

# 最新物流工作报告总结(通用5篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 物流工作报告总结篇一

回顾20\_，在公司领导的正确指挥、各部门的积极协助配合下，物流部的各项工作运转正常。物流部始终围绕着库存货物安全、库存数据准确、作业标准规范化与流程化的基本目标开展工作，并以提高客户服务水平和降低成本为最终目标。

在20\_年中，物流部在做好本职工作的同时，还完善了以下工作：

### 1. 存货损失率逐渐下降

存货损失率由3月份年会时的1万多，降低到8月份6年庆时的1100元。其他月份货品损失率几乎为零。

### 2. 较好的完成了全年采购任务

2.1 采购员积极的了解市场，在原材料供应紧张的情况下，充分的完成了产品采购任务。

2.2 初步建立了与供应商的合作关系。

### 3. u8系统成功上线

物流部在各个部门的协助下，经过多少同事的不眠之夜与不辞辛苦的努力，u8系统成功上线，并运用至今。

## 20\_年物流部发展目标及工作展望

1. 完成u8系统上线-----预计1、2月份完成。

2. 物流部管理制度-----预计1-6月份完成。

制定物流部各岗位、流程的各种sop制度和考核制度，强化了职能和流程管理。

3. 制定产成品综合需求计划-----预计7-9月完成。 制定产成品的定额储存量，明确了物资管理的目标。

整合信息流、物流并建立初级管理模式。

4.1探索建立供应商战略合作伙伴关系。因为公司的成本核心竞争力的体现最主要的来自于所有供应商的支持力度，供应商对公司的政策的好坏直接影响到我们地成本核心竞争力的高低。

4.2围绕控制成本、采购性价比最优的物料等方面开展工作。

4.3从公司整体利益出发，降低成品库存，减少生产及分销费用。

4.4监测供应链各节点运转情况，对不必要环节、异常事件提请整改措施并及时跟进。

4.5不断提高交货的可靠性和灵活性，提升客户满意度。

5. 强化管理

5.1完善并优化现有流程，制度。

5.2并时时分析现有管理模式，持续改进，实现供应链整体“流程品质”最优化。

5.3加强计划和控制，提高效益，降低成本。

5.4在制度的健全和执行方面继续下一些功夫，管理水平需要不断提高。

## 6. 加强培训

6.2继续加强专业知识和职业技能的培训，避免工作失误及问题的出现，提高工作质量。

在下一步工作中，物流部将以建一流管理、创一流业绩为目标。在上级领导的正确领导下，肩负新使命，创造新业绩，开创新局面。为公司整体的战略计划提供有力的支持。相信我们女蜗本纪在20\_年会龙腾虎跃，管理能力行业第一、业绩增长率行业第一。

## 物流工作报告总结篇二

工作总结，以年终总结、半年总结和季度总结最为常见和多用。就其内容而言，工作总结就是把一个时间段的工作进行一次全面系统的总检查、总评价、总分析、总研究，并分析成绩的不足，从而得出引以为戒的经验。下面是小编收集整理的工作总结范文，欢迎借鉴参考。

为认真贯彻落实好各级安全生产责任制，做到一级对一级负责，进一步明确了在安全管理中应负的义务和责任，明确了各岗位的安全生产责任，督促各班组认真抓好各自的安全管理工作。使安全生产责任制得到了层层落实，提高了全员进行安全生产的责任心。

公司在做好日常性安全教育的同时，采取灵活多样的方式，有重点的对全体职工进行了安全知识培训教育。培训教材增加了许多图片，对相关的消防设施进行介绍。加强员工对火

灾的应急与自救的安全技能。将在修订完善安全检查制度的基础上，加强安全工作的管理。各班组负责人采取各种形式认真进行安全检查，制定检查标准和检查内容，要认真查处事故隐患，做到了随查随整改，给全体员工一个安全的工作环境，公司认真开展各项安全活动，对于对安全管理提出创新意见并实施改善的及时给予奖励。结合公司全体员工开展的“安全生产月”的目标与活动，进一步规范习惯性违章现象，把安全管理创新不断引向深入。将安全生产与实际工作紧密结合，促进了各项安全管理工作的开展，确保了全年安全生产形势的稳定。

各班组针对不同情况对重点车辆设备、重点岗位、重点作业人员进行重点预控，根据各自的实际情况，制定措施，加强管理，确保人身和设备安全。班组负责人对安全预控点进行跟踪检查和指导，保证预控管理落实到了实处。日常工作发现的问题，及时编写纠正和预防措施上报公司各级领导。

关于20xx年度的安全工作计划，需要进一步加强安全管理创新，完善安全管理的规章制度，强化安全培训教育，提高全体职工安全素质，加强安全检查，排除事故隐患，认真开展各项安全活动，提高整体安全管理水平，给职工创造一个安全的工作环境，确保公司全年安全工作目标的实现。

## 一、突破项目建设瓶颈，高效推进仓库项目建设

20xx年11月公司成立以来，其中心工作就是快速推进1#配送仓库及其他项目建设。但由于受土地平整工程进度的影响，项目建设较原计划推迟将近一年。针对这一困境，公司领导果断采取措施，抓住问题结症，对症下药，彻底解决了土石方平基工程滞后这一瓶颈问题，1#配送仓库也因此能够于20xx年7月18日正式开工建设。期间公司上下一班人和施工单位一道抗高温、战酷暑，顶严寒迎雨雪，经过五个月的艰苦努力和不懈拼搏，顺利完成了主体工程建设任务，目前正着手项目扫尾和工程验收工作。

## 二、以安全为主线、质量为核心，确保工程项目安全、优质、高效建设

1、以安全为主线，牢固树立全员安全意识，全方位抓好安全施工管理。在工程项目推进过程中，公司始终将安全操作、文明施工作为头等大事来抓。首先强调牢固树立全员安全意识，强调没有安全就没有质量、没有安全就没有效益；其次制定安全责任制度，要求每周召开安全生产会议，对高空及危险作业工序或岗位采取一对一盯防措施；第三严格现场安全监管和安全巡视检查，一是上岗人员必须戴上安全帽、穿戴好劳保服装；二是对现场机械设备粘贴铭牌，带电作业场地悬挂警示标识；三是公司领导经常亲临现场检查指导并提出一些行之有效的安全保障措施。一年来，公司未发生任何大小安全事故，真正做到了安全事故零发生率。

2、以质量为核心，严把工程质量关。在质量管理上，首先明确质量要求和操作规范，层层管理、层层控制。具体做法：一是建设单位派出现场施工员检查把关；二是委托监理公司实行全盘质量监管；三是施工单位组织自查自检自纠。对影响工程质量的问题丝毫不放过，发现质量问题及时整改。

3、优质、高效、快捷地推进项目建设。由于本项目前期受高铁建设和建投上收等因素的影响，项目建设进度严重滞后。但在公司上下一班人的努力下，千方百计抢时间、赶速度加快项目建设。到目前为止，1#配送仓库已经完成了土建施工、钢结构安装、屋面工程、墙体工程、消防水池及室内地面硬化工程等任务，目前已进入了主体竣工验收阶段；冷库工程也于12月24日进场并开始施工安装；仓储货架工程招标也于12月28日对外发布；信息业务大楼也正在进行方案设计制作和办理项目报建中。

## 三、明确岗位职责，建立公司管理制度

由于公司当前主要任务是项目建设，因而在人员配置和岗位

设置上均侧重服从服务于工程施工和项目建设，首先是选聘专业、敬业人员安排到重要岗位，明确其工作职责，发挥他们的工作积极性；其次通过建立行之有效的劳动管理制度，使公司上下有章可循、各项工作秩序井然。

#### 四、妥善处理工农矛盾，创建和谐建设环境

强装、强卸、强行阻工既是我们一大丑恶现象，又是政府全力打击的“三强”行为。在物流配送中心项目施工建设过程中同样也存在“三强”行为，我们在处理强装、强卸和强行阻工这类矛盾的时候，主要以沟通说服为主，同时积极依托xx镇党委政府和xx村村支两委支持，共同处理各类影响项目施工建设的矛盾，建立和谐共融的建设环境。

#### 五、争取政策性资金，促进项目建设

公司物流项目建设周期长、规模大，投资需求缺口同样很大。为了解决资金需求缺口，我们积极与省市政府部门请示、沟通、联系，程度争取政策性资金。20xx年尽管只争取到省经信委技改资金20万元，省两型示范项目专项资金未能争取到手，但为今后进一步争取各级政府给我司物流项目建设的政策性资金提供了良好条件。总之，通过多种渠道向各级政府争取政策资金支持是我司当前和今后的一项重要任务。

#### 六、在工程项目管理上严格实行招投标制度，杜绝营私舞弊和暗箱操作

公司在工程项目管理上，实行公开招标制度，让业务单位在同一平台上公平竞争，这样既避免了暗箱操作和营私舞弊，又做到了项目方案、项目成本最低，比如1#冷库工程通过公开招标，为我公司找到了性价比的方案，确保了我司项目在优质优价条件下正常建设，为今后项目招投标管理打下了良好基础。

当今企业的发展离不开各级政府的关心和支持。一年来，我司与xx镇基层政府沟通联系做到每周一次汇报，与xx区、xx新区工作汇报每月至少一次，与市政府办、商务局、规划局、国土局等政府部门请示汇报、沟通联系保持常态。物流虽然是服务“三农”前景看好的物流配送企业，但企业的发展和做大做强最终离不开政府的扶植和支持。从承办“万村千乡工程”的经验来看，利用党对经济发展政策和资金支持，能够有效增强企业发展后劲并缓解企业发展时期的资金需求。因此，一年来我司积极与相关政府部门沟通、联系，让政府部门尽可能了解xx企业的发展方向，了解物流的经营情况，了解是怎样全心全意服务“三农”、支持农村经济建设的。

## 八、加强公司业务员工学习，提升员工队伍素质

我们认为，企业的发展离不开人才，而人才的培养离不开企业自身的培训和领导的言传身教。一年来，公司一方面积极参加总部组织的全员业务培训；另一方面，在强调团队建设和激励机制的同时，更注重公司内部员工的素质教育。素质教育对物流这样一个新兴企业来说十分重要，首先具备现代化物流手段的企业需要高素质人才；其次提升职工队伍素质可以使企业快速走上良性循环。

回顾一年来所做的各项工作，所取得的成绩有目共睹。公司从无到有，从小到大，从平地荒原到仓储配送库的拔起，表明我们“天客人”是一个不怕困难，勇于开拓，不断进取的团体，是一家致力于发展农村现代物流配送的新型企业。

20xx年是我加入远成物流团队的第一年，因为我在这个新团队中充实地工作了三个月的时间，感觉就像与大家一起奋斗了一整年。

9月份，那是一段比较轻松的入门培训时期，每天都有很多新知识要学习，同时当天刚学完的内容，第二天就要马上实际操作。常常是学了这个却又忘了那个，操作速度也相当的缓

慢，自己越是追求速度，犯下的错误越是多。为了提高自己的工作效率，我也想了些有效的办法，比如：上班之前先复习一下以前的学习笔记，温故而知新；问同事借关于物流方面的书籍，想看看有什么内容可以运用到我平时工作中；休息的时候还会时不时地回顾一下全天的工作和自己学习的新知识。

10月份，对我的挑战就是客服电话，特别是第一次接待客户的来电。还记得每次我接电话时，总是有些如坐针毡，在脑袋里反复默念着培训时的对话内容，并且自己预想着可能出现的问题，以及对策。于是就导致了电话过程中往往流于形式，而忘了客服电话的本质与目的，因此电话也就失去了效果。后来，我开始留意有经验的同事们接待电话的内容，同时他们对我也进行了帮助和指导，把我从对客服电话的恐惧和错误中解救了出来。俗话说“只要功夫深铁杵磨成针”，随着客服电话越打越多，我也变得越来越熟练起来，但在“说话的艺术”这方面我还是有很长的一段道路要走的。

11月份，我正式转为了客户部一名正式员工，已经有点厌倦了接听电话，这时领导已经看出我的心情，把我单独留了下来，说来也好笑，有点像考试不及格被老师留下来训斥的感觉，领导一针见血的说出了我目前的问题：安于现状。其实接待客户的电话，并不是接听这么简单，通过领导点拨启发，回去立马把每一天客户的来电汇总成表格，客户的真正需求在哪，顿时一目了然。现在看来真的很庆幸有如此敏锐的领导，这部分的工作慢慢有了一个十分固定的模式。

12月份，我学到了很多，特别是如何培养自己的执行力这一点。众所周知，年底是工作汇报的大年，在部门会议中，大家各自总结了年度尚未收尾的工作，在我梳理了自己的工作内容之后，突然发现自己有很多工作都处在缓慢的进程中。有时候只有当自己急着赶末班车的时候才会反思一些自己的态度和方式，并且产生一股由衷的悔意，但渺小的人类只拥有改变当下的权限，所以让自己不再重蹈覆辙，才能变得强



大成熟起来。

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。

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。

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。

#### 1、无工作经验，缺乏综合知识和技能。

我是一名学市场营销的应届大学毕业生，当初公司为了运作涉及业务扩展物流中心，招聘我们，作为市场部人才储备。但是，由于中心资质没得以正常运转，物流业务未开展，所学的专业无法应用，加之刚毕业没有相关工作经验，没有需要的社会关系网络，没有综合的物流运作经验，一切都从零开始，所有工作都是边学边干，所以业务进展效果不是很理想。解决方法是不断加强学习和自身修养，不断培养自己在各个方面的知识和技能，尽快成为早日为公司创造效益的业务能手。通过这段时间对衡水市场的接触和走访，我已练就了了一定的客户沟通技巧，对于日常的业务联络及市场拜访工作，完全可以独立完成。

#### 2、由于公司业务方向定位的不确定，导致了很多时间和精力上的浪费。

前期由于同事们的意见和思想不统一，业务还不能正常进行，我认为先得加强员工的思想教育，使员工思想一致，有一个共同的目标。在以后这段时间以来，我想开展专业第三方物流业务，我打算花将近两个月的时间调研和市场走访，调查结果形成后，在介绍给大家讨论，如我的讨论通过大家的认可。那使我这段时间来做好的收获和最终的乞求。在此之前，干自己所能干，专心本公司擅长业务。

3、功能和服务内容单一，所供和所需的错位。我们现在能进行的业务只有货物运输和市内接送服务，而且，我们的省际运费由于班线车是中转车辆所以导致时间上和运费上不太适应市场行情，从而多数有需求的客户就这么失掉了。加之我们的功能和服务内容单一而独立，没有用一个整体的服务链的形式开展业务，仓储、市域配送、省际配送分各公司和部门在职能上没有对接成线，资源不整合，操作散乱。例如：河北快石家庄分公司和河北快运北京分公司思想不一致，两公司相互扯皮，必然影响各公司之间的业务，还有河北快运运送不到的地方就和其他物流公司合作走外包、从而影响陪送的及时性和货物的服务质量，更能突出公司在业务经营上没有形成服务职能的统一理顺，各自相对独立，功能分散，又无统一的公司内部价格操控。分散了我公司物流操作的优势资源，无法实现综合物流服务的资源集约化。反而出现一种现象：同属快运，但各自却相对独立。需要整体物流服务的我们做不到。比如，运输服务，我们快运的车辆要比其他家车辆高出两三倍的价格，即缺乏公司间的内部价格调控，无法实现服务资源有效整合，无形之中加大了综合物流工作协调的难度，同时痛失很多商机。解决的办法是，总公司尽快实现各个分公司的资源整合，形成独具快运特色的服务链；在供需错位的问题上，努力进一步提高整体操作水平，培养高端技能，利用自己高端的设施服务高端客户。

4□xx地区的商企对于现代物流缺乏应有的认知水平，对于物流成本的操控缺乏先进的认识，习惯用老的传统的方式处理物流问题，从而对我们的服务内容不感兴趣甚至采取粗暴野

蛮的抵制态度。在我们的市场调查和走访过程中，经常遇到这种情况：一是：自己有定时、定点的班线车，无需外租，有自己仓库。成本低于外租成本，二是：对于物流降低成本的概念不接受，拒绝考虑我们对于物流降低企业成本的分析，四是：物流外包操作麻烦，不确定性太多，物流外包的操作方法还不够合理，不愿意改变沿袭了几十年的老的做法，等等。

5、恶性竞争环境下的不公平现象也制约了我们业务的发展。我们最有卖点的是专业化、正规化、市场化，然而，其他的个人配货站开专线直达是我们很强的竞争对手。

## 二、工作感想：

这段时间以来，无论在思想认识上还是工作能力上都有了较大的进步，但差距和不足还是存在的：比如工作总体思路需要进一步清晰，还处于事情来一桩处理一桩的简单应付完成状态，对自己的工作还不够钻，脑子动得不多，没有想在前，做在先。但是随着业务的进一步深入开展，我相信会越来越好，因为我们有以下几大优势：第一是市场机遇：随着社会经济的发展和行业的变革，物流业必然会兴盛起来，物流业的发展将会是人类历第三次产业革命，历史机遇空前巨大；而且，目前甚至将来一段时间，国家特别是河北省的经济增长速度较快，物流行业的发展会逐步加快，为我们赢得了良好的发展机遇；第二是：作为河北快运集团物流企业，我们是同行佼佼者，在软硬件上，我们是系统、规模的企业，有着做大做强的基础；第三是市场的先觉性：公司领导的高瞻远瞩，将为我们市场开拓提供先行的政策。当别的物流公司还在为低端市场嗷嗷混战，大做一团的时候，我们已经转变观念，逐步向高端过渡，向专业行业高端迈进。这些都是我们做好的保障。

我相信，在公司领导的大力培养和全力支持下，我们一定会逐步成长起来，成为对公司有贡献的人，成为公司的生力元

素。面对新的任务新的压力，我也应该以新的面貌、更加积极主动的态度去迎接新的挑战，在岗位上发挥更大的作用，取得更大的进步。我希望，在日后的工作中，用我的贡献酬谢公司的厚爱，以我的作为让公司领导感到欣慰；我也将因作为快运人，一个出色的有贡献的人而自豪。

## 物流工作报告总结篇三

20xx年是我加入远成物流团队的第一年，因为我在这个新团队中充实地工作了三个月的时间，感觉就像与大家一齐奋斗了一整年。

9月份，那是一段比较简单的入门培训时期，每一天都有很多新知识要学习，同时当天刚学完的资料，第二天就要立刻实际操作。常常是学了这个却又忘了那个，操作速度也相当的缓慢，自我越是追求速度，犯下的错误越是多。为了提高自我的工作效率，我也想了一些有效的办法，比如：上班之前先复习一下以前的学习笔记，温故而知新；问同事借关于物流方面的书籍，想看看有什么资料能够运用到了我平时工作中；休息的时候还会时不时地回顾一下全天的工作和自我学习的新知识。

10月份，对我最大的挑战就是客服电话，个性是第一次接待客户的来电。还记得每次我接电话时，总是有些如坐针毡，在脑袋里反复默念着培训时的对话资料，并且自我预想着可能出现的问题，以及对策。于是就导致了电话过程中往往流于形式，而忘了客服电话的本质与目的，因此电话也就失去了效果。之后，我开始留意有经验的同事们接待电话的资料，同时他们对我也进行了帮忙和指导，把我从对客服电话的恐惧和错误中解救了出来。俗话说“只要功夫深铁杵磨成针”，随着客服电话越打越多，我也变得越来越熟练起来，但在“说话的艺术”这方面我还是有很长的一天道路要走的。

11月份，我正式转为了客户部一名正式员工，已经有点厌倦了接听电话，这时领导已经看出我的情绪，把我单独留了下来，说来也好笑，有点像考试不及格被老师留下来训斥的感觉，领导一针见血的说出了我此刻的问题：安于现状。其实接待客户的电话，并不是接听这么简单，透过领导点拨启发，回去立马把每一天客户的来电汇总成表格，客户的真正需求在哪，顿时一目了然。此刻看来真的很庆幸有如此敏锐的领导，这部分的工作慢慢有了一个十分固定的模式。

12月份，我学到了很多，个性是如何培养自我的执行力这一点。众所周知，年底是工作汇报的大年，在部门会议中，大家各自总结了年度尚未收尾的工作，在我梳理了自我的工作资料之后，突然发现自我有很多工作都处在缓慢的进程中。有时候只有当自我急着赶末班车的时候才会反思一些自我的态度和方式，并且产生一股由衷的悔意，但渺小的人类只拥有改变当下的权限，所以让自我不再重蹈覆辙，才能变得强大成熟起来。

我很感谢远成物流这个大群众，对于我的栽培，个性是在人文上，真心觉得远成物流是个好企业，每月都都月庆活动，还时不时的组织员工出外郊游等活动，不仅仅联络了员工间的情感，也为工作上增加了团结力做了很好的铺垫；听说过年每位员工都有大礼包，还能够报销过年回家的车费呢，嘻嘻！

远成物流！我的第二家！

## 物流工作报告总结篇四

你好！

上次你给我打电话的时候，听见你一直在电话咳嗽，不知道这几天怎么样了。一定要注意身体健康！劳役结合，别只顾工作了哦！上次你问我怎么知道你的电话，其实在第一次见

你的时候我就记下了你的电话，我认为你能在很短的时间里升为主管，一定有很多经验，因此我就记下了你的电话，想着日后向你学习。在龙岗营业部一个星期了，现将自己这一周的心得和收获总结了以下，希望彭经理能提出宝贵的建议。

在这一周里，我主要有以下收获：

1 建立了较好的心态。我刚来这边的前几天很不适应，经常满头大汗的搬货，感觉自己想半个搬运工。但在接下来的几天里，我很快适应了这样的工作环境，主要是通过调整自己的工作心态，我想自己如果连这么简单的事情都做不好，怎么胜任以后的工作。搬货对我来说是辛苦的但却是很简单的，我不但要做而且要比别人好。同时搬货可以磨练我的意志，身体也得到了锻炼，上大学的时候天天想着健身，现在天天免费健身，因此在这几天里，我能以一个积极、坦然的心态来面对“搬货”。遇到困难的时候我总是尽可能的朝积极的方向！不断的调整自己。

2 掌握了“到达配送”这个环节。在最近几天里，我一直负责到达配送，在每天晚上，我都会对自己的工作进行总结，把收获和工作中出现的不足记录下来，因此我很快便掌握了达到配送的流程以及在这个过程中要重点注意的问题。今天在开周会的时候，龚经理已经让其他人负责到达配送，让我开始学习保险理赔以及办公用品的管理，并要求我在一周内掌握这些环节。我会尽快掌握这些要领并且能运用到工作中。

3 对营业厅的工作有了自己的认识。从顾客的角度来讲，要安全和时效，这些主要体现在公司整体上的布局 and 规划，因此我们目前能做好的主要是提高对顾客的服务质量，论语上讲：“人而不仁，如礼何？”大意是如果自己没有仁慈之心，要礼仪做什么。所以我认为公司在要求我们做到在接电话时，先讲：“你好，新邦某某为您服务。”以及“四个一”目的是让我们有善待顾客的观念，一切为顾客着想。而在这工作



的时候，虽然看到了个别员工虽然做到了上面两点，但在接下来言行当中完全有背离于公司的文化。我认为公司文化的建设还需要加强。

这几天里，有的顾客带了大量现金来，也有的现金不够找提款机的。因此如果部门能增加刷卡机的话，不但能提高对顾客的服务质量，同时也能提高公司在顾客心目中的形象。

这周大体上有以上收获，目前我对未来虽然有自己的规划，希望自己能在这批管理培训生中能脱颖而出，然而自己能做的就是做好当下的事情。希望彭经理能予以指导，我在工作当中出现的问题以及还应该注意什么问题。

谢谢！

## 物流工作报告总结篇五

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！