# 最新工商管理专业的实习报告(十一篇)

来源：网络 作者：梦中情人 更新时间：2024-06-27

*随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。工商管理专业的实习报告篇一实习是我们工商管理类专业知识结...*

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**工商管理专业的实习报告篇一**

实习是我们工商管理类专业知识结构中不可缺少的组成部分，并作为一个独立的项目列入专业教学计划中的。其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。

金蝶国际软件集团有限公司是香港联交所主板上市公司(股票代码：0268)、中国软件产业领导厂商、亚太地 区企业管理软件及中间件软件龙头企业、全球领先的在线管理及电子商务服务商。金蝶以引领管理模式进步、推动电子商务发展、帮助顾客成功为使命，为全球范围 内超过60万家企业和政府组织成功提供了管理咨询和信息化服务。金蝶连续5年被idc评为中国中小企业erp市场占有率第一名、连续3年被《福布斯亚洲》 评为亚洲最佳中小企业、20xx年被gartner评为在全世界范围内有能力提供下一代soa服务的19家主要厂商之一、20xx年金蝶荣获深圳质量领域 最高荣誉深圳市市长质量奖。20xx年，ibm等入股金蝶国际，成为集团战略性股东，金蝶与ibm组成全球战略联盟，共同在soa、市场销售、咨询与应用 服务、saas多个方面进行合作。

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“金蝶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份对外联系。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，把金蝶公司的“蝶”字设计成了“碟”，此“碟”非彼“蝶”，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的，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，用他们的话说就是金蝶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，我对金蝶公司也有了新的认识和了解。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在着以下的一些问题。

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，由于是培训教育事业业部负责这次大赛的，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。不妨从金蝶 的竞争对手用友的一些情况来看，比较两者，就会有所发现。金蝶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，金蝶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，社会和单位才是最好的大学，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，进入金蝶公司实习，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。

**工商管理专业的实习报告篇二**

为了真正做到理论和实践相结合，也为了能更详细地了解工商管理这一专业的真正内涵，通过对企业实际的调查、研究，熟悉外贸实务的具体操作程序，增强感性认识，初步培养学生理论联系实际的能力和分析问题与解决问题的能力。真正做到融会贯通，切实达到实习的目的。

xx年xx月xx日

福州xx贸易有限公司

实习期间，我的岗位是管理培训生。我了解到了这个岗位的职责，工作内容，并参与策划了公司的各项活动，并提出了自己的想法。根据相关的各种贸易法律与惯例，结合实际情况，以贸易的基本过程为主线，针对贸易中业务函电的草拟、商品价格的核算、交易条件的磋商、买卖合同的签订、出口货物的托运订舱、报验通关、信用证的审核与修改以及贸易文件制作和审核等主要业务操作技能。

在此期间，我进一步学习了公司管理、物流、营销等方面的知识，对企业经营有了深层次的感性与理性的认识。我的工作得到了实习单位充分的肯定和较好的评价。现将主要实习情况报告如下：

4.1公司的概况

在通过一个简单而严肃的面试后我来到了福州xx贸易有限公司实习。福州xx贸易有限公司位于福州市区西洋路，规模并不大，但是个麻雀虽小，五脏俱全的公司。很早就听别人说，学会干服装，做什么外贸都没有问题。这句话得到了我的实习指导：郑仁俊—福州xx贸易有限公司总经理的认同。他告诉我，服装做起来真的非常复杂，需要涉及很多方面。所以，一旦我摸清了做服装的外贸流程，那么将来做其他外贸都是驾轻就熟的。

今天是实习的第一天,郑经理带着我参观了整个公司，让我对公司的整体情况有了初步的了解。福州xx贸易有限公司老板就是总经理，共有182名员工。包括以下几个部门：办公室、进出口部、生产技术部、质量检验部、财务部、总务部六个部门。办公室负责文件资料；进出口部负责采购原材料，办理出口业务及管理原料库，成品库；生产部负责制定生产计划，负责管辖两个生产车间；质量检验部负责原材料以及产品生产过程中的各工序产品的检验及成品的检验工作；财务部负责往来账项，工商税务工作；总务部负责伙房、安全、卫生等工作。

总经理亲自抓市场工作，几乎天天接待客户。洽谈、揽客户、接订单、发货都是进出口部业务员的工作。进出口部人最多，每一个产品有一个人负责接订单、登记，并把订单传到生产部，任务完成后再由该业务员负责发货到福州港，每类产品有一个业务员负责采购原材料。

4.2具体的工作

办公室和生产技术部

毕竟是个在校大学生，没有工作经验。所以我一进公司先被安排在办公室，给公司打文件，制表格。确实有些枯燥无味。一周后才被管生产的副经理带到生产技术部，并将生产流程逐一给我介绍了一遍。生产技术部有6个人各负其责。生产车间的设备全都是缝纫机、包缝机。一个车间约有100人，全是年轻女工，操作比较简单，缝纫机前有一塑料管，加工好的产品都推到前边的管中。车间里设备放置非常整齐，生产有序，都实现定置管理，工作环境非常好，卫生、整齐、明亮。工人都穿统一的工作服，带工作帽。

在生产技术部待了几天，每天转一转车间，剩余时间在办公室里。我觉得工人的工作表面看挺轻松，其实是挺累的。坐在机器前，一坐就是半天，有时为了赶活儿还要加夜班，往往一天都要工作十几个小时。公司实行计件制，只有多干活才能多赚钱。工人都是农村的。个别也有下岗职工，大都来自偏远的农村，每月只挣八九百元。

我曾经问过副经理怎样才能把一个企业管理好。他说当老板只要明白三条就行了，一条是老板要有市场，二是会核算成本，三是会用人。当时我觉得他说的太简单了，但现在体会一下，还是很有道理的。“会用人”他的意思是会用他这样的管生产的人，我觉得“会用人”还包括工人，如何关心他们，如何调动他们的积极性，不能把工人都看成是经济人。

进出口部

进出口部是公司的核心部门，由经理亲自负责。经理几乎每天都到，客户来了有翻译陪同，洽谈，参观工厂，吃饭。作为业务员每天按其职责工作，采购的原材料主要是布、线、袋子、拉链、纸箱等。供方大都是经常合作单位，电话联系，传真定货单，到时业务员负责接货等事宜，顾客要货时直接把定单传真过来，定单上有品名、合同号、数量等。有时带有图样，标有尺寸、花色、质量要求、包装要求、支付期限等，都是外语需翻译成中文，然后再把它传到生产部门生产出样品，经由顾客确认后才进行生产。

由于和公司进出口部的业务员关系处的好，我一边观察不明白就问，很快我就熟悉了他们业务上的工作流程，业务员们的素质较高，一般都大学毕业，他们的工资比工人高，一般都在1500元以上，在这里我一般跟随业务员去送货，由于有些产品要出口，所以相当麻烦，需报关，报检，办理出口手续。

进出口部的工作人员大都是年轻人，25岁左右，待人热情，有朝气，但也有牢骚，有怨气，也许都是年轻人容易沟通，再加上我不是公司正式员工，可以随时过来帮忙兼学习，因此了解了不少人情世故：譬如如何与顾客打交道，如何与机关人员打交道等。

质量检验部

在企业实习期间,有幸碰上公司贯彻实施iso9000族标准。iso9000族标准是国际标准组织编制的关于质量管理和质量保证方面的标准，帮助各种类型和规模的组织实施并运行的有效的质量管理体系的依据，也是认证机构审核的依据。质量要求组织首先要制定质量方针，制定与质量方针相适应的质量目标，并将质量方针和质量目标贯彻到组织的全部员工，是全体员工都有为实现组织的方针、目标作贡献的意识。

我们公司为建立质量管理体系，不惜重金聘请老师给领导、员工讲课，并按照标准的要求结合企业的实际对公司质量体系所要求的过程进行了识别，重新设置了机构并编写了程序文件，我感觉这确实是好事，领导有眼光。产品质量好是对企业、对用户都有好处，但在实施过程中确实也存在不少困难。标准规定的质量活动记录需要填写，而且要求及时、准确、清晰、完整，而填写记录的人认为麻烦不乐意填，车间也有不会填写记录的。

我认为，之所以会出现这种情况。一是企业人员的素质比较低，不具备实施标准的水平，二是企业领导不够重视，还不是真正懂得实施iso9000标准的意义，不管怎么说，想贯彻，毕竟还是个好事，说明企业有了初步的认识，总有一天会将iso9000族标准贯彻到实处。

相信所有的实习生都和我一样，在实习结束的时候都会感叹时间逝去得如此之快。两个月的时间，说长不长，说短也不短。直到今天，第一步跨进福州xx贸易有限公司的记忆还是那么的清晰。或许，短短两个月的历练，别人还无法从我身上感受到我的成长，但是我自己深知自己得到了什么。

和面试那天的侃侃而谈相比，实习的第一天用“怯懦、胆小”来形容是再确切不过了。

记得刚进福州xx贸易有限公司的那天，因为是新人，没有什么事情能帮得上手，所以坐在座位上的我只好对着一本公司报表发呆。小心翼翼地向旁边的同事询问有无事务可帮忙。看着大家忙得不亦乐乎，坐在办公室最前面的我像一只可怜的刺猬似的缩着，希望有人来接近，但又害怕接近别人，可能这正是大学生刚刚接触社会，接触工作时的状况吧。不知道其他各位实习生的实习生活是怎么开始的，我的实习生活就在这样战战兢兢的状态下拉开了序幕。

刚进公司，感受最深的一句话就是:事情办不好，无外乎两个原因，一个是能力不够，一个是责任心不强。

刚来到公司不久我们接到一笔欧洲的订单。经理非常重视这笔订单，要大家全力以赴。虽然我只是个实习生，但是也要把自己当作是正式的员工投入到工作中。说实话，当初心里挺有压力的。当时的我深怕自己的外语以及办事能力不足以胜任这么重要的活动。可是既然进来了，就有担负起责任的义务。

在办公室工作的几天里，我要负责与欧洲的客户保持联系，电话、传真、邮件所有现代化的办公手段我几乎全用上了，目的只有一个，就是更好地完成自己负责的这项任务，说实话，在这之前，我还没有自己收发过传真，还没有如此频繁地使用过电子邮件。可是自从接手这项工作以后，感觉自己真的由一个学生成为了工作者。在打每一通电话之前，我都为对话内容打过草稿，生怕一个不经意的语言错误，就会导致工作的失败。现在回想起来，我深刻感受到了责任的重量。借用办公室李主任的话，事情办不好，无外乎两个原因，一个是能力不够，一个是责任心不强。领导能将工作交给我，我相信我的能力是够的，如果工作做不好，那就只能归咎于责任心的问题了。所以承担起责任，可以说是我实习以来学会的第一样东西。

丰富的思想。这里的思想，不是我自己的思想，而是我在实习期间所见识到的各种各样让我受益良多的思想。

在实习期间，我参加了不少的会议。我以前曾经觉得，这种小公司里面的会议，应该都是比较沉闷的，老板一手遮天。可是事实却完全相反。在我旁听过的所有会议中，热烈的讨论比比皆是。例如就公司生产排程的问题，几乎每个人都会提出自己的意见，说出自己的看法，集思广益，敲定最后的计划，相对这些大的方面，在平常的工作中许多新鲜的想法也让我受益良多。例如请客户就餐的问题，在这之前，我自己能想到的问题无非就是餐桌上菜式要多，菜式不能重复等问题，而完全不能像前辈一样考虑到某些地方的客户有不同生活习惯的问题。他们对自己的工作乃至生活态度都有自己的一套理念。看来果然是“我思故我在”。

“人人有事做，事事有人跟”。

在签完合同的生产筹备阶段，许多工作都分配到部门甚至是个人去完成，这样的工作安排让我感受到了每个部门每个个人的价值。有人说，实现不了自己的价值就会感觉不到自己的存在感，我想，在这次会议活动中，每个人都被安排到自己最适合的岗位上去了，每个人都能发挥自己最优秀的一面，人人有事做，事事有人跟，同时分工不分家，各部门各同事之间互相帮助，我相信这就是eachandevery的价值。

这次实习，对我而言，算是一次名副其实的“圆梦行动”。

首先，这次实习，实现的是我体会工作的愿望。在大学读了这么多年的书，深知课本上的知识和社会实践的差距。作为我们学管理的学生，最需要的就是用身体力行去实践，去培养能力。

第二，就是满足了我充实自己的愿望。刚刚进到公司的时候，听到同事们把各个贸易流程说得那样简单，把和政府、客户打交道说得那样轻松，我着实佩服了一把。老实说，在实习之前，我老觉得政府官员高不可攀，客户个个苛刻无情。这回好了，以后知道该怎么与他们交往。

第三，实习帮我实现的，就是朝着自主创业的道路迈进了一步。我很希望能通过这次实习，锻炼自己，让自己有机会成为一名企业家。

这次实习，我感觉自己像海绵一样汲取着接触到的所有知识，每次开会，我都在一旁安静地旁听，这并不是浪费时间，而是在成长。如何发传真，如何翻译，如何筹备工作，如何分工，如何接机，如何送机，如何接待客户，在公司接触到的一切，都是我成长的养料。

我非常庆幸自己能在这里结交到这么多宝贵的朋友，这些朋友不仅包括一起实习的同学们，还有同事，甚至还包括我们可爱的领导。是你们陪伴我度过了这两个月宝贵的时光，你们是我实习中最大的收获。

6.1针对出口部的建议

出口部存在一些问题：一是分工太明确，缺乏相互帮助的精神，在有些人忙的时候有些人却闲着。二是老板与职工的矛盾不能及时解决。我想这些问题如果解决了，对将来企业的发展将大有裨益。

6.2质量是基础

质量是一个品牌的立足之本。一个企业要想在激烈的市场竞争中取得成功，首先要确保企业自身产品的优质质量。公司在去年刚开始向市场推广时，对自身服装的质量要求不很严格。虽然在刚开始推广的时候凭其大量的广告和时尚的款式占居服装市场一席之地，但不到半年，市场回馈给公司的是质量不过关，许多服装出现了大大小小的质量问题，给企业的品牌形象带来了很大影响。

公司应该吸取了去年的教训，在服装质量上下大功夫，成立具有专业水平的质量检验部门。负责服装生产全过程的质量流水线管理。服装质量得到了保障，自然顾客对公司产品形成了很好的信誉度和美誉度，从而加强了客户对公司的忠诚度。

6.3要慎重选择代理经销商

公司在选择代理经销商时曾经吃过亏。在没有充分调查了解代理人便草率与其开展合作，导致一笔应收账款无法收回，给公司造成了不小的损失。

因此公司今后在选择代理经销商时不仅要注重对其“量”的分析，更要对其进行“质”的分析。严格挑选代理人，不要急功近利，给公司留下后患。做好招商后还要及时跟踪维护、督促、协助终端严格贯彻特许经营的模式，不能只图一时之快，以为终端一开张就万事大吉，就可以坐收渔利；于是就不管不顾，任由经销商去摆弄，这样公司直营的市场优势就荡然无存，不仅严重影响品牌的当地市场形象，面且给该市场的后续发展设下了难以逾越的障碍。因此，公司应当注意慎重选择代理人。

**工商管理专业的实习报告篇三**

20xx年x月x日———20xx年x月x日

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8常管理工作的本质与规律。

xx乳品有限公司

自3月1日起，我在xx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一一个合格的社会人打下了坚实的基础。现在我就对这一一个月的实习做一个工作小结。

首先介绍一下我的实习单位：xx乳品有限公司是xx集团的核心企业之—，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。xx乳品有限公司成立于20xx年4月，由xx集团股份公司、xx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xxx集团股份公司所属企业之一，目前拥有xxx乳品有限公司、xxx乐时乳品有限公司、xx天缘乳业有限公司、徐州xx乳业有限公司等多家加工厂。xx乳品公司是集乳品产销、科研开发、奶源建设、品牌经营为—体的成长型乳品公司。xx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。

xxx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。xx乳品公司主要产品有xx“君乐宝”袋装系列酸牛奶、活性乳、xx“联杯”酸牛奶、xx新鲜壶酸牛奶、xx“乐时”活性乳酸菌饮料等系列品，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—年多的推广，xx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。

xxx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8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。

xxx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is09001质量管理体系和is01 4001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—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— —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，这对公司业务的扩大打下了坚实的基础。

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，虛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：

（1）由于受市场竞品影响的客观因素和主观努力不够，产品市场不够稳定，使销售工作陷入被动，直接影响品牌形象；

（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狗重视，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—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xxx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。

**工商管理专业的实习报告篇四**

毕业实习是每个大学生必须拥有的一段经历，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。

实习单位：新疆维吾尔自治区残疾人联合会

实习具体岗位：人事部部长办公室文秘助理

负责事务：各种专题及办公会议前的准备工作

名称：新疆维吾尔自治区残疾人联合会（简称：新疆残联）

残联将残疾人自身代表组织、社会福利团体和事业管理机构融为一体的残疾人事业团体，履行“代表、服务、管理”职能：代表残疾人共同利益，维护残疾人合法权益；开展各项业务和活动，直接为残疾人服务；承担行政部门委托的部分行政职能，发展和管理残疾人事业。

行业：国家机关。

宗旨：弘扬人道主义，发展残疾人事业，保障残疾人的\*\*，使残疾人以平等的地位和均等的机会充分参与社会生活，共享社会物质文化成果。

目标：密切联系残疾人，听取残疾人意见，反映残疾人需求，全心全意为残疾人服务。团结教育残疾人遵守法律，履行应尽义务，发扬乐观进取精神，自尊、自信、自强、自立。宣传残疾人事业，沟通行政部门、社会与残疾人之间的联系，动员社会理解、尊重、关心、帮助残疾人。开展和促进残疾人的康复、教育、劳动就业、文化生活、福利、社会服务和残疾预防工作，改善残疾人参与社会生活的环境和条件。协助行政部门研究、制定和实施残疾人事业的法规、政策、规划和计划，发挥促进、综合、组织、咨询、服务和监督作用，并对有关领域的工作进行管理和指导，开展国际交流与合作。

在实习期间，我先接触了物业这一块，学到了单位管理工作中的具体业务知识，丰富了所学的专业知识。在实习期间，我不仅接触了物业这一块，还有幸去了人事部门锻炼，主要就是学习文秘这一职位的技能。在刚去的时候，老师给我讲了文秘这一职位的基本要求和主要的工作内容，为了能让我达到日常工作的实践目的，老师还给我制定了一套相应的实习计划，有了计划，我的实习工作就更加的得心应手了。

**工商管理专业的实习报告篇五**

今年3月7日上午开始，我在江苏星鑫分离设备有限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。

江苏星鑫分离设备制造有限公司,创建于1999年（原泰兴市鑫星过滤机制造厂），是生产隔膜式压滤机、板框式压滤机、厢式压滤机和箱式压滤机的专业厂家，并从事化工机械的研究、设计、制造。拥有各种精密的机加工和冷作加工设备，以及压滤机固液分离设备。生产的“鑫星”牌复合橡胶板、增强聚丙烯板系列压滤机，过滤面积8～xx㎡，有手动压紧、机械压紧、液压压紧、半自动、全自动、plc编程压滤机几大类，且星鑫压滤机可过滤、洗涤、压榨，过滤压力0.1-1.2mpa。

星鑫系列压滤机适用非金属矿、冶金、印染、陶瓷、电镀、煤气、造纸、炼焦、制药、食品、酿造、精细化工等行业原料生产、工业废液及生活污水排放过程中固液分离的理想设备。其中不锈钢板压滤机由于其无毒、无味、对人体无任何毒副作用，特别适用于食品、医药等行业。

该系列压滤机是国家专利产品，获得江苏省科技成果奖、优秀新产品奖、市场名牌产品、国家3.15诚信奖及压滤机十大优秀品牌，并通过iso9001：xx、iso14001：xx双认证的压滤机专业生产厂家。

星鑫压滤机在国内已被二十多类行业所采用，履盖二十多个省、市、自治区。配套三十多家环保工程公司运用于多行业，多层次的产业中并为多家设计院设计配套出口日本、韩国、新加坡、哈萨克斯坦等国家，深受国内外用户的好评。

在新的世纪，市场竞争日益激烈，“鑫星”将以诚信维护信誉，以科技铸造品质，每一个流程我们都严格控制，每一个产品我们都精益求精，每一份成绩我们都倍加珍惜……。

我们的宗旨：精心造产品、诚心待顾客、用心创事业。

我们奉行：更好的质量、合理的价格、快捷的服务。

**工商管理专业的实习报告篇六**

为了真正做到理论和实践相结合，也为了能更详细地了解工商管理这一专业的真正内涵，通过对企业实际的调查、研究，熟悉外贸实务的具体操作程序，增强感性认识，初步培养学生理论联系实际的能力和分析问题与解决问题的能力。真正做到融会贯通，切实达到实习的目的。

20xx年xx月xx日

xx公司

实习期间，我的岗位是管理培训生。我了解到了这个岗位的职责，工作内容，并参与策划了公司的各项活动，并提出了自己的想法。根据相关的各种贸易法律与惯例，结合实际情况，以贸易的基本过程为主线，针对贸易中业务函电的草拟、商品价格的核算、交易条件的磋商、买卖合同的签订、出口货物的托运订舱、报验通关、信用证的审核与修改以及贸易文件制作和审核等主要业务操作技能。

在此期间，我进一步学习了公司管理、物流、营销等方面的知识，对企业经营有了深层次的感性与理性的认识。我的工作得到了实习单位充分的肯定和较好的评价。现将主要实习情况报告如下：

今天是实习的第一天，x经理带着我参观了整个公司，让我对公司的整体情况有了初步的了解。办公室负责文件资料;进出口部负责采购原材料，办理出口业务及管理原料库;成品库、生产部负责制定生产计划，负责管辖两个生产车间;质量检验部负责原材料以及产品生产过程中的各工序产品的检验及成品的检验工作、财务部负责往来账项，工商税务工作;总务部负责伙房、安全、卫生等工作。

毕竟是个在校大学生，没有工作经验。所以我一进公司先被安排在办公室，给公司打文件，制表格。确实有些枯燥无味。x周后才被带到生产技术部，并将生产流程逐一给我介绍了一遍。

我曾经问过x经理怎样才能把一个企业管理好。他说当老板只要明白三条就行了，一条是老板要有市场，二是会核算成本，三是会用人。当时我觉得他说的太简单了，但现在体会一下，还是很有道理的。“会用人”他的意思是会用他这样的管生产的人，我觉得“会用人”还包括工人，如何关心他们，如何调动他们的积极性，不能把工人都看成是经济人。

在企业实习期间,有幸碰上公司贯彻实施iso9000族标准。iso9000族标准是国际标准组织编制的关于质量管理和质量保证方面的标准，帮助各种类型和规模的组织实施并运行的有效的质量管理体系的依据，也是认证机构审核的依据。质量要求组织首先要制定质量方针，制定与质量方针相适应的质量目标，并将质量方针和质量目标贯彻到组织的全部员工，是全体员工都有为实现组织的方针、目标作贡献的意识。

我们公司为建立质量管理体系，不惜老师给领导、员工讲课，并按照标准的要求结合企业的实际对公司质量体系所要求的过程进行了识别，重新设置了机构并编写了程序文件。我感觉这确实是好事，领导有眼光。产品质量好是对企业、对用户都有好处，但在实施过程中确实也存在不少困难。标准规定的质量活动记录需要填写，而且要求及时、准确、清晰、完整，而填写记录的人认为麻烦不乐意填，车间也有不会填写记录的。

我认为，之所以会出现这种情况。

一是企业人员的素质比较低，不具备实施标准的水平。

二是企业领导不够重视，还不是真正懂得实施iso9000标准的意义。不管怎么说，想贯彻，毕竟还是个好事，说明企业有了初步的认识，总有一天会将iso9000族标准贯彻到实处。

**工商管理专业的实习报告篇七**

工商管理是一门实践性很强的学科，在学校我们学习的大多为理论知识，为了将理论结合实际，将课本上所学的知识运用到工作中，因此在暑假期间我进行了为期三个星期的实习。实习是我们在校学习期间一个重要的综合性实践学习环节。通过实地实习，深入工商企业事业单位，熟悉企业日常经营规程，全面接触和了解企业生产经营管理和社会经济发展中的实际问题，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。开阔自己的视野，接受启迪，虚心向公司的上司、同事学习，为以后步入职场打下基础。

暑假期间，作为工商管理专业的一名学生，我在xx市xx大酒店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而逝。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。

xx大酒店是xx市人民政府xx年投资兴建的集餐饮、住宿、娱乐、商务、会议于一体的x星级酒店。

企业求生存，应当“以人为本”。

xx大酒店能发展成xx市餐饮行业的先驱者，可以说除了靠其过硬的硬件设施、艰辛的奋斗之外，更重要的是靠它内部员工的一致团结。纵观其企业文化，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。

积极主动，赢得认同。

积极主动，赢得认同是酒店在起步、发展中显现出的一种信仰。xx大酒店刚成立之初，由于其服务还不被广大消费者认同，酒店初期的营业出现很大的问题，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市餐饮行业领域内获得了大家的认同。并成为市政府接待领导的会议场所之一。

初到酒店工作时，在同事的带领下，参观了整个公司，并对公司有了初步的了解。接下来就在人事行政助理的指导下，逐步学习一些行政人事方面的工作，比如协助部门的各位老师工作的开展，查收恢复电子邮件，固定资产盘点；协调员工之间的矛盾，新员工的应聘工作及老员工辞职的办理程序，人事档案的管理，薪酬的计算等等。在了解了公司各项工作的运作程序后，我就跟随我的老师进行了了一场新员工的招聘与面试，并参与了酒店招聘流程的改进工作。

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。对于我们在校大学生，理论知识学习了不少，可就是缺少如何把它们有机联系起来的系统思想，缺少把理论融入实践的过程。实习时间虽然只有短短的三个星期，可收获还是颇多的。能逐步把一些所学的知识用于指导实践，这无疑增强了我们的处事能力。可在平时的工作中，还是有许多事情处理得不十分妥当，比如与各公司间的沟通还欠佳，因此还需要更多的机会来锻炼自己，检验自己。

在酒店工作这段时间里，使我感到最明显的话题就是“餐饮业的人员流动很大，不管是基层的服务员，还是高层的管理者”，一般厨部员工干不到一年就会离职，服务员更是如此，餐饮经理也经常跳槽。这就给我们带来一个话题。

目前我国餐饮行业出现了一个突出的问题，就是员工在职时间短，难以招聘到符合餐饮业的专业技术人才。在劳动力市场上，低素质的普工甚多，高层次的精英难寻；尤其揪心的是，不少骨干经常倒“炒”老板的“鱿鱼”，能在公司中干满一年就算不错了；“铁打的营盘流水的兵”这句老话，在餐饮市场上不幸而言中。它至少反映出两个问题；一是当今符合餐饮公司需要的干才确实不多，许多国营酒楼和其它关停企业出来的人员，还不适应民营餐饮公司的运营模式，必须迅速转变观念、重新培训上岗；二是有些餐饮公司的老总，将管理骨干和技术骨干视作一般打工仔和打工妹，在用人上存在着“误区”，不会识别人才，不会培养人才，更不善于留住人才。因此，如何用人现今已成为制约餐饮业“二次创业”的瓶颈，是它们能否顺利实现“新世纪的辉煌”的关键；倘若不能妥善而认真的解决，餐饮公司将会在激烈的市场竞争中处于劣势，甚至窒息生命。一些前几年风头甚旺、人气鼎沸的新字号，近来处处受挫、举步维艰，主要原因也在这里。所以，大地餐饮公司在筹备阶段更要注意此方面的问题，要找到企业真正需要的人才，尽量留住那些对公司贡献大的员工，加强员工的培训工作，使他们更好地为顾客服务，为公司创造更多的价值。

餐饮公司的用人误区，表现在许多方面。根据市场调查和深入分析，老总们观念上和德行上的误区尤为突出，这主要有：

第一，急功进利。要求中高级雇员是“通才”、“摇钱树”，一下子就抱回“金娃娃”。老总给他们的“指标”通常是：精通南北各种风味，能够驾驭菜品流行潮，每周推出x道新菜（尤其是卖座的乡土菜和怪菜），x个月最长半年收回数十万乃至百余万的投资，盈利率达到x%。显然，在当前星罗棋布、强手如林、供大于求、消费仍然比较低迷的餐饮市场中，这也异于是一厢情愿的痴人说梦。结合本次实习的单位，为了做好厨部的任务分配，大地餐饮公司配备了两名大厨，一个主配粤菜，一个主厨川菜，各自分工明确。

第二，配比失衡。年龄歧视、性别歧视再加上专业歧视，员工队伍构成不合理。这方面的突出事例是：一般只用x岁左右的，不用x岁以上的；多用男的，少用女的（特别是拖家带口的）；重视红案中的炉子，轻视白案和其它辅助工种；不少拥有十几家分店、数千名员工的餐饮公司中，都不配备策划师、营销师、会计师、电脑师、营养师、培训师和监察人员，信息时代的经营管理理念相当淡漠。在这点上，大地餐饮公司就做得很好，在筹备阶段，就着手公司内外沟通平台----企业网站的建设，可谓抓住了信息时代的先机。再加上各个职能部门的有机结合，一定会让公司尽快步入盈利的轨道。

**工商管理专业的实习报告篇八**

实习是我们在校学习期间一个重要的综合性实践学习环节。通过进厂实地实习，以使学生对工商企业及其管理运作有基本的了解。同时通过我们对企业的营销系统、生产流程系统、人力资源管理系统、产品研发及物流系统等参观、学习和企业专业人员的介绍，使学生对企业经营管理及其运行有一定的认识。把专业课与实际生产更好的联系起来，为以后能够灵活运用理论知识解决实际生产中的问题，同时综合检验我们所学知识，并使我们进一步了解企业、社会、国情，以完成我们从学习岗位到工作岗位的初步过渡。

20xx年06月13日至20xx年06月17日

ｘｘ机床有限公司

（一）、概况

ｘｘ机床有限公司位于荥阳市王村镇房罗村是河南省机械行业大型骨干企业，其产品代表河南省机械行业最先进的技术，在国内外享有良好的信誉。

ｘｘ市恒威机床制造有限公司经过二十多年不断投入和发展已成为省内专业生产锻压机床的骨干企业，是目前ｘｘ地区规模最大，系列最全、质量最高的企业。公司拥有国家机械工业局颁以的质量合格证书和省外贸局颁发的产品出口证书，同时产品远销韩国、埃及、俄罗斯等国家，在国内外客户中享有良好的声誉。

ｘｘ市恒威机床制造有限公司长期注重技术进步和科学管理，培养和引进专业技术人才三十余人，充分发挥科技优势。采用先进的加工工艺，严格的质量把关和完善的测试手段，致力于持续质量改进，注重于过程完善。

ｘｘ市恒威机床制造有限公司建立了以生产制造到售后服务全过程的质量保证体系，通过iso9003国际质量认证，20xx年通过省级质量定期监督检查为合格产品，同时被中国质量检验协会评为“20xx年国家质量检测合格好产品”。

ｘｘ市恒威机床制造有限公司坚持不断创新，追求卓越，重质量，强化产品性能与安全的质量方针，本着“不断完善质量体系”为宗旨。严格执行锻压机械的国家标准组织生产经营，断研制开发市场需要的各种新品种， 为客户提供优质产品和良好服务

（二）、企业组织结构的设置;

ｘｘ市恒威机床制造有限公司目前有以下几个部门：业务部、 供应部、生产部、营销部、行政部、技术部，人力资源部，财务部。

20xx年企业面临的行业市场需求有所上升，但同行竞争仍十分激烈，特别是价格方面的竞争导致产品销售价格环比下降。公司针对这一形势围绕实现年度目标，充分发挥在新品开发优势，加速新技术和大、中型密度机床生产线的开发和市场推介，积极调整营销策略和服务，在稳定原有势产品市场份额的基础上，实现了成套设备生产线的市场突破，比例达到了销售总额的30.03%，是本报告期新的销售增长点，机床生产技术及工艺配置形成具有自身的技术特色，增强了公司在机床市场的综合竞争力。

同时，公司继续进行调整体制结构和资源整合，设立了技术中心、销售中心、财务中心及相关综合管理部门，强化了质量保障体系和效益保障体系的建设;围绕公司战略目标和着力提高企业综合素质不断加强企业的管理及制度创新，继续循序推进公司内部 劳动、人事、分配制度的改革工作。

围绕公司中期发展规划和市场需求， 公司积极而又稳健地实施前次募集资金和自筹资金的建设项目，努力开拓钢材资源综合利用的领域， 加强与科研院校及相关企业的合作，加速实现“做大做优做强”的目标。

20xx 年，经过公司管理层和全体员工的共同努力，经营工作克服来自各方面的困难和压力，保持了公司持续稳定发展的较好势头。但同行竞争的趋势日 益激烈，且对公司原有主业的优势产品形成直接的威胁。加强技术保护，加速产品技术的升级换代，形成一批市场首选、主选的优势产品群，提高企业核心竞争力和主业结构的扩展，蓄势发展将是公司20xx年采取的经营方针。

本厂长期注重技术进步和科学管理，培养和引进专业技术人才三十余人，充分发挥科技优势。采用先进的加工工艺，严格的质量把关和完善的测试手段，致力于持续质量改进，注重于过程完善。相信在不久的将来，我们一定能看到他更好的发展。

在我十五年的学生生活中“实习”这个词对于我是那么的陌生，但是我深切明白这次实习对于我来说不仅仅是完成一次课业作业，它同样也像“试金石”一样对我所学知识、心理素质、应变能力等方面进行全方位的检测，同样也检测我能否更好的立足于这个充满挑战的社会。在十五年中我学到了很多理论知识，但是从来也没有付诸于实践，我明白只有将理论联系实际才能够加深我对事物的理解，所以我一定要好好珍惜这次难能可贵的实习机会。

我来到的是ｘｘ市恒威机床制造有限公司，是河南省机械行业大型骨干企业，它的产品能代表目前我省机床行业先进的产品，可想而知它的技术是不容置疑的，所以我选择了它。

紧张充实的实习生活结束了，虽然时间比较短，但是我还是学到了很多东西，给我的“电池”里冲进去很多能量，所以我必须要好好总结一下。

我们这次实习主要是进行生产实习，以了解为主、动手实践为辅（因为我们来到的是一家生产为主的单位，考虑到我们的安全问题，所以我们只是了解、观看，并没有很多实际动手操作环节）。通过实习拓宽了我们的视野，增强了专业意识，巩固和理解了专业课程。

通过这五天的实习，我了解到了公司的整个运转流程，在这同时，我也不由的发出了这样的感慨，简单的几个部门，却能使企业运作的如此良好。从产品的研发、生产、销售，是这样的一个循环，才有了企业的资本积累，而在这深层之下就离不开企业各个部门的协调，与配合，下面我就这次实习我的所见所闻看看各部门是如何发挥巨大作用的。

（一）供应部管理

首先我来到了供应部，先是认识了一下供应部部长---王部长，他带领我们参观了一下仓库，里面分为合格区和不合格区，还有一些压干机以及原料，虽然仓库不大，但是里面的东西摆放得井然有序，王部长给我们介绍说里面的原料几乎不会存在积压问题，因为是个人企业所以都是根据订单买货，现用现买现卖，很少有库存原料，有的只是一些集体企业时留下的原料以备不时之需。我对供应部的保管员进行了一些详细的咨询”，通过他们的介绍我大致了解该公司供应部大体的工作内容。供应部先要做好市场调研，吃透行情，并且保证主要进货原料的质量和数量，做好招标工作，使产品的质量、交货期、价格都有所保证，其次还要做好质量跟踪对比，以提高质量、降低成本为目标，最后要做好客户关系，把握客户关系管理的信誉度、美誉度、忠诚度，抓住老客户发展新客户。作为领导为了更好的把握市场动态，保证产品质量，王部长经常都要出远门去亲自监督访问，就在我们实习的第一天下午王部长就开车去了新疆。因为我们在供应部实习只有一天的时间，我们并没有赶上进货以及送货，对于这点我感到很可惜遗憾。希望以后有机会我能亲自参与一下。

（二）行政部的管理

在行政部接待我的是党支部书记，她简短地给我们介绍了一下党支部的工作以及任务。党支部主要是对党员以及思想上进想加入党组织的工人进行思想、行为等方面的教育，宣传和执行党的路线、方针、政策，组织党员学习党的基本知识，学习科学、文化、业务知识。密切联系群众，经常了解群众对党员、党的工作批评和意见，维护群众的正当权利和利益，做好群众的思想工作。教育党员和群众自觉抵制不良倾向，坚决同各种违法犯罪行为作斗争。此外还要负责贯彻公司领导指示做好上下联络沟通工作，及时向领导反映情况、反馈信息，搞好各部门间相互配合、综合协调工作;对各项工作和计划的督办和检查。

根据领导意图和公司发展战略，负责起草年度工作计划、年度工作总结和其他重要文稿，牵头或协助公司的规划研究。 负责全公司日常行政事务管理，协助总经理处理日常工作，负责总经理的日常活动和外出活动的安排。 组织安排公司办公会议，或会同有关部门筹备公司其他会议及有关重要活动，做好会议记录和整理会议纪要，根据需要按会议决定发文。负责公司保密工作和法律事务，妥善保管和正确使用公司印章和介绍信。 负责前台接待、客人来访迎送等招待工作。 负责公司办公设施的管理。包括公司办公用品采购、发放、使用登记、保管、维护管理工作，负责传真机、复印机、长途电话、手提电话、计算机、手提计算机的管理和使用。

协助信息部门做好信息系统总体开发工作，提高行政办公效率，重点监控计算机联网后的信息保密。 同时负责公司总务工作，做好后勤保障。主要是员膳食、卫生保洁、电话总机服务、安全门卫、宿舍管理工作。

为丰富员工文化生活，组织安排各种文体活动和旅游活动。

在实习期间我帮打字员打了一些关于新党员的资料，另外还为当天的会议做了一份演讲稿，感觉很有成就感。

（三）生产部及产品研究和质量管理

由于生产部主要是在车间进行，同时为了我们的安全问题着想，我并没有到生产部亲自参与生产，公司主要有四个生产车间，各自负责不同的生产任务，一车间主要负责铸件的抛锚，打磨的初级加工，其他的车间主要负责的成品的组装和机器的调试检验工作。各个车间均采用先进的流水线工作，每个车间都有专门的卫生安全负责人和专门的技术指导，保证的生产过程中的安全和质量，生产部科长对我说，质量是一个企业的灵魂，产品代表人品，人品决定命运，我们已建立了一整套的监控措施和检验措施，来保证产品的质量，以最优质的产品来赢得市场，另外公司每年投入大量资金进行科研开发工作，坚持技术自立的开发原则，一切以产品的先进性、可靠性、适用性自立的开发原则，将先进的技术与用户的使用要求完美地结合起来，确保产品的性能价格比处于领先地位，从而维护用户的长远利益和投资利益，到目前建立了 技术开发系统，通过分层结构目标管理，建立了一支动作良好的队伍，做到了人才资源安排合理化、科研手段和设备现代化、技术管理科学化，另外关于产品的质量管理公司实行iso9000:20xx质量体系认证和国家锻压机标准合格认证。

（四）营销部管理

营销部因为他们的工作很忙，并没有太多时间与我在一起，但是我也参与了他们工作的一小部分-----计算冲床压力，和收发传真等一些工作，还帮他们打了一些产品销售明细账等。通过在这个岗位的工作我了解到该公司的营销模式就是通过互联网b2b平台，和电话营销为主，目前公司有慧聪网和阿里巴巴两个网络平台，在工作期间我也试着学习了在这些平台上展示公司的产品，和处理一些询盘，感觉受益很多啊!

（五）业务部管理

目前公司业务部主要分为内贸和外贸两个部门，随着国内市场的不断做大，公司开始逐步开阔国外市场。业务部共设两位经理，内贸经理和外贸经理，具体负责公司的销售工作。在实习期间主要了解了公司产品的特点和价格，和如何抓住客户。并在实习期间积极参与了产品销售计划和市场开拓计划的指定，并且在业务员的帮助下为公司做了一份销售资料统计与分析表，通过实习我了解到业务部在公司组织中的重要作用，业务部要认真进行销售和市场开拓工作，通过对市场、同行、客户调整分析，做出销售计划，还要负责处理收账和账款异常问题。

在外贸部我切身实践了一些外贸流程，学会了了一些外贸术语如：fob cif cfr和国际贸易支付方式tt l/c等理论知识，并学习外贸平台的操作，并自己动手在阿里巴巴上发布了公司的一个产品，通过发布产品是我对网络营销又有了更深的了解。

（六）财务管理制度

目前公司财务部共设两人，一个财务主管和会计，据财务主管介绍，财务部在公司是个很重要的岗位，主要是负责公司日常财务核算，参与公司的经营管理根据公司资金运作情况，合理调配资金，确保公司资金正常运转。搜集公司经营活动情况、资金动态、营业收入和费用开支的资料并进行分析、提出建议，定期向总经理报告。组织各部门编制收支计划，编制公司的月、季、年度营业计划和财务计划，定期对执行情况进行检查分析。严格财务管理，加强财务监督，督促财务人员严格执行各项财务制度和财经纪律。负责全公司各项财产的登记、核对、抽查的调拨，按规定计算折旧费用，保证资产的资金来源。参与公司及各部门对外经济合同的签订工作。原物料进出帐务及成本处理。外协加工料进出帐务处单元成本、标准成本协助建立。效率奖金核算、年度预算资料汇总。除了这些工作会记还负责了公司人员考勤工作，和工资的发放

在实习期间，我在上班学期学期学习的会计知识得到了实际应用，我进行了对总分类帐、日记帐等帐簿处理，学习了如何制作财务报表及会计科目明细表，并且配合他们完成了统一发票自动报缴作业。营利事业所得税核算及申报作业。

短短的一周实习就这么结束了，当我们要离开工厂的时候，我发现我被这个企业吸引了，一切都是那么的不舍得，虽然只有一周的时间，但是这里的一切我都比较熟悉了，我好像已经把这个企业当成了我的家。我们带着很多的依依不舍离开了。虽然在这里只待了一周的时间，而且许多东西我们也没有能够亲自实践，但是我们还是学到了许多课本没有的东西，这些对于我们来说是宝贵无价的。

一直以来都是学一些理论知识，每当遇到实际问题总不能很好的变通，对于专业知识的理解也不是很扎实，更不用说什么企业纪律、规章制度了，但是通过这短短的一周学习，让我懂得了很多。

短短的一周时间成为我走向社会最重要也是最宝贵的一课，所以我一定要好好地总结，把它保存起来。

在实习中，我主动问问题、仔细观察，重新理解了以前学的专业理论知识，同时理论联系实际，去重新理解知识、检验知识，并且拓宽了专业知识面。

在这次实习中我深刻了解到团队合作的重要性，做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。对于自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是最好的老师，正所谓“三人行，必有我师”，我们可以向他们学习很多知识道理。

但是在实习的过程中我也发现了一些这个企业存在的不足：

1、现在在这个企业中就没有比较详尽的管理信息系统，管理信息系统可以提高企业的无形资产和形象的知识含量，它通过对企业管理人观念、常规管理活动的作用，提高了企业的竞争力和利润水平。公司可以定期开展培训活动让一些管理人员更熟练的掌握计算机知识，管理更科学合理。

2、现在公司的厂区比较落后，红砖绿瓦虽然有传统工业的成熟，但是和科技发展迅速的今天并不搭配，需要一个新的厂区、新的环境给这个传统企业补充能量。

3、公司现在只有一个公司总部，等公司的规模在扩大些，可以尝试着在南方建立一个分公司，增加一些客源。

4，我发现公司没有建立健全的企划部，企划部就是以企业的品牌、促销、广告为主要工作的部门。主要工作有， 负责公司品牌推广、企划工作，建立和发展公司的企业文化、产品文化、市场文化和管理文化; 负责公司项目企划工作的掌控，包括市场调研、信息搜集，组织、参与、指导企划及活动方案的制定，完成公司营销推广项目的整体策划创意、设计与提报，指导专案策划与设计; 负责公司对外形象的建立与宣传，建立公司与上级部门的交流，建立公司与行业媒体的交流，建立公司与相关协会的交流，配合完成日常推广宣传工作。

5.公司并没有自己的物流公司，主要与其他物流公司合作，我想应该建立自己的物流部，这样可以节约运输成本，降低产品价格有利于提高竞争优势，扩大市场占有率

6.人力资源管理上：公司没能建立合理的部门，应该建立人力资源部充分发展该部门的职责，主要负责：负责招聘员工、职工教育培训工作，负责公司的档案工资、福利和保险待遇的调整工作，负责社会保险管理，对员工的退休进行认定等，负责对员工的工作业绩进行考评，还有人事管理工作。

通过这次实习，我想我所获得的实践经验必将让我终身受益，也必将在我以后实际工作不断的得到验证，我会认真仔细地总结这次实习中所学到的知识，在未来的工作中我将把我所学到的理论知识和实践经验不断的应用到实际工作去。

**工商管理专业的实习报告篇九**

为了能更详细地了解工商管理这一专业的真正内涵，通过对企业实际的调查、研究，熟悉外贸实务的具体操作程序，增强感性认识，初步培养学生理论联系实际的能力和分析问题与解决问题的能力。真正做到融会贯通，切实达到实习的目的。

20xx.x.x——20x.x.x

福州a贸易有限公司

实习期间，我的岗位是管理培训生。我了解到了这个岗位的职责，工作内容，并参与策划了公司的各项活动，并提出了自己的想法。根据相关的各种贸易法律与惯例，结合实际情况，以贸易的基本过程为主线，针对贸易中业务函电的草拟、商品价格的核算、交易条件的磋商、买卖合同的签订、出口货物的托运订舱、报验通关、信用证的审核与修改以及贸易文件制作和审核等主要业务操作技能。

在此期间，我进一步学习了公司管理、物流、营销等方面的知识，对企业经营有了深层次的感性与理性的认识。我的工作得到了实习单位充分的肯定和较好的评价。现将主要实习情况报告如下：

在通过一个简单而严肃的面试后我来到了福州a贸易有限公司实习。福州a贸易有限公司位于福州市区西洋路，规模并不大，但是个麻雀虽小，五脏俱全的公司。很早就听别人说，学会干服装，做什么外贸都没有问题。这句话得到了我的实习指导：郑仁俊—福州a贸易有限公司总经理的认同。他告诉我，服装做起来真的非常复杂，需要涉及很多方面。所以，一旦我摸清了做服装的外贸流程，那么将来做其他外贸都是驾轻就熟的。

今天是实习的第一天,郑经理带着我参观了整个公司，让我对公司的整体情况有了初步的了解。福州a贸易有限公司老板就是总经理，共有182名员工。包括以下几个部门：办公室、进出口部、生产技术部、质量检验部、财务部、总务部六个部门。办公室负责文件资料;进出口部负责采购原材料，办理出口业务及管理原料库，成品库;生产部负责制定生产计划，负责管辖两个生产车间;质量检验部负责原材料以及产品生产过程中的各工序产品的检验及成品的检验工作;财务部负责往来账项，工商税务工作;总务部负责伙房、安全、卫生等工作。

总经理亲自抓市场工作，几乎天天接待客户。洽谈、揽客户、接订单、发货都是进出口部业务员的工作。进出口部人最多，每一个产品有一个人负责接订单、登记，并把订单传到生产部，任务完成后再由该业务员负责发货到福州港，每类产品有一个业务员负责采购原材料。

毕竟是个在校大学生，没有工作经验。所以我一进公司先被安排在办公室，给公司打文件，制表格。确实有些枯燥无味。一周后才被管生产的副经理带到生产技术部，并将生产流程逐一给我介绍了一遍。生产技术部有6个人各负其责。生产车间的设备全都是缝纫机、包缝机。一个车间约有100人，全是年轻女工，操作比较简单，缝纫机前有一塑料管，加工好的产品都推到前边的管中。车间里设备放置非常整齐，生产有序，都实现定置管理，工作环境非常好，卫生、整齐、明亮。工人都穿统一的工作服，带工作帽。

在生产技术部待了几天，每天转一转车间，剩余时间在办公室里。我觉得工人的工作表面看挺轻松，其实是挺累的。坐在机器前，一坐就是半天，有时为了赶活儿还要加夜班。往往一天都要工作十几个小时。公司实行计件制，只有多干活才能多赚钱。工人都是农村的。个别也有下岗职工，大都来自偏远的农村，每月只挣八九百元。

我曾经问过副经理怎样才能把一个企业管理好。他说当老板只要明白三条就行了，一条是老板要有市场，二是会核算成本，三是会用人。当时我觉得他说的太简单了，但现在体会一下，还是很有道理的。“会用人”他的意思是会用他这样的管生产的人，我觉得“会用人”还包括工人，如何关心他们，如何调动他们的积极性，不能把工人都看成是经济人。

进出口部是公司的核心部门，由经理亲自负责。经理几乎每天都到，客户来了有翻译陪同，洽谈，参观工厂，吃饭。作为业务员每天按其职责工作，采购的原材料主要是布、线、袋子、拉链、纸箱等。供方大都是经常合作单位，电话联系，传真定货单，到时业务员负责接货等事宜。顾客要货时直接把定单传真过来，定单上有品名、合同号、数量等。有时带有图样，标有尺寸、花色、质量要求、包装要求、支付期限等，都是外语需翻译成中文，然后再把它传到生产部门生产出样品，经由顾客确认后才进行生产。

由于和公司进出口部的业务员关系处的好，我一边观察不明白就问，很快我就熟悉了他们业务上的工作流程，业务员们的的素质较高，一般都大学毕业，他们的工资比工人高，一般都在1500元以上，在这里我一般跟随业务员去送货，由于有些产品要出口，所以相当麻烦，需报关，报检，办理出口手续。

进出口部的工作人员大都是年轻人，25岁左右，待人热情，有朝气，但也有牢骚，有怨气。也许都是年轻人容易沟通，再加上我不是公司正式员工，可以随时过来帮忙兼学习，因此了解了不少人情世故：譬如如何与顾客打交道，如何与机关人员打交道等。

在企业实习期间,有幸碰上公司贯彻实施iso9000族标准。iso9000族标准是国际标准组织编制的关于质量管理和质量保证方面的标准，帮助各种类型和规模的组织实施并运行的有效的质量管理体系的依据，也是认证机构审核的依据。质量要求组织首先要制定质量方针，制定与质量方针相适应的质量目标，并将质量方针和质量目标贯彻到组织的全部员工，是全体员工都有为实现组织的方针、目标作贡献的意识。

我们公司为建立质量管理体系，不惜老师给领导、员工讲课，并按照标准的要求结合企业的实际对公司质量体系所要求的过程进行了识别，重新设置了机构并编写了程序文件。我感觉这确实是好事，领导有眼光。产品质量好是对企业、对用户都有好处，但在实施过程中确实也存在不少困难。标准规定的质量活动记录需要填写，而且要求及时、准确、清晰、完整，而填写记录的人认为麻烦不乐意填，车间也有不会填写记录的。

**工商管理专业的实习报告篇十**

我于20xx年xx月份在xxx有限公司进行了实习，我担任人事行政工作。

透过这次实习活动，能够巩固工商企业管理专业的主业知识，丰富实际工作和社会经验，掌握操作技能，将所学知识用于实际工作。

回顾实习生活，感触是很深的，收获是丰硕的。

实习的第一天当然是先熟悉工作环境了，在办公室看同事如何的工作，跟他们一齐办手续，看他们都需要去哪些地方办哪些事。我在工作的一开始，我都是从复印资料开始做的，帮同事复印、整理一些资料，甚至有时还叫我帮他们送资料给劳动局或者保障局。其实看起来很简单的，但是里面有很多是需要去掌握的。至少要记得哪些资料是有用的，哪些是没用的，还有需要的份数等等。随后，看了几次就应如何去装订和哪些资料就应盖哪些章后我就开始尝试着自己来装订了，这个时候我就又充当了一名装订和盖章的主角了。虽然工作很简单，但能够帮上一些忙，感到很开心。然后，就是学习一些员工档案修改归档，因需上缴到劳动局去登记，刚开始的时候，很糊涂，很多档案修改都要细心。修改的时候要注意很多细节，要不出错了那可就麻烦大了。档案修改好后，就要做一些相关的记录。在档案装订好之后就要及时上缴到劳动局，这当中都有很多知识要去学习。还有一点就是核算工资了，查员工打卡记录，有时候员工加班，那我们就要去核对加班单，做单据数据......很多的前期准备，让我感到这份工作很有挑战性。以前在学校基本上对做单据并不是很熟悉，所以操作起来也就相对难，做单是很慢，有时候会把一些单弄反了顺序的。但是，有带我的同事的指点，我很快就掌握了，对于那些不足之处，我必须会牢记。在随后的几天我同同事到厦门市劳动和社会保障局办事。在厦门市劳动和社会保障局的办事讲环节中，是最多感受的，因为这个时候你是和厦门市劳动和社会保障局工作人员直接的接触，能够及时了解最新的政策要求；同时，办事的时候也是同行云集的时候，利用这个机会和他们交流经验或倾听他们讨论工作中的问题，对以后的工作也是十分有用的。其中真的有很多细节，让我受益匪浅。

我觉得每个人都有一种虚荣心，谁都喜欢听些激励的话，没有愿意应对成天板着面孔的领导。当管理者对被管理者有足够的信心和好感时，被管理者得到激励就有可能取得更大的成绩，有可能充分发挥起潜在的能量，培养其主观能动性，同时也能够开发其创新意识和潜力。管理者也只有对被管理者有足够的好感和信心时才会有想方设法采取相应的措施促使被管理者有更大的进步。

对于我的企业来说，我认为在这些方面也相应存在着许多问题，一线员工普遍文化太低，在安排一些难度较大的工作时，时有出现不服从，不理解难以解决的现象。这就给基层的管理者带来许许多多麻烦。如果不给一些激励，而只是不停的抱怨。只能使管理者和被管理者之间的关系更加难堪，出现反抗，冷战，罢工从而影响企业的正常运行。因此我们行政部门根据这些问题采取了措施，制定了人事管理制度。在每周星期三下午都要开展企业管理者和被管理者之间广泛的交流活动，彼此听取心声，相互采纳意见，使他们受到充分的尊重，如果管理者做到了热情和爱护，鼓励、信任、帮忙、耐心的说服，相信他们会把自己的事情干好。在工作上更加卖力，这何尝不是企业想要得到的东西。开展了这个活动就是结合了之前在学校学到的企业团队管理，效果还是不错的。

其实企业管理者和被管理者能够并且就应成为朋友。本人认为现代社会的人，不管层次的高低，不管职位的大小，只要能做到耐心的引导教育，相信就没有人会不明白这个道理。成为朋友并不是一句空话，管理者和员工成为朋友就是要就要进行平等沟通，不摆谱，其实沟通就是一种平等。应对面的心灵沟通，要以“细心如发”的精神去关爱你的员工，使他们充分体会到你与他们的感情。“一滴水能够折射出太阳的光芒，一个细节蕴含着可贵的精神”。在生产中管理者和被管理者打成一片，让他们把你当兄长当大姐，遇到问题做好及时的解释，时刻把员工的切身利益放在心上，想他们所想，急他们所急，帮他们所需。

刚走出校门，我对外面的世界当然是充满着好奇和向往。从大学校园生活直接步入社会，其实需要你去接触很多新事物新面孔，而不再是那些熟悉的面孔，换之而来的是则是各行个业的人。对他们的了解要从头开始，而该如何去了解他们的内心世界，又该如何去和他们很融洽的沟通之前也天真的以为搞好和同事的关系和搞好同学的关系没什么差别。但事实上同事之间的关系要比同学的关系更为复杂。至少在大多数场合里之间不会有利益冲突，而同事之间的关系会在与领导的关系，权位竞争，工资业绩竞争中寻求平衡。当然，此刻透过在学校的知识积累和交际方面的经验的积累，我相信我必须能够成功的。也许正是我的自信，使我向往外面的世界，勇于去理解现实的考验。

透过实习我体会到在工作中

1、必须要做个勤学好问的人，只有这样你的工作才能够熟练和精通；

2、必须要用心好动，多帮你同部门同事个性是带你工作的同事的忙，多付出就会有多的收获，到时候他们一有时间就会多教你新的东西；

3、必须要搞好人际关系和塑造自己的形象，这是最最重要的，因为在以后的工作中你是要经常和人打交道的，尤其是像我们这种从事人事行政的，与人的关系相处好了，自己的形象也就不错了，那么在以后的工作中就会受到帮忙及欢迎的。

在实习当中，透过对资料的操作，从中也发现很多不足。作为此刻的单位，微机使用做为办公室人员必备的素质。以前在学校就有学过了，目前利用微机录入文字和文件处理，我都能够得心应手，同时也能够利用互联网查询，传递，接收，储存有关信息。但是，还有一些方面尚有欠缺，以前在学校里学的只是理论上的东西，和实际的操作有很大的差别的，由于操作比较少，很不熟悉。如，制表，系统运用等等。这就要求我们在平时的工作当中不断的学习和积累了，要把这些已经掌握的东西变成自己的。

在工作中最好的办法就是多学多问。1、多学就是要及时学习各种有关于工作的具体规范，登陆相关官方网站浏览最新的消息和公告等；2、多问就是多向公司的同事和有经验的同行来请教。其实，你还能够向与工作相关的政府部门的有关人士来咨询并和他们处好关系，在以后的工作中会受益匪浅的。比如，有一些你和同事都不确定的，这就是最保险的办法了，一来能够免去审单或者退单等，这样就能够节省时间；二来在办公的时候也会很顺利的，因为我们已经透过和他们协商同意的。

毕业实习是每个大学生务必拥有的一段经历，能使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多，受益匪浅，也打开了视野，增长了见识。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，正确认识单位和个人的地位以及发展方向，在今后的漫长工作历程中，我们只有不断地更新知识结构，积累工作经验，去理解实践工作的磨砺，就必须能够体会到工作成果的甜美和乐趣的。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来，将促使我们成为世界公认的人才。加油吧！

最后，祝福我们和我们的母校越来越完美！

**工商管理专业的实习报告篇十一**

今年x月x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、计量二级、建筑材料试验等资质。

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。

20xx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。

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。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找