# 推荐大学生计算机专业实习报告范本(二篇)

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2025-01-22

*推荐大学生计算机专业实习报告范本一一、就业环境分析就业环境是指与大学毕业生择业有关的政治、经济、文化等社会环境。就业环境对毕业生择业的影响作用是多方面的，有些是直接的、现实的，有些则是间接的、潜在的，有些是积极的、正面的，有些则是消极的、负...*

**推荐大学生计算机专业实习报告范本一**

一、就业环境分析

就业环境是指与大学毕业生择业有关的政治、经济、文化等社会环境。就业环境对毕业生择业的影响作用是多方面的，有些是直接的、现实的，有些则是间接的、潜在的，有些是积极的、正面的，有些则是消极的、负面的。就业环境是一种社会存在。

行业分析：涉外经济贸易部门、外资企业、银行、进出口贸易单位、物流企业以及政府机构从事经贸业务的管理、策划、国际商务、进出口业务以及各种国际经济合作项目的谈判等工作;也可以进一步攻读本专业及相关专业的硕士学位。

职业分析：随着经济全球化，贸易全球化逐步体现，国际贸易在当今贸易中的比例不断加大，可以看到周围越来越多的进出口贸易公司，随着地球村这一观念的提出，国际贸易正成增长的态势，而我们的专业正是这一方面的，以后能够从事在进出口公司做国内与国外贸易之间中介的贸易活动，或者是从事与外汇有关的工作，有着很好的前景，跨国的贸易正一步步的发展与壮大。

二、自我评价

1、性格特征

我的性格活泼开朗，真诚大方，做事认真细心，交际能力比较好，擅于与人沟通，而且接受新事物、学习新知识的能力比较强，有较强的适应能力，因此比较适合会计这个职业;另外我无论做什么事，都有自己的原则，说过的事就会尽量做到，还会保守秘密，这也是会计职业所需要的。我具有较强的责任心，能够很好的融入团队，我相信这都是我的一些优势，可以让我从容走上求职的道路。

2、个人能力

经过多年的国家教育，以及我自己的不断努力和完善，我具备了较好的学习能力，能够从容不迫的接受新的要求和能够更快的学会一门新的本事，并应用于实践。

在英语方面，获得了英语四级证书，能够书写简单的英文信函和进行简单的交流，在计算机方面取得了计算机文管二级证，对办公室软件能够较好的运用。

三、求职目标

首先要做足市场调查，这包括人力资源市场供求状况和相应的人力资源价格。针对这两点，我会对自己的价值做出初步估计，进行全面的自我剖析，为就业方向进行定位，同时多听取家长、老师及同学们的意见。我认为同学们之间有必要就求职的问题深入讨论，集合同学们的优缺点，适时补充自己的不足，发现同学们的优点，知己知彼，方能百战不殆。然后结合自身特点，选择工作地域。同时根据实际情况变动调整求职目标。

四、求职准备

1、行动准备

首先结合自身特点，有针对性的制作一份大方得体全面展现重点突出的个人简历，与同学讨论修改。同时进行职业素养训练，包括礼仪、着装、认识三方面的训练，实质是个人角色的转换训练，争取在短期内实现气质形象的成功转型。其次加大就业信息的收集，通过学校、报纸、网络、招聘现场等一切渠道，尽可能多的获取包括招聘、人力资源市场状况、用人单位要求等信息。同时也要及时且尽可能深入的了解用人单位的相关信息，不至于在应聘时没有准备，过于慌乱，我们要把自己的就业问题放在第一位，多动脑筋思考如何才能找到适合自己的工作，为自己也为家人，让父母不再为我们担心，不再那么辛苦。同时为了方便联系，手机要持续开机，且有一个稳定的并经常关注的电子邮箱。

2、制定计划与措施

(1)第一期：20xx年4月——20xx年6月

任务要求：考取英语六级证书

(2)第二期：20xx年7月——20xx年12月

任务要求：学语言，学技能

(3)第三期：20xx年1月——20xx年6月

任务要求：考取会计从业资格证

执行方案：

学习其他的外国语言，日语，韩语。为专业服务，更为自己在同一平台上竞争获得创造的条件。在加强专业知识学习的同时，考取与目标职业有关的职业资格证书或相应地通过职业技能鉴定。因为临近毕业，所以目标应锁定在提高求职技能、搜集公司信息上。参加与专业有关的暑期工作，和同学交流求职工作心得体会，学习写简历、求职信等求职技巧，了解搜集就业信息的渠道。要积极锻炼自己得到独立解决问题的能力和创造性;积极常识并加入校友网络,了解往年的求职情况。

3、心态调整

对于心仪的企业，求职者最有可能患得患失、紧张、缺乏自信，因此，在求职前要调整好心态。第一，求职最坏的结果就是未被录用，但却能收获经验。第二，大家都很忙，没有时间笑话你，即使有人笑话也没关系，反正谁也不认识谁，让自己自信乐观的求职，说不定还有意外的收获。

五、求职途径

1、网申这是最便捷也是成本最低的应聘形式，包括在智联招聘，前程无

忧等网站投递简历，在应聘公司的公司网站或邮箱投递简历。坚持每天花费一定的时间用于搜索相关信息、投递简历、接受回馈。

2、大小型招聘会携带个人简历前往指定地点参加。前期可以了解参加招聘会的用人单位的相关情况，对自己中意并觉合适的单位深入了解，调整个人简历。

3、校园宣讲会这是大型企业招聘应届大学毕业生的主要途径之一，也是比较符合大学生求职意愿的途径。

4、其他主要依靠人脉关系为基础的引荐，不做重点但不可轻视。

所有的计划都不会没有缺陷，个人所做的准备也是局限于现在的经验，经过一次次真实的练兵之后，随着个人的不断成熟，对待职场的观念不断发展，计划的调整也不可避免。相信经过我们的努力，一定可以找到自己理想的工作。

**推荐大学生计算机专业实习报告范本二**

实习是大学生进入社会前结合理论与实际的锻炼机会，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。

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。

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、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，并深受国内外机构的肯定。

在英国《金融时报》公布的“20\_\_\_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20\_\_\_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、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。

1、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。

2、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。

“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！

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！