

2023年大学生物流实践报告(模板5篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

大学生物流实践报告篇一

岗位实习报告

一、岗位实习的意义

大三了，经过了两年多物流专业的学习，我们对物流的概念，基本功能，作业流程已经由朦胧到逐渐地清晰。但是，对于实际物流工作上的一些操作管理，运营模式方面，我们几乎可以说是一窍不通。所以为了能够把课本里学到的理论知识和物流企业里的社会实践相结合，在实践中提高运用知识的能力，培养兴趣，以培养专业技能为主线，实现学生对仓储物流至上而下的完整认识、熟练操作以及整体管理，学校给予了我们去宁波龙星物流有限公司四天见习的宝贵机会，让我们能更早地接触到社会，积累到一定的经验，培养出社会能力，使我们能更好地适应以后的学习和工作，并为以后的学习和工作打下了坚实基础。

二、岗位实习的内容

此次实习学校给我们安排在宁波龙星物流有限公司，一共有四天的时间。第一天，我们满怀期待地进入龙星，给我的感觉就是好多的货车进进出出，真的是该注意安全。随后举行了开班典礼，我们也回看了带给我激动澎湃心情的08级学生的实习视频，接着是蓓姐和邵老师的发言，发人深省，我一定会珍惜这个来之不易的实习机会，尽量掌握更多的实践技

能，学到更多的知识，体会出快乐工作，快乐生活，快乐赚钱这个真谛。

随后，蓓姐给我们进行了正式的培训，向我们讲述了龙星的整体概况，组织结构和经营范围。它是由宁波经济技术开发区迅洲投资有限公司与马士基物流仓储中国有限公司共同出资于2015年4月7日正式成立，其主要业务有出口拼箱及整箱，整箱与保税出口，国际集装箱运作与堆场业务，国际货物运输代理等等。还有，龙星之所以越来越壮大，是因为他们具有更先进的设备，为客户提供解决效率最具创新，服务水平更高，在同等服务上价格最具竞争力等，这些都值得我细细体会，悟出其中的道理。

此外还使我印象深刻的是，龙星具有一个非常好的企业文化，龙星是一个大家庭，在龙星里不仅具有人情温暖，也有拼搏的精神。和谐，进取，责任是他的核心价值观。之后，蓓姐又带着我们参观了监控室，在这里我们可以全方位监控每一批货物的进出，监视器覆盖面达到95%以上，大大提高了工作效率以及正确率。接着又观看了集装箱的堆放过程，以及各个仓库。

第二天，上午，蓓姐给我们安排了一系列的游戏活动，同学们都踊跃参加，其乐融融。在快乐的同时，我们也深刻体会到团队合作的重要性，一位出错，就需重新开始，连累到整组同学，尤其是我们的队长，惩罚是由最高“管理者”承担，难免我们会对可爱的队长心疼了。所以，只有我们大家万众一心，团结一致，才能发挥到最好，取得佳绩。

下午，我们要真真正正零距离去接触我们的物流行业一理货员这个岗位。首先先做好准备工作：一定要穿上反光背心，安全鞋，戴上安全帽。由于我们只是短暂四天的见习，我们就略去穿安全鞋，所以我们需要加倍小心，远离叉车。接着我们五个人被安排到了b3库，跟着宁职院的学生一步步教我们如何理货以及哪些注意事项等等。虽然今天我们还没真正

去实际操作，但是通过蓓姐先前的培训工作以及现场指导工作，相信我们五个人都会理货了：

第一步：应该先核对入库信息，包括仓库号、车牌号、进仓编号。还有唛头，应将货物与通知书上写着的唛头核对，如若不符，应拍下照片谨慎处理，如货物包装有较严重受损，都应该拍照。第二步：应该估算好货物大概需要几个仓位，然后进仓库找仓位，这里应注意，特殊货物的堆放，托盘应放第一层，贵重物品要放在视线之内，易碎品放货架2-3层，单板货物一般放01排或16排。第三步：填写入库凭证和小票。包括实收件数，唛头，进仓编号，包装规格，备注，仓位等。小票应在有两板或两板以上货物下才填写。第四步：信息核对不误后让司机在入库凭证上签字。入库凭证共有三联，其中粉色的要与小票一起订在货物上，另外两联需交还给司机。

第三天，上午，王总亲自来和我们班畅聊，很荣幸能与一位成功的大企业家面对面细谈，经过王总的讲述和回答同学们提问的问题，使我明白，成功最重要的就是要大胆抓住机会，企业利润最大化不是企业的目标，真是的. 目标而是应该考虑企业长远的发展。要想在当今这个较具竞争力的社会有一个立足之地，就必须明白别人为什么会选择你，就必须把自己最突出的优势诠释给别人，你拥有哪些亮点可以去征服别人。王总的一席话真是胜读几年书啊！使我的人生理想有了进一步的思考和付诸行动。

下午，还是照旧去仓库实习。由于b3库本带领我们的学生发烧请假，所以我们换到了另外个仓库，今天的风特别的大，大家都不约而同躲进仓库里面，听着现在带领我们的学生说，他们班同学已经好多个倒下了，有的是长时间闻太多的汽油味导致了急性咽喉炎，有的则是感冒发烧。是的，理货员就是这么一个辛苦的岗位。经过今天我才发现，你不仅要有吃苦耐劳的精神，你还需要强壮的体魄你才能胜任这份工作。

第四天，上午，依旧是去实习，几天下来，有些人慢慢能够

上手适应理货的工作，而有些人则纷纷想打退堂鼓，找个地方呆着休息或者是提早溜回会议室。这就是差别所在。适者生存不适者淘汰，只要你坚持到最后一刻，你就赢了，至少你超越了同类的人。下午，则举行了结业典礼，四天的见习时间也接近尾声了，有老师也有学生代表最真切的发言，纷纷总结了这几天的心得体会。

然后，随着拍下集体合照的结束时，为期四天的实习也就此拉下了帷幕。

三、总结

经过四天的龙星企业实习，使我受益匪浅，不仅对仓储物流有了较完整的认识，学会了理货的操作，而且懂得了万事开头难，什么事都要有尝试，都要有开始，都会有辛酸，也会有失败，万万不能被暂时的困难所吓倒。在亲身经历了仓库理货工作之后，使我更清楚了解物流专业知识今后应用的方向，明白了很多事情看起来简单，但实际上与我们想象的还是有很大的差距的，不但需要细心，而且还需要与别人很好的沟通，要有耐心，也要吃苦耐劳，最重要的是要考虑周全，把自己最突出的优势展示给别人，明白团结就是力量这个真谛。

港口09-1班

大学生物流实践报告篇二

物流专业顶岗实习报告精选(一)

一、中储发展股份有限公司青岛分公司简介

中储发展股份有限公司是全国性大型综合物流企业，于1月在上海证券交易所挂牌上市(证券代码600787)。

中储股份青岛物流中心是中储股份(600787)投资的全新项目,物流中心占地面积约150000平方米,位于青岛经济技术开发区江山北路北端,青黄高速公路和同三高速公路交汇处,紧邻青岛前湾港、黄岛火车站和临港工业园区。

中储股份青岛物流中心具有青岛港进出货物的集散地,生产企业的物流中心和城区生活资料的配送中心等多个方面的业务功能。物流中心可提供科学合理的个性化物流解决方案及物流咨询服务,主营仓库租赁、货物委托保管、货运代理、报关及报验业务,集装箱和散货的仓储、中转、加工、分拨及运输,以及仓单质押业务。

中储股份青岛物流中心将充分发挥中储系统的资源优势和网络优势,以“优质、高效、便捷、周到”为服务宗旨,技术服务创造价值为核心理念,帮助客户开发物流这一“第三利润源泉”。

二、中储发展股份有限公司青岛分公司质押监管业务成功经验

2.1什么是质押监管业务

质押监管是指出质人(货主)以合法占用的货物向质权人出质,作为质权人向出质人授信融资的担保,监管(保管)人接受质权人的委托,在质押期间按质权人指令对质物进行监管的业务模式。

2.2中储质押监管业务为什么能成功

中储所开展的质押监管业务模式已由传统的静态质押监管向动态质押监管发展,且动态质押监管业务已成为主要监管模式;业务正向库外和多库监管发展,并与现有业务结合发展,很大程度上提高了其他业务的市场吸引力,已成为很多客户选择中储作为合作伙伴的重要因素。

三、中储发展股份有限公司青岛分公司质押监管业务成功的原因

中储质押监管业务的成功开展，得益于充分利用了自身的相对优势，这包括规模庞大的资产、覆盖全国的网络、庞大的客户群和良好的品牌和商誉。

3.1 雄厚的资产实力

在质押监管业务中，物流企业起到了整合和再造企业信用的作用，也是质押监管的重要功能之一。这体现在物流企业取得银行的授信，还体现在物流企业对中小企业信用担保体系的构建，即前期为中小企业申请质押贷款提供担保或者以自身担保能力组织企业联保或互助担保。这对物流企业的资产规模要求较高，中储的资产规模达到50亿元以上，为做大质押监管业务提供了保证。

3.2 覆盖全国的网络

中储拥有国内最大的仓储物流网络，网络覆盖全国中心城市和交通枢纽90%以上；拥有分布于全国各主要城市的直属大型仓库40多家和1300万平方米的仓储用地，年库存能力和吞吐能力分别为1000万吨和4000万吨；还有业务加盟库100多家，自有和业务加盟库面积共有万平方米；拥有100多条铁路专用线、2000多辆可支配货车。为客户企业进行异地质押、降低运输成本等提供了便利，使这一融资方式拥有了更强大的生命力。

3.3 庞大的客户群

质押监管业务往往和仓储、销售等业务联系在一起来提高物流企业基础业务的竞争力，而物流企业良好的基础业务根基，也能在很大程度上促进质押监管的发展，中储的仓储客户达7800多家，年吞吐量至分别为2902万吨、3385万吨和4032

万吨。巨大的仓储资源是质押监管业务的基础。此外，中储在全国20多个大中城市的23个现货市场年交易额达700多亿元，这些市场的工商客户都是中储质押监管业务的潜在客户。

3.4良好的品牌和商誉

在质押监管业务中，物流企业作为银行和客户企业的中间人行使质押品的监管和保管职责，应保持客观、公正的立场。既不能和客户企业合伙瞒骗银行，虚开仓单或允许企业私自提货，也不能与银行联合，损害客户企业的利益。这要求物流企业有良好的信誉和资信。中储长期的优质服务和诚信博得广大银行和工商企业的信任，成为金融机构进行质押监管首选的合作伙伴。

3.5其他

下面交代一下自己的工作流程：日工作一、每天早上起来打扫卫生，和同事一起拍照，8:00—8:30发往公司邮箱报道。二盘库，我们要搞清楚货场截止8点实有多少库存。三、做账，首先做电子账目(台账、货位图、质押物库存表)，然后根据电子台账填写手工账本(五本单据、控制总账、质物清单)。四、下午报道，1:00-1:30，并发送台账、货位图。五、找企业相关授权人签字盖章，并索要原始材料(成品库存余额日报表、原材料库存余额日报表、公司库存报表)，货权证明材料(质量保证书、随车通行、增值税专用发票，购销合同等)。六、用相机给质物、手工账本、原始材料拍照、七、跟踪出库，做好出入库的记录工作(以小时为单位)。八、下午报道，5:00-5:30，发送监管日志，单据照片，巡库照片，打印第二天的盘库记录表，结束一天的工作。周工作每周做一份《企业经营状况表》通过oa发给公司，周三擦拭一遍监管牌，贴一次质押标签。月工作每月25号，整理5本单据，控制总账，出库追踪表，企业提供的原始材料，货权证明材料，及相关的报销凭证邮回公司，打印下月各种日常单据，填写一份工作报告。下面就重点介绍几项工作：

4.1 盘库

作为质押监管员最重要也是首先要的是，做好每天的盘库作业。因为企业每天要进行采购、销售、生产等流程作业，所以企业每天的资产都在变化之中。为了给企业进行方便协调和不耽误企业进行及时的销售以及银行提供一个准确而完整的信息。另一方面盘库也是我们质押监管员处理各种帐据的原始依据，为了使我们帐据具有准确性及说服力，所以必须每天要进行准确及时的盘库。

4.2 处理各种帐据

每个正常运转的企业都必须有一个准确而完整的账目，因为这是企业进行计划、生产、决策的重要依据。同样我们也有这样的帐据，其中包括台账、质物清单、货位图、质押物库存表、质物进仓单、质物出仓单、质物日出库控货通知单等其中有各种电子账目和手工帐，但是手工帐是根据电子帐来进行处理的。其中台账也是处理其他帐据的依据，台账上面有清清楚楚的每天的质物进出情况。质物清单是银行对监管点进行检查的依据也是对企业经营状况进行监督的依据。货位图让我们明白在每个货位共存放多少吨货物，很是明了。质押物库存表就是让我们直观的了解每个货位、每个物品的规格、吨位、以及编号等详细内容等。

4.3 对现场进行控货以及与企业负责人进行协调

如果企业因为多方面原因暂时性出现质押值较低的情况，那么就要与企业的负责人进行必要的沟通协调等，这种情况下要对现场进行控货，不能让企业发货更不能出现强行发货的现象等。如果通过协调能解决的话那就更好。通过协调、交流会使企业明白我们这么做的必要性以及重要性，同样通过与企业人员的交流我们也会受益匪浅的，学到了一些我们在学校教室无法了解到的经验、为人处世的方法以及处理各种棘手问题的方法等。

4.4怎样向管理部报道以及其他事项

每个公司都有其管理的制度，同样我们公司也要求每个员工必须按照规定来办事，第一，必须按规定时间进行报道，因为我们是外派的员工，所以要求我们每天在规定时间内通过qq来向公司报道，必须是每天三次。再就是向企业的授权人签字及盖章，这是每天必须在做完帐要完成的事项，因为只有授权人签字后我们所做的账目才有法律效力，另一方面也是向企业人员汇报公司的质押值情况。第三：银行来检查的时候要陪同银行人员一起对现场进行实地盘查，并且向企业人员索要发票等一些原始单据。

五、工作中发现的问题以及对质押监管业务提出的建议

5.1实习工作中发现的问题

第一、中储发展有限公司已经是一个较为成熟的企业，但在我实习期间，就质押监管岗位上的员工已有不少老员工辞职。

第二、由于质押监管岗位的特殊性，使得公司领导对员工的监管力度不够，所以造成许多员工因此肆意的脱岗。

第三，由于岗位上工作的重复性，有不少员工对工作已经麻木，造成多次的盘点失误。

第四，由于工作的量较轻，员工在干完工作的情况下酿成了较大的懒惰性。

第五，公司巡查力度较小。

第六，公司对个别员工长期呆在一个监管点关注力度及调配力度不够。

5.2对质押监管业务提出的建议

第一、加强企业管理，实施员工激励政策，保证员工素质。

第二、加强巡查制度，做到网上及现实巡查正员工的工作积极性。

第三、增强时间观念，从公司领导到下属员工，保证工作质量的同时提高效率，增强竞争性。

第四、多征询下属员工的意见及建议，是全体员工参与到公司的管理当中，调动员工积极性。

第五、多了解员工心声，严格处理违纪现象，加强奖励政策。

六、实习总结

本人所学的是物流管理专业，其中包括物流管理、会计基础、仓储管理等专业课。因为中储发展股份有限公司也做物流行业，并且在国内享有盛誉，因此这使我平时所学的专业课更有了用武之地，在处理各种业务的时候更加游刃有余。其中在处理各种帐据的时候大部分是与电脑有关，因为我们都知在在平时我们都学习并且多次实践过办公软件的应用，所以有之前的电脑基础和会计基础是我们更容易接受这种对我们来说又一个新的开始和新的挑战。

其实对于新的质押监管员来说开始最难处理的是人际关系，它包括同事间的人际关系、与企业相关人员的关系等。因为在学校我们同学之间没有什么利益冲突，我们可以“相濡以沫”。但是，现在我们是社会上，同事之间可能存在利益冲突、与企业之间就更少不了利益关系了。这不是在学校这是我们第一次真实的面对社会，可以说是第一次上战场，当我们第一次与敌人真刀真枪的时候难免会有许多不良反应。这些都是人之常情，就像不经历风雨怎能见彩虹是一样的。俗话说“熟能生巧”对于那些各种帐据来说，只要掌握了处理方法以及技巧，平时多练习就会很快掌握。对于怎么与企

业人员沟通、协调等这些问题我认为关键是我们平时与什么样的人打交道，我们的口头表达能力是否过关，还有就是你的思维能力，对于这，只要我们平时多和各种各样的人交流，时间长了，自然我们就会处理好这种事情。

质押监管业务看似复杂紊乱，但只要掌握好其工作的流程及要点便可轻松完成每天的工作。我们在对质物盘点的时候，首先划分出区、垛，对其进行编号，做到在盘点的时候准确、方便，又可以使得银行人员来核定质物时详细、明了。对型钢的各种规格、理论重量、数量等准确统计，便于盘点完后进行计算、核查。

在监管点上，我同样得到了不少的在职培训，通过qq聊天记录，公司发布的信息，让我清楚了三级巡查的概念，清楚了上墙资料的用途，清楚了公司工作及要求的规范化，清楚了公司考核人员的标准，更让我清楚了自己工作的重要性。

做到每天准确盘查质物，每天认真做完账目，每天不定时巡查仓库，每天时时跟踪出库，每天按时反馈数据，做到在岗位上尽职尽责，真正做到日日清、周周结、月月毕。

通过实习，我收获颇多，首先是让我掌握了质押监管业务，另外便是让我从一个学生成长成为了一名具有一定工作经验的工作者，还有就是让我接触到了学校以外社会上的东西，知道了什么是真正的市场竞争、在这样的情况下应该怎样面对和在面对一个陌生的环境下怎样于一个完全陌生的人际沟通，相信在以后的工作中我将更加成熟和老练。不过，现实我们都可以看见，我也知道自己也存在着较多的不足，尤其是社会工作经验不足。但我相信，在自己的努力下，在公司领导的关怀下，在师兄师姐们的帮助下，我将会继续向前。

物流专业顶岗实习报告经典(二)

本人所学的是物流管理专业，其中包括物流管理、会计基础、

仓储管理等专业课。因为中储发展股份有限公司也做物流行业，并且在国内享有盛誉，因此这使我平时所学的专业课更有了用武之地，在处理各种业务的时候更加游刃有余。其中在处理各种帐据的时候大部分是与电脑有关，因为我们都知道在平时我们都学习并且多次实践过办公软件的应用，所以有之前的电脑基础和会计基础是我们更容易接受这种对我们来说又一个新的开始和新的挑战。

其实对于新的质押监管员来说开始最难处理的是人际关系，它包括同事间的人际关系、与企业相关人员的关系等。因为在学校我们同学之间没有什么利益冲突，我们可以“相濡以沫”。但是，现在我们是社会上，同事之间可能存在利益冲突、与企业之间就更少不了利益关系了。这不是在学校这是我们第一次真实的面对社会，可以说是第一次上战场，当我们第一次与敌人真刀真枪的时候难免会有许多不良反应。这些都是人之常情，就像不经历风雨怎能见彩虹是一样的。

俗话说“熟能生巧”对于那些各种帐据来说，只要掌握了处理方法以及技巧，平时多练习就会很快掌握。对于怎么与企业人员沟通、协调等这些问题我认为关键是我们平时与什么样的人打交道，我们的口头表达能力是否过关，还有就是你的思维能力，对于这，只要我们平时多和各种各样的人交流，时间长了，自然我们会处理好这种事情。

质押监管业务看似复杂紊乱，但只要掌握好其工作的流程及要点便可轻松完成每天的工作。我们在对质物盘点的时候，首先划分出区、垛，对其进行编号，做到在盘点的时候准确、方便，又可以使得银行人员来核定质物时详细、明了。对型钢的各种规格、理论重量、数量等准确统计，便于盘点完后进行计算、核查。

在监管点上，我同样得到了不少的在职培训，通过qq聊天记录，公司发布的信息，让我清楚了三级巡查的概念，清楚了上墙资料的用途，清楚了公司工作及要求的规范化，清楚了

公司考核人员的标准，更让我清楚了自己工作的重要性。

做到每天准确盘查质物，每天认真做完账目，每天不定时巡查仓库，每天时时跟踪出库，每天按时反馈数据，做到在岗位上尽职尽责，真正做到日日清、周周结、月月毕。

通过实习，我收获颇多，首先是让我掌握了质押监管业务，另外便是让我从一个学生成长成为了一名具有一定工作经验的工作人员，还有就是让我接触到了学校以外社会上的东西，知道了什么是真正的市场竞争、在这样的情况下应该怎样面对和在面对一个陌生的环境下怎样于一个完全陌生的人际沟通，相信在以后的工作中我将更加成熟和老练。

不过，现实我们都可以看见，我也知道自己也存在着较多的不足，尤其是社会工作经验不足。但我相信，在自己的努力下，在公司领导的关怀下，在师兄师姐们的帮助下，我将会继续向前。

物流专业顶岗实习报告推荐(三)

我们在顶岗实习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，但在在此实训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体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，可以说在这次实训中，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。

总之，通过学习，我不仅学到了书本上的理论知识，还亲身体验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训室，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，虽然这次实训时间非常短，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。

物流专业顶岗实习报告热门(四)

一、实习目的

初步认识社会，进一步了解货代以及物流运输组织与管理的相关知识，做到学以致用，把从学校学到的理论知识与实际工作中的实践贯穿起来，从社会实践中，逐步完善自我、发展自我，最终完全融入现实生活当中，做一名言出必行、知识与能力兼备、符合社会主义发展目标的合格大学生。

实习注意事项

- 1、勤学苦练，善于创新，善于思考。

- 2、纸上得来终须浅，绝知此事要躬行。
- 3、灵活处理人际关系(同事关系、上下级关系、客户关系)。
- 4、严格遵守公司的各项规章制度，切勿感情意气用事。
- 5、要注意安全，做工作要认真。

二、实习过程

(一)业务熟悉

第一天走进宽敞明亮的办公大楼，心情特别激动，期待着成为其中的一员。当走进办公室的一刹那，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业务人员，他们很热情地介绍了自己的职务和姓名，这使得我俩刚到非常温馨。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。

从以上的介绍当中，我深悉业务员工作的艰辛与繁琐，必须处理好每一个细节与环节，否则就会酿成大祸；更艰难的事还

有不定期出差，因为我们做的是货运专线，两个地区的业务都要做好。这些更是一个刚出校门的大学生所不熟悉的，因此，要想在最短的时间内适应眼前的工作，就必须付出百倍的努力，做到不怕吃苦，不怕受累，坚持到底。

(二) 业务操作

刚才在业务熟悉当中已经作了简单的介绍，那仅是从同事口中获悉，以下是通过实践，自己的体会所得。我公司主要从事乌鲁木齐到克拉玛依的专线货运代理，我们的工作性质就是业务员，前期的主要工作任务就是到乌鲁木齐的各大市场、物流园区(华凌、陶瓷市场、汽配城、机电市场、板材区、美居物流园等)做公司的宣传并联系客户，到最后就是洽谈业务、签定合同。

具体业务操作如下，以我们做的第一笔具体业务，也是我们第一天做出的业务为例，简单的介绍一下其过程。

1、建立业务关系

我们主要是通过到各大市场、物流园区(华凌、陶瓷市场、汽配城、机电市场、板材区、美居物流园等)做公司的宣传，与办事处或者个体营业者交换名片，然后将名片反馈回公司，再通过电话联系来确定业务合作关系。他们需要发货的时候，会提前给我们打电话，我们会按照货物的数量联系车。量少的货物会直接送到公司在各大时常附近设立的收货点，要是量大的时候公司会派车去接货。

2、报价与确认

我们会根据货物的价格、规格、含量、数量等具体情况给出具体的价格，因为刚开始对市场的价格了解不够，自己不能报出价格的时候，我们会让经(!)理直接联系客户做出回答或者是客户和经理联系。当经过双方的友好协商对价格达成共

识后，接下来又到了下一步签订合同。

3、签订运输合同

签订运输合同这一环节并不是很复杂，只是存在一方要与我公司签订运输合同，也就是货主；签合同要注意的事项有：合同条款要求严谨，责任风险要求划分清楚，违约及补救要求详细明确，纠纷解决办法要求得当得体，合同有效期限等等。商榷了有关运输、装卸、仓储等事宜，还规定在接收到我方的提货通知后要即使提货，否则后果自负。

4、付款与收货

等到货物从货主那里换装完毕后发往目的地后，大约需要一到两天的时间。货物到站后，返回到货通知，同时在目的地提供发货通知，以便双方及时提货。若出现短量现象，应该按照合同条款作出处理。当对方提货是我们会收取运费，当然收取的运费会比给司机的运费要多的多，公司就是从货物运费与司机运费的差价中获取利润。

(三) 出差洽谈业务

提到出差，对于很多不经常或没有出过远门的人来说，出差是一种很美好的事情，但是对于一个四处跑业务的业务员来说，出差是一种悲哀。虽说花公司的钱去公费旅游，但是身体是自己的，出差也不是旅游。不管出差有多么残酷，对于一个还没有正式参加工作的大学生来说，算是一件新鲜事，也算是一种考验。刚进公司不久，我就和我的搭档要去克拉玛依出差了，临行前领导千叮咛万嘱咐了一番，做好会谈纪要，要与每个客户交换名片。此次出差收获很多，与客户谈判技巧，以及各方面的商务礼仪等等，让我感到自己知识的浅薄和对社会的不熟悉。与客户的商务谈判。首先要建立在业务熟练的基础上，三句话不能离开老本行，什么市场行情、产品信息掌握的都应该非常熟练，不能让对方的问题困住自

己，即便真的不知也要礼貌的回复，即显出业务员的修养和素质，也反映出业务员的敬业精神。各方面的礼仪包括很广，例如乘车座次礼仪，商务着装礼仪，送顾客礼物的讲究等等，都有待日后慢慢领悟，要时刻用心去体会，用眼去观察，用耳去聆听，用神去领悟。

(四) 人际关系的处理

人际关系的处理是从人出生到死亡都所不能逃避的事情，在我们呱呱坠地的那一刹那就要去体会母爱和父爱，等到我们上了学又要去接触老师和同学，等到大学毕业参加工作又要去处理同事关系、上下级关系、客户关系，等到结婚生孩子后，你的身份和责任又发生了变迁，又要面对妻子儿女，其实在此过程中，你也是个处理着邻居关系、亲戚关系、朋友关系等等。总之，关系无处不在，只要你在社会上生存，你就无法逃避，只能慢慢去适应它，处理好了这将是一笔财富，你的前程将是一片光明，否则，你将会被世人所遗弃。

物流专业顶岗实习报告最新(五)

一、实习目的

初步认识社会，进一步了解货代以及物流运输组织与管理的相关知识，做到学以致用，把从学校学到的理论知识与实际工作中的实践贯穿起来，从社会实践中，逐步完善自我、发展自我，最终完全融入现实生活当中，做一名言出必行、知识与能力兼备、符合社会主义发展目标的合格大学生。

实习注意事项

- 1、勤学苦练，善于创新，善于思考。
- 2、纸上得来终须浅，绝知此事要躬行。

- 3、灵活处理人际关系(同事关系、上下级关系、客户关系)。
- 4、严格遵守公司的各项规章制度，切勿感情意气用事。
- 5、要注意安全，做工作要认真。

二、实习过程

(一)业务熟悉

第一天走进宽敞明亮的办公大楼，心情特别激动，期待着成为其中的一员。当走进办公室的一刹那，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业务人员，他们很热情地介绍了自己的职务和姓名，这使得我俩刚到非常温馨。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。

从以上的介绍当中，我深悉业务员工作的艰辛与繁琐，必须处理好每一个细节与环节，否则就会酿成大祸；更艰难的事还有不定期出差，因为我们做的是货运专线，两个地区的业务

都要做好。这些更是一个刚出校门的大学生所不熟悉的，因此，要想在最短的时间内适应眼前的工作，就必须付出百倍的努力，做到不怕吃苦，不怕受累，坚持到底。

(二) 业务操作

刚才在业务熟悉当中已经作了简单的介绍，那仅是从同事口中获悉，以下是通过实践，自己的体会所得。我公司主要从事乌鲁木齐到克拉玛依的专线货运代理，我们的工作性质就是业务员，前期的主要工作任务就是到乌鲁木齐的各大市场、物流园区(华凌、陶瓷市场、汽配城、机电市场、板材区、美居物流园等)做公司的宣传并联系客户，到最后就是洽谈业务、签定合同。

具体业务操作如下，以我们做的第一笔具体业务，也是我们第一天做出的业务为例，简单的介绍一下其过程。

1、建立业务关系

我们主要是通过到各大市场、物流园区(华凌、陶瓷市场、汽配城、机电市场、板材区、美居物流园等)做公司的宣传，与办事处或者个体营业者交换名片，然后将名片反馈回公司，再通过电话联系来确定业务合作关系。他们需要发货的时候，会提前给我们打电话，我们会按照货物的数量联系车。量少的货物会直接送到公司在各大时常附近设立的收货点，要是量大的时候公司会派车去接货。

2、报价与确认

我们会根据货物的价格、规格、含量、数量等具体情况给出具体的价格，因为刚开始对市场的价格了解不够，自己不能报出价格的时候，我们会让经(!)理直接联系客户做出回答或者是客户和经理联系。当经过双方的友好协商对价格达成共识后，接下来又到了下一步签订合同。

3、签订运输合同

签订运输合同这一环节并不是很复杂，只是存在一方要与我公司签订运输合同，也就是货主；签合同要注意的事项有：合同条款要求严谨，责任风险要求划分清楚，违约及补救要求详细明确，纠纷解决办法要求得当得体，合同有效期限等等。商榷了有关运输、装卸、仓储等事宜，还规定在接收到我方的提货通知后要即使提货，否则后果自负。

4、付款与收货

等到货物从货主那里换装完毕后发往目的地后，大约需要一到两天的时间。货物到站后，返回到货通知，同时在目的地提供发货通知，以便双方及时提货。若出现短量现象，应该按照合同条款作出处理。当对方提货是我们会收取运费，当然收取的运费会比给司机的运费要多的多，公司就是从货物运费与司机运费的差价中获取利润。

(三) 出差洽谈业务

提到出差，对于很多不经常或没有出过远门的人来说，出差是一种很美好的事情，但是对于一个四处跑业务的业务员来说，出差是一种悲哀。虽说花公司的钱去公费旅游，但是身体是自己的，出差也不是旅游。不管出差有多么残酷，对于一个还没有正式参加工作的大学生来说，算是一件新鲜事，也算是一种考验。刚进公司不久，我就和我的搭档要去克拉玛依出差了，临行前领导千叮咛万嘱咐了一番，做好会谈纪要，要与每个客户交换名片。此次出差收获很多，与客户谈判技巧，以及各方面的商务礼仪等等，让我感到自己知识的浅薄和对社会的不熟悉。与客户的商务谈判。首先要建立在业务熟练的基础上，三句话不能离开老本行，什么市场行情、产品信息掌握的都应该非常熟练，不能让对方的问题困住自己，即便真的不知也要礼貌的回复，即显出业务员的修养和素质，也反映出业务员的敬业精神。各方面的礼仪包括很广，

例如乘车座次礼仪，商务着装礼仪，送顾客礼物的讲究等等，都有待日后慢慢领悟，要时刻用心去体会，用眼去观察，用耳去聆听，用神去领悟。

(四) 人际关系的处理

人际关系的处理是从人出生到死亡都所不能逃避的事情，在我们呱呱坠地的那一刹那就要去体会母爱和父爱，等到我们上了学又要去接触老师和同学，等到大学毕业参加工作又要去处理同事关系、上下级关系、客户关系，等到结婚生孩子后，你的身份和责任又发生了变迁，又要面对妻子儿女，其实在此过程中，你也是个处理着邻居关系、亲戚关系、朋友关系等等。总之，关系无处不在，只要你在社会上生存，你就无法逃避，只能慢慢去适应它，处理好了这将是一笔财富，你的前程将是一片光明，否则，你将会被世人所遗弃。

此处我将简单介绍一下同事关系、上下级关系、客户关系。

1、同事关系

能否建立良好的同事关系，是考验员工人品的试金石。

虽然，我们不能说一个具有良好人品的人就一定拥有良好的人缘，但我们可以肯定的是，一个道德品质低下，人品低劣的人绝对不会拥有好人缘。俗话说：物以类聚、人以群分。一个正常的人，谁愿意与人品低下的人为伍呢？所以，人品好坏是决定人缘好坏的决定因素，当然，还必须掌握一些交际艺术。

首先，必须确立一个观念：和为贵。和同事相处是一件容易的事。和谐的同事关系让你和你周围同事的工作和生活都变得更简单，更有效率。要想拥有和谐的同事关系，还必须记住一句话：“君子之交淡如水”。因为公司是一个充满了太明显的竞争和利益冲突的场合，影响和干扰人与人之间的亲

疏远近关系的因素实在是太多了。好朋友之间太容易出现矛盾和裂痕，而这种矛盾和裂痕基本上是不可能避免的，就算人的主观上有再好的希冀也难以避免。

其次，必须学会尊重同事。在人际交往中，自己待人的态度往往决定了别人对自己的态度，因此，你若想获取他人的好感和尊重，必须首先尊重他人。要做到尊重同事，就必须自觉保守同事的秘密。总之，一句话，就是不能让嘴巴给自己惹祸。古人说“祸从口出”，在公司，这种人际关系圈子里面，这句话应该被每一个人写在自己的办公桌上，时刻警醒自己！

再次，要尽量避免与同事产生矛盾。瓜葛和冲突有些是表面的，有些是背地里的，有些是公开的，有些是隐蔽的，种种的不愉快交织在一起，便会引发各种矛盾。同事之间有了矛盾，仍然可以来往。同事之间有了矛盾并不可怕，只要我们能够面对现实，积极采取措施去化解矛盾，同事之间仍会和好如初，甚至比以前的关系更好。

最后，要学会与各种类型的同事打交道。每一个人，都有自己独特的生活方式与性格。在公司里，总有些人是不易打交道的，比如傲慢的人、死板的人、自尊心过强的人等等。所以，你必须因人而异，采取不同的交际策略。

我最直接的同事也就是我的同学，我们的实习期间一直配合的很默契，没有一次争论和不满，工作上大家协调，没有去想谁做的多谁做的少，我们只是在尽心尽力的完成共同的工作，达到共同的目标。在这间公司里，我发觉我的同事们都很好，这里的人际关系也很简单，大家之间没有那种猜疑和利益之争，让人感觉就好像在一个大家庭里共同生活，为一个共同的目标而共同努力。

2、上下级关系

任何组织在诞生的同时都会产生一种关系，这就是上级与下级的关系。一般情况下，人们在与自己同等级、同层次的人讲话时，表现比较正常，行为举止都会比较自然、大方。但是，在与比自己地位高的人交往时，就可能感到紧张；表现比较拘谨；相反，在与社会地位低于自己的人讲话时，就会表现得比较自如、自信，甚至过于随意。

上下级之间的关系应该是领导与服从，管理与执行的关系。领导是个体引导群体活动达成共同目标的一种行为。领导的是通过深远持久的个人影响力，激发员工的主观创造意愿，给员工的不是单纯的压力而是制造更多的原动力，让员工在领导刻意营造的工作氛围中，主动工作、自愿努力。“无规矩，无以成方圆”。管理就是制定规则和制度，监督并促使规则和制度有秩序地运行。管理概念中控制的成分比较大，强制执行的色彩比较浓，领导制定规则，教导或强制员工按照规则行事，并形成习惯性机制的目的是使工作有效率地、良性循环地展开，保证组织的高效运转和绩效的达成。企业要保证经营的连续性，就应该全面处理好上下级关系。

上下级之间应明确各自的职责。作为管理者应该懂得：下级的绩效就是上级的绩效，上级的核心工作就是协助下级成功，如此上下级就有了共同的目标和利益，再加上职责分明，工作起来就能够有条不紊。同时，上级和下级因为各自所处的位置不同，思考问题的角度也会有差异，如果长期缺乏交流、沟通，常常会产生一些矛盾和隔阂，久而久之，自然会产生关系紧张等问题。因此，上下级之间有必要经常相互沟通，从而建立彼此间的信任。

建立良好的上下级关系，要有正确恰当的心理定位。作为上级，要有“师者”之心，负责“传道授业”，要让下属明确企业的核心价值观，将企业文化渗透到思想并转化为行动，做下级行为的标杆和楷模。有了模范，就有了规范，企业文化就不再是空洞的理念，落地生根成为员工的行为准则，进而全面展示出企业的精神风貌。一个合格的领导还必须是一

个兼职心理医生，当员工的思想情绪偏离目标轨道或进入盲区时，能够走进员工的内心世界，关注并感受员工的喜怒哀乐，通过有效沟通，对症下药来赢得员工的忠诚和信赖。

作为下级，也必须认清角色给予自己恰当的心理定位。员工应该把自己当成“士兵”，以服从为天职，具有“忠诚、勇敢、努力完成”等优良品质。在企业中，员工的使命当然就是高效执行，执行力是对下属能力的最基本要求，执行力的缺失也是领导最不能容忍的行径之一。“忠诚”就是忠诚于企业忠诚于使命，个人利益服从整体利益。“勇敢”是在工作中不把难题推给领导，敢于挑重担甚至独当一面。“努力完成”就是把执行贯彻到底，把事情做得有始有终。

良好的上下级关系能够打造融洽和谐的团队，实现企业与员工的共赢。

3、客户关系

刚开始做业务时，我就确立一个理念，做业务就是做人，就是在锻炼自己的语言沟通能力。我喜欢我的物流管理专业，但是前期的业务工作，是我踏入社会的第一步。

自我介绍之后，接下来要做的事情并不是销售，在这个时候销售是不可能成功的，因为客户还没有对你产生最起码的兴趣，或者对你的信任还不够，所以这个时候首先要进一步发展你与客户之间的关系，使客户对你的信任有所增加，这样才有可能进入到销售环节。

例如通过观察迅速找到一些你与客户共同的经历(同学、同乡，或者共同去过某一个地方)，找到一个话题，拉近与客户的关系。如果实在没有找到这样的事情，就要试着寻找一切可能与客户产生友谊的联系。

例如浏览客户墙上的画或者观察桌上的照片，其目的就是要

找到一个共同的经历，拉近你和客户之间的关系。只有与客户之间有了一定的信任以后，才有可能转入到业务介绍的对话。如果客户还没有对你产生兴趣，千万不要急着谈论业务，一定要找出某种轻松愉快的话题，建立融洽的氛围，然后才可以进入到业务谈判。

大学生物流实践报告篇三

根据学校安排我于20__年__月__日到武汉第__建筑公司武汉__项目部进行建筑施工实习，.

一：工程简介

本工程是武汉市____国企投资公司开发的公寓楼，承建单位是武汉第__建筑公司，分别是五号和六号楼，及高尔夫球健身楼，地基由__第四桩基公司承建。由北京____设计院设计。采用框架剪力墙结构，柱子为异性柱。面积为13000平方米，由3栋楼组成的商住楼，现浇钢筋混凝土六层框剪结构。

二：收获与体会

首先说实习对我来说是个既熟悉又陌生的字眼，因为我十几年的学生生涯也经历过很多的实习，但这次却又是那么的与众不同。他将全面检验我各方面的能力：学习、生活、心理、身体、思想等等。就像是一块试金石，检验我能否将所学理论知识用到实践中去。

关系到我将来能否顺利的立足于这个充满挑战的社会，也是我建立信心的关键所在，所以，我对它的投入也是百分之百的！紧张的一个月的实习生活结束了，在这一个多月里我还是有不少的收获。实习结束后有必要好好总结一下。

首先，通过一个多月的实习，通过实践，使我学到了很多实践知识。所谓实践是检验真理的唯一标准，通过旁站，使我

近距离的观察了整个房屋的建造过程，学到了很多很适用的具体的施工知识，这些知识往往是我在学校很少接触，很少注意的，但又是十分重要基础的知识。

比如说混凝土的裂缝原因及处理这是一个很复杂的问题，那我就说说我的见解吧： 模板设计：

(一) 施工准备

1. 模板安装前的基本工作：1) 放线：首先引测建筑的边柱，墙轴线，平以该轴线为起点，引出各条轴线。模板放线时，根据施工图用墨线弹出模板的中心线和边线，墙模板要弹出模板的边线和外侧控制线，以便于模板安装和校正。

2) 用水准仪把建筑水平标高根据实际标高的要求，直接引测到模板安装位置。

3) 模板垫底部位应预先找平，杂物清理干净，以保证模板位置正确，防止模板底部漏浆或混凝土成形后烂根。

4) 工长事先确定模板的组装设计方案，向施工班组进行技术，质量，安全交底。

5) 模板应图刷脱模剂。还有好多注意事项，我在这就不列举了。

我坚信通过这一段时间的实习，所获得的实践经验对我终身受益，在我毕业后的实际工作中将不断的得到验证，我会不断的理解和体会实习中所学到的知识，在未来的工作中我将把我所学到的理论知识和实践经验不断的应用到实际工作来，充分展示自我的个人价值和人生价值。为实现自我的理想和光明的前程努力。

大学生物流实践报告篇四

一、实习目的

初步认识社会，进一步了解货代以及物流运输组织与管理的相关知识，做到学以致用，把从学校学到的理论知识与实际工作中的实践贯穿起来，从社会实践中，逐步完善自我、发展自我，最终完全融入现实生活当中，做一名言出必行、知识与能力兼备、符合社会主义发展目标的合格大学生。

二、实习注意事项

- 1、勤学苦练，善于创新，善于思考。
- 2、纸上得来终须浅，绝知此事要躬行。
- 3、灵活处理人际关系(同事关系、上下级关系、客户关系)。
- 4、严格遵守公司的各项规章制度，切勿感情意气用事。
- 5、要注意安全，做工作要认真。

三、实习过程

(一)业务熟悉

第一天走进宽敞明亮的办公大楼，心情特别激动，期待着成为其中的一员。当走进办公室的一刹那，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业务人员，他们很热情地介绍了自己的职务和姓名，这使得我俩刚到非常温馨。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。

从以上的介绍当中，我深悉业务员工作的艰辛与繁琐，必须处理好每一个细节与环节，否则就会酿成大祸；更艰难的事还有不定期出差，因为我们做的是货运专线，两个地区的业务都要做好。这些更是一个刚出校门的大学生所不熟悉的，因此，要想在最短的时间内适应眼前的工作，就必须付出百倍的努力，做到不怕吃苦，不怕受累，坚持到底。

(二) 业务操作

刚才在业务熟悉当中已经作了简单的介绍，那仅是从同事口中获悉，以下是通过实践，自己的体会所得。我公司主要从事乌鲁木齐到克拉玛依的专线货运代理，我们的工作性质就是业务员，前期的主要工作任务就是到乌鲁木齐的各大市场、物流园区(华凌、陶瓷市场、汽配城、机电市场、板材区、美居物流园等)做公司的宣传并联系客户，到最后就是洽谈业务、签定合同。

具体业务操作如下，以我们做的第一笔具体业务，也是我们第一天做出的业务为例，简单的介绍一下其过程。

1、建立业务关系

我们主要是通过到各大市场、物流园区(华凌、陶瓷市场、汽配城、机电市场、板材区、美居物流园等)做公司的宣传,与办事处或者个体营业者交换名片,然后将名片反馈回公司,再通过电话联系来确定业务合作关系。他们需要发货的时候,会提前给我们打电话,我们会按照货物的数量联系车。量少的货物会直接送到公司在各大时常附近设立的收货点,要是量大的时候公司会派车去接货。

2、报价与确认

我们会根据货物的价格、规格、含量、数量等具体情况给出具体的价格,因为刚开始对市场的价格了解不够,自己不能报出价格的时候,我们会让经理直接联系客户做出回答或者是客户和经理联系。当经过双方的友好协商对价格达成共识后,接下来又到了下一步签订合同。

3、签订运输合同

签订运输合同这一环节并不是很复杂,只是存在一方要与我公司签订运输合同,也就是货主;签合同要注意的事项有:合同条款要求严谨,责任风险要求划分清楚,违约及补救要求详细明确,纠纷解决办法要求得当得体,合同有效期限等等。商榷了有关运输、装卸、仓储等事宜,还规定在接收到我方的提货通知后要即使提货,否则后果自负。

4、付款与收货

等到货物从货主那里换装完毕后发往目的地后,大约需要一到两天的时间。货物到站后,返回到货通知,同时在目的地提供发货通知,以便双方及时提货。若出现短量现象,应该按照合同条款作出处理。当对方提货是我们会收取运费,当然收取的运费会比给司机的运费要多的多,公司就是从货物运费与司机运费的差价中获取利润。

(三) 出差洽谈业务提到出差，对于很多不经常或没有出过远门的人来说，出差是一种很美好的事情，但是对于一个四处跑业务的业务员来说，出差是一种悲哀。虽说花公司的钱去公费旅游，但是身体是自己的，出差也不是旅游。不管出差有多么残酷，对于一个还没有正式参加工作的大学生来说，算是一件新鲜事，也算是一种考验。刚进公司不久，我就和我的搭档要去克拉玛依出差了，临行前领导千叮咛万嘱咐了一番，做好会谈纪要，要与每个客户交换名片。此次出差收获很多，与客户谈判技巧，以及各方面的商务礼仪等等，让我感到自己知识的浅薄和对社会的不熟悉。与客户的商务谈判。首先要建立在业务熟练的基础上，三句话不能离开老本行，什么市场行情、产品信息掌握的都应该非常熟练，不能让对方的问题困住自己，即便真的不知也要礼貌的回复，即显出业务员的修养和素质，也反映出业务员的敬业精神。各方面的礼仪包括很广，例如乘车座次礼仪，商务着装礼仪，送顾客礼物的讲究等等，都有待日后慢慢领悟，要时刻用心去体会，用眼去观察，用耳去聆听，用神去领悟。

(四) 人际关系的处理

人际关系的处理是从人出生到死亡都所不能逃避的事情，在我们呱呱坠的那一刹那就要去体会母爱和父爱，等到我们上了学又要去接触老师和同学，等到大学毕业参加工作又要去处理同事关系、上下级关系、客户关系，等到结婚生孩子后，你的身份和责任又发生了变迁，又要面对妻子儿女，其实在此过程中，你也是个处理着邻居关系、亲戚关系、朋友关系等等。总之，关系无处不在，只要你在社会上生存，你就无法逃避，只能慢慢去适应它，处理好了这将是一笔财富，你的前程将是一片光明，否则，你将会被世人所遗弃。

此处我将简单介绍一下同事关系、上下级关系、客户关系。

1、同事关系

能否建立良好的同事关系，是考验员工人品的试金石。

虽然，我们不能说一个具有良好人品的人就一定拥有良好的人缘，但我们可以肯定的是，一个道德品质低下，人品低劣的人绝对不会拥有好人缘。俗话说：物以类聚、人以群分。一个正常的人，谁愿意与人品低下的人为伍呢？所以，人品好坏是决定人缘好坏的决定因素，当然，还必须掌握一些交际艺术。

首先，必须确立一个观念：和为贵。和同事相处是一件容易的事。和谐的同事关系让你和你周围同事的工作和生活都变得更简单，更有效率。要想拥有和谐的同事关系，还必须记住一句话：“君子之交淡如水”。因为公司是一个充满了太明显的竞争和利益冲突的场合，影响和干扰人与人之间的亲疏远近关系的因素实在是太多了。好朋友之间太容易出现矛盾和裂痕，而这种矛盾和裂痕基本上是不可能避免的，就算人的主观上有再好的‘希冀也难以避免。

其次，必须学会尊重同事。在人际交往中，自己待人的态度往往决定了别人对自己的态度，因此，你若想获取他人的好感和尊重，必须首先尊重他人。要做到尊重同事，就必须自觉保守同事的秘密。总之，一句话，就是不能让嘴巴给自己惹祸。古人说“祸从口出”，在公司，这种人际关系圈子里面，这句话应该被每一个人写在自己的办公桌上，时刻警醒自己！

再次，要尽量避免与同事产生矛盾。瓜葛和冲突有些是表面的，有些是背地里的，有些是公开的，有些是隐蔽的，种种的不愉快交织在一起，便会引发各种矛盾。同事之间有了矛盾，仍然可以来往。同事之间有了矛盾并不可怕，只要我们能够面对现实，积极采取措施去化解矛盾，同事之间仍会和好如初，甚至比以前的关系更好。

最后，要学会与各种类型的同事打交道。每一个人，都有自

己独特的生活方式与性格。在公司里，总有些人是不易打交道的，比如傲慢的人、死板的人、自尊心过强的人等等。所以，你必须因人而异，采取不同的交际策略。

我最直接的同事也就是我的同学，我们的实习期间一直配合的很默契，没有一次争论和不满，工作上大家协调，没有去想谁做的多谁做的少，我们只是在尽心尽力的完成共同的工作，达到共同的目标。在这间公司里，我发觉我的同事们都很好，这里的人际关系也很简单，大家之间没有那种猜疑和利益之争，让人感觉就好像在一个大家庭里共同生活，为一个共同的目标而共同努力。

2、上下级关系

任何组织在诞生的同时都会产生一种关系，这就是上级与下级的关系。一般情况下，人们在与自己同等级、同层次的人讲话时，表现比较正常，行为举止都会比较自然、大方。但是，在与比自己地位高的人交往时，就可能感到紧张；表现比较拘谨；相反，在与社会地位低于自己的人讲话时，就会表现得比较自如、自信，甚至过于随意。

上下级之间的关系应该是领导与服从，管理与执行的关系。领导是个体引导群体活动达成共同目标的一种行为。领导的内涵是通过深远持久的个人影响力，激发员工的主我相信前途是光明的，机会总会给那些准备充分的人。

实习期间我收获颇丰，商务礼仪的实践运用，例如待人接物的方式、商务人士的着装等；合同条款的商议与确定，例如责任风险的划分、纠纷问题的解决、付款时间与方式、合同的有效期等；让我懂得了人与人之间是平等的，是应该相互尊重的；以上在公司的学习到的知识是无法从学校获得的，因此我很珍惜来之不易的工作，不管将来如何，我都会以此为荣、以此为戒，教育自己，做工作要诚实守信、敢作敢当。

此外，在经理和司机师傅的介绍下或者通过自己的观察学习，我们还认识了很多不同的车型，如：113、122、123桥的车，各种(长度不同的)厢式货车，一拖二的半挂车，一拖三的半挂车，前四后八、前二后一等平板和半护栏车，半挂解放(双桥)等等。

这次实习，让我对货运市场有了清楚的了解，懂得也很多货代方面的知识，也看到了货代市场的极大发展前途，也让我看到了货代市场竞争的残酷，在市场有序化中逐渐的被淘汰掉，情况比较好的还可以获得有限的生存空间。在货代行业的发展速度较快的同时，由于政府的法规建设滞后，市场运行机制发育不健全等等，市场竞争日趋激烈，货代企业面临着来自多方的挑战而陷于被动，主要表现在下列几方面：

(1) 承运人的挑战

不少货代公司或者规模比较小的托运部采取短期利益行为，直接把优惠、甚至超优惠的运价放给货主以及一些大的办事处，运价低于货代企业的协议价，严重影响了货代企业经济利益，削弱了货代企业对办事处的竞争能力。

(2) 货主的挑战

货代企业作为货主的代理，根据我国民法通则精神，代理人在接受委托、履行代理职责中，如无自身过失，不承担任何责任，但在实际业务中很多货主企业不理解法制精神，以致货运业务中出现问题，货主单位往往转嫁到货代身上，以致货代企业目前在业务营运上冒无限的风险，而获极微薄的利润。另外，由于某些货主单位中个别人的过分要求，致使货代企业盲目奔波，无效劳动，有的甚至要求货代企业做出违法违纪的行为，货代企业如有怠慢，将面临失去货源的威胁。

四、实习心得

大学生物流实践报告篇五

我所实习的**集团股份有限公司简称**集团，始创于1984年，是国家工商总局核准的全国性、无区域、跨行业、现代化的大型服装企业集团。主导产品西服年销量居全国第一。西服国内市场综合占有率排名第二，公司通过iso9002国际质量体系认证和iso14001国际环境管理体系认证。现为美国、法国、意大利、俄罗斯、日本等20多个国家的注册商标，为中国驰名商标、中国。集团旗下已有品牌：“(男装)”“romon”(女装)“luoguan”(罗冠)“xlms”**集团通过**品牌oem模式与国际大企业强强合作，加快国际化步伐，进而成为跻身世界服装品牌企业的行列。

二、实习的内容

由于我是应届毕业生，本身对企业的经营方式等都很陌生，公司让我们的北方区经理刘总带我学习，以师傅带徒弟的方式，指导我的日常实习。在刘总的热心指导下，我依次对公司的基本产品、产业结构、信息化实施进行了了解，并积极参与相关工作，注意把书本上学到的管理理论知识以及信息管理的相关知识对照实际工作，用理论知识加深对实际工作的认识，用实践验证大学所学确实有用。以双重身份完成了学习与工作两重任务。跟公司同事一样上下班，协助同事完成部门工作；又以学生身份虚心学习，努力汲取实践知识。我心里明白我要以良好的工作态度以及较强的工作能力和勤奋好学好学来适应公司的工作，完成公司的任务。简短的实习生活，既紧张，又新奇，收获也很多。通过实习，使我对宁波服装企业的生产、管理工作以及发展前景有了深层次的感性与理性的认识。

在公司我主要的工作任务是与华北区分公司的联系，统计每周的销售情况，还有参与了公司春夏、秋冬产品的发布、订货会。春夏、秋冬产品订货会是公司的重要活动，决定了公司春夏、秋冬产品的区域性分配情况，以及每个分公司能够

上架的物品情况。为了扩大公司对分公司的控制力，公司将每年的订货---生产----发货机制改为了，市场调研---生产---分配机制，加强了公司对终端市场卖场的控制力。由于缺乏经验，我在期间做数据统计的时间走了很多弯路，给同事的工作带来了很大麻烦，但是我们经理没批评我，而是让我继续认真的把事情做好，我很受鼓舞，同时也很努力的去把事情做好。

三、实习的提高与收获

实习生活，感触是很深的，提高的方面很多，但对我来说最主要的是工作能力的进步。毕业实习主要的目的就是提高我们应届毕业生社会工作的能力，如何学以至用，给我们一次将自己在大学期间所学习的各种书面以及实际的知识，实际操作、演练的机会。自走进开始我本着积极肯干，虚心好学、工作认真负责的态度，积极主动的参与企业市场调查、产品跟踪、产品销售、以及对企业的各种产品的了解，对企业分公司的熟悉，让自己以最快的速度融入公司，发挥自己特长。同时认真完成实习日记、撰写实习报告，成绩良好。实习单位的反馈情况表明，在实习期间反映出我具有较强的适应能力，具备了一定的组织能力和沟通能力，能很好的完成企业在实习期间给我布置的工作任务。

实习收获。主要有四个方面。一是通过直接参与企业的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高，圆满地完成了本科教学的实践任务。二是提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。三是一些学生在实习单位受到认可并促成就业。四是为毕业后的正式工作作好了准备。

四、实习后的转变总结创新。

通过实习，我对我国服装行业品牌的发展有了大致的了解，也准备在实习结束后，借回校的机会，抓紧时间，学习更多

相关的理论知识，提高自己的专业水平，为正式工作准备好准备思想上的转变，我本次实习还有的收获是通过自己的观察和与同事的交谈思想有一个很大的进步，人生的价值观。一直以为现实生活中人都是为了金钱在活，为金钱在工作，几乎没有人在为除金钱之外的事情在努力，而这些金钱的拿来干嘛呢？要买房子，要买。车子，要享受生活……记得在和公司领导的依次交谈中他说过这样一句话：“一个优秀的男人，所追求的就是房子这么简单？他所追求的是能呼风唤雨！”的确，一个优秀的男人所追求的就是表面上的东西吗？“钱多少无所谓，关键在于一个人的档次问题！”档次？什么是档次，就是你素养，你所懂得的，你所成就的……很多，这些才是真正的实力，这些才是一个优秀的男人的所要追求的，作为优秀的男人更多应该追求深层次的东西，一个人要有他自己的内涵！从一开始赤裸裸的来，到现在即将沉甸甸的回去，惟有短短的两个月时间，就让我如此受益非浅，如此感慨万分！就像我们一句广告词：细节中，见真章，的确成功并非偶然，能让我学习的东西远非两个月就可以的。毕业后我即将成为一个真正的**人，希望那时我能以实习所学，更好的融入公司的体系，为前进做出自己的贡献。