# 2024年物流专业的实训报告(汇总8篇)

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2024-05-23

*报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!物流专业的实训报告篇一物流行业是现代社会中不可或缺的产...*

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!

**物流专业的实训报告篇一**

物流行业是现代社会中不可或缺的产业，它在连接企业与顾客、优化生产流程等方面发挥着重要的作用。而物流专业实训是培养物流专业人才的重要途径之一。近期，我在参加了物流专业实训后，感悟颇深，由此想与大家分享我的心得体会。

第二段：物流专业实训的安排和特点

在物流专业实训中，我们可以学习到很多关于物流行业的知识，如货运、仓储、物流管理等。具体而言，实训的学习内容包括货物装卸、管理库房、车辆调度、物流信息化等方面。在实训过程中，我们还会学习到物流相关的实际工作技能，例如包装、分拣等操作。从这些学习内容来看，物流专业实训是一种非常实用性强的教育形式，可以帮助我们更好地掌握一些实际的操作技能。

第三段：实习中的体验和反思

除了上述的学习内容，物流专业实训还让我具备了更多的实习体验，比如在工作流程中对生产周期的把握、如何运用物流信息化技术来管理等。这些实习除了让我在实习中更好地理解和把握工作重点，也让我加深了对物流行业的认识。另外，在实训期间，还会遇到一些困难和问题。这时，我们可以通过和同学的交流和向老师请教来解决问题。在完成实训任务的过程中，我们也能够更好地培养自己的团队协作能力。

第四段：实训的积极影响

通过这次物流专业实训，我明白了许多关于物流行业和企业生产流程的知识和技能。实训还让我感受到了工作中的复杂性和做事的严谨性。同时，这次实训也增强了我的实际操作能力，这对于我们未来面对实际工作是非常有帮助的。因此，通过实训，我感受到了自己的成长和进步，也有了更多的职业规划启示。我相信，物流专业实训对我们未来的职业道路会有长久的积极影响。

第五段：结论

总的来说，这次物流专业实训是一次非常振奋人心和有意义的学习经历。在这次实训中，我们能够全面掌握物流行业的相关知识和技能，锻炼自己的团队协作能力和实际操作能力。同时，我们也理解到了职业发展的前景，进一步激发了我们的学习热情，为自身的成长发展打下基础。我相信，在今后的发展中，我们一定能够把这些知识技能转化为实际生产力，并为物流行业和社会作出贡献。

**物流专业的实训报告篇二**

时间一晃xxx的海运生活就快过去了。首先，很感谢领导能给我这样一个机会，让我能进入xxx华贸国际物流有限公司项目工程部担任客服一职。

这周是我入职的第七个星期，在这段期间，领导和同事们都给予我很大的帮助和支持，他们的热情和关心，让我很快的能融入华贸这个大家庭，对于之前这六周的工作，我做了如下总结。

了解和初步掌握海运系统和大件部系统的使用，熟悉订舱、打印配舱回单、报关单证派送等环节，熟悉公司硬件设施的使用。

初步掌握和了解肠衣、中设等大客户的要求，做到耐心服务于客户，有问必答，有事必解决，给予客户及时的回复，在领导和销售的指导下，修改语句，注意用词，让客户感觉到我们十分优质的服务。

从审核报关单开始，在黄经理的帮助下，协助客户完成报关单据的准备，校验单据的正确性，在以前的公司里没有这样的审单，虽然这样的工作比较繁琐，但是也可以从审单中学习到很多知道，例如hs归类，基本注意的事项等，以便更好的开展后续报关工作。

陪客户前去散货港区视察货物情况，这是自毕业一来第一次去到港区学习，了解了货物的吊装，并配合客户做好货物出运准备的各项工作。

虽然刚入职xxx，却已经学到了之前工作中没有接触过的新知识，新事物，在领导和同事的\'帮助下，我相信能更好的投入到未来的工作中，不断的掌握，不断的充实自己，为更好的服务于客户做准备。

**物流专业的实训报告篇三**

在学校指导老师的带队下，我们来到进行物流实训软件操作，我们分组进行各自不同岗位的操作练习。xx的物流实训软件内容含盖了运输、仓储、货代、码头、报关等和港口物流有关的主要物流单位的经营管理和作业活动。其功能模块有：

该系统适合主要是针对货物进出口中转的仓储企业，分为x个大操作部门来进行实际模拟，设置xx个岗位。

1、入库管理中心（设置入库计划员、入库理货员、单证员）

2、出库管理中心（设置出库计划员、出库理货员、单证员）

3、库内加工处理中心（设置加工计划员）

4、仓库盘点及异常处理中心（设置盘点计划员、盘点员）

5、配送中心（设置车辆调度员、司机）

6、保税、监管货物管理中心（设置报关员）

7、计费、合同管理中心（设置费项管理员、计费员、合同管理员、会计员）

8、企业领导中心（设置总经理级、各部门经理）

通过软件的权限管理让我们担任不同的角色，对业务流程进行分步、全部的数据操作，最终达到对整个仓储企业的业务了解和掌握企业的管理。

该系统适用第三方物流企业的运输业务管理，主要是针对货柜车的运输，零担也有一部分。分为7个大操作部门来进行实际模拟，设置xx个岗位。

1、业务操作管理中心（设置集装箱业务员、零担业务员）

2、调度中心（设置运力管理员、线路管理员、派车员）

3、车辆跟踪管理（设置车辆跟踪员）

4、车辆管理中心（设置车辆管理员、司机）

5、运价管理中心（设置价格及合同管理员）

6、计费中心（设置收费员、成本计算员、会计员）

7、企业领导中心（设置总经理级、各部门经理）

通过软件的权限管理担任不同的角色，对业务流程进行分步、全部的数据操作，最终达到对整个运输企业的业务了解和掌握企业的管理。

国际货代物流管理分为x个大操作部门，设置x个岗位。

1、业务单证管理中心（设置单证员）

2、订舱及派车中心（设置订舱员）

3、报关中心（设置报关员）

4、运价管理中心（设置价格管理员）

5、计费中心（设置计费员、会计员）

6、企业领导中心（设置总经理级、各部门经理）

通过软件的权限管理担任不同的角色，对业务流程进行分步、全部的数据操作，最终达到对整个运输企业的业务了解和掌握企业的管理。

集装箱码头管理分为8个大操作部门来进行实际模拟，设置21个岗位。

1、服务台（设置提箱单证员、收箱单证员、单证跟踪员）

2、闸口（设置进闸管理员、出闸管理员）

3、堆场计划中心（设置堆场计划员、堆场管理员）

4、船舶计划中心（设置船舶进口计划员、船舶进口单证员、船舶出口计划员、船舶出口单证员）

5、中控（设置现场作业监控员、作业调度员）

6、edi中心（设置edi管理员）

7、商务中心（设置服务台收费员、计费员、会计员、价格管理员、业务员）

8、企业领导中心（设置总经理、部门经理）

总而言之，通过本次在北仑职高的见习，使我学到了书本上无法得到的东西，是课本知识的再度升华，是从感性认识上升为理性认识的过程。

**物流专业的实训报告篇四**

我学的是物流管理专业，对于这个专业我个人还是比较有信心的，也是我非常实习的一个专业，最近的实训工作我进行了一个总结。下面小编给大家带来关于物流专业的实训报告5篇，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

在学校指导老师的带队下，我们来到\_\_进行物流实训软件操作，我们分组进行各自不同岗位的操作练习。\_\_的物流实训软件内容含盖了运输、仓储、货代、码头、报关等和港口物流有关的主要物流单位的经营管理和作业活动。其功能模块有：

(一)仓储配送模块：该系统适合主要是针对货物进出口中转的仓储企业，分为x个大操作部门来进行实际模拟，设置\_\_个岗位。

1、入库管理中心(设置入库计划员、入库理货员、单证员)

2、出库管理中心(设置出库计划员、出库理货员、单证员)

3、库内加工处理中心(设置加工计划员)

4、仓库盘点及异常处理中心(设置盘点计划员、盘点员)

5、配送中心(设置车辆调度员、司机)

6、保税、监管货物管理中心(设置报关员)

7、计费、合同管理中心(设置费项管理员、计费员、合同管理员、会计员)

8、企业领导中心(设置总经理级、各部门经理)

通过软件的权限管理让我们担任不同的角色，对业务流程进行分步、全部的数据操作，最终达到对整个仓储企业的业务了解和掌握企业的管理。

(二)运输管理模块：该系统适用第三方物流企业的运输业务管理，主要是针对货柜车的运输，零担也有一部分。分为7个大操作部门来进行实际模拟，设置\_\_个岗位。

1、业务操作管理中心(设置集装箱业务员、零担业务员)

2、调度中心(设置运力管理员、线路管理员、派车员)

3、车辆跟踪管理(设置车辆跟踪员)

4、车辆管理中心(设置车辆管理员、司机)

5、运价管理中心(设置价格及合同管理员)

6、计费中心(设置收费员、成本计算员、会计员)

7、企业领导中心(设置总经理级、各部门经理)

通过软件的权限管理担任不同的角色，对业务流程进行分步、全部的数据操作，最终达到对整个运输企业的业务了解和掌握企业的管理。

(三)国际货代与报关模块：国际货代物流管理分为x个大操作部门，设置x个岗位。

1、业务单证管理中心(设置单证员)

2、订舱及派车中心(设置订舱员)

3、报关中心(设置报关员)

4、运价管理中心(设置价格管理员)

5、计费中心(设置计费员、会计员)

6、企业领导中心(设置总经理级、各部门经理)

通过软件的权限管理担任不同的角色，对业务流程进行分步、全部的数据操作，最终达到对整个运输企业的业务了解和掌握企业的管理。

(四)集装箱码头管理模块：集装箱码头管理分为8个大操作部门来进行实际模拟，设置21个岗位。

1、服务台(设置提箱单证员、收箱单证员、单证跟踪员)

2、闸口(设置进闸管理员、出闸管理员)

3、堆场计划中心(设置堆场计划员、堆场管理员)

4、船舶计划中心(设置船舶进口计划员、船舶进口单证员、船舶出口计划员、船舶出口单证员)

5、中控(设置现场作业监控员、作业调度员)

6、edi中心(设置edi管理员)

7、商务中心(设置服务台收费员、计费员、会计员、价格管理员、业务员)

8、企业领导中心(设置总经理、部门经理)

总而言之，通过本次在北仑职高的见习，使我学到了书本上无法得到的东西，是课本知识的再度升华，是从感性认识上升为理性认识的过程。

为了以后能更好的适应工作和学习，学校组织到\_\_流配送中心进行为期\_\_天的实习。主要是熟悉物流的作业流程，掌握物流的工作流程，以便对我国的物流业能有更深的了解。

一、实习要求

了解物流特点，物流工作流程，工作设备，并针对这些实践依靠自己所学的理论提出自己的观点和看法。

二、实习感想

随着世界经济一体化步伐的加快，国际经济贸易发展日益活跃，我国的物流行业得到迅速发展.虽然这次实习时间很短，却给我上了人生历程中不可或缺的一课。

对于物流，我只是知道它是集：运输、储存、搬运、包装、流通加工、配送、信息处理等基本功能实施的有机结合。但没有想到它的实际操作却没有这么的简单。通过十一点作为国人的物流人士有着切肤的体会。

货物运转速度慢，货差货损率高难以避免，高层货架利用率严天的简单了解，使我对于物流配送有了更加深刻的认识。中国的物流业虽然没有国外发达，但这并代表中国物流业的落后，一些原则性[譬如中国劳动力廉价的国情]严重的制约了中国物流业信息技术化的发展速度。野蛮的装卸态度更是制约中国物流业发展的瓶颈之一。这次实习让我从实践中了解到了物流，使实践与理论更好的结合.在这里我深刻的领悟到了一个观点：推动你的事业，不要让你的事业来推动你。

三、实习结论及建议

1、进货堆放货物时不能只顾着一时的方便，应该考虑到出货时的方便，不能耽误客户的时间，因此要按照标准把货物堆起，堆放要整齐合理，以免倒塌。

2、要严格按照仓储管理的要求，对于过期的货物要及时与厂家联系，并得到应允后及时销毁，不要堆积在仓库中，浪费仓库容积，更不要和正常的商品同放一起，带给人一种杂乱无章的感觉.应该另外准备一间仓库，使那些一时无法销毁的商品有地方储存.

3、目前物流中心正面临许多问题，批次越来越多而批量却越来越小，造成物流管理上的一个难点.产前物流，企业内部物流，销售物流，在供应链的管理上如何把握住这三块之间的关系。国内的物流利润太低，仅占5%，如何把利润搞上去.面临一系列的难题，物流中心还得多借鉴国外的物流策略，提高自己企业的效益。

4、仓库高层货架的利用率过低，有的不到三分之一;野蛮装卸导致货损、货差率过高建议：加强各部门之间沟通和联系力度，合理分配各部门之间的物流作业，有效利用物流配送中心的作业区域，利用空间、设备、人员和能源;限度地减少物料搬运;简化作业流程;缩短生产周期;力求投资最低;为职工提供方便、舒适、安全和卫生的工作环境。

四、实习总结

通过这次实习，我学会了许多书本上学不到的知识，能够把书本上的理论运用到实际上，实践是检验真理的方法，只有到实际中去，才能真正认识理论其中的意义。非常感谢海星物流配送中心能给我这个难得的机会，让我收益匪浅。也非常感谢学校给了我这个机会，为我的工作积累了经验，奠定了基础。

一、实习目的

初步认识社会，进一步了解货代以及物流运输组织与管理的相关知识，做到学以致用，把从学校学到的理论知识与实际工作中的实践贯穿起来，从社会实践中，逐步完善自我、发展自我，最终完全融入现实生活当中，做一名言出必行、知识与能力兼备、符合社会主义发展目标的合格大学生。

二、实习注意事项

1、勤学苦练，善于创新，善于思考。

2、纸上得来终须浅，绝知此事要躬行。

3、灵活处理人际关系(同事关系、上下级关系、客户关系)。

4、严格遵守公司的各项规章制度，切勿感情意气用事。

5、要注意安全，做工作要认真。

三、实习过程

(一)业务熟悉

第一天走进宽敞明亮的办公大楼，心情特别激动，期待着成为其中的一员。当走进办公室的一刹那，就遇见了当时的经理，他带着我们两个人认识了一下公司的业务人员，他们很热情地介绍了自己的职务和姓名，这使得我俩刚到非常温馨。简单聊了几句后就开始介绍我们的工作性质和工作任务安排，最后经理还做了简短的讲话欢迎我们的到来，并祝我们工作顺利。

接下来就是让我们熟悉业务，公司专门找了一位业务精英来给我们介绍，从他那里获悉业务的基本内容。我们今后主要做的是联系客户、接洽业务、签订合同、成交货物等几个方面。联系客户就是先与下级客户沟通，问清楚客户是什么产品，规格怎样，价格如何，数量多少，注意事项等;然后再寻找上级客户，说清楚下级客户的要求，若能够满足就签合同。或者进行相反的操作流程，由上到下，其结果一样。公司与上下级客户签完合同就到了运输与交货阶段，风险是无处不在，规避风险是关键，尽可能的完善合同进行规避风险，若仍发生了风险，那就要找到合理的、人性化的处理方式。事后通过同事，我认识了全国公路运输协议、货运的单证该如何填写、其中的注意事项又有哪些等等。

从以上的介绍当中，我深悉业务员工作的艰辛与繁琐，必须处理好每一个细节与环节，否则就会酿成大祸;更艰难的事还有不定期出差，因为我们做的是货运专线，两个地区的业务都要做好。这些更是一个刚出校门的大学生所不熟悉的，因此，要想在最短的时间内适应眼前的工作，就必须付出百倍的努力，做到不怕吃苦，不怕受累，坚持到底。

(二)业务操作

刚才在业务熟悉当中已经作了简单的介绍，那仅是从同事口中获悉，以下是通过实践，自己的体会所得。我公司主要从事乌鲁木齐到克拉玛依的专线货运代理，我们的工作性质就是业务员，前期的主要工作任务就是到乌鲁木齐的各大市场、物流园区(华凌、陶瓷市场、汽配城、机电市场、板材区、美居物流园等)做公司的宣传并联系客户，到最后就是洽谈业务、签定合同。

具体业务操作如下，以我们做的第一笔具体业务，也是我们第一天做出的业务为例，简单的介绍一下其过程。

1、建立业务关系

我们主要是通过到各大市场、物流园区(华凌、陶瓷市场、汽配城、机电市场、板材区、美居物流园等)做公司的宣传，与办事处或者个体营业者交换名片，然后将名片反馈回公司，再通过电话联系来确定业务合作关系。他们需要发货的时候，会提前给我们打电话，我们会按照货物的数量联系车。量少的货物会直接送到公司在各大时常附近设立的收货点，要是量大的时候公司会派车去接货。

2、报价与确认

我们会根据货物的价格、规格、含量、数量等具体情况给出具体的价格，因为刚开始对市场的价格了解不够，自己不能报出价格的时候，我们会让经理直接联系客户做出回答或者是客户和经理联系。当经过双方的友好协商对价格达成共识后，接下来又到了下一步签订合同。

3、签订运输合同

签订运输合同这一环节并不是很复杂，只是存在一方要与我公司签订运输合同，也就是货主;签合同要注意的事项有：合同条款要求严谨，责任风险要求划分清楚，违约及补救要求详细明确，纠纷解决办法要求得当得体，合同有效期限等等。商榷了有关运输、装卸、仓储等事宜，还规定在接收到我方的提货通知后要即使提货，否则后果自负。

4、付款与收货

等到货物从货主那里换装完毕后发往目的地后，大约需要一到两天的时间。货物到站后，返回到货通知，同时在目的地提供发货通知，以便双方及时提货。若出现短量现象，应该按照合同条款作出处理。当对方提货是我们会收取运费，当然收取的运费会比给司机的运费要多的多，公司就是从货物运费与司机运费的差价中获取利润。

(三)出差洽谈业务

提到出差，对于很多不经常或没有出过远门的人来说，出差是一种很美好的事情，但是对于一个四处跑业务的业务员来说，出差是一种悲哀。虽说花公司的钱去公费旅游，但是身体是自己的，出差也不是旅游。不管出差有多么残酷，对于一个还没有正式参加工作的大学生来说，算是一件新鲜事，也算是一种考验。刚进公司不久，我就和我的搭档要去克拉玛依出差了，临行前领导千叮咛万嘱咐了一番，做好会谈纪要，要与每个客户交换名片。此次出差收获很多，与客户谈判技巧，以及各方面的商务礼仪等等，让我感到自己知识的浅薄和对社会的不熟悉。与客户的商务谈判。首先要建立在业务熟练的基础上，三句话不能离开老本行，什么市场行情、产品信息掌握的都应该非常熟练，不能让对方的问题困住自己，即便真的不知也要礼貌的回复，即显出业务员的修养和素质，也反映出业务员的敬业精神。各方面的礼仪包括很广，例如乘车座次礼仪，商务着装礼仪，送顾客礼物的讲究等等，都有待日后慢慢领悟，要时刻用心去体会，用眼去观察，用耳去聆听，用神去领悟。

(四)人际关系的处理

人际关系的处理是从人出生到死亡都所不能逃避的事情，在我们呱呱坠的那一刹那就要去体会母爱和父爱，等到我们上了学又要去接触老师和同学，等到大学毕业参加工作又要去处理同事关系、上下级关系、客户关系，等到结婚生孩子后，你的身份和责任又发生了变迁，又要面对妻子儿女，其实在此过程中，你也是个处理着邻居关系、亲戚关系、朋友关系等等。总之，关系无处不在，只要你在社会上生存，你就无法逃避，只能慢慢去适应它，处理好了这将是一笔财富，你的前程将是一片光明，否则，你将会被世人所遗弃。

此处我将简单介绍一下同事关系、上下级关系、客户关系。

1、同事关系

能否建立良好的同事关系，是考验员工人品的试金石。

虽然，我们不能说一个具有良好人品的人就一定拥有良好的人缘，但我们可以肯定的是，一个道德品质低下，人品低劣的人绝对不会拥有好人缘。俗话说：物以类聚、人以群分。一个正常的人，谁愿意与人品低下的人为伍呢?所以，人品好坏是决定人缘好坏的决定因素，当然，还必须掌握一些交际艺术。

首先，必须确立一个观念：和为贵。和同事相处是一件容易的事。和谐的同事关系让你和你周围同事的工作和生活都变得更简单，更有效率。要想拥有和谐的同事关系，还必须记住一句话：“君子之交淡如水”。因为公司是一个充满了太明显的竞争和利益冲突的场合，影响和干扰人与人之间的亲疏远近关系的因素实在是太多了。好朋友之间太容易出现矛盾和裂痕，而这种矛盾和裂痕基本上是不可能避免的，就算人的主观上有再好的希冀也难以避免。

其次，必须学会尊重同事。在人际交往中，自己待人的态度往往决定了别人对自己的态度，因此，你若想获取他人的好感和尊重，必须首先尊重他人。要做到尊重同事，就必须自觉保守同事的秘密。总之，一句话，就是不能让嘴巴给自己惹祸。古人说“祸从口出”，在公司，这种人际关系圈子里面，这句话应该被每一个人写在自己的办公桌上，时刻警醒自己!

再次，要尽量避免与同事产生矛盾。瓜葛和冲突有些是表面的，有些是背地里的，有些是公开的，有些是隐蔽的，种种的不愉快交织在一起，便会引发各种矛盾。同事之间有了矛盾，仍然可以来往。同事之间有了矛盾并不可怕，只要我们能够面对现实，积极采取措施去化解矛盾，同事之间仍会和好如初，甚至比以前的关系更好。

最后，要学会与各种类型的同事打交道。每一个人，都有自己独特的生活方式与性格。在公司里，总有些人是不易打交道的，比如傲慢的人、死板的人、自尊心过强的人等等。所以，你必须因人而宜，采取不同的交际策略。

我最直接的同事也就是我的同学，我们的实习期间一直配合的很默契，没有一次争论和不满，工作上大家协调，没有去想谁做的多谁做的少，我们只是在尽心尽力的完成共同的工作，达到共同的目标。在这间公司里，我发觉我的同事们都很好，这里的人际关系也很简单，大家之间没有那种猜疑和利益之争，让人感觉就好像在一个大家庭里共同生活，为一个共同的目标而共同努力。

2、上下级关系

任何组织在诞生的同时都会产生一种关系，这就是上级与下级的关系。一般情况下，人们在与自己同等级、同层次的人讲话时，表现比较正常，行为举止都会比较自然、大方。但是，在与比自己地位高的人交往时，就可能感到紧张;表现比较拘谨;相反，在与社会地位低于自己的人讲话时，就会表现得比较自如、自信，甚至过于随意。

上下级之间的关系应该是领导与服从，管理与执行的关系。领导是个体引导群体活动达成共同目标的一种行为。领导的内涵是通过深远持久的个人影响力，激发员工的主我相信前途是光明的，机会总会给那些准备充分的人。

实习期间我收获颇丰，商务礼仪的实践运用，例如待人接物的方式、商务人士的着装等;合同条款的商议与确定，例如责任风险的划分、纠纷问题的解决、付款时间与方式、合同的有效期等;让我懂得了人与人之间是平等的，是应该相互尊重的;以上在公司的学习到的知识是无法从学校获得的，因此我很珍惜来之不易的工作，不管将来如何，我都会以此为荣、以此为戒，教育自己，做工作要诚实守信、敢作敢当。

此外，在经理和司机师傅的介绍下或者通过自己的观察学习，我们还认识了很多不同的车型，如：113、122、123桥的车，各种(长度不同的)厢式货车，一拖二的半挂车，一拖三的半挂车，前四后八、前二后一等平板和半护栏车，半挂解放(双桥)等等。

这次实习，让我对货运市场有了清楚的了解，懂得也很多货代方面的知识，也看到了货代市场的极大发展前途，也让我看到了货代市场竞争的残酷，在市场有序化中逐渐的被淘汰掉，情况比较好的还可以获得有限的生存空间。在货代行业的发展速度较快的同时，由于政府的法规建设滞后，市场运行机制发育不健全等等，市场竞争日趋激烈，货代企业面临着来自多方的挑战而陷于被动，主要表现在下列几方面：

(1)承运人的挑战

不少货代公司或者规模比较小的托运部采取短期利益行为，直接把优惠、甚至超优惠的运价放给货主以及一些大的办事处，运价低于货代企业的协议价，严重影响了货代企业经济利益，削弱了货代企业对办事处的竞争能力。

(2)货主的挑战

货代企业作为货主的代理，根据我国民法通则精神，代理人在接受委托、履行代理职责中，如无自身过失，不承担任何责任，但在实际业务中很多货主企业不理解法制精神，以致货运业务中出现问题，货主单位往往转嫁到货代身上，以致货代企业目前在业务营运上冒无限的风险，而获极微薄的利润。另外，由于某些货主单位中个别人的过分要求，致使货代企业盲目奔波，无效劳动，有的甚至要求货代企业做出违法违纪的行为，货代企业如有怠慢，将面临失去货源的威胁。

(3)同行企业的挑战

某些货代企业中现在有一种不好的想法，明知有些做法(如接受非法办事处的、转借发票等)违反了政府部门对货代行业的管理规定，也不符合行业规范，但出于自身利益考虑，认为“我不做、别人也会做，与其让别人做，还不如我自己做”，形成了恶性循环，互相残杀，败坏行业风。

上述货运市场存在的问题，既损害了货运代理企业的利益，又破坏了公平、公开、公正的市场竞争原则与货运市场的正常经营秩序，严重影响了货运代理业的健康发展。为此，我提出以下建议：

1.尽快制定适合我国国情的综合性、权威性法律、法规，完善法制建设;

2.加强部门之间的协调，明确行业分工;

3.允许多种体制经营国际货代企业，允许企业向境内外聘用人才;

5.尽早成立全国性的国际货代行业协会，协助政府部门协调企业的关系;

6.建立国际货代提单注册备案登记制度，特别是对分运单要加强监管;

8.尽快解决某些办事处的非法经营问题。

四、实习心得

选择身边的企业单位为对象，联系课上所学理论，采用实地考察跟踪其物流全过程的方法，对\_\_物流业发展现状进行初步了解。培养实际调研能力，尝试检验所学知识，并从实际中进一步学习了解物流的内涵与外延。

实习方式：

采用实地调研的方式，具体采用了面对面的访谈了解、过程跟踪调查和侧面行为观察的方式。出动全组成员合理分工，每人负责不同侧面的内容，协同合作，调查后集体讨论分析，并总结出实习报告。

实习时间：20\_\_年\_\_月\_\_日—\_\_月\_\_日

实习地点：\_\_市\_\_县

实习步骤：

一、前期准备工作

1、\_\_月x日下午2：00在\_\_物流公司报道。

2、x月x日上午10：00在\_\_物流公司，听取物流管理的意见，并拟定实习方式、调查对象。

3、x月x日下午通过登录网站、查阅报纸、杂志等方式寻找调查对象，并争取专业物流公司或单位的支持和协助。到系办公室开介绍信。

4、准备数码相机、笔记本等实习所需物品。

二、开展实习活动

1、\_\_月x日，走访\_\_县物流行业。

2、x月x日，参观、调查申通物流公司。

3、x月x日，走访\_\_县圆通物流部门。

三、后期总结工作

\_\_月\_\_日—\_\_日收集并整理资料，对物流情况分析并定稿。

实习内容：

(一)实习准备工作

\_\_月x日下午2：00我在明确了这次实习的目的、方法及注意事项后。从摄影、记录、财务、安全保障、撰稿方面进行了详细的部署，确定了实习方式、调查对象，并拟定实习计划。

(二)走访调查物流部门

x月x日下午我开始寻找调查对象，通过登录网站、查阅报纸、杂志等方式寻找专业物流公司，在\_\_物流网上我们搜到几家物流公司，但当我们致电争取公司支持和协助时，却一次次遭到拒绝和打击。其中有的公司很干脆：没时间接待;有的单位老总出差，没人可以做主接待我们;有的要申请总经理的同意，可是就没了答复;还有的是我千辛万苦找到一家老总的手机号码，可是总也打不进去。总之，他们有足够的理由将我们拒之门外。功夫不负有心人，经过不断地询问，我们与\_\_物流行业的管理员取得了联系，并顺利争取到走访该物流的机会。

(三)实地调查情况

x月x日上午8：45分，我来到了\_\_申通物流部门，这是我本次实习的第一站。当我讲明了这次走访的目的后，便开始了这次人物访谈。首先该站管理员向我讲述了其物流管理的历程。随着市场经济的迅速发展、社会化大生产特别是工业化初步实现。使得产品极大的丰富，产品的大量交换、运输与仓储成为必然。各种各样物资的流动与日俱增，越来越受到人们的关注。\_\_县政府认识到作为新的经济增长点的现代物流业必然成为\_\_经济发展的基础产业。要充分发挥其区位优势。潜在无限的商机，县内外商贾云集，纷纷把目光注视在\_\_这片红土地上。县政府果断提出自己的发展思路和战略构想。并投入大量资金建设好县内、外1小时经济圈。栽好梧桐树、引来金凤凰。短短几年时间\_\_经济发生了翻天覆地的变化。\_\_物流业也正是在这样的环境下应运而生。

政府对物流业发展的高度重视，对该协会成立给予了大力支持，同时五家从事物流行业的公司是该协会的发起单位。县领导对\_\_的物流现状进行了分析，他指出\_\_县的物流业还处在一个低层次的发展阶段，与其他地区相比相对滞后，目前物流业发展停留在仓储和运输两大方面。但是其发展速度极快。随着一些民营企业的兴起，政府调控下的招商引资，市内从事物流业的公司企业大体可分为三大类：国有企业、中外合资企业。县领导还提出：在国家“\_\_”规划和国家计划与发展委员会文件中了解到，\_\_将投资发展物流业，其中\_\_县就占了一个较重的地位，可见政策的倾斜和对\_\_县物流业发展的高度重视。因此，\_\_物流业的市场之广，发展潜力之大，就业前景之阔。

在大学的最后一个学期，我参加了顶岗实习，转眼之间，实习生活即将结束，现将实习情况报告如下：

一、实习目的

选择身边的企业单位为对象，联系课上所学理论，采用实地考察跟踪其物流全过程的方法，对\_\_物流业发展现状进行初步了解。培养实际调研能力，尝试检验所学知识，并从实际中进一步学习了解物流的与外延。

二、实习方式

采用实地调研的方式，具体采用了面对面的访谈了解、过程跟踪调查和侧面行为观察的方式。出动全组成员合理分工，每人负责不同侧面的内容，协同合作，调查后集体讨论分析，并总结实习报告。

三、实习时间

20\_\_年x月x日—x月x日

四、实习地点

\_\_物流有限公司

五、实习步骤

(1)前期准备工作

1、x月x日上午9：00到\_\_物流公司报道。

2、x月x日上午10：00在\_\_物流公司，听取物流管理的意见，并拟定实习方式、调查对象。

3、x月x日下午通过登录网站、查阅报纸、杂志等方式寻找调查对象，并争取专业物流公司或单位的支持和协助。到系办公室开介绍信。

4、准备数码相机、笔记本等实习所需物品。

(2)开展实习活动

1、x月x日，走访\_\_县物流行业。

2、x月x日，参观、调查\_\_物流公司。

3、x月x日，走访\_\_物流部门。

4、x月\_\_—x月\_\_日，开展具体物流管理工作。

(3)后期总结工作

x月x日—x日收集并整理资料，对物流情况分析并定稿。

六、实习内容

(一)实习准备工作

x月x日下午2：00我在明确了这次实习的目的、方法及注意事项后。从摄影、记录、财务、安全保障、撰稿方面进行了详细的部署，确定了实习方式、调查对象，并拟定实习计划。

(二)走访调查物流部门

x月x日下午我开始寻找调查对象，通过登录网站、查阅报纸、杂志等方式寻找专业物流公司，在\_\_物流网上我们搜到几家物流公司，但当我们致电争取公司支持和协助时，却一次次遭到拒绝和打击。其中有的公司很干脆：没时间接待;有的单位老总出差，没人可以做主接待我们;有的要申请总经理的同意，可是就没了答复;还有的是我千辛万苦找到一家老总的手机号码，可是总也打不进去。总之，他们有足够的理由将我们拒之门外。功夫不负有心人，经过不断地询问，我们与\_\_物流行业的管理员取得了联系，并顺利争取到走访该物流的机会。

(三)实地调查情况

x月x日上午8：45分，我来到了\_\_物流部门，这是我本次实习的第一站。当我讲明了这次走访的目的后，便开始了这次人物访谈。首先该站管理员向我讲述了其物流管理的历程。随着市场经济的迅速发展、社会化大生产特别是工业化初步实现。使得产品极大的丰富，产品的大量交换、运输与仓储成为必然。各种各样物资的流动与日俱增，越来越受到人们的关注。\_\_县政府认识到作为新的经济增长点的现代物流业必然成为\_\_经济发展的基础产业。要充分发挥其区位优势。潜在无限的商机，县内外商贾云集，纷纷把目光注视在垫江这片红土地上。县政府果断提出自己的发展思路和战略构想。并投入大量资金建设好县内、外1小时经济圈。栽好梧桐树、引来金凤凰。短短几年时间\_\_经济发生了翻天覆地的变化。\_\_物流业也正是在这样的环境下应运而生。

政府对物流业发展的高度重视，对该协会成立给予了大力支持，同时五家从事物流行业的公司是该协会的发起单位。县领导对\_\_的物流现状进行了分析，他指出\_\_县的物流业还处在一个低层次的发展阶段，与其他地区相比相对滞后，目前物流业发展停留在仓储和运输两大方面。但是其发展速度极快。随着一些民营企业的兴起，政府调控下的招商引资，市内从事物流业的公司企业大体可分为三大类：国有企业、中外合资企业。

x月x日上午，我有幸走访了一家物流货运部。大约在9：00中，我来到\_\_小区\_\_号，这是一家规模较大的货运站，由于老板出差，接待我的是两位业务主管，王先生首先向我介绍了货运部的基本状况：该托运部是在构建社会“大物流”的市场背景下，配合\_\_县整合\_\_物流资源，打造完整物流产链的要求下组建的，是目前为止规模较大一家企业。投资雄厚以及投资规模的超前宏伟、在\_\_县物流业拥有战略优势资源;并在县内同行业软、硬件业务操作能力的绝对优势，凸映出\_\_县内规模最大、实力最强、具有国际先进物流理念的现代化物流企业，这一切构成了交远物流强大的后盾。

七、实习体会

6个月的实习转眼而过，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。通过实习，加深了我对物流管理知识的理解，丰富了我的物流管理知识，使我对物流管理工作有了深层次的感性和理性认识。同时，由于时间短暂，感到有一些遗憾。对物流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。

通过实习，我认识到要做好物流管理工作，既要注重物流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。物流管理作为微利性服务行业，它所提供的产品是无形的服务，物流管理是一种全方位、多功能的管理，同时也是一种平凡、琐碎、辛苦的服务性工作。

同时，通过这次实习，我才真正体会到社会竞争的现实性和残酷性。曾经的我们如井底蛙、笼中鸟，丝毫感受不到社会工作的复杂与艰辛。在大学校园里有的同学还过着空虚、无聊的生活，现在想想真不应该。我们学到的知识好少。没有实际操作经验和技能，书本上的理论和知识与现实有很大的差距，我们应该清楚地认识到物流业虽是一个新兴产业，具有很大的发展空间和市场潜力，就业前景非常可观。但是，它又是一种艰辛的行业，社会上需求更多的是实际操作人员，而管理层人才往往需求较少。因此，在大学期间我们除了应具备扎实的专业知识外，还应该培养吃苦耐劳、团结协作的精神，这对我们今后就业、择业非常有帮助。志当存高远，事应求卓越。前途是光明的，道路是曲折的。所以，再也不要觉得无事可做了，其实我们的路很长，道很远。

八、致谢

虽然实习已经结束了，但我任非常感谢\_\_物流有限公司所有的领导和员工在实习期间对我的照顾和关心。在他们的热心帮助下我快快乐乐的度过了这令人难忘的x个月，是他们的让我感受到了实习的乐趣、是他们让我从理论到实践、是他们让我学会了如何更好地融入这个社会。

**物流专业的实训报告篇五**

这次实训的内容主要是收货管理系统操作和配送管理系统还有货物打包装三大类，

二、情况回顾

经过一个学期的(仓储管理)的学习，对仓储的定义，基本功能，各个工作流程有了一定的理论基础，为了以后能更好的适应工作和学习，学校给我们物流专业的同学安排了为期一周的室内实训，以便我们掌握excel和物流的一些基本操作。一周的实训转眼间就要结束了，回顾一周的实训收获了不少，但也看见了自己的一些不足。这一周的实训是培养我们的动手实践能力，学以致用。

三,操作作业

成品、出口品在出入库时根据定单或出口装箱单出库，一定要坚持“先进先出”原则，特别在出口方面。还有出口时，装箱单上的箱号和封号要填写正确，为了做到先进先出，可否在填制一张记录单用于记录每一货品每次入库的数量和同一生产日的数量,出库时进行“先进先出”销帐，并记录余数。按照老师的要求，我们先进行收货行动,打开系统,收货三部进行,收货-入库-货物管理。在收货的时候，我们要选好公司,确定收货数量，记好货物订单号,最后确定入库.老师还跟我们说了，货架上一定要摆放货物多的商品，货物少的商品要是没有地方摆放就摆放在地上。我们就把那些货物少的商品全给撤了下来，全都给放在货架上。在确定没有任何问题以后，组长吩咐开始对商品进行编号。给货物编号是最麻烦的一步，虽然没有什么体力劳动，但是要给货物编号学要对货物的品名规格，包装单位等每一方面分的清清楚楚。给商品编号用了两页纸，货物种类实在是太多了。这一天的实训内容不多，但是以前没有经历过类似于这样的工作，消耗了我们一上午的时间。

四.利用高科技

随后把货架上的货物与我们的统计单进行核对，所以核对货物是必需做的，这一步工作还挺快，不到半个小时就核对完了。下一步就该用到高科技——计算机了。老师教我们怎样把我们把货物编好的号码输进电脑里，然后剩下的工作就该由我们自己亲自动手来完成了。我们给货物编的号一共编了两页纸，一页是货架上所有的商品编号，另一页是给补货区了的商品编的号。在计算机上作业不费什么力气，只是敲几下键盘而已，但是往电脑里输入编号的时候却非常容易出错，因为数字很长，敲数字的时候，小键盘比较密，打错了还得删除，非常耽误时间。因为这只是实训，让我们熟悉作业过程，以便在将来的工作中顺利完成工作任务。

五.贴近实际

货物编号完成以后，紧接着该进入出库作业了。首先还得利用电脑，把我们需要出库的货物给输进电脑，每个人都做以便出库作业，对出库作业的工作程序有一定印象就行了。首先进行对出库记录进行编制，对商品保管帐的录入，又分配了三个进行货物的出库，他们首先要在提货单上进行签名，然后去去货，接下来去找检查员检查，检查无误以后，拿着货物去出货人那里进行交货，最后我们把出库但同意收拾给组长，签好字后就进行输入工作，在输入过程中的最后一项工作就是把每一个出库人都要输入进去，即一共十张单子，输入完以后，出库作业即告完成，接下来是入库作业，首先去提货，一名同学做复核员，一名同学进行对货物的复位工作，一名同学进行消卡，最后由两名同学对入库所有内容的输入.

六.货物打包

在学会把货物入库的同时,我们还需要学会货物打包,打包分为自动和手动,在自动打包过程中,要把握好包装带与货物的尺度,相对于手动时间会短一些,手动中,需要的工具会多一点,程序会复杂一点.

七.检查工作

一、核对货品：货物复位，并且贴上货卡；

三、盘点单互换，将他们登陆到自己组的盈亏分析表；

八.改善提案

第五天没有什么具体的操作工作，每人只需要提交一份实习报告，对整个实训过程提出一个或多个意见和建议，以及改善以后的结果如何。这张表就是对仓储实训周的一个总结。

九.实训结束

五天的实训转眼就结束了，虽然有点累，但是过的很充实，实训期间每个人或多或少的掌握了一定的技能。学校的办学目标就是“培养应用型技术型人才”，而在校学习期间掌握技能也只有通过单独的实训周来实现了。学校个了我们这个机会，我们一定要好好抓住这次机会，如果将来在面食的时候，有人问是否经历过仓储的工作，我们便有了依据，可以说经历过。

学校已经尽力为学生添加硬件设施和师资力量了，若想出人头地的话，最终还是与自己的努力分不开的。自己有多少付出，就会得到多少回报！

这一周的实训最大的一个特点就是问题，也就是说问题特别多，虽然这让我们很头痛但终究不是一件坏事，问题现在出来总比以后出来的要好。

第一个问题也是在整个实训过程中都存在的一个问题，因为我们的定向思维导致不能很好的理解题意，以至在实训过程中走了很多弯路或停滞不前，耽误了很多时间，甚至导致当天的任务不能完成，敷衍了事。

第二个问题就是对仓储管理系统和打包货品的不熟悉。不熟悉就是仓储管理系统（ccxt），因为是第一次接触对里面的一些构造和功能完全不知，甚至那个数据应该输到哪个地方都不知道。整个阶段都是在一步步的摸索的过程。

十.经验体会

经过这一周的实训我们知道了仓储管理系统的概念并知道怎样操作仓储管理软件极大的方便了我们毕业以后的工作和扩展了我们的知识面。另一个方面就是学会了我们怎样使用管理软件，大家都知道管理软件的操作是每一个大学生和大多数职工都必须会的，这已经成了一条规定的法则。但我们大学生在平常很少使用excel，造成我们对excel的极大的不熟悉，而这次的实训给我们提供了一个很好的机会来锻炼这方面的能力。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**物流专业的实训报告篇六**

采用实地调研的方式，具体采用了面对面的访谈了解、过程跟踪调查和侧面行为观察的方式。出动全组成员合理分工，每人负责不同侧面的内容，协同合作，调查后集体讨论分析，并总结出实习报告。

20xx年xx月xx日—xx月xx日

xx市xx县

1、xx月x日下午2：00在xx物流公司报道。

2、x月x日上午10：00在xx物流公司，听取物流管理的意见，并拟定实习方式、调查对象。

3、x月x日下午通过登录网站、查阅报纸、杂志等方式寻找调查对象，并争取专业物流公司或单位的支持和协助。到系办公室开介绍信。

4、准备数码相机、笔记本等实习所需物品。

1、xx月x日，走访xx县物流行业。

2、x月x日，参观、调查申通物流公司。

3、x月x日，走访xx县圆通物流部门。

xx月xx日—xx日收集并整理资料，对物流情况分析并定稿。

xx月x日下午2：00我在明确了这次实习的目的、方法及注意事项后。从摄影、记录、财务、安全保障、撰稿方面进行了详细的部署，确定了实习方式、调查对象，并拟定实习计划。

x月x日下午我开始寻找调查对象，通过登录网站、查阅报纸、杂志等方式寻找专业物流公司，在xx物流网上我们搜到几家物流公司，但当我们致电争取公司支持和协助时，却一次次遭到拒绝和打击。其中有的公司很干脆：没时间接待；有的单位老总出差，没人可以做主接待我们；有的要申请总经理的同意，可是就没了答复；还有的是我千辛万苦找到一家老总的手机号码，可是总也打不进去。总之，他们有足够的理由将我们拒之门外。功夫不负有心人，经过不断地询问，我们与xx物流行业的管理员取得了联系，并顺利争取到走访该物流的机会。

x月x日上午8：45分，我来到了xx申通物流部门，这是我本次实习的第一站。当我讲明了这次走访的目的后，便开始了这次人物访谈。首先该站管理员向我讲述了其物流管理的历程。随着市场经济的迅速发展、社会化大生产特别是工业化初步实现。使得产品极大的丰富，产品的大量交换、运输与仓储成为必然。各种各样物资的流动与日俱增，越来越受到人们的关注。xx县政府认识到作为新的经济增长点的现代物流业必然成为xx经济发展的基础产业。要充分发挥其区位优势。潜在无限的商机，县内外商贾云集，纷纷把目光注视在xx这片红土地上。县政府果断提出自己的发展思路和战略构想。并投入大量资金建设好县内、外1小时经济圈。栽好梧桐树、引来金凤凰。短短几年时间xx经济发生了翻天覆地的变化。xx物流业也正是在这样的环境下应运而生。

政府对物流业发展的高度重视，对该协会成立给予了大力支持，同时五家从事物流行业的公司是该协会的发起单位。县领导对xx的物流现状进行了分析，他指出xx县的物流业还处在一个低层次的发展阶段，与其他地区相比相对滞后，目前物流业发展停留在仓储和运输两大方面。但是其发展速度极快。随着一些民营企业的兴起，政府调控下的招商引资，市内从事物流业的公司企业大体可分为三大类：国有企业、中外合资企业。县领导还提出：在国家“xx”规划和国家计划与发展委员会文件中了解到，xx将投资发展物流业，其中xx县就占了一个较重的地位，可见政策的倾斜和对xx县物流业发展的高度重视。因此，xx物流业的市场之广，发展潜力之大，就业前景之阔。

**物流专业的实训报告篇七**

物 流 管

实 训专业 级别 学号 姓名 试点单位 理 专报 告业

物流实训报告

实习地点：××××××物流公司

实习时间：2024-3-01—— 2024-4-30

实习班级：

一：实习目的：

为了更好的适应以后的学习和工作，本人在×××××物流公司实习，实习时间共计一个月，在这一个月时间里我们主要的任务是了解物流的流程和了解作业方法，为以后的学习和工作打下坚实的基础，对中国物流业的发展状况有一个比较全新、全面的认识。

二：实习要求：

了解物流的特点,主要设备和作业流程,对其进行分析.并依据学习的理论提出自己的意见.了解物流配送中心的主要流程。

三：实习单位概要：

1.物流配送中心简介：

物流配送中心是社会物流网络中处于主要位置的结点，但不是所有物流结点都能称为物流中心。物流配送中心必须是具有较大规模的物资集散或转运地点。属于物资集散类型的如大型物资仓库，它主要在物流系统中起调节和缓冲作用，解决供需节奏或批量不平衡的矛盾。又如商业连锁系统的配送中心，主要是为了降低物流系统的成本，提高服务水平，提高物资输送末端系统效率等。如，铁道货车编组站和汽车货运终端站，其作用是将货物重新组合，进人下一阶段的输送。也有一种大规模的仓库群，形成以存储功能为主的物流配送中心。

2.×××××物流公司介绍：

设计方面可操作性更高。×××××物流公司主要分为：收集信息、联系货主、司机、分货、验货、退货五大部门，各个部门之间相互协调和相互配合，密不可分！××××物流配送中心在选址上也有其独特的一面，之所以选在×××高速路口是因其交通方便，进出城市的大小货车都经过这里，便于给每个货主和司机最准确、最高效的信息。

四：实习感想：

刚到×××××物流公司，至于物流的概念，仅仅是停留在浅显的书本知识。对于物流的本身感到很神秘，想到现实的物流业和心目中的物流业有那些不同之处。对于物流，我只是知道它是集：运输、储存、搬运、包装、流通加工、配送、信息处理等基本功能实施的有机结合。但没有想到它的实际操作却没有这么的简单。通过一个月的了解，使我对于物流配送有了更加深刻的认识。

五：实习结论及建议：

物流配送中心存在的问题：

1由于某些货主办事不利导致司机等待时间过长而终止合约；

3配送中心各部门和各配送区间没有得到更大程度的有效利用；

六、针对这些问题给出的建议和意见：

加强各部门之间沟通和联系力度，合理分配各部门之间的物流作业，有效利用物流配送中心的作业区域，利用空间、设备、人员和能源；最大限度地减少物料搬运；简化作业流程；缩短生产周期；力求投资最低；为职工提供方便、舒适、安全和卫生的工作环境。

**物流专业的实训报告篇八**

一、实训班级：物流10-1

二、实训时间：第1-5周

四、实训目的：通过物流管理全面实训，使学生了解现代物流的实际运作模式，掌握物流基础操作流程，培养理论与实践相结合的实用型的现代物流人才。

五、实训要求：

1、本实训以第三方物流企业的基础业务为范例，按照符合国际惯例的操作流程详细描述了仓储、配送、运输及客户管理等四个主要业务环节的实际操作过程。

2、通过对客户需求分析、货品的入库、出库及在库操作、配送作业操作以及车辆调度操作等流程的实际演练，理解物流各个环节的操作原理和相互之间的关系。

3、在指导老师的指导下，了解物流管理全面操作流程。

4、借助软件处理日常基本的物流业务。

5、撰写物流管理全面实训报告。

六、实训内容(步骤及操作程序)

本次实训利用中海2024物流教学系统软件，一切有关实训学习方面的活动都是在软件上进行的。实训开始前，同学们通过计算机网络internet登录该软件，并设置自己的用户名和密码。登录该软件后，可以看到该软件共分为基础数据、客户管理、配送管理、仓储管理、调度管理、费用产生、统计查询、客户分析、退出系统等九大部分，每个部分又包含具体的一些内容、操作。下面我就以实验的顺序，逐一对每部分进行简单的介绍。

1.基础数据

(1)仓位设置该部分就是建立模拟仓库，按照系统提示的内容，填写仓库编号、仓位编号、总数量、备注等内容，具体要求是：建立3个仓库，每个仓库又分为3个楼层，每层楼有设立10个仓位。例如：010101代表1号仓库1号楼1号仓位。注意事项：每个仓库的每楼层的`总数量必须保持一致。

(2)修改密码该部分主要作用就是，供同学们修改密码和填写一些基本资料。

2.客户管理

(1)客户资料建立基本的客户资料。其中，包括3个客户类型为客户的客户，3个为报关的客户，3个为运输的客户，3个为装卸的客户。填写客户编号、客户名称、客户简称等相关的资料，之后提交并单击报价按钮，会进入一个页面，填写报价日期、代垫比例后提交，在点击报价明细，分别对建立的12个客户进行报价明细的填写，此步完成之后返回客户资料首页点击正式，再点击报价进入报价单页面，单击确认即完成此部分。

(2)合同管理此项内容对2.(1)中所建立的12个客户进行修改、报价时间、修改仓位的操作。修改内容包括：开始时间、结束时间、仓租性质、包租面积-、包租周期等。

(4)运输资料进入此页面后，会看见三个客户类型为运输的客户，选中一个，会进入车辆信息的页面，按照要求完成类型、车型、联系人、车牌号、车架号的编辑，单击提交后即完成。

3.配送管理

(1)部件维护此步骤是为客户类型为客户的客户建立买卖关系的过程。具体如下：选择一个客户关系为客户的客户，分别从下拉条中选择一个供应商、一个购买商，再编辑部件编号、名称、单位、重量、体积、价值、部件规格、海关编号等内容，然后点击提交完成一个关系的建立。

(2)入仓管理进入页面，单击新增，编辑入仓单号、合同客户、供应商、购买商、入仓件数、货物性质、贸易性质、edi单号，点击提交，然后点击部件进入部件清单页面，点击下拉条系统会自动出现供应部件编号、部件名称、海关编号、部件规格，点击提交并返回入仓资料页面，再点击确认，页面上方的入仓资料字样会变成黄色，就完成了此步;再点击页面上方的入仓配车，输入柜号、车牌号，点击提交;点击入仓报关，进入页面单击确认即可;再进入入仓卸车页面，点击确认;再进入入仓验货，点击确认;在单击分配仓位，选中入仓部件，选择仓位，点击确认;再进入报关确认，选择报关性质，输入相应的工作量，点击确认，最后一步进入入仓确认页面，单击确认即完成了入仓管理的整个过程。

(3)出仓选货进入出仓选货的页面，单击新增，选择合同客户名称和购买商名称，单击提交。再选中一个选货清单，点击部件进入下一个页面，选中一个入仓货物清单，页面会弹出一个对话框，输入适当的出仓数量，提交并返回出仓选货的页面，单击确认即完成了这步作业。

(4)出仓管理进入页面先点击新增，选择合适的合同客户和购买商，并填入出仓件数和edi单号，提交后点击部件进入下一个页面，直接提交选货货物清单，返回上一个页面，单击确认，页面上方的出仓资料字样会变成黄色的，这就完成了出仓资料这一步;再进入出仓配车页面，输入车牌号，然后提交完成此步;进入下一个页面，选择合适的货币和汇率，点击确认结束出仓报关;再进入出仓卸车页面，确认即可;进入下一步报关确认，选择报关性质，输入工作量，提交完成;最后一步出仓确认，核对信息无误后，点击确认结束了整个出仓管理的作业。

(5)修改仓位进入此页面后，选择需要修改的入仓清单，再分配合适的仓位，确认即可。

(6)费用处理进入页面后先选择费用类型(处理、加班、其他)，在选择一个客户，单击新增进入下一个页面，输入合适的工作量，提交完成，然后依次完成另外的费用类型和另外的客户。

(7)盘点处理(8)入仓查询(9)选货查询(10)出仓查询这几个部分只是一个查询功能，输入单号，供应商，购买商，即可查到相应的信息。

4.仓储管理

整个模块包括11小部分，其没有具体的操作程序，只是查询检验过程。

5.调度处理

(1)订车处理选中一个订车表头，单击明细，在订车明细的录入中填入合适的数据，提交之后再点击货物进入下一个页面，在订车货物清单中输入货物名称、工厂名称等数据，提交确认，再返回订车处理的首页，点击确认。

(2)调度配载在页面中选中一个需要配载的记录，页面会转入下个页面，选择合适的运输公司、车牌号、吨位，依次点击提交、调度确认、托运确认。

(3)运输费用先选择一条记录，运输费用录入的页面，输入合适的数据，提交确认即可。

(4)运输明细(5)收支明细(6)托运对账(7)承运对账这几步对费用账单起一个账单查询的作用。

6.费用产生

(1)仓租计算选择客户，输入结算日期，点击计算即可。

(2)费用核查页面有应收、应付两项，还有仓租、运输、装卸、处理、加班等几项，依次选择客户，点击查询，将查询的记录提交确认。

(3)取消查询(4)取消计算对不需要查询计算的记录进行删除。

(5)应收账单(6)修改应收(7)应付账单(8)修改应付(9)收付利润只对账单起查询修改的作用。

7.统计查询8.客户分析9.退出系统没有具体操作步骤，不在赘述。

七、实训结果

本次实训使学生在理论学习基础上，通过上机以及利用软件掌握物流的运作模式和基本流程，从而达到理论与实践相结合，加强了动手能力。这次实训从建立仓库、建立客户、建立合同、货物入仓、选货出仓等一系列操作，使我认识应用物流软件的业务流程，系统消化和巩固本课程理论知识。

八、实训心得

通过这次实习，让我更深刻地认识到物流软件的特点和应用领域，接触更多网络知识，了解网络经济时代的企业经济管理模式，在亲身实践过程中学习和提高。在这个实训中让我对物流主要的业务流程和核心理念有了深刻的理解。在现代的信息时代中，多种管理都是通过网络、软件实现的，于是，对于掌握这方面的知识越来越重要了，这是一个非常好的机会让我们对物流软件的更深一步认识，出感觉到了其优越性。

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