

一个新公司工作报告好 公司实习工作报告 (汇总7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。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。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。

一个新公司工作报告好篇一

主讲人：宝洁广州公司销售部??王月平女士

时间：__年5月15日上午

p.s.由于与本人去支点义教公益活动的第二轮面试及第一轮培训造成时间冲突，已向班主任请假，并获批准。

二、讲座：农业企业管理创新

主讲人：和兴隆食品科技集团黄溪河董事长

时间：__年5月16日下午

内容：

黄董事长以简洁的ppt展示，凝练的语言，向我们讲述了和兴隆食品科技集团从萌芽到茂盛生长的历程。

有一些内容令我印象特别深刻：

1. 小蔬菜也有大市场。做企业不一定要从大件的、体面的商品入手，别小看一些不起眼的商品。

2. 小食品也有高科技。虽然是小食品加工企业，但是也可以、且有必要加入高科技要素，因为创新是21世纪企业存活的动力剂。
3. 克服行业偏见。黄董事长提到，一开始，其实他自己也觉得“务农”这份职业说出去不光彩，但只要克服行业偏见，稳扎稳打用心干，也会有发光发亮的一天。
4. 企业发展高目标。和兴隆食品科技集团着力于走向信息化、一体化的管理，提供从农田到餐桌的一系列服务，以减小厨房面积，加大饭堂面积为规模发展方向，志在为客户提供较高端的营养餐。
5. 时间管理。在与观众交流的环节中，黄董事长被问到，身兼数职的他，是如何进行时间管理的。黄董事长说，第一，要用有限的时间做正确的事；第二，当有人可代替你做这件事的时候，让他们去做。
6. 把爱好提升为梦想，把梦想落实为理想。黄董事长的故事告诉我们，当你从爱好出发时，必然会获取到极大的前进的动力，在加上勤勤恳恳的努力，必定会获得成功。而我们，越长大，梦想却变得越骨感，班主任恳切的劝导我们说，要勇于去树立远大梦想，并加以规划评估，把它落实为理想，最终一步步去实现它。

三、管理沙盘对抗演练

负责人：各老师带研究生实施

时间：__年5月17日下午

内容：

借助电脑软件，作出企业的一系列决策(价格、生产、营销、

投资、研发)，是企业得到最好最快的发展。

感想：

我们的组名叫wind☐一共六人，各施其职。我们一直坚持着做中高价格产品，致力于产品的研发提升。可是，现实总是变幻莫测，每轮大家都几乎升价，我们的价格变得略低于行业平均价格。另一方面，我们在资金的使用方面不够大胆，例如研发投入过少。但在比赛过程中我们一直努力，不断调整。一开始，我们组排名领先，中途稍有落后，最后以第四名的成绩结束此次对战。感受良多。

四、肇庆天龙油墨公司参观

主讲人：天龙油墨集团?冯毅董事长

时间：__年5月18日

内容：

1. 由公司里的引导人员先后带领我们参观了公司的生产厂房，科研办公室，对公司有了一个整体感性的认知。

一个新公司工作报告好篇二

二、出差地点：车村镇、木植街、黄庄、饭坡、田湖镇、闫庄

三、出差目的：了解市场情况、发掘新客户、拓展潜在客户，以扩大市场范围，提高市场占有率以达到拓宽销路，提高利润。

四、出差主要内容：

这次出差的主要线路是先由县城到达最远的车村镇然后返回途经木植街、黄庄回到县城再由县城出发到田湖镇后返回途经饭坡、闫庄。

车村被很多大山环绕在，车村是这多山区里的一个聚集的城镇整个到成十字街防盗门业主要集中在西街还有其中一些在东街而其中一家经营罗普斯金门业，我和这家老板交谈发现他对于从郑州发货过来的厂家经常因货的日期问题而感到烦恼。而看到我们公司产品介绍后发现我们公司钢木门基本符合他的要求后有意向的考虑我们钢木门。这件事告诉我在出差中与老板们介绍公司产品是应面面俱到对产品要有个全面的介绍。再到西街发现每个卖防盗门的门业均有钢木门了解到钢木门这段时间在车村销量还比较好，而我们公司钢木门四种规格种类齐全这里将有我们的潜在客户。木植街就在山间因此几乎没有防盗门业，黄庄虽然小但作为车村与县城连接的一根纽带这个地方有几家防盗门业虽然由于天气原因有几家没开业但开业的2家防盗门业都有像我们公司靠拢的趋势一家以普通防盗门为主一家以室内门为主都可以联系发展为顾客。饭坡，去与几家防盗门业老板联系交谈后发现有一家是在我们大客户手下提货主要是我们2□5m金属漆小王子和2□5m转印漆富强及一些钢木门，可以联系拉拢适当的发一些货。到闫庄刚开始以为只有很少的防盗门业。因此去了盼盼门业发现一些买高档防盗门的店家也希望购进一些价格便宜的防盗门特别是钢木门，在四处寻找下发现一家防盗门业老板与之介绍公司的产品及产品特征和规格后对钢木门格外关注。等等一些乡镇很多防盗门业对于钢木门都很感兴趣，因此觉得可以以钢木门为突破点在这些镇乡找到一批新客户。

刚过这么多乡镇可以看出乡镇有很大的市场可以挖掘为我们公司带来大量的客户。因此在跑业务中给客户应该仔细认真负责讲解产品及听取客户的意见或建议，做到让客户了解产品相信产品。

一个新公司工作报告好篇三

基本完成由手工记账到财务软件记账的过度，规范了财务报销流程、记账方法。

完成20__年度财务汇算清缴工作，完成20__年贷款卡年审工作，融资700万元，配合各部门制定完成20__年资金预算，并实际控制4至6月份各部门费用支出在预算的95%以内。配合综合办公室完成20__年度的工商年检工作，回顾上半年的工作，我们有收获，但也发现了工作中存在的问题。

首先，由于物流公司去年x月份成立，企业处于起步阶段，各部门的工作也是在摸着石头过河，这给我们财务部的工作带来了相当大的压力，与各部门的配合中经常发出不和谐的声音。

其次，我们部门的核算员、出纳二人2月下旬才进入公司，而且她们先前也都没有参加过会计相关的工作，工作经验少。

发现问题、分析问题、解决问题，在总经理和财务总监的支持和鼓励下，各位同事的关照下，我们主动加强与各部门的沟通、深入学习业务，不断总结，使各部门配合逐渐趋于流畅。平时工作中我又将我的工作经验悉数分享给我部门人员，使她们尽快的将财务工作由熟悉到熟练，团结一致完成上半年的各项工作。

严格控制财务预算执行情况，确保费用支出的合理有效，争取各部门费用支出控制在预算的90%以内，加强财务融资力度，为物流乃至集团的发展，注入更大的资金流。查漏补缺，自我审查，完善核算、出纳、会计的工作细则，及时提供给总经理各项准确数据及分析，组织财务部人员不定期学习，提高业务水平。

上半年，工作中虽然取得了一定的成绩，但离集团的要求还

有一些差距，还存在一些需要重视的问题：财务核算、分析水平，预算控制，成本精细化及服务水平还须进一步提高，在今后的工作中，我们将正视问题，注意细节，完善自我，进一步加强学习，认真履行岗位职责，竭尽所能做好本职工作。

一个新公司工作报告好篇四

实习地点：__有限公司

实习日期：20__年7月7日--20__年8月

前言

再次踏进__的时候，我的感觉是：一切都变新了！名字是新的，设备是新的，职工新有了自己的食堂，甚至仓库，也变得更宽敞了，崭新的__，到处呈现一派欣欣向荣的景象。我的心很紧张，我能胜任经理安排的工作吗？能跟上__的步伐吗？__发展的太快了！

去年来__实习，是以一个高中生的身份来体验工人生活的，今年不同了，今年我成了一名大学生，身份的不同，让我对自己和工厂都有了新的认识和要求。首先，我庆幸的是经理能给我一次锻炼的机会，我一定要以更高的标准来要求自己，磨炼自己，我更应该把自己对__的认识总结出来，以期对__有些微的帮助。

中国加入世贸组织，给我们带来了很大的商机，但同时也给我们带来了更大的挑战，我们面临着更多更强的国内外的竞争对手，如果我们自己没有清醒的认识，仅仅依靠政府的支持，跟在政府改革的后边，我们势必会处于被动地位。在加入世界贸易组织之后，政府需要对内资外资企业实行同等的待遇，难以制定和实施偏向内资中小企业的政策措施。因此，增强企业竞争能力，主要是通过我们自身的努力。针对这种

形势，我们厂也要在产品的种类及科技含量上下功夫，在销售渠道上开辟新路径。这显然已是刻不容缓的事情了。虽然我们公司在技术进步方面比较重视，但公司应该在自己的技术上有个合理的定位，抓好员工培训，这是知识更新和技术进步的必要途径。

实践内容

一、首先在同事的耐心指导下学会了计量器具的使用，能够准确的运用计量器具进行产品检验。

二、能够对原材料进行检验，对原材料的含量进行了认真的学习，并做了系统的归纳。

三、能熟练对柱塞、泵筒进行检验。

四、对标准件的检验有了初步了解，现在看着图纸能够进行标准件的检验。

五、成功的完成了第一次去大港出差的任务，对出差有了切身的体会。

工作体会

质检是一项具有高度责任心工作，需要一定的技术性和协调性，是企业中的“大盖帽”，具有一定的裁判权利。但同时也是一个费力不讨好的差使，因为对于生产部门来说，质检就是要给他们“挑毛病”，如果认真了，难免就会得罪人，但质检敷衍、不认真，吃亏的最终还是企业本身。所以，质检一定要由认真负责的人来做，而且要绝对和生产分开，才能更好地对产品质量把好关。对于公司合并质检一事，实在让人难以理解。我认为，质检可以由经理直接管理，而不能让任何部门左右，这样才有提高产品的质量，形成良好的监督。如果一遇到问题就找不出责任人，最后这个黑锅只能是

由质检部门来背。我们公司有能力健全企业管理体制，“举一纲而万目张，失一机而万事毁”，不能用职能管理的手推职能管理的山。工作要简化而不是简单化。再就是质检部领导换代太快，造成了管理断层，应当适当的调整一下质检部长在任的期限，这样就能减短质检部暂时无领导的时间。希望我再回__的时候，看到的是一个健全的管理体系。

公司存在问题及本人建议

一、现在职工思想问题严重，生产管理有问题。我们应当充分发挥民主意识，让职工选出自己心目中的生产管理者，时刻关注职工的思想动态，定期召开职工大会，使管理者和职工之间畅通言路，及时消除不必要的隔阂，充分调动广大职工的工作积极性，才是上策。

二、财务制度有待于进一步规范，财务要独立，不得参与公司招聘、面试等一系列事宜，应当把精力集中到自己的本职工作上去。财务室一定要加强安全意识，不要让外人随便入内，更不要把面试的场所搬到财务室，这没必要，也不利于公司的安全。

三、我们外协的产品太多，下一步应逐渐投入设备，引进技术，减少外协产品的数量。比如，增加一台铣床就可以减少脱节器的数量，这样一来就提高了脱节器的利润。

四、一定想方设法解决公司的用水问题，我们可以不用村里的水，另辟其他渠道，让公司从上甘岭的困境中走出。另外在大车间和发黑车间各设立几个水龙头，这样发黑的时候就不用再用小车推水了，职工在车间也可以方便的用水。另外应提高发黑的质量，严把程序关，有时为了省劲就直接把标准件放到里面，这样就造成了发黑出来的产品成了“当天黑”，所以一定要加强职工的责任意识。

五、原材料的存放和切割机的放置应合理安排，不能随处乱

放，尤其是切割机在食堂那边很不合理，现在可能连开关都没有，每次下料都要现接线。我想，只需一个开关，应该不必让李华师傅亲自来接吧！这还是一个责任心的问题，有人说“因为不是花自己的钱，让李华干，我现在是领导了！”这就是某些人的心态。我不知道现在开关换上了没有，反正21号之前还是没人管！我的建议，就是把切割机挪到另一侧，把食堂北面的花池清掉，用钢管搭建一个棚，这样切割机既接近原材料，地方也宽敞了，不用再来回的运管子，切割机也不用整天露宿厂内了。

七、关于运输问题，需添置一部长途运输货车，虽然暂时投资大点，但这样可以减少运输费用，对长期效益还是有好处的。

八、对于招聘来的新职工应该举行培训，让他们知道我们公司的制度，了解产品的构造，让他们体会到温暖，体会到责任，以便迅速地融入到__的生活中去。

一个新公司工作报告好篇五

经过九天对区域市场的开发，我们的产品也经历了一次考验，在我走访的九江、南昌、吉安、赣州这四个城市里生根发芽，在这期间里，开发了2家意向客户，第一家是南昌的首批打款在15万元左右，代理商需要公司带给更大的支持，但我认为公司无法做到，正在协商其它操作方法；第二家是赣州的首批打款在10万元左右，由于代理商没有做过厨卫，正在了解市场行情和品牌比较。

主观看法：我们的产品在市场的前景是十分好的，我本人对这个市场，对产品都很看好，我们的产品质量好，包装精美，品种齐全，售后服务好。

对市场而言，我们的价格比同类同品牌的产品要略低，但产品外观似乎

是我们的瓶颈，无法和同类同品牌相拟比；但我们给了客户足够的利润空间的同时又给了他广泛的区域市场，减小其销售难度，这样一来，绝大部分客户都愿意了解我们的全部产品。

对于我个人的成绩来说，对部分地级市场都有了详细的走访和了解，了

解到了客户的需求，在区域市场中开发出部分意向客户。我觉得这个成绩不是我预期想要到达的一个效果，任务虽然没有完成，但我还在努力也还有许多方面没有做到，对于地区市场做的过于急躁，在市场开发中做的不够细致，粗枝大叶没有给客户更好的引导。

(二) 市场总结和计划：

对于我最近走访过的客户，他们目前都期望此刻能有一款价格合理，质量满意的产品进入市场，对于方太、老板、帅康、樱雪、樱花、华帝、美的等几大品牌的价格贵、市场管控严格、价格透明，这几个点来说，我们的产品竞争优势很大，但是，这些品牌的牌子大，名气响，在老百姓心里已经根深蒂固，不利于我们的产品进入市场。个人认为，我们的市场切入点就在于我们给予客户的厂家支持、利润空间、足够大的区域市场，这样会充分调动经销商和批发商的用心性。

1、价位方面：市场上总体来讲，对于一个新品牌，要想打入这个市场，抢占市场份额，按目前的价格来看，只能说是具有必须的竞争优势，有一部分客户是用一种完全不接纳新品牌的眼光看我们的产品，还有部分客户是无法理解品牌的价格，只拿我们和一些擦边球品牌的价格相比较；记得南昌的一家客户跟我说，产品本身是能够的，但是作为一家新牌子，这个价格在销售过程中会增加一部分难度，但我认为这是一个比较保守的客户，哪个公司没有一个新开始呢，价格永久没有可比性。

2、产品定位：我觉得上述几大品牌在终端用户心里已经有了很深刻的印象，那么这样的一些品牌也就成了本行业的标杆，因此有很多终端用户会用这些品牌的产品外观、品质盲目的去决定其他品牌，那么我期望，既然老百姓选取这样一种方法作为衡量好坏的根据，那我们的产品就应保留其现有的长处，或者说是生产方面也以这些大牌子做标杆，做到老百姓喜欢什么样的，我们就生产什么样的！总而言之，产品的定位就要以大品牌为基准线，做到新的款式及时跟进。

在那里我要提出一点推荐，此刻无论是哪家大品牌的产品，都是厨卫产品列占有所有品类的主导地位，很多客户反应我们的厨卫系列产品不够新颖。而且终端用户也认为小家电产品和包装会比厨卫的高档一些。

4、销售策略：目前，我司销售支持政策十分大，能够以前期不赚钱形式去抢占市场份额，给我们销售人员在工作中带来很多协商的空间，我觉得一个新品牌想占领市场，无论透过任何形式，任何方法，都就应勇于尝试，想尽一切办法去进入到经销商的门店。如果没有政策支持大这一策略，那我想我这次出差连意向的客户都不会有了。

5、渠道方面：个人认为目前我们的品牌只是一个孩子，市场刚刚起步，

认识我们品牌的渠道客户不够，市场认可度十分低，，我觉得就应投入一些宣传到重点城市，能够有选取性的去挑一些优质客户，培养起来，会很容易引发邻省市的连锁反映，等到客户稳定，地级市场精耕细作之后，有老百姓拿着我们的vip防伪卡去找经销商买东西的时候，我会拿着我所有的发货单子和客户资源去找一家能够控制江西的省级代理商。

下一步的计划，我个人还是要把区域内没有到过的城市，未开发出来

的城市逐个击破，巩固现有的客户资源，多了解经营状况，先得到终端用户的认可，然后才开发适合我们的省市级代理商，现阶段，想找一家代理商十分有难度，并且这次出差遇到阻碍我们成功最大并且最普遍的问题就是诸多批发商2和3月份展会已经选好了品牌及市场反映惨淡，给代理商心理上不敢轻易下决定。

总之，老百姓喜欢的是包装色彩靓丽，价格合理，但看起来高档的产品，经销商喜欢的是没有竞争对手，利润空间大，便于市场控制，质量过得去的产品。目前，要做的就是要想着怎样让我们的产品去适应这个市场，而不是让用户适应我们，我们要做的就是老百姓喜欢什么样的，我们就做什么。

一个新公司工作报告好篇六

对于工作这个词，是潜移默化的接受的，作为一名从高校毕业时间很短的学生来说，社会经验、工作经验都很缺乏，所以在平时我要多学多问，付出比别人更多的努力。在公司里面我深切的感受到的是领导们无微不至的关怀，同事们团结奋发、互帮互助的干劲，工作中认真务实的作风，这对走上工作岗位时间短的我来说是受益匪浅的，为我迈向正确的人生道路打下了良好的基础。

学习是一辈子的事情，我学的是电子商务专业，对工程资料方面几乎是零的开始，所以初期就很盲目，给自己的岗位学习造成了极大的阻碍，后来经过领导和同事的及时引导，加上自我深入的感性认识和学习，逐渐的对工作性质和工作内容有了良好的适应，万事开头难，有了一个好的开始，我相信以后的工作会进行的很顺利，自己的进步会很明显。

二、理论联系实际，在实践中成长

无论我们的理论知识多么丰富，最后都是要回归到实践中来，因为工作本身就是实践性的。

冰冻三尺，非一日之寒。经过实践的积累，自己在工作的各方面都有了明显的进步，每次遇到困难时，我就虚心系向别人请教，事后自己又归纳总结，不断的改进自己的方式方法，虽然目前还是显得稚嫩和粗糙，但我会在今后的工作中不断的历练和提升的`。

三、加强思想文化建设，提升综合素质

我作为公司的一名新人，也将是未来的新生力量，深感肩上的责任重大。公司的领导也时常教导我们要多学习各种知识，多参加各种活动，锻炼自己多方面的能力，以提高自身的素质层次。

我平时也保持着读书的习惯，读中国古典的名著和现当代的一些励志的书籍，书籍是人类进步的阶梯，我从书中得到了太多太多的东西，自身的进步和充实有书籍的很大功劳。

经过了这一阶段的工作和学习，感触很多，收获也很多，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在今后的时间里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献，也为个人的提高创造更多的空间。

一个新公司工作报告好篇七

我于8月2日参观了邳州市森洋木业有限公司，在那里开始了我的暑期社会实践。公司宏伟的发展目标、先进的管理、一流的生产设备都给我留下了深刻的印象。

邳州市森洋木业有限公司是一家从事板材出口的民营企业，公司坐落于邳州东城工业园内。该工业园基础设施比较完备，距市中心不足十分钟车程，地处霍连邳州出口处，西距大运

河邳州港3公里，距徐州观音机场1小时的车程，与连云港相距只有百里。

公司占地200亩，拥有4个标准厂房，总面积55万平方米，职工830人，固定资产600万，板材加工生产线2条，高档板材加工线3条。公司是邳州取得出口资格的企业之一。

公司前身是一家专门从事板材加工的小企业，始创于1995年，从木材的长途贩运到粗加工，半成品的加工，直到现在的板材的出口，公司的资产从开始的几万到现在的数百万的资产，这其中艰苦创业的精神是值得我们学习的。

公司虽然是民营企业，但公司并未家族式管理，而是采用法人治理结构，公司的日常事务由总经理负责。下设人事、财务、生产、采购四大机构。各车间设有专门负责人，对总经理负责，同时设有副总经理，协调各车间与上级部门关系。公司发展目标明确是“争创国际品牌”。我对这样的公司能提出如此高的目标深表敬佩。公司同样有着和谐的企业文化，他们提出：“人无我有，人有我好，人好我变”，可以看出他们强烈的市场竞争意识，更展示出一种不断思变的的企业文化，在公司里，不管是管理层，还是普通工人，都统一着装，配带胸卡。显示出了积极的工作状态，良好的精神面貌。都给我留下深刻的印象。

森洋木业有限公司在公司的业务展开上可以说是成就不小，但是通过参观学习我同样发现了公司的一些不足之处，仅个人意见而已。

公司虽然是一家有出口资格的企业，但是毕竟从事国际贸易出口仅有两三年的时间，可以说公司在从事国际贸易运作经验还不足，是摸着石头过河，而且公司在中国加入世界贸易组织后才开始板材出口，对国际贸易规则及利用规则自我保护意识还不强，而且公司以欧美为主要的市场，这些地区的行业准入制度相当完善，这些对企业要求更高，出口难度较

大。

而且我发现公司缺乏有过国际贸易运作的专业人才，公司过去只是通过外贸中介机构来实现外贸，这样就失去了主动权，增加了企业的风险，公司应该引进有外贸出口并熟知国际贸易规则的专业人才，这样才能为企业的国际化目标保驾护航的。

其次，公司产品结构比较单一，主要是瞄准了欧美韩市场，对中东、东南亚市场不是太重视。目标市场太小，某种程度上加大了公司的风险，而且公司重视国外，轻视国内市场发展，忽视了中国国内有着巨大商机的市场开发企业应该进一步重视国内市场的开发和巩固。

再次，该公司的出口板材全部是由海运完成的，近期由于世界最大的石油输出国沙特传来恐怖袭击消息，以及伊朗核危机的前途并不明朗，再加上伊拉克战争，国际石油价格一涨再涨，引起了企业物流成本的上升，一定程度上增加了企业的竞争成本。

当然，我也看到了企业面临的机遇，从国家到地方的扶持政策力度进一步加大，国家财政部、税务部恢复对板材出口的退税13%，邳州市把板材产业发展作为全市支柱产业之一，在税收方面给予了一定优惠。