

# 2023年物流工作总结免费(通用8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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

## 物流工作总结免费篇一

从事物流工作已经有三个月的时间了，透过这几个月的不断学习，以及同事、领导的帮忙，我已完全融入到了河北快运物流这个大家庭中，个人的工作技能也有了明显的提高，虽然工作中还存在这样那样的不足之处，但就应说自毕业到此刻付出了不少，也收获了很多，我自我感到成长了，也逐渐成熟了。这一段时间的工作虽然能够看到些成绩，但是还远远不够，远远没有到达自我所期望的程度，综合分析。此刻就毕业以来的工作状况总结如下：

1、无工作经验，缺乏综合知识和技能。

我是一名学市场营销的应届大学毕业生，当初公司为了运作涉及业务扩展物流中心，招聘我们，作为市场部人才储备。但是，由于中心资质没得以正常运转，物流业务未开展，所学的专业无法应用，加之刚毕业没有相关工作经验，没有需要的社会关系网络，没有综合的物流运作经验，一切都从零开始，所有工作都是边学边干，所以业务进展效果不是很理想。解决方法是不断加强学习和自身修养，不断培养自我在各个方面的知识和技能，尽快成为早日为公司创造效益的业务能手。透过这段时间对衡水市场的接触和走访，我已练就了必须的客户沟通技巧，对于日常的业务联络及市场拜访工作，完全能够独立完成。

2、由于公司业务方向定位的不确定，导致了很多时间和精力上的浪费。

前期由于同事们的意见和思想不统一，业务还不能正常进行，我认为先得加强员工的思想教育，使员工思想一致，有一个共同的目标。在以后这段时间以来，我想开展专业第三方物流业务，我打算花将近两个月的时间调研和市场走访，调查结果构成后，在介绍给大家讨论，如我的讨论透过大家的认可。那使我这段时间来做好的收获和最终的乞求。在此之前，干自我所能干，专心本公司擅长业务。

3、功能和服务资料单一，所供和所需的错位。我们此刻能进行的业务只有货物运输和市内接送服务，而且，我们的省际运费由于班线车是中转车辆所以导致时间上和运费上不太适应市场行情，从而多数有需求的客户就这么失掉了。加之我们的功能和服务内同单一而独立，没有用一个整体的服务链的形式开展业务，仓储、市域配送、省际配送分各公司和部门在职能上没有对接成线，资源不整合，操作散乱。例如：河北快石家庄分公司和河北快运北京分公司思想不一致，两公司相互扯皮，必然影响各公司之间的业务，还有河北快运运送不到的地方就和其他物流公司合作走外包、从而影响陪送的及时性和货物的服务质量，更能突出公司在业务经营上没有构成服务职能的统一理顺，各自相对独立，功能分散，又无统一的公司内部价格操控。分散了我公司物流操作的优势资源，无法实现综合物流服务的资源集约化。反而出现一种现象：同属快运，但各自却相对独立。需要整体物流服务的我们做不到。比如，运输服务，我们快运的车辆要比其他家车辆高出两三倍的价格，即缺乏公司间的内部价格调控，无法实现服务资源有效整合，无形之中加大了综合物流工作协调的难度，同时痛失很多商机。解决的办法是，总公司尽快实现各个分公司的资源整合，构成独具快运特色的服务链；在供需错位的问题上，努力进一步提高整体操作水平，培养高端技能，利用自我高端的设施服务高端客户。

4□xx地区的商企对于现代物流缺乏应有的认知水平，对于物流成本的操控缺乏先进的认识，习惯用老的传统的方式处理物流问题，从而对我们的服务资料不感兴趣甚至采取粗暴野蛮的抵制态度。在我们的市场调查和走访过程中，经常遇到这种状况：一是：自我有定时、定点的班线车，无需外租，有自我仓库。成本低于外租成本，二是：对于物流降低成本的概念不理解，拒绝思考我们对于物流降低企业成本的分析，四是：物流外包操作麻烦，不确定性太多，物流外包的操作方法还不够合理，不愿意改变沿袭了几十年的老的做法，等等。

5、恶性竞争环境下的不公平现象也制约了我们业务的发展。我们最有卖点的是专业化、正规化、市场化，然而，其他的个人配货站开专线直达是我们很强的竞争对手。

工作感想：

动的态度去迎接新的挑战，在岗位上发挥更大的作用，取得更大的进步。我期望，在日后的工作中，用我的贡献酬谢公司的厚爱，以我的作为让公司领导感到欣慰；我也将因作为快运人，一个出色的有贡献的人而自豪。

## 物流工作总结免费篇二

xx年，我在公司领导、部门领导及同事们的关心与帮助下圆满的完成了各项工作，在思想觉悟方面和工作业绩有了进一步的提高，感谢公司给我这个成长的平台，令我在工作中不断学习，不断进步。回首过往，公司陪伴我走过人生的一个重要阶段。在此我向公司的领导和全体同事表示衷心的感谢。

我于年月物流公司录用。共经历了4个月的试用期，于11月正式转正就职。并且一直在物流部工作，我的工作主要负责在区内的提货和理货流程。

我本年度的工作总结主要有以下几项：

首先是在思想政治表现、品德素质修养及职业道德方面。其次谈谈个人的工作和收获。

从去年来。我的一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善；还有就是我就一直为自己的工作深深的困惑着。一直看不到自己人生的前途，不知道自己人该往哪个方向走。对今后的生活和工作目标还是一片空白，以至于在和别人的接触中表现得很不自信，抱着的心态是得过且过，过一天是一天的心态；从进了公司，虽然觉得自己只是理货员，但是也能在公司汲取到很多营养，而且公司工作气氛很浓，非常有利于自己的成长。对今后自己的人生目标和今后所将会遇到的挫折也有信心面对了。感觉人生不再浮躁，本来枯燥的东西也变得有趣了。这都要感谢同事们的关心与照顾。

在这一年，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极完成公司安排给我的各项工作；和同事的合作当做是自己学习的机会，把别人的理念结合到自己的思想当中，更加注意工作中的细节问题，把自己所负责的各个工作做到更加完美。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步，但是我还会继续努力，努力发挥自己的优势，把自己的劣势转变成为优势。在未来的工作中，肯定还会遇到很多的困难和挑战，因此自己的努力和同事之间的协作是很重要的。也希望大家能在新的一年的一年里，一起努力，为公司的发展做出更大更多的贡献！！！！

## **物流工作总结免费篇三**

回顾近一年的工作，对照德能勤绩四项标准，能尽心尽力做好各项工作，较好地履行了自己的职责。现将主要情况小结如下：

我所在的部门是物流部，首先在20xx年这个及其不平凡的一年里，我们物流部全体员工在公司领导的领导下能够顺利的圆满的完成我们公司制定的业务任务，我作为物流部的一员感到非常的开心以及自豪，我们部门的工作职责是需要比较好的专业业务能力，同时更需要很强的与客户交际沟通能力。在专业方面，由于之前我所从事的工作都是和物流有关的工作，也进行了系统性的学习，个人在这方面亦是很感兴趣，遇到棘手问题，通过查阅资料、询问同事能够独立解决，所以这方面很有自信的；在过去的一年里自身还是存在一些问题以及工作上的不足，在工作上还不够沉稳，不够老练，在对待新老客户的各种要求有的时候不够及时的做到位，自己感觉还是有点欠缺，这个方面我想在以后的工作里更应该进行多多锻炼，多多改进。

不断加强个人修养，自觉加强学习，努力提高工作水平，适应新形势下本职工作的需要，扬长避短，发奋工作，克难攻坚，力求把工作做得更好，积极的配合好各部门的工作链接，在适应新的工作岗位之余，希望学习些其他部门的业务知识，提高自己的业务能力，树立办公室的良好形象。

1. 希望公司能为我缴纳上海社会保险。09年7月、12月都有相关文件证明我可以缴纳上海社保，希望公司能予我这样的福利。
2. 请公司结合实际考量我们物流部门的工作性质，每一位职员都是希望自己所付出的努力与回报的结果能够相等，这样也会提高每一位职员的工作积极性，更好的为公司工作，这样也有助于公司的发展。
3. 希望20xx年公司结合实际情况重新制定我们物流部的考核制度。

## 物流工作总结免费篇四

20xx年上半年，本人在公司各级领导的正确领导下，在同事们的团结合作和关怀帮忙下，较好地完成了上半年的各项工作任务，在业务素养和思想政治主面都有了更进一步的提高。现将20xx年上半的各项工作总结如下，敬请各位领导提出珍贵的看法。

半年来，本人仔细遵守劳动纪律，按时出勤，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成，仔细学习法律学问；爱岗敬业，具有剧烈的责任感和事业心。主动主动学习专业学问，工作看法端正，仔细负责地对待每一项工作。

我的工作岗位是销售内勤和仓管。主要负责统计公司线缆的发运数、上货数。另外就是将每天发货的数量报给客户，核对客户收货情况与数量，整理现款现货的客户开出收据，统计每天入库和出库的数量。我本着“把工作做的更好”的目标，工作上发扬开拓创新精神，扎扎实实干好本职工作，圆满地完成了半年的各项任务：

- 1、统计情况：能按时做到电话跟踪客户收货情况与数量核对，做到发运数与收货数统计精确。
- 2、收货情况：原材料厂家报的收货数量，跟我接收的数量要核对精确。如有多或是少的情况，要按时汇报给选购部。
- 3、仓管报表：做好每天出库、入库的台账数据，就能做到周报表和月报表的数量根本精确。

总结半年的来的工作，虽然取得了肯定的成果，自身也有了很大的进步，但是还存在着以下缺乏。

一是有时工作的'质量和标准与领导的要求还有肯定差距。一

方面，由于个人力量素养不够高，成品仓库和原材料仓库收发数有时统计存在肯定的过失；另一方面，就是有的时分工作量多，时间比拟紧，工作效率不高。

二是有时工作敏感性还不是很强，对领导交办的事不够敏感，有时工作没有提前完成，上报情况不够按时。

下半年我将进一步发扬长处，改进缺乏，拓展思路，求真务实，全力做好本职工作。准备从以下几个方面开展工作：

一是强化工作统筹，依据公司领导的年度工作要求，对下半年工作进行详细谋划，明确内容、时限和需要到达的目标，强化部门与部门之间的协同协作，把各项工作有机地结合起来，理清工作思路，提高办事效率，增加工作实效。

二是强化工作培育。一直保持良好的精神状态，发扬吃苦耐劳、知难而进、精益求精、严谨细致、主动进取的工作作风。

光阴飞逝，弹指之间□20xx年已接近尾声，回首过去的一年，内心不禁感慨万千。时间如梭，又将跨过一个年度之坎。

作为制造行业，本钱是公司的关键之一，对本钱管理水平的要求应不断提升，对选购原材料、到各部门材料的运用更应加以掌握。回忆即将过去的这一年，在公司领导的正确领导下，我们的工作着重于公司的经营方针、宗旨和效益目标上，紧紧围绕公司提出的重点展开工作，紧跟公司各项工作部署。在核算、管理方面做了应尽的责任。

透视昨天，工作的风风雨雨时时在眼前隐现，但我们却必需面对现实，不仅仅要能做的到工作时埋下头去忘我地工作，还要能在回过头的时分，对工作的每一个详情进行检查核对，对工作的经验进行总结分析，从怎样节约时间，如何提高效率，尽量使工作程序化、系统化、条理化、流水化！从而在百尺杆头，更进一步，到达新层次，进入新境界，开创新篇

章为了更好地做好今后的工作，总结经验、吸取教训，必将有利于自己的前行。

## 物流工作总结免费篇五

思想上打破常规，增强做好安全工作的紧迫感和责任感，物流主管半年工作总结。今年四月六日，中心聘请了市\*\*\*直属二大队有多年车辆管理经验的警官对车辆安全进行了专项的安全培训，他以多年在交通主管部门的工作经验给全体员工深入浅出、生动形象并结合典型案例讲解了《中华人民共和国道路交通安全法实施条例》，通过这次培训全体员工尤其是驾驶员同志深刻的认识到安全行车的重要性，纷纷表示在行车过程中严守交通法律法规，时刻牢记安全行车“五不准”，保证全年行车安全无事故。

在日常的工作中，中心坚持每日班前强调安全、班后总结安全；坚持以案施教，警钟常鸣；坚持典型宣传，正面引路。使广大员工清醒地认识到老一套安全工作与快速升级的网络建设的不相适应性，坚决克服麻痹思想和侥幸心理，彻底从思想上根除疏忽安全管理的观念，打牢“安全第一”的思想基础和增强“安全重于泰山”的责任意识，转变作风，不断增强安全工作的预见性、主动性和针对性。

### （二）加强安全管理，规范安全基础管理工作

为了加强对各项安全规定、措施和预案的落实，使员工树立高度的安全责任感，中心领导同中层干部签订了安全生产责任书，各中层干部同所属部门员工签订安全生产责任书，将安全生产责任层层分解到人，一级抓一级，一级对一级负责，把责任明确落实到每一台车辆、每一个人，切实做到制度明确，责任落实。特别是针对驾驶员，每天必须严格按照要求填制送货车辆出入情况登记表、车辆运行情况登记表、行车周记，随时监控车辆状况和送货里程，及时做好车辆维护和保养，确保行车安全，工作总结《物流主管半年工作总结》。

### （三）加强安全检查督促，搞好安全消防演习

针对车辆人员较多、作业流动分散、诸多不安全因素增加的实际，中心一是注重加强对配送人员安全防范技能的培训；二是注重抓好对重要岗位、重点人员的安全管理；三是做好日常安全督查工作。每月做到一次大型检查，半月一次自查，将定期和不定期检查，经常性检查和集中检查，上级检查和自查相结合，并将安全检查的关口前移，使大家克服了松懈和麻痹、疏忽和大意，虚伪和骄傲的思想。

4月20日，物流中心开展了一场消防预案演练及驾驶员安全知识和技能竞赛大比武。通过这次消防预案的演练和驾驶员安全大比武，使参加人员受益匪浅，为消防工作注入强心剂，扫掉了“消防盲”，通过这种实实在在的活动，使安全意识潜移默化到员工的行动中去，加深了驾驶员之间的交流，看到差距，促进了相互学习，在员工之间形成了比、学、赶、帮、超的良好氛围，进一步培养了全体员工的团队精神。

### （四）认真落实资金管理办，实现货款安全回笼

物流中心1—6月共计安全回收货款达\*\*\*\*\*元，顺利完成了货款回收任务。中心设立了“资金\*\*\*”，对每日的货款资金的方式进行跟踪监控管理。各送货组分设了送货组长、送货员和专职收款员，以送货组为整体，对货款和货物的安全制定了安全责任制，层层分解，落实到人，同时组织大家进行了集中培训，使所有的送货组成员都熟悉《\*\*市烟草公司物流中心货款资金管理办法》，严格了工作流程。实行直配的区县，由物流中心资金监管员严格按照《管理办法》的操作流程和要求核对现金结算、银行在线代扣的每一笔货款，确保了日账日清。\*\*\*配送站按照《管理办法》实行站长负责制，站长对每日的货款资金进行管理，在每日送货完成后，配送站资金\*\*\*对货款回笼情况进行核对，由站长在资金监控表上签字并上报物流中心，保证了资金回笼的安全。

#### 四、加强送货管理，整合物流资源，优化配送线路

我们综合分析送货客户量、送货数量、送货里程，道路交通状况等因素，进行了认真研究，反复论证，将原有的\*\*条送货线路调整为目前的\*\*条，整合了资源配置，降低了配送成本。在今后的工作中，将进一步探索在卷烟到货情况和每日送货量不均衡的情况下如何实施弹性送货。每天对送货量、送货户数、送货区域进行分析，科学、合理安排送货人员、组合送货车辆、整合送货线路、设计配送频率。在条件具备的情况下，充分利用信息技术分析配送信息，生成最优化配送线路，合理调配车辆，适时在线代扣，提高物流工作效率，降低运行成本。

#### 五、加强卷烟仓储养护管理，合理调配仓库，实现库存管理专业化

通过“三集中”改革，\*\*市的所有仓库全部集中到物流中心统一调配管理使用，这就要求对仓储的管理更加精细化、专业化。物流中心以新的卷烟销售系统为依托，狠抓精细化管理，合理调配库存，实现了库存调整的专业化，加速了实现向现代物流转变。中心通过对全市的卷烟仓库统一管理、统一调度，并根据市场需求灵活的调整卷烟库存，按照《\*\*市烟草公司物流中心仓库预警线管理办法》对库存总量和单品牌库存上限、下限以及合理库存的控制，合理安排各个仓库的卷烟品种、规格和数量，有效保证需求，使卷烟仓库得到最大化的利用。目前，平方米存货数量达到\*\*\*箱（5万支箱）/平方米。

### 物流工作总结免费篇六

20xx年是我加入远成物流团队的第一年，因为我在这个新团队中充实地工作了三个月的时间，感觉就像与大家一齐奋斗了一整年。

9月份，那是一段比较简单的入门培训时期，每一天都有很多新知识要学习，同时当天刚学完的资料，第二天就要立刻实际操作。常常是学了这个却又忘了那个，操作速度也相当的缓慢，自我越是追求速度，犯下的错误越是多。为了提高自我的工作效率，我也想了一些有效的办法，比如：上班之前先复习一下以前的学习笔记，温故而知新；问同事借关于物流方面的书籍，想看看有什么资料能够运用到了我平时工作中；休息的时候还会时不时地回顾一下全天的工作和自我学习的新知识。

10月份，对我最大的挑战就是客服电话，个性是第一次接待客户的来电。还记得每次我接电话时，总是有些如坐针毡，在脑袋里反复默念着培训时的对话资料，并且自我预想着可能出现的问题，以及对策。于是就导致了电话过程中往往流于形式，而忘了客服电话的本质与目的，因此电话也就失去了效果。之后，我开始留意有经验的同事们接待电话的资料，同时他们对我也进行了帮忙和指导，把我从对客服电话的恐惧和错误中解救了出来。俗话说“只要功夫深铁杵磨成针”，随着客服电话越打越多，我也变得越来越熟练起来，但在“说话的艺术”这方面我还是有很长的一段道路要走的。

11月份，我正式转为了客户部一名正式员工，已经有点厌倦了接听电话，这时领导已经看出我的情绪，把我单独留了下来，说来也好笑，有点像考试不及格被老师留下来训斥的感觉，领导一针见血的说出了我此刻的问题：安于现状。其实接待客户的电话，并不是接听这么简单，透过领导点拨启发，回去立马把每一天客户的来电汇总成表格，客户的真正需求在哪，顿时一目了然。此刻看来真的很庆幸有如此敏锐的领导，这部分的工作慢慢有了一个十分固定的模式。

12月份，我学到了很多，个性是如何培养自我的执行力这一点。众所周知，年底是工作汇报的大年，在部门会议中，大家各自总结了年度尚未收尾的工作，在我梳理了自我的工作资料之后，突然发现自我有很多工作都处在缓慢的进程中。

有时候只有当自我急着赶末班车的时候才会反思一些自我的态度和方式，并且产生一股由衷的悔意，但渺小的人类只拥有改变当下的权限，所以让自我不再重蹈覆辙，才能变得强大成熟起来。

我很感谢远成物流这个大群众，对于我的栽培，个性是在人文上，真心觉得远成物流是个好企业，每月都月庆活动，还时不时的组织员工出外郊游等活动，不仅仅联络了员工间的情感，也为工作上增加了团结力做了很好的铺垫；听说过年每位员工都有大礼包，还能够报销过年回家的车费呢，嘻嘻！

远成物流！我的第二家！

## 物流工作总结免费篇七

20xx年上半年，我司在集团公司的高度重视和全力支持下，以“大力夯实贸易业务，全力推进产业多元化”两大发展主题，紧密关注市场动态；积极扩张业务规模；精心寻求新产业突破；不断细化内部管理；有效执行项目绩效奖励制度；切实改善员工工作环境。全体员工同心同德、群策群力，公司主营业务呈规模发展，产业多元化探索有收获，超额完成了上半年目标任务。现将20xx上半年工作总结及下半年工作打算报告如下：

### 一、主要业绩指标完成情况

半年来，赣铁物流全体员工秉承“心往一处想，劲往一处使”的优良作风，克服人员少、资金紧等困难，广开营销渠道，严控内外成本，确保利润最大化，上半年，我司实现主营业务销售收入1.66亿元，同比增长174.06%，完成年度经营目标的106%。实现利润188万元，同比增长53.46%，完成年度利润目标的70.6%。上交税金58.5万元，人均利税3.66万元；分摊新办公楼房租与物业管理费共计39.06万元。

（四）上半年营业收入和经营利润完成情况详见下表：

## 二、主要工作开展情况

### （一）大力夯实贸易经营业务

上半年，贸易业务业务得到规模发展。共完成钢材销售

2.8万吨，化工产品产品销售4749.169吨，实现收入1.64亿元，利润352.42万元。

#### 1、积极扩张钢材供应业务规模

的；三是客户队伍实现了从铁路工程领域向其他领域客户转变；四是业务开拓实现了从完全以领导为中心向部分以员工为中心的转变。公司的经营能力，员工的业务能力都得到了空前的提高。

#### 2、化工产品经营业务

化工贸易业务实现销售收入4410.53万元，较去年同期降低，实现利润55.76万元，较去年同期增加了11.6%。同时帐面利润拟向集团分流60万元的经营利润。

### （二）其他经营业务

#### 1、车辆租赁业务

实现毛利润14.8万元，公司现有用于租赁业务的车辆仅四辆，两辆由征迁办承租，两辆由赣铁投租赁。上述四车均为09年购买的。之后集团公司内部再无车辆租赁要求。

#### 2、咨询服务业务

服务实现毛利润70万元，有效降低了企业税赋率。

### （三）多元化产业发展探索

1、成品油经营业务（加油站业务）20xx年，物流公司提出了发展成品油经营业务的思路，一年来，围绕成品油经营业务最主要的环节，加油站土地的取得做了大量的工作。目前，高安市初步落实了两地块，土地价格暂定为45元/亩。其他县市的工作推进阻力大。

高安土地的初步落实一是由于我们集团在高安进行了大量的投资，有力的支持了高安的发展，与陶瓷交流中心项目打包在一起商谈的，这一方式可以限制一部分人来参与竞拍。二是我们采用了自己去解决加油站布点土地规划，再拿地的方式，因此土地布点规划必须我们跑下来的，且不占用当地的加油站布点指标，地方政府才同意以普通商业用地的价格成交。

项目推进阻力主要原因：近年来，由于中石油、中石化为了扩大各自的市场份额，在各县市大力扩张加油站的布点工作，造成加油站供地紧张，价格飙升，从而引来了更多市场力量追逐，又进一步加深了加油站土地价格的攀高，现在各地级市加油站用地的价格高于当地商住用地价格，因此，价高且竞争激烈是当前加油站土地供应市场的现状。

#### 2、物流园区项目

20xx年按照领导的部署，物流公司与赣铁投公司共同运

作新余、高安两地的物流用地项目，目前项目用地正在报批之中。高安1200亩土地项目中，其中200亩位于八井镇，为工业仓储用地，高安政府有用地指标，所以不需要报国土资源厅审批，也不需要省方解决用地指标，近期就可以开展该地块的报批和购买。经初步双方协商，该地块价格按5.5万元/亩执行。按我司的初步规划该地块拟依托八井的建陶基地专用线建设集“汽运、货场、仓库、配送”等功能的物流基地。

### 3. 收购银行不良信贷债权项目

按国家政策，四大国有银行在经营中形成的不良贷款都是打包给四大金融资产管理公司处置，如长城、华融，信达等。这些公司会把上述债权进行对外拍卖。因为浙江铁投介绍他们在这块做得较好，所以我们想学习和尝试一下，目前已和长城、华融公司接触了，其他工作有待深论证。

（四）对外投资情况（江西省南方能源发展有限公司） 我公司唯一的对外投资就是投资南方能源公司，现金投资135万元，占45%的股份，是大股东之一。由于物流公司对加油站土地的运作尚在进行之中，因此公司尚未开业经营，经股东商议，公司决定先开展化工产品经营业务，化工产品经营许可证正在办理之中，近期获得批准。今年上半年尚未取得营业收入，开办支出为3.5万元，利润— 2万元。

## 四、融资情况

## 物流工作总结免费篇八

经过这几周对物流管理的实习，我们在实习课上接触了许多先进的物流管理系统，它把我们日常学习的与专业有关的知识紧密的接合了起来，这让我们深刻明白学习是一个环环相扣的环节。同时，我们了解到物流工作的复杂性，但在在此实习中充分了解物流企业相关的运营操作程序，增强感性认识，并可从中进一步了解、巩固与深化已经学过的理论知识了解运作方式，将我们所学到的专业知识和具体实践相结合，以提高我们的专业综合素质和能力，当然也为了让我们对物流公司的运营状况有一个整体的了解，对中国物流行业的发展状况有一个比较全面的认识，增强我们对所学专业的认识，提高学习专业知识的兴趣，切身体会到工作中不同当事人面临的具體工作与他们之间的互动关系，对针对这些操作每天都有不同的心得体会，而且发现了不同的问题，使我们在实习中充分发挥主观能动性，真正理解并吸收课堂中所学到的

知识，为将来走上工作岗位打下良好基础，可以说在这次实习中，我们受益匪浅！

通过这段时间的学习，使我对我国的物流行业现状有一定的了解。中国物流业大多是由运输、仓储业转变而来的，各方面的设施设备都还不够完善，管理有的还保留原有的管理模式。现在国内物流企业很多作业都无法运用到现代技术。课本上知识的现代化在现实中根本无法看到，从而得出，理论与现实有很大的差距，也看得出我国的物流还没有发展到完全信息化、自动化。因此，物流行业仍有很大的发展空间。

总之，通过学习，我不仅学到了书本上的理论知识，还亲身体会了许多物流的操作业务流程，使自己对物流专业的知识有进一步的了解。感谢学校能为我们提供这样一个高水平现代化的物流实习室，让我们每个物流管理专业的学生都可以获得这样一个宝贵机会来实际体验现代化的物流管理系统和设施，这必定为我们将来工作奠定了一定的经验基础，也是我们学校对比其他学校物流管理专业学生的明显优势。总而言之，虽然这次实习时间非常短，但却让我的课本知识的再度升华，从感性认识上升为理性认识了。同时也对我们这些未来的物流从业人员要面对的'问题有了更深刻的认识，对于肩上所背负的责任：为中国物流业奉献自己的一份心力有了更明确的理解。

时间如白驹过隙，转眼间我到35号仓库已经一个月了。不管是任何工作，都有一个从不懂到懂，从陌生到熟悉的过程，当经历了这个过程，则是一大成长。在此我感谢公司给我提供这样一个学习的平台和突破自我的机会。在这一个月中我学到了许多物流仓储知识，也认识到了自己存在的许多问题。从而让我倍加感觉到自身的不足，激励我在下步的工作中更加努力的工作，虚心求教，充实自我，为公司的发展贡献自己的一点力量。

以下是我在这段时间学习的总结：

当我来到35号仓库，领导就已经对我制定了一套完整的学习计划。超拽qq分组一周wms系统进库，一周现场进库，一周wms系统出库，一周现场出库，两周ciq系统操作。第二周第一个工作日对我在前一周的学习情况做一个考核。我不得不佩服领导考虑的周全，同时也感谢领导的关心与照顾。第一周我随顾老师学习wms系统进库，按照领导的意思就是这一周什么都不要干，就学wms系统进库。由于我以前也接触过一点，觉得这样也太简单了，认为没那个必要，多学点比较好。随着我当时的认识，什么都学，有单子也做，但思考和总结的太少，以致熟练程度和应变能力都不足。到现在我才发现我的认识是错误的，接触过并不代表熟练！所以在那一周我学的并不好，反而更加认识到领导的决策英明与经验成熟。所以我决定在以后的学习中要努力学习并加以理解，“学而不思则罔”正确对待每一次学习的机会。生疏加模棱两可还不如不学！这就是领导带给我的第一个认识。

第二周我跟着盛师傅学习仓库收货。这周我总结了前一周的教训，虚心求教，遇到不懂的就问，从接到单子卸货到清点，码放一一罗列方法，总结经验。让我学到了许多以前不懂的知识，也拓宽的思维 and 应变能力。例如当时遇到一票查验的货物进库，单子上没有盖“已过机”字样，盛师傅要我去问顾老师收到信息没有？我当时不知道什么意思，当我去问过顾老师后得知收到了，就告诉盛师傅，却不知道怎么收到？为什么收到信息就可以接收？等等问题。领导及时的纠正我，“遇事不懂就问，与其留着疑问还不如搞清楚问题，下次遇到就可以顺利的解决”。经过仔细详问，和顾老师的解说，后来我终于明白了。不懂就问，加与理解！这是领导带给我的第二个认识。

有了前两周的经验，接下来这一周我学习的困难就小多了。第三周跟着俞老师学习wms系统出库，由于我认真学习，虚心求教，不懂就问，总结经验，在出库方面学到了许多知识，对wms系统也有了一个更全面的认识。当第四周领导对我考

核时，我发现其实都很简单，只要平时多学习，遇事多思考总结，把我所学到的概述出来就是我的成绩。同时领导让我领会“关联和控制”我一直都在思考这个问题。任何事情都不可能是孤立存在的，他与周围总有着千丝万缕的联系。后来我逐渐明白其中的个个关联，也为我在工作中遇到了盲点没有头绪，提供了一个解决的主线，思路一下子就清晰了！关于控制，我认为就是驾驭问题和处理问题的能力，这种能力还需要一个慢慢积累的过程。在以后的工作中多多学习，多多积累经验。关联与控制就是领导带给我的第三个认识。