

# 分拣实践心得体会 快递分拣社会实践心得体会(实用5篇)

在撰写心得体会时，个人需要真实客观地反映自己的思考和感受，具体详细地描述所经历的事物，结合自身的经验和知识进行分析和评价，注意语言的准确性和流畅性。那么心得体会该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。下面是小编帮大家整理的心得体会范文大全，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 分拣实践心得体会篇一

这次能有机会去申通快递实习，我感到非常荣幸。虽然只有一年的时间，但是在这段时间里，对于一些平常理论的东西，有了感性的认识，感觉到受益匪浅。

我做的是物流工作，这项工作我们要做到及时、安全、高效的服务，不断提高工作效率来使客户达到满意。我们的问题还涉及到公司对毕业生的要求，他诚恳地向我们提了三点要求：

- 1、具备扎实的专业知识。
- 2、到公司后，首先从基层做起，物流业工作比较艰辛，要注意培养吃苦耐劳的精神。
- 3、要有强烈的社会责任感和团结协作的精神。我们小组成员围绕“物流外包、业务操作、人才招聘”等方面提了问题，他们都实事求是的做了回答和解释。两位领导知识渊博、谈吐风趣，让我们受益非浅、感受颇深！

经过一年的认识实习，我们收获了很多。走出美丽的象牙塔，感受外面的世界，才真正体会到社会竞争的现实性和残酷性。

曾经的我们如井底蛙、笼中鸟，丝毫感受不到社会工作的复杂与艰辛。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物流业虽是一个新兴产业，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人员，而管理层人才往往需求较少。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。

时间一晃而过，转眼间我已经实习了近一年了，这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。在这段时间里公司的员工和领导给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我充分感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，感受到了大家“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了作为拓荒者的艰难和坚定。在对您们肃然起敬的同时，也为我有机会成为一份子而惊喜万分。在这一年的时间里，兢兢业业做好本职业工作，从未迟到早退，并积极自觉利用节假日自行翻阅资料加深认识。用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，严格遵守公司的各项规章制度，认真履行岗位职责，自觉按章操作；平时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。一种积极豁达的心态、一种良好的习惯、一份计划并按时完成竟是如此重要，并最终决定一个的人成败。这本书让我对自己的人生有了进一步的认识，渴望有所突破的我，将会在以前的工作和生活中时时提醒自己，以便自己以后的人生道路越走越精彩。

“千里之行，始于足下”，这近一个年短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上

工作岗位也有着很大帮助。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。这一段时间所学到的经验和知识大多来自领导教导，这是我一生中一笔宝贵财富。

这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。对于自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是最好的老师，正所谓“三人行，必有我师”，我们可以向他们学习很多知识、道理。

## 分拣实践心得体会篇二

在天台的十二天暑期社会实践很快就结束了，给我留下的记忆很多。想在街道摆摊做买卖不太容易。首先，要去踩点。要选择一个人流量较多，且对产品有需求。可以说找到好的销售点，就已经成功了一半。拿这次活动作例子。我们将销售对象确定为年轻女子和口渴的路人。商品主要有手饰，饮料和女装。在销售的前三天，我们的摊子摆在相对繁华的新华书店对面，附近有衣服店，饰品店，英语学习班，及小吃摊。每天下午五点至下午七点，是人流量最多的时候。人来人往，有人会停下脚步，过来看看小摊上的饰品。偶然有学生买了自己喜欢的衣服之后，还要带其他好朋友过来。后来，我们的摊子摆在农贸市场边上，情况就变得很不一样。农贸市场一般上午点是人流高峰。虽然人流也大，但是不是我们商品的适销人群。农贸市场这边人群主要以中年人为主，他们大多是来买菜的，而且懂得精打细算，对我们的饰品等商品不感兴趣，因此，商品的销售不太好。

首先，踩点之后要去城管部门得到审批。学生证，身份证，县政府的印章需要带在身边。

其次，要确定我们的商品，找到货源，以适当的价格进货。我们在小商品市场订购了手饰。分有两类。一类是新款饰品，另一类是滞销品。购进滞销饰品主要是因为不需要成本，只需要押金。而且假如卖不出去也可退还给商家。另有一部份饰品是新品，价格相对较高但样式新颖，能吸引更多的顾客。虽然卖出去的数量不多，可是利润空间大。

在天台的赤城山，我们又购入了一批佛珠。成本价不过才五元，之后以二十元、三十元不等的价格卖出。佛珠即适应当地人的信仰，也满足年青人的审美观。因此佛珠成了我们本次活动的最畅销产品。

在天台的日子是艰苦的。为了节约日常支出，我们早饭是白馒头加豆浆，中饭和晚饭都是自己下厨。本人认为最美味的菜是土豆炒青椒。也有时候没有这么好运气，菜会过咸也可能过淡。总的来说，大家生活在一起其乐融融。

## 分拣实践心得体会篇三

随着互联网和移动技术的快速发展，外卖行业迅速崛起。美团作为国内知名的外卖平台，每天都要处理大量的订单。为了提高订单处理效率和准确度，美团引入了分拣系统。美团分拣实践是一项经验丰富的工作，掌握其中的技巧和心得对于提高分拣效率至关重要。

### 第二段：了解分拣实践的基本流程和技巧

分拣实践的基本流程包括订单接收、分拣员领取任务、分拣商品和装袋。在这个过程中，分拣员需要快速而准确地识别商品，遵循合理的分拣规则和合理分配商品到对应的袋子中。了解商品分类、学习辨识不同商品特征以及掌握俯身扫描和扫描装袋等技巧，都是提高分拣效率的关键。

### 第三段：重视分拣实践中的团队协作和沟通

在分拣实践中，团队协作和沟通是不可或缺的。分拣员需要与其他分拣员和配送人员紧密配合，确保订单的准时和准确配送。有效的沟通和协作能够避免重复和遗漏，最大程度地提高处理效率。团队协作也包括共享心得经验和相互学习，通过分享和讨论问题，整个团队的水平会不断提高。

#### 第四段：总结分拣实践的经验教训

在实践中，每个人都会遇到各种各样的问题和挑战。总结经验教训可以帮助我们更好地应对类似的情况。例如，我们可以总结出最常见的商品分类，制定标准化的分拣流程，并通过培训和指导帮助分拣员更好地理解 and 掌握这些规则。将经验教训结合实践，不断完善分拣系统，也是提高工作效率的重要手段。

#### 第五段：对美团分拣实践的展望和改进方向

尽管美团的分拣系统已经相对完善，但随着订单量和业务的持续增长，仍然存在一些可以改进的地方。例如，分拣设备的更新和升级、分拣员的培训和晋升机制、自动化技术的应用等，都有助于提高分拣效率和准确度。未来，美团可以进一步优化分拣系统，提供更好的分拣工作环境和更高效的分拣方案。

通过以上的分析，我们可以得出结论，美团分拣实践的心得体会对于提高工作效率和准确度至关重要。掌握分拣实践的基本流程和技巧、重视团队协作和沟通、总结经验和教训以及展望未来的改进方向都是不可或缺的。只有通过不断学习和实践，我们才能更好地适应外卖行业的发展需求，为用户提供更优质的外卖体验。

## 分拣实践心得体会篇四

我们的生活在互联网时代发生了翻天覆地的变化，家里比较

明显的是我们的生活用品、衣服、书籍等均可以在淘宝、京东等电商平台上购买。购买完后并且能在当天或是第二天就能收到快递员送到的物品，这让我对快递员的工作产生了浓厚的兴趣，也萌生了我体验和了解快递员派件的想法。于是，在初中二年级的暑期中，我在九峰社区进行了快递员的工作实践活动。

我一大早就向快递员师傅了解了快递员的工作内容，快递员主要负责每一票快件包裹的派收工作，很显然这份工作分为两方面：收件和派件。

1、收件是指根据寄件人的要求，揽收他们的快递包裹。利用快递公司的快件网络，使寄件人的快件能安全及时地送达至收件人手中，让客户满意。

2、派件是指将收件人的快递包裹以安全、快速的方式送达至收件人手中。以上的两个环节是每个快递员每天重复的工作。

跟随快递员师傅8点准时上班后，先把当天需要派送的上百份快件按各小区的名称及路程远近分别区分排列好，并大致的记住快件的地址，这些工作完成后，我们的派件工作就正式开始了。骑上公司的电动三轮车，把快件放到后备箱里面，按照刚排列好的小区每一单顺序派送。当我们到达第一个目的地的时侯，我们要先打电话给收件人，确定他是否在家，然后在门口等收件人下来取件。在等待的时间里我们把下一票的快递准备好，以便节约派送的时间。当客户来了后，要先进行身份的核实，在核实确认无误后，再把快件交给客户且在客户当面验货后让客户签收。可是也有在电话通知收件人时，因收件人不在家而不能接收快件，这时就需与客户沟通好临时存放地点或是下次再次安排投递，这样极大地增加了派件的时间。中间我们还会接到要求上门取件的电话，这时就需我们合理安排时间，在不耽误派件的过程中尽快收件。经过一天的成功派送，初略估算下，大概每一件需要的时间约是5分钟。

但是在其中一个小区有这样一台设备大大的减少了快递员的派件难度、提高了派件的效率，那就是使用快递智能终端设备派件。听师傅介绍，使用智能终端可以由原来的60件/天提升到200件/天（相当于一顶三）。快递智能终端一般投放在小区的大门口或是人员相对集中区域。按操作流程1、使用快递员师傅的身份验证卡2、刷卡存件，将客户的快件单号和手机号输入到设备的系统里，这时系统会打开一个格口，我们只需要将快递放进箱格里，把门关好就可以了。操完这些步骤，设备就会发送短消息提醒客户快件已经到了，客户凭拥有的短信密码就能在设备里取出快件，这是一种新的派送快件和收快件的新方式。

听完师傅的介绍，我们来到北仑行政服务中心的快递智能终端处体验。整个设备的外观看起来就像是家里的衣柜一样，有很多的格口，比较明显的是在柜子的中央有一台电脑主机，有触摸屏、扫描器、显示器。看着设备上张贴的快递员存件流程，我一步步地操作：先使用快递员师傅预先注册好的账户进行身份验证登录，电脑系统显示登录成功我们就可以正式的存件了，把需要配送到行政中心的快件一件一件的排好。第一步首先使用扫描器快件扫描单号；第二步输入用户的手机号码，此步一定要非常仔细，避免输入错误的用户手机号码；第三步选择需要放置快件的箱格大小，看看我们正在存件的刚好可以放在中格里，第四步放好快件后关好箱格的门。以上步骤完成后系统就自动的发送一条短信到用户的手机上，短信内容有取件用的密码，这样用户随时就可以到设备的地方取件了。以上的操作快递员师傅约1分钟就完成了，这效率是比传统的派送节约了10倍的时间。我们重复以上的存件步骤将这个点上的快件一次性存完。

位和短信收到的取件码，柜门自动打开，第二步核准箱格里的快递是否是本人，确认无误后取出并关好柜门。完成以上两步，取件就完成了。还有一个诀窍也是要在这里说明的，那就是智能终端设备也是可以使用app实现存件和取件的。用户只要是下载过设备app的，取件时打开手机里的快件信息，

使用二维码直接取件，在扫描器前扫描手机二维码柜门直接打开，省去了手动输入的步骤。经快递员师傅介绍北仑区已经投放该设备200台，每天处理的快件量是9000件，已经占北仑总快递量的25%。由于我国网络消费数量激增至3.3亿人次，年快递量到达61亿件，而我国快递智能目前大约完成5万个点的建设，实际的需求是100万个点。为了让人们能更好更轻松的工作和生活，快递智能终端的建设还需要更加的普及。

1、有些小区的门卫不允许快递员进入，而客户却要求提供上门服务，过程中需要努力地与保安沟通才能完成客户的要求。

2、派送运输交通工具简单危险性大。快递员在使用的基本都是电动的三轮车，有时要一边打电话一边驾驶三轮车在大街小巷穿梭，这样让快递员的安全得不到完全的保障。

3、客户的不理解让快递员的压力也很大，有些快件在寄送的过程中出现了破坏，客户又不能理解快递的流程，一味的将错误归结于快递员，然而快递员是公司直接面对客户的员工，又是服务的人员，只能耐心的给客户解释，这样大大的降低了快递员的工作积极性。

递员感觉到他们工作的乐趣，为自己的工作感到自豪。

2、增加快递智能终端的建设。由于我国网络消费数量激增至3.3亿人次，年快递量到达61亿件，而我国快递智能目前大约完成5万个点的建设，实际的需求是100万个点。为方便人们能更好更轻松的工作和生活，满足日益发展的需求，快递智能终端的建设还需要更加的普及。当某一天每个小区或是每条楼道里都装好了快递智能终端，存收快件就不再是难题了。

3、加大各智能终端设备的研发和创新。智能终端设备的面世使用，使人们的生活习惯发生了改变。例如现在已出现在各商场、小区等公共场所中的自助饮料机、自助图书馆、自助



售货机等智能设备，以及家居智能终端，如楼宇可视对讲系统、家居安防报警系统、门禁系统、三表抄送系统、家电智能控制、智能医院等等，加大对各智能终端设备的研发和创新，可形成一个个的智慧社区、智能城市，为人们提供一个安全、舒适、便利的现代化、智慧化的生活环境。

## 分拣实践心得体会篇五

我在酷暑中迎来了作为大学生的第一个暑假，当然，也是我第一次经历社会实践。对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽天气炎热，烈日当头，我毅然踏上了社会实践的道路。想通过亲身体会社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

我的社会实践工作内容就是发报纸做宣传，到书店与客户交流做宣传，打电话预约客户，上门安装课件，并在三天之内打回访电话。在这段实习的时间里，我经历了很多以前没有的'事，就比如第一天发报纸遭受驱逐，遭受路人的冷眼以及拒绝，还有公司上司对自己严厉的批评等。中途还有想退出的念头，不过最终还是坚持下来了。

一个月的时间，虽然不长，但也了解到了很多关于社会关于自己的问题听从安排，安排的事情不要问为什么。

2、认真做自己该做的事，不管什么时候，不要泄气。

3、不管自己的工作能力如何，一定要积极，向上，努力。做不了秀的员工，但必须做到是最努力的。

4、人的可变性是很强的，改变一种说话方式，客户或许就会做出与原来相反的的决定，所以不要急于放弃客户。

5、客户的培养是需要时间的，不要急于求成，可能会适得其

反。

6、了解客户的需要是最重要的。

7、保持微笑，准备好问题，认真聆听，然后分析问题，引入产品，解决问题。

还有一个问题是对于自己最重要的：热情，热情过后是积极的工作态度。最重要的。

最后领的工资虽然只是一点点的钱，但是我知道，一个人在他的学生时代最重要的是学习东西，增长见识，锻炼能力，尤其在大学学习时候，参与社会实践活动是一个很好的锻炼机会，赚钱不是主要的，作为学生，能赚多少钱，等我们毕业了会有很多赚钱的机会，只要有知识和能力，智慧，我们就可以找到好的工作。实习是为将来打基础的重要阶段，珍惜我们的每一个工作机会，不论什么人，什么学历，从事什么工作，好好的表现、展示自己的才能，不要错过好的机遇。没有一件事情是轻轻松松的，但每一件事都是让人成长的，经历一段过程，喜悦或是艰辛，尽管经历的方式不尽相同，但它的结果是相同的，我们都会因涉事而成长。其实工作中不一定有太多地方用到专业知识，的是我们要耐心、细心一步一个脚印、脚踏实地的去工作，只有基本工作做的够好，才能赢得上级和同事的信赖，才有机会展示你的才华。单凭专业知识不可能在工作上高枕无忧，的是在做一些很小的事情，而判断一个人的工作能力怎样恰恰是从些事情上看出来的，正可谓：一屋不扫何以扫天下？现实，就是这样。以上就是我这些日子来的体会。

分拣工作社会实践心得体会3