

管理专业实习报告模板合集七篇

随着社会一步步向前发展，报告的用途越来越大，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。一起来参考报告是怎么写的吧，下面是小编整理的管理专业实习报告7篇，希望能够帮助到大家。

管理专业实习报告 篇1

一、实习目的

第十二周是我们财务管理专业和工商管理专业班的实习周，学校给我们安排了五次报告，还有半天的实地参观，参观的企业是连云港市连众公司。目的是让我们通过实习对企业管理有了更客观、更深进的熟悉，并学习企业先进的管理方法。

二、实习进程

第一天由连云港市顺福食品有限公司的胡董事长给我们做了第一场报告。他所经营的公司是中外合资企业，位于连云港市连云开发区，公司是江苏省最大的蔬菜出口企业，蔬菜加工出口量位居全省第一。产品全部销售日本、韩国、东南亚、非洲、欧美、俄罗斯、巴基斯坦等国家，具有稳定销售客户渠道30多个国家，与世界各地众多客商建立了长时间友好的贸易关系，在全面开辟海外市场方面具有了较强的实力。胡董事长之所以能将一个企业经营的那末好固然离不开他的有效管理，还有他不怕失败，不怕苦的精神。

他在谈到自己的经历说，他是个不甘孤单的人。他刚毕业的时候在一家外贸公司上班，实在那家公司的待遇也挺不错的，但是他不甘心就这么呆着，他想自己创出一番事业，因而他断然离开了那家公司，经过几年的磨练和锻炼和失败，还有他的坚持不懈，终究在1995年他创建了属于自己的公司，即现今的顺福食品有限公司。

胡董事长以自己的经历告诫我们大学生，不管做甚么事都不要怕苦，怕累。曾有两位女大学生到他的公司实习，由因而新成员，所以胡董就将她们分配到另外一家分厂(罐头厂)实习。意外的是，不到两个月的时间，这两外女大学生就自动提出要离开，这也是胡董想不到的，当问明缘由后，胡董一点挽留也没有。由于她们离开的缘由是一个想家，而另外一个说是那里的环境不好，不愿意呆了。

胡董举的这个例子也是提示我们，做甚么事要持有正确的态度，也不要由于自己的学历比他人高一等，进公司就一定是坐办公室的。就算有在高的文凭，态度不好照样不能在公司里得到他人的认可，由于态度决定一切。

生活不是襁褓，而是磨刀石。不管做甚么事情都要靠自己的努力，他人给你的帮助，只能使你向前迈进一小步而已，关键的还是自己，要具有吃苦耐劳的精神呢。胡董的经历就是我们学习的一个很好的例子，要不怕苦，不怕失败，勇于克服困难。他说，假如没有当初的失败，或许就没有了干劲，也就没有了如今的成绩。

失败乃成功之母。我们每个人最大的敌人就是自己，克服自己才有勇气往克服一切困难，才不畏失败。

第二天是由时代超市的陈总经理给我们做了第二场报告。陈总经理主要给我们先容了超市营运，使我们了解超市的管理和经营。

陈总经理先容说经营一家超市实在不轻易，必须要考虑多方面的因素。比如，超市的选址、商品的摆设、商品的销售和顾客的服务等。

在超市选址方面要考虑三方面因素：一是地理状态：包括城市类型、城市设施和城市规划。了解城市的地形、天气等自然条件；了解城市设施的种类、数目、范围、散布状态等；及时把握城市规划的发展动态，这些对选址都很故意义。二是交通因素：包括人口、户数、收进、消费水平及消费风俗等。三是交通因素：在城市条件中，对店展选址影响最直接的因素是交通条件，包括城市区域间的交通条件、区域内的交通条件等。以上因素对超市选址都有侧重要的影响。

管理专业实习报告 篇2

实习地是瑞安啤酒城,不知道的还以为他是一场啤酒展销会，演义啤酒文化的节目。其实不然主办方根本没有抓住这里的精随所有的设备不完善营运操作不到位。整个公司没有完整的体系没有做好广告效应.以至于到最后亏空，损失严重，以结束营业画上了句号，这是一场失败的生意。

在实习过程中，我们确实承受了许多压力，同时也忍受了许多委屈。虽然我们只做了两个月，但在这两个月这中我们经历了风风雨雨，渐渐的成长。我们认识到了不同类型的人。在生活上，工作上的意识跟以前都发生了改变。体会到在这个社会中要想成为佼佼者是需要花费很多东西的。明白了也清楚的知道，社会是多么的险恶与复杂，人心叵测。所有的看似

对你好，其实你对于他们来说是有利用价值的。别人不会白白的给你好处，所以我们以后在社会中，还是要谨慎的与人相处。不过在以后的工作中，我可以从这次实习中借鉴经验。比如说很多方面，工作中我们要脚踏实地，灵活应变，团队精神很重要。许多事情凭自己一个人的力量是不能完成的。团体合作会让工作进展得更顺利。

这么多天来，我们能从在38度的高温下刷地毯，38度的高温游遍整个瑞安中走出来，也确实让我变得与以前不一样了。不仅是从心理上面，在种种方面上，对于自己，对于生活，对于工作，对于未来都有了新的变化。所以面对未来，我想在苦我也会走过去。因为我已经有过那种经历，所以不会再被打倒。心里有了更深层次的准备，这些是我在实习期间总结的一些心得和想法。

一开始准备四个月的实习时间，结果我们两个月就回来了，为什么呢？我想着有恒多方面的原因：学校，学生，实习地。首先从学校说起，一个学校安排学生实习，肯定是需要做大量的调查，和方方面面的准备。应该一切从实际出发。重点为学生考虑。在生活上工作上可能出现的问题，一切都准备好准备妥当，才应该把学生送出去。可是我们学校在这方面，没哟要做到完善。为学生选择实习地是，一定要把好关。看他到底适合我们吗？！而学校为我们选择的慕尼黑国际啤酒城适合吗？首先他不是一个酒店，而是一个简易大棚，所有的设施跟工作程序对我们学习都没有帮助。在那里我们学不到任何技能，到现在我们连基本的托盘，摆台都不会。甚至来年站姿都不准确。再说上班时间适合我们吗？让我们从下午四点上到夜里两点多，这简直很奇怪，学校有没有想过学生接受不了呢？而且也里上班不安全因素也是存在的。总而言之，学校更不应该说是度假村啊！

这不是让人希望越大失望越大吗？学生一时间接受不了也是人之常情啊！所以我希望学校领导们在以后为学生选择是实习地时，一定要慎重啊！

接下来从学生说起，本来才是大一的学生，却突然接到通知要去实习，肯定会有很多疑问的，也会很吃惊。学生心理的这些工作没有做好，对以后工作一定会有阻碍作用的。而且说是度假村，到了之后看是大棚，里面一片混乱. 这让我们又多加了反感之意。在这种情况下，学生肯定不会保持良好的心态去上班的。工作室的表现肯定也是欠佳的。一心只想着回家根本无心工作。而且也是刚从学校出来，还没有从学生的位置上转换过来的原因，心态存在的问题。

管理专业实习报告 篇3

这次实习时间是从20xx年7月17日到10月31日在广东国际旅行社出境游总部进行的。作为大学的专业实习，本人的工作岗位是出境总部港澳台部的一名团队操作员，因此主要实习科目有：管理学原理、旅行社管理、人力资源管理、计算机运用等，当然其中也涉及一些其他的科目。

一、实习单位及实习内容概况

在实习中，我主要负责，票务统筹，申领签注、帐务结算以及文件归档的工作。我十分认真地向其他有经验的同事学习，了解真正的操作程序，真正实现了从课本中走进现实，把理论联系实际。认识旅行社工作的全过程以及上下级工作的各个环节，并从中观摩其他部门的工作过程，使我掌握更多的工作技巧，获得不少的工作经验。

实习期间，我利用这次非常难得的机会去加深自己对行业以及企业的认识，并把所学的知识充分运用到工作上来。正如在专业学习时所知道的，旅游业的其中一个突出的特点就是其淡旺季分明。由于我所在的广东国际旅行社是广东地区三大旅行社之一，而且在行业内的声望比较高，所以在暑假这个旺季里，每天的工作都是十分繁忙的。而进入开学月以后，工作量就明显下降了不少，而我也充分利用工余时间来认真思考在工作时出现的疑问，为此寻找答案并进行整理。

（一）. 完善的公司管理架构

1. 部门设置。广东国旅总部分为若干个部门，共同维持着旅行社的日常运作。从高到低分别为：总经办、财务部、结算中心（国内游结算中心、入境游结算中心、商务游结算中心、投资核算中心、综合核算中心）、人力资源部、采购中心（地接景点采购部、饭店采购部）、门市管理中心（客户服务部、连锁店管理部、市场推广部、网络拓展部）、入境游总部（计调部、接待部、欧美部、日本部）、出境游总部（东南亚部、港澳台部、日韩部、洲际部、同业部、综合部）、国内游总部（省内部、省外部）、商务游总部（特种旅游部、商务会奖部、商务散客部、签证部、交通票务部）。如此细致的分工，可以充分运用人力资源，发挥团体的效能，让各个部门的人能够各司其职，各谋其位。

2. 职位设置。就正如人力资源学中的职位设置，可以在分部中实现最大效益，层层递进，每个部门都有各自的部门高级经理，到了总部又会有总经理去负责统筹各个部门的运作。有别于其他行业，旅游业中的部门设

置比较繁琐，但是分类设置是必须的，况且，在行业中事件发生的偶然性比较大，因此更需要小心处理行业运作之中的人际关系。

（二）公司操作程序

1. 部门间交接程序

在本人所实习的广东国旅中，从大的方面，公司会有属于整个公司范畴的操作程序，那就是让员工从营销到帐务都会有非常规范的程序，这样就有利于旅行社的每一项工作都有规矩可依；从小的方面，也就是从各个部门的范畴来说，也是有着各自的操作流程的。例如，在港澳台部，由于出团数非常的多，而且比较频繁，这就要求到员工的工作效率要更高。

2. 部门内部操作程序

在具体的操作过程中，部门本身的业务很多，包括票务、酒店订房、签注、散客和团体操作。因此，在如此的繁复的工作中，必须要按照部门自身的特点制定出一份属于本部门工作的细则。例如，在票务的登记出入上，必须登记的内容很多，在门市要票后必须把票号、领票日期、门市部名称、领票人等事项登记在案。到了出售票以后，门市代表又必须在财务部交款后把交接单交到部门负责人处，单上要把所有票的用途，价钱等等附上。当收到单以后，部门负责人需要根据票号把买出日期，所属细项登记好，以备日后文件的归档以及检查帐务。完成这些程序以后，整个业务的流程才算比较完满的结束。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在历时三个多月的实习过程中，我深深感受到了“书到用时方恨少”。尽管工作的过程十分顺利，工作的适应也很好，但是在工作当中还是让我希望能够学习更多的实际操作知识。管理学是一们实践性很强的学科，在需要理论指导的同时还需要在实践中不断加深认识。

(三). 通过ISO9001国际质量标准体系认证

1. 体系简介

旅游业，是一个服务行业，然而服务水准的高低则是由服务质量来评价。在一般人简单看来，服务质量的高低评定是一个十分主观的过程，在此过程之中很难作出一个非常准确的评价。ISO9001国际质量标准体系认证是一个全球公认的质量评价系统，通过定期的质量测评以及专家认证评定对一个服务企业的服务质量水平作出一个权威性较高的质量评估。

2. 体系作用

广东国旅，是广东省首家引进这项质量体系认证的旅行社，利用评定对旅行社的服务作出监督，使其服务长期稳定处于一个行业内较高的水平。通过了这个体系的认证可以使顾客对其服务质量有更好的认识以及信誉度。

3. 体系操作

公司的国际质量标准体系认证主要体现在利用国际组织对其服务质量进行监督。通常分为内审和外审。这两个程序都是定期执行的，以便公司员工可以严格遵守体系的规定。内审，是由公司各个部门的体系内审员进行的，外审，则是由国际组织派人参与审查，定期对公司的服务质量进行评估。如此的认证体系，是开创了行业的先河，让行业的服务流程可以有更高的规范化。

二、实习主要收获和体会

(一). 多样的市场营销手段

虽然说，市场营销不是企业成功的唯一因素，但是作为企业发展的关键因素，其作用实在是无容置疑的。旅行社也是企业，其生存与发展都是看市场营销活动的成功与否。市场营销是联结社会需求与企业反应的中间环节，是企业用来把消费者需求和市场机会变成有利可图的公司机会的一种行之有效的方法，亦是企业战胜竞争者、谋求发展的重要方法。

1. 宣传活动

在广东国旅的营销活动中，最为主要的是广告宣传。在现今信息爆炸的年代，广告的铺天盖地，如何在众多的竞争者当中脱颖而出成为了旅行社广告的最终目的。因此，这就要求到旅行社的广告更具有针对性，让广告在短短的时间内吸引顾客的眼球并且把资讯吸收。

（1）、广告有分平面广告和立体广告。如今旅游业的价钱由于竞争激烈而变得越来越低，已经非常接近成本价，但是在旅游业这个重视广告宣传的行业里，广告的投放力度直接影响到旅行社的收客情况。所以，广东国旅的广告主要集中在平面广告，另外还有部分户外大型广告牌。

（2）、针对性广告处理。根据公共关系学中的内容，广告的投放可以选择在专业性比较强的杂志，以及报纸版面，以求达到更好的效果和更高的针对性。因此，这里的广告把重心放在了每逢周二的《广州日报》和《晚报》的专门为旅游而设的版面上。在那里，顾客可以看到各旅行社对于相似行程的不同报价，更方便他们进行对比。根据广州地区近几年的居民出游习惯，绝大部分有意愿出游的居民都会根据这两份主流报纸上的旅游讯息来决定出游线路以及选择

旅行社。所以，把广告投放到主流媒体尽管成本比较高，但是由于其市场覆盖面高，加上行业的特性，旅行社比较好地根据自身的特点制定广告方案。

2. 公共推广活动

除了传统广告的宣传以外，该旅行社也同时采取了多种营销手段以达到企业的营销目的。

（1）、提高曝光率。利用电视媒体对不同旅游时期的报道，出现在电视采访中并且利用旅行社标志作背景提高旅行社的曝光率。在暑假期间电视台就曾经就暑期旅游市场以及其价格波动而采访过广东国旅，这就让旅行社得到一个非常好的宣传机会；

（2）、利用网页进行线路展示以及实现网络营销。如今，网络的运用十分频繁，成本也远比任何的广告宣传都要低，因此这里实现了高科技营销。

（3）、利用社会公益活动进行推广。例如，今年的多个台风严重影响我省东部和北部，造成重大的经济损失。8月，广东省旅游局组织安排了一次送暖到灾区的旅游慈善活动。各大旅行社纷纷推出自驾车团和普通旅游团，以比较优惠的价钱吸引更多的游客前往灾区的旅游点，用实际行动来支持旅游局的号召。这次活动的启动仪式非常盛大，吸引了很多的媒体争相报道，广东国旅当然不会放过这个宣传的好机会。

（二）. 独特的企业文化

企业文化简单说来就是群体共识，是从“共同危机感”到“共同目标”到“共同意识与共同责任”下的共同行动。一个企业无论他处在哪个发展阶

段上，“生于忧患”的危机意识决不能缺失，一分钟也不能少，几乎所有变革成功的企业，都是十分强调培养危机感的企业。

比尔·盖茨曾经告诉自己的员工：微软离破产只有18个月，也永远只有18个月。海尔总裁张瑞敏：我每天的心情都是如履薄冰，如临深渊。

这种意识会催促员工们更加努力地去做。共同危机感才是企业不断变革与创新的开始，是我们企业持续发展的内部驱动力，因为不肯变革与创新就预示着死亡。公司也是如此来教育员工，通过召开例会的形式来通报公司内部、外部等实际形势。没有危机意识的员工很难把自己放到一个新的高度去考虑问题，反而只会成为井底之蛙，永远以为自己处于不败之地。

公司在行业里属于大社，但是与领头的旅行社差距依然比较大。如果只是单纯地用低价策略与财力宏厚的超级大社进行竞争，那么下场不但造成公司严重亏损，而且很快便会倒闭。因此，公司定下了属于公司自身的市场定位，单从本人所处的出境游总部来说就是把自己定在了珠江三角洲乃至华南地区的出境游批发商。利用公司在行业里的影响力以及号召力去争夺批发市场而不是单单着眼于散客市场。

三. 实习后想法以及建议

(一). 尽量运用高科技的手段进行操作

在实习当中，不难发现很多的工作都十分的繁复，如果依然运用老旧的方法去完成，则有碍于工作完成的速度以及准确程度，这就导致到工作会事倍而功半。旅行社已经在很多方面都运用电脑来操作，也有专业的专业

人员开发很多适合自身的软件,这不但加快的工作的效率,而且传递速度很快.但是有一些细小的方面还是用一些比较落后的方法操作。

例如，票务工作的登记出入是需要很多步骤的，单靠人手用笔记本的登记方式不仅需时很多，而且非常容易错漏百出，查找也非常不方便。有时，需要再次输入的话十分麻烦，很难保证正确。况且，使用这种方法浪费纸张，储存不便，不能简便工作，甚至于让繁复的工作更加繁复。经过本人通过实践，发现运用电脑进行这方面的工作是可以完成以前手写时代的所有功能，因为完成原有工作是改善的基础，接下来就是速度了。电脑可以用各种快捷键达到更加便捷的工作，不但能很好的完成工作而且速度和正确率也大大提高。至于储存方面，电脑的储存十分省时省地，如果再用软盘备份，那么再重要的文件也可以很好地保存下来了。

（二）、加大工作透明度

在实习期间，时常会看到即使同一部门都不大清楚其他同事的工作流程。这就容易导致万一有员工请假，整个业务的工作就很可能瘫痪，从而造成公司的损失。如果能够从基础业务开始，小部门内的员工可以做到相互沟通，了解大家的工作，掌握相互的工作流程，真正做到精通业务。那么，在有意外的情况下就可以避免业务瘫痪的可能了，也可以提升本部门的形象乃至全公司的形象。

（三）、加强员工的环保意识

如今，整个世界都十分注重环境保护，也成为了一个专门研究的课题。其实，在旅行社操作上也是如此，许多环节都应该加强环境保护的意识。例如，在出团时导游注意引导游客保护当地生态环境；在办公室也应该

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/407101143101006
160](https://d.book118.com/407101143101006160)