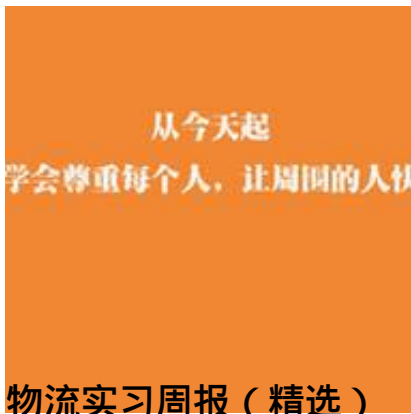


物流实习周报（精选）

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/zuowen/1693516743688072.html>

范文网，为你加油喝彩！



物流实习周报（精选7篇）

实习正式提供了一个从学生变成员工，从学习变成工作，从学校走进职场的机会，让大家真实的接触职场。有了实习的经验，以后就业的道路就会少走很多弯路。以下是为大家整理的集装箱物流实习周报，供您参考学习！

物流实习周报 篇1

物流实习周记

作为物流管理专业的大学生，我很荣幸能够进入物流管理专业相关的岗位实习。相信每个人都有第一天上班的经历，也会对第一天上班有着深刻的感受及体会。

头几天实习，心情自然是激动而又紧张的，激动是觉得自己终于有机会进入职场工作，紧张是因为要面对一个完全陌生的职场环境。刚开始，岗位实习不用做太多的工作，基本都是在熟悉新工作的环境，单位内部文化，以及工作中日常所需要知道的一些事物等。对于这个职位的一切还很陌生，但是学会快速适应陌生的环境，是一种锻炼自我的过程，是我第一件要学的技能。这次实习为以后步入职场打下基础。第一周领导让我和办公室的其他职员相互认识了一下，并给我分配了一个师父，我以后在这里的实习遇到的问题和困难都可以找他帮忙。

一周的时间很快就过去了，原以为实习的日子会比较枯燥的，不过老实说第一周的实习还是比较轻松愉快的，嘿嘿，俗话说万事开头难，我已经迈出了第一步了，在接下去的日子里我会继续努

力的。生活并不简单，我们要勇往直前！再苦再累，我也要坚持下去，只要坚持着，总会有微笑的一天。虽然第一周的实习没什么事情，比较轻松，但我并不放松，依然会本着积极乐观的态度，努力进取，以的热情融入实习生活中。

虽然第一周的实习没什么事情，比较轻松，但我并不放松，依然会本着积极乐观的态度，努力进取，以的热情融入实习生活中。

物流实习周记

过一周的实习，对自己岗位的运作流程也有了一些了解，虽然我是读是物流管理专业，但和实习岗位实践有些脱节，这周一一直是在给我们培训那些业务的理论知识，感觉又回到了学校上课的时候。虽然我对业务还没有那么熟悉，也会有很多的不懂，但是我慢慢学会了如何去处理一些事情。在工作地过程中明白了主动的重要性，在你可以选择的时候，就要把主动权握在自己手中。有时候遇到工作过程中的棘手问题，心里会特别的憋屈，但是过会也就好了，我想只要积极学习积极办事，做好自己份内事，不懂就问，多做少说就会有意想不到的收获，只有自己想不到没有做不到。

第二周实习快结束了，来这里有一段时间了，虽然同事们都很好，工作也轻松，对工作的环境有一定的了解，但真正在这里生活了，还是会觉得有些不适应。与当初想象中的职场状态似乎有些差距，我相信我会适应职场生活。

物流实习周记

不知不觉进入了实习的第三周，生活还在慢慢的适应，每天按部就班的工作。除了学习岗位相关的业务知识，我还加强大学物流管理专业相关知识与自己岗位相结合，努力让物流管理专业相关知识应用到实际工作中。实习不想在学校，很多工作遇到的很多问题都只能自己钻研，不过好在有很多资料可以查，大学里学习的物流管理专业相关知识能够帮上忙，也不枉大学的学习。不懂时就查查资料，也培养了自学能力，同时了解许多相关的知识，一举多得。

经过2个多星期的正式实习工作，我已经慢慢适应这样的作息和工作方式了。以前在学校的时候，有时候偷懒或者身体不适，就会请假或者逃课，老师也会很理解很包容我们这群他眼里的“没长大的孩子”。但是现在开始上班，同事中没有人再会把我们当成孩子，也不会像老师那样宠溺和包容我们。不管是谁，迟到都是会受到领导的批评。所以每天早上都不敢偷懒，准时起床去上班，有时候为了不迟到，不吃早饭都是常态。为了给大家留下好的印象，我都要提早去办公室，把办公室清扫一下，再给大家打上热水。虽然都是一些微不足道的小事情，但是也算是给这个办公室做出的一些贡献。

第三周实习快结束了，我相信下个星期我能做得更好，每天进步一点点。

物流实习周记

这周头一天星期一，我终于接到实习以来的第一个真正的工作任务。虽然在这儿实习了快一个月了，但是工作的内容无非是协助同事，帮帮忙，打打杂。大部分的时间都是闲着的，我的师父今天终于分配给我第一个工作任务，我充分利用了大学里面学习的物流管理专业相关知识，把第一个任务圆满完成。师父说，通过他的观察，说我态度积极，并且耐得住性子，已经初步通过了他的考验，所以分配给我一个工作任务，对我进行进一步的考验。这个看似简单的工作任务就是耐

心和细心，一个小小错误就会导致所有的错误。我想说，师父，我准备好了，我会认真完美的完成这个任务的，一定不会让您失望。

接下来几天，开始正式接手相关工作，因为是新人，所以在实际执行过程中有很多的缺陷与不足，还好有师傅的指导，我顺利地完成了工作任务。几天的实习加学习使我深刻感觉到，以前自己对课本的知识掌握的不够透彻，也不能很好的将理论与实际相结合。感觉有很多东西要学习，所以总是感觉时间不够用。因此，我给自己制定了一些计划和目标，首先了解现行的一些规范、看物流管理专业相关书籍、学会熟练使用办公软件，掌握工作方面的细节问题，努力提高自己的工作修养。

物流实习周记

今天指导师父说十分钟后让我和陪他一起去其他单位参观学习，让我带上笔和笔记本，他还跟我说了一句，“上次的那个任务完成的很漂亮，圆满达到了我的要求，我很满意。”他还表扬我物流管理专业相关基础知识非常扎实，是他见过物流管理专业学生中动手能力比较强的学生。当时我差一点儿兴奋得尖叫出来。几天的努力总算我的努力没有白费，没有什么能比得上得到师父的认可更加让我激动了。

通过这段时间的了解，原来师父并不是看上去那样一个不起眼的人，听同事说了很多他厉害的事迹，如果能从他身上学到东西，对我这次实习所得和以后的职业发展之路一定有很大的帮助。在外面的路上，师父说，这几天我的任务就是在上次的基础进行扩展。

本周我总结出：在职场上取胜的黄金定律之一便是要有责任心，凡事尽力而为，并且要任劳任怨。在工作上，永远不要试图去敷衍自己的老板。有人曾经访问过许多在事业上功成名就的人，他们一个共同的特点便是，在工作上投入的时间及精力，远远要比工作本身所要求的多。我相信我能做的更好。

物流实习周记

周一开始我跟其他几位同事去分部工作，所以最近上班的场所一直都是在单位分部，每天早上到总单位之后，就直奔单位分部。在单位分部虽然没有在办公室那么舒适和轻松，但是毕竟现在是有目标要去达成，所以比在前一段时间在办公室时更加的充实，时间也会觉得过得更加快。

在这期间，单位分部的工作人员都对我很好。在实际工作中，大学里面物流管理专业的知识还是不够用，很多需要在工作中继续学习，因此我在工作岗位上遇到了一些麻烦。同事们在知道我的工作任务后，都积极主动的帮助我，告诉我他们总结出来的区别，让我突然觉得每个任务都能轻车熟路，因为他们的帮助，让我完全加快了我的工作进程。想真正地做成一件事情，需要你有锲而不舍的精神。不管我们想在哪个领域做成一件事情，如果你已经认准了目标，那就一定坚持不懈地做下去。罗马不是一天建成的，只要你一天天用心地去做，总有一天，量变会发生质变。

这一周，我总结了工作过程中的关于挫折的感悟。在工作过程经过遇到一些挫折。关于挫折，早有职场高手总结出至理名言：“人在职场飘，哪能不挨刀？”这是一种对工作洒脱的态度。对待工作的挫折，就稍微转换一下努力的方向。说不定更好。另外一点也很重要，困境中请你自己鼓励自己，不到万不得已，请不要把自己的底牌亮给别人。要知道，困难时要求得到的帮助，价码总是会贵一些的。

物流实习周报 篇2

第一周

临近毕业的最后半年，是我们真正实习生活的开始，是汇报我们这三年来在学校学习成果的开始，是步入社会大展宏***的开始。参加了多场的招聘会、面试了多家的公司、衡量了多方面的因素，我选择了这家公司开始我的实习生涯。怀着兴奋、激动地心情，早早的踏上上班的公车，呼吸着清晨新鲜的空气，憧憬着新的一天。来到公司陌生的环境、陌生的人和事，让我感觉有点拘谨，努力让自己的微笑减少言语上的笨拙。第一天并不像我想象的那样，由人事经理带我们熟悉公司的环境，结识新的同事。大家似乎都很忙，可能现在是业务的旺季吧。

实习的第一周，并没有像我们想象的那样，有什么业务性的工作让我们着手。我们只是简单的分配到一些事务性的工作，如整理文档、记录一些旧的文案等等。

第二周

经过一周的实习，对公司的运作流程也有了一些了解，虽然还没有具体的操作过，但是在接触到新的事务不再不知所措，学会了如何去处理一些突发事件。比如在接到一些投诉电话的时候，懂得如何安抚客户的情绪，如何进行前期的一个简单处理等等。而且从工作地过程中明白了主动出击的重要性，在你可以选择的时候，就要把主动权

握在自己手中。相信大家刚开始实习的时候，都做过类似复印打字、整理文档等的“杂活”，因为刚开始对于公司的工作内容、流程还不了解，所以做“杂活”成了实习工作必做的工作。虽然工作比较繁杂但是从中也学到不少的东西。所以说事情是不分大小，只要积极学习积极办事，做好份内事，勤学、勤问、勤做，就会有意想不到的收获。

第三周

在经历了一周的打杂工作，让我对公司的运作流程以及业务有了个整体的了解，因此这一周我们的工作内容也有了一个小变化，除了进行简单的客户资料整理，还开始负责对一些客户的回访工作，在这之前一直认为这是一个很简单的工作，因为在学校的时候都已经学习过电话营销的技巧了，但是在真正操作的过程中，发现中间还是有很多小细节需要我们注意的，比如在初次的回访中，尽量不要拖太长时间，一般控制在3-5分钟，就应该结束谈话，要不会让客户产生厌烦心理，同时在交谈的过程中，如何自报家门，如何进行一个产品的推介等都是一个小技巧，因为只有你站在客户的角度去思考问题的时候，客户才会愿意继续下次的谈话，如应明确你为它带来什么利益、做这件事对它有什么好处等，如有可能尽量约见见面的时间，因为很多时候，很多问题通过见面的交谈效果会比仅仅通过电话的交谈会好的多，一个可以通过面谈了解到客户的一个真实的想法，在一些问题的说明上更具说服力。

第四周

一周的电话回访，从陌生到熟练，从一个电话到N个电话的成长，每天来公司上班就是整理昨天的客户资料，看哪些客户的信息是需要继续回访的，哪些是今天重点客户，要通知其他人员去实地拜访的，接下来就要开始一个接一个不断地电话回访，回访的过程是漫长的，结果是令人心寒的，也许你打了100个电话，只有一个客户是正面的消息，其他的客户都是委婉的在拒绝，有的甚至是态度恶劣，而那一个正面的客户也可能随时泡汤。终于开始理解前辈们了。

经过一周的电话洗礼耳膜开始有了职业病的征兆了，也同时对于电话产生了恐惧心理，相信这是每一个电话营销人员在自己独当一面后，所要面临的第一关吧！繁杂、枯燥的电话回访，但是却又是必须经历的。只有在克服这个经历后才有可能有更大的进步。

第五周

时间飞逝而过，转眼间已经实习一个多月了。回首过去的几个星期，学到了很多，虽然中间有些小小的抱怨，但是功夫不负有心人，总算是没有白白浪费过去的光阴。这要感谢在我最困难的时候同事给予的鼓励和帮助，让我克服了电话恐惧症。在他们的帮助下，我学到了很多课本上所没有知识，相信这会是我今后生活工作中的一块宝藏。

有了这一个月多的业务接触，感觉在拿起电话来也比较上手了，也比较容易调整好心态了。根据每个月的工作任务，开始给自己制定周计划，开始按章执行，对于自己的每一步都做出了一个明确的规划。看似简单的工作计划，却涵盖了很多内容，一个工作计划必须是可实施的，每一个工作目标不是空话，必须是可实现的，这不仅仅是做给上级看的，更是做给自己看的，只有在实现了一个个目标之后，工作才会更有动力。

第六周

经过将近一个月的电话回访工作后，除了汇报之前的工作情况，以及对此的一些小结，这一周我们有更艰巨的任务——跟老员工一起去拜访客户（而这也就是我们下一个阶段的工作重点了）。

在出发地前一天我们就要将材料准备好，不仅仅是书面上的材料更重要的是你脑袋里的材料，在了解清楚客户背景资料后，要明确我们交谈的内容要点，这次我们交谈所要达到的结果是什么等等都要在心里有一个简单的规划。当然这些只是一些要点，更重要的是交谈的技巧等等。

当然以上所谈的那些，老员工是不会告诉你的，比如他这次要谈什么之类的，要如何与客户切开这个话题等等，只能通过几次旁听总结他们与客户在交谈时候的内容要点。在做足功课，最重要的也就是实战的演练，因为只有通过不断地演练才有可能有一个进步，要不就只是简单的纸上谈兵了。

经过一个月的锻炼，发现自己进步还挺快的，这一周仍然做通过电话跟客户沟通的事情。偶尔也出去跟客户面谈。

由于自己向来比较内敛的缘故，首次与客户面谈显得比较紧张，也不大顺利，不过有了一次经历之后，进步了不少，再加上经理和同事的鼓励，自己尝试大胆的去应付，慢慢的好了许多。不再会在陌生的场合怯场。今天下来，面对经验比我丰富的阅历比我深的多的多的客户，也能够通过简练清晰的表达让对方熟悉我们的产品，让他们对我们的产品产生更浓厚的兴趣。

人往往都是这样，没有经历过的事，永远都不知道事情到底是怎么一个样子，是真的那么难，还是并非如此，所以，不管怎么样，即使是自己完全陌生的事情，只要有机会，都一定要去尝试，努力去做好。因为没有经验，那么就需要做更多的准备工作。另外就是不要害怕失败，只要用心去做就可以了。等到熟练了，那么成功将是水到渠成的事情。比如我的第一次跟客户面谈，虽然我做得不够好，或者可以说失败了，但通过这次的尝试，却令我获益匪浅，对我之后的几次任务的成功都起到了极大的推动作用。自己也通过不断的经历和尝试检验了自身的水平和适应能力。

只有通过不断的努力，不断的尝试，不断的积累经验，才能够发现自己的不足，然后在弥补不足的时候，我们便实实在在的提高了自己。所以，不管怎样，努力去做吧，告诉自己，只要用心，就能做得更好！

过这次的实习，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，并且把它结合实际的经济生活中。面对许多非常棘手又无奈的问题，通过过去大学里所积累知识的，是远远不够的，因为那只是理论而已，我体会到了实际的工作与所学知识是有一定距离的，与应用知识的距离就更为遥远。今后需要针对处于实际环境进一步学习相关的知识。特别关注现在的趋势，也许别人机会当作陷阱，但是自己一定要理智。我感到对自己感触最深的是，提高自己交际能力，跟别人合作。一支真正的团队是一个能够真正为他人付出汗水的而不是虚伪在表面上做功夫。交往的目的是得到他们的认可与他们的信任。如何做到呢？这些完全取决于自己的言行之中需不偏不倚，需以身作则，需修身养性。因此待人要真诚，时时为人着想，处处为人行事。能够把自己溶入群体，而不耻向工人群众学习。要想立于不败之地，要吸收新的思想与知识，不断更新观念，趋于完善。这样才有利于思想与实际行动真正地结合，只有在思想演练，才能在最短的时间里把自己要从事的行业中处于领先的地位进而起着不可替代的作用，因为我将会为它比其他人付出更多创造更多价值。我也应该得到我应得到的报酬与珍贵的经验。

物流实习周报 篇3

实习的第一个星期

对于实习，算来已不是第一次了，但要论时间，这次却是要历时最长的一次了，当带着一份既欣喜又紧张的心情踏上实习征程时，我再次感受到了实习难，找实习单位更难！本跟徐晓丹老师说好了实习工作地点要在福州找的，但最终由于各种原因没能如愿，最终把毕业工作实习的地点落实到了南京溧水。

10号，经过了前几天的调整，了解，我正式实习上班了，主要工作是负责接待顾客并向他们介绍各种品种质地的板材，进而完成木材销售。来南京，虽然我之前每个暑假都到过，但对于当地的方言还是一窍不通，这就给我的工作造成了很大的不便，虽然都讲普通话，但由于都操着各自的乡音，这就在一定程度上影响了交谈，有时一句话还的需要反复讲几遍才能把意思传达到，想来就觉得很无奈，只能后悔当时没把音发标准。做生意，搞销售，靠的就是一张嘴，口才好、把握分寸、恰当的讲，就容易把顾客的心抓住，从而就可能达成交易。这层道理我是明白，但真正到了自己去面对时，却发现由于性格内向，再加上缺乏锻炼，想要抓住顾客的心，还真有难度。于是3天下来，没能完成一桩交易，想来真的太差劲了。尽管这样，但我并不气馁，当有顾客来时或遇到同事，我还是微笑着和他们打招呼并招待他们，因为从前几次的实习后，我就养成了一个习惯，对人待物都讲究礼仪，见到顾客，不管交易能否达成，都不能给人以缺乏礼数的感觉，只要是踏进店的，我都会真诚的接待问候，让他们一进来就体验到被重视的感觉，我觉得，经常有一些细节的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表现了对同事对朋友的关怀，也让他人感觉到被重视与被关心，更是一种基本素质的体现。更何况出校前老师一再强调要以礼待人，不要给学校磨黑。

实习的第二个星期

不觉中，来这里实习已十来天了，虽然时间已接近两星期，但对一些木材的种类，用途还是不熟，只能基本辨别板材是杉木、红松等，但顾客要做家具、跳板时需要何种木材品种较好较合算时，却不能为其提供准确的信息。也可能正是由于这样，使本可以交易成功的跑去别家买。想来真

不应该，我想这就是有没经验的区别吧。由于做的是木材原材料，因此，所接待的顾客一般都是做家具的木工和建筑工地的木工，偶尔有一些私人买，但基本上数量不多，但对我来说，不管顾客来买多或少，我的服务态度是一样的，不会因为买少而冷落或不接待，在这周里，我还偶尔接电话，通过电话来销售，由于之前的一些老顾客，和我们合作了很久，对我们的木材质量和价格也比较了解、放心，于是一般会通过电话来订购，而我通过电话订购，然后把相应的规格材料送去。这周主要工作还是和上周一样，虽然鼓噪了点，但对我来说，通过面对不同的顾客，却能使我各方面得到最好的锻炼。

实习的第三个星期

有时候出来社会做事或多或少可看到一些比较现实的社会现象，感受到某些事情的无奈。这周就在前天上午，正当我坐着无聊的时候，一个中年男人走了进来，我看到了就很热情的招呼他，并为他又是倒水，又是请座。本以为是来购买材料的，不想他问我老板在不？我说老板出去了，有什么事就找我吧！当我回答后，他没说什么就起身说等老板回来再说。当时就觉得很蹊跷，事后才知道是过来想找老板拿回扣。这对我来说简直是无法接受的事，但老板还是给了，说现在生意难做，同行竞争厉害，不给木工点回扣，他就找理由说材料质量不行，不能用，故意跟你刁难，使交易不能达成。为了生意有时候也不得不牺牲点利润，我想这就是的一面吧，然而我却无可奈何。

实习的第四个星期

要说在所做的工作中那种最累，我想这周所做的工作肯定是最累的，因为这周销售额比较好点，本来可有可无的我突然间变的也忙起来，一些老主顾通过电话定购了材料，于是我不得不放着份内的事不做，做起了搬运工和送货员。先和同事把客户订的各规格又笨重的木材装上卡车，然后跟车把货送到指定的工地上去，要是遇到全部订规格材料还好，（因为规格材料只要数量 \times 价格就可以了）结完帐就走，但大多客户往往是要自然宽的木材，这就需要拿尺子把自然宽的木材宽度量出来，然后求出面积和体积，按要求的立方数量送过去。虽然这小学生都会，但由于木材数量多，需要一个个量过去，就显的很烦琐了。

更要命的是这样要测量两次，运出一次，送到工地还要再一次，因为工地的验货员也怕数量不足，所以只能陪他们再量一次，真是赚钱不容易。其实那些事本不适合我做的，但既然在同一团体里，当他们忙不过来时，我能帮忙的还是帮了。

实习的第五个星期

时间过的真快，这周已到了我实习的第五周了，虽然经过前四周的工作，但对于销售还只是停留在产品的介绍上，还不能真真地把握客户的心，从而推销出产品，单从前四周的销售业绩来看就可以说明一些了，偶尔有卖但数量不多，这多少令我伤脑筋，虽然只是在实习，但临行前老师一再交代要将实习当做真正的工作看待，因此我觉的有必要检讨反思下为什么老是提高不了我的销售额，经过思考我发现，除了我个人原因外，还有一个重要原因就是，现在店里基本上销售出去的都是一些老客户，而新客户相对较少，再一个就是同行竞争激烈，有些客户对这里的价格或质量不接受而选择别家，这就造成了经过我手的销售就变的少了。

实习的第六个星期

这周除了现场销售外，还跟了老板一起进货去了，本是要去山东的，但后来联系了南京木材市场

后，于是就决定去南京市区，经过了一个小时左右的车程，我们到了南京木材市场，市场很大，有一个个木材摊位组成，一个火车铁轨把市场分成了两半，而铁轨两旁主要堆放着从东北刚运过来的各木材品种、规格。经过了多家的商谈后，最终老板选择了一家材料质量好，价格相对公道的经销商，从那里进了几卡车木材。经过这次跟随，我发现，进货也有很深门道，并不是有钱就可以进到好货，因为木材不同于其他产品，做为原材料，它有结巴、可能腐烂或被虫蛀，在加工时可能有不符合规定尺寸、侧面弯曲、断裂的产品，不少经销商利用消费者对木材的一知半解，运用偷梁换柱、败絮其中、指鹿为马等手段“忽悠”消费者。要是在进货时不认真测量、观察或不懂货时，那么进回来的货就可能数量不足或因质量卖不掉而亏本。二是要提防经销商使用假尺假计算器而使进回来的数量不足掉。想来做生意的风险还真大。

物流实习周报 篇4

物流专员实习周记1

这个星期即将过去，这里我该做的工作基本熟识了。我们分公司中有的组织架构是这样的，领导是我们主管，下面有操作员，会计，出纳，装卸工，司机，我们各尽其职。我是操作员，我主要学习电脑的开票管理系统，进一步做好与客户的沟通服务工作。

在工作的过程中，其实要做很多琐事，例如作为公司的物流操作员，工作上首先是要为客户提供开票工作，发货开票后还要检查货物在贴标签，装车出库，还要做好货物的跟踪情况。因为在物流运输的途中经常会出现耽误货物到达时间，或者货物在分流中心出现错误，又或者在贴标签时出错等等情况，所以，要锻炼良好的沟通能力，才能更好的协调各方面的工作，以最快的速度解决问题，为客户提供最有效的解决方案。有时候客户的货物由于急需但是运输途中偏偏出错了，我们会一直被客户追问的，我们就要学会如何解答客户的问题了。例如当被问到货物到底具体到哪里啦，我们就要马上联系该货物的到货公司，确认货物具体情况，如果还没有到达到货公司我们得联系分流中心，了解货物到了分流中心分流了没有，有没有缺货等等，最后转告客户，让他们再耐心等待。

其实，作为物流操作员很多东西都要了解的。这样才能一站式的服务客户，做到一站到位。

物流专员实习周记2

时间过得很快，转眼我在XX物流有限公司常州分公司工作已经第二周了，时间过的真快啊！

这周我们这里调来了一位新的领导，是个女的。她做事很认真，刻苦，年纪也不大，是我学习的好榜样。由于她本来就是会计出身的，现在这里缺少一位会计，她在这里就兼会计的工作。她有空的时候也会耐心的教我做一些会计的工作。她说我虽然是物流操作员，但是办公室的活都会做是最好的。也可以拓展一下自己的知识。我也是这样认为的。所以她在做账的时候我就在她的旁边边看边学。我们都工作得很愉快。在白天的时候我就主要是做好开票的工作，其他就不用我管了。工作还是很轻松的。在接下来的工作日子里，我将进一步的学习在公司可以学到的所以东西，提高自己的工作和处理事情的能力。

最后我在新一个月里，我将把自己的空余时间多向领导学习会计的工作，多学点知识。

物流专员实习周记3

这周匆匆就过去了，离开学校到省外学校有一个多月了，对这里的一切都有感情了，但是这周初我接到了来自公司人力资源部的调令要我回到广东惠州分公司。

在常州工作的这段日子了我感受挺深的，由于这是我人生的第一份正式的工作，我比较看重，所以做事还是很认真的。在一个月里我学到了挺多东西多，另外我觉得出来工作做人是最重要的。我在这里认识了很多好的朋友，包括一些同事，踢球的好友，等等。

其实在那里工作挺好的，和客户也是刚刚熟悉了一段时间，很多事都开始熟手了，所以当我知道一定要离开常州的时候也很舍不得放，经过一番争取我还是要离开，在离开那里的时候，公司的同事和我很多他们的工作经验，教我如何新的工作岗位上做得更好，如何处理人际关系，如何配合领导的工作，这样有利于我工作的顺利进行。在离开的时候我收到了他们的祝福感到很温暖。我就这样结束了一段短暂又愉快的工作，准备到另一个新的地方开始我新的学习工作的旅途。

我是这周末回到广州的，我在坐车的途中也一直和常州的同事朋友联系，脑海中浮现出大家的欢声笑语，工作中的团结合作，大家一起吃饭的温馨场面。在回到学校后我就给那边的关系我的朋友报平安，说好大家有空多联系。

在回到学校后我和同学一起分享了工作事情，大家都有很多有趣的事，希望在大家都能开心的的完成实习任务。

物流实习周报 篇5

实习周记一

开始正式接手业务了，因为是新人，所以在实际执行过程中有很多的缺陷与不足，刚下店的时候没有什么压力，过了一个礼拜后，压力就逐渐大起来，我们所有的新人都想第一个开单。刚开始的时候，门店里还有好几套着火的管家房，我们在口碑，二手房天地，住在杭州等知名的网站上挂房源，正好是租赁旺盛期，所以我们每天都有很大的看房量，有时候一套房子一下午就要看四次，我们每天在各个房子处奔波。几乎都没有什么时间可以停下来休息。虽然看房的人很多，可是却没有可以成交的。

实习周记二

XX年年2月至4月两个月期间，我在xx公司办公室文员岗位实习。这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间内上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着民事责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

“天下英雄皆我辈，一入江湖立马催。”

实习周记三

“在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力”。参加工作后才能深刻体会这句话的含义。除了英语和计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少很少。我担任的是文员一职，平时在工作只是打电话处理文件，几乎没用上自己所学的专业知识。而同公司的网站开发人员就大

不一样了。计算机知识日新月异，在一个项目中，他们经常被要求在很短的时间内学会用一种新的计算机语言进行开发设计，他们只能在自己以前的基础上努力自学尽快掌握知识。

在这个信息爆炸的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

实习周记四

由于现在还住校，所以每天7点不到就得起床去挤公交车，就算再寒冷再差的天气，只要不是周末，都得去上班，有时候公司业务繁忙，晚上或周末得加班，那留给个人支配的时间更少。我们必须克制自己，不能随心所欲地不想上班就不来，而在学校可以睡睡懒觉，实在不想上课的时候可以逃课，自由许多。

每日重复单调繁琐的工作，时间久了容易厌倦。象我就是每天就是坐着对着电脑打打字，显得枯燥乏味。但是工作简单也不能马虎，你一个小小的错误可能会给公司带来巨大的麻烦或损失，还是得认真完成。而象同公司的网络推广员每天得打电话，口干舌燥先不说，还要受气，忍受一些电话接听者不友好的语气有些甚至说要投诉。如果哪家公司有意向的还得到处奔波去商谈。而事实上所有的业务并不是一次就能交易成功的，他们必须具备坚忍不拔的个性，遭遇挫折时绝不能就此放弃，犯错遭领导责骂时不能赌气就辞职。而网站开发人员就经常得喝咖啡熬夜赶项目。

一直以来，我们都是依靠父母的收入，而有些人则是大手大脚的花钱。也许工作以后，我们才能体会父母挣钱的来之不易。而且要开始有意识地培养自己的理财能力，我们刚毕业，工资水平普遍不高，除掉房租餐费和日常的开支，有时候寄点钱给父母补贴家用，我们常常所剩无几，一不留神可能就入不敷出成为月光一族，但此时我们再也不不好意思伸手向父母要，因此很多时候我们要合理支配我们手中的这笔少的可怜的钱。

实习周记五

踏上社会，我们与形形色色的人打交道。由于存在着利益关系，又工作繁忙，很多时候同事不会象同学一样对你嘘寒问暖。而有些同事表面笑脸相迎，背地里却勾心斗角不择手段，踩着别人的肩膀不断地往上爬，因此刚出校门的我们很多时候无法适应。比如我们公司做网络推广的同事，他们很注意对自己客户资料的保密，以防被同事抢去自己的业绩，因而关系显得有点淡漠。但是环境往往会影响一个人的工作态度。一个冷漠没有人情味的办公室，大家就会毫无眷恋之情，有更好的机会他们肯定毫不犹豫的跳槽。他们情绪低落导致工作效率不高，每天只是在等待着下班，早点回去陪家人。而偶尔的为同事搞一个生日party，生病时的轻轻一句慰问，都有助于营造一个齐乐融融的工作环境。心情好，大家工作开心，有利于公司的发展。在电视上不止一次的看到职场的险恶，公司里同事之间的是非，我想我能做的就是“多工作，少闲话”。且在离毕业走人仅剩的几个月，更加珍惜与同学之间的相处。

实习周记六

我是学管理的，在书本上学过很多套经典管理理论，似乎通俗易懂，但从未付诸实践过，也许等到真正管理一个公司时，才会体会到难度有多大；我们在老师那里或书本上看到过很多精彩的谈判案例，似乎轻而易举，也许亲临其境或亲自上阵才能意识到自己能力的欠缺和知识的匮乏。实习这两个月期间，我拓宽了视野，增长了见识，体验到社会竞争的残酷，而更多的是希望自己在

工作中积累各方面的经验，为将来自己走创业之路做准备。

物流实习周报 篇6

第二周（7.18）

经过第一周没有任何意义的接电话的工作，我还真有点累了，想这样的实习太没意思了，一点也不刺激，又一想万事开头难啊。回到工作地点，今天的任务，当然还是接电话。不过在这一周里，我已经可以融入这个组织了，虽然部门每个人员是实行轮班制工作，但是每个人都对我这个实习生很友善，很关心。每次工作会议，我都旁听了，也认真做了笔记。工作虽然有时候显得“无聊”，不过，做人就是要踏实，不能一蹴而就，刚刚毕业的大学生难免有点趾高气昂，但是一定要虚心，这样你就比其他人走得更好更远。

第三周（7.25）

工作是自己找回来的，虽然我只是实习生，但我可以干一些让大家高兴的工作。除了今天是中秋，因为离家近所以还是可以和家人一起过这个团圆节。到今天为止，我在公司实习已经两个月了。之前因为是新来的实习生，对周边的工作环境都不太熟悉，也不能自己来安排工作内容。来实习的时候我暗暗下了决心，在我实习期间我一定要给公司留下一个好印象，一定要好好地学习。于是这周我就找了一些货运常识、铁路法规和海陆联运的资料在休息的时候看，以便补充自己的精神食粮。

第十一周（9.19）

这周被调遣去仓库了，过了无聊的一周，只能跟风雨棚里的面包铁对话了。星期一的时候请了半天假去了趟学校交学费，回到学校的感觉真好，暖暖的太阳热烘烘地烤在人的身上，体育场传来新生们响亮的口号声和整齐的踏步声。令人回想无限。回忆可以倒退，可是时间却不曾停留。

第十二周（9.26）

这周被派到人事部，复印、打印、传真不断重复，循环着，过了一周虽然无趣但不无聊，在不同的部门总是能学习到不同的经验，以前从来没有接触过的传真机、打印机现在基本都可以半熟练的操作了，感谢这次不同以往的锻炼。

第十三周（10.03）

从上周六开始我就一直处于放假状态了，要一直延续到周五。看在我是实习生的面子上居然给我放了七天长假，真是受宠若惊到一时间没有接受，想不到已经离开了学校还能国庆十一长假放七天，这也可能是我最后一个七天十一国庆长假了，我一定要好好珍惜。

第十四周（10.10）

经过十一长假的休整，我又神采奕奕的回到了办公室。这周的工作依旧很清闲，所以我都基本处在一个打下手跑腿的状态，总比一天到晚对着电脑发呆要强得多，谁让咱是办公室里的小年轻呢，全当锻炼身体好了，还可以给其他人留下一个好印象，何乐而不为呢。

第十五周 (10.17)

很平淡的一周，没什么好说的。我现在要好好锻炼自己，好好学习，之后相信自己通过努力一定会找个好工作来回报父母及其所有的老师的。别的没有什么奢求的，现在当然是把磨练自己放在第一位，更何况现在的待遇还不错。在这两个多月中，我学到了一些在学校学不到的东西，即使都明白的事，可是刚开始有时还做不好。现在做事，不仅要持有需心求教的态度，还要懂得取长补短，最重要的一点就是“忍”，也就是坚持不懈。现在，我工作的时间虽然不久，可是我发现自己真的变了点，会比以前为人处事了。

第十六周 (10.24)

每天差不多的工作，日复一日，人就快成机器了。不过，仔细想想，我们到公司去实习，由于我们不是正式职员，所以公司多数是把我们当学生看待。公司在这个期间一般不会给我们什么重要的工作去做，可又不想让我们闲着，因此，他们会交给我们一些比较简单的工作。与此同时，真的，我们应该自己主动找一些事情来做，从小事做起，刚开始也只有这样。这样公司的同事才会更快地接受你，领导才会喜欢你，接下来才会让你做一些相对比较重要的工作。所以，我更加坚信我当初一开始实习时候的想法是正确的。通过实习，人就是像这样子一步一步走向成熟。

第十七周 (10.31)

实习有段日子了，从开始的兴奋到现在有些彷徨，怀疑这样的工作是不是我想要的，怀疑是不是适合。感觉时间真是个可怕的东西，害怕自己在实习后能有什么成就，是在这之后来次成功的飞跃还是从此后成为一个社会人，今后对于我而言需要承担的是更多的责任。天气是愈加的寒冷了，星期三的时候还下了一场雪，冬天要来了的病假，部门又没有多余的人代替，所以王哥就把这个任务交到了我手里。整理资料对我来说是个小意思，丢掉没用的然后分类、整理、装订就OK啦。其他的交给同在资料室的小孟阿姨就可以了。可以做到自己喜欢的工作，心情真是无比的舒畅，宁愿忙到要死，也不要闲到发霉。开心的一周。

第十九周 (11.14)

人生应该保持一颗充满挑战的心来迎接未来的每一天，人一生中能找到自己喜欢的工作几率很低吧！我想我也是那样。我也知道就现在而言，我根本没资本去挑剔什么，无论从经历还是学历，任何来说比起别人来说不值一提。就现在的我而言我还很青涩，还要学更多的东西来充实自己，从而能让自己了解到自己。相信自己，加油！

第二十周 (11.21)

这周主要是跟单证代理公司有工作经验的师傅们学习，通过看各种外贸定单、商业邮件、各种原始合同，让我对于实际的外贸工作有了一个基本的认识，针对不懂的问题我会及时在网上查找，并将自己在书上所学的知识，与当天了解到、所学到的结合在一起，使我对外贸这个专业有了更加深刻的认识和体会。很感谢王哥，让我有不同的实践机会。

第二十一周 (11.28)

这周是公司安全生产学习周，每天下午在会议室组织听取学习、总结与展望。感觉又回到了以前上课的日子，不过这些学习会议无聊多了，还是我们学院的老师讲课生动有趣，声情并茂！怀念

我的学生时代

第二十二周 (12.05)

这周王哥把我分配到集装箱部学习，主要负责集装箱收单及提单管理，那是基于CY管理工作平台运作的，这样子，就可以让进出的集装箱一目了然。不得不下个定论，现代企业管理，基本上都是以网络技术的应用为基础的。科学技术的进步，对企业管理的发展带来了质的飞跃。

第二十三周 (12.12)

跟刚开始那几周比起来，最近这几周学到的东西真是让我大开眼界。实习还有一周就结束了，说实话，跟那些叔叔阿姨（基本上都上了年纪的）都混熟了，有点不舍得，想到了只剩下一周相处的时间了，殊不知，居然有一种莫名的伤感，悲从中来。

第二十四周 (12.19)

这是我实习的最后一周，想到就要离开，心里有一点不舍得，毕竟快五个月了，和部门的员工也混得比较有感情。不过作为学生，终归要回到学校准备毕业论文。

回想实习，过着每天朝八晚五的生活，无基本工资，不过正如爸爸所说，你是去学习的，不能抱着太功利的心理。对，像这样有规模的国有企业，没有一点关系，是绝对不可能进去实习的，所以我分外珍惜这个机会，努力把知识学好，把工作干好，给他人留个好的印象。临走时严经理特意送我走出大门，同时给了我送上了一些赠言，让我感受到虽然只是实习生，也受到了经理级人物的关心与照顾，倍感亲切。

回想起这段实习的生活，一个人在新的环境里生活，还要应付新的人际关系。这本来就是挺辛苦的事，再加上工作的繁忙和紧张的生活节奏，这段时间来真可以用艰辛来形容了。还好这一切我都挺了过来，相反这些困难让我更加的了解自己，我也从中得到了深刻的认识。实习，顾名思义，在实践中学习。在经过一段时间的学习之后，或者说当学习告一段落的时候，我们需要了解，自己的所学需要或应当如何应用在实践中之中，因为任何知识都源于实践，归于实践，所以，要将所学付诸实践，来检验所学。然而，我们当然不希望实***止于此，因为路还是很长很长。

物流实习周报 篇7

物流实习周记一

日子一天天过去，我觉得自己对自己的行业也越来越了解了，很多事情都可以自己去解决。自己在慢慢的改变着，改变着对自己的认识，对别人的认识，改变着对事情的看法等等。

在社会上我们都多了一份责任，工作要对得起自己，对得起顾客，对得起公司。在公司我明白了换位思考，去考虑我们顾客的感受，从而改进我们的工作。在工作之余我也很喜欢交朋友，在公司里我会尽量去和其他人交流，通过交流认识他们了解他们，走进他们的世界。这样有利于我的工作和生活。在和他们的交流中我了解了很多我从来没有听过的事，还有一些各地的风俗习惯。这些听起来都是挺有趣的。通常的经过一天工作自己觉得有点累了，就上网看看，浏览一下网页，关注一下社会的新闻等等。

我在生活中不断的寻找有趣的事，和有趣的人交流，来让我的生活增添一份色彩。

物流实习周记二

我所在的公司叫广州xx物流运输有限公司，该公司有三百多个网点，我分配到的网点是江苏常州。

公司从事的是物流运输服务。而我在的常州分公司是主要服务珠三角的往返运输。在公司里我从事物流操作员工作，这工作的任务主要是按照公司操作的标准流程来进行一系列与物流运输服务有关的工作。完成公司的业务量标准。具体工作如为客户发货开单，到货核单，提货开单，与客户协商，货物的跟踪，提供咨询服务等等。

我到这里已经学习有一段时间了，我现在正在学习使用的是公司的运单管理系统OTM，该系统主要功能有开发运单，运单查询，客户的管理，报表等项目。我已经初步了解了该系统的运用。我平时就学习了解我们到货公司一些基本情况。以方便我的工作。我要知道从我这公司发货到到货公司的代码，运输的费用等，还要知道货物的定价标准等。对于我们分公司来说，公司的全部员工还必须懂得理货。因为很多时候客户查货是需要我们去核实。在这里我也学习仓库的管理，就是货物的码放。来到这里我东西，认识了一些有趣的人，经常和客户打交道，觉得自己学到了很多，从而更觉得自己还缺乏很多东西需要日后学习。

物流实习周记三

这个星期我们公司的到货比较多，也许也快过节有关系，我们的工作量大大的增大了。

平时我们一般八点钟到办公室，然后整理一下办公室的，就开始开始办公了。我们要把昨天还有更久之前的到货单整理，在电脑上拉出当天的到货清单，然后把昨天还没有提货的客户进行电话通知。

我们基本上一早上都是在通知客户提货，中间伴随着一些客人过来提货。在这些工作当中我们要协调好工作的主次，有时候比较忙的时候，我们客服电话不断地有人打进来，一边又是客户在现场等待提货，那么我们就必须先解决现场客户的提货手续。在办理提货手续时，我们需要收货人的身份证明，收货人本人来提货，必须带有效证明过来，如果是代理人过来提货的，必须又有货主的身份证明和代理人的身份证明。如果收货人是单位的，必须要单位证明以及代理人身份证明。我们会在提货单上做记录的。

当办完手续后，接下来就是客户就是拿货单到我们的仓库区取货，我们有专业的装卸工提货，当货物出仓后我们就马上做出仓登记。就这样，我们完成一个个客户的提货任务。

更多 实用文体 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/93_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发