码以及默认网关的一些参数，将同一房间里的几台不同的电脑通过交换机(switch)来进行连接。经过多次的实验，最后终于连接成功，完成了讲师交给我们的任务。

实习第三天，我们学习了wcdma的调试与优化，上午学习的是理论基础，下午又在实验室进行了上机操作。通过参观与学习，初步掌握了网络通信技术的设计理念与方法，清楚了通信技术的内涵。

实习第四天，我们学习了sdh(同步数字体系)的基本原理，讲师通过运用师生互动的授课方式，为我们讲述了现代同步数字体系的发展形势，以及未来几年内发展的重心。还建议我们去非洲参加工作，拓展事业，他说那边的通信技术还相对比较落后，上升的空间非常地大，更有利于我们实现自己的人生价值。

实习第五天，我们进行了一次简单的考试，考查的主要内容就是这几天学习的知识点。同学们经过深思熟虑之后，认真地完成了考试的内容，给这次的实习培训书写了一份满意的答卷。

这一次的实习虽然时间短暂，但是依然让我学到了许多知识和经验，这些都是书本上所不曾提到的。我逐渐地开始认识到实践的重要性。实践中蕴藏着无穷无尽的知识，这些知识需要我们去耐心地发掘、总结。实践出真知，实践是认识发展的动力与源泉，它为我以后的就业提供了宝贵的财富。

**猎头工作心得 当猎头的心得体会篇九**

一、实习目的

通过到工厂参观企业生产环节，了解和掌握各种食品的生产工艺和流程，巩固和理解已学过的理论和专业课程内容，培养我们理论联系实际的能力，提高实践能力、动手能力、解决问题和观察问题、分析问题以及解决问题的能力，为后续毕业设计以及毕业论文打下坚实的基础。在实习过程中让我们了解企业厂史、生产现状及发展远景等，掌握企业的产品结构及在市场的地位;掌握产品的工艺流程及各生产环节操作注意事项;了解车间布局，掌握设备操作流程并分析车间的质量控制点，提出提高产品质量的合理化建议，以及企业的营销理念及科研开发状况等。

二、实习内容

在实习的这段时间里,我们参观了三家在生产不同产品的食品企业，有乳品、饮料、焙烤食品等。以下是实习期间查阅的相关企业概况以及在实习中学习到的。

1、 哈尔滨龙丹乳业

(1)哈尔滨龙丹乳业简介

龙丹乳业是我国唯一一家由科技成果转化而来的研发型大型乳品企业;是国内乳品行业唯一通过国家科技部和中科院“双高”认证的高新技术企业;黑龙江省政府重点扶持的国家级农业产业化龙头企业，全国十大乳品企业之一。作为国家乳业工程技术研究中心的产业基地，龙丹乳业是生产优质配方乳粉及其它乳制品的专业生产厂家，东三省最大的液体奶生产商之一。依托黑龙江绿色的原生态牧场奶源，先进的设备技术、精湛的科学管理、专业的人才队伍，龙丹乳业精心打造出“龙丹”这一享誉全国的中国名牌乳制品。龙丹液态奶、龙丹奶粉的几十个系列，逾百种乳制品凭借丰富的营养，卓越的品质，畅销全国28个省市自治区，倍受消费者青睐。

(2)产品工艺

1闪蒸工作原理：

闪蒸是指在不改变牛乳各种有益成分的前提下，通过降低液体沸点的原理，蒸发牛乳中的部分水份，从而提高了牛乳中的干物质含量、去除不良气味，达到高品质牛奶的标准要求。

2均质工艺：

均质是指对牛奶中的脂肪球进行机械处理，使它们呈较微小的脂肪球均匀一致地分散在乳中。经过均质的牛奶，脂肪直径课控制在2微米左右，营养成份更均匀一致，不易形成脂肪层，更有益于人体的消化吸收。

3巴氏杀菌奶工艺：

巴氏杀菌奶是以新鲜牛乳为原料，经过净乳、标准化、高压均质、低温短时(85℃/15s)杀菌、冷却、低温灌装而成。巴氏杀菌的主要目的是杀死牛奶中的致病菌，最大程度的保留牛奶中的维生素、矿物质、活性因子等有益成份，同时确保牛乳口感新鲜纯正。 4超高温灭菌工艺：

超高温灭菌是指在封闭系统中将牛乳在连续流动的状态下，通过脱气、均质、热交换而快速加热到137℃保持4秒，以达到商业无菌，最后经无菌灌装设备加工制成。按不同包装形式，保质期分别为1~6个月。

5酸奶工艺：

酸牛奶是选自自营牧场优质鲜奶为原料，经闪蒸、均质、巴氏杀菌(95℃/300s)等工艺处理后，用进口直投菌种进行接种发酵，约经保温4~6小时再进行冷却、灌装。因酸奶具有多种保健功能，营养成份更易于人体吸收，所以深受广大消费者欢迎。

2、哈尔滨米旗食品有限公司

(1)哈尔滨米旗食品有限公司简介

哈尔滨米旗食品有限责任公司成立于一九九六年六月，米旗公司位于哈尔滨的开发区，是一家集研发、生产、加工、销售于一体的全国性食品连锁企业，是米旗集团的子公司。公司生产的蛋糕、中点、西点、月饼等产品辐射东北、西北数十个城市，享有盛誉。为了追求品质的精益求精和独具特色的米旗食品，米旗公司不惜重金引进先进的科学技术和和进口的生产设备用于生产和研发。在原料的配给上，采用美国的先进的植物性鲜奶油、面粉及高档原辅料，引进中国台湾先进技术，生产出高标准的米旗系列食品。在经营上，采取了产销服务一条龙的经营模式，在食品行业首家推出连锁经营，首家采用开架自选的购物方式，公司重视产品品牌和企业形象的宣传，短短几年米旗系列食品就以其过硬的质量赢得了广大消费者的信赖和肯定。

(2)米旗的生产工艺流程：

油 馅 酥 料 (中点)

分 分 割 割 割

(面包)

↑

种面配料 →中种面搅拌→中种面团搅拌

1)生产车间分成几个区域，原料处理间包括配料区、搅拌区、成型区，然后接着的是烘烤区、冷却车间、包装车间。采用自动化机械大生产，操作员工人数很少。

①配料区：将预处理间挑选过的安全、优质的原料按照工艺标准发放到各个组，严把质量、安全关，在最初的环节避免食品污染。设备名称：筛份机、糖粉机

②搅拌区：卫生安全的原料通过最初的加工，搅拌成香气四溢的面团。设备名称：打蛋机、搅拌机

③成型区：整快的面团，通过成型员工的精心制作变成各色各样的面包雏形。简单的形状可以通过机械自动完成，而具有复杂花形的面包需人工制作。设备名称：分块机、滚圆机、压面机

接着是烘烤、冷却及包装等。烘烤采用连续隧道式烤炉，温度为200℃，连续化生产，人工卸产品，转移到冷却室冷却。把烘烤后的面包，送入冷却室，由经净化的冷风冷却，时间为1.5小时，冷却后的温度，冬天22℃，夏天28℃。经冷却后的面包在包装室自动包装，经检验合格后出厂销售。车间内有一套德国进口的全自动化的面包生产机械wp(weraer&pfleiderer)，此生产线日产量为12500个面包，每个面包重380g。

2)在快餐生产车间内有是一套全自动化的生产线，其设备都是不锈钢的，一个和面机的容量可一次装进8袋面粉(50斤/袋)，生产能力很大。车间上方有排风管道，净化车间空气，保证空气新鲜畅通。

4、哈尔滨可口可乐饮料公司

(1)哈尔滨可口可乐饮料公司简介

哈尔滨可口可乐饮料公司简介坐落在开发区，成立于1993年，总投资2200万美元，生产、销售国际品牌可口可乐、雪碧、芬达、醒目、冰露水、酷儿、雀巢冰爽茶等系列饮料。随着品牌知名度和市场占有率的不断提升，逐步成为了市场的领导者。可口可乐饮料的主剂由国外进口，然后利用当地的糖、酸、水进行调配而成的。不同国家和不同地区所生产的可口可乐的配方不完全相同，以适应各地顾客的口味。

(2)生产工艺要求及流程

该可乐饮料采用的是一次灌装法，其优点有：糖浆与水的比例准确度高，容器容量变化是无须改变加注量的比例，产品质量稳定;糖浆与水的温度一致，气泡小;混合后的液体均匀溶入二氧化碳，产品刹口感强;生产规模大，适合大型连续化工厂。

在可口可乐饮料中99.5%的成分是含有二氧化碳的糖水，其中占极小比例的物质是一种香料混合剂，正是它奠定了可口可乐的独特口味，这种香料混合剂包括野豌豆、生姜、含羞草、桔子树皮、古柯叶、桂树和香子兰的皮等的提炼物、过滤物和染料。

(3)玻璃瓶装可口可乐的生产过程

人工清洗→传送到洗瓶机→电子空瓶检查机→罐装机→混比冷却系统→加盖密封→质量检测→加温。

可口可乐的注入间 注入机评定注入速度：

拉罐355ml： 30000罐/小时

rb250ml： 36000瓶/小时

pet1.25l： 15000瓶/小时

pet2.0l： 800瓶/小时

pet500ml： 18000瓶/小时

设置不同容量，不同的灌装要求。以满足消费者的不同需求。

三、实习体会

通过这几天的参观实习，我置身于实际企业生产环节，了解了各种食品的生产工艺和流程，有助于我巩固和理解已学过的理论和专业课程内容。在厂方技术讲解员不厌其烦的讲解过程中，使我们对食品工业也有了更加深入的理解，与以前单纯从书本上学习、做实验相比，真正做到了理论联系实践，感觉很有收获。

最后，感谢学院为我们提供这个宝贵的实习机会，感谢各位老师在这几天陪我们走过，感谢各个厂区给我们提供实习的场所以及其技术讲解员的细心讲解!

**猎头工作心得 当猎头的心得体会篇十**

我是一名学习市场营销专业的20xx届毕业生，在今年1月25日很有幸被啤酒集团录用，成为一名实习业务员，经过培训合格后，我进入了啤酒销售总公司；于是我被派往销售分公司，我从基层的访销员，实习业务员做起，时至今日已有三个月了。

在这段时间里，我不仅学到了很多在书本中学不到的营销知识，也让我个人更加的成熟和坚强；在实习工作中，当我遇到工作中的困难时，曾夜不能寐的思考解决方法，因为我始终相信方法总比困难多；在具体的市场上，曾受到无数次的拒绝和嘲讽，有多少次在深夜里独自一个人哭泣，有多少次已经决定卷铺盖离开；可是第二天又早早的投入到了新的工作当中，因为我始终相信：生命在于坚持，我可以接受失败，但我却拒绝放弃。

就这样，一个月，两个月过去了，我坚持了下来；如今的我已经变的老练和成熟了，在工作中积极向上，善于发现问题，并及时的解决，曾多次受到主管经理和副总的表扬；在具体的市场上，能很好的处理同客户的关系，同时维护好同终端的客情关系，从而让我感受到了营销给我带来的乐趣。

首先，我介绍一下所在市场的基本情况，我所在的太康市场是豫东深度分销的楷模，实行的是大客户与小客户相结合的乡镇代理体制，除了县城的几位大客户外，在每一个乡镇设一个一级经销商，是完全的市场精耕。

其次，我很有幸能够参加20xx年啤酒大战，感受啤酒营销，在我们区域市场的主要竞争对手是流通领域的维雪啤酒，餐饮渠道的雪花啤酒，当然了还有其他品牌的啤酒，如青岛啤酒，燕京啤酒等等。

在抢占市场的时刻，在流通领域里铺货时，作为总公司的主打产品新一代的促销政策是10带2加1.8升的大豆油，展示两个月，27元/箱；维雪20带3，28元/箱；雪花10带2，28元/箱；竞争是相当的激烈。在县城的每一个终端店都是必争之地，各个厂家都在抢，真是一场没有硝烟的战争！

在餐饮领域的竞争，更是在比拼实力，都在买店，你出3000，我出5000，经过较量我们买断了大部分饭店，但也付出了沉重的代价，花费了将近200万买店费。

时止今天，我的实习期已经结束了，在这三个月当中，我付出了很多的辛劳，同时也收获了硕果；由于我在这段时间里表现出色，已成为集团公司的一名正式销售人员，享受国家统筹及优厚的薪酬待遇。

最后，感谢我的母校——高等专科学校，一直以来对我的培养，感谢市场营销系全体老师传授给我的营销知识，感谢三年以来教育过我的所有老师，学生在此向你们敬礼了，你们辛苦了。

感谢当初录用我的集团人力资源总部的xx部长和xx部长，同时再次感谢营销部长先生对我营销知识的指导和教诲。

**猎头工作心得 当猎头的心得体会篇十一**

今年二月二十日至二月二十三日，本人参加了由北京优爱兄弟文化传媒有限公司组织的，著名婚礼人导师张铁龙老师主讲的婚庆人高级讲座培训班，学习培训已过了三个月了，在张铁龙导师和时嘉老师的指导和启发下，自己不断努力，虚心向同行、前辈学习，同时，通过电脑网络，自学了婚庆人、特别是婚礼司仪方面的有关知识，感觉收益非浅。近日内心一直有一份冲动和感悟，想向同行、前辈们写一份学习心得，这不今夜无法入睡，于是我来到了电脑前准备写下我的第一篇文章，如有不妥之处请同行、前辈、老师们多提宝贵意见。

作为一位从军二十多年，年龄已在四十多岁的军队转业干部的我，能选择婚庆司仪这份工作，就得需要有相当大的勇气和决心来决定这件事，在家人、朋友们的鼓励支持下，我终于迈出了这一步;虽然到目前为止还没有接一单的活，可是我的内心充满着自信和快乐。经过三个月的培训、自学，我发现自己非常喜欢婚庆人这个角色，愿意做婚庆司仪这份工作，于是自己就定下了“做积德行善之事，圆和谐幸福之家”的工作理念。另外，自己结合自己的工作和生活阅历的一点点优势，给自己从事的婚庆司仪的这份工作做了一点点延伸，那就是在婚庆司仪这份工作不忙的时候，兼顾着做点单身年轻人的“红娘”的工作，这给做好婚庆司仪工作带来了无穷的动力，也符合自己制定的工作理念。每到周末有我牵线的未婚男女青年要见面时，本人当好“红娘”、做好司仪的这份成就感和责任感就大增。于是自己也就有了一下几点不成熟的意见和观点：

一、做事先做人，这是做好任何工作的必然要求。就像著名婚礼人导师张铁龙给我们授课时，通过实际案例和多年的人生体验将怎样做人这一课就讲了一整天，可见做人的重要性。如果连人都做不好，做事会做不长远的。做婚庆司仪、做“红娘”就是在做事，人做好了，此事自然就会能做好。围绕做人的话题，这样正反面的案例和教训太多了，今天就不展开说了，我想每个人对此观点都会有很深的同感。

二、要想做一位优秀的婚庆司仪，就必须得有极大的兴趣爱好和社会责任感。通过培训学习，使我深刻地认识到，婚庆这个行业虽然是个朝阳产业，可是并不是挣大钱的行业。每个同行，如果对此行业没有一点兴趣爱好和社会责任感，他是坚持不下去的。所以导师讲得好，婚庆人和司仪的工作，是艺术和商业完美结合的工作，是积德行善的事业。

三、要想主持好一场婚礼、做一名优秀的婚庆司仪，细节决定成败。我个人认为，凡是从事婚庆司仪这份工作的，不管它学历、能力水平有多大差异，一个底数就是“没有两把刷子是做不了这份工作的”，所以说，从事婚庆司仪这份工作的同行、前辈都是有一定的能力素质的。每场婚礼规模是有大小之分，可是新人对婚庆司仪的要求没有高低之分，在新人的眼里他们始终认为他们选择的司仪是最棒的，所以这无形中就给我们婚庆司仪提出了很高的要求和标准，为此我个人认为婚礼司仪在主持每场婚礼时需要把握一下的几个细节。一是婚礼主持内容要有突出每对新人个性的一面，虽然每场婚礼的程序大同小异，可是婚礼稿绝不能千篇一律，否则每对新人个性的一面就体现不出来，这就要求我们婚礼司仪平时多积累，多撰写、多创新这方面的文章;二是音乐曲子的选配和音乐声音的大小一定要与主持稿、现场的场景相匹配、要同步。婚庆司仪主持时、新人和嘉宾代表讲话时，选择一些非常抒情的音乐就行，而且播放时音乐声音不要太大，这样可使整个婚礼现场控制在司仪的节奏之中，能使现场很快进入一种意境，从而达到新人满意、全场人收到教育的这么一个效果。三是婚庆司仪要对婚礼现场上的整个程序了如执掌，特别是每个环节之间的过门的台词要背记清楚，这样就不会出现忘词、缺项等冷场、尴尬的局面。当然了，每场婚礼，婚庆司仪都得把主持稿背下来，特别是人名和酒店的名称不允许有任何的失误，这是对婚庆司仪的基本要求，也是婚庆司仪发挥水平的前提。总之，我个人认为只要把上述的细节做到位了就能成为一名优秀的婚庆司仪，我对自己能成为这样的人充满着信心并且不断努力着。

以上是我今年参加婚庆人高级讲座班培训、自学三个月以来的一点心得体会撰写出来，也算是我在我的博客里撰写的第一篇文章，愿与同行、前辈共享并恳请同行、前辈提出宝贵的批评意见。

**猎头工作心得 当猎头的心得体会篇十二**

在大学里我的专业是舞蹈，也就是说我在高中时学的特长，不过还不错，我的天赋不错，加上我后天的辛勤努力，我的舞蹈专业一直很好。

不过即使我的专业再好，毕业后还是要找工作的，我学的是师范类专业，毕业后要是能当个舞蹈老师就很不错了。当然去实习时很必要的，这可以提高我的舞蹈能力和教学能力。我找到了一个地方，实习两个月。

两个月弹指一挥间就毫无声息的流逝，就在此时需要回头总结之际才猛然间意识到日子的匆匆。“千里之行，始于足下”，这两个多月短暂而又充实的实习，使我真正体会到作为一名文化工作者的辛苦和做一位舞蹈老师的乐趣以及责任，使我的教学经验得到了一个质的飞跃，学到了很多书本上学不到的知识。同时，它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。原先颇感忸怩的离开大学的围城生活，现在已经渐渐变得顺其自然了，这或许应该是一种庆幸，或许更应该是一种叹息，谁能说得清呢?回顾两个多月的工作，既紧张，又新奇，收获也很多。

首先，我将实习期间的工作收获体会总结如下：

一、政治理论认识得到提高

为提高全局工作人员的整体素质，局领导组织全局进行时事政治学习。

二、进一步了解保护非物质文化遗产意义

保护和利用我市非物质文化遗产，实现经济社会的全面、协调、可持续发展具有重要意义。运用文字、录音、录象、数字化多媒体等各种方式，对该非物质文化遗产深入地进行真实、系统和全面的纪录，并建立了!作重点、明确任务，确保非物质文化遗产保护工作的实效，保证非物质文化遗产保护工作的质量，完成好普查和保护的历史重任。

三、丰富了民间艺术知识理论

实习期间，在指导老师的帮助下，除了认真完成局里领导布置的工作任务。初步了解了民间举行社火活动的时间、地点、内容以及形式，简单掌握了二人台的节奏动律、舞蹈动作特点和风格特性，弥补了自己在民间艺术知识方面的不足。

四、舞蹈教学方面的收获

做老师容易，做好老师难，除了备课、上课，其余都是琐屑小事。有人说教师干的是良心活儿，我看有道理，做教师不需太大的办事能力，却是极其精细的话，就像艺术家对于他的作品一样要想自己的作品趋于完美，的确得花一番工夫。

通过实习期间的舞蹈授课，我发现在教授新舞蹈时，不能操之过急，一定要循序渐进地讲解清楚动作的要求、规格和要领，制定有效的练习步骤。按照由简至繁的教学原则，首先让学生熟悉音乐节奏，随后是动作练习，最后才是情绪表达。在动作练习中，将组合动作分解成单一动作，难度较大的单一动作还分解成局部动作(上肢或下肢动作)。

五、其他方面收获

为营造浓郁的节日文化氛围，跟随文化馆工作人员精心组织了20\_年春节系列文化活动，并有幸成为文化馆辅导小组的一员。春节系列文化活动是每年群众文化工作的重中之重，为保证活动顺利完成，我们成立了系列活动领导小组。同时，加强辅导部人员力量。领导小组全面负责系列活动的策划和组织实施，并把各项工作落实到各部室，责任到人。

这次实习的收获真的很大，我更加坚信了我自己学舞蹈的选择，好的不一定是适合你的，适合你的不一定就是的，所以我对自己的选择感到庆幸。

在以后的学习生活中，我还是会按照的要求来严格要求自己，使自己做到。现在的形势下，找到一份好的工作并不容易，所以我对自己的要求就要更加的高了，这是对我将来的负责。

我希望在以后的岁月里我能够做到更好!

**猎头工作心得 当猎头的心得体会篇十三**

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！

**猎头工作心得 当猎头的心得体会篇十四**

实习是我们步入社会的桥梁，是一个能帮助我们完成校园人到社会人转变的过渡阶段，

实习，有很多人经历着这样的尴尬：作为学生，总是觉得自己被忽视，实习期没有事情可做，白白浪费时间;作为企业，觉得实习生完全不懂公司工作流程，无法把重要事务交托给他们。因为一早就有心理准备，在dop部实习时，很快克服了这种尴尬，基于dop的工作一定的复杂性和专业性，我所做的都是一些简单而琐碎的工作，因此，不敢说自己的业务技能有多大的提高，但是我在这里耳濡目染，学到更多的也是更受用的，是对工作的一种态度，一份责任心，一种信念，

“预测准、计划优、成本低”是我们dop的部门使命，6、7、8月份，也是公司销量最大，部门担子最重的月份，为了完成我们的工作目标，同事们自觉加班成了最平常最普通不过的事情，遇见调休也会打电话回来再嘱咐一下工作，会争论，会烦躁，但都是为了一致的目标，秉着绝不拖让部门拖公司后腿，而要让部门在公司更有影响力的信心在拼命战斗。也许我无法担负这种核心的任务，但我也和同事们站在一起，做好我自己，希望也能出一份力，尽管微不足道，也是一股劲。

一、态度认真诚恳，从小事做起，不推脱，不找借口。我一没经验二没人脉，要获得公司的认可，除了认真、主动之外没有其他的方法。像复英发传真、填写报销单、数据统计、账单核对等这些简单琐碎的小事我都一一认真对待，尽自己的努力尽快完成任务，绝不耽搁。做错了主动承担，努力补救，下次注意。一次去复印发票把一张发票居然落在复印机上了，幸好找回来了，认真的反省，吃一堑长一智，再也没有发生过这样粗心的事，再小的事也是该用心的，一屋不扫何以扫天下?

二、工作积极主动，有工作意识。明白自己是来工作来实践的，不是来混日子的。没有任务时，我会主动去问同事有没有什么我可以做的，空闲时去公司内部网看看公司的资料，通过这些资料熟悉公司的组织构架，各部门职责以及公司新闻等，也是一种更好了解公司的途径。因为同事们都很忙，我也不好意思在工作时打扰，所以都会在吃饭的空当问一些问题，或者在午休时让同事教一下如何做哪张报表，种种。也有不少收获。

最后，感谢杭州中萃给我这次实习的机会，感谢dop的同事们在工作时给我的关心和帮助，让我在这里得到成长，收获颇丰。

**猎头工作心得 当猎头的心得体会篇十五**

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!

**猎头工作心得 当猎头的心得体会篇十六**

时光飞逝，转眼间，到软件公司实习已经一个多星期了，这段时间能够和同事们一起工作、学习、生活我感到非常的荣幸，作为一名刚从大学毕业缺乏实践能力的学生，尤其是没学过javascript相关知识在java前台组进行实习培训的时候，我感觉到了一定的压力和困难，但是随着到java后台组的培训过程中，我慢慢地找到了自己的位置，找到了自己的目标，虽然在这个过程中感到了一定的压力，但是我相信没有压力就没有动力，所以整个实习过程我都在不断的努力。

在这段实习培训的过程中，为了能够使我更好更快的适应软件公司的工作生活和节奏，公司为我提供了良好的工作学习环境，刚到公司，公司就为我提供了相应的座位，同时在实习培训过程中，遇到不懂的问题的时候，我的上司和同时都会仔细地给我分析、讲解，让我感受到公司团结向上的氛围，软件公司最重要的也就是这种团队合作的精神。

在这一个多星期的时间中，我进一步学习了java编程语言，以前在学校实践的比较少，这几天的实习培训让我对java语言有了更清晰的认识，也让我具备了更好的java编程能力。其主要表现在以下几个方面：

1)编码规范：编码规范虽然不会提高程序的效率，但是可以提高程序的可读性和可维护性，通过对编码规范的学习，改掉了我以前声明变量时大小写不混合和很少写注释的很多不良习惯。

2)数据库的操作：使用preparestatement批量插入数据库及查询数据库、statement查询数据库，让我对preparestatement和statement对数据库进行操作及它们的区别有了更具体的认识。

3)多线程和同步：多线程和同步以前在学校的学习中很少用过，通过这次实习培训，在多线程和同步方面我掌握了很多知识。

4)二叉树练习：二叉树练习让我复习了很多数据结构的重要知识，尤其是二叉树的深度(先序、中序、后序)优先遍历和广度优先遍历，同时对二叉树添加、删除节点的逻辑、栈、队列和链表有了更深的了解。 在这次练习的实现过程中，需要用到很多java中的重要知识，像构造方法、继承、封装、容器(list、queue、map的使用及遍历)等，让我对java知识进行了系统的复习。

当然，在思想认知方面我也得到了很大提高，在公司上班应该有责任心，对自己的言行负责。工作中，我严格要求自己，同时，我还学到了如何与和同事和睦相处，如何和人更好的交流，软件开发团队的交流沟通、团队合作尤为重要，这些在我的实习生活中都有体会。

实习期间我学到了很多东西，不仅在理论上我对it领域有了全新的认识，在实践能力上也得到了很大的提高，真正的学到了学以致用，更学到很多做人的道理，对我来说受益匪浅。当然，自己现在还存在一些不足，我对自己的编码能力还不是太满意，有待进一步提高。同时，学习的知识只限于书本上的，对it领域一些新的发展动态以及一些领先的技术了解的比较少，让我意识到自己知识的缺少，这激励我在以后的学习、工作、生活中要不断了解并掌握信息技术发展动态以及信息发展中出现的新的技术。总的来说，整个的实习过程是紧张而愉快的。在今后的工作中，我将继续保持认真负责的工作态度，争取在以后的实践中更好的运用自己的知识，进一步完善和充实自己。

最后，我想感谢、两位同事，感谢你们在这次实习过程中的指导与帮助，这次实训我学到很多，也懂得了很多，这将是我在工作中的一笔宝贵的财富，祝愿你们在新的一年生活工作中，身体健康万事如意!

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找