# 书信关于顶岗实习报告范文6篇

来源：网络 作者：沉香触手 更新时间：2025-10-07

*书信关于顶岗实习报告范文 第一篇>一、 实习目的从目前就业难社会形势看，培养具有一定实际操作的应用型社会人才是我学院对我们旅游管理专业的教学方向，学院安排我们在金银滩度假酒店实习半年主要是让我们正式踏入社会轨道去了解酒店的生产经营状况，酒店...*

**书信关于顶岗实习报告范文 第一篇**

>一、 实习目的

从目前就业难社会形势看，培养具有一定实际操作的应用型社会人才是我学院对我们旅游管理专业的教学方向，学院安排我们在金银滩度假酒店实习半年主要是让我们正式踏入社会轨道去了解酒店的生产经营状况，酒店的组织与管理，酒店文化，酒店服务技能，加强理论知识与社会实践相结合，培养我们的服务意识和吃苦耐劳的习惯为以后工作奠定基础。

>二、 实习内容

(一)实习单位概括

1.金银滩度假酒店简介

位于惠东县巽寮滨海旅游度假区，坐落在绵延十几公里的银色海滩的黄金地段上，拥有面积一万多平方米的沙滩，以及两万平方米的天然海水浴场。

酒店按四星级标准规划兴建，建有豪华别墅海景房和园林房，特色亲海小屋、海泉阁、套房共291间，同时拥有360度全海景餐厅，夏威夷海上酒吧，私人海滨浴场和五星级沐浴阁，以及巽寮标志性建筑——欧式灯塔，并拥有多个不同规格的豪华会议室(最大可容300人)，是一家集休闲度假、会议培训、餐饮住宿、康体娱乐于一体的综合型度假酒店。

2.实习部门

酒店所分部门有：人力资源部、销售部、前厅部、客房部、保安部、海上康乐酒吧部、沙滩综合娱乐部。酒店人力资源部根据酒店的实际经营需要，结合我们班人员总数，分别把我们安排到前厅部、客房部、保安部、海上康乐酒吧部、沙滩综合娱乐部实习。为了能使我们全面的接触酒店的各个部门的工作，在为期六个月的实习时间里，酒店还安排了我们为期二个月的轮岗制度，让我们充分了解酒店各部门的工作。

(二)实习过程

1.岗前培训

在还没分派岗位之前，酒店派其行政助理和其他部长对我们班为期3天的酒店上岗前培训，共把我们班分为4个小组。培训内容包括酒店管理理论、酒店文化知识、酒店服务技能，开展一些具有团队精神的小游戏，消防现场演练，通过这些培训看出同学们的表现来安排同学们的实习岗位。

2.上岗实习

我实习的部门先后是沙滩娱乐部和客房部

(1)沙滩娱乐部

一开始我被安排在沙滩娱乐部实习，由于酒店有淡旺季之分，实习结束后沙滩娱乐部(沐浴阁)就基本不营业了需等下一年实习生到来才营业，而这一段时间正属于淡季，所以不营业，在这一段时间里沐浴阁已经变成了一个堆各种杂物的大仓库，我们部门的同学在五一黄金周前主要的任务是把对沐浴阁进行大清洁，将里面的所有物品翻洗一遍并且要整理好，并且需要我们6个同学讨论出经营管理方式、工作流程、确定物价等等，五一劳动节正式营业。

从4月24到4月30日这7天我们都非常幸苦，干的是又脏又累的基层活，但是我们部门的关系融洽，民主意识强，大家很自觉地拿起活就干，百忙之际也渗透满快乐融洽气氛。

我所在沙滩娱乐部主要工作是租赁海上娱乐用品、买水票、验票、提供烧烤和篝火前准备、清洁沐浴阁卫生、清洁酒店沙滩的垃圾。

在这沙滩部两个多月的工作里，我们几个同学一起努力经营起沐浴阁，一起努力创建高服务高效率的服务团队，其间有过许多艰辛与挫折，有过成功与失败，有过快乐与失落，我们不怕苦累脏，勤奋尽职，面对形形色色的客人我们依然微笑面对服务，镇定自如地去解决所出现问题。

(2)客服部

最后的两次轮岗我被分到客服部实习，后四个月的实习时间我在客服部度过，7月份开始正值于旺季，酒店入住率很高，所以我去到客服前几天是边工作边培训，客房部人手不够，后来加上暑假工还好一点，天天汗颊背流，满头大汗，真正体会到钱的来之不易。

客服部的主要工作是做房、保洁、和对客服务。每一件工作都要非常仔细认真去完成，否则将出现服务破绽，给入住客人留下不好印象，有损酒店良好形象。一般主管或领班安排我们2个人一栋楼共有20间房左右，天天铺床、洗厕所、拖地、搞清洁、配一次性用具、保洁、对客服务，天天重复同样的工作，正是因为如此，才锻炼了我吃苦耐劳和注重细节的性格。

面对客人的百般刁难我并没有退缩，而是主动地微笑着耐心跟客人解释清楚。面对客人的要求，我尽可能去满足。面对好心客人对你(服务员)的关怀，我感动至极。面对主管或领班的工作细微要求，我尽自己最大的努力去完成。由于我班男生少，在我完成自己任务的同时我也常去帮助女生，工作作风尚且等到了酒店上级的赞可，让我欣慰。

>三、实习效果、实习体会

在六个月的实习时间里，我各获得了酒店颁发的6月份和8月份优秀实习生荣誉称号，工作得到了认可，颇感欣慰。我从一个大学生转换到社会工作人员的角色大转变，半年的磨练使得我的适应能力大大提高，体验到社会竞争的残酷，现实的无奈。

学会了如何处理复杂的社会人际关系，更重要的是懂得该如何去做人做事，得到了很多宝贵的社会经验财富，认识到了自己的不足，总结了经验和教训，在以后的学习工作中我将不断增值自己，为以后自己的创业之路做好准备。

>四、对实习的意见和建议

(一) 对学院的建议

1.应该详细介绍实习前准备事宜

在这次的实习当中，实习前的实习动员大会院系只讲了些大概况，我认为有必要向同学们讲清楚该带的哪些物品，此次因为不知道那里的气候，去到实习单位后才真正发现海边晚上比较凉快，常吹海风，不带外套去实习的话容易着凉感冒，有些同学因为不知情没带外套，刚去就水土不服感冒了一两个星期，严重影响了良好的实习状态。

2.实习班主任的效果不明显

实习班主任余老师每隔一个月来酒店一次，在那边实习，一个月会发生许多事，出现许多问题，老师一来累积了一个月的实习状况同学们或许会有许多都忘了，问题得不到及时解决，导致同学们情绪波动很大，做出一些极端行为。建议实习班主任来酒店的次数多点，时间间隔短点，根据老师的实际情况安排在比较合理的范围内。

3.提高实习生的生活补贴

如今的社会形势，人民币小幅升值，物价上涨，反而工资不涨，钱越不值钱了。在酒店里的加班费确实偏低了，辛苦付出的回报才得到元(前三个月)或元(后三个月)一个钟，导致有些同学不愿意加班，工作进程延误。建议学校跟酒店商讨适当提高实习生的生活补贴，增加加班费。

(二) 对酒店的建议

1. 酒店的工程问题

酒店常有些工程问题出现，常有客人抱怨和投诉，问题是酒店设备逐渐老化和工程部工作人员少，建议酒店逐渐更新陈旧老化的设备及物品，多聘个工程部技能熟练的工作人员。

2. 酒店里的正式员工问题

酒店的个别正式员工常有不尊重不关心实习生的行为举此，男生宿舍电视房经常是正式员工霸占着且音量大阻碍我们实习生的正常休息，导致我们实习生比较少看电视。有时候我们工作累到极困的时候得到的是冷漠，却得不到关心与尊重。建议酒店应该常教育正式员工作为培训员工素质的一部分，酒店应更加关心和尊重我们实习生。

3. 实习生换岗应公正公开透明

在这次的实习中，三次换岗机会，同学们都有些情绪波动，我认为是不够公开透明，建议酒店在换岗之前应召集各部门负责人开个会议说明些本次换岗的一些情况，让同学们有心理准备。

4. 实习生评奖制度不够公平公正

在这次实习中，我们当中有许多实习生获得了酒店评的优秀实习生、优秀员工……等等奖章，但是我们实习生都不知情是怎样评出来的?有些获奖的同学我们实习生竟有过半的同学不满意，有些同学勤奋努力付出却一无所获。所以建议酒店评奖应该采用管理层考评和实习生投票相结合的形式，做到公平公正透明，让实习生实习得更有激情更有意义。

**书信关于顶岗实习报告范文 第二篇**

时间流逝，我的实习将要结束，最先，我抱着学习和锻炼的精神来到那里，实习充实了我的学习生活，我学到了许多书本上无法体验的知识。透过实习，我感触颇多，得到许多新的认识，对许多问题多了深一层次的思考。经过两个多月的实习，使我对工作，生活都有了一个全新的体验。以后就是社会上的一份子了，职责也将越来越重。我是在一家外贸公司实习，我在公司主要工作是熟悉外贸流程以及做业务，对一些新客户的发展和老客户的维护。

选取进入公司自然少不了要办公，办公相对来说是比较程序化和正式化的。首先，要遵守的就是时间，准时上下班，对于在大学比较自由的我们来说要锻炼“坐”功。我们每一天都是坐在电脑前面，一坐就是好几个小时。其次，要适应办公的氛围，基本上办公的时候还是很严肃的，在紧张的工作重要懂得调节。第三，就涉及到现代办公工具的使用，复印，打印，传真没有想象的容易。对于我们外贸业务员还要能够透过电话和邮件中跟外国客户沟通好。熟悉xxx等各种单据是基本的。透过对商务文件的翻译发现也没有想象的难，只要将中文意思能够用简单的文字表达清楚就行。

信念，坚持到底是获得成功的最主要条件。

棘手的客户是业务员最好的老师。客户的抱怨应当被视为神圣的语言，任何批评意见都应当乐于理解。正确处理客户的抱怨：一、提高客户的满意度，二、增加客户认牌购买倾向，三、丰厚的利润。成交并非是销售工作的结束，而是下次销售活动的开始。销售工作不会有完结篇，它只会一再“从头开始”。成功的人是那些从失败上汲取教训，而不为失败所吓倒的人，有一点业务员不可忘记，那就是从失败中获得的教训，远比从成功中获得的经验更容易牢记在心。不能命中靶子决不归咎于靶子。买卖不成也决不是客户的过错。问一问任何一个专业业务员成功的秘诀，他必须回答：坚持到底。世界上什么也不能代替执着。天分不能——有天分但一事无成的人到处都是：聪明不能——人们对一贫如洗的聪明人司空见惯，教育不能——世界上有教养但到处碰壁的人多的是。唯有执着和决心才是最重要的。记住：最先亮的灯最先灭。不要做一日之星。执着才能长久。一个人到了年老的时候，又穷又苦，那并不是那个人以前做错了什么，而是他什么都没有做。

业务员必须要有强硬的心理承受潜力。被客户无理轰骂，无理挂掉电话是常有的事情。有次和一客户明明一向谈的好好的，突然就来一句，那就不要谈了，挂掉了电话。但是下次再打电话给他时，一样要记住持续满脸笑容，声音愉快，好像上次不愉快的事情根本没发生。

在学校的象牙塔里待了十几年，一夕之间身份由学生变成了社会人，刚开始真的很难适应，所有的主角和职责都转变了，出来工作，不再有人告诉你，什么你该做什么不该做，也没有老师在旁教你错误如何改正，一旦犯了，就要去承担，这就是社会人的职责。但与此同时，我觉得纵然有再多的无奈，也要学着去适应去克服。

两个多月的实习很快就过去，加上在学校实习的一个星期，让我能够对外贸业务有初步的了解，很庆幸有机会能够接触到客户，这对于我以后的工作和继续深造都是一个很好的平台。外贸看中的还是经验，经验的累积对以后是一笔丰富的财富。虽然开始很辛苦，但是前景很好。实习中同事和老总的对我的帮忙很大，告诉我做人做事。以后的路还很长，要学的还很多，我期望能够走好每一步。

在我的实习期中，有开心也有难过的时候，有难忘的事情，也有碰到困难问题的时候，这一切我都一向努力地去克服，并尽自己最大的努力去做好！我相信，事在人为，有志者事竟成。而我在未来的人生和工作道路上了，我会更加努力用心的走下去！

**书信关于顶岗实习报告范文 第三篇**

短短一年的实习生活就要结束了，回顾这段时间的点点滴滴，虽然说不上激情澎湃，但是毕竟我们为此付出了诸多的心血，心里难免有着激动。现在要离开带领我们踏入医生行列的老师们，心中的确有万分的不舍，但天下无不散之筵席，此次的分别是为了下次更好的相聚。第一次作为医生的经历会让我们铭记一生。以下是我的毕业实习报告总结，希望从中发现一些优点和缺点，为我们以后的学习和工作增加经验。

临床的实习是对理论学习阶段的巩固与加强，也是对临床技能操作的培养和锻炼，同时也是我们就业岗前的最佳训练。尽管这段时间很短，但对我们每个人都很重要。我们倍偿珍惜这段时间，珍惜每一天的锻炼和自我提高的机会，珍惜与老师们这段难得的师徒之情毕业实习总结及体会。

刚进入病房，总有一种茫然的感觉，对于临床的工作处于比较陌生的状态，也对于自己在这样的新环境中能够做的事还是没有一种成型的概念。庆幸的是，我们有老师为我们介绍各科室的情况，介绍一些规章制度、各级医师的职责等，带教老师们的丰富经验，让我们可以较快地适应医院各科临床工作。能够尽快地适应医院环境，为在医院实习和工作打下了良好的基础，这应该算的上是实习阶段的一个收获：学会适应，学会在新的环境中成长和生存。

到病房实习，接触最多的是病人，了解甚深的是各种疾病，掌握透彻的是各项基础技能操作。实习的最大及最终目的是培养良好的各项操作技能及提高各种诊疗技能。所以在带教老师“放手不放眼，放眼不放心”的带教原则下，我们积极努力的争取每一次的锻炼机会，同时还不断丰富临床理论知识，积极主动地思考各类问题，对于不懂的问题虚心的向带教老师或其它老师请教，做好知识笔记。遇到老师没空解答时，我们会在工作之余查找书籍，或向老师及更多的人请教，以更好的加强理论知识与临床的结合。按照学校和医院的要求我们积极主动地完成了病历的书写，教学查房，病例讨论，这些培养了我们书写、组织、表达等各方面的能力。

在医院实习期间，我们所做的一切都以病人的身体健康，疾病转归为目的，我们严格遵守医院的各项规章制度，所有操作都严格遵循无菌原则。我们在内、外、妇、儿各个科室里，都是认真细心的做好各项工作，在带教老师的指导下，对各种常见病，多发病能较正确地进行预防、诊断和处理。比较熟练的掌握了临床常用诊疗技能。本着三基、三严的精神，培养和提高了我们独立思考和独立工作的能力中专毕业实习总结 。

在这段短暂的实习时间里，我们的收获很多很多，如果用简单的词汇来概括就显得言语的苍白无力，至少不能很准确和清晰的表达我们受益匪浅。实习期间的收获将为我们今后工作和学习打下良好的基础。总之在感谢临沂市人民医院培养我们点点滴滴收获时，我们将以更积极主动的工作态度，更扎实牢固的操作技能，更丰富深厚的理论知识，走上各自的工作岗位，提高临床工作能力，对卫生事业尽心尽责!

**书信关于顶岗实习报告范文 第四篇**

实习是每一个大学毕业生务必拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识;实习又是对每一位大学毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，也是我们走向工作岗位的第一步。

>一、实习单位

改革开放给我的家乡带来了翻天覆地的变化，尤其是这两年建立了一系列的经济技术开发区，带动了乡镇、农村经济的发展，得知这一消息，在一位朋友的引荐下，我找到了离我们家比较近的一间企业，想在那里施展一下我的专业手脚，开发一下我的专业头脑。

怀着一种完美的憧憬，我来到了，企业推行全面的质量管理，采用先进的生产工艺、齐全的测控手段。设备先进，技术力量雄厚，具有生产和开发各种产品的潜力，该企业生产的系列产品，凭着过硬的质量、良好的使用效果、完善的服务受到广大客户的欢迎，在省内外已经占有必须的市场。

>二、实习主要过程

初来乍到，我这一介书生顿显窘迫，紧张地有点说不出话来，含糊其词地把自我的大学生活、学习状况作了一个汇报，然后就是沉默不语。公司经理看出我的局促感，于是打破僵局说：“小伙子，长得蛮帅气的嘛!”一句不经意的夸赞顿时消除了我心中的紧张情绪，我笑了笑说：“多谢经理夸奖!以后有许多向经理您学习的地方，还请赐教。”的一位负责人过来，我坐在经理的办公室等着。一会儿，来了一位中年人，经理介绍说这是公司财务部的王会计，你以后就跟着他学习吧。我连忙起身，与他握手致意，并把自我此次的一些实习状况又说了一下。王会计点点头，笑着说：“好好干!”就这样，我的实习开始了。(一)第一天上班，心里没底，感到既新鲜又紧张。新鲜的是能够接触很多在学校看不到、学不到的东西，紧张的则是万一做不好工作而受到批评。也许是公司成立的时光不长，会计部并没有太多人，只设有一个财务部长，一个出纳，两个会计员，而我所见到的王会计就是其中一个。也许同是家乡人的缘故吧，王会计对我十分和气。他首先耐心地向我介绍了公司的基本业务、会计科目的设置以及各类科目的具体核算资料，然后又向我讲解了作为会计人员上岗所要具备的一些基本知识要领，对我所提出的疑难困惑，他有问必答，尤其是会计的

一些基本操作，他都给予了细心的指导，说句心里话，我真的十分感激他对我的教导。在刚刚接触社会的时候，能遇上这样的师傅真是我的幸运。虽然实习不像正式工作那样忙，那样累，但我真正把自我融入到工作中了，因而我觉得自我过得很充实，觉得收获也不小。在他的帮忙下，我迅速的适应了那里的工作环境，并开始尝试独立做一些事情。

(二)第一天算是熟悉了一下公司的基本状况，第二天，我按照上班的时光早早地来到单位，先把办公室的地板、桌椅打扫干净，然后又把玻璃擦了擦，第一项工作完成了，我满意的给了自我一个微笑。

王会计也准时来到办公室，他对我说，这天主要让我浏览一下公司以前所制的凭证。一提到凭证，我想这不是我们的强项吗?以前在学校做过了会计模拟实习，不就是凭证的填制吗?心想这很简单，所以对于凭证也就一扫而过，总以为凭着记忆加上大学里学的理论对于区区原始凭证能够熟练掌握。也就是这种浮躁的态度让我忽视了会计循环的基石——会计分录，以至于之后王会计让我尝试制单时，我还是手足无措了。这时候我才想到王师傅的良苦用心。于是只能晚上回家补课了，我把《会计学原理》搬出来，认真的看了一下，又把公司日常较多使用的会计业务认真读透。毕竟会计分录在书本上能够学习，可一些银行帐单、汇票、发票联等就要靠实习时才能真正接触，从而对此有了更加深刻的印象。别以为光是认识就行了，还要把所有的单据按月按日分门别类，并把每笔业务的单据整理好，用图钉装订好，才能为记帐做好准备，呜呼!这就是会计所要从事的工作。

(三)在接下来的日子里，我所作的工作就是一边学习公司的业务处理，一边试着自我处理业务。做过会计模拟实习的人都明白，填制好凭证之后就进入记帐程序了。虽说记帐看上去有点象小学生都会做的事，可重复量如此大的工作如果没有必须的耐心和细心是很难胜任的。因为一出错并不是随便用笔涂了或是用橡皮檫涂了就算了，不像在学校，错了还能够用刀片把它刮掉，在公司里，每一个步骤会计制度都是有严格的要求的。如此繁琐的程序让我不敢有一丁点儿马虎，这并不是做作业或考试时出错了就扣分而已，这是关乎一个企业的帐务，是一个企业以后制定发展计划的依除了做好会计的本职工作，其余时光有空的话我也会和出纳学学知识。别人一提起出纳就想到是跑银行的。其实跑银行只是出纳的其中一项重要的工作。在和出纳聊天的时候得知原先跑银行也不是件容易的事，除了熟知每项业务要怎样和银行打交道以外还要有吃苦的精神。想想寒冷的冬天或者是酷暑，谁不想呆在办公室舒舒服服的，可出纳就要每隔一两天就往银行跑，那就不是件容易的事了。路途遥远自不必说，仅仅来回的折腾也就够终生受用的了。除了跑银行出纳还负责日常的现金库，日常现金的保管与开支，以及开支票和操作税控机。说起税控机还是近几年推广会计电算化的成果，什么都要电脑化了。税控机就是打印出发票联，金额和税额分开两栏，是要一齐整理在原始凭证里的。其实它的操作也并不难，只要稍微懂OFFICE办公软件的操作就很容易掌握它了。但是其中的原理要完全掌握就不是那么简单了。于是我便在闲余时光与出纳聊聊税控机的使用，学会了基本的操作，以后走上工作岗位也不会无所适从，因为在学校学的课本上根本就没提过这种新的机器，看来实习真的很重要啊!

我的虚心学习得到了公司的认可，由于要早点返校，我不得不结束我的这次实习，临走的那一天，一种日久生情的感觉油然而生，相处长了真有点舍不得，公司张经理在我临走的时候说：“如果你回家乡发展的话，不要忘了和我联系!”说罢，递给我一张名片。我双手接过，连同实习鉴定表一齐装进口袋，这一天是20xx年8月。我的为期近一个月的实习就此结束了。

>三、实习所想、所感

实习真的是一种经历，只有亲身体验才知其中滋味。课本上学的知识都是最基本的知识，不管现实状况怎样变化，抓住了最基本的就能够以不变应万变。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，但我觉得，要是没有书本知识作铺垫，又哪能应付这瞬息万变的社会呢?

经过这次实习，虽然时光很短。可我学到的却是我两年大学中难以学习到的。就像如何与同事们相处，相信人际关系是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题，于是在实习时我便有意观察前辈们是如何和同事以及上级相处的，而自我也尽量虚心求教，不耻下问。要搞好人际。要搞好人际关系并不仅仅仅限于本部门，还要跟别的部门例如市场部等其他部的同事相处好，那样工作起来的效率才会更高，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仅能够放松一下神经，而且能够学到不少工作以外的事情，尽管许多状况我们不必须能遇到，可有所了解做到心中有数，也算是此次实习的目的了。

实习虽然结束了，有许多让我回味的思绪，在这个春意盎然的季节，伴随着和煦的春风一齐飞扬，飞向远方，去追逐我的梦!

**书信关于顶岗实习报告范文 第五篇**

学以致用是我们学习的目标，因此我们就要把我们学好的知识运用到现实的生活中。突出专业能力，增强综合素质，实战就业过程，深入物流前线，了解物流在现代市场中的地位、作用、岗位职责及物流人员的基本素质，了解物流中的运输、装卸搬运、仓储、包装等流程，充分利用社会实践探索市场经济对人才质量的要求，强化专业知识在市场中的应用，体会职场要求，从而提高自身适应市场发展变化的能力，提升个人核心竞争力。

>公司简介：

电讯连锁有限公司是一家通讯连锁服务企业，注册资金人民币 万元整。自成立以来，秉承 诚信为根本，服务为源泉，创新为动力 的经营宗旨，致力于与中国移动和通讯终端产品供应商建立稳固的战略合作伙伴关系，为消费者提供全程一站式服务，打造业内知名的 品牌，在 省乃至 地区开展个人移动通讯产品销售、维修、增值服务，以及相关运营商业务。目前公司已经发展为拥有 家地市分公司，自有零售门店 家，其中店面总经营面积达 多平米，年手机毛利额 余万元，手机年销量达 万台。售后方面拥有三星金牌维修站。

>实践经历及过程

来到这个公司的第一天我们只是帮着打扫卫生，拿货，并且也对公司的基本情况做了初步的了解。接着，我进入了公司的仓储管理部，仓储部门主要进行仓储管理5S、入库、验收、捡货、出库、配送、盘点等实际操作。5S是指清洁、清扫、整理、整顿、个人素养，我在仓库实习的岗位是仓库操作工，具体从事过的操作有：卸车、收货、分货、入库、打印现品票并放置好现品票、清洁、清扫、移库、配货、初检、装车、送货。现场的实时操作都是和ACCS系统一致的，例如：现场货物实际入库之后，要立即做系统入库;现场移库之后也需要立即更改系统移库;系统打印出拣品单后应按顺序做好配货工作等。我目前所从事的工作是仓储流程中最基础的操作，希望我能在今后的工作中学习到更多的仓储工作经验。 我们每天会按时到班，需要卸货的时候大家都很卖力的干着，闲暇时帮着把办公室打扫干净，偶尔老板也会和我们讲讲他的一些经历。

虽然只有短短2个月时间，但足以让我受益匪浅，收获丰富的实践经验。虽然过程是艰苦的，搬运、卸货、装车，很累，但是这并没有阻挠我前行的脚步，更没有消沉我的意志，这反而恰恰是磨练我们意志的一个时机。

>实践成果

通过此次实践让我对物流有了更深入的认识。物流中的 物 是物质资料世界中同时具备物质实体特点和可以进行物理性位移的那一部分物质资料。 流 是物理性运动，这种运动有其限定的含义，就是以地球为参照系，相对于地球而发生的物理性运动，称之为 位移 。流的范围可以是地理性的大范围，也可以是在同一地域、同一环境中的微观运动，小范围位移。 物 和 流 的组合，是一种建立在自然运动基础上的高级的运动形式。其互相联系是在经济目的和实物之间，在军事目的和实物之间，甚至在某种社会目的和实物之间，寻找运动的规律。因此，物流不仅是上述限定条件下的 物 和 流 的组合，而更重要在于，是限定于军事、经济、社会条件下的组合，是从军事、经济、社会角度来观察物的运输，达到某种军事、经济、社会的要求。

信息时代的中国的物流市场正处于快速发展之中，这一发展的过程将对物流资讯业造成三大影响：其一物流市场越规范，物流业对物流资讯的需求就越大，二者关系将更加紧密。一个规范的物流市场将尽可能扼杀投机主义，即主力从事物流服务，而这无疑将扩大对物流资讯的需求。其二物流市场越发展，物流业对物流资讯的需求层次将越来越高。钢铁销售商没有了投机利润，就只能从两块加强力量，一是完善对消费者的服务手段，二是加大自身发展力度，从事正常报价决策。只有如此才能保证销售商的收入。而这两者都召唤市场上强大物流资讯阵容的出现。其三在投机越来越少，越来越难的情况下，钢铁销售商将出现意识觉醒，也将极大增强对物流资讯的认同和依赖心理。所以说，物流业市场越发展，对承担着行业责任的物流资讯行业来说越有利。

(1)使买卖双方信息交流低廉、快捷。信息交流是买卖双方实现交易的基础。

**书信关于顶岗实习报告范文 第六篇**

一、实习内容

实习之初自己虽然对于工作内容不是很了解却能通过努力的方式弥补缺陷，随着工作时间的增加自己便越能够体会到缺少实践经验带来的危害性，每当自己认为正确的事情出现错误的时候都会暴露出知识面的薄弱，这种与学校生活截然不同的方式也让自己的眼界拓宽了很多，所幸的是有着同批次进入公司的员工愿意在工作中为自己提供帮助，而我也借这个机会在公司中建立属于自己的人脉并学到了很多实用的技巧，虽然对于他们而言是再常见不过的技巧却能够为自己这种职场菜鸟提供很多帮助。

二、实习心得

虽然自己在实习期间获得了些许成就却也掩盖不了工作中暴露出来的问题，比较明显的便是自己在公司的时候总给人一种拘谨的感觉，虽然对于内部的事务处理没有造成麻烦却难以与客户展开交流，尤其是这种明显的新手姿态很容易在接待客户的过程中吃亏，再加上未能及时转变过来的角色定位导致自己总是在工作中存在不认真的现象，针对这种现象还是应该加强实践方面的锻炼才能让自己认识到工作的艰辛，而且经过这次实习期间的学习也让我认识到学校与公司其实存在着很大的不同。

三、实习收获

对于毫无经验的自己在实习期间的收获还是令人感到比较满意的，虽然经常出现一些差错却能体会到每天的工作都能让自己获得相应的成长，再加上里面存在着些许与在校期间所学知识共通的地方从而拥有了深刻的理解，也许正是从此刻开始才让我发现学校教授的每种知识都是在职场中能够应用得到的，只不过以往没有重视过才会实习初期常常出现一些难以解决的问题，若非自己学习态度还算诚恳的话或许很难在公司支撑到实习期结束吧。

四、实习总结

尽管自己在实习期间的表现难以让人满意却也是人生中的一种体悟，也许公司的诸多前辈也是如同自己一般经历坎坷才能成长到现在的地步吧，因此我需要尽快适应职场中的生活并且在正式毕业之前做好相应的准备，因为我知道一旦自己毕业以后或许便要独自面对生活中的磨难了，因此这次实习的机会如同人生感悟一般留在自己的记忆之中，而我也不断回顾着自己在实习期间的表现并希望能够为正式的工作提供借鉴，希望到时候自己能够适应这个社会并成长为优秀的职场人员。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn