

# 企业管理专业实训报告 工商企业管理专业实习报告(大全5篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 企业管理专业实训报告篇一

暑假期间，作为工商管理专业的一名学生，我在\_\_\_\_\_公司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即逝。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。

### 一、公司背景

我所实习的\_\_\_\_是\_\_\_\_地区的支柱企业之一。\_\_\_\_公司成立于\_\_\_\_年，产品以\_\_\_\_为主，同时兼营\_\_\_\_等项目。秉持“质量求生存，诚信拓市场，科技谋发展，品牌创效益，走多元化发展之路”的发展思维，\_\_\_\_公司发展至今已经形成集\_\_\_\_、\_\_\_\_、生产、销售、技术培训、售后服务于一体的一条龙企业，其占地面积为\_\_\_\_平方米、建筑面积达\_\_\_\_平方米，拥有\_\_职工\_\_余名，同时还拥有固定资产\_\_万元，年产值达\_\_万元。曾经荣获地区“\_\_\_\_”、“\_\_\_\_”等荣誉称号。

### 二、实习内容

我实习所在的\_\_\_\_公司是一个由\_\_\_\_部、行政人力部、\_\_\_\_部、制造部、销售部四大部门结合成高效运转的有机统一体。由于我所学的专业是工商管理，因此实习期间我主要在行政人力部门当助理，其实说白了就是在行政人力部“打杂”。在实习期间，我的工作主要协助部门的各位老师工作的开展，主要从事过查收、回复电子邮件、协助整理公司物品、陪同经理走访工地、撰写公司郊游策划书、协助准备和开展企业展览等工作。

在实习的开始阶段，虽然我也参加过部门同事们就\_\_\_\_开幕式公司宣传车装饰问题的讨论，并且我的提议——将20\_\_\_\_年奥运会于此次装饰联系在一起也被大家采纳，但是总体上来讲我并没有把自己真正的融会到工作中去，我只是被动地等待着部门老师们给我布置工作而没有主动、积极地去“寻找工作”。

度过几天的清闲甚至无聊的日子后，我突然意识到不能让自己的实习时间如此虚度，我应当主动的去寻找工作，让自己的实习生活可以靓丽起来！或许部门的其他老师没有布置给我太多的工作是因为担心我不熟悉工作而难以胜任，但是我应该对自己有信心。“只有自己尊重自己，别人才会尊重你”。信心也是一样的，在你没有给自己足够的信心前，别人也不会对你寄予太多的信心。也正是缘于这种意识的觉醒，我完成了实习工作中最主要的一个工作——撰写企业旅游策划案。其实在工商管理专业的学习过程中，我并没有接触过所谓的策划案的撰写，而且在整个大学生生活中我也没有组织过活动、撰写过活动策划。如果说四年的大学生涯并没让我们这群大学生适应这个真实的社会，但是它教给我们一项最重要的适应社会的本领——学习。

首先，我利用一下午的时间先查询了策划案的基本涵义和相关的知识，尤其重点了解了旅游策划案的格式和内容。其次，在初步确定了公司人数等相关事宜之后，我通过咨询和调查，初步把公司旅游的地点的范围确定在\_\_\_\_生态旅游区、\_\_\_\_

度假村和\_\_\_\_三个景点。再次，在前两步工作完成的基础上，我把策划书的格式固定，主要包括出游背景、时间、地点、人物、形式、目标、交通工具、交通路线、行程安排、活动预算、组委会成员、组委会安排、备选方案和注意事项十四部分组成。

同时利用将近一天的时间完成了镜湖生态旅游区旅游策划案和两个备选方案——\_\_\_\_度假村旅游策划案和\_\_\_\_旅游策划案。最后，在公司周一的例会上，我的策划案由\_\_老师上交给经理审查，最终被经理采纳。虽然最终定稿的策划案又经过\_\_老师的亲自修改，但是这从一定意义上而言我的工作也得到了肯定，也进一步说明学习是我们探索社会、立足于社会的有效工具！

在完成了公司旅游策划案的撰写之后，我迎来了又一主要的工作——为\_\_\_\_市开办的“\_\_\_\_企业节”上的\_\_\_\_公司展做准备。起初的几天，我协助\_\_老师将展览会上所需的各种传单制作、打印出来，其中包括四类传单：公司简介的传单、公司产品简介的传单、公司项目情况简介的传单。在完成所有准备工作之后，\_\_月17日下午我们一行7人来到“\_\_\_\_企业节”举办的场所，开始布置公司所在的展览棚，完成了悬挂广告布、悬挂横幅等一系列工作。\_\_月18日也是\_\_\_\_企业节开幕的第一天，上午我陪着\_\_经理买了展览会上所需的制服、桌子、垃圾筐等物品。

下午乃至以后的几天中，我在展览会上的主要工作都是发传单。因为\_\_\_\_公司产品特殊性，所以发传单时也要针对不同的人群发不同类型的传单——对那些潜在的交易者要发彩印的传单，对那些只是抱着了解公司概况的人一般要发普通印制的传单。这也无形之间给发传单的工作增加了挑战性。因为潜在交易相对人和普通人群的划分标准着实很难确定，后来我们采取了一个办法，对外面的人群最初发放普通打印的传单，而后再对那些对传单内容感兴趣的人甚至来亲自咨询的人发放彩印的传单。持续了四天的“地方企业节”闭幕后，

我并没有真正得像在学校那样学到高深的理论知识，但是这样一个新鲜的环境中接触这些新鲜的事物给予我的是全新的体验——一种对社会、对拼搏的体验。

### 三、实习心得

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。

1 企业求生存，应当“以人为本”。\_\_\_\_公司能从一个家庭小作坊发展至今成为一个大型的企业可以说除了靠其精湛的技术、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\_\_\_\_的企业文化，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。

2 在实际的工作中应当积极主动的去赢得认同，被动的等待只是胆怯的一种表现。这是\_\_\_\_公司在起步、发展中显现出的一种信仰。\_\_\_\_公司起初主打\_\_\_\_这一产品，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\_\_\_\_领域内获得了大家的认同。就今年新研发的\_\_\_\_新设备而言，起初从政府领导人到生产厂家都在怀疑该产品的可靠性(因为我们当地的该类加工设备都是进口的)，但是最终产品成功运作也使得\_\_\_\_公司赢得了大家的认同。这种信仰也使我的思想有了转变，至少告诉我在以后的学习、工作中不能坐等成功、不能被动的让大家来发掘我的能力，而应当积极主动地让大家来认可、信任我。

3 永远不要因为自己所处的环境而怨天尤人，不要让眼前的逆境打败自己。通过走访\_\_\_\_工地，我体验到了工地环境的

艰难，但是我发现这里的员工并没有因为这里的艰苦而退缩，你可以说他们是被生活所迫，但是我不能苟同。他们可以利用三天的时间在光秃秃的荒滩上盖起工舍、食堂和办公处所，想方设法的改善自己的环境，在他们的身上我看到的更多地是“与天斗其乐无穷”的精神的体现。确实，当我们这些大学生身处艰难的环境，我们做的往往都是埋怨，怨命运不济、怨时运不佳、怨小人陷害、怨领导不能慧眼识英才，我们缺少的正是这种与困难挑战的精神、缺少正视困难的勇气、缺少逆境而上的斗志。

4 学习管理知识，不能只学习理论知识，应当结合实践，在实践中领会知识。实习工作中，我只是“打杂”的，我并不觉得这是屈才。因为在逐渐的工作中，我发现在学校学的工商管理理论无从施展，理论运作是一套，但决不意味着实际就会按照理论来进行。就像\_\_老师告诉我公司去年高薪聘请了一位经理从事公司的人力资源管理，这位经理有大学的文凭、有人力资源管理专业毕业的专业背景，但是他的那套理论知识难以服众，公司的员工都不听从他的指挥。最终这位经理自动辞职了。其实这不只是那位经理的悲哀，也是我们所有大学生的警示——想立足社会、想学有所用，就要在实践中学习，在社会中汲取养料补充自己的理论知识。

体验实习，我确实真切感受到了生活。实习中我做的并不出色，对企业管理我的认识也仅仅停留在表面，更多地时候只是在“看”和“听”，虽然也积极主动地去写策划案，但是仍未能领会其精髓。但是不可否认的是通过实习我有了很多的收获。首先我对日常管理工作有了一些感性和理性认识；其次，在以后的学习中我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；最后，很多人在批判得当代大学生的时候总说刚毕业的大学生总觉得自己可以有大作为，但是通过这次实习我也明白了我应当首先适应社会，接着要“有所为”，最后才可能“有所大为”。

## 企业管理专业实训报告篇二

本站发布企业工商管理专业实习报告，更多企业工商管理专业实习报告相关信息请访问本站实习报告频道。

经过五天的实习使我懂得了很多，也使我生活充实了很多。通过这次实习，有一次刷新了我人生中的目标!我学的是工商企业管理专业，以前我选择这个专业，我认为可以轻松的实现我的愿望。但是我错了，经过实习我发现我真的差得很远!

古人有云：“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。自从走进了大学，距离工作就不远了，学校为了拓展我们学生自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高我们的能力，以便在以后毕业后能真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，在学习管理专业知识过程中，组织我们进行认识实习。认识实习是教学与生产实际相结合的重要实践性教学环节。它不仅让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的经验知识，还使我们开阔了视野，增长了见识，了解一个企业是怎样进行工作的，怎样进行生产的。为我们以后更好把所学的知识运用到实际工作中打下坚实的基础。在认识实习过程中，学校也以培养学生观察问题、解决问题和向生产实际学习的能力和 method 为目标。

第一天，我和几个朋友去校内的几个超市进行了调查。在调查的过程中我们总结了以下几点：

1. 要选择好地理位置
2. 取一个好的店名
3. 超市的战略性管理的方案
4. 商品的销售与信息的管理

5. 顾客服务与价值管理
6. 员工的管理与制胜的策略
7. 员工管理制胜的策略

调查结束后我感觉开一家超市还真不是一件容易的事，除了调查的结果我还总结了一些我自己的看法。例如我认为开一家店要认清自己所面对的消费者的种类，就像学校的超市一样，他们面对的是90%的大学生。然而大学生的特点就是：处在 学习阶段没有经济收入。所以在校内的超市最重要的是讲究，经济、实惠、种类齐全、等适合大学生特色的超市。如果是一家名贵超市专卖稀有物品的并且价格昂贵的。我想他在大学的校园里是生存不下去的!如果我开一家超市的话，恐怕困难还挺多的!所以我还要继续努力!

第二天老师带领我们乘车去了金士百啤酒有限公司。在解说员的带领下，我在了解金士百。据说钟天地之灵气的仙马泉，是金士百啤酒集团公司的取水地。仙马泉天然矿泉水天然纯净、品质优良、无污染，是酿制啤酒的绝好佳品。甘甜的泉水，经过金士百人的精心酿造，便有了现在包括d牌、金士百、顺牌、甲天泉、凯宾等五个品牌，三十余个系列清爽可口，享誉东北、华北的优质啤酒。公司拥有自己的麦芽生产车间，生产的麦芽质量稳定，可满足绝大部分生产需要，保证了啤酒口味的恒定。

牌产品称号;于2000初被中国食品工业协会授予“国家质量达标产品”和“国家质量信誉品牌”的称号，并在2000年“3.15明明白白消费”活动中获得“消费者信得过产品”称号。使企业的知名度和美誉度有了很大提高，并使产品在强手如林的市场竞争中占有一席之地。2007年，金士百啤酒通过中国绿色食品发展中心的绿色食品认证，成为吉林省首家通过绿色食品认证的啤酒，从而实现了啤酒质量及产品档次的全面升级，保持了纯生啤酒的技术在行业中的地位。金

士百绿色啤酒，选用优质达到绿色食品标准的原辅材料：

麦芽——选用来自阳光充沛、空气洁净的加拿大腹地出产的优质大麦精致而成的绿色麦芽。

大米——选用绿色基地出产的绿a级大米。

酒花——选用绿色基地出产的绿a级酒花。

水源——采用优质、纯净的仙马泉水。

几天的实习生活虽然短暂，可是有了老师的帮助，我们得以深入到啤酒生产的各个环节中，从而学到了很多书本上没有的东西。让我们抽象的知识，在现代化流水线生产中得到了更充分的体会。更加加深了对我国传统酿造技术到现代生产工艺革新的了解。另外，我还从啤酒厂的发展史中大体了解了我国国有企业的发展道路和未来发展前景，这为我们日后投身职场，更快的适应企业文化有很大的帮助。

第三天我们去了烟草专卖局那里的高科技和极少的人数使我震惊。那里的一切我感觉我都追不上国家的发展的步伐，要不是有人和我解释我真的不明白很多。但是使我能通过这次的参观实习使我明白人员的配备和货物的有效运输是很重要的！短短的时间里我能知道这么多的知，在内心里感到很高兴，这意味着我又能进一步接触社会！

第四天在老师的带领下，我们参观了学校内的工厂，在哪里跟着老师的介绍我们了解了很多自动化机械。我们所接触到的那些操作技能，也不仅仅是通过几项工种所要求我们锻炼的几种能力，更多的则需要我们每个人在实习结束后根据自己的情况去感悟，去反思，勤时自勉，有所收获，使这次次实习达到了他的真正目的。我们知道制作是一门实践性的技术基础课，是高等院校工科学学生学习机械制造的基本工艺方法和技术，完成工程基本训练的重要必修课。它不仅可以让



我们获得了机械制造的基础知识,了解了机械制造的一般操作,提高了自己的操作技能和动手能力,而且加强了理论联系实际的锻炼,提高了工程实践能力,培养了工程素质。对我们来说,机加实习是一次很好的学习、锻炼的机会,甚至是我们生活态度的教育的一次机会!

第五天我们参观调查了学校的食堂,一开始,我认为去食堂实践只是去取乐一下,没想到竟是受益匪浅。食堂被管理的井井有条比如:用具实行“四过关”:一洗、二刷、三冲、四消毒。环境卫生采取“四定”办法:定人、定物、定时间、定质量,划片分工,包干负责。个人卫生做到“四勤”:勤洗手、剪指甲;勤洗澡、理发;勤洗衣服;勤换工作服。定时做好餐具消毒工作,防止交叉污染;食品实行“五隔离”,即主食与副食、生与熟、成品与半成品,食品与杂食,食品与鼠药、农药隔离,不得混放;生、熟食刀案及冷荤配餐用具必须分开专用,并有明显标志。置食品的橱柜、货架应当保持清洁,无霉斑、鼠迹、苍蝇、蟑螂;仓库应当通风良好。禁止存放有毒、有害物品及个人生活用品。食品应当分类、分架、隔墙、离地存放,并定期检查、处理变质或超过保质期的食品。食品原料在使用前必须洗净,蔬菜应当与肉类、水产品类分池清洗,禽蛋在使用前应当进行清洗,必要时进行消毒处理。原料、半成品、成品的刀、墩、板、桶、盆、筐、抹布以及其他工具、容器必须标志明显,并做到分开使用,定位存放,用后洗净,保持清洁。冲洗操作间灶具和地面,认真擦拭餐厅地面和桌椅,每星期集中大扫除一次,重点为操作间墙壁、天花板、灶台、案板、饭台、厨柜、餐具、容器清洁,用具摆放有序,防尘、防蝇、防鼠设施齐全,食堂内无鼠、无蝇,无污染、无杂物及餐厅地面、门窗、玻璃以及周边环境卫生。对食品从业人员的教育,经常进行营养、卫生、职业道德和法治纪律教育,努力提高从业人员的业务水平,树立爱岗敬业精神。学校相关领导要经常检查饭菜质量,抓好卫生制度落实,保证学生就餐。严禁闲杂、生人进入食堂。学校每天都要对食堂管理、环境卫生、个人卫生、后勤服务等工作进行全面督导检查,总结经验,查找不足,改进

工作。统一使用一卡通。如发现食物中毒事故，及时上报校、医院采取积极措施。这都是管理好食堂的必备条件。我想正因为有这些规章制度，才有这么合格的食堂！

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。

## 企业管理专业实训报告篇三

在工商企业管理专业的学习和应考过程中，应本着先打基础，然后拓展专业知识宽度的原则安排学习和考试的先后顺序，关于下面是本站小编精心整理的工商企业管理专业实习报告范文，希望对大家有所帮助。

### 实习前言

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，并逐步形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。不过这所有一切的感触和认识，都仅仅停留在理论认识的表面上，如果要从实际生活中探寻真理，把握规律，就不可避免的要从实践中获得经验，掌握一些基于理论又高于理论的实践应用，使自己的知识更上一层楼。所以今年的三月一日开始，我就开始了在闽侯县晓峰工艺品厂的实习经历。回顾实习生活，感触是很深的，收获是丰硕的。

## 二、实习相关

本站工艺品厂地处福建闽侯县，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

我所实习的闽侯县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，创建于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，年生产能力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%。晓峰工艺品厂下设两个分厂，多家代理商遍布全国各地。

仿真装饰品是我厂多年来生产经营的项目，其生产规模和市场占有率高于同行业平均水平，产品远销欧、美、东南亚等几十多个国家和地区，且形势喜人。市场前景大好。

工艺品厂自创建之日起，就本着“以质量求生存，以特色求发展”的原则和“以人为本”的管理策略，把客户的满意度与成功作为度量我们工作的一把重要标尺，靠高超的专业技术，过硬的产品质量，连续多年被市授予“先进私营企业”、“重合同守信誉企业”□20xx年获得“iso9001□20xx质量体系证书”。为继续宏扬民族文化，振兴民族经济，满足世界人民创造美好生活环境的良好愿望，晓峰人将矢志不渝，继续加大产品开发力度，赢得消费者信赖和广阔美好的市场前景。

## 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。”一个公司所应该具备的部门都有，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知道，所感觉到的。企业的核心价值观是负责，总结起来就是：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。虽然管理者可能不知道6s到底是什么，也不知道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。但是可以确定的是，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。

6s管理源于日本的5s管理□5s即整理、整顿、清扫、清洁和素

养。是源于车间生产现场的一种基本管理技术。中国企业根据实际需要，增加了第六个s——安全。为了应对日益激烈的竞争环境，企业对现场管理的要求在不断提高。

台州开元大酒店是开元旅业集团跨地区连锁发展的第七家酒店，酒店地处台州经济开发区中心，位于台州市东环大道458号，毗邻台州市政府，距离黄岩机场10公里，距离甬台温高速公路黄岩出口20公里，交通便利，年5月，台州开元大酒店建成并开始试营业，酒店占地24亩，建筑面积4万余平方米，楼高9层，共拥有各类豪华客房372套，大小餐厅7个，可容纳1000余人同时就餐，康体娱乐设施齐全，包括大剧场，ktv包厢，棋牌室，健身房，桑拿中心等数十个娱乐项目，拥有不同规模的会议室11个，多功能配备八声道同声传译，酒店目前为台州市档次最高，规模最大，设施最齐全的旅游涉外饭店之一，酒店所在地区集江、海、山于一体，无论商务会议，旅游观光，休闲度假均能令宾客倍感尊荣与舒适。

酒店管理实行部经理负责制，酒店总经理对酒店整体的经营管理活动统一领导，全面负责，酒店的重大方针，政策由总经理提交店务会议讨论决定，报集团公司批准后实施，酒店设总经理，副总经理以及各部门经理，经理助理，领班组成酒店的管理层，酒店下设10个部门，分别为人力资源部，财务部，安全部，工程部，客房部，前厅部，康乐部，餐饮部，公关部，销售部。台州开元大酒店在开元旅业集团的间接领导下，本着以服务为基础，以人为本为宗旨，以品牌为核心，以连锁为模式，以市场为先导，以学习为动力，以绿色为形象，以文化为风骨的经营观念，依托集团公司的综合管理和投资平台，以饭店业为主导产业，塑造强势品牌，实施连锁化经营，积极发展房地产业，形成具有竞争力的房地产业特色，导入导入和孵化相关产业，强化产业结合优势构建产业联动发展体系，力争在未来5年内，构建高效运行的综合管理和投融资平台，拥有15家以上的饭店的国内一流的饭店管理公司和省内最具特色和长性的房地产公司，形成总销售收入超过20亿的全国性企业集团。

台州开元大酒店在开元旅业集团的间接领导下,本着以服务为基础,以人为本为宗旨,以品牌为核心,以连锁为模式,以市场为先导,以学习为动力,以绿色为形象,以文化为风骨的经营观念,依托集团公司的综合管理和投资平台,以饭店业为主导产业,塑造强势品牌,实施连锁化经营,积极发展房地产业,形成具有竞争力的房地产业特色,导入导入和孵化相关产业,强化产业结合优势构建产业联动发展体系,力争在未来5年内,构建高效运行的综合管理和投融资平台,拥有15家以上的饭店的国内一流的饭店管理公司和省内最具特色和长性的房地产公司,形成总销售收入超过20亿的全国性企业集团.

改革开放以来,深圳,珠海等经济开发以及浙江等沿海省份经济得到迅速发展,人均收入一直在全国遥遥领先的广东省xx,xx年两年来连续被浙江省所赶超,浙江经济发展为国人所瞩目,甚至有报道称,漫步温州市区街头,每5分钟你可以见到一部奔驰或宝马通过,台州市位于浙江省沿海中部,北接宁波,绍兴,西南连温州,西邻金华,丽水,东南濒东海,交通便利发达,为浙江省少数几个经济最发达的地区之一.台州开元酒店就座落在台州经济新开发区,这里四周高楼,别墅林立,厂房星罗棋布,道路四通八达.不管是从经济上考虑,还是从地理位置上考察,在此建设经营大型星级酒店都不失为良好的选择,这里的餐饮业较内地更为发达,与内地城市相比,其客源不仅来自世界各地的商人,旅游观光者,而且其本地的客人也占了相当大的比例,这与其当地人民的生活收入水平是密切相关的,当地处处甚至各家各户都办有加工厂,大到几百人,小到三五人,即使是普通农民,也可以出售田地使用权于投资者而收入菲薄,像这样的本地客户几乎都是常客,有的甚至携带全家长住酒店.这种优势是内地城市的酒店无可比拟的.

绿崇尚自然,保护环境,已经越来越受到人们的关注.而随着我国对环保工作的重视,绿色饭店上,能使管理水准有了一个新的提高,经营理念有了质的飞跃,同时提高酒店的公众形象和知名度,标志着饭店的档次和品位.

## 1 实习目的

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。

## 2 实习时间

20xx.3.3——20xx.5.11

## 3 实习单位

福州a贸易有限公司

## 4 实习内容

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，办理进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。

#### 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。

#### 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。

我们公司为了建立质量管理体系，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。直到今天，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，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。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，我相信我的能力是足够的，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each and every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 管理建议书

### 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，而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。

# 企业管理专业实训报告篇四

实习目的：

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，积极探求日常管理工作的本质与规律。

实习单位：

xx三鹿乳品有限公司

自3月1日起，我在石家庄三鹿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个合格的社会人打下了坚实的基础。现在我就对这个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：石家庄三鹿乳品有限公司是三鹿集团的核心企业之一，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。石家庄三鹿乳品有限公司成立于20xx年4月，由三鹿集团股份公司、石家庄市君乐宝乳品有限公司、石家庄红旗乳品厂共同投资组建，是石家庄三鹿集团股份公司所属企业之一，目前拥有石家庄三鹿乳品有限公司、石家庄三鹿乐时乳品有限公司、石家庄天缘乳业有限公司、徐州三鹿乳业有限公司等多家加工厂。三鹿乳品公司是集乳品产销、科研开发、奶源建设、品牌经营为一体的成长型乳品公司。三鹿乳品公司荣获“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。

石家庄三鹿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。三鹿

乳品公司主要产品有三鹿“君乐宝”袋装系列酸牛奶、活性乳、三鹿“联杯”酸牛奶、三鹿新鲜壶酸牛奶、三鹿“乐时”活性乳酸菌饮料等系列乳品，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，经过一年多的推广，三鹿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。

石家庄三鹿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。

石家庄三鹿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is014001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的带领下，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，这是一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：配送的路线一定要实现规划，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，虚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：

(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够重视，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。

在实习期即将告一段落的时候，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，也存有些许遗憾。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。

最后衷心感谢石家庄三鹿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。

文档为doc格式

## 企业管理专业实训报告篇五

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。我在xx公司进行实习。

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、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：

## 一、公司概况

在通过一个简单而严肃的面试后我来到了xx公司实习。xx公司规模并不大，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。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。

## 二、实习过程

今天是实习的第一天，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。毕竟没有工作经验。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。

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。

### 三、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。直到今天，第一步xx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xx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。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”。

#### 四、实习总结

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，你们是我实习中的收获。