

配送年度工作总结报告 配送工工作总结 (精选7篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。那么报告应该怎么制定才合适呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

配送年度工作总结报告篇一

在系统的学习了计算机基础理论知识及操作之后使我更加坚定了“以科技服务社会”的工作目标。在科学技术不断发展进步的今天，我们电力机车司机的日常工作正是建立在日新月异的高科技成品之上的。电力机车的操作系统正是由无数个工作硬件与电脑软件所构成的。我们的日常工作就是要熟练的操作高科技的电力机车设备。通过对该课程的学习有利于我们提高获取新知识认识新事物的能力，有利于我们提高计算机文化素质，适应时代发展工作需要。

除了计算机文化基础理论的学习以外，我在学习的过程中同样涉及到了有关于^v^思想和中国特色社会主义理论体系的学习研究课程。以及应用英语等基础学科的学习。针对我们成人再教育的教学特点，学校对于我们的教育则更侧重于实际理论在日常生活中的应用。例如应用英语就主要是针对我们在职人员在求职就业过程中所需要掌握的一些基本应用英语的日常行为交流的学习研究。

二、下一步工作学习规划打算

通过这两年的学校学习之后，加深了我对于电力机车行业的认知和了解。对于以前在工作中遇到的问题也找到了解决方法，并为将来的日常工作提供了更加有效全面的理论支持。为今后能够更好地适应这个行业，服务人民打下了坚实的理

论基础。这更加坚定了我的信念，使我对自己的工作学习树立了更高的要求 and 目标。

1、夯实基础强化训练学习理论端正思想

理论基础是我们日常工作的必要保障，作为一名列车司机，在今后的学习工作中我一定会做到脚踏实地，夯实理论基础，用实践验证理论，用理论指导实践。认真学习各种理论知识来武装自己的头脑，树立正确的人生观、价值观，强化日常技能训练，在理论知识完备的情况下做一名工作能力出色，技能熟练的优秀列车驾驶员。利用业余时间学习相关法律法规知识，端正态度，以积极向上，阳光健康的心态去学习去工作。发扬古人“三人行，必有我师”的谦逊学习态度，培养学习的主动性与自觉性。

2、立足本职爱岗敬业为本职岗位做贡献

在今后的工作中，我一定会认真学习业务知识，服从上级领导的安排指示，努力做好自己的本职工作。准时安全的完成各项出车任务。驾驶室就是我工作的中心，积极承担日常保洁工作。同时也是为自己带来一个干净明快的工作环境。在将来的日子里要做到自觉遵守单位相关规章制度以及有关部门的交通法规。在工作中要做到任劳任怨，发扬为人民服务的奉献精神。无论酷暑严寒都要将工作责任时刻牢记于心。将单位的利益永远放在第一位，认真做好本职工作。在将后的工作中，要做到严格遵守电力机车驾驶员的职责，安全正点、平稳操纵。努力钻研理论知识，熟练掌握操作技术。积极参加学习，听从指挥安排，文明驾驶确保列车乘客的人身安全，确保行车无事故。

3创新学习方法在实践中不断提高

在课程中我们虽系统的学习了有关于列车牵引计算基础的理论知识，但在今后的工作中还需要学会将理论与实践相结合，

在实践中不段提高自己，详细分析目标情况，并用实践检验来逐步完善理论知识。在将后的工作过程中一定要留心观察周围事物，并善于动脑发现问题，对遇到的问题能够主动地去结合在专业课上所学习的相关理论概念进行对号入座；要学会多在实践中找到一些典型的原理性问题，学会举一反三，并试着由自己参照专业知识进行对解释分析；跟着师傅多学多问，切忌眼高手低的不良现象发生。只有这样我们才能在今后的工作中切实做好将理论与实践有效的结合，主动自觉地学习。

安全正点、平稳操纵是我工作中的追求。积极探索，不断提升是对自我的要求。经过这的两年学习，使我更加坚定了追求的信念，正所谓万丈高楼平地起，不积跬步，无以至千里。面对光阴似箭，我们必须抓住机会努力奋斗去实现自我价值，在平凡的岗位上取得最大的成就和辉煌，只要我们敢于拼搏奋斗，敢于勇往直前，我们必将在前方远行的征途中扬起我们人生胜利的风帆！

配送年度工作总结报告篇二

2013年是滨州烟草快速发展的一年，在这一年里各项工作都在有条不紊、逐步深入地展开。作为滨州烟草的一名普通送货员，我目睹和亲历了滨州发展的种种变化，感受到了企业的和谐氛围。就自己而言，今年的工作更充实、更有意义，更具有挑战性，在各级领导和同志们的关心和帮助下，我顺利地完成了各项工作任务，同时，个人能力也得到了很大的提高。现将一年来的工作总结如下：

一、加强学习，努力提高个人素质和责任意识

烟草行业的快速发展使得各个岗位的任职要求也在不断发生着变化，虽然自己是一名普通的送货员，但是也已经明显感觉到了压力，感觉到如果不学习就有可能被淘汰。一年来，我始终把坚持学习作为检验个人能力和素质的首要标准，

把“学习、学习、再学习”作为自己的座右铭，自觉养成了“勤于学习、勤于思考”的良好习惯。党的^v^的胜利召开，使我倍受鼓舞，工作中坚持学习政治理论知识，提高自己的思想觉悟，树立正确的“人生观、世界观、价值观”，严格遵守公司的各项工作规章制度，较好地完成了工作任务。坚持一切从我做起，实事求是。以工作力求仔细、岗位坚决坚守为原则，积极主动做好自己本职工作，随时准备接受领导的检验与考核。

二，立足本职，干好每一天，做好每件事

在工作方面，我兢兢业业、克勤克己、坚守岗位，一切以工作为重，服从领导安排，认真完成领导交给的每一项任务；虚心向同事们学习业务知识，注重与同事们的团结协作，与同事们相处融洽；工作认真主动，按时按质完成本职工作任务。现将我的工作情况简述如下：

三，诚实做人、扎实做事

在自身建设方面，“诚实做人、扎实做事”是指导我干工作的宗旨。我一直注重自身业务知识和专业知识的积累与完善，努力以不断更新的知识理论武装自己，以期能不断以新的方式和理念适应工作中遇到的每一个问题，能够真正做到与时俱进。努力提高自身修养、完善自身素质建设。

我们的许多同行心存感激，对他们的服务向他们表示小小的谢意，送瓶水、饮料什么的，都被他们微笑着婉言谢绝了，“这是我们烟草人的职责，您不用太客气，您的满意就是我们的追求。”他们说在他们的心中，在所有烟草人的心中，“两个至上”是他们的信念，“两个维护”是他们的誓言，选择了誓言，他们就选择了奉献，再苦再累，他们都无怨无悔。

计划：

一、提高思想认识，增强勤劳意识。送货岗位是“五大员”中最辛苦的岗位，夏天一身汗，冬天一身泥，遇到道路条件不好，还得当“启动机”。然而职业可以挑选，但职业的责任不能挑选，因此，我们要培养送货员的勤劳意识，一是教育每个送货员要热爱自己的岗位，在岗位要任劳任怨，甘于奉献；二是倡导艰苦奋斗的精神；三是要有成就感，懂得企业发展与自己的付出息息相关，只有这样，每个人才会自觉在面对困难，克服困难，迎难而上，形成良好的勤劳意识。

二、用心学习，提高送货员的专业意识。送货员处于卷烟营销的前沿阵地，与市尝与客户紧密相联，因此必须具备较强的业务意识。简单一点的，就是熟练掌握各种卷烟的品牌、产地、特点，对各客户的经营地点、规模等了如指掌，对各条线路的里程、路况熟记于心。深层次一点的，就是要培养送货员对市场的分析力量、观察能力和综合能力，把自己变为市场信息的储存、分析器，把有效的信息及时准确地进行上传下达，以达到协助客户经理控制市场的能力。同时，还要对送货员进行真假卷烟辨别、真假货币辨别、车辆、交通安全等知识的培训，让他们在送货的过程中能从容面对各种问题。

可敬、可爱的烟草送货员以及工作在烟草一线的烟草人，像“天使”一样，把公司对我们卷烟零售户最真切、最热诚的服务及时、准确的送到了我们千家万户，紧紧的把公司和我们卷烟零售户联系在了一起，为我们企、零关系的进一步和谐发展，默默的奉献着自己的青春。

三、抓教育，培养送货员的大局意识虽说送货员每天都是那一成不变的工作模式和方法，但是，由于他们和客户面对面的接触，是企业与客户直接沟通的渠道，他的一举一动也就直接关系到企业的声誉，直接关系到企业对企业的认识，直接关系到消费者、企业对企业的诚信度，直接关系到企业对企业的忠诚度。如有疏忽，客户就会认为这不是个人问题，而是企业的管理问题，直接影响企业形象。所以，就要加大

对送货员的教育力度，让每个送货员从内心深处认识到自己的责任，自觉履行职责，在工作中充分体现行业“国家利益至上、消费者利益至上”的价值观，站在行业、企业的大局，看待自己从事的这份工作，把大局意识提升到一个新的高度。

四、牢固树立责任意识自觉践行“两个至上”。蚌埠烟草企业“实”文化思想体系的宗旨，增强了马健“两个利益至上”行业价值观和以“实”为核心的企业价值观意识，以强烈的主人翁思想和主观能动性及创造性认真履行自己的职责，奠定牢固了自己的思想。马健很同意国家局姜成康局长的一段精辟论述：“责任是一种品质，一种追求，一种精神境界。全行业要进一步树立责任意识，在社会上树立负责任的形象，真正对国家负责、对消费者负责。责任又是具体的，不同岗位有着不同的责任。对于国家局、总公司就是要对中央负责、对社会负责、对行业发展负责，从而实现对国家、对消费者负责这一神圣责任。”从某种意义上说，责任是一种品质，一种追求，一种精神境界。讲责任，就要把手中的权力当作崇高的责任，恪尽职守，努力工作，切实做到对国家负责，对消费者负责，对零售客户和自己负责。在工作中马健始终如一地坚持“求实、务实、扎实”，始终如一地相信零售户、依靠零售户、尊重零售户，这是在践行以“实”为核心的企业价值观基础之上的思想跨越和精神升华，作为企业改革及发展中必备的思想基点和动力，也标志着时代的进步和召唤。

樊利军说：“在很多人看来，送货员每天的工作流程都是一样的，但在我看来，每天的工作都是一个新的起点、新的挑战。我要利用好每一天，服务好客户的客户，对他们负责。”

我是烟草服务的窗口，是企业形象的展现，联系零售户的纽带，让每一个零售户满意是我工作的标准，优质服务是我每天的誓言，为促进烟草的发展，为共创成功，为每个消费者的笑脸，我将用辛勤和汗水，迎接每一个明天。

尊敬的各位领导，同仁：

大家好，我是xx烟草物流中心送货员xx。今天是个特别的日子，我们一起坐在这里回顾过去的一年，展望新的一年，努力找出自身的不足，借鉴他人的长处，取长补短，共同进步。祥和，和谐，喜庆的新年气氛尚未褪去，站在这里，请大家允许我送上迟到的祝福，祝大家在在新的一年里身体健康，万事如意，合家欢乐，工作顺利。

配送年度工作总结报告篇三

本人于1975年x月x日出生。20xx年11月30日入党。20xx年8月参加工作。20xx年3月任xxx镇环保（街政）助理，现任xxx镇环保助理、社区支部*。

在镇党委和*的帮助下，始终牢记党和人民的重托，很快融入到工作中，对工作认真、勤恳、对同事和蔼，以为百姓谋福利为重任，以党的*及大精神为指导，按照科学执政、民主执政、依法执政的要求，认真学习和贯彻落实党的各项路线、方针、政策，身体力行“*”，努力做到心为民所想，责为民所负，权为民所谋，积极稳妥地投入到农村工作中，为全镇百姓创造良好的生活环境。通过我的严格要求和努力工作，圆满完成上级部门和镇党委、*交给的各项任务。

在前”是对每一位基层干部的首要要求，作为一名基层的乡镇干部，把握好、运用好政策是开展农村工作的前提，为此我把学校学的理论和农村实际情况相结合做到学一步、用一处，将其融会贯通，只有这样才能更好地履行自己的职责，让组织放心，让百姓满意。在学习理论的同时还注重向实践学习，取他人之长，补己之短，通过学习，提高自身理论素质，掌握工作的主动权。

在工作中我能够摆正自己所处的位置，通过学习和实践相结合，使我明白一个道理，乡镇是一个整体，个人只是其中的

一小部分，做任何事要以全镇利益为前提，个人利益在后。在我对派出所、计生办监工时，就时刻想到的全镇的整体效应，把监工当成一次锻炼的机会，利用监工的时间，我对建筑的各个环节都能全方位掌握，并学会观看图纸和应用中的对照，使整个建筑过程都能按照图纸设计的去实施。现两座建筑都已建成，坐落在镇*院内。看到这两处建筑，我能得到启迪：做任何事都要实事求是，不能有麻痹大意、侥幸心理。我觉得镇党委、*交给我的任何事情都是对我的一次考验，我会珍惜每一次考验，用百倍千倍的事业心去对待每一件事。

会运用这些知识，为党和基层*服务，为百姓分忧解难。国家提倡高学历人才，现在给了我这么好的时间，应该好好把握，利用好休闲时间，学习经济管理的知识，从中得到好的思路与工作方法。为今后工作打下良好的基础。

镇党委、*开展各项工作，使我镇环境保护工作有了较大改观。在担任xxx社区支部*时，能够为领导分担社区的重担，与社区主任展了卫生费的收缴、社区卫生清理等一系列工作，现在各项工作都在健康有序的开展。

为配合好市规划设计院对我镇基本农田示范区的规划，这项规划内容是由中央、省投资到土地的民生工程。我每天和各村支部*、村文书沟通，坚持陪同市规划设计人员到田间地头测量、规划，每天由早上6点到下午5点才能回镇里，还要把所管工作进行整理，虽然当时很累，但我能够学到很多关于土地方面的知识，感到很庆幸，通过一个月的时间顺利完成规划设计工作。在以后工作中镇党委和*就把土地整理项目的设计交给我处理，在当时对全镇后备资源进行组卷时为按要求完成工作，我熬了整整一个晚上，才把全镇后备资源的地块、面积等一系列数据核实好，并及时把后备资源卷报上去。通过对全镇地块的位置、现状了解使我对土地有了全面掌握。每一项工作我都会尽心尽力去做，对待事情虚心请教、耐心解答、勤恳做事，每一件事都会用百分之百的全力去完成。我参与设计苏家村土地整理项目和郭家梁村兴农富民土地整

理项目，现两项土地整理项目已经实施。在土地整理过程中，我学到很多知识，对全镇的耕地、荒草地等概况非常了解，使我能够在开展工作时为领导当好参谋。通过对土地现状的了解，我对全镇xx个村□xxx个村民小组的概况都非常清楚，对今后开展各项工作起到基础性作用□20xx年配合领导对全镇的土地修编进行编订。

按照县委、县国土资源局要求，我镇仁里村被确定为全省新农村建设试点村，我亲自到县国土资源局地籍股核实xx村合组并屯组的面积及需要在市场处建设新农村地块面积。为把新农村建设成为长期型、舒适型、亮点型工程，我陪同县、镇领导到xx省xx市xx区xx镇xxx村实地掌握新农村建设情况，并把当地的好经验、好做法带回来，制定适合我镇的新农村建设方案。为把新农村建设工作做好，我到仁里村四个组去核实房屋面积、户数、宅基地面积，起早贪黑，经过两周时间终于将情况和面积核实好，由我把这些情况制成表格，能够一目了然掌握并组的实际情况，为县委、县*、县发展委提供相关数据，使我镇在新农村建设的软件方面有据可查。

一是对待学习理论知识虽然热情足，但掌握的知识面还很窄，没有全面的了解，使得在应用上仅能用到一些，其他的还很模糊。二是工作方法经验少，不能全面解答问题；三是工作主动性差，安排的工作能够完成，不安排的不能采取主动；四是关心同志的长期性少，仅仅短时间的帮助，不能长期坚持。

一是要更加端正学习态度，增强学习的积极性、主动性和自觉性，正确处理好工作与学习之间的关系，拓宽学习面，有计划、有重点的学习，尤其是学好政策上的法律法规，不断提高自身素质。同时结合工作实际，抓好政治理论和业务知识学习。

配送年度工作总结报告篇四

20xx年工作基本上算结束了。回顾一年，在招生就业培训科黄晓岚主任的正确领导下，在各位同事的帮助下，各项工作圆满结束。具体总结如下：

(一) 招生工作

生源是学校生存与发展的前提，搞好招生工作是学校每年的头等大事。在主管领导的带领下，提前布置行动，1月开始认真和各中学领导及有关班主任联系，7月正式开始招生，负责电话接待小组，对先前有意向的学生家长进行电话跟踪回访。在工作中努力克服困难，不断研究与探索，为完成校领导提出的300人招生目标贡献力量。

(二) 就业工作

学生良好的就业前景是我们职业教育成功的依据。于3月份就开始与苏州当地多家知名企业联系，落实本年度的实习生就业安排。通过三个月的准备筹划，于6月份举行了校园招聘会，参会企业达二十余家，推荐就业率达98%以上。为学生的实习就业提供*台，为企业的用工需求提供保障。

(三) 校办工作

(一) 招生回访力度要加强

本次我校收集的意向学生电话数量约为1000个。这些电话的数量还是不够，明年要多于生源学校联系。将招生宣传做到常态化，而不是在中考前赶场子的活动。电话回访时错误、重复信息较多，使家长对我校严谨的管理产生质疑。今后在电话汇总资料上还应做到及时、内容准确上还应做到详细排查。

(二) 就业服务需提高

1. 细化管理、加强就业回访

就业回访是就业服务工作的薄弱环节，目前在人力上有所不足，有些工作在操作起来有些难度。明年将提前完善学生就业信息库，掌握学生更加详细的信息。为就业回访做准备。定期进行电话回访、企业走访，及时了解学生的工作情况。尽自己最大的努力将就业回访做的更加全面详细。

2. 强化就业指导

目前就业指导教育越来越受到重视，明年已经定为日常开课科目，但是在请优秀毕业生座谈、请用人单位讲座等方面还需要不断开展，让学生全面的理解就业理念，掌握职业生涯规划等内容，做好与企业 and 专家的联谊活动，尽量给学生提供这方面的服务。

今年的各项工作已经结束，在取得一定成绩的同时也意识到了自身存在的不足，在今后的工作当中会逐步完善、建立、健全各项制度，端正服务学生的态度，不断更新自身业务知识，强化专业技能，为我校的招生就业工作和学校的长期发展做出更大的贡献。

配送年度工作总结报告篇五

生命重于泰山。疫情就是命令，防控就是责任。自新型肺炎爆发以来□xx村党委坚决贯彻落实上级各项决策部署，把人民群众生命安全和身体健康放在第一位，团结带领xx村干部群众共同抗击疫情，切实把各项工作抓实、抓细、抓落地，在xx村的疫情防控工作中发挥了中流砥柱的作用。

党建引领聚合力。突出一个核心，就是以党建引领为核心。

一是第一时间成立了新型冠状病毒感染的肺炎疫情防控工作领导小组，在党委*的领导下，村“两委”迅速研判本村形势，研究决定由村党委副*、村主任任组长，村党委副*，村党委委员任副组长，其他村“两委”各司其职，扎实有序开展各项防控工作。

二是先后15次召开疫情防控工作部署会，全面领导xx村的各项防疫工作，对上级的决策部署进行再部署、再细化、再落实。

三是建立疫情防控领导体系，设置重点工作督查、工作沟通联络、物资分发及消杀、资料整理及协调、数据信息处理、应急现场处置等6个工作组，全面覆盖综合协调、疫情防治、宣传舆情、社会随访、应急保障、作风督导、交通联防等7个疫情防控工作领域。

四是建立健全xx村的疫情防控相关工作制度，完善工作机制，明确工作流程，全面监督各项防控工作的开展与落实，为xx村抗疫工作的顺利开展奠定了基础。

配送年度工作总结报告篇六

一转眼，三个月的试用期即将过去了，恰逢年底，销售业绩方面虽然不太乐观，但是收获还是很大的，这与领导与同事们的帮助是分不开的。

在x月，我正式接管了会员销售的工作，每天的工作都很充实，主要包括会员的续费，新会员用户的开发及问题的处理，周一，我要将统计好的周报按时发给各相关负责人那，每月初也要做相应的统计报表，虽然工作很繁琐，但是我觉得很充实。原来负责会员的同事经常会传授些经验给我，并且会带我一起去拜访会员客户，经常会有意识地将整个销售流程演示给我看。然后，仔细地分析给我听，从寻找客户、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能仔

细地进行分析，这让我体会非常深刻，为我日后独立完成销售工作起到了至关重要的作用。

应该说我的运气很好，在刚进公司不到一个月的时间，经理就让我到xx总部去学习、培训，虽然时间很短暂，但是收获却是很大，也让我认识了很多在分公司担任会员销售的同事们。回来后继续努力的工作，是从真正意义上的理论阶段过度到实践阶段。通过这样理论和实践想结合的实战演练，让我对销售工作有一个更深层次的认识，同时也积累了不少和客户交流的实践经验，为自己更好地开展下一步工作奠定了基础。

我想无论遇到什么样的困难，更重要的是自己能能否战胜自己。只要自己有收获，有长进，能够得到客户以及同事的认可和信任，再苦再累，自己也是感到幸福和快乐的。

眼下自己最主要做的工作是改进自己的工作方法、深化学习、将被动的销售模式逐渐转化成主动的销售来提高公司的业绩，对西北的一个大市场，这是商家的必争之地，同时其市场成熟度是可想而知的。像工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断完善不断加强。销售这个行业，对于我来说一切都是陌生和好奇，一切又是充满坎坷和挑战。我以前在校学的是楼宇自动化专业，而现在从事的工作是销售。对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握能力更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

“空悲切，白了少年头”，人生就像古人所说，趁现在年轻多学点东西、多做点事情，不要枉费人生。所以我要以更饱满的精神和充沛的精力投入到*时的工作和学习中去，决不辜负公司对我的信任和栽培，并且能够快速地与公司健康成长！

配送年度工作总结报告篇七

通过10月份学习积累和日常工作使我对现在的工作有了一定的认知也对锡林浩特市房地产市场的有了一定的了解。

之前培训由于太过重视每次考核且没能调整好自己的心态，导致自己过于紧张，在接听电话过程中语气语调都不达标，在模拟销售现场时，更是语不成句。在同事的鼓励下，我放下了包袱，增强了自己的信心。认识到自己不足的原因，本月的工作中更加注意调整自己的心态以及学习其他同事的销售技巧运用的方法。

我将我10月份的工作分为三个部分：第一，销售知识的学习；第二，市场调查和信息整理；第三，公司各项规章制度的学习及团购计划学习。针对我这个月的工作做出了总结。

1、通过本月的销售知识的学习能够系统的了解整个销售流程，并且能够准确迅速给客户计算出房款。

2、本次市场调查，我完成的是广大欣城、观湖国际、滨河小区、香榭丽舍宜居苑的调查任务，通过本次调查，了解锡林浩特市各楼盘现今房价比较稳定，无上涨趋势。由于国家宏观调控，广大客户正处在观望阶段因此各销售案场都比较冷清。从调查结果看锡林湖、植物园*的楼盘价位偏高。且各楼盘职业顾问专业水*参差不齐。老城区以刚性需求客户为主，但是随着生活水*的提高，要求改善生活品质的人群在不断增长，因此我对我们丽都香林非常有信心。

3、遵守公司各项规章制度，认真完成本月工作。我能遵守公司的各项规章制度，兢兢业业做好本职业工作，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，认真履行岗位职责，*时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。

4、通过对团购计划的学习，熟知本次团购活动的流程，及

本次活动的有优势，可以独立完成与开发商谈判的工作。

通过这一个月的工作，自己有很多不足和需改进方面：

- 1、在销售技巧和技能方面不能很好的运用到实践中。
- 2、由于自己经验不足，分析能力欠缺，使得市场调查的内容不真实。
- 3、对工作中会出现的问题，思考的不够全面。