

# 2023年工商管理毕业生实习工作个人报告 (大全5篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

## 工商管理毕业生实习工作个人报告篇一

### 一、实习目的：

充实现实生活，丰富社会阅历；锻炼工作能力，掌握社交技能；获取工作经验，感受企业文化；品味人际交往，提高自身修养。

### 二、实习单位及岗位介绍

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一定点的地方军工企业，隶属于福建省机电(控股)有限责任公司。

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，有较强的综合生产能力。

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，为国防建设和军队现代化做出一定贡献。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，做好分析报告提供给公司领导决策，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、方式方法等内容供领导学习参考等。

### 三、实习内容及过程

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，改进企业管理，提高企业整体管理水平具有重大意义。这也是这家公司希望改进和提高的。

我收集了关于成本管理的基本内容、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，逐渐对企业有了一定的了解，发现了一些问题。主要情况是：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，利润率达到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，特别是民品，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、保密责任重大。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一定的成就，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

一起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，活动开展达到了预期的效果。

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”；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。

### 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。

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。

## 工商管理毕业生实习工作个人报告篇二

一、实习时间：

201x年x月x号——201x年x月x号

二、实习单位：

中国电信一级代理商——深圳市新语鼎丰科技有限公司

三、实习地点：

深圳市宝安区龙华民治中国电信大厦6楼

四、职位：

外呼专员

五、实习目的：

我在大学学的全是理论知识，很少在社会上实践，只有亲身实践才能学以致用。在这里必须得提到的一点，公司所需的人才与学校培养的人才存在脱节，大学生在学校里学习的一些技能很难达到公司所要求的程度，而且学生也对公司的要求了解不是很深，所以在选学方面会出现一定的差错。

刚出来工作的大学生存在着一个严重的问题——那就是没有工作经验！公司的根本目的都是以益利为目的的，它不是慈善机构，所以一般不会让你去它那里学习经验什么的。

它要的人才是能为它创造价值的人才，最好就是马上能见效的人才，不必再为培养人才而多花那些成本！对于刚进公司里面什么都不懂的大学生来说，如果不能在它规定的期限内为它创造价值，那么它就不会在乎你是专科生还是本科生，只有走人的份了。

我的专业是工商管理，毕业之后不可能一进公司就让你当管理者，必然是先从基层做起。我学过市场营销，对营销很感兴趣，而且营销和管理其实是有一定的联系，所以我想先从销售做起。

## 六、电话营销实习内容：

### 1) 培训：

的产品是什么？有什么作用？怎么去用？公司是怎么样的？等等一系列的问题。作为公司的一位员工，连自己公司是做什么的都不知道，他一定是不负责的人，也不会为工司带来多大的价值。

新语鼎丰科技有限公司是中国电信的一级代理商，主要是负责通过电话营销来增加电信3g用户，拓展3g市场。宋主管给我们讲解了电信的350易通卡，950易通卡，1650易通卡和1000乐享3g卡的资费，并和中国移动的神州行和动感地带

做了比较，指出我们电信卡的优势是什么。并讲解赠送的礼品和参数，以及如何搭配，价格是多少。

比如，350易通卡+赛鸿s8手机一部+光波炉一台=599元。当然搭配的礼包有很多，有手机，平板电脑，康佳电视，港澳旅游券等。接下来宋主管教我们话术，并让我们刚来的新员工坐在老员工旁边听他们是如何打电话销售的。

## 2) 上岗：

通过两天的培训，我正式上岗了。戴上耳麦，手拿写满手机号码的a4纸，按下了第一个号码，嘟嘟……嘟嘟……电话还没有接通，我的心跳加快，紧张的心都快跳到嗓子眼儿了。通了，“您好，这里是中国电信给您来电的，请问这个158的号码是您本人在使用吗？”

“我们中国电信3g推广部近期正在举办一个3g体验活动，有个优惠活动是要通知到您的，我可以简单给您介绍一下吗……”就这样，每天7.5个小时，全部是在打电话。每当顾客决定要礼包，我开单的时候是我最开心的时候。但是我们所有员工开的单，审核部都要再打电话确认一下，只有通过审核，开出的单才会派送。

但是即使公司快递人员派送出去，顾客收到了我们公司的礼包，感到不满意，拒签了，这个单就还是失败的。只有顾客签收了我的单，我开出的单才算成功。

## 3) 收获：

我做了一个月的电话营销，一共打了5600多个电话，平均每天打187个电话。我一个月一共开了40个单，平均一天开1.3个单。但是其中只有12个单是成功的。我的业绩算不上好，但也不算上差，只能算一般。

当然，我本人对我的业绩并不感到满意，虽然业绩并不是很好，但是我还是很开心的，因为我学到了很多的东西。

自身能力：通过这次电话营销实习后，发现自己所存在的很多不足之处，而

这些不足之处是我没去做电话营销实习就无法发现的，自身的整体能力不足，比如说沟通能力、一些销售技巧、与同事与领导相处的技巧，因为公司就是公司，不是学校，在学校里，同学与同学之间，同学与老师之间都是很好相处的，但是在外面的话就不一定了，你必须懂得一些相处的技巧。

专业技术：在学校里学校的专业知识都比较基础，要使这些知识用于公司还远远不够，不能满足公司的要求，所以还得自己去提升，继续去学习。

还有学校里学的东西有时在外面不一定可以用得上，这要求我们快要毕业的同学去留意社会上的需求，因为学校学的东西与社会上需求的东西有个时间差在里面，学校里学的东西也不会去针对某某个公司来开设课程，所以每个公司都有自己的实际情况，要根据公司的要求来提升自己。

心理上的调整：现在的学生不再是以前的天之娇子了，不管是专科生还是本科生甚至是研究生社会上都一大把，不要以为自己是个大学生就觉得很了不起的样子，其实有时候一个有高文凭有时还比不上一个有经验的人，所以快要毕业的同学们要调整心态，不要高不成低不就的。

## **工商管理毕业生实习工作个人报告篇三**

今年7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。

## 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。

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。

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。

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。

## 工商管理毕业生实习工作个人报告篇四

对即将毕业的我们来说，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，达到学以致用目的，为成功走向社会做准备。

### 一、实习目的

经过大学四年关于工商管理理论知识的学习，我已经初步掌握了关于工商管理的基本理论知识，并逐步构成了在平常生活中有意识的应用所学知识解决平时所碰到的生活问题。对专业知识的全面了解，使得我意识到工商管理专业的特点，优势以及劣势。也全面的了解到在社会主义市场经济的形势下，以各企业要获得良好的发展所要具备的基本素质。

### 二、实习相关

工艺品厂地处xx县，在实习期间，我采用了看、问、做等方式。分别在生产一线，公司人事部，财务部，市场部，以及经理办公室进行过短暂的近一个月的毕业实习。

### 三、实习经历

#### 1. 背景

我所实习的工艺品厂是福建的一家小型的工艺品厂，主要生产仿真类工艺品、装饰品、工艺礼品、树脂类工艺品等小商品。产品选料精良，造型新颖独特，形象华美玲珑剔透，颇有特色，具有较高的欣赏价值。由于地处沿海。其产品很大部分为出口产品。这家外向型独资民营企业，建立于1998年，总厂占地面积2800平方米，建筑面积1800多平方米，拥有资产300万元，年生产潜力500万元，年创汇60余万美元，创税20余万元人民币，全厂拥有职工130余人，其中管理人员和技术人员占据15%。

## 2: 实习过程

工艺品厂虽然只是一个小企业，但是“麻雀虽小，五官俱全。”一个公司所就应具备的部门都有，但工艺品厂最主要的还是生产和销售，所以生产部门和市场部相对其他部门来说还是比较庞大些。我实习的第一站就在生产部门。

根据我在企业中实习期间的观察和跟企业员工和管理人员的聊天所明白，所感觉到的。企业的核心价值观是负责，总结起来说就是：对产品负责，对企业负责，对自己负责，对上级负责。这个负责也是保证产品质量，维护工厂的正常运行的保证。其中办公室的人员还有对工作环境负责，生产线和工人的这种管理制度，这让我想起了管理学上的6s□

这种方法在海尔的管理原则上也明确提出。虽然管理者可能不明白6s到底是什么，也不明白国际的大企业也正在用他为自己创造的管理方法。也可能在本企业运用这种方法也有不完善的地方。但是能够确定的是，管理者正在运用这种方法管理自己的员工，这也三产品质量的一个很好的保证，尤其相对于工艺品来说，也是客户满意的保证。

## 四、实习心得体会

对即将毕业的我们来说，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资料，加深了对会计工作的认识，将理论联系于实践，培养实际工作潜力和分析解决问题的潜力，到达学以致用目的，为成功走向社会做准备。

时逝飞逝，几年的大学学习即将结束，现在进入到实习阶段。我认为实习是让我们从学习当中走向生活的一个十分重要的环节，它是学校与社会的一个衔接过程，也就是所谓的“断奶”过程。它将是我们把书本知识融入到工作当中的过程，也是是我们认知社会，接触社会的第一步，我们应该好好的珍惜利用这次实习的机会来丰富我们社会经验，来让我们认识到社会的丰富多彩，我相信它将使我们受益匪浅！

## 工商管理毕业生实习工作个人报告篇五

### 一、实习单位及公司简介：

瑞仪光电(苏州)有限公司于20xx年2月成立，总厂设于中国台湾，占地31600平方公尺，建筑面积5200平方公尺，主要以液晶显示器光电元件为主，如背光板模组(b/l)精密光电导光板(lgp)膜片的组立，裁切。公司总投资金额计美金3580万元，注册资本额1500万美元。公司位于江苏省吴江松陵镇经济开发区江兴东路1621号。公司的主要客户有：友达光电、松下电器、三星等等。公司品质政策：注意源头、关心过程、追求卓越。公司的经营理念：一流的员工、一流的产品、一流的设备。公司产品的进出口都按照国家有关规定进行办理，在税收方面做到，不偷税、不漏税，严格按照财政有关政策进行纳税。

在20xx年5月19日至20xx年9月15日，我院组织我们进行了顶

岗实习。实习单位：瑞仪光电(苏州)有限公司，本次实习主要有两个方面：

一、参观实习并从基层做起、

二、锻炼在工作中不怕苦、不怕累的精神及坚强的意志，坚持不懈的工作作风。

这段时间，我经过顶岗实习这段过程，我收获颇多，为了给自己的工作做一个交待，也为了给日后写实习报告提供素材。我将顶岗实习报告写下，敬请各位老师及同学提出宝贵意见。

## 二、实习目的

生产实习是教学与生产相结合的重要实践性环节。在生产实习过程中，学校也以培养学生观察问题、解决问题和向生产实践学习的能力和为目标。培养我们的团队合作精神、牢固树立群体意识，及个人智慧只有在融入团体中才能最大限度的发挥作用。

1. 通过这次生产实习，使我在生产实际中学到了背光板模组的全部操作流程以及技术管理知识，背光板模组的组装过程知识是在学校无法学到的实践知识。在向老员工学习时，培养了我们艰苦朴素的优良作风，谦虚谨慎的工作态度。在生产实践中体会到了严格遵守纪律、统一组织及协调一致是现代化大生产的需要，也是我们当代大学生所必须的。从而进一步的提高了我们的组织观念。

2. 通过这次生产实习，对我们巩固和加深所学的理论知识，培养我们的独立工作能力和加强劳动观念起了重要作用。

## 三、实习任务：

1. 较全面、综合的了解企业的生产过程和生产技术，较深入、

详细的了解生产的设备、工艺、产品等相关知识，了解了企业的组织管理、企业文化与销售等方面的知识和运作过程。

2. 在实习过程中，积累了一定的工作经验和社会经验，在职业道德、职业素质、劳动观念、工作能力等方面都有所提高。逐步掌握了从学生到员工的角色转换，为毕业后的就业打下良好的基础，提高就业竞争力。

#### 四、实习的基本要求：

1. 在实习期间我们严格遵守企业的各种规章制度和相应的劳动纪律，不能无故请假和擅自离岗，有特殊情况需向我们的直接领导人请假或是获得指导老师的一致同意。

2. 在实习期间我们严格遵守岗位操作流程和安全管理制度，严防工作责任事故和人身安全事故的发生。

3. 必须遵纪守法，不违反厂纪厂规、校纪校规所不允许的各种活动。

4. 努力工作，积极完成领导所安排下来的任务，虚心主动的向他人学习、全身心的投入到工作中去。

5. 和领导及员工之间多进行沟通，沟通才能理解，使全体员工意识到沟通的重要性。

通过在瑞仪的四个月的实习过程中，我收获颇多，虽说是很辛苦很累，但最终还是受益匪浅。

实习期间我操作的具体工作是确认四角，看我们所做的产品是否合格，看panel是否完全卡入到mf中，同时特别注意我们的产品有无欠品，看panel有没有broken□crack□chipping□这些知识对以后的作业有很大的指导意义，在日常生活中有着更现实的意义。然后这次实习对自己的动手能力是个很大

的锻炼，实践出真知，纵观古今，所有发明创造无一不是在实践中得到检验的，没有足够的动手能力就没有未来的科研成就，在实习中，我锻炼了自己的动手能力及技巧，提高了自己解决问题的能力。

## 五、实习感悟：

我出来学校的四个月，已经是半个社会人了，不能再像学生那样，某些时候可以随心所欲。校外企业顶岗实习，为我们提供了一个很好的实践机会，可以让我们更好地把理论应用于实践，在实践中领悟理论。在实习过程中，我渐渐认识到，每一份工作或是每一个工作环境都无法尽善尽美，但每份工作都有许多宝贵的经验和资源，如失败的沮丧、自我成长的喜悦、温馨的工作伙伴等等。这些都是工作成功者必须体验的感受和必备财富。在工作中每天始终怀着一颗感恩的心，你一定会收获颇多，同时你还会发现自己已经在锻炼中变得勇敢、坚强、豁达。这样的你已是不断前进在成功的路上。

最后感谢这一段曲折的时光；感谢企业对我们的重视和培养；感谢我们所遇到的同事们一路支持和帮助，让我们在前进的道路上充满了激情和勇气；感谢渝州科技学院，让我们在大学生涯中结识到很多良师益友，让我们在知识的海洋里不断吸取知识和完善自己；感谢我的指导老师动的辛勤付出与教导，给我们无微不至的呵护，让我们在工作中振作起来并找到了迷茫的出口。最后，我要感谢我的父母，是他们给予我生命并竭尽全力给予我接受教育的机会，养育之恩没齿难忘！一、实习单位及公司简介：

瑞仪光电(苏州)有限公司于20xx年2月成立，总厂设于中国台湾，占地31600平方公尺，建筑面积5200平方公尺，主要以液晶显示器光电元件为主，如背光板模组(b/l)精密光电导光板(lgp)膜片的组立，裁切。公司总投资金额计美金3580万元，注册资本额1500万美元。公司位于江苏省吴江松陵镇经济开

发区江兴东路1621号。公司的主要客户有：友达光电、松下电器、三星等等。公司品质政策：注意源头、关心过程、追求卓越。公司的经营理念：一流的员工、一流的产品、一流的设备。公司产品的进出口都按照国家有关规定进行办理，在税收方面做到，不偷税、不漏税，严格按照财政有关政策进行纳税。

在20xx年5月19日至20xx年9月15日，我院组织我们进行了顶岗实习。实习单位：瑞仪光电(苏州)有限公司，本次实习主要有两个方面：

一、参观实习并从基层做起、

二、锻炼在工作中不怕苦、不怕累的精神及坚强的意志，坚持不懈的工作作风。

这段时间，我经过顶岗实习这段过程，我收获颇多，为了给自己的工作做一个交待，也为了给日后写实习报告提供素材。我将顶岗实习报告写下，敬请各位老师及同学提出宝贵意见。

二、实习目的：

生产实习是教学与生产相结合的重要实践性环节。在生产实习过程中，学校也以培养学生观察问题、解决问题和向生产实践学习的能力和为目标。培养我们的团队合作精神、牢固树立群体意识，及个人智慧只有在融入团体中才能最大限度的发挥作用。

1. 通过这次生产实习，使我在生产实际中学到了背光板模组的全部操作流程以及技术管理知识，背光板模组的组装过程知识是我们在学校无法学到的实践知识。在向老员工学习时，培养了我们艰苦朴素的优良作风，谦虚谨慎的工作态度。在生产实践中体会到了严格遵守纪律、统一组织及协调一致是现代化大生产的需要，也是我们当代大学生所必须的。从而

进一步的提高了我们的组织观念。

2. 通过这次生产实习，对我们巩固和加深所学的理论知识，培养我们的独立工作能力和加强劳动观念起了重要作用。

### 三、实习任务：

1. 较全面、综合的了解企业的生产过程和生产技术，较深入、详细的了解生产的设备、工艺、产品等相关知识，了解了企业的组织管理、企业文化与销售等方面的知识和运作过程。

2. 在实习过程中，积累了一定的工作经验和社会经验，在职业道德、职业素质、劳动观念、工作能力等方面都有所提高。逐步掌握了从学生到员工的角色转换，为毕业后的就业打下良好的基础，提高就业竞争力。

### 四、实习的基本要求：

1. 在实习期间我们严格遵守企业的各种规章制度和相应的劳动纪律，不能无故请假和擅自离岗，有特殊情况需向我们的直接领导人请假或是获得指导老师的一致同意。

2. 在实习期间我们严格遵守岗位操作流程和安全管理制，严防工作责任事故和人身安全事故的发生。

3. 必须遵纪守法，不违反厂纪厂规、校纪校规所不允许的各种活动。

4. 努力工作，积极完成领导所安排下来的任务，虚心主动的向他人学习、全身心的投入到工作中去。

5. 和领导及员工之间多进行沟通，沟通才能理解，使全体员工意识到沟通的重要性。

通过在瑞仪的四个月的实习过程中，我收获颇多，虽说是很

苦很累，但最终还是受益匪浅。

实习期间我操作的具体工作是确认四角，看我们所做的产品是否合格，看panel是否完全卡入到mf中，同时特别注意我们的产品有无欠品，看panel有没有broken[]crack[]chipping[]这些知识对以后的作业有很大的指导意义，在日常生活中有着更现实的意义。然后这次实习对自己的动手能力是个很大的锻炼，实践出真知，纵观古今，所有发明创造无一不是在实践中得到检验的，没有足够的动手能力就没有未来的科研成就，在实习中，我锻炼了自己的动手能力及技巧，提高了自己解决问题的能力。

## 五、实习感悟：

我出来学校的四个月，已经是半个社会人了，不能再像学生那样，某些时候可以随心所欲。校外企业顶岗实习，为我们提供了一个很好的实践机会，可以让我们更好地把理论应用于实践，在实践中领悟理论。在实习过程中，我渐渐认识到，每一份工作或是每一个工作环境都无法尽善尽美，但每份工作都有许多宝贵的经验和资源，如失败的沮丧、自我成长的喜悦、温馨的工作伙伴等等。这些都是工作成功者必须体验的感受和必备的财富。在工作中每天始终怀着一颗感恩的心，你一定会收获颇多，同时你还会发现自己已经在锻炼中变得勇敢、坚强、豁达。这样的你已是不断前进在成功的路上。

最后感谢这一段曲折的时光；感谢企业对我们的重视和培养；感谢我们所遇到的同事们的一路支持和帮助，让我们在前进的道路上充满了激情和勇气；感谢渝州科技学院，让我们在大学生涯中结识到很多良师益友，让我们在知识的海洋里不断吸取知识和完善自己；感谢我的指导老师动的辛勤付出与教导，给我们无微不至的呵护，让我们在工作中振作起来并找到了迷茫的出口。最后，我要感谢我的父母，是他们给予我生命并竭尽全力给予我接受教育的机会，养育之恩没齿难忘！一、

## 实习单位及公司简介：

瑞仪光电(苏州)有限公司于20xx年2月成立，总厂设于中国台湾，占地31600平方公尺，建筑面积5200平方公尺，主要以液晶显示器光电元件为主，如背光板模组(b/l)精密光电导光板(lgp)膜片的组立，裁切。公司总投资金额计美金3580万元，注册资本额1500万美元。公司位于江苏省吴江松陵镇经济开发区江兴东路1621号。公司的主要客户有：友达光电、松下电器、三星等等。公司品质政策：注意源头、关心过程、追求卓越。公司的经营理念：一流的员工、一流的产品、一流的设备。公司产品的进出口都按照国家有关规定进行办理，在税收方面做到，不偷税、不漏税，严格按照财政有关政策进行纳税。