

2023年工商管理实习报告(实用10篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

工商管理实习报告篇一

在学校领导及工商管理教研室老师的组织带领下，我们工商管理专业12级学生进行了为期一周的企业认知实习。

实习时间是xx年6月20日——xx年6月24日（本学期第十八周）

实习地点是湘潭xx超市驻湖南工程学院新校区分店

实习过程主要分为下面几个阶段：在本校进行实习动员，观看实习企业相关视频资料、做下企业实习的相关准备等，下到实习企业进行实习；6月23日下午至6月24日下午，整理充实资料，写出实习报告等。尽管天气炎热，可同学们依旧热情高涨。企业负责人也是充满热情地接待了我们，并耐心详细地向我们介绍了企业的发展历史与现状。

经过了在超市一周的认知实习，我对万福隆连锁超市的基本情况，包括它的发展历史，企业文化，企业的经营理念与经营方针，企业的发展目标与发展前景等都有了一定的了解与认识。通过这次的实习，我更加了解在工作时的注意事项，及企业的货物管理情况。

湖南xx商贸有限公司是一家专业的便利店连锁企业，公司成立于xx年9月，自从第一家校园超市开业以来，已在湘潭、长沙地区发展了近200间连锁店。公司志立于“好邻居、好伙伴”的市场定位，为广大市民提供了实惠的商品和优质的服

务，获得了良好的社会效益。公司吸纳了一批既有零售专业知识又有实战经验的优秀人才，全心全意为门店服务，为门店争取最大限度的利益，广大加盟者凭借万福龙的品牌优势以及专业的管理团队，取得良好的经济效益。我们的近期目标为□xx年发展门店达200家□xx年连锁门店达250家□xx年门店总数突破300家。未来五年将打造成为三湘大地最大、最专业的连锁便利店品牌。

湖南xx商贸有限公司由董事长兼总经理主管，其下有业务中心、发展中心、结算中心和行政中心，其中业务中心包括采购部、市场部、物流部；发展中心包括加盟事业部、督导部、校园事业部和电子商务部；结算中心包括会计部、出纳部和信息部；行政中心则包括人力资源、工程部和针棉部。合计十三个部门。

1、市场部的职责实现公司市场的开发目标，制订和实施开发市场计划，负责市场开发政策的制订与施行和人员管理，做市场调研与市场预测，市场工作的监察与评价组织，指导各项工作等。

2、人力资源部的职责：人力资源部要站在公司发展的角度，创新工作方法，借鉴国内外成功企业培养人才的方法，培养适合企业发展需要的复合型人才。要制定出切实可行的干部、员工培训方案，做到培训有内容、计划有考核。

（2）是抓好干部队伍的理论学习。重点解决思想上和作风上存在的问题和不足。增强干部队伍学习的自觉性和执行能力。另外，人力资源部要在现有的基础上。利用公司组织干部学习的机会。在方式。内容上做出统筹安排。同时还要借助外脑。

聘请专家来授课。进一步拓宽我们的视野。提高研究问题和解决问题的能力。另一方面制订出培养年轻干部和新的用人标准。广泛招纳结构合理。素质优良的优秀人才。培养新生

力量。同时还要积极的创造条件。使更多的优秀人才获得深造的机会。打造一支思想过硬。作风优良。技术精湛。一职多能的优秀干部和员工队伍。

3、物流部岗位职责

深入了解商品价格信息。及时掌握市场动态。为公司大宗物资采购提供决策依据。建立和健全公司物资采购，配置，流通各环节的规章制度和工作规范。

承担物流部日常事务工作。完成公司各项物资招标任务。

加强与各实体联系。及时掌握实体物责任在于“买质量好的商品，谈最好的供货条件，做好促销企划工作，为公司取得最大的利润”。

资采购动态。提出采购建议和提供优质服务。

指导各实体小宗物资采购工作。完成公司领导交办的各项工作。配合公司各职能部门做公司的其它工作。

4□

商务部职责

- (1) 负责公司业务拓展的规划及可行性方案的制定及执行。
- (2) 负责公司经营指标的分解及评效的分析。
- (3) 负责开展市场竞争对手。消费倾向。产品开发的调研工作。
- (4) 负责制定招商计划。并制定招商政策和与其他公司合作方式。

(5) 负责制订公司业务谈判及组织实施。

(6) 负责各项业务合同的保管。查询。建立合同档案。

5、信息部职责

(1) 坚决服从分管上司的统一思想指挥。认真执行其工作指令。

(2) 严格遵守公司规章制度。认真履行其工作职责。

(3) 负责制订公司计算机开发应用计划。有步骤地开发计算机应用软件。逐步实现企业管理现代化。

(4) 负责公司微机网络系统的维护。管理。数据信息处理。管理系统保密工作。保证网络系统的正常运行参与新程序。新系统的设计开发。制订计算机管理的各种规章制度及必要的操作规程。

根据学校的安排，在临近期末，我们人力12级在超市实习了一周。可以说我们在这一周的实习中除了学到了很多在课堂没学到的知识外，还有意外的收获，不但接触了社会，亲历了工作的艰辛，还根据社会的需求和自己的预期来确定自己的社会定位。以前一直觉得这种连锁超市的运营状况离我们似乎很遥远，可没想到就确确实实见到了。细细想来，主要可分为以下几个过程：

(一) 真正意义上接触了社会，完成了一次从大学生到社会人士的转变。过程短，经历却很多。

(二) 见到了向往已久的大公司的庐山真面目。认识并了解这些大企业。了解了他们的运作模式，经营理念以及经营方式，发展方针，发展前景。

（三）学到一些为人处事的道理，也学会了如何与人主动交往。明白了作为大学生的我们，要以怎样的方式去充实自己，去为未来做准备。明白了作为一个企业领导人应当具备反而素质，而我们要怎样做才能具备成为一个优秀领导的资格。

（四）通过这次实习，我更加明确了我的人生目标，我想它会一直为我指明前进的道路的。

个人对企业有些建议，希望企业能够采纳：

（一）因此当加快建设步伐，完善企业治理结构。应建立良好的产权清晰、政企分开、权责明确的企业领导机制，组织制度以及人员管理结构。

（二）因而企业应当加快改组步伐，形成科学、合理规范的管理模式。同时集团应明确目标，适时地按照市场规律兼并、重组，以最快的速度形成最优化的经济管理规模，设置一套成熟、规范系统的管理制度，以抵御全球的经济变化，实现企业的做大、做强目标。

（三）将企业资产产权本收归国家或集体所有，进一步刺激管理者经营管理的积极性；实施政企相分离，政权和企业权利相分离有利于湘电与江麓重工展自身管理理念，不受政权的干预，促使湘电企业以高效益运转；所有权和经营权相分离，以适应国际潮流及企业发展的需求。

（四）加强有效的人力资源管理，明确各级各类岗位的管理权限并实行动态管理；在进行公司人力资源管理体系的建设的同时，推动公司建立现代企业管理制度。我认为应主要做好以下四个方面的工作：开展员工职业生涯管理；塑造“学习型组织”；科学进行绩效考核与评估；完善薪酬福利与激励机制。

许多部门的管理体制不健全，更没有一套成熟、规范系统的

管理制度，很大部分企业是被动反应型的，受国内同行或国际环境的影响较大。著名学者郭重庆认为当前“中国企业最缺的是企业管理，国内企业危机多半来自经营管理不善”，企业竞争实质上是管理水平的较量，资源（知识、劳力、资本）的可获性是平等的、开放的，而通过管理实现资源的优化配，并赢得效益在企业间却存在着差异。

我国企业中有相当部分没有长远的战略目标，一味追求的是短期效益或者仅仅是利润短暂最大化以及规模的增长；也有些企业虽然制定了长远的战略目标，但目标不符合实际，容易使企业为实现这个战略目标而陷入多元化经营的陷阱。

在市场经济条件下，激励机制是企业发展的不可忽略的一个战略。在当今社会，适当的激励是企业发展的动力，只有充分激发管理者及员工的潜能，让他们看到企业的发展和自己的利益是息息相关的，也是为自己谋福利时，才能充分调动他们的积极性。万福龙没有明晰的激励方式，也就没有百分之百地激发人的潜能和动力。

公司的人力资源管理是公司的一个关键性因素。如果对员工进行有效管理与分配，直接关系到整个公司的效率与发展。。集团公司定位不清晰，导致组织机构臃肿，组织职能不明确。业务流程不畅，工作效率低。

短短一周的实习，我们小组的工作态度令店长很满意，得到了充分的肯定和表扬，在这过程中我们虽然没有啥物质上的奖励，但学到了很多书本上没有的东西，开阔了眼界，并且认识到了很多自身的缺点及不足。

1、心态上调整的体会收获：学校人向社会人转变，在学校接受了十多年的教育，真正的和社会接触并不是太多，而这次认识实习，则是由学校人走向社会人的其中一个缓冲阶段。在这个过程中最需要调整的就是心态。我们并不是什么天之骄子，也没有什么可以值得炫耀的资本，而从学校走出就直

接到一个公司最基层上班，接受公司严格的规章制度约束，以及体力，心力上等等的挑战，当然这中间最大的挑战就是我们自己心理上的调整。要有一切归零心态，从零开始，我们不可以改变环境，只有改变自己来适应这个环境。

2、相关知识上的收获：我由一个不熟悉超市物流，仓储，营销，管理等等，到对这些相关知识的了解熟悉。以及与自己相关知识的进一步学习加强，如管理学，物流学，计算机，营销渠道管理等等。很多工作都是一项需要挑战一个人综合能力的，在工作中，我认识到了自身知识不足和优势，这促使我改进和加强。

3、人生目标感的清晰：通过这次实习，我自身其他各方面都有所提升，如交际，口才，做事情，心理等等，但是最大的收获，是让我认清了我自己身上的优势和不足，以及如何去规划自己的时间，工作，生活，使我对自己的时间、目标有了更加清楚的合理分配方式。

4、“顾客就是上帝”，做买卖的不仅要了解自己的商品还要了解自己的顾客。我不敢苟同“顾客就是上帝”这句话，在我的思想里，商人把顾客奉为上帝，终极目标还是获利。教科书和著名经济学家教给我们“要以顾客为导向，满足顾客的需求”，我很认同这个思想，顾客需要什么，我们满足他什么，这样才可谋求更大的利润。撇开理性层面，从感性的层面上讲，了解顾客（需求）、了解商品，让我觉得做工作时更得心应手、方便。

5、做任何事“诚信”一直都是不能忽视忘记的。俗话说“人无信而不立”，诚信是做人之本，要想作为一个成功的经营管理者，必须得做到言而有信。超市是一个薄利多销的企业，需要的是留住老顾客，吸引新顾客。顾客越多，效益越好。如果一个超市想以次充好，廉物高售，那么这个超市离“关门大吉”应当是不远了。当超市内出现了货物质量问题时，该向顾客道歉的及时道歉，该赔偿的及时赔偿，该退换的及时

退换，做到顾客对商品和服务满意。放心。诚信是立人之本，狡诈是害人之源。作为经营管理者绝对不能为牟取暴利而损害消费者的权益。要知道，顾客就是上帝。在上帝面前是没有谎话可言的。一个超市，甚至是一个企业，最重要的就是诚实与信用。做人亦如此。

1、超市没有特别注重对员工的精神激励。在我们实习期间也有很多的空闲时间，虽然工作要劳逸结合，但店长并没有对我们严加束缚，而且在休息期间店长没有及时地和我们分享店里的营业额，让我们做事没有太大的动力，激励效果不强，会出现磨洋工的问题。

2、在超市内员工的工作状态处于被动。客人过来买东西，店里的正式员工就只在收银台前

时刻为顾客解答疑问的状态，而不是让顾客被动。

以上两点只是我自己的个人观点，还望老师能不吝赐教。

首先要感谢这次实习活动的发起者_学校各位领导，感谢学校领导能给我们这样一个机会，能让我们深入到这种连锁超市去参观了解，让我们学习到更多的知识。然后要感谢我们的指导老师，感谢老师不畏炎热，带领我们前往。虽然这次实习只有几天，不过，我真的学了很多东西。

虽然，我没有把在实习单位所学会的事情一一写进报告里。能够顺利完成，我真的很感谢老师们在实习之前的悉心指导，还有万福隆校园超市给我这次难得的实习机会，店长及同学们对我的关照。店长对我们几个的指导，不仅仅只适用于超市的工作，对我们在平时做人做事都有帮助，在超市里的所见所闻及所学，都将会成为我这大学四年的宝贵财富，让我受益永久。

总之，在这段时间里，所遇到的人，所发生的事，都会像一

道美丽的风景_永不消逝。在此我对他们表示衷心的感谢和致敬。

工商管理实习报告篇二

从今年3月末开始，我在x毕业实习。实习期间，我在领导、同事们的热心关怀和悉心指导下，主动参与x的日常管理工作，注意把书本上学到的工商管理专业的相关理论知识应用到工作实践中。用理论加深对实践的感性认识，用实践来验证理论知识的准确性，积极探求日常管理工作的本质与规律。实习生活，满含着紧张和新奇，更从中收获了丰硕的成果。版权所有 我所实习的x是经国家建设部批准的、具有房屋建筑工程施工总承包壹级资质门类齐全的国有控股企业。现有员工x人，其中中级以上职称x人、工程技术人员x人，注册资本金x元人民币，总资产x元人民币。

回首实习生活，虽然只有短短几个月的时间，却感触颇深。实习过程中，我采用了勤看、勤问、勤学、勤练的方式，对x日常管理工作的开展有了比较全面而深入的了解。在系统分析了公司经营管理的特点、方式和运做规律后，对x经营理念、企业精神有了深刻的认识。

面对建筑业市场竞争的愈演愈烈，x能够立足根本，坚持以经营为龙头，广开信息渠道，积极抢占市场份额，不断加大工程开发力度，不断构造新的盈利模式。藉着工业年的东风，积极参与承建了x等大型工业项目。同时，采取“走出去”的开拓型战略，抢占外埠市场，跻身国内竞争。目前，全国各地都有x的施工项目，且工程进展顺利，施工效果良好。

自1998年以来，x正努力更新着市场竞争观念，公司领导高度重视战略联盟的运用。在与许多经济实习雄厚的兄弟单位联盟的战略实践中，实现资金、人才、技术等经营资源的共享，从而增加了企业的经济活力，使x能够专注与自身“品牌”优

势的不断提升和施工管理、业务承揽能力的不断增强，为企业的发展提供了良好的发展契机。

完善集团制度建设，弥补管理制度漏洞，建立起科学的考核机制，实行严格的管理责任制。大力实施人才兴起战略，建立金色降落伞制度和阳光缓步台制度，对企业骨干给予优待，对企业有特殊贡献的人物给予终身照顾；使那些从岗位退下来的员工能够享受到与在岗时同样的待遇，以体现企业文化中浓厚的人文关怀。

与此同时，在实习中，我也发现x在经营、管理上存在的一些问题。

1、市场观念和经营体制与公司快速发展的要求不相适应，市场开拓的步伐与企业快速发展的要求存在差距。主要表现在经营体制不完善，经营队伍、经营人员的责、权、利还有待于进一步提高。

2、对分包队伍的管理制度不健全、管理程序不完善。在分包合同管理方面存在程序不衔接、管理不闭合的现象；项目部的技术、安全管理人员对分包队伍管理的重视程度不够，服务意识不强，在管理手段和制度落实上存在薄弱环节。

3、成本意识不强，成本控制水平不高。个别项目存在管理粗放、施工大手大脚的现象，向管理要效益，向科技创新要效益的意识还没有牢固树立起来，此外，车辆管理、办公用品的消耗等机关非生产性支出的不断加大，使x的成本控制与一流的施工企业还存在较大的差距，市场竞争力因此降低。

4、依法治企、依法维权和自我保护意识不强。集团某些领导干部的法律知识和依法治企的意识还不适应市场经济的要求，不能够充分运用法律手段来维护企业利益，尤其在债权、债务等问题的处理上不尽如人意，使企业蒙受了巨大的损失，严重者甚至威胁到企业的稳定。

5、施工组织管理观念有待于进一步转变。在施工过程中按照施工合同要求进行施工组织管理的意识不强，施工管理现状与施工管理科学化、规范化存在较大差距，使得有些项目在开工初级阶段和施工过程中难以进入状态，达到预期效果。

对于x在经营、管理中存在的问题，我根据自己的专业，所有所学，提出了相关建议和对策。

2、进一步推进和规范项目管理。通过对资金管理、劳务层管理、物资管理，加强项目基础管理，结合“三整合”体系的运行，完善项目管理，加大监控、检查、整改力度，达到闭环管理，建立公司综合考评体制，加大对质量、安全、文明施工地的检查力度，抓好落实整改，促进施工管理水平的提高。

3、树立“零缺陷、低成本”向精细化管理要效益的观念。效益是企业生存和发展的根本，只有实施“零缺陷、低成本”战略，才能适应市场的激烈竞争，获得更大的赢利空间，加快企业的发展。因此，企业上下必须以效益为中心，在企业广大干部职工中不断深化“零缺陷、低成本”、“向精细化管理要效益”的观念，努力降低成本，提高效益。

5、推进依法治企，提高法律意识，维护企业合法权益。深入开展法制宣传教育，进一步增强广大干部职工的法律意识，定期对职工，特别是中层领导干部进行法律培训，增强领导干部依法经营、按章办事的能力，完善管理体制，明确责任分工，加强业务培训，提高公司法律事务的整体管理水平。

在实习期即将告一段落的时候，回顾这几个月的实习生活，在实习的过程中，我既感到了收获的喜悦，也存有些须遗憾。主要是对企业日常经营、管理工作的某些认识还仅仅停留在表面层次，更多时候是在看别人做、听别人讲，没有能够亲身感受、具体处理一些实际问题，因此未能领会企业经营、管理实践的精髓。但是，通过实习，加深了我对所学工商管理专业基本知识的本质理解，丰富了我的实际管理经验，使

我对日常经营管理工作有了深层次的感性认识和理性认识，认识到：要做好日常企业管理工作，既要注重管理理论知识的学习，更重要的是把实践与理论两者紧密相结合。

此外，还特别感谢在实习期间，对我给予关心和帮助的x的领导及部门同志。

工商管理实习报告篇三

实习目的：用理论加深对实践的感性认识，用实践来验证理论知识的准确性，将理论知识与实际工作相结合，使自己更好的掌握管理的技巧，积极探求日常管理工作的本质与规律。

自3月1日起，我在石家庄三鹿集团开始了我的实习生活。为期2个月的实习结束了，我在这2个月的实习中学到了很多在课堂上所就学不到的知识，受益匪浅。为我从一个学生成长为一个合格的社会人打下了坚实的基础。现在我就对这一个月的实习做一个工作小结。

首先介绍一下我的实习单位：石家庄三鹿乳品有限公司是三鹿集团的核心企业之一，专业从事酸奶系列产品的生产与销售，现已成为华北地区最大的发酵乳生产基地。石家庄三鹿乳品有限公司成立于20xx年4月，由三鹿集团股份公司、石家庄市君乐宝乳品有限公司、石家庄红旗乳品厂共同投资组建，是石家庄三鹿集团股份公司所属企业之一，目前拥有石家庄三鹿乳品有限公司、石家庄三鹿乐时乳品有限公司、石家庄天缘乳业有限公司、徐州三鹿乳业有限公司等多家加工厂。三鹿乳品公司是集乳品产销、科研开发、奶源建设、品牌经营为一体的成长型乳品公司。三鹿乳品公司荣获“国家饮品企业环境合格单位”、“河北省食品工业优秀企业”、“石家庄市利税大户”、“文明单位”、“农业产业化龙头企业”等称号，是全国同行业十大液态奶生产销售企业之一。

石家庄三鹿乳品有限公司其产品以质量稳定、口感独特、价

格合理、营养丰富等优势，赢得了广大消费者的厚爱。三鹿乳品公司主要产品有三鹿“君乐宝”袋装系列酸牛奶、活性乳、三鹿“联杯”酸牛奶、三鹿新鲜壶酸牛奶、三鹿“乐时”活性乳酸菌饮料等系列乳品，目前已销往全国20多个省（市、自治区），在消费者心中树立了牢固的品牌形象。其中三鹿君乐宝系列酸牛奶、活性乳连续4年把持全国袋装酸奶产销量领先地位。20xx年，向市场推出爱克林新鲜壶装原味、高钙两个口味酸牛奶，经过一年多的推广，三鹿新鲜壶酸奶产销规模在该包装领域居国内第一，全球领先地位。

石家庄三鹿乳品有限公司有着专业的技术、管理、销售人才队伍，现有员工近两千人，其中专业技术人员占20%，大学专科以上学历人员占30%以上，三鹿乳品公司不断加强人才队伍建设，成立了“企业商学院”通过专业技术与思想文化的培训，提升员工的综合能力，为员工的成长提供了便利的条件。

石家庄三鹿乳品公司不断加强科学管理，树立高标准的理念意识，现已通过了ISO9001质量管理体系和ISO14001环境管理体系认证。面对日趋激烈的市场竞争，顺应国际乳品工业发展趋势，公司全体干部员工在魏立华总经理及公司领导班子带领下，坚持以人为本、依靠科技、积极探索、创造特色、走自我发展的道路，顾客的需求就是我们的追求。

我所在的实习地点是华中营业部的豫南市场，实习过程可以分为两个阶段。第一阶段是熟悉市场情况、了解公司的产品以及竞品情况；第二阶段是接管市场，建立基础网络，维护市场秩序。

第一阶段：我主要是跟随有经验的主管，协助他的工作并从他那里学习经验，这一阶段的工作可以说是很轻松的，为期10天。

第二阶段：我被独自派往一个市场，作为代理主管我的工作就是开拓市场。开始时我天天跑，可始终不得要领，没有做

出丝毫的业绩，后来在经理的知道下终于了解了工作要领，找到了其中的技巧。一周后我终于拿下了一个新的客户，这使我兴奋不已，随着业务知识的熟练，在接下来的日子里我又开了五个新户。在我工作的第一个月末，领导又划分了一个地区给我管理。这为我的业务知识成长提供了更为广阔的平台。

在这段时间里，我对公司营销的思路有了很深的了解，尤其是公司制订的铺销作业模式，这是一套在教科书上所找不到但却十分有效的营销模式。该模式的目的在于降低代理商的运营成本，增大其利润空间，带动其积极性。具体的操作分为：

(1) 单车单人：即每辆配货车只有一人掌控，司机兼职业务和财务。

(2) 路线规划：配送的路线一定要实现规划，少走无效的路线，节约时间，提高效率。

(3) 货物新鲜度的管理：及时调换老号产品，保证市场上不存在过期或即期产品。

(4) 陈列问题：陈列的位置、面积要生动、醒目，在于吸引消费者的注意力。

(5) 客情关系的建立和维护。

该模式极大的提高了公司产品的竞争力，使广大的零售商能够感受到公司对市场的支持，使其对公司产品有足够的经营信心，这对公司业务的大幅打下了坚实的基础。

在实习期间，我感觉自己已经不再是一个学生。实习过程中遵守该营销团队的各项制度，虚心向有经验的同事学习，使我懂得了很多以前不知道的东西，对三鹿集团也有了更深的

了解，通过了解也发现了该公司存在一些问题：

(2) 公司的产品本身成为竞品，长时间的竞争导致三鹿品牌的形象降低；

(3) 公司对市场信息反馈不够重视，对发展新市场影响很大；

(4) 公司的宣传力度不够，导致品牌形象不明显。

在实习期即将告一段落的时候，回顾这几个月的实习生活，在实习的过程中，我既感到了收获的喜悦，也存有些须遗憾。主要是对企业日常经营、管理工作的某些认识还仅仅停留在表面层次，因此未能领会企业经营、管理实践的精髓，还需要以后进一步的学习。但是，通过实习，加深了我对所学工商管理专业基本知识的本质理解，丰富了我的实际管理经验，使我对日常经营管理工作有了深层次的感性认识和理性认识，认识到：要做好日常企业管理工作，既要注重管理理论知识的学习，更重要的是把实践与理论两者紧密相结合。

最后衷心感谢石家庄三鹿乳品有限公司给我提供的实习机会！感谢在实习过程中给过我帮助和支持的领导、老师和同事。

20xx.04.26

工商管理实习报告篇四

今年3月7日上午开始，我在中港航务工程局第二工程公司附属单位科利公司进行了工商管理实习工作。在实习中，我在公司指导老师的热心指导下，积极参与公司日常管理相关工作，注意把书本上学到的工商管理理论知识对照实际工作，用理论知识加深对实际工作的认识，用实践验证所学的工商管理理论，探求日常管理工作的本质与规律。简短的实习生活，既紧张，又新奇，收获也很多。通过实习，使我对日常管理工作有了深层次的感性和理性的认识。

我所实习的科利公司，隶属于中港航务工程局第二工程公司。中港航务工程局第二工程公司成立于1953年，是以水工、市政、工民建、路桥、安装工程等为主要经营项目的国有大型骨干建筑施工企业，具有航务工程总承包一级、房建二级、市政、水利水电三级、地基与基础一级、钢结构一级、机电设备安装一级、商砼与预制构件二级、勘察设计甲级、计量二级、建筑材料试验甲级等资质。公司现有正式职工3000余名，先进的工程技术装备千余台；拥有2.6万平方米的高层办公楼和30多万平方米的生产基地；近700米的工作船码头和4万余平方米的海域，固定资产达3亿多元。公司于1998年通过了iso9002质量体系认证；1999年通过了iso10012国际标准认证，取得了“计量保证确认合格证书”；2001年通过了iso9001国际质量管理体系认证。

回顾实习生活，感触是很深的，收获是丰硕的。实习中，我采用了看、问等方式，对科利公司的日常管理工作的开展有了进一步的了解，分析了公司业务开展的特点、方式、运作规律。同时，对公司的“浇注明天“的服务品牌，“构筑精品，造福社会“的企业使命，“务实求新、敢争一流“的企业精神有了初步了解。

抢抓水工市场快速发展的良好机遇，进一步加大了对青岛港、烟台港、日照港等大型水工工程的跟踪公关力度，认真作好了北船重工搬迁、奥运基础设施建设的经营工作，承揽到北船重工大坞、烟台港三期二阶段、奥运会青岛国际帆船中心标段、日照港中港区东部岸线等工程，确保了传统市场战略项目不丢失。同时，发挥地域优势广揽信息，积极跟踪，承揽到东营港扩建和蓬莱国电等工程，在开拓传统工程领域发面取得了新进展。

切实加大三标一体管理体系运行力度，进一步强化了体系检查、文体整改和业务指导，对内审发现的问题及时进行了整改追踪检验，建立了基层单位与机关部室双向评价体系，不合格报告同比降低了50%，符合率和得分率较前年有了增长，

三标一体管理体系得到有效的运行。

2005年公司经营工作思路确定为“1433”，即要成立一体化经营领导小组，建立四个经营分公司运行体制，坚持三位一体的经营原则，充分发挥经营工作的三个积极性，不断开拓山东地区、南方、桩基和陆域市场。

“1433”经营思路具体内容是：公司成立一个精干高效、信息反馈迅速的公司经营领导小组，切实加强对经营工作的领导；建立经营分公司、厦门分公司、上海分公司和陆域经营分公司四个经营分公司的经营运行体制，增强开拓市场的能力；坚持以市场价中标，不投亏损标，诚信合作、互惠共赢三项经营原则；充分调动公司经营部、经营分公司和经营人员三方面经营积极性。

在新的经营思路指引下，公司将继续加大对山东地区传统市场的开拓力度，全力以赴地做好前湾港、日照港、烟台港新建码头、黄岛招商国际码头、青黄复线、青黄隧道、东营港后续工程等工程项目的跟踪公关工作，紧盯不放，志在必得，巩固传统市场，力争在承揽特大型工程项目上有所突破。继续坚定不移地开拓南方市场，干好厦门、温州、海南等在建项目，赢得业主满意，树立企业形象。发挥经营分公司的作用，加大对重点工程的经营公关力度，做好投标工作，确保目标工程不丢失。以项目为依托，在开拓新的市场上有所作为，保持南方地区经营产值持续增长。坚定不移地开拓桩基市场，切实加大桩基设备投入，锻炼桩基施工队伍，进一步增强桩基施工能力。坚持水陆并进，提高规模效益。利用房建施工总承包一级资质，认真总结路桥施工经验、教训，加大陆域市场开拓力度，实现陆域市场的稳步发展。

1、市场观念和经营体制不适应公司快速发展的要求，市场开拓的步伐与企业快速发展的要求有差距；经营体制还不完善，经营队伍、经营人员的责权利还有待于进一步提高。

2、施工组织管理观念有待进一步转变，在施工过程中按照施工合同要求进行施工组织管理的意识不强，施工管理现状与施工管理科学化、规范化存在较大差距，只是我们有的项目在开工初级阶段和施工过程中难以进入状态，不能满足业主要求。

3、成本意识不强，成本控制水平不高，个别项目不存在管理粗放、施工大手大脚的现象，向管理要效益、向科技创新要效益的意识还没有牢固树立起来，以至于我们的成本控制与先进的施工企业还存在较大的差距，市场竞争力不强。

4、对分包队伍的管理制度和管理程序化还不完善，，在分包合同管理方面存在程序不衔接、管理不闭合的现象；项目部对分包队伍管理的重视程度不够，在管理手段和制度落实上存在薄弱环节。

5、依法治企、依法维权和自我保护意识不强，不能够充分运用法律手段维护企业利益，特别是领导干部的法律知识和依法治企的意识还不适应市场经济的要求。

企业的发展取决于经营的质量和效果，只有广开源头，多揽工程，企业发展才有保障。随着市场竞争的日益激烈，干好在建工程是承揽后续工程、开辟新市场的必然要求和前提条件。

因此，我们要进一步强化生产是经营继续的观念，干精品、打品牌，树立一流的企业形象。

通过对资金管理、劳务层管理、物资管理、，加强项目基础管理，结合“三标一体”管理体系运行，完善项目管理，加大监控检查整改力度，达到闭合管理。建立公司综合考评体制，加大对工程质量、安全、文明工地的检查力度，抓好整改落实，促进施工管理水平的提高。

深入开展法制宣传教育，进一步增强广大干部职工的法制意识。强化领导干部，特别是中层干部的法制培训，增强领导干部的依法经营，按章办事的能力，完善管理体制，明确责任分工，加强业务培训，提高公司法律事务整体管理水平。

短暂的实习转眼而过，回顾实习生活，我在实习的过程中，既有收获的喜悦，也有一些遗憾。那就是对企业管理有些工作的认识仅仅停留在表面，只是在看人做，听人讲如何做，未能够亲身感受、具体处理一些工作，所以未能领会其精髓。但时通过实习，加深了我对工商管理基本知识的理解，丰富了我的实际管理知识，使我对日常管理工作有了深层次的感性和理性认识。认识到要做好日常企业管理工作，既要注重管理理论知识的学习，更重要的是要把实践与理论两者紧密相结合。

工商管理实习报告篇五

期末实习是每个大学生所拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅，也打开了视野，增长了见识，使我认识到将所学的知识具体应用到工作中去，就会为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，只有在实习期间尽快调整好自己的学习方式，适应社会，才能被这个社会所接纳，进而生存发展。刚进入单位的时候我有些担心，经历了一连串的实习之后，我努力调整观念，正确认识了单位和个人的地位以及发展方向，我相信只要我们立足于现实，改变和调整看问题的角度，锐意进取，在成才的道路上不断攀登，有朝一日，那些成才的机遇就会纷至沓来，促使我们成为世界公认的人才。

实习时间□20xx年1月3日至20xx年1月10日

调查学校周围的企业对工商企业专业的大学生的素质要求。从实际的调查中了解到什么样的工商企业专业大学生是社会、是企业所需要的。从而是在校大学生毕业后更能适应当今的

激烈竞争的社会。

实习方式：一调查问卷的形式，对企业的管理者进行调查。

实习对象：本学校周围的企业或其他企业。

实习目标：使大学生基本了解企业需要什么样的企业管理专业

实习过程

1、设计调查问卷

2、一寝室为单位，组织进行走访调查，相关的原始数据。

3、将搜集的数据进行分析整理

4、在以实习报告的形式做一总结和体会。

企业招聘大学生现状

a□大多数企业每年都招聘大学毕业生

调查显示，绝大多数的企业都把招聘大学生作为充实自己企业人力资源的一个重要途径。受调查者所在的企业中，大多数企业每年都招聘大学毕业生（71.17%），偶尔一两年不招聘大学生企业比例为12.52%。

b□对招聘的大学生评级整体趋于保守，满意度一般

调查显示，企业对已经招聘的大学生的评级整体趋于保守，满意度一般，表示对所招聘大学生感到“满意”的比例为11.93%，表示“一般满意”的比例为47.91%，表示“一般”的比例为29.93%。

c□多数企业年度招聘的大学毕业生在50人以下

调查显示大多数企业年度招聘大学毕业生人数都在50人以下，这说明当前众多的中小企业是吸收大学生就业的非常重要的一股力量。

d□06年企业招聘大学生人数有放大的趋势，但是增幅并不明显

整体上看，06年企业招聘大学生人数有放大的趋势，但是增幅并不明显。

调查显示：35.39%的企业表示06年招聘的大学毕业生人数有所增加，28.03%的企业表示06年招聘的大学生人数有所减少，25.45%的企业表示06年招聘大学毕业生的人数基本不变。

e□毕业生对企业薪酬福利的要求，仍处于偏高状态

在企业，大学生对薪酬福利的要求，仍处于偏高状态，认为大学生要求的薪酬福利合适的比例仅仅约有50%。这说明大学毕业生在毕业时对自己第一份薪酬的期望和企业所能给与大学生的薪酬还是有一定差距的。这可能在一定程度上会造成企业招不到人，而大学生又就不了业的局面。

企业对大学生的需求情况

a□企业人士：大学生最应该调整就业心态

在困扰大学生求职因素上，企业人士和大学生有一定相同点，都认为“对企业岗位专业知识缺乏了解”是困扰大学生求职的最主要因素。

c□企业招聘最看重毕业生的综合能力、潜力及品德

企业招聘大学毕业生时，最看重的是毕业生的“综合能力”，其次为“潜力”，第三为“品德”。而“专业技能”、“专业成绩”、“社会经历”等相对不重要。这个结果和大学生所认为的结果有很大不同。

d□适应能力、专业水平、品德成为企业最看重毕业生的三项素质及能力

企业对毕业生素质及能力的要求中，首先是毕业生的“适应能力”，其次是毕业生的“专业水平”，第三为毕业生的“品德”。这与毕业生对自己素质及能力要求的最大不同在于企业对毕业生“品德”的要求远远高于毕业生自己对“品德”的要求。

e□大学生要提高“专业知识”以符合企业要求

在企业人士看来，首先大学生要提高“专业知识”以符合企业要求，其次是“实践经验”，第三为“心理素质”。

f□hr给大学生的建议

在众多hr给大学生的建议中，建议最多的是要毕业生调整就业心态。举例如下：

1. 关于就业心态的建议

※调整心态，放底架子，虚心学习，在能力没达到时到自己的期望值稍微降低些，更务实些。

※主要是平衡眼高手低的心态

※心态要端正，从基础做起

※尽量调整自己的心态,把心态放平

※关键是心态的转变、对职业的预期值也序号适时加以调整

2. 关于专业知识的建议

※关键在于提高自身专业知识，调整心态

※现在的大学生基础知识太薄弱，职业素质也有待提高

3. 关于品德

※树立良好的职业道德，和提高自己的专业技能

※道德素质很重要的，不要忽视

※提高品德修养增强实践经验

4. 关于实践

※增加对社会的了解和实践，端正就业态度

※提高自身素质；多参加一些社会实践；调整就业心态

※建议多参加社会实践，这对求职者、对企业而言是双赢

※加强社会实践，增强社会适应能力，务实勤奋

※国家提供更多的就业渠道和机会。提高职业教育的数量

※高等教育应更多与实际的中国企业管理现状相结合

※学校加强对大学生就业的指引和辅导

※最根本的要从教育体制彻底改，否则地基不好建起的也是危楼

※中国的大学教育也需要改革

6. “先就业，后择业”还是“先择业，后就业”

在hr给大学生的建议中出现了两种截然相反的声音，一种是建议大学生“先就业，后择业”，一种是“先择业，后就业”，有代表性的建议前者是：先就业，再择业。先生存，再发展；后者很有代表性的建议是：不要报着先就业再择业的短期行为想法，高流动率使得用人单位望而却步；同时加强专业知识和技能学习提高。

工商管理实习报告篇六

在日常生活和工作中，越来越多的事务都会使用到报告，报告包含标题、正文、结尾等。那么一般报告是怎么写的呢？以下是小编精心整理的工商管理实习报告，欢迎大家分享。

实习的目的在于通过实习使学生获得各专业的感性知识，理论联系实际，扩大知识面；使得学生较为全面地了解企业经营管理，学习企业成功的管理经验；培养学生将理论联系实际，深入接触工商管理实际工作，运用工商管理专业知识分析和解决现实中的工商管理问题；加深对社会和工作的认识，端正工作态度，学习工作方法，锻炼管理技能，为今后顺利踏上工作岗位打下基础；并且尝试探讨工商管理管理前沿问题，初定毕业论文选题兴趣。

实习期间，我和其他七位同学安排到公司的培训教育部工作。我们的工作的主要内容在部门经理助理的带领下，策划并举行“xx首届大学生创业大赛总决赛”以及其他相关活动以及会议。我们8个人组成一个团队，共同负责这个项目，根据公司的要求，我们尽职尽责不辞辛苦努力把各项工作做好。

实习的第一天，我们在了解了这次大赛的一些主要事宜之下

就共同起草了项目总的策划书以及活动的详细分工。很早就确定了团队了每个人的工作以及权责，我和人力资源管理的一位同学成了搭档，专门负责这次大赛的物料准备，会场布置以及宣传事宜，包括联络设计公司、物资供应商，数据处理，向上级汇报工作，跟踪设计人员进程等分工。

在工作过程中，我不单要跟公司的各个部门打交道，而且还要以公司员工的身分对外联系。在跟公司的不同部门接触过程中，大体清楚了不同部门不同的工作性质和范畴，也学到了课堂之外的一些交流的知识和技能。在对外联系的过程中，更让我领会到作为一个公司管理专业的实习生体会到工作经验的重要性和必要性，同时也使我初步掌握了谈业务的一些基本技巧，丰富了我的专业知识。

在我们8个人的团队小组同心协力，互相帮助，并且在公司员工的指导下，我们很好的完成了大赛的前期的准备工作。接下来真正考验我们的是为其三天的大赛活动，这三天的工作对我来说是整个实习期间最为重要的，也是最能体现一个人的综合素质的所在。由于人手不足，我在确保原先的负责的工作上没有差错顺利进行的前提下，被安排了更多的临时性的工作。包括大赛的饮用水的申请配送，大赛专用的交换机的租用，大赛纪念品的制作等等。尽管不容易，也很繁琐，但是我都不辞辛苦不怕累按要求很好的完成了任务。

虽然我们整个团队尽心尽力，认真负责，努力按要求去工作，但在这么重要的时刻还是出现了不少的纰漏以及产生了不可避免的人为错误。比如说，我和搭档负责的大赛场地用的'大型巨幅铁架幕布出现了严重的错别字，把xx公司的“x”字设计成了“x”□此“x”非彼“x”□这是一个几乎不可原谅的错误。

尽管设计公司也有责任，但是最重要最主要的还是我们作为负责人在审核的时候不够认真仔细所致，虽然后来经过多方的努力和部分昼夜的赶工重新设计了幕布，但是因此而给公司带来的资金的损失是无法补回来的。如果，在错误发生之

前，我能够和搭档一起前往制作公司共同审核，或者能经过多重审核，就不会也不应该出现这样的错误。

总的来说，这次大赛还是取得了相当的成功，从公司领导到参赛师生的反馈的信息来看，尽管我们在工作的过程中出现了一些问题，但是在纵观来看我们都是相当出色的完成了工作。如果从公司员工的角度来看，用他们的话说就是xx软件公司的首届大学生创业大赛取得了完满的成功。这是对我们工作的肯定，作为个人的首次实习就能参与这么大型的活动，是我的幸运，也将定会成为我日后工作的重要经历。

经历这次实习，我对xx公司也有了新的认识 and 了解。根据我在实习过程中所经历，所知道的，我觉得公司可能存在有着以下的一些问题。

首先，公司对高校培训教育合作不够重视。从这次大赛的用人以及重视程度可见一斑。其次，公司的团队协作方面还有待加强，由于是培训教育部负责这次大赛的，在需要其他部门合作的情况下，在我们接触到的部门当中有一部分是未能提供我们所需要的协作的。

对于这两个问题，看似不明显也没有严重妨碍公司的业绩，但是从中可以看出一间企业的内部管理以及企业的文化以及在细节上的重视程度。不妨从xx的竞争对手用友的一些情况来看，比较两者，就会有所发现□xx在高校业务这方面是落在用友之后的，为了解决这些问题，我尝试提出几点个人的建议。

首先□xx公司在以后的高校活动这方面要给予足够的重视，特别是像这次大赛活动的一些大型活动，要将其提升到公司的年内的重要市场活动之一，无论是在技术上，还是在资金上都应该提供更强有力的支持，而且要学会创新，不要跟着竞争对手的步伐走，要有所创新，走在对手之前，先发制人，使高校业务成为公司的业绩的一个重要指标。

其次，公司必须建立起强大的企业文化，协调公司各部门之间的合作。只有建立起适合本企业特点的企业文化，从文化的高度和层面来突出企业价值观，以此规范员工的服务水平、服务态度和服务意识。这样才能促进企业的正常运行、高速发展。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”初读此句时，我并没有特别的感觉。然而就在这不长的实习后，我不仅真正明白了它的意义，更深切体会到它的内涵。对我而言，社会和单位才是的大学，我发现自己在课本上学到的理论知识如果不与公司工作实践相结合就显得太有限，太浅薄。在公司里每一个人都是我的老师，我要学习的实在太多太多，不仅是专业技能，还有职业精神和社会经验。

回想当初刚要实习的时候，我抱着终于可以告别学生的单调生活，进入自己梦寐以求的充满活力的社会大舞台的心情，进入xx公司实习，在这不到一个月实习里发现自己学到的东西始终是不够，这也让我深刻地认识到学生的本职是学习而不是上课，从课堂到企业，学习是用无止境的，从这个角度说，我愿意永远当一个学生。

这次实习的时间虽然很短，可我学到的却是我一个学期在学校难以了解的，我认识到了自身的不足，很多地方还有待加强改进，例如有时会在细小的工作点上缺乏注意，导致与期望不大相符的行动结果等一些问题，这些都促使我认真思考以及深刻的反省，认识不足，然后敦促自己努力改正，不断完善自我。

工商管理实习报告篇七

本站发布工商管理实习报告范文1000字，更多工商管理实习报告范文1000字相关信息请访问本站实习报告频道。

一：实习目的

大学四年的工商管理理论知识的学习，我初步掌握了关于工商管理的基本理论知识，并逐步形成了在平常生活中有意识的应用所学知识解决平时所碰到的生活问题。对专业知识的全面了解，使得我意识到工商管理专业的特点，优势以及劣势。也全面的了解到在社会主义市场经济的形势下，以各企业要获得良好的发展所要具备的基本素质。如果要从实际生活中探寻真理，把握规律，就不可避免的要从实践中获得经验，掌握一些基于理论又高于理论的实践应用，使自己的知识更上一层楼。回顾实习生活，感触是很深的，收获是丰硕的。

二：实习相关

xx工艺品厂地处xx[]在实习期间，我采用了看、问、做等方式。分别在生产一线，公司人事部，财务部，市场部，以及经理办公室进行过短暂的近一个月的毕业实习。

三：实习经历

我所实习的xx厂是一家小型的工艺品厂，主要生产仿真类工艺品、装饰品、工艺礼品、树脂类工艺品等小商品。产品选料精良，造型新颖独特，形象华美玲珑剔透，颇有特色，具有较高的欣赏价值。创建于x年，总厂占地面积2800平方米，建筑面积1800多平方米，拥有资产300万元，年生产能力500万元，年创汇60余万美元，创税20余万元人民币，全厂拥有职工130余人，其中管理人员和技术人员占据15%。

仿真装饰品是我厂多年来生产经营的项目，其生产规模和市场占有率高于同行业平均水平，产品远销欧、美、东南亚等几十多个国家和地区，且形势喜人。市场前景大好。

根据我在企业中实习期间的观察和跟企业员工和管理人员的

聊天所知道，所感觉到的。企业的核心价值观是负责，总结起来就是：对产品负责，对企业负责，对自己负责，对上级负责。这个负责也是保证产品质量，维护工厂的. 正常运行的保证。其中办公室的人员还有对工作环境负责，生产线和工人的这种管理制度，这让我想起了管理学上的6s[]这种方法在海尔的管理原则上也明确提出。虽然管理者可能不知道6s到底是什么，也不知道国际的大企业也正在用他为自己创造的管理方法。也可能在本企业运用这种方法也有不完善的地方。但是可以确定的是，管理者正在运用这种方法管理自己的员工，这也三产品质量的一个很好的保证，尤其相对于工艺品来说，也是客户满意的保证[]6s管理源于日本的5s管理[]5s即整理、整顿、清扫、清洁和素养。是源于车间生产现场的一种基本管理技术。中国企业根据实际需要，增加了第六个s——安全。为了应对日益激烈的竞争环境，企业对现场管理的要求在不断提高。

四：实习心得体会

实习是每一个毕业生必经的一段经历，它使我们在实践中了解社会，巩固知识。实习又是对每一位毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，运用所学习的专业知识来了解会计的工作流程和工作内容，加深对会计工作的认识，将理论联系于实践，培养实际工作能力和分析解决问题的能力，达到学以致用目的。

工商管理实习报告篇八

201x年x月x号——201x年x月x号

中国电信一级代理商——深圳市xxxxx科技有限公司

深圳市宝安区龙华民治中国电信大厦6楼

外呼专员

我在大学学的全是理论知识，很少在社会上实践，只有亲身实践才能学以致用。在这里必须得提到的一点，公司所需的人才与学校培养的人才存在脱节，大学生在学校里学习的一些技能很难达到公司所要求的程度，而且学生也对公司的要求了解不是很深，所以在选学方面会出现一定的差错。

刚出来工作的大学生存在着一个严重的问题——那就是没有工作经验！公司的根本目的都是以益利为目的的，它不是慈善机构，所以一般不会让你去它那里学习经验什么的。

它要的人才是能为它创造价值的人才，最好就是马上能见效的人才，不必再为培养人才而多花那些成本！对于刚进公司里面什么都不懂的大学生来说，如果不能在它规定的期限内为它创造价值，那么它就不会在乎你是专科生还是本科生，只有走人的份了。

我的专业是工商管理，毕业之后不可能一进公司就让你当管理者，必然是先从基层做起。我学过市场营销，对营销很感兴趣，而且营销和管理其实是有一定的联系，所以我想先从销售做起。

1) 培训：

的产品是什么？有什么作用？怎么去用？公司是怎么样的？等等一系列的问题。作为公司的一位员工，连自己公司是做什么的都不知道，他一定是不负责的人，也不会为工司带来多大的价值。

xxxx科技有限公司是中国电信的一级代理商，主要是负责通过电话营销来增加电信3g用户，拓展3g市场。宋主管给我们讲解了电信的350易通卡，950易通卡，1650易通卡和1000乐享3g卡的资费，并和中国移动的神州行和动感地带做了比较，

指出我们电信卡的优势是什么。并讲解赠送的礼品和参数，以及如何搭配，价格是多少。

比如，350易通卡+赛鸿s8手机一部+光波炉一台=599元。当然搭配的礼包有很多，有手机，平板电脑，康佳电视，港澳旅游券等。接下来宋主管教我们话术，并让我们刚来的新员工坐在老员工旁边听他们是如何打电话销售的。

2) 上岗：

通过两天的培训，我正式上岗了。戴上耳麦，手拿写满手机号码的a4纸，按下了第一个号码，嘟嘟……嘟嘟……电话还没有接通，我的心跳加快，紧张的心都快跳到嗓子眼儿了。通了，“您好，这里是中国电信给您来电的，请问这个158的号码是您本人在使用吗？”

“我们中国电信3g推广部近期正在举办一个3g体验活动，有个优惠活动是要通知到您的，我可以简单给您介绍一下吗？”就这样，每天7个小时，全部是在打电话。每当顾客决定要礼包，我开单的时候是我最开心的时候。但是我们所有员工开的单，审核部都要再打电话确认一下，只有通过审核，开出的单才会派送。

但是即使公司快递人员派送出去，顾客收到了我们公司的礼包，感到不满意，拒签了，这个单就还是失败的。只有顾客签收了我的单，我开出的单才算成功。

3) 收获：

我做了一个月的电话营销，一共打了5600多个电话，平均每天打187个电话。我一个月一共开了40个单，平均一天开1.3个单。但是其中只有12个单是成功的。我的业绩算不上好，但也不算上差，只能算一般。

当然，我本人对我的业绩并不感到满意，虽然业绩并不是很好，但是我还是很开心的，因为我学到了很多的东西。

自身能力：通过这次电话营销实习后，发现自己所存在的很多不足之处，而这些不足之处是我没去做电话营销实习就无法发现的，自身的整体能力不足，比如说沟通能力、一些销售技巧、与同事与领导相处的技巧，因为公司就是公司，不是学校，在学校里，同学与同学之间，同学与老师之间都是很好相处的，但是在外面的话就不一定了，你必须懂得一些相处的技巧。

专业技术：在学校里学校的专业知识都比较基础，要使这些知识用于公司还远远不够，不能满足公司的要求，所以还得自己去提升，继续去学习。

还有学校里学的东西有时在外面不一定可以用得上，这要求我们快要毕业的同学去留意社会上的需求，因为学校学的东西与社会上需求的东西有个时间差在里面，学校里学的东西也不会去针对某某个公司来开设课程，所以每个公司都有自己的实际情况，要根据公司的要求来提升自己。

心理上的调整：现在的学生不再是以前的天之娇子了，不管是专科生还是本科生甚至是研究生社会上都一大把，不要以为自己是个大学生就觉得很了不起的样子，其实有时候一个有高文凭有时还比不上一个有经验的人，所以快要毕业的同学们要调整心态，不要高不成低不就的。

工商管理实习报告篇九

你正在浏览的实习报告是工商管理实习报告

今年3月7日上午开始，我在中港第一航务工程局第二工程公司附属单位科利公司进行了工商管理实习工作。在实习中，我在公司指导老师的热心指导下，积极参与公司日常管理相

关工作，注意把书本上学到的工商管理理论知识对照实际工作，用理论知识加深对实际工作的认识，用实践验证所学的工商管理理论，探求日常管理工作的本质与规律。简短的实习生活，既紧张，又新奇，收获也很多。

通过实习，使我对日常工作有了深层次的感性和理性的认识。我所实习的科利公司，隶属于中港第一航务工程局第二工程公司。中港第一航务工程局第二工程公司成立于1953年，是以水工、市政、工民建、路桥、安装工程等为主要经营项目的国有大型骨干建筑施工企业，具有航务工程总承包一级、房建二级、市政、水利水电三级、地基与基础一级、钢结构一级、机电设备安装一级、商砼与预制构件二级、勘察设计甲级、计量二级、建筑材料试验甲级等资质。

公司现有正式职工3000余名，先进的工程技术装备千余台；拥有2.6万平方米的`高层办公楼和30多万平方米的生产基地；近700米的工作船码头和4万余平方米的海域，固定资产达3亿多元。公司于1998年通过了iso9002质量体系认证；1999年通过了iso10012国际标准认证，取得了计量保证确认合格证书；2001年通过了iso9001国际质量管理体系认证。回顾实习生活，感触是很深的，收获是丰硕的。

实习中，我采用了看、问等方式，对科利公司的日常管理工作的开展有了进一步的了解，分析了公司业务开展的特点、方式、运作规律。同时，对公司的浇注明天的服务品牌，构筑精品，造福社会的企业使命，务实求新、敢争一流的企业精神有了初步了解。

一、坚持以经营为龙头，不断开拓山东地区传统施工领域抢抓水工市场快速发展的良好机遇，进一步加大了对青岛港、烟台港、日照港等大型水工工程的跟踪公关力度，认真作好了北船重工搬迁、奥运基础设施建设的经营工作，承揽到北船重工大坞、烟台港三期二阶段、奥运会青岛国际帆船中心标段、日照港中港区东部岸线等工程，确保了传统市场战略

项目不丢失。同时，发挥地域优势广揽信息，积极跟踪，承揽到东营港扩建和蓬莱国电等工程，在开拓传统工程领域方面取得了新进展。

二、强化三标一体管理体系运行，有效的促进了企业管理水平的提高切实加大三标一体管理体系运行力度，进一步强化了体系检查、文体整改和业务指导，对内审发现的问题及时进行了整改追踪检验，建立了基层单位与机关部室双向评价体系，不合格报告同比降低了50%，符合率和得分率较前年有了增长，三标一体管理体系得到有效的运行。

三、坚持以经营为龙头，积极实施“1433”经营举措，促进经营持续发展。2005年公司经营工作思路确定为“1433”，即要成立一体化经营领导小组，建立四个经营分公司运行体制，坚持三位一体的经营原则，充分发挥经营工作的三个积极性，不断开拓山东地区、南方、桩基和陆域市场。“1433”经营思路具体内容是：公司成立一个精干高效、信息反馈迅速的公司经营领导小组，切实加强对经营工作的领导；建立经营分公司、厦门分公司、上海分公司和陆域经营分公司四个经营分公司的经营运行体制，增强开拓市场的能力；坚持以市场价中标，不投亏损标，诚信合作、互惠共赢三项经营原则；充分调动公司经营部、经营分公司和经营人员三方面经营积极性。

工商管理实习报告篇十

毕业实习对于每位大学生来说都是一个必经的过程，也是我们生活中一个很关键的组成部分，他可以为我们提供一个很好的.锻炼机会，可以把平常书面上学到的知识，在投身社会工作之前把所学的理论知识与实际设计联系起来的机会，毕业实习作我们论文设计的重要组成部分，可以说毕业实习是我们在校期间最后一次全面性、总结性的回顾利用已学知识的一个实践性环节，也是一个总结反思各种学习和实践问题

的一个环节，简单的说，就是我们可以从中提炼到的不仅仅是一个知识应用于实践的过程，更是一个让我们发现问题，及时解决的过程，通过实习我相信我的各方面能力都会有所进展。

随着社会主义市场经济的不断发展，人们生活水平有了极大的提高，对各种生活必需品的品质要求也越来越高，需求量也是越来越大，企业为了顺应局势的发展潮流也相继推出各种品牌的洗发用品，这也为人们对品牌的选择提供了更为广阔的空间。大学生作为消费环节的重要组成部分，在促进经济发展方面的作用也日趋不容小觑，尤其随着我国推行“科教兴国”以来，各大高校的招生人数也大规模的急剧增加，对生活用品的需求量也大规模的增加，作为生活用品的洗发水消费市场可想而知。各大企业为了获得有力的地位，纷纷卷入了激烈的战壕里。盲目的生产各种品牌的洗发用品。盲目并不一定带来效益，所以如何定位大学生这个消费市场及西消费倾向，是企业值得深思的问题。

1、通过对在校大学生洗发水消费现状的调查和分析，以便企业更好的了解在校大学生的消费情况和消费倾向以及品牌的选择取向，2、通过对洗发水品牌的价格、质量、功效等的分析，做出市场需求预测从而为企业进行合理的市场定位和制定合理的营销计划提供有力的支持和帮助。

1.1.2 调研目的

在经过问卷调查继而收集相关原始数据的基础上进行相关数据的统计分析，得出西南林业大学大学生女生对待洗发水的消费心理。本次调研拟达到以下目的：

（1）了解西南林业大学大学生女生对各种品牌洗发水需求情况；

（2）通过调查研究得出西南林业大学大学生女生热衷于某种

品牌的主要和次要的原因；

(3) 通过调研，了解不同年级，不同月消费水平的学生对洗发水的消费情况；

(4) 了解西南林业大学大学生女生购买洗发水的途径；

(5) 通过对西南林业大学大学生女生洗发水消费现状的调研，总结归纳出各种有效的营销意见或建议。

1.1.3 调查的对象

1.1.4 调研内容

通过对西南林业大学大学生女生这一特定市场群体的调查分析得到西南林业大学大学生女生消费现状的相关数据，进而为相关领域研究提供参考数据及理论依据。调研内容主要包含以下几个方面：

从而针对学生使用的具体情况做一些有关产品生产方面的调整以满足大学生的需求。

(2) 态度及意愿方面的调查，主要包括您愿意购买新问世的产品，您就目前所使用洗发水满意程度是您更愿意购买多大容量的洗发水您更愿意采取何种方式购买洗发水洗发水外包装对您的购买是否有影响您对何种促销方式更感兴趣您是否有更换洗发水的意向下列哪些因素会影响你的购买意愿您是否愿意介绍熟人购买其产品望您现在使用的洗发水价格走向您喜欢的洗发水颜色，通过以上问题的研究可以了解到大学生对各种洗发水的消费态度和消费需求以及各方面消费偏好。从而针对大学生对各种产品的态度和偏好做出具体的调整。

(3) 个人基本情况方面的调查，主要是为了分析不同年级和不同月消费水平阶段的消费群体的消费观念。

1.1.5 调研的方式方法

主要以问卷形式进行调查，主要使用分析方法有：

(1) 频数分析；

(2) 交叉列联分析，即分析年级、月平均消费、等变量与其他变量之间的关系；

(3) 方差分析。

1.2 设计方案

1.2.1 问卷的设计流程

1.2.2 抽样原则及样本量 本次调查采用随机分层抽样方式，具体就是把100份问卷平均分成4*25份，然后把4*25份问卷按西南林业大学各个年级女生所在宿舍区域进行发放分配，形式是这样的，在各个年级女生住宿所在区域进行拦截问卷或者直接随机敲门走进各寝室进行问卷调查，问卷共有100份内容在附录部分。

1.2.3 数据的输入处理及控制

问卷调查结束后，对回收的问卷我打算做了以下处理。

(1) 编码处理

(3) 数据处理：从数据定义到数据报告，都采用我们熟悉的spss软件，对收集的数据进行描述性统计(频数、频率等)，对可以作各种运算(平均数等)的，可以作相关性分析的，我会作出图表和数据报告。