# 2024年会计事务所心得体会和感悟(汇总12篇)

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-08-09

*在撰写心得体会时，个人需要真实客观地反映自己的思考和感受，具体详细地描述所经历的事物，结合自身的经验和知识进行分析和评价，注意语言的准确性和流畅性。那么我们写心得体会要注意的内容有什么呢？下面是小编帮大家整理的心得体会范文大全，供大家参考借...*

在撰写心得体会时，个人需要真实客观地反映自己的思考和感受，具体详细地描述所经历的事物，结合自身的经验和知识进行分析和评价，注意语言的准确性和流畅性。那么我们写心得体会要注意的内容有什么呢？下面是小编帮大家整理的心得体会范文大全，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**会计事务所心得体会和感悟篇一**

xx月xx日，在xxxx会计师事务所为期两周的实习于今天告一段落，在这段时间里，我主要进行了如下内容的实践工作。

由于７、８月份是报表审计工作的淡季，年报审计工作一般已经结束，半年报的审计业务较少，因此在实习期间未曾实际经历报表的审计工作。但通过与注册会计师们的交谈及对审计工作底稿的翻阅，我对审计业务的过程有了一个更具体更深刻的认识。

实际操作中，审计业务的程序如下：

1、安排审计任务、选派审计人员、组成项目审计小组、确定项目负责人。

2、审计前，提前和被审计单位沟通交流，提出审计时须准备的资料。

出外勤的前一天，会打电话和单位联系，先询问一下单位的会计记账情况，让他们准备好第二天需要的资料，准备好审计的场所。

3、由被审计单位事先提供有关资料；

审计资料一般包括营业执照、税务证、验资报告、上年度审计报告、企业所得税申报表草稿，企业总账，明账，资产负债表，原始凭证上，记账凭证等。这些都要取得原件，要将复印件或原件在后续程序中归档。

4、制定审计工作方案，并由负责人分配任务。

１。召开审计准备会议，明确审计意图;

审计当天，在审计之前负责某公司的审计小组成员会开个会，使各成员都明白审计目的，和审计中需要注意的问题。

２.与被审计单位管理层，财务人员及其它相关人员沟通，了解企业总体环境及内部控制情况。

通过在公司审计，发现公司中存在的问题，小组成员讨论公司的内部控制问题，进而在容易出现问题的地方给予更多的关注。

４.查阅有关文件及会计资料，审查会计凭证、帐簿、报表及其所反映的经济活动情况，被审计单位应当配合审计机关的工作，并提供必要的工作条件。

对应资产负债表和利润表上发生的各科目，逐项进行审计。对有问题的科目，可查阅公司明细账，原始凭证，并要求公司提供有关证明文件等。

５.按规定做好审计记录，编写审计工作底稿，对需进一步核查的问题应及时调查、取证。

对于需要获得完整，适当的审计证据以得出审计结论的科目，进行现场盘点，向相关业务单位及银行，国家机关函证，根据实质性程序的情况对相关认定进行评估。

审计底稿要按照所得税审计底稿要求的格式和内容来编写，保证审计底稿的完整，清晰。证据必须充分。

1、分析、整理、复核审计工作底稿；

由于事务所的审计客户所里的客户一般都是账比较简单的，所以一天都能够审完。回到所里再分析、整理工作底稿。

2、撰写审计报告初稿，并提交讨论审核后定稿；

通过审计底稿，写审计报告初稿。并且经过三级复核。

3、审计报告初稿送被审计单位征求意见，被审计单位有异议的即时告诉审计单位;

所里初稿定了时，要就初稿内容征求被审单位意见，如果被审单位有意见时，双方即时协调。

4、审计小组对被审计单位返回的意见应进一步复核查清，经讨论后并修改审计报告；

审计小组综合被审单位意见，对审计底稿进行再一次审查。

5.按照客观公正、实事求是的原则出具审计报告，同时报所领导审批，并送达被审计单位，由被审计单位签收。

6、对审计结果的落实情况进行回访、后续审计。

7、在审计项目终结后，归纳整理好有关项目的档案资料，移交档案室统一归档管理。

审计结束，则所有资料归档案室统一管理。

一、参与某制造企业的验资工作，与其管理层、会计人员进行沟通，查阅有关文件及会计资料，向被验资单位开户银行及业务单位函证，涉及境外投资部分向外汇管理局函证，协助编制验资工作底稿。

xx月xx日，跟随所里的高会计前往北仑为一制造企业进行验资工作。

上午，我跟高会计来到xx会计公司，该公司系被验资单位的代理记账机构，被审计单位系一中型外商投资企业，主要从事机械制造业务，其财务报表都在xx会计公司。

我们来到会计公司后，首先调出了被审计单位的会计资料，包括账簿、报表、凭证。根据资产负债表，首先登记到文档中（文档的空白版本如有需要可以提供），然后跟据资产负债表中所涉及的项目调出会计公司电算化财务系统中的明细账登记余额，作为电算化系统的对账，看是否与资产表中的余额相符。再检查书面的会计凭证，以及原始凭证，并作检查记录，复印所需存档材料（应收账款的原始及记账凭证等，工商注册，外汇使用证等），根据账簿填写银行及企业函证，由于银行较近，故下午由我们直接送去。随后，被审计单位的管理人员来到现场，我们进行了询问与沟通，由该单位领导在部分所需文件上加盖公章。

下午一直在跑银行,拿对账单和函证,去了农业银行和商业银行。客户很客气,一直用车载我们,不然真是,热的不行,这次的外勤工作让我感受到做会计师真的很辛苦.最后去了外汇管理局,由于客户单位是外商投资企业，因此还需要向外汇管理局进行相关函证。提交了所需资料后,工作人员确认无误盖完章,这才了事.回到事务所后，我协助高会计加班赶验资报告,这样就算结束了。因为验次,虽然企业算是中等,但账户还算是不多,初始设立,对余额的关注多一些.

另外,拿到了一份验资的空表,算是对今天一天的外勤的一个总结,看到了整个报告应该出具的大部份内容。

协助文档整理工作，整理上半年审计、验资等业务工作底稿，在整理的同时观察底稿的构成、具体审计程序及业务所需资料内。虽然没有实际接触年报审计工作，但在文档整理时，也翻阅了许多工作底稿，对底稿的构成，审计等业务程序的控制，实施所有审计程序的过程中所需资料的内容等有了具体了解，另外，观察了分析程序的步骤，对于横向纵向数据分析有了一定了解。

**会计事务所心得体会和感悟篇二**

我在暑假为期两个月的时间里，有幸实习在一家知名的会计事务所。这段时间让我受益匪浅，不仅锻炼了我的会计专业知识，还让我更深入地了解了会计行业的运作。以下是我在这家会计事务所暑期实习的心得体会。

首先，实习期间我深刻体会到了会计职业的重要性。在这家事务所，我被安排参与各种各样的会计工作，包括账目清理、报表编制和税务申报等。通过亲自参与这些工作，我意识到会计事务所在企业运营中扮演的重要角色。会计人员不仅要负责记录和检查企业的经济活动，还要为企业提供财务分析和税务筹划等服务。这让我更加深信自己选择了一条正确的职业道路。

其次，实习期间我加深了对会计专业知识的理解。在大学里学习会计理论时，我感到学得很吃力，搞不清各种概念和原则之间的联系。但在这家事务所，我有幸跟随经验丰富的会计师工作，他们不仅教会我具体的会计操作方法，还耐心解释了背后的理论依据。我通过亲身实践，逐渐搞清了会计中的一些原则和规则，这让我对会计专业更加有信心。

第三，实习期间我学到了很多实用的会计技能。在事务所里，我学会了使用专业的会计软件，熟悉了各种财务报表的编制和分析方法，并了解了一些税务申报的流程。通过实践操作和与专业人士的交流，我不仅掌握了这些技能，还学会了如何高效地处理财务数据和解决实际问题。这些技能对我未来的就业和个人发展都具有重要意义。

第四，实习期间我领悟到了团队协作的重要性。在这家事务所里，我参与了不同项目组的工作，与团队成员一起合作完成了许多任务。通过与他们的交流和合作，我学会了与人相处的技巧和团队协作的重要性。在团队中，每个人都有自己的专长和贡献，只有紧密合作，才能取得最佳的工作效果。这段经历让我更加明白，团队合作是实现个人价值和企业成功的关键。

最后，实习期间我意识到持续学习对于会计从业人员的重要性。在我参与的项目中，我看到很多资深的会计师依然不断学习和更新知识，不断适应新的法规和技术。他们不仅关注会计理论的最新发展，还密切关注行业动态和相关政策，这让他们能够更好地为客户提供服务。这启示我，无论任何行业，只有持续学习和不断提升自己，才能在激烈的竞争中保持竞争力。

通过这段时间的实习，我对会计行业有了更深入的了解和体会。我深刻认识到作为一个会计人员的重要性，增强了对会计专业知识的自信，掌握了实用的会计技能，领悟了团队协作的重要性，并意识到了持续学习的价值。这份实习经历不仅是我成长的机会，也让我更加坚定了对会计职业的选择和热爱。我将继续努力学习，为将来成为一名优秀的会计人员而努力！

**会计事务所心得体会和感悟篇三**

身为会计专业的我第一次去到跟专业相关的公司实习，对我来说这是一个很好的实践机会(不管有工资还是没工资从内心来说都是非常愿意去的)，因为它能让我摆脱课本的学习，而通过具体的实践去感受这个行业，也能具体的明白会计、审计二字的真正意思。

记得刚得知要去实习的时候心里既高兴又紧张，高兴的是：“能去相关专业的地方工作，能接触到平时接触不到的事情;紧张的是：“怕自己做事做不好…..等!值得自己欣慰的是在得知情况后马上查了公司网页看，了解了所涉及的相关业务。由此自己觉得会计师事务所是很全面的，是相关专业学生实习的不错选择。

作为一个新人初出毛庐对很多事情想得都很严肃，比如：“面试得穿正装、上班也的穿正装、简历呢听着老师们的忽悠也整的一套一套的;可当你真正去到那样一个你认为很严肃的地方时，眼前所见却让你另有一番认识。第一天去到公司时，办公室给我的感觉是”小而又挤;资料底稿堆得那儿都有;但是简单的景象却深刻的反映出了审计工作的最本质的特点：“忙而有步骤。同时审计工作也是由出外勤(审计项目)和出具审计报告构成，而准备审计报告的过程中还需要准备各个科目的(每个科目都由具体审计程序、审定表、明细表、抽查表组成)底稿，通过学习让我明白审计底稿这部分是审计工作的精髓，也凝聚了审计工作的过程。审定了的科目、盘点表、验资报告都汇集与此。完整的审计底稿需要审计人员通过不同的资料编制、打印、整理各科目归类、相关资料依次附带在里面(如：审计业务约定书、目录、验资报告、被审单位营业执照等)、编制索引号、复核各个科目的期初，期末未审数，审定数(审计底稿都必须经过三审)通过了则可以交稿然后归档等。作为一个实习生别人能给你工作干就是很好了，记得刚去那天早上第一分工作就是检查会计报表附注，用excel公式检查，当时也没多想检查就按照自己的思路来了，结果给工作的\_\_哥来了句：“这个是用肉眼看不出来的，横向、众向都存在关系，必须设定公式来检查。虽然是明白了，但通过第一天就察觉出了自己的一些问题，如：第一天上班感觉最为强烈的excel软件学得不够深(同时觉得它在财务工作中存在着重大作用)。有时候不知道是自己刚去没进入状态还是怎么的，别人说话感觉不是很明白……;由此这样的情况自己都非常的不爽。在后面的实习过程中自己会存在心态不好的时候，因为有时检查底稿的工作让我感觉很闷，但通过跟自己一位老师聊天后，她说了一句话：检查一个公司的底稿就从这个公司的性质和所涉及的业务和税种去看待这份底稿，这样当你看完了这个公司的底稿就相当于了解了一个行业;听了这话让我真是不得不重新思考下自己。后面逐渐通过审计底稿了解了审计过程是由以下步骤组成：

一、初步业务活动;二、计划审计工作;三、实施风险评估程序;四、实施控制测试和实质性程序;五、对特定项目的考虑;六、完成审计工作等，同时通过自己的查阅了解了会计师事务所业务的分类有：会计服务、审计服务、税务服务、法律咨询、人力咨询、管理咨询、财务顾问、资产评估、工程造价。其中个人认为审计服务是会计师事务所最常有的业务，审计服务包括了：一、年度报表审计;二、合并、分立、并购重组审计;三、经济责任调查与审计;四、执行商定程序;五、司法鉴定审计;六、破产清算审计;七、内部控制制度审核与评价;八、其他专项审计等等。

财务工作是枯燥的这一点在这段时间深有体会，不出项目就长时间坐在办公室整理底稿、出审计报告;慢慢地自己觉得出审计项目才能学到更多，因为这是增加自己实践的经验，同时也能使自己多了解其他的东西;记得当时跟着一位前辈出项目的时候摘抄了一份会计报表附注、后面做了一份年度财务报表;虽然说这是一个小项目，被审计单位的业务也极少，做着一份前辈们认为简单的年度财务报表(却在细节上改了三遍)，由此得出：不管做什么事情得做得仔细，要考虑全面从而完善细节上的东西。

虽然说才实习了一个多月，但也是别有体会……总的来说当你作为一个新人出入社会时:心态必须得放端正。

**会计事务所心得体会和感悟篇四**

暑假是一个让人充实度过的黄金时期。相信很多大学生都会选择到会计事务所实习，作为他们踏入职场的第一步。在这个暑假里，我也有幸在一家知名的会计事务所实习，并且得到了很多珍贵的经验和体会。以下是我对这次实习的心得体会。

首先，我想谈谈实习的过程和自己的收获。在这个会计事务所的实习中，我主要负责与会计师协作完成一些账务处理与审计工作。通过这个过程，我深刻体会到会计工作的严谨和细致。在处理账务时，一个小的错误可能会导致整个结算系统崩溃，因此，每一步都需要仔细检查。同时，我也学会了如何与会计师进行高效的合作，不断向他们请教问题并积极接受他们的指导。在这个过程中，我不仅巩固了自己在课堂上学到的知识，还学到了很多实际运用的技巧。

其次，我认为实习的过程中还需要具备一定的应变能力。会计工作的流程可能会因为各种原因而发生变化，而我们作为实习生，应该能够适应并灵活处理这些变化。在我实习的过程中，我遇到过一次突发情况，客户提前要求调整报表的时间，我需要在非常短的时间内完成任务。在这个时候，我必须迅速调整工作计划，并与同事协作完成任务。通过这个经历，我学会了如何在压力下保持冷静，并且提高了自己的工作效率。

另外，我还体会到了团队合作的重要性。在一个庞大的会计事务所内，完成一项工作往往需要多个人的合作。在这个过程中，我们需要相互配合、互相沟通，才能够将工作做得更好。在我实习的过程中，我所在的团队非常和谐，大家相互协作，互相支持，共同为客户提供最好的服务。通过与团队的合作，我学会了如何尊重他人的意见和贡献，并且懂得了在集体中默默付出的重要性。

最后，实习给我提供了一个更加深入了解会计行业的机会。通过与资深会计师的交流，我了解到会计不仅仅是数字的处理，还要与法律法规、税收政策等多个领域进行结合，为企业提供全方面的服务。我也了解到，会计行业发展迅速，未来的工作前景非常广阔。因此，我决定将来继续学习相关知识，不断提高自己的专业素养。

总而言之，这次在会计事务所的暑期实习给我带来了很多收获和感悟。通过实习，我不仅巩固了自己的专业知识，还锻炼了自己的应变能力和团队合作精神。我相信这些经历对我未来的成长起到了非常重要的作用，也为我选择了一个充满挑战和机遇的职业道路。我希望通过不断努力和学习，能够在将来的工作中成为一名优秀的会计师。

**会计事务所心得体会和感悟篇五**

xx年x月x日，我开始了在xx会计师事务所的实习。在这三个月的实习里，我的主要任务具体包括写工作底稿、函证、内控的穿行测试、协助事务所里各职员的工作、查账、对帐、统计数据等。

在xx部的这三个月里，我跟着团队参与了xx，xx，xx，xx，xx等企业的审计项目，主要学习了货币资金、固定资产、在建工程、长期待摊费用、应付职工薪酬、销售费用、管理费用、财务费用等工作底稿的撰写过程。

在这段时间，每一天的信息量都是很大的，每一天都有新的收获。就是这些收获让我觉得这份非常辛苦的工作也有它的魅力所在。是那种破除困难达成一个想要的结果后的收获感。在这段时间，没有周末，每天七点早起，工作到晚上十点下班，如果底稿没有写完，还要自己加班到更晚，工作强度很大。但是我却期待着新的每一天，因为在这里有大学里体验不到的经历，在学校里常常被叫做学霸，来到这里以后，觉得身边的每一位同事才是真正的学霸，他们也都是每年接触新的底稿，比如去年做货币资金，工资三费等简单科目，今年就要开始学做收入成本，再过一年可能再学习合并，写各种报告之类。而且是在更短的时间内去学习。虽然我在学校里各种考试能够获得很高的分数，但是发现实务操作起来的时候并没有自己想象的那样简单。在这里，我发现了自己很多的不足，比如专业知识要继续扎实，应该要学会更好的去调试自己的情绪，增强自己的抗压性等等，获益匪浅。自己亲身感受之后，我才真正感受到师长们经常说的事务所非常锻炼人这句话，如果可以留在这里工作，一定可以有长足的进步。而且这是一个很适合年轻人拼搏奋斗的地方，充满活力的氛围，不拘束，大家朝着一个共同的目标奋进，很团结。

这段时间的经历，让我亲身经历了审计人的生活，熟悉了审计业务，以固定资产底稿的做法举例。需要问会计要固定资产清单，复核折旧要用到；要拿到房产证、车辆行驶证等纸质证明。一般来说第一步是编制明细表，然后开始分析：分原值增减变动分析和累计折旧增减变动分析。原值增减变动分析：分为本期增加和本期减少；本期增减一般来说就是购入固定资产或者是从在建工程转入，如果是购入的，就要拿到相应的大额的固定资产采购合同；如果是从在建工程转入，就要和在建工程贷方金额勾稽。本期减少，一般就是出售或者报废，需要编制固定资产清理明细表，算出出售或报废损失或者收益，相应的与营业外收入和营业外支出相勾稽。接下来是累计折旧分析，需要列明折旧政策；然后复核折旧，包括期末在册固定资产折旧复核和本期减少固定资产折旧复核。接下来，折旧需要与管理费用等科目相勾稽。原值和折旧弄完后，需要统计固定资产抵押情况，这个需要询问做短期借款的同事，问问本期有没有固定资产抵押的情况。然后是对固定资产进行盘点。

也参与了盘点。应该提早打印盘点清单，清单上应该包括存货或固定资产的名称，存货的编码或者型号，因为有些仓管员是认编码的，有些仓管员是认规格型号的，存货的数量，要关注单位，有的是根，有的是千克，存货的单价，存货的金额，数量和金额的总计，要和账套上的数字比对一下，看一下高低，波动是否异常，要达到一定的盘点比例。

同时，通过此次实习，我进一步的了解会计制度，更深的理解所学的基本理论，基本知识和基本技能，联系了社会，结合了实践，锻炼和提高理论联系实际的能力，分析问题解决问题的能力和社会工作能力也有所提高。比如堤防费往往会被企业错计入营业税金及附加，那我们就要做调整分录，将它转列到营业外支出去，比如印花税经常被错记到营业税金及附加，是应该要转到管理费用的，再比如其他应收款不能贷方余额，期末要进行重分类。应付职工薪酬—代扣代交职工个人社保，期末余额应该是零，如果是借方余额，那么应该借应付职工薪酬—个人社保，贷其他应付款—个人社保，如果是贷方余额，那么应该借其他应付款—个人社保，贷应付职工薪酬—个人社保。

通过这次实习，我发现仅仅掌握理论是远远不够的，真正重要的是学以致用，形成判断。形成判断不仅要通过科学的程序，更要有每个审计循环一一对应的审计证据，这些都要录入底稿当中。同时，我也锻炼了交际能力，对待办公室里的前辈们要有良好的礼貌，不懂就问，仔细对待交代的每一份工作。和其他实习生互帮互助，共同进步。我庆幸有这样一个环境和机会让我初步接触了社会，感受审计人的生活。这次实习对我而言是非常宝贵的经历，锻炼了耐心，细心，也引导我回校继续学习时应关注的重点。在天健的实习让我积累了许多宝贵的经验，也帮助我在未来的学习过程中更加有方向地去提高自己的能力。在这里，同事们既是老师也是朋友，跟这些优秀的审计人员我学习到了制作底稿的过程中汲取审计证据的严谨性，与被审计单位财会人员沟通的技巧性，以及提高工作效率的方法性。

在今后的日子里，我会不断地弥补我的不足，向身边的人学习，保持仔细努力的态度，不断地提高自己的业务水平，争取最大的进步，最大的成长，做的越来越好。

**会计事务所心得体会和感悟篇六**

作为一名会计师事务所的销售人员，我有幸能够与各行各业的企业家交流，了解他们的需求，提供专业的会计咨询服务。在过去的几年里，我积累了一些宝贵的经验和心得。今天，我想分享一些关于会计师事务所销售的体会。

首先, 了解客户需求是至关重要的。在与潜在客户面对面交流时，我始终尽力了解他们的业务需求，并提供相应的解决方案。对于那些已经与其他会计师事务所合作的客户，我会询问他们对过去合作的满意程度，以了解他们的痛点和改进的空间。只有真正了解客户的需求，才能提供真正有价值的服务。

其次，建立信任是促成销售的重要因素之一。作为会计师事务所的销售人员，我们要给客户展示我们的专业知识和经验，以及我们对客户业务的理解和承诺。与客户建立真诚和互信的关系，让他们对我们的能力和信誉有信心，是取得销售成功的关键。通过建立长期合作的目标和承诺，我们能够促成更多的销售机会。

进一步地，了解市场和竞争对手是提高销售业绩的关键。作为会计师事务所销售人员，我们需要了解市场上业务和行业的最新动态，把握市场机会。在市场机会中，我们还需要了解竞争对手的优势和劣势，以便找到自己的差异化优势。只有在了解市场和竞争对手的基础上，我们才能更好地定位和推销我们的服务。同时，持续的市场调研和竞争对手分析也能帮助我们优化销售策略，提高销售效果。

另外，良好的沟通能力对于销售成功至关重要。作为销售人员，我们要善于倾听客户的需求和担忧，与客户进行有效的沟通。在向客户介绍会计师事务所的服务时，我们需要用简明扼要的语言来解释复杂的会计概念，并回答客户的问题。同时，我们还要善于与内部团队进行沟通合作，确保客户需求的顺利执行。良好的沟通能力能够建立信任和合作关系，提高销售转化率。

最后，持续学习和自我提升对于销售人员来说是至关重要的。会计行业的变化非常快速，新的法规和准则不断涌现。作为销售人员，我们需要不断学习和更新自己的知识，提高自己的专业素养。通过持续学习和自我提升，我们能够更好地应对客户需求，并提供更高质量的服务。同时，也能够在团队中更好地发挥作用，实现个人与团队的共同成长。

总结起来，作为一名会计师事务所的销售人员，了解客户需求，建立信任，了解市场竞争，良好的沟通和持续学习是取得销售成功的重要因素。通过不断总结和总结经验，我们将不断提高自己的销售技巧，并为客户提供更好的服务。

**会计事务所心得体会和感悟篇七**

实习以来，我在学校的学习效率提高了。虽然在读的是税务和法学双学位，别的同学晚上在休息的时候，我还要上双学位的课。别的同学周末出去玩，我则要珍惜泡图书馆的时间，把学科作业做完，把专业非专业书籍看完。晚上有空的时候就去跑步，身体是革命的本钱，当然不可以放松锻炼。如此忙碌充实地生活着，因为身体和心灵的双重满足，我比谈了恋爱还容光焕发。

在xx，锻炼我有条不紊的素质。

税务师事务所要求员工具有专业性，严谨性，有耐心和责任心。繁琐的工作最能考验人的意志。要学会在不断重复的工作中领悟出道理，才会不断进步。帮着粘贴发票和扫描原始凭证，这都是最基本最琐碎的工作，却都需要有条不紊的素质。

在做这些工作的时候，我意识到它们的重要性，不论一个人学历有多高，简历上的经历多么辉煌，最重要的还是人自身的能力。能力包括专业素养，职业道德，为人处事等等，这些都是在平时工作中一点一滴培养起来的，没有一步登天的可能。我很庆幸能在xx提供的这个实践平台上积累经验，不断成长。

在xx，锻炼我快速反应的能力。

第一天来xx，我独自在前台工作，很多情况都是第一次接触，需要我快速思考出对策。自学前台工作手册，遇到问题先思索我该怎么做，我这样做应不应该。确实不懂的多问经理，员工和实习的前辈们。正如经理所说，前台是公司的枢纽，又是公司的门面。它的工作看似轻松，其实时刻不能松懈，时刻考验着我能否敏捷得体地应对各种事情。

第一次出外勤，去世贸大厦送资料，被告知可能要遇到对方公司来自迪拜的老板。作为广外的学生，在学校是常常见到外国人，我们英文的外教也十分容易沟通，因此不觉得紧张。这些对于公司职员来说是最普通的工作，对于我这个大三在校生来说都是新鲜事。

许许多多的第一次让实习生活充满了乐趣，我像一个发现新大陆的水手一样兴致勃勃，于是用心发掘它们的特点，仔细体会其中乐趣。

经验需要积累，能力需要培养。在工作同时不断反思自己有哪些地方需要改进，这才算真正学到了东西。在xx实习的两周中，我体会到老师所说的：“年轻是人生的资本，但阅历是人生最宝贵的财富”这句话的含义，感谢x!

**会计事务所心得体会和感悟篇八**

第一段：引言（大约200字）

会计师事务所的销售工作是一项具有挑战性的工作，它要求我们与潜在客户建立起良好的关系，并能够让他们相信我们的专业能力。在过去的一段时间里，作为一名会计师事务所的销售人员，我积累了一些宝贵的经验和心得。本文将分享我在销售工作中所遇到的困难和挑战，以及我总结出的一些有效的销售技巧和经验。

第二段：了解客户需求（大约200字）

在与潜在客户交流的过程中，我发现了解客户的需求是获取销售机会的关键。每个客户都有不同的需求和目标，只有深入了解他们，我们才能为他们提供有价值的服务。了解客户需求的有效方法是进行问卷调查和个别面谈。通过这些方式，我能够收集到关于他们目前面临的问题和需求的具体信息，并根据这些信息制定个性化的销售方案。

第三段：建立信任关系（大约300字）

在会计师事务所销售工作中，建立信任关系是至关重要的。客户愿意将他们的财务事务委托给我们，需要相信我们具有出色的专业能力和可靠性。为了建立信任关系，我积极展示我们会计师事务所过去的客户案例和成功经验。此外，我还主张与客户保持长期合作关系，及时回应他们的问题和需求，并提供定期的财务分析和建议，以增加我们在客户心中的可信度。

第四段：营造愉快的客户体验（大约300字）

为了在激烈的市场竞争中脱颖而出，重视客户体验是必不可少的。我努力提供高质量的服务，并保持良好的沟通和反馈，以确保客户对我们的服务感到满意。此外，我还特别注重细节，以提供更好的服务体验。比如，在处理客户的文件时，我总会详细检查和审核，以避免出现错误或漏洞。这些细节在客户心中留下了深刻印象，使他们愿意长期与我们保持合作关系。

第五段：总结与展望（大约200字）

通过长期的实践和总结，我认识到，在会计师事务所的销售工作中，与客户建立良好的关系、了解客户需求、建立信任关系以及提供高质量的服务是不可或缺的。只有通过这些措施，我们才能为客户提供有价值的服务，并实现销售目标。在未来的销售工作中，我将继续努力改进自己的能力和技巧，不断提升客户满意度，为会计师事务所的发展做出更大的贡献。

最终，会计师事务所的销售工作需要我们具备良好的沟通能力、市场洞察能力和个人魅力。同时，不断学习和改进自己的销售技巧也是必不可少的。我相信只要我们保持积极的态度和专业的精神，我们将能够在激烈的竞争中脱颖而出，并取得良好的销售业绩。

**会计事务所心得体会和感悟篇九**

为了能更好的实现理论和实践的结合，也为了让自己从一个学生转变到一个职业人的过程。我通过这次学校安排为期一个月的实习时间在20xx年3月1日来到了惠安农业银行开始了全新的实习生活。

一、实习单位简介

中磊会计师事务所有限责任公司(简称中磊会计师事务所)，是经财政部财会 [20xx]013号文批复成立的社会中介结构。1995年成立，20xx年在国家工商管理总局 变更注册，注册资本为500万元，总所设在北京。目前在北京、上海、深圳、江西、 浙江、吉林、福建、广西、安徽、河北、江苏、山东、佛山、香港等地设有分所。

二、实习内容

财务会计业务包括下列各项：(1)原始凭证的核签;(2)记账凭证的编制;

(3)会计簿记的登记;(4)会计报告的编制、分析与解释;(5)会计用于企业管理各种事项的办理;(6)内部的审核;(7)会计档案的整理保管;(8)其他依照法令及习惯应行办理的会计事项。各项会计业务应包括预算、决算、成本、出纳及其他各种会计业务。机关中报表的编制也是一项非常重要的事务，会计报表的目的是向机关信息的使用者提供有用的信息。会计信息要准确、全面、及时，然而当前的财务报表有很多的局限性。

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。其次，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，最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、损益表等等年度报表。这就是会计操作的一般顺序和基本流程。负责记帐的会计每天早上的工作就是对昨天的帐务进行核对，如打印工前准备，科目结单，日总帐表，对昨日发生的所有业务的记帐凭证进行平衡检查等，一一对应。然后才开始一天的日常业务，主要有支票，电汇等。在中午之前，有票据交换提入，根据交换轧差单编制特种转帐，借、贷凭证等，检查是否有退票。下午，将其他工作人员上门收款提入的支票进行审核，通过信息系统进行录入。在本日业务结束后，进行本日终结处理，打印本日发生业务的所有相关凭证，对帐，检查今日的帐务的借贷是否平衡。最后有专门的会计人员装订起来，再次审查，然后装订凭证交予上级。

三、实习心得感受

虽然工作不难，时间也不长，但我仍十分珍惜我的第一次真正意义上的实践经验，从中也学到了许多学校里无法学到的东西并增长了一定的社会经验。会计本来就是烦琐的工作。在实习期间，我曾觉得整天要对着那枯燥无味的账目和数字而心生烦闷、厌倦，以致于登账登得错漏百出。愈错愈烦，愈烦愈错，这只会导致“雪上加霜”。反之，只要你用心地做，反而会左右逢源。越做越觉乐趣，越做越起劲。梁启超说过：凡职业都具有趣味的，只要你肯干下去，趣味自然会发生。因此，做账切忌：粗心大意，马虎了事，心浮气躁。做任何事都一样，需要有恒心、细心和毅力，那才会到达成功的彼岸!这次会计实习中，我可谓受益非浅。

**会计事务所心得体会和感悟篇十**

在这三周的实习，刚开始的时候是那么的漫长，可当我回首一看又是那么的快，三周的实习真的让我学到了很多，有的时候结果并不重要，重要的是过程。在会计事务所实习中，我在这个过程中学到了关于会计的一些，尽管有些时候很累，很挑战，在摸索中前进，被老师说，这些都已经不重要了。

对我来说，实习的第一天印象最深刻，一来到公司，老师叫我们扫地，倒垃圾，上午都在公司里忙，整理凭证，把凭证按年，月，日分类。刚来的时候没经验，站在那看别人做事，被骂了一顿。没事，这都很正常的，黄姐说话很快，有时真的反应不过来，这就是我们要锻炼的地方.做了电脑查找国家税务局，把不同公司的帐整理清楚，在电脑里的一些材料采购的凭证打印出来。真正的挑战是在下午，首先，去闽侯区的白沙的地税局去给林业公司这个月零申请，然后再在闽侯区的监督局填表，年检，她拿了一个大袋子，里面有公章，文件，法人和经纪人的身份证复印件，营业执照，零申请两份，还有其他一些资料。她把路线告诉我，之后我马上出发。到了地税局的服务厅，零申报表格拿出来，当电脑上发现这家公司在x个不同区申报过，那位大叔问我们为什么，我们不知道要怎么回答，最后我支支吾吾的说，我们是实习生，也不太懂，呵呵。那个大叔还有旁边的一位大叔说，恩，不错，年轻人就要趁年轻的时候多学习，锻炼。将来成为有用的人。呵呵，我心里听了，哈哈，很高兴噢。我说会的。大叔看到我们是实习生就帮我们零申请。在甘蔗质量技术监督局我填了年检表格，按照我带来的资料填，要填的内容蛮多的，有些不懂我就问，顺利完成了任务。在这次的任务中，让我知道了怎样零申报，年检需要什么资料。一路来回的路程虽然很远，回到学校已经x点多了.却是别有一番收获。

这家实习单位帮x家公司做账，所以每个月的业务也是很繁忙，作为实习生跑腿也是常事，老师会叫我们去这些公司拿资料，盖章之类的，去了这些公司才知道原来公司是这样的，一般小型公司都在大厦里面，里面的构造，设计，环境蛮像一个公司的。借着这样的机会我也能和这些有学问的交流，这就是一个机会，一个交流的平台。

每天都是日烈炎炎，有时候是中午外跑，从x区到xx区拿资料再去x区的国税局给这些公司进行增值税一般纳税人的纳税，纳税需要增值税一般纳税人资料x份，国税局还要签字，盖章，之后一份给国税局，另外x给公司;有的时候去工商管理局年检，去的时候我们每个人都必须拎一个大袋子，里面都是资料，公章之类。这次去工商老师还给我钱，因为到了仓山区的工商管理局还要交钱，到了那里，我问了咨询台，大概知道后，去拿来表格填，填完后，年检，盖章;有时老师叫我们把x家公司增值税专用发票在网上的福州国家税务局和地方税务局进行网上认证，所有的增值税专用发票必须认证通过。按照黄姐操作的过程，我们都学会了如何网上认证;有的时候，在电脑上打开x家公司的发票，发票是x年x个月的所发生各种进项与销项，会计分录，借贷金额，然后把这些通过打印机逐张打印出来;有的时候我们也会有一点点涉及社保与医保这类，黄姐说由于你们实习生才x个星期，所以社保与医保只让我们了解一点点，这里面有增员与减员，社保增减员表格要一式三份，医保增减员表格要一式四份。然后把要增员或减员的员工的基本资料填上去。每一张填完后都要盖上各个公司的章，表格我们做好后，就可以把这些拿去进行社保与医保;以前从来没碰过现金支票，黄姐说现金支票是从银行里来的，凭现金支票，我们可以通过身份证直接去银行拿钱，拿出一张支票让我们其中的一个字比较好的来填，填的时候，大小写数字一定要写对，不能写错，填完后，黄姐叫我和她去平安银行感受一下，到底怎么的过程，其实只要身份证就行，然后填一些资料就可以;帮海科代理的一家公司去台江区的民生银行存钱，一定要台江区的，我拿着x元和公司的账号等就可以存进去了，重点是银行会给你一张回单，就行了。

但是实习并不是一帆风顺，在这x天的实习里，我们也遇到了很多困难和不足之处。对每做一件事都是不知道要怎么做，不懂就问，很简单，我们都是这样做的。有的时候，听了2遍，还是不理解，会被黄姐说，我们也能忍，有一次，黄姐叫我坐在她旁边，她在整理很凌乱的资料，左一张叫我放在白色档案袋里，右一张放在景清旺公司档案袋里，之后，我是应接不暇，黄姐的语速很快，反应不过来会被说，所以这也是在练自己反应能力。我们每天去公司都是又紧张又好奇，紧张的是我们今天又会出什么篓子，好奇的是我们今天又能学到什么。在公司里有很多的记账凭证，增值税专用发票，销售单之类的，由于我们每天几乎都要外跑，很少在公司，就算在公司，我们也是做其它的事情。记账凭证，增值税专用发票，销售单这些里面的内容我们书本都是学过的，俗话说学以致用，这就是我们的不足之处。同时我也意识到书本知识学到的程度有多深对自己在公司的表现也是很重要的。

不经历锻炼是造就不出能力的;不尝试过程是体会不到忍耐的限度;不把自己的想法表达出来是得不到别人的认可的;我很喜欢学姐学长对我们说的态度，诚恳，如何为人处世，要放下面子，一定要多问，专业基础知识很重要，做事提高效率等。感谢他们。当黄姐帮我们盖章的时候，那时的我们高兴的笑了，因为黄姐说，你们商专的学生不错。

**会计事务所心得体会和感悟篇十一**

学校为了加强我们对所学理论知识的理解和掌握，于大三第一学期末即20xx年x月xx日至x日安排了一项分散实习，有关会计岗位的实地实习。基于学校安排，在边丽洁老师的指导下顺利地完成实习。于20xx年假期过后直接去唐山会计事务所实习。该事务所办公地点在唐山市路北区建华西道1号，实习期间先了解事务所的总体情况，然后跟着出纳学习，最后跟会计实习。实习的目的：把所学两年半的理论知识与实际操作结合起来，找出差距，看应如何处理所发现的问题。

总结一下所学专业知识的不足之处，不扎实的地方，找出需要重新巩固的`知识，学会了和同事沟通，以及在社会工作中应该如何为人处事。

先了解事务所的发展史以及各个机构的设置情况，事务所的规模、学习;最后是跟着会计实习，看会计如何处理业务。

刚到单位时，感觉同事们都很随和，很好相处，感觉社会并不象别人所说的那么险恶，对社会又充满了信心。

事务所的指导人给我耐心讲解了有关事务所的概况、规模、机构设置、人员配置等等，使我认识到对一个大事务所也只能是从整体上认识了解一下，至于内部具体的细节是怎么也弄不清楚的。先对事务所有个大概了解，再对自己的岗位工作有所认识，要知道事务所设那个岗位的目的，要达到预期的效果，才能保证事务所的正常运行。在财务部跟随出纳实习时，先了解事务所的财务制度，国家对库存现金的规定，以及收、付现金需要遵循的程序。看着出纳工作自己也很是高兴。出纳收到收到收款单据时审核手续是否齐全，然后收款，点两遍现金，然后向交款人说明金额，并分币种放好。若需要找零钱也需点两遍，然后在原始单据上盖现金收讫章，留下记账联，将其他的交给对方。然后编制现金收款凭证，登记现金日记账。

这一程序和我们在学校学的理论一样，要分清责任，按规定处理业务。

**会计事务所心得体会和感悟篇十二**

第一段：引言（150字）

在当今竞争激烈的商业环境中，会计师事务所作为为企业和个人提供财务报表审核、税务筹划和咨询等专业服务的机构，销售是其业务发展的重要环节。通过多年的销售经验，我发现在与潜在客户接触和销售过程中，倾听客户需求、发现痛点并提供个性化解决方案是取得成功的关键。本文将从这一角度出发，探讨会计师事务所销售的心得体会。

第二段：理解客户需求（250字）

在与潜在客户接触之初，了解和理解客户的需求是成功销售的首要任务。通过与客户进行深入交流，倾听客户的问题、需求和期望，了解客户所面临的挑战，可以帮助我们寻找到最适合客户的解决方案。此外，通过探询客户的行业特点、商业模式和法规要求等，可以更好地理解客户的需求，并为其量身定制专业化的服务。

第三段：发现客户痛点（250字）

除了理解客户的需求之外，发现客户痛点也是成功销售的关键环节。在与客户交流的过程中，我们要细心观察客户的言谈举止和反应，捕捉到隐藏在客户言辞背后的潜在需求。例如，客户可能因为之前遇到过不专业的会计师事务所而对行业存有质疑，我们可以通过强调我们事务所的专业认证和成功案例来增加客户的信任度。而有的客户可能因为时间紧迫或者人员不足而需要快速且高质量的服务，我们可以以此为切入点，强调我们团队的高效率和良好的服务质量。

第四段：提供个性化解决方案（300字）

根据对客户需求和痛点的理解，我们需要为客户提供个性化的解决方案。在制定解决方案时，我们应该注重细节，充分考虑客户的特殊要求和实际情况。同时，我们要向客户明确解决方案的优势和益处，以帮助他们更好地认识到我们的价值和专业能力。与此同时，我们还应时刻关注市场的变化和客户的反馈，及时调整解决方案，以提供最具竞争力的服务。

第五段：客户关系维护（250字）

成功销售并不只是交付服务给客户，还需要建立和维护长期的客户关系。通过与客户建立信任和合作的关系，我们可以保持客户的满意度，获得重复业务和口碑推荐。为了实现这一目标，我们要保持与客户的良好沟通，及时解答客户的疑虑和问题，在客户遇到困难时主动提供帮助和支持。此外，我们还可以通过不定期的跟进和关怀，表达对客户的关心和重视，以巩固客户关系。

总结（100字）

会计师事务所的销售工作是一项复杂且具有挑战性的任务，但通过有效的销售策略和技巧，我们可以成功推动业务发展。理解客户需求、发现客户痛点并提供个性化解决方案是销售成功的关键。此外，维护良好的客户关系也是持续成功的重要保障。通过不断总结经验和提升销售能力，我们可以进一步提高会计师事务所销售的效率和质量。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn