

# 企业管理专业实训报告(通用5篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 企业管理专业实训报告篇一

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。

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。

同时通过实习我发现中港第一航务工程局第二工程公司附属单位科利公司也存在问题：

- 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。

对此，我提出了我的有关建议和对策：

一、进一步强化生产是经营继续的观念。

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。

二、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，在广大职工中不断深化“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。

### 三、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。

### 四、推进依法治企，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。

br/>

## 企业管理专业实训报告篇二

随着知识经济时代的来临，企业对专业工商管理人才越发显示出强劲的需求，关于工商企业管理专业实习报告如何写。下面是本站小编精心整理的工商企业管理专业实习报告，希望对大家有所帮助。

暑假期间，作为工商管理专业的一名学生，我在x公司进行了相关的专业实习。一个月的实习生活在公司指导老师的热心帮助下和我的探索之下转瞬即逝。在此期间，我积极参与公司日常管理相关工作；努力将自己在专业中所学到的知识运用到实践中去，用理论知识加深对实践的认识；同时不断从实践中汲取经验教训从而反馈到自己所学的知识中去，用实践验证所学的工商管理理论，弥补自己理论学习中的缺陷。实习的过程有苦也有甜，有挫败的愁闷也有成功的喜悦。但总之，体验实习，我受益匪浅。

### 一、公司背景

我所实习的是xx地区的支柱企业之一—xx公司成立于xx年，产品以xx为主，同时兼营xx等项目。秉持“质量求生存，诚信拓市场，科技谋发展，品牌创效益，走多元化发展之路”的发展思维—xx公司发展至今已经形成集xx—xx—生产、销售、技术培训、售后服务于一体的一条龙企业，其占地面积为xx平方米、建筑面积达xx平方米，拥有x职工x余名，同时还拥有固定资产x万元，年产值达x万元。曾经荣获地区“xx”—“xx”等荣誉称号。

### 二、实习内容

我实习所在的xx公司是一个由xx部、行政人力部—xx部、制造部、销售部四大部门结合成高效运转的有机统一体。由于我

所学的专业是工商管理，因此实习期间我主要在行政人力部门当助理，其实说白了就是在行政人力部“打杂”。在实习期间，我的工作主要协助部门的各位老师工作的开展，主要从事过查收、回复电子邮件、协助整理公司物品、陪同经理走访工地、撰写公司郊游策划书、协助准备和开展企业展览等工作。

在实习的开始阶段，虽然我也参加过部门同事们就xx开幕式公司宣传车装饰问题的讨论，并且我的提议——将20xx年奥运会于此次装饰联系在一起也被大家采纳，但是总体上来讲我并没有把自己真正的融会到工作中去，我只是被动地等待着部门老师们给我布置工作而没有主动、积极地去“寻找工作”。

度过几天的清闲甚至无聊的日子后，我突然意识到不能让自己的实习时间如此虚度，我应当主动的去寻找工作，让自己的实习生活可以靓丽起来！或许部门的其他老师没有布置给我太多的工作是因为担心我不熟悉工作而难以胜任，但是我应该对自己有信心。“只有自己尊重自己，别人才会尊重你”。信心也是一样的，在你没有给自己足够的信心前，别人也不会对你寄予太多的信心。也正是缘于这种意识的觉醒，我完成了实习工作中最主要的一个工作——撰写企业旅游策划案。其实在工商管理专业的学习过程中，我并没有接触过所谓的策划案的撰写，而且在整个大学生活中我也没有组织过活动、撰写过活动策划。如果说四年的大学生涯并没让我们这群大学生适应这个真实的社会，但是它教给我们一项最重要的适应社会的本领——学习。

首先，我利用一下午的时间先查询了策划案的基本涵义和相关的知识，尤其重点了解了旅游策划案的格式和内容。其次，在初步确定了公司人数等相关事宜之后，我通过咨询和调查，初步把公司旅游的地点的范围确定在xx生态旅游区、xx度假村和xx三个景点。再次，在前两步工作完成的基础之上，我把

策划书的格式固定，主要包括出游背景、时间、地点、人物、形式、目标、交通工具、交通路线、行程安排、活动预算、组委会成员、组委会安排、备选方案和注意事项十四部分组成。

同时利用将近一天的时间完成了镜湖生态旅游区旅游策划案和两个备选方案——xx度假村旅游策划案和xx旅游策划案。最后，在公司周一的例会上，我的策划案由x老师上交给经理审查，最终被经理采纳。虽然最终定稿的策划案又经过x老师的亲自修改，但是这从一定意义上而言我的工作也得到了肯定，也进一步说明学习是我们探索社会、立足于社会的有效工具！

在完成了公司旅游策划案的撰写之后，我迎来了又一主要的工作——为xx市开办的“xx企业节”上的xx公司展做准备。起初的几天，我协助x老师将展览会上所需的各种传单制作、打印出来，其中包括四类传单：公司简介的传单、公司产品简介的传单、公司项目情况简介的传单。在完成所有准备工作之后，x月17日下午我们一行7人来到“xx企业节”举办的场所，开始布置公司所在的展览棚，完成了悬挂广告布、悬挂横幅等一系列工作。x月18日也是xx企业节开幕的第一天，上午我陪着x经理买了展览会上所需的制服、桌子、垃圾筐等物品。

下午乃至以后的几天中，我在展览会上的主要工作都是发传单。因为xx公司产品特殊性，所以发传单时也要针对不同的人群发不同类型的传单——对那些潜在的交易者要发彩印的传单，对那些只是抱着了解公司概况的人一般要发普通印制的传单。这也无形之间给发传单的工作增加了挑战性。因为潜在交易相对人和普通人群的划分标准着实很难确定，后来我们采取了一个办法，对外面的人群最初发放普通打印的传单，而后再对那些对传单内容感兴趣的人甚至来亲自咨询的人发放彩印的传单。持续了四天的“地方企业节”闭幕后，我并没有真正得像在学校那样学到高深的理论知识，但是这

样一个新鲜的环境中接触这些新鲜的事物给予我的是全新的体验——一种对社会、对拼搏的体验。

### 三、实习心得

体验实习，感受生活。实习不仅带来的是视觉上的盛宴，让我接触了不同的事和人，而且也带来了心灵的冲击，让我懂得如何去珍惜现在的舒适环境，更带来了思想上的洗礼，让我思考如何去扎扎实实的在竞争激烈的社会创出自己的一片天地。

1 企业求生存，应当“以人为本”□xx公司能从一个家庭小作坊发展至今成为一个大型的企业可以说除了靠其精湛的技术、艰辛的奋斗之外，更重要的是靠它内部员工的一致团结。纵观xx的企业文化，都渗透出浓浓的人本气息，这里的“以人为本”不仅仅包括顾客至上，为员工谋福利，也包括对人才的重视，“德才并重，各其所长”。这不仅仅值得国有企业反思，而且也值得其他企业借鉴。

2 在实际的工作中应当积极主动的去赢得认同，被动的等待只是胆怯的一种表现。这是xx公司在起步、发展中显现出的一种信仰□xx公司起初主打xx这一产品，但是由于它对自己充满信心，并积极的探索新的发展空间，最终成功的在xx领域内获得了大家的认同。就今年新研发的xx新设备而言，起初从政府领导人到生产厂家都在怀疑该产品的可靠性(因为我们当地的该类加工设备都是进口的)，但是最终产品成功运作也使得xx公司赢得了大家的认同。这种信仰也使我的思想有了转变，至少告诉我在以后的学习、工作中不能坐等成功、不能被动的让大家来发掘我的能力，而应当积极主动地让大家来认可、信任我。

3 永远不要因为自己所处的环境而怨天尤人，不要让眼前的逆境打败自己。通过走访xx工地，我体验到了工地环境的艰

难，但是我发现这里的员工并没有因为这里的艰苦而退缩，你可以说他们是被生活所迫，但是我不能苟同。他们可以利用三天的时间在光秃秃的荒滩上盖起工舍、食堂和办公处所，想方设法的改善自己的环境，在他们的身上我看到的更多地是“与天斗其乐无穷”的精神的体现。确实，当我们这些大学生身处艰难的环境，我们做的往往都是埋怨，怨命运不济、怨时运不佳、怨小人陷害、怨领导不能慧眼识英才，我们缺少的正是这种与困难挑战的精神、缺少正视困难的勇气、缺少逆境而上的斗志。

4 学习管理知识，不能只学习理论知识，应当结合实践，在实践中领会知识。实习工作中，我只是“打杂”的，我并不觉得这是屈才。因为在逐渐的工作中，我发现在学校学的工商管理理论无从施展，理论运作是一套，但决不意味着实际就会按照理论来进行。就像x老师告诉我公司去年高薪聘请了一位经理从事公司的人力资源管理，这位经理有大学的文凭、有人力资源管理专业毕业的专业背景，但是他的那套理论知识难以服众，公司的员工都不听从他的指挥。最终这位经理自动辞职了。其实这不只是那位经理的悲哀，也是我们所有大学生的警示——想立足社会、想学有所用，就要在实践中学习，在社会中汲取养料补充自己的理论知识。

体验实习，我确实真切感受到了生活。实习中我做的并不出色，对企业管理我的认识也仅仅停留在表面，更多地时候只是在“看”和“听”，虽然也积极主动地去写策划案，但是仍未能领会其精髓。但是不可否认的是通过实习我有了很多的收获。首先我对日常管理工作有了一些感性和理性认识；其次，在以后的学习中我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；最后，很多人在批判得当代大学生的时候总说刚毕业的大学生总觉得自己可以有大作为，但是通过这次实习我也明白了我应当首先适应社会，接着要“有所为”，最后才可能“有所大为”。

学校放假期间，我在某工程公司附属单位ab公司进行了工商



管理实习工作。虽然时间短暂，但是确实我深刻体会到工作与学生的差别，从而使自己收获颇丰，而自己的不足也体现出来，从而不断的进步，一下就是我的这个阶段的实习心得！

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。

我所实习的ab公司，隶属于某工程公司。该工程公司是以水工、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”；xx年通过了iso9001国际质量管理体系认证。

回顾我的实习生活，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ab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，对公司的服务品牌、企业使命以及企业精神都有了初步了解。

而平时自己在生活上不够果断，做事情马虎的不良习惯在得到了极大的改善，因为工程是一个很大的项目工作，稍一出错就会影响整个工程的进度，甚至造成很大的损失，所以在工作中我处处提醒自己细心做事，不但吹求速度，还要追求质量，不但很好的完成工作，而且还很大的改变了自己。

简短的实习生活，既紧张，又新奇，收获也很多。

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。

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。

同时通过实习我发现中港第一航务工程局第二工程公司附属单位科利公司也存在问题：

- 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，在分包合同管理发面存在程序不衔接、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。

对此，我提出了我的有关建议和对策：

一、进一步强化生产是经营继续的观念。

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。

二、 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，在广大职工中不断深化“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。

三、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。

#### 四、推进依法治企，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结合。

### 企业管理专业实训报告篇三

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，促使我们成为社会公认的人才。

#### 一， 实习目的

了解工商企业管理的先进方式和现代化管理方法，提高调查研究，文献检索和搜集资料的能力，提高理论与实际相结合的能力，提高协同合作及组织工作的能力，培养独立分析问题和解决实际问题的能力。

## 二，实习时间

20xx年9月—20xx年5月

## 三，实习地点

苏州工业园区苏虹中路201号

## 四，实习单位

苏州市可成科技有限公司

## 五，实习部门

资采部

## 六，实习主要内容

(1) 公司简介：可成科技，自创业以来，即专注于铝合金压铸技术的研究与改善，不断最求突破，以满足客户的需求。1988年后更突破技术瓶颈产制镁合金铸件。目前可成科技已是全球3c产品镁合金压铸件的领导厂商。可成不断整合关键技术与制程，提供全方面解决的方案以解决客户采购集中化的需求，在材质方面，除镁合金外，也提供客户铝合金，锌合金，不锈钢及塑胶件，此外，在制程上亦同时提供不同成型工法及表面处理供客户选择。

(2) 公司宗旨：可成科技全体同仁仍将秉持一贯的诚信与创意，致力研发，踏实经营，为社会贡献一己之心力而努力不懈。

(3) 实习内容：在公司实习期间，我从事的采购工作，主要负责采购部的日常工作，包括制定采购计划，对供应商的分析了解，对市场行情的调查；对采购成本的合理控制，学习公司采购业务流程；与公司其他部门之间的配合，与公司财务部的对接等工作。采购部对于公司来说，责任重大，公司的成本控制和利润的大小，采购部的发挥至关重要。因此有条理的工作，合理的安排，采购业务的熟悉，科学的管理手段，使我在实习阶段学到了很多。

(4) 实习过程：刚进公司时，对整个采购部的工作非常陌生，采购业务也不知道从何下手，更谈不上管理。后来在公司领导的带领指导下，开始对市场进行实地调查分析，并充分地应用在学校学到的知识，很快的了解了公司的采购流程。由于公司是生产企业，涉及的材料种类很多，因此需要对每个材料供应商做充分的了解，对每个供应商的产品品质把关，在多个供应商之间挑选性价比最高的一家，做长期的合作伙伴。看上去很简单，但是真正实施起来难度不小，需要注意几个方面：1，业务流程的了解；2，产品专业知识的熟悉；3，人际关系的协调；4，谈判技巧等。这些在学校是远远学不到的，只能是大概的有些了解，并不是很清楚，经过一段时间的实践，才让我真正的全方位的了解，当然还有很多东西目前掌握的还不够，需要以后多加于了解和学习。

## (二) 毕业实习的体会，收获：

a□心态转变。学校的生活养尊处优，无需我们担忧某些问题，学校三点一线的生活，学习跟得上就可以，而在工作当中就不然，工作中，我们要考虑如何提高工作效率，怎样处理与上级领导，同事的关系，还有在工作当中的不尽人意等事情，这些都要我们以一颗平常心去对待，及时的转变心态会让我们工作更加顺利。

b□任何工作任何岗位都应该认真细致，尤其是工作单位的采购部更需要有严谨的工作态度。这个岗位需要经常与金钱打

交道，经常要处理大量数据，要求精确，任何一点细小的错误都会影响到整体的结果。在费用支出核算和记账时，数字必须完整准确，产品质量更需要严格把关，各项指标必须准确无误。其实不光是在采购部，在单位的任何部门都应该保持着严谨的工作作风。如果将这一工作作风联系到企业当中，也可谓是企业文化的一大体现。

c□讲究分工合作，分工合理，工作程序详细具体，每一步骤都有一定的操作规范。各道工序都互相关联，每一步都关系到整体结果，必须大家一起分工合作，才能最后完成工作任务。分工合作不是吃大锅饭搞平均主义，而要结合每个同事的实际工作能力，合理的分配工作，尽量发挥每个员工的最大潜力。真正做到优劣互补，互相帮助，互相学习。

d□与同事的相处与交流以及和公司其他兄弟部门的协调非常重要。由于一个完整的任务需要大家分工合作来完成，所以同事之间的沟通与交流突显关键。特别是采购工作，需要和生产部门，财务部门以及业务部门紧密联系，因为这四个部门的工作关系互相牵制，互相影响，任何一个部门都不可以单独运作。但是在工作过程中难免会出现一些差错，给其他部门的同事造成不便；或者由于某些客观原因，虽然不应由某个人完全负责，但确实影响到其他同事的工作。这时一定要用正确的方法与同事交流，尽快地解决问题，大家才能齐心协力地搞好工作。另外在办公室的人际关系也很难把握，尤其是对于我们这些初出茅庐的实习生。有些同事之间的关系非常微妙，亲近或疏远任何一方都会给自己带来一些不利的影 响，我在这方面的经验是少说话，多做事，这方面的技巧，书本上是学不到的，要在工作中慢慢地学习与积累。

e□正确的对待自己的人生观和价值观，作为一名实习生，就应该到基层的岗位上去锻炼下，不怕累不怕苦，多积累专业知识，多熟练公司运作的流程，为毕业后走向社会奠定基础。

# 企业管理专业实训报告篇四

掌握空间数据录入的方法，并进行社会经济数据空间分析。以重庆市为例，选取相应的指标分析重庆市近十年来社会经济发展的时空变化。

## 二、实训内容与要求

实训内容：通过制作选取的相应的指标的专题图，熟悉社会经济相关理论知识和实际操作知识，撰写重庆市近十年来社会经济发展时空变化的研究报告。

实训的要求：以“近十年来重庆市各区县统计数据”为基础数据，参照实训附的“重庆市社会经济发展空间差异分析”大纲，认真学习“实训步骤”制作重庆市十年来社会十年来社会经济发展专题图，详细分析重庆市社会经济的时空变化，从理论和实际两个层面分析产生社会经济时空变化的原因，并在报告中进行阐述。

## 三、实训过程与步骤描述

- 1、了解相关社会经济指标内涵，选取相应的指标，熟悉gdp、人口、城镇化率、政府预算支出等相关经济指标的社会经济数据的获得途径，整理实训所需的数据，并熟悉运用arcview3.3制作社会经济专题图。
- 2、运用arcview3.3制作专题图，打开arcview3.3新建一个view再增加专题，再设置view的theme的特征，打开属性表输入相关经济指标的数据，输出社会经济指标的专题图，得出实训所需的相关的资料。
- 3、运用实训制作的相关经济指标专题图，分析重庆市近十年来社会经济发展的时空变化，制作实训报告和ppt。



## 四、实训结果（或数据）分析

经过对重庆市近十年来各区域经济的调查，从时间上看：发现重庆市各区县的各项经济指标在近十年来呈上升趋势；从地域上看，呈“一圈两翼”的经济发展态势，并且从gdp、城镇居民储蓄、城镇化率、常住人口、人口密度、预算支出等指标来看，“一圈”的经济综合实力明显优于“两翼”，且差别显著。下面我们从，10年和各区县的经济指标来观察重庆市各区县经济的发展态势：

### （一）gdp分析

gdp是sna核算体系中的重要的综合性指标，也是新国民经济核算体系中的重要指标。因此，我们选用该指标来分析经济变化方面。）

由图可看，总体上重庆市gdp近十年来有较大的发展，呈持续上升趋势。但是各区县的经济呈现的差异较明显，“一圈两翼”的经济发展失调，“一圈”的综合实力明显优于“两翼”。例如“一圈”里主城区的gdp明显高于主城周边地区的gdp，其中渝中区的gdp居首。而渝东北的万州、开县的gdp明显高于渝东北其他区县，其中城口的gdp一直居重庆市各区县之尾，对比人口因素，人口较多的奉节、潼南、忠县、梁平“一圈”至“上翼”中的部分区县，人口的比例与经济发达的比例不协调，人口庞大而gdp的发展较慢。区政府应大力发展经济，招商引资，发展自己的优势，使经济的发展赶上人口的数量。

### （二）常住人口分析

（常住人口：主要作为计算农村住户平均每人收入、消费和积累水平及分析人口状况的依据。它与了人口变动、人口文化素质、人口生育水平、老龄化及城镇化密切相关，因此我

们选取此指标来分析社会因素的变化)

## 企业管理专业实训报告篇五

实习地点:

1□xxx大酒店（驻地实习）

2□xxx汽车电器有限公司（走访实习）

实习目的:

通过进厂实地实习，了解企业生产经营组织过程，企业的组织结构，加强管理理论与实践的结合。

实习时间:

20xx年xx月xx日—20xx年xx月xx日

企业介绍:

1□xxx汽车电器有限公司

xxx汽车电器有限公司是一家以专业生产汽车雨刮器总成、暖风电机总成、鼓风电机总成、风扇电机总成、玻璃升降器总成、暖风水箱、喇叭等产品为主的股份合作制企业。公司先后通过了国际质量体系认证。

公司创建于，位于中国汽摩配之都浙江省瑞安市，并于xx年在吉林成立吉林瑞鹏汽车电器有限公司，形成以汽车暖风机总成为主产品的生产基地。公司总占地面积4897m<sup>2</sup>□建筑面积9800m<sup>2</sup>□现有职员400余人，其中大专以上学历100人，技术人员150人，高中级技术职称40人，产值达8000余万元，集产品开发、试制、生产和销售为一体。

公司主要产品能满足重型、轻型、微型卡车以及各类轿车的需求，不仅定点配套销往一汽集团、重汽集团、天津一汽、一汽吉轻、陕西重汽、沈阳金杯华晨、南京长安公司、一汽红塔等20多家企业，同时，公司生产的直流电机、玻璃升降器电机、按摩器电机、日用电机、柴油输油电机及电动门升降机等产品畅销全国各地，并出口欧美、澳大利亚、东南亚、中东等20余个国家，公司拥有进出口自主经营权。

经过多年的发展，公司已形成了自己的市场优势、技术优势、人才优势和地理优势。为了在激烈的市场竞争中立于不败之地，公司不断完善创新机制，构筑人才平台，建立和谐的客户关系以及提高产品质量和做好全方位的服务，使公司在新产品的研制和市场开发等方面处于国内同行业领先地位。公司以优惠的价格、可靠的质量，高度的信誉获得国内外客户的一致好评与青睐。xx年，公司被一汽联合销售集体列为“首届理事会单位”。20xx年，被中国汽车零部件联合销售集团评为“名优产品生产企业”。被全国汽车零部件双百推展委员会列入“全国双百汽车零部件推展品牌企业”。xx年，被瑞安市命名为“中国汽摩配之都功勋企业”。

回顾过去，创业维艰，展望未来，任重道远。“为各类汽车生产优良品质的配件，以真诚的服务赢得用户的满意”是瑞鹏的经营理念。瑞鹏人愿与国内外朋友携手并进，共创辉煌！

## 2 xxx大酒店

xxx大酒店是开元旅业集团跨地区连锁发展的第七家酒店，酒店地处台州经济开发区中心，位于台州市东环大道458号，毗邻台州市政府，距离黄岩机场10公里，距离甬台温高速公路黄岩出口20公里，交通便利，酒店部投资2.2亿元。按四星级标准设计建造。20xx年5月xxx大酒店建成并开始试营业，酒店占地24亩，建筑面积4万余平方米，楼高9层，共拥有各类豪华客房372套，大小餐厅7个，可容纳1000余人同时就餐，

康体娱乐设施齐全，包括大剧场□ktv包厢，健身房，桑拿中心等数十个娱乐项目，拥有不同规模的会议室11个，多功能配备八声道同声传译，酒店目前为台州市档次最高，规模最大，设施最齐全的旅游涉外饭店之一，酒店所在地区集江。海，山于一体，无论商务会议，旅游观光，休闲度假均能令宾客倍感尊荣与舒适。