

最新工商管理实习报告(模板8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。下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

工商管理实习报告篇一

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。

自3月1日起，我在石家庄三鹿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，受益匪浅。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。现在我就对这个一个月的实习做一个工作小结。

首先介绍一下我的实习单位：石家庄三鹿乳品有限公司是三鹿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，现已成为华北地区最大的发酵乳生产基地。石家庄三鹿乳品有限公司成立于20xx年4月，由三鹿集团股份公司、石家庄市君乐宝乳品有限公司、石家庄红旗乳品厂共同投资组建，是石家庄三鹿集团股份公司所属企业之一，目前拥有石家庄三鹿乳品有限公司、石家庄三鹿乐时乳品有限公司、石家庄天缘乳业有限公司、徐州三鹿乳业有限公司等多家加工厂。三鹿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。三鹿乳品公司荣获“国家饮品企业环境合格单位”、“河北省食品工业优秀企业”、“石家庄市利税大户”、“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。

石家庄三鹿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。三鹿乳品公司主要产品有三鹿“君乐宝”袋装系列酸牛奶、活性乳、三鹿“联杯”酸牛奶、三鹿新鲜壶酸牛奶、三鹿“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。其中三鹿君乐宝系列酸牛奶、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，三鹿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。

石家庄三鹿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%，大专以上学历人员占30%以上，三鹿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。

石家庄三鹿乳品公司不断加强科学管理，树立高标准的经营理念意识，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华中营业部的豫南市场，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，对三鹿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，长时间的竞争导致三鹿品牌的形象降低；

(3) 公司对市场信息反馈不够重视，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，也存有些许遗憾。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相结合。

最后衷心感谢石家庄三鹿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。

20xx.04.26

工商管理实习报告篇二

专业：工商管理

实习时间：xx年12月11日—xx年4月10日

实习地点：广东省xx市xx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：

xx市xx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xx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，更多的家庭负担得起买车，养车的费用，更多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。

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。

车辆免征是针对县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。

工商管理实习报告篇三

回首实习生活，虽然只有短短几个月的时间，却感触颇深。实习过程中，我采用了勤看、勤问、勤学、勤练的方式，对x日常管理工作的开展有了比较全面而深入的了解。在系统分析了公司经营管理的特点、方式和运做规律后，对x经营理念、企业精神有了深刻的认识。

面对建筑业市场竞争的愈演愈烈，x能够立足根本，坚持以经营为龙头，广开信息渠道，积极抢占市场份额，不断加大工程开发力度，不断构造新的盈利模式。藉着工业年的东风，积极参与承建了x等x等大型工业项目。同时，采取“走出去”的开拓型战略，抢占外埠市场，跻身国内竞争。目前，全国各地都有x的施工项目，且工程进展顺利，施工效果良好。

自1998年以来，x正努力更新着市场竞争观念，公司领导高度重视战略联盟的运用。在与许多经济实习雄厚的兄弟单位联盟的战略实践中，实现资金、人才、技术等经营资源的共享，

从而增加了企业的经济活力，使x能够专注与自身“品牌”优势的不断提升和施工管理、业务承揽能力的不断增强，为企业的发展提供了良好的发展契机。

完善集团制度建设，弥补管理制度漏洞，建立起科学的考核机制，实行严格的管理责任制。大力实施人才兴起战略，建立金色降落伞制度和阳光缓步台制度，对企业骨干给予优待，对企业有特殊贡献的人物给予终身照顾；使那些从岗位退下来的员工能够享受到与在岗时同样的待遇，以体现企业文化中浓厚的人文关怀。

与此同时，在实习中，我也发现x在经营、管理上存在的一些问题。

1、市场观念和经营体制与公司快速发展的要求不相适应，市场开拓的步伐与企业快速发展的要求存在差距。主要表现在经营体制不完善，经营队伍、经营人员的责、权、利还有待于进一步提高。

2、对分包队伍的管理制度不健全、管理程序不完善。在分包合同管理方面存在程序不衔接、管理不闭合的现象；项目部的技术、安全管理人员对分包队伍管理的重视程度不够，服务意识不强，在管理手段和制度落实上存在薄弱环节。

3、成本意识不强，成本控制水平不高。个别项目存在管理粗放、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，此外，车辆管理、办公用品的消耗等机关非生产性支出的不断加大，使x的成本控制与一流的施工企业还存在较大的差距，市场竞争力因此降低。

4、依法治企、依法维权和自我保护意识不强。集团某些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，不能够充分运用法律手段来维护企业利益，尤其在债权、债务等问题的处理上不尽如人意，使企业蒙受了巨大的损失，

严重者甚至威胁到企业的稳定。

5、施工组织管理观念有待于进一步转变。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，使得有些项目在开工初级阶段和施工过程中难以进入状态，达到预期效果。

对于x在经营、管理中存在的问题，我根据自己的专业，所有所学，提出了相关建议和对策。

2、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“三整合”体系的运行，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，加大对质量、安全、文明工地的检查力度，抓好落实整改，促进施工管理水平的提高。

3、树立“零缺陷、低成本”向精细化管理要效益的观念。效益是企业生存和发展的根本，只有实施“零缺陷、低成本”战略，才能适应市场的激烈竞争，获得更大的赢利空间，加快企业的发展。因此，企业上下必须以效益为中心，在企业广大干部职工中不断深化“零缺陷、低成本”、“向精细化管理要效益”的观念，努力降低成本，提高效益。

5、推进依法治企，提高法律意识，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律意识，定期对职工，特别是中层领导干部进行法律培训，增强领导干部依法经营、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，提高公司法律事务的整体管理水平。

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，更多时候是在看别人做、听别人讲，没有能够亲身感受、具体处理一些实际问题，因此未能领会企业经营、

管理实践的精髓。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相结合。

此外，还特别感谢在实习期间，对我给予关心和帮助的x的领导及部门同志。

工商管理实习报告篇四

201x年x月x号——201x年x月x号

中国电信一级代理商——深圳市xxxxx科技有限公司

深圳市宝安区龙华民治中国电信大厦6楼

外呼专员

我在大学学的全是理论知识，很少在社会上实践，只有亲身实践才能学以致用。在这里必须得提到的一点，公司所需的人才与学校培养的人才存在脱节，大学生在学校里学习的一些技能很难达到公司所要求的程度，而且学生也对公司的要求了解不是很深，所以在选学方面会出现一定的差错。

刚出来工作的大学生存在着一个严重的问题——那就是没有工作经验！公司的根本目的都是以益利为目的的，它不是慈善机构，所以一般不会让你去它那里学习经验什么的。

它要的人才是能为它创造价值的人才，最好就是马上能见效的人才，不必再为培养人才而多花那些成本！对于刚进公司里面什么都不懂的大学生来说，如果不能在它规定的期限内为它创造价值，那么它就不会在乎你是专科生还是本科生，只有走人的份了。

我的专业是工商管理，毕业之后不可能一进公司就让你当管理者，必然是先从基层做起。我学过市场营销，对营销很感兴趣，而且营销和管理其实是有一定的联系，所以我想先从销售做起。

1) 培训：

的产品是什么？有什么作用？怎么去用？公司是怎么样的？等等一系列的问题。作为公司的一位员工，连自己公司是做什么的都不知道，他一定是不负责的人，也不会为工司带来多大的价值。

xxxx科技有限公司是中国电信的一级代理商，主要是负责通过电话营销来增加电信3g用户，拓展3g市场。宋主管给我们讲解了电信的350易通卡，950易通卡，1650易通卡和1000乐享3g卡的资费，并和中国移动的神州行和动感地带做了比较，指出我们电信卡的优势是什么。并讲解赠送的礼品和参数，以及如何搭配，价格是多少。

比如，350易通卡+赛鸿s8手机一部+光波炉一台=599元。当然搭配的礼包有很多，有手机，平板电脑，康佳电视，港澳旅游券等。接下来宋主管教我们话术，并让我们刚来的新员工坐在老员工旁边听他们是如何打电话销售的。

2) 上岗：

通过两天的培训，我正式上岗了。戴上耳麦，手拿写满手机号码的a4纸，按下了第一个号码，嘟嘟……嘟嘟……电话还没有接通，我的心跳加快，紧张的心都快跳到嗓子眼儿了。通了，“您好，这里是中国电信给您来电的，请问这个158的号码是您本人在使用吗？”

“我们中国电信3g推广部近期正在举办一个3g体验活动，有个优惠活动是要通知到您的，我可以简单给您介绍一下

吗？”就这样，每天7个小时，全部是在打电话。每当顾客决定要礼包，我开单的时候是我最开心的时候。但是我们所有员工开的单，审核部都要再打电话确认一下，只有通过审核，开出的单才会派送。

但是即使公司快递人员派送出去，顾客收到了我们公司的礼包，感到不满意，拒签了，这个单就还是失败的。只有顾客签收了我的单，我开出的单才算成功。

3) 收获:

我做了一个月的电话营销，一共打了5600多个电话，平均每天打187个电话。我一个月一共开了40个单，平均一天开1.3个单。但是其中只有12个单是成功的。我的业绩算不上好，但也不算上差，只能算一般。

当然，我本人对我的业绩并不感到满意，虽然业绩并不是很好，但是我还是很开心的，因为我学到了很多的东西。

自身能力：通过这次电话营销实习后，发现自己所存在的很多不足之处，而这些不足之处是我没去做电话营销实习就无法发现的，自身的整体能力不足，比如说沟通能力、一些销售技巧、与同事与领导相处的技巧，因为公司就是公司，不是学校，在学校里，同学与同学之间，同学与老师之间都是很好相处的，但是在外面的话就不一定了，你必须懂得一些相处的技巧。

专业技术：在学校里学校的专业知识都比较基础，要使这些知识用于公司还远远不够，不能满足公司的要求，所以还得自己去提升，继续去学习。

还有学校里学的东西有时在外面不一定可以用得上，这要求我们快要毕业的同学去留意社会上的需求，因为学校学的东西与社会上需求的东西有个时间差在里面，学校里学的东西

也不会去针对某某个公司来开设课程，所以每个公司都有自己的实际情况，要根据公司的要求来提升自己。

心理上的调整：现在的学生不再是以前的天之娇子了，不管是专科生还是本科生甚至是研究生社会上都一大把，不要以为自己是个大学生就觉得很了不起的样子，其实有时候一个有高文凭有时还比不上一个有经验的人，所以快要毕业的同学们要调整心态，不要高不成低不就的。

工商管理实习报告篇五

本站发布工商管理实习报告范文1000字，更多工商管理实习报告范文1000字相关信息请访问本站实习报告频道。

一：实习目的

大学四年的工商管理理论知识的学习，我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。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。回顾实习生活，感触是很深的，收获是丰硕的。

二：实习相关

xx工艺品厂地处xx[]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

我所实习的xx厂是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。创建于x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%。

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。

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，总结起来说就是：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。

四：实习心得体会

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。

工商管理实习报告篇六

毕业实习对于每位大学生来说都是一个必经的过程，也是我们生活中一个很关键的组成部分，他可以为我们提供一个很好的.锻炼机会，可以把平常书面上学到的知识，在投身社会工作之前把所学的理论知识与实际设计联系起来的机会，毕业实习作我们论文设计的重要组成部分，可以说毕业实习是我们在校期间最后一次全面性、总结性的回顾利用已学知识的一个实践性环节，也是一个总结反思各种学习和实践问题的一个环节，简单的说，就是我们可以从中提炼到的不仅仅是一个知识应用于实践的过程，更是一个让我们发现问题，及时解决的过程，通过实习我相信我的各方面能力都会有所进展。

随着社会主义市场经济的不断发展，人们生活水平有了极大的提高，对各种生活必需品的品质要求也越来越高，需求量也是越来越大，企业为了顺应局势的发展潮流也相继推出各种品牌的洗发用品，这也为人们对品牌的选择提供了更为广阔的空间。大学生作为消费环节的重要组成部分，在促进经济发展方面的作用也日趋不容小觑，尤其随着我国推行“科教兴国”以来，各大高校的招生人数也大规模的急剧增加，对生活用品的需求量也大规模的增加，作为生活用品的洗发水消费市场可想而知。各大企业为了获得有力的地位，纷纷卷入了激烈的战壕里。盲目的生产各种品牌的洗发用品。盲目并不一定带来效益，所以如何定位大学生这个消费市场

及西消费倾向，是企业值得深思的问题。

1、通过对在校大学生洗发水消费现状的调查和分析，以便企业更好的了解在校大学生的消费情况和消费倾向以及品牌的选择取向，2、通过对洗发水品牌的价格、质量、功效等的分析，做出市场需求预测从而为企业进行合理的市场定位和制定合理的营销计划提供有力的支持和帮助。

1.1.2 调研目的

在经过问卷调查继而收集相关原始数据的基础上进行相关数据的统计分析，得出西南林业大学大学生女生对待洗发水的消费心理。本次调研拟达到以下目的：

（1）了解西南林业大学大学生女生对各种品牌洗发水需求情况；

（2）通过调查研究得出西南林业大学大学生女生热衷于某种品牌的主要和次要的原因；

（3）通过调研，了解不同年级，不同月消费水平的学生对洗发水的消费情况；

（4）了解西南林业大学大学生女生购买洗发水的途径；

（5）通过对西南林业大学大学生女生洗发水消费现状的调研，总结归纳出各种有效的营销意见或建议。

1.1.3 调查的对象

1.1.4 调研内容

通过对西南林业大学大学生女生这一特定市场群体的调查分析得到西南林业大学大学生女生消费现状的相关数据，进而为相关领域研究提供参考数据及理论依据。调研内容主要

包含以下几个方面：

从而针对学生使用的具体情况做一些有关产品生产方面的调整以满足大学生的需求。

(2) 态度及意愿方面的调查，主要包括您愿意购买新问世的产品，您对目前所使用洗发水满意程度是您更愿意购买多大容量的洗发水您更愿意采取何种方式购买洗发水洗发水外包装对您的购买是否有影响您对何种促销方式更感兴趣您是否有更换洗发水的意向下列哪些因素会影响你的购买意愿您是否愿意介绍熟人购买其产品望您现在使用的洗发水价格走向您喜欢的洗发水颜色，通过以上问题的研究可以了解到大学生对各种洗发水的消费态度和消费需求以及各方面消费偏好。从而针对大学生对各种产品的态度和偏好做出具体的调整。

(3) 个人基本情况方面的调查，主要是为了分析不同年级和不同月消费水平阶段的消费群体的消费观念。

1.1.5 调研的方式方法

主要以问卷形式进行调查，主要使用分析方法有：

(1) 频数分析；

(2) 交叉列联分析，即分析年级、月平均消费、等变量与其他变量之间的关系；

(3) 方差分析。

1.2 设计方案

1.2.1 问卷的设计流程

1.2.2 抽样原则及样本量 本次调查采用随机分层抽样方式，具体就是把100份问卷平均分成4*25份，然后把4*25份问卷按

西南林业大学各个年级女生所在宿舍区域进行发放分配，形式是这样的，在各个年级女生住宿所在区域进行拦截问卷或者直接随机敲门走进各寝室进行问卷调查，问卷共有100份内容在附录部分。

1.2.3数据的输入处理及控制

问卷调查结束后，对回收的问卷我打算做了以下处理。

(1) 编码处理

(3) 数据处理：从数据定义到数据报告，都采用我们熟悉的spss软件，对收集的数据进行描述性统计(频数、频率等)，对可以作各种运算(平均数等)的，可以作相关性分析的，我会作出图表和数据报告。

工商管理实习报告篇七

今年3月7日上午开始，我在中港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，隶属于中港航务工程局第二工程公司。中港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。

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。

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。

2005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。

“1 4 3 3”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。

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。

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。

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。

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。

短暂的实习转眼而过，回顾实习生活，我在实习的过程中，既有收获的喜悦，也有一些遗憾。那就是对企业管理有些工

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。但时通过实习，加深了我对工商管理基本知识的理解，丰富了我的实际管理知识，使我对日常管理工作有了深层次的感性和理性认识。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，更重要的是要把实践与理论两者紧密相结合。

工商管理实习报告篇八

为以后的工作打好扎实的基础，提高学生的专业技能。在实践过程中培养职业素养，增加工作经验，便于更好地投入真实的工作当中，我到xx公司进行工商管理实习。

本人在xx公司进行实习，主要提高自己的实际操作技能，学习、丰富实际工作和社会经验。深入工商管理工作的第一线，让曾经学习的理论知识碰撞出经验丰富的火花，也让我从中学到了很多书本上学不到的东西，汲取了丰富的营养。明白了这次实践的意义之后，我参加了应聘、面试等环节，并在人力资源的筛选下成为南峰药业销售部门的一名普通员工，上班第一天我便早早地来到办公室。我的主管老师是x老师，刚到医药行业时，我对药业方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。

在公司市场部等领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及医药销售市场，作为销售部中的一员，我深深觉到自己身肩重任。作为企业的窗口，企业对外的门面，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个药业市场的动态，走在市场的前沿。经过一段时间的磨练，我慢慢地成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

(1) 改变自身性格，适合营销工作。我自己本身是个相对比

较内向的，不太擅长主动和别人交流打交道，在此次实习过程中我也发现了自己的不足。面对沉默不语的尴尬，自己有责任和义务去与别人主动交流，在工作的时候同样也要积极主动地与同事交流，在客户沟通工作中要积极地与客户沟通。于是在领导没有分配任务的空暇里，我就常主动询问周围的工作人员有没有需要帮忙的，有时候别人也不好意思麻烦我，我就主动协助他们的工作。这样子不仅锻炼了自己，帮助了他人，还融洽了与同事之间的关系，在今后的工作中人家也更乐意与我交往，并且帮我解决问题了。

(2) 完成市场业绩指标。在社会实践的这段时间，我积极配合南峰药业公司销售部门的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在暑假前策划完成了广告宣传，为销售奠定了基础，最后以3个月完成xx万元好成绩而告终。经过这次任务的完成，我从中得到了不少专业知识，使自己药业方面销售专业知识有所提高。

(3) 系统化和正规化繁重的销售工作任务。在销售部，我担任销售内业及销售业务两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，一些日常工作显得繁重。在跑业务之初，我基本上每天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，我立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于一些药品数量和款项数额巨大，在收款的过程中我做到谨慎认真，每一笔业务和每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，我不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。

1、要向他人虚心求教，与团队的每一个人文明交往。认真对待团队中的每一个人，好的习惯也在实际生活中不断培养。这一段时间所学到的经验和知识是我一生中一笔宝贵财富。在此次的培训学习中，我学到了很多以前没有接触到的营销实践知识，我将会把这些知识逐渐的用到以后的工作实践当中，为以后的工作生活做深入的指导和总结。

2、在实习过程中，主动参与企业市场调查、产品销售、等工作，同时认真完成实习日记、撰写实习报告，锻炼自己的适应能力及组织能力和沟通能力。在工作岗位上一定要勤于思考，不断改进现有的、常规的营销方法，提高工作效率。不断地想方设法改进自己的工作方法，寻找或是设计简捷的流程，提高工作效率，减少工作所需时间，实际上勤于思考在工作中是很重要的。xx营销主任在这方面帮了我很大的忙，他指导我在思考如何提高工作效率的同时，也自己也能够学到更多的知识，掌握更多的营销技能技巧。

3、利用先进的通讯工具与客户建立和谐稳定的客户关系。定期的短信问候、定期的拜访、定期的节日祝福、定期的生日提醒，这一系列的细小的动作虽然看起来微不足道，可是坚持下来之后必将对自己的业务提升起到很大的帮助。

4、敢于创新、动脑筋解决每一件事情。我是一个比较喜欢创新的人，在工作的时候不喜欢单调、枯燥、机械的处理任务，因为本来这类任务的处理是有规律的，完全不需要重复地做，如果动一动脑筋使用批处理或是其他方法就能大大减少处理的过程和步骤，从而减少工作时间，提高工作效率。就比如我在整理相关客户信息的时候，和同事一起就本区域内的客户资料逐个进行排查和信息梳理，并提出了相应的信息保存办法和资料整理规则，得到了同事的表扬称赞，顺利地完成了客户信息梳理工作。

此次的实践为我深入社会，体验生活提供了难得的机会，让我在实际的社会工作中感受生活，了解在社会实践中所应该具备的各种能力。利用此次难得的机会，我努力工作，严格要求自己，虚心向优秀的营销人员请教，认真学习营销理论，学习营销技巧，营销经验等知识，利用空余时间认真学习一些课本内容以外的相关知识，掌握了一些基本的营销技能，从而意识到我以后还应该多学些什么，加剧了紧迫感，为真正跨入社会施展我们的才华，走上工作岗位打下了基础！

最后，我要感谢所有在我实习期间帮助和指导我的前辈们，相信这次珍贵的实习经历会一直伴随我以后的工作生活。尤其要感谢的是x老师，与她沟通工作时，她告诉我一句话：“一切都靠坚持，一切要努力！”然后告诉我要怎样去完成我必须的任务。我非常感谢各位老师，是他们让我有了端正的工作态度，执着的做事精神，在艰苦的营销环境下，一直坚定地走下来。期望在未来的工作中把学到的理论知识和实践经验不断的应用到实际工作中去，充分展示我的个人价值和人生价值，为实现自我的理想和光明的前程而努力。