

工商管理专业认知报告(汇总6篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

工商管理专业认知报告篇一

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。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”；20xx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。

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

对分包队伍达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结合。

工商管理专业认知报告篇二

作经验不收，只好泡汤，经过一次又一次失败的打击，本想放弃的，可是又觉得不能这样的逃避失败并不可怕，可怕的是失败后的畏惧不前这句话闪过脑海，于是就找道了现在的工作。

找到工作后的心情真是用言语无法去说，高兴的像只快乐的小鸟飞来飞去的，在家里乱蹿。只听见妈妈说：她是不是傻了，怎么这么的兴奋其实她不知道我找到了人生的第一份工作，第一次让我感觉到自己长大了，自己可以工作了，可以挣钱了，以后就可以不用在向爸妈要钱了，有了第一次找工作的经验对以后找工作就多了一份经历了。找工作让我体会到当一扇门为我们关闭时，我们不要放弃，因为总有一扇门会为我们开启。坚持就是胜利！

因为昨天晚上兴奋过度，导致失眠，但也并没有影响我上班的时间，7点准时起床，洗刷完毕后就在外面随便吃了点早餐，因为第一天给别人一个好点的印象，早上的工作就是择菜，扫地，拖地，擦桌子。我首先是扫地，把屋内外全部扫完后，就拖起了地板，刚开始拖得时候还蛮兴奋的，只是拖了两间屋后就觉的很吃力了，拖完后就累的上气不接下气了。小喝几口水后，便开始择菜，因为在家择菜少，有的菜我还不会择，还好老板好，教了我一些择菜的方法，不一会各试各样的菜都被我择好了！哇，没想到择菜完了还归我洗，没办法也只有认了，在学校洗衣服有时还用热水洗衣服，可现在不可能用热水洗菜吧！水真是刺骨啊！终于明白了妈妈洗衣服的辛苦了，妈妈真是伟大，以前总是她一个人洗家里一大群人的衣服，在冰冷的水中一洗就是几个小时，从来没有半句怨言，等我回家了一定不让妈妈那么的辛苦了！菜终于洗完了，可是我的手却似乎没有了感觉，但也不能休息，地已经干了，还得去擦桌子，一会还有人来吃饭，如果看到桌子不干净，别人又怎么会吃的香了。

中午时间快到了就看见有很多的客人纷纷的来到酒楼，看到来了客人老板让我们领他们去几号餐厅坐下，还得倒水端茶他们喝，还得一直的站在该号餐厅房的外面等待着被叫喊，有什么需要马上去办。不灵活还得被老板说，等客人吃完走后，留下的残局也得我们收干净。第一天上班，上天既然这样的照顾我。听老板说今天客人最多，今天跑去跑来估计也有好几十趟了，等我把碗洗好后，已经是下午3点了，在看看被搞脏的地面，又在自己的范围之内，只得拿起扫把，拖把把它弄干净，还要我半个小时就搞定了！还有大概2个小时的时间可以休息。

在学校2个小时感觉好长好难过啊，一是没事做，又不想出去，在寝室里这边转，那边又转这边，好无聊，如今的2个小时是那么的短暂，还没来得急休息好就过去了，又是客人来吃饭的时间了，又是引导客人们去几号餐厅房。这次有个很挑的客人，他不是说这个菜没炒熟就是那个菜太淡了，是不是没放盐，我都快被他搞的生气了，可是老板却还是面带笑容的帮他换，真搞不懂，等到晚上快没客人来吃饭的时间，我的工作才算是完成了。

完成了工作，老板还要开会，也不算开会，只是跟我一个人说，他说：工作的还不错，要继续坚持，适当的时候要灵活，还有遇到很挑的客人不能发脾气，需要明白顾客是上帝，还要注意以微笑待人，不能摆张臭脸，不然客人还以为就像是非来你这不可一样，别人又怎么会吃的高兴！吃的不高兴下次怎么会再来了？所以以后要记得微笑待人！

一天的工作终于完了，回到家以是晚上10点了，看着家里人做再那里看着自己的电视，好羡慕，累了一天的我，躺再床上，想想今天的一切也觉的有点自豪，因为我做到了，我坚持住了！

今天早上就比昨天起来的晚一点，我舍不得我暖暖的被子，就多睡了一会，赶到的时候刚好8点。开始工作，和昨天的一

样开始了我第二天的工作，重复的拖着我的地，没有了昨天的兴奋，但是还是拿出了我不怕吃苦的精神，干完了拖地的工作。然后开始择菜，问问择菜的小王在这里干了多久，哇，已经干了两年了，厉害真的很勤劳，她的精神真是值得我学习。由于昨天第一天来上班不好意思和别人说话，今天就主动搭话了，问了一下其他人才知道她是干的最长的，也是最能干的，什么都会做，而且也是做的最好的，在这工资最高，我昨天干了一天，就尝到了这种工作的辛苦，她能干这么长时间真是让人佩服，看着她那样执着，我也从中学到了一点东西，不要懒惰，要手快，眼快，看到什么要做就马上行动，不要总等这别人来说，来叫你，这样就会有效率，客人也就会越喜欢，喜欢了就会经常来这里吃饭！今天我学到了要处事灵活！

说实话，经过两天的累真的有点受不了这样的生活，但也没有半法，不能说就这样不做跑了吧，那我不是太失败了吗！我不能做逃兵，我要坚持我的工作。于是我在扫地，拖地中找到了自己的快乐，我可以把每天的扫地，拖地当成自己在做某种运动，即完成了工作身体也可以得到锻炼，何乐而不违了。我学会了从劳动中找到自己的快乐，并努力的朝着胜利的方向前行！

前三天还做着自己该做的事和自己力所能及的事，一切都是那样的平淡，那么的累，但也从中慢慢体验着父母的艰辛，体验着生活的酸甜苦辣，明白了很多，也懂事了很多。最后一天做完工作，酒楼也开始停业了，准备着过大年了，最后一天要把所有的椅子，桌子全给洗一下，也过一个干净的年，当事情都搞完时，老板给了我这几天的工作的工资，虽然不是很多，但是看着自己挣来的第一份工资心里无比的高兴和喜悦，还有老板的那句你真行让我兴奋了好几天，我终于完成了我的工作，我坚持下来了。爸爸妈妈也为我能坚持下来而高兴的不得了！说：说这姑娘长大了！虽然只有短短的七天，但是从中体会到了一个找工作到得到自己应该得到的快乐与经历是多么的艰辛，体会到读书的可贵。我们都应该珍

惜现在的幸福生活，不要迷茫在人生的十字路口！

我们应该孜孜不倦地追求，追求甘露可滋润那干枯的心灵，追求清风能鼓起偃息的生活翅膀，对理想和事业的追求，使人青春常在，而那旺盛的精力如研峰吐翠，催人自强不息！澎湃的生活似大江奔流，我们要选择好的生活追求，不应该是损人利己，唯利是图，不应该是贪图安逸，祈求神灵，不应是沉醉酒色，寻找刺激而应是在拼搏，进取，创造中生根，是在求真，至善生活中成熟，它萌动于求知人心中茁壮于跋涉者足下，它激励你攻占知识的高地，从汗水中获取欢乐的报酬，召唤你征服科学的峰巅。大步挺进新兴学科的羊肠小道间，酷爱真理，无所畏惧让阳光与幸福并肩携手，憧憬未来。

让我们把历史的使命担在肩头使追求的乐章扬声高奏，让我们把时代的彩笔握在手，使明天的宏图一片锦绣，虽然这次短暂的寒假实践没能让我学到还没有学到的东西，但是我会努力的去学习，不在那么的迷茫，那么的虚度光阴，我们每个人都应该正视自己的人生，从现在开始做一个求真，至善的人！

工商管理专业认知报告篇三

作为规范市场和执行工商政策规定的国家机构，工商行政管理局专门负责对企业的商务行为实行监督管理，调节市场机制，维护市场秩序。本次实习目的是加深对市场经济运行机制的了解，进一步领悟国家税收政策的精髓，同时也为了理清政府工商管理机构机关和企业、市场三者之间的关系，将书本知识与实际操作结合起来，深化对工商管理理论的理解。为此，我来到了当地工商行政管理局工商所，实行了为期两个月的实习。

市工商行政管理局工商所，简称工商所。该单位业务工作由县工商局直接领导和管理，对县工商局负责。工商所的基本

任务是依据国家工商系统法律政策的规定，对辖区内的民营企业、外商独资企业、合资企业、个体工商户，以及宏微观市场经济活动实行监督管理，保护合法经营，取缔和处罚非法经营企业商户，承担维护商业社会正常经济秩序的职责。

XX

本次实习涵盖工商所工作的各个方面，主要包括以下几个部分：

1. 我参与了国家工商税务政策的学习。在学习过程中，我体会到了国家对工商业的宏观调控力度和规范经营的重要性。就我个人的实习来说，工商管理的工作看起来琐碎而不起眼，或者说无法做出惊天动地的壮举，但是它关系到市场经济的和谐，企业的稳步发展，也影响到国家的税收工作。在了解了国家相关政策和工商所实际工作流程之后，我承担了接受群众咨询的任务。有些群众对于工商所的工作职能不太了解，对此我一一耐心解答，协助群众普及工商知识，还对企业经营者传达国家税收政策，敦促企业依法纳税。

2. 在具体工作方面，我和同事以及相关部门都配合默契，在多项工作中取得了较好的成果。我与同事们组成资产清查小组，对辖区内特定企业的固定资产实行清理工作。在短短一个月的时间里，我们走访了数十家私营企业和个体工商户。我们对企业的资产实行盘点，大到机械设备，小到电话机计算器，都登记造册，并按照数量和物品描述于固定资产账簿一一核对。盘点期间，我参与资产分类的工作，将土地、房屋、设备仪器等分门别类，并核查原产地、发票、使用说明书等文件。其间，为了快速适合工作状态，我还申请制作资产明细表。有了前期实习打下的基础，我很快就轻车熟路地接手了工作，与同事共同完成了任务。此外，我还学习了怎样为个体经营者办理工商注册登记手续、接受并处理消费者的投诉、对商标注册和广告活动实行监督规范等。

3. 除了日常的办公室工作之外，工商所还经常组织下乡镇督察地方工商市场情况，展开下乡走访民情活动，了解市场经济的实际状况，为国家经济决策提供有力的协助。对于一名工商管理专业学生，我在下乡过程中，积极学习相关政策和过去工作的资料，了解了基本情况之后，我多次向本单位领导和同事咨询一些疑难问题，争取在正式工作展开之前做好充分准备，不打无把握之仗。我还独立走访了一些乡镇农贸市场、副食品批发市场、服装外贸市场等，与个体经营者倾心交谈，在听取群众汇报的时候认真做记录，细心分析情况，对于亟待解决的问题提出方案，站在群众的立场考虑问题，受到了群众的好评。从这次下乡走访中，我接触到了真实的市场经济现状，撰写了个人体会等材料，获得了领导的赞扬和鼓励。在工作上的'进步让我信心百倍，我坚信自己一定能把工作做好，成为一名合格的工商管理从业者。过去的实习工作不但让我在工商管理业务上有了长足进展，还提升了我和上级单位以及各牵头部门的沟通交流水平。我在实际工作中体会到了与相关工商单位的工作衔接需要注意的事项，认真钻研每一点，确保衔接工作的顺利完成。在与牵头部门的沟通中，我学会了怎样用精确简洁的语言表达所感所想，以及怎样让对方充分了解我们，配合我们更好地展开工作。

4. 我还与消费者权益保护协会等单位合作，共同处理消费者维权问题。因为不良商家的逐利心理，很多个体经营者会售卖假货和过期商品，损害消费者利益。对此，我一方面向上级领导汇报，一方面向同事咨询过往处理案例，按照国家政策法规，对不法商户实行处罚，安抚群众，保障消费者权益。

两个月的市工商行政管理局工商所实习中，我完全适合了工作环境，和上级单位以及牵头部门打交道也能得心应手，各项工商管理政策基本熟练掌握，与单位同事的关系十分融洽，工作中配合默契，能互相协助，取长补短。通过这段时期的学习锻炼，我的各方面水平都有所提升，这让我体会到了工商管理专业对于市场经济发展的重要性，同时也激励我努力学习，将专业知识学深学精。

今后，我会在思想上继续进步，将课堂知识和工商管理工作的实际情况结合起来，积极创新思维。国家的工商政策有因地制宜，因时制宜的特点，从这个方面看来，我对工商工作的了解还远远不够，需要在今后增强学习。我对于日常工作流程虽然已经熟悉，但是还谈不上精益求精，比如在群众咨询的过程中，有很多细节问题我还考虑得不够周到细致，常常会有遗漏。所以，我必须用更端正的学习态度学习工商管理知识，多参考实际案例，只有这样，我才能限度发挥主观能动性，实现自己的人生价值，把理想变成现实，为我国工商事业贡献一份力量。

工商管理专业认知报告篇四

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。

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发面取得了新进展。

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，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“”经营举措，促进经营持续发展。

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。

工商管理专业认知报告篇五

调查人员□xx

社会调查单位□xx

社会调查时间：社会调查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，只有在社会调查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。刚进入公司的时候我总是踌躇满志，经历了一连串的经验教训之后，我努力调整观念，正确认识了公司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。现在我就对这两个多月在鑫海集团下属的鑫海家园物业管理公司这个社会调查的机遇做一个小节。

在社会调查期间，我有幸到通过公司各处流动工作，对各处的物业管理情况有了初步的了解。在这一过程中，我学到了公司管理工作中的具体业务知识，丰富了所学的专业知识。为以后正常工作的展开奠定了坚实的基础，从个人发展方面说，对我影响最大的应该是作为一个社会人工作作风以及在办公室人际关系对工作的影响，因为这些都是我在校学习中不曾接触过的方面，所以我将首先在报告中首先讲述我在实习期间积累的这方面的认识和经验。

一、物业工作需要严谨的工作态度。其实做任何工作都应该认真细致，尤其是在我工作的会计处，每个岗位都需要与数字打交道，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。比如做物业费用收取的核算，金额数字必须完全准确，才能进行解付和交易。在记账时，每一笔交易录入电脑后都要有专人复核，确保汇款时间、金额、汇款人和收款人账号等各项要素准确无误。一个月后，我又被借调动到了人事处，但这一严谨的工作作风始终影响着我，同时我也注意到这一作风也是公司的企业文化之一，在每一个员工身上都能得到体现。

二、讲究分工合作，工作程序详细具体，每一步骤都有一定的操作规范。比如进行代理水电费用征收时，必须按照计算核对总金额、记账、复核、打印、用户核对这些步骤进行。每一张票据的信息都要准确地输入电脑，还要经过复核。如果资料出现错误，就无法使征收成功。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，这种细化分工合作的模式表面上看来似乎有些繁杂，但它最大程度上减小了在中间环节中的资金流动，避免了有可能导致的业主与物业公司的纠纷。

三、与同事的相处与交流很重要。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很重要。在工作过程中难免会出现一些差错，给下一道工序的同事造成不便；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，尤其是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晌，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积累。以前(社会调查之前)，总以为我们的生活按照书本来做就没错了，可是社会调查之后我才发现好多东西是书本上学习不到的。有人说社会是一个大学校，而我现在才真正体会到自己只是一个幼稚班的小朋友而已。当然我并不害怕和气馁。我有很多领导和同事在指路，而我自己也是一个不吝请教的小学生。也许我有时候会为我曾经做过的一些事情而感到后悔，但是没关系，我也清醒的知道这些都是我为社会交的学费。有了经验就有了生活的知识。

同事是一个很奇怪的东西，当然这个“东西”并非骂人之词，我只是把这个角色当作一个社会的事物组成来分析。我之前也天真的以为搞好和同事的关系和搞好和同学的关系没有什么差别。但后来的实践证明当时的我完全是想当然之见。事实上同事之间的关系要比同学之情复杂的多。至少在大多数场合里同学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。

社会调查期间，我得到了各位领导、老师和前辈们的关心与帮助，各位老师都非常耐心地教导我，让我不但学会业务，也学到很多待人处事的道理。特别是办公室里的领导和同事们，在繁忙的工作中抽出时间，不仅在工作上给我指导，向我解说业务知识，还在生活上给与很多关怀。希望以后有机会能再向各位领导和同事学习请教。

以上是我对自己在本公司工作的，下面我将结合在校学习的管理知识对社会调查期间所观察的公司中存在的一系列问题以及解决方案作一个系统的论述。

在社会调查期间，我深深体会到了本公司的优势，以及在齐齐哈尔市的影响地位。虽然本公司仅经过了短短几年的发展，却取得了如此大的成绩，这与鑫海人辛勤工作勇于创新，敢于挑战的精神是分不开的。但在看到成绩的同时，我也发现了这其中存在的一些影响鑫海物业发展的问题，现总结整理如下：

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](#)

工商管理专业认知报告篇六

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践工作。在实践中，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。简短的实践生活，既紧张，又新奇，收获也很多。通过实践，使我对

日常管理工作有了深层次的感性和理性的认识。

我所实践的科利公司，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。公司于通过了iso9002质量体系认证；通过了iso10012国际标准认证，取得了计量保证确认合格证书__年通过了iso9001国际质量管理体系认证。

回顾实践生活，感触是很深的，收获是丰硕的。实践中，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发面取得了新进展。

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

20__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，切实加强了对经营工作的领导；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。

同时通过实践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。