# 工商管理实习总结

来源：网络 作者：深巷幽兰 更新时间：2025-02-24

*工商管理实习总结总结是对取得的成绩、存在的问题及得到的经验和教训等方面情况进行评价与描述的一种书面材料，通过它可以全面地、系统地了解以往的学习和工作情况，因此十分有必须要写一份总结哦。我们该怎么去写总结呢？以下是小编整理的工商管理实习总结，...*

工商管理实习总结

总结是对取得的成绩、存在的问题及得到的经验和教训等方面情况进行评价与描述的一种书面材料，通过它可以全面地、系统地了解以往的学习和工作情况，因此十分有必须要写一份总结哦。我们该怎么去写总结呢？以下是小编整理的工商管理实习总结，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

**工商管理实习总结1**

实习报告：

一，实习单位介绍

广州市天河区公路规费征稽所属于企事业单位，是中国公路局的下属机构之一，主要负责对广州市机动车辆进行征收按月公路规费的单位，其主要办理：车辆正常缴费，车辆免征，车辆减征三大业务。

天河路公规费征稽所是全省范围内硬件设备最为齐全的征稽所，拥有电子滚动显示版，先进的电子监督设备以及全省规费的数据库和数据中心。

事实上，天河公路规费征稽所并不是一开始就被建设得如此先进和完善。

追溯历史，在征稽所刚刚成立的时代，征稽员的日常工作是通过手工操作来完成的，车主通过现金实现缴养路费的义务，随着科技的发展，电脑的普及，单机操作进入了征稽所的收费现场，一直走到今天的全省联网。十多载的历程才成就了今天的先进与完善!

征稽所的成立是由于经济的持续发展，的家庭负担得起买车，养车的费用，的企业为谋求发展而在汽车等硬件设施上投放资金，国家依法要对日益被汽车磨损的路面进行保养和维修所收集的费用。考试吧

二，实习工作内容

实习期间，我分别从事车辆正常缴费和车辆免征办理两大岗位。

车辆正常缴费岗位：这是我来到征稽所从事的第一个岗位，这个岗位的工作地点设在了缴费大厅，工作中需要面对广大的车主，对外要树立公职人员亲切友好的形象。车主只要凭机动车行驶证或行驶证的 复印件和银行卡就可以完成缴费，这种方法既方便又快捷，并大大提高了征稽员的工作效率。当然，对于一部分没有携带银行卡前来缴费的车主来说，是抱有一些怨言的!他们对不收现金的收费单位感到不解。

车辆免征办理岗位：这个岗位我的工作时间很短，但却让我学到很多办事的方式，待人接物的方法，态度都让我有了鲜活的经历。

车辆免征是针对处级以上的行政事业单位的公用车辆予以申请无需缴交养路征费的权利，一般包括政府机构的接待车和公用车，救护车，警车，消防车，环卫车等等。当然，每一辆享受免征的车辆都会经过最严格的审核，以确保国家的利益和广大车主受到公平的待遇。

公路养路费是车主向国家缴纳的政府性基金。广东省人民政府根据实际情况，规定一次性缴纳全年养路费的，按照10个月计征。每年约95%的车主都选择统缴。20xx年底，广东省共有缴费汽车387万辆，其中缴费车辆361万辆。按照95%的车辆按年统缴计算，361万辆车中，有343万辆统缴车，18万辆月缴车。

**工商管理实习总结2**

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，用心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。透过实习，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。公司于透过了ISO9002质量体系认证；透过了ISO10012国际标准认证，取得了“计量保证确认合格证书”；透过了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，用心跟踪，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%，贴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，用心实施“1433”经营举措，促进经营持续发展。

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用心性，不断开拓山东地区、南方、桩基和陆域市场。

“1433”经营思路具体资料是：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，增强开拓市场的潜力；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用心性。

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，持续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潜力。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。

同时透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。

4、对分包队伍的管理制度和管理程序化还不完善，，在分包合同管理发面存在程序不衔接、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，个性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，我提出了我的有关推荐和对策：

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，企业上下务必以效益为中心，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

透过对资金管理、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，到达闭合管理。建立公司综合考评体制，加大对工程质量、安全、礼貌工地的检查力度，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，个性是中层干部的法制培训，增强领导干部的依法经营，按章办事的潜力，完善管理体制，明确职责分工，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。但时透过实习，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相结合。

**工商管理实习总结3**

今年上半年，我在xx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xx公司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，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xx公司的日常管理工作的开展有了进一步的了解。

一、实习问题

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。

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，在分包合同管理发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。

二、实习建议

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。

三、实习总结

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相结合

**工商管理实习总结4**

本人于xx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。

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。公司的愿景就是大学校、大熔炉、大舞台、大家庭。在这个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。

**工商管理实习总结5**

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。公司于通过了iso9002质量体系认证；通过了iso10012国际标准认证，取得了“计量保证确 认合格证书”； XX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。 XX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。

**工商管理实习总结6**

今年3月7日上午起头，我在中港第一航务工程局第二工程公司隶属单元科利公司进行了工商打点实习工作。在实习中，我在公司指导教员的热心指导下，积极介入公司日常打点相关工作，注重把书本上学到的工商打点理论常识对照现实工作，用理论常识加深对现实工作的熟悉，用实践验证所学的工商打点理论，根究日常打点工作的素质与纪律。简短的实习糊口，

既严重，又别致，收成也良多。经由过程实习，使我对日常打点工作有了深条理的感性和理性的熟悉。我所实习的科利公司，附属于中港第一航务工程局第二工程公司。

回首回头回忆实习糊口，感应是很深的，收成是丰硕的。实习中，我采用了看、问等体例，对科利公司的日常打点工作的开展有了进一步的体味，剖析了公司营业开展的特点、体例、运作纪律。同时，对公司的浇注明天的处事品牌，修建精品，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体味。

同时经由过程实习我发现中港第一航务工程局第二工程公司隶属单元科利公司也存在问题：

1、市场不美观念和经营系统体例不顺应公司快速成长的要求，市场开拓的轨范与企业快速成长的要求有差距；经营系统体例还不完美，经营队伍、经营人员的责权力还有待于进一步提高。

2、施工组织打点不美观念有待进一步改变，在施工过程中按照施工合同要求进行施工组织打点的意识不强，施工打点现状与施工打点科学化、规范化存在较年夜差距，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况，不能知足业首要求。

3、成本意识不强，成本节制水平不高，个体项目不存在打点粗放、施工年夜手年夜脚的现象，向打点要效益、向科技立异要效益的意识还没有平稳树立起来，以至于我们的成本节制与前进前辈的施工企业还存在较年夜的差距，市场竞争力不强。

4、对分包队伍的打点轨制和打点轨范化还不完美，在分包合同打点发面存在轨范不跟尾、打点不闭合的现象；项目部对分包队伍打点的正视水平不够，在打点手段和轨制落实上存在亏弱环节。

5、依法治企、依法维权和自我呵护意识不强，不能够充实运用法令手段维护企业益处，出格是率领干部的法令常识和依法治企的意识还不顺应市场经济的要求。

对此，我提出了我的有关建议和对策：

一、进一步强化出产是经营继续的不美观念。

企业的成长取决于经营的质量和下场，只有广开泉源，多揽工程，企业成长才有保障。跟着市场竞争的\'日益激烈，干好在建工程是承揽后续工程、斥地新市场的必然要乞降前提前提。是以，我们要进一步强化出产是经营继续的不美观念，干精品、打品牌，树立一流的企业形象。

二、树立“零缺陷、低成本”向邃密化打点要效益的不美观念。

效益是企业保留和成长的根柢，只有实施“零缺陷低成本”计谋，才能顺应市场的激烈竞争，获得更年夜的获利空间，加速企业的成长。是以，企业上下必需以效益为中心，在泛博职工中不竭深化“零缺陷低成本”向邃密化打点要效益的不美观念，全力降低成本，提高效益

三、进一步推进和规范项目打点

经由过程对资金打点、劳务层打点、物资打点，增强项目基本打点，连系“三标一体”打点系统运行，完美项目打点，加年夜监控搜检整改力度，达到闭合打点。成立公司综合考评系统体例，加年夜对工程质量、平安、文明工地的搜检力度，抓好整改落实，促进施工打点水平的提高。

四、推进依法治企，维护企业正当权益。

深切开展法制宣传教育，进一步增强泛博干部职工的法制意识。强化率领干部，出格是中层干部的法制培训，增强率领干部的依法经营，按章处事的能力，完美打点系统体例，明晰责任分工，增强营业培训，提高公司法令事务整体打点水平。

短暂的实习转眼而过，回首回头回忆实习糊口，我在实习的过程中，既有收成的喜悦，也有一些遗憾。那就是对企业打点有些工作的熟悉仅仅勾留在概况，只是在看人做，听人讲若何做，未能够亲自感应感染、具体措置一些工作，所以未能体味其精髓。但时经由过程实习，加深了我对工商打点根基常识的理解，丰硕了我的现实打点常识，使我对日常打点工作有了深条理的感性和理性熟悉。熟悉到要做好日常企业打点工作，既要注重打点理论常识的进修，更主要的是要把实践与理论两者慎密相连系。

**工商管理实习总结7**

为以后的工作打好扎实的基础，提高学生的专业技能。在实践过程中培养职业素养，增加工作经验，便于更好地投入真实的工作当中，我到xx公司进行工商管理实习。

一、实习过程

本人在xx公司进行实习，主要提高自己的实际操作技能，学习、丰富实际工作和社会经验。深入工商管理工作的一线，让曾经学习的理论知识碰撞出经验丰富的火花，也让我从中学到了很多书本上学不到的东西，汲取了丰富的营养。明白了这次实践的意义之后，我参加了应聘、面试等环节，并在人力资源的筛选下成为南峰药业销售部门的一名普通员工，上班第一天我便早早地来到办公室。我的主管老师是x老师，刚到医药行业时，我对药业方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。

在公司市场部等领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及医药销售市场，作为销售部中的一员，我深深觉到自己身肩重任。作为企业的窗口，企业对外的门面，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个药业市场的动态，走在市场的前沿。经过一段时间的磨练，我慢慢地成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

二、自身需要改进的地方

（1）改变自身性格，适合营销工作。我自己本身是个相对比较内向的，不太擅长主动和别人交流打交道，在此次实习过程中我也发现了自己的不足。面对沉默不语的尴尬，自己有责任和义务去与别人主动交流，在工作的时候同样也要积极主动地与同事交流，在客户沟通工作中要积极地与客户沟通。于是在领导没有分配任务的空暇里，我就常主动询问周围的工作人员有没有需要帮忙的，有时候别人也不好意思麻烦我，我就主动协助他们的工作。这样子不仅锻炼了自己，帮助了他人，还融洽了与同事之间的关系，在今后的工作中人家也更乐意与我交往，并且帮我解决问题了。

（2）完成市场业绩指标。在社会实践的这段时间，我积极配合南峰药业公司销售部门的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在暑假前策划完成了广告宣传，为销售奠定了基础，最后以3个月完成xx万元好成绩而告终。经过这次任务的完成，我从中得到了不少专业知识，使自己药业方面销售专业知识有所提高。

（3）系统化和正规化繁重的销售工作任务。在销售部，我担任销售内业及销售业务两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，一些日常工作显得繁重。在跑业务之初，我基本上每天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，我立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于一些药品数量和款项数额巨大，在收款的过程中我做到谨慎认真，每一笔业务和每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，我不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。

（4）熟练掌握销售技巧和话术营销。销售技巧和话术销售在日常生活中非常普遍，每个人脑海中都有销售的清晰画面。在医药销售环节，销售技巧和交流技巧影响每一笔销售业务。客户的需求是什么？销售不是向客户辩论、说赢客户。客户要是说不过您，但他可以不买您的东西来赢您。销售不是我的东西，不买就可惜。若是东西因为便宜才能卖掉，那么，卖掉的原因是生产单位有效控制成本的功劳，不是销售的努力。如果您没有便宜的东西能卖的时候呢，怎么办呢？销售不是口若悬河，让客户没有说话的余地。没有互动，怎么可能掌握客户的需求呢？

三、实习体会

1、要向他人虚心求教，与团队的每一个人文明交往。认真对待团队中的每一个人，好的习惯也在实际生活中不断培养。这一段时间所学到的经验和知识是我一生中的一笔宝贵财富。在此次的培训学习中，我学到了很多以前没有接触到的营销实践知识，我将会把这些知识逐渐的用到以后的工作实践当中，为以后的工作生活做深入的指导和总结。

2、在实习过程中，主动参与企业市场调查、产品销售、等工作，同时认真完成实习日记、撰写实习报告，锻炼自己的适应能力及组织能力和沟通能力。在工作岗位上一定要勤于思考，不断改进现有的、常规的营销方法，提高工作效率。不断地想方设法改进自己的工作方法，寻找或是设计简捷的流程，提高工作效率，减少工作所需时间，实际上勤于思考在工作中是很重要的，ⅹ营销主任在这方面帮了我很大的忙，他指导我在思考如何提高工作效率的同时，也自己也能够学到更多的知识，掌握更多的营销技能技巧。

3、利用先进的通讯工具与客户建立和谐稳定的客户关系。定期的短信问候、定期的拜访、定期的节日祝福、定期的生日提醒，这一系列的细小的动作虽然看起来微不足道，可是坚持下来之后必将对自己的业务提升起到很大的帮助。

4、敢于创新、动脑筋解决每一件事情。我是一个比较喜欢创新的人，在工作的时候不喜欢单调、枯燥、机械的处理任务，因为本来这类任务的处理是有规律的，完全不需要重复地做，如果动一动脑筋使用批处理或是其他方法就能大大减少处理的过程和步骤，从而减少工作时间，提高工作效率。就比如我在整理相关客户信息的时候，和同事一起就本区域内的客户资料逐个进行排查和信息梳理，并提出了相应的信息保存办法和资料整理规则，得到了同事的表扬称赞，顺利地完成了客户信息梳理工作。

四、实习总结

此次的实践为我深入社会，体验生活提供了难得的机会，让我在实际的社会工作中感受生活，了解在社会实践中所应该具备的各种能力。利用此次难得的机会，我努力工作，严格要求自己，虚心向优秀的营销人员请教，认真学习营销理论，学习营销技巧，营销经验等知识，利用空余时间认真学习一些课本内容以外的相关知识，掌握了一些基本的营销技能，从而意识到我以后还应该多学些什么，加剧了紧迫感，为真正跨入社会施展我们的才华，走上工作岗位打下了基础！

最后，我要感谢所有在我实习期间帮助和指导我的前辈们，相信这次珍贵的实习经历会一直伴随我以后的工作生活。尤其要感谢的是x老师，与她沟通工作时，她告诉我一句话：“一切都靠坚持，一切要努力！”然后告诉我要怎样去完成我必须的任务。我非常感谢各位老师，是他们让我有了端正的工作态度，执着的做事精神，在艰苦的营销环境下，一直坚定地走下来。期望在未来的工作中把学到的理论知识和实践经验不断的应用到实际工作中去，充分展示我的个人价值和人生价值，为实现自我的理想和光明的前程而努力。

**工商管理实习总结8**

1.实习目的

实习是我们工商管理类专业知识结构中不可缺少的组成部分，并作为一个独立的项目列入专业教学计划中的。其目的在于通过实习使学生获得各专业的感 性知识，理论联系实际，扩大知识面;使得学生较为全面地了解企业经营管理，学习企业成功的管理经验;培养学生将理论联系实际，深入接触工商管理实际工作， 运用工商管理专业知识分析和解决现实中的工商管理问题;加深对社会和工作的认识，端正工作态度，学习工作方法，锻炼管理技能，为今后顺利踏上工作岗位打下 基础;并且尝试探讨工商管理管理前沿问题，初定毕业论文选题兴趣。

2.实习单位基本情况

金蝶国际软件集团有限公司是香港联交所主板上市公司、中国软件产业领导厂商、亚太地 区企业管理软件及中间件软件龙头企业、全球领先的在线管理及电子商务服务商。金蝶以引领管理模式进步、推动电子商务发展、帮助顾客成功为使命，为全球范围 内超过60万家企业和政府组织成功提供了管理咨询和信息化服务。金蝶连续5年被idc评为中国中小企业erp市场占有率第一名、连续3年被《福布斯亚洲》 评为亚洲最佳中小企业、XX年被gartner评为在全世界范围内有能力提供下一代soa服务的19家主要厂商之一、XX年金蝶荣获深圳质量领域 最高荣誉深圳市市长质量奖。XX年，ibm等入股金蝶国际，成为集团战略性股东，金蝶与ibm组成全球战略联盟，共同在soa、市场销售、咨询与应用 服务、saas多个方面进行合作。

3.实习经历

实习期间，我和其他七位同学安排到公司的培训教育部工作。我们的工作的主要内容在部门经理助理的带领下，策划并举行“金蝶首届大学生创业大赛总 决赛”以及其他相关活动以及会议。我们8个人组成一个团队，共同负责这个项目，根据公司的要求，我们尽职尽责不辞辛苦努力把各项工作做好。

实习的第一天，我们在了解了这次大赛的一些主要事宜之下就共同起草了项目总的策划书以及活动的详细分工。很早就确定了团队了每个人的工作以及权 责，我和人力资源管理的一位同学成了搭档，专门负责这次大赛的物料准备，会场布置以及宣传事宜，包括联络设计公司、物资供应商，数据处理，向上级汇报工 作，跟踪设计人员进程等分工。在工作过程中，我不单要跟公司的各个部门打交道，而且还要以公司员工的身份对外联系。在跟公司的不同部门接触过程中，大体清 楚了不同部门不同的工作性质和范畴，也学到了课堂之外的一些交流的知识和技能。在对外联系的过程中，更让我领会到作为一个公司管理专业的实习生体会到工作 经验的重要性和必要性，同时也使我初步掌握了谈业务的一些基本技巧，丰富了我的专业知识。

在我们8个人的团队小组同心协力，互相帮助，并且在公司员工的指导下，我们很好的完成了大赛的前期的准备工作。接下来真正考验我们的是为其三天 的大赛活动，这三天的工作对我来说是整个实习期间最为重要的，也是最能体现一个人的综合素质的所在。由于人手不足，我在确保原先的负责的工作上没有差错顺 利进行的前提下，被安排了更多的临时性的工作。包括大赛的饮用水的申请配送，大赛专用的交换机的租用，大赛纪念品的制作等等。尽管不容易，也很繁琐，但是 我都不辞辛苦不怕累按要求很好的完成了任务。

虽然我们整个团队尽心尽力，认真负责，努力按要求去工作，但在这么重要的时刻还是出现了不少的纰漏以及产生了不可避免的人为错误。比如说，我和 搭档负责的大赛场地用的大型巨幅铁架幕布出现了严重的错别字，把金蝶公司的“蝶”字设计成了“碟”，此“碟”非彼“蝶”，这是一个几乎不可原谅的错误。尽 管设计公司也有责任，但是最重要最主要的还是我们作为负责人在审核的时候不够认真仔细所致，虽然后来经过多方的努力和部分昼夜的赶工重新设计了幕布，但是 因此而给公司带来的资金的损失是无法补回来的。如果，在错误发生之前，我能够和搭档一起前往制作公司共同审核，或者能经过多重审核，就不会也不应该出现这 样的错误。

总的来说，这次大赛还是取得了相当的成功的，从公司领导到参赛师生的反馈的信息来看，尽管我们在工作的过程中出现了一些问题，但是在纵观来看我 们都是相当出色的完成了工作。如果从公司员工的角度来看，用他们的话说就是金蝶软件公司的首届大学生创业大赛取得了完满的成功。这是对我们工作的肯定，作 为个人的首次实习就能参与这么大型的活动，是我的幸运，也将定会成为我日后工作的重要经历。

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相结合。

**工商管理实习总结9**

XX年，我学院就业工作在上级部门和院领导的正确指导下，坚持以市场需求为导向，与优秀企业建立校企合作关系，为企业培养高素质、技能强的学生为目标，坚持“公平、公正、公开，择优推荐，双向选择，自主择业”的就业方针，建立了完整的就业体系。同时，多层次、有针对性地加强了毕业生的就业指导工作，创建了形式多样适合我院实际的就业市场，取得了较好的成绩，现将XX届毕业生就业工作和XX级顶岗实习工作总结如下：

一、工商管理学院XX届毕业生就业工作

1．工商管理学院XX届毕业生就业基本情况

我院今年XX届毕业生共有275人。其中会计电算化专业102人，市场营销专业86人、物流管理专业87人。三个专业共协议就业253人，灵活就业4人，专升本1人，贫困生7人全部就业，贫困生就业率为100%，初次就业率93.81%。

2．校领导的重视和支持，就业工作全员参与，责任到人

为做好我校毕业生就业工作，学校领导召开了专门工作会议研究布置我校毕业生的就业工作。在校领导的重视和支持以及各部门的积极配合和协助下，针对我们学院毕业生相对较多，就业单位用人数量少等问题，学院制定了我院就业工作方案，学院就业工作实行“一把手”责任制，成立了就业工作领导小组，由毕春燕院长任组长，李春阳、赵国军两位副主任任副组长，李春阳为执行副组长，成员为三个教研室主任和就业干事，把每一个毕业生的就业责任落实到每一位老师身上，要求每位指导老师都要认识到做好毕业生就业工作的重要意义，做好XX届毕业生就业的各项工作。

学院领导定期召开专题会议，研究、部署就业工作。在每周的工作例会上，学院领导第一项强调的就是就业工作的重要性，每月通过就业顶岗实习考核表，定期考核就业指导教师的工作进展与落实情况，要求全力做好毕业生就业工作。

3．学院组织开展就业指导课程，增强学生的就业心理素质

从年初开始，我院组织开展就业指导讲座，由我院教师对毕业生进行就业指导，转变毕业生的就业观念，调整就业期望值，提高毕业生的择业能力和择业技巧。引导学生用积极的心态应对就业，在遇到问题时帮助学生及时调整心态，建立信心。对学生如何抓住机会、参加面试以及如何签约一一作了具体的指导。

截至目前，我院就业人数达258人，有17名同学待就业，我院领导要求就业指导教师定期电话访查已就业同学，并且和学生所在企业领导保持沟通，了解学生近期工作情况，使企业对学院有更加清晰的了解，以达到继续合作的目标。同时，指导教师帮助未就业的同学寻找合适的工作岗位，鼓励学生先就业再择业，尽快使未就业的同学找到自己满意的工作，同时在学生找到工作之后收集相关就业材料，由就业干事进行汇总上报，力争我院年终就业率有新的提升。

二、工商管理学院XX级顶岗实习工作

1．XX级顶岗实习基本情况

工商管理学院XX级共有实习学生234人，其中会计电算化专业83人，市场营销专业53人，物流管理专业98人。截止目前，我学院234名同学都已经找到顶岗实习岗位，实习率达到100%，并且全部是专业对口实习。

2．搜集就业信息，拓宽就业领域

在每周三和周五的下午，我学院都组织用人单位在学校进行现场招聘和面试。这些用人单位都是学院领导经过实地考察，千挑万选出来的信誉有保障的知名企业。辽宁辉山控股（集团）有限公司、中外运公司快运东北区域分公司、辽宁安吉联合汽车物流有限公司、沈阳苏宁云商销售有限公司等几十家企业都曾在我院招聘过人才。学院严格按照学校规定，保障双选会安排有序进行，保证实习专业对口，尊重企业与学生双方意愿，保证学生与企业的双选质量。为更好地做好毕业生的择优推荐工作，我们定期到各班调查了解每一位毕业生的就业情况，确认每位毕业生落实的就业单位，未落实的是否有意向就业。通过及时了解和掌握有实际困难的每一位毕业生的情况，为下一阶段的工作重点提供准确的依据。

3．就业指导教师认真负责，严格执行就业工作月考核

我们院今年有二十名教师负责毕业生的就业工作。而且学院特别安排了一名专业教师负责全体学生的访查工作，到企业进行实地访查，使学生感到学校的人性化，也让企业更加了解学校，进而提高学校在社会上的知名度。指导教师必须和所指导的学生经常沟通，掌握每一名学生的动向，每月认真填写学院顶岗实习月度考核表，并及时报给教研室主任考核签字，最后由学院主任统一考核。对于有变动的学生，学院主任实行一支笔制度，异动履行环节手续，严格把关，保证异动稳定，指导教师及时跟踪，确保每一个学生都能正常就业，顺利毕业。

**工商管理实习总结10**

从今年3月末开始，我在xx进行毕业实习。实习期间，我在领导、同事们的热心关怀和悉心指导下，主动参与xx的日常管理工作，注意把书本上学到的工商管理专业的相关理论知识应用到工作实践中。用理论加深对实践的感性认识，用实践来验证理论知识的准确性，积极探求日常管理工作的本质与规律。实习生活，满含着紧张和新奇，更从中收获了丰硕的成果。

我所实习的xx，是经国家建设部批准的、具有房屋建筑工程施工总承包壹级资质门类齐全的国有控股企业。现有员工xx人，其中中级以上职称xx人、工程技术人员xx人，注册资本金xx元人民币，总资产xx元人民币。

回首实习生活，虽然只有短短几个月的时间，却感触颇深。实习过程中，我采用了勤看、勤问、勤学、勤练的方式，对xx日常管理工作的开展有了比较全面而深入的了解。在系统分析了公司经营管理的特点、方式和运做规律后，对xxx经营理念、企业精神有了深刻的认识。

一、坚持以经营为龙头，不断构造新的盈利模式。

面对建筑业市场竞争的愈演愈烈，xx能够立足根本，坚持以经营为龙头，广开信息渠道，积极抢占市场份额，不断加大工程开发力度，不断构造新的盈利模式。藉着工业年的东风，积极参与承建了xx、xx等大型工业项目。同时，采取“走出去”的开拓型战略，抢占外埠市场，跻身国内竞争。目前，全国各地都有xx的施工项目，且工程进展顺利，施工效果良好

二、启动企业联盟战略，有效利用品牌优势。

自以来，xx正努力更新着市场竞争观念，公司领导高度重视战略联盟的运用。在与许多经济实习雄厚的兄弟单位联盟的战略实践中，实现资金、人才、技术等经营资源的共享，从而增加了企业的经济活力，使xx能够专注与自身“品牌”优势的不断提升和施工管理、业务承揽能力的不断增强，为企业的发展提供了良好的发展契机。

三、强化企业制度建设，实施人才兴起战略。

完善集团制度建设，弥补制度管理漏洞，建立起科学的考核机制，实行严格的管理责任制。大力实施人才兴起战略，建立金色降落伞制度和阳光缓步台制度，对企业骨干给予优待，对企业有特殊贡献的人物给予终身照顾;使那些从岗位退下来的员工能够享受到与在岗时同样的待遇，以体现企业文化中浓厚的人文关怀。

与此同时，在实习中，我也发现xx在经营、管理上存在的一些问题。

一、市场观念和经营体制与公司快速发展的要求不相适应，市场开拓的步伐与企业快速发展的要求存在差距。主要表现在经营体制不完善，经营队伍、经营人员的责、权、利还有待于进一步提高。

二、对分包队伍的管理制度不健全、管理程序不完善。在分包合同管理方面存在程序不衔接、管理不闭合的现象;项目部的技术、安全管理人员对分包队伍管理的重视程度不够，服务意识不强，在管理手段和制度落实上存在薄弱环节。

三、成本意识不强，成本控制水平不高。个别项目存在管理粗放、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，此外，车辆管理、办公用品的消耗等机关非生产性支出的不断加大，使xx的成本控制与一流的施工企业还存在较大的差距，市场竞争力因此降低。

四、依法治企、依法维权和自我保护意识不强。集团某些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，不能够充分运用法律手段来维护企业利益，尤其实在债权、债务等问题的处理上不尽如人意，使企业蒙受了巨大的损失，严重者甚至威胁到企业的稳定。

五、施工组织管理观念有待于进一步转变。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，使得有些项目在开工初级阶段和施工过程中难以进入状态，达到预期效果。

对于xx在经营、管理中存在的问题，我根据自己的专业所学，提 出了相关建议和对策。

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、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“三整合”体系的运行，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，加大对质量、安全、文明工地的检查力度，抓好落实整改，促进施工管理水平的提高。

三、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，在企业广大干部职工中不断深化“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。

四、推进依法治企，提高法律意识，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律意识，定期对职工，特别是中层领导干部进行法律培训，增强领导干部依法经营、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，提高公司法律事务的整体管理水平。

在实习期即将告一段落的时候，回顾这几个月的实习生活，在实习的过程中，我既感到了收获的喜悦，也存有些须遗憾。主要是对企业日常经营、管理工作的某些认识还仅仅停留在表面层次，更多时候是在看别人做、听别人讲，没有能够亲身感受、具体处理一些实际问题，因此未能领会企业经营、管理实践的精髓。但是，通过实习，加深了我对所学工商管理专业基本知识的本质理解，丰富了我的实际管理经验，使我对日常经营管理工作有了深层次的感性认识和理性认识，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，更重要的是把实践与理论两者紧密相结合。

此外，还特别感谢在实习期间，对我给予关心和帮助的xx的领导及部门同志。所以本人写下这篇工商管理暑假实习报告，一方面自己留着永恒的记忆，另一方面方便工商管理专业的同学写实习报告可以作为参考。

**工商管理实习总结11**

为了响应学校动员我们实习的号召，也为了使我们学生有机会将课堂理论教学与实际相联系，更好地理解和掌握这些知识，并逐步培养我们的管理能力和素养。根据管理学院的实习计划和安排，我和学院的几位同学于20xx年的暑假期间一起到金蝶软件（中国）有限公司深圳总部进行了为期21天的专业实习。在这21天的实习过程中，我得到了一次较为全面的、系统的锻炼，也学到了许多书本上所学不到的知识和技能。

1、实习目的

实习是我们工商管理类专业知识结构中不可缺少的组成部分，并作为一个独立的项目列入专业教学计划中的。其目的在于通过实习使学生获得各专业的感性知识，理论联系实际，扩大知识面；使得学生较为全面地了解企业经营管理，学习企业成功的管理经验；培养学生将理论联系实际，深入接触工商管理实际工作，运用工商管理专业知识分析和解决现实中的工商管理问题；加深对社会和工作的认识，端正工作态度，学习工作方法，锻炼管理技能，为今后顺利踏上工作岗位打下基础；并且尝试探讨工商管理管理前沿问题，初定毕业论文选题兴趣。

2、实习单位基本情况

金蝶国际软件集团有限公司是香港联交所主板上市公司（股票代码：0268）、中国软件产业领导厂商、亚太地区企业管理软件及中间件软件龙头企业、全球领先的在线管理及电子商务服务商。金蝶以引领管理模式进步、推动电子商务发展、帮助顾客成功为使命，为全球范围内超过60万家企业和政府组织成功提供了管理咨询和信息化服务。金蝶连续5年被IDC评为中国中小企业ERP市场占有率第一名、连续3年被《福布斯亚洲》评为亚洲最佳中小企业、20xx年被Gartner评为在全世界范围内有能力提供下一代SOA服务的19家主要厂商之一、20xx年金蝶荣获深圳质量领域最高荣誉深圳市市长质量奖。20xx年，IBM等入股金蝶国际，成为集团战略性股东，金蝶与IBM组成全球战略联盟，共同在SOA、市场销售、咨询与应用服务。

3、实习经历

实习期间，我和其他七位同学安排到公司的培训教育部工作。我们的工作的主要内容在部门经理助理的带领下，策划并举行“金蝶首届大学生创业大赛总决赛”以及其他相关活动以及会议。我们8个人组成一个团队，共同负责这个项目，根据公司的要求，我们尽职尽责不辞辛苦努力把各项工作做好。

实习的第一天，我们在了解了这次大赛的一些主要事宜之下就共同起草了项目总的策划书以及活动的详细分工。很早就确定了团队了每个人的工作以及权责，我和人力资源管理的一位同学成了搭档，专门负责这次大赛的物料准备，会场布置以及宣传事宜，包括联络设计公司、物资供应商，数据处理，向上级汇报工作，跟踪设计人员进程等分工。在工作过程中，我不单要跟公司的各个部门打交道，而且还要以公司员工的身份对外联系。在跟公司的不同部门接触过程中，大体清楚了不同部门不同的工作性质和范畴，也学到了课堂之外的一些交流的知识和技能。在对外联系的过程中，更让我领会到作为一个公司管理专业的实习生体会到工作经验的重要性和必要性，同时也使我初步掌握了谈业务的一些基本技巧，丰富了我的专业知识。

在我们8个人的团队小组同心协力，互相帮助，并且在公司员工的指导下，我们很好的完成了大赛的前期的准备工作。接下来真正考验我们的是为其三天的大赛活动，这三天的工作对我来说是整个实习期间最为重要的，也是最能体现一个人的综合素质的所在。由于人手不足，我在确保原先的负责的工作上没有差错顺利进行的前提下，被安排了更多的临时性的工作。包括大赛的饮用水的申请配送，大赛专用的交换机的租用，大赛纪念品的制作等等。尽管不容易，也很繁琐，但是我都不辞辛苦不怕累按要求很好的完成了任务。

**工商管理实习总结12**

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。

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。

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。

4、对分包队伍的管理制度和管理程序化还不完善，在分包合同管理发面存在程序不衔接、管理不闭合的现象;项目部对分包队伍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。

实习感悟与总结

两个月的实习生涯很快就结束了，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。

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相结合。

**工商管理实习总结13**

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。公司于通过了ISO9002质量体系认证；通过了ISO10012国际标准认证，取得了”计量保证确认合格证书”；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。

20xx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、桩基和陆域市常

“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。

**工商管理实习总结14**

今年开始，我在某工程公司附属单位AB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AB公司，隶属于某工程公司。该工程公司是以水工、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19xx年通过了ISO9002质量体系认证;19xx年通过了ISO10012国际标准认证，取得了“计量保证确认合格证书”; 20xx年通过了ISO9001国际质量管理体系认证。

回顾我的实习生活，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AB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，对公司的服务品牌、企业使命以及企业精神都有了初步了解。

自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢?为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，我走进了一家民营企业，开始了我这个假期的社会实践。

实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。而且在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

在实践的这段时间内，我帮忙接电话，复印资料，整理文件，开发票等，感受着工作的氛围，这些都是在学校里无法感受到的，而且很多时候，我不时要做一些工作以外的事情，有时要做一些清洁的工作，在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不一定有人会告诉你这些，你必须自觉地去做，而且要尽自已的努力做到最好，一件工作的效率就会得到别人不同的评价。在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自已的能力!记得老师曾经说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归保持着学生的身份。而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，但我得去面对我从未面对过的一切。记得在我校举行的招聘会上所反映出来的其中一个问题是，学生的实际操作能力与在校理论学习有一定的差距。在这次实践中，这一点我感受很深。在学校，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到;而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。或许工作中运用到的只是很简单的问题，只要套公式似的就能完成一项任务。有时候我会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学得这么吃力呢?这是社会与学校脱轨了吗?也许老师是正确的，虽然大学生生活不像踏入社会，但是总算是社会的一个部分，这是不可否认的事实。但是有时也要感谢老师孜孜不倦地教导，有些问题有了有课堂上地认真消化，有平时作业作补充，我比一部人具有更高的起点，有了更多的知识层面去应付各种工作上的问题，作为一名新世纪的大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。毕竟，2年之后，我已经不再是一名大学生，是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才选择了会计为专业的我，在这次实践中自然比较关注这一环。虽然在实践中只是负责比较简单的部分，但能把自己在学校学到的知识真正运用出来也使我颇感兴奋!在学校上课时都是老师在教授，学生听讲，理论部分占主体，而我自己对专业知识也能掌握，本以为到了企业实践应该能够应付得来，但是在企业里并没想象中如此容易。平时在学校，数字错了改一改就可以交上去了，但在工厂里，数字绝对不可以出错，因为质量是企业的第一生命，质量不行，企业的生产就会跟不上，而效率也会随之降低，企业就会在竞争的浪潮中失败，所谓“逆水行舟，不进则退”，企业要时时保持着这种竞争状态，才能在市场中立于不败之地，就因为这样，企业会对每一个在厂的员工严格要求，每一个环节都不能出错，这种要求在学校的课堂上是学不到的，在学校里可能会解一道题，算出一个程式就行了，但这里更需要的是与实际相结合，只有理论，没有实际操作，只是在纸上谈兵，是不可能在这个社会上立足的，所以一定要特别小心谨慎，而且一旦出错并不是像在学校里一样老师打个红叉，然后改过来就行了，在工厂里出错是要负上责任的，这关乎工厂的利益损失。

很多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在校读书;而已在社会的人都宁愿回校读书。我们上学，学习先进的科学知识，为的都是将来走进社会，献出自己的一份力量，我们应该在今天努力掌握专业知识，明天才能更好地为社会服务。

**工商管理实习总结15**

7月11日-8月5日，我在北京西西里酒店进行了为期四周的实习。我的职责是市场部话务员，主要的任务是熟悉销售范围内的所有业务知识，做好交接班工作，按照工作程序迅速、接听每一个客户的电话，做好销售部的首要电话接待工作，为公司的形象打好基础。要说起这个话务员，我是又喜又悲，开始以为话务员是个很简单的工作，不就是接电话嘛，谁不会啊。这是我最初的想法，渐渐的在公司实习的过程中，我的思想慢慢的转变了，虽然接听电话听起来容易，但是是一项涵盖面很全面的工作。首先，为了流利回答顾客的询问，必须将酒店的各个方面通通吃透，大到公司的文化，宗旨，小到厨房的饭菜。总之，了解的越多，接听电话遇到的问题就会越少。掌握了公司的情况只是基础，接听电话才是主要任务。在实习期间，我学会了基本的要领，说话也是一门艺术，既不要声音太大，也不要让顾客听不清，声音的速度，语调都要适中，想要让自己的声音变得有魅力，只有勤加练习才能够掌握技巧。在接听电话时，也是与顾客交流的好时机，针对不同的顾客要灵活应对，最主要是将酒店销售出去。接听电话是酒店的“门脸”，想方设法让顾客对酒店感兴趣，才有可能迎来更多的顾客，酒店的声誉是很重要的，一传十，十传百，形象在人们的心中提高了，那么酒店离成功也就不远了。这就是话务员，一个既简单也困难的工作。

回忆这段实习经历，真是感悟颇多：有欢笑也有悲伤，有苦涩也有收获每天早早的起床就给在学校每天睡到大天亮的我一个下马威，这对于我是一件多么困难的事情啊，但是在此期间，我却能像正常的上班族一样，每天坚持，没有迟到过一次。是坚持不懈！坚持不懈让我体会到了不一样的每一天。每天

的工作是接听电话，有谁会觉得这是件快乐的事情？？但是我学会了在枯燥中寻找快乐，在乏味中寻找乐趣，每天保持着一颗积极向上的心，那么再无聊的工作也会在你的手中变得生机勃勃。接听电话，让我学会了很多。首先，对待自己的工作要细心，精心，态度决定一切，再小的细节也应该认真对待。无论工作是繁重还是清闲，要用积极的态度去完成我们的每一份工作，而不是去抱怨；当你犯错的时候，要想尽一切办法去弥补你的过失，而不是逃避。在回答顾客的询问过程中，也是交流能力的体现。遇见不同类型的人，有不同的方式，有了这次的训练，我的语言交流能力一定有所提高。作为一个实习生，我在工作中难免会有犯错的时候，幸好经理和同事也没有很责怪，反而给我安慰和鼓励，这让我非常感动，感谢一位年长的同事告诉我，不管在哪种环境，都要要记住三点：一、勤快，二、忍，三、不耻下问。

实习是一个很好的平台，让我对社会有了新的领悟和认识，只有在现实中经历过，才会明白这个社会是如此的复杂，远没有我们想象的美好。在酒店实习期间，我发现自己的想法和观点是如此的幼稚，不过后来我就慢慢转变了，想法变得成熟。在大学里，我们只是一张白纸，只有通过实习才能体味社会和人生，在话务员这个不起眼的岗位，我能够感受到社会上的人情事理，我在一点点的积累社会经验和学习处世之道，了解人际关系的复杂，这是整个实习过程中最宝贵的一部分。整个实习历程，我不仅看到自己好的一面，也将我在各方面的缺点与不足毫无保留的放大出来，从而让我关注到自己从不曾注意的东西。

实习现在已经结束了，这是一段令人难忘的日子，有欣喜、有汗水、有苦涩，很难用一言两语说清楚。这四个星期的时间是短暂的，但过程却是漫长的，我要好好地总结归纳一下，将自己的不足之处进行加强，重新整理自己的信心，迎接新的开端。通过这次实习，我真的学到了很多实际的东西，而这些恰恰是在课堂上所学不到的。

最后，感谢酒店的所有的同事和经理，谢谢你们对我这四周的实习期间的关心和照顾，从你们身上，我学到了很多，也希望北京西西里酒店能够越来越好！

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！