# 精选个人实习总结怎么写(4篇)

来源：网络 作者：落梅无痕 更新时间：2024-02-03

*精选个人实习总结怎么写一随着市场经济的高速发展，会计成为了公司的重要组成部分。这给我们会计专业造就了前所未有的机遇，同时也给我们带来了新的的挑战，作为一名刚走出学校大门的大学生，提高自身素质，增强专业技能并且能够把课本上的知识转化为自身的能...*

**精选个人实习总结怎么写一**

随着市场经济的高速发展，会计成为了公司的重要组成部分。这给我们会计专业造就了前所未有的机遇，同时也给我们带来了新的的挑战，作为一名刚走出学校大门的大学生，提高自身素质，增强专业技能并且能够把课本上的知识转化为自身的能力，就成为了我目前的迫切任务。会计实习是我从大学校园走入社会的第一个舞台。为了将有关会计的专业知识、基本理论、基本方法及结构体系变为自身的职业素质，避免纸上谈兵。因此，我选择在\_财务咨询有限公司实习，为走向工作岗位打下坚实基础。

我实习的公司是\_财务咨询有限公司，是一家经\_区财政局特许审批，取得《代理记账许可证》资格，以承接代理记账、代理税务申报税收筹划企业内部审计、财务咨询、公司事务代理等业务为一体的专业性会计服务公司。我公司注重软、硬件建设，拥有各种必备的办公设施，使用正版财务软件为客户提供服务，全面实行会计电算化。本公司制定有规范的代理合同、严格的管理制度，依据《会计法》、《税收征收管理法》、财政部《代理记账管理办法》等规定从事代理记账和纳税申报服务，不做假账。为客户把握财税政策，帮助企业做好合理税务筹划，规避财务风险，合理合法的企业谋求会计实习报告范文3000字大的经济利益，促进企业的发展。

我所学的是针对于公司制增值税一般纳税人、小规模纳税人、个体户一般纳税人和小规模纳税人的账务处理以及提供每月抄税、报税、纳税服务，和会计咨询以及一些代办业务。

对于现代企业来说，会计工作是一项重要的管理制度，是要为实现企业的经营目标服务。因此，可以认为，实现企业的经营目标是企业会计的根本目标。带着这个目标，我开始了在我所在的实习企业进行了有目的实习。在此之前，我认真学习了《会计法》以及财政颁布的《企业会计准则》、《企业财务通则》等作为过渡的新的行业会计制度和财务制度。

通过这次实习，我对会计工作有了以下更深的了解：

以前，我总以为自己的会计理论知识基础较强，正如所有工作一样，掌握了规律，照芦葫画瓢准没错，那么，当一名出色的会计人员，应该没问题了。现在才发现，会计其实更讲究的是它的实际操作性和实践性。离开操作和实践，其它一切都为零!会计就是做账。

其次，就是会计的连通性、逻辑性和规范性。每一笔业务的发生，都要根据其原始凭证，一一登记入记账凭证、明细账、日记账、三栏式账、多栏式账、总账等等可能连通起来的账户。这为其一。会计的每一笔账务都有依有据，而且是逐一按时间顺序登记下来的，极具逻辑性，这为其二。在会计的实践中，漏账、错账的更正，都不允许随意添改，不容弄虚作假。每一个程序、步骤都得以会计制度为前提、为基础。体现了会计的规范性，这为其三。登账的方法：首先要根据业务的发生，取得原始凭证，将其登记记帐凭证。然后，根据记帐凭证，登记其明细账。期末，填写科目汇总表以及试算平衡表，会计实习报告范文3000字后才把它登记入总账。结转其成本后，根据总账合计，填制资产负债表、利润表、损益表等年度报表。这就是会计操作的一般顺序和基本流程。

20\_年\_月22号我怀着激动地心情来到公司上班，看到同事们都在忙忙碌碌的做事，氛围非常的好。第一天我们了解公司的基本情况，本公司是月底先打电话给客户收取原始凭证，通知一般纳税人在月底之前将取得的增值税专用进项发票月末前持发票的抵扣联去税务局进行认证，当月认证当月必须抵扣，未认证的发票从开票日期至180天内有效。然后根据当地税务规定的的抄税时限(次月的1-5日)。

将已经开具使用的发票信息抄入到金税卡中并携带金税卡去国税局抄税。会计实习报告范文3000字 后在15号之前报国税和地税，之后就开始做账务处理。

经过差不多2个月的学习，我基本上学会了公司的整个流程。首先，从客户那里取得原始单据回来，我们开始粘贴原始凭证，粘贴原始凭证也有很多技巧，怎样粘贴的好看、整齐，等到时候附在记账凭证后面很美观。由于我们公司用的是速达财务软件，下一步我们就是在电脑上做账。账做完之后我们可以查看明细账和总账，然后通过速达直接生成资产负债表和利润表。

一、实习会计流程：

(一)关于凭证整理：我们首先从客户那取得真实、合法的凭证，其中的凭证必须是为生产经营所发生的相关收入，费用，其取得的凭证必须是符合会计法规定的要求，然后我们将这些凭证进行分类、归集、整理并粘贴。

(二)关于申报纳税：我们通过粘贴好的原始凭证进行凭证录入审核后进行期末结转登账，记账。通过收入我们可以填写本月应缴纳的增值税和地税。其中分为核定征收和查账征收，按照其企业不同的基本情况的如实填写纳税申报表。每月的15日之前必须将上月的税报完并且上交税款。对于一般纳税人每月都要通知其纳税人到国税进行抄税，或者取得进项税票也要同时到国税去认证才能抵扣销项税款。通过这些数据如实填写一般人纳税人申报表。

(三)关于其他业务服务：我们通过这一段时间的学习，我懂得了办理一般纳税人的要求和流程，办理一般纳税人需要符合税法的相关规定。办理一般纳税人要购买金税卡，金税卡的发行，流程和所需证件。每一年纳税人还要对税务登记证进行工商年检，其年检应在6月30日之前完成。

(四)关于个人：还有在公司应注重同事之间，客户之间的沟通和交流。做会计的我们要管好自己的嘴，不能随意透露顾客的商业机密。在公司我们要遵循公司制度和规定，服从公司的管理，更好的为他人服务。

二、会计实务工作的改革思考：

会计管理作为国民经济管理中的一个重要组成部分，其在社会经济发展中的作用将越来越大。随着知识经济时代的来临、管理方式的变化，会计工作的重点应日益从信息加工演化为对知识、信息的分析、判断和运用上来，会计实务工作方面的改革势在必行。

(一)不断扩大会计职业范围。在知识经济时代，会计工作的基点已经不是仅仅满足于过去的信息(计算机能轻而易举地在极短时间内完成此项任务)，而是将信息控制、未来预测作为工作的重点。会计工作除传统的企业会计核算外，财务管理、经营计划制订、财务控制系统设计、投资决策等应成为重要的职业范围。因此会计实务工作者应不断拓宽视眼，延伸和转变会计工作的功能，充分发挥会计在知识经济时代应有的作用。

(二)不断更新会计知识体系。在知识经济时代，企业组织结构将出现较大的变革;其税法也在不断的更新，完善;按工作成果取酬的弹性工作制将成为普遍的工时制度;企业越来越重视人力资源和人力投资，员工也希望将自己的智慧财产投资于企业;企业的更多精力将放在新产品的研究上。另外，经济各部门之间的联系更为紧密，经济运行的“触角”也延伸向经济部门以外的其他领域，如政治、文化、环境等等，近年来出现的绿色会计、行为会计等就是这种趋势的端倪。因此会计实务工作者应适应社会变革，不断增长和更新知识。

(三)不断普及与深入信息技术的应用。在知识经济时代，财务信息的收集、分析和处理，资本的筹集、调度和投入，产品的设计、加工和制造等关键性的过程，都必须依靠健全的信息技术才能顺利进行，随着经济信息化的出现，会计软件运用的越来越广泛，其会计软件已代替了老式的手工模式，使得会计处理数据变得精确化、简单化、国际化。而税控方面也越来越严谨，软件系统便成了一个不可缺少的桥梁。使得国际互联网(internet)、企业内部网(intranet)成为会计人员的常用工具，手工处理方式已经到了非变革不可的时候。信息技术在会计中应用的不断普及与深入，及其本身技术、知识更新的不断加快，必将进一步加大对会计职业发展和会计人员知识结构的要求。

三、实习心得

(一)作为一个会计人员，工作中一定要就具有良好的专业素质，职业操守以及敬业态度。会计部门作为现代企业管理的核心机构，对其从业人员，一定要有很高的素质要求。

(二)作为一个会计人员要有严谨的工作态度。会计工作是一门很精准的工作，要求会计人员要准确的核算每一项指标，牢记每一条税法，正确使用每一个公式。会计不是一件具有创新意识的工作，它是靠一个又一个精准的数字来反映问题的。所以我们一定要加强自己对数字的敏感度，及时发现问题、解决问题、弥补漏洞。

(三)作为一名会计人员要具备良好的人际交往能力。会计部门是企业管理的核心部门，对下要收集会计信息，对上要汇报会计信息，对内要相互配合整理会计信息，对外要与社会公众和政府部门搞好关系。在与各个部门各种人员打交道时一定要注意沟通方法，协调好相互间的工作关系。

毕业实习是学生大学学习完成全部课程后的会计实习报告范文3000字重要的实践环节也是我们大学生走出校园的第一个舞台以及告别学生角色的一个桥梁。在学校我学到的永远是理论知识，能不能把我们学到的知识应用到生活、工作中是我们能否适应社会的基本体现。如果不能巧妙的应用理论知识，我们学的再好那也是纸上谈兵。

通过毕业实习是学生更直接接触企业，进一步了解企业实际，全面深刻地认识企业会计的实际运营过程，熟悉和掌握市场经济条件下企业的会计运营规律，特别是企业市场营销工作的基本规律;了解企业运营、活动过程中存在的问题和改革的难点问题，并通过撰写实习报告，使学生学会综合应用所学知识，提高分析和解决企业市场营销问题的能力，并为撰写实习报告做好准备。在两个月的实习时间里，我在我的实习单位，了解和研究了企业主要的一些基本会计情况和问题，现作出以上报告。本次实习是我大学生活重要的里程碑，其收获和意义可见一斑。首先，我可以将自己所学的知识应用于实际的工作中，理论和实际是不可分的，在实践中我的知识得到了巩固，教学能力也得到了锻炼;其次，本次实习开阔了我的视野，使我对现在的企业会计，工作生活有所了解，我对会计分录、记帐、会计报表的应用也有了进一步的掌握;此外，我还结交了许多朋友、师兄，我们在一起相互交流，相互促进。因为我知道只有和他们深入接触你才会更加了解会计工作的实质、经验、方法。为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

以上就是我的毕业实习报告书。在这次的社会实践中，我明白了很多事情，也改掉了很多毛病。我知道挣钱的不容易，工作的辛苦，与社会的复杂多变，毕竟学校太单纯了。为了适应社会，我们要不断的学习，不断的提高自己，在实践中锻炼自己，使自己在激烈的竞争中立于不败之地!

**精选个人实习总结怎么写二**

我对我这次生产实习谈谈自我的感悟，经过过去一段时间的实践和实习，我深刻体会到了以下几点：

1。在处理突发事件的过程中，千万不能与消费者发生冲突，因为与消费者发生冲突再怎样有力也会变成无理，处理不好反而会影响公司形象。

2。针对自我的商品首先消费群体要定位好，并且要能适当的采取一些销售手段和促销活动。

3。不论是做什么活动，必须要对活动的效果进行评估，做活动我们是投入资金的，如果活动做出来了却没有任何效果，那么这个活动不如不去做，对活动效果进行评估有利于分析消费者的心理，同时还能够察觉活动执行的不足，以便在下一次活动执行是及时改正。

4。一个人的潜力再强也是弱小的，只有充分发挥好团队每个人的力量才能把公司经营好。

5。再小的生意也是生意，不能因为它小就忽视，有时候小生意总能给人带来意想不到的收获。

在未来的日子，我将努力做到以下几点：

第一继续学习，不断提升理论素养。

在信息时代，学习是不断地汲取新信息，获得事业进步的动力。作为一名年轻同志更就应把学习作为持续工作用心性的重要途径。走上工作岗位后，我用心响应单位号召，结合工作实际，不断学习理论、业务知识和社会知识，用先进的理论武装头脑，用精良的业务知识提升潜力，以广博的社会知识拓展视野。

第二努力实践，自觉进行主角转化。

“理论是灰色的，生活之树常青”，只有将理论付诸于实践才能实现理论自身的价值，也只有将理论付诸于实践才能使理论得以检验。同样，一个人的价值也是透过实践活动来实现的，也只有透过实践才能锻炼人的品质，彰现人的意志。

从学校走向社会，首要面临的问题便是主角转换的问题。从一个学生转化为一个单位人，在思想的层面上，务必认识到二者的社会主角之间存在着较大的差异。学生时代只是单纯的学习知识，而社会实践则意味着继续学习，并将知识应用于实践，学生时代能够自我选取交往的对象，而社会人则更多地被他人所选取。诸此种种的差异。不胜枚举。但仅仅在思想的层面上认识到这一点还是不够的，而是务必在实际的工作和生活中潜心体会，并自觉的进行这种主角的转换。

**精选个人实习总结怎么写三**

在学院的统一部署下，我今年暑假利用二十五天的时间在中国移动集团吉林分公司完成了我的暑期管理实习任务。 中国移动通信集团公司吉林省移动通信公司是遵照国务院关于政企分开，邮电分营、电信重组改革精神的要求，于1999年8月12日独立运营，是中国移动通信集团全资子公司，辖8个地市分公司，三个直属单位和40个县（市）营业部。公司在保持与国际先进技术同步发展，努力提供多种业务应用的同时，始终坚持沟通从心开始的理念，追求客户满意服务。目前，全省客户达200余万，并已在全省建成一个覆盖广、通信质量高、业务丰富、服务一流的综合通信网络，网络容量为398万门。gsm移动通信网已经与五大洲70多个国家的140多个移动通信运营商开通了国际漫游业务。目前，正在大力发展gprs技术、移动数据和多媒体业务，积极推动网络向第三代移动通信演进。为了了解通信公司的实际运营模式，熟悉通信公司的运作方式，将自己所学到的知识在实际工作中加以检验，明确自己企业的定位，为明年的就业做好见习准备，通过与吉林移动公司人力资源部的联系，经过人力资源部与综合办公室的两轮面试，我被安排在综合办公室的秘书科实习，我所在的部门主要负责：公司领导的日程安排，辅助领导完成公司的战略和发展计划的制定，起草完成相关文件，协调公司各职能部门的工作等综合性事务。在吉林移动我跟随相关领导，参观了青岛海尔集团，在参观过程中，丰富了我的阅历，提高了我的能力，使我对企业文化，核心竞争力等有了全新的认识；通过是否引入crm管理系统的分析与研究，使我对crm管理系统有了深刻的认识；参与了吉林移动大客户短消息系统的可行性论证与研发，使我能学以致用，提高了综合能力；在吉林移动我系统全面的了解了移动数据业务的历史，积极主动的关注其发展方向与未来，使我对其有了全面的概念与深层次的理解。在实习中，我注重了与领导和同事的沟通，培养了自己的团队精神，加强了自己的集体荣誉感。我相信二十五天的实习，将成为我人生华美乐章中，一个青春激扬、跳动的音符！

企业文化是企业的价值观和行为规范。企业文化包括企业的宗旨，企业的理念，企业的价值观，企业的精神。而企业形象是企业文化的外在表现。企业文化涉及企业战略，企业管理等深层次问题。一个好的企业文化将为企业发展提供源源不断动力。由于企业文化是企业在特定的环境下综合企业各种资源逐渐形成的，因此具有独特性和不可模仿性。

在我到吉林移动实习不久，陪同有关公司领导，我来到仰幕以久的青岛海尔集团参观学习，所到之处被海尔人挑战自我、勇于创新、追求卓越的生生不息的文化氛围所感染。海尔在多年的发展过程中形成了自己独特的企业文化，也正是海尔文化为海尔的高速发展提供源源不断的动力。海尔文化分三个层次，物质文化--制度行为文化--核心价值观。创新是海尔企业文化的灵魂，海尔人释译创新时指出，沿着战略创新的方向，以观念创新为先导，利用组织机制创新做保障，靠技术创新达到产品创新、市场创新的目的。苟日新，日日新，又日新这就是海尔文化，这就是海尔常胜不衰的法宝。通过在吉林移动近一个月的实习，使我对企业文化有了更深层次的认识。加强企业文化建设是移动通信企业建立现代企业制度，应对国内外市场竞争考验，迅速提高企业核心竞争力的内在需求。是全面实施企业文化战略，开发文化资源，在企业员工中形成共同的价值观和行为规范，为企业的持续健康发展提供重要保障的需要。企业文化应该内化到企业生产经营理念、企业发展战略及员工的意识中去，将企业文化渗透到企业管理制度和员工行为规范之中去，将企业文化体现在企业整体形象和员工个体形象之上，建设一支高素质的员工队伍，为实现世界一流通信企业的宏伟目标打下坚实的基础。

强调以人为本管理思想。企业文化建设的核心任务是以重视人的价值、强化人的信念、提高人的素质、激发人的创造潜能、培养和造就一流员工队伍，形成尊重人、理解人、关心人、培育人的良好的人际环境和用人机制。培育、树立能够体现企业精神的企业模范人物、先进群体，营造奋发向上，与企业同呼吸共命运的文化氛围，逐步实现企业文化的人格化。以文化为先导，开发文化资源，加强文化设施建设，不断满足员工需求，开辟企业文化园地、企业文化论坛，吸引更多的员工参与企业文化建设，不断提高员工思想文化素养，增强企业活力。吉林移动应将大力宣贯中国移动通信集团公司企业理念体系，将创建世界一流通信企业为目标。以树立良好企业形象，提高员工整体素质，巩固业务领先地位，赢得竞争为任务，以践行集团公司企业理念体系，规范员工行为为重点，以管理创新、技术创新、机制创新，努力实现企业利润最大化为目的，全面提升企业核心竞争力。吉林移动应用中国移动的企业精神、企业宗旨、企业价值观统一全省移动员工的思想，规范员工行为，在每位员工思想意识中产生明显的自律、调节约束作用，最终结果是员工用共同的价值尺度来调整自己主观意识中与之相违背的行为和思想，使员工的个人努力最终落实到企业的最高发展目标上。

吉林移动要塑造良好的企业形象。须牢记创无限通信世界，做信息社会栋梁的企业使命，追求客户满意的企业宗旨，开展文明办公、文明服务活动，方能实现做让政府放心、用户满意、诚信守法、社会认可的世界一流的移动通信企业的目标。公司领导应加强企业文化理论的研究。通过各种方式进行企业文化理论的宣传教育，使全体员工，特别是领导干部、管理人员进一步明确企业文化建设内容、作用、意义和运作方式，增强搞好企业文化建设的自觉性，利用政研会开展企业文化理论研究，形成一支企业文化建设的骨干队伍。

企业核心竞争力是指企业独具的、支撑企业可持续性竞争优势的核心能力。它可更详细表达为，企业核心竞争力是企业长时期形成的，蕴涵于企业内质中的，企业独具的；支撑企业过去、现在和未来竞争优势，并使企业长时间内竞争环境中能取得主动的核心能力。

参观青岛海尔集团的办公主楼时，映入我眼帘的是一个非常醒目的长十几米的巨型条幅，上面写着：如果等待无序竞争的消亡，那么你就会在无序竞争中消亡。望着这硕大的条幅联想到海尔人走过的艰难而辉煌的历程，深感这条幅意义的深远。从条幅上我看到海尔人勇于面对、积极进取的心态。由此我想到目前移动通信市场激烈地竞争局面，移动与联通的价格大战硝烟还未散尽，服务竞争又凸现出来，要想在竞争中立于不败之地，移动就要象海尔人那样知难而进，发扬中国移动改革创新、只争朝夕的精神，把压力变成动力，迅速提高企业的核心竞争力。通过在吉林移动近一个月的实习，使我意识到：企业的一般竞争力，如营销竞争力、产品竞争力等，只是企业某一方面的竞争力，而企业核心竞争力却是处在核心地位的、影响全局的竞争力，是一般竞争力的统领。从企业核心竞争力不同表现形式角度可将企业核心竞争力分为三类：核心产品、核心技术和核心能力。他们之间关系密切，产品来自技术，技术来自能力。企业核心竞争力与其他类型竞争力之所以不同，是因为它具备有如下三个主要特性：

1.价值性。

核心竞争力富有战略价值，它能为顾客带来长期性的关键性利益，为企业创造长期性的竞争主动权，为企业创造超过同业平均利润水平的超值利润。

2．独特性。

企业核心竞争力为企业独自拥有。它是在企业发展过程中长期培育和积淀而成的，蕴育于企业文化，深深融合于企业内质之中，为该企业员工所共同拥有，难以被其他企业所模仿和替代。

3．延展性。

企业核心竞争力可有力支持企业向更有生命力的新事业领域延伸。企业核心竞争力是一种基础性的能力，是一个坚实的平合，是企业其他各种能力的统领。企业核心竞争力的延展性保证了企业多元化发展战略的成功。在竞争的环境中，为什么有的企业能常盛不衰，有的只能成功一时，有的企业却连一点成功的机会都没有？人们无法简单地从企业所处的行业、企业所有制结构、企业的组织形式、企业的规模或企业管理层和员工的努力程度等方面解开这一问题的谜底，因为这是企业核心竞争力的本质决定的。

企业之间竞争的实质，就是企业为其生存和发展进行的对环境中企业所需资源的争夺战，企业竞争力是企业争夺环境中资源的能力。传统企业竞争力理论未能对企业长期性的盛衰原因做出令人满意的回答。核心竞争力理论从对企业的短期性资源优化配置能力的研究，延伸到对企业的长期性资源优化配置能力的研究。为确保企业可持续性生存和发展，就必须要有比其竞争对手更强的长期性优化配置资源能力，也就是必须要有很强的核心竞争力。如何开展核心竞争力管理，企业核心竞争力管理包括核心竞争力的识别、规划、培育、部署和维护等五个环节。识别是判断企业自身的优势、劣势、能力、资源，确定企业要培育的核心竞争力及其支持要素。规划是在识别的基础上，企业必须要有个富有前瞻性的核心竞争力发展计划，保证企业在激烈的竞争中常盛不衰。培育新的核心竞争力需要长期艰苦细致的工作，成功的关键在于持之以恒。部署就是要使核心竞争力能在企业的多个领域中发挥作用。为保护和维系企业核心竞争力的领先地位，企业要定期和不定期对自己的核心竞争力进行检讨，尤其是在进行重大战略决策时更应如此。

通过参观青岛海尔集团，使我在各方面的收获都很多，特别是对企业核心竞争力与企业文化间的关系的认识更为深刻了。

一、何谓核心竞争力。

一般所谓核心竞争力是指企业独自拥有的能为用户提供特殊效用的，使公司在某一特定市场具有长期竞争优势的能力资源或知识体系。核心竞争力的两个重要特征是独特性和不可模仿性。按照现代树型理论，一个企业好比一棵大树，最终产品是其结的果实，核心产品好象树的枝干，而为他们提供养分的树根则是企业的核心竞争能力。用海尔人的话来讲就是我们能够创造别人不能创造的能力。

二、何谓企业文化。

企业文化是指企业全体员工在创业和发展过程中培育形成并共同遵守的最高目标、价值标准、基本信念以及行为规范等的总和，包含三个层次：精神层面的企业理念形态文化、制度层面的制度形态文化和物质层面的物质形态文化。理念形态文化是企业文化的核心层次，反映了企业所坚持的核心价值观，是企业的灵魂，是形成制度文化和物质文化的思想基础。制度形态文化是企业文化的中间层次，是具体物化的、对企业组织和企业员工的行为进行约束和规范的行为准则体系。制度形态文化要确保企业核心理念的贯彻执行。物质形态文化是企业文化的表象层次，是企业文化的载体和外在表现，它通过制度文化规范下的行为模式、物质产品、标识特征等一系列可以被感知、被认知的物化特性，将抽象的理念形态文化展现出来。

企业文化和企业形象密不可分，对应于企业文化的三个层次，企业形象也分为mi（理念形象）、bi（行为形象）和vi（视觉形象）三个方面。企业文化是一种现实的客观存在，不会因认知主体而变化；企业形象是企业文化在认知主体心目中的认识反映，是一种主观印象，前者是本，后者是标。优秀的企业文化是良好的企业形象的基石，企业形象的塑造过程是企业文化建设过程的外部体现。文化建设锻造内力，形象塑造磨练外功，内外兼修将成为企业迈向世界一流的动力源泉

三、企业核心竞争力与企业文化密不可分。

企业文化是企业核心竞争力的重要内容。任何出色的长寿企业都有自己卓越的企业文化，可以说只有依靠先进的经营理念，企业才可生生不息。正是由于共同的文化将各个成员凝聚在一起，才能激发出巨大的能量，推动企业向着统一的目标迈进。很难想象当企业各个成员都以不同的价值观和行为准则工作时，任务还能得以顺利完成。

四、卓越文化的朔造是企业极其重要的工作。

任何一个企业都存在着自己的文化，有的表现为显形，有的表现为隐性。有的内容是推动企业发展的，有的内容是阻碍企业发展的。文化的朔造就是要提炼好的文化，屏弃不好的文化，构筑新的文化。文化的转变是艰难的，对文化的重朔将是一个长期的过程，必须循序渐进，逐步完善。

crm管理系统所起的作用是实现前端互动营销与客户服务、客户支持、客户追踪、客户挖掘和客户自助，在吸引并留住客户的同时与商业伙伴和供应商保持良好关系，最大限度地挖掘和协调利用企业资源，包括信息资源、客户资源、生产资源和人力资源，拓展企业的生存空间，提升企业的核心竞争力。

从80年代中期开始，为了降低成本，提高效率，增强企业竞争力，许多公司进行了业务流程的重新设计。为了向业务流程的重组提供技术，特别是信息技术的支持，很多企业采用了企业资源管理系统erp（enterprise resource planning）或与之名称不同，但实质类似的信息系统，这一方面提高了企业内部业务流程（如财务、制造、库存、人力资源等诸多环节）的自动化程度，使员工从日常事务中得到了解放，另一方面也对原有的流程进行了优化。由此，企业完成了提高内部运作效率和质量的任务，可以有更多的精力关注企业与外部相关利益者的互动，抓住商业机会。在企业的诸多相关利益者中，作为上帝的顾客的重要性日益突显。企业的客户（包括个人和团体）也要求企业更多地尊重他们，在服务的及时性、质量等方面都提出了高要求。企业在处理与外部客户的关系时，越来越感觉没有信息技术支持的crm力不从心，crm系统应运而生。

因此吉林移动将引入crm系统，本系统建设采用亚信公司分析型crm系统，它以亚信经营分析及决策支持系统aiomnivison为核心，采用数据仓库、etl、olap分析、灵活报表展现及数据挖掘等技术，并结合亚信公司在移动业务领域的深厚经验。建成后的系统将帮助吉林移动实现对现有及潜在客户的基本属性、利润价值、信用度、消费行为和倾向、资费水平、投诉记录等的深入了解，对客户群进行分析分解，从而有针对性地提供不同的市场策略；并使吉林移动可以从多角度深入了解业务经营状况，有针对性地提高通话量和网络利用效率，以更好的服务质量留住老客户同时吸引新客户，扩大市场份额，最终帮助吉林移动公司实现客户数据分析，从而使运营商了解大客户的需求，提高服务质量，确保用户满意度和忠诚度，并且准确的掌握高端潜在客户之所在。

经过20xx年上半年中国通信业的盘点，业界已经清楚的看到中国通信市场正在从有限竞争走向完全竞争，从网络竞争走向服务竞争；从追求用户数量走向注重用户质量；从注重硬件建设走向着重软件投资；以及固定通信稳步发展，移动通信快速发展的趋势。因此，在最短的时间内转变思路，将业务的发展转入以客户为中心的模式上，已经成为大势所趋。crm系统受到了运营商的青睐，正是运营商经营思路的转变。而中国移动继完成boss系统建设，又大力投入crm建设，也显示了其蓬勃发展的势头。随着最近中国电信业的重组，运营商已经从以产品为中心转变为以客户为中心。我相信激烈的竞争会继续加剧运营商对crm解决方案的需求。

吉林移动继四川移动与浙江移动等公司之后引入crm系统有着深厚的历史背景的，更深层的原因是：纵观企业管理观念及消费者价值选择的变迁大体经历了如下阶段：对企业，其管理中心观念经过了5个阶段：

第一阶段是产值中心论。

其基本条件是市场状况为卖方市场，总趋势是产品供不应求。当时，制造业处于鼎盛时期，企业只要生产出产品就不愁卖不出去。因此，这一阶段企业管理的中心概念就是产值管理；

第二阶段是销售额中心论。

由于现代化大生产的发展，以产值中心的管理受到了严重的挑战，特别是经过了1929-1933年的经济危机和大萧条，产品的大量积压使企业陷入了销售危机和破产威胁，企业为了生存纷纷屏弃了产值中心的观念，此时企业的管理实质上就是销售额的管理。为了提高销售额，企业在外部强化推销观念，开展各种促销活动来促进销售指标的上升，对内则采取严格的质量控制来提高产品质量，以优质产品和高促销手段来实现销售额的增长，这就引发了一场销售竞争运动和质量竞争运动；

第三阶段是利润中心论。

由于销售竞争中的促销活动使得销售费用越来越高，激烈的质量竞争又使得产品的成本亦越来越高，这种双高的结果虽然使企业的销售额不断增长，但实际利润却不断下降，从而与企业追求的最终目标利润最大化背道而驰。为此，企业又将其管理的重点由销售额转向了利润的绝对值，管理的中心又从市场向企业内部渐移，管理的目标移向了以利润为中心的成本管理，即在生产和营销部门的各个环节上最大限度地削减生产成本和压缩销售费用，企业管理进入了利润中心时代；

第四阶段是客户中心论。

由于以利润为中心的管理一方面往往过分地强调企业利润和外在的形象，而忽略了顾客需求的价值，甚至以不惜损伤企业形象而坑害消费者。这种以自我为中心的结果导致了客户的不满和销售滑坡，另一方面，众所周知成本是由资源的消耗或投入组成的，相对而言它是一个常量，不可能无限制地去削减，当企业对利润的渴求无法或很难再从削减成本中获得时，当他们面临顾客的抱怨声声、甚至弃之而去时，他们自然就将目光转向了顾客，更多地了解和满足顾客的寻求，并企图通过削减客户的需求价值来维护其利润。这就使利润中心论退出了历史舞台，企业开始从内部挖潜转向争取客户，这时顾客的地位被提升到了前所未有的高度，企业管理由此进入了以客户为中心的管理。在确立了以客户为中心之后，其实质就是以顾客的需求为中心，市场是由需求构成的，需求构成了企业的获利潜力，而需求的满足状态制约着企业获利的多少。随着经济时代由工业经济社会向知识经济社会过度，经济全球化和服务一体化成为时代的潮流，顾客对产品和服务的满意与否，成为企业发展的决定性因素，而在市场上需求运动的最佳状态是满意，顾客的满意就是企业效益的源泉。因此，客户中心论就升华并进入更高的境界，转变成为客户满意中心论，这是当今企业管理的中心和基本观念，也就是企业必须经历的第五个阶段。

对最终消费者，其价值选择的变迁也相应经历了三个阶段：

第一阶段是理性消费时代。

在这一时代恩格尔系数较高，社会物质尚不充裕，人们的生活水平较低，消费者的消费行为是相当理智的，不但重视价格，而且更看重质量，追求的是物美价廉和经久耐用。此时，消费者价值选择的标准是好与差；

第二阶段是感觉消费时代。

在这一时代，社会物质和财富开始丰富，恩格尔系数下降，人们的生活水平逐步提高，消费者的价值选择不再仅仅是经久耐用和物美价廉，而是开始注重产品的形象、品牌、设计和使用的方便性等，而选择的标准是喜欢和不喜欢；

第三阶段是感情消费时代。

随着科技的飞速发展和社会的不断进步，人们的生活水平大大提高，消费者越来越重视心灵上的充实和满足，对商品的需求已跳出了价格与质量的层次，也超出了形象与品牌等的局限，而对商品是否具有激活心灵的魅力十分感兴趣，更加着意追求在商品购买与消费过程中心灵上的满足感。因此，在这一时代，消费者的价值选择是满意与不满意。上述两种变化的客观进程将企业管理推进到使客户关系管理成为企业管理新的时代内容和决定性的因素，所以，各运营商要想生存和发展，必须与时俱进的引入crm管理系统。

吉林移动大客户短信服务系统是吉林移动为提升企业的核心竞争力，经过多方论证，接见先进经验推出的全新服务。大客户短信息服务系统是基于internet的公司或政府部门的短信息服务系统。它可以实现公司或政府部门的领导在因特网上对自己员工进行短消息群发和对个人单发的功能，并可以创建个人的电话簿实现日志定时发送。是公司（政府部门）领导管理的好帮手！它分为实时单呼，实时群呼，自动发送，个人电话簿，日程电话簿，系统管理几个模块。客户端使用流程大客户短信系统服务

1、发送部分：

分实时发送和自动发送。在实时发送部分，编制单呼和群呼模块，用户根据自己的需求选择单呼或者群呼的功能。在单呼模块，用户可以自己填写信息接受方电话号码,也可以从号码簿和公司部门中选择接受方电话号码。在群发模块，用户可以一次将信息发送到公司内部单个部门或者多个部门。在自动发送部分，用户可以自己设定时间间隔或者发送的时间段，在用户设定完成后，系统根据用户的设定，系统按时自动发送短消息。

2、个性化服务部分：

可以编制一个办公自动化模块，让用户可以自己设定个人电话簿、日程安排，并提供管理模块，让用户可以增加、删除、修改、查询。第六章移动数据业务20\_年，吉林移动广泛招募优秀人才，组建了吉林省移动通信公司数据分公司。该公司是在中国移动最早从事移动通信数据业务的专业机构之一。机构划分为移动梦网业务中心、互联网业务中心等七个专业组，对移动数据业务进行了系统的经营。吉林移动在发展移动互联网业务中，将互联网专线接入、ｉｐ电话专线业务作为主攻方向，重点发展，带动其他业务的前进。在把ｃｍｎｅｔ相关业务进行细分之后，把专线业务作为主线业务同时捆绑和带动其他业务，如：短信大客户、客服坐席出租等业务，强调突出重点、整体营销，让客户在短时间内对移动数据业务有更深的了解，把中国移动数据业务ｃｍｎｅｔ推向社会。经过近６个月的时间，共发展互联网专线接入用户１２６０户。发展用户的数量在全国３１个省区市排在了第二位。其中一汽大众、吉林吉化集团、长春高新开发区、吉隆坡大酒店、清华同方股份有限公司、东北师大、吉林农业大学等移动业务的主要客户均已成为吉林移动数据客户。在专线接入的业务过程中，吉林移动注重对客户提供个性化、贴切化的服务。在对数据专线业务市场进行充分调查后，根据市场实际情况，实行了两个代理的管理办法，即通过建立发展移动数据专线业务代理商建立营销渠道来开展业务，加强客户之间沟通，通过专业化周到的服务与客户之间建立起长期稳定的关系。通过发展移动数据专线代理维护商负责专线技术维护，同时为客户局域网建设等需求提供解决方案及建议，并组织施工。吉林移动与代理商之间本着合作、共赢的原则，共同发展数据专线业务。同时在代理商之间引入市场竞争机制，将代理商的利益与专线业务的\'收入进行捆绑，充分调动了代理商的积极性，有效利用数据新业务灵活的资费政策，很好地拓展了数据专线业务的市场。超级客户服务和差异化服务体系提升了企业认知度

超级客户服务在数据业务经营过程中起到了举足轻重的作用。所谓的超级客户服务就是在客户认为服务该结束的时候，而超级客户服务却刚刚开始，即根据客户的特点提供更多的附加业务，搞好服务的延伸。在客户接入移动数据专线后，针对客户需要建网站等专业需求，为其提供虚拟主机或服务器托管服务，同时适时组织客户培训移动业务知识及网络知识，一方面加强了客户对移动数据业务的了解及使用层次，另一方面提升了用户对中国移动的认知度和忠诚度。为使用户感到超值享受，吉林移动对所有数据专业接入用户提供大客户待遇，凡涉及到移动任何业务，都不分时间及地点的限制，全权代理。并为其提供短信会议通知等在数据业务平台能够实现的各类增值业务。为给全球通用户提供更好的服务，对吉林移动网站内容进行了全面改版，使网站各栏目的实用性更贴近用户的需要……这些超级客户服务的实施，让用户真正感觉到自身的重要性及中国移动为社会创造的真正价值。

差异化服务从以企业为中心向以客户为中心转变。你的需求，我的标准是吉林移动差异性服务的追求。个性化、差异性的服将服务内涵引向深入。从客户需求出发，去转变服务意识、树立全新的服务理念、理顺内部服务流程、建立服务质量考核体系。实现了从４ｐ向４ｃ的转变，即从产品、价格、渠道、促销到需求、成本、便利、沟通的转变。为了增强全球通的竞争能力，提高产品的差异化水平，吉林移动推出了为全球通用户免费赠送随身邮电子信箱活动。这是全球通用户获得的附加服务，具有能够定制账单、短信通知、大容量、自动转移、安全邮件等特点，受到全球通用户的欢迎。同时为ｇｐｒｓ平台开通后在ｗａｐ上开通邮箱服务奠定了基础。全方位开发推广新业务引领了市场的潮流

为迎合用户不断需求个性化服务的消费心理，吉林移动注重数据新业务的开发和推广工作。随着梦网业务迅速推广，用户对梦网业务的要求也逐步提高。为更好地适应用户对短信业务的需求，充分利用现有短信设备的网络资源，吉林移动对基于短信平台业务进行了整合工作。

信息点播业务的整合。原有的１６８信息点播业务只有股票、航班、电视节目和英汉词典等几项基本功能，功能比较单一，增加新业务的难度较大。针对这一情况，吉林移动提出了新的信息点播平台改造方案，与厂商及工程部门确定了技术方案，在新平台上增加了天气预报、幽默笑话、体彩福彩查询、谜语、黄历、新闻、体育、足球专栏、影视介绍、生活常识、电视节目、每日一词、违章查询等新的业务功能。对原来的点播指南进行整改，更加方便地帮助用户使用信息点播业务。在开发信息点播业务的同时，充分考虑到用户长期使用该业务的需求和定制业务的需要，在短信点播中大部分业务开发了定制功能。

开展１２５９数字点播业务。针对部分用户在手机上进行短信操作不熟练的情况，与ｓｐ合作开发了数字点播平台，用户可以不用编辑短消息，直接拨打特定的号码，来获得短消息。数字点播是一种新的信息点播方式，操作快捷，非常适用于电视竞猜等节目。基于此，与电视台及ｓｐ紧密合作，共同策划了新的参与性节目，增加短信流量，提升了移动梦网知名度。

对定制类业务进行整合实现语音定制。传统的定制类业务，就是用户登录网站，定制喜欢的内容。以后每到预定的时间都收到来自该网站的信息内容。由于吉林省上网用户和手机用户的交集并不是非常大，很多人知道移动梦网的概念，但苦于并没有上过网。针对这些移动梦网定制业务范围外的用户，与ｓｐ合作，推出手机杂志服务来解决这个问题：用户拨打１２５８由话务员代为定制信息，很好地促进了梦网业务在普通用户中的使用。强调宣传方略带动了业务的发展在国民经济发展并不理想的吉林省，移动数据业务对大多数用户来讲还是一个新鲜的事物，因此如何在短时间内使更多的人了解移动梦网是首要的工作。吉林移动借助５·１７电信日开展了主题为互联网--挑战、机遇与前景的新闻发布会。对ｓｔｋ业务便利卡中的部分梦网服务进行了宣传，通过媒体扩大了影响。

组织移动梦网高校行活动。年轻人市场是移动梦网的重点目标消费群体，也是移动梦网业务的市场切入点。针对吉林省大专院校较多的特点，吉林移动适时开展了移动梦网高校行系列活动。包括移动互联展示会、有奖征文、移动梦网迎新生文艺晚会、业务创意活动、梦网迎新生校园租机活动等，为移动数据业务从校园走向社会创造了良好的开端。开展短信风暴活动。目前移动梦网业务的使用方式分为两种：一种是通过ｗａｐ方式，一种是通过短信方式。ｗａｐ方式由于终端、服务内容、资费、速度的问题而发展缓慢，短信方式则成为移动梦网业务发展的主要方式。针对这种情况，吉林移动借鉴兄弟省市的成功经验，开展了短信风暴活动。短信风暴采取发短信赠话费的形式，极大地激发了移动用户发短信的热情。短信风暴活动开展后，仅两个月的时间点对点短信量就超过了３０００万条。

建立移动梦网俱乐部，吸引更多的年轻用户。一年来中国移动的梦网业务获得了迅速的发展，短信量和梦网业务点播量与日俱增。年轻人市场是移动梦网的重点目标消费群体，也是移动梦网业务的市场切入点。因此吉林移动成立了移动梦网俱乐部，通过建立积分制度，使梦网用户获得更多的优惠政策，并推动了移动梦网的发展。加强合作的战略促进了发展吉林移动在经营数据业务过程中，注意加强对ｇｐｓ业务合作商的管理，大力促进移动ｇｐｓ业务开展。目前吉林有吉林森泰克公司、深圳巨兆公司、吉林省铭创公司、北京青鸟天目公司、一汽启明公司等五家ｇｐｓ运营商与吉林移动数据公司签订了合作协议。在短信设备扩容后，根据实际情况重新规范了对ｇｐｓ运营商的收费标准。另外，为了减轻短信设备的负荷及更好地促进其业务开展，允许业务量比较大的ｇｐｓ业务合作商自建短信中心专门用于开展移动ｇｐｓ业务，这样大大促进了合作商的业务开展。截止到去年底，吉林移动ｇｐｓ业务用户已发展了１１６５户。通过对这一系列基于短信平台的数据业务整合工作，吉林移动梦网业务得到了长足发展，并与三十多家ｓｐ开展了业务合作，推出了近百种应用，出色地完成了百家ｓｐ千种服务活动，为用户提供了丰富的短信应用。提高承载能力，加强维护保证了可持续发展

支撑网络的建设是关系到数据业务发展的大事，吉林移动相关工程管理人员根据实际情况合理安排项目进度，积极组织工程实施，保证了数据业务的发展。在短信网关工程过程中把短信与ｉｎｔｅｒｎｅｔ紧密地结合起来，为给用户提供多样的业务、为数据新业务的拓展提供有效保证。吉林移动积极协调厂家和工程管理人员进行程序开发、功能测试，同时配合短信厂家对短信中心进行了升级，改善统计功能，保证了短信网关工程顺利开展。短信系统相当复杂，需要与十几个第三方或外部功能实体连接，并进行接口测试，在进行了多轮技术交流后将新建短信中心顺利割接入网，至此，吉林省的短信建设又上了一个新台阶。新建的短信中心具有处理能力大、扩展性强、支持新业务等特点。吉林移动近期开展的短信风暴活动，用户反响极其强烈，流量达到开通前的１０倍以上，短信中心经受住了第一次考验。与点对点短信交相辉映的是网络短信，就是用户在互联网上通过短信网关发送、定制短信息，具有一点接入，全网服务的特点，开创了一种崭新的业务模式。吉林省自前年开始建设短信网关，去年通过扩容使短信网关的处理能力达到５０条／秒，可以与５００家ｉｃｐ或企业相连。为配合互联网数据业务的发展，吉林移动工程管理人员深入了解目前各方面的网络情况，设计了ｉｐ电话、ｉｎｔｅｒｎｅｔ的专线接入方案，并针对不同用户的实际情况设计其专用的方案。吉林移动还允许个别业务量大的ｉｃｐ自建短信中心发展业务，一方面减轻了移动公司短信系统的压力，另一方面增加了业务收入。强大的网络承载能力为吉林移动数据用户提供了多元化的业务。市场是龙头，维护是基础，维护工作的重要性不言而喻。吉林移动数据分公司的设备维护队伍担负着全省短信及相关的增值业务平台、ｃｍｎｅｔ骨干网、ｃｍｎｅｔ省网的设备维护工作，日常的维护工作比较繁重。为更好地完成维护工作，从加强管理工作入手，制订详细的规章制度及维护流程、严格的检查考核办法，同时配备必要的维护测试手段，使工作效率显著提高。通过厂家培训、内部培训与自学相结合的培训形式，全面提高了维护人员的素质，也充分发挥了维护人员的技术水平，保障了系统的正常运行。

在高效率、快节奏的当今社会，用户对移动数据业务的需求会日益增多。同时，来自市场同业竞争者的竞争压力也会越来越大。中国移动数据业务能否在这块市场中独占鳌头，只有靠其技术先进、优质服务、良好信誉和坚实的客户关系，来巩固和发展移动数据业务市场，利用更加灵活的机制，以追求客户满意的企业宗旨，开创理想新纪元。中国移动ｇｐｒｓ业务开通后，除了让用户享受其所有功能外，吉林移动还将在ｇｐｒｓ业务推出的同时针对经常使用数据业务、有ｇｐｒｓ使用需求的用户组织有关ｇｐｒｓ的培训、宣传，扩大手机加笔记本电脑上网业务的使用，增加移动数据业务的魅力。

后记

在吉林移动的最深感受就是，吉林移动如果要长足发展，就必须夯实基础。

夯实基础，要解放思想、转变作风，长期的独家经营使我们员工养成一种惰性思维，工作标准不高，得过且过，小富即安，推着干、干着看，兵临城下还裹足不前，缺乏严格训练，缺乏雷厉风行、说了就干、干就干好、敢为人先的精神和魄力。而现阶段市场经济法则，激烈的市场竞争局面，呼唤着企业和员工必须快速反应，及时应对各种复杂局面的挑战，否则贻误战机后果不堪设想。

夯实基础，就要加快发展，把吉林移动的网络平台建设好，搞好网络维护、管理、优化，保持技术、网络优势，为业务提供强有力的能力支撑，为用户提供快捷顺畅的通信环境，努力实现创无线通信世界，做信息社会栋梁的梦想。

夯实基础，就要加强企业管理，向管理要效益，按照现代企业制度要求，完善工作、业务流程，加大监督考核机制，严肃企业纪律，使绩效考核内容形式更加科学，成为一种激励机制。盘活资本，使国有资产保值增值。积极推进企业三项制度改革，努力实现人的价值最大化。

夯实基础，就要每打一个战役都非常有章法，千方百计抢占市场，保持业务领先地位。高话务量群即大客户、集团用户是我们企业收入的主要来源，要下气力研究他们的需求，要改变大客户服务举措，单一、俗套、呆板的状况，营造个性化、差异化、亲情化的服务氛围，培养用户的忠诚度，以优质的服务占领核心市场。让竞争从服务开始，创满意服务从我做起的理念深入人心，成为员工的自觉行动。

夯实基础，就要采取岗位练功、大比武、业务培训、政治理论学习等切实可行的措施，迅速提高员工的素质，特别是干部的综合管理水平。高素质的员工队伍是我们企业兴旺发达之所在。海尔人有句名言：关键的20%的人制约着不关键的80%的人。干部的作用至关重要，我们干部要率先在员工中营造一种学习氛围，学习是知识经济时代的立身之本，是我们企业改革创新的力量源泉。使我们的干部、员工成为复合型人才，搞技术的人员要从经济的角度考虑问题，要提倡敬业精神。我们不仅要用知识武装头脑，而且要有良好的思想觉悟和道德情操，爱岗才能敬业。在加入wto之后面临巨大冲击与挑战的今天，吉林移动人学习海尔人的创新精神有着十分重要的现实意义和深远的历史意义。张立贵总经理到吉林视察时指出，将中国移动办好不仅是重大的经济问题，而且是关系到执政党地位的重大政治问题，改革创新是创建世界一流移动通信企业的动力源泉。我个人理解现阶段移动人所说的创新就是学习海尔人迅速反应、立即行动的工作作风，提高企业迅速反应能力，应对瞬息万变的市场竞争，谨防雪崩效应；所说创新就是象海尔人那样以技术创新为先导，建立技术先进、稳定畅通的网络平台，为市场经营提供强有力的能力支撑,所说创新就是像海尔人那样赛马不相马，打破大锅饭,干部能上能下，员工能进能出,为员工施展才华,建功立业提供广阔空间；所说创新就是向海尔人当年砸冰箱那样具有强烈的质量意识,为用户提供优质、快捷、满意的服务，把用户的需求，做为我们不懈地进追求，丰富服务举措，以服务取胜；所说创新就是象海尔人那样，解放思想，用先进的企业文化武装员工头脑，开展丰富多彩的学习教育活动，陶冶情操，凝聚人心，鼓舞斗志，创造无为而治的境界。

**精选个人实习总结怎么写四**

实习报告

实习单位：江苏欣力光电有限公司

实习时间：20xx年2月21日——20xx年4月17日

一、实习目的：

本次实习是专业综合实习，主要是为了巩固专业基础知识，提高实际操作技能，丰富实际工作和增加自己的经验，掌握操作技能，形成良好的职业道德，开阔视野，增长知识，为进入顶岗实习和社会打下基础，培养我们运用所学的知识分析问题、解决问题的能力，让我们逐渐掌握怎样把学校教给我们的理论知识恰当地运用到实际工作当中。

二、单位简介：

江苏欣力光电有限公司由利朗科技为投资主体的半导体照明生产企业，投资总额为1.5亿元，分期建成年产100万套led光源及灯具，公司位于自然风景秀丽的南京溧水开发区。公司采用具有独立知识产权的国家发明专利和国家实用型专利生产全金属嵌入式封装方式的led光源，此光源是对传统led光源的一次突破，其优良的导热散热性能保证了光源的超低光衰率，使光源的使用寿命达50000小时以上。公司与多家科研单位、院校、照明企业合作，在核心光源产品的基础上，开发道路照明、厂矿防爆照明、船舶照明、汽车照明等领域的高端半导体照明灯具。快速进入高速发展阶段，力争成为低碳行业的优秀企业。

三、实习项目：

在这一个多月中，我的主要工作内容是协助办公室人员做好行政部的各项人事及日常行政工作。在这一过程中，我采用了看、问、学等方式，初步了解了公司办公室文员的具体业务知识，拓展了所学的专业知识。首先总结一下我的所有具体工作内容：

1、接应聘者来电，给应聘者进行简单初始，通过者送往各部门经理处进行复试；

2、开试工单通知复试通过者试工，并做好登记；

3、协助做好新员工入职培训、阶段性培训等培训工作；

4、送文件至各级领导，签收文件；

5、整理及保管补卡条、请假条；整理员工档案，以备随时出档和归档；

6、复印、速印办公文件，发传真，领办公表格等；

7、协助办理新进人员入职手续，员工调职、离职手续；

8、计算管理人员月考勤，并将考勤明细送至各部门核对签字；

9、录入企业入园表格，录入销售人员薪资标准文件；

10、接手企业技术改造申请工作；

11、协助接待客户、领导。

12、领导安排的其他工作。

四、实习记录与分析：

作为大学生涯的最后一课——实习，不仅重要，而且更具有其独特性，正是通过20xx年2月21日——20xx年4月17日共两个月的实习时间，我在江苏欣力光电有限公司进行实习工作，让我逐渐掌握怎样把学校教给我的理论知识恰当地运用到实际工作之中，让我慢慢褪变学生的浮躁与稚嫩，真正地接触到这个社会，渐渐地融入到这个社会，实现我迈向社会独立成长的第一步，为我毕业后走向工作岗位开了个好头。

（一）学会处理人际关系：

在实习期间我感受最深的就是处理好人际关系的重要性。你对别人好，只要是会感恩的人，都会记在心里的。在实习办公室里，我和同事们都相处得很融洽，我时刻真诚地对待每一位同事，我们做事都是讲“团队协作”的，在这个团队里，我们每一个人都可以有自己的主见，我们团队就得让这些可行的主见变成现实，身为团队的一员，我必须团结、互帮互助，当我拥有良好的人际关系网，在处理起事情来都会很容易，即使是自己一个人在独立地工作，我也会得到许多人的帮助与协助，这让我的工作做得更加出色，同时我也在这个团队里共同成长。在我的工作中，我会遇到很多人，有与华创合作的往来伙伴，也有各个部门的同事和公司老总等等，在面对每一个人时我都会微笑，真诚，留给别人最美好的印象，同时树立好华创公司良好的形象。

（二）学习处理办公室日常事务性工作；

在基层锻炼学习了一周后，我开始对文秘工作有了基本的认识。在第二周的实习时间里，我更是亲身接触到了办公文秘的工作内容。在指导老师的指导和同事的帮助下，我开始能够独立自主的完成处理一些办公室日常事务性工作。虽然实习时间比较短暂（只有3周），但这对于一个刚入门的新手来说绝对是一笔宝贵的财富。

（三）了解公司人事档案管理工作；

在实习期间，我处理了公司人员的档案管理工作，并编制好相关的目录，同时也明确知道华创实业（集团）有限公司各职位的岗位说明书。

（四）实际参与文件处理，学会办文；

文件传送、装订资料等等都属于文件处理，这些我都熟练掌握。文秘管理要制发文件，处理文件和管理文件，在公司制发的各种文件之中，大部分都是受控文件。

（五）参与到文秘写作的工作；

在华创旗下的房地产公司实习期间里，我要撰写更改许多公司内部通知，公司内部信函，真正开始参与到公文写作了。文秘写作是一件既考验文秘写作能力又考验工作态度的工作。在这个过程中我充分的把在校学习的写作知识结合到了工作中，真正实现了理论与实际相结合的目的。在这期间我写了一些会议通知，帮经理起草了一些关于招标事项的通告。

（六）注意自己在办公自动化方面的锻炼。

作为现代化的企业，微机使用是办公室人员必备的素质。目前，利用微机录入文字和文件处理，我都能够得心应手。复印、传真、公文处理等文秘工作基本熟练。文字录入速度可

以达到每小时四千字左右。同时，也能够利用互联网查询、传递、接收、储存有关信息。但是，还有一些方面尚有欠缺。如，制表，由于操作较少，很不熟练。还有目前已经广泛使用的多功能一体机由于单位没有配备，也没有掌握。

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！