# 2025年物流实训周报总结模板(7篇)

来源：网络 作者：翠竹清韵 更新时间：2025-02-20

*总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。物流实训周报总结篇一为了以后能更...*

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

**物流实训周报总结篇一**

为了以后能更好的适应我们物流专业的学习，以及通过实习将我们学过的相关知识与具体的实践相结合，可以对物流的基本功能有更加深刻的认识。所以在老师的带领下，我们对海南金盘物流有限公司、海口港集装箱码头有限公司、顺丰快递的实地参观实习的认识，主要是了解物流的特点，仓储，装卸，搬运等基本的物流作业功能，熟悉物流的基本设备，初步了解海口物流当前发展的现状。这次实地参观实习，虽然时间很短，没有深入到物流公司的内部运作中去，但通过有关人员较全面深刻的讲解和实地考察，使我对物流企业有了一个较全面的认识。

二、 实习时间：20xx年3月18日——20xx年3月19日

三、 实习地点：海南省海口市

四、 实习单位和部门

(一) 海南金盘物流有限公司

海南金盘物流有限公司，海口基地位于海口金盘工业区，是海马汽车集团下一个具有独立法人代表的独立的子公司，占地面积3000亩。拥有三个整车工厂、一个发动机工厂、一个技术中心和两个配套工业园区。规划年产整车30万辆，发动机30万台。主要的经营范围是汽车零部件的生产、装配、销售、仓储、配送、运输等，即主要产品服务是物流配送仓储运输，主要部门有配送、行政、经营管理、储运等。

（二）海口港集装箱码头有限公司

海口港位于海南岛北部，海口湾中部海岸线上，北隔琼州海峡与我国广东省雷州半岛相望。海口港，是海南省集疏进出岛货物的最主要港口，占海南省集装箱吞吐量超过68%(洋浦港32%)，主要经营业务是国际国内集装箱和铁路集装箱的运输、装卸、仓储、拆装箱、中转和公路运输等，并且同时经营有冷藏保鲜集装箱、代办国内铁路、水路集装箱、铁路整车业务 、岛内散货汽车运输和沿海各地区散货船运等。

（三）顺丰速运（集团）有限公司

顺丰速运（集团）有限公司，于1993年于广东顺德成立，是中国一家民间营运的独资速递公司，亦是中国最大形的民间营运速递公司，顺丰作为一家主要经营国际、国内快递业务的港资快递企业，也是少数拥有自己的飞行团队的快递公司之一，为广大客

户提供快速、准确、安全、经济、优质的专业快递服务。自成立以来，顺丰始终专注于服务质量的提升，不断满足市场的需求，在港、澳、台地区建立了庞大的信息采集、市场开发、物流配送、快件收派等业务机构，建立服务客户的全国性网络。

五、 实习内容

（一）海南金盘物流有限公司

在3月18日下午，我们实习的首战是去了海南金盘物流有限公司参观，在这里我们第一次真正意义上对物流公司有了进一步的了解。刚进入海马公司的里面的第一感觉是这个公

司的面积很大，比我们的学校还要大好多。在到达了地点下车后，我们分成了几组，由几个公司的领导带领参观，我们主要参观了海马汽车的装配生产线及零件储备区，在参观的过程中我们了解到汽车的一些基本知识，在车间里面我们看到了好多只在课本上见过的物流设备，比如叉车。海马汽车的生产方式采用了“看板生产”， 以便于对库区内物料库存进行时时查询，使订单拉动生产上线配送物流。在装配线上的各个汽车零部件都是有一定的时间定制的，前一个零件装好下一个零件刚好到，这样就要求各个车间的进度必须统一，任何一个环节出现错误都会导致整个装配进度的延误。

在零件储备区里，零件的分拣是人工进行分拣的，分拣过程中碰到不合格的零件要拿到固定的地方放置。在仓库中的物资必须经常进行盘点，主要分为三种时间方式：（1）每日循环盘点：每天每位库房管理人员盘点各自所负责的一个供应商的库存货物进行循环盘点（2）每月定期盘点：每月月末对贵重物品极易出现差异的物料进行盘点（3）年中实物盘点和年末实物盘点：按管理要求，每年年中年末各进行一次全面盘点。

在参观完汽车的生产装配线后，在公司领导人的带领下，我们来到了他们的会议室。公司的领导人通过ppt给我们介绍了公司的一些基本情况：海南金盘物流有限公司在质量下线以后主要做往全国的在线整车配送。在配送、行政、经营管理、储运四个部门的协调合作下进行一系列的生产、装配。行政部门主要是对公司的管理、上传下达指示以及对人事调动的管理。储运部门在空运、铁路、海路等运输方式下进行整车的配送。经营管理部门主要是对市场需求及客户需要进行分析，制订出合理的生产以及销售方案。

海南金盘物流有限公司在物流服务方面注重1、库房管理：货物出入库扫描，严格遵循批次管理及“先进先出”、“精益物流”的原则组织物料供应。仓库的管理严格要求，对于过期的货物要及时销毁，不能堆积在仓库中，浪费仓库容积。

2、工位器具管理：在库房规划中，划出专门的存放区，对工位器具进行统一管理，对各种类型建立三级合帐管理，对其进行实时跟踪管理，接受委托维修，对空的料箱进行有效的管理和及时更新。

3、发动机库房管理及清洗等服务：每次出、入库作业完毕，及时清除库房及库区地面的垃圾和杂物，按时更换料箱/工位器具以及盘点、保证库房清洁及安全管理等。

4、库存信息、补货计划、在途跟踪以及各类主机厂所需要的报表。

海南金盘物流有限公司的生产、储存和配送严格按照公司的标准进行，根据现今交通业的发展将整车配送往全国各地。

（二）海口港集装箱码头有限公司

在3月19日的上午，我们参观了海口港集装箱码头有限公司。由于码头作业区安全性较低，所以我们是坐在车上参观了海口港的堆场区。海口港仓库面积有7500平方米，堆场面积有20万平方米。在码头我们看见了很多的集装箱和在码头作业必不可少的设备。像码头作业必不可少的“龙门吊”，龙门吊分为轨道式和固定式，重量多达60吨。码头里的集装箱数量众多，在堆场里严格划分出每一个集装箱的位置，每个集装箱都有固定的编号，并且在每次集装箱装完货物之后上的锁也是有固定编号的，没一把锁只有一个编号。这样也方便了对集装箱的实时跟踪，及时了解货物在运输过程中的动态。

我们都知道，船在海上航行受到的制约因素是很多的，比如风力：海口港最大风速超过40米/秒，年均降水量1785毫米，在海南8－9月份台风较多，风力达11－12级。台风侵袭时往往伴随大雨、暴风和暴雨，对船舶进出、装卸过驳作业有影响。在海南冬、春两季常有雾出现，多在清晨至上午9时发生，偶尔也在傍晚或下午出现，能见度小于1公里的大雾年平均为8.1天, 不影响港口生产。在面对一些自然条件的限制时，海口港集装箱码头有限公司都会及时的制订出解决方案，以减小港口的损失。

参观完码头的堆场区后在内部人员的带领下我们参观了该公司的监控室和办公室，在监控室里可以看到该公司在集装箱管理上采用先进的电脑集息管理系统，通过全新电脑智能化管理，使集装箱从装卸，办单，运输，拆装箱，进出闸口等各个管理环节实现无线化、图形化、实时化，堆场管理实现无人化。在办公自动化上，采用了先进的电脑系统，基本实现了办公无纸化。

（三）顺丰速运（集团）有限公司

在3月19日的下午，也就是我们实习最后的时间，海口顺丰快递也是我们最后一个参观地点。我们参观了顺丰的海口分部，在他们的客服部门里可以看到清一色的女生，她们的主要工作解决客户所遇到的问题，帮助客户实时跟踪快递的动态。一般客服的工作人员经过培训后就可以上岗，对她们最主要的要求就是服务态度要好，待人亲切。

在参观完顺丰的客服部门并且向她们咨询了一些问题后，公司的高层人员带领我们到了会议室，通过ppt的讲解给我们介绍了顺丰的公司规模，员工的福利以及对应届毕业生实施的“优才20xx”的一个项目。顺丰速运是一家主要经营国内、国际快递及相关业务的服务性企业。顺丰现有员工十余万人，各种营运车辆近万台，拥有自己的航空公司和多架全货机。在公司内部可以进行内部竞聘，储备培养人才发展，提供资源保障员工的职业发展。可以在工作的过程中找到自己的合适岗位，不仅仅只是固定的在一个部门里，只要你有兴趣，有毅力，而且在顺丰里可以跨省调配。顺丰很注重人才的储备，“优才20xx”就是针对刚加入的毕业生的一个人才培训项目。在顺丰里，刚应聘的学生无论你是什么学历，刚开始所受到的待遇都是一样的，只有经过试用期后，公司才会根据个人的能力安排合适的岗位。在顺丰，公司会定期组织员工旅游，举行各种比赛等活动来保障员工的身心健康。

在参观完了顺丰的海口分部后，在人员的带领下我们乘车来到了顺丰在海口的一个小分拣终端。顺丰的每一个小分拣终端都是专门负责一块区域的，在这块区域里每一位收派员又分工，负责各自的一小块地方。顺丰提供上门服务，上门收货送货，在确认好客户的货物完好之后再签单。在这个小的分拣终端里，都是靠手动分拣的，由于涉及的区域较小，并没有用到机器分拣，需要用到机器分拣的是在美兰机场那边，在那边有专门的分拣中心，在分拣的同时通过电子设备检查货物的完好程度。然后再从美兰机场那边发往各个地方点。

六、 实习总结

这次的参观实习让我了解到了有关物流的运作模式及相关业务，物流业是生产性服务业的重要组成部分，是融合运输业、仓储业、货代业和信息业等的复合型、基础性、先导性产业。大力发展现代物流业，对于优化发展环境、带动产业升级、降低流通成本、普遍提高经济运行的质量和效益、增强城市综合服务保障能力，具有十分重要的意义。走出校园，不仅让我在实践中更透彻地理解了物流的深刻内涵,对物流的各功能也有了更深入的了解和认识，而且提高了我们接触社会、融入社会的能力，收获还是颇多的。

总而言之，在实习的这两天时间里，使我学到了书本上无法学到的东西，对物流是从感性认识到理性认识的过程，感谢学校给予我们的这次实习机会和老师们的实习教导，为我以后的工作积累了经验，奠定了基础。不过，本次实习，使我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。所以在大学期间我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，端正自己的心态，踏实认真，这对我今后就业、择业非常的有帮助。所以从今后开始，我一定会好好努力的！

**物流实训周报总结篇二**

转眼之间，实习就这样结束了，回顾实习里的基本情况，对实习作个报告如下：

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）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！

**物流实训周报总结篇三**

我对照党章、对照廉政准则、对照改进作风要求、对照先进典型，对照中央八项规定和“三严三实”要求，认真深挖查摆自己在“四风”方面存在的问题，认真梳理查找宗旨意识、工作作风、廉洁自律方面的差距，深刻进行党性分析和自我剖析，联系自身思想工作实际，认真查找了自己在思想、工作、作风上存在的问题和根源，寻找自己与党的十八大精神、与新时期党对党员干部要求的差距，查找自己的问题和不足。根据要求，现将个人报告如下：

一、遵守党的政治纪律情况

(一)贯彻落实情况。自从参加工作以来，自己严格遵守党的政治纪律，坚持党的基本理论和基本路线不动摇。在政治原则、政治立场、政治观点和路线、方针、政策上同党中央保持高度一致。自觉维护党的集中统一，坚持反对分裂党、抵触党的言论、思想和行为。坚决维护中央权威。对党负责，听党指挥，对中央做出的重大方针、政策和决议没有不同意见，也没有公开发表与其相悖的言论，更没有与之相违的行动。

(二)存在差距和不足。理论学习还存在差距，投入时间也不够，坚持思想路线上还有待努力，比如在私下场合，谈了自己对有些现行法律政策的看法，认为国家应加大改革开放力度，倾听老百姓的声音，解决贫富差距、腐败严重、道德和生态被破坏等问题。

二、贯彻落实中央八项规定、“三严三实”要求以及省委九项规定方面情况

(一)贯彻落实情况。自中央八项规定出台以来，我坚决拥护和执行党的《十八届中央政治局关于改进工作作风、密切联系群众的八项规定》和省、市实施办法，时刻严格要求自己，切实维护党的良好作风。能够较好处理家庭关系、朋友关系、同事关系。一年来，我能够按照中央改进工作作风、密切联系群众“八项规定”、《实施细则》、省委“九项规定”的要求，采取积极措施，认真贯彻落实，工作效率进一步提高，密切联系群众进一步加强，贯彻落实“八项规定”和厉行勤俭节约反对铺张浪费等规定取得了明显的成效，收到了良好的效果。能自觉接受法律监督、组织监督、群众监督和舆论监督，机关各科室内部监督，适时在全体干部职工会议上进行批评和自我批评，并严格执行个人负责任制，谁违纪谁负责，对违反规定的情况保持“零容忍”，摒弃吃、拿、卡、要等行为，有效地确保中央“八项规定”、《实施细则》、省委“九项规定”和相关规定落到实处。 在“三严三实”方面，能做老实人、说老实话、干老实事，坚持实事求的工作作风，坚持艰苦奋斗、谦虚谨慎的优良传统。

(二)不足之处。对政治理论学习不够深入，对政治思想学习不够重视，集体组织的各项学习活动虽然能按时参加，但是平时学习的自觉性、主动性不强。学习内容不系统不全面，联系实际也不够紧密。联系群众意识不强，主动性不强、不够深入，只注重了解自己想要了解的问题，未能做到“从群众中来，到群众中去”，没有真正和群众打成一片，缺乏全心全意为人民服务的宗旨意识。没有真正了解师生的思想和工作思路，有时对师生提出的建议和意见，没有经过充分考虑，就给予一定的答复，存在没有充分考虑到可行性和可操作性的现象。没有时刻以高标准严格要求自己。有时对待工作只落实到会议上、文件上，对基层情况了解不够深入，造成落实不到位，有时还存在应付上级检查的思想。工作欠缺创新意识，没有充分发挥主观能动性，存在着应付以求过关的想法，有时产生的新想法也只是停留于心动而无行动的状态。

三、“四风”方面存在的突出问题

(一)形式主义问题。对政治理论学习存在片面性，对群众路线教育实践活动缺乏全面深刻的理解。有时候比较重视业务知识的学习，重视对法律法规的了解，但对政治理论和党的路线方针政策的学习不够耐心细致深入，掌握得也不够全面，总认为开了会听了报告看了新闻就基本知道了，有时拿到理论书也是翻一翻又放下，没有耐心研读，却又自认为看了，有摆样子求形式的心理。这次群众路线教育实践活动也大体如此，看到别人赶笔记也画瓢，有时没有系统深入学习，只是把相关内容抄一遍，笔记本记录的内容厚实了，但脑子里并没有装那么多。实际工作中疏于精确细节，比较注意重要的问题和节点。

(二)官僚主义问题。服务意识还不太强，服务方式还不太多，服务落实还不太到位。虽然有了服务意识，基本改变了过去管的思维模式，但探索服务的方式方法不够积极和主动，总感觉服务对象有需求再服务，尽量少去打扰企业，主动问主动服务的意识缺乏，因而造成了服务落实不太到位。工作中有时遇到科室间互相推诿工作，协调方式方法不多，不大能按原则坚持责任到位，存在不想得罪人的思想和动机，最后自己承担工作，看似解决了问题，其实还是想息事宁人，不想太复杂，得过且过。

(三)享乐主义方面。一是有时在工作中碰到困难，就不会主动迎接与挑战;二是明白自己承担着为人民服务的职责，自己也了解“全心全意为人民服务”这句话的重要内涵，但在平时的工作中，心里不免有所抱怨。三是有时在工作中存在有惰性，面对领导布置下来的任务有畏难情绪，有时不能克服自己的焦躁情绪;四是怕苦怕累，逃避责任，得过且过，不愿意到艰苦、偏远的地方工作，更不想创造性地开展工作;四是贪图安逸，不思进取;在价值取向上，把个人利益放在高于一切的位置，事情多做一点觉得吃亏，待遇稍差一点满腹牢骚.

(四)奢靡之风方面。随着经济的发展和物质的充裕，平时生活中，虽然注意节约，但和“光盘”的要求还有一定距离，存在浪费现象;花钱有时不注意节制，盲目消费。放松对自己的约束，一味追求更豪华、更高档的享受。

四、产生问题的主要原因

(一)思想上放松了理论学习和世界观改造。主要是世界观的主观改造意识不强，导致在学习上不够主动，没有强烈的求知欲望和严格的学习计划和约束自己学习的制度，缺乏持之以恒的学习自觉性，更谈不上用马列主义、毛泽东思想的立场，观念和方法，去研究新情况，分析新形势，解决新问题。至使一些庸俗的思想、世俗的观点，占据了头脑，从而想问题、办事情、干工作难免有主观性、局限性、片面性，想得不远，站的不高，思想境界没有提到更高的层次。遇到网络上或现实中抨击党的言论，自己不能有力的回击，究其原因，还在于自己对党的知识太过浅薄，对党出台的各项规定与政策还不够了解，平时对党、政治的知识都只局限于政治学习中，自己不能主动、系统的学习，不能拿起、运用党的知识这把应对反动言论者的武器。

(二)全心全意为人民服务的宗旨不强，对基层工作人员而言，更具体的体现应是全心全意为百姓服务。自己没有很好的约束自己的言行举止导致在自己的言行、工作态度在影响群众，以后在工作中要注意这些方面。在平时工作中，缺少与纳税人的沟通，另一个重要的方面就是自己没有正真的了解纳税人需要什么，想要什么;第三个方面就是服务的意识较淡漠，服务就是在为纳税人服务，如果没有与纳税人的沟通，怎么知道自己的工作效果，怎么了解群众的渴求，怎么能够提高自己的工作水平，不能针对纳税人的特性进行个性化的工作。

(三)虽然自己作为一名干部职工，要求自己不断的应在各个方面进步，但相比其它一些优秀职工，自己的进步还太慢，党性修养方面还要提升，不但党的理论知识要深入学习，为人处世方面也要加强。

(四)作为一名公职人员，我的一言一行都对群众起着潜移默化的影响，自己平时忽略了这些方面，没有重视道德的传播这一方面，如果自己能够成为一名很好的知识服务者，道德的传播者，那就是给社会营造了好的气氛，种子终将开花，社会将会更加和谐，这也是在给自己生存的外环境添砖加瓦。为了社会的发展，作为一名群众服务者，必须承担起这份社会职责。

五、今后的努力方向和改进措施

(一)进一步加强理论学习。坚定理想信念，坚决反对“四风”，自觉改正自身在“四风”方面存在的问题。要进一步加强学习，要以教育实践活动为契机，学政治理论、学业务知识、学工作方法，把学习作为提升素养和提高工作能力的重要手段，加强自身理论修养，提高对党的党章、党规、党纪、党性认识，从思想上改变自己，从行动上改变自己，做一名优秀的共产党员，做一名为人民服务的好税干。

(二)进一步树立群众观点。坚持把群众工作理念贯穿工作全过程，用群众工作统揽工作。充分发挥工作联系人民群众重要渠道的作用，把坚持以人为本、执政为民的理念贯穿于全部工作中，始终站在最广大人民群众的立场上说话办事，把实现好维护好发展好最广大人民的根本利益作为开展工作的出发点和落脚点，做到思路上向惠民富民汇集，工作上向为民利民凝聚，作风上向亲民爱民转变，实实在在帮助群众解决生产生活困难、打开工作局面。

(三)进一步转变工作作风。认真贯彻落实中央八项规定的要求，对文山会海、办事效率低下、损害群众利益以及超规格接待、人情消费等具体问题，逐一提出整改措施，切实转变工作作风。要围绕贯彻落实中央八项规定，进一步解放思想，求真务实，开拓进取，曾强自身的社会责任感和爱岗敬业的精神，牢固树立大局意识，想细想全，变被动为主动，做到“有的放矢”在全面改变自身工作方式方法的同时，还要时刻记住群众，做群众的贴心人，真正做到群众问题无小事，群众利益最大事，切实让群众感受到政府的温暖和党的关怀，真心实意的做人们的好公仆。切实做到从群众中来、到群众中去，善于求智于民、问计于民、取德于民，深入基层、深入一线、深入群众，广泛听取群众的意见和建议，关心群众疾苦，用情、用心、用力去解决群众的困难和问题，以实际行动取信于民。

总之，我将借此群众教育实践活动的契机，对照“四风”问题的改进措施与努力方向上做出公开承诺，接受监督，并以实际行动履约践诺，进一步提高思想认识，转变工作作风，加倍努力，开创工作新局面。

**物流实训周报总结篇四**

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，各个工作流程有了一定的理论基础，但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，提高实践动手能力，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，但也看见了自己的一些不足。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。

1. 时间：20xx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。通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能力的训练，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. 调查对象的基本情况、历史背景：宝供物流企业集团有限公司(ics group co.,ltd)创建于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提供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。

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，从中我们可以根据仓库的货物的储存量可以预测市场的需求关系，在货架区中，出货频率高的在最下面，出库频率小的就在最上面，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只有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，一定要坚持“先进先出”原则，特别在出口方面。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，应该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，分配最后截单，与客户沟通之后就可以转到仓库中，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，但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，再按照提供的货物进行车辆的选型，将货物合理的分配，确保每辆车都达到满载，如果出现车辆不足，那要通过与其它企业联系租用车辆。整个过程中，我们不仅掌握了车辆调度系统的操作，而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。

这次实训可以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。

在实训的过程中发现了一些问题，以下就是我提出的建议：

1.企业要发展，企业形象至关重要，因此每个企业都十分注重自己的企业形象，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，因此可以花费点资金整修老式的仓库，使企业自己本身的形象提高，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。

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。

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起，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，提高员工的综合能力及素质。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，提高自己企业的效益。

短短了两天过去了，通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。可以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，因此对于社会主义建设来说发展物流是不可或缺的一部分。

通过实训，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，它所提供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。

**物流实训周报总结篇五**

(1)实习时间：20xx年3月1日至20xx年4月30日

(2)实习地点：富田-日捆（广州）储运有限公司二轮物流业务部

(3)实习性质：毕业实习

富田-日捆储运(广州)有限公司是华南地区物流行业具有一定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。富田-日捆储运(广州)有限公司目前合资方及股比为：广州汽车集团商贸有限公司(40%)、广州市富田实业发展有限公司(10%)、日本捆包运输仓库株式会社(30%)（日本本田公司的物流配套公司）、本田技研工业株式会社（10%）和本田运输株式会社（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：广汽本田汽车有限公司、五羊-本田摩托（广州）有限公司、本田（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。

实习期间，我在富田-日捆（广州）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五羊-本田摩托（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。

（1）了解过程

一个期待已久的日子终于到来了，20xx年3月1日，我很荣幸能加入富田——日捆公司，来到这里实习，心理充满了自信，希望自己有一天能留在富田——日捆，发挥自己的聪明才智，为公司出力，作贡献。

来富田——日捆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，有些时候真的不知道做什么好。下班后，虽然觉得比较累，但还是蛮高兴的，因为我可以自己出来工作了，不再完全是学生身份，已经是半个社会人了。

实习的第二天，我的心情和今天的天气一样，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，我对这里的人、事和物都很感兴趣（这里的人和物跟外面的有很明显的“区别”），这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。

今天早上，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。

第一个星期来到这里，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一定的了解。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。后来我发现了后勤需求表存在一些问题，excle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特别的项目给我——二轮物流业务部综合管理组人员的工时调查。这是一个很特别的项目，有一定的保密性工作。系长在这个项目里给了我很多建议：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，比如人家提供给我的工时不真实，或工时无法统计，或统计单位不一致等，这些都是小问题，我都能自己解决；但是让我头疼的是，有些管理人员不怎么配合我的工作，也许是沟通方面还存在一些问题吧，这让人家很担心自己的工时不饱和，可能会被公司“炒鱿鱼”，其实他们这方面的担心是多余的，我们做这个调的目的并不是想辞退某些员工。

后来科长给了一些沟通方面的建议，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，开始很积极回应我的提问，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同科室作对比，同一样工作为什么所耗的工时不相同。最后作出决策，制作出ppt，对各科室提出若干建议，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。通过这两个月的实习，我发现自己还有很多的不足的地方，需要改正，还有很多技能需要自己去学习，以适应以后的工作和生活。

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，充实自己；拓宽了自己的知识面，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况的了解都是比较陌生的，呈现在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，通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，先自己尝试着去解决，实在解决不了的，再向科室领导反映情况，请求他们帮助解决。在他们的帮助下，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，慢慢提高自己解决处理问题的能力。这样从而让我在工作时的自信心不断增强，对工作的积极性也有所提高。

在此次实习中，工作量比较大的应该是“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特别重要，在听取了我科室领导的一些指导性建议后，最终我还是拿到了自己想要的数据。

通过此次实习，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excle（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己，也锻炼了下意志力，训练了自己的动手操作能力，提升了自己的实践技能。积累了社会工作的简单经验，为以后七月份继续留在富田-日捆工作打下了一点基础。

最后，非常感谢富田-日捆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。感谢我所在部门的所有同事，是你们的帮助让我能在这么快的时间内掌握工作技能，感谢业务管理科的领导们，帮助我解决处理相关问题，包容我的错误，让我不断进步。

实习生：\*\*\*

20xx年4月29日

**物流实训周报总结篇六**

为了切实保证实习的效果和质量，一切行动听指挥，认真听从实习单位主管领导和指导教师的相关要求，同时，必须接受管理学院的统一监管，服从学院对实习的统一安排和管理。

调查了解实习单位的实际情况，包括企业发展历史、企业目前的组织机构、企业规模、业务流程、产品情况、企业效益情况、企业各个职能管理信息系统情况，特别是企业信息化建设与管理情况、企业开展电子商务及企业所处行业开展电子商务的情况，从而提高对企业管理工作包括电子商务管理的全面认识。

运用已学的理论知识，分析实习单位的现状及存在问题，重点分析企业在开展电子商务方面存在的不足，提出相应的对策与建议，并寻求出解决问题的可行方案，做到理论和实践相结合，增强分析问题和解决问题的能力。

江苏百成大达物流有限公司，简称大达物流，主营长三角城际公路零担运输业务。公司以网络化、标准化、专业化、信息化为特点，提供门到门的次日送达一站式货物零担运输及相关服务;隶属于大达集团董事会，为大达集团旗下第十三家子公司。公司以集团兄弟企业——南通大地物流20余年的物流服务经验为依托，注册资金5800万人民币，于20xx年5月正式成立。

20xx年11月30日，大达物流40家分公司统一正式营业，打破了国内物流业态，树立了行业标杆。公司所有运营和派送车辆全部自购、自有、自控。同年，大达人才培训基地——大达学院也顺利建成。截至20xx年2月末，公司员工总人数已达1200余人，其中大专以上学历人数约占全公司的60%。

作为大达集团董事会旗下的后起之秀，公司首期投入3亿元人民币，拟用3年时间，建立500家服务网点、建设覆盖长三角经济圈26个主要城市及乡镇的物流配送网络;提供门到门的物流配送服务，实现\"优先服务，快速配送\"的目标。公司重视每一位客户，视客户为共同成长的搭档、伙伴。承担着“顾客至上，服务为先”的经营宗旨，大达物流从流程建设、标准化运作和个性化服务等方面入手，紧紧围绕城际物流“时效、安全、服务质量”等核心要素，不断提升员工的服务意识、专业素质和技能，全力打造长三角城际物流第一品牌、竭力树起城际零担物流的新标杆！

时间：20xx年3月01日至20xx年3月22日

公司：江苏百成大达物流有限公司

岗位：物流专员

过程：首先是了解公司的基本情况，进行培训;其次是在师傅带领下进行实战，通过实战，发现存在的问题并解决;最后，独立上岗进行工作。

公司尚处于发展阶段，规模相对较小，所以作为物流专员，我们几乎和物流有关的工作都要进行。我的工作内容主要分为以下内容：

负责物流部物资的入库、出库、保管保养，仓储过程的安全管理。

物流部的物资入库必须严格执行公司物资入库流程，其他各单位须制定内部物资入库流程，根据采购订单或领用单据，对所到货物的“产品合格证”“、材质证明书”、包装物上的标识、装箱清单、产品外观进行检查和数量核对。

到库物资必须在4个工作小时内完成数据的录入，有批次要求的物资必须同时录入批次信息，所有到库物资都要有入库记录。

计重物资按实际重量验收，计件物资逐件验收，以理论换算计重交货的物资，按相关国家标准换算计重验收，其它物资按有关规定的标准计量方法验收。

验收中发现质量不合格，数量不相符或超出误差范围时，必须查明原因，分清责任，及时反馈，并做好记录。

验收中对发现质量和数量问题的物资应视为待处理物资，不得办理入库手续，应分别放置在待检区或待处理区，做好标识，妥善代保管，防止混杂、丢失、损坏，并做好记录。

物资保管环境必须保持整洁，美观。做到库内物资及设施无积尘，货区和临时货场的货垛周围无杂草。

物资存放要做到正确、整齐、安全牢固、合理苫垫、料签齐全、标志明显。固定货位存放的物资实行“四号定位”，“五五堆码”，并要符合质量体系、环境/安全管理体系等标准要求。

仓库管理人员对库存物资必须按照“六查”内容，即查数量、查质量、查保管方法、查计量工具、查安全、查技术，认真进行循环自点，月自点率不得少于50%，即二个月内库存所有物资要全部自点一次，要求库存物资数量正确，账物相符，不得有账外物资，并做好自点记录。

对需要温度、湿度进行控制的物资必须严格执行特殊要求的保管规程，对温度、湿度进行日常监测，并按时做好记录。

物资在搬运、堆码过程中必须保持物资完好无损，杜绝野蛮装卸，乱堆乱码，不得以大压小，以重压轻。装卸、搬运、堆码危险品或有毒有害的物资时必须使用相应的防护用品工具，并严格遵守有关安全操作规程。

因为货车在进入不同的路段都有不同的要求，不是所有车都可以进入，所以基于这一点，我们的货车师傅有自己负责的路段，这样就可以责任到人，完成公司的送货遵旨：次日达，限时达。这一部分，是我们公司要完成遵旨的最重要的地方，也是我们物流专员必须着重的地方。每天早上，我们就会根据系统为各位师傅排单，下发关于他们今天需要配送的地区和货物单号，师傅根据下发的单号，进行发货。

主要由物流配送时间、配送成本和物流配送质量来衡量。对于大达物流来说，他只专注于缩短配送时间，而没有关注配送成本和配送质量。大达物流每年因包装造成的损失约500万元，因装卸、运输造成的损失约1亿元，保管不善造成的损失在100万元以下，大达物流目前只进行公路运输，而公路货运因缺乏合理的物流，空驶率一直都处在20%之上，造成资源的大大浪费，也加大了成本的支出。

大达物流由于配送质量低，往往不能很好地留住老顾客，有时候由于工作人员的疏忽不能按照规定时间将货物送达，降低了顾客的体验度，也很难留住老顾客，而新客户的开发由于存在较多的其他物流公司的竞争，使得新顾客的开发难上加难。

由于大达物流的基础设施落后和信息系统滞后，大达物流的仓储几乎都不能满足他们现有顾客的需求。实际发生额与库存记录数据之间存在很大差距，高破损率、高丢失率，以及缺乏实时的货品与订单跟踪设施。

物流配送系统主要包括进货、整理分拣、加工功能、储存保管、运输，信息处理功能等。而目前，大达只充当着仓库与运输中转站的角色，利润的来源仍然是传统的批零差价，物流配送系统各项功能并未发挥出来。

在各需求层次当中，薪酬是最基本的需求，即赫茨伯格的保健因素和奥尔德弗的生存需求。大达物流公司的人才流失问题的主要原因之一为企业的薪酬体系陈旧，薪资水平低，无法满足人才的需求，特别是与市场水平相比。

大达物流公司基本上没有成型的激励措施体系，本来意图在于起到一定激励效果的业绩奖金制度，也由于以上的薪酬体系分析中的原因弱化甚至是抵消了激励效果。另外，公司没有设立一些必要的激励措施，对于员工各方面的表现给予及时的适当的激励，而只是通过每年两次的工资调整来体现组织对于业绩表现良好的员工的认可。而这种工资的调整也仅限于少部分人，并非普及所有员工。

从现状上看，各用人部门往往根据近期工作情况随时提出用人申请，经过审批程序后，人力资源部门开始招聘工作。由于对人才需求没有中长期计划，使得大部分招聘需求需要在短时间内得到满足。而对于中高级员工的需求来说，由于市场上的资源有限，同时大达提供的各方面条件又不具备极强的竞争力，使得这部分人才需求很难得到满足。

我们公司成立不久，各项制度还不完善，管理方式较为粗放，主要表现在对外部环境的快速反应能力较差，资产的逐年增加知识数量上的增长，而非质量的提升。所以公司在趁着自己还很年轻，思想受原有思想不是很严重的基础上加大思想上的改变。提高员工的存在感以及进一步完善责任到人的制度，这样货物的运输和员工的绩效绑定在一起，员工就会有责任感，在货物运输过程中，更加注重提高服务质量。

充分利用机械设施来完成业务操作，提高物流运作效率;加快企业信息化建设，建立一套完整的物流，为物流运作电子化管理，同时满足客户个性化要求，实现快速、方便、安全、可靠地为客户服务，从而提升企业整体的核心竞争力。

大达物流公司适时改变管理制度，建立合适的管理模式，改善目前企业产品单一的局面，除了主营运输和仓储外，应大力发展物流信息服务、库存管理、物流成本控制和流通加工等的增值服务，扩大企业规模。

将收入与绩效挂钩，建立个人技能评估制度，以能力评定薪水;要增强沟通交流。在为员工定位薪水或调整级别时，要与员工充分沟通，使员工通过沟通了解自己的长处和不足，以及企业和组织对其的期望，使员工对其薪水的定位有充分的理解和认同。企业要通过薪酬市场调研，了解市场情况，对公司的薪酬进行合理定位，既可以保持其具备一定的竞争力，同时又避免了盲目提高薪水带来的无畏的成本增加。

一是改革意识，二是进取意识，三是竞争意识，四是自我成才意识。使职工深刻认识到不改革，就没有前途，没有希望。在市场经济的环境下，一切领域都充满着竞争，优胜劣汰，是不以人的意志为转移的规律，只有树立竞争意识，才能在竞争中不断使自己取得进步、赢得主动，而提高自身素质是劳动谋生、增强竞争力的重要手段。

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。我的职位是一名物流专员，但主要的工作是给司机师傅进行排单并且有时候跟着司机师傅接货。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。因为你的操作关乎送货的效率，所以你不能有丝毫的大意，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。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。

但是在工作中我还是发现了自己在很多方面还不足，还没什么经验，毕竟刚出校门。所以我要不断的学习，不断的提高自己，更好的适应这个社会。在工作中要严格要求自己，要有一颗宽容的心，向身边的人学习。一切要从全局出发，重团结，讲诚信。无论在什么岗位我始终以饱满的热情对待自己的工作，勤勤恳恳，尽职尽责，踏踏实实的完成自己的本职工作。同时还应具有较强的应变和适应能力。几个月来，我十分注意对现实的了解和掌握。基于几个月工作经验的积累，我对物流的各项业务工作有比较全面的了解和掌握。我想自己的工作经验一方面是自己工作的积累，更重要的是自己在这样的工作岗位上，有这样的机会，这都是领导和同志们对我的信任和支持的结果。正因如此，我将更加珍惜自己的岗位，以无比的热情与努力争取更大的进步。

我很庆幸自己能找到这份实习的工作，虽然时间不长，但是还是得到了锻炼。看清了自己的不知，在学校的东西都没有用上，不过在工作中学到了不少的新知识，也锻炼了自己各方面的能力。工作的收获让我对自己有了新的看法，自己在知识，技能，和沟通方面还有些不足，我们大学生要放好心态，我想以后我的工作，还是会记起当初第一次实习的。因为这次实习给了我巨大的启发和原动力。我在这一次实习中体验到了生活的不易和以后怎么样去工作的真谛，我很开心能够在第一次实习得的时候找到那么好的单位和同事。我大受感动，我在以后的人生路上有了这一笔财富，我会做的更好。

**物流实训周报总结篇七**

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。

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