# 关于公司实习生辞职信范文简短(7篇)

来源：网络 作者：花开彼岸 更新时间：2025-07-14

*关于公司实习生辞职信范文简短一经过近一个多月在xx保险公司团险保存部的实习，在领导和同事们的关照和指导下，及自身的不懈努力，让我在各方面都取得了长足的进步在公司我学到的不仅是理论知识，更多的是自我综合素质方面的认识。最主要的是不仅让我学会了...*

**关于公司实习生辞职信范文简短一**

经过近一个多月在xx保险公司团险保存部的实习，在领导和同事们的关照和指导下，及自身的不懈努力，让我在各方面都取得了长足的进步在公司我学到的不仅是理论知识，更多的是自我综合素质方面的认识。最主要的是不仅让我学会了做事，还教会了我如何做人。对培养我的工作意识和提高我的综合素质有着特殊的意义。在此我由衷的感谢xxxx保险公司，给了我这么好的一次机会。

记得初到xxxx时，在和领导的第一次谈话时就注意到，xxxx是一家非常重视员工感受的公司，公司的规章制度都非常的人性化，尽量为大家营造出轻松的工作氛围。但是，这并没有影响到公司运作的专业和严谨性。我想，作为一个分公司一员，对问题的处理的确只是基本技能，更重要的是对流程的把握，这也应该是自己工作学习的重心。

在xxxxxx分公司团险保存部实习，我先后接受了保险业基本理论和多种保险基本条款及规定的培训，参加了听讲新人培训会与每周例行的大小型晨会，参与保险代理人换签合同的各项流程处理事宜，接待保险业务员及为其制作、打印各种险种利益的演示表格，辅助个险销售部及组训室的其他同事解决工作上的问题等。通过，为这些各种形式的工作参与，我学到了很多宝贵的实用知识：

（1）保险搜集整理以及保险行业的现状，使我对保险有了一个更客观、全面的认识，理智的判断，也激发了我对金融学的深化了解和欲学以致用的兴趣。

（2）通过对已知资料的分析和与同事们的交流，提高了自我的思考认知能力，通过对保险业的现状的研究和前景的科学预测，进一步引发了我对职业取向的思虑。

（3）对职场有了初步、真实、贴切的认识，明确了努力和改善，通过与同事们和众多的业务员的交往、接触，学到了珍贵的人际交往技巧和处世经验，交到了几位可以虚心请教的长辈朋友，感谢他们对我的指导、教育和思想启迪。

（4）电脑办公的实用知识与软件应用技巧，以及处理问题的能力和经验，强化了我对知料搜集整理和提高能力的学习欲望。

（5）勤奋、踏实、认真、负责任做事风格的重要性，只有这样，才能得到认可，才能真正有所收获。

以上是我的个人实习报告，当然，以我个人之见也发现了一些小的问题，如保险代理人考核制度不够健全，保险业务员职业素质参差不齐，出勤制度不够完善，分工不定期不够明确等需要改善。

这次实践教会了我许多，不仅让我扩展了知识视野，增长了社会见识，而且为我大学毕业后走向社会打下了坚实基础，是我青春时期的一笔重要财富，使我终生受益。最后由衷的感谢xxxx保险公司xx分公司，给了我这么好的一次机会，感谢在我实习期间所有帮助过我、教导过我的人！

**关于公司实习生辞职信范文简短二**

摘要：探讨了铁路货物运输企业向现代物流业拓展的必要性和可行性，进而分析铁路货运向现代物流转变的优势和劣势以及存在的问题，提出了传统铁路货物运输企业向现代物流企业拓展的思路及对策。

关键词： 铁路货运；现代物流；拓展

中国加入wto后，随着中国经济的快速发展和经济体制改革的不断深化，中国物流产业出现了加速发展的趋势，成为了国民经济中的一个重要组成部分和新的经济增长点。而传统的铁路货运已不能满足现代物流发展的需要，必须向提供运输、仓储、包装、配送、流通、加工、信息处理等多种服务的现代物流业发展。这无疑对承担着我国重要运输任务的铁路运输业提出了更新、更高的要求。面对机遇和挑战，传统铁路货运业必须加快向现代物流业转化的步伐，并把货运物流业作为铁路运输业发展的战略目标。通过资源整合，逐步使铁路从传统的、以运输为主的企业转变为规模经营、系统服务、现代化的第三方物流企业，成为我国综合物流系统的中坚力量。

1. 铁路货运向现代物流业拓展需解决的问题

1.1 要建立与物流业相适应的运输组织体系

要以安全、快速、准时、方便为原则，对现有运输组织体系进行优化，由粗放式管理向集约式管理转化。在安全上，要全力保证所运输货物的安全，并建立合理快速的赔偿机制，对客户发生的以外损失，能够即使予以赔偿，打造铁路良好的信誉。在快速上，对既有线路要进一步提速，特别加大货物列车的提速力度，并在运输组织上建立速度机制，一切以速度为中心。在准时上，要以时效为目标，对车、机、工、电、辆各个部门的作业建立相关的考核机制，要实现货物列车客车化，做到定点、定线、定编组，使货物列车按时刻运行，以保证到期限。在方便上，要改革目前的铁路承运和交付手续，调整窗口设置、简化办理程序、统一服务标识，并融合其他运输代理企业和其他运输方式，做到全程代理和门到门服务。

1.2 要建立网络化的物流组织

铁路货运部门应按照物流原理和货主需求扩展其业务范围，延伸其运输产品、丰富完善其服务功能，使铁路货运业务向更高层次的物流网络转化。

(1)

建立物流中心。a.以大企业为服务对象，利用专用线的连接优势，从该企业原材料的购买、运输、储存、供应到产品的储存、运输、销售进行全方位服务。b.

以大型市场和货物集散地为中心，包揽商品的供应、运输、储存和商品的销售和发送。c. 以各大港口为中心，围绕出港货物的销售、发送、运输进行服务。d.

以各较大城市的货场为中心，围绕城市的物流中心、大型商场进行服务。总之，要坚持“抓大放小”的原则，以货物和商品的集散地为重点，建立物流中心，而舍弃那些管理水平差、服务不好、生产效率低的车站。

(2) 各物流中心要以资本或业务为纽带，把依附的延伸服务企业和短途运输企业进行整合和重组，形成合力。

(3)

对各物流中心进行集中和联合，以现代企业制度为模式，组成大型物流企业集团，形成高度集中、协调运转的全国性、规模化物流网络，以适应物流业集中化的要求。

(4) 要与海运、空运、公路等运输方式建立协作关系，互惠互利，建立多种运输有机结合的运输体系，实现多式联运和门到门服务，共同建造现代物流服务。

1.3 要加强物流业的现代化建设

反映快速化、功能集成化、服务系统化、目标广泛化、手段现代化、作业规范化、组织网络化、经营市场化、信息电子化是现代物流的特征。所以，要建成真正的物流企业，必须加强现代化的建设。

（1）

要充分利用现代信息网络技术。信息网络技术是构成现代物流体系的重要组成部分，也是提高物流服务效率的重要技术保障。应积极利用网络技术，建立网络信息系统、货物跟踪系统、电子数据交换、存货管理系统，通过网络平台和信息技术将营业站及经营网点连接起来，既可以优化企业内部资源配置，实现管理的科学化、系统化、数字化和对货物运送进行全程的跟踪监控；又可以通过网络与用户、制造商及相关单位联结，实现资源共享、信息共用，对物流各环节进行实时跟踪、有效控制与全程管理。

（2）

加快先进适应技术的推广应用。广泛采用标准化、系列化、规范化的运输、仓储、装卸、搬运、包装机具设施及条形码等技术。借鉴国际上比较成熟的物流技术和服务标准，加快对铁路货运物流服务相应技术标准的研究制定工作。

2. 铁路货运企业开展物流的优势及劣势分析

2.1 优势分析

2.1.1 外部优势

（1） 政策支持。

国家经贸委、铁道部、交通部等6部委在xx年联合下发了《关于加强我国现代物流发展的若干意见》，为现代物流业的发展奠定了良好的政策基础，也说明国家鼓励已具备一定物流服务业务专长、组织基础和管理水平的大型企业加速向物流领域转变，尽快形成竞争优势，成为中国物流发展的领先者，而铁路就是具有此优势的大型企业。

（2）

门槛较低。我国现代物流发展正处于起步阶段，整个物流产业受条块分割管理模式影响，物流中心没有规模效益，市场潜力和发展前景十分广阔。加上物流业的大门还未完全对外开放，使铁路货运向现代物流业拓展的门槛较低。

（3）

需求旺盛。我国境内的“三资企业”和跨国公司、国内新型大中型企业，国有大型企业急切地要求将原有的物流活动剥离出来，把物流活动交给专门的物流提供商，通过合同、物流、设施租赁多种形式获得及时性、准确性较高的物流服务。

2.1.2 内部优势

铁路企业开展物流服务具有很多内部优势。

（1）

具有完备的组织物流系统运行的基础物质条件。铁路拥有近7万km营业线路连接各主要水、陆口岸，并通过众多专用线深入工矿企业，形成了点多、线长、面广、基本覆盖全国的铁路运输网络，吸引了国民经济几乎所有行业中各个层次、不同类型的企业以及个人，具有最广泛的客户群；铁路拥有大量的货运站、货场及仓库，尤其是设置于港口和陆路口岸及大城市的货运枢纽站场，已具备实现包装、仓储、装卸、中转、配卸等物流服务的基本能力，具有发展成现代化物流中心和配送中心的有利条件。另外，还拥有较完备的装卸、搬运和存储系统。

（2）

具有日渐完善的计算机信息管理系统及网络。信息系统是物流企业生存的必要条件，某种意义上讲，拥有信息系统比拥有车队和仓库更为重要。铁路目前已形成了以光纤为载体、覆盖全路60%的有线传输网，覆盖14个铁路局1800个站点的数据网，覆盖14个铁路局及所属分局的卫星通讯网、电视电话会议网和机关计算机局域网。适应铁路现代化运输指挥的调度通信系统，铁路运输信息系统（tmis）也已联网运行，调度信息管理系统（dmis）一期工程已完成，4条主干线已全部开通。到xx年，将初步建立铁路电子商务体系，实现铁路各业务信息系统的综合利用和数据、信息共享。

（3）

具有管理资源优势和品牌信誉优势。铁路运输业作为专业化的运输企业，对货物的性质和货物的保管、分类、储存、运输、配送以及客户需求、销售渠道等具有丰富的专业知识和管理经验，形成了一套完整的经营管理制度，建立了一批专业人才队伍。1995年成立的中铁快运有限公司已经占领了铁路行包的物流市场，该公司业务量每年以20%~25%的速度增长，现已发展成为大型国有物流企业，为铁路全面开展物流服务提供了宝贵的经验。铁路的货物快运服务体系、集装箱运输体系、多式联运服务体系及铁路中转快运运输网络都在启动建设和日益完善之中，这些都将成为铁路运输新的经济增长点，并将成为铁路开展物流服务的切入点。

2.2 劣势分析

2.2.1 陈旧、过时的管理体制制约了铁路货运的发展

长期以来，铁路系统集\"高度集中、大联动机、半军事化\"特点于一身，计划经济色彩浓重，甚至被称为\"中国计划经济体制的最后堡垒\"。铁路运输的独家经营，使铁路上下习惯了以\"老大\"模样自居，降低了企业的市场竞争能力和物流活动效率。

体制的僵化反映在物流控制层面与作业层面的表现为：对物流服务不够重视，还在用同一物流服务水平对待所有的顾客，难以及时对物流服务进行评估，对市场形式、竞争对手状况等信息掌握较少，在整个物流系统与外界的互动中调整缓慢。

由于严重的政企不分，有资料显示在１９８７-１９９７年间，国铁系统的客货周转量仅增加６２％，而运输总成本却上升了４１２％。

2.2.2 铁路运输基础相对脆弱、仍处于国民经济与社会发展的薄弱环节

第一，运输网规模总量不足，地区发展不平衡。目前，我国现有的运输网络密度低，跨区域干线运输通道不足，主要铁路干线运输负荷过重，运输能力不适应市场需求。

第二，结构矛盾突出。运输设施的统筹规划建设、运输装备的发展以及运输经营管理都尚未形成有机整体。铁路网络结构不尽合理，繁忙线路客货混行影响了速度的提高和效率的发挥。

第三，技术装备水平与运输质量不高。我国铁路运输硬件设施的总体技术水平仍然很低，复线和电气化率不高，运营管理自动化等尚处于起步阶段。

2.2.3 对现代物流发展的认识与准备不足

随着国家产业结构的调整，那些适合铁路长距离运输的煤炭、矿石等大宗原材料、粗加工、半成品货源比重在下降，而一些个小体轻、产品附加值高、批量小、时效性强的货源比重在上升，这就要求随着物流市场中产品的特性和物流执行计划的变化来调整顾客服务水平。但是，目前铁路货运部门技术设备落后，不熟悉国际物流企业的运作方式，服务网络和信息系统不健全，对现代物流发展的认识与准备不足，反应迟钝。比较其它竞争对手速度方面不如航空运输，灵活便捷方面不如公路运输，价格低廉方面不如水路和管道运输，在以产品定向和以客户定向的服务方面，都不能满足日益增长的物流需求。

（3）

需求旺盛。我国境内的“三资企业”和跨国公司、国内新型大中型企业，国有大型企业急切地要求将原有的物流活动剥离出来，把物流活动交给专门的物流提供商，通过合同、物流、设施租赁多种形式获得及时性、准确性较高的物流服务。

2.1.2 内部优势

铁路企业开展物流服务具有很多内部优势。

（1）

具有完备的组织物流系统运行的基础物质条件。铁路拥有近7万km营业线路连接各主要水、陆口岸，并通过众多专用线深入工矿企业，形成了点多、线长、面广、基本覆盖全国的铁路运输网络，吸引了国民经济几乎所有行业中各个层次、不同类型的企业以及个人，具有最广泛的客户群；铁路拥有大量的货运站、货场及仓库，尤其是设置于港口和陆路口岸及大城市的货运枢纽站场，已具备实现包装、仓储、装卸、中转、配卸等物流服务的基本能力，具有发展成现代化物流中心和配送中心的有利条件。另外，还拥有较完备的装卸、搬运和存储系统。

（2）

具有日渐完善的计算机信息管理系统及网络。信息系统是物流企业生存的必要条件，某种意义上讲，拥有信息系统比拥有车队和仓库更为重要。铁路目前已形成了以光纤为载体、覆盖全路60%的有线传输网，覆盖14个铁路局1800个站点的数据网，覆盖14个铁路局及所属分局的卫星通讯网、电视电话会议网和机关计算机局域网。适应铁路现代化运输指挥的调度通信系统，铁路运输信息系统（tmis）也已联网运行，调度信息管理系统（dmis）一期工程已完成，4条主干线已全部开通。到xx年，将初步建立铁路电子商务体系，实现铁路各业务信息系统的综合利用和数据、信息共享。

（3）

具有管理资源优势和品牌信誉优势。铁路运输业作为专业化的运输企业，对货物的性质和货物的保管、分类、储存、运输、配送以及客户需求、销售渠道等具有丰富的专业知识和管理经验，形成了一套完整的经营管理制度，建立了一批专业人才队伍。1995年成立的中铁快运有限公司已经占领了铁路行包的物流市场，该公司业务量每年以20%~25%的速度增长，现已发展成为大型国有物流企业，为铁路全面开展物流服务提供了宝贵的经验。铁路的货物快运服务体系、集装箱运输体系、多式联运服务体系及铁路中转快运运输网络都在启动建设和日益完善之中，这些都将成为铁路运输新的经济增长点，并将成为铁路开展物流服务的切入点。

2.2 劣势分析

2.2.1 陈旧、过时的管理体制制约了铁路货运的发展

长期以来，铁路系统集\"高度集中、大联动机、半军事化\"特点于一身，计划经济色彩浓重，甚至被称为\"中国计划经济体制的最后堡垒\"。铁路运输的独家经营，使铁路上下习惯了以\"老大\"模样自居，降低了企业的市场竞争能力和物流活动效率。

体制的僵化反映在物流控制层面与作业层面的表现为：对物流服务不够重视，还在用同一物流服务水平对待所有的顾客，难以及时对物流服务进行评估，对市场形式、竞争对手状况等信息掌握较少，在整个物流系统与外界的互动中调整缓慢。

由于严重的政企不分，有资料显示在１９８７-１９９７年间，国铁系统的客货周转量仅增加６２％，而运输总成本却上升了４１２％。

2.2.2 铁路运输基础相对脆弱、仍处于国民经济与社会发展的薄弱环节

第一，运输网规模总量不足，地区发展不平衡。目前，我国现有的运输网络密度低，跨区域干线运输通道不足，主要铁路干线运输负荷过重，运输能力不适应市场需求。

第二，结构矛盾突出。运输设施的统筹规划建设、运输装备的发展以及运输经营管理都尚未形成有机整体。铁路网络结构不尽合理，繁忙线路客货混行影响了速度的提高和效率的发挥。

第三，技术装备水平与运输质量不高。我国铁路运输硬件设施的总体技术水平仍然很低，复线和电气化率不高，运营管理自动化等尚处于起步阶段。

2.2.3 对现代物流发展的认识与准备不足

随着国家产业结构的调整，那些适合铁路长距离运输的煤炭、矿石等大宗原材料、粗加工、半成品货源比重在下降，而一些个小体轻、产品附加值高、批量小、时效性强的货源比重在上升，这就要求随着物流市场中产品的特性和物流执行计划的变化来调整顾客服务水平。但是，目前铁路货运部门技术设备落后，不熟悉国际物流企业的运作方式，服务网络和信息系统不健全，对现代物流发展的认识与准备不足，反应迟钝。比较其它竞争对手速度方面不如航空运输，灵活便捷方面不如公路运输，价格低廉方面不如水路和管道运输，在以产品定向和以客户定向的服务方面，都不能满足日益增长的物流需求。

3. 铁路货运向现代物流业拓展的必要性

3.1 满足顾客需求的需要

目前，铁路运输业的顾客需求发生了重大变化，消费市场顾客需求已从“少品种、大批量、少批次、长周期”转变为“多品种、小批量、多批次、短周期”。为适应顾客需求的这一重大变化，商流渠道发生大规模重组，带来物流渠道的重组。在物流领域出现了为顾客提供物流、配送服务的物流中心、配送中心，传统的储存、运输、包装等服务在物流渠道的重组逐步为集成化、系列化、增值化的现代物流、配送服务所取代，新兴的非国有（包括外资）物流企业逐渐出现并正在逐步占领物流市场。如在珠江三角洲，铁路货运服务的对象90%以上为代理商。为此，铁路运输业有必要随着顾客需求的变化进行调整。

3.2 铁路自身发展的需要

首先，现代物流强调的是对客户的全方位服务，而不仅仅是完成货物位移。因此，铁路货运向现代物流业的拓展，将给铁路货运业带来全新的经营思想和管理理念，极大地促进铁路运输服务质量与管理水平的提升。其次，现代物流业是一个基于信息化和网络化的高新技术产业，它所要求的物流信息交流和共享系统，微电子技术、自动化仓储和装卸系统、联运化和标准化，全球卫星定位系统（gps），通讯系统、条形数码、电子数据交换系统等技术，将极大地推进铁路运输特别是货运组织工作的进步，推进铁路的产业进步和产业升级。因此，向现代物流业拓展是铁路货运自身发展的需要。

3.3 提高铁路货运在运输市场竞争力的需要

现代物流的运输组织主要方式是在集装箱的多式联运和门到门的运输基础上形成点到点的网络化物流运输，铁路货场能否成为网络化物流运输中的一个节点，很大程度上取决于货场是否具备完善的物流服务功能，能否抓住现代物流网络形成的有利契机，促使我国铁路货运的竞争力能否提高的关键因素。铁路物流中心提供的换装、分拨、配送、加工、联运等一系列物流服务，能够保证将货场以最经济、快捷、准确、安全的方式送达下一级配送中心或是直接送达用户手中，发挥物流运输节点的作用。这是提高铁路货运竞争力的必要条件。

总之，随着中国加入wto，铁路企业在想方设法提高效率和效益，以保证有实力参与更为激烈的市场竞争。开展现代物流服务是其增效的方式方法之一。加入wto后，服务贸易的自由化将使大型国际物流公司涌入中国市场，它们具有全球性的物流服务网络，完善统一的物流服务理念和管理体制，发达的信息服务系统及国际大客户间的长期服务关系，这一方面会使物流市场的竞争空前加剧，但另一方面，对铁路吸引和借鉴国外同类企业的先进技术和管理经验，加快和推动物流服务的发展提供了更大的空间。铁路应抓住这一契机，在进行货运体制改革的同时，开展物流化服务，无疑会收到事半功倍的效果。

4. 铁路货运向物流业拓展的思路及对策

4.1 立足现有资源，拓展服务业务，积极变革转型

铁路目前的货运流程为：托运人与铁路签订货物运输合同，车站在货运合同上签订货物搬入或装车日期，货物装车后经铁路运输至到站交付。铁路与客户签订的货运合同一般有三种:形式：即整车大宗货物货运合同；其他整车货物货运合同；零担货物和经集装箱运输的货物货运合同。

铁路开展物流服务的第一步就应以运输合同内容为切入点，拓展服务业务。服务包括货代公司在发货点负责托运受理、上门服务、上门接货、代办托运手续、计算费用，以及开展为客户办理包装、流通加工、保管、进行分拣和配送等业务。进一步发展后，向上可延伸到市场调查与预测，向下可延伸到物流咨询、物流方案规划也制作、物流系统设计等。

（1）

货物包装。物流研究认为，包装与物流的关系比包装与生产的关系要密切得多。包装应进入物流系统之中。包装可大体分为两类，一类是运输包装，另一类是销售包装。目前，铁路在办理货物承运时，将运输包装作为托运人应尽的义务，要求托运人根据货物的性质、重量、运输距离、气候以及货物装载等条件，使用符合运输要求、便于装卸和保证货物安全的运输包装。今后，作为物流企业，铁路货运部门完全有能力开展运输包装业务，代托运人进行货物的运输包装。另外，铁路可根据客户的要求，开展货物的销售包装业务，实现这一环节的增值服务。

（2）

货物保管。保管是物流各大环节中十分重要的组成部分。铁路货运站绝大多数的货场都有不同的类型的仓库，目前主要用于货物承运后至装车前的保管、货物到达卸车后至交付前的暂存以及零担货物的中转保管，仓库利用效率不高，造成资产的闲置浪费。若能将仓储保管的范围扩大，真正发挥现有资源的用，无疑将推动货运站作为物流结点的功能的建立。

（3）

流通加工。流通加工是指某些原材料或产成品从供应领域向生产领域，或从生产领域向消费领域流动过程中，为了有效利用资源、方便用户、提高物流效率和促进销售，在流通领域对产品进行的初级或简单加工，是物流工程中“质”的升华。流通加工主要包括以保存产品为主要目的加工，如易腐货物的保鲜加工、丝麻棉织品的防虫防霉加工、金属的防锈加工、水泥的防潮加工等；为适应多样化的流通加工，如钢材卷板的剪切加工、木材改制的加工等。另外，流通加工还包括除区杂质的加工、生产延伸的加工和为提高原材料利用率的加工。铁路在流通加工方面是一空白。铁路开展物流服务，应本着补充完善的原则，从客户的需求角度去创造流通加工这种物流需求。可先从有稳定货源并已长期合作了多年的客户入手逐步展开。

（4）

货物配送。配送是从物流结点至用户的一种特殊送货形式，在全面配货的基础上，完全按客户要求（包括种类、品种搭配、数量、时间等）所从事的服务性工作，是一种“门到门”的服务。铁路货运站作为区域干线运输的结点，一直忽视物流结点应有的货物包装、分拣、保管、加工及配送作用，铁路应充分利用现有资源，根据货运站所处的位置及货运量将某些货运站发展成为物流基地、配送中心，根据客户的需求，为客户提供运输、仓储、配送等一条龙服务，使物流环节最少，运力最省、运费最低，为客户提供优质的物流服务。

4.2 整合现有资源，开展综合性服务，向第三方物流企业发展

（1）

发挥货运站作为物流结点的功能。在开展物流服务、完成第一步转变的基础上，应重点转向改革传统的货运站和货场的管理，将铁路货运作业、装卸、包装、保管、仓储、流通加工、配送等业务进行整合，将单一的、各自分散的、断续的业务整合成全程优化的、各环节之间无缝衔接的完整的供应链系统，确定每个系统货场、货运站的物流服务特性。对于中小货运站可以将物流服务定位于技术层次较低的简单物流服务；对于大型枢纽货运站可以将物流服务定位于需用电子化、信息化、机械化装备的现代物流服务。进一步可与公路运输货站、港口码头、航空货站集约成为有综合职能和高效率的综合物流中心，并与城市物流中心（配送中心）很好得衔接、沟通、协调，分工协作，以实现更大范围的物流合理化。

（2）

重视信息化建设。物流的信息化是指商品代码和数据库的建立、运输网络合理化、销售网络合理化、物流中心管理电子化、电子商务和物品条码技术应用等。当前，铁路首要的是利用先进的信息技术，建设统一综合的铁路货运物流化运营管理信息系统，提供一个经济运行的工具和平台，形成一个具有网上交易、物品追踪查询、密约提取、仓储管理、个性化服务、电子支付、客户管理、代理商管理等功能的一体化物流电子商务平台，使铁路货运信息资源得到最大程度的共享，有效地提高资源的利用率。在仓储管理上向智能化、信息化发展，通过计算机网络、条码自动识别技术、射频技术等，达到从计算机中快速查找各仓库的库存情况，帮助管理者对货物进行合理的管理和调配。在运输过程中，铁路可借助运输管理信息系统（tmis），实现在途货车和货物的跟踪，也可利用全球卫星定位系统（gps）和地理信息系统（gis），随时监控和调度，及时获取有关货物运输状态的信息，如：货物的品种、数量、在途情况、交货期限、发货地和到达地、货主等，使货物的运输快速、准确。在信息的交换上应采用电子数据交换（edi）,达到加快文件的传递速度、避免文件的重复录入、减少差错的目的。铁路信息化的建设应根据实际逐步推进，使信息技术为铁路货运业的发展起到切实的作用。

（3）

重视人才的引进和培养。现代物流设计多学科、多领域，而其中每一个领域都是一门博大精深的学问。这就要求必须加速培养造就一批高素质人才，尤其是高级复合型人才、高级软件开发人才。铁路企业在这方面要有自己的计划和目标，要营造吸引物流人才的氛围和机制，在实践中有意识地通过各种途径，培养、吸纳一批精通运输、仓储业务，善于运用现代信息手段，深谙物流运作规律的人才，建设好自己的物流专业队伍。

**关于公司实习生辞职信范文简短三**

保险公司活动自查自纠情况报告xx 人寿 xx 中支“执行年“活动自查自纠情况报告 根据中国保监会 xx 监管局 (20xx) 号文件 16 《xx 保监局关于在全省深入开展“执行年”活动的实施方案》 的要求， 人寿 xx 中心支公司及时组织召开了“执 xx 行年”自查自纠动员会议，紧紧围绕会议内容，制定了自查自纠方案，建立了自评工作机制和“执行年”领导 小组，认真进行了自查自纠，现将自查自纠情况汇报如下

一、自查自纠组织情况 (一)强化领导 精心组织 为了加强对本次工作的领导，我公司成立了“执行年”工作领导小组，由 xx 支公司总经理高永洪同志任组长，副总经理刘章龙和支公司各部门负责人为小组成员，从而确保“执行年” 工作有组织、 有领导、 健康有序的开展。

同时， 领导小组研究制定了 《xx 人寿 xx 中心支公司 20xx 年度“执 行年”工作实施方案》 ，明确了“执行年”活动的指导思想、基本原则、总体目标、自查内容、方法步骤和工 作要求。把公司各项日常业务工作同“执行年”活动有机地结合起来，确保两不误、两促进。六月，公司因 负责人更换“执行年”领导小组组长改由新的机构负责人刘志保总担任。

(二)宣传发动 提高认识 为了充分调动中支公司全体员工参与行评评议，提升服务满意度的积极性， 我们把宣传动员、统一认识作为开展“执行年”工作的首要环节。1.组织全体员工召开“执行年”启动大会，认 真学习传达省保监会有关“执行年”文件，进行了深入的学习领会。使全公司员工进一步认清形势，统一思 想，以良好的精神状态和饱满的工作热情投入到这次自查自纠工作中去。2.制定 “执行年”宣传栏专刊及宣 传条幅，让全体员工了解““执行年””工作，并自觉参与和遵守相关制度。

(三)加强调研 搞好服务 本次征求意见，通过多渠道的形式展开

(1)由中支公司总经理室成员亲 自参加 xx 市电台行风热线节目通过媒体现场接受群众咨询和投诉。

(2)举办“爱心飞扬，xx 相伴”客服节 服务节，通过调查问卷的形式向广大群众和客户征求意见和建议。

(3)要求各部门针对日常工作认真开展 自查自纠，并书写自查剖析材料。

**关于公司实习生辞职信范文简短四**

这个暑假里，我在太平洋保险公司实习了一个月的时间，暑期保险公司实习报告。在这段时间里，我了解了有关保险的知识，并体验了一种新的生活。

第一天去见了主管的经理，据说口才是很棒的，初次见面，感觉她很干练。保险公司的氛围与其他地方相比是很不同的，这里有一种很活跃的气氛，在这里真的感受到了一些以前没有感受过的东西。由于我没有什么经验，不能跑业务，所以就呆在办公室和经理、组训一起。

在保险公司，每天早上都会有晨会，晨会早上8点准时开始，迟到会扣钱的，但只是形式上的，一般会扣一块钱的样子，主要还是调动大家的积极性。晨会由主持人主持，一般就是组训或负责的经理，但为了锻炼各个业务员，也经常的会让业务员上去主持。晨会首先会让全体同仁起立做晨操，很有激情，在音乐的节拍下做各种滂湃的动作，会舒缓紧张的心情，还会让沉睡中的身体舒展开。记得第一天去公司，要让我上台作自我介绍，本来刚刚到的时候还有些紧张，但跟着做完晨操后紧张感就没了，很从容的上台作了自我介绍。在晨会中，还会公布昨天各个业务室的业绩，给予鼓励。从早会中，让我看到了朝气，想必开完早会后一天的工作将会充满激情。

这次实习中，公司召开了两次产说会，一次是岁岁登高，一次是鸿福年年。通过这两次产说会，让我对险种有了新的认识，而且懂得了什么叫有压力才会有动力。产说会是有关产品的说明会，各个业务员会带着自己邀请到的客户来参加产说会，由主讲师讲解关于这个产品的情况，让客户了解到该险种的价值，有何优惠，自己能得到什么利润，以便客户选择适合自己的险种投保。通过讲师生动的讲解，加上现场回馈奖品，很多客户都会现场签单，所以说，产说会被保险公司看作一个和客户沟通得很好的桥梁，实习报告《暑期保险公司实习报告》。还记得那次岁岁登高的产说会，当时现场签单的客户并不多，有5,6份吧。当时一位省公司的讲师说，还是因为票价的问题，因为我们的票价太便宜，有时甚至不需要用票，所以业务员就没有一种压力，只是随便邀请一个客户来听便完事了，随便邀请到的客户又有几个想真心来签单的呢。在接下来的一场票价为110元省公司的产说会中，现场签的都是2万元以上的单子，开始时，只有几个业务主管买了票。但是，在那个口才很好的经理的说明下，有越来越多的业务员购买了票，就像那个经理所说的，只要买了票就一定能带来客户。果然那天所有买票的业务员都带来了客户，而且有了不错的成绩。

还有就是创说会，公司有像是雷霆行动等扩员活动，增员的任务是很重的。业务员会带领自己邀请的新进人员来听创业说明会，之后有意者将会留下面试。从事保险行业，首先必须通过从业资格考试，拿到资格证书，于是，新进人员会进行考试培训。考试内容是关于保险的一些基本知识和其他的与保险相关的法律法规，像是《民法通则》《保险法》《消费者权益保护法》等等。为了了解更多的知识，我和这些新进人员一起进行了学习，在此期间，尤其学到了很多关于保险法的知识，收获颇丰。

“让客户满意”不是一句空洞的口号。在实际工作中，公司里有许许多多的客户服务团队和员工在为此努力。他们在各自平凡的岗位上，勤勤恳恳，认真负责，用微笑耐心的态度和专业的服务水平，让客户满意，用真诚的服务体现自身价值，也在为客户创造价值。他们也是公司在第一线和客户打交道的“形象代言人”。

还记得有一次晨会中，经理请来了两名其他地区的先进工作者和大家交流，至今令我印象深刻。第一位上台交流的，声音很响亮，很有自我表现能力，一上台就唱起了歌以吸引大家注意。这是一位56岁的女士，但是她的语气，气色，情绪，都无法让人猜出她的实际年龄，感觉充满活力。从她的身上，我看到了激情与真诚的魅力，无论任何人与她想出一段时间后，都会感到她身上所散发的激情，并被此所感染，变得拥有生机活力。在激情的背后，她又不缺真诚，所以很多客户只对她所推荐的险种感兴趣，于是她的业务越来越好。只要对自己工作充满激情，我想任何工作都会变得有意义。“精诚所至，金石为开”，只有自己真诚地对待别人，别人才有可能接纳你，才会信任你，那样工作也会变得顺利。另一位上台的女士，与前一位是十分不同的，她很文静，感觉很踏实，也很真诚。这是两种不同的风格，但她同样的优秀，据说很快会升为副经理。她不会充满激情的与你交流，但是，她却发展了很多的下线，因为她待人真诚，有耐心，很多人都信任她，都愿意跟着她干，于是她的业务室人员越来越多，而且，她关心每个同事。从她身上，我同样看到了真诚，我想在以后的生活中，无论从事什么工作，都要有对工作的热情和待人的真诚。

**关于公司实习生辞职信范文简短五**

随着互联网技术与电子科技的发展，网络销售和电话销售凭借其方便、快捷及节约成本等优势，已经被越来越多的领域所采用，当然也包括保险业。

一、实习单位

我所实习的单位是\_\_保险集团。之所以选择它是因为，保险业在我国属于新兴行业，其拥有着广阔的发展前景。而\_\_保险集团股份有限公司是国内七大保险集团之一，由\_\_集团公司、\_\_集团公司等大型企业集团于20\_\_年发起组建，注册资本金\_\_亿元人民币。x年来，\_\_保险集团取得了相当大的成就。截至20\_\_年底，集团当年保费收入超过\_\_亿元，行业排名第8位，集团总资产突破\_\_亿元。\_\_保险秉承“打造品质和实力的保险公司”的公司愿景，践行“共同成长”的使命和“诚信、关爱”、“创造价值”的核心价值观，发扬“战胜自我”的企业精神，致力于成为金融保险集团。

二、实习目的

实习是一种实践，目的是让大学生有一个了解社会的学习机会，接触实际，了解社会。增强劳动观点和社会主义事业心、责任感，并能够观察经济活动、识别和分析社会经济问题，学习业务知识和管理知识，巩固所学理论，获取本专业的实际知识，培养初步的实际工作能力和专业技能，借以实际地运用学过的专业知识，也希望能带来一些启示，培养初步的实际工作能力和专业技能。

毕业实习是一门专业实践课，是我们在学习专业课程之后进行毕业设计时不可缺少的实践环节。它对于培养我们的实践能力有很大的意义，同时也可以使我们了解传统的保险销售模式与现代保险销售模式之间的差别。毕业实习更是我们走向工作岗位的必要前提。通过实习，我们可以更广泛的直接接触社会，了解社会需要，加深对社会的认识，增强对社会的适应性，将自己融合到社会中去，培养自己的实践能力，缩短我们从一名大学生到一名工作人员之间的思想与业务距离，为我们毕业后社会角色的转变打下基础。

三、实习时间

20\_\_年x月——20\_\_年x月

四、实习内容

我所在的部门是\_\_财产保险中车辆保险的电话销售中心。我们的实习分为几个阶段。

(一)岗前培训

在进入工作岗位之前公司对我们进行了为期10天的系统培训。包括专业知识、销售流程、话术及沟通技巧乃至系统的操作。通过培训我了解了车险的各个险种主要分两大块：交通事故强制责任保险和商业保险。而商业保险有可以细分为车辆损失险，第三者责任保险，车上座位责任险，盗抢险，玻璃单独破碎险，自燃险，划痕险，不计免赔等险种;前四个是商业险中的主险，后四个是商业险中的附加险。我们还了解了怎样用开场白去和客户进行近一步的沟通，如何进行异议处理并及时的进行促成等等。总之，10天的培训很快就结束了。

(二)考核

满满的培训结束了，等待我们的是考验，是决定你能否留下的关键——考核。考核分两部分进行笔试和话术。笔试是对我们专业知识的检查，并不可怕。让人紧张的是话术的，这可是对我们这些天所学的所有东西的综合运用，而且是一对一的面对考官，还要把他们当客户。幸运的是我们大部分人都顺利过关了。

(三)进团队

考核结束后我们被分到了不同的团队。原以为过五关斩六将的我们已经可以直接面对客户了，可没想到进入团队的第一件事还是培训，这次是有针对性的培训，因为我们拨打的是\_\_项目所以我们必须了解\_\_的核保政策，于是又是一番培训考核。逐一通过后竟还没让我们正式上岗，而是跟师傅继续学习。

(四)上线

几天的学习结束后我们终于可以正式上线了，有了自己的座位和工号。怀着无比激动的心情我拨打了第一通电话：关机!心情有些紧张了，第二个被秒杀了。之后的很多天我都在不断地拨打电话，跟客户报价，介绍阳光的服务，然后不断的遭受拒绝，然后又重新振作继续拨打，虽然有时候心里觉得委屈但却依然坚持着。

五、实习心得

这次实习让我学到了很多课本上根本没有东西，让我觉得以前都是纸上谈兵，也让我深刻的体会到保险业所谓的“剩者为王”，更让我明白保险业是一个挑战你各方面能力的行业。

(一)我觉得如果真想把保险做好、长久地做下去，就得有打持久战的决心和毅力。如果没有这种决心和毅力，遇到人家的拒绝就想打退堂鼓，那就干脆放弃保险。当然，做保险被拒绝是很平常的事，慢慢就习惯了。其实挫折多了，经验也就有了，方法也就有了，拒绝也就少了。不要害怕拒绝，每天都要保持相当数量的客户拨打量，慢慢总是会有成绩出现的。

(二)我觉得做保险是一种筛选工作，或者说我们做的是一种“沙里淘金”的工作，我们要大量地、快速地筛选我们的拨打对象，大量地排除那些沙子，尽可能快的找到我们的金粒。这就要求我们非常善于倾听和分析，争取用最短的时间内判断出对方是否有购买欲望;或者说，对方有欲望买什么样的保险，这类保险对他有没有意义。如果有，就继续跟进，如果没有就赶紧放弃，换个目标，这就是筛选工作。

(三)当然个人的职业素养也十分重要。尽管现在外呼营销系统方便了我们的工作，提高了效率。但是勤奋依旧是我们要保持的姿态。都说电话销售有一个“大数法则”，只有保证每天都有足够的拨打量你才有可能出单。

(四)电话销售虽然改变了我们保险行业以往的销售模式。事实上不能单纯的说改变了，应该说是优化了。但是我们热情不能减，勤奋的态度不能改变。尽管现在人们的保险意识有所提高，但很多时候跟客户进行一次通话还是不够的，还需要我们一而再，再而三的去跟进，去推敲他的需求。当然，方法对于我们来说也是十分重要的。比如，时常关心关心客户，让他能想起你，想起你是个卖保险的。当他有需求的时候，就会第一时间找到你就足够了。我们不能整天整天的追着客户买保险，要根据客户的态度来决定预约的时间间隔。我们要将销售的概念模糊化，在跟客户的沟通中让客户逐渐喜欢上你这个人，跟客户做朋友，我们常说“销售首先推销的是你这个人”就是这个道理。

总之，这次实习将会是我人生中的一笔宝贵财富，任谁也夺不走。

**关于公司实习生辞职信范文简短六**

天是我们在金豹开始实习的第一天，虽然只是短暂的一天，但是我却有很多的感受，学到了很多的东西，

以前只是听金豹的老师们介绍金豹公司的情况，从大屏幕上看到金豹公司的面貌以及员工们你的工作环境，但是在今天，我们却亲身来到了金豹，亲眼看到了员工们的工作场面，那种心情真的是很兴奋。在今天上午，李硕老师先给我们介绍了金豹的一些情况，让我们知道了我们这两周的课程安排，让我们知道了我们应该遵守哪些纪律，然后老师让我们进行了自我介绍和才艺表演，在这其中，李老师也对我们中的一些同学的个人思想进行了指导，我觉得这对我们的以后有很大的帮助，因为以前大家经常在一块，对彼此都很了解，所以有些人的性格我们都很了解了，也都习惯了，但是通过李老师提得意见，可以使我们知道自己无论是在性格方面还是在自己的立场和做法方面还存在着哪些欠缺，对我们以后的工作也有很大的帮助。

下午老师让我们观看了短片，知道了团队意识的重要性，这对我们以后的在制作提案方面也有很重要的作用，因为我们工作最重要的就是团队精神，我们只有具有团队精神，才能把我们的工作做到最好。

总的来说，我感觉我们来到金豹，每个人就像是一张空白的纸，我相信你我们在经过两个周的学习之后，我们的每一张纸上都会充满色彩，我们要一起加油啊!

day2

今天是我们在金豹动画开始实习的第二天，新的一天，我们又学到了新的东西，又有了新的收获和感受。

在今天上午，我们学习了商务礼仪，林雪老师给我们讲了在日常生活的问候及文明用语，握手的顺序，接电话的礼仪，办公室礼仪的应用等很多方面的应该注意的问题，给我们讲了礼仪的重要性，教给我们应该怎样建立良好的人际关系。通过学习之后，我发现在我们看似很平常的动作中，其实存在着很多的缺点。如果将来我们进入公司，我们的言行举止都代表着公司的形象，所以我觉得公司让我们学习礼仪课是很有必要的，这对我们以后踏入公司有很大的帮助。

下午，宋老师给我们讲课，他让我们自己弄明白了来学习是做什么?我们学到了什么?通过他的讲解，我知道了要想成功，我们必须要有期望，要勤奋，要有机遇，要有自己的梦想，最重要的是我们要把自己的定位搞清楚，让我们知道了效率取决于目的性的道理。然后我们听张总给我们讲课，我很佩服张总的那种性格，是那么的爽朗，那么的平易近人，他可以轻松的领导我们，让我们在欢乐中还学到了很多的知识，我觉得他的这种开朗的性格是值得我们学习的。我们还真正的见识到了金豹的酒文化，那种场面真的是让人既兴奋又害怕啊，兴奋的是我从来没见过直接喝酒的那种场面，害怕的是我被叫上去喝酒啊，不过这种大家在一起一起娱乐的方式真的是很好。

今天就这样结束了，我们又对这里有了更进一步的认识，我对明天的学习是充满希望，我相信那将是更美好的一天!

**关于公司实习生辞职信范文简短七**

经过暑期社会实践的磨练，不得不让我更深切地体会到金融危机下就业的压力。我们一出校门什么都不会，学校只是我们的避风港，然而总有一天，我们要冲出这个港湾，驶向“大海”。去过几趟杭州人才市场，看到一张张招聘广告上的要求，我黯然伤心：一、没经验；二、没资格证；三、没胆量。虽然有了上次的实践报告，让我们有了一次涉及社会的体验，然而那犹如小孩子刚学会站立，还没学会走路，那么这次实践我们就是在学走路，当然在学的一路上会摔跤、哭泣，但现在我们都挺过去了，回头看看一路上留下了足迹，这次实践还是蛮有意义与必要的。接到公司的培训电话，我的心也就安定下来了，终于站住脚，那时很兴奋与开心，便前去培训。培训期间，交代公司文化、公司制度、公司产品……不可否认找得又是电话营销，一个服务行业，又与专业对口的工作。

电话是现代商人越来越常用的一种交流工具，因此，做电话营销人员了解一下打电话的一般要求是很有用的。打电话的基本原则是简明扼要，切忌罗嗦，既突出不了问题，又占用别人时间，从而引起别人反感。

我是作为联通公司委托的客服经理的身份去电话营销——办理炫铃业务。虽然以前有过电话营销的经验，然而这次代表的是作为一名客服经理，是话务员与营销员的结合体，所以沟通是很重要的一种交流方式。在一片永远做不完的业务的前景下，如何进行沟通，如何做好沟通从心开始，都要留给我们自己去深思，在实践上慢慢体验得出经验并运用于实践，提高自己的工作效率！有了几天有培训，演练文稿，第三天自己便“上阵”与客户沟通了。我们主要是为客户办理炫铃业务，虽然以前有过电话营销的经验，然而这次代表的是联通公司，所以电话营销中就要特别注重语言这方面的沟通。服务有语就要用得当，对于这个行业，语言方面的技巧经验一定要很好地表达：一、有正面的语言表达，不用负面有语；二、能用我则不用你；三、能不用“不”则不说；四、涉及企业形象，避免就事论事；五、减少口头禅。

每次与客户之间的沟通都是不同的，不能只按文稿上面的文字去沟通，这就要针对不同的人采用不同的方法，一套方针是不能很好地营销。比如，每当我说：“能为您简单介绍一下炫铃业务……”有些人开口便问：“需不需要钱，每月要多少钱。”这就说明他注重费用这方面，针对这些人就要突出卖点，这个月不收月租费。而有些客户能耐心听，那我就要仔细地介绍业务内容，突出能给他们带来帮助的一面。还有针对女性与男性也要有不同的方法，一般女性比较贪小便宜，男性比较爽快，所以针对女性一开口就要说：“我们公司有个优惠活动，能为您介绍一下吗?”这样她们就会耐心地听下去，男性一般不采用这种方法。

做电话营销这行耐性一定要强，尤其是一天不知要拨打多少个电话，与多少位客户沟通，而且不是介绍好自己的产品就行了，客户他们有很多方面要咨询，如意邮箱以及小秘书等有关业务方面要咨询。还有呢，有些用户会提一些建议等等方面。我们都要及时做出反应，及时回答。这让我懂得了，进入一家公司我们不能只着眼于自己的产品，更多的是了解公司的其他产品，这样才会有助于更好地营销自己的产品。

记得每次拨号我们拨的都是数字号码，无法显示对方的性别与年龄，同样无法判断是外国人还是中国人。一通电话性别是明了了，而中国人还是老外还是无法辨认了，有好几次接通了，我心太急，只把炫铃业务介绍完毕，问他需不需要时，他便来句：“sorry,idon’t know”。那时我不知是生气还是尴尬。只能用自己简陋的外语来回话，那时想必很糗。因为我一核对电话号码，他只要回答：“是”或“不是”，我便只管介绍自己的产品了，没有做好沟通工作，老外一般简单的汉语还是能懂的，要是自己的外语精一点，起码能用英文介绍业务时那就方便多了。所以学好一门外语也是很重要的，连电话营销也需要外语水平，我们生活中缺少不了外语的参与。 作为客服经理工作态度一定要好，不仅通过电话从声音中传递你的肢体语言与面部表情，而且能体现一个人的工作态度。作为现代社会的服务行业，如果服务不到佳，绝没人愿意买你的产品，尤其是作为一名联通公司的客服经理，一旦语言失措便会招来投诉警告，所以我在营销中就要非常注重工作态度的良好状态。

实践的这些日子，在公司学到了很多有关联通公司的业务知识，也学到了很多为人处事方面的知识，结交了一

些朋友。这段时间虽然每天早出晚归很累，但其中也有开心与欣慰，生活过得很充实。如当翻开本子上记录着的一排排熟悉的数字号码，仿佛是很久以前的事了，那也在无声诉说着在不知不觉中我学会了很多东西，增长了自己的阅历，我相信过程就是结果，只要我们用心去做，去想，那便会有收获，有结果。

有了这两次的实践作为铺垫，我相信以后我们的工作就更加老练了，我们也会变得更成熟地去接纳工作。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找