

工商管理类实习报告范文六篇

工商管理类实习报告 篇 1

一、实习目的：

即将踏入大三专业课程学习，对于工商管理只有初步的概念，对于企业的认识不够全面，所学知识也未曾运用。特此暑假期间，走入企业实习，了解企业文化、结构、制度、运转以及存在问题。改革开放以来中国的零售业发展迅速，是近年来我国发展最快，最具活力的行业之一。随着我国加入世界贸易组织国外零售行业不断涌入中国市场，我国的零售业面临着越来越激烈的国际竞争。此次实习从零售企业入手，了解中国零售业所面临的发展环境和在实际中运用所学理论、切身感受，在实践中认识个人从事零售业所要具备的品质。

二、实习时间：20__年7月10日至20__年8月10日。

三、实习地点：安徽满天星连锁超市合肥市包河花园店

四、公司简介：

安徽满天星连锁超市有限公司（原合肥满天星经贸有限公司）成立于1998年4月。公司主营业务为社区连锁中型生活超市。现在公司经营范围：服饰衣帽，日用百货，工艺品，土特产

品，保健器械，办公自动化设备，电子产品，通讯器材，家用电器，家具，文体用品，建筑材料销售，烟卷零售，农产品收购，房屋出租，场地出租，停车服务，超市内儿童娱乐服务，预包装食品，散装食品，乳制品零售

截止时间 20__年，满天星已经在合肥开设门店 16 家，主要入驻新开发大型社区，遍及全市各个区域，营业面积逾 30000 平方米，连续两年年营业收入超过 2 亿元，在合肥民营连锁超市排名第一。满天星先后提出“把我市场，诚信经营，顾客至上，服务民生”“人们的需求就是我们的市场”“尽心服务，超值服务”为经营理念，十二年坚持平价、低价营销策略，成为消费者心目中“价格最实惠的超市”

五、实习内容：

此次实习主要是在营销部的白酒导购和销售，我的工作任务就是帮助到店的每位顾客买到令他们满意的商品，还有就是要看好店里的商品，防止偷盗行为出现，避免公司受损失。我每天的工作大抵是：八点半上班，到店后先整理一下店面，保证店的整洁，明亮。然后清点一下柜面的白酒，。之后就是等待顾客的光临啦。接待顾客要保持笑容，给顾客留下一个温暖，舒适的印象。在解答顾客疑问是要耐心、细心，要竭尽所能的为顾客挑选到令其满意的商品。在销售商品时更多的还要销售我们的服务和文

化。下班前整理店面，清点白酒数量，报告一下今天的营业额就可以啦。

六、实习总结：

通过这为期一个月的实习，虽然时间不长，但我学到了很多，不论是与人交际方面还是工作经验方面。更重要的是我了解企业的运转中涉及的管理，组织结构和业务开展，以及存在的问题。

1、企业的管理：

a 领导层：

满天星企业法定代表人及董事长汪毅，中科大 EMBA 硕士。一手创办企业。“厚德载物，泓源人海，以人为本，团队为根”是满天星人的核心所在，成就一番事业考的是人才，团队精神。汪毅董事长在十几年的商海拼搏中锻炼了坚忍不拔的毅力。见事明快，处事果断，对公司的发展思路既务实又具有前瞻性，正确地指引着企业的航向

副总经理程刚精于经营策划，原则性强，为人诚实正派，处世公道，生的供货厂家的尊重和信赖实习让我认识到领导者对于企业的重要性，尤其是领导层能力的互补性，既要有擅长定战略的领导，也要有擅长行动的领导。领导的个人素质更是决定企业的成败。两位领导的毅力，诚实正派，出事公道是现在做生意最应学习的地方

b 激励体制：

1、根据职务、能力、贡献、工龄不等额的增加工资待遇和福利

2、所有管理人员和达标员工由公司购买社保，解决后顾之忧

这里说到激励体制，则涉及到人性假说以及马斯洛需求层次理论。人性假说包括，经济人，社会人，自我实现人，复杂人。从满天星来看，以上几类人都包括了。所以在进行激励时，对不同的人采取不同的方式，包括金钱，荣誉，福利，地位。而从马斯洛需求层次理论来说，企业满足了员工的生理需求，安全需求，社交需求，尊重需求。而不同的需求对于不同的员工来说，重要性又不一样，所以要有针对性的给予满足才能提高员工的积极性。

c 培训机制：

以公司培训中心为平台，对全体员工进行食品卫生、质量安全、岗位职责、业务技能的培训，坚持经常化，制度化，全面提高员工素质

实行“推荐人才、考核人才；适时使用人才、储备人才；尊重知识、尊重人才”的良好体制，促进全体员工努力进取，积极向上。涌现出一大批优秀店长、优秀部长、优秀员工

企业一定要让员工在工作期间能力得到成长，既能提高工作效率，为企业创造效益，同时也让员工自身收获。能力的提升一种方式是在日常工作中积累，另一种方式就是集体的培训，进行系统学习。要树立终生学习的意识。

d 营销方面

坚持平价、低价的出校策略。为降低成本，让利顾客，超市从创办时的本地采购逐渐的发展为全国采购。20__年董事长亲自带领采购团队千万南京、杭州、温州、义务宜兴等地开辟进货渠道，早已实现上订货，晚上汇款。选择性地接纳本地名优供货厂家，形成多点多渠道供货途径，所见了功效环节，降低了精英算费用，从而是零售价格一降再降。自 20__年起，实行顾客购物积分换礼，让超市顾客利益互动。并于 20__年推出在线商城业务，在线订购，送货上门。

营销师企业的终端，是企业获利的关键。前期的各种投入都依靠在营销中获利。满天星企业利用供应链管理，较少环节，节约成本从而让利顾客。 并采取一如既往的平价低价策略深入人心，这是符合社区超市的特色。此外，拓宽销售渠道，与时代同进步，开展在线订购业务，大大的开拓了服务范围，也是信息时代的同步产物，不这样就会落后。

e 战略规划

未来几年，满天星将坚持社区服务为主，以店铺扩张、资本运营的发展战略，进一步巩固扩大合肥市场，提高现有的市场份额，用更新的成果回报社会。

2、企业的组织机构及其职责：

满天星下设总经办、财务部、业务部、营销部、安全质量部、售后服务部、生鲜部、人事部、培训中心、物流中心、信息中心、物业部、防损部、工程部、外联拓展部等部门。总经办负责评估各部门、各门店工作成效，检查及修订各部门工作目标。财务部负责公司资产的投资，资本的筹资和精英中出现的营运资金，以及利润非配的管理。业务部负责市场调研，以及销售和库存清点，供货管理。人事部负责人员招聘、到职、考核、考勤、琴家、调配、奖惩、升迁、浮力、离职、退休等。生鲜部是生鲜产品的供销和产品质量安全。培训中心是定期对人员进行培训。物流中心负责产品的调度。信息中心负责订单监督。物业部负责店面的设备维修保养，水电供应。防损部负责防止产品遗失盗窃。至于工程部和外联拓展部涉及事务较少。

3、企业的产品生产过程：

超市的产品_____于采购。根据业务部对于销售量的统计和库存，进行定期进货，由物流中心负责配送。生鲜部单独自行采购。生鲜以本地产品为主。严格把关，为人民送上放心食品。超市需要每天对销量和库存进行统计，并进一步制定营销方案

4、企业管理中存在的问题。

从我个人看来，满天星公司存在着组织机构复杂。工程部和外联拓展部属于多余部门。部门结构的冗杂必将带来工作效率的低下和人员浪费。部门众多也容易引起相互推诿。此外，在线商城建设还处于落后，在线销售所占比例很低，如果不能提高业绩，则可以去除该项业务。目前正处于招聘网络推广营销经理，美工时期，是人员的欠缺，但愿会提高业绩

结束语：

本次实习表现得到了领导的肯定，从自身看来，也是收获很大。对于企业有了整体上的了解，把握了企业的重要特征，将理论很好的在实习中得到验证，使观察更透彻，更形象具体；对于自身腼腆的性格也得到了很大的锻炼。但还有很多地方暂未设计到，有待进一步学习，此外，也。在日后的学习中，还要多参加实习，在实践中历练。

工商管理类实习报告 篇2

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。

实习心得

实习是一个很好的平台，让我对社会有了新的领悟和认识，只有在现实中经历过，才会明白这个社会是如此的复杂，远没有我们想象的美好工商管理实习心得体会。在酒店实习期间，我发现自己的想法和观点是如此的幼稚，不过后来我就慢慢转变了，想法变得成熟。在大学里，我们只是一张白纸，只有通过实习才能体味社会和人生，在话务员这个不起眼的岗位，我能够感受到社会上的人情事理，我在一点点的积累社会经验和学习处世之道，了解人际关系的复杂，这是整个实习过程中最宝贵的一部分。整个实习历程，我不仅看到自己好的一面，也将我在各方面的缺点与不足毫无保留的放大出来，从而让我关注到自己从不曾注意的东西。

实习现在已经结束了，这是一段令人难忘的日子，有欣喜、有汗水、有苦涩，很难用一言两语说清楚。这四个星期的时间是短暂的，但过程却是漫长的，我要好好地总结归纳一下，将自己的不足之处进行加强，重新整理自己的信心，迎接新的开端。通过这次实习，我真的学到了很多实际的东西，而这些恰恰是在课堂上所学不到的。

篇四：工商管理专业实习目的范文

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

晓峰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

我所实习的闽侯县晓峰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

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。

晓峰工艺品厂虽然是一家小型的工厂。但工厂充分利用地方资源优势 and 现有的技术实力，在短短的 7 年多时间里，相继研发出树脂装饰品和各种仿真装饰品两大系列，尤其是树脂装饰品的研制成功，博得了专家和广大同仁的一致好评，倍受世人青睐，其逼真性、耐久性、环境适应性远远超过国际上同类产品，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。

晓峰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”。20__年获得“ISO9001: 20__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

晓峰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

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。

☆整理（SEIRI）：及时将无用的物品清除现场。

☆整顿（SEITON）：将有用的物品分类定置摆放。

☆清扫（SEISO）：自觉地把生产、工作的责任区域、设备等清扫干净。

☆清洁（SEIKETSU）：认真维护生产、工作现场，确保清洁生产。

☆素养（SHITSUKE）：养成自我管理、自我控制的习惯。

☆安全（SAFETY）：贯彻“安全第一、预防为主”的方针，在生产、工作中，必须确保自身、设备、设施安全，严守国—家—一—机—一—密。

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内容，加深对会计工作的认

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，达到学以致用为目的，为成功走向社会做准备。

篇 3

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__县____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

____工艺品厂地处福建__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__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%。__工艺品厂下设两个分厂，多家代理商遍布全国各地。

__工艺品厂虽然是一家小型的工厂。但工厂充分利用地方资源优势 and 现有的技术实力，在短短的 7 年多时间里，相继研发出树脂装饰品和各种仿真装饰品两大系列，尤其是树脂装饰品的研制成功，博得了专家和广大同仁的一致好评，倍受世人青睐，其逼真性、耐久性、环境适应性远远超过国际上同类产品，

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

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”。20__年获得“iso9001：20__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，____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。

☆整理(seiri)：及时将无用的物品清除现场。

☆整顿(seition)：将有用的物品分类定置摆放。

☆清扫(seiso)：自觉地把生产、工作的责任区域、设备等清扫干净。

☆清洁(seiketsu)：认真维护生产、工作现场，确保清洁生产。

☆素养(shitsuke)：养成自我管理、自我控制的习惯。

☆安全(safety)：贯彻“安全第一、预防为主”的方针，在生产、工作中，必须确保自身、设备、设施安全，严守国家机密。

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。

工商管理类实习报告 篇 4

一、前言

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

实习时间是__年 6 月 20 日——__年 6 月 24 日（本学期第十八周）

实习地点是湘潭__超市驻湖南工程学院新校区分店

实习过程主要分为下面几个阶段：在本校进行实习动员，观看实习企业相关视频资料、做下企业实习的相关准备等，下到实习企业进行实习；6 月 23 日下午至 6 月 24 日下午，整理充实资料，写出实习报告等。尽管天气炎热，可同学们依旧热情高涨。企业负责人也是充满热情地接待了我们，并耐心详细地向我们介绍了企业的发展历史与现状。

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。

二、实习企业简介

（一）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__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：__年发展门店达200家，__年连锁门店达250家，__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。

（二）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。

1、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) 负责公司微机络系统的维护。管理。数据信息处理。管理系统保密工作。保证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。

三、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

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/705313320013011240>