# 苏宁实习工作总结

来源：网络 作者：深巷幽兰 更新时间：2024-10-14

*在苏宁进行实习的同学，在实习结束之际，对自己的工作情况进行总结是对自己进行全面的回顾和检查。以下是苏宁实习工作总结，欢迎阅览! 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...*

在苏宁进行实习的同学，在实习结束之际，对自己的工作情况进行总结是对自己进行全面的回顾和检查。以下是苏宁实习工作总结，欢迎阅览!

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，我走进了广州苏宁电器有限公司。在那里，我接受了更为有用的销售知识，而每天培训和实操，又增强了我的实战能力，使我们迈出了成功的一步。 我感觉，在苏宁电器里 ，我们学到的知识很多。在此，我感谢给我这次实习机会和指导的魏经理和南洲分店孟店长及全体员工。

(一)公司简介：

苏宁电器1990年创立于江苏南京，是中国3C(家电、电脑、通讯)家电连锁零售企业的领先者，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。截至2024年，苏宁电器在中国30个省、直辖市、自治区，300多个城市拥有1000家连锁店，80多个物流配送中心、2024多个售后网点，经营面积500万平米，员工12万名，年销售规模突破1000亿元。品牌价值455.38亿元，蝉联中国商业连锁第一品牌。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》全球2024大企业中国零售企业第一。 2024年7月，苏宁电器(002024)在深圳证券交易所上市。凭借优良的业绩，苏宁电器得到了投资市场的高度认可，是全球家电连锁零售业市场价值最高的企业之一。

这次我实习的连锁店，是位于广州市海珠区的苏宁南洲店，员工有30多人，共有4层，除了电脑品类没有外，其他3C电器一应俱全。在这三个月里，我将在这里实习，培训，学习销售管理知识，实操等。

(二)实习过程：

寒假期间，我有幸通过了广州苏宁电器的面试，成为苏宁1200实习生，成为了一名实习营业员。销售是我们管理专业的知识之一，也是老师多次强调我们要去实践学知识的对象，因此我对此次的假期工作倍感兴趣，希望能从中学到点做人的道理。

工作的第一天，我们穿着统一深蓝色带有品牌标志的工作服上班，从管理的知识来看，这显然是强调销售的团队合作性以及给予客户视觉上的冲击。因为销售员是直接面对零售顾客，精神面貌和外表着装是第一重要环节。做人也一样，外表和精神面貌是与人接触的第一印象，俗话说先敬来衣，后敬人指的就是这个意思，因此，我们无论在何种场合都要注意自我形象外表、谈吐、举止，给人留下好的深刻印象是为以后自我发展奠定了良好的人际关系基础。

南洲路的苏宁电器共有四层，空调柜台是集中在三、四楼，除此外还有电视、音响，厨具、小家电等等，相反在一楼的主要是手机、照相机的专柜。由此布局，我不禁自问苏宁为什么要将空调、电视机等如此笨重的电器搬到三四楼销售呢?而手机，照相机等轻便的反而放到一楼呢?这样的安排岂不是与销售布局知识相矛盾吗?但后来我觉察到当中的原因(或许是吧)，在一二楼的卖场里不只是苏宁一个商家，还有其他好一些如珠宝首饰、衣服、化妆品等等的专卖店和专柜，因此一二楼的卖场空间相对来说是较小的，惟有摆放体积小的方便运输的电器品。所以手机等即使品牌多也可以适当的容纳。而三四楼是苏宁的专卖场，空间够大可以摆放体积大的电器类。再且，手机与照相机是普遍的个人用品，放在底层易于吸引游离顾客的目光，空调、电视机等大型的电器一般都是家庭类消费品，是带有目的性购物的家庭消费。 从上面的一桩小事我想起了世界缺少的不是美，而是缺少发现，它强调的是人的观察发现与思维能力，事物和问题是客观存在的，要的就是我们独特的眼光与全面的思维方式去揭发它、解决它。这也是学会做人所必须的，特别是我们学管理的。正如曾应老师所说 善于管理的人是善于思考的人善于思考，善于创造，善于归纳。一个同学去实习的时间是另一个的两倍，那么他的收获就比另一个多吗?不一定!当中蕴涵的就是以上的道理。实习不仅仅是为了学习技术，更多的是思考、领悟。在实习过程中必须善于思考发现问题，善于创造解决问题，善于归纳总结知识，这样才能了解到实习的意义，做到事半功倍、有较大的收获!

第二天的工作内容显得有些格外的沉闷、机械化，销售员不让我们留在柜台帮忙，只是要我们拿着大块的宣传牌到一楼站着做广告。面对这样的对待我不禁有点失落，原以为可以跟别人学点东西，想不到现在如此。不要说要站一天了，想这样站一个小时也是觉得辛苦的事情。学会做人，就要学会为自己争取机会，创造机会!我们虽然是临促、是学生，但也是有能力做到销售工作的。于是当天下班时，我就主动地向销售员提出要到柜台帮忙，正所谓所有东西都是从学而得来的，销售员也点头允许。 第三天和第四天，我们接受苏宁人力资源部的安排，在客村培训基地参加了为期两天的短期培训，这是我们全面了解苏宁的两天，在这两天的课程里，我们了解到了董事长张近东先生白手起家，成为江苏首富的艰难创业史，了解了苏宁的企业文化。最让我感动的是，当在课堂上放出员工在7月份经历的空调销售旺季的大忙时，很多员工都热泪盈眶，而当屏幕上放出每年底的苏宁之夏的大型联欢晚会时，大家又都欢欣鼓舞，欢笑声洋溢在整个教室。苏宁就有这样一股力量，它使全国10万苏宁员工手挽手，心连心，将自己的热情，汗水，将自己的生命与这个企业融入到了一起。 第六天和第七天，我被派到了会员卡部，专门负责为各位消费的顾客制作会员卡。这是我有生以来第一次真正的工作。我笑着面对每一个人，热情的为他们解决他们的需要，我第一次见识到了各种各样的证件，也第一次见到了各式各样的顾客。在那里，我还交到了好几位朋友，有苏宁的基层员工，刚到苏宁工作的大学毕业生，同样来自其他高校的实习团队，这两天的工作虽然不多，但是我在苏宁的收获却足够我受用终生。在最后与人力资源部唐经理的会面中，我说出我最大的感受：我衷心感谢苏宁，给我这一次可以穿上苏宁的工作服的机会!

第八天开始，就按营业员的工作标准执行，打卡、换装、早交接，参加晨会总结昨天的工作和不足，定下今天的销售目标;柜台整理打扫 、营业前准备 、迎宾准备等。每天都是新的挑战，每天都有新的机遇，不断地要求自己做得更好，不断地提升自己，在苏宁不断学习，成长着。

(三)实习体会

实习已经一个半月了，悟出了(1)要对产品的各方面知识相当了解，才能有足够的知识基础向顾客推销。(2)我们面对顾客时不仅要在态度礼貌上注重.(3)口才了得、有说服力、面对顾客要有耐性。销售看上去是个简单普通的事情，但要做好它又是谈何容易呢?它是有别于肉菜市场上的叫喊买卖，做好一件眼看容易的事又岂能是纸上谈兵呢?每当顾客对产品指出什么缺点的时候，我们都要灵活的应对回答，

学到的不但是额外的专业知识，而且更重要的是做人的道理。确实做好一名销售员，也等于做好生活中的自己!到社会上工作、竞争，你面对的就是每天怎样去推销自己，去让更多的企业、老板接受你，认同你!你不但要有扎实的基础知识，对专业技能了如指掌，而且你要善于观察，口才了得，灵活的应对能力，能将自己的优势以说话形式向别人推销出去，能看到别人所不能看的，能灵活应对老板提出的各样问题，发表自己独特的见解!市场营销是一门很好的必修课，怪不得曾老师 一直强调我们要去上好这个课程，这一点或许只有经过实践才能深刻的体会到!

(四)实习建议

1. 增加实践环节。学生们共同的体会之一是书到用时方恨少。从销售终端的商品管理、价格确定，到渠道控制、广告投放、新品开发及至市场调研，都需要宽泛的理论知识支撑。有的单位工作专业性较强，学生下班回来找书找老师求教，其他实习点的同学也主动参与出谋划策。极大的激发了大家的学习积极性，许多同学遗憾学习时不够努力刻苦。一个普遍反映的问题是同学们希望都能参加一次实际营销策划活动，以系统地了解企业运作过程，增强实践能力。在我们的教学计划中，虽然有二年级的社会调查实习，但专业性不强，投入不足。如果三年级设一次短期专业性社会实践，会促进学生学习，进一步增加实践知识。增加社会实践环节，确实是实现营销专业人才培养目标的重要途径，尤其有助于学生就业。

2. 加大教学改革力度。以社会需求为导向，调整课程设置。实习中了解到，目前社会需要大量的市场营销人才，可是，我们的学生却难以找到合适的岗位。客观表现为企业一般招聘有几年工作经验的人。其实企业的真正需要的是人才，这里折射出来的是：应届毕业生不算是人才。我们不能改变招聘条件，只能使自己成为人才。学生怎样才能成为人才，是我们面临的迫切问题。首先，要研究营销人才的内涵，然后以此调整培养目标、课程设置、教学目标、教学计划、学生知识和素质要求等。要加强就业指导工作，重视就业率，就业率是学院生存的重要基础。

(一)实训收获

1、关于苏宁服务

在这次实习中，给我印象最深的就是苏宁的服务，尤其是三米原则、阳光服务原则和首位负责制 这三大原则，从顾客走进店面直到离开店面，营业员都一直遵循着这三个原则。

服务是苏宁的唯一产品，顾客满意是苏宁服务的终极目标。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。

2、关于书本知识

很多人认为书本知识没用，特别是作为市场营销专业的学生。经过实习，我更加明确地感知到书本的知识实在是太重要了，特别是对于销售。

理论知识能为我们确定一个理论方向，比如关于产品生命周期的各个阶段，公司应该实行怎样的宣传方案，配合哪些有效手段，目标客户是哪些，到底应不应该使用价格昂贵的大众媒介，如何确定合理的售价，如何能最大有效地传达我们的信息吗?这些信息客户能理解吗?我们的目标受众特征是怎样的，他们的生活态度价值观又如何，为什么选择我们的产品呢?

在回答这些问题上，学过市场营销广告理论知识的人跟一个业余者的回答可能就完全不一样了。事实胜于雄辩，书到用时方恨少啊。切身得感知到了理论知识实在太重要了!

3、关于心态

刚进入苏宁实习，自己应该是公司最无知的一个，对于具体实施毫无经验，顾客敏感度不够，从学校中的佼佼者到公司中的菜鸟级人物，这个落差所带来的巨大失落可能只有自己才知道。经过反省过后，总是会认识一个新的自己。发现自身存在的诸多问题，接着就是对自己的一个重新定位。实习期间跟很多人接触过，各种各样的人。从他们身上我发现了自己所欠缺的部分。明白自己就业所缺乏的，比如经验、口才、人际关系等等，努力让自己慢慢地积累这些，然后发现优点。了解自己能做什么，善于做什么。愿意和别人分享，积极地融入到团队当中。学习别人的优点，给自己积累资本。

(二)改进及建议

在前段时间的实习里，对苏宁电器也有了更深的了解，通过了解也发现了南洲店存在一些问题：(1)由于地铁和道路施工，顾客因而减少到本店，而转向国美电器，导致营业额下滑(2)货物库存量不足，尤其是手机、小家电尤为严重，导致顾客流失(3)市场信息反馈较慢，对发展新客户的工作作得不够细。 针对这些问题，我有以下建议：加大宣传力度，重点向社区和附近楼盘宣传，每个周末举行优惠大酬宾及时向物流中心反应，转销其他型号，把优惠放到货源充足的机型上购物就送会员卡，实行会员卡实名制，统一管理。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他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，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。我想，作为一名即将毕业的大学生，建立自身的十年发展计划已迫在眉睫，不是吗? 信奉在哈佛广为流传的一句话：If you can dream it, you can make it! 最后衷心感谢广州苏宁电器给我提供实习机会!

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。

苏宁电器集团，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。

服务是苏宁的唯一产品，顾客满意是苏宁服务的终极目标。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。物流是苏宁电器的核心竞争力之一。苏宁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80300公里日最大配送能力17万台套，实现24小时送货到户。专业自营是苏宁电器售后服务的特点，目前，苏宁电器全国拥有1800多个售后网点、30家高端技术服务中心，15000名服务人员、500名高技能电器技师，提供安装、维修、保养等各项服务.客户服务方面，苏宁电器建立了业内首个以呼叫中心为平台、以CRM为管理目标的客户服务体系。2024年，苏宁电器率先建立了业内最大的南京呼叫中心坐席数1000人，拥有1000多条电话线路，全国日最大信息量10万条，实现了全国统一受理与回访，全国统一服务热线4008-365-365全天24小时真诚守候。

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。培训老师第一天就告诉我们，在客服部工作最重要的是心态，要有一颗受委屈的心，无论用户提出什么要求都得心平气和的去倾听，去解释，绝对不能和用户发生正面冲突，不然一个简单的咨询工单就会变成复杂的投诉工单。

因为我们是实习生，所以派给我们的任务都是最基础的咨询工单，比如一般的退货、修改送货时间以及确定安装时间等。当系统显示有退货类的工单时，我们第一步是打电话给用户，确认其需求，在打电话的时候要求讲普通话，说话要微笑，用语要规范礼貌，比如：先生(女士)，您好!苏宁电器客服号，很高兴为您服务，请问有什么需要帮助的吗?好的，那就不打扰您了!祝您生活愉快，再见!等等。用心为用户服务，让用户信任你!确认好用户具体需求后，进入电脑操作系统，经常用到的有咨询工单系统查询、工单处理平台和苏宁知识库查询。在查询时，使用用户电话、会员卡号、B2C单号、销售单号、服务订单号等中的任何一个即可查出用户购买的全部资料。细读用户的购买信息，尤其是在用户购买多个产品时，必须看清楚用户要退的产品，不然很容易选错的。在系统中处理好用户需求后，必须在系统中记录处理工单的过程和步骤等，这些描述用户是可以看到的，所以必须准确无误。系统处理完成后，必须再次电联用户，告知用户他的需求已经处理好，让其不必在担心。以上这些是最简单的，还有一些复杂的工单会涉及到物流的配送以及采购部产品的库存数量等，遇到这些问题时，就需要我们更加的细心，有耐心。

在工作中，也会出现一些意外情况，比如，有时候用户咨询的问题是我们不了解的，这时我们就得积极地向老师请教，认真地做好笔记，在工作之余认真的记忆。补充不足的过程就是我们进步的时候。虽然我们现在有很多都不熟悉，但是我相信在老师和同事的帮助下，经过我不断地努力一定可以做得更好!

通过本次实习，我们对工作机制有了更深入的了解，对以后的工作有重要的影响，同时也为我们以后的工作积累了宝贵的经验。在实习中，我们理论结合实际，真正的把理论知识运用到实践中，用所学的知识解决生活中的问题。工作中，最重要的是态度和能力，我们经常说态度决定一切，在任何一个工作岗位中，首先我们要摆正自己的工作态度，没有好的工作态度就不能很好地完成自己的工作，有一个好的态度才能有一个好的开始。能力也很重要。我们处于竞争激烈的社会中，能力决定着你的生存，它是衡量一个人能否胜任工作的砝码，在任何情况下都得掌控住自己的工作，沉着泠静地处理问题，体现了一个人的基本素质，经验的积累也可以提高自己的工作能力。所以，在任何一个工作岗位中，都得保持一颗积极向上的心态，认真做好自己的工作，努力提高自己的工作能力。

通过这次的实习工作，我对此有以下建议：

(1)学校应该加大教学改革力度。以社会需求为导向，调整课程设置，在日常的教学过程中，应该多组织一些活动，提高同学们动手操作能力、组织策划能力以及团队的合作能力等。确定培养目标，加强对同学们的就业指导工作，使同学们有一个好的发展开始。

(2)企业应该扩大对应届毕业生的指导与培养。企业需要更多的人才，而现在的社会折射出来的是：应届毕业生不算是人才。毕业生已经学习了相当多的专业知识，但却没有地方去实践应用，企业应为长远利益打算，为未来储备更多的有实力的人才，更好地为企业去创造利益。

时光荏苒，白驹过隙。转眼间本次实习已接近尾声，虽不长却给我留下了深刻的印象，同时也使我收获了很多从课本上学不到的知识与经验。现总结如下:

(一)严格遵守公司各项规章制度。上班开始，我认真学习了公司《员工手册》及各项管理制度，并严格遵守，做到了无迟到、早退、违规现象。

(二)主动学习，尽快适应，迅速熟悉环境和工作内容。首先从尽快熟悉苏宁电器的发展方针，产品服务以及自己所在职位的工作步骤和要领。其次，主动、虚心向老师及同事请教和学习，基本掌握了日常上班的工作内容，工作流程、工作方法。

(三)工作积极、认真、负责，通过不断学习、虚心请教、总结积累，较好地完成了领导安排的各项工作任务。

(四)与同事之间和睦相处、加强沟通、团结协作，以尽快更好地融入团队。

(五)存在问题及解决。由于在学校只是学习专业知识，很少有机会实践锻炼，在工作中显得速度慢，工作内容了解的不全面，需要更进一步地了解与熟悉工作过程。我将在今后的工作中多向前辈请教和学习，以最短的时间熟悉公司处理工作内容及流程，做到眼勤、嘴勤、手勤、腿勤，在工作中不断磨练意志、增长才干。

总之，在短短的实习时间里，虽然取得了一点成绩，但是离领导的要求有很大差距。今后，我将进一步严格要求自己、加强学习，积极、热情、细致的完成好每一项工作。

实习的前一天我们去参观了福州苏宁易购仓库,苏宁仓库主管给我们介绍了仓库的规模、性质、还有我们实习期间要做的事情,仓库人员的主要工作是收货、分拣、发货的工作流程。在苏宁中心库里工作，主要从事货物拣配工作。苏宁仓库主管带领我们参观了中心库，并讲解其布置的原理物流配送中心使用WMS(Warehouse Management System)仓库管理系统，可以有效支持不同用户的不同信息需求，更加合理地平衡工作负载，减少级别错误，提高库存准确性和仓储空间利用率，降低作业成本。物流配送中心的另一个重要核心软件系统TMS(Transportation Management System)运输管理系统能够针对订单的零售配送和长途配送，优化路线排程计划，有效减少配送里程和工作时间，彻底转变人工排程的传统作业方式。计划建立的多媒体监控系统，包括图像监控、通讯视频、信息汇聚、指挥调度等功能，可以对全国所有连锁店面、物流中心、售后网点进行监控和实时管理。

.苏宁大库给我的第一印象就是规模大，家电种类和数量多，这充分显示了苏宁公司的核心竞争力。之后，主管向我们介绍了仓库工作的流程，苏宁的大库主要有收货，存货，盘货，发货四项功能，每一项工作都要很好的链接才能保证整个工作的顺利进行。我做的具体的工作是将高层货架的货物用工具运到集货位,虽然是一个普通的工作，但也要认真对待。

11月10号我们男生来到苏宁仓库开始了第一天的实习生活,第一天因为苏宁的活动还没开始,今天都没有什么事情做,我们开始与主管交流,谈工作的内容,苏宁的升职空间.在10点中左右来了卡车的货物,我们开始了卸货,这里的货物一般是不大的,主要是网购货物,货物有大箱子和家电,大家一起干,4个人去拉液压车,和木板,大部分人去卸货,有4个人上车搬货,8个人整理货物.半小时后我们将货物卸载完毕,接下来就是清点货物,因为货物有大有小不太好清点,一般要3人清点一板货物,清点完后要对货物进行入库,扫码(扫货物箱的条形码),接下来对货物分类,我们是按地区分类.

下午我们对货物进行了按五区八县进行分类,最难得工作就是找货物,对照货

物单在货物架上进行找货,因为太多的货物不好找,因为各种原因有时会找不到货.找完货后进行扫码出货.这就是实习的重要工作流程.以后的几天我们都重复以上的工作.

1、 手推液压车的使用方法与工作内容

2、物流运作流程：

物流运作流程:

苏宁物流的创新：家电产品存在着单体体积大、种类多、型号复杂、存储配

送要求高、工作强度大等特点，家电流通行业的物流模式一直是国内物流业重点关注的课题，苏宁改良了这一流程，率先推出的一代物流配送模式：卖场不设备品库，在另一地方单独设仓库，货卖出时不验机顾客只需拿好发票在家等着送货上门即可。

引进进、销、存、送、装一体化管理的ERP系统;SAP信

息管理系统

在配送中心九天的实训，让我对物流操作系统的基本流程有了了解、在实训中对各个工作流程有了一定的认识，通过本次实训将理论与实际操作相结合，对于物流的各个要素环节有了更深一步的认识。

在这段时间里，我对于配送中心的各个环节总结出以下几点：

首先，配送作为服务性质的企业，第一要素就是以客户为出发点。按客户的要求为第一要素，符合了顾客就是上帝的理念

配送运输是短距离的末端运输，面对客户多、商品品种多、数量少、送货频率高的市场特点，配送运输距离短、线路复杂，在整个运输过程中它是处于二次运输、支线运输、末端运输的位置，与一般的长距离、大批量运输有着本质区别。

整个配送体系有明确的经营组织专业配送中心，稳定的商品供应渠道，现在化、自动化装备，专业化管理水平。配送是一种专业化的分工方式。配送为客户提供定制化的服务，根据客户的订货要求准确及时地为其提供物资供应保证，在提高服务质量的同时可以通过专业化的规模经营获得单独送货无法得到低成本。

配送的全过程必须有现代化的技术和装备作保证，配送时以现代物流技术和管理方法实现资源配置的经济活动。配送联系着供应链的上游和下游，是许多物流活动的有机结合体，其运作管理具有明显的综合性和复杂性，因此必须配备现代化的技术装备。

在流通中心的各个环节中，一般的作业流程如下：

订单处理，无论从事何种货物配送活动，配送中心都有着明确的服务对象，换言之，无论何种类型的配送中心，其经营活动都是有目的的经济活动，据此，在未曾进行实质性的配送活动之前，都有专门的机构以各种方式收取客户的订货通知单加以汇总。按照惯例，接受配送服务的各个客户一般都要在规定的时间以前将订货单通知给配送中心，以此来确定要配送货物的种类、规格、数量和配送时间等。获取和汇总客户的订单是配送中心组织和调度诸如进货、理货、送货等活动的重要依据，是配送中心祖业流程的开端。

进货，配送中心的进货流程包括以下几种作业。首先是订货。配送中心受到和汇总客户的订货单后，首先要确定配送货物的种类和数量，然后要查询本系统现有库存商品中有无所需的现货。如有现货，则转入拣选流程：如果没有，或虽有现货但数量不足，则要及时向供应商发出订单，进行订货。有时，配送中心也根据各客户需求情况、商品销售情况以及与供应商签订协议，提前订货，以备发货、配送。通常，在商品资源宽裕的条件下，配送中心向供应商发出订单之后，后者会根据订单的要求很快组织供货，配送中心的有关人员接到货物以后，需要在送货单上签收，继而对货物进行检验。

验收，采取一定的手段对接受的货物进行检验。若与订货合同要求相符，则很快转入下一道工序;若不符合合同要求，配送中心将详细记载差错情况，并且拒收货物。按照规定，质量不合格的商品将由供应商处理。入库，对于生产商送交来的商品，经过有关部门验收之后，配送中心的工作人员随即要按照类别、品种将其分门别类地存放道指定的场地，或直接进行下一步操作-加工和拣选。

个人工作心得：

在苏宁公司的九天的实习期间，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。想想时间过的真快，转眼间在公司的实习工作已过去，很高兴学校有实习这么一项作业，我深知：学校让我们实习的目的是为了培养我们运用专业所学的基础理论，独立分析和解决实际问题的能力，提高专业意识，增强专业技能。在这实习，我都是抱着学习的态度。在仓库这段期间，我也努力的去了解仓库的管理知识。

同时这次实践也让我更深入的了解到，随着国民经济和社会的持续快速发展，现代物流业在起步阶段呈现出良好的发展势头，但总体上看，现代物流业发展的总体水平较低，尚处在起步阶段，现有发展与良好的区位交通优势和旺盛的市场

需求不适应，在发展进程中还存在着许多问题和制约因素。而目前物流公司正面临批次越来越多而批量却越来越小等的问题，我们必须扩大规模，加快信息化网络和金融网络的建设，借鉴外国的经验和做法，把物流行业做好做强。

作为一名采购专业的学生，学好物流基础知识是非常重要的，更可贵的是把握好实践机会，总结经验和教训。由于现代化的物流与信息技术紧密结合，对我们的计算机水平的要求越来越高。努力学习计算机与学好专业知识同样重要。

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