

国际物流年度总结 国际物流实习心得(精选5篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

国际物流年度总结 国际物流实习心得篇一

在一汽国际物流中心实习的短短两周时间中，我们既忙碌又愉快，在与一汽国际物流中心亲密接触的日子里，我们了解了一汽国际物流中心，了解了一汽大众集团，学到了很多知识，掌握了很多的实践经验，把课堂中学到的知识真真正正的应用到了实际的操作之中，我们得到很多，感恩很多，然而，给我留下最深印象的还是一汽国际物流人身上的种种精神与能量。

在一汽国际物流人身上我看见了这样一种精神，那就是永远用饱满的热情与能量对待身边的一切，无论工作还是学习。指导我们的齐师傅就是这样一个人，他只是国际物流之中的一个普通员工，然而，他普通的身份却从事着极为不平凡的工作，在对我们进行培训的日子里，他总是不厌其烦的对我们进行讲解，事无巨细，他不求我们对他感激，他只想竭尽自己所有的力量，把他所知道的物流知识毫无保留的传达给我们，无论我们多么麻烦，多么调皮，他只是对我们微笑，不断的鼓励我们，促使我们进步。齐师父只是国际物流之中的一粒沙土，像齐师傅这样，在自己岗位上不知疲倦的贡献着自己的光和热的人还有很多，他们没有所求什么，只想把自己的热情发挥在自己热爱的岗位之上，因为他们知道，只有将大家的力量凝聚起来，才能有国际物流更美好的未来。

学无止境，这样一句古话，在国际物流得到了最为充分的体

现。上至管理层的领导，下至基层作业人员，都秉承着这样一种学习与改进的精神。标准作业卡，是很多大型公司通用的一种作业管理模式，主要对作业的工序流程做出规范的演示与约束，这种管理模式在很大程度上杜绝了作业过程中的不规范操作，降低了作业危险，减少了资源的浪费，同时提高了作业效率，降低了物流成本。国际物流中心的目视看板包含了标准作业卡和货物存储货位的基本信息，无论是新人还是陌生人，都能在最短的时间内查找到所需信息，方便快捷。在生产的过程中，经常会出现一些不完美的细节，针对这些问题，国际物流专门成立了专项小组，对工作中出现的问题进行仔细的记录，分析，利用一切可用资源，寻求最佳解决方案，并加以试用，直至问题解决。国际物流永远以一种学习的态度，立足长远，采用一流的管理方法、引进先进的技术设备，以严谨谦虚的工作精神迎接未来的一切挑战。

精益求精，永续服务，创新无限是国际物流人最终的追求，创新是国际物流不断发展的精髓。在日常的工作之中，我们不乏看到创新的影子。以小筐组拣选作业为例，在小筐组闲置工具存放区，我们看到了很多被闲置的货架，然而，在作业现场，我们看到的却是另外一种景象，滑轮货架取代了以前的作业功臣，这种货架，指在框架结构中安置了很多滑轮，科学的倾斜角度能够使货物受惯性的作用顺利滑行到装货区域，不需人力的搬运，灵活方便

管理信息系统，是国际物流创新实践的另一法宝之一

系统将生产与物流作业紧密的联系起来，以供应生产为原则，层层发布需求供货信息，物流作业以fis单为依据，进行货物的出、入库存管理，对货物进行存储、检验、包装、运输等作业。以最大的努力保证正常生产。在库存管理环节中系统的功效得到了最大的发挥，它能够对货物进行分类管理，筛选存在危险库存量的货物，使库存保管员能在第一时间了解货物需求，及时通知供应商进行供货，保质保量的满足生产的需求。

时光飞逝，转眼间，两周的时间就这样结束了，收获很多，

感悟很多，然而心里最难以割舍的还是我们十个人建立起来的深厚友谊，在实习之前我们彼此之间还很陌生，都不熟识，不甚了解，虽然我们相处的时间很短暂，我们之间也时有争歧，但是，青春的语言是永远相通的，团结奋斗是我们之间永远的旋律，我们用我们怒放青春、炙热的情感在国际物流唱响了一首生动的青春之歌。因为年轻，我们拥有活力，因为激情，我们潜能无限，因为团结，我们固若金刚。

在实习的期间，需要感谢的人太多，最让我感动的还是指导老师的敬业精神，他们放弃了自己宝贵的假期，将精力投入在我们的身上，像对待亲子般的关心我们，竭尽所能为我们提供生活工作上的便利，我谨代表所有实习的同学对这些可敬的人说一声诚挚的谢谢。最后我还要感谢学校以及一汽国际物流中心各位领导对我们的支持与栽培，正是因为你们的关注，才有了我们更加辉煌的明天。

国际物流年度总结 国际物流实习心得篇二

店铺运营技巧思维导图如上图：

1、配色：

第一、自然色彩的分类：

自然颜色分为两种，一种是：彩色，另一种是非彩色。

非彩色是指：黑色、白色和各种深浅不一的灰色，而其它所有颜色均属于彩色。

第二、色彩搭配手法：

01、用一种色彩，首先选定一种色彩：然后调整透明度或者饱和度；（通俗些讲就是将色彩变淡或者加深）。用同一种色

彩的好处在于，页面较有层次感。

02、使用对比色：对比是调节：当亮度 $y=(148-240)-148$,色相可以任意调，也就是说，当亮度值大于148时，减去148所得的值就是对比色。当亮度 $y=(0-92)+148$,色相可以任意调。建议：不要用亮度值在92-147之间的颜色，作为大面积的背景色！因为这个亮度，大面积作为背景时，会让人眼睛不舒服，比较刺眼。

同一色系:简地说就是用一个感觉的色彩。比如：淡蓝，淡黄，淡绿。操作方法：保持亮度不变，调色相。

2、构图技巧：黄金分割点，左右上下！

3、手机详情设计要素：

01、纵向构图：纵向构图，就要求我们，在产品拍摄时，就已经使用竖向拍照要求，而不是以前的横向拍图。跟pc端是完全不同的构图理念。

02、满屏作图，尽可能让我们设计的详情，主体满屏架构，不要给左右留太多余白，跟pc端左右结构，是完全不同的。pc设计时，我们习惯了黄金分割，给图片保留有空间感，然而，在手机端，顾客的时间是极其有限的，在大数据分析结果中，手机浏览下单时间只有10秒钟，所以满屏的结构，为的是让顾客更加直观，快速的看到顾客想要的内容跟重点。

03、上下结构，在习惯了pc端设计元素左右架构后，在现在手机为主流购物场所情况下，我们需要改变我们的设计习惯，从原来的左右作图结构中释放出来，所有人在浏览手机时，都使用的上下浏览习惯，所以我们在构图时，就需要以顾客的习惯行为来做对应的图片框架。

04、背景图片，使用简洁背景，不要使用带有文字或者跟文

字颜色相近颜色，这样会使得文字模糊，同时文字不要使用太过厚重的，这样在手机屏幕看到时，由于缩略问题，会使字体看不清楚。

05、拍摄要求，除了上面我们讲的竖向拍图外，我们拍照时，对于细节表现，尽可能使用近距离拍摄，这样表现力会更强，在使用在手机详情时，能够更加清晰，效果更佳。

1、提升转化率的影响因素：

影响店铺因素：1、影响店铺动销率，不管是淘系，京东，店铺动销率，一定程度上影响产品排名。2、评论影响转化，有一定基础评论，为转化带来基础。3、新品期销量能够快速提知产品排名。

操作手法[1][crm]老顾客营销，针对新品，做老顾客营销，大折扣优惠券，同时电话短信告知顾客购买评论。2、店铺闭环，为新品引流。3、关联营销，使用现有店铺爆款为新品引流。4、平台免费试用引流销售。5、京东快车推广引流销售。6、好评有礼，增加评论基数。

三、付款方式：京东平台建议开启货到付款，由于平台用户习惯，货到付款可以提升30%左右的销量。销量提升，同时带来了产品权重，进而提升了商品自然排名。

四、分类清晰：店铺内部分类清晰，包含pc端，移动端，让顾客进入到店铺后，能够快速找到他们想要的产品，提升购买体验，从而提高转化率。

五、首页设计：首页清晰明了，层次分明，加上侧滑定位，让顾客能够快速找到想要的东西，统一店铺ui,提升店铺质感，提升品牌档次。页面设计，要求使用颜色在三种以内。

六、评论数好评率：根据平台不同，好评率，评论数不同，

对于提报活动影响较大。京东好评率小于90%，基本无法提报活动。评论数一般要求在100以上。

操作手法：好评返现，晒单送礼，免费试用好评，朋友图低价购物好评等。

七、促销活动：促销的目的：提高转化率，提高客单价，当你的促销没能达到这两个目的的时候，你的促销是无效的。搭配促销，让顾客感觉赚了小便宜，提高转化。

八、产品主图：除了第一张主图，平台要求严格以外，其它主图，可以设计或者细节展现，特别现在移动端，顾客浏览时间极短，需要快速吸引顾客眼球，提高转化，五张主图的重要性至关重要，一般五张主图要求：1张正面，1张背面，一张包装，两张细节图，也可以根据自己产品不同，除了第一张正面白底图，其它尽可能得展现产品的卖点特色。

九、详情介绍□pc详情三大原则：告诉顾客我们的主卖点是什么，告诉顾客为什么买，告诉顾客为什么现在买；移动详情三大原则：前三屏吸引顾客下单，满屏展现，卖点简洁明了。

十、库存深度：当我们打爆一个爆款的时候，前面周期使用的资金费用人力是较大的，所以我们对于店铺爆款要求，至少不能少于半年的库存深度，这样我们打造好的爆款才能赚足够的利润，走完一个产品的生命周期。产品缺货无货，直接影响排名全无，所以在库存为0需要再生产的时候，宁愿预售让顾客等，我们也不会让库存直接清为零。

十二、工作时间：个般的公司都是，吃饭时间，大家都出去吃饭，这个时候，其实顾客也是在吃饭空闲时候，咨询还是较多的，建议公司从这个角度，分批错开时间，在饭点保留客服人员，能够快速回复顾客咨询，提升购物体验。

十三、发货速度：我们要求，一天至少两次的出库操作，早

上一次，下午一次，提升出库时间，就算最后是下午时才发件发出，但物流单是可以先打的，让顾客体验到店铺对于订单的重视，提高购物体验。物流公司选择，尽可能选速度较好，满意度较高的物流公司。

十四、服务电话，接入平台400电话，提高电话接听率，低于60%，平台会取消400功能，所以对于400电话要求，客服一定要保证接听率。同时有了400电话，对于顾客来说是认为较正规的。

十五、价格：最优销售价格，在我们产品前期，会做价格测试，测试最优转化价格，测试周期在7-15天内。一个月测2-3次，保留转化最好价格。在某个价格区间，原则上：越接近区间价最高价，转化率越好，购买人数最多。

十六、包邮：如果店铺客单较高或者利润可以的情况下，要求全店包邮，对于转化有较好的提升，当客服过程中，有顾客需要快速拿到货物时，可以给客服一定的权限，发送顺丰等速度最快的物流，提高客户体验。

2、实操提升转化率的方法：

、关联销售：关联三种手法：第一、互实关联，关联产品与主推品之间有的强关系。第二、替代关联：关联产品可以完全替代主推商品。第三、潜在关联：对于店铺商品种类较多的适用，关联产品跟主推产品之间存在潜在互补关系！

、店铺闭环：店铺闭环设计，提高顾客在店铺的访客深度，从而提高店铺转化率。闭环设计要素：第一、首页装修，详情页装修里面的推荐五个产品。第二、套装促销，替代系统自己推荐关联商品。第三、首页可以跳转化到活动页，可以跳转到单品页；活动页可以跳转到首页，可以跳转到单品页；单品页可以跳转到首页，跳转到活动页。第四、咚咚店长推荐。

、价格游戏：锚点效应，例如：一个spu下有三个sku□当我们想主推荐一个sku时，其它两个sku价格可以适当提升，一定程度上就提升了主推sku的转化。再例如：首页设计时，先让顾客看到最贵的店铺产品，这个时候，顾客会认为，店铺的产品价格较高，从而质量也是较好，当浏览到下面较便宜产品时（相对便宜而已），会认为物超所值，从而提高了转化率。

、客服权限，在运营的过程中，我们有这样一种手法，给客服一定的权限，如果遇到顾客杀价时，只要不亏本情况下，要求达到最高转化需求，可以给到客服最大的权限，最大程度上提高咨询转化，抓住每一个顾客，同时如果需要的价格刚好跟爆款价格接近时，可以让顾客拍下爆款产品，拍a发b, 不止提高了转化率，还为爆款产品引来更多销量，提高爆款销量排名。

三、快速提升客单的操作方法：

提升客单操作手法：

第一、加价购，比如：卖价19块钱产品，成本3元，加价购5元到爆款产品上面，对于顾客来说，少了14元，赚了大便宜，只要跟爆款产品有一定关联或者对顾客有作用，很大程度上可以加价购成功，从而进一步进高了我们的客单。

第二、满m件减n件，常见这种促销方式，在京东平台经常使用，比如：满三减一，满四减一。

第三、套装促销：针对爆款产品或者热卖产品，做套装促销，套装产品关联性较大，比如：情侣套装，亲子装，家庭套装等。

第四、满赠促销，设置赠品产品，需要满足一定额度后，免费赠品，赠品一定要有足够的吸引力，关联性。

第五、满m件打n折：如：满两件打8折，满三件打7折，对于有多件购买需求的产品，这种促销方式，可以很大程度上提高客单。

第六、满减促销：这是最常见，也是最有效的促销方式，例如：店铺爆款客单110，店铺客单价130，那么我们设置满159减10元的促销，是很有吸引力的，对于顾客来说，不需要增加太多钱的情况下就可以减掉10元，很多人是接受的。

阶梯满减时，需要注意，每增一级促销，力度都要比前一级促销力度大。平级阶梯促销是很不合理的，不建议使用。如：满99-10元，满199-25元，满299-60元，力度从10%提高到，再提高到20%，每升一级阶梯，力度都比前一级阶梯力度要大。

第六、客服模块，对于客服奖金提成方式，除了销售额外，可以增加一项，单个订单购买件数，比如：单个订单购买2件以上，提成5元，发挥每个客服的销售能力，相信员工有着无限的创造力，只要给他们足够的吸引跟指导，他们能够发挥无限的潜力。

四、如何快速提升店铺分：

（1）、商品质量满意度：

处理：1、在发货时，可以适当送些相关小礼物，比如：买衣服送袜子，提升顾客的购物体验，参考案例：海底捞的超顾客预期体验效果。2、提升产品包装美观，在顾客收到较好包装时，有了第一眼的美好感受，提升了对商品满意感。

3、产品质量把控，现在是产品为王时代，一定要把控好商品质量，是重中之重。

（2）、服务态度满意度：包含了客服满意度，快递员满意度。那么提升方法：1、在线客服，做到最好，在客服结束时，加

上一句话:如果对客服服务还满意的话,请对五星好评哦,提高顾客评论基数。2、选择较好服务态度物流公司,提高快速员服务态度分。3、电话回访,提高客户评论占比,从而提高服务分。

(3)、物流速度满意度:包含了发货速度,快速人员服务态度。

提升方法:1、使用京东物流,提升客户物流满意度。2、使用速度较快的物流,提高发货速度。3、发货出库操作,建议一天两到三次打单发货,早上11点,下午4点,下午7点,在顾客下单后,第一时间打印订单,并回传物流号,提升出库时间,从而提高物流速度满意度。4、如切图,我使用的是我徒弟的店铺,物流等各项分数都很高,物流这块,是直接使用的顺丰,在体验上,还是相当好的。

国际物流年度总结 国际物流实习心得篇三

国际物流学简历范文

姓名: 应届毕业生求职网

目前所在: 深圳 年龄: 21

户口所在: 河源 国籍: 中国

婚姻状况: 未婚 民族: 汉族

培训认证: 未参加 身高□ 163 cm

诚信徽章: 未申请 体重□ 49 kg

人才 类型: 应届毕业生

应聘职位: 货运代理: , 海关 事务管理:

工作年限: 3 职称: 初级

求职 类型: 实习 可到职日期: 三个月以后

月薪要求: 2000-2500 希望工作地区: 深圳

工作经历

东莞市联宏玩具厂河源分厂 起止年月：2009-06 ~ 2009-09
公司性质： 民营企业所属行业： 文娱、体育、办公用品及设备

担任职位： 生产跟单员

工作描述：

离职原因：

志愿者经历

教育背景

毕业院校： 广东外语 外贸 南国商学院

最高学历： 本科获得学位： 毕业日期： 2012-06

专业一： 国际物流 管理 专业二：

起始年月 终止年月 学校（机构） 所学专业 获得证书 证书
编号

2007-09 2011-06 广东外语 外贸 大学南国商学院 国际物流
管理 大学 英语 四级

语言能力

外语： 英语 良好 粤语水平： 精通

其它外语能力：

国语水平： 精通

工作能力及其他专长

本人对于跟单工作有一定的经验，熟悉电脑操作；在学习与工作之余能努力学习各种知识包括营销、市场管理、与人员交流等等；本人性格温和，自信，积极向上，普通话、粤语口语流利，喜欢与人合作，在校期间曾参加各种各样的`活动，如合唱团，小品队，在集体活动中感受到与人合作的重要性。

详细个人自传

本人热爱工作，为人诚实，不畏艰辛，能吃苦耐劳，实事求是，如果有机会，我相信在贵公司能展现出自己的价值。

1. 国际物流学生求职简历范文

2. 简历范文

3. 护士简历范文

4. 建筑简历范文
5. 护士简历范文
6. 电工的简历范文
7. 特色简历范文
8. 助理简历范文

国际物流年度总结 国际物流实习心得篇四

- 2、审核批次物流运输报表
- 3、定期汇总分析物流成本，拟定成本控制方案并监督实施
- 4、制定批次配送或运输路线，节约运输成本，提高配送时率
- 5、监督配载模式，确保货物安全，车载空间利用率最大化，节约物流成本
- 6、制定销售出货与客户退货运输计划
- 7、根据企业现状，合理调配车辆和人员
- 8、物流系统设计（包括：流程、组织架构、岗位职责、相关规定）
- 9、物流承运商的管理、维护与开发（包括：谈判、评选、签约等工作）
- 10、收集与分析物流供应商信息，制定物流供应商管理体系和管理决策。
- 12、掌握实时物流运输、配送状况及及时处理运输异常

国际物流年度总结 国际物流实习心得篇五

通过认识实习、加强理论学习与实际结合，验证和巩固充实所学理论知识、加深对相关内容的理解、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。

二、实习地点

扬州__物流有限责任公司，以下简称(__物流)，创建于2000年7月，注册资金300万元，总公司设在广西首府——南宁。公司下设零担货运事业部、车辆管理置业部、仓储配送事业部、快递事业部、贸易事业部、客户服务部及30多个营运分公司。现有职员近400人，拥有各种车辆100多辆，仓储面积达2.5万多平方米，是目前广西发展速度最快、市场潜力的物流公司之一。

公司实行直线连锁管理模式，充分应用电子商务网络管理系统，服务网点遍布广西各大、中城市，为广大客户提供全国整车/零担货物专线直达往返运输;中转全国各地货物运输;代垫运费、代收代付货款;品牌代理、仓储包装、门对门配送等第三方物流超值延伸服务。此外，__物流引进先进现代物流管理观念，以为客户提供优质、全方位的物流服务为服务宗旨。

三、实习内容与过程

第一天，早早的起来，去了单位，本身很期待着成为其中的一员。当走进单位的一刹那，就遇见了当时的经理，他带着我们两个人认识了一下公司的人员，他们很热情地介绍了自己的职务和姓名。简单聊了几句后就开始介绍我们的工作性质和工作任务安排，最后经理还做了简短的讲话欢迎我们的到来，并祝我们工作顺利。

接下来就是让我们熟悉业务，公司专门找了一位业务精英来给我们介绍，从他那里获悉业务的基本内容。我们今后主要做的是联系客户、接洽业务、签订合同、成交货物等几个方面。联系客户就是先与下级客户沟通，问清楚客户是什么产品，规格怎样，价格如何，数量多少，注意事项等；然后再寻找上级客户，说清楚下级客户的要求，若能够满足就签合同。或者进行相反的操作流程，由上到下，其结果一样。公司与上下级客户签完合同就到了运输与交货阶段，风险是无处不在，规避风险是关键，尽可能的完善合同进行规避风险，若仍发生了风险，那就要找到合理的、人性化的处理方式。事后通过同事，我认识了全国公路运输协议、货运的单证该如何填写、其中的注意事项又有哪些等等。短短的实习过程中，我从初步了解公司的基本业务，到熟练掌握第三方物流的操作流程，一方面，将所学的专业知识应用、拓展到实习工作当中，而后学到了更多物流专业知识，为以后参加工作奠定了基础。另一方面，学会了如何有效良好的处理与客户之间的关系。实习中深刻认识到一个工作人员所应该具有专业知识和职业情操在工作过程中应用的重要性。

实习初期——快运部客服处

1、接听客户的电话，如在业务操作中负责客服的信息咨询，受理客服的投诉，提供相关业务和流程的介绍，接受与处理客户业务单证，指令。

公司有完善的客户服务系统使客户可以随时打电话来询问自己货物所处的状态以及所处的位置，如果货物丢失，也可以查询是在哪一个环节被弄丢的，那么就可以很准确的查出肇事者，并且让其承担相应的责任，这个系统大大规范了人们的行为。对不熟悉公司业务对客户做基本详细的讲解，使客户对公司业务达到满意，增加公司的顾客群体，拓展公司业务范围，提升公司认知度及信誉度。

2、对客户的订单进行跟踪记录，准确填写内容，并对客户进

行相应制单，及时了解操作动向。

3、收集相关市场信息，并及时制作信息报告反馈给公司。

顾客的信息能够及时反映出现在市场上的某些变动，由于市场竞争激烈，丰富广泛的信息量会给公司带来有效作用，作为客服部，定期的询问老顾客对公司业务的满意情况，收集顾客提供的相应建议十分重要。及时有效的将业务情况反馈给上级部门，等待上级的进一步更改指示，更大作用的发挥客服部在公司发展中的作用。

4、即使弥补操作失误，及时更改单证，避免或减少产生的不良后果。

若业务上出现操作失误，客服人员要及时发现并进行更改，如果引起顾客的不满甚至是影响到到顾客的正常生活，要及时向顾客道歉，解释清楚，使顾客放心。

在客服部约两星期的实习，认识到作为一名客服人员需要拥有良好的心理素质来受理顾客的不满或不解，需要专业的服务质量确保顾客的理解，还需要优秀的服务态度。

作为一个客户服务工作人员，应该掌握与客户沟通的四个步骤：

(1)端正心态，要相信顾客的处境正如他所说的，并非故意来找碴。

(2)与顾客建立相互信任的关系，融入顾客的世界。

(3)准确地获取对方的资讯，明确用户的需求及期望。

(4)采取具体行动去帮助他，使顾客满意。

优秀的处理问题的能力，可以给客户留下良好的印象，让客

户认可公司的服务能力，同时对公司产生足够的信任，以便提升客户忠诚度。

四、实习总结

售后服务不到位企业要想长期盈利，走向强盛，就要赢得永久顾客，保持顾客忠诚度，提高顾客满意度。企业在实施这一举措中，满意的售后服务便是成功法宝之一。_____等之所以成为受消费者欢迎的品牌，有一个很重要的原因就是包括售后服务在内的优质服务做得好。我公司的售后服务做的还是不够，没能牢固地把持客户；客户信息管理混乱，信息不统一和共享；另外，公司不能及时地想客户所想，快速反应能力差，不能提供客户所需的服务。