# 关于为期七周的顶岗实习周记范文

来源：网络 作者：星月相依 更新时间：2024-07-04

*昨天接到电话通知，要到公司报到，然后就要开始我的实习生涯。去到一个我学的物流行业，做一份完全没有接触过的工作了，心里真的忐忑不安。我对于即将要做的工作要做些什么，真的一点概念都没有，一副听天由命的样子。毕竟是第一份实习工作，无论如何一定要把...*

昨天接到电话通知，要到公司报到，然后就要开始我的实习生涯。去到一个我学的物流行业，做一份完全没有接触过的工作了，心里真的忐忑不安。我对于即将要做的工作要做些什么，真的一点概念都没有，一副听天由命的样子。毕竟是第一份实习工作，无论如何一定要把它做好。 今天是上班第一天。到公司开了个简单的见面会，被告知一些注意事项以后，便被带到技术部门的办公室。自我介绍之后便开始工作，几个办公室的同事都很热情，让我悬着的心终于落了地。下午，一个老师要去仓库办事，在我的要求下也带上了我，看到堆乱七八糟的都是一些从未见过的东西，老师告诉我这些东西都是从公司郊区的工厂运过来的。所有的东西都是分类摆的，所以她叫来了一个仓库的师傅来，在她的使唤下工人师傅把东西搬来搬去的。下午公司把我分到营业部门，其实我也不知道要干嘛，第一天来工作是有点傻乎乎的感觉，才发现。你在学校多厉害，出来你也要认真向一些前辈学习，不然你永远不知道这工序该如何完成。第一周几乎都是跟着一些老员工来学习他们的知识，了解表面的发货填单之类的内容，关于比较难的东西，还待一一学习。

过了一周，大概知道我该做些什么。我有四种扮演角色：管理中心、调度中心、运输中心、仓储中心。扮演管理中心角色就是要物流公司首先要去物流市场上购买一些资源，然后进行报价，还可以申请长期合作伙伴，也可以在市场上接收一些散单。在管理中心中还可以进行公司的资源管理、合同订单管理、财务管理、意外事故处理、等。扮演调度中心就是在该模块中可以对所接收的订单（长期、短期、外包）进行调度、配送。我们可以根据订单的起点、终点、时间进行合并，一些有效的合并可以带来更多的利润。合并完的方案可以选择合适的车辆进行配送，自动提交运输计划和进出仓计划。扮演运输中心就是在运输中心模块中，可以对提交的公路运输计划进行处理：选择车辆开往仓库进行装货à配送à卸货。装卸、运输过程中增加了风险事故的事件。扮演仓储中心就是在仓储中心中，我可以进行一些仓库的进、出库操作，仓库的整理、盘点、库存查询以及仓库资源的管理。 我就是对自己扮演的四种角色进行了解和熟悉，在网上模拟的时候还是经常出现一些问题。我个人觉得这个模拟实习也就是对物流的整个过程有所了解，和真正的实际操作还是有很大的区别。

经过前一周的上机模拟，一周的数据搜集，让我对学过的知识进行了更深层次的巩固。 今天还是上机模拟运营，从几天的经营业绩来看，我的经营状况不佳，我个人觉得吧，主要就是一开始我对软件的规则不够了解，所以走了好多的弯路和岔路。在运输线路的选择上就很失误，其实在能力比较有限的范围内应该选择比较单一的线路进行建设运营，这样会节约资本，收益也不会差。在对软件的操作规则很熟悉后在进行业务的扩大和整合。 今天的时间也不是很充裕，公司订单多，其间我也跟着出去送单了好几次，而后匆匆的结束了今周的实习，但是我觉得刚刚对这个软件适应，想在多做一下。虽说这也只是一个小游戏吧，但这种游戏我还是比较喜欢的，胜过于网络游戏。在这个模拟软件中可以学到一些东西。这个软件我尽量会把他做到更好，因为现实中要控制的东西不是你一个人可以控制的，这也是我在实习中学到的，总以为一切都会按时按步的到达或者完成，所以人际方面必须要搞好，工作是需要大家的配合才能更好的完成，在现在开始，多交一些朋友，每个部门的朋友都必须要有一个，方便以后更好完成工作。我要学习的还有很多，继续向前奔跑吧，兄弟。

我发觉这下去是不行的，要挨出头有点难，要做就要做比别人看得更远，不止是每天在发货，收货，我在考虑做不做物流好呢。今周还是搜集资料，我看了有关我国第三方物流中小企业发展向国际其实看齐，进入21世纪，随着作为新兴产业之一现代物流业的迅猛发展，国内的物流公司雨后春笋半涌现，进而形成第三方物流产业。相比传统的物流公司，第三方物流更专业化，综合成本更低，配送效率更高，已经成为国际物流发展的趋势。目前，我国第三方物流在物流市场中所占的比例仅为10%。还没有太多大型专业化的第三方物流企业，这是当前物流发展的薄弱环节，也制约了我国经济的发展。我国第三方物流市场规模在600亿元—700亿元，不仅规模小，而且高度分散。大多数物流公司只是局限在供应链的环节，无法满足客户的一体化物流服务需求。此外，还有一部分已经初具规模的物流企业，信息化基础相比来说已经具有了一定的基础，都已经开始考虑业务流程与管理流程的优化问题。这也是来自降低成本、加快周转等经济压力，目的是帮助企业提高自己的核心竞争力。这些优化通常集中在几个最能产生效益的环节，比如仓储管理、运输管理、订单管理等局部环节。这类规模较大的物流企业占物流企业总数的30%左右。但这只针对局部供应链流程的信息化建设，结果通常表现为一些鼓励的信息系统，难以互联互通，实现整合。供应链的信息化整合不能仅仅满足于提供惊喜的分别针对分销、零售、仓储、运输等环节的软件产品，而且要迟滞鲜明地贯彻供应链一体化的思想。所以说第三方物流的发展还是有很大空间的。

几周过来，，总感觉没有什么东西可写的。也许是新鲜劲过去了。实习生活终于在之后开始重复了。可圈可点的是，我干活的速度快了很多，质量也好了很多。对了，突然想起来了，我要写写发生的事，因为工作的工序是一样的啦，所以呢，继续写下去也是没意思的啦，写就应该写身边发生的事，或许我前面的周记写得不好，也可能我下面会写错，不管咯，谁叫这个是周记，本来不应该给别人看的，好了。进入正题。 今天遇到了一个小小的突发事件，在我看来，完全是客户自己倒霉，可是他却不讲道理的责怪艳。也许是遇到这样的人太多了，一个女同事仍然心平气和的与客户沟通着。也许是麻木也许是无奈，看着她的样子我突然觉得挺心疼。她瘦瘦小小的，说话柔柔的，看起来是弱不禁风的样子，象个瓷做的可爱娃娃，要是我，我是不忍心冲她发火的。 一直想劝劝她，或者安慰安慰她，但她比我想象中的要坚强许多，还是默默的帮她做点我力所能及的小事吧。希望她不要受到一些小小的挫折而伤心吧。所以说，出来工作，我就这样认为，如果你不能控制自己的情绪，那你永远只是个普通人，哪个男生想做一个平平凡凡的人呢，谁都想创一番事业，继续努力吧，“有一天我会因你骄傲”。

好像这么多周我感觉我的周记怎么还没进入正题的感觉，我就觉得好像小学生写日记，不知所云，其实这才是原汁原味。正题来了，最后呢，我来到业务部，做业务员，因为我觉得有挑战性嘛，也是因为，实习生的工作工资太低，虽然过来业务部，底薪比在那边低一倍，不过至少“幸福”可以掌握在手中，我希望不是溜走。前几周每天在仓库那边闲逛，就好像行尸走肉。有很多业务的高手，已经连续几年拿到了公司的奖励。这里的人经常都是非常的忙碌，他们都为自己的未来努力向前。 因为，之前通过一周的培训，让我懂得怎样去与客户进行沟通。所以，我就安着培训时，老师教我们的流程走。虽然，第一次打电话给客户的时候，心情感觉非常的紧张，怕被客户问到一些专业性的知识，无法给客户进行解答。因为公司有规定，如果你被客户投诉达到6次，公司将会与你解除合同。所以这一点，我们是不能犯错的。不然真的就要拾包服走人了（真恐怖，这比我记忆中小学老师罚我抄200次单词更严格）。 为了，不能有一点的错误，所以，我也经常一有空就拿相关资料去记。回想读大学的前两年，都没有记那么东西，而来到公司却让我回想到高考的那时候。

来到业务部已经一周了，也实战了好几回。但是，感觉到自己还是不能得心应手，有时候真的好搞笑，明明打电话之前，我已经想得特别好啦，该怎么处理都写到纸上，我就想着，我不信这次还能问倒我，客户总是神通广大，什么问题都有，好吧，我认我入世未深，哎呀真是的，说话的技能谁都教不了你，不过有些问题的处理还是要请教前辈门。而且经常在想什么时候才可以成为业务高手呢？所以，为了朝这个方向走，我每天都在要求严格自己。公司里的同事都很友好，当我有什么不懂的时候，他们都非常的乐意去教我怎么做。所以，公司这种精神让我很赞可。之前，我老是想着，他们为了自己的业务，为了拿公司的奖励，应该不会教我的吧。但是，事实相反，他们都非常的乐意。因为，我们来自五湖四海，能在同一间公司上班，那是一种缘分。毕竟，我们还是一个团体，我们应该要有团体的精神。这不既为了公司，而且还是为了我们自己。帮到公司，也自然而然的帮到自己。所以，能在这样的公司，这样的工作环境，那是我的福气。所以，经过他们的帮助，在业务上我也很快的上手了。虽然现在还没拉到什么客户，我相信我会慢慢做得更好的。

因为采购部有个同事请假一个星期，大概是人手不够吧。所以，经理就让我去接管他的工作。唉，真不该怎么搞的。好不容易在业务部混得刚刚有点起色，经理就把我调走了，之前的努力都白废了。谁能告诉我，这应该不是拍电影的情节吧，怎么可以这样的，终于相信什么叫世事如棋，许冠杰唱得好。算啦，既来之，则安之吧。不过也好，又可以接触到不同的事物，也许可能我也会在这个领域发展得更好呢，我买东西一般都很有眼光，应该有一点天分吧。采购部的工作其实也不难，就是每天去记一些货物的型号而已。所以，这些我都可以应付得来，在加上之前在业务部的经验。我想采购部，对我来说并不是难事。难就难在刚起步，正所谓，“万事开头难嘛”。多请教请教一些同事，我相信，我比他们将会做得更好。一想到，下个星期就可以回到业务部了，心里都是乐滋滋的。谁知道，那位同事居然还要到下星期才能回来。唉，所以，我也只能在采购部呆多一个星期。大哥，希望你回来，不然我不知道怎办，虽然我对你的岗位是有一点天分，不过它不是我的菜。不管怎么样，这是多我的一种培训，学多点东西，以后有钱开公司。

非常感谢那位大哥的安全“凯旋”，这个星期终于可以回到业务部了，只有在这里才能让我感受到，什么才是真正的战场。只有在这样的战场上去拼杀，才会让你从失败中，认识到自己的不足。只有这样的战场，才会让你成长得更快。所以，我恨不期待的能回尽快回到业务部这里，让自己有更好的发展空间。 在这将近2个月的实习生活中,对我的锻炼很重要，我在这段实习中收获很大,感触也很多。当然面临的各种问题也很多,压力也很大，因为我们这要求很严格，要在最短的时间内创造对大的利润,这就是唯一的目的.在面对顾客时就算很不情愿或是很不乐意的情况下也要面带微笑的去对待每一位客人，还要不段的讲解各个新产品的功能和使用说明，让他们知道怎么样去使用。有时候有些客户，刚开始的时候，我的知识和说话技巧还不是很够，你一直在说，也想他给点他的想法，谁知道他一直在“唔”，等讲到我没什么可讲的时候，我都不知道怎办，气氛搞得很尴尬，好想找个地方藏起来的样子。现在处理这个还不是很好，我在这段实习过程中在不段的学习和不段的成长中。希望，不是，是必须做到沟通好每一个客户。

实习的每一天都不一样，都会学到不同的东西，见到不同的人，不光是学习专业方面的知识，更是一个学习怎样待人接物的好机会。日复一日的实习内容都是一样的，都是通过打电话，约到客户，再通过当面交流，签订合等的一些工作。经理怕我有厌烦的心理，给我讲了这样一个故事，大意是这样的，南非前总统曼德拉1962年就被判入狱，在监狱的恶劣环境中度过了二十七年，难以下咽的食物，非人的折磨，他都没有死在监狱，这源于他和苔藓做朋友，他每天都利用放风的机会用手摸岩石上的尘土带进牢房，用三个月的时间一点点积攒，才收集了足够的一点泥土，过了四十多天，那泥土终于长出了苔藓，他就靠着这个才活了下去。说完，经理说日子虽然是枯燥的，但是要看你怎样过，用怎样的心态去面对周而复始的生活。听完经理说的话我明白了许多，就算道路有多困难，你还得是要走的，除非你选择了逃避，一个人的一生说长不长，说短不短，路是死的，你不努力走出来，那你和等死没什么区别，只有不断努力才能实现人生价值。我的道路，目前有着明确的目标，现在就只有向前冲，不管前面是枪林弹雨，我只知道胜利就在前面。

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