# 大学生寒假物流实习报告

来源：网络 作者：紫陌红颜 更新时间：2024-06-30

*1.本着学以致用，实践结合理论发挥的思想。今年暑假我通过个人的努力应聘入深圳市鹏湾国际货运代理有限公司业务部任业务员。虽然之前经过在学校对物流理论知识的学习，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。但在参加实习后，我才发...*

　　1.本着学以致用，实践结合理论发挥的思想。今年暑假我通过个人的努力应聘入深圳市鹏湾国际货运代理有限公司业务部任业务员。虽然之前经过在学校对物流理论知识的学习，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。但在参加实习后，我才发现在实际工作中，靠的还是实践的经验。

　　所以，我有时总对工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常难过，也让我深深的感觉到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏。这时我的上司和其他老员工们给了我很大的帮助，他们都很热心乐意地指导我，这让我很感动。通过他们的悉心指导，让我学到了很多以前没有学到过的知识。这些日子我不断的挑战自我、充实自己，增长了不少的人生阅历和工作经验，为往后实现人生的价值打下坚实的基础。

　　2.工作了三个星期，通过我一点一点地学习和请教，我已经对我们的工作有了更进一步的掌握。遇到问题也不再像刚开始的时候那样不知所措了，在处理事情上也有了自己的一定的见解。做为一名业务员，首先要提高自己的专业知识以及与人的沟通技巧。所以本着积极上进的态度，我认真学习了国际快递、进出口报关、国际空运和海运出口操作的一些最基本的常识和技能，并且理论结合实际，不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢积累实际的工作经验以及沟通技巧。

　　就像我们老总说的一句话：“只有专注才能专业，只有专业才能卓越。”我觉得很有道理，不管做什么都要专业，专业了客户才觉得你这个人有能力，才会信任你，才会跟你合作。通过实习让我提高了自身的竞争能力，为后续的毕业就业打好了基础。

　　3.在深圳市华旺达国际货运代理有限公司工作了一周，我了解到公司是一个专业化国际运输、物流、仓储、快递、配送、进出口代理、报关、清关、海关监管、供应链、物流方案设计等一体化的综合性企业。我在公司主要负责国际海运市场价格开发和对外业务的联系这一块，随着工作的开展，我不断的探索和实践，不断的总结教训和经验，我的工作思路也越来越清晰了，对物流的认识不仅仅是只局限于字面上的意思了，而是积累了更多的工作实践经验了。从工作中我开拓了视野，增长了见识，体验到社会竞争的残酷。同时也为将来自己走上创业之路起到了奠基的作用。

　　4.在实习过程中，随着时间的推移，我的业绩也在一点一滴的有所进展，这都要感谢我的上司和同事们对我的帮助，这期间通过我自己的努力，我也能为公司真正做出了贡献，我很开心和自豪！记得刚开始工作的一段时间，我因为没有实际的工作经验，所以对一些实践上的工作有很多不懂或者做得不到位的地方。幸运的是我的身边的同事们都很乐意的帮助和指导我，从他们的身上我学到了很多以前没有学到的宝贵知识和人生道理。我就是这样一点一点的学习和请教，一步一步地向前迈。

　　5.做为一名业务员，工作的压力不小，我在这种工作环境中慢慢地锻炼了自己的意志和毅力，觉得对自己来说也是一个很大的人生收获。我希望自己在工作中能一直保持平和的心态，除了做好份内的工作外，并在其他各方面全面提升自己的素质和修养。公司的业务范围很大，有涉及到国际快递、进出口报关、国际空运和海运出口等业务，而我主要是负责国际海运市场方面的价格和对外业务的联系工作。

　　本着积极上进的态度，我还认真、努力学习了其他方面业务的操作的一些最基本的常识和技能，并且理论结合实际，锻炼了自己的动手能力。在这些日子里我受益匪浅，增长了不少的人生阅历和工作经验。

　　6.实习期间，除了浅层次地学习了专业技能外，我还感受和体会到了很多技能之外的东西。首先是公司员工的敬业和那种生机蓬勃的工作氛围。走进这样的一个集体中，你的心会不由自主地年轻起来，你的脚步会不由自主地跟着大家快起来，而你的工作态度更会变得努力、认真，再认真一些，再努力一点。也许，这就是一个集体的凝聚力，这就是一个企业写在书面之外的“特殊文化”吧！

　　我们公司的基石是“永远都比别人多做一点”，中国物流业的竞争是如此激烈，我们要靠自己的一份独特的服务方针才能留得住客户，客户就是我们的上帝，是我们的衣食父母，所以我们必须给客户提供最优质的服务。我觉得在这段时间的实习中我又学到了不少的东西。真是“学无止境”！

　　7.转眼间，我在华旺达国际货运代理有限公司已经实习了两个多月了，对于以国际海运为主的操作流程说简单也简单，说难也是很难的。比如说报价，看起来很简单的一个操作，其实其中也有很大的学问。条例是死的，而人是活的，很多问题都是要由我们自己去灵活变通，报价同样是有一定的自由掌控空间，只是利润多与少的问题，具体的要看我们怎样去处理。因为现在的客人都是很理智的，要走货前一定会先价比三家，经过多处询问，如果你的价格比别人低，而质量相同的话，人家一般就会选你这家的，这时应根据货量的多少适当的减少一点利润，以争取客源。其实说白了，这也是竞争中的一种策略也！

　　在两个多月以来经过自己的不断努力和不耻下问，对业务具体的操作上多多少少也学了一些，尤其是报价上的一些技巧学了不少。当然这仅仅是开始而已，以后要学的东西还多着呢，毕竟不同于其他行业，其性质不一样，经营方式也是不同的，这就要求我们要有自己的应变能力，才能在如此激烈的竞争社会中找适合自己的位置。

　　8.在这个公司实习差不多三个月了，公司里的一些业务操作流程我也逐渐了解熟悉了。当然现在还不是很熟悉，就比如港口，全球那么多个国家，我并不能全部记得住，的有时客人打电话过来咨询运价的时候，他说到xx港口，然后也并不知道国家，所以我得马上把书拿起来帮他查，然后尽可能快点抓紧时间给客户报价。之所以在时间要求上这么紧又必须这么细心是因为这是不能出现任何差错的，一旦报价错误后果可是很严重的：

　　一种可能是你所报的价格比实际的来得高，这样就会给客人心理上造成一种不愉快的感受；

　　另一种可能就是你所报的价格比实际的来得低，这样的话就会给公司带来巨大的经济损失。所以，老总一再强调做任何事情务必要细心周到，在接电话的时候务必要大方诚恳，不能让客人觉得你一点诚意都没有，否则的话是很难有回头客的。还有呢，就是在客人到公司来咨询的时候，应该热情招待，首先得给客人倒杯水，再跟客人详细的介绍业务要点，虽然是小小的细节，但一点也忽略不得。

　　记得有句话说得好，“勿以事小而不为，勿以善小而为之”。虽然上面这些都是平常生活中的一些小细节，但就是这些小细节对于一个公司的发展，公司的声誉和形象都是至关重要的。

　　9.每天认认真真地工作，诚诚恳恳地待人，真诚地与人打交道，使我的努力没有白费，我跟了好长一段时间的大客户终于跟我们公司签约合作了，我的心里有说不出的喜悦，虽然我在之前也有一些小客户跟我合作有关国际快递、进出口报关等业务的，但利润不大，这次总算能为公司带来了一笔可观的收益，为此，公司的老总还表扬我是有历以来成绩最优秀的业务员，还特意给我发了奖金。我为自己付出的所有的努力和辛苦感到很值得很欣慰。往后我还会继续尽我最大的努力和热情去做好这份工作。

　　“千里之行，始于足下”，这段实习经历，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。

　　10.这次实习把我们从学校理论学习中拉到了在实践中学习的环境。我深深体会到团队合作的重要性，并勇于展现自我。与同事们的相处中，我也学到了待人、处事的态度、方式，虽然他们有的年龄和我一般大，我的感觉，他们很成熟，有很多值得我们学习的地方，这是我们用金钱买不到的机会，无论从工作、学习、做人上，我都有很大的收获。

　　这次实习为我提供了与众不同的学习方法和学习机会，让我从传统的被动授学转变为主动求学；从死记硬背的模式中脱离出来，转变为在实践中学习，增强了领悟、创新和推断的能力。掌握自学的方法，学会条理、耐心、使工作、学习、生活都步入系统化流程；思考方式成熟，逻辑性规范、明确。这些方法的提高是终身受益的，我认为这难得的实习过程，让我真正懂得了工作和学习的基本规律。

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