

(热门)大学生实习报告模板汇编五篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/fanwen/zhuanti/96446.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

【热门】大学生实习报告模板汇编五篇

在日常生活和工作中，报告有着举足轻重的地位，报告根据用途的不同也有着不同的类型。你知道怎样写报告才能写的好吗？以下是小编精心整理的大学生实习报告5篇，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

大学生实习报告篇1

时间一晃而过，转眼间我已经实习了近三个月了，这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。在这段时间里公司的员工和领导给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我充分感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，感受到了大家“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了作为拓荒者的艰难和坚定。在对您们肃然起敬的同时，也为我有机会成为一份子而惊喜万分。

在这三个月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下汇报。

记得初次应聘时，我对物流的认识仅仅局限于字面上的意思，对什么货代的认识也不怎么清楚明白。除此之外，便一无所知了。所以，试用期中如何去认识、了解并熟悉自己所从事的行业，便成了我的当务之急。

一、通过理论学习和日常工作积累使我对物流的概念有了较为深刻的认识。

记得初到公司时，我拿到的他们给予的一些专业书籍，理解也仅停留在字面上，这里所有的一切对于我来说，既新鲜也处处存在挑战。不懂就学，是一切进步取得的前提和基础。在这段时间里我认真学习了各相关资料，阅读了《国际货运代理》、《国际贸易》等，并从网络上摄取了大量的有用素材，再加上日常工作积累使我对物流有了较为深刻的认识，我们的公司不仅仅是企业的聚集地，更重要的是作为入物流行业的孵化器，各项政策对入园企业每个员工均有着举足轻重的影响，我国大部分高新技术企业、大中型企业都带动着物流的发展。

如今的物流在社会建设和发展中有着重要因素和衡量地区经济发展程度的指标之一。目前经济发展的大环境则是西部大开发、产业梯度由沿海向内地转移，物流正是顺应了这一发展趋势，抓住机遇成立了怀化市生态工业园这样一家拥有先进体制的企业化运作的行政机构。“一级财政，一级金库”、“一站式服务”、“最低收费区”等一系列优惠政策的实施，这一切都让我对物流充满了信心和憧憬。

二、坚持政治、经济学习让我的思想理论素养不断得到提高。

一直以来，我始终坚持学习邓爷爷同志建设有中国特色的社会主义理论，关心我国的民主政治进程，在工作生活中注意摄取相关的政治经济政策，注重学习与工作总结有关的各经济法律法规，注重经济大环境走向。“新闻调查”、“经济半小时”等栏目都是摄取该类知识不错的途径。通过上述学习，使我坚定了中国民主政治的信念，使自身的政治经济理论素养得到了进一步的完善。勤勉精神和爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得

成功的保障。

在这三个月的时间里，兢兢业业做好本职业工作，从未迟到早退，并自觉利用节假日自行翻阅资料加深认识。用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，严格遵守公司的各项规章制度，认真履行岗位职责，自觉按章操作；平时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。一套拿破伦希勒的《成功学》让我豪情万丈，一种积极豁达的心态、一种良好的习惯、一份计划并按时完成竟是如此重要，并最终决定一个的人成败。这本书让我对自己的人生有了进一步的认识，渴望有所突破的我，将会在以前的工作和生活中时时提醒自己，以便自己以后的人生道路越走越精彩。

三、认真学习岗位职能，工作能力得到了一定的提高。

对物流的信息系统也有一定的认识。物流信息系统设计.分析客户物流流程，提供物流系统设计，系统咨询.仓储管理系统设计.依据客户对仓储条件的要求和储存商品特点，进行仓储管理系统的个性化设计。

运输配送管理系统设计.针对大企业配送系统，专门设计了一套配送订单管理系统，实现单证处理的通用化，以适应各种客户对配送的要求。

销售供货分析。从客户利益出发，进行常规供货，出货，流通周转，及安全库存的定量分析，替客户计算出最经济的租仓面积。

其他信息管理需求.秉承客户至上的服务理念，提供全方位的信息服:通过系统与客商电脑联网及通过公司内部局域网的架设，实现各仓间库存信息及时反馈，控制。客户公司可通过电话拨号上网连接我公司局域网，实现客户实时查阅商品库存的信息。

大学生实习报告篇2

一个月的实习说长不长，说短不短。上海万向是家主要投资于期权期货的投资公司。主要产品是国外金属。由于我们该专业课还没具体学习。故对我而言是个全新的领域。刚开始的几天，什么都不知道，只得从头学起，公司的一位投资部成员给了我几本专业参考书，只有加班加点学习了。一星期过去了，渐渐开始适应公司的环境和企业文化。也开始能够初步看懂一些图表和数据了。公司领导逐渐让我阅读一些英文商业报告。都是摩根斯坦利等著名投资银行的研究报告。这时才发现，英文到用时方恨少啊！这可不是应付考试，这可是实实在在的阅读理解。在英文字典的帮助下，总算“啃”完了不薄的一叠英文资料。刚松了一口气，公司就提高了要求，要求我翻译两篇宏观经济评述的文章。那更马虎不得，重要句子一个字一个字的“抠”。这时才发现专业英语应该好好地学。随时在网上查找信息了。每日公司投资部成员都会一齐探讨大盘局势和分析操作策略，这于我而言，是个极好的学习机会，我也不时择机就投资方面的问题请教专家。一个月的亲身经历使我对期货有了初步感性的认识。我觉得，期货业不同于股票，他通过资金的杠杆作用原理，以小博大，收益高，风险也大。在期货业中，基本面的分析和技术面的分析紧密相连。最重要的是对价格走势变动的预测。同时，由于公司涉及的是伦敦的LME金属市场，而这一切又与美国纽约道琼斯股指紧密相关。而近期走势不仅与此相关，还受大额基金一举一动的直接干预。

我在公司的一段时间，正是纽约股市暴跌的时刻，公司的几只主要产品都被迫止损。没有正确的投资理念、没有好的投资策略，没有良好的心态，是绝对不可能有好的投资收益的。

一个月过去了。我对对期货的一无所知，渐渐开始了解和熟悉这个行业，在实际应用中，发现了理论知识和实践的确是两者不可分离。理论知识可看做是入门的铺垫和相关专业知识的准备。实践操作，则是对理论知识的一种灵活应用，并且更重要。因为它是工作的具体内容。一个月的亲身体验中，我总结出了个人在以下几个方面的心得：

一、英语能力

在校只知道考四、六级英语，却从没想过英语学习的真正应用，到了公司，才知道英语的重要性。金融投资是个十分重视资讯和信息的专业，第一手资料都是以英文形式率先公布的，为抢得先机，必须能够看懂诸如摩根斯坦利等著名投资银行的商业报告，所以，以后的英语学习，要主要着重于英语实际阅读能力的提高。在公司期间，我还有幸参与了一次外商见面洽谈会，在今后这个国际一体花的社会里，我们与外商直接交流和贸易的机会必将大大增多，这就对我们的听说能力提出了更高的要求。

二、专业知识

金融行业是个专业性较强的专业，由于我们期权期货这门课要到下个学期作为专业课学习。故很多专业术语和操作包括整个行业对我而言都比较陌生。使得自己花了不少时间在熟悉行业上，这直接影响了社会实践的进程和效果。这在以后的实践中随着专业课的逐渐开设，我想会尽量避免这类问题的。同时需要我们更深更广的了解所学专业知识。“面”要广，“点”要专。

三、学习能力

现在的社会日新月异，新事物，新观点层出不穷，必须具备快速学习的能力，并要以一种终身学习的心态来积极吸收新知识和新观念，以开放的姿态面对未来的变革。同时，要注意理论学习和实践能力的结合。要以理论指导实践，并在实践中不断检验和提高理论可信度，深化认识。以后我们面对社会的选择，所学专业与从事的工作很可能不一致。那时就应该调整心态，找准个人定位，及时充电，更快更好地适应新工作发展的需要。

四、适应能力

这不仅包括对于一项新工作的适应，更包括对公司企业文化的一种认同和融合，在一个月中，我和公司的员工、同事等相处的都不错，大家也都比较照顾我这个新来的“子弟兵”，在这一个月中，我对公司投资部各岗位特点、能力需要有了初步的认识，并能帮助公司翻译一些资料以供决策层参考，短短一个月能为公司作出一些菲薄的贡献，还是一件值得高兴的事！

总之，这一个月实践锻炼，是我们大学生接触社会，了解社会的第一步，是我们寻找差距，进一步认识自我的良机，更是我们了解对口专业的有利契机。这次实践，为我们今后踏入社会打下了良好的基础。在此，还是要感谢上海万向投资有限公司所有成员（特别是老总、投资部员工和集体宿舍的几位同事）对我此行的大力帮助和热心照顾，没有大家的关心和帮助，这次活动不会如此顺利。

时间过的飞快，为期一个月的贸易公司实习结束了，在这段时间里，实习的各种收获充实了我的学习生活，我学到了很多书本上无法认知的事物。通过实习，我感触颇多，有了许多新的心得体会，对许多问题又多了深一层次的思考。回想起这一个月公司实习生活，一个人在新的环境里面对新的社会人际关系，本来就是件挺辛苦的事，再加上忙碌的工作和紧张的生活节奏，这一个月来真可以用艰辛来形容了。还好这一切我都挺了过来，相反这些困难让我更加的了解自己、坚定信心，也让我从中得到了深刻的识。以后我就是社会上的一份子了，责任也将越来越重。

实习，顾名思义，在实践中学习。在经过一段时间的学习之后，或者说当学习告一段落的时候，我们需要了解，自己的所学需要或应当如何应用在实践中之中，因为任何知识都源于实践，归于实践，所以，要将所学付诸实践，来检验所学。然而，我们当然不希望实习仅止于此，那就太狭隘了。

回顾我的实习生活，感触是很深的，收获也是丰硕的。这次的实习，主要是跟有外贸公司有工作经验的师傅们学习，通过看各种外贸定单、商业邮件、各种原始合同，让我对于实际的外贸工作有了一个感性的认识，针对不懂的问题我会及时在网上查找，并将自己在书上所学的知识，与当天了解到、所学到的结合在一起，使我对外贸这个专业有了更加理性的认识和更深刻的体会。

通过这次的实习，我由第一天的拘谨，对什么事情都充满着好奇，转而逐渐适应了这样的生活，做事情按部就班，循序渐进。这次的实习，让我懂得了许多，知道了许多，大学文凭其实只是一块敲门砖。进入工作单位后，大家都是从头开始，凡事都要自己去摸索，没有人会手把手教你。所以，我们有必要培养主动学习能力和创新能力，必须努力提高自身的综合素质，适应时代的需要。虽说大学文凭只是一块敲门砖，但是个人的综合素质却仍是你就业时的重要筹码。首先是学习成绩，用人单位认为成绩的好坏从一定程度上说明了你学习能力的强弱，所以，学习成绩是他们非常看重的一点。因此，我们首先要学好自己的专业知识。其次，他们看重的就是就是我们的社会实践能力。这一点就要看我们平时的实际动手及操作能力。经过这段时间的实习，我主要有以下几点感想：

第一，要有坚持不懈的精神

作为在校生，我们不管到哪家公司，一开始都不会立刻给我们工作做，一般都是先让我们熟悉公司的工作环境，时间短的要几天，时间长的要几周，或更长的时间，在这段时间里很多人会觉得很无聊，没事可做，便会产生离开的念头，在这个时候我们一定要坚持，不能轻易放弃。

第二，要勤劳，任劳任怨

我们到公司去实习，由于我们不是正式职员，所以公司多数是把我们当学生看待。公司在这个期间一般不会给我们什么重要的工作去做，可又不想让我们闲着，因此，他们会交给我们一些比较简单的工作。与此同时，我们应该自己主动找一些事情来做，从小事做起，刚开始也只有这样。这样公司的同事才会更快地接受你，领导才会喜欢你，接下来才会让你做一些相对比较重要的工作。

第三，要虚心学习，不耻下问

在工作过程中，我们肯定会碰到很多的问题，有很多是我们所不懂的，不懂的东西我们就要虚心向同事请教，当别人教我们知识的时候，我们也应该虚心地接受。同时，我们也不要怕犯错。每一个人都有犯错的时候，工作中第一次做错了不要紧，重要的是知错能改。

第四，要确立明确的目标，并端正自己的态度

平时，我们不管做什么事，都要明确自己的目标，就像我们到公司工作以后，要知道自己能否胜任这份工作，关键是看你自己对待工作的态度，态度对了，即使自己以前没学过的知识也可以在工作中逐渐的掌握。因此，要树立正确的目标，在实现目标的过程中一定要多看别人怎样做，多听别人怎样说，多想自己应该怎样做，然后自己亲自动手去多做。只有这样我们才能把事情做好。

在整个实习过程中，同事、领导耐心地为我讲解各种工作上的问题。在他们的帮助下，我很快便上手并能处理贸易操作方面的一些技能等。我积极地对待每天的工作，努力完成每次下达的任务。工作中，我明白了许多道理。领导不会细致入微的将工作交给你，需要自己多观察，学习，总结。在学校的时候，总以为课本上的知识无法学以致用，通过这次的实习，我发现，许许多多的知识都贯穿于我们的工作之中，需要我们去研究。

这次的实习让我成长了很多，不仅是自身素质的提高，还有思想上的觉悟。总之，这次的收获是无法用三言两语去说清的，而这些日子将镌刻在我的心中，这对即将踏入社会的我，无疑是一种非常宝贵的经验，这些在书本上学不到的知识，更需要在实习后进行反思与自勉，使实习达到它真正的目的。

此次实习让我受益匪浅，争取以后再接再厉，各方面更进一步。另一方面，我的专业知识也得到了实践的检验，巩固了我的专业知识，实现了自我增值。

大学生实习报告篇3

短暂而充满意义的一个月的实习以来，我的专业知识与实践操作真正进入了一成长的时期。随着师傅与同班同志耐心的指导与提醒，我的操作能力在所具有的专业知识的基础上很快的适应与熟练了各个岗位上的工作内容，步骤及要点。同时也提高了我对这份工作的认识和了解。激起了我对这份工作的兴趣和重大的责任感。我的每一步都必须从小事开始，从细节起。步，刻刻牢记操作规范，时时不离的坚守自己的岗位职责。从不敢有过半点的马虎和大意。每各项工作的操作中，我都虚心接受和听取领导与同志的指导。不懂就问，不会就学。从不掩饰与含糊。并在每一项操作过程中不断的刻苦钻研，总结经验，不断的吸取教训，以致使我在工作中学到了更多的东西，得到更大的进步。

努力总会得到果实，在这一个月的工作里，使我在此岗位上操作的内容有了不小的成就。在班里常受到班长与师傅的表扬。每一次的收发油中，他们都会在此教会我新的东西。耐心细致的为我讲解油品的流程和每个阀门所管辖的范围及通过油品流量的大小。特别是在每一次的储油时，他们会按一步步细致严格的为我讲述每一种牌号油的特点及怎样通过看，闻，摸，测等方法验证油品的质量，然后测出密度。总之，教到我学会，听懂，熟练为止。这一切的工作内容与工作氛围，促使我更加的怕脏不怕累，吃苦耐劳，勤奋好学。

一、坚持专业知识指导实践，努力学习各项hse管理规章制度，认真履行hse岗位职责，提高hse意识，严格执行本岗位的操作规程，遵守工艺操作纪律，积极参加各项hse活动，岗位技术兵和事故预案演练。熟练正确的使用各种防护装备和消防器材，努力做到安全文明生产。

二、积极参加公司举办的各项活动，充分的锻炼自己，磨练自己，充实自己，使自己的特长得到展现和升华。

三、保持谦虚的工作心态和学习的态度，认真听取建议，以最大的努力去工作，以最大热情去学习。把规章牢记心中，虚心接受与采纳每一位同志的提议，累积经验，以便更快的完善自己，充分的发挥一个员工的责任，为自己的前程打下一个牢固的基础，从而实现自己的人生价值。

实现自我的'人生目标。是一项长期而艰巨的使命，需要我们持之以恒，不断努力，不断探索，不断进取。善于总结经验，抓住自己的特长做到最好，那么人生的目标，也只不过是离我们一步之遥。

虽然我目前还缺乏经验，缺乏在艰难局面中独立开展工作的能力，但我相信年轻就是本钱，我正处于人生中精力充沛的时期，我渴望在更广阔的天地里展现自己的才能，我不会满足现有的知识水平，期望在实践中得到锻炼和提高。因此我一定会把所有的时间和精力放在我的工作上，积极投入到工作中，为实现自己的人生价值拼拼!

三：

编辑部的工作者们每天都要争分夺秒地修改、编辑，还要经常加班，有时每天只能睡四、五个小时。但我从来没从他们的脸上看到疲惫和厌烦，他们总是精神饱满地投身于自己的工作中。我想，正是这份对工作的激情支持着他们。如果没有激情，他们不可能为此付出如此巨大的精力。

激情让我们对工作充满热情，愿意为共同的目标而奋斗;耐心又让我们细致地对待工作，力求做好每个细节;细心让我们严把每一份稿件，做到精益求精。

编辑部的工作既繁琐又枯燥无味，无论严寒酷暑，他们都得静下心来慢慢地阅读稿件。如果没有耐心，他们不可能坐在办公室不厌其烦地工作着。细心同样很重要，因为这关系到新闻播出效果的好坏。哪怕一个字，一个小小的标点符号，都会影响到新闻播出的质量。所以，即便他们再累也得提起精神，仔细检查，宁可多看几遍，也不愿意放过一个错误。如果细心。他们不可能做出如此高质量的新闻节目。

在编辑部工作也有很闲的时候。没稿件的时候，编辑们都会看看杂志和报纸打发时间，或是聊聊天，说说笑。而此时，我总会很自觉的抓紧时间多看看些新闻编辑的书记或是拿出之前改好的稿件，学习和总结一些常见的稿件错误。

总之，编辑部是一个既充满欢乐气氛又可以学习和拓展知识面的地方。

实习让我收获了很多，无论是理论上的知识，还是实际生活中的知识，这些知识都让我受益匪浅。我认识到在学校学好本专业知识的同时，还应该多参加些社会实践，拓展自己知识面，提高自己的综合素质，不断学习，多思考，多练习，多听多看。同时要学会与人相处和沟通，处理好人际关系。

任何事情都要对自己有信心。相信在我们的努力下，“有志者事竟成”。

大学生实习报告篇4

从学校到社会，这个对我来说全新的领域里，我感到自己在产品知识的欠缺和对这个行业的规则的陌生。于是我对的产品开始了解，现将我这一年来的实习工作总结

在一个一个浪漫而寓意深刻的故事里，我知道了服装陈列的很多学问，一个故事就是一组个性风格的陈列方式，直接把设计师的创意完全用产品展示出来，不失设计的原创，直接的让产品在顾客面前体现他的风格，让每一个不同的门店都能通过故事把同样的寓意表达出来，让服装的陈列统一起来。

八月份的厦门，这几天天气比较暖和，只有了解产品知识和服装所体现的设计创意，把服装的特点和穿在顾客身上的效果讲出来，同时把服装如何搭配告诉顾客，才能激起顾客的购买欲望。从而销售成交率提高。现在的销售已经不是完全在卖产品，所以我很喜欢他的每一组故事，让卖服装成为卖故事，卖文化。所以我觉得每一个店员要掌握他的每一组故事，即使在销售过程中并不一定要把我们的故事讲出来，但是如何我们能够把每一组充满设计畅想的故事掌握娴熟，就更能抓住部分客户的心理。

在销售过程中我的感悟是所有的销售都是相通的，只是销售的产品不同而已，所以我们在掌握产品知识的以后，如何让自己的销售技巧提高。我觉得在几天的实习中我总结出如下几条：

1、 精神状态的准备。

在销售的过程中，如果销售人员有一个好的精神状态，就会给顾客一种积极的、有活力的、上进的氛围，那么这种积极的上进的情绪总会影响到客户，从而，让顾客感到自己得到一种情绪感染，那么才能顾客在我们的门店里多留

些时间，总能他挑选一款合适的衣服。精神状态的表现还从我们的仪容仪表表现出来，具备一定礼仪知识的销售人员，才能让顾客感觉到品牌的价值，因为在看一个品牌的时候，我们的销售人员就是直接体现我们品牌形象的，所以销售人员素质的提升，也是品牌提升的一个重要的标志。精神状态好的好的销售人员，成交的机率大很多。

2、身体的准备。

如果我们有一个好的身体，我们才能保持旺盛的精力，才能更好的工作。这段时间，在卖场里的站立服务，让我感觉到很疲惫，所以我才更能体会到有一个好的身体，才能让我们更好的全力以赴的工作。所以强健的体魄还是一个有活力有朝气的团队所必备的。

3、专业知识的准备。

在接待顾客的时候，由于我对产品的知识的不熟悉，在顾客要一件中号的毛衣的时候，我不能把中号的内衣拿给顾客，因为我不知道中号是几号，在我手忙脚乱的时候，店长把中号的内衣拿给顾客，销售结束后，店长告诉我毛衣32号是小号，34号是中号，36号是大号就是这么一点小小的产品知识，体现的就是你是一个新手，你不懂，顾客就不会和你购买。因为你不能把适合他的产品提供给他。所以产品知识在销售中是很关键的。

4、对顾客的准备。

当我们了解了相关的产品知识的时候，就是我们掌握销售的第一部，让自己的销售业绩提升还需要我们对顾客的性格，穿衣风格等的了解，只有我们对顾客掌握的越多，我们就能更能把握顾客的心理，和顾客建立一种和谐的关系，创造一种轻松休闲的购物环境，善于倾听顾客的每一句话，然后分析顾客是否有购买的意向，推荐适合他的内衣。

在实习中店长的一次销售，让我感觉到对顾客了解才是轻松销售的关键，一位顾客在试穿一件衣服后，店长为顾客把穿在身上的内衣整理好来，让顾客感觉到他很受尊重，一种亲切的感觉，让顾客对店长产生好感，这就是先作好人，才能做好销售的的销售技巧。然后店长对穿在顾客身上的内衣做出了一个很中肯的评价，然后将这件内衣如何搭配告诉顾客，如果这样穿出来，这件衣服所体现的感觉是什么样的效果告诉顾客，然后顾客同样感觉很合适，然后给顾客一个购买的理由，于是顾客毫不犹豫的就把这件皮衣购买了。

销售看起来是如此的轻松，其实在这里运用了很多销售技巧。所以销售是有方法有技巧的，只要用心去做，我们的销售业绩一定会有所提高的。

大学生实习报告篇5

一、迄今为止，
中国的物业管理行业已经走过了
二十几年的时间，已经具备了一定的规模和形态。

随着经济体制的改革发展、城市的现代化、人们对居住空间的可持续发展的要求，伴随房地产商品经济发展的必然产物--物业管理要得到迫切的改变，已成为一种必然的趋势。尤其在市场经济的条件下，大多数人将成为物业的产权人和使用权人，因此，如何在激烈的市场竞争中立于不败之地，创造合理的规模效益，已经成为现今物业管理的关键问题。

在社会分工和市场细分不断加强的总体背景下，只有针对不同的物业类型、不同的消费人群、以不同于他人的管理模式，才能树立企业自己的一面旗帜，建立自己的经营理念，那就是要走企业的品牌化道路。品牌是什么?依据美国市场营销协会的定义：品牌是一种名称、标记、符号，简单的说就是一种商品的牌子，以自己特殊的商品形态区别与竞争对手的标记。

但是在市场经济发展的今天，品牌已不再是一种简单的区别标志，而是企业客户和价值(文化价值、经济价值)的来源。物业管理是一种服务，它以物业为管理对象，以广大业主为服务对象而定位于社会人群。由此，创建这种服务的品牌也不外乎三个方面：知名度、美誉度、忠诚度。深圳万科发展到今天之所以能成为行业中的佼佼者，其中一个重要的因素是依靠了其服务的品牌效应。在多次的招、投标中，其能做到"未见其人，先闻其声"靠的是它的知名度，在以后的日常管理中能得到广大的业主的支持与信赖则主要依赖了它的美誉度，于是不断提升的忠诚度为它赢得了越来越多的客户，终就铸造了中国物业的"巨无霸"。但是创建一个品牌并不是朝成夕就，而是需要一个长期的过程。

现实中一些令人无庸置疑的事实放在我们的面前，物业管理不规范、经营机制不健全、细的法律法规不具备、广大业主的物管意识低等因素已经成为企业走向品牌化的约束“瓶颈”，尤其是北方的地区，在总体水平低的情况下，对于一些中小城市做成物业品牌更是难上加难。日照虽然是位于沿海的港口城市，但就经济发展、人口规模来说还是一个中小城市。于是在这样的情况下要做一个物业的品牌，除了要克服大的环境困难外，还要最大程度上优化企业的内部结构和人员配置。对此，笔者在公司的四个物业项目实习的进一个月的时间里感受颇深。以下笔者就在工作中亲身感受的问题予以陈述：

- (1)、物业人员的形象不规范。包括服务人员的仪表、语言、行为形象。服务人员是第一时间与业主打交道的，因此，他们的给广大客户留下的形象则代表了公司的精神面貌。
- (2)、规章制度不健全。主要包括对内(员工规范、岗位职责、奖惩机制)和对外(管理制度、业主公约、处理程序等)。
- (3)、物业管理工作宣传不到位。比如说维修基金的收取，在没有全部收缴齐之前，不要存在时间上的停滞，要无时无刻的向业主宣传到位，其中包括采用传单、报纸、宣传栏的形式。
- (4)、服务人员的人性化意识不强。对待业主不够周到热情，有的甚至发生了口角。在实践的接触中，服务人员对答允业主的事情不能及时的处理，比如说报修，一拖再拖使公司的诚信产生了严重的危机。
- (5)、物业经营收入单一，难以摆脱亏损的局面。举例说同发物业它的建成已有十几年的时间，大多数的公共设施已经老化，光靠1.1角的服务费亏损是在所难免。

二、通过在实习中理论的研究和实践的磨合，笔者认为这些基本的问题已经成为海纳物业走向品牌化、从分散型经营到集约化发

展的制约因素。如何解决这些问题，规范物业项目的运作，树立海纳物业的品牌形象。通过近段时间的实习，笔者提出自己的几点建议和方法。

1、建立规范、高效、专业化的队伍，作好基础管理是关键。优秀的基础管理是作好物业工作的基点而员工素质则是优质服务的决定性因素，也是一个物业企业能否持续发展的壮大的关键。

(1)、规范服务人员形象，加大企业宣传力度。规范形象包括仪表、语言、行为三个方面，仪表规范要求我们的服务人员要持证上岗，统一着装，佩带明显的标志，所使用的工具要印有企业的标识。语言形象要求服务接待人员要讲普通话，由于在公司的项目上买房的大多是外地人，所以这一点显的很重要。比如说在服务人的电话接待中要首问“海纳物业，可以为您做什么”语言要尽量热情委婉，包括在与业主产生矛盾的时候，“海纳物业”应该成为每一个员工的口头禅，这样也有利于企业的形象宣传。行为形象要求每一个岗位的职工要工作规范，尽显专业风采。这一点对我们的保安人员显的十分重要，在小区里保安人员担任着维持公共秩序的职务，所以在工作中要尽量达到军事化的标准，例如不要出现走路吸烟、打闹的场面，以免给业主造成不良的影响。物业是一种服务行业，其行为其实就是一个服务的过程，即服务传递过程。表情愉悦的工作人员可以平息由于服务缺陷给业主带来的不满和怨言。

更多 专题范文 请访问 <https://xiaorob.com/fanwen/zhuanti/>

文章生成PDF付费下载功能，由ECMS帝国之家开发