# 最新物流学实践报告(实用10篇)

来源：网络 作者：梦回唐朝 更新时间：2024-04-17

*报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!物流学实践报告篇一物流实践是企业的重要一环，它包括了物流管理、物流技术、...*

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!

**物流学实践报告篇一**

物流实践是企业的重要一环，它包括了物流管理、物流技术、物流组织、物流服务等方面。这些方面如果能够优化、集成起来，就能够帮助企业更有效地运营，加强生产力，降低成本。在物流实践中，我们需要不断总结经验，进行反思，不断提高自身的能力。本文通过对物流实践报告的体会和心得，来分享自己的思考和经验。

第二段：学习到的知识。

在物流实践中，我们对于产品生命周期、物流模式、货运过程、物流信息流等方面有了更进一步的了解。在实践过程中，我们了解到，产品生命周期会影响企业的供应链管理。同时，选择不同的物流模式也会对企业的成本和效益产生影响。货运过程中，我们必须保证物流环节的流畅和高效性。同时，物流信息流的掌握也是物流实践不可或缺的一部分，包括需求信息、生产信息、分销信息等，了解这些信息对于企业的市场需求和发展也有着重要的参考价值。

第三段：实践中遇到的困难。

物流实践中，我们也面对了许多困难和挑战。其中最大的一个挑战，就是货运过程的组织和管理。我们面临着如何确保商品在仓库或转运过程中的正常流通，把握好管控和时间，防止对运输过程造成不利影响。同时，物流信息流的处理也是一个重要环节，告知客户关于物流包裹的准确信息，以及快速解决可能产生的问题，才能更好的增强企业的服务与信誉度。

第四段：如何改进物流实践。

在物流实践中，很多困难都是可以通过合理的策略和相关技巧来解决的。例如引入物联网技术，进行物品跟踪、分配和管理，提高物流货运的精度和效率。同时，还可以提高物流管理团队的专业知识和技能，以在各种挑战和困难面前高效应对。此外，还可以完善物流体系中的信息和技术手段，优化物流模式，对于企业的可持续发展有着关键性的作用。

第五段：总结。

物流实践是企业经营不可或缺的一部分。通过本次实践，我们学到了很多针对供应链、物流管理、物流技术、物流组织、物流服务等方面的知识。同时，我们也面临着很多困难和挑战。但我们认为这些困难都能够通过技术和策略的改进得到解决。最后，通过不断的实践，我们相信我们的专业水平会得到不断的提升，更好地服务于企业。

**物流学实践报告篇二**

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，使我对物业管理工作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ls09000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，制定全方位的上级、平级、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“一站式物业管理资迅系统”物业管理服务软件。该软件包括：“一站式客户服务、一站式资迅管理、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、利用客户资源的资迅系统。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。

**物流学实践报告篇三**

近年来，随着我国经济的快速发展，物流行业也得到了飞速的发展。在这个不断变化的时代，不同的企业都在不断地探索着物流业务，尝试着通过优化物流流程、提高效率、降低成本、提高客户满意度等方面来打造更为出色的物流系统。在这样的背景下，笔者实习阶段有幸参与了某物流公司的营销活动，对物流行业的种种流程及实践有了更为深刻的了解。

物流是一项综合性、复杂性很强的工作。在实践的过程中，笔者也遇到了很多挑战。例如：交通拥挤，时间难以保障；货物储存难度大，需要有庞大的仓储体系；配送范围广，需合理安排路线，降低成本等。这些难题的出现使得笔者在处理物流时需要具备认真严谨的工作态度，从细节入手，创新思维、合理规划才能顺利度过。

通过比赛，笔者学习到了如何承担工作压力和协作团队、如何关注形势变化并预防发生的问题，如何协调各部门的关系。在物流运作的过程中，多学习交流并不断地提高物流的实力，会大大帮助我们提高工作效率。

第四段：应对物流实践挑战的方法。

在笔者实践的过程中，我们采取了一系列的措施来应对物流实践中的挑战。即使是在遇到重重困难时，我们也还是坚持持续学习和进步的心态，每一次成功的完成一个任务都会对应及时做个总结，学习怎样避免错误并逐渐对这个行业有更深入的认识。

第五段：结论。

在物流行业求职中，往往需要持续关注和关爱这一行业的实际需求，掌握这份工作实践时需要的技能和心态，并在进入企业实习、打造物流体系的过程中不断成长。笔者不断创新和学习的态度，以及对工作的热情和专注，不仅帮助自己走得更远，也为企业带来了一定的价值。

**物流学实践报告篇四**

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践，我收获了很多，物流社会实践报告。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，工作报告《物流社会实践报告》。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.通过这段时间的实践，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已，才能在竞争中突出自已，表现自已.

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。如今有不少学生实践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底，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xxxxxx停车场内的b排19号，左边是是b排18号的xx货运与17号的xx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，大家都是用一个公共的厕所。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，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。

**物流学实践报告篇五**

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。

**物流学实践报告篇六**

炎炎夏日，苏北的天气异常炎热，许多学生都选择在家中吹着空调，玩着游戏，享受着假期的乐趣。而我想暑假时间这么长，不应该贪图安闲在家里悠忽过日，高温酷热虽然难忍，丹也恰能磨练自己的意志。暑假社会实践正是锻炼自己能力的好机会。如何把学校学习的理论知识和具体的工作衔接到一起，是每个学生在今后要面临的重要问题，它一定程度上反映了一个人的适应能力，关乎到个人的前途和发展。为了以后在工作中更好的将自己所学的知识贡献给社会，提升自我价值，完善自我素质，实现自我理想，参加社会实践是必要的，也是十分有意义的。

7月10日，经他人介绍我来到位于宿豫区经济开发区的雪龙粮油有限公司。当日公司领导就安排我到与专业相关的岗位上，从事仓储管理工作，当天下午正式上班。在正式了来到雪龙公司上班之前，我查阅了一些关于公司的资料，这是一家专业从事粮食产品，食用油的加工销售企业，公司规模中等，拥有各类员工150余人，该公司的主打品牌有，××牌面粉，×××牌大米，×××牌食用油，产品销售主要面向××的广大农村地区和一些食品加工企业。

我所在的岗位主要负责货品的进出库工作以及日常的货品统计，整理收发货单据，清点管理仓库内的货物。由于企业规模及其他条件所限，雪龙公司的仓库还是传统的钢架彩塑结构，仓库内部也鲜有现代化自动设施，收发货是采用的仍是手工填制的单据，操作管理起来十分的繁琐。而搬运设施更是简陋，偌大的仓库内仅有两部小型叉车，根本满足不了日常需要，绝大多数情况下出入库是的货品搬运还是靠工人们的肩扛手抬。

在正值三伏天的七月，在这样严酷的环境下工作，对人的体能和耐力着实是巨大的考验，在厂里工作了约一周左右，当时气温持续升高，仓库里更是达到了40度以上，在这样的天气，这种环境下，即使是不干活也是汗流浃背。何况还要干繁重的体力活呢？那几天在厂里我浑身上下都是湿漉漉的，晚上换衣服是，工作服上已是有一层盐霜。那段时间里我想过放弃，心里极度的后悔，我一遍一遍的问自己为何在家舒服日子不过，跑出来到厂里面受罪？这让我的心情极度低落，甚至产生了抵触情绪，影响到日常的工作。不过值得庆幸的是，我很快从低谷中走了出来，不再怨天尤人，既然自己当初选择了这份工作，就不应该怕苦怕累，遇到困难就退缩，那不是一个男子汉的所为。别的工人能干下去，我就能干下去。抱着这个朴实的信念，那段难熬的日子我坚持过去了，并且在工作中更加认真卖力，得到了工友和领导的肯定，这对我无疑是很大的鼓励。到8月10日，我在厂里办理了各项离职手续，结算了工资和其他各项费用，结束了我为期一个月的实践生涯。

部环境和内部原因，近年来随着中粮集团等大企业的扩张，大公司所占市场份额越来越大，严重影响到中小粮油企业的发展。中小企业在成本，管理，和营销方面远不如大公司的实力雄厚。以前物流产业不发达，远距离运输成本高，中小公司可以凭借运输成本的优势造成产品的价格优势，获得一定的市场份额，但是随着各大型粮油企业规模的扩张，各个公司在许多城市都设有分厂，并建有了配套的物流中转基地，建立了完善科学的管理模式，这使得产品的物流成本得到有效控制，产品的价格自然就有所下降。而中小企业由于规模，成本和资金等问题，物流设施仍停留在90年代的发展阶段，由于库存成本增加，管理模式落后，原本由于运输成本低所产生的价格优势现在就显得不明显了，再加上大企业的品牌效应和产品营销优势，中小企业的产品市场份额变得越来越少，其生存也越来越困难。另一方面中小企业有个致命的难题就是融资困难，许多时候当企业的资金周转出现困难时，因为银行担心中小企业的信用和还款能力害怕产生不良贷款，很少发放贷款给企业，这就容易造成企业的资金链断裂，继而影响到生产经营，严重情况下甚至会让企业陷入无法生存的窘境，为此不少中小企业企业甚至面临着破产倒闭的窘境。

对于引发中小企业生存困境的原因，除了大公司的市场垄断，中小企业自身规模和结构缺陷外，×家的政策也是重要方面。长期以来×家都加大对大型企业的扶持，在政策上对大企业倾斜，而忽视了中小企业的发展，不可否认，大型企业对×民经济的健康发展有着重要的作用，尤其是×企，更是×家整个经济的根本和支柱，重视×企是无可厚非，但是也不能因此忽视了中小企业的发展。中小企业对于丰富人民生活，打破垄断，促进市场多元化具有重要的意义。中小企业由于自身的弱势和市场的冲击，抵御风险能力较差，如果在政策上不予以照顾，其发展前景让人忧心。所以建议×家能在政策方面对中小企业有所倾斜。当然这是对宏观的外部社会政策所提的建议。单从中小企业节约物流成本，提升自身竞争力的角度来说，为了缩减成本，企业应该把原材料和成品的流通，集散，运输外包给专业的第三方物流公司。这样公司不仅可以节省大量的物流成本，还可以裁剪不必要人员。当然更重要的是企业不用花大价钱去进行物流的建设。这样，把货品的流通运输交给物流公司不仅可以提高效率，减少流通环节还分担转移了流通过程中的各种风险损失。但是我们面临一个严峻的问题是，现在×内物流企业良莠不齐，很少有成规模的，多数的所谓物流公司设施简陋，实力不强，很难承担一些长期的，大范围的业务。所以现在的当务之急是发展第三方物流，扶持物流产业发展。这不光对中小企业，而且对整个×民经济的发展也有着重要的推动作用。以上是我的一些拙见，鉴于水平有限，在观点可能有所偏颇，甚至有不对的地方，还请指正批评。

这个暑假匆匆就过去了，短短的实践生涯虽然辛苦，但也有不少收获，让我得到了很好的锻炼，相信这次实践活动一定会对我以后的发展有所裨益。

**物流学实践报告篇七**

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。

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已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

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。

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，我也深深的感觉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。

**物流学实践报告篇八**

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。

**物流学实践报告篇九**

我们的实习方式主要有三个部分。第一部分主要是实习动员，以及老师们准备的教学视频。第二部分是听取一些企业的管理者的管理经验，以及他们主要在工作中的经历。第三部分是进入实习企业参观学习。然后进行实习总结。

实习内容。

观看企业的生产视频，以及一位学姐的淘宝创业经历。听取一位企业创业者自身的社会经历以及一位创业者自己在管理中的体会。参观了可口可乐公司、郑州烟草配送中心、金星啤酒。

实习单位介绍。

可口可乐公司是全世界最大的饮料公司,也是软饮料销售市场的领袖和先锋,透过全球最大的分销系统,畅销世界超过200个国家及地区,每日饮用量达1亿杯,占全世界软饮料市场的48%,其品牌价值已超过700亿美元,是世界第一品牌.郑州太古可口可乐饮料有限公司是由太古集团控股，可口可乐饮料(上海)有限公司指定在河南地区生产和销售其指定品牌产品的特许装瓶厂。主要生产及分销可口可乐、零度可口可乐、雪碧、芬达、醒目品牌碳酸饮料;酷儿、美汁源品牌果汁饮料、美汁源品牌水果牛奶饮料;雀巢、原叶茶品牌茶饮料;冰露矿物质水、冰露纯净水等系列产品。公司注册资金1800万美元，1996年9月12日开业。在河南省各地市设有80余个销售单位，700多名销售人员覆盖了整个河南市场。

xx年3月31日，郑州太古100%投资的漯河太古可口可乐饮料有限公司奠基。总投资额为9亿元人民币，一期投资超过3.8亿元人民币。漯河太古预计建成7条生产线，建成后的生产规模将超过年生产1亿标箱。一期设计三条生产线，将生产全系列可口可乐系列产品，年产6000万标箱饮料。不但满足河南市场需求，同时也辐射到河南周围省份(陕西、江苏北部、安徽北部)。

郑州烟草配送中心简介。郑州烟草物流配送中心位于郑州市经济技术开发区，占地50亩，有4条全自动分拣线，可服务零售商户3万多，年销售卷烟30万箱，最大储存量1万多箱，日分拣能力最高为1600箱，是一个功能齐全、设施现代的物流配送中心，实现了全市六县(市)区的卷烟销售统一配送。配送中心的安防消防控制室，可以清晰的看到整个中心，并能检测到储存仓库和分拣车间的温度和湿度，能随时掌控中心安全和消防方面的情况。主控室无论是仓储情况、每日的销售量，还是分拣线上的每条香烟都能清晰看到。另外，先进的gps定位系统，使管理人员能随时了解配送车辆目前所处的位置。

金星啤酒简介。河南金星啤酒集团有限公司是1995年10月以河南金星啤酒公司为核心组建的集工、贸、科研一体化的国家大一型啤酒集团企业，下属河南金星啤酒公司、中美合资河南蓝马啤酒有限公司、贵州金星啤酒有限公司、金星集团周口啤酒有限公司、山西金星啤酒有限公司、陕西蓝马啤酒有限公司、金星集团安阳啤酒有限公司、金星集团信阳啤酒有限公司、金星集团漯河啤酒有限公司、金星集团南阳啤酒有限公司和金星集团云南10个啤酒公司和营销、原料、玻璃、化工、印刷等10余个配套分公司，成为一业为主，多元发展的跨行业、跨地区经营的产业型企业集团。企业创建于1982年，占地面积100万平方米，建筑面积60万平方米，拥有25条现代化的瓶装生产线和1条易拉罐生产线。集团啤酒年生产能力100万吨，居河南省第一，是全国食品行业和河南省重点企业，20xx年以来连续被评为河南省工业百强企业和郑州市工业20强企业。

实习总结。

物流(logistics)与供应链(supplychain)。

在现在，供应链这个概念越来越多的出现在人们的视线中。随着全球化的进程，企业的分工越来越细化。各大生产企业纷纷外包零部件生产。无论是视频中提到的宾利这种豪华轿车的加工制造，还是伏特加这种大批量生产的产品。他们都试图靠优秀的供应链系统来使得加工成本的最小化。比如汽车生产商把劳动密集型的零部件转移到人工最廉价的国家生产。一辆汽车的几千个零件可能会来自于全球十几个不同的国家，几百个不同的供应商。这样的生产模式给物流管理提出了新的课题：如何在保证正常的生产秩序下即所有的零部件都能够按时、按量使得所有的零部件以最低的库存成本、运送成本、采购成本供应到装配厂，并将产品运送到消费者和分销商的甚至是考虑产品从消费者到生产者的逆向物流。这些已经远远超出一个企业的管理范围，他要求与各级供应商的、分销商建立紧密的合作伙伴关系，共享信息。精确配合集成跨企业的商业流程，保证整个供应链的顺畅。只有实施了有效地供应链管理系统，方能达到供应链上企业与企业之间工作合力的最大化发挥。市场竞争已经从企业与企业之间的竞争转移到供应链与供应链之间的竞争。

加拿大物流管理协会(canadianassociationoflogisticsmanagement)于20xx年改名为加拿大供应链与物流管理协会(canadianassociationofsupplychainandlogisticsmanagement)以反映行业的变化与发展。美国物流与管理协会曾试图扩大物流管理的概念的外延来表达供应链管理的理念，最后因多方的反对最后承认物流管理是供应链管理的一部分。

在这样的背景下，我们的生产企业也牢牢把握住供应链的理念。在郑州金星啤酒，我们了解到了金星啤酒的发展历程。我们知道在张铁山董事长的带领下，金星啤酒取得了一个又一个的成就，但是金星啤酒一直专注于啤酒的生产。并没有四处出击，搞多元化经营。在参观的时候我们也了解到金星不是没有这样的机会。上世纪九十年代金星也试图进行多元化，但是效果都不是很理想。金星的电脑公司倒闭了，饭店也不挣钱，后来就放弃了。

多元化我们也考虑过，但是，一个行业做大做前就很不容易，而多元化将分散人力、物力。现在金星有二个麦芽厂，三个玻璃厂，还有印刷厂、化工厂，这些厂子都是与金星配套的。自建玻璃厂，一个瓶子就能省一毛钱。张铁山这样说。

金星这样的生产扩张模式，正是符合了企业纵向一体化供应链的理念。金星供应链的设计着眼于各环节综合成本最小，强调规模经济，在产品设计、渠道关系、库存与配送策略、销售网络等方面采取了一系列的措施。由于物流与这些内容有着天然的联系，因此物流就成为供应链优化中取得供应链综合成本优势和创造客户服务价值的核心驱动力。

成本领先和产品的差异化是企业保持竞争力的二个基本的策略，但是在中国的啤酒市场环境下，由于产品的技术含量低，产品之间的功能差异化愈发的不明显。各个品牌的企业都试图在综合成本上保持领先以在竞争中处于优势地位。在激烈的市场竞争下，同样的生产技术，同样的原材料供应商，各个企业的生产成本和采购成本差距并不是很明显，而且几乎没有可以调整的空间。唯一可以调整的空间就在于物流保障和销售渠道。

产品设计：产品的设计对供应链有着至关重要的影响。就啤酒而言，啤酒的销量大、高周转的消费品，而且运送过程还要避免高温等复杂的环境条件。产品利润率低。生产成本和物流成本约束较强，成为价格竞争的主要考虑因素。

销售网络和销售渠道：销售网络和销售渠道的布局，对于企业而言是十分的关键。它关系到企业产品的销售状况。目前金星啤酒在全国的布局基本完成，金星在豫、黔、滇、川、陕、甘、鲁、晋、粤等10省投建18个啤酒生产基地。这样的生产布局就很大程度上能够弥补在物流的成本。可以缩短生产地与消费市场的距离。以减少在长途运输中的消耗同时也可以减少企业的库存。但是这样的全国大面积布局，会减少一个工厂的订单量，这样的规模效应可能会不明显。这样的关键在于物流成本的减少是不是能够弥补生产成本的增加。

库存策略：如何处理库存的问题是每一个生产企业必须面对的问题。库存是把双刃剑，既可以为开拓市场和生产顺利进行提供支持，又会占用企业大量的资源，还可能掩盖企业的生产管理问题。可以说库存让企业又爱又恨。如何处理库存量，使得企业的生产顺利进行又不会占用太多资源。为了绝决这样的问题，有很多的解决的办法。丰田的jit生产在国内是比较受推崇的一种方法。及时的根据订单进行采购、生产、配送。这样最大程度上降低库存量。最终目标就是零库存。

物流创造供应链核心价值。

供应链以满足不可预见的与可预见的市场需求为导向，以预测和库存为供应链的运作基础，以创造核心价值链为目标。在产品、价格同质化的市场环境下，企业在库存调节、预测支持、订单满足等方面保持竞争上的优势有着关键的作用，直接创造客户的服务价值。

市场需求：对于一个企业来说，满足市场需求永远是企业经营的成功的关键一步。金星啤酒的市场需求不确定性高，季节、天气、气温、促销、竞争，任何一个因素都会影响到对市场预测的准确性，市场需求最为明显的特征就是高度的不可预见性，企业如何根据预测的销售计划展开生产活动，物流如何根据按照市场的节拍进行生产的保障，反应行业内企业的运作水平的高低，也会直接影响对市场的供应和对客户的服务水平。

配送战略：由于配送策略和企业的分销策略密不可分，可以说配送策略支持着企业的分销策略。直接的配送缩短了交货的提前期，客户也不用担心运输环节的问题;中转配送实现了没有生产工厂的销售问题，配合市场的开发;分公司与分公司之间的配送，缓解了不同实体之间的库存呆滞和库存不足的问题，减少了供应链的风险和损失。

物流快递业与电子商务。

中国物流快递业的发展与中国的电子商务的快速扩张是不可分离的。在本次实习中，我们听到了一个学姐在淘宝网的创业经历，电子商务主要是b2c和c2c电子商务，我把他分为二大部分，一是在商品的发货前，这主要包括网站的宣传、订单的处理等等，另一部分就是发货后到用户手中，这一部分主要就是物流。主要是指快递行业。

这对于快递行业来说，既是机遇又是挑战。

快递行业的订单处理能力。

在去年，为迎战双十一快运高峰，ems、顺丰、申通、圆通、韵达、中通在内的九大快递企业已经提前一周与天猫、淘宝等电商大户成立专项组，通过新增2.95万辆运输车、20余万平方米分拣场地，以及新增6.5万人补充到一线工作来保证快递服务。但是，超乎想象的网络订单量仍让快递公司们倍感压力。对于这种畸形的订单量的增加，快递行业怎样去应对，以及在这种大规模增加订单之后的业务量的突然减少，让快递行业又有措手不及的感觉。我看到一个很有意思的事情，亚马逊在快递的基础上提出了慢递的概念。就是对于那些对消费者来说并不是急需的物品，可以延长物流时间，减低价格。这样也许就可以很好地解决这类问题。

快递物流信息处理。

物流信息系统一直是我国物流行业的薄弱环节。如何对车辆、物品的位置信息以及此时的相关人员的信息进行及时的更新。让这些信息实时传递给物流企业、消费者、经销商、平台商。现在的物流企业必须在这些方面加大力度。利用gps、rfid、条形码技术等。保证物流信息的顺畅。使得物流更加高效、快捷。

快递的问题处理。

就是快递的售后服务。下面是去年十一月的快递投诉汇总。

xx年11月份消费者申诉快递业务的主要问题及所占比例统计表：

国家邮政局关于20xx年11月邮政业消费者申诉情况的通告。

由此可见快递业如果处理不好，会出现很多的问题。我们经常听到手机变砖头这样的事情。还有就是快递的逆向物流。我们经常感到发过来的东西如果有问题再发回去就会很麻烦。我想快递公司一定会有一个处理这类事件的对应程序。可是这套程序经常是得不到消费者认可的。这也要有关部门加强监管。

快递的安全问题。对于这类问题主要涉及到快递的保险费用、运输工具与仓储的可靠性。这就需要快递公司提升自己的硬件服务水平，也需要商家和消费者承担一定的保险费用。

企业的社会责任与企业文化。

我认为企业的社会责任包括二个方面。一是企业应该对社会有所反馈，而是对企业员工给予工作之外的关心。在可口可乐、金星啤酒我们都能感受这些。可口可乐把自己经过净化的水无偿的用于市政用水，金星啤酒帮助贫困儿童。企业的社会责任也是企业文化的外延。一个用着良好社会责任的企业一定有着优秀的企业文化。在金星啤酒大大小小的标语上无不体现金星的企业文化。追求质量、关心员工、奉献社会在这些标语是都体现出来了。

个人职业规划。

在这次实习中，我们听到了二位创业人士的精彩讲座。我感到收益很多。最大的就是我们进入职场，我们本身的学历并不是我们的优势，我们的优势是我们可以不断地成长，拥有潜力。我们必须脚踏实地，在进入职场后认真学习。把我们的潜力发掘出来，这样才能在今后的工作中有所成就。

通过本次实习，我最大的认识就是要脚踏实地,不论是做什么，都是一个慢慢积累的过程，在这个过程中，我们要不断学习，不断进步，辛勤打拼，这样才有可能得到成果。在老师的指导下。我们扩宽的视野，学习到了很多书本上学不到的知识。我相信这次实习无论是对我今后的学习还是工作都会有很大的帮助。

**物流学实践报告篇十**

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 2024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已，才能在竞争中突出自已，表现自已.

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。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！