

2023年证券实训报告心得体会 校外证券实训报告(大全5篇)

心得体会是我们在生活中不断成长和进步的过程中所获得的宝贵财富。好的心得体会对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇心得体会以下是小编为大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

证券实训报告心得体会篇一

___证券有限责任公司是由甘肃省人民政府组织筹建，经中国证监会批准，于20__年5月18日成立的综合类证券经营机构。20__年度，公司实施了增资扩股，注册资本到达155339万元。主要股东有甘肃省人民政府国有资产监督管理委员会、兰州银行股份有限公司、上海九龙山股份有限公司、甘肃省电力投资集团公司、酒泉钢铁(集团)有限职责公司、中国星火有限公司、甘肃祁连山建材控股有限公司、重庆江南财务顾问有限公司、洋浦浦龙物业发展有限公司。

___证券有限责任公司主要业务范围包括证券经纪、投资银行、证券投资咨询、财务顾问以及中国证监会批准的其他业务。公司拥有广泛的客户资源和良好的社会形象，在北京、上海、深圳、重庆、杭州、无锡、乌鲁木齐、合肥、西安和兰州等主要城市设有34家经营机构，并在北京设立了投资银行专业分公司，发起设立了华商基金管理公司，控股甘肃陇达期货公司。公司项目遍布全国，先后成功保荐一汽集团启明信息、北大荒、浙江龙盛、祁连山等十多家大型企业的上市与融资。经国家科技部、教育部批准，公司设有博士后流动工作站，拥有一大批高学历、高素质的专业人才，大学本科以上人员85%，硕士以上人员26%，拥有一批经验丰富、业务精湛的保荐代表人和专业分析师队伍。公司坚持“借力西部，放眼全国”的发展方法，凭借专业化的优质服务，诚信、务实、高效、敬业的团队精神，在竞争激烈的中国证券服务业中稳

步提升份额。20__年成功保荐首批创业板上市企业发行上市，成为首批保荐企业在创业板上市的全国17家证券公司之一。公司20__、20__、20__连续三年荣获“省长金融奖”。

二、实习时刻和地点

20__年6月27日-----20__年7月24日

____营业部

三、实习目标

- (一)根据学校统一集中实习的安排，完成大四的专业实习
- (二)了解证券公司的组织结构和日常业务流程，进一步深化对证券市场的认识
- (三)能把课本上学到的相关知识和具体实践结合起来，并能够分析和处理一些基本问题

四、实习资料

(一)了解华龙证券概况

1. 华龙证券的发展历程及其在中国证券业中的地位
2. 了解并领悟华龙证券的企业文化
3. 营业部的内部设置，下设客服部、清算部、财务部、电脑部四个部门。客户部的工作包括接待客户，带给咨询服务；清算部工作包括柜台业务及其产生的相关客户资料管理，营业部每一天发生的资金、股票进出清算；财务部负责会计核算；电脑部则负责管理和维护数据。

(二)具体实习资料

我们每一天下午4:00去公司上培训课。每周都会有不一样的课程表，安排每一天的学习资料。学习资料如下：

仪容仪表课程出处:好文章, 转载请保留。

我们的工作时刻务必统一着装。一方面，是公司建立一个良好的形象。另一方面，这样以便顺利地进社区进行营销活动。

证券营销(社区营销和电话营销)

在对社区进行活动时，我们要了解客户的需求，就让他们在填写市场调研卷的时候留下电话。在沟通的过程当中，我们能够比较随意的聊聊现今的证券市场，看看该客户是否能够成为我们的潜在客户。在这个活动当中，我们的目的就是要客户留下他们的电话。

紧之后就是电话营销，首先，要有实时的信息跟踪。其次，对于当日的大盘，要对客户做一个清晰的、直观的研究报告。另外，帮忙客户在了解、或者选股时有必要的警示。最后，为了能够顺利地展开证券营销活动，我们能够为客户免费赠送一份证券投资报告。在这个过程中，我们的目的就是约见。

熟悉k线理论

从形态能够看出。例如：底部形态k线，若底部能够持续放量，均线多头□macd□kdj等金叉或者底背离。从顶部下跌以来的百分比0.3、0.5、0.6等，这就是一个买入点。

又比如，我们的授课经理根据波浪理论，再加上以往的经验，常在第三个波浪点买入股票。当然，这也不能完全是正确的。波浪理论核心的三个资料有：形态、比例、时刻。因此，在以后的实战工作中能够做为很好的一个决定依据。

宏观市场分析

宏观经济与股市运行：(1)宏观经济下的强势产业选取。(2)估值、政策与股市走势。(3)行业周期与产业链。关注的重要指标有原油价格、有色金属价格、煤炭价格□bdi走势。(4)投资策略：估值与成长。投资策略的几个关键词：经济周期与股市周期、自上而下与自下而上、行业周期与机构调整、价值投资与趋势交易。

比如，低估蓝筹、弹性高的：江西铜业、铜陵有色、锡业股份。在通胀受益的状况下，山东黄金、荣华实业、。对于金属价格和股价相逆的有宝钛股份、云南锗业、厦门钨业等。另外还有一些高技术，深加工的，例如：东阳光铝、新疆众和。而具有独立行情的稀土。如包钢稀土、中色股份、广晟有色等。

对于内需扩张的产业，如家电、汽车、食品饮料、医药、商业、酒店旅游都能够作为很好的投资方向。又正因人民币的需求大幅增加，高耗能工业现今是我国经济发展的主要动力。

我们进行宏观分析的主要目的就是分析宏观经济的运行态势，发展趋势及存在的问题，探讨预期的政策变化对经济股市的影响，降低风险。它关注的指标有gdp□固定资产投资等。一般状况下，经济的低迷点是股票的买入点，正因当经济处于衰退时期时，国家会对此作出相应的政策。

心理课程(心态指导)

我们的营销老师曾对我们说过这样一句话：每一天拒绝千百遍，我的感觉像初恋。对于工作也是一样，精神百倍的，时刻保留新鲜感。对于别人的意见要虚心理解，懂得换位思考，看事情的正面。发生冲突时，要控制自己的情绪，明白和感恩别人。对于营销工作，尤其是证券营销。必须要有百折不挠的精神，这样才会捕获胜利的果实。

技术分析指标说

bias乖离率。表现个股当日收盘价与移动平均线之间的差距。正的乖离率大，表示短期获利愈大，则获利回吐的可能性愈高；负的乖离率愈大，则空头回补的可能性愈高。按个股收盘价与不一样天数的平均价之间的差距，可绘制不一样的**bias**线。

kdj随机指标□**k**值在20左右，向上交叉**d**值为短期买进信号□**k**值在80左右，向下交叉**d**值为短期卖出信号□**k**值构成一底比一底高的现象，并且在50以下的低水平，由下往上连续两次交叉**d**值时，股价涨幅会较大□**k**值构成一顶比一顶低的现象，并且在50以上的高水平，由上往下连续两次交叉**d**值时，股价跌幅会较大。参数□**n**□**m1**□**m2**天数，一般取9、3、3。

macd指数平滑异同平均线该指标主要是利用长短期二条平滑平均线，计算两者之间的差离值。该指标能够去除掉移动平均线经常出现的假讯号，又保留了移动平均线的优点。但由于该指标对价格变动的灵敏度不高，属于中长线指标，因此在盘整行情中不适用。图中柱线由绿翻红是买入信号，由红翻绿是卖出信号□**macd**曲线由高档二次向下交叉时，则股价下跌幅度会较深□**macd**曲线由低档二次向上交叉时，则股价上涨幅度会较大。股价高点比前一次高点高，而**macd**指标的高点却比前一次高点低时，为61阅读点或证券公司的营业网点办理开户业务，在存管银行的系统中生成客户证券交易结算资金账号，在证券公司的系统中生成客户号。遵循“证券公司管交易，商业银行管资金、登记公司管证券”的原则，由证券公司负责客户证券交易买卖、登记公司负责交易结算并托管股票；由商业银行负责客户证券交易结算资金账户的转账、现金存取以及其它相关业务。

5、广发证券和广发银行

6、广发证券的发展前景

在十五年的发展过程中，公司构成了自己鲜明的特色：经营稳健，管理规范；市场地位稳固；风险控制得当，资产状况良好；以人为本，人才优势明显；服务客户，不断创新。更重要的是，营业部的员工所表现出来的一种用心，乐观，自信的精神风貌时时给人一鼓舞，我深信广发证券的发展前景必须很令人振奋。

四、经过一个月的实习，也想对自己和股民提一些推荐

1、正确认识股票投资与人生的关联

股票投资之因此这样吸引人，主要在于它的刺激性。它能够在很短的时刻里为投资者带来巨大的财富，同时也能让你的财富化为乌有。

对于投资者来说，要想在股票投资上获得成功，就务必正确认识股票投资。只有正确认识股票与人生的关联以及对人生的作用之后，才能够以平和的心态，在股市里游刃有余。那么，怎样才能正确认识股票投资与人生关联呢？的投资家巴菲特对股票投资与人生的关联有一个十分正确、清晰的认识。回首巴菲特的成功之路，我们能够看出他是一个用“善念”投资的人。所谓善念，能够归纳为善立志、善结缘、善取之等三个方面。股市确实是一个诱人的地方，那些想要获得巨大财富的人趋之若鹜。但是，很多人在金钱面前迷失了方向，之因此造成这种状况，主要是他们错误地认识了股票投资与人生的关联，以及股票在人生中的作用。实际上，股票投资与任何一种赚钱方式都没有区别，我们不能在其高额的利润面前乱了阵脚。

总之，要想在股市里清醒地投资，清醒地赚钱，我们就就应明白投资家巴菲特的“善念”。只有领悟了善念的真正好处，才能够持续清醒的头脑，清醒地进行股票投资。

2、树立属于自己的投资观念与原则

作为一个股票投资者，要想获得成功，首先要做的就是树立正确的属于自己的投资观念。

投资观念就仿佛一面旗帜，引领你向着正确的方向前进。当你在为某项投资举棋不定时，正确的投资观念就会起到一明灯的作用，帮忙你做出明智的投资决定。巴菲特成功的关键，就在于树立了正确的投资观念。他的投资观念十分独特，且十分实用。在巴菲特眼里，注重股票内在价值，买进市场价格低于其内在价值的股票，长期持有，重视企业的赢利潜质，不理睬市场变化，也不担心短期的股票波动。这样，成功就不会是一件遥远的事情。巴菲特常告诫那些投身于一日数变的股市或者期望股票投资来发大财的人，务必树立一个正确的投资观念，然后坚持到底。这一点，很多股票投资者无法做到。原因是他们无法克服浮躁的情绪。其实巴菲特自己，也为成功交纳了许多学费，遭遇失败使他立即总结经验，逐渐树立自己的投资观念与原则。

总之，还要要做到止损、分散风险我不知道该怎样强调这几个字的重要，我也不知道该怎样解释这几个字，但这是炒股的最基本的行为准则。

最后，虽然这次实习时刻很短，也有磕磕碰碰，但这次实习的确很有必要，很有好处同时也是一次令人十分难忘的经历；我们零距离接触在以前看来依然是很陌生的证券公司，学到了很多书本上没有的知识，锻炼了自己各方面的潜质。

证券实训报告心得体会篇二

前言：证券投资是能够为我们以后的工作打下一定的基础，而且能在现阶段增加了解，能丰富我们专业知识，从多方面拓宽我们的知识面，了解经济读懂经济。

为期一周的证券投资实训，在这周里收获颇多，感慨不少，但是总体来说，我们学到了不少的知识，增长了见识，能够从趋势图里面发现问题解决问题，能够从众多的股票当中发现优良股票并且在实际中赚取收益。

我所选的行业是煤炭行业，其中包含了十家公司，这十家公司里面有一家是在亏损状态，但是就整体平均而言，这家公司对整个十家公司的平均标准都是有着极大的影响，但是，在这样的情况下，煤炭行业的行情由于冬天的来临，股价一直处于上升趋势，在整个股票市场当中是非常有力的一支股票。

的政策来表明是否支持煤炭行业的发展与否。而在其他行业上，许多的金融资金融入市场造成了市场的波动巨大而引起了整个股市的崩溃和其他的振动，最终使整个股市更加虚拟。许多人在炒股的过程中赚了，另一些人又亏了，在我总结来看，完全是靠运气，毕竟其中一个非常重大的因素就是机构的炒作和许多不懂股票的人进入股票市场进行投资操作。

所以我们在以后的投资股票行业中必须谨慎，只有这样才能获益，才能达到自己的目的。实习的乐趣还在于每天学习观察大盘走势分析个股状况。在前辈的帮助和指导下，对股票一无所知的我也开始独立地尝试性地去分析一只股票发展趋势。应该说这部分知识的了解和掌握是实习的最大收获。

布林线，能量线等。对股票进行技术分析时，这些指标将是重要的依据。

最初我过分关心对股票的技术分析，对各种理论沉迷不已。但老师以及同学们提醒，要养成良好的投资习惯，在技术分析之外，我们更应该关心股票的基本面。

基本面的分析看似只有做长线投资时才用的着，但是一个没有业绩支撑的股票其安全性和稳定性也不会很高。做投资不是作投机，查看上市公司的公司情况和财务状况是十分必要

的。在对基本面分析的过程中我认识到了自己在财务知识上的缺陷，看不懂资产负债表和现金流量表，对于资金周转状况也不是很明白。在今后的学习中，将有意识的补充这类知识。不一定每个人都得像会计一样会算帐，但每个人都应该有了解资产状况和投资理财的能力。

再谈谈我所选的靖远煤电股票，该股股票的流通比率比较大，股值的稳定为公司的发展带来的巨大的优势，同比行业其他企业，该股的选择是比较有利的，在前段时间的下跌趋势中走出来，近期应该主要是回升和股价上涨，对我们来说是一个很好的选择。

另外公司内部的重组会增加公司内部的凝聚力能够促进公司发展，内部的各项经营发展都促进了股公司持续快速发展的良好势头。最后就是该公司的股票市场的稳定发展和公司自身经营的发展定会促进股市的健康发展，所以购买此股票也是比较好的选择。

我们可以从下面一个表格可以看出，靖远煤电能够在同行业众多的股票当中脱引而出毕竟是有术语自己的优势，因为在众多的分析中，各项评论的指标都指向优势条件，所以靖远煤电能够成为强势股也是有自己的原因的。

但是我们再来看看同行的其他股票，如煤气化，该支股票虽然也处于上升的趋势，但是潜力不大以及未来的升值方向也不确定到底能走多远，所以在众多的股票投资者看来更好的选择便是靖远煤电。

下面我们来看看靖远煤电的比较重大的消息——司股价近期走势分析依据上表可以知道，每股净资产在2012年9月底大大的增加，从近期看，则可以知道该支股票在近期非常有升值空间，而且在近期看每股净资产也上升的幅度比较大。在总股本上，总股本的组成主要是流通a股。从近期来看，该支股票的价值比较大，而且升值的空间比较大，每股的净收益创

近期的新高，能够名列前茅也是有其原因的。

总结这次实训，这次模拟操作我学到了很多，首先在这个市场，我们一定要冷静，不能盲目的去惊讶于股市的大涨大跌，而失去思考能力，以至于做出错误的杀跌或追涨。如果没有树立良好的心态是无法承受由于亏损所带来的压力的同时亏损时很容易使我们丧失理智。难以做出明智的决策，难以在卖与留之间做出抉择。同样，在我们看到一只股票死命的涨，就是大盘跌，它也还是在涨，心里就忍不住了，也想着杀进去，杀进去是可以，但是要深思熟虑，仔细分析一下该只股票为何可以这样上涨，别糊里糊涂掉进庄家的陷阱，接了他们的盘，而不自知。然后再看这只股票，就是一个劲的补跌，好像永远熬不到头的样子。所以，我们在入市的时候，要时刻保留自我的思考，去客观的看待每只股票。而不是盲目的跟风。

其次，在模拟炒股时，一定要自己的选股思路，不要碰自己不怎么熟悉的股票，我们应该选择几只股票坚持每天观察其走势，关心该公司的一切公告信息，运用专业知识判断公司的生产经营状况以及发展前景，再决定是否买进。那样，我们的操作，才不至于出现失误，时刻关注那些上市公司的信息，会让我们把握住掘金的机会，行情的启动，或者扭转，可能就是那些利好、利空带来的，所以我们永远不能与市场脱节，关注行情才能让自己在投资上，获得盈利。

再次，说一下技术分析方面的知识在操作中的运用，选股票，我们往往是从基本面来看一只股票的成长潜力，看是否值得买入，但是，买点的选择，就需要用技术方面的知识来确定买点。从主力进出指标来看，当绿线往上突破时，并且配合macd[kdj]指标的金叉，以及成交量增大，大致一个较好的买点就确定了，我们可以把握该机会建仓了。当然，还可以用技术指标来决定卖点，当短期指标kdj出现死叉，短期操作者，就要考虑进行斩仓操作了，但是作为一个长期看好该只股票的投资者来说，快到了，他逢低吸入的好时机了。

结尾：通过课堂学习及模拟操作，明显的感觉到自己信息量太少，平时对这个市场的关注也不够，对信息敏感度不高，也很少去思考现今中国市场上所出现的种种经济现象其背后的推动因素是什么。故在以后的学习生活中需做个有心人，养成关注这个市场、积极思考的好习惯。

这次实训操作使我迈出了投资第一步，今后我会继续努力，在实践中总结经验，不断地提高自己。通过本次实训更是增加了我对金融业务的感性认识，培养我综合运用专业知识分析、解决实际问题的能力，同时也为我提供了接触、了解及适应社会的机会，增强学生的事业心和敬业精神。我坚信通过以后的学习和实践，我会很好的融入这个领域的。有人说：炒股就像做人，只有你的方法正确了，策略正确了，沿着正确的道走，你才会走到成功的彼岸。如果走上“旁门左道”永远也不会有最大的成功！希望通过我们的不断学习和努力实践，我们每个投资者都能驰骋于这片领域。

最后就是希望大家能够在以后如果能进入这个行业一定要先多了解知识，只有这样才能立于不败之地，成为未来证券市场的栋梁之才。

证券实训报告心得体会篇三

在20xx年11月15号至12月25日期间，我在xxx有限公司进行了长达两个月左右的实习。实习过程中我将书本上所学到的理论知识结合运用到社会实践环节中，对“学以致用”这一说法有了更深层次的体会。同时我也深深体会到了社会工作的繁杂和压力，另外也确确实实感悟到xxx证券为客户着想的经营理念以及此理念所带来的竞争优势。

通过实习，我更广泛的接触社会，了解社会的需要，加深对社会认识，增强对社会的适应性，将自己融合到社会中去，培养自己的实践能力，缩短我们从一名大学生到一名工作人员之间的思想和业务距离，为我们毕业后社会角色的转变打

下基础。

这次在xxx有限公司的实习进一步加深了我对专业知识的了解和对证券公司的经纪业务有了深刻而且较为全面的了解，了解到证卷经纪业务中的相关流程。

xxx证券的发展历程及其在中国证券业的地位：

xxx证券股份有限公司创建于1996年，是由中国xx(集团)总公司投资控股的全中国性综合类股份制证券公司[]20xx年1月18日，公司20xx年度股东大会审议通过增资扩股方案;20xx年5月29日完成此次增资扩股的工商变更登记，增资完成后公司注册资本由244,500万元增加至289,800万元[] xxx证券价值理念：

公司成立十年来，秉承“提升客户价值 造就员工未来”的核心价值观和“诚信、专业、卓越、共享”的经营理念‘积极投身于国内外资本市场，各项业务迅速发展，在巩固证券承销、证券经纪、资产管理、证券投资、基金管理、财务顾问、投资咨询等传统业务优势的同时，全方位抢跑集合理财、权证、资产证券化、融资融券、股指期货等创新业务，业务规模及主要营业指标居国内证券公司前列，是中国证监会批准的首批三家创新试点证券公司之一和首批17家a类a级证券公司之一。

xxx证券公司业务：

公司在各大中城市拥有一个遍布全中国的服务网络，现有51个营业部，并和xxx银行、工商银行、上海浦东发展银行、广东发展银行的全中国网点联网开展业务。公司历年交易规模排名和单个营业部排名始终保持业内[]20xx年全公司股票、基金总交易量1516.58亿元，市场占有率为2.52%，行业排名第9位，单个营业部行业排名第5位[]xxx证券交易品种为业内最为

齐全的券商之一，涵盖沪深a股、b股、基金、债券、权证、三板业务和四板业务□xxx证券除为投资者提供柜台委托、电话委托、磁卡委托、热键委托等传统下单方式外，还提供方便快捷的网上交易和手机炒股服务供客户选择□xxx证券为客户提供的多达70多种优质基金的一站式购买服务□xxx证券的竞争优势：

xxx证券资产管理业务优势：

(1) 研究与投资互动□xxx证券资产管理部所有的投资行为始终建立在对证券市场环境、对上市公司的深入研究的基础上，在国内最早建立以研发为先导的投资模式，将xxx证券研究所、业内知名研究机构和资产管理部门自身的研究力量相结合构建研究体系，坚持在投资上理念超前、设计超前、方法创新。

(2) 优秀的团队、规范的制度。规范的制度是基础，优秀的团队是保证□xxx证券资产管理部门在管理上形成了职责分明、执行通畅、保障有力、监管到位的制度保证体系，同时，考核分明、奖惩有效。

(3) “客户至上”的服务理念□xxx证券从创立至今，视“诚信如生命”、视“客户为父母”。在被xxx证券资产管理部服务过的客户中有崇高的信誉，这种信誉的取得完全依靠xxx证券良好的业绩回报和精诚所至的服务。

另外还有经纪业务优势和管理团队优势。其中经济业务优势主要体现在渠道优势；技术优势；服务优质；服务特色等方面。管理团队方面□xxx证券公司的管理层都是本科以上水平，管理层的文化素质普遍高，管理团队方面的优势会作为一种无形的强大力量，势必会给贵公司的发展带来巨大飞跃。

1、我主要就是负责客户的各种咨询和客户的维护。这个工作看起来简单，其实对于我们这些刚进入社会的大学生来说，

由于社会经验的匮乏，在实际工作中也有许多困难。

2、每天定时打开电脑浏览一下早间的财经资讯，然后进入公司内部的notes[]浏览一下里面的证券分析报告，并把当天的财经要闻，三大报头条，前日短信，和一些理财资讯建议打印出来，黏贴在客户经常能看到的公示栏上。

3、一般从9点半开市以后客户就开始源源不断的出来了，我会提供简单的咨询服务，和客户进行沟通。经过培训和多天的观察学习，我们可以根据我们的知识对客户的有关意见、相对简单的问题进行处理。不过大多数时候，我们还是要看理财中心钟经理如何处理一些问题，学习怎样和客户交流，了解客户的需求。

4、整理客户资料。客户资料客户申请书、开户合同书、银证通申请书、客户资料变更表，及客户身份证、银行卡、股东代码卡复印件等。

5、学习新业务和股指期货，并参与了联合民生银行对融资融券业务进行的宣讲、征信工作。

在xxx有限公司实习的两个多月里，我了解了xx有限公司的发展历程，企业文化，部门职能及日常业务诸如开户与转户的流程、客户开发的方式、如何选择股票的流程，进一步熟练运用各种操作软件，深入学习了中国证券市场的相关知识，并且在与客户交流的过程中锻炼了自己交流和处理问题的能力。

(一) 思想决定行动。

“做一行，爱一行”。我认为这是一种工作的态度，也是一种人生的态度。这句话说出了无论对待每一份职业都要有一份荣誉感，有爱岗敬业的精神。在证券公司这个舞台，我也能作为其中一分子，献出自己的一份力量，我感到非常的骄傲，同时也很珍惜这次工作机会。只要用心，相信自己能做出成绩。

(二)看通做透,学以致用。

有了爱岗敬业的工作态度,宣传公司产品时,我们还需掌握扎实的业务知识和对市场的敏感力。通过实习我学会了前台的服务。理财中心在进门处设有前台经理,主要负责客户需要在柜台办理各种业务,如开户,转托管,撤销指定交易,变更客户资料和银证通及银证转账的开通和取消等等的表格填制,征信的前期业务。

开户是证券公司最一般也是最基础的业务,因此对于开户流程,手续进行了详细的了解。对柜台业务有了一定的了解后,我们可以指导客户填写办理各种业务的表单并复印身份证,银行卡及股东代码卡等,以提高工作效率。提高专业素养。在实习之前我就有过一年的炒股经验。在实习期间,我就更加关注股市的运行和对股民心里的揣摩,并对一些个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及分析软件,学到了一些新的知识。

(三)团队合作,合理分工是提高工作效率的关键。

团队之间合作,进行互补,提高了工作的顺畅度。最重要的是体会到了相互之间的关爱,看到了同事的坚强,我们重视的是一个团队的凝聚力,相信众人拾柴火焰高,一定能把工作做得更好。

(四)保持积极进取的工作态度。

在工作中,你不止为公司创造了效益,同时也提高了自己;像我们这样对这行业没有经验的新人,更需要通过多做事情来积累经验。特别是现在实习工作并不像正式员工那样有明确的工作范围,所以工作态度要积极,这样就有更多机会提高自己的工作效益。要始终保持积极进取的精神,没有工作可以给你一直保持新鲜感的,即使是你的兴趣所在。因此会有

很多人在一成不变的工作中斗志一点一点地被磨灭掉。这可以是工作的致命点。

一份耕耘一份收获，勇敢的尝试不一定成功，但是，我艰辛不尝试就一定不成功。付出跟回报不一定是成正比的，但是我愿意为工作付出，我愿意用心血让自己成长，因为，我也坚信那是值得的。

证券实训报告心得体会篇四

我们公司全体成员利用周六的时间，在学校实训广场做牛奶销售，经过一天的时间，圆满完成此项工作。我们把十箱牛奶分开进行销售，8箱按35元买，剩下的两箱按盒买，总共盈利22元。

首先xx这个品牌知名度较高，比其他品牌的价位较低，xx优酸乳含有大量的益生菌，适合于各个年龄段的人，根据我们的市场调查，在周末的时候，实训广场的人流量大，所以我们公司销售地点定在实训广场。

在周六的早上我们公司的成员搬着牛奶来到实训广场，展开了xx优酸乳大促销，把我们的条幅拿出来，吸引更多的消费者，而且我们公司销售的价格较合理，用较低的价格来吸引更多的顾客，总共十箱，按箱是每箱35元，按盒是每盒1.5元，经过我们一天的努力，把我们公司的牛奶全部销售完，也得到许多消费者的认可。

经过我们一天努力的奋斗，我们总共盈利了二十二元，当我们把最后一箱卖出去的时候，心里有说不出的感觉，拥有一种很大的成就感。虽然这次销售盈利不多，但是我们也付出了努力，这是我们人生中第一次的促销活动。圆满的完成了老师的作业，通过这次促销活动我们了解到了团体的力量是巨大无比的，终于领悟到了社会实践的重要性，并注重实践与理论相结合的原理。

一：实训简介是：我们公司销售的是xx优酸乳，我们组总共11箱牛奶，我们在学校隔壁的幼儿园共买出了7箱，每箱牛奶买38，回来时在学校门口的实训广场销售我们剩下的几箱牛奶，通过我们组人的共同努力把剩下的几箱牛奶卖给了各个系的同学，在这次销售牛奶的实训后我们组11个人共赢利43元钱同时我们也成功的把实训的作业完美的完成了。

二：市场分析是：我们还是在校大学生对于外边的市场还不是很了解，我们对于销售市场也没有很好的说服力，更没有他们那些所谓的品牌影想力。所以我们必须选一个对市场很有影响力的品牌，在学校的周围也有各种商店及超市在销售牛奶从而市场给予我们的压力就不言而知了。

三：执行情况是：我们组的成员在4月16号的下午放学后来到了学校互近的幼儿园开始销售我们的牛奶，在幼儿园我们以每箱38元售出7箱，然后在学院的实训广场以每箱35元售出4箱给各个系的同学们，通过我们组各个成员的共同努力把我们的实训课完成了。

四：收获及感受是：通过我们这次的室外实训课销售牛奶的经历让我感受到了干什么都是不容易的，并且要想在这个社会和市场生存下去我们必须比别人付出更多的努力。同时我在这次实训课中我也感觉到了自己的很多专业知识欠缺，对专业知识的掌握情况也不是很乐观，以后就该更加努力学习于理解。

1、实训班级：物流10-1

2、实训时间：第1-5周

4、实训目的：通过物流管理全面实训，使学生了解现代物流的实际运作模式，掌握物流基础操作流程，培养理论与实践相结合的实用型的现代物流人才。

- 1、本实训以第三方物流企业的基础业务为范例，按照符合国际惯例的操作流程详细描述了仓储、配送、运输及客户管理等四个主要业务环节的实际操作过程。
- 2、通过对客户需求分析、货品的入库、出库及在库操作、配送作业操作以及车辆调度操作等流程的实际演练，理解物流各个环节的操作原理和相互之间的关系。
- 3、在指导老师的指导下，了解物流管理全面操作流程。
- 4、借助软件处理日常基本的物流业务。
- 5、撰写物流管理全面实训报告。

本次实训利用中海2000物流教学系统软件，一切有关实训学习方面的活动都是在软件上进行的。实训开始前，同学们通过计算机网络internet登录该软件，并设置自己的用户名和密码。登录该软件后，可以看到该软件共分为基础数据、客户管理、配送管理、仓储管理、调度管理、费用产生、统计查询、客户分析、退出系统等九大部分，每个部分又包含具体的一些内容、操作。下面我就以实验的顺序，逐一对每部分进行简单的介绍。

(1) 仓位设置 该部分就是建立模拟仓库，按照系统提示的内容，填写仓库编号、仓位编号、总数量、备注等内容，具体要求是：建立3个仓库，每个仓库又分为3个楼层，每层楼有设立10个仓位。例如：010101代表1号仓库1号楼1号仓位。注意事项：每个仓库的每楼层的总数量必须保持一致。

(2) 修改密码 该部分主要作用就是，供同学们修改密码和填写一些基本资料。

(1) 客户资料 建立基本的客户资料。其中，包括3个客户类型为客户的客户，3个为报关的客户，3个为运输的客户，3个

为装卸的客户。填写客户编号、客户名称、客户简称等相关的资料，之后提交并单击报价按钮，会进入一个页面，填写报价日期、代垫比例后提交，在点击报价明细，分别对建立的12个客户进行报价明细的填写，此步完成之后返回客户资料首页点击正式，再点击报价进入报价单页面，单击确认即完成此部分。

(2) 合同管理 此项内容对2. (1)中所建立的12个客户进行修改、报价时间、修改仓位的操作。修改内容包括：开始时间、结束时间、仓租性质、包租面积、包租周期等。

(4) 运输资料 进入此页面后，会看见三个客户类型为运输的客户，选中一个，会进入车辆信息的页面，按照要求完成类型、车型、联系人、车牌号、车架号的编辑，单击提交后即完成。

(1) 部件维护 此步骤是为客户类型为客户的客户建立买卖关系的过程。具体如下：选择一个客户关系为客户的客户，分别从下拉条中选择一个供应商、一个购买商，再编辑部件编号、名称、单位、重量、体积、价值、部件规格、海关编号等内容，然后点击提交完成一个关系的建立。

(2) 入仓管理 进入页面，单击新增，编辑入仓单号、合同客户、供应商、购买商、入仓件数、货物性质、贸易性质EDI单号，点击提交，然后点击部件进入部件清单页面，点击下拉条系统会自动出现供应部件编号、部件名称、海关编号、部件规格，点击提交并返回入仓资料页面，再点击确认，页面上方的入仓资料字样会变成黄色，就完成了此步；再点击页面上方的入仓配车，输入柜号、车牌号，点击提交；点击入仓报关，进入页面单击确认即可；再进入入仓卸车页面，点击确认；再进入入仓验货，点击确认；在单击分配仓位，选中入仓部件，选择仓位，点击确认；再进入报关确认，选择报关性质，输入相应的工作量，点击确认，最后一步进入入仓确认页面，单击确认即完成了入仓管理的整个过程。

(3) 出仓选货 进入出仓选货的页面，单击新增，选择合同客户名称和购买商名称，单击提交。再选中一个选货清单，单击部件进入下一个页面，选中一个入仓货物清单，页面会弹出一个对话框，输入适当的出仓数量，提交并返回出仓选货的页面，单击确认即完成了这步作业。

(4) 出仓管理 进入页面先点击新增，选择合适的合同客户和购买商，并填入出仓件数和edi单号，提交后点击部件进入下一个页面，直接提交选货货物清单，返回上一个页面，单击确认，页面上方的出仓资料字样会变成黄色的，这就完成了出仓资料这一步；再进入出仓配车页面，输入车牌号，然后提交完成此步；进入下一个页面，选择合适的货币和汇率，点击确认结束出仓报关；再进入出仓卸车页面，确认即可；进入下一步报关确认，选择报关性质，输入工作量，提交完成；最后一步出仓确认，核对信息无误后，点击确认结束了整个出仓管理的作业。

(5) 修改仓位 进入此页面后，选择需要修改的入仓清单，再分配合适的仓位，确认即可。

(6) 费用处理 进入页面后先选择费用类型（处理、加班、其他），在选择一个客户，单击新增进入下一个页面，输入合适的工作量，提交完成，然后依次完成另外的费用类型和另外的客户。

(7) 盘点处理

(8) 入仓查询

(9) 选货查询

(10) 出仓查询 这几个部分只是一个查询功能，输入单号，供应商，购买商，即可查到相应的信息。

整个模块包括11小部分，其没有具体的操作程序，只是查询检验过程。

(1) 订车处理 选中一个订车表头，单击明细，在订车明细的录入中填入合适的的数据，提交之后再点击货物进入下一个页面，在订车货物清单中输入货物名称、工厂名称等数据，提交确认，再返回订车处理的首页，点击确认。

(2) 调度配载 在页面中选中一个需要配载的记录，页面会转入下个页面，选择合适的运输公司、车牌号、吨位，依次点击提交、调度确认、托运确认。

(3) 运输费用 先选择一条记录，运输费用录入的 页面，输入合适的的数据，提交确认即可。

(4) 运输明细

(5) 收支明细

(6) 托运对账

(7) 承运对账 这几步对费用账单起一个账单查询的作用。

(1) 仓租计算 选择客户，输入结算日期，点击计算即可。

(2) 费用核查 页面有应收、应付两项，还有仓租、运输、装卸、处理、加班等几项，依次选择客户，点击查询，将查询的记录提交确认。

(3) 取消查询

(4) 取消计算 对不需要查询计算的记录进行删除。

(5) 应收账款

(6) 修改应收

(7) 应付账单

(8) 修改应付

(9) 收付利润 只对账单起查询修改的作用。

本次实训使学生在理论学习基础上，通过上机以及利用软件掌握物流的运作模式和基本流程，从而达到理论与实践相结合，加强了动手能力。这次实训从建立仓库、建立客户、建立合同、货物入仓、选货出仓等一系列操作，使我认识应用物流软件的业务流程，系统消化和巩固本课程理论知识。

通过这次实习，让我更深刻地认识到物流软件的特点和应用领域，接触更多网络知识，了解网络经济时代的企业经济管理模式，在亲身实践过程中学习和提高。在这个实训中让我对物流主要的业务流程和核心理念有了深刻的理解。在现代的信息时代中，多种管理都是通过网络、软件实现的，于是，对于掌握这方面的知识越来越重要了，这是一个非常好的机会让我们对物流软件的更深一步认识，出感觉到了其优越性。

证券实训报告心得体会篇五

__年4月份，我有幸被__证券选中，从而开始了我一个月左右的实习生活。在这一段时间里，我近距离接触了广发证券郑州营业部，在了解广发证券的发展历程、公司文化的同时，更多的知道了营业部各部门的职能、其日常业务的流程、以及营业部的特色服务；同时深入学习了中国证券市场行业的相关知识，并且在与客户交流的过程中锻炼了自己沟通、交流和处理问题的能力。

正文部分：

一、公司简介

二、具体实习内容

我被安排在客户服务部工作，主要在柜台跟着__学习。我从以下几个方面来介绍下我的实习生活：

首先，每天早晨8：30之前到公司，8：30---9：00晨读，主要在大户室读报，有《中国证券报》、《证券时报》等。主要了解国家的宏观经济政策、财经要闻、以及证券市场最新信息，如上市公司信息披露等公告，主要是分析市场热点和读一些股评。

其次，晨读结束后，我就开始忙着准备下前台开户要用的东西，因为前台主要的工作就是开户，再加上现在的股市一直牛得要死，导致越来越多的人热衷于炒股，于是开户的人变得异常的多。开户是证券公司最一般也是最基础的业务，因此对于开户流程，我们都要进行详细的了解和认真的学习。下面就简单的介绍下个人开户的流程：

2、填写开户资料并与证券营业部签订《证券买卖委托合同》；

3、证券营业部为投资者开设资金账户；

4、办理开通证券营业部银证转账；

机构开户的流程和个人差不多，只是要提供的证件和添的合同不一样。

前台另一个主要的工作就是柜台服务。例如：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。在整个前台工作的过程中，我们一大部分的时间要用在指导客户填写办理各

种业务的表单并复印身份证，银行卡及股东代码卡等，以提高工作效率。同时也跟着老员工习怎样和客户交流，并及时了解客户的需求。

另外，在整个工作的过程中，我们也提供简单的咨询服务，和客户进行沟通。经过培训和多天的观察学习，我们可以根据我们的知识对客户的有关意见、相对简单的问题进行处理。但更重要的是我们要多发现问题，多学习证券知识。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。

最后，当一天的工作基本结束后，我们就开始了另一项重要的内容：整理客户资料。客户资料包括开户申请书、开户合同书、银证对应申请书、客户资料变更表，及客户身份证、银行卡、股东代码卡复印件等。所做的相关工作大致包括以下三个方面内容：

2、把理清整理过的客户资料，按顺序装入客户档案袋，然后寸到档案柜子里；

3、有时间我们要把当天产生的自然人注册表和身份证的复印件扫描到各个业务科目目录下，然后统一发往总部。

整理客户资料在实习中占了一定分量的工作。这是一个简单但相当烦琐的过程，需要细心和耐心；客户资料档案的有序整理是为了将来需要时能够方便迅速的查找，所以工作人员对我们进行认真的指导。

在我们实习的过程中，广发证券的工作人员对我们进行了热

情的接待和指导,感谢他们的关心,在这里要特别感谢李婉姐,在批评和表扬我日常工作的同时,更多的教我为人处事的道理.

三、自己的一些心得和建议

实习之前,总感觉证券公司是有点神秘的,毕竟对证券市场还不太熟悉,具体到实务方面就更不清楚了。经过这次实习,对证券公司及其日常业务有了比较深刻的了解和认识,与此同时也思考了一些问题:

1、关于工作时间

股市开市是周一至周五上午9:30---11:30,下午1:00---3:00,证券公司办理各种业务也是同步的,以股市为中心展开,这有点难为了好多上班族,因为对他们来说,要办理各种业务的话必须请假来营业部,真的很不方便。