

物流设施设备总结报告 物流实习报告 告

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。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

物流设施设备总结报告 物流实习报告篇一

为了更好的了解和认知物流，在为期一年的时间里我选择了当前物流行业中的佼佼者宝供物流去实习，从宏观和微观上去感受主要的物流流程，为以后的工作和学习打下坚实基础，也同时对物流行业有了全新的认识。

第一阶段：入库管理

第二阶段：在库管理

第三阶段：出库管理

第三阶段：信息管理

通过这四个阶段的实习掌握了仓库的整个运作流程，了解了物流的基本特点、主要设备的使用方法并将书本上知识与现实相结合。探求物流行业的本质和规律。

宝供物流海恒基地：

1：基本概况

海恒基地位于合肥市经济开发区青鸾路与方兴大道交叉口，

规划总建筑面积约70000平方米，具备供应链一体化、产品展示交易、综合配套服务等功能，基地为现代物流仓储中心，该仓库于20xx年9月正式投入使用。基地现有的运作网络和信息网络，为客户提供优质高效的物流供应链服务，集分拣、配送、加工、包装、订单处理、库存控制、分销覆盖、交叉理货、信息处理等综合物流服务。

2: 主要设备

3: 功能概况

仓库占地16500平方米，空间高度12、5米，托盘位13871个，储存吨位；科学的仓门设计可同时满足多种运输工具进行货物装卸。科学的仓储运作制度和流程、品牌的叉车、一流的wms系统提供优质高效仓储运作；分销及交叉理货依托公司各平台和运作网络及自身资源整合能力，在全面订单管理系统和运输业务流程下，实现优质高效的运输业务操作；物流一体化服务：公司除正常仓储还提供一系列运输和信息服务外包装、再包装、刷唛、二次打码、分拣、回收等物注一体化服务；物流信息服务：基地利用先进的仓库管理系统、运输业务系统、全程订单管理系统对客户各个物流环节进行即时采集、分析和传递，为客户业务发展有力的保障。

刚到宝供时脑海中的物流仅仅停留在书本上的概念，对于现实中的物流不够感性。对于物流我只知道他是集：运输、仓储、配送、搬运、包装、流通加工、信息处理这样的模式，但是当真来操作时发现没那么简单。通过这一年的学习掌握了该仓库的所有流程，同时发现这与国外的物流业相比差多了，当然这和中国廉价劳动力息息相关，这是无尽切肤之痛。作为物流人深感当前的物流行业生存方式举步维艰。

物流设施设备总结报告 物流实习工作报告篇二

近年来，我县城市建设工作在县委、县政府、县人大、县政

协几大家领导的关心和支持下，在上级主管部门的指导下，通过全县人民的共同努力，按照县委、县政府确定的基本工作思路，围绕富民强县的总体目标，按照“四高”的总体要求，以城乡规划为龙头，以城镇管理为重点，加大城镇基础设施建设力度，做活“城镇拉动”文章，真抓实干，负重奋进，取得了较好的成绩。城镇基础设施建设步伐进一步加快，城镇面貌明显改观，城市品味得到提高，城区面积初具规模。

一、基本情况

目前，我县现有城镇人口21.25万，其中县城人口8.2万；建城区面积23.2平方公里，其中县城8平方公里；规划区面积45.6平方公里，其中县城16平方公里；人行道面积9.7万平方米，路灯2436盏，排水管道26公里，园林绿化公共绿地46公顷，五年来县财政直接投资城市基础设施建设万，三纵两横的城区框架基本形成。

二、坚持扩容与提质并举，重在提质，做好城市建设工作。

近几年来，我们始终围绕县委、县政府经济工作提出的扩容提质，重在提质的指导思想认真开展城建工作，在先后完成了雪峰路建设，雪峰广场工程建设的基础上，一是在扩容上大做文章。开始规划筹措工业园区，先后完全县城16平方公里的总体规划评审，为了使县城总体规划上档次、上水平、有超前意识，县委专程请湖南大学专家进行总规设计，并完成了羊丝坳商贸区、和平街、工业园区三块的详细规划。今年又安排25万元资金，完成从文昌北路入口至教师进修学校（即弦武路中段）2平方公里的详细规划。并对县城中心三块水淹区（即杨柳冲、团干宿舍后、过境路西段）合计120余亩，进行规划，对外招商，打捆进行招标，现在正进行报批的程序中。二是在提质上狠下功夫。近年来，我们以道路建设和街道改造为重点，多渠道筹措资金，加大城镇基础设施建设，加快基础设施建设步伐，为城镇居民创造了舒适、优雅、卫生的生产生活工作环境。积极向上级争取800多万国债资金用

于县城老水厂改造和新水厂建设，提高和改善了城镇居民饮用水质量；计划投资500多万元修建新的垃圾填埋场和垃圾中转站，从今年开始分期投资规划建设迴龙洲休闲设施配套，以改善人民居住生活环境和卫生条件，目前已经完成了垃圾填埋场的选址和征地工作并进入建设阶段，垃圾中转站建设正在全面铺开；完成县城主干道“三纵两横”的硬化、亮化、绿化、美化工作及基础设施的配套建设，积极配合县城综合整治，对主干道人行道树木、园林实行改种整容；同时为了进一步提高城市品味，树立外部形象，今年又引进外商老板投入资金2000万元，兴建天然气供气工程。

三、切实加强城市管理工作。

城市建设“三分建 七分管”。在县委、县政府的高度重视下，我们围绕创建文明城镇的工作目标，坚持标本兼治，实行划行归市，加大了对城镇环境的综合整治力度，依法行政，从严治队，初步形成了道路畅通、市容整洁、市场繁荣的良好局面，改善了人民居住环境。一是广泛宣传，提高了市民的文明意识。我们进行大规模的宣传，宣传了有关城市管理的法规、规定，在新闻媒体上开辟了城市管理专栏，宣传城管执法，跟踪报导城管整顿成果，让市民耳闻目睹县城市容变化。同时，设立了城管监督热线，让老百姓参与城市管理，提出建议与意见，消除了各种思想隔阂，使城管工作得到了市民的支持与配合。二是强化监管，规范县城的市容市貌。我们严格按照县委、县政府的规定和要求，在大正市场、大桥市场等几个专业市场和11个露天市场，每天都安排专人进行轮流值班，采取“堵与疏”相结合的原则，进行强化管理，基本上做到了货不出店门、人行道上无摊担、水果批发市场规范有序、游卖现象基本杜绝。去年我们就纠正规范处理违章占道洗车和处理游卖摊担4500余起，为对县城户外广告的规范管理，我们采取先申请后审批的原则，统一规划、统一设计、统一制作，每天在整顿市容市貌的同时，还要进行清理陈旧不规范的广告牌，收缴占用人行道上的广告牌，清理街道“牛皮癣”等工作。县城面貌明显改观。三是因势

利导，净化县城客运秩序。针对县城客运秩序混乱的局面，我们采取多种办法，主动出击，设点守候，跟踪调查，共查处各类非法营运76台次。同时向社会承诺，对非法营运实行有奖举报，建立了由城市客运办、出租车管理联组以及220台出租车全天候监督机制，使非法营运在县城无法立足，维护了县城客运秩序。全年举办出租车从业人员培训班四期，加强了职业道德教育，改善了服务态度，开展优质文明、安全行车活动，“桔城出租”品牌已初具雏形。

四、强化管理，狠抓建设行业职工队伍建设

到全县大局中去思考、去研究、去把握，摆正自己的位置，明确自己的职责，做到协调配合，不相互推诿、相互扯皮，做到有令必行，有禁必止。二是加强责任性，搞好优质服务。建立严格的责任制，做到一级管一级，一层管一层。把具体工作落实到具体人员，定职责、定任务、定期限、定标准，形成层层落实、人人负责、环环紧扣的工作机制，签订好年度目标管理责任状。同时进一步提高服务质量，简化办事程序，提高办事效率。继续推行政务公开制、服务承诺制和首问负责制，建立办事高效、运转协调、行为规范的行政管理体系和运行机制，不断推动工作效率和服务质量的显著提高。三是增强法制意识做到依法行政。在目前市场经济条件下，我们要求建设系统每个干部职工认真学习建设行业的法律法规政策，增强法制观念和依法办事能力努力使自己成为自觉学法、知法、守法的国家工作人员。严格以国家法律法规管理建设工作事务，不以言代法，不以情枉法，不以权压法。

在开展“外树形象、内强素质”的活动中，我局所属各单位都能根据自身工作特点，制定出不同的管理制度，县城管中队根据市容市貌管理和城市客运工作特点，提出了换位思考，对队员实行末位淘汰制，每季度考评一次，对于那些出工不出力，工作吊儿郎当的队员让其下岗待聘，待聘时间一般为半年，这样对所有队员起到了较强的警醒作用。县规划局则采取竞聘上岗制，今年对各镇规划办主任岗位实行竞争上岗，

让符合条件的竞争对手在同一平台上通过笔试、面试、演讲等方法竞聘主任岗位，再由主任根据各工作岗位需要聘任工作态度好，业务能力强的工作人员，这样，有效地调动了广大职工的工作积极性。

五、存在的问题和建议

（一）城市的快速发展与城市基础设施不配套的矛盾。

近几年县城常住人口与流动人口增速较快，基础设施无法跟上发展的需要。老城区、城乡结合部连基本的化粪池都没有，无法谈排污达标，更谈不上大街小巷的硬化、灯化、美化。

（二）投资需求缺口大与投资渠道狭窄的矛盾。从我县城市基础设施投资结构看，由于受市场开放程度不高，以及价格偏低的影响，政府投资仍然占主体地位，其他投资所占比例严重偏小，非政府投资比重远低于沿海发达地区，如浙江省城市基础设施投资中非政府投资比重占一半以上。

（三）执法环境差，执法难度大。建设执法范围广，牵扯面大，一方面，我县的重点工程、形象工程越建越多，城区面积越来越大，市民强烈希望一个有序、文明、卫生的环境，而另一方面，城管执法、规划执法、建筑执法等等得不到正确执行，执法人员有时甚至受到围攻、恐吓，间接导致负面效应；市民素质不高在一定程度上影响了城市整体功能的发挥，如何协调建设与管理依然有待探索。

（四）房屋建设监管难以到位。对于单位和私人集资建房，招商引资工程项目、重点工程项目，本来国务院、建设部和省都有明确的法规，要从质量和安全上严格监管。但长期以来，受各方面的影响，一直无法监管到位，工程安全质量实行终身负责制在各级没有引起足够重视，每年要用2万元到法院为建设部门在责任上进行解脱。

（五）城市管理长期在矛盾中工作，无法得到各级和社会理解。城市管理覆盖社会各个方面，社会对城市管理的期望值高，管理的难度也就越来越大，各个层次的人群对城市管理的理解和要求也各有不同，为此，管理中发生的矛盾也在所难免。

物流设施设备总结报告 物流实习工作报告篇三

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。

物流设施设备总结报告 物流实习工作报告篇四

—

二、实习地点：

__物流公司

三、工作内容：

- 1、为司机开具车辆出行记录
- 2、做车辆运输方面的报表
- 3、核对司机外部业务的运输数据做erp

四、对工作的认识和态度：

车辆运行质量统计这个岗位不仅要和司机直接接触，帮他们开具车辆出行记录，还要依据从司机手里回收的配送卡对运输车辆进行72小时跟踪，并由对各个时间点对车辆运行质量进行指标分析，并依据分析对有问题的车辆进行处罚。因此，我觉得在这样的岗位必须具备亲和、认真、严谨的工作态度。

五、实习进程：

__月__号下午在x主任的带领下到综合部报账室运行质量统计的办公桌，并把我介绍给了我的“师傅”__，在后来的日子里我们又多了一名战友姐姐__。

刚来的时候__师傅很忙，每天有很多的报表要做，所以先教我如何开具出行记录，她也手把手的教我学做各种报表，也慢慢发现原来自己打大学里做的那些表真的是小儿科。

1、出行记录

刚开始的时候司机来我们这边对账，很多种类分不太清楚，不知道应该去哪个报表找。经过__师傅的系统说明，我开始明白：司机查询的时候主要从三个报表：河南主营业务报表、异地运输报表(内固)、异地运输报表(外部)。从我们这边出发的车辆是我们的主营业务，有高温、低温、冻品、速冻、辅料、原料、生鲜等等，主营业务报表每天由业务部的肉类质量统计每天发给我们；异地运输日报表(内固)由投资的管理部每天发给我们，主要记录异地运输内部货物(高低温、速冻、冻品、辅料、原料等)的车辆情况；异地运输日报表(外部)由投资业务部朱文静发给我们，主要记录我们公司的车辆承接的外部业务的运行情况，外部业务中又分为固定业务(kfc、百胜、麦德龙)和非固定业务(业务员在外联系的业务)。

2、做运行质量报表

我们所需要做的报表有：生鲜配送考核表、检查表、卡计表、72小时跟踪表、综合部质量情况分析表，这些报表都是在主营的基础上来做的。考核表主要是对车辆运行出现的各种原因进行的分析和核对，对出现的问题寻找相关的负责人并对其进行相应的处罚，并将以上的问题进行汇总每日进行汇总；检查表主要是针对主营业务中配送卡的回收情况和每个月的指标和每日车辆到位准点率和到货准点两次的汇总，检查表和考核表每日需进行压缩发给投资和河南物流相应的同事；卡计表主要是从主营中找出当日的车辆配送情况并利用回收的配送卡对车辆进行前期的基本分析；72小时跟踪表则是从卡计表当中将当天回收的配送卡进行时间输入，是做考核表和检查表的基本条件；最后的运行指令指标分析表是从当日的检查表和考核表中找出当日的配送卡回收、车辆晚点率、车辆

到位、车辆到货准点率及其月累计率，填写当日的综合运行质量率并对其产生的原因进行分别分析，做完后将其发送给主管。

3、对外部业务进行核对和做erp

利用用投资业务部发的报表对来报账的司机进行开单并核对所拉外部业务进行吨位和运费的核对，并为其做相应的erp

以上三项就是我在这段时间所学习的，在这期间，因为业务不熟练也出现了很多的问题：司机来报账，报表没有及时出来，我们这边查不到而导致司机不耐烦；做报表时对对出现问题的配送卡不敢随便下手或者会出现遗漏。不过有进步的是错误越来越少也越来越敢做。

对于进入职场的第一份工作，虽然是实习却不敢有半点马虎，在这里的这段时间内由公司安排在大厦的培训，观看的集团内部关于食品安全的演讲比赛和前天的”食品安全教育日”活动使我更加深入的了解双汇文化，我相信“天道酬勤”，更相信事在人为！

物流设施设备总结报告 物流实习工作报告篇五

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

- 1、千方百计完成区域销售任务；
- 2、努力完成销售管理办法中的各项要求；
- 3、负责严格执行产品的出库手续；
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；
- 5、严格遵守公司各项规章制度；

6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；

7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，一月来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过这些时间的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。在顺德杏坛和均安这块市场进行销售时候，由于自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照公司制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对公司生产的产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、使用。

（一）、依据五月份区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在淇县、林洲区域，一是主要做好各猪场的自购用户，挑选几个用量较大且经济条件好的猪场：葛东生、刘尚明、张爱静、杨连巧做为重点。

（二）、在没有走到的猪场去拜访、扩大市场、增加销信。

（三）、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

（四）、为确保完成六月销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

（五）、目标量十吨。

众所周知，销售工作对于所有一家饲料企业来说，都是核心，公司其它的部门的工作都是围绕销售来展开，因此，作为一名销售人员，责任重于泰山。

在这一年中，深知自己的职责就是，为公司尽职尽责，为客户贴心服务。公司制定的制度能很好的遵守和执行，能积极向上的工作，同时加强自身的学习，不断的提高自己的业务知识和工作能力，能遵纪守法，不做有损公司利益的事情！

总体来说，这一年我取得了长足进步。不论与老客户的谈判，还是与新客户的接洽工作，都是一步一个脚印扎扎实实走过来的。