

工商管理实习报告（18 篇）

工商管理实习报告 1

实习人：

杨__

专业：

工商管理

实习时间：

20__年 12 月 11 日—20__年 4 月 10 日

实习地点：

广东省广州市天河区公路规费征稽所

实习目的：

提高个人素养，将课堂知识与现实工作进行结合，达到理论与实践相结合目的，为即将进入社会做好准备和进行必要的热身及适应。

实习报告：

一、实习单位介绍

广州市天河区公路规费征稽所属于企事业单位，是中国公路局的下属机构之一，主要负责对广州市机动车辆进行征收按月公路规费的单位，其主要办理：车辆正常缴费，车辆免征，车辆减征三大业务。

天河路公规费征稽所是全省范围内硬件设备最为齐全的征稽所，拥有电子滚动显示版，先进的电子监督设备以及全省规费的数据库和数据中心。

事实上，天河公路规费征稽所并不是一开始就被建设得如此先进和完善。

追溯历史，在征稽所刚刚成立的年代，征稽员的日常工作是通过手工操作来完成的，车主通过现金实现缴养路费的义务，随着科技的发展，电脑的普及，单机操作进入了征稽所的收费现场，一直走到今天的全省联网。十多载的历程才成就了今天的先进与完善！

征稽所的成立是由于经济的持续发展，的家庭负担得起买车，养车的费用，的企业为谋求发展而在汽车等硬件设施上投放资金，国家依法要对日益被汽车磨损的路面进行保养和维修所收集的费用。

二、实习工作内容

实习期间，我分别从事车辆正常缴费和车辆免征办理两大岗位。

车辆正常缴费岗位：这是我来到征稽所从事的`第一个岗位，这个岗位的工作地点设在了缴费大厅，工作中需要面对广大的车主，对外要树立公职人员亲切友好的形象。车主只要凭机动车行驶证或行驶证的复印件和银行卡就可以完成缴费，这种方法既方便又快捷，并大大提高了征稽员的工作效率。当然，对于一部分没有携带银行卡前来缴费的车主来说，是抱有一些怨言的！他们对不收现金的收费单位感到不解。

车辆免征办理岗位：这个岗位我的工作时间很短，但却让我学到很多办事的方式，待人接物的方法，态度都让我有了鲜活的经历。

车辆免征是针对处级以上行政事业单位的公用车辆予以申请无需缴交养路征费的权利，一般包括政府机构的接待车和公用车，救护车，警车，消防车，环卫车等等。当然，每一辆享受免征的车辆都会经过最严格的审核，以确保国家的利益和广大车主受到公平的待遇。

工商管理实习报告 2

一、实习目的

作为规范市场和执行工商政策规定的国家机构，工商行政管理局专门负责对企业的商务行为进行监督管理，调节市场机制，维护市场秩序。本次实习目的是加深对市场经济运行机制的了解，进一步领悟国家税收政策的精髓，同时也为了理清政府工商管理机构机关和企业、市场三者之间的关系，将书本知识与实际操作结合起来，

深化对工商管理理论的认识。为此，我来到了当地工商行政管理局工商所，进行了为期两个月的实习。

二、实习单位简介

市工商行政管理局工商所，简称工商所。该单位业务工作由县工商局直接领导和管理，对县工商局负责。工商所的基本任务是依据国家工商系统法律政策的规定，对辖区内的民营企业、外商独资企业、合资企业、个体工商户，以及宏观市场经济活动进行监督管理，保护合法经营，取缔和处罚非法经营企业商户，承担维护商业社会正常经济秩序的职责。

三、开展综合实践时间

本次实习涵盖工商所工作的各个方面，主要包括以下几个部分。

1. 我参与了国家工商税务政策的学习。在学习过程之中，我体会到了国家对工商业的宏观调控力度和规范经营的重要性。就我个人的实习而言，工商管理看起来琐碎而不起眼，或者说无法做出惊天动地的壮举，但是它关系到市场经济的和谐，企业的稳步发展，也影响到国家的税收工作。在了解了国家相关政策和工商所实际工作流程之后，我承担了接受群众咨询的任务。有些群众对于工商所的工作职能不太了解，对此我一一耐心解答，帮助群众普及工商知识，还对企业经营者传达国家税收政策，敦促企业依法纳税。

2. 在具体工作方面，我和同事以及相关部门都配合默契，在多项工作中取得了较好的成果。我与同事们组成资产清查小组，对辖区内特定企业的固定资产进行清理工作。在短短一个月的时间里，我们走访了数十家私营企业和个体工商户。我们对企业的资产进行盘点，大到机械设备，小到电话机计算器，都登记造册，并按照数量和物品描述于固定资产账簿一一核对。盘点期间，我参与资产分类的工作，将土地、房屋、设备仪器等分门别类，并核查原产地、发票、使用说明书等文件。其间，为了快速适应工作状态，我还申请制作资产明细表。有了前期实习打下的基础，我很快就轻车熟路地接手了工作，与同事共同完成了任务。此外，我还学习了怎样为个体经营者办理工商注册登记手续、接受并处理消费者的投诉、对商标注册和广告活动进行监督规范等。

3. 除了日常的办公室工作之外，工商所还经常组织下乡镇督察地方工商市场情况，开展下乡走访民情活动，了解市场经济的实际状况，为国家经济决策提供有力的帮助。对于一名工商管理专业学生，我在下乡过程之中，积极学习相关政策和过去工作的资料，了解了基本情况之后，我多次向本单位领导和同事咨询一些疑难问题，争取在正式工作开展之前做好充分准备，不打无把握之仗。我还独立走访了一些乡镇农贸市场、副食品批发市场、服装外贸市场等，与个体经营者倾心交谈，在听取群众汇报的时候认真做记录，细心分析情况，对于亟待解决的问题提出方案，站在群众的立场考虑问题，受到了群众的好评。

从这次下乡走访中，我接触到了真实的市场经济现状，撰写了个人体会等材料，获得了领导的赞扬和鼓励。在工作上的进步让我信心百倍，我坚信自己一定能把工作做好，成为一名合格的工商管理从业者。过去的实习工作不仅让我在工商管理业务上有了长足进展，还提高了我和上级单位以及各牵头部门的沟通交流能力。我在实际工作中体会到了与相关工商单位的工作衔接需要注意的事项，认真钻研每一点，确保衔接工作的顺利完成。在与牵头部门的沟通中，我学会了怎样用精确简洁的语言表达所感所想，以及怎样让对方充分了解我们，配合我们更好地开展工作。

4. 我还与消费者权益保护协会等单位合作，共同处理消费者维权问题。由于不良商家的逐利心理，很多个体经营者会售卖假货和过期商品，损害消费者利益。对此，我一方面向上级领导汇报，一方面向同事咨询过往处理案例，按照国家政策法规，对不法商户进行处罚，安抚群众，保障消费者权益。

四、总结及提高

两个月的市工商行政管理局工商所实习中，我完全适应了工作环境，和上级单位以及牵头部门打交道也能得心应手，各项工商管理政策基本熟练掌握，与单位同事的关系十分融洽，工作中配合默契，能互相帮助，取长补短。通过这段时期的学习锻炼，我的各方面能力都有所提高，这让我体会到了工商管理专业对于市场经济发展的重要性，同时也激励我努力学习，将专业知识学深学精。

今后，我会在思想上继续进步，将课堂知识和工商管理工作的实际情况结合起来，积极创新思维。国家的工商政策有因地制宜，因时制宜的特点，从这个方面看来，我对工商工作的了解还远远不够，需要在今后加强学习。我对于日常工作流程虽然已经熟悉，但是还谈不上精益求精，比如在群众咨询的过程之中，有很多细节问题我还考虑得不够周到细致，常常会有遗漏。因此，我必须用更端正的学习态度学习工商管理知识，多参考实际案例，只有这样，我才能最大限度发挥主观能动性，实现自己的人生价值，把理想变成现实，为我国工商事业贡献一份力量。 工商管理实习报告 3

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，早已实现网上订货，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食品安全。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：

超市的产品来源于采购。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，在线商城网站建设还处于落后，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。

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。

工商管理实习报告 4

一、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问题与解决问题的能力。真正做到融会贯通，切实达到实习的目的。

二、实习时间

__年__月

三、实习单位

__有限公司

四、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、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：

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__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。

2、具体的工作

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___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，每月只挣几百元。

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。

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1__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。

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。

五、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一个人去完成。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eachandevery的价值。 工商管理实习报告 5

一、实习目的

一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。

要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须亲自接触社会参加工作实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。实际体会一般公司职员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。

实习在帮助应届毕业生从校园走向社会起到了非常重要的作用，因此要给予高度的重视。通过实习，让自己找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理适应期。

二、实习内容

1、实习单位简介：

烟台__商贸有限公司：由中国保健品行业百强企业、国家级信誉企业——中加合资山东天地健公司控股的股份有限公司，它隶属于山东天地健公司，山东天地健生物工程有限公司是中、加、香港三方合资企业。外方是加拿大 boco 国际投资有限公司和香港新世界集团公司。公司创建于 1995 年 10 月 31 日，是集药品、保健品研发、生产经营和进出口业务为一体的高科技公司。公司是集科研、生产、销售、进出口业务于一体的现代化高科技企业。现拥有自己的科研机构、生产加工和成品包装车间，并有一支强大的朝气蓬勃的市场营销队伍。公司自成立以来，始终坚持老老实实做人，踏踏实实做事的经营信条，以卓越的产品质量和良好的企业信誉，赢得了广大消费者的支持和信赖，取得了令人瞩目的成绩。

2、实习内容：

实习的内容主要是销售保健品，刚到单位培训的时候，我们就学到了许多东西，很明显的提高了自身的能力，比如与人沟通，在台上讲话，这些都是对我非常大的锻炼。再在以后工作中，学到的更是理论和书本所没有的。再就是开始了与顾客的沟通，主要是负责维护好与顾客的关系，让顾客认可你，信任你，进而信任产品，信任公司。和不同的顾客打交道真是能学会不少的说话的技巧和察言观色的技巧还有顾客的一些心理。只有良好的服务态度是不够的，还要有过硬的专业知识，才能给顾客讲解产品和健康理念，对顾客进行教育。保健品的销售主要依靠的是会议营销。当你取得了顾客的信任的时候，你就可以请有意向的顾客去参加会议了。会议营销中也是有许多的东西可以学习。会议营销，开始预定会议室，到会前布展，再接顾客入座，服务顾客细节，让顾客认真的听讲师讲课，到攻单，到散会后撤展，都能学到里面一些窍门技巧。

同时，我们还学习公司的企业文化、销售技巧、团队协作精神等各方面的知识。凭着对本公司产品的了解和与其它公司产品的对比，突出本公司产品的优点和公司的良好信誉，积极开拓客户源，向顾客推销产品，并尽量推销系列产品，完成公司分配的任务。在掌握了我们产品的基本知识之后，我们就开始为该厂联系销售业务，推销该厂的主要产品。虽然我学的专业很适合推销，但实际上这并不是件好差事。对于我这个毫没有实际工作经验又没有业务联系初出茅庐的人来说推销一种商品确实很难的。所以刚开始那两天真的无从下手，只能跟着单位的同事跑那些有业务联系的老顾客去学学

看看。通过一个星期的学习观察和老同事的分析我总结了一下：在我们居住的地区确实市场不大，而且自己工作时间短，经验少，又没有很广的交际面。这是我的劣势。于是我在一番思考之后制定了一套方案，开始了自己的销售之路。“皇天不负有心人”通过努力我终于在一个月的时间里卖出了两箱货。为了这档生意我做了很多功夫：背熟资料，市场调查，打听该店实际情况，总结前几次失败原因等等。通过这段时间的推销实习使我深深明白到推销的重要性和搞推销是一件很辛苦的事，根本不是读书时想象的那样简单。同样也使我深刻体会到在学校学好专业知识固然很重要，但更重要的是把学到的知识灵活运用到实践中去。

三、实习感悟

在经过长达两个多月的培训走向工作岗位以后，我认真完成工作，努力学习，积极思考，工作能力逐步提高。工作当中的每一句话，每一个微笑，每一次行动都代表着公司的形象，所以，我在实际工作中，时时严格要求自己，做到兢兢业业。此外，火车跑得快还靠车头带，由于刚参加工作，无论从业务能力，还是从思想上都存在许多的不足。在这些方面我得到了厅领导以及同事们的正确引导和帮助，有了正确的方向，我的工作能力的提高很快，这为我的发展打下了良好的基础。接下来就我个人谈一下对营销的实习所得和看法：

1、通过实习使自己在学习所学的理论知识和实践充分的结合，检验了自己的不足，但是通过做一些具体的工作，提高了自己在实际工作中解决问题的能力，培养了自己的动手能力和适应社会的能力。在学校学习的是一套比较系统的市场营销知识，工作后发现在学校学习的知识都工作受益匪浅，在经过自己的总结理解，所学的理论知识可以直接应用到企业的营销活动的管理上。

2、工作中要始终以一种谦虚、真诚的心态向同事和领导学习，不怕吃苦，不斤斤计较，要和同事和睦相处，以阔达的心胸面对你身边的每一个人。

3、领导安排的工作一定要按时高质量的完成，要有一种高度的责任感，今日事今日毕，培养一种好的工作习惯，将会终身受益。

4、工作中要充分利用身边的资源提高效率。

5、工作一段时间后要学会总结，总结前一段工作中的不足和收获，以便以后改正不足和保持好的习惯。争取每天都有进步！

6、要从身边的领导和同事身上学习他们工作和为人处世的优点，不懂的问题一定找机会请教别人。

7、通过实习发现无论是做哪个行业的营销首先要把营销的对象即产品的特性和应用环境的知识学扎实，这是做任何工作最基本的一项。

不论做什么工作，都要注重团结，要为了集体，宁愿放弃个人情绪和私欲；还要多看到别人的优点，学习每一个人的长处，增益自己的不足；要勇于承认错误，承担责任。我们对顾客要承担的责任，是长期的，不是销售的瞬间。在产品质量能取得人们认可的前提下，加强自信。为人们的健康事业不断奋斗，只要肯付出，会取得人们的接受的。套用前中国国家足球队主教练米卢的一句话“态度决定一切”。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度就是选择自己喜爱的，然后为自己的所爱尽自己最大的努力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。我相信我会在对这一业务的努力探索和发现中找到我工作的乐趣，也才能毫无保留的为它尽我最大的力量。其次，是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。对这一问题的认识我可以用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。一个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

虽然本次实习才持续了三个月，不算长，也不算短，而且我所做的和所学的工商管理专业门户不对，但我还是有很多的感悟。

（一）我证明了自己的价值。至少我知道，如果我现在就出去工作，是一点也不用担心自己的就业问题了。剩下的时间，我只能做的更好，学的更多，让自己的砝码更重，找一份更好的工作。

（二）从我的专业角度去看，现在的很多保健行业虽然竞争非常激烈，但还是有很多产品企业只一味追求高利润，却存在很多问题，包括质量问题和售后服务方面。这些都需要可靠的保证，才能获得稳定市场。

（三）经过这么长时间的了解，我又一次加深了对烟台这座城市的印象。也逐渐的喜欢上了销售的行业，但是我的目标不是销售保健品，有更长远的路等待我去开拓去奋斗。

实习已经结束，我也该开始新的生活了。在不多的大学生活里，我还需要做好很多事情，比如英语的继续学习，比如专业课的深入学习，比如对行业的继续关注等。在未来的日子中，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作、业务能力。积极响应公司加强管理的措施，遵守公司的规章制度。努力做一名优秀的员工，为公司的发展贡献出自己的力量，大学时期的积累，必定是我人生的一笔财富！

工商管理实习报告 6

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) 负责公司微机网络系统的维护。管理。数据信息处理。管理系统保密工作。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。

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，可没想到就确实确实见到了。细细想来，主要可分为以下几个过程：

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/885343020340012011>