# 物流社会实践报告(模板14篇)

来源：网络 作者：深巷幽兰 更新时间：2024-05-30

*在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。物流社会实践报告篇一物流社会实践调...*

在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**物流社会实践报告篇一**

物流社会实践调查报告邓小平爷爷曾言:“实践出真理”，在物质丰裕，科技迅猛发展和变革的新时代，这句话的意义更为重要，而作为历届的国家领导人也一直秉承这句话治国强国，教育界更是注重培养全面发展的人才。我们学校更是响应国家号召，培养社会所需人才，强化我们理论知识的同时不忘实践的重要性，当收到这份学生寒假社会实践介绍信时，我是又激动又害怕，激动的是我当初的选择没有错，这个学校不仅仅是作为一个学校提供给我们学习理论知识的场所，还是一个我们接近社会所需的阶梯，害怕的是就算有了这封介绍信却没有人承认的尴尬，没有可以给予我实践的场所。可是，回到西安，当我拿着这封介绍信走入还算熟悉的西安中电大件物流有限公司时，所有的害怕都成了前进的勇气。当我走进公司大楼，踏进经理办公室，拿出介绍信，自信陈述自己的目的、期望、所求以及对物流的想法时，我此刻回忆起来觉得那个自己真的太勇敢了，不出所料，经理答应了我的请求，决定收留我实习。就这样，我人生中的第一次实习拉开帷幕。

有一个强有力的团组织。对于物流来说，运送途中保证货物的安全，以及确保货物按时抵达运送地点，达到客户的要求，这就可以称得上比较令人满意的物流公司了。而对于会展行业来说，仅仅做到满足客户的要求是远远不够的，而要做到独出心裁，在客户满意之中还要给客户一种意想不到的惊喜。对比之后，才发现虽同是服务行业，却也有很多不同的经营之理。也就是说，一个优秀企业的崛起离不开优秀的领导者，管理者。这仅是我对于物流以及我所学专业的片面对比，以及一些肤浅的认识。

看似无足轻重之事做好。正所谓:“一屋不扫何以扫天下”小事都做不好何以干大事。虽也有干大事不拘小节之说，但真正干大事者常常最看重细节。所以，接电话、发传单其实也是一种职业艺术，这种艺术到底可以给你的人生创造多少财富，就要看你怎么对待了。

艺多了，我也欣然接受了。实习结束之后，我把这件事也告诉了父亲，父亲也批评了我，并告诉我“自制”很重要。虽然我那时觉得自己还挺委屈，但当我换角度思考问题的时候，觉得自己还是不够成熟，想法太简单，此时此刻，我才发现原来那些委屈是成长过程中最重要的财富。

我非常高兴也非常庆幸有本次短暂的二十几天实习生活，虽然这中间也受过委屈，掉过眼泪，虽然从未涉世的我看到了现实的残酷以及职场的险恶，虽然工作有时很累人，但我真的成熟了很多，我懂得了钱真的来之不易，我也明白了人生的真谛与活着的意义，也许这样说起来有点严重，但生活的确是这样，一步一种想法，一步一种成长，未来要走怎样的路，就看自己现在会付出怎样的努力。就算社会真的会有那么一些不公平，我相信努力了总比没努力心安理得。我更相信，勤劳的双手，和不断学习，不断进取的智慧定会给大学生一个展示自我的平台。

物流社会实践调查报告去年暑假，我对香港的物流业进行了考察、参观、学习。一个月中感受着香港繁荣的经济，便捷的物流，先进的资讯技术，完善的基础设备，让我切身感受到香港被誉为国际金融中心、国际物流中转港口、旅游中心等的名不虚传。仍为学生的我，初次接触着真实的物流行业的运作，让我叹为观止。

**物流社会实践报告篇二**

招生历来是被看做民营大学的血液来源，没有了生源，“血源”也就随之枯竭，从而必然走向死亡。我是民办大学的一名学生，今年有幸参加了学校的招生工作，为此让自己在招生领域中学到了许许多多书本上没有的实用知识，真可谓受益匪浅。

内蒙古这个地方是我从未去过而又非常向往的的地方，当然，无论是谁一想到这个地方头脑里浮想起来的画面一定是草地、牛羊和蒙古包等等。所以工作之初也是带着一份向往来到这个地方。而我所工作的这地方乌兰察布四子王旗是我们学校之前从未做过的一个区域。所以，摆在我们面前的是一个全新的“市场”。

起初，我们在这里随便找个地方落了脚，便开始组织进行前期的工作，我们要做的是招生，所以日常作息时间安排也都是根据当地学校作息时间而定的。高考的时间在六月份，所以提前来做这里也成了我们的一大优势。因为我们有充足的时间做前期的宣传工作，我们的目标群体是当地的两所高中（一所普高，一所职高）的1300余名学生，根据近几年的升学率核算，这样就有了大概的目标人数。所以把宣传工作的定位在“学生考前离校之前，让每一个班级的学生都熟悉我们，熟悉我们的学校。”接下来的工作便是走进学校、走进班级宣传我们营销我们。效果非常的好，为此也不经意间锻炼了自己的演讲能力。当然，如果只把宣传工作局限于进入班级宣传并不够，在学生课余时间我们也会和学生们在一起玩，比如“踢足球、打篮球、打台球和上网等等”。因为毕竟我们也是学生，所以在一起也没有什么距离感，很容易就打成一片了。这样下去，自然就会有一大批学生帮助我们工作，所以无论是前期的拿名单、搞宣传还是发展代理，做起来都非常的得心应手。当听到学生们告诉我们说我们的宣传工作是所有招生学校中除与他们学校有关系的学校中做得最好的一个，也只有我们发下去的简章之类的宣传资料学生们没有扔，完整的保存了下来，听到这些特别的欣慰。

良好的开头等于成功的一半，但并不等于成功。招生工作主要的三个阶段无非就是考前、考中和考后，所以接下来的工作也就随着高考的开始转入另一个阶段，也是从这个阶段开始，我们学到了一些实实在在处理事情的经验。例如在高考那两天，基本上在当地的所有的招生学校都在考点外面针对家长做宣传，近五十所学校在一起搞竞争，其中的宣传方式也是五花八门，有的只顾着大批量的发简章、有的一边发简章一边讲、有的摆出宣传海报做定点宣传、有的干脆看着别人发。但是其中有效的并不多，因为家长现在最关心的是学生在考场里面发挥的怎么样，心中充满了焦虑，根本不可能专心听一个招生学校介绍自己。所以，怎样进行有效的宣传就成了一个技巧性问题。针对于此，我们选择的办法是在求质量的前提再求数量，一边发一边讲做到发出的每一分简章都让人了解、接受。那么，怎样才能做到这些呢？我们的办法是不要急于下发手中的资料，在别人急着发放手中的资料时，你不妨找个家长相对集中的地方与他们闲谈，来缓解他们的紧张情绪，在他们注意到你时在渗入讲解有关本学校的事情。这样，不但家长容易接受，而且他们会对你的印象特别深刻。不要以为这样会很浪费时间，因为高考的时间有两天，如果你像我一样面对的目标学校只有两所，你会有充足的时间完成考中的宣传任务，而且效率也会比其他竞争对手高出很多。当然，这仅仅是一个新手在一个新环境临时想到的小方法而已，方法只有相对实用的没有绝对实用的。还有就是无论到什么时候都要维护自己集体的形象，例如在搞宣传的时候，有许多学校发下去的简章被扔在地上，被人坐在屁股底下等等。但是许多学校的做法竟然是不予理会，我们也遇到过类似的情况，其中就有一个家长把我们的简章坐在了屁股下面，看到之后我就走过去对那位家长说：“家长您好，刚才给您介绍学校的时候有个问题忘记给您介绍了，我再给您介绍下。”那位家长这时就开始找我们的简章，（因为高考那两天，几乎每一位家长手上都有数十份各个学校的简章），最后一起身，从屁股下面把简章拿了出来。这时，我就说：“您看，我们大老远的来到这里工作也不容易，发简章也是我们的工作，您也不忍心把我们的付出的辛勤劳动就这样坐在屁股下面吧？”这样，不仅维护了学校形象，也提醒了家长要爱护咱们的资料，从这里让我领会到的是语言的技巧。当然，在高考期间，像这样的小小收获还有很多，这里就不逐一列举了。接下来，说说考后的一些事情吧！

考后也是工作的最后阶段了，也是最不好做的一个阶段。因为这个时候，像这样的旗级城市所有的学生考试过后都回家了。所以，相接触到学生就不像原来那么容易了，显然这个时候代理就成了工作的一个关键，通过代理不断的联系学生。不过，成绩下来之前效果还是差得很，度过一段特别枯燥的等待期，考生分数可以查了，熟悉的许多学生分数都特别的低，这样便开始有了一部分学生预报名，一边等待录取分数线以便帮助我们开展工作。很快录取分数线就下来了，有点出乎意料，理科专科录取分数线只有200分，这样一来对所有的招生学校来说，无疑是一个不幸的消息。不过这样的不幸才只是刚刚开始而已，就是在这种分数线的基础上还要有两次补报，分别是在8月份和9月份。所以这样一来，生源基本面临枯竭，普高显然不能在作为主要工作对象了，而职高做起来又不是我们的优势。因为这样的一个偏远地区，不可能把经济管理类专业作为他们的定向专业。所以，目前最大的问题是职高还要坚持做下去，而突破口就是进行专业引导，但是自己毕竟水平有限，最后的引导还是没有什么成效。所以只好带他们来学校，一方面让他们来看看学校，看看外面的环境；另一方面，让学校老师进行专业引导。但是这次来学校参观的效果不是很理想，回去后的工作也并不好做，直到我们结束这次时间的时候，我们的成绩也仅仅局限在一人而已。而我要说的是这次组织他们参观学校又让我长了许多见识，首先，组织学生参观学校计划包车进京，这样往返更方便、快捷一些，安全系数也相对高一些。当时，有15人确定要来参观，按计划每人收200元往返车费，这样只要联系一辆3000元的车就可以了。所以，当把人数定完之后我们就开始着手联系车，问题是当地没有准乘15人的车，最后经人介绍联系了一个金杯车，准乘12人的（包括司机），再加上带队老师一个这样就只能带10个学生了，那么余出来的5个人怎么办呢？安排坐火车吧学生又不愿意，正在为此事发愁的时候，有两个学生来电话说不想去了。基于此，我们有个余下的13个同学逐一打电话确定去与不去，结果又有四个学生不去了，这时，一个学生代理又帮我们联系了一个学生，这样就有10个学生了，那么接下来就是把车定下来了，一切都安排妥当之后，便通知学生出发时间并且在出发前的前一天收取车费，计划总是跟不上变化来得快，就在收车费的当天，又有三个学生临时不去了，这样一来，不足的费用只有我们来承担了。若是因此取消去参观，我们在经济上不会有任何损失，但是我们损失的是在学生面前的信誉，所以目前的问题是自掏腰包保信誉还是放弃信誉保住我们当时所有的生活费用，“人无信不立，不管搭多少认了”这是我们最后的决定。从这件事上吸取的教训是，无论做什么事情都要做好所有的准备在执行，当你觉得没问题的时候，再翻过来看看是真的没问题了吗？另外就是，出门在外做事一定要“信”字当先。接下来的教训也是在这件事情上，不过不是因为学生而是包车的司机，这个司机用我的话说就是打着灯笼都难找的司机偏偏就让我给碰上了。就不说他开车怎么样了（都赶上f1的速度了），就说他到学校之后的表现吧，先把学校外部环境恶贬了一番，到寝室安排他住之后，又嫌寝室空调不凉、洗澡水太凉、没有蚊香；安排他到食堂吃饭，又嫌食堂饭不好吃，说学校是骗人的怎么怎么样。（我这哪儿是雇个司机，简直是雇个大爷……）不过从这件事上，确实让我领会到了许多东西；第一，不要不经意一些小事，因为有些事情往往失败于小细节之上；第二，无论与谁合作，都要先把合作的相关事宜谈好，有必要的话就签下合作协议；第三，处理事情要沉稳，不要让别人轻易影响到你。

总的来说，这次实践既是失败的又是成功的。失败在我们最后的成绩上，成功在我们的做人和人生经验的累积上。有人说“成功找原因，失败找借口”，在这里我们不需要任何借口。我把我们失败的原因分为自身原因和外界原因，在这里列举出来为自己的以后做个借鉴，也算给自己一个交代：

一、自身原因：

1、经验不足，不能及早的分析目前形势做出及时正做的对策；

2、过于讲究独辟蹊径，致使招办位置不佳；

3、咨询能力和技巧不足；

4、对各种资源利用不充分；

5、过于讲究原则。

二、外界原因：

1、区内扩招政策致使录取分数线过低；

2、当地考试纪律过于松散；

3、地区偏远，思想意识过于受局限；

4、对上大学目的不明确；

5、家长对外界学校的排斥性

最后，特别感谢学校能给我们提过这个学习锻炼的机会，也感谢期间各位老师在不同方面给予我的指导与鼓励，我想无论到什么时候，这段经历都将是我人生中一份宝贵的财富！

**物流社会实践报告篇三**

本着学以致用，实践结合理论发挥的思想。今年暑假我通过个人的努力应聘入xx市xxx国际货运代理有限公司业务部任业务员。虽然之前经过在学校对物流理论知识的学习，对物流的定义、基本功能、各个作业流程有了一定的理论基础。但在参加实习后，我才发现在实际工作中，靠的还是实践的经验。

所以，我有时总对工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常难过，也让我深深的感觉到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏。这时我的上司和其他老员工们给了我很大的帮助，他们都很热心乐意地指导我，这让我很感动。通过他们的悉心指导，让我学到了很多以前没有学到过的知识。这些日子我不断的挑战自我、充实自己，增长了不少的人生阅历和工作经验，为往后实现人生的价值打下坚实的基础。

工作了三个星期，通过我一点一点地学习和请教，我已经对我们的工作有了更进一步的掌握。遇到问题也不再像刚开始的时候那样不知所措了，在处理事情上也有了自己的一定的见解。做为一名业务员，首先要提高自己的专业知识以及与人的沟通技巧。所以本着积极上进的态度，我认真学习了国际快递、进出口报关、国际空运和海运出口操作的一些最基本的常识和技能，并且理论结合实际，不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢积累实际的工作经验以及沟通技巧。 就像我们老总说的一句话：“只有专注才能专业，只有专业才能卓越。”我觉得很有道理，不管做什么都要专业，专业了客户才觉得你这个人有能力，才会信任你，才会跟你合作。通过实习让我提高了自身的竞争能力，为后续的毕业就业打好了基础。

在xx市xxx国际货运代理有限公司工作了一周，我了解到公司是一个专业化国际运输、物流、仓储、快递、配送、进出口代理、报关、清关、海关监管、供应链、物流方案设计等一体化的综合性企业。我在公司主要负责国际海运市场价格开发和对外业务的联系这一块，随着工作的开展，我不断的探索和实践，不断的总结教训和经验，我的工作思路也越来越清晰了，对物流的认识不仅仅是只局限于字面上的意思了，而是积累了更多的工作实践经验了。从工作中我开拓了视野，增长了见识，体验到社会竞争的残酷。同时也为将来自己走上创业之路起到了奠基的作用。

在实习过程中，随着时间的推移，我的业绩也在一点一滴的有所进展，这都要感谢我的上司和同事们对我的帮助，这期间通过我自己的努力，我也能为公司真正做出了贡献，我很开心和自豪！记得刚开始工作的一段时间，我因为没有实际的工作经验，所以对一些实践上的工作有很多不懂或者做得不到位的地方。幸运的是我的身边的同事们都很乐意的帮助和指导我，从他们的身上我学到了很多以前没有学到的宝贵知识和人生道理。我就是这样一点一点的学习和请教，一步一步地向前迈。

做为一名业务员，工作的压力不小，我在这种工作环境中慢慢地锻炼了自己的意志和毅力，觉得对自己来说也是一个很大的人生收获。我希望自己在工作中能一直保持平和的心态，除了做好份内的工作外，并在其他各方面全面提升自己的素质和修养。公司的业务范围很大，有涉及到国际快递、进出口报关、国际空运和海运出口等业务，而我主要是负责国际海运市场方面的价格和对外业务的联系工作。 本着积极上进的态度，我还认真、努力学习了其他方面业务的操作的一些最基本的常识和技能，并且理论结合实际，锻炼了自己的动手能力。在这些日子里我受益匪浅，增长了不少的人生阅历和工作经验。

实习期间，除了浅层次地学习了专业技能外，我还感受和体会到了很多技能之外的东西。首先是公司员工的敬业和那种生机蓬勃的工作氛围。走进这样的一个集体中，你的心会不由自主地年轻起来，你的脚步会不由自主地跟着大家快起来，而你的工作态度更会变得努力、认真，再认真一些，再努力一点。也许，这就是一个集体的凝聚力，这就是一个企业写在书面之外的“特殊文化”吧！ 我们公司的基石是“永远都比别人多做一点”，中国物流业的竞争是如此激烈，我们要靠自己的一份独特的服务方针才能留得住客户，客户就是我们的上帝，是我们的衣食父母，所以我们必须给客户提供最优质的服务。我觉得在这段时间的实习中我又学到了不少的东西。真是“学无止境”！

转眼间，我在xxx国际货运代理有限公司已经实习了两个多月了，对于以国际海运为主的操作流程说简单也简单，说难也是很难的。比如说报价，看起来很简单的一个操作，其实其中也有很大的学问。条例是死的，而人是活的，很多问题都是要由我们自己去灵活变通，报价同样是有一定的自由掌控空间，只是利润多与少的问题，具体的要看我们怎样去处理。因为现在的客人都是很理智的，要走货前一定会先价比三家，经过多处询问，如果你的价格比别人低，而质量相同的话，人家一般就会选你这家的，这时应根据货量的多少适当的减少一点利润，以争取客源。其实说白了，这也是竞争中的一种策略也！ 在两个多月以来经过自己的不断努力和不耻下问，对业务具体的操作上多多少少也学了一些，尤其是报价上的一些技巧学了不少。当然这仅仅是开始而已，以后要学的东西还多着呢，毕竟不同于其他行业，其性质不一样，经营方式也是不同的，这就要求我们要有自己的应变能力，才能在如此激烈的竞争社会中找适合自己的位置。

在这个公司实习差不多三个月了，公司里的一些业务操作流程我也逐渐了解熟悉了。当然现在还不是很熟悉，就比如港口，全球那么多个国家，我并不能全部记得住，的有时客人打电话过来咨询运价的时候，他说到xx港口，然后也并不知道国家，所以我得马上把书拿起来帮他查，然后尽可能快点抓紧时间给客户报价。之所以在时间要求上这么紧又必须这么细心是因为这是不能出现任何差错的，一旦报价错误后果可是很严重的： 一种可能是你所报的价格比实际的来得高，这样就会给客人心理上造成一种不愉快的感受； 另一种可能就是你所报的价格比实际的来得低，这样的话就会给公司带来巨大的经济损失。所以，老总一再强调做任何事情务必要细心周到，在接电话的时候务必要大方诚恳，不能让客人觉得你一点诚意都没有，否则的话是很难有回头客的。还有呢，就是在客人到公司来咨询的时候，应该热情招待，首先得给客人倒杯水，再跟客人详细的介绍业务要点，虽然是小小的细节，但一点也忽略不得。 记得有句话说得好，“勿以事小而不为，勿以善小而为之”。虽然上面这些都是平常生活中的一些小细节，但就是这些小细节对于一个公司的发展，公司的声誉和形象都是至关重要的。

每天认认真真地工作，诚诚恳恳地待人，真诚地与人打交道，使我的努力没有白费，我跟了好长一段时间的大客户终于跟我们公司签约合作了，我的心里有说不出的喜悦，虽然我在之前也有一些小客户跟我合作有关国际快递、进出口报关等业务的，但利润不大，这次总算能为公司带来了一笔可观的收益，为此，公司的老总还表扬我是有历以来成绩最优秀的业务员，还特意给我发了奖金。我为自己付出的所有的努力和辛苦感到很值得很欣慰。往后我还会继续尽我最大的努力和热情去做好这份工作。

“千里之行，始于足下”，这段实习经历，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。

这次实习把我们从学校理论学习中拉到了在实践中学习的环境。我深深体会到团队合作的重要性，并勇于展现自我。与同事们的相处中，我也学到了待人、处事的态度、方式，虽然他们有的年龄和我一般大，我的感觉，他们很成熟，有很多值得我们学习的地方，这是我们用金钱买不到的机会，无论从工作、学习、做人上，我都有很大的收获。 这次实习为我提供了与众不同的学习方法和学习机会，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。掌握自学的方法，学会条理、耐心、使工作、学习、生活都步入系统化流程；思考方式成熟，逻辑性规范、明确。这些方法的提高是终身受益的，我认为这难得的实习过程，让我真正懂得了工作和学习的基本规律。

**物流社会实践报告篇四**

对于一个大学生生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽天气严寒，寒风呼啸，我毅然踏上了社会实践的道路。想通过,亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基矗通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。虽然如今我们还未开始学习理论知识，但我想通过此次实践先认识一下自己所学的专业，以便今后的学习、认识更深刻，更透彻。

时间一晃而过，转眼间我在物流公司已经实习了近一月了，这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。在这段时间里公司的员工和领导给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我充分感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，感受到了大家“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了作为拓荒者的艰难和坚定。在对您们肃然起敬的同时，也为我有机会成为一份子而惊喜万分。在实践的这段时间内，我们穿街走户接触各种各样的人和事，这些都是在学校里无法感受到的，在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不会有人会告诉你这些，你必须要知道做什么，要自己地去做，而且要尽自已的努力做到最好。无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自已的能力！在这次实践中，我感受很深的一点是，在学校，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到；而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。 回想这次社会实践活动，我学到了很多，从我接触的每个人身上学到了很多社会经验，自己的能力也得到了提高，而这些在学校里是学不到的。在社会上要善于与别人沟通是需要长期的练习。以前没有工作的机会，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，事半功倍。别人给你的意见，你要听娶耐心、虚心地接受。在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种种原因会使自己缺乏自信。其实有谁一生下来句什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。知识的积累也是非常重要的，想要把工作做好就必须，就必须了解这方面的知识，对其各方面都有深入的了解，才能更好地应用于工作中。这次亲身体验让我有了深刻感触，现将我的工作情况作如下汇报：

记得初次应聘时，我对物流的认识仅仅局限于字面上的意思，对什么货代的认识也不怎么清楚明白。除此之外，便一无所知了。所以，试用期中如何去认识、了解并熟悉自己所从事的行业，便成了我的当务之急。记得初到公司时，我拿到的他们给予的一些专业书籍，理解也仅停留在字面上，这里所有的一切对于我来说，既新鲜也处处存在挑战。来到这里实践的目的是去了解rfid在物流仓库管理系统这一环节中的应用。仓储管理的主要目的，就是希望藉由储位的规划与管理，来有效的掌握货品的来源、去向及流量，已达到”动态管理”的目标。为实现高性能和智能化，需要大量的数据来支撑这些系统。其中rfid就是其中一种技术。通过理论知识的学习和实践我了解到rfid技术对物流的仓库管理系统起了正要作用。在仓库管理的多个场合中都应用到了rfid技术，如：收货、位置、备料、运输、退货和货场管理。例如货场管理系统可以指示司机在哪里有空地；安排离码头最近的拖车去装货等。

rfid技术所提供的信息能够给仓储业务的配送效率、性能和精度带来巨大影响。仓储管理最终会直接影响位于供应链物流中的上游或下游贸易伙伴，通过rfid信息可以改善流通，提高质量，准确的采购物品和运送货物，最终改善整个供应链物流管理。

在此次实践活动中我对数字化仓库有了一个大体的了解但在许多细节上还有待继续探究，希望能提出更好的解决方案。rfid技术在仓库管理中的确起了不小的作用，以下是我对出入库操作这一环节的观察总结：

入库：运货卡车到达仓库后，有卡车司机将调拨单交给仓管员，有仓管员根据调拨单的品种和数量进行核对，如果正确，则进行下一步流程，如果不正确，则拒绝收货；有仓管员录入入库明细，由系统自动生成收货单交给卡车司机；入库操作员指挥组盘，并用叉车把组配玩的实托盘叉取送到升降输送机站台上；操作人员录入品牌、数量等信息，通过rfid读写器读取托盘信息，并确认组盘，同时信息数据通过入库计算机录入到数据库中。此时，系统自动给托盘分配货位；托盘通过升降输送机等自动输送设备被送到指定楼层的叉车取货台；叉车工通过rfid读写器读出托盘所在位置；叉车工把托盘放到指定货位并报完成，此时系统认为此托盘已完成搬运。

出库：系统从已有的物流仓储系统中获取出库信息；操作人员再发货计算机上根据订单确认出库信息；出库信息通过发货计算机自动产生出库任务，并且通过仓库的无线局域网把出库信息下达到叉车的车载工作站；根据卷烟的“先进先出”、整托盘直接分配出库等原则进行取货；叉车工人根据车载终端给出的取货信息，通过车载rfid读写器识别托盘上的电子标签找到指定托盘，确认托盘电子标签信息与取货信息一致，叉车工把托盘取出放入提升机送到分检车间配货区；整托盘送到分拣配货区后，由检验人员使用手持终端进行验货；通过检验的托盘送到指定暂存区暂存，等待分拣；分拣出库后，该系统要求向现行系统提交出库完成信息。

20xx又是一个充满激情的一年，在今后的学习中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、学无止镜，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种招商引资知识，并用于指导实践。

2、 “业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

3、不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作。

**物流社会实践报告篇五**

一．探讨念头：经过议定一学期《物流根本》的进修，对物流的定义、根本效用、各个功课流程有了必定的表面根本，经过议定练习将这些表面与实际的操纵相联合，在实践中进步应用知识的本领。

二．探讨目标：明白第三方物流办事的特点、紧张配置和功课流程，对其进行分析，并联合所学的表面发起改革定见。

三．探讨方法：会见法、资料汇集法。

资料汇集的方法：网上汇集。

四．公司表面

1.根本环境：淮南物流中间位于洞山路，交通便捷，。物流中间占大地积为840万平方米，各种堆栈76万平方米，具有4条铁路专用线和40辆箱式货车。

2.公司简介：淮南贸易物流中间系淮南贸易储运有限公司的公司，从属淮南矿业集体有限公司。中间始建于1952年，是全国贸易系统大型的社会化第三方物流企业。xx年初被国度经贸委肯定为全国成长商品配送重点单位。

3.紧张办法：

铲车，中间具有1.5吨至3吨的汽、柴油叉车和干充式电瓶叉车以及前移式高位货架库专用干充式电瓶叉车多辆。

手推平板车，具有多辆手推平板车，手推液压车和登高车6辆，以及国际标准1m\*1.2m地台板。

运输车辆，中间具有多辆10吨全封闭厢型货车，8吨全封闭厢型货车，5吨全封闭厢型货车，及2吨以下的厢型货车。同时具有2个联盟型车队，可变动车辆近百辆。

4.堆栈类别：

高平台彩钢板布局堆栈。

具有高平台彩钢板布局堆栈计24621平方米，可利用空间高度为7-8米，1700平方米的堆栈已安置了高位货架，该类别堆栈的长处是构筑布局公道，面积利用率高，防汛、防潮、隔热机能精良，扫数有雨棚和外平台，库外周转场地大，便于商品装卸及出入仓。

高平台铝合金布局堆栈。

具有高平台铝合金布局堆栈计16800平方米，可利用空间高度为6.5米，该类别的堆栈的长处是防汛、防潮机能精良，库外周转场地大，特别得当于出入仓频频的大宗商品的储存。

楼层恒温库。

具有楼层恒温库10100平方米，可利用空间高度为5米，该类别堆栈的构筑前提为满足某些产品在温度把握上的差别要求供给了先决前提。

铝合金布局平房库。

具有铝合金板平房库5700平方米，可利用空间高度为6米，该类别堆栈的长处是库外周转场地大，特别得当于出入仓频频的大宗商品的储存。

燃品堆栈。

具有可储存易燃品堆栈1000平方米，该类别堆栈能供给属于易燃危机品类的特别商品储存。别的库房40000平方米，该类别堆栈大都属于砖木布局，单幢堆栈面积小于上述堆栈类别，具有冬暖夏凉的天然调理效用。

5.仓储系统办事：

市内/海内配送，单品/综合配送，常温/冷藏配送。备有百般车型，承运商品包括：百货用品、冷藏保温、特别商品。

宝贵物品配送。

供给门到门的办事，确保商品的安定到达用户手中。

隔日零担配送。

对付零担配送，公司承诺货品隔日上车、发车。

上架摆设。

对付市内各大市集、各种超市、连锁网点的配送办事，公司还供给帮忙客户商品上架摆设的办事。

6.仓储系统办事：

常温/恒温堆栈储存，高层/堆垛货架储存。

存货即时把握。

有效的货卡挂号轨制,可随时明白库存商品的数量。确保商品格量，随时查抄，呈现质量题目及时上报、调整。按时查看库房前提，确保库房内温湿度不超标。

加机灵理。

供给美满的分拣、换包装等加工办事，物流中间内还设有专门的包装加工单位，可随时满足客户的各种要求。

订单处理。

对订单处理要求做到及时、精确、高效，并承诺：单子收到15分钟内，操纵人员到达现场，可入手下手收发货。

退货处理。

尽力帮忙货主公司进行退货收货功课，并且填写收货单和进仓单，并及时反馈货主公司，以便货主公司尽快对退货做来由理决议。退货收货时，对付原封箱之产品如无货主公司特别指令，便可作为商品入库处理。非原封箱退货按货主公司指令要求，做到盘点、分类、料理后方能入库。

7.信息系统办事：

物流信息系统计划。

分析客户物流流程，供给物流系统计划，系统询问。

仓储办理系统计划。

根据客户对仓储前提的要乞降储存商品特点，进行仓储办理系统的本性化计划。

运输配送办理系统计划。

针对大企业配送系统，专门计划了一套配送订单办理系统，兑现单证处理的通用化，以适应各种客户对配送的要求。

销售供货分析。

从客户长处动身，进行老例供货、出货、流畅周转、及安定库存的定量分析，替客户谋划出最经济的租仓面积。

其他信息办理需求。

承袭客户至上的办道理念，供给全方位的信息办事：经过议定wms,tms系统与客商电脑联网及经过议定公司内部局域网的架设，兑现各仓间库存信息及时反馈，把握。客户公司可经过议定德律风拨号上彀连接我公司局域网，兑现客户及时查阅商品库存的信息。

8.功课流程（以中国物流公司为例）：

进仓：

乙方提早一天将《入库关照单》传真给甲方确认；甲方收货时根据《入库关照单》上的内容逐项查对，（如货损，货差，货单不符将记入《进仓单》）；二小时内甲方将《进仓单》传真回乙方后归档，月底订定报表。

出仓：

乙方提早一天将《提货关照单》传真给甲方，写明出货的时候，车队名和所提货品的货号、数量；当天车队携带本来《提货单》到响应的堆栈，甲方根据乙方签字样本，《提货关照单》与本来《提货单》查对《出仓单》，并由提货方在《提货单》和《出仓单》上签字；终了后甲方立即把已签字的《提货单》传真回乙方，并把《提货单》、《出仓单》归档。

五．探讨结论及发起：

1.swot分析

优势：

企业长期从事物流办奇迹务，具有一支物流办理及实际操纵经验充裕的专业步队，能为客户供给各项物流办事；堆栈类别齐备；功课场地宽阔。

劣势：

人员配置设备摆设不尽公道，员工人数过于巨大，感化企业效益；信息系统未能获得富裕的利用；堆栈的出租式样过于大略、死板，房钱较高。

机会：

申博的告成必将给淮南物流业带来空前未有的成长良机，很多的跨国厂商商品的周转必定要依托本地的物流企业。

挑衅：

物流企业间的竞争日趋猛烈，如何优化本身的功课流程，富裕利用企业已有的配置办法低落本钱。

2.企业仍然遵照老旧的堆栈出租模式收取房钱，以致于使得堆栈的利用率华侈，造成客户的流失，可根据堆栈的实际加大空间利用率，根据堆栈的实际利用环境进行收费，如许既进步了堆栈的利用率又间接的低落了房钱，篡夺到了更多的客户。

3.铁路专用线的利用效果不高，只要少数客户选择这一运输方法，本来铁路运输在我国现阶段的长间隔、高密度的运输中，仍然有着其不可更换的效用，特别是这类门到门的运输，更可以低落企业的物流本钱，进步商品的流畅速度，企业应自动寻找得当的客户推销这一特点办事。

4.企业固然已建立了一套较为美满的信息系统，可以将一系列的商品信息、堆栈状况、功课流程、养护环境及交易公约记入此中，但在实际操纵中这一系统并异国获得富裕的利用，企业每每仍然依靠死板的人造方法和单子进行功课及信息传达。应尽快在企业中倡导信息化的功课方法，使每名员工都能利用信息系统进行操纵与办理。

5.健康物流加工办事，流畅加工也是物流的一项紧张效用，作为第三方物流企业应当珍视流畅加工，将其同其他办事一路视作一个紧张的利润来历，进步办事的档次与程度，重点抓住有高附加值的商品进行加机灵理，吸引住长期客户。

六．发起：

1．企业要成长，企业形象相称紧张，是以每个企业都非常珍视本身的企业形象，甘心花多点的钱去租用昂贵的都雅的当代化堆栈，也不肯去租用那些老式破旧的堆栈，是以可以耗费点资金整修老式的堆栈，使企业本身本身的形象进步，如许客户会更加承诺来租用堆栈了。

2．进货堆放货品时不能只顾着临时的便利，应当思虑到出货时的便利，不能耽搁客户的时候，是以要根据标准把货品堆起，堆放要整齐公道，以避免倒塌。

3．要严厉根据仓储办理的要求，对付过期的货品要及时与厂家关联，并获得承诺后及时烧毁，不要集合在堆栈中，华侈堆栈容积，更不要和平常的商品同放一路，带给人一种混乱无章的感触。应当别的筹办一间堆栈，使那些临时没法烧毁的商品有处所储存。

4．商品的大类要分明白，如食物归食物储存，糊口生涯用品归糊口生涯用品储存。若把食物与打扮品安排在一路，打扮品包装如若破裂，其化学精神会混浊到食物的卫生。

5．应珍视应用当代化技巧，把谋划机利用作为一项系统工程来抓，兑现与工厂、销售谋划机信息的联网，以及以上海市区配送为主辐射华东地区的运输配送收集。

6．应多珍视专业人才的培养，进步员工的综合本领及本质。应多进修和鉴戒国外的进步技巧，使企业更好地向前成长。

如今物流中间正面对很多题目，批次愈来愈多而批量却愈来愈小，造成物流办理上的一个难点。产前物流、企业内部物流、销售物流，在供给链的办理上如何把握住这三块之间的干系。

海内的物纯熟润太低，仅占5%，如何把利润搞上去。面对一系列的坚苦，物流中间还很多鉴戒国外的物流计谋，进步本身企业的效益。

7。我们必定要抓住机遇，让物流共好的成长，让我们给物流添光增彩！作为21世纪的青年，更应当竭力学进步的文化知识，为我们国度做贡献！

铁路专用线，具有4条总计长度为1654米铁路专用线，是如今淮南贸易系统内独一具有铁路专用线的专业物流企业，具有100万吨的铁路运输发运本领，以便利客户的产品运输方法有多种选择余地。

集装箱场地，具有1万平方米集装箱场地，龙门吊负载本领为10吨至20吨，得当金属类商品以及集装箱储存交易。

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

**物流社会实践报告篇六**

炎炎夏日，苏北的天气异常炎热，许多学生都选择在家中吹着空调，玩着游戏，享受着假期的乐趣。而我想暑假时间这么长，不应该贪图安闲在家里悠忽过日，高温酷热虽然难忍，丹也恰能磨练自己的意志。暑假社会实践正是锻炼自己能力的好机会。如何把学校学习的理论知识和具体的工作衔接到一起，是每个学生在今后要面临的重要问题，它一定程度上反映了一个人的适应能力 ，关乎到个人的前途和发展。为了以后在工作中更好的将自己所学的知识贡献给社会，提升自我价值，完善自我素质，实现自我理想，参加社会实践是必要的，也是十分有意义的。

7月10日，经他人介绍我来到位于宿豫区经济开发区的雪龙粮油有限公司。当日公司领导就安排我到与专业相关的岗位上，从事仓储管理工作，当天下午正式上班。 在正式了来到雪龙公司上班之前，我查阅了一些关于公司的资料，这是一家专业从事粮食产品，食用油 的加工销售企业，公司规模中等，拥有各类员工150余人，该公司的主打品牌有，××牌面粉，×××牌大米，×××牌食用油，产品销售主要面向××的广大农村地区和一些食品加工企业 。

我所在的岗位主要负责货品的进出库工作以及日常的货品统计，整理收发货单据，清点管理仓库内的货物。由于企业规模及其他条件所限，雪龙公司的仓库还是传统的钢架彩塑结构，仓库内部也鲜有现代化自动设施，收发货是采用的仍是手工填制的单据，操作管理起来十分的繁琐。而搬运设施更是简陋，偌大的仓库内仅有两部小型叉车，根本满足不了日常需要，绝大多数情况下出入库是的货品搬运还是靠工人们的肩扛手抬。

在正值三伏天的七月，在这样严酷的环境下工作，对人的体能和耐力着实是巨大的考验，在厂里工作了约一周左右，当时气温持续升高，仓库里更是达到了40度以上，在这样的天气，这种环境下，即使是不干活也是汗流浃背。何况还要干繁重的体力活呢？那几天在厂里我浑身上下都是湿漉漉的，晚上换衣服是，工作服上已是有一层盐霜 。那段时间里我想过放弃，心里极度的后悔，我一遍一遍的问自己为何在家舒服日子不过，跑出来到厂里面受罪？这让我的心情极度低落，甚至产生了抵触情绪，影响到日常的工作。不过值得庆幸的是，我很快从低谷中走了出来，不再怨天尤人， 既然自己当初选择了这份工作，就不应该怕苦怕累，遇到困难就退缩，那不是一个男子汉的所为。别的工人能干下去，我就能干下去。抱着这个朴实的信念，那段难熬的日子我坚持过去了 ，并且在工作中更加认真卖力，得到了工友和领导的肯定 ，这对我无疑是很大的鼓励。到8月10日，我在厂里办理了各项离职手续，结算了工资和其他各项费用，结束了我为期一个月的实践生涯。

部环境和内部原因，近年来随着中粮集团等大企业的扩张，大公司所占市场份额越来越大，严重影响到中小粮油企业的发展。中小企业在成本，管理，和营销方面远不如大公司的实力雄厚 。以前物流产业不发达，远距离运输成本高，中小公司可以凭借运输成本的优势造成产品的价格优势，获得一定的市场份额，但是随着各大型粮油企业规模的扩张，各个公司在许多城市都设有分厂，并建有了配套的物流中转基地，建立了完善科学的管理模式，这使得产品的物流成本得到有效控制，产品的价格自然就有所下降。而中小企业由于规模，成本和资金等问题，物流设施仍停留在90年代的发展阶段，由于库存成本增加，管理模式落后，原本由于运输成本低所产生的价格优势现在就显得不明显了，再加上大企业的品牌效应和产品营销优势，中小企业的产品市场份额变得越来越少，其生存也越来越困难。另一方面中小企业有个致命的难题就是融资困难，许多时候当企业的资金周转出现困难时，因为银行担心中小企业的信用和还款能力害怕产生不良贷款，很少发放贷款给企业，这就容易造成企业的资金链断裂，继而影响到生产经营，严重情况下甚至会让企业陷入无法生存的窘境， 为此不少中小企业企业甚至面临着破产倒闭的窘境。

对于引发中小企业生存困境的原因，除了大公司的市场垄断，中小企业自身规模和结构缺陷外，×家的政策也是重要方面。长期以来×家都加大对大型企业的扶持，在政策上对大企业倾斜，而忽视了中小企业的发展 ，不可否认，大型企业对×民经济的健康发展有着重要的作用，尤其是×企，更是×家整个经济的根本和支柱，重视×企是无可厚非，但是也不能因此忽视了中小企业的发展。中小企业对于丰富人民生活，打破垄断，促进市场多元化具有重要的意义。中小企业由于自身的弱势和市场的冲击，抵御风险能力较差，如果在政策上不予以照顾，其发展前景让人忧心。所以建议×家能在政策方面对中小企业有所倾斜。当然这是对宏观的外部社会政策所提的建议。单从中小企业节约物流成本，提升自身竞争力的角度来说，为了缩减成本，企业应该把原材料和成品的流通，集散，运输外包给专业的第三方物流公司。这样公司不仅可以节省大量的物流成本，还可以裁剪不必要人员。当然更重要的是企业不用花大价钱去进行物流的建设。这样，把货品的流通运输交给物流公司不仅可以提高效率，减少流通环节还分担转移了流通过程中的各种风险损失。但是我们面临一个严峻的问题是，现在×内物流企业良莠不齐，很少有成规模的，多数的所谓物流公司设施简陋，实力不强，很难承担一些长期的，大范围的业务。所以现在的当务之急是发展第三方物流，扶持物流产业发展。这不光对中小企业，而且对整个×民经济的发展也有着重要的推动作用。以上是我的一些拙见，鉴于水平有限，在观点可能有所偏颇，甚至有不对的地方，还请指正批评。

这个暑假匆匆就过去了，短短的实践生涯虽然辛苦，但也有不少收获，让我得到了很好的锻炼，相信这次实践活动一定会对我以后的发展有所裨益。

**物流社会实践报告篇七**

仓储物流，就是利用自建或租赁库房、场地，储存、保管、装卸搬运、配送货物。传统的仓储定义是从物资储备的角度给出的。现代“仓储”不是传统意义上的“仓库”、“仓库管理”，而是在经济全球化与供应链一体化背景下的仓储，是现代物流系统中的仓储。

现代“仓储”不是传统意义上的“仓库”、“仓库管理”，而是在经济全球化与供应链一体化背景下的仓储，是现代物流系统中的仓储，它表示一项活动或一个过程，在英文中对应的词“warehousing”，是以满足供应链上下游的需求为目的，在特定的有形或无形的场所、运用现代技术对物品的进出、库存、分拣、包装、配送及其信息进行有效的计划、执行和控制的物流活动。从这个概念可以看出，仓储有以下五个基本内涵：物流活动、仓储活动、仓储的目的、仓储的条件、仓储的方法。就此我在鸿发物流做了实践工作，为了让自己更了解公司的性质、经营方式、业务流程和营运环境等书本以外的实践知识，同时，结合所学专业知识，观察和了解企业相关物流的运作特点、业务要求和主要物流项目，为进一步学习专业知识和在公司进一步的工作生活打下基础。

我此次试用工作的任务是了解公司物资控制的最基本的仓储物流。基本仓储所涉及的主要是物资入库、出库及其储存管理。 入库方面要求验收合格后方可入库，入库后要登记批号、数量和货位号。 出库要求必须有出库单，仓库照单发货。 对没有特别要求的货物严格执行先入先出原则。 对不按入库、出库手续办理的事件要登记备案。

物资的储存管理我归纳了几点，具体的物资保管方面要求：

1.仓储物必须保证无霉变、无损坏。

2.仓储物资应按规格型号，按品种分类保管，不准乱放。

3.搞好仓库的“四防”工作，确保仓库安全。

4.仓库单据的记录要与实际相符。

5.对仓库管理中出现的问题，要及时解决，自己解决不了要向领导汇报。

实际工作中，入库管理是首要的一个重要环节。公司生产所需要的原材料的价格波动是非常大的，每天都是根据上海有色金属网上的材料报价做为基准价。因此公司在其主要的生产材料铜的进货方面，都是按一段时期内最低的铜价进行铜的采购。大批量的材料进货前，采购部的采购员必须先按生产部所提供的下一生产周期所需要的材料预算进行物料的采购，并确定物料所需要的周期打印出相关物料通知单，提前通知仓储部门准备接货事宜。入库通知单的内容必须详细，明确，其主要内容必须包括：材料供应商名称，联系人，联系方式，物料的明细，物料的质量品级，入库的时间，还必须有经办人，相关责任人的签字等。仓储管理员在收到通知单后，需要明确送货车辆到来前所需要安排的事宜。其中包括物料的仓储位，卸货人员，卸货所需要的工具(主要是叉车、手推车、托盘车、托盘、传送带)等。待送货车辆到来即可组织卸货。经相关的质检部门检验物料的且合格后，才允许卸货进仓，仓储管理员要在卸货过程中和运输方共同查验到货的准确性和完好性。

我们在入库的实际工作中，因为碰到过许多问题，所以具体要求入库作业中仓储管理员须严格遵守以下规则：

1.物料进仓时，仓储管理员必须凭送货单、检验合格单办理入库手续；如属回用物资应凭回用单办理入库手续，拒绝不合格或手续不齐全的物资入库，杜绝只见发票不见实物或边办理入库边办理出库的现象。

2.入库时，仓储管理员必须查点物资的数量、规格型号、合格证件等项目，如发现物资数量、质量、单据等不齐全时，不得办理入库手续。未经办理入库手续的物资一律作待检物资处理放在待检区域内，经检验不合格的物资一律退回，放在暂放区域，同时必须在短期内通知经办人员负责处理。

3.物资入库，保管员要亲自同交货人办理交接手续，核对清点物资名称、数量是否一致，按物资交接本上签字，应当认识签收是经济责任的转移。

4.物资入库，应先入待验区，未经检验合格不准进入货位，更不准投入使用。

5.材料合格，保管员凭发票所开列的名称、规格型号、数量、计量验收就位，钢材应涂色标志；入库单各栏应填写清楚，并随同托收单财务科记帐。

6.不合格品，应隔离堆放，严禁投产使用。如工作马虎，混入生产，保管员应负失职之责任。

7.验收中发现的问题，要及时通知相关责任人和经办人并及时处理。单据收到而货未到，或货已到而无发票，均应向经办人反映查询，直至消除悬事挂帐。托盘车、托盘、手推车、叉车等工具在接货和其它仓库作业中具有重要角色。 托盘车具有车身小、自重轻、操纵简易、控制灵活的特点。它可在狭窄的通道中工作并能满载货物进入电梯。手推车主要承担小批量、贵重、精密货物的搬运。托盘用来转移或存放货物。对于入库后的货物应依据仓库的实际库容及库存量灵活管理仓库的码放，达到道路畅通，分品种、规格、型号、码放成块成形。各种产品的码放应遵循包装标示的标准。禁止超过规定码放层限数量，严超高倒塌或重压受损。各种产品码放时，严禁出现人为倒塌现象。每个产品分品种型号，每堆码放达到以上规定的数量后可按产品的型号、数量挂上标识。

具体来说仓库物品码必须遵循以下几点规则：

1.方便补货 基于货品的尺寸和货箱、托盘的标准尺寸来确定存取位置，可以明显减少补货过程所需的劳动。

2.平衡各工作区的工作量 将常用且量大的货品平均分配在不同区域，避免某区域内的作业拥挤，改善工作流程，缩短对一批订单的总反应时间。

3.有效的支撑 为了将货品的损害减到最少，在仓储堆放的位置上，应将重的货品在前面，容易磕碰的货品在后。

4.提高领取货物的准确性 相同的产品应该分类分开，以减少领取货物时产生的不必要的错误。

入库货物码放整齐后应尽快制作、填写货位卡。货位卡通常使用统一规格的货位编号和商品编号，通过计算机管理，完成货位卡内容的输入、汇总、打印输出等任务。货位卡应挂在库房门口或产品囤垛的明显位置。仓储管理员应对产品的数量、质量、帐卡详细了解，做到清楚无误。此外应尽量保证产品在保管中无差错、无灰尘、无丢失、无损坏、无锈蚀。

在出库时，仓库根据订单、出货单的不同，向单一用户或多个用户发货。一般来说，用户需要多品种货物，因此在发货之前需要配货和包装,包括联系车辆、整理包装、明确单据等。

根据这些天的工作经历，我简单的归纳了基本的发货流程：

1.仓管员在装车前应核对发货通知单、备货卡和备货区的备货是否一致，同时要求装货司机核对数量，核对无误后方可装车发货。

2.仓管员负责检查装货车辆的卫生情况，如卫生不符合要求则要求司机打扫干净才能装货。

3.搬运工可用手动叉车拉到车内堆码，每叉出一板产品要在发货点数单记录整板数和尾数。

4.仓管员指导搬运工装车完毕后，在发（送）货单和发货点数单上签名，装货司机核对无误后签名，并要在发（送）货单上签字确认。

5.仓管员清理装车现场的卡板，放到指定的卡板堆放区，如有产品破损，应放到指定破损产品堆放区，并在《仓库破损产品登记表》做好记录。

6.仓管员在发完所有货后，有剩余产品放回相应发货卡位，并将发货卡位的产品摆放整齐。

7.仓管员发货工作完成后，应即时盘点发货卡位的产品数量与产品卡是否一致，若不一致应报告值班主任，并查找原因。

8.值班主任打印当天产品发货总数给仓管员核对，确认发货数量无误后填写日报表，检查当天破损产品是否在《仓库破损产品登记表》上做好记录。

9.以上作业完毕后将所有发货单据、日报表和搬运凭证上交信息办公室归档。

仓库管理中的另一项重要工作是盘点。仓库盘点管理流程是仓库在盘点作业方面的指导操作性文件，它通过对盘点的安排、计划、组织、初盘、复盘、稽核、查核、数据输入、盘点表审核、数据校正、盘点总结等方面进行说明、规定和指导，以给仓库盘点管理工作指明方向和给出措施方法。

盘点的目的是制定合理的盘点作业管理流程，以确保公司库存物料盘点的正确性，达到仓库物料有效管理和公司财产有效管理的目的。

相关职责部门：仓库部负责组织、实施仓库盘点作业、最终盘点数据的查核，校正，盘点总结。财务部负责稽核仓库盘点作业数据，以反馈其正确性。

盘点方式主要分为定期盘点和不定期盘点。定期盘点又分月末盘点和年终盘点。

月末盘点由仓库负责组织，财务部负责稽核，仓库每月组织一次盘点，盘点时间一般在每月的月底。年终盘点同样由仓库负责组织，财务部负责稽核，仓库每年进行一次大盘点，盘点时间一般在年终放假前。不定期盘点由仓库自行根据需要进行安排，并可根据实际情况进行灵活调整。

盘点方法及注意事项

1.盘点采用实盘实点方式，禁止目测数量、估计数量

2.盘点时注意物料的摆放，盘点后需要对物料进行整理，保持原来的或合理的摆放顺序；

3.所负责区域内物料需要全部盘点完毕并按要求做相应记录；

4.参照初盘、复盘、查核、稽核时需要注意的事项；

5.盘点过程中注意保管好盘点表，避免遗失，造成严重后果。

通过这段时间的实践，我深切感受到了大学学习生活的宝贵,学习了更多有助于个人进步的知识，在未来的工作环境将更加的富含机遇和挑战。一直以来，一直期待着能够学习更多的专业知识然后重新步入社会、走向新的岗位，展示自己、证明自己，更重要的是检验自己的能力，感知自己的缺陷和不足。

在实践工作中我们清楚的认识到仓储作为一个企业物流的战略中心，起到将企业与客户、及其他的业务伙伴紧紧地联结在一起的重要作用。一个企业的仓库是该企业的物流网络中的连接点，发展中的现代化仓储管理相对传统的仓储而言已经产生了质的飞跃，现代化的仓储不仅要实现对货品的保存，还要对在途，或库内货品的种类、数量、以及储位等属性有清晰的标记，存放的货品在整个供应链中该有着清晰的上下游数据衔接。对于仓储管理我们必须综合运用现代化科学管理方法，合理有效地组织、指挥、调度、监督物资的人库、出库、储存、装卸、搬运、计量、保管、财务、安全保卫等仓储的各项活动，才能更好的高质量、高效率的生产工作。

实践是检验真理的唯一方法，能够把书本上的理论运用到实际上，只有到实际中去，才能真正认识理论其中的意义。同时这次实践也让我更深入的了解到仓储物流在企业所直到的重要作用，在国内有许多企业的内部物流还处在发展不成熟阶段，我们必须更多的向西方学习，借鉴更多更好的经验和做法。

**物流社会实践报告篇八**

去年暑假，我对香港的物流业实行了考察、参观、学习。一个月中感受着香港繁荣的经济，便捷的物流，先进的资讯技术，完善的基础设备，让我切身感受到香港被誉为国际金融中心、国际物流中转港口、旅游中心等的名不虚传。仍为学生的我，初次接触着真实的物流行业的运作，让我叹为观止。

今年寒假，我进入了中外运实习，从基层做起，工作的岗位是国际快件的操作部和客户部，日常了解着物流的基层操作，学习着快件的操作流程。让即将毕业的我，慢慢的积累着融入社会工作的经验，增强着对物流行业的实际操作知识。

今年暑假，我正式的踏入社会，当上了人民教师，跟随着一群有丰富教学经验的老师来到了位于深圳保税区的中海物流公司了解物流流程以及学习由中海自行研发的物流信息系统的操作。初出茅庐的我，转变了一个角色，即将要将我所学教授给学生。不禁让我感觉到身上的重担。

面对着工作的压力，让我对这次的实习深有感触，同时，收获也很丰富。在特区生活，感受着深圳的繁华和大都市的气息——工作竞争激烈、紧张，生活压力大。让我对工作和学习有了一个新的理解。

中海物流早已久仰大名了，在国内物流方面做得是相当成功。我们这次实习的中海物流（深圳）有限公司是中海集团旗下的一家第三方物流公司。在这次的实习中，我们通过参观物流实际的操作流程，跟随中海员工参与各个环节的操作，熟悉掌握各个流程。在第一周里，我们深入到配送中心、仓管部、货代部、报关部等各部门学习和参观，熟悉该岗位的工作，之后再交换工作感想，共同讨论，这增进了我们的实习收获。在第二周里，在中海物流资讯科技公司的安排下，带我们了解了整个中海物流公司的业务操作、部门分工等情况。再利用中海物流的实际案例结合物流实训软件实行实际操作和应用。在这个过程中，中海的工作人员都耐心的解答我们的疑难问题，而一群教学经验丰富的老师的理论基础也是非常结实的，通过相互讨论交流，让我这初生之犊从他们身上学习到更多宝贵的知识。

能到这么大型的物流企业实习，其实是一个非常难得的机会。有这样的机会也是得益于我所工作的学校对师资素质的重视。学校通过校企合作的形式，跟中海物流签订合作协议。学校通过购买使用中海物流资讯科技公司研发的物流信息技术系统，中海向我们学校的老师提供教学资源的辅助，同时让我们学校的老师到企业实行培训学习。在这个过程中，我们能够深入地去了解一个企业的整体运作，以及各个部门不同的分工。这对于日后我们的教学工作来说是一个非常重要的实践经验。我们学校是一所中专学校。旨在培养适合社会需要，具有结实的理论基础和实际操作水平的学生。现在的教育更多的是老师灌输学生理论知识，而很多老师则是闭门造车，自己也都只拥有理论知识，其实际操作方面也许跟学生一样，完全空白。这样的现状还怎么能满足现在的教育和现在的社会呢？尤其对于我们这样的中专学校来说，更应该注重培养学生的操作水平。所以，不但要提升学生的动手水平，老师的实际经验也是非常重要的。学校也借此机会让老师们多丰富自己的阅历和实际操作经验。这样的校企合作是一种比较难得的机会，对于培养出适合社会实际需要的人才是一个很好的办法。学校能够将企业作为一个实习教学机地，让学生到企业参观学习。企业也可将学校作为一个研发基地，有助于企业的长远发展，同时能够将这些研发成果提供给学生使用，也是提升了学生的操作水平。

在这个实习中，我们的收获是我们几个老师共同根据中海物流资讯科技公司自行研发的物流软件编写出适合中专学生使用和学习的实训教材。这个过程中，我们连续攻克、辛勤劳作，共同钻研和讨论，最后完成了这本教材的编写。各位经验丰富的老师分享他们的教学经验，结合我们所学的理论知识，从学生角度出发，尽量编写适合当前中专学生水平的实训教材。这也是教材中的一个新的突破。据了解，当前此类的教材是非常缺乏的，我们也是针对现状，大胆创新地编写的。当前，社会对操作型人才的需求是非常大的，尤其作为四大支柱产业的物流来说，其发展非常迅速，导致供需差别很大，而中职学生将来正是这些操作型人才的后备军。我们针对这个现状，强调学生的实际操作水平。结合中职学生理论知识和综合素质比较薄弱的特点，通过图表案例编写该教材，旨在能简明扼要的让中职学生掌握物流软件的操作，学习一种操作物流软件的思路和方法，协助学生能全面掌握和理解物流软件的操作。这本教材我们将作为下学期我校物流实训课的参考教材，我们希望通过实际使用，发现和纠正教材中的不足和缺点，即时实行修正，让我们的教材日臻完善。

这次的实习与以往的有点差异，可能因为角色的转变，让我有了一些紧迫感。同时也发现了自己的一些不足。大学刚毕业就成为一名人民教师，虽然之前在校曾在企业实习过，但是那种工作强度是跟这次不能比拟的。这次我们真正成为了中海物流公司的一员，按照固定时间上下班。因为深圳的生活紧张，他们的工作时间也非常长，从早上八点半到下午六点才下班，中午休息两个小时，而且经常要加班。而且工作时候工作量也是非常大的。我们开始都很不适合。看着中海的员工每个都是以娴熟的操作技巧迅速完成工作，也让我们非常佩服。同时，也让我们深刻的感受到在企业工作的艰辛，同比之下，教师这份职业让人感觉轻松很多。这次的实习让我明白，对于一个新人的我来说，教师生涯刚刚起步，需要学习的地方很多，需要增强的方面很多。学海无涯，我永远是一名学生，要坚持不懈地学习、学习、在学习。在以后的日子里，我会继续努力，持续完善和改进自己，为物流的教育事业贡献出自己微薄的一份力量。

**物流社会实践报告篇九**

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内涵与外延。

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，并总结出实习报告。

三、实习时间：xx年x月x日-x月x日

四、实习地点：xx省xx市

五、实习步骤：

1、前期准备工作

(1 、 x月x日下午2:00在北-b104教室参加本专业认识实习周动员大会。

(2、 x月x日上午10:00在一食堂召开小组会议，商讨实习方式、调查对象，对小组成员进行明确分工，并拟定实习计划。

(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、准备校徽、红帽子、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xx市物流行业协会。

(2、x月x日，参观、调查交远物流有限公司。

(3、x月x日，走访xx省商业储运总公司。

(4、x月x日-x日收集并整理资料，收集各成员的初稿，统一商讨分析并定稿。

六、实习内容：

(一)备战认识实习，英雄所见略同。--准备工作篇

x月x日下午2:00我们参加了本专业认识实习周动员大会，大会由物流管理专业班主任蒯海章老师主持，易老师在会上对本次实习周工作做了详细的指导，并提出了这次实习的目的、方法及注意事项。蒯老师又提出了这次实习的要求和希望。

x月x日上午10:00,我们小组在一食堂召开小组准备会议，组长根据各成员的特点，从摄影、记录、财务、安全保障、撰稿方面进行了明确分工，大家一起讨论实习方式、调查对象，并拟定实习计划。

(二)山穷水尽疑无路，柳岸花明又一村。--寻找对象篇

x月x日下午我们开始寻找调查对象，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;还有的是我们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，我们与物流行业协会的高学敏副秘书长取得了联系，并顺利争取到走访该协会的机会。可万万没想到，高副秘书长答应我们联系几家从事物流行业的公司供我们参观、考察。

(三)听君一席话，胜读十年书。--人物访谈篇

x月x日上午7:00,我们小组一行12人准时从瑶湖校区出发，大约在8:45分我们来到了xx市路61号，这是我们本次实习的第一站-物流行业协会。按照预约的时间，协会的高副秘书长热情地接待了我们，她马上带领我们到会议室并引见了协会的会长陈奎辉先生和樊秘书长，当我们讲明了这次走访的目的后，便开始了这次人物访谈。首先陈会长向我们讲述了其协会成长的历程。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省省委省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。经济要率先在中部地区崛起，需要充分发挥其区位优势。省委省政府也给予了四条、八项优惠政策。由于位于中国中东部，与中国经济最活跃的三个区域(长江三角洲、珠江三角洲、闽东南三角洲)紧密相连。在这些区域经济结构梯度转型期以及西部大开发战略中。将扮演重要的角色。潜在无限的商机，海内外商贾云集，纷纷把目光注视在这片红土地上。省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省内四小时经济圈、省外八小时经济圈。对接长珠闽、溶入全球化。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。

后来，樊秘书长对协会目前的工作做了阐述，他讲到协会正在申报一个课题即\"xx市物流现状和物流市场需求状况调查\",他们希望得到政府和业内知名人士的支持，该课题立项并完成后将指导和推动xx市物流企业的发展，同时对政府制定方针、政策提供可靠的依据。最后，小组部分成员结合专业知识向几位领导提了问题，他们认真地作了回答，并对我们提出了要求和希望。访谈在热情洋溢的气氛中结束。

**物流社会实践报告篇十**

在暑假刚开始时，我们班就与老师一起去长沙进行本专业的.生产实习，我收获了很多。走出美丽的象牙塔，感受外面的世界，才真正体会到社会的变化。曾经的我们如井底蛙、笼中鸟，丝毫感受不到社会的复杂与艰辛。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环境工程虽是一个新兴产业，现在国家开始重视环保，所以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与应变能力的人员，而管理层人才需求也较多。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。

自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢?为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，在大学期间的这一个假期我毅然开始了自己的社会实践。

实践，就是把所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，所学的就等于零,理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。而且在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

是的，课本上学的知识都是最基本的知识，不管现实情况怎样变化，抓住了最基本的就可以以不变应万变。如今有不少学生实习时都觉得课堂上学的知识用不上，出现挫折感，可我觉得，要是没有书本知识作铺垫，又哪应付瞬息万变的社会呢?经过这次实践，虽然时间很短。可我学到的却是我一个学期在学校难以了解的。在货运部要搞好人际关系并不仅仅限于本部门，还要跟别的货运部门的同事相处好，那工作起来的结果才高，人们所说的“和气生财”在我们的日常工作中也是不无道理的。而且在工作中常与前辈们聊聊天不仅可以放松一下神经，而且可以学到不少工作以外的事情，尽管许多情况我们不一定遇到，可有所了解做到心中有底，也算是此次社会实践的目的了。

此次，我在汇通物流运输有限公司的一个小分部当一位打杂，别人还是看我诚实，才暂时用我。我是苦说了许久才得以被用以实践半个月。当初我到各个货运部上门说了许多次，只有这一家才接待我。

此货运部是汇通物流运输有限公司的一个小分部，地处郑州的停车场内的b排19号，左边是是b排18号的货运与17号的货运，右边则是刚刚新建起来的二层楼房，也是主要用于开超市与货运部门用。在这开货运部的人们可以免费到联合宾馆五楼洗澡。这是因为租住的房间没卫生间，大家都是用一个公共的厕所。而所谓的免费洗澡，是因为五楼本来就没人居住，所以弄个房间安6个水龙头，门也没有，只有几张布挡住门，大家一起洗澡。经过自己细致的观察与询问这里的货运部门中的人，才知道这个停车场是个急急忙忙修建的停车场，可以说是属于豆腐工程，因为租住的房子后面漏水，并且常年没阳光，很阴冷的，且它的墙不是水泥混凝，而是掺土，所以我对这里的房子与长远发展不怎么看好。我在这住的半个月，差点感冒，身体不适。

在这个货运部门，主发线路：东北，西北，山东，山西，江苏，浙江，云贵川。我每天起床的第一件事是帮忙开电脑，打开万物顺流的信息网，然后去洗漱。等到洗漱完就赶紧出去吃点早餐，不然司机来了，就没时间去吃早点了。吃完后，赶紧看信息，哪里有货要车的，打电话过去询问物主：什么货物?哪里装?多少吨?什么价格?能不能高点?要什么样的车?然后询问了之后，赶紧写在小黑板上，挂在门口，等到司机看到就会过来询问;或我知道有这样的车，赶紧打电话给司机，问他去不去，拉不拉货，把情况给他说明白。如果司机没事来到我们这个部门，我的老板会招待他，问他：什么车?多长?到哪个方向?什么价格?然后让司机留下手机号码。而我则赶紧查询有什么货可以配给他，或我打电话询问物主，商谈中，我会问司机这个货拉不拉，要是同意，我则把货主的货定死;或者我帮他把他的车型与车长，并且发往哪个方向的信息发布到信息网上，等待物主联系我。忙的话，门一直从早上6点开到夜晚8点，很忙的。

有时我还要拿着合同与司机去货主那签合同。一般都是货到付司机款，并且司机还要把单子拿回来给物主。有的则不需要去签合同。一般签合同的物主，是怕货物丢失，损坏，这样有合同了，以后有事与物主无关，可以找司机。

像这做货运的，主要赚钱有两种方式：

第二，货运部主要赚钱的来源是自己一手操作最大的赚取差价，有两种方式：

1，我货运部有了自己固定的车来源，我一般知道车到哪个地方的市场价与司机的拉活价格，那么只要货主需要车源，我们就可以联系货主，让货主提高价格，只要拿捏得当，我们就可以把这个提升的价格自己吃掉。

2，我们要是有了自己的货主，那我们可以自己发布信息，压低价格或司机联系我们之后，交谈中压低司机要的价格，赚取这价格之间的差价。话说起来简单，真正操作起来很是不方面。可以说是每个人都想自己赚取更大的差价，所以交谈的时候还是需要很大的技巧。

通过这次暑假社会实践经历,使我学到和懂得了许多,我懂得赚钱的艰辛,我想我以后花钱肯定会很俭省的;我在工作的过程中,我学会了忍耐,学会了正确对待不公正待遇,我想这对于我未来直面不公很有帮助。总之,这次难忘的暑假社会实践经历使我获益良多,对我将来的发展具有十分积极的作用。

**物流社会实践报告篇十一**

为了以后能更好的适应工作和学习，学校组织到xxxx流配送中心进行为期30天的实践。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。

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。

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.虽然这次实践时间很短,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。这次实践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.

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.

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;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。

通过这次实践，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，实践是检验真理的唯一方法，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。

**物流社会实践报告篇十二**

xxx。

xx物流公司综合部车辆质量运行统计。

1、为司机开具车辆出行记录。

2、做车辆运输方面的报表。

3、核对司机外部业务的运输数据做erp四、对工作的认识和态度：车辆运行质量统计这个岗位不仅要和司机直接接触，帮他们开具车辆出行记录，还要依据从司机手里回收的配送卡对运输车辆进行72小时跟踪，并由对各个时间点对车辆运行质量进行指标分析，并依据物流公司实习总结报告。

车辆运行质量统计这个岗位不仅要和司机直接接触，帮他们开具车辆出行记录，还要依据从司机手里回收的配送卡对运输车辆进行72小时跟踪，并由对各个时间点对车辆运行质量进行指标分析，并依据分析对有问题的车辆进行处罚。因此，我觉得在这样的岗位必须具备亲和、认真、严谨的工作态度。

3月1号下午在潘主任的带领下来到综合部报账室运行质量统计的办公桌，并把我介绍给了我的“师傅”祁颖柯，在后来的日子里我们又多了一名战友姐姐周伟宣。

刚来的时候颖柯很忙，每天有很多的报表要做，所以先教我如何开具出行记录，她也手把手的教我学做各种报表，也慢慢发现原来自己打大学里做的那些表真的是小儿科。

1、出行记录。

刚开始的时候司机来我们这边对账，很多种类分不太清楚，不知道应该去哪个报表找。经过颖柯师傅的系统说明，我开始明白：司机查询的时候主要从三个报表：河南主营业务报表、异地运输报表（内固）、异地运输报表（外部）。从我们这边出发的车辆是我们的主营业务，有高温、低温、冻品、速冻、辅料、原料、生鲜等等，主营业务报表每天由业务部的肉类质量统计每天发给我们；异地运输日报表（内固）由投资的管理部xxx每天发给我们，主要记录异地运输内部货物（高低温、速冻、冻品、辅料、原料等）的车辆情况；异地运输日报表（外部）由投资业务部xxx发给我们，主要记录我们公司的车辆承接的外部业务的运行情况，外部业务中又分为固定业务（kfc、百胜、麦德龙）和非固定业务（业务员在外联系的业务）。

2、做运行质量报表。

我们所需要做的报表有：生鲜配送考核表、检查表、卡计表、72小时跟踪表、综合部质量情况分析表，这些报表都是在主营的基础上来做的。考核表主要是对车辆运行出现的各种原因进行的分析和核对，对出现的问题寻找相关的负责人并对其进行相应的处罚，并将以上的问题进行汇总每日进行汇总；检查表主要是针对主营业务中配送卡的回收情况和每个月的指标和每日车辆到位准点率和到货准点两次的汇总，检查表和考核表每日需进行压缩发给投资和河南物流相应的`同事；卡计表主要是从主营中找出当日的车辆配送情况并利用回收的配送卡对车辆进行前期的基本分析；72小时跟踪表则是从卡计表当中将当天回收的配送卡进行时间输入，是做考核表和检查表的的基本条件；最后的运行指令指标分析表是从当日的检查表和考核表中找出当日的配送卡回收、车辆晚点率、车辆到位、车辆到货准点率及其月累计率，填写当日的综合运行质量率并对其产生的原因进行分别分析，做完后将其发送给主管。

3、对外部业务进行核对和做erp。

利用用投资业务部发的报表对来报账的司机进行开单并核对所拉外部业务进行吨位和运费的核对，并为其做相应的erp。以上三项就是我在这段时间所学习的，在这期间，因为业务不熟练也出现了很多的问题：司机来报账，报表没有及时出来，我们这边查不到而导致司机不耐烦；做报表时对对出现问题的配送卡不敢随便下手或者会出现遗漏。不过有进步的是错误越来越少也越来越敢做。

对于进入职场的第一份工作，虽然是实习却不敢有半点马虎，在这里的这段时间内由公司安排在大厦的培训，观看的集团内部关于食品安全的演讲比赛和前天的”食品安全教育日”活动使我更加深入的了解双汇文化，我相信“天道酬勤”，更相信事在人为！

**物流社会实践报告篇十三**

20xx年7月1日―7月30日。

xx有限公司。

社会实践是大学生课外教育的一个重要方面，也是大学生自我能力培养的一个重要方式，因此对于我们在校大学生来说，能在暑假有充足的时间进行实践活动，给了我们一个认识社会、了解社会，提高自我能力的重要的机会。作为一名即将步入大三的学生，社会实践也不能停留在大一时期的那种毫无目的的迷茫状态，社会实践应在结合我们实际情况，能真正从中得到收益，而不是为了实践而实践，为了完成任务而实践。我觉得我们在进行社会实践之前应该有一个明确的目标，为自己制定一个切实可行的计划。应注重实践的过程，从过程中锻炼自己、提高能力。

物流管理是我选择的专业，是一科包括了信息流、资金流与物质流的综合产业学科，也是我前进的目标。营销是每个企业制胜的王牌之一，是赢在终端的利器。

因此，为了更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验一下工作的乐趣，这学期的假期我根据时间及自己的实际情况在汉中联德商贸有限公司销售部进行了实习，虽然仅有一个月的时间，但我觉得受益匪浅，基本上达到了自己的目的。短短的工作让我体会到了就业的力，自己能力的欠缺及社会的艰辛，同时让我感到工作的无比快乐，一种在学校自由天地无法体会到的残酷竞争的“愉悦”。

我的促销工作主要是促销电器。在促销前我进行了短暂培训，了解电器的，名称、性能、型号、价格行情等方面的知识，面对顾客时的语言组织，仪容仪表等。接下来就是正式的工作。每天早上8：30开始上班，到达指定地点后做好准备工作，摆好宣传资料，礼品赠品，然后调整好心态迎接顾客。每天工作7个小时，在下午工作完后还有个必须的程序――一天的工作总结。经理、主管及促销员一起讨论一天促销工作中的战果及存在的问题。

通过促销实践，我觉得促销就是通过自己把厂商的产品推销给消费者，对于一个促销员来说，促销产品的同时也是向别人推销自己，同自己的言语、形态让他人了解自己。因此对于一个优秀的促销员来说必须具备以下素质：

1、要有良好的专业素质。

当我们促销一种产品时，首先我们必须对产品的相关知识及厂商的具体情况要有一个明确的认识，大量的相关知识的贮备可以使我们能在促销过程中面对顾客的一系列问题，通过自己的介绍可以使顾客了解产品的一些具体问题，能使客明明白白的消费。

2、要有良好的语言表达能力及与陌生人交流的能力。

促销是促销员跟顾客以产品为媒介的一种陌生的交流，所以语言表达必须合理得当，说话要有条理同时应让他人感觉你的亲和力。要通过自己层次清醒的说明，把产品介绍给顾客。同时要用自己的魅力吸引顾客，让他们通过自己来了解产品。另外在面对具体问题时我们应保持良好的心态，不能自乱手脚、语无伦次。

3、要有良好的心理素质及受挫折的心态。

促销每天会面对社会上的形形色色的人，由于每个人的道德修养及素质的不同，会使工作中遇到很多问题。比如有的顾客会用各种方式刁难你，此时你必须保持良好的心态，不能跟顾客发生不愉快的事。有时候一天的工作可能收获不大，这时候我们不应气馁，要学会自我调节、自我鼓励，及时的.自我总结，自我提高。

4、要有吃苦耐劳的精神，要坚持不懈。

促销是一种比较枯燥的工作，每天站着用一个笑脸面对不同的顾客，这生活需要我们坚持，要让自己在烈烈炎日下磨练。

通过在汉中联德商贸有限公司的实践让我明白了：不管做什么事，态度决定一切。

做一项服务工作，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。只要你有一个服务于他人的态度，你就会得到他人的肯定及帮助，用自己的热情去换取他人的舒心。

明确目标，合理的设计规划自己。

我们现在要根据自己的实际情况合理的为自己规划，找到自己的发展道路。要通过社会实践切身的了解自己的专业，而不是一味的抱怨。要循序渐进的提高自己的能力，锻炼自己让自己成为社会优秀的人才为社会服务。

短暂的促销工作的结束让我在劳累中得到快乐，在汗水中得到磨练，我觉得自己的能力有了一定的提高，达到了自己预定的目标，残酷的社会就业压力让我不在感到恐惧，我想，只要我们有能力有信心我们一定会创造一个属于自己的乐园。

**物流社会实践报告篇十四**

经过一学期《物流基础》的学习，对物流的定义、基本功能、各个作业流程有了一定的理论基础，通过实习将这些理论与实际的操作相结合，在实践中提高运用知识的能力。

了解第三方物流服务的特点、主要设备和作业流程，对其进行分析，并结合所学的理论提出改进意见。

访问法、资料收集法。

资料收集的方法：网上收集。

2.公司上海商业物流中心系上海商业储运有限公司的子公司，隶属上海一百集团有限公司。中心始建于1952年，是全国商业系统大型的社会化第三方物流企业。20xx年初被国家经贸委确定为全国发展商品配送重点单位。

3.主要设施

铲车，中心拥有1.5吨至3吨的汽、柴油叉车和干充式电瓶叉车以及前移式高位货架库专用干充式电瓶叉车多辆。

手推平板车，拥有多辆手推平板车，手推液压车和登高车6辆，以及国际标准1m\*1.2m地台板。

运输车辆，中心拥有多辆10吨全封闭厢型货车，8吨全封闭厢型货车，5吨全封闭厢型货车，及2吨以下的厢型货车。同时拥有2个联盟型车队，可调动车辆近百辆。

铁路专用线，拥有4条共计长度为1654米铁路专用线，是目前上海商业系统内唯一拥有铁路专用线的专业物流企业，具有100万吨的铁路运输发运能力，以方便客户的产品运输方式有多种选择余地。

集装箱场地，拥有1万平方米集装箱场地，龙门吊负载能力为10吨至20吨，适合金属类商品以及集装箱储存业务。

4.仓库类型

高平台彩钢板结构仓库。拥有高平台彩钢板结构仓库计24621平方米，可利用空间高度为7-8米，1700平方米的仓库已安装了高位货架，该类型仓库的.优点是建筑结构合理，面积利用率高，防汛、防潮、隔热性能良好，全部有雨棚和外平台，库外周转场地大，便于商品装卸及进出仓。

高平台铝合金结构仓库。拥有高平台铝合金结构仓库计16800平方米，可利用空间高度为6.5米，该类型的仓库的优点是防汛、防潮性能良好，库外周转场地大，特别适合于进出仓频繁的大宗商品的储存。

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