# 经济管理系学生的实习报告

来源：网络 作者：星月相依 更新时间：2024-06-30

*院 系： 经济贸易与统计专 业： 经济学学 号： 4001 姓 名： \*\*\*指导教师： \*\*\*提交日期： XX 年 1 月 15 日姓名 实习报告成绩评语： 指导教师（签名） 年 月 日说明：指导教师评分后，实习报告交院（系）办公室保存。题...*

院 系： 经济贸易与统计

专 业： 经济学

学 号： 4001 姓 名： \*\*\*

指导教师： \*\*\*

提交日期： XX 年 1 月 15 日

姓名 实习报告成绩

评语： 指导教师（签名） 年 月 日

说明：指导教师评分后，实习报告交院（系）办公室保存。

题目：erp实习报告

目 录

一、实习认识 ………………………………………… 1

二、实习过程总结 …………………………………………… 1

三、实习期间市场部的工作计划 …………………………2

四、实习期间市场部的业绩 ……………………………………3

五、心得体会 …………………………………………………3

(一) 学会如何更好地与人沟通 …………………………… 3

(二) 专业知识与实际结合，提高素质能力 ……………………… 4

(三) 学会怎么去面对压力以及突发事件 ………………………… 4

(四) 学会转变心态，学习与工作的跨越 ……………………………4 实习报告

这个学期学校组织了XX届部分经济管理类毕业生校内模拟实习，我也参与了为期五周的实习，学习期间，我进入了实习中最重要的生产公司，并成为了市场部的市场总监，期间，我学习到了许多在书本上无法学到的东西，收益非浅，以下是我实习以来的部门个人总结。

一、实习认识这次的校内实习称为erp实习，即企业运作模拟实习。就是通过构建模拟企业运作的虚拟环境，让我们参与其中的学生在虚拟环境中运用已经掌握的专业知识，进行企业运作的模拟演练，熟悉企业的运作。企业运作模拟实习所构建的虚拟环境，模拟了真实的企业经营环境，具有真实环境的基本要素和主要特征。模拟实习环境分为模拟市场和市场管理与服务机构两大部分。我所处于的生产公司属于内部公司，即市场部分。

实习开始之前，我拿到了实习规则，当时我认为只要看熟记牢其中规则，就能很好的展开工作。结果发现单单是根据规则和基本数据，是无法真正了解公司的框架与运作，对公司的认识也只是停留在一个很模糊的阶段，对于到底应该如何占领市场、如何组织生产、如何建立物流线路、如何保持合理库存等等具体问题，我们一无所知。同时，我还发现如果要比较好地制定市场部工作，就必须同时熟悉生产部、物流部等部门的规则与基本情况，否则市场预算根本无从做起。虽然我们已经很努力熟悉公司规则，但是到了实习真正开始的那一天，我们还是手忙脚乱的，仅仅是公司注册、银行开户与税务登记等前期工作已经让我们头晕眼花。由于我们生产公司是自主性最强的部门，其中大部分的工作要由我们自己制定，真正的麻烦还在后面。

二、实习过程总结当第八年真正开始的时候，麻烦就接踵而来，第七年的财务让我们捉襟见袖，一开始就要贷款，虽然其他公司也一样，但毕竟是负债，让我们心理有一定的压力。然而祸不单行，由于银行的疏忽和我的大意，一千五百万的贷款全部为固定资产贷款，不能用于其他用途，也就意味着我们没有足够的流动资金用于材料购买等生产经营活动，公司无法正常运作，对这次失误，我抱有深深的歉意，如果是现实中的话，我的失误可能已经导致公司破产，经验教训的代价是昂贵的，幸好这次只是模拟实习，否则我无法原谅自己。这件事让我们低落的士气更加大受打击，只有把希望都寄托在一年一度的订货会上，期望能够有所转机。但是让我们更绝望的事情发生了，由于订货会本身的操作失误，致使其中一半公司没能拿到订单，我们公司也是其中之一。我们当时就慌了，因为这样的话我的市场预算就完全被打乱了，订单就是一切，我们连同几家一样没有拿到订单的公司一起到指导老师那要求解释，同时要求重开订货会。结果老师没有同意，说出了一句让我至今难忘的话：市场就是这个样子的，无常和不公平，你们只能想办法自己走出困境，而不能要求市场迁就你。当时我就哑口无言了，的确，面对困境只能靠自己了，所以回到公司之后，我们认真探讨了之后的战略，决定马上开发ｐ２产品，争取在七月份拿到ｐ２的订单。在我们明确目标后，精心修改了之前的预算，为下半年的工作做好准备。结果出奇的顺利，我们拿到了大量的订单，因为之前接到订单的公司，其产量已经不足以和我们竞争了，同时，我们收到了大笔的订金，解决了我们流动资金上的困难，所有的问题都一次解决了，我们都有雨过天晴的感觉。而之后经营，因为有了第一年的经验与磨练，我们运行的无比顺畅，并在第十年拿到了诚实经营一等奖。可以说，我们公司我们市场部完满的完成了这次模拟实习。

生产公司也分几个部门，管理不同的职能，我们市场部主要是负责市场预算和销售。在这实习的过程中，我主要负责市场的预算和预测，其中包括费用和市场占有率等，它指导着生产部的生产计划和增产计划，是比较重要的一个环节。但是，预算和预测不是凭空做出来的，我需要和生产部门经常探讨，同时也要经常到信息中心获取有用的资料，再经过仔细研究和筛选，才能得出一份好的市场预算和预测，更好的引领和协调各部门之间的工作。

三、实习期间市场部的工作计划 在实习模拟的三年中，我们根据实习规则和数据，做了详细了阅读和了解，经过研究和反复讨论，我们制定了三年的工作计划，并努力覆行计划。 在市场部的计划中，第一年，我们站在本地市场的基础上，为了我们的产品有更广阔的市场，能够更好地销售出去，我们将会第一时间开发新的市场。经过研究，在我们当时的财务状况和市场需求情况下，我们优先选择开发国内市场，在第一年的一月。同时我们为了加深在市场中的占领面，将会在三月份开始研发p2，以加强我公司在市场的纵深度。而且，在年底我们就投入开发p3，争取在第二年能够接到p3的定单。而在第二年，我们公司会以第一年研发的p

2、p3加上原有的p1占领国内市场和本地市场，同时为了资金的灵活流通，我们计划在四月份开始开发国际市场，提高我公司的销售范围。第三年，我们将会在本地、国内和国际市场上同时发起进攻，以p

2、p3为主要产品，在计划中我们不准备开发p4，理由是p4的市场需求不高。 实习过程中，我们市场部努力按照制定的计划实施，并配合合理广告策略，最终使我们公司作出了良好的业绩。

四、实习期间市场部的业绩 实习期间，我们做出了良好的业绩，主要表现在销售业绩上。第一年我们虽然在定货会上遭受了挫折，但是经过我们灵活的应变，改变销售策略，仍然在下半年里取得了很好的成绩。第一年，我们与华宏、吕兴、兴宇等三间公司签定了合同，具体情况是：与华宏公司以8300元/件的价格签了1000件p2的合同，与兴吕公司以8300元/件的价格签了1500件p2的合同，与兴宇公司以2800元/件的价格签了2501件p1的合同，同时还以8600元/件的价格签了2499件p2的合同。第一年的销售额超出了预算。第二年，我们与利氏、兴宇、云鹏、华宏等四间公司签定了合同，具体情况是：与利氏公司以10600元/件的价格签了900件p3的合同，与兴宇公司以8650元/件的价格签了1650件p2的合同，同时还以10580元/件的价格签了2600件p3的合同，与云鹏公司以10450元/件的价格签了XX件p3的合同，与华宏公司以8540元/件的价格签了1000件p2的合同，同时还以10450元/件的价格签了1500件p3的合同。第二年业绩喜人。第三年，我们与兴宇、华宏、利氏等公司签定了合同，因为生产力的问题，我们公司虽然开发了国际市场，却没能和他们签定合同，颇为可惜。具体情况是：与兴宇公司以10580元/件的价格签了3300件p3的合同，与华宏公司以8220元/件的价格签了3600件p2的合同，同时还以10550元/件的价格签了4300件p3的合同，与利氏公司以10680元/件的价格签了3000件p3的合同。由于第三年没能从租赁公司租用更多的生产线，限制了生产力，没能接到更多的定单，但是，第三年的业绩也是合格的。

五、心得体会在实习期间经历了好多事，也处理过好多问题，想过、看过、做过、高兴过、也沮丧过，百感交加，使我学会了好多东西，具体有以下几点：

（一）学会如何更好地与人沟通市场部是一个公司与客户公司对话的窗口，会与模拟环境中各方包括内部制造公司、外部服务机构以及老师经常打交道。在处理各种关系时，我们都学会更加耐心地打交道，更好倾听他们的意见，学会与各方沟通，了解他们的需求，并按照符合双方利益去签定合同。

（二）专业知识与实际结合，提高素质能力在这次实习中有几个不同专业的同学一起合作。每位同学都可以做到学以致用，如信管专业的同学就发挥特长管理完善博客，发布信息；会计专业的同学则获取数据处理数据制作统计报表，还有记录公司的每项交易，让我们一目了然；经济专业的同学则制定政策并预测经济动态。我们几个专业学生合作融洽，取长补短。通过合作，我们可以更加了解经济管理类专业的交叉点，更好地与专业知识结合。

（三）学会怎么去面对压力以及突发事件想的没做的实际，凡事想到的并不能就具体实施，在开始我们准备了好多准备功夫，以为可以应对接下来的问题，但实际上到了真正操作，会有好多困难以及突发事件，例如：合同制度的不规范，对双方都造成麻烦及不必要的矛盾；由于生产公司之间的竞争，被客户利用对我们施加的压力；价格制定不合理阻碍交易的正常进行等等。一连串的事情都把我们逼到很尴尬的局面，曾经都想过放弃的，问题的解决必须需要勇气和决心，我们十几位同事坚定不移我们当初的梦想，利用我们的各种方法尽量去解决问题，虽然很多事都不能如愿解决，但在心态上，我们是强者，我们学会了去面对。

（四）学会转变心态，学习与工作的跨越。刚开始工作时，什么都不懂，但是求知欲却很强，这与在学校学习时有着明显的不同。学校的学习一大部分是上课时老师灌输的知识，老师怎么讲，我们怎么听，非常死板；可是在工作中，如果有不懂的地方，我会马上请教同事，即学即会，这让我从传统的被动授学转变为主动求学；从死记硬背的模式中脱离出来，转变为在实践中学习，增强了领悟、创新和推断的能力。使工作、学习、生活都更加的系统化，思考方式更加成熟 这次校内模拟实习使我受益匪浅，起初我还不理解学校组织这次实习的目的跟用心，觉得是浪费时间的一件事情。不过从接触沙盘游戏那天开始，我也开始投入其中。我也渐渐了解了企业的相关运作，这对于即将毕业踏入社会的新鲜人来讲是有很大好处的。可以让我们检验和巩固专业知识，也可以接触其他专业的同学，了解他们的专业对应的职位情况。同时也提高我们的综合素质和能力，特别是与人沟通的能力，让我们变得更加成熟与认真负责。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找