# 如何写实习生简单辞职信模板汇总

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2025-07-19

*如何写实习生简单辞职信模板汇总一您好！ 我怀着复杂的心情写这封辞职信。由于您对我的能力的信任，使我得以加入公司，并且在短短的两年间获得了许多的机遇和挑战。由于个人的原因，我不得不向公司提出申请，并希望能与今年\_月\_\_日正式离职。相信每一个来...*

**如何写实习生简单辞职信模板汇总一**

您好！

我怀着复杂的心情写这封辞职信。由于您对我的能力的信任，使我得以加入公司，并且在短短的两年间获得了许多的机遇和挑战。由于个人的原因，我不得不向公司提出申请，并希望能与今年\_月\_\_日正式离职。

相信每一个来到奇瑞公司的实习生都怀揣着相同的梦想：奉献的同时实现自己的价值。作为一个社会人存在的价值，或许是因为自己目光短浅，工作时间有限，到目前为止，还没有找到自己存在于奇瑞的价值，亦相信每一个离开奇瑞的年轻人，都会铭记在奇瑞生活的日子，那些难忘的岁月。

此致

敬礼！

辞职人：

日期：

**如何写实习生简单辞职信模板汇总二**

尊敬的公司领导：

您好！

我是xxx，当期的我还是公司的一名是实习生，我感到抱歉的是我可能要向请辞实习的工作了，我觉得自己还是不适合目前的工作。虽然抱歉才工作一个月，实习期都没有做到一半，但是也只能跟您提出我的辞职申请，我实在是无法继续我目前的工作了。还望您最后能够批准我的辞职。

进入公司实习才一个月，我觉的自己工作压力很大，虽然有人带着我做事，也在一点点的教我，隔一段时间就进行培训，但是我自身是没有那个能力的。我工作已经有一月了，可是我的工作进度却还是比其他人慢很多，跟我同时进来实习的同事他都已经能够自己工作了，可我依旧在原地踏步。虽然领导包括带我的组长他都在安慰我可以的，但是我整个人就沉浸在无能无力工作的消极状态中走不出来，我感到很痛苦。我不管是在公司上班，还是回到家里，都觉得自己特别的差劲，怎么都一个月了，工作进度慢就算了，还经常做错事情。这让我感到无比的难受，一直就活在自我厌弃的世界中，我害怕看到他人看我的眼神，总觉他们是在鄙视我一样。为此我真的无法真正的去工作。

最近尤其严重，所以我经过自己反复的思考和思虑，我做出来这这个辞职的决定，因为实在是自己的能力太差了，那么简单的东西都学不会。即使你们都在鼓励，相信我可以的，可是我自己不相信自己可以做到，最重要的是我觉的很痛苦，所以我工作无论怎么去努力都做不好。我知道你们面上看着不急，其实心里也是着急的。毕竟你们招人是为公司做事的，可是在我身上付出了那么多的时间和精力，却只得到我这样的一个结果，其实心里肯定也是很无奈的。所以竟然是这样的结果，那我辞职反而对公司还要好些，还能让能力好的人来这工作，而我已经给公司造成不少的麻烦了，我不想在继续这样了，我觉得自己亏欠公司，亏欠领导您，愧对您的信任。在此我感谢您和公司对我的栽培，我无缘公司，也没有能力为公司贡献自己的力量，我深感抱歉。最后，只希望我的离开能及时让公司止损，也感谢你们在实习期间对我的照顾，我会一直记得这个恩情的。祝愿公司事业越做越好，也祝公司在未来的发展中能够一飞冲天！

此致

敬礼！

辞职人：xxx

20xx年xx月xx日

**如何写实习生简单辞职信模板汇总三**

一、 给实习生的评语

某某同学在实习期间能够认真遵守实习生守则，工作较为负责，在实习主、副班工作中取得了较好的效果，对实习生的评语。能够认真制订活动计划，主动向指导老师请教，认真制作各类教学具投放于区域活动中，尽力做好课前准备，认真地组织好同学们的一日活动，基本达到教学目标。实习副班工作时，能配合主班老师做好课前准备及课程活动的配合指导，做好同学们一日的工作，有较强的协作能力，与同学也能建立较为融洽的师生关系，希望今后能再接再厉，继续进步!

二、教学实习：

该实习争表现高度热忱，讲解巨细靡遗，能兼顾不同程度学生的需要，亦能根据学生反应及教师指导调整板书、速度、教学方式、内容……，努力求得学生最大利益。批改作业认真，评语多样、丰富而恳切。上课秩序掌控得宜，收放自如，优秀稳剑发现问题能主动提出讨论，讨论中自然流露极佳学养与见识。

该生在实习期间能认真钻研教材，积极掌握教材，把握教学重点、难点，试教认真，虚心好学，积极参加听课、评课，及时有效地完成实习任务。

教学实习评语：该生在实习期间听课认真，备课仔细，能够积极查阅资料，丰富教学内容。试讲勤奋，授课大方，表达流利，教态自然，能较熟练地运用现有教学设备，采用多种教学手段促使学生思考。课堂民-主又不失纪律性，深受学生喜爱。该生已具备一名合格青年教师的基本素质。

班主任实习评语：该生工作认真负责，班主任工作做的扎实，经常深入学生了解他们的思想和学习状况，与学生谈心，帮助他们树立正确的人生观和价值观，与学生交流探讨好的学习方法，组织、开展各项有益的文体活动，深得学生喜爱，评语《对实习生的评语》。该生已具备一名优秀青年教师的基本素质。

该实习生在实习期间，表现出强烈的敬业精神，深厚的专业思想和良好的师德。实习态度极其认真，工作积极、细心、踏实，能虚心接受指导，较好地掌握运用管理方法与技巧。全身心投入班级管理。能较快地熟悉班情，独立妥善处理班级日常事物。热爱学生、关心学生，特别注意了学生的个别教育，效果良好，班级各项考核均居年级首位。因此深受学生爱戴。被师生一致认为是一位非常优秀的实习班主 任。

**如何写实习生简单辞职信模板汇总四**

大四下学期了，也快要到我们走进社会的时候了。因次我们都会拥有一个实习的机会更好的来面对将来的挑战。

我怀着激动的心情踏上在厦门左岸会展企划有限公司的实习单位。实习第一个礼拜，算是适应期。主要了解一些公司的背景、产品、发展方向等。另外，尝试更同事多沟通，从交谈中也能够学到不少东西。同事们都很热心，很照顾我，经常在我碰到困难的时候便主动伸出援助之手，令我非常感动。

几天之后开始在同时的帮带下，做一些业务相关的活，主要是在一旁协助处理一下简单的事情。也就是打基础。可别小看了这些活，虽说简单，但都是疏忽不得的，每件事情都至关重要，因为它们都是环环相扣的。为了保证最后能够成功，前面的每一步基础都要打好。

为了能够真正的学到知识，我很严格的要求自己去做好每一件事情，即使再简单的事情我都会认真考虑几遍，因此，虽然做得不算快，但能够保证让同事们满意。同事通常也不催促，都把任务安排好，然后便交给我自己去处理，同时还不时提供一些帮助。等慢慢熟悉起来，做起事情也越来越顺手了。

第一个礼拜的实习，我可以简单的总结为几个字，那就是：多看，多问，多观察，多思考！

一方面要发扬自主思考问题的能力，在碰到问题的事情，自觉努力去独立解决，这样对问题便能够有一个更深刻的了解，当解决的时候也会获益良多。 另一方面，要发扬团队精神。公司是一个整体，公司产品是团队的结晶，每个人都需要跟其他人更好的沟通和交流，互相帮助，合力完成共同的目标，团结众人的智慧才能够发挥最大的效能。

实习第二周开始，已经逐渐进入状态。开始独立接触一些业务，公司也知道对于业务，我是一个很新的新手，所以刚开始让我做的，主要是通过电话跟客户沟通。 现在开始便需要跟客户交谈，要能够很好的领会客户的意图，同时准确的向客户传达公司，以及公司产品相关的信息。这就要求我对公司本身的一些业务流程和产品特点有相当的熟悉。于是每天上班我都会比同事去的早一些，准备一些资料在身边已被随时查阅，当然如果这次信息能够放在脑子里那就更好了，于是我一有空就多看几遍，慢慢的熟记在胸。

工作进行的还是比较顺利的，通常每天都要接受好多个电话，电话通常都较短，只需要简单的作一些相关的介绍即可，当然也有些客户需要更详细的信息，于是我需要对全局都做一番描述，力图让对方更深的了解我们的产品，最重要的是让他们觉得我们的产品是非常出色的。虽然自认为口才并不好，但我能够把事情描述的比较清晰，如此也令客户满意。而每次让客户满意的挂电话的时候，自己心里都会觉得很踏实，虽然已经讲的口干舌燥了，但一想，也许我刚才一番话就搞定了一笔生意，即使再辛苦也是值得的。 来源考试大

工作都是辛苦的，特别是周末前的一两天，电话特别的多，似乎大家都想在周末前做完一些事情，等到放假的时候可以安心的休息。

电话一多就容易乱，幸好有同事在旁边一同应付，更多的时候他们帮我，有时候我也帮他们。大家互相帮助也使问题容易解决得多了。

周末的时候，经理请我吃了一顿饭，对我关照有加，并表示对我这段时间的工作非常满意。

经过两个礼拜的锻炼，发现自己进步还挺快的，即使是之前从来没有接触过的销售岗位，同时也对销售这一行有了更深的认识，这一周仍然做通过电话跟客户沟通的事情。偶尔也出去跟客户面谈。

由于自己向来比较内敛的缘故，首次与客户面谈显得比较紧张，也不大顺利，不过有了一次经历之后，进步了不少，再加上经理和同事的鼓励，自己尝试大胆的去应付，慢慢的好了许多。不再会在陌生的场合怯场。今天下来，面对经验比我丰富的阅历比我深的多的多的客户，也能够通过简练清晰的表达让对方熟悉我们的产品，让他们对我们的产品产生更浓厚的兴趣。

人往往都是这样，没有经历过的话，永远都不知道事情到底是怎么一个样子，是真的那么难，还是并非如此，所以，不管怎么样，即使是自己完全陌生的事情，只要有机会，都一定要去尝试，努力去做好。因为没有经验，那么就需要做更多的准备工作。另外就是不要害怕失败，只要用心去做就可以了。等到熟练了，那么成功将是水到渠成的事情。比如我的第一次跟客户面谈，虽然我做得不够好，或者可以说失败了，但通过这次的尝试，却令我获益匪浅，对我之后的几次任务的成功都起到了极大的推动作用。自己也通过不断的经历和尝试检验了自身的水平和适应能力。

只有通过不断的努力，不断的尝试，不断的积累经验，才能够发现自己的不足，然后在弥补不足的时候，我们便实实在在的提高了自己。所以，不管怎样，努力去做吧，告诉自己，只要用心，就能做得更好！

打开我的企业邮箱，发现有两个询盘，那可是好多天前的啦，于是赶快给这两个客户回了邮件。

工作也接近一个月了，感触最深的是做业务真的需要个人耐力，细心，并且持之以恒。感觉压力很大的时候，就要学会调控自己的情绪，缓解内外的压力，以保持一颗良好的工作心态。

这个星期工作也没什么进展，就是不断地通过搜索引擎查查找相关客户的求购信息。其中我注册了中国led网的免费会员，然后上传了几个系列产品的信息，也通过上面的论坛发布关于公司及产品的资料，以提高公司的声誉。与此同时，我也经常留意这个网站上面发布的求购信息，也因此结识了好几个需要类似产品客户。认识了一个国内的soho，我一直被她折腾着，说我的报价做得不好，产品资料不完善（这些资料都是我花了很多心思去整理的，原因是公司压根就没给我提供什么成系统的资料）。为了满足客户的需要，我唯有在花心思进一步完善现有的报价及产品资料。第二天我就把整理好的资料都一并发给那个做soho的，最让我欣慰的是她居然称赞我做事细心负责，然后说她会把我们的产品推荐给她的客户。这之后，我天天期盼她哪天会给我好消息

第五周

新的一周又开始，这些日子来我一直都在不断地寻找客户，天天重复着这样的工作。有时候真的感觉很迷茫，自己的努力什么时候才可以得到回报。感觉开发客户真的很难，之前很多联系过的潜在客户后来就没有消息了，不知道什么原因，发邮件不回复，在线发信息也不搭理，这可让我纳闷的。想起自己刚开始工作时的那股冲劲，联想起一句古话，“一鼓作气，再而衰，三而竭”，这可是我现在处境的真实写照。话说回来，我知道现在放弃是没有用的，既然自己当初作出这样的选择，唯有继续努力坚定地走下去。相信时间和自己的付出能造就一个成功的我。

克服了自己的消极情绪，我一如既往地投入到工作中。从与客户的沟通中，我不断地改善自己的言语沟通技巧的同时，加强对公司产品的全面认识，以提高作为一名业务员的专业水平。

不过真的有些时候心态可能才是一个成功的重要因素。在这里我很想在迷茫的时候有一个朋友可以倾诉。

这星期陆陆续续地收到几个来自阿里巴巴网站的询盘，经过对询盘的分析，包括客户来自哪个国家，感兴趣的产品，购买动机以及其他的特殊要求等，然后才能更有针对性给客户做报价。这可不是一个简单的过程，一个较为完整的报价表包含很多要素，包括品名、型号、交货日期、付款方式以及一些关于产品的基本的技术参数等等。还好这些报价的知识之前在学校有学过，操作起来还算熟悉。最让我头痛的是经常遇上一些特挑剔的客户，问到很多很细节的关于的产品技术参数，我也不懂，唯有硬着头皮去请教我的老板。我这老板脾气特不好，每次问上他都会被训的，在这过程中我锻炼很好的心理素质（有道理的我尽管听进去，没理的就当耳边风）。

实习周记写到现在已经是第六篇了，真不到还有什么内容可以写的，目前为止最大的难题就是如何能成功开发到一个客户，下了单，然后后面的一系列工作才得以展开（我一直在等待着拿下一个客户的订单）。为了完成学校布置十一篇实习周记，我尽量把我这开发客户过程中的学到的点点滴滴都记录下来。 有时候真弄不懂学校。为什么要做很多无用工在中国似乎都喜欢做一些表面的东西。其实真的务实才是根本吧。

转回正题，上班第一件事肯定是打开自己的邮箱，发现有三个询盘。相关的产品报价之前都基本做好了，就差一个客套的邮件。看回之前自己写的那些邮件，都是千篇一律的。为了改进回复客户的邮件质量，我在网上搜索了好几篇关于报价的邮件范文，发现这些邮件都有一个共同点：简明扼要，一目了然。这也是，那些所谓的客户一天可要收上上百封类似供应商的邮件，有些邮件他们根本就不搭理，直接拖进垃圾箱。因此，我必须改进之前回复客户询函的模式，尽可能做到简洁，内容齐全，有针对性且有吸引力。至于具体如何才能写好这样邮件，得需要我在探索中实践，实践中进步。

另外今天得知一个好消息，老板也安排了我参加今年四月份的厦门会展中心培训，所以我一定要提前做好充分的准备，好好珍惜此次培训的机会，进一步提升自己的能力。

其实实习就是为了将来可以有一个更好的发展做铺垫。这样在我们出入社会才不会太迷茫。

这已经是第八篇周记了，看回前面写的那些流水账，感觉真的有愧于我这辛辛苦苦挺过来的两个多月，没内容，更谈不上什么精髓。专业的知识没学到多少，更多的是学会如何调节自己的心态以更好地适应目前的工作环境和条件。

说说今周的工作情况吧。每天我都习惯性地去查看各个相关网站的求购信息，有符合我们公司的，就立刻跟客户联系，以抢第一商机。与此同时，经常更新阿里巴巴上发布的产品信息和查看自己的邮箱，看有没有新的邮件或者回复。这些都是我每天的基本工作，并慢慢地养成了习惯。空闲的时候，我会逛逛fob论坛，这是一个挺不错的网站，里面汇聚了很多的外贸精英，从他们发布的那些帖子我学到很多自己工作上学不到的专业知识。虽然迄今为止我还没接到订单，仍处于外贸工作的第一阶段，但是我会经常回顾学习外贸业务的整个工作流程以及其中的各个细节，为以后的工作做好充分的准备，以做起来更加得心应手。

正如荀子所说，“不积硅步，无以至千里；不积小流，无以成江海”。相信日常工作生活中所经历的点点滴滴定能为我积累丰富的经验财富。努力吧，charles，相信总有一天你能成功！

实习已经到了第九周了，也到了四月份了。，现在开始经理便需要我跟一些我自己找到的客户交谈，要能够很好的领会客户的意图，同时准确的向客户传达公司，以及公司产品相关的信息。这就要求我对公司本身的一些业务流程和产品特点有相当的熟悉。于是每天上班我都会比同事去的早一些，准备一些资料在身边已被随时查阅，当然如果这次信息能够放在脑子里那就更好了，于是我一有空就多看几遍，慢慢的熟记在胸。工作进行的还是比较顺利的，通常每天都要接受好多个电话，电话通常都较短，只需要简单的作一些相关的介绍即可，当然也有些客户需要更详细的信息，于是我需要对全局都做一番描述，而每次让客户满意的挂电话的时候，自己心里都会觉得很踏实，虽然已经讲的口干舌燥了，但一想，也许我刚才一番话就搞定了一笔生意，即使再辛苦也是值得的。

经过两个月多的锻炼，发现自己进步还挺快的，即使是之前从来没有接触过的，同时也对外贸业务这一行有了更深的认识，也有了浓厚的兴趣，越来越有干劲了。这一周仍然做些琐碎的事，发发邮件，通过电话跟客户沟通的事情。偶尔也出去跟经理见见生意面谈的场面。 但经理试着让我对客户介绍我们公司的一些产品。 由于自己向来比较内敛的缘故，首次与客户面谈显得比较紧张，也不大顺利，不过有了一次经历之后，进步了不少，再加上经理的鼓励，自己尝试大胆的去应付，慢慢的好了许多。不再会在陌生的场合怯场。今天下来，面对经验比我丰富的阅历比我深的多的多的客户，也能够通过简练清晰的表达让对方熟悉我们的产品，让他们对我们的产品产生更浓厚的兴趣。

通过此次实习，我学到了很多课本上学不到的知识，使我更深刻地了解了外贸业务流程等知识。这周，我感到满足和充实感，因为老板开始让我真正的接触业务了，美国一位客户通过邮箱向我询问了产品，并向我索要样品。在这过程中，我们起初是用邮箱一问一答，后来对方提出用msn联系，显然这样方便多了，但在询问中我也遇到了点问题，因为她问我的产品，其实我也不是很清楚，因为公司的一些塑料制品很多是用自己的编号的，跟她所提供的型号，编号什么的都对不上，但我对产品熟练度又不够，所以都会询问下老板是否有此类产品。但最后，我成功的完成了个开头，按对方要求寄样品（样品运费是有她出），她也希望与我方有进一步的业务来往。虽说不知结果会是怎么样，但还是个好的开头。

平时在寝室晃晃荡荡没事干，觉得日子过得好慢好无聊。而在公司里，就完全不一样了，每天紧张的工作状态，完全没有时间考虑其它事情。于是不知不觉的，就发现原来我短暂的几个月的事情就快要过去了。其实如果可以的话，真想多留几天，虽然也许以后我不会从事这个行业，这个岗位，但这次的经历却是实实在在的，就感觉自己每天都在进步，每天都能够接触新的事物，一点一点的吸收进去。初踏社会便有了很深的感受，正应了那句话：社会是一所最好的大学。果然没错。 一个月的时间，虽然短，但学到的东西可不少，如果快速的适应公司的环境，融入企业的团体，如何更好的跟同事沟通，更好的完成既定的任务。这些都不是信手拈来的。都需要一个逐步的从点到面的认识，今天我学到的所有这些都必将对我将来的就业产生深刻的影响。而对我来说，真正的就业也已经不远了。我庆幸也感谢有这样一个学习的机会，能够在就业前很好的提高自己、锻炼自己。同时也让自己对自己的能力更加自信，相信自己将来能够成为一个对社会有用的一员。

临别的时候，更经理道别，跟同事道别，茫茫人海，也许以后都不再相见，但我会记住这段时间你们对我热心的照顾和无私的帮助，感谢你们，好人一生平安！ 至此，我的暑期社会实践圆满结束。其间还有太多种种是不能用言语表达的，但我会一直记得这次经历，并会牢记大家的教诲，在将来很好的鞭策自己，努力学习，努力迈向人生的新阶段。

**如何写实习生简单辞职信模板汇总五**

尊敬的公司领导：

首先感谢您在百忙之中抽出时间阅读我的辞职信。我是怀着十分复杂的心情写这封辞职信的。自我进入公司之后，由于您对我的关心导和信任，使我获得了很多机遇和挑战。

经过这段时间在公司的工作，我在公司业务领域学到了很多知识，积累了一定的经验，对此我深表感激。在贵公司实习的这一段时间里！我学到了很多，我9月3号开学，所以打算继续回去继续我的学业，为此，我进行了长时间的思考，决定辞去这份实习工作！

为了不因为我的离去的原因而影响到贵公司的发展进度，经过深思熟虑之后我决定辞去目前在公司和项目组所担任的职务和工作。我知道这个过程会给您带来一定程度上的不便，对此我深表抱歉。我已准备好在8月31号辞职从公司离职，并且在这段时间里完成工作交接，以减少因我的离职而给公司带来的不便。

非常感谢您在这段时间里对我的教导和照顾。在公司的这段经历于我而言非常珍贵。将来无论什么时候，我都会为自己曾经是贵公司的实习生而感到荣幸。我确信在公司的这段工作经历将是我整个职业生涯发展中相当重要的一部分。祝公司领导和所有同事身体健康、工作顺利！再次对我的离职给公司带来的不便表示抱歉，同时我也希望公司能够谅解，对我的申请予以考虑并批准。

此致

敬礼！

申请人：

x年xx月xx日

**如何写实习生简单辞职信模板汇总六**

敬爱的卢总:

您好!

很遗憾自己在这个时候向公司提出辞呈,之所以今天提交也是由于前几天我一直在犹豫,我也很想找个理由留下来.不过....

来x公司实习已有近两个月,正是在这段实习期间,真的有让我踏入社会的感觉,完成了一个学生到社会人的改变.这里有过开心和烦恼,然而因为这些烦恼,让我开始思索,开始认真的思考.或者只有重新再跑到社会上去遭遇挫折,在不断打拼中去寻找属于自己的定位.

其实我也很想留下,不过在这些日子里,我深感自己的能力有限,处事方式与公司发展方针未能相适应,自感文化水平低,难以胜任公司所给的职责.对于给公司带来的不便我深感歉意.本着为公司负责的态度,及为了公司的利益着想,为了公司不因为我而造成损失.现我郑重向公司提出辞职.望领导批准.

另外,离开前我也会认真做好现在的工作,把未完成的工作做一下整理,以保证公司工作的交接.

很荣幸曾身为x公司的一员,能有机会到工作学习.我感到不胜感激.祝公司业务蒸蒸日上 取得更大成功!!!

此致

**如何写实习生简单辞职信模板汇总七**

尊敬的\*\*\*领导：

您好！我怀着复杂的心情写这封辞职信。由于您对我的能力的信任，使我得以加入公司，并且在短短的两年间获得了许多的机遇和挑战。由于个人的原因，我不得不向公司提出申请，并希望能与今年x月xx日正式离职。

相信每一个来到奇瑞公司的实习生都怀揣着相同的梦想：奉献的同时实现自己的价值。作为一个社会人存在的价值，或许是因为自己目光短浅，工作时间有限，到目前为止，还没有找到自己存在于奇瑞的价值，亦相信每一个离开奇瑞的年轻人，都会铭记在奇瑞生活的日子，那些难忘的岁月。

此致

敬礼

辞职人：xx

日期：

**如何写实习生简单辞职信模板汇总八**

20x4年3月03日到4月11日

富桥投资担保咨询有限公司鄄城分公司

（1）通过在富桥投资担保咨询有限公司的实习进一步了解和

巩固在学校期间所学的各门金融学课程的基本理论和基础知识，学会理论联系实际，增强自我解决实际问题的能力。

（2）通过在富桥投资担保咨询有限公司的实习，达到学校的社会实践要求，并在单位指导老师的指导、帮助和教育下，熟悉投资担保公司的主要经济业务活动，较为系统地学习投资担保公司日常业务的操作流程。

（3）通过在富桥投资担保咨询有限公司的实习，学会如何更好的适应新的工作环境以及端正自我的学习及工作态度，为更好的走入社会打下坚定地基础。

北京富桥投资担保管理中心是经政府部门批准、工商局注册、公安局备案的一家正规、合法的综合性服务连锁担保公司，是专业经营民间借贷担保的企业。公司成立以来始终站在行业的前列促进中小企业发展，激活民间资本，整合社会资源，解决中小企业融资困难和信用缺失等问题，为百姓投资理财提供保障，始终把风险控制放在首要位置，不断提高识别和控制风险的能力，坚持风险控制为企业经营发展的第一要务，着力打造专业化的经营团队。现西北地区山东区域现已加盟达到30多家（包括上海；济南；滨州；河北；济宁；微山；汶山；梁山；金乡；邹城；菏泽；单县；鄄城；临沂等加盟店）公司以百姓轻松理财，解决中小企业资金难为己任，公司从创建至今始终注重企业文化建设，吸引并凝聚了一批金融、投资、法律等多领域多技能的人才加盟，更与北京都城律师事务所强强联合！搭建起了科学合理的企业管理架构，形成了一套完整的风险评价与防范体系，并依托庞大的专家智囊团队、现代化的运营管理体系。

当前，国家为支持中小企业的发展，为解决中小企业融资难问题，在全国各地建立起了为中小企业担保的体系，投资担保公司也随着应运而生。投资担保公司是以中小企业信用评估为基础，承担银行信贷调查与保证的企业，但也是高风险的行业。同时它有很大的商机，投资担保公司如雨后春笋般一一立足山东省内，成为山东省经济发展的一道靓丽风景线。

负责起草公司业务风险控制的相关工作流程、制度，并对相关的制度提出改进意见。与业务部共同对每项业务按工作流程的规定进行完全的风险调查与评估。协同法律资产保全部共同对每项业务的实际操作过程及法律文件进行风险分析与评估。完成业务风险分析评估报告，向审贷委员会汇报业务风险调查与分析评估结果。协助各部门进行跟踪监督。

了解富桥投资担保咨询公司的工作性质及业务流程，之后参与到了风险控制部门，开始努力学习公司业务。从房贷业务入手，一边学习具体业务，一边帮助部门经理处理日常文书工作。

首先学习的是与公司新近员工必学的商务礼仪和公司制度。公司资料非常多，我整整花了一天的时间才把这些资料阅读完。仔细想想当天的收获我发现有很多地方我没能达到公司的要求，比如我的着装，一身休闲装束，公司要求上班期间冬天必须是职业西装和领带皮鞋，夏天必须是长裤衬衫和皮鞋，再比如当天我去洗手间时桌子上的资料还是乱七八糟的放在一边，以为自己很快就会回来无关紧要，但公司有明文规定：离开自己的办公区必须把桌面清洁干净堆放整洁，离开办公桌必须把椅子还原，否则一旦发现处罚20元。下午我在学习资料时我所在的办公区电话响了，我很礼貌的先说了“您好”再询问了对方具体事情，等事情解决之后我挂断了电话，本自以为很正确的处理方式在公司规定里这仍然是不合要求的，公司规定接电话必须先说“您好，富桥担保”以表明自己的身份也避免打错电话者的骚扰，电话结束时必须等待对方先挂机自己才能挂机以表示礼貌。还有很多平时我没有想到的规定，或者说想到过也没在意过的规定，好在大家看我第一次来上班也就原谅了我这次。通过这次公司规章的学习我突然觉得自己办事不太严谨的习惯必须努力改掉，否则很难适应现在公司的工作方式。

接下来的几天我认真的学习了与公司业务息息相关的《中华人民共和国担保法》，说实话第一次接触金融法规对担保法里很多专业术语不太了解，比如不太了解抵押与质押的区别，抵押权、留置权、动产质押、权利质押、反但保人等专业词汇的具体解释，使我读起这部法律十分吃力，由于该法里面的权责义务太多和明细，我在后来对于借、贷和担保三方的权责义务越看越糊涂，思想上出现了一些畏难情绪。领导很快发现了我的困难，正好她就是金融学毕业，她很热心的用她的专业知识为我一一讲解这些繁琐的权责义务关系以及相关名词的解释。在后来的学习中，我又自学了《担保法司法解释》、《中华人民共和国合同法》、《纳税担保试行办法》，而且基本可以比较顺利的学习其他的法规，学习了国家关于担保行业的大政方针之后，我基本了解了担保行业所从事的业务性质、业务范围和业务特点，但是对于公司具体的业务操作流程仍是一片空白。

下一步的实习计划理所当然的转移到公司的业务流程上来了。实际上，担保公司以风险控制管理为公司业务发展的核心基点，风险管理贯穿整个担保业务周期。贷款担保业务流程为：首先，信贷部负责项目保前调查，提出初步意见报风险控制部。然后，风险控制部审核项目资料的真实性，业务操作的合规及合法性，就项目的风险度评判责成信贷部门补充调查或单独实地调查，签署意见上报总经理。最后，总经理主持召开公司贷款担保评审委员会会议，对项目进行论证、审议，由全体委员按公司规定投票表决。项目通过审议后，由主任委员决策实行。在完全了解我公司的工作性质及业务流程之后，我也参与到了风险控制这一块，我开始努力学习公司业务，从房贷业务入手，一边学习具体业务，一边帮助经理处理日常文书工作。

公司就如同一个集体，在学校要与同学老师要做到关系融洽，互帮互助。在公司里也一样，作为实习生的职场新人，我更要与同事和领导们搞好关系，多多向他们请教，尽量多学习一些与人沟通、社交方面的的社会经验。这些经验是在学校学不到的，也是用钱买不到的。在实习中我的许多工作就是要做好细节之处，一件看着简单的工作，我就要在做成功的同时还要做到细致、精致。只有这样才会得到同事和领导的赏识，工作也就更加富有意义。相对的，公司也考虑到员工的需要，每个人每个月都有三次，每次两小时的临时假，这更体现了公司的人性化管理。我相信，只要我努力，我会在这个行业里得到大的发展。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在短暂的实习过程中，我深深的感觉到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏，刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。短暂而又充实的实习，为我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。

这个行业我也有迷茫，也有胆怯，更是体会到社会的复杂，学校的单纯可爱。但是人都是会长大的，社会才是我们驰骋翱翔的天地，这个天地广袤无垠，充满诱惑，同时，它也暗藏着黑暗与漩涡，一步可以使我们登上成功的巅峰，也可能使我们跌落地狱的深渊。但是随着实习时间的延长，我坚信：只要我用心去发掘，勇敢,大胆地去尝试，认真地对待,一定会有更大的收获和启发的，也在自己以后的工作和生活中积累更多丰富的知识和宝贵的经验.

记得刚到公司时，对公司的性质和经营一无所知，但是在经理和同事们的尽心教导下，我受益颇多。和其他年轻人一样，我对工作充满着热情。为尽快提高自己在本职方面的知识和能力，充分发挥自己的主观能动性，我利用业余时间查阅相关资料进行学习，在短短的几个月的时间里，理论结合实践让我对公司的产品和经营有了系统的认识，这为今后的工作打下了基础。

实习中有苦也有甜，平坦的大道上多个门槛既是一种挑战也是一种机遇，这个门槛也许是障碍也许是通向另一个世界的门票。我会把这此实习作为我人生的起点，在以后的工作学习中不断要求自己，完善自己，让自己做的更好。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找