# 2024年工商管理专业毕业论文参考文献(推荐)

来源：网络 作者：柔情似水 更新时间：2024-03-15

*20\_年工商管理专业毕业论文参考文献(推荐)一我们被分到了企业管理科，和我一起的一共有三个同学，我们将要在那里实习一个月多的时间，希望能学到社会上一些如何处理企业管理中的问题。企业管理科共有3个工作人员，科长梅春杰，副科长吴小英，科员曹慧明...*

**20\_年工商管理专业毕业论文参考文献(推荐)一**

我们被分到了企业管理科，和我一起的一共有三个同学，我们将要在那里实习一个月多的时间，希望能学到社会上一些如何处理企业管理中的问题。企业管理科共有3个工作人员，科长梅春杰，副科长吴小英，科员曹慧明，那是一年中企管科最忙碌的时候，长宁区的所有外资企业都要在7月前完成年检工作，而今年的年检工作和往年不一样，全部采用了网上年检，网上年检通过了之后然后携带材料复合一下，信息没有错误的，年检就通过了。这是工商局为了简化行政手续，减轻企业负担而改革的新型年检方案，由于是第一次使用，很多企业对此并不是很清楚，因此大家对能否按时保质的完成任务，心里都没有足够的底气。

梅春杰科长当时对我们说，我们是代表工商局的，做事应该认真负责，不能敷衍了事，我们的一个错误，会对企业造成很大的麻烦。当时我就感觉到了责任的压力，手心里渗出了汗水，很担心做错什么事。梅科长又对我们说，叫我们不要过于担心，会有人教我们应该怎样做，同时鼓励我们有什么问题都可以随时提问，不要把问题放在心里。然后我们就和我们的指导老师----吴小英老师见了面，她是一位和蔼可亲的人，很爱笑，一下子我紧张的心就放松下来了，吴老师主要向我们说明了一下实习的性质，主要是辅助性工作，协助他们处理企业的年检工作。

第一天吴老师主要分配给我们的任务是接听电话，有很多企业对今年的年检工作很一些疑问，吴老师叫我们向他们解释清楚，并帮助他们完成网上年检资料的输入工作。工作是很简单的，刚开始主要是一些简单的问题，比如说询问今年的年检如何网上输入资料，在哪个网址输入，用什么账号来登录输入界面，由于登录的企业比较多，网络堵塞的时候还要耐心的向对方解释清楚。工作虽然有些繁琐，但是仍然可以做下去，心里美滋滋的，有很大的成就感，第一天的工作就这样结束了。

接下来的几天，工作仍然是接电话，因为现在企业的大多数都在网上录入资料，还没有进行到资料的审核阶段，不过已经有一些问题开始显现出来了。一些企业在录入资料的时候出现了很多问题，有些数据有问题，被工商局退回去修改，但是企业不明白问题出在哪里，就打电话来问，我一时也不知如何回答，没办法，就把电话给了吴老师。只见吴老师停下手中的工作，详细询问了对方的问题，原来是在填写负债总额的时候出了错误，企业在填写的时候直接从账目上抄写下来，而网上输入的要求是这一栏里必须是正数，如无负债则填零，就多了一个负号，网上审核没有通过，被退回修改。还有一些是外地企业在上海的分公司，来电话询问说总公司还没有年检完毕，分公司是否可以先年检。这个问题我是知道的，我就告诉她是不可以的，分公司一定要等到总公司年检完毕之后才能年检，然后她又说担心怕来不及，因为按照规定，年检剩下的时间并不多。我说那也没有办法，规定是这样的，只能催促总公司尽快完成年检了。这时吴老师示意我，叫我把电话给她，我于是把电话递过去了。吴老师问了一下对方的情况，然后告诉她说不一定是必须在规定的时间内完成年检，有特殊情况可以延后办理，不过要亲自来工商局办理，手续会比较繁琐些。讲完电话，吴老师告诉我说现实中没有绝对的事情，企业在经营中总会有一些意外事情发生的，工商局要为企业着想，解决企业的难处，就要准备一些变通方法，方便企业来办理行政手续。我听了以后深受启发。

后来有一家企业，年检资料已经输入完毕好几天了，一直不见工商局答复，打来电话询问情况，要是以前，我肯定会说工商局要看很多材料的，让她在多等等，但是为了能够体现工商局努力为企业着想的作风，我详细询问了她的情况，认为可能是对方所在地的工商所那里出了问题，就告诉了她那里的电话，叫她打电话去询问。

大约10几天过去了，多数企业已经完成了网上资料的输入程序，该是去收企业的年检材料了。不同的企业有不同的年检材料，总公司的会有很多，分公司的就相对来说很少，违规企业还要有会计师事务所出具的审计报告，而且还要把企业的电子u盘给更新一下，事情还是很多的，好在我们都很用心，效率很高，没有交对方等待很久。一天一个妇女急急忙忙的赶来，说是从天津来的，下午还要赶火车回去，希望能够尽快办理完毕。吴老师就先给她办理，排在后面的人也没有什么怨言，看来大家还是很友爱的。

每天都能收到上百份材料，回到工商局，接下来就该是审核的时候了，吴老师耐心的向我说明了需要核对那些数据和信息，特意嘱咐我们说要细心，不能让非法企业因为我们的疏忽大意而蒙混过关。然后就给了我们一沓资料，刚开始不熟练，一个一个数据的审核，一上午下来就做了30多份材料，吴老师一看，说这样不行，要加快速度，因为总共要审核xx多家企业的材料，我们说这已经是最快的速度了，因为数据很多，要核对的地方也很多。吴老师笑了笑，说我们太死板，不会总结。其实容易错的就那么几个生产经营的数据，那几个数据仔细核对就行了，其他的地方大概看看就可以了。然后吴老师拿出几份资料向我们说明，我们一看，果然如此，于是速度加快了很多。

有一次吃完午饭，我有些犯困，但是仍然强要继续审核材料，一不小心犯了一个错误，一家企业有违规情况，我把它评定为正常企业了，心里很害怕。这是很大的错误，我不敢说出去，怕被老师批评，但是又不能隐瞒不报啊，于是就向吴老师说明了情况，吴老师嘱咐我说一定要认真，错了就说出来，可以挽回的，现在通过工商局的内网是可以修改的，但是这个信息一旦发布出去，其他企业看了这个信息作出错误决策，就是工商局的责任了。我很羞愧，但是又很骄傲，我勇敢的承认了错误，没有用谎言掩饰我的错误，避免了更大的损失。

这就是我实习的一些体会，懂得了责任，学会了变通。

**20\_年工商管理专业毕业论文参考文献(推荐)二**

一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。

要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加工作实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。实际体会一般公司职员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。

实习在帮助应届毕业生从校园走向社会起到了非常重要的作用，因此要给予高度的重视。通过实习，让自己找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理适应期。

1、实习单位简介：

xxxx商贸有限公司：由中国保健品行业百强企业、国家级信誉企业——中加合资xx天地健公司控股的股份有限公司，它隶属于xx天地健公司，xx天地健生物工程有限公司是中、加、香港三方合资企业。外方是xxxx投资有限公司和xxxx集团公司。公司创建于19xx年xx月xx日，是集药品、保健品研发、生产经营和进出口业务为一体的高科技公司。公司是集科研、生产、销售、进出口业务于一体的现代化高科技企业。现拥有自己的科研机构、生产加工和成品包装车间，并有一支强大的朝气蓬勃的市场营销队伍。公司自成立以来，始终坚持老老实实做人，踏踏实实做事的经营信条，以卓越的产品质量和良好的企业信誉，赢得了广大消费者的支持和信赖，取得了令人瞩目的成绩。

2、实习内容：

实习的内容主要是销售保健品，刚到单位培训的时候，我们就学到了许多东西，很明显的提高了自身的能力，比如与人沟通，在台上讲话，这些都是对我非常大的锻炼。再在以后工作中，学到的更是理论和书本所没有的。再就是开始了与顾客的沟通，主要是负责维护好与顾客的关系，让顾客认可你，信任你，进而信任产品，信任公司。和不同的顾客打交道真是能学会不少的说话的技巧和察言观色的技巧还有顾客的一些心理。只有良好的服务态度是不够的，还要有过硬的专业知识，才能给顾客讲解产品和健康理念，对顾客进行教育。保健品的销售主要依靠的是会议营销。当你取得了顾客的信任的时候，你就可以请有意向的顾客去参加会议了。会议营销中也是有许多的东西可以学习。会议营销，开始预定会议室，到会前布展，再接顾客入座，服务顾客细节，让顾客认真的听讲师讲课，到攻单，到散会后撤展，都能学到里面一些窍门技巧。

同时，我们还学习公司的企业文化、销售技巧、团队协作精神等各方面的知识。凭着对本公司产品的了解和与其它公司产品的对比，突出本公司产品的优点和公司的良好信誉，积极开拓客户源，向顾客推销产品，并尽量推销系列产品，完成公司分配的任务。在掌握了我们产品的基本知识之后，我们就开始为该厂联系销售业务，推销该厂的主要产品。虽然我学的专业很适合推销，但实际上这并不是件好差事。对于我这个毫没有实际工作经验又没有业务联系初出茅庐的人来说推销一种商品确实很难的。所以刚开始那两天真的无从下手，只能跟着单位的同事跑那些有业务联系的老顾客去学学看看。通过一个星期的学习观察和老同事的分析我总结了一下：在我们居住的地区确实市场不大，而且自己工作时间短，经验少，又没有很广的交际面。这是我的劣势。于是我在一番思考之后制定了一套方案，开始了自己的销售之路。“皇天不负有心人”通过努力我终于在一个月的时间里卖出了两箱货。为了这挡生意我做了很多功夫：背熟资料，市场调查，打听该店实际情况，总结前几次失败原因等等。通过这段时间的推销实习使我深深明白到推销的重要性和搞推销是一件很辛苦的事，根本不是读书时想象的那样简单。同样也使我深刻体会到在学校学好专业知识固然很重要，但更重要的是把学到的知识灵活运用到实践中去。

在经过长达两个多月的的培训走向工作岗位以后，我认真完成工作，努力学习，积极思考，工作能力逐步提高。工作当中的每一句话，每一个微笑，每一次行动都代表着公司的形象，所以，我在实际工作中，时时严格要求自己，做到兢兢业业。此外，火车跑的快还靠车头带，由于刚参加工作，无论从业务能力，还是从思想上都存在许多的不足。在这些方面我得到了厅领导以及同事们的正确引导和帮助，有了正确的方向，我的工作能力提高很快，这为我的发展打下了良好的基础。接下来就我个人谈一下对营销的实习所得和看法：

1、通过实习使自己在学习所学的理论知识和实践充分的结合，检验了自己的不足，但是通过做一些具体的工作，提高了自己在实际工作中解决问题的能力，培养了自己的动手能力和适应社会的能力。在学校学习的是一套比较系统的市场营销知识，工作后发现在学校学习的知识都工作受益匪浅，在经过自己的总结理解，所学的理论知识可以直接应用到企业的营销活动的管理上。

2、工作中要始终以一种谦虚、真诚的心态向同事和领导学习，不怕吃苦，不斤斤计较，要和同事和睦相处，以阔达的心胸面对你身边的每一个人。

3、领导安排的工作一定要按时高质量的完成，要有一种高度的责任感，今日事今日毕，培养一种好的工作习惯，将会终身受益。

4、工作中要充分利用身边的资源提高效率。

5、工作一段时间后要学会总结，总结前一段工作中的不足和收获，以便以后改正不足和保持好的习惯。争取每天都有进步!

6、要从身边的领导和同事身上学习他们工作和为人处世的优点，不懂的问题一定找机会请教别人。

7、通过实习发现无论是做哪个行业的营销首先要把营销的对象即产品的特性和应用环境的知识学扎实，这是做任何工作最基本的一项。

不论做什么工作，都要注重团结，要为了集体，宁愿放弃个人情绪和私欲;还要多看到别人的优点，学习每一个人的长处，增益自己的不足;要勇于承认错误，承担责任。我们对顾客要承担的责任，是长期的，不是销售的瞬间。在产品质量能取得人们认可的前提下，加强自信。为人们的健康事业不断奋斗，只要肯付出，会取得人们的接受的。套用前中国国家足球队主教练米卢的一句话“态度决定一切”。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度就是选择自己喜爱的，然后为自己的所爱尽自己的`努力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。我相信我会在对这一业务的努力探索和发现中找到我工作的乐趣，也才能毫无保留的为它尽我的力量。其次，是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。对这一问题的认识我可以用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。一个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

虽然本次实习才持续了三个月，不算长，也不算短，而且我所做的和所学的工商企业管理专业门户不对，但我还是有很多的感悟。

(一)我证明了自己的价值。至少我知道，如果我现在就出去工作，是一点也不用担心自己的就业问题了。剩下的时间，我只能是做的更好，学的更多，让自己的砝码更重，找一份更好的工作。

(二)从我的专业角度去看，现在的很多保健行业虽然竞争非常激烈，但还是有很多产品企业只一味追求高利润，却存在很多问题，包括质量问题和售后服务方面。这些都需要可靠的保证，才能获得稳定市场。

(三)经过这么长时间的了解，我又一次加深了对烟台这座城市的印象。也逐渐的喜欢上了销售的行业，但是我的目标不是销售保健品，有更长远的路等待我去开拓去奋斗。

实习已经结束，我也该开始新的生活了。在不多的大学生活里，我还需要做好很多事情，比如英语的继续学习，比如专业课的深入学习，比如对行业的继续关注等。在未来的日子中，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作、业务能力。积极响应公司加强管理的措施，遵守公司的规章制度。努力做一名优秀的员工，为公司的发展贡献出自己的力量，大学时期的积累，必定是我人生的一笔财富!

**20\_年工商管理专业毕业论文参考文献(推荐)三**

尊敬的先生/女士：

您好！

感谢您在百忙之中翻阅我的求职资料。

我叫xxx，是中山大学大20xx年应届本科毕业生，获得管理学院工商管理专业及科计学院信息与科学计算双学位。值此择业之际，出于对贵单位的仰慕和对自身条件的合理评估，特向您作郑重的自我推荐！

四年的大学生涯，使我实现了人生路上一次质的飞跃。在这所全国著名的重点大学里，学识渊博的师长，才华横溢的同辈给我思维方式以无限的启迪；浓厚的学术氛围，丰富的馆藏资源给了我充足的知识营养；开放、发达的沿海环境开阔了我的视野，丰富了我的阅历。

在校四年期间，我一直努力地充实自己。为了达到既“专”且“博”的学习目的，一方面我努力学习专业知识，全面学习了经济基础理论，系统掌握了有关企业管理专业知识，同时在第二学位的学习中，又广泛地学习了有关计算机及科学计算方面的有关知识。此外，我还接受了商务英语及计算机网页设计、图像处理的课程培训，并在课外阅读中涉及文学、哲学等领域，直至现在我一直在努力地扩展自己。

今天，我自信、坦然地接受社会地检验。尽管我还有不足之处，但我会秉行“踏实工作，努力进取”，在今后的工作中不断挖掘个人潜力，实现自我社会价值，我有充分的信心和勇气去面对困难和挫折，因为我相信：“态度与行动决定一切！”

随函附呈我的简历。希望惠于接见面谈，谢谢！

此致！

谨祝

事业顺利！

**20\_年工商管理专业毕业论文参考文献(推荐)四**

为了提高自己的业务水平和能力，我参加了函授提升学历教育，考取了工商管理毕业证书，于是开始了三年的学习。通过学习，本人各方面都有了较大的提高。

一、政治思想上

本人有坚定的政治方向，热爱祖国，热爱人民，拥护党的领导，热爱自己所从事的工商管理事业。尊敬师长，热爱自己所从事的专业和岗位，与班级同学和睦相处，且关系融洽。

二、学习目的及态度

我已圆满的完成了学院规定的课程。三年时间的函授学习，从时间上讲很是短暂，但是我正确理顺了学习和工作的时间安排，珍惜每次学习的时间，认真听讲，按时完成作业，有问题就及时和老师探讨。

三、收获和体会

平时不常读书，函授学习使我感受到自身修养的欠缺，我充分利用自己空暇时间，阅读书籍，努力学习煤矿 整理技术等专业书籍，并把它与平时的教学工作相结合。

四、工作与学习的处理上

在我工作期间，做好了工作学习两不误，特别是我学习的《管理学》，《质量管理》等知识，使我在工作中得到更多应用空间，今后，我将继续进行有针对性地学习。

五、存在问题及努力方向

在以后的学习工作中，我将以此为基础，不断的研究学习，提升自己。把自己的工作做的更好，更充实!

**20\_年工商管理专业毕业论文参考文献(推荐)五**

抢抓水工市场快速发展的良好机遇，进一步加大了对青岛港、烟台港、日照港等大型水工工程的跟踪公关力度，认真作好了北船重工搬迁、奥运基础设施建设的经营工作，承揽到北船重工大坞、烟台港三期二阶段、奥运会青岛国际帆船中心标段、日照港中港区东部岸线等工程，确保了传统市场战略项目不丢失、同时，发挥地域优势广揽信息，积极跟踪，承揽到东营港扩建和蓬莱国电等工程，在开拓传统工程领域发面取得了新进展、

切实加大三标一体管理体系运行力度，进一步强化了体系检查、文体整改和业务指导，对内审发现的问题及时进行了整改追踪检验，建立了基层单位与机关部室双向评价体系，不合格报告同比降低了50%，符合率和得分率较前年有了增长，三标一体管理体系得到有效的运行、

20xx年公司经营工作思路确定为“1433\"，即要成立一体化经营领导小组，建立四个经营分公司运行体制，坚持三位一体的经营原则，充分发挥经营工作的三个积极性，不断开拓山东地区、南方、桩基和陆域市场、

“1433\"经营思路具体内容是：公司成立一个精干高效、信息反馈迅速的公司经营领导小组，切实加强对经营工作的领导；建立经营分公司、厦门分公司、上海分公司和陆域经营分公司四个经营分公司的经营运行体制，增强开拓市场的能力；坚持以市场价中标，不投亏损标，诚信合作、互惠共赢三项经营原则；充分调动公司经营部、经营分公司和经营人员三方面经营积极性、

在新的经营思路指引下，公司将继续加大对山东地区传统市场的开拓力度，全力以赴地做好前湾港、日照港、烟台港新建码头、黄岛招商国际码头、青黄复线、青黄隧道、东营港后续工程等工程项目的跟踪公关工作，紧盯不放，志在必得，巩固传统市场，力争在承揽特大型工程项目上有所突破、继续坚定不移地开拓南方市场，干好厦门、温州、海南等在建项目，赢得业主满意，树立企业形象、发挥经营分公司的作用，加大对重点工程的经营公关力度，做好投标工作，确保目标工程不丢失、以项目为依托，在开拓新的市场上有所作为，保持南方地区经营产值持续增长、坚定不移地开拓桩基市场，切实加大桩基设备投入，锻炼桩基施工队伍，进一步增强桩基施工能力、坚持水陆并进，提高规模效益、利用房建施工总承包一级资质，认真总结路桥施工经验、教训，加大陆域市场开拓力度，实现陆域市场的稳步发展、

1、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、

2、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、

3、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、

4、对分包队伍的管理制度和管理程序化还不完善，，在分包合同管理发面存在程序不衔接、管理不闭合的现象；项目部对分包队伍达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、

5、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、

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、

效益是企业生存和发展的根本，只有实施“零缺陷低成本\"战略，才能适应市场的激烈竞争，获得更大的赢利空间，加快企业的发展、因此，企业上下必须以效益为中心，在广大职工中不断深化“零缺陷低成本\"向精细化管理要效益的观念，努力降低成本，提高效益

通过对资金管理、劳务层管理、物资管理、，加强项目基础管理，结合“三标一体\"管

理体系运行，完善项目管理，加大监控检查整改力度，达到闭合管理、建立公司综合考评体制，加大对工程质量、安全、文明工地的检查力度，抓好整改落实，促进施工管理水平的提高、

深入开展法制宣传教育，进一步增强广大干部职工的法制意识、强化领导干部，特别是

中层干部的法制培训，增强领导干部的依法经营，按章办事的能力，完善管理体制，明确责任分工，加强业务培训，提高公司法律事务整体管理水平、

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、

**20\_年工商管理专业毕业论文参考文献(推荐)六**

尊敬的先生/小姐：

您好，借助您宝贵的几分钟时间来检阅下我的简历，如有不足之处，我希望领导也能在百忙之中抽出几分钟时间来回复一下我，让我可以检讨一下自己，谢谢!希望我能成为贵公司中的一员!

我是来自广州工程技术职业学校的学生，所学专业是工商企业管理，将于20xx年7月毕业，在网上看到贵公司的招聘信息后，对于贵公司所要招聘的这个职位非常感兴趣!

珍贵的几大学生活已接近尾声，总结一下大学几年的得失，从中继承做得好的方面改进不足的地方，使自己回顾走过的路，也更是为了看清将来要走的路。

虽学习成绩一般，但我却在学习的过程中收获了很多。在这种大学课堂里，我的自学能力得到了很大的提高，再有就是懂得了运用学习方法同时注重独立思考。古话说的好，授人以“鱼”不如授人以“渔”。随着学习的进步，我不止是学到了公共基础学科知识和很多专业知识，心智也有了一个质的飞跃，我认为这对于将来的工作各等方面都很重要。我崇拜有巨大人格魅力的人，自己也一直在追求人格的升华，注重自己的品行，并一直希望自己也能做到，能全面提升自身素质。

大学几年里，我参加了不少校内活动和做过一些社会实践。参加校内的活动可以认识到更多的同学，也就增加了与其他同学交流和向其学习的机会，锻炼了自己的交际能力，学到别人的长处，认清自己的短处。参加的社会实践使我尝试到了工作的艰辛，明白了必须吃得苦中苦，受得屈中屈方为人中仁的道理，明白了工作中切忌浮躁!社会实践中使我找到了工作方向，我认为兴趣是工作的指引!有兴趣必定会有万分激情!

实现人生目标的准备阶段—基础知识的学习已经结束了，现在正在寻找能够为提供实现另一阶段的舞台!希望贵公司能给我提供一个再学习、展示的机会!

**20\_年工商管理专业毕业论文参考文献(推荐)七**

尊敬的先生/小姐：

您好，借助您宝贵的几分钟时间来检阅下我的简历，如有不足之处，我希望领导也能在百忙之中抽出几分钟时间来回复一下我，让我可以检讨一下自己，谢谢!希望我能成为贵公司中的一员!

我是来自广州工程技术职业学校的学生，所学专业是工商企业管理，将于20xx年7月毕业，在网上看到贵公司的招聘信息后，对于贵公司所要招聘的这个职位非常感兴趣!

珍贵的几大学生活已接近尾声，总结一下大学几年的得失，从中继承做得好的方面改进不足的地方，使自己回顾走过的路，也更是为了看清将来要走的路。

虽学习成绩一般，但我却在学习的过程中收获了很多。在这种大学课堂里，我的自学能力得到了很大的提高，再有就是懂得了运用学习方法同时注重独立思考。古话说的好，授人以“鱼”不如授人以“渔”。随着学习的进步，我不止是学到了公共基础学科知识和很多专业知识，心智也有了一个质的飞跃，我认为这对于将来的工作各等方面都很重要。我崇拜有巨大人格魅力的人，自己也一直在追求人格的升华，注重自己的品行，并一直希望自己也能做到，能全面提升自身素质。

大学几年里，我参加了不少校内活动和做过一些社会实践。参加校内的活动可以认识到更多的同学，也就增加了与其他同学交流和向其学习的机会，锻炼了自己的交际能力，学到别人的长处，认清自己的短处。参加的社会实践使我尝试到了工作的艰辛，明白了必须吃得苦中苦，受得屈中屈方为人中仁的道理，明白了工作中切忌浮躁!社会实践中使我找到了工作方向，我认为兴趣是工作的指引!有兴趣必定会有万分激情!

实现人生目标的准备阶段—基础知识的学习已经结束了，现在正在寻找能够为提供实现另一阶段的舞台!希望贵公司能给我提供一个再学习、展示的机会!

**20\_年工商管理专业毕业论文参考文献(推荐)八**

尊敬的经理：

您好!我是一名工商企业管理的学生，我叫xxx，今年将要结束我的大学四年的学习生涯了。得知贵公司正在招聘一名工商企业管理的储备干部，于是我写了这封求职信，希望可以找一份专业对口的工作，到贵公司工作。

大学四年，我读的是工商管理专业，学习的课程主要有：企业管理学、财务管理、人力资源管理、市场营销、统计学、社会心理学、会计基础等课程，感觉自己四年下来似乎学了很多东西，但是很想又没有学到什么。因为，我明白，管理专业是一个很需要管理经验的专业，如果单凭学习到的管理知识，去管理一个企业，很可能就不会管理得好。所以，我更希望自己能深入基层，从低做起，了解公司最底层的员工，自己亲身体会一下作为一名最底层人员的生活，工作，我相信这会对我以后的管理工作会很有帮助，所以希望经理可以给一次当储备干部的机会我。

我为人友善，团结班集体，和同学和睦相处，学习认真，努力进取。大学曾经获得过学校的二等奖学金。通过了大学的英语四级考试和拿到了会计的从业资格证。对于管理的理论和知识由一定的理论认识，加上我能吃苦的品格，我相信选择我当归公司工商管理专业的储备干部是一个不错的选择，希望经理可以考虑一下我。

最后，感谢经理读完了我的这封求职信。祝您工作顺利，生活愉快。公司业绩越来越好。

此致

敬礼!

求职者：xxx

**20\_年工商管理专业毕业论文参考文献(推荐)九**

今年x月x日上午开始，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，使我对日常管理工作有了深层次的感性和理性的认识。

我所实习的xx公司，隶属于xx公司。xx公司成立于1953年，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， 具有航务工程总承包一级、房建二级、市政、水利水电三级、地基与基础一级、钢结构一级、机电设备安装一级、商砼与预制构件二级、勘察设计甲级、计量二级、建筑材料试验甲级等资质。

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，对科利公司的日常管理工作的开展有了进一步的了解，分析了公司业务开展的特点、方式、运作规律。同时，对公司的＂浇注明天＂的服务品牌， ＂构筑精品，造福社会＂的企业使命， ＂务实求新、敢争一流＂的企业精神有了初步了解。

1.坚持以经营为龙头，不断开拓xx地区传统施工领域

抢抓水工市场快速发展的良好机遇，进一步加大了对xx港、xx港、xx港等大型水工工程的跟踪公关力度，认真作好了北船重工搬迁、奥运基础设施建设的经营工作，承揽到北船重工大坞、烟台港三期二阶段、奥运会青岛国际帆船中心标段、xx港中港区东部岸线等工程，确保了传统市场战略项目不丢失。同时，发挥地域优势广揽信息，积极跟踪，承揽到东营港扩建和xx国电等工程，在开拓传统工程领域发面取得了新进展。

2.强化三标一体管理体系运行，有效的促进了企业管理水平的提高

切实加大三标一体管理体系运行力度，进一步强化了体系检查、文体整改和业务指导，对内审发现的问题及时进行了整改追踪检验，建立了基层单位与机关部室双向评价体系，不合格报告同比降低了50%，符合率和得分率较前年有了增长，三标一体管理体系得到有效的运行。

3.坚持以经营为龙头，积极实施“1433”经营举措，促进经营持续发展。

20\_年公司经营工作思路确定为“1433”，即要成立一体化经营领导小组，建立四个经营分公司运行体制，坚持三位一体的经营原则，充分发挥经营工作的三个积极性，不断开拓山东地区、南方、桩基和陆域市场。

“1433”经营思路具体内容是：公司成立一个精干高效、信息反馈迅速的公司经营领导小组，切实加强对经营工作的领导；建立经营分公司、厦门分公司、上海分公司和陆域经营分公司四个经营分公司的经营运行体制，增强开拓市场的能力；坚持以市场价中标，不投亏损标，诚信合作、互惠共赢三项经营原则；充分调动公司经营部、经营分公司和经营人员三方面经营积极性。

同时通过实习我发现xx公司也存在问题：

1、 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。

2、 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。

3、 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。

4、 对分包队伍的管理制度和管理程序化还不完善，，在分包合同管理发面存在程序不衔接、管理不闭合的现象；项目部对分包队伍达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。

5、 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。

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。

效益是企业生存和发展的根本，只有实施“零缺陷低成本”战略，才能适应市场的激烈竞争，获得更大的赢利空间，加快企业的发展。因此，企业上下必须以效益为中心，在广大职工中不断深化“零缺陷低成本”向精细化管理要效益的观念，努力降低成本，提高效益

通过对资金管理、劳务层管理、物资管理、，加强项目基础管理，结合“三标一体”管

理体系运行，完善项目管理，加大监控检查整改力度，达到闭合管理。建立公司综合考评体制，加大对工程质量、安全、文明工地的检查力度，抓好整改落实，促进施工管理水平的提高。

深入开展法制宣传教育，进一步增强广大干部职工的法制意识。强化领导干部，特别是中层干部的法制培训，增强领导干部的依法经营，按章办事的能力，完善管理体制，明确责任分工，加强业务培训，提高公司法律事务整体管理水平

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。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn