

最新大学生物流管理社会实践报告 物流管理专业大学生社会实践报告(优质6篇)

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。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。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。

大学生物流管理社会实践报告篇一

一. 探讨念头：经过议定一学期《物流根本》的进修，对物流的定义、根本效用、各个功课流程有了必定的表面根本，经过议定练习将这些表面与实际的操纵相联合，在实践中进步应用知识的本领。

二. 探讨目标：明白第三方物流办事的特点、紧张配置和功课流程，对其进行分析，并联合所学的表面发起改革定见。

三. 探讨方法：会见法、资料汇集法。

资料汇集的方法：网上汇集。

四. 公司表面

1. 根本环境：淮南物流中间位于洞山路，交通便捷，。物流中间占大地积为840万平方米，各种堆栈76万平方米，具有4条铁路专用线和40辆箱式货车。

2. 公司简介：淮南贸易物流中间系淮南贸易储运有限公司的公司，从属淮南矿业集体有限公司。中间始建于1952年，是全国贸易系统大型的社会化第三方物流企业□xx年初被国度经贸委肯定为全国成长商品配送重点单位。

3. 紧张办法:

铲车，中间具有1.5吨至3吨的汽、柴油叉车和干充式电瓶叉车以及前移式高位货架库专用干充式电瓶叉车多辆。

手推平板车，具有多辆手推平板车，手推液压车和登高车6辆，以及国际标准1m*1.2m地台板。

运输车辆，中间具有多辆10吨全封闭厢型货车，8吨全封闭厢型货车，5吨全封闭厢型货车，及2吨以下的厢型货车。同时具有2个联盟型车队，可变动车辆近百辆。

4. 堆栈类别:

高平台彩钢板布局堆栈。

具有高平台彩钢板布局堆栈计24621平方米，可利用空间高度为7-8米，1700平方米的堆栈已安置了高位货架，该类别堆栈的长处是构筑布局公道，面积利用率高，防汛、防潮、隔热机能精良，扫数有雨棚和外平台，库外周转场地大，便于商品装卸及出入仓。

高平台铝合金布局堆栈。

具有高平台铝合金布局堆栈计16800平方米，可利用空间高度为6.5米，该类别的堆栈的长处是防汛、防潮机能精良，库外周转场地大，特别得当于出入仓频频的大宗商品的储存。

楼层恒温库。

具有楼层恒温库10100平方米，可利用空间高度为5米，该类别堆栈的构筑前提为满足某些产品在温度把握上的差别要求供给了先决前提。

铝合金布局平房库。

具有铝合金板平房库5700平方米，可利用空间高度为6米，该类别堆栈的长处是库外周转场地大，特别得于出入仓频频的大宗商品的储存。

燃品堆栈。

具有可储存易燃品堆栈1000平方米，该类别堆栈能供给属于易燃危机品类的特别商品储存。别的库房40000平方米，该类别堆栈大都属于砖木布局，单幢堆栈面积小于上述堆栈类别，具有冬暖夏凉的天然调理效用。

5. 仓储系统办事：

市内/海内配送，单品/综合配送，常温/冷藏配送。备有百般车型，承运商品包括：百货用品、冷藏保温、特别商品。

宝贵物品配送。

供给门到门的办事，确保商品的安定到达用户手中。

隔日零担配送。

对付零担配送，公司承诺货品隔日上车、发车。

上架摆设。

对付市内各大市集、各种超市、连锁网点的配送办事，公司还供给帮忙客户商品上架摆设的办事。

6. 仓储系统办事：

常温/恒温堆栈储存，高层/堆垛货架储存。

存货即时把握。

有效的货卡挂号轨制,可随时明白库存商品的数量。确保商品格量,随时查抄,呈现质量题目及时上报、调整。按时查看库房前提,确保库房内温湿度不超标。

加机灵理。

供给美满的分拣、换包装等加工办事,物流中间内还设有专门的包装加工单位,可随时满足客户的各种要求。

订单处理。

对订单处理要求做到及时、精确、高效,并承诺:单子收到15分钟内,操纵人员到达现场,可入手下手收发货。

退货处理。

尽力帮忙货主公司进行退货收货功课,并且填写收货单和进仓单,并及时反馈货主公司,以便货主公司尽快对退货做来由理决议。退货收货时,对付原封箱之产品如无货主公司特别指令,便可作为商品入库处理。非原封箱退货按货主公司指令要求,做到盘点、分类、料理后方能入库。

7. 信息系统办事:

物流信息系计划。

分析客户物流流程,供给物流系计划,系统询问。

仓储办理系计划。

根据客户对仓储前提的要乞降储存商品特点,进行仓储办理系统的本性化计划。

运输配送办理系统计划。

针对大企业配送系统，专门计划了一套配送订单办理系统，兑现单证处理的通用化，以适应各种客户对配送的要求。

销售供货分析。

从客户长处动身，进行老例供货、出货、流畅周转、及安定库存的定量分析，替客户谋划出最经济的租仓面积。

其他信息办理需求。

承袭客户至上的办道理念，供给全方位的信息办事：经过议定wms,tms系统与客商电脑联网及经过议定公司内部局域网的架设，兑现各仓间库存信息及时反馈，把握。客户公司可经过议定德律风拨号上彀连接我公司局域网，兑现客户及时查阅商品库存的信息。

8. 功课流程（以中国物流公司为例）：

进仓：

乙方提早一天将《入库关照单》传真给甲方确认；甲方收货时根据《入库关照单》上的内容逐项查对，（如货损，货差，货单不符将记入《进仓单》）；二小时内甲方将《进仓单》传真回乙方后归档，月底订定报表。

出仓：

乙方提早一天将《提货关照单》传真给甲方，写明出货的时候，车队名和所提货品的货号、数量；当天车队携带本来《提货单》到响应的堆栈，甲方根据乙方签字样本，《提货关照单》与本来《提货单》查对《出仓单》，并由提货方在《提货单》和《出仓单》上签字；终了后甲方立即把已签字的

《提货单》传真回乙方，并把《提货单》、《出仓单》归档。

五. 探讨结论及发起:

1.swot分析

优势:

企业长期从事物流办奇迹务，具有一支物流办理及实际操纵经验充裕的专业步队，能为客户供给各项物流办事；堆栈类别齐备；功课场地宽阔。

劣势:

人员配置设备摆设不尽公道，员工人数过于巨大，感化企业效益；信息系统未能获得富裕的利用；堆栈的出租式样过于大略、死板，房钱较高。

机会:

申博的告成必将给淮南物流业带来空前未有的成长良机，很多的跨国厂商商品的周转必定要依托本地的物流企业。

挑衅:

物流企业间的竞争日趋猛烈，如何优化本身的功课流程，富裕利用企业已有的配置办法低落本钱。

2. 企业仍然遵照老旧的堆栈出租模式收取房钱，以致于使得堆栈的利用率华侈，造成客户的流失，可根据堆栈的实际加大空间利用率，根据堆栈的实际利用环境进行收费，如许既进步了堆栈的利用率又间接的低落了房钱，篡夺到了更多的客户。

3. 铁路专用线的利用效果不高，只要少数客户选择这一运输方法，本来铁路运输在我国现阶段的长间隔、高密度的运输中，仍然有着其不可更换的效用，特别是这类门到门的运输，更可以低落企业的物流本钱，进步商品的流畅速度，企业应自动寻找得当的. 客户推销这一特点办事。

4. 企业固然已建立了一套较为美满的信息系统，可以将一系列的商品信息、堆栈状况、功课流程、养护环境及交易公约记入此中，但在实际操纵中这一系统并异国获得富裕的利用，企业每每仍然依靠死板的人造方法和单子进行功课及信息传达。应尽快在企业中倡导信息化的功课方法，使每名员工都能利用信息系统进行操纵与办理。

5. 健康物流加工办事，流畅加工也是物流的一项紧张效用，作为第三方物流企业应当珍视流畅加工，将其同其他办事一路视作一个紧张的利润来历，进步办事的档次与程度，重点抓住有高附加值的商品进行加机灵理，吸引住长期客户。

六. 发起:

1. 企业要成长，企业形象相称紧张，是以每个企业都非常珍视本身的企业形象，甘心花多点的钱去租用昂贵的都雅的当代化堆栈，也不肯去租用那些老式破旧的堆栈，是以可以耗费点资金整修老式的堆栈，使企业本身本身的形象进步，如许客户会更加承诺来租用堆栈了。

2. 进货堆放货品时不能只顾着临时的便利，应当思虑到出货时的便利，不能耽搁客户的时候，是以要根据标准把货品堆起，堆放要整齐公道，以避免倒塌。

3. 要严厉根据仓储办理的要求，对付过期的货品要及时与厂家关联，并获得承诺后及时烧毁，不要集合在堆栈中，华侈堆栈容积，更不要和平常的商品同放一路，带给人一种混乱无章的感触。应当别的筹办一间堆栈，使那些临时没法烧毁

的商品有处所储存。

4. 商品的大类要分明白，如食物归食物储存，糊口生涯用品归糊口生涯用品储存。若把食物与打扮品安排在一路，打扮品包装如若破裂，其化学精神会混浊到食物的卫生。

5. 应珍视应用当代化技巧，把谋划机利用作为一项系统工程来抓，兑现与工厂、销售谋划机信息的联网，以及以上海市市区配送为主辐射华东地区的运输配送收集。

6. 应多珍视专业人才的培养，进步员工的综合本领及本质。应多进修和鉴戒国外的进步技巧，使企业更好地向前成长。

如今物流中间正面对很多题目，批次愈来愈多而批量却愈来愈小，造成物流办理上的一个难点。产前物流、企业内部物流、销售物流，在供给链的办理上如何把握住这三块之间的干系。

海内的物纯熟润太低，仅占5%，如何把利润搞上去。面对一系列的坚苦，物流中间还很多鉴戒国外的物流计谋，进步本身企业的效益。

7. 我们必定要抓住机遇，让物流共好的成长，让我们给物流添光增彩！作为21世纪的青年，更应当竭力学进步的文化知识，为我们国度做贡献！

铁路专用线，具有4条总计长度为1654米铁路专用线，是如今淮南贸易系统内独一具有铁路专用线的专业物流企业，具有100万吨的铁路运输发运本领，以便利客户的产品运输方法有多种选择余地。

集装箱场地，具有1万平方米集装箱场地，龙门吊负载本领为10吨至20吨，得当金属类商品以及集装箱储存交易。

大学生物流管理社会实践报告篇二

在日常生活和工作中，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意涵盖报告的基本要素。一听到写报告就拖延症懒癌齐复发？以下是小编精心整理的大学生物流公司社会实践报告，希望能够帮助到大家。

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。

大学生物流管理社会实践报告篇三

这次的顶岗实训是学院特别安排的针对我们物流管理专业港口方向，使学生提前了解物流专业将来的岗位，增强岗位意识和岗位责任感，最大限度提高学生的综合素质。

1，转变观念。转变观念就是让学生从大学生活、学习中切换到现实社会中去。培养学生的目标是——符合社会要求的技术性、应用性高级人才。要适应社会的要求，首先就要在思想观念上适应社会，了解社会对大学生的要求，特别是职业素养上应当具备哪些?以利做到缺什么补什么。

2，增强岗位意识。作为一名毕业生，他毕业后走向社会，大多是从事一线工作，有劳动性的，有营销性的，基本上都要从基层做起，这是必走之道。干一行，爱一行，专一行，是一种岗位责任，是一种职业品质，用人单位很注重这种品质。这种岗位责任是一名员工走向成功的必经之路。要增强岗位责任，就必须顶岗深入到生产一线进行脚踏实地的工作，兢兢业业的去做，只有这样，才能磨练和增强他们的岗位责任感，这是现代社会对大学生的基本要求。

3，增强社会经验。增强社会经验，也是增加工作经验。顶岗实习不仅仅是一种劳动锻炼，更重要的是通过实践增强工作能力，增加工作中的沟通和适应能力，增强做人的才干;实践出真知，实践长才干。有了适当的顶岗实习并能顺利拿到一份顶岗实习合格证，这对今后走向社会，应聘岗位时，无疑是非常有益的。

二、岗位实习内容

这次，在学院老师的帮助下，我们来到宁波龙星物流，宁波龙星物流有限公司公司主要从事仓储、物料加工和分拨、装柜、卸柜服务，运输业务相关的仓储设施建设、经营，国际海运货物仓储、国际货物运输代理。公司以“优质、高效、

开拓、创新”的服务理念为所有客户提供最优质的服务。公司现在开通了其他特殊业务，比如派汽车每天到其他拉货，为龙星的发展的影响很是深刻。

三、总结

本次实习，总体感觉不错，就像每个人说的，我们不应该抱怨不好的，应该学着适应。我想着，都这样的话，这个社会肯定不会前进，是对大学生(有理想，有抱负，有责任感，有名族感)的一种侮辱，作为一个知识分子，这样下去，学到的只有拍马屁，奉承他人，其他什么都不会，这是教育的扭曲，毒害了所有幼小的心灵。河南郑州，富士康的校企合作，让人汗颜，今年年初民工荒再现，企业找不到人，魔抓伸向学校政府，学校政府是非常乐意，万分激动，因为会上收到很多金钱，这是不义之财；学校，强制让快毕业的学生到富士康实习，大多是一点点可怜的工资干高压力的工作，政府夸企业做得好，学校说企业有人性，理论与实践结合，学生半年的时间就在生产线上摔命，不会换岗，我不知道这样进去之后会学到什么；官商勾结，只要有政府加入，再肮脏的交易明朗化，正规化，诗歌化，这是中国。我很高兴，看到我的老师不是这样，的确是为了我们，我由衷的说一句，谢你们，在此，还要谢谢龙星物流，谢谢一直陪我的每个同学，大家辛苦了。

经过这几天在金佳物流的实习体验，我理解了物流企业相关的运营操作程序，也感受到物流工作的繁杂性，有时仅仅一个简单的流程就需要多个部门的共同参与。此外，我还学会了许多书本上学不到的物流方面的专业知识专业技巧。同时，我也感受到自身各方面知识的不足与匮乏。作为一名临近毕业的大学生，我们没有实际操作经验和技能，书本上的理论和知识又与现实有着很大的差距，我们应该清楚地认识到我们将来所要从事的物流这个行业的美好前景与严峻现实，因此，在大学即将结束的日子里，我们除了要继续巩固物流方面的专业知识，真正理解并吸收课堂中所学到的学问外，还

应该多多实习，增加社会经验，培养吃苦耐劳、团结协作的精神，这对我们今后就业、择业都是非常有帮助的。

此外，这次实践也让我更深入的了解到我国物流公司所要面临的困难：批次越来越多而批量却越来越小的问题，造成物流管理上的一个难点；产前物流、企业内部物流、销售物流，在供应链的管理上如何把握住这三块之间的关系；国内的物流利润太低，如何增加企业利润等问题。我们都知道，我国许多物流企业目前还处在发展阶段，存在着诸如以上等一系列的难题，因此我们必须向西方学习，借鉴国外先进的的物流管理经验和物流运营做法。

当然，此次实习还存在一些遗憾，通过实习，我只认识了一些皮毛的东西，只是初步了解了物流业的发展情况与存在的具体问题。对于物流工作的很多方面都没能做到认真细致的探究与学习。但总而言之，在金佳物流实习的这几天里，我还是受益匪浅的。我达到了实习的目的，认真的完成了各项实习任务，不仅增长了人生阅历和工作经验更为重要的是，对“工作”这个概念有了真正的了解，同时也为我半年后步入社会开始真正的独立生活提供了心理准备。

大学生物流管理社会实践报告篇四

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。

此货运部是汇通物流运输有限公司的一个小分部，地处郑州的停车场内的b排19号，左边是是b排18号的货运与17号的货运，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，可以说是属于豆腐工程，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。

在这个货运部门，主发线路：东北，西北，山东，山西，江苏，浙江，云贵川。我每天起床的第一件事是帮忙开电脑，打开万物顺流的信息网，然后去洗漱。等到洗漱完就赶紧出去吃点早餐，不然司机来了，就没时间去吃早点了。吃完后，赶紧看信息，哪里有货要车的，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，赶紧写在小黑板上，挂在门口，等到司机看到就会过来询问；或我知道有这样的车，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。如果司机没事来到我们这个部门，我的老板会招待他，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。而我则赶紧查询有什么货可以配给他，或我打电话询问物主，商谈中，我会问司机这个货拉不拉，要是同意，我则把货主的货定死；或者我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，等待物主联系我。忙的话，门一直从早上6点开到夜晚8点，很忙的。

有时我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。

通过这次暑假社会实践经历，使我学到和懂得了许多，我懂得赚钱的艰辛，我想我以后花钱肯定会很俭省的；我在工作的过

程中,我学会了忍耐,学会了正确对待不公正待遇,我想这对于我未来直面不公很有帮助。总之,这次难忘的暑假社会实践经历使我获益良多,对我将来的发展具有十分积极的作用。

大学生物流管理社会实践报告篇五

下面是小编为大家带来的大学生寒假物流快递社会实践报告范文,希望大家喜欢!

通过对寒假社会实践活动的锻炼,能够使自己积累宝贵的社会活动经验,更好的了解社会、认识社会。同时为了让自我认知水平能够有更进一步的提高,也是为了适应日益激烈的社会竞争。通过亲友的安排,此次我寒假社会实践的地点是山东省禹城市邮政速递物流公司。

中国邮政集团旗下的全球快递物流服务。由之前的“ems”(全球邮政特快专递)和“cnpl”(中国邮政物流)两个品牌整合而成,另外还包含了包裹业务中的国际包裹和国内快递包裹。主要业务种类有:国际速递业务、国际速递卡哈拉承诺服务、中速tnt快件、中速环球空运、中速阿迈斯、中速佐川、国际货代、国际包裹、国内标准特快、经济快递、电子商务速递e-ems和电子商务速递e邮宝、代收货款、中邮快货、一体化物流、快递包裹等。

我的实践地点位于邮政大厦内部办公区,被分配的部门主要负责邮件录入、邮件查询、客户咨询、投递反馈等。

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。

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。

有些时候自己总是认为个人有天赋有能力，可是这些都只是我们自己的一厢情愿。进入社会这个大熔炉里我们才认识到了自己的无知。从课本上学习到的知识只是一小部分，我们需要的更多是能力的提升。此次寒假社会实践活动，我被安排到了邮政速递物流公司。我有幸能够了解更多关于物流领域的知识，进一步拓宽我的视野。

活动的场所是邮政速递物流公司的办公室，硕大的房间里没有太多的人，6、7台电脑摆放在写字桌上很是显眼。办公室主任对我很是关心，先是向我介绍所有的工作人员，以便让我能够更快熟悉工作环境。接着开始给我讲述我们的工作任务即主要负责的工作，以及我们的日常工作安排和 workflow。还很是热情的给我讲述我们的产业前景，最后主任安排我以后跟着他学习日常的邮件录入、邮件查询、投递反馈等业务。他希望我能够很快上手，同时我也希望能够不让他失望。

大学生物流管理社会实践报告篇六

xx市永昌国际大酒店，位于榆林市经济开发区的阳光广场东侧，具有得天独厚的地理位置。酒店占地面积22261平方米，总建筑面积11798平方米。酒店由主楼、裙楼、公寓楼叁部分组成。其中酒店及公共配套面积为58436平方米，商业面积为5501平方米，公寓面积为22866平方米。酒店于20xx年4

月20日动工修建，计划于20xx年12月投入使用。

该酒店项目按照国家五星级标准设计，酒店的内部功能布局和设施均按国家白金五星级酒店标准设置，酒店共有客房346间，公寓144间，大中小会议室及多功能厅12间，并可提供1000多人同时用餐的中餐厅、西餐厅，风味厅。地下二层停车位492个。餐饮、购物、康乐、商务、休闲、健身等综合设施一应俱全。

在室内、室外装修设计上聘请国内外知名设计公司，同时采用先进的施工技术和环保材料。投入使用后的永昌国际大酒店将凭着自身的管理优势、服务优势和团队精神，始终秉承“品质、品牌、品位、服务”的经营理念，以全新的观念、全新的投入努力将永昌国际大酒店打造成西北一流的企业，并一如继往服务榆林经济建设。

二、实践内容

在永昌的实践生活中，实践的部门是餐饮部分支的风味餐厅，在其担任服务员一职。风味餐厅主要经营榆林本地特色菜，可容纳250人的同时就餐，其中包括四个包间。醉桃源就是我的包间，它不是最大的却是最豪华的，其实就是比其它的包间多了一套沙发，多了客用卫生间。我每天负责醉桃源的一切，卫生，餐具盘点，当然也包括最重要的客人用餐，当包间无客人的时候也会到大厅为客人服务。

餐饮都是两头班，早上十点到下午两点，下午五点到晚上九点半，如果值班就从中午的十二点一直到晚上九点半。每天早上九点五十提前十分钟按时到岗，到部门后的第一件事就是每天的例会，例会会对昨天的工作进行总结然后对今天的工作进行安排；之后所有到岗员工对部门所有区域的卫生进行打扫，到十点三十分的时候会有三十分钟的吃饭时间；十一点就到了我们的正式工作时间：

客人来了坐定以后，首先向其问好，确定来客人数，之后向其递上菜单，在本子上记录其点的菜品，如果客人在反复看了菜单后仍不知道吃什么这时就要主动询问其的口味，向其推荐，客人点完菜之后向其倒上茶水，在客人喝茶的空余对客人所点的菜品进行输点。

之后就是等厨房的出品，在传菜生的配合之下将客人所点菜品尽快上桌，如果客人对菜品有任何的变动要及时跟厨房进行沟通进行调整；等客人走后我们的工作是对台面及周围区域进行清洁和整理；收拾整理好一切之后迎接下一位客人的到来。

三、实践体会

(一)微笑

对于服务这个直接对客的一线行业，微笑服务至关重要。微笑既是对客的尊重也是对客到来的欢迎。以前在课本中老师讲到微笑服务的时候觉得不就是笑一笑有什么难的，但在实践中让我深刻的体会到每天保持微笑并没想象中那么简单。通过六个月的实践之后，微笑已成为我生活中必须要做的事。

(二)灵活变通

三年的专业系统学习使我们对服务有了一定的理论认识，使我们在对客服务中对自身有一定的规范要求，以做到更好。理论来源于实践。不同的顾客有不同的需求，我们在工作中，规范是不能满足所有客人的，有些客人的需求有时比较特殊，一般规范难以包罗万象，所以要求我们在工作中一定要灵活机智地处理每件事情。只有根据不同的需求提供不同的服务，才能使我们的服务达到优质甚至及至。

(三)推销技巧

在六个月的对客服务中，推销菜品、推销酒水是做得最多的

也是我最喜欢的。当客人拿起菜单不停翻阅后仍不知道点什么，这时就需要服务员发挥推销技巧向客人主动推荐。首先，询问客人的口味及对菜品的喜好，然后针对客人的需求投其所好进行推荐。从刚开始的见客不知如何开口到现在娴熟的推销，都是六个月实践生活的累积和沉淀。