

最新企业调研体会与感想(优质5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。相信许多人会觉得范文很难写？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

企业调研体会与感想篇一

20xx年4月4日，在生态宜居学院院长许超院长带领下，环境教研室举行了一次企业调研活动，目的在于通过到企业去调查研究，了解企业需要什么样的人才、企业的用人标准是什么，以明确市场需求，据此调整本专业的人才培养方案，增加教学与企业对接的紧密度，为发展壮大本专业铺平道路。

此次调研队伍由生态宜居学院院长许超、环境教研室主任姬瑞华、陈津端博士和我组成。首先于4月18日召开教研室会议，教研室全体教师讨论了调研方案，做好调研准备，带着问题走进企业。

4月2日，我们走访了衡山县环境监测站。在刘作云老师的牵头下，该单位与我校有稳定合作，过去两年我校都推荐了优秀学生前去实习，效果较好。但是监测站唐站长反映今年的四个实习学生存在一些问题，故此我们前往访问调查，以求弄清并解决问题。唐站长反映，我们的学生动手能力还可以，但理论知识较差，平时有时不够勤快、学习不够主动，并且有分裂的倾向。据此，我们跟学生进行交流，跟学生分析问题，提出整改方向，希望学生改进。据上周回访，唐站长表示他们都有所进步，成效可喜。关于我们的教学，唐站长给出的建议是：因国家把检测权下放给第三方，现在第三方检测单位需要大量人才，我们应加强实验室的建设，必要的大型仪器如原子吸收、液相色谱等都要教会学生使用，让学生成为用人单位需要的人才。同时，要敦促学生在校期间掌握好理论知识。

4月6号下午，我们访问了长沙的华时捷环保，与公司方人事部门陈经理、招聘部门胡主管、在线监测部门孙经理进行了交流，并参观了他们的实验室。双方先相互介绍公司和学校的情况，然后就行业企业需要什么样的人才、行业企业对学校办学、对毕业生的要求、课程设置如何与行业企业对接等议题进行了探讨和交流，并征求了公司的建议，提出学校对校企合作、顶岗实习、实训就业等方面的希求。胡主管认为我们的课程设置没有进行方向细分，结果就是教出来的学生似乎什么都会，但什么都不精，不利于学生定向就业。胡主管建议学校可以在学生大二分班，进行方向细分，以定向培养学生。陈经理建议，大一时对学生进行扫盲教育，使学生了解企业行业，以明确自己能做什么，再根据兴趣、特长、就业倾向等进行方向选择。陈经理同时建议，书本上的知识很生硬，不好教学，应该让学生多去现场了解。孙经理以自身经历建议学校应增加行业介绍，让学生对本行业、日后的发展方向有足够的了解。

次日上午，我们又走访了一家电池厂，进行了交流，并参观了该厂的废气废水处理系统。交流结果与上两个单位大体相同，故不再复述。

通过这次调研活动，我了解到当前行业企业对学生的要求，那就是理论知识牢固、动手能力强、能主动学习，还要求吃苦耐劳，对公司有忠诚度。这些要求应体现在平时的教学中，应当改进教学方式，增强教学效果，严抓课堂纪律，使学生更好地掌握理论知识；同时应加强实验室建设和校企合作，积极开展各项实验实训，增强学生的动手能力。此外，还需注意与企业合作，邀请企业的专家来校讲座，给学生介绍企业行业的情况。还有调整人才培养方案，加强与企业的对接与联系。这些都必须一步一步按部就班，才能培养出企业需要的高质量人才。

企业调研体会与感想篇二

在当今竞争激烈的商业环境下，企业不断寻求创新和突破的途径。为了更好地了解市场和竞争对手，我校商学院组织了一次下企业调研活动。通过这次活动，我们旨在深入了解企业的运营和管理体系，了解企业面临的挑战和解决方案。此外，我们还希望通过调研了解企业对大学生的需求和期望，为今后的就业助力。

第二段：具体描述调研过程和方法

为了准确全面地了解企业情况，我们先后走访了三家大型企业。首先，我们选择了一家知名制造企业，通过与企业管理层和员工的交流，了解到该企业在产品创新和质量控制方面的突破，以及他们如何应对市场竞争。其次，我们调研了一家跨国金融机构，通过与该企业的市场部门和业务人员的研讨，了解到该企业在市场营销和金融创新方面的成功经验。最后，我们参观了一家初创企业，与创始人和核心团队交流，了解到初创企业在产品研发和市场推广方面的挑战和机遇。

第三段：总结调研所得，得出结论

通过对以上所述企业的调研，我们深刻认识到企业在竞争激烈的商业环境中所面临的困境和机遇。首先，从运营和管理方面来看，制造企业通过不断创新和提升产品质量来获得竞争优势。其次，金融机构通过市场营销和金融创新来满足客户需求，并在全球范围内实现跨国业务。最后，初创企业通过产品研发和市场推广快速成长，但也面临着融资、人才和市场不稳定等问题。综上所述，不同类型的企业有着不同的挑战和机遇，如何针对性地解决问题和抓住机遇是企业成功的关键。

第四段：对调研中的问题和收获的反思

通过这次企业调研活动，我也发现了自身的不足和问题。首先，调研过程中，我发现自己在搜集资料和信息的能力上有所欠缺，需要提升自己的信息搜集和整理能力。其次，在与企业相关人员的交流中，我意识到自己的聆听能力可以更进一步，以更好地理解他们的观点和看法。此外，我也认识到自身对于市场和商业环境的理解还需要加强，以更好地把握商业机会。

第五段：对调研的意义和今后的启示

通过这次企业调研活动，我不仅了解了企业的运营和管理实践，更加深入地理解了市场竞争的激烈性及其中的机遇与挑战。同时，我还意识到学校与企业之间的联系非常紧密，为今后的就业提供了宝贵的机会和准备。今后，我将更加注重学习与实践相结合，在理论知识的基础上，加强对市场和企业运营的实际了解和应用，为将来的职业发展做好准备。

总之，这次下企业调研活动为我提供了一个了解企业运营和管理实践的机会，也让我对自身的不足有了更为清晰的认识。通过这次调研，我认识到了不同类型企业所面临的挑战和机遇，并且也为今后的发展提供了有益的启示。我相信，将来在实际工作中能够利用这次调研中所学到的知识和经验，取得更好的成绩和发展。

企业调研体会与感想篇三

08年的金融危机，或多或少的影响了国内一些企业，尤其是那些外企，或是跟外企有生意往来的公司。当然在此之前我们也有网上做一些金融风暴给国内企业带来的影响的查询，这次我做调查的是余姚市的一家有限公司，公司虽小，但是在业务方面还是有涉及到进出口方面的，因此在做调查的时候我们有问了一些对于金融危机给公司带来的影响。那有关人员给我们做了一个比较详细比较具体全面的分析：首先给我们讲解的是全球金融风暴给国内总体外企带来的总体的影

响。受国际金融危机影响外资行qdi首现亏损;受金融危机影响,国内不少船厂接到的国外订单已少之又少,部分企业还面临停工停产境地出口减少。国际贸易风险增大金融危机引起国际货币价值剧烈波动和结汇风险,加大企业兑汇损失,影响企业资金回笼,企业支付能力下降,等等,给我国的经济房展带来的极大的不利,尤其对于民营企业,那这次调查的塑料有限公司还处于原始积累阶段,在沉淀方面跟国有企业有很大的差距,跟西方发达国家相比差距也很大,所以收到的冲击也很大;不过遇到困难总是要想办法解决的,去想了总是会找到的,有关人员告诉我们,首先要摆正的就是一种心态,不管是领导的人还是底下的员工都需要有一个良好的心态。怎么样面临金融危机,把这次金融危机怎么样化“危”为“机”。第二个就是一定要充满自信。在20xx年温总理就提了“信心比黄金更重要”。的确这个信心比黄金更重要,如果说在那个时候加大产品升级或者是加强内部管理,或者是加大生产力度,那个时候即使没有利润,但是继续开动马力再生产的话,对这个企业来讲,干部和员工的信心和凝聚力都增强了,社会上评价也非常好。进一步认清形势,从思想上高度重视外经贸在扩内需、促增长、保就业中的作用,以高度的责任感和优质高效的服务,积极帮助企业应对金融危机,变压力为动力,化危机为转机,促进企业稳定发展。密切关注全球经济态势与各国政策变化,及时了解和掌握企业经营情况,帮助企业全面了解国际金融危机的动向,规避风险;做好信息发布、风险提示等宣传引导工作,第一时间将信息传递给出口企业;引导我市外贸企业多参加境内外展览会,巩固传统市场,开拓新兴市场。。其实这就好比我们学生在生活上,学习上,将来的工作上,不管遇到什么困难,都应该对自己充满自信。当时出现金融危机的时候,他们提了几个不,就是不减产、不停产、不减员、不减薪,更重要的是我们把这次金融危机作为一次历史性的机遇,我们怎么样把握这个机遇?这又让我联想到了我们自身,不管遇到什么,我们也要做到几个不:不放弃,不气馁,不焦躁。

后来我们有问企业现状,或许这个问题比较有点私密,不过

企业的相关人员很好，很亲和，也对我们做了一个稍微具体的回答。企业数量和从业人数比过去有了大幅增加。经营领域不断拓展，投资规模不断扩大。由于过去绝大部分企业属于贸易性投资，资金投入不大，目前较多企业从事是生产性投资，投资金额较大，还有就是该企业能有今天的规模，其实也有它的独特之处，那相关人员也给我们讲解了下：具有比较灵活的市场经营机制；选择自己的经营方向，并能够顺应市场变化及时做出相应的调整，从而有效地规避贸易投资风险，使企业在激烈市场竞争中立于不败之地，并且得到不断发展壮大。具有勇于开拓的精神。凭着一种拼搏精神，克服各种难以想象的困难，使企业一步步地发展起来。具有一定的竞争优势。无论是贸易性企业，还是生产型企业都拥有自己的主打产品及特色，并形成了各自销售网络和渠道，从而保持了在竞争中有利的地位。具有较好的用人机制。根据企业需要招聘各类人才，甚至不惜花重金从社会上招聘高级专业性人才。同时，十分注重调动员工的积极性，能够切实将企业利益、兴衰与每一个员工切身利益紧密地结合起来，对企业发展起到至关重要的作用。有好的当然也有坏的，风险缺乏足够认识，风险意识淡薄，导致投资资金一时难以收回。经营理念上存在偏差，导致企业在经营中四处碰壁。没有选择好适宜自身发展的合作方式，更多地看重眼前利益，却很少顾及企业长远发展，因此在经营活动中很难达成共识。

基础设施落后。政策多变、缺乏连续性。部分产品质量有待提高。内部之间非正当的竞争。人员素质亟待提高。面对这些本质或者非本质的问题，当然也有采取一些措施来解决：提高风险防范意识。不断提高产品质量。选择好投资项目、方式及合作伙伴。加强我企业内部协调，避免相互恶性竞争它的独特，不是可以借鉴到我们上吗，一个人要想成功，要想有所作为，必须要有灵活的头脑，这个社会竞争激烈，死板不可能成功，当然要想在竞争激烈的社会中脱颖而出不是光靠灵活的头脑和思维就可以的，还得要有一颗勇于拼搏和创新尝试的心，凭着这样一种不放弃不服输的精神，才能克服种种困难，让自己的一步步的强大起来。

大学生毕业了当然要找一份有前途自己喜欢的工作，当然上面也有讲到过公司的用人的机制，所以我们也问了一个至关重要也贴切的问题，就是公司对毕业生的要求。我了解到企业对毕业生的主要素质要求大致有专业素质，综合素质，实践经验，团队合作精神和沟通协调能力，创造激情，创新精神和创造力等等。

专业素质，其实不少企业都把大学生专业素质作为选人的一个重要标准，认为必要的专业知识和技能，是胜任某一方面的工作的基础，具体变现为学习成绩和专业能力，每个企业理想的人选不外乎是学业成绩好，能学以致用的人才，所以，我们大学生应该认识到专业素质是“吃饭的家伙”，所以我们应该认真掌握教材和老师授课的知识，还要根据自身条件和兴趣爱好在某方面更深入的研究。综合素质：专业素质固然重要，不是代表学生的综合素质就不重要，专业素质是基础，职业的道路走好与否还要看一个人的综合素质，这就是现代企业用人的新特点，专业素质好，学习的能力和适应能力，对遇到的问题，能看到本质，并能及时调用自己的能力和所学的知识，迅速释放出自己的潜能，订出可操作的方案。因此，品行，态度，人际关系等反面的都优秀的毕业生才能真正受到欢迎，所以我们学生要做到的就是严格要求自己的全面发展，这个社会不要去死读书，团队合作精神和沟通能力，是作为招聘人才的指标之一，学习能力和发展潜力：企业招聘的时候往往采取面试和笔试两个方面，就一些行业里的最前沿的问题，对应聘者的专业知识范围和深度进行考察，主要是看是否具有关注最新技术的意识以及在工作中是否具有研发能力，从发展角度来说，有潜力的人才更具有创造力，发展的机会更大，学习能力强，适应能力强的毕业生，往往被录用的几率比较大。实践经验：参加过与专业相关的社会实践活动，具有与行业接近的工作经验和工作能力，或是学生干部，优秀学生干部，往往是企业招聘人才是关注的重点，一个有社会活动的经验的学生往往会具有一定的组织，管理能力，合作精神也比较强，所以因为我们应该利用课余多的时间多参加一些活动，让自己充实的同时也增长了经验，这

个社会需要的是创新，所以有创业激情，创新精神和创造力的人特受欢迎，善于用自己的大脑去不断探索，开拓的创新的智慧型人才是公司最看重的，因为他们有目标，孜孜不倦的向更新，更高的更强的目标挑战，敬业精神和良好的个人品质，这些体现在一个人的责任感，主人翁意识，俗话说的好“太对决定一切”。

此外我们问了一些关于学校那些证书的问题，我了解到企业对于外语，计算机能力也是有一定的要求，针对这些要求，我总结了下，我们大学生重点得培养自己的表达能力，动手能力，适应能力，交际能力，管理能力，创造能力和决策能力。

通过这次的社会调查，让我们懂了很多，学会了很多，对今后的人生道路不在模糊，不在迷茫，因为心里的动力有了目标，未来的道路我们会更努力的发展完善自我，做一个出色的我二十一世界的优秀青年！

企业调研体会与感想篇四

第一段：引言和背景介绍（200字）

最近，我有幸参与了一次企业调研活动。这次调研的目的是为了更好地了解企业运营模式、市场竞争力以及发展前景。通过与企业高管交流、参观企业生产线和实地调查，我对企业的经营管理有了更深刻的认识和体会。在这篇文章中，我将分享我在企业调研中的心得体会。

第二段：对企业经营理念的认识（200字）

经过与企业高管的交流，我深刻认识到企业的经营理念对企业发展的影响。优秀的企业都有明确的企业文化和价值观念，这些价值观念在员工心中根深蒂固。例如，在我调研的企业中，他们的核心价值观念是以客户为中心、诚信经营、持续

创新。这种经营理念使企业赢得了广大客户的认可和支持，也使企业在市场竞争中立于不败之地。因此，对企业来说，良好的经营理念是实现可持续发展的基石。

第三段：对企业市场竞争力的认识（200字）

在实地调查的过程中，我发现企业的市场竞争力是企业能否生存和发展的关键因素。市场竞争激烈，只有具备核心竞争力的企业才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。在我参观的企业中，他们通过不断提高产品质量、缩短生产周期、降低成本等手段提升了自身的市场竞争力。同时，他们还通过与供应商合作、与客户建立长期稳定的合作关系、不断推出新产品和服务等方式拓展市场份额。这些举措为企业赢得了更多的市场份额和口碑，也提高了企业的市场竞争力。

第四段：对企业发展前景的展望（200字）

在整个调研过程中，我对企业的发展前景产生了乐观的展望。随着科技的发展和市场的不断开放，企业面临一系列的机遇和挑战。优秀的企业能够抓住机遇、应对挑战，不断创新和改进，提高自身的核心竞争力。例如，在我调研的企业中，他们高度重视科技创新，并不断投资于研发和科技实力的提升。这使得企业能够及时应对市场变化，并推出适应市场需求的新产品和服务。因此，我相信企业在未来会有更好的发展前景。

第五段：总结和展望（200字）

通过本次企业调研活动，我对企业的经营管理、市场竞争力以及发展前景有了更全面的了解和认识。作为一名从业者，我们应该不断更新知识，学习先进的经营理念和管理方法，以适应市场的变化。同时，我们还应该注重提升自身的综合素质，不断发展自己的核心竞争力，以在激烈的市场竞争中立于不败之地。相信通过这次调研的学习，我会在未来的工

作中有更好的表现。

企业调研体会与感想篇五

来广州参与广东省制造业企业员工匹配调查已经近2周时间，期间既去了如珠江啤酒这样的比较大型的企业发放和回收问卷；同时也去了位于广州市海珠区中心位置的城中村的小作坊。与针对单个居民进行调查不同的是，对单个居民的调查，其目标对象可以是一定范围内的所有个体，即使拒访也可以迅速另外寻找替代样本，并且调查的内容对被调查对象而言，也可以不涉及到隐私，所以对单个居民的调查这种信任传递相对简单，只要被调查的居民对调查员的所在单位和调查的目的有简单的了解，同时发现对个人不会造成伤害，在时间允许的情况下多会接受调查。但是对于进入企业调查则不然，不少主要负责人或许是由于自身资料泄漏的顾虑，或者是对于调查员来历和目的不信任，也可能是因为根本上排斥花费自己时间来填写问卷等原因，对问卷的填写的配合度各不相同。

就我个人目前所进入的各种不同类型、不同规模的企业来看，虽然从结果而言，大型的企业从问卷的回收和问卷填报的质量都要明显好于小微型企业，但是从更深一层次来分析，我认为被调查者和调查者之间没法充分建立一种信任关系导致。由于本次所参与的在广州市海珠区的调查，是通过政府质量管理部门来联系各个街道，再通过街道的协管员来带领我们调查组成员进入各家企业，这当中的信息传递经过了至少3个甚至是4个层级，我们在调查中可以直接感受到信息传递的层级越多，信任的损失就越大。

虽然同样都是由街道的协管员来带领调查组的成员去各个企业发放问卷，但是我们所依据的省一级政府职能部门下发的调查文件对于不同规模的企业具有不同的影响力，与政府关系密切，相互交流较多的企业，对政府文件以及街道协管员的信任多数会转化为对我们调查员、调查目的以及资料保密

性及其用途的信任，并且以较高的质量和较高的效率完成问卷。例如珠江啤酒、食品工业研究所等企业，在海珠区一级政府职能部门的管理人员就可以直接与企业对应的管理人员进行直接联系，极大的减少了信任度在信息传递过程中的损失，所以问卷的发放和回收会非常的顺利。

然而，整个调查还存在大量的小微型企业，在调查联络信息传递的过程当中，从区级政府职能部门到街道办，直至社区这一级，对调查本身的信任在不断减弱，特别是区级政府职能部门对街道办和社区实质没有强制的约束力，街道和政府质量主管部门是一种合作关系，而不是命令服从式的关系。虽然这当中也经过了街道至社区的逐级联络，但是更多的还是依赖最终调查员个人的不懈努力，或者被调查者个人的受访意愿来决定调查的参与度。特别是很多近似于作坊的企业，与政府各职能主管部门几乎没有工作上的交集，对于政府的发文也不存在认可的问题。事实上，从我看到的情况来看，城中村中大量存在的比肩接踵、多如牛毛的微型企业，甚至就是一个铺面或者一间居民楼的几个房间，协管员也不可能每一家都很熟悉，协管员也不可能和这些企业主都是熟络关系，这些小企业对我们调查的信任和放下戒备的包袱主要是依靠对社区这一级基层管理部门的信任，或者是对我们调查的自愿支持，真正从更高政府管理层级传导到这些小型企业的信任度其实非常少，甚至是没有，很多小企业更多的是信任社区管理部门而不是更高的区级政府管理部门，政府红头文件其实并不管用。因此，针对小企业的走访调查要想获得更高的成功率，需要传递的是街道、社区所带来的信任，社区工作人员不仅仅只是一个引路人，而是通过他的露面传递了来自基层管理部门的可被信任的信号。