# 最新物流学生实践报告(精选12篇)

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2024-08-24

*报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!物流学生实践报告篇一\*\*\*有限公司xx年5月23日---6月1日为了以后能更好的...*

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

**物流学生实践报告篇一**

\*\*\*有限公司

xx年5月23日---6月1日

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30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。

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.

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。

**物流学生实践报告篇二**

大学的第一个暑假，我去四川新通道物流有限公司一分司实习。实习期间努力我将自己在学校所学的理论知识向实践方面转化，尽量做到理论与实践相结合，在实习期间能够遵守工作纪律，不迟到、早退，认真完成公司领导和同事交办的工作任务，得到了公司员工的一致好评，在公司的帮助下我学到了很多书本上学不到的东西，积累了一定的社会经验，同时也发现了自己的许多不足之处，并做了改正。

此次实习的职务是制票员，参与制受理单、送货等工作。因此主要锻炼了我的交际能力与语言技巧。面对客户的时候，有一种真正从课本中走到了现实中的感觉，一些书本上的很抽象的理论知识在应用到实际生活的时候总有一些难度，针对这一点就要求我开动脑筋随机应变了。

在刚开始的时候，一些工作令我感到茫然摸不着方向，这使我我很受挫。在学校的时候以为自己的能力还不错，但当实际问题摆在面前时，才知道自己知道的还远远不够，这时才领悟到“学不可以已”的现实含义。

熟悉一点后，我又总是填错受理单，送货的时候也曾说错话、点错数。有时这点错会给公司带来极大的麻烦。曾经有点马虎的我再一次体会到无论在哪里细致、认真都是必不可少的员工素质。好在有好的老员工帮助我，他们指出了我很多的不足，并耐心的帮助我改正。他们的办事能力和热心深深的感染着我，让我越干越有劲儿。

“在公司里要遵守单位规章制度，工作上不懂就要问”是老职工教给我的第一句话。首先，“无规矩不成方圆”，遵守单位规章制度是单位运转的基础之一，任何单位都会有一套属于它的规章制度，有的条款或许枯燥，但它却是必不可少的。其次，发问则是员工提高自我能力的一种有效方式。提问首先证明了你在思考，在发问和解答问题的过程中又能够锻炼我们的思维、表达能力及交际能力。

“严格要求自己，耐心对待顾客，细心照顾货物。”一直是新通道物流公司的经营座右铭，作为其中一员，我也不例外。上级对每一位职工的要求都很严格，在我看来这正好也是上级对下级的一种关爱一种期望。实习的道路是洒满了汗水的，但通过实习我学到了很多实用的经验，工作之余我也不忘学习，充分合理的利用空余时间阅读世界经典名著成了我工作的补充营养，这丰富了我的知识网。而这些都将为我以后真正走上工作岗位打下基础。

这一次实习也让我看到了与我们息息相关的现实问题，首当其冲的就是就业问题。

在当代，大学生就业确实是有相当大的难度的，每年都有很多毕业生找不到工作。在我看来，主要原因还是能力问题和就业技巧。能力主要分在校学习的基础知识、生活中积累的一些经验和自己的交际能力，这一点的重要性几乎是决定性的。这些能力是不可能在短时间内可以培养出来的，它是岁月的沉淀，需要我们随时积累。

就业技巧主要是面试技巧和机遇。面试技巧是靠我们自己摸索的。有人面试会胆怯、不好意思，这些都会影响我们的就业，克服胆怯就成了面试的首要任务，这就要求我们在学校的时候就要注意锻炼自己，多上台多与陌生人交流，胆怯、不好意思都是可以克服的。我认为机遇也只是给有准备的人，没有能力的人，即使遇到再好的机遇也只能错过。因此，能力的培养还是第一位的。

“路是一步一步走出来的\'”，这一个月充满汗水与欣喜的实习将为我走向社会而铺路，那些珍贵的经验则会成为我走下去的资本。然后凭借自己的努力再一步一步走出我自己的人生。

**物流学生实践报告篇三**

xx年3月31日，郑州太古100%投资的漯河太古可口可乐饮料有限公司奠基。总投资额为9亿元人民币，一期投资超过3.8亿元人民币。漯河太古预计建成7条生产线，建成后的生产规模将超过年生产1亿标箱。一期设计三条生产线，将生产全系列可口可乐系列产品，年产6000万标箱饮料。不但满足河南市场需求，同时也辐射到河南周围省份(陕西、江苏北部、安徽北部)。

郑州烟草配送中心简介。郑州烟草物流配送中心位于郑州市经济技术开发区，占地50亩，有4条全自动分拣线，可服务零售商户3万多，年销售卷烟30万箱，最大储存量1万多箱，日分拣能力最高为1600箱，是一个功能齐全、设施现代的物流配送中心，实现了全市六县(市)区的卷烟销售统一配送。配送中心的安防消防控制室，可以清晰的看到整个中心，并能检测到储存仓库和分拣车间的温度和湿度，能随时掌控中心安全和消防方面的情况。主控室无论是仓储情况、每日的销售量，还是分拣线上的每条香烟都能清晰看到。另外，先进的gps定位系统，使管理人员能随时了解配送车辆目前所处的位置。

金星啤酒简介。河南金星啤酒集团有限公司是1995年10月以河南金星啤酒公司为核心组建的集工、贸、科研一体化的国家大一型啤酒集团企业，下属河南金星啤酒公司、中美合资河南蓝马啤酒有限公司、贵州金星啤酒有限公司、金星集团周口啤酒有限公司、山西金星啤酒有限公司、陕西蓝马啤酒有限公司、金星集团安阳啤酒有限公司、金星集团信阳啤酒有限公司、金星集团漯河啤酒有限公司、金星集团南阳啤酒有限公司和金星集团云南10个啤酒公司和营销、原料、玻璃、化工、印刷等10余个配套分公司，成为一业为主，多元发展的跨行业、跨地区经营的产业型企业集团。企业创建于1982年，占地面积100万平方米，建筑面积60万平方米，拥有25条现代化的瓶装生产线和1条易拉罐生产线。集团啤酒年生产能力100万吨，居河南省第一，是全国食品行业和河南省重点企业，以来连续被评为河南省工业百强企业和郑州市工业20强企业。

九州通医药集团股份有限公司发轫于改革开放之初的1985年，是一家以药品和医疗器械批发、物流配送、零售连锁以及电子商务为核心业务的股份制企业。

九州通在国内开创的低成本、高效率的医药商业模式被中国医药界誉为九州通模式，并成为中国医药物流发展的主流模式，铸就了享誉中国医药行业的九州通品牌。

九州通在行业内率先建立了电子商务平台九州通医药网，实现了供货销售银行结算的网上一条龙服务，网上年销售额达10亿元，位居国内同类型网站第一名。

九州通目前已是国内唯一具备整合物流规划、物流实施、系统集成能力的大型现代医药物流企业，物流、信息等技术处于国内一流、国际领先的地位。

入库流程学习。采购部、质管部、仓储部对入库货物进行质量和数量验收上架的过程;

出库学习。在(lmis系统中按下达的任务完成整箱拣货及拆零拣货出库。

现代物流管理强调运用系统方法解决问题。从采购、仓储、运输、配送到流通加工，各环节原本都有各自的功能、利益和观念。系统方法就是利用现代管理方法和现代技术，使各个环节共享总体信息，把所有环节作为一个一体化的系统来进行组织和管理，以使系统能够在尽可能低的总成本条件下，提供有竞争优势的客户服务。系统方法认为，系统的效益并不是它们各个局部环节效益的简单相加。系统方法意味着，对于出现的某一个方面的问题，要对全部的影响因素进行分析和评价。从这一思想出发，物流管理系统并不简单地追求在各个环节上各自的最低成本，因为物流各环节的效益之间存在相互影响、相互制约的倾向，存在着交替易损的关系。比如过分强调包装材料的节约，就可能因其易于破损造成运输和装卸费用的上升。因此，系统方法强调要进行总成本分析，以及避免次佳效应和成本权衡应用的分析，以达到总成本最低，同时满足既定的客户服务水平的目的。

从日常的业务流程，到物流管理信息系统，再到开发工具及数据库的学习，使自己具备了系统维护的基本要求，为后续的维护及实施工作奠定了坚实的基础。

随着集团第二届物流年会暨首届物流管理干部培训班的召开，在大物流、大舞台、共成长这一主题下，相信物流、物流管理将有一个实质性的突破和提升。

入库货物待扫描的条码所贴位置不规范，没有一个严格的参数要求，易造成很多错误和其他问题，应规范这一细节操作。

出库货物在月台的暂存状态都要由操作员在系统中手动更改，效率低下;下游环节操作员都是手动索取任务并需不断刷新任务列表，极不方便，应在物流管理信息系统lmis中在相应模块实行自动操作，省去人工操作的繁琐。

在不断完善内部物流的同时，要积极探索第三方物流模式，在政府政策的引导下寻找适合自身的发展。

冷链物流还有待进一步探讨，对需冷藏的药品的出入库及运输过程中的温度监控，以满足新出台的药品经营质量管理规范要求。

物流管理要深入到各个层面，特别是要与采购业务方面紧密沟通联系，才能做到最优采购、最优库存，进而达到最优配送销售。

**物流学生实践报告篇四**

在摸索中，为期一个月的顶岗实习结束了。带给了我太多的回忆与反思。我虚心听取教师和同学的意见，尽我最大的努力认真做好每一件事。我很庆幸我和同事们的关系很融洽。同时我在实习中也发现自我很多的不足。这次实习对我的社会经验、人际关系也有很大的帮忙。

在短短的一个月里，我学到了很多东西。这比在学校这么长的时间里学到的更精彩、更丰富。但同时也让我感到自我以前学习得不够认真等一些问题，这次实习使我加深了对会计工作的认识和了解，进一步巩固与发展了专业理论知识，培养了独立从事会计工作的本事，坚定了我从事会计工作的理念。

我期望我们学院以后能多与相关行业联系并和他们建立长期的关系有利于开展一系列的合作。总之，要给我们实践的机会，我会在接下来的时间里认真总结，为将自我塑造成一个贴合时代要求的会计工作人员而不懈努力!

我明白“万事有利必有弊”的道理，也明白“多行不义必自毙”。但十几年的理论知识仿佛就是一堆让当代人恨之入骨的赘肉，恨不得立刻恢复当初的一无所知，来避免师傅一遍又一遍的斥责。类似“别跟我说废话”“你那些只能在靠证件的时候用的到”的话，即便才工作一个月，却已经听到了太多太多。听得耳朵长茧，还依然不太愿意承认这么多年的学习其实只是为了给自我一个交代。在初次踏入社会的我们身上，可能充满着初生牛犊不怕虎的优良精神。然而如此精神带给我们的可能仅是那股不轻言放弃的倔劲而已吧。并且这股倔劲也只会让我们显得愚蠢得可笑。

几近三年会计专业的学习，给我们却是增添了不少的知识累积，但现实告诉我们，这是远远不够的。一纸会计从业资格证书加上一纸会计电算化证书并不代表多少的学业成绩，仅仅是在茫茫会计学海里的一粒粟而已。

即将踏上社会的我们还有太多太多需要学习的东西。我们没有足够的知识做铺垫，更没有足够的实战经验。如此一番并不乐观的甚至能够说是悲观的言辞，只是我这个初出茅庐的“菜鸟”的一点牢骚。

就像喜欢说的“我允许自我像蜗牛一样一步一个脚印的开始，却不允许自我不思进取得活着。”每个人都有自我对待生活的态度，对待挫折的态度和对待成功的态度。也许并没有真正遇到挫折，也没有真正成功过，可是进取向上的态度总是对的。就像亘古不变的“谦虚使人提高，骄傲使人落后”一样，我终究会学会用适合的方式去做正确的事情。

这是一段充满艰辛和收获的经历，这是一段充满幸福和欢乐的旅程，这是一段充满挫折与反思的人生，这是一件我们一生用心珍藏的礼物，这是一个不老的故事，是教师和学生用情感书写的传奇，这一切必将是我生命中不朽的记忆，必将给我们以后的人生打下坚实的基础，必将是我生命中丰硕而宝贵的精神财富。

**物流学生实践报告篇五**

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。

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。

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。

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。(20xx年 大学生居委会社会实践报告)

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。

居工整理。

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)：

盔仓：

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。

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。

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。

7.我们一定要抓住机会，让物流共好的发展，让我们给物流添光增彩!作为21世纪的青年，更应该努力学先进的文化知识，为我们国家做贡献!

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。

警装箱场地，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。

**物流学生实践报告篇六**

物流专业的同学的社会实践应该怎么写?下面小编整理了相关范文，欢迎阅读!

一.研究动机：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。

二.研究目的：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。

三.研究方法：访问法、资料(material)收集法。

资料(material)收集的方法：网上收集。

四.公司概况

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。

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。

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：

物流专业大学生社会实践报告2024物流专业大学生社会实践报告物流信息系统设计。

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(法学社会实践报告)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。

五.研究结论及建议：

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。

六.建议：

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。

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。

7。我们一定要抓住机会，让物流共好的发展，让我们给物流添光增彩!作为21世纪的青年，更应该努力学先进的文化知识，为我们国家做贡献!

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。

一、社会实践的目的：

经过两年系统的物流理论知识的学习，对物流定义、基本功能、各个作业流程有了一定的理论知识的了解，通过社会实践希望能够使理论和实践进行相结合，在实践中提高运用知识的能力。

二、公司的概况

张家港天澜百货是一家初具规模的百货连锁企业，主要经营服装、饰品、鞋子等生活用品。主要针对15到35岁的中低消费客户群体。本着让更多人漂亮起来的经营理念，经营宗旨是尽我们的努力帮助顾客获得最有价值的商品和享受快乐的服务。在将近十余年的时间里连锁店已经覆盖张家港、扬中、江阴、昆山、扬州、兴化、盛泽、启东、通州、宜兴等多个城市。

三、社会实践环境

社会实践期间，我是在天澜百货的物流部的制单组担任制单员一职，主要从事的工作就是负责把采购部门采购过来的货品归类之后以最快的速度发往店铺。在物流部分为三个组：制单组、仓库组、理货组，总共有40余人。

四、社会实践过程

(1)了解过程

起初，刚刚来到这里的时候，这里的一切对我来说都是陌生的。这里的工作环境也不是非常的好，呈现在我眼前的一切都是那么的茫然。第一天的时间里制单组长给我安排了办公位置和一些日常工作中需要的用品等等。把一些工作中的注意事项和最基本的流程用a4纸打印出来，先自己熟悉一下。然后把公司的软件erp每个模块让我熟悉一下。社会实践的第一天，我熟悉了我的岗位的大概，体验到社会上工作的感觉，在工作地同时慢慢的熟悉整个部门熟悉整个公司的文化。

作为初次到社会上去工作的学生来说，对于社会的了解以及工作单位各方面的情况的了解都是极其陌生的。一开始我对公司的各种规章制度和制单员的基本流程都不了解，于是我就慢慢的翻阅公司的考勤制度等等，想制单组的同事们请教了解工作中的相关事项，通过他们的帮助，我对自己的工作很快就能顺利的操作了。不过就是在操作的过程中会时不时的出现错误，给同事们造成不必要的麻烦，心里很是过意不去，但我相信我一定可以突破自己，能够在工作中取得优异的成绩的。

(2)摸索过程

对物流部环境有所了解和熟悉后，开始有些紧张的心开始平静下来，工作期间，每天按时上班，上班工作之前公司的所有成员要集合到一块开会，讲讲小故事大道理，玩玩游戏，这样可以激发我们的斗志。之后我们就会回到各自的岗位上进行工作。采购差不多每天都会有货品会来，我们就要每天做好准备输单。输单最基本的步骤就是在erp的上找到采购订单录入采购入库录入采购分货录入这三个模块是用的最多的，然后电脑会自动汇总我们在打印分店分货单，对每家的货品进行手工对货，如果数据全部是正确的就可以把数据下发到店铺。这是我作为一个制单员要学会的最最基本的东西。

(3)熟练掌握，并能负起相应的责任

在物流部的制单组的两个月的时间的学习我能够熟练的操作衣服、饰品、鞋子的采购登记单的录入，并且自己对每天所学的知识进行相应的记录总结。对制单的流程的总结如下：

这是增资料的一个界面，里面特别注意的就是吊牌价。

在制单员的工作中，需要注意的事项很多很多，每次我都是在犯过一次错误之后才知道这样的事情是不允许发生的。例如：在起初的增资料中，要十分十分的仔细，稍一不留神就会把进价增城卖价，这样一来会给公司造成很大的损失。另外还总结了一些其他的注意事项如下：

7、分店分货单除有核对人员签字外，不允许有任何修改;

11、货品较多时，同一地点采购的货品做完后，必须选择一个结束点，将数据下发后，再输入另一采购地的货品，这样做为了保证及时把数据下发给店铺。

在这段时间里，我一个人接管鞋子的所有单子，并且能够自主的支配输单的时间，每次采购开单的数据都要认真的审核，以便核对采购人员报表，也方便采购部门结账。

五、学会不断的完善自己的工作

在自己的工作中，学到的东西越来越多，接触的东西也越来越多，出现的问题也都迎刃而解。到目前为止，我对于店铺和其他部门出现的问题都能够很好的处理。为了能够更好的做好自己的工作，也为了学到更多的东西，我主动和其他部门交流，我们接触最多的就是采购部门了。经过一段时间的学习，我能够总结出采购的大概的流程(如下)：

经过不断地学习，确实在自己的岗位上把每项工作做得井井有条，能够能到同事和领导的认同。希望以后能取得更加优异的成绩。

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。

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认识。

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进行实际操作和应用。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进行培训学习。在这个过程中，我们可以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。旨在培养适应社会需要，具有结实的理论基础和实际操作能力的学生。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而言，更应该注重培养学生的操作能力。因此，不仅要提高学生的动手能力，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，对于培养出适应社会实际需要的人才是一个很好的办法。学校可以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，同时可以将这些研发成果提供给学生使用，也是提高了学生的操作能力。

在这个实习中，我们最大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。目前，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而言，其发展非常迅速，导致供需差距很大，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能力。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，帮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，及时进行修正，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。由于深圳的生活紧张，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。我们开始都很不适应。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，对于一个新人的我而言，教师生涯刚刚起步，需要学习的地方很多，需要加强的方面很多。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，不断完善和改进自己，为物流的教育事业贡献出自己微薄的一份力量。

**物流学生实践报告篇七**

作为假期的一名学生早就应该在假期融入社会增加自己的社会经验，提高自己的能力。因而再假期我和同学门一起短暂的加入了假期学生培训班的组织和发展，荣幸的感受到作为一名老师的光荣，艰辛和责任，而且在生活，工作的同时对社会的各个方面有了一个于前不同的认识和了解.

一，工作的开展是困难的，我清晰的感受到不管是从事那种行业，都是困难重重。和同学门的合作是从零开始的策划,安排,宣传,制表,招老师,分任务,管理协调老师,学生,学校物品,我们天天都是在奔波在辛劳中.虽然很憋火但是享受着初入商海的兴奋.在这里我懂得了劳动的价值,很认真的思考了每一个行业,每一个创业者的艰辛和伟大,再每一步的前进中都有着很多让人难忘的经历,我佩服那些早早事业有成的人们,他们是每一个人的楷模,是我们值得尊敬的英雄.我知道我们能够成功.单在成功之前有那麽多的坎坷,荆棘和同学门的合作是从零开始的策划,安排,宣传,制表,招老师,分任务,管理协调老师,学生,学校物品,我们天天都是在奔波在辛劳中.虽然很憋火但是享受着初入商海的兴奋.在这里我懂得了劳动的价值,很认真的思考了每一个行业,每一个创业者的艰辛和伟大,再每一步的前进中都有着很多让人难忘的经历,我佩服那些早早事业有成的人们,他们是每一个人的楷模,是我们值得尊敬的英雄.我知道我们能够成功.单在成功之前有那摸多的坎坷,荆棘需要我们踏平和斩除.这是一个勇者的时代.

二,工作的进展虽然艰难但有条不紊的进行着.再策划和宣传的同时,我们需要找房子置半学地点,寻找在校的假期名牌大学生作为老师,并在宣传单上花大力气.把名牌大学的学生的优势，办学地点的优势(比如由学校的各种设施，空调，纯净水，交通便利，环境幽雅)并用大篇幅的优质纸材料把宣传单搞好，给人们一种实力雄厚的感觉，使人们看到宣传单时就放心你把学生交给你。其次我们利用同学，朋友，亲友关系大量建议他们进入学习班。当然这写措施受到了很好的效果，在几天的招募中我们收到当地的一百多名学生，共收到经费两万余元。这一结果让我们欣喜不已，信心倍增。我们有更大的干劲，接下来我们更注重教学过程的细节，一方面我们加大学习方法的传授和使用，一方面我们给同学们教授歌唱，舞蹈，礼仪方面的知识和训练让学生的进步是显而易见的，让更多的人认同我们的补习直接增加我们的知名度，为下一年的开办打下良好的学生家长基础。

三，经验总结，任何一件事情的进行都有一个总结发展的过程，在最后的总结上我们大体得出以下三点，(1)如果开办一个商业性质的假期补习班我们的模式需要大量的改进和调整，首先我们应该把老师的数量减少一半，应为老师的工资花去了一万多几乎占去了开销的半壁江山，是很大的浪费，影响了我们的直接收入。因为14名老师一个月的工资是没人八百元，一个月就是11000余元。再次的基础上我们应该优化学生的班级编排减少老师，教室场地的使用和电费，租费的使用。合理安排老师，课程，学生使各方面达到最大程度的优化。还有在开学前的奢华宣传，应该减少，这些宣传单的制作，印制都花费了相当多的资金，直接减少了利润的增加。最后我们应该减少陋习比如请客吃饭，饮料花费，烟品的消费以及送礼的消费。但是这些又能减少多少，唉，社会在这，没这就更困难了。最后，鉴于现在学生的消费水平，我们可以在办学地点设立小卖店一方面方便同学们，一方面增加补习班的收入。

(2)，如果作为一个服务形式的教育机构，我们需要在以下方面努力，1，优化老师的教学模式，以小班教学模式手把手形式进行，在教学过程中注重经验方法，以授之以渔为主，让学生以后的学习过程中知道怎么学的好学的快，不求短期的功绩效果。2，增加对学生的考察力度，力求使每一个学生在学习的过程中都能够听多少，记多少会多少，用多少。讲求一个质量教学法而非传统的题海书山数量教学法。3，改变作息时间，调整额日上午为主下午为辅晚上不放松的实践教学，符合人们的身体兴奋点，减少学生对学校的抵触进而增加他们对学校的认同喜爱。提高学习效率。4，改善师生的关系使他们觉得是兄长，使朋友再和他们一起。让他们主动和老师们交流，增加他们的课堂积极性。5，增加平时教学中没有的音乐，舞蹈和礼仪教学让他们懂得中国的悠久优秀文化，为成为一个知书达理的新时期青年打下基础。

大学生活的向往。这些我敢说将影响他们的学习状态，让他们有更大的动力去学习。将来会从这里走出更多的优秀人才。经过这麽多的反思，我更加坚定了假期外出参加社会实践的决定，人生吗?就是要在不断的挑战中挑战自己，坚强自己，提高自己。我相信在实践中任何付出都有回报。

**物流学生实践报告篇八**

实践经历及收获：

这是我上大学以来的第二个寒假，理所当然要回家和父母亲人团聚。不过身为当代大学生，总不该“日出三竿而起，日落西山而息”地无所作为。回到家后，我与父母商量，准备找一份工作。可是工作还没找到我人却先病了。等我恢复如初时，假期已经过了一半了。本以为打工的事就这样泡汤了。没想到，隔壁的李叔到我家来了。他说原来的售票员李姐过两天有事，想找人代班，问我是否愿意去。反正闲着也是闲着，我就一口答应了。

在我的印象里，售票员不就是收收钱嘛!这种活儿，只要认识钱不就会干嘛。可是李叔还是让我提前一天跟着李姐熟悉一下工作内容，了解情况，简单的帮忙找余钱我本不想提前去，可还是点头答应了。

因为是春节，大家忙着走亲访友，所以车上乘客特别多。慌乱之中，我差点找错了钱，幸好我反应及时。中午休息时，我把这事告诉了李姐。她没责备我，只是很认真地说：“做我们这行的，最重要的就是细心，认真，记忆力好。虽说车上上上下下的，又多又乱，很容易出差错，但是这也正能考验你能否在慌乱的场面中保持镇定。不过，你是第一次，a已经不错了。”我开始觉得我当初的想法，认识是那么肤浅。李姐又问我：“沿路的站点，你今天上午记住了几个?这条路你平时坐车也经常过，应该全记好了吧?”我此时更觉得羞愧了，因为我根本就没注意这一点，这时候能想起来的也没几个。或许，李姐也意识到了我的尴尬，于是就拿出路线图，耐心地将每一个站点一一指认给我。我认真地在心里记了一遍，然后又利用饭后的时间记了几遍。下午我开始反复检验自己是否记住了。提前说出下一个站点，并不断回忆以经过去的站点。功夫不负有心人，到晚上休息时，我已经能很快地说出任何一个站点的次序。此时的我也开始慢慢理解李姐的话了。

新的一天又开始了，此时已没有李姐的帮忙了，我要亲自招呼乘客了。我开始在脑海里回想昨天晚上李姐告诉我的几个注意事项：首先要合理安排座位尽量让老年人坐在中间的几排位置上，因为中间比较平稳;当然更要记住每一位新上车的乘客，因为这样收费时就会少出错;最后就是在每个站点到达之前提醒乘客下车，让乘客提前做出准备。还好，这一切进行的还算顺利。就算我有一些小疏忽，司机李叔也会及时的提醒我。将近中午，有一位头发雪白的老奶奶上车了，但车内已经没有座位了。我问其他乘客是否愿意让出一个座位，没想到居然有两个学生模样的年轻人都站了起来。当时，真挺为他们感到自豪的。事情虽小，但却能反映出我们当代学生的道德修养水平。

短短的3天很快就过去了，对乘客来说，仍如往常一样的上车下车;但对我来说，这是一次不寻常的经历。当车内比较拥挤时，我会提醒乘客看好自己的物品，以防拿错或丢失;当碰上心急的乘客时，我会提醒他等车停稳了再下车，安全最重要。看到乘客们安全下车时，我这个“假”售票员心里就会涌出一股满足感。这几天的经历我最深切的感受就是：不论什么事只有亲身的体验过，才会有真实的感受，才能对这件事有比较实在的，深刻的认识;还有一点就是，世上无易事，均须用心去做。

这个寒假，对于我来说，是意义非凡的。这是我上大学以来的第一个寒假，理所当然要回家和父母亲人过年。不过班里的好多同学都跟着学校里的带队老师去了外地打工。于是我想：回到家跟父母商量商量，准备出来找一份工作。妈妈听了我这个想法以后就对我说：“反正在哪儿干都是干。那还不如在咱的物流里干呢!”我一想，觉得也是，就答应了。

妈妈还特地交待我多算几遍，别算错了。我信誓旦旦的说：“妈你放心吧，我又不是小学生了，加法也会算错。”算到一票的时候两次算的不一样，我还想：不会真的算错了吧?让我赶紧又算了两遍，唉，还真的算错了，幸好又改过来了，才没有继续错下去。

货主到了以后，就要帮着货主找到他要取的货。有一次为了找货，把货全都翻了一遍才找到。每一票货都有票号，每一票的票号都不一样，一票货多可几件到几十件不等，所以一定要把件数找够。每送走一位货主，我心里就会涌出一股满足感。就这样一直干到年底老爸才接到放假通知，一放假我们一家人就想“一睡不起”，因为实在太累了，每天都是起早贪黑的。

通过假期的社会实践经历我最深切的感受就是：不论什么事只有亲身的体验，才会有真实的感受，才能对这件事有比较实在的、深刻的认识。还有一点就是父母天天干这实在是太辛苦了，一年到头一个假期都没有。我们现在的生活、学习条件实在是来之不易，我一定要好好学习，让老爸老妈以后过上更好的生活!

寒假社会实践策划书

实践目的`：第一，勤工俭学;第二，锻炼自己与人交往的能力，增加社会经验。

实践经历及收获：

这是我上大学以来的第二个寒假，理所当然要回家和父母亲人团聚。不过身为当代大学生，总不该“日出三竿而起，日落西山而息”地无所作为。回到家后，我与父母商量，准备找一份工作。可是工作还没找到我人却先病了。等我恢复如初时，假期已经过了一半了。本以为打工的事就这样泡汤了。没想到，隔壁的李叔到我家来了。他说原来的售票员李姐过两天有事，想找人代班，问我是否愿意去。反正闲着也是闲着，我就一口答应了。

在我的印象里，售票员不就是收收钱嘛!这种活儿，只要认识钱不就会干嘛。可是李叔还是让我提前一天跟着李姐熟悉一下工作内容，了解情况，简单的帮忙找余钱我本不想提前去，可还是点头答应了。

因为是春节，大家忙着走亲访友，所以车上乘客特别多。慌乱之中，我差点找错了钱，幸好我反应及时。中午休息时，我把这事告诉了李姐。她没责备我，只是很认真地说：“做我们这行的，最重要的就是细心，认真，记忆力好。虽说车上上上下下的，又多又乱，很容易出差错，但是这也正能考验你能否在慌乱的场面中保持镇定。不过，你是第一次，a已经不错了。”我开始觉得我当初的想法，认识是那么肤浅。李姐又问我：“沿路的站点，你今天上午记住了几个?这条路你平时坐车也经常过，应该全记好了吧?”我此时更觉得羞愧了，因为我根本就没注意这一点，这时候能想起来的也没几个。或许，李姐也意识到了我的尴尬，于是就拿出路线图，耐心地将每一个站点一一指认给我。我认真地在心里记了一遍，然后又利用饭后的时间记了几遍。下午我开始反复检验自己是否记住了。提前说出下一个站点，并不断回忆以经过去的站点。功夫不负有心人，到晚上休息时，我已经能很快地说出任何一个站点的次序。此时的我也开始慢慢理解李姐的话了。

新的一天又开始了，此时已没有李姐的帮忙了，我要亲自招呼乘客了。我开始在脑海里回想昨天晚上李姐告诉我的几个注意事项：首先要合理安排座位尽量让老年人坐在中间的几排位置上，因为中间比较平稳;当然更要记住每一位新上车的乘客，因为这样收费时就会少出错;最后就是在每个站点到达之前提醒乘客下车，让乘客提前做出准备。还好，这一切进行的还算顺利。就算我有一些小疏忽，司机李叔也会及时的提醒我。将近中午，有一位头发雪白的老奶奶上车了，但车内已经没有座位了。我问其他乘客是否愿意让出一个座位，没想到居然有两个学生模样的年轻人都站了起来。当时，真挺为他们感到自豪的。事情虽小，但却能反映出我们当代学生的道德修养水平。

短短的3天很快就过去了，对乘客来说，仍如往常一样的上车下车;但对我来说，这是一次不寻常的经历。当车内比较拥挤时，我会提醒乘客看好自己的物品，以防拿错或丢失;当碰上心急的乘客时，我会提醒他等车停稳了再下车，安全最重要。看到乘客们安全下车时，我这个“假”售票员心里就会涌出一股满足感。这几天的经历我最深切的感受就是：不论什么事只有亲身的体验过，才会有真实的感受，才能对这件事有比较实在的，深刻的认识;还有一点就是，世上无易事，均须用心去做。

**物流学生实践报告篇九**

20xx年xx月xx日—xx月xx日

xxxx中百仓储(配销)中心

一、开展实习活动

2、6月24日，参观xxxx中百仓储(配销)中心。

二、后期总结工作

7月1日收集并整理资料，并定稿。

一、公司简介:

1.基本情况:

xxxx中百物流配送中心是中百集团下属子公司，位于xxxx市东西湖区xxxx山台商投资开发区，该中心占地面积130亩，总建筑面积3.5万平方米，拥有近100个装卸货口，库存金额可达5000万元，除满足中百自身200余家超市门店日常配送外，可面向社会满足6000-8000个品种配销。

物流中心以经营副食品、烟酒饮料、生活日用品及家电系列商品四大类为主，兼营其他商品的批发和零售。拟规划建设一个集工业品批发、商品配送、仓储超市为一体的大型现代化物流中心。

2.(物流)主要设施:

xxxx中百物流配送中心通过引进集高位货架、前移式电瓶叉车、无线网络通讯技术、无线手持终端、条码及扫描技术、计算机信息管理于一体的智能化仓库技术，实行按客户、商品、批次分别对商品进行精确的分类定位管理，实现“储存立体化，装卸机械化、分拣电子化”，是华中地区单体面积最大的现代化物流配送中心。

3.仓库类型:

1)库房特点

该中心拥有现代化物流库房两座，共8个仓间，中间以连廊相联，呈“h”型分布。外环为供应商送货作业带，内环为物流中心发货作业带，内外作业可同时进行，动线分明。仓库月台高度1.2米，设有100个收、发货口，配有自动升降平台10个，可上下调节高度以满足不同吨位车辆的装卸货作业。东、北、西面各收货口配有电子称量秤，为供应商送货品种提供以托盘为单位的自动称量，有效纠错，提高收货效率。库内配有烟雾报警自动喷淋和监控系统，为作业安全提供了有力的保障。

2)整体布局

xxxx中百投资建设的现代化物流配送中心建筑面积达5万平方米，其中配送中心库区占地2~2.5万平方米，停车场占地3万平方米左右。配送中心整体呈“u”字型设计，屋顶和墙体呈天蓝色，可见，蓝色是该公司建筑的标志色了。四周的墙体都有若干个进出货口。凹进去的两边分别有多个分进出口(据资料记载，共拥有近100个装卸货口)。而停车场内的中百配送车辆则一律印着红色的企业商标及“国宝桥米”的字样。

该中心拥有现代化物流库房两座，共8个仓间，中间以连廊相联，库区高度达12米左右，内部配置着39组五层、十几米高的高层立体货架，商品存储、分拣、配送实行计算机智能化管理，引进了5条日本先进的半自动化分拣线，同一时间可自动分拣1800余个品种，可满足100余台不同车型车辆同时配货。整体业务量在满足中百现有300多家大小超市连锁网点配送外，还可同时面向社会提供近8000个品种配销。

3)库内布局

该中心根据作业功能划分为收货区、储存区、箱装分拣区、拆零分拣区和待发区。拥有高架库5个，内设7米高五层货架1500组，可提供标准托盘位15000个，其中一层标准分拣位3000个;通过型商品作业库1个;拆零商品作业库2个，配备dps数字分拣线5条，能实时、准确地接收和回传分拣数据，同一时间满足1800个品种的拆零分拣。

4)物流动线类型

虽然库区的整体设计呈“u”形，但其物流动线有两种形式：右侧的站台既可以进货，也可以出货，呈“u”型物流动线。主要负责向社会各客户配送(据资料记载，可面向社会满足6000-8000个品种配销)，属社会物流体系。左侧的站台均为出货站台，进货站台则在另一侧，呈“l”型物流动线。

这一部分主要是对中百集团内部三百多家门店，特别是对便利超市连锁店进行配送，属企业物流体系。库内高层货架之间的距离均为3~3.5m，且每组货架上方都用蓝底白字和箭头醒目地标明着货架的编号和指向，与课本上介绍所不同的是，在每个货架上并没有标明所放物品的大类名称;而前面地面上都固定有一根直径很粗、黄色弧形钢管，自然地成为了储存区与其他区间的分隔线。

5)分区设置

在面积达2~2.5万平方米的库区里，作业区域可以分为：进货月台、集货区(该中心：集货区即指验收区)、暂存区(专门放置流通量大、流通速度快的a类货品)储存区、拆零分拣区、分货区、待发货区、出货月台。进出货月台高度1.2米(据资料记载，配有自动升降平台10个，可上下调节高度以满足不同吨位车辆的装卸货作业)。其作业流程可以总结为：进货——储存——分拣——分货——发货。故，该配送中心属于以流通为主的通过型配送中心。

4.作业管理

该中心采用无线手持终端技术实时记录库房收货、定仓、补货、移库等信息，及时准确记录仓位品种和存量变化，随时保证帐实相符，弥补传统电脑记录滞后于实物转移的缺点，有效支撑仓管系统实时化管理。

库内商品存储运用科学的储位管理方法，采取abc分类原则，根据商品的不同出货量、出货频率，采用托盘、前移式电瓶叉车、电动托盘搬运车等专业物流设备，以整体托盘为单元，实施收货定仓、补货移库等现代化作业管理，缩短整体搬运距离，实现搬运效率最优化，有效降低作业成本。

二、实习过程

在参观xxxx中百物流配送中心之前，接待人员首先向我们介绍了仓库占地面积，员工人数等企业概况。当学生列队有序进入仓库时，最吸引人的是“细节决定成败”这六个大字，从这可以看出中百仓储企业员工文化，领导文化等，用细节来证明一切，实现企业与企业，企业与员工之间的共赢。

在参观过程中，我们了解到，其企业的一整套系统都是按照严格的配送中心的基本作业管理流程进行，即进货，对此进行进货检查和入库作业，及清单的核对;分类，对货物的摆放区域，相互影响货物的分类等过程;储存，将货品放入相应库位号(每一货架上都有相应编号)，进行库存管理。

订单处理，根据各配点订货需求，对物品的数量，品种进行总和;配货，拣货员根据每一订货点的需求进行货物拣选，并确保拣货的准确性;分放，将每一点的\'物品进行不同区域储存(必须放在指定位置);补货，将有破损等现象的货品剔除，放在相应的回收物流区，然后进行补充;送货，根据货物多少，企业分派不同型号车辆，对各门点送货，确保送货及时性，安全性。

在参观时，同学们也不甘落后，他们陆续提出，“高货架上的货物是怎样从上取下的;硬条形码和软条形码的区别等”，看到这些好学学子，接待人员也耐心的一一给了我们答案。

“走进物流，实践物流”，在实践活动中增长见识，了解企业，学会沟通，交流，学会观察事物，让理论变为实际，为物流的学习奠定雄厚的基石。切身体验物流，取得教学与实践相结合的理想效果。

三、借鉴收获

在网上我们了解到的知识相对于实际中要多.像：第三方物流服务方式，物流经营方式的分类，它可分为功能物流经营方式和集成物流经营方式.所谓功能物流经营方式是指构造适应生产经营过程需要的物流体系，对企业物流经营活动中功能，各环节进行分析，采用多种形式在市场范围进行物流资源配置。

以建立一个功能健全，环节配套的物流运作系统的基本方式.它一般注重物流运作中各种基本功能要素的管理.强调物流经营过程中物流功能系统优化和高效运作.集成物流经营方式就是将企业各种物流资源，各种物流活动以及各种相互关系用供应链方法事例，集成起来形成统一高效的物流运作体系的基本方式.

经营过程物流经营方式包括：连锁物流经营方式和代理物流经营方式.连锁物流经营方式就是为了更好的发挥物流服务的优势，采取连锁形式开展物流经营活动的基本方式.它需要注意连锁经营的地域范围，经营实力，服务水平以及连锁经营的规模效益等.代理物流经营方式就是为各种新兴商务活动提供代理而开展的物流经营方式.它一般应注意根据实际情况合理决定物流经营项目和市场范围，同时注意选择合理的代理方式和兼顾委托方的利益.

同时我们也学到了企业现代物流增效的途径，物流公司的管理模式等.

不过也有一些地方令我们觉得有些许失望。在工贸家电的仓库内，我们没有找到用来保证空气流通的通风换气扇等设备，也没有比较现代化的消防设施，只有几个消防器在墙边放着，这不能不说是一个遗憾与不足。

在走访的物流公司.我们了解到现在xxxx很多物流公司内几乎无专业的物流工作人员，而且在所接受的业务范围都局限于百货，业务范围受到限制那公司还怎样发展.

文档为doc格式

**物流学生实践报告篇十**

一：公司简介：

江苏富昌中外运物流有限公司，注册资本1600万元人民币，总资产5800万元人民币的现代综合物流企业,特殊监管区域首家获得a类企业资质,通过了iso9001:2024和iso14001:2024认证.

公司位于无锡新区出口加工区a区锡钦路1号，占地面积11010.2平方米，建有无锡出口加工区内的室内仓库20596平方米，综合办公用房2024平方米，其中：海关监管理货仓库721平方米。仓库三面建装卸场地7000平方米，设有17个装卸货平台。具有二十四小时保安监控、消防自动化喷淋系统(fm标准)、巡更系统。

目前，公司作为无锡出口加工区的保税仓储企业，已经成为jabil、hynix、seagate等区内企业的vmi物流服务提供商，采用vmi业务模式，提供了完善的保税物流解决方案。

公司仓库分为货架式仓库和备件仓库，也可量身定做，实行7天24小时工作，满足客户需求。

公司运行了完善的wms软件管理系统，并基于互联网技术，为客户提供实时的分类统计和库存查询服务;也可以利用b2b技术，与客户的erp系统对接，提高工作效率，降低运作成本。

在出口加工区内，公司为最早拥有进出口资质的保税仓储企业，可以为海内外的客户，提供全面的供应商管理库存服务。公司同时具有国际货运代理资质，可全面代理进口报关、保税运输等相关业务。

海外进口到公司仓库的货物作为保税货物储存，在完成货物销售后，购买方可直接向海外客户支付货款，目前此vmi模式已成功运行。

目前,无锡出口加工区已获批保税物流叠加功能，海关、商检、国税、外管等各有关部门均有政策出台,全力支持该项业务的开展.目前我司已为seagate、sony、宏仁等企业提供保税物流服务，采用vmi、jit、分送集报、集中内销等业务模式,以满足区内外客户的需求。

公司作为中国外运的分支机构，依托中国外运的强大网络，能够向客户提供全面、专业的，海空运、海铁联运、大陆桥和保税监管等国际国内物流服务。

我们将按照中国外运集团发展战略规划和“十一·五”发展战略与规划的要求，竭诚为区内外客户提供满意的服务，为将中外运集团建设成为国内外客户首选的综合物流服务商而努力。

二：实习工作概况：

实习岗位(仓储管理，盘点计划为主)

：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。

在江苏富昌中外运物流有限公司，我所从事的工作主要以盘点为主计划和跟单员为次。我从事的盘点工作主要是以数字和公司的系统(wms系统)打交道。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。让我不段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。

文档为doc格式

**物流学生实践报告篇十一**

对于物流，我以前有一些了解，物流算是服务行业之一，与我所学专业(会展经济与管理)倒是有些相似，它们都有一个共同点，就是必须掌握很好的客户资源以及人脉，还需要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。

经历了二十几天的短暂实习，我受益匪浅，不仅学到了很多做人之礼，处事之道，更认识到了身在职场所必修的自身素质，这不仅仅是一次实习，也是我开始接触社会，懂得交际的第一步。我的工作是分为室内和室外两部分，室内主要是接电话以及联系运输车司机，室外主要是陪经理与一些客户洽谈有关运输货物、资金以及注意事项。通过室内这些工作呢，我发现接电话，打电话也是一门必修课，往往一个电话就是一单生意，而能否把握就在于接电话这个人的水平。以前常常听一些实习的学长学姐抱怨一些公司不相信自己，实习期间不让他们做与自己专业相关的工作，而是让他们打电话，发传单，每次听到这些抱怨我总同情他们，憎恨那些老板不惜才，可是经过这次实习之后，我发现不是老板不重视不看重人才，而是真正的人才需要经历这些琐碎之事，把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。

人生本来就是在角色转换之间创造更多奇迹的，而我作为一个实习生，也同样实习了两个角色，室内的稳重严谨与室外的活泼善言。通过室外的实践，我认识到说话也是有学问的，怎样恰到好处的与客户交谈，怎样令客户满意自己也开心，怎样可以和客户不相为谋，怎样可以让客户开心签约又不失自己利益，这就要用到说话的技巧以及说服的技巧，其实更多的是懂得说服的技巧，想要让客户心甘情愿的与你签约并认可你公司的能力，除了你公司有很好的口碑之外，关键你还需要一个口才上佳，应变能力很强，而且很有说服力的谈判者。而说服它就是一门科学，而非艺术。一名好的谈判者需要的就是拥有超强的说服力，它依靠的不是天生的才能和创造力，而是通过学习提高的。通过这次随同物流公司张经理的唯有一次的外出谈判，我就学到了很多我曾经不知道的说话方式，以及我以前不懂得的饭桌礼仪。

接下来，我想分享我在实践过程中遇到的一件终生难忘的事。一天，公司办公室来了一位客户，我给他沏完茶之后就坐下来听他们的谈话，经理是一个非常和善的人，他待人亲和，没有什么脾气，也许是那个客户觉得经理这样的人好欺负，所以他不仅提的条件苛刻而且还不断挖苦经理，而经理只是淡笑然后不断说着：“是，是，是”，这时我爆发了，因为平常经理很是照顾我，也教会我很多东西，所以我就冲客户吼了声：“你这么小气又尖酸刻薄的人我还是第一次见，都那么大年龄了，怎么为老不尊呢?”他脸都气绿了，直指我说我是黄毛丫头，没家教，我差点哭，并对他说，：“我就算不实习，也要说你这样的人才是没家教，一个没素养的人小小一个暴发户嚣张什么?”经理连连道歉，并说小孩不懂事，而那个客户不领情起身就离开了。经理脸色非常难看，说我就会说，根本没什么目标，实习也是白实习，就算以后有了工作也会几天就丢掉，我当时觉得自己很委屈，我就说：“做生意也不能这样损人啊!”经理语重心长的说：“孩子，你还小，社会就是这样，别人没素养你也没素养，那我问你还有生意可做吗?我们本来就是服务于他人，听几句不中听的话，受几句侮辱那都是再正常不过的事情，然而一个强者往往是虽受人挑衅，却能严于律己，宽以待人，无论身临哪行哪业，要想成功首先要成为一个精神强者。你今天的表现就过于草率，只能说你是一个鲁莽愚蠢的大学生，而不是一个明智、懂得轻重缓急的智者，以后工作了千万不可以这样，你可以有自己的原则自己的底线，但你要知道，成功本来就很难。”经理的大体意思也就是这样，不过他说的比这个文艺多了，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。

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。

**物流学生实践报告篇十二**

导论：社会实践作为我校培养学生综合能力的一种重要手段，对学生个人的成长和发展无疑具有重要意义。因此社会实践作为三种经历之一，成为我校培养和发展人才的一种重要途径。因此学校鼓励和帮助学生积极参加社会实践活动，并表彰在社会实践中有突出表现的个人和团体。通过社会实践，学生增强了对社会的认知程度，走近了社会，也更加了解了社会，为以后走向社会奠定了基础。同时也使自己有了努力的方向和目标，努力培养自己动手能力和社会实践能力，及时将在学校中所学到的理论知识转化为能力和经验，巩固知识的同时也促进了动手能力的开发。

这次暑假的创办辅导班真可谓是历尽诸多磨难。一开始策划的时候就已经做好了心理准备，这次行动肯定不会是一帆风顺的，中间肯定会有许多想不到的困难。我们在七月五号就匆匆忙忙的来到了我们那个县城——郓城。刚下火车我们就发现了严峻的形势。现在这里的辅导班市场竞争真是挺激烈的。据保守估计怎么也不下十几个，而且还有另外重要的一点就是他们早就动手了，有的甚至已经一个月前就着手宣传了。我们不禁心中一凛，看来我们是下手晚了。没办法，我们现在能做的只能是想办法补救。于是我们决定首先深入敌后了解敌情，正所谓知己知彼百战不殆。我们冒充一些想要报辅导班的学生，向他们了解了他们的情况并要了些他们的宣传单。

综合了几家的信息之后我们发现他们的收费相对来说是有点高，我想我们可以充分发挥我们的价格优势。另外我们也要打出我们的特色就是大学生办辅导班相对那些老师来说我们有更丰富的经验，毕竟作为过来人我们刚参加高考一两年，我们更多的是可以给这些学生提供学习经验和学习方法和技巧。这些相对于老师填鸭式的教育是有很好的竞争优势的。我们要有自己的特色并把这些特色突出出来。想好这些我们就马不停蹄的制订了我们自己的方案。但问题又接踵而至了，资金问题比较棘手，刚来没多长时间就已经把身上的钱花的差不多了。现在已经没有钱来打广告了。没办法，只能先向同学借了。勉强借到了钱之后终于我们把自己的广告宣传单和条幅大的海报搞定了。

接下里就是分发广告和张贴广告了，这中间又有很多的曲折。我们到处分发广告和张贴广告几乎转变了大半个郓城。并且我们还在一些初高中校门口摆摊设点设立固定报名处。可惜的是我们在校门口的时候竟然没有招到一个人，我们那时候郁闷不知道到底问题出在哪了。一连好几天都没有固定的报名的。其实，最艰难的时候是这几天下大雨的时候，瓢泼的大雨将我们的衣服都打湿了，每个人都很狼狈不堪的样子，但是我们都没有一人退缩，把招生的桌子搬到了公交的广告站牌下继续避雨坚持着，哪怕能招一个人，我们也不会轻易的放弃要知道这几天我们的钱也花的差不多了。这时候竟然没有确定报名的，这时候我们的心理压力可想而知。我们进而对我们这件事产生了怀疑，到底是哪出了问题。我们到底该怎么办难不成要放弃了吗?不行，坚决不行，这样的话就前功尽弃了。于是我们就相互鼓励着再继续撑几天。

过了几天后，渐渐的，也许是有滞后效应，报名的电话陆续打了进来，我们当时那个兴奋啊。辛苦多日终于收到成效了。接下来虽然租房子什么的也遇到了一些困难，但有了先前的考验，我们也变得成熟多了。做完之前的一切工作后，我们精心制定了我们的授课计划和内容。在开学的前一天，我们逐个打电话邀请家长和学生前来试听，并与他们面对面的坦诚交流和沟通。没想到当天的交流非常的成功，家长对我们都很放心，临走时还千嘱咐万叮咛的，让我们一定要教好他们的孩子，看着他们远去的背影，我首先想到的是可怜天下父母心，我们都暗暗下决心，一定要尽全力教好这些学生，让父母放心。我们会努力的!

在随后教课的日子里，为了节省开支，我们边教课边自己做饭生活，自给自足，不亦乐乎。上课期间，我们耐心认真的辅导每一位学生，和他们就像朋友兄弟一样相处，得到他们和家长的一直好评和认同，有时我们还一起用餐，家长也不辞辛苦的给我们送来了西瓜。我们就是在这种相互信任的基础上度过了愉快的学习生活。临走时，我们和学生难以惜别的心情真是难以言语。

都说大学是半个社会，的确，大学里相比原来的初中高中，确实是有很大的不同之处。当然这是建立在大学提供了良好的机会来让学生能够直接或间接接触社会上的。如果单纯的校园生活还不足以能够跟社会相提并论。比起社会，大学里玩的那些个东西只能算是小儿科。大学的重要性就体现在这了，这就相当于一个将来走向社会的踏板。初高中的时候哪来的机会去社会上搞这些社会实践啊，天天不是学习就是学习的。而大学里就不同了，大学里首先给我们提供了足够的时间，让我们有时间有精力去完成这些实践任务。其次，学校还采取了诸多措施来支持和鼓励大学生走向社会去亲身实践参与到具体的社会活动中去。眼高手低似乎是人的通病，不经过亲身的社会实践是不会深刻体会到社会的艰辛的。许多在原来看来应该挺简单的事情到时候就不是那么回事了。许多时候不亲身经历一下是不会又那么深刻的体会的。

到了社会上，许多问题不是你想象的那么简单，人心不是都像你自己心里想象的那么单纯，同时你也不能片面的以自己的要求来要求别人。每个人和每个人是不一样的，当你要做一件事的同时，你要想到这件事对别人有什么影响，会产生什么后果，多方权衡利弊一下。走到社会上，你会面临许多意想不到的困难，这些困难在一开始你可能连一点心理准备都没有。而当困难突然降临到面前的时候，你就会发现原来所想到的那些情况，原来所做的那些准备都是那么的苍白，那么的无力。这个时候能做的就是选择去沉着应对。遇到这些问题虽然是我们所不想看到的，但问题既然摆在了我们面前，我们只能去解决它，逃避是没有用的。当处在那种境地的时候，我想着或许就此放弃或许就没有什么可以心烦的了，退一步海阔天空。

我也想过就这样放弃算了。但反过来想，就此放弃或许是最轻松的了，但是不是有点可惜呢，是不是原来的努力就这样白白付诸东流了呢!要是就这样放弃了，以后肯定会后悔的。要是不给自己留任何遗憾，那就去解决吧，继续坚持下去。即使到时候真是实在坚持不下去了，那就没办法了，但这至少算是一次宝贵的人生经历，至少没有遗憾。我这次算是深刻体会到了不到最后一刻是千万不要放弃。我从没有像现在如此对这句话深有感悟。许多时候看似已经没有前景了，此时似乎已经山重水复疑无路了，但是这是否就没办法挽回了呢，不是的，这还没有到最后，我们还不能放弃。再坚持一下，再坚持一下或许就会有柳暗花明又一村的机遇出现。不到最后一刻千万不能放弃，我相信这次的经历肯定会成为我人生中非常宝贵的经历。

现在大学生相当缺乏的是表达能力，这种情况对于很多大学生来说确实是相当头疼的。在大学里或许由于这样或那样的原因，大部分学生都没有足够的机会能够让自己得到锻炼，特别是当自己面对着公众发言的时候。这需要足够的勇气和锻炼，相信如果一个人人有意提高自己的临场表达能力，那么经过一段时间的努力之后肯定会有很大提高的。我就是想通过这次社会实践，就是通过向这些初中高中生讲授课本知识，同时结合自己当时的学习经验和技巧，把这些有机的结合在一起。

通过这些与学生们交流，以及将自己所原来学到的知识尽最大可能的传授给这些学生。这样做可谓是一举两得了，在辅导这些初中高中生使他们提高学习水平的同时，也使得我们这些大学生的能力得到锻炼。或与大学里确实没有足够的机会让我们能够这样当众将自己所了解的所知道的有条理有组织的讲出来。这是需要能力的，这需要一些机会来锻炼。当然，这也是需要一定的文化储备。有储备才能有产出。

这次对初高中学生的辅导中，我也发现现在山东的中学生教育相较原来是有一定的改善的。想想我们当年那时候可是完全的应试教育，一切都是以考试为中心的，一切都是为考试服务的。现在山东教育可算是有了一定的改革的，现在大张旗鼓的素质教育改革还是收到了一定的成效的。现在中学生相比我们那时候看算是轻松多了，虽然压力不一定有什么减少，但至少学校氛围上是有所改善的。现在初中都有双休，晚上不上课。而高中呢，则是每周末都有了充足的时间。不过现在虽然是提出了素质教育，但距离取得具体时效还有一定距离。诚然，每次改革是需要时间来检验的。山东形成这种如此严峻的学习压力不是一朝一夕形成的，同样，要想改变也不是能立即就能改变的。都说山东是教育强省，这是由各方面原因造成的。身处其中的学生是深有体会的，这是由高压重负造就的。

一批批的山东高中毕业生都是这样历练的。同时这也造就了一种尴尬局面，就是山东学生相对其他省份学生来说有点高分低能。平时在学校里根本就没有课余时间来发展其他的兴趣和爱好。这种情况或许在高中还没有显现出来弊病，但到了大学就显现出来了。在大学里要说拿奖学金，成绩好，那可以说山东学生占据了一席之地，但说到其他方面比如组织个活动，表演个才艺，动手和社会实践能力什么的，山东学生就有点捉襟见肘了。这对山东学生来说确实是比较尴尬的。所以山东教育要想从这个境地摆脱出来就得进行改革了。改革势在必行。当然这不是一朝一夕的事情，需要几年甚至几十年的努力。现在山东教育厅也开始重拳出击了，不准周末补课，不准寒暑假补课，不准公布高考成绩，保护学生隐私。也相应的采取了相关的措施。

在这次辅导班临近结束的时候我们不得不考虑利益分配问题了。虽然钱挣得不多，但总得制定一个合理的分配方案才行，得让每个人都信服。况且这些老师都是我们原来的高中同学，这个问题必须妥善处理，不能因为这件事伤了同学之间的和气。钱挣多挣少都不重要，最重要的我感觉还是同学之间还能保持良好的十分纯洁的关系。这是首要考虑的。幸亏还好，我们制定的利益分配方案总体来说还算可以，最终没有出现太多的不如意，结局还算圆满。在这次辅导中我确实学到了些原来所从没有考虑到的东西。在学校里和在社会上是不一样的，完全的不一样。因为在学校里几乎不怎么涉及到关于利益方面的问题，每个人都可以融洽相处。但一旦到了社会就不同了，社会上涉及的问题可谓是多种多样，有很多时候很多问题是自己原来从来没有考虑过的，原来从来没有想到的。这次经历也使得我对社会有了初步的了解，社会不是像学校那么的单纯，人心也不像自己想象的那样，永远不要总是以自己的眼光和角度来看待事务和处理事务。

自己原来的社会经验是严重的不足，这和别人比较一下就可以很清楚的看出来。社会经验不足，每次遇到一些问题的时候总是会觉得到底因该怎么处理呢，没有经历过类似的事件，处理起来就感觉无从下手。一旦自己决定好怎么做了，等处理完之后有时候会感觉当初怎么会这么处理呢，太不恰当了。如果要让自己在处理一次的话肯定有比这更好的应对措施，可惜事情已经发生了，再后悔也已经来不及了。

没办法，不过这也算是有了宝贵的经验，以后如果在遇到类似的事情之后肯定会比原来从容的多。这就是经验的宝贵。这就是走向成熟所必须经历的过程，只不是有些人走向成熟所走过的路径较短，而有些人付出的代价较大而已。但不管怎么样，没有人会不劳而获，也就是没有人会不经历事情就走向成熟，这都是时间和经历所历练出来的。没有人会随随便便就轻松拥有这一切。我们能做的就是通过一次又一次的历练和磨砺而逐步走向成熟乃至成功的。

的确，经过这次创业，我们体会了痛苦、悲伤、成就和满足，我们学会了坚强，当我们经历风雨走过坎坷后，我们变得更加的从容、睿智，经历了困难我们的人生路会越走越好。

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