# 最新大学生物流实训报告总结1500字(14篇)

来源：网络 作者：平静如水 更新时间：2025-01-09

*大学生物流实训报告总结1500字一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，对辽宁营口市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...*

**大学生物流实训报告总结1500字一**

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，对辽宁营口市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。

20xx年xx月xx日—xx月xx日

辽宁营口市

一、前期准备工作

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、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，走访辽宁营口市物流行业协会。

2、x月x日，参观、调查辽宁营口市交远物流有限公司。

3、x月x日，走访辽宁营口市省商业储运总公司。

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。

（一）备战认识实习，英雄所见略同。——准备工作篇

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。

（二）山穷水尽疑无路，柳岸花明又一村。——寻找对象篇

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，在辽宁营口市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，我们与辽宁营口市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。

（三）听君一席话，胜读十年书。——人物访谈篇

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分我们来到了辽宁营口市洛阳路61号，这是我们本次实习的第一站—辽宁营口市物流行业协会。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。辽宁营口市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辽宁营口市经济发展的基础产业。辽宁营口市将扮演重要的角色。潜在无限的商机，海内外商贾云集，纷纷把目光注视在辽宁营口市这片土地上。短短几年时间辽宁营口市经济发生了翻天覆地的变化。辽宁营口市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公司是该协会的发起单位。大约经过一年多的酝酿与筹备，协会于20xx年11月份正式成立。接着，陈会长对辽宁营口市的物流现状进行了分析，他指出辽宁营口市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（如：辽宁营口市商业储运总公司）、民营企业（如：兴发物流、宏达物流等）、中外合资企业（如：辽宁营口市交远物流有限公司、华宇物流等）。陈会长还提出：在国家“十一五”规划和国家计划与发展委员会文件中了解到，全国将投资70个亿发展物流业，其中辽宁营口市就占20个亿，可见国家政策的倾斜和对辽宁营口市物流业发展的高度重视。因此，辽宁营口市物流业的市场之广，发展潜力之大，就业前景之阔。

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“辽宁营口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辽宁营口市物流企业的发展，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。

（四）纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。——实地考察篇

x月x日上午，我们组有幸走访了一家中外合资企业——辽宁营口市交远物流有限公司。大约在9：00中，我们来到胜利路287号证券大厦八楼，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，配合辽宁营口市省和辽宁营口市政府整合辽宁营口市省物流资源，打造完整物流产链的要求，由辽宁营口市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、在辽宁营口市省物流业拥有码头、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，凸映出交远为辽宁营口市省内规模最大、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辽宁营口市保税物流中心（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，并承担起辽宁营口市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辽宁营口市国际集装箱码头航运物流信息、铁海联运物流信息、辽宁营口市进出口物流服务区有机结合起来，联手打造“辽宁营口市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，从而大大提高辽宁营口市乃至辽宁省的物流综合服务能力。

x月x日下午，我们组又走访了辽宁营口市商业储运总公司，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，为辽宁营口市省规模最大、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，在辽宁营口市地区拥有两大储运基地。

该公司是辽宁营口市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20xx余辆，最高年销售收入达3。7亿元，上交国家税利200多万。

接着，陈董事长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，它地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。我们还从周经理那了解到贵公司的机构设置和今后的.发展思路。随后我们与两位领导进行了互动：我们问到客户对物流服务的要求时，陈董事长回答说：这要具体问题具体分析，我们要按照和客户签定的合同办事，其中企业的信誉和形象非常重要，我们要做到及时、安全、高效的服务，不断提高工作效率来使客户达到满意。我们的问题还涉及到公司对毕业生的要求，他诚恳地向我们提了三点要求：1、具备扎实的专业知识。2、到公司后，首先从基层做起，物流业工作比较艰辛，要注意培养吃苦耐劳的精神。3、要有强烈的社会责任感和团结协作的精神。我们小组成员围绕“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。两位领导知识渊博、谈吐风趣，让我们（五）路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。——认识感想篇

经过一周的认识实习，我们收获了很多。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。

此次实习还存在很多遗憾，我们只认识了一些皮毛，初步了解了辽宁营口市物流业的发展情况，由于众多因素，我们未能亲自考察辽宁营口市国际集装箱码头等。在这里感谢系里给我们提供了这次机会，它为下次实习积累了经验，奠定了基础。

**大学生物流实训报告总结1500字二**

为了以后能更好的适应工作和学习，学校组织到xx流配送中心进行为期xx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x%，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；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。

**大学生物流实训报告总结1500字三**

一、专业实习目的与实习岗位的简介

（一）专业实习目的

在指导老师的指导下，独立从事社会实践工作的初步尝试，其基本目的是培养学生综合运用所学的基础理论、专业知识、基本技能应对和处理问题的能力，是学生对三年所学知识和技能进行系统化、综合化运用、总结和深化的过程。通过实习的过程，检查学生的思维能力、创造能力、实践能力等各方面综合能力。通过接触和参加实际工作，充实和扩大自己的知识面，培养综合应用的能力，为以后课程以及日后走上工作岗位打下基础。它是学校和社会为毕业生提供的，一个很好的就业实习机会，是从理论学习到实际应用的一条纽带，对我们综合能力的培养，使得我们既能掌握专业的基本理论和基本知识，又能具有对于所学知识的运用能力以及独立工作的能力，为我们在毕业后，能顺利的走上工作岗位打下良好的基础。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。

（二）、实习单位及岗位简介

翘运集团是一家1982年创建于香港的专业国际物流综合性企业，1986年在北京设立了中国大陆的第一家代表处，之后不到十年时间里，翘运几乎涵盖了所有沿海口岸和国际空港，形成了国内的业务发展及操作网络。20xx年翘运又将该企业增资升格成为中国大陆地区的总部，获得国家商务部批准的国际货代经营资质。

翘运的国际网络经过近30年的精心编织如今已遍布全球，网络经历了时间、能力、沟通等多方面的考验已完全趋于稳定、可靠和成熟。目前，翘运在全球拥有80多家代理，覆盖了除东非之外的全部口岸和绝大部分城市。形成了海运进出口、空运进出口、当地公路、铁路、水路等立体交通运输服务体系，并将服务延伸到报关报检、多式联运、保税储运、物流加工等多重相关领域和第三方物流服务。

实习岗位的简介

单证员实际工作主要是：1.安排订舱。2.货物商检及报关（委托代理）3.补料及提单的确认4.客户各种单据的缮制5.寄单、信用证交单

而我作为不是物流专业的新近实习生，主要负责的是订单和联系货主，商务谈判。

二、专业实习过程及业绩

（一）实习日程安排

第一天：参观公司，了解公司的发展背景及发展现状。公司总裁对实习生进行欢迎大会，和实习生谈话，分享个人成长的经历和成功的经验。和实习生友善交谈，回答实习生问题。接着实习生被分到不同部门，各主管给实习生介绍部门职能及具体每个人工作安排。介绍部门发展及获得的成绩，最后介绍资历比较深的同事。

第二天：让我们熟悉业务，公司各部门主管和资历较深的同事对我们进行培训。给我们介绍，从他们那里获悉业务的基本内容。

第三天：开始正式工作。由同事带领工作一天，一天后开始独自办公。由此开始，为期三个月的实习生活开始了。

（二）实习工作内容

我们今后主要做的是订单和联系货主两个方面。

联系货主就是先与下级客户沟通，问清楚货主是什么产品，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。

通过实习使我对很多的单据有了一定的了解，最终可以熟练进行订单。

实习期间我拥有了一次跟一些资历较深的同事去和货主、船公司进行谈判的机会。

(三)工作业绩及收获

工作业绩：

在联系货主上：

我们主要是通过到各大企业、经济开发区做公司的宣传，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。与货主进行交谈。然后，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。 我们由此获得了大量的业务量，和许多货主达成合作关系，公司业绩得到大幅度提高。尤其在十月份、十一月份两个月创下佳绩。 收获：

谈判是对我们商务谈判这门课的活学活用。提到谈判，对于很多不经常或没有经历过正式洽谈的人来说，尤其对于我们这些经验不足的大学在校生，这的确是个不小的考验。刚进公司不久，我就被临时安排去和资历较深的同事洽谈一笔大的业务，临行前同事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。此次谈判收获很多，与客户谈判技巧，以及各方面的商务礼仪等等，让我感到自己将书本运用实际的能力不足，对社会也很不熟悉。与客户的商务谈判时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。

通过订单这项工作：

我了解到具体单证如下：一、备货单据：商业发票、装箱单；二、运输单据：托运单、海运提单、航空运单、铁路运单、装运通知、装货联单（装货单、收货单/大副收据、留底）；三、保险单据：保险单；四、商检证书：产地证明书（一般原产地、普惠制产地证）、商检单据（报检单、报检委托书、品质检验证书、数量检验证书、重量检验证书、植物检疫证书、兽医检验证书、卫生（健康）检验证书、消毒检验证书）；五、通关单据：进、出口货物许可证、海关发票、报关单、报关委托书；六、银行单据：信用证、汇票；七、其他单据：受益人证明、出口收汇核销单、出口货物托运单、出口货物明细单集装箱货物托运单、出口货运代理委托书、进口货运代理委托书、海运出口代理委托书、海运进口代理委托书、国际货物托运书、海运单、多式联运提单、货代提单、航空分运单、多式联运提单、汇款申请书。

三、自我评价

通过三个月的实习，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。

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。

四、对存在问题的改进策略

通过这次实习，让我对货运市场有了清楚的了解，懂得也很多货物流通方面的知识，也看到了货运市场的极大发展前途，也让我看到了货运市场竞争的残酷，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。在货运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，货运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

不少货运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

货运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

这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、权威性法律、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运行业协会，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。

总之，通过这次的实训，我们真的学到了很多。从我们所查找到的单证样单来看，填写各种样单都要有一定的规范，不是随心所欲乱填的，这关系重大，必须要仔细认真的去完成。从本次实训的整个过程中我看到也深深体会到了做进出口这一方面业务的严谨。总而言之，不管是做什么事情都不是那么容易的，凡事还是要靠自己的努力去一项项的完成，一步一脚印，脚踏实地的去完成。我相信只要努力仔细地去做每一件事，在将来工作的道路上才能够越走越顺利！

万事开头难。在这次实训的初期，自己的确也遇到过许多困难。就比如，因为对于单证中的一些专业术语的英语译称并不是非常的熟悉，所以一开始在填写单据的过程中，我自己就感觉到非常的困难。一张可以在十五分钟内完成的单据，自己做了差不多半个多小时还没有完全填写好。一看见单据上那些密密麻麻的文单词，专业术语，眼睛都花了，自己的头都晕了。但是，不用着急，在实训课程的一开始，老师就会帮助我们耐心地翻译着一个个单词，一句句句子，做着详细却又十分清晰的讲解工作。通过这样子细致的讲解，我们对单证这方面的基础知识一下子变得十分明朗，一瞬间就感觉到：原来满满的英语看起来也还是蛮舒服的。说到底，还是自己的学校与老师想得比较周到啊。 通过这次实训，从本次实训的整个过程中我看到了也深深体会到了做进出口业务的严谨。反正，还是那句话：做什么事情都不是那么容易的。凡事还是要靠自己的努力去一项项的完成靠自己的努力去一项项的完成靠自己的努力去一项项的完成。只有努力仔细地去做每一件事，在将来的道路上才能够越走越顺利

几个月的时间，对自己工作的流程有了一个大致的了解，也对自身有了更进一步的认识。专业知识的缺乏，是最为关键的。无论在学校学的知识多扎实，踏上社会工作后，那些知识都不是够的，是一个完全不相干的概念。学习是学习，工作是工作，需要一段时间去磨合。假如工作并不是和自身学习专业相关，那就是从零起步，重新开始，踏上学习的征程。在这我想向学生同仁提个醒，学习成绩的优秀不代表你在将来工作中的一帆风顺。

在工作了近一个月的时间后，我从一个物流新手渐渐转变为一个熟悉物流，懂得如何更有效率完成工作的操作员。不断的学习，不断的总结，不断的流汗，中间的艰辛相信是每一位踏上工作者必须经历的过程。虽然到现在为止只有短短几个月时间，但是我也看到了当今物流公司存在的一些问题。

我国的物流是个新生事物,最大的问题就是国家这块没有明确的立法，还在一些商家的诚信问题也是困扰其发展的因素；还有就是零库存与供货销售之间的矛盾；再就是没有做到统一的调度与分配，这样极大的浪费的人力与物力资源。 许多许多的问题还还存在于物流这个行业里，相信中国新兴的物流行业在将来会变的日趋成熟。

对现在的物流公司来讲我觉得最大的问题就是

1、恶性竞争、利润率偏低，无法进入良性发展。

2、待遇低、强度大，造成人力资源匮乏，无法完成现代化管理提升

3、税负重、税收结构不合理，造成恶意避税，走在违法边缘。

解决之道：

1、寻找自己的竞争优势，全力放大，形成差别服务，提高品牌价值，进而相应提高价格，赢得合理利润。

2、校企合作，定向培养物流人才，工资结构优化，收入与效益挂钩，体现人才价值，完成人力资源升级，进而完成企业现代化管理升级。

3、配合国家物流行业税改，和专业会计师事务所合作，通过合理渠道，吃透相关法规，合理纳税、合理避税

第一，物流规划和布局不合理。出现地区性集中的问题，大家都在本地建设物流中心，都想把本地建成国内一流的物流基地。从而出现了“物流热”的问题。也因此导致了部门分割的问题，使物流的管理效率地下，物流系统运转不畅通等问题。这样不仅不能物流行业得到更快的发展，反而有可能延误物流发展的进程，造成物流资源的巨大浪费，产生负面的影响。

第二，国内物流企业总体竞争力弱。尽管有少数几家大型物流企业，但绝大多数物流企业缺乏规范的运作、明晰的战略、合理的人力资源组合、必要的学习能力。在企业竞争战略方面更多采用低价竞争，而缺乏着眼于客户需求的提供量身定做的增值服务能力。没有好的企业管理模式和在物流管理上的标准制度。

第三，国内在物流方面的教育更不上发展的速度。一方面是由于计划经济时期遗留下来的部门分割的学科体系仍然在国内物流教育领域发挥着主导地位，大部分高校还沿袭传统学科教育，很少尝试新的学科体系，再加上国内的物流人才较少，这使得学生不能学到系统的物流知识，无法领会到“物流”思想的真谛和“第三利润源”的魅力。

第四，物流装备和技术水平还不高。一是国内对物流行业的发展不够重视，在此行业的投资较少，因此导致物流行业没有一个统一的标准，各个企业的技术参差不齐。使得在具体运作中造成服务的不规范，增加运行成本和交易成本，同时带来一系列的环境和生态问题。

**大学生物流实训报告总结1500字四**

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！

**大学生物流实训报告总结1500字五**

为了以后能更好的适应工作和学习，学校组织到xx物流配送中心进行动期x月的实习。重要是为了懂得物流的作业流程，以便对我国的物流业能有更深的懂得。

了解物流的特色，xx货运，主要装备和作业流程，对其进行剖析，并根据学习的理论提出自己的看法。

配送中心是以组织配送性销售或供给，履行实物配送为重要职能的流通型结点。具有集货中心、分货中心的职能。xx公司是在xx连锁超市基本了发展起来的大型企业，拥有大型百货购物中心，社区连锁超市，中心城市方便岛为支柱的三大贸易，并以现代物流配送中心为支撑平台。

xx物流配送中心是一个中等范围的物流配送基地，是综合性的物流配送中心。兼有转运和集散功效，也可以扩大至配送和流通加工的功效，因此在计划与设计方面可操作性更高。xxx物流配送中心重要分为：收货、分货、验货、退货四大部门，各个部分之间相互和谐和相互配合，密不可分。

xx公司正逐步实现＂以中心城市的中型百货购物中心和专业化超市为核心，以中小城市的大型综合超市和海方便岛为两翼，以现代化的大型物流配送中心为基本平台＂的发展格式。诣在以多业态连锁发展、范围经营和方便服务为企业核心价值的西北地域的零售贸易平台。

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泼，我国的物风行业得到敏捷发展。固然这次实习时光很短，却给我上了人生过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、信息处置等基础功效实行的有机联合。但没有想到它的实际操作却没有这么的简略。

1、进货堆放货物时不能只顾着一时的便利，应当斟酌到出货时的便利，不能延误客户的时光，因此要依照尺度把货物堆起，堆放要整洁公道，以免倒塌。

2、要严厉依照仓储治理的请求，对于过期的货物要及时与厂家接洽，并得到应允后及时烧毁，xx快运，不要堆积在仓库中，挥霍仓库容积，更不要和正常的商品同放一起，带给人一种混乱无章的感到。应当另外筹备一间仓库，使那些一时无法烧毁的商品有处所储存。

3、目前物流中心正面临很多问题，批次越来越多而批量却越来越小，造成物流治理上的一个难点。产前物流，企业内部物流，销售物流，在供给链的治理上如何把握住这三块之间的关系。

**大学生物流实训报告总结1500字六**

通过两个月的实岗操作，明确客服代表这一工作岗位的岗位职责，掌握客服这一工作岗位的基本技能;增强自身与客户沟通交流的能力;了解公司运作的基本模式、公司运营的基本环境、感知公司企业文化、体验真切上班生活;培养一种对待工作认真、负责的态度，适应工作时的基本作息制度;为今后正式工作打下基础。

1、接听顺丰速运公司4008 111 111 客服热线中1号键接单和咨询业务;

2、受理新客服下单业务，为新客服建立详尽的系统信息：具体的发件地址、联系方式等，同时通过系统匹配合适业务员，尽快上门收取客户快件;

3、通过电话与老客户核对发件地址、具体的联系方式和联系人，同时，安排地区同事尽快收取客户快件;

4、受理客户催收快件、取消发件等业务，帮助客户解决发件环节上的一系列问题;

5、解答客户有关公司业务上的一系列疑问或是客户的咨询，如：有关运价、可收送范围、收送的时效等;

6、积极参加公司早晚班会议，了解当日公司最新业务知识;参与公司有关的新业务知识方面的培训;参与与公司员工及领导的沟通活动等。

顺丰速运(集团)有限公司创建于1993年，总部位于深圳，是国内领先、高速成长的物流速运企业。主要经营国内快递业务。十五年来，顺丰速运以成为“最值得信赖和尊重的中国速运公司”为发展目标，不断引进科学的管理理念和方法，提升技术、营运和管理方面的核心竞争力，创建先进的.实物流和信息流双重网络，实现了对快件的全程监控和自动化管理，努力为客户提供优质、安全、高效的速运服务。

成都呼叫中心(四川顺丰通讯科技有限公司)属顺丰速运(集团)下属全资子公司，主要承接华中、华北话务集中呼叫业务，工作职能为：接单、查询及受理投诉等内容。中心于20xx年底开始筹建，20xx年3月24日正式运营，每月均有一至两批客服人员新入职。到现在已经达到三百人以上的规模，其优质的服务和高效的管理，已让其成为国内呼叫行业中的佼佼者。

实习过程的简单回顾：

20xx年的暑假两个月时间我与本学院其他几位同学共同参加了四川顺丰通讯科技有限公司开展的暑期实习活动。通过两个月的实习生活，深切的体会到了工作生活与生活的不同之处。虽然是一份实习工作，但也算得上是自己人生中的第一份正式性的工作。现在回想起来，当时的一系列情景仍旧历历在目。

首先是我和其他几位同学在六月底的公司面试中获得了参加此次公司实习的机会，虽然，当时并不知道客服代表具体是个什么岗位，但是还是怀揣着一份期待和惊喜，毕竟是自己通过面试获得的第一份工作。接下来，与收到录用通知的同学一起于6月29日一同去了位于成都市高新区的天府新谷公司所在地，进行了实地参观和面谈。当大家知道，所谓的客服工作就是接电话、受理客户问题的时候，都显得有些失落。但后来，除了几位同学有特殊原因没能参加实习外，其余同学都参加了公司的实习工作。

**大学生物流实训报告总结1500字七**

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。

**大学生物流实训报告总结1500字八**

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。

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。

（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欢迎我们的到来，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，那仅是从同事口中获悉，以下是通过实践，自己的体会所得。我公司主要从事xx到xxx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xxx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xxx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。

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。

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！

**大学生物流实训报告总结1500字九**

1、了解广州华新商贸有限公司物流中心的运作结构和配送业务;

2、加深对物流配送中心和分销经营的认识和理解;

3、对物流有更加深入的理解。

广州华新商贸有限公司，前身为“华新贸易商行”，主要经营饮料、食品、日用百货、酒类等的分销物流业务，代理和分销近百个国内外著名品牌，网络覆盖整个珠三角州，员工人数800多人。是目前华南地区最大的快速消费品分销企业。

1990年华新商贸行成立，成功取得了百事可乐、杨协成等产品的广州分销权。

1993年成为怡宝纯净水广州地区的独家代理，并从饮料批发向全面代理制转型。

1994年成立华新商贸公司。

1995年导入品牌代理制，逐步拓宽跨区域分销网络，建立佛山等分公司。

1996年与怡宝公司、珠江啤酒结成战略合作伙伴，为公司壮大发展奠定了更为坚实的基础。

20xx年在广州投资建设了占地10万平方米的物流中心。

20xx年斥巨资引进国际先进的物流信息管理系统。

20xx年与日本住友商事、加藤产业等国际大公司合作，改制成中日合资企业。

“巩固分销，发展物流”是公司的发展战略，经过十多年的辛勤耕耘，得到了社会各界、各级政

府的大力扶持与关爱，公司已成为集饮料、日用百货、食品、酒类为一体的大型物流分销企业。

参观配送中心，并且在参观过程中同简经理交流，了解整个物流中心的工作流程和具体情况。

参观广州华新商贸有限公司物流中心，负责讲解和接待的简经理在整个过程中向我们耐心讲解了此物流中心的工作流程和具体的设施制度等。参观过后的公司介绍和简经理的解答环节没能进行不免有些遗憾，但是整个过程还是收获良多。

首先是对整个物流中心的了解。与其说这是一个物流中心，我更愿意称它为配送中心。因为华新集团在华南地区的业务主要是分销，其中涵盖了怡宝、可口可乐、百 事可乐等食品饮料类的大品牌，所以在海珠区的物流中心主要负责的是这些货物的分箱配送，也就是担任从供销商到零售商之间的分销角色。

因此，这个物流中心的主要功能在于拣货。而在这个过程中，自然需要大量的人力或自动化和良好的物流系统管理。华新商贸有限公司物流中心(以下简称华新物 流)大部分工作都由人工操作，包括拣货等一系列活动。这可能是由于华新物流作为一个分销商，本身的规模和利润不支持大规模自动化设备的更新，但是机械化或 者自动化拣选货物可以大量减少人力所造成的失误和工资的发放，是一个值得考虑的方向。而且，在仓库内部，由于大量的空间都用于存放货物，能够走动的空间比 较小，人工拣选相对来说比较低效。此外，华新物流的物理管理系统是相对完善的，员工所拣选的货物数量都是经过电脑进行统计的，在一定程度上降低了出错率。

在整个参观仓库的过程中，我们可以看到，华新物流对货物保存环境的要求比较高。除了一般物品的保存，另辟了隔间来恒温保存特殊货物。这样不仅可以保证货物 的质量，而且还可以延长货物在配送过程中的保存时间，从而减少整个订单周期的波动所造成的损失。这也体现了华新物流在分销方面细节的注重。

说到细节的注重，华新物流将货物放入仓库中时，考虑了货物是否为热销产品而决定其在仓库中的摆放位置，将比较热销、订货周期比较短的产品放于方便拿取的位置。这样提高了拣货的工作效率，也为补货等操作提供了方便。

但是可以观察到许多产品包装有挤压损毁，虽然有些产品需要拆箱分销，但是如果整箱配送的话不美观，而且会对产品包装的完整性和产品的质量造成威胁。除了通用的托盘，华新物流可以考虑加入高强度材质的特质货架对每个托盘上大量堆积的产品进行保护，或者减少堆积量。

除了在配送中心内部进行的活动，华新物流在供应商往本物流中心的运输方面外包给了第三方物流。这对华新物流来说是可以节省成本的，比如汽车租赁或者购买， 减少固定资产的投入带来更大的资金灵活性。而从物流中心到零售商的运输是本公司来进行的，这保证了零售商方面数据的收集和统计，也有利于树立公司的公共形 象。

简经理在参观过程中对我们说：“在分销这个行业，只有把企业做大了才有资格和产品供应商谈条件。”华新物流不仅掌握着多家公司生产的产品的独家分销权，而 且和很多公司都建立了很长时间的合作关系。目前，分销商和供应商之间还只是基于战术性的合作关系，而非战略性的。我认为，未来的趋势必然是在产品的线下销 售中，环节得到精简，分销商应该扩大其业务范围，而且应该与合作商家建立起战略性的友好的长期合作关系。华新物流作为华南地区最大的分销商，是有资格向这 个方向努力的。举个例子来说，分销商在进行往零售商的配送时，往往需要拆箱。如果华新物流能努力争取到产品包装环节的工作，按照零售商的要求进行包装，就 避免不必要的包装所带来的浪费，也可以提高订货的自由度等。

更重要的是数据共享。如果能和公司建立起长期的合作关系，那么华新物流就可以针对特定的公司进行专门的分销服务。数据的共享可以为供销商提供大量的信息，提高公司利润的`同时也增进分销商的发展。

从长远来看，线上销售所占的比重越来越大，线下销售所能做到的就是提供更为细致及时的服务来满足顾客需求。分销商作为供销商和零售商之间的纽带，不仅负责了产品的分拣销售，还可以进行数据的收集分析，这对于大数据的时代而言，是极其重要的。

参观华新物流，让我对课本上的内容有了更加深刻的理解。物流是供应链的一部分，而华新物流的存在保证了产品从供销商到零售商的顺利进行。物流不仅要注重仓 储和运输，拣货也同样重要。每个环节都是产品、服务和信息的流动与传递，每个环节的效率都影响着整个订货周期的长短和稳定。对华新物流来说，对细节的注重 和目标的明确成就了华南地区最大分销商的声誉。

这次的参观同样激起了我对物流浓厚的兴趣。大一学习的《物流学导论》是对整个物流学框架的介绍，而那些更深入的研究在前面等着我们。比如说，如果将华新物 流的人工操作变成自动化拣货补货，所带来的效益是否会大于更新和维护设备所造成的花销?华新物流将恒温隔间设在仓库门口，是否会影响热销品的补货和拣货? 如果设计用来保护产品包装的货架，怎样设计才能达到最好的效果?作为主要经营食品饮料类分销的公司，自然要应对食品饮料淡旺季的变化，此时如何改变仓储策 略?……这些对于现在的我来说都是未知的，等待解答的。希望在进一步的学习中得到答案。

对华新物流来说，这个物流中心承担着仓储和配送两个主要任务。如何最大限度地提高仓库的空间利用率，同时实现仓库的吞吐量最大化，在这两者的权衡之中，又用到了系统的方法。整个物流运作过程中存在着数学建模、管理决策、路径最优规划、成本权衡……对我而言是极具吸引力的。

中国的物流业在世界来说并不发达，所占gdp的比重依然很大。而先进的技术和深入的研究是推动其进步必不可少的工具。华新物流——华南地区最大的分销商， 能够让我们窥到中国整个物流链的一角，希望通过对物流学的学习和更多的实践实习活动，能够让我真正了解中国的物流业，也能够让我为之而努力。

五、对实习单位改进的意见和建议

1、关于设备机械化的改进。人工拣选对比于机械化拣选来说效率比较低，而且容易发生数据录入失误、拣选错误、员工内部偷窃等错误。机械化相对 于自动化来说成本较低。可以考虑在热销产品区增加自动化设备，而在一般产品和周转期较长的产品区采用人工拣选，这样既减少了更新设备的成本，又提高了效 率;

2、增加对部分产品的包装保护。很多产品(特别是糖类和饮料类)的外包装破损，对产品的质量造成一定的威胁，可以考虑增加对其的保护。采用轻质高强度的材料进行箱与箱之间的支撑隔离可以保护产品的外包装，防止其挤压受损;

3、对零售商反馈回的数据进行进一步的整理统计，同时及时从供销商处得到关于商品促销的信息，综合分析后调整产品的订货周期以保证最大的资金利用率和灵活性;

4、考虑与各公司建立长期的战略合作关系，对供销商采取专门的分销策略和服务，变成“公司系统内的外部分销公司”。即在和供销商及时交流的同时，高效率配合供销商活动，但是保证自己企业的主动性和灵活性。

**大学生物流实训报告总结1500字篇十**

经过仓库管理员的实习了解生产企业仓储情景，更深入的掌握仓管的5s管理理论，理解仓管的意义。经过这次实习锻炼了自我的动手本事，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，经过这次实习也使自我的知识水平、思想境界、工作本事等方面都迈向了一个新的台阶。

xx公司是xx市xx公司的一家全资子公司。xx市xx公司，是一家专业生产汽车消声器的制造企业。公司始建于1992年，原名为xx厂，xx年改为xx公司。xx年开始与xx厂配套产品。为了成为与xx汽车厂具有同步开发本事的优秀供应商，公司拟建立百分之百的贴合xx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，大大提高产品开发本事，使xx汽车厂生产的汽车更具有竞争力，决定在xx新建厂。

xx公司成为xx排气系统配套产品的研发基地，配套产品的试验检测基地，xx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，具有自主设计开发本事，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xx年经过xx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。

仓库管理员，英文是storekeeper。顾名思义就是经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，坚持库房的整齐美观，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。

（1）根据生产部长的订购计划进行来货收货。仓管员需要异常注意的是两种相似零部件的验货入库，防止工人搬运出错，将两种货物混在一齐，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，xx主消与xx主消两种主消用的这种钢管厚度、直径、材质都相同，仅有长度微小的差别，前者的长度是xx厘米，后者的长度是xx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）确认收货，填写回单，回发传真。填制货物入库单，此单据一式三联，一联存根，一联财务记账，一联仓库记账。然后进取做好来料的登帐入账，并做好货物的标识工作，防止货物名称与标识不符，出现工人领料错误的可能，给工人生产带来不便。入账时需注意数量，须如实登记。如果来料与订购计划相差左右在10%以上，及时报知生产部长，并与配套厂家联系找出原因。

2、出库管理。

（1）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一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。

（2）做好生产材料的退料补料工作。这是仓库工作最容易出现账物不符的情景，须异常注意。也是最容易遗漏忘记入账登帐的工作。比如说生产xx副消xx个，那就需要xx个、副消内盖xx个、副消xx内管xx个、钢丝绒xx个、玻纤棉xx个、xx挡气板xx个和副消进出气管1390管xx个，而xx管会在弯管的时候不合格，就需补料。由于补料数量小，第二天工人才会在领料单上注明，仓管员就需要及时查看前几天的单据，防止账簿遗漏入账，给自我的月底工作带来不必要的麻烦。

3、月末管理。

（1）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，也是本事的考验。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。

（2）根据账簿结果，盘点实物，做好库存报表，为生产部长订货计划供给依据。需注意数量的准确性，要为生产部长供给真实有效的库存数量，防止根据订购计划的来料出现某种货物库存过多，占用仓库空间，或者出现某种货物库存过少，耽误工厂生产。

（3）配合检验员、生产部长做好不合格来料的索赔理赔工作。

1、在仓管工作中熟悉自我不内行的产品才是最基本的工作任务，是自我适合工作的要求，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。这次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、进取，这样仓管工作才能做的得心应手，才能够欢乐工作每一天。

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

实习是一种对用人单位和实习生都有益的人力资源制度安排。对理解实习生的单位而言，是发展储备人力资源的措施，能够让其低成本、大范围的选择人才，培养和发现真正贴合用人单位要求的人才，亦能够作为用人单位的公关手段，让更多的社会成员（如实习生）了解用人单位的文化和理念，从而增强社会对该组织的认同感并赢得声誉。对学生而言，实习能够使每一个学生有更多的机会尝试不一样的工作，扮演不一样的社会主角，逐步完成职业化主角的转化，发现自我真实的潜力和兴趣，以奠定良好的事业基础，也为自我成长丰富了阅历，促进整个社会人才资源的优化配置。

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，是自我人生的一大幸事。经过实习了解了社会，了解了公司，跟了解了自我，从而为确立自我的人生目标跨向了一大步。为自我的梦想而奋斗吧！加油！加油！加油！

**大学生物流实训报告总结1500字篇十一**

班级：x班

姓名：xxx

xx周

xxx教室

为了更好的适应以后的学习和工作，在本学期末，由学校统一安排利用浙科物流管理软件进行实习。我们将所学到的专业知识和具体实践相结合，以提高我们的专业综合素质和能力，当然也为了让我们对物流公司的运营状况有一个整体的了解，物流的特点,主要设备和作业流程,运营管理，增强同学们对所学专业的认识，提高学习专业知识的兴趣，深化对所学知识的理解，以便即将迈入社会的我们能够更好的适应以后的学习和工作，为以后的学习和工作打下坚实的基础

“物流”作为国民经济发展的动脉和基础产业，是一种新的生产力，是新的经济增长点。针对对这一物流形式学校利用浙科物流管理软件给我们一个更广泛的了解机会，软件中分公司总经理、调度中心、仓库中心、运输中心、四个角色来模拟现实的物流公司在一个模拟的市场环境中的实际操作。

学生成立物流单位，各单位在同一市场下竞争来完成订单。通过路线优化、运输陪送、仓储规划、危险处理，加强实际业务操作能力。由教师控制和调整市场环境的各种因素来增加各物流公司操作难易度来增强学生实验兴趣，使学生增强市场应变能力，同时也使学生能更好的在实验的过程中与实际所学的物流知识相结合。

1.系统基础知识了解：

通过对机房里计算机中物流实训上机手册的阅读，基本了解上机模拟实训的步骤，流程，各个只能部门的业务范围与操作。

2.业务流程：

公司总经理：合同管理、总经理通过系统中合同的招标进行报价，若中标可对合同签订。订单的受理；针对系统发放的订单（托运单，发运单）进行接受或拒绝处理，并把信息发给调度中心，由调度中心对订单进行处理。物流设备管理；首先要租借，自建，购买仓库将信息发于仓库中心进行仓库分配，购买或租借卡车，招聘司机，叉车，搬运工等。还要开通各种运输路线。进行财务管理。

调度中心：对总经理发送过来的货运单，托运单进行处理，对货运单进行补货将货源信息发布于仓库中心进行补货，对托运单进行暂存入库或直接生成运输单将信息发送至运输中心，另外调度中心还担有信息查询、风险管理、报表、财务结算等

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找