

2019 年关于企业管理社会实践报告范文五

篇

企业管理社会实践报告(一)

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第一线，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现实生活中非常普遍，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。销售不是我的东西最便宜，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。

企业管理社会实践报告(二)

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程序化还不完善，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

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

企业管理社会实践报告(三)

前段时间，我参加了企业管理知识的学习培训，接受了系统、全方位企业管理知识的学习和辅导，受益良多。我深刻领会到，作为一名合格的企业管理者，应该如何驾驭整个企业的运作机制。并领悟到，应该以管理促创新，以创新促效益，从而促使企业稳步健康发展。

目前，电力建设在飞速发展，在电力体制改革逐步深化的大环境下，多种经营企业如何在激烈的市场竞争中获得市场份额，在管理中实现经济效益、社会效益的双丰收，是一个值得研究和探讨的课题。通过这次学习，结合电力多经企业的行业特点，我个人认为，电力多种经营企业要想实现大发展，必须做好以下几点工作。

首先，要毫不动摇的狠抓人力资源管理。

一个企业的发展，重中之重，在于人才，在于充分挖掘人才的潜力，使其为企业服务。企业的管理者不在于他像关羽一样“千军万马中，取上将首级”，也不在于他像张良一样“运筹帷幄，决胜千里之外”，重要的是他能否如刘邦那样，找到和使用好这样的人，即识人用人能力的大小决定了一个企业管理者的发展远景。古往今来，这样的例子有很多。刘邦用萧何、张良、韩信，建立汉朝后曾说过，我管理不如萧何，计谋不如张良，领兵打仗不如韩信，但是我成功了，因为我很好地使用他们，大家都成就了一番丰功伟绩。

多种经营企业必须实施两手抓、两手都要强的职工队伍建设方针。一方面要继续面向社会，广开才路，大力引进高素质人才；同时对在职职工要积极培养和关心，实现“三留人”，即情感留人，待遇留人，事业留人。另一方面，对现有职工队伍进行强化培训，达到巩固提高的目的，不断挖掘其潜力，适应市场经济的发展。信任是基础，事业是平台，利益是杠杆，感情做纽带，一个企业管理者，尤其是高级管理者，牢记这个用人方略，就一定能充分调动员工积极性，使其竭尽全力为企业发展做贡献。

其次，始终如一地开拓、经营市场，并培养核心竞争力以求生存。

市场，是一个企业发展的命脉所在，占领多大的市场份额，开拓多大的领域，从一定程度上说，证实着一个企业发展的实力。所以，如何开拓市场、经营市场显得尤为重要。电力多经企业具有行业性的显著特点，开拓市场也必须依据行业特点逐步实施。

所谓核心竞争能力，是一个企业赖以生存和发展的关键要素。它不仅指某种独特的产品或技术，还包括销售渠道、顾客服务、顾客群、品牌、资金以及研发能力。一个企业不可能拥有所有这些能力，但它必须发展一种不同寻常的能力，才能成为一个拥有核心竞争能力的企业；核心竞争能力是企业战略的焦点，它必须形成理念，并体现在核心产品上，获取高于竞争对手的质量水平，并能移植到各分支机构中。

具体到多经企业要如何培养自己的核心竞争能力，首先应如前所述的分析我们的生存环境、竞争优势、竞争弱势，然后扬长避短，定位自己赖以生存的市场，建立围绕该市场运作的机制，该机制能够激励全体员工围绕股东财富最大化进行运作，并且能够适应市场的变化。这种以市场为导向，以股东财富最大化为目标的运作机制自然会形成企业的核心竞争力。定位、开拓市场，培养核心竞争力是企业的生存之本。具有核心竞争力的企业才能在市场经济的环境中生存。针对电力多经企业内部市场越来越小的生存环境，必须加大外部市场的开拓力度，采用多种方式扩大市场占有率，例如市场开拓、企业收购、兼并或联合开拓等形式。

切实抓住国家开发西部等有利环境，抓紧研究并制定电力多经企业发展战略，加快多种经营和各种产业发展步伐。在比较短的时间内完成市场的重新定位，资源的优化配置，调整股本结构，形成所有权和经营权分开后的代理机制。建立现代企业制度，真正做到以市场为导向，主动面向市场，认真调查研究市场，积极开拓市场，适时调整产品结构、产业结构和发展方向，用市场适销产品去占有市场，开辟新财源，打开新天地。企业光守是没有出路的，必须不断在市场中发展壮大自己，在市场的变化中否定自己，商场中没有长胜的将军，只有谨小慎微、战战兢兢的去把握市场的脉搏，建立与市场合拍的核心竞争能力，企业才能在大浪淘沙中谋得自己的一席之地。

第三，明晰的产权关系，建立完善的法人治理结构

清楚的产权界定，是市场交易的前提。由于历史的原因，多经系统普遍面临产权不清的难题。首先是明晰的资产关系，这一点还相对容易操作。最难的还在于主辅人员的分离。由于多经公司用人的复杂性，公司本身缺乏核心竞争力，对于在多经工作的员工来说，挑战大于机遇，未来充满不确定性。可以考虑用优惠的政策待遇，鼓励辞职，提前退养，身份置换，解除合同或带股就业。但带股就业可能带来股权分散，不利于集中决策，同时如果股权过于平均，还会带来老国企的弊病：如大锅饭，平均主义，人员不能合理流动，建立不起激励和约束机制，以及进入和退出

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/335033204323011224>