# 最新大学生物流实践报告字 大学生物流实训日记(十三篇)

来源：网络 作者：落花成痕 更新时间：2024-06-09

*大学生物流实践报告字 大学生物流实训日记一本次在九州通医药集团股份有限公司实习的目的主要是熟悉物流流程及物流管理信息系统在整个过程中的应用，通过此次实习将自己在校期间所学的理论联系实践，通过对日常业务流程、物流管理信息系统(lmis)运行以...*

**大学生物流实践报告字 大学生物流实训日记一**

本次在九州通医药集团股份有限公司实习的目的主要是熟悉物流流程及物流管理信息系统在整个过程中的应用，通过此次实习将自己在校期间所学的理论联系实践，通过对日常业务流程、物流管理信息系统(lmis)运行以及开发工具与数据库的学习，达到系统维护与实施的基本要求，以及为将来的系统开发积累基础。实习期间集团要求严格按照实习计划组织学习，保质保量完成实习任务，并顺利通过实习考核。

二：实习单位

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。

三．实习安排与过程

从4月1日起，我们开始了一个月的实习生活，这一个月里的学习与生活自然是收获颇多的，从第一天进来，赫然映入眼帘的是“诚信、勤奋、竞合、创新”

的企业精神，“责任心、危机感、执行力”的企业核心价值观，“传递健康、创造价值”的企业宗旨，以及“家文化”的企业文化精髓，随着一天天的真切接触，这些深层次的东西以慢慢刻入了心中，着实是让人受用不尽的财富。按照集团的安排，实习的内容先后如下：

1、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 http:///过程；

2、库存整理学习。收货组针对收货入库时由于运输方或是供应商在运输过程中破损商品的处理；

3、内复核学习。内复核员将分配到自己所属区域的拣货篮内商品进行复核并包装拼箱投放到输送线的整个过程；

4、外复核学习。输送带将包装拼箱好的药品送至月台集货区，集货员将分拣后的\'药品放到指定的月台暂存位，外复核员对月台集货暂存区的商品进行复核确认的过程；

5、自提学习。以良好的服务品质，为上门提货的客户完成快速出库包装、复核的工作，确保公司出库药品的准确和完整性；

6、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。

7、物流管理信息系统(lmis)各功能模块知识及开发工具的学习。熟练操作lmis系统中涉及到的各个功能模块，掌握开发工具powerbuilder及数据库oracle。

**大学生物流实践报告字 大学生物流实训日记二**

xx物流位于湖北省松滋市新江口镇，这家公司位于环城路，交通方便，是个天时地利人和的地方，虽是个小型的物流公司，人员不多，但服务周到细致。各部门相互配合得很好，密不可分。

1・实习岗位：货物看管员

2・实现过程：

(1)通过资料查询和实地观察了解货运问题

仓储系统服务

市内、国内配送，单品、综合配送，各有各式的车型，承运商品包括：百货商品、冷藏保温、特殊商品。

贵重物品配送，提供到门服务，确保商品安全抵达用户手中。

隔日零担物流，对于零担配送，公司承诺，货物隔日上车发货。

上架陈列，对于市内各商场、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。

常温、恒温仓库存储，高层、堆垛货架存储

存货及时控制，有效地货卡登记制度，可随时了解库存商品的数量，确保商品质量，随时检查，出现问题及时上报调整。

定时观察库房条件，确保库房内温，温度不超标。

加工调整，提供完善的分炼、换包装等加工服务。

订单处理，对订单处理要求做到及时准确、高效。

退货处理，全力协助货主公司通行退货收获作业，并填写好单据，及时反馈货主公司，一边货主公司尽快对退货做出处理。

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

运输配送管理系统设计，针对不同配送系统，专门设计了配套送订单管理系统，以适应各种客户配送的要求。

其他信息管理要求秉承客户至上的服务理念提供全方位的系统服务。

(2)在货运信息部了解情况并实际工作

信息管理应该是物流管理很关键的`一部分，要及时处理好物流相关信息才能辅助的把其他事情做好，这份工作需要细心认真才能避免货物的损坏和利润下降。

3・工作职责

(1)在货运信息部了解如何进行信息处理，并做一些简单的实践工作。

(2)在其他部门稍做了些了解。

通过这段时间的学习我受益匪浅，我不仅把我所学的知识与实践相结合，同时也我学到了书本上学不到的东西，这对于我来说是一个很好的补充，对于我们今后是有很大的帮助的。

在实习的过程中我也懂得如何与人交往是很重要的，刚去那的时候，我也觉得很拘束，不喜欢和别人主动打交道，特别是面对客户，非常的紧张，但是学会这一点是有必要的。这段时间我在我见到的客户身上学到了很多，品质、气质、吃苦耐劳、脚踏实地，这都是他们成功不可缺少的，也是我们必须学习的。

现在有些年轻人做事不踏实，喜欢换工作换来换去也许就丢掉了最好的工作，有时候不一定开始就做得很好，但只要一心一意、踏踏实实，就会有成功的一天。学哪门就要爱哪门，这样，在激烈的竞争环境中才能立于不败之地。

**大学生物流实践报告字 大学生物流实训日记三**

大三了，经过了两年多物流专业的学习，我们对物流的概念，基本功能，作业流程已经由朦胧到逐渐地清晰。但是，对于实际物流工作上的一些操作管理，运营模式方面，我们几乎可以说是一窍不通。所以为了能够把课本里学到的理论知识和物流企业里的社会实践想结合，在实践中提高运用知识的能力，培养兴趣，以培养专业技能为主线，实现学生对仓储物流至上而下的完整认识、熟练操作以及整体管理,学校给予了我们去宁波龙星物流有限公司四天见习的宝贵机会，让我们能更早地接触到社会，积累到一定的经验,培养出社会能力，使我们能更好地适应以后的学习和工作，并为以后的学习和工作打下了坚实基础。

此次实习学校给我们安排在宁波龙星物流有限公司，一共有四天的时间。

第一天，我们满怀期待地进入龙星，给我的感觉就是好多的货车进进出出，真的是该注意安全。随后举行了开班典礼，我们也回看了带给我激动澎湃心情的08级学生的\'实习视频，接着是蓓姐和邵老师的发言，发人深省，我一定会珍惜这个来之不易的实习机会，尽量掌握更多的实践技能，学到更多的知识，体会出快乐工作，快乐生活，快乐赚钱这个真谛。

随后，蓓姐给我们进行了正式的培训，向我们讲述了龙星的整体概况，组织结构和经营范围。它是由宁波经济技术开发区迅洲投资有限公司与马士基物流仓储中国有限公司共同出资于20xx年4月7日正式成立，其主要业务有出口拼箱及整箱，整箱与保税出口，国际集装箱运作与堆场业务，国际货物运输代理等等。还有，龙星之所以越来越壮大，是因为他们具有更先进的设备，为客户提供解决效率最具创新，服务水平更高，在同等服务上价格最具竞争力等，这些都值得我细细体会，悟出其中的道理。

此外还使我印象深刻的是，龙星具有一个非常好的企业文化，龙星是一个大家庭，在龙星里不仅具有人情温暖，也有拼搏的精神。和谐，进取，责任是他的核心价值观。之后，蓓姐又带着我们参观了监控室，在这里我们可以全方位监控每一批货物的进出，监视器覆盖面达到95%以上，大大提高了工作效率以及正确率。接着又观看了集装箱的堆放过程，以及各个仓库。

第二天，上午，蓓姐给我们安排了一系列的游戏活动，同学们都踊跃参加，其乐融融。在快乐的同时，我们也深刻体会到团队合作的重要性，一位出错，就需重新开始，连累到整组同学，尤其是我们的队长，惩罚是由最高“管理者”承担，难免我们会对可爱的队长心疼了。所以，只有我们大家万众齐心，团结一致，才能发挥到最好，取得佳绩。

下午，我们要真真正正零距离去接触我们的物流行业-理货员这个岗位。首先先做好准备工作：一定要穿上反光背心，安全鞋，戴上安全帽。由于我们只是短暂四天的见习，我们就略去穿安全鞋，所以我们需要加倍小心，远离叉车。接着我们五个人被安排到了b3库，跟着宁职院的学生一步步教我们如何理货以及哪些注意事项等等。虽然今天我们还没真正去实际操作，但是通过蓓姐先前的培训工作以及现场指导工作，相信我们五个人都会理货了：

**大学生物流实践报告字 大学生物流实训日记四**

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xx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。

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。

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

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

（3、 x月x日下午通过登录网站、查阅报纸、杂志等方式寻找调查对象，并争取专业物流公司或单位的支持和协助。到系办公室开介绍信。

（4、准备校徽、红帽子、数码相机、笔记本等实习所需物品。

（1、 x月x日，走访xx市物流行业协会。

（2、x月x日，参观、调查xx交远物流有限公司。

（3、x月x日，走访xx省xx商业储运总公司。

（4、x月x日―x日收集并整理资料，收集各成员的初稿，统一商讨分析并定稿。

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

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

x月x日下午我们开始寻找调查对象，通过登录网站、查阅报纸、杂志等方式寻找专业物流公司，在xx物流网上我们搜到几家物流公司，但当我们致电争取公司支持和协助时，却一次次遭到拒绝和打击。其中有的公司很干脆：没时间接待；有的单位老总出差，没人可以做主接待我们；有的要申请总经理的同意，可是就没了答复；还有的是我们千辛万苦找到一家老总的手机号码，可是总也打不进去。总之，他们有足够的理由将我们拒之门外。功夫不负有心人，经过不断地询问，我们与xx物流行业协会的高学敏副秘书长取得了联系，并顺利争取到走访该协会的机会。可万万没想到，高副秘书长答应我们联系几家从事物流行业的公司供我们参观、考察。

x月x日上午7：00，我们小组一行12人准时从瑶湖校区出发，大约在8：45分我们来到了xx市xx路61号，这是我们本次实习的第一站―xx物流行业协会。按照预约的时间，协会的高副秘书长热情地接待了我们，她马上带领我们到会议室并引见了协会的会长陈奎辉先生和樊秘书长，当我们讲明了这次走访的目的后，便开始了这次人物访谈。首先陈会长向我们讲述了其协会成长的\'历程。随着市场经济的迅速发展、社会化大生产特别是工业化初步实现。使得产品极大的丰富，产品的大量交换、运输与仓储成为必然。各种各样物资的流动与日俱增，越来越受到人们的关注。xx省省委省政府认识到作为新的经济增长点的现代物流业必然成为xx经济发展的基础产业。xx经济要率先在中部地区崛起，需要充分发挥其区位优势。省委省政府也给予了四条、八项优惠政策。由于xx位于中国中东部，与中国经济最活跃的三个区域（长江三角洲、珠江三角洲、闽东南三角洲）紧密相连。在这些区域经济结构梯度转型期以及西部大开发战略中。xx将扮演重要的角色。潜在无限的商机，海内外商贾云集，纷纷把目光注视在xx这片红土地上。省政府果断提出自己的发展思路和战略构想。并投入大量资金建设好省内四小时经济圈、省外八小时经济圈。对接长珠闽、溶入全球化。栽好梧桐树、引来金凤凰。短短几年时间xx经济发生了翻天覆地的变化。xx物流业也正是在这样的环境下应运而生。政府对物流业发展的高度重视，对该协会成立给予了大力支持，同时五家从事物流行业的。

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

x月x日上午，我们组有幸走访了一家中外合资企业――xx交远物流有限公司。大约在9：00中，我们来到xx路287号xx大厦八楼，这是该公司的总部，由于公司的总经理出差，接待我们的是两位业务主管，王先生首先向我们介绍了公司的基本状况：交远物流是在构建社会\"大物流\"的市场背景下，配合xx省和xx市政府整合xx省物流资源，打造完整物流产链的要求，由xx远洋运输公司和香港利祥国际有限公司共同投资组建，是目前为止商务部对我省此类物流项目唯一的特批的企业。交远物流是一个建立在国际物流领域前列，与国际管理水准同步的现代物流名牌企业。投资双方资金的雄厚以及投资规模的超前宏伟、在xx省物流业拥有码头、保税仓库、赣江航道支线专用权等战略优势资源；并在省内同行业软、硬件业务操作能力的绝对优势，凸映出交远为xx省内规模最大、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。

王先生还提到他们公司正在投资建设xx保税物流中心（b型），该项目将分两期建成，总投资达3亿元人民币，具备海关、商检、监管等一站式通关办事能力，可为企业提供便利的交通运输条件，并承担起xx及周边地区水路集装箱国际运输的业务。其一期工程建设用地面积为333。26亩，投资额为2亿元人民币，主要建设综合办公大楼以及5万平方米标准仓库、1000平方米查验熏蒸仓库、6000平方米重箱堆场、3500平方米空箱堆场等基础设施；二期工程建设用地面积为366。74亩，投资额1亿元人民币，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xx国际集装箱码头航运物流信息、铁海联运物流信息、xx昌北国际机场航空物流信息、进出口物流服务区有机结合起来，联手打造\"xx省物流口岸信息平台\"，建成省内目前最大的商品货物集散中心，从而大大提高xx市乃至xx省的物流综合服务能力。元月9日下午，我们组又走访了xx省xx商业储运总公司，接待我们的是陈董事长和周长禄经理，同样两位高层领导先介绍了总公司的发展状况：总公司始建于1953年，是全国15家大型商业储运企业之一，也是国内贸易局确定发展商品物流配送重点企业281家之一，为xx省规模最大、实力最强的国有专业储运企业，资产总额1亿元。公司下属有物流配送中心及物业管理部门，在xx地区拥有两大储运基地，其一南站仓库位于xx市内火车站200米处，占地面积11万平方米，仓储面积6万平方米，铁路专用线618米及配套设施；其二乐化仓储分公司位于昌九工业走廊昌北机场附近，占地面积26。67万平方米。 该公司是xx省最具规模的商业储运企业，公司总部占地面积近十万平方米，公司是一个具有近五十年经营历史的老企业，有十一个经济实体。处在总公司本部的仓储分公司和运输分公司是企业的龙头，拥有各类专用库房60000多平方米和与之相配套的客、货电梯8台，且备有各种运输车辆和大型龙门吊车，年吞吐量可达30万吨。总公司在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50000平方米，店面200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，上千个品种。市场日客流量10000余人，日车流量xx余辆，最高年销售收入达3。7亿元，上交国家税利200多万。

通过了这为期一个多月的实习，我获益匪浅。这次的实习可谓是让我大开眼界。在学校里，我一直认为自己的学习还不错，尤其对于课本内容把握方面，自己掌握还算优秀的。但是到了这次实习，当理论知识应用到了实践中我才发现，原来之前学的那些还远远不够。特别是知识应用上，自己还很深，我想大概是自己对于知识掌握的不够牢固。所以我决定了在往后的学习生活中，自己一定要倍加努力，多去注重理论知识与实践能力相结合，同时自己还要多加注意社交能力的培养，争取做个符合社会需求的综合性人才！

**大学生物流实践报告字 大学生物流实训日记五**

我在南宁康宁物流公司实习，南宁康宁快运运输有限公司是从事公路运输在京注册的专业运输公司。我公司是一家专业性的货运物流服务企业，地理位置优越。公司以开拓的思路、超前的意识，塑造崭新的形象，用在实践中探索出来的管理制度和工作程序为各类企业提供优质高效的服务。多年来公司一直致力于为大中型生产企业、原材料供应与成品销售的供应链提供服务，为商业连锁企业多点进货，多点分送的配送系统提供服务。在广大新老客户和各界友人的支持与关心下，公司内强素质，外树形象，综合服务能力。本公司具有运输部，客服部，仓储部，车队，财务部等一套完善的管理体制！为您提供最完美的物流方案、最方便快捷的服务、最低廉的运输价格和最高效的供应链。

在实习期间的表现：

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。

在实习中获得的收获和体会：

入世以前并不知道社会的繁杂，入世之后让人不得不震惊，在此我发现其实社会是一本书，而且是一本让人很难读懂的一本厚厚的书，这本深刻而内涵的书中蕴藏着人生的真谛，当今社会人才的竞争激烈，能力表现的机会，社会的神奇，要读懂这本书，我必须保持有一颗热情的心，一颗好奇的心和一颗坚定不移的自信心的三心合一。

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，反而显出我的自悲。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实习锻练了我，锻练我的能力，让自己变得更强更壮，锻练我的口才和为人处事，锻练我的.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。

这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。我在实习的时间里懂得了怎么于同事相处与怎么样工作，这对我以后的工作中会有很大的帮助，现也就谈谈我的见解：

1、与同事相处的第一步便是平等。不管你是职高一等的老手还是新近入行的新手，都应绝对摈弃不平等的关系，心存自大或心存自卑都是同事间相处的大忌。

2、和谐的同事关系对你的工作不无裨益，不妨将同事看作工作上的伴侣、生活中的朋友，千万别在办公室中板着一张脸，让人们觉得你自命清高，不屑于和大家共处处。

3、面对共同的工作，尤其是遇到晋升、加薪等问题时，同事间的关系就会变得尤为脆弱。此时，你应该抛开杂念，专心投入工作中，不耍手段、不玩技巧，但决不放弃与同事公平竞争的机会。

4、当你苦于难以和上司及同事相处时，殊不知你的上司或同事可能也正在为此焦虑不堪。相处中你要学会真诚待人，遇到问题时一定要先站在别人的立场上为对方想一想，这样一来，常常可以将争执湮灭在摇篮中。

5、世间会有君子就一定会有小人，所以我们所说的真诚并不等于完全无所保留、和盘托出。尤其是对于你并不十分了解的同事，最好还是有所保留，切勿把自己所有的私生活都告诉对方。

6、最后再提醒你一句：同事间相处的最高境界是永远把别人当作好人，但却永远记得每个人不可能都是好人。

在我的努力下，我取得了成绩，其实这些比给多少报酬还叫人高兴！不要怕困难，做了也许没机会，但没做肯定没机会，所以我还是坚持做了。我始终相信是这次的实习给了我很多感悟，虽然艰辛，但收获颇丰，甚至认为对他以后的道路都有很深远的影响，因为我在实习时学会了坚强和坚持。这次实习顺利结束了，但我明白：今后的工作还会遇到许多新的东西，这些东西会给我带来新的体验和新的体会，因此，我坚信：只要我用心去发掘，勇敢地去尝试，一定会有更大的收获和启发的，也只有这样才能为自己以后的工作和生活积累更多丰富的知识和宝贵的经验。在实习期间，虽然很辛苦，但是，在这艰苦的工作中，我却学到了不少东西，也受到了很大的启发：

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。

毕业实习的结束，意味着大学生活也将结束。在此，非常感谢实习单位给予我实习的机会。通过实习，让我看清自己需要什么，同时也让我吸取了许多工作和社会经验，这将对我以后踏足社会，谋生立业有很好的借鉴和帮助作用。今后，我会带着这些宝贵的经验，在人生的旅途中勇往直前，迎接时代的挑战。

生活的美好，社会的精彩，我要好好读这本书，并且要读透它，因为它记载了我的历史，因为它铸造了我的能力，因为它提练了我的精华，因为它修正了我的态度，因为指引我走上正确的人生道路，树立了我正确的人生观，为我步入社会打下了良好的基础。

**大学生物流实践报告字 大学生物流实训日记六**

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.

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;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。

大学生物流专业实习报告3

为了更好的适应以后的学习和工作，在本学期xx周，由学校安排在xx公司进行物流实操。在这期间里我们能够经过使用物流管理软件来学习、掌握整个物流管理作业的基本环节及流程。这让我们学到了物流管理作业流程的新知识，让我们为以后的学习和工作打下坚实的基础。

掌握仓库、库区、库位、收货人、货物、地点、车辆、驾驶员、业务员等基本信息输入操作方法；掌握收入合同与支出合同操作；掌握收获订单制作、查询、打印等操作；掌握库位调整和计量单位、产品等级转换的操作；掌握发货订单的处理；掌握车辆日常管理操作；掌握运输费用结算和仓库费用结算操作等。

在没有实习之前，我们仅仅从课本上了解了一些关于物流管理的基本知识，并没有对其有很深印象，至于物流管理作业的基本环节及流程的概念，仅仅是停留在浅显的书本知识。自从实习，我就深刻地认识到物流管理实际上是一门实操行性很大的课程。在实际工作中，它就是实操工作。所以我们必须要好好利用这次实操机会真正掌握物流作业流程的具体操作，扩大我们的知识面和提高我们实际操作本事。

在这次实习中，我学到了仓库、库位、库区基本信息的查询、新增和修改；客户、受货人货物基本信息的查询、新增和修改；收入支出合同受理的流程；库位调整、产品等级转换和计量单位转换等等。理论是实践的基础，但理论的最终价值是要在实践中体现。从这次实践中，我更深刻地体会了物流管理作业流程的价值及意义，加深了对物流管理的理解。

本以为仅仅是照着书上写的流程一步一步操作下去就行了，谁知实际操作并没有想象的那么简单，即使是按部就班，其中还是出现许多问题。由于流程是一步一步来的，所以只要其中错了一步就做不下去。有时因为几个步骤影响了接连几个相关联的流程。就比如在操作到库位分配与预入库清单打印这一系列流程时，在库位分配这边遇到了问题，有可能缺少一些关键数据，就无法做这一流程，就连接下来的一系列关于预入库的流程也无法做下去。可我们并不懂这些流程到底哪里出错，问教师也找不出答案。此时我想，学校应当再配备一个专业的物流管理实操的教师给我们，让我们在实训时遇到的问题能够一一解决，增大我们的实习效果。

1、提高学生操作的进取性。因为只是按课本操作流程是比较无聊的，学生可能开始时操作了一会就不想操作了。

2、安排一个专业的物流管理实训教师，解决我们在实训中遇到的所有难题。

虽然在实习中遇到了一些小问题，但并影响这次实习的效果。毋庸置疑的是，我学到不仅仅是仓库新增、查询和收入合同受理等等这么简单。

**大学生物流实践报告字 大学生物流实训日记七**

本次在xx物流有限公司实习的目的是熟悉物流流程和物流管理过程中的每一个操作环节。通过这次实习，我会把在学校学到的理论和实践结合起来，做到学以致用，把在学校学到的理论知识和实际工作中的实践结合起来。通过对日常业务流程、物流管理信息系统(nis)运行以及客户开发工具和数据库的研究，满足了系统维护和实施的基本要求。实习期间，公司要求严格按照实习计划组织学习，保质保量完成实习任务，并顺利通过实习考核。从社会实践出发，逐步完善自我，发展自我，最终完全融入现实生活，成为一个既有知识又有能力，符合社会主义发展目标的合格大学生。

(a)实习笔记

1、好好学习，善于创新，善于思考。

2、论文一定要浅显，千万不要知道这件事去实践。

3.灵活处理人际关系(同事关系、上下级关系、客户关系)。

4、严格遵守公司的规章制度，不要感情冲动。

5.注意安全，认真工作。

(一)熟悉业务

第一天走进宽敞明亮的办公楼，我非常激动，期待成为其中一员。当我走进办公室时，我遇到了当时的经理。他带我们两个去见公司的业务人员。他们热情地介绍了他们的位置和名字，这让我们刚到的时候很温暖。聊了一会儿，我们开始介绍我们工作的性质和任务安排。最后，经理做了简短的讲话欢迎我们，并祝我们工作顺利。

下一步是让我们熟悉业务。公司专门找了一个业务精英给我们介绍，向他学习业务的基本内容。以后主要做的是联系客户，联系业务，签合同，成交商品等等。联系客户就是先和下级客户沟通，问他们什么产品，规格，价格，数量，注意事项等。然后寻找上级客户，明确下级客户的要求，能满足就签合同。或者进行相反的操作流程，从上到下的结果都一样。公司与其下属客户签订合同后，到达运输交付阶段。风险无处不在。规避风险是关键。尽可能完善合同，规避风险。如果风险仍然存在，就要找到合理人性化的治疗方法。事后通过同事了解了全国道路运输协议，货运单据怎么填写，有哪些注意事项。

(2)业务运营

刚才我在业务熟悉度上做了一个简单的介绍，只是从同事那里学来的。以下是我自己通过实践的体会。我们的工作性质是推销员。

具体业务操作如下。以我们做的第一笔具体业务，也是第一天做的第一笔业务为例，简单介绍一下流程。

1.建立业务关系:我们主要通过去各大市场和物流园区宣传公司，与办事处或个体经营者交换名片，然后将名片反馈给公司，再通过电话确认业务合作关系。当他们需要发货时，会提前打电话给我们，我们会根据货物的数量安排公司的专车来提货。

2.报价和确认:我们会根据货物的价格、规格、内容和数量等具体情况给出具体价格。因为一开始对市场价格了解不够，在无法报价的情况下，会让经理直接联系客户进行解答或者和经理联系客户。双方通过友好协商就价格达成共识后，下一步就是签约。

3.签订运输合同:签订运输合同的环节不是很复杂，但是有一方要和我们公司签订运输合同，那就是业主；签订合同时应注意的事项包括:严格的合同条款要求、明确的责任划分和风险要求、详细明确的违约和补救要求、适当适当的争议解决要求、合同有效期等。讨论了运输、装卸、仓储等事项，并规定即使在收到我们的交货通知后，我们也要提货，否则后果自负。

4.付款和收货:货物从货主处重装后送到目的地大概需要一到两天。货物到站后，退回到货通知，并提供目的地发货通知，以便双方及时提货。如遇短期现象，应按合同条款处理。对方提货时，我们会收取计费部门系统显示的运费金额。当然，这个运费要比公司的运输成本高很多，公司会从运费和公司各种成本的差额中获利。

(3)洽谈业务

谈谈判，谈判对于很多不经常或者从来没有经历过正式谈判的人来说是一件很奇妙的事情，但是对于一个四处奔波的业务员来说，谈判是一场悲哀，是一场考验。虽然商务谈判产生的所有费用都由公司承担，但主体是自己的，商务谈判不是旅游或购物。你应该动动脑筋去逛商场，否则你会失去你所做的一切。谈生意再残酷，对一个还没有正式参加工作的大学生来说，也是一件新鲜事，是一种培养。刚进公司不久，我和我的合伙人要讨论一笔大生意。离开前，部门做了很多指示，做好会议纪要，和每个客户交换名片。这次出差让我受益匪浅。与客户的谈判技巧和各方面的商务礼仪让我觉得知识浅薄，对社会不熟悉。与客户进行商务谈判。首先要以业务熟练为基础。你不应该三句话就离开原来的工作。你应该非常擅长掌握市场情况和产品信息。你不应该让对方的问题困住你。即使真的不知道，也要礼貌的回应，体现了业务员的修养和素质，也体现了业务员的敬业精神。各个方面的礼仪包括的范围很广，比如乘坐公交车的礼仪、商务着装礼仪、注意给顾客送礼等。，这些都需要以后慢慢了解。要用你的心去理解，用你的眼睛去观察，用你的耳朵去倾听，用你的上帝去理解。

(四)人际关系的.处理

处理人际关系，从生到死都是一件不可避免的事情。在我们出生的那一刻，我们要经历母爱和父爱。上学要联系老师和同学，然后还要处理同事关系，下属关系，客户关系。等我们结婚生子，你的身份和责任从大学毕业变成了工作，你要面对老婆孩子。其实在这个过程中，你也是邻居。总之，关系无处不在，只要生活在社会，就逃不掉，只能慢慢适应。这将是一笔财富，你的未来将是光明的，否则，你将被世界抛弃。三、实习总结

通过近半年的实习，我深刻感受到了自己各方面的不足。从学校学到了很多知识，但是来了公司之后发现用处不大，一切都要从头开始。即便如此，我工作还是很开心，整天神经放松。我知道工作的过程中会有很多困难，但我相信未来是光明的，机会总是会给那些准备充分的人。

实习期间，我从商务礼仪的实际应用中学到了很多，比如待人接物的方式，商务人士的着装；合同条款的协商和确定，如责任风险的划分、争议的解决、付款时间和方式、合同有效期等。；让我知道人与人之间是平等的，应该互相尊重；以上在公司学到的知识都是从学校得不到的，所以我很珍惜来之不易的工作。以后无论发生什么，我都会以此为荣，以此为戒，教育自己，在工作中诚实守信。

通过这次实习，我对货运市场有了清晰的认识，对货物流通有了很多了解，看到了货运市场巨大的发展前景，看到了货运市场竞争的残酷，在有序的市场中逐渐被淘汰，在更好的条件下获得有限的生存空间。随着货运行业的快速发展，由于政府法律法规的滞后、市场运行机制的不完善等原因。，市场竞争日趋激烈，货运企业面临多方挑战，处于被动地位，主要表现在以下几个方面:

1.承运人的挑战:很多货运公司或者小规模的托运部门采取短期利益行为，直接给托运人和一些大办事处优惠甚至超优惠的运价。运费率低于货运代理企业的约定价格，严重影响了货运代理企业的经济利益，削弱了其对办事处的竞争力。

2.托运人的质疑:作为托运人的代理人，根据我国《民法通则》的精神，代理人接受委托，履行代理职责，没有自己的过错，不承担任何责任。然而，在实际业务中，许多托运人不理解法律制度的精神，导致货运业务出现问题，托运人往往将责任转嫁给货运代理人，因此货运代理人目前在业务运营中承担无限风险，获得极其微薄的利润。此外，由于一些货主单位的个人要求过高，货运代理企业盲目经营，工作效率低下，有的甚至要求货运代理企业违法违规。如果货运代理企业忽视，将面临断供的威胁。

货运代理市场的上述问题不仅损害了货运代理企业的利益，也破坏了公平、公开、公正的市场竞争原则和货运代理市场的正常运行秩序，严重影响了货运代理行业的健康发展。因此，我提出以下建议:

1、尽快制定适合中国国情的全面、权威的法律法规，完善法制建设。

2.加强部门之间的协调，明确分工。

3、允许多种系统经营国际货运代理企业，允许企业聘请国内外人才。

4、建立监管机构，完善监管机制，完善税务管理，联合工商、税务、海关、银行、涉外管理等相关行政职能部门，加强检查和执法。

5.尽快成立全国国际货运行业协会，协助政府部门协调企业之间的关系。

实习期间，有开心也有难过的时候，有刻骨铭心的事情，有困难的问题，这些都是我一直在努力克服，努力做好的！我相信，人做事，有志者事竟成。真的很感谢我的老师，我的同学，我的公司！谢谢大家的信任和支持！谢谢你们！而我在以后的生活和工作的道路上，我会越来越努力...

**大学生物流实践报告字 大学生物流实训日记八**

实习是大学生转向社会必经之路，因此这次实习我非常的重视，并且这段时间的实习，让我受益匪浅，以下是我这次德邦物流实习的总结

20xx年2月15日，作为学校“方太模式”寒假实习的团队之一，我们从兰州大学本部出发，前往广州。2月17日中午，我们到了目的地。对于广州，一直觉得陌生和新奇。走出大西北，我走进了完全与众不同的一个世界，这里有我不了解的人和事，好多好多，有许多“门”，通往不同的生活境地，等着我去敲门。

经过一下午的调整，2月18日，我们正式走进德邦。上午我们在人力资源部刘先生的安排下，参加了公司的培训。记得我们五个人穿着正装，胸前佩戴着兰州大学校徽，走进培训室的那一刻，我的心情很复杂。其实，相信我们每个人心里都明白，我们走出来，走进德邦，代表的是兰大人。培训课在很轻松的气氛中开始了，鹿宁老师以幽默自如的口吻开始了讲课，主题是调整心态。学员都做了自我介绍，鹿老师先做了示范，首先，我是×××，我有3个优点……，2个缺点……，最后总结。课堂上，我了解到，参加培训的人都是在公司工作了两年以下的年轻员工。鹿老师把所有学员按精英德邦人分成了5队，每队选出一名队长，并为大家做风采展示。之后老师让我们5个人也分别做了自我介绍。在课上，鹿老师讲了25种让你快乐的方法和18种保持良好心态的方法。他以自己渊博的知识给学员带来一个个生动的小故事和富于哲理的话语，这激励着、感染着我们每一个人。第二堂课的时候我们还做了游戏――“人椅”，结束后，学员都各自谈了感想。我想，其实每一位刚刚走进公司的人，都应该接受这样一些培训，因为它是在传达一种理念、一种文化。让每一位员工去认同德邦，认同它的一点一滴，才会用心去工作。老师的每一句话，都传达着一种思想。很喜欢这样一句：献身于你的工作，但别变成它的奴隶。之所以选择这句话，是因为，我觉得自己一直是一个太好强的人，无论是工作，还是学习、生活，我都会尽最大努力去做到最好，不会吝惜时间和精力，像一匹永不知疲惫的马，被驱使着似乎永远都不知道休息。只是，那一刻，我懂了，以后的日子，我依然会好好工作，但绝不是一台机器。我知道，有一天，我会变成他们的主宰。

2月18日下午，在人力资源部何涛先生的带领下，我们参观了公司总部，办公楼、营业部、汽运偏线、汽运统计部、外场等。下午3点左右，我们对鹿宁老师进行了个人专访。从何涛先生口中，我们还得知了，鹿宁老师是公司的金牌讲师。鹿老师，很和蔼，非常健谈，这是我对鹿老师的第一印象。在谈话中，我们得知，鹿老师从来没有进入过大学校门。用他的话来说，进入德邦是个误会，在德邦的发展是个奇迹。他高中毕业后，便进入国企当了工人，一干便是16年，那个年纪，别人还在吃喝玩乐，无所事事的时候，他在读书。实战营销18年，在自己奋斗的那段日子里，他依然坚持着读书的习惯，并且所有的工资都用来买书，文学的，管理的，哲学的，历史的，心态的，涉猎了很多，而且喜欢写东西，曾经的一篇文章获得了国际征文奖。他说，他当时只是想，只要能留下一本书，怎么样都无所谓。也许这个想法听起来很简单、很幼稚，但却非常朴实。知道现在，他仍然每天都坚持读一点东西。我想，一个人，好的习惯容易养成，但坚持下去恐怕是件难事。后来，抱着到沿海地区闯一闯的心态，他来到了广州，来到了德邦的招聘现场，最后成了德邦的一名员工。初进德邦时，他是一名普通的营业员，但是就是凭着自己的努力和多年的营销经验，业绩不断提高，3个月后，他成了经理，以后几乎平均每个月都为公司盈利300万元。但是他没有止步，公司开办培训班的时候，他报名参加，并主动要求让他试一试，给大家讲课。我想他是很感谢那次机会的，因为那一次，他一炮打响，也从此走上了自己的培训生涯。如今，他已经在德邦有5个年头了，他实现了自己的目标，08年全国巡回演讲。如今的他是德邦的高级培训师，享受着高级待遇，是受人尊敬的鹿老师，现在，他还是公司的一个小股东。他感谢德邦给了他这一切。我们也相信，鹿老师的路没有尽头，因为他用行动践行着一切。

在鹿老师那里，我们也了解到，德邦在08年被一家非常著名的培训机构评为最具学习力的公司，公司近年来一直致力于实行人性化管理，越来越关注员工的生活和福利。09年，公司总部将要进军上海，驰骋长三角，打造受人尊敬的企业，成为中国物流企业的领头羊。访谈的最后，鹿老师也对我们提出了建议：作为大学生，很重要的是坚持，要不怕失败，不要在乎待遇，少说话、多听、多做事，多与人沟通和交流，也要关注自己的口才。以后走上工作岗位，做人要诚实，做事，不能怕、更不能后悔，犯了错误，敢于承认，更要勇于改正，最重要的是要有高度的执行力。访谈结束了，相信每个人都感触很多，我想，当时，每个人都在想着不同却又相同的事。

2月18日，我们正式开始了在德邦的实习。我和程远强学长被分派到东平营业部，马雪被分在广州汽运偏线，马骁学长在人力资源部，谢子恝在广州汽运统计部。

第一次走进营业部大厅，首先就会看到写着“全程呵护，放心托付”的德邦物流的标志。在柜台上，摆着价格表，另一面便是德邦的长青法则：我们的使命――为中国提速;我们的愿景――成为中国人首选的国内物流运营商;我们的`核心价值观：成就客户――竭尽所能满足客户;卓越运作――没有好的运作，一切都是白费;创新发展――要做创新的人，不做教条的猪;长远视角――30年后成功才算成功;激情进取――绝不被淘汰。在每一台工作的电脑屏幕上，都有标准服务用语：业务咨询：您好，德邦物流。请问您贵姓，有什么可以帮到您?可以留下您的联系方式吗?感谢您的来电，再见，祝您心情愉快……每一位员工，从经理、主管、到普通营业员，都穿着齐整的工装。这一切都体现着德邦人在追求着更好的服务。

由于第一次接触，我们两个对所有的工作都很陌生，不知道该做些什么，也不知道怎么做。整个一上午，都处在无所事事的状态中。还发生了一件很尴尬的事，由于其他人都在忙着开单发货，我们两个便坐在一个椅子上挤在一台电脑前，浏览一些公司的相关资料，这时，发货部的一个姐姐过来提醒我们，这样坐不得，我们两个才意识到，这是在公司，不是在学校，而且是在面对客户的第一线。部门不一样，工作性质也不一样，在营业部，要注意自己的一举一动，随时保持最佳的形象。下午上班后，经理找我们谈了话，让我触动很大，当时的原话已经记不清了，但是，我明白他的意思。他说，两年前，我也和你们一样，有着大学生在校园里养成的固有的清高和对踏入社会的不适应，你们很单纯，但是既然来到这里，就要把自己融入这个集体，把自己变成局内人。在这里，没有人应该或者必须去帮助你，告诉你该做什么，需要你主动地去问别人，寻求帮助，获得真正有用的东西。原来一上午的“不理不睬”是在观察我们。下午的工作变得轻松了一些，引导客户填单发货，为客户倒水，引导客户去外场，在电脑前看营业员如何开货单，这看起来很简单，因为有专门的金蝶eas系统，只需工作人员将所有数据填上，打印出来即可，货单一式五联，第三联是交给客户的。然而其中有好多要注意的地方，每张货单都有不同的单号，货物的始发站和目的站，走货方式，包括空运和汽运，提货方式，包括送货上门、自提等，包装情况，是纸袋、纤袋，还是木架等，其中还有发货人和收货人的姓名及联系方式，货物保价，发货时间等很多细节。不同的目的地，不同的运输方式，不同的提货方式，发货价格是不同的。

两天的实习，我们还参加了部门的一个会议，终于对整个流程有了一个比较清晰的了解。我也深深体会到，一个不小心的错误，一个微妙的环节出错，都会产生不必要的麻烦，甚至会给公司带来巨大的损失。开单的时候，要对送货的货物非常留意，如果电话号码写错，地址不问明白，该加收的不加收等等，都会严重影响派送时效，不仅会使到达部门很为难，甚至会引起顾客的投诉，到达部门的差错率也会非常高。自提货物的地点也不能马虎，要注意哪些部门不能到达，开哪个营业部方便顾客提货。价格方面，各个专线和偏线的底价，外发公司的要价等等都要记住，对待不同的客户要有不同的方法，当然最好的是参照标准价格表。要从客户的角度出发，采用哪种运货方式、提货方式最省钱、省时，久而久之，赢得客户的信赖，公司的利益也可以最大化。还有标签，如果写错，可能导致走错货，三两件的货物最好用大笔清晰地描出来。

我所在的营业部是24小时营业，工作人员采用三班倒的上班制度，员工平时吃饭都很简单，一般没有休息。而其他部门正常工作时间是上午8：00―12：00，下午1：30―5：30。大家经常加班，很少按时下班，似乎已经成了习惯。客户比较少的时候，我们会登陆员工的oa系统，上面信息量很大，分了好多版块，可以看到公司各个部门近期动态。我们看到很多员工发的帖子，内容包括方方面面，有正面的，也有负面的，很高兴网站上有这么一个公开的地方能让员工畅所欲言。这些也从一个侧面反映出，自从03年“分家事件”以后，德邦员工从上到下对金大和新邦(分出去的两家物流公司)一直很敏感，力争在各方面做到最好，尤其是对员工的管理。

平时，在和员工的聊天过程中，我们也了解到，德邦的员工都很年轻，他们中有很多人也是大学生，有本科生、研究生，也有硕士生、博士生，但没有几个真正是物流专业毕业的。员工在一个部门工作的时间不会很长，一般不会超过两年，然后就会被调到其它部门。当然，这与公司的管理制度有着必然联系。另一方面，员工的晋升速度也很快，一般3~4个月或7~8个月就可以做到部门经理，然后到大区经理，再到部门总监。过快的晋升速度，必然会产生一些问题。部门经理作为一个管理者，缺少扎实的、必备的管理知识和管理思想，缺乏过硬的管理素质。实习期间，也发生了一次客户上门质问索赔的事件，具体经过我没有完全了解，因为当时客户很多，但是，后来了解到是因为客户的货物发生大量破损，而这边又不知道是哪个环节出了问题，到底该谁负责，。而当时，客户态度很强势，经理似乎一时也不知该怎么办，显得有些急躁，不停地打电话，幸亏当时主管及时出面与客户好言协商，客户的情绪才慢慢稳定下来，经过一个多小时，事件才平息。站在客观的角度看，这种情况是不可避免会发生的，而作为部门的主要负责人，遇到紧急情况，更应该沉稳，万不可急躁，否则会适得其反。

与此同时，我们也了解到，公司相关部门也在各方面加强管理，做到专业合理。近年来，公司也一直致力于人性化管理，如实施6s，发放小孩补助，组织旅游，集体婚礼，开晨会等。公司部门间、岗位间、员工间的专业性不是很强，相关的责任到职能部门、运作部门、经营部门，到营业部、柜台和外场，没有绝对明显的界定。公司营业部很多柜台员工经常帮助外场搬货，这一方面可以说是员工的奉献，体现了“责任无边界”的心态，同时也从一个侧面反映出德邦员工的辛苦。

三天的参观实习确实很短，我很庆幸自己还学到了一些皮毛。真正走进了一个企业，你才会切身体会到它内在的一些东西。如果还有时间、有机会，我一定要挖掘出德邦更多的东西，和大家一起分享。一句句朴实的祝福，带着沉甸甸的希望，我们踏上了返校的旅程。

**大学生物流实践报告字 大学生物流实训日记九**

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。以下是我的实习报告：

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。

二、实习时间

实习地点：xx市xx县

（一）、前期准备工作

1、x月x日下午x点在xx物流公司报道。

2、x月x日上午x点在xx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、x月x日，走访垫江县物流行业。

2、x月x日，参观、调查申通物流公司。

3、x月x日，走访xx县xx物流部门。

（三）、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。

（一）实习准备工作

x月x日下午x点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xx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xx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x：x分，我来到了x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。xx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xx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xx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xx经济发生了翻天覆地的变化。xx物流业也正是在这样的环境下应运而生。

xx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xx的物流现状进行了分析，他指出xx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x：00中，我来到xx小区xx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，x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xx县整合xx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xx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xx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。

x月x日下午，我又走访了xx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xx具物流规模较大的一家企业，具有一定经济实力。本部分别开发建成了xx大厦和xx批发市场，xx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xx平方米，店面xx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xxx多万元。

接着，管理还特别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。他们希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，让我们受益匪浅、感受颇深。最后我参观了该公司的xx市场和xx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。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。

**大学生物流实践报告字 大学生物流实训日记篇十**

我怀着对企业实习生活的憧憬，我们一组10人进入了\*\*\*物流公司，通过对《现代物流基础》，《物流法律与法规》，《物流仓储》，《物流货贷》，《会计》，《管理学》,》《物流信息技术工程》等课程的学习，我对现代物流的定义、基本功能、各个作业流程有了一定的理论基础，但我始终坚信实践出真理，实践是检验真理的惟一标准。在课堂上，我们学习了很多理论知识，但是如果我们在实际当中不能灵活运用，那就等于没有学。实习就是将我们在课堂上学的理论知识运用到实战中。

我们怎样才能把课本上的知识灵活恰当的运用到生活、工作当中去，成为对别人对社会有用的人才？我们怎样才能适应当今飞速发展的社会，怎样才能确定自己的人生坐标，实现自己的人生价值呢？抱着这种想法，我走进了\*\*\*物流公司。在那里，我学习了更为有用的,直接的,物流知识，而每天点货和装卸活动，又增强了我的实战能力，使我们迈出了成功的一步。

一、实习目的

我结合两年系统的物流理论的学习，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并且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，能对今后的学习中提到促进作用，并结合所学的理论提出改进意见。

二、实习的内容

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、实习工作过程

我初进\*\*\*物流公司的时候，被分配在快运部，第一个星期我们有5个人在客服部实习,其他的5个在库房实习.客户不的主要工作就是接客户的电话,公司有完善的客户服务系统使客户可以随时打电话来询问自己货物所处的状态以及所处的位置,如果货物丢失,也可以查询是在哪一个环节被弄丢的,那么就可以很准确的查出肇事者,并且让其承担相应的责任,这个系统大大规范了人们的行为.客服部的工作人员所需要做的工作并不是接电话那么简单,他们还对客户进行相应的制单,把每一项都记入电脑里,每天打入客户部的电话不计其数,所以客户部的人员每天都要进行工作量很大的录单工作,这就要求每个工作人员都有非常快的打字速度.在客户部实习的一个星期,我们学简单会了理单,并把分好的单证在电脑里进行核实确认.

第二个星期,我们两组的`岗位进行倒换,我们进入库房实习，早上我们一般就是贴标签,下午的时候跟司机出去送货.司机们送货一般都没有固定的位置和客户,只有少数的顾客是固定的,这就要求每一个司机对昆明的地理位置很熟悉,要把客户委托的货物从客户指定的提货地点按照最合理有效的方式运达客户指定的收货地点,同时还要提货,整个过程都是司机独立完成的,很累.在库房进行货物装卸流程的实习，库房装卸货物，先调车靠台，由库房负责人去仓储前台领取清单（该车所装货物的信息），首先先观察货物的装车情况，看是否整齐，再核对清单，看有是否可以直接倒车或送货的货物，了解清楚后，如是自提且货量大的，并且货物可以直接全部找出的，及时通知客户办票提货，进行直接倒车，避免二次装卸；如是送货的，货物又能全部找出的，就及时和送货部进行协调，由送货部负责进行客户通知，进行倒车送货。其他特殊情况（客户不能及时来提，电话打不通等）货物和零担货物，进行卸车拉入仓库码放整齐，装卸时禁止野蛮装卸，对易碎等物品做到小心轻放。

四、个人工作心得

1、码放货物，不能倒置的货物要按要求摆放，避免货物受损，摆放货户要合理（如：避免农药和食品摆放相邻等情况）。

2、车次卸完后，拿清单进行点货，在点货中发现少货，多货，或货损等情况，应注明在

清单上，交于理赔部。

3、由总公司为中心，各片区，各分公司，各站点为单位，加大巩固公司客服部整体水平力量，首先领导以身作责，发现问题及时批评教育，定期培训员工整体客服水平。并加大客服投入。

4、公司应加大网络宣传，所有员工应加强网络系统的培养和提升。因为现在是网络信息化时代，尤其作为物流公司，一个厂家，一个企业对一个物流公司的认可和评价往往是看其网络宣传规模和网络影响，随着电子商务的发展，通过网络订单购物越来越广泛，一个好的物流公司更应该发展其网络信息化，通过网络宣传公司。这就要求公司员工学习相应的网络知识。

**大学生物流实践报告字 大学生物流实训日记篇十一**

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。

上海商业物流中心位于曹杨路1500号，交于铜川路，比邻武宁路，交通便捷，与上海西站及其铁路沿线仅一步之遥；地处内环线与外环线之间，距离内环线1.5公里，外环线3.5公里，并且距离沪宁和沪嘉高速公路出口处分别仅为1.5公里和4公里。物流中心占地面积为26万平方米，各类仓库10万平方米，拥有4条铁路专用线和40辆箱式货车。

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

（1） 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。

（2） 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。

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

（5）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。

（1） 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。

（2） 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。

（3） 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。

（4） 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。

（5） 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。

（6） 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。

（1） 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。

（2） 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。

（3） 隔日零担配送。对于零担配送，公司承诺货物隔日上车、发车。

（4） 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。

（1） 常温/恒温仓库储存，高层/堆垛货架储存。

（2） 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。

（3） 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。

（4） 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。

（5） 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。

（1） 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。

（2） 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。

（3） 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。

（4） 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。

（5） 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。

（1） 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。

（2） 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：申博的成功必将给上海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。

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。

**大学生物流实践报告字 大学生物流实训日记篇十二**

通过仓库管理员的实习了解生产企业仓储情况，更深入的掌握仓管的5s管理理论，理解仓管的意义。通过这次实习锻炼了自己的动手能力，将学习的仓储知识运用到实际工作中，反过来检验了理论的正确性。同时，通过这次实习也使自己的知识水平、思想境界、工作能力等方面都迈向了一个新的台阶。

x物流有限公司是x有限公司的一家全资子公司。x有限公司，是一家专业生产汽车消声器的制造企业。公司始建于19x年，原名为x消声器厂，20x年改为x有限公司。20x年开始与x汽车厂配套产品。为了成为与x汽车厂具有同步开发能力的优秀供应商，公司拟建立的符合x产品质量要求的生产线，建立、健全完整的产品开发体系，建立、完善成套的试验、检测手段，大大提高产品开发能力，使海马汽车厂生产的汽车更具有竞争力，决定在海口新建厂。

x有限公司成为x排气系统配套产品的研发基地，配套产品的试验检测基地，海马汽车厂配套产品的生产基地。公司拥有一批专业的技术、管理人才，具有自主设计开发能力，是集生产、销售为一体的专业汽车排气消声系统制造企业。公司于20x年通过iso/ts16949质量管理体系认证。公司的服务宗旨是致力于成为中国区域性的消声器制造中心。

我学的是物流管理专业，应聘的是该公司的仓库管理员，顾名思义就是通过对仓库物品的管理发挥好仓库的功能。按规定做好物资设备进出库的验收、记帐和发放工作，做到帐帐相符。随时掌握库存状态，保证物资设备及时供应，充分发挥周转效率。

定期对库房进行清理，保持库房的整齐美观，使物资设备分类排列，存放整齐，数量准确。熟悉相应物资设备的品种、规格、型号及性能，填写分明。搞好库房的安全管理工作，检查库房的防火、防盗设施，及时堵塞漏洞。完成生产部长交办的其它工作。

1、入库管理。根据生产部长的订购计划进行来货收货。仓管员需要特别注意的\'是两种相似零部件的验货入库，防止工人搬运出错，将两种货物混在一起，来料需要重新分检才能生产使用，会造成生产出现中断这种严重的局面。比如生产主消需要用的进出气管，7163主消与7162主消两种主消用的这种钢管厚度、直径、材质都相同，只有长度微小的差别，前者的长度是23.5厘米，后者的长度是24.5厘米。这种来料需要检验员检验后才对号入库，防止出现工作失误。

2、出库管理。据生产制造令填写生产领料表，工人领料名称数量要签名确认。然后在电脑上做好日领料记录表，作为月报表，月查账对账，月盘点货物的依据。日生产结束后，根据领料表与生产计划做好每天的账簿及标识上货物数量的减少工作。这是仓库管理员日常管理最重要的工作。

3、月末管理。据电脑上的日领料记录和生产制造令做好月报表，并根据日领料表、生产制造令和月报表做好月末的结账累计工作。这是月末最重要的工作，也是月末最累的几天。既是对仓管员体力的考验，也是能力的考验。一个好的仓管员就是能够把这个工作做的有条不紊，渐进有序，无遗漏，无错误。

1、在仓管工作中熟悉自己不内行的产品才是最基本的工作任务，是自己适合工作的要求，提高办事效率的需要，也是为能够随时进入其他部门学习的一个基本工作技能。这是每个仓管员一开始接手工作最需要做的，好的仓库管理员就要能够很快掌握这些不熟悉的零部件，并能够配合生产，防止因生产出现仓库账簿混乱，管理脱节。

2、仓库的一切工作不可能走捷径或一蹴而就，很多看似小事，偏偏小事都是一环扣一环支持起全部工作流程得以顺畅、正确。所以作为仓管要谨慎、细致、勤劳、积极，这样仓管工作才能做的得心应手，才能够快乐工作每一天。

3、要用为公司服务的理念去工作，把公司当作是自己的家，融入到这个大家庭，齐心协力经营好这个场所。

作为学生，作为刚步出象牙塔步入社会的学生，作为一个没有工作经验的学生，能够进入公司实习，是自己人生的一大幸事。通过实习了解了社会，了解了公司，更了解了自己，从而为确立自己的人生目标跨向了一大步。为自己的理想而奋斗吧!

**大学生物流实践报告字 大学生物流实训日记篇十三**

为了更早更快地适应社会，了解社会，锻炼学生们的自己动手能力，我们应将学习的理论知识与实践相结合起来。通过学生的亲身实践，让学生能更客观地了解自己所学的专业知识，且在今后的工作中更好的就业与发展。

xx电器集团，是中国商业企业的领先者，经营商品涵盖传统家电、消费电子、百货、日用品、图书、虚拟产品等综合品类，线下实体门店1700多家，线上苏宁易购位居国内b2c前三，线上线下的融合发展引领零售发展新趋势。正品行货、品质服务、便捷购物、舒适体验。是国家商务部重点培育的“全国15家大型商业企业集团”之一。是中国最大的商业连锁企业，名列中国上规模民企前三，中国企业500强第54位，入选《福布斯》亚洲企业50强、《福布斯》全整合社会资源、合作共赢。满足顾客需要、至真至诚。苏宁电器坚持市场导向、顾客核心，与全球近10000家知名家电供应商建立了紧密的合作关系，通过高层互访、联合促销、双向人才培训等形式，打造价值共创、利益共享的高效供应链。

服务是xx的唯一产品，顾客满意是xx服务的终极目标。苏宁电器立志服务品牌定位，连锁店、物流、售后、客服四大终端为顾客提供涵盖售前、售中、售后一体化的阳光服务。连锁店服务方面，苏宁电器以客户体验为导向，不断创新店面环境与布局，制定了系列店面服务原则，率先推出5s服务模式，会员专区、vip导购实现一站式购物。物流是xx电器的核心竞争力之一。xx电器建立了区域配送中心、城市配送中心、转配点三级物流网络，依托wms、tms等先进信息系统，实现了长途配送、短途调拨与零售配送到户一体化运作，平均配送半径80―300公里日最大配送能力17万台套，实现24小时送货到户。“专业自营”是xx电器售后服务的特。

在公司我隶属于客服部，主要负责处理用户来电的\'咨询与投诉。看似简单的东西真正处理起来很困难很繁琐。培训老师第

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找