# 警校毕业生实习报告范文

来源：网络 作者：烟雨迷离 更新时间：2024-01-14

*警校毕业的铜须而出去实习了，那么实习之后你们知道实习报告要怎么写吗?警校毕业生实习报告一一、实习目的:将所学习的公安业务知识做到学以致用二、实习时间:20\_年1月10日至20\_年6月21日三、实习地点：湖南省cdsjss乡四、实习单位:...*

　　警校毕业的铜须而出去实习了，那么实习之后你们知道实习报告要怎么写吗?

**警校毕业生实习报告一**

一、实习目的:将所学习的公安业务知识做到学以致用

二、实习时间:20\_年1月10日至20\_年6月21日

三、实习地点：湖南省cdsjss乡

四、实习单位:常德市公安局jss公安局ts派出所

五、实习内容：

时光总在不经意间从我们身边流逝，当你专注于一件事的时候，才发现时间过的是那么的快。20\_年，我来到常德市jss公安局实习工作。由于工作的需要以及局领导的安排，我来到了市里经济相对比较落后的ts派出所参与了市公安局ts派出所的所有公安工作，体会到了公安工作的艰苦和无私，对如何开展农村公安工作有了更深层次的理解。

我的专业是经济犯罪侦查，由于局里的工作需要我被分配到了jss公安局ts派出所，参与了治安管理工作。每天都有相关的工作需要去做，初到派出所上班。感觉有一种熟悉的陌生感，从陌生到熟悉，从简单工作到独立办案。在这短暂时光的学习里，让我有不绯的工作经历;而这些琐碎的办案过程，都离不开师父耐心的指点。

整个人与人之间的交流，都离不开师父的亲切关怀。这些经历，使初学乍练的我逐渐成熟。艰辛的工作，又让我感受到了工作的乐趣与人生的价值。这次的实习，使我酝酿三年的专业知识得已运用，还使我懂得如何办案和做事，更让我领悟到怎样待人处世。

在过去的五个五月里，我在工作和生活中不可避免的遇到了一些困难，但是我一直坚持着我入校时的誓言， 忠于党，忠于祖国，忠于人民，忠于法律并以之作为行动准则。用汗水去描绘警营沙场，待到问题解决时，然后悟出只要有心，问题就会迎刃而解。为警一方，就要坚守一片热土，誓保一方平安。

(一)、ts派出所的情况介绍

jss是个县级市，素有孟姜女故乡，车胤故里之称，有许多的人文故里。因其地处澧水河畔，在上个世纪水路交通占据主要地位时，曾经一度风光无限，在政治，经济，文化方面有着相当的地位。ts乡地处常德市于澧水河畔之间，交通方便，使得其在经济方面得到了相当的发展。这里人文气息浓厚，民风淳朴，jssts乡总面积58平方千米，总人口2万。

ts人既继承了jss的人文作风，又有自己独特的韵味,有着自己独特的饮食，1风俗习惯。ts乡的山多，于是这里的村民靠种植园艺树木发家，并形成相当的规模，成为了本地村民最大的经济来源，在常德市算是比较有名的园林树木之乡。

ts派出所位于ts乡镇府政法大楼，设施相对齐全。派出所管理治安案件，刑事案件，行政案件,由所长全权管理,有三名民警(包括所长),配备一辆警用车辆。感觉上是工作团结,办案效率极高的团体。

执法质量是公安机关的生命线，是 民心工程 和 形象工程。派出所紧紧抓住，以执法质量为核心，依法、公正办理案件。派出所《公安机关执法质量考核评议规定》，jss改进方法，对办理案件考核。按市里要求，给每个民警都配备相应的配套设备，使民警的执法精简化、规范化。将所有案件在受案与立案后，一律录入公安内网。将所有案件的归口，理顺关系，杜绝了执法偏差，随意执法等不好的执法行为。

严格领导责任承包制度，自20\_年，该局一月一表一考评，将原来的每半年考评向日常考评与对民警个人考评延伸，要求严格管理，并在每月的内勤例会上考评所执法台帐和办结案件，并通报考评结果。严把审核关，派出所严格案件审核制度，每个案件在承办人承办意见后，由大队长及教导员审查，审查后报局法制科审核，法制科审核后再报局里签批，有效地防止了执法不严、执法不公的情况。多年来，该局共办理各种案件上万起，合格率高达百分之九十八以上。做到了无冤错案、严重瑕疵案件和重大上访案件，上访量逐年下降，每年比同期下降百分之十几。

(二)、ts乡的治安问题的主要工作范围与治安状况

ts乡下辖九个村级单位和三个居委会，是一个典型的以农业为主要经济实体。ts乡多数村民 靠山吃山以养殖业和林业为主，利益纠纷多属于农业利益纠纷问题，这就要求办案民警必须懂得一定的农业知识才能更好的对症下药，更好的为村民解决相应问题。故制定如下制度：

⑴、派出所的民警们24小时值班

所有民警周一至周四必须24小时在岗，周五、六、日三天轮换值班，只要有人报警，无论何时何地，一律出警给予帮助或予以解决，或提出建议和劝告，并且必须记录和保留出警回执。在实际工作过程中，为村民们解决纠纷问题是主要工作包括：治安纠纷、产业纠纷、财务纠纷等。除此之外还有：调查取证、移送起诉、行政拘留。民警们一致称警力太少，配套设施不到位，工作量大，警车太少，待遇发放不到位。在ts乡这山多、地形复杂之地，出警很不方便。

⑵、在村里设立村民警务室，定期下村管理

谁管理，谁负责的原则，对于农村警务室，定期报道，排查农村治安问题，坚决堵塞农村治安漏洞。对于个人行为给集体农业生产造成严重损失的个人，在查清违法行为的基础上，依法坚决予以打击。定期为村民提供法律支持和法律信息以供村民参考，并在相应的时间段内为村民发放法律知识讲座宣传单，努力提高村民的法律意识而做出应有的那份贡献。

⑶、三级联动制度

对于一般的的行政纠纷案件，由派出所、ts乡政府司法所和村治安委员会三个单位联合调解处理，在维稳的大前提下，确保尽量不激化矛盾，尽量从快处理，尽量维护村民的利益。通过多年的实践，这一执法制度给村民带来的好处是显而易见的，不仅使老百姓得到了实惠，也使派出所的工作提高了效率。

(三)、ts乡派出所的执法状况

在所长的安排下，我跟从一位姓鲁的民警过实习生活，他是一位部队转业的老干部，在部队转业之后成为人民警察，他是个壮汉，甚有威势，却是个心细之人，工作一丝不苟，很健谈，很和蔼，我们亲切的称他为淼哥 。他工作了有将近25年，在当地，是个很有权威的人民警察。

在大部分时间中，我和这位鲁警官走村串巷，走访民情，调解纠纷;偶或轮到他坐值班室时，一起出警去处理纠纷。群众与企业扯皮、邻居打架、夫妻打架，不一而足，统统归我们管;记得有一起纠纷：邻居a与邻居b因为门前门后的产权纠纷发生争吵，邻居b遂叫上30多岁的儿子将邻居a与其妻子一顿打。

鲁警官为调解此事，连续两天在此两家之间来回奔忙，最后以两邻居重新再三个单位的见证下重新划分产权，并形成了人民调解协议书。在这起纠纷中，鲁警官表现出了一个老警官所能表现的最高素质，确实令我等在象牙塔中夸夸其谈的人折服。事情完结之后，鲁警官又找双方当事人记笔录，写调解协议书，终至圆满。

ts派出所的民警们很重视警民关系。鲁警官跟我聊天说，以前是讲法治，一切都是按照法律来行事;现在是讲和谐社会，法治是过去的事情了。我们的目的是处理与群众的关系，尽量不去激化矛盾;尽量不带警棍，不带手铐，说话要和气。所长也说过，现在讲和谐社会，最关键的是将事情在萌芽状态解决，免致激化。鲁警官说，对我们不满的人总是存在的，但是只要我们工作做好了，事情得到解决了，什么都不用担心。最最关键的是要把材料做足，每一份材料都作的合法有据，就是再多的行政诉讼也不用怕。

总之,通过半年时间的实习,我了解到公安民警的任务是多么的艰巨,他们的工作是多么的重要,我做为一名预备警官深深体会到了将来的任务是多么的重大,我也深刻体会到了自己所学习到的知识是多么的浅薄, 同时也让我更加热爱警察这份崇高而又光荣的职业,并且立志将来做一名优秀的人民警察。

我愿意站起来为人民撑起一片天，俯下身为百姓做牛做马，同犯罪分子作斗争,保护祖国和人民的安全,为人民群众的安居乐业、国家的长治久安、为建设祖国的和谐社会、繁荣昌盛贡献自己的一份力量。这段日子，我经历了从陌生、摸索到熟悉甚至融入到内部的工作阶段。自我心态的调整和对环境的适应能力也渐渐的提高，我认为这绝对是一段令我受益匪浅的经历。我希望能早日成为一名组织信任，领导放心，人民满意的人民警察。

**警校毕业生实习报告二**

根据学校毕业实习要求，我于20\_年6月17日在中国银行桂林分行进行实习工作。在学校学习了两年，就要离开学校 走上社会 步入工作单位，面对新的环境新的生活。在学校所学的专业知识与技能马上就要用于实际了。虽然，在学校老师们上课都有讲解过。但是自己还是有一些的紧张和担忧，不知道自己能否去胜任，去完成好自己的本职工作。实习期间工作的原因，我曾被安排在两个网点进行了不同工作的实习。先将毕业实习具体情况及体会总结如下：

一，20\_年6月 20\_年9月(中国银行建干路分理处)

建干是我开始实习工作的第一个网点，正式开始工作的地方，记得哪天很早就去网点报到了。行长和我说了一下工作的内容和行里的情况等。领导和同事们对我相当的照顾。有不懂的他们都会耐心的，细心的给我讲解。我的职务是大堂经理助理。在咨询处接待客户为客户解决疑问引导客户办理业务。虽然，自己的工作看起来很简单没有什么。行长曾对我说过我是第一个接待客户的人和客户是最直接的纽带，我的言谈举止都代表着我们中国银行和我们分理处的形象。我们银行地处桂林理工大学对面，大学内有较多的外国籍学生进行购汇结汇业务。自己对于外国客户进行沟通和交流有些困难。因为自己的英语表达能力不是很流畅，只会简单的单词与手势沟通。平时，工作空闲时间，经理他们都会教我一些普通常用的英语句子。让我更好的和外国客户对话的。让我感觉到自己要学习的知识有很多很多，永远都不要满足于现状，经验是在不断积累中才得到的。只有积累经验才能得到成功的捷径才能在小河中可以激流。如果无所事实但置于大海，你也只是大海中的水滴。有一次，教一个女大学生用中国银行网银，她说我的服务态度很好，是她遇到工作这么用心热心的工作人员。当时自己感觉好开心 因为自己的工作得到了他人的认可。虽然，每天都要接待不一样的客户 指导客户教客户填各种各样的单子。但是我还是很开心。因为每天都会学习到不一样的知识来充实完善自己。从害羞到 被动主动在建干的实习无疑成为了以后踏入社会前的一个平台，也奠定了基础。

二，20\_年9月 20\_年3月

刚刚在建干工作实习了三个月，熟悉了环境同事。但是由于工作的需要被调到了地处于桂林市中心的王城支行工作。也许工作都是这样的吧!由不得自己像在学校一样随便无约束，这就是社会与学校的不同处之一。都是在中国银行实习工作但是工作的内容发生了改变。我的工作是在桂林国海证券公司。指导客户开立中国银行银行卡和办理第三方存管业务。

在王城的工作量要比建干的多。早上9点到银行里报到，9点半去国海证券公司驻点。在国海证券公司工作是在大厅为客户 填写开户申请书 咨询开户 销户等各种业务。在国海证券公司驻点工作 客户多的时候 人来人往的。办理股票账户一定要有一个托管银行，在国海证券公司驻点的也有桂林的商业银行 交通银行工商银行。要想让客户在自己的银行办理第三方存管业务就要主动的和客户交流与客户(20\_年度大学毕业生会计实习报告)沟通。介绍中国银行的三方存管业务的优惠政策。如果，工作是被动的话一天都会没有客户。下午3点股市收盘后就要回到银行里开始大堂经理助理的工作。由于银行市中心附近，每天的客户流动量要比建干的多1倍。有些客户不耐烦的等待，我们还要去和客户说明情况。始终坚持客户第一的思想,把客户的事情当成自己的事来办,换位思考问题,急客户之所急，想客户之所想。针对不同客户采取不同的工作方式,努力为客户提供最优质满意的服务。每一次都服务都要用我们真诚的微笑，去拉近与客户之间的距离，让我们的微笑与真挚的服务成为中国银行最好的名片。

通过9个月的工作实习。在学校所学的知识用于了实际实现工作中，发现自己要学习的知识有很多很多。如：英语口头的表达能力 和客户进行交流的技巧怎样更好的做好本职工作。在中国银行它使我们在实践中了解社会，打开了视野，增长了见识，为我们以后更好地工作打下坚实的基础。从这次实习中，我认真参与每一个学习的机会，总结实际操作中的经验和积累学习中自身的不足，为以后即将从事的工作打下坚实的基础，走向工作岗位时，才能够让自己胜任自己的工作，在大浪淘沙中能够找到自己屹立之地，让自己的所学为企业发展做出自己应有的贡献。

**警校毕业生实习报告三**

大学四年级，我们已进入学习专业课，为了进一步对专业知识与实践结合，便开展认识实习。认识实习其实也不能完整的学到一些专业知识，但是作为一次大学生与实际环境的直接接触，而且是第一次，必将对我以后的专业学习乃至个人发展都将有所帮助。

我所在的实习单位是河南沃德医疗器械有限公司，是一家专业的医疗器械代理经销商，主要经销国内外先进的医疗设备(2.3类)，代理产品涵盖生命信息监护、临床检验及试剂、医学超声成像三大临床领域，旨在将性能与价格完美平衡的医疗电子产品进驻到更多的医院经过半年多的实习，我在实习单位担任总经理助理一职、从中我学到很多东西，也增长了很多经验，也渐渐明白，作为一个实习生，职位不是最重要的，重要的是要在任何职位上懂得如何学习，如何积累经验。

在这次的实习中，我加深了对于团队概念的理解，也积累了许多专业知识和经验，这是一种极其宝贵的收获。多一点接触，就能多一点进步，每一件新事物都要去尝试，这才能品味到其中的酸甜苦辣。

从实习中我得到如下心得体会：

(一)实地实习，实践能力得到提高刚接触医疗器械时，我一头雾水，没什么了解也没什么概念。走上工作岗位后，在帮助总经理完成相关工作的同时，我开始初步了解我们所代理器械的大概情况，比如产品种类、产品性能作用等，但是对于它的操作和原理不是非常了解。之后接触产品部和销售部的相关工作后，逐渐熟悉了。实习后期已基本学会热销产品的一些功能、使用方法等，也简单了解了它的原理。掌握了许多书本以外的知识，之后的销售及跑业务工作也顺手了很多，实践能力也得到提高。

(二)养成持之以恒，坚持到底的精神那句俗话：说起来容易做起来难。一句话，不要因为任何原因不要以任何理由放弃自己原已养成的良好习惯。否则你会后悔失去的太多，得到的太少。在实习中我充分体会到了这句话的意义，实习之前只看到作为企业大脑的总经理自信的运筹帷幄，工作之后才发现这种运筹帷幄的背后有多少的酸甜苦辣，我才知道坚持的力量以及成功的喜悦，也让我懂得了做任何事情都要有一种强烈的责任感和不能轻言放弃的心。

(三)走入社会，人际关系得到提升虽然在人际交往中，我显得比较年轻，但我正慢慢去努力，去学习，去改变。我正学着如何更好地与别人沟通，如何更好地去陈述自己的观点，如何说服别人认同自己的观点。相信这些宝贵的经验会成为我今后成功最重要的基石。实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也开拓了视野，增长了见识，为我们以后更好地发展打下了坚实的基础。

**警校毕业生实习报告四**

转眼间，为期一个月的实习即将结束。首先感谢分行给我这个机会让我进入这个集体，在泰兴支行为期一个月的实习是我走出校门，踏入社会的第一步，这个阶段是我从学生步入职场的重要的过渡，对我来说有很大帮助，为我将来走上工作岗位大侠坚实的基础。

实习虽然苦点，累点，这些都无所谓，重要的是通过实习我有了一定的收获。实习让我熟悉和适应了银行的一些基本流程和业务操作环节，了解了什么是工作，工作是怎么一回事，怎么样的工作适合自己，以及如何处理复杂而微妙的社会人际关系。通过实习，让我又全面的了解了自己一次，对自己的职业生涯有了设计、补充和调整。

我的感受是：在学校里，我学习的是理论知识;在银行里，支行的每一位员工都是我的师傅。我要虚心学习师傅们的工作经验，将所学的知识与实践结合起来，多发现，多分析，多比较，多思考，多总结，多请教，充分发挥自己的主观能动性和工作积极性。

我的实习岗位是大堂经理，头几天站下来确实感觉不大适应，不但腰酸背痛的，而且面对客户的咨询疑问三不知，感觉自己这个大堂经理是十分不够格的，不但对业务很不熟悉，而且对于客户的一些不满情绪也显得手足无措。通过这一个月的锻炼，我觉得在这些方面有了很大的改善，客户的咨询基本上都能解答，也能适当的安抚客户，做好自己的工作。

实习的时间是有限的，虽然只有短短的一个月，但是我感觉我的收获还是很大的。在这里我要感谢我的师傅们，当我在业务上遇到什么不懂的问题请教他们时，他们都会悉心帮我解答，使我大大提高了对银行业务的熟悉程度，而且通过这一个月的过渡，我深深的融入了支行的企业文化中，融入了这个集体里。而今后的工作中，我将加倍努力，把工作做的更好。

马上就要走向工作岗位了，这一个月的实习将是我职业生涯中很重要的一个过程。最后再次感谢支行各位领导对我的重视和关心，以及各位师傅们的悉心指导。

见习岗位的概况

银行大堂经理助理，到底是做什么的?有什么样具体的要求?需求量大吗?这一天，我来到市区南部的一个交行支行，开始了一天的见习岗位体验。

先简单介绍一下大堂经理助理见习岗位：

工作地点：交通银行市中心某支行营业大厅内

工作内容：配合大堂经理做好对客户的分流工作，维护大厅秩序并解决一般客户纠纷。指导客户正确填写各类业务流程单，向有需求的客户介绍营销交行各类中间业务产品，向客户解答各类关于交行的金融业务产品的问题。

任职条件：专科以上,有一定的金融知识基础。五官端正,普通话标准,上海话流利。和人沟通能力强,健谈,容易近人。对工作有责任心,有职业道德,能为客户保密,不泄露银行商业秘密。

我们见习的体验

从字面上来看，这样地工作显然是没有什么技术含量的，更谈不上什么发展前景了。因此在体验之前，在我听到这个岗位的第一感觉就是：“没技术含量!”不过，一天下来，除脚酸以外，最大的体验是：做好这个岗位真是不容易!

第一，这个岗位可以成为银行知识的全才

做好这个岗位需要全面的银行业务知识。我的带教老师是，他说，这个岗位接触的业务知识覆盖面可能是最大的。首先要熟悉银行的柜面业务。象我们熟知的存取款这些现金业务就属于柜面业务，包括对私人民币储蓄柜台、外币柜台、VIP柜台、个人理财服务柜台、企业出纳柜台、自主银行等。

其次，要熟悉银行的中间业务。例如基金就属于中间业务，另外还有保险，国债以及各种信托产品。

第二，这个岗位是银行服务产品的讲解员

#from 20\_年 经理助理实习报告来自学优网https:///d/file/0620/end#你得配合大堂经理做好对各类金融产品(中间业务)的营销介绍。众所周知，银行的基本业务是存贷款，而如今随着资本市场的不断发展，银行的混业经营是大势所趋。各种中间业务的收入占了银行业务比重的很大一部分。目前每家银行都不断推出新的服务产品，这就得有人去发现潜在的客户，营销服务产品，这是大堂经理助理另一工作内容，这也是银行越来越重视这个岗位的资格能力的重要原因!作为助理需要协助大堂经理进行本行金融理财产品的讲解和推介.就交通银行而言，目前主要产品包括：开放式的基金;各类中长期的国债;各种分红型的保险;以及人民币和外币的信托理财计划等。

第三，这个岗位能培养足够的应变能力

随时随地做好应付突发事件的准备，这也是该岗位特性的又一要求。

在日常的营业大厅，往往有几十上百的客户，难免会发生摩擦(多指和银行)，这时就是考虑岗位能力的时候了。当天中午，银行大厅内的叫号机出了故障，这个时候是银行办理业务的高峰，再加上天气有热，顿时大厅一片里混乱，埋怨声充斥着整个大厅。带教老师快速地走到人群中，非常和谐的向客户解释，目的是维护好大厅的秩序。说，有时还会遇到个别情绪激烈的客户，这时候，能力强的大堂经理助理和能够差的助理，一下就对比出了差异。我不得不佩服大堂经理良好的应变能力足以让人钦佩。

推荐见习的价值：

第一、未来需求很大

第二、是成为金融英才的台阶

另外通过这段见习的经历,对有意向从事销售工作的学员来说也是很有帮助的,尤其是想从事证券,保险,期货以及信托工作的学员.银行是如今中国资本市场上的老大,所占的比例是最大的,有过银行工作经历的求职者是很受以上这些金融行业公司欢迎的,就劳动力市场而言,这种复合型人才是最为缺乏的。我们也期望更多的青年，通过一次良好的见习机会，提供自己一次快速成长的机会!

必须要有的准备：

不过，跟任何工作一样，成功的见习需要学员足够正确的态度。在见习过程中不可避免的会遇到各种困难，关键在于大家是否能坚定目标，坚持见习。就拿我来说，一开始面对客户的最大障碍就是“紧张”，别人盯着自己，就难免有点不自信。另外，如果空的时候，还会觉得很无聊，如果忙的时候，又会感觉累得不得了。不过，带教老师说，每个人都有这么一个过程，关键问题还在于对银行业务的不熟悉，还有就是你的学习方法对不对。整个见习过程中，带教老师不可能一直陪着我，所以善于观察，主动理解，不断尝试，是使自己快速独立的好办法。每个学习工作都有一个过程，而开始的过程又是最易让人放弃的。“坚持”就是每个学员走向成功的基石

实习地点：湖北省襄樊市长虹路

实习单位：中国银行襄樊分行营业部

实习时间：7月23-8月底

实习岗位：大堂经理助理

实习工作内容：接待客户，产品介绍，为客户答疑.......

“选择中国银行，实现心中理想”。四个星期前，我带着一丝敬畏的心情进入中国银行;作为一名大二金融系学生，能够有机会进入中行学习我感到非常荣幸，并非常珍惜这次实习机会，通过这次学习，我想在今后追逐梦想的路上，我会又多一份勇气和动力……

首先，我来介绍一下中行一些基本情况，中国银行，全称中国银行股份有限公司，是中国大型国有控股商业银行之一。中国银行主营传统商业银行业务，包括公司金融业务、个人金融业务、金融市场业务。公司金融业务基于银行的核心信贷产品，为客户提供个性化、创新的金融服务。个人金融业务主要针对个人客户的金融需求，提供基于银行卡之上的系统服务。金融市场业务主要是为全球其他银行、证券公司和保险公司提供国际汇兑、资金清算、同业拆借和托管等全面服务。作为中国金融行业的百年品牌，中国银行在稳健经营的同时，积极进取，不断创新，创造了国内银行业的许多第一，在国际结算、外汇资金和贸易融资等领域得到业界和客户的广泛认可和赞誉。中国银行多年来的信誉和业绩，得到了银行同业、国内外客户和权威媒体的广泛认可。在近百年岁月里，中国银行以其稳健的经营、雄厚的实力、成熟的产品和丰富的经验，深得广大客户信赖，并与客户建立了长期稳固的合作关系。中国银行将秉承“以客户为中心，以市场为导向，强化公司治理，追求卓越效益，创建国际一流大银行”的宗旨，依托其雄厚的实力、遍布全球的分支机构、成熟的产品和丰富的经验，为客户提供全方位、高品质的银行服务，与广大客户携手共创美好未来。

**警校毕业生实习报告五**

实习单位:公安局治安大队

实习时间:\_\_\_\_

时间就是不断被拨动的钟，分分秒秒都不会有丝毫耽搁，无论你是否在做什么都会感觉到它的流逝，更何况我，一名从事忙碌的公安工作的警校实习生。九象网18http://200\_年，我来到市公安局治安大队进行实习工作，在这段时间里，在市局各级领导以及各位民警的关心指导下，我亲身参与了市公安局治安大队的所有公安工作，深刻体会到了公安工作的艰苦和复杂，对如何做好公安工作有了更加深层次的理解。

实习一开始因为专业是治安管理我被分配到了市局治安大队，一个专门管理特种行业和场所的大队。每天都有大量的工作需要去做，初到大队上班。一切的事物都令我感到那般的新鲜，从陌生到熟悉，从简单工作到单独办案。短暂时光的学习让我有不绯的工作经历,复杂而又琐碎的办案过程，都离不开师兄们耐心的指点，整个人与人之间的交流，使初学乍练的我逐渐成熟。这些都离不开领导的亲切关怀。艰辛工作的同时，又感到了工作的乐趣与人生的价值。不仅使我酝酿四年的专业知识得已运用，还使我懂得办案和做事，更重要的是我了解到怎样待人处世。

两个月的实习生活，难免有困难，也难免是艰辛的，更难免有挫折。入警校时的誓言，在我脑海中重复的出现。人民的寄托赋予我力量，人民的信念叫给我权利。我从未抖落那沉重的誓词，始终保持一个诚挚的态度，用汗水去描绘警营沙场。待到问题解决时，然悟出只要有心，有什么不能迎刃而解。为警一方，就要坚守一片热土，誓保一方平安。

一、治安大队的情况介绍

德兴市是个县级市，素有青铜故乡之称，又以矿产丰富闻名，我们亚洲的第一大铜矿就在这里，故有中国铜都之称,使其下辖的既有书的产矿镇，富裕程度明显比其他地方高，又因其财政收入高，基础设施建设也较为完善，周围的几个乡镇与其相较，差距甚为明显。德兴位于江西省东北部赣、浙、皖三省交界，上饶市北部，乐安河中上游。东接浙江省开化县，东南与玉山县、上饶县毗邻，南和横峰县、弋阳县相接，西接乐平市，北连婺源县。南北长70公里，东西宽50公里，是景婺常和梨温两条高速之“上婺常”金三角，总面积2101平方公里，总人口31万。

治安大队设立在市公安局大楼内,设施较为完善，有健身室、餐厅、车库、招待室、办公大楼和警官宿舍。

大队共设有三个大队个分管不同的治安案件,由大队长及教导员总领全对,还有三名中队长,共有一十八名民警,配备四辆警用车辆,分工合作。相互配合,感觉上他们是一个团结,办案效率极高的团体。

执法质量是公安机关的生命线，是“民心工程”和“形象工程”。该大队紧紧抓住这个重点，以提高执法质量为核心，严格依法、公正办理案件。该大队认真执行《公安机关执法质量考核评议规定》，结合德兴市实际，不断改进方法，加强对办理案件考核评议。一是严格按样板案卷操作。按照省厅要求，给每个民警都配备一套样板案卷，并要求严格按样板案卷操作，使民警的执法行为格式化、规范化，同时将所有案件在立案与受案后，全部录入电脑，法制文书通报电脑打印，确保了文书质量和统计数据的准确。二是统一了治安案件的归口。为了理顺关系，及时发现和纠正执法偏差，有效地提高了执法水平。三是建立了日常考评制度。20\_年以来，该局实行一案一表一考评，将原来的每半年集中考评向日常考评与对民警个人考评延伸，要求如实立案，并在每月的内勤例会上考评所有的执法台帐和办结案件，并通报考评结果。四是实行层级把关，严格审批案件。该大队建立和完善了案件审核制度，每个案件在承办人提出承办意见后，由大队长及教导员领导审查，审查后报局法制科审核，法制科审核后再报局领导签批，有效地防止了执法不严、执法不公和错案的发生。二年多来，该局共办理行政案件1512起，查处1410起，查处率达93%。未发生明显冤错案、严重瑕疵案件和重大上访案件，群众上访量逐年减少，每年比同期下降12%。[\_TAG\_h2]

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！