

单证员年度总结 保险公司单证管理员工作总结(大全9篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

单证员年度总结篇一

首先，非常感谢公司对我的信任和支持，给了我这样一个平台！

201x年过去了，过去的一年里，我在公司领导和各位同事的帮助下工作有很大的进步，个人业务能力得到了很大提升，但还是有很多做的不到位的地方，在接下来的工作中我会继续努力改进。

在过去的一年里我的具体工作总结和在新一年的工作安排如下：

一、个人岗位职责内容：

1、收到客户订单以后，仔细检查订单的总件数和金额，最重要的是交货期，先跟工厂落实好了送货时间以后再给客户确认交期，以免最后耽误交期，有需要做外销合同的就给客户做外销合同，然后给工厂下购销合同，合同里要特别注意产品描述，数量，单价，总金额，付款方式和交货时间。

2、购销合同下去以后，在准备面料的这段时间里，抓紧时间和客户沟通确认一些包装的细节问题，并安排辅料的生产，在面料到工厂之前把辅料安排好，以免耽误使用。

安排包装的时候需要注意：不管新客户还是老客户，不论是

新订单还是翻单，一定要把包装细研究透，有不懂得地方一一列明，写邮件询问客户，复杂的包装最好要求客户寄包装样品，可跟据客户寄要的实样安排生产，例如彩卡，可看一下材质和颜色；如果是翻单也要给客户写邮件确认一下包装是否同上一个订单。

3、所有的包装都清楚以后，给工厂发包装要求，在发出去之前自己要研究明白，而且要交代清楚，水洗标怎么钉，钉在什么位置，彩卡的实用方法，袋子的挂钩方向，以及一些不干胶贴的位置，最好画图给工厂以免理解上产生异议。

4、寄样品。按照订单上客户的要求，该给客户寄确认样的寄确认样，该寄船样的寄船样。工厂寄来的样品，寄给客户自己自己一定要仔细检查，做工，尺寸，颜色等，特别是寄船样一定要仔细检查，做工，尺寸，颜色（大货的颜色要和之前的确认样比一下），包装（水洗标，彩卡，条码，折叠尺寸等都要经自己的手仔细检查，每一步都不能少）。

另外如果是给客户寄新样品，一定要编号留样存档，实在没有样品留时候也要拍照片。每个客户的留样样品，样品布和样品照片都要归类保存，以便以后下订单的时候容易查找。

5、注意跟进工厂的生产进度，催工厂按时寄客户要求的样品，提前告知最后的出货数，如果实际的出货数和合同数相差很多，要及时通知客户，如果超出客户给的范围，不管是多出还是少出都要得到客户许可。在交货期的前2个星期，询问货物准备的情况，是否能按时交货，以便安排申请验货和订舱。不能按时交货要及时跟客户商议，告知不能按时交货的原因以及可以交货的时间。估算出大概的尺码发托单给货代，询问其船期，最晚送货时间和截单时间，并催要入货通知。及时的将入货通知发给工厂以便工厂跟据此送货时间安排生产和送货。

需要注意的两点：

(1) 对于客户需要来验货的货一定要强调工厂，在验货通过以后方可送货；

(2) 验货出现问题的货，要求工厂抓紧时间按照要求该翻箱的翻箱，该修改的修改；修改完以后得到客户的许可以后才可安排送货。

6、报关和单据

及时将报关资料发给指定的`报关行，货代指定报关的要提前将单据寄到指定的地点，报关要按照实际的出货情况来报，件重尺，商品名称，商品编码都要按照实际的来，要确保商品名称和商品编码一致。

在告知货代最后的件重尺的同时要与货代核对提单草本，并安排产地证等相应的客户清关需要的单据。开船以后要写邮件给客户，告知出货的情况，船名航次，以及箱单发票，提单产地证等先关的单据，崔其安排付款。客户款到账以后将清关单据正本寄走并通知客户快递单号。

所有的单据都要做的单单一致，单证一致。

7、其他相关事宜

二、在新的一年里工作中需要注意和改进的地方

过去的一年自己也作出了不少成绩，但是还是犯了很多的错误，给公司带来了损失和影响。

1、工作马虎，不够仔细，经常犯一些低级的错误，像有一票提单唛头确认出错，某些给工厂的唛头的内容出错，包装辅料定错等都是由于我不够仔细，工作不认真，工作的时候没有静下心来造成的。

在以后的工作当中的要更加仔细认真，保持严谨的工作态度，养成良好的工作习惯

3、语言沟通能力欠缺，工作一年多了还是只能写个简单的邮件，稍微有点难度得邮件，就要研究半天，而且最后写出来得还不是很完美，我自己也很补满意，以后要不断的提高沟通的技巧以及英语邮件的写作，其实我自己也一直在练习，只不过是进步的比较慢。

希望不定期的能开一次例会，对一段时间内的工作做下总结，把最近需要做的事情梳理一遍，有哪些需要特别注意的，有哪些特别着急需要加强跟进的工作罗列出来，把一些工作的进展情况作出汇报，领导和同事之间多沟通一下，开展工作的时候做到心中有数。

新年伊始[]201x年已经过去，之前我在本职工作上还有很多需要学习和提升的地方，在新的一年里我将尽我最大的努力，踏踏实实的把工作做好，竭尽全力完成本职工作，辅助其他同事完成公司安排，以个人最大的能力为公司的下步发展添枝加叶。在新一年的工作中，可能会出现这样的缺陷和那样的不足，还请领导和各位同事多多指证，多多帮助。

希望在下一年和同事在工作上能取得更大的成绩，在大家的共同努力下，公司明天越来越好，个人发展的平台和提升的空间越来越宽广；祝大家，新年快乐，家庭幸福美满！

单证员年度总结篇二

（一）艰辛筹备，积极拓展保险业务的新市场

20xx年，xx财产保险公司决定在xx区筹建分公司，并委托xxx同志担负这一重任。作为第一任分公司经理[]xxx同志可谓受命于危难之际，从xx月xx日开始，还是光杆司令一人的他就开始了千头万绪的筹建工作。

首先，确定公司的位置。位置选得好不好，对公司的形象、宣传和业务的覆盖面影响非常大。x经理跑遍了xx区的大街小巷，看遍了所有能够租赁的房屋，最后将公司地址锁定在xxx楼。选择这里作为分公司的所在地，更便于我们扩大宣传面，与车主进行面对面的交流和沟通，更利于我们开展财产保险业务。

其次，对房屋进行改建装修。x经理带着装修队伍，按照上级公司的规定和分公司的规范化要求，三番五次地对还是毛坯房的租凭屋进行了实地考察，几次进行了方案设计和修改。从装修开始，他常常以车为家，累了就在车上睡一会，饿了吃点快餐面，恨自己不能有分身法。几个月来x经理的衣服没有一天干净过，也没有一天休息好过，回家陪家人吃顿饭对他的家人来说简直是一种奢侈。xx分公司就是在这样的工作状态下，才在短期内装修出了满意的效果。

第三，招聘培训公司人员。公司能不能开展好业务，人是最关键的因素。x经理在做好公司硬件筹备工作的同时，积极在社会上物色招聘优秀的保险人才进分公司。从11月1日开始，公司内勤人员、公司业务员等一批充满活力、热爱保险事业的年轻人走进了xx财产保险的行列。分公司并于x月x日至x日，集中时间对全部人员进行了上岗前的业务培训。

第四，分公司顺利通过上级验收。经过艰辛的筹备，xx财产保险公司xx分公司终于正式立足。x月x日，通过了消防大队的检查验收，并获得了消防大队颁发的《消防验收合格意见书》。x月x日，我公司内部网络系统经过运转调试，全部投入正常工作。x月x日，市保险公司领导陪同省保监局领导到我公司进行了检查验收。至此，我公司正式成为xx财产保险公司大家族中的一员。

（二）确立工作重心，在竞争中寻找保险业务的突破口。

1、分析形势，确立工作重点□20xx年年底，我公司才刚刚成立，为尽快开展工作□x经理确立的工作重点是：建立良好的社会关系，提高员工的业务素质，抓好公司的内部管理。把巩固车险和企业财产保险、拓展新车市场和新工程新项目作为业务工作的重中之重。在竞争中求生存，在竞争中促发展□xx地区现有3家经营财产保险业务和短期健康险业务的保险公司，无形中对我们刚成立的保险公司形成了强烈的竞争压力。我们惟有保持沉着冷静，客观面对现实，积极寻求对策，与竞争对手们赛服务水平、赛业务能力、赛奉献与付出，才能从已有的保险企业中脱颖而出，用实力赢得保险人才的加盟，赢得“回流”保险业务，才能在保险竞争中屹立不倒。

2、找准突破口，加大市场占有率。根据xx区20xx年的保源情况□x经理经过仔细的分析研究，把摩托车保险、船舶、学校、幼儿园的人身意外险作为今年零散性险种突破口，与交警等有关部门联系，请他们帮助协调，帮助代理摩托车保险业务。目前，此事正在进一步的协商中。

3、狠抓理赔，提高服务质量。公司从狠抓第一现场的查勘率入手，大力加强诚信建设，培育保险诚信意识，强化了失信惩戒机制。只要接到报案，无论事故大小，无论白天黑夜，公司始终坚持派人在第一时间赶到第一现场，掌握第一手资料，严格按照快速赔付流程，为客户提供力所能及的方便和服务，取得了广大保户的信任，为我公司将来拓展市场提供了保障。

（三）规范经营，努力提升保险工作的管理水平

保险竞争越来越激烈是不争的事实，这就要求我们在公司管理上要全面提升水平。如何在竞争中学会竞争，在竞争中独领风骚，从而在竞争中发展，在竞争中前进？这是x经理经常思考的问题。同时，也是我公司每一名员工必须思考的问题。为了迅速在已有三家保险公司的xx区立足，我公司全体员工

在x经理的带领下，一是加强与保户的接触和沟通，密切公司与保户之间的联系；二是在日常管理中，认真严格执行上级制定下发的《财务管理规定》、《单证管理规定》和承保相关规定，并用各项规定规范和约束员工的具体行为；三是积极有效的开展工作，对每一份保单、每一次理赔，都做到严格把关，认真审核，既不损害保户利益，也不让公司受到损失。

（四）以人为本，培育和建设优秀的保险职工队伍。

为广大人民群众服务是保险业发展的根本目的，不断满足人民群众的保险需求是保险工作的出发点和归宿。但保险工作是靠每一位保险员工做出来的，如何让他们始终保持良好的工作状态，广泛服务于社会的各个阶层和人们生？的各个方面？这也是我公司经常考虑的问题。我公司率先从领导做起、从公司成立之时做起、从进公司的那一刻做起，用雷厉风行、求真务实的工作作风，用吃苦耐劳、乐于奉献的工作态度，用严于律己、诚信为本的做人原则，用爱岗敬业、熟练精湛的工作能力，取信于民、赢取客户。同时，公司还从各方面严格要求员工，时刻让职工保持危机感，让职工深深了解与市场“共存共亡”的深刻道理，彻底改变“观望”的态度，以更加积极主动的姿态参与市场竞争。经过几个月的磨练，我公司职工队伍经受了锻炼和考验，正朝着优秀的目标迈进。

（一）公司疲于市场竞争和业务发展，对理论学习和业务学习有所放松。

（二）面对强大的市场竞争压力，有的同志出现畏难情绪，有部分同志对条款不是很熟，在业务开展过程中还存在一定的问题，少部分员工有思想惰性，还要加强这方面的思想工作。

随着市场变化和竞争的白热化，未来三年就保险费而言，我公司要牢牢把握市场的主动权，就必须加强争夺市场的力度

和加快抢占市场的速度。

（一）要转变思想观念，积极适应市场的发展与变化，继续加强竞争意识和危机意识的教育，加强并运用数据管理，引入激励机制，全面调动员工的积极性和创造性。经营目标，保费收入20xx年xx万元，占市场份额4--5%□20xx年xx万元，占市场份额20--25%□20xx年xx万元，占市场份额28--33%，综合赔付率控制在50%以内，综合费用率控制在35%以内。

（二）正确处理规模与效益、当前与长远、做大和做强的关系，加强整体公关力度，注重业务承保质量，以最快速度和最优的质量挑战并占领市场。

（三）继续加强与公安、交警、教育、卫生等部门的沟通，争取他们的协助，努力提高五小车辆、学平险、校园方责任险、医疗责任险的承保率。

加快理赔速度，提高服务质量，改善外部业务环境。

（五）针对竞争，密切注意同行业发展举措，加大公关力度，采取积极有效的措施，参与竞争，巩固原有险种的市场份额，积极拓展新业务、新保源。

总之，我们要在xx精神指引下，牢固树立和落实科学发展观，因地制宜，与时俱进，开拓创新，扎实工作，努力开创保险工作的新局面，为我和保险业的发展作出新贡献。

单证员年度总结篇三

1只有摆正自己的位置才能更好的适应工作岗位。营管工作本来就是一份兼职的工作，我从一个普通的导购员到实战营管工作，不断学习日常事务，从中明白要做一个有责任感的人，在做一名优秀导购员的基础上再做一名合格的营管员，在这里我要感谢那些在我平淡工作给我快乐和鼓励的人。

2只有公平处理每件事才能搞好各方关系。商场是一个人员很复杂的交际地点，而我的工作就是要在这样一个地方管好所有劳动纪律，要求每个员工做到不准在营业场所吃零食，看书报，玩手机，干私活，捧茶杯，柜台就餐，不准穿拖鞋上班，不准随意打闹，不准擅自离开工作岗位等等要管好每个员工很难，要搞好各商场的关系更是难上加难。因为涉及范围较广，只要你一不小心就会得罪很多人，到时商场的人都会指责你，领导会质疑你的能力，有的导购还会嘲笑你，可见公平处事是何等的重要。

3只有保持良好的工作状态才能平衡分配你的工作。在同一时间即要做导购又要做营管员是一件很容易出错的事，因为做营管员是建立在导购员的基础上的，在我们心中导购员的这份工作早生根发芽恰恰营管员这份工作才刚刚酝酿成行，当你在做导购的同时往往会忽略你的营管工作，导致有的员工纪律下降，这也是我在以后的时间里应该努力改进的环节。

4只有坚持原则落实制度才能提高商场形像。有时当我在巡场中遇到极其难搞的导购，明明她正在犯错可她却偏偏不认为自己有错，还振振有词，或许你还会赏赐到一顿痛骂。虽然有时我的心里存在害怕，但与此同时我还会想到此时此刻的我是一名营管员，我要坚持我的原则，我有责任和义务去监督她，因为她的行为正影响着整个购物中心形像。

5只有树立服务意识观加强团队协调才能把分内分外工作做好。营管部好比是一个充满激情的团队，虽然大家工作都很忙，但我们每个人都没忘自己是一个时刻准备为购物中心服务的人。从不了解到一起并肩作战，最后一起分享战胜的喜悦，我们在一次次的挫折中不断的成长，我们都在积极的去学习，并渴求进步，当然这些都是为了我们能更好的完成下一个任务做好前期准备，最好的见证还要在日后的工作中去检验，更要感谢领导对我们的指导和教育，使我们将做得更自信和出色，有那么一个口号‘超越自我勇做第一’除了感激，我们还明白一个人的成绩是微博的，团队优秀才是我们共同努

力的目标，因此在日后的营管工作中，我们将更重视团队建设，一起为提高购物中心的劳动纪律而奋斗。

经过这样紧张有序的半年，我感觉自己的工作技能上了一个新的台阶，基本上做到忙而不乱，进而不散，最主要的是经过我们这段时间的努力，大家的劳动纪律有了明显提高，这是值得我们骄傲的，从中我也明白了一个道理：一个良好的心态一份对工作的热诚相形之下的责任是很重要的。

我从无限繁忙中走进这半年又从无限快乐中走出这半年，接触了许多新鲜事也解决了不少事但还是存在一些问题需要我们在以后的工作中改进；比如像个别员工骄傲的情绪，反常的态度，比如像玩手机打发上班时间的行为，比如像在工作场所就餐问题等等虽然逛超市现象有所减少但某些员工还存有侥幸心理，为了进一步提高营管工作质量完善购物中心形象，在以后的工作中我们要更加团结，因为只有团结才有力量，我们要更加合作，也因为只有合作才能成功。如果购物中心是‘天上的’月亮‘那么营管员就是天上的’星星’我相信，在不久的将来，月亮将以星星的存在变得更加嘹亮。

单证员年度总结篇四

(一)前11个月税费收入完成情况及全年预计完成数

截止11月30日，我局各项税费累计入库6841万元。其中，地方税收累计入库5333万元，完成旗政府下达任务5328万元的100.1%，同比增收2116万元，增长65.7%；社会保险费累计入库1508万元，完成年度计划任务1159万元的130%，同比增收708万元，增长88.5%。

经科学合理地分析税源、费源，截止12月31日，我局预计组织入库各项税费万元。其中地方税收预计完成万元，社会保险费预计完成1800万元。

(二)组织收入工作采取的主要措施

一是深化征管改革，实施科学化、精细化管理

20xx年是全区地税系统“税收基础管理年”。为强化税源管理，夯实征管基础，减少税款流失，优化纳税服务，不断提高税收征管质量和效率，解决征管工作中存在的“疏于管理、淡化责任”的问题，我局作为呼伦贝尔市地税系统征管改革试点单位，对征管机构进行整合，重组了业务流程，完善了岗责体系，为全面推进科学化、精细化管理打下了坚实基础。征管改革中，主要做了以下几方面工作：

(1)针对农牧业税、特产税全面停征的实际，对基层机构设置及人员进行调整，撤回完工镇和特尼河苏木的征收组，进一步精简机构，优化了人力资源结构。

(2)大力进行了征管改革试点工作。将旗局征管机构重新设置为办税服务厅、税源管理科、税政法规科、车辆管理所，在基层保留了宝日希勒、巴彦哈达两个中心所。目前，我局在岗人员71人，其中征管人员51人，占全局总人数的80%以上。

(3)认真落实户籍式管理及《税收管理员制度》，按照市局征管工作规范，制定了《陈旗地税局岗位职责和税收工作业务规程》，实施税源分级、分类、分片管理；将费征管并入到地方各税日常管理当中，实现了税费一体化管理，形成了“一人进厂，税费统管”的管理模式。

(4)推行“多功能服务窗口”，使每个窗口都具备受理纳税申报、税务登记、税款征收，停复业审批等业务操作的综合权限，实现了“一窗多能、一机多用、一岗多责”的“一窗式”服务，为纳税人提供了高效、便捷的服务。

二是农村牧区税费改革后，针对我旗以私营小农场、小牧场形式的非农经济组织，经过充分调研的基础上，根据《内蒙

古自治区地方税务局非农经济组织个人从事种植业养殖业征收所得税暂行办法》，制定了《陈旗地税局非农经济组织征收个人所得税管理办法》，将个体私营业主经营的农、牧场纳入正常管理，拓宽了税基。

三是为保证契税足额入库，及时取消代扣代缴，制发了《陈巴尔虎旗契税征收管理办法》，规范了契税的征收管理。

四是加强重点税源管理，采取重点税源户派驻厂员等形式，对宝煤集团、各建筑施工企业、坑口电站等重点税源户进行了有效的跟踪管理，保证了重点税源足额入库。

五是认真落实《税收管理员制度》，坚持抓大不放小的原则，对个体工商户、集贸市场实施划片管理，使税源管理形成“管理到户，责任到人”，防止了税源流失；针对个体税收实际，抓住薄弱环节，推行计算机定额评税，进一步提升了个体税收精细化管理水平。

六是加强车船使用税的征收工作，按照交警、运管等部门掌握的运输车辆底数开展营运车辆清查工作，对拒不缴纳的运输户采取税收保全措施，净化了地方税收执税环境。

七是认真落实西部大开发、下岗再就业等各项税收优惠政策，严格审批程序，保证政策落实到位，充分发挥了税收在支持改革发展稳定中的职能作用。

八是牢固树立“税费并重”的思想，定期组织召开联席会议，采取相关部门联合到企业现场核定缴费基数等措施，掌握了详细的费源底数，保证了社保费收入稳步上升。

单证员年度总结篇五

从xx月份开始至今我做单证员已有xxxxx个月，从一开始的不熟悉，但我很快就掌握了做单证的经验和技巧。

当拿到信用证后，先仔细审查和合同有出入的地方，产品名称、数量、开证行、公司名称、有效期、付款方式、最迟装运期、有没有软条款、特别的规定等等。如果有的话，必须与业务人员商洽这些事情，把所有的问题一次向客户提出，请他修改信用证。

我们根据业务员提供的合同首先制作报关资料，报关资料因为仅是用于我们国内海关报关，所以我们可以相对简化一些，但是简化归简化，报关的数量，毛，净重，体积还是和信用证要求及提单上的数量，毛，净重，体积一致。所有报关资料我们xxxxx个单证员都会相互校对。

再根据信用证与xxxxx制作托书。等业务员传托书后，货代会给我们提单确认件，同时我们也提供报关资料给货代。每份提单确认件都要不厌其烦反复核对正确，有我们xxxxx位单证员和业务员相互校对，提单出来后也要校对，一份提单至少要核对xxxxx遍以上，杜绝有错误的发生。

货物装船后就开始制作议付单据，例如：发票、箱单等。所有单据都严格按照信用证要求。所有单据的日期在船期之前或者船期当天。提单一般xxxxx个工作日，若提单晚了，及时催货代要提单。确保提单在信用证交单有效期内交单。

所有单证都必须反复核对，做到单证相符，单单一致。如果客户有临时要求，可以说服客户修改信用证。

关于银行水单，业务员写上客户信息后交与我们登记，并在xxxxx报送，然后登记给财务。

关于产地证，一般原产地证在系统申报后寄贸促会办理，贸促会做好产地证再寄给我们。发票认证，国际商事证明书，大使馆认证也是在贸促会。

关于保险，保险是以清关时的发票为基准的，加上重要的船

名航次、保险金额、保险时间。

总结这这xxxxx个月的单证经验，我们单证员做单据最重要要细心，对信用证一定要熟练掌握。每个国家的信用证要求都不同，必须严格按照信用证要求做单据。

单证员年度总结篇六

(二)、利用档案为企业联络经济效益和社会效益

几年来我们通过认真开展档案规范化管理，方便了公司各部门的档案调阅的同时也充分利用档案的信息资源为公司取得了一定的经济和社会效益。

2年公司组建成立之初，由于供热锅炉和供热管网老化，事故频出，公司生产技术人员通过查阅设备档案，对公司三台14兆瓦锅炉和所有的环热站进行了恢复性大修，提高了设备出力保证了安全生产。当年12月在市区五道街有一处供热管网因多年腐蚀渗漏，公司生产技术人员通过调阅技术档案，在最短的时间内查找出故障点，进行了及时的修复，避免了一次大范围的生产事故。

20xx年在公司的生产运行中，三台原有供热锅炉的燃煤燃烧不充分煤渣排放中的含煤量在5%以上，大量的燃煤没有经过充分的燃烧就白白的浪费掉，给公司的经济效益造成了一定的损失，问题的原因是由于当时输煤系统使用的颚式碎煤机出煤颗粒过大造成锅炉燃烧不充分所致，为此公司生产人员通过调阅档案，认真分析研究，决定将颚式碎煤机改为锤式碎煤机，改造后锅炉灰渣中的可燃物下降到2%，一个取暖期可节约燃煤近5吨。

20xx年公司扩建2台29兆瓦热水锅炉，该锅炉设计没有风机循环水泵，所有转动机械的轴瓦冷却水全部排弃，造成厂用电、水的极大浪费，为此公司成立了科技攻关小组，通过查阅该

锅炉的技术档案，制定出了加装循环冷却水循环系统，实现了循环水的闭式循环，使公司废水达到了的零排放，即为环保做出了贡献，也使公司每年减少了几十万元的排污费同时每年还可以节约水资源24万吨。

20xx年随着满洲里市城市扩建规模的扩大，公司5台供暖锅炉已经满足不了城市的供热需求，为此公司准备在20xx年扩建2台29兆瓦锅炉的基础上继续扩建一台29兆瓦锅炉，在锅炉的建设中公司充分利用保留完好的前2台29兆瓦锅炉的技术档案，在时间紧、任务重的情况下仅用了五个月的时间就完成了锅炉扩建任务，通过档案资料的运用即节约了时间又节约了大量的设计费用。

(三) 主动服务，编制参考资料为领导服务

(四)、建立信用档案为企业服务

在加强基础工作档案管理的同时我们还为公司供热范围内的1万3千家热用户建立供热基础档案，(基础档案包括用户的申请用热手续、签订的入网协议、工程验收手续、及住房面积图纸及热费缴费情况)并实现了微机化管理，方便了热用户的热费缴纳的同时也为公司的营销管理创造了便利的条件。

公司作为一家社会公益服务性的企业，提供优质的热能做到让客户满意是公司宗旨目标，为此公司把保证安全生产、提高供质量作为首要任务，我们连续几个夏天对供热范围内的不热用户进行了供热系统集中改造，这其中档案资料发挥出了巨大的作用。

公司成立以来针对市区内兴华小区住宅楼、外运集装箱住宅楼、9111号综合楼、市政小区2号楼等一些原由小锅炉房供热的住宅楼由于其供暖系统和集中供热供暖系统的设计、安装要求不一样，致使供热温度质量不高的情况、公司组织专业技术人员通过查阅图纸、制定出切实可行的改造方案，组织

人员进行集中改造，提高了这些楼房的供热温度的同时也增加了公司的营业收入。

几年来，在满洲里档案局的大力支持和帮助下，公司档案管理和档案利用工作都有了一定的发展，通过档案规范化管理和在公司生产经营中发挥出的巨大作用也使公司领导对档案工作给予了高度重视，在今后的工作中我们要围绕企业中心工作，加大对档案管理工作的宣传工作力度和加大档案管理人员的业务知识培训工作力度，提高公司全体员工的档案管理意识，使之达到规范化和标准化管理，确保档案资料能够更好更有效地为光明热电公司的各项工作服务。

单证员年度总结篇七

(2)单证的领用、发放、回销；(3)单证库存及资料档案管理；(4)单证管理工作的交接；(5)单证工作的日常检查与督导；(6)单证管理工作的培训与总结。

(1)单证的征订、入库、保管工作。分公司单证征订首先由各部门根据实际需求并结合日常的使用情况，给计划财务部报送征订量，并由相关人员填制iso文件规定的《单证征订表》且保证各类签批齐全。计划财务部根据各部门日常用使用规律及财务库存单证情况严格把关，经审核无误汇总后向总公司进行征订。

单证入库时，本人作为分公司单证管理员，在收到实物后根据印刷厂的送货明细和分公司征订明细表仔细核对。特别是重空单证，逐一核对单证名称、数量、号段等是否齐全完整，单证是状态否完好。经检查无误后验收入库后，并根据实际征订单价、数量、金额、号段等信息准确填写《单证入库单》，在系统中进行提单操作，并及时登记电子出入库台帐，确保单证入库单、单证系统、电子台帐数额一致，账实相符。此外，《单证入库单》与印刷厂的《签收单》均用专门的文件夹进行保存，形成日常的单证管理资料，方便日后查阅。

潮等情况；单证室还悬挂了《单证室出入登记簿》，对非单证管理员出入单证室均有详细记录。

(2)单证的领用、发放、回销工作。分公司各机构单证领用单证时均按照iso文件规定先填写《单证领用审批单》，在核实单证名称、代码、数量、号段、金额等内容准确无误，签字齐全后再发放单证。对于各类单证的发放，本人严格按照签批无误后的《单证领用审批单》在系统中做下发操作并登记电子台账。同时，根据《单证管理办法》本着“先回销，后领用”的原则执行发放流程，根据不同产品不同的特性和回销率，严格控制发放量。并且严格要求各部门单证专管员在使用人领用单证时，有自设的台帐记录，并有领用人的签字；领用重空单证时，各部门都有《部门单证领用回销登记簿》，并有领用人的签字记录。以此作为外部机构使用单证的依据，做到有据可循，确保单证工作责任到人。

在单证回销时，要求单证使用部门均按iso相关规定登记《部门单证领用回销登记簿》。作废单证均盖有“作废”章或“作废”字样，已做到一式几联的作废单证回收联次全部齐全。重空单证中的个险预收款收据、团险预收款收据等均按照规定每月填写《单证使用情况回销表》，将实物回销至财务，并且逐一清点回销数量和回销号段后与系统单证状态进行核对。其他重空单证进行不定期回销。

(3)单证库存管理工作。分公司严格执行总公司单证盘点制度。始终坚持重空单证每月盘点一次，一般单证每季度盘点一次，并填写《单证库存盘点情况表》由单证管理员和部门负责人签字。已完全落实重空单证实物库存与系统库存一致，且专柜锁存，做到账表、账实、账账相符，内容填写齐全。

(4)单证交接工作。在做好日常单证管理的同时，认真执行岗位责任制度。

在本人换岗接受单证管理工作时有实物交接盘点表，并积极

参与单证现场盘点，接管单证档案、单证室钥匙交接记录和交接清单，并且及时向总公司申请了单证管理员系统权限变更。

此外严格落实各条线在代理机构领用单证时，填写与代理机构的交接清单，并要求相关领用人员签字，代理机构须在交接清单上加盖业务专用章或公章。

(5)单证管理的日常检查工作。为了加强对各机构单证管理，提高单证管理意识，本人严格按照《单证管理办法》中相关规定，每月定期对各渠道的单证管理情况进行现场检查，及时发现各渠道单证专管员在单证管理工作中存在的问题。根据实际情况，汇总填写各部门《单证检查登记簿》交由各条线单证专管员及部门负责人签字确认。针对每次检查出的问题，本着对工作认真负责的态度，及时与各部门专管员进行沟通，要求限期整改。通过每月的单证检查工作，能够及时发现日常管理和使用单证时存在的问题，及时与各部门单证专管员进行沟通和探讨。针对存在的问题，大家认真分析其原因，及时总结并不断改进工作方法，避免类似问题再次发生的同时也提高了自己处理问题能力，为今后单证管理工作提供参考和依据。此项工作的认真落实，不仅强化了单证管理制度的执行力，而且通过反思与总结也提高了自我的工作能力。形成了通过实践不断总结不断提高的良性循环。

能力与效率，对自己也同样是一个不断进步和提高的过程。因此，通过这项工作大家得到了总结、提炼、升华，让人受益匪浅。

今后工作中的计划及思考。通过近半年的工作经历及感受，对我公司的工作环境和所在岗位的工作情况有了初步的了解和认识。在总结了本岗位工作情况之后，也对今后的工作内容有了简单的计划和思考。

第一，继续严格贯彻单证管理制度要求。以制度指导工作，

将各项规章制度准确落实到本职工作的各环节中去。今后的工作中将严格把关，加强单证管理，定期、积极、有效的开展iso文件制度的学习、宣导、培训等工作，提高自我工作效率及管理素质。使单证各项工作流程走上规范化、制度化的道路。

第二，强化外部单证的管理工作。首先，对代理机构、代理人从领用环节开始就逐笔登记领用单证各类信息、领用网点、领用人等。做到日后必要时可以查。

单证员年度总结篇八

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了任务繁重、硕果累累的xx年，满怀热情的迎来了光明灿烂、充满希望的xx年。在这年终之际，现对来公司九个月的时间里所作的工作汇报如下：

一. 完成了100p圆筒□100p彩虹□60p共91个集装箱的出口到美国，14个托盘的100p彩虹出口到日本，10个托盘的60p和100彩虹到台湾，及2400套圆筒和600套60p(replacement)到美国。

主要负责

1. 签订合同后，催客户开信用证，并与收到后审核，有问题并通知及时修改。
2. 按制定的出货计划及相关要求与货贷联系租船订舱。
3. 与客户确认相关得出货资料后，整理单据，办理木托熏蒸。并准备熏蒸证书。
4. 协调好生产部门，按客户不同的包装要求，安排拖车发货。

5. 核算出相关的出口数据，制作单据，委托办理出口报关。
6. 根据信用证要求，制作并准备相应的出口单据，去银行办理交单议付，有时办押汇。
7. 登记相关的出口资料，并按客户要求，每周提供装箱图片、箱封号、船名航次等资料。
8. 将资料整理归档，并随时与银行核对每笔货款得到帐情况。并将每月的出口资料提供给财务。

此项工作繁琐且重复率高(自七月份起，几乎每周重复一次)，占去了近80%的精力。期间因工作时间短，经验不足，也犯过不少错误：

1. 拖车订晚了，害同事及工人加班装集装箱。
2. 与车间及其他部门配合、协调不够好。打件时缠绕膜的包装方式出现错误，检查工作没做好。
3. 车间加班不及时，常被叔叔点名。

通过这段时间的努力，使我个人的耐心、细心程度及对工作的合理安排得到了锻炼，学会了在繁忙之中找条理，危难之中找希望。

二. 与客户进行日常的邮件联系。

主要负责与韩国best selection 公司联系关于此出口美国货物的细节内容，一般通过邮件来回确认。包括三种货物的包装、结算、出货期、产品质量、木托干湿度、法兰克福展位、新样品及相关产品的变动等等内容，其中大部分是协助王总来完成。

期间曾因业务经验少有过失误：在事情紧急、误解了韩国意思的情况下，与美国客户直接联系。结果给客户造成误解，给王总带来麻烦。

通过这项工作，使我原本欠缺的英语写作及口语得到了很大的提高，并学到了好多与客户交流的技巧及业务上的知识。但离一个成功国际贸易业务员的标准还差得很远，在今后工作中，定会多多注意，加以改善。

三. 新产品的开发，为客户备样。

将王总与客户的谈判结果(有时旁听并记录)及产品要求、变化等内容传达给采购及生产部门，并负责监督并随时向领导汇报工作进度。按双方协商及客户要求，准备样品并负责发到美国或韩国。按不同要求，为客户提供图片、报价等，通过邮件反复确认。协助销售为b.s. 整理库存样品并报价；给b.s.准备从日本带回的新样品；给 morris 准备美国展会样品并报价等。

通过对此业务的接触，使我对公司的产品有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更顺手。

四. 与韩国han kook sharp订遥控铅芯；催goodfela 生产并尽快发货；订emicro的细太空，并与收到货后，对于出现的质量问题进行邮件联系。由于出口美国货物的任务加重，后来都转给小毕负责。

五. 处理日常工作，服从公司领导安排。

联系法兰克福展位的装修及邀请函的办理；为领导办理迁证准备资料；与车队、熏蒸、货贷、报关行、快递等搞好关系并为之定期结算费用；服从领导日常安排的各项工作；协助行政部

制定部门职责;联系复印机维修, 电脑维护等等日常工作。

总体说来, 对于领导交给的各项任务都已比较顺利、较好的完成了。

展望邻近的2016年, 我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务, 也力争赢的机会去寻求更多的客户, 争取更多的订单, 完善进出口部门的工作。相信自己会完成新的任务, 能迎接新的挑战。

单证员年度总结篇九

最近几天仔细的观察了论坛上有很多新进同行们发表了对于职场的迷茫。尤其是刚到社会一年到三年之间的初涉社会不久的年轻人。表达了出一些对于社会迷茫, 承担的压力, 信心的不足, 轻言放弃或者跳槽等很多心态言论. 良思许久感觉是时候讲一点东西出来分享给大家, 也是为了回报这个让我学习和交流的论坛。为了能把自已曾经经历过的, 总结出的一些经验拿出来帮助大家来调整一下心态。希望能够给刚入职场的各位起到一定的作用。

其实职场就象一个田径大赛场上, 每个人毕业之后来到职场, 都处于同一个起跑点。我也来讲讲我的故事。

来深圳之前的那时, 我的期望很高。家里一直传着深圳有哪个亲戚收入过万, 而且深圳的起薪基本工资就很高, 这些无疑也让我在去深圳之前信心满满, 因为我在武汉原来才拿到600元一个月。

而我怀着很高的期望坐向去深圳的火车。到了深圳后, 从火车窗外看到了地王大厦, 感到十分兴奋。

我带着xx元来到深圳, 租了一个12平的小房间, 共用卫生间, 在大夏天里跑人才市场一跑就是上百次, 到网吧去上网, 注

册简历。等待电话通知，浏览每个星期一南方都市报的招聘栏目。就这样找了几个星期才找到第一份工，人瘦了10多斤。而很快在第一个半月时被老板炒掉。后面面试了很多家公司，那种现实而冷漠的感觉让我的期望越来越低，从做想做的产品，到现在什么产品都愿意做。从想在关内做，也变得可以坐车去关外面面试。原本想有好的工资待遇，到只是能够让我活下去便可。其实，这就是社会大学的第一课，首先将你的优势感和期望值全部敲碎，从你走出学校的那一刻起，你的文凭，你的出身，你以前在学校取得过的成果就已经只是一个面试之时拿出来的一個参考件而已，它也是一个公司作为精简面试人员的门槛来用的。

第一份工，也就是我一直做到现在的这份工作，开始的起薪是900元+提成包吃住的，做家具的。其实很多人可能现在会问，为什么这么低的起点你也能坚持下来。其实这也是我完全没有办法的原因，在数月的找工作游戏之中，我已经濒临挨饿，每天只能吃1元钱2个的包子来生存。其实人总是在逆境里，才会有这样的生存危机感，才会激发自己的逆商。到了今天，27岁的我，当上了这家公司的小管理人员，变成别人帮我赚钱，完成任务。其实这里我在成长的过程里也悟出了两点潜规则，而我要在后面仔细的来对大家解释。

这两点是：

1，打个比方，如果你每年能为公司赚纯利100万，那么你可以自己来提分配方式

2，只有专业，才能赚钱。这里的专业是产品的专业，客户群的专业，市场的专业。这些都需要长时间的积累。而时间可能要以3，5，8年来计算。

初到工作当中，什么都不懂。其实也和家一样迷茫。只不过迷茫的时间可能短暂了一点而已。

刚刚来，经理要我三个月做不到单就走人。我怀着这种压力，尽最大的努力，用尽所有的方法，找寻所有的资源，利用所有的时间来尽全力投入工作上，每天做梦就想去做出成绩，梦见自己收到客户给自己写信列出了款号和数量，要下一个20尺柜，40尺柜等。其实梦是你心思最真实的表现，如果你每天都围绕在这方面去想，去下功夫，那么你的大脑也会在睡眠之中帮你减压，让你在梦里能够快乐。

果会总不按照你的希望去发展的，因为不努力而直接得到成果是肯定不尽人意的，当然，如何努力并且让你的工作有效果，今天再来看已经能够完全看清这个现象，很多人做的是无用功但是他们却需要做这个无用功的过程，因为年轻人最重要是培养一个好的工作习惯，只有在这个习惯之下努力幸运女神才会降临到你身旁。

当时的我每天拖着疲惫的身躯，回到那一个12平的小房间里，我总会去总结一个为什么，为什么努力总是没有结果。是不是强度不够，是不是方法不对。其实这种反思，对我的后面的职业规划起到了非常大的作用。因为我暗自在想一定要把这个事情做好。就会不停的总结，调整，以至不会在一件挫折上止步不前。

三个月很快就到了，我永远不会忘记自己看到和自己一起来的新人做到第一个柜时自己的那种嫉妒的心情。其实这才是年轻人应该有的思想，而不会忘记第四个月时自己做出第一个订单的兴奋。作为一个新人，需要永远对周围的事保持敏感，永远报着向上一定要做出成绩的感觉。其实当你保持着这种心态的时候，当你做到第一个订单之时，这个社会就会奖励你一样东西：自信。

自信太重要了，很多人迷茫就是因为缺乏这个自信。缺乏自信的人里面有一部分群体会自暴自弃，想到自己反正也做不到成绩，赚不到钱，那我不如换个工作，于是在这三个月里，既不愿吃苦，也没心思做事。没有危机感，完全不能委屈求

全。反正想着到第三个月里会自己走，或者因为迟到等其他理由被公司开除。实际上开除的客观原因有很多，但是最终并非如此，很少有公司会开除一个三个月在这里努力了但是没有出成绩的员工。因为其实真正的原因是每个公司都愿意去培养储备人才，符合企业价值观的人才，也想培养这些雄心勃勃的人身上能带领着公司发展起飞。而你是否放弃就证明和决定着你有没有热情和自信把事情做好的态度，当我三个月没有订单的时候，我十分难受去找老板，而我的老板非常高兴的告诉我他找到了一个好的人才，幸亏当时没有一念之差不要掉我。因为他觉得，很久没有这种热诚了。很久没有这样能够持之以恒努力的人才了。其实做业务就是要外向的人，外向的能力遇到压力就会努力，内向的人遇到压力就会逃避。所以从此故事里到今天，我也发现了这一点，其实三个月做出订单，做不出订单真的不重要。公司不会为你那个样品单或者散货单能够发财。能够发展。每个公司永远追求的是可持续发展，给你的销售任务可以给时间你去完成，即使今年完不成，只要你是持之以恒并保留着总结反思的科学精神，你有机会在一年里就可以完成以前所有没有达到的任务。

所以说，试用期是一个最后的门槛，它的存在和你的文凭的存在是一致的，都是属于敲门砖，一种试炼。除了你的社会看重20%是iq（你的学历专业），但看得更重的是80%的eq（你的情商。你是否能适应环境，能够委屈求全，能够坚韧不拔，能够显出你想达到目的的信心。你是否能呆下去，是否能做出成绩，这和人有关，每一个职位的机会都是相同的。产品淘汰了会有新产品，客户流失了会有新询盘，社会是进步的，给人人的机会也是均等的。所以如果你做不出成绩，不要怪罪于外界的因素，要在自身身上找原因。有没有反思，有没有努力，有没有总结，有没有坚持下来。

我的订单，保证了我这个类型家具的世界市场把眼睛望向深圳。

我的订单，能够让我的家人能吃饱饭，让我的父母能够有保

障，让我的小孩能有奶喝所以，你能够为社会做出你的贡献，你是伟大的，你进行着这样崇高的事业，怎么能够轻言放弃呢。

这个可能我们这个行业很多人经过长时间的努力都已经达到了这样的条件，其实做业务是一种可持续发展的概念，你的收入和你做出的业绩成正比。所以刚开始，一定要有好的分配方式，底薪低一点无所谓。

实际上很多外贸业务员有着工具部门的想法，希望月薪根据入公司的年份递增。女外贸业务员甚至有人想着，干的好不如嫁的好。其实这都是逃避社会的想法。其实很多人都留有自己的逃避窗口，做不下去大不了回家靠父母。我并不知道其他省份是什么样子，但是在我们的武汉，我的同学大概有8个人到深圳来之后但是只有我一个人留下来。而他们现在全部都在靠山吃父母，靠着父母的关系做事。我一直觉得如果逃避一次就会逃避第二次，逃避后就很难再去面对挑战。但是其实，如果你要做出成绩和成果，你如果第一次面对了，你也就有信心去面对第二次。要知道做大事，你必须要有破釜沉舟的条件才能成功。

其实现在可能大家会问我，这个好像与题无关，实际上却大有关系。因为绝大部分放弃的人，少部分是因为环境和不能委屈求全，很大一部分是因为分配方式，待遇等来放弃的。这个产品是否能让自已有机会卖到100万利润的机会根本就没有去看。就象登山的人到半山腰实际上很快到山顶了就放弃了。其实这个社会等到你三年社会大学毕业后都是变成合作做事，出力拿钱，赚钱分钱的经营模式。所以除了高管没有人会将工资额度定得很高，所以，如果你没有当管理者的素质，你就只能打破另一个潜规则，在现有制度下利用现有产品为公司赚100万，当你赚到这个数的时候，你老板除了看你的数字更能看出你的潜力，他会给你更多的权利，更多的资源你让你再帮他赚另外的钱，这时你就可以谈条件了。这就是社会上一个非常普遍的潜规则，也是你职业规划之中一个重要

的转变。但是放弃就等于什么都没有，大家要注意到这一点。

2，只有专业，才能赚钱这个是什么意思呢？

刚才其实我也讲了，这里的专业是产品的专业，客户群的专业，市场的专业。这些都需要长时间的积累。什么是长时间的积累呢。

其实根据事业有成的一个人群里面，大部分都是如此计算的：8年为一个轮回，5年入行，3年学徒。

这是什么意思呢，意思是你在一个行业，比如说是家具。你做3年才能说你学完出师，5年才能叫你已经入行，8年一个轮回，就是满足你可以为你的公司独立赚100万提条件的时候。

有很多天才也把这个时间缩短了，但是呢，天才的底子也不扎实，也有会有运气的成分。我用了4年达到这个目标是因为也有运气，但是我的产品和基础十分不熟悉。所以一直要到8年的时候，可能才会真正有所成就。

我卖我自己的产品的专业，绝大部分是客户沟通中学会的，有一部分是互联网的学习。当你要卖这个产品的时候，并不是把这个产品卖出去的一个过程。而是挖掘产品的价值，突出消费者的使用价值，发行商的利润价值，零售商的差价利润等。所以，看准市场，卖给客户盈利的产品。让客户帮你挣钱。其实这个帖子我曾经写过，不过被很多人骂。

而且，当你专业到可以发掘产品本身的价值了，那么你也变成一个客户出钱加盟的模式来了。客户将产品的价值在互联网上营销，然后将产品销售网络锻炼出来，那么你就可以直接从市场赚钱了。

而为什么有的人呆五年还是一个样呢，这就跟我先说的一样的。没有激情，做一天和尚撞一天钟，把自己变成一个工具

部门而不是盈利部门。不去学习，不去思考，不去总结，不去挖掘产品的价值。这样的人虽然经验很多，被动锻炼，但是永远只能是跟单型的人才，不是开拓型的人才。只有开拓性的人才才有挣钱的资本，除了开拓客户还有开拓持续盈利的方法。所以真正的开拓型业务员不止能跟进还能协助客户发展，为公司创利。为什么有人做的时间十几年了还是一样的收入呢？因为从一个行业到另一个行业，产品和客户群相当于从头开始，这是违反刚刚说过的3，5，8的客观规律的。把上面讲的归总，那么你做为一个新人，应该做哪些事呢。

1，在你做外贸前，看准一个你有兴趣想去经营的产品，市场潜力很大的产品。当然是在你能活下去的基础上才能选择。2，保持高度集中的工作态度，有那种不出成绩决不放弃的决心。

3，给自己立一个为公司赚100万的目标，确立做出成绩的信心，做到的第一单一定要把全部的提成寄回给父母并感激他们的培育恩泽。并记录下自己已经达到第一个目标。分解在几年内完成的大目标，自己给自己压力去完成。

4，当自己想逃避的时候，想一想你做的这个神圣职责，有多少人等你吃饭。如果你想回家，为什么不努力创造一个自己的家呢？只有自己真正家才能带给你责任感和动力。提供舔舐的天然保护伞。而不是你父母的家。爱是创造的，不是被接受和无偿给予的。5，换工作的时候，考虑一下这个产品，这个环境，是否我真的已经无法承受了吗。行行出状元是骗人的吗？6，去看一看余世维老师的eq课，去找寻自己存在的症结，调整好你的心态，向成功这个目标去拼搏。7，做不出成绩不要紧，永远不要放弃你敬业的热忱，永不放弃你的自信心，成功之神会自然眷顾你。8，多交朋友，不要让自己一个人(静止着)去决定自己职业的走向9，世界到处是钱景，不要怪罪任何客观的原因，逃避只会让你软弱。

10，对每一个向你提供机会的人，社会大学对你教育的人，甚至请你吃鱿鱼的人。象韩信对给他胯下辱那个人表示谢意，

你如果是做大事的人,你也能做到.心胸开阔的人,社会会有额外的机会给你..你要做个会感恩的人,也就是值得社会向你回报的人。11,就象以前曾经说过的:

做事要锋芒毕露,做人要谦虚谨慎,盗学而有道.滚石不生苔,转行不聚财12,最后引用肯尼迪的一句话:

ask not what your country can do for you,ask what you can do for your country.

年轻的80后,不要辜负社会对我们的期望。不要轻易ruin你的事业最后,祝愿大家调整好心态,走向成功!

(根据大家有些迷茫的根源所在,我在3楼做了分析)

另外,似乎大家在理解方面还存在一些问题,可以提出,我会跟贴解答(已经解答了所有的问题,有问题请继续提问。已向管理层申请再置顶,并为朋友们继续解答)。

可能我1楼讲了那么多,大家还是没有找到迷茫的根源,根据大家所提问题的种类和方向,我这里再详细分析和解释一遍给大家:其实这个和我们从小的生活/成长轨迹有关。

其实我们的父母一辈和国外的父母有着本质的不同。我们的父母是望子成龙,国外的父母是教子成龙。

国外的家长看重过程,然后结果是自然形成的过程。

然而种瓜得瓜,种豆得豆,造成我们一代80后的年轻人总带着理念口号,希望,期望值踏上社会,尤其是有些父母灌输给我们的,读书是唯一出路,读书才能赚钱等等。

其实这是一种十分恶劣的误导,因为现在的社会是如何做的社会,看中的不是读书的结果而是做事的结果。所以很多人

一到社会就十分迷茫，为什么我一直没有培训独立思考总结能力，为什么不培养遇到事面对挑战的能力，为什么没有期望值低到可以科学逐步计划事业规划的能力。其实承载着这些问号的80后，就会进来，看到我这个帖子，我这个帖子也是为你们而写的。

因为我，高考，只考了300多分，老师一直觉得我到社会上就废掉了，同学们瞧不起我，也没有女同学愿意和我玩，我的恋爱都是在社会才开始谈。我的迷茫直到我到社会之后才迎刃而解，而且信心百倍。其实，我家里是一种西化的教育，这是因为我的父亲以前是学哲学的，从来不对新事物逃避，当过老板，做过管理，去过很多地方，经历过很多事，所以他培养我一个独立总结思考的能力，也就是西方的教子。而这些东西，一直从应试教育出来，才发现有了很大的作用，总结规律，然后让规律来为自己做事。而在社会之前，大家的价值观，老师的价值观都不一样，他们不能了解社会本质的定位和需要。创造价值，为集体创造价值才是最有价值，最被社会认可的价值。个人功利，资格实际上在社会上变成最次要的东西。

我今年只有27岁，但是我面试的人不在少数，有很多人都刻意显摆着自己的文凭阅历，要不就是功利的显摆自己做了多少业绩。实际上，文凭，除了你刚进公司的时候会拿出来看一下，它什么时候还会起到作用（跳槽除外）。实际上我是个专科的，英语也只过了4级而已，但是我曾经做过试验，去到那些要求本科，要求做了5年以及英文专业八级以上的公司面试，结果也可以轻易pass要我直接去上班。所以它证明了□iq□文凭，证明只起到了一个敲门砖的作用。

谈起英文，有些事我觉得十分好笑，我看到很多人包括专八的他们的英文背，记，读，很努力。而拿到证以后用的很少，写的少，说的更少，慢慢就遗忘了，即使是八级有些都会把四级的词汇写错。再加上有些人有内敛的性格，到了面试或者实用的时候就变得错误百出，吞吞吐吐了。其实我觉得，

那考这个证件有什么用呢？这个不能用，也不能创造价值，更不能作参考。很少的公司会象我这样面试的时候会模拟自己客户，问些问题让他回答，然后模拟一个电话，让他报一个产品的价格，写一封信函。实际上用英文介绍自己，哪个公司不会试呢，介绍自己的稿子背都能背出来，但是真正实践操作或者不按常理出牌时呢？很多人都过不了关。

还有，我问尖锐一点的时候，有的人面试实际操作能力的时候手忙脚乱，这样的心态能说你十分想胜任这个职位吗，你是有诚意想入此行，进这个平台吗，包括有人面试的公司都不知道是做什么产品的？我记得我去考六级才考30多分，但是我从从小就听欧美音乐，90年代开始

迷mj□beatles□bryanadams□rodsteward□richardmarks□philcollins□

直到后面对电影的痴迷，我一直将英文当作一个交流沟通的工具，一个接受新事物和灵感的桥梁，所以它一直伴随着我到社会，所以我一直在使用。这比只是为了一个敲门砖的证件而临时努力后便再不用来退化要好得多。因为它只是一个工具，很多人把它当作一个高薪的资本，一个pass□但是英文，我这里说的是英文沟通和表达，商业信函，只是满足了业务员8大要素的一个而已。那些心理学，信任学，服务意识，市场学，合作学，法律，外贸流程知识，谈判学是更重要，更是高薪的资本。

所以，我想告诫大家，不要把你的资历，父母的期望看得太重。你大学毕业只是应试教育的终结，真正的大学是社会大学三年制，学完了三年制才是你开始入社会并且创造效益的时间。在这个时间里不要谈你的待遇，你的资历，你的过去。踏在这个社会的那一刻起，你的过去对于社会就是一片空白，只有你为社会创造价值，回报社会给你机会能够展现自己，才能有社会回报你的基础。要知道几十年前空有才而无用武之地的时候怎么办？父母的养育之恩要报答，社会的知遇之恩也要报。我也希望，要为人父母的大家，希望你们能教子成龙，不要关注你自己的孩子是否吃亏，学习成绩好不好。要关注他的社会实践能力，动手能力，以及有没有为他这个

学习氛围的集体做出贡献，做点实事。这些是更重要的，也是社会要求里面占80%以上。真正的赚钱技巧是在社会里学的，你书本学的东西可以让你有文化，知性。但是真正学校的开展的群体活动，创造能力，才能让孩子有社会性，而这都是到社会上缺一不可的。但是占有比例，应该是20%和80%。而现在中国的功利性造成这个比例变成90%和10%/这些在入社会里误导了我们这一代。德，智，体全面发展全部是为了未来的考试而准备的。而不是为了社会做出贡献而准备的。

现在高分低能人的比例越来越高，就算在深圳这个地方，从来就不缺人。但是人才一直是稀缺之物。即使有人才，也有很多因为不能适应环境或者委曲求全而中途放弃，全然不顾社会大学三年深造的含义。不管是为人处事，做事，创新，学习，这个社会都会无情的纠正你，而你躲回家里，只会让你更趋于逃避，趋于弱势，趋于被动。所以，逃避一次就会有信心逃避第二次，跳槽一次就有信心跳槽第二次，出轨一次就有信心出轨第二次。但是也要铭记，相反的，勇敢的面对一次，也会信心勇敢的面对第二次。坚持一次，有信心坚持第二次，抓到机会改变自己的命运，也有信心能够再抓到第二次机会。

社会对每个人都是公平的，尤其是对外贸行业。做事，解决问题，心理承受能力，这些都是学校和书本学不到的东西。这些需要社会实践，上天对命运的安排都是公平的，如果你在学校没有做到这一点或者经历到这一点，在社会大学你就必须要补课，你永远不能逃脱掉这一点，以前你没经历过的，缺乏的能力，以及刻意逃避的轨迹，在社会上全部会让你全部重新经历，这也就是社会大学的魅力所在，不象以前填鸭或者大众授课，社会对每个人都开小灶，让你不足的缺点第一时间得到锻炼，生存能力不好的人有饿肚子的感觉。

当然还有很多时候社会也可能让你付出一定的代价，这也是优胜劣汰的进化论所决定的。这一点，也是我今天讲的问题的核心所在，希望大家能听懂我的分析和写这篇文章的原因。