

精选物流类实习报告汇总九篇

在日常生活和工作中，报告与我们愈发关系密切，报告包含标题、正文、结尾等。你还在对写报告感到一筹莫展吗？以下是小编整理的物流类实习报告9篇，希望对大家有所帮助。

物流类实习报告 篇1

实习单位：

xxx有限公司

实习时间：

5月23日——6月1日

一、实习目的：

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。

二、实习要求：

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

三、实习单位简介：

xxx

四、实习感想：

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。这次实习让我从实习中了解到了物流，使实习与理论更好的结合。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。

五、实习结论及建议：

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。

3、目前物流中心正面临许多问题，批次越来越多而批量却越来越小，造成物流管理上的一个难点。产前物流，企业内部物流，销售物流，在供应链的管理上如何把握住这三块之间的关系。国内的物流利润太低，仅占5%，如何把利润搞上去。面临一系列的难题，物流中心还得多借鉴国外的物流策略，提高自己企业的效益。

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。

六、实习总结：

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，实习是检验真理的方法，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，让我受益匪浅。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。

物流专业的学生实习报告4

为了以后能更好的适应工作和学习，在连续几天关注的招聘信息里得知了xx有限公司，并且知道该公司正在招聘应届大学生。作为物流人才的培养对象，我便自信满满的填上了应聘信息。在经过了初试复试之后，顺利的进入了xx物流有限公司其下属单位xx港程储运有限公司进行实习。

一、实习内容

1、实习单位简介

xx港程国际储运有限公司，该公司成立于1998年5月31日，是中国船舶代理行业协会会员单位暨NVOCC专业委员会委员单位，同时也是xx市国际货运代理行业协会的理事单位。我从20xx年12月21日开始在该单位实习。实习期间，我在xx港程储运有限公司物流操作部任单证员一职。

2、实习岗位和培训

我实习的岗位是物流操作部任单证员一职。主要从事的工作是对仓储部的进仓单进行整理归纳，以及对装箱单的打印及预录和审单。对这个环节有所了解后，我被调到了外仓库，进行了实地的收发货。主要是收货时对供应商送来的货物进行清点，核对收货单数量，入库，按客户的要求请将货物分批出货，配送时点安排做到准确，准时。之后又深入了ZP11项目开发组工程师一职，和xxx公司参与了ZP11项目前期试装的工作。主要收货，做报表，准确准时，清楚无误的将货物信息发给我们的客户。由于我们是第三方物流所以主要的还是收发货的事宜。

岗前培训看似简单枯燥，却让我得到了很大的收获，我的带教师傅个个都是资深人士，因此在与交流方面具有很丰富的经验，在培训期间老师教会了我许多，不仅仅是理论知识，实践知识，收发货，调配人员，配送等一系列的知识，还有怎样与人相处的方法，做人的道理等等。

3、实习工作内容

培训结束之后，便是正式的实习工作。现在我主要从事ZP11项目前期试装的工作。首先，在收货环节上我们严格把关，按收货标准对供应商进行货物清点验收。其次，在货物入库时将零件归类，堆放秩序，最后基于前期工作的充分准备，做到顺利进行发货，使得配送做到准确，准时。

二、实习的收获和体会

1、了解工作流程

通过这次实习，我学会了许多书本上学不到的知识，也对自己所学的关于物流方面的专业知识有了更深一步的了解。在物流操作部任单证员岗位上实习工作的主要流程分为：制单，整理，分类，归纳，分箱，打印箱单，配箱，预录，审单等。制单就是对每一份入仓的货物制作一份专属的货物证明，单子上主要显示的信息有：进仓编号，业务编号，日期，数量，尺码，货物名称，库位，唛头等。整理即对已经入仓的货物的入仓单进行核对，核对其进仓通知书上及进仓单上信息是否一致。分类归纳这两项工作就是针对相同或者不同进仓编号的进仓单进行整理，为下一步分箱做简单的铺垫。在对货物的详细分类后，根据尺码大小，和客户的要求，对需要分一起或者必须分开的货物，按照要求做出分箱，然后将信息核对后打印出需要的装箱单。打完箱单以后变是将货物信息一份份的详细列出装箱要求表，以便理货员进行装箱操作。而接下来将要处理的便是装箱单的预录，也就是将箱子的信息，以电子装箱单的形式反馈到港区的网络上。再第二次审核没问题的情况下发送至港区网络，等货物报关完成后就可以让车队安排将集装箱进港等一系列运输工作了。

第一天来到公司，这里的一切对我来说都是陌生的，不知道该如何融入到这个大家庭中，自己该如何扮演好自己的角色，特别是面对职场上的人员

，一切那么的懵懂。刚被分配到师傅那边的时候，我能做的除了静静地坐在师傅的旁边，就是呆呆的看着她如何进行一系列的操作。看似简单到不能简单的步骤，到了自己的手里，却如一匹未驯的马，非常难驾驭。一周的时间也只会了点在实际操作中需要掌握的基本理论知识，看似都只是些英文字母与数字，确是这些小小的符号掌握了全部的重要信息，的确是一门值得深入学习的“课程”。

随着对实际工作的了解、熟悉，我们开始逐步深入实践中让我们更有体系的认识到了整个流程。

2、仓库收发货

仓库实地的收发货，接货并且负责发货配送，所谓发货配送，对于我来说由于配送的是汽车零件，零件的诸多，对于最后的发货造成了相当大的困难，所以每当接到订单的时候，提前根据客户要求，对货物进行拣选、加工、包装、分割、组配等作业，并按时送达指定地点的物流活动。所以仓库是要保证零库存的，不然会导致生产线停线，所谓零库存就是以仓库储存形式的某种或某些种物品的储存数量很低的一个概念完成每一阶段的生产，甚至可以为“零”，即不保持库存。

发货的工作是相当辛苦的，首先是接收货物，因为所有的零件来自不同供应商，对于货物接收的要求也有所不同，对于零件的体积，件数，归类便于进行分拣，对于忙了一天、累了一天的我来说，考验

了一个人意志力，每天做到精神饱满的开始每一天的工作，当然在实习中最值得骄傲的也就是这点，每天对工作充满了热情，因此没有耽误过公司的发货工作。

接货的同时需要签收和点货，对于从来没有点货的我来说，吃了不少的亏，供应商的无理，货物盘点不清楚，给自己造成了不小的麻烦，因为当签单确认货物无误后送货人员就开车离开了，自己在分拣时发现少货是不能追究送货人员的责任的，因此有时候也会因为自己的疏忽而付出代价。送货的过程是物流中最讲究速度的，一开始因为生产线不急，因此还能应付一下，但是也碰到不少的意外，有时候一个零件缺货，就要迅速补上，要是仓库还有库存，那好办，只要及时配送。如果库存缺货，造成供应不良，使生产线停线，那就免不了一定的损失，这时就要及时和供应商商讨了，要求马上补货入库。有时候甚至自责自己的应变能力很差，不过通过经验的积累，让我知道了在发货的时候，要想到可能发生的情况，那样在发生紧急情况的时候就不会束手无措了。收发货让我学会了做事情要细心，不可以马马虎虎的，遇事情还是要冷静。然而当慢慢熟悉了这些工作流程时，似乎觉得自己已经熟练了，开始有些松懈没有耐力，不像以前那么认真谨慎了，只是追求速度，而忽略了质量。经过审核后，发现我们自己有些是因为马虎而做错的报表，并且改一张报表比做一张报表还要繁琐。我才深深体会到，质量才是真正重要的。

作为仓储人员，需要认真耐心工作态度。虽然工作上的实践会不断的接触到新的知识，但是结合已有的知识学习更为重要。当然发货配送是我所学的专业知识，进一步了解货代以及物流运输组织与管理的相关知识，充分运用了自己所学到的专业知识，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，对今后从事物流工作也有一定的好处。

3、实习体会

通过这几个月的实习，我检验了自己所学的知识，因为任何知识都来自于实践，这两个月的实习将学校所学理论知识付诸实践，让其来检验所学。通过这次实习，我深刻明白了“一分一毫都是汗”这个道理，在学校可能平时会乱花钱，但是通过这两个月的实习，知道了上班的辛苦，明白了父母每个月赚钱的辛苦和不容易，懂得了要节约的道理，也锻炼了自己的意志，增强了自己的责任心，做事情也比以前更加细心，也让我明白了现实社会的残酷，打消了一些很幼稚的想法，自己也觉得成熟了许多，为以后如何更好的工作打下坚实的基础。

三、对未来的展望

1、企业规划

我对现在的实习单位有一些改进的设想，对于这个物流配送上存在的问题了以下问题：

（1）各部门之间的协调能力差，物流仓储储存区域布局不合理；

（2）仓库高层货架的利用率过低，有的不到三分之一；

（3）野蛮装卸导致货损、货差率过高；

（4）供货方、中介方和销售方的物流信息不畅，严重导致退货量过多，造成不必要的资源浪费；

(5) 配送中心各部门和各配送区间没有得到更大程度的有效利用。

针对上述问题所提出的合理化建议和意见：

（1）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。

（2）仓库高层货架的利用率过低严重的制约着物流配送中心的有效发展。为此我们必须建立合理、可靠的供应链信息管理体系，把过高的库存转嫁给供应商，或着重新布局自己的仓储结构，把多余的仓储提供给急需要库存的单位和个人，发展第三方物流业，为企业谋求更大的发展空间。

（3）加强对企业员工的培训力度，规范员工的职业行为，制定符合本企业发展的行为准则，拒绝一切野蛮装卸搬运行为。

（4）建立有效的供货商、中介方和销售商的物流信息交流平台，适当开放本公司信息，做到信息顺畅、资源共享。确保企业物流的有效发展。减少和降低不必要的资源浪费。

（5）应该有效的利用配送中心的各种资源优势 and 空间区域优势，可以开设必要的物流师培训班，企业经理人培训班，做到学习实践两不误，为企业赢得更多的信息和人力资源。最大限度的降低物流配送中心的作业成本。

2、总结教训

实习生活还在继续，每天吸收的新知识在不断的积累，我深知该学的东西还很多，不仅仅是理论知识，实践知识。针对ZP11项目上通过

首次的操作失误，首先，在收货环节上我们没有严格把关，对供应商的要求降低，导致事后诸多琐碎的事情在业务工作上带来不便。其次，在货物入库时没有将零件归类，堆放没用秩序，导致库区凌乱。最后由于前期工作没有做好充分准备，使最后发货程序混乱，大大加大了发货。深刻反思此次事件给予我们的提示。为了能使第二阶段送样全面、顺利的进行及规范管理上更加精益求精，就以上问题，我司总结出一系列针对性整改方案。方案的具体内容包括：

（1）库区内划分为三个区域：储存区域，隔离品区域和待发货区域。其中，储存区域又以车身车间和总装车间分成两块，每个区域在按料架，料箱和纸箱包装分类储存。

（2）在每块储物托盘上贴上标识，注明该托盘所储存货物的清单，供应商名称和相关数量。

（3）对入库的零件做好相应的系统记录。此外，我司也会在收货环节继续加强管理，严格按照收货制度进行操作以确保零件入库数量的准确性同时在录入数据的时候避免对系统可靠性的质疑。并且将在发货后及时更新库存报表，以免在操作过程中出现不必要的失误，确切落实，为下一阶段工作顺利开展努力。

3、自我提升

在实习工作中，我发现了自身的一些不足，比如在做一些事情时，可能会有一些疏忽，不够仔细，给公司添了不少的麻烦。其次，在工作中一味的讲究速度，而忽视了工作效率，导致了工作上的差错和一些不必要的麻烦。再次，觉得自己在遇到困难的时候，应变能力很差，遇到困难

不知如何是好，这些问题在今后的工作中是需要改进的。在实际工作中作为仓储人员，自己做到精神饱满的开始每一天的工作，时刻对自己提出严格要求，坚持认真严谨的工作态度，始终把工作放在第一位，在工作过程中虚心学习、认真求教，不断提升文化知识和业务能力，逐步熟悉业务操作流程进入角色。

领导对我也寄予了很大的期望，这对我来说既是一种压力但同时也是我进步的一种动力。我会努力让自己真正的踏入社会，做一个优良的物流人才。感谢学校、老师、单位对我的培养和指导，在学校，老师们渊博的物流专业知识，严谨的治学态度，诲人不倦的高尚师德，严以律己、宽以待人的崇高风范对我影响深远，不仅使我学会了物流方面的专业知识，还使我明白了许多待人接物与为人处世的道理。在单位，带教师傅的谆谆教导，爱岗敬业的精神，精益求精的工作作风，以及在同事对我的照顾，使我不仅在理论的基础上更深一步的了解了物流相关的知识，还教会了我许多书本上学不到的知识以及那种勇于面对困难的精神，积累了许多的社会经验，对于我来说是一笔财富和收获，对我以后人生的道路起着至关重要的作用。

物流类实习报告 篇2

在新的公司又过了一周，这周比物流专业实习周记第一周好很多，经过了一个适应期，我就开始了正常的工作，这个工作依然很忙，但是我相信我自己的选择，在这不会有错，因为我相信自己的能力，毕竟做什么都是先苦后甜，我现在吃苦，我的甜总有一天也会到来。

这一周我连午饭几乎没有正常吃过，因为忙着卸货，装货，就会忙到很晚，两点三点忙完我就两三点再吃，或者大家分开吃，他们干活，我去吃饭，快快吃完回来换他们，真的体会到了劳动人民的艰辛。有句话是天将降大任于世人也，必先劳其筋骨。我现在的苦什么也不算，这只是一种锻炼。

物流类实习报告 篇3

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、知识与潜力兼备、贴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，情绪个性激动，期盼着成为其中的一员。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我的职务和姓名，这使得我俩刚到十分温馨。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资料。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，务必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，就务必付出百倍的努力，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，自我的体会所得。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、数量等具体状况给出具体的价格，因为刚开始对市场的价格了解不够，自我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，职责风险要求划分清楚，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，回到到货通知，同时在目的地带给发货通知，以便双方及时提货。若出现短量现象，就应按照合同条款作来源理。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，出差是一种很完美的事情，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，但是身体是自我的，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，让我感到自我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十分熟练，不能让对方的问题困住自我，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，你的身份和职责又发生了变迁，又要应对妻子儿女，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必须拥有良好的人缘，但我们能够肯定的是，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，还务必掌握一些交际艺术。

首先，务必确立一个观念：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，还务必记住一句话：“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，务必学会尊重同事。在人际交往中，自我待人的态度往往决定了别人对自我的态度，因此，你若想获取他人的好感和尊重，务必首先尊重他人。要做到尊重同事，就务必自觉保守同事的秘密。总之，一句话，就是不能让嘴巴给自我惹祸。古人说“祸从口出”，在公司，这种人际关系圈子里面，这句话就应被每一个人写在自我的办公桌上，时刻警醒自我！

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齐，便会引发各种矛盾。同事之间有了矛盾，仍然能够来往。同事之间有了矛盾并不可怕，只要我们能够应对现实，用心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，都有自我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，你务必因人而异，采取不一样的交际策略。

我最直接的同事也就是我的同学，我们的实习期间一向配合的很默契，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，到达共同的目标。在这间公司里，我发觉我的同事们都很好，那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。一般状况下，人们在与自我同等级、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，在与比自我地位高的人交往时，就可能感到紧张。表现比较拘谨。相反，在与社会地位低于自我的人讲话时，就会表现得比较自如、自信，甚至过于随意。

上下级之间的关系就应是领导与服从，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，并构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。作为管理者就应懂得：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一样，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。一个合格的领导还务必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，也务必认清主角给予自我恰当的心理定位。员工就应把自我当成“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，执行力是对下属潜力的最基本要求，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，就是在锻炼自我的语言沟通潜力。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，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

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要
下载或阅读全文，请访问：[https://d.book118.com/056215041205010
210](https://d.book118.com/056215041205010210)