# 实习总结表个人总结怎么写

来源：网友投稿 作者：玄霄绝艳 更新时间：2024-07-23

*实习总结表个人总结怎么写（6篇）找工作有时候也会让人冥冥之中感到一种缘分，一种暗中驱使的力量。以下是小编为大家整理的实习总结表个人总结怎么写，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家有所帮助。1实习总结表个人总结怎么写精选经过一个多月的SIMTRA...*

实习总结表个人总结怎么写（6篇）

找工作有时候也会让人冥冥之中感到一种缘分，一种暗中驱使的力量。以下是小编为大家整理的实习总结表个人总结怎么写，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家有所帮助。

**1实习总结表个人总结怎么写精选**

经过一个多月的SIMTRADE模拟训练，我们对国际贸易的业务流程及操作有了更进一步的了解和感触，现在我们对贸易的理解已经不在停留在单纯的理论层面。

在头一两个星期里，我们处理起业务是不知从何做起，填写单据那是相当的慢，算一笔进出口预算表都要算上一个多小时。经过两个星期的不间断联系，早后来的操作练习中我们处理的是得心应手，可谓从容自如。

在我国继续扩大开放、深化改革和加入世界贸易组织以来的新形势下，作为未来从事国际贸易方面业务的我们必须熟练掌握国际贸易的sdf这两年学习的一个大总结。从国际贸易理论，到国际贸易实务，再到上学期的外贸函电及本学期外贸合同的制定、国际货物运输风险和保险，在本次模拟训练中都一一体现，通过SIMTRADE模拟训练我们对以前所学过的知识有了一次系统的回顾，又在训练中对国际贸易的流程及操作有了更加深刻的体会，这对我们未来的工作在思想上做了充分的准备。

通过本次的模拟实习，我们可以发现以前学习中薄弱环节，为今后的学习指明了方向，也会实际操作打下一个良好的基础。本次模拟训练给我最大的体会就是操作细节的细腻及流程的缜密，各个流程相互衔接，此流程的疏忽将会导致彼流程无法完成，某一细节的不慎错误或纰漏将会导致整个流程操作前功尽弃，这为未来的实际工作敲响了警钟:做贸易一定要仔细谨慎。

在本次实习中，我们充分利用了SIMTRADE提供的各项资源。我们充分使用邮件系统进行业务磋商，这是我们未来的工作中必不可少的，通过模拟系统我们可以掌握往来函电的书写技巧，不足之处通过老师的悉心指导和查阅相关资料又可以起到温故知新的作用。在模拟中对不同的业务和角色我们采用不同的贸易术语和方式，我们可以掌握不同价格术语在海运、保险方面的差异。在询盘、发盘、还盘、接受环节的磋商过程中，灵活运用价格术语和结算方式，正确核算成本、费用和利润，以争取较好的成交价格，是我们在未来的贸易实务中必不可少的基本功。SIMTRADE的检验系统可以在我们做完每一笔业务后对我们实习过程的结果计算出准确的误差及正确的结果，让我们明白正确的结果，这样可以减少我们在类似的业务中的错误。

国际贸易与国内贸易不同，在国际贸易中我们将面对各种f们要培养适应环境、应对各种角色和处理各种问题的能力。在SIMTRADE模拟训练中同学们分别扮演五种角色，而工厂、进口商、出口商是我们未来工作时将会扮演的角色,SIMTRADE为我们提供了良好的资源，使我们有一种身临其境的感觉。下面说一下在角色扮演中的一些经历和体会。

在这次实习中，我还fdg模版。虽然实际业务的开展远没有模拟系统如此顺利，但模拟系统为我们提供了一个演练的平台现的问题均有所涉及，通过今天的模拟操作，我们可以熟练掌握实物的基本流程，为今后fdg操作过程中暴露出来的英语基础的薄弱、基本知识的不熟练等问题也为今后的学习指名了方向。只有通过刻苦的学习，加强对业务知识的熟练掌握程度，在现实的工作中才会得心应手，应对自如。

在最后，我要感谢我们的是根本不可能存在的出口商是最为重要的角色，在扮演出口商的角色的过程中，经过准备、磋商、签约、履约、善后几个流程。准备阶段，及时了解市场行情，并同工厂和进口商建立广泛而牢固的业务关系是非常重要的。

掌握国内外市场行情，根据信息确定目标er准备，同工厂建立业务关系，为备货做准备，这都是一名国际贸易者所必备地素质。磋商阶段，根据成本、税的情况准确计算成本和报价，是至关重要的，通过询盘、发盘、还盘、接受四个环节，就交易条件达成一致，更是体现我们业务能力的地方。在交易过程中市场是变化的，作为出口商需不断核算成本、费用和利润，才能获取最佳交易条件和价格。

在贸易术语上，我们分别采用了CIFFOBCFR的术语，结汇可T/TL/CD/AD/P等等方式，信用证结汇可以保证出口商及时得到货款但是费用高，多笔业务的开展，不同术语的运用可以加强我们对知识掌握的熟练程度，在费用上的不同核算和支付更是对我们关于知识掌握程度的考验。签订合同进一步明确双方的权利和义务，标志着完成了一半的业务，通过前一段时间的外经贸合同课程的学习，对于合同的制作我们已是得心应手。本次实习采用的是成文合同，为我们省去了许多细节，成文合同rgret同存在着不到这出，文本中没有涉及到贸易纠纷等问题，而现实中纠纷是难以避免的。履约意味着合同进入实质性阶段，以CIF为例，履行的职责和义务包括：催证、审证和改证、备货、租船订舱、报检、保险、报关、装船、制单、结汇等环节，每一环节紧紧相扣，一环的错误就会导致整个业务无法顺利完成。SIMTRADE系统的在线帮助为每一步的进行在线指导，业务日志提醒我们需要做什么，单据的检验系统更让我们及时更正单据中的错误。当业务结束时需要进行善后工作，这是许多同学容易忽略的事情，其实善后非常重要，这可以为我们创造新的商机。在业务进行中，我们还通过银行借款或同行间拆借得到的资金，以便业务的开展和做大做强。

**2实习总结表个人总结怎么写精选**

很荣幸能够参加\_\_证券\_\_X营业部的实习。在一个多月的实习期内，我学到很多证券领域的知识，熟悉了公司的运作方式，让我对证券市场有了更深的理解。相信这段经验将对我今后的职业道路产生重要的影响。

实习刚开始，我们小组被分配到交易部柜台实习，在实习中我发现柜台的工作人员是最忙碌的。客户需要在柜台办理各种业务，如转托管，撤消指定交易，变更客户资料和密码的重置银证转帐的开通和取消等等。在整个前台实习的过程中，我学会了如何填写办理各种业务的表单并帮着工作人员复印身份证，银行卡及股东代码卡等，以提高工作效率。

后来，我们又被轮换到了客服部，在这里公司安排了好几位客服经理进行学习培训。经过培训和多天的观察学习，我学到了许多证券知识。由于平时在校学习比较少关注股市，更准确的说是对证券市场了解的并不多，因此也比较少运用些股票软件进行分析。在实习期间，工作相对较少的时候，我们比较关注股市动态。熟悉了沪深两市许多上市公司，并对一些各股运用各种指标进行了分析和讨论，把所学的相关知识又回顾了一遍，熟练并且能充分的操作股票行情分析软件，对股票市场比原来有了更深刻的认识。

在营业部实习的这段时间让我体会深刻的事就是人际交流。在与他们的日常交流中我可以学到很多在大学里永远都学不到的知识和道理。与同事相处一定要礼貌、谦虚、宽容、相互关心、相互帮忙；再次，要学会严肃认真地工作。因为，公司是工作的地方，是绝对不允许发生这样的事情。工作，来不得半点马虎，否则就会出错，工作出错就会给公司带来损失。于是，我意识到：自己绝不能再像以前那样，要学会像这里的同事一样严肃、认真、努力地工作；最后，要学会虚心。因为只有虚心请教才能真正学到东西，也只有虚心请教才可使自己进步得更快。要向有经验的前辈学习，学习他们的工作态度和做事原则。这样才少走很多弯路。在这里大家都在抓紧时间学习，这种刻苦的精神特别让我敬佩。只有坚持学习新的知识，才会使自己更加提高，而这里就有这样的气氛。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，他们都会尽自己最大的努力去做好一切。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。

**3实习总结表个人总结怎么写精选**

1、开户与转户的流程

第一：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。

第二：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。

第三：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。

2、客户开发的方式

第一种就是电话营销

第二种就是银行驻点

第三种方式就是客户转介绍

3、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。

**4实习总结表个人总结怎么写精选**

第一是真诚：你可以伪装你的面孔你的心，但绝不可以忽略真诚的力量。

第二是沟通：想在短暂的实习时间内，尽可能多的学一些东西，这就需要跟领导和同事有很好的沟通。

第三是激情与耐心：激情与耐心，就像火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火花。

实习期间，能够严格遵守并执行公司的各项规章制度，能够积极主动的配合其他相邻工作同仁协调完成各种工作任务。认真学习业务知识，在很短的时间内就掌握了工作的要点和技巧，并将其合理的运用到工作中去。积极主动的向老员工学习，弥补自己的不足。工作积极主动，学习认真，尊敬他人，待人诚恳，能够做到服从指挥，团结同事，不怕苦，不怕累。

这次的实践的确给予了我很多。今后，我将继续保持认真负责的工作态度，高尚的思想觉悟，进一步完善和充实自己，争取在以后的学习中更好的完善自己。

**5实习总结表个人总结怎么写精选**

日月如梭，光阴似箭，为期一个月的实习生活转眼即逝。这是我学生生涯中唯一的一次实习生活，也是对我三年来所学专业知识的大检验。在明园新都的餐饮部实习的每一天，在这些日子我的确学到了不少的东西：除了能学到中式餐饮的服务程序和技巧、粤菜的特点和种类等课堂上所能学到的东西外，更能学到一些课堂上很难学到的东西：如何处理好自己的利益和酒店的利益、如何处理好同事之间的人际关系、如何调整自己的心态，更让我了解到的是作为一个服务员应该具有强烈的服务意识。

在一次与某部门经理聊天时，该经理提到了服务意识，我非常赞同他的观点：“服务意识不但是要求服务员有着向客人提供优质服务的观念和愿望，同时应该对自己的同事也具有同样的意识。”是啊，这才是“服务意识”的真正的含义，这才是一个服务员真正的素质的体现。

员工代表着整个酒店的形象，这是酒店VI设计中的一个很重要的方面。我始终以自己能够以做一名服务人员而骄傲，因为我们每天都在帮助别人，而客人在我们这里得到的是惊喜，而我们也在客人的惊喜中找到了富有的人生。实习是结束了，但无论是现在的实习，还是以后的工作，我们都会为自己曾经是一名服务员而骄傲，我们的精神就像是红棉一样绽放。

**6实习总结表个人总结怎么写精选**

我于\_\_年9月以优异的成绩考入吕梁高等专科学校\_\_系\_\_专业。

三（四）年的校园生涯和社会实践生活我不断的挑战自我、充实自己，为实现人生的价值打下坚实的基础。一直都认为人应该是活到老学到老的我对知识、对本专业一丝不苟，因而在成绩上一直都得到肯定，每学年都获得\_\_等奖学金。在不满足于学好理论课的同时也注重于对各种应用和的研究。因此在第四学期开始就被老师信任为\_\_的负责人。有广泛爱好的我特别擅长于\_\_及\_\_和\_\_，就任本班组织委员的同时也加入了校学生会宣传部。对工作热情、任劳任怨，和部内成员团结一致，一年间我由部委升为部长。在任部长期间注重配合学校、学生会其它部门，出色的完成各项宣传工作，促使学校的各种运作更顺利的同时行。

本着学以致用，实践结合理论发挥，自身对这方面有坚实基础和浓厚兴趣的我用一周时间就熟练了各样设计，之后做出了大量出色的设计方案，得到同学及老师的一致好评。

本人具有热爱祖国的优良传统，积极向上的生活态度和广泛的兴趣爱好，对工作责任心强、勤恳踏实，有较强的组织、宣传能力，有一定的艺术细胞和创意，注重团队合作精神和集体观念。

实习期间，在\_\_学校（单位)领导的精心培育和教导下，通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获，现将工作总结如下：

思想上，积极参加政治学习，坚持四项基本原则，拥护党的各项方针政策，自觉遵守各项法规。

工作上，本人自\_\_年工作以来，先后在\_\_部门、\_\_科室、\_\_科等科室工作过，不管走到哪里，都严格要求自己，刻苦钻研业务，争当行家里手。就是凭着这样一种坚定的信念，我已熟练掌握\_\_等业务，成为\_\_行业务的行家里手。

学习上，自从参加工作以来，我从没有放弃学习理论知识和业务知识。由于我毕业吕梁高专，刚工作我就利用业余时间自学其他专业，并于\_\_年毕业，但我没有满足于现状，又于\_\_年自修\_\_大学\_\_本科，由于学习勤奋刻苦，成绩优良，学习中受到老师充分肯定，目前正在积极准备论文答辩。不但掌握和提高了\_\_知识，也有了一定的理论水平，完全达到了本科生所具有的水准。学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的\_\_知识融会到工作中去，使业务水平不断提高，并于\_\_年参加全国中级经济师资格考试，顺利通过同时被行里聘为\_\_师。在多年的业务知识考核当中，每次\_\_业务资格考试都达到x级水平。

最后，我想说的是，上面只是我工作中取得的一点成绩，这与单位的领导和同事们的帮助是分不开的。我始终坚信一句话“一根火柴再亮，也只有豆大的光。但倘若用一根火柴去点燃一堆火柴，则会熊熊燃烧”。我希望用我亮丽的青春，去点燃周围每个人的\_\_，感召激励着同事们一起为我们的事业奉献、进取、立功、建业。

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