# 关于工商管理实习报告大全

来源：网络 作者：独坐青楼 更新时间：2025-04-14

*关于工商管理实习报告大全【5篇】工商管理实习报告都是怎么写?报告成为了一种新兴产业。在写之前，可以先参考范文，以下是小编精心整理的关于工商管理实习报告，希望能够帮助到大家。关于工商管理实习报告大全精选篇11、实习目的为了真正做到理论和实践相...*

关于工商管理实习报告大全【5篇】

工商管理实习报告都是怎么写?报告成为了一种新兴产业。在写之前，可以先参考范文，以下是小编精心整理的关于工商管理实习报告，希望能够帮助到大家。

**关于工商管理实习报告大全精选篇1**

1、实习目的

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，透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潜力和分析问题与解决问题的潜力。真正做到融会贯通，切实到达实习的目的。

2、实习时间

20\_\_.3.3——20\_\_.5.11

3、实习单位

福州A贸易有限公司

4、实习资料

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，工作资料，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，结合实际状况，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。现将主要实习状况报告如下：

4.1公司的概况

在透过一个简单而严肃的面试后我来到了福州A贸易有限公司实习。福州A贸易有限公司位于福州市区西洋路，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：郑仁俊―福州A贸易有限公司总经理的认同。他告诉我，服装做起来真的十分复杂，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。

这天是实习的第一天，郑经理带着我参观了整个公司，让我对公司的整体状况有了初步的了解。福州A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。

4.2具体的工作

4.2.1、办公室和生产技术部

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。车间里设备放置十分整齐，生产有序，都实现定置管理，工作环境十分好，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，每一天转一转车间，剩余时间在办公室里。我觉得工人的工作表面看挺简单，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，每月只挣几百元。

我以前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，但此刻体会一下，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，如何调动他们的用心性，不能把工人都看成是经济人。

4.2.2、进出口部

进出口部是公司的核心部门，由经理亲自负责。经理几乎每一天都到，客户来了有翻译陪同，洽谈，参观工厂，吃饭。作为业务员每一天按其职责工作，采购的原材料主要是布、线、袋子、拉链、纸箱等。供方大都是经常合作单位，电话联系，传真定货单，到时业务员负责接货等事宜。顾客要货时直接把定单传真过来，定单上有品名、合同号、数量等。有时带有图样，标有尺寸、花色、质量要求、包装要求、支付期限等，都是外语需翻译成中文，然后再把它传到生产部门生产出样品，经由顾客确认后才进行生产。

由于和公司进出口部的业务员关系处的好，我一边观察不明白就问，很快我就熟悉了他们业务上的工作流程，业务员们的素质较高，一般都大学毕业，他们的工资比工人高，一般都在1500元以上，在那里我一般跟随业务员去送货，由于有些产品要出口，所以相当麻烦，需报关，报检，办理出口手续。

进出口部的工作人员大都是年轻人，25岁左右，待人热情，有朝气，但也有牢骚，有怨气。也许都是年轻人容易沟通，再加上我不是公司正式员工，能够随时过来帮忙兼学习，因此了解了不少人情世故：譬如如何与顾客打交道，如何与机关人员打交道等。

4.2.3质量检验部

在企业实习期间，有幸碰上公司贯彻实施ISO9000族标准。ISO9000族标准是国际标准组织编制的关于质量管理和质量保证方面的标准，帮忙各种类型和规模的组织实施并运行的有效的质量管理体系的依据，也是认证机构审核的依据。质量要求组织首先要制定质量方针，制定与质量方针相适应的质量目标，并将质量方针和质量目标贯彻到组织的全部员工，是全体员工都有为实现组织的方针、目标作贡献的意识。

我们公司为建立质量管理体系，不惜重金聘请老师给领导、员工讲课，并按照标准的要求结合企业的实际对公司质量体系所要求的过程进行了识别，重新设置了机构并编写了程序文件。我感觉这确实是好事，领导有眼光。产品质量好是对企业、对用户都有好处，但在实施过程中确实也存在不少困难。标准规定的质量活动记录需要填写，而且要求及时、准确、清晰、完整，而填写记录的人认为麻烦不乐意填，车间也有不会填写记录的。

我认为，之所以会出现这种状况。一是企业人员的素质比较低，不具备实施标准的水平，二是企业领导不够重视，还不是真正懂得实施ISO9000标准的好处。不管怎样说，想贯彻，毕竟还是个好事，说明企业有了初步的认识，总有一天会将ISO9000族标准贯彻到实处。

实习心得相信所有的实习生都和我一样，在实习结束的时候都会感叹时间逝去得如此之快。两个月的时间，说长不长，说短也不短。直到这天，第一步跨进福州A贸易有限公司的记忆还是那么的清晰。或许，短短两个月的历练，别人还无法从我身上感受到我的成长，但是我自己深知自己得到了什么。

记得刚进福州A贸易有限公司的那天，因为是新人，没有什么事情能帮得上手，所以坐在座位上的我只好对着一本公司报表发呆。留意翼翼地向旁边的同事询问有无事务可帮忙。看着大家忙得不亦乐乎，坐在办公室最前面的我像一只可怜的刺猬似的缩着，期望有人来接近，但又害怕接近别人。可能这正是大学生刚刚接触社会，接触工作时的状况吧。不明白其他各位实习生的实习生活是怎样开始的，我的实习生活就在这样战战兢兢的状态下拉开了序幕。

刚进公司，感受最深的一句话就是：事情办不好，无外乎两个原因，一个是潜力不够，一个是职责心不强。

刚来到公司不久我们接到一笔欧洲的订单。经理十分重视这笔订单，要大家全力以赴。虽然我只是个实习生，但是也要把自己当作是正式的员工投入到工作中。说实话，当初心里挺有压力的。当时的我深怕自己的外语以及办事潜力不足以胜任这么重要的活动。但是既然进来了，就有担负起职责的义务。

在办公室工作的几天里，我要负责与欧洲的客户持续联系，电话、传真、邮件所有现代化的办公手段我几乎全用上了，目的只有一个，就是更好地完成自己负责的这项任务。说实话，在这之前，我还没有自己收发过传真，还没有如此频繁地使用过电子邮件。但是自从接手这项工作以后，感觉自己真的由一个学生成为了工作者。在打每一通电话之前，我都为对话资料打过草稿，生怕一个不经意的语言错误，就会导致工作的失败。此刻回想起来，我深刻感受到了职责的重量。借用办公室李主任的话，事情办不好，无外乎两个原因，一个是潜力不够，一个是职责心不强。领导能将工作交给我，我相信我的潜力是够的，如果工作做不好，那就只能归咎于职责心的问题了。所以承担起职责，能够说是我实习以来学会的第一样东西——丰富的思想：那里的思想，不是我自己的思想，而是我在实习期间所见识到的各种各样让我受益良多的思想。

在实习期间，我参加了不少的会议。我以前以前觉得，这种小公司里面的会议，就应都是比较沉闷的，老板一手遮天。但是事实却完全相反。在我旁听过的所有会议中，热烈的讨论比比皆是。例如就公司生产排程的问题，几乎每个人都会提出自己的意见，说出自己的看法，集思广益，敲定最后的计划。相对这些大的方面，在平常的工作中许多新鲜的想法也让我受益良多。例如请客户就餐的问题，在这之前，我自己能想到的问题无非就是餐桌上菜式要多，菜式不能重复等问题，而完全不能像前辈一样思考到某些地方的客户有不同生活习惯的问题。他们对自己的工作乃至生活态度都有自己的一套理念。看来果然是“我思故我在”。

“人人有事做，事事有人跟”。

在签完合同的生产筹备阶段，许多工作都分配到部门甚至是个人去完成。这样的工作安排让我感受到了每个部门每个个人的价值。有人说，实现不了自己的价值就会感觉不到自己的存在感，我想，在这次会议活动中，每个人都被安排到自己最适合的岗位上去了，每个人都能发挥自己最优秀的一面，人人有事做，事事有人跟，同时分工不分家，各部门各同事之间互相帮忙，我相信这就是each、and、every的价值。

这次实习，对我而言，算是一次名副其实的“圆梦行动”。

首先，这次实习，实现的是我体会工作的愿望。在大学读了这么多年的书，深知课本上的知识和社会实践的差距。作为我们学管理的学生，最需要的就是用身体力行去实践，去培养潜力。

第二，就是满足了我充实自己的愿望。刚刚进到公司的时候，听到同事们把各个贸易流程说得那样简单，把和政府、客户打交道说得那样简单，我着实佩服了一把。老实说，在实习之前，我老觉得政府官员高不可攀，客户个个苛刻无情。这回好了，以后明白该怎样与他们交往。

第三，实习帮我实现的，就是朝着自主创业的道路迈进了一步。我很期望能透过这次实习，锻炼自己，让自己有机会成为一名企业家。

这次实习，我感觉自己像海绵一样汲取着接触到的所有知识。每次开会，我都在一旁安静地旁听，这并不是浪费时间，而是在成长。如何发传真，如何翻译，如何筹备工作，如何分工，如何接机，如何送机，如何接待客户，在公司接触到的一切，都是我成长的养料。

我十分庆幸自己能在那里结交到这么多宝贵的朋友。这些朋友不仅仅包括一齐实习的同学们，还有同事，甚至还包括我们可爱的领导。是你们陪伴我度过了这两个月宝贵的时光，你们是我实习中最大的收获。

6、管理推荐书

6.1针对出口部的推荐

出口部存在一些问题：一是分工太明确，缺乏相互帮忙的精神，在有些人忙的时候有些人却闲着。二是老板与职工的矛盾不能及时解决。我想这些问题如果解决了，对将来企业的发展将大有裨益。

6.2质量是基础

质量是一个品牌的立足之本。一个企业要想在激烈的市场竞争中取得成功，首先要确保企业自身产品的优质质量。公司在去年刚开始向市场推广时，对自身服装的质量要求不很严格。虽然在刚开始推广的时候凭其超多的广告和时尚的款式占居服装市场一席之地，但不到半年，市场回馈给公司的是质量但是关，许多服装出现了大大小小的质量问题，给企业的品牌形象带来了很大影响。

公司就应吸取了去年的教训，在服装质量上下大功夫，成立具有专业水平的质量检验部门。负责服装生产全过程的质量流水线管理。服装质量得到了保障，自然顾客对公司产品构成了很好的信誉度和美誉度，从而加强了客户对公司的忠诚度。

6.3、要慎重选代替理经销商

公司在选代替理经销商时以前吃过亏。在没有充分调查了解代理人便草率与其开展合作，导致一笔应收账款无法收回，给公司造成了不小的损失。

因此公司今后在选代替理经销商时不仅仅要注重对其“量”的分析，更要对其进行“质”的分析。严格挑选代理人，不要急功近利，给公司留下后患。做好招商后还要及时跟踪维护、督促、协助终端严格贯彻特许经营的模式，不能只图一时之快，以为终端一开张就万事大吉，就能够坐收渔利;于是就不管不顾，任由经销商去摆弄。这样公司直营的市场优势就荡然无存，不仅仅严重影响品牌的当地市场形象，面且给该市场的后续发展设下了难以逾越的障碍。因此，公司应当注意慎重选代替理人。

**关于工商管理实习报告大全精选篇2**

一、实习目的

实习是我们在校学习期间一个重要的综合性实践学习环节。通过进厂实地实习，以使学生对工商企业及其管理运作有基本的了解。同时通过我们对企业的营销系统、生产流程系统、人力资源管理系统、产品研发及物流系统等参观、学习和企业专业人员的介绍，使学生对企业经营管理及其运行有一定的认识。把专业课与实际生产更好的联系起来，为以后能够灵活运用理论知识解决实际生产中的问题，同时综合检验我们所学知识，并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、实习时间

20\_\_年\_\_月\_\_日至20\_\_年\_\_月\_\_日

三、实习地点

\_\_机床有限公司

四、实习单位简介

(一)、概况

\_\_机床有限公司位于\_\_市\_\_镇\_\_村是\_\_省机械行业大型骨干企业，其产品代表\_\_省机械行业最先进的技术，在国内外享有良好的信誉。

x市\_\_机床制造有限公司经过二十多年不断投入和发展已成为省内专业生产锻压机床的骨干企业，是目前郑州地区规模最大，系列最全、质量最高的企业。公司拥有国家机械工业局颁以的质量合格证书和省外贸局颁发的产品出口证书，同时产品远销韩国、埃及、俄罗斯等国家，在国内外客户中享有良好的声誉。

(二)、企业组织结构的设置;

郑州市恒威机床制造有限公司目前有以下几个部门：业务部、供应部、生产部、营销部、行政部、技术部，人力资源部，财务部。

五，实习内容

紧张充实的实习生活结束了，虽然时间比较短，但是我还是学到了很多东西，给我的“电池”里冲进去很多能量，所以我必须要好好总结一下。

我们这次实习主要是进行生产实习，以了解为主、动手实践为辅(因为我们来到的是一家生产为主的单位，考虑到我们的安全问题，所以我们只是了解、观看，并没有很多实际动手操作环节)。通过实习拓宽了我们的视野，增强了专业意识，巩固和理解了专业课程。

**关于工商管理实习报告大全精选篇3**

对即将的我们来说，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，达到学以致用的目的，为成功走向社会做准备。

一、实习目的

经过大学四年关于工商管理理论知识的学习，我已经初步掌握了关于工商管理的基本理论知识，并逐步构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。

但是这所有一切的感触和认识，都仅仅停留在理论认识的表面上，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，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。

二、实习相关

x工艺品厂地处x县，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

1、背景

我所实习的x工艺品厂是福建的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。由于地处沿海。其产品很大部分为出口产品。这家外向型独资民营企业，建立于19\_\_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，年生产潜力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%。

2、实习过程

x工艺品厂虽然只是一个小企业，但是“麻雀虽小，五官俱全。”一个公司所就应具备的部门都有，但工艺品厂最主要的还是生产和销售，所以生产部门和市场部相对其他部门来说还是比较庞大些。我实习的第一站就在生产部门。

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明白，所感觉到的。企业的核心价值观是负责，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。虽然管理者可能不明白6S到底是什么，也不明白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。但是能够确定的是，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。

四、心得体会

对即将毕业的我们来说，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资料，加深对会计工作的认识，将理论联系于实践，培养实际工作潜力和分析解决问题的潜力，到达学以致用的目的，为成功走向社会做准备。

**关于工商管理实习报告大全精选篇4**

一、实习目的

一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。

要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加工作实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。实际体会一般公司职员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。

实习在帮助应届毕业生从校园走向社会起到了非常重要的作用，因此要给予高度的重视。通过实习，让自己找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理适应期。

二、实习内容

1、实习单位简介：

烟台\_\_商贸有限公司：由中国保健品行业百强企业、国家级信誉企业——中加合资山东天地健公司控股的股份有限公司，它隶属于山东天地健公司，山东天地健生物工程有限公司是中、加、香港三方合资企业。外方是加拿大boco国际投资有限公司和香港新世界集团公司。公司创建于1995年10月31日，是集药品、保健品研发、生产经营和进出口业务为一体的高科技公司。公司是集科研、生产、销售、进出口业务于一体的现代化高科技企业。现拥有自己的科研机构、生产加工和成品包装车间，并有一支强大的朝气蓬勃的市场营销队伍。公司自成立以来，始终坚持老老实实做人，踏踏实实做事的经营信条，以卓越的产品质量和良好的企业信誉，赢得了广大消费者的支持和信赖，取得了令人瞩目的成绩。

2、实习内容：

实习的内容主要是销售保健品，刚到单位培训的时候，我们就学到了许多东西，很明显的提高了自身的能力，比如与人沟通，在台上讲话，这些都是对我非常大的锻炼。再在以后工作中，学到的更是理论和书本所没有的。再就是开始了与顾客的沟通，主要是负责维护好与顾客的关系，让顾客认可你，信任你，进而信任产品，信任公司。和不同的顾客打交道真是能学会不少的说话的技巧和察言观色的技巧还有顾客的一些心理。只有良好的服务态度是不够的，还要有过硬的专业知识，才能给顾客讲解产品和健康理念，对顾客进行教育。保健品的销售主要依靠的是会议营销。当你取得了顾客的信任的时候，你就可以请有意向的顾客去参加会议了。会议营销中也是有许多的东西可以学习。会议营销，开始预定会议室，到会前布展，再接顾客入座，服务顾客细节，让顾客认真的听讲师讲课，到攻单，到散会后撤展，都能学到里面一些窍门技巧。

同时，我们还学习公司的企业文化、销售技巧、团队协作精神等各方面的知识。凭着对本公司产品的了解和与其它公司产品的对比，突出本公司产品的优点和公司的良好信誉，积极开拓客户源，向顾客推销产品，并尽量推销系列产品，完成公司分配的任务。在掌握了我们产品的基本知识之后，我们就开始为该厂联系销售业务，推销该厂的主要产品。虽然我学的专业很适合推销，但实际上这并不是件好差事。对于我这个毫没有实际工作经验又没有业务联系初出茅庐的人来说推销一种商品确实很难的。所以刚开始那两天真的无从下手，只能跟着单位的同事跑那些有业务联系的老顾客去学学看看。通过一个星期的学习观察和老同事的分析我总结了一下：在我们居住的地区确实市场不大，而且自己工作时间短，经验少，又没有很广的交际面。这是我的劣势。于是我在一番思考之后制定了一套方案，开始了自己的销售之路。“皇天不负有心人”通过努力我终于在一个月的时间里卖出了两箱货。为了这挡生意我做了很多功夫：背熟资料，市场调查，打听该店实际情况，总结前几次失败原因等等。通过这段时间的推销实习使我深深明白到推销的重要性和搞推销是一件很辛苦的事，根本不是读书时想象的那样简单。同样也使我深刻体会到在学校学好专业知识固然很重要，但更重要的是把学到的知识灵活运用到实践中去。

三、实习感悟

在经过长达两个多月的的培训走向工作岗位以后，我认真完成工作，努力学习，积极思考，工作能力逐步提高。工作当中的每一句话，每一个微笑，每一次行动都代表着公司的形象，所以，我在实际工作中，时时严格要求自己，做到兢兢业业。此外，火车跑的快还靠车头带，由于刚参加工作，无论从业务能力，还是从思想上都存在许多的不足。在这些方面我得到了厅领导以及同事们的正确引导和帮助，有了正确的方向，我的工作能力提高很快，这为我的发展打下了良好的基础。接下来就我个人谈一下对营销的实习所得和看法：

1、通过实习使自己在学习所学的理论知识和实践充分的结合，检验了自己的不足，但是通过做一些具体的工作，提高了自己在实际工作中解决问题的能力，培养了自己的动手能力和适应社会的能力。在学校学习的是一套比较系统的市场营销知识，工作后发现在学校学习的知识都工作受益匪浅，在经过自己的总结理解，所学的理论知识可以直接应用到企业的营销活动的管理上。

2、工作中要始终以一种谦虚、真诚的心态向同事和领导学习，不怕吃苦，不斤斤计较，要和同事和睦相处，以阔达的心胸面对你身边的每一个人。

3、领导安排的工作一定要按时高质量的完成，要有一种高度的责任感，今日事今日毕，培养一种好的工作习惯，将会终身受益。

4、工作中要充分利用身边的资源提高效率。

5、工作一段时间后要学会总结，总结前一段工作中的不足和收获，以便以后改正不足和保持好的习惯。争取每天都有进步!

6、要从身边的领导和同事身上学习他们工作和为人处世的优点，不懂的问题一定找机会请教别人。

7、通过实习发现无论是做哪个行业的营销首先要把营销的对象即产品的特性和应用环境的知识学扎实，这是做任何工作最基本的一项。

不论做什么工作，都要注重团结，要为了集体，宁愿放弃个人情绪和私欲;还要多看到别人的优点，学习每一个人的长处，增益自己的不足;要勇于承认错误，承担责任。我们对顾客要承担的责任，是长期的，不是销售的瞬间。在产品质量能取得人们认可的前提下，加强自信。为人们的健康事业不断奋斗，只要肯付出，会取得人们的接受的。套用前中国国家足球队主教练米卢的一句话“态度决定一切”。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度就是选择自己喜爱的，然后为自己的所爱尽自己最大的努力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。我相信我会在对这一业务的努力探索和发现中找到我工作的乐趣，也才能毫无保留的为它尽我最大的力量。其次，是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。对这一问题的认识我可以用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。一个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

虽然本次实习才持续了三个月，不算长，也不算短，而且我所做的和所学的工商企业管理专业门户不对，但我还是有很多的感悟。

(一)我证明了自己的价值。至少我知道，如果我现在就出去工作，是一点也不用担心自己的就业问题了。剩下的时间，我只能是做的更好，学的更多，让自己的砝码更重，找一份更好的工作。

(二)从我的专业角度去看，现在的很多保健行业虽然竞争非常激烈，但还是有很多产品企业只一味追求高利润，却存在很多问题，包括质量问题和售后服务方面。这些都需要可靠的保证，才能获得稳定市场。

(三)经过这么长时间的了解，我又一次加深了对烟台这座城市的印象。也逐渐的喜欢上了销售的行业，但是我的目标不是销售保健品，有更长远的路等待我去开拓去奋斗。

实习已经结束，我也该开始新的生活了。在不多的大学生活里，我还需要做好很多事情，比如英语的继续学习，比如专业课的深入学习，比如对行业的继续关注等。在未来的日子中，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作、业务能力。积极响应公司加强管理的措施，遵守公司的规章制度。努力做一名优秀的员工，为公司的发展贡献出自己的力量，大学时期的积累，必定是我人生的一笔财富!

**关于工商管理实习报告大全精选篇5**

一、实习时间：

20\_\_年x月x号——20\_\_年x月x号

二、实习单位：

中国电信一级代理商——深圳市\_\_科技有限公司

三、实习地点：

深圳市宝安区龙华民治中国电信大厦6楼

四、职位：

外呼专员

五、实习目的：

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。

六、电话营销实习内容：

1)培训：

第一天上班的时候，我们知道了公司每天都会开早会，公司里的同事用pk来激发斗志、以玩游戏来放松心情，感觉上这公司还不错的，这也许就是我们常说的企业文化吧!第一天上班，公司里的宋主管来给我们培训，这个是工作之前一定要做的。不管是从事什么工作，公司里每个员工都必需清楚了解到自己公司

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。

\_\_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，港澳旅游劵等。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7.5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，但也算不上差，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高自己。

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。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找