

最新工行面试一般会问 面试工作总结优选 (模板8篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

工行面试一般会问 面试工作总结优选篇一

您好！

我是xx□毕业于x学校x专业，获得的是x学位。

在学校期间，主修的专业课有xx(此处添加技术类专业课，尤其是和应聘工作相关的)，根据所学的知识，也参加国一些具体项目的事实，比如xx项目，在其中负责x模块或者x工作，应用了xx计算机语言或者技术，取得了xx什么样的成果。并在实践中，加深了对x的认识，提高了软件设计(或其他技术)的实际操作潜力。

另外，在学校中也参加过一些社团活动，比如x(此处说1-2样)，在其中加强了和同学们的团队协作，并且有xx的感受和知识。

个性活泼开朗，颇具创意。同时，也具有团队精神，十分踏实努力，富有职责感。对于工作，我只要开始了，就必须会尽力做到，对于生活，我会用乐观用心的态度去应对。

在那里应聘贵公司的x职位，是想将自己的所学得到充分发挥，并在那里学习成长。期望有这样的机会，能和诸位成为同事。

工行面试一般会问 面试工作总结优选篇二

出来也20天了，前期都在跑招聘会，现在等着收获了。

刚出来在网上投的简历，菱展光电6.24日打电话通知面试sqe□因放假拖到7.1日才面试，问了好几个专业知识回答不够完善，等通知，希望渺茫，回去恶补专业知识。首试失败，回家沮丧了几天，因为一个老乡在里面上班，想在一起，郁闷。

7.4日在南方碰到奇美，虽说是台资，也是500强，投了生产管理工程师，与主管谈的很好，说话很合主管胃口，不过最后却说要等一个星期以上，心想应该没问题，自信满满的只投了一份简历就出了人才市场，路上想了想，反正不要钱（拿毕业证直进），再投一份，回去投了成谦音响，看招聘的职务很多，就跟对方谈起很多同事要跳槽的事情，当场收了简历还给了张名片，不过后面联系却没什么反应，应该是怀疑动机不纯，失误啊！4日到10日无面试，玩了一个星期，有点着急了。

7月10日交了10块钱买了门票进去，果然不一样，都是500强，连投了格力，普利华，神达电脑，宏利光电四家，普利华与神达直接给了复试单，12日神达复试，一去就做英语试卷，听力，我晕，好久没碰了，勉强做完1000分拿了450，郁闷，开局不利啊，后面主管又问对主板了解多少，见过一两面而已，回去等通知吧，估计挂了，14日确认了下，果然。

7月13日到普利华面试sqm□也是先做卷子，又是推算数字又是背唐诗，呼呼，哥哥学校就英语烂点，智力100分考了88，就几个大论述扣了分，剩勇当追穷寇，主管来面试，什么cpk啊，什么处理异常啊，素日在宏利的职业水平发挥到了极致，头头是道，思路清晰，马上询问何时可上班，暗喜ok□

通知7.4日面试ok□15日详谈。打电话给普利华，主管面试

也ok□待总部定工资，周五有结果，纠结啊，要来一个都不来，现在都跑来，开厂商大会算了。

总结了一下面试成败的经验，成功主要是因为手中有本，在广州人才市场足以横着走，再加上一年实在的工作经验，面试之前准备的资料完善，揣摩面试者的心思，成功乃是必然。失败只要是因为对行业知识了解的不够，像主板，液晶，基本不懂，被淘汰是自然。

祝我的朋友都找到好工作，毕业第一年月收入2500已完成（实际2700—2800），小小得意下，下一目标，进发。

其实也是对这一年工作的总结□xx年8月带着xx块闯广州，人生地不熟的也混成现在这个样子，要是留在武汉估计一月1200不包吃住都干了，哪里敢想3个月就带8000块去买笔记本的事□i can □□□在宏利的一年，虽然很累很辛苦，但是没有白费，巨大的压力给我带来的困扰是梦话很多，目前无忧。压力之中我一天天长大到后来也勉强能独当一面，今后绝不会轻易绝望和放弃，也不会因事情太多茫然不知所措，先做急的重要的，一步一步来，行成于思而毁于随，之前我只知道这句话，现在我懂了。

我对工作付出了很多，也得到了很多，它让我学会了很多东西，还承担了我的学费，使我顺利的由学校转入社会，无论如何，都是要感激的。

工行面试一般会问 面试工作总结优选篇三

这种方法比较简便易行，也更有力，即开门见山不说废话，直接一句话引出演讲主题。比如请你以平凡凝聚伟大为题发表演讲，那么我们开头就可以说伟大的人物自是光芒万丈，平凡的人却是默默无闻，然而我却认为正是这平凡中凝聚着伟大再如请你以把痛苦踩在脚下为题发表演讲，那么我们就可以说人生之中会经历很多的痛苦，要么痛苦把我们踩在脚

下，要么我们把痛苦踩在脚下，就是这样用一句话引出主题。

引用名人名言是较常用的一种方法，这种方法最能够展示出自己的知识积淀，同时也能够增加文采，吸引考官。比如以诚信为题发表演讲，那么我们就可以说古语有云，人无信不立，孔子也说，人而无信，不知其可。由此可见，诚信对每个人来说都是很重要的，再比如请你以扎根基层服务群众为题发表演讲，那么我们就可以说古人云，宰相必起于州郡，猛将必发于卒伍，古之成大事者，有很多都是从基层做起，最终有了一番成就的。当然，引用名言须恰当，切不可为了引用而引用。

可以在演讲开头讲一个故事引出主题。比如请你以改变自己为题发表演讲，那么我们就可以在演讲开头讲述一个故事，即英国西斯敏斯特大教堂无名墓碑的故事来说明很多人都想改变世界，但却罕有人想改变自己。改变世界应该从改变自己做起。这样的`开头方式能够更加引人入胜。当然它有要求，就是这个故事要很精彩，最好是别人没有听过的，并且一定要和演讲主题高度吻合。

在演讲开始引用新闻报道的方式来引出问题，这样的开头能够让听众更加确信你所讲的内容。比如请你以行文明事，做文明人为主题演讲，那么我们就可在演讲开头这样说近年来，我们经常会看多很多令国人扼腕、愤怒、郁闷的报道，比如南京学生丁锦昊到埃及游玩，在狮身人面像上刻上丁锦昊到此一游，在比如一名网友去罗浮山骑行，一路上红漆喷绘，并且将图片发到微博上炫耀，引起网友愤怒之后还大言不惭地说不害怕被警察请去喝茶，不以为耻反以为荣。这样的报道屡屡出现，一再提醒着我们，道德问题已是身边的问题，行文明事，做文明人，要从我做起。新闻报道式的开头需要我们对新闻的内容了解清楚，并且和主题照应。

工行面试一般会问 面试工作总结优选篇四

自4月6日进公司已经快三个月了。在这段时间里，在公司领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，我已经逐渐适应了公司的生活与工作环境，对工作也逐渐进入了状态。以下我想对我在此期间的工作进行总结。

(一)工作总结

1、204月，我通过社会招聘到上海xx电子商务部工作。在这一个月中，在电子商务部经理xx的指导下，我尽快融入到了公司的生活和工作中。期间主要的工作是负责公司换号堂的数据库设计和代码编写，完成换号堂手机靓号前台页面显示、查询和购买的功能模块。

2、年5月，在这一个月里，我主要工作是可以分为一下5个方面：

换号堂手机业务的代码编写。

换号堂企业用户后台管理以及普通用户订单管理代码编写。在换号堂上集成支付宝在线支付接口，并测试通过。

工行面试一般会问 面试工作总结优选篇五

一面(电话面试)：

在投了内推大概1周之后，收到了阿里的电话。当时说有事推到了第二天，其实楼主当时是想多准备一天。

面试官是个年轻工程师，给人的感觉是特别亢奋，时不时会发出来“啊”的声音。开始先让介绍项目经历，面试官对项目的一些技术细节比较感兴趣，详细问了实现方式。

接着是io复用的方法[]io复用书上有，但是当时我已经忘得差不多了，就只答了epoll和select的一些东西。

接着问了多线程、高并发请求服务器的设计模式。对于服务器设计模式，我答了消息队列，感觉应该合面试官的意思。面试官接着问消息队列具体怎么实现，请求太多怎么办。后者我回答了个负载均衡，这个回答其实没有抓到面试官的点，不过面试官就顺着这个问题问了负载均衡的实现，请求怎么调度，有无状态问题。到最后面试官简单总结了一下，负载均衡的调度的话可以通过将数据存储抽象实现无状态。

之后，面试官还对之前问的消息队列请求过多的问题总结了一下，说是通过在请求中记录超时时间戳。另外，前边的syn防御也是通过缩短半链接的超时来解决。感觉面试官给的这些答案都非常的偏实际工程应用。

最后，依旧是惯例性提问。

总的来说，这次面试中面试官并没有问什么深入的技术难题，问题都很细节，感觉都是面试官自己工作中会遇上的一些问题。这次面试我的不足并不是在技术上，而是在对面试官问题的理解上。面试官的很多问题我其实都没有正确理解其意图，不过好在面试官人比较nice[]对于这些也都没有计较，会顺着你的思路走。以后面试的过程中，要学会像面试官发问，对于面试官没表述清楚的，必须及时跟面试官沟通。

二面(依旧电话面试)：

一面后隔了一天收到二面，这里不得不感慨一下阿里的效率之高啊

这次的面试官是一个给人感觉相对老练的工程师。面试官话不太多。面试官首先让我介绍了一下我在学校做的项目，然后问了我项目中遇到的难题。接着面试官针对的我的回答提

出了一些自己的疑问，提出的问题都特别犀利。

接着面试官问我我会那些语言[]c++掌握的怎么样。看来面试官那边会用一些c++方面的东西。我提到在项目中用c++[]接着面试官又问了个很犀利的问题，你的项目程序为什么用c++[]这个问题有点出乎我的意料，我当时也只是勉强回答的上来。

再接着就着简历问了hadoop[]redis相关的东西，着重问了下hadoop中的hbase[]

再接着问如何构建一个高并发的服务器，这个问题和上一个面试官问的很类似，估计是同一个组的人。我提到可以用epoll以及多线程。面试官接着问为什么要用多线程，而不是单线程。在这里不得不说这个面试官问的问题都很犀利，而且很刨根问底。

再之后面试官问了下美团的实习经历，为什么要选择一个非技术的实习，在美团实习的收获。美团这个实习其实是本科时候做的小兼职，当时写上只是为了丰富经历，没想到真的有面试官会揪着问。在这里不得不说对于只要写上简历的，面试官都有可能会问，所以太水的东西写上简历前要慎重考虑。

最后依旧是提问环节。

这次面试给我的最大感觉是，像这种很老练并且话较少的面试官，一般不会给你过多提示，如果你没答到点子上就会直接问下一道。对于这种类型的面试官，沟通就显得尤其重要。

三面：

工行面试一般会问 面试工作总结优选篇六

个人实习总结

实习人：***

实习时间：7月18日--1月31日

从进入公司到现在已经有6个月了，刚从大学毕业的我开始慢慢融入公司的氛围中，逐步适应工作的节奏，从中学习的很多在校园里学习不到的知识。虽然有了些许的进步，但是我感觉还有很多东西没有学到，这还需要我在以后进一步的学习和实践。

在半年的实习期间中，我将其分为公司级培训、车间实习和部门实习三个大的阶段，下面我将从这三方面进行个人实习情况的总结。

一. 公司级培训

公司级培训主要由企业培训和拓展训练两部分组成。

1、企业培训

我们是2007月14日到公司报道，随后人力资源部培训课对我们进行了一系列的培训，让我们开始系统地认识公司，开始逐步步入职场。

我们集中培训了企业文化、员工行为规范与商业礼仪、薪酬绩效职业生涯、公司价值链、安全教育、事业规划与战略合作伙伴介绍、公司双品牌与车型介绍等，我们开始深刻地认识公司，认识公司，初步的了解职场，对公司开始有了家一样的感觉。

随后一系列的npw培训，如n-cam□n-step□v-up□tqm□tcm□5s等，让我们认识了先进的日生产模式，知道什么是同期生产，两个不断，三个体制等，对生产实习有了一定理解，从宏观的角度认识了汽车行业。

2、拓展训练

三天的拓展训练虽然实践很短，可是对我的影响确实很大的。由于刚从大学毕业，思想上还没有脱离学校阶段，可是拓展训练却给我上了一场生动而形象的一课。拓展训练中，我认识到了做事之前必须三思而后行，认识到了执行力和方法的关系，认识到了勇气和胆识的关系，认识到了责任与团结的重要，更重要的是我清醒的认识到人要有一颗空杯心，不断的学习来适应这个社会。

如果说公司级的培训和拓展训练教会了我理论和思想，那么在接下来的车间实习阶段和部门实习阶段我学到了更多的知识与为人处事的道理。

二. 车间实习阶段

车间实习阶段主要由**工厂车间改善实习和湖北襄阳东风股份有限公司汽车分公司劳动实习两部分组成。

1、**工厂车间改善实习

在**工厂车间实习阶段，我实习的车间有冲压车间、总装车间和底盘车间，每个车间实习3周。

在冲压车间，我了解了**工厂冲压车间的设备、生产能力及生产现状等，结合自己以前学习的冲压工艺、制造工艺学等知识，我做了《规范冲压车间货柜摆放，提高叉车运输效率》的改善报告。在总装车间，我详细的观察了总装车间a□b两条生产线的所有工序，对整车装配工艺有了一定的认识，我做了

《总装车间b线底盘线13工位：蓄电池安装工序改善》的改善报告。在底盘车间，我们近距离的观察了pld□d22等车架的焊接工艺，结合车间实际情况，我做了《pld右纵梁二序工位地沟防护》的改善报告。

虽然三份改善都是些不成熟的改善，但是这里面有我自己对生产工艺的一些思考，希望随着自己工作经验和知识增加，能够真正地对实际一线生产工艺做出一定的贡献。

2、汽车分公司劳动实习

按照公司人力资源部的安排，我们新进公司的大学生10人到湖北襄阳东风汽车股份有限公司汽车分公司进行了为期2个月的一线车间劳动实习。我被分在汽车分公司第一总装车间，虽然工作很艰苦，但很有价值，因为我学到了很多书本上学不到的东西。

我实习所在的班组是汽车分公司第一总装车间内饰班a4班组，是内饰线工序的最后一个班组。班组主要负责座椅安装、前后门内饰件、前挡风玻璃、车门扶手、中控台、仪表盘等安装。上班分为白班和夜班两种，一周倒班一次，白班为8：00到17：30，夜班为17：30-3：00。我们的作息时间完全和车间工人一致，劳动强度比工人师傅们稍微低一点，可是就那我们都累的喘不过气来。

襄阳的这段劳动实习经历对我来说是终生难忘的，它不管锻炼了我们的身体，它更让我们深刻地体会了一线工人的辛苦，从另一个角度来认识汽车行业。

在劳动中，我也不忘对自己所在工位和附近工位的观察，我发现内饰线上工艺安排存在一定的问题，同时车间安全教育也出现漏洞等。同时，汽车分公司高效的物流运输给我留下很深的印象。

这些经历和经验，将为我以后的工作打下基础，让我时刻牢记理论与实践必须时刻紧密的结合在一起。

三. 部门实习阶段

部门实习阶段主要由部门培训和部门在岗实习两部分组成。

1、部门培训

进入部门以后，我们开始接受一系列的部门职责、流程、技能等的培训，刚开始由技术中心各个部门科室的同事给我们介绍了他们部门科室的职能、工作等概况的介绍，让我们了解技术中心的大致情况，基本了解自己科室在技术中心的工作环节，了解了自己岗位的工作。

随后我们进行了办公系统和设计软件的培训，办公系统主要指的是**bom**和**g2b**两个工作平台[]**bom**是东风体系内通用的物料清单管理系统，而**g2b**是日产专用的全球物料清单管理系统。在学习的过程中，我们通过对比的学习，把两个系统进行互补的学习，不但加深了对两个系统的理解，还对东风和日产两个公司的设计风格、习惯有了一定的认识。

设计软件主要指的是**catia**和**nx i-deas**的学习。同样，东风设计体系主要应用**catia**进行零件、整车的设计与分析，而日产主要是用**i-deas**[]在学习的过程中，两种软件的对比学习，加上师傅对我的指导，我了解了它们的各自擅长的地方。通过一系列的练习，现在能够熟练的应用它们进行一些模型的设计。参加了技术中心举办的第二届**catia**技能大赛，取得了良好的成绩。

2. 部门在岗实习

我所在的科室是技术中心系统开发二部整车技术室，岗位是整车设计师，主要负责整车布置及设计、整车清单及规格管

理、整车标准法规对应及管理等工作。

进入部门由于办公电脑没有配备，所有很多工作没法开展，只能用自己的电脑进行部分工作。刚开始，师傅给了我了很多文件，让我来进一步的了解岗位工作，还让我负责汽车地毯的nem翻译转化工作，同时师傅还经常给我详细的讲解如何处理工作上的各种问题。

在nem翻译转化工作中，不但提高了我的英语词汇量，还认识到了详细认真的了解日生产标准。同时也给我很多的启示，要不断的提高自己的英语水平，已适应工作的需求。

通过总结半年时间来的工作，我找出了自己在工作中的很多不足的地方，我会在今后的工作中，将不断的总结与反省自己，不断的鞭策自己并充实能量，以便在以后的工作中克服困难，同时还需要多看书，认真学习好规范规程、图集及有关文件资料，掌握好相应的专业知识，提高自己的工作能力，加强自身的责任感，及时的做好个人的各项工作，努力学习新的工作方法提高自己的工作水平，我坚信我会在以后的工作中更加的完善自己。

工行面试一般会问 面试工作总结优选篇七

(每空1分，共20分)

- 1、工艺规程是指规定产品和零件和 的工艺文件。
- 2、型腔的冷挤压加工分为和 两种形式。
- 3、研磨导套常出现的缺陷是。
- 4、模座的加工主要是和的加工。为了使加工方便和容易保证加工要求，在个工艺阶段应先加工 *面 ，后

加工孔。

5、修整成型砂轮的方法有两种：即用，修整。

6、装配好的推杆及复位杆，当模具处于闭合状态时，推杆顶面应型面 mm²复位杆端面应低于分型面 mm²

7、电火花线切割加工是通过和之间脉冲放电时电腐蚀作用，对工件进行加工。常用钼丝作为电极，且接在脉冲电源的正极。

8、铰孔适用于的孔的精加工，而镗孔适用于的孔的加工。

工行面试一般会问 面试工作总结优选篇八

转眼间，我在中信银行__分行近一个月的银行实习结束了，我从没想过会如此不舍。“千里之行，始于足下”，这个暑期短暂而又充实的实习，让我受益匪浅，是人生的一段重要的经历。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。

我是_月_日开始到银行实习的，一个月的实习，我不仅体会到学校里的学习生活没有的社会工作的繁杂与压力，也的确感悟到中信银行以客户为中心的经营理念及由此带来的竞争优势。更重要的是，我在辛苦的实习中，收获颇多。一个月的实习里，我基本掌握了会计柜岗位职责，银行业务的《票据法》《支付结算办法》《账户管理办法》，同时掌握了转账支票，现金支票，银行汇票，银行本票的运用原理及业务流程。了解了单位银行结算账户集中开立系统，增资验资开立情况，变更印鉴，票据清算打码等银行基本业务等等，我相信这对我专业知识的提升以及为将来进入社会正真走上工作岗位是非常有益的。

一、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，就是对业务员最大的挑战和考验。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最大的收益，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。

二、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。__日当天,烈日炎炎,空气湿度极大,导致整个大气闷热到难以忍受。但是我们还是依照计划搬了桌椅宣传架宣传材料等等去了花桥社区。但是,我们冒着高温牺牲的人力物力并没有得到应有的回报。为什么我觉得至少有下面两点至关重要的原因:其一,温度太高,环境极其恶劣。即使我们可以为了工作强忍着来户外做宣传工作,但是客户却没有理由冒着高温出来接受你的宣传。酷热的周末上午,几乎每个人都选择在家里吹着空调睡懒觉,或者看看电视做做家务。谁会没事出来外面换角度说,那些少数出来外面的人,也都是实在有事情才不得已出来的——而这些人,哪个不期盼迅速办完自己要做的事情赶紧回家,哪个会在炽热的马路上流连我们的

宣传其二,我们只看到了炼油厂这个庞大的个人客户群,而没有站在具体客户群特点的角度进行考虑。炼油厂这个地方,地处济南东部郊区,跟市中心有一定的间隔性。而炼油厂附近并没有我们银行的营业网点,即使是自动柜员机因为没有。虽然我极力给大家讲解我们可以使用任何一台atm,但是存款等的不方便,还是无法另炼油厂居民接受我们的卡。他们说:“银行看一大堆了,都没用。”的确,如果办出去的卡用不到,在我们银行的角度也是不愿意看到的。所以说,宣传地点应该选择营业网点便利可达的地方。

实习总结:

“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!