

物流的实践报告(通用10篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

物流的实践报告篇一

今年我选择了物流行业，相信他也能给我带来极大的好处，虽然有点冷，但是这一切都不算什么。

物流是指为了满足客户的需求，以最低的成本，通过运输、保管、配送等方式，实现原材料、半成品、成品或相关信息进行由商品的产地到商品的消费地的计划、实施和管理的全过程。城市配送系统是保证城市正常运转的“动脉系统”。大部分城市由于货运车辆受进城通行证的限制，改用中小型客车载货，不仅抬高物流企业运营成本，降低城市物流效率，也增加交通管理的难度。

铲车，中心拥有1.5吨至3吨的汽、柴油叉车和干充式电瓶叉车以及前移式高位货架库专用干充式电瓶叉车多辆。

手推平板车，拥有多辆手推平板车，手推液压车和登高车6辆，以及国际标准1m*1.2m地台板。运输车辆，中心拥有多辆10吨全封闭厢型货车，8吨全封闭厢型货车，5吨全封闭厢型货车，及2吨以下的厢型货车。同时拥有2个联盟型车队，可调动车辆近百辆。2仓库类型：

高平台彩钢板结构仓库。拥有高平台彩钢板结构仓库计24621平方米，可利用空间高度为7-8米，1700平方米的仓库已安装了高位货架，该类型仓库的优点是建筑结构合理，面积利用率高，防汛、防潮、隔热性能良好，全部有雨棚和外平台，

库外周转场地大，便于商品装卸及进出仓。

高平台铝合金结构仓库。拥有高平台铝合金结构仓库计16800平方米，可利用空间高度为6.5米，该类型的仓库的优点是防汛、防潮性能良好，库外周转场地大，特别适合于进出仓频繁的大宗商品的储存。

楼层恒温库。拥有楼层恒温库10100平方米，可利用空间高度为5米，该类型仓库的建筑条件为满足某些产品在温度控制上的不同要求提供了先决条件。

铝合金结构平房库。拥有铝合金板平房库5700平方米，可利用空间高度为6米，该类型仓库的优点是库外周转场地大，特别适合于进出仓频繁的大宗商品的储存。

燃品仓库。拥有可储存易燃品仓库1000平方米，该类型仓库能提供属于易燃危险品类的特殊商品储存。

其它库房40000平方米，该类型仓库多数属于砖木结构，单幢仓库面积小于上述仓库类型，具有冬暖夏凉的自然调节功能。

市内/国内配送，单品/综合配送，常温/冷藏配送。备有各式车型，承运商品包括：百货用品、冷藏保温、特殊商品。

贵重物品配送。提供门到门的服务，确保商品的安全抵达用户手中。隔日零担配送。对于零担配送，公司承诺货物隔日上车、发车。

上架陈列。对于市内各大商场、各类超市、连锁网点的配送服务，公司还提供协助客户商品上架陈列的服务。4仓储系统服务：

常温/恒温仓库储存，高层/堆垛货架储存。

存货即时控制。有效的货卡登记制度,可随时了解库存商品的数量。确保商品质量,随时检查,出现质量问题及时上报、调整。定时观察库房条件,确保库房内温湿度不超标。

加工整理。提供完善的分拣、换包装等加工服务,物流中心内还设有专门的包装加工单位,可随时满足客户的各种要求。

订单处理。对订单处理要求做到及时、准确、高效,并承诺:单据收到15分钟内,操作人员到达现场,可开始收发货。

退货处理。全力协助货主公司进行退货收货作业,并且填写收货单和进仓单,并及时反馈货主公司,以便货主公司尽快对退货做出处理决定。退货收货时,对于原封箱之产品如无货主公司特别指令,即可作为商品入库处理。非原封箱退货按货主公司指令要求,做到清点、分类、整理后方可入库。7. 信息系统服务:

物流信息系统设计。分析客户物流流程,提供物流系统设计,系统咨询。

仓储管理系统设计。依据客户对仓储条件的要求和储存商品特点,进行仓储管理系统的个性化设计。

运输配送管理系统设计。针对大企业配送系统,专门设计了一套配送订单管理系统,实现单证处理的通用化,以适应各种客户对配送的要求。销售供货分析。从客户利益出发,进行常规供货、出货、流通周转、及安全库存的定量分析,替客户计算出最经济的租仓面积。其他信息管理需求。秉承客户至上的服务理念,提供全方位的信息服务:通过wms,tms系统与客商电脑联网及通过公司内部局域网的架设,实现各仓间库存信息及时反馈,控制。客户公司可通过电话拨号上网连接我公司局域网,实现客户实时查阅商品库存的信息。5 作业流程(以中国物流公司为例):

进仓：乙方提前一天将《入库通知单》传真给甲方确认；甲方收货时根据《入库通知单》上的内容逐项核对，（如货损，货差，货单不符将记入《进仓单》）；二小时内甲方将《进仓单》传真回乙方后归档，月底制定报表。

出仓：乙方提前一天将《提货通知单》传真给甲方，写明出货的时间，车队名和所提货品的货号、数量；当天车队携带正本《提货单》到相应的货仓，甲方根据乙方签字样本，《提货通知单》与正本《提货单》核对《出仓单》，并由提货方在《提货单》和《出仓单》上签字；完毕后甲方立即把已签字的《提货单》传真回乙方，并把《提货单》、《出仓单》归档。研究结论及建议：1. 分析优势：企业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，能为客户提供各项物流服务；仓库类型齐全；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：申博的成功必将给淮南物流业带来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，造成客户的流失，可根据仓库的实际加大空间利用率，根据仓库的实际利用情况进行收费，这样既提高了仓库的使用率又间接的降低了租金，争取到了更多的客户。3. 铁路专用线的使用效率不高，只要少数客户选择这一运输方式，其实铁路运输在我国现阶段的长距离、高密度的运输中，仍然有着其不可替代的作用，特别是这种门到门的运输，更可以降低企业的物流成本，提高商品的流通速度，企业应主动寻找适合的客户推销这一特色服务。

4. 企业虽然已建立了一套较为完善的信息系统，可以将一系列的商品信息、仓库状态、作业流程、养护情况及业务合同记入其中，但在实际操作中这一系统并没有得到充分的利用，企业往往仍然依靠传统的人工方法和票据进行作业及信息传递。应尽快在企业中提倡信息化的作业方法，使每名员工都能使用信息系统进行操作与管理。

5. 健全物流加工服务，流通加工也是物流的一项重要功能，作为第三方物流企业应该重视流通加工，将其同其他服务一起视作一个重要的利润来源，提高服务的档次与水平，重点抓住有高附加值的商品进行加工整理，吸引住长期客户。

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，以及以上海市

区配送为主辐射华东地区的运输配送网络。

物流的实践报告篇二

经过两学期《物流基础》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，通过实习将这些理论与实际的操作相结合，在实践中提高运用知识的能力。

了解第三方物流服务的特点、主要设备和作业流程，对其进行分析，并结合所学的理论提出改进意见。

访问法、资料收集法。

基本情况：奇瑞长远物流中心位于安徽省芜湖市经济技术开发区龙山路1号。物流中心占地面积较大，拥有大小库，且还有一条轮胎线。

2. 公司芜湖奇瑞长远物流有限公司成立于xx年11月，由奇瑞汽车物流有限公司、和长久物流有限公司共同投资组成，是唯一一家为奇瑞汽车有限公司提供专业服务的第三方物流企业，服务内容包括零部件存储、配送、分装、工位器具和物流咨询等。

3. 主要设施：

铲车，中心拥有1.5吨至3吨的汽、柴油叉车和干充式电瓶叉车以及前移式高位货架库专用叉车多辆。

手推平板车，拥有多辆手推平板车，手推液压车和登高车6辆，以及国际标准1m*1.2m地台板。

运输车辆，中心拥有多辆10吨全封闭厢型货车，8吨全封闭厢型货车，5吨全封闭厢型货车，及2吨以下的厢型货车。同时拥有2个联盟型车队，可调动车辆近百辆。

集装箱场地，拥有1万平方米集装箱场地，龙门吊负载能力为10吨至20吨，适合金属类商品以及集装箱储存业务。

通过公司各处的实习，我对各处的物流管理情况有了初步的了解。在这一过程中，我学到了物流管理工作中的具体业务知识，丰富了所学的专业知识。为以后正常工作的展开奠定了坚实的基础。在实习期间，我深深体会到了长远物流的优势，以及在日照的影响地位。虽然长远物流仅经过了短短几年的发展，却取得了如此大的成绩，这与长远物流人辛勤工作勇于创新，敢于挑战的精神是分不开的。但在看到成绩的同时，我也发现了这其中存在的一些影响长远物流发展的问题，现总结整理如下。

第一，内部管理不规范。首先，长远物流受日照整个物流管理发展的影响，几处的物流管理差不多都沿袭了旧有的管理模式。部门分工不够明确，制度不健全，少有程序化、规范化的工作流程，大部分进行着简单粗放的管理。其次，由于物流管理牵扯到的问题众多，各处体制不健全，各种关系错综复杂，需要协调、处理的关系众多，使得各物流处把大量的精力放在处理各种关系上，包括处理物流处与奇瑞汽车之间的关系，物流与行政部门的关系，与有关业主之间的关系。处理好这些关系当然有利与物流管理的发展，但当因此而忽视了内部管理与对外服务时，就难免本末倒置了。这样就影响了物流管理的健康发展。

第二，责权利不明。责权利不明，是影响企业发展的主要障碍。这包括两个方面，一方面是各物流处与总公司之间。由于我公司物流管理的特殊性，各处的物流管理，均是由作为开发商的总公司筹备建立的，物流管理人员，大部分是由集团公司从各岗位调配的人员，这就导致了建设与管理不分的局面，无形之中增加了物流管理的难度。虽然，这种建管一家的局面，也曾给物流管理带来过一定的好处，例如，一些房屋维修问题、设备设施配备问题，都可以较好的协商解决。但的却是使物流管理工作无法独立开展。许多问题都需要层

层审批，造成了多头管理，影响了物流管理的服务质量的提高和物流管理企业的健康发展。另一方面，是各物流管理处内部、各岗位之间权责不明，岗位职责分工不合理，人员配备不科学，造成了工作效率低下，人员富余，工作链断档，工作流程不顺畅，使一些工作不能正常、快捷有效的完成，大大影响了服务水平的提高。

物流的实践报告篇三

实习目的：

了解物流运输企业生产工序流程，了解物流运输企业财务会计程序以及财务会计工作人员的工作情况。了解不同岗位工作人员工作环境，生活情况。

实习对象：

江苏南京瀚扬运输有限公司。

实习时间：

二零零九年七月二十日至二十八日

实习结果：

在 2014年7月20日——7月28日我在南京瀚扬运输有限公司进行了暑期的社会实践，在这几天的时间里，我所做的每一项工作基本上都是以前从来没有遇见过的，但是在经理的耐心指导与帮助下，我学习到了很多实用的、有价值的东西，在积累了一些实际工作经验的同时也更深刻的感受到运输工作的辛苦与严谨，使得我在短暂的时间里体验到了一种别样的人生。

自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢？为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，在大学期间的这一个假期我毅然开始了自己的社会实践。

实践，就是把所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，所学的就等于零，理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。而且在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自己，才能在竞争中突出自己，表现自己。

是的，课本上学的知识都是最基本的知识，不管现实情况怎样变化，抓住了最基本的就可以以不变应万变。如今有不少学生实习时都觉得课堂上学的知识用不上，出现挫折感，可我觉得，要是没有书本知识作铺垫，又哪应付瞬息万变的社会呢？经过这次实践，虽然时间很短。可我学到的却是我一个学期在学校难以了解的。在一整个运输公司里要搞好人际关系并不仅仅限于某个部门，而是要与所有的同事相处好，那工作起来的效率才高，人们所说的“和气生财”在我们的日常工作中也是不无道理的。而且在工作中常与前辈们聊聊天不仅可以放松一下神经，而且可以学到不少工作以外的事情，尽管许多情况我们不一定遇到，可有所了解做到心中有

底，也算是此次社会实践的目的了。

南京瀚扬运输有限公司是一间规模不大的运输公司，坐落在南京沿江开发区，主要是经营货运业务，因为靠近扬子石化，业务也是以运输扬子石化的工业产品为主。由于我是女生，经理叔叔和司机说女生跟车很不方便，所以我没办法亲身体验运输的全过程是怎么样的。但是趁着叔叔们工作的间隙我向他们询问了很多关于运输的细节，也向经理叔叔了解了汽车货运的操作流程。

由于公司比较小，并没有具体部门的细分，公司的职员基本上都是身兼多职的，这其中最辛苦的非司机们莫属了，现在的汽车货运为了节省成本短途只让一个司机上路，遇到长途的话除了车长还会增加一个副驾驶，主要是为了防止长途过于疲劳发生事故，副驾驶可以和车长换换手。还有一个原因是司机叔叔普遍反映的就是长途一个人也太无聊了，有个人在旁边还能说说话。司机的'工作流程一般是这样的：没事的时候司机要擦车，打黄油，给车厢加满油，为了确保有任务就可以随时出发。接到经理的出车任务之后就要检查车子，一遍遍的试车子，做各种检查，没问题就可以出车了。接下来就是在路上了，这一路司机们会遇到各种各样的情况，有的老司机和我说到这里都特别兴奋，可是我觉得他们更像是在苦中作乐。因为司机都特别辛苦，有的时候刚回到家连饭都来不及吃就又要上路了，可是和我聊得几个司机每个都特别开朗，一点都看不出他们是从事那么劳累的职业。但是有一次我问一个老司机好长时间都回不去他会想家吗？他长舒了一口气说有啥想不想的，说不定哪天就撞死了！这话猛地在我心头一震。的确，在中国这条运输大动脉上，每天甚至是每时每刻都在发生着交通事故，一个人的生命真的是微不足道，或许你死在这了都没有人知道。剩下他们的妻儿，妻子望眼欲穿，孩子盼父归家。

而经理叔叔的工作就完全不同了，他主要负责信息的收集还

有和雇主联系，从一上班他就开始不停地接电话有货要车的，打电话过去询问物主：什么货物？哪里装？多少吨？什么价格？能不能高点？要什么样的车？然后询问了之后，赶紧打电话给司机，问他去不去，拉不拉货，把情况给他说明白。如果司机主动联系，经理会招待他，问他：什么车？多长？到哪个方向？什么价格？然后让司机留下手机号码。赶紧查询有什么货可以配给他，或打电话询问物主，商谈中，也会问司机这个货拉不拉，要是同意，就要把货主的货定死；或者帮他把他的车型与车长，并且发往哪个方向的信息发布到信息网上，等待物主联系。忙的时候，门会一直从早上6点开到夜晚8点。

有时经理还要拿着合同与司机去货主那签合同。一般都是货到付司机款，并且司机还要把单子拿回来给物主。有的则不需要去签合同。一般签合同的物主，是怕货物丢失，损坏，这样有合同了，以后有事与物主无关，可以找司机。像这做货运的，主要赚钱有两种方式：第一，赚取信息费用100或200元（主要是因为帮我们帮货主找到车源或我们帮司机找到活），一般这个费用不是主要钱的来源；第二，货运部主要赚钱的来源是自己一手操作最大的赚取差价，有两种方式：1，我货运部有了自己固定的车来源，我一般知道车到哪个地方的市场价与司机的拉活价格，那么只要货主需要车源，我们就可以联系货主，让货主提高价格，只要拿捏得当，我们就可以把这个提升的价格自己吃掉。2，我们要是有自己的货主，那我们可以自己发布信息，压低价格或司机联系我们之后，交谈中压低司机要的价格，赚取这价格之间的差价。话说起来简单，真正操作起来很是不方面。可以说是每个人都想自己赚取更大的差价，所以交谈的时候还是需要很大的技巧。

通过实习，我学到了很多没有接触过的工科知识，也对企业的运营流程更加清楚，本来觉得对自己没什么用的认识实习因此变得有些不同了，毕竟这些是书本上学不到的东西，实习就是将理论与实践有机结合起来。虽然大部分时间都在看资

料，但是我从中也找到了很多值得思考的问题，总体来说过的还是很充实的。

物流的实践报告篇四

为了更好的适应以后的学习和工作，本学期14-18周的周五上午，学校会安排在培训电脑上尝试物流。在此期间，我们可以利用物流管理软件学习和掌握整个物流管理运作的基本环节和流程。这让我们学习到了物流管理运营流程的新知识，也让我们为以后的学习和工作打下了坚实的基础。

掌握仓库、库区、货位、收货人、货物、货位、车辆、司机、业务员等基本信息的输入操作方法；掌握收入合同和支出合同的操作；掌握收获订单的制作、查询和打印；掌握测量单位和产品等级的位置调整和换算操作；掌握交货订单的处理；掌握车辆的日常管理操作；掌握运输费用结算和仓储费用结算的操作。

在实训之前，我们只从课本上学到了一些物流管理的基础知识，对其印象并不深刻。至于物流管理的基本环节和流程的概念，我们只是停留在简单的书本知识上。自从上了实训课，我深刻体会到物流管理其实是一门实践性很强的课程。实际工作中，就是实际工作。因此，我们必须利用好这个实际操作的机会，真正掌握物流操作流程的具体操作，拓展自己的知识，提高自己的实际操作能力。

在这次培训中，我学会了查询、添加和修改仓库、位置和库区的基本信息。查询、添加和修改客户和收货人的基本信息；接受收支合同的过程；位置调整、产品等级转换、计量单位转换等。理论是实践的基础，但理论的终极价值应该体现在实践中。从这次实践中，我对物流管理过程的价值和意义有了更深的理解，加深了对物流管理的理解。

我以为只是按照书上写的流程一步一步的操作，实际操作并没有我想象的那么简单，即使是一步一步的，还是有很多问题。由于过程是一步一步来的，一步错是做不到的。有时，几个步骤会连续影响几个相关的过程。比如在进行货位分配、预收货单打印等一系列流程操作时，货位分配存在问题，有可能这个流程没有一些关键数据是做不到的，一系列与预收货相关的关联流程也做不到。但是我们不知道这些过程出了什么问题，问老师也找不到答案。这个时候，我觉得，学校应该给我们配备一个专业的物流管理实训老师，让我们能够逐一解决实训中遇到的问题，增加我们的实训效果。

- 1、提高学生操作积极性。因为按照课本操作流程比较枯燥，学生可能一开始操作了一段时间就不想操作了。
2. 安排专业的物流管理培训老师，解决我们在培训中遇到的所有问题。

物流的实践报告篇五

20xx年7月1日—7月30日。

xx有限公司。

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二的学生，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，但我觉得受益匪浅，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”。

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。

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：

1、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情况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。

2、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。

3、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。

4、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。

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。

物流的实践报告篇六

为了以后能更好的适应工作和学习，学校组织到xxx流配送中心进行为期30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[譬如中国劳动力廉价的国情]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。

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，让我受益匪浅。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。

8、大学生物流社会实践总结报告

在20xx年7月20日——7月28日我在xxx运输有限公司进行了暑期的社会实践，在这几天的时间里，我所做的每一项工作基本上都是以前从来没有遇见过的，但是在经理的耐心指导与帮助下，我学习到了很多实用的、有价值的东西，在积累了

一些实际工作经验的同时也更深刻的感受到运输工作的辛苦与严谨，使得我在短暂的时间里体验到了一种别样的人生。

自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢？为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，在大学期间的这一个假期我毅然开始了自己的社会实践。

实践，就是把所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，所学的就等于零，理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。而且在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自己，才能在竞争中突出自己，表现自己。

是的，课本上学的知识都是最基本的知识，不管现实情况怎样变化，抓住了最基本的就可以以不变应万变。如今有不少学生实习时都觉得课堂上学的知识用不上，出现挫折感，可我觉得，要是没有书本知识作铺垫，又哪应付瞬息万变的社会呢？经过这次实践，虽然时间很短。可我学到的却是我一个学期在学校难以了解的。在一整个运输公司里要搞好人际关系并不仅仅限于某个部门，而是要与所有的同事相处好，那工作起来的效率才高，人们所说的“和气生财”在我们的日

常工作中也是不无道理的。而且在工作中常与前辈们聊聊天不仅可以放松一下神经，而且可以学到不少工作以外的事情，尽管许多情况我们不一定遇到，可有所了解做到心中有数，也算是此次社会实践的目的了。

南京xx运输有限公司是一间规模不大的运输公司，坐落在南京沿江开发区，主要是经营货运业务，因为靠近扬子石化，业务也是以运输扬子石化的工业产品为主。由于我是女生，经理叔叔和司机说女生跟车很不方便，所以我没办法亲身体验运输的全过程是怎么样的。但是趁着叔叔们工作的间隙我向他们询问了很多关于运输的细节，也向经理叔叔了解了汽车货运的操作流程。

由于公司比较小，并没有具体部门的细分，公司的职员基本上都是身兼多职的，这其中最辛苦的非司机们莫属了，现在的汽车货运为了节省成本短途只让一个司机上路，遇到长途的话除了车长还会增加一个副驾驶，主要是为了防止长途过于疲劳发生事故，副驾驶可以和车长换换手。还有一个原因是司机叔叔普遍反映的就是长途一个人也太无聊了，有个人在旁边还能说说话。司机的工作流程一般是这样的：没事的时候司机要擦车，打黄油，给车厢加满油，为了确保有任务就可以随时出发。接到经理的出车任务之后就要检查车子，一遍遍的试车子，做各种检查，没问题就可以出车了。接下来就是在路上了，这一路司机们会遇到各种各样的情况，有的老司机和我说到这里都特别兴奋，可是我觉得他们更像是在苦中作乐。因为司机都特别辛苦，有的时候刚回到家连饭都来不及吃就又要上路了，可是和我聊得几个司机每个都特别开朗，一点都看不出他们是从事那么劳累的职业。但是有一次我问一个老司机好长时间都回不去他会想家吗？他长舒了一口气说有啥想不想的，说不定哪天就撞死了！这话猛地在我心头一震。的确，在中国这条运输大动脉上，每天甚至是每时每刻都在发生着交通事故，一个人的生命真的是微不足道，或许你死在这了都没有人知道。剩下他们的妻儿，妻子望眼欲穿，孩子盼父归家。

有时经理还要拿着合同与司机去货主那签合同。一般都是货到付司机款，并且司机还要把单子拿回来给物主。有的则不需要去签合同。一般签合同的物主，是怕货物丢失，损坏，这样有合同了，以后有事与物主无关，可以找司机。像这做货运的，主要赚钱有两种方式：第一，赚取信息费用100或200元(主要是因为帮我们帮货主找到车源或我们帮司机找到活)，一般这个费用不是主要钱的来源；第二，货运部主要赚钱的来源是自己一手操作最大的赚取差价，有两种方式：1，我货运部有了自己固定的车来源，我一般知道车到哪个地方的市场价与司机的拉活价格，那么只要货主需要车源，我们就可以联系货主，让货主提高价格，只要拿捏得当，我们就可以把这个提升的价格自己吃掉。2，我们要是有自己的货主，那我们可以自己发布信息，压低价格或司机联系我们之后，交谈中压低司机要的价格，赚取这价格之间的差价。话说起来简单，真正操作起来很是不方面。可以说是每个人都想自己赚取更大的差价，所以交谈的时候还是需要很大的技巧。

通过实习，我学到了很多没有接触过的工科知识，也对企业的运营流程更加清楚，本来觉得对自己没什么用的认识实习因此变得有些不同了，毕竟这些是书本上学不到的东西，实习就是将理论与实践有机结合起来。虽然大部分时间都在看资料，但是我从中也找到了很多值得思考的问题，总体说过的还是很充实的。

这次认识实习是我大学生活中不可或缺的重要经历，首先在实践中我的知识得到了巩固，思考问题的能力也受到了锻炼；其次，它实习开阔了我的视野，使我对公司在现实中的运作有所了解，不再像以前那样只会纸上谈兵了；此外，我还了解了不少资料的搜集整理方法，可以和同学在一起相互交流，相互促进。

在实习过程中还有些其它方面也让我学到了很多的东西。我了解了企业运营工作的一些具体操作细节，知道了每件产品的

研发制造都是一项具有创造性的活动，要出成果，就必须要有专业的人才和认真严肃的工作态度，知道了一丝不苟的真正内涵。

认识实习期间，我也深深的感到自己知识的肤浅和在实际工作中知识的匮乏，在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，因此在以后的学习中我会更加努力，让自己掌握好更多的专业及其相关知识，也会用更认真的态度面对每一件事情。

除此之外我也在暑假期间在一家外贸服装店做了一个星期的售货员，这就是完全截然不同的经历了。老板是一家服装厂的员工，经常可以拿到不少出口外贸的余单货，在店里有很多看上去不起眼确实拿出来就能上专柜的好东西。可是每一个来买衣服的人都会在问完价格之后犹豫再三，大多少人就这么走了。刚开始我还很奇怪，因为店里的衣服都很便宜啊~后来才发现，应该就是太便宜了，便宜到不敢买。人的心态真是很难琢磨，与人打交道也是对于我最难修又最实用的必修课。暑假的这段经历是我正式踏入社会的前奏，我会倍加珍惜。

物流的实践报告篇七

今年七月十日下午开始，我在现代物业现代花园进行了物业管理实习工作。在实习期间，我依次对设施管理、事务管理、保安管理进行了实习。在实习中，我在管理处指导老师的热心指导下，积极参与物业管理相关工作，注意把书本上学到的物业管理理论知识对照实际工作，用理论知识加深对实际工作的认识，用实践验证所学的物业管理理论，探求物业管理工作的本质与规律。简短的实习生活，既紧张，又新奇，收获也很多。通过实习，使我对物业管理工有了深层次的感性与理性的认识。

我所实习的现代物业管理有限公司，隶属于金堂绿色家园集

团。目前，该公司拥有员工近1000人。管理面积约100万平方米，管理项目类别有居住住宅区、商场、公寓、别墅、、高等院校等物业。现代花园是其所管辖的物业管理项目之一。现代花园由2栋19层高的塔楼组合而成，小区面积约29000平方米，居住270户，居住人口近一千人，管理处员工26人，其中：管理人员6人。回顾实习生活，感触是很深的，收获是丰硕的。实习中，我采用了看、问等方式，对伟柏花园管理处的物业管理工作的开展有了进一步的了解，分析了管理处开展物业管理有关工作的特点、方式、运作规律。同时，对管理处的设施管理、事务管理、保安管理有了初步了解。

一、加强人力资源管理，创“学习型、创新型”企业。

严把员工招聘关。现代物业在招聘管理人员须毕业于物业管理专业；招聘维修人员须具备相关技术条件的多面手，并持有《上岗证》；招聘安保人员须属退伍军人，对其身高、体能、知识、品格、心理素质等都进行严格考核挑选。

做好员工的入职、在职培训工。现代物业对新招聘的员工进行上岗前的相关培训工作，使员工对小区的基本情况、应开展的工作心中有数，减少盲目性；随着市场竞争激烈，知识、技能的不断更新，对在职员工提供各类专业性的培训机会。现代物业提倡“工作就是学习，工作就是创新”，每位员工都争做“学习型、创新型”员工，员工中形成了一种积极向上的比帮赶超的竞争氛围。从而，使员工个人素质得以提高，管理处的管理服务水平和管理效益得以提高，树立了良好的企业形象。

从实际出发，管理处严格参照ISO9000质量体系运作，制定了严格的规章制度和岗位规程、工作标准、考核标准。管理处根据员工的工作职责，制定全方位的上、平、下级的360度考核办法；制定量化考核标准，实行定性和定量考核相结合，增强了考核的可操作性，减少考核时人为因素的影响；建立完善考核机制，实行末位淘汰制，避免了考核走过场的现象，

通过考核机制的建立，增强了员工的危机感、紧迫感，促使员工不断提高自身素质。

二、培育自身核心专长，创特色服务，提升核心竞争力。

在实习中，我看到一套由沿海集团、易建科技、现代物业合作自行设计开发的“一站式物业管理资讯系统”物业管理服务软件。该软件包括：“一站式客户服务、一站式资讯管理、一站式数码社区”三大体系，是一个利用网络、电子商务、科技手段来提高物业管理水平和服务质量，有效地开发、整合、利用客户资源的资讯系统。管理处全面提倡“一站式服务”、“最佳保安”的特色管理服务。从而，实现了高效的管理运作，解决了业主的奔波之苦，创造了一种无微不至、无所不在的服务，提升了服务效率，提高了业主满意度，提升了物业管理服务的水平和服务质量，最终提升了公司在激烈的市场竞争中的核心竞争力。

三、推行“顾客互动年”，促进公司与业主之间的良性互动。

物流的实践报告篇八

为了以后能更好的适应工作和学习，学校组织到xxxx流配送中心进行为期30天的实践。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.虽然这次实践时间很短,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[譬如中国劳动力廉价的国情]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。这次实践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。

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；最大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。

通过这次实践，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，实践是检验真理的唯一方法，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，让我受益匪浅。

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。

物流的实践报告篇九

运输时效管理是物流公司经营管理的重中之重，随着xx物流的发展，时效管理也变得越来越完善，但是在具体的实操中，还是存在诸多问题□xx物流要理解其重要性，充分发挥时效管理的重要性。

关键字xx物流；运输时效；优化

（一）公司基本简介

xxxx运输服务有限公司系经长沙市工商局注册设立的一家专业型专线运输企业。公司初建于xx年，以第三方物流为主，经过数年的不断发展，公司现有员工近150多人，拥有和整合各种运输车辆80余台，仓库、分拨场地3000平方米。

近十年来其为冶金矿产、石油化工、轻工食品、机械机电、建筑建材、服装纺织、快消品等数十个行业的数千名企业与个人客户提供上百万次物流服务，并与中国平安财产保险股份有限公司——长沙分公司合作，无论货值大小都可优惠办理陆路货运保险业务。目前已经成为省内物流领域最具影响力的民营企业之一，先后荣获aaa级信用企业、百强物流企业、重合同守信用企业荣誉称号。

（二）公司主营业务

xx物流是一个集汽运、仓储、配送等多功能于一体的现代化物流公司，开展了多种多样的业务，主要包括以下几种服务：

1. 公路货物运输

xx物流货物运输包括零担货物运输和整车货物运输。零担运输是针对客户的小批量、多频次的零散货物，通过自有班车，提供定时的货物运输服务，目前提供以长沙为发货地通达浙江全境、上海两大精品线路。

2. 货物快递服务

xx物流货物快递服务主要针对小件货物提供门到门的限时快速运输服务，并为电视购物、电子商务、媒体销售、直复营销等无店铺销售提供仓储、配送及二次营销一体化服务。

3. 个性化服务

（1）校园行李

是指针对学生离校期间的行李托运需求，专门开展以运输学生行李为主的一种个性化产品，在每年的寒暑假进驻各大院校，为广大学子提供校园行李托运服务。

（2）会展物流

会展物流是为会议、展览、体育、大型活动等集体性活动提供全方位物流支持的个性化服务产品，其服务环节涵盖展品及其它物品的往返或巡回运输、市内运输、临时仓储、装卸搬运、拆/包装等。它是依托公司零担运输、整车运输、仓储、信息系统等资源优势，以现代化服务理念为指导，以“集中化”的运营模式为基础，致力于为客户提供最优的物流方案，以优质的服务、合理的价格赢得客户满意。

4. 增值服务

（1）仓储：为客户提供仓库并提供库存管理的服务；

（3）保价运输：是指运输企业与托运人共同确定的以托运人

申明货物价值并按承运方规定支付一定费用为基础的一种特殊运输方式；（申明货物价值的3%作为保价费缴纳给承运方）

（4）等通知签收：货物到达后，先不通知客户，待收到发货方的传真后，方可通知收货客户提货的服务。

（5）代收货款：托运人委托承运人在完成货物运输交付前，按照零担运单向收货人收取约定数额的货款，该货款并由承运人在约定的时间内与托运人结算。代收货款的手续费为代收货款金额的0.3%。

（三）公司运输路线与范围

xx物流开设了长沙至上海，长沙至杭州，长沙至义乌，长沙至南京，长沙至无锡五条省际长途直达往返专线，辐射浙江、江苏全境，开设长沙至常德，长沙至衡阳，长沙至大浦三条省内短途直达往返专线，贯通全省。

众所周知，运输的环节涉及很多部分，具有不可控性。其中最重要的几点包括信息效率，政策资源，自然因素，人物资源等。

（一）信息效率

信息之间的传递效率主要是靠司机人员与调度人员的双重配合，信息的有效传递能减少时间的浪费。信息处理整个过程大致分解成为：确定目标，目标检索，信息过滤，信息加工/编辑，信息归类存档。提高每个环节的工作效率，自然而然也就提高了整个信息处理的效率。

（二）政策资源

政策资源对时效的影响主要体现在对物流企业的规划选址规定以及市内车辆限行原则。完善的物流政策体系一方面可减

少或降低物流的外部不经济,如交通拥挤、交通事故、噪音、空气污染等;另一方面可起到扶持与促进物流事业的发展,加速物流基础设施建设和完善,从而提高微观物流效率。但是我国物流政策不具系统性,实际可操作性不强。

(三) 自然因素

天气状况与地形都能影响车辆的运驶情况,尤其天气情况具有很大的不确定性,遇到极端恶劣天气,对车辆行驶影响非常大。但随着现代社会和科学技术的不断进步,自然因素的障碍会逐渐被打破,社会经济因素的影响会逐渐增加。

(四) 人物资源

人物资源是指人力与物力资源。人力资源的素质、操作能力与熟练程度都会影响到时效;而物力资源则表现在设备的质量与数量上。且随着人力物力的成本上升,对其资源要选择合适的组织方式,达到利用率最大化,节省浪费的时间和不必要的环节。

xx物流时效管理的发展,是多种动力机制的共同作用。

(一) 市场拉动机制

如今是一个快速化社会,尤其对物流的要求极为严格,这点主要体现在对物流时效性的追求。在这种大环境下看来,客户的时效选择在一定程度上可以导致物流公司的优胜劣汰。因此□xx物流公司秉承“让客户更省心让团队实现梦想”的公司使命,及“物流服务从点点滴滴做起,为客户创造价值的最大化”的服务理念,实行战略化的管理。

(二) 运作激励机制

xx物流一直追求实行运作的制度化、规范化。包括每周、每

月及每年的时效考核，主要涉及的数据有：司机准时交货率等，如若犯错实行连带责任，采取“乐捐”模式。

（三）人才培育机制

xx物流认为人才的熟练性和灵活性在一定程度上可以影响运输时效，因此，对人才的培养就显得更为重要，公司会定期开展培训，贯彻公司理念和准则，预防人才的流失。

（一）信息交流问题

现在是处于互联网时代，xx物流除了门店下单外也开通了网页下单，但是网页下单的回复效率并没有门店下单效率那么高，这是信息交流问题。xx物流的网页下单利用率并不是很高，现在公司下单百分之九十都依靠电话下单，然而语音的传达并不能保证绝对的准确。举个很简单的例子，调度文员接到了客户的下单之后因为没有及时准确地记录好客户的公司信息，或是记录信息有误，就会造成司机的错误行驶。而且xx物流是承诺接到订单后的半个小时立马出车，但是信息的错误传递就会造成时间浪费问题，也会一定程度上影响客户的服务体验。

（二）人力资源问题

人，是运输时效所有因素中影响最大也是最关键的因素，要提高运输时效必须先从人的因素着手。时效运作的好坏与相关人员的重视程度有关。对于xx物流内部，以下问题都必须引起注意：如派多大体积的车辆，每车装几个点，车辆几点出发，各城市的装货顺序如何？如何跟客户沟通，如何把握客户的真实需求等，只有操作人员业务熟练才能更好地满足时效的需求。另外司机人员的素质问题也须注意，例如因为公司不承担主动装卸的业务，有些司机就在客户装卸货物时就坐在驾驶室上玩手机，这些现象都会直接影响公司的形象。

（三）运输时效考核指标问题

xx物流运输考核指标存在不明确的问题，具体表现在是只要要求按时到达就万事大吉，对于运输时效的考核仅仅表现在司机的按时交货率，这样其实是处在一个很被动的状态，随着竞争越来越激烈，客户对供货时效要求也会越来越高，仅仅是完成目标是不行的，更重要的是通过具体正确的考核指标来激励员工的主动性，从而创造最大价值。

（四）运输线路优化问题

xx物流与许多公司都拥有合作关系，所以很多路线都是固定的。对于这些固定的路线，仅仅是凭司机的个人经验来判断是不行的，需要公司通过历史的行车记录进行合理的分析，从而达到最优化。

（一）加强信息间的交流

针对信息交流问题□xx物流应该加强物流信息平台的建设，提高消息的及时回复率，深化公司与客户之间的数据对接。客户下单的重点应该由电话下单转移到网络下单，建议客户以收发货人名字，联系方式，地址，货物信息等规范的信息格式进行下单，减少出错率，提高工作效率，减少工作中不必要的环节。

（二）重视人力资源

xx物流在人力资源方面，应该从三个方面下手。第一个方面是公司相信员工，更加重视与体贴员工，让员工主动发挥积极性和创新性，从而能够更好地服务于公司的客户。第二个方面是对人力资源的合理支配，需要派专人对准时交货率负责，在发现问题的同时能及时解决，任何有关时效的问题能做到当天反馈与分析，对于货物延迟的问题要查出原因并做出相应的解决方案。第三个方面就是要定期地加强对相关人

员时效方面的培训，增强他们对时效的敏感度。培训重点可包括时间计算方法考核，装运操作要求，配送操作要求，信息反馈操作，时效考核标准，异常问题处理操作要求等。

（三）合理的运输时效考核指标

客户对运输时效的要求一般体现在以下两点：提高交货的准时率和缩短交货期。从理论上讲，这两点存在悖反原理，延长交货期可提高准时交货率，缩短交货期则会增加准时交货率的达标难度。但这并不是不可以解决的，企业在考核运输时效的时候可以综合这两个指标：平均运输周期（衡量交货期的指标）和准时交货率（衡量交货是否可靠的指标），只有在平均运输周期和准时交货率之间找到平衡，才能最终取得客户的满意，达到价值最大化。

（四）优化运输线路

通过运输线路的优化，同样可以达到节约时间的目的。首先得确定一条经过综合分析车辆历史行驶记录而得来的运输效率最高、成本最小的最优线路，并且应该确定这条线路的最适宜行驶速度。这条线路确定后，就可以把车辆和该线路绑定来生成车辆的最优运输线路，从而达到减少时间的目的。

xx物流有限公司是一家以第三方物流为主的公司，它的核心就是顾客，要提高顾客的满意率就不能忽视运输时效这个关键因素。运输时效涉及到人、车辆、货物、制度、环境等多种因素影响，贯穿了物流运作的全过程，是一项复杂的系统工程。综上所述，xx物流公司应该以客户为导向，不断优化现有的流程，加强全程的监控，提高运输时效，满足客户不断增长的服务需求，才能得到更好的发展。

参考文献：

[4]武红;王洪涛;专业物流公司人才培养策略[j];交通企业管

理;xx年07期

致谢

本毕业论文是在刘全喜老师的亲切关怀和悉心指导下完成的。刘全喜老师严肃的科学态度，严谨的治学精神，精益求精的工作作风，深深地感染和激励着我。从论文的选题到论文的最终完成，刘全喜老师都始终给予我细心的指导和不懈的支持。在此我诚心的感谢老师对我的付出。

物流的实践报告篇十

在暑假刚开始时，我们班就与老师一起去长沙进行本专业的生产实习，我收获了很多。走出美丽的象牙塔，感受外面的世界，才真正体会到社会的变化。曾经的我们如井底蛙、笼中鸟，丝毫感受不到社会的复杂与艰辛。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环境工程虽是一个新兴产业，现在国家开始重视环保，所以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与应变能力的人员，而管理层人才需求也较多。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。

自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢?为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接

触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，在大学期间的这一个假期我毅然开始了自己的社会实践。

实践，就是把所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，所学的就等于零，理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。而且在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自己，才能在竞争中突出自己，表现自己。

是的，课本上学的知识都是最基本的知识，不管现实情况怎样变化，抓住了最基本的就可以以不变应万变。如今有不少学生实习时都觉得课堂上学的知识用不上，出现挫折感，可我觉得，要是没有书本知识作铺垫，又哪应付瞬息万变的社会呢？经过这次实践，虽然时间很短。可我学到的却是我一个学期在学校难以了解的。在货运部要搞好人际关系并不仅仅限于本部门，还要跟别的货运部门的同事相处好，那工作起来的结果才高，人们所说的“和气生财”在我们的日常工作中也是不无道理的。而且在工作中常与前辈们聊聊天不仅可以放松一下神经，而且可以学到不少工作以外的事情，尽管许多情况我们不一定遇到，可有所了解做到心中有数，也算是此次社会实践的目的了。

此次，我在汇通物流运输有限公司的一个小分部当一位打杂，别人还是看我诚实，才暂时用我。我是苦说了许久才得以被

用以实践半个月。当初我到各个货运部上门说了许多次，只有这一家才接待我。

此货运部是汇通物流运输有限公司的一个小分部，地处郑州的停车场内的b排19号，左边是是b排18号的货运与17号的货运，右边则是刚刚新建起来的二层楼房，也是主要用于开超市与货运部门用。在这开货运部的人们可以免费到联合宾馆五楼洗澡。这是因为租住的房间没卫生间，大家都是用公共的厕所。而所谓的免费洗澡，是因为五楼本来就没人居住，所以弄个房间安6个水龙头，门也没有，只有几张布挡住门，大家一起洗澡。经过自己细致的观察与询问这里的货运部门中的人，才知道这个停车场是个急急忙忙修建的停车场，可以说是属于豆腐工程，因为租住的房子后面漏水，并且常年没阳光，很阴冷的，且它的墙不是水泥混凝，而是掺土，所以我对这里的房子与长远发展不怎么看好。我在这住的半个月，差点感冒，身体不适。

在这个货运部门，主发线路：东北，西北，山东，山西，江苏，浙江，云贵川。我每天起床的第一件事是帮忙开电脑，打开万物顺流的信息网，然后去洗漱。等到洗漱完就赶紧出去吃点早餐，不然司机来了，就没时间去吃早点了。吃完后，赶紧看信息，哪里有货要车的，打电话过去询问物主：什么货物？哪里装？多少吨？什么价格？能不能高点？要什么样的车？然后询问了之后，赶紧写在小黑板上，挂在门口，等到司机看到就会过来询问；或我知道有这样的车，赶紧打电话给司机，问他去不去，拉不拉货，把情况给他说明白。如果司机没事来到我们这个部门，我的老板会招待他，问他：什么车？多长？到哪个方向？什么价格？然后让司机留下手机号码。而我则赶紧查询有什么货可以配给他，或我打电话询问物主，商谈中，我会问司机这个货拉不拉，要是同意，我则把货主的货定死；或者我帮他把他的车型与车长，并且发往哪个方向的信息发布到信息网上，等待物主联系我。忙的话，门一直从早上6点开到夜晚8点，很忙的。

有时我还要拿着合同与司机去货主那签合同。一般都是货到付司机款，并且司机还要把单子拿回来给物主。有的则不需要去签合同。一般签合同的物主，是怕货物丢失，损坏，这样有合同了，以后有事与物主无关，可以找司机。

像这做货运的，主要赚钱有两种方式：

第二，货运部主要赚钱的来源是自己一手操作最大的赚取差价，有两种方式：

1，我货运部有了自己固定的车来源，我一般知道车到哪个地方的市场价与司机的拉活价格，那么只要货主需要车源，我们就可以联系货主，让货主提高价格，只要拿捏得当，我们就可以把这个提升的价格自己吃掉。

2，我们要是有了自己的货主，那我们可以自己发布信息，压低价格或司机联系我们之后，交谈中压低司机要的价格，赚取这价格之间的差价。话说起来简单，真正操作起来很是不方面。可以说是每个人都想自己赚取更大的差价，所以交谈的时候还是需要很大的技巧。

通过这次暑假社会实践经历，使我学到和懂得了许多，我懂得赚钱的艰辛，我想我以后花钱肯定会很俭省的；我在工作的过程中，我学会了忍耐，学会了正确对待不公正待遇，我想这对于我未来直面不公很有帮助。总之，这次难忘的暑假社会实践经历使我获益良多，对我将来的发展具有十分积极的作用。