

工商管理实习工作报告文本(精选9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。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

工商管理实习工作报告文本篇一

1. 巩固、联系、充实、加深、扩大所学知识的基础理论和专业知识。
2. 提高运用所学知识，解决实际问题的能力。
3. 敢于创新，并能正确地将独创精神与科学态度相结合。
4. 初步掌握商业管理的工作流程和方法。
5. 养成严肃认真，热情对待工作的态度。

二、实习时间

20xx年x月x日至20xx年x月x日

三、实习地点

xx市xx区路段

四、实习内容

我的实习地点和类容是xx有限公司的一个家具商场做现场管理。每天的工作类容就是负责商场的正常运营。是商场有一个良好的经营环境和购物环境，这就是我们工作的主要目的。

来到红湾有很多的同事，他们都很专业，也很敬业。跟着他们学习感觉自己进步了不少。首先是一个对工作环境的了解和熟悉的过程。同事们说“不要让环境了解自己，一定要主动去了解自己工作的环境，这样才会跟好的适应工作。”于是我便跟着同事们一起去商户那里了解他们的一些情况。如经营状况如何啊、他们有什么样的想法和对商场好的建议啊，等等都是我们现场管理的一个重要环节。它使我们能够第一时间掌握到一个市场的需求和供给情况，也能够看到我们自己的下一步工作该朝一个怎样的方向发展。

我感觉这是很重要的。在这里我知道了，一个建材市场的需求和供给是与当地的房地产紧密结合的，当市场上面的房地产不景气的时候必然导致我们的家具市场低迷、不景气，而房地产行业又与国家的政策有很大的关联。当国家出台各种各样的房地产调控政策的时候，我们的家具行业必然跟着房地产一起进入一个低迷的阶段。但我相信只要在一个行业做，就回去关心与他有关的一切。包括行业近况，国家很地方政策。

好比今年的政府的工作报告中提出的中国将要建设20xx万套保障房，这既是对房地长行业的一个扶持，同时对家具行业也有很大的帮助。还有深圳去年就有已经有了30多家上了规模的家具商场和销售市场，而今年上半年深圳有多出了几家家具商场，这既说明了这个行业很火热，有利润可以赚，但同时又有一个很严重的问题在考虑着大家，那就是本来一个市场只需要那么大的供给量，而现在又多出来了这么多的供求，就会产生这样一种情况，那就是供求过剩。或者通俗一点说是一个蛋糕本来2个人吃够了，但是又来了一个人，现在3个人分吃一个蛋糕肯定大家都没有办法吃够。所以说在实习期间感觉了解这些东西，真的很重要。

在一个就是与人打交道。不管什么东西都可以从书本上面学到，但是惟独与人打交道是不能够从书本上面学到的。在这段实习期间，我们要和商户打成一片，还要处理各种各样的

客户投诉。我们既要让商户认为我们是站在他们的立场考虑问题，同时又要让顾客感觉到我们是在帮助他们说话。这样我们的管理工作才能够顺利开展。在实习期间我就遇到并处理过多起客户投诉的事情。有的顾客投诉商品的质量问题，有的投诉商户的服务态度问题，最难处理的就是顾客买了东西之后要求退货的情形。

在实习期间还让我明白了专业知识的重要性。像这种服务性值得工作，首先得清楚我们自己的行业行规，还有一些其他的专业知识。在这里我就学到了很多其他的专业知识。像物业管理的的一些知识、消费者权益的一些法律法规，一些经营方面专业知识技巧，还有商业活动的策划和组织，商场的品质管理和品牌推广等都是很重要的，必须掌握的知识。真的是“学海无涯”。

五、实习总结

首先感谢xx有限公司为自己的这次岗位实习提供了一个学习的机会。

在这次实习中，给我收获最大的是我觉得很多工作需要我去摸索和探讨，要不怕吃苦，勇于激流勇进，有的工作虽然单挑又重复，但这是磨练意志最有效的方法，我告诫自己要认真完成，对每项工作都要他看成是公司对自己的一次考核，做到每一件事的过程中遇到困难，一定要争取不抛弃，不放弃，坚持“战斗”，只要希望还在，胜利一定属于我们。

作为学生，我们更多的是课本的知识的理解，理论的优势是我们的特色，但是怎样将理论结合实际却是摆在我们面前的难题。

作为应届毕业生，在毕业前的这次专业实习，无疑是给了我们对于工商企业管理专业的清晰认识，这也是做为工商企业管理专业的学生的最大感悟。当然实习中还有着更多的感触，

包括学习，生活，工作各个方面。

就学习而言，专业实习它更偏重于应用，更加细致，要求也更加严格。作为应届毕业生的我们要想适合自己的工作，在实际中实现自己的理想，必需不断的增加自己的能力，做事情更加专注。

就生活而言，专业学习展示给我们看各个不同的行业的人们的生活，不同行业的人们将自己的行业融入自己的生活，这样大的人群的生活展示给我们未来的生活远景，选择什么样的生活也是我们现在的最重要的抉择。一旦下定决心，也就要开始为自己的生活做准备，胜利是属于有准备的人的。现在的我就要为自己的生活做准备，不断的充实自己。

就工作而言，无疑的本次的现场专业实习，展示给我们了多种职业，而作为应届毕业生，择业的选择是大多数人所面对的问题。就我们工商管理专业而言，面试时常遇见的问题就是“工商管理专业是干什么的？”或许大多数的学生跟我一样对工商管理专业并没有清晰的概念，所以也不能很好的回答这样的问题。不管怎样，勤劳的人是让人钦敬的，但所接触的朋友说“多年的工作让我清楚这个社会的运转不是控制在辛勤劳动的人手上，而是那一班根深蒂固的政治家、资本家手中...工作中的认真负责不是为了讨好表现，而是为了要冶炼自己的品性，是在为自己，不是为老板”。

上面的认识都是正面的，也是自己受益的主要部分，但就个人而言，本次的现场专业实习更多的是让自己认识到自己的不足。作为一个即将毕业的应届生，通过此次的实习，更多的是对大学三年的回顾和反省。进入了社会，和学校的感觉是完全不一样的。只有在刚进入公司的一个月里，大家还把你当作新人，时间久了公司的领导就把你与其它同事相比较；当你开始跑客户时，客户把你与做了很多年的销售相比较，没人把再把你当新人看待，而你把你当作一个正式的有能力的人使用。

看着那些员工忙忙碌碌的来来去去，坚定的态度是那么一点一滴在铸就起来，一个被人认可的人首先一定是一个认真负责的人，一个认真负责的人无论到哪里都可以站得正。相对于经验和技巧而言，这些都是可以积累的，可以日久能熟的，但是否能有正确的态度却是因人而异的，有的人永远让人感觉畏锁。我从来没有把现在的工作当作实习，我就是认定我是在工作，而不是来学习东西的。我是为工作而学习，学习是为了把工作做得更好。

总的来说，我们这一次实习是比较成功的，大家都能学习到了很多在校园、在课堂上、课本上学不到的东西，也了解很多和懂得了做人的道理，特别是体会到生活中的艰辛和找工作的不容易。

感谢这次实习，感谢这次实习的教师，感谢为我们争取了这实习机会的领导。这次实习，一定会令我的人生走向新一页！

工商管理实习工作报告文本篇二

实习，顾名思义，在实习中学习。在经过一段时间的学习之后，或者说当学习告一段落的时候，我们需要了解自己的所学需要或应当如何应用在实习中。因为任何知识源于实习，归于实习。所以要付诸实习来检验所学。本文是本站小编为大家提供的实习报告范文，一起来本站。

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。

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方面取得了新进展。

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，达到闭环管理。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。

工商管理实习工作报告文本篇三

实习的目的在于通过实习使学生获得各专业的感性知识，理论联系实际，扩大知识面;使得学生较为全面地了解企业管理，学习企业成功的管理经验;培养学生将理论联系实际，深入接触工商管理实际工作，运用工商管理专业知识分析和

解决现实中的工商管理问题;加深对社会和工作的认识,端正工作态度,学习工作方法,锻炼管理技能,为今后顺利踏上工作岗位打下基础;并且尝试探讨工商管理管理前沿问题,初定毕业论文选题兴趣。

2. 实习经历

实习期间,我和其他七位同学安排到公司的培训教育部工作。我们的工作的主要内容在部门经理助理的带领下,策划并举行“xx首届大学生创业大赛总决赛”以及其他相关活动以及会议。我们8个人组成一个团队,共同负责这个项目,根据公司的要求,我们尽职尽责不辞辛苦努力把各项工作做好。

实习的第一天,我们在了解了这次大赛的一些主要事宜之后就共同起草了项目总的策划书以及活动的详细分工。很早就确定了团队了每个人的工作以及权责,我和人力资源管理的一位同学成了搭档,专门负责这次大赛的物料准备,会场布置以及宣传事宜,包括联络设计公司、物资供应商,数据处理,向上级汇报工作,跟踪设计人员进程等分工。

在工作过程中,我不单要跟公司的各个部门打交道,而且还要以公司员工的身份对外联系。在跟公司的不同部门接触过程中,大体清楚了不同部门不同的工作性质和范畴,也学到了课堂之外的一些交流的知识和技能。在对外联系的过程中,更让我领会到作为一个公司管理专业的实习生体会到工作经验的重要性和必要性,同时也使我初步掌握了谈业务的一些基本技巧,丰富了我的专业知识。

在我们8个人的团队小组同心协力,互相帮助,并且在公司员工的指导下,我们很好的完成了大赛的前期的准备工作。接下来真正考验我们的是为其三天的大赛活动,这三天的工作对我来说是整个实习期间最为重要的,也是最能体现一个人的综合素质的所在。由于人手不足,我在确保原先的负责的工作上没有差错顺利进行的前提下,被安排了更多的临时性

的工作。包括大赛的饮用水的申请配送，大赛专用的交换机的租用，大赛纪念品的制作等等。尽管不容易，也很繁琐，但是 我都不辞辛苦不怕累按要求很好的完成了任务。

虽然我们整个团队尽心尽力，认真负责，努力按要求去工作，但在这么重要的时刻还是出现了不少的纰漏以及产生了不可避免的人为错误。比如说，我和 搭档负责的大赛场地用的大型巨幅铁架幕布出现了严重的错别字，把xx公司的“x”字设计成了“x”□此“x”非彼“x”□这是一个几乎不可原谅的错误。

尽管设计公司也有责任，但是最重要最主要的还是我们作为负责人在审核的时候不够认真仔细所致，虽然后来经过多方的努力和部分昼夜的赶工重新设计了幕布，但是因此而给公司带来的资金的损失是无法补回来的。如果，在错误发生之前，我能够和搭档一起前往制作公司共同审核，或者能经过多重审核，就不会也不应该出现这样的错误。

总的来说，这次大赛还是取得了相当的成功，从公司领导到参赛师生的反馈的信息来看，尽管我们在工作的过程中出现了一些问题，但是在纵观来看我们都是非常出色的完成了工作。如果从公司员工的角度来看，用他们的话说就是软件公司的首届大学生创业大赛取得了完满的成功。这是对我们工作的肯定，作为个人的首次实习就能参与这么大型的活动，是我的幸运，也将定会成为我日后工作的重要经历。

3. 主要收获：

经历这次实习，我对xx公司也有了新的认识 and 了解。根据我在实习过程中所经历，所知道的，我觉得公司可能存在以下的一些问题。

首先，公司对高校培训教育合作不够重视。从这次大赛的用人以及重视程度可见一斑。其次，公司的团队协作方面还有待加强，由于是培训教育事业部负责这次大赛的，在需要其

他部门合作的情况下，在我们接触到的部门当中有一部分是未能提供我们所需要的协作的。

对于这两个问题，看似不明显也没有严重妨碍公司的业绩，但是从中可以看出一间企业的内部管理以及企业的文化以及在细节上的重视程度。不妨从竞争对手用友的一些情况来看，比较两者，就会有所发现。在高校业务这方面是落在用友之后的，为了解决这些问题，我尝试提出几点个人的建议。

首先□xx公司在以后的高校活动这方面要给予足够的重视，特别是像这次大赛活动的一些大型活动，要将其提升到公司的年内的重要市场活动之一，无论是在技术上，还是在资金上都应该提供更强有力的支持，而且要学会创新，不要跟着竞争对手的步伐走，要有所创新，走在对手之前，先发制人，使高校业务成为公司的业绩的一个重要指标。

其次，公司必须建立起强大的企业文化，协调公司各部门之间的合作。只有建立起适合本企业特点的企业文化，从文化的高度和层面来突出企业价值观，以此规范员工的服务水平、服务态度和服务意识。这样才能促进企业的正常运行、高速发展。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”初读此句时，我并没有特别的感觉。然而就在这不长的实习后，我不仅真正明白了它的意义，更深切体会到它的内涵。对我而言，社会和单位才是最好的大学，我发现自己在课本上学到的理论知识如果不与公司工作实践相结合就显得太有限，太浅薄。在公司里每一个人都是我的老师，我要学习的实在太多太多，不仅是专业技能，还有职业精神和社会经验。

回想当初刚要实习的时候，我抱着终于可以告别学生的单调生活，进入自己梦寐以求的充满活力的社会大舞台的心情，进入xx公司实习，在这不到一个月实习里发现自己学到的东西始终是不够，这也让我深刻地认识到学生的本职是学习而

不是上课，从课堂到企业，学习是用无止境的，从这个角度说，我愿意永远当一个学生。

这次实习的时间虽然很短，可我学到的却是我一个学期在学校难以了解的，我认识到了自身的不足，很多地方还有待加强改进，例如有时会在细小的工作点上缺乏注意，导致与期望不大相符的行动结果等一些问题，这些都促使我认真思考以及深刻的反省，认识不足，然后敦促自己努力改正，不断完善自我。

工商管理实习工作报告文本篇四

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x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：

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

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。

工商管理实习工作报告文本篇五

- 1、深入地了解企业的运营环境，并且将学到的知识应用于实际工作中；
- 2、在实践中掌握自己的不足，测试自己的能力，进而更好地提高自我；
- 3、结合理论与实际，更好的完成毕业论文。

二、实习岗位

材料保管员

三、xx公司背景

位于柴达木盆地西北缘，被、所环抱。勘探从1954年开始，截止20xx年底，累计发现地面构造140个，找到不同圈闭、多种储集类型油气田22个，其中油田16个，气田6个。

四、实习过程

20xx年2，3月，我在物资装备公进行了为期两个月的实习。物资装备公司主要负责油田上物资的发放与转运。主要分以下部门：材料部，司机部，验收部，采购部，财务部等。而我被分到材料部做材料保管员。

材料部有13个库房，每个库房负责的材料有所不同。如一号库房负责汽车上的零件，例如螺丝，轮胎等；二号库房就负责日常办公用品，例如桌子，拖把等。每个库房分工很详细，并且有专门的记录簿。作为材料保管员也分成3个小组，每组4到5个人，设有专门的组长负责各组的日常工作。

上班的第一天，单位分了个李阿姨作为我的师傅。李师傅先带我在单位熟识了一下单位的环境，然后给了我两本小册子：一本是岗位责任制，一本是材料介绍，主要是材料的分类，用途，特点的介绍。

我和李师傅还有一个30出头的阿姨负责五号库房和六号库房，这两个库房的负责节假日的发放品，正逢春节之际，开始的几天时间我们负责库房的材料入库，我们先要查看购料单上的物品数量，然后进行确认，确认无误后签字盖章，最后分类入库。2月十几号的时候就开始物品的发放了，发放的物品主要是食物油，大米，面粉，成箱的苹果等节日的慰问品。如果有人来领东西，现在花名册和领料单上找到他的名字，然后让其签字，确认无误后根据规定发放相应的物资。两个月的时间都很充实，听李师傅说其他组的成员周末都要上班，因为井上的单位需要材料的时候司机岗的师傅们就无固定上班的时间，周末都可能会出车，所以材料库不能没有人。

虽然上班的时间并不是很长，但凭自己对单位的认识和从李师傅的聊天中我可以看出这里的职工都很热爱他们的岗位，而且企业对他们激励也很看重。

五、企业的有效激励

4、了解员工需求，实施个性化激励。在管理实践中，企业对职工中的个人实施有效的激励，首先是对人的认识为基础。了解其动机和需求。对于不同的员工企业具体分析，采取不同的激励方法，有针对性地进行激励。例如，年轻的员工比较重视拥有自主权及创新的工作环境，中年员工比较重视工作与生活的平衡及事业发展的机会，年龄较大的员工则比较重视工作的稳定性。女性员工相对而言对报酬更为看重，而男性员工则更注重企业和自身的发展。因此，企业在制定激励机制时考虑到企业的特点和员工的个体差异，例如对于新员工企业将其派往一线工作，环境比较艰苦，并为其安排住处，一般都是年纪轻的住在一起；对于上了年纪的员工，企业考虑到其身体状况，基本都派往二线做些稳定的工作。而女性员工都会安排些较轻松的活。根据不同的员工，实施不同的激励措施。

六、感悟与总结

两个月的实习生涯很快就结束了，实习的生活很短暂，但在这短暂的时间里我学到的知识却是不可量化的。首先是与李师傅建立了很好的师徒关系，这为我的实习生活增添了不少色彩；其次是巩固了所学的知识，虽然实习中并没有实际运用到大学里学到的知识，但通过自己的总结，发现理论与实际是密不可分的；最后，也是最重要的是我积累了人生的经验，这是很重要的一课，让我了解了国企的基本运营状况，为以后的工作奠定了坚实的基础。

工商管理实习工作报告文本篇六

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。

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。

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”。

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。

工商管理实习工作报告文本篇七

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。

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。

xx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。

1、背景

我所实习的xx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

xx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。

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。

今年上半年，我在xx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，使我对日常管理工作有了深层次的感性和理性的认识。

工商管理实习工作报告文本篇八

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：乳品有限公司

自3月1日起，我在x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，受益非浅。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。现在我就对这一个月实习做一个工作小结。

首先介绍一下我的实习单位：乳品有限公司是xx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xx地区最大的发酵乳生产基地。乳品有限公司成立于20xx年4月，由xx集团股份公司、x市乳品有限公司、红旗乳品厂共同投资组建，是x集团股份公司所属企业之一，目前拥有乳品有限公司、乐时乳品有限公司、天缘乳业有限公司、x乳业有限公司等多家加工厂。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。乳品公司荣获国家饮品企业环境合格单位、xx省食品工业优秀企业、x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。

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。乳品公司主要产品有袋装系列酸牛奶、活性乳、联杯酸牛奶、新鲜壶酸牛奶、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，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。

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，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。

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营业部的xx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xx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xx品牌的形象降低；

(3)、公司对市场信息反馈不狗重视，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，也存有些须遗憾。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结合。

最后衷心感谢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。

工商管理实习工作报告文本篇九

实习时间□20xx年6月28日至8月25日

实习地点：教育局电教站

今年7月28日至8月25日，我有幸在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，再签定合同。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。