

工商管理实习报告(精选8篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

工商管理实习报告篇一

本站发布工商管理实习报告4000字，更多工商管理实习报告4000字相关信息请访问本站实习报告频道。

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2019年6月20日---2019年6月24日(本学期第十八周)

实习地点是湘潭xx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2002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：2019年发展门店达200家，2019年连锁门店达250家，2019年门店总数突破300家。未来五年将打造成为三湘大地、最专业的连锁便利店品牌。

(二)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。

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。

(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，谈的供货条件，做好促销企划工作，为公司取得的利润”。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.

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：

(一)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。

(二)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。

(三)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。

(四)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：

(一)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。

(二)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。

(三)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;实行政企相分离,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。

(四)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。

四、实习企业管理现状及存在的问题

1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。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。

2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。

3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，也就没有地激发人的潜能和动力。

4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。

五、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。

(一)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。

1、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。

2、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。

3、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。

4、“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。

5、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管理者，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。

(二)超市存在问题及个人建议

1、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。

2、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。

六、致谢

首先要感谢这次实习活动的发起者——学校各位领导，感谢学校领导能给我们这样一个机会，能让我们深入到这种连锁超市去参观了解，让我们学习到更多的知识。然后要感谢我们的指导老师，感谢老师不畏炎热，带领我们前往。虽然这次实习只有几天，不过，我真的学了很多东西。虽然，我没有把在实习单位所学会的事情一一写进报告里。能够顺利完成，我真的很感谢老师们在实习之前的悉心指导，还有万福隆校园超市给我这次难得的实习机会，店长及同学们对我的关照。店长对我们几个的指导，不仅仅只适用于超市的工作，对我们在平时做人做事都有帮助，在超市里的所见所闻及所学，都将会成为我这大学四年的宝贵财富，让我受益永久。总之，在这段时间里，所遇到的人，所发生的事，都会像一道美丽的风景——永不消逝。在此我对他们表示衷心的感谢和致敬。

工商管理实习报告篇二

20xx年12月11日—20xx年4月10日

XX

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。

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，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。

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的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。

公路养路费是车主向国家缴纳的政府性基金。广东省人民政府根据实际情况，规定一次性缴纳全年养路费的，按照10个月计征。每年约95%的车主都选择统缴□xx年底，广东省共有缴费汽车387万辆，其中缴费车辆361万辆。按照95%的车辆按年统缴计算，361万辆车中，有343万辆统缴车，18万辆月缴车。

工商管理实习报告篇三

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；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”□20xx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。

“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。

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四

自3月1日起，我在xxx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。现在我就对这一个月实习做一个工作小结。

首先介绍一下我的实习单位□xxx乳品有限公司是xx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xx地区最大的发酵乳生产基地□xxx乳品有限公司成立于20xx年4月，由xx集团股份公司□xxx市xxx乳品有限公司□xxx红旗乳品厂共同投资组建，是xxx集团股份公司所属企业之一，目前拥有xxx乳品有限公司□xxx乐时乳品有限公司□xxx天缘乳业股份有限公司□xx乳业有限公司等多家加工厂□xx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□xx乳品公司荣获国家饮品企业环境合格单位□xx省食品工业优秀企业□xxx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□xxx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□xx乳品公司主要产品有xxx袋装系列酸牛奶、活性乳□xx联杯酸牛奶□xx新鲜壶酸牛奶□xx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xxx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[]xx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。

xxx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%，大学专科以上学历人员占30%以上[]xx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。

xxx乳品公司不断加强科学管理，树立高标准的理念意识，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xx营业部的xx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xx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：

(3)、公司对市场信息反馈不狗重视，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，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xxx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。

工商管理实习报告篇五

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，并在利用所学知识的基础上深化对教学知识点的理解，强化运用能力。

第三，结合理论与实际，更好的完成毕业论文

中国石油集团东方地球物理勘探有限责任公司成立于xx年12月6日，是中国石油旗下、中国最大的专门从事地球物理勘探的专业化工程技术服务公司，肩负着为国“找油找气”的神圣使命。地球物理勘探是石油工业链条中的第一个环节，承担着探寻地宫奥秘、寻找油气资源的重要职责。

公司共有合同化员工21173人，其中，在站博士后6名，拥有博士51名、硕士756名。直接从事生产科研工程的技术人员4496人。公司总资产为196.48亿。

在长期的找油找气事业中，公司累计发现大小油气田260余个，找到石油地质储量80多亿吨，相当于616亿桶；天然气储量2万多亿立方米，为中国石油工业的发展和国民经济建设做出了

突出贡献。目前，公司陆地地震勘探市场跃居全球第一位，综合实力位居全球物探行业前三位。

公司将以建设具有国际竞争力的技术服务公司为目标，始终把为国找油找气作为公司发展的根基，积极承担经济责任、政治责任和社会责任，秉承“爱国、创业、求实、奉献”的企业精神，高擎以“精诚伙伴，找油先锋”为文化特质的先锋旗帜，践行“诚信、创新、业绩、和谐、安全”的核心经营管理理念，全面实施“一体化、集约化、国际化、数字化”发展战略，矢志找油，当好主力军，持续创新，再做新贡献。

20xx年3月，我在塔里木经理部研究院进行了为期两个月的实习。塔里木经理部研究院主要负责地震资料的研究、分析和解释。实习刚开始时，根据我的专业特点，我被分到资料部做资料保管员。从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，老师变成老板，同学变成同事，相处之道完全不同。在这巨大的转变中，我们可能彷徨，迷茫，无法马上适应新的环境。我们也许看不惯企业之间残酷的竞争，无法忍受同事之间漠不关心的眼神和言语。很多时候觉得自己没有受到领导重用，所干的只是一些无关重要的杂活。我们应该从小事做起，一步一个脚印，逐步积累起经验。“在学校里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力”。参加工作后才能深刻体会这句话的含义。

资料部有4个库房，每个库房负责的资料有所不同。如一号库房库存数据资料，例如磁带、硬盘等；二号库房就库存纸张记录，例如剖面。每个库房分工很详细，并且有专门的记录簿。作为资料保管员也分成2个小组，每组2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，然后给了我两本小册子：一本是岗位责任制，一本是资料介绍，主要是资料的分类，

用途，特点的介绍。

我和李师傅还有一个30出头的阿姨负责一号库房和二号库房，这两个库房的库存的是数据资料，正逢项目验收之际，开始的几天时间我们负责库房的资料入库，我们先要查看清单上的资料数量，然后进行确认，确认无误后签字盖章，最后分类入库。如果有人来领东西，先在花名册和资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材料。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，因为研究院的单位处理资料需要加班加点，必须在规定时间内上交资料结果，所以资料库不能没有人。

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。

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。

我是学管理的，在书本上学过很多套经典管理理论，似乎通

俗易懂，但从未付诸实践过，即使在办公室中也很难处理一些令人措手不及的事情。也许等到真正管理一个公司时，才会体会到难度有多大；我们在老师那里或书本上看到过很多精彩的谈判案例，似乎轻而易举，也许亲临其境或亲自上阵才能意识到自己能力的欠缺和知识的匮乏。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。

通过此次实习我结合自己所学，总结出了以下几点并且提出了自己的建议：

1. 对于人本管理的全员认知程度不到位

目前国企员工对于人本管理的认知程度普遍不高，尤其是一线的工作人员。员工的思维中旧的企业观念比较深，惰性强，消极等待的思想严重，对于现代的管理理念和营销方式不能积极主动的学习和研究。

2. 员工队伍积极性没有充分调动

由于旧的企业观念和长期形成的铁饭碗、大锅饭意识，使员工的积极性一直处于自发状态，呈现出平缓的发展趋势。尽管许多大型国企员工的薪金和福利待遇在社会上处于比较高的水平，但得到更多的报酬和更好的福利待遇仍然是员工关心的焦点，说明员工的价值取向还有偏差，金钱和享乐主义意识还比较重，忧患意识比较差。

3. 组织机构庞大，员工超编严重

大型国企普遍存在组织机构庞大，而且主业、辅业、多经企业混杂，财务核算关系也不十分清晰的状况。在组织机构设置上还存在“因人设事”的传统弊端，不以企业需要为出发

点，造成机构膨胀、人浮于事、效率低下，不利于人才的培养和提高。

4. 企业文化建设形式化

对于企业文化建设理解不深刻，导致企业文化建设不能与公司战略、愿景目标相结合，在理念提炼上比较抽象，缺乏针对性和企业个性。对于企业文化的建设重视不够，投入力度小，缺乏制度保证，导致企业文化建设口号化、公式化，不能真正的深入人心。

一，加强监管机制，制定一系列相关制度，施行赏罚分明制，从以人为本的角度出发，提高认识、培养人才、促进发展。

二，施行竞争上岗，提高企业进入门槛，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。

三，以企业实际需要为出发点，做到精干高效，砍掉不必要的中间环节，减少非生产人员，可以提高管理效率。

四，遵循一切活动始于目标的制定，活动的进行以目标为导向，活动的结果以完成目标的各种程度来评价的管理思想。

虽然实习的生活比较短暂但是但在这短暂的时间里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，拓宽了视野，增长了见识，体验到社会竞争的残酷，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，业务精通的合格管理人员，而更多的是希望自己在工作中积累各方面的经验。

工商管理实习报告篇六

作经验不收，只好泡汤，经过一次又一次失败的打击，本想放弃的，可是又觉得不能这样的逃避失败并不可怕，可怕的是失败后的畏惧不前这句话闪过脑海，于是就找道了现在的工作。

找到工作后的心情真是用言语无法去说，高兴的像只快乐的小鸟飞来飞去的，在家里乱蹿。只听见妈妈说：她是不是傻了，怎么这么的兴奋其实她不知道我找到了人生的第一份工作，第一次让我感觉到自己长大了，自己可以工作了，可以挣钱了，以后就可以不用在向爸妈要钱了，有了第一次找工作的经验对以后找工作就多了一份经历了。找工作让我体会到当一扇门为我们关闭时，我们不要放弃，因为总有一扇门会为我们开启。坚持就是胜利！

因为昨天晚上兴奋过度，导致失眠，但也并没有影响我上班的时间，7点准时起床，洗漱完毕后就在外面随便吃了点早餐，因为第一天给别人一个好点的印象，早上的工作就是择菜，扫地，拖地，擦桌子。我首先是扫地，把屋内外全部扫完后，就拖起了地板，刚开始拖得时候还蛮兴奋的，只是拖了两间屋后就觉的很吃力了，拖完后就累的上气不接下气了。小喝几口水后，便开始择菜，因为在家择菜少，有的菜我还不会择，还好老板好，教了我一些择菜的方法，不一会各试各样的菜都被我择好了！哇，没想到择菜完了还归我洗，没办法也只有认了，在学校洗衣服有时还用热水洗衣服，可现在不可能用热水洗菜吧！水真是刺骨啊！终于明白了妈妈洗衣服的辛苦了，妈妈真是伟大，以前总是她一个人洗家里一大群

人的衣服，在冰冷的水中一洗就是几个小时，从来没有半句怨言，等我回家了一定不让妈妈那么的辛苦了！菜终于洗完了，可是我的手却似乎没有了感觉，但也不能休息，地已经干了，还得去擦桌子，一会还有人来吃饭，如果看到桌子不干净，别人又怎么会吃的香了。

中午时间快到了就看见有很多的客人纷纷的来到酒楼，看到了客人老板让我们领他们去几号餐厅坐下，还得倒水端茶他们喝，还得一直的站在该号餐厅房的外面等待着被叫喊，有什么需要马上去办。不灵活还得被老板说，等客人吃完走后，留下的残局也得我们收干净。第一天上班，上天既然这样的照顾我。听老板说今天客人最多，今天跑去跑来估计也有好几十趟了，等我把碗洗好后，已经是下午3点了，在看看被搞脏的地面，又在自己的范围之内，只得拿起扫把，拖把把它弄干净，还要我半个小时就搞定了！还有大概2个小时的时间可以休息。

在学校2个小时感觉好长好难过啊，一是没事做，又不想出去，在寝室里这边转，那边又转这边，好无聊，如今的2个小时是那么的短暂，还没来得急休息好就过去了，又是客人来吃饭的时间了，又是引导客人们去几号餐厅房。这次有个很挑的客人，他不是说这个菜没炒熟就是那个菜太淡了，是不是没放盐，我都快被他搞的生气了，可是老板却还是面带笑容的帮他换，真搞不懂，等到晚上快没客人来吃饭的时间，我的工作才算是完成了。

完成了工作，老板还要开会，也不算开会，只是跟我一个人说，他说：工作的还不错，要继续坚持，适当的时候要灵活，还有遇到很挑的客人不能发脾气，需要明白顾客是上帝，还要注意以微笑待人，不能摆张臭脸，不然客人还以为就像是非来你这不可一样，别人又怎么会吃的高兴！吃的不高兴下次怎么会再来了？所以以后要记得微笑待人！

一天的工作终于完了，回到家以是晚上10点了，看着家里人

做完再那里看着自己的电视，好羡慕，累了一天的我，躺再床上，想想今天的一切也觉的有点自豪，因为我做到了，我坚持住了！

今天早上就比昨天起来的晚一点，我舍不得我暖暖的被子，就多睡了一会，赶到的时候刚好8点。开始工作，和昨天的一样开始了我第二天的工作，重复的拖着我的地，没有了昨天的兴奋，但是还是拿出了我不怕吃苦的精神，干完了拖地的工作。然后开始择菜，问问择菜的小王在这里干了多久，哇，已经干了两年了，厉害真的很勤劳，她的精神真是值得我学习。由于昨天第一天来上班不好意思和别人说话，今天就主动搭话了，问了一下其他人才知道她是干的最长的，也是最能干的，什么都会做，而且也是做的最好的，在这工资最高，我昨天干了一天，就尝到了这种工作的辛苦，她能干这么长时间真是让人佩服，看着她那样执着，我也从中学到了一点东西，不要懒惰，要手快，眼快，看到什么要做就马上行动，不要总等这别人来说，来叫你，这样就会有效率，客人也就会越喜欢，喜欢了就会经常来这里吃饭！今天我学到了要处事灵活！

说实话，经过两天的累真的有点受不了这样的生活，但也没有半法，不能说就这样不做跑了吧，那我不是太失败了吗！我不能做逃兵，我要坚持我的工作。于是我在扫地，拖地中找到了自己的快乐，我可以把每天的扫地，拖地当成自己在做某种运动，即完成了工作身体也可以得到锻炼，何乐而不违了。我学会了从劳动中找到自己的快乐，并努力的朝着胜利的方向前行！

前三天还做着自己该做的事和自己力所能及的事，一切都是那样的平淡，那么的累，但也从中慢慢体验着父母的艰辛，体验着生活的酸甜苦辣，明白了很多，也懂事了很多。最后一天做完工作，酒楼也开始停业了，准备着过大年了，最后一天要把所有的椅子，桌子全给洗一下，也过一个干净的年，当事情都搞完时，老板给了我这几天的工作的工资，虽然不

是很多，但是看着自己挣来的第一份工资心里无比的高兴和喜悦，还有老板的那句你真行让我兴奋了好几天，我终于完成了我的工作，我坚持下来了。爸爸妈妈也为我能坚持下来而高兴的不得了！说：说这姑娘长大了！虽然只有短短的七天，但是从中体会到了一个找工作到得到自己应该得到的快乐与经历是多么的艰辛，体会到读书的可贵。我们都应该珍惜现在的幸福生活，不要迷茫在人生的十字路口！

我们应该孜孜不倦地追求，追求甘露可滋润那干枯的心灵，追求清风能鼓起偃息的生活翅膀，对理想和事业的追求，使人青春常在，而那旺盛的精力如研峰吐翠，催人自强不息！澎湃的生活似大江奔流，我们要选择好的生活追求，不应该是损人利己，唯利是图，不应该是贪图安逸，祈求神灵，不应是沉醉酒色，寻找刺激而应是在拼搏，进取，创造中生根，是在求真，至善生活中成熟，它萌动于求知人心中茁壮于跋涉者足下，它激励你攻占知识的高地，从汗水中获取欢乐的报酬，召唤你征服科学的峰巅。大步挺进新兴学科的羊肠小道间，酷爱真理，无所畏惧让阳光与幸福并肩携手，憧憬未来。

让我们把历史的使命担在肩头使追求的乐章扬声高奏，让我们把时代的彩笔握在手，使明天的宏图一片锦绣，虽然这次短暂的寒假实践没能让我学到还没有学到的东西，但是我会努力的去学习，不在那么的迷茫，那么的虚度光阴，我们每个人都应该正视自己的人生，从现在开始做一个求真，至善的人！

工商管理实习报告篇七

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。

20xx.x.x—20x.x.x□

xx贸易有限公司。

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、报验通关、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xxx贸易有限公司实习□xxx贸易有限公司位于xx市区xx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□xxx—xxx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□x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□xxx贸易有限公司老板就是总经理，共有182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

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100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。

工商管理实习报告篇八

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实行监督管理，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理解。为此，我来到了当地工商行政管理局工商所，实行了为期两个月的实习。

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，以及宏微观市场经济活动实行监督管理，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。

XX

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。就我个人的实习来说，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，协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实行清理工作。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。我们对企业的资产实行盘点，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，为了快速适合工作状态，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实行监督规范等。

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，展开下乡走访民情活动，了解市场经济的实际状况，为国家经济决策提供有力的协助。对于一名工商管理专业学生，我在下乡过程中，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，争取在正式工作展开之前做好充分准备，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。过去的实习工作不但让我在工商管理业务上有了长足进展，还提升了我和上级单位以及各牵头部门的沟通交流水平。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，配合我们更好地展开工作。

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。因为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，对不法商户实行处罚，安抚群众，保障消费者权益。

两个月的市工商行政管理局工商所实习中，我完全适合了工作环境，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，能互相协助，取长补短。通过这段时期的学习锻炼，我的各方面水平都有所提升，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，需要在今后增强学习。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。所以，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。