

2023年违章心得体会500字怎么写 违章心得体会(实用5篇)

当在某些事情上我们有很深的体会时，就很有必要写一篇心得体会，通过写心得体会，可以帮助我们总结积累经验。那么你知道心得体会如何写吗？下面我给大家整理了一些心得体会范文，希望能够帮助到大家。

违章心得体会500字怎么写篇一

杜绝习惯性违章体会新春伊始，万象更新，度过短暂的春节假期，机器轰鸣，人来车往的劳作场面映入我们的眼帘，到处都是忙碌工作的人们，生产渐渐转入正常。进入三月份，车间却发生了次钠分解的事故，虽然，没有伤及人员，但也是在新春祥和的氛围里发出了一个令人尴尬的音符。

为何次钠分解的事故会再次发生呢？难道是公司上下不重视安全生产吗？还是对相关责任人没有进行处罚呢？不，这些都不是！那为什么事隔一年后，又再次发生同样的事故呢？我想大概是习惯性违章惹的祸吧！分析原因，不外乎以下几点：首先从操作者层面来看，一是不自觉地在违章，二是明知违章却心知侥幸心里而违章。其次从管理者的层面讲，因生产任务紧张，造成重生产轻安全，名为平安无事，实则有不可测之忧，一片大好形势，掩盖住一些问题和矛盾。

首先，对于不自觉而习惯性违章者，公司应加强安全知识培训，提高其安全意识，增强安全操作技能。使其明白自己的每一个操作动作，不仅要对自己和家人负责，更要对同事的安全负责，不要因为自己的大意为自己和家人、以及同事造成终身的痛苦。因我们的生产原料大多属于有毒、有害、易燃、易爆的危险化学品，在操作中稍有不慎便可能发生意外。由于生产工艺的复杂性，若我们对原材料、产品的物化性质不了解，对生产操作规程、岗位安全操作要点不能熟知详会，

准确的按照要求去操作。那么，从而违章作业进而发生事故便成为必然。

再是，对心存侥幸心理者，公司更要加强教育，督促其提高思想认识，端正工作态度，使其在岗位操作中能够不折不扣的执行相关的规程与要求，确保生产必须安全，安全才能生产的思想在其脑海里扎下根。因为一次冒险违章作业，便可能发生重大的事故。一次巡检不及时，便发生物料的损失，设备的损坏。一次不经心的操作失误，便发生机毁人伤的悲剧……一次次事故的发生都在验证着著名安全专家海因里希的理论1：29：300法则，即每发生330起违章操作便可能发生29起小事故，发生一起严重事故。

更重要的是，作为一线操作工的我们，侥幸心理要不得，习惯性违章更是要不得。因为我们每位操作工，要时时刻刻面对复杂的工艺、繁复的操作、物料多变的危险场面，只要我们对工作存有敬重之心，才能小心翼翼的去操作；只要我们对操作具有谨慎认真的精神，就能用积极主动的态度去防微杜渐，把安全为天的理念作为自己的操作指南，才能一心一意的执行好安全规程，成为真正的安全生产上的优秀员工。

对管理者来说：安全生产重在落实“安全第一、预防为主”的方针，平常的工作中就要细查隐患，重抓苗头，防渐杜微，将影响安全生产的因素消灭在萌芽状态：将影响安全生产的行为及时的指正，促其整改：将影响安全生产的人，发现一个批评一个，对于批评教育不改者，给其严厉的处罚，给其一个深刻的教训。

违章心得体会500字怎么写篇二

光阴似箭，将近一年的实习生活即将接近尾声，实习期间我收获了很多，不但巩固了自己的理论知识，也提高了自己的实践经验。作为一名刚走出校门的大学生，我充分的意识到

了实习的重要性，也很珍惜这次实习的机会，因为通过实践可以提升自己的能力，也为以后的发展建立良好的基石。

其实我知道要想熟悉和掌握公司会计的基本操作流程和财务核算过程是不容易的。我主要采用了 " 多看、多问、多学、多悟 " 四种的方式，基本了解了公司基本情况和财务状况。

我于20xx年x月x日至今xxx有限公司实习，这个公司的主营业务为：纸制品（精美礼盒、酒盒等）的生产和销售，制品的销售，我在这里担任财务，该公司实行代理记账，我的工作范围是对公司所有业务进行账务处理，和编制对内报表。初来公司，我感到有点失望，因为我一直希望自己能加入一个大团队学里更多的知识。

而不是在一个小工厂一个人做会计，但我渐渐发现，原来环境不大，人员不多的公司，要做的事却不少，能学到的知识也很多。

此次实习，主要分为两个阶段：一、跟着以前的x会计学习，了解并熟悉公司业务处理的阶段，主要是 " 多看、多问 " ；二、x会计离职后，我对公司会计工作的流程还不是很了解，靠自己边了解边摸索边学习，直至熟悉了公司的情况熟练的处理公司的业务，主要是 " 多学、多悟 " 。

x会计先带我去熟悉公司的环境，会计事务所（我们外账是委托事务所做的）、银行、国税局等地方。对此，我有些不解其意，后来她才教导我，人际关系不能只局限于这小小的工厂，也要多接触外面的人，尤其是那些经常跟自己打交道的人。 " 人认识多了，事就好办多了 " ，刚来第一天，她就给我上了一课，告诉了我团队与人际关系的重要性。

跟着x会计学习时，我主要是了解公司的基本情况和主要客户及供应商，并对发生的业务进行账务处理等，并学着做一些简单的会计凭证。这个公司是一个小型微利生产企业，没有

财务软件，从编制记账凭证到记账、编制会计报表、结账都是通过手工完成的。

这主要依靠办公软件的帮助，因为我对办公软件的操作比较熟悉，所以使用起来也很熟练。我认真学习了该公司会计工作的流程，真正从课本中走到了现实中，细致地了解了会计工作的全部过程。

刚开始接触账务的时候，我的心情充满了激动、兴奋、期盼、喜悦。我相信，只要我认真学习，好好把握，做好每一件事，实习肯定会有好成绩。但我发现很多东西看似简单，其实要做好它并不容易。我一直觉得自己会计学得相当不错，会计给我看过以前的帐后，我就迫不及待的想大显身手。

然而，当会计让我根据现有的原始凭证编制记账凭证时，我就出现了一些纰漏。这时我才明白，即使是“借”“贷”，也不能轻易忽视。会计细心的帮我指出了错误并耐心的给我讲解，并替我重新温习了会计重点，并告诫我一些规则，以防我日后犯错，例如：

1. 数字要用红笔划横线，再盖上责任人的章，这样才能作废，而我们在学校学的，只要用红笔划掉，写上“作废”就可以了。
2. 写错摘要栏，则可以用蓝、黑笔划掉并在旁边写上正确的摘要，而且写摘要时，一定要靠左顶格写，不能空格，这样做是为了防止摘要栏被人任意篡改。在学校时，对摘要栏不是很看重，认为可写不可写，没想到这里还有这么大的学问！

违章心得体会500字怎么写篇三

大二下半学期，按照学校教学要求，我们动本0923班全体在老师的带领下于6月24日对太原第一发电厂和太原第二发电厂进行了参观实习。通过这次实习我们初步了解了太原市电力

行业的历史以及现状，接触了电厂生产的整个流程，认识到了当今电力行业所面临的机遇与挑战。整个实习收获颇丰，现总结如下：

我们此次参观实习的电厂均为热电厂，且两个电厂都是利用煤作为燃料生产电能，它的基本生产过程可概括为：燃料在锅炉中燃烧加热水使之成为蒸汽，将燃料的化学能转变成热能，蒸汽压力推动汽轮机旋转，热能转换成机械能，然后汽轮机带动发电机旋转，将机械能转变成电能。概括的讲，电厂就是能量转化的工厂，而具体到我们太原的一电厂与二电厂，就是将储存在煤矿中的化学能转换为电能与热能的工厂。

在上午的行程中，我们坐车去了位于晋祠路上的太原第一热电厂。到达电厂之后我们并没有被安排立刻开始参观整个厂房，而是由老师带队到电厂的办公楼去听电厂的师傅给我们先进行理论上的讲解。

这期间我们了解到了许多关于一电厂的历史与发展轨迹，得知太原第一热电厂创建于1953年，属“一。五”期间国家156项重点工程之一。五十年来，经过六期扩建，逐步发展成为拥有装机容量127.5万千瓦的现代化大型热电联产企业。至20xx年底，为国家发电1020.53亿千瓦时，供热2.63亿百万千焦，承担着太原市1000万平方米，80万居民的集中采暖供热和部分工业热负荷，为省城清洁生产 and 全省的经济发展做出了突出贡献□20xx年全厂发电量突破80亿千瓦时大关□20xx年全厂实现安全生产600天。

之后师傅又给我们讲解了太原一电厂现今正在运行的机组以及工作原理，这在后面的段落我会做具体报告。最后是强调安全，虽然是老生常谈，但是依然需要我们万分注意。师傅给我们提出了要检查自己的鞋带是否系好，安全帽是否戴规范，以及行进中的种种要求。总结为“四不伤害”

即“不伤害自己，不伤害别人，不让别人伤害自己，保护别

人不被伤害。”

讲解完之后就是由师傅及老师带领我们参观整个电厂的生产流程了，我们由厂门进入依次参观了原煤仓，运输皮带，磨煤机，送煤器，锅炉，汽轮机与发电机，水冷塔等机组。对这些之前只是在书本上有所学习，却从未谋面的机器见了第一次面，现场切身感受到了电厂的工作环境。真正的感觉到了现实与书本的差别是多么巨大，上午的实习可以说主要是开阔了视野，在琳琅满目的机器面前，我还是有些晕，不能完全跟上思路。

在参观完整个电厂之后，我们就乘车回到了学校，准备下午再参观太原第二热电厂。

午休之后的我们带着略微的倦意登上了参观太原第二电厂的旅程，到电厂之后依然是由一位电厂的工程师为大家讲解第二电厂的历史：太原第二电厂始建于xxx年，地处山西省太原市西北方向尖草坪区，是中国大唐集团公司全资直属企业，注册资本金5340万元，先后经过几代人五十余年的艰苦奋斗，历经六期建设，截至20xx年底，在役总装机容量110万千瓦。一期、二期机组现已退役；三期三台5万千瓦机组于1967~1971年投产；四期两台20万千瓦机组于1994年投产；五期一台20万千瓦机组于20xx年6月投产；六期两台30万千瓦空冷供热脱硫机组，第一台于20xx年12月22日顺利投产，标志着我国首台30万千瓦直接空冷供热机组投产发电，第二台计划20xx年3月投产。全厂现有员工2900余人。

轮机等机组之后，我们主要又参观了二电厂的水冷设备。这里冷却的方法有直接水冷，间接水冷以及直接空冷三种。三种方法效果不一，但耗费的成本也高低不同。这三种方式同时存在于二电也有其历史原因，这让我们更加了解到一个电厂不是理论上建立起来就一成不变的，而是也在随着时代的发展再进步，他有稍显落后的机组在运行，也有极为先进的

机组在工作，他是一个有机的，时间与空间上结合的整体。

整个参观过程中，不同于电厂嘈杂的环境，电厂工作人员的工作环境还是很舒适的，在控制室中用计算机远程控制检测着电厂各个环节的运行，而不是我们原先想象的那样要在炙热的锅炉旁盯着仪表。这让我们了解到现代电厂的工作也是人性化的，也让我们对自己将来的工作有了更多的期待。

之所以要把这部分拿出来单独报告，是因为上午下午主要参观实习的内容就是参观电厂工作流程，而两个电厂的机组虽然有一定的差别但是大致相同。所以我认为总结的谈谈我们认识到的电厂运行流程，会比具体讲哪个电厂采用的哪套方式，哪套机组更为现实，也更具有实际意义。

谈到电厂运行的大致过程，则是由燃料的运输开始的：将燃煤用输煤皮带从煤场运至煤斗中。大型火电厂为提高燃煤效率都是燃烧煤粉。因此，煤斗中的原煤要先送至磨煤机内磨成煤粉。磨碎的煤粉由热空气携带经排粉风机送入锅炉的炉膛内燃烧。煤粉燃烧后形成的热烟气沿锅炉的水平烟道和尾部烟道流动，放出热量，最后进入除尘器，将燃烧后的煤灰分离出来。

火力发电厂在锅炉炉膛四周密布着水管，称为水冷壁。水冷壁水管的上下两端均通过联箱与汽包连通，汽包内的水经由水冷壁不断循环，吸收着煤炭燃烧过程中放出的热量。部分水在冷壁中被加热沸腾后汽化成水蒸汽，这些饱和蒸汽由汽包上部流出进入过热器中。饱和蒸汽在过热器中继续吸热，成为过热蒸汽。过热蒸汽有很高的压力和温度，因此有很大的热势能。具有热势能的过热蒸汽经管道引入汽轮机后，便将热势能转变成动能。高速流动的蒸汽推动汽轮机转子转动，形成机械能。

汽轮机的转子与发电机的转子通过联轴器联在一起。当汽轮机转子转动时便带动发电机转子转动。这样，发电机便把汽

轮机的机械能转变为电能。电能经变压器将电压升压后，由输电线送至电用户。

从能量转换的角度看，整个过程可简化为：燃料的化学能 \rightarrow 蒸汽的热势能 \rightarrow 机械能 \rightarrow 电能。在锅炉中，燃料的化学能转变为蒸汽的热能；在汽轮机中，蒸汽的热能转变为轮子旋转的机械能；在发电机中机械能转变为电能。炉、机、电是火电厂中的主要设备，亦称三大主机。与三大主机相辅工作的设备成为辅助设备或称辅机。主机与辅机及其相连的管道、线路等称为系统。火电厂的主要系统有燃烧系统、汽水系统、电气系统等。

这次我自己总结的实习目的是理论联系实际，增强我们对电厂的了解；使我们扩宽视野，巩固和运用所学过的理论知识，培养分析问题、解决实际工作的实际工作能力和创新精神；本次实习在我们完成专业基础课后进行，通过本次实习，使我们所学的理论知识得以巩固和扩大，增加学生的专业实际知识；为将来从事专业技术工作打下一定的基础；进一步培养学生运用所学理论知识分析产生实际问题的能力。

热力发电厂是由愈多热力设备和电气设备所组成的整体，从某种意义上讲，热力的设备更多也更容易故障和事故，热力和环境保护彼此间的关系式密切的。实习对电厂安全运行的认识，严肃的工作作风都有一定的培养。作为一种先进的生产力和基础产业，电力行业与社会经济和社会发展有着密切的关系，他不仅是关系国际经济安全的战略大问题，而且与人们的日常生活、社会稳定密切相关。

通过这次认识实习，我对动力工程在电力生产方面有了很深刻的认识，也对自己的就业前景充满了希望。为人类生存需要能源的供给，而生产高品质，低污染的能源的责任就落在我们肩上。因此我们必须认真学习专业知识并掌握好所学的专业知识，在实践中磨练自己，是的所学到的知识可以融会贯通，学以致用，让自己成为一名合格的电力工作者，

一名合格的动力工程师，为人类的能源事业做出贡献！

违章心得体会500字怎么写篇四

经过了一学期的理论学习,使我对广告学有了基本了解,也对于这个专业有了一个系统的学习和掌握。第一次寻找广告方面的单位实习,还是比较忐忑的,因为没有多少实践,平时学习的也都是理论,满担心自己胜任不了的。

因为考虑到以后毕业有可能从事这个行业的工作,因此我非常珍惜这次实习的机会,在有限的时间里加深对各种平面设计的了解,找出自身的不足。这次实习的收获对我来说有不少,我自己感觉在知识、技能、与人沟通和交流等方面都有了不少的收获。总体来说这次是对我的综合素质的培养,锻炼和提高。

我认识到,仅仅通过在学校所学的理论知识是远远不够的,需要我们去实践,走进广告公司,将所学理论与实践相结合,这也是我们这次实习课程的目的。

从我进入公司至离开,公司员工稳定在10人左右,其中稳定的长期客户有10家左右,其中包括中国银行太仓分行、建行、工行等,以及一些外资企业的会务,有德企慧鱼,舍弗勒等。还包括一些未知客户群,有商场活动,公司庆典,开幕式等,同时经纬公司还承揽一些政府会务布置,大型活动,如太仓郑和航海节的开幕式,武港码头有限公司成立的开怒视等。据我所知公司效益良好,处于稳步上升时期.公司内部设置为:老板即公司总经理,负责整个公司的统筹与管理;下设客户服务部、礼仪部、创作部、执行部等。因为公司规模不大,内部员工可以灵活的交叉运作,实习期间,我也得以参与了数个客户的文案、创意、客服等方面的任务,获得很多难得的学习和锻炼的机会。

第一天来到经纬公司,就觉得他的工作氛围很轻松,也很自由,

与副经理进行了简单的面谈，大致了解过我的情况之后，他先让我熟悉一下环境，了解了一下公司的状况，包括其规模、部门、人员分工等，简要的把情况介绍了一下。然后让我一同参与对公司十周年宣传册的设计与策划。

这个宣传册的设计与策划是我此次实习的重点，一进公司便能参与的设计项目之中，这是一个非常好的实践操作机会。副经理让我先把想法以及反感表达出来，再用实际软件操作，其实在学校没学过photoshop和coreldraw[]这次正好得到机会可以向同事们请教了，他们先让我模仿教程做一些简单的图片，有不懂的就问，这使我受益非浅。于是，我学以致用，很快在一天之内做出了几个不同的方案，包括文案写作，版面设计等。写文案也让我学到很多，开始我写的文案经理都不满意，觉得太书面，太死板，因为创意是广告的灵魂。以下是我经过多次修改并最终被录用的一些文案：“经营之道，犹如作人，我们看重的不在于一事一物上的利益得失，而是与客户的合作过程呕心沥血地创作，精心地对待每一个设计项目。在您的飞速发展之路上与您相伴，以您的成功作为我们最大的成功，以您的欢乐作为我们最彻心的欢乐。我们更看重并珍惜在合作过程中与客户的友谊。做广告，交朋友，我们期待着与有您在内的广大客户合作，我们珍视与您相处的每个日子。我们秉承“诚实守信、勤奋高效、追求卓越”的宗旨，专业系统一条龙，真诚希望与各界朋友交流合作。”再之后，同事们陆续带熟悉了后期制作方面的相关事宜，包括怎样使用写真机打印里面的图片，以及如何使用刻字机等，让我认识以及熟悉了一个作品从策划，设计，再到成品出来的整个流程。同事们都很热心的教我如何使用软件，几天后，自己有哪些缺点和不足，便知道得一清二楚，在校的时候由于实际锻炼的机会比较少，在软件操作上的机会更是非常的少，也得不到很实用的指导。本来并不会什么软件的我，在我的同事同时也是老师的带领下，慢慢学着用photoshop，和coreldraw[]而这两个软件也是他们运用最为广泛的。

经过几天设计任务的锻炼,使我学到许多在课本中无法涉及的内容。因为工作就是与客户直接接触,我们工作的目的就是要让客户满意,当然在不能缺乏创意的同时,还要兼顾它在市场的发展。并不是说,有创意的设计就一定适应市场的竞争,这就涉及到广告的营销与管理的重要性。

同样,在学校,我们也学习了相关的市场营销和广告经营管理以及广告心理学的课程,作为一个广告人单单会设计或者策划一个广告是不行的。公司副总原是室内设计出身,然而现在公司的市场这一块全部由他负责,在管理这方面我们的经验的确还是很欠缺的。实习期间,我也跟着他跑了几次市场,收获非常多,包括如何得到一个客户,以及发展潜在客户,这就要求广告人的综合素质都比较高了。

由于实习的时间有限,我在经纬广告有限公司实习的期间就遇到了公司十周年宣传册设计这样一个比较完整的策划案例。通过这次的实习,我认识到了很多在书本上或老师讲课中自己忽略了或有些疑惑的地方,从实际观察和同事之间指导中得到了更多的宝贵的经验。我也认识到团队合作是多么重要,一个设计团队是否优秀,首先要看它对设计的管理与分配,将最合适的人安排在最合适的位置;团队精神同样在经纬公司十分信奉的一点工作态度,我也将team这一点单独列出,放在十周年宣传册中,老板同样也很赞同团队合作的重要性。所以在共同进行一个大的策划项目的时候,同事之间一定要经常沟通、交流,在共同的探讨中发现问题、解决问题。在共同商讨的过程中很容易就能碰出新的闪光点,使策划项目更加的完备。

通过这次实习,在设计与策划以及实际的操作方面我感觉自己有了一定的收获。这次实习主要是为了我们今后在工作及业务上能力的提高起到了促进的作用,增强了我们今后的竞争力,为我们能在以后立足增添了一块基石。实习单位的同事们也给了我很多机会参与他们的设计任务。使我懂得了很多以前难以解决的问题,将来从事广告方面工作所要面对的问题,如:

前期的策划和后期的制作、如何与客户进行沟通等等。这次实习丰富了我在这方面的知识,使我向更深的层次迈进,对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用,但我也认识到,要想做好这方面的工作单靠这这几天的实习是不行的,广告行业在中国还不算特别成熟,好的广告很少,好多创意更是少之又少,所以广告行业的发展空间还是很大的。我认识到,今后我们还需更完善自己的实际操作能力,以及更加灵活的思维和良好的沟通能力。

违章心得体会500字怎么写篇五

在我们接触市场营销专业课之前,我们专业特别的进行了这次专业认识的实习。这次实习从20xx年8月22日到9月9日,历时达三周之久。主要通过同学们在查看资料的前提下自行到社会上找实习单位的方式来进行的。效果很不错。这次专业认识的实习,是为了让我们对营销专业有一个初步的感性认识 and 了解,同时也对自己有一个清晰的认识,以便在以后的学习中能够扬长补短。通过这次实习,也使我们初步培养了专业兴趣,初步设想了未来发展的方向,为今后的专业学习及就业打下了良好的基础。通过这三周的实习,我们基本上达到了初步学会发现营销问题并尝试用理论分析营销问题,收集、整理与分析资料,书写实习报告等专业认识的目的。这次实习在老师的指导和同学们的努力下,最终取得了圆满的成功。

(一) 实习单位简介我们实习的单位是郑州盛煌经贸有限公司,我们的实习主要是在它的营销部进行的。在人们消费水平逐渐提高,生活质量要求越来越高的今天,装修污染却困扰着人们。而这家公司正是以改善人类居室环境为己任,为消费者提供有效的空气治理方案,以优秀的产品、专业的施工、合理的价位,为消费者打造一个无污染的家。治理装修污染是这家公司的主要工作,其主打产品是光触媒。

(二) 我们组的实习安排从8月22至8月24日,我们在学校内

部通过电子网络对专业知识进行初步浏览；8月25日我们组开始找实习单位，当天我们就选定了一家公司，但晚上经过考虑就把它辞了；8月26日，我们最终选定了郑州盛煌经贸有限公司；8月27日，休息一天；8月28日，我们正式上班，这一天到公司我们的主要工作就是查阅公司的相关资料，对公司进行一个初步的了解与认识；8月29日，我们根据公司经理的安排到该公司的营销部了解情况；8月30、31日，9月1、2、3日，我们被分别派往业务经营点，跟着公司的业务员学习业务经营；9月4、5日，我们休息两天；9月6、7、8、9日，根据老师的安排，我们在校内写实习报告。9月9日实习报告的上交，标志着这次为期三周的专业认识实习结束。

（三）我们的实习内容我们组的实习内容主要是在围绕专业认识主题的前提下参加郑州盛煌经贸有限公司的业务经营工作。我们在接触顾客时，主要了解顾客的消费需求及消费心理；在与业务员相处时，主要学习其洽谈业务的语言和技巧；同时，我们也注意观察周围的一切，进一步了解我们的营销环境。我们以营销人的身份去参加真枪实弹的演练，在这个过程中，我们初步对营销专业有了感性的认识，同时也培养了我们的专业兴趣。

（一）盛煌经贸有限公司的营销环境营销环境是存在于企业营销部门外部的不可控制的因素和力量，这些因素和力量是影响企业营销活动及其目标实现的外部条件。任何企业的营销活动都不可能脱离周围的环境而孤立存在进行。所以任何一次的企业活动都要以环境为依据，主动地去适应环境，同时透过营销努力去影响外部环境，使环境有利于企业的生存和发展，有利于提高企业营销活动的有效性。

1、该企业的微观环境分析微观环境是指与企业紧密相连，直接影响企业营销能力的各种参与者，包括企业本身、市场营销渠道企业、顾客、竞争者以及社会公众。微观环境直接影响与制约企业的营销活动，多半与企业具有或多或少的经济关系。该企业的微观环境对企业本身的发展有很多不利。企

业本身实力不强，资金不富，影响力不强，这直接影响其营销策略和营销投入。该企业的顾客却是那些有钱的主，因此这一点对公司来说是有利的营销环境。该企业的竞争对手很多，但这是无法改变的市场竞争规律。企业所面对的社会公众都是一群思想观念落后的中国人，使其很难在社会公众中树立良好的形象。这些微观环境直接影响企业的营销活动。

2、该企业的宏观营销环境分析宏观环境是指影响微观环境的一系列巨大的社会力量，主要有：人口、经济、政治、法律、科学技术、社会文化及自然生态等因素。宏观环境一般以微观环境为媒介去影响和制约企业的营销活动，在特定场合，也会直接影响企业的营销活动。该企业位于郑州市区，郑州市是一个省会城市，人口集中，政治法律等都比较完善，但该企业面对的一个瓶颈问题是无法生产及引进真正能够消除污染的产品与设备，这也是目前的科技所不能达到的，这直接关系到公司的营销策略。不完美的产品，肯定得不到顾客的十分满意，从而影响企业的销售额。

（二）该企业的营销特点及分析该企业采取的营销路子是绿色营销和体验营销，同时以推销策略为主攻力。

1、绿色营销绿色营销，广义的解释，指企业营销活动中体现的社会价值观、伦理道德观，充分考虑社会效益，既自觉维护自然生态平衡，更自觉抵制各种有害营销。因此，广义的绿色营销，也称伦理营销。狭义的绿色营销，主要指企业在营销活动中，谋求消费者利益、企业利益与环境利益的协调，既要充分满足消费者的需求，实现企业利润目标，也要充分注意自然生态平衡，实现经济与市场可持续发展。因此，狭义的绿色营销，也称生态营销或环境营销。绿色营销与传统营销相比有着更为突出的特征：

（1）绿色消费是开展绿色营销的前提；

（2）绿色观念是绿色营销的指导思想；

(3) 绿色体制是绿色营销的法制保障；

(4) 绿色科技是绿色营销的物质保证。

郑州盛煌经贸有限公司，其行的就是绿色营销，在人们生活质量逐渐提高的今天，各种装修污染已经严重影响到人们的身体健康与生命安全，而该公司致力改善人类居室环境，降低装修污染对人们的危害。这种营销的出发点就是以满足绿色需求为中心，并以提升人们的生活质量为己任，着眼未来，追求技术进步，促进绿色产品的发展。当然这家公司也是“环保回归”热潮的附属品。

2、体验营销体验经济时代的到来使生产和消费行为都发生了巨大的变化，消费者在消费产品和服务时，已经不仅仅停留在产品和服务的本身，而是更加关注他们的感官体验和思维认同的过程。这些变化使企业的营销方式面临巨大的挑战的同时也提供了一定的机会。面临体验经济和体验消费的到来，体验营销应运而生。体验营销要求企业必须以服务为舞台，以商品为道具，围绕消费者创造出值得回忆的活动，使客户与企业建立合作，以此促进企业达到增加产品销售量的目的。郑州盛煌经贸有限公司的产品本身也是一种服务性产品，而其体现的就是一种体验经济。面对这种体验经济，公司肯定会采取相应的体验营销。公司对顾客的承诺就是“先治理，后收费；不达标，不收费”。并且在小区内经常进行一些免费的治理活动等。这些营销的策略，无不维绕着以体验为基础来吸引消费者，并增加其产品的附加值，从而建立品牌，取得消费者的认同。

3、该企业的促销策略促销是促进产品销售的简称。从市场营销的角度看，促销是企业通过人员和非人员的方式，沟通企业与消费者之间的信息，引发、刺激消费者的消费欲望和兴趣，使其产生购买行为的活动。促销以沟通信息为核心，以引发、刺激消费者产生购买行为为目的。郑州盛煌经贸有限公司采取的促销方式主要是人员促销，它一般情况是在一个

新建的人数少而集中的小区内进行，这样能够直接的接触顾客，但公司也会采取一些人员促销，如派发广告单，免费上门检测服务等措施。该公司在促销策略上以推式策略为指导思想。公司主要运用人员推销的方式把产品推向市场，由于该公司的产品单位价值较高、性能复杂、流通环节比较少、市场比较集中，所以非常适合这种推式策略。

（一）营销环境的改善该公司所面临的最不利的营销环境就是社会公众对其产品质量的怀疑。造成这一原因也有几方面的因素：一方面是公司本身实力不足，在产品技术开发与引进上欠缺，开发不出真正能够消除装修污染的产品；另一方面公司对竞争对手的关注程度不够，公司根本不知道自己的竞争对手有几个，实力怎样，信息闭塞。针对公司存在这样的现状，公司应该在自己的产品与引进上多下功夫，同时，应该加强自身的信息系统管理，最快、最准的掌握市场动态。

（二）推销人员的素质有待提升人员推销是一个综合的复杂的过程，它既是信息沟通过程，也是商品交换过程，推销人员的素质决定人员推销质量的好坏，乃至推销活动的成败。一个成功的推销人员应该在态度上积极热忱，勇敢进取；在知识储存上应该非常雄厚；在个人修养上应该文明礼貌，善于应变，技巧娴熟。而公司走在第一线的推销人员知识水平都较低，更谈不上专业知识，在工作态度上又缺乏热忱与激情。该公司的推销员在一个小区内不是自己主动上门接触顾客，而是自己挂一个牌子站在一旁让顾客去找他。这种推销方式不错，但不适合他们的产品，他们的产品是很容易被顾客忽视的产品，只有推销员主动上门拜访顾客，主动推销，才能走出公司销售额的低谷。公司应该注重培训第一线的推销人员，只有不断提升他们的素质才能更好的为公司创收益。

（三）该公司的广告策略应该加强该公司的广告只是简单的传单派送，没有其它非常有力地广告措施相扶。在传单满天飞的今天没有几个人非常重视到手的传单。该公司的产品是一种新产品，一种几乎是不为人知的产品，目前这个行业市

场非常混乱，消费者根本不敢相信任何一家的产品，况且报纸上还经常出现一些对类似产品的批判报道。在这种情况下，公司应该调整广告策略，适当地在广告投资上多加开支。

三周的专业认识实习给我们留下了很深的印象，因为它让我们学到了很多的东西，俗话说的好“读万卷书，不如行万里路！”通过这次实习，我们对企业、企业管理、市场营销等基本状况也有所了解；对市场营销的几个细分方向有一定的认识与掌握；更好的是我们开始学会发现营销问题，并能尝试用理论分析基本营销问题；初步学习了资料的收集、整理与分析；也初步掌握了实习报告的书写内容及方法。这次实习我们也对营销专业有了感性的认识，对自己有了更进一步的了解，培养了学习专业的兴趣，相信在今后的专业学习及就业中会有坚实的基础。在这次实习中，我们小组八个人在行动上能够保持一致，在问题讨论上能够积极响应，在实习过程中，能够各尽其职，尽其所能。通过这次实习，不但让我们对专业有了初步的认识，更让我们初步培养了团队精神。在历经三周的实习中，我们齐心协力，最终圆满地完成了这次专业认识实习的任务。