

# 物流公司社会实践报告 物流公司暑期社会实践报告(精选5篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。那么什么样的报告才是有效的呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 物流公司社会实践报告篇一

暑假的时候在物流公司做社会实践，那么实践报告要怎么写呢？下面是本站小编为大家整理的物流公司暑期社会实践报告范文，欢迎阅读。

### 一、企业概况：

1、钦州玉柴(机电)物流有限公司是一家主营现代汽车和各类重型卡车销售及物流营运的综合性公司。

2、公司员工不多，只有14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、购买咨询和办理各项业务的客户络绎不绝。

3、职能部门分布：经理室、财务室、档案室、办公室、展厅、停车场。

4、公司理念：信念远比黄金贵。

5、发展方向：奋战100天，进军钦州港保税区。

### 二、我们从事的主要工作内容有：

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、从事一些简单的验车工作，在一旁帮忙递、拿东西、熟悉验车的流程。

5、为客户准备办理贷款的合同资料，协助客户办理签字、办卡等业务。

6、公司员工没空业务繁忙时候帮忙接听下电话、传真、在电脑上录机电、物流台帐、帮忙办理车辆入户、年审、购置证、营运证……工作。

### 三、实习收获

1、工作并不是公司员工、老总下达命令说要做什么工作、而是自己要自觉、主动去做、认为该做什么工作就要大胆去做不要犹豫。

2、通过每天接触的购车过程中的与公司同事、客户沟通使我对卡车知识有了一定得了解、不仅知晓了卡车的一般构造、还学会了如何去验车、验车该验什么，如何去验。

3、让我懂得了礼仪礼节的方面重要性，与同事相处要注意什么，什么话应该说、什么事不可以问也不可以做、如何与客户沟通好，特别是在打电话时学会礼貌用语的重要性，知道接电话首要该说第一句话是：“你好，钦州玉柴”；客户来了能上(20xx年 个人社会实践报告)这几句话：“老板，你好，想要什么车”、“坐下先吧”、“请喝杯水”之类的话。

4、学会了使用复印机、打印机和传真机、在复印时双面复印也学会了。

5、玉柴现在的口号是：玉柴动力，绿色动力。

6、做事除了要大胆、积极、主动外还要谦虚问同事，要学会虚心求教，不懂话就问，做事前一定要问明白，切忌还没弄清楚怎么做就盲目的去做，这样很容易做错事，甚至造成难以修改的错误。

#### 四、实习体会

1、凡事从底层做起，比如：对卡车销售不了解就必须从基础知识抓起，熟悉卡车的综合知识，不仅要熟背价格外面，更要懂一点卡车的构造知识。

2、在公司内部沟通是很重要的，要多注意沟通，只要你肯问，多与同事沟通你会发现其实他是很容易沟通的，更能从他的口中学习到许多课本上没有的知识。

3、“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。

4、人际关系的处理也是非常重要的。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”这也是卢总给我的一个忠告。

5、出来工作或是实习在心态也是非常重要的，要做到：

(一)心态要做到放平稳

(二)做事要不怕做错事，要敢于承认错误

(三)要学会用脑做事、做事前一定要问清楚操作流程、要想的严谨，全面

(四)说话不要太直，说出去前要经过大脑思考。

6、一个企业发展壮大靠的是诚信经营，同样我们做人也要做到诚信经营人生，待人要真诚、踏实，去到一个企业工作自己懂做什么就做什么，不懂做什么就不要去做，切忌不懂装懂。

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。

共2页，当前第1页12

## 物流公司社会实践报告篇二

通过认识实习、加强理论学习与实际的结合，验证和巩固充实所学理论知识、加深对相关内容的理解、接触课堂以外的实践知识、加深了解社会对本专业的需要。开阔眼界及思路，为即将步入社会积累经验。

xxxx年4月18—xxxx年3月18

xxxx省xxxx市xxxxxx路22号仓库(XX对面)

我们实习的地点扎根于美丽的xxxx——xxxx

### 公司简介

xxxx物流科技有限公司是由信息技术和物流供应链资深专业人士联合组建的创新型综合物流供应链服务提供商。公司注册在香港，中国区总部设在xxxx已在全国范围内建立多级营运中心，配送网络覆盖全国四、五级城市。通过完整、系统的合作伙伴认证管理体系，专业的供应链解决方案设计，先进的信息技术和公司自行研发的综合营运平台genimaxx系统为国内外企业提供综合供应链设计与优化，电子物流与网络化仓储管理、干线运输、区域和同城配送等一站式物流管理外包服务。

当我加入库存组这个大家庭之后，感受到了家的温暖和集体的力量有多强大，在库存组长身上我学会了很多知识和为人处事的道理，明白了今后的路途将如何走下去。在jaw仓库的确比ofc承受的压力大一些，但因为这样所以我们学的知识也

多一些，亦感到欣慰。

在库存中我们主要的工作内容，第一是盘点，曾经在书上也学过类似盘点的知识，可到实践中才明白其实盘点也并不那么可怕，没有书上写的复杂化，盘点就是准确的反应出仓库的库存准确率，需要真实，准确，完整，清楚；第二是合款，它是为了因拣货之后货物变少时，将同一个sku（货物编码）放在同一个箱子内，同一个款号的放在附近，在合款时应该注明该货物的原始库位，然后进行目标库位的转移，这时要备注清晰防止遗漏或者合款时出现货物的错误，使拣货人员无法详细知道货物的位置；第三是找货，就是在合款或者库存转移途中会将一些货物遗漏的货物找出并回归原来的位置。在系统中的虚拟暂存库位是称为temp（其实意思就是无货，在寻找temp的时候需要通过xxxxwms系统来做到）；第四是打吊牌，由于人为原因丢失或者是串款串色重打吊牌。首先将服装内部的标签的信息资料整理出来后的数据发给jaw的专职人员，接着将jaw送来的吊牌挂在服装上，最后就是根据xxxx仓储系统归还库位。处理串款串色的与前者打吊牌相似，唯一的区别就是处理前要多加照相留证据这一步，以备客户的投诉或者要求厂家赔偿。

在一个月的实习中我明白几个对于库存准确率低的原因：一是拣货人员素质不高，将原本库位上的货物放到另一个托盘上面。二是实际数量和系统数量不符，实际库位和系统库位不符。导致库存不准的原因主要是移库或者合款产生的数据丢失、错误。在仓储中我觉得设施设备不够完善，缺少技术的支持，比如rf射频技术，现在出现有rf设备但不能使用的局面；叉车太少，减慢货物运转的速度，容易使工作中途暂停；各部门之间只顾自己的职责，信息不能及时流通，闭关自守，各部门间的人员没有形成互帮互助良好的氛围，当发生错误时只有各自推卸责任，而不能从中找出问题根本所在并进行解决。

从库存组长得知现阶段的jaw仓库运营的重点是完成客户巨大的订单量，还需要对仓库所有的新、旧款进行盘点合款，库存的准确率是仓库的重中之重，但是准确率的高低让人实为头疼。

xxxx接仓开始，对所有的服装和鞋子都是进行盲收，为了赶时间，忽略了服装和鞋品的分款。为了节约储存空间，对所有的托盘制定了20箱的标准，无论是底层托盘的还是高层货位，都是如此放置。

可想而知，这样的库位设置对拣货的压力有多大。如果一个sku（货物编码）分布在几百个库位上，拣货效率当然是大打折扣的；如果拣货目标箱位于托盘的最底层，同样对拣货产生的压力是极大的。

五月份是我们库存整顿的最后期限，我们的会对所有的服装进行重盘合款，做到同款同位，绝不重蹈开仓时的覆辙。

xxxx的jaw仓库共分为a□b□c□d□e□f□k□q□s□z区，其中afqk区属于鞋品区□bcde属于旧款服装区□sz属于新款服装码地区□sz区和acdq都是新盘的整合的库位，数据相对的准确，但是be库位的数据已经没有当初的那么准确了，直接影响到了拣货发运的效率和质量。

库存的整理（盘点、合款）刻不容缓，第一jaw的库存分析□jaw仓库的旧款分布的库位极多，更为可怕的一个sku能分布在上百个库位上；第二合款的初步设想？——拣货合款，此方法只适用于小批量的合款，该方式能有效的奉行“同款同箱”的原则，但是很难解决大批量的合款；第三最终解决方案是分新旧货的解决方式，晚班负责盘点并且为白班提供上架的库位，白班负责合款努力做到同款同箱，此方案适用于新货；旧货的解决方案是晚班进行区域盘存，白班进行核查，对异常的数据进行分析，并且解决。



以上的盘点以及合款，只能在分区的前提下进行，不然就会出现“牵一发动全身”的局面。合款的顺序库内整合——跨位合款——跨区合款，合款要求与数据一致，也就是要求系统转移动作和实际转移动作相一致，数据是严谨的，容不得一点瑕疵。

在实习中的收获和体会：入世以前并不知道社会的繁杂，入世之后让人不得不震惊，在此我发现其实社会是一本书，而且是一本让人很难读懂的一本厚厚的书，这本深刻而内涵的书中蕴藏着人生的真谛。生活的美好，社会的精彩，我要好好读这本书，并且要读透它，因为它记载了我的历史，因为它铸造了我的能力，因为它提炼了我的精华，因为它修正了我的态度，因为它指引我走上正确的人生道路，树立了我正确的人生观。相信这些宝贵的经验会成为我今后成功的最重要的基石，为我以后更好地服务社会打下了坚实的基础。

实习以来我从中学到了很多知识：学会做人的基本本领，“严于律己，宽以待人，实习验证了我的能力，要做好人生的第一步，就得先学会认识自己，实习锻炼了我，锻炼我的能力，让自己变得更强更壮，锻炼我的口才和为人处事。在这次实习的时间，我学到了很多的东西，不仅有学习方面的，更学到了很多做人的道理，对我来说受益匪浅。作为一个刚从学校走出的学生，什么都不懂，没有任何社会经验。不过，在组长的带领下，我很快融入了这个新的环境，向成功的步伐迈进了一步。我还学会了如何更好地与别人沟通，学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，增长了见识。这一个月，我从学生成了上班族。回想自己在这期间的工作情况，有时会犯错误，我明白自己心态的转变没有做到位。感谢组长在这段时间里对我的指导和教诲，我从中受益匪浅。在实习期间，虽然很辛苦，但是，在这艰苦的工作中，我却学到了不少东西，也受到了很大的启发：

- 1、打好基础非常重要；因为基础知识是工作的前提。

2、实际工作与书本知识是有一定距离的，需要在工作不断地学习。

3、学到了友善。在日后的工作当中只要我友善待人，一定能让人有好印象，做起事情来自然事半功倍。

4、学到了拼搏。

5、学会了忍耐。

在实习中发现自己存在的不足：经验不足，无论从哪一方面哪一角度看，自己都是很嫩，感觉自己笨手笨脚又笨脑的，毛毛燥燥。在工作中有时会短路，能力远远不如人，做事方面都比较老实化，技巧不熟练等。口才不好，也许在学校接触的人少吧，讲话不流利，语气直，交流方面也比较少等。

短暂的实习生活过去了，总的来说在实习期间，很辛苦，更受到了很大的启发。我明白，在今后的工作中还会遇到许多新的东西，让我慢慢去体验。回顾实习生活，感触是很深层的，收获是丰硕的。达到了学校为我们安排这次实习的目的。毕业实习的结束，意味着工作生活也将结束，即将回到学校。在此，非常感谢实习单位给予我实习的机会。通过实习，让我看清自己需要什么，同时也让我吸取了许多工作和社会经验，这将对我以后踏足社会，谋生立业有很好的借鉴和帮助作用。我会在人生的旅途中勇往直前，迎接时代的挑战。我自己的工作职责有了明确的认识，对自己的学习专业有了更深层次的了解，库存的工作其实也就是要下好“本位棋”任何时候都来不得半点马虎，唱不得半点高调，来不得丝毫侥幸，作为库存组的一员，我深感自身责任重大，通过工作，我认识到几点：

二、不因杂事而乱为。库存工作头绪很多，任务琐碎繁杂，刚开始接触库存工作的时候很多东西都不会，就出现了事半功半的效果，时间长了慢慢捉摸出来哪该为哪该不为，哪些

该做哪些不该做，该请示的要请示，该反馈的要反馈，不该做的也绝不能做，不因事难而怕为。

三、沉着应对每件事，要胸有主见。

四、超前运筹求主动。不管做什么事都要主动，主动帮忙才显示出人的品德与素质，彰显当代学生的良好风范与高尚品德。

五、坚持从学习入手。我深刻认识到万事开头难，什么事都要有尝试，都要有开始，都要有经过，都要有失败，经历了在库存工作之后，我明白了很多事情看起来很简单，但与我们的想象是有很大差距的。

物

## 物流公司社会实践报告篇三

**【导语】**本站的会员“华侨城-amy”为你整理了“大学生物流公司社会实践报告”范文，希望对你有参考作用。

实践时间□20xx年7月20日---20xx年8月20日

时间地点□XXXXXXXXXX

大学的第一个暑假，我去四川新通道物流有限公司一分司实习。实习期间努力我将自己在学校所学的理论知识向实践方面转化，尽量做到理论与实践相结合，在实习期间能够遵守工作纪律，不迟到、早退，认真完成公司领导和同事交办的工作任务，得到了公司员工的一致好评，在公司的帮助下我学到了很多书本上学不到的东西，积累了一定的社会经验，同时也发现了自己的许多不足之处，并做了改正。

此次实习的职务是制票员，参与制受理单、送货等工作。因此主要锻炼了我的交际能力与语言技巧。面对客户的时候，有一种真正从课本中走到了现实中的感觉，一些书本上的很抽象的理论知识在应用到实际生活的时候总有一些难度，针对这一点就要求我开动脑筋随机应变了。

在刚开始的时候，一些工作令我感到茫然摸不着方向，这使我我很受挫。在学校的时候以为自己的能力还不错，但当实际问题摆在面前时，才知道自己知道的还远远不够，这时才领悟到“学不可以已”的现实含义。

熟悉一点后，我又总是填错受理单，送货的时候也曾说错话、点错数。有时这点错会给公司带来极大的麻烦。曾经有点马虎的我再一次体会到无论在哪里细致、认真都是必不可少的员工素质。好在有好的老员工帮助我，他们指出了我很多的不足，并耐心的帮助我改正。他们的办事能力和热心深深的感染着我，让我越干越有劲儿。

“在公司里要遵守单位规章制度，工作上不懂就要问”是老职工教给我的第一句话。首先，“无规矩不成方圆”，遵守单位规章制度是单位运转的基础之一，任何单位都会有一套属于它的规章制度，有的条款或许枯燥，但它却是必不可少的。其次，发问则是员工提高自我能力的一种有效方式。提问首先证明了你在思考，在发问和解答问题的过程中又能够锻炼我们的思维、表达能力及交际能力。

“严格要求自己，耐心对待顾客，细心照顾货物。”一直是新通道物流公司的经营座右铭，作为其中一员，我也不例外。上级对每一位职工的要求都很严格，在我看来这正好也是上级对下级的一种关爱一种期望。实习的道路是洒满了汗水的，但通过实习我学到了很多实用的经验，工作之余我也不忘学习，充分合理的利用空余时间阅读世界经典名著成了我工作的补充营养，这丰富了我的知识网。而这些都将为我以后真正走上工作岗位打下基础。

这一次实习也让我看到了与我们息息相关的现实问题，首当其冲的就是就业问题。

在当代，大学生就业确实是有相当大的难度的，每年都有很多毕业生找不到工作。在我看来，主要原因还是能力问题和就业技巧。能力主要分在校学习的基础知识、生活中积累的一些经验和自己的交际能力，这一点的重要性几乎是决定性的。这些能力是不可能短时间内可以培养出来的，它是岁月的沉淀，需要我们随时积累。

“路是一步一步走出来的”，这一个月充满汗水与欣喜的实习将为我走向社会而铺路，那些珍贵的经验则会成为我走下去的资本。然后凭借自己的努力再一步一步走出我自己的人生。

[大学生社会实践报告范文]大学生物流公司社会实践报告

物流公司社会实践报告

大学生物流公司社会实践总结报告

大学生寒假物流社会实践报告

物流公司工作社会实践报告

## 物流公司社会实践报告篇四

邓小平爷爷曾言：“实践出真理”，在物质丰裕，科技迅猛发展和变革的新时代，这句话的意义更为重要，而作为国家领导人也一直秉承这句话治国强国，教育界更是注重培养全面发展的人才。我们学校更是响应国家号召，培养社会所需人才，强化我们理论知识的同时不忘实践的重要性，当收到这份学生寒假社会实践介绍信时，我是又激动又害怕，激动

的是我当初的选择没有错，这个学校不但仅是作为一个学校提供给我们学习理论知识的场所，还是一个我们接近社会所需的阶梯，害怕的是就算有了这封介绍信却没有人承认的尴尬，没有能够给予我实践的场所。不过，回到西安，当我拿着这封介绍信走入还算熟悉的西安中电大件物流有限公司时，所有的害怕都成了前进的勇气。当我走进公司大楼，踏进经理办公室，拿出介绍信，自信陈述自己的目的、期望、所求以及对物流的想法时，我此刻回忆起来觉得那个自己真的太勇敢了，不出所料，经理答应了我的请求，决定收留我实习。就这样，我人生中的第一次实习拉开帷幕。

对于物流，我以前有一些了解，物流算是服务行业之一，与我所学专业（会展经济与管理）倒是有些相似，它们都有一个共同点，就是必须掌握很好的客户资源以及人脉，还需要有一个强有力的团组织。对于物流来说，运送途中保证货物的安全，以及确保货物按时抵达运送地点，达到客户的要求，这就能够称得上比较令人满意的物流公司了。而对于会展行业来说，仅仅做到满足客户的要求是远远不够的，而要做到独出心裁，在客户满意之中还要给客户一种意想不到的惊喜。对比之后，才发现虽同是服务行业，却也有很多不同的经营之理。也就是说，一个优秀企业的崛起离不开优秀的管理者。这仅是我对于物流以及我所学专业的片面对比，以及一些肤浅的理解。

经历了二十几天的短暂实习，我受益匪浅，不但学到了很多做人之礼，处事之道，更理解到了身在职场所必修的自身素质，这不但仅是一次实习，也是我开始接触社会，懂得交际的第一步。我的工作分为室内和室外两部分，室内主要是接电话以及联系运输车司机，室外主要是陪经理与一些客户洽谈相关运输货物、资金以及注意事项。通过室内这些工作呢，我发现接电话，打电话也是一门必修课，往往一个电话就是一单生意，而能否把握就在于接电话这个人的水平。以前常常听一些实习的学长学姐抱怨一些公司不相信自己，实习期间不让他们做与自己专业相关的工作，而是让他们打电

话，发传单，每次听到这些抱怨我总同情他们，憎恨那些老板不惜才，不过经过这次实习之后，我发现不是老板不重视不看重人才，而是真正的人才需要经历这些琐碎之事，把看似无足轻重之事做好。正所谓：“一屋不扫何以扫天下”小事都做不好何以干大事。虽也有干大事不拘小节之说，但真正干大事者常常最看重细节。所以，接电话、发传单其实也是一种职业艺术，这种艺术到底能够给你的人生创造多少财富，就要看你怎么对待了。

人生本来就是角色转换之间创造更多奇迹的，而我作为一个实习生，也同样实习了两个角色，室内的稳重严谨与室外的活泼善言。通过室外的实践，我理解到说话也是有学问的，怎样恰到好处的与客户交谈，怎样令客户满意自己也开心，怎样能够和客户不相为谋，怎样能够让客户开心签约又不失自己利益，这就要用到说话的技巧以及说服的技巧，其实更多的是懂得说服的技巧，想要让客户心甘情愿的与你签约并认可你公司的水平，除了你公司有很好的口碑之外，关键你还需要一个口才上佳，应变水平很强，而且很有说服力的谈判者。而说服它就是一门科学，而非艺术。一名好的谈判者需要的就是拥有超强的说服力，它依靠的不是天生的才能和创造力，而是通过学习提升的。通过这次随同物流公司张经理的唯有一次的外出谈判，我就学到了很多我以前不知道的说话方式，以及我以前不懂得得饭桌礼仪。

接下来，我想分享我在实践过程中遇到的一件终生难忘的事。一天，公司办公室来了一位客户，我给他沏完茶之后就坐下来听他们的谈话，经理是一个非常和善的人，他待人亲和，没有什么脾气，也许是那个客户觉得经理这样的人好欺负，所以他不但提的条件苛刻而且还持续挖苦经理，而经理仅仅淡笑然后持续说着：“是，是，是”，这时我爆发了，因为平常经理很是照顾我，也教会我很多东西，所以我就冲客户吼了声：“你这么小气又尖酸刻薄的人我还是第一次见，都那么大年龄了，怎么为老不尊呢？”他脸都气绿了，直指我说我是黄毛丫头，没家教，我差点哭，并对他说：“我就

算不实习，也要说你这样的人才是没家教，一个没素养的人小小一个暴发户嚣张什么？”经理连连道歉，并说小孩不懂事，而那个客户不领情起身就离开了。经理脸色非常难看，说我就会说，根本没什么目标，实习也是白实习，就算以后有了工作也会几天就丢掉，我当时觉得自己很委屈，我就说：“做生意也不能这样损人啊！”经理语重心长的说：“孩子，你还小，社会就是这样，别人没素养你也没素养，那我问你还有生意可做吗？我们本来就是服务于他人，听几句不中听的话，受几句侮辱那都是再正常不过的事情，不过一个强者往往是虽受人挑衅，却能严于律己，宽以待人，无论身临哪行哪业，要想成功首先要成为一个精神强者。你今天的表现就过于草率，只能说你是一个鲁莽愚蠢的大学生，而不是一个明智、懂得轻重缓急的智者，以后工作了千万不能够这样，你能够有自己的原则自己的底线，但你要知道，成功本来就很难。”经理的大体意思也就是这样，不过他说的比这个文艺多了，我也欣然接受了。实习结束之后，我把这件事也告诉了父亲，父亲也批评了我，并告诉我“自制”很重要。虽然我那时觉得自己还挺委屈，但当我换角度思考问题的时候，觉得自己还是不够成熟，想法太简单，此时此刻，我才发现原来那些委屈是成长过程中最重要的财富。

我非常高兴也非常庆幸有本次短暂的二十几天实习生活，虽然这中间也受过委屈，掉过眼泪，虽然从未涉世的我看到了现实的残酷以及职场的险恶，虽然工作有时很累人，但我真的成熟了很多，我懂得了钱真的来之不易，我也明白了人生的真谛与活着的意义，也许这样说起来有点严重，但生活的确是这样，一步一种想法，一步一种成长，未来要走怎样的路，就看自己现在会付出怎样的努力。就算社会真的会有那么一些不公平，我相信努力了总比没努力心安理得。我更相信，勤劳的双手，和持续学习，持续进取的智慧定会给大学生一个展示自我的平台。



## 物流公司社会实践报告篇五

1、钦州玉柴（机电）物流有限公司是一家主营现代汽车和各类重型卡车销售及物流营运的综合性公司。

2、公司员工不多，只有14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、购买咨询和办理各项业务的客户络绎不绝。

3、职能部门分布：经理室、财务室、档案室、办公室、展厅、停车场。

4、公司理念：信念远比黄金贵。

5、发展方向：奋战100天，进军钦州港保税区。

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、从事一些简单的验车工作，在一旁帮忙递、拿东西、熟悉验车的流程。

5、为客户准备办理贷款的合同资料，协助客户办理签字、办卡等业务。

6、公司员工没空业务繁忙时候帮忙接听下电话、传真、在电脑上录机电、物流台帐、帮忙办理车辆入户、年审、购置证、营运证……工作。

1、工作并不是公司员工、老总下达命令说要做什么工作、而是自己要自觉、主动去做、认为该做什么工作就要大胆去做

不要犹豫。

2、通过每天接触的购车过程中的与公司同事、客户沟通使我对卡车知识有了一定得了解、不仅知晓了卡车的一般构造、还学会了如何去验车、验车该验什么，如何去验。

3、让我懂得了礼仪礼节的方面重要性，与同事相处要注意什么，什么话应该说、什么事不可以问也不可以做、如何与客户沟通好，特别是在打电话时学会礼貌用语的重要性，知道接电话首要该说第一句话是：“你好，钦州玉柴”；客户来了能上□20xx年个人社会实践报告）这几句话：“老板，你好，想要什么车”、“坐下先吧”、“请喝杯水”之类的话。

4、学会了使用复印机、打印机和传真机、在复印时双面复印也学会了。

5、玉柴现在的口号是：玉柴动力，绿色动力。

6、做事除了要大胆、积极、主动外还要谦虚问同事，要学会虚心求教，不懂话就问，做事前一定要问明白，切忌还没弄清楚怎么做就盲目的去做，这样很容易做错事，甚至造成难以修改的错误。

1、凡事从底层做起，比如：对卡车销售不了解就必须从基础知识抓起，熟悉卡车的综合知识，不仅要熟背价格外面，更要懂一点卡车的构造知识。

2、在公司内部沟通是很重要的，要多注意沟通，只要你肯问，多与同事沟通你会发现其实他是很容易沟通的，更能从他的口中学习到许多课本上没有的知识。

3、“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。

4、人际关系的处理也是非常重要的。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”这也是卢总给我的一个忠告。

5、出来工作或是实习在心态也是非常重要的，要做到：

（一）心态要做到放平稳

（二）做事要不怕做错事，要敢于承认错误

（三）要学会用脑做事、做事前一定要问清楚操作流程、要想的严谨，全面

（四）说话不要太直，说出去前要经过大脑思考。

6、一个企业发展壮大靠的是诚信经营，同样我们做人也要做到诚信经营人生，待人要真诚、踏实，去到一个企业工作自己懂做什么就做什么，不懂做什么就不要去做，切忌不懂装懂。

暑期打工社会实践报告

暑期促销社会实践报告

暑期政府社会实践报告

大学暑期支教社会实践报告

出纳暑期社会实践报告

暑期社会实践个人报告

**【推荐】**暑期社会实践报告

学生暑期支教社会实践报告

物流公司财务分析报告