

物流客服工作总结(通用10篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。什么样的总结才是有效的呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

物流客服工作总结篇一

岁月如梭，光阴飞逝，不知不觉中__物流又走过一个春秋，在同事的支持和帮助下，我勤奋踏实地完成了本职工作，也顺利完成了领导交办的各项仓库任务，自身在各方面都有所提升，为做好仓储各项工作打下了良好的基础，这是比任何东西都宝贵的人生财富，并将受益终生。所以我怀着一颗感恩的心在工作着、学习着。借着这次机会，我对一年来的工作进行一下总结，如有不妥之处请领导批评指正。

一、内部管理

- 1、在工作中能够严格要求自己，保证入库、出库、领料的数据准确。
- 2、当班期间，认真协调入库及准确及时入库。
- 3、物资发放，能认真执行物资发放规定，敢于坚持原则不徇私情，保证成品发货的准确性。
- 4、报表制作，四点班除了提高发货效率外，还要认真收集数据，合理编制，以自己能力为领导们提供极尽可能准确的数据。
- 5、做好仓库管理工作，尽可能将库内打并整洁，及时除理烂袋，根据情况整理库房，并积极向5s管理靠近。

二、遵纪守法

加强思想政治学习及专业知识学，提高政治素质。主要学习公司相关精神，物资管理、计算机操作、工商管理 etc 知识，以求不断提高自身素，积极遵守仓库管理纪律，服从上级安排。

三、贸易安全

加强安全仓储宣传、教育工作，提高全体职工的安全意识。

1、保税区领导时常来公司检查，很少有安全隐患，如果有些小的问题也能够及时解决，把隐患扼杀到摇篮里。

2、做好员工的安全生产培训工作。定期安排人员去培训学习，经过考核合格后方可进行相关的工作。

3、公司领导小组专门组织人员编写《员工安全手册》发放给员工，每人一册，以规范员工生产、生活行为，提高自觉性与自律能力。

4、在厂区的公共场所、职工宿舍、生产车间内的墙壁上都设有安全、文明生产、操作规程、安全疏散灯、禁止吸烟的标语和标志。

通过上述的宣传、教育培训等等一系列活动，大大提高了员工消防安全生产意识，奠定了抓好安全工作的扎实基础。

四、岗位职责

1、产品品质的保证工作

即一定要保证所入库的产品品质，做到防火、防水、防压、防变形、防腐蚀仓库十二防。按照先进先出;上轻下重，上小下大;定时、定位、定量三原则进行入库摆放和发料工作。

2、做好仓库帐目

保证每晚下班之前把当天的入库数，出库数，库存数按照物料种类、名称准确无误的登记做帐，领导每天上班即能看到昨晚仓库的准确库存以便准确的做出当天的生产安排。

3、做好月报工作

每月月底进行盘点，仓库不仅仅要做好仓库的进销存帐目，还要把全厂的各类的数据进行汇总，做出月报表提供给决策部门，以便于决策者能够及时安排调整下一步的工作。

4、做好物料的收发工作

仓库其实就是工厂产品的一个中转站：仓管最主要的工作就是及时准确的收发中转物料以配合工厂的生产。这就要求我们对进入仓库的每一种物料都很清楚其在库的摆放位置、数量、生产日期、颜色、何种原料等等。能够及时在下一道工序需要之时发到所需部门，并且在产品做出之后及时配合兄弟部门入库以便及时出货。

5、做好下属人员的安排工作

包括对配货人员，送货人员，装卸货人员的督促指导，适时的工作安排、人员的调配、工作的监督以及解决内部小小冲突等等。

困难是绊脚石，更是前进的基石，在努力发扬优点的同时，更应该学会改进不足，知耻而后勇，坚持以人为本，树立安全生产“责任重于泰山”的思想观念，充分发挥各方面的积极性，努力构建“统一领导，分级负责，人人参与，共同监管”的安全生产工作格局，进一步落实安全生产的规章制度与各项措施、健全安全生产的宣传、管理工作体系，建立能自我约束、不断完善的安全生产长效机制，把公司的安全生

产管理工作再上一个新台阶。

物流客服工作总结篇二

20xx年以来，物流办在局党组的正确领导下，在局有关部门的大力支持下，按照工作目标，深化改革，攻坚克难，奋力开拓，积极作为，做了大量的工作，各项工作取得了新的成绩，认真学习和贯彻党的路线方针、政策，全面贯彻落实全省交通工作会议精神，努力使各项工作走在全省交通行业前列为目标，加快发展现代综合运输体系建设、促进现代物流业发展，为我县经济又好又快发展做出了积极贡献。

伍，争创一流的行业形象，使东明交通物流工作再上新台阶。

二、规范服务行为，端正服务态度，完善服务设施。每个月定期对我站全体人员进行教育培训，认真学习职业道德，规范文明用语，使全体检测人员提高了自己的思想道德、思维观念，对待车主能够做到礼貌待人、热情服务。

三、加强廉洁建设有新推进，以开展创先争优活动为契机，巩固和发展活动成果，扎实推进党员职工廉洁建设。

四、善始善终抓好学习实践活动。进一步巩固和发展学习实践活动的理论、制度、实践成果，形成巩固扩大学习实践活动成果的长效机制。加强组织，丰富载体内容，扎实开展“对党忠诚教育”，深入开展学习型党组织建设活动。开展业务大练兵活动。

五、积极做好计划生育工作。

物流客服工作总结篇三

时光如水，岁月如梭，充满机遇与挑战的201x年即将过去，在市公司总经理室的正确领导和全体干部员工的共同努力下，

中介业务基本保持了稳定发展的良好形势。各方面工作取得了一定的成就，也有了新的进步。抚今忆昔，我感到无比欣慰。我想一个人只有经过不断努力，不断奋斗，才能克服自身的缺点，才能不断超越自我，完善自我，从而实现人生的价值。

本人于201x年度被聘任为中国人寿保险股份有限公司分公司中介代理部副经理，今年按照领导分工主要分管职场经营以及工行渠道业务发展工作。一年来，由于有上级领导的正确指导和帮助，有后勤人员以及客户经理的大力支持，再加上自己的不断努力，工作上取得了一定的成绩。对外合作工作成绩明显，工行合作进一步扩大，元月份至今已实现总保费300万元，其中个人200万元，工行渠道100万元。过去工行20xx年至20xx年三年总保费不足10万元，如今净增90万元；其中期交过去为零，现在完成8.5万元，占工行渠道总保费的8.5%。在工作中我能够忠实履行职责，不断自查、反省自己，不断开拓进取，把自己全身心地投入到各项工作实践中。总的感到，自己能够胜任本职工作，还是比较称职。现将20xx年的主要工作情况向各位领导陈述如下：

一、树立良好形象，坚持在行为影响、示范引路的前提下激发部属工作热情俗话说：“喊破嗓子，不如做出样子”，作为一个部门副职，如果在台上说的是一套，在台下做的又是一套，就会对下属造成非常不好的影响，因此，在日常工作中，我非常注重自身的形象，要求员工做到的，我自己首先做到，要求员工不做的，我带头不去违犯。在日常工作中，我非常关心职工，有话讲在明处，有事提上桌面，不搞当面一套，背后一套，使大家心里话愿意和我讲，困难事愿意找我办，有效的统一了思想，增强了凝聚力。

二、不断学习专业知识，从而提高自我，完善自我

回顾近一年来的情况，为了提高自身能力素质，我系统的学习了“管理学”“保险法”“保险知识读本”等学习书目，

全面提高自己，力争在专业知识、管理能力上有所突破。通过学习，感到既开阔了眼界，又丰富了头脑，既学到了知识，更看到了差距。在不断的学习中提高了自己的能力素质，增强了干好本职工作的本领。

三、增强营销意识、提升销售技能,创造性的开展工作，保持业务持续健康发展

通过学习理论，使柜面人员认识到大力发展代理保险业务是顺应金融市场格局变化、把握新发展机遇的需要；是开拓中间业务、培植新的利润增长点的需要，也是提高自身素质，改善收入水平的需要；认真开展好这项业务将促进客户投资理财业务的发展。从银行角度来说，代理保险业务，并不会减少银行的存款总量，只有改善银行的收入结构，提高工行的赢利水平，而工行不做，其他行照样会做；二是对社会上的偏见，利用银行的良好信誉作保证，赢得客户的信赖；三是针对保险知识欠缺的问题，我主动组织参加支行各种保险知识讲座，专门给营业部的员工讲课，重点学习营销知识，坚持每个月集中学习一次保险营销知识，从而解决了柜面销售人员的思想认识和营销技巧问题。

四、有效的分层沟通协调是业务发展的保障

去年，我带领部属客户经理进一步加强了与工行之间的联系，特别是与分行代理保险部的接触、商谈，主动协调，交流情况，研究对策，把每季度中介业务任务下发到各网点，制定考核目标。公司客户经理也与分理处主任多次交换意见，协助落实员工奖励，在他们的努力下□201x年，工行加大代理保险业务考核力度，员工得大头，支行得小头，并且特别强调：多劳多得，按月考核，按季兑现，奖励先进，打击落后，不截留支行兑现的每一分钱，奖惩分明，拉开分配档次。去年工行兑现给超额完成任务的1名柜面人员奖金最高达3000多元，未完成任务的柜面人员倒扣工资500元，仅保险一项，柜面人员的收入差别就达到3000多元，充分调动了他们自觉抓代理

保险业务的积极性。

五、增员、增效是业务产能保证

在7月份之前我分管的工行渠道只有2名客户经理，人手少，网点多，无法全面开展业务。更没预料到的是7月初这仅有的两名客户经理也相继离开，针对这一现状，本人向经理室提出增员几乎，并取得了经理室的大力支持，加之本人增员筹划工作做得比较到位，前后增员8名客户经理，由于种种原因，目前留存5名。为了提高员工的展业技能，本人多次组织新人业务学习，并长期陪同到各网点展业。

六、党风廉政建设在我心，三个代表精神永牢记

在上级党支部的领导下，本人充分领会党的xx届全会精神，坚决做到不搞形式，不走过场，切实提高思想认识，时刻严格要求自己清正廉洁。作为一名普通党员，本人切实接受党员和员工的监督，以进一步严于律己，克己奉公。

回顾一年的工作，本人还存在诸多不足，对市场拓展和督导方法上学习不够，没有很好的借鉴别人的先进经验；工作作风还有点偏于急躁，有时对客户经理处理业务时缺乏细致耐心的思想工作，可能引起一些不必要的误会；对于中介转型思想不到位，片面的理解上级公司的要求。

在今后的工作中，我将切实维护公司利益，认真学习中介专卖产品。以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导思想，树立科学发展观，注重业务发展和效益管理的同时也要加强自身的学习和自主创新能力，取长补短，为中介部业务能快速、健康发展作出我最大的贡献。

物流客服工作总结篇四

接触物流这个行业整整一年了。在老公的耐心指导和大方批

评下，在我胆怯的小勇气下也算有经验一族了。如今的工作基本上都是我负责了。细细分析有好多不足之处：

一、不善于交际。客户多数为女性，这点男性占优势。老公就以经理的姿态用自己的幽默和逻辑牢牢抓住了这些客户。男性客户们更是直接给老公经理打电话。我的幽默真是黔驴技穷，想和客户搞好关系就是不知怎样套近乎。只能依据原来工作经验中的客服知识从工作细节入手为他们做好服务。交际和谈判的本事我真是应该好好学学。

二、老说大话，瞎保证，分不清谁的责任。该掌嘴。

工作中由于车的原因和入货通知下来时间的原因往往时间上协调不起来。

老是保证某个时间内肯定落箱，等出现意外了，过截港时间就是我的责任，我再找车队。其实这里面有很多技巧，一方面4天时间的不能和客户保证，只能说由于时间紧只能尽量赶，争取那个时间内回来。另一方面要把车队的的时间提前，让他们保证一定要提前回来。这样就有回旋的余地。在截港时间十分严格的情况下，时间就是金钱。这样也不会承担责任，没有风险。

给车队保证入货通知某个时间内肯定下来，留好车。这个说时候确实有必要，因为一旦留不住车不只是损失一单，很有可能因此损失一个重要客户。客户数量总共那几个，损失一个真是代价太大。这种情况下一般要和客户把情况说清楚，单子规定时间内下不来车不好留，没有单子留不住车。很多情况下由于诸多因素单子并不能按时下来，这样预留的车有别的活可接还好说，特别是周末车就空下来，司机往往不愿意让承担责任。所以周四之前一定要把周末的工作落实好，和客户还有车队讲好。站在任何一方的立场上想想都是情有可原的。都是为了自己着想，为了自己的利益。

三、往往在紧急重要的事情上不及时跟踪，出问题了着急上火解决不了。

有时需要赶船期的要催促司机提前一天卸货。这就要每隔一两个小时问清楚有没有卸货，几点能卸完。卸不完货在规定时间内到不了工厂耽误船期是车队的责任。另外即使到了工厂装完货，也要跟踪车辆几点落箱。

四、无论从刚知道船期开始一直到报关结束。所有工作只要有一点问题首先要自己解决，立马解决。解决不了立马和客户讲清楚。说明白，以明确耽误船期是谁的责任。一定要在第一时间完成，无论是白天上班还是夜里遇突发事件，让客户感觉咱们是想着他们的，咱们是尽力的。

五、物流最难解决的就是待时费的问题。车在白天上班时间内赶到工厂了，工厂由于车多或者车没在规定上午时间到而装不上货，司机会要待时费。一般情况下是只要下午5点之前车到厂就要装货。即使工厂车很多也要和司机提前讲清楚，何时到厂就装不了货。真是工厂的原因就要让司机和工作自己协商解决待时费的问题。但是往往解决不了，还是我们和客户之间谈判。客户不想给我们还想多要点。这种极为敏感的利益往往让人很郁闷，心情差到极点。大柜一般500-700.双背要比大柜贵一两百。

其实无论干什么工作都会遇到很多解决不了的烦心事。这些事情一旦发生要立刻解决，时间一拖往往就越不好办，牵扯到责任和赔偿的问题。所以在工作中要多总结，勇敢的面对独立解决问题的能力。这样才能让自己平静不浮躁。才能担当。

物流客服工作总结篇五

为做好本职工作，我坚持严格要求，注重以身作则，以诚待人，一是爱岗敬业讲奉献。我们箱管工作的最大地规律就

是“无规律”，因此，我们正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，二是锤炼业务讲提高。经过半年的学习和锻炼，我们在工作上取得一定的进步，利用办公室学习资料传阅的同时，细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向领导、同事请教，在不断学习和探索中使自身工作质量有所提高。

半年来我对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实脚踏实地埋头苦干上物流上半年工作总结物流上半年工作总结。在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守公司的各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，主动接受来自各方面的意见，不断改进工作方法；坚持做到不利于公司形象的事不做，不利于公司形象的话不说，积极维护公司的良好形象。

工作中，我们注重把握根本，努力提高服务水平。箱管人手少，工作量大，这就需要我们团结协作。在这半年里，不管遇到什么样的困难，我们都积极配合做好工作，我们的心都能往一处想，劲都往一处使，不会计较干得多，干得少，只希望把工作圆满完成。

半年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是思想解放程度还不够，学习、服务上还不够，和有经验的同事比较还有一定差距，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。

物流客服工作总结篇六

回顾20xx年的工作，在公司领导的带领下，在各部门同事的通力协作下，仓储物流部经过了一年的努力，从人员的不稳定再到发货方式的重新修改，仓储物流部克服了各种困难，有条不紊的完成了各项工作任务。现在总结如下：

20xx年仓储物流发货金额比去年增长20%左右，其中xx月份的发货金额达到了400万多元，基本完成了公司的销售任务。

在人员缺少的情况下，仓储物流工作的进步是显著的，然而，也存在许多问题和不足。出库因有组份的产品太多，发货中有可能漏发组份；但是也就极个别少数现象。

仓储物流日常工作主要存在以下几个问题：

1、库房人员不足。每天2点前订单较多，出现部分订单发不了货，在这种工作量大的情况下，我部门尽最大努力加班加点完成任务，从xx月份开始，使用扫码机出库，更加体现了人员不足带来的弊端，一部份订单发不出，会导致客户投诉，希望领导注重这个问题严重性，确保当天订单及时发出，维护公司的利益，和在市场上的信誉。

2、我们部门从xx月份开始使用扫码机出库，可是生产入库还需要人员点数，这样会导致数量出现误差，给公司带来利益上的损害，随着公司的业务加大，生产入库的数量越来越多，在我部门只有两个人的情况下，通过人员点数是不可能实现的，希望生产入库可以扫码入库，这样可以避免数量上的误差。

3、物流运输产生的产品漏液有时会发生。虽然防护工作一直做的很到位，运输产生产品漏液也有所降低，但是生产入库漏液较多，例如[cw2584m]随之产生的成本还是较高。

1.20xx年度的工作内容、计划及重心

针对以上提到的问题和薄弱环节[20xx年对仓库工作计划及重心主要围绕“完善及优化仓库作业流程提高工作效率、完善库存提高数据准确、加强产品品质要求、落实仓库安全工作、提高团队精神”等几个方面开展工作。

2. 工作开展思路

1、完善及优化仓库作业流程提高工作效率：简化及优化工作流程，提高出货能力。

2、完善库存提高数据准确：针对库存数据加强自盘工作，改善及完善盘点流程，避免因盘点人员所导致的问题，落实盘点所出现的问题，希望生产可以扫码入库。进一步完善账目及出入库管理从根源解决问题。

3、加强部门之间沟通提高发货效率及品质：完善安全库存，提高发货能力及合理库存，与销售人员进行沟通避免因发货产生投诉，加强与审单沟通订单情况，提前了解订单数量，准备好库存，提高仓库发货能力。与生产沟通优化库存、加快库存周转期，得到仓库良性发展。与销售人员进行沟通做到对客户品质要求及包装要求，减少品质投诉及发货、包装出错等。

4、落实仓库安全工作：做好安全教育及上下班仓库安全，让每位员工每时每刻都有安全第一观念，防范于未然。

综合以上，展望公司未来，公司不可以满足于现状，随着公司业务增大，仓储物流人员工作量增大，明显出现人员数量不足，就算人员缺少的情况下，库房的工作基本完成，但是从xx月份开始使用扫码机出库，明显出现人员不足，展望20xx年公司未来，业务增大，库房人员明显短缺，无法完成正常工作，这是一年工作总结出来的，希望领导重视，给予解决！

物流客服工作总结篇七

回顾近半年的工作，对照德能勤绩四项标准，能尽心尽力做好各项工作，较好地履行了自己的职责。现将主要情况小结如下：

我所在的部门是物流部，首先在20xx年这个及其不平凡的半年里，我们物流部全体员工在公司领导的领导下能够顺利的圆满的完成我们公司制定的业务任务，我作为物流部的一员感到非常开心以及自豪，我们部门的工作职责是需要比较好的专业业务能力，同时更需要很强的与客户交际沟通能力。在专业方面，由于之前我所从事的工作都是和物流有关的工作，也进行了系统性的学习，个人在这方面亦是很感兴趣，遇到棘手问题，通过查阅资料、询问同事能够独立解决，所以这方面很有自信的；在过去的半年里自身还是存在一些问题以及工作上的不足，在工作上还不够沉稳，不够老练，在对待新老客户的各种要求有的时候不够及时的做到位，自己感觉还是有点欠缺，这个方面我想在以后的工作里更应该进行多多锻炼，多多改进。

不断加强个人修养，自觉加强学习，努力提高工作水平，适应新形势下本职工作的需要，扬长避短，发奋工作，克难攻坚，力求把工作做得更好，积极的配合好各部门的工作链接，在适应新的工作岗位之余，希望学习些其他部门的业务知识，提高自己的业务能力，树立办公室的良好形象。

1. 希望公司能为我缴纳上海社会保险□xx年xx月、xx月都有相关文件证明我可以缴纳上海社保，希望公司能予我这样的福利。
2. 请公司结合实际考量我们物流部门的工作性质，每一位职员都是希望自己所付出的努力与回报的结果能够相等，这样也会提高每一位职员的工作积极性，更好的为公司工作，这样也有助于公司的发展。
3. 希望20xx年公司结合实际情况重新制定我们物流部的考核制度。

物流客服工作总结篇八

尊敬的领导：

您们好！

时光飞逝，转瞬间20xx年已经过了，回顾一下，感触颇多，在20xx年的工作中，感谢领导给我的平台，让我在工作中学到很多知识，学会了与客户交流的技巧，怎样去察言观色，莫过于业务能力和工作经验的提高与收获。

在15年的工作中，我的岗位是受托话务岗、划价岗。每一个岗位的工作都是不相同的，在话务岗，由于干的时间比较长，工作起来得心应手，录入单据正确，通知客户车号和接货点及时，接听电话及时，能够熟练地解答客户提出的各种问题，能够及时发现装卸人员写错车号，根据不同车号就能断定卸货点的对错，在第一时间里通知客户，避免给客户带来的不便。

积极联系上门接送货业务，接听电话时，有咨询发货的客户时，主动介绍我们有上门接送货这一项业务，从最初的介绍到后来我们有了固定的上门接送货客户，提高了收入，也赢得了客户的好评。退货登记表认真仔细记录每一票的退货日期和原因，并及时通知发货人带有效证件来取货。电话本信息记录完整。登记北京箱车运费，早班话务岗不忙，主动帮助划价岗对箱车的货物，帮助收费岗催收欠条，和其他岗位配合默契，工作井然有序。

划价岗：在工作中做到了对价格的熟练掌握，服务热情，及客户所及，尽最大能力满足客户的要求，在价格方面和客户做好沟通，做到长期拥有这名客户，让客户对我们满意，在能照顾的原则上尽量满足客户在价格方面的优惠，给客户介绍我们新增开的几条专线物流。单据填写齐全，账目清楚。推销三产（箱子、信封、饮料、）积极发展货源，介绍我们

的优势——价格便宜、时间快、货物保证安全等。劝阻客户先发一票试试。下半年，新增果尚水果，积极推销。

工作不足：

话务岗，接听电话时，没能够做到耐心细致的回答每一个来电电话，工作不够细致，没有发现工作中存在的差距主动服务意识欠缺。对售卖三产不积极。

对流失的客户没有做到回访，只看到每天的客户群在减少，没有主动去查找原因，也没有主动去和老客户交流。

同事之间有时候存在沟通不及时，造成不必要的损失。

划价岗：宣传力度不够，没能够做到给每一位来发货的客户，介绍我们新增开的专线，只是看到发货时车上还有货的客户和老客户宣传我们的专线。

明年工作打算：

首先端正工作态度，用感恩的心去工作，热爱自己的岗位，才能把工作做得更好，以饱满的精神，兢兢业业的做好本职工作，珍惜工作岗位，干一行，爱一行，只有这样，才能全身心的投入到工作中。

在明年的工作中，在培养老客户的同时，再去发展新客户，争取做到从老客户中再挖掘新的货源。深入客户中，了解客户的货源走向。把有价值的客户信息和资料，要及时提供给带班领导。做好有价值的客户登记信息。要想有新的客户，必须要有更好的服务和优势，做好服务是开展新工作的关键！

建议：多印宣传册，增加宣传力度，增加标识牌。

在即将开始的工作中，总结经验，争取在明年的工作中，取

得更好的成绩！

望领导和同事们监督指导！

物流客服工作总结篇九

时光荏苒日月如梭，伴随着我省农村信用社改革试点工作的稳健推进、我市稽核管理体制改革工作的成功前行，转眼间即将到岁末，为市领导选拔、评选、任用合格的稽核人员，以便于下步稽核工作的顺利开展，为明年工作做好铺垫，现在我就近一来的工作学习情况做出如下总结，请予以审查。

作为一名肩负着对农村信用社各项业务检查监督指导的稽核员来讲，应做到在检查中及时发现被稽核单位业务中存在的纰漏、督促其整改完善，达到纠错防弊防范和化解风险的作用，为经营发展保驾护航。面对我市经营业务品种繁多、各市区执行标准不一的局面，我努力学习省市联社下发的文件和制度及相关审计、财务、信贷等书籍，对《担保法》、《票据法》等法律法规进行深层次的学习，了解掌握其内涵并运用到平素工作之中。经过自己的努力，在我市年初及近期全省举办的稽核考试中，均以优异成绩通过。

今年是我市实施总稽核派驻制的垂直管理体制，上管一级，代表市联社行使稽核监督职能的第一年。为新的管理体制运行能够收到预定成效，作为稽核员兼职综合员的我，一方面积极向新任总稽核介绍农安联社所辖基层信用社以及其他稽核员的基本情况，另一方面将总稽核的工作思路与想法向大家解释清楚，让总稽核详细了解掌握基层社及稽核员情况、让其他稽核员心中有数，达到事半功倍的效果。适时协同总稽核制定各类稽核方案，对每次检查资料进行汇总装订，草拟稽核报告和处罚处理决定供总稽核参阅，将相关稽核报告及报表及时报送稽查分局，对每次稽核处罚处理决定印发并传达到各基层信用社。

作为稽核员，在《基层信用社副主任离任稽核》时，发现两个基层信用社不同程度存在着违规发放贷款及责任贷款问题。通过总稽核和全体稽核人员的共同努力工作，查清问题所在的实质，完善贷款手续103笔，贷款金额431万元，收回责任贷款13笔，金额14万元，对两个基层的直接责任人和相关责任人给予经济处罚14,000元。在《20xx新发放贷款及会计出纳内控制度执行情况专项稽核》中，发现一个基层信用社存在违规放贷充顶储蓄存款200笔金额300万元，对该社的直接责任人和相关责任人给予经济处罚11,000元，并监督该单位于当日收回全部贷款。

8月8日至9月20日，参加了省联社党委组织的《信贷业务检查》小组，历时40多天，完成对黑河、白河、不知名三个地区联社的六个基层信用社的检查任务。严格依据省联社检查方案内容、相关法律法规及信贷管理方面制度规定，协同工作组查明了xxx信用社储蓄存款利息支出凭证作假套取利息支付股金红利、违规发放个体工商户贷款问题、xxx信用社一户多贷、集体承贷、放贷收息以及信贷员不知名违规放贷问题、xxx联社营业部违规发放企业贷款、抵押其他贷款以及处置抵债资产资金体外循环等诸多问题；圆满完成了检查任务，期间又协助检查组汇总整理各被检查单位的现场检查确认书及检查报告，并在检查结束参加了汇报工作，达到了省联社安排此次检查的初衷，展示了xx地区稽核人员的风采。

“一个负责的公司，才会有未来；一个负责的国家，才会有希望；一个负责的民族，才会永远朝气蓬勃。让我们都承担起自己的责任，惟有如此，才会不断推进国家民主法治建设，早日建成小康社会。”——国家审计署长李金华曾这样说。

回顾这一年来走过的路途，正是因为自己对工作负责，才会取得些许成绩；也正因为自己对工作负责，才会发现自己在工作及其他方面的不足与欠缺。面对过去的点滴成绩，正视自我的不足，我将在今后的工作中，不断完善自己充实自己

努力工作，担负起稽核督导职责，使自己成为一名合格的稽核。

物流客服工作总结篇十

20xx年已过半，问问自己，今年的心愿与计划上半年实现了多少？做到的，请不要停止脚步，差点的下半年加速追赶。20xx年还有一半的好时光，用最少的悔恨面对过去，用最多的梦想面对未来吧。20xx年上半年市场不景气，竞争激烈，面对这些我们物流部门全体员工经过不懈的努力、团结合，营造了一个良好的工作氛围，取得了一定的成绩，下面我从三个方面对上半年工作做一下总结。

一、在物流配送方面：首先我积极配合其它部门，做好了协调工作，合理分工，责任到人，经常督促我部门的员工，如何提供优质周到的服务，大家齐心协力。无论是遇到刮风下雨，还是炎热的酷暑没有一个叫苦叫累的，克服重重困难，能及时、准确无误的把货物送到客户的家中，充分地发挥了后备军的作用，在工作中我部门人员不厌其烦地与客户进行沟通，客户的满意，就是对我们工作的最大回馈。

二、在仓库货物收发管理上：我经常提醒库管人员对购进的产品，合理利用库房，按产品不同类型分别堆放，严格把关，堆放整齐、一目了然，严格要求上、下货轻拿轻放，爱惜商品，避免仓库产生不良品。每月月底我们配合公司财务部门进行一次全面盘存，真正做到了账、物相符，无任何差错，确保了物流管理体系的正常运行。

顺利地完成了公司领导下达的各项任务。

回顾上半年来所取得一点成绩，展望未来，我们物流部门的全体员工满怀信心，迎接新的挑战，在今后的的工作中我们将不断的总结，不断的思索，更加地完善自己，努力使自己的工作达到更高的要求，为公司的生存与发展做出自己应有的

贡献，我们相信公司的明天一定会更加的绚丽灿烂。

物流部

20xx年7月8日