# 2024年物流公司社会实践报告总结(9篇)

来源：网络 作者：独坐青楼 更新时间：2024-10-15

*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。那么，报告到底怎么写才合适呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧物流公司社会实践报告总结篇一大学的第一个暑假，我去四川新通道物流有限公司一分司实习。实习期间...*

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。那么，报告到底怎么写才合适呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

**物流公司社会实践报告总结篇一**

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。这些能力是不可能在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。

就业技巧主要是面试技巧和机遇。面试技巧是靠我们自己摸索的。有人面试会胆怯、不好意思，这些都会影响我们的就业，克服胆怯就成了面试的首要任务，这就要求我们在学校的时候就要注意锻炼自己，多上台多与陌生人交流，胆怯、不好意思都是可以克服的。我认为机遇也只是给有准备的人，没有能力的人，即使遇到再好的机遇也只能错过。因此，能力的培养还是第一位的。

“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。

**物流公司社会实践报告总结篇二**

去年暑假，我对香港的物流业实行了考察、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，我进入了中外运实习，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，让我对这次的实习深有感触，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理解。

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。我们这次实习的中海物流（深圳）有限公司是中海集团旗下的`一家第三方物流公司。在这次的实习中，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，这增进了我们的实习收获。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实行实际操作和应用。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。

能到这么大型的物流企业实习，其实是一个非常难得的机会。有这样的机会也是得益于我所工作的学校对师资素质的重视。学校通过校企合作的形式，跟中海物流签订合作协议。学校通过购买使用中海物流资讯科技公司研发的物流信息技术系统，中海向我们学校的老师提供教学资源的辅助，同时让我们学校的老师到企业实行培训学习。在这个过程中，我们能够深入地去了解一个企业的整体运作，以及各个部门不同的分工。这对于日后我们的教学工作来说是一个非常重要的实践经验。我们学校是一所中专学校。旨在培养适合社会需要，具有结实的理论基础和实际操作水平的学生。现在的教育更多的是老师灌输学生理论知识，而很多老师则是闭门造车，自己也都只拥有理论知识，其实际操作方面也许跟学生一样，完全空白。这样的现状还怎么能满足现在的教育和现在的社会呢？尤其对于我们这样的中专学校来说，更应该注重培养学生的操作水平。所以，不但要提升学生的动手水平，老师的实际经验也是非常重要的。学校也借此机会让老师们多丰富自己的阅历和实际操作经验。这样的校企合作是一种比较难得的机会，对于培养出适合社会实际需要的人才是一个很好的办法。学校能够将企业作为一个实习教学机地，让学生到企业参观学习。企业也可将学校作为一个研发基地，有助于企业的长远发展，同时能够将这些研发成果提供给学生使用，也是提升了学生的操作水平。

在这个实习中，我们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。当前，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来说，其发展非常迅速，导致供需差别很大，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水平。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，协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，即时实行修正，让我们的教材日臻完善。

这次的实习与以往的有点差异，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习过，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。因为深圳的生活紧张，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。我们开始都很不适合。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。这次的实习让我明白，对于一个新人的我来说，教师生涯刚刚起步，需要学习的地方很多，需要增强的方面很多。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，持续完善和改进自己，为物流的教育事业贡献出自己微薄的一份力量。

**物流公司社会实践报告总结篇三**

20xx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。

货主到了以后，就要帮着货主找到他要取的货。有一次为了找货，把货全都翻了一遍才找到。每一票货都有票号，每一票的.票号都不一样，一票货多可几件到几十件不等，所以一定要把件数找够。每送走一位货主，我心里就会涌出一股满足感。就这样一直干到年底老爸才接到放假通知，一放假我们一家人就想“一睡不起”，因为实在太累了，每天都是起早贪黑的

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。

20xx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。

**物流公司社会实践报告总结篇四**

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，此次我暑期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。此次暑期社会实践活动，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天的短暂暑期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。

快乐的时光总是弥足珍贵，短暂的经历总是耐人寻味的，我们反复回忆、思索这一路上的点点滴滴，这十几天的社会实践有汗水，有欢笑，更有沉甸甸的收获。社会实践活动给生活在象牙塔中的大学生们提供了广泛接触基层、了解基层的机会。深入基层，深入农村，能从中学到了很多书本上学不到的东西。也真实的理解了“从群众中来，到群众中去”的真正涵义。的确，感性认识到只右到实践中去、到基层中去检验才知道其正确与否，同样，只有在实践中把个人的命运同社会、同国家的命运联系起来，才是青年成长成才的正确之路。

“艰辛知人生，实践长才干”。通过开展丰耕多彩的社会实践活动，使我逐步了解了社会，开阔了视野，增长了才干，并在社会实践活动中认清了自己的位置，发现了自己的不足，对自身价值能够进行客观评价。这在无形中使我对自己有一个正确的定位，增强了我努力学习的信心和毅力。“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。社会实践使同学们找到了理论与实践的最佳结合点。尤其是我们学生，只重视理论学习，忽视实践环节，往往在实际工作岗位上发挥的不很理想。通过社会实践，可以紧密结合自身专业特色，让自己所学的专业理论知识在实际操作中得到巩固和提高。通过社会实践，可以检验自己的知识和水平，加深和巩固原来在理论上的模糊认识，使理论上的欠缺的在实践环节中得到补偿，从而加深了对基本原理和基本理论的理解和消化“千里之行，始于足下”，这次短暂而又充实的实践，将对我走向社会起到了一个桥梁作用、过渡作用，将是我人生的一段重要的经历、一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。社会实践告诉我，在新经济时代大学生应当具备创新观念和掌握成熟技术有的能力，善于经营和开拓市场，富有团队精神等素质。要在严密的思辩能力和理性的思考能力，致力于探索理性、情操、才智、体质之完美，只有做到全面发展才能适应社会的需求，并立于不败之地。我们要时刻与外界社会保持同步发展，做到与时俱进，不与社会脱节；我们应该珍惜现在的学习机会，珍惜生命的分分秒秒，学习好知识、运用知识，时刻牢记，虚度年华就是作践自己。与此同时，多多与社会接触是很必要的。如果我们想接受时代的挑战受到社会的欢迎，就抓紧时间好好地充实自我。不仅要学好专业课，还要广泛的汲取各领域的知识，努力提高综合素质。

一路的艰辛与微笑，虽有所收获，然所学是开始，新的考验和抉择要奋斗不息、磨砺前行，我希望不要让我们年轻的时光留下太多遗憾！更希望我们在以后的暑期社会实践中能够了解更多，学到更多。

**物流公司社会实践报告总结篇五**

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xxxxxx停车场内的b排19号，左边是是b排18号的xx货运与17号的xx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，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。

**物流公司社会实践报告总结篇六**

一、企业概况：

1、钦州玉柴(机电)物流有限公司是一家主营现代汽车和各类重型卡车销售及物流营运的综合性公司。

2、公司员工不多，只有14个人，虽然看似公司规模小，但是其业务量十分可观，每天都有来洽谈、购买咨询和办理各项业务的客户络绎不绝。

3、职能部门分布：经理室、财务室、档案室、办公室、展厅、停车场。

4、公司理念：信念远比黄金贵。

5、发展方向：奋战100天，进军钦州港保税区。

二、我们从事的主要工作内容有：

1、每天必做工作：开、关公司门、扫地，倒垃圾、清理烟灰缸，并帮忙整理员工办公桌上的凌乱的资料。

2、整理档案室的档案，并对资料进行抽拿、放回去、打印、分顺序摆放等工作。

3、接待客户，为客户倒杯水、引导客户办理手续、并帮忙复印他们需要办手续的资料，如：身份证、保险单、行驶证、购置证、户口本……

4、从事一些简单的验车工作，在一旁帮忙递、拿东西、熟悉验车的流程。

5、为客户准备办理贷款的`合同资料，协助客户办理签字、办卡等业务。

6、公司员工没空业务繁忙时候帮忙接听下电话、传真、在电脑上录机电、物流台帐、帮忙办理车辆入户、年审、购置证、营运证……工作。

三、实习收获

1、工作并不是公司员工、老总下达命令说要做什么工作、而是自己要自觉、主动去做、认为该做什么工作就要大胆去做不要犹豫。

2、通过每天接触的购车过程中的与公司同事、客户沟通使我对卡车知识有了一定得了解、不仅知晓了卡车的一般构造、还学会了如何去验车、验车该验什么，如何去验。

3、让我懂得了礼仪礼节的方面重要性，与同事相处要注意什么，什么话应该说、什么事不可以问也不可以做、如何与客户沟通好，特别是在打电话时学会礼貌用语的重要性，知道接电话首要该说第一句话是：“你好，钦州玉柴”;客户来了能上(20xx年 个人社会实践报告)这几句话：“老板，你好，想要什么车”、“坐下先吧”、“请喝杯水”之类的话。

4、学会了使用复印机、打印机和传真机、在复印时双面复印也学会了。

5、玉柴现在的口号是：玉柴动力，绿色动力。

6、做事除了要大胆、积极、主动外还要谦虚问同事，要学会虚心求教，不懂话就问，做事前一定要问明白，切忌还没弄清楚怎么做就盲目的去做，这样很容易做错事，甚至造成难以修改的错误。

四、实习体会

1、凡事从底层做起，比如：对卡车销售不了解就必须从基础知识抓起，熟悉卡车的综合知识，不仅要熟背价格外面，更要懂一点卡车的构造知识。

2、在公司内部沟通是很重要的，要多注意沟通，只要你肯问，多与同事沟通你会发现其实他是很容易沟通的，更能从他的口中学习到许多课本上没有的知识。

3、“任何工作只要你肯去认真去学，去多问，都不会是很难的”，这是卢总给我的忠告，让我认识到了做事只要抱着谦虚的学习态度去做一件事，肯多去问，任何工作都会变得容易。

4、人际关系的处理也是非常重要的。我在那里实习这么久发现公司内部的员工与员工之间，老总与员工的关系都是处理得很好，经常看到他们有说有笑，即使是经理也能与员工打成一片，工作地时候能相互合作，休息的时候能一起打牌、“吹水”有说有笑的。可见在工作当中处理同事及老总的人际关系式十分重要的，“人脉处理的好去到那都好办事”这也是卢总给我的一个忠告。

5、出来工作或是实习在心态也是非常重要的，要做到：

(一)心态要做到放平稳

(二)做事要不怕做错事，要敢于承认错误

(三)要学会用脑做事、做事前一定要问清楚操作流程、要想的严谨，全面

(四)说话不要太直，说出去前要经过大脑思考。

6、一个企业发展壮大靠的是诚信经营，同样我们做人也要做到诚信经营人生，待人要真诚、踏实，去到一个企业工作自己懂做什么就做什么，不懂做什么就不要去做，切忌不懂装懂。

**物流公司社会实践报告总结篇七**

一、社会实践的目的：

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进行相结合，在实践中提高运用知识的能力。

二、公司的概况

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帮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。

三、社会实践环境

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。

四、社会实践过程

(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，呈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，通过他们的帮助，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，但我相信我一定可以突破自己，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，这样可以激发我们的斗志。之后我们就会回到各自的岗位上进行工作。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，对每家的货品进行手工对货，如果数据全部是正确的就可以把数据下发到店铺。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进行相应的记录总结。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：

1、电脑制单员根据采购开单员登记的货品单据，正确的录入采购订单、采购入库单、分店分货单，正确的打印货品条码;

2、如遇到货品登记错误，包括数量、颜色、尺码、货号、进价、零售价需要修改时，必须有采购人员首先更改货品登记单，并签名确认后方可修改电脑数据;

3、若是货品数量登记错误，电脑数据修改时，采购订单不需要修改，只需要修改采购入库单和分店分货单;

4、货品做完后，打印分店分货单进行核对，核对完成后，核对人员签字，递交电脑制单员;

5、电脑制单员查看分货单有无修改，无修改直接将分货单递交相关人员(三联单，一份随货到分店，一份统计做帐，一份交仓库管理员);若有修改必须根据原分货单修改部分，更正电脑数据，完成后再打印分店分货单，递交核对人员;

6、核对人员检查新的分货单是否完全正确，正确在分店分货单上面签字，返还电脑制单递交相关人员;

7、分店分货单除有核对人员签字外，不允许有任何修改;

8、货品未完全做完，严禁打印分店分货单，中途需要发货时，必须选择一个截止货号，已输入电脑并且已打印出条形码的货品必须完全做完，要求货品必须与分店分货单完全一致;

9、货品发出后，必须立即将分店分货单数据下发至各分店，并及时通知各分店做数据下载，下发时注意，不要下发的资料一律不允许下发;

10、数据下发完之后，及时的打印出分店分货单的裤子尺码，和分店分货单一一对应，交由统计做帐，并及时打印出采购入库单，交由仓库管理员，核对采购进货成本;

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，这样做为了保证及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。

五、学会不断的完善自己的工作

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。到目前为止，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)：

经过不断地学习，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。

**物流公司社会实践报告总结篇八**

邓小平爷爷曾言：“实践出真理”，在物质丰裕，科技迅猛发展和变革的新时代，这句话的意义更为重要，而作为国家领导人也一直秉承这句话治国强国，教育界更是注重培养全面发展的人才。我们学校更是响应国家号召，培养社会所需人才，强化我们理论知识的同时不忘实践的重要性，当收到这份学生寒假社会实践介绍信时，我是又激动又害怕，激动的是我当初的选择没有错，这个学校不但仅是作为一个学校提供给我们学习理论知识的场所，还是一个我们接近社会所需的阶梯，害怕的是就算有了这封介绍信却没有人承认的尴尬，没有能够给予我实践的场所。不过，回到西安，当我拿着这封介绍信走入还算熟悉的西安中电大件物流有限公司时，所有的害怕都成了前进的勇气。当我走进公司大楼，踏进经理办公室，拿出介绍信，自信陈述自己的目的、期望、所求以及对物流的想法时，我此刻回忆起来觉得那个自己真的太勇敢了，不出所料，经理答应了我的请求，决定收留我实习。就这样，我人生中的第一次实习拉开帷幕。

对于物流，我以前有一些了解，物流算是服务行业之一，与我所学专业（会展经济与管理）倒是有些相似，它们都有一个共同点，就是必须掌握很好的客户资源以及人脉，还需要有一个强有力的团组织。对于物流来说，运送途中保证货物的安全，以及确保货物按时抵达运送地点，达到客户的要求，这就能够称得上比较令人满意的物流公司了。而对于会展行业来说，仅仅做到满足客户的要求是远远不够的，而要做到独出心裁，在客户满意之中还要给客户一种意想不到的惊喜。对比之后，才发现虽同是服务行业，却也有很多不同的经营之理。也就是说，一个优秀企业的崛起离不开优秀的，管理者。这仅是我对于物流以及我所学专业的片面对比，以及一些肤浅的理解。

经历了二十几天的短暂实习，我受益匪浅，不但学到了很多做人之礼，处事之道，更理解到了身在职场所必修的自身素质，这不但仅是一次实习，也是我开始接触社会，懂得交际的第一步。我的工作是分为室内和室外两部分，室内主要是接电话以及联系运输车司机，室外主要是陪经理与一些客户洽谈相关运输货物、资金以及注意事项。通过室内这些工作呢，我发现接电话，打电话也是一门必修课，往往一个电话就是一单生意，而能否把握就在于接电话这个人的水平。以前常常听一些实习的学长学姐抱怨一些公司不相信自己，实习期间不让他们做与自己专业相关的工作，而是让他们打电话，发传单，每次听到这些抱怨我总同情他们，憎恨那些老板不惜才，不过经过这次实习之后，我发现不是老板不重视不看重人才，而是真正的人才需要经历这些琐碎之事，把看似无足轻重之事做好。正所谓：“一屋不扫何以扫天下”小事都做不好何以干大事。虽也有干大事不拘小节之说，但真正干大事者常常最看重细节。所以，接电话、发传单其实也是一种职业艺术，这种艺术到底能够给你的人生创造多少财富，就要看你怎么对待了。

人生本来就是在角色转换之间创造更多奇迹的，而我作为一个实习生，也同样实习了两个角色，室内的稳重严谨与室外的活泼善言。通过室外的实践，我理解到说话也是有学问的，怎样恰到好处的与客户交谈，怎样令客户满意自己也开心，怎样能够和客户不相为谋，怎样能够让客户开心签约又不失自己利益，这就要用到说话的技巧以及说服的技巧，其实更多的是懂得说服的技巧，想要让客户心甘情愿的与你签约并认可你公司的水平，除了你公司有很好的口碑之外，关键你还需要一个口才上佳，应变水平很强，而且很有说服力的谈判者。而说服它就是一门科学，而非艺术。一名好的谈判者需要的就是拥有超强的说服力，它依靠的不是天生的才能和创造力，而是通过学习提升的。通过这次随同物流公司张经理的唯有一次的外出谈判，我就学到了很多我以前不知道的说话方式，以及我以前不懂得的饭桌礼仪。

接下来，我想分享我在实践过程中遇到的一件终生难忘的事。一天，公司办公室来了一位客户，我给他沏完茶之后就坐下来听他们的谈话，经理是一个非常和善的人，他待人亲和，没有什么脾气，也许是那个客户觉得经理这样的人好欺负，所以他不但提的条件苛刻而且还持续挖苦经理，而经理仅仅淡笑然后持续说着：“是，是，是”，这时我爆发了，因为平常经理很是照顾我，也教会我很多东西，所以我就冲客户吼了声：“你这么小气又尖酸刻薄的人我还是第一次见，都那么大年龄了，怎么为老不尊呢？”他脸都气绿了，直指我说我是黄毛丫头，没家教，我差点哭，并对他说，：“我就算不实习，也要说你这样的人才是没家教，一个没素养的人小小一个暴发户嚣张什么？”经理连连道歉，并说小孩不懂事，而那个客户不领情起身就离开了。经理脸色非常难看，说我就会说，根本没什么目标，实习也是白实习，就算以后有了工作也会几天就丢掉，我当时觉得自己很委屈，我就说：“做生意也不能这样损人啊！”经理语重心长的说：“孩子，你还小，社会就是这样，别人没素养你也没素养，那我问你还有生意可做吗？我们本来就是服务于他人，听几句不中听的话，受几句侮辱那都是再正常不过的事情，不过一个强者往往是虽受人挑衅，却能严于律己，宽以待人，无论身临哪行哪业，要想成功首先要成为一个精神强者。你今天的表现就过于草率，只能说你是一个鲁莽愚蠢的大学生，而不是一个明智、懂得轻重缓急的智者，以后工作了千万不能够这样，你能够有自己的原则自己的底线，但你要知道，成功本来就很难。”经理的大体意思也就是这样，不过他说的比这个文艺多了，我也欣然接受了。实习结束之后，我把这件事也告诉了父亲，父亲也批评了我，并告诉我“自制”很重要。虽然我那时觉得自己还挺委屈，但当我换角度思考问题的时候，觉得自己还是不够成熟，想法太简单，此时此刻，我才发现原来那些委屈是成长过程中最重要的财富。

我非常高兴也非常庆幸有本次短暂的二十几天实习生活，虽然这中间也受过委屈，掉过眼泪，虽然从未涉世的我看到了现实的残酷以及职场的险恶，虽然工作有时很累人，但我真的成熟了很多，我懂得了钱真的来之不易，我也明白了人生的真谛与活着的意义，也许这样说起来有点严重，但生活的确是这样，一步一种想法，一步一种成长，未来要走怎样的路，就看自己现在会付出怎样的努力。就算社会真的会有那么一些不公平，我相信努力了总比没努力心安理得。我更相信，勤劳的双手，和持续学习，持续进取的智慧定会给大学生一个展示自我的平台。

**物流公司社会实践报告总结篇九**

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：

1、电脑制单员根据采购开单员登记的货品单据，准确的录入采购订单、采购入库单、分店分货单，准确的打印货品条码；

2、如遇到货品登记错误，包括数量、颜色、尺码、货号、进价、零售价需要修改时，必须有采购人员首先更改货品登记单，并签名确认后方可修改电脑数据；

3、若是货品数量登记错误，电脑数据修改时，采购订单不需要修改，只需要修改采购入库单和分店分货单；

4、货品做完后，打印分店分货单实行核对，核对完成后，核对人员签字，递交电脑制单员；

5、电脑制单员查看分货单有无修改，无修改直接将分货单递交相关人员（三联单，一份随货到分店，一份统计做帐，一份交仓库管理员）；若有修改必须根据原分货单修改部分，更正电脑数据，完成后再打印分店分货单，递交核对人员；

6、核对人员检查新的分货单是否完全准确，准确在分店分货单上面签字，返还电脑制单递交相关人员；

7、分店分货单除有核对人员签字外，不允许有任何修改；

8、货品未完全做完，严禁打印分店分货单，中途需要发货时，必须选择一个截止货号，已输入电脑并且已打印出条形码的货品必须完全做完，要求货品必须与分店分货单完全一致；

9、货品发出后，必须立即将分店分货单数据下发至各分店，并即时通知各分店做数据下载，下发时注意，不要下发的资料一律不允许下发；

10、数据下发完之后，即时的打印出分店分货单的裤子尺码，和分店分货单一一对应，交由统计做帐，并即时打印出采购入库单，交由仓库管理员，核对采购进货成本；

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。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找