

毕业生个人实训总结汇报材料 毕业生银行个人实训实习工作总结(实用5篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

毕业生个人实训总结汇报材料篇一

第一次进银行的内部，情绪是十分紧张和好奇的，看着光滑有地板，白晃晃地墙面，有种电视上进监狱里的感觉，静静的楼道隐约有脚步声，感觉有点憋闷。

想到自我将来进银行工作，也就是这样了，准时上班，但不可能准时下班，极其认真不能敷衍了事，错了一分钱、找帐虐死你的情景，自我边走边揣测认真工作的感觉，至少我此刻还能够自由的溜达。

在此刻近个时代生活着，无论是哪个行业都会或多或少存在着严重的浮躁情绪。也许金融世的美已经被人们所忽略了。像邓主任这样把金融作为一项终身的事业，身居高位，扔不倦地挖掘业务精髓，不仅仅没有架子，没有把金融作为扬名立腕的台阶，仍然持之以恒的心态，从重复性的工作中，反复把脉工作经验并求得升华，严肃而谦虚地向老师求书求文章，这样的作风令我敬仰。我也为能见到这样的领导而感到荣幸。“好好做人，好好做事”那次夏主任和老师的批评，我才深刻体会这句话的含义。小细节中的疏忽会导致大不一样的未来。浦发银行北京分行政工部贾俊英主任这是和《金融实践》老师第一次见银行内部的行政人员，还做过人事工作。

，叫我第一次看到尊敬老师的人，会是那么有水平的成功者，我那天是乘着奔驰车行使在长安大街上，这也是我人生的第一次。

也许在社会上会有许多人不尊敬老师或是有利用老师的行为，然后能成就大事的人就是不一样，正所谓“天下君亲师”不一样就是不一样，愿不得人家资产能上亿那，小事情处理的都不小人。我想我这一生都会把尊敬老师作为我认识朋友的原则，终身的学习，用成果回报《金融实践》老师对我的培养。

毕业生个人实训总结汇报材料篇二

我们刚去_的时候，是我们学校的负责人接我们的，帮我们安排宿舍，打点行李。麻烦了他不少，在此向他表示感谢。祝他在工作上步步高升。

我们加入到_，前三天是培训，因为我们进入的是电子公司，我们不是计算机系的，对pcb板。色环的阻值计算。线路板上的零件名称等等都是一窍不通。所以透过以培训的方式让我们先了解这个企业涉及的一些东西。在这几天我们明白了这个企业大致规章制度，生产规模，还有车间里的生产环境。

我们培训结束的当天，去宿管那领了静电服。之后去了车间。看到那里面的人工作时候的状态，工作的时候禁止空手拿板，不是带静电手环，就是要带静电手套。

之后开始了我们的工作生涯，我被分在二楼的洗衣机线，二楼有电视机线。洗衣机线。模组，但是每条线都是有合作的，哪条线急着出货需要帮忙的，其他线要去支援。

因为我是学物流的，本来打算去仓库的。但是还是留在了制造课，我想，把洗衣机板子制造出来比把它发出去更有值得人学习的东西。之前学习课本的时候就觉得物流的范围太广

了，实在是很难拿捏，尤其是我还没有掌握物流核心的职能。只能透过企业物流来侧面了解物流企业的工作。

刚开始去的时候，什么都不懂。总是在想这和物流有什么关系呢，为了完成实习而工作，前几天只是和老员工一齐学习和习惯那些工作。我们那条线是d5线，前端从插件开始到扎扎带装箱，后端是从灌胶到装箱。前端的工作流程是物料员从楼下拉来在tsmt打过键的板子来插件，在标准作业指导书(sop)上每个键都有型号和位置，务必严格按照sop来，为了插件方便，通常小键在前面插，每个人，检查上一个工序作业是否正确，插好了自我的键，检查无误流给下一个人。在板子上锡前，有炉前目检，检查每个人是否漏插错插，检查无误，让板子过锡炉上锡。

过锡炉后还有零界面目检，检查是否有漏插。错插。浮高等问题。看出问题的让烙铁修，感觉没问题的流线，之后有锡面目检，检查锡面是否有短路。空焊。漏焊。包焊等等。确认无误后有ict测，透过的就流线做功能测试，不透过的就找问题然后修，通常ict测但是去的原因有短路不良。开路不良和零件不良等。造成短路不良的主要是锡面有连锡的构成短路，开路不良主要是零界面的跳线问题，而零件不良主要就是前面插的零件的问题。后面的还有总检检查，总检不仅仅需要检查零界面还需要看锡面，检查无误后可流线装灌胶盒打上螺丝，待做功能测试(ft)[]ft的资料有c1灯是否全亮[]c2是否正反转[]c3排水等5秒撞桶是否报警然后能否解除警报，之后测进水等等。只要功能能测过，外观又是好的就能够流线了。然后在老化房呆呆就能够进入后端的工作了。后端工作经过opqc检查合格盖章后就能够进行缴库。

透过这次学习我明白了一个道理“实践是检验真理的标准”，只有到实际中去，才能真正认识理论其中的好处。在这几个月的实习中，我学到了很多的东西，很多在学校所学不到的，我对人际关系有了新的认识。在工作上不是你不喜欢谁，就

不与他交流的。不能单凭自我的喜好就能否定对方的工作潜力，只要站在对方的角度就能理解了。站在不一样的位置所做的事也就不一样。在这次实习过程中我成长了不少。对工作本身，工作环境以及与同事上司之间处理关系的技巧有了新的了解感悟和体会，这对我以后的工作大有裨益。

毕业生个人实训总结汇报材料篇三

一、实训内容：

1、基本情况：我所实训的雷鹏公司成立于20xx年，是一家专业从事国内长短途公路运输，货物仓储，物流配送，货运配载，信息咨询为主的物流服务企业。地处东二环立交，交通便利。

2、主要设施：现已配备的车型主要有大货车，长车，叉车等。

3、仓库类型：

铝合金结构平房库。拥有铝合金板平房库xx平方米，可利用空间高度为4米，该类型仓库的优点是库外周转场地大，特别适合进出仓频繁的大宗商品的储存。

其它库房1500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。

4、作业流程

作为实训的学生，在工人张师傅的帮助下，我主要的工作就是对《入库通知单》上的内容逐项核对，并且还要对少量货物进行搬运，还有就是跟车押运。

二、研究结论及建议：

1、通过我的观察和了解，公司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。

2、铁路线路的使用效率不高，只有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。

三、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、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，以及以西安市区配送为主辐射陕西地区的运输配送网络。

4、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。

四、实训感想：

我经过一学期物流专业的学习，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，通过在雷鹏物流实训报告心得体会将这些理论与实际的操作相结合，在实践中提高了运用知识的能力。我很感谢雷鹏公司给了我这次实训的机会，让我对物流有了新的认识。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

毕业生个人实训总结汇报材料篇四

- 1、了解_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。

二、实习单位概况

_商贸有限公司，前身为“_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，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。

20_年_商贸行成立，成功取得了百事可乐、杨协成等产品的_分销权。

20_年成为怡宝纯净水_地区的独家代理，并从饮料批发向全面代理制转型。

20_年成立_商贸公司。

20_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。

20_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。

20_年在_投资建设了占地10万平方米的物流中心。

20_年斥巨资引进国际先进的物流信息管理系统。

20_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。

三、实习内容(包括岗位状况、岗位内容等)

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。

四、实习心得体会(报告重点)

参观_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_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。_商贸有限公司物流中心(以下简称_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_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，_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，_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_物流在分销方面细节的注重。

说到细节的注重，_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，_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，_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_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。”_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。

_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_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_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_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_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_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_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？_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_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。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

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。

毕业生个人实训总结汇报材料篇五

一. 实习目的:

为了以后能更好的适应工作和学习，学校安排我们每个物流专业的大三学生进行为期六个月的实习。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。20xx年12月7日，怀着激动而兴奋的心，我和同学一同来到了武汉好运通物流有限公司。

经过几个月的实习，对物流公司的作业流程、管理状况及发展态势有了一定了解，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。实习的过程中，我进一步了解到物流运输与管理的相关知识，做到学以致用，把从学校学到的理论知识与实际人作中的实践贯穿起床，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. 公司简介:

武汉好运通物流有限公司位于湖北省武汉市舵落口大市场，这家公司交通方便，是个天时地利人和的地方，虽是个小型的物流公司，人员不多，但服务周到细致。各部门相互配合得很好，密不可分。它是个从事公路零担和整车货物运输的第三方物流企业。

三. 实习过程

(一) 业务熟悉

第一天走进好运通物流公司时，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，就遇见了公司的经理，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，这使得我和同学两个人感到非常温馨。简单聊了几句后就开始介绍我们的人作性质和人作任务安排，最后经理还做了简短的讲话欢迎我们的到来，并祝我们人作顺利。

接下来就是让我们熟悉业务，公司专门找了一位老员工岩姐来给我们介绍，从他那里获悉业务的基开内容。我们要做的很全面，包括整个公司的运作。我们要慢慢地了解公司的业务，熟悉业务流程，了解公司经营整车与零担货物运输。我们要慢慢地学会录单，将发货单制成报表，制定表格，录入跟踪单，接听客户电话等等，最重要的是需要我们能做一个合格的货物看管员，做好仓库的管理，货物的入出库作业，日常保管，仓库清理工作，把好库存数量的管理，防止不必要的损耗的发生，有效的利用库存区面积，把仓库的工作做的十分妥当。

从以上的介绍中，我深悉我们工作的艰辛与繁琐，必须处理好每一个细节与环节，否则就会酿成大祸；更艰难的事是还没有定期的休假，因为我们做的是货运专线，各个地区的业务都要做好，不能有丝毫的怠慢。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人

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

第一阶段：

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。我们公司主要从事的是从武汉到荆门，宜昌，当阳等地的货运转线，距离属于比较短的，所以更要要求速度快，效率高，质量好。因为是个比较小的物流公司，所以也没有安排我们具体去做哪一方面的事。

只要是好运通物流公司的，大大小小的事我们都会去做，大到去跟客户谈合同订立价格，小到跟同司机去加油等。因为公司各方面的业务流程等原因，我前期所从事的主要任务就是到武汉的各大市场，物流园区做公司的宣传并联系客户，到最后就是洽谈业务、签订合同。

具体业务操作如下，以我们做的第一笔具体业务，也是自己第一次做的业务为例，简单的介绍一下其过程。

1、订立业务关系

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，会提前给我们记电话，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。

以上是我前期所在公司所从事的工作，这些工作让我学到了很多，很有收获。

第二阶段：

公司业务需求等方面的原因，我被调到了办公室工作，和岩姐一起处理公司内部的事务，并协助外部使公司更好的发展。起初，我感觉自己什么都不会，什么都不懂，看到岩姐能非常熟练地操纵公司的大小问题，顿生羡慕及敬佩之情。后来岩姐也非常耐心的教会了我很多，我真的很感谢她，她是我

工作生涯大第一个导师。

我们公司员工不多，只有几十个人，虽然看似公司规模小，但是其业务量十分可观，每天都有来洽谈、咨询，办理各项业务的客户络绎不绝。在办公室里，我和岩姐从事要工作有：

- 1、每天必做工作：开、关公司门、扫地，倒垃圾、清理烟灰缸，并帮忙整理员工及总经理办公桌上的凌乱的资料。
- 2、整理档案室的档案，并对资料进行抽拿、放回去、打印、分顺序摆放等工作。
- 4、每天对各类货名，规格做详细登记，并将各点的货单整理好，制成报表。
- 5、在电脑上录入物流台帐，以便于以后更好地查询。
- 6、接听电话，帮来电客户查询货物的托运情况，根据货物的收取时间与货名，数量查询。

以上是我在公司第二阶段所做的事，每天都是办公室里，虽然会有些无聊，但也过的很充实很开心。

第三阶段：

最后一个阶段我被调到了公司附近的汉正西大仓库，并一直工作到今。因为公司的师哥师姐都说，要成长就一定要到汉正西那边去。所以我对于自己有幸派到大仓库那边是非常开心的。在汉正西也的确学到了很多的东西，它们跟书本上的理论知识也是有很大的联系的。在那里，我的角色就是货物看管员，主要是从事仓库的各种管理工作。其工作的实现过程如下：

1通过资料查询和实地观察了解货运问题

仓储系统服务

市内、国内配送，单品、综合配送，各有各式的车型，承运商品包括：百货商品、冷藏保温、特殊商品。

贵重物品配送，提供到门服务，确保商品安全抵达用户手中。

隔日零担物流，对于零担配送，公司承诺，货物隔日上车发货。

上架陈列，对于市内各商场、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。

常温、恒温仓库存储，高层、堆垛货架存储

存货及时控制，有效地货卡登记制度，可随时了解库存商品的数量，确保商品质量，随时检查，出现问题及时上报调整。

定时观察库房条件，确保库房内温，温度不超标。

加工调整，提供完善的分炼、换包装等加工服务。

订单处理，对订单处理要求做到及时准确、高效。

退货处理，全力协助货主公司通行退货收获作业，并填写好单据，及时反馈货主公司，一边货主公司尽快对退货做出处理。

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

运输配送管理系统设计，针对不同配送系统，专门设计了配

套送订单管理系统，以适应各种客户配送的要求。

其他信息管理要求秉承客户至上的服务理念提供全方位的系统服务。

2在货运信息部了解情况并实际工作

信息管理应该是物流管理很关键的一部分，要及时处理好物流相关信息才能辅助的把其他事情做好，这份工作需要细心认真才能避免货物的损坏和利润下降。

3工作职责

在货运信息部了解如何进行信息处理，并做一些简单的实践工作。

在其他部门稍做了些了解。

仓库看管员的工作让我感受到了工作的艰辛，货物的每一步都要一一了解，具体是先将货物入库，核对入库的物品是否与采购的单据相符，清点入库，输入系统，然后分类存放，然后就是领料和发货，也是根据领料单或者发货单进行发放，一定要核对物料得种类和数量。这些都要认真地去完成去落实好，每一部都要认真对待. 虽然有时候会感觉到很累，有时候也会工作的很晚，但是却很开心很充实. 苦中作乐，我很享受这种感觉.

四. 对实习单位的建议及改进措施：

1企业要发展，企业抽象至关重要，因而每个企业都非常重视本人的企业抽象，宁可花多点的钱去租用高贵的美观的古代化仓库，也不愿去租用那些老式陈旧的仓库，因而能够花费点资金整修老式的仓库，使企业本人本身的抽象进步，这样客户会愈加愿意来租用仓库了.

2货堆放货物时不过只顾着一时的方便，应考虑出货时的方便，不能耽误客户的时间，因此要按标准把货物堆起，堆放要整齐合理，以免倒塌。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存储。

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。国内的物流利润太低，如何把利润搞上去。面临一系列的难题，物流中心还得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，野蛮装卸导致货损、货差率过高。商品的大类要分分明，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同，化妆品包装如若决裂，其化学精神会净化到食品的卫生。

5加强各部门之间的沟通和联系力度，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；最大限度的减少物料搬运；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。

6应多重视专业人才的培养，进步员工的分析能力及素质。应多进修和自创国外的保守技术，使企业更好地向前发展..

目前物流核心正面临许多成绩，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，出售物流，在供给链的管理上如何掌握住这三块之间的关系。国际的物流成本太低，仅占5%，如何把成本搞上去。面临一系列的难题，物流核心还得多自创国外的物流战略，进步本人企业的效益。

五. 实习心得及体会:

经过了这几个月实习，学到的东西的确很多，通过观察公司的设施与设备我们就能更快的获得信息，使我们将书上的东西与实际结合起来能达到最好。在实习的过程中，我们能感受到我们所学的知识东西的确很浅的，并没有很深入的去学习，所以我们只有亲身的去实践后才知道的。因此，我们必须认真的、细心的、仔细的去学才有可能学到更多的东西。

通过这段时间的学习我受益匪浅，我不仅把我所学的知识与实践相结合，同时也我学到了书本上学不到的东西，这对于我来说是一个很好的补充，对于我们今后是有很大的帮助的。

在实习的过程中我也懂得如何与人交往是很重要的，刚去那的时候，我也觉得很拘束，不喜欢和别人主动打交道，特别是面对客户，非常的紧张，但是学会这一点是有必要的。这段时间我在我见到的客户身上学到了很多，品质、气质、吃苦耐劳、脚踏实地，这都是他们成功不可缺少的，也是我们必须学习的。我在那里实习这么久发现公司内部的员工与员工之间，老总与员工的关系都是处理得很好，经常看到他们有说有笑，即使是经理也能与员工打成一片，工作地时候能相互合作，休息的时候能一起打牌、“吹水”有说有笑的。可见在工作当中处理同事及老总的人际关系是十分重要的，“人脉处理的好去到那都好办事”这是卢总给我的一个忠告。

现在有些年轻人做事不踏实，喜欢换工作换来换去也许就丢掉了最好的工作，有时候不一定开始就做得很好，但只要一心一意、踏踏实实，就会有成功的一天。“任何工作只要你肯去认真去学，去多问，都不会是很难的”，这是卢总给我的忠告，让我认识到了做事只要抱着谦虚的学习态度去做一件事，肯多去问，任何工作都会变得容易。学哪门就要爱哪门，这样，在激烈的竞争环境中才能立于不败之地。

通过近六个月的实习，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，我人作的非常开心，整日弥漫在人作的气氛当中，使我的神经放松，我知道人作的过程中会遇到很多困难，但我相的前途是光明的，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、纠纷美化的解决、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人作，不管将来如何，我都会以此为荣、以此为戒，教育自己，做人作要诚实守的、敢作敢当。