# 物流实习总结

来源：网络 作者：雨雪飘飘 更新时间：2024-06-22

*物流实习总结（精选17篇）物流实习总结 篇1 一、实习时间: 20xx年12月6日——20xx年12月13日 二、实习目的: 通过实习将在课本上学习的物流理论与实际的操作相结合，在实践中提高运用知识的能力，为今后从事物流方面的工作打下一个良...*

物流实习总结（精选17篇）

物流实习总结 篇1

一、实习时间:

20xx年12月6日——20xx年12月13日

二、实习目的:

通过实习将在课本上学习的物流理论与实际的操作相结合，在实践中提高运用知识的能力，为今后从事物流方面的工作打下一个良好基础。

三、实习内容:

了解物流服务的作业设备、流程及基本方法，并结合所学的理论对其进行分析，提出改进意见。

四、公司概况

济南金佳物流成立于20xx年，是集公路、铁路、航空、仓储、包装、配送为一体的综合性物流公司。现有各式车辆八十余辆及大型仓库，形成以济南为中心辐射全国的运输网络。

五、实习过程:

实习的首要工作就是熟悉业务，包括联系客户、接洽业务、签订合同、成交货物等几个方面。其次是具体的工作流程，主要有去客户处取货、去客户处送货、去托运单位提货、去托运单位发货、取货入库、取货出库、中转入库、派送出库等流程，需要注意的是，以上各个环节均需要伴随相关的单据才能够进行。

六、实习建议:

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;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，不能随便处理等。

七、实习心得

经过这几天在金佳物流的实习体验，我理解了物流企业相关的运营操作程序，也感受到物流工作的繁杂性，有时仅仅一个简单的流程就需要多个部门的共同参与。此外，我还学会了许多书本上学不到的物流方面的专业知识专业技巧。同时，我也感受到自身各方面知识的不足与匮乏。作为一名临近毕业的大学生，我们没有实际操作经验和技能，书本上的理论和知识又与现实有着很大的差距，我们应该清楚地认识到我们将来所要从事的物流这个行业的美好前景与严峻现实，因此，在大学即将结束的日子里，我们除了要继续巩固物流方面的专业知识，真正理解并吸收课堂中所学到的学问外，还应该多多实习，增加社会经验，培养吃苦耐劳、团结协作的精神，这对我们今后就业、择业都是非常有帮助的。

此外，这次实践也让我更深入的了解到我国物流公司所要面临的困难:批次越来越多而批量却越来越小的问题，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，如何增加企业利润等问题。我们都知道，我国许多物流企业目前还处在发展阶段，存在着诸如以上等一系列的难题，因此我们必须向西方学习，借鉴国外先进的的物流管理经验和物流运营做法。

当然，此次实习还存在一些遗憾，通过实习，我只认识了一些皮毛的东西，只是初步了解了物流业的发展情况与存在的具体问题。对于物流工作的很多方面都没能做到认真细致的探究与学习。但总而言之，在金佳物流实习的这几天里，我还是受益匪浅的。我达到了实习的目的，认真的完成了各项实习任务，不仅增长了人生阅历和工作经验更为重要的是，对“工作”这个概念有了真正的了解，同时也为我半年后步入社会开始真正的独立生活提供了心理准备。

物流实习总结 篇2

一.实习目的与要求：

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矗实习期间集团要求严格按照实习组织学习，保质保量完成实习任务，并顺利通过实习考核，物流管理顶岗实习日志。

二：实习单位简介：

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，实习报告《物流管理顶岗实习日志》。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。

四：实习感想：

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矗

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。

物流实习总结 篇3

在参观武汉\_\_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，从这能够看出\_\_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一样区域储存(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，企业分派不一样型号车辆，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梦想效果。

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，集成起来构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供给代理而开展的物流经营方式。它一般应注意根据实际情景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。可是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，仅有几个消防器在墙边放着，这不能不说是一个遗憾与不足。

在走访的两家物流公司中，我们了解到此刻武汉很多物流公司内几乎无专业的物流工作人员，并且在所理解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

实习感想

1.swot分析

优势：企业在自行生产经营的基础上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，能为客户供给各项物流服务;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：中国的制造业蓬勃发展，可是运输、库存，包装加工，库存等好多环节由于成本高，利润低，并且资金回收的慢给物流业带来了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。

物流实习总结 篇4

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ISO9001:20\_和ISO\_001:2\_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20\_\_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、HYNI\_、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。

下面我再简单的介绍一下我们内部结构：我们公司主要有三个部门(半导体物流部，供应链事业部，财务部)一个大型的立体仓库我所在的部门为供应链事业部。我简单的介绍我们部门组织管理结构和一些简单的一些流程：

我们部门的顶头上司是部门经理。他这人非常的人性化而且学历也相当的高在我映像当中他是一位非常好的上司。讲诚信。为每一位员工考虑!我们仓库存主要分为两层。一楼仓库和二楼仓库一楼主要存放的一些价值稍微偏一点的货。一共有十五个通道。每个货架都有四到五层，一般顶层放的货相对于来说价值都偏低一点和重量较轻。底层放的货大部分都为比较重的货。公司的运货工具主要以叉车和液压车为主。二楼仓库总共有四十八个通道放的都是一些比较贵重还有长时间停留在仓库的货。其中一楼还有拆箱区域和泡沫以及包装的一些箱子。

三：实习工作感受

在富昌，我被安排在盘点这个实习岗位上。这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。不能随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

“天下英雄皆我辈，一入江湖立马催。”从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，老师变成老板，同学变成同事，相处之道完全不同。在这巨大的转变中，我们可能彷徨，迷茫，无法马上适应新的环境。我们也许看不惯企业之间残酷的竞争，无法忍受同事之间漠不关心的眼神和言语。很多时候觉得自己没有受到领导重用，所干的只是一些无关重要的杂活，自己的提议或工作不能得到老板的肯定。做不出成绩时，会有来自各方面的压力，老板的眼色同事的嘲讽。而在学校，有同学老师的关心和支持，每日只是上上课，很轻松。常言道：工作一两年胜过十多年的读书。实习时间虽然不长，但是我从中学到了很多知识，关于做人，做事，做学问。

“在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力”。参加工作后才能深刻体会这句话的含义。除了计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少很少。我担任的是盘点一职，在这个位置上我几乎没用上自己在学校所学的专业知识。但这一切都是陌生的，我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。而每日重复单调繁琐的工作，时间久了容易厌倦。但是工作简单也不能马虎，你一个小小的错误可能会给公司带来巨大的麻烦或损失，还是得认真完成。

踏上社会，我们与形形色色的人打交道。由于存在着利益关系，又工作繁忙，很多时候同事不会像同学一样对你嘘寒问暖。而有些同事表面笑脸相迎，背地里却勾心斗角不择手段，踩着别人的肩膀不断地往上爬，因此刚出校门的我们很多时候无法适应。环境往往会影响一个人的工作态度。一个冷漠没有人情味的办公室，大家就会毫无眷恋之情，有更好的机会他们肯定毫不犹豫的跳槽。他们情绪低落导致工作效率不高，每天只是在等待着下班。而偶尔的为同事搞一个生日party，生病时的轻轻一句慰问，都有助于营造一个齐乐融融的工作环境。心情好，大家工作开心，有利于公司的发展。在电视上不止一次的看到职场的险恶，公司里同事之间的是非，我想我能做的就是“多工作，少闲话”。且在离毕业走人仅剩的几个月，更加珍惜与同事之间的相处。

其实就算一个新招聘进来的正式员工，也要从小事做起、底层做起，更何况是尚未走出校门的实习生呢。作为新人，什么都不了解，怎么可能不“打杂”呢?手上做的事虽小，但却能因为宽广的眼界而变得意义重大起来。在“打杂”的日子里，正是了解工作流程，，寻找自身差距的好时机。把实习的岗位作为了解一个行业的窗口，处处留心，多观察，多思考，收获才会更多。而实习一般都会有正式的员工来做指导老师，这就是一个的学习机会。而且从对待小事的态度上，更能看出一个人的素质。连一点儿小事都做不好，如何能让人对你有信心，将更重要的职责交付给你?

“打杂”中也不是完全接触不到正规系统，更重要的是在与同事友好相处、与外界沟通中提高独立处事和处理困难的能力，学习人际交往的技巧。而这些都是日后作为一名职场新人的必修课。再者，实习时即便是“打杂”，也要保持良好的心态。

在离校前，老师曾经给了我们这样一个忠告：在实习中要做到“眼尖”、“手勤”和“心细”。

眼尖：眼尖包括“观察”，再者就是有“眼力见”。作为一名实习生，在单位里首先要不给人家添乱。虽然有指导老师，但提问也要看准时机，别在老师正在忙的时候去打扰人家的正常工作。在初步了解了行业的内部运作后，要有针对性地去学习岗位上的具体工作，为以后的就业打基础。

手勤：尽管是实习岗位，也不要有丝毫懈怠的想法。不能把自己还看成一名大学生，而要像正式员工一样严格要求自己，熟悉单位的规章制度和企业文化。

心细：用人单位都喜欢把一些琐碎、单调、技术含量低的工作交给实习生做，如给复印机加纸，换一下饮水机上的空水瓶……这个阶段缺乏乐趣和挑战性，只有经过这样的考验，才有机会获得进一步施展才能的机会。除了指导老师交代的工作要用心去做，还要细心地记录观察，做实习日记，将每天的收获、感触和遇到的问题，企业的信息都一一记录下来，这不仅会对学习有益处，而且在写实习报告的时候会有帮助。

此外，端正心态和学会面对自己“不喜欢”的工作，也是实习的必修课。因为心态决定生活状态，不要有“我在学校怎么怎么”或者“我比你现在的员工学历高”这样的优越感。要知道企业要的是实用型人才，企业要看你是否符合他们的要求。老板给你安排工作，可能很少是你“喜欢”做的。能否做好那些自己不愿意做的事情是一个人是否成熟的标志，也是一个人能否取得人生成功的重要因素。

在这里工作我明白了一个道理不管你做什么事你都要从最底层做起。工作就好像做房子一样地基如果不牢固的话你房子建的越高就越危险。还有建军房子它也需要很多哭材。这些器材就好像是我们学校所学到的知识你要把这些知识都要运用起来把它一起积累起来这样他就会成为有用的东西

四：对企业生产管理的建议

公司应该以人为本，尽量缩短工作时间来提高工作效力。争取八点钟，采取有能力

者才有提升机会制

五：对学院的管理的建议

严格制度，提高学生的主动积极性

六：职业展望

经过一段时间的工作，熟悉工作流程，积累工作经验，有了自己的知识，有了自己的客户，有了自己的工作伙伴。等以后有足够的资金，也会考虑跟其他人合资，组建自己的团队或者做个最简单的物流中介。

物流实习总结 篇5

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。

一、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。

二、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\_的各大市场、物流园区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\_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，激发员工的主观创造意愿，给员工的不是单纯的压力而是制造的原动力，让员工在领导刻意营造的工作氛围中，主动工作、自愿努力。“无规矩，无以成方圆”。管理就是制定规则和制度，监督并促使规则和制度有秩序地运行。管理概念中控制的成分比较大，强制执行的色彩比较浓，领导制定规则，教导或强制员工按照规则行事，并形成习惯性机制的目的是使工作有效率地、良性循环地展开，保证组织的高效运转和绩效的达成。企业要保证经营的连续性，就应该全面处理好上下级关系。

上下级之间应明确各自的职责。作为管理者应该懂得：下级的绩效就是上级的绩效，上级的核心工作就是协助下级成功，如此上下级就有了共同的目标和利益，再加上职责分明，工作起来就能够有条不紊。同时，上级和下级因为各自所处的位置不同，思考问题的角度也会有差异，如果长期缺乏交流、沟通，常常会产生一些矛盾和隔阂，久而久之，自然会产生关系紧张等问题。因此，上下级之间有必要经常相互沟通，从而建立彼此间的信任。

建立良好的上下级关系，要有正确恰当的心理定位。作为上级，要有“师者”之心，负责“传道授业”，要让下属明确企业的核心价值观，将企业文化渗透到思想并转化为行动，做下级行为的标杆和楷模。有了模范，就有了规范，企业文化就不再是空洞的理念，落地生根成为员工的行为准则，进而全面展示出企业的精神风貌。一个合格的领导还必须是一个兼职心理医生，当员工的思想情绪偏离目标轨道或进入盲区时，能够走进员工的内心世界，关注并感受员工的喜怒哀乐，通过有效沟通，对症下药来赢得员工的忠诚和信赖。

作为下级，也必须认清角色给予自己恰当的心理定位。员工应该把自己当成“士兵”，以服从为天职，具有“忠诚、勇敢、努力完成”等优良品质。在企业中，员工的使命当然就是高效执行，执行力是对下属能力的最基本要求，执行力的缺失也是领导最不能容忍的行径之一。“忠诚”就是忠诚于企业忠诚于使命，个人利益服从整体利益。“勇敢”是在工作中不把难题推给领导，敢于挑重担甚至独当一面。“努力完成”就是把执行贯彻到底，把事情做得有始有终。

良好的上下级关系能够打造融洽和谐的团队，实现企业与员工的共赢。

3、客户关系

刚开始做业务时，我就确立一个理念，做业务就是做人，就是在锻炼自己的语言沟通能力。我喜欢我的物流管理专业，但是前期的业务工作，是我踏入社会的地一步。

自我介绍之后，接下来要做的事情并不是销售，在这个时候销售是不可能成功的，因为客户还没有对你产生最起码的兴趣，或者对你的信任还不够，所以这个时候首先要进一步发展你与客户之间的关系，使客户对你的信任有所增加，这样才有可能进入到销售环节。

例如通过观察迅速找到一些你与客户共同的经历(同学、同乡，或者共同去过某一个地方)，找到一个话题，拉近与客户的关系。如果实在没有找到这样的事情，就要试着寻找一切可能与客户产生友谊的联系。

例如浏览客户墙上的画或者观察桌上的照片，其目的就是要找到一个共同的经历，拉近你和客户之间的关系。只有与客户之间有了一定的信任以后，才有可能转入到业务介绍的对话。如果客户还没有对你产生兴趣，千万不要急着谈论业务，一定要找出某种轻松愉快的话题，建立融洽的氛围，然后才可以进入到业务谈判。

事实上，经过这次的实践，证明这个理念是正确可行的，我认为，不管是什么客户，我都会无坚不摧，每战必胜，尽管这句话非常张狂，但事实如此，仔细分析，我认为以情动人的销售技巧应该包括以下诸如方面，好的客户关系究竟是怎么形成的?(1)具备最起码的业务技巧，这一点不需要我多说;(2)积极、乐观的人生态度，一个好的业务人员应该极其自信，用热情感染客户;(3)对于一个女孩来说，良好的素质和微笑可以让自己获得很多意外地帮助;(4)真诚、善良的心灵，很多人做业务久了，一看就很精明，很势利，其实很多客户不愿意与这样的业务人员打交道，太累。一个善良的人，他的眼睛中流露出的光芒是柔和的，光明的，能够照亮人的心灵，几乎所有客户都喜欢这样的业务人员，甚至内心不设防;(5)不要提防客户，把他们看成自己的朋友、同学、师长和亲人，人心是肉长的，如果我把一个年龄大一些的客户看成了父亲，年龄相差不大的客户当成兄弟姐妹，真的从情感上对他很好，他怎么会不接纳、帮助我?(6)以客户为中心，切实考虑他的工作的压力，生活的重负和心灵的疲惫，力所能及地从经济、情感上为他着想。

三、实习总结

通过近六个周的实习，我深刻的感受到自己各方面的不足，从学校里学到的知识的确不少，但是来公司后发现用处不大，一切都得从头开始。即便这样，我工作的非常开心，整日弥漫在工作的气氛当中，使我的神经放松，我知道工作的过程中会遇到很多困难，但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挂靠、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、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;

4.建立监督机构，健全监督机制，完善税收管理，联合工商、税务、海关、银行、外管等各有关行政职能部门，加大检查、执法力度;

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;

7.编制统一的教材，分层次对行业从业人员进行业务培训，提高从业人员的业务、法律和道德水平;

8.尽快解决某些办事处的非法经营问题。

四、实习心得

在我的实习期当中，有开心也有难过的时候，有难忘的事情，也有碰到困难问题的时候，这一切我都一直努力地去克服，并尽自己的努力去做好!我相信，事在人为，有志者事竟成。真的很感谢我的老师，我的同学，我的公司!感谢你们对我的信任和支持!谢谢你们!而我在未来的人生和工作道路上了，我会更加努力用心的走下去……

物流实习总结 篇6

一、实习目的和意义

我进一步了解了顺丰速运的发展状况及作为快递行业的龙头老大，其具有其他行业所不具备的核心竞争优势。顺丰速递于1993年3月在广东顺德成立。初期的业务为顺德与香港之间的即日速递业务，随着客户的需求增加，顺丰的服务网络延伸到中山，番禺，江门。佛山等地，在1996年，随着客户数量的增加和国内经济的发展，顺丰将网点进一步扩大到广东省以外的城市，至20\_\_年，顺丰的速递服务网络已经覆盖全国32个省，直辖市和港澳台地区，成为中国速递行业民族品牌的佼佼者之一，顺丰速运的经营规模网络覆盖和市场份额仅次于中国邮政公司，排名第二位，而业务量峰值超过中国邮政公司。顺丰速运将经营管理理念定位于：“成就客户，推动经济，发展民族速递业”顺丰不断推出新的服务项目，为客户的产品提供快速安全的流通渠道，帮助客户更好更快的对市场作出迅速的反应和对策。积极调整管理和经营策略，缩短送货周期，提高送货速递，降低了经营成本，也促进了合作者和客户的竞争力。顺丰速递自上而下采用了自建自营的方式建立自己的网络。致力于加强基层的基础建设，统一全国各网点的经营理念，大力推行工作流程标准化，提高设备的科技含量，提高员工的素质和业务技能，为更多的客户提供优质的服务。顺丰快递以核心竞争理念为核心，公司建立开始一直把“速度第一”贯穿于其营销理念的始终。

通过协助快递仓管员实习，我了解快递企业仓库管理流程及相关工作情况，并在这基础上把所学的专业理论知识与实践紧密结合起来，培养仓管员岗位的实际工作能力与分析能力，以达到学以致用的目的。

二、实习内容

在顺丰公司，我的工作主要是协助仓管员，主要负责内容：在顺丰公司规定的时效性内，负责快件的出入库操作及仓管的管理工作;辅助工的作有：接受客户的电话服务;客户上门收取快件处理;及时有效的处理电脑的内部人员邮件信息处理;对上一天业务员的业务量进行核对与整理;扫描当天正常收派的运单;准确无误地完成上级下发的相关规定及异常情况处理。为了规范仓库工作，确保工作有序进行，提高工作效率，我作为一名仓管员，要按规定流程做事。快件到达仓库后，要对快件进行入库操作，快件入库操作要求准确有效，不容丝毫马虎，入库后仓管员要及时对入库的快件量与出库件量进行对比，以确认是否一致，如不一致应利用顺丰内部系统进行查询。快件的收件流程与派件流程刚好相反，再此不与叙述。

在实习中，我在部门领导同事的热心指导下，积极参与部门的工作，用理论知识加深对实际工作的认识。通过实习，使我对物流工作有了深层次的感受和理性的认识。刚开始，师傅就是让我明确哪些是我们的权利和义务，哪些责任我们必须担当，还要具备哪些能力。这些在日后的实习阶段中起了很大的作用。例如：由客户故意投诉我们的产品有问题应如何处理，如何进行简单的出入库操作，内部工单及信息如何处理等等问题。这些事情虽小，但想做的完美不容易。

其次，最重要的是明确交接与责任。在这次实习中收获最大的就是会明确各岗位责任，做好各类负责的交接表。因为公司有规定本着“多劳多得”的理念，每个员工都是公司的股东，要让所有的员工看到当天的日报表，从而激励每个人为公司奉献力量，更重要的是为自己。这一点让我永远不会忘记。

从最基本的对货，点货，告诉我哪里的货该放在什么位置。经过一个星期的适应，对整个环境有了基本的了解。慢慢发现其实这件工作熟悉起来之后，做起来也是比较简单的。关键是要用心去做，把每一件货对清楚，该放哪里就放在哪里，该搬到那辆车的就搬到到那辆车。一般都是早上对退货，晚上对发货。要看清联系电话和收货地址，来查明这件货的真正单号。晚上对货上车，最主要的就是要分清各个地区的，不能窜货少货。否则不仅会造成运输费用的损失，更重要的是延误到货时间，这样就会损失客户利益，最终会影响发货方对承运方的信任度，影响后续生意。所以一件看似简单的工作，却也担负重大的责任。在提货的时候，要注意包装的完整无损，也要点清楚件数。有时一件货物的托运费虽然很低，但是货物的价值却很高，如果件数和包装没有注意好，也会造成很多不必要的麻烦。同时从点上提回去的货物，有时是没有公司的标签的，所以需要我们把货物提回来之后，把清单上的单号写好，贴在外包装上，以方便晚上点货上车。其次就是做好仓库清洁，每天对仓库进行打扫，同时把仓库的货物整理好。实习锻练我的能力,让自己变得更强更壮,锻练灵活性和实践性等等.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,对我来说受益非浅。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。运用所学的物流知识来对运营管理状况进行了解和分析，做到理论与实践相结合，丰富并巩固自己的专业知识。虽然有点繁琐，但是能来参加这种社会实践，锻炼自己的综合能力，我甘之如饴。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。打好基础非常重要;因为基础知识是工作的前提。而且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。

物流实习总结 篇7

时光静静的流逝，短暂而有意义的实习结束了。角色的转换，让我学到了很多的东西。复杂的社会，复杂的人际关系，都是我们以后所面临的问题。

我从事的是物流工作，这是一门服务的行业，始终坚持顾客是上帝。但并非我说学的专业，刚开始我不怎么感兴趣，心想既来了就好好做着。

无论什么样的事情都可以锻炼自己，可以学到你想要的。我的职位是一名接送货员，主要的工作是从客户那里安全的把货物送回来。在别人看来，这也许是一份很简单的工作，但是要把它做好还要花点心思。因为你去接货时，要跟客户鉴定一份合同，关于货物安全的，所以你不有丝毫的大意，一个很小的失误都会带来很多的问题。这些问题都关系到公司的信誉问题，所以要非常的细心。这些对我来说，还是没什么问题的。其实更让我感到吃力的事是复杂的人际关系，我每天要面对不同的客户，他们的性格各异。这不免让我感到有点措手不及，尤其对于刚出校门的我们来说。特别是对于内向性格的我，实在有点难以应付。但我并没有灰心，我的毅力没那么弱，别人做好的，我也能做好。

相信困难只是暂时的，通过领导的耐心指点，同事的帮助，以及自己的努力，这些问题都解决了，我进步了。我认为心态很重要，因为这是良心剂。同时我还要处理好跟同事之间的关系，争吵，争论，是家常便饭，但更重要的是相互之间的理解，沟通与支持。有了他们我不在孤单，温暖的画面一幕一幕，感到常在。

物流实习总结 篇8

经过一个学期的(仓储管理与配送中心)的学习，对仓储和配送的定义，基本功能，各个工作流程有了必须的理论基础，可是我们在学校接触的大多是理论知识，缺乏实际操作经验，为了以后能更好的适应工作和学习，把理论和实践结合起来，提高实践动手本事，学校给我们物流专业的同学安排了为期两天的室内实训，以便我们掌握仓储和物流的一些基本操作。两天的实训转眼间就要结束了，回顾这两天的实训，收获了不少，但也看见了自我的一些不足。这两天的实训让我们更加了解仓储与配送有效相结合的意义，学以致用。

一.前言

1.时间：20\_\_年5月22号—23号

2.地点：广州市黄埔区宝供南岗基地

3.对象：宝供物流企业集团有限公司

4.范围：宝供地基的A，B仓库

5.目的：综合实训是物流管理专业实践教学体系中重要组成部分。经过学生全面运用所学理论和专业知识，在物流实训仓库实体观摩和了解货物运输与配送的有关操作，进行物流综合实训培养学生物流管理和具体物流实务综合技能。让学生全面掌握采购、仓储、运输、配送业务管理的操作技能;成为德智体全面发展的应用型人才。主要是结合所学专业知识与技能进行实际本事的训练，是对所学的专业知识进行全面的了解、理解、掌握，并能灵活应用。

6.经过：培训员带我们去仓库参观

7.采用的方法：参观，了解

8.调查对象的基本情景、历史背景：宝供物流企业集团有限公司(P.G.LOGISTICSGROUPCO.，LTD)创立于1994年，总部设在广州，是国内第一家经国家工商总局批准以物流名称注册的企业集团，是中国最早运用现代物流理念为客户供给物流一体化服务的专业公司，也是目前我国最具规模、最具影响力、最领先的第三方物流企业。公司的目标：创造世界一流的物流企业。注重沟通

9.调查后的结论：更深刻了解物流管理中仓储与配送的有效结合会提高作业效率的。

二.主体

在自动立库实训项目中，我们了解并接触了自动化立体仓库。这也是此次实训的关键，主要是了解自动化立体仓库的工作原理，理解设备在入库、出库、移库的应用，并掌握控制系统的操作。在这次实训中，培训员带我们进入宝供的B仓库那里参观就说，从中我们能够根据仓库的货物的储存量能够预测市场的需求关系，在货架区中，出货频率高的在最下头，出库频率小的就在最上头，这样做的目的就是为了提高货物出库的频率，提高作业效率。货架与货架之间的宽度就仅有1.7米，只能让一辆叉车作业。采用大进大出的原则，尤其是食品最注重批次的进出，其中那些订单都是由系统分配的。成品、出口品在出入库时根据定单或出口装箱单出库，必须要坚持“先进先出”原则，异常在出口方面。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。其中在那些货架中我们留意到一些货柜上写着“10—1--86”，培训员跟我们解释是第10巷道、第1层有86个货物，这些都是我们从课本上学习不到的。

在进库这个项目中，也分为工厂入库和外省工厂。工厂入库：货物从工厂直接转运过来CDC中转仓库，宝供帮客户管理，把那些产品的代码和数量记录下来，每一天大概安排15辆货车来运货，在搬运或储存的过程中如果出现了产品变形，应当根据质量实检报告这份单据来找原因，还有要在进出登记记录本上记录进出的货物数量。外省工厂：直接采用汽车运输，在运输的过程中可能会被拍照，然后卸货给客户，反馈给客户。货物在仓库的步骤是，先给客户配货，然后扫描货品。

在出库这个项目中，由系统下单，分配最终截单，与客户沟通之后就能够转到仓库中，制造仓库清单。

立体仓库与平地仓库的区别：立体仓库具有大，整齐有序的有点，可是它的运输速度不如平底仓库，出货效率小，作业面积小，总的来说立体仓库的优点是大过平底仓库。

在条码技术实训项目中，我们进行了条码设备的操作，熟练掌握了条码的制作设备、检验设备和读取设备的操作方法。同时了解了条码在整个物流过程中所起到的作用是不容小视的，条码虽小但却贯穿了整个物流活动，是联系各个环节和追踪货物的关键。

在运输调度实训项目中，根据实际案例，首先进行数据资料的录入，再按照供给的货物进行车辆的选型，将货物合理的分配，确保每辆车都到达满载，如果出现车辆不足，那要经过与其它企业联系租用车辆。整个过程中，我们不仅仅掌握了车辆调度系统的操作，并且了解了现实中物流车辆调度的整个过程。

在电子拣货标签实训项目中，我们操作了电子拣货系统及电子标签货架，理解了电子拣货标签在物流过程中的应用方式和应用价值。掌握了系统的操作及拣货的流程。

在商务与合同实训项目中，了解了获取客户资料的途径、方法，并掌握了对客户资料的建立维护，能够快速、正确地录入客户资料，明确了各个报价费用项目的含义，掌握了报价操作流程。了解了对合同的报价时间和仓位进行修改。

在仓储配送实训项目中，我们主要是对货物所需的原材料部件的各项资料进行录入和维护，针对客户建立完善的货物与物料资料库。才此过程中我熟悉掌握了整个操作流程。

在模拟中基本掌握了自动立体仓库系统的操作及整个工作流程。

这次实训能够说是相当成功的一次实训，使每位同学对物流有了一个较为形象、系统的了解，是我们更加接近了实际，为今后的工作奠定了基础。

三.结尾

在实训的过程中发现了一些问题，以下就是我提出的提议：

1.企业要发展，企业形象至关重要，所以每个企业都十分注重自我的企业形象，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，所以能够花费点资金整修老式的仓库，使企业自我本身的形象提高，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，应当研究到出货时的方便，不能耽误客户的时间，所以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齐，带给人一种杂乱无章的感觉。应当另外准备一间仓库，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齐，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。

6.应多重视专业人才的培养，提高员工的综合本事及素质。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，提高自我企业的效益。

短短了两天过去了，经过两天的物流综合实训，学到了很多课本无法展现的知识，掌握了各种物流设备及软件的基本操作方法，同时加深了对物流的理解，深刻的感受到物流在整个国民经济中起到了至关重要的作用。能够说物流贯穿于我们生活的方方面面，一切的物质生产都离不开物流，所以对于社会主义建设来说发展物流是不可或缺的一部分。

经过实训，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。从中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，它所供给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。

物流实习总结 篇9

实训目的：社会实践是大学生课外教育的一个重要方面，也是大学生自我能力培养的一个重要方式，因此对于我们在校大学生来说，能在暑假有充足的时间进行实践活动，给了我们一个认识社会、了解社会，提高自我能力的重要的机会。作为一名即将步入大三的学生，社会实践也不能停留在大一时期的那种毫无目的的迷茫状态，社会实践应在结合我们实际情况，能真正从中得到收益，而不是为了实践而实践，为了完成任务而实践。我觉得我们在进行社会实践之前应该有一个明确的目标，为自己制定一个切实可行的计划。应注重实践的过程，从过程中锻炼自己、提高能力。

物流管理是我选择的专业，是一科包括了信息流、资金流与物质流的综合产业学科，也是我前进的目标。营销是每个企业制胜的王牌之一，是赢在终端的利器。

因此，为了更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验一下工作的乐趣，这学期的假期我根据时间及自己的实际情况在汉中联德商贸有限公司销售部进行了实习，虽然仅有一个月的时间，但我觉得受益非浅，基本上达到了自己的目的。短短的工作让我体会到了就业的力，自己能力的欠缺及社会的艰辛，同时让我感到工作的无比快乐，一种在学校自由天地无法体会到的残酷竞争的“愉悦”。

实训过程：我的促销工作主要是促销电器。在促销前我进行了短暂培训，了解电器的，名称、性能、型号、价格行情等方面的知识，面对顾客时的语言组织，仪容仪表等。接下来就是正式的工作。每天早上8：30开始上班，到达指定地点后做好准备工作，摆好宣传资料，礼品赠品，然后调整好心态迎接顾客。每天工作7个小时，在下午工作完后还有个必须的程序——一天的工作总结。经理、主管及促销员一起讨论一天促销工作中的战果及存在的问题。

实训体会：通过促销实践，我觉得促销就是通过自己把厂商的产品推销给消费者，对于一个促销员来说，促销产品的同时也是向别人推销自己，同自己的言语、形态让他人了解自己。因此对于一个优秀的促销员来说必须具备以下素质：

一、要有良好的专业素质

当我们促销一种产品时，首先我们必须对产品的相关知识及厂商的具体情况要有一个明确的认识，大量的相关知识的贮备可以使我们能在促销过程中面对顾客的一系列问题，通过自己的介绍可以使顾客了解产品的一些具体问题，能使客明明白白的消费。

二、要有良好的语言表达能力及与陌生人交流的能力

促销是促销员跟顾客以产品为媒介的一种陌生的交流，所以语言表达必须合理得当，说话要有条理同时应让他人感觉你的亲和力。要通过自己层次清醒的说明，把产品介绍给顾客。同时要用自己的魅力吸引顾客，让他们通过自己来了解产品。另外在面对具体问题时我们应保持良好的心态，不能自乱手脚、语无伦次。

三、要有良好的心理素质及受挫折的心态

促销每天会面对社会上的形形色色的人，由于每个人的道德修养及素质的不同，会使工作中遇到很多问题。比如有的顾客会用各种方式刁难你，此时你必须保持良好的心态，不能跟顾客发生不愉快的事。有时候一天的工作可能收获不大，这时候我们不应气馁，要学会自我调节、自我鼓励，及时的自我总结，自我提高。

四、要有吃苦耐劳的精神，要坚持不懈。

促销是一种比较枯燥的工作，每天站着用一个笑脸面对不同的顾客，这生活需要我们坚持，要让自己在烈烈炎日下磨练。

实训总结：通过在汉中联德商贸有限公司的实践让我明白了：不管做什么事，态度决定一切。

做一项服务工作，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。只要你有一个服务于他人的态度，你就会得到他人的肯定及帮助，用自己的热情去换取他人的舒心。

明确目标，合理的设计规划自己。

我们现在要根据自己的实际情况合理的为自己规划，找到自己的发展道路。要通过社会实践切身的了解自己的专业，而不是一味的抱怨。要循序渐进的提高自己的能力，锻炼自己让自己成为社会优秀的人才为社会服务。

短暂的促销工作的结束让我在劳累中得到快乐，在汗水中得到磨练，我觉得自己的能力有了一定的提高，达到了自己预定的目标，残酷的社会就业压力让我不在感到恐惧，我想，只要我们有能力有信心我们一定会创造一个属于自己的乐园。

物流实习总结 篇10

在此次实习中，工作量比较大的应当是“二轮部综合管理组管理人员工时调查”这个项目，这个项目我大概用了两个星期的时间去调查工时。我一开始并不认为这是一件很难做的事，但事实并非如此，其中最难的一点是沟通问题，充分而有效的沟通在这个项目中显得异常重要，在听取了我科室领导的一些指导性提议后，最终我还是拿到了自我想要的数据。

一、实习说明

(1)实习时间：

(2)实习地点：...\_储运有限公司二轮物流业务部

(3)实习性质：毕业实习

二、实习单位简介

...\_有限公司是华南地区物流行业具有必须影响力的中日合资企业。公司于1997年8月在广州注册经营，现有员工总数超过2300人。...\_有限公司目前合资方及股比为：\_\_汽车集团商贸有限公司(40%)、广州市\_\_实业发展有限公司(10%)、日本捆包运输...\_(30%)(日本本田公司的物流配套公司)、...\_株式会社(10%)和\_\_运输株式会社(10%)。

公司以汽车、摩托车工业为产业主体，以综合物流配送服务为经营主线，吸收和导入日本先进物流配送技术，以工业采购物流、生产物流、销售物流为主业经营，是一家综合实力雄厚，面向广大工业企业的物流配套公司。

公司目前的主要客户有：...\_汽车有限公司、...\_(广州)有限公司、...(中国)汽车有限公司等。

企业宗旨：管理一流、技术一流、生产一流、服务一流，以低成本、高质效的综合物流模式，成为链接生产、销售与消费关系的纽带，为促进社会生产发展作出不懈努力。

三、实习环境

实习期间，我在...\_储运有限公司二轮物流业务部业务管理科工作，二轮物流业务部主要从事...\_摩托(广州)有限公司的综合物流配送服务为经营主线;该部门共分为五个科室：业务管理科、捆包科、运送科、成品物流科和物流中心。我被安排在业务管理科，该科室有部长助理(兼科长)1名，系长1名，组长5人。

四、实习过程

(1)了解过程

一个期待已久的日子最终到来了，20\_\_年\_\_月\_\_日，我很荣幸能加入富田——日捆公司，来到那里实习，心理充满了自信，期望自我有一天能留在富田——日捆，发挥自我的聪明才智，为公司出力，作贡献。

...\_二轮物流业务部实习的第一天，早上7点50分我们就到了业务管理科那里报到，然后我被分到了业务管理组，可能是第一天来到二轮部，一开始有点不知所措，有些时候真的不明白做什么好。下班后，虽然觉得比较累，但还是蛮高兴的，因为我能够自我出来工作了，不再完全是学生身份，已经是半个社会人了。

实习的第二天，我的心境和今日的天气一样，很开心，也很明朗。还记得上一次过来二轮部参观的时候，从进入厂区后，我对那里的人、事和物都很感兴趣(那里的人和物跟外面的有很明显的“区别”)，那里的生产现场从始到终都贯穿着5S(整理、整顿、清扫、清洁和素养)，从生产厂房到厂区干道，宿舍到饭堂，都很卫生，一切都井然有序，员工都很有礼貌，生活习惯也很好，饭堂里你不会看到插队打饭的人，餐桌上也很卫生，不会把吃剩的饭菜乱丢在餐桌上。

今日早上，我们组组长带我去了生产现场，了解采购系和仕样系的一些基本操作和基本流程，从采购回来的物流包装，如托盘(木制或铁制)到检验入库，保管等，托盘库存量一般为一个工作日的托盘用量;另外，在成品科那里，从五羊本田的组装到成品车包装，有条不紊地进行着，分工明细，让我见到了先进的生产组装技术和捆包技术等。

第一个星期来到那里，我对公司周边的环境还是比较陌生。

(2)摸索过程

经过一个星期的磨合，我对二轮物流业务部门各科室的管理人员和周边环境都有了必须的了解。很记得第一个星期我所做的工作都是比较琐碎的，比如会议室的物品摆放、投影仪调设、帮同事带东西上A2或去周转区等，我很明白系长这样做的目的是让我快点熟悉二轮物流业务部的环境，以便交任务给我。

在第二个星期，系长开始让我跟潘衡学习下如何制作后勤需求表和订加班车票，我觉得很快，这两件工作，我听了他讲了一篇然后记下操作的步骤，回到宿舍再看上几个小时，我就学会了。之后我发现了后勤需求表存在一些问题，E\_CLE表格太复杂，经过我的一番修改后，变得更加简洁，这让我们能更好地为其他科室服务。

第四个星期我和潘衡组织了一场部级篮球比赛，更让我认识了很多其他科室的同事，加深了我和他们的感情，这为我以后开展工作奠定了基础。

(3)实际作战

不知不觉，实习已经过了一个月，我对5个科室的基本运作流程一个较详细的了解对管理层人员都较熟悉了，系长这个星期安排了一个异常的项目给我——二轮物流业务部综合管理组人员的工时调查。这是一个很异常的项目，有必须的保密性工作。系长在这个项目里给了我很多提议：比如项目推进的方法及如何进行可行性分析等。

做这个调查项目的时候，经常会出现一些问题，会遇到大大小小的困难，比如人家供给给我的工时不真实，或工时无法统计，或统计单位不一致等，这些都是小问题，我都能自我解决;可是让我头疼的是，有些管理人员不怎样配合我的工作，也许是沟通方面还存在一些问题吧，这让人家很担心自我的工时不饱和，可能会被公司“炒鱿鱼”，其实他们这方面的担心是剩余的，我们做这个调的目的并不是想辞退某些员工。

之后科长给了一些沟通方面的提议，这让我工作开展起来顺利了很多，我奔走于各个科室的办公室，象只辛勤的小蜜蜂，整天飞来飞去，跟综合管理组的人慢慢也熟悉了，他们不再象一开始那样拒绝我了，开始很进取回应我的提问，经过两个星期的奔波，最终我拿到了我要的数据。

拿到工时调查的数据后，我开始对数据进行分析，主要是对综合管理组人员进行纵向比较和横向比较：每个人的工时，除去午饭时间和小休时间(共45分钟)，对每个管理人员作出一个饼图(工时是否饱和);再对每个管理组人员从不一样科室作比较，同一样工作为什么所耗的工时不相同。最终作出决策，制作出PPT，对各科室提出若干提议，比如把ISO工作交给安全员，合并某些人的工作，增加某些人的工时等。

这个项目一共花了三个星期的时间去做，虽然用时比较长，但还是得到了系长的肯定。经过这两个月的实习，我发现自我还有很多的不足的地方，需要改正，还有很多技能需要自我去学习，以适应以后的工作和生活。

五、实习期工作总结与收获

逝者如斯夫，不舍昼夜。不知不觉来到富田-日捆二轮业务部实习已经接近两个月了，回首这段实习生活，我有渴望、有追求、有成功也有失败，我孜孜不倦，不断地挑战自我，充实自我;拓宽了自我的知识面，学习到了很多课堂以外的知识，甚至在学校难以学到的东西。

作为刚到社会上去工作的学生来说，对社会的了解以及对工作单位各方面情景的了解都是比较陌生的，呈此刻眼前的一幕幕有时难免有些茫然。一开始我对公司的各项规章制度，安全生产操作规程及工作中的相关注意事项等都不是很了解，经过公司的一些安全培训以及听组长的介绍，我对公司环境比较熟悉了。

自从对公司环境有所了解熟悉后，开始有些紧张的心开始慢慢平静下来，工作期间每一天按时上班，系长或组长给我分配工作任务。另外在工作中，我遇到一些小的问题和困难时，先自我尝试着去解决，实在解决不了的，再向科室领导反映情景，请求他们帮忙解决。在他们的帮忙下，出现的问题很快就被解决了，我有时也学着运用他们的方法与技巧去处理些稍简单的问题，慢慢提高自我解决处理问题的本事。这样从而让我在工作时的自信心不断增强，对工作的进取性也有所提高。

经过此次实习，我学会了运用所学知识解决处理简单问题的方法与技巧，用得比较多的是E\_CLE(制作损益会资料)，也学会了与同事相处沟通的有效方法途径，积累了处理有关人际关系问题的经验方法。同时我感受到了社会工作的艰苦性。这让我在社会中磨练了下自我，也锻炼了下意志力，训练了自我的动手操作本事，提升了自我的实践技能。积累了社会工作的简单经验，为以后七月份继续留在...\_工作打下了一点基础。

最终，十分感激...\_二轮业务部业务管理科给了我这个难得实习的机会，让我接触了很多学校书本知识外的东西，也让我增长了见识。感激我所在部门的所有同事，是你们的帮忙让我能在这么快的时间内掌握工作技能，感激业务管理科的领导们，帮忙我解决处理相关问题，包容我的错误，让我不断提高。

物流实习总结 篇11

本次实习时间不长，但却给我留下了很深刻的印象。让我的理论知识从感性认识上升到了理性认识，把书本的内容结合到实际的应用中，去解决实际的仓储之中的问题，从而找到两者之间的区别，进而学习到新的知识。在实习的那段时间，让我体会到了从工作中再拾起书本的困难性。

此次实习，我学会了运用所学知识解决处理简单问题的方法与技巧，学会了与员工同事相处沟通的有效方法途径。积累了处理有关人际关系问题的方法。同时我体会到了社会工作的艰苦性，通过学习，让我在社会中磨练了自己的实践技能。积累了社会工作的简单经验，为以后工作也打下了一点基础。两周的实习很快就过去了，我们最终还是依依惜别了西安这座美丽的城市。通过这次实习，收获真的是很多。不仅对平时课堂上平面的知识有了立体的认识，也初步对公司的生活有了些接触，对生产的流程有了了解。通过直接面向工厂、企业开展的认识实习环节的讲解，巩固了已学专业的基础课和部分专业课的有关知识，并为后续学业的学习作了必要的知识储备，也了解了更多的专业技术知识及应用状况，拓展了专业知识面，更提高了分析问题，解决问题的独立工作能力。通过与西飞里面员工的接触，对大学后的生活也有了一定的准备。

感谢学校给了我这样一个实习的机会，感谢西飞公司给我们的实习提供了场地及全力支持，能让我到社会上接触学校书本知识外的东西，也让我增长了见识，开拓了眼界。感谢在实习期间厂里的工人师傅们，是你们的帮助让我能在这么快的时间内掌握工作技能，感谢我们的带队老师，在实习期间指导我们在实习过程中需要注意的相关事项。

我感谢在我实习中给予我帮助的人们。

物流实习总结 篇12

前期的懵懂到清晰

5月21号，在慈总介绍下来到了现代物流报社，迈进编辑部的第一感觉始终记忆忧新。从同事(应该说是老师们)的热情、友好到工作环境的清新、和谐，让我由衷的感到温暖，一种毫无束缚、毫无压力的优越感让我喜欢上这里。

在韩主任的带领下，我开始了自己的见习生涯。

首先，深入了解报纸定位很重要。现代物流报(我们主要负责钢铁物流)，顾名思义，所谓物流，通俗讲就是物品从供应地向接收地的实体流动过程。根据实际需要，将运输、储存、装卸、包装、配送等功能的集合过程，而钢铁物流正是特指钢铁产品的流动过程，我们关注的正是这一流动过程中的最新信息，从生产原料供应到走向市场，从企业举动到市场需求等一系列的动态信息。

刚到报社的我，对这个定位并不是很明确，在韩主任建议下，我几乎费尽一周的时间大量翻阅近期的报纸，以及我报的数字报，新浪财经频道、中国联合钢铁网。

当然，为了补充专业方面不足，我还阅读了《专业采写报道》、《经济采访》、《现代物流教程》、《宏、微观经济学》课本。

看到大篇幅的钢铁及上下游相关产业类新闻，我一下“蒙”了，先前我在《河北青年报》做过一段时间的社会教育新闻，都是一些比较大众化、通俗类新闻。而我个人认为，摆在我眼前的报纸，很明显是专业性、深度化经济报道。从这个角度出发，我不得不暗示自己要转变青年报那种采写、报道理念。

我开始了细致的研究。现代物流报(钢铁物流)主要在周二、周四出版。一般情况下，周二，一到三版分别是头版要闻、新闻评论、专题报道。以及后面的论坛、产经、业界企业、等固定版，当然还有谈经论道、行业组织、论坛等不固定版面。周四，一到三版，基本无变化，除外，还有固定版面蓝海、市场板材、建材、有色金属等等。

我个人工作主要是辅助韩主任的“蓝海”版块，蓝海总四个版面，包括上下游产业链、电子商务、金融等。

见习第一周，赶上了毕业典礼、颁发学位、离校找房子等，这一周说自己懵懂，除对报社工作认识外，很大方面来自大学生毕业后的那种喜悦、感伤、失落等复杂情感的交织。

中间的学习到再认识

望着一个个朝夕相处的同学踏上离去的列车，曾经的微笑，今日的离别。一种力量激励我，要奋斗、要努力工作。再次找回了考研的那种顽强意志。

我发表的第一篇稿件是钢铁上游产业链煤炭方面新闻《钢性需求拉动煤炭价格钢企成本压力仍将持续》。一开始，只知道煤炭价格一时期出现暴涨现象，随即成为各大财经媒体的焦点。

后来，通过网络浏览、阅读煤炭等相关动态新闻及分析报道，终于在阅读中找到了煤炭和钢铁的切合点。主题定下来，接着采访就是问题了。

传媒业内的“七份采，三份写”可以突现出采访的重要性。一篇成功的稿件，缺少了采访这一重要环节，就是“闭门造车”式新闻，尤显空洞、不真实、无现场感、无说服力。第一时间意识到这一点，我开始着手采访工作。

第一步，联系、搜索采访对象。由于刚从事这方面工作，人际圈不广是弊端。通过网上大量联系煤炭行业专家，最终约到了银河证券研究员、博士后田书华老师，后来才知道他可谓是煤炭业界领头人。

第二步，拟订采访提纲，其实大多时候这一步工作可以先做。待预约好田博士后，我开始起草《采访函》。具体包括礼貌用语、涉及采访问题要简洁、深刻、明确，最后的落款、署名等细节问题。《采访函》一定要提前发给采访对象，并标明要求回复最晚期限，第一次我就忽视了这一问题，直到报社马上排版、截稿时才收到回复，连忙编辑稿件，费事费力。

第三步，等待回复的同时，我及时关注这方面相关新闻，以防新闻“复现”，失去首次报道性。同时，我针对煤炭价格上涨对钢铁行业的影响这一核心问题，电话采访了其他煤炭界人士，对大多的看法、观点进行了解，必要的观点纳入编辑写作范围。

第四步，编辑稿件。从采访的内容里找“亮点”。找能脱颖而出的话语，来直接引用。在采访田博士后时，田博士后明确提出了：“\_\_年中国很可能会成为煤炭净进口国”的观点，抓住这一点来引申报道，提升报道影响力。

但是，在这第一篇稿件的采写过程中，我忽视了对钢铁的重点采访。这是报纸的宗旨，作为钢铁物流方面的刊物必须时刻以“钢铁”为核心关注对象。

物流实习总结 篇13

时光飞逝，如果将自己在公司实习的日子加上去，我在这个公司工作已快一年了。这一年，我经历了从学生到职业人的转变，从父母的叮嘱，老师的深深教诲，到自己的亲身体验，让自己的对于这个社会有了更深刻的体会。回顾我这一年的工作，我的总结分以下三个方面：

一、努力学习，弥补在校学习知识上的不足

由于自己在大学的专业是物流管理，也通过了助理物流师资格并且掌握了供应链管理，物流配送等物流方面知识。当得知自己即将进入的公司为--物流中心有限公司时，对能使自己所学的知识能学以致用，感到十分欣慰。可是理论和实践的差别比我想象的大得多，书本所说的完美的供应链在实际工作中是不可能存在的，这也促使我努力地学习知识，以弥补学校理论知识上的欠缺。

我所属的服务贸易部，经营着公司的自营仓库，虽然只有6300平方米，但是麻雀虽小五脏俱全，仓库现场工作人员、单证操作人员和业务洽谈人员，这三个部门组成了一个有机的整体，我不得不说能在服务贸易部工作是幸运的，因为在这个部门你能清晰地看到整个供应链的过程，而不是对每个部分片面的掌握。

考虑到部门发展的需要，我也参加了一些单证方面的考试，一方面能使得自己对单证有更深入、更具体的了解，另一方面，由于国家对于报关报检行业在资格证方面的限制，也希望自己的证书能在企业注册时，尽自己的绵薄之力。

二、细节决定成败

由于自己的工作性质，平时经常有机会为领导做文字处理的工作。大概是自己太自信自己的水平，在曾参加的电脑考试中，超乎常人的打字速度，让所有人侧目而视。但工作和考试毕竟是不同，考试的差错只是让我的分数中少一、两分而已，但实际工作中的差错却会带来可怕的后果。

物流实习总结 篇14

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。

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、11月2日下午2：00在中色物流公司报道。

2、11月3日上午10：00在中色物流公司，听取物流管理的意见，并拟定实习方式、调查对象。

3、11月4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、11月6日，走访垫江县物流行业。

2、11月7日，参观、调查申通物流公司。

3、11月9日，走访垫江县圆通物流部门。

三、后期总结工作

11月11日—12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

11月4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

11月5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，在垫江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，我们与重庆垫江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

11月6日上午8：45分，我来到了垫江申通物流部门，这是我本次实

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