

# 最新工商管理生产实习报告(通用6篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？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。

## 工商管理生产实习报告篇一

一、实习目的：

尝试经商的滋味，增加自己的阅历，积累社会经验。作为一个大学生，毕竟身在学校，接触社会的机会很少，我们需要有更多的体验，更多的经历，为我们以后就业做好准备。同时还可以通过自己的双手赚取一部分生活费，减轻家里的负担。

二、实习时间：

26日—8月25日

三、实习地点：

\*\*超市

四、实习人：

工商管理专业学生

五、实习内容：

毕竟这是我人生中第一份工作，我很珍惜。开始工作之前，

我承诺：我会尽我最大的能力来为我人生中第一份工作留下一个美好的开始。一个人对待工作的态度决定一个人的素质，不论什么样的工作都需要同样认真的心态。从迈进\*\*超市的那一步起，我就明白我已经是一名员工了，我的言行举止不仅仅体现了一个大学生的素质，更代表了我们的\*\*超市的形象。我在\*\*超市主要负责冷冻区中式糕点的称量和冷藏食品的售货。经过一周的训练，我熟练地掌握了货物的称量、买卖、进退方法及注意事项等等。在职期间，我认真履行\*\*超市八字宗旨和十六字准则，即“全心全意为人们服务，百分之百让顾客满意”宗旨和“文明经商，热情服务；提高素质，争创一流”准则，用微笑、热情和熟练换取顾客的满意。闲暇之余，我努力负责好我们冷冻区货物的陈列状况及日期记录，努力做到让每一位顾客看到一个新颖整齐的货区。

一个超市从计划经营到筹备资金，到经营管理再到从中赢利、久远发展需要很复杂很周密的安排，其中的每一个细节都不容忽视。我充分利用下班时间对我们超市的构造、分化以及管理做了一个调查，简略的总结了一个超市的构造和经营管理方略。

首先我先简略介绍一下我们超市硬件上的大体构造，分内部构造和整体构造。

内部构造我们超市共分十三个区，分别为收银区、洗化区、针织区、鞋区、日用百货区、冲调区、调味区、饮料区、食品区、生鲜区、油粮区、散货区、冷冻区。其中洗化区包括化妆品、护肤品、洗发护发用品、洗衣用品、洗浴用品、牙膏牙刷、卫生用品、清洁剂等；针织区包括各种品牌的各种衣服，有休闲服装、四季服饰和男女配套服饰等等，还有毛巾被褥等床上用品以及卫浴用品等；鞋区包括各种品牌的男女皮鞋、男女休闲鞋以及童鞋等；日用百货中的商品很多，包括文具、箱包、玩具、体育用品、雨具、饰品、清洁用具、厨房用具、杯具、锅具等等；冲调区包括冲调用粉、保健品、婴儿食品、中老年补品、奶粉以及用各种名贵药物炼制而成的补

品酒等;调味区包括调味料、调味酱、罐头等;饮料区包括各种品牌的白酒、啤酒、牛奶、果汁等;食品区包括膨化食品、饼干、方便面、火腿、烧烤鸡鸭和各种糖果;生鲜区又分为蔬菜区、水果区、海鲜区、肉区、糕点区、面制区、熟食区等;油粮区包括各种食用油和多种米面等;散货区包括散称的果冻、饼干、小蛋糕、干炒货、蜜饯以及鸡蛋等;冷冻区包括各种冷藏食品,像水饺、汤圆、各种肉丸以及雪糕等。另外,我们超市还另设了同心金店、小家店、济仁大药房、游戏厅和西餐厅。同心金店专卖金银玉制品,小家店除卖小饰品和钱包等,还有话费充值等服务。西餐厅专卖西餐,为方便顾客就餐餐厅还设置了中餐位区。超市入口处设有服务台,服务台工作人员除做好服务工作外还要负责香烟的销售。

整体构造一个超市也算一个小的公司,也需要有各个部门协调一致的运行、管理。我们超市设有会议室、结算室、会计室、微机室、收获区、物流中心、营运部、保卫科、休息室、服务区、顾客服务区等部门。会议室是领导们商讨会议的地方,结算室主要负责超市货物的进出结算,会计室负责对结算室的工作进行核实,微机室将会计室的统计结果输入超市的账户中,并将商品的价格输入微机纪录中,另外如果有新成员要到超市工作也需要到会计室报名,收获区主要负责货物的进购,并对货物进行质量和数量上的检查,物流中心有进货储藏室、退货储藏室、冷库等,营运部主要是定期对卖场的各个方面情况进行检查,保卫科主要维持超市的秩序和安全,另外还负责超市部件的安全检查等,休息室是为超市工作人员特别需要而设立的,服务区是为顾客车辆停放和特别需要而设立的,顾客服务区是专门为顾客休息而设立的服务场所。其中会计室、结算室、微机室和收获区这几个部门联合比较紧密,收获部要将退货、进货的账目交到会计室里,另外,如果有新品进来要将新品的信息交到微机室里有微机室计算商品的价格。

一个超市软件上的构造也要合理清晰,下面我简略介绍一下我们超市的软件构造。

软件构造我们超市有6位经理，分别管理各区和部门，其中一位是总经理。有一位经理负责会议室、结算室、会计室、微机室，一位经理负责收获区、物流中心、保卫科、休息室、服务区，其他四位经理负责超市内部情况。六位经理分别从周一到周五轮流值班，周日有三位经理去外区进货，另外三位负责超市的看管和市场的调查。超市工作人员有两个班次，于是就有两个主管。主管是工作人员中比较优秀的，主要负责上班时间其他工作人员的纪律监督。

一个超市的规模构建好了就要发展，发展中经营管理是一个非常关键的问题，只要做好这一块这个超市也算基本成功了。下面是我总结的关于经营管理的一些概况。

管理规定首先一个企业要有一定的准则、规定和宗旨。我们要按照超市的规定围绕一定的宗旨履行一定的准则来完成一定的任务。我们超市规章条例有很多，在我们开始工作的第一周要全部学会，以后工作过程中不能出现违反规章条例的错误，一旦出现就要受到相应的处罚。

6、每天营运部巡店及指导：检查内容及形式同上，但每天应侧重一个重点。

10、每天值班经理都要在超市卖场中巡查，对当天卖场的状况进行必要的调理。在不影响本职工作的前提下，尽可能帮店方员工做力所能及的事。

工薪策略工薪问题是超市员工比较关心的问题，针对此问题我们超市也制定了比较规范的相关规定。

1、每月22号对工作状况进行核算，每月15号下发上月工薪；

2、对超市中表现良好的工作人员给予相应奖励；

3、超市中有请假的，要扣除当天的工资；

4、迟到者要受到通报批评并罚款。

要使超市有较高的收益单靠做好这两方面是不够的，还要有经营技巧。对此我们超市也采取了比较好的策略。

3、在超市评选销量最大或销量超额率最高的冠军员工，给予区经理及员工奖励；

5、消费者在该超市购物满' '元送本公司礼品一份或一定金额的购物券等；

6、超市庆典(如店庆)提供特价、免费产品等；

7、尽供应商本分，做好售后服务。

本次实践是我人生中第一份正式的工作，工作之初有点累但后来慢慢适应了。本次实践让我明白任何意见看似简单的事情都不是容易的，只有经历后才知道你所做事情的价值。不论任何事情都需要同样认真的心态，只有先把小事做好才能成就大事。我会珍惜此次工作给我带来的价值和经验，用最认真的心态对待生活中的每一件事。

## 工商管理生产实习报告篇二

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

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

工商管理专业毕业生实习工作报告

工商管理实习简历模板

2017工商管理本科开题报告

工商管理实习生的简历

工商管理毕业自我鉴定报告

工商管理实习生个人自我评价

工商管理实习个人简历表格

## 工商管理生产实习报告篇三

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，经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本事和分析问题与解决问题的本事。真正做到融会贯通，切实到达实习的目的。

### 2实习时间

2016.3.3——2016.5.11

### 3实习单位

福州a贸易有限公司

### 4实习资料

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。现将主要实习情景报告如下：

#### 4.1公司的概况

在经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，可是个麻雀虽小，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：郑仁开福州a贸易有限公司总经理的认同。他告诉我，服装做起来真的十分复杂，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。

今日是实习的第一天，郑经理带着我参观了整个公司，让我对公司的整体情景有了初步的了解。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。

#### 4.2具体的工作

##### 4.2.1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。车间里设备放置十分整齐，生产有序，都实现定置管理，工作环境十分好，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，每一天转一转车间，剩余时间在办公室里。我觉得工人的工作表面看挺简便，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，仅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。

我以往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，但此刻体会一下，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，如何调动他们的进取性，不能把工人都看成是经济人。

#### 4.2.2 进出口部

进出口部是公司的核心部门，由经理亲自负责。经理几乎每一天都到，客户来了有翻译陪同，洽谈，参观工厂，吃饭。作为业务员每一天按其职责工作，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，在那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。

随时过来帮忙兼学习，所以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。

#### 4.2.3 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，帮忙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，不惜重金聘请教师给领导、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，并且要求及时、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景。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。不管怎样说，想贯彻，

毕竟还是个好事儿，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。

## 5 实习心得

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。直到今日，第一步跨进福州a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，可是我自我深知自我得到了什么。

和面试那天的侃侃而谈相比，实习的第一天用“怯懦、胆斜来形容是再确切可是了。

记得刚进福州a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。细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，期望有人来接近，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。不明白其他各位实习生的实习生活是怎样开始的，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，一个是本事不够，一个是职责心不强。

刚来到公司不久我们接到一笔欧洲的订单。经理十分重视这笔订单，要大家全力以赴。虽然我只是个实习生，可是也要把自我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。当时的我深怕自我的外语以及办事本事不足以胜任这么重要的活动。可是既然进来了，就有担负起职责的义务。

在办公室工作的几天里，我要负责与欧洲的客户坚持联系，

电话、传真、邮件所有现代化的办公手段我几乎全用上了，目的仅有一个，就是更好地完成自我负责的这项任务。说实话，在这之前，我还没有自我收发过传真，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，感觉自我真的由一个学生成为了工作者。在打每一通电话之前，我都为对话资料打过草稿，生怕一个不经意的语言错误，就会导致工作的失败。此刻回想起来，我深刻感受到了职责的重量。借用办公室李主任的话，事情办不好，无外乎两个原因，一个是本事不够，一个是职责心不强。领导能将工作交给我，我相信我的本事是足够的，如果工作做不好，那就只能归咎于职责心的问题了。所以承担起职责，能够说是我实习以来学会的第一样东西。

丰富的思想。那里的思想，不是我自我的思想，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。我以前以往觉得，这种小公司里面的会议，应当都是比较沉闷的，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我的意见，说出自我的看法，集思广益，敲定最终的计划。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，我自我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研究到某些地方的客户有不一样生活习惯的问题。他们对自我的工作乃至生活态度都有自我的一套理念。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人的价值。有人说，实现不了自我的价值就会感觉不到自我的存在感，我想，在这次会议活动中，每个人都被安排到自

我最适合的岗位上去了，每个人都能发挥自我最优秀的一面，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忙，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，去培养本事。

第二，就是满足了我充实自我的愿望。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简便，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，以后明白该怎样与他们交往。

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。我很期望能经过这次实习，锻炼自我，让自我有机会成为一名企业家。

这次实习，我感觉自我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。

我十分庆幸自我能在那里结交到这么多宝贵的朋友。这些朋友不仅仅包括一齐实习的同学们，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管理提议书

## 6.1 针对出口部的提议

出口部存在一些问题：一是分工太明确，缺乏相互帮忙的精神，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很多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可是关，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。

公司应当吸取了去年的教训，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构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以往吃过亏。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。

所以公司今后在选择代理经销商时不仅仅要注重对其“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，就能够坐收渔利；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，不仅仅严重影响品牌的当地市场形象，而且给该市场的后续发展设下了难以逾越的障碍。所以，公司应当注意慎重选择代理人。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

## 工商管理生产实习报告篇四

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，达到学以致用为目的，为成功走向社会做准备。为此本站演讲稿栏目小编为大家收集整理了精彩的实习报告范文，供大家参考，希望对大家有所帮助！

实习人：08级工商管理系，物流管理(2)班，厄齐尔

实习时间：2018年6月28日至8月25日

实习地点□xx教育局电教站

今年7月28日至8月25日，我有幸在xx教育局电教站进行为期28天的实习。在实习中，我在部门领导同事的热心指导下，积极参与部门的购销工作，注意把书本上学到的采购与供应链管理知识及相关的物流知识对照实际工作，用理论知识加深对实际工作的认识，用实践验证所学的物流管理理论，探求物流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，使我对物流管理工作有了深层次的感性和理性的认识。

“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得不错，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。

此次实习主要岗位是购销员，我实习所在的电教站主要是负责采购与供应电教设备给整个县的5所高中，10所中学，和8个镇的小学。电教站在采购之前首先要做的工作是“需求的确定与重新评估”，为此必须对每所学校所申请的电教设备需求进行调查与鉴定，然后定义和评估各学校的需求。这一过程很繁琐，根据各学校提交的申请报告，电教站有责任对实际情况进行核实，以防资源的浪费与虚假。实习的第一周，赖主任就带我到其中的一所中学进行鉴定与评估。第二步是根据需求确定采购的类型，进而进行市场分析，分析当前市场电教设备的生产与供应情况。第三步，选择供应商。确定所有可能的供应商，并对所有资源进行初步评估。某些供应商为达到目的难免会弄虚作假，夸大其词，所以电教站得对这些资源进行调查，选择有信誉的，能提供优质服务与有保证的设备，这不仅关乎教育局的经费有效支出，更涉及用户

也就是学校教师与学生的学习质量。这一系列的工作都是为了达到以最少的成本获得最大的效益的目的。选择了供应商后与其就价格，质量，运输与配送及售后服务的谈判。争取彼此信任，友好合作，再签订合同。第四步，接受产品发运与服务。当然这过程中的产品损坏或者是丢失问题的解决办法是由供应商与其所选的运输公司之间确定的，所以设备在此过程中出现的问题，电教部只需与供应商交涉。此外，运输采用的是门到门的方式，也就是供应商直接将设备送至学校。因此电教部避免了库存问题，节约了库存费用，实现了零库存Jit的理念。最后，对所采购设备进行评价，及供应后的跟踪反馈。这一部分的工作电教站有专门的人员负责与学校方面的联系，将学校反应的情况及时收集整理，再反馈给供应商。

“千里之行，始于足下”，这21天短暂而又充实的实习，我认为对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。这一段时间所学到的经验和知识大多来自领导和同事们的教导，这是我一生中一笔宝贵财富。也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的。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。对于自己这样一个面临两年后将步入社会的人来说，需要学习的东西很多，他们也是很好的老师，正所谓“三人行，必有我师”，我们可以向他们学习的知识与道理很多。通过这次的实习，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这两年大学里所学知识的巩固与运用。从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。虽然这次实习的业务多集中于比较简单的采购与供应，但是，这帮助我更深层次地理解采购与供应链管理流程提供了极大的帮助。我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们学习与实习的真正目的。此次实习，受益匪浅。



## 工商管理生产实习报告篇五

我实习的单位是福建兵工装备有限公司。该公司是国家国防壳工局在福建唯必须点的地方军工企业，隶属于福建省机电(控股)有限职责公司。该企业占地122万平方米，在职职工873人，各类专业技术人员158人。总资产6.4亿元，净资产4.7亿元。。拥有一批高、精和大型机械加工及检测设备等等共1860台(套)，其中数控设备占机加设备总数在20%以上，具备了金切、锻压、冲压、焊接、热处理、表面处理、木材加工和火工产品装配等生产线，生产手段齐全配套，有较强的综合生产潜力。目前公司在研和预研项目多达16项，产品的生产和科研涉及炮兵、空军、陆航、防化、工程兵、警用装备等领域，为军队现代化做出必须贡献。经过多年发展，公司基本构建成了以军品为主导，高新技术为支撑，军民结合、内外贸结合、沿海与内地发展结合的新型军工企业。

我实习的岗位是公司办公室企业管理助理这个岗位。主要工作是对企业运营的各个环节进行诊断，做好分析报告带给给公司领导决策，协助公司领导拟定企业管理活动计划，并监督运行实施;收集国内外有关管理理论、经验、方式方法等资料供领导学习参考等。

参与制定了该公司关于在全公司范围内的开展的“质量、安全、现场、成本”管理年活动，并对实施过程和效果进行了监督和总结。主要工作如下：

### (一)收集关于“成本管控”的相关资料

成本管理是企业管理的一个重要组成部分，它要求系统而全面、科学和合理，它对于促进增产节支、加强经济核算，改善企业管理，提高企业整体管理水平具有重大好处。这也是这家公司期望改善和提高的。我收集了关于成本管理的基本资料、关于“作业成本管理”、“战略成本管理”、“产品

生命周期成本”、“成本规划”、“全面成本管理”等理论知识，收集国内外关于成本管理的办法如：基本经验的成本管理方法、给予历史数据的成本控制办法、基于预算的目标成本控制方法、基于标杆的咪表成本控制方法、基于市场需求的目标成本控制方法、基于价值分析的成本降低方法等。收集了参考资料《成本分析与控制》、《成本管理办法》、《企业成本管理存在的五大问题》、《企业管理常识之怎样做好成本管理控制工作》、《降低企业成本的三大途径》等书籍供领导阅读。

## (二)对该公司的基本运营做了一个分析报告

我进入该企业实习后，公司领导交代给我的一个重要任务就是对企业进行诊断、分析。我便查找相关资料，深入车间现场，多旁听有关会议等，逐渐对企业有了必须的了解，发现了一些问题。主要状况是：该企业主要以军品生产为主，军贸、民品次之，比例为6:3:1。经济效益十分良好，利润率到达20%以上，职工收入人均4万元以上，效益和人均收入在当地处于较好水平。由于是国有企业，在企业文化、规范管理、生产组织、研发水平、技术实力等具有较强实力。但在调研过程中，也发现了一些不利因素。主要是：

1、经济结构和产业结构上对企业运营存在较大风险。公司主要是订单经济，经济主要来源是与军方或外贸公司签订外贸合同和承担一些外协加工等。企业发展受政治因素影响较大。产业结构上，军品独大的局面长期难以打破，军贸和民品板块实力较弱，个性是民品，没有一个像样的项目，对企业持续健康稳定发展不利，企业面临的'经营风险较大。

2、对质量、安全、保密的要求过高。企业是军工企业，质量第一、安全为天、保密职责重大。任何一次事故的发生，均有可能造成企业的重大损失，严重的甚至可使企业灭亡。

3、企业对科研开发、技术创新的要求很高。企业行业的特殊

性质使得产品更新换代很快，只有不断研发才能永葆青春，为此，企业每年要付出高昂的技术开发费(占销售收入的5%)，才能确保企业持续发展。

4、企业人才结构不合理。整个企业老职工较多，青工和后备干部不足，技术工人流失较为严重，人才有存在断层的危险。

5、精细化管理有待提高。管理相对粗放，没有摆脱国企的积习，人管事现象比较严重，部分职工“成本”、“节约”意识薄弱。

6、企业整体较为务实，在军品和军贸上取得必须的成就，但由于在民品市场反应不敏感，导致民品开发上成效不大。

(三)参与制定了“质量、安全、现场、成本”管理年活动方案

今年，公司领导决定在全公司上下开展一个以“质量、安全、现场、成本”为主题的管理年活动，我有幸参与这次活动的策划、草拟。我与有关人员一齐深入现场掌握企业在“质量、安全、现场、成本”上的关键控制点和薄弱环节，以此作为活动的重点控制对象。在活动开展方式、创新管理方法上收集了国内有关先进经验、征求了公司有关领导的意见，最终制定了活动方案下发。在执行的过程中，领导要求我要监督活动实施的效果，我掌握各部门的动态后及时向主管领导汇报。总体上看，活动开展到达了预期的效果。

1、本次实习，改变了我一个传统的思维，我一向觉得，我所学的理论知识在实际生活中可能用处不大，但是这次实际让我看到了理论联系实际的强大，是我实习期间得心应手，成效明显。

2、在工作中，只要沉得下心、态度好、肯钻研，在处理业务过程中就能取得较好的进展。此外，工作的过程就是与人沟

通的过程，沟通到位，事半功倍；沟通不到位，事半功倍。

3、追求效益是企业运营的最重要的目的，如何追求利润最大化是所有企业的苦思冥想的。我认为赚多少钱不如节约多少钱。你挣了100元钱，不都是你的；但你节约100元钱，就必须是你的。因此企业运营要重视管理，只有透过精细化管理才能出效益，企业管理水平才能提升，在市场竞争中才能立于不败之地。4、塑造一种适合企业发展的企业文化对凝心聚力十分有必要。要彻底摆脱人管理、制度管理人的低层次管理局面，上升为以企业文化管理员工，对于培养企业职工认同感、归属感，引企业职工积极努力工作大有益处。

## 工商管理生产实习报告篇六

今年月日上午开始，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。原创：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。公司现有正式职工余名，先进的工程技术装备千余台；拥有万平方米的高层办公楼和多万平方米的生产基地；近米的工作船码头和万余平方米的海域，固定资产达亿多元。公司于年通过了质量体系认证；年通过了国际标准认证，取得了计量保证确认合格证书；

年通过了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，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“1 4 3 3”，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。

“1 4 3 3”经营思路具体内容是：原创：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。