# 2025年会计专业实习报告 实习报告5000字五篇(汇总)

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2025-04-17

*会计专业实习报告 实习报告5000字一实习人：×××院 系：××××××班级学号：××××××实习单位：广东省东莞市丽宏国际贸易有限公司利宏纺织有限公司担任职务：网络助理／网络销售实习时间：××××年×月××日---××××年×月×日实习答...*

**会计专业实习报告 实习报告5000字一**

实习人：×××

院 系：××××××

班级学号：××××××

实习单位：广东省东莞市丽宏国际贸易有限公司利宏纺织有限公司

担任职务：网络助理／网络销售

实习时间：××××年×月××日---××××年×月×日

实习答辩时间：××××年×月×日

丽宏国际贸易有限公司简介：

1991年，丽宏国际贸易有限公司在全国纺织重镇东莞常平建立，占地20\_0余平方米，员1400余人。主要从事羊毛衫的生产，纺织机械零配件、洗涤化工的销售。东接广深、广九两条铁路，西临莞深高速，一开始就以磅礴气势、宏大规模而立足毛纺业。一( )贯秉持“诚信经营以报客户信赖”的经营理念和“一针一线，做足品质” 的原则，公司与各地客户建立了良好的合作关系，享有较高的信誉和口碑。

利宏纺织有限公司简介：

利宏纺织有限公司1994年成立，目标是主导国际牛仔市场。我们有“英伦·超冀设计中心”，成熟的销售和网络营销队伍和。指定为北京服装学院广东地区实习基地。

管理理念： 公司在管理中的主要特征是奉行以人为本的管理理念，注重从人的需求出发，实施以人为本的管理，在对员工进行相关技术知识培训的同时更注重对员工的道德素质培养。使公司形成一个具有高度团队合作精神和信息沟通一体化的团队。

经营理念：占据市场大分额，市场的需要就是我们所要做的。以名牌批发开发客户群，建立优质的客户关系管理网络，逐步走向名牌专卖，走向我们的最终目的。以公司总部为基地，以全国为市场，发展特许连锁加盟、代理和直营模式相结合，展( )现前卫理念和优质产品的市场统一。

名牌精神： 打破牛仔百年的风格，创造新的牛仔文化；产品结构以女性时尚牛仔为主导方向，配置毛针织、棉针织系列产品，形成独有的即新牛仔文化。—个性的体现、理念的提升，展现出大漠中远远走来靓丽的身影。

网络营销／销售模式：

在进入公司的前段时间，主要负责规划和制作公司网站(网上销售电子商务平台)。在此过程中，有针对性的参考了相关网站的框架和模块，并确定了公司的网站风格和模块。与同事分工合作，同事(小潘)负责网站后台程序，由我负责前台页面的制作和美工设计。在×月×号左右基本完成网站筹建工作。

由于公司针对××××年夏季服装的广阔市场和公司服装品牌的发展方向，需要面向全国诚邀代理商和经销商。因为公司峡谷丽影品牌牛仔服装只有短短一年的市场推广时间，在东北、西北和西南地区有了广阔的市场，因此今年的市场走向是在巩固原由市场的同时向华北、华南、华中地区大力推广。由于夏季即将来临，寻求代理的时间只有短短的一个月，并且受到地理区域的限制以传统的方式去诚邀代理商和经销商已不现实。于是我与同事小潘商量通过互联网发布信息以寻求代理商。经过领导同意，由我负责网上销售的工作，于×月×号全面开展工作。

经过网上查询筛选我选择了中国服装销售网、中国服装招商网和中国服装鞋帽网做为公司合作的网站并注册为服装企业会员。

开始发布信息的几天，似乎没有什么很大的效益，但是在后来的几天，我的email里面几乎每天都有客户要求代理公司晶牌的邮件。在短短的10天里，就有近20位客户想加盟代理公司品牌，并通过电话与他们取得联系，初步达成了合作意向。

1．质量是基础。

质量是一个品牌的立足之本。一个企业要想在激烈的市场竞争中取得成功，首先要确保企业自身产品的优质质量。我所实习的公司在去年刚开始向市场推广时，对自身服装的质量要求不很严格，在做工和一些精细加工程序不是很规范。虽然在服装刚开始推广的时候凭其大量的广告和时尚的款式占居了东北、西北和西南大部分牛仔服装市场，但不到半年，市场回馈给公司的是质量不过关，许多服装出向了大大小小的质量问题，给企业的品牌形象带来了很大影响。

公司吸取了去年的教训，今年在服装质量上下了很大的力度，公司专门成立了具有专业水平的质量检验部门。负责服装生产全过程的质量流水线管理。从而在质量上跨上了很大的一个台阶，力求客户因质量退货率为零。服装质量得到了保障，自然顾客对公司产品形成了很好的信誉度和美誉度，从而加强了客户对公司的忠诚度。总之，对于我们这样的服装公司应该遵循这样的品牌(名牌)规以质量赢口碑，以口碑得信誉，以信誉树品

(美誉度) 十 (信誉度) + (忠诚度) = 品牌(名牌)

2．市场推广是关键。

酒香也怕巷子深。因此怎样通过一种行之有效的营销方法去推广企业自身的产品成为企业面临的关键问题，也是必须解决的问题。如何选择推广方法，并且能够发较低的宣传推广成本，使企业能得到更大的回报。

以往，我公司的营销人员年龄都在35——45岁之间，算是相对年轻的营销队伍，但是他们采取的营销方式是比较传统的方式，比如要在某省诚邀代理商时，他们首先是派对该省比较熟悉的营销人员在该省服装批发市场寻找代理商，他们要对该服装批发市场所有的经销商进行盲目的访问，这样他们到头来取得的成效比较微薄，自然无形中加大了公司的成本，但没有获得回报。

在我进公司以来，想在传统营销的基础上大力发展公司在互联网上的网络营销。于是我写了一份网络营销投资分析报告给公司领导，并于4月8号正式开展网络营销工作。经过我的精心挑选，我决定选择中国服装招商网、中国服装销售网和中国服装鞋帽网作为公司品牌服装的中介服务商。在短短的10多天以来，就取得良好的效果，想加盟代理我公司品牌的代理经销商近20个。这样比起以前那种市场营销模式要可观很多，主动权完全把握在我们手中，我们可以有针对性的选择地区代理商，从中选择具有实力的代理经销商。

在互联网发展迅速的今天，速度是成功的关键，其中速度包括信息处理速度、产品生产速度、物流配送速度和消费者需求动态反应速度等。因此，我运用了互联网能走出时间和地理区域的限制的优势，在接到客户信息的第一时间给客户回复，与之建立良好的合作关系。在接到客户信息的第一时间给客户回复，与之建立良好的合作关系。

1．尽可能多地打电话。在得到客户信息后，第一时间电话联系客户，了解客户情况和介绍公司的基本情况。

2．电话要短而精。在向咨询客户介绍自身产品时，要注意合理用词，有针对性的讲叙一些经典的产品介绍。这样首先要求我自己要对公司服装产品有充分的了解和认识，在介绍服装和公司情况的时候尽量多用些专业性的词语，这样自然给客户对自己增加一种人与人之间的“敬仰”，对自己产生品牌代理信心。高质量的电话，高效率的工作，从而无形中也给了自己增加了成功的信心。

3．电话前要列出要电话客户名单明细。这样可以有条有序的给客户电话，通过客户咨询明细资料向客户了解他们的情况和该地区的牛仔市场前景等。

①记录电话内容。在电话机旁最好摆放一些纸和笔这样可以一边听电话一边随手将重点记录下来，电话结束后，接听电话应该对记录下来的重点妥善处理或上报认真对待。

②重点重复。当顾客打来电话订货时，他一定会说产品名称或编号、什么么时间要或取。 这时不仅要记录下来，还应该得利向对方复述一遍，以确定无误。

③重点突出。当客户来电话或给客户电话以及给客户发email时要有重点，突出品牌的风格和另类，用一些专业性的词语和优惠条款突出品牌在客户心中的认知度，妥善运用折扣率、退换货率、加盟。

4．专注工作。在销售时间里不要接电话或者接待客人，把此项工作叫给文员小姐去完成。充分利用网络营销经验曲线。正象任何重复性工作一样，在相邻的时间片段里重复该项工作的次数越多，就会变得越优秀。正所谓是经验的积累。

网络营销也不例外。你的第二个email或者电话会比第一个好，第三个会比第二个好，依次类推。在体育运动里，我们称其为”渐入最佳状态”。你将会发现，你的营销技巧实际会随着销售时间的增加而不断改进。 5．要慎重选者代理经销商。在选择代理经销时不仅要对其“量”的分析，更要对其进行“质”的分析。有了良好的策略和企业形象后，招商加盟就成竹在胸。可以有条不紊地开展招商加盟一定要把好质量的关，严格挑选加盟商，不要急功近利，给公司留下后患+做好招商后还要及时跟踪维护、督促、协助终端严格贯彻特许经营的模式，不能只图一时之快，以为终端一开张就万事大吉，就可以坐收渔利；于是就不管不顾，任由经销商去摆弄。就像现在的等二线品牌，刚开始辛苦铺设的网络，现在挂羊头卖狗肉，打着红旗做八国联军买卖的，四季改行变脸的应有尽有，也有些代理商为了片面追求眼前的销售数量，睁一只眼闭一只眼，只要提货，多多益善，个个欢迎别说形象统一，连品牌专卖都没法保证，如此一来，跟做地摊货搞批发没有本质的区别。这样公司直营的市场优势就荡然无存，不仅严重影响品牌的当地市场形象，面且给该市场的后续发展设下了难以逾越的障碍。因此，公司领导应深刻理解特许经营品牌专卖及终端直营市场!理解它强大的市场优势和长远的发展前景。只有严格采取直营化运作，建立系统健全的营运机构，才能确保终端网络健康良性化发展，发挥最大的品牌营销效能。

6．巧妙运用市场营销中的80／20法则。

因为不同的企业和不同的情况可以对80／20法则有不同的理解，处于我的情况和环境，我是这样理解的：80％的收获来自20％的努力：80％的销售额来自20％的顾客；80％的利润来自20％的老客户：代理经销商的比例是：80％是相对有实力的，20％是有发展潜力的。在巩固80％的实力派代理经销商的同时，要发更大的精力和人员去培养带动20％的潜力派代理经销商，因为这20％会是将会是企业在今后市场竞争中的强有力后盾，是未来的实力派。

7．售后服务是保障。

对于公司暂时来说只是直接与代理经销商的接触交易，没有直接深入到终端品牌专卖店的形式，因此公司直接面对的是对代理经销商的售后服务。这样就涉及到前面提到的退换货率，合理的退换货率会给代理经销商一个安全保障和适当的压力。从而带动他们的销售动力，进而维护服装品牌形象。

当然，公司也会直接为最终消费者服务，这种服务是比较专业的服务，涉及到服装的尺寸、款式和质量问题等等。这样的服务就应该专而精，树立消费者的对品牌的认知和口碑。服装质量有了好的保障，服装款式能与市场走向接轨，服装售后服务能为最终消费者所接受从而给企业带来好的美誉度，自然一个品牌就形成了。毕竟一个品牌只有被最终消费者所认同才能算是一个真正的品牌(名牌)。

刚踏入社会，要能以最好的心态和最快的速度去适应社会环境，积极投入工作，专注工作，合理分配时间锻炼身体。

自身加强培养自己的团队合作精神，处理好人际关系。突出自己的优势，在“回避”自己劣势的同时努力去弥补自己的劣势，不断激励自己要做个强者。要知道“认识自我”，懂得“挑战自我”，注重“超越自我”，最终“实现自我”的精神去为人处事。

在公司受‘贵人’(董事长助理)提点叫我去琢磨体会《增广贤文》10遍。看后确实给了我很大的帮助。湖南大学工商管理学院

×××

××××年×月×日

**会计专业实习报告 实习报告5000字二**

时光流逝，不知不觉五个月的实习期已经结束了。回首凝望，仿佛是昨天才到的太原今辇酒店。20xx年5月份，我们怀着无限的憧憬与激动的心情离开了太原大学来到了太原今辇酒店这个陌生的地方。从此，开始了我们的实习生涯，开始检验我们学习两年半的理论知识，开始走进我们期待已久的星级酒店，开始了我们的工作之旅，开始接触这个五彩斑斓的社会

经过三天的培训，我们被分配到不同的岗位进行实习。而我有幸被分到酒店的商务中心。商务中心是酒店内相对餐饮和客房来说比较轻松的部门。在商务中心，我了解到了今辇集团的企业文化及其发展历程。酒店商务中心实习报告酒店商务中心实习报告。太原金辇酒店隶属于山西金辇集团，山西金辇酒店管理有限公司成立于20xx年4月29日，注册资金500万元,注册地为山西省太原市。山西金辇酒店管理有限公司是在山西晋城金辇大酒店成功经营的基础上发展设立的，公司目前拥有2家直属酒店，一家万余平米的超市，3家委托管理的酒店。公司直属的晋城金辇大酒店和太原金辇酒店总资产约2.3亿元。此外，公司还接受委托，成功地管理了数家高星级酒店，并广泛开展了培训、咨询业务，为客户创造了不凡的业绩，深受客户的信赖。而太原金辇酒店在金辇管理层的细心经营下，日益强大。

在商务中心实习的这段日子里，我受益匪浅。

从学校跨入社会，必然有一个接受并习惯的过程，在这个过程中，不论是酒店的员工还是管理层都耐心的指导、帮助。使我很快进入自己的角色，熟悉岗位职责，更好更专业的对客服务。而在学校学到的东西，也一点一点的在工作中得到应用，所以说，理论和实践是相辅相成，相互促进的。只有在实际操作中才能将理论更加的熟记于心。商务中心的工作很琐碎，每天接电话，收、发传真，帮客人打文件或者资料，预订机票等等，如果遇到会议较多的时候才是真正繁忙的时候，从一上班就要忙着制作会标、导路牌，有的时候一下子接待三场大的会议，就得一直忙到晚上下班。正是因为在商务中心的这段日子让我改掉了粗心大意的坏毛病。

从实习单位回来，我们又重新回到课堂学习理论知识。虽然以前很不理解学校的这种做法，不过现在想想，学校也不是没有计划和目的的，是为了让我们提前了解将来的工作环境以及工作中哪些知识才是工作时真正需要的。只有经历了这个过程才能更明确自己将来的发展方向，才能更好的给自己定位，适合的就会为了自己的目标有重点的进行学习，不至于盲目，没有方向，没有计划;经过实习觉得酒店行业不适合自己的同学，就会重新给自己定位，去寻找属于自己将来发展的平台，从而不至于将来毕业后悔莫及。

经过这次实习，虽然时间很短。酒店商务中心实习报告各类报告。可我学到的却是我三年大学中难以学习到的。就像如何与同事们相处，相信人际关系是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题，于是在实习时我便有意观察前辈们是如何和同事以及上级相处的，而自己也尽量虚心求教，不耻下问。要搞好人际关系并不仅仅限于本部门，还要跟其他部的同事相处好，那样工作起来的效率才会更高，人们所说的 和气生财 在我们的日常工作中也是不无道理的。而且在工作中常与前辈们聊聊天不仅可以放松一下神经，而且可以学到不少工作以外的事情，尽管许多情况我们不一定能遇到，可有所了解做到心中有数，也算是此次实习的目的了。

**会计专业实习报告 实习报告5000字三**

实习目的:

通过一个星期的电工实习，使我对电器元件及电路的连接与调试有一定的感性和理性认识，打好了日后学习电工技术课的基础。同时实习使我获得了自动控制电路的设计与实际连接技能，培养了我理论联系实际的能力，提高了我分析问题和解决问题的能力，增强了独立工作的能力。最主要的是培养了我与其他同学的团队合作、共同探讨、共同前进的精神。

具体如下:

1.熟悉手工常用工具的使用及其维护与修理。

2.基本掌握电路的连接方法，能够独立的完成简单电路的连接。

3.熟悉控制电路板设计的步骤和方法及工艺流程，能够根据电路原理图、电器元器件实物，设计并制作控制电路板。

4.熟悉常用电器元件的类别、型号、规格、性能及其使用范围。

5.能够正确识别和选用常用的电器元件，并且能够熟练使用数字万用表。

6.了解电器元件的连接、调试与维修方法。

实习内容:

1.观看关于实习的录像，从总体把握实习，明确实习的目的和意义;讲解电器元件的类别、型号、使用范围和方法以及如何正确选择元器件

2.讲解控制电路的设计要求、方法和设计原理 ;

3.分发与清点工具;讲解如何使用工具测试元器件;讲解线路连接的操作方法和注意事项;

4.组装、连接、调试自动控制电路;试车、答辩及评分

5.拆解自动控制电路、收拾桌面、地面，打扫卫生

6.书写实习报告

**会计专业实习报告 实习报告5000字四**

我是生物制药系的一名学生，在即将毕业之时，我将到1个药厂实习，巩固我在学校学会的知识，对工作的更加了解，对以后的工作与事业有莫大的帮助。在实习期间，我认真刻苦，积极向上的工作，并严格要求自己，做好每一项工作。并将理论与实践相结合，虚心向领导和同事前辈学习，认真努力的提高自己的技能，在实习过程中，丰富了自己的专业知识，积累了工作经验，为以后走上工作岗位打基础，还找到自身的不足之处，早日弥补，增强了自己适应社会的能力。让我更深刻的了解社会，更便捷的融入社会，它不仅使我在理论上对制药技术这个领域有了全新的熟悉，而且在实践能力上也得到了提高，真正地做到了学以致用，让我学到了许多书本上学不到的东西，有效的锻炼了自己，长了见识，开拓了视野，实习是我们把学校学到的理论知识应用在实际中的一次尝试，是我们迈向社会的第1步，通过这次实习，我发现了不少问题，自己的缺点、不足，早该摒弃陋习。让我知道自己所学的知识太肤浅，专业知识在实际运用中的匮乏。

实习目的及意义;

1、了解药厂厂区布局，车间布局，熟悉相关原则;

2、熟悉药品生产工艺流程(从原料到成品)，学习各车间物料流程，加强gmp知识和安全知识的学习，把理论与实践相结合;

3、了解各部门日常工作，亲自体验，并自我总结;

4、提高沟通及人际关系处理能力;

5、体验上班族生活。丰富专业知识，积累工作经验，为以后走上工作岗位打基础;

6、找到自身不足之处，早日弥补，增强自己适应社会能力;

7、制备硅胶板，将一份固定相和三份水在研钵中研磨混匀，倒入涂布器上，在玻璃板上平稳的移动涂布器进行涂布，晒干，在105%活化30分钟，备用;

8、使用崩解仪测定药品的崩解时限，电子天平等;

9、测定药品的干燥失重 称取药品1克，置于称量瓶中，在105摄氏度干燥至恒重，减失的重量不得超过10%.

对于学校的师弟师妹要实习时，学校应和公司领导谈谈换岗就业实习，这样我相信，学生会学到更多的知识，会更好的融入这个社会。刚刚进入实习单位，建议各位一定要挑选适合自己的岗位，例如，有的同学在学校，中药材验证的好，或者化验学的不错，那就应该选择去化验室，有的喜欢显微鉴别，就应该学理化，口才比较不错的，就应该尝试一下营销专业，想要历练的同学，自然要去车间走一遭，真的让人受益匪浅。此次实习，在此便圆满结束了，感谢学校然我们有了这次实习的平台，感谢学校让我们懂得了工作的艰辛，让我们从学生过渡到了职员。

在此实习期间，我充分的运用了学校中所学习的知识，提高了自身的技能，刚刚毕业的学生与在岗就业许多年的老职员相比，无论是在技能上，还是在经验上都远远逊色于他们，我认为，书本上的知识固然重要，但学校应该让学生多接触一些实践，这样，在实习时才能给公司留下很好的印象，这样，我们长白山职业技术学院才能更好的发展起来。但此次实习也是有许多不足之处，例如，学生在学校时的生活环境，生活方式及理念，都与社会大大的不同，而这仅仅8个月的实习不能彻底的将我们改造成1个正真的工作人员，所以今后，无论在何地工作，都要将身心都融入到这个社会，与之完全融合，成为社会中的一员。树木要成材，不是在温室，而是在肥沃的土壤上吸收天地日月精华，经受风霜雨雪考验。大学生要成才，不应只是在大学这座象牙塔里“风声，雨声，读书声，声声入耳”，而应在社会这个广阔天地里自我历练，作到“家事，国事，天下事，事事关心”，真正在认识自我、完善自我、认识社会、服务社会的社会实践中成长为社会英才。只有认识了自我，完善了自我，才能更好地认识社会，服务社会;只有在认识社会、服务社会的过程里才能更好地认识自我、完善自我。

**会计专业实习报告 实习报告5000字五**

实习，顾名思义，在实习中学习。在经过一段时间的学习之后，或者说当学习告一段落的时候，我们需要了解自己的所学需要或应当如何应用在实习中。因为任何知识源于实习，归于实习。所以要付诸实习来检验所学。现在即将面临毕业，实习对我们越发重要起来。刚结束的这段实习时间可以说是我大学四年来最辛苦也是最充实的一段时间。辛苦是因为刚踏上工作岗位，有很多方面不能很快适应;而充实则是在这段时间里，在校园无法学到的知识和技能，更提高了自己各方面的素质。同时实习也给了我一定的工作经验。为将来谋求一份好职业打下了基础。现将这些日子在工作中取得的成绩和不足做个小结。一来总结一下经验，二来也对自己的工作情况有个系统的认识。

20xx.2.16—20xx.3.6

朔州诚信会计师事务所有限公司

审计员

会计专业作为应用性很强的一门学科、一项重要的经济管理工作，是加强经济管理，提高经济效益的重要手段，经济管理离不开会计，经济越发展会计工作就显得越重要。在进行了四年的大学学习生活之后，通过对《会计学原理》、《中级财务会计》、《高级财务会计》、《管理会计》、《成本会计》及《会计理论》的学习，可以说对所有有关会计的专业基础知识、基本理论、基本方法和结构体系，我都基本掌握了，为了将这些理论性极强的东西搬上实际上应用，我希望通过实习，在实践中锻炼自己、检验自己、吸收知识、弥补不足。真正的了解什么是现型社会所需要的财会人员，我需要实习。理论结合实践，在实践中了解社会、在实践中巩固知识;开阔视野、增长见识，我希望通过实习，在实践中锻炼自己、检验自己、吸收知识、弥补不足。充分了解什么是现型社会所需要的财会人员，为日后的工作打下良好的基础。

朔州诚信会计师事务所，是原隶属于朔州市国家税务局的会计师事务所，xx年6月份改制成为朔州诚信会计师事务所有限公司。公司住址位于朔州市建设局招待所一楼，现有执业注册会计师17名，是朔州地区会计师事务所行业中注册会计师人数最多的一家会计师事务所，另有助理专业人员16名，从业人员共计36名，而且文化程度在大专以上学历者占80%，组建成一支既有专业理论知识，又有丰富实践经验的专业人才队伍。成为朔州地区在经营规模、人才实力、业务质量等方面都具有较强实力和优势的会计师事务所，在职业道德、执业质量、业务培训和后续教育等方面，该所专业人员每年都要不定期地参加省注册会计师协会和国家会计学院的专题培训，更新知识，提高素质。全面承揽国内各种法定业务。在承办业务时严格遵守国家法律、法规和行业法规制度，始终坚持独立、客观、公正和实事求是的原则，切实维护当事人的合法权益，保守商业密秘，获得了很多企业的一致赞扬。在历年的上级行业主管部门的检查考评中，多次受到上级部门的表扬，并被评为先进单位。从未因执业质量和执业道德受到任何处分和处罚。经营范围主要有：审验企业会计报表，出具审计报表;验证企业资本、出具验资报告;办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具有关报告;办理法律法规的其他业务，出具相应的审计报告;担任企业财会顾问;提供会计及其它管理咨询，业务涉及到了社会中的各个行业和领域。

(一)组织机构和人员设置：

1.组织机构设置：

2.人员设置：

(1)主任会计师(所长)：全面负责事务所各项工作。

(2)业务一部经理：负责执行上级分派的工作和受托审计业务;协助撰写审计业务综合分析评价报告。审议是否接受委托审计业务，确认企业有接受服务的意愿，寻找到业务来源后，应积极到企业收集相关信息和记录企业的要求，汇总成一份资料，提交主任会计师，并共同审议是否接受委托;审批通过的，主任会计师对该项业务负有最终责任，并报办公室记录;审批未能通过的，业务一部经理应说明理由，并口头或书面通知委托方。接受受托审计相关的业务后，成立专项小组，确定工作流程和运用方法、审计程序等，每次完成业务后撰写工作分析和评价报告。

(3)业务二部经理：负责执行上级分派的工作和审计业务外的其它受托业务，主要负责事务所受托代理记账和相关咨询等工作。接受业务后确定工作方案，每次完成业务后撰写工作分析和评价报告。

(4)财务部主管：记账并期末编制报表，审批各项目资金支出、费用报销等，如金额较大，提交上级领导审批;其他工作安排。

(5)办公室主任：主要负责直接管理事务所内务，承担本所的宣传、外联、资料管理和公司博客资料的上传、文员工作、员工考勤、员工工作记录、绩效考核等日常工作;兼任财务部出纳，严格按照相关法律法规执行出纳工作，不得“坐支”，未经批准或出示领导批条，不得随意挪用资金;并做好相关记录工作。

(6)其他安排：由于人员有限，会根据实际工作情况临时作出岗位调整或额外工作安排，务必随时接受安排。

(二)实习的具体内容：

实习期间按照要求和公司安排主要完成以下实习任务:

1.了解会计师事物所机构组成，人员职责，基本业务。

2.分别熟悉事物所各种会计业务的操作流程，行业规范，协助会计师完成各类业务。

3.配合工作人员完成各种办公室日常工作。我被分司审计部，第一天早上很早就正式到公司报道，随后由负责审计业务的主任会计师给我介绍了会计师事务所的具体情况，主要从公司发展历史，机构人员设置，经营业务范围以及目前经营状况等方面做了说明，最后，明确了我们实习期间的主要工作任务，并提出了相关要求和期望，鼓励大家在新的环境里认真学习，努力工作，争取在实习期间有所收获。

由于是第一天去我并没有什么事情可以做，看着公司的其他员工忙的不可开交，心里真的不是滋味，因为我没有业务可以做，也只有在那里看别的公司送来的一些资料，开始我觉得公司的凭证和账本有什麽好看的，可是我看进去之后我发现自己的想法是错的，以前觉得课本上的都见过，其实对于实际的凭证资料我完全不知道。一切对于我来说真的很陌生。因此我就利用这些空闲时间翻阅一些会计的相关政策、法规。这些都是在今后的工作中经常用到的法律法规，给我提供了很好的学习机会，是我获得了行业相关的第一手资料。在事务所内跟随李老师熟悉情况，并帮忙完成各项办公室日常事物。第二天，办公室主任李老师带领我进行了一些档案整理工作，我被带到档案室，吓我一跳，那么多档案啊，我正发愁怎么找呢，老师把我领到一个角，我定睛一看才恍然大悟，原来是有顺序的，很快我们就将过去两三年的.档案重新码放整齐，并按序号做以说明，在这期间进行了不少的体力劳动。另外，老师还手把手的教我们文档的装订方法，几个人一同练习，从排序，打孔，穿线一直到最后的粘贴，编号，最终能够将一落零散的报告底稿整理成完整的报告文件并排放整齐。就是这些看似简单不经意的工作我们这些在校的学生要是不经过锻炼是没有办法做好的，而这些工作也正式以后从业中最最基本的。

在此期间，我们也有机会看到了大量的审计报告，验资报告，工作底稿等等一手的文字材料，让我们真实的感受到了事务所的具体工作，那一本本厚重的档案就是这些工作的最好见证。然后，进入审计业务的实际练习操作阶段，主要是在注册会计师老师的指导下做一些测试工作，协助完成工作底稿，起初，比较生疏，就先自己翻看客户提供的各种资料，包括凭证，总分账，明细账，固定资产明细表等等。然后开始进入抽查凭证工作，抽查凭证工作是审计过程中一个至关重要的程序，很多问题都是在抽凭时发现和暴露出来的。在我们逐渐熟悉抽查凭证的原则和方法后，便独立完成抽查工作，决定抽查的项目并签署审计抽查意见。由于我们接触的业务都是相对比较简单的，没有特别复杂的审计过程，在完成底稿后，我们又参与资产负债表和收支平衡表的编制核对过程，将各项数据综合统一后与客户提供的报表相对照，这些都是在事务所里协助老师做的比较零散的工作，但是的确学到了不少东西，很多看似简单的问题有时自己都会遇到麻烦，在此解决过程中也积累了不少经验。4.我和老师出外勤，上午十点多到达了今天要审计的单位，是一家出租汽车公司，派我们事务所来审计。公司资金都是很大的，光是上几百辆出租车这固定资产价值就已经上千万，另外市区的一些房租等琐碎的也多，算是大企业。这是我第一次自己接触底稿，新鲜极了。虽然前两天在办公室里看多了底稿，不过总不是自己弄的，没有太多感觉。

今天我就坐在老师边上，老师最开始填写的是现金和银行存款审定表，边写边告诉我，哪个空格填什么，需要问出纳拿什么，怎么写。然后老师弄固定资产，固定资产清理，待摊费用等审定表，我在边上看着他计算，大致的过程了解了。对于一些金额颇大的我们持怀疑态度，需要抽查记帐凭证，我给老师打下手。出租车公司和其他企业有着很大不同的地方，就是营运执照，对于他们来说，车顶多2、3万，可是营运执照值10几万，所以我们部门领导也来了。他让我抄那些司机和公司签订的协议，花了1个多小时的时间。开始有忙的感觉了，开心，明天还是要去那家公司审计，希望可以很快搞定。

不过可惜，后来需要复印太多，我跑了很多趟复印室，没仔细看老师做事的过程了。完成年度审计业务，我们在事务所协助完成昨天现场工作的后续工作，整理完成工作底稿，完成审计报告的编写，并装订成册。之后两天，事务所多数老师都出外勤了，恰好又有两个业务需要很快完成，据我老师说，自上次的集装箱车公司那复杂的帐目后，这家出租车公司也算是复杂。其实出租行业主要是收入和营运证这个无形资产的确认，只要这两块弄清楚了就没问题了。我填写了无形资产和预提费用的审定表，以及一些琐碎的抽凭工作，纳税申报表的复印等等。这样我在师事务所为期三周的实习就结束了，时间虽短，但内容丰富，让我受益很深。

(三)发现的问题和建议：

1.审计本身就是比较烦琐的工作，面对那么多的枯燥无味的账目和数字时常会心生烦闷，厌倦，以致于错漏百出，而愈错愈烦，愈烦愈错，必须调整好心态，只要你用心地做，反而会左右逢源，越做越觉乐趣，越做越起劲。

2.事务所内部职员分工不明确，导致办事效率低，需要严格明确职责，节约时间。本来事务所人员就不是很多，再加上工作量每次都很大，要求注意的细节又很多，每个小问题都不能忽视，如果不合理安排劳动力，造成人力资源浪费，而严重影响工作效率，使得公司办事效率低下，信誉受损那就得不偿失了。

3.被审计单位人员态度不同，导致审计工作无法进行，需要审计人员不断提高自身的专业素质，还要有个要有个良好的沟通能力。

短短的三周实习是我对会计这个学科有了更深的认识：

第一、通过这次在会计师事务所的实习，使我在即将毕业前学到了很多东西，很多课本上没有而工作以后又必须具备的东西。明白事务所工作的主要职责范围，机构构成，学到了一些必备的办公室事物处理，了解了最近的会计政策法规，并逐渐熟悉了审计业务的流程以及关键步骤，体会到作为会计师事务所外部审计职责的重要性，无论从社会发展还是企业生存，完善的财务制度是至关重要的，而作为会计师事务所，肩负着外部审计这一重任。而作为事务所人员必须具备良好的个人品质，同时应具备较好的业务能力和身体素质，这样才能很好的适应并胜任这一重要的工作。体会到了作为一名会计人员必须具备的个人素质，应该具备的业务能力和身体素质，这样才能够更好的适应这样一项重要的工作。同时作为事务所的实习人员在审计过程中看到了很多账本账册，也同样体会到了作为一名会计人员，要对每一笔会计记录的真实性、完整性、合法性负责。每一笔帐的记录都要有依据，而且按时间顺序排列下来，每一个程序都要以会计制度为前提，为基础。提体现了会计的规范性。对于登帐：首先要根据业务的发生，取得原始凭证，将其登记计入记账凭证。然后根据记账凭证填写明细帐。期末，填写科目汇总表失算平衡表，最后哦登记入总帐，急转其成本利润，编制资产负债表，利润表，现金流量表登其他的会计报表，这只是一般的流程，现在都在使用计算机记账，但是我们实习的公司特意要求我们手工记账，因为这样我们才能够更清楚知道怎么样去结转成本利润，而不是依靠计算机来帮助我们完成，这也是在培养我们的思考能力。

第二、对于这次实习，还存在着一些不足之处，比如实习的时间太短，还有很多要我吗去学习的东西没有学到，对审计业务的了解也是浅尝辄止，也没有能够接触到更多的业务类型;再加上已经很久没有看书了，对于一些相对简单的业务处理对哦有些不知所措，之外关系最大的一点是课本上学的知识都是最基本的知识，是一成不变的，但是社会的变革与发展需要理论知识地推动，两者相辅相成，可能会影响实习吧。总之经过这次实习，虽然时间很短，可我学到的却是我大学两年中难以学习到的东西。会计本来就是烦琐的工作，在实习期间，我也曾觉得整天要对着那枯燥无味的账目和数字而心生烦闷、厌倦，以致于登账登得错漏百出。愈错愈烦，愈烦愈错。反之，只要你用心地做，反而会左右逢源。越做越觉乐趣，越做越起劲。

第三、在这几个星期的工作中，我基本上经历了一个完整的审计过程。从中，我发现事务所出具的审计报告是经过大量的计算和核对的工作的。审计的同事是抱有怀疑，独立的态度工作，对客户三大报表的数目都会一一计算，当发现我们审计的数与客户提供的数有差异，或者今年与去年相比，数目的变化比较大的时候，审计的同事就会抓住客户问个不停，直到得到满意的答案为止。这其中需要的不仅仅是审计同事的专业技能，更重要的还有人与人之间的沟通的技能。

实习，虽然就此告一段落了，总之，在这一个多月的时间里我学到了不少课本上没有的知识，同时我也看到了自己的优点和缺点，也是我明白其实只要用功没有什么做不好的事，因为在这里实习我的能力得到了认可。这次实习经历对于我以后的工作真的是受益匪浅!再过不久，我就要跟许多大学毕业生一样走向会计岗位了。想到自己大学两年的学习，想到实习期间的所学所感，我觉得我能学有所用，在作好本职工作的基础上，成为社会发展进步必不可少的优秀的会计专业人员!

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！