

商务类实习报告模板锦集8篇

在当下社会，越来越多的事务都会使用到报告，报告具有语言陈述性的特点。相信许多人会觉得报告很难写吧，下面是小编为大家收集的商务类实习报告8篇，仅供参考，欢迎大家阅读。

商务类实习报告 篇1

一、基本情况概述

20xx年1月7日至18日，我在镇江苏南商贸有限公司办公室文员岗位进行实习。

镇江苏南商贸有限公司，主要从事商业批发业务。而其中经营的项目包括百货、洗化用品、日用品及生活用纸的包装与销售。20xx年注册自有品牌“舒南”牌，08年被评为镇江市“知名商标”。其以消费者真正需求的产品为主导，首要考虑所有合作客户的共同丰厚的价值。

相对于其所主要从事的商业批发业务来说，办公室文员这样幕后的辅助却也常常扮演着非常重要的角色。对于初入社会的我来说，公司、工作等这些概念在我脑子还是相当模糊的。

第一天，办公室主任就是带领着我先熟悉了一下公司的环境，然后就是熟悉了一下业务。

熟悉业务之后，我的第一个任务，就是输入本年度各个产品所对应的售出数据。输入是很容易的，统计数据本来也不难。但是就是这样的简单输入也检验出了我Excel还不是很熟练。当时办公室主任说的话，我仍记忆

犹新。像这样简单的工作任务，由一个高中生做，他们在更短的时间里就可以完成。如果成本相同，制造出的产出的价值相同的话，像我这样的效率，老板更偏爱更有经验的高中生或者大专生了。并且工资成本他们可能会压的更低。记得商务英语写作姚老师在讲JobHunting的时候，也讲过experience的实际意义更为重大，这里可以解释为实践所带来的经验，这就是求职者的闪光点。

统计完所有的数据，开始制作图表。商务英语写作姚老师曾经在分析chart的时候曾经说过，合适的图表是处理数据，分析数据的重要保证。这在商务中非常重要。因为它可以清晰地呈现数据走向，比例等等问题。尽管这些工作看似很简单，但是我觉得一堆数据的统计还是相当不容易的。面对数据与图表，工作没有想象中的那样轻松愉快。

PowerPoint是演讲者最有利的辅助工具，可以帮助演讲者更清晰、更准确地展示要表达的内容。办公室主任叫我制作PowerPoint有关年度总结以及下一年度的计划。当时我基于锦上添花之类的想法，加了蛮多动画，和绚烂的背景。最后办公室主任否定了它，它说商务PowerPoint需要呈现的是商务人士的一种严谨的态度，必须具有非常强的逻辑性条理性和说服力。想到今年学习的商务英语写作姚老师团队当时制作的PowerPoint，是相当不错的，极具上面的几大特点。于是从网上找到几种模板，学着做。虽然真的比不上，但是办公室主任说是有些商务的味道了。

在期间还干了一些其他琐碎的工作如接听电话，打印资料，整理文件。

二、实习中的收获和体会

实习，顾名思义，在实践中习得。大一大二的社会实践活动只能说是让我们了解社会，体验社会，接触社会，而不是真正意义上的实践。实习提供给了我更好的真正实践的机会。实践中我需要用在学校里学到的技能，来为公司创造价值，而这样的价值是要经过严格考验的。所以实习所获得的经验，对于我们这些英语专业学生来说，是尤为重要的。由于专业本身性质的限制，实习这样的机会也是相当难得。于实践中检验自己，实习的经验也为求职就业打下了一定的基础。所以我很珍惜它，希望自己能够获得提高自己实践能力的经验。

在这短短的两个星期中，我获得了以下六点收获以及体会：

第一，积极与他人建立良好的人际关系。而主动交流，不仅可以使自已从尴尬的境地中解放出来，并且有助于自己的业务。刚出校园，初入社会的我，体会还是较为深刻的。自己不主动请教，想要别人主动来教你，这是不可能的事，别人也有自己分内的业务。所以此时，良好的人际关系就会帮助你解决这些困难。主动交流是营造良好人际关系的首要条件。

第二，公司规模不大，历史短暂，但是各个部门操作的环境以及各自所担任的角色，是类似的。说话说“麻雀虽小五脏俱全”，触类旁通可以使我了解自己更感兴趣于哪个行业，担任哪一种角色。这就是第一手资料的重要性。要知道，现在社会竞争的压力如此之大，大学生就业前景十分不被看好，小公司或规模稍大的公司也是很不错的选择。因为公司制度相对来说可能更加自由，更为宽松。并且发展的前景不会比大公司小很多，甚至有可能更为宽广。相信它，这对身在职场的你，绝对不会是错误的决定。

鼠目寸光一定会隐没了自己的才能，放远自己的目光，能够成就平凡的自己。

第三，实践所带来的经验，就是求职者的闪光点。而对于我们这个专业的特殊性，并不止听说读写译这么简单，学术研究更加包括语言学，外国文学，文化这样的研究。而像这样的研究却是无法适应现如今社会对我们的需要了。像我这样根基不扎实，又无法担任翻译那样较为高端工作的人，HR更偏爱非英语专业又具有专业知识的毕业生。所以我不仅要夯实自己的基础，更要触类旁通学习可以使自己立足于这个社会的技术。

第四，不要眼高手低。简单的业务也要踏踏实实认真完成。学习中不好的习惯如果带到了自己的工作中，不仅影响自己做业务的效率，也影响了自己的产出的价值。对于公司来说，这是一种隐性亏本买卖。

第五，实习就是实践经验积累的过程。而好的实习经历能够使我们的简历存在闪光之处，吸引HR的眼球，增强求职就业竞争力。

第六，实习实在是太重要了，通过观察公司内员工与上司是如何交谈，同事之间是如何相处的。提前实习可以使我们更好的适应正式上班的氛围。

三、自我评价及今后努力的方向

作为一个大三学生，即将面临就业这个问题。而初入公司的我，毫无经验。就算是做一些简单的活也效率不高，达不到令人满意的效果。动手能力也是相当的弱。从这里，我明白了老师们曾经一直都强调过的“切勿眼高手低”这句话的更加深沉的意义了。眼高手低不仅会影响学习的深度，就连不久将来的事业都是会影响的。所以像此类坏的学习习惯一定要趁现在慢慢改掉，并且从最基本的东西学起、做起，不放过任何的问题，更加注重对自己的业务水平的培养，丰富实际的工作经验。

我和办公室里的其他员工在一起的时候，说话处事还不是十分地主动，并且沿袭了课堂上的不问的这样的坏习惯。性格有点内向。所以我要更加进一步的培养自己与人相处的技巧，待人处事的能力。

并且通过在这方面他们对英语专业学生的需求的了解，我还是挺失落的。因为通过各种考试，我也总结出了我的语言学能并不高，并且基础不是十分扎实，词汇量也没有达到应该的那种水平。并且通过这段时间的实习，发现做商贸的，在销售、沟通等等的技巧也有较高的要求。所以决定在20xx年这一整年里都用来调整自己，强化自己的口语表达能力，对自己的外在形象也做出相应的改变。在接下来的学期里，我要找出自身与社会实践所需要的差距，及时补充相关技能与知识，并提高自己的能力。希望下一次的实习或者工作，能够让老板以及同事了解到一个不一样的我。尽管这个社会充满挑战，但我信心百倍。

英语专业的课程设置可能偏重于文学与文化，所以我更有一种专业知识严重不足的感受，自己没有一项技能是可以拿得出手的并且也适应不了如此激烈的工作要求。但我也做好了考会计证的准备以及放更多的精力于课外的实践活动中。一来，希望能给在口语表达方面有所提高，二来加强自己的实践能力。虽然不知道对将来的工作是否有用，但是通过这两个星期的实习，我发现了，公司更加注重员工的实际操作技能，尤其关注他们观察、分析和解决问题的实际工作能力。我觉得这些会有利于我自己的思路拓宽以及能力的提高。并且也注重平时办公软件的应用。像如今现代化信息的时代，我们是更加无法离开高速发展的网络技术。

通过实习，我发现自己还有很多需要完善。希望自己有所成长，同时从最低点做起，踏踏实实，一步一个脚印，完成自己的学业，实现自我蜕变。

商务类实习报告 篇2

一、实习目的

通过自己在淘宝上开网店，我体会到了大学生在电子商务网店创业方面的一些优势，同时也感觉到了网店创业的艰辛。这次实习使我对电子商务有了一个大概的感性认识，加深了我对所学营销知识的理解，使学习和实践相结合。

二、实习时间

20xx年X月X日——20xx年X月X日

三、实习地点

在家个人全职淘宝网店

四、实习内容

网店创业

1、网店系统：全面评估了我自己的能力以后，我认为我开独立网店的想法不现实，因为这所需要的专业能力太强，我能够成功经营的几率不大。因此我选择了在淘宝旗下开集市网店，这样可以依附淘宝的各种系统运作，所面对的困难和局限性会相对少一点。我选用的店铺版本为“标准版”，90元一季。

2、物流配送：我首先选择的是“顺丰速运”，因为它的效率和服务在业内都得到了比较好的评价，但缺点是邮费相对于其他快递要高一些，这就增加了我的经营成本。期间也使用过其他快递，比如中通，申通，圆通，邮政...但整体感觉都没有顺丰好，因此默认快递就定为“顺丰速运”。

3、网店信誉问题

(1)、首先要保证货源的稳定和质量。我在网上卖的是手表，每一块手表的质量都要能保证，发货之前要仔细比对检查，尽量保证手表本身不出问题。

(2)、选择好的快递，不能只图便宜，因为快递的好坏也直接影响顾客对你的评价。

(3)、很基本的，态度要好，有耐心，尽量满足顾客所有的知情权，设身处地的为顾客着想。

(4)、要看一些专门的“防骗招数”，因为网购的风险并不只是买家才有，卖家同样会遇到很多“骗子”，俗称的“职业差评师”恶意差评骗取钱财，让你又损失信誉又损失钱；

(5)、交易时记录每个顾客的信息，把他们加为旺旺好友，定期回访调查，这样也能赢得一些回头客。

4、网店定位问题：

(1)、经营数量不要一味的求“多”，要尽量的求“精”，尽量做到每一个货品都能顾及的到。

(2)、价格也要定的合理，有吸引力。

(3)、找到好的货源，尽量压低价，这样你的利润就相对多一。

(4)、网店要装修，突出货品的特色。我用过3个模板，只有现在这一个比较满意。其实挑模板也是一个学习的过程，并不是每一个看似好看的模板都适合，并且买了模板后还要动脑筋加一些自己的东西进去，和你经营的货品相照应。

(5)、网店名称。网店名称是简短明了，并且能直接突出货品的“关键词”，货品的标题也是一样。网店的名称我改了无数次，一直到近期改为“一抹光阴防水手表促销店”才比较满意。

5、货品选择问题：这个我没有太操心，因为我爸妈本身就是做手表生意的，我们家都有固定的货源，并且质量，价格各方面都能得到很大优惠。我店里的手表全部都是按促销价来定的，单个赚的都不多，薄利多销。并且也解决了很多“邮费”带来的麻烦，比如，我某些手表的定价为43元，在同质量，同款式的货品里面本身就很低了，但我还可以做到“2支包邮，一直立减10元！”，这样就更能吸引到想购买这一类手表的顾客。

6、宣传推广：我没有采取买“广告位”的方式宣传，因为一个是“广告位”太贵，不划算，还有一个是我的网店规模还小，经营的数量，款式，类别相对来说单一一点，不可能吸引到大多数人。因此我都是自己在各大网站，论坛，微博等等能想到的网络渠道做宣传，虽然辛苦一点，但是有针对性，也很灵活，虽然没有“广告”而是“窄告”，但是还是赢得了很多销量。所以网店里的每一笔交易都要靠自己的辛苦努力得来，如果守着电脑坐等顾客上门，在网店经营里是根本不能存活的，当然我所学的“市场营销”专业也帮了我很多忙。

五、实习总结

经过这次实习，我更加坚定了大学生网店创业的可能性。在开网店的过程中，我学到了很多，其中最重要的就是：做一件事不仅要有信心，决心，还要有毅力，不能一遇到困难就退缩找后路。网店是一笔长期投资，要不断的学习，创新，积累...投入很多的时间，精力，物力...积累到一定时候才会慢慢的有收获。我也曾经感到很灰暗，力不从心过，那时候什么消极的思想都会在脑子里边转，认为自己的知识，能力是不是真的很差。但是我们都要对自己有信心，不断的鼓励自己，突破自己，而且也要找到对的方向，朝着那个方向去努力。现在的我，更加坚定学“市场营销”专业是对的，我2年的大学没白上！

商务类实习报告 篇3

一、实习目的与意义

(一)、实习目的：

企业的认知实习是通过到企业参观学习、听取企业的相关介绍，开拓视野，使我们对电子商务的基本概念有了初步的认识，为专业课学习打下基础。也进一步加强我们的实践能力，了解企业的运作，从中知道现今企业急需的人才及对电子商务的同学的基本要求。可以使我们及时调整自己的目标，有一个准确的定位，有努力的方向，并为着自己的目标而奋斗。把企业的经营跟我们电子商务联系起来，做到理论联系实际。

(二)、实习意义：

认知实习也是我们接触社会、了解电子商务的专业状况、了解电子商务在国内外的形势的一个重要途径，逐步实现由学生到社会的转变，培养我们初步了解企业的能力、初步了解电子商务在企业中的基本应用；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，都是十分必要的一种认识。通过实习，使我对企业生产工作有了深层次的认识。加强了我们对基本技能，基本素质和基本的实践能力的掌握，使我对以后的学习增加了信心，也可以在以后的学习中有的放矢的有目标的学习。

二、实习时间与地点

（一）实习时间：XX年5月5日至6日

（二）实习地点：xx客车

xxxx路桥重工有限公司

xxxx信息技术有限公司

三、xxxx路桥重工有限公司实习情况

（一）公司基本情况：

xxxx路桥重工有限公司，是一家以生产大、中型系列破碎机，制砂机，磨粉机为主，集研发、生产、销售为一体的股份制企业。公司总部位于x国家高新技术产业开发区，占地约三万平方米，下辖多个全资子公司，其中XX年国内销售额突破2.3亿元，出口创汇达3.7亿。自1987年成立以来，公司秉承现代企业的科学管理方法，精工制造，不断创新，迅速发展壮大成为我国机械制造行业的一颗璀璨明珠。

xx重工xx市上街机械装备工业园是xxxx路桥重工有限公司投资兴建的大型机械装备生产基地，总建筑面积70000余平方米，计划投资2.1亿元，一期工程将于XX年底建成并投产，整体工程也将在一年内完成建设。

公司汇集了一大批锐意进取并代表着行业领先水平的管理、科研精英。总工程师曾领导设计开发了数代国内领先的磨破制粉设备。公司非常重视国际技术交流与合作，先后引进了美国、德国、澳大利亚等国家的先进技术和工艺，拥有生产设备百余台套，建立了国际先进的生产线和一流的现代化检测基地。公司非常注重新产品、新技术的开发，先后荣获6项国家专利，在国内外刊物上发表30余篇专业论文。公司积极吸收

国内外先进的管理思想，切实打造一流的员工团队。

（二）实习的具体内容：

下午我们驱车来到xx重工，车程很短我们很快就到了目的地，xx重工给我的第一印象并不是特别深刻，大概过了有十几分钟我们都聚集在会议室。我们首先看了关于xx重工的vcr让我们对xx重工有了一个大概的全面的了解。紧接着电子商务部李经理首先向广大师生介绍了xx重工科技近年来的发展和未来的总体规划，接着分别由电子商务部国内市场组、国际市场组和技术组的主管做了详细的工作介绍，指出目前大学生刚到公司工作时存在的问题，并鼓励大家多学习搜索引擎、网站开发语言等专业知识，使理论和实践相结合。接下来的交流环节中，李经理和各主管就同学们提出的问题做了详细解答，随后，两位在公司实习的xx工业大学毕业生，就自己的工作体验发表了感想，与同学们进行了交流，随行的老师也发表了自己

己的建议和期望，鼓励同学们要更加努力学习和工作。在做了相关的了解后我们参观了xx重工，这次参观真的是我们受益良多。

（三）实习中资料的收集与总结：

1. xx重工与电子商务

xx重工毫无疑问可以说是电子商务发展的一个成功的案例，在电子商务部国内部市场组的主管刘芳芳首先向我们介绍了现在广告宣传的方式主要包括：行业网站，阿里巴巴，搜索引擎，户外广告，墙体广告，路牌广告等，而对于xx重工来说搜索引擎广告占有所有广告形势效果的比重是最大的，而因电子商务给xx重工带来的效益占其销售额的60%在一定程度上也可以说是正是因为电子商务才成就了今天的xx重工。

2. 企业对电子商务专业同学的要求

①现今的网络宣传中要求电子商务同学有很好的搜索技巧，线上线下的信息采集能力，资源整合信息分析能力。

②在工作过程中也要求有很好的洞察力（悟性），文字编辑能力，创新的意识以及不断学习的能力。

③网站制作技能及优化技能，同时做网站推广也要求有一定的外语能力，同时要求有一定的网站制作及seo推广能力。

3. 从与xx重工的交流中所得的总结

在做过交流后才知道自己的不足，其实不能说是不足，因为自自己完全不知道就如一张白纸，所幸这没发生在我毕业时，在交流中初步了解到电子商务的巨大市场及美好的前景，让我对电子商务的发展更加充满信心，同时也了解到自己应该从那方面努力，学习哪方面的知识，有了目标方向接下来就是自己的努力，可以说xx重工的成绩在国内外都是令人关

注的，而它也以飞快的速度发展着的。xx团队也有着一股很强的凝聚力，xx重工很期待你接下来的脚步。

四、xxxx信息技术有限公司实习情况

（一）公司基本情况：

xxxx信息技术有限公司成立于二零零四年的五月二十五日，是一家集网站建设、网络推广、电子支付、软件开发、服务外包等于一体的综合性网络服务公司，致力于为用户提供一站式的网络服务。历时五年，xx已经成长为xx互联网行业的领军企业，作为全球最大的中文搜索引擎——百度推广xx地区授权营销服务中心，已经为近两万家用户提供过专业的网络营销服务。

公司成立之初仅有十几人，目前已扩大到400多人的规模，由经验丰富的技术团队、专业的客服团队、精锐的营销团队组成。是一支充满活力、饱含创新能力的团队。当前公司总部设在国家xx经济技术开发区，并在xx和xx等地市设立了分公司，公司的客户遍及xx省各个行业和地区，比如xxx x少林寺、xx省武警总队、xx面粉、xx食品、xx食品、xxxx集团、xx餐饮加盟、xx加盟等等。

公司总部设在xx市xx路大石桥soho广场12层，是公司发展蓝图规划及战略实施的总指挥部，下设客服部、销售部、培训部、技术部、市场部、行政部、财务部、人事部。在xx，xx，xx，xx，xx等地设有分公司。公司一直信守“百折不挠、胸怀大度、锐意进取、旗开得胜”的精神，永葆创业激情。在席卷全球的金融危机冲击下，各行各业都面临着巨大的压力，企业在选择营销推广方式的时

候，也更加注重以有限的投入获得最优的效果，因而网络推广以其最具竞争力的性价比，成为了越来越多企业优先选择的推广手段，互联网行业大有逆势上行的趋势。xx公司作为xx规模最大的从事网站建设和网络推广的企业，以及百度产品的xx总代理，拥有强大的渠道和优质的客户资源。我们已经以最高端的产品，最专业的服务，帮助了xx一万多家企业提升知名度，聚积财富！这场危机对于我们，预示着更多的机会和更大的发展空间！

公司通过多年不懈的努力，积累了雄厚的资金和优质的客户基础，管理上不断发展与完善，企业规模不断扩大。在稳步经营的同时，积极拓展国内市场，以创建知名企业为目标，通过有效的资本运作，加快向现代化公司迈进的步伐。我们愿以更专业的水准，更贴心的服务，与您携手，共同迎接 21 世纪的新辉煌！

（二）实习的具体内容：

下午2点是我们到了xx信息技术有限公司，感觉xx给我的印象很好刚进公司整体环境布局很好得体的前台接待，适宜的布局，在右侧有公司所得的各种荣誉的象征，在我们进入公司的路两边有最佳员工的公布栏，也有对当月过生日的同事的温馨祝福，各种温馨的小提示，进入大厅可容纳数百人的大厅，公司的员工埋头工作。在我们参观xx公司休息了片刻后我们进入了一个较大的会议厅，期间有郑老师给我们讲了“搜索改变营销”这样的一堂课，我们感触很深。

（三）实习中资料的收集与总结：

①网络推广常见的方法及特点

郑老师给我们讲了“搜索改变营销”这样的一堂课，首先他讲了何为营销，这个问题对我们来说已经毫不新奇，接着他又向我们讲了媒介的类型及其特点，除了传统的广告媒介之外这里又有了新兴的几种媒介，大概包括：展示广告，电子邮件推广（只利用电子邮件与受众客户进行商业交流促销），社区广告（论坛，博客，sns网站如校内网，开心网），还有b2b网站推广如阿里巴巴。这些广告宣传方式的优势是它的精准，互动，门槛比较低。这是有针对性的且相对来说透明度较高的一种宣传方式，从另一方面来说他的门槛比较低费用低容易吸引广大中小企业。但它也有一定的劣势包括同行业恶性竞争，利润比较低。透明度的提高相对来说竞争引起的利润下降。

②搜索引擎推广是最适合中小企业的推广方式

随着网络技术的推广，网络的发展迅速，网络宣传也成为一种重要的宣传方式，而其中较重要的当属搜索引擎它的有点事精准，按效果付费，效果可控。做广告推广也可以按时段，地区分时分区的做，这样会相对减少广告费用同时达到所期望的效果。搜索引擎的门槛较低，按效果付费，精准度高，丰富的数据报告推广效果清晰明了。

总结：听了郑老师的一节课受益良多不仅开阔了自己的视野也使我从中了解到这种新型的营销策略，层出不穷的广告形式。从侧面我也感觉到了电子商务未来的发展前景是远大的，也下定决心学好专业课，期待xx的发展。

五、xx客车实习情况

（一）公司基本情况：

xxxx集团有限公司（简称“xx集团”）是以客车为核心,以工程机械、汽车零部件、房地产为战略业务,兼顾其他投资业务的大型企业集团，总部位于xx省xx市。XX年，xx集团以第308位的排名，连续第七年荣列国家统计局发布的“中国最大500家企业集团”，继续领跑中国客车行业。企业规模、销售业绩在行业继续位列第一。

集团核心企业xxxx客车股份有限公司(下称“xx客车”)位于xxxx工业园，占地面积1700亩，稳定日产整车达140台，目前已发展成为世界规模最大、工艺技术条件最先进的大中型客车生产基地。公司于1997年在上海证券交易所上市（简称“xx客车”，代码600066），是国内客车行业第一家上市公司。公司主要经济指标连续十余年快速增长，连续十二年获得中国工商银行aaa级信用等级。XX年xx品牌价值达到78.96亿元，继续位列中国客车企业之首。

xx率先在国内客车行业同时拥有“中国名牌”、“中国驰名商标”两项殊荣。XX，xx蝉联世界客车联盟baav颁布的“baav年度整车制造商营销大奖”，并于XX年、XX年、XX年连获“年度baav最佳客车制造商”。XX年，xx成为国家科技部、国务院国资委和中华全国总工会联合授予的国家首批91家“创新型企业”之一，是客车行业内唯一入选企业。XX年，xx入选中国品牌研究院公布的100个“国家名片”品牌名单，客车企业仅此一家。

目前，xx已形成了6米至25米，覆盖公路客运、旅游、公交、团体、专用客车等各个细分市场，普档、中档、高档等产品档次的完整产品链，成

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/755244122124011
322](https://d.book118.com/755244122124011322)