# 最新证券公司部门年度总结

来源：网络 作者：花开彼岸 更新时间：2025-04-09

*最新证券公司部门年度总结一本次实习是从3月10日开始的，历经65天，先将我这段实习过程中的学习内容以及期间的心得体会简单介绍一下：第一周，我培养的是对证券市场的基本认识。所学的知识包括：1、如何摆正投资心态——在市场上坚持自己的判断，理性决...*

**最新证券公司部门年度总结一**

本次实习是从3月10日开始的，历经65天，先将我这段实习过程中的学习内容以及期间的心得体会简单介绍一下：

第一周，我培养的是对证券市场的基本认识。

所学的知识包括：

1、如何摆正投资心态——在市场上坚持自己的判断，理性决策，不盲目跟风。

2、如何做决策——基于大盘走势对个别股票进行分析。

3、如何鉴别信息——利空消息宁可信其有，不可信其无。

4、基本面与技术面的区别和联系——基本面优势在于中长线分析，而技术面优势在于短线走势判断。基本面在于选股，技术面在于选时机，但在实际应用中要把基本分析和技术分析结合起来。

此外，三大证券类报刊的阅读、每只股票走势图的浏览也是每天要做的功课。经过第一个星期的学习，我掌握了股票市场的基本运作模式。为更深入的学习奠定了良好的基础。

第二周，交易大厅前台实践。

这是让我们直接与客户接触的地方每天都有很多客户过来办业务，了解券商的对外工作流程是实习中必不可少的。偶尔柜台部的工作人员还让我们自己操作一些简单的步骤，亲身体验一下工作的乐趣。当然面对的客户都是各种各样的，有时候出现一些客户对工作的不理解不支持，还需要及时的处理，学习柜台人员的处理方式也成为了我这次实习的一大收获，同时我学习了开立资金账户、申请认购新股以及资金划拨的相关业务知识。掌握了证券交易软件“大智慧”的基本使用方法。掌握了手机炒股软件的下载流程和使用方法，并且在闲暇的时间阅读了“市操作的基本原理”全面学习了k线理论，macd，kdj等技术分析指标的知识，并随时查找相对应的股票走势予以学习。

第三周，主要是在股票市场中实践，判断大盘及个股走势。

期间，我理解了资金对于整个市场的影响以及股票成交量与价格的关系。进一步学习了黄金分割线在走势分析上的运用。研究了cr技术指标的公式以及用法。此外，还接触了一些形态理论的内容，加深了对证券市场的理解。

第四周，学习内容为基本面分析及股评撰写，根据大盘前期走势来预测后市动向。

期间，我掌握了股评的写作结构，已擅长从基本面和技术面分别对大盘进行分析并逐渐领悟到市场中各行业之间的联系。这段时间还接触到一些高级技术，并对资金管理知识有了一定的了解。

剩下的几周的学习内容是通过进驻银行网点实现的，挖掘潜在客户、服务现有客户，是这个阶段的主要学习内容。

通过学习银行的基本业务，接触客户，了解客户的投资意向以及风险承受能力，并通过自己所学的专业知识和对所了解的市场信息为其讲解现在市场行情和经济运行趋势，进而实现客户的挖掘和维护。这一阶段的学习不仅仅掌握了银行业务的办理流程，接触了客户，最重要的是这一阶段对自己人际关系的处理方法的影响，增加了社会经验学习了学校学不到的东西。

通过这两个月的实习，我对证券市场的理解更为深刻了。现已习惯用理性方法来分析各种问题。懂得了市场是变幻莫测的，最重要的是抓住其中的规律。这段时间我还培养了良好的学习习惯，学会了总结的方法。每天的股票浏览让我对历史走势——尤其是经典走势产生了一些印象，从而有机会在未来的市场上找出相似的头部形态来判断后市。

良好的开端是成功的一半，相信这次实习能够为我的职业生涯领航。两月的实习总的来说让我受益匪浅，和公司正式员工以及一起来实习的同学都变成了朋友，虽然即将离开这里，不过我们两月的相处都会给我们留下美好的回忆。企业文化的熏陶，团队协作与个人成长的协调，等等更让我受益匪浅。而对我影响最深远的就是文化了，在此期间，我一直在思考一个问题，一个人，一个企业，乃至一个国家的竞争优势究竟在哪里?这就可以从广发证券的精神，以精求发展的理念，一个草根券商的发展历程的真实写照找到答案。

这次实习也让我感受到学校里不能学到的东西是更需要我们用心去学的，这些才是真正以后在社会中我们将要用到的知识，也让我们认清了以后要努力的方向，让我有机会更深入地去思考今后的人生和职业规划，并给予我实现它们的动力。感谢证券给外这次实习机会，也希望--证券能够在国内的证券市场上具有日益强大的影响力，为构建和谐稳定的证券市场贡献力量，为国家经济的发展做出贡献。

**最新证券公司部门年度总结二**

实习目的：

实习时间：

实习地点：

实习单位和部门：

实习内容：

经过在\_证券营业部一周的实习，我从客观上对自己在学校里所学的知识有了感性的认识，使自己更加充分地理解了理论与实际的关系。我这次实习所涉及的内容，主要包括证券经纪业务中的开户与转户的流程，熟悉三方存款需要注意的事项，熟悉客户开发的各种方式和技巧，选择股票的应该考虑的各种因素以及证券的技术分析。现将本次的实习做一个全面的总结，报告如下：

在这一周的实习中，对证券公司的经纪业务有了深刻而且较为全面的了解。我想对我今后的工作会有很大的帮助。

1开户与转户的流程

证券公司的开户与转户的流程

第一步：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。

新开户的：客户本人身份证，和银行卡(除商业银行、汇丰银行卡外，各大银行的银行卡皆可)。

转户的：客户本人身份证，股东卡，银行卡(除商业银行、汇丰银行卡外，各大银行的银行卡皆可)。

第二步：

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。股东账户卡的费用为：a股(深圳50元，上海40元);b股(深圳120元人民币，上海150元人民币);开了基金账户可的费用为5元。

1、转户的：因有股东卡，所以无需以上操作。

第三步：新开户或转户：复印沪深股东卡，身份证，银行卡在同一张a4纸上;填写开户文本，风险警示书，银行卡所对应的三方存款单，客服确认书，员工营销确认单。

第四步：取号，带所填资料与相关证件等待叫号，客户亲临柜台由相关工作人员核实签名，并设定资金转户密码与股票交易密码。

第五步：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。

第六步：将员工营销单交于所属团队助理。

在做完上面的基本步骤之后客户的开户或转户业务也就完成了。

2三方存款需要熟悉的事项

第三方存款开户模式

行开户方式办理方农业银行带资金开户1、券商开户券商单方办理兴业银行带资金开户1、券商预指定，银行确认签约双方办理2、券商联合开户银券商单方办理3、银行联合开户银行单方办理建设银行1、券商预指定，银行确认签约双方办理工商银行带资金开户1、券商预指定，银行确认签约双方办理招商银行带资金开户1、券商预指定，银行确认签约双方办理中国银行1、券商预指定，银行确认签约双方办理浦发银行带资金开户1、券商预指定，银行确认签约双方办理交通银行带资金开户1、券商预指定，银行确认签约双方办理

3客户开发的方式与技巧

在证券公司当一个经纪人，所有的工作最终都是为开发客户服务的。所以掌握客户开发的方式和技巧是一件非常重要的事情，是关系到能不能在这个行业生存下去的大事。所以公司也特别注重这个能力的培养。总的来说客户开发的方式主要有十种，但经常用的也就是那么几种。

第一种就是电话营销。这种客户开发方式看起来是最简单的，因为你只要做在电话前打打电话就行了，其实不然。我觉得这种营销方式是最难掌握的，也是需要较多技巧的。首先，这中营销方式要求你具有良好的口才和较强的心理承受能力。这是因为你打电话的对象是一个你素未谋面的人，你在打电话的头十五秒钟你得让对方对你感兴趣，要不然很多的时候对方是会直接挂掉电话的，那你就没有任何机会了。

所一在前十五秒钟你的交代你所有的信息，比如你是做什么的，你是代表那个公司的，打电话给对方的目的是什么，能给对方带来什么好处。所以在开始时，你的话得简洁且速度掌握适当。如果对方能够和你对方，说明对方对你的话题还是比较感兴趣的。为了能够和对方较好的交谈，我必须掌握和多和客户聊天的话术。

同时还得具有较强的心理承受能力。有的时候你打电话给对方，而对方正好心情不好或者正在忙碌的时候，那么对方可能对你的这不合时宜的来点会感到恼怒的，甚至是恶语相加，这时候就要保持一颗平和的心态。同时我在实习的过程中，也发现这种方式也比较适合女同志的。

第二种就是银行驻点。我们是到中国建设银行去驻点，我们在银行中认真观察每个客户，耐心解答他们的问题，随时准备开发新的客户，同时跟带我们的周先生交流，也学到了很多东西。

第三种方式就是客户转介绍。这是客户开发中的一种级的方式。这种方式首要条件就是你的服务能够得到你现有的客户的肯定然后由你的现有客户向他们的亲戚朋友介绍。所以作为一名证券公司的经纪人，这也是客户开发的终极目标，因为唯有如此，你才可能由稳定的客户资源。

4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。这是非常重要的。同时也得关注一些热点话题，也就是常说的题材股。

这种股票比较适合短期偏好者。公司在交给我们选股的方法哟很多。有以技术分析为主要参考标准的，如18日均线，布林线等等。有以行业为参考标准的，如那个行业发展的比较好，那个行业现在受到政策的扶持，那个行业的盈利能力比较高，那个行业抗击风险的能力比较强。等等。总之在学习如何选股的过程中同时也是充实自己专业基础的过程，对专业基础的要求比较高。

5实习心得

通过在兴业证券营业部为期一周的实习，我对于自己的专业有了更深刻的了解，让我了解到了自己存在的缺点和不足，也让我对未来的工作充满了信心。在实习的过程中，我的感受颇多。

第一，证券公司是一个能够全面体现出一个人的能力的地方。要在证券公司里生存下去每个人都要有自己的一套生存法宝，要不然迟早会被淘汰出局的。所一在这里的每一个人都要有扎实的专业基础知识和纯熟的业务技能。唯有如此，你才能够在这个貌似风平浪静实则竞争异常激烈的地方找到一席之地。同时，在证券公司工作必须保持着不断学习的习惯。因为证券行业的所有东西都可以说是不确定的，很多的东西都是在不断变化，很多新的规定都在不断地出台。所以要保持不断的学习习惯，才能够跟上时代的发展，才能够把事情做的更好。

第二，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，他们都会尽自己的努力去做好一切。比如：在营业部的客服部和前台的员工他们的工作是非常的单一、非常辛苦的，但是他们没有怨言，一如既往认认真真地完成每件事。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。

第三，在这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上学到的东西有十分大的差距。在以前我仅仅注重理论而忽略了实际操作是无法胜任自己的工作的，这使我真正的懂得了“理论联系实际”的重要性，并且决心将它变为实践。要使自己不断的完善就要进一步的学习，通过学习使理论和实际能够得到有机的结合。

第四，动手能力是十分重要的。在本次的实习中，我深深的感受到动手能力的重要性，在证券公司实习的并不都是本科毕业生，但是他们的业务却比我们本科生要出色的多，他们不仅有扎实的理论基础知识，而且有很强的动手操作能力，能够将自己的业务做的十分出色。这使我明白了为什么在当今社会中会有如此之多的大学生找不到工作。在实习中我体会到，如果能将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，用实践来弥补课本中的不足，这才是我们大学学习的真正目的所在。养成良好的动手能力，才能使我们在以后的工作中游刃有余。

通过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的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。虽然这次实习的业务多集中于比较简单的前台开户业务，但是，这帮助我更深层次地理解证券开户与转户的流程，对三方存款所存在的一些基本问题有了更为深入的了解，使我在证券方面的知识不仅仅局限在书本方面，而是有了一个比较全面的了解。

俗话说，千里之行始于足下，这些最基本的业务往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的实务尤其显得重要，特别是目前的就业形势下所反映的高级技工的工作机会要远远大于大学本科生，就是因为他们的动手能力要比本科生强。从这次实习中，我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们学习与实习的真正目的。

**最新证券公司部门年度总结三**

很荣幸能够参加广发证券公司的实习项目。在两个月的实习期内，我学到很多证券领域的知识，熟悉了公司的运作方式，把握了证券营销的基本技巧，深刻了解了证券市场的基本知识，这段实习经历给我留下深刻印象，也将对我的今后的工作学习中产生重大的影响。

本次实习是从3月10日开始的，历经65天，先将我这段实习过程中的学习内容以及期间的心得体会简单先容一下：

第一周，我培养的是对证券市场的基本熟悉。

所学的知识包括：

1、如何摆正投资心态——在市场上坚持自己的判定，理性决策，不盲目跟风;

2、如何做决策——基于大盘走势对个别股票进行分析;

3、如何鉴别信息——利空消息宁可信其有，不可信其无;

4、基本面与技术面的区别和联系——基本面上风在于中长线分析，而技术面上风在于短线走势判定。基本面在于选股，技术面在于选时机，但在实际应用中要把基天职析和技术分析结合起来。

此外，三大证券类报刊的阅读、每只股票走势图的浏览也是天天要做的作业。经过第一个星期的学习，我把握了股票市场的基本运作模式。为更深进的学习奠定了良好的基础。

第二周是交易大厅前台实践。这是让我们直接与客户接触的地方天天都有很多客户过来办业务，了解券商的对外工作流程是实习中必不可少的。偶然柜台部的工作职员还让我们自己操纵一些简单的步骤，亲身体验一下工作的乐趣。当然面对的客户都是各种各样的，有时候出现一些客户对工作的不理解不支持，还需要及时的处理，学习柜台职员的处理方式也成为了我这次实习的一大收获，同时我学习了开立资金账户、申请认购新股以及资金划拨的相关业务知识;把握了证券交易软件“大聪明”的基本使用方法;把握了手机炒股软件的下载流程和使用方法，并且在闲暇的时间阅读了“市操纵的基本原理”全面学习了k线理论，macd，kdj等技术分析指标的知识，并随时查找相对应的股票走势予以学习。

第三周主要是在股票市场中实践，判定大盘及个股走势。期间，我理解了资金对于整个市场的影响以及股票成交量与价格的关系;进一步学习了黄金分割线在走势分析上的运用;研究了cr技术指标的公式以及用法。此外，还接触了一些形态理论的内容，加深了对证券市场的理解。

第四周的学习内容为基本面分析及股评撰写，根据大盘前期走势来猜测后市动向。期间，我把握了股评的写作结构，已擅长从基本面和技术面分别对大盘进行分析并逐渐领悟到市场中各行业之间的联系。这段时间还接触到一些高级盘\_\_\_术，并对资金治理知识有了一定的了解。

剩下的几周的学习内容是通过进驻银行网点实现的\'，挖掘潜伏客户、服务现有客户，是这个阶段的主要学习内容。通过学习银行的基本业务，接触客户，了解客户的投资意向以及风险承受能力，并通过自己所学的专业知识和对所了解的市场信息为其讲解现在市场行情和经济运行趋势，进而实现客户的挖掘和维护。这一阶段的学习不仅仅把握了银行业务的办理流程，接触了客户，最重要的是这一阶段对自己人际关系的处理方法的影响，增加了社会经验学习了学校学不到的东西。

通过这两个月的实习，我对证券市场的理解更为深刻了。现已习惯用理性方法来分析各种题目。懂得了市场是变幻莫测的，最重要的是捉住其中的规律。这段时间我还培养了良好的学习习惯，学会了总结的方法。天天的股票浏览让我对历史走势——尤其是经典走势产生了一些印象，从而有机会在未来的市场上找出相似的头部形态来判定后市。

良好的开端是成功的一半，相信这次实习能够为我的职业生涯领航。两月的实习总的来说让我受益匪浅，和公司正式员工以及一起来实习的同学都变成了朋友，固然即将离开这里，不过我们两月的相处都会给我们留下美好的回忆;企业文化的熏陶，团队协作与个人成长的协调，等等更让我受益匪浅。而对我影响最深远的就是文化了，在此期间，我一直在思考一个题目，一个人，一个企业，乃至一个国家的竞争上风究竟在哪里?这就可以从广发证券的精神，以精求发展的理念，一个草根券商的发展历程的真实写照找到答案。

这次实习也让我感受到学校里不能学到的东西是更需要我们专心往学的，这些才是真正以后在社会中我们将要用到的知识，也让我们认清了以后要努力的方向，让我有机会更深进地往思考今后的人生和职业规划，并给予我实现它们的动力。感谢广发证券给外这次实习机会，也希看广发证券能够在国内的证券市场上具有日益强大的影响力，为构建稳定的证券市场贡献气力，为国家经济的发展做出贡献。

**最新证券公司部门年度总结四**

寒假实习报告 | 暑假实习报告 | 实习报告1000字 | 2000字 | 3000字 | 4000字 | 5000字

①到营业柜台办理时，如实填写《自然人证券帐户注册申请表》或《机构证券帐户注册申请表》的\"申请人填写\"栏;

②交纳费用;

③待开户柜员输入资料，合法开户信息返回后，打印，领回证券帐户卡。

(二)开立资金帐户

有了证券帐户您就可以申请开立资金帐户了，资金帐户是用于记载您买卖证券的资金变动及余额情况的帐户。资金帐户由证券公司营业部为投资者开设。您可以根据您所在地区您选择一家证券营业部，作为自己买卖证券的代理人，并与它签定《证券买卖代理协议》及相关协议。

1、开立资金帐户的必备资料

个人投资者：本人亲往办理的，提供本人身份证、证券帐户及其复印件;

**最新证券公司部门年度总结五**

这学期经过在网上投简历、面试之后，我有幸被中信证券古北路营业部录取。这是我第一次在券商公司实习，在这段时间里，我学到了许多在学校未能学到的新知识，这将对我未来职业的发展发挥重要的作用。第一次近距离的走进证券公司，我不但了解到了公司的发展历程，企业文化，组织结构及管理制度，同时进一步夯实了我的专业知识，提升了我的表达沟通能力和营销能力，养成良好的工作习惯和态度，使我获益匪浅。

实习单位概况

中信证券股份有限公司是一家综合类证券公司，全牌照、创新类aa级券商(国内暂无aaa级)，国内券商中综合实力排名第一。中信证券上海古北路营业部位于长宁区古北新区古北路黄金城道路口。我部营业面积近1000平方米，环境布置独树一帜，客户厅设有100多个位置，环境舒适。公司近年来在中信证券上海地区业绩迅速上升，无论在产品销售，现金增值业务，融资融券业务，非通道业务上都有明显的提升。古北路营业部致力于为客户提供各种高端理财咨询，为满足客户理财，融资需求提供各项服务，为个人客户和机构客户提供多样化的融资渠道。

实习工作和体会

实习期间每天的工作时间是早上8:30至11:30，下午1:00至5：00。工作安排是每天早上开完晨会后就开始着手做自己的工作，我的工作内容按时间前后主要分为两部分：人事助理和前台助理工作。

作为人事助理，主要工作还是招聘。在开始工作之前，负责老师先开会对我培训了一下招聘的相关事宜。他告诉我公司主要招的岗位，用人标准，怎么搜索简历等，完了之后我便开始工作。工作总是有节奏的一步步开展，刚开始时老师只是给一批名单我，让我打电话约来面试。刚开始打时或多或少都有点紧张和恐惧，等打了一两天后效果就好了许多，也掌握了一些打电话的窍门。接着我开始搜简历，这个工作也是慢慢推进的。一开始是老师给我一堆简历作为例子教育我怎么取舍，接着由我到网上挑25个简历让老师过目，并对我挑的简历进行深入浅出的分析，这样来回几次之后我就能自己晒简历约面试了，而不需要经过老师来审阅。最后还有一项工作就是老师还带着我去面试应聘者。这是个很有意义的工作，老师在面试结束后总会向我分析应聘者的一些状况，从而教会我怎么看人。

前台助理的主要工作是营销推广和营销推动两个部分，具体包括产品销售，摆摊开发新客户、评选颁奖，信息传递等工作。在我实习阶段正好赶上了公司微信推广，两融开户，个股期权模拟交易等多个活动。这些活动的推广自然落到了我的身上。微信推广、两融开户主要是通过打电话途径要求客户绑定公司的公共微信账号、约客户来营业部开两融账户。个股期权交易则是通过邮寄的方法对客户进行相关业务知识教育。在做这些工作之前，负责老师都会对我进行相关的培训和学习。颁奖主要针对营业部表现出色的员工进行奖励，这是营销推动的一种方式。每个我月负责把获奖名单列出来，然后将名字用一种能吸引眼球的方式公布在公司显著的位置。销售产品统计汇报也是推动营销的方式，及时让投资顾问了解自己的业绩状况，这将有助于完成任务。我每周都会将最新数据统计出来并在周一晨会向投顾汇报。这次实习，收获很大，学到的东西很多，归纳出来主要分为三大块内容：专业知识的提升、营销沟通能力的提升以及工作习惯的养成。

专业知识的提升。由于营业部的主要工作是业务办理和营销产品，因此我会接触到各种各样产品和业务。在大学期间的课堂上我主要学习到的是一些股票基金债券等的.一些基本概念，但详细情况和具体操作都不是很了解。在实习过程中，公司给了我这样一个学习的机会，让我更深入的学习了解。

首先是个人开户流程：

1、个人开户需提供身份证原件及复印件，深、沪证券账户卡原件及复印件;若是代理人，还需与委托人同时临柜签署《授权委托书》并提供代理人的身份证原件和复印件;

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。其次是产品学习。如今各种金融产品的概念，要素，特点等我都已经十分清楚。最后就是证券市场的分析。

每天晨会都会有资深投顾进行市场的分析，这对我来说是难得的学习机会，我也从中获益颇多。

1.熟悉k线理论。k线代表市场多空博弈，阳线表明多胜空，阴线表明空胜多。k线图有多重形状以及由k线图可以组成多重形态。我们从k线图中，既可看到股价(或大市)的趋势，也同时可以了解到每日市况的波动情形。比如太阳线，此种图表示最高价与收盘价相同，最低价与开盘价一样，上下没有影线。表示强烈的涨势，股市呈现高潮，买方疯狂涌进，不限价买进。各种图状就不一一赘述，总之，k线图可以做为很好的一个判断依据。

2.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择。

(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。

营销沟通能力的提升。在实习阶段，营销在营业部是每天都会有的工作，我不但在看别

人营销，同时自己也营销。经过三个月的实习，在这方面有了一定的建树。营销就是根据市场需要组织生产产品，并通过销售手段把产品提供给需要的客户被称作营销。

营销的主要过程有：

(1)机会的辨识

(2)新产品开发

(3)对客户的吸引

(4)保留客户，培养忠诚

(5)订单执行。

电话销售的话整个过程分为四部分：

1、电话销售心态调整

2、快速陌生电话约访

3、电话中的销售技巧

4、电话销售自我管理。

由于在营销过程中遭到拒绝打击是家常便饭的事情，因此，内心受挫，心情低落便自然而然的容易出现。然而心情是影响营销成败的关键因素之一。解决这个问题的唯一途径只有多锻炼，当经历了足够多的打击时，就能从容面对这一切了，而不是因此心情低落。在实习阶段我打了很多电话，也遭受了很多的打击，很多次也都使我心情低落，但效果还是一次次变好了。我的语言沟通能力也上来了，心理承受能力也增强了。营销需要的不仅是技能，还需要积极的心态，自信心，承受力等软实习，对我的锻炼起到非常大的作用，使我在这些方面进步很多。

工作习惯和工作态度的养成。作为新入职的人来说，刚开始的工作很关键，养成的工作习惯或将影响一生。幸运的是，公司负责我的老师不但很负责，要求严格，而且还利用闲散时间教会我这方面的东西。首先在工作态度上一定要谦逊积极。作为新人态度要恭敬，谦虚好学。这不但关系到工作的顺利进展，也关系到和同事的人际关系处理问题。当领导交代任务是要积极的去完成，而不能找理由推脱。在习惯方面最基本的是遵守公司准则，不迟到早退。作为新人还要谨言慎行，毕竟和老同事之间有一定的年龄差距和分歧，不乱说话，乱做事，工作才能顺顺利利，开开心心!在实习期间我严格遵循着公司的规章制度，同时坚持低调做人，高调做事原则，这些习惯对我工作的顺利进行都发挥了重要的作用。

这次实习时间很短，但的确很有必要，很有意义，同时也是一次令人非常难忘的经历。实习中我收获最大的主要包括三方面内容：专业知识的进一步深造学习、营销沟通能力的提升、良好工作习惯和态度的养成。“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”，经过这次实习，我深切体会到理论和实践的关系及重要性。理论来源于实践并对实践有指导作用，实践检验理论并促进理论的发展，二者相辅相成，共同发展。我们只有将二者结合，才能理论的重大作用，才能在实践中学得更多，收获更多。在未来的学习工作中，我们要切记二者的结合，在工作中不忘加强理论学习，在学习中更不要忘记实施行动。总之，在工作中注意工作习惯和态度，多方面的学习，坚持理论与实践相结合，我们才能成长的更快，更优秀，更成功。

**最新证券公司部门年度总结六**

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。我想对我的工作做以下简要的鉴定：

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。

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