

# 2023年苏宁物流工作有多累 物流实习报告 工作报告(精选6篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来看看吧。

## 苏宁物流工作有多累 物流实习报告篇一

经过一学期物流专业的学习，对物流的定义，基本功能，各个作业流程有了一定的理论基础，通过实习将这些理论与实际的操作相结合，在实践中提高运用知识的能力。

了解物流的特点，主要设备和作业流程，对其进行分析。并依据学习的理论提出自己的意见。

舒兰市起重机配件有限责任公司座落于吉林省东北部的舒兰市境内，地处舒兰市中心，横贯全镜的省一级公路五桦线与吉长，吉珲高速公路相交，铁路连接哈尔滨市，吉林市，公路，铁路四通八达，地理位置优越。

公司建于1954年，已有50多年的机械加工历史，1998年改组为有限责任公司，吉林省重点中型企业，是载重汽车后桥齿轮，半轴的专业生产厂家。

公司占地面积83000平方米。现拥有固定资产净值2992万元。已形成年产60万件各种汽车后桥齿轮的生产能力。公司自行物流配送及仓储业务并实行仓库租用及物流配送业务。拥有各类仓库两万平方米配送专用货车百余辆及其他运输设备。

机床，厂房拥有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，拥有多辆手推平板车，手推液压车和登高车6辆，以及国际标准1m\*1□2m地台板。

同时拥有2个联盟型车队，可调动车辆近百辆。

铁路专用线，拥有1条共计长度为1654米铁路专用线，是目前吉林省商业系统内唯一拥有铁路专用线的非物流企业，具有10万吨的铁路运输发运能力，以方便客户的产品运输方式有多种选择余地。

高平台彩钢板结构仓库。拥有高平台彩钢板结构仓库计4621平方米，可利用空间高度为7—8米，1700平方米的仓库已安装了高位货架，该类型仓库的优点是建筑结构合理，面积利用率高，防汛，防潮，隔热性能良好，全部有雨棚和外平台，库外周转场地大，便于商品装卸及进出仓。

高平台铝合金结构仓库。拥有高平台铝合金结构仓库计16800平方米，可利用空间高度为6.5米，该类型的仓库的优点是防汛，防潮性能良好，库外周转场地大，特别适合于进出仓频繁的大宗商品的储存。

楼层恒温库。拥有楼层恒温库8100平方米，可利用空间高度为5米，该类型仓库的建筑条件为满足某些产品在温度控制上的不同要求提供了先决条件。

铝合金结构平房库。拥有铝合金板平房库4700平方米，可利用空间高度为6米，该类型仓库的优点是库外周转场地大，特别适合于进出仓频繁的大宗商品的储存。

易燃品仓库。拥有可储存易燃品仓库1000平方米，该类型仓库能提供属于易燃危险品类的特殊商品储存。

其它库房3000平方米，该类型仓库多数属于砖木结构，单幢仓库面积小于上述仓库类型，具有冬暖夏凉的自然调节功能。

市内/国内配送，单品/综合配送，常温/冷藏配送。备有各式车型，承运商品包括：百货用品，冷藏保温，特殊商品。

贵重物品配送。提供门到门的服务，确保商品的安全抵达用户手中。

隔日零担配送。对于零担配送，公司承诺货物隔日上车，发车。

上架陈列。对于市内各大商场，各类超市，连锁网点的配送服务，公司还提供协助客户商品上架陈列的服务。

常温/恒温仓库储存，高层/堆垛货架储存。

存货即时控制。有效的货卡登记制度，可随时了解库存商品的数量。确保商品质量，随时检查，出现质量问题及时上报，调整。定时观察库房条件，确保库房内温湿度不超标。

加工整理。提供完善的分拣，换包装等加工服务，物流中心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，准确，高效，并承诺：单据收到15分钟内，操作人员到达现场，可开始收发货。

退货处理。全力协助货主公司进行退货收货作业，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出处理决定。退货收货时，对于原封箱之产品如无货主公司特别指令，即可作为商品入库处理。非原封箱退货按货主公司指令要求，做到清点，分类，整理后方可入库。

物流信息系统设计。分析客户物流流程，提供物流系统设计，系统咨询。

仓储管理系统设计。依据客户对仓储条件的要求和储存商品

特点，进行仓储管理系统的个性化设计。

运输配送管理系统设计。针对大企业配送系统，专门设计了一套配送订单管理系统，实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。从客户利益出发，进行常规供货，出货，流通周转，及安全库存的定量分析，替客户计算出最经济的租仓面积。

其他信息管理需求。秉承客户至上的服务理念，提供全方位的信息服务：通过wms[tms系统与客商电脑联网及通过公司内部局域网的架设，实现各仓间库存信息及时反馈，控制。客户公司可通过电话拨号上网连接我公司局域网，实现客户实时查阅商品库存的信息。

进仓：乙方提前一天将《入库通知单》传真给甲方确认；甲方收货时根据《入库通知单》上的内容逐项核对，（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，月底制定报表。

出仓：乙方提前一天将《提货通知单》传真给甲方，写明出货的时间，车队名和所提货品的货号，数量；当天车队携带正本《提货单》到相应的货仓，甲方根据乙方签字样本，《提货通知单》与正本《提货单》核对《出仓单》，并由提货方在《提货单》和《出仓单》上签字；完毕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。

优势：企业在自行生产经营的基础上长期从事物流服务业务，拥有一支物流管理及实际操作经验丰富的专业队伍，能为客户提供各项物流服务；仓库类型齐全；作业场地宽敞。

劣势：人员配置不尽合理，员工人数过于庞大，影响企业效

益；信息系统未能得到充分的利用；货仓的出租形式过于单一，死板，租金较高。

机遇：中央振兴东北老工业基地必将给吉林物流业带来前所未有的发展良机，许多的跨国厂商商品的周转必定要依托本地的物流企业。

挑战：物流企业间的竞争日趋激烈，如何优化自身的作业流程，充分利用企业已有的设备设施降低成本。

仍然依照老旧的仓库出租模式收取租金，以至于使得仓库的利用率浪费，造成客户的流失，可根据仓库的实际加大空间利用率，根据仓库的实际利用情况进行收费，这样既提高了仓库的使用率又间接的降低了租金，争取到了更多的客户。

专用线的使用效率不高，只有少数客户选择这一运输方式，其实铁路运输在我国现阶段的长距离，高密度的运输中，仍然有着其不可替代的作用，特别是这种门到门的运输，更可以降低企业的物流成本，提高商品的流通速度，企业应主动寻找适合的客户推销这一特色服务。

可以将一系列的商品信息，仓库状态，作业流程，养护情况及业务合同记入其中，但在实际操作中这一系统并没有得到充分的利用，企业往往仍然依靠传统的人工方法和票据进行作业及信息传递。应尽快在企业中提倡信息化的作业方法，使每名员工都能使用信息系统进行操作与管理。

流通加工也是物流的一项重要功能，作为非纯专业第三方物流企业应该重视流通加工，将其同其他服务一起视作一个重要的利润来源，提高服务的档次与水平，重点抓住有高附加值的商品进行加工整理，吸引住长期客户。

1、企业要发展，企业形象至关重要，因此每个企业都十分注重自己的企业形象，宁可花多点的钱去租用昂贵的美观的现

代化仓库，也不愿去租用那些老式破旧的仓库，因此可以花费点资金整修老式的仓库，使企业自己本身的形象提高，这样客户会更加愿意来租用仓库了。

2、进货堆放货物时不能只顾着一时的方便，应该考虑到出货时的方便，不能耽误客户的时间，因此要按照标准把货物堆起，堆放要整齐合理，以免倒塌。

3、要严格按照仓储管理的要求，对于过期的货物要及时与厂家联系，并得到应允后及时销毁，不要堆积在仓库中，浪费仓库容积，更不要和正常的商品同放一起，带给人一种杂乱无章的感觉。应该另外准备一间仓库，使那些一时无法销毁的商品有地方储存。

4、商品的大类要分清楚，如食品归食品储存，生活用品归生活用品储存。若把食品与化妆品放置在一起，化妆品包装如若破裂，其化学物质会污染到食品的卫生。

5、应注重运用现代化技术，把计算机应用作为一项系统工程来抓，实现与工厂，销售计算机信息的联网，以及以舒兰市区配送为主辐射东北地区的运输配送网络。

6、应多重视专业人才的培养，提高员工的综合能力及素质。应多学习和借鉴国外的先进技术，使企业更好地向前发展。

目前物流中心正面临许多问题，批次越来越多而批量却越来越小，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，仅占5%，如何把利润搞上去。面临一系列的难题，物流中心还得多借鉴国外的物流策略，提高自己企业的效益。

## 苏宁物流工作有多累 物流实习工作报告篇二

### 一、本职工作内容

- 3、控制物流交付和仓储管理成本，优化人力，节约公司资源；
- 4、做好各岗位的人员管理与工作安排，积极协助处理各项异常；
- 5、认真做好部门的日常管理与绩效资料的收集统计工作；
- 6、接受并完成上级安排的其它工作任务。

### 二、主要工作完成情况总结

### 三、工作中存在的问题

在新的一年里，加强自己的团队意识建设，提高部门的凝聚力，努力创造良好的工作氛围。

## 苏宁物流工作有多累 物流实习工作报告篇三

在此次实习中，工作量比较大的应该是“二轮部综合管理组管理员工工时调查”这个项目，这个项目我大概用了两个星期的时间去调查工时。我一开始并不认为这是一件很难做的事，但事实并非如此，其中最难的一点是沟通问题，充分而有效的沟通在这个项目中显得特别重要，在听取了我科室领导的一些指导性建议后，最终我还是拿到了自己想要的数据。

### 一、实习说明

(1) 实习时间：20\_\_年\_\_月\_\_日至20\_\_年\_\_月\_\_日

(2) 实习地点：\_\_储运有限公司二轮物流业务部

### (3) 实习性质：毕业实习

## 二、实习单位简介

\_\_有限公司是华南地区物流行业具有一定影响力的中日合资企业。公司于1997年8月在广州注册经营，现有员工总数超过2300人。\_\_有限公司目前合资方及股比为：\_\_汽车集团商贸有限公司(40%)、广州市\_\_实业发展有限公司(10%)、日本捆包运输\_\_(30%) (日本本田公司的物流配套公司)、\_\_株式会社(10%)和\_\_运输株式会社(10%)。

公司以汽车、摩托车工业为产业主体，以综合物流配送服务为经营主线，吸收和导入日本先进物流配送技术，以工业采购物流、生产物流、销售物流为主业经营，是一家综合实力雄厚，面向广大工业企业的物流配套公司。

公司目前的主要客户有：\_\_汽车有限公司、\_\_(广州)有限公司、\_\_(中国)汽车有限公司等。

企业宗旨：管理一流、技术一流、生产一流、服务一流，以低成本、高质效的综合物流模式，成为链接生产、销售与消费关系的纽带，为促进社会生产发展作出不懈努力。

## 三、实习环境

实习期间，我在\_\_储运有限公司二轮物流业务部业务管理科工作，二轮物流业务部主要从事\_\_摩托(广州)有限公司的综合物流配送服务为经营主线；该部门共分为五个科室：业务管理科、捆包科、运送科、成品物流科和物流中心。我被安排在业务管理科，该科室有部长助理(兼科长)1名，系长1名，组长5人。

## 四、实习过程



## (1) 了解过程

一个期待已久的日子终于到来了，20\_\_年\_\_月\_\_日，我很荣幸能加入富田——日捆公司，来到这里实习，心理充满了自信，希望自己有一天能留在富田——日捆，发挥自己的聪明才智，为公司出力，作贡献。

\_\_二轮物流业务部实习的第一天，早上7点50分我们就到了业务管理科那里报到，然后我被分到了业务管理组，可能是第一天来到二轮部，一开始有点不知所措，有些时候真的不知道做什么好。下班后，虽然觉得比较累，但还是蛮高兴的，因为我可以自己出来工作了，不再完全是学生身份，已经是半个社会人了。

实习的第二天，我的心情和今天的天气一样，很开心，也很明朗。还记得上一次过来二轮部参观的时候，从进入厂区后，我对这里的人、事和物都很感兴趣(这里的人和物跟外面的有很明显的“区别”)，这里的生产现场从始到终都贯穿着5，从生产厂房到厂区干道，宿舍到饭堂，都很卫生，一切都井然有序，员工都很有礼貌，生活习惯也很好，饭堂里你不会看到插队打饭的人，餐桌上也很卫生，不会把吃剩的饭菜乱丢在餐桌上。

今天早上，我们组组长带我去去了生产现场，了解采购系和仕样系的一些基本操作和基本流程，从采购回来的物流包装，如托盘(木制或铁制)到检验入库，保管等，托盘库存量一般为一个工作日的托盘用量;另外，在成品科那里，从五羊本田的组装到成品车包装，有条不紊地进行着，分工明细，让我见到了先进的生产组装技术和捆包技术等。

第一个星期来到这里，我对公司周边的环境还是比较陌生。

## (2) 摸索过程

经过一个星期的磨合，我对二轮物流业务部门各科室的管理人员和周边环境都有了一定的了解。很记得第一个星期我所做的工作都是比较琐碎的，比如会议室的物品摆放、投影仪调设、帮同事带东西上a2或去周转区等，我很明白系长这样做的目的是让我快点熟悉二轮物流业务部的环境，以便交任务给我。

在第二个星期，系长开始让我跟潘衡学习下如何制作后勤需求表和订加班车票，我觉得很快，这两件工作，我听了他讲了一篇然后记下操作的步骤，回到宿舍再看上几个小时，我就学会了。后来我发现了后勤需求表存在一些问题，excle表格太复杂，经过我的一番修改后，变得更加简洁，这让我们能更好地为其他科室服务。

第四个星期我和潘衡组织了一场部级篮球比赛，更让我认识了很多其他科室的同事，加深了我和他们的感情，这为我以后开展工作奠定了基础。

### (3) 实际作战

不知不觉，实习已经过了一个月，我对5个科室的基本运作流程一个较详细的了解对管理层人员都较熟悉了，系长这个星期安排了一个特别的项目给我——二轮物流业务部综合管理组人员的工时调查。这是一个很特别的项目，有一定的保密性工作。系长在这个项目里给了我很多建议：比如项目推进的方法及如何进行可行性分析等。

做这个调查项目的时候，经常会出现一些问题，会遇到大大小小的困难，比如人家提供给我的工时不真实，或工时无法统计，或统计单位不一致等，这些都是小问题，我都能自己解决；但是让我头疼的是，有些管理人员不怎么配合我的工作，也许是沟通方面还存在一些问题吧，这让人家很担心自己的工时不饱和，可能会被公司“炒鱿鱼”，其实他们这方面的担心是多余的，我们做这个调的目的并不是想辞退某些员工。

后来科长给了一些沟通方面的建议，这让我工作开展起来顺利了很多，我奔走于各个科室的办公室，象只辛勤的小蜜蜂，整天飞来飞去，跟综合管理组的人慢慢也熟悉了，他们不再象一开始那样拒绝我了，开始很积极回应我的提问，经过两个星期的奔波，最终我拿到了我要的数据。

拿到工时调查的数据后，我开始对数据进行分析，主要是对综合管理组人员进行纵向比较和横向比较：每个人的工时，除去午饭时间和小休时间(共45分钟)，对每个管理人员作出一个饼图(工时是否饱和)；再对每个管理组人员从不同科室作对比，同一样工作为什么所耗的工时不相同。最后作出决策，制作出ppt对各科室提出若干建议，比如把iso工作交给安全员，合并某些人的工作，增加某些人的工时等。

这个项目一共花了三个星期的时间去做，虽然用时比较长，但还是得到了系长的肯定。通过这两个月的实习，我发现自己还有很多的不足的地方，需要改正，还有很多技能需要自己去学习，以适应以后的工作和生活。

## 五、实习期工作总结与收获

逝者如斯夫，不舍昼夜。不知不觉来到富田一日捆二轮业务部实习已经接近两个月了，回首这段实习生活，我有渴望、有追求、有成功也有失败，我孜孜不倦，不断地挑战自我，充实自己；拓宽了自己的知识面，学习到了很多课堂以外的知识，甚至在学校难以学到的东西。

作为刚到社会上去工作的学生来说，对社会的了解以及对工作单位各方面情况的了解都是比较陌生的，呈现在眼前的一幕幕有时难免有些茫然。一开始我对公司的各项规章制度，安全生产操作规程及工作中的相关注意事项等都不是了解，通过公司的一些安全培训以及听组长的介绍，我对公司环境比较熟悉了。

自从对公司环境有所了解熟悉后，开始有些紧张的心开始慢慢平静下来，工作期间每天按时上班，系长或组长给我分配工作任务。另外在工作中，我遇到一些小的问题和困难时，先自己尝试着去解决，实在解决不了的，再向科室领导反映情况，请求他们帮助解决。在他们的帮助下，出现的问题很快就被解决了，我有时也学着运用他们的方法与技巧去处理些稍简单的问题，慢慢提高自己解决处理问题的能力。这样从而让我在工作时的自信心不断增强，对工作的积极性也有所提高。

通过此次实习，我学会了运用所学知识解决处理简单问题的方法与技巧，用得比较多的是excle(制作损益会资料)，也学会了与同事相处沟通的有效方法途径，积累了处理有关人际关系问题的经验方法。同时我感受到了社会工作的艰苦性。这让我在社会中磨练了下自己，也锻炼了下意志力，训练了自己的动手操作能力，提升了自己的实践技能。积累了社会工作的简单经验，为以后七月份继续留在\_\_工作打下了一点基础。

最后，非常感谢\_\_二轮业务部业务管理科给了我这个难得实习的机会，让我接触了很多学校书本知识外的东西，也让我增长了见识。感谢我所在部门的所有同事，是你们的帮助让我能在这么快的时间内掌握工作技能，感谢业务管理科的领导们，帮助我解决处理相关问题，包容我的错误，让我不断进步。

## **苏宁物流工作有多累 物流实习工作报告篇四**

时光飞逝，如果将自己在公司实习的日子加上去，我在我们公司工作已快一年了。这一年，我经历了从学生到职业人的转变，从父母的叮嘱，老师的深深教诲，到自己的亲身体验，让自己的对于这个社会有了更深刻的体会。回顾我这一年的工作，我的总结分以下三个方面。

## 一、努力学习，弥补在校学习知识上的不足

由于自己在大学的专业是物流管理，也通过了助理物流师资格并且掌握了供应链管理，物流配送等物流方面知识。当得知自己即将进入的公司为\_\_物流中心有限公司时，对能使自己所学的知识能学以致用，感到十分欣慰。可是理论和实践的差别比我想象的大得多，书本所说的完美的供应链在实际工作中是不可能存在的，这也促使我努力地学习知识，以弥补学校理论知识上的欠缺。

我所属的服务贸易部，经营着公司的自营仓库，虽然只有6300平方米，但是麻雀虽小五脏俱全，仓库现场工作人员、单证操作人员和业务洽谈人员，这三个部门组成了一个有机的整体，我不得不说能在服务贸易部工作是幸运的，因为在这个部门你能清晰地看到整个供应链的过程，而不是对每个部分片面的掌握。

考虑到部门发展的需要，我也参加了一些单证方面的考试，一方面能使得自己对单证有更深入、更具体的了解，另一方面，由于国家对于报关报检行业在资格证方面的限制，也希望自己的证书能在企业注册时，尽自己的绵薄之力。

## 二、细节决定成败

由于自己的工作性质，平时经常有机会为领导做文字处理的工作。大概是自己太自信自己的水平，在曾参加的电脑考试中，超乎常人的打字速度，让所有人侧目而视。但工作和考试毕竟不同，考试的差错只是让我的分数中少一、两分而已，但实际工作中的差错却会带来可怕的后果。所以现在每份稿件，我都会仔细地检查几遍再交给领导。

这就是人们常说的细节决定成败，就拿物流管理链中著名的“丰田管理链”来说，丰田创造的“精细生产方式”一直是众多物流公司所趋之若鹜的目标。这种精益生产方式，就

是用精益求精的态度和科学的方法来控制和管理汽车的设计开发、工程技术、采购、制造、贮运、销售和售后服务的每一个环节，从而达到以最小的投入创造出最大价值的目的。

这其中的每一个环节以及各环节之间的衔接都是经过精心筹化和计算的。丰田汽车社长认为，其公司最为艰巨的工作不是汽车的研发和技术创新，而是生产流程中一根绳索的摆放，要不高不矮、不偏不歪，而且要确保每位技术工人在操作这根绳索时都要无任何偏差。正是这种细节的力量，使得丰田汽车在销售价格，油耗指标等各方面超越美系车、德系车，在汽车行业独占鳌头。

### 三、把握机会，提高自己

在我平时的工作中，也会涉及到客户服务工作，在对报价和合同的制作过程中，使我了解了报价中各个项目的含义和合同中每个条款的意图。在帮助财务部及时收取应收帐款的工作中，锻炼了自己的口才，同时也积累了一点和形形色色的人沟通的经验。在与客户的协调和沟通的工作中，不但使我对部门的业务有更深入地了解，也加强自己在紧急情况下的应变能力。忙碌而又干练的领导和同事们更是我学习的榜样。

20\_\_年的钟声即将响起，回顾自己过去的一年，自己在工作上还有太多的不足之处，毕竟刚从学校毕业的我，在很多方面还很不成熟，希望自己能更快地融入这个集体，在今后的`工作中虚心地向同事学习，与服务贸易部共同成长。

为了更好的适应以后的学习和工作，在本学期末，由学校统一安排利用\_\_物流管理软件进行实习。我们将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，物流的特点，主要设备和作业流程，运营管理，增强同学们对所学专业的认识，提高学习专业知识的兴趣，深化对所学知识的理解，以便即将迈入社会的我们能够更好的适应以后

的学习和工作，为以后的学习和工作打下坚实的基础。

## 苏宁物流工作有多累 物流实习报告篇五

时间总是过得如此的快，如白驹过隙般匆匆而过，短短的苏宁实习，学到的不但是额外的专业知识，而且更重要的是做人的道理。时间虽然很短，但是每一天对于我而言都是值得回味的一天。只有坚持学习，坚持积累，才能实现苏宁实习的真正意义确实做好一名销售员、售后服务人员，也等于做好生活中的自己！到社会上工作、竞争，你面对的就是每天怎样去“推销”自己，你不但要有扎实的基础知识，对专业技能了如指掌，灵活的应对能力，能将自己的优势以“说话”形式向别人推销出去，能看到别人所不能看的，能灵活应对老板提出的各样问题，发表自己独特的见解！实践的 sales 是一门很好的补充，这一点或许只有经过实践才能深刻的体会到！

实习目的：

1、通过专业实习这一过程，深入社会，深入基层，扩展视野，培养和提高分析问题和解决实践问题的能力。

2通过实习，将大学两年中所掌握的专业知识及其它技能在实践中进行运用，熟悉企业管理实践，锻炼自己的实际工作能力。

4、了解苏宁的企业文化，管理模式。

公司简介：

任用到沟通激励、发展规划，苏宁电器为1200员工建立了完善的招聘选拔、培训培养、薪资增长、住房资助等配套计划。人力资源是苏宁电器的核心竞争力，苏宁电器将人力资源视为企业长久发展的战略资本，建立了系统化的招聘选拔、培

训培养、考核激励与发展规划体系。秉承人品优先、能力适度、敬业为本、团队第一的用人理念，坚持自主培养，内部提拔的人才培养方针，苏宁电器先后实施了1200工程、总经理梯队、采购经理梯队、店长梯队、督导梯队、销售突击队、蓝领工程等10多项人才梯队计划，倡导员工与企业共同成长、长远发展。苏宁电器在中国29个省和直辖市、250多个城市拥有820多家连锁店，员工12万多名。2008年销售收入1023亿元，上缴税收亿元，位居中国企业500强第53位，全国上规模民营企业前三强，品牌价值亿元，荣获“福布斯”亚洲企业50强称号。

苏宁坚持以我为主、稳健发展是苏宁电器发展的原则，经营管理的实践主要表现在连锁发展、市场营销、服务创新、组织建设、信息化建设、人力资源、社会责任等方面，都形成了自己的理念与体系。

对苏宁的理解，应该先从企业文化开始。企业文化对于企业的发展有着关键性的作用，只有思想上的统一才能形成对组织的归属感和认同感，实现企业的共同价值观，从而朝着企业规划的发展方向共同奋斗。在这一点上，我觉得苏宁的理念是十分成功的，因而在理论层面上，我留意着办公室随处可见的准则与标语，认真学习苏宁的企业文化：“制度重于权力，同事重于亲朋”的管理理念；“整合社会资源，合作共赢，满足顾客需要，至真至诚”的经营理念；“人品优先，能力适中，敬业为本，团队第一”的人才观念；“至真至诚，苏宁服务。服务是苏宁的唯一产品，顾客满意是苏宁服务的终极目标”的服务观念；“创新标准，超越竞争”的苏宁竞争观念；“执著拼搏，永不言败”的苏宁精神；“做百年苏宁，国家、企业、员工，利益共享。树家庭氛围，沟通、指导、协助，责任共当”的价值观念。每一句话都是千锤百炼的至理，都是实践经验的总结。每一句话，都激励着人不断努力，工作中，学习中，人生中，都必是至理名言。

而自2005年以来，苏宁开始与国际知名企业合作信息系统建



设，先后引进了基于sap的erp、crm、wms、tms、callcenter、b2b、b2c等国际先进应用系统，实现了业务流程的标准化、规范化、精细化管理，降低了工作中对人的依赖，提高了管理效率，以及管理执行力度，实现了采购、销售、物流、服务、财务和人力资源等一体化管理。而我则有幸进入安装运营部进行学习，得到了对sap系统有一个初步了解的机会。

## 实习内容：

我们在苏宁电器从10年7月5号到10年7月11日，其中前一天是培训期，后两天是店面实习期，最后进行了为期四天的售后服务。培训在苏宁电器佛山旗舰店员工培训室举行，培训内容主要有三部分内容。第一部分是佛山祖庙店人力资源部经理给我们讲了应该如何做好这次的实习，现在就业应该注意的问题，他自己对就业生如何选择一份职业，如何提高自身的竞争力等。帮助我们初步了解了苏宁的企业文化和发展目标。让我们知道做一份职业应该有的精神，建立集团荣誉感。考察学员的投入程度和意志力，了解学员的综合素质。第二部分是由人力资源部经理助理给我们讲了苏宁企业文化，苏宁的发展史，还有很重要的就是岗前知识培训，培训的主要内容是营业员岗位职责和常规工作任务，应该有的服务礼仪，怎样更好的销售产品等。目的是让我们熟悉苏宁的企业文化精神，熟悉岗位工作内容及各种行为规范在走上工作岗位时能尽快熟悉工作。这也是我们这次培训最直接最现实的培训任务。

培训结束后我是进行店面实习，我被安排在佛山季华店生活小家电类，在店面我是营业员。但我们的工作不主要是卖商品。因为每个品牌厂家都有自己的促销员。我们主要从这些业务员销售过程中学习。在刚进入店面的我们都很富有激情。从早上上班到下午下班，我都在不停地学习店面知识过的很充实。在学校里，我们都大部分从未接触过生活电器行业，对电器基本知识一点都不了解。作为一个营业员不懂产品的基础知识，怎么能把产品讲清楚，让顾客充分明白

产品的性能，最后达成交易。所以你必须专业，把产品完全讲明，由深到浅，才能讲的更明白，才能让顾客最终购买。因此前两天很有激情，两天时间按学了生活电器的很多品牌产品。

进应用技术体系建设让这个企业随处充斥着现代化，信息化，系统化。工作并非沉重，但是作业量大，内容繁琐，每天都要处理大量来自各个方面的信息并进行处理及时反馈，任何一个细节的疏忽都可能造成整个进程的阻滞，因而，每一个部门，每一个员工都必须认真地处理好各自的每一个部分。只有这样才能真正保证企业的整体运作。这段时间里，每天办公楼的灯光都持续到凌晨一两点，当城市的居民都在空调的凉气中享受着舒服的睡眠的时候，这里依然是在加班工作着，接打电话，销单跟进，次日派工下传，完成率汇总分析。

“顾客永远是对的。”这是营销里面最基本的准则，也许未必是绝对正确的，对错之间，各有评说。但是，作为一个企业，我们应该时刻牢记这句话，也许顾客有时会无理，有时会蛮横，但是，只有顾客满意了，顾客微笑了，顾客顺心了，企业的经营才能得到认可，企业才能谋得生存的前提，企业才能有更好的发展。

海纳百川，有容乃大。对于私企而言，能都承受，才能成功。

## 苏宁物流工作有多累 物流实习工作报告篇六

—

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主任的带领下来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！