2023年工商管理实践报告(优质9篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

工商管理实践报告篇一

电大工商管理自我鉴定

调查访问的过程同时也锻炼了自己独立分析问题、解决问题的能力，让自己懂得了要了解一个事件的本质，要通过现象看到更多的信息，必须要全面了解事情的起因经过，当然这也离不开相关单位的配合和指导教师的耐心指导，通过写作调查报告加深了对理论知识的理解，为以后学以致用提供了很好的帮助。由于三峡工程对长江航运的影响，给地处中上游的**铁路分局，提供了一个争取分流水运货物的良好机遇，通过该事件把本地区铁路和水路等运输企业之间的竞争作了具体分析，提出了铁路企业应对市场竞争要从体制和对外服务等多方面改革和完善，才能立足于市场从而有所发展的观点。

2.

电大学习已经结束，虽然我们都是已经走上工作岗位的学生，不能像全日制学生那样全天候在校学习生活。但这种工作－学习－实践－再学习－再实践的学习模式，使我收获匪浅，受益终身。回顾三年的学习历程，感受颇多。

一，思想上高度重视

在这几年的工作中，使我充分认识到之前在高中阶段所学的知识及工作经验，在一定程度上已经不能满足今后的工作需

要，急需补充相关的理论和专业技能知识。参加电大学习后，我在思想上高度重视，认识到通过这次电大的学习，能够学到许多理论知识，将对本人知识更新及提高素质有许多帮助，并且能够学到今后工作所需的理论知识，专业技能和工作经验。不断增强工作办事能力，为比较顺利完成各项工作，创造了良好的条件。为了保证能够安心学习，顺利地完成各门课程，我就提前把要学习期间的事情安排好，确保能够全身心的参加上课阶段的学习。

二，认真学习，严守纪律

三，珍惜机会，受益匪浅

诚然，在校学习期间，有过成功的喜悦，也有留下探索的苦恼与挫折，在这里，老师的博学，讲课的场景，使我终身难忘。同学之间的真诚，那份纯洁真挚仿佛让我一下子回到从前的学生时代。经过三年的学习，使我在短时间内更新了理论知识，自身素质有了很大提高，掌握了多门理论基础知识，学会了基本操作技能等等。

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

工商管理实践报告篇二

尊敬的xx领导：

今年2月开始，我在合肥易勃贸易有限公司综合管理办公室进行实习工作。在实习过程中，我在单位领导的热心指导和同事的大力帮助下，积极参加与日常业务相关的各项工作，并且注意把书本上学到的工商管理理论知识与实际工作相联系，力求在实践中提升自己的能力，升华自己的理论水平。

在实习的日子里，使我对日常行政管理工作有了深层次的感性与理性的认识，让我体会到了作为一个社会人和学生的区别，收获颇多。实习中，我采用了看、问、学等方式，对公司管理工作的开展有了进一步了解。主要实习情况报告如下：不同的职能办公室具有不同的工作及职责范围，作为公司的综合管理办公室，其岗位使命是实施管理推进，协调内外关系，强化品牌宣传，为公司实现长期发展战略与经营管理目标服务的综合性部门，工作范围大，任务也比较繁杂。综合管理工作是办公室的主体工作，领导要做到决策科学化，离不开各个管理人员的协助。综合管理人员处理着大量的日常事务工作，使得领导能集中精力考虑大问题；另外，还能发挥他们了解全面情况，掌握多方面信息的优势，辅助领导决策，提供合理的建议。综合办公室工作头绪多，任务重，必须抓好以下几个方面：

第一，主动做好领导之间、部门之间的协调工作，帮助领导有计划、有步骤、有重点的抓好各项工作，做到忙而不乱。并从过去偏重办文办事，转变到既办文办事，又出谋划策。

第二、开展调查研究，了解基层职工的学习、思想、工作、生活情况，及时向领导反映，并提出合理的建议。对一些急需解决的问题，应及时与有关部门协商解决。

第三、检查督促各种行政法规和本单位的各项决议、制度、

办法、规定的执行，验证决策是否科学合理，是否符合实际。发现问题要及时向领导反映，防止并纠正偏差。

第四、组织起草本单位的工作计划、报告、总结、规划、决议和规章制度，对需上报、下发的文稿进行政策、文字上的把关。

第五、日常工作，如：公司工商执照年审；公司各类上报、外发文件的起草；公司文件、资料的整理、归档工作；组织各类重要文件、合同的会签；办公区日常管理；公司工作人员仪容仪表管理；部门员工考勤管理；年度报刊、杂志订阅，日常管理、上架、入库；公司各类会议的通知，会议决定的督办、反馈等。

因此，综合管理人员要自觉、全面地加强这四个方面的修养，努力把自己造就成为德才兼备，既合格又称职的工作人员，并注重掌握以下原则。

1、要有充分的政策依据和事实依据。办事是要针对现实状况，或是为了解决某个问题，或是指导某项工作。因此，必须以党和国家的政策公司的规章制度和客观事实为依据，坚持实事求是的原则。

2、要有准确性。准确，是对工作质量的要求。综合管理人员的准确是指正确体现政策，正确表达领导意图，正确地办文办事，言行有分寸，文字能达意。它在一定程度上保证领导工作的准确性。其涉及的方面很多，简要地说，就是：办文要准，办事要稳，情况要实，主意要慎。而要做到这些，必须态度认真，作风过细，不能疏忽大意，不能马虎潦草。比如说办理公文，就要保证文件的质量，用词要准确，材料要真实，抄写要认真，校对要仔细，力求每一个环节都不发生差错。否则就会贻误工作，甚至酿成难以弥补的损失。

3、要雷厉风行。这是对工作效率的要求。任何目标的实现，

都离不开两个因素，一是准确，二是时限。其中任何一个失误，都会使事情办不成或办不好。时限就是尽可能缩短周期，减少中间环节。因此办事必须具有很强的时效意识，要迅速行动，不可拖拖拉拉，要制定科学的工作制度，理顺关系，分工明确，充分发挥工作人员的重要性和创造性。要简化办事程序，减少不必要的行文和礼节，消除“文山会海”的现象，提高工作效率。尽可能利用电脑等现代技术改变工作手段，实行办公自动化，例如用电脑传递信息、检索资料、编辑文稿等。

4、严守纪律，保守机密。综合办公室要制发文件，处理文件和管理文件。在各种文件中，大部分具有不同程度的保密性，而且管理人员经常接近领导，看一些重要文件，参加一些重要会议，所以，在公共场合活动时要注意内外有别，把握分寸，对什么应该说什么不应该说要心中有数，切实做好保密工作。短暂的实习转眼而过，回顾实习生活，既有收获的喜悦，也有一些遗憾。通过实习，加深了我对企业管理知识的理解，丰富了我的综合管理知识，使我对工作有了深层次的感性和理性认识。同时，由于时间短暂，感到有一些遗憾。对部门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。通过实习，我对企业综合管理工作的重要性有了更深一步的了解。特别是在新的形势下，综合管理工作人员更要努力学会运用马克思主义基本原则和方法，认真学习钻研党和国家的各项方针政策，充分把握政策的精神实质，及时了解和掌握上级领导不同时期的工作部署和要求，把政策具体落实下去化为实际行动，并强化组织协调能力，专业工作能力，检查指导能力，参谋咨询能力、文字表达能力和熟练使用各种自动化办公设备的技能，努力提高自身素质，成为政治过硬，业务精通的合格管理人员。

以上是我的社会实践报告。不妥之处，请老师指正。

特此报告

[]

工商管理实践报告篇三

工商管理系实习报告]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，20**年工商管理实习总结工商管理实习报告工商管理系实习报告。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";2001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。

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，，在分包合同管理发面存在程序不衔接、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。

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。

工商管理实践报告篇四

社会实践报告是社会实践后需要完成的报告。指有目的、有

组织、有计划地完成社会实践活动的总结报告。以下是为大家整理的关于,欢迎品鉴!

在学校领导及工商管理教研室老师的组织带领下，我们人工商管理专业12级学生进行了为期一周的企业认知实习。
实习地点是湘潭xx超市驻湖南工程学院新校区分店
经过了在超市一周的认知实习，我对万福隆连锁超市的基本情况，包括它的发展历史，企业文化，企业的经营理念与经营方针，企业的发展目标与发展前景等都有了一定的了解与认识。通过这次的实习，我更加了解在工作时的注意事项，及企业的货物管理情况。
实习企业简介
超市的发展现景
湖南xx商贸有限公司是一家专业的便利店连锁企业，公司成立于2015年9月，自从第一家校园超市开业以来，已在湘潭、长沙地区发展了近200间连锁店。公司志立于好邻居、好伙伴的市场定位，为广大市民提供了实惠的商品和优质的服务，获得了良好的社会效益。公司吸纳了一批既有零售专业知识又有实战经验的优秀人才，全心全意为门店服务，为门店争取最大限度的利益，广大加盟者凭借万福龙的品牌优势以及专业的管理团队，取得良好的经济效益。我们的近期目标为□20xx年发展门店达200家□20xx年连锁门店达250家□20xx年门店总数突破300家。未来五年将打造成为三湘大地最大、最专业的连锁便利店品牌。
超市的组织体系
湖南xx商贸有限公司由董事长兼总经理主管，其下有业务中心、发展中心、结算中心和行政中心，其中业务中心包括采购部、市场部、物流部;发展中心包括加盟事业部、督导部、校园事业部和电子商务部;结算中心包括会计部、出纳部和信息部;行政中心则包括人力资源、工程部和针棉部。合计十三个部门。
市场部的职责实现公司市场的开发目标，制订和实施开发市场计划，负责市场开发政策的制订与施行和人员管理，做市

场调研与市场预测，市场工作的监察与评价组织，指导各项工作等。2.人力资源部的职责：人力资源部要站在公司发展的角度，创新工作方法，借鉴国内外成功企业培养人才的方法，培养适合企业发展需要的复合型人才。要制定出切实可行的干部、员工培训方案，做到培训有内容、计划有考核。(1)要做好业务技能培训工作，开展在服务水、设备设施管理和安全工作等方面的培训，通过培训全面提高员工对区域管理范围内的业务技能
(2)是抓好干部队伍的理论学习.重点解决思想上和作风上存在的问题和不足.增强干部队伍学习的自觉性和执行能力.另外.人力资源部要在现有的基础上.利用公司组织干部学习的机会.在方式.内容上做出统筹安排.同时还要借助外脑.聘请专家来授课.进一步拓宽我们的视野.提高研究问题和解决问题的能力.另一方面制订出培养年轻干部和新的用人标准.广泛招纳结构合理.素质优良的优秀人才.培养新生力量.同时还要积极的创造条件.使更多的优秀人才获得深造的机会.打造一支思想过硬.作风优良.技术精湛.一职多能的优秀干部和员工队伍.3.物流部岗位职责深入了解商品价格信息.及时掌握市场动态.为公司大宗物资采购提供决策依据。建立和健全公司物资采购，配置，流通各环节的规章制度和工作规范.，承担物流部日常事务工作.完成公司各项物资招标任务。加强与各实体联系.及时掌握实体物责任在于买质量好的商品，谈最好的供货条件，做好促销企划工作，为公司取得最大的利润。资采购动态.提出采购建议和提供优质服务.指导各实体小宗物资采购工作.完成公司领导交办的各项工作.配合公司各职能部门做公司的其它工作.4.商务部职责(1)负责公司业务拓展的规划及可行性方案的制定及执行.(2)负责公司经营指标的分解及评效的分析.
(3)负责开展市场竞争对手.消费倾向.产品开发的调研工作.(4)负责制定招商计划.并制定招商政策和与其他公司合作方式.(5)负责制订公司业务谈判及组织实施(6)负责各项业务合同的保管.查询.建立合同档案.5.信息部职责(1)坚决服从分管上司的统一思想指挥.认真执行其工作指令(2)严格遵守公司规章制度.认真履行其工作职责(3)负责制订公司计算机

开发应用计划.有步骤地开发计算机应用软件.逐步实现企业管理现代化(4)负责公司微机网络系统的维护.管理.数据信息处理.管理系统__.保证网络系统的正常运行参与新程序.新系统的设计开发.制订计算机管理的各种规章制度及必要的操作规程,

实习过程

根据学校的安排，在临近期末，我们人力12级在超市实习了一周。可以说我们在这一周的实习中除了学到了很多在课堂没学到的知识外,还有意外的收获，不但接触了社会，亲历了工作的艰辛，还根据社会的需求和自己的预期来确定自己的社会定位。以前一直觉得这种连锁超市的运营状况离我们似乎很遥远，可没想到就确确实实见到了。细细想来，主要可分为以下几个过程：

真正意义上接触了社会，完成了一次从大学生到社会人士的转变。过程短，经历却很多。

见到了向往已久的大公司的庐山真面目。认识并了解这些大企业。了解了他们的运作模式，经营理念以及经营方式，发展方针，发展前景。

学到一些为人处事的道理，也学会了如何与人主动交往。明白了作为大学生的我们，要以怎样的方式去充实自己，去为未来做准备。明白了作为一个企业领导人应当具备反而素质，而我们要怎样做才能具备成为一个优秀领导的资格。

通过这次实习，我更加明确了我的人生目标，我想它会一直为我指明前进的道路的。

个人对企业有些建议，希望企业能够采纳：

因此当加快建设步伐，完善企业治理结构。应建立良好的产权清晰、政企分开、权责明确的企业领导机制，组织制度以及人员管理结构。

因而企业应当加快改组步伐,形成科学、合理规范的管理模式。同时集团应明确目标,适时地按照市场规律兼并、重组，以最快的速度形成最优化的经济管理规模，设置一套成熟、规范系统的管理制度，以抵御全球的经济变化，实现企业的做大、做强目标。

将企业资产产权本收归国家或集体所有，进一步刺激管理者

经营管理的积极性;实施政企相分离，政权和企业权利相分离有利于湘电与江麓重工展自身管理理念,不受政权的干预，促使湘电企业以高效益运转;所有权和经营权相分离，以适应国际潮流及企业发展的需求。
加强有效的人力资源管理，明确各级各类岗位的管理权限并实行动态管理;在进行公司人力资源管理体系的建设的同时，推动公司建立现代企业管理制度。我认为应主要做好以下四个方面的工作：开展员工职业生涯管理;塑造学习型组织;科学进行绩效考核与评估;完善薪酬福利与激励机制。
实习企业管理现状及存在的问题
管理不规范
许多部门的管理体制不健全，更没有一套成熟、规范系统的管理制度，很大部分企业是被动反应型的，受国内同行或国际环境的影响较大。著名学者郭重庆认为当前中国企业最缺的是企业管理,国内企业危机多半来自经营管理不善，企业竞争实质上是管理水平的较量，资源(知识、劳力、资本)的可获性是平等的、开放的，而通过管理实现资源的优化配，并赢得效益在企业间却存在着差异。
缺乏长远的战略目标
我国企业中有相当部分没有长远的战略目标,一味追求的是短期效益或者仅仅是利润短暂最大化以及规模的增长;也有些企业虽然制定了长远的战略目标,但目标不符合实际,容易使企业为实现这个战略目标而陷入多元化经营的陷阱。
缺乏应有的激励机制
在市场经济条件下,激励机制是企业发展不可忽略的一个战略。在当今社会,适当的激励是企业发展的动力,只有充分激发管理者及员工的潜能,让他们看到企业的发展和自己的利益是息息相关的,也是为自己谋福利时,才能充分调动他们的积极性。万福龙没有明晰的激励方式,也就没有百分之百地激发人的潜能和动力。
缺乏有效人力资源管理
公司的人力资源管理是公司的一个关键性因素。如果对员工进行有效管理与分配,直接关系到整个公司的效率与发展。.集团公司定位不清晰，导致组织机构臃肿，组织职能不明确。

业务流程不畅，工作效率低。
实习的收获与体会
短短一周的实习，我们小组的工作态度令店长很满意，得到了充分的肯定和表扬，在这过程中我们虽然没有啥物质上的奖励，但学到了很多书本上没有的东西，开阔了眼界，并且认识到了很多自身的缺点及不足。
俗话说：问渠那得清如许，唯有源头活水来。在实习过程中，这句话得到了最大的验证。书本上的东西终究是浅显的，要学会回归社会，一定要在实践中学到真正的内涵。
心态上调整的体会收获：学校人向社会人转变，在学校接受了十多年的教育，真正的和社会接触并不是太多，而这次认识实习，则是由学校人走向社会人的其中一个缓冲阶段。在这个过程中最需要调整的就是心态。我们并不是什么天之骄子，也没有什么可以值得炫耀的资本，而从学校走出就直接到一个公司最基层上班，接受公司严格的规章制度约束，以及体力，心力上等等的挑战，当然这中间最大的挑战就是我们自己心理上的调整。要有一切归零心态，从零开始，我们不可以改变环境，只有改变自己来适应这个环境。
相关知识上的收获：我由一个不熟悉超市物流，仓储，营销，管理等等，到对这些相关知识的了解熟悉。以及与自己相关知识的进一步学习加强，如管理学，物流学，计算机，营销渠道管理等等。很多工作都是一项需要挑战一个人综合能力的，在工作中，我认识到了自身知识不足和优势，这促使我改进和加强。
人生目标感的清晰：通过这次实习，我自身其他各方面都有所提升，如交际，口才，做事情，心理等等，但是最大的收获，是让我认清了我自己身上的优势和不足，以及如何去规划自己的时间，工作，生活，使我对自己的时间、目标有了更加清楚的合理分配方式。
顾客就是上帝，做买卖的不仅要了解自己的商品还要了解自己的顾客。我不敢苟同顾客就是上帝这句话，在我的思想里，商人把顾客奉为上帝，终极目标还是获利。教科书和著名经济学家教给我们要以顾客为导向，满足顾客的需求，我很认同这个思想，顾客需要什么，我们满足他什么，这样才可谋

求更大的利润。撇开理性层面，从感性的层面上讲，了解顾客(需求)、了解商品，让我觉得做工作时更得心应手、方便。
做任何事诚信一直都是不能忽视忘记的。俗话说人无信而不立，诚信是做人之本，要想作为一个成功的经营者，必须得做到言而有信。超市是一个薄利多销的企业，需要的是留住老顾客，吸引新顾客。顾客越多，效益越好。如果一个超市想以次充好，廉物高售，那么这个超市离关门大吉应当是不远了。当超市内出现了货物质量问题时，该向顾客道歉的及时道歉，该赔偿的及时赔偿，该退换的及时退换，做到顾客对商品和服务满意.放心。诚信是立人之本，狡诈是害人之源。作为经营管理者绝对不能为牟取暴利而损害消费者的权益。要知道，顾客就是上帝。在上帝面前是没有谎话可言的。一个超市，甚至是一个企业，最重要的就是诚实与信用。做人亦如此。
超市存在问题及个人建议
超市没有特别注重对员工的精神激励。在我们实习期间也有很多的空闲时间，虽然工作要劳逸结合，但店长并没有对我们严加束缚，而且在休息期间店长没有及时地和我们分享店里的营业额，让我们做事没有太大的动力，激励效果不强，会出现磨洋工的问题。
在超市内员工的工作状态处于被动。客人过来买东西，店里的正式员工就只在收银台前
负责结账，除非有客人询问有关商品的问题他们才会有所反应，这不能使顾客感到宾至如归，
从而降低了客人的购买欲，影响超市的营业额。我认为员工在工作时应该一直处于精神饱满、
时刻为顾客解答疑问的状态，而不是让顾客被动。
以上两点只是我自己的个人观点，还望老师能不吝赐教。

公司简介：
东营市腾跃化工有限责任公司，是东营大地集团下面所属的子公司，该公司坐落于黄河三角洲南端的广北农场三分场驻地，东邻东王公路600米，西邻东青高速公路200米，南距东青高速公路广北出口500米，交通方便，地理位置优越。

东营市腾跃化工有限责任公司系广北农场所属股份制企业，占地30余亩，目前在岗职工47余人，专业技术人员13余人，公司拥有10000吨/年产氯丙烯设备一套，本装置无废水，无废气排出，对环境无污染，主要产品有氯丙烯、盐酸□d-d混剂、低沸物、环氧氯丙烷、杀虫霜等，该产品是合成甘油的中间体，也是环氧树脂橡胶的原料，并可做溶剂、增塑剂、稳定剂、表面活性剂、医用药品等。但是随着科技的发展和氯丙烯下游产品的不断开发，氯丙烯在精细化工方面的用途越来越广，产品的缺口也在不断增大，该产品已不能完全满足市场需要，特别是逐年出口量的增加和国内化工行业经济复苏，市场前景广阔，它将大大推动公司向综合型、精细化发展的步伐。

实习目的：

熟悉现实企业中人力资源管理的运作体系和管理流程，把所学理论知识应用于实际，锻炼社会实践能力，并在工作中学习新知识，对所学的知识进行总结提升，以指导未来的学习重点和发展方向。

(一)日常人事变动的手续办理

日常人事变动主要有员工新进入职、离职、岗位调动和适用转正，这些工作都是人力资源部最基础的人事管理，这也是在腾跃化工公司实习期间每天必做的工作。

(二)招聘

在这几天中，让我感受最大的就是招聘工作，在公司实习的一个半月，公司开展两次招聘，一次社会招聘、一次校园招聘，虽然说每次招聘我只是打杂的助手，但是

(三)绩效评估

虽然说在刚开始进到公司，对于绩效评估并没有让我全权负责，但是在这一个半月的实习期内，对于绩效评估还是学到了很多东西。绩效评估是一项系统工程，绩效考核也称成绩或成果测评，绩效考核是企业为了实现生产经营目的，运用特定的标准和指标，采取科学的方法，对承担生产经营过程及结果的各级管理人员完成指定任务的工作实绩和由此带来的诸多效果做出价值判断的过程。

为期一个半月的寒假实习，我非常重视，也很认真。因为我们平时只能从课本上学习理论知识，能有这样的实践机会，当然就格外珍惜，希望能够通过实践学习一些书本学习不到是知识，积累实践经验，为日后参加工作打下基础。
由于缺乏实践经验，我对民营企业性质的人力资源管理工作了解不多，认识不深。为了能更快适应环境，更好的开展工作，我特别注重加强专业知识的学习，坚持“向同事学、向书本学”的思路，不断提高业务水平，以弥补自身专业知识结构的欠缺和阅历短浅的受限。由于刚刚进入企业进行实习，企业中的每一位和同事都是我的老师，他们的丰富经验是一笔宝贵的财富，是我不断学习的源泉。为此，我积极向身边的、同事和前辈们请教，虚心吸取他们的宝贵经验，以他们的工作思路、言行举止、工作程序和工作方法为榜样，规范和纠正自己方法、思路上的缺陷。另一方面，通过系统的学习企业人力资源开发与管理、民营企业党务管理实务等业务知识，熟悉人事的工作流程。
这次实践经历让我发现，理论与实际的差距：刚踏上社会的我跃跃欲试，大有气吞山河之势，因为我平时学的知识终于可以派上用场了。但后来实践发现实际上我看的只是基本理论学，尚未具有发展潜力，没有融入企业。学校主要是通过学习，掌握观察问题、分析问题、解决问题的思路和方法。走进企业才发现作为人力资源工作者一要熟悉国家人事劳动及其他法律法规政策，二要掌握最新的人力资源理论和技术，三要具备战略家的某些素质，最重要的是能够根据外部环境的变化和企业实际把学到的知识具体化。因为知识老化速度以加快企
业外部环境变化更快更复杂，到社会上继续学习才是理论与实际的最佳结合办法，大学课堂上学的都是理论知识，很多案例的分析其实也都不够真实，而且还会失去现实意义。工作中的人力资源管理工作，很多方案如果用大学的理论知识来做，最后都实行不通的，甚至会被全盘否定掉。
要认真学习业务知识，在工作上争创佳绩。要成为一名合格的企业管理层员工，首要条件就是成为业务上的骨干。对于我来说，首要任务就是要学习、熟练掌握业务知识，始终一

积极的工作态度、高度的责任感和只争朝夕的精神投入到工作中;要在加强业务知识学习的同时，踏踏实实的做好本职工作，戒骄戒躁，争取在自己的工作岗位上做出优异的成绩在。要扬长避短，不断完善自己。要正确的认识自己，在工作中不但要发扬自己的优点，还要客观地面对自己的不足之处，更进一步注重锻炼自己的应变能力、协调能力、组织能力以及创造能力，不断在工作中学进取。

人力资源工作是建设社会主义现代化强国的宝贵财富，但是我国的人力资源管理状况，尤其是企业的人力资源管理与西方发达国家还存在着较大的差距。如何改善人力资源管理，充分发挥人力资源的使用效益，从而实现人力资源的可持续性发展，已成为每一个企业所面临的重要课题。
因此我在针尖公司学到的不仅仅是职业技能，更可贵的是学到如何先去做个正直、无私、博学的人。也为我今后的学习指明了方向。以下是我对人力资源管理：
1、在激烈竞争的现代企业中，企业如果没有创新，就很难发展，即使生存也会面临危机在管理上也是如此，企业通过不断地自我否定、自我超越，来提高管理水平，提高人力资源的利用效率。
2、首先我们企业应该要树立人力资源管理的观念，将人力资源管理纳入企业的发展战略之中。
3、人力资源管理要与企业的经济挂钩，建立多种形式的系统化的激励机制，重视精神激励。
1)目标设定方面不仅要体现企业目标的要求，还必须要满足职工个人发展的需求
2)物质激励是基础，但不是万能的，精神激励是根本，二者的完美结合才能使企业真正留住人才
4、要充分利用外部资源为企业人力资源发展服务。
不知不觉一个半月的实习期结束了，在这段时间真的很高兴，身上学了还多有关人力资源的知识，课外的知识。这一个过程是值得我回忆的。这几天专业实践，所学到的和接触到的给人以启发，对我们这些在校大学生，对以后要从事的职业岗位进行全方位的了解，不仅是接触了解社会，更是提高自

身的好机会，对适应社会是很有裨益的。

实习目的：
第一，深入地了解国企的运营环境，并且将学到的知识应用于实际工作中;
第二，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。
第三，结合理论与实际，更好的完成毕业论文。
实习岗位：
材料保管员
公司背景：
青海油田位于柴达木盆地西北缘，被昆仑山、祁连山、阿尔金山所环抱。青海石油勘探从195x年开始，截止xx年底，青海油田累计发现地面构造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。累计探明石油地质储量34765万吨，控制石油地质储量5999万吨，预测石油地质储量41505万吨，探明率为16.2%;探明天然气地质储量3066亿立方米，控制天然气地质储量644亿立方米，预测天然气地质储量2345亿立方米，探明率为12.3%。油气资源探明率还很低，石油、天然气勘探的潜力巨大，前景十分广阔。目前，青海油田是继四川、长庆、新疆之后的全国第四大气区。现已建成涩宁兰、涩格、仙敦、仙翼、南花五条输气管道和一条花格输油管线，总长xx多公里。花格复线正在加紧施工。青海油田在敦煌、格尔木、花土沟建有三个基地。敦煌基地是管理局、油田公司机关和部分二级单位所在地，也是油田教育、科研、多种经营、职工轮休和培训基地;格尔木炼油、化工基地，有一座年加工原油100万吨能力的炼油厂;花土沟原油生产基地是油田勘探开发、生产的第一线，有年产百万吨的尕斯库勒油田。四十多年来，青海石油人，在海拔高、氧气少、自然条件艰苦柴达木盆地，不仅为祖国的石油事业作出了自己的特殊贡献，创造了大量的物质财富，而且培养锻炼了一支特别能吃苦、特别能战斗、特别能奉献的职工队伍，用血汗甚至生命凝结成了以“顾全大局的爱国精神，艰苦奋斗的创业精神，为油而战的奉献精神”为核心内容的柴达木石油

精神
实习过程:
xx年7，8月，我在青海油田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，然后给我了两本小册子：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。
企业的有效激励
1、建立科学的、公正的激励机制。激励的目的是为了提高员工的积极性，影响工作积极性的主要因素有：工作性质、领导行为、个人发展、人际关系、薪酬福利和工作环境等。在制定激励制度时体现了科学性，企业系统地分析、搜集了与

激励有关的信息，全面了解员工的需求，不断地根据情况的改变制定出相应的措施。另外，激励制度体现了公正的原则。例如，企业的员工基本上都是本地居民，对于人际关系和工作环境上都有一定的优势，而且在本地兴建起了学校，为解决子女教育迈出了有力的一步。

2、精神激励与物质激励并重。不可否认，高薪与良好的福利待遇在此发挥出了吸引人才、留住人才的效力，但随着员工需求的不断满足，其需求将会变化，产生更深层次的需求。此时，企业在激励时将物质激励与精神激励进行有机的结合，在形式上多样化，保证了实现激励效应的最大化。对于一些工作表现比较突出的优秀员工，企业采用精神激励的方法，给予必要的荣誉奖励。例如，管理者向干得好的员工表示祝贺，最简单的方式是说一句“干得不错”，对他们的工作表示认可。对于渴望社会赞同的员工，管理者公开对他们的成绩表示认可，满足他们的成就感。为了加强团队的凝聚力，管理者还召开会议来表扬那些有成效的团队。

4、对员工分层次进行激励。根据马斯洛的需求层次理论，企业的不同层次的员工对于激励的需求是不尽相同的，很多企业在实施激励措施时，并没有对员工的需求进行认真的分析，“一刀切”地对所有人采用同样的激励手段，结果适得其反。从事简单劳动的员工，创造的价值较低，人力市场供应充足，对于他们采用物质激励是适用的和经济的，采用物质激励会更有效。对于，高层次的技术技术人员和管理人员，来自于内在精神方面对成就的需要更多些，而且他们是企业价值的重要创造者，企业希望将他们留住。因此，企业除尽量提供优裕的物质待遇外还注重精神激励和工作激励，如优秀员工奖、晋升、授予更重要的工作、创造宽松的工作环境。以及尽量提供有挑战性的工作等，出国学习等来满足这些人的需要。

5、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，首先是以对人的认识为基础。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。

实习感悟与总结

两个月的实习生涯很快就结束了，在这短暂的学习中，我结合自己所学，总结出了以下几点并且提出了自己的建议：

国有企业存在的问题

虽然国有企业福利相当好，有利于对员工进行有效的激励，但其监管制度不严格，迟到早退现象严重，很多员工认为当天下午没事干，便不来单位，在制度上造成了混乱。

国有企业的工作一般很稳定，一般不降工资也不降职位，只要把本职工作完成就是任务。与私企相比，这是一大弊端，当员工工作稳定后，便缺少把工作做好做优的意识，积极性不高，难以实现企业最大价值。

私企一般都是通过竞争选用企业员工，优胜略汰，而国企相当一部分是本局子弟，很多是在外面找不到工作，或是学历不够，通过本企业的福利政策在本企业招工，解决工作难题。

个人建议

对于优秀者首先考虑其上岗或是提升，而不是根据工龄晋升。对于招进的本局子弟，应限制学历，这样一方面可促进少年儿童的学习欲望，另一方面可有效提高本企业全名素质。

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。

工商管理实践报告篇五

在学校领导及工商管理教研室老师的组织带领下，我们人工商管理专业12级学生进行了为期一周的企业认知实习。

实习地点是湘潭xx超市驻湖南工程学院新校区分店

经过了在超市一周的认知实习，我对万福隆连锁超市的基本情况，包括它的发展历史，企业文化，企业的经营理念与经营方针，企业的发展目标与发展前景等都有了一定的了解与认识。通过这次的实习，我更加了解在工作时的注意事项，及企业的货物管理情况。

湖南xx商贸有限公司是一家专业的便利店连锁企业，公司成立于20xx年9月，自从第一家校园超市开业以来，已在湘潭、长沙地区发展了近200间连锁店。公司志立于好邻居、好伙伴的市场定位，为广大市民提供了实惠的商品和优质的服务，获得了良好的社会效益。公司吸纳了一批既有零售专业知识又有实战经验的优秀人才，全心全意为门店服务，为门店争取最大限度的利益，广大加盟者凭借万福龙的品牌优势以及专业的管理团队，取得良好的经济效益。我们的近期目标为□20xx年发展门店达200家□20xx年连锁门店达250家□20xx年门店总数突破300家。未来五年将打造成为三湘大地最大、最专业的连锁便利店品牌。

湖南xx商贸有限公司由董事长兼总经理主管，其下有业务中

心、发展中心、结算中心和行政中心，其中业务中心包括采购部、市场部、物流部；发展中心包括加盟事业部、督导部、校园事业部和电子商务部；结算中心包括会计部、出纳部和信息部；行政中心则包括人力资源、工程部和针棉部。合计十三个部门。

市场部的职责实现公司市场的开发目标，制订和实施开发市场计划，负责市场开发政策的制订与施行和人员管理，做市场调研与市场预测，市场工作的监察与评价组织，指导各项工作等。2。人力资源部的职责：人力资源部要站在公司发展的角度，创新工作方法，借鉴国内外成功企业培养人才的方法，培养适合企业发展需要的复合型人才。要制定出切实可行的干部、员工培训方案，做到培训有内容、计划有考核。

（2）是抓好干部队伍的理论学习。重点解决思想上和作风上存在的问题和不足。增强干部队伍学习的自觉性和执行能力。另外。人力资源部要在现有的基础上。利用公司组织干部学习的机会。在方式。内容上做出统筹安排。同时还要借助外脑。聘请专家来授课。进一步拓宽我们的视野。提高研究问题和解决问题的能力。另一方面制订出培养年轻干部和新的用人标准。广泛招纳结构合理。素质优良的优秀人才。培养新生力量。同时还要积极的创造条件。使更多的优秀人才获得深造的机会。打造一支思想过硬。作风优良。技术精湛。一职多能的优秀干部和员工队伍。3。物流部岗位职责深入了解商品价格信息。及时掌握市场动态。为公司大宗物资采购提供决策依据。建立和健全公司物资采购，配置，流通各环节的规章制度和工作规范。，承担物流部日常事务工作。完成公司各项物资招标任务。加强与各实体联系。及时掌握实体物责任在于买质量好的商品，谈最好的供货条件，做好促销企划工作，为公司取得最大的利润。资采购动态。提出采购建议和提供优质服务。指导各实体小宗物资采购工作。完成公司领导交办的各项工作。配合公司各职能部门做公司的其它工作。4。商务部职责（1）负责公司业务拓展的规划及可行性方案的制定及执行。（2）负责公司经营指标的分解及

评效的分析。

根据学校的安排，在临近期末，我们人力12级在超市实习了一周。可以说我们在这一周的实习中除了学到了很多在课堂没学到的知识外，还有意外的收获，不但接触了社会，亲历了工作的艰辛，还根据社会的需求和自己的预期来确定自己的社会定位。以前一直觉得这种连锁超市的运营状况离我们似乎很遥远，可没想到就确确实实见到了。细细想来，主要可分为以下几个过程：

真正意义上接触了社会，完成了一次从大学生到社会人士的转变。过程短，经历却很多。

见到了向往已久的大公司的庐山真面目。认识并了解这些大企业。了解了他们的运作模式，经营理念以及经营方式，发展方针，发展前景。

学到一些为人处事的道理，也学会了如何与人主动交往。明白了作为大学生的我们，要以怎样的方式去充实自己，去为未来做准备。明白了作为一个企业领导人应当具备反而素质，而我们要怎样做才能具备成为一个优秀领导的资格。

通过这次实习，我更加明确了我的人生目标，我想它会一直为我指明前进的道路的。

因此当加快建设步伐，完善企业治理结构。应建立良好的产权清晰、政企分开、权责明确的企业领导机制，组织制度以及人员管理结构。

因而企业应当加快改组步伐，形成科学、合理规范的管理模式。同时集团应明确目标，适时地按照市场规律兼并、重组，以最快的速度形成最优化的经济管理规模，设置一套成熟、规范系统的管理制度，以抵御全球的经济变化，实现企业的做大、做强目标。

将企业资产产权本收归国家或集体所有，进一步刺激管理者经营管理的积极性；实施政企相分离，政权和企业权利相分离有利于湘电与江麓重工展自身管理理念，不受政权的干预，促使湘电企业以高效益运转；所有权和经营权相分离，以适应国际潮流及企业发展的需求。

加强有效的人力资源管理，明确各级各类岗位的管理权限并实行动态管理；在进行公司人力资源管理体系的建设的同时，推动公司建立现代企业管理制度。我认为应主要做好以下四个方面的工作：开展员工职业生涯管理；塑造学习型组织；科学进行绩效考核与评估；完善薪酬福利与激励机制。

许多部门的管理体制不健全，更没有一套成熟、规范系统的管理制度，很大部分企业是被动反应型的，受国内同行或国际环境的影响较大。著名学者郭重庆认为当前中国企业最缺的是企业管理，国内企业危机多半来自经营管理不善，企业竞争实质上是管理水平的较量，资源（知识、劳力、资本）的可获性是平等的、开放的，而通过管理实现资源的优化配，并赢得效益在企业间却存在着差异。

我国企业中有相当部分没有长远的战略目标，一味追求的是短期效益或者仅仅是利润短暂最大化以及规模的增长；也有些企业虽然制定了长远的战略目标，但目标不符合实际，容易使企业为实现这个战略目标而陷入多元化经营的陷阱。

在市场经济条件下，激励机制是企业发展不可忽略的一个战略。在当今社会，适当的激励是企业发展的动力，只有充分激发管理者及员工的潜能，让他们看到企业的发展和自己的利益是息息相关的，也是为自己谋福利时，才能充分调动他们的积极性。万福龙没有明晰的激励方式，也就没有百分之百地激发人的潜能和动力。

公司的人力资源管理是公司的一个关键性因素。如果对员工进行有效管理与分配，直接关系到整个公司的效率与发展。

集团公司定位不清晰，导致组织机构臃肿，组织职能不明确。业务流程不畅，工作效率低。

短短一周的实习，我们小组的工作态度令店长很满意，得到了充分的肯定和表扬，在这过程中我们虽然没有啥物质上的奖励，但学到了很多书本上没有的东西，开阔了眼界，并且认识到了很多自身的缺点及不足。

俗话说：问渠那得清如许，唯有源头活水来。在实习过程中，这句话得到了最大的验证。书本上的东西终究是浅显的，要学会回归社会，一定要在实践中学到真正的内涵。

心态上调整的体会收获：学校人向社会人转变，在学校接受了十多年的教育，真正的和社会接触并不是太多，而这次认识实习，则是由学校人走向社会人的其中一个缓冲阶段。在这个过程中最需要调整的就是心态。我们并不是什么天之骄子，也没有什么可以值得炫耀的资本，而从学校走出就直接到一个公司最基层上班，接受公司严格的规章制度约束，以及体力，心力上等等的挑战，当然这中间最大的挑战就是我们自己心理上的调整。要有一切归零心态，从零开始，我们不可以改变环境，只有改变自己来适应这个环境。

相关知识上的收获：我由一个不熟悉超市物流，仓储，营销，管理等等，到对这些相关知识的了解熟悉。以及与自己相关知识的进一步学习加强，如管理学，物流学，计算机，营销渠道管理等等。很多工作都是一项需要挑战一个人综合能力的，在工作中，我认识到了自身知识不足和优势，这促使我改进和加强。

人生目标感的清晰：通过这次实习，我自身其他各方面都有所提升，如交际，口才，做事情，心理等等，但是最大的收获，是让我认清了我自己身上的优势和不足，以及如何去规划自己的时间，工作，生活，使我对自己的时间、目标有了更加清楚的合理分配方式。

顾客就是上帝，做买卖的不仅要了解自己的商品还要了解自己的顾客。我不敢苟同顾客就是上帝这句话，在我的思想里，商人把顾客奉为上帝，终极目标还是获利。教科书和著名经济学家教给我们要以顾客为导向，满足顾客的需求，我很认同这个思想，顾客需要什么，我们满足他什么，这样才可谋求更大的利润。撇开理性层面，从感性的层面上讲，了解顾客（需求）、了解商品，让我觉得做工作时更得心应手、方便。

做任何事诚信一直都是不能忽视忘记的。俗话说人无信而不立，诚信是做人之本，要想作为一个成功的经营者，必须得做到言而有信。超市是一个薄利多销的企业，需要的是留住老顾客，吸引新顾客。顾客越多，效益越好。如果一个超市想以次充好，廉物高售，那么这个超市离关门大吉应当是不远了。当超市内出现了货物质量问题时，该向顾客道歉的及时道歉，该赔偿的及时赔偿，该退换的及时退换，做到顾客对商品和服务满意。放心。诚信是立人之本，狡诈是害人之源。作为经营管理者绝对不能为牟取暴利而损害消费者的权益。要知道，顾客就是上帝。在上帝面前是没有谎话可言的。一个超市，甚至是一个企业，最重要的就是诚实与信用。做人亦如此。

超市没有特别注重对员工的精神激励。在我们实习期间也有很多的空闲时间，虽然工作要劳逸结合，但店长并没有对我们严加束缚，而且在休息期间店长没有及时地和我们分享店里的营业额，让我们做事没有太大的动力，激励效果不强，会出现磨洋工的问题。

在超市内员工的工作状态处于被动。客人过来买东西，店里的正式员工就只在收银台前

时刻为顾客解答疑问的状态，而不是让顾客被动。

以上两点只是我自己的个人观点，还望老师能不吝赐教。

工商管理社会实践论文

2017工商管理本科开题报告

工商管理毕业自我鉴定报告

工商管理专业毕业论文开题报告

写生社会实践报告

义卖社会实践报告

感恩社会实践报告

社会实践个人报告

工商管理实践报告篇六

在学校领导及工商管理教研室老师的组织带领下，我们人工商管理专业12级学生进行了为期一周的企业认知实习。

实习地点是湘潭**超市驻湖南工程学院新校区分店

经过了在超市一周的认知实习，我对万福隆连锁超市的基本情况，包括它的发展历史，企业文化，企业的经营理念与经营方针，企业的发展目标与发展前景等都有了一定的了解与认识。通过这次的实习，我更加了解在工作时的注意事项，及企业的货物管理情况。

实习企业简介

超市的发展现景

湖南**商贸有限公司是一家专业的便利店连锁企业，公司成立于2015年9月，自从第一家校园超市开业以来，已在湘潭、

长沙地区发展了近200间连锁店。公司志立于好邻居、好伙伴的市场定位，为广大市民提供了实惠的商品和优质的服务，获得了良好的社会效益。公司吸纳了一批既有零售专业知识又有实战经验的优秀人才，全心全意为门店服务，为门店争取最大限度的利益，广大加盟者凭借万福龙的品牌优势以及专业的管理团队，取得良好的经济效益。我们的近期目标为□20xx年发展门店达200家□20xx年连锁门店达250家□20xx年门店总数突破300家。未来五年将打造成为三湘大地最大、最专业的连锁便利店品牌。

超市的组织体系

湖南**商贸有限公司由董事长兼总经理主管，其下有业务中心、发展中心、结算中心和行政中心，其中业务中心包括采购部、市场部、物流部;发展中心包括加盟事业部、督导部、校园事业部和电子商务部;结算中心包括会计部、出纳部和信息部;行政中心则包括人力资源、工程部和针棉部。合计十三个部门。

市场部的职责实现公司市场的开发目标，制订和实施开发市场计划，负责市场开发政策的制订与施行和人员管理，做市场调研与市场预测，市场工作的监察与评价组织，指导各项工作等。2.人力资源部的职责：人力资源部要站在公司发展的角度，创新工作方法，借鉴国内外成功企业培养人才的方法，培养适合企业发展需要的复合型人才。要制定出切实可行的干部、员工培训方案，做到培训有内容、计划有考核。

(2)是抓好干部队伍的理论学习.重点解决思想上和作风上存在的问题和不足.增强干部队伍学习的自觉性和执行能力.另外.人力资源部要在现有的基础上.利用公司组织干部学习的机会.在方式.内容上做出统筹安排.同时还要借助外脑.聘请专家来授课.进一步拓宽我们的视野.提高研究问题和解决问题的能力.另一方面制订出培养年轻干部和新的用人标准.广泛招纳结构合理.素质优良的优秀人才.培养新生力量.同时还

要积极的创造条件.使更多的优秀人才获得深造的机会.打造一支思想过硬.作风优良.技术精湛.一职多能的优秀干部和员工队伍.3.物流部岗位职责深入了解商品价格信息.及时掌握市场动态.为公司大宗物资采购提供决策依据。建立和健全公司物资采购，配置，流通各环节的规章制度和工作规范.，承担物流部日常事务工作.完成公司各项物资招标任务。加强与各实体联系.及时掌握实体物责任在于买质量好的商品，谈最好的供货条件，做好促销企划工作，为公司取得最大的利润。资采购动态.提出采购建议和提供优质服务.指导各实体小宗物资采购工作.完成公司领导交办的各项工作.配合公司各职能部门做公司的其它工作.4.商务部职责(1)负责公司业务拓展的规划及可行性方案的制定及执行.(2)负责公司经营指标的分解及评效的分析.

实习过程

根据学校的安排，在临近期末，我们人力12级在超市实习了一周。可以说我们在这一周的实习中除了学到了很多在课堂没学到的知识外,还有意外的收获，不但接触了社会，亲历了工作的艰辛，还根据社会的需求和自己的预期来确定自己的社会定位。以前一直觉得这种连锁超市的运营状况离我们似乎很遥远，可没想到就确确实实见到了。细细想来，主要可分为以下几个过程：

真正意义上接触了社会，完成了一次从大学生到社会人士的转变。过程短，经历却很多。

见到了向往已久的大公司的庐山真面目。认识并了解这些大企业。了解了他们的运作模式，经营理念以及经营方式，发展方针，发展前景。

学到一些为人处事的道理，也学会了如何与人主动交往。明白了作为大学生的我们，要以怎样的方式去充实自己，去为未来做准备。明白了作为一个企业领导人应当具备反而素质，

而我们要怎样做才能具备成为一个优秀领导的资格。

通过这次实习，我更加明确了我的人生目标，我想它会一直为我指明前进的道路的。

个人对企业有些建议，希望企业能够采纳：

因此当加快建设步伐，完善企业治理结构。应建立良好的产权清晰、政企分开、权责明确的企业领导机制，组织制度以及人员管理结构。

因而企业应当加快改组步伐,形成科学、合理规范的管理模式。同时集团应明确目标,适时地按照市场规律兼并、重组，以最快的速度形成最优化的经济管理规模，设置一套成熟、规范系统的管理制度，以抵御全球的经济变化，实现企业的做大、做强目标。

将企业资产产权本收归国家或集体所有，进一步刺激管理者经营管理的积极性;实施政企相分离，政权和企业权利相分离有利于湘电与江麓重工展自身管理理念,不受政权的干预，促使湘电企业以高效益运转;所有权和经营权相分离，以适应国际潮流及企业发展的需求。

加强有效的人力资源管理，明确各级各类岗位的管理权限并实行动态管理;在进行公司人力资源管理体系的建设的同时，推动公司建立现代企业管理制度。我认为应主要做好以下四个方面的工作：开展员工职业生涯管理;塑造学习型组织;科学进行绩效考核与评估;完善薪酬福利与激励机制。

实习企业管理现状及存在的问题

管理不规范

许多部门的管理体制不健全，更没有一套成熟、规范系统的

管理制度，很大部分企业是被动反应型的，受国内同行或国际环境的影响较大。著名学者郭重庆认为当前中国企业最缺的是企业管理,国内企业危机多半来自经营管理不善，企业竞争实质上是管理水平的较量，资源(知识、劳力、资本)的可获性是平等的、开放的，而通过管理实现资源的优化配，并赢得效益在企业间却存在着差异。

缺乏长远的战略目标

我国企业中有相当部分没有长远的战略目标,一味追求的是短期效益或者仅仅是利润短暂最大化以及规模的增长;也有些企业虽然制定了长远的战略目标,但目标不符合实际,容易使企业为实现这个战略目标而陷入多元化经营的陷阱。

缺乏应有的激励机制

在市场经济条件下,激励机制是企业发展不可忽略的一个战略。在当今社会,适当的激励是企业发展的动力,只有充分激发管理者及员工的潜能,让他们看到企业的发展和自己的利益是息息相关的,也是为自己谋福利时,才能充分调动他们的积极性。万福龙没有明晰的激励方式,也就没有百分之百地激发人的潜能和动力。

缺乏有效人力资源管理

公司的人力资源管理是公司的一个关键性因素。如果对员工进行有效管理与分配,直接关系到整个公司的效率与发展。.集团公司定位不清晰，导致组织机构臃肿，组织职能不明确。业务流程不畅，工作效率低。

实习的收获与体会

短短一周的实习，我们小组的工作态度令店长很满意，得到了充分的肯定和表扬，在这过程中我们虽然没有啥物质上的

奖励，但学到了很多书本上没有的东西，开阔了眼界，并且认识到了很多自身的缺点及不足。

俗话说：问渠那得清如许，唯有源头活水来。在实习过程中，这句话得到了最大的验证。书本上的东西终究是浅显的，要学会回归社会，一定要在实践中学到真正的内涵。

心态上调整的体会收获：学校人向社会人转变，在学校接受了十多年的教育，真正的和社会接触并不是太多，而这次认识实习，则是由学校人走向社会人的其中一个缓冲阶段。在这个过程中最需要调整的就是心态。我们并不是什么天之骄子，也没有什么可以值得炫耀的资本，而从学校走出就直接到一个公司最基层上班，接受公司严格的规章制度约束，以及体力，心力上等等的挑战，当然这中间最大的挑战就是我们自己心理上的调整。要有一切归零心态，从零开始，我们不可以改变环境，只有改变自己来适应这个环境。

相关知识上的收获：我由一个不熟悉超市物流，仓储，营销，管理等等，到对这些相关知识的了解熟悉。以及与自己相关知识的进一步学习加强，如管理学，物流学，计算机，营销渠道管理等等。很多工作都是一项需要挑战一个人综合能力的，在工作中，我认识到了自身知识不足和优势，这促使我改进和加强。

人生目标感的清晰：通过这次实习，我自身其他各方面都有所提升，如交际，口才，做事情，心理等等，但是最大的收获，是让我认清了我自己身上的优势和不足，以及如何去规划自己的时间，工作，生活，使我对自己的时间、目标有了更加清楚的合理分配方式。

顾客就是上帝，做买卖的不仅要了解自己的商品还要了解自己的顾客。我不敢苟同顾客就是上帝这句话，在我的思想里，商人把顾客奉为上帝，终极目标还是获利。教科书和著名经济学家教给我们要以顾客为导向，满足顾客的需求，我很认

同这个思想，顾客需要什么，我们满足他什么，这样才可谋求更大的利润。撇开理性层面，从感性的层面上讲，了解顾客(需求)、了解商品，让我觉得做工作时更得心应手、方便。

做任何事诚信一直都是不能忽视忘记的。俗话说人无信而不立，诚信是做人之本，要想作为一个成功的经营者，必须得做到言而有信。超市是一个薄利多销的企业，需要的是留住老顾客，吸引新顾客。顾客越多，效益越好。如果一个超市想以次充好，廉物高售，那么这个超市离关门大吉应当是不远了。当超市内出现了货物质量问题时，该向顾客道歉的及时道歉，该赔偿的及时赔偿，该退换的及时退换，做到顾客对商品和服务满意.放心。诚信是立人之本，狡诈是害人之源。作为经营管理者绝对不能为牟取暴利而损害消费者的权益。要知道，顾客就是上帝。在上帝面前是没有谎话可言的。一个超市，甚至是一个企业，最重要的就是诚实与信用。做人亦如此。

超市存在问题及个人建议

超市没有特别注重对员工的精神激励。在我们实习期间也有很多的空闲时间，虽然工作要劳逸结合，但店长并没有对我们严加束缚，而且在休息期间店长没有及时地和我们分享店里的营业额，让我们做事没有太大的动力，激励效果不强，会出现磨洋工的问题。

在超市内员工的工作状态处于被动。客人过来买东西，店里的正式员工就只在收银台前

时刻为顾客解答疑问的状态，而不是让顾客被动。

以上两点只是我自己的个人观点，还望老师能不吝赐教。

工商管理实践报告篇七

社会实践报告是社会实践后需要完成的报告。指有目的、有组织、有计划地深入现实、深入社会，完成社会实践活动的总结报告。以下是为大家整理的关于,欢迎品鉴！

实习目的：
第一，深入地了解国企的运营环境，并且将学到的知识应用于实际工作中;
第二，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。
第三，结合理论与实际，更好的完成毕业论文。
实习岗位：
材料保管员
公司背景：
青海油田位于柴达木盆地西北缘，被昆仑山、祁连山、阿尔金山所环抱。青海石油勘探从195x年开始，截止xx年底，青海油田累计发现地面构造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。累计探明石油地质储量34765万吨，控制石油地质储量5999万吨，预测石油地质储量41505万吨，探明率为16.2%;探明天然气地质储量3066亿立方米，控制天然气地质储量644亿立方米，预测天然气地质储量2345亿立方米，探明率为12.3%。油气资源探明率还很低，石油、天然气勘探的潜力巨大，前景十分广阔。目前，青海油田是继四川、长庆、新疆之后的全国第四大气区。现已建成涩宁兰、涩格、仙敦、仙翼、南花五条输气管道和一条花格输油管线，总长xx多公里。花格复线正在加紧施工。青海油田在敦煌、格尔木、花土沟建有三个基地。敦煌基地是管理局、油田公司机关和部分二级单位所在地，也是油田教育、科研、多种经营、职工轮休和培训基地;格尔木炼油、化工基地，有一座年加工原油100万吨能力的炼油厂;花土沟原油生产基地是油田勘探开发、生产的第一线，有年产百万吨的尕斯库勒油田。四十多年来，青海石油人，在海拔高、氧气少、

自然条件艰苦柴达木盆地，不仅为祖国的石油事业作出了自己的特殊贡献，创造了大量的物质财富，而且培养锻炼了一支特别能吃苦、特别能战斗、特别能奉献的职工队伍，用血汗甚至生命凝结成了以“顾全大局的爱国精神，艰苦奋斗的创业精神，为油而战的奉献精神”为核心内容的柴达木石油精神

实习过程:

xx年7，8月，我在青海油田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，然后给我了两本小册子: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。

企业的有效激励

1、建立科学的、公正的激励机制。激励的目的是为了提高员工的积极性，影响工作积极性的主要因素有：工作性质、领导行为、个人发展、人际关系、薪酬福利和工作环境等。在制定激励制度时体现了科学性，企业系统地分析、搜集了与激励有关的信息，全面了解员工的需求，不断地根据情况的改变制定出相应的措施。另外，激励制度体现了公正的原则。例如，企业的员工基本上都是本地居民，对于人际关系和工作环境上都有一定的优势，而且在本地兴建起了学校，为解决子女教育迈出了有力的一步。

2、精神激励与物质激励并重。不可否认，高薪与良好的福利待遇在此发挥出了吸引人才、留住人才的效力，但随着员工需求的不断满足，其需求将会变化，产生更深层次的需求。此时，企业在激励时将物质激励与精神激励进行有机的结合，在形式上多样化，保证了实现激励效应的最大化。对于一些工作表现比较突出的优秀员工，企业采用精神激励的方法，给予必要的荣誉奖励。例如，管理者向干得好的员工表示祝贺，最简单的方式是说一句“干得不错”，对他们的工作表示认可。对于渴望社会赞同的员工，管理者公开对他们的成绩表示认可，满足他们的成就感。为了加强团队的凝聚力，管理者还召开会议来表扬那些有成效的团队。

4、对员工分层次进行激励。根据马斯洛的需求层次理论，企业的不同层次的员工对于激励的需求是不尽相同的，很多企业在实施激励措施时，并没有对员工的需求进行认真的分析，“一刀切”地对所有人采用同样的激励手段，结果适得其反。从事简单劳动的员工，创造的价值较低，人力市场供应充足，对于他们采用物质激励是适用的和经济的，采用物质激励会更有效。对于，高层次的技术技术人员和管理人员，来自于内在精神方面对成就的需要更多些，而且他们是企业价值的重要创造者，企业希望将他们留住。因此，企业除尽量提供优裕的物质待遇外还注重精神激励和工作激励，如优秀员工奖、晋升、授予更重要的工作、创造宽松的工作环境。以及尽量提供有挑战性的工作等，出国学习等来满足这些人的需要。

5、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，首先是以对人的认识为基础。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。

实习感悟与总结

两个月的实习生涯很快就结束了，在这短暂的学习中，我结合自己所学，总结出了以下几点并且提出了自己的建议：

国有企业存在的问题

虽然国有企业福利相当好，有利于对员工进行有效的激励，但其监管制度不严格，迟到早退现象严重，很多员工认为当天下午没事干，便不来单位，在制度上造成了混乱。

国有企业的工作一般很稳定，一般不降工资也不降职位，只要把本职工作完成就是任务。与私企相比，这是一大弊端，当员工工作稳定后，便缺少把工作做好做优的意识，积极性不高，难以实现企业最大价值。

私企一般都是通过竞争选用企业员工，优胜略汰，而国企相当一部分是本局子弟，很多是在外面找不到工作，或是学历不够，通过本企业的福利政策在本企业招工，解决工作难题。

个人建议

对于优秀者首先考虑其上岗或是提升，而不是根据工龄晋升。对于招进的本局子弟，应限制学历，这样一方面可促进少年儿童的学习欲望，另一方面可有效提高本企业全名素质。
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。

公司简介：
东营市腾跃化工有限责任公司，是东营大地集团下面所属的子公司，该公司坐落于黄河三角洲南端的广北农场三分场驻地，东邻东王公路600米，西邻东青高速公路200米，南距东青高速公路广北出口500米，交通方便，地理位置优越。
东营市腾跃化工有限责任公司系广北农场所属股份制企业，占地30余亩，目前在岗职工47余人，专业技术人员13余人，公司拥有10000吨/年产氯丙烯设备一套，本装置无废水，无废气排出，对环境无污染，主要产品有氯丙烯、盐酸□d-d混剂、低沸物、环氧氯丙烷、杀虫霜等，该产品是合成甘油的中间体，也是环氧树脂橡胶的原料，并可做溶剂、增塑剂、稳定剂、表面活性剂、医用药品等。但是随着科技的发展和氯丙烯下游产品的不断开发，氯丙烯在精细化工方面的用途越来越广，产品的缺口也在不断增大，该产品已不能完全满足市场需要，特别是逐年出口量的增加和国内化工行业经济复苏，市场前景广阔，它将大大推动公司向综合型、精细化发展的步伐。
实习目的：
熟悉现实企业中人力资源管理的运作体系和管理流程，把所学理论知识应用于实际，锻炼社会实践能力，并在工作中学习新知识，对所学的知识进行总结提升，以指导未来的学习重点和发展方向。

(一)日常人事变动的手续办理
日常人事变动主要有员工新进入职、离职、岗位调动和适用转正，这些工作都是人力资源部最基础的人事管理，这也是在腾跃化工公司实习期间每天必做的工作。
(二)招聘
在这几天中，让我感受最大的就是招聘工作，在公司实习的一个半月，公司开展两次招聘，一次社会招聘、一次校园招聘，虽然说每次招聘我只是打杂的助手，但是
(三)绩效评估
虽然说在刚开始进到公司，对于绩效评估并没有让我全权负责，但是在这一个半月的实习期内，对于绩效评估还是学到了很多东西。绩效评估是一项系统工程，绩效考核也称成绩或成果测评，绩效考核是企业为了实现生产经营目的，运用特定的标准和指标，采取科学的方法，对承担生产经营过程及结果的各级管理人员完成指定任务的工作实绩和由此带来的诸多效果做出价值判断的过程。

为期一个半月的寒假实习，我非常重视，也很认真。因为我们平时只能从课本上学习理论知识，能有这样的实践机会，当然就格外珍惜，希望能够通过实践学习一些书本学习不到是知识，积累实践经验，为日后参加工作打下基础。
由于缺乏实践经验，我对民营企业性质的人力资源管理工作了解不多，认识不深。为了能更快适应环境，更好的开展工作，我特别注重加强专业知识的学习，坚持“向同事学、向书本学”的思路，不断提高业务水平，以弥补自身专业知识结构的欠缺和阅历短浅的受限。由于刚刚进入企业进行实习，企业中的每一位和同事都是我的老师，他们的丰富经验是一笔宝贵的财富，是我不断学习的源泉。为此，我积极向身边的、同事和前辈们请教，虚心吸取他们的宝贵经验，以他们的工作思路、言行举止、工作程序和工作方法为榜样，规范和纠正自己方法、思路上的缺陷。另一方面，通过系统的学习企业人力资源开发与管理、民营企业党务管理实务等业务知识，熟悉人事的工作流程。
这次实践经历让我发现，理论与实际的差距：刚踏上社会的

我跃跃欲试，大有气吞山河之势，因为我平时学的知识终于可以派上用场了。但后来实践发现实际上我看的只是基本理论学，尚未具有发展潜力，没有融入企业。学校主要是通过学习，掌握观察问题、分析问题、解决问题的思路和方法。走进企业才发现作为人力资源工作者一要熟悉国家人事劳动及其他法律法规政策，二要掌握最新的人力资源理论和技术，三要具备战略家的某些素质，最重要的是能够根据外部环境的变化和企业实际把学到的知识具体化。因为知识老化速度以加快企
业外部环境变化更快更复杂，到社会上继续学习才是理论与实际的最佳结合办法，大学课堂上学的都是理论知识，很多案例的分析其实也都不够真实，而且还会失去现实意义。工作中的人力资源管理工作，很多方案如果用大学的理论知识来做，最后都实行不通的，甚至会被全盘否定掉。
要认真学习业务知识，在工作上争创佳绩。要成为一名合格的企业管理层员工，首要条件就是成为业务上的骨干。对于我来说，首要任务就是要学习、熟练掌握业务知识，始终一积极的工作态度、高度的责任感和只争朝夕的精神投入到工作中;要在加强业务知识学习的同时，踏踏实实的做好本职工作，戒骄戒躁，争取在自己的工作岗位上做出优异的成绩在。要扬长避短，不断完善自己。要正确的认识自己，在工作中不但要发扬自己的优点，还要客观地面对自己的不足之处，更进一步注重锻炼自己的应变能力、协调能力、组织能力以及创造能力，不断在工作中学进取。

人力资源工作是建设社会主义现代化强国的宝贵财富，但是我国的人力资源管理状况，尤其是企业的人力资源管理与西方发达国家还存在着较大的差距。如何改善人力资源管理，充分发挥人力资源的使用效益，从而实现人力资源的可持续性发展，已成为每一个企业所面临的重要课题。
因此我在针尖公司学到的不仅仅是职业技能，更可贵的是学到如何先去做个正直、无私、博学的人。也为我今后的学习指明了方向。以下是我对人力资源管理：
1、在激烈竞争的现代企业中，企业如果没有创新，就很难发

展，即使生存也会面临危机在管理上也是如此，企业通过不断地自我否定、自我超越，来提高管理水平，提高人力资源的利用效率。
2、首先我们企业应该要树立人力资源管理的观念，将人力资源管理纳入企业的发展战略之中。
3、人力资源管理要与企业的经济挂钩，建立多种形式的系统化的激励机制，重视精神激励。
1)目标设定方面不仅要体现企业目标的要求，还必须要满足职工个人发展的需求
2)物质激励是基础，但不是万能的，精神激励是根本，二者的完美结合才能使企业真正留住人才
4、要充分利用外部资源为企业人力资源发展服务。
不知不觉一个半月的实习期结束了，在这段时间真的很高兴，身上学了还多有关人力资源的知识，课外的知识。这一个过程是值得我回忆的。这几天专业实践，所学到的和接触到的给人以启发，对我们这些在校大学生，对以后要从事的职业岗位进行全方位的了解，不仅是接触了解社会，更是提高自身的好机会，对适应社会是很有裨益的。

在学校领导及工商管理教研室老师的组织带领下，我们人工商管理专业12级学生进行了为期一周的企业认知实习。
实习地点是湘潭xx超市驻湖南工程学院新校区分店
经过了在超市一周的认知实习，我对万福隆连锁超市的基本情况，包括它的发展历史，企业文化，企业的经营理念与经营方针，企业的发展目标与发展前景等都有了一定的了解与认识。通过这次的实习，我更加了解在工作时的注意事项，及企业的货物管理情况。
实习企业简介
超市的发展现景
湖南xx商贸有限公司是一家专业的便利店连锁企业，公司成立于2015年9月，自从第一家校园超市开业以来，已在湘潭、长沙地区发展了近200间连锁店。公司志立于好邻居、好伙伴的市场定位，为广大市民提供了实惠的商品和优质的服务，获得了良好的社会效益。公司吸纳了一批既有零售专业知识

又有实战经验的优秀人才，全心全意为门店服务，为门店争取最大限度的利益，广大加盟者凭借万福龙的品牌优势以及专业的管理团队，取得良好的经济效益。我们的近期目标为□20xx年发展门店达200家□20xx年连锁门店达250家□20xx年门店总数突破300家。未来五年将打造成为三湘大地最大、最专业的连锁便利店品牌。

超市的组织体系

湖南xx商贸有限公司由董事长兼总经理主管，其下有业务中心、发展中心、结算中心和行政中心，其中业务中心包括采购部、市场部、物流部;发展中心包括加盟事业部、督导部、校园事业部和电子商务部;结算中心包括会计部、出纳部和信息部;行政中心则包括人力资源、工程部和针棉部。合计十三个部门。

市场部的职责实现公司市场的开发目标，制订和实施开发市场计划，负责市场开发政策的制订与施行和人员管理，做市场调研与市场预测，市场工作的监察与评价组织，指导各项工作等。2.人力资源部的职责：人力资源部要站在公司发展的角度，创新工作方法，借鉴国内外成功企业培养人才的方法，培养适合企业发展需要的复合型人才。要制定出切实可行的干部、员工培训方案，做到培训有内容、计划有考核。(1)要做好业务技能培训工作，开展在服务水、设备设施管理和安全工作等方面的培训，通过培训全面提高员工对区域管理范围内的业务技能

(2)是抓好干部队伍的理论学习.重点解决思想上和作风上存在的问题和不足.增强干部队伍学习的自觉性和执行能力.另外.人力资源部要在现有的基础上.利用公司组织干部学习的机会.在方式.内容上做出统筹安排.同时还要借助外脑.聘请专家来授课.进一步拓宽我们的视野.提高研究问题和解决问题的能力.另一方面制订出培养年轻干部和新的用人标准.广泛招纳结构合理.素质优良的优秀人才.培养新生力量.同时还要积极的创造条件.使更多的优秀人才获得深造的机会.打造一支思想过硬.作风优良.技术精湛.一职多能的优秀干部和员工队伍.3.物流部岗位职责深入了解商品价格信息.及时掌握市场动态.为公司大宗物资采购提供决策依据。建立和健全公

司物资采购，配置，流通各环节的规章制度和工作规范.，承担物流部日常事务工作.完成公司各项物资招标任务。加强与各实体联系.及时掌握实体物责任在于买质量好的商品，谈最好的供货条件，做好促销企划工作，为公司取得最大的利润。资采购动态.提出采购建议和提供优质服务.指导各实体小宗物资采购工作.完成公司领导交办的各项工作.配合公司各职能部门做公司的其它工作.4.商务部职责(1)负责公司业务拓展的规划及可行性方案的制定及执行.(2)负责公司经营指标的分解及评效的分析.
(3)负责开展市场竞争对手.消费倾向.产品开发的调研工作.(4)负责制定招商计划.并制定招商政策和与其他公司合作方式.(5)负责制订公司业务谈判及组织实施(6)负责各项业务合同的保管.查询.建立合同档案.5.信息部职责(1)坚决服从分管上司的统一思想指挥.认真执行其工作指令(2)严格遵守公司规章制度.认真履行其工作职责(3)负责制订公司计算机开发应用计划.有步骤地开发计算机应用软件.逐步实现企业管理现代化(4)负责公司微机网络系统的维护.管理.数据信息处理.管理系统__.保证网络系统的正常运行参与新程序.新系统的设计开发.制订计算机管理的各种规章制度及必要的操作规程,

实习过程

根据学校的安排，在临近期末，我们人力12级在超市实习了一周。可以说我们在这一周的实习中除了学到了很多在课堂没学到的知识外,还有意外的收获，不但接触了社会，亲历了工作的艰辛，还根据社会的需求和自己的预期来确定自己的社会定位。以前一直觉得这种连锁超市的运营状况离我们似乎很遥远，可没想到就确确实实见到了。细细想来，主要可分为以下几个过程：

真正意义上接触了社会，完成了一次从大学生到社会人士的转变。过程短，经历却很多。

见到了向往已久的大公司的庐山真面目。认识并了解这些大企业。了解了他们的运作模式，经营理念以及经营方式，发展方针，发展前景。

学到一些为人处事的道理，也学会了如何与人主动交往。明

白了作为大学生的我们，要以怎样的方式去充实自己，去为未来做准备。明白了作为一个企业领导人应当具备反而素质，而我们要怎样做才能具备成为一个优秀领导的资格。
通过这次实习，我更加明确了我的人生目标，我想它会一直为我指明前进的道路的。
个人对企业有些建议，希望企业能够采纳：
因此当加快建设步伐，完善企业治理结构。应建立良好的产权清晰、政企分开、权责明确的企业领导机制，组织制度以及人员管理结构。
因而企业应当加快改组步伐,形成科学、合理规范的管理模式。同时集团应明确目标,适时地按照市场规律兼并、重组，以最快的速度形成最优化的经济管理规模，设置一套成熟、规范系统的管理制度，以抵御全球的经济变化，实现企业的做大、做强目标。
将企业资产产权本收归国家或集体所有，进一步刺激管理者经营管理的积极性;实施政企相分离，政权和企业权利相分离有利于湘电与江麓重工展自身管理理念,不受政权的干预，促使湘电企业以高效益运转;所有权和经营权相分离，以适应国际潮流及企业发展的需求。
加强有效的人力资源管理，明确各级各类岗位的管理权限并实行动态管理;在进行公司人力资源管理体系的建设的同时，推动公司建立现代企业管理制度。我认为应主要做好以下四个方面的工作：开展员工职业生涯管理;塑造学习型组织;科学进行绩效考核与评估;完善薪酬福利与激励机制。
实习企业管理现状及存在的问题
管理不规范
许多部门的管理体制不健全，更没有一套成熟、规范系统的管理制度，很大部分企业是被动反应型的，受国内同行或国际环境的影响较大。著名学者郭重庆认为当前中国企业最缺的是企业管理,国内企业危机多半来自经营管理不善，企业竞争实质上是管理水平的较量，资源(知识、劳力、资本)的可获性是平等的、开放的，而通过管理实现资源的优化配，并赢得效益在企业间却存在着差异。
缺乏长远的战略目标

我国企业中有相当部分没有长远的战略目标,一味追求的是短期效益或者仅仅是利润短暂最大化以及规模的增长;也有些企业虽然制定了长远的战略目标,但目标不符合实际,容易使企业为实现这个战略目标而陷入多元化经营的陷阱。
缺乏应有的激励机制
在市场经济条件下,激励机制是企业发展不可忽略的一个战略。在当今社会,适当的激励是企业发展的动力,只有充分激发管理者及员工的潜能,让他们看到企业的发展和自己的利益是息息相关的,也是为自己谋福利时,才能充分调动他们的积极性。万福龙没有明晰的激励方式,也就没有百分之百地激发人的潜能和动力。
缺乏有效人力资源管理
公司的人力资源管理是公司的一个关键性因素。如果对员工进行有效管理与分配,直接关系到整个公司的效率与发展。.集团公司定位不清晰，导致组织机构臃肿，组织职能不明确。业务流程不畅，工作效率低。
实习的收获与体会
短短一周的实习，我们小组的工作态度令店长很满意，得到了充分的肯定和表扬，在这过程中我们虽然没有啥物质上的奖励，但学到了很多书本上没有的东西，开阔了眼界，并且认识到了很多自身的缺点及不足。
俗话说：问渠那得清如许，唯有源头活水来。在实习过程中，这句话得到了最大的验证。书本上的东西终究是浅显的，要学会回归社会，一定要在实践中学到真正的内涵。
心态上调整的体会收获：学校人向社会人转变，在学校接受了十多年的教育，真正的和社会接触并不是太多，而这次认识实习，则是由学校人走向社会人的其中一个缓冲阶段。在这个过程中最需要调整的就是心态。我们并不是什么天之骄子，也没有什么可以值得炫耀的资本，而从学校走出就直接到一个公司最基层上班，接受公司严格的规章制度约束，以及体力，心力上等等的挑战，当然这中间最大的挑战就是我们自己心理上的调整。要有一切归零心态，从零开始，我们不可以改变环境，只有改变自己来适应这个环境。
相关知识上的收获：我由一个不熟悉超市物流，仓储，营销，

管理等等，到对这些相关知识的了解熟悉。以及与自己相关知识的进一步学习加强，如管理学，物流学，计算机，营销渠道管理等等。很多工作都是一项需要挑战一个人综合能力的，在工作中，我认识到了自身知识不足和优势，这促使我改进和加强。

人生目标感的清晰：通过这次实习，我自身其他各方面都有所提升，如交际，口才，做事情，心理等等，但是最大的收获，是让我认清了我自己身上的优势和不足，以及如何去规划自己的时间，工作，生活，使我对自己的时间、目标有了更加清楚的合理分配方式。

顾客就是上帝，做买卖的不仅要了解自己的商品还要了解自己的顾客。我不敢苟同顾客就是上帝这句话，在我的思想里，商人把顾客奉为上帝，终极目标还是获利。教科书和著名经济学家教给我们要以顾客为导向，满足顾客的需求，我很认同这个思想，顾客需要什么，我们满足他什么，这样才可谋求更大的利润。撇开理性层面，从感性的层面上讲，了解顾客(需求)、了解商品，让我觉得做工作时更得心应手、方便。

做任何事诚信一直都是不能忽视忘记的。俗话说人无信而不立，诚信是做人之本，要想作为一个成功的经营者，必须得做到言而有信。超市是一个薄利多销的企业，需要的是留住老顾客，吸引新顾客。顾客越多，效益越好。如果一个超市想以次充好，廉物高售，那么这个超市离关门大吉应当是不远了。当超市内出现了货物质量问题时，该向顾客道歉的及时道歉，该赔偿的及时赔偿，该退换的及时退换，做到顾客对商品和服务满意.放心。诚信是立人之本，狡诈是害人之源。作为经营管理者绝对不能为牟取暴利而损害消费者的权益。要知道，顾客就是上帝。在上帝面前是没有谎话可言的。一个超市，甚至是一个企业，最重要的就是诚实与信用。做人亦如此。

超市存在问题及个人建议

超市没有特别注重对员工的精神激励。在我们实习期间也有很多的空闲时间，虽然工作要劳逸结合，但店长并没有对我们严加束缚，而且在休息期间店长没有及时地和我们分享店里的营业额，让我们做事没有太大的动力，激励效果不强，

会出现磨洋工的问题。
在超市内员工的工作状态处于被动。客人过来买东西，店里的正式员工就只在收银台前
负责结账，除非有客人询问有关商品的问题他们才会有所反应，这不能使顾客感到宾至如归，
从而降低了客人的购买欲，影响超市的营业额。我认为员工在工作时应该一直处于精神饱满、
时刻为顾客解答疑问的状态，而不是让顾客被动。
以上两点只是我自己的个人观点，还望老师能不吝赐教。

工商管理实践报告篇八

各位读友大家好，此文档由网络收集而来，欢迎您下载，谢谢

是xx最新发布的《工商管理社会实践报告社会实践报告3000字》的详细范文参考文章，觉得有用就收藏了，重新整理了一下发到这里[http://]

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。

精选文库

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;范文写作拥有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。

回顾实践生活，感触是很深的，收获是丰硕的。实践中，我采用了看、问--

精选文库

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，--

精选文库

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□xx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。

各位读友大家好，此文档由网络收集而来，欢迎您下载，谢谢

--4

工商管理实践报告篇九

在学校领导及工商管理教研室老师的组织带领下，我们人工商管理专业12级学生进行了为期一周的企业认知实习。

实习地点是湘潭**超市驻湖南工程学院新校区分店

，企业的经营理念与经营方针，企业的发展目标与发展前景等都有了一定的了解与认识。通过这次的实习，我更加了解在工作时的注意事项，及企业的货物管理情况。

实习企业简介

超市的发展现景

湖南**商贸有限公司是一家专业的便利店连锁企业，公司成立于2015年9月，自从第一家校园超市开业以来，已在湘潭、长沙地区发展了近200间连锁店。公司志立于好邻居、好伙伴的市场定位，为广大市民提供了实惠的商品和优质的服务，获得了良好的社会效益。公司吸纳了一批既有零售专业知识又有实战经验的优秀人才，全心全意为门店服务，为门店争取最大限度的利益，广大加盟者凭借万福龙的品牌优势以及专业的管理团队，取得良好的经济效益。我们的近期目标为□20xx年发展门店达200家□20xx年连锁门店达250家□20xx年门店总数突破300家。未来五年将打造成为三湘大地最大、最专业的连锁便利店品牌。

超市的组织体系

湖南**商贸有限公司由董事长兼总经理主管，其下有业务中心、发展中心、结算中心和行政中心，其中业务中心包括采购部、市场部、物流部;发展中心包括加盟事业部、督导部、校园事业部和电子商务部;结算中心包括会计部、出纳部和信息部;行政中心则包括人力资源、工程部和针棉部。合计十三个部门。

市场部的职责实现公司市场的开发目标，制订和实施开发市场计划，负责市场开发政策的制订与施行和人员管理，做市场调研与市场预测，市场工作的监察与评价组织，指导各项工作等。2.人力资源部的职责：人力资源部要站在公司发展的角度，创新工作方法，借鉴国内外成功企业培养人才的方法，培养适合企业发展需要的复合型人才。要制定出切实可行的干部、员工培训方案，做到培训有内容、计划有考核。

(2)是抓好干部队伍的理论学习.重点解决思想上和作风上存在的问题和不足.增强干部队伍学习的自觉性和执行能力.另外.人力资源部要在现有的基础上.利用公司组织干部学习的机会.在方式.内容上做出统筹安排.同时还要借助外脑.聘请专家来授课.进一步拓宽我们的视野.提高研究问题和解决问

题的能力.另一方面制订出培养年轻干部和新的用人标准.广泛招纳结构合理.素质优良的优秀人才.培养新生力量.同时还要积极的创造条件.使更多的优秀人才获得深造的机会.打造一支思想过硬.作风优良.技术精湛.一职多能的优秀干部和员工队伍.3.物流部岗位职责深入了解商品价格信息.及时掌握市场动态.为公司大宗物资采购提供决策依据。建立和健全公司物资采购，配置，流通各环节的规章制度和工作规范.，承担物流部日常事务工作.完成公司各项物资招标任务。加强与各实体联系.及时掌握实体物责任在于买质量好的商品，谈最好的供货条件，做好促销企划工作，为公司取得最大的利润。资采购动态.提出采购建议和提供优质服务.指导各实体小宗物资采购工作.完成公司领导交办的各项工作.配合公司各职能部门做公司的其它工作.4.商务部职责(1)负责公司业务拓展的规划及可行性方案的制定及执行.(2)负责公司经营指标的分解及评效的分析.

实习过程

根据学校的安排，在临近期末，我们人力12级在超市实习了一周。可以说我们在这一周的实习中除了学到了很多在课堂没学到的知识外,还有意外的收获，不但接触了社会，亲历了工作的艰辛，还根据社会的需求和自己的预期来确定自己的社会定位。以前一直觉得这种连锁超市的运营状况离我们似乎很遥远，可没想到就确确实实见到了。细细想来，主要可分为以下几个过程：

真正意义上接触了社会，完成了一次从大学生到社会人士的转变。过程短，经历却很多。

见到了向往已久的大公司的庐山真面目。认识并了解这些大企业。了解了他们的运作模式，经营理念以及经营方式，发展方针，发展前景。

学到一些为人处事的道理，也学会了如何与人主动交往。明

白了作为大学生的我们，要以怎样的方式去充实自己，去为未来做准备。明白了作为一个企业领导人应当具备反而素质，而我们要怎样做才能具备成为一个优秀领导的资格。

通过这次实习，我更加明确了我的人生目标，我想它会一直为我指明前进的道路的。

个人对企业有些建议，希望企业能够采纳：

因此当加快建设步伐，完善企业治理结构。应建立良好的产权清晰、政企分开、权责明确的企业领导机制，组织制度以及人员管理结构。

因而企业应当加快改组步伐,形成科学、合理规范的管理模式。同时集团应明确目标,适时地按照市场规律兼并、重组，以最快的速度形成最优化的经济管理规模，设置一套成熟、规范系统的管理制度，以抵御全球的经济变化，实现企业的做大、做强目标。

将企业资产产权本收归国家或集体所有，进一步刺激管理者经营管理的积极性;实施政企相分离，政权和企业权利相分离有利于湘电与江麓重工展自身管理理念,不受政权的干预，促使湘电企业以高效益运转;所有权和经营权相分离，以适应国际潮流及企业发展的需求。

加强有效的人力资源管理，明确各级各类岗位的管理权限并实行动态管理;在进行公司人力资源管理体系的建设的同时，推动公司建立现代企业管理制度。我认为应主要做好以下四个方面的工作：开展员工职业生涯管理;塑造学习型组织;科学进行绩效考核与评估;完善薪酬福利与激励机制。

实习企业管理现状及存在的问题

管理不规范

许多部门的管理体制不健全，更没有一套成熟、规范系统的管理制度，很大部分企业是被动反应型的，受国内同行或国际环境的影响较大。著名学者郭重庆认为当前中国企业最缺的是企业管理,国内企业危机多半来自经营管理不善，企业竞争实质上是管理水平的较量，资源(知识、劳力、资本)的可获性是平等的、开放的，而通过管理实现资源的优化配，并赢得效益在企业间却存在着差异。

缺乏长远的战略目标

我国企业中有相当部分没有长远的战略目标,一味追求的是短期效益或者仅仅是利润短暂最大化以及规模的增长;也有些企业虽然制定了长远的战略目标,但目标不符合实际,容易使企业为实现这个战略目标而陷入多元化经营的陷阱。

缺乏应有的激励机制

在市场经济条件下,激励机制是企业发展不可忽略的一个战略。在当今社会,适当的激励是企业发展的动力,只有充分激发管理者及员工的潜能,让他们看到企业的发展和自己的利益是息息相关的,也是为自己谋福利时,才能充分调动他们的积极性。万福龙没有明晰的激励方式,也就没有百分之百地激发人的潜能和动力。

缺乏有效人力资源管理

公司的人力资源管理是公司的一个关键性因素。如果对员工进行有效管理与分配,直接关系到整个公司的效率与发展。.集团公司定位不清晰，导致组织机构臃肿，组织职能不明确。业务流程不畅，工作效率低。

实习的收获与体会

短短一周的实习，我们小组的工作态度令店长很满意，得到

了充分的肯定和表扬，在这过程中我们虽然没有啥物质上的奖励，但学到了很多书本上没有的东西，开阔了眼界，并且认识到了很多自身的缺点及不足。

俗话说：问渠那得清如许，唯有源头活水来。在实习过程中，这句话得到了最大的验证。书本上的东西终究是浅显的，要学会回归社会，一定要在实践中学到真正的内涵。

心态上调整的体会收获：学校人向社会人转变，在学校接受了十多年的教育，真正的和社会接触并不是太多，而这次认识实习，则是由学校人走向社会人的其中一个缓冲阶段。在这个过程中最需要调整的就是心态。我们并不是什么天之骄子，也没有什么可以值得炫耀的资本，而从学校走出就直接到一个公司最基层上班，接受公司严格的规章制度约束，以及体力，心力上等等的挑战，当然这中间最大的挑战就是我们自己心理上的调整。要有一切归零心态，从零开始，我们不可以改变环境，只有改变自己来适应这个环境。

相关知识上的收获：我由一个不熟悉超市物流，仓储，营销，管理等等，到对这些相关知识的了解熟悉。以及与自己相关知识的进一步学习加强，如管理学，物流学，计算机，营销渠道管理等等。很多工作都是一项需要挑战一个人综合能力的，在工作中，我认识到了自身知识不足和优势，这促使我改进和加强。

人生目标感的清晰：通过这次实习，我自身其他各方面都有所提升，如交际，口才，做事情，心理等等，但是最大的收获，是让我认清了我自己身上的优势和不足，以及如何去规划自己的时间，工作，生活，使我对自己的时间、目标有了更加清楚的合理分配方式。

顾客就是上帝，做买卖的不仅要了解自己的商品还要了解自己的顾客。我不敢苟同顾客就是上帝这句话，在我的思想里，商人把顾客奉为上帝，终极目标还是获利。教科书和著名经

济学家教给我们要以顾客为导向，满足顾客的需求，我很认同这个思想，顾客需要什么，我们满足他什么，这样才可谋求更大的利润。撇开理性层面，从感性的层面上讲，了解顾客(需求)、了解商品，让我觉得做工作时更得心应手、方便。

做任何事诚信一直都是不能忽视忘记的。俗话说人无信而不立，诚信是做人之本，要想作为一个成功的经营者，必须得做到言而有信。超市是一个薄利多销的企业，需要的是留住老顾客，吸引新顾客。顾客越多，效益越好。如果一个超市想以次充好，廉物高售，那么这个超市离关门大吉应当是不远了。当超市内出现了货物质量问题时，该向顾客道歉的及时道歉，该赔偿的及时赔偿，该退换的及时退换，做到顾客对商品和服务满意.放心。诚信是立人之本，狡诈是害人之源。作为经营管理者绝对不能为牟取暴利而损害消费者的权益。要知道，顾客就是上帝。在上帝面前是没有谎话可言的。一个超市，甚至是一个企业，最重要的就是诚实与信用。做人亦如此。

超市存在问题及个人建议

超市没有特别注重对员工的精神激励。在我们实习期间也有很多的空闲时间，虽然工作要劳逸结合，但店长并没有对我们严加束缚，而且在休息期间店长没有及时地和我们分享店里的营业额，让我们做事没有太大的动力，激励效果不强，会出现磨洋工的问题。

在超市内员工的工作状态处于被动。客人过来买东西，店里的正式员工就只在收银台前

时刻为顾客解答疑问的状态，而不是让顾客被动。

以上两点只是我自己的个人观点，还望老师能不吝赐教。