

运营管理岗位实训报告(大全8篇)

通过整改报告的撰写，我们可以看到问题的根源和发展趋势，提出有效的改进方案和措施。如果你正在为写报告范文而烦恼，不妨看看以下这些范文，或许能给你一些启发。

运营管理岗位实训报告篇一

七月十三号

通过这一次的实习，本人可以说是获益匪浅，这一点是毋庸置疑的。就大的方面有几个，其一便是了解了作为一家担保公司所具有的盈利模式，以及本人所在的该公司的一些基本情况，从侧面能够多少了解到一些金融行业的概况出来。再者便是通过对担保业务实际案例额的接触分析，初步了解了担保业务的流程和操作。最后便是通过短期的实习生活，熟悉了当下金融行业的从业生活，对于以后的人生道路，职业规划有着重大的意义。

本人被安排在运营管理这一块部门，其工作比较冗杂多样，除了资料整理，数据集总之外，还要作为对外联系的一个接口。在除了部门内部帮助同事处理一些琐事之外，更多的学习是来自于在外跟随接触担保实际案例，并从中接触了解许多事情。

接下来本人将会按由时间顺序来囊括一下直到七月二十六日上午之前的七天实习经历，并且附上些许个人感想。

七月十五号

这是报到的那一天，早上由于心情比较激动兴奋，并且对于公交速度的错误估计，提前了将近半个小时来到了公司。在外头闲逛了两圈，平复了心情之后，才是进入了办公大楼。就总体感觉而言，耸高的大中华国际贸易广场给人的感觉就

是安静和压抑，又是参杂着些许的严肃。门口外一板“衣冠不整，恕不接待”的精简八字，就说明了内里的与众不同。可能在内里工作的人兴许没有这方面的感觉，但是对于我个人来说，还是感觉到了莫大的压力，这简单的八字，还有电梯的刷卡制度，都是一层隔膜，区分开内里与外界。毕竟是深圳市的金融商务中心，外头的人都以为内里会是精英的聚集之地，所以这样的念想会使我有着颇多顾虑。

上得办公的楼层，那么这种感觉就更加的严重，偌大的办公地带，泾渭分明，布局有致，而且色泽都是采用偏冷的色调，里头煞是安静，端望这里头忙碌的西装革履们，眼熟而压抑的气氛就迎面扑来。对于我来说，一切都是新鲜的，一切都是陌生的，所以感觉很难下手。不过水到山前必有路，于是我报了到，在自己临时的位置上做了下来。

本人并不是内向的性格，不过看着周遭的各位，有时候根本就难以下口，因为我并不知道他们在做什么，他们在忙什么，什么时候能够和他们说话，什么时候他们愿意说话，而不是敷衍我，因为我不熟悉环境，也不熟悉那些职场的状况，看不懂每个人的行动，所以我也不能够也不好意思去主动打扰别人。不过好在能够是跟本部门的两位同事前辈聊了一会儿，促进了一下感情，混了个脸熟。

就这一个短短的上午，也没有做太多有意义的事儿，帮助韩毅同事整合了一份excel数据表格，也就过了两个小时！暗自庆幸自己电脑水平还是不错的，能够帮上忙而不是干坐着，这就太好了。

七月十八号

这一天是正式上班的第一天，无所适从的感觉比起报到那一天更加深刻，随手翻弄了一下电脑，看见了机子上任主任留下了很多不错且有用的资料，便是翻看了起来。内里有涉及到再担保，担保流程详细说明，以及关于ab角撰写报告时

候的要点，还有风险控制需要注意的事项，看了之后才是对于业务有了个比较清晰的认识，获益良多。

运营管理岗位实训报告篇二

通过这一次的实习，本人可以说是获益匪浅，这一点是毋庸置疑的。就大的方面有几个，其一便是了解了作为一家担保公司所具有的盈利模式，以及本人所在的该公司的一些基本情况，从侧面能够多少了解到一些金融行业的概况出来。再者便是通过对担保业务实际案例的接触分析，初步了解了担保业务的流程和操作。最后便是通过短期的实习生活，熟悉了当下金融行业的从业生活，对于以后的人生道路，职业规划有着重大的意义。

本人被安排在运营管理这一块部门，其工作比较冗杂多样，除了资料整理，数据集总之外，还要作为对外联系的一个接口。在除了部门内部帮助同事处理一些琐事之外，更多的学习是来自于在外跟随接触担保实际案例，并从中接触了解许多事情。

接下来本人将会按由时间顺序来囊括一下直到七月二十六日上午之前的七天实习经历，并且附上些许个人感想。

七月十五号

这是报到的那一天，早上由于心情比较激动兴奋，并且对于公交速度的错误估计，提前了将近半个小时来到了公司。在外头闲逛了两圈，平复了心情之后，才是进入了办公大楼。就总体感觉而言，耸高的大中华国际贸易广场给人的感觉就是安静和压抑，又是参杂着些许的严肃。门口外一板“衣冠不整，恕不接待”的精简八字，就说明了内里的与众不同。可能在内里工作的人兴许没有这方面的感觉，但是对于我个人来说，还是感觉到了莫大的压力，这简单的八字，还有电梯的刷卡制度，都是一层隔膜，区分开内里与外界。毕竟是

深圳市的金融商务中心，外头的人都以为内里会是精英的聚集之地，所以这样的念想会使我有着颇多顾虑。

上得办公的楼层，那么这种感觉就更加的严重，偌大的办公地带，泾渭分明，布局有致，而且色泽都是采用偏冷的色调，里头煞是安静，端望这里头忙碌的西装革履们，眼熟而压抑的气氛就迎面扑来。对于我来说，一切都是新鲜的，一切都是陌生的，所以感觉很难下手。不过水到山前必有路，于是我报了到，在自己临时的位置上做了下来。

本人并不是内向的性格，不过看着周遭的各位，有时候根本就难以下口，因为我并不知道他们在做什么，他们在忙什么，什么时候能够和他们说话，什么时候他们愿意说话，而不是敷衍我，因为我不熟悉环境，也不熟悉那些职场的状况，看不懂每个人的行动，所以我也不能够也不好意思去主动打扰别人。不过好在能够是跟本部门的两位同事前辈聊了一会儿，促进了一下感情，混了个脸熟。

就这一个短短的上午，也没有做太多有意义的事儿，帮助韩毅同事整合了一份excel数据表格，也就过了两个小时！暗自庆幸自己电脑水平还是不错，能够帮上忙而不是干坐着，这就太好了。

七月十八号

这一天是正式上班的第一天，无所适从的感觉比起报到那一天更加深刻，随手翻弄了一下电脑，看见了机子上一任主任留下了很多不错且有用的资料，便是翻看了起来。内里有涉及到再担保，担保流程详细说明，以及关于ab角撰写报告时候的要点，还有风险控制需要注意的事项，看了之后才是对于业务有了个比较清晰的认识，获益良多。

约莫是九点半左右，便是和邹总李总一行人去看了一家企业，企业名称是嘉海科技有限公司，公司地址龙岗坪山竹坑，路

途有些远，撇去和对方总经理马军交流以及短暂的观看公司的时间，感觉更多的是花在了赶路上。

下面说说仅仅是本人对那个企业的看法以及在现场观察领导和对方总经理交流以及查看厂房事情。首先进入了厂区，来到了总经理办公室给我的感觉就是简陋，我当时就觉得，总经理办公室和隔壁的文员办公区都是如此，那么这个企业也不会正规到哪里去。由于当时我是第一次来看企业，并没有事先准备，所以对于企业的盈利和概况都没有任何的了解。这种业务的来往，很注重的是接待的礼仪，至少我是这般的认为的，对于我来说，随时都是要注意让领导们先坐，然后自己做，我不懂的地方太多，所以都是要看着领导们做，我再权衡自己的角色，然后看要不要跟着做，这种观察，知道我养成了习惯之，相信都是会有点辛苦，一不留神犯了错误，那就会很尴尬。我时刻告诉自己，虽然不过是个实习生，但是在外还是要代表这个公司，所以一定要注意自己的一言一行。我姑且认为我这个想法是正确的，于是接下来我的重点便是观察我方两位老总与对方总经理的谈话，尤其是注意了我方两位老总提出的问题，涉及到什么方面，以及这样问的用意。我认为两位老总问的问题实在是广泛，当然我觉得如果经常这样问问题的话，大脑是会有固定的思维模式的，多次操作之后，该问什么不该问什么，都是很严谨，并且能够从问题的答案中迅速的得到答案。我以为，其一是如何让所问的问题最少但是覆盖面最广，这是重点，然后就是这样的问题又不能够太让对方反感，这是第二个问题，在问话的过程中注意的技巧，比如说怎样的表情会让对方稍微轻松一些，不能够总是板着脸，就算对方对于你的问题答非所问也罢，也要是兴趣盎然的听下去。自然，对方并不会总是给出你想要的答案，或者干脆是扯话题忽悠你，但是权衡利弊，有时候也不能够追问，因为对方不过是委婉的告诉你他并不想说，谈话的交流我个人觉得并不能够得到太多真实有用的东西，很多都是虚的，但是重点在于接触对方这个企业主，这一点倒是很有意义。因为做企业的是人，企业主的为人会决定了这笔担保以及这个企业的未来，我仔细的考虑了一下，担保

最重要的还是信用，要处理抵押太麻烦了，所以我们希望的是企业有足够的实力来还款，而不是有足够的抵押来借款。

我并不能够通过这样简短的谈话对方老总做出怎样的判断，因为那都是很片面的东西，于是接下来我要说说自己参观对方厂房的感受。首先第一点就是简陋，很不规范。

运营管理岗位实训报告篇三

鉴于是非正式的报告，所以言语可能会比较个人化。

通过这一次的实习，本人可以说是获益匪浅，这一点是毋庸置疑的。就大的方面有几个，其一便是了解了作为一家担保公司所具有的盈利模式，以及本人所在的该公司的一些基本情况，从侧面能够多少了解到一些金融行业的概况出来。再者便是通过对担保业务实际案例的接触分析，初步了解了担保业务的流程和操作。最后便是通过短期的实习生活，熟悉了当下金融行业的从业生活，对于以后的人生道路，职业规划有着重大的意义。

本人被安排在运营管理这一块部门，其工作比较冗杂多样，除了资料整理，数据集总之外，还要作为对外联系的一个接口。在除了部门内部帮助同事处理一些琐事之外，更多的学习是来自于在外跟随接触担保实际案例，并从中接触了解许多事情。

接下来本人将会按由时间顺序来囊括一下直到七月二十六日上午之前的七天实习经历，并且附上些许个人感想。

七月十五号

这是报到的那一天，早上由于心情比较激动兴奋，并且对于公交速度的错误估计，提前了将近半个小时来到了公司。在外头闲逛了两圈，平复了心情之后，才是进入了办公大楼。

就总体感觉而言，耸高的大中华国际贸易广场给人的感觉就是安静和压抑，又是参杂着些许的严肃。门口外一板“衣冠不整，恕不接待”的精简八字，就说明了内里的与众不同。可能在内里工作的人兴许没有这方面的感觉，但是对于我个人来说，还是感觉到了莫大的压力，这简单的八字，还有电梯的刷卡制度，都是一层隔膜，区分开内里与外界。毕竟是深圳市的金融商务中心，外头的人都以为内里会是精英的聚集之地，所以这样的念想会使我有着颇多顾虑。

上得办公的楼层，那么这种感觉就更加的严重，偌大的办公地带，泾渭分明，布局有致，而且色泽都是采用偏冷的色调，里头煞是安静，端望这里头忙碌的西装革履们，眼熟而压抑的气氛就迎面扑来。对于我来说，一切都是新鲜的，一切都是陌生的，所以感觉很难下手。不过水到山前必有路，于是我报了到，在自己临时的位置上做了下来。

本人并不是内向的性格，不过看着周遭的各位，有时候根本就难以下口，因为我并不知道他们在做什么，他们在忙什么，什么时候能够和他们说话，什么时候他们愿意说话，而不是敷衍我，因为我不熟悉环境，也不熟悉那些职场的状况，看不懂每个人的行动，所以我也不能够也不好意思去主动打扰别人。不过好在能够是跟本部门的两位同事前辈聊了一会儿，促进了一下感情，混了个脸熟。

就这一个短短的上午，也没有做太多有意义的事儿，帮助韩毅同事整合了一份excel数据表格，也就过了两个小时！暗自庆幸自己电脑水平还是不错，能够帮上忙而不是干坐着，这就太好了。

七月十八号

这一天是正式上班的第一天，无所适从的感觉比起报到那一天更加深刻，随手翻弄了一下电脑，看见了机子上任主任留下了很多不错且有用的资料，便是翻看了起来。内里有涉

及到再担保，担保流程详细说明，以及关于ab角撰写报告时候的要点，还有风险控制需要注意的事项，看了之后才是对于业务有了个比较清晰的认识，获益良多。

约莫是九点半左右，便是和邹总李总一行人去看了一家企业，企业名称是嘉海科技有限公司，公司地址龙岗坪山竹坑，路途有些远，撇去和对方总经理马军交流以及短暂的观看公司的时间，感觉更多的是花在了赶路上。

下面说说仅仅是本人对那个企业的看法以及在现场观察领导和对方总经理交流以及查看厂房事情。首先进入了厂区，来到了总经理办公室给我的感觉就是简陋，我当时就觉得，总经理办公室和隔壁的文员办公区都是如此，那么这个企业也不会正规到哪里去。由于当时我是第一次来看企业，并没有事先准备，所以对于企业的盈利和概况都没有任何的了解。这种业务的来往，很注重的是接待的礼仪，至少我是这般的认为的，对于我来说，随时都是要注意让领导们先坐，然后自己做，我不懂的地方太多，所以都是要看着领导们做，我再权衡自己的角色，然后看要不要跟着做，这种观察，知道我养成了习惯之，相信都是会有点辛苦，一不留神犯了错误，那就会很尴尬。我时刻告诉自己，虽然不过是个实习生，但是在外还是要代表这个公司，所以一定要注意自己的一言一行。我姑且认为我这个想法是正确的，于是接下来我的重点便是观察我方两位老总与对方总经理的谈话，尤其是注意了我方两位老总提出的问题，涉及到什么方面，以及这样问的用意。我认为两位老总问的问题实在是广泛，当然我觉得如果经常这样问问题的话，大脑是会有固定的思维模式的，多次操作之后，该问什么不该问什么，都是很严谨，并且能够从问题的答案中迅速的得到答案。我以为，其一是如何让所问的问题最少但是覆盖面最广，这是重点，然后就是这样的问题又不能够太让对方反感，这是第二个问题，在问话的过程中注意的技巧，比如说怎样的表情会让对方稍微轻松一些，不能够总是板着脸，就算对方对于你的问题答非所问也罢，也要是兴趣盎然的听下去。自然，对方并不会总是给出你想

要的答案，或者干脆是扯话题忽悠你，但是权衡利弊，有时候也不能够追问，因为对方不过是委婉的告诉你他并不想说，谈话的交流我个人觉得并不能够得到太多真实有用的东西，很多都是虚的，但是重点在于接触对方这个企业主，这一点倒是很有意义。因为做企业的是人，企业主的为人会决定了这笔担保以及这个企业的未来，我仔细的考虑了一下，担保最重要的还是信用，要处理抵押太麻烦了，所以我们希望的是企业有足够的实力来还款，而不是有足够的抵押来借款。

我并不能够通过这样简短的谈话对对方老总做出怎样的判断，因为那都是很片面的东西，于是接下来我要说说自己参观对方厂房的感受。首先第一点就是简陋，很不规范。(本站)这个最直观的想法估计不单止我会有，我了解到这是个做led支架电镀的企业。我要承认首先我并没有想到这么细小的工作都是达到了专门开一个厂来的地步，因为我认为这种简单的工艺不过是稍微大一点的厂商都能够在普通的流水中完成。可能是我不大懂这一个行业的情况，但是我高中理科出身的，对于电镀还是有着一定的了解，在高中化学课本中比较详细的介绍中，我知道电镀根本就不是很有技术的一门工艺，只要掌握着电解质的配方（我认为这种配方应该是公开的，在网上本人经常能够查看到这类的工业配方。），这种工艺可复制性极强，至于企业主所说的客户规模广泛，该企业将这种电镀好了的支架卖出去，再由对方做成终端成品，我认为其中的利润不大，至于企业主说了很多例子，距离led产品的高利润，那都是成品的利润，我不认为该企业能够有多么好的前景。再者是通过对企业内部的观察，根据我的知识了解，电解质是由剧毒的氰化物组成的，然而我看到的是有员工直接用手将电解质涂抹在了led支架上，但愿我是看错，不然，本人对于该企业的员工健康感到担忧。

自然，以上的看法和意见不过是我个人在本人的学识限制之下做出的看法，至于对该企业资金流转，担保之后对企业在其江西厂房使用的追踪控制，这都是我在详细看了ab角的报

告之后才明白的，那时候我仅仅是考虑到了该企业财务和公司管理都很不规范，个人判断是这个企业不会长久。

因为跟着过来学习如何考察评估一个企业，我也是应当要强迫自己做出一个决定出来，我以为，就算是评审者再如何的聪明，都是不能够得到这个企业的全貌，就连企业主自己都不能够断定企业的未来，那么作为评审者所面临的风险会更大，在不对称信息下，学会顶着风险作案，痛下决心，这也是我要学习的。

这一日过的比较充实，出了上午的嘉海科技有限公司，下午还跟随者老总们考察了另外一家叫金动科力有限公司。

顺序和上午的有所不同，我们先是在对方负责人的陪同之下看了企业的情况，然后才是交流。我有在自己的记事本里头画了一幅该公司的建筑见图，从正门进来的右手边是三层的建筑，有一楼的库房和三楼的办公层，二楼没有进去。左手则是员工宿舍以及饭堂，正对面的建筑则是工作厂间。对比起我唯一看过的早上的那家企业来说，这里就规范很多，而且对于员工的管理也做的到位，起码企业给人感觉干净舒服。因为有提前仔细阅读了发过来的资料（第一看资料没有太多经验，多少有点看不懂，反正都是一股脑的看了下去，重复的看）对于这个公司有一定的了解。该公司是由一对夫妻所实际控制的，妻子是实际控制人，管理财务等方面，而作为这次接待我们的负责人则是她的先生，罗万祥（名字有好好的记住，生怕称呼的时候不到位。）负责技术方面。该企业是以生产发动机和二次发电机为主，上下游客户良好，由于这些资料评审们都有，所以我再报告中就不多讲。坐在一起的交流，我又是要重点的注意双方交流的过程来。实际上，对于不同的老总，问的问题多少有些区别，不过大致上是大同小异的，比方说问问财务，盈利方面，问问公司前景，以及企业主对于该公司的看法，还有会拉拉家常，放松一下气氛，比方说问问对方的亲属（亲属可能会有在公司里头工作），亦或者是问问孩子之类。就个人认为，这个是中国

业务模式，国外大概不会这样问的，不过对于个人来说，有人关心你的孩子，确实是比较直接问业务来的舒心一些。当然用过这次的谈话，我也是能够得到和学习更多的东西，比方说，借款的用途和原因。就这次谈话我就了解到，该公司并没有缺钱，而是要借由借钱来和银行打好关系，联系起上午那位马总经理说及的人情问题，我深以为然，中国是个讲人情的地方，和银行弄好关系，在不缺钱的时候借钱，往后在没钱的时候借钱也容易，是为了增加个人信用度的举措。于是便是明白了，作为企业主确实要考虑很多，然而我觉得，这个道理懂的人不少，我也懂，但是我能够考虑到那么多么？那就不一定了，只能说是不断学习，不断的完善严谨自己的思维。

七月十九日

这一天的上午的任务是送一份资料到比较远的地方，地址是在龙岗区中心城的鼎业村镇银行。坐地铁花了很多的时间，考虑到了可能那些业务员平时都是这般的辛苦，在交通上折腾，于是就深深的感慨。

在暴雨和走错路的情形之下，我还是完好准时的将资料送到了对方的手上，感觉自己在被接待的时候表情有些僵硬，不过总不能够老是以实习上作为借口，只能赶快改进，老想着自己也不是那种寡言之人，不过真要交谈起来还是会有代沟，就这么不到一分钟的接触，就让我感受到了莫大的差距。实际上这种交流的问题并不是短时间能够解决的，仔细想想，我要考虑很多东西，为什么别人要和你说话，被人是怎样的情绪和心情在说话，要说什么能说什么，该不该说，该不该讲。就我和对方这么简短的对话看来，我不过是个送资料的人，自然我代表的公司和该银行有合作关系，所以接待态度也很不错，而我作为公司派过来的员工，还是那一句话，虽然是个实习的，但是你不说别人也不知道，我代表的是公司形象，所以说话要不卑不亢，聊了几个话题，然后很友好的再见。对于习惯了业务的人来说这不过是很简单的事情，

但是于我而言就是新鲜又刺激，我要注意自己的言行，但是有一点又是要格外理解的，那便是我并不知道这一类的接待会说什么，也许对方看着外头的雨大会多留我下来，但是我还是不知道该说什么，因为我还不是这个圈子内里的人，我并不知道他们有什么共同的话题，这样的情形在和同事一起的时候也会有，但是这个个人觉得难以短暂的改善。

下午则是旁观了关于业务的评审会，据说评审会是每个周二和周四下午举行。

在场的有几位评审员还有ab两角。顺序如下□ab角按照先后顺序讲述了自己的报告，然后退场让评审员们商量，最后做出决定。这里看的情切，几位评审员们根据自己于这个业务的牵扯关联程度，多少是由一些太上得区别，不过都有共同的特点，那就是能够很快的揪出疑点重点，问出相关的风险眼来。反观倒是ab角，可能是由于报告本身就十分完善，所以都是直接照本宣科，声音也是略微显小，没有激情，和我想象中的评审会有些许差别，自然气氛也没有那么的严肃。评委关注的地方主要在于企业的负债和偿还能力的评定，当然也有评定抵押物净值，和资产净值。这些都体现在了财务审计那一方面，这就涉及到了专业的知识，本人虽然能够看的懂会计报表，但是确实承认脑子转的不快，也不可能看出什么问题出来，觉得会计审核这一块，实在是风险控制的重中之重，很有仔细学习的价值。

当天余下的时间，在重复观看担保和再担保以及ab角报告撰写等学习型文件中度过。

七月二十日

这一天居然是大部分时间直接在外头过了，不过比起第一天的那种接触又多了很多我以往不知道的东西。今天的企业是歧嘉光电有限公司，这是一家主要做手机屏幕的企业。老板太年轻了，约莫二十五岁，十五岁来的深圳，在华强北呆

过，对于手机行情有着很深的了解。上午的时间是在邹总和李总以及风控经理和项目经理一起和对方老板交流，内容和前面的两个企业大致相同，区别的就是面对相同问题的时候，不同的老板回答都是不一样，自然避重就轻的方面也有所区别。还是那句话，我不能根据这种正式的谈话来判断对方，所以在参观了工厂之后，在送走了两位领导评审员之后，我得到了一个很好的锻炼机会，那就是和着两位经理与对方的老总一起在外头进餐。

虽然有说过一般情况下并不允许员工和对方企业主进餐，但是我考虑了一下，有时候也是无可奈何的事情，就当时的情况来看，下午要留在那里查账，但是周围又都是工业区，没有吃饭的地方，要用车，用车的话，也只有老板有车，所以在老板的陪同下，就一定会产生一种称呼为应酬的事物，于是这个中午我们便是在某个酒楼上搓了一顿。

我是盼望已久的一顿饭，自然因为是应酬，所以我什么都吃不饱，不过是过了过场子，但是这其中我就能够接触到了平时这种业务之外的应酬交流，为什么很多的生意都是在餐桌上谈的，不外乎因为餐桌能够拉近各自的距离。

这一点今天就能够体会到了，在餐桌上闲聊的话题很多，也不会严肃。但是观察下还是觉得，比较起两位对方老总，我方的业务员在应对闲话方面就比较寡言是性格的问题，自然，餐桌的一些礼仪也是要注意的，我也就看着他们做，我再考虑能不能跟着做。然而我也没有切入话题的能耐，不过是顺口搭了几句。要知道考虑到对方来说，他们的目的除了吃饭之外，还要和两位接手他们项目的经理套近乎，我就无所谓了，所以我知识附带的应酬对象。

在下午的查账过程中，我也有在跟进，起码来说，有好好的看着两位经理在查账，不过对于风控经理资产负债表时候的一些快速操作就不是很了解，开头还能够问几句，但是问多了又会怕耽误对方的速度，不过还好，总得来说还是知道对

方在做什么。我也有参与帮忙了一下资料的审核，自然是无关痛痒的确认环节，不过也有好好的认真做了。观察和问了一下，风控经理是利用其金蝶软件来结合实际的凭证与出库单来查账，而项目经理则是查看其银行流水。当时其风控经理是周永波，项目经理是朱东，其间有和朱东同事进行了简单的交流和请教，根据谈话，这个应该是他们的第一个项目（不知道是不是），总之也不是很熟路，但是我影响很深刻的还是那将近三个小时的查账，风控经理周永波很认真的使唤着里头的财务人员对账，每一丁一点都是问了透彻，让内里的财务人员满头大汗，从态度中我也是学习到了不少东西，做财务这一块的需要认真仔细这一个观点性阿信我也是深有体会。

七月二十一日

今天的上午主要是和韩毅同事一起去送东西，还是老话一句，送东西事小，但是内里的资料事大，问了一下，是关于政府对本公司的一些补贴的，金额估计有两百万左右，于我而言自然是一笔不小的项目。资料有帮忙整理，也明白了政府要的这些资料有多么的冗杂，但是尽管我们都做好了准备不过还是出了纰漏，首先在财政局就漏了东西，然后到了市政府又出了纰漏，说是没有在文件里头相对应的重点画上线，我们当场划线了之后，又发现少了几份票据的复印件，于是我便在市政府办公室内里窜了好一会儿，把资料打印了一番，结果回来了之后又说是少了文件，于是我们只好打道回府，并且约了周五的下午。

这一天的下午也是有所收获的，仔仔细细的看了总共二十五个公司的担保函□ab角的报告，对于ab角的工作又有了更深一层的体会，但是同时也感觉到了自己仅只能够明白表面的东西，没有错，帐我是会看，会计报表现金流我也懂，里头没有几句话我是不明白的，但是我横看竖看都没有发现太多的问题，结果一看别人的总结，才发现原来如此，为什么别人能够看得出问题而那些问题我要么就压根没有注意，或者是

注意了也不去深思，这个除了我的专业知识不够之外，还有太多值得思考的地方，再另一个方面，结合起评审会，我又发现了，我所以为做的不错了的项目经理和风控经理，做的报告，到了评审员那儿又是有着诸多问题，并且还是有许多评审的问题都回答不出来，我意识到了，这个担保的工作实在是细水流长，要做一份完整的报告实在是太难了。评审员一定很厉害到两位经理花了那么多的时间都看不出来的问题，就一眼看出来了吗？但是评审员自然是厉害，他们经手的业务太多，所以流程清楚，该注意的重点都成了思维定式，那么我能不能够做到呢？把所有注意的地方，当成公式一样毫无纰漏在做事情的时候套在实际情况上，这个除了大量的业务经验之外，还要考验个人的能力。

七月二十二日

这一天上午帮忙整理了资料，下午则是再一次送资料，其实这次送往市政府的资料还是不合格，说是要把全部的资料集合在一起胶装，于是我便和韩毅同事分道而行，因为时间不够，韩毅同事去别的地方送资料，我则去了附近的一家快递公司做资料的胶装。折腾来去，一个下午也就这么过去了。

仔细想想，给政府做事还真的很麻烦，要求很多，但是我们只能无条件接受，他们的一句话便是能够让我们跑上很久，通担保一样，做事的流程很重要，但是如何在不降低工作质量的同时精简流程，减少一些多余的事项，这也是在工作中很重要的一点，倘若我们再仔细一点，认真一点，又能够改变多少？诚然另一方面我也发现了有些错误或者多余的流程并不是仔细就能够减免的，但是如何减少时间，提高效率这一点就我们自己工作上还是能够做到。

七月二十五日

运营管理岗位实训报告篇四

这一天是正式上班的第一天，无所适从的感觉比起报到那一天更加深刻，随手翻弄了一下电脑，看见了机子上任主任留下了很多不错且有用的资料，便是翻看了起来。内里有涉及到再担保，担保流程详细说明，以及关于ab角撰写报告时候的要点，还有风险控制需要注意的事项，看了之后才是对于业务有了个比较清晰的认识，获益良多。

约莫是九点半左右，便是和邹总李总一行人去看了一家企业，企业名称是嘉海科技有限公司，公司地址龙岗坪山竹坑，路途有些远，撇去和对方总经理马军交流以及短暂的观看公司的时间，感觉更多的是花在了赶路上。

下面说说仅仅是本人对那个企业的看法以及在现场观察领导和对方总经理交流以及查看厂房事情。首先进入了厂区，来到了总经理办公室给我的感觉就是简陋，我当时就觉得，总经理办公室和隔壁的文员办公区都是如此，那么这个企业也不会正规到哪里去。由于当时我是第一次来看企业，并没有事先准备，所以对于企业的盈利和概况都没有任何的了解。这种业务的来往，很注重的是接待的礼仪，至少我是这般的认为的，对于我来说，随时都是要注意让领导们先坐，然后自己做，我不懂的地方太多，所以都是要看着领导们做，我再权衡自己的角色，然后看要不要跟着做，这种观察，知道我养成了习惯之，相信都是会有点辛苦，一不留神犯了错误，那就会很尴尬。

我时刻告诉自己，虽然不过是个实习生，但是在外还是要代表这个公司，所以一定要注意自己的一言一行。我姑且认为我这个想法是正确的，于是接下来我的重点便是观察我方两位老总与对方总经理的谈话，尤其是注意了我方两位老总提出的问题，涉及到什么方面，以及这样问的用意。我认为两位老总问的问题实在是广泛，当然我觉得如果经常这样问问题的话，大脑是会有固定的思维模式的，多次操作之后，该

问什么不该问什么，都是很严谨，并且能够从问题的答案中迅速的得到答案。我以为，其一是如何让所问的问题最少但是覆盖面最广，这是重点，然后就是这样的问题又不能够让对方反感，这是第二个问题，在问话的过程中注意的技巧，比如说怎样的表情会让对方稍微轻松一些，不能够总是板着脸，就算对方对于你的问题答非所问也罢，也要是兴趣盎然的听下去。

自然，对方并不会总是给出你想要的答案，或者干脆是扯话题忽悠你，但是权衡利弊，有时候也不能够追问，因为对方不过是委婉的告诉你他并不想说，谈话的交流我个人觉得并不能够得到太多真实有用的东西，很多都是虚的，但是重点在于接触对方这个企业主，这一点倒是很有意义。因为做企业的是人，企业主的为人会决定了这笔担保以及这个企业的未来，我仔细的考虑了一下，担保最重要的还是信用，要处理抵押太麻烦了，所以我们希望的是企业有足够的实力来还款，而不是有足够的抵押来借款。

我并不能够通过这样简短的谈话对对方老总做出怎样的判断，因为那都是很片面的东西，于是接下来我要说说自己参观对方厂房的感受。首先第一点就是简陋，很不规范。这个最直观的想法估计不单止我会有，我了解到这是个做led支架电镀的企业。我要承认首先我并没有想到这么细小的工作都是达到了专门开一个厂来的地步，因为我认为这种简单的工艺不过是稍微大一点的厂商都能够在普通的流水中完成。可能是不大懂这一个行业的情况，但是我高中理科出身的，对于电镀还是有着一定的了解，在高中化学课本中比较详细的介绍中，我知道电镀根本就不是很有技术的一门工艺，只要掌握着电解质的配方，这种工艺可复制性极强，至于企业主所说的客户规模广泛，该企业将这种电镀好了的支架卖出去，再由对方做成终端成品，我认为其中的利润不大，至于企业主说了很多例子，距离led产品的高利润，那都是成品的利润，我不认为该企业能够有多么好的前景。再者是通过对企业内部观察，根据我的知识了解，电解质是由剧毒的氰化物组

成的，然而我看到的是有员工直接用手将电解质涂抹在了led支架上，但愿我是看错，不然，本人对于该企业的员工健康感到担忧。

运营管理岗位实训报告篇五

通过这一次的实习，本人可以说是获益匪浅，这一点是毋庸置疑的。就大的方面有几个，其一便是了解了作为一家担保公司所具有的盈利模式，以及本人所在的该公司的一些基本情况，从侧面能够多少了解到一些金融行业的概况出来。再者便是通过对担保业务实际案例额的接触分析，初步了解了担保业务的流程和操作。最后便是通过短期的实习生活，熟悉了当下金融行业的从业生活，对于以后的人生道路，职业规划有着重大的意义。

本人被安排在运营管理这一块部门，其工作比较冗杂多样，除了资料整理，数据集总之外，还要作为对外联系的一个接口。在除了在部门内部帮助同事处理一些琐事之外，更多的学习是来自于在外跟随接触担保实际案例，并从中接触了解许多事情。

运营管理岗位实训报告篇六

通过这一次的实习，本人可以说是获益匪浅，这一点是毋庸置疑的。就大的方面有几个，其一便是了解了作为一家担保公司所具有的盈利模式，以及本人所在的该公司的一些基本情况，从侧面能够多少了解到一些金融行业的概况出来。再者便是通过对担保业务实际案例额的接触分析，初步了解了担保业务的流程和操作。最后便是通过短期的实习生活，熟悉了当下金融行业的从业生活，对于以后的人生道路，职业规划有着重大的意义。

本人被安排在运营管理这一块部门，其工作比较冗杂多样，除了资料整理，数据集总之外，还要作为对外联系的一个接

口。在除了在部门内部帮助同事处理一些琐事之外，更多的学习是来自于在外跟随接触担保实际案例，并从中接触了解许多事情。

七月十五号

这是报到的那一天，早上由于心情比较激动兴奋，并且对于公交速度的错误估计，提前了将近半个小时来到了公司。在外头闲逛了两圈，平复了心情之后，才是进入了办公大楼。就总体感觉而言，耸高的大中华国际贸易广场给人的感觉就是安静和压抑，又是参杂着些许的严肃。门口外一板“衣冠不整，恕不接待”的精简八字，就说明了内里的与众不同。可能在内里工作的人兴许没有这方面的感觉，但是对于我个人来说，还是感觉到了莫大的压力，这简单的八字，还有电梯的刷卡制度，都是一层隔膜，区分开内里与外界。毕竟是深圳市的金融商务中心，外头的人都以为内里会是精英的聚集之地，所以这样的念想会使我有着颇多顾虑。

上得办公的楼层，那么这种感觉就更加的严重，偌大的办公地带，泾渭分明，布局有致，而且色泽都是采用偏冷的色调，里头煞是安静，端望这里头忙碌的西装革履们，眼熟而压抑的气氛就迎面扑来。对于我来说，一切都是新鲜的，一切都是陌生的，所以感觉很难下手。不过水到山前必有路，于是我报了到，在自己临时的位置上做了下来。

本人并不是内向的性格，不过看着周遭的各位，有时候根本就难以下口，因为我并不知道他们在做什么，他们在忙什么，什么时候能够和他们说话，什么时候他们愿意说话，而不是敷衍我，因为我不熟悉环境，也不熟悉那些职场的状况，看不懂每个人的行动，所以我也不能够也不好意思去主动打扰别人。不过好在能够是跟本部门的两位同事前辈聊了一会儿，促进了一下感情，混了个脸熟。

就这一个短短的上午，也没有做太多有意义的事儿，帮助韩

毅同事整合了一份excel数据表格，也就过了两个小时！暗自庆幸自己电脑水平还是不错的，能够帮上忙而不是干坐着，这就太好了。

运营管理岗位实训报告篇七

这是报到的那一天，早上由于心情比较激动兴奋，并且对于公交速度的错误估计，提前了将近半个小时来到了公司。在外头闲逛了两圈，平复了心情之后，才是进入了办公大楼。就总体感觉而言，耸高的大中华国际贸易广场给人的感觉就是安静和压抑，又是参杂着些许的严肃。门口外一板“衣冠不整，恕不接待”的精简八字，就说明了内里的与众不同。可能在内里工作的人兴许没有这方面的感觉，但是对于我个人来说，还是感觉到了莫大的压力，这简单的八字，还有电梯的刷卡制度，都是一层隔膜，区分开内里与外界。毕竟是深圳市的金融商务中心，外头的人都以为内里会是精英的聚集之地，所以这样的念想会使我有着颇多顾虑。

上得办公的楼层，那么这种感觉就更加的严重，偌大的办公地带，泾渭分明，布局有致，而且色泽都是采用偏冷的’色调，里头煞是安静，端望这里头忙碌的西装革履们，眼熟而压抑的气氛就迎面扑来。对于我来说，一切都是新鲜的，一切都是陌生的，所以感觉很难下手。不过水到山前必有路，于是我报了到，在自己临时的位置上做了下来。

本人并不是内向的性格，不过看着周遭的各位，有时候根本就难以下口，因为我并不知道他们在做什么，他们在忙什么，什么时候能够和他们说话，什么时候他们愿意说话，而不是敷衍我，因为我不熟悉环境，也不熟悉那些职场的状况，看不懂每个人的行动，所以我也不能够也不好意思去主动打扰别人。不过好在能够是跟本部门的两位同事前辈聊了一会儿，促进了一下感情，混了个脸熟。

就这一个短短的上半，也没有做太多有意义的事儿，帮助韩

毅同事整合了一份excel数据表格，也就过了两个小时！暗自庆幸自己电脑水平还是不错的，能够帮上忙而不是干坐着，这就太好了。

七月十六号

这一天是正式上班的第一天，无所适从的感觉比起报到那一天更加深刻，随手翻弄了一下电脑，看见了机子上前任主任留下了很多不错且有用的资料，便是翻看了起来。内里有涉及到再担保，担保流程详细说明，以及关于ab角撰写报告时候的要点，还有风险控制需要注意的事项，看了之后才是对于业务有了个比较清晰的认识，获益良多。

运营管理岗位实训报告篇八

这是报到的那一天，早上由于心情比较激动兴奋，并且对于公交速度的错误估计，提前了将近半个小时来到了公司。在外头闲逛了两圈，平复了心情之后，才是进入了办公大楼。就总体感觉而言，耸高的大中华国际贸易广场给人的感觉就是安静和压抑，又是参杂着些许的严肃。门口外一板“衣冠不整，恕不接待”的精简八字，就说明了内里的与众不同。可能在内里工作的人兴许没有这方面的感觉，但是对于我个人来说，还是感觉到了莫大的压力，这简单的八字，还有电梯的刷卡制度，都是一层隔膜，区分开内里与外界。毕竟是深圳市的金融商务中心，外头的人都以为内里会是精英的聚集之地，所以这样的念想会使我有着颇多顾虑。

上得办公的楼层，那么这种感觉就更加的严重，偌大的办公地带，泾渭分明，布局有致，而且色泽都是采用偏冷的色调，里头煞是安静，端望这里头忙碌的西装革履们，眼熟而压抑的气氛就迎面扑来。对于我来说，一切都是新鲜的，一切都是陌生的，所以感觉很难下手。不过水到山前必有路，于是我报了到，在自己临时的位置上做了下来。

本人并不是内向的性格，不过看着周遭的各位，有时候根本就难以下口，因为我并不知道他们在做什么，他们在忙什么，什么时候能够和他们说话，什么时候他们愿意说话，而不是敷衍我，因为我不熟悉环境，也不熟悉那些职场的状况，看不懂每个人的行动，所以我也不能够也不好意思去主动打扰别人。不过好在能够是跟本部门的两位同事前辈聊了一会儿，促进了一下感情，混了个脸熟。

就这一个短短的上午，也没有做太多有意义的事儿，帮助韩毅同事整合了一份excel数据表格，也就过了两个小时！暗自庆幸自己电脑水平还是不错的，能够帮上忙而不是干坐着，这就太好了。