

# 二靠自身努力 植物组织培养的实验报告(汇总6篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 列车员工作总结篇一

在毕业在即时候的实习，将所学的理论知识与实际生活中的金融业务摆到一起时，可以深切地体会到走向工作岗位、进入社会正是另一阶段学习的开始。毕业实习是大学课业里最后的一门课程，也是正式步入社会前对四年大学学习的一次检验。本次实习的方式主要是听讲座，看为主，为期五个周。

这次实习，除了让我对金融行业主要就业方向基本业务有了一定了解，并且能进行基本操作外，自己在其他方面的收获颇大。此次毕业实习是我步入社会前的一个平台，为我今后踏入社会奠定了基础。

其次，我觉得工作后任何人都必须要坚守自己的职业道德并努力提高自己的职业素养，做一行就要懂这一行的行规。在这一点上我从实习单位同事那里深有体会，比如，有的业务办理需要身份证件，虽然客户可能是自己认识的人，他们也会要求对方出示证件，而当对方有所微词时，他们也总是耐心的解释为什么必须得这么做。现在银行已经类似于服务行业，所以职员的工作态度问题尤为重要，这点我有亲身感受。人总免不了丢三落四，身份证没带又赶时间，因为没能办理而愤愤不平，粗言秽语的会一大堆。难免会点燃无名之火，硬碰硬到底谁怕谁？人之所以为人，是因为心中有准则能约束自己。职业准则不允许你这样，也不能够如此。之前在柜台实

习时，也发现有很多细节需要注意，比如：对待客户的态度，首先是要用敬语，如您好，请签字，请慢走；其次与客户传递资料时必须起立并且双手接送，最后对于客户的一些问题和咨询必须要耐心的解答。这使我认识到在真正的工作当中要求的是我们严谨和细致的工作态度，这样才能在自己的岗位上有所发展。

最后，在这次实习里每一位给我们做过演讲的人，你们都是我的老师。我虚心学习经验，将所学的知识与实践结合起来，多思考，多总结，多请教，充分发挥自己的工作积极性。我觉得到了实际工作中以后，学历并不显得是最重要的，主要看的是个人的业务能力和交际能力。我深刻的体会了这一点。学历只是一张证书、只是代表你接受的文化教育的程度，但并不能完全的展现个人。以实际说话，也许你能说出很多新兴词汇，可是顾客不懂，那你就算不上是个优秀的员工。实习的时间虽然只有短短的一个多月，但是我感觉我的收获还是很大的。我要感谢我的信用社的老师，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，使我大大提高了对信用社的熟悉程度，这对我的实习经历来说是十分重要的。

因此，我体会到，将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，使一个专科生具备较强的处理实务的能力与比较系统的专业知识，才是我们实习的真正目的。

## 列车员工作总结篇二

今年暑假，在学校校长室和实训处的安排下，我到芜湖市信息技术职业学院进行为期一月的物业管理学习。主办方的教学从文化理论知识讲授，物业管理小区现场实践，专家讲座三方面入手。我是第一次接触物业，因此十分珍惜这次难得的学习机会。一月下来，受益匪浅，总结起来有以下几点：

一、文档的管理。文档的管理是很重要的一个方面，是质量文件和服务标准的一项重要内容。老师先给我们讲述了文档管理的内容和文档管理规范，然后带我们参观了芜湖市几家比较有名的物业管理小区的文档管理。耳闻不如所见！他们专门安排一位管理人员来整理文档，根据自己的情况分了三大类即管理档案、业主档案、外来文件，一共有三十个文件夹。各类文件序号排列清楚整齐，想找哪类文件很快就能找到。而且文件夹里面的内容齐全。

二、物业相关收费。物业管理费是物业管理工作中最重要也是最棘手的问题。我们第一次接触物业管理，对于物业费的收缴，只是学习了书本知识，实际操作的艰辛不是我们能想象的。老师也带我们亲自实践了一回。有些业主是物业费和水电费一起缴，一次性可以完成，有些业主却是一样一样地缴，而且有些业主是一次缴一点，难度最大的是有些业主提出一些不正当理由拒缴物业费。这就需要我们管理人员有足够的耐心和他们沟通解释，通过种种方式方法赢得业主的理解和支持，使他们缴纳应该交的费用。我明白了这个道理，作为物业这个服务行业，沟通技巧在日常工作过程中占据着十分重要的位置。以业主为重，服务第一，有效沟通是我们必须坚持的原则。

三、物业管理设施、设备。物业设备既包括室内设备，也包括物业红线内的室外设备与设施系统，具体主要有给排水、供电、供暖、消防、通风、电梯、空调、燃气供应以及通信网络等设备，这些设备构成了物业设备的主体，是物业全方位管理与服务的有机组成部分。在设备管理上芜湖市物业小区建立和完善设备管理制度，并对各类设备都建立设备卡片是一大亮点。各种设备都有详细的台帐记录。翻开他们的检查记录，定期检查、保养、维修、清洁一一详细记载。我们参观去了设备机房，地面及设备上是一尘不染。地下两层停车场，进出口标志牌清晰，自行车、电动车和汽车停车区域划分明确，各类车辆整齐有序停着。而他们的车管员交通手势规范，在上下班高峰期，正确指挥地下车出入。

四、物业法律、法规。上世纪八十年代物业管理行业在我国南方兴起，现在已在全国形成规模，并走向规范。国务院根据我国国情制定颁布了《物权法》和《物业管理条例》，从而为物业公司与业主正确处理纠纷提供了依据。通过学习我们了解到物业管理法律体系的几个方面：一是建立房屋及维修管理的法律、法规和规章；二是建立设备设施管理法律、法规及规章；三是建立环境卫生管理的法律法规及规章；四是建立保安保卫、消防管理的法律法规及规章；五是建立行业管理办法；六是建立业主委员会的管理办法；七是建立覆盖各类行业的管理法规及规章。

五、创建物业管理品牌。通过学习我认识到，创建物业管理品牌是今后很长一段时间物业管理行业发展的方向和重点。品牌是企业的无形资产，也是企业赢得市场的利刃。因物业管理是一新兴产业，目前还不够完善，它的社会地位也不高，加上物业管理的赢利微乎其微，因而很多物业管理企业都忽略了品牌的创立。事实上，在物业管理市场逐步形成、市场竞争日趋激烈的今天，创名牌企业，建优秀pm小区，现已成为我国pm企业的管理目标和奋斗方向。品牌能让人们保持忠诚和充分信赖，好的品牌能够传达出企业的价值、文化和个性。建设部举办的物业管理与iso9001认证研讨会，吹响了鼓励和推动物业管理企业通过is09001国际质量体系认证，提高企业知名度，实施物业管理品牌战略的号角。

一月时间很快过去，我带着收获而归。下一步我将留意与物业管理有关的信息以借鉴来完善我暑假所学到的知识，如果将来我们学校开展物业管理教学，我会尽自己全力使之有声有色。同时，也将不断提高自己的能力，使个人工作有更出色的表现。

### 列车员工作总结篇三

通过云地矿商场销售实习了解珠宝业和珠宝企业生产营销现

况，为以后找工作打下一定的基础，在这个基础上把所学的珠宝专业知识与实践紧密的结合起来，培养实际销售工作能力、与人交流的能力已达到学以致用目的，同时看自身是否适合往销售方面发展，寻找不足，尽早找出自己在哪些方面存在问题！

为期一个月的实习结束了，我在这短短的一个月的实习生活中学到了很多课堂上学不到的实践知识，也意识到了在以后的学习里在很多方面都需要学习加强提高，找到了自己以后努力的方向，现在就对这一个月实习做一个总结。

首先介绍一下我的实习公司：云南地矿珠宝有限公司成立于1984年，是云南省地矿局唯一珠宝企业，“云地矿唤醒了地下沉睡的宝藏，云地矿让地下的宝藏闪烁金光！”20多年来，云地矿珠宝全国唯一以探、采、工、贸一条龙的珠宝经营企业。八十年代，公司在云南先后发现经宝石矿、祖母绿矿、海蓝宝石矿和碧玺矿，填补了国内空白。经过25年的经营，公司现已发展成为立足于以昆明云地矿珠宝交易中心为核心，发展到在全国拥有百家专营店，数万平方米营业场地的全国大型珠宝首饰批发零售企业。

追求完美，奉献社会的经营目标。二十余年，云地矿珠宝首饰品牌深受广大消费者的厚爱，获多项国家荣誉。云地矿将以此为动力，传承中华民族珠宝文化美德，不断完善自我，回报顾客，回报社会。

公司依托云南地矿总公司(集团)年产滇金、白银及铅、锌、铜等有色金属25万吨的经济实力；公司以“云地矿”为珠宝品牌，综合经营品种涉及翡翠、黄金、铂金、钻石、宝玉石镶嵌饰品、K金、银饰品等的批发与零售。

云地矿在现代市场经济模式下，注重品牌建设，20\_\_年公司成为了上海黄金交易所综合类会员单位。三年来，先后被中国珠宝玉石首饰行业协会评为《中国珠宝首饰行业优秀企

业》、《中国珠宝首饰行业放心示范店》、《中国珠宝首饰业驰名品牌》，在同行业和消费者心目中成为具有一定影响力的知名品牌。

云地矿拥有国家级珠宝首饰检验师3人、珠宝消费专家4人，以及一批长期从事地矿宝玉石资源勘察、珠宝测试鉴定、珠宝专业经营的中高级工程技术人员80余人。公司通过与国际发达国家珠宝商的沟通交流，积极汲取外来先进经验，保障公司整体从科研技术、产品品质、设计制作等方面与世界同步，从而引领着中国珠宝时尚潮流。

系统，保障云地矿珠宝首饰精品辈出，深受消费者欢迎。

云地矿珠宝在全国12个城市及地区拥有近100余家专卖店，数万平方米营业场地，拥有近千名员工的销售团队，营销网络覆盖了北京、深圳、云南、山东等珠宝消费一级市场。

云地矿珠宝凭借二十多年来专业经营积累的经验，发挥云南毗邻缅甸，在翡翠原料方面的巨大优势，努力把云南地矿珠宝交易中心，打造成昆明最具品位，最具活力的珠宝商圈。

## 二、新人培训

刚到公司的第一天负责我们的经理主要给我们讲了一些雕件上常见图案的寓意，教我们给雕件穿上挂件线，给顾客挑选适合佩戴的手镯，并进行实际操作。

### 1、玉雕文化

逢凶化吉。玉雕师傅佛一般将绿色色根放在肚子上可说是肚里藏金。

(2)、动植物：一般是用其名称的谐音或根据其本身具有的物象特征来解释其寓意。如蝙蝠(福)和铜钱一起说福在眼

前(钱);鱼(年年有余), 葫芦(有福有禄), 仙鹤和桃(仙鹤献寿), 喜鹊(喜上眉梢), 蜘蛛(喜蛛, 知足常乐喜从天降);猴和马(马上封侯)

2、学习挂绳的编织方法: 貔貅节、平安节、金刚节。并进行实际的给挂件上挂绳, 在这一个月里当我们卖出挂件时, 都是用自己编的挂绳。

3、学会如何给客人挑选适合佩戴的手镯(圈口的大小款式)只要手镯的圈口能过顾客的食指中指无名指这三个手指的骨节都能戴得进去, 圈口比手腕稍大一点, 戴上后手镯空隙能容下两个手指是比较适合的, 贵妃镯主要适宜比较瘦, 手腕是扁的人佩戴。

戴手镯也是一门学问: 现在手背的两侧涂上具有柔滑作用洗手液或其他润滑剂, 将手放在台面上近似于垂直, 手指伸直并向中心并拢, 手处于放松状态手镯迅速向下滑(贵妃镯稍有不同, 贵妃镯是椭圆形的, 在戴的时候长对长, 短对短, 到手掌骨节处时旋转45度, 再迅速向下滑)。

柜台布局比较简单, 分为手镯柜和挂件柜, 相间摆放, 外面的柜台里盛放的是低档的手镯和挂件, 少则几十元不同价位的都有, 相同的商品并不是放在一个柜台里, 而是分开摆放这样可以让顾客这类商品的几率更大: 在往里走有一个平台上面摆满了翡翠岩石(山料籽料都有)籽料上还开了好几个口来引起顾客的兴趣: 在往里走是精品柜: 在12个方形柜的两侧分别有一个沿着墙的长柜, 着两个柜台主要摆放的是银饰、水晶和其他一些工艺首饰。这里是以批发零售为一体的。

接待客人是实行一对一的服务, 在客人比较少的时候, 上班员工通过在门口排队, 左右两边一边可以排两个, 客人从哪边进哪边的员工就可以接待客人, 因为平时的客人购买几率是相当大的, 通过排队可以避免很多不必要的事情发生, 如两个员工抢一个客人。

顾客来源主要是游客，商品在价格上相对来说比较高。

十七点是每天客人最多的时候，其他时候客人都是陆陆续续的，时有时无。

## 销售过程中可以遇到的各种顾客类型及应对方法

样，营业员必须配合每一顾客的个性来提供购物的乐趣与满足感。因此，学习认清顾客的类型及其应对方法，是不可或缺的。

“销售”是最适合人类成长的工作。营业员一面观察顾客的心情或个性，使顾客获得购物的满足，持续练习站在“对方的立场”来设想。这样的自我训练与培育，是其他工作比不上的。

1、悠闲型(慎重选择的顾客)遇到这类顾客要慎重地听顾客怎么说，自己自信的推荐商品，不焦急 或是强制顾客购买某一个商品。

2、急躁型(不冷静，喜形于色穿着有个性，留意、比较探讨间时间很短)

在比较探讨时搭话，理解顾客所说的要点。严肃的态度，不能忽视顾客，慎重的言语，利索的动作不要让顾客等待。

3、沉默型(话少，不愿被人打搅，忧郁无表情，不表示意见的顾客，此类型的顾客为大多数)所有的阶段都应该留意。从对商品留意到比较讨论阶段自己重复多次，争取在比较讨论阶段接近顾客，提出的问题一定要让顾客可以回答，接近时一定不能够给顾客于压迫感。没有得到回复时，要第二次第三次“a和b您更喜欢哪一个”，观察顾客的表情动作，以具体的询问来诱导出顾客心中所想。不要把话题局限于商品上。如“您今天休息么”等随意的话题，跟在顾客身后像幽灵一

样的话，就会适得其反，对强买强卖最为敏感和反感。

4、饶舌型(爱说话的顾客)不打断顾客话题，耐心的听，把握机会回到商品交谈上

5、猜疑型(眼光独语言尖锐，有疑心病的顾客)毅然的态度，持有自信地接客，一味地对顾客说“这件很不错的”是没有用的，禁止用没有自信的态度，绽唇微笑去对待这类顾客；一询问的方式来把握顾客的疑问点，明确说明理由与根据，解除疑问。

6、优柔寡断型(欠缺决断能力的顾客)寻找到顾客需求，对准销售重点主动给顾客挑选一两件商品，让顾客进行比较，以此同时给以建议：“这个比较好”。

7、内向型(性格软弱，小心谨慎，总是低着头的顾客)以冷静沉着的态度接近，有购买欲望的时候接近，先从小话题说起，但不要太大声和顾客说话如果进行关联销售或建议搭配时，容易产生戒备心理。8、亲切和蔼型(温厚柔和容易接近，喜欢女性化商品)不在意整体搭配，酿造出适合顾客的氛围，顾客留意到产生兴趣，一起亲切的交谈，您看这件商品怎么样？”像对朋友一样的语气强烈的推荐，关联商品也可以进行推荐，一起闲聊时，话题会持续很长时间，即使想回到商品的话题上，也会被再次转到闲聊的话题上。

9、冲动型：这类顾客喜欢数据、事实和详细的解说，因此，接待这些顾客时应富有条理性，不慌不忙，做出正确结论，并且给他们的信息越多越好。

10、嘲弄型(哎讽刺的顾客)这类顾客从来不会同意你的报价，因此，必须强调质量和服务来表明你的商品值这个钱。有的是觉得你的商品没有一件和他的意，每一件商品他都能挑出毛病来，接待这类顾客要以稳重的心情接待应对。

## 六、在销售过程中可能遇到的问题

在这里经理还有员工都交给我们哈多销售经验，做销售的首先要突破自己，开口说话，主动和客人搭讪，在和客人的交谈中寻找客人的兴趣，从而能销售商品。或通过一些言语来引起人养玉三年，玉养人一生，点翠值千金。

### 1、顾客进店，如何接待。

可以以赞美客人身上的饰品开始和客人交流，询问想要购买什么样的商品，观察客人的穿戴，年龄等来判断该客人所能接受的价位，介绍商品时可先缺后优有如欲扬先抑，拿两件商品进行比较，给予建议，让客人挑选其中自己觉的好的一件。在为顾客挑选商品时，要讲商品放在台布上，和拿放的时候要主要货品安全，切勿打落在地上。

### 2、当顾客询问，这些翡翠是真的假的，应如何委婉的说明。

质量保证来进行退换货。

3、当顾客说可不可以打折时，应如何委婉的说明。当客人听到可以打折时，大多数人都会觉的打了折，商家还是有钱赚，都会觉的价格上还是贵。所以在销售中要求不给予打折，如有需要打折是须向经理请示。在一般销售过程中经常会遇到打折问题，首先我们不要直接说不可以打折，可先向客人介绍我们是云南省地矿局开设的一个国营企业，是自己开采加工销售为一体的珠宝企业，中间没有任何的中间环节，定价就省去了中间费用，价位是比较实惠的，你可以比较品质差不多的商品在其他家珠宝商的标价，我们定价已经很低了，实在给不了优惠了。

营销是一门很深的学问，在这短短的一个月里，我认识到就我现在的知识，销售技能是远远不够的，要做到一个优秀的销售人员需要具备多方面的知识才能，丰富的知识，好的口

才，在销售的时候需要有饱满的精神状态，对工作随时保持激情，面对顾客自信推荐。销售是相当复杂的，每天都能遇到形形色色，性格各式各样的人，不同社会层面的人，接待每一个人都是不同的，销售商品的时候不仅仅是把商品销售出去，同时也是在推销自己，当卖出东西时不仅仅是开单了，同时也是一种肯定，你是可以的，增加了自己的自信。当没有销售出去时，应该检讨自己为什么顾客不买，找出原因，等下次遇到相同类型的顾客应该如何推销。每一次的推销都是一个成长的机会。

## 列车员工作总结篇四

周凤，太原铁路局大同车务段阳高站车站值班员，她是太原铁路局管内唯一的一位女大学生值班员。

周凤小时候经常做着长途旅行的梦，她梦想坐着火车在钢轨上飞行，自由、舒畅……。从此她有了理想——长大了进铁路工作。

20xx年7月，周凤由西南交通大学铁路运输专业毕业，从巴蜀大地走进塞上古都大同，走上了铁路运输的工作岗位，实现了儿时的愿望。

初上岗时，周凤没有女孩的娇嫩，积极要求去运输第一线。在大张线上的一个三等车站阳高站，她学干信号员，在见习岗位上她练就了过硬的工作本领。20xx年12月，周凤在信号员岗位上独立顶岗，行车工作所涉及的知识与她大学学习的理论知识有很多相关，行车岗位给了她将理论用于实践的平台。她在信号控制台前，操纵中认真执行“十六字”作业标准，既要手脑并用，又要复诵洪亮，便于和值班员的互控。面对着每天50对的接发列车，这还包含了9.5对停靠客车和5对通过客车，工作的繁忙超乎人们的想象。在20xx年的大张线施工中，周凤安全地按非正常情况下接发列车程序办理，经历了几次反方向行车考验后，得到了领导和同事的认可。

一个象牙塔尖上的莘莘学子如此钟情铁路而甘于奉献青春，一位名校的大学生和普通人站在同一起跑线上，使许多人好奇，让更人不理解，在感叹之余，人们为她竖起了大拇指：“周凤这姑娘天生就与铁路结缘，她坐在行车室接发列车，一点也不比大老爷们逊色”□20xx年12月，她走上了车站值班员的岗位。

从事行车工作枯燥、辛苦、还要熬夜。有人问周凤为什么干行车这个工作。她很认真地回答：“现在就业压力较大，能有一份工作，我就要踏踏实实地干好它！我在大学学习的就是铁道运输专业，从事我所学的专业可以体现人生价值，我奉献、我快乐”！

周凤参加工作两年多，用勤奋、专注点燃着美丽理想，用韧性、柔情展示着生命的热和风采□201x年5月被太原铁路局评为“太铁最美职工”。

“铁路这个范畴中的“钢铁”元素，是不是我所学专业可以开拓的一个可能化的指标？我努力让自己进入一种实验文本。”周凤这样说。

周凤和很多铁路职工一样，坚守在大张线的工作岗位上……！

## 列车员工作总结篇五

毕业实习是大学生完成全部课程后的最重要的实践环节。我的这次实习分为两个阶段：第一星期在学校做手工实习，后三个星期在培训机构学习。通过这次的实习，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年大学里所学知识的巩固与运用。从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上知识的应用有一定的差距，并且需要进一步的学习。

第一星期在学校老师的安排下，我们四人一组在实习室开始这一个月的手工实习。第一天上午，我们看实训资料，了解

企业的基本情况，公司核算的基本原则，各类账簿的期初余额，各类业务的基本资料等等，看的我们头都大了，哪那么多规矩呀。真是啰嗦！下午，我们的任务就是开总账，明细账，登期初余额。人晕了，开了总账，开明细账，明细账里面又有三栏式，多栏式，数量金额式，分不清且不会写明细，纠结了很久。我们分工把账簿开了，登上期初余额，做了试算平衡，第一天我们的任务完成了。第二天，我们开始写分录，总共185笔，我想谁都会吓一跳，团结才有力量，我们上午的工作是每人做20笔，做到80笔业务，下午任务就是160笔，最后是结转收入、费用、利润，分配工资、水电费等等，那真是丈二和尚摸不着头脑。因为我们时间紧迫，我们是想用一周的时间做好一个月的事情，所以中午晚上我们都在实习室加班，提前跟老师的参考答案进行比对，错误也是蛮多的，特别是像没有外来原始凭证的业务，不知道去哪找数量和金额，修改确定分录后，我们自制原始凭证，填写支票，进账单，增值税发票，领料单，入库单，出库单等。真是不简单，支票有书写要求，进账单，专用发票又要详细写双方公司资料，领料单，入库，出库单又要算出计划和实际价格，太繁琐太折磨人了。终于到了根据审核无误的原始凭证登记记账凭证，这在我看来是相对简单一点的事情，只要原始凭证写对了，记账凭证不会出什么大错。接下来我们根据会计凭证登记明细账，逐笔逐笔在记账凭证上打钩在明细账上记录，眼睛花了，手脚乱了，账簿科目太多了，人要抓狂了。像多栏式明细太多了，不知道该怎么归集，填写也很容易错误，借贷方也会写反，特别是日记账，还要日清日结，一笔金额写错，一张纸可能会全部报废，存货类的登账也很繁琐，仓管员要一份，会计要一份。真是力不从心呀，好辛苦。最最阻碍我们的是结转，分配，归集，计算量过大，不知从何做起。我这一块现在还没搞明白呢。我们这一个星期做到了科目汇总表，可惜我们用的是手工丁字账，我们的借贷不相等，我们查了一遍没查出来，由于时间问题我们没有接着往下做了。后来听老师说我们可以用 `excel` 来计算，太遗憾了后来才知道。

虽然我们只进行了一周的手工实训，可我们完成了二周的任务，我们是很伟大的，同时也是很累的。以前一直以为实训课应该蛮轻松的，但是这一段时间我们实训下来，我发现会计是很累很烦的，会计要求很高，容不得半点的马虎，一出错团队就都得遭殃，忙活。我深刻的体会到作为一个会计人员是需要细心、耐心和责任心的。

第二阶段，也就是11月1号，我来到了恒企培训机构实习。想在培训机构系统的学习会计业务流程，学习手工、电脑、商业、工业、连锁账等等。积累工作经验，毕业可以直接上手做会计。和其他实习生一样，刚到企业首先学的是企业文化，熟悉环境，认识同事，了解工作岗位。就因为我是实习生，所以什么都要学，什么都是为以后工作打基础。只要我是闲着就跟同事一块学习。和助教学习录制公司业务，和出纳去银行存取钱，跟市场部去市场投放广告，跟招生员学习如何招生，最主要的是补充理论知识，跟班级学员一起听课学习。是的，是很全面的学习，因为我必须要了解整个企业运行模式，说实在的，我是短时间的实习，公司不可能把一个岗位的工作交给我，只能是让我了解认识而以。

在公司的第一周就这样结束了，这也是我实习的主要事项。星期六公司开了周会，总结这周的工作情况，对我表示肯定，我不迟到不早退，学习态度好，上进心强，团体意识浓厚。随后给我做了下周的工作计划。我的主要工作就是听课学理论。听老师讲课，点评老师授课情况，提建议、观点。这点公司很欣赏，我点评很中肯直接，全面到位。这也是可以很好的拉近学员和老师的距离，让老师了解学员的学习情况，同时反馈学员的情绪。同样的一边巩固我自己的知识一边完善老师的上课模式。我是资源的合理利用，对自己对公司而言都是。其他时间我就负责公司网络宣传，网络广告的完善和人员的接待。

学会树立企业品牌，学着练习口才接待来访人员的咨询。很不错的学习，特别是在回答咨询人员的问题，那种通过咨询

马上就报名学习的事例会让人特有成绩感。不过我现在还没有这样的辉煌事迹。第二周在和同事的融洽相处中很快的结束了，这也是我这周的工作总结。第三周的学习，就是专业化了，跟老师学习手工账电脑账实操，因为有在校一周的接触学习，我上手很快，正好是一个巩固手工账的机会。还有就是结合excle在会计中的应用，用excle来做t行账，收入费用的结转、分配，科目汇总表的编制等等，这确实比手工计算方便简单的多，而且出错概率也少。想想我们手工实习时科目汇总表不平就是因为全用的是手工和计算器，一个地方出错那就得从新来过。最后我们还是用电脑编的报表，这是对我专业工具、专业技能的一大学习和提高，对会计工作的简化，我很开心能学会这个。但有一点是在学校没接触的，就是增值税的纳税申报表、企业所得税纳税申报表、代扣代缴个人所得税表的填制和上缴，普通发票、费用报销单、固定资产进项的抵扣等等，这都是我要新学的东西。还有就是税法知识的一个回顾，实践一检验，我的理论知识掌握的不牢固呀，忘的差不多了。学校实习时间结束了，不过我在这公司的实习期还没满，很庆幸我还可以接着往下学习，以后的心得体会再慢慢写。

虽然我现在公司只呆了20天，可学到的东西除了专业外，其他的只可意会不可言传。和同事的相处、生活，和学员的探讨、交流，跟咨询人员的介绍，跟老师的学习，看领导的为人处世。结交了新朋友，开拓了视野，增长了见识，扩大了知识面，学着怎么去为人处世，认识了社会本质，养成了早起的习惯，早上出现在急匆匆的上班人群中，晚上映衬在美丽的夜景下，看到自己真正成为这亮丽风景线的一员，穿梭于车水马龙，很惊异很兴奋。真正成为了社会责任人。多劳多得，少劳少得，身不由己，知道挣钱的不容易，工作的辛苦。为了适应社会发展，承担祖国重任，我们得不断的学习，不断的提升自己，在实践中磨练自己。好好学习，天天向上！勇往直前，我做主！