

# 2023年证券工作自我鉴定(汇总9篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 证券工作自我鉴定篇一

思想积极进步，政治觉悟较高，始终持续党员的先进性和纯洁性，敢于同各种反动思想作斗争。解放思想，实事求是，与时俱进，能够辩证、理性地看待事物和问题，大事大非面前始终持续清醒的头脑。热爱祖国，热爱人民，坚持四项基本原则，坚决拥护中国共产党的领导，用心响应党的号召，对党的事业充满信心。

坚持把学习作为自我完善和提高的重要途径，既用心参加所在单位和支部组织的各种学习，又广泛地开展自学。学习资料除政治理论明白和党的各项方针、政策外，还涉及历史、经济、科技、计算机以及各项业务知识。学习既讲究方式方法，又注重实际效果。

勤俭节约，爱护公物，讲究卫生，热爱劳动，严于律己，诚实守信，淡泊名利，助人为乐，尊敬领导，团结同事，谈吐得体，举止大方，注意持续形象。

但是本人也还存在一些缺点和不足，主要是学习不够深入，政治敏锐性不够强，工作方式方法欠妥，文字功底不够扎实，有待在今后的工作中进一步完善和提高。

## 证券工作自我鉴定篇二

实习是一个认识社会，认识职场很好的途径。在这个过程中一定要虚心学习，多听，多看，多想，多做，毕竟很多我们都还是不懂的。下面豆花问答网给大家带来一些关于证券公司转正的自我鉴定，希望对你们有所帮助。

学习自我鉴定：本人能够自主的进行学习，学习能力强，热爱金融专业,对本专业充满热情。为人踏实、待人真诚，生活态度乐观积极，热心助人，有强烈的服务意识。

工作自我鉴定：工作勤奋，吃苦耐劳，有很好的抗压能力，能进行长时间的连续工作，曾担任广州伟的达电子有限公司经理助理，每天工作时间长达12个小时以上，在兼职学生中一个得到助学奖学金。

有较强的组织协调能力、活动策划能力，如：多次组织筹办“迎新联谊”晚会，负责会场布置，节目整理以及晚会的主持等，并取得良好效果。

团队合作意识较强，善于沟通，在同学中，有良好的人际关系；在同学中有较高的威信；善于协同”作战。

有较强的语言表达能力，如：曾多次参加学院的辩论赛并获得“辩手”称号。

积极主动，参加各种志愿者活动，如到惠州市参加“实践炼青春，服务新农村”农村社会调研活动，参加省银监局组织的中小企业博览会学生志愿者服务活动以及“感恩，温情冬季”无偿献血公益活动等。

很荣幸能够参加x证券x营业部的实习。在一个多月的实习期内，我学到很多证券领域的知识，熟悉了公司的运作方式，

让我对证券市场有了更深的理解。相信这段经验将对我今后的职业道路产生重要的影响。

实习刚开始，我们小组被分配到交易部柜台实习，在实习中我发现柜台的工作人员是最忙碌的。客户需要在柜台办理各种业务，如转托管，撤消指定交易，变更客户资料和密码的重置银证转帐的开通和取消等等。在整个前台实习的过程中，我学会了如何填写办理各种业务的表单并帮着工作人员复印身份证，银行卡及股东代码卡等，以提高工作效率。

后来，我们又被轮换到了客服部，在这里公司安排了好几位客服经理进行学习培训。经过培训和多天的观察学习，我学到了许多证券知识。由于平时在校学习比较少关注股市，更准确的说是对证券市场了解的并不多，因此也比较少运用些股票软件进行分析。在实习期间，工作相对较少的时候，我们比较关注股市动态。熟悉了沪深两市许多上市公司，并对一些各股运用各种指标进行了分析和讨论，把所学的相关知识又回顾了一遍，熟练并且能充分的操作股票行情分析软件，对股票市场比原来有了更深刻的认识。

在营业部实习的这段时间让我体会深刻的事就是人际交流。在与他们的日常交流中我可以学到很多在大学里永远都学不到的知识和道理。与同事相处一定要礼貌、谦虚、宽容、相互关心、相互帮忙；再次，要学会严肃认真地工作。因为，公司是工作的地方，是绝对不允许发生这样的事情。工作，来不得半点马虎，否则就会出错，工作出错就会给公司带来损失。于是，我意识到：自己绝不能再像以前那样，要学会像这里的同事一样严肃、认真、努力地工作；最后，要学会虚心。因为只有虚心请教才能真正学到东西，也只有虚心请教才可使自己进步得更快。要向有经验的前辈学习，学习他们的工作态度和做事原则。这样才少走很多弯路。在这里大家都在抓紧时间学习，这种刻苦的精神特别让我敬佩。只有坚持学习新的知识，才会使自己更加提高，而这里就有这样的气氛。在公司中的每一个人都兢兢业业、勤勤恳恳的工作着。他们

有着十分纯熟的业务技能，不管业务是多么的简单或困难，他们都会尽自己最大的努力去做好一切。我想在我以后的工作中，也应该学习他们这种精神，并且使自己有一门精通并且熟练的业务，而且在工作中应该扎扎实实，作好每一件事情，使自己能够在人生的道路上成为一个成功者。

在实习的工作中，我对证券公司的经纪业务有了深刻而且较为全面的了解：

### 1. 开户与转户的流程

第一：经纪人所开发客户需带齐以下证件亲临公司与经纪人联系办理业务。

第二：新开户的：填写自然人申请表两张并复印本人身份证在其(两张自然人申请表)的背面，然后去打股东账户卡。

第三：在办理完相关业务后，若所用的银行卡由要求到银行去确认第三方存款的，则拿柜台人员所交的资料去所对应的银行办理相关业务。

### 2. 客户开发的方式

第一种就是电话营销

第二种就是银行驻点

第三种方式就是客户转介绍

### 3. 如何选择股票

在公司的实习过程中还要学习如何选择股票。总的来说选择股票就得有一套自己的标准，因为每个人的看法都是不一样的。但是其中的一点确实每个人都要考虑的，那就是这只股票他的公司经营状况和经营前景如何。

在实习过程中，我还掌握了以下几个要点：

第一是真诚：你可以伪装你的面孔你的心，但绝不可以忽略真诚的力量。

第二是沟通：想在短暂的实习时间内，尽可能多的学一些东西，这就需要跟领导和同事有很好的沟通。

第三是激情与耐心：激情与耐心，就像火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火花。

实习期间，能够严格遵守并执行公司的各项规章制度，能够积极主动的配合其他相邻工作同仁协调完成各种工作任务。认真学习业务知识，在很短的时间内就掌握了工作的要点和技巧，并将其合理的运用到工作中去。积极主动的向老员工学习，弥补自己的不足。工作积极主动，学习认真，尊敬他人，待人诚恳，能够做到服从指挥，团结同事，不怕苦，不怕累。

这次的实践的确给予了我很多。今后，我将继续保持认真负责的工作态度，高尚的思想觉悟，进一步完善和充实自己，争取在以后的学习中更好的完善自己。

我叫x□于20x年毕业于x大学x专业，曾经在x证券任投资顾问一职□x年的投资顾问工作经历，使我对理财的相关工作有着较深入的理解，也累积了不少属于自己的客户群，相信这对于我今后开展工作有一定的帮助。刚刚来到这个单位，领导和同事对我的关心和照顾让我内心充满了感激，同时，能够接受理财经理的工作，也说明了领导对我的信任。我会在最短的时间内熟悉理财经理的工作，尽早进入工作状态，凭借自身的专业知识、工作经验和老的客户群体为单位打开新局面，并以“为每一位客户奉上最满意的服务”为己任，踏踏实实将本职工作做好做实。现就我进入单位之后的工作计划汇报如下。

## 一、树立正确的经营理念，早日进入角色

经营理念不同，工作的效果就会有差异。在日常工作中，我会主动做好各项工作，准确把握上级领导下达的工作方向和任务指标，明确自己“应该做什么，应该怎么做，怎样能做好”，变被动完成任务为积极主动工作。我的工作是服务客户，帮助每一位客户了解自己的财务状况，帮助每一位客户找到最适合自己的理财产品，而不是单纯对客户推销银行的理财产品，在这个过程中，我享受到的是让每位客户都能够高兴而来、满意而归的成就感，是银行与客户皆大欢喜的成就感。

## 二、做好渠道工作，圆满完成任务

我单位是国有大型银行，在x市拥有深厚的群众基础和良好的口碑，这为我今后开展工作提供了独有的便利条件。一方面，我会主动与老客户取得联系，掌握他们目前的情况和对于曾经购买的理财产品的反馈，做到真正尊重客户，真正了解客户，想客户所想，知客户所需，将这一部分老客户转化为稳定的消费力量。另一方面，我会利用原来在证券公司的客户资源，开拓一片新的市场。在证券公司工作时，我凭借自身的业务能力和真诚态度，与这些客户建立了良好的关系，也得到了这部分客户的信任。这些客户拥有十分巨大的消费潜力，相信通过我努力的讲解，他们将会成为我单位的黄金白银交易客户，为单位带来巨大的收益。

## 三、开拓新市场，发展新客户

朱熹的《观书有感》中曾经写道：问渠那得清如许，为有源头活水来，这句话也是我多年工作经历的感悟。仅仅依靠原有的客户群体，满足于曾经的成绩，是无法真正做好理财经理这份工作的。在今后的工作中，我还要积极地开拓市场，发展新朋友成为我单位的客户。一是要依靠老客户推荐新朋友，来自于亲戚朋友之间推荐是最容易让客户放心的，这部

分客户因为有自己的朋友的亲身经历会轻易地接受我们的产品，为此我要进一步巩固与老客户之间的良好合作关系与友谊。二是通过产品推荐会等开放的平台来宣传我们的产品和服务，使一些潜在的客户主动走入我们的视野，继而依靠我单位科学多样的理财产品和优质的服务使他们逐渐成为稳定的客户。这一次由我负责策划的理财社区活动产品推荐会就是一次很好的互动平台，相信这次活动的举办会为单位带来新的客源和更大的效益。

以上就是我的工作计划，相信凭借我工作中一贯的拼搏精神和永不言弃的信念，一定可以顺利完成日均400万的存款任务。在今后的工作中，我还将不断学习，不断努力，适时地调整自己的工作计划，以更高的标准要求自己。

单位的形象需要每一个人来维护，单位的业绩需要每一个人的努力，希望我的加入能够为单位注入新的活力，希望我的付出能够为领导交上一份满意的答卷。

一、非常注意的向周围的老同事学习，在工作中处处留意，多看，多思考，多学习，以较快的速度熟悉着公司的情况，较好的融入到了我们的这个团队中，公司转正自我鉴定。

并协助采购带新员工，虽然我自己还是一个来公司不久的尚在试用期的新员工，但在4月份，还是积极主动的协助采购带新人，将自己知道的和在工作中应该着重注意的问题都教给xxx教会她如何记账袋，如何查错，如何发传真等。

三、根据核对后的应付账款余额重新建产新账，并及时的填制应付凭证、登记应付账款明细账，除外协厂供应商的期初余额尚需核对外，大部分的应付账数据已经准确。

四、建立库存明细账。在三四月份，因为原来的成本会计突然离职，在没有任何交接的情况下，变压力为动力，要求自己尽快的熟悉公司情况，不断的对工作进行改进，以期更适

合公司的现状。将库存明细账分为青岛库、公司流动库、公司原材料库、沈阳库、济南库、北京库、上海库和生产车间库，并对成品库进行了汇总，形成公司总的库存明细账，转正自我鉴定《公司转正自我鉴定》。在建账的同时，将当期该处理的单据进行相应的处理，但因期初数据不准确，影响了报表的可信度，不过在这个过程中已经积累了一些经验，在以后的工作中会做的更好。

五、在工作中，善于思考，发现有的单据在处理上存在问题，便首先同同事进行沟通，与同事分享自己的解决思路，能解决的就解决掉，不能解决的就提交上级经理，同时提出自己的意见提供参考。

六、接手公司及分公司的手工库存明细账(外部)。

七、接手运费的登记工作。由于开始时未交待明白，所以前段时间一直延用前期的做法，对运费进行流水登记。运费管理修正后，根据应付报表及运费管理的要求，重新设计了一套运费统计的表格，我想在以后的工作中再根据需要进行相应的调整。

八、热心回答同事询问的问题。由于自己以前接触计算机应用多一点儿，积累了一些经验，在工作中，经常会有同事询问，我总是会把自己知道的分享给大家。我认为大家的能力都提高了，我们的公司才会整体的提高。

关于我们目前的状况，我提一点看法，就是关于月末结账的问题，应收、应付、采购、制单、库务等相关人员口径要一致，统一时间结账，便于账账之间进行核对。要强化月末盘点的概念，盘点就是要进行账实核对，目的是要达到账实相符。账面数和实数之间差了未达单据，所以盘点时一定要处理好未达单据，不仅是送货单，入库单、库与库之间的送货单等与库存相关的单据都存在着未达情况，都要列全，而且要注明单据的性质(是送货单还是入库单还是库与库之间的送

货单，只列单据号不易区分)，单据的情况(做废或改单)现在这些方面做的还不够，未达单据提供不是很全，有些入库单未提供，未达单据如果不准确，库存核对就无法有效的进行，更谈不上账实相符了。还有盘点日的单据一定要和库务确定好是盘点前还是盘点后，不能再出现同一天的单据，有的是盘点前，有的是盘后的情况，这样我们在处理单据是会出现混乱。

总之，经过三个月的试用期，我认为我能够积极、主动、熟练的完成自己的工作，在工作中能够发现问题，并积极全面的配合公司的要求来展开工作，与同事能够很好的配合和协调。在以后的工作中我会一如继往，对人：与人为善，对工作：力求完美，不断的提升自己的业务水平及综合素质，以期为公司的发展尽自己的一份力量。

证券公司转正工作总结

证券公司实习自我鉴定范文

证券公司实习自我鉴定

证券公司试用期转正申请工作总结

转正自我鉴定

## 证券工作自我鉴定篇三

接近一个月的实习是令我兴奋和难忘的。虽然时间很短暂，我却发现自己的知识和见解成核裂变式急速增长。下面我把我在齐鲁证券有限公司济宁洸河路营业部实习的情况及收获、感悟整理成文。不光是为了完成实习任务，更重要的是为难忘的实习生活做一个人生笔录。

我将从工作概述、经济学收获、管理学应用及人生收益几个方面展开论述。

首先，请允许我介绍一下我的工作内容和实习情况。我的主要工作在营业部的最基层，也就是证券柜台业务的计算机操作。在整个实习期间，我了解到证券柜台业务包括证券账户开户、第三方存管、账户规范、业务咨询。计算机技术操作主要是前两项，所以它们自然而然就成为我学习和工作的重点。经过这一个月来的勤奋好问和实战训练，我已经可以熟练的进行开户和第三方存管的全部流程业务的基本操作，掌握部分账户规范业务，回答顾客的简单询问。

其次，实习生活极大的扩展了我的经济学知识面。可以说，在营业部接触最多的是经济学方面的知识，感触最多的是经济如何影响人们的生活方式和状态的。在实习期间，我阅读了大量有关股票、基金、证券等方面的投资理财书籍，再加上在工作单位的耳听目染，我的知识面有所延伸，算是对在校期间所学的西方经济学、货币金融学等学科的理论知识的拓展和实践吧。此外，在老师们的理财团队及咨询业务的带领和熏陶下，我对股市开始有了进一步的认识。我知道了股市要受到宏观经济消息的影响，分析股票时要对这只股票的公司进行了解，还要对行业的发展有所看法，一些公司发生的大事都能影响股票的价格，在全球经济危机的背景下，这一点更加明显。这也就是常说的基本面。另外，从日线图、K线图等方面分析就属于技术指标了。不过这只能给股票的购买者一些参考，具体的选股以及合适时机就要自己琢磨。当然我还没有学到那么精通的地步，因为老师们都是通过很长的时间自己总结分析得到些自己对股票的思路和见解。我毕竟还是处于最初接触股市的状态，还有很多需要学习。

再次，也是最主要的，那就是管理学所学理论知识的实际运用和对公司治理提出的一些不成熟的意见。说实在话，这一层面主要由观察和询问间接得到，并没有深入到公司管理层获取第一手资料，许多内部消息受多种因素影响，是我这个

实习生无法得到的。下面，我从公司和员工两个角度分别论述一下。

先从公司说起。我通过请教营业部领导和网上搜查，对公司的以下几点做简要分析。

第一，企业文化。对这一点，我发现其表述是模糊的。“公司把参与、支持社会公益事业，践行社会责任作为自己义不容辞的责任和义务。”这是公司文件表述。“公司立志于向投资者传授普及证券知识和技巧；立足于向投资者普及法律法规；立足于帮助股民朋友获取收益，规避风险。”这是公司董事长表述。员工是否认可和践行呢？这种文化基调过于笼统，又没有诸如《麦当劳手册》一样细致的工作手册来规范和培训员工使公司上下形成这种文化氛围。再加上公司过分强调利润这一核心目标，导致企业文化显得苍白无力。我建议公司先将企业文化概括成几个既有力又好记的词语或短语，再制作一个培养企业文化的计划，并贯彻执行下去，从员工的一言一行训练起。

第二，战略定位。齐鲁证券公司的战略表述：“齐鲁证券将立足山东、面向全国，充分发挥自身的本优势和规模优势，不断丰富和完善各类金融产品，提升核心竞争力；致力于为客户提供更先进、更周到、更全面的金融服务，实现社会、客户、公司的和谐发展，努力建设成为拥有自主创新能力和综合竞争力，倍受社会认知，各种专业化证券业务协同发展，综合排名进入业内前列的证券控股集团。通过努力打造山东资本市场发展的坚实平台，积极促进山东经济社会又好又快发展，为中国证券业的繁荣与发展做出更大的贡献。”这是明显的地区差异化战略定位，是一个良好的发展前景，但这远远不够！我认为公司应该开发差异化的核心竞争力，多在金融产品及衍生品的科研和创新上下功夫，以获取长远发展动力。另外，战略定位很关键，但是执行更关键，计划书有没有？谁来行使？怎样评估？这是个复杂的问题。

第三，公司治理结构。为了便于分析，我把公司的组织框架图拷贝下来。

从图上可以看出，作为公司基本活动的各个营业部是公司利润的主要来源。即便网络技术日趋完善，但是营业部与公司总部之间、营业部与营业部之间、营业部与其它部门之间的联络仍然是个令人头疼的问题。对过于分散的组织的统一管理是管理学的一大难点，既有技术，又有艺术。我有一个想法，公司在总部成立联络部，按地区派联络员或特派员到本地展开管理和宣传反馈工作（他们是流动的）。但成本如何？可行性如何？建议公司搞下试点，再做决定。此外，从图中我们可以看到，公司的部门结构细化而扁平，这很容易营造一种和谐融洽的工作环境，而且有利于信息渠道的构建及消息的传达。当然，作为国企的齐鲁证券有限公司，可能会存在诸如董事会专权独断、监事会软弱无力、中小股东权益难保等国企通病，在此，我们不再赘述。

第四，人力资源管理创新。齐鲁证券公司员工待遇不错，但是员工对工作的方式和氛围普遍不满。他们感到工作紧张，埋怨公司缺乏人性化关怀。实习期间的繁忙让我深刻领悟到这一点。员工机械地完成任务和指标，工作过程中很难有系统性思考的机会，老员工面临变相辞退的困境。对此，我有以下建议：首先，横山法则的实施。日本社会学家横山宁夫提出过一个法则：“自发的才是最有效的，激励员工自发地工作。”公司不应该过分强调管理的约束和压制，而应该为员工提供发展自己的机会，鼓励员工按自己的方式去工作，留给员工创新工作方法的空间，营造公平和富有挑战性的工作环境等等。其次，完善信息的传送和反馈渠道。公司领导要到基层调研，听取员工的意见，采纳合理的建议，并鼓励员工这样做。条件成熟时可以考虑员工与领导“交叉上岗”（迪斯尼管理阶层每年都要接受一周这样的训练活动）。最后，老员工是公司的一笔宝贵资产，应该合理利用。公司可以发挥老员工在工作经验和技巧方面的优势，培养他们成为企业的工作培训师，从而快速培训新员工上岗，而不宜对老

员工采取变相辞退的短视化策略。

再把目光移聚到员工身上。

第一，过细的专业化分工会引起员工的工作疲劳感。在柜台上，我发现老师们的业务非常熟练，效率很高，但是工作量大，涉及同事领域的操作大多不太熟悉。我们知道，流水生产强调专业化分工的细致。但是过于细致会增加员工的工作疲劳感，尤其面对大量重复性的单一工作。这不仅是人力资源管理失策，更会让公司留下缺乏人性化关怀的恶名。我建议开展员工工作多样化计划，实行工作替换制或轮流制，鼓励并引导非正式组织的建立和发展，丰富员工的业余生活，为员工提供“减压和出气场所”，建立“心语室”等等。

第二，员工成本意识淡薄。只有全体员工意识到这个问题，全面成本管理才能实现。在柜台开户业务的过程中要求开户本人的身份证复印件，以备最后的扫描、上传工作。但是身份证经常复印不合格，导致扫描时要重新复印，从而浪费了许多a4打印纸，打印失误之类的错误也时有发生。这都要经过公司财务，加大公司成本。我建议公司实行全面成本管理，教育培养员工的成本意识，并对先进员工进行物资奖励或精神褒奖，对浪费者进行适当批评或惩罚。

第三，精致服务来源于细节。柜台业务非常忙碌，服务的细节容易忽视。例如，我发现有时繁忙时，我们对顾客就省去了基本的礼貌语，也会出现“顾客台外站，无人搭理之”的现象，也会出现“顾客苦苦等待，里面有说有笑”的景象……着实令人担忧！我认为，对员工的细节管理要引起公司的重视。细节管理强调的是系统，是说每个岗位每位员工都要把自己的事情做好，不找任何借口，哪怕是合理的借口，想方设法去完成任务，它要求落实到任何人的任何行为上。为顾客提供优质服务，是我们柜台业务员的职责。我建议培养员工的礼仪意识，建立顾客服务守则与规范流程，使用电子免填单技术（顾客填写合同书过于繁琐），每营业

部设立大堂经理或服务员一名。另外，公司应鼓励员工服务创新，细心留意顾客的不同服务要求，建立自己的“服务意识储备库”。例如，开通网上咨询业务，既细化了“服务市场”，又省去了一部分顾客到营业部现场咨询的麻烦；完善证券公司与银行转帐对接，减少转帐手续；组织员工学习顾客价值理论等等。

最后，我想谈谈实习的人生感悟。第一，职场礼仪很重要。注重礼貌、礼节、仪表和交流方式可以让人变得更自信，更能博得大家的喜爱。第二，培养务实、高效、一丝不苟的工作精神。实习期间，我以正式上班的态度要求自己，争取工作过程中的“零失误率”，果断高效地完成每天的工作，并主动向老师们请教，帮助他们减轻工作负担。第三，有激情，一切有可能。热忱地投入工作，积极地人际交往，人生总会有许多契机。

在实习报告的最后，感谢齐鲁证券有限公司济宁洸河路营业部为我提供这一次宝贵的实习机会，感谢柜台老师们的无私培训和讲解，感谢我校杨典师老师的远程指导和在校审阅。

## 证券工作自我鉴定篇四

从中专毕业之后，我就知道我要走上自己的道路，我成为了一个电话销售员，每天为着需要工作的时期忙碌着，我的实习期是三个月，虽然生涩，但是我也都做的不错。

我知道我的学历不高，没有骄傲的本钱，要赶上他们就要花费更多的时间，打电话简单，却充满了各种挑战一个简单的沟通不是打通电话就完成了，电话要的是能够吸引客户，找到客户的痛点，简单一句话就要让客户知道我们的服务，产生兴趣，勾起他们的欲望，才能够让他们与我们合作购买公司的产品。

因为我刚到，认识不足，可以说是一张白纸，什么都要一点

点的去积累，去慢慢总结反思，成长要一个过程更要时间，我想要有更好的发展和成长我就必须打好每一个电话，做好每一个准备，毕竟我们的任何一个客户都有可能是我们的合作客户，当然我们实习生没有业绩要求，但是要完成基本的电话数量，每天都要成长。

我明白这样做的意义，需要的就是联系更多的客户，通过实战来磨砺自己，来提升自己，我利用公司发下的话术，和一些语音记录，不断的去学习这些知识点，去了解其中的具体内容，毕竟我要的就是掌握沟通的技巧。每天都在练习，每天都在锻炼，毕竟我不能一直没有成绩。

在公司里面最终要的就是有结果，如果在岗位上只是站着位置却没有做出好的业绩只会让人失望，付出的只有与得到的才能够成正比，我通过学习，通过努力学习才能够做好自己的电话销售业务。我们工作除了要与客户沟通还要与客户做好各种准备吧实习当做一种成长，把坚持当做信念，走在每一个步骤上面。

我工作经过了两个月有了成绩，在之后的工作中我的成绩也越来越高，得到了表扬也得到了自信，更多的是我有了足够的能力去改变。我是一个能够为了一个目标一致坚持到底的人，在学习的时候我没有学会，因为一直在爸妈的保护下，没有达到这个要求，没有做好这方面的工作始终差上了那么一些，所以我也非常懊恼，悔不该自己没有遵照爸妈的要求。

当走上了工作，吃了苦，看到他人能够渠道的成绩，我才知道去努力的拼搏与奋斗去展现自己的力量一点点的发展。机会总是充斥在我们的手中，很多时候只要愿意去把握就可以得到更多的机会收获更多的可能。同样虽然是实习，但是我想要融入公司，最先的要求就是完成公司的任务，做好每一个不走。

## 证券工作自我鉴定篇五

7月21号，来到大连华泰证券开始我的实习生活。

虽然只有一周，不过在实习过程中，我可以感受到公司“以人为本”的管理思想，始终把顾客的需要放在第一位，这是作为一间公司逐渐形成了良好的企业文化，也就是说，公司已经具备了足够的亲和力和一个良好的工作环境。

通过这段时间的学习，从无知到认知，渐渐的我了解到这个全新的专业，让我深刻的体会到学习的过程是最美的，在整个实习过程中，我每天都有很多的新的体会。

我们的实习是分三个部分的，分组进行，每组4个人。

我们组按从理财团队到综合柜台部，再到运行部的顺序，像各个击破一样掌握不同的部门工作职责。

第一周我们是在理财团队，开始并不知道理财团队具体是做什么的，以为是直接接受客户的委托进行具体的理财项目，以满足客户的要求。

进到这个部门在杜老师的带领下，在刘波哥哥和王生阳哥哥的帮助下，我们才知道部门的宗旨是从基本面和技术面上对股市进行分析，以便给客户一些投资上的建议。

当然我们作为初学者不能给投资者进行分析，不过我们能在股市方面开始有了些自己的认识，加上老师们的讲解，股市这个原本对于我们来说很神秘的市场开始变得清晰化。

我们知道了股市要受到宏观经济消息的影响，分析股票时要对这只股票的公司进行了解，还要对行业的发展有所看法，一些公司发生的大事都能影响股票的价格。

这也就是常说的基本面。

此外，从日线图、k线图等方面分析就是属于技术指标了。

不过这只能给股票的购买者一些参考，具体的选股以及合适时机就要自己琢磨了。

当然我们也还没有学到那么精通的地步，因为那些前辈都是通过很长的时间自己总结分析得到些自己对股票的思路和见解。

用前辈的话说，股票是门美丽的艺术，艺术不是所有的人都能理解透彻的。

我们毕竟还是处于最初接触股市的状态，还有很多需要学习。

在理财团队实习期间，杜老师每天在晨会后都会给我们开个小会，听取一下部门其他人员对晨会消息面的理解，我想这个小会给了我们一个很好的工作开始。

可以让我们这些新来的人知道今天会有哪些板块可能涨跌，这样就便于我们有目的性的关注某个行业。

在下午收市的时候杜老师还会给我开个小会，总结一天股市的变化，给第二天的开市做一些预期。

这样我们经常可以听到一些股市中的专业术语，对股市也有更多的了解。

公司在每天下午四点还对新进人员进行培训，在一些我们不太熟悉，或者需要注意的方面给我们强化训练。

毕竟我们还在校生活中，职场的要点我们还有很多都不了解，还有很多我们要去学习，这是其他公司很难提供

的培训，这也让我感觉到公司以职员为重的理念，公司进步，职员也一同进步。

在实习过程中还认识一些朋友，每天我们一起工作，一起下班，自然也成为了好朋友，这也就让我学会了怎么在公司里与同事相处。

这也是一笔宝贵的财富。

接近一个月的实习是令我兴奋和难忘的。

虽然时间很短暂，我却发现自己的知识和见解成核裂变式急速增长。

下面我把我在齐鲁证券有限公司济宁洸河路营业部实习的情况及收获、感悟整理成文。

不光是为了完成实习任务，更重要的是为难忘的实习生活做一个人生笔录。

我将从工作概述、经济学收获、管理学应用及人生收益几个方面展开论述。

首先，请允许我介绍一下我的工作内容和实习情况。

我的主要工作在营业部的最基层，也就是证券柜台业务的计算机操作。

在整个实习期间，我了解到证券柜台业务包括证券账户开户、第三方存管、账户规范、业务咨询。

计算机技术操作主要是前两项，所以它们自然而然就成为我学习和工作的重点。

经过这一个月来的勤奋好问和实战训练，我已经可以熟练的进

行开户和第三方存管的全部流程业务的基本操作，掌握部分账户规范业务，回答顾客的简单询问。

其次，实习生活极大的扩展了我的经济学知识面。

可以说，在营业部接触最多的是经济学方面的知识，感触最多的是经济如何影响人们的生活方式和状态的。

在实习期间，我阅读了大量有关股票、基金、证券等方面的投资理财书籍，再加上在工作单位的耳听目染，我的知识面有所延伸，算是对在校期间所学的西方经济学、货币金融学等学科的理论知识的拓展和实践吧。

此外，在老师们的理财团队及咨询业务的带领和熏陶下，我对股市开始有了进一步的认识。

我知道了股市要受到宏观经济消息的影响，分析股票时要对这只股票的公司进行了解，还要对行业的发展有所看法，一些公司发生的大事都能影响股票的价格，在全球经济危机的背景下，这一点更加明显。

这也就是常说的基本面。

另外，从日线图、k线图等方面分析就属于技术指标了。

不过这只能给股票的购买者一些参考，具体的选股以及合适时机就要自己琢磨。

当然我还没有学到那么精通的地步，因为老师们都是通过很长的时间自己总结分析得到些自己对股票的思路和见解。

我毕竟还是处于最初接触股市的状态，还有很多需要学习。

再次，也是最主要的，那就是管理学所学理论知识的实际运

用和对公司治理提出的一些不成熟的意见。

说实在话，这一层面主要由观察和询问间接得到，并没有深入到公司管理层获取第一手资料，许多内部消息受多种因素影响，是我这个实习生无法得到的。

下面，我从公司和员工两个角度分别论述一下。

先从公司说起。

我通过请教营业部领导和网上搜查，对公司的以下几点做简要分析。

第一，企业文化。

对这一点，我发现其表述是模糊的。

“公司把参与、支持社会公益事业，践行社会责任作为自己义不容辞的责任和义务。

”这是公司文件表述。

“公司立志于向投资者传授普及证券知识和技巧；立足于向投资者普及法律法规；立足于帮助股民朋友获取收益，规避风险。

”这是公司董事长表述。

员工是否认可和践行呢？这种文化基调过于笼统，又没有诸如《麦当劳手册》一样细致的工作手册来规范和培训员工使公司上下形成这种文化氛围。

再加上公司过分强调利润这一核心目标，导致企业文化显得苍白无力。

我建议公司先将企业文化概括成几个既有力又好记的词语或

短语，再制作一个培养企业文化的计划，并贯彻执行下去，从员工的一言一行训练起。

## 第二，战略定位。

齐鲁证券公司的战略表述：“齐鲁证券将立足山东、面向全国，充分发挥自身的本优势和规模优势，不断丰富和完善各类金融产品，提升核心竞争力；致力于为客户提供更先进、更周到、更全面的金融服务，实现社会、客户、公司的和谐发展，努力建设成为拥有自主创新能力和综合竞争力，倍受社会认知，各种专业化证券业务协同发展，综合排名进入业内前列的证券控股集团。

通过努力打造山东资本市场发展的坚实平台，积极促进山东经济社会又好又快发展，为中国证券业的繁荣与发展做出更大的贡献。

”这是明显的地区差异化战略定位，是一个良好的发展前景，但这远远不够！我认为公司应该开发差异化的核心竞争力，多在金融产品及衍生品的科研和创新上下功夫，以获取长远发展动力。

另外，战略定位很关键，但是执行更关键，计划书有没有？谁来行使？怎样评估？这是个复杂的问题。

## 第三，公司治理结构。

作为公司基本活动的各个营业部是公司利润的主要来源。

即便网络技术日趋完善，但是营业部与公司总部之间、营业部与营业部之间、营业部与其它部门之间的联络仍然是个令人头疼的问题。

对过于分散的组织的统一管理是管理学的一大难点，既有技

术，又有艺术。

我有一个想法，公司在总部成立联络部，按地区派联络员或特派员到本地展开管理和宣传反馈工作(他们是流动的)。

但成本如何?可行性如何?建议公司搞下试点，再做决定。

此外，从图中我们可以看到，公司的部门结构细化而扁平，这很容易营造一种和谐融洽的工作环境，而且有利于信息渠道的构建及消息的传达。

当然，作为国企的齐鲁证券有限公司，可能会存在诸如董事会专权独断、监事会软弱无力、中小股东权益难保等国企通病，在此，我们不再赘述。

第四，人力资源管理创新。

齐鲁证券公司员工待遇不错，但是员工对工作的方式和氛围普遍不满。

他们感到工作紧张，埋怨公司缺乏人性化关怀。

实习期间的繁忙让我深刻领悟到这一点。

员工机械地完成任务和指标，工作过程中很难有系统性思考的机会，老员工面临变相辞退的困境。

对此，我有以下建议：首先，横山法则的实施。

日本社会学家横山宁夫提出过一个法则：“自发的才是最有效的，激励员工自发地工作。

”公司不应该过分强调管理的约束和压制，而应该为员工提供发展自己的机会，鼓励员工按自己的方式去工作，留给员工创新工作方法的空间，营造公平和富有挑战性的工作环境

等等。

其次，完善信息的传送和反馈渠道。

公司领导要到基层调研，听取员工的意见，采纳合理的建议，并鼓励员工这样做。

条件成熟时可以考虑员工与领导“交叉上岗”（迪斯尼管理阶层每年都要接受一周这样的训练活动）。

最后，老员工是公司的一笔宝贵资产，应该合理利用。

公司可以发挥老员工在工作经验和技巧方面的优势，培养他们成为企业的工作培训师，从而快速培训新员工上岗，而不宜对老员工采取变相辞退的短视化策略。

再把目光移聚到员工身上。

第一，过细的专业化分工会引起员工的工作疲劳感。

在柜台上，我发现老师们的业务非常熟练，效率很高，但是工作量大，涉及同事领域的操作大多不太熟悉。

我们知道，流水生产强调专业化分工的细致。

但是过于细致会增加员工的工作疲劳感，尤其面对大量重复性的单一工作。

这不仅是人力资源管理的失策，更会让公司留下缺乏人性化关怀的恶名。

我建议开展员工工作多样化计划，实行工作替换制或轮流制，鼓励并引导非正式组织的建立和发展，丰富员工的业余生活，为员工提供“减压和出气场所”，建立“心语室”等等。

第二，员工成本意识淡薄。

只有全体员工意识到这个问题，全面成本管理才能实现。

在柜台开户业务的过程中要求开户本人的身份证复印件，以备最后的扫描、上传工作。

但是身份证经常复印不合格，导致扫描时要重新复印，从而浪费了许多a4打印纸，打印失误之类的错误也时有发生。

这都要经过公司财务，加大公司成本。

我建议公司实行全面成本管理，教育培养员工的成本意识，并对先进员工进行物资奖励或精神褒奖，对浪费者进行适当批评或惩罚。

第三，精致服务来源于细节。

柜台业务非常忙碌，服务的细节容易忽视。

例如，我发现有时繁忙时，我们对顾客就省去了基本的礼貌语，也会出现“顾客台外站，无人搭理之”的现象，也会出现“顾客苦苦等待，里面有说有笑”的景象……着实令人担忧！我认为，对员工的细节管理要引起公司的重视。

## 证券工作自我鉴定篇六

1、思想政治方面：思想积极进步，政治觉悟较高，始终保持党员的先进性和纯洁性，敢于同各种反动思想作斗争。解放思想，实事求是，与时俱进，能够辩证、理性地看待事物和问题，大事大非面前始终保持清醒的头脑。热爱祖国，热爱人民，坚持四项基本原则，坚决拥护中国共产党的领导，积极响应党的号召，对党的事业充满信心。

2、学习方面：坚持把学习作为自我完善和提高的重要途径，既积极参加所在单位和支部组织的各种学习，又广泛地开展自学。学习内容除政治理论知识和党的各项方针、政策外，还涉及历史、经济、科技、计算机以及各项业务知识。学习既讲究方式方法，又注重实际效果。

3、工作方面：服从安排，认真负责，踏实肯干，讲求实效。凡事积极主动，迎难而上，争当排头兵，不怕苦，不怕累。

4、生活方面：勤俭节约，爱护公物，讲究卫生，热爱劳动，严于律己，诚实守信，淡泊名利，助人为乐，尊敬领导，团结同事，谈吐得体，举止大方，注意保持形象。

但是本人也还存在一些缺点和不足，主要是学习不够深入，政治敏锐性不够强，工作方式方法欠妥，文字功底不够扎实，有待在今后的工作中进一步完善和提高。

## 证券工作自我鉴定篇七

7月21号，来到大连华泰证券开始我的实习生活。虽然只有一周，不过在实习过程中，我可以感受到公司“以人为本”的管理思想，始终把顾客的需要放在第一位，这是作为一间公司逐渐形成了良好的企业文化，也就是说，公司已经具备了足够的亲和力和一个良好的工作环境。通过这段时间的学习，从无知到认知，渐渐的我了解到这个全新的专业，让我深刻的体会到学习的过程是最美的，在整个实习过程中，我每天都有很多的新的体会。

我们的实习是分三个部分的，分组进行，每组4个人。我们组按从理财团队到综合柜台部，再到运行部的顺序，像各个击破一样掌握不同的部门工作职责。

第一周我们是在理财团队，开始并不知道理财团队具体是做什么的，以为是直接接受客户的委托进行具体的理财项目，

以满足客户的要求。进到这个部门在杜老师的带领下，在刘波哥哥和王生阳哥哥的帮助下，我们才知道部门的宗旨是从基本面和技术面上对股市进行分析，以便给客户一些投资上的建议。

当然我们作为初学者不能给投资者进行分析，不过我们能在股市方面开始有了些自己的认识，加上老师们的讲解，股市这个原本对于我们来说很神秘的'市场开始变得清晰化。我们知道了股市要受到宏观经济消息的影响，分析股票时要对这只股票的公司进行了解，还要对行业的发展有所看法，一些公司发生的大事都能影响股票的价格。这也就是常说的基本面。

此外，从日线图□k线图等方面分析就是属于技术指标了。不过这只能给股票的购买者一些参考，具体的选股以及合适时机就要自己琢磨了。当然我们也还没有学到那么精通的地步，因为那些前辈都是通过很长的时间自己总结分析得到些自己对股票的思路和见解。用前辈的话说，股票是门美丽的艺术，艺术不是所有的人都能理解透彻的。我们毕竟还是处于最初接触股市的状态，还有很多需要学习。

在理财团队实习期间，杜老师每天在晨会后都会给我们开个小会，听取一下部门其他人员对晨会消息面的理解，我想这个小会给了我们一个很好的工作开始。可以让我们这些新来的人知道今天会有哪些板块可能涨跌，这样就便于我们有目的性的关注某个行业。在下午收市的时候杜老师还会给我吗开个总结的小会，总结一天股市的变化，给第二天的开市做一些预期。这样我们经常可以听到一些股市中的专业术语，对股市也有更多的了解。

公司在每天下午四点还对新进人员进行培训，在一些我们不太熟悉，或者需要注意的方面给我们强化训练。毕竟我们还在校园生活中，职场的要点我们还有很多都还不了解，还有很多我们要去学习，这是其他公司很难提供的培训，这也让

我感觉到公司以职员为重的理念，公司进步，职员也一同进步。

在实习过程中还认识一些朋友，每天我们一起工作，一起下班，自然也成为了好朋友，这也就让我学会了怎么在公司里与同事相处。这也是一笔宝贵的财富。

## 证券工作自我鉴定篇八

接近一个月的实习是令我兴奋和难忘的。虽然时间很短暂，我却发现自己的知识和见解成核裂变式急速增长。下面我把我在齐鲁证券有限公司济宁洸河路营业部实习的情况及收获、感悟整理成文。不光是为了完成实习任务，更重要的是为难忘的实习生活做一个人生笔录。

我将从工作概述、经济学收获、管理学应用及人生收益几个方面展开论述。

首先，请允许我介绍一下我的工作内容和实习情况。我的主要工作在营业部的最基层，也就是证券柜台业务的计算机操作。在整个实习期间，我了解到证券柜台业务包括证券账户开户、第三方存管、账户规范、业务咨询。计算机技术操作主要是前两项，所以它们自然而然就成为我学习和工作的重点。经过这一个月来的勤奋好问和实战训练，我已经可以熟练的进行开户和第三方存管的全部流程业务的基本操作，掌握部分账户规范业务，回答顾客的简单询问。

其次，实习生活极大的扩展了我的经济学知识面。可以说，在营业部接触最多的是经济学方面的知识，感触最多的是经济如何影响人们的生活方式和状态的。在实习期间，我阅读了大量有关股票、基金、证券等方面的投资理财书籍，再加上在工作单位的耳听目染，我的知识面有所延伸，算是对在校期间所学的西方经济学、货币金融学等学科的理论知识的拓展和实践吧。此外，在老师们的理财团队及咨询业务的带

领和熏陶下，我对股市开始有了进一步的认识。我知道了股市要受到宏观经济消息的影响，分析股票时要对这只股票的公司进行了解，还要对行业的发展有所看法，一些公司发生的大事都能影响股票的价格，在全球经济危机的背景下，这一点更加明显。这也就是常说的基本面。另外，从日线图、k线图等方面分析就属于技术指标了。不过这只能给股票的购买者一些参考，具体的选股以及合适时机就要自己琢磨。当然我还没有学到那么精通的地步，因为老师们都是通过很长的时间自己总结分析得到些自己对股票的思路和见解。我毕竟还是处于最初接触股市的状态，还有很多需要学习。

再次，也是最主要的，那就是管理学所学理论知识的实际运用和对公司治理提出的一些不成熟的意见。说实在话，这一层面主要由观察和询问间接得到，并没有深入到公司管理层获取第一手资料，许多内部消息受多种因素影响，是我这个实习生无法得到的。下面，我从公司和员工两个角度分别论述一下。

先从公司说起。我通过请教营业部领导和网上搜查，对公司的以下几点做简要分析。

第一，公司文化。对这一点，我发现其表述是模糊的。“公司把参与、支持社会公益事业，践行社会责任作为自己义不容辞的责任和义务。”这是公司文件表述。“公司立志于向投资者传授普及证券知识和技巧；立足于向投资者普及法律法规；立足于帮助股民朋友获取收益，规避风险。”这是公司董事长表述。员工是否认可和践行呢？这种文化基调过于笼统，又没有诸如《麦当劳手册》一样细致的工作手册来规范和培训员工使公司上下形成这种文化氛围。再加上公司过分强调利润这一核心目标，导致企业文化显得苍白无力。我建议公司先将企业文化概括成几个既有力又好记的词语或短语，再制作一个培养企业文化的计划，并贯彻执行下去，从员工的一言一行训练起。

第二，战略定位。齐鲁证券公司的战略表述：“齐鲁证券将立足山东、面向全国，充分发挥自身的本优势和规模优势，不断丰富和完善各类金融产品，提升核心竞争力；致力于为客户提供更先进、更周到、更全面的金融服务，实现社会、客户、公司的和谐发展，努力建设成为拥有自主创新能力和综合竞争力，倍受社会认知，各种专业化证券业务协同发展，综合排名进入业内前列的证券控股集团。通过努力打造山东资本市场发展的坚实平台，积极促进山东经济社会又好又快发展，为中国证券业的繁荣与发展做出更大的贡献。”这是明显的地区差异化战略定位，是一个良好的发展前景，但这远远不够！我认为公司应该开发差异化的核心竞争力，多在金融产品及衍生品的科研和创新上下功夫，以获取长远发展动力。另外，战略定位很关键，但是执行更关键，计划书有没有？谁来行使？怎样评估？这是个复杂的问题。

第三，公司治理结构。为了便于分析，我把公司的组织框架图拷贝下来。

从图上可以看出，作为公司基本活动的各个营业部是公司利润的主要来源。即便网络技术日趋完善，但是营业部与公司总部之间、营业部与营业部之间、营业部与其它部门之间的联络仍然是个令人头疼的问题。对过于分散的组织的统一管理是管理学的一大难点，既有技术，又有艺术。我有一个想法，公司在总部成立联络部，按地区派联络员或特派员到本地展开管理和宣传反馈工作（他们是流动的）。但成本如何？可行性如何？建议公司搞下试点，再做决定。此外，从图中我们可以看到，公司的部门结构细化而扁平，这很容易营造一种和谐融洽的工作环境，而且有利于信息渠道的构建及消息的传达。当然，作为国企的齐鲁证券有限公司，可能会存在诸如董事会专权独断、监事会软弱无力、中小股东权益难保等国企通病，在此，我们不再赘述。

第四，人力资源管理创新。齐鲁证券公司员工待遇不错，但是员工对工作的方式和氛围普遍不满。他们感到工作紧张，

埋怨公司缺乏人性化关怀。实习期间的繁忙让我深刻领悟到这一点。员工机械地完成任务和指标，工作过程中很难有系统性思考的机会，老员工面临变相辞退的困境。对此，我有以下建议：首先，横山法则的实施。日本社会学家横山宁夫提出过一个法则：“自发的才是最有效的，激励员工自发地工作。”公司不应该过分强调管理的约束和压制，而应该为员工提供发展自己的机会，鼓励员工按自己的方式去工作，留给员工创新工作方法的空间，营造公平和富有挑战性的工作环境等等。其次，完善信息的传送和反馈渠道。公司领导要到基层调研，听取员工的意见，采纳合理的建议，并鼓励员工这样做。条件成熟时可以考虑员工与领导“交叉上岗”（迪斯尼管理阶层每年都要接受一周这样的训练活动）。最后，老员工是公司的一笔宝贵资产，应该合理利用。公司可以发挥老员工在工作经验和技巧方面的优势，培养他们成为企业的工作培训师，从而快速培训新员工上岗，而不宜对老员工采取变相辞退的短视化策略。

再把目光移聚到员工身上。

第一，过细的专业化分工会引起员工的工作疲劳感。在柜台上，我发现老师们的业务非常熟练，效率很高，但是工作量大，涉及同事领域的操作大多不太熟悉。我们知道，流水生产强调专业化分工的细致。但是过于细致会增加员工的工作疲劳感，尤其面对大量重复性的单一工作。这不仅是人力资源管理失策，更会让公司留下缺乏人性化关怀的恶名。我建议开展员工工作多样化计划，实行工作替换制或轮流制，鼓励并引导非正式组织的建立和发展，丰富员工的业余生活，为员工提供“减压和出气场所”，建立“心语室”等等。

第二，员工成本意识淡薄。只有全体员工意识到这个问题，全面成本管理才能实现。在柜台开户业务的过程中要求开户本人的身份证复印件，以备最后的扫描、上传工作。但是身份证经常复印不合格，导致扫描时要重新复印，从而浪费了许多a4打印纸，打印失误之类的错误也时有发生。这都要经

过公司财务，加大公司成本。我建议公司实行全面成本管理，教育培养员工的成本意识，并对先进员工进行物资奖励或精神褒奖，对浪费者进行适当批评或惩罚。

第三，精致服务来源于细节。柜台业务非常忙碌，服务的细节容易忽视。例如，我发现有时繁忙时，我们对顾客就省去了基本的礼貌语，也会出现“顾客台外站，无人搭理之”的现象，也会出现“顾客苦苦等待，里面有说有笑”的景象……着实令人担忧！我认为，对员工的细节管理要引起公司的重视。细节管理强调的是—个系统，是说每个岗位每位员工都要把自己的事情做好，不找任何借口，哪怕是合理的借口，想方设法去完成任务，它要求落实到任何人的任何行为上。为顾客提供优质服务，是我们柜台业务员的职责。我建议培养员工的礼仪意识，建立顾客服务守则与规范流程，使用电子免填单技术(顾客填写合同书过于繁琐)，每营业部设立大堂经理或服务员一名。另外，公司应鼓励员工服务创新，细心留意顾客的不同服务要求，建立自己的“服务意识储备库”。例如，开通网上咨询业务，既细化了“服务市场”，又省去了一部分顾客到营业部现场咨询的麻烦；完善证券公司与银行转帐对接，减少转帐手续；组织员工学习顾客价值理论等等。

最后，我想谈谈实习的人生感悟。第一，职场礼仪很重要。注重礼貌、礼节、仪表和交流方式可以让人变得更自信，更能博得大家的喜爱。第二，培养务实、高效、一丝不苟的工作精神。实习期间，我以正式上班的态度要求自己，争取工作过程中的“零失误率”，果断高效地完成每天的工作，并主动向老师们请教，帮助他们减轻工作负担。第三，有激情，一切有可能。热忱地投入工作，积极地人际交往，人生总会有许多契机。

在实习报告的最后，感谢齐鲁证券有限公司济宁洸河路营业部为我提供这一次宝贵的实习机会，感谢柜台老师们的无私培训和讲解，感谢我校杨典师老师的远程指导和在校审阅。

## 证券工作自我鉴定篇九

经过这次在++++公司的实习，我从中学到许多关于+++方面的知识，同时在其他各领域的知识面也得以扩展，包括为人处事，专业学识，为自己积累了一定的社会经验，受益匪浅。

我是被安排在+++++这一块，这里给我第一印象就是工作很轻松，这与我印象中化验员是一个很清闲的职位大相径庭。“三人行，必有我师”，这里的每一个人都是我的老师，他们无论在生活上，工作上都有着丰富的经验，独到的见解，这些都是我要学习的东西。特别是他们在工作上的认真负责的态度，我感受颇深。

实习期间，我看了较多关于++++的书，对化验的操作管理制度有了了解，但“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”，在实践过程中我们还是有很多需要注意的地方。我在实习的过程中，当然只是个浅层次的学习，在此，不能也不敢对关于化验有关现象的进行深入的讨论。但经过了实习，我有以下几点感想和启发。

- 1、关于为人处事这一方面，我们一定要学会真诚待人。在公司里，每一个人都是我的老师，一直很重视我们如何做人的方法，一个人的人文素质重要性要远远大于科学知识的重要性。折射到具体生活中来，其中一方面就是要求我们要礼貌待人，真诚待人。
- 2、要勤学好问，能来到这里实习是我一个很好的接触社会，接触真正生产的机会，是一个来充实自我的学习机会。在平时工作中，我们一定遇到这样那样的问题，所以这就要求我们要养成勤学好问的好习惯，这样不仅能懂的更多，而且会终身受益。
- 3、在具体办事中要讲究原则性，条理性，原则的东西绝对不能改，做事要有一定的条理，这样才能是别人听的更懂，更

清楚明白。

实习期很快就过去了，美好的东西总是稍纵即逝。在此，我要感谢所有为我的实习提供帮助和指导的领导老师们，感谢你们这么多天的照顾和帮助。相信这次珍贵的实习经历会一直伴随着我以后的工作生活。千里之行，始于足下，我会通过这次实习，更加懂得知识和实践的积累，不断充实自己。