# 2024年物流专业的实训报告 物流专业实训报告心得体会(实用10篇)

来源：网络 作者：眉眼如画 更新时间：2024-08-05

*随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧物流专业的实训报告篇一作为物流专业的学生，实习是我们在校期间...*

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

**物流专业的实训报告篇一**

作为物流专业的学生，实习是我们在校期间必不可少的一门课程。通过实践，我们能够更加深入地了解物流行业的运行和管理，同时也能提升自己的专业能力和素质。为了更好地完成实践任务，我们一直在课堂上学习和实践，在此次实习当中，我收获颇丰，想通过这篇文章将我的心得和体会分享给大家。

第二段：实习的过程

这次实习的时间为两个月，我们在物流公司进行了实践，了解并学习了货物运输、仓储管理、物流信息化系统等方面的知识。整个实习过程中，我们分为不同的小组分别负责不同的任务，例如货物的出入库管理、运输跟踪等。在完成任务的过程中，我们一遍遍的跟进，加班加点，虽然辛苦但也不失为一次宝贵的经历。

第三段：实习的收获

通过这次实习，我收获颇丰。首先，我对物流行业的运行有了更加全面深入的了解。在实际操作中，我学到了很多不同的方法和技巧，例如在物流配送方面，我发现快递员对货物进行分拣时采用的各种技巧和标记，让我对物流配送有了更加深刻的认识。其次，在团队合作方面，我也得到了很大的锻炼。在实践中，我深刻感受到团队配合的重要性，只有真正的合作才能完成任务，也让我清楚地认识到个人能力只是团队的一部分，更加注重团队合作。

第四段：实习的反思

在这次实习当中，我发现自己还有许多需要改进的地方。首先是沟通能力，我发现在不同团队成员之间需要耐心沟通才能顺利完成任务。另外是工作效率，我觉得我在分配任务之后有时候不能高效地完成任务。通过意识到自己的不足，我会在日后的工作中加以改进。同时，在复盘这次实习经历时，我还反思了自己的专业知识素养，感觉有不足之处，需要在今后的学习过程中加强相关专业知识的深化。

第五段：总结

通过这次实习，我更加深入地了解了物流行业的运作，收获了实践经验，也感受到了团队协作的重要性。同时，也让我对自己的专业知识和工作能力进行了反思和认识到不足之处。在今后的工作和学习中，我会根据自己的反思认识，努力提升自身素质，不断年学习自我提升，为物流行业的发展贡献自己的力量。

**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**

在暑假刚开始时，我们班就与老师一起去xx实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。以前的我们如井底蛙、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别，我们应该清楚地理解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水平的人员，而管理层人才需求也较多。所以，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、择业非常有协助。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，锻炼和提升自己的水平，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，能够适合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，在大学期间的这个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，使用到客观实际中去，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，每天都持续有新的东西涌现，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，还要持续从生活中，实践中学其他知识，持续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，抓住了最基本的就能够以不变应万变。如今有很多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但仅限于本部门，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但能够放松一下神经，而且能够学到很多工作以外的事情，即使很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很多次，只有这个家才接待我。

此货运部是汇通物流运输有限公司的一个小分部，地处的xx停车场内的b排19号，左边是是b排18号的xx货运与17号的xx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能够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，能够说是属于豆腐工程，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xx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能够配给他，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，能够找司机。

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，我们就能够联系货主，让货主提升价格，只要拿捏得当，我们就能够把这个提升的价格自己吃掉。我们要是有了自己的货主，那我们能够自己发布信息，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。能够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，使我学到和懂得了很多，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，学会了准确对待不公正待遇，我想这对于我未来直面不公很有协助.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**

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六**

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。

**物流专业的实训报告篇七**

我实习的公司是位于南京的一家主要从南京出发目的地是甘肃，河南，湖南，青海等几个地方的小物流公司，公司的名字叫“南京xx物流有限公司”位于南京市栖霞区仙尧路海子口村一号。紧邻312国道，四周交通发达。公司有三个各500平米的仓库，员工20多人。公司以实惠，快捷，安全为服务宗旨，赢得了良好的信誉。公司虽然不大，生意做得很红火。

实习工作内容及主要职责：对仓库货物进行盘点以及系统的管理和负责对仓库的整顿为公司减少仓库货物的缺损。

在南京xx物流有限公司，我所从事的工作主要以盘点为主计划和跟单员为次。做这份工它并不是需要你有多么快的速度和多专业的专业知识。它主要靠三心来做好这件事。主要是要有责任心细心还有小心。一开始做这份工作的时候会感觉很累也很烦。脑子得不到休息也一下子反应不过来。但正因为这样它就更锻炼我自己。从而使自己成为一个更有责任心，和更加细心的大男孩。在公司很多人都不愿意去做这分工作。既然公司把这分工作交绐了我。让我不断的学习盘点这个知识。我就通过自己的不断努力和对仓库的熟练程度来慢慢的提高自己。后来我便感觉工作越来越轻松越来越充满了挑战性。尤其是当你把这个差距通过你自己的努力以及和系统的查证以及各方面的原因来挽回仓库不必要的损失。这时候会让自己感觉特有成就感。

虽然技术含量不高，但是想做好也并不容易，一托盘的货物看起来容易，但是数起来并不容易，规则的货物还好，每一层都是一样的，有的小件的如果藏在了里面，一不小心就会数错。遇到一托盘的不规则的货物，那就要把那些碍视线的拿掉，一个个的检查，这样不仅需要耐心，还需要体力，对一个没有怎么劳动过的大学生来说是一个不小的挑战。想分清货物的名称种类也是很不易的，因为好多货根本没有见过，根本就叫不上名来，再想去分类难度可想而知，还有的就是由于工作人员的疏忽，没有写清或是写对货物的名称，单号，也就无从下手了，这个时候就就要不厌其烦的请教领导了。总之这个工作是个很需要耐心，细心的工作，对一个没有工作经验的大学生来说是个不小的挑战。

在实习中，能够灵活的将理论和实践连接起来，我工作认真，态度诚恳，勤劳勇敢，严格遵守公司的规章制度。性格开朗，亲和力强，知错就改，能够坦然的接受上司的批评和教诲，具有良好的团结精神，获得同事们的欢迎和喜爱，业绩突出，受到领导和上司们的重视和欣赏。热情和友好的态度，赢得顾客的喜欢和帮助。

实习以来我从中学到了很多知识。

1、学会做人的基本本领，“严于律己，宽以待人。”他教会我处理好人际关系，他帮我建立了友谊的桥梁，他帮我建立事业的根基。

2、实习验证了我的能力，要做好人生的第一步，就得先学会认识自己，常言“旁观者清”之词，所谓的“旁观者清”能读懂别人未必就能认识自己，就如在校我曾是一个优秀的学生，我原以为我是一个很有能力的人，太过于自信，反而显出我的自卑。但一回到现实中，才发现我的这一点点能力是没法跟别人比的，远远的微不足道。

3、实习锻炼了我，锻炼我的能力，让自己变得更强更壮，锻炼我的口才和为人处事，锻炼我的灵活性和智商等等。

在这次实习的时间，我学到了很多东西，不仅有学习方面的，更学到了很多做人的道理，对我来说受益匪浅。

作为一个刚踏入社会的年轻人来说，什么都不懂，没有任何社会经验。不过，在同事的帮助下，我很快融入了这个新的环境，这对我今后踏入新的工作岗位是非常有益的。除此以外，我还学会了如何更好地与别人沟通，如何更好地去陈述自己的观点，如何说服别人认同自己的观点。相信这些宝贵的经验会成为我今后成功的最重要的基石。实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，增长了见识，为我们以后更好地服务社会打下了坚实的基础。实习的这段时间，我懂了不少东西。大人们都说刚毕业的学生身上总存在着许多让公司老板头痛的“特点”，现在我终于亲身体会到了。以前作为一名学生，主要的工作是学习；现在即将踏上社会，显然，自己的身份就有所变化，自然重心也随之而改变，现在我的主要任务应从学习逐步转移到工作上。

3个月，好比是一个过渡期——从学生过渡到上班族，是十分关键的阶段。回想自己在这期间的工作情况，不尽如意。对此我思考过，学习经验自然是一个因素，然而更重要的是心态的转变没有做到位。现在发现了这个不足之处，应该还算是及时吧，因为我明白了何谓。在接下来的日子里，我会朝这个方向努力，我相信自己能够把那些不该再存在的“特点”抹掉。感谢老师们在这段时间里对我的指导和教诲，我从中受益匪浅。不要怕困难，做了也许没机会，但没做肯定没机会。“曾经真的想过放弃了，不过最后我还是咬牙挺过来了。他们不也在拼搏工。我想我的工作还没什么起色，这么走了丢人是小，可我心有不甘却是真的，我不想就这么走了，虽然是个实习的大学生，但也要对得起自己的工作，在其位谋其政嘛！别就这么稀里糊涂地浪费了这次实习的机会。”通过那一次下定决心，我又回到工作间开始了自己的工作。

1、打好基础非常重要；因为基础知识是工作的前提。

2、实际工作与书本知识是有一定距离的，需要在工作不断地学习。即使毕业后所从事的工作与所学的专业对应，仍会在工作中碰到许多专业知识中没有的新知识，所以要想胜任工作，必须边工作边学习，通过不断的学习获取更多新的知识。进一步提高自身综合素质，才能适应当今社会对人才的需求。

3、学到了友善。在日后的工作当中只要我友善待人，一定能让人有好印象，做起事情来自然事半功倍。

4、学到了拼搏。人生的道路有起有伏，犹如运动比赛，有开心，有失意，要经得起考验，需要不断的拼搏。在21世纪的今天，人们的工作和生活水平都在提高，不会拼搏的人自然会被社会淘汰。

5、学会了忍耐。我认为“忍耐”是学生步入社会的基本功。刚出来做事，谁都要受气，要是不忍耐，就非常容易与人发生口角，使自己不能愉快地工作，久而久之，就会形成紧张的人际关系，这样一来，就会给自己的工作造成被动、压力，严重的还会使自己根本无法开展工作。

经验不足，无论从哪一方面哪一角度看，自己都是很嫩，感觉自己笨手笨脚又笨脑的，毛毛燥燥。在工作中有时会短路，能力远远不如人，做事方面都比较老实化，技巧不熟练等。口才不好，也许在学校接触的人少吧，讲话不流利，语气直，交流方面也比较少等。

经过这次的实习和存在的不足，让我明白了今后应如何去发展，需要注意的扬长避短。确立好目标，继续前进。实习是学生在向社会积累经验的时候，所以实习是学生转向社会的必经之路，虽然我在这次的实习工作与数控专业无关，但从中我也能够学到很多知识，比如人体的结构，病源的分析，健康养生等相关医学知识。从中我深深体会到课本上只是虚幻的理论，而不是实践的真实。所以不管我们从事什么职业，工作的内容如何，只要是自己认真思考选出的结论，我们都要努力学习，做什么都要学会从零开始，一直到享受满载而归的快乐。有得必有失，有取也有舍。我相信有三十六个行家，行行出状元，总有一个属于我。

总的来说：我的实习生活还是很成功的，在这段时间里我知道了自己的工作能力，知道自己需要在那些方面需要补充，知道自己以后的路该向那里走。这段不寻常的经历也告诉我能力和学历是同等的重要。没有足够的知识是很难在这样一个知识经济时代立足的，而知识主要来源于校园；有了知识不能转化为自身的能力也是没用的知识。我体验到了你如何待人，他人也会如是回报。总之，在实习的时间里，我们脱离了学校的庇护，开始接触社会、了解我们今后工作的性质。不但增长了专业知识，还学习到了不少为人处是的方法，很快我将踏上人生新的征程。在新的征程上，把“做好自己，才能创造更好的未来”作为我人生的座右铭，永不放弃。

**物流专业的实训报告篇八**

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九**

1.物流实训总结

本门课程在老师的带领下我们了解到一些物流设备的基本情况，包括使用，并进行了一系列实践，对于物流仓库有了很好的认识，整个综合实训主要分为以下几个模块：

1）叉车

认识了该设备的类别、功能和一般使用情况。叉车，我们也叫地牛，属于装卸搬运设备，在物流实训室有高架叉车、地牛两种，在物流仓库中叉车起到了很重要的作用，节省了很多人力。

2）打包机

了解了该机械的组成、种类、功能和一般使用情况。我们主要认识了两类打包机分别是自动打包机与手动打包机两种，并进行了操作。具体流程是：打包物体基本处于打包机中间，首先右顶体上升，压紧带的前端，把带子收紧捆在物体上，随后左顶体上升，压紧下层带子的适当位置，加热片伸进两带子中间，中顶刀上升，切断带子，最后把下一捆扎带子送到位，完成一个工作循环。使用比较方面，快速，大大缩短了包装时间。

3）盘点

盘点方式通常有两种：一种是定期盘点，即仓库的全面盘点，是指在一定时间内，一般是每季度、每半年或年终财务结算前进行一次全面的盘点。二是临时盘点，即当仓库发生货物损失事故，或保管员更换，或仓库与货主认为有必要盘点对账时，组织一次局部性或全面的盘点。

在老师的带领下，我们对物流实训室货架上的商品进行了盘点，一一的实践。

4）分拣

订单式拣取是指订单别拣取是针对每一份订单，分拣人员按照订单所列商品及数量，将商品从储存区域或分拣区域拣取出来，然后集中在一起的拣货方式。批量拣去是指批量拣取是将多张订单集合成一批，按照商品品种类别加总后再进行拣货，然后依据不客户或不同订单分类集中的拣货方式。

在物流实训室我们主要采用了两种分拣方式，即订单式拣取和批量拣取。老师用三张订单让我们分拣，进行了考核，大家很好的完成了分工。

2.物流与电子商务的关系

1).物流是电子商务的重要组成部分

电子商务概念刚刚提出的时候，美国的物流管理技术通过利用各种机械化、自动化工具及计算机和网络通信设备，已经日趋完善。同时美国作为一个发达国家，其技术创新的本源是需求，即通过需求来拉动技术创新。作为电子商务前身的edi技术是为了简化烦琐、耗时的订单处理过程，以加快物流速度。电子商务的提出最终更是为了解决信息流、商流和资金流处理上的烦琐对现代化物流过程的延缓，进一步提高现代化的物流速度。

2).物流是实现电子商务的保证

由此可见，物流是电子商务重要的组成部分。必须摒弃原有的“重信息流、商流和资金流的电子化，而忽视物流电子化”的观念，大力发展现代化物流，以进一步推广电子商务。

3).物流是电子商务的支点

电子商务现在已经成为21世纪的商务工具，而现代物流产业将成为它的支点。一方面，物流能力可以成为核心竞争力。物流系统的价值最早是在二战期间得到初步认识，至今已经经历了七次价值发现，并不断完善了现代物流的定义。

另一方面，现代物流应运而生。可以用“成也配送，败也配送”来形容电子商务与物流的关系。当我们实现了网上订货、网上支付的同时，也在抱怨货物的迟迟不来。从企业的供应链角度来看，电子商务是信息传送的保证，物流是执行的保证。没有物流，电子商务只能是空头支票。

4).物流是实现电子商务跨区域配送的重点

在b2b电子商务交易模式中，如果出现跨区域物流，物流费用将会大大增加。在b2b电子商务交易模式中，物流成本在商品交易成本中占很大的比重，尤其是在跨国交易中，没有良好的物流系统为双方服务，这种成本增加的幅度会更大。因此，最理想的解决方法就是借助于第三方物流来完成商品的配送。

3.心得体会

通过一个学期的学习，我们的学习主要集中在仓储，是我了解到仓储在物流中的作用是不可忽视的。它是现代物流的不可缺少的重要环节；能对货物进入下一个环节前的质量起保证作用；是保证社会再生产过程顺利进行的必要条件； 是加快商品流通，节约流通费用的重要手段；能够为货物进入市场作好准备。

仓储的现代化同样代表着物流的现代化，现代物流业的发展需要现代化的仓储管理做支撑，信息化和以信息化做指导的先进技术就成为仓储业走向现代化的有效途径。

因此，物流仓储设备的现代化应该要跟上信息化的步伐，充分利用信息系统，一体化仓库的普及指日可待。

**物流专业的实训报告篇十**

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。

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