# 最新物流社会实践报告(大全16篇)

作者：心中的花园 更新时间：2024-03-28

*报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助*

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**物流社会实践报告篇一**

炎炎夏日，苏北的天气异常炎热，许多学生都选择在家中吹着空调，玩着游戏，享受着假期的乐趣。而我想暑假时间这么长，不应该贪图安闲在家里悠忽过日，高温酷热虽然难忍，丹也恰能磨练自己的意志。暑假社会实践正是锻炼自己能力的好机会。如何把学校学习的理论知识和具体的工作衔接到一起，是每个学生在今后要面临的重要问题，它一定程度上反映了一个人的适应能力 ，关乎到个人的前途和发展。为了以后在工作中更好的将自己所学的知识贡献给社会，提升自我价值，完善自我素质，实现自我理想，参加社会实践是必要的，也是十分有意义的。

7月10日，经他人介绍我来到位于宿豫区经济开发区的雪龙粮油有限公司。当日公司领导就安排我到与专业相关的岗位上，从事仓储管理工作，当天下午正式上班。 在正式了来到雪龙公司上班之前，我查阅了一些关于公司的资料，这是一家专业从事粮食产品，食用油 的加工销售企业，公司规模中等，拥有各类员工150余人，该公司的主打品牌有，××牌面粉，×××牌大米，×××牌食用油，产品销售主要面向××的广大农村地区和一些食品加工企业 。

我所在的岗位主要负责货品的进出库工作以及日常的货品统计，整理收发货单据，清点管理仓库内的货物。由于企业规模及其他条件所限，雪龙公司的仓库还是传统的钢架彩塑结构，仓库内部也鲜有现代化自动设施，收发货是采用的仍是手工填制的单据，操作管理起来十分的繁琐。而搬运设施更是简陋，偌大的仓库内仅有两部小型叉车，根本满足不了日常需要，绝大多数情况下出入库是的货品搬运还是靠工人们的肩扛手抬。

在正值三伏天的七月，在这样严酷的环境下工作，对人的体能和耐力着实是巨大的考验，在厂里工作了约一周左右，当时气温持续升高，仓库里更是达到了40度以上，在这样的天气，这种环境下，即使是不干活也是汗流浃背。何况还要干繁重的体力活呢？那几天在厂里我浑身上下都是湿漉漉的，晚上换衣服是，工作服上已是有一层盐霜 。那段时间里我想过放弃，心里极度的后悔，我一遍一遍的问自己为何在家舒服日子不过，跑出来到厂里面受罪？这让我的心情极度低落，甚至产生了抵触情绪，影响到日常的工作。不过值得庆幸的是，我很快从低谷中走了出来，不再怨天尤人， 既然自己当初选择了这份工作，就不应该怕苦怕累，遇到困难就退缩，那不是一个男子汉的所为。别的工人能干下去，我就能干下去。抱着这个朴实的信念，那段难熬的日子我坚持过去了 ，并且在工作中更加认真卖力，得到了工友和领导的肯定 ，这对我无疑是很大的鼓励。到8月10日，我在厂里办理了各项离职手续，结算了工资和其他各项费用，结束了我为期一个月的实践生涯。

部环境和内部原因，近年来随着中粮集团等大企业的扩张，大公司所占市场份额越来越大，严重影响到中小粮油企业的发展。中小企业在成本，管理，和营销方面远不如大公司的实力雄厚 。以前物流产业不发达，远距离运输成本高，中小公司可以凭借运输成本的优势造成产品的价格优势，获得一定的市场份额，但是随着各大型粮油企业规模的扩张，各个公司在许多城市都设有分厂，并建有了配套的物流中转基地，建立了完善科学的管理模式，这使得产品的物流成本得到有效控制，产品的价格自然就有所下降。而中小企业由于规模，成本和资金等问题，物流设施仍停留在90年代的发展阶段，由于库存成本增加，管理模式落后，原本由于运输成本低所产生的价格优势现在就显得不明显了，再加上大企业的品牌效应和产品营销优势，中小企业的产品市场份额变得越来越少，其生存也越来越困难。另一方面中小企业有个致命的难题就是融资困难，许多时候当企业的资金周转出现困难时，因为银行担心中小企业的信用和还款能力害怕产生不良贷款，很少发放贷款给企业，这就容易造成企业的资金链断裂，继而影响到生产经营，严重情况下甚至会让企业陷入无法生存的窘境， 为此不少中小企业企业甚至面临着破产倒闭的窘境。

对于引发中小企业生存困境的原因，除了大公司的市场垄断，中小企业自身规模和结构缺陷外，×家的政策也是重要方面。长期以来×家都加大对大型企业的扶持，在政策上对大企业倾斜，而忽视了中小企业的发展 ，不可否认，大型企业对×民经济的健康发展有着重要的作用，尤其是×企，更是×家整个经济的根本和支柱，重视×企是无可厚非，但是也不能因此忽视了中小企业的发展。中小企业对于丰富人民生活，打破垄断，促进市场多元化具有重要的意义。中小企业由于自身的弱势和市场的冲击，抵御风险能力较差，如果在政策上不予以照顾，其发展前景让人忧心。所以建议×家能在政策方面对中小企业有所倾斜。当然这是对宏观的外部社会政策所提的建议。单从中小企业节约物流成本，提升自身竞争力的角度来说，为了缩减成本，企业应该把原材料和成品的流通，集散，运输外包给专业的第三方物流公司。这样公司不仅可以节省大量的物流成本，还可以裁剪不必要人员。当然更重要的是企业不用花大价钱去进行物流的建设。这样，把货品的流通运输交给物流公司不仅可以提高效率，减少流通环节还分担转移了流通过程中的各种风险损失。但是我们面临一个严峻的问题是，现在×内物流企业良莠不齐，很少有成规模的，多数的所谓物流公司设施简陋，实力不强，很难承担一些长期的，大范围的业务。所以现在的当务之急是发展第三方物流，扶持物流产业发展。这不光对中小企业，而且对整个×民经济的发展也有着重要的推动作用。以上是我的一些拙见，鉴于水平有限，在观点可能有所偏颇，甚至有不对的地方，还请指正批评。

这个暑假匆匆就过去了，短短的实践生涯虽然辛苦，但也有不少收获，让我得到了很好的锻炼，相信这次实践活动一定会对我以后的发展有所裨益。

**物流社会实践报告篇二**

为了以后能更好的适应工作和学习，学校组织到xxx流配送中心进行为期30天的实习。主要是熟悉物流的作业流程，掌握物流的工作流程，以便对我国的物流业能有更深的了解。

了解物流特点，物流工作流程，工作设备，并针对这些实践依靠自己所学的理论提出自己的观点和看法。

随着世界经济一体化步伐的加快，国际经济贸易发展日益活跃，我国的物流行业得到迅速发展。虽然这次实习时间很短，却给我上了人生历程中不可或缺的一课。对于物流，我只是知道它是集：运输、储存、搬运、包装、流通加工、配送、信息处理等基本功能实施的有机结合。但没有想到它的实际操作却没有这么的简单。通过十一点作为国人的物流人士有着切肤的体会。

货物运转速度慢，货差货损率高难以避免，高层货架利用率严天的简单了解，使我对于物流配送有了更加深刻的认识。中国的物流业虽然没有国外发达，但这并代表中国物流业的落后，一些原则性[譬如中国劳动力廉价的国情]严重的制约了中国物流业信息技术化的发展速度。野蛮的装卸态度更是制约中国物流业发展的瓶颈之一。这次实习让我从实践中了解到了物流，使实践与理论更好的结合。在这里我深刻的领悟到了一个观点：推动你的事业，不要让你的事业来推动你。

1、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。

2、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、仓库高层货架的利用率过低，有的不到三分之一；野蛮装卸导致货损、货差率过高

建议：加强各部门之间沟通和联系力度，合理分配各部门之间的物流作业，有效利用物流配送中心的作业区域，利用空间、设备、人员和能源；限度地减少物料搬运；简化作业流程；缩短生产周期；力求投资最低；为职工提供方便、舒适、安全和卫生的工作环境。

通过这次实习，我学会了许多书本上学不到的知识，能够把书本上的理论运用到实际上，实践是检验真理的方法，只有到实际中去，才能真正认识理论其中的意义。非常感谢海星物流配送中心能给我这个难得的机会，让我收益匪浅。也非常感谢学校给了我这个机会，为我的工作积累了经验，奠定了基础。

8、大学生物流社会实践总结报告

在20xx年7月20日——7月28日我在xxx运输有限公司进行了暑期的社会实践，在这几天的时间里，我所做的每一项工作基本上都是以前从来没有遇见过的，但是在经理的耐心指导与帮助下，我学习到了很多实用的、有价值的东西，在积累了一些实际工作经验的同时也更深刻的感受到运输工作的辛苦与严谨，使得我在短暂的时间里体验到了一种别样的人生。

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已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

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。在一整个运输公司里要搞好人际关系并不仅仅限于某个部门，而是要与所有的同事相处好，那工作起来的效率才高，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底，也算是此次社会实践的目的了。

南京xx运输有限公司是一间规模不大的运输公司，坐落在南京沿江开发区，主要是经营货运业务，因为靠近扬子石化，业务也是以运输扬子石化的工业产品为主。由于我是女生，经理叔叔和司机说女生跟车很不方便，所以我没办法亲身体验运输的全过程是怎么样的。但是趁着叔叔们工作的间隙我向他们询问了很多关于运输的细节，也向经理叔叔了解了汽车货运的操作流程。

由于公司比较小，并没有具体部门的细分，公司的职员基本上都是身兼多职的，这其中最辛苦的非司机们莫属了，现在的汽车货运为了节省成本短途只让一个司机上路，遇到长途的话除了车长还会增加一个副驾驶，主要是为了防止长途过于疲劳发生事故，副驾驶可以和车长换换手。还有一个原因是司机叔叔普遍反映的就是长途一个人也太无聊了，有个人在旁边还能说说话。司机的工作流程一般是这样的：没事的时候司机要擦车，打黄油，给车厢加满油，为了确保有任务就可以随时出发。接到经理的出车任务之后就要检查车子，一遍遍的试车子，做各种检查，没问题就可以出车了。接下来就是在路上了，这一路司机们会遇到各种各样的情况，有的老司机和我说到这里都特别兴奋，可是我觉得他们更像是在苦中作乐。因为司机都特别辛苦，有的时候刚回到家连饭都来不及吃就又要上路了，可是和我聊得几个司机每个都特别开朗，一点都看不出他们是从事那么劳累的职业。但是有一次我问一个老司机好长时间都回不去他会想家吗?他长舒了一口气说有啥想不想的，说不定哪天就撞死了!这话猛地在我心头一震。的确，在中国这条运输大动脉上，每天甚至是每时每刻都在发生着交通事故，一个人的生命真的是微不足道，或许你死在这了都没有人知道。剩下他们的妻儿，妻子望眼欲穿，孩子盼父归家。

有时经理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：第一，赚取信息费用100或200元(主要是因为我们帮货主找到车源或我们帮司机找到活)，一般这个费用不是主要钱的来源；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。

通过实习，我学到了很多没有接触过的工科知识，也对企业的运营流程更加清楚，本来觉得对自己没什么用的认识实习因此变得有些不同了，毕竟这些是书本上学不到的东西，实习就是将理论与实践有机结合起来。虽然大部分时间都在看资料，但是我从中也找到了很多值得思考的问题，总体来说过的还是很充实的。

这次认识实习是我大学生活中不可或缺的重要经历，首先在实践中我的知识得到了巩固，思考问题的能力也受到了锻炼；其次，它实习开阔了我的视野，使我对公司在现实中的运作有所了解，不再像以前那样只会纸上谈兵了；此外，我还了解了不少资料的搜集整理方法，可以和同学在一起相互交流，相互促进。

在实习过程中还有些其它方面也让我学到了很多东西。我了解了企业运营工作的一些具体操作细节，知道了每件产品的研发制造都是一项具有创造性的活动，要出成果，就必须要有专业的人才和认真严肃的工作态度，知道了一丝不苟的真正内涵。

认识实习期间，我也深深的感觉到自己知识的肤浅和在实际工作中知识的匮乏，在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，因此在以后的学习中我会更加努力，让自己掌握好更多的专业及其相关知识，也会用更认真的态度面对每一件事情。

除此之外我也在暑假期间在一家外贸服装店做了一个星期的售货员，这就是完全截然不同的经历了。老板是一家服装厂的员工，经常可以拿到不少出口外贸的余单货，在店里有很多看上去不起眼确实拿出来就能上专柜的好东西。可是每一个来买衣服的人都会在问完价格之后犹豫再三，大多少人就这么走了。刚开始我还很奇怪，因为店里的衣服都很便宜啊~后来才发现，应该就是太便宜了，便宜到不敢买。人的心态真是很难琢磨，与人打交道也是对于我最难修又最实用的必修课。暑假的这段经历是我正式踏入社会的前奏，我会倍加珍惜。

**物流社会实践报告篇三**

为了以后能更好的适应工作和学习，学校组织到xxxx流配送中心进行为期30天的实践。主要是熟悉物流的作业流程，掌握物流的工作流程，以便对我国的物流业能有更深的了解。

了解物流特点，物流工作流程，工作设备，并针对这些实践依靠自己所学的理论提出自己的观点和看法。

随着世界经济一体化步伐的加快,国际经济贸易发展日益活跃,我国的物流行业得到迅速发展.虽然这次实践时间很短,却给我上了人生历程中不可或缺的一课.对于物流，我只是知道它是集：运输、储存、搬运、包装、流通加工、配送、信息处理等基本功能实施的有机结合。但没有想到它的实际操作却没有这么的简单。通过十一点作为国人的物流人士有着切肤的体会。

货物运转速度慢，货差货损率高难以避免，高层货架利用率严天的简单了解，使我对于物流配送有了更加深刻的认识。中国的物流业虽然没有国外发达，但这并代表中国物流业的落后，一些原则性[譬如中国劳动力廉价的国情]严重的制约了中国物流业信息技术化的发展速度。野蛮的装卸态度更是制约中国物流业发展的瓶颈之一。这次实践让我从实践中了解到了物流,使实践与理论更好的结合.在这里我深刻的领悟到了一个观点:推动你的事业,不要让你的事业来推动你.

1、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.

2、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、仓库高层货架的利用率过低，有的不到三分之一;野蛮装卸导致货损、货差率过高

建议:加强各部门之间沟通和联系力度，合理分配各部门之间的物流作业，有效利用物流配送中心的作业区域，利用空间、设备、人员和能源;最大限度地减少物料搬运;简化作业流程;缩短生产周期;力求投资最低;为职工提供方便、舒适、安全和卫生的工作环境。

通过这次实践，我学会了许多书本上学不到的知识，能够把书本上的理论运用到实际上，实践是检验真理的唯一方法，只有到实际中去，才能真正认识理论其中的意义。非常感谢海星物流配送中心能给我这个难得的机会，让我收益匪浅。也非常感谢学校给了我这个机会，为我的工作积累了经验，奠定了基础。

**物流社会实践报告篇四**

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已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

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底，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，大家都是用一个公共的厕所。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。

**物流社会实践报告篇五**

经过一学期《物流基础》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。

了解第三方物流服务的特点、主要设备和作业流程，对其进行分析，并结合所学的理论提出改进意见。

访问法、资料收集法。

资料收集的方法：网上收集。

2.公司上海商业物流中心系上海商业储运有限公司的子公司，隶属上海一百集团有限公司。中心始建于1952年，是全国商业系统大型的社会化第三方物流企业。20xx年初被国家经贸委确定为全国发展商品配送重点单位。

3.主要设施

铲车，中心拥有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。

运输车辆，中心拥有多辆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。同时拥有2个联盟型车队，可调动车辆近百辆。

铁路专用线，拥有4条共计长度为1654米铁路专用线，是目前上海商业系统内唯一拥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能力，以方便客户的产品运输方式有多种选择余地。

集装箱场地，拥有1万平方米集装箱场地，龙门吊负载能力为10吨至20吨，适合金属类商品以及集装箱储存业务。

4.仓库类型

高平台彩钢板结构仓库。拥有高平台彩钢板结构仓库计24621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。

**物流社会实践报告篇六**

xxx。

xx物流公司综合部车辆质量运行统计。

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，并依据物流公司实习总结报告。

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。

3月1号下午在潘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”祁颖柯，在后来的日子里我们又多了一名战友姐姐周伟宣。

刚来的时候颖柯很忙，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。经过颖柯师傅的系统说明，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xxx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xxx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！

**物流社会实践报告篇七**

我们的实习方式主要有三个部分。第一部分主要是实习动员，以及老师们准备的教学视频。第二部分是听取一些企业的管理者的管理经验，以及他们主要在工作中的经历。第三部分是进入实习企业参观学习。然后进行实习总结。

实习内容

观看企业的生产视频，以及一位学姐的淘宝创业经历。听取一位企业创业者自身的社会经历以及一位创业者自己在管理中的体会。参观了可口可乐公司、郑州烟草配送中心、金星啤酒。

实习单位介绍

可口可乐公司是全世界最大的饮料公司,也是软饮料销售市场的领袖和先锋,透过全球最大的分销系统,畅销世界超过200个国家及地区,每日饮用量达1亿杯,占全世界软饮料市场的48%,其品牌价值已超过700亿美元,是世界第一品牌. 郑州太古可口可乐饮料有限公司是由太古集团控股，可口可乐饮料(上海)有限公司指定在河南地区生产 和销售其指定品牌产品的特许装瓶厂。主要生产及分销可口可乐、零度可口可乐、雪碧、芬达、醒目品牌碳酸饮料;酷儿、美汁源品牌果汁饮料、美汁源品牌水果牛奶饮料;雀巢、原叶茶品牌茶饮料;冰露矿物质水、冰露纯净水等系列产品。公司注册资金1800万美元，1996年9月12日开业。 在河南省各地市设有80余个销售单位，700多名销售人员覆盖了整个河南市场。

xx年3月31日，郑州太古100%投资的漯河太古可口可乐饮料有限公司奠基。总投资额为9亿元人民币，一期投资超过3.8亿元人民币。漯河太古预计建成7条生产线，建成后的生产规模将超过年生产1亿标箱。一期设计三条生产线，将生产全系列可口可乐系列产品，年产6000万标箱饮料。不但满足河南市场需求，同时也辐射到河南周围省份(陕西、江苏北部、安徽北部)。

郑州烟草配送中心简介。郑州烟草物流配送中心位于郑州市经济技术开发区，占地50亩，有4条全自动分拣线，可服务零售商户3万多，年销售卷烟30万箱，最大储存量1万多箱，日分拣能力最高为1600箱，是一个功能齐全、设施现代的物流配送中心，实现了全市六县(市)区的卷烟销售统一配送。配送中心的安防消防控制室，可以清晰的看到整个中心，并能检测到储存仓库和分拣车间的温度和湿度，能随时掌控中心安全和消防方面的情况。主控室无论是仓储情况、每日的销售量，还是分拣线上的每条香烟都能清晰看到。另外，先进的gps定位系统，使管理人员能随时了解配送车辆目前所处的位置。

金星啤酒简介。河南金星啤酒集团有限公司是 1995年10月以河南金星啤酒公司为核心组建的集工、贸、科研一体化的国家大一型啤酒集团企业，下属河南金星啤酒公司、中美合资河南蓝马啤酒有限公司、贵州金星啤酒有限公司、金星集团周口啤酒有限公司、山西金星啤酒有限公司、陕西蓝马啤酒有限公司、金星集团安阳啤酒有限公司、金星集团信阳啤酒有限公司、金星集团漯河啤酒有限公司、金星集团南阳啤酒有限公司和金星集团云南10个啤酒公司和营销、原料、玻璃、化工、印刷等10余个配套分公司，成为 一业为主，多元发展 的跨行业、跨地区经营的产业型企业集团。企业创建于1982年，占地面积100万平方米，建筑面积60万平方米，拥有25条现代化的瓶装生产线和1条易拉罐生产线。集团啤酒年生产能力100万吨，居河南省第一，是全国食品行业和河南省重点企业，20xx年以来连续被评为河南省工业百强企业和郑州市工业20强企业。

实习总结

物流(logistics)与供应链(supply chain)

在现在，供应链这个概念越来越多的出现在人们的视线中。随着全球化的进程，企业的分工越来越 细化。各大生产企业纷纷外包零部件生产。无论是视频中提到的宾利这种豪华轿车的加工制造，还是伏特加这种大批量生产的产品。他们都试图靠优秀的供应链系统来使得加工成本的最小化。比如汽车生产商把劳动密集型的零部件转移到人工最廉价的国家生产。一辆汽车的几千个零件可能会来自于全球十几个不同的国家，几百个不同的供应商。这样的生产模式给物流管理提出了新的课题：如何在保证正常的生产秩序下即所有的零部件都能够按时、按量使得所有的零部件以最低的库存成本、运送成本、采购成本供应到装配厂，并将产品运送到消费者和分销商的甚至是考虑产品从消费者到生产者的逆向物流。这些已经远远超出一个企业的管理范围，他要求与各级供应商的、分销商建立紧密的合作伙伴关系，共享信息。精确配合集成跨企业的商业流程，保证整个供应链的顺畅。只有实施了有效地供应链管理系统，方能达到供应链上企业与企业之间工作合力的最大化发挥。市场竞争已经从企业与企业之间的竞争转移到供应链与供应链之间的竞争。

加拿大物流管理协会(canadian association of logistics management)于20xx年改名为加拿大供应链与物流管理协会(canadian association of supply chain and logistics management)以反映行业的变化与发展。美国物流与管理协会曾试图扩大物流管理的概念的外延来表达供应链管理的理念，最后因多方的反对最后承认物流管理是供应链管理的一部分。

在这样的背景下，我们的生产企业也牢牢把握住供应链的理念。在郑州金星啤酒，我们了解到了金星啤酒的发展历程。我们知道在张铁山董事长的带领下，金星啤酒取得了一个又一个的成就，但是金星啤酒一直专注于啤酒的生产。并没有四处出击，搞多元化经营。在参观的时候我们也了解到金星不是没有这样的机会。上世纪九十年代金星也试图进行多元化，但是效果都不是很理想。金星的电脑公司倒闭了，饭店也不挣钱，后来就放弃了。

多元化我们也考虑过，但是，一个行业做大做前就很不容易，而多元化将分散人力、物力。 现在金星有二个麦芽厂，三个玻璃厂，还有印刷厂、化工厂，这些厂子都是与金星配套的。 自建玻璃厂，一个瓶子就能省一毛钱。 张铁山这样说。

金星这样的生产扩张模式，正是符合了企业纵向一体化供应链的理念。金星供应链的设计着眼于各环节综合成本最小，强调规模经济，在产品设计 、渠道关系、库存与配送策略 、销售网络等方面采取了一系列的措施。由于物流与这些内容有着天然的联系，因此物流就成为供应链优化中取得供应链综合成本优势和创造客户服务价值的核心驱动力。

物流影响综合成本优势

成本领先和产品的差异化是企业保持竞争力的 二个基本的策略，但是在中国的啤酒市场环境下，由于产品 的技术含量低，产品之间的功能差异化 愈发的不明显 。各个品牌的企业都试图在综合成本上保持领先以在竞争中处于优势地位。在激烈的市场竞争下，同样的生产技术，同样的原材料供应商，各个企业的生产成本和采购成本差距并不是很明显，而且几乎没有可以调整的空间。唯一可以调整的空间就在于物流保障和销售渠道。

产品设计：产品的设计对供应链有着至关重要的影响。就啤酒而言，啤酒的销量大、高周转的消费品，而且运送过程还要避免高温等复杂的环境条件。产品利润率低。生产成本和物流成本约束较强，成为价格竞争的主要考虑因素。

销售网络和销售渠道：销售网络和销售渠道的布局，对于企业而言是十分的关键。它关系到企业产品的销售状况。目前金星啤酒在全国的布局基本完成，金星在豫、黔、滇、川、陕、甘、鲁、晋、粤等10省投建18个啤酒生产基地。这样的生产布局就很大程度上能够弥补在物流的成本 。可以缩短生产地与消费市场的距离。以减少在长途运输中的消耗同时也可以减少企业的库存。但是这样的 全国大面积布局，会减少 一个 工厂的订单量，这样的规模效应可能会不明显。这样的关键在于 物流成本的减少是不是能够 弥补生产成本的增加。

库存策略：如何处理库存的问题是每一个生产企业必须面对的问题。库存是把双刃剑，既可以为开拓市场和生产顺利进行提供支持，又会占用企业大量的资源，还可能掩盖企业的生产管理问题。可以说库存让企业又爱又恨。如何处理库存量，使得企业的生产顺利进行又不会占用太多资源。为了绝决这样的问题，有很多的解决的办法。丰田的jit生产在国内是比较受推崇的一种方法。及时的根据订单进行采购、生产、配送。这样最大程度上降低库存量。最终目标就是 零库存 。

物流创造供应链核心价值

供应链以满足不可预见的与可预见的市场需求为导向，以预测和库存为供应链的运作基础，以创造核心价值链为目标。在产品、价格同质化的市场环境下，企业在库存调节、预测支持、订单满足等方面保持竞争上的优势有着关键的作用，直接创造客户的服务价值。

市场需求：对于一个企业来说，满足市场需求永远是企业经营的成功的关键一步。金星啤酒的市场需求不确定性高，季节、天气、气温、促销、竞争，任何一个因素都会影响到对市场预测的准确性，市场需求最为明显的特征就是高度的不可预见性，企业如何根据预测的销售计划展开生产活动，物流如何根据按照市场的节拍进行生产的保障，反应行业内企业的运作水平的高低，也会直接影响对市场的供应和对客户的服务水平。

配送战略：由于配送策略和企业的分销策略密不可分，可以说配送策略支持着企业的分销策略。直接的配送缩短了交货的提前期，客户也不用担心运输环节的问题;中转配送实现了没有生产工厂的销售问题，配合市场的开发;分公司与分公司之间的配送，缓解了不同实体之间的库存呆滞和库存不足的问题，减少了供应链的风险和损失。

物流快递业与电子商务

中国物流快递业的发展与中国的电子商务的快速扩张是不可分离的。在本次实习中，我们听到了一个学姐在淘宝网的创业经历，电子商务主要是b2c和c2c 电子商务，我把他分为二大部分，一是在商品的发货前，这主要包括网站的宣传、订单的处理等等，另一部分就是发货后到用户手中，这一部分主要就是物流。主要是指快递行业。

这对于快递行业来说，既是机遇又是挑战。

快递行业的订单处理能力

在去年，为迎战 双十一 快运高峰，ems、顺丰、申通、圆通、韵达、中通在内的九大快递企业已经提前一周与天猫、淘宝等电商大户成立专项组，通过新增2.95万辆运输车、20余万平方米分拣场地，以及新增6.5万人补充到一线工作来保证快递服务。但是，超乎想象的网络订单量仍让快递公司们倍感压力。对于这种畸形的订单量的增加，快递行业怎样去应对，以及在这种大规模增加订单之后的业务量的突然减少，让快递行业又有措手不及的感觉。我看到一个很有意思的事情，亚马逊在快递的基础上提出了慢递的概念。就是对于那些对消费者来说并不是急需的物品，可以延长物流时间，减低价格。这样也许就可以很好地解决这类问题。

快递物流信息处理

物流信息系统一直是我国物流行业的薄弱环节。如何对 车辆、物品的位置信息以及此时的相关人员的信息进行及时的更新。让这些信息实时传递给物流企业、消费者、经销商、平台商。现在的物流企业必须在这些方面加大力度。利用gps、rfid、条形码技术等。保证物流信息的顺畅。使得物流更加高效、快捷。

快递的问题处理

就是快递的 售后服务 。下面是去年十一月的快递投诉汇总

xx年11月份消费者申诉快递业务的主要问题及所占比例统计表：

国家邮政局关于20xx年11月邮政业消费者申诉情况的通告

由此可见快递业如果处理不好，会出现很多的问题。我们经常听到手机变砖头这样的事情。还有就是快递的逆向物流。我们经常感到发过来的东西如果有问题再发回去就会很麻烦。我想快递公司一定会有一个处理这类事件的对应程序。可是这套程序经常是得不到消费者认可的。这也要有关部门加强监管。

快递的安全问题。对于这类问题主要涉及到快递的保险费用 、运输工具与仓储的可靠性。这就需要快递公司提升自己的硬件服务水平，也需要商家和消费者承担一定的保险费用。

企业的社会责任与企业文化

我认为企业的社会责任包括二个方面。一是企业应该对社会有所反馈，而是对企业员工给予工作之外的关心。在可口可乐、金星啤酒我们都能感受这些。可口可乐把自己经过净化的水无偿的用于市政用水，金星啤酒帮助贫困儿童。企业的社会责任也是企业文化 的外延。一个用着良好社会责任的企业一定有着优秀的企业文化。在金星啤酒大大小小的标语上无不体现金星的企业文化。追求质量、关心员工、奉献社会在这些标语是都体现出来了。

个人职业规划

在这次实习中，我们听到了二位创业人士的精彩讲座。我感到收益很多。最大的就是我们进入职场，我们本身的学历并不是我们的优势，我们的优势是我们可以不断地成长，拥有潜力。我们必须脚踏实地，在进入职场后认真学习。把我们的潜力发掘出来，这样才能在今后的工作中有所成就。

通过本次实习，我最大的认识就是要脚踏实地,不论是做什么，都是一个慢慢积累的过程，在这个过程中，我们要不断学习，不断进步，辛勤打拼，这样才有可能得到成果。在老师的指导下。我们扩宽的视野，学习到了很多书本上学不到的知识。我相信这次实习无论是对我今后的学习还是工作都会有很大的帮助。

**物流社会实践报告篇八**

20xx年7月1日―7月30日。

xx有限公司。

社会实践是大学生课外教育的一个重要方面，也是大学生自我能力培养的一个重要方式，因此对于我们在校大学生来说，能在暑假有充足的时间进行实践活动，给了我们一个认识社会、了解社会，提高自我能力的重要的机会。作为一名即将步入大三的学生，社会实践也不能停留在大一时期的那种毫无目的的迷茫状态，社会实践应在结合我们实际情况，能真正从中得到收益，而不是为了实践而实践，为了完成任务而实践。我觉得我们在进行社会实践之前应该有一个明确的目标，为自己制定一个切实可行的计划。应注重实践的过程，从过程中锻炼自己、提高能力。

物流管理是我选择的专业，是一科包括了信息流、资金流与物质流的综合产业学科，也是我前进的目标。营销是每个企业制胜的王牌之一，是赢在终端的利器。

因此，为了更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验一下工作的乐趣，这学期的假期我根据时间及自己的实际情况在汉中联德商贸有限公司销售部进行了实习，虽然仅有一个月的时间，但我觉得受益匪浅，基本上达到了自己的目的。短短的工作让我体会到了就业的力，自己能力的欠缺及社会的艰辛，同时让我感到工作的无比快乐，一种在学校自由天地无法体会到的残酷竞争的“愉悦”。

我的促销工作主要是促销电器。在促销前我进行了短暂培训，了解电器的，名称、性能、型号、价格行情等方面的知识，面对顾客时的语言组织，仪容仪表等。接下来就是正式的工作。每天早上8：30开始上班，到达指定地点后做好准备工作，摆好宣传资料，礼品赠品，然后调整好心态迎接顾客。每天工作7个小时，在下午工作完后还有个必须的程序――一天的工作总结。经理、主管及促销员一起讨论一天促销工作中的战果及存在的问题。

通过促销实践，我觉得促销就是通过自己把厂商的产品推销给消费者，对于一个促销员来说，促销产品的同时也是向别人推销自己，同自己的言语、形态让他人了解自己。因此对于一个优秀的促销员来说必须具备以下素质：

1、要有良好的专业素质。

当我们促销一种产品时，首先我们必须对产品的相关知识及厂商的具体情况要有一个明确的认识，大量的相关知识的贮备可以使我们能在促销过程中面对顾客的一系列问题，通过自己的介绍可以使顾客了解产品的一些具体问题，能使客明明白白的消费。

2、要有良好的语言表达能力及与陌生人交流的能力。

促销是促销员跟顾客以产品为媒介的一种陌生的交流，所以语言表达必须合理得当，说话要有条理同时应让他人感觉你的亲和力。要通过自己层次清醒的说明，把产品介绍给顾客。同时要用自己的魅力吸引顾客，让他们通过自己来了解产品。另外在面对具体问题时我们应保持良好的心态，不能自乱手脚、语无伦次。

3、要有良好的心理素质及受挫折的心态。

促销每天会面对社会上的形形色色的人，由于每个人的道德修养及素质的不同，会使工作中遇到很多问题。比如有的顾客会用各种方式刁难你，此时你必须保持良好的心态，不能跟顾客发生不愉快的事。有时候一天的工作可能收获不大，这时候我们不应气馁，要学会自我调节、自我鼓励，及时的.自我总结，自我提高。

4、要有吃苦耐劳的精神，要坚持不懈。

促销是一种比较枯燥的工作，每天站着用一个笑脸面对不同的顾客，这生活需要我们坚持，要让自己在烈烈炎日下磨练。

通过在汉中联德商贸有限公司的实践让我明白了：不管做什么事，态度决定一切。

做一项服务工作，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。只要你有一个服务于他人的态度，你就会得到他人的肯定及帮助，用自己的热情去换取他人的舒心。

明确目标，合理的设计规划自己。

我们现在要根据自己的实际情况合理的为自己规划，找到自己的发展道路。要通过社会实践切身的了解自己的专业，而不是一味的抱怨。要循序渐进的提高自己的能力，锻炼自己让自己成为社会优秀的人才为社会服务。

短暂的促销工作的结束让我在劳累中得到快乐，在汗水中得到磨练，我觉得自己的能力有了一定的提高，达到了自己预定的目标，残酷的社会就业压力让我不在感到恐惧，我想，只要我们有能力有信心我们一定会创造一个属于自己的乐园。

**物流社会实践报告篇九**

实习目的：

选择身边的企业单位为对象，联系课上所学理论，采用实地考察跟踪其物流全过程的方法，对垫江物流业发展现状进行初步了解。培养实际调研能力，尝试检验所学知识，并从实际中进一步学习了解物流的内涵与外延。

实习方式：

采用实地调研的方式，具体采用了面对面的访谈了解、过程跟踪调查和侧面行为观察的方式。出动全组成员合理分工，每人负责不同侧面的内容，协同合作，调查后集体讨论分析，并总结出实习报告。

实习时间：20xx年3月2日—3月12日

实习地点：xx市xx县

实习步骤：

一、前期准备工作

1、3月2日下午2：00在中色物流公司报道。

2、3月3日上午10：00在中色物流公司，听取物流管理的意见，并拟定实习方式、调查对象。

3、3月4日下午通过登录网站、查阅报纸、杂志等方式寻找调查对象，并争取专业物流公司或单位的支持和协助。到系办公室开介绍信。

4、准备数码相机、笔记本等实习所需物品。

二、开展实习活动

1、3月6日，走访垫江县物流行业。

2、3月7日，参观、调查申通物流公司。

3、3月9日，走访垫江县圆通物流部门。

三、后期总结工作

3月11日—12日收集并整理资料，对物流情况分析并定稿。

实习内容：

(一)实习准备工作

3月4日下午2：00我在明确了这次实习的目的、方法及注意事项后。从摄影、记录、财务、安全保障、撰稿方面进行了详细的部署，确定了实习方式、调查对象，并拟定实习计划。

(二)走访调查物流部门

11月5日下午我开始寻找调查对象，通过登录网站、查阅报纸、杂志等方式寻找专业物流公司，在垫江物流网上我们搜到几家物流公司，但当我们致电争取公司支持和协助时，却一次次遭到拒绝和打击。其中有的公司很干脆：没时间接待;有的单位老总出差，没人可以做主接待我们;有的要申请总经理的同意，可是就没了答复;还有的是我千辛万苦找到一家老总的手机号码，可是总也打不进去。总之，他们有足够的理由将我们拒之门外。功夫不负有心人，经过不断地询问，我们与重庆垫江物流行业的管理员取得了联系，并顺利争取到走访该物流的机会。

(三)实地调查情况

3月6日上午8：45分，我来到了垫江申通物流部门，这是我本次实习的第一站。当我讲明了这次走访的目的后，便开始了这次人物访谈。首先该站管理员向我讲述了其物流管理的历程。随着市场经济的迅速发展、社会化大生产特别是工业化初步实现。使得产品极大的丰富，产品的大量交换、运输与仓储成为必然。各种各样物资的流动与日俱增，越来越受到人们的关注。垫江县政府认识到作为新的经济增长点的现代物流业必然成为垫江经济发展的基础产业。要充分发挥其区位优势。潜在无限的商机，县内外商贾云集，纷纷把目光注视在垫江这片红土地上。县政府果断提出自己的发展思路和战略构想。并投入大量资金建设好县内、外1小时经济圈。栽好梧桐树、引来金凤凰。短短几年时间垫江经济发生了翻天覆地的变化。垫江物流业也正是在这样的环境下应运而生。

政府对物流业发展的高度重视，对该协会成立给予了大力支持，同时五家从事物流行业的公司是该协会的发起单位。县领导对垫江的物流现状进行了分析，他指出垫江县的物流业还处在一个低层次的发展阶段，与其他地区相比相对滞后，目前物流业发展停留在仓储和运输两大方面。但是其发展速度极快。随着一些民营企业的兴起，政府调控下的招商引资，市内从事物流业的公司企业大体可分为三大类：国有企业、中外合资企业。县领导还提出：在国家“xxx”规划和国家计划与发展委员会文件中了解到，重庆将投资发展物流业，其中垫江县就占了一个较重的地位，可见政策的倾斜和对垫江县物流业发展的高度重视。因此，垫江物流业的市场之广，发展潜力之大，就业前景之阔。

3月8日上午，我有幸走访了一家物流货运部。大约在9：00中，我来到鼎峰小区116号，这是一家规模较大的货运站，由于老板出差，接待我的是两位业务主管，王先生首先向我介绍了货运部的基本状况：该托运部是在构建社会“大物流”的市场背景下，配合垫江县整合垫江物流资源，打造完整物流产链的要求下组建的，是目前为止规模较大一家企业。投资雄厚以及投资规模的超前宏伟、在垫江县物流业拥有战略优势资源;并在县内同行业软、硬件业务操作能力的绝对优势, 凸映出垫江县内规模最大、实力最强、具有国际先进物流理念的现代化物流企业,这一切构成了交远物流强大的后盾。

主管王先生还提到他们公司正在投资建设垫江物流中心(b型)，该项目将分两期建成，总投资达几百万元人民币，具备较强的办事能力，可为企业提供便利的交通运输条件，并承担起垫江及周边地区运输的业务。其一期工程建设用地面积为100多亩，投资额为200多万元人民币，主要建设综合办公大楼以及3000 平方米标准仓库、1000平方米查验熏蒸仓库、600平方米重箱堆场、1500平方米空箱堆场等基础设施;二期工程建设用地面积为100亩，投资额100 多万元人民币，主要建设物流分拨、配送中心、零配件采购中心、物流增值服务加工中心等。与此同时，该中心目前正在着手与重庆集装箱码头航运物流信息、铁海联运物流信息、垫江进出口物流服务区有机结合起来，建成县内目前最大的商品货物集散中心，从而大大提高垫江县的物流综合服务能力。

3月9日下午，我又走访了垫江圆通物流部，其主要管理员先介绍了总公司的发展状况：该公司是垫江具物流规模较大的一家企业，具有一定经济实力。本部分别开发建成了商储大厦和建材批发市场，商储大厦主楼十二层，拥有高、中档标准间、套间客房等近二百间，并设有商务中心、大小多功能厅、停车场等，是一座集住宿、餐饮、旅游服务为一体的功能齐全的综合型大厦，建材批发市场占地面积5000平方米，店面20余个，经营的建材有墙地砖、卫生洁具、石板材、水暖器材、陶瓷、木质地板、防盗门等十几大类，最高年销售收入达7000多万元。

接着，管理还特别提到了目前物流市场上存在的问题，比如那些货运部、信息部等，没有合法的经营执照和许可证，就打着“物流”的招牌经营配载业务，一间屋子、一台电脑和几张桌椅就组成了“某某物流公司”，他们的操作不够专业也很不规范，这些店面的存在严重制约了物流业的发展。他们希望政府应及时制定法律法规或政策去规范、整合、管理。我们还从主管那里了解到贵公司的机构设置和今后的发展思路。我围绕 “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。他的知识渊博、谈吐风趣，让我们受益匪浅、感受颇深。最后我参观了该公司的建材市场和物流中心。

**物流社会实践报告篇十**

20\_\_年的暑假是上大学来的首次暑假，大学不同于高中，暑假并没有所谓的暑假作业，但我并不想过一个碌碌无为的暑假，我想过一个与以前都不一样的暑假。以前的我如井底蛙、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已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

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底，也算是此次社会实践的目的了。

此次，我在四海物流公司打杂，，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。该公司坐落在盐城的交通要道开放大道的新时空停车场内。新时空停车场面积较大，各种货车川流不息。公司不大，只有一个办公室和一个仓库。但麻雀虽小，五脏俱全，公司一应设备俱全，每天都会发车，上货卸货，异常繁忙。公司是盐城武汉专线。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。

一开始我以为物流就是把a地的东西、货物运到b地去，谁知道到了单位才知道复杂着呢。早上要先通知货主货已到位，请过来取。然后趁着货主赶过来的时间里，要把每一票货的总钱数算清楚，有的有代收货款，有的没有代收货款，只有运费，所以一定要看清楚了。妈妈还特地交待我多算几遍，别算错了。我信誓旦旦的说：“妈你放心吧，我又不是小学生了，加法也会算错。”算到一票的时候两次算的不一样，我还想：不会真的算错了吧?让我赶紧又算了两遍，唉，还真的算错了，幸好又改过来了，才没有继续错下去。

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。

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。

20\_\_年又是一个充满激情的一年，在今后的学习中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、学无止镜，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种招商引资知识，并用于指导实践。

2、“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多

练来不断的提高自己的各项业务技能。

3、不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作。

**物流社会实践报告篇十一**

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。同时为了让自己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）、“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、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。

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已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

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工作流程。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。

跟随着主任的第一天让我很是兴奋，当然也很是疲惫。

一天下来感觉学到了很多以前知之甚少的东西，回到家没有以往的闲情雅致，一倒头就睡着了。

第二天起了个大早，看来这寒假社会实践把我爱睡懒觉的毛病都改好了。8：30分是上班的时间，此时的办公室已经是忙得热火朝天。也许是主任对我的信任和昨天的手把手指导，今天我开始试着处理一些日常的详情单查询。我有了第一次的接触，大大小小的详情单对我来说有些吃不消，一上午录入了60多份可把我累坏了。这时才知道生活的艰辛，不过我倒觉得这挺好玩的。

第二天的工作对我的筋骨有些压力，让我深有感触。累是挺累的，不过我很开心，因为有学到很多东西。

经过昨天的第一次上手我很快的掌握了我们日常的工作流程，主任对我的表现也很是吃惊和高兴，对我小小称赞了几句。剩下的这些天，我还是重复着邮件录入、邮件查询的工作，想想好想是有点枯燥，不过这些都是我们所需要的。没过多久我的业务能力得到了提升，我的效率也开始明显提高，得到了办公室叔叔阿姨的夸奖。

经过短短的7天学习我觉得我对自己和以后的学习生活有了更深的认识，明确了自己的未来人生方向。

对于在着7天的短暂寒假社会实践活动中的工作我觉得自己完成的相当到位，自己有这方面的能力与素质，上手很快业务技能方面可能有所欠缺，但虚心学习的我，可以慢慢积累。对于邮政特快速递物流方面我在这些天的工作中认为其中也有一些问题，以下是我罗列的：

这些问题，影响着速递物流的发展，为改善我公司的物业管理状况，树立公司物业管理品牌，不妨采取以下措施，以促进企业快速、健康发展。

1、明晰权力和责任。长远物流欲走品牌之路，就必须走独立发展之路，明确与总公司之间的关系，分清责任界限，享受独立开展各项工作的权利，承担其作为物流管理企业应负的责任。另外，各物业处也应加强自身的管理，合理划分部门，科学安排岗位，规范各部门的职责，做到“人人有事关，事事有人关”理顺物流管理流程，明确各部门员工的职责与权利。

2、建立、健全规章、制度。

一个成功的企业一定要有一套科学、合理、适合本企业特点的规章、制度，来规范员工的行为。要树立长远物流品牌，必须要健全规章、制度作为保障。这包括制订质量保证制度、收费管理制度、财务制度、岗位考核制度等一整套必备的制度，还包括物流管理服务工作流程、投诉受理程序、报修维修程序、紧急事故处理程序等一系列程序化的规范。只有健全这些规章、制度，并积极落实，才能打造一个成功的企业，才能树立长远物流品牌。

3、改善物流管理环境。改善管理环境，就要理顺各方面的关系，使得各部门可以协调配合。减少在不必要的环节上的开支，用于改善设备、设施。在资金有限的情况下，最大限度的提供优质服务，尽最大努力满足业主的合理要求，以提高收费率，增加企业收入，使企业走上良性循环的道路，能够独立正常运作。

4、提高员工素质。只有提高员工整体素质，才能形成优秀的团队，才能打造成功的企业，才可以树立海纳物业品牌。提高员工素质可以从以下几个方面入手，一方面，内部培训。经常开展业务知识、专业知识、服务意识学习活动，整体提高员工的业务水平和服务意识；另一方面，就是从优秀的物业公司，请专业知识渊博，实践经验丰富的专家，进行培训，学习优秀物业管理企业的成功经验；最后，引进人才。企业应引进部分专业知识丰富的优秀人才，以补充新鲜血液，提高企业的活力和创新力，促进企业的发展和品牌的树立。

5、建立企业文化。物业管理企业的服务特性决定了必须从文化层面上去提高员工素质，只有建立起适合本企业特点的企业文化，从文化的高度和层面来突出企业价值观，以此规范员工的服务水平、服务态度和服务意识。这样才能促进企业的正常运行、高速发展。

6、良好的心态是迈向成功的第一步。我想谁都不会否认一个良好的心态对于一个人一生的重要性，经历过邮政速递查询工作的我更是对此深信不疑，“觉得邮件有问题了，客户才会来查。”企业导师经常这样说，是的，我们接到的大多是有问题的邮件，不是丢了就是迟迟没有投递到收件人手中，这样的邮件其收寄双方都是非常着急并且情绪上都是很激动的，挨骂，我想任何一位客服工作者都已习以为常，但初入职场的我们却不是那么容易接受的，经常被客户骂哭，不但没有给客户解决问题，也严重影响了自身的工作情绪，所以一个良好的心态，也是自身发展的前提和保障。

**物流社会实践报告篇十二**

经过两年系统的物流理论知识的学习，对物流定义、基本功能、各个作业流程有了一定的理论知识的了解，通过社会实践希望能够使理论和实践实行相结合，在实践中提升使用知识的水平。

张家港天澜百货是一家初具规模的百货连锁企业，主要经营服装、饰品、鞋子等生活用品。主要针对15到35岁的中低消费客户群体。本着让更多人漂亮起来的经营理念，经营宗旨是尽我们的努力协助顾客获得最有价值的商品和享受快乐的服务。在将近十余年的时间里连锁店已经覆盖张家港、扬中、江阴、昆山、扬州、兴化、盛泽、启东、通州、宜兴等多个城市。

社会实践期间，我是在天澜百货的物流部的制单组担任制单员一职，主要从事的工作就是负责把采购部门采购过来的货品归类之后以最快的速度发往店铺。在物流部分为三个组：制单组、仓库组、理货组，总共有40余人。

（1）了解过程

起初，刚刚来到这里的时候，这里的一切对我来说都是陌生的。这里的工作环境也不是非常的好，表现在我眼前的一切都是那么的茫然。第一天的时间里制单组长给我安排了办公位置和一些日常工作中需要的用品等等。把一些工作中的注意事项和最基本的流程用a4纸打印出来，先自己熟悉一下。然后把公司的软件erp每个模块让我熟悉一下。社会实践的第一天，我熟悉了我的岗位的大概，体验到社会上工作的感觉，在工作地同时慢慢的熟悉整个部门熟悉整个公司的文化。

作为初次到社会上去工作的学生来说，对于社会的了解以及工作单位各方面的情况的了解都是极其陌生的。一开始我对公司的各种规章制度和制单员的基本流程都不了解，于是我就慢慢的翻阅公司的考勤制度等等，想制单组的同事们请教了解工作中的相关事项，通过他们的协助，我对自己的工作很快就能顺利的操作了。不过就是在操作的过程中会时不时的出现错误，给同事们造成不必要的麻烦，心里很是过意不去，但我相信我一定能够突破自己，能够在工作中取得优异的成绩的。

（2）摸索过程

对物流部环境有所了解和熟悉后，开始有些紧张的心开始平静下来，工作期间，每天按时上班，上班工作之前公司的所有成员要集合到一块开会，讲讲小故事大道理，玩玩游戏，这样能够激发我们的斗志。之后我们就会回到各自的岗位上实行工作。采购差不多每天都会有货品会来，我们就要每天做好准备输单。输单最基本的步骤就是在erp的上找到采购订单录入 采购入库录入 采购分货录入这三个模块是用的最多的，然后电脑会自动汇总我们在打印分店分货单，对每家的货品实行手工对货，如果数据全部是准确的就能够把数据下发到店铺。这是我作为一个制单员要学会的最最基本的东西。

（3）熟练掌握，并能负起相对应的责任

在物流部的制单组的两个月的时间的学习我能够熟练的操作衣服、饰品、鞋子的采购登记单的录入，并且自己对每天所学的知识实行相对应的记录总结。对制单的流程的总结如下：

这是增资料的一个界面，里面特别注意的就是吊牌价。

在制单员的工作中，需要注意的事项很多很多，每次我都是在犯过一次错误之后才知道这样的事情是不允许发生的。例如：在起初的增资料中，要十分十分的仔细，稍一不留神就会把进价增城卖价，这样一来会给公司造成很大的损失。另外还总结了一些其他的注意事项如下：

7、分店分货单除有核对人员签字外，不允许有任何修改；

11、货品较多时，同一地点采购的货品做完后，必须选择一个结束点，将数据下发后，再输入另一采购地的货品，这样做为了保证即时把数据下发给店铺。

在这段时间里，我一个人接管鞋子的所有单子，并且能够自主的支配输单的时间，每次采购开单的数据都要认真的审核，以便核对采购人员报表，也方便采购部门结账。

在自己的工作中，学到的东西越来越多，接触的东西也越来越多，出现的问题也都迎刃而解。到当前为止，我对于店铺和其他部门出现的问题都能够很好的处理。为了能够更好的做好自己的工作，也为了学到更多的东西，我主动和其他部门交流，我们接触最多的就是采购部门了。经过一段时间的学习，我能够总结出采购的大概的流程（如下）：

经过持续地学习，确实在自己的岗位上把每项工作做得井井有条，能够能到同事和领导的认同。希望以后能取得更加优异的成绩。

**物流社会实践报告篇十三**

20xx年7月1日—7月30日。

xx有限公司。

社会实践是大学生课外教育的一个重要方面，也是大学生自我能力培养的一个重要方式，因此对于我们在校大学生来说，能在暑假有充足的时间进行实践活动，给了我们一个认识社会、了解社会，提高自我能力的重要的机会。作为一名即将步入大三的学生，社会实践也不能停留在大一时期的那种毫无目的的迷茫状态，社会实践应在结合我们实际情况，能真正从中得到收益，而不是为了实践而实践，为了完成任务而实践。我觉得我们在进行社会实践之前应该有一个明确的目标，为自己制定一个切实可行的计划。应注重实践的过程，从过程中锻炼自己、提高能力。

物流管理是我选择的专业，是一科包括了信息流、资金流与物质流的综合产业学科，也是我前进的目标。营销是每个企业制胜的王牌之一，是赢在终端的利器。

因此，为了更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验一下工作的乐趣，这学期的假期我根据时间及自己的实际情况在汉中联德商贸有限公司销售部进行了实习，虽然仅有一个月的时间，但我觉得受益匪浅，基本上达到了自己的目的.。短短的工作让我体会到了就业的力，自己能力的欠缺及社会的艰辛，同时让我感到工作的无比快乐，一种在学校自由天地无法体会到的残酷竞争的“愉悦”。

我的促销工作主要是促销电器。在促销前我进行了短暂培训，了解电器的，名称、性能、型号、价格行情等方面的知识，面对顾客时的语言组织，仪容仪表等。接下来就是正式的工作。每天早上8：30开始上班，到达指定地点后做好准备工作，摆好宣传资料，礼品赠品，然后调整好心态迎接顾客。每天工作7个小时，在下午工作完后还有个必须的程序——一天的工作总结。经理、主管及促销员一起讨论一天促销工作中的战果及存在的问题。

通过促销实践，我觉得促销就是通过自己把厂商的产品推销给消费者，对于一个促销员来说，促销产品的同时也是向别人推销自己，同自己的言语、形态让他人了解自己。因此对于一个优秀的促销员来说必须具备以下素质：

1、要有良好的专业素质。

当我们促销一种产品时，首先我们必须对产品的相关知识及厂商的具体情况要有一个明确的认识，大量的相关知识的贮备可以使我们能在促销过程中面对顾客的一系列问题，通过自己的介绍可以使顾客了解产品的一些具体问题，能使客明明白白的消费。

2、要有良好的语言表达能力及与陌生人交流的能力。促销是促销员跟顾客以产品为媒介的一种陌生的交流，所以语言表达必须合理得当，说话要有条理同时应让他人感觉你的亲和力。要通过自己层次清醒的说明，把产品介绍给顾客。同时要用自己的魅力吸引顾客，让他们通过自己来了解产品。另外在面对具体问题时我们应保持良好的心态，不能自乱手脚、语无伦次。

3、要有良好的心理素质及受挫折的心态。

促销每天会面对社会上的形形色色的人，由于每个人的道德修养及素质的不同，会使工作中遇到很多问题。比如有的顾客会用各种方式刁难你，此时你必须保持良好的心态，不能跟顾客发生不愉快的事。有时候一天的工作可能收获不大，这时候我们不应气馁，要学会自我调节、自我鼓励，及时的自我总结，自我提高。

4、要有吃苦耐劳的精神，要坚持不懈。

促销是一种比较枯燥的工作，每天站着用一个笑脸面对不同的顾客，这生活需要我们坚持，要让自己在烈烈炎日下磨练。

通过在汉中联德商贸有限公司的实践让我明白了：不管做什么事，态度决定一切。

做一项服务工作，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。只要你有一个服务于他人的态度，你就会得到他人的肯定及帮助，用自己的热情去换取他人的舒心。

明确目标，合理的设计规划自己。

我们现在要根据自己的实际情况合理的为自己规划，找到自己的发展道路。要通过社会实践切身的了解自己的专业，而不是一味的抱怨。要循序渐进的提高自己的能力，锻炼自己让自己成为社会优秀的人才为社会服务。

短暂的促销工作的结束让我在劳累中得到快乐，在汗水中得到磨练，我觉得自己的能力有了一定的提高，达到了自己预定的目标，残酷的社会就业压力让我不在感到恐惧，我想，只要我们有能力有信心我们一定会创造一个属于自己的乐园。

**物流社会实践报告篇十四**

一.研究动机：经过一学期《物流基础》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。

二.研究目的：了解第三方物流服务的特点、主要设备和作业流程，对其进行分析，并结合所学的理论提出改进意见。

三.研究方法：访问法、资料收集法。

资料收集的方法：网上收集。

四.公司概况

1.基本情况：上海商业物流中心位于曹杨路1500号，交于铜川路，比邻武宁路，交通便捷，与上海西站及其铁路沿线仅一步之遥；地处内环线与外环线之间，距离内环线1.5公里，外环线3.5公里，并且距离沪宁和沪嘉高速公路出口处分别仅为1.5公里和4公里。物流中心占地面积为26万平方米，各类仓库10万平方米，拥有4条铁路专用线和40辆箱式货车。

2.公司简介：上海商业物流中心系上海商业储运有限公司的子公司，隶属上海一百集团有限公司。中心始建于1952年，是全国商业系统大型的社会化第三方物流企业。xx年初被国家经贸委确定为全国发展商品配送重点单位。

3.主要设施：

铲车，中心拥有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。

运输车辆，中心拥有多辆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。同时拥有2个联盟型车队，可调动车辆近百辆。

铁路专用线，拥有4条共计长度为1654米铁路专用线，是目前上海商业系统内唯一拥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能力，以方便客户的产品运输方式有多种选择余地。

集装箱场地，拥有1万平方米集装箱场地，龙门吊负载能力为10吨至20吨，适合金属类商品以及集装箱储存业务。

4.仓库类型：

高平台彩钢板结构仓库。拥有高平台彩钢板结构仓库计24621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10100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5700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40000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。

5.仓储系统服务：

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。

6.仓储系统服务：

**物流社会实践报告篇十五**

对于一个大学生生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽天气严寒，寒风呼啸，我毅然踏上了社会实践的道路。想通过,亲身体验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。

实践，就是把我们在学校所学的理论知识，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，那么所学的就等于零。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矗通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。虽然如今我们还未开始学习理论知识，但我想通过此次实践先认识一下自己所学的专业，以便今后的学习、认识更深刻，更透彻。

时间一晃而过，转眼间我在物流公司已经实习了近一月了，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。在实践的这段时间内，我们穿街走户接触各种各样的人和事，这些都是在学校里无法感受到的，在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不会有人会告诉你这些，你必须要知道做什么，要自己地去做，而且要尽自已的努力做到最好。无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自已的能力！在这次实践中，我感受很深的一点是，在学校，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到；而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。 回想这次社会实践活动，我学到了很多，从我接触的每个人身上学到了很多社会经验，自己的能力也得到了提高，而这些在学校里是学不到的。在社会上要善于与别人沟通是需要长期的练习。以前没有工作的机会，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，事半功倍。别人给你的意见，你要听娶耐心、虚心地接受。在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种种原因会使自己缺乏自信。其实有谁一生下来句什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。知识的积累也是非常重要的，想要把工作做好就必须，就必须了解这方面的知识，对其各方面都有深入的了解，才能更好地应用于工作中。这次亲身体验让我有了深刻感触，现将我的工作情况作如下汇报：

记得初次应聘时，我对物流的认识仅仅局限于字面上的意思，对什么货代的认识也不怎么清楚明白。除此之外，便一无所知了。所以，试用期中如何去认识、了解并熟悉自己所从事的行业，便成了我的当务之急。记得初到公司时，我拿到的他们给予的一些专业书籍，理解也仅停留在字面上，这里所有的一切对于我来说，既新鲜也处处存在挑战。来到这里实践的目的是去了解rfid在物流仓库管理系统这一环节中的应用。仓储管理的主要目的，就是希望藉由储位的规划与管理，来有效的掌握货品的来源、去向及流量，已达到”动态管理”的目标。为实现高性能和智能化，需要大量的数据来支撑这些系统。其中rfid就是其中一种技术。通过理论知识的学习和实践我了解到rfid技术对物流的仓库管理系统起了正要作用。在仓库管理的多个场合中都应用到了rfid技术，如：收货、位置、备料、运输、退货和货场管理。例如货场管理系统可以指示司机在哪里有空地；安排离码头最近的拖车去装货等。

rfid技术所提供的信息能够给仓储业务的配送效率、性能和精度带来巨大影响。仓储管理最终会直接影响位于供应链物流中的上游或下游贸易伙伴，通过rfid信息可以改善流通，提高质量，准确的采购物品和运送货物，最终改善整个供应链物流管理。

在此次实践活动中我对数字化仓库有了一个大体的了解但在许多细节上还有待继续探究，希望能提出更好的解决方案。rfid技术在仓库管理中的确起了不小的作用，以下是我对出入库操作这一环节的观察总结：

入库：运货卡车到达仓库后，有卡车司机将调拨单交给仓管员，有仓管员根据调拨单的品种和数量进行核对，如果正确，则进行下一步流程，如果不正确，则拒绝收货；有仓管员录入入库明细，由系统自动生成收货单交给卡车司机；入库操作员指挥组盘，并用叉车把组配玩的实托盘叉取送到升降输送机站台上；操作人员录入品牌、数量等信息，通过rfid读写器读取托盘信息，并确认组盘，同时信息数据通过入库计算机录入到数据库中。此时，系统自动给托盘分配货位；托盘通过升降输送机等自动输送设备被送到指定楼层的叉车取货台；叉车工通过rfid读写器读出托盘所在位置；叉车工把托盘放到指定货位并报完成，此时系统认为此托盘已完成搬运。

出库：系统从已有的物流仓储系统中获取出库信息；操作人员再发货计算机上根据订单确认出库信息；出库信息通过发货计算机自动产生出库任务，并且通过仓库的无线局域网把出库信息下达到叉车的车载工作站；根据卷烟的“先进先出”、整托盘直接分配出库等原则进行取货；叉车工人根据车载终端给出的取货信息，通过车载rfid读写器识别托盘上的电子标签找到指定托盘，确认托盘电子标签信息与取货信息一致，叉车工把托盘取出放入提升机送到分检车间配货区；整托盘送到分拣配货区后，由检验人员使用手持终端进行验货；通过检验的托盘送到指定暂存区暂存，等待分拣；分拣出库后，该系统要求向现行系统提交出库完成信息。

20xx又是一个充满激情的一年，在今后的学习中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、学无止镜，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种招商引资知识，并用于指导实践。

2、 “业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

3、不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作。

**物流社会实践报告篇十六**

去年暑假，我对香港的物流业进行了考察、参观、学习。一个月中感受着香港繁荣的经济，便捷的物流，先进的资讯技术，完善的\'基础设备，让我切身感受到香港被誉为国际金融中心、国际物流中转港口、旅游中心等的名不虚传。仍为学生的我，初次接触着真实的物流行业的运作，让我叹为观止。

今年寒假，我进入了中外运实践，从基层做起，工作的岗位是国际快件的操作部和客户部，日常了解着物流的基层操作，学习着快件的操作流程。让即将毕业的我，慢慢的积累着融入社会工作的经验，增强着对物流行业的实际操作知识。

今年暑假，我正式的踏入社会，当上了人民教师，跟随着一群有丰富教学经验的老师来到了位于深圳保税区的中海物流公司了解物流流程以及学习由中海自行研发的物流信息系统的操作。初出茅庐的我，转变了一个角色，即将要将我所学教授给学生。不禁让我感觉到身上的重担。

面对着工作的压力，让我对这次的实践深有感触，同时，收获也很丰富。在特区生活，感受着深圳的繁华和大都市的气息——工作竞争激烈、紧张，生活压力大。让我对工作和学习有了一个新的认识。

中海物流早已久仰大名了，在国内物流方面做得是相当成功。我们这次实践的中海物流（深圳）有限公司是中海集团旗下的一家第三方物流公司。在这次的实践中，我们通过参观物流实际的操作流程，跟随中海员工参与各个环节的操作，熟悉掌握各个流程。在第一周里，我们深入到配送中心、仓管部、货代部、报关部等各部门学习和参观，熟悉该岗位的工作，之后再交换工作感想，共同讨论，这增进了我们的实践收获。在第二周里，在中海物流资讯科技公司的安排下，带我们了解了整个中海物流公司的业务操作、部门分工等情况。再利用中海物流的实际案例结合物流实训软件进行实际操作和应用。在这个过程中，中海的工作人员都耐心的解答我们的疑难问题，而一群教学经验丰富的老师的理论基础也是非常结实的，通过相互讨论交流，让我这初生之犊从他们身上学习到更多宝贵的知识。

在这个实践中，我们最大的收获是我们几个老师共同根据中海物流资讯科技公司自行研发的物流软件编写出适合中专学生使用和学习的实训教材。这个过程中，我们连续攻克、辛勤劳作，共同钻研和讨论，最后完成了这本教材的编写。各位经验丰富的老师分享他们的教学经验，结合我们所学的理论知识，从学生角度出发，尽量编写适合当前中专学生水平的实训教材。这也是教材中的一个新的突破。据了解，当前此类的教材是非常缺乏的，我们也是针对现状，大胆创新地编写的。目前，社会对操作型人才的需求是非常大的，尤其作为四大支柱产业的物流而言，其发展非常迅速，导致供需差距很大，而中职学生将来正是这些操作型人才的后备军。我们针对这个现状，强调学生的实际操作能力。结合中职学生理论知识和综合素质比较薄弱的特点，通过图表案例编写该教材，旨在能简明扼要的让中职学生掌握物流软件的操作，学习一种操作物流软件的思路和方法，帮助学生能全面掌握和理解物流软件的操作。这本教材我们将作为下学期我校物流实训课的参考教材，我们希望通过实际使用，发现和纠正教材中的不足和缺点，及时进行修正，让我们的教材日臻完善。

这次的实践与以往的有点差异，可能因为角色的转变，让我有了一些紧迫感。同时也发现了自己的一些不足。大学刚毕业就成为一名人民教师，虽然之前在校曾在企业实践过，但是那种工作强度是跟这次不能比拟的。这次我们真正成为了中海物流公司的一员，按照固定时间上下班。由于深圳的生活紧张，他们的工作时间也非常长，从早上八点半到下午六点才下班，中午休息两个小时，而且经常要加班。而且工作时候工作量也是非常大的。我们开始都很不适应。看着中海的员工每个都是以娴熟的操作技巧迅速完成工作，也让我们非常佩服。同时，也让我们深刻的感受到在企业工作的艰辛，同比之下，教师这份职业让人感觉轻松很多。这次的实践让我明白，对于一个新人的我而言，教师生涯刚刚起步，需要学习的地方很多，需要加强的方面很多。学海无涯，我永远是一名学生，要坚持不懈地学习、学习、在学习。在以后的日子里，我会继续努力，不断完善和改进自己，为物流的教育事业贡献出自己微薄的一份力量。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com