# 推荐工商管理的毕业实习报告简短

来源：网络 作者：雪域冰心 更新时间：2025-06-02

*推荐工商管理的毕业实习报告简短一您好！非常感谢您在百忙之中展读我的这份求职信，您慧眼的审察是我的莫大荣幸，也是我难得的机会和希望！我叫xx，是xx电力大学工商管理学院工商管理专业20xx届的毕业生。在考入大学时，我坚持以学业为主，认真扎实的...*

**推荐工商管理的毕业实习报告简短一**

您好！非常感谢您在百忙之中展读我的这份求职信，您慧眼的审察是我的莫大荣幸，也是我难得的机会和希望！

我叫xx，是xx电力大学工商管理学院工商管理专业20xx届的毕业生。在考入大学时，我坚持以学业为主，认真扎实的完成本专业课程。同时阅览相关专业的各种书籍丰富自己的知识。并积极参加班级和学校组织的各项活动，主动为同学服务，锻炼了自己的工作能力和适应能力，组织过多项大型知识竞赛等活动，曾担当校运动会礼仪工作，所以我具有很强的集体荣誉感和良好的协调合作能力。

在与人交往中，我一直坚持诚信待人、踏实做事的准则，因此我能很自然的融入到集体中。四年的努力和积累，我养成了良好的自学、自立的能力。如果您问我大学学到了什么，我说，我不仅学到了专业知识，而且更重要的是学会了怎样做人，怎样做个有用的人！所以，今天的我很自信。我相信，只要贵公司能给我一个施展才华的机会，我将在自己的岗位上尽职尽责、踏实工作，用心走好每一步,用优异的成绩换取大家的认同。也许我不是最优秀的，但我是最努力的。请相信，我将以饱满的工作热情，为贵单位事业的蓬勃发展贡献自己的力量！

此致！

敬颂！

求职者：xx

**推荐工商管理的毕业实习报告简短二**

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。

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。不过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。所以今年的三月一日开始，我就开始了在闽侯县晓峰工艺品厂的实习经历。回顾实习生活，感触是很深的，收获是丰硕的。

本站工艺品厂地处福建闽侯县，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。

1、背景。

我所实习的闽侯县xx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，创建于xx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%。晓峰工艺品厂下设两个分厂，多家代理商遍布全国各地。

xx工艺品厂虽然是一家小型的工厂。但工厂充分利用地方资源优势和现有的技术实力，在短短的7年多时间里，相继研发出树脂装饰品和各种仿真装饰品两大系列，尤其是树脂装饰品的研制成功，博得了专家和广大同仁的一致好评，倍受世人青睐，其逼真性、耐久性、环境适应性远远超过国际上同类产品，

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。

xx工艺品厂自创建之日起，就本着“以质量求生存，以特色求发展”的原则和“以人为本”的管理策略，把客户的满意度与成功作为度量我们工作的一把重要标尺，靠高超的专业技术，过硬的产品质量，连续多年被市授予“先进私营企业”、“重合同守信誉企业”。20xx年获得“iso9001：20xx质量体系证书”。为继续宏扬民族文化，振兴民族经济，满足世界人民创造美好生活环境的良好愿望，晓峰人将矢志不渝，继续加大产品开发力度，赢得消费者信赖和广阔美好的市场前景。

2、实习过程。

xx工艺品厂虽然只是一个小企业，但是“麻雀虽小，五官俱全。”一个公司所应该具备的部门都有，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。

**推荐工商管理的毕业实习报告简短三**

经过了近三年的工商管理专业学习，自己在企业管理知识方面得到了很大提高，社会调查报告就是将学到的知识如何用来分析各种实际问题，找到解决问题的办法的一个途径。

在调查相关企业时，走访了主管部门，有针对性的提问，收集相关的材料，力求做到准备充分，有的放矢为调查报告内容的准确，翔实打下基础。调查访问的过程同时也锻炼了自己独立分析问题、解决问题的能力，让自己懂得了要了解一个事件的本质，要通过现象看到更多的信息，必须要全面了解事情的起因经过，当然这也离不开相关单位的配合和指导教师的耐心指导，通过写作调查报告加深了对理论知识的理解，为以后学以致用提供了很好的帮助。

由于三峡工程对长江航运的影响，给地处中上游的\*\*铁路分局，提供了一个争取分流水运货物的良好机遇，本报告通过该事件把本地区铁路和水路等运输企业之间的竞争作了具体分析，提出了铁路企业应对市场竞争要从体制和对外服务等多方面改革和完善，才能立足于市场从而有所发展的观点。

20xx年11月起由于三峡工程的施工将使长江上游航道相续进入碍断航期半年多。长江被称作我国内陆的黄金水道，其承担的货运量占全国内河货运量的80。特别是在交通状况相对落后长江中上游内陆地区更是占有重要位置，这次三峡截流将造成长江历史最长的碍断航期。对长江航道物流的分流运输与相关地区的经济活动和人民生活的正常进行有密切关系。

据受碍断期影响最大的\*\*市预测，断航期货物分流运量32xxxx至359吨，保守预测为29xxxx吨左右，如大型重工业企业\*\*钢铁集团公司预计，其进口矿石中15xxxx吨经水路运输，10xxxx吨经铁路运输，长江碍断航期将给其生产带来严重影响。\*\*分局运输分处对现场调查表明，三峡临时船闸通过能力不足，已造成少量船舶滞留，吨货物受阻，需分流运输。近来\*\*东站每天卸车比往日多了二三十辆，其中不少是上海、南京、武汉等长江沿岸城市货流，已有水运货物往铁路分流迹象。另外，有关部门称6月16日是否能够如期开通永久船闸，开通后的磨会期有多长，都是不确定因素，三峡截流碍断航期究竟会分流水运多少运量，现在不明确。但是正如地处长江上游的\*\*铁路分局预计的一样，铁路要想在这次分流中取得较大份额还要面临公路等运输。

经过了近三年的工商管理专业学习，自己在企业管理知识方面得到了很大提高，社会调查报告就是将学到的知识如何用来分析各种实际问题，找到解决问题的办法的一个途径。

在调查相关企业时，走访了主管部门，有针对性的提问，收集相关的材料，力求做到准备充分，有的放矢为调查报告内容的准确，翔实打下基础。调查访问的过程同时也锻炼了自己独立分析问题、解决问题的能力，让自己懂得了要了解一个事件的本质，要通过现象看到更多的信息，必须要全面了解事情的起因经过，当然这也离不开相关单位的配合和指导教师的耐心指导，通过写作调查报告加深了对理论知识的理解，为以后学以致用提供了很好的帮助。

由于三峡工程对长江航运的影响，给地处中上游的\*\*铁路分局，提供了一个争取分流水运货物的良好机遇，本报告通过该事件把本地区铁路和水路等运输企业之间的竞争作了具体分析，提出了铁路企业应对市场竞争要从体制和对外服务等多方面改革和完善，才能立足于市场从而有所发展的观点。

一、截流的影响 20xx年11月起由于三峡工程的施工将使长江上游航道相续进入碍断航期半年多。长江被称作我国内陆的黄金水道，其承担的货运量占全国内河货运量的80。特别是在交通状况相对落后长江中上游内陆地区更是占有重要位置，这次三峡截流将造成长江历史最长的碍断航期。对长江航道物流的分流运输与相关地区的经济活动和人民生活的正常进行有密切关系。

据受碍断期影响最大的\*\*市预测，断航期货物分流运量32xxxx至359吨，保守预测为29xxxx吨左右，如大型重工业企业\*\*钢铁集团公司预计，其进口矿石中15xxxx吨经水路运输，10xxxx吨经铁路运输，长江碍断航期将给其生产带来严重影响。\*\*分局运输分处对现场调查表明，三峡临时船闸通过能力不足，已造成少量船舶滞留，吨货物受阻，需分流运输。近来\*\*东站每天卸车比往日多了二三十辆，其中不少是上海、南京、武汉等长江沿岸城市货流，已有水运货物往铁路分流迹象。另外，有关部门称6月16日是否能够如期开通永久船闸，开通后的磨会期有多长，都是不确定因素，三峡截流碍断航期究竟会分流水运多少运量，现在不明确。但是正如地处长江上游的\*\*铁路分局预计的一样，铁路要想在这次分流中取得较大份额还要面临公路等运输。

铁路企业有国家企业的性质，与其他企业相比，铁路企业的运营带有行政色彩。尤其是与其他运输行业比较起来，铁路企业计算成本要把路网建设费用摊入其中，且铁路路网成本占到其运输成本的60左右，铁路企业同时是路网的建设者和经营者，这是其它运输企业没有的\'。另外，铁路的运价定价权没有下发，全国各地由于经济活动的强弱不同，使各地区运输企业的盈利水平也不尽相同，\*\*铁路分局地处西南片区，其所辖范围内坡道、隧洞较多，路网养护难度大，造成运输成本相对较高。在公路网和水路大发展以前，\*\*铁路分局在该地区客货运方面一枝独秀，但是随着高速公路网的建成，对旅客运输造成了相当大的冲击，长江航道由于其运价偏低，也是大宗货物运输的首选，使铁路形成被两面夹击之势，据\*\*分局运输分处介绍，这些年，在\*\*长江航运凭借运价低且价格放开可以灵活保价的优势，对铁路造成不小的冲击。过去\*\*的出口商品大部分通过铁路运到深圳转至香港出口，90年代中期随着浦东崛起，上海取代香港成为\*\*外贸物资进出口的主要口岸，由于水运价格低，大量外贸物资纷纷弃陆下水，据\*\*海关统计，目前\*\*的出口商品中运输水运占了9xxxx以上，四川、贵州的一些外贸物资也到\*\*来水运，例如四川长虹的出口彩电，去年就大量用国际集装箱从四川绵阳通过公路运到\*\*来装船，已占其出口彩电运量的4xxxx。西南地区最大的国际集装专用码头×××坡港称，其国际集装箱吞吐量在近年来迅速增加的基础上，今年又将翻番，在水运运价低的冲击下，曾经热闹繁忙的\*\*东站外贸专用线，却变得冷冷清清，有时不得不用来装卸内资物资，据\*\*铁路分局运输处介绍，l998年时铁路的定价为1.99分／吨公里，而长江\*\*至宜昌段为2.85分/吨公里，铁路运价低于水运，进出物资纷纷走铁路，铁路不堪重负而水运却吃不饱，当年\*\*长江轮船公司亏损达l00xxxx元。

由于铁路货运价格高于水运，加之三峡库区很多地方尚未通铁路，走水路的货源转到\*\*主×××铁路来转运要花转运费，货主有的望而却步，等待观望，有的寻求公路运输，有的则采取提前或滞后运输。从去年6月份重钢就通过水运为明年断航期储备进口矿石，到三峡截流前已储备了3xxxx万吨，重钢总调度称，虽然提前储备矿石每吨要4xxxx场租，还要占用贷款资金，但算下来也比到时靠铁路运输便宜。可见运输价格已成为企业行为的决定因素。

**推荐工商管理的毕业实习报告简短四**

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，使我对日常管理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\"； 20\_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。

一、坚持以经营为龙头，不断开拓山东地区传统施工领域 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。

二、强化三标一体管理体系运行，有效的促进了企业管理水平的提高 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。

三、坚持以经营为龙头，积极实施“1433”经营举措，促进经营持续发展。 20\_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。

**推荐工商管理的毕业实习报告简短五**

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。

20xx年06月13日至20xx年06月17日

ｘｘ机床有限公司

（一）、概况

ｘｘ机床有限公司位于荥阳市王村镇房罗村是河南省机械行业大型骨干企业，其产品代表河南省机械行业最先进的技术，在国内外享有良好的信誉。

ｘｘ市恒威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ｘｘ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。

ｘｘ市恒威机床制造有限公司长期注重技术进步和科学管理，培养和引进专业技术人才三十余人，充分发挥科技优势。采用先进的加工工艺，严格的质量把关和完善的测试手段，致力于持续质量改进，注重于过程完善。

ｘｘ市恒威机床制造有限公司建立了以生产制造到售后服务全过程的质量保证体系，通过iso9003国际质量认证，20xx年通过省级质量定期监督检查为合格产品，同时被中国质量检验协会评为“20xx年国家质量检测合格好产品”。

ｘｘ市恒威机床制造有限公司坚持不断创新，追求卓越，重质量，强化产品性能与安全的质量方针，本着“不断完善质量体系”为宗旨。严格执行锻压机械的国家标准组织生产经营，断研制开发市场需要的各种新品种， 为客户提供优质产品和良好服务

（二）、企业组织结构的.设置;

ｘｘ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。

20xx年企业面临的行业市场需求有所上升，但同行竞争仍十分激烈，特别是价格方面的竞争导致产品销售价格环比下降。公司针对这一形势围绕实现年度目标，充分发挥在新品开发优势，加速新技术和大、中型密度机床生产线的开发和市场推介，积极调整营销策略和服务，在稳定原有势产品市场份额的基础上，实现了成套设备生产线的市场突破，比例达到了销售总额的30.03%，是本报告期新的销售增长点，机床生产技术及工艺配置形成具有自身的技术特色，增强了公司在机床市场的综合竞争力。

同时，公司继续进行调整体制结构和资源整合，设立了技术中心、销售中心、财务中心及相关综合管理部门，强化了质量保障体系和效益保障体系的建设;围绕公司战略目标和着力提高企业综合素质不断加强企业的管理及制度创新，继续循序推进公司内部 劳动、人事、分配制度的改革工作。

围绕公司中期发展规划和市场需求， 公司积极而又稳健地实施前次募集资金和自筹资金的建设项目，努力开拓钢材资源综合利用的领域， 加强与科研院校及相关企业的合作，加速实现“做大做优做强”的目标。

20xx 年，经过公司管理层和全体员工的共同努力，经营工作克服来自各方面的困难和压力，保持了公司持续稳定发展的较好势头。但同行竞争的趋势日 益激烈，且对公司原有主业的优势产品形成直接的威胁。加强技术保护，加速产品技术的升级换代，形成一批市场首选、主选的优势产品群，提高企业核心竞争力和主业结构的扩展，蓄势发展将是公司20xx年采取的经营方针。

本厂长期注重技术进步和科学管理，培养和引进专业技术人才三十余人，充分发挥科技优势。采用先进的加工工艺，严格的质量把关和完善的测试手段，致力于持续质量改进，注重于过程完善。相信在不久的将来，我们一定能看到他更好的发展。

在我十五年的学生生活中“实习”这个词对于我是那么的陌生，但是我深切明白这次实习对于我来说不仅仅是完成一次课业作业，它同样也像“试金石”一样对我所学知识、心理素质、应变能力等方面进行全方位的检测，同样也检测我能否更好的立足于这个充满挑战的社会。在十五年中我学到了很多理论知识，但是从来也没有付诸于实践，我明白只有将理论联系实际才能够加深我对事物的理解，所以我一定要好好珍惜这次难能可贵的实习机会。

我来到的是ｘｘ市恒威机床制造有限公司，是河南省机械行业大型骨干企业，它的产品能代表目前我省机床行业先进的产品，可想而知它的技术是不容置疑的，所以我选择了它。

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。

通过这五天的实习，我了解到了公司的整个运转流程，在这同时，我也不由的发出了这样的感慨，简单的几个部门，却能使企业运作的如此良好。从产品的研发、生产、销售，是这样的一个循环，才有了企业的资本积累，而在这深层之下就离不开企业各个部门的协调，与配合，下面我就这次实习我的所见所闻看看各部门是如何发挥巨大作用的。

（一）供应部管理

首先我来到了供应部，先是认识了一下供应部部长---王部长，他带领我们参观了一下仓库，里面分为合格区和不合格区，还有一些压干机以及原料，虽然仓库不大，但是里面的东西摆放得井然有序，王部长给我们介绍说里面的原料几乎不会存在积压问题，因为是个人企业所以都是根据订单买货，现用现买现卖，很少有库存原料，有的只是一些集体企业时留下的原料以备不时之需。我对供应部的保管员进行了一些详细的咨询”，通过他们的介绍我大致了解该公司供应部大体的工作内容。供应部先要做好市场调研，吃透行情，并且保证主要进货原料的质量和数量，做好招标工作，使产品的质量、交货期、价格都有所保证，其次还要做好质量跟踪对比，以提高质量、降低成本为目标，最后要做好客户关系，把握客户关系管理的信誉度、美誉度、忠诚度，抓住老客户发展新客户。作为领导为了更好的把握市场动态，保证产品质量，王部长经常都要出远门去亲自监督访问，就在我们实习的第一天下午王部长就开车去了新疆。因为我们在供应部实习只有一天的时间，我们并没有赶上进货以及送货，对于这点我感到很可惜遗憾。希望以后有机会我能亲自参与一下。

（二）行政部的管理

在行政部接待我的是党支部书记，她简短地给我们介绍了一下党支部的工作以及任务。党支部主要是对党员以及思想上进想加入党组织的工人进行思想、行为等方面的教育，宣传和执行党的路线、方针、政策，组织党员学习党的基本知识，学习科学、文化、业务知识。密切联系群众，经常了解群众对党员、党的工作批评和意见，维护群众的正当权利和利益，做好群众的思想工作。教育党员和群众自觉抵制不良倾向，坚决同各种违法犯罪行为作斗争。此外还要负责贯彻公司领导指示做好上下联络沟通工作，及时向领导反映情况、反馈信息，搞好各部门间相互配合、综合协调工作;对各项工作和计划的督办和检查。

根据领导意图和公司发展战略，负责起草年度工作计划、年度工作总结和其他重要文稿，牵头或协助公司的规划研究。 负责全公司日常行政事务管理，协助总经理处理日常工作，负责总经理的日常活动和外出活动的安排。 组织安排公司办公会议，或会同有关部门筹备公司其他会议及有关重要活动，做好会议记录和整理会议纪要，根据需要按会议决定发文。负责公司保密工作和法律事务，妥善保管和正确使用公司印章和介绍信。 负责前台接待、客人来访迎送等招待工作。 负责公司办公设施的管理。包括公司办公用品采购、发放、使用登记、保管、维护管理工作，负责传真机、复印机、长途电话、手提电话、计算机、手提计算机的管理和使用。

协助信息部门做好信息系统总体开发工作，提高行政办公效率，重点监控计算机联网后的信息保密。 同时负责公司总务工作，做好后勤保障。主要是员膳食、卫生保洁、电话总机服务、安全门卫、宿舍管理工作。

为丰富员工文化生活，组织安排各种文体活动和旅游活动。

在实习期间我帮打字员打了一些关于新党员的资料，另外还为当天的会议做了一份演讲稿，感觉很有成就感。

（三）生产部及产品研究和质量管理

由于生产部主要是在车间进行，同时为了我们的安全问题着想，我并没有到生产部亲自参与生产，公司主要有四个生产车间，各自负责不同的生产任务，一车间主要负责铸件的抛锚，打磨的初级加工，其他的车间主要负责的成品的组装和机器的调试检验工作。各个车间均采用先进的流水线工作，每个车间都有专门的卫生安全负责人和专门的技术指导，保证的生产过程中的安全和质量，生产部科长对我说，质量是一个企业的灵魂，产品代表人品，人品决定命运，我们已建立了一整套的监控措施和检验措施，来保证产品的质量，以最优质的产品来赢得市场，另外公司每年投入大量资金进行科研开发工作，坚持技术自立的开发原则，一切以产品的先进性、可靠性、适用性自立的开发原则，将先进的技术与用户的使用要求完美地结合起来，确保产品的性能价格比处于领先地位，从而维护用户的长远利益和投资利益，到目前建立了 技术开发系统，通过分层结构目标管理，建立了一支动作良好的队伍，做到了人才资源安排合理化、科研手段和设备现代化、技术管理科学化，另外关于产品的质量管理公司实行iso9000:20xx质量体系认证和国家锻压机标准合格认证。

（四）营销部管理

营销部因为他们的工作很忙，并没有太多时间与我在一起，但是我也参与了他们工作的一小部分-----计算冲床压力，和收发传真等一些工作，还帮他们打了一些产品销售明细账等。通过在这个岗位的工作我了解到该公司的营销模式就是通过互联网b2b平台，和电话营销为主，目前公司有慧聪网和阿里巴巴两个网络平台，在工作期间我也试着学习了在这些平台上展示公司的产品，和处理一些询盘，感觉受益很多啊!

（五）业务部管理

目前公司业务部主要分为内贸和外贸两个部门，随着国内市场的不断做大，公司开始逐步开阔国外市场。业务部共设两位经理，内贸经理和外贸经理，具体负责公司的销售工作。在实习期间主要了解了公司产品的特点和价格，和如何抓住客户。并在实习期间积极参与了产品销售计划和市场开拓计划的指定，并且在业务员的帮助下为公司做了一份销售资料统计与分析表，通过实习我了解到业务部在公司组织中的重要作用，业务部要认真进行销售和市场开拓工作，通过对市场、同行、客户调整分析，做出销售计划，还要负责处理收账和账款异常问题。

在外贸部我切身实践了一些外贸流程，学会了了一些外贸术语如：fob cif cfr和国际贸易支付方式tt l/c等理论知识，并学习外贸平台的操作，并自己动手在阿里巴巴上发布了公司的一个产品，通过发布产品是我对网络营销又有了更深的了解。

（六）财务管理制度

目前公司财务部共设两人，一个财务主管和会计，据财务主管介绍，财务部在公司是个很重要的岗位，主要是负责公司日常财务核算，参与公司的经营管理根据公司资金运作情况，合理调配资金，确保公司资金正常运转。搜集公司经营活动情况、资金动态、营业收入和费用开支的资料并进行分析、提出建议，定期向总经理报告。组织各部门编制收支计划，编制公司的月、季、年度营业计划和财务计划，定期对执行情况进行检查分析。严格财务管理，加强财务监督，督促财务人员严格执行各项财务制度和财经纪律。负责全公司各项财产的登记、核对、抽查的调拨，按规定计算折旧费用，保证资产的资金来源。参与公司及各部门对外经济合同的签订工作。原物料进出帐务及成本处理。外协加工料进出帐务处单元成本、标准成本协助建立。效率奖金核算、年度预算资料汇总。除了这些工作会记还负责了公司人员考勤工作，和工资的发放

在实习期间，我在上班学期学期学习的会计知识得到了实际应用，我进行了对总分类帐、日记帐等帐簿处理，学习了如何制作财务报表及会计科目明细表，并且配合他们完成了统一发票自动报缴作业。营利事业所得税核算及申报作业。

短短的一周实习就这么结束了，当我们要离开工厂的时候，我发现我被这个企业吸引了，一切都是那么的不舍得，虽然只有一周的时间，但是这里的一切我都比较熟悉了，我好像已经把这个企业当成了我的家。我们带着很多的依依不舍离开了。虽然在这里只待了一周的时间，而且许多东西我们也没有能够亲自实践，但是我们还是学到了许多课本没有的东西，这些对于我们来说是宝贵无价的。

一直以来都是学一些理论知识，每当遇到实际问题总不能很好的变通，对于专业知识的理解也不是很扎实，更不用说什么企业纪律、规章制度了，但是通过这短短的一周学习，让我懂得了很多。

短短的一周时间成为我走向社会最重要也是最宝贵的一课，所以我一定要好好地总结，把它保存起来。

在实习中，我主动问问题、仔细观察，重新理解了以前学的专业理论知识，同时理论联系实际，去重新理解知识、检验知识，并且拓宽了专业知识面。

在这次实习中我深刻了解到团队合作的重要性，做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。对于自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是最好的老师，正所谓“三人行，必有我师”，我们可以向他们学习很多知识道理。

但是在实习的过程中我也发现了一些这个企业存在的不足：

1、现在在这个企业中就没有比较详尽的管理信息系统，管理信息系统可以提高企业的无形资产和形象的知识含量，它通过对企业管理人观念、常规管理活动的作用，提高了企业的竞争力和利润水平。公司可以定期开展培训活动让一些管理人员更熟练的掌握计算机知识，管理更科学合理。

2、现在公司的厂区比较落后，红砖绿瓦虽然有传统工业的成熟，但是和科技发展迅速的今天并不搭配，需要一个新的厂区、新的环境给这个传统企业补充能量。

3、公司现在只有一个公司总部，等公司的规模在扩大些，可以尝试着在南方建立一个分公司，增加一些客源。

4，我发现公司没有建立健全的企划部，企划部就是以企业的品牌、促销、广告为主要工作的部门。主要工作有， 负责公司品牌推广、企划工作，建立和发展公司的企业文化、产品文化、市场文化和管理文化; 负责公司项目企划工作的掌控，包括市场调研、信息搜集，组织、参与、指导企划及活动方案的制定，完成公司营销推广项目的整体策划创意、设计与提报，指导专案策划与设计; 负责公司对外形象的建立与宣传，建立公司与上级部门的交流，建立公司与行业媒体的交流，建立公司与相关协会的交流，配合完成日常推广宣传工作。

5.公司并没有自己的物流公司，主要与其他物流公司合作，我想应该建立自己的物流部，这样可以节约运输成本，降低产品价格有利于提高竞争优势，扩大市场占有率

6.人力资源管理上：公司没能建立合理的部门，应该建立人力资源部充分发展该部门的职责，主要负责：负责招聘员工、职工教育培训工作，负责公司的档案工资、福利和保险待遇的调整工作，负责社会保险管理，对员工的退休进行认定等，负责对员工的工作业绩进行考评，还有人事管理工作。

通过这次实习，我想我所获得的实践经验必将让我终身受益，也必将在我以后实际工作不断的得到验证，我会认真仔细地总结这次实习中所学到的知识，在未来的工作中我将把我所学到的理论知识和实践经验不断的应用到实际工作去。

**推荐工商管理的毕业实习报告简短六**

充分实践日子，丰厚社会履历；训练作业才干，把握交际技能；获取作业履历，感触企业文明；品尝人际交往，进步本身涵养。

我实习的单位是xx兵工配备有限公司。该公司是国家国防壳工局在xx定点的当地军工企业，隶属于xx省机电（控股）有限职责公司。

我实习的岗位是工商办理实习助理这个岗位。首要作业是对企业运营的各个环节进行确诊，做好剖析陈述供给给公司领导决议计划，帮忙公司领导拟定企业办理活动计划，并监督运转施行；搜集国内外有关办理理论、履历、办法办法等内容供领导学习参阅等。

在这三个月的时刻里，我搜集了国内外关于“本钱管控”的相关方针、先进履历、办法办法等内容供给给了领导决议计划。对该公司的底子运营做了一个剖析陈述；

参加拟定了该公司关于在全公司范围内的展开的“质量、安全、现场、本钱”办理年活动，并对施行进程和作用进行了监督和总结。首要作业如下：

（一）搜集关于“本钱管控”的相关材料

本钱办理是企业办理的一个重要组成部分，它要求体系而全面、科学和合理，它关于促进增产节支、加强经济核算，改善企业办理，进步企业全体办理水平具有重大含义。这也是这家公司期望改善和进步的。我搜集了关于本钱办理的底子内容、关于“作业本钱办理”、“战略本钱办理”、“产品生命周期本钱”、“本钱规划”、“全面本钱办理”等理论知识，搜集国内外关于本钱办理的办法如：底子履历的本钱办理办法、给予历史数据的本钱安居乐业办法、依据预算的方针本钱安居乐业办法、依据标杆的咪表本钱安居乐业办法、依据商场需求的方针本钱安居乐业办法、依据价值剖析的本钱下降办法等。搜集了参阅材料《本钱剖析与安居乐业》、《本钱办理办法》、《企业本钱办理存在的五大问题》、《企业办理知识之怎样做好本钱办理安居乐业造业》、《下降企业本钱的三大途径》等书本供领导阅览。

（二）对该公司的底子运营做了一个剖析陈述

我进入该企业实习后，公司领导告知给我的一个重要使命便是对企业进行确诊、剖析。我便查找相关材料，深化车间现场，多旁听有关会议等，逐步对企业有了必定的了解，发现了一些问题。首要状况是：该企业首要以军品出产为主，军贸、民品次之，份额为6：3：1。经济效益非常杰出，利润率到达20%以上，员工收入人均4万元以上，效益和人均收入在当地处于较好水平。因为是国有企业，在企业文明、标准办理、出产安排、研制水平、技能实力等具有较强实力。但在调研进程中，也发现了一些晦气要素。首要是：

1、经济结构和产业结构上对企业运营存在较大风险。公司首要是订单经济，经济首要来历是与军方或外贸公司千载一时外贸合同和承当一些外协加工等。企业展开受政治要素影响较大。产业结构上，军品独大的局势长时间难以打破，军贸和民品板块实力较弱，特别是民品，没有一个像样的项目，对企业继续健康稳定展开晦气，企业面对的运营风险较大。

2、对质量、安全、保密的`要求过高。企业是军工企业，质量榜首、安全为天、保密职责重大。任何一次事端的产生，均有或许形成企业的重大丢失，严峻的乃至可使企业消亡。

3、企业对科研开发、技能立异的要求很高。企业职业的特别性质使得产品更新换代很快，只要不断研制才干永葆青春，为此，企业每年要支付昂扬的技能开发费（占出售收入的5%），才干保证企业继续展开。

4、企业人才结构不合理。整个企业老员工较多，青工和后备干部缺少，技能工人丢失较为严峻，人才有存在断层的风险。

5、精细化办理有待进步。办理相对粗豪，没有脱节国企的积习，人管事现象比较严峻，部分员工“本钱”、“节省”知道单薄。

6、企业全体较为务实，在军品和军贸上获得必定的成果，但因为在民品商场反应不灵敏，导致民品开发上成效不大。

（三）参加拟定了“质量、安全、现场、本钱”办理年活动计划

本年，公司领导决定在全公司上下展开一个以“质量、安全、现场、本钱”为主题的办理年活动，我有幸参加这次活动的策划、草拟。我与有关人员一同深化现场把握企业在“质量、安全、现场、本钱”上的要害安居乐业点和单薄环节，以此作为活动的要点安居乐业目标。在活动展开办法、立异办理办法上搜集了国内有关先进履历、寻求了公司有关领导的定见，终究拟定了活动计划下发。在履行的进程中，领导要求我要监督活动施行的作用，我把握各部分的动态后及时向主管领导报告。总体上看，活动展开到达了预期的作用。

在实习期行将告一段落的时分，回忆这几个月的实习日子，在实习的进程中，我既感到了收成的高兴，也存有些须惋惜。首要是对企业日常运营、办理作业的某些知道还只是停留在外表层次，因而未能体会企业运营、办理实践的精华，还需求今后进一步的学习。可是，经过实习，加深了我对所学工商办理专业底子知识的实质了解，丰厚了我的实践办理履历，使我对日常运营办理作业有了深层次的理性知道和理性知道，知道到：要做好日常企业办理作业，既要重视办理理论知识的学习，更重要的是把实践与理论两者严密相结合。

最终衷心感谢xxx三鹿乳品有限公司给我供给的实习时机！感谢在实习进程中给过我帮忙和支撑的领导、教师和搭档。

**推荐工商管理的毕业实习报告简短七**

随着学校生活结束，我们即将面临就业的挑战，为了更好的实践课堂知识和增强我们的实践能力和对社会的进一步了解。学校安排了这次实习，使我们能够熟练的掌握酒店的理论知识，为此我在xxxx酒店餐饮部进行了为期两个月的实习，收获颇丰，掌握了许多课堂上学不到的服务技巧和工作经验，学会了很多的为人处事的道理和原则，不管是从知识、技能还是社会阅历等方面都得到了很好的锻炼，为以后的工作和生活打下了夯实的基础。

xxxx酒店是由沈阳黎明航空发动机集团投资兴建，并委xxxx酒店管理集团经营管理的一家涉外商务酒店，邻近xxxx和xxxx中心，位置优越，交通便利。它设有经典的中式餐厅—四季厅、xxxx东西美食的xxxx西餐厅和xxxx、xxxx等名贵珍品的xxxx餐厅、b座主营xxxx的xxxx厅，设在三楼的宴会厅可接待千人以上的大型活动，气派不同凡响。四楼的xxxx中心提供先进完善的健身、娱乐、休闲设施及五品质的服务。另外xxxx酒店还设有可接待千人以上的大型豪华宴会厅，另备有6间装饰典雅，功能齐备的多功能厅。

实习过程：我在酒店b座的景泰中餐厅工作。中餐厅是酒店餐饮部门中比较辛苦的部门，因为酒店并没有给服务员制定具体的岗位职责和工作描述，在刚刚走进工作岗位的几天，感觉就像无头苍蝇，不能领会工作的流程和要领，只是听从领导和老员工的安排和他们手把手的教导。庆幸的事老员工对我们很友好，不过这都得力于我们平常辛勤的工作。

我们的工作除了摆台、叠口布、传菜、上菜、撤台外，也得兼职清洁工，每天上下班第一件事就是擦尘，除此之外，我们还肩负搬运工，搬桌子椅子、上下转盘、拆卸桌子。我们实习生的上班时间是8小时工作制，每周休息两天，几乎每天都是两头班即上午三小时，下午五个小时，中午有午休时间，但往往下班的具体时间都不确定，经常根据实际情况加班加点，但加班都会有记录的，每月都有综合时间记录，适当的时候会有补休，虽然没有加班费，但我觉得这种制度还是很灵活合理的。

熟悉酒店及酒店所处环境的基本情况，包括：

(1)酒店公共设施、营业场所的分布及其功能。

(2)酒店所能提供的主要服务项目、特色服务及各服务项目的分布。

(3)酒店各服务项目的具体服务内容、服务时限、服务部门及联系方式。

(4)酒店所处的地理位置，酒店所处城市的交通、旅游、文化、娱乐、购物场所的分布及到这些场所的方式、途径。

(5)酒店的组织结构、各部门的相关职能、机构及相关高层管理人员的情况。

(6)酒店的管理目标、服务宗旨及其相关文化。

(7)参加公司的岗位培训，熟悉自己的工作职责，了解本岗位的重要性及其在酒店中所处的位置，了解工作对象、具体任务、工作标准、效率要求、质量要求、服务态度及其应当承担的责任、职责范围。

(8)熟悉菜牌、酒水牌，熟记每天供应的品种;沽清的品种。

中餐的服务程序：

1、从迎客——给客人拉椅让座——铺口布、撤筷子套——派毛巾——问茶斟茶——点菜——问酒水斟酒水——上菜——席间服务(换餐碟、烟灰缸、毛巾，上水果，拿酱料，装白饭)结账——送客——翻台清场——结束。虽然以上服务程序在课程中也学习过，而且在工作中天天都可以遇到，但每位客人的需求是不尽相同的，要想给客人个性化的服务，就不是那么容易了。通过实习，我觉得只有在整体上掌握了基本服务程序的前提下才能给客人从细节上提供优质的服务。

2、酒水知识在酒店里，有很多的酒水，以前虽然在书本上学习了一些，但对他的了解并不是很深，自从来酒店以后，学习到了很多酒水方面的知识，有红酒、烧酒、白酒等等，以及它们的斟发，如红酒斟三分之一，白酒八分满，白兰地斟一撇等，又如红酒里可以加柠檬、雪碧等，花雕酒可以加话梅，威士忌可以加苏打水、矿泉水、冰块等的一些专业知识。

3、酱料的搭配在酒店里，很多菜肴都有相应的酱料，于是要对酱料有所熟悉，才能更好的服务于客人，如乳猪有乳猪酱和砂糖，白切兔有蒜茸酱，小笼包应跟陈醋、白灼虾要跟椒圈豉油和洗手盅等，这些都是我们在服务客人时应当知道的。

4、珍贵菜肴以前从来不了解那些燕窝、鱼翅、鲍鱼、海参、鱼肚等珍贵菜肴，也不懂得那些东西。只有来这里以后，由于经常可以看见可人食用这些名贵菜品，于是就需要了解这些菜品，如它们的来源，它们的做法以及它们的功效等。为了增强业务知识，我就通过各种渠道去了解，如问领导，或去书店、网上查一些关于它们的知识。

5、服务细节如从客人右边斟酒;有酱料的，先上酱料，后上菜，酱料放其边;开酒需证得客人的同意;上菜时，先将菜品顺时针转到主人或主宾的位置，然后报菜名;上鸡鱼等的时候，应遵循左头右尾的原则;上菜时需要先请示客人，上齐菜品后，要向客人说明;不能说客人要几碗饭，应该说给客人装几碗饭;茶壶的壶嘴不能对准客人;两个煲不能放一块;看菜单，备好相应的餐具;汽水不能说成是饮料。

6、布巾的盘点及清洗

由于我所在的中餐生意一直很好，一天需要用很多的台布、口布、毛巾等，这都需要专人负责盘点，之后送洗衣房，让其清洗，然后再回收点数，我也曾做过一段时间，在这里，我们和洗衣房有着直接的接触，每天就由我来盘点布草，送布巾，收布巾，在此过程中，我也学到了关于布巾的管理以及布巾的分配和布巾的流程等相关知识。

在服务过程中，我们接触到形形色色的客人，在工作中，我们提高了英语口语水平，增长率见识，开阔了视野。

虽然自己实习的是最基层的工作，但自己学到了很多的东西，因为酒店是一个特殊的行业，想做管理人员，就必须有一定的工作经验，这都需要从基层做起，学习基层知识。我想，作为一个管理者，如果对基层不了解，他就不能做一个好的管理者。

1、对意志力的锻炼记得刚来酒店的时候，由于自己从来没有做过这个行业，对很多的东西都不懂还有就是语言方面的障碍，使得自己的实习进展的不是很顺利，经常得到别人的嘲笑和讥讽，笑我说是：“你不是学酒店管理的吧，难怪连这个都不懂?”诸如此类的话语打击着我，但我从来没有退缩，虚心的向同事学习，虽然有时候得到的也是同事的不予理睬，但我也没有放弃，我去找其他方法解决。我坚信一点就是，正是因为我不懂，我才来这里学习的，我是来学经验，是来取经的。从这一次次的打击中，我觉得我学会了坚强。或许，我应该感谢他们，正是他们给了我成长的机会。我觉得，从这次的实习中，我觉得我的意志更加坚强了，我相信，我受挫的能力也将增强，这也将是我人生的财富。

2、服务技能增强在整个实习过程中，使得自己所学的专业知识得以实践化，从以前的理论上走入了实际操作中，书上理论性的东西换成了自己的技能。无论是摆台还是为客人提供服务，技能都有了很大提高。如经常能遇到抽烟的客人，而在这时候看到顾客手上拿着一包烟，我就把烟缸送上去，他会非常高兴，因为我已先声夺人。再如，当我看见顾客倒茶水时，茶壶已倾斜的很厉害的时候，我马上上前为其加水，这些都是实践锻炼出来的能。

3、对饭店管理流程有了比较清晰的认识在学校的时候，书本上的知识老是机械化的，而在自己的工作中，才能真正体会到各个部门之间的沟通与协作，特别是对自己以前不怎么熟悉的人力资源部、市场营销部、前厅部的工作有了重新的认识，对以后自己从事这些部门的工作将会有很大的帮助。因为自己主要就在餐饮部实习，所以对餐饮部更是有比较深刻的认识，无论是餐饮产品的销售，还是菜单的设计，宴会的安排等，都积累了丰富的经验。再有就是对于班次的编排，人员的分配都有了比较清晰的认识。

1、从学生变成了社会人从小学到大学，学校、老师、同学伴随自己成长了十几年。在学校，大家都是学生，大都有着共同的语言，可以合作到一块，而走出学校就不一样了，自己不再面对的是单一的人群，而是形形色色，不同年龄、不同国家、不同习俗的人了，在很多时候缺乏有效的沟通，而通过自己的实习，已经算是一个初入社会的人了，更多的去考虑和他们之间的沟通，无论是同事，还是领导，或是客人，只有有了良好的沟通，才会顺利的工作。也为自己以后步入社会进行社交活动积累了经验。

2、微笑服务是一把金钥匙记得有一次，客人问我要一碗菜干粥，而我却记错了，我拿成了毛根粥，这已经盖了印了。等我端到客人面前时，我微笑着说：“先生，这是给您的毛根粥”!客人然后说：“不是呀，我要得不是毛根粥，我要的是菜干粥!”这是我才明白我拿错了，我连忙微笑着给客人道歉，这时客人笑这说;“算了，毛根粥就毛根粥吧!”我当时真正体会到了微笑的力量。

3、员工是企业文化的宣传者员工是赢得顾客的法宝，尤其是基层员工，因为他们是与顾客的直接接触者，顾客的一切需要都需要他们来为其提供，只有树立好了员工这面旗子，才会赢得顾客，才能提高顾客对酒店的忠诚度。通过我对我们酒店那些常客的观察，我觉得，就是服务员和他们建立了良好的友谊，他们一来，就知道其喝什么茶，吃些什么点心，知道其姓什么，正是有了他们对顾客的了解，才树立了企业良好的形象，使顾客觉得酒店有了家的感觉，才有了顾客好的口碑，有了酒店的美誉度，才留住了顾客。

酒店实习的日子结束了，这次酒店实习也是本人的第一次专业见习。总的来说，在这些日子里自己确学到了不少的东西：除了了解到餐饮的服务程序和技巧，也学会了如何调整自己的心态，如何处理好自己的利益和酒店的利益，如何处理好同事之间的人际关系，如何与顾客打交道;同时，更让我认识到作为一个服务员应该具有强烈的服务意识;更为重要的是，在两个月的工作中，我深刻地体会到了酒店行业的艰辛，也看到酒店发展的前景，更加明白了自己以后学习的方向和侧重点。最后感谢老师的帮助，感谢xxxx酒店能给我们提供这样难得的实习机会。

工商管理专业酒店实习报告3

20xx年xx月至xx月，我们在xxxx酒店开展了为期三个月的实习，在实习中我们学到了很多书本上学不到的知识，学会了怎样待人接物，学会了聆听别人意见，学会了做事要有责任心等等……

作为初次接触工作的实习生，我们有的只是书本上的知识，没有任何社会经验的我们第一次面对社会多少显出一点青涩。当我们来到同一间酒店实习，分到不同的部门工作。部门的不同也决定了我们工作内容的不同，工作素质的不同，服务客人方式的不同。对于餐饮部的同学来说，服务方式是一种直接对客服务。所以餐饮部的同学要有具备一种热情且性格外向，这有利于推销菜式，达到最大的收入。而对于客房部的同学来说，最主要的是“暗服务”，很少会接触客人，但它的工作量是很大，并且需要很细心。

对于一个酒店，它的大部分的收入是来自客房，而开房率又间接带动其它部门的收入。倘若我们没有足够的责任感、没有足够的热情、没有足够的进取心。那么，我们的服务质量必将下降，从而影响酒店总体的服务质量。毕竟客人在酒店最长的地方是客房，客人很多时候会找到客房服务人员解决问题。因此，给客人留下印象最深的往往就是客房服务人员。在分配工作岗位时，很多同学们被分到客房部，这也印证了客房部的工作量是相当大;但是，一些同学们认为这些工作很不体面，担忧今后的就业前景，开始怀疑这个专业，甚至想离开这个专业，态度比较消极。

就在第二个星期，学院领导及系里的老师来到宿舍，探望我们，并且详细地把合约相关的内容给我们解释，鼓励我们要坚持下去。老师也我们一一解答在工作中出现的问题，同学们也把一个星期的工作经过和趣闻跟老师分享。在剩下的几十天中，我们以一种正式员工的心态对待自己，更可贵的是，没有一个同学出现缺席，餐饮部的全体同学还得到高层管理者的高度赞扬。这对我们学生来说是一个认可，对学校的教育来说是一个肯定。我们的工作也为学院增光添彩。

通过这次实习，我们发现了自己有很多的东西需要改善，例如自信心不足，遇到挫折容易发生情绪化，并把这一情绪放在工作上，影响了服务质量;喜欢跟其它部门作比较，其它部门工作量比较轻松，就产生不平衡的心理，埋怨分配不公平。的确那种分配方式有不科学、不合理的地方，但是我们现在是一个大学一年级的学生，一点经验都没有，我们真的没有任何资格挑选职位。善于思考，善于分辨是非也是我们需要改善的，我们总是受到别人思想的左右，容易发生跟风行为。我们并不是木偶人，我们要学会找到缘由，辩证客观地分析问题，找到最合理的方法来解决问题。不要随便用极端的行为来发泄，也不要随便影响其他同学的思想。要保持一种“不以物喜，不以己悲”的心情对待每件事。当我们发现酒店出现管理问题，我们要积极主动地思考，提出合理的解决方案。因此，我们要提高个人的专业素质，服务技能，沟通能力，并树立坚定的意志，让自己成为一名优秀的酒店人做好基础。

当我们选择走酒店行业时，我们就意味着日夜颠倒的三班轮流制，面对这数自不清杂乱的客房，闻着厨房飘之不尽的油烟味，遇到毫不讲理的客人，站足几个小时的台班，每天不少于30次的“您好”等等。每天的工作是如此的艰辛、繁琐、无趣。而这份工作是需要的忍耐、细心、责任心。面对即将到来职业生涯，我们要从容入世。当我们没有力量去改变现状时，我们要学会服从。

经过这次历练，我们要懂得：想得到一件东西，我们必须有所付出。努力读书是我们作为学生的职责，努力工作是我们作为实习生的职责。我们的国学大师王国维在他的《人间词话》中写出了三个人生境界，这三句本来都是言情话相思的佳句，却被王国维用以表现“悬思——苦索——顿悟”。

“昨夜西风凋碧树。独上高楼，望尽天涯路”。意为我们要立志，下定决心。“衣带渐宽终不悔，为伊消得人憔悴”，意为我们要有执着的追求、忘我的奋斗。不管遇到再大的困难，还要坚持奋斗，继续前进，为了事业，一切在所不惜;世上没有平坦之路，要勇于创新，也要善于等待。“众里寻他千百度，蓦然回首，那人却在，灯火阑珊处。”经过磨练之后，人就会变得成熟，通过细心观察，查出原因，看到别人看不到的东西。用心铸造，水到渠成，事业上就会有独特的贡献。如今我们作为学生就要有鸿鹄的大志，用荆棘鸟的精神铸就事业。正处于豆蔻年华的我们，青春是我们的资本，我们不需过于妄自菲薄，能力的提升是需要时间的酝酿，时间会证明一切。

我们要知道这份合约是来之不易的，它能到我们的学校，是因为师兄师姐在白云以出色的表现得到高层的高度赞扬，通过学校的全力撮合。倘若没有他们的努力，xxxx学院就没有xxxx班的存在。我们不能辜负师兄师姐的努力，学校的期待。我们要饮水思源，以我们的努力来回报我们的学院。

面对父母亲的10年育之恩，我们要知道父母之恩，水不能溺，火不能灭，要懂得知恩图报。在一个人海茫茫的世界能聚在一个起，这是一个缘分，通过一年的学习，生活，工作，我们互相帮助，互相关心，互相信任。我深信一个强大的班集体将是我们成功的强力后盾。最后，在三年前我们是39个人的班集体，三年后也是39人的班集体。don’t be lost one guy。也送一首诗句给在坐的每一位同学，“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”谢谢!

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