

货代工作总结时间性 货代销售工作总结(优质10篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

货代工作总结时间性 货代销售工作总结篇一

本人自去年年底受聘于公司市场营销部以来，在领导的正确领导下，积极展开了市场调查、中心开业及中心推广一系列工作。回首这一年来的工作，尽管市场营销部为公司的贡献微薄，但总算迈出了发展的第一步。在公司工作一年来，完成了一些工作，积累了一些宝贵的经验从中取得了一些收获，也清楚的认识到了自己在工作中的一些不足，以下是自己对一年来工作方面的总结。

一、市场调研

__行业市场信息主要通过网络、媒体中展开收集，主要是通过__行业、__相关行业、__口碑等信息中搜集。渠道包括：__机构、金融机构、公报、物业行业新规；物业协会、机关团体公布资料；物业行业研究机构提供的资料；广告代理、媒体以及公共图书馆、物业行业市场方面相关资料。

项目信息包括拟建、在建工程项目，按照功能分类汇总，并对各个项目信息的建筑概况，开发商，使用者等进一步调查，以确认和完善各项信息，作为业务拓展的一手资料。此外，项目信息需要保证其准确性和时效性。对于市场调研收集到的已经在业务拓展中涉及到的所有信息按照竞争对手、投资商、开发商、业主、各地行业主管部门、物业行业政策等几方面进行分类汇总，整合存档。

市场部应当建立自己的数据库，通过对所收集信息的合理分类和系统整合，市场调研收集到的所有信息及时录入，将为今后的工作提供便利。目前，__市场各方面信息量相对较少，而且不很全面，将在今后的工作中进一步完善。存在不足及改进措施：部分信息错误、过期，影响到推广进程，今后的市场调研工作中应该加强信息的准确性和时效性。市场调研力度不够，需加强，拓展更多的调研渠道，投入更多的精力于调研工作，以获得更多、更全面的市场信息。信息未能系统整合，不便于查阅，需要建立完善的市场部信息库。

二、中心开业

开业活动今年也做了不少了，开业活动花费费用高且效果不是特别好。我认为不如把开业活动的费用放在宣传或者推广上。存在不足及改进措施：开业活动尽量取消，或者以专家讲座的形式出现。多情媒体，尽量尽可能的在短时间内带来患者。

三、中心推广

1、软文：软文形式相对于其他宣传方式在于把需要宣传的内容以一种具有阅读性的方式进行传播。相对容易取得良好的效果。不过由于线下软文的载体只存在于报纸杂志等形式刊登，所以价格和宣传次数受限制。所以在未来宣传的选择上尽量减少大城市或快节奏生活城市选择该种宣传方式，而在小城市或刊登费用低廉的地区可以采用这种方式。

2、滚动字幕：__广告是今年在多个中小型城市中采用的宣传手段，__宣传价格低廉，宣传面积广泛，且因为通过各地方有线电视台播放，所以在当地具有一定收视的强制性，取得一定的效果。不过由于将来越来越严格的管理和限制，未来这种宣传手段可能随着管制的严格而渐渐取消。

货代工作总结时间性 货代销售工作总结篇二

xx年宁波港物流业处于相对散、乱的复杂形势，贷代车队强强联合，船公司做货，不论大小型客户，甚至有码头也参与进来。运价竞争非常恶劣的情况下，全体员工秉承“心往一处想，劲往一处使”的优良作风，克服困难，广开客户渠道，严控内外成本，确保柜量、利润最大化。

12年，我办共完成柜量7936t□同比增长25%，完成年初预期目标7600t的104%。实现毛利润万元，同比增长63%。

金属、废塑料及成品塑料粒，各占我办的20%，在12年，相继开拓了绍兴老酒、慈溪家电液化钢瓶、衢州巨化集团的氯化钙、萧山几家化纤厂等。

每月一次的例会，分析问题产生的原由，从源头处解决和避免。新的信息和规定都在会上说明或重申，加强印象。任何人有任何意见和想法都可以开诚布公地明讲，大家一起想办法解决，包括员工生活上的。从而提高绩效、专业水平，活跃了气氛，加强了同事间的凝聚力，以及协调与沟通。

12年无一笔烂账，每月回收率在75%以上，到目前为止，除了两家钢带客户约15万运费外，其它客户均能在年假前收回。

工作第一，但也不忘生活和开心。偶尔利用周末组织员工，举行户外活动，篮球、羽毛球赛、钓鱼等。同时也邀请合作单位船公司及车队参加，或参与到他们的活动中。让员工们两点一线的生活变得多姿多彩，也加深了与合作单位的情谊。

xx年是丰收的一年，这是令我们兴奋和欣慰的。总之，让宁波办的每个成员都能日益进步，工作顺利，生活开心，健康向上，让进入这个集体的每个成员都能感受到这里的风景独好，不忍离去。

近两年，自钢带客户行情减弱，基本无批量发柜客户后，宁波办主要靠零散及个体客户支撑，饥饱不定。需大力度开发新货种新客户，以及集团竞标类客户，希望在13年招聘一名业务同事，开发新业务的同时，也能帮助到业务经理的对外应酬，男子间能更好的筹谋。争取13年，在江西滑石粉、富阳纸、兰溪建德散装水泥等方面，有所突破。

宁波办有近十年历史，新老客户交替更新，流失的老客户量也相当大，我们将重整，分析过往客户，争取再度合作。

把握每一次与客户接触的机会，提供热情详细周到的服务，给公司增加一个制胜的筹码。加强与客户的交流，增近感情。客服工作已不仅仅是把客户的货物揽入我方即为结束，争取帮助客户把所有的事全部做掉，让客户更加省心和放心。

我办本着“员工之间有审核，上下级之间有监督”的原则去完善操作各流程。建立客户信用额度评价制度，控制运费回收风险。

本年度我们将严格遵守总部的各项规定，加强业务学习，提高服务水平，争取早日完成任务，13年目标7600t挑战已经到来，既然选择了远方，何畏风雨兼程，我们相信：用心一定能赢得精彩！

货代工作总结时间性 货代销售工作总结篇三

3. 记录支票、汇票、有价证卷等的来龙去脉，并将票据妥善保管；

8. 领导交待的其他工作。

除上述几点日常工作外，要做好出纳工作还要恪守良好的职业道德，保持严谨客观一丝不苟的工作态度；积极发挥财务控制、监督的作用；加强的安全意识，现金、有价证券、票据、

各种印鉴的安全保管;团结同事，提升沟通能力以助于顺利完成各项工作。我非常感谢领导和同事的支持和帮助，在以后的工作和学习中我还将不懈的努力，认真做好本职工作，不断学习、了解和掌握国家新的财经法律法规制度及公司各项规章制度，不断提高自己的业务水平和知识技能。

货代工作总结时间性 货代销售工作总结篇四

我自201#年8月份进入碧野物业公司，到现在已有半年的时间，主要负责银行网点、国电园区及写字楼的保洁主管工作，像招聘人员、耗材统计和请领、开荒实践，沟系等很多管理工作几乎是从零开始学起。在公司领导的精心指导和大力帮助领导下，按照我司的工作要求，经过各辖区员工的共同努力，顺利的完成了一系列的保洁服务工作，在此对过去的半年做以简要心得总结。总结经验教训，找出不足，为下一年的工作打好基础。

第一、经过半年的学习和实践，对保洁工作有以下几点心得

一、因地制宜，分清工作重点：根据保洁辖区人员集中，各种配套设施齐全的特点，要求保洁员要了解各楼层的基本情况，掌握清洁的重点。大厅和卫生间是工作人员出入最频繁的地方，也是最易脏的地方，清洁的重点应放在大厅和卫生间。特别是卫生间的便池、死角，做到便池无污物，卫生间干净无异味；玻璃必须清洁到位，做到窗明几净；地面光洁、无尘、无脚印；墙面无污渍。

二、严格遵守公司的各项规章制度：要严格按工作流程进行工作，正确合理的使用保洁工具和清洁用品，在纪律方面，对保洁人员加强思想作风建设，常检查，常监督，做到有法可依，违法必究。严格按奖惩制度办事，表现好的奖励，差的进行批评，对屡教不改者限期辞职。在礼节礼貌管理方面，根据甲方和公司的要求，统一着装，经常检查员工的仪表仪

容，随时发现问题随时解决。

三、公司是一个整体，要全力配合公司其他部门工作：要积极配合维修人员，发现跑冒滴漏现象及时上报公司及维修人员，以便及时处理，以免造成大的损失，并做好维修后的保洁工作。保洁部需要加派人手的时候，都积极配合，服从管理。

四、能用自己的亲和力团结每一位员工，能与保洁员工打成一片，在对她们严格要求的同时，充分调动员工的工作积极性、主动性，要使员工端正服务态度，对工作尽职尽责，不怕脏、不怕累，做到生活上多关心她们，有困难及时帮助她们，解决她们的后顾之忧，使其专心工作。

五、注重搞好与甲方的关系：搞好与甲方的关系，是工作开展的基础，便于

我们工作。经常与甲方的主管沟通，征求甲方的意见，增进感情。对于提出的问题，及时整改，并请甲方检查。

六、抓好节能降耗工作，在每月报领保洁用品时，按计划请领，从不多领，为公司节约开支。

第二、存在的问题

一、专业清洁知识和操作技能掌握不够全面。还要在日后的工作中不断学习，努力丰富自己的知识面为日后工作的顺利开展铺好路。

二、管理能力还要不断的提高，因为管理经验不足，很多事情处理的不够理想，在日后的工作中要不断像他人学习，多看多学多问。

三、节能减材方面做的不够，根据各辖区的实际情况，逐步

规范保洁清洁用品的申领管理，做到精心维护清洁用品，尽可能延长工具设备的使用寿命。要注意节约责任区的水电，及时关灯，关水，从一点一滴的小事做起。

第三、201#年工作计划

一、自身要努力学习专业知识技能，不断提高管理能力。

二、进一步提高保洁员的工作效率和工作质量，精益求精，加强监督检查力度。提高员工的自觉性，学会发现问题，解决问题。

三、节能减材方面，严格审批物料领取，杜绝浪费，为公司节约成本，提高效益。

四、正确处理好与甲方的关系，正确处理好与员工的关系，为工作创造一个良好的环境。

半年的工作给我留下了很多宝贵的经验，也是我成长道路上的一笔财富，但是我的工作还有很多需要改进的地方，我要认真总结过去的经验教训，发扬成绩，克服缺点，在总公司的指导下，全身心地投入到工作当中，在新的一年里作出更大的努力。

货代工作总结时间性 货代销售工作总结篇五

自从xx年5月进入公司，学会了很多东西，也适应了很多东西。这对于我来说是一个成长的过程，同时也是一个收获的过程。

刚进入公司，感觉自己就像是一个毛头小孩子一样，对一切未知的事情是那么的的好奇，做事情又是那么的谨慎，学着在陌生的环境里去适应生活，适应工作，希望自己能以最快的速度融入这个集体。

由于刚接触新的工作，对工作内容和性质还不是很了解，所见每天会按时完成领导安排的事情。刚工作的时候，感觉这份工作是挺乏味的，也挺折磨人的。但是仔细的琢磨一下，其实里面要学习的东西也是很多的，自己对这个工作还不了解，对这个行业也还了解的很少。所以自己想以最快的速度去接受这个工作，希望能尽快的完成工作并且也做出自己的成绩。

开始正式工作的时候，先了解一些货代方面的单证之类的东西。还要帮着跑单师傅去送一些资料，这个过程是了解货代操作流程和货代单证的最佳时机，同时也是去接触同行，了解同行工作模式的好机会。自己都会小心的完成每一个交待的任务，想让自己做的最好一些。

接下来之后，会让我们这些新手去了解一些国际航线，国际港口，以及船公司的相关信息，还有就是国际相关的运费问题。这些知识也都是最基础的知识，然而也只有将这些最基本的知识都做好了之后，才会对发展业务起到良好的作用。所有的同事都在努力的去学习这些有含量的东西。

在然后我们也开始试着联系客户了。开始是公司给我们一些合作过客户的联系方式，我们会在过去打电话开发成自己的新客户，并能继续合作。我们也会在网上找一些公司黄页，按照上面的联系方式过去联系客户，这个过程也是很耐人寻味的，很枯燥，却也很刺激。经常被拒绝，有的时候甚至还没开口介绍就背对方挂掉电话了。渐渐地由刚开始打电话还比教紧张变的也开始有技巧了，这就是自己进步的过程。随着电话联系的多了，客户的数量也慢慢的有了起色。然后客户多了之后，我们又在若干的客户当中筛选有可能合作下来的客户，分析客户，了解客户的需求，并及时的跟进问过价格的客户，这些对于我来说都是重点功课，也是必备的事情。希望能通过自己的努力来实现愿望。

工作渐渐地步入正轨，闲下来的时候，自己也会对工作进行

思考反思，这样自己有了新的理解，新的想法，新的态度。每个人根据不同的客户，根据自己的状态，都有不一样的收获。最重要的就是无论做什么事情，都是要通过自己的努力去实现价值，去完成目标的。

货代工作总结时间性 货代销售工作总结篇六

如果一年前你问我：你喜欢做生意吗？我的答案绝对不是！商科曾经是最讨厌的一个岗位，也是我回避的一个岗位。但是如果你今天问我：你会做文书工作吗？那我的答案肯定是否定的！因为在一年的打滚中，我已经适应了自己的商业生涯，融入了这个角色。

是的，在我创业之前，我就认为我应该在公务员这个岗位上呆一辈子。不会有波澜，也不会有大收获。那时候头脑还停留在大部分女生的意识里，稳扎稳打，这才是女生应该做的。经商不是我自己的意愿，因为工作需要，也有点自私。总觉得自己过不了平庸的生活，必须想办法提高自己的素质！如何推广？那要从业务做起！有这么一句话：如果你尝试过一个公司的每一个部门，每一份工作，当你拥有一份职业的时候，你会事半功倍！这些工作我都试过了(ceo和财务部还没试)，从一个角度来说，我很辛苦，从另一个角度来说，我很幸运。中国给了我一个一路施展才华的平台，我回报我的努力和热情。报答滴水之恩是我的个性！

从接触业务开始，心态真的不是那么正确。反复的，总觉得自己不适合这种工作。让我们找一份稳定的工作，一遍又一遍地继续那种生活。但接下来会有另一个声音：不，你不能这样。你必须知道你是最棒的。做那些工作只能浪费你的青春！两种声音交替，每天都很累，但最累的是灵魂的承受能力。公司从事网络通信产品，与非传统行业不相上下。不可能通过电话和网络了解到另一端客户的情绪变化。只能从电话里通过自己的能力来识别。因为没有经验，前两个月基本没有账单，公司支持。虽然很惭愧，但还不足以让我堕落。

老板是一个胸怀宽广的人，花了很多精力在员工的培训上，对我要求比较严格。如果我不给账单，只能说明我经验不足。没有找到正确的方向和技巧。老板教我手拉手做生意，提供了很多机会。慢慢的，我渐渐的融合到了这个位置。一票两票来了，我终于放心了。

对于做生意的人来说，技能是一个非常重要的环节，其次是产品知识。如果对产品比较熟悉，客户可以半夜打电话咨询，自由回答；心态很重要。每个人都有惰性。这个时候，我们要有别人的引导，更多的依靠自我意识，把一切都教给别人，那一辈子我们永远都不会长大！

过去的一年，整整一年，我都在无奈和迷茫中，终于找到了方向。虽然不能说我得心应手，但也有了一些成绩。最大的收获就是我成长了很多，我的生意就是一个不错的炼油罐！

货代工作总结时间性 货代销售工作总结篇七

在此，我总结了一下，原因是考试是死的，工作是活的、工作犹如生活，讲究艺术、因为他有很多意想不到的突发状况，这时候，你要做的就是相信自己长久以来积累的知识与智慧，提高信心去做、不怕出错（当然要小心谨慎，关键的数据是不能马虎的、）敢于尝试！

上班的第一天刚下班，妈妈弟弟就给我打来电话，问我要不要回家吃饭、听着电话那头妈妈口述，弟弟转达的话音，我恨不得飞奔回去投入你们的怀抱、以前我以为这些没什么必要，如今我觉得我错了、关心一个人，时刻关心她的动态，爸爸妈妈弟弟时刻身体力行教我如何去爱人，如何去关心人、无论家人、朋友如果你真的想珍惜他们，那就学会关注他们，给他们你爱的信号！

货代工作总结时间性 货代销售工作总结篇八

xx年的脚步悄然间已经离我们远去，对我们每个人来说都不可能重新来过□xx年留给我们每一给人365个脚印，每一个脚印都是一部充满不同感情色彩的故事，留给我们无限的回忆□xx年对自己来说是非常幸运的，七月份告别了大学校园，使自己的社会角色发生了根本的变化，也切实的感受到了来自各个方面的压力。在九月份的司法考试中自己有幸通过，这的的确确的让自己兴奋了好长一段时间，现在回过头来想想，这些已经都成为过去，留给自己的除了那段不知疲倦努力向前的美好回忆，更重要的是让自己明白了路是自己走出来的，怨天尤人没有任何作用，坚持自己心中的信念，付出自己的行动，坚持一点点，或许我们每一个人都会成功。如果给自己的xx年定位的话，我觉得可以定位于：学业的成功，事业的起点。

当“xx年”这个字迹不断在工作日志中出现的时候，自己才明白过来：原来xx年已经来临，我们已经生活在xx年。新的一年对于我们每一个人来说都是一张白纸，在年初的时候发给我们，经过自己一年的描绘，在年末的时候给自己一个答卷，看是否是自己心中的那幅风景。

展望我的xx年，我期待着自己有一个新的突破，因为这一年对于自己非常的关键，这一年不单单是步入律师行业纯粹实习的一年，更重要的是这一年是自己事业的起步年，是自己社会角色转变的一年，这一年的实习、生活、做人等各个方面都将会对自己以后的路产生定性，将影响自己的一生，所以自己没有理由去荒废这一年，相反没有尽心尽力的去吸收周围优秀的环境和人给自己带来的没有穷尽的知识都是对自己的极大地不负责任，是对自己前途的一种扼杀。所以，在步入xx年的时候为了让自己在xx年飞得更高，更好，给自己一个安静的空间静下心来好好的计划计划自己的是非常有必要的。

在xx年之初，我有幸地加入到了律师事务所这个充满活力、团结、奋进、和谐的团队中来，成为了这个团队中的一分子，开始了自己的实习阶段，迈开了事业的第一步。xx年将自始至终的将贯穿与自己的实习阶段，站在起跑线上，我想我会用自己百分之百的努力去跑完xx年，如果对自己xx年做一个展望概括的话，我想仅仅用二个字就可以了-----学习。

首先，要把自己的心态摆正，戒骄戒躁。我个人认为一个人心态的好坏将决定一个人事业的成败。有人说：实习律师不好当，收入低，老干活，日子实在难熬。从这句话中我们可以看出说这句话的人心态过于急躁，急功近利，我想他离成功可能会越来越远，我们身边这样的例子比比皆是。所以，选择了律师这门行业，就要铺下身子认认真真、踏踏实实地走好每一步，以一颗谦虚、务实、理性的平常心来对待实习期。

其次，以积极的行动来吸收周围环境带给自己的营养。对于一个实习律师来说我个人认为选择律师所是非常重要的，实习期是一位律师步入这个行业的前奏曲，对于这个行业的实践能力可以说是微乎其微的。这一年的实习期将会使实习律师完成从理论到实践的转变。对于这一角色的转变，律师所带给一个实习律师的将会对他以后从事这一行业产生定型。对于我个人来说，非常幸运的加入到了龙和律师事务所，在这个优秀的大家庭中，我会不断努力地去吸收它的点点滴滴，让自己不断的得到提高。

再次，在不断巩固以前法律基础的基础上，加强对以前未涉及的法律法规的学习，加强对新的法律法规的学习。对于不懂不会的要敢于大胆提出，坚决不止步与模棱两可，做出任何结论都应该做到有明确的法律依据。

最后，要处处做一个有心人，需要自己去学习的地方并不仅仅是上面的几点，那仅仅是一小部分。在所里处处都是自己学习的空间，多看看律师老师们以前的案卷，总结其中的注

意细节和办案技巧，有疑问的地方大胆的向经办律师提出疑问，请其解答。在跟随老师办理案件的过程中，大胆提出自己的想法，多看多问多记多总结。对所里的各项工作都多多参与，我相信其中的每一步都会使自己得到提高。

xx年，我会严格按照自己的计划走好每一部，明年此时，我会告诉自己：，我成功走过。

在此，感谢律师事务所诸位老师和同事对我的指导和帮助。

货代工作总结时间性 货代销售工作总结篇九

时间按照它不变的规律继续着，又一年成为了历史，就像过去的很多年一样，成为了20年的历史，有很多美好的回忆，也有很多美好的感情。

1. 年现金总回报110万元，超过公司规定的任务；
2. 成功开发了四个新客户；
3. 为公司以济宁为中心的鲁西南重点区域市场的运营奠定了基础；

(2) 性能分析

1. 虽然我已经完成了公司规定的现金支付任务，但是离自己200万的目标还很远。

主要原因是：

2. 新客户开放。虽然实施了四个新客户，但是离我自己定的六个目标还差两个，这四个客户中有三个是销量一般的小客户。

这主要是我自己主观造成的，为了还钱不太注重客户质量。俗话说‘选择比努力更重要’，经销商的‘实力、网络、分销能力、合作程度、投入意识’直接决定了市场运作的质量。

3. 我们公司在山东经营了三年。这三年的错误在于没有抓住重点。所以，吸取前几年的经验教训，今年我个人把寻找重点市场纳入了自己的日常工作。最后，去年11月，我决定以金乡为核心运营济宁市场。通过两个月的市场运营，也摸索出了一些经验，为明年的运营打下了基础。

1. 心态自我调节能力增强；
2. 学习能力、市场预测能力和控制能力得到增强；
3. 处理突发问题和把握他人心理状态的能力得到增强；
4. 对整体市场的认识高度有待提高；
5. 团队的管理经验和整体区域市场的运营能力有待提高。

1. 虽然平邑市场的地方保护比较严重，但是通过关系的协调和市场的低调运作，还是有一定的市场的。而且一段时间市场已经证明，发行商开发的专歌还是很适合农村市场消费的。淡季前，由于我未能与经销商有效沟通，服务不足，经销商最终将注意力转向啤酒。

更不对的是，代理商收了另一家白酒——沂蒙老乡，厂家支持挺强的，更是把我们打趴下了。

2. 虽然泗水市场的经销商人品有问题，但是市场环境确实不错，十里九巷经营一年多的酒店在市场上也有一定的积极因素，后来扩大了流通市场，市场反应不错。错误在于未能提前打压经销商，甚至管控失衡，最终导致合作失败，功亏一篑。

关键是我个人手腕不够硬，对事情的预见性不够，反思不够快。

(1)没有按照我们的思路引导经销商经营自己的市场，过分依赖厂家；

(2)未能在适当的时候找到合适的其他潜在优质客户进行补充；

4.在我全年走访的新客户中，有10多个意向强烈，大部分都去过公司。

但是最后很少实施。原因是后期跟踪不到位，我的信心不够，浪费了很大的资源！

货代工作总结时间性 货代销售工作总结篇十

花时间通过各种渠道学习营销知识(尤其是白酒营销)，学习一些成功的营销案例和前沿的营销方法，让自己的营销工作有一定的知识支撑。二是向市场上其他行业的公司领导、区域业务、营销人员进行咨询、沟通、学习，从业务水平、市场运营、把握到人际沟通都大大提升自己。

市场销售渠道单一，大部分产品通过流通渠道销售。明年在做好流通渠道的前提下，进一步向超市、餐厅、酒店、团购渠道拓展。在拓展团购渠道方面，明年主要是工商、教育、林业三大系统做更多的工作，系统号多，接待任务多，逐步渗透到其他企事业单位。

对市场进行进一步的逐一研究和探索，详细记录各种数据，完善各种存档数据，在更强的数据支持下做一些分析和对策，使其更科学，弥补经验和感官知识的不足。了解和掌握公司产品及其他白酒品牌产品的销售情况和整个白酒市场的走势，以应对各种市场情况，及时调整营销策略。

- 1、进一步扩大生产规模，重点是扩大白酒生产规模。
- 2、要做好市场营销，首要工作是做好白酒销售。
- 3、要提高员工的综合素质，尤其是业务技能素质，必须快速提高，以适应企业发展的需要。
- 4、吸引有才华的精英加入公司，主要是销售精英。
- 5、做好安全生产工作，确保职工和企业的合法权益。
- 6、以“以人为本，服务企业”为核心，加强企业文化建设，树立企业良好形象，增强企业内部活力。