# 最新物流实训的总结与心得 物流单证实训总结(优质8篇)

来源：网络 作者：天地有情 更新时间：2024-07-04

*总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。物流实训的总结与心得篇...*

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**物流实训的总结与心得篇一**

时间过的飞快，转眼间为期三个星期的单证实习已经结束。此次实习主要是在学校内机房进行，由辅导老师在网上平台给我们发布外贸单证的业务，我们来完成。通过此次实习，让我了解到单证填写的重要性，以及外贸单证员这一工作的不易。首先，你会发现好多的单证你会觉得似曾相识，那是因为在前期的单证课上老师讲解过这些单证，包括填写、修改等，但是你会发现当你自己来填写这些单证的时候，会是多么的困难。其次，每天的单证多的要命，你会有种怎么填都填不完的感觉，这个时候你就发现了耐心是多么重要的一个问题，所以我都不敢想象以后是否会选择从事单证员这一行业。最后，每一张单证都有其自己的特点，有的要求用中文填写，有的要求用英文填写，还有的要求用中英文填写，很容易搞混。特别是最后单证填的多的时候，你会觉得每个单证怎么长的都一个样啊，那时我相信一定是眼睛都看花了。

此次的单证实习对我来说算是一个锻炼，也可以说是一个与社会即将接轨的教学。这次的单证实习虽然时间不长，只有三个星期，但是我们在这三个星期里学到的东西却要比上了两个多月的单证课学到的要多很多，因为这次实习不但巩固了我们平时所学，也为我们日后的专业工作提供了非常实际的便利。

在整个实习中，商业发票一直都是一个很重要的单据，因为商业发票记载的各项内容是其他单据核心内容的重要依据。比如，发票中关于合同规定货物的各属性描述(货物价格、货物包装等等)是汇票、产地证、海运提单等贸易单据填写的参照。因此，我们还必须能够以一项单据的填写来影响到其他单据的填制。而且其次重要的就是信用证了，信用证和商业发票在很大程度上决定着外贸业务后面的单据的填写，如果这两个单证是错的，那么后面的一定是错的，那时候会给一个公司带来多大的损失我们可想而知。

在实习过程中，对合同的阅读和理解很重要，特别是在对信用证的阅读上，由于我对信用证的理解不够深刻往往很多时候在填写其他单据的时候会受到影响。而且，我深深地体会到学会外语是多么的重要，在进行外贸业务的时候，我们所需要填写的单证，以及要发的信函，好多都是用英文来填写，并且整张单子都是纯英文的，这时候我们想要填写就很难了。因为你看不懂单子上面到底写的是什么，它到底让你填写什么，于是很纠结的我们开始了google翻译。这种情况特别是在修改信用证的时候尤为严重，修改信用证是要求我们在对照买卖双方签订的合同、销售确认书等来核对买方发给卖方的信用证。主要是确认其中的条款等那些东西填写的不正确，然后给买方发一封回函，要求其根据回函的内容去修改信用证。由于英语知识的不够，导致了我们在面对这一情况的时候进展十分的慢，每天能修改一到两张信用证已经很强了。由此，我明白了我应该更加努力的去学习英语，特别是外贸英语，如果想在毕业以后进行外贸工作，我现在的英语水平是不行的。

这次实习的完成对我们专业知识的巩固起到了不可小觑的作用。通过这次实习，使我全面地、综合地对本学期学到的专业知识进行了复习和梳理。为以后在进行单证员工作打下了坚实的基础。

**物流实训的总结与心得篇二**

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。

第二个问题就是对仓储管理系统（ccxt）和excel的不熟悉。特别是对excel里面的函数和重复计算，到目前为止还是有很多地方不懂。还有一个地方的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。

经过这一周的实训我们知道了仓储管理系统（ccxt）的概念并知道怎样操作仓储管理软件（ccxt）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excel软件，大家都知道microsoft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。

在这次的实训中让我又一次认识到了团结合作的力量，这次的实训可以说是问题重重，

这个问题还没解决下一个问题又出来了，如果只靠一两个人的力量是不可能完成的。

这次实训我们学到了很多，同时也认识到就目前来说我还有很大的不足，不只是一点不足而是很是大的不足。如果就一个物流人来说的话我还完全不合格。

通过这次实习，我学会了很多书本上学不到的知识，公兴搬场，能够把书本上的理论应用到实际上，实践是检验真谛的唯一方式，只有到实际中往，才干真正认识理论其中的意义。非常感激湖南交通职业技术学院能给我这个难得的机遇，让我收益匪浅。

从我对学习和实训来看，我们完成了这次的实训任务，以前对于自己的专业，我还是深感迷茫，不知道自己在学校学到了什么知识，但通过这次模拟实习，使我们对仓储这门课程有了全新的认识，掌握了一些比较实际的操作技巧，加深了我们对仓储作业流程的理解，同时我们也知道了自己以后往哪方面发展，在校生应该要掌握哪些知识，才更有利于我们的就业。

此次实习对我来说是真的收获不少，从中也收获了乐趣。让我懂得了物流过程中的又一个重要环节。为我以后的实践奠定了坚实的基础。也积累了许多仓储管理的经验。同时也存在一些情况，实训是我们大学的必修课，不是活动课。不要把实训当成选修课那样去对待。要真正的去参与进去，真正的去实践。这样才能熟悉它。才能在以后的工作中去应用，去接近工作。

**物流实训的总结与心得篇三**

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。

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。

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。

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。

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。

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。

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挂靠、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、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；

4、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；

5、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；

7、尽快解决某些办事处的非法经营问题。

**物流实训的总结与心得篇四**

在暑假刚开始时，我们班就与老师一起去\_\_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\_\_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，可以说是属于豆腐渣工程，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\_\_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：第一，赚取信息费用100或200元（主要是因为我们帮货主找到车源或我们帮司机找到活），一般这个费用不是主要钱的来源；第二，货运部主要赚钱的来源是自己一手操作的赚取差价，有两种方式：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。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。

**物流实训的总结与心得篇五**

本站发布物流实训报告总结范文，更多物流实训报告总结范文相关信息请访问本站实习报告频道。

一、实习目的

实习是一种对用人单位和实习生都有益的人力资源制度安排。对接受实习生的单位而言，是发展储备人力资源的措施，可以让其低成本、大范围的选择人才，培养和发现真正符合用人单位要求的人才，亦可以作为用人单位的公关手段，让更多的社会成员了解用人单位的文化和理念，从而增强社会对该组织的认同感并赢得声誉。对学生而言，也可以使每一个学生有更多的机会尝试不同的工作，扮演不同的社会角色，逐步完成职业化角色的转化，发现自己真实的潜力和兴趣，以奠定良好的事业基础，也为自我成长丰富了阅历，促进整个社会人才资源的优化配置。为了更好的面对严峻的就业形势，弥补自身存在的不足，学校多方努力，安排我们到xxx物流有限公司实习。

二、公司简介

xxx物流有限公司是中国第一汽车集团公司的专业物流企业，是一汽集团的控股子公司。公司本部座落在xx汽车产业开发区，位于xx市东风大街7088号，紧邻102国道及xx高速公路出口，对园区内和一汽本部的生产企业具有的物流服务半径和物流辐射服务优势。公司本部设立在xx，现有员工2700余人，具有专科以上学历381人，研究生学历12人，中高级职称101人。截止xx年3月总资产达6.3亿元，公司拥有50多万平方米的整车仓储基地、5万多平方米的高标准库房，58公里铁路专线、3万平方米的铁路装卸站台，4台内燃机车，50辆铁路货车，3个电气集中车站。叉车、吊车、轿车运输车、集装箱及封闭式零部件运输车等专业物流设备近5000台，在全国拥有100多万平方米的整车仓储基地。主营业务公司具有公、铁、水专业运输及多式联运的物流服务能力，可以为用户提供商品车仓储、运输；汽车零部件收、储、发、包装、运输；流通加工等一体化物流服务，还可以提供物流规划设计及物流一体化解决方案。

三、实习内容

按公司安排，我主要在红旗，马自达备品仓库和美集分公司实习。由于x公司的主要客户是一汽，所以在管理上非常有针对性。比如红旗所使用的tds系统，马六使用的ve-i系统以及美集的23看板等。一个月的实习，我对公司整体运作流程都能基本掌握，也从中学到很多知识。

先从红旗马自达备品仓库说起。仓库的总体流程分为入库，保管和出库。实习初期，我被分到入口班。入口工作包括检验，包装和入库单的打樱当货物被送至仓库，由叉车司机将货物卸至检验区，再由检验员进行数量核对并打印备件收货单。收货单检验员留存一联，第二联送至微机室。由微机室打印备件标示，然后包装人员按照货品的不同规格选择合适的包装材料并与检验员一起对货品的质量进行检验，并将合格品连同备件标示重新包装。将合格品数量反馈给检验员。检验员核实后打印备件入库单，备件入库单一式三联，第一联检验员留存，第二三联由检验员盖章后送至微机室。微机室基于单据进行录入和tds备件入库。然后再进行备件入库完成入库作业。仓库的第二项工作就是保管，也是仓库最基本最重要的工作。包括库区管理，入出库备件管理和库存盘点。在红旗马自达备品仓库主要分为三个库区：小件货物存放区，高层货架和大件货物存放区，分别由不同的保管员进行保管维护。出入口时保管员也必须进行盘点并帮助检验员检验。在库存盘点时应该按货品不同分别盘点：备件永续盘点每周一次，贵重件盘点每月一次，保质期备件盘点每月一次，未返回件每月一次，整体备件的永续盘点每月一次。另外每年还应进行年终库存以保证库存数量的准确。保管员必须了解库区货品的存放位置和储存数量，以便日常作业。此外的工作就是出库了。出库工作共五个步骤：打印出库单，分配保管员，提取备件，检验与库户确认及tds备品出库。提取备件后保管员应配合检验员对货品的规格数量进行核对，然后在微机室打印出库单。出库单一式三联，第一联微机室留存，第二联检验员留存，第三联客户带走。给客户的出库单必须有出库专用章及检验员，保管员盖章，缺一不可。三周的时间我在仓库的各部门都实习了一遍，学到了很多东西。

我的第二个实习地点是美集物流分公司。美集物流分公司主要针对大众服务。工作的整体流程与红旗马自达仓库基本一致。由于大众对产品的包装有固定的.几句要求，公司必须使用其规定的器具，必须进行空车器具的返运。针对这种情况美集采用了“milkrun”的物流模式。并针对大众进行改良，取得了很好的效果。”milkrun”是汽车物流行业专用术语，中文译名为循环取货，是指一辆卡车按照既定的路线和时间依次到不同的供应商处收取货物同时卸下上一次收走货物的空容器并最终将所有货物送到汽车整车生产商仓库或生产线的一种公路运输方式。对于某一个汽车整车生产商来讲，可能会有十几条甚至上百条的milkrun路线，投入运营的车辆按照每日整车生产计划持续地进行零部件的运输。该词字面意思描述了送奶工给若干用户送奶并回收空奶瓶的过程。而在汽车物流中装载货物容器的空满正好与送牛奶过程相反，即到供应商处取货时留下空容器，把装满货物的容器带走，而在送牛奶过程中是在用户处留下牛奶而把空瓶带走。该运输方式降低了汽车整车企业的零部件库存，降低了零部件供应商的物流风险，减少了缺货甚至停线的风险。从而使整车生产商及其供应商的综合物流成本下降。美集公司采用这种模式并针对大众进行改良，减少了空车往返，取得了很好的效果。

四、发现问题

1、在入库工作中，包装是劳动强度的，专业化程度也很高，需要熟练度。虽然在工作中加快了速度，但也存在很多问题，由于工作任务细分化不易做的完美，导致工作人员忙闲不均，物流信息流复杂。个别工作重复度太高。

3、大众的23看板，虽然很方便却没有信息

提示，为保证货物两小时内送到，电脑员必须不停地刷新。

五、心得体会

这次的假期实践让我发现自身的很多差距。首先就是缺乏经验。因为自己缺乏经验，很多问题而不能分清主次，还有些培训或是学习不能找到重点，随着工作的进行，我想我会逐渐积累经验的。第二工作时仍需追求完美。在工作中，不允许丝毫的马虎，严谨认真是时刻要牢记的。第三团队精神。工作往往不是一个人的事情，是一个团队在完成一个项目，在工作的过程中如何去保持和团队中其他同事的交流和沟通也是相当重要的。一位资深人力资源专家曾对团队精神的能力要求有这样的观点：要有与别人沟通、交流的能力以及与人合作的能力。合理的分工可以使大家在工作中各尽所长，团结合作，配合默契，共赴成功。个人要想成功及获得好的业绩，必须牢记一个规则：我们永远不能将个人利益凌驾于团队利益之上，在团队工作中，会出现在自己的协助下同时也从中受益的情况，反过来看，自己本身受益其中，这是保证自己成功的最重要的因素之一。

第四学术上不够钻研。这是由工作性质决定的，也是我自己选择的，因为在我看来，只有被市场认可的技术才有价值，同时我也认为自己更适合做与人沟通的工作。但我毕竟是硕士研究生，需要作一些技术的研究工作，这就需要我个人多关注科研的最新进展，同时，这也对我的工作有促进作用。在以后的学习中，我必须多丰富自己的专业课知识，同时要多参加社会实践，在实践中去发现问题，解决问题，并找出自身的不足，再有针对性的去提高自己。要关注最新物流动态和发展趋势。以过硬的专业知识和实践能力去竞争去弥补自身的不足，只要我们能一直以良好心态和状态去充实自己，就能给自己多一分希望，多一分机会，在就业市场中找到真正属于自己的成功。

**物流实训的总结与心得篇六**

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，对垫江物流业发展现状进行初步了解。培养实际调研本事，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，具体采用了应对面的访谈了解、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，每人负责不一样侧面的资料，协同合作，调查后团体讨论分析，并总结出实习报告。

三、实习时间：

20\_\_年x月x日—x月x日

四、实习地点：

\_\_

五、实习步骤：

一、前期准备工作

1、x月2日午时2：00在中色物流公司报道。

2、x月3日上午10：00在中色物流公司，听取物流管理的意见，并拟定实习方式、调查对象。

3、x月4日午时经过登录网站、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、x月6日，走访垫江县物流行业。

2、x月7日，参观、调查申通物流公司。

3、x月9日，走访垫江县圆通物流部门。

三、后期总结工作

x月11日—12日收集并整理资料，对物流情景分析并定稿。

六、实习资料：

（一）实习准备工作

x月4日午时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5日午时我开始寻找调查对象，经过登录网站、查阅报纸、杂志等方式寻找专业物流公司，在垫江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，没人能够做主接待我们；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，我们与重庆垫江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）实地调查情景

x月6日上午8：45分，我来到了垫江申通物流部门，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、社会化大生产异常是工业化初步实现。使得产品极大的丰富，产品的很多交换、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。垫江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垫江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。县政府果断提出自我的发展思路和战略构想。并投入很多资金建设好县内、外1小时经济圈。栽好梧桐树、引来金凤凰。短短几年时间垫江经济发生了翻天覆地的变化。垫江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。县领导对垫江的物流现状进行了分析，他指出垫江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。可是其发展速度极快。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“十一五”规划和国家计划与发展委员会文件中了解到，重庆将投资发展物流业，其中垫江县就占了一个较重的地位，可见政策的倾斜和对垫江县物流业发展的高度重视。所以，垫江物流业的市场之广，发展潜力之大，就业前景之阔。

x月8日上午，我有幸走访了一家物流货运部。大约在9：00中，我来到鼎峰小区116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，配合垫江县整合垫江物流资源，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、在垫江县物流业拥有战略优势资源；并在县内同行业软、硬件业务操作本事的绝对优势，凸映出垫江县内规模、实力、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。

主管王先生还提到他们公司正在投资建设垫江物流中心（b型），该项目将分两期建成，总投资达几百万元人民币，具备较强的办事本事，可为企业供给便利的交通运输条件，并承担起垫江及周边地区运输的业务。其一期工程建设用地面积为100多亩，投资额为200多万元人民币，主要建设综合办公大楼以及3000平方米标准仓库、1000平方米查验熏蒸仓库、600平方米重箱堆场、1500平方米空箱堆场等基础设施；二期工程建设用地面积为100亩，投资额100多万元人民币，主要建设物流分拨、配送中心、零配件采购中心、物流增值服务加工中心等。与此同时，该中心目前正在着手与重庆集装箱码头航运物流信息、铁海联运物流信息、垫江进出口物流服务区有机结合起来，建成县内目前的商品货物集散中心，从而大大提高垫江县的物流综合服务本事。

x月9日午时，我又走访了垫江圆通物流部，其主要管理员先介绍了总公司的发展状况：该公司是垫江具物流规模较大的一家企业，具有必须经济实力。本部分别开发建成了商储大厦和建材批发市场，商储大厦主楼十二层，拥有高、中档标准间、套间客房等近二百间，并设有商务中心、大小多功能厅、停车场等，是一座集住宿、餐饮、旅游服务为一体的功能齐全的综合型大厦，建材批发市场占地面积5000平方米，店面20余个，经营的建材有墙地砖、卫生洁具、石板材、水暖器材、陶瓷、木质地板、防盗门等十几大类，年销售收入达7000多万元。

之后，管理还异常提到了目前物流市场上存在的问题，比如那些货运部、信息部等，没有合法的经营执照和许可证，就打着“物流”的招牌经营配载业务，一间屋子、一台电脑和几张桌椅就组成了“某某物流公司”，他们的操作不够专业也很不规范，这些店面的存在严重制约了物流业的发展。他们期望政府应及时制定法律法规或政策去规范、整合、管理。我们还从主管那里了解到贵公司的机构设置和今后的发展思路。我围绕“物流外包、业务操作、人才招聘”等方面提了问题，他们都实事求是的做了回答和解释。他的知识渊博、谈吐风趣，让我们受益非浅、感受颇深。最终我参观了该公司的建材市场和物流中心。

（四）实习调查感想

经过一周多的实习，我收获了很多。走出美丽的象牙塔，感受外面的世界，才真正体会到社会竞争的现实性和残酷性。以往的我们如井底蛙、笼中鸟，丝毫感受不到社会工作的复杂与艰辛。在大学学校里有的同学还过着空虚、无聊的生活，此刻想想真不应当。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，我们应当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，就业前景十分可观。可是，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。所以，在大学期间我们除了应具备扎实的专业知识外，还应当培养吃苦耐劳、团结协作的精神，这对我们今后就业、择业十分有帮忙。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。

**物流实训的总结与心得篇七**

南京苏宁物流基地位于雨花现代综合物流园，集苏宁电器服务总部、物流配送中心、售后服务中心，客服呼叫中心、培训中心及全国性数据中心于一体，是苏宁电器第三代综合性物流基地，占地面积350亩。

在苏宁中心库里工作，主要从事货物拣配工作。在工作之前，仓库主管带领我们参观了中心库，并讲解其布置的原理。苏宁大库给我的第一印象就是规模大，家电种类和数量多，这充分显示了苏宁公司的核心竞争力。之后，主管向我们介绍了仓库工作的流程，苏宁的大库主要有收货，存货，盘货，发货四项功能，每一项工作都要很好的链接才能保证整个工作的顺利进行。我做的具体的工作是将高层货架的货物用工具运到集货位，虽然是一个普通的工作，但也要认真对待。第一天做这个工作的时候，使用液压叉车去搬运货物，可能是刚从学校里出来适应不了，第一天感觉很累，回去洗完澡就早早的睡了。第二天我开始学习使用电动车去搬运货物，才开始我经常会撞来撞去，可是我并不气馁，坚持认真的学着，学了一段时间后，我终于可以独立的送货了，用电瓶车以后搬货就相对轻松许多了，做的效率也很高，但是货物还是要从电瓶车上搬到集货位的，经常搬手上的皮都磨掉了，有时候不小心撞到腿会很疼，可是想到自己的父母工作的时候甚至比这更苦，而且这也对我们以后的工作有好处，所以我坚持了下来，收获了不少知识。

正面临批次越来越多而批量却越来越小等的问题，我们必须扩大规模，加快信息化网络和金融网络的建设，借鉴外国的经验和做法，把物流行业做好做强。

**物流实训的总结与心得篇八**

我们作为物流专业的学生，对单证这方面知识的了解和学习就显得非常必要了。因此，这个学期学校就为我们的专业开设了物流单证实训课程，为了使我们能够更加深刻地了解和掌握这门课程，一开学老师就为我们安排了充实的单证实训课程。

本次实训课程的主要是对物流单证业务流程认识，在网上查找资料，做一个项目的单证流程，单证是整个物流工作的核心。新手通过学习单证，可以很清晰地将整个物流环节串联起来。

这次主要以外贸单证为主。常见的外贸单证有：第一，资金单据：汇票、本票和支票、信用证；第二，商业单据：商业发票、海关发票；第三，货运单据：海运提单、租船提单、多式运输单据、空运单等；第四，保险单据；第五，其他单证：商检单证、原产地证书、其他单据（寄单证明、寄样证明、装运通知、船龄证明等）。

合同（contract）。买卖双方均可出具。如系卖方制作，可称为销售确认书（salesconfirmation），买方出具则可称为采购确认。除了与国内销售合同相同的要素如买卖双方名址，签订时间、地点、交易货物品名、付款方式、违约责任以外，还可以根据不同产品的特点附加条款。此外，正式的外贸合同，往往还有更详细的约定，比如信用证条件下的信用证开证要求，对各种不可抗力的规定等细则。

我们这次小组主要做的是木材进口，木材进口这一项目不是很好做，而且我们也没有实际操作的经验，只能是在网上查找的理论性资料。

1.普通木材进口需要提供的单证有：原产地证、植检证、熏蒸证、装箱清

单、发票、合同、码单（非常重要）

2.目前众多木材被列入濒危物种，特别是紫檀属的紫檀木类和花梨木类和黄檀

属里的香枝木类的均须办理濒危物种许可证方可进口，其他红木需要办理非濒危物种证。

出口国原产地证（certificateoforigin），出口国植检证（phytosanitarycertificate），拉丁文名（latinname），p/l，in等报关资料。

其一：货主进口木材节省了物流费用、报关费用，但在进口税金估算有很大的出入。其二，因为时间滞期和单证出错，产生很多的额外费用。其三，进口操作时间过长，导致货物周转过慢,影响资金周转。

注：木材进口所需要的单证是：原产地证，植物检验检疫证，货物码单。木材进口税金是估算是：原木13%，木方17%，木皮20.5%。

在国际贸易中国际货物买卖合同的作用很重要：

a、尽管有包销、代理、寄售、拍卖、招标投标、加工装配、补偿等多种贸易形式，但以货币结算、逐笔成交的单边进口或出口方式仍占主要地位。

b、合资经营、合作经营方式，一般也少不了货物的进口或出口。c、在技术贸易中，一般要涉及有关机器设备等的进出口。

d、从事货物进出口贸易的企业在进行一笔交易时，通常还需要与运输机构、保险公司、银行签订合同，而这些合同一般是为履行买卖合同服务的，是辅助性的合同，基本的合同仍然是国际货物买卖合同。

通过这次实训，从本次实训的整个过程中我看到了也深深体会到了做进出口业务的严谨。反正，还是那句话：做什么事情都不是那么容易的\'。凡事还是要靠自己的努力去一项项的完成。只有努力仔细地去做每一件事，在将来的道路上才能够越走越顺利。

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