# 企业实践报告8篇

更新时间：2024-04-03

*为让我们更快的积累实践中的经验，记录实践报告就是最直接的方式，只有对实践的发展过程有了深刻的了解，我们写出的实践报告才是有意义的，下面是职场范文网小编为您分享的企业实践报告8篇，感谢您的参阅。企业实践*

为让我们更快的积累实践中的经验，记录实践报告就是最直接的方式，只有对实践的发展过程有了深刻的了解，我们写出的实践报告才是有意义的，下面是职场范文网小编为您分享的企业实践报告8篇，感谢您的参阅。

企业实践报告篇1

一、调查背景

我的家乡在淄博市张店区的一个小镇中。镇内资源较为丰富，林业、养殖业是家乡的支柱产业，家乡人民比较富裕。九十年代初期，随着改革开放的不断深入，基于家乡的支柱产业比较发达了吸引了三、四家外资企业来我镇投资建厂：纺织厂、加工厂等这些企业都使我们家乡的情况有很大的改变，同时村民的生活水平也有了很大的改变。无论是人均收入还是村民的物质条件或者是精神生活。基于对家乡的热爱和学校对及社会对大学生社会实践的支持和要求，今年寒假，我对家乡的乡镇企业进行了一些调查，由于时间较短且调查范围较小，所以仅从我的角度谈谈我对家乡的乡镇企业发展的一系列问题的不成熟的见解。

二、我镇包含23个自然镇，其中的中埠镇以及黄金村等都是重点的镇，其主要特点是：

1是农业产业比重大。该镇拥有耕地564万亩。20xx年我村农业继续保持良好的势头，农业总产值达148亿元，占整个镇经济总值的732 %，同比增长153%

2是新兴产业发展快。我村最近三至五年吸引了不少的外商的投资，不断有新的厂子建立，这不仅解决了我们村的人民的就业问题，而且还改善了村民的整体的生活水平

3是工业发展相对弱。虽然我们村最近的厂子不断的建立，但是都是一些轻工业的厂子，例如，纺织厂、针织厂、加工厂等。工业性质的厂子很少，工业相对来说还是比较的发达

三、近年来，我镇乘借“三农”东风，整合当地资源，大力发展两色农业，加快农业产业化进程。

在稳定粮油生产的基础上，逐步建立了以果蔬、纺织、畜牧等为特色的区域主导产业，取得了一定的成效。现在已经是国家级的重点镇。我从这短时间的调查中总结了几条成功经验主要有以下几点：

1是政府扶持，思路创新，加大投入。中埠镇政府坚持以农业增效，农民增收为出发点，突出科技支撑，以工业化带动农业产业化的农村经济发展的思路，以财政投入为导向，及时把农村工作的着力点由以往抓生产、增总量转向抓流通、促增收上，把主要任务放在加快农业结构调整，培育社会产业化经营上，加大力度扶持地方特色产业。为了更好的调整产业结构，实现科学规划布局，镇政府出台了一些相关的政府文件和政策性优惠文件，对人们的行业进行补助，对建立现代农业园区给予一定的奖励等，充分调动了农民、企业的`积极性。近年来，我镇加大对农业基础设施的投入，规划现代化示范农业园区，建设标准农田38000多亩，不断提高村民的生活水平。

2是做好“新三资”文章，广泛吸纳各方面的资金的多元化投入，积极引导外资及民间工商资本投资建立农业生产基地。几年来，先后引进新三资800多万元，兴办各类农业“新三资”企业，建立各种绿色产业基地近千亩。

3是鼓励农户联合建基地。本着因地制宜的原则，鼓励有条件的农户以资金、土地、技术、市场等为纽带联合建基地。

4是积极发展农村专业合作经济组织，使农村专业合作经济组织成为发展效益农业的有效载体。

5是传统生产方式与现代技术相结合，实施“科教兴农”。近几年随着镇政府指导各村因地制宜，利用党员电教室对农民进行农业科技教培训，努力培育一批懂技术、善管理、会营销的农业新业主，实现以培训促成长，育人才促发展。今年上半年由广陈镇农技站组织，举办了水产养殖、家禽管理、栽培等七期培训，受训人员361人。通过为农民传授农业、养殖等方面的知识，大大提高了广大种养户科学种养的水平，有力地促进了特色农业的效益增长。 6是加大农产品质量安全监管工作力度，切实加强对无公害农产品基地的长效管理。我镇农技站协助各村做好具有一定规模的由分散农户组成的基地管理工作，通过示范种植、技术指导、技术培训、良种良法推广来规范基地的生产管理，并建立了完备的田间生产档案。

四、虽然我镇近几年得到了不断的发展，但同时也暴露出了不少相对薄弱的环节，主要表现在：

1、特色产业区域比较凌乱分散，给统一运作统一管理带来一定难度，规模效益不凸现。

2、产业化经营水平不高，产业链短缺，流通渠道相对单一。

3、现有的农业企业经营管理水平参差不齐，产品档次低，带动和辐射能力弱，市场竞争力不强，难以形成合力支撑效益农业。

4、人们的综合素质仍然是比较的低，例如现在仍然还有很大一部分的家庭不懂计算机技术。

五、针对这次的调查结果我总结了几点我们镇今后的发展思路：

1、在思想认识上要树立大农业大提升的意识。

所谓大农业实际上就是传统农业与加工业的产业融合。要发展大农业首先应从思想认识上确立大农业理念，树立大提升意识，进一步解放思想，正确把握“两个趋势”，认真贯彻中央一号文件和农村会议精神，发展优质高效农业，通过深加工实现农产品增值，建立健全农产品生产、流通领域的各项制度，把农业产业化经营作为统揽农村经济社会发展全局的中心工作来抓。积极发展产加销、贸工农一体化的产业经营，是发展市场农业的必由之路，是确保农业增效、农民增收的成功之路，也是建设现代化农业的希望之路。通过这个过程，既使产业化经营的农民从种养业生产中获益，又使加工、流通环节的利润得以反农业与农民。

2、在产业发展上要求形成生态化、规模化格??

在巩固特色农业成效的基础上，进一步提升农业发展内涵，走“高产、优质、高效、安全、生态”的现代农业发展道路，努力提高农业生产经营水平，促进农民增收。要提升农业生产经营水平，必须按照生态经济、循环经济的理论，以发展高效生态农业为主导，更加合理地调整产业结构，优化区域布局，提升产业层次，努力实现农业发展的全面性、协调性和可持续性。在发展高效生态农业的同时进一步发展农业规模经营，在统筹规划产业的同时，应根据各村的实际，突破过去的“小而全”思想束缚，有重点地发展一至两种优势产业。这样有利于经营的集中、管理的集中、技术的集中，容易做大规模，凸现经济效益，推动特色农业的产业化发展。

3、在运行机制上向企业化合作化经营发展

发展规模经营有两条途径：一条是靠龙头企业的带动和辐射能力，形成以龙头企业为中心的区域产业另一条是围绕某一主导产品，统一规划，连片开发，分户经营，继而形成一定规模的产业。前者需要有规模大、实力雄厚的龙头企业带动，后者则需要农村合作社、供销社等服务中介组织的引导与管理。所以不难看出，要发展规模经营，推进产业化进程，就必须要做强龙头，提升合作组织。进一步延伸产业链，多元化发展流通渠道。鼓励各种经济成分从事农产品加工，大力发展农产品的初加工和再加工产业摒弃传统的农户、市场两点一线的单一模式，积极推导“农户+基地+合作社+市场”或“农户+基地+企业+市场”的多渠道流通模式。从而使整个产业链形成一个集农产品生产、加工、销售于一体的产业群体，这个产业群体是一个农业高新技术产业带，在这个产业带中，采用集约化、专业化和规模化的生产，并通过提高农业科技含量和规模化生产水平来降低农业的生产成本，使之在国际、国内农产品市场的竞争中处于有利地位。从而带动该地区经济的发展和农业产业的升级换代。

4、在政策扶持上要向农业和农业大镇倾斜

一是充分发挥政府部门的职能，继续加大农业基础设施等方面的投入，积极招商引资，引导农民将特色化产业做大做强。二是继续加强对农业龙头的支持和培育，尤其要大力发展加工企业和培育购销大户。在资金上给予补助，政策上给予优惠。在扶持龙头企业的同时，注重寻求各个突破，实现每个产业都有龙头企业的辐射，带动特色效益农业的整体发展。三是政府和有关部门要重视和支持农村合作经济组织的发展，为其创造良好的外部环境，充分发挥合作社在协调、管理、规范行为等方面的作用，积极帮助农户了解市场，开拓市场。四是加强与金融机构的协调，积极解决农业龙头企业以及种养业大户贷款难问题，保证生产资金畅通到位。

5、是进一步增加科技投入，加大科技推广力度，强化科技推广站职能。

6、是进一步建立和完善农业风险管理和保障机制，缓解自然与市场两大风险，以解决农民的后顾之忧，确保农业生产稳定，增加农民从事效益农业的信心。

由于这次的调查时间比较短暂，我只是在对我镇进行了简单的调查后又结合我村的情况进行了些调查和访问。从这次的调查我发现，现在的城镇差距还是比较大的尤其是在高科技这方面，以及人们的精神素质。我认为今后我们更应该加大学习现代先进技术的力度，这也给我们当代的大学生敲响了一个警钟：我们一定要好好的学习当代的文化科学技术，掌握好当代大学生的方向，担当起现在四有青年的责任。

企业实践报告篇2

上年初，我在xxx有限公司进行了社会实践。在实践过程中，富士达对于我来说，不仅仅是一个工作企业，更是一所社会大学，跨入它的职场平台，便开始新学习生涯，我在单位领导的热心指导和同事的大力帮助下，积极参加与日常业务相关的各项工作，并且注意把书本上学到的工商管理理论知识与实际工作相联系，力求在实践中提升自己的能力，升华自己的理论水平。在这里我学到的不仅仅是专业上的技能，更多的是我学到了很多为人处世的道理，与同事、领导的沟通与协作当中，深感自已日益成熟与进步。

在社会实践期间，我对日常行政管理工作有了更深层次的感性与理性的认识，让我体会到了作为一个社会人和学生的区别，收获颇多。工作中，我采用了看、问、学等方式，对公司管理工作的开展有了进一步了解。不同的职能办公室具有不同的工作及职责范围，作为公司的配套部门，其岗位使命是实施管理推进，协调内外关系，强化品牌宣传，为公司实现长期发展战略与经营管理目标服务的综合性部门，工作范围大，任务也比较繁杂。综合管理工作是办公室的主体工作，领导要做到决策科学化，离不开各个管理人员的协助。综合管理人员处理着大量的日常事务工作，使得领导能集中精力考虑大问题；另外，还能发挥他们了解全面情况，掌握多方面信息的优势，辅助领导决策，提供合理的建议。办公室工作头绪多，任务重，必须抓好以下几个方面：

第一，主动做好领导之间、部门之间的协调工作，帮助领导有计划、有步骤、有重点的抓好各项工作，做到忙而不乱。并从过去偏重办文办事，转变到既办文办事，又出谋划策。

第二、开展调查：了解供应商的物资供货情况，及时下达物料订单并跟踪到位。第三、第四、组织起草本部门的工作计划、报告、总结、规划、决议和规章制度。第四、日常工作，如：接收往来函件，供应办公用品的领用；各项工作公司各类会议的通知，会议决定的督办、反馈等。

在工作中让我学习到了不少工作流程和方式。除此之外很重要的就是让我知道了如何安排时间及沟通的能力。沟通创造价值，所以沟通也是很重要的，少点摩擦，多点宽容，这样同事、部门之间的工作才能协调配合的更好。每天工作结束后我都会在便条纸上写下第二天待完成的工作，这样做的好处：第二天工作的时候就不会遗漏需要处理的事情，而且每做完一件事在做上记号，这样也利于我们工作总结。在工作当中我们一定要要全心投入工作中去，以健康快乐的心态来工作，有效率的工作，为自己所做的每一件事负责。

同样，公司给我们每一个人都有自己的平台和价值观。我能干什么，我会干什么，我干的怎么样。我们都应该拥有勇于挑战自我，创新自我的人生价值观。只要你是千里马有一天会遇到伯乐的。更重要的一点是我们要与团队共成长，成功20%是靠自己，80%是靠别人。没有完美的个人，只有完美的团队，团队的辉煌依靠我们第一个人的努力。我们的成功离不开团队的力量。无论是之前还是以后未来我将会更加努力、更加勤奋的工作、更高的目标、更高的起点要求自己。

以上是我的社会实践报告。不妥之处，请老师指正。在这新的一年里我将以（亲情、开心、奋斗、互助）在一起，幸福一触即达的企业文化为核心，迎接20xx年！

企业实践报告篇3

20xx年本人怀揣着梦想从文化底蕴、历史气息浓厚的北京登上了飞往深圳的航班。坐上深圳的机场大巴那一刻起从车内视频广告的宣传到不同位置平面广告的视觉冲击，使我就马上感受到了深圳对速度和未来的追求。

深圳一个日新月异的城市，一个让我可以不断去挑战，不断去提高，不断去发展的城市。

20xx年我顺利的通过了全国研究生统一招生考试，很荣幸经过严格的复试以后我成为了兰州大学20xx级ＭＢＡ专业的学生。从那开始我的理论知识面和生活也像深圳的发展速度一样开始了日新月异的提升。

20xx年我有幸成为了深圳市卡尔丹顿服饰有限公司的一位中层管理者，随着我在兰大深圳教学点学习的管理理论知识的不断增加，各种管理方法在不断的指导着我在企业的岗位工作，使我可以不断的在工作中结合学习的管理理论知识来创新工作流程、提出新的营运操作方法，站在企业宏观发展的角度结合企业的现实具体状况为企业提出新的阶段性发展目标，在个人的创新、方法、目标不断被企业老板认可的同时也在顺利的在企业中执行，从而这些创新、方法、目标成为了提高卡尔丹顿服饰品牌的市场竞争力的重要组成部分，同时通制订和执行这些创新、方法、目标也提高了自身的竞争力及个人在企业中的位置。

深圳市卡尔丹顿服饰有限公司创建于1993年（前身是深圳市兴亿实业有限公司）是一家有着丰富经验的知名服装品牌运营公司。集研发、设计、生产、销售、推广于一体，采用连锁化运营模式，总部设在深圳，并在北京、上海、广州设有分公司，销售网点遍布全国各地（含港澳地区）。在十几年的发展历程中，公司以国际化品牌运作为核心，不断加大在面料科技研发、设计创新、精细化渠道管理、消费者研究等领域的投入力度，成功地将纯正意大利风格的高档商务经典男装——卡尔丹顿（kaltendin）导入中国市场并成为国内知名品牌。

本人在这样的一家全国性零售连锁的品牌运营管理企业中所担当的职务是卡尔丹顿（kaltendin）品牌自营门店营运经理。这个位置可以说是个企业前端销售门店的“总后勤员”。不但要进行门店开拓的前公关性工作，还要负责门店运营开始后的一切相关事务。也就是说从选择在哪里开店起，关系公关，门店装修，门店人员招聘、培训、管理，门店配货、发货、货品调度，到门店运营期间促销活动规划、执行、反馈，门店售后管理，门店商场关系维护、合同续签等工作全部需要参与。

本人在20xx年接受这个职位起就开始了自营门店运营现状调查。调查主要集中在三个方面：

一、企业新门店选址标准

发现的问题是选址只追商场，单一的销售渠道限制了品牌自己的客户层面。

二、企业全国158家自营库存状况及配货方法合理性

发现的问题是卡尔丹顿品牌零售门店是一个全国性跨区域的连锁门店，单一方式配货所有门店货品千篇1律，不能突出区域特色，消费层次特点；库存结构没有根据时节，根据地区消费观念做出适应性的调整。呆滞库存和积压库存问题严重。也就是说库存数量和库存结构必须合理化规范。

三、品牌企业发展规划

中国的品牌企业很多都还是处在一个初级发展阶段，也就是企业还在为品牌生存努力拼搏。所以企业很少会去做自己的战略发展规划，或者是企业有近期的目标没有真正合适自己的远景战略规划。卡尔丹顿品牌也是如此，企业每年都在为了拓展零售门店而努力，可是拓展门店后、门店有赢利了企业还需要做什么？这个问题企业需要更清晰，老板需要更清晰，员工同样需要更清晰。

针对本人在企业实践过程中调查发现的三个大方面的问题，本人结合自己的mba专业学习期间掌握理论知识，对该三个问题提出了改变提升方案，具体如下：

一、针对新门店拓展，首先打破商场单一建店形式。向公司提出门店建店选址新方案。

渠道多元化，选址数据化。不再走单一的商场渠道，开拓街边店铺，机场航站楼门店。

具体选择5个关键点：

其一，对于人流量调查结果的分析。诚然，人流量是决定门店的一个重要因素，但是了解客流的消费目标，才是更为重要的工作。要研究门店的有效客流量是多少？例如上海的豫园商城是集园林，庙宇，市场为一体的商业区，每天客流量在数十万以上，但是客流的大部分是旅游的，不是买客，消费目标是旅游和餐饮。如果在这里选择开近万平米的大百货商店，则是肯定不行的，应在预测了有效客流的预期购买量之后再做决定。

其二，对于竞争对手的分析。对竞争对手的分析可以分为业内竞争（intertype competition）和行外竞争（intratypes competition）两种形式。随着市场竞争的加剧，为了吸引更多的顾客群体，为顾客提供一站式购物（one－stop shopping），常常会看见门店出售的商品与商店的类型毫不相关的现象，这种现象被称为掠夺式销售（scrambled merchandise） 。最近就有很多这样的报道：香港第2大冲洗店连锁品牌“香港靓晒店”的40家门店在深圳海王星辰连锁药店里“开花”，与此同时，以海王星辰为代表的15家连锁药店品牌也将以“靓晒店”全面进驻为标志，而正式开始以彩印，保健品和化妆品的销售为主要的多元化经营，这样的方式不仅可以吸引更多的顾客，还有效的降低了门店成本。面对这些来自方方面面的市场竞争，作为一个市场的入侵者应当有充足的准备，合理准确的计算剩余的市场份额，以便确立自己门店的经营定位。

其三，地理位置。在顾客购物时由于总是选择商店地址便利的原因，所以辨别竞争对手的时候，店址的临近程度是门店选址的重要因素。要正确的判断商圈内顾客的习惯性行走路线，最先占领有利地位，为门店的成功做好准备。

其四，成本的核算。连锁门店成本的核算相信不用我多说。但有一点应当注意：连锁门店的成功之道在于利用规模经济的边际效益，而有些门店的位置距离中心库房很远，尤其是刚好超过货车一日的行程。如果门店之间距离很近（在互不影响额达情况下），就可以节省相当一笔费用，例如两个门店可以共用一个店长，商品配送更为便利等等。

其五，交通状况，一家大型商店在决定租赁前，通常的做法是与当地政府商讨新的交通线路。如果商店或店标在远处或至少驱车经过时很容易被看到，作为选址它的优势就会增强，明显的店标实际就是一种广告，它能让人因一时冲动而停下来。一个道路狭窄，单行线，甚至经常交通堵塞的街道上的门店，相信是不会有顾客愿意经常登门拜访的。

二、针对门店库存数量、结构不合理，提出了从配货到营销方案再到库存处理的新指标先流程。

总体库存运行质量指标：

1、库存周转天数=360/库存周转次数库存周转次数=销售额/平均库存

2、库存天数＝库存金额/日平均销售额×100%库存金额

3、库存品种数（sku数）：考核期内有库存的品种数

4、总商品品种数：考核期内确定必须经营的品种数

库存期限管理指标：

1、滞销品比率＝x天内无销售的商品品种数/总商品品种数×100%

2、超期库存比率＝x天内未销售完的商品金额/库存总金额×100%

3、保质期指标：货架商品剩余保质期长度不得低于保质期长度的1/3。

4、库存记录准确率=库存记录准确的商品数/总盘点商品数×100%

库存数据管理指标：

1、断货比率＝断货品种数/总商品品种数×100%

2、畅销品断货比率＝销售前n个断货品种/总商品品种数×100%

3、低库存品种比率＝库存天数低于m天的品种数/总商品品种数×100%

4、高库存品种比率＝库存天数超过x天的品种数/总商品品种数×100%

5、负库存品种比率＝库存金额为负数的品种数/总商品品种数×100%库存结构管理指标：

1、动销率（商品出勤率）=有销售的商品数/总商品数×100%

2、销售同比增长率=（本期销售额/同期销售额—1）×100%

3、毛利存货周转比率＝毛利率×库存周转比率

第一步，门店需要明确自己的经营定位，即企业需要经营什么商品才能够满足消费者的需要。根据门店的定位和目标顾客群体的需求，制定企业的sku计划，然后根据sku计划来进行商品的规划和分类管理。一个门店没有必要也不可能经营所有的商品品类，服务好自己的目标顾客群体是门店的首要因素。一家门店的商品品种越多，其商品库存就有可能越大，而对于商品库存控制和分析的工作量也就越大，因此门店需要结合自己的经营实力，有目的和计划的去进行商品的分类管理。

第二步，根据商品的sku计划和信息系统中的销售数据，对所有的商品进行abc管理，即将所有的商品划分为abc类，然后分别对a类、b类、c类商品赋予不同的管理方式，这样将会有助于将企业的管理目光集中在能够给企业带来销售和利润的商品上，而不至于出现商品散乱而无序的现象。

第三步，合理而高效的安排商品的陈列空间。商品的货架空间分配由门店的管理层和企业信息系统共同决定。关于制定陈列空间的原则很多，一种是商品的陈列空间要与产品的市场份额保持一致，这种方式被称为货架份额＝市场份额原则。一些零售商把它称为“同时减少原理”，即货架上的所有商品都尽可能的按照同一个速度减少，使店铺商品的库存全部体现在货架上。这种方法对于领先品牌的供应商将带来一定的\'积极性，因为这种空间分配原则有利于加强他们的市场地位，排除或者减少对他们的地位的潜在威胁。

第四步，及时为门店“排毒”。定期对单独门店40天以上的库存产品进行货品门店调整或者是针对性促销，清理库存积压时不我待。

三、针对企业发展战略问题，通过运用宏观经济的来历论知识和营销管理中

企业战略知识和企业老板多次沟通确认了20xx年，企业的运营理念是“同步世界，时尚互联”，以“成为优雅尊贵生活方式缔造者”为企业愿景，企业更为远大的使命——“运营国际优秀品牌，为顾客带来更多时尚生活新体验”。

该使命和愿景确认后先后组织企业高层学习3次，主要强化企业主人优势。组织企业中层学习2次，主要强化与企业共成长。组织基层员工学习2次，主要强化企业是实现自身能力的最好舞台。使企业所有的人为一个共同的目标从而做好自己本职的工作。一起成长，共同发展。

个人实践总结：学校给了我知识，企业给了我施展的平台。我一定努力的结合自己学习的理论知识，从企业的实际情况出发，合理的运用自己的知识，来不断的提高企业的管理水平，让自己的管理能力和企业发展都上一个更高的台阶。

企业实践报告篇4

8月3日，我们社会实践团队在老师的带领下，来到了江西省抚州市东乡县的江西高信有机化工有限公司。在从火车站到公司的路上，我们沿路看到了东乡县城的美丽。到了企业后，我们受到了企业老板的热情款待。

然后在企业高层与老师的对话中，我们了解到了现今tmp(三羟甲基丙烷)与di-tmp(双三羟甲基丙烷)的价格与国内市场以及该企业生产该产品的年产量与产品质量。在谈论到生产方法时，该公司的总工程师告诉我们他们公司生产di-tmp的收率不高，只有40%左右，而且目前国际上现有的生产di-tmp的方法也不是特别好。

他还说到其中加氢法是一个能有效提高di-tmp产率的方法，由于di-tmp作为一种需求量不是特别高的化工产品，不能进行大规模的生产，而且再加上加氢法成本的高昂，因此该方法不能应用于该产品的实际生产过程中去。目前生产tmp的方法可大致分为两类，其中一类是钠法即利用氢氧化钠，另一种是钙法，即利用氢氧化钙。这两种方法各有各的优点，但是氢氧化钠较氢氧化钙的最大缺点便是价格昂贵，而且钙法目前是属于较新颖的方法，其尚未被广泛利用起来，而高信公司便是利用钙法来生产tmp，在一定程度上减少了较多的成本，而该公司目前也是致力于研究出更加低廉的钙法中的钙来源使成本能够再次降低。从中我了解到了作为化工企业，他们考虑到的不但单单是提高产品的产率与质量，更加注重的是效益，而我们在实验室考虑到更多的是注重提高产品的产率，因此我觉得在化工实验这一类与实际生产更加贴近的实验，我们更应该注重如何降低成本，并使产品的利润最大化，只有这样选择合适的方法与反应条件，我们才能选择一种更加适中的方法，即让产品在成本最低的时候使利率最大化，只有这样才能使我们的方法真正的被化工企业所接纳并利用起来。

之后，我们在tmp生产部门副部长的带领下，先后参观了生产tmp与di-tmp的控制室与工厂中反应罐等设备，并了解到了现今化工企业的生产更加趋于高自动化程度的方向发展，解放了劳动力，使人们能够坐在控制室就能直接地监测反应车间的实时情况，并且随时能做出调整改变，使人们能够减少接触有毒有害物质，并且提高了生产的安全性，更加保障了人身安全。此外在我们参观的过程中还看到了污水处理池与污水处理设备，该公司致力于经济与环保共同发展的目标。

8月4号，我们小组陪同老师来到了该企业的实验室，将我们在学校里使用的实验方法在这里进行了一遍测试，然后与企业的技术人员进行了交流并讨论，并制定完善该实验方法，使提取di-tmp的方法得到进一步的提高。

一天的时间总是过的那么快，晚上我们与高信公司的高层举杯欢庆，一起畅谈发展形势与人生经历。现在中国化工的形势是低端过剩，高端没有，所以我们要加强对技术的重视，创新是企业发展的源泉。只有不断的创新才能使企业有不断发展的活力。随后企业的几位创始人又与我们分享了他们的人生阅历，原来他们都来自湖北的某大型化工企业，是做合成氨出身，但是随着原来企业的发展，该企业出现问题，在管理上搞个人崇拜，在技术上不注重创新。在这种情况下几位不甘人后的有位青年，自己创业，闯出一番天地。从几位创始人的阅历我们可以看出人生的意义在与不断发现真正的自我，在与不断的挑战，不断的完善。

社会实践的第二天，我们与企业人员展开了实验，发现实验条件有所变化，我们应用原理，找到与条件相适应的改进步骤与方法。这启示我们，无论做什么，我们都必须回归原理，知其然还要知其所以然，不能死记结论，要知道结论的出处，背景。只有这样我们才能用理论指导我们的实践，更好的为实践服务。

随后我们团队在技术层面与高信公司展开交流。从全球来看di-tmp(双三羟甲基丙烷)的生产专利大都掌握在外国手中，尤其是日本企业手中。如果中国企业能掌握其中的技术，那么中国智造将有较大发展。江西高信公司已经与化工原理实验组开展实质合作并达成实质协议，在接下来的发展中，要将di-tmp的提纯工艺工业化，并对di-tmp的生成机理与合成工艺进行研究，以期达到利润最大化。来到企业驻地后，听取了企业负责人对公司的概述并在其带领下，我们先后参观了反应釜，蒸馏塔，萃取塔等关键反应器械，在实践中增进了对企业的了解。

从江西回来后，我们又对di-tmp的生成机理开展了研究，研究过程并不一帆风顺，结果不理想，无规律可研究。条件控制达不到，不能满足生产过程。面对这些情况，我们查阅大量资料，文献。终于做出了一些成果。我们将要继续努力，将结果做到最好。

通过这次的的社会实践活动，我们逐步了解了社会，开阔了视野，增长了才干，并在社会实践活动中认清了自己的位置，发现了自己的不足，对自身价值能够进行客观评价。这在无形中使我们对自己的未来有一个正确的定位，增强了自身努力学习知识并将之与社会相结合的信心和毅力。对于即将走上社会的大学生们，更应该提早走进社会、认识社会、适应社会。大学生暑期社会实践是大学生磨练品格、增长才干、实现全面发展的重要舞台。在这里我们真正的锻炼了自己，为以后踏入社会做了更好的铺垫，以后如果有机会，我会更加积极的参加这样的活动。

从群众中来，到群众中去。在本次的社会实践中我们还同诸多群众谈心交流，思想碰撞出了新的火花。从中学到了很多书本上学不到的东西，汲取了丰富的营养，理解了“从群众中来，到群众中去的真正涵义，认识到只有到实践中去、到基层去，把个人的命运同社会、同国家的命运的发展联系起来，才是大学生成长成才的正确之路。

企业实践报告篇5

本人xxx，在xx有限公司财务部实践，并兼处理采购部的有关工作。

在财务部，主要负责帐单和凭证的核对，对金碟k3财务系统也有一定的接触。采购部方面，负责iso环境认证体系的建立。主要跟公司的供应商进行沟通，调查了解他们提供的产品（原料）是否符合环保标准，并负责环保协议的签订。

一、工作表现与收获

在实践期间，严格遵守公司的规章制度，积极投入到工作中，做到了自觉、自律、自学、自新。自己虽是实践，但我以对正式员工的要求来要求自己。自觉遵守考勤、办公管理等规定。坚守xx人守则，从小事做起，从身边的事情做起，严于律己。

我不是学财会专业的，在财务部实践有一定的困难。但我做到了“心态归零”，通过自学、请教等方式努力学习财务知识，提高了自己的工作能力和服务水平，养成了持续“工作+学习”的意识。

在xx的最大收获在于体验到了其独特的企业文化。xx那种“创造顾客、贴近顾客、服务顾客、感动顾客”的经营思想，那种“先学做人，后学做事”的理念，使我深深认识到企业管理不仅是一门科学，更是一种文化。文化是企业的灵魂，是企业核心竞争力所在。

二、自身存在问题

第一自己的财务知识有限，而同事们的工作繁忙。不能经常请教他们，以至很难对公司作出较大的贡献。

第二自己身兼两职，隶属于两个部门。有时不能很好的区分工作的主次轻重，工作效率不是特别高。

第三缺乏协调的技巧。因为身受“双重领导”，财务部与采购部同时需要我的情况时有发生。而我未能提出解决问题的方法，只是等两位经理协调后才开展工作。

第四未能积极地与公司高层沟通。常务副总曾对我————一个行政管理专业毕业的学生到财务部工作表示关注，“双重领导”也不时发生小矛盾。但自己没有主动地与公司高层接触沟通，解决存在的实际问题。

三、除了收获、看见自身不足外，也凭借较扎实的理论基础，发现了公司存在的一些不足：

第一招聘录用不是非常规范。在体育中心的招聘现场，我递交简历说明应聘人力资源职位后，招聘人员互相交流“素质不错，不能做人力资源管理，其他职位也行。”而未问我是否愿意服从调配，感觉自己没受到尊重。一百多人参加了复试，复试很简单就是“一分钟自我介绍”，然后追问一两个问题。这样很可能导致能力强但缺乏面试技巧者被筛选出去，或没能力但熟练掌握面试技巧者进入公司。不管出现哪种情况，对公司来说都是个损失。我曾参加过国家公务员面试，虽未能成功，但我比较心服，我觉的结构化面试是比较公平有效的。

第二培训机制有待完善。为期一个星期的封闭式培训，感觉就像是在渡假。培训讲师大多是市场上很出色的人员，但上起课来明显力不从心。纪律比较松散，缺少激励士气的课程，未能形成一套规范的培训体系。我曾经在某保险公司接受两个月的培训，觉得保险公司培训课程的设置，培训的方法都值得其他公司（尤其是销售服务型的公司）效仿。

第三人力资源战略似乎不符现代管理理念。xx每个月都开一个培训班，招聘大量的人员。与此同时，每个月都有大量的员工流失。我深信留住一个老员工的成本要比招聘一个新员工的成本低的多。企业应该想办法留住人才，而不是不断地补充人员。

第四对新进员工的分配不尽合理。就拿我自身来说。我是学行政管理的，应聘时也说明了我的职业取向但却叫我从事财务工作。对公司而言，是人力资源的浪费；对我而言，是自己的选择得不到尊重。我首先接受了公司的安排，并在财务部努力工作、勤奋学习。但财务毕竟不是自己的专业特长、兴趣所在。在跟人力资源总监沟通几次未果后，最终选择了跳槽。去一家小公司做行政人事助理，结束了我在xx的实践经历。

企业实践报告篇6

从事企业和社会实践活动，撰写管理实践报告，是培养mba学员管理实践能力的有效途径。根据《中国石油大学（华东）工商管理硕士（mba）培养方案》，为了加强学生管理实践能力的训练，在校学习期间，mba学员每年应完成一个解决实际问题的分析报告。为了帮助和指导学员从事社会实践，合格地完成管理实践报告撰写，就报告的内容构成和写作方法问题，制定本规范。

一份完整的管理实践报告，应由报告概要、企业及个人职责简介、问题的提出、文献总结、研究方法、数据分析、结论和备选方案、方案的实施、回顾和反思、参考文献、附录共十一个部分构成。各部分的主要内容、问题、相关的方法和写作注意事项分述如下。

一、报告概要

本部分为整个报告的高度概括，目的是以最精炼的语言让读者了解报告的核心内容及结论。本部分内容应对如下问题做出回答：本报告中希望解决的管理问题是什么？（1—2句话概括，限于篇幅，应只考虑一个管理问题，比如：研究解决本企业战略执行不利的问题；或：营销团队薄弱的问题？？等等）。本报告最终的结论是什么？（2—3句话概括，比如：通过实施新的绩效工资系统，比较有效地解决了生产效率较低，员工激励不足的问题；或：通过引入新的管理信息系统，在企业内建立了高效的业务流程管理体系？？等等）

二、企业及个人职责简介

本部分是为整个报告提供背景材料，应概括性地介绍。对于和本报告意图解决的管理问题有关的部分，可做重点介绍。本部分不宜过长，不应通过罗列大量企业介绍内容来充斥篇幅。本部分应对以下问题做出回答：

企业简介

企业在什么行业，做什么业务

简要历史

企业特点和优势、问题

如果有的话，可以简要介绍一下愿景、使命、战略目标和价值观等

相关机构、流程介绍，比如：如果本文讨论的是解决制定战略方面的问题，就应该对企业战略制定的流程、责任单位和现状作一个简要介绍；又比如：如果讨论的是人员激励问题，就应该对企业现有的业绩评估方式、现有的激励机制、表现出来的相关问题等，作一个简要介绍。

本人职责简介：担任什么职位、工作责任包括哪些、下属的部门或岗位人员包括哪些？

三、问题的提出

本文希望解决的管理问题是什么（应该和概要部分提出的问题一致，但可以适当更详细地描述一下问题）？这一问题在企业中具体的表现是什么？（比如，假设讨论的问题，是企业销售渠道需要重新建立的问题，那么在企业实际运营中所反映出来的问题，可能就有：销售量萎缩、销售额下降、零售终端的最佳展示位置都被对手占据了、回款拖延、呆账上升等。对有关现象的描述，目的是帮助确定企业中确实存在着报告指向的问题，以保证报告的分析工作确实是有的放矢）。

由于这一问题的存在，企业遭受到了哪些有形的和无形的损失？损失有多大？如果解决了这一问题，能够给企业带来什么样的好处？多大的好处（这些信息将能清楚地显示，研究这个问题，对于企业的重要性和必要性有多大）？

四、文献总结

文献选择：针对要研究的这个管理问题，回顾思考老师课堂所讲的内容中、教科书中、讲义中、以前研修班课程学习的内容中、自己阅读的有关管理书籍核文章中，有哪些理论观点、工具、模型和你所要分析的这个管理问题有关？从中选择1—3个关系最密切的，作为本文的理论依据。

理论描述：就这1—3个理论内容的每一点，做以下工作：

这个理论观点或者工具、模型的名称是什么（比如：波特的5种力量行业分析模型；科特勒的4p营销分析模型等等）？如果没有明确的名称，可以进行描述性说明，比如：“某某作者在某某书籍或文章中的某某地方谈到的关于某某问

题的观点”。注意，应按照要求，对文献引用进行正确的标注。

对该点理论内容，应进行较为详细的复述。如果是模型，应该将有关的图示或表格复制。

理论联系实际：如果同意以上描述的理论观点，做以下工作：

针对所要解决的管理问题，这些理论工具指出的造成这一管理问题出现的可能原因有哪些？在这些可能原因中，哪些在被研究的企业中表现的最为明显，是最为可能的原因？

这些理论工具指出的解决该企业问题的可能方法或途径有哪些？在这些途径中，哪些最适合应用于该企业中？为什么？

如果不同意以上描述的理论观点，做以下工作：

为什么所涉及的理论观点不适用于被研究的企业和该企业的问题？正确的观点应该是什么？

针对所研究企业的这个管理问题，造成问题的原因有哪些？你自己认为正确的解决问题的方法有哪些？

五、研究方法

管理训练的核心内容之一，就是要养成进行言之有据的“科学决策”，而不能是仅仅凭主观臆断式的拍脑袋决策的正确习惯。在以上的理论分析部分，从理论上得出了两项结论：导致问题发生的原因可能有哪些；解决问题的途径可能有哪些。但这些理论分析的结果仅仅是你个人的主观判断，究竟是否正确，以及这些可能的原因或途径中，究竟哪一个是对的，都需要从对客观事实或数据的分析中进行验证或判断。因此，需要考虑收集其它客观证据来说明你的结论是否正确，并且还要在文中明确阐明将从哪些渠道收集什么数据。比如，可以考虑从以下渠道收集数据：

1。 客户或供应商对这个问题的看法，对你有没有用？如果有：

你准备如何收集客户或供应商的意见 – 访谈？调查问卷？其它？

如果采取访谈或问卷调查，你准备问客户或供应商哪些问题？列出访谈提纲或调查问卷，并列为报告附录。

你认为在调查中会遇到什么困难？如何克服？你准备如何做以保证受访对象能够将真实的看法反馈给你，而不是言不由衷？

2。 企业管理团队对这个问题的看法，对你有没有用？如果有：

你希望从企业管理团队了解哪些问题？准备如何收集企业管理团队的意见：访谈？公司官方发言？会议记录？公司内部文件？其他？收集相关资料并列为报告附录。

3。 企业中层管理人员和基层员工对这个问题的看法，对你有没有用？如果有：

你准备如何收集企业中层管理人员和基层员工的意见？— 访谈？调查问卷？其它？

如果采取访谈或文件调查，列出访谈提纲或调查问卷，并列为报告附录。 你认为在调查中会遇到什么困难？如何克服？你准备如何做以保证受访对象能够将真实的看法反馈给你，而不是言不由衷？

4。 其它你认为相关的方面的意见？所有有关的信息收集渠道都可以考虑。

5。 其它客观数据，比如：行业数据、企业销售数据、成本数据、市场份额数据、人力资源数据等等。是否有用？如果有用，准备如何收集？

六、数据分析

将以上收集的数据和反馈意见，以表格、示意图等形象化的方式系统地展示。不能只谈结论，应该有对原始数据的详细展示和分析，以确保结论是建立在数据的基础之上的。如果是企业机密的数据，可以做特别处理之后再显示。如果不是报告中的唯一证据，企业机密数据部分也可不详细提供，仅做说明，而对其它非机密数据做详细展示。

结论：对这些数据进行解释，阐明从数据中看出了什么，可以得出什么结论？为什么？

举例说明：比如，假设你分析的问题是企业的一个刚上市的新产品销售不佳的\'问题，通过理论分析，你认为可能的原因有产品自身设计不符合市场要求的可能性，或者是销售不利的原因；因此，你决定对产品研发团队、市场和营销团队进行问卷调查和实地考察。结果发现：对手的产品在市场上销售良好，而产品的性能数据和价格、包装等，与我们的新产品没有本质差别，所以应该不是产品本身的问题；对研发团队的调查，反映了同样的观点；而在销售团队的调查中，相当比例的销售人员反映，新产品的销售难度大，但销售提成等激励与销售老产品

相比没有什么特别的吸引力，而老产品销售熟门熟路容易出成果，因此为了保证业绩，仍旧把大量的资源投入到提高老产品的销售中。这样，调查结果和数据的分析表明，问题不是产品自身，而是企业的销售激励机制出了问题，因此解决问题的关键，应该是在制定新的更适当的新产品销售激励措施。

七、结论和备选方案

任何问题的解决，都不会是只有一个可能的办法。管理训练的目的之一是希望mba学员养成全面分析的习惯，在解决问题的方法中，不是急于选择第一个想到的，而是要辨别出多个可能的解决方案，对这些不同的方案进行对比，然后从中选择相比较而言最合适的方案。这是本部分内容的目的。

因此本部分需要完成以下内容：

根据以上各部分的理论和数据分析，有哪几种可能的解决方案？至少需要提出2种，并且：

对第一种解决方案内容进行描述

对第二种解决方案内容进行描述

对提出的这几种方案进行对比，阐明每一种方案的优点是什么？缺点是什么？可以考虑采用表格或者图示的方法更直观地比对。

结论：根据以上的比较，最终选择采用哪一个方案？为什么这个方案是最适合你的企业的？

八、实施

本部分内容是关于如何落实“结论和备选方案”中所确定的解决方案的。如果已经进行了实施，可以将实际的过程进行总结、记录；如果尚没有进行实施，可以将计划在这里进行介绍。具体的，应包括对以下内容的描述：

实施的组织准备：企业里谁来领导这一实施工作？谁来负责具体的落实工作？谁来负责协调和支持？

实施的时间规划：什么时候开始实施工作？计划什么时候完成？如何进行阶段划分？针对各阶段提供详细的实施步骤。

实施的结果控制：最终希望实现的具体目标是什么？如何衡量？如何去判断

企业实践报告篇7

都说中小企业规范性管理，可是中小企业的管理者在日常运营管理过程中，通常能不能意识到流程管理的重要性？由于对业务流程的认识方面的欠缺，很难形成一个整体而全面的认知，最终很难真正对业务流程项目给予重视。做好流程管理可以从以下几个方面着手：

一、组织目标管理

运用我们所学的《管理学原理》知识，组织目标管理可以概括为如下几点：

①、做什么事情—what？

包括业务流程管理的背景说明、业务流程管理的范围和业务流程管理的目标、识别和界定的具体业务流程，以及将业务流程进行细化与分解后的wbs的描述。项目管理的工作分析结构（wbs），可以依据流程的总体规划、业务流程的分析、业务流程的实施、业务流程的监控与改进等内容来细化。

我们也可以依据某些具体的业务流程来细分，流程的诊断和分析、流程的撰写、流程的审阅、流程的执行、流程的监控与改进等进行细分。企业在业务流程项目管理的过程中，依据实际情况和自身人员的情况来选择适合自己的方式和方法。

②、谁来做—who？

业务流程管理中的项目团队成员思想汇报专题。如周先生组建了以各职能部门经理为核心成员的项目团队，由各职能部门经理参与和推动业务流程的梳理和改进。每一个团队成员又应该做些什么呢？我们必须通过业务流程人员职责矩阵的形式，用正式的文档明确地说明每一个项目团队成员的职责。

如果对于组织规模较大一点的企业，完全有必要使用正式的项目经理授权任命书文件，并通过项目启动会议的形式进行正式公布。这样不仅从法定的程序面，确保项目经理的正式权利和义务，另一方面也得到来自项目成员外的支持。

③、什么时候做—when？

业务流程项目管理中的时间管理。案例中只是按业务流程的清单来逐步梳理和改进流程，没有明确时间管理计划。周先生带领的项目团队在中小制造企业中更多的时候扮演着一个持续改进小组的角色，他们面对的情况是同一件事情可能会调回来重新讨论重新执行的现象。项目团队的wbs说明书的逻辑关系没有严格的活动排序，也很难形成项目的日程安排。

而一个好的日程计划表中，应当设置关键点作为里程碑事件，作为项目执行过程中的关键管理点。甚至可以通过相关的项目管理软件制作成易于理解和掌握的甘特图来展示时间矩阵，这样可以更直观和科学地进行管理。

④、怎样做—how？

怎么做是业务流程管理过程中的执行阶段。项目团队成员按照项目计划的时间和任务进行；在执行的过程中，不仅涉及到业务流程管理中的基准管理、风险控制措施、质量管理等若干因素。特别是对于变更的处理，要做到尽可能控制没有必要的变更申请。

例如，面对各职能部门提出的变更流程执行方式，由原来的手工传递文档转为电脑自动化完成，并没有一个特定的项目变更管理，或者说是项目控制的行为。项目成员提出了这样的申请，虽然出发点是站在公司的利益上来考虑，但并没有考虑到项目的可达成性，最终从感情上挫败了项目成员的积极性。

⑤、做多少—howmuch？

在做的过程中，由于受到企业资源和特定环境的约束，bpm的团队成员很难独立完成所有的工作。业务流程管理过程中可能需要利用企业的其他相关资源，包括人力支持、组织绩效考核、项目的预算，甚至可能需要的外部资源等。

二、学习及应用建议

不少企业设定了管理制度也只是当做废纸一般放在资料柜的角落，在需要时拿出来读一下，而很多员工根本不清楚自己公司的管理制度。这种情况使公司的管理制度失去了其存在的实际意义，并形同虚设。

首先，并不排斥参照样本制定公司管理制度，因为有了参照才能让我们取长补短，且不可全部照抄，在制定管理制度时，首先应确认以下几方面，企业的行业性质、企业的工作性质、员工类别等等。

比如，广告公司由于行业性质决定了他们多数采用弹性工作制，所谓弹性工作制是指每周达到一定工作时间，但这些时间是可以由实际情况而安排的，并非严格的朝九晚五工时制。目前新的一些网络游戏开发公司也实施这种工作制。

另一方面，公司的管理制度会对员工的着装及发型等都会做明文规定，但由于行业性质的不同，比如广告、公关等等相关设计宣传类的公司就比较注重形象的前卫时尚，不会对员工的打扮做要求，而像金融业、服务业等等就会对员工的仪表做严格统一要求。

以上，只是就两方面举例谈了一下在制定公司管理制度时须考虑的方面，所以，以后大家在制定企业管理制度时，一定要结合企业实际来制定企业的.管理制度，让管理制度真正起到管理作用，就像定做衣服一样，合身并且适合，才能在企业内部真正实施，而不是形同虚设。

三、公司管理制度建立方案

1、同行同业，借鉴学习

作为新建企业在借鉴学习其他企业先进的管理制度时，要巧学活用，但绝不等同于生搬硬套的拿来主义。我们要围绕自身企业的实际，学习同行同业先进企业的管理新理念，管理者要大胆地解放思想，追求管理创新，彻底摒弃陈旧的管理观念，将所学到的、借到的科学管理理念、方法来统一企业员工的认识，使全体员工的思想观念、工作作风合乎自身企业发展前进的要求，主动参与管理、配合支持管理。

2、结合自身，不断总结

任何事物的先进与落后与否，都是相对的不是绝对的。作为管理者，应当清晰的认识到，其他企业管理中最好的东西，放在本企业中运用并不一定是最好的，要树立管理中的自信“适合自己的才是最好的”。因此，我们在新建企业的生产经营管理初期，就应当结合自身实际和需要，在管理工作实践中，不怕困难，不怕挫折，认真审视自己管理工作中的不足和问题，并不断总结、完善、修正和提升管理工作水平，以建立健全真正意义上的科学的现代企业管理制度。

3、循序渐进，不能急于求成

新建企业的管理制度在管理工作过程中一般是沿着从无到有，从简单到复杂，从困难到容易的顺序进行的，所以循序渐进原则也是管理规律的反映。贯彻循序渐进的管理原则，要求做到：一是管理制度设计者要按照管理的系统工程进行编制，不能想当然的让制度缺失和出现空档；二是管理者要从企业管理的实际台阶出发，由低向高，由简到繁，通过日积月累，逐步提高管理制度的针对性和实效性；三是管理制度要贯彻到企业各项工作的每一个环节中去，如行政管理制度、人力资源管理制度、安全生产管理制度、财务制度等，做到现代企业管理中责、权、利的有效结合。

4、公司自身特色管理道路

正确评估，审视自身，走企业自身特色的管理道路。常言说得好：“走自己的路让别人说”，企业管理也是如此，没有绝对的模式，但有相同的框架，长松咨询的专家认为，要形成自我特色的企业管理制度，一是要对制度有效宣传，得到员工的普遍认同，才不致于成为空中楼阁，才有可能得到贯彻和执行；二是对制度执行过程中不断出现的问题和困难，应当有一个正确的认识和评估，既不附合，也不盲从；既不骄傲自大，也不悲观消极，以科学的客观公正的态度对待它；三是对制度进行适时修改和完善。旧的管理观念一旦进入管理者的潜意识，就容易根深蒂固，一时无法清理干净，所以，因地制宜的适时进行修改和完善制度是一个正常的过程，需要管理者有足够的勇气去自我调整或自我否定。

5、公司管理制度强调针对性和实效性

现代企业管理制度强调针对性和实效性，注重责、权、利明晰。因此，作为新建企业管理制度一旦形成后面临的最大困难是什么？归根到底是执行力问题。长松咨询的专家在认真调查研究后，将执行力差的问题归结为三大方面的因素：一是领导管理风格决定企业的管理整体水平和效果；二是中层管理队伍的管理艺术和水平决定企业管理的综合实力；三是职工队伍对管理制度的理解和支持程度决定企业管理制度的最终命运

企业实践报告篇8

实习单位：重庆人为峰科技有限公司

学 院：经济管理学院

专 业：市场营??

班 级：0340701

学 号：07070114

姓 名：张广军

前言：迈进大学生活的最后一个年头，站在我面前的就是那个向往已久的工作社会，我的心已经开始飞进那里。我高兴，我兴奋,因为我终于可以在这个巨大的舞台上展现自我,我可以回报社会，我可以服务国家。但是我又害怕又胆怯，我常常会扪心自问：我们准备好了吗？ 是的，我们在校园里生活了数十载,而社会与校园是完全不同的两个世界，也许我们不能完全立刻适应这激烈残酷的社会。所以我选择一个过渡的桥梁把我们平稳的送上社会的大舞台，这就是专业实习。

我生活和学习的学校是重庆邮电大学，我们的大学是和通信有着紧密联系的学校，主要从事it行业的研究。众所周知，21世纪是信息化的时代，网络媒体的方便、快捷、迅速、已渐渐的成为人民生活的主流。it行业的发展前景也是十分的客观，我所学习的专业是市场营销，所以为了毕业后能够找到一份与自己所学专业对口的工作，我选择了一个it公司进行实习，这个公司就是重庆人为峰科技有限公司。在本次实习过程中，我不仅学到了学校里所不能学到的知识，而且也把在学校里学到的书本知识做了充分的实践，使我的各个方面有了不同程度的提高，个人能力也有了长足进步。

一、企业的实习过程

（一）实习单位简介

重庆人为峰科技有限公司成立于20xx年6月7日，是一个民营企业，主要从事自主软件开发，该公司所开发的软件主要应用于商贸行业。目前企业拥有员工100多人，地址设立于重庆市沙坪坝区欣阳广场创意产业园。

（二）实习目的及任务：

1、巩固、联系、充实、加深、扩大所学知识基础理论和专业知识。

2、提高运用所学知识，解决实际问题的能力。

3、敢于创新，并能正确地将独创精神与科学态度相结合。

4、初步掌握专业设计工作的流程和方法。

5、养成严肃认真、刻苦钻研、实事求是的工作作风。

（三）实习的意义

实习是我们市场营销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；同时专业实习又是锻炼和培养学生业务能力及素质的重要渠道，培养当代大学生具有吃苦耐劳的精神，也是学生接触社会、了解各专业状况、了解国情的一个重要途径，逐步实现由学生到社会的转变，培养我们初步调查企业的能力、初步了解企业管理的基本方法和技能；体验企业工作的内容和方法。这些实际知识，对我们学习后面的课程及分专业乃至以后的工作，都是十分必要的基础。

（四）实习内容

1、了解企业的概况及发展历程

2、了解企业的经营过程，涉及企业经营者所考虑的一些问题

3、了解企业是如何解决在经营过程中出现的各种问题

4、了解企业是如何解决创新与盈利之间的矛盾

5、了解企业是如何逐步的提高自身核心竞争力的

实习安排

8月1日开始实习，1日、2日和3日主要是在实习负责人的带领下参观一下公司，查看一些资料以此来了解公司的行业背景和发展过程对公司从整体上有一个认识，4、5、6日主要是观察和了解公司是如何运营的以及帮助公司的各个部门做一些力所能及的事情，7日通过前六天的实习对公司的运行中存在的一些问题和对公司在以后中的发展提出一些合理化的建议并把这些向实习负责人提出。

二、公司的总体情况

（一）公司的主要业务

人为峰科技有限公司是一家专业从事企业高端网站建设、推广、网络系统集成、广告策划、软件开发等相关业务的高科技信息公司。

（二）公司的特点与优势

1、公司目前具备一支技术精湛、经验丰富并充满活力的专业技术骨干队伍，先后与新网，电脑报，课堂内外，腾讯，百度等国内众多知名媒体及互联网企业达成紧密合作关系，实现优势互补，不断拓展业务质量和领域，以此为您的企业提供优质的信息化科技产品和服务。

2、以人为本，尊重人才，尊重客户，是人为峰一贯秉承的理念：用心服务，不畏艰难，大胆创新是人为峰科技这支年轻团队勇征高峰的精神后盾。该团队熟谙企业信息化建设以及软件it领域的每一个环节，公司成立之初就已为重庆大学科技企业集团、重庆网通公司、重庆建委、长安集团、重庆大学、招商国旅，新加坡商会等众多大型企业及机构提供信息技术服务及网络社区平台运营推广，走上信息化、网络化营销的崭新之路。

3、web方向网络建设方面，公司一流的设计人员将按照您的要求嘉禾互联网自身特点为您量身打造一流站点，使您的网站在众多企业站点中脱颖而出，以此为您打开电子商务的大门。软件开发方向公司目前拥有电子商务销售软件，视频语音聊天软件，oa办公自动化系统，零售业erp等多款自主研发的软件产品，并不断提高我们针对房地产行业建筑三位动画、虚拟现实等软件外包服务的开发实力。

4、在努力提高业务质量的同时通过技术创新来不断的降低运营成本，以此来博得客户的信赖和支持，希望您满意的不仅仅是我们的价格，更是人为峰科技带给您的一流产品和服务！更是目前是西南地区少有的几家大规模idc服务器宽带业务提供商之一，并与全国的电信、网通形成紧密的业务合作关系，一流的技术服务和众多的合作伙伴成就了人为峰科技如此迅猛的发展速度。

（三）公司面临的挑战

1、it行业是一个发展非常迅速的行业，要想在这个行业中处于不断的发展和壮大就必须要求企业的经营者有着很高的战略眼光，具有很强的企业经营知识。人为峰科技公司的经营者充分的认识到了这一点。通过这次的实习了解到一个企业的老板并不像我们想象的那样风光，他们也是在不断的学习和提高中，要想是自己的企业不被别的企业所吞并，就要求企业的经营者不断的提高自己，以适应企业的发展。

2、一个企业要想发展和壮大就必须正确的解决企业创新和企业盈利之间的矛盾。有的企业要发展就必须进行创新，这样可以实现盈利，但是有的企业的发展壮大通过不断创新就没有实现盈利，这是一些企业普遍存在的问题，当然了人

，但是该公司采用了科学的办法解决了创新和盈利之间

的矛盾，人为峰首先对自身的情况进行分析并结合行业发展的要求有针对性的提出适合自身发展的创新方法，成功的解决了创新和盈利的问题，使自己得到了发展。

3、在提升自身核心竞争力方面，人为峰充分的认识到自身的不足，积极的采取科学的方法来提高自己的核心竞争力。该公司主要从以下几个方面来采取办法：首先，公司明确自己的经营理念即以人为本，尊重人才，尊重客户，用心服务，不畏艰难，大胆创新。其次，公司在认识到自身的不足之后积极的想办法进行解决，例如和同行业中有实力的企业进行合作，从而实现优势互补，进而达到共赢的目的。最后就是充分发挥自己的产业优势，录用先进的人才，采用先进的战略进行企业的运作。通过以上几个方面的实施，人为峰逐步的提高了自身的核心竞争力。

三、通过实习对it行业的认识

中国的网民数量已经突破了1亿，仅次于美国位居世界第二。互联网已经融入了人们的生活之中，成为获取信息、与亲朋好友交流的桥梁，在娱乐方面也发挥了重大作用。与此同时，各大门户网站为了吸引用户，在内容方面不断推新除陈，通过特色来争取用户的竞争日益激化。在用户数量增加的同时，门户网站也开始向多元化发展。其中新浪、搜狐、腾讯、tom.com、网易在中国综合型门户网站中名列前茅，收入逐年增加。此外在im（即时通讯）方面，msn推出了中文版，将引发im市场的又一轮竞争。

通过以上的资料可以看出it行业的发展是非常迅速的，随着社会的不断进步，不断的满足各类消费者的需求已经成为了it企业不得不考虑的问题。所以，人为峰在发展自身核心业务的同时还要不断的进行技术创新，要逐步的向多元化发展的道路转移。只有这样才可以不断的满足消费者的需求，从而实现企业的不断发展。

四、对公司的几点建议

加快培育具有国际竞争力的中国it大企业，是电子信息产业在新世纪发展的关键。通过营造有利于it企业做大做强的环境，引导企业定位全球，增强企业顺应市场需求的能力，提升企业综合竞争力。

（一）塑造诚信精神，提升企业信誉竞争力

世界上长寿企业的发展史证明，良好的企业信用是企业价值和企业竞争力的重要标志。注重信誉是企业参与经济全球化的必需素质，也是现代大企业持续发展和成功的核心战略。中国it企业只有坚持诚信为本，将诚信摆在利润前面，才能真正做大做强，才能实现可持续成长。

（二）加快现代企业制度建设，提升制度竞争力

中国it企业的体制和机制问题不解决，就不可能从根本上提高企业的国际竞争力。按照现代企业制度要求，在明晰产权的基础上，建立资本经营的委托代理机制，按公司法的规定设立股东大会、董事会、监事会，确定经理层，从而形成科学有效的公司法人治理结构。

（三）加强组织创新，提升企业管理能力

目前，中国一些大的it企业虽然“企龄”不长，但却过早地患上了大企业病，机构庞大，反应迟缓。必须加强管理创新，实现科学管理。it企业的管理创新

外部环境的变化，适时地进行组织创新和业务流程再造，把企业建成一个创新型、反应快速的学习型组织。通过科学管理，提高效率，创造效益，增强国际竞争力。

（四）以人为本，提升人才竞争力

企业竞争归根到底是人才的竞争。为此，要重视人力资本投资，加大职工培训投入力度，给员工提供发挥才能的机会，探索有效的以人为本的管理方法和最大限度地激发人的创造潜能，培养高素质的企业经营管理专家。

（五）建立创新机制，提升技术竞争力

it企业必须保持创新性并依赖于创新能力的不断提高，以便提供有竞争力的电子信息产品。因此要制定正确的科技发展战略，恰当选择实现跨越的领域，同时合理配置科技跟进与跨越两方面的科研力量。要促进现有技术升级，实现产业升级和产品换代，健全企业技术创新体系，加强“产、学、研”联合，尊重、保护知识产权。

（六）加强金融资本经营，提高融资能力

中国的部分it企业已经积累了相当的财力来构建完善的产业链，特别是在金融服务领域和贸易服务领域，可以通过消费信贷、租赁、保险、信息服务等新型服务手段，壮大企业实力。但要注意金融资本经营可能带来的风险，比如不规范的关联交易的扩大，产业经营的风险有被转化成金融经营的风险，危害程度会迅猛扩大。

（七）实施经营与保护战略，提升品牌竞争力

作为企业无形资产重要组成部分的品牌，是it企业竞争力的综合体现，也是国际竞争力的象征。中国it企业在开展跨国经营的过程中，要注重无形资产的输出和保护，要讲究自主知识产权，要逐步从产品输出发展到资本输出和品牌输出。

五、实习体会与感想

“天下英雄皆我辈,一入江湖立马催。” 从学校到社会的大环境的转变,身边接触的人也完全换了角色,老师变成老板,同学变成同事,相处之道完全不同。在这巨大的转变中,我们可能彷徨,迷茫,无法 马上适应新的环境。我们也许看不惯企业之间残酷的竞争,无法忍受同事之间漠不关心的眼神和言语。很多时候觉得自己没有受到领导重用,所干的只是一些无关重 要的杂活,自己的提议或工作不能得到老板的肯定。做不出成绩时,会有来自各方面的压力,老板的眼色同事的嘲讽。而在学校,有同学老师的关心和支持,每日只 是上上课,很轻松。常言道:工作一两年胜过十多年的读书。两个星期的实习时间虽然不长,但是我从中学到了很多知识,关于做人,做事,做学问。

在整个实习过程中，我有着许多的收获和欢乐，但也有苦涩和教训，这些成功的经验将激励我在以后的人生之路上取得更大成绩，失败的经历将使努力去改变自己不完美的地方，让自己在以后的日子作的更好，这一切将成为我生命中最宝贵的财富之一。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com