# 2024年物流学生实践报告(优质10篇)

来源：网络 作者：紫云飞舞 更新时间：2024-08-24

*随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。物流学生实践报告篇一为了更好的适应以后的学...*

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

**物流学生实践报告篇一**

为了更好的适应以后的学习和工作，本学期14-18周的周五上午，学校会安排在培训电脑上尝试物流。在此期间，我们可以利用物流管理软件学习和掌握整个物流管理运作的基本环节和流程。这让我们学习到了物流管理运营流程的新知识，也让我们为以后的学习和工作打下了坚实的基础。

掌握仓库、库区、货位、收货人、货物、货位、车辆、司机、业务员等基本信息的输入操作方法；掌握收入合同和支出合同的操作；掌握收获订单的制作、查询和打印；掌握测量单位和产品等级的位置调整和换算操作；掌握交货订单的处理；掌握车辆的日常管理操作；掌握运输费用结算和仓储费用结算的操作。

在实训之前，我们只从课本上学到了一些物流管理的基础知识，对其印象并不深刻。至于物流管理的基本环节和流程的概念，我们只是停留在简单的书本知识上。自从上了实训课，我深刻体会到物流管理其实是一门实践性很强的课程。实际工作中，就是实际工作。因此，我们必须利用好这个实际操作的机会，真正掌握物流操作流程的具体操作，拓展自己的知识，提高自己的实际操作能力。

在这次培训中，我学会了查询、添加和修改仓库、位置和库区的基本信息。查询、添加和修改客户和收货人的基本信息；接受收支合同的过程；位置调整、产品等级转换、计量单位转换等。理论是实践的基础，但理论的终极价值应该体现在实践中。从这次实践中，我对物流管理过程的价值和意义有了更深的理解，加深了对物流管理的理解。

我以为只是按照书上写的流程一步一步的操作，实际操作并没有我想象的那么简单，即使是一步一步的，还是有很多问题。由于过程是一步一步来的，一步错是做不到的。有时，几个步骤会连续影响几个相关的过程。比如在进行货位分配、预收货单打印等一系列流程操作时，货位分配存在问题，有可能这个流程没有一些关键数据是做不到的，一系列与预收货相关的关联流程也做不到。但是我们不知道这些过程出了什么问题，问老师也找不到答案。这个时候，我觉得，学校应该给我们配备一个专业的物流管理实训老师，让我们能够逐一解决实训中遇到的问题，增加我们的实训效果。

1、提高学生操作积极性。因为按照课本操作流程比较枯燥，学生可能一开始操作了一段时间就不想操作了。

2.安排专业的物流管理培训老师，解决我们在培训中遇到的所有问题。

**物流学生实践报告篇二**

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。

1.基本情况：淮南物流中心位于洞山路，交通便捷，。物流中心占地面积为840万平方米，各类仓库76万平方米，拥有4条铁路专用线和40辆箱式货车。

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。

铁路专用线，拥有4条共计长度为1654米铁路专用线，是目前淮南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。

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。

楼层恒温库。拥有楼层恒温库10100平方米，可利用空间高度为5米，该类型仓库的建筑条件为满足某些产品在温度控制上的不同要求提供了先决条件。

铝合金结构平房库。拥有铝合金板平房库5700平方米，可利用空间高度为6米，该类型仓库的优点是库外周转场地大，特别适合于进出仓频繁的大宗商品的储存。

易燃品仓库。拥有可储存易燃品仓库1000平方米，该类型仓库能提供属于易燃危险品类的特殊商品储存。

其它库房40000平方米，该类型仓库多数属于砖木结构，单幢仓库面积小于上述仓库类型，具有冬暖夏凉的自然调节功能。

5.仓储系统服务：

市内/国内配送，单品/综合配送，常温/冷藏配送。备有各式车型，承运商品包括：百货用品、冷藏保温、特殊商品。

贵重物品配送。提供门到门的服务，确保商品的安全抵达用户手中。

隔日零担配送。对于零担配送，公司承诺货物隔日上车、发车。

上架陈列。对于市内各大商场、各类超市、连锁网点的配送服务，公司还提供协助客户商品上架陈列的服务。

6.仓储系统服务：

常温/恒温仓库储存，高层/堆垛货架储存。

存货即时控制。有效的货卡登记制度,可随时了解库存商品的数量。确保商品质量，随时检查，出现质量问题及时上报、调整。定时观察库房条件，确保库房内温湿度不超标。

加工整理。提供完善的分拣、换包装等加工服务，物流中心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、准确、高效，并承诺：单据收到15分钟内，操作人员到达现场，可开始收发货。

退货处理。全力协助货主公司进行退货收货作业，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出处理决定。退货收货时，对于原封箱之产品如无货主公司特别指令，即可作为商品入库处理。非原封箱退货按货主公司指令要求，做到清点、分类、整理后方能入库。

7.信息系统服务：

物流信息系统设计。分析客户物流流程，提供物流系统设计，系统咨询。

仓储管理系统设计。依据客户对仓储条件的要求和储存商品特点，进行仓储管理系统的个性化设计。

运输配送管理系统设计。针对大企业配送系统，专门设计了一套配送订单管理系统，实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。从客户利益出发，进行常规供货、出货、流通周转、及安全库存的定量分析，替客户计算出最经济的租仓面积。

其他信息管理需求。秉承客户至上的服务理念，提供全方位的信息服务：通过wms,tms系统与客商电脑联网及通过公司内部局域网的架设，实现各仓间库存信息及时反馈，控制。客户公司可通过电话拨号上网连接我公司局域网，实现客户实时查阅商品库存的信息。

**物流学生实践报告篇三**

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。

1. 基本情况：淮南物流中心位于洞山路，交通便捷，。物流中心占地面积为840万平方米，各类仓库76万平方米，拥有4条铁路专用线和40辆箱式货车。

2. 公司简介：淮南商业物流中心系淮南商业储运有限公司的公司，隶属淮南矿业集团有限公司。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。xx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，是目前淮南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。

楼层恒温库。拥有楼层恒温库10100平方米，可利用空间高度为5米，该类型仓库的建筑条件为满足某些产品在温度控制上的不同要求提供了先决条件。

铝合金结构平房库。拥有铝合金板平房库5700平方米，可利用空间高度为6米，该类型仓库的优点是库外周转场地大，特别适合于进出仓频繁的大宗商品的储存。

易燃品仓库。拥有可储存易燃品仓库1000平方米，该类型仓库能提供属于易燃危险品类的特殊商品储存。

其它库房40000平方米，该类型仓库多数属于砖木结构，单幢仓库面积小于上述仓库类型，具有冬暖夏凉的自然调节功能。

5. 仓储系统服务：

市内/国内配送，单品/综合配送，常温/冷藏配送。备有各式车型，承运商品包括：百货用品、冷藏保温、特殊商品。

贵重物品配送。提供门到门的服务，确保商品的安全抵达用户手中。

隔日零担配送。对于零担配送，公司承诺货物隔日上车、发车。

上架陈列。对于市内各大商场、各类超市、连锁网点的配送服务，公司还提供协助客户商品上架陈列的服务。

6. 仓储系统服务：

常温/恒温仓库储存，高层/堆垛货架储存。

存货即时控制。有效的货卡登记制度,可随时了解库存商品的数量。确保商品质量，随时检查，出现质量问题及时上报、调整。定时观察库房条件，确保库房内温湿度不超标。

加工整理。提供完善的分拣、换包装等加工服务，物流中心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、准确、高效，并承诺：单据收到15分钟内，操作人员到达现场，可开始收发货。

退货处理。全力协助货主公司进行退货收货作业，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出处理决定。退货收货时，对于原封箱之产品如无货主公司特别指令，即可作为商品入库处理。非原封箱退货 按货主公司指令要求，做到清点、分类、整理后方能入库。

7. 信息系统服务：

物流信息系统设计。分析客户物流流程，提供物流系统设计，系统咨询。

仓储管理系统设计。依据客户对仓储条件的要求和储存商品特点，进行仓储管理系统的个性化设计。

运输配送管理系统设计。针对大企业配送系统，专门设计了一套配送订单管理系统，实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。从客户利益出发，进行常规供货、出货、流通周转、及安全库存的定量分析，替客户计算出最经济的租仓面积。

其他信息管理需求。秉承客户至上的服务理念，提供全方位的信息服务：通过wms,tms系统与客商电脑联网及通过公司内部局域网的架设，实现各仓间库存信息及时反馈，控制。客户公司可通过电话拨号上网连接我公司局域网，实现客户实时查阅商品库存的信息。

8. 作业流程（以中国物流公司为例）：

进仓：乙方提前一天将《入库通知单》传真给甲方确认；甲方收货时根据《入库通知单》上的内容逐项核对，（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，月底制定报表。

出仓：乙方提前一天将《提货通知单》传真给甲方，写明出货的时间，车队名和所提货品的货号、数量；当天车队携带正本《提货单》到相应的货仓，甲方根据乙方签字样本，《提货通知单》与正本《提货单》核对《出仓单》，并由提货方在《提货单》和《出仓单》上签字；完毕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。

1. swot分析

优势：企业长期从事物流服务业务，拥有一支物流管理及实际操作经验丰富的专业队伍，能为客户提供各项物流服务；仓库类型齐全；作业场地宽敞。

劣势：人员配置不尽合理，员工人数过于庞大，影响企业效益；信息系统未能得到充分的利用；货仓的出租形式过于单一、死板，租金较高。

机遇：申博的成功必将给淮南物流业带来前所未有的发展良机，许多的跨国厂商商品的周转必定要依托本地的物流企业。

挑战：物流企业间的竞争日趋激烈，如何优化自身的作业流程，充分利用企业已有的设备设施降低成本。

2. 企业仍然依照老旧的仓库出租模式收取租金，以至于使得仓库的利用率浪费，造成客户的流失，可根据仓库的实际加大空间利用率，根据仓库的实际利用情况进行收费，这样既提高了仓库的使用率又间接的降低了租金，争取到了更多的客户。

3. 铁路专用线的使用效率不高，只要少数客户选择这一运输方式，其实铁路运输在我国现阶段的长距离、高密度的运输中，仍然有着其不可替代的作用，特别是这种门到门的运输，更可以降低企业的物流成本，提高商品的流通速度，企业应主动寻找适合的客户推销这一特色服务。

4. 企业虽然已建立了一套较为完善的信息系统，可以将一系列的商品信息、仓库状态、作业流程、养护情况及业务合同记入其中，但在实际操作中这一系统并没有得到充分的利用，企业往往仍然依靠传统的人工方法和票据进行作业及信息传递。应尽快在企业中提倡信息化的作业方法，使每名员工都能使用信息系统进行操作与管理。

5. 健全物流加工服务，流通加工也是物流的一项重要功能，作为第三方物流企业应该重视流通加工，将其同其他服务一起视作一个重要的利润来源，提高服务的档次与水平，重点抓住有高附加值的商品进行加工整理，吸引住长期客户。

1．企业要发展，企业形象至关重要，因此每个企业都十分注重自己的企业形象，宁可花多点的钱去租用昂贵的美观的现代化仓库，也不愿去租用那些老式破旧的仓库，因此可以花费点资金整修老式的仓库，使企业自己本身的形象提高，这样客户会更加愿意来租用仓库了。

2．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。

3．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．商品的大类要分清楚，如食品归食品储存，生活用品归生活用品储存。若把食品与化妆品放置在一起，化妆品包装如若破裂，其化学物质会污染到食品的卫生。

5．应注重运用现代化技术，把计算机应用作为一项系统工程来抓，实现与工厂、销售计算机信息的联网，以及以上海市区配送为主辐射华东地区的运输配送网络。

6．应多重视专业人才的培养，提高员工的综合能力及素质。应多学习和借鉴国外的先进技术，使企业更好地向前发展。

**物流学生实践报告篇四**

夏日里长长的暑期激起了我要在暑假参加社会实践的决心其实自己老早就有这种想法了我想依靠自己的双手和大脑来赚取自己所需的生活费，当然更多的是想通过亲身体验社会实践让我自己更进一步了解和认知这个社会，以前总是在爸妈的庇护下长大不知外界社会如何现实.我也希望自己能在这次实践中增长见识，更为重要的是想检验一下自己是否能够融入这个社会的大家庭并想通过社会实践，找出自己在社会中存在的差距。

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。

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

**物流学生实践报告篇五**

经过两学期《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。

1、基本情况：奇瑞长远物流中心位于安徽省芜湖市经济技术开发区龙山路1号。物流中心占地面积较大，拥有大小库，且还有一条轮胎线。

2、公司简介：芜湖奇瑞长远物流有限公司成立于20xx年11月，由奇瑞汽车物流有限公司、和长久物流有限公司共同投资组成，是唯一一家为奇瑞汽车有限公司提供专业服务的底三方物流企业，服务内容包括零部件存储、配送、分装、工位器具和物流咨询等。

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1mx1、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。

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。

通过公司各处的实习，我对各处的物流管理情况有了初步的了解。在这一过程中，我学到了物流管理工作中的具体业务知识，丰富了所学的专业知识。为以后正常工作的展开奠定了坚实的基础。在实习期间，我深深体会到了长远物流的优势，以及在日照的影响地位。虽然长远物流仅经过了短短几年的发展，却取得了如此大的成绩，这与长远物流人辛勤工作勇于创新，敢于挑战的精神是分不开的。但在看到成绩的同时，我也发现了这其中存在的一些影响长远物流发展的问题，现总结整理如下。

第一，内部管理不规范。首先，长远物流受日照整个物流管理发展的影响，几处的物流管理差不多都沿袭了旧有的管理模式。部门分工不够明确，制度不健全，少有程序化、规范化的工作流程，大部分进行着简单粗放的的管理。其次，由于物流管理牵扯到的问题众多，各处体制不健全，各种关系错综复杂，需要协调、处理的关系众多，使得各物流处把大量的精力放在处理各种关系上，包括处理物流处与奇瑞汽车之间的关系，物流与行政部门的关系，与有关业主之间的关系。处理好这些关系当然有利与物流管理的发展，但当因此而忽视了内部管理与对外服务时，就难免本末倒置了。这样就影响了物流管理的健康发展。

第二，责权利不明。责权利不明，是影响企业发展的主要障碍。这包括两个方面，一方面是各物流处与总公司之间。由于我公司物流管理的特殊性，各处的物流管理，均是由作为开发商的总公司筹备建立的，物流管理人员，大部分是由集团公司从各岗位调配的人员，这就导致了建设与管理不分的局面，无形之中增加了物流管理的难度。虽然，这种建管一家的局面，也曾给物流管理带来过一定的好处，例如，一些房屋维修问题、设备设施配备问题，都可以较好的协商解决。但更多的却是使物流管理工作无法独立开展。许多问题都需要层层审批，造成了多头管理，影响了物流管理的服务质量的提高和物流管理企业的健康发展。另一方面，是各物流管理处内部、各岗位之间权责不明，岗位职责分工不合理，人员配备不科学，造成了工作效率低下，人员富余，工作链断档，工作流程不顺畅，使一些工作不能正常、快捷有效的完成，大大影响了服务水平的提高。

第三，基础薄弱，正常运行困难。首先由于部分物业开发较早，设备、设施老化，使维修难度加大，维修成本高，给各方面工作带来了很大压力。其次，前期遗留问题较多，物流管理仅凭自己的力量难以解决。物流管理与开发商之间，与建设单位之间，与业主之间矛盾重重，物流管理收入微薄，使物流管理收入不抵支出难以正常运行，企业举步维艰。这就使得物流管理难以改进设备，改善服务，导致了服务水平低。这样就使得物流管理陷入了恶性循环之中。

第四，缺乏专业的管理人员。由于企业从业人员，相对缺少专业知识，大部分是中途搞物流管理，尽管经验相对丰富，但缺乏系统的理论知识。并且由于观念、资金等问题，企业很少引进专业的管理人员，这就导致了，服务意识较差，观念创新匮乏，使得物流管理难以进入良性发展的轨道。

这些问题，影响着长远物流的发展，为改善我公司的物业管理状况，树立公司物业管理品牌，不妨采取以下措施，以促进企业快速、健康发展。

1、明晰权力和责任。长远物流欲走品牌之路，就必须走独立发展之路，明确与总公司之间的关系，分清责任界限，享受独立开展各项工作的权利，承担其作为物流管理企业应负的责任。另外，各物业处也应加强自身的管理，合理划分部门，科学安排岗位，规范各部门的职责，做到“人人有事关，事事有人关”理顺物流管理流程，明确各部门员工的职责与权利。

2、建立、健全规章、制度。一个成功的企业一定要有一套科学、合理、适合本企业特点的规章、制度，来规范员工的行为。要树立长远物流品牌，必须要健全规章、制度作为保障。这包括制订质量保证制度、收费管理制度、财务制度、岗位考核制度等一整套必备的制度，还包括物流管理服务工作流程、投诉受理程序、报修维修程序、紧急事故处理程序等一系列程序化的规范。只有健全这些规章、制度，并积极落实，才能打造一个成功的企业，才能树立长远物流品牌。

3、改善物流管理环境。改善管理环境，就要理顺各方面的关系，使得各部门可以协调配合。减少在不必要的环节上的开支，用于改善设备、设施。在资金有限的情况下，最大限度的提供优质服务，尽最大努力满足业主的合理要求，以提高收费率，增加企业收入，使企业走上良性循环的道路，能够独立正常运作。

4、提高员工素质。只有提高员工整体素质，才能形成优秀的团队，才能打造成功的企业，才可以树立海纳物业品牌。提高员工素质可以从以下几个方面入手，一方面，内部培训。经常开展业务知识、专业知识、服务意识学习活动，整体提高员工的业务水平和服务意识；另一方面，就是从优秀的物业公司，请专业知识渊博，实践经验丰富的专家，进行培训，学习优秀物业管理企业的成功经验；最后，引进人才。企业应引进部分专业知识丰富的优秀人才，以补充新鲜血液，提高企业的活力和创新力，促进企业的发展和品牌的树立。

**物流学生实践报告篇六**

配送战略：由于配送策略和企业的分销策略密不可分，可以说配送策略支持着企业的分销策略。直接的配送缩短了交货的提前期，客户也不用担心运输环节的问题;中转配送实现了没有生产工厂的销售问题，配合市场的开发;分公司与分公司之间的配送，缓解了不同实体之间的库存呆滞和库存不足的问题，减少了供应链的风险和损失。

物流快递业与电子商务

中国物流快递业的发展与中国的电子商务的快速扩张是不可分离的。在本次实习中，我们听到了一个学姐在淘宝网的创业经历，电子商务主要是b2c和c2c电子商务，我把他分为二大部分，一是在商品的发货前，这主要包括网站的宣传、订单的处理等等，另一部分就是发货后到用户手中，这一部分主要就是物流。主要是指快递行业。

这对于快递行业来说，既是机遇又是挑战。

快递行业的订单处理能力

在去年，为迎战双十一快运高峰，ems、顺丰、申通、圆通、韵达、中通在内的九大快递企业已经提前一周与天猫、淘宝等电商大户成立专项组，通过新增2.95万辆运输车、20余万平方米分拣场地，以及新增6.5万人补充到一线工作来保证快递服务。但是，超乎想象的网络订单量仍让快递公司们倍感压力。对于这种畸形的订单量的增加，快递行业怎样去应对，以及在这种大规模增加订单之后的业务量的突然减少，让快递行业又有措手不及的感觉。我看到一个很有意思的事情，亚马逊在快递的基础上提出了慢递的概念。就是对于那些对消费者来说并不是急需的物品，可以延长物流时间，减低价格。这样也许就可以很好地解决这类问题。

快递物流信息处理

物流信息系统一直是我国物流行业的薄弱环节。如何对车辆、物品的位置信息以及此时的相关人员的信息进行及时的更新。让这些信息实时传递给物流企业、消费者、经销商、平台商。现在的物流企业必须在这些方面加大力度。利用gps、rfid、条形码技术等。保证物流信息的顺畅。使得物流更加高效、快捷。

快递的问题处理

就是快递的售后服务。下面是去年十一月的快递投诉汇总

xx年11月份消费者申诉快递业务的主要问题及所占比例统计表：

国家邮政局关于20xx年11月邮政业消费者申诉情况的通告

由此可见快递业如果处理不好，会出现很多的问题。我们经常听到手机变砖头这样的事情。还有就是快递的逆向物流。我们经常感到发过来的东西如果有问题再发回去就会很麻烦。我想快递公司一定会有一个处理这类事件的对应程序。可是这套程序经常是得不到消费者认可的。这也要有关部门加强监管。

快递的安全问题。对于这类问题主要涉及到快递的保险费用、运输工具与仓储的可靠性。这就需要快递公司提升自己的硬件服务水平，也需要商家和消费者承担一定的保险费用。

企业的社会责任与企业文化

我认为企业的社会责任包括二个方面。一是企业应该对社会有所反馈，而是对企业员工给予工作之外的关心。在可口可乐、金星啤酒我们都能感受这些。可口可乐把自己经过净化的水无偿的用于市政用水，金星啤酒帮助贫困儿童。企业的社会责任也是企业文化的外延。一个用着良好社会责任的企业一定有着优秀的企业文化。在金星啤酒大大小小的标语上无不体现金星的企业文化。追求质量、关心员工、奉献社会在这些标语是都体现出来了。

个人职业规划

在这次实习中，我们听到了二位创业人士的精彩讲座。我感到收益很多。最大的就是我们进入职场，我们本身的学历并不是我们的优势，我们的优势是我们可以不断地成长，拥有潜力。我们必须脚踏实地，在进入职场后认真学习。把我们的潜力发掘出来，这样才能在今后的工作中有所成就。

通过本次实习，我最大的认识就是要脚踏实地,不论是做什么，都是一个慢慢积累的过程，在这个过程中，我们要不断学习，不断进步，辛勤打拼，这样才有可能得到成果。在老师的指导下。我们扩宽的视野，学习到了很多书本上学不到的知识。我相信这次实习无论是对我今后的学习还是工作都会有很大的帮助。

大学最后一年的时间终于到来了，即将面临的就是实习，其实一直都没有想过自己要去实习了，就20xx年9月25日，我从学校出来，去了杭州，到顺丰快递公司，我做的是客服。来到这里实习，心理充满了自信，希望自己有一天能留在顺丰快递公司，发挥自己的聪明才智，为公司出力，作贡献。

顺丰快递公司是全国性快递公司，我所实习的地点是杭州下城区。快件分为收件和派件，收件是指顺丰其他站点发到本站点的快件，派件是指本站点的速派员在本站点的服务区域范围内收到的要发到其他地区的快件。快递费用的支付分寄付(寄件人付费用)和到付(收件人付费用)，另外还有月结，即对于一些有长期业务合作的公司可以选择一个月结一次账，快递公司留有每一件快件的面单，面单上记录运费，每一件收件和派件都会记录在电脑中。顺丰与福清的许多单位企业有长期合作，顺丰快递公司每到月底会进行月结，即用计算器人工算出月结客户的七月费用总和，再与电脑上的记录进行核对，若出现核对不一致的情况，则要找出错误记录，漏记的快件单号，核对一致后，在首张面单上写上收件费用和派件费用和总计费用。各个月结客户的月结费用表格形式整理打印出来，按区域划分，交给负责各区域的业务员，业务员再到各个公司进行结算。

在这段期间，我将大碟大碟的面单按公司名称分类，一直按着计算器算出7月份各大公司的快递费用总和，与电脑上的数据进行核对，确保正确。这是很费心的工作，由于面单上的数据人工输入过程，在按公司名称整理面单的过程，用计算器算出费用总和的过程都有可能出错，有的数据反复计算却会得出不同的结果，所以会比较劳神劳力。

一些快件的收件人电话号码错误，或电话关机，或收件人的收件地址超出顺丰快递公司的服务范围即超区，业务员无法派送，收件人不愿意到本站点自提快件，或者快件在派送过程中有所破损或错寄，客户表示不认识寄件人要求退回..出现这样问题而无法送到收件人手中的快件即为问题件。

作为客服人员，要及时处理问题件。对于超出快递公司服务范围的快件，客服人员要先打电话给收件人，说明情况并让收件人到本站点自提文件，若客户愿意到本站点自提文件，客服就要向客户说明本站点的具体地址，再将快件放置在专门的框框里，以备客户自提。对于所有的问题件，要将情况上报全国联网的系统，并通过布谷鸟将收件问题上报给快件的发出站点。发出站点的客服联系寄件人后确定解决方式后会及时通知本站点的客服。对于破包件，确定重量没少后，通常由本站点再包好后送出。对于电话号码错误的情况，发出站点的客服通常会联系寄件人确定收件人新的联系方式，再将信息通过布谷鸟通知给发出问题的站点客服，客服及时做处理。对于超区，客户不自提的快件，发出站点的客服通常会选择转出即让其他快递公司送出。

顺丰其他站点发到本站点的快件本站点发往其他站点的快件在进入仓库时经过业务员用巴枪扫描器进行数据扫描，在业务员开始派件后，客服人员将巴枪数据上传到全国联网的系统，这样在网上进行查询时系统即可显示正在派送。再将本站点收进的快件与系统上要发至本站点的快件数据进行对比，得出有发无到的快件数据，将数据发至顺丰讨论群里提醒发出站点及时跟进。

有公司或个人打电话进行询问一些情况，例如顺丰快递公司的收费计算方式，顺丰能否派送到某市某镇，对于这个问题要查找电脑上全国最新服务范围表或打电话给相关站点进行询问。收件人或寄件人打电话进来查询，一些快件是否正在派送，派送到哪里，大概何时会送到收件人手中，若已被签收，是否为本人签收..对于这类问题，客服人员在系统上输入快件单号即可查到想要的信息。

这种工作比较繁琐，在接电话是要注意礼貌用语，有的客户不愿自提快件同时会对快递公司的服务表示很不满，对客服人员抱怨个不停。有的客户的快件比较急，总是打电话进来催件，就是让业务员优派某个快件这些情况频繁出现，一个人会忙不过来，所有在处理这些问题时要分清轻重缓急。这种工作比较考验人的应对突发情况的能力和耐力。有次在接电话中，我都已经下班，但是电话来了，我不得不接，我拿起了电话，客户说了半天我都没听懂，最近经过我的询问，我知道他在说什么了，但是跟他解决问题的时候，我心里都懵了，这个真是纠结，不知道怎么办才好，最后我只有请别人帮忙了，估计这事以后还会遇到。

在顺丰的这些日子里，我每天的早出晚归，有时候还有上晚班，虽然刚开始我不是很习惯，但是慢慢的我接受了这份工作，慢慢的开始彻底的掌握了这份工作，虽然在这个陌生的城市里，我没有熟悉的人，但是自己慢慢的适应了，在这里我学到了好多，我想到以前有好多的不足，在这里得到补充了。

实习的收获：

与人的沟通很重要

与别人的沟通在平时学习和工作中起很重要的作用，特别在一些特定的工作中，沟通是不可少的。在刚刚接触一样事物时，只有通过与别人充分的沟通，说明自己的不解，在与别人的交流中增长自己的见识并认识工作的原理。与别人的沟通要讲技巧，遵时守时，互相尊重，互相配合，互相理解。

作为客服人员，最常做的事情就是通过电话与别人进行沟通，有时是将别人给自己说的信息准确无误地传递给另外一个人，在传递信息的过程中，关键处说的不清晰时就会影响工作，导致效率低下。在接电话，打电话时说明身份，让客户知道你是做什么的，报上公司的名字，自己的名字可以省略。

处变不惊，淡定，事有轻重缓急

处变不惊的应对力，拥有承受打击的能力情绪的自我掌控及调节能力是一个优秀客服不可少的品质。有些客户认为花了钱买的服务很不值，发觉服务很不周到，就会在电话中对客服大发不满，客服只能忍耐，不能与客户发生口舌之争。客服要熟悉公司的运作原理，能对各种问题进行分析解决，不推脱，不推诿，不耽误。客服的工作比较繁琐，所以要分清轻重缓急，提高办公效率。

学习无处不在，在实战中发现自身存在的能力缺陷，有意识地自学在工作的过程中，我也发现自身存在的能力的缺失。在别人眼里，大学生是很难得的，处事能力要比别人强，其实不见得，处事能力是来源于基于实打实的经验。在课堂里所学的知识不一定在工作岗位上都能用上，并且在工作岗位上所需要的技能不一定都能在课堂里学得。在同一个岗位上工作一样长的员工所收获的东西有可能不同，在岗位上有意识地自学，增长自身的知识储备的这一过程是最宝贵的。

在此次实习中，我经常听说各种各种的地名，省内省外的都有，有地级市，县级市，或是本县的各个城镇，由于我长期不在老家，对县内的各个城镇的地理位置不熟悉，当别人问我，能否派送某镇某村，我不能马上答上来。在平时在工作比较闲的时候，多看看地图，看后才发现自己对家乡是有多么不了解。

工作中感受艰辛，每行每业都不容易，平时更要多多谅解

公司的业务员总是顶着大太阳去跑业务，客服人员的繁琐地工作中时时有可能受气，因为在任何环节都有可能出错，有的客户很好说话，很谅解，但有些客户故意找茬经过这次实习我更是认识到工作的艰辛，生活中彼此谅解，感同身受会在不经意间产生影响。

发觉知识的重要，珍惜学习的机会

现在的大多数人的工作都离不开计算机，电脑在人的生活中的地位不言而喻。新的信息不断出现，要理解新的信息，就要具备跟专业的知识。另外，一个不具备电脑打字技能的人无法担任此类工作信息在更新，头脑也需要更新，因此要珍惜学习的机会。

最后，非常感谢顺丰快递给我这个难得实习的机会，让我接触了很多学校书本知识外的东西，也让我增长了见识。感谢我所在部门的所有同事，是你们的帮助让我能在这么快的时间内掌握工作技能，感谢业务管理的领导们，帮助我解决处理相关问题，包容我的错误，让我不断进步。

**物流学生实践报告篇七**

本人于\_\_\_\_年\_\_\_\_月底在\_\_\_\_省\_\_\_\_集团有限公司\_\_\_\_农业研究所实习至今，通过实习，对我国\_\_\_\_产业的发展现状和存在问题有了一定的了解，并对\_\_\_\_有了更深层次的认识。

一、实习单位简介

\_\_\_\_省\_\_\_\_集团是一家以\_\_\_\_名优产品为龙头，骨干企业为主体，农、工、贸一体化，产、供、销一条龙综合经营的国有大型企业。而其领导下的农业研究所是一家集科研、生产为一体的\_\_\_\_专业研究所，创建于1956年，是我国一家\_\_\_\_研究所，集科研与生产经营于一体，为我国\_\_\_\_产业发展做出了重要贡献。

现有在职人员62人，其中科技干部6人，管理人员3人，试验辅助工10人，生产工43人;大专及本科学历6人、中专学历2人、高级工程师1名、助师6名、技术员1名。拥有耕地面积2567亩，其中\_\_\_\_试验基地和生产示范基地分别为240亩和2170亩，其它200亩。

科研主要从事\_\_\_\_选育种、高产栽培、病虫草害防治技术及\_\_\_\_生产专用机械的研究(研制)、创新、示范与应用推广。近年来每年承担国家农业部或省项目多个，并先后与\_\_\_\_等多家高等院校院所合作攻关，如开展\_\_\_\_粉蚧虫生物学特性、发生规律和综合防治技术(包括天敌、生物多样性等一系列防治技术)、\_\_\_\_滴灌(水肥药一体化)技术、\_\_\_\_选育种等项目的试验研究，特别是20\_\_\_\_年来在麻类体系及专家的支持和指导下，本所加大对产业热点难点问题进行攻关，已取得一定成效。

二、实习内容

(1)认识阶段

初来单位那几天，什么对我来说都是陌生的。工作环境也不是很好，大家都知道，像农业研究所这种单位一般都是在小地方的，而且还有点偏僻，呈现在眼前的一幕幕让我有些迷茫，没有了以往的激情。但经过几天与领导和同事们的谈话，我更好的认识了我实习的这个单位，原来它曾经有这么辉煌的时候，还是全国一家\_\_\_\_研究所。了解到这些之后，我又有了原来的干劲——要在这里好好做，学习一些在学校学不到的知识。来单位的前两个星期，我都是以学习为主，跟着有经验的同事去基地调查与记录，慢慢的认识了\_\_\_\_这种多年生草本植物。\_\_\_\_，又称龙舌兰麻，属多年生单子叶、异花授粉植物。目前我国大规模种植的\_\_\_\_主要品种为h·11648，正常生产情况下，从大田种植到开花死亡，全生育周期为14~15年，即其采叶期平均为12年年均可采叶量为50片左右。一个月的学习之后，单位领导对我们进行了考核，主要通过试卷进行评分，一个月的学习确实让我学到了很多在学校里学不到的知识。

(2)学习摸索阶段

通过一个月的学习，我掌握了不少知识，也熟悉了工作的内容，单位领导也放心交待一些事让我去做，但主要还是跟着其他同事学习。这个阶段我也慢慢开始摸索着去做一些自己能做的事情。遇到有些与自己所学专业有关的问题，我会试着去解决，确实不能自己解决的，我会虚心的向有经验的同事请教，或者向学校的老师请教。在这个阶段，我慢慢学会了自己去思考问题，解决问题，掌握了一些独立解决事情的能力。

(3)独立解决问题阶段

经过一段时间的考查，我的工作能力得到了单位领导的肯定，他们也愿意把一些事情交给我去做，特别是与我所学专业相关的。在我实习这段时间，我们单位协助国营\_\_\_\_农场完成了20\_\_\_\_年测土配方施肥的工作，我把自己所学的专业知识充分运用到工作中去，实际操作了如何采集植物样品和土壤样品。在工作期间，我还遇到了不少问题，例如“3414”肥料试验中的数据处理问题我不是很明白，致使此试验总结一度搁浅，但在我不懈努力，以及询问相关老师和通过网上学习后，我还是把这个问题弄明白了，最后还得到了领导的肯定。

此外，在实习期间，本研究所正式成为了国家麻类产业技术体系湛江试验站，在某种意义上说，研究所肩负的责任将更加艰巨。

三、实习总结与感想

经过这段时间的学习，我感触颇深。首先，我发现自己很多专业知识都不是很明白，以至于很多事情都很难开展。例如，在进行试验总结的时候会遇到很多数据处理问题，像用sas、e\_\_cel软件进行数据处理的时候我都有很多不明白，所以，在领导和同事面前都很不好意思。通过这段时间的实习，我发现了自身存在的问题，我会充分利用有限的时间把该掌握的知识弄明白。其次，我学会了独立处理问题的能力，遇到问题要勤思考，多动手。最后，这段时间与领导和同事们的相处中，我懂得了人际关系的重要性，懂得了如何去处理与上级领导和基地工人的关系，工作积极负责，得到了多数人的肯定。

实习这段时间，我迷茫过，累过，但最多的还是欣慰，为学到了这么多知识而欣慰，为自己慢慢的成熟而欣慰。在此，本人对给我提供这次实习机会的老师和单位领导表示衷心的感谢。

**物流学生实践报告篇八**

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。

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

**物流学生实践报告篇九**

二、实习地点：\_\_物流公司综合部车辆质量运行统计

三、工作内容：

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。

五、实习进程：

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)由投资的管理部赵丽娟每天发给我们，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)由投资业务部朱文静发给我们，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!

**物流学生实践报告篇十**

大三的生活已经过半了，寒假又来了。往往几个月都呆在学校学习的我都会想利用假期时间体验不一样的生活，还有就是为了丰富我的社会阅历，提高我与人的沟通和社会实践能力，所以大学的每一次假期，我都会找不同的工作做，体验生活。我做过服务员、幼儿园实习教师、志愿者等等。这次寒假，我想做一份需要与不同的人沟通的工作，在家人的建议下，我打算去做生意，做生意可以接触不同的人。于是，我自己到市场进行了几天的调查，最终决定做卖小孩子玩具这样的小本生意。因为这个假期是春节，一方面，很多家长们回家过春节，就会给自己的或亲戚朋友的小孩买玩具，另一方面，春节里，家家户户的小孩都会有压岁钱，很多小孩都会在春节用压岁钱买自己喜欢的玩具，所以我觉得这会是一个不错的生意。

和家人商量计划好一切后，我从爸爸那拿了几千块钱去批发玩具。批发玩具的整个过程也是一件不简单的事情，因为要考虑的事情有好多，一是要考虑玩具的功能、性质、价格，二是要考虑孩子们喜好，三是要考虑家长们的评价等等。经过一番调查后，我就批发了一批各式各样的玩具，有男孩子爱玩的遥控车、玩具枪，女孩子喜爱的布娃娃、芭比，幼儿玩的音乐玩具等等，当然有很多是与别的商家不一样的玩具，因为我知道做生意，最重要的是自己的商品特别，独一无二，这样会比较容易引人注意。

在街上选好摆摊的位置后，就让家人帮我把货物拉过来。自己设计货物的摆放位置，考虑怎么样才能让这些玩具都被客人注意到，怎么样才最吸引人注意。

开卖刚刚开始的一两天，自己会很害羞，毕竟是第一次自己一个人出来抛头露面地站在大街上卖东西，有客人过来问的时候，我还是会胆怯，只是小声的回答，不会多讲几句话，所以导致第一天什么都没有卖出去，白忙活了一天，第二天也没有卖出什么。于是受了很大的打击，我灰心了，我想放弃了。但是晚饭时，爸爸语重心长地和我说：“你这一次自己做小生意，爸妈并不是说一定要你赚钱回来，赚不赚钱不重要，重要的是你能过从中体会到一些东西，爸爸相信你可以的。”看着家人鼓励肯定的眼神，我又重新振作起来了。第三天，我放下羞涩，放下胆怯，客人过来时，我可以慢慢地和他们交流，当我第一次自己成功推销出一个玩具时，自己是无比的激动，之后就变得大胆起来了，自然业绩比昨天提高了一点点，虽然是一点点，但也鼓励了我!之后的第四天，第五天······我每天八点多就到街上开始摆摊了，不管天气怎么样，热或寒冷，我都会热火朝天地叫卖。很快，我可以很自然的和小朋友、孩子的家长们交流了。“阿姨，买一个玩具给家里的小朋友吧，春节了，让孩子们喜庆喜庆!”，“小朋友都喜欢得不得了了，叔叔你就买一个给她吧。”

后来，我发现自己越活跃，就会越容易引人注意，生意也就会越来越好。也总结了一点点小小的推销经验，卖小孩子玩具，如果看见过来的客人是带着小朋友来的，我就会先判断小朋友的年龄，根据小朋友年龄猜想适合他而且他喜欢的玩具，展示玩具的魅力，吸引小朋友，让他喜欢，然后再努力说服家长买。如果过来的只是大人，我就会首先询问家里小朋友的年龄，还是根据年龄给他们介绍不一样的玩具，还有通过查颜观色，以及语言沟通来了解他们的真实想法，然后用我所给他们推销的玩具独一无二的特点，无微不至的服务让顾客产生购买的欲望。

这次经历让我明白一个道理，享受乐趣，开心一点，把欢乐传递给他人，正所谓“独乐乐不如众乐乐”。所以我总是把我最美丽的笑容献给他们，而且我发现，无论来的顾客是那个年龄段，都非常喜欢听到称赞自己的话语，年老的顾客，我会赞扬说他们疼爱孩子;中年的顾客，我会赞扬说他们有眼光;小朋友，我会夸他们听话懂事、活泼可爱·····其实，也不是为了推销出更多的玩具才去赞扬他人，而是自己发自内心的去赞扬别人，当他们开心时，看到他们灿烂的笑容时，我自己也会很欣慰，因为我又给他们带来一点点快乐，同时，我也很快乐。每天看到不一样的人不一样的笑容，自己也会一直脸挂微笑，即使很累，很辛苦，没有太多的回报，我也很幸福快乐。

当然这次的经历，也让我乐观了，比如说，我知道并不是每次推销都能取得成功，要做好被人拒绝的心理准备，我会安慰自己说，人们并不是拒绝我，而是拒绝我的提议，有时候这样想心里就会舒服多了!还有就是脸皮要够厚，即使遭到顾客的拒绝是正常的，也是我每天都会遇到的，但是我知道想要顾客认可我和我所销售的玩具，脸皮就要厚一点，要有很强的承受力，即使遭到顾客的拒绝，我也不会灰心丧气，精神不振，有时候我会告诉自己：我的东西时的，无人能比的!生活也是如此，遇到与自己意愿相违背的事时，就应该乐一乐，笑一笑，站在另一个角度安慰一下自己。同时也让我懂得人要及时找到自己失败的原因，比如说，我会从拒绝我的顾客那里吸取教训，找出他们拒绝或不感兴趣的原因，还有我推销的方式是不是不适合这位顾客。学习生活上也是，失败了，要勇于面对，找出错误，总结经验。

这次社会实践也让我知道，生活不容易，特别是家人出去赚钱不容易，所以我会更珍惜现在，努力学习，弥补自己的不足。当然，整个假期，我在体验社会生活的同时，也不会忘记自己的学习，每天晚上都会看书。

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