# 2024年工商管理专业实习报告如何写(4篇)

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2025-03-31

*20\_年工商管理专业实习报告如何写一大一学年结束，将迎来大二学年，其中我们将学习专业知识——营销物流。在学习专业知识之前，为使我们初步了解营销物流的知识和将来的就业方向，学校为我们安排了为期十天的实习，通过本次实习使我们能够从理论高度上升到...*

**20\_年工商管理专业实习报告如何写一**

大一学年结束，将迎来大二学年，其中我们将学习专业知识——营销物流。在学习专业知识之前，为使我们初步了解营销物流的知识和将来的就业方向，学校为我们安排了为期十天的实习，通过本次实习使我们能够从理论高度上升到实践高度，更好的实现了理论与实践相结合，为我以后的学习奠定了初步的认识。

20xx年6月18日到20xx年6月24日在学校进行了几个重要的讲座，帮我们更好地认识了我们将要学习的专业，并且了解了以后的就业前景和为了更好地适应专业我们应该具备哪些实力。

市场营销专业知识讲座

石家庄铁道大学市场营销专业创始人国际交流出的白处长给我们讲授了有关市场营销的相关知识。否定了“营销就是把卖不出去的次品卖出去”的说法，其实，成功营销人员的归宿——职业经理人的摇篮，大多数商业巨子都做过推销员。我们可以进市场部（打开市场）或营销部（把商品打出去），有了自己的就业方向，就要培养自己相应的实力，市场分析（swot分析法，波特理论分析法等），市场调研技能，市场细分，目标市场选择和定位分析，营销策划书，战略分析等能力是必不可缺的。

物流专业知识讲座

刘金方教授给我们讲授了物流相关的内容。物流：利用现代信息技术，把物品从供给地像需求地的实体流动过程。其中物流有八项职能：仓储，运输，装卸，搬运，包装，加工，配送，信息处理。通过八个只能相结合，降低物流成本。企业有三个利润源泉，

一：原料的采购成本

二：人力资源成本

三：物流成本，其中物流成本是第三利润源泉，点名了物流的重要性。对于物流专业的就业方向，铁路工程局（采购），外资物流公司（需要自己应聘，有很高的实力），国有物流公司（港口，邮政），民营的私企（到企业的物流部比专业物流公司要好）

如何规划大学生活的讲座

大一稀里糊涂的就过去了，没有什么收获可言。这个讲座老师帮我们规划了大学接下来的生活，使我们有了目标。在这里，老师列举了几个上大学的目的，也使得我上大学有了更明确的目的——拿文凭，找工作，过好日子，出人头地。那么接下来就应该为了自己的目的而努力。大学生活的学习规划：出色的专业成绩，丰富的知识，必要的证书；整体素质提高的规划：组织能力，沟通能力，表达能力，合作能力，写作能力，应变能力；人生观价值观的规划：学做人做事，要善良，要踏实，要学会宽容，有崇高的理想，天生我材必有用，车到山前必有路的信念；有了这些规划，我们要有具体的目标：精选20本书，尽可能参加各种活动，尽可能的那个种证书，专业成绩80以上，丰富的选课，丰富的社会实践经历，良好的学习生活习惯。最后老师总结两句话：未来的生活取决于现在的选择，丰富而充实的大学生活你将充实终生。

专业学习方法讲座

石老师给我们讲授了有关物流营销专业知识的学习方法，其中提到不能用学数学的方法来学习管理等经济类的学科，不应该像学数学那样通过题海战术来提高水平，而应该是通过大量的相关性阅读来拓宽自己的知识面和知识深度并且在阅读的过程中总结归纳。在大学要注重培养自己的学习能力，可以通过阅读不同种类的书籍：主食——直接与专业相关的，副食——间接与专业相关的，零食——平时阅读（如《读者》），美食——自己喜欢的各类书籍。另外，要看纸质的书，纸质的书可以使自己的心情平静。学习固然重要，但是，要学会自我管理，首先从起居开始，生活要有规律，晚上不要上网熬夜，否则会使自己接下来的两三天很疲惫，这样自己一周就浪费掉了。最后，老师总结道，学而不思则浅——看问题浅，死而不学则空——空洞。

参观嘉禾啤酒厂

20xx年6月21日在赵导的带领下我们徒步去石家庄嘉禾啤酒厂参观自动化的生产设备。首先，我们在其会议室观看了嘉禾啤酒厂的发展史的纪录片，体会到来领导人在其发展中所体现的才智与魄力。其后，又观看了嘉禾啤酒厂去年举办的音乐节。嘉禾啤酒厂近几年在夏季啤酒畅销的时间举办音乐节促进酒的销售。最后，跟随指导人员我们参观了嘉禾啤酒厂自动化的生产，体会到了自动化的高效，清洗，灌装，杀菌，加盖，贴商标，包装，全部是自动化，瞬间完成，只需四五名员工在旁边检查产品是否合格。这样，减少了劳动力成本，增加了企业效益。

嘉禾啤酒厂营销专家讲座

为了提高我们对将来的营销专业认识和就业方向的了解，学校请来了嘉禾啤酒厂营销专家焦广杰焦经理。焦经理帮我们辨别了“营销”和“销售”，所谓“营销”，即，让产品卖得好（造势/拉力），其中包括：营销战略（品牌定位，目标客户选择，产品设计，产品定价），营销战术（渠道建设，新客户开发策略，广告），营销团队组建（营销团队的组织架构，招聘，培训，考核）。所谓“销售”，即，把产品卖好（拆力/借势），其中包括：消费者方面（了解顾客需求，产品介绍，成交收款，顾客转介绍，顾客服务），物流方面，终端方面。同时，企业应坚持4p、4c原则，产品上下夹击（同样定位，产品力强），价格利润推动（同样产品，价格要低），渠道扁平化（产品宽度大，深度小），促销灵活有效。

服务行业专家的讲座

服务行业的专家工商银行的行长给我们讲授了有关银行销售的相关内容。其中，工商银行属于服务行业。工商银行的3a服务原则：anywhere anytime anyhow。工商银行依据此原则和成功的营销策略，成为了世界上最大的银行。中国工商银行是一家极具潜力的卓越大银行，在全球金融危机的巨大影响下，中国工商银行并没有因此而遭受损失，反而变得更加强大，这得益于先前总理进行的金融体系改革。现在，工、农、中、建是中国的四大银行。工商银行有着丰富的营销策略：大客户采用集中经营，小企业采用专业经营，个人信贷

采用全行发动。工商银行还有这具体的工作要点：①分析客户需求②找准营销的切入点③寻找营销的最佳时机④开展综合销售。

物流模拟实习

最后三天的实习我们实战演练，来到河北职业交通学院运输管理系进行实训。其中包括：第三方物流，仓储堆垛，分拣，rfid，条码，物流加工。我们通过第三方物流软件我们更好地了解了物流的基本流程，买方，卖方，物流公司三者之间的关系。了解了仓储堆垛时所需的地牛、人力叉车、电力叉车的使用方法，并实际操作，发现万事开头难，熟能生巧，多加练习才能更加熟练的运用他们。另外的运输设备，分拣设备，条码与电脑中的软件相联系，通过数据的输入与分析来实现各项操作，让我们体会到了现代科技的发达，使得不再需要大量的人力来实现物流。

市场营销，从基层做起，推销员做起。要学会市场调研，市场分析，市场细分，目标市场选择和定位分析，营销策划书，战略分析等技能。推销员的生涯磨练人的意志。学会了享受拒绝，会是自己变得更加的强大。

物流管理，物流：利用现代信息技术，把物品从供给地像需求地的实体流动过程。物流属于服务行业，是很苦恨累的。我们要提升自己的能力使得自己能在这一行业游刃有余：信息技术（相关的物流软件），英语（外企），还要培养自己的沟通能力。

另外，通过一周的讲座，不仅使我们对我们的专业有了初步的了解还是我得到了些其他的感悟。人生都会成长，过程在自己。对于自己所学的专业，要有自己的观点和想法。对于外语，它是一块敲门砖，英语水平越高，那么自己在找工作时就会多一份胜算，要把自己的英语水平提高，而且要非常优秀。对于读书，我们要有选择性，另外，尽量要读纸质的书，纸质的书可以使自己的心情平静。对于生活，要学会自我管理，从起居开始，生活有规律，不熬夜。自己要有目标，个人定位清晰（立足于行业）、明确个人成长的规划和态度（学习欲/专业技能）、面对工作压力使得心态，比自己多干一些（主动加班/不断改进）。要努力把自己培养成t型人才，即，有丰富的知识面来拓宽自己的宽度，要深度的研究自己所学的专业来加深深度。不在乎你选择了什么，在乎你是否出类拔萃。

**20\_年工商管理专业实习报告如何写二**

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，干部管理和业务工作等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。

**20\_年工商管理专业实习报告如何写三**

尊敬的领导：

您好！感谢您抽空翻阅我的求职信！

我叫xxx，来自xxx，是xx大学20xx届工商管理本科毕业生，主要课程：《国际贸易》、《经济数学》、《会计学》、《大学英语》、《财务管理》、《统计学基础》等，成绩全班第六。具备较好的英语听、说、读、写、译等能力，能熟练地操作计算机办公软件。

我从小养成了勤劳务实，不怕吃苦的习惯，在大学的四年中，我掌握了扎实的理论知识，并培养了较强的实践能力，我的大部分学习时间都是在图书馆和自修室中度过的，养成了自学的好习惯，多次获得奖学金、征文比赛奖项和优秀团员称号。

在课外实践中，我先后参加了羽毛球俱乐部、工作营、节假日促销活动等，在几次活动中使我得到锻炼，并利用课余时间参加英语角口语交流，使自己英语能力得到提高。如果用一句话来形容我自己，踏实、认真、服务意识和团队合作力强，并且注意在做事的过程中不断认清自我，不断改进缺点，这就是我。

作为初学者，我具备出色的学习能力并且乐于学习、敢于创新，不断追求卓越；作为参与者，我具备诚实可信的品格、富有团队合作精神；作为领导者，我具备做事干练、果断的风格，良好的沟通和人际协调能力。受过系统的经济相关专业知识训练，有多次实践实习经历；有很强的忍耐力、意志力和吃苦耐劳的品质，对工作认真负责，积极进取，个性乐观执着，敢于面对困难与挑战。

我恳请贵单位给我一个机会，让我有幸成为你们中的一员，我将以百倍的热情和勤奋踏实的工作来回报您的知遇之恩。

此致

敬礼！

求职人：xxx

20xx年x月x日

**20\_年工商管理专业实习报告如何写四**

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

郑州恒威机床有限公司

（一）、概况

郑州恒威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。

郑州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。

郑州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。

郑州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”。

郑州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；

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。

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。

我来到的是郑州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。

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！