# 物流顶岗实习报告600字范文

来源：网络 作者：落花无言 更新时间：2024-01-26

*物流是指为了满足客户的需求，通过运输、保管、配送等方式，实现原材料、半成品、成品或相关信息进行由商品的产地到商品的消费地的计划、实施和管理的全过程，下面由小编给大家分享一些关于物流顶岗实习报告，方便大家学习，希望可以帮到你。物流顶岗实习报告...*

物流是指为了满足客户的需求，通过运输、保管、配送等方式，实现原材料、半成品、成品或相关信息进行由商品的产地到商品的消费地的计划、实施和管理的全过程，下面由小编给大家分享一些关于物流顶岗实习报告，方便大家学习，希望可以帮到你。

**物流顶岗实习报告600字一**

实习单位培养了我的实际动手能力，对物流管理专业发展有个更高的认识。通过工作，增加了实际的操作经验，对实际的工作的有了一个新的开始，更好地为我们今后的工作积累经验。

我知道工作是一项热情的事业，并且要持之以恒的品质精神和吃苦耐劳的品质。我觉得重要的是在这段实习期间里，我第一次真正的融入了社会，在实践中了解社会掌握了一些与人交往的技能、物流管理专业的相关实践技能，并且在次期间，我注意观察了前辈是怎样与上级交往，怎样处理之间的关系。利用这次难得的机会，也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

回想自己在三个月这期间的工作情况，也有些不尽如意。对此我思考过，学习经验自然是一个因素，然而更重要的是心态的转变没有做到位。现在发现了这个不足之处，应该还算是及时吧，因为我明白了何谓工作，懂得了大学里学习的物流管理专业的知识与工作的相关性，如何应用到实践工作中去。在接下来的日子里，我会朝这个方向努力，我相信自己能够把那些不该再存在的“特点”抹掉。感谢物流管理专业老师们在这段时间里对我的指导和教诲，我从中受益非浅。

我会把这此实习作为我人生的起点，与时俱进，紧跟物流管理专业的发展方向，在以后的工作学习中不断要求自己，完善自己，让自己做的更好。

**物流顶岗实习报告600字二**

一、前言

(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、知识与能力兼备、符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。

二、实习过程

(一)业务熟悉

第一天走进宽敞明亮的办公大楼，心情特别激动，期待着成为其中的一员。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己的职务和姓名，这使得我俩刚到非常温馨。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内容。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，必须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，就必须付出百倍的努力，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，自己的体会所得。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(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，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、数量等具体情况给出具体的价格，因为刚开始对市场的价格了解不够，自己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，责任风险要求划分清楚，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，返回到货通知，同时在目的地提供发货通知，以便双方及时提货。若出现短量现象，应该按照合同条款作出处理。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，出差是一种很美好的事情，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，但是身体是自己的，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，让我感到自己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该非常熟练，不能让对方的问题困住自己，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，你的身份和责任又发生了变迁，又要面对妻子儿女，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。

**物流顶岗实习报告600字三**

在本学期的期末，考试结束之后，学校组织了一次为期五天的实习活动。通过对一些知名、且具有代表性的企业的现场的参观，还有企业的代表对同学们的问题进行回答，使我们可以把课本上的内容与现实的生产流程两者相结合，对学习以及知识的理解与运用都有莫大的帮助。

(一)惠达陶瓷有限公司

基本概况：唐山惠达陶瓷(集团)股份有限公司始建于1982年。惠达集团拥有总资产11亿元，职工8800人，14条天然气隧道窑生产线，年产“惠达”牌卫生陶瓷750万件，产品已形成系列中高档200多个品种，并逐步形成了卫生陶瓷、墙地砖、塑料配件、压克力浴缸、五金配件等多元化、系列化、多品种、全配套生产经营的全国大型陶瓷企业集团。

过程及感悟：到惠达公司需要倒车好几次，距离很远，当时还未参观之前就有一个很大的收获：因为工厂的占地面积较大的缘故，为节省购买土地所付出的资金，所以厂址都会布局在远离市区，地价相对较低的地方，这和课本上讲的厂商的长期规划、成本的考虑很切合。到了惠达之后参观了两个地方一个是惠达的展馆，里面有惠达的一些具有代表性的产品，以及惠达的企业文化，企业精神的介绍：公司先后被评为全国首批520家“重合同、守信用”企业、全国质量效益型先进企业、全国质量管理先进企业、河北省质量效益型先进企业，河北省质量管理奖、河北省先进集体等荣誉称号。被原国家经贸委和建设部确认为全国首批节水型便器定点生产管理企业。被国家科委、建设部等六大部委命名为“国家小康住宅建设推荐产品”，“惠达”牌卫生洁具被中国建筑卫生陶瓷协会评选为节水型洁具知名品牌。

通过参观惠达展馆，知道了企业要想做大做强，除了要有自己的主打、主攻方面，还要有许多延伸发展。展馆中所有卫浴中陶瓷类的产品惠达几乎都涉及到了，除此之外，真正优秀的企业是懂得回报社会的企业，企业的资金来自社会，应该为社会做出一些贡献，惠达企业有以企业名来命名的宾馆、幼儿园、敬老院等。这些场所的建设一方面方便了人民生活，另一方面，在创造出公共公共效益的同时，为企业树立了一个非常好的形象，以此形成企业和社会的的一种和谐。沟通中了解到惠达的物流支出占总支出要占到一半多，可见物流的重要作用。并且了解到惠达的物流活动一部分是自己完成，也会通过物流外包的形式从事一些物流活动。废弃物物流方面，惠达材料都是可回收的，可重复利用，对企业来说可以减少很多花费。

(二)蒙牛乳业

基本概况：

蒙牛乳业(唐山)有限责任公司是内蒙古蒙牛乳业(集团)股份有限公司与河北省唐山市丰润区政府投资兴建的企业，属蒙牛公司的子公司。于\_\_\_年3月开始动工兴建并于\_\_\_年1月正式投产，坐落于河北省唐山市外环路南侧奶业科技园区内，占地面积6。67万平方米，建筑面积占40%，绿化面积占60%。目前拥有总资产2.8亿元，主要生产液态奶系列产品。公司引进世界上最先进的9条利乐tba/22型无菌灌装机生产线，整个过程采用集中控制系统，产品质量稳定且具有庞大的生产规模。

蒙牛乳业(唐山)有限责任公司共设有企管处、财务处、品保处、生产处、设备处、供应处、储运处、后勤处、计划室、九个职能部门。目前员工总人数800余人，其中：技术人员80人、行政人员50人、普通员工600余人。年产值10亿元，截止到\_\_\_年7月底，已经上缴各项税收955万多元。是目前唐山地区最大型的乳制品加工企业。

目前公司已安装完毕9条生产线，并全部投产，日生产能力800吨，产品销往全国各地。公司所在丰润区，农业生态环境良好，奶源充足，素有“奶业之乡”的美誉。奶源收购由最初的6.5吨/日，发展到现在近370吨/日。公司的投产可扶持和发展养牛户1万多户，对周边地区的养殖业、种植业、运输业、旅游业起到积极的推动作用，带动地方经济的腾飞。

**物流顶岗实习报告600字四**

一、概述

家家悦物流有限公司，占地188。5亩，总投资2亿元，建筑面积6万平方米，建设有效使用面积达21万平方米，同时为20\_\_\_多家企业服务，每天的吞吐量约30万件，年货物吞吐能力可达到100亿元，年利税过亿元，物流中心引进国际上最先进的物流技术和管理模式，从流程规划、设计施工、信息集成到物流运作，采用一整套国际化的解决方案，极大地提高了仓储空间的利用率，在信息建设方面家家悦通过将采购部门、配送中心、门店与总部的计算机联网，形成总部、物流配送中心、超市自上而下的网络管理格局和一整套管理流程，实现企业从采购到销售整个过程信息流与物流、商流、资金流的有机结合。在实习的两个月内，我主要从事的是叉车，条码扫描，查询岗位的工作，公司安排的任务顺利完成，通过实习，我不仅学到了课本以外的理论知识，还看到物流的操作业务流程，对物流专业的知识有进一步的了解。

二、实习内容及体会

(一)仓库简介

来到家家悦配送中心，真正感受到现代物流的气息，仓库一楼是作业区，分为北中南，北区是语音拣选区，拣选工具是语音拣选和电动拖车，这是国内目前首家采用语言拣选的仓库管理系统，能进行人机对话，工作效率非常高。中区分为0区地堆，6区糕点区，5区调味区，使用的拣选工具是RF枪，电拖。南区分1区化洗拆零区，2区日用区，3区食品拆零，4区饼干区，集货发运区，开电拖将集货暂存区商品运到集货发货区，按RF指示，送到指定店部。二楼，针织文化，贵重商品，在一楼用高叉将来货送到二楼收货区，有4个货物入口，笼车上下是通过升降机来实现的，另外还有直通商品，它的拣选方式是播种式

(二)实习内容及思想认识

思想是行为的先导，它支配着人的行为，也决定着人们做事的态度，只有有了坚定地态度、乐观的情绪，才能采取积极地行动，对于顶岗实习同样也是如此。自顶岗实习开始，我就时刻提醒自己保持一个积极乐观的心态，坚定自己的态度。刚去的时候开了2天叉车，叉车是对成件托盘货物进行装卸，堆垛和短距离运输作业的搬运车辆，练了近两天，虽然一直想要做好，但对拖车的控制能力还是很生熟，确实不合适，所有就调了工作，转用RF枪扫描将要运到各门店的装有货物的笼车及托盘上的条码，实习时长一周，之后考虑到人员的合理分配，我被调到查询部门，是在二楼微机室里工作，不管到那家公司，一开始都不会立刻让我

们实际操作，都是先让我们在旁边看，时间短的要几天，时间长的要几周，因为实习天数有限，所以我只学了一些简单的东西，在完成任务之后这段时间里有时会觉得很无聊，没事可做，在这个时候我暗示自己要坚持，轻易放弃只会让自己后悔。作为查询员的工作就是在DRP程序中将每日店部上报的差错单提取并打印出来，查询差错单上该店部的要货时间，提货的拣选位，以及具体负责人，查询完后根据差错单清单表头差错单，仓库原配送发货单等信息到现场进行查询，落实确定责任人以及差错数量，，查询是否给门店错发货，落实完后，对这张差错单进行相应处理，配送少发货，给门店订单;配送少发货，给门店开单，配送午差错，门店误报。同柜组商品，会放在一个笼车或周转箱内，常发生在发完差错单后有找到商品的现象，所以当确定仓库库存合适时，对差错单的处理就是发邮件给门店让其核对一下DRP库存和实际库存，如果相符的话，就是已经找到货，我们就可以关单了，对发邮件长期未回的门店，视为已经找到货，亦可进行关单处理。还有，将不合格商品统一上架到MV000001仓位，这步做法是讲商品由合格品变成不合格品，在DRP程序中下调拨指示单，之后 ，通过数据传输到WMS仓库管理系统中，在WMS里运行波次，记录出库箱号，在后台进行商品拣选。刚进去的时候要熟悉流程，所以大概地把流程走了一遍，之后到仓库熟悉各区的位置后，我就主要负责到仓库查货，每天提醒自己要严肃认真地工作。工作，来不得半点马虎，否则就会出错，工作出错就会给公司带来损失。配送差错单每天都有，上午下午各打印一次，一天少则五十余张，多则百余来张，如果组长有时间就与组长一起查，因为有一些货，特别是二楼针织的，货物多且易串，检查后可避免点错库存。这样我就认识了很多人，我深知只有虚心请教别人才会愿意把自己会的教给我们，哪怕不多，可是多请教几个人，我们会的就比较全面了也只有这样才能真正学到东西。一般像是4、5、6、9区时动态拣货的，如果不知道货物位置，可用RF手持终端查询，货物存在于拣货位和储存位，这几个区也是最不好查的，尤其是9区为饮料区需求大，有些饮料，像是冰红茶的库存都是上千件的，而门店因少收一件货发差错过来，那就要做好数几万件货的准备，高叉摞的都很高了，碰见这样的事我会去请求帮忙，搞清楚托盘码垛时底是多少，数整件。

(三)配送差错单中反映的情况

1.保管员多(少)发货现象

2.保管员串货现象，扫描完条码后可能由于仓位近的原因误将商品拿串，尤其是膨化，果冻类的。

3.来货原包装短少，二楼针织，文化用品较多，袜子、毛巾等商品通常都带有中包装，保管员发的时候，如果门店要10个，他就拿一包(10)，而发到门店会出现一包里少一条的差错。

(四)整治措施

1.提高仓位准确率，减少差错。

2.加大复核力度，将差错堵在仓位内部。

3.静态区域相似商品拣选位避免固定在相邻仓位，减少串货。

4.一个月内差错率控制在每日平均差错率内，否则罚款，保证保管员拣货质量，减少差错。

5.加大收货环节的验收力度，提高抽检力度。

6.降低损耗，避免拖货环节导致的商品破碎。

7.加强员工业务培训。

**物流顶岗实习报告600字五**

一、实习目的 通过认识实习、加强理论学习与实际结合，验证和巩固充实所学理论知识、加深对相关内容的理解、触课堂以外的实践知识、加深了解社会对本专业的需要。开阔眼界及思路，为即将步入社会积累经验。

二、实习地点 扬州\_\_\_物流有限责任公司，以下简称(\_\_\_物流)，创建于20\_\_\_年7月，注册资金300万元，总公司设在广西首府――南宁。公司下设零担货运事业部、车辆管理置业部、仓储配送事业部、快递事业部、贸易事业部、客户服务部及30多个营运分公司。现有职员近400人，拥有各种车辆100多辆，仓储面积达2.5万多平方米，是目前广西发展速度最快、最具市场潜力的物流公司之一。

公司实行直线连锁管理模式，充分应用电子商务网络管理系统，服务网点遍布广西各大、中城市，为广大客户提供全国整车/零担货物专线直达往返运输;中转全国各地货物运输;代垫运费、代收代付货款;品牌代理、仓储包装、门对门配送等第三方物流超值延伸服务。此外，\_\_\_物流引进先进现代物流管理观念，以为客户提供优质、全方位的物流服务为服务宗旨。

三.实习内容与过程

第一天，早早的起来，去了单位，本身很期待着成为其中的一员。当走进单位的一刹那，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人员，他们很热情地介绍了自己的职务和姓名。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内容。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。 短短的实习过程中，我从初步了解公司的基本业务，到熟练掌握第三方物流的操作流程，一方面，将所学的专业知识应用、拓展到实习工作当中，而后学到了更多物流专业知识，为以后参加工作奠定了基础。另一方面，学会了如何有效良好的处理与客户之间的关系。实习中深刻认识到一个工作人员所应该具有专业知识和职业情操在工作过程中应用的重要性。

实习初期――快运部客服处

物流客户服务是指物流企业为促进其产品或服务的销售，发生在客户与物流企业之间的相互行为，在向客户提供服务的过程将把价值附加到交换的产品和服务中去。公司在业务拓展、市场推广、品牌打造等方面都取得了很大的成效，为此公司决定通过不断提高物流客户服务水平，继续为客户提供最优质、最有效的物流服务，在河北乃至全国树立起广泛的影响，实力打造一个优秀的物流企业形象。随着行业观念的转变，再加上市场竞争越演越烈，如何提高客户的满意度，提高物流企业的客户服务水平，成为物流企业迫切需要去研究和解决的重要课题! 此阶段实习主要任务：

1.接听客户的电话，如在业务操作中负责客服的信息咨询，受理客服的投诉，提供相关业务和流程的介绍，接受与处理客户业务单证，指令。

公司有完善的客户服务系统使客户可以随时打电话来询问自己货物所处的状态以及所处的位置,如果货物丢失,也可以查询是在哪一个环节被弄丢的,那么就可以很准确的查出肇事者,并且让其承担相应的责任,这个系统大大规范了人们的行为.对不熟悉公司业务的客户做基本详细的讲解，使客户对公司业务达到满意，增加公司的顾客群体，拓展公司业务范围，提升公司认知度及信誉度。

2.对客户的订单进行跟踪记录，准确填写内容，并对客户进行相应制单，及时了解操作动向。

客服部的工作人员所需要做的工作并不是接电话那么简,他们还对客户进行相应的制单,把每一项都记入电脑里,每天打入客户部的电话不计其数,所以客户部的人员每天都单要进行工作量很大的录单工作,这就要求每个工作人员都有非常快的打字速度.在客户部实习的一个星期,我们学简单会了理单,并把分好的单证在电脑里进行核实确认.

3.收集相关市场信息，并及时制作信息报告反馈给公司。 顾客的信息能够及时反映出现在市场上的某些变动，由于市场竞争激烈，丰富广泛的信息量会给公司带来有效作用，作为客服部，定期的询问老顾客对公司业务的满意情况，收集顾客提供的相应建议十分重要。及时有效的将业务情况反馈给上级部门，等待上级的进一步更改指示，更大作用的发挥客服部在公司发展中的作用。

5.即使弥补操作失误，及时更改单证，避免或减少产生的不良后果。

若业务上出现操作失误，客服人员要及时发现并进行更改，如果引起顾客的不满甚至是影响到到顾客的正常生活，要及时向顾客道歉，解释清楚，使顾客放心。

在客服部约两星期的实习，认识到作为一名客服人员需要拥有良好的心理素质来受理顾客的不满或不解，需要专业的服务质量确保顾客的理解，还需要优秀的服务态度。

作为一个客户服务工作人员，应该掌握与客户沟通的四个步骤：

(1) 端正心态，要相信顾客的处境正如他所说的，并非故意来找碴。

(2) 与顾客建立相互信任的关系，融入顾客的世界。

(3) 准确地获取对方的资讯，明确用户的需求及期望。

(4) 采取具体行动去帮助他，使顾客满意。

优秀的处理问题的能力，可以给客户留下良好的印象，让客户认可公司的服务能力，同时对公司产生足够的信任，以便提升客户忠诚度。

四、实习总结

物流客服部的认识

物流在客户服务中存在的问题 1、售后服务不到位 企业要想长期盈利，走向强盛，就要赢得永久顾客，保持顾客忠诚度，提高顾客满意度。企业在实施这一举措中，满意的售后服务便是成功法宝之一。海尔、联想、长虹、格兰仕等之所以成为受消费者欢迎的品牌，有一个很重要的原因就是包括售后服务在内的优质服务做得好。我公司的售后服务做的还是不够，没能牢固地把持客户;客户信息管理混乱，信息不统一和共享;另外，公司不能及时地想客户所想，快速反应能力差，不能提供客户所需的服务。 2、与客户之间的关系不紧密。

style=\"color:#FF0000\">物流顶岗实习报告600字

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！