# 工商管理实习报告3000字

来源：网络 作者：独影花开 更新时间：2025-06-13

*工商管理实习报告3000字5篇工商管理的实习工作让大家明白了，塑造一种适合企业发展的企业文化，对提高企业凝聚力十分重要。现在，就让我们试着写一下工商管理实习报告吧。你是否在找正准备撰写“工商管理实习报告3000字”，下面小编收集了相关的素材...*

工商管理实习报告3000字5篇

工商管理的实习工作让大家明白了，塑造一种适合企业发展的企业文化，对提高企业凝聚力十分重要。现在，就让我们试着写一下工商管理实习报告吧。你是否在找正准备撰写“工商管理实习报告3000字”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

>工商管理实习报告3000字篇1

一、实习目的

我于20\_\_年\_\_月份在\_\_\_有限公司进行了实习，我担任人事行政工作。

透过这次实习活动，能够巩固工商企业管理专业的主业知识，丰富实际工作和社会经验，掌握操作技能，将所学知识用于实际工作。

二、实习资料

回顾实习生活，感触是很深的，收获是丰硕的。

实习的第一天当然是先熟悉工作环境了，在办公室看同事如何的工作，跟他们一齐办手续，看他们都需要去哪些地方办哪些事。我在工作的一开始，我都是从复印资料开始做的，帮同事复印、整理一些资料，甚至有时还叫我帮他们送资料给劳动局或者保障局。其实看起来很简单的，但是里面有很多是需要去掌握的。至少要记得哪些资料是有用的，哪些是没用的，还有需要的份数等等。随后，看了几次就应如何去装订和哪些资料就应盖哪些章后我就开始尝试着自己来装订了，这个时候我就又充当了一名装订和盖章的主角了。虽然工作很简单，但能够帮上一些忙，感到很开心。然后，就是学习一些员工档案修改归档，因需上缴到劳动局去登记，刚开始的时候，很糊涂，很多档案修改都要细心。修改的时候要注意很多细节，要不出错了那可就麻烦大了。档案修改好后，就要做一些相关的记录。在档案装订好之后就要及时上缴到劳动局，这当中都有很多知识要去学习。还有一点就是核算工资了，查员工打卡记录，有时候员工加班，那我们就要去核对加班单，做单据数据......很多的前期准备，让我感到这份工作很有挑战性。以前在学校基本上对做单据并不是很熟悉，所以操作起来也就相对难，做单是很慢，有时候会把一些单弄反了顺序的。但是，有带我的同事的指点，我很快就掌握了，对于那些不足之处，我必须会牢记。在随后的几天我同同事到厦门市劳动和社会保障局办事。在厦门市劳动和社会保障局的办事讲环节中，是最多感受的，因为这个时候你是和厦门市劳动和社会保障局工作人员直接的接触，能够及时了解最新的政策要求;同时，办事的时候也是同行云集的时候，利用这个机会和他们交流经验或倾听他们讨论工作中的问题，对以后的工作也是十分有用的。其中真的有很多细节，让我受益匪浅。

我觉得每个人都有一种虚荣心，谁都喜欢听些激励的话，没有愿意应对成天板着面孔的领导。当管理者对被管理者有足够的信心和好感时，被管理者得到激励就有可能取得更大的成绩，有可能充分发挥起潜在的能量，培养其主观能动性，同时也能够开发其创新意识和潜力。管理者也只有对被管理者有足够的好感和信心时才会有想方设法采取相应的措施促使被管理者有更大的进步。

对于我的企业来说，我认为在这些方面也相应存在着许多问题，一线员工普遍文化太低，在安排一些难度较大的工作时，时有出现不服从，不理解难以解决的现象。这就给基层的管理者带来许许多多麻烦。如果不给一些激励，而只是不停的抱怨。只能使管理者和被管理者之间的关系更加难堪，出现反抗，冷战，罢工从而影响企业的正常运行。因此我们行政部门根据这些问题采取了措施，制定了人事管理制度。在每周星期三下午都要开展企业管理者和被管理者之间广泛的交流活动，彼此听取心声，相互采纳意见，使他们受到充分的尊重，如果管理者做到了热情和爱护，鼓励、信任、帮忙、耐心的说服，相信他们会把自己的事情干好。在工作上更加卖力，这何尝不是企业想要得到的东西。开展了这个活动就是结合了之前在学校学到的企业团队管理，效果还是不错的。

其实企业管理者和被管理者能够并且就应成为朋友。本人认为现代社会的人，不管层次的高低，不管职位的大小，只要能做到耐心的引导教育，相信就没有人会不明白这个道理。成为朋友并不是一句空话，管理者和员工成为朋友就是要就要进行平等沟通，不摆谱，其实沟通就是一种平等。应对面的心灵沟通，要以“细心如发”的精神去关爱你的员工，使他们充分体会到你与他们的感情。“一滴水能够折射出太阳的光芒，一个细节蕴含着可贵的精神”。在生产中管理者和被管理者打成一片，让他们把你当兄长当大姐，遇到问题做好及时的解释，时刻把员工的切身利益放在心上，想他们所想，急他们所急，帮他们所需。

刚走出校门，我对外面的世界当然是充满着好奇和向往。从大学校园生活直接步入社会，其实需要你去接触很多新事物新面孔，而不再是那些熟悉的面孔，换之而来的是则是各行个业的人。对他们的了解要从头开始，而该如何去了解他们的内心世界，又该如何去和他们很融洽的沟通之前也天真的以为搞好和同事的关系和搞好同学的关系没什么差别。但事实上同事之间的关系要比同学的关系更为复杂。至少在大多数场合里之间不会有利益冲突，而同事之间的关系会在与领导的关系，权位竞争，工资业绩竞争中寻求平衡。当然，此刻透过在学校的知识积累和交际方面的经验的积累，我相信我必须能够成功的。也许正是我的自信，使我向往外面的世界，勇于去理解现实的考验。

透过实习我体会到在工作中

1、必须要做个勤学好问的人，只有这样你的工作才能够熟练和精通;

2、必须要用心好动，多帮你同部门同事个性是带你工作的同事的忙，多付出就会有多的收获，到时候他们一有时间就会多教你新的东西;

3、必须要搞好人际关系和塑造自己的形象，这是最最重要的，因为在以后的工作中你是要经常和人打交道的，尤其是像我们这种从事人事行政的，与人的关系相处好了，自己的形象也就不错了，那么在以后的工作中就会受到帮忙及欢迎的。

在实习当中，透过对资料的操作，从中也发现很多不足。作为此刻的单位，微机使用做为办公室人员必备的素质。以前在学校就有学过了，目前利用微机录入文字和文件处理，我都能够得心应手，同时也能够利用互联网查询，传递，接收，储存有关信息。但是，还有一些方面尚有欠缺，以前在学校里学的只是理论上的东西，和实际的操作有很大的差别的，由于操作比较少，很不熟悉。如，制表，系统运用等等。这就要求我们在平时的工作当中不断的学习和积累了，要把这些已经掌握的东西变成自己的。

在工作中的办法就是多学多问。

1、多学就是要及时学习各种有关于工作的具体规范，登陆相关官方网站浏览最新的消息和公告等;

2、多问就是多向公司的同事和有经验的同行来请教。其实，你还能够向与工作相关的政府部门的有关人士来咨询并和他们处好关系，在以后的工作中会受益非浅的。比如，有一些你和同事都不确定的，这就是最保险的办法了，一来能够免去审单或者退单等，这样就能够节省时间;二来在办公的时候也会很顺利的，因为我们已经透过和他们协商同意的。

三、实习总结

毕业实习是每个大学生务必拥有的一段经历，能使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多，受益非浅，也打开了视野，增长了见识。只有在实习期间尽快调整好自己的学习方式，适应社会，才能被这个社会所接纳，进而生存发展。刚进入单位的时候我有些担心，经历了一连串的实习之后，我努力调整观念，正确认识单位和个人的地位以及发展方向，在今后的漫长工作历程中，我们只有不断地更新知识结构，积累工作经验，去理解实践工作的磨砺，就必须能够体会到工作成果的甜美和乐趣的。我相信只要我们立足于现实，改变和调整看问题的角度，锐意进取，在成才的道路上不断攀登，有朝一日，那些成才的机遇就会来，将促使我们成为世界公认的人才。加油吧!

最后，祝福我们和我们的母校越来越完美!

>工商管理实习报告3000字篇2

今年\_月\_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\_\_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，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。

>工商管理实习报告3000字篇3

一、实习概况

实习地点：

1、\_\_酒店(驻地实习)。

2、\_\_公司(走访实习)。

实习目的：通过进厂实地实习，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：\_\_。

企业介绍：

1、\_\_公司。

\_\_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。公司先后通过了\_\_国际质量体系认证。

公司创建于\_\_年，位于中国汽摩配之都--\_\_省\_\_市，并于\_\_年在\_\_成立\_\_公司，形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\_\_，建筑面积\_\_，现有职员\_\_余人，其中大专以上学历\_\_人，技术人员\_\_人，高中级技术职称\_\_人，产值达\_\_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，不仅定点配套销往\_\_等\_\_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\_\_等\_\_余个国家，公司拥有进出口自主经营权。

经过多年的发展，公司已形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领先地位。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。\_\_年，公司被\_\_联合销售集体列为“首届理事会单位”。\_\_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”。\_\_年，被\_\_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、\_\_大酒店。

\_\_酒店是\_\_旅业集团踌地区连锁发展的第\_\_家酒店，酒店地处\_\_经济开发区中心，位于\_\_市\_\_大道\_\_号，毗邻\_\_市政府，距离\_\_机杨\_\_公里，距离\_\_高速公路\_\_出口\_\_公里，交通便利，酒店部投资\_\_亿元，按四星级标准设计建造。\_\_年\_\_月，\_\_酒店建成并开始试营业，酒店占地\_\_亩，建筑面积\_\_万余平方米，楼高\_\_层，共拥有各类豪华客房\_\_套，大小餐厅\_\_个，可容纳\_\_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\_\_个，多功能配备八声道同声传译，酒店目前为\_\_市档次最高，规模最大，设施最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\_\_个部门，分别为\_\_。\_\_酒店在\_\_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，积极发展房地产产业，形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\_\_年内，构建高效运行的综合管理和投融资平台，拥有\_\_家以上的饭店的国内一流的饭店管理公司和省内最具特色和长性的房地产公司，形成总销售收入超过\_\_亿的全国性企业集团。

\_\_酒店在\_\_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，积极发展房地产产业，形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最具特色和长性的房地产公司，形成总销售收入超过\_\_亿的全国性企业集团。

二、简要分析

改革开放以来，\_\_等经济开发以及\_\_等沿海省份经济得到迅速发展，人均收入一直在全国遥遥领先的\_\_省\_\_年两年来连续被\_\_省所赶超，\_\_经济发展为国人所瞩目，甚至有报道称，漫步\_\_市区街头，每5分钟你可以见到一部\_\_通过，\_\_市位于\_\_省沿海中部，北接\_\_，西南连\_\_，西邻\_\_，东南濒\_\_，交通便利发达，为\_\_省少数几个经济最发达的地区之一。\_\_酒店就座落在\_\_经济新开发区，这里四周高楼，别墅林立，厂房星罗棋布，道路四通八达。不管是从经济上考虑，还是从地理位置上考察，在此建设经营大型星级酒店都不失为良好的选择，这里的餐饮业较内地更为发达，与内地城市相比，其客源不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，当地遍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，也可以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，对旅游业的依赖并不十分明显，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提供支撑。饭店对旅游业的支撑作用表现在两个方面：一是饭店为旅游业提供了必要的基础设施，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进环境质量，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\_\_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，也必须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\_\_，你的形象就是我们\_\_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赖，除了在接受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助。因此，我们可以说，饭店是一个到处充斥着文化和知识的场所。于是，在这里工作的人们必须更有知识、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。饭店人对此都应非常熟悉，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，他们来到这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提供尽可能多的方便。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”，也就是帮助客人解决难题的知识提供能力，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，酒店再也不能以昨天的方式来思考或解决今天的问题，不能以过去传统的手法来操作今天的事业。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，谁就领先于市场。酒店通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。酒店可以利用多媒体技术，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。客人可以更快、更便捷地了解酒店，他们足不出户便可以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。酒店可以更细致、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保持一致，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，可以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，为集团提供的“一站式服务”而感到满意，集团各酒店更是可以达到网上资源共享。互联网营销对单体酒店的帮助更大。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，在客源上有一定范围的垄断优势。此时，单体酒店缺乏竞争力，但有了互联网，单体酒店可以通过跟各订房网合作，同样实现资源共享，利益共享。另外，单体酒店能在面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，能形成轰动效应，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，给酒店带来了很多便利。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。酒店通过互联网可以将自己的信息迅速传送到世界各地。世界各地的客户也可以通过网上浏览，马上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能力。

四、小结

通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。

>工商管理实习报告3000字篇4

一、实习目的

充实现实生活，丰富社会阅历;锻炼工作能力，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\_\_\_\_有限公司。隶属于\_\_省\_\_(控股)有限责任公司。该企业占地\_\_\_万平方米，在职职工\_\_\_人，各类专业技术人员\_\_\_人。总资产\_\_亿元，净资产\_\_亿元。。拥有一批高、精和大型机械加工及检测设备等共\_\_\_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，有较强的综合生产能力。目前公司在研和预研项目多达\_\_项，产品的生产和科研涉及空军、陆航、防化、工程兵、警用装备等领域，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，做好分析报告提供给公司领导决策，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、方式方法等内容供领导学习参考等。

三、实习内容及过程

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、方式方法等内容提供给了领导决策。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，改进企业管理，提高企业整体管理水平具有重大意义。这也是这家公司希望改进和提高的。我收集了关于成本管理的基本内容、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，逐渐对企业有了一定的了解，发现了一些问题。主要情况是：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，利润率达到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，特别是民品，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、保密责任重大。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一定的成就，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。我与有关人员一起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，活动开展达到了预期的效果。

四、实习体会

1、本次实习，改变了我一个传统的思维，我一直觉得，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，事倍功半;沟通不到位，事半功倍。

3、追求效益是企业运营的最重要的目的，如何追求利润最大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，就一定是你的。因此企业运营要重视管理，只有通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，引企业职工积极努力工作大有益处。

>工商管理实习报告3000字篇5

一、实习目的

1、了解建筑公司物流业务的特点、主要设备和作业流程。

2、立足项目管理和物流管理的相关知识，通过实习将理论与实际的操作相结合，在实践中提高运用知识的能力。

3、锻炼实际操作的能力，为今后的学习工作积累经验。

二、实习主要内容

在20\_年的\_月\_日到\_月\_日这近一个月的时间，我有幸到\_省\_\_\_安装公司进行实习。在实习期间，我的主要任务是跟随公司的物流部门的工作人员，了解建筑行业的物流相关状况与基本流程。具体内容如下：

1、运输成本的控制，有效降低费用率;

2、建筑装备在仓储阶段的审查和保管

3、建筑装备在运输和环节的调查、分析，以及运输渠道的拓展、维护;

4、参与发货和市内配送相关工作，对相关数据进行分析，最终使得运输成本与时效、OTD(订单到货时间)及客户满意度在到相关要求。

5、观摩调动车辆，合理安排公司运输资源。

以上内容全是我跟随公司的物流主管和其他相关工作人员一起完成的。虽然在很多时候我都是一个学习与旁观的角色，但在这次宝贵的实习过程中，我还是认真学习，努力讲所学到的专业知识和企业的实际情况结合起来，做到理论和实践的统一。

三、实习总结(可另附报告)

在这将近一个月的实习过程中，我的主要工作是跟随物流主管，了解建筑公司的物流方面的基本流程。以往我接触和了解到的物流都是以小件产品为主的物流知识，而建筑装备公司的物流则是以大件产品为主。所以这次实习加深了我对物流专业知识的了解，让我更好地在实际工作中更加全面地了解物流行业。

(一)公司简介

\_\_省\_\_\_\_安装公司是具有国家一级技术资质，关于一九\_\_年通过ISO9002质量体系认证的专业化的设备安装施工企业，中国务院总\_\_\_家实力最强的施工企业之一，也是中国线路管道\_\_\_家实力最强的安装施工企业之一。专门从事建筑与设备安装工程施工，从事大中小型各类国产，进口工业设备及整套生产装置的安装：各类压力容器和金属结构件的和与安装以及工建工程。

业务范围涉及电力，化工，建材，机械，冶金，轻工，纺织，电子工业，市政给排水，城市环保，智能化高级楼宇以及星级宾馆等领域。尢其在大型热电锅炉及压力容器的安装调试，高压高速动设备的安装调试。炉窑砌筑及耐火砖加工，各类金属材料的焊接及无损检测，自动化仪表及计算机集散控制系统的安装调试，高电压设备及线路继电保护系统的安装调试，电解铝工程较大电解糟制手安装，高级高层民用，设施，楼宇自动化，消防工程施工调试方面的技术优势。

(二)实习内容

来公司实习的第一周，我被安排在公司的后勤仓库，主要负责产品的审查与保管工作。具体的工作强度并不大，主要是给各种建筑装备进行标号并分类存放，并按时清点与查验。期间还有两次值夜班的经历。仓库现有液压车，堆高车和铲车等设备，所以在没有货物进出仓库时，要做好日常的清洁保养，清理轮子中的杂物，保持其顺利使用。发现隐患要及时报修，还要安全用电，其中值得一提的是成品的出入库作业。

1、成品、出口品的出库作业成品、出口品在出库时根据定单或出口装箱单出库，一定要坚持“先进先出”原则，特别在出口方面。还有出口时，装箱单上的箱号和封号要填写正确，并传真至货代部确认后再封箱放箱，最好让集卡司机进来时把箱号和封号与“设备交接单”上的对一下，是否一致。

2、成品、出口品的入库作业相对于成品、出口品的入库比较方便，但还要注意点数，带我的师傅说以前有过空箱的现象出现，所以一定要小心仔细。入库堆放整齐，要在每一件成品上标明生产日期，便于“先进先出原则。为了做到先进先出，可在填制一张记录单用于记录每一货品每次入库的数量和同一生产日的数量，出库时进行“先进先出”销账，并记录余数。

随后，我有幸参与了公司的建筑装备在运输和环节的调查、分析工作，以及发货和市内配送相关工作，并对对相关数据进行分析。

这一部分的实习内容更加贴近物流行业的工作性质，同时也很好地体现了建筑装备公司的工作特点。因此，这一部分的工作更容易与理论知识相联系。

在建筑产品的整个建造过程中，加强物流管理是工程项目精准建造的资源保证。在我实习的过程中，通过自己的工作经历以及向师傅们的询问，总结出了工程物流管理的工作内容。工程物流管理是以共享工程项目数据库为基础，工程物流管理包括四个方面的工作：

(1)预测物资用量、编制物资供应计划;

(2)组织、采购或者调剂物资;

(3)物资的验收、储备、领用和配送;

(4)物资的统计、核算和盘点。

工程建设项目是以形成固定资产为目的的投资建设过程。工程建设项目消耗的材料主要包括钢材、水泥、木料、砖瓦沙石等。这些材料体积笨、质量大，需要大型物流设施，并占用较多的场地。由于工程建设项目具有个异性、时间性和一次性的特点，产品的形成属单件生产方式，因此为工程建设项目提供的物流服务也具有特殊性，如服务量的不稳定、服务地点的变动性、服务方式的灵活性。

大型工程建设项目受影响的因素多而复杂，特别是受经济环境因素的影响难以预料，因而对材料消耗计划很难做到准确，这就要求强化施工过程中对材料供应的控制。

低效率的物流活动，或者使材料库存过大，浪费资金;或者库存不足造成停工待料。这些都会增大工程建设项目的成本，甚至不能按期完成项目建设。

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