

最新工商管理实践报告十二篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/226976.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

工商管理实践报告篇一

第一，深入地了解企业的运营环境，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。

第三，结合理论与实际，更好的完成毕业论文。

社会实践岗位：

材料保管员

公司背景：

青海油田位于柴达木盆地西北缘，被昆仑山、祁连山、阿尔金山所环抱。青海石油勘探从1954年开始，截止_年底，青海油田累计发现地面构造140个，找到不同圈闭、多种储集类型油气田22个，其中油田16个，气田6个。累计探明石油地质储量34765万吨，控制石油地质储量5999万吨，预测石油地质储量41505万吨，探明率为16.2%；探明天然气地质储量3066亿立方米，控制天然气地质储量644亿立方米，预测天然气地质储量2345亿立方米，探明率为12.3%。油气资源探明率还很低，石油、天然气勘探的潜力巨大，前景十分广阔。目前，青海油田是继四川、长庆、新疆之后的全国第四大气区。现已建成涩宁兰、涩格、仙敦、仙翼、南花五条输气管道和一条花格输油管线，总长_多公里。花格复线正在加紧施工。青海油田在敦煌、格尔木、花土沟建有三个基地。敦煌基地是管理局、油田公司机关和部分二级单位所在地，也是油田教育、科研、多种经营、职工轮休和培训基地；格尔木炼油、化工基地，有一座年加工原油100万吨能力的炼油厂；花土沟原油生产基地是油田勘探开发、生产的第一线，有年产百万吨的尕斯库勒油田。四十多年来，青海石油人，在海拔高、氧气少、自然条件艰苦柴达木盆地，不仅为祖国的石油事业作出了自己的特殊贡献，创造了大量的物质财富，而且培养锻炼了一支特别能吃苦、特别能战斗、特别能奉献的职工队伍，用血汗甚至生命凝结成了以“顾全大局的爱国精神，艰苦奋斗的创业精神，为油而战的奉献精神”为核心内容的柴达木石油精神

社会实践过程：

7, 8月, 我在青海油田物资装备公进行了为期两个月的社会实践。物资装备公司主要负责油田上物资的发放与转运。主要分以下部门: 材料部, 司机部, 验收部, 采购部, 财务部等。而我被分到材料部做材料保管员。

材料部有13个库房, 每个库房负责的材料有所不同。如一号库房负责汽车上的零件, 例如螺丝, 轮胎等;二号库房就负责日常办公用品, 例如桌子, 拖把等。每个库房分工很详细, 并且有专门的记录簿。作为材料保管员也分成3个小组, 每组4到5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, 一本是材料介绍, 主要是材料的分类, 用途, 特点的介绍。

我和李师傅还有一个30出头的阿姨负责五号库房和六号库房, 这两个库房的负责节假日的发放品, 正逢春节之际, 开始的几天时间我们负责库房的材料入库, 我们先要购料单上的物品数量, 然后进行确认, 确认无误后签字盖章, 最后分类入库。2月十几号的时候就开始物品的发放了, 发放的物品主要是食物油, 大米, 面粉, 成箱的苹果等节日的慰问品。如果有人来领东西, 现在花名册和领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物资。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, 因为井上的单位需要材料的时候司机岗的师傅们就无固定上班时间, 周末都可能会出车, 所以材料库不能没有人。

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。

企业的有效激励

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。

社会实践

感悟与总结

两个月的社会实践生涯很快就结束了，在这短暂的学习中，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：

国有企业存在的问题

一，监管机制不严格

虽然国有企业福利相当好，有利于对员工进行有效的激励，但其监管制度不严格，迟到早退现象严重，很多员工认为当天下午没事干，便不来单位，在制度上造成了混乱。

二，无竞争机制，难以调动员工积极性

国有企业的工作一般很稳定，一般不降工资也不降职位，只要把本职工作完成就是任务。与私企相比，这是一大弊端，当员工工作稳定后，便缺少把工作做好做优的意识，积极性不高，难以实现企业最大价值。

三，工作人员普遍学识不够

私企一般都是通过竞争选用企业员工，优胜略汰，而国企相当一部分是本局子弟，很多是在外面找不到工作，或是学历不够，通过本企业的福利政策在本企业招工，解决工作难题。

个人建议

一，加强监管机制，制定一系列相关制度，施行赏罚分明制，严格管制员工的工作行为。

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。

社会实践的生活很短暂，但在这短暂的时间里我学到的知识却是不可量化的。首先是与李师傅建立了很好的师徒关系，这为我的社会实践生活增添了不少色彩;其次是巩固了所学的知识，虽然社会实践中并没有实际运用到大学里学到的知识，但通过自己的总结，发现理论与实际是密不可分的;最后，也是最重要的是我积累了人生的经验，这是很重要的一课，让我了解了国企的基本运营状况，为以后的工作奠定了坚实的基础。

工商管理实践报告篇二

一、一年来大学生生活总结

在不知不觉中一年的大学和生活已经结束，在这一年中学到了很多也成熟了很多，生活和学习较之以前都有了很大提高，有收获的快乐，也有偶尔的辛酸和疲惫。

通过此专业的课程学习培养了道德和法律意识观念、逻辑思维能力等，对经营管理也有了初步的了解认识也产生了浓厚的兴趣。在这一年中，也参加了学生会和不少的课外实践活动，也有过兼职的经历，这让我明白了竞争的激烈和残酷，也明白了自己需要改进和学习的东西还非常多，只有更加的努力和参加更多的历练才能让我自身的经验能力有所提高。

二、对本专业的认识与思考

工商企业管理是一门应用十分广泛的专业，它的目标是培养能够掌握工商管理前沿理论和专业

实用技能，通过运用现代企业管理的方法和手段来进行经营决策和有效管理，为学生今后进一步攻读工商管理类研究生(mba)奠定了坚实的基础。随着知识经济时代的来临，企业对专业工商管理人才越发显示出强劲的需求。营销师、会计师、人力资源师、项目经理等职位将成为未来企业人才竞争的焦点。工商管理专业包括经济类学科与管理类学科，是近几年比较热门的学科。其教学目标是培养优秀的涉外企业和机构的管理型人才。该专业将培养学生系统掌握现代的管理理论知识和方法，具备企业综合管理的基本素养和操作能力，掌握良好的专业技能、外语基础和与人们进行沟通与协作的能力，培养学生具有较高人文素质和科学素质，良好的学习能力、应变能力、适应能力、创新能力和专业工作能力，使学生具备发现、分析和解决实际问题的才干。

工商管理专业四年要学习政治经济学、高等数学、线性代数、概率论与数理统计、西方经济学、经济法概论、管理学、会计学、统计学、管理心理学等专业必修课，生产运作管理、财务管理、人力资源管理、企业战略管理、市场营销等专业课。通过这些知识的学习使学生具有一定的工商管理专业知识的自学能力、应用能力、信息获取、知识更新能力以及较强的科学研究、创新思维能力;具有从事管理学理论研究和教学的基本素质。而从事本职工作也要求掌握管理学、经济学的基本理论、方法及相关知识，了解管理理论前沿和发展动态，掌握管理学的定性、定量分析方法，熟悉我国企业管理的有关方针、政策和法规以及国际企业管理的惯例与规则，掌握文献检索、资料查询的基本方法，具有较强的语言与文字表达、人际沟通以及分析和解决企业管理问题的基本能力以及自学能力、应用能力、创新能力、科学研究能力。工商管理专业的核心课程有经济学、工商管理，主要课程有西方经济学、经济法概论、管理学、会计学、生产运作管理、统计学、财务管理、人力资源管理、企业战略管理、市场营销。如果想考研的话要重点学习政治、英语、数学、管理学;如果考会计师要重点学习《初级电算化》、《基础与实务》、《道德与法规》。另外，注册会计师新制度考试划分为专业阶段考试和综合阶段考试(6+1模式)。考生在通过专

业阶段考试的全部科目后，才能参加综合阶段考试。专业阶段考试设会计、审计、财务成本管理、公司战略与风险管理、经济法、税法6个科目;综合阶段考试设职业能力综合测试1个科目。因此，如果要注册会计师要重点学习会计、审计、财务成本管理、公司战略与风险管理、经济法、税法。

三、对本专业从业人员的调查报告

假期中我在家附近的一家生态园中进行了实习工作，在实习中，我在指导人员的热心指导下，首先参观了公司，了解了一下整个公司的基本情况，并在相关管理人员的帮助下学习了许多管理常识，非常感谢他能够这样热心的指导我，教会了我很多在学校学不到的东西。在这期间我也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。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，对该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，对公司的务实求新、敢争一流的企业精神有了初步了解。

他还告诉了我许多有关工商专业的前景：与其他学科专业相比，工商管理毕业生中出国和考研的比例不是很高。一方面，管理类专业在发达国家也很热门，留给外国留学生的空位相对较少，因而导致工商管理类专业的毕业生出国深造受阻。另一方面，由于专业限制，一般学校的mba要求申请人必须具备几年以上的管理经验才能报考，而一般院校开设的mba进修课程收费又比较高，这也是毕业选择先就业的主要原因。而且相对于其他专业的从业人员来说，工商管理的毕业生在与市场营销相关的市场管理和项目策划领域更能有出色的表现。对于有志于从事人力资源管理工作的准毕业生如果能善用学校的实习安排，尽量争取到一些大企业的人力资源部见习，熟悉招聘、考核等日常工作流程，以及一些简单而实用的工作技巧，将得到很好的发展。

此外，主要从事企业、文化、体育交流活动的策划项目管理师，帮助企业和个人进行管理咨询、战略规划管理咨询师等其他工作岗位也是工商管理毕业生不错的就业选择。

他还告诉我当下企业对工商管理人才的需求从能力、素质方面提出了更高的要求，要求工商管理类人才应具备：自主获取知识的能力、信息获取与传递能力、组织沟通能力、协调能力、文字表达能力、有效地开展经营活动的能力、独立分析与解决问题的能力、社会适应能力、创新和创业能力等，更要具备一定的工商管理专业技能。应用本科院校是培养与锻造学生能力的重要场所，要把有目的、有计划地开展技能培训与系统的理论传授相结合，以适应企业对工商管理专业学生的素质技能要求。并要求加强伦理道德、职业道德、社会公德等素质的培养。

通过社会实践活动，通过相关管理人员的讲解和帮助，使我认识到社会实践是我们当代学生全面提高综合素质的重要组成部分，是学生服务社会的重要渠道和载体。只有走出校园、深入社会，才能够更多的接受实践锻炼，这对树立正确的世界观、人生观、价值观都存在着潜移默化的作用。通过社会实践，同学们自己策划、实地调研，提升了他们的交际能力与沟通能力。弘扬了理论联系实际的学风，培养了克服困难，勇于拼搏、乐于奉献的精神，增强了合作意识和集体主义精神。与此同时，社会实践还为我们今后的就业提供了非常宝贵的经验，明确了今后的奋斗目标，为我们以后的人生之路做好了铺垫。此外，学院各级领导的重视，广大同学的积极参与，是我院大学生社会实践活动得以成功的重要保证。四、未来三年自己的学业规划

大学四年中，要使自己努力成为一名有理想、有道德、有文化、有纪律的四有新人的形象。思想

要积极向上，充满热情。生活态度积极，勇于面对挑战，关注周边生活百态，能区分是非善恶，多听取他人意见，调整自己的思想目标，及时弥补缺陷。另外，要多读书，开拓视野，联系实际，要善于思考，多做总结，沉淀积累下来的才是自己的东西。

要学好基础课，尤其是英语，特别是英语口语，要把英语作为一门交际工具，争取大二上学期通过四级，下学期过六级。能较熟练的掌握计算机基本操作，在大二时通过计算机二级考试。学好专业课，能很好的掌握基础的理论课知识。在大学期间，努力争取学校外出实践的机会，增加社会实践经验，感受当下社会的总体氛围，这样自己才不会在思想上与社会隔离开来，而且能增强自己吃苦耐劳的精神。对于工商管理专业来说实践经验就显的非常重要，实践经验丰富会对我以后自己的发展有很多的好处。

在未来的三年中我要做到如下几条：1.学习目标要明确，做好切实可行的计划在学习课程中，精心地安排好每天的学习时间，抽出1小时去学习，循序渐进的过程完成学习任务。2.根据教学计划的要求，要按质按量老师布置的作业和学习任务。3.还要培养良好的自主学习习惯，掌握必要的学习技能。4.遇到疑难问题，及时与老师同学联系，寻求辅导和帮助。4.利用业余时间，通过计算机网络加强学习。5.不断加强专业学习，确定补修专业。6.为了加强综合素质，还需要在完成学业后，不断地加强与自己的专业相关课程的学习，来完善自我。吸纳新的技能和知识充实自己，提高分析和处理工作的能力，注重总结经验，完善自我。总之，虽然客观制定了个人初步学习计划，还存在许多不完善与不足之处，还需要今后根据自己的切实情况，在学习中不断地补充，加以改进、及时地总结经验，以合格的成绩来完成自己三年的学业。

五、结束语

总之，虽然对以前的学习生活进行了大概的总结，客观制定了许多个人初步学习计划，不可避免还存在许多不完善与不足之处，还需要今后根据自己的切实情况，在学习中不断地补充，加以改进、及时地总结经验，以合格的成绩和实践经验来完成自己剩余三年的学业。这次社会实践让我对自己所学的专业有了更深入而全面的了解，对管理也有了进一步的认识，开阔了视野，增长了见识，使我进一步明确了我的人生目标。希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼和过程中的快乐。

工商管理实践报告篇三

在此次实习期间，我利用闲暇时间和工作之余，通过网络了解了当今社会对工商管理专业的人才需求状况，以及当前社会中工商管理专业的就业前景，同时，我对家乡、实习单位对工商管理专业的人才需求状况也进行了调查，我从中了解到了自己与社会岗位的差距，认识到了自身的不足，同时，这次调查也为我将来的就业提供了一定的参考依据。具体从以下方面来展开了调查。

一、工商管理概述

工商管理作为管理学的重要分支，是一门应用性很强的学科。它依据管理学、经济学的基本理论，研究如何运用现代管理的方法和手段来进行有效的企业管理和经营决策。广义的工商管理包含的领域很多，下设的二级专业各具特色，主要包括工商管理、市场营销、会计学、财务管理、人力资源管理、物流管理、运营管理、管理学、微观经济学、宏观经济学、管理信息系统、统计学、经济法等。

二、工商管理专业就业前景及方向

根据发达国家的经验，当经济持续发展时，社会对复合型工商管理人才的需求量将越来越大。中国目前已有各类企业千万个左右，由于加入wto，企业对工商管理人才的需求将越来越大。在21世纪的知识经济时代，中国所需各类管理人才将达1000-1300万人。据统计，全国国有企业应该培训的

现职和后备管理人员有80万人，非国有企业急需工商类管理人才约80多万人，政府及其他行业需工商管理类人才约50万人，合计大约需工商管理类专业人才为200万左右。根据教育部规划司统计信息处的资料，目前，普通高等学校合计有管理类学生约102万人，而工商管理类学生只有5万人左右，所占比重与需求严重失调。我国开设工商管理专业教育起步较晚，每年培养的工商管理专业毕业生才1万人左右，远远满足不了社会的需求，在未来10年内，即20年前，我国将继续保持管理人员数量大国的地位，中国所需各类管理人才1000-1300万人，是中国就业人数较多的行业和热门职业。

从就业角度来说，根据相关调查数据显示，工商管理各个专业尽管设置和就业方向不同，但从总体趋势上分析，未来五年内各专业就业形势依然看好。

根据不同专业的培养方向的不同，工商管理各个专业的毕业生的就业取向差别还是非常明显的。大致说来，工商管理毕业生主要有以下几个就业选择：

(一)一般传统管理类岗位

由于专业性不太强，在人才市场上，没有经验或经验不足的工商管理类毕业生应聘一般传统管理类岗位将收到有技术背景并有一定管理经验的其他专业毕业生的有力冲击。课堂上讲授的理论一般比较抽象，必须结合工作实际才能发挥应有的功效。

企业一般会安排管理专业的新员工下基层接受相应的锻炼，

以积累进入管理层所需的经验。这是一个过渡时期，相应的薪酬标准也很低，这样的现实可能与许多毕业生的职业期望值存在巨大的落差。不少毕业生由于无法接受而选择离开。

(二)市场营销类岗位

市场营销岗位市场需求量大，入行要求低，高端营销岗位收入丰厚使得无数求职者纷纷加入市场营销岗位的角逐。现代商业社会经营与销售的好坏，在相当大的程度上决定了企业的兴衰。发展中的中国更需要有专门商品知识的营销人员。

相对于其他专业的从业人员来说，工商管理的毕业生在与市场营销相关的市场管理和项目策划领域更能有出色的表现。行业竞争加剧对销售人员的专业素质和专业技能要求越来越高。专家建议毕业生和准毕业生们不妨根据自身的职业定位和兴趣爱好，选择某一行业的某家领军公司切入，深入研究该行业的销售模式、销售渠道以及经典的营销案例等，有目的地培养个人的心理承受能力，人际沟通能力。

(三)人力资源管理类岗位

目前，国内大学没有专门开设人力资源管理专业，而工商管理开设了该门专业课。但是，今年来，国内企业对于人力资源管理的需求持续走高，他们在企业外部战略和内部建设中发挥了巨

大的作用。一般大中型企业在企业内部都设立有人力资源部，主管企业招聘，员工培训，绩效考核，人事调度等相关事宜。

人力资源管理岗位的薪酬相对较高，人力资源管理岗位的高级管理人员比一般管理人员更容易成长为职业经理人，步入高职高薪的金领行列。

当然，好的工作岗位竞争也非常激烈。专家建议有志于从事人力资源管理工作的准毕业生们不妨善用学校的实习安排，尽量争取到一些大企业的人力资源部见习，熟悉招聘、考核等日常工作流程，以及一些简单而实用的工作技巧。工作满一年的新人则可以考虑考取国家认可的“助理人力资源管理师”资格证书，为个人的职业发展添砖加瓦。

(四)物流管理类岗位

物流，继物资资源、人力资源之后，素有“第三个利润源”之称。物流的职能是将产品由其生产地转到消费地，从而创造地点效用。物流管理的好坏直接影响到企业的产品、服务质量和企业经济效益。

企业对压缩物流成本的诉求已转化成对物流管理人才的需求，物流管理人才被列为12类紧缺人才之一，市场需求量超过600万。物流管理又分为企业内部物流管理和第三方物流公司物流管理两类。这是个比较注重管理经验的岗位，一般新人的待遇根据所服务的行业的不同而存在比较大的差异，但是高级的物流作管理人才的薪酬水平明显高于其他一般的管理岗位。

工商管理实践报告篇四

一、实践目的

实践是我们从理论到实际一个重要的综合性学习环节。通过进厂实地实践，培养我们实践动手的能力，获得更多的感性认识，把专业课与实际生产更好的联系起来，检验自己掌握的工商企业管理专业知识能否运用到实际的生产管理当中去。利用先进的管理方法和理论知识，提高知识运用、文件起草和资料收集的能力，达到理论与实际的高品质结合。提高协同合作及组织工作的能力，培养独立分析问题和解决实际问题的能力。为以后能够灵活运用理论知识解决实际生产中的问题，使我们进一步了解企业、社会、国情，以完成我们从学习岗位到工作岗位的初步过渡。

二、实践单位及岗位介绍

公司介绍：

是一家致力于为个人和企业用户提供最具创新的局域网络设计、应用方案及电脑维修等业务的公司。主要从事it全面服务，从事计算机软硬件产品代理及销售、系统集成、软件开发、技术服务、互联网服务和计算机网络工程等于一体，提供全面的电脑系统维护服务的综合性公司。自实践开始我担任公司售后服务部经理一职，岗位职责如下：

1.组织制订、修订所管辖职责范围内的相关规章制度和作业程序标准，经批准后监督执行。

2.组织实施售后服务部营销计划：

- (1)根据公司售后服务计划，组织制订本部的售后服务计划;
- (2)负责按计划组织、安排售后服务工作;
- (3)合理调配人员和设备，调整售后服务方案，提高工作效率。

3.售后服务过程管理：

- (1)主持售后服务部例会，全面协调部门工作;
- (2)对售后服务过程进行监督、指导;
- (3)监督检查部门员工的工作，对违反规章制度的现象提出警告并指正;
- (4)参与售后服务问题的分析，制定并实施纠正和预防措施;

4.售后服务现场管理：

- (1)建立现场管理制度，并指导培训现场管理知识;
- (2)推进现场管理制度，实现售后服务部门标准化管理;
- (3)按时考核部门员工的现场执行情况，实施奖惩，确保制度得到落实。

5.售后服务安全管理：

- (1)负责落实企业各项安全制度，开展经常性安全检查;
- (2)控制关键要害部位，杜绝安全隐患，防止安全事故的发生;
- (3)定期组织安全教育培训。

6.部门维修成本控制：

- (1)统计分析部门每日的维修情况，寻求改善，提高效率;
- (2)统计分析部门的成本消耗，制定可操作性成本控制措施。

7.部门员工管理：

- (1)组织部门售后服务员工参加业务培训;
- (2)配合人力资源部做好部门员工考勤及工资核算等事宜。

8.其他工作：

- (1)负责协调与其他相关部门的关系;
- (2)及时与上级领导和其他部门沟通，解决售后服务过程发生的突发事件;
- (3)完成领导交办的其他任务。

三、实践内容及过程

起初，刚进入售后服务部的时候，部门里的一切对我来说都是陌生的。第一天进入售后服务部开始工作时，所在小组的组长、技术员给我安排工作任务，分配给我的任务是简单的组装电脑系统的内部结构，我按照技术员教我的方法，运用操作工具开始慢慢学着组装电脑，在组装的同时注意操作流程及有关注意事项等。

在工作的同时慢慢熟悉部门的工作环境。作为初次到科贸公司去工作的我来说，对公司的了解以及对工作各方面情况的了解都是甚少陌生的。一开始我对部门里的各项规章制度，组装操作规程及工作中的相关注意事项等都不是很了解，于是我便向小组里的员工同事请教了解工作的相关事项，通过他们的帮助，我对部门的情况有了一定的了解。部门的工作实行8小时工作制，工作时间为：早上7：30至中午11：00;下午2：00至5：00。部门的所有员工都必须遵守该上、下班制度。

对部门里的环境有所了解熟悉后，开始有些紧张的心开始慢慢平静下来，工作期间每天按时到公司上班，上班工作之前先到会议室等待总经理集合员工开会，强调工作中的有关事项，同时给我们分配工作任务。明确工作任务后，则要做一下工作前的准备工作，于是我便到我们部门的工具存放区找来一些工作中需要用到的相关用具(比如：螺丝刀，电烙铁等)。在维修区域进行正常作业，我运用工作所需的用具按操作规程进行维修。在工作期间有些电脑的维修难度较大。刚开始维修起来还真棘手的，工作效率不高，维修出来的电脑质量也不达标。于是我便向小组里的员工同事交流，向他们请教简单快速的维修方法与技巧。运用他们介绍的操作方法技巧慢慢学着维修有难度的电脑。同时在维修中选择适合的维修工具，提高工作的效率。

在工作中维修出的产品有时会出现异常(比如：开机断电、开机主机报警等)。出现上述情况时，及时告知部门技术员，让他帮助解决出现的问题，针对电脑出现的不同问题，采取不同的纠正措施，最终符合检验的要求。

经过两个月的现场操作后公司安排我在部门经理一职实习，主要负责组织实施部门维修计划：

- (1)根据公司维修计划，组织制订本部门的维修作业计划;
- (2)负责按计划组织、安排维修工作，确保维修进度;
- (3)合理调配人员和设备，合理调配人员和设备，调整售后服务方案，提高工作效率。

部门维修过程管理：

- (1)主持部门例会，全面协调部门工作;
- (2)对维修作业过程进行监督、指导，同时进行维修质量控制，保证维修质量;

- (3)监督检查技术员工的工作，对违规操作提出警告并指正;
- (4)参与维修质量问题的分析，制定并实施纠正和预防措施; 人员管理：
 - (1)组织部门员工参加业务培训;
 - (2)配合人力资源部做好部门员工考勤及工资核算等事宜。 其他工作：
 - (1)负责协调与其他相关部门的关系;
 - (2)及时与上级领导和其他部门沟通，解决生产过程发生的突发事件;
 - (3)完成领导交办的其他任务。

组织实施车间生产计划方面

我的工作的主要内容在总经理助理的带领下，制定本月维修计划。我每天的工作就是将当日要维修的电脑进行分配，再安排技术人员进行维修。

人员管理方面

部门维修工作属于专人作业，我带领的团队不论在工作绩效，工作质量，团队融洽度，合作性，员工稳定性方面都有良好的表现。这主要得益于对赫茨伯格的双因素激励理论的运用和个人的敬业、民主、亲和的领导风格。双因素理论使我认识到作为管理者不光要关注激励因素，适时激励员工，提高效率，同时也要关注保健因素，经常和员工沟通，解决他们的困难，更有利于增加员工的满意度和凝聚力。

这此期间本人带领的团队最多超过5人。使我深刻的认识到了团队建设的重要作用，团队精神在企业中的意义。同时参与了公司每月的改善活动。主要参加的改善项目有，缩短维修时间，提高维修效率;仓库的流程改善，优化供应链管理，收货、来料检料流程改善等。通过这些改善活动，一方面使我认识到改善在企业中是永无止境，改善活动在不断的提升企业的效率。另一方面，通过每个月五个工作日的亲自参与，提升了个人管理能力，并接触了许多新的工作领域，增加个人的工作经验。总的来说，在公司的管理实践中，积极负责，不断进取，使本部门的工作有了很好的改善。我也体会到了，学习一定要和工作实践相结合，才有效果，在工作中运用所学的知识，这才是自学的真谛。

问题发现:

在市场激烈竞争的今天，随着消费者维权意识的提高和消费观念的变化，消费者在选购产品时，不仅注意到所购买的产品，在同类产品的质量和性能相似的情况下，更加重视产品的售后服务。因此，当企业为用户在提供价各类产品的同时，更需要提供完善的售后服务，从而提升企业品牌竞争力。任何企业都需要向用户提供售后服务，然而如果希望向用户提供专业、快速、准确的售后服务，企业则需要面临许多挑战：

快速响应客户问题反馈，需要售后人员及时了解客户基本资料及购买产品情况;

当客户不同类别的问题时，需要相应的专业人员进行跟进处理;

向客户开放的多种问题受理渠道，但是无法集中统计客户问题反馈历史;

售后服务人员为客户解决问题后，不能及时了解客户满意度。

基于问题提出的售后服务管理解决方案

因八百客业务管理专家基于对各类企业售后管理的深刻理解，结合国际先进的管理思想和经验，推出800app售后服务解决方案。它具有以下特点:

以客户管理为中心，围绕客户问题反馈管理、配件管理、派工管理等管理流程，对企业售后服务工作进行全方位管理; 应用800app平台，将客户提交的支持请求转换为可以被记录的工单提交给售后服务人员，从而让内部服务人员进行有针对性的受理与服务，并根据实际情况对支持请求进行转移和分配，让所有的客户售后服务请求都不会疏漏。

通过强大的统计和分析功能很很好的掌握客户服务人员的绩效和客户满意度评价走势，便于企业对售后服务的进行针对性的改进，从而完善服务质量;

既支持初创型微小企业，也能充分满足多地区集团化售后管理业务，达到共性和个性的统一，是一个可根据未来发展按需应变的管理平台。

四、实践总结及体会

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”初读此句时，我并没有特别的感觉。然而就在这不长的实习后，我不仅真正明白了它的意义，更深切体会到它的内涵。对我而言，社会和单位才是最好的大学，我发现自己在课本上学到的理论知识如果不与公司工作实践相结合就显得太有限，太浅薄。在公司里每一个人都是我的老师，我要学习的实在太多太多，不仅是专业技能，还有职业精神和社会经验。回想当初刚要实习的时候，我抱着终于进入自己梦寐以求的充满活力的工作的心情，进入实习，在这短短三个月实习里发现自己学到的东西始终是不够，这也让我深刻地认识到学习是永无止境的。这次实习的时间虽然很短，可我学到的却很多，我认识到了自身的不足，很多地方还有待加强

第6 / 8页

改进，例如有时会在细小的工作点上缺乏注意，导致与期望不大相符的行动结果等一些问题，这些都促使我认真思考以及深刻的反省，认识不足，然后敦促自己努力改正，不断完善自我。经过这两年来对工商管理专业的学习及这次的实践过程，我对工商企业管理的认识也愈加深刻。随着改革开放政策的深入贯彻及社会的发展，社会对科学管理人才的需求日渐增加。工商管理属管理类，主要为企、事业单位管理提供理论、方法和技术，更好地促进企、事业增收，提高企、事业人员管理的高效性，为经济的发展、和谐社会的构建提供了理论与方法，为单位上下级间的管理工作建立桥梁。结合实践谈谈我对工商企业管理的几点认识：

1.工商企业管理人员应具有过硬的专业素质

当今社会各类竞争日趋激烈，而最激烈的是人才的竞争。对一个企、事业单位来说，人才的好坏

与数量决定着企、事业单位发展的方向、速度及成果。人才之中管理方面的人才尤显重要，人才再多、生意再大都需要人来管理，才能使各类工作有条不紊的进行。管理者应掌握管理学、企业战略管理、经济学等专业知识，这样才能灵活地将管理理论应用于实际工作，进行有效的管理。

2.工商企业管理人员应具有较高的综合素质

企、事业之间存在差异，工作中的管理包含着方方面面。管理者除掌握专业知识外，还需熟知国家甚至国际上的相关法律、政策和方针，所任职企、事业单位主要业务领域等，这样才能进行更切合实际工作的管理，不断改进，提高管理水平。

3.工商企业管理人员应具有良好的协作能力和团队意识 管理工作的顺利开展离不开相关部门、相关人员的配合，良好管理效果的实现离不开团队共同的努力。管理中计划、措施是前期工作的一部分，而执行是关键的一个环节，也与最终呈现的管理效果关系最密切，需要团队内部良好的沟通、提出有效的修改意见及付诸实践。作为管理者，需要进行协作及凝聚团队，才能将工作落到实处。

4.工商企业管理人员应具有较强的社会适应能力

没有亲自调查，凭空想象，很难将理论知识化为实际能力。因为社会分工中各企、事业单位管理工作的不同，更需要我们深入企、事业单位中进行沟通、访问，对有关事例进行学习、分析并加以总结，适应不同的管理岗位。

5.工商企业管理人员应具有良好的学习能力

工商企业管理涵盖的面非常广，包括企业管理、市场营销、人力资源、企业投资等，课程设置涵盖了经济学、管理学课程。随着全球经济一体化进程的加快和我国经济体制改革的深入进行，需要大量具备现代管理理念，掌握现代管理技能的工商企业管理人才。作为管理人员，需要不断学习新的理念、管理方法、提升自身能力以适应社会、行业的发展。

结束语：

虽然实习的生活比较短暂,但是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，使我对部门管理工作有了深层次的认识。认识到要做好部门管理工作，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。踏出校门我满怀信心，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都在实践中得以锻炼，相信这次实践在我的大学生活乃至人生中具有不可否认的意义。

工商管理实践报告篇五

一、实习目的

毕业实习是大学本科教育最后一个极为重要的实践性教学环节。通过实习，一方面，使学生接触实际，了解社会，增强劳动观点和事业心、责任感;第二方面，使学生在社会实践中接触与本专业相关的实际工作，增强感性认识，培养和锻炼学生综合运用所学的基础理论、基本技能和专业知识，提高独立分析和解决实际问题的能力，把理论和实践结合起来，提高实践动手能力，为学

生毕业后走上工作岗位打下一定的基础;第三方面,通过实习还可以检验教学效果,为进一步提高教育教学质量,培养合格人才积累经验。

二、实习时间、实习单位及本人实习具体岗位与负责事务

实习时间:20_年2月26日至20_年4月18日

实习单位:湖南晟通科技有限公司

具体岗位:人事专员

负责事务:人力资源基础工作

三、实习主要内容

(一)实习单位简介

1.企业规模

湖南晟通科技有限公司系大型高科技企业,主营新材料、新能源的研发与生产。注册资本10亿元,20_年总资产逾50亿元,20_年销售收入预计40亿元,员工2500人。公司下属企业有湖南创元铝业有限公司(国家鼓励做大做强的24家电解铝企业之一、湖南省铝业龙头)、湖南创元发电有限公司、湖南创元新材料有限公司等。目前,公司正飞速发展,预计20_年产值超过200亿元。

2.主要产业

公司主要产业集中在“常德创元工业园”和“长沙晟通工业园”。

“晟通工业园”位于长沙市望城县台商投资区,占地1680亩,园内首期建设项目为25万吨高精铝板带箔工程,总投资30亿元,测算年产值约60亿元,年利税约10亿元,为湖南省重点工程。公司计划3年内将其建成国内主要高精铝材加工基地。

“创元工业园”位于湖南省常德市桃源县,占地20_亩,园内已建成项目有年产33万吨的首期电解铝、年产16万吨的预焙阳极、年产7.2万吨铝铸轧,在建项目有60万千瓦火电。公司计划3年内将其建成国内重要电解铝生产基地,成为湖南省年产值达百亿元的循环经济和铝生态示范工业园。

3.公司目标

公司将在现有产业基础上,向上下游延伸,构筑产业链,20_年实现产值200亿元,成为具有国际一流管理水平和较强核心竞争力的国内知名企业。

(二)实习具体过程

1.参加公司的入职培训,了解公司的历史、现状、发展目标及相关的制度;

- 2.参加为期5天的军事训练;
- 3.学习办理新员工报到手续,包括工作卡办理、房间办理、鉴定劳动合同、保密协议等等;
- 4.参与组织员工座谈会议;
- 5.学习资格审查的步骤及要求,担任周末招聘资格审查;
- 6.参加公司组织的“系统科学方法”的培训;
- 7.参与人力资源部门流程设计讨论;
- 8.策划并组织了部门羽毛球比赛;

四、实习总结与建议

(一)实习工作总结

本人于20_年2月26日至4月18日在湖南晟通科技有限公司人力资源部实习,实习期间的岗位是人事专员。主要负责新员工报到手续的办理,及周末招聘会的资格审查工作。实习期间,共接待新员工80余人,资格审查200余份。同时积极参与人力资源部工作流程建设讨论,提出了很多富有建设性的意见。另外策划组织了部门的羽毛球比赛,丰富了部门的生活,增强了部门的团结合作意识。

(二)毕业实习的体会

刻苦读书十余载,为的就是以后踏上社会,服务社会,为社会的发展贡献一份力量。但十多年来我们都是呆在学校这个狭小的空间学习,过着两点一线的生活,我们接触最多的只是家人、老师和同学。学的只是课本上理想化、抽

象化的知识。大学虽说是半个社会,但真正的社会实践大多来自兼职。我做过很多兼职,包括促销、家教等等。这些都不够专业,除了锻炼了我的人际交往能力、语言沟通能力外,对我以后的工作内容没有本质的作用。而在晟通不到两个月的时间里,我却学到了很多课本上没有的东西:

1.工作讲究认真细致,人事工作更是如此。因为人事工作都是些很细很小的事情组成的,比如办理工作卡,你的分清楚哪些是事业部的,哪些是总部的,哪些办正式卡,哪些只需办理临时卡;新员工报到手续办理也是一样,需要新员工交很多东西,身份证、学历证、资格证、照片、意向书等,当场签订合同、保密协议,人一多资料就多,有时候满桌子的资料很容易搞混。

2.工作讲究分工与协作。一个好的团队必须有明确的分工、紧密的协作,这样才可以提高工作质量和工作效率。人力资源部共有四大模块:招聘、培训、薪酬和调配。我们每一模块工作都是相互联系的,招聘了新员工,要给新员工培训,新员工要办理工资卡,空缺职位可以进行内部选聘,这就需要工作调配。而我们每一模块的工作又有几个人负责,比如我们招聘组,有人负责中高级人才招聘,有人负责一般人员招聘,有人负责手续办理、档案管理等。公司最近在做流程,每个人负责相应的几个,做好了以后大家会一起讨论,以确保流程的正确、精简与明晰。部门里如果有人起草了一份文稿首先会通过腾讯通发给每个人,大家再把意见反馈给他,他再进行修改。

我负责策划了一次部门羽毛球比赛，在写策划的时候就得了很多同事很好的意见，总结也是。公司的愿景就是大大学校、大熔炉、大舞台、大家庭。在这个大大学校里每个人都是我的老师;在这个大家庭中我学会了互相关心、互相帮助，这里的每一个人都是我的亲人。

3.工作中要学会提问题。公司有专门的问题管理规定，要求每位员工每周至少提两个问题，可以是自己的问题，也可以是工作的问题，也可以是公司的问题。问题要求写在周小结中，每周一晚上部门对问题进行讨论，解决问题，安排责任人。对于问题提的好的个人进行精神或物质上的奖励。学会提问题其实是一门学问，问题可以分为伪问题和真问题。自己能解决的、错误的、无价值的问题都是伪问题，有利于个人或企业发展的而且自己不能解决的问题才是真问题。公司在问题管理中表示提问题比解决问题更重要。提问题的过程其实就是对工作回顾的过程，它不仅能帮助你改进工作，而且可以培养你对事情的

工商管理实践报告篇六

我此次社会调查的对象是春天百货有限公司。调查的题目为《春天百货有限公司人力资源管理中的运用》。我于20xx年7月10日走访了春天百货有限公司人力资源部张经理，他向我介绍了春天百货员工的招聘、录用及培训，员工的福利等情况，并借阅了春天百货《员工手册》和20xx年度春天百货各部培训记录。我是湖南商学院继续教育学院工商管理专科20xx9秋季的学员，通过在校近三年的学习，掌握了现代经营管理的基本知识、基本理论。此次参加社会实践，我根据所学的有关企业人力资源管理的知识，选择了春天百货有限公司为调查对象，通过走访该企业的人力资源部经理，查阅企业的《员工手册》及20xx年度企业各部门培训记录，以《春天百货人力资源管理中的运用》为题，写了这篇调查报告。通过此次社会实践，使我更深刻地认识到人力资源管理在企业中的重要性：企业只有重视人力资源的管理，才能有一支高素质的员工队伍，才能取得良好的效益。由于所学知识有限，只能对企业人力资源的部分进行分析，因而无法做到全面的、深层次的分析。

一、员工的招聘和录用

企业在员工的招聘和录用工作中将主动权掌握在自己手中，通过严格的面试、录用测验等。企业在招聘员工时也向求职者全面客观的介绍企业情况，员工工作的内容、要求，企业所能为员工提供的培训、晋升、薪酬、福利等，使求职者能从这些信息中判断自己对所应聘的工作是否满意，是否能胜任其职。这一做法将有助于春天百货选择到更优秀的员工，也有助于员工坚定其在企业长期工作和奋斗的信心，增强企业的凝聚力。

二、重视员工的职业生涯规划，满足员工个人发展需要

春天百货从员工进店开始就指导员工确定自身的职业目标，帮助其设计个人的成长计划，并为员工提供适当的发展机会。这样做减少了员工的流失，提高了员工的满意感。

三、加强与员工沟通，促使员工参与管理

企业的成功离不开员工的创造性、积极性的发挥。作为服务第一线的员工，他们比管理者更了解顾客的需求和要求，更能发现工作中存在的问题。为此，春天百货为员工营造了一种和谐的大家庭气氛，使员工能充分发表意见，积极参与管理。如总经理接待日等方式，通过与员工双向沟通，使企业管理者可以做出更优的决策，此外，春天百货管理者不仅加强与企业现有员工之间的沟通，而且也要重视与“跳槽”员工的交流，因为管理者认为这些员工往往比企业现有员工更能直

接、详实的指出经营管理中存在的问题。通过深入了解员工“跳槽”的原因，采取相应的措施，以便更好解决企业经营管理中存在的问题。春天百货让员工参与管理，进一步发挥了员工的主观能动性，增强了员工的工作责任感，使员工更清楚的了解管理人员的要求和期望，更愿和管理人员合作，做好服务工作。

四、关心员工的生活

企业员工一般工作压力较大，可自由支配的时间较少，春天百货的管理者从生活上多关心员工，为员工提供各种方便。首先，管理者应高度重视员工时间分配，充分为员工减少压力，生活方便。然后，会有很多机会参加由各个部门举办的各项员工活动。其次，管理人员还对员工进行感情投入。在节日、员工生日的时候送上贺卡、礼物等表示祝福。如果员工家里有什么困难，尽力提供支持帮助，解除了员工的后顾之忧。

五、建立合理的薪酬体系

春天百货从员工的需要出发，建立了一套完善的报酬体系。它包括直接报酬、间接报酬、非金钱性报酬三方面内容。(一)直接报酬

直接报酬主要指企业为员工提供的工时工资、加班费等。(二)间接报酬 间接报酬主要指员工的福利。春天百货采用统一的方式，为员工提供医疗保险、养老金、带薪假期等福利。(三)非金钱性报酬 非金钱性报酬是企业管理人员认识到员工的需要是多方面的既有物质的需要，又有精神的需要。因而，管理人员应适当的考虑员工的精神需要，通过各种精神鼓励措施来激励员工，如评选“最佳员工”、授予“岗位能手”称号等。管理人员还应注意：不同的员工的精神满足是不同的。并根据员工个人的差别有针对性的采用各种激励手段。通过以上几方面的调查，可以看出春天百货有限公司的管理者是真正重视员工，把员工放在首位，切实把“员工第一”运用到企业的人力资源管理中。正因为如此，春天百货才能在激烈的人才竞争中，吸引和留住优秀的员工，使企业有一支稳定的、高素质的员工队伍，为宾客提供高效、优质的服务，得到各方朋友的肯定。

最近一项调查表明，我国超过半数以上的企业处于中高度危机状态。报告显示，困扰我国企业的首要因素是人力资源危机，有33.7%的被调查企业表示人力资源危机对其企业产生了严重影响。在调查中发现，企业中高层管理人员的意外离职，有时会给企业带来巨大的损失，因为他们熟悉本企业的运作模式、拥有较为固定的客户群，而且离职后只要不改换行业，投奔的往往是原企业的竞争对手，势必会给原企业的经营和发展带来较大的冲击。

通过对春天百货人力资源管理的调查，或许能给那些处于危机状态下的中国企业带来些启示，甚至是经验。

工商管理实践报告篇七

一、调查目的及原因

村干部虽然职位低，但他们也是党和政府联系人民群众的桥梁和纽带，是党和政府路线、方针、政策的最终贯彻者和执行者，他们的工作和环境如何，不仅关系到上级各项政策的全面贯彻落实，而且关系到党和政府的形象，因此他们是党在农村的旗帜，是群众的领航船。由于农村基层干部的素质和能力存在差异。我于20xx年3月对干部进行走访式的调查，对调查存在的问题加以分析，以期来提升村干部综合管理事务的能力。

二、调查对象概述

位于重庆主城区南大门，交通便捷，渝黔、上界、渝湘等高速公路在此交汇，在建的东城大道、梨花大道在此环绕，处于重庆市11个组团—界石组团的中心区域，幅员面积约24平方公里，20xx年是由原桂花、茶亭、玉雪和吉庆四个村合并而成，20xx年将国家征地范围内的转户村民新成立了桂花社区，由村统一管理。目前有22个村民小组、4个居民小组。户数3280户，人口10800人，有党员265人，五个产业支部。是重庆第三大行政村，是巴南第一大村。村内主要产业为：工业、养殖业、蔬菜种植业。村域企业100多家，主要以机械加工，家具为主，年产值3亿多元，20xx年，村级固定资产突破1亿元，村级集体经济收入突破500万元，村民人均纯收入达到7000多元。

三、基层干部工作现状

1、投入工作与兼顾家庭的问题。村干部一头挑起工作的重担，另一头它得承担家庭的重负。村里无论大事小事，都得找到村干部来解决处理，许多情况下，他们面临着工作与家庭劳动，无私奉献与家庭经济损失的两难选择，他们选择了前者，就不得不放弃后者。

2、高付出与低待遇的问题，由于村干部身份的特殊性，工作的繁杂性、艰巨性以及农村地域的分散性等特点，决定了村干部的工作是一种高付出的劳动。与此不相称的是低待遇。首先是经济待遇低，其次是政治待遇低，如果工作出色乡镇就发给一张什么“优秀”奖状之类的，最多就是到区、市参加个表彰大会，有些辛苦工作了十几年退下来的老村干部，逢年过节却没有上级领导来看望一下，因而，倍感“人老茶凉”。

3、较真工作与遭受反对攻击的问题。村级工作不像上级那样进行宏观指导或者发号施令，督促检查就行，而是些具体的，实际的直接的工作，必须较真去落实，否则，不但完不成工作任务，而且对不起党和广大群众的信任。一些啃硬骨头的工作，如计生工作、综治工作必须来硬的，必须较真。这样就必然会因触及一些人的利益而得罪人，甚至遭到报复。虽然现在法制社会，诸如毁坏村干部的庄稼、山林，毒死村干部的牲畜或对村干部实施暴力的现象不再时常发生，但恶语中伤，故意诽谤，让村干部很难正常工作。加上村干部工作不是一辈子的事，几年或十几年后退下来，还得在村上生活，这些让村干部感到有后顾之忧。

4、群众求富心理与村干部领导能力的问题。随着群众求富的愿望越来越强烈。他们对村干部工作多年却“山河依旧”，群众还几乎处于原地踏步的现状十分不满。他们埋怨村干部，有的甚至对村干部讽刺、挖苦、谩骂。其实，村干部们怎么不想为群众多办些实事，怎么不想改变山村的面貌呢？一来村干部手长衣袖短，二来部分村干部爱思想观念、知识水平、开拓创新能力的局限，村干部们面对群众急切求富的心理，也深感无奈。

5、兴办公益事业与集体经济薄弱的问题。这也是让村干部们感到最头疼的事。诸如群众强烈要求闪办水利、路等公益带来，一方面，由于村集体经济的薄弱，甚至空白，许多事情心有余而力不足。另一方面，现如今是经济时代，年轻力壮、有知识、技术的人都外出务工，剩下的是老弱病残，谁愿意来为兴办公益事业尽义务劳动呢？必须发展集体经济，有钱才能好办事。

四、目前基层干部主要存在的问题

1、思想言行脱离群众，干部之间明显存在“两个距离”一是感情距离，部分村干部党性观念淡薄、宗旨意识淡薄，一身老爷习气，无群众感情，工作作风浮躁，工作方法简单，遇事缺乏周全考虑，遇急就用“蛮办法”，结果把小事弄大，大事弄砸，尤其是在处理一些突发事件上访问题

等矛盾时，把群众视为刁民、无赖，作为水火不容的对立面来对待，另有一些干部“事不关己，高高挂起”把基层工作当提拔的中转站，在工作中蒙瞒上级，糊弄群众，隐瞒实情，一味应付了事。二是认识距离，部分干部只对上级负责，不对群众负责，在认识问题和解决问题上，干部和群众的出发和共同点越来越少。

2、对新形势认识把握不够，存在“三个不适”，一是对当前变化的农村情况不适应，思维工作方法明显滞后，随着时代的民展，社会各个层面都发生了变化，党在农村的各项政策也作了很大调整，同时人的意识出现多元化，农民的素质不断提高，而许多基层干部用老一套的框框和方法用简单处理复杂问题，缺乏创新，缺乏思考孰不知以前的办法行不通，也有干部觉得老办法不管用，新办法不会用，硬办法不敢用，软办法不顶用。甚至流露出怨群众难管的情绪;二是对市场经济条件下用市场的方法引导群众民展经济不适应。群众要科技、要信息、要服务，许多干部不知道怎么办，自身不具备带领群众依靠科技发展经济，增加收收的能力，没有带领群众致富的门路，不受群众欢迎。三是民主法制意识淡薄，对群众日益提高的民主意识不适应，随着各项法律的宣传普及，用法律武器捍卫自己权利的农民越来越多，一些干部对这种新情况不适应，认为现在“刁民”增多，自觉不自觉地把自己放到群众的对立面上和群众的冲突屡有发生。

3、自身素质不高，缺乏“四种精神”。一是缺乏开拓创新的精神。部分村干部科学技术不懂，农业结构调整不敢，带头创业无方，富裕农民无路，抱定传统的农业生产方式不放，思想观念，思维方式落后，缺乏与时俱进思想和创新意识，严重阻碍了农村经济体制改革的进一步深化，束缚了农村经济和农民迈向共同富裕的步伐。二是缺乏深入调查研究的精神。有些干部习惯坐在办公室听汇报，看材料，即使深入农村也心在外，蜻蜓点水走马观花地转转看看，对群众所反映的焦点、难点、热点问题，要么淡然视之，漠然处之，要么拍拍胸脯，拍拍脑袋，一副大包大揽的样子，最后什么问题也解决不了，不仅伤害了群众感情，也有损干部形象，更是失掉了民心，三是缺乏深入学习的精神。有些村干部学习不深入，政策法规不懂，业务知识不会，整天不读书，不看报，不学文件，学习了也不深入执行起来又是另一套，甚至大搞上有政策下在对策，打擦边球钻政策子绕过国家政策办事。四是缺乏长期发展精神。因体制改革上的一些原因，许多村干部存在短期思想，存在短期工作行为，只看当前，比较浮躁，做一天和尚撞一天钟，缺少远见卓识，缺乏长远规划，加上法制观念淡薄等原因，常常在解决问题或发展经济的过程中埋下隐患，留下包袱，为下任工作开展带来阴碍和困难。

五、针对基层干部存在问题的措施 如何当好村干部，如何做好联系政府和群众的纽带，是每个村干部应该考虑的问题，具体可以从下三方面如手：

1、掌握好本村基本情况。如人口、耕地、群众的思想状态，热点、难点问题等。只有切实做到情况消底子明，才有理由简介主动地展开工作。

2、掌握好业务知识。作为一名村干部，不但要掌握全村的基本情况，更要根据分工不同，掌握好各自专业知识，懂得有关政策法规，在工作中就能游刃有余。

3、处理好三个关系。一是处理好与群众的关系。村干部与群众之间，是服务与被服务的关系。同时又是管理者与被管理者的关系。只有经常性关心群众，解决他们生产生活中的实际困难，才能与他们建立起血与肉的关系。才能争取他们的理解和支持;二是处理好与上级主管部门的关系 村级组织是最基层的组织，对上涉及多个主管部门，要处理好与各个主管部门的关系，按期保质完成上级部门交办的各项任务;三是处理好与其他村干部间的关系。各村干部虽然按照分工不同各司其职，但大多数时候需团结协作，因此要求村干部应虚心学习，互相帮助，从而达到共同完成上级党委政府交办的任务。

工商管理实践报告篇八

20xx年x月开始，我在物业经营有限公司综合管理办公室进行实习工作。在实习过程中，我在单位领导的热心指导和同事的大力帮助下，积极参加与日常业务相关的各项工作，并且注意把书本上学到的工商管理理论知识与实际工作相联系，力求在实践中提升自己的能力，升华自己的理论水平。简短的实习生活，使我对日常行政管理工作有了深层次的感性与理性的认识，让我体会到了作为一个社会人和学生的区别，收获颇多。

我所实习的物业经营有限公司，成立于一九九八年，隶属于**集团总部，是**省首批荣获国家一级资质的专业物业管理企业，中国物业管理协会常务理事单位、**省物业管理专家委员会副主任单位，aaa质量信誉企业，**省唯一荣获“**省服务名牌”的物业企业。公司下设综合办公室、品牌推广部、计划财务部、企业管理部、质量推进部、人力资源部、培训中心、经营开发部、餐饮部、设备部、安保部十一个职能部门和各个分公司，主要服务项目涵盖高档写字楼、大型工业园区、住宅小区、高层公寓、商场、别墅、城市广场、公园、医院、机场海关等多种类型，项目总数55个，总面积400余万平方米。公司现有员工2300余人，专业管理、技术人员500余人，持证上岗率达到100%。回顾实习生活，感触是深刻的，收获是丰硕的。

实习中，我采用了看、问、学等方式，对公司管理工作的开展有了进一步了解。主要实习情况报告如下：不同的职能办公室具有不同的工作及职责范围，作为公司的综合管理办公室，其岗位使命是实施管理推进，协调内外关系，强化品牌宣传，为公司实现长期发展战略与经营管理目标服务的综合性部门，工作范围大，任务也比较繁杂。综合管理工作是办公室的主体工作，领导要做到决策科学化，离不开各个管理人员的协助。综合管理人员处理着大量的日常事务工作，使得领导能集中精力考虑大问题；另外，还能发挥他们了解全面情况，掌握多方面信息的优势，辅助领导决策，提供合理的建议。综合办公室工作头绪多，任务重，必须抓好以下几个方面：

第一，主动做好领导之间、部门之间的协调工作，帮助领导有计划、有步骤、有重点的抓好各项工作，做到忙而不乱。并从过去偏重办文办事，转变到既办文办事，又出谋划策。

第二、开展调查研究，了解基层职工的学习、思想、工作、生活情况，及时向领导反映，并提出合理的建议。对一些急需解决的问题，应及时与有关部门协商解决。

第三、检查督促各种行政法规和本单位的各项决议、制度、办法、规定的执行，验证决策是否科学合理，是否符合实际。发现问题要及时向领导反映，防止并纠正偏差。

第四、组织起草本单位的工作计划、报告、总结、规划、决议和规章制度，对需上报、下发的文稿进行政策、文字上的把关。第五、对上级机关的来文和下设部门的报告，要及时转给有关领导，根据领导的批示，具体落实承办单位和负责人，并负责催办，如期上报办理结果。

第六、日常工作，如：公司工商执照年审；公司各类上报、外发文件的起草；公司文件、资料的整理、归档工作；组织各类重要文件、合同的会签；办公区日常管理；公司工作人员仪容仪表管理；部门员工考勤管理；年度报刊、杂志订阅，日常管理、上架、入库；公司各类会议的通知，会议决定的督办、反馈等。第七、进行企业品牌管理。负责新闻宣传稿件的撰写；各类公司级的评奖活动；各类重大活动的策划、组织、实施；第八、负责相关法律工作。公司各类民事诉讼案件的处理。综合管理人员除了需要具备以上工作人员的基本条件外，还应有自己特殊的知识修养、技能修养、品德修养、作风修养。因此，综合管理人员要自觉、全面地加强这四个方面的修养，努力把自己造就成为德才兼备，既合格又称职的工作人员，并注重掌握以下原则。

1、要有充分的政策依据和事实依据。

办事是要针对现实状况，或是为了解决某个问题，或是指导某项工作。因此，必须以党和国家的政策公司的规章制度和客观事实为依据，坚持实事求是的原则。

2、要有准确性。

准确，是对工作质量的要求。综合管理人员的准确是指正确体现政策，正确表达领导意图，正确地办文办事，言行有分寸，文字能达意。它在一定程度上保证领导工作的准确性。其涉及的方面很多，简要地说，就是：办文要准，办事要稳，情况要实，主意要慎。而要做到这些，必须态度认真，作风过细，不能疏忽大意，不能马虎潦草。比如说办理公文，就要保证文件的质量，用词要准确，材料要真实，抄写要认真，校对要仔细，力求每一个环节都不发生差错。否则就会贻误工作，甚至酿成难以弥补的损失。

3、要雷厉风行。这是对工作效率的要求。

任何目标的实现，都离不开两个因素，一是准确，二是时限。其中任何一个失误，都会使事情办不成或办不好。时限就是尽可能缩短周期，减少中间环节。因此办事必须具有很强的时效意识，要迅速行动，不可拖拖拉拉，要制定科学的工作制度，理顺关系，分工明确，充分发挥工作人员的重要性和创造性。要简化办事程序，减少不必要的行文和礼节，消除“文山会海”的现象，提高工作效率。尽可能利用电脑等现代技术改变工作手段，实行办公自动化，例如用电脑传递信息、检索资料、编辑文稿等。

4、严守纪律，保守机密。

综合办公室要制发文件，处理文件和管理文件。在各种文件中，大部分具有不同程度的保密性，而且管理人员经常接近领导，看一些重要文件，参加一些重要会议，所以，在公共场合活动时要注意内外有别，把握分寸，对什么应该说什么不应该说要心中有数，切实做好保密工作。短暂的实习转眼而过，回顾实习生活，既有收获的喜悦，也有一些遗憾。通过实习，加深了我对企业管理知识的理解，丰富了我的综合管理知识，使我对工作有了深层次的感性和理性认识。

同时，由于时间短暂，感到有一些遗憾。对部门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。通过实习，我对企业综合管理工作的重要性有了更深一步的了解。特别是在新的形势下，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，成为政治过硬，业务精通的合格管理人员。以上是我的实习报告。不妥之处，请老师指正。

工商管理实践报告篇九

一、实习目的：

充实现实生活，丰富社会阅历;锻炼工作潜力，掌握社交技能;获取工作经验，感受企业文化;品味人际交往，提高自身修养。

二、实习单位及岗位介绍

我实习的单位是福建兵工装备有限公司。该公司是国家国防壳工局在福建唯必须点的地方军工企业，隶属于福建省机电(控股)有限职责公司。该企业占地122万平方米，在职职工873人，各类专业技术人员158人。总资产6.4亿元，净资产4.7亿元。。拥有一批高、精和大型机械加工及检测设备共1860台(套)，其中数控设备占机加设备总数在20%以上，具备了金切、锻压、冲压、焊接、热处理、表面处理、木材加工和火工产品装配等生产线，生产手段齐全配套，有较强的综合生产潜力。目前公司在研和预研项目多达16项，产品的生产和科研涉及炮兵、空军、陆航、防化、工程兵、警用装备等领域，为国防建设和军队现代化做出必须贡献。经过多年发展，公司基本构建成了以军品为主导，高新技术为支撑，军民结合、内外贸结合、沿海与内地发展结合的新型军工企业。

我实习的岗位是公司办公室企业管理助理这个岗位。主要工作是对企业运营的各个环节进行诊断，做好分析报告带给给公司领导决策，协助公司领导拟定企业管理活动计划，并监督运行实施；收集国内外有关管理理论、经验、方式方法等资料供领导学习参考等。

三、实习资料及过程

在这三个月的时间里，我收集了国内外关于“成本管控”的相关政策、先进经验、方式方法等资料带给给了领导决策。对该公司的基本运营做了一个分析报告；

参与制定了该公司关于在全公司范围内的开展的“质量、安全、现场、成本”管理年活动，并对实施过程和效果进行了监督和总结。主要工作如下：

(一)收集关于“成本管控”的相关资料

成本管理是企业管理的一个重要组成部分，它要求系统而全面、科学和合理，它对于促进增产节支、加强经济核算，改善企业管理，提高企业整体管理水平具有重大好处。这也是这家公司期望改善和提高的。我收集了关于成本管理的基本资料、关于“作业成本管理”、“战略成本管理”、“产品生命周期成本”、“成本规划”、“全面成本管理”等理论知识，收集国内外关于成本管理的办法如：基本经验的成本管理方法、给予历史数据的成本控制办法、基于预算的目标成本控制方法、基于标杆的咪表成本控制方法、基于市场需求的目标成本控制方法、基于价值分析的成本降低方法等。收集了参考资料《成本分析与控制》、《成本管理办法》、《企业成本管理存在的五大问题》、《企业管理常识之怎样做好成本管理控制工作》、《降低企业成本的三大途径》等书籍供领导阅读。

(二)对该公司的基本运营做了一个分析报告

我进入该企业实习后，公司领导交代给我的一个重要任务就是对企业进行诊断、分析。我便查找相关资料，深入车间现场，多旁听有关会议等，逐渐对企业有了必须的了解，发现了一些问题。主要状况是：该企业主要以军品生产为主，军贸、民品次之，比例为6:3:1。经济效益十分良好，利润率到达20%以上，职工收入人均4万元以上，效益和人均收入在当地处于较好水平。由于是国有企业，在企业文化、规范管理、生产组织、研发水平、技术实力等具有较强实力。但在调研过程中，也发现了一些不利因素。主要是：

1、经济结构和产业结构上对企业运营存在较大风险。公司主要是订单经济，经济主要来源是与

军方或外贸公司签订外贸合同和承担一些外协加工等。企业发展受政治因素影响较大。产业结构上，军品独大的局面长期难以打破，军贸和民品板块实力较弱，个性是民品，没有一个像样的项目，对企业持续健康稳定发展不利，企业面临的经营风险较大。

2、对质量、安全、保密的要求过高。企业是军工企业，质量第一、安全为天、保密职责重大。任何一次事故的发生，均有可能造成企业的重大损失，严重的甚至可使企业灭亡。

3、企业对科研开发、技术创新的要求很高。企业行业的特殊性质使得产品更新换代很快，只有不断研发才能永葆青春，为此，企业每年要付出高昂的技术开发费(占销售收入的5%)，才能确保企业持续发展。

4、企业人才结构不合理。整个企业老职工较多，青工和后备干部不足，技术工人流失较为严重，人才有存在断层的危险。

5、精细化管理有待提高。管理相对粗放，没有摆脱国企的积习，人管事现象比较严重，部分职工“成本”、“节约”意识薄弱。

6、企业整体较为务实，在军品和军贸上取得必须的成就，但由于在民品市场反应不敏感，导致民品开发上成效不大。

(三)参与制定了“质量、安全、现场、成本”管理年活动方案

今年，公司领导决定在全公司上下开展一个以“质量、安全、现场、成本”为主题的管理年活动，我有幸参与这次活动的策划、草拟。我与有关人员一齐深入现场掌握企业在“质量、安全、现场、成本”上的关键控制点和薄弱环节，以此作为活动的重点控制对象。在活动开展方式、创新管理方法上收集了国内有关先进经验、征求了公司有关领导的意见，最终制定了活动方案下发。在执行的过程中，领导要求我要监督活动实施的效果，我掌握各部门的动态后及时向主管领导汇报。总体上看，活动开展到达了预期的效果。

四、实习体会

1、本次实习，改变了我一个传统的思维，我一向觉得，我所学的理论知识在实际生活中可能用处不大，但是这次实际让我看到了理论联系实际的强大，是我实习期间得心应手，成效明显。

2、在工作中，只要沉得下心、态度好、肯钻研，在处理业务过程中就能取得较好的进展。此外，工作的过程就是与人沟通的过程，沟通到位，事半功倍;沟通不到位，事半功倍。

3、追求效益是企业运营的zui重要的目的，如何追求利润化是所有企业的苦思冥想的。我认为赚多少钱不如节约多少钱。你挣了100元钱，不都是你的;但你节约100元钱，就必须是你的。因此企业运营要重视管理，只有透过精细化管理才能出效益，企业管理水平才能提升，在市场竞争中才能立于不败之地。4、塑造一种适合企业发展的企业文化对凝心聚力十分有必要。要彻底摆脱人管理、制度管理人的低层次管理局面，上升为以企业文化管理员工，对于培养企业职工认同感、归属感，引企业职工用心努力工作大有益处。

工商管理实践报告篇十

实习地点:1:台州开元大酒店(驻地实习)

2:浙江瑞鹏汽车电器有限公司(走访实习)

实习目的:透过进厂实地实习,了解企业生产经营组织过程,企业的组织结构,加强管理理论与实践的结合.

实习时间:20xx-6-20----20xx-8-20

1.企业介绍

1.浙江瑞鹏汽车电器有限公司

浙江瑞鹏汽车电器有限公司是一家以专业生产汽车雨刮器总成、暖风电机总成、鼓风电机总成、风扇电机总成、玻璃升降器总成、暖风水箱、喇叭等产品为主的股份合作制企业。公司先后透过了iso9002、qs9000&vda6.1国际质量体系认证。

公司建立于1997年,位于中国汽摩配之都--浙江省瑞安市,并于20xx年在吉林成立吉林瑞鹏汽车电器有限公司,构成以汽车暖风机总成为主产品的生产基地。公司总占地面积4897m²,建筑面积9800m²,现有职员400余人,其中大专以上学历100人,技术人员150人,高中级技术职称40人,产值达8000余万元,集产品开发、试制、生产和销售为一体。

公司主要产品能满足重型、轻型、微型卡车以及各类轿车的需求,不仅仅定点配套销往一汽集团、重汽集团、天津一汽、一汽吉轻、陕西重汽、沈阳金杯华晨、南京长安公司、一汽红塔等20多家企业,同时,公司生产的直流电机、玻璃升降器电机、按摩器电机、日用电机、柴油输油电机及电动门升降机等产品畅销全国各地,并出口欧美、澳大利亚、东南亚、中东等20余个国家,公司拥有进出口自主经营权。

经过多年的发展,公司已构成了自己的市场优势、技术优势、人才优势和地理优势。为了在激烈的市场竞争中立于不败之地,公司不断完善创新机制,构筑人才平台,建立和谐的客户关系以及提高产品质量和做好全方位的服务,使公司在新产品的研制和市场开发等方面处于国内同行业地位。公司以优惠的价格、可靠的质量,高度的信誉获得国内外客户的一致好评与青睐。20xx年,公司被一汽联合销售群众列为“首届理事会单位”。20xx年,被中国汽车零部件联合销售集团评为“名优产品生产企业”。被全国汽车零部件双百推展委员会列入“全国双百汽车零部件推展品牌企业”。20xx年,被瑞安市命名为“中国汽摩配之都功勋企业”。

回顾过去,创业维艰,展望未来,任重道远。“为各类汽车生产优良品质的配件,以真诚的服务赢得用户的满意”是瑞鹏的经营理念。瑞鹏人愿与国内外朋友携手并进,共创辉煌!

2.台州开元大酒店

台州开元大酒店是开元旅业集团跨地区连锁发展的第七家酒店,酒店地处台州经济开发区中心,位于台州市东环大道458号,毗邻台州市政府,距离黄岩机杨10公里,距离甬台温高速公路黄岩出口20公里,交通便利,酒店部投资2.2亿元.按四标准设计建造.20xx年5月,台州开元大酒店建成并开始试营业,酒店占地24亩,建筑面积4万余平方米,楼高9层,共拥有各类豪华客房372套,大小餐厅7个,可容纳1000余人同时就餐,康体娱乐设施齐全,包括大剧场,ktv包厢,棋牌室,

健身房，桑拿中心等数十个娱乐项目，拥有不同规模的会议室11个，多功能配备八声道同声传译，酒店目前为台州市档次，规模，设施zui齐全的旅游涉外饭店之一，酒店所在地区集江.海，山于一体，无论商务会议，旅游观光，休闲度假均能令宾客倍感尊荣与舒适。

酒店管理实行部经理负责制，酒店总经理对酒店整体的经营管理活动统一领导，全面负责，酒店的重大方针，政策由总经理提交店务会议讨论决定，报集团公司批准后实施，酒店设总经理，副总经理以及各部门经理，经理助理，领班组成酒店的管理层，酒店下设10个部门，分别为人力资源部，财务部，安全部，工程部，客房部，前厅部，康乐部，餐饮部，公关部，销售部。台州开元大酒店在开元旅业集团的间接领导下，本着以服务为基础，以人本为宗旨，以品牌为核心，以连锁为模式，以市场为先导，以学习为动力，以绿色为形象，以文化为风骨的经营观念，依托集团公司的综合管理和投资平台，以饭店业为主导产业，塑造强势品牌，实施连锁化经营，用心发展房地产业，构成具有竞争力的房地产业特色，导入导入和孵化相关产业，强化产业结合优势构建产业联动发展体系，力争在未来5年内，构建高效运行的综合管理和投融资平台，拥有15家以上的饭店的国内一流的饭店管理公司和省内特色和长性的房地产公司，构成总销售收入超过20亿的全国性企业集团。

台州开元大酒店在开元旅业集团的间接领导下，本着以服务为基础，以人本为宗旨，以品牌为核心，以连锁为模式，以市场为先导，以学习为动力，以绿色为形象，以文化为风骨的经营观念，依托集团公司的综合管理和投资平台，以饭店业为主导产业，塑造强势品牌，实施连锁化经营，用心发展房地产业，构成具有竞争力的房地产业特色，导入导入和孵化相关产业，强化产业结合优势构建产业联动发展体系，力争在未来5年内，构建高效运行的综合管理和投融资平台，拥有15家以上的饭店的国内一流的饭店管理公司和省内特色和长性的房地产公司，构成总销售收入超过20亿的全国性企业集团。

二.简要分析

改革开放以来，深圳，珠海等经济开发以及浙江等沿海省份经济得到迅速发展，人均收入一向在全国遥遥的广东省20xx，20xx年两年来连续被浙江省所赶超，浙江经济发展为国人所瞩目，甚至有报道称，漫步温州市区街头，每5分钟你能够见到一部奔驰或宝马透过，台州市位于浙江省沿海中部，北接宁波，绍兴，西南连温州，西邻金华，丽水，东南濒东海，交通便利发达，为浙江省少数几个经济zui发达的地区之一。台州开元酒店就座落在台州经济新开发区，那里四周高楼，别墅林立，厂房星罗棋布，道路四通八达。不管是从经济上思考，还是从地理位置上考察，在此建设经营大型酒店都不失为良好的选取，那里的餐饮业较内地更为发达，与内地城市相比，其客源不仅仅来自世界各地的商人，旅游观光者，而且其本地的客人也占了相当大的比例，这与其当地人民的生活收入水平是密切相关的，当地处处甚至各家各户都办有加工厂，大到几百人，小到三五人，即使是普通农民，也能够出售田地使用权于投资者而收入菲薄，像这样的本地客户几乎都是常客，有的甚至携带全家长住酒店。这种优势是内地城市的酒店无可比拟的。

三.实习体会

1.绿色酒店:

崇尚自然，保护环境，已经越来越受到人们的关注。。创绿活动对饭店自身来说，在以成本控制为核心的基础上，能使管理水准有了一个新的提高，经营理念有了质的飞跃，同时提高酒店的公众形象和知名度，标志着饭店的档次和品位。

虽然有部分饭店是以接待商务、会议等客人为主，对旅游业的依靠并不十分明显，但总的来说，饭店业的发展是离不开旅游业的发展的，而旅游业的发展离不开环境的保护，同时饭店业也为旅游业带给支撑。饭店对旅游业的支撑作用表此刻两个方面：一是饭店为旅游业带给了必要的基础设施，满足旅游者住宿、餐饮等的基本需要；二是为旅游业的发展而维持和改善环境质量，满足旅游者观赏、休闲、娱乐的需要。从目前的发展看，饭店业对旅游业的支撑在第一个层面上表现得比较明显，而在第二个层面的支撑上则不够有力，有许多饭店不但没有起支撑作用，反而由于建设和经营造成景区环境污染，使景区风景质量骤降。而环境的破坏，最终也是对破坏饭店业自身的破坏！所以，我们呼唤保护环境，不仅仅是呼唤意识的觉醒，更是呼唤坚实的行动。

2.服务质量

对于酒店等服务行业来讲，服务质量无疑是企业的核心竞争力之一，是企业的生命线。高水平的服务质量不仅仅能够为顾客留下深刻的印象，为其再次光临打下基础。而且能够使顾客倍感尊荣，为企业树立良好的品牌和形象。在开元我们看到，酒店领导十分重视服务质量的提高，即使对于我们短期实习生，也务必经过严格的礼仪培训后才能上岗。对老员工进行跟踪培训和指导，不断提高和改善他们的业务素质和水平。部门经理和主管经常对我们说：“你的一举一动都代表了我们的开元，你的形象就是我们开元的形象”。 “客人永远不会错，错的只会是我们。” “只有真诚的服务，才会换来客人的微笑。”

3.酒店文化

饭店里无所不在的是服务文化、礼仪文化、地域文化、饮食文化、解困文化等等，在饭店里所有的工作人员都是主人，所有的宾客来到饭店都会对饭店和饭店人产生或多或少的依靠，除了在理解服务的过程中接收文化或知识，他们还在遇到困难时向饭店人寻求帮忙。因此，我们能够说，饭店是一个到处充斥着文化和知识的场所。于是，在那里工作的人们务必更有知识、文化和涵养。宾客在品尝一道菜式，而耳边是服务员小姐用甜美的声音介绍有关菜式的知识，包括起源、流传、特色、新意等等，不仅仅更增添了品菜的乐趣，也让客人接收到一些新的知识和信息，让他们从另一个层面上觉得不虚此行。

在饭店的任何一个角落都是彬彬有礼的服务人员，规范的操作、职业的微笑、谦恭的神态，让客人无时无刻不受着礼仪文化的熏陶。处于社会中的个人永远都在受着周边人的影响，所谓人以群分，礼仪文化不仅仅使饭店人素质提高，也在有益地影响着客人，提升着整个社会的素质与涵养。新到一处，客人落脚饭店，总是迫不及待地想要多了解当地的地域文化、风土人情、景观特色。饭店人对此都应十分熟悉，饭店只是一个单体的建筑，只有在地域的大背景下，他才有了厚重的底蕴，有了文化的背景。对于外地客人而言，他们来到那里或者为了这个地方的景观特色，或者为了商务办公，基本上不会冲着一个人单独的住宿环境而来。因此饭店需要有一种功能，能够凭借地主的身份为客人带给尽可能多的方便。比如介绍当地的旅游资源，比如在当地进行商务办公的路径指点。这样，饭店才真正成为地方与外界沟通的一扇窗。还有一种称之为“解困文化”，也就是帮忙客人解决难题的知识带给潜力，金钥匙文化就是典型，满意加惊喜，完成不可能完成的任务。

4.网络营销

互联网给酒店营销带来了什么？它是一个很好的信息平台。在信息量丰富、实时沟通、市场呈加速度变化的资讯时代，酒店再也不能以昨日的方式来思考或解决这天的问题，不能以过去传统的手法来操作这天的事业。互联网加快了人与人之间的沟通与了解，信息变得空前重要，谁先一步

掌握信息，谁就于市场。酒店透过互联网宣传企业形象，比以往的宣传方式更快捷、更清晰、更全面、更互动，使无形服务有形化。酒店能够利用多媒体技术，把酒店整体的设施设备、内部环境装饰、各种特色服务等在互联网上动态地表现出来。客人能够更快、更便捷地了解酒店，他们足不出户便能够在自己的家里或办公室里得到视觉上的形象化的享受，获得身临其境的感觉。酒店能够更细致、更周到地在第一时间反馈客人所需要的信息，双方达成互动。但酒店在宣传的同时，要做到“诚实”。酒店在网上的图片、宣传资料也要与客人在酒店亲眼看到的一致，甚至超出他们的期望。酒店在互联网上公布的价格要与在其它各个途径的报价持续一致，让客人对酒店产生信任感。

它为酒店增加了一种富有竞争力的营销手段。酒店的网站，是酒店在互联网上的一个窗口，类似于传统名片的作用，但又是一个比传统的杂志、电视、报纸和其它广告形式更有成本效益的广告方式。酒店集团的网站，能够让客人在网站上看到集团不同地区各个酒店的情况，了解每个酒店的客房及价格信息，进行网上预订，为集团带给的“一站式服务”而感到满意，集团各酒店更是能够到达网上资源共享。互联网营销对单体酒店的帮忙更大。在没有互联网之前，连锁酒店有分布在全球各地的销售网络，有其独立的订房系统，在客源上有必须范围的垄断优势。此时，单体酒店缺乏竞争力，但有了互联网，单体酒店能够透过跟各订房网合作，同样实现资源共享，利益共享。另外，单体酒店能在应对市场变化时表现得更灵活，能根据市场的变化快速调整应对策略。相对连锁酒店虽然有整体的营销模式和策略，能构成轰动效应，但它不可能适合所有的市场，往往容易患“水土不服综合症”。

它让酒店看到很多新的机会。互联网的到来，给酒店带来了许多便利。它效率更高、成本更低、信息更准确、沟通变得更互动。互联网有利于酒店拓展潜在客户市场，使全球营销成为可能。互联网打破了时间和空间的限制，覆盖了整个世界。酒店透过互联网能够将自己的信息迅速传送到世界各地。世界各地的客户也能够透过网上浏览，立刻获得酒店的所有信息，甚至立即完成网上购买。互联网营销扩大了酒店的市场范围，大大提高了酒店的营销潜力。

四.小结

透过这次为期一个月的短期驻地实习和走访实习，使我比较全面地直观地了解了企业的生产经营过程，认识到管理实践的重要性。为今后的理论学习进一步打下坚实基础。同时，在实习的过程中，也结识了很多同事和朋友。

工商管理实践报告篇十一

一.实习目的

工商管理机构的各项工作又更好的为税收工作而服务。因此，为了加深对税收政策的领悟，为了更好的了解市场经济，为了了解政府--政府机关--企业三者之间的关系，我来到了市县工商行政管理局工商所，进行了为期两个月(3-5)的实习。

二.实习单位简介

市县工商行政管理局工商所，简称工商所。位于陕西省市县镇高湾，是县工商行政管理局的派出机构，曾在__年被称为人民群众满意基层所。其单位人员编制，经费开支，干部管理和业务等工作由县工商局直接领导和管理。工商所的基本任务是依据法律法规的规定，对县区内的企业，个体工商户和市场经济活动进行监督管理，保护合法经营，取缔非法经营，维护正常的经济秩序

，从而更好的为社会主义税收服务。

三.实习内容

工商所是工商局依据城市规划的要求对不同的行政区域下设的工商管理所之一，与我国的大多数乡镇一样，是一个以农业为主的县，因此工商局也是把农民，农业的事件作为重点抓。而也是在__年建立了农业商贸市场，这样一来不仅方便了农民的需要，也为农民自主创业发展提供了空间，更是把农村的销售行为市场化。而工商所则是维护市场秩序的保障，从农业用的各种化肥到农民食用的各种食品，再到影响未成年人健康成长的各种娱乐场所，工商所都在狠抓不怠。

报到以后，我被安排在工商所的服务中心，这里的同事告诉我，做这个工作有一基本原则就是服务周到热情，办事严肃认真。由于是做服务工作的，刚开始的时候工作并不是很忙，不过没过多久，就有了第一批任务--参加县工商局所固定资产清查，我们于4月6日开始了清查任务。

我们对清查工作做了如下安排：

(一).本次资产清查日为年月日。

(二).资产清查时间为：月日至月日

(三).本次资产清查工作分为各工商所自查，县工商局核准，填报报表，上报四个环节。各工商所要对本单位所管理使用的资产进行全面盘点，清查资产存量，逐一核对相关账目，凡权属明确的资产必须以保管人人名入账;对权属暂时难以确定，要求以第一责任人人名入账;真正做到以人对物，以物差人，见物就点，不留死角，做到账账相符账物相符;存量资产要做到使用人，存放地点，资产名称准确无误;因故造成各类资产信息状况发生变化的情况，各工商所要依据工商系统资产管理的有关办法进行登记和变更，需要上级审批的，各工商所要向上级相关职能部门申报，经批准后各工商所资产管理员要及时将变更信息在“本所固定资产管理账簿”上登记反映。

在固定资产清查期间，我虽然是一名实习人员，但是也得到了一次参与市场执法的机会，这次执法让我学习到了工商行政管理执法范围，其主要包括如下：

- 1.工商行政管理机关负责确认从事商品生产，经营活动的各类企业，事业单位，社会团体，公民个人的法人资格或合法经营地位，依法履行登记管理职责。
- 2.工商行政管理机关是经营者市场交易活动的监督管理机关，负责查处一些违法行为。
- 3.工商行政管理机关负责合同的管理检查，依法履行监督检查职责。
- 4.工商行政管理机关负责商标的注册和管理，依法履行注册和管理职责
- 5.工商行政管理机关是广告监督管理机关。

工商管理实践报告篇十二

大学生实习报告回顾实习生活，感触是很深的，收获是丰硕的。实习中，我采用了看、问等方式，对星鑫分离设备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"放眼世界"的服务品牌，

"环保科技，全球共享"的企业使命，"务实求新、敢争一流"的企业精神有了初步了解。

今年3月7日上午开始，我在江苏星鑫分离设备有限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。

江苏星鑫分离设备制造有限公司，创建于1999年(原泰兴市鑫星过滤机制造厂)，是生产隔膜式压滤机、板框式压滤机、厢式压滤机和箱式压滤机的专业厂家，并从事化工机械的研究、设计、制造。拥有各种精密的机加工和冷作加工设备，以及压滤机固液分离设备。生产的“鑫星”牌复合橡胶板、增强聚丙烯板系列压滤机，过滤面积8~m²，有手动压紧、机械压紧、液压压紧、半自动、全自动、plc编程压滤机几大类，且星鑫压滤机可过滤、洗涤、压榨，过滤压力0.1-1.2mpa。

该系列压滤机是国家专利产品，获得江苏省科技成果奖、优秀新产品奖、市场产品、国家3.15诚信奖及压滤机十大优秀品牌，并通过iso9001：、iso14001：双认证的压滤机专业生产厂家。

星鑫系列压滤机适用非金属矿、冶金、印染、陶瓷、电镀、煤气、造纸、炼焦、制药、食品、酿造、精细化工等行业原料生产、工业废液及生活污水排放过程中固液分离的理想设备。其中不锈钢板压滤机由于其无毒、无味、对人体无任何毒副作用，特别适用于食品、医药等行业。

星鑫压滤机在国内已被二十多类行业所采用，覆盖二十多个省、市、自治区。配套三十多家环保工程公司运用于多行业，多层次的产业中并为多家设计院设计配套出口日本、韩国、新加坡、哈萨克斯坦等国家，深受国内外用户的好评。

在新的世纪，市场竞争日益激烈，“鑫星”将以诚信维护信誉，以科技铸造品质，每一个流程我们都严格控制，每一个产品我们都精益求精，每一份成绩我们都倍加珍惜.....。

我们奉行：更好的质量、合理的价格、快捷的服务。

我们的宗旨：精心造产品、诚心待顾客、用心创事业。

同时通过实习我发现公司也存在问题：

- 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，，在分包合同管理方面存在程序不衔接、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。

对此，我提出了我的有关建议和对策：

一、进一步强化生产是经营继续的观念。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。

二、

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，在广大职工中不断深化“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。

三、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。

四、推进依法治企，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结合。让我们一起为未来的人生加油!

更多 范文大全 请访问 <https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发