# 总结工作总结模板6篇

来源：网络 作者：夜色微凉 更新时间：2024-02-23

*在结束一段时间的工作后，我们都是需要写工作总结的，记录工作总结是我们每一个职场人都应该学习的事情，以下是小编精心为您推荐的总结工作总结模板6篇，供大家参考。总结工作总结篇1从“心”做起我是xx年从护校毕业分配到xx医院工作，从踏进医院的第一...*

在结束一段时间的工作后，我们都是需要写工作总结的，记录工作总结是我们每一个职场人都应该学习的事情，以下是小编精心为您推荐的总结工作总结模板6篇，供大家参考。

总结工作总结篇1

从“心”做起

我是xx年从护校毕业分配到xx医院工作，从踏进医院的第一天开始，我就走上了实现自己“白衣天使”的梦想之路。也是从那一天开始，我要求自己，梦想之路从“心”做起。 xx医院当时是一所养护为主的医院，我又被分配在了养护工作为主的病房。在那里住院的患者不是久病长住，就是无家可归、或无人看护，即便是有人监护的\'，许多也是久病床前无孝子，很少能够得到家人的照料。走进病房，接触到的病人多是我们的医生在治疗，护士在护理、在照料。所以我工作的内容不仅仅是基础护理那么专业，我还学会了不曾给父母做过的洗手、洗脚，剪指甲，而这些原来都是父母给我做的呀！

记得有一位阿姨患中风偏瘫、失语，当时住在我的病房一年多了，听说原来儿子还每月还来一两次，看看妈妈，缴纳住院费等等，后来有半年多没来，人也找不到，住院费一直欠着。老阿姨长时间没有家人照顾，长了褥疮，臭气熏天，同屋的人都搬出去了，只有她一个人住，我第一天值班就遇上这样的患者，心里有些犹豫，可是回想起平时其他老师工作时的情景，自己勇敢的走了进去。先打了一盆热水，为她擦洗了脸和双手，擦干净了身子，换上干爽的衣物和棉垫；顶着难闻的气味为她的褥疮换了药，最后再为她输上液，阿姨感动的热泪流过脸颊，滴落到我的手上，那一刻，阿姨的感动感染了我，一种责任感油然而生，我就要做那个“提灯”的天使，为所有在黑暗中伤痛的人照亮并温暖她们的心灵。我们的工作性质是不但要满足居民的基本医疗需要，还要为居民提供预防、保健、康复、健康教育、计划生育指导等六位一体的综合服务。在这里没有高端的医疗设备，更没有惊心动魄的急救场面，但是，这里却有对居民健康的关怀，有家一般的温暖。

为了提高社区护理管理水平，保障护理安全，在院领导的指导和大力支持下，作为一名护士长，我首先学习大量护理管理及护理操作规范方面的知识，并积极向其他兄弟单位取经，完善并提高自己的管理能力和业务水平。然后结合我单位的工作实际，建立建全了各项规章制度、各种突发情况的应急预案及流程、各项护理操作规范及流程，以及一整套的质控管理体系。然后，在护士的基础操作和服务态度上下大力气严抓，要求每名护士都要认真学习，积极演练，然后再一一考核，直至每人、每项技术都达到标准为止。这些都为中心的正常运行夯实了基础。

在社区卫生服务中心工作，接触的大多数是慢性病老年患者，除了要求医疗技术过硬以外，还要付出更多的爱心、耐心和细心。一次我在输液大厅巡视时发现一名老人脸色不好，一询问发现老人患了严重的呼吸道感染，发高烧，老人70多岁了，没有人陪护，我马上送上一杯热水，在手臂下放上一个暖手袋，老人的手有些颤抖，泪水含在她的眼眶里，一连声的说着谢谢。这只是我亲身经历的一件小事，在这里感人的故事每天都在上演。一个善意的微笑、一句温馨的话语、一个贴心的动作已经成为我们护士的工作流程，在无形中形成了一种贴心

式、链条式的服务特色，得到了广大患者的赞誉和好评。我中心护士始终处于人手不足，多人身体不好状态，工作量又不断增加，不但要完成自己本职的医疗工作外，还要完成本医疗责任团队下社区为居民建立健康档案和入户随访及上门服务等工作，霁虹街道十二个社区几乎我都去过，上门采血化验、吸氧、导尿，注射、输液、做心电图。经常是需要加班、连班，更是忘了休息日、节假日的概念。尤其是中心患者高峰期时，到周六、周日护士少，患者多就会出现患者聚集的情况，我看在眼里急在心上，只能牺牲个人休息时间到单位加班，放弃了多少休息日自己都记不清了，可是却方便了患者，减轻了护士的工作压力。

医疗废物管理、院内感染管理及污水处理是一项责任重大、风险很高的工作，最脏最累，没人愿意接触，在院长找到我的时候，我说这是我应该做的。因为我觉得这项工作不仅关系到我们单位职工的身体健康，更关系到来院就诊患者以及周围居民的身体健康，我一定要做好它。我中心管辖范围内有20多家私营诊所，他们每天都会到我中心送医疗废物，我都无一遗漏对她们进行了严格的培训，并每天亲自接收或监督接收医疗垃圾并做好登记。经过一年多的努力，我中心及管辖范围内无一例私自丢弃医疗废物和院内感染的情况发生。

我的努力有了成果，我的付出有了回报。去年，我中心被评为省社区卫生服务示范中心，并在xx医疗质控检查中都取得了名列前茅的好成绩。

时光荏苒、斗转星移，如今我在护理岗位上已经耕耘了二十个春秋，几千个日日夜夜却找不到走过的痕迹。是啊！护士这份工作太普通了，普通的许多人都忘记了这个职业；护士的工作太琐碎了，琐碎的好像自己什么也没做；护士的工作太辛苦了，辛苦的许多人都不愿意从事这份职业。可是，正是我们这些普通人默默奉献自己的一份关爱、一分汗水、一份真情，才换来了千家万户的幸福和安康。

其实，在别人的眼中我可能不是合格的女儿、合格的妻子、合格的母亲，但是我可以无愧于心的大声说：“我是合格的护士。”既然我选择了这个职业，人们又给了我至高的评价“白衣天使”，我必将无愧于这个光荣的称谓，继续沿着南丁格尔的足迹走下去，贡献出我的每一分光和热，去创造我所钟爱的护理事业更加美好的明天。

总结工作总结篇2

20xx年，在集团公司的正确领导及大力支持下，在宁波万达商管公司领导班子的正确指导下，面对激烈的市场竞争之严峻形势，行政部紧紧围绕管理、服务、学习、招聘等工作重点，注重发挥行政部承上启下、联系左右、协调各方的中心枢纽作用，为公司圆满完成年度各项目标任务作出了积极贡献。

现将一年来的工作情况汇报

一、加强基础管理，创造良好工作环境

为领导和员工创造一个良好的工作环境是行政部重要工作内容之一。

一年来，行政部结合工作实际，认真履行工作职责，加强与其他部门的协调与沟通，使行政部基础管理工作基本实现了规范化，相关工作达到了优质、高效，为公司各项工作的开展创造了良好条件。

如：做到了员工人事档案、培训档案、合同档案、公章管理等工作的清晰明确，严格规范;做到了收、发文件的准确及时，并对领导批示的公文做到了及时处理，从不拖拉。

做到了办公耗材管控及办公设备维护、保养、日常行政业务结算和报销等工作的正常有序。

成功组织了室外文化拓展、羽毛球比赛、读书征文、管理学、市场营销学培训课、员工健康体检等活动，做到了活动之前有准备，活动过程有指导，活动之后有成果，受到一致好评;行政部在接人待物、人事管理、优化办公环境、保证办公秩序等方面做到了尽职尽责，为公司树立了良好形象，起到了窗口作用。

二、加强服务，树立良好风气

行政部工作的核心就是搞好“三个服务”，即为领导服务、为员工服务、为广场商户服务。

一年来，我们围绕中心工作，在服务工作方面做到了以下三点

1、变被动为主动。

对公司工作的重点、难点和热点问题，力求考虑在前、服务在前。

特别是行政部分管的食堂、仓库、采购、车辆、办公耗材管控及办公设备维护、保养等日常工作，工作有计划，落实有措施，完成有记录，做到了积极主动。

日常工作及领导交办的临时性事物基本做到了及时处理及时反馈，当日事当日清。

在协助配合其他部门工作上也坚持做到了积极热情不越位。

2、在工作计划中，每月都突出1-2个“重点”工作。

做到工作有重点有创新，改变行政部工作等待领导来安排的习惯。

3、在创新与工作作风上有所突破。

在工作思路、工作方法等方面不断改进和创新，适应公司发展的需要，做到工作有新举措，推动行政部工作不断上水平、上台阶。

切实转变行政部服务作风，提高办事效率，增强服务意识和奉献精神。

三、加强学习，形成良好的学习氛围

行政部人员要具备很强的工作能力和保持行政部高效运转，就必须为切实履行好自身职责及时“充电”，做到基本知识笃学、本职业务知识深学、修身知识勤学、急需知识先学，不断补充各等方面的知识和深入钻研行政部业务知识。

一年来，我部从加强自身学习入手，

认真学习了公司业务流程、集团制度等业务内容，切实加强了理论、业务学习的自觉性，形成了良好的学习氛围。

四、认真履行职责

狠抓员工礼仪行为规范、办公环境办公秩序的监察工作。

严格按照公司要求，在公司员工行为规范和办公环境等员工自律方面加大了监督检查力度，不定期对员工行为礼仪、办公区域清洁卫生进行抽查，营造了良好的办公环境和秩序。

2.培训工作：为了能切实提高员工素质,以更好地适应市场竞争,我部积极配合公司把优化人员结构和提高员工素质与企业发展目标紧密结合。

在“学习培训月”活动中，成功举办了管理学、营销学等近60课时的培训课，并把培训工作的规划纳入部门整体的工作计划之中，大力加强对员工政治理论和专业技能等方面的培训。

3.人力资源管理工作:根据各部门的人员需求，在确保人员编制完全控制在标准编制内，本着网上搜、报纸上招、内部推荐等方法，协助部门完成人员招聘工作。

对于新员工，定期与其面谈，发现问题随时沟通，深入的了解，帮助他解决思想上的难题，通过制度培训、企业文化的培训等等手段，让员工喜欢公司的文化、了解企业的发展前景、设计员工的职业发展规划。

通过考核，肯定优点，更不保留的指出欠失，使员工在企业中顺利的渡过实习期。

完成公司人事档案信息的建立完善、公司员工劳动报酬的监督发放、公司人员进出的人事管理等工作;并按时完成员工月考勤记录、月工资报表的上报工作。

五、存在的不足

过去的一年，在公司领导的重视和指导下，得到了各部门的大力协助下，行政部取得了一定的成绩。

尽管我们取得了一定成绩但仍存在着很多不足之处，主要表现在以下几个方面：一是由于行政部工作常常事无巨细，每项工作我们主观上都希望能完成得最好，但由于能力有限，不能把每件事情都做到尽善尽美。

二是对公司各部门有些工作了解得不够深入，对存在的问题掌握真实情况不够全面，从而对领导决策应起到的参谋助手作用发挥不够。

三是抓制度落实不够，由于公司事物繁杂，基本检查不到位，因而存在一定的重制度建设，轻制度落实现象。

四是对公司的宣传力度有待加强，加大对内对外的宣传力度，成立宣传小组，保障月刊和网站的上稿率。

五是对公司其他专业业务学习抓得不够。

这些都需要我们在今后的工作中切实加以解决。

六、行政部20xx年工作纲要

20xx年即将过去，新的一年将要到来。

在新的一年里，我们将继续围绕公司中心工作，克服缺点，改进方法;深入调研，掌握实情;加强管理，改进服务;大胆探索行政部工作新思路、新方法，促使行政部工作再上一个新台阶，为公司的健康快速发展作出更大的贡献!

总结工作总结篇3

xx银行按xx银保监分局关于开展银行保险业案件防控和内控合规领域专项排查的通知要求，对照排查清单，对各网认真开展排查工作，现将相关情况汇报如下：

一、信贷管理方面

（一）管理机制。经查xx银行做到分管前台部门（授信经营部门）的高管同分管中后台部门（授信管理部门、风险管理部门等）的高管分离。授信管理部门为信贷管理部，配置有xx名独立审查人，负责各网点的授信调查工作。三条线人员岗位已经设置为互斥；不在既客户经理，又是审查经理（独立审查人）或基层社有权签批人的情况。

（二）审批授权。xx银行不在在超授权审批授信、化整为零规避审批权限审批授信等情况，纸质授权书的内容及金额是否与信贷管理系统中的控制保持一致。

（三）岗位履职。xx银行审查经理（独立审查人）能做到保持独立性，能够做到独立发表审查意见不受任何人干预；召开贷审会时，贷审会主任在末位发言，不对各位参会委员进行引导，不把自己的表决结果先告知各位委员，并当场宣布表决结果；有权签批人能遵循对审查经理（独立审查人）或贷审会已否决的授信事项；客户经理能遵循授信提用条件未落实或条件发生变更未重新审批的，不得提用授信；基层行社审批权限内的额度提用，经过信贷部的审查经理（独立审查人）或风险部的风险经理进行审核，超基层行审批权限的额度提用，由风险部负责审核。

二、不良资产处置方面

（一）呆帐核销。xx银行呆帐核销工作严格执行财政部《金融企业呆帐核销管理办法》及省联想社相关管理制度，并制订有xxx呆帐核销管理实施办法。

通过自查未发现联社向分支机构转授呆帐核销权限、突破核销条件，违规核销的行为、向尚未结清的已核销贷款客户新增贷款等行为，xx银行账销案存资产债权的诉讼时效、担保时效、查封冻结时效得到及时维护.

（二）以物抵债方面。xx银行抵债资产余额xxx万元,经查不存在存在故意通过以物抵债而放弃现金回收贷款债权的权利、是否存在抵债资产抵入价格虚高，抵入价格与当时同区域、同类型资产价格相比存在较大偏离等情况，我社抵债资产指定专人（部门）负责管理，进行保管或经营，并明确职责，每月进行账实核对，确保账实相符，物品完好无损，抵债资产的接收、管理和处置各环节均按规定做好账务处理。

（三）批量转让方面，xx银行进行不良资产批量转让，涉及xx户xx笔金额xx万元，转让资产符合不良资产认定标准，无按规定不得转让的信贷资产。

xx银行制订了《xxx不良资产批量转让管理办法（试行）》、《xx信贷资产转让卖方尽职调查工作实施细则x》并成立了尽调、估值、竟价及批量转让工作领导小组。资产估值进行了内外部评估；并经xx银行集体审议，报上级银行批准后进行转让。资产受让方经公开竞价后产生，本次转让流程、程序符合符合财政部、银监会相关管理办法的规定，转让资产、相关债权档案资产已经实质性转至资产受让方。

总结工作总结篇4

时间就像流水，不知不觉又过去了一年。在这一年里，我在工作和生活中收获了很多，这不仅丰富了我的工作经验，也让我的生活更加精彩。回顾一整年的工作，我对汽车公司做了如下销售总结：

一、是跟踪对手动态，增强自身竞争实力。

站着不动，闭门造车，早已无法适应当下激烈的汽车市场竞争。对于内部管理，走出去，走进来。通过委托相关专业公司，我们对分公司的管理提出了全新的方案和建议；业余时间组织综合部和相关业务部门学习。

二、强化面对市场竞争，不依靠价格战，细分用户群体，实施差异化营销。

针对公司总部今年发布的经营指标，结合公司总经理在年初业务会议上的指示精神，公司将年度销售工作重点放在提升营销服务质量和差异化营销上。面对日益激烈的市场价格竞争，我们没有进入“价格战”的误区。“价格是一把双刃剑”。适度的价格促销有助于销售，但无限制的价格战无异于自给自足

杀人。针对淡季汽车销售，我们探索了一套对策：

1、重视信息收集，科学预测。

如今的市场机会转瞬即逝，科学的市场预测成为制定阶段性销售目标的指导和依据。当市场旺季来临的时候，每一条销售信息都像一个宝藏。在某种程度上，需求信息就是销售的代名词。结合这个特点，每天上班前，通过销售反馈的数据和信息，对过去同期销售情况做对比分析报告，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式方法的制定，有需求时立即响应，增加工作的计划性，避免工作的盲目性；在注重绝对销量的同时，也强化了市场份额。同时，与生产部门和其他相关部门保持密切沟通，确保高质量、高效率和及时生产。作为销售部的主要考核目标，成功实现了总部下达的年度销售目标。

2、细分市场，建立差异化营销。

我进一步细分了之前的重点市场，制定了不同的销售策略，形成了差异化营销；定期沟通反馈，密切关注市场动态。在市场上树立良好的品牌形象，从而带动我公司专用汽车的销量。

第三，团队建设。

公司是一个整体。只有充分发挥每个成员的积极性，公司才能发展好。我公司建立和完善了每周经理会议、每月业务分析会议等一系列例会。营销管理中的问题在例会上被广泛讨论，不仅统一了认识，而且明确了目标。在外部专业培训的帮助下，我也提高了自己的专业素质。公司还聘请了专业的企业管理人才对我们进行团队精神的培养，进一步强化了我们的服务意识和理念。

今年，经过全体员工的共同努力，各项业务指标均创历史新高，公司各项工作取得了全面胜利。在欣喜于成绩的同时，也清醒地看到，在市场开拓创新和卓越服务理念上，还有很大的潜力可以挖掘。同时，要提高快速应对市场变化的能力。因此，我将紧紧围绕“服务管理”这一主题，充分发挥团队合作精神，齐心协力，将“文化营销”“服务营销”“品牌营销”紧密结合，在新的一年创造更大的成绩！

总结工作总结篇5

本学期，我室在市教科室的悉心指导和校长室的正确领导下，坚持以学校工作意见和市教科室计划为指针，遵循教育科研“关注学生、亲近教师、走进课堂、成长师生”的原则，进一步突出“有效教学研究”这一主题，强化具有“草根性”特征的行动研究的推广，以教育科研促进教学质量提高为中心，着力做了以下几方面的工作。

一、课题研究方面。

我校“十一五”主课题“构建桃小数学教育文化，培养学生自主创新能力的实践研究”，本学期的研究重点放在子课题“‘探究型’课堂教学基本框架与学生自主创新能力培养研究”和“数学教育文化校本教材的开发研究”上。

学期初，我们开展了新学期首次课题研讨课活动。由钱国华、钱玉琴两位青年老师以“探究型”课堂教学基本框架为依据，分别执教了《百分数的认识》、《可能性》两堂研讨课。听课教师既肯定了两位老师课堂教学中的优点，也提出了许多中肯、宝贵的意见，为该“探究型”数学教学基本框架在全校推广起到了促进作用，同时为该框架和课题研究的改进提供了宝贵经验。本次活动，我们还邀请了省数学特级教师钱坤南为大家开设了一堂《倍数与因数》的示范课，其课堂教学注重学生自主探究能力的培养，与我校课题研究具有异曲同工之效。

本学期，我们还致力于数学教育文化校本教材建设的研究。校本课程是学校课程体系中的一个重要组成部分。前几年我校围绕数学特色的创建，编写了三至六年级数学校本教材，其中《趣味数学与思维训练》（五六年级版本）参加“20\_\_\_科学教育校本教材”评比获全国二等奖。在反思和探索中我们认识到：校本教材的编写必须面向全体学生，不能只顾学有潜力的学生。于是，我们选择了以激发学生爱数学、学数学的热情及数学文化中蕴含的探索精神、创新精神培养为切入口。本学期已编写出三年级教材《我们爱数学》，其余几册教材正在编写中，准备在下学期开学前，编印出四到六年级的全套校本教材，下学期交付使用。

另外，我们继续抓好一级子课题和教师个人课题的实施研究指导工作；指导好吴江市教师个人年度课题的申报和研究实施工作，鼓励教师以教育行动研究和课堂观察研究为主要方式进行年度课题的研究，创造性地发现、分析、解决教育教学中遇到的实际问题。今年，我校有8个立项的市级年度课题，比去年有所增加，但相对其他学校，我们还是显得较少，教师参与的热情不够。

二、科研活动方面。

1、教科沙龙。11月16日，本学期首次青教师教科沙龙组活动采取网络沙龙的形式，由学校教科室牵头，围绕“创新与应试”这个主题，组员们就“新课程改革形势下，需要培养学生的应试能力吗？创新能力的培养与学生应试之间有矛盾吗？如果有，应如何克服这一矛盾？你是怎样处理教学实际中创新与应试的？”这些问题在校园网上进行了激烈的争辩与对话，也为全校教师提供学习交流的平台。

2、教科讲座。11月26日，在我室的一再要求下，学校邀请市教师进修学校李红仙副校长来校作讲座。本次讲座，李校长就教师心理健康的重要性与教师从事教育科研的积极性等方面作了精彩的讲述。讲座从学校的协助、提高专业修养、从容面对压力、调控情绪、自我缓解、奉献意识、进取之心等方面谈了教师心理健康的维护和投身教育科研改革，提高专业水平与实践智慧。我校全体教师认真聆听，受益匪浅。

3、教科知识竞赛。12月15日，我室组织教师进行教育科研知识测试活动。全校40周岁以下青年教师无一人缺席，另有多名45周岁以上老教师积极参与。本次测试题内容来自上学期市教科室下发的《教育科研动态（课堂观察专集）》，通过比赛很好地调动了青年教师自学教育理论的热情，也检验了青年教师科研理论水平，收到了很好的效果。

4、读博写博。本学期我室继续开展青年教师读博写博活动，要求每位40周岁以下青年教师平时积极上吴江行知、教育在线、k12论坛等网站浏览读博，并必须在校园网上撰写自己的教育博客，每月发表教育科研类原创博文至少3篇，内容可以是读书心得、教学后记、教育反思、教育日记、教学随笔、案例分析、公开课教案设计、学科论文等等。此项工作，教科室每月统计一次，纳入教师教科工作考核。期末进行优秀博客评比活动，蔡玲妹、吴清等8位教师的博客为优秀博客。我们对优秀博客进行一定的奖励。

5、课堂观察。本学期，我们继续鼓励青年教师学习有关课堂观察研究的理论，以教研组或平行班为单位进行课堂观察活动，主题由教师自定。进一步确立以“自我观察提升教学”为主的科研意识，以课堂观察的眼光进行听课，对常态课堂进行长期的`课堂观察。通过观察，发现问题，分析思考，改善教学行为，努力让课堂观察成为一线教师提高课堂教学实效的有力手段。

三、教科常规方面。

本学期，我室继续做好各项教科常规工作。

1、信息发布。利用校园网进行各类信息的发布和交流，如各类学习材料的下发，各类教育教学论文、案例、随笔、教学设计等的评比通知，各类竞赛的获奖情况等。

2、校刊编印。精选教师、学生、家长等各方面的文章，积极筹划编印20\_\_\_校刊3、4两期，并在校园网上公布，为教师、学生、家长提供交流学习的平台，同时为今后的编印工作积累更多经验。

3、文章上荐。积极向各级各类教育刊物，如《吴江教育》《教育科研动态》《苏州教育》等，推荐教师各类文章，同时积极组织教师参加各级各类的教育教学论文评比。本学期共有3篇文章发表，20多篇获奖。

一学期来，我室教科工作在活动的层次性和专题性方面下了一些功夫，取得了一些成绩也存在着许多问题和不足。下学期，我们将根据学校及教师的实际情况和上级领导对我室工作的合理建议，改进工作，争取使我校教科工作真正成为提高教学有效性的有力武器。

总结工作总结篇6

一、认知实习目的认识

认知实习目的是让大一新生尽快地了解社会、认识社会，逐步明确自己的专业特点和职业定位，更清楚、更明白地了解自己所学专业的具体内容，明确学习的目的。在学生顺利完成认知实习后，鼓励学生走向社会，自主联系企业，利用课余时间进行自主社会实践。

我们已经经过了两年的金融知识的学习，这次的实习给了我们一个学以致用，直观地了解到书本上知识价值的机会。通过此次实习，我们对金融相关部门机构设置和基本运营方式有了初步的感性认识，扩展了视野，为今后进一步将理论和实践更好地结合打下基础，也为将来步入职场做好铺垫。

二、银河证券讲座

1、银河证券股份有限公司（以下简称“公司”）是经国务院批准，在收购原中国银河证券有限责任公司的证券经纪业务、投行业务及相关资产的基础上，由中国银河金融控股有限责任公司作为主发起人，联合北京清源德丰创业投资有限公司、重庆水务集团股份有限公司、中国通用技术（集团）控股有限责任公司、中国建材股份有限公司4家国内投资者，于20xx年1月26日共同发起设立的全国性综合类证券公司。公司注册资本金为60亿元人民币。中国银河证券股份有限公司是经中国证监会批准，由中国银河金融控股有限责任公司作为主发起人，联合4家国内投资者，于20xx年1月26日共同发起设立的全国性综合类证券公司。中央汇金投资有限责任公司为公司实际控制人。公司总部设在北京，注册资本金为60亿元人民币。现有员工7000余人。公司设有219个营业网点（其中5家正在筹建），分布在全国30个省、自治区、直辖市，是目前国内分支机构最多的单体证券公司。公司直接为近500万客户服务，客户资产达1.4万亿元，股票、基金交易额连续多年保持第一。

公司不仅在传统的a、b股交易品种上具有明显优势，在基金销售、期货ib业务、权证、股份转让、大宗交易等业务上也处于行业前列。

公司在国内20个大、中城市建立了26个网上交易镜像站点，网上交易占比超过80%。公司通过双子星、海王 星两套网上交易系统，网站flash快速交易以及银河财神通手机证券，搭建起多通道、多方式的非现场交易体系，是中国境内规模最大的证券公司。

2、实习过程及感想

下午三点左右，证券公司给全金融院的学生做了一个精彩的讲座。从证券业过去的迅速发展到未来的前景，从现在职业市场上对金融人才的需求现状到证券从业人员的待遇等等，都做了很详细的讲解。而且这场演讲十分实在，没有很多书面的介绍，大部分是实际职场上的感想感受，所以对处在象牙塔里面的我们有莫大的帮助。我觉得，随着我国金融业的不断发展，金融业的确会有很大的就业空间，不管是基层的技术性工作还是更难的分析决策工作，都需要很多有专业知识的人才。他反复强调了金融行业里有一个特点就是重视知识，而且越深层次的知识价值越大。所以她鼓励我们去深造学习，争取去多考证券类的资格证，并且直观的告诉了我们一个证可以带来多少收入等等。这无疑是给了迷茫的我们一条明路，给了我们学习的动力。

这次的演讲给了我一个想法：需要更加明确自己的职业规划，金融业分银行业、证券业和保险业等，这是大方向，但是更加具体的职业工作和定位也需要明确。相信经过这次之后的以职业规划的学习因为有了目标有了直观感受，会更加有效率。

三、银行讲座

通过老师的讲座，我知道了什么是银行：以经营货币的特殊行业。

即经营存款、借款、储蓄、承担信用中介和资金清算结算的.机构，世界上最早银行于1580年出现在意大利的威尼斯。中国第一家银行通商银行成立于1897年。典当行业、电影中的乔家大院中山西票号也可以说是银行的前身，银行是商品经济的产物，商品经济的发展，促进了信用制度的发展，信用形式从最初的商业信用逐步演变到银行信用，因此出现现代银行。老师还讲了许多关于银行的知识，听之后豁然开朗，对自己的今后两年的大学生活也有一个一定的方向了解。总之，我学到很多。

四、总结

虽然这次认识实习的时间不长，能让我实际操作的东西也很少，大部分时间是听师父说，自己学习。在陈经理师父那里，学到的沟通客户的方法让我受益匪

浅，这是一种在营销方面很好的方法，让我有一种眼前一亮的感觉。在学校中也许我们也会有涉及到一些营销方面的东西，但是能学到这么具体的方法的，也只能在实习过程中，听这些有实际经验的人员的介绍了，因为他们在实际工作中会遇到各种各样的情况，因而时间久了就会有丰富的经验来应对，也会总结出很多非常棒的方法，这些都是我们在书本上的理论知识中所找不到的。这同时也让我联想到，即使所做的不是证券行业，而是做其他行业，这样的营销方法也是非常可取的，这也是非常需要耐心和细心的。所以，这一点也让我体会到了实习的重要性。

我们当代大学生应该培养的是更多的严谨治学的精神，从对自己的严格要求中不断提升自己个人本身应该具备的优秀素质，为用人单位所用，为社会服务所用。

而且通过这次金融实习，我对于今后的从业也有了一定的规划，开始着手从新闻网络等方面了解国内国际金融走势，多听多看，关注今后期望进入到企业的最新动向。

在实习的过程中从他们的工作环境等方面，我更加坚定了自己对于今后的发展需要。要想获得更大的发展空间，更多的发展机会，自己的能力决定了上述种种这些因素。在金融界做出自己的一番事业，只有通过个人的努力，才能使自己在不断的锻炼中得到自己更向往的生活。

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。

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！