

最新货代工作计划总结(优秀7篇)

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗?下面是小编为大家带来的计划书优秀范文,希望大家可以喜欢。

货代工作计划总结篇一

一、懒惰心里。一天就几个小时的工作时间,一晃的功夫就过去了,有时候感觉自己还是太懒,这也是上学时候养成的散漫习惯。记得我看过一部电影《当幸福来敲门》,威尔史密斯主演,我看到了自己的身影,也学到了很多,他为了多争取点打电话的时间,话筒从不放下,从不喝水,就抱这一本黄页打电话,争取和客户见面的机会,最后他成功了。这部电影我感触很多,也给了我很多动力,他工作的态度,积极奋进的精神,是我一辈子要学习的。

二、找客户的方法还有待改进。都说十封邮件不如一次电话,十次电话不如一次面谈。我觉得,打电话的真正目的还是为了争取见面的机会,为了更好的发展,前期的投入是值得的,但是这并不代表盲目的拜访,要跟据实际情况,计划好拜访时间,线路,使自己在得到收益最大化的基础上,减少自己的开销。

三、报价的技巧有待改进。现在正值经济危机,各大船东价格拼的很厉害,而且市场很乱,因此我觉得报价的时候最好打出提前量,并不能像以前那样,以底价+利润的方式进行,我没有固定客户,只能以底价吸引对方。要知道现在是非常时期,要采用非常手段,比如平报,量大的话负报,但是尺度要掌握好,不然会有不好的影响,还要写上个较近的价格有效期,以免自己被动。

四、散货和框架的知识还是不足。这点是由于没有实战经验所致，使得自己对这方面的认识只能停留在表面阶段，和客户谈及这方面业务时，底气总是不足，也是业务知识欠缺所造成的。新的一年，我要多向前辈请教，努力丰富自己这方面的知识。

五、英语水平的欠缺。虽然对英语的要求不算太高，但是自己在平时发邮件，和老外联系时，明显感觉自己专业英语的不足，今后的工作中，一定会提高这方面的知识。

六、对老客户的维护有待加强。说实话，做个客户不容易，但是要维护要更是一件不容易的事，就我自己而言，我走的这几个客户，从来没有回头客，一是客户的原因，二是自己的原因，我要从中找原因了，我希望无论是业务还是操作，都应该对新客户特殊对待，付出12分的维护，只有不断注入新的血液，公司才能发展壮大。

七、平时工作中对报价的整理，客人的跟进，交谈技巧，港口的认识，报关，外贸，财务等的知识都要加强。

总之□xxx年是我收获很大的一年，同时他也暴露了很多不足，是我工作的起点，在新的一年里，一定要戒骄戒躁，一心一意，端正自己的工作态度，丰富自己的业务知识，做好自己的本职工作，以实际行动回报公司，回报关心我的领导和同事。

货代工作计划总结篇二

一、积极进行政治、业务学习，提高职工队伍职业道德素质

1、组织财务科会计人员学习预计20__年度将实施的《医院会计制度》(征求意见稿)，通过学习让会计人员提前掌握国家关于医院会计制度的变化。

2、参加各种学习培训，如会计继续教育学习、审计继续教育学习，学习后全部考试通过。

3、对收费员进行职业道德培训：强调收费员“廉洁自律、诚实守信”的重要性，并将医院目前正在执行的《收费办理制度》《退费管理制度》《医院关于加强医收费票据控制与管理的有关规定》对收费员进行了讲解。

二、做好日常工作及财务分析，加强财务收支管理

根据医院的实际情况，加强医疗业务收支管理。努力增收节支，减少医疗费用支出，充分利用医疗技术和设备，积极开展医疗服务。实现总收入__x万元，其中财政补助__x万元，医疗收入__万元，药品收入__万元，其他收入__万元，总支出__万元、其中医疗支出__万元，药品支出万元，财政专项支出万元，其他支出万元，因此本年累计结余约万元，实现了收支平衡，略有结余。

门诊收费员总计收费单据张，收费金额万元。住院处住院登记人次，收取押金万元，办理病人结帐人次。

三、加强资产管理，确保医院资产安全

1、采用有效的方法和监控措施加强货币资金管理，确保资金安全：

医院每日货币资金流动量较大，为确保资金安全，收费处要按下发的每日收费制度执行，出纳每日都按时将现金送交银行。由于医院的特殊性，经常在出纳银行存款后有病人交费住院，造成现金超库的情况，为此财务建立了现金报告制度。

财务科对门诊收费员退费进行随机抽查，以此监督退费行为，但发现此项工作仍有缺陷，财务思考新的管理办法以堵塞漏洞，强调退费、报损、作废票据必须全部上交，建立了票据

交接机制。

2、每半年、年终组织全科财务人员对医院物资实地盘点，对医院物资情况做到心中有数，以便协同相关科室共同管理好医院财产物资。

3、今年__月中旬连同设备科人员将对全院固定资产进行清查。

货代工作计划总结篇三

一、在业务经营上，我全面贯彻落实了市、区联社“提升效益，做大规模”的思想，在全社积极倡导、精心培育了“以市场为导向，以客户为中心，以效益为目标”的经营理念。

20xx年3月，我从两场社调入沙湖社，面对不良贷款比重大，存款急剧滑坡的局面，我深感肩头的责任重大。我在分析形势，吃透经营现状的基础上，和班子成员精诚团结、协调运作，及时组织召开了各种会议，充分调动了广大员工的工作积极性。

二是改革资金组织考核办法，进一步完善存款业务激励机制；把存款业务抓得好坏直接与职工利益挂起勾来，将存款任务分解到各网点、柜组、员工，直接与其责任工资挂钩，按月通报、分段计奖。

三是强化窗口服务，一方面积极开展优质文明竞赛活动，为沙湖树立形象，提高竞争力；另一方面从提高服务质量入手，推行承诺服务，促进资金组织工作超常规发展。

四是在存款业竞争中采取“以存定贷，以贷引存”和“巩固老客户，发展新客户”的方针拓展业务，使我社的吸储资金有了新的增长；同时贷款增量得到了优化，存量得到一定的活化。在财务管理中实行“量入为出，厉行节约”的原则，严

格费用管理，加强费用报批审核，号召全体职工节约每一滴水、每一度电，当年实现了较好的综合效益，并获得了市联社“20xx年度增效奖”。

二、在搞活内部机制上，加大改革力度，在建立能上能下的干部聘任机制，能多能少的收入分配机制方面，进行了有益探索，出台了《沙湖信用社绩效挂钩实施办法》，有效调动了全员的工作积极性。20xx年5月，根据联社安排，并推动人事制度改革，优化人力资源配置，按照德才兼备的用人原则，对信用社重要岗位推行公开选拔、竞争上岗，为真正实现能者上，庸者下，平者让的原则，通过制订方案、思想发动、考察考核的程序，理事会遵循“公开、公正、公平、择优”宗旨，有十二名同志竞聘到新的工作岗位。对于竞聘成功的同志，我要求他们制定详细的工作计划，加强对他们的考核；帮助他们解决学习、工作、生活中遇到的各种难题；鼓舞他们的士气，使他们迅速进入了角色。在他们的带动下，形成了全社职工积极向上的好风气，为信用社完成全年工作打下了良好的基础。

三、在形象塑造上，提出了按照统一标准、经济适用、美观大方、体现特色的原则，集中有限财力对网点进行改造的建议，获得了理事会的一致通过。一年来，我社先后按照市联社cis要求对社本部、芙蓉分社进行了全面装修改造，为桥头分社购买新门面也即将拓址。其中社本部配合市政府进行了亮化工程改造，同时对营业设施进行了更新、开发、升级，增强了城市机构的服务功能，通过印刷传单，为储户印赠储蓄纪念袋和挂历，悬挂标识灯箱，积极参与公益活动等形式，擦亮了信用社的牌子，有效的提高了信用社的知名度和美誉度。为了进一步提高服务质量，提升服务品位，我督导出台并组织实施了柜台人员服务规范和处罚办法，组织开展了岗位练兵和技术比武活动，提高了服务效率。

操作规程办理业务的良好习惯，大大提高了我社的基础管理水平。一年来，我社未发生一起违法、违规案件，差错事故

也大幅减少，年底各线考核均获得较好的成绩。

五、在队伍建设中重点抓了班子建设。上梁不正下梁歪，中梁不正倒下来，任职以来，我高度重视班子建设，加强团结，不断强化措施，使班子建设沿着正确的轨道前进。一是充分发挥民主集中制原则，寻求思想上的统一，坚持做到多通气、勤商量，对于信用社的重大决策、各项规章制度的实施都在理事会上进行讨论研究，把工作决策建立在集体智慧的基础上。另一方面在行动上瞄准一致的目标，各司其职，各负其责，不相互推诿责任，这种旺盛的工作热情和精神风貌，直接感染了全体职工，我们一道开创工作的新局面。

回顾这一年来，在工作中收获不小，但离上级的要求还有差距，也存在不足，特别是在科技知识的学习方面。在今后的工作中，我将总结经验、发扬成绩、克服不足、再接再厉，和沙湖信用社全体干职工一道，共同打造信合事业的.美好明天！

货代工作计划总结篇四

一、在业务经营上，我全面贯彻落实了市、区联社“提升效益，做大做强”的思想，在全社积极倡导、精心培育了“以市场为导向，以客户为中心，以效益为目标”的经营理念。

xx年3月，我从两场社调入沙湖社，面对不良贷款比重大，存款急剧滑坡的局面，我深感肩头的责任重大。我在分析形势，吃透经营现状的基础上，和班子成员精诚团结、协调运作，及时组织召开了各种会议，充分调动了广大员工的工作积极性。

二是改革资金组织考核办法，进一步完善存款业务激励机制；把存款业务抓得好坏直接与职工利益挂起勾来，将存款任务分解到各网点、柜组、员工，直接与其责任工资挂钩，按月通报、分段计奖。

三是强化窗口服务，一方面积极开展优质文明竞赛活动，为沙湖树立形象，提高竞争力；另一方面从提高服务质量入手，推行承诺服务，促进资金组织工作超常规发展。

四是在存款业竞争中采取“以存定贷，以贷引存”和“巩固老客户，发展新客户”的方针拓展业务，使我社的吸储资金有了新的增长；同时贷款增量得到了优化，存量得到一定的活化。在财务管理中实行“量入为出，厉行节约”的原则，严格费用管理，加强费用报批审核，号召全体职工节约每一滴水、每一度电，当年实现了较好的综合效益，并获得了市联社“xx年度增效奖”。

二、在搞活内部机制上，加大改革力度，在建立能上能下的干部聘任机制，能多能少的收入分配机制方面，进行了有益探索，出台了《沙湖信用社绩效挂钩实施办法》，有效调动了全员的工作积极性。20xx年5月，根据联社安排，并推动人事制度改革，优化人力资源配置，按照德才兼备的用人原则，对信用社重要岗位推行公开选拔、竞争上岗，为真正实现能者上，庸者下，平者让的原则，通过制订方案、思想发动、考察考核的程序，理事会遵循“公开、公正、公平、择优”宗旨，有十二名同志竞聘到新的工作岗位。对于竞聘成功的同志，我要求他们制定详细的工作计划，加强对他们的考核；帮助他们解决学习、工作、生活中遇到的各种难题；鼓舞他们的士气，使他们迅速进入了角色。在他们的带动下，形成了全社职工积极向上的好风气，为信用社完成全年工作打下了良好的基础。

三、在形象塑造上，提出了按照统一标准、经济适用、美观大方、体现特色的原则，集中有限财力对网点进行改造的建议，获得了理事会的一致通过。一年来，我社先后按照市联社cis要求对社本部、芙蓉分社进行了全面装修改造，为桥头分社购买新门面也即将拓址。其中社本部配合市政府进行了亮化工程改造，同时对营业设施进行了更新、开发、升级，增强了城市机构的服务功能，通过印刷传单，为储户印赠储

蓄纪念袋和挂历，悬挂标识灯箱，积极参与公益活动等形式，擦亮了信用社的牌子，有效的提高了信用社的知名度和美誉度。为了进一步提高服务质量，提升服务品位，我督导出台并组织实施了柜台人员服务规范和处罚办法，组织开展了岗位练兵和技术比武活动，提高了服务效率。

四、在基础管理上，坚定不移地狠抓从严治社。坚持靠制度管人管事。一是抓制度的建立健全，根据我社实际制定出了《临柜人员岗位考核办法》、《会计基本制度》、《廉政建设制度》等一系列规章制度，从而使各项工作都有章可循，该怎么做，不该怎么做，职工心中一清二楚。二是抓制度的落实。制度再多再好，不抓落实，就形成虚设。我及时督促各线主管人员积极大胆地开展工作，每月进行了一次安全检查、卫生检查；每季进行了一次财会检查、信贷检查；不定期地组织人员进行稽核监察，使职工养成了严格按操作规程办理业务的良好习惯，大大提高了我社的基础管理水平。一年来，我社未发生一起违法、违规案件，差错事故也大幅减少，年底各线考核均获得较好的成绩。

五、在队伍建设中重点抓了班子建设。上梁不正下梁歪，中梁不正倒下来，任职以来，我高度重视班子建设，加强团结，不断强化措施，使班子建设沿着正确的轨道前进。一是充分发挥民主集中制原则，寻求思想上的统一，坚持做到多通气、勤商量，对于信用社的重大决策、各项规章制度的实施都在理事会上进行讨论研究，把工作决策建立在集体智慧的基础上。另一方面在行动上瞄准一致的目标，各司其职，各负其责，不相互推诿责任，这种旺盛的工作热情和精神风貌，直接感染了全体职工，我们一道开创工作的新局面。

回顾这一年来，在工作中收获不小，但离上级的要求还有差距，也存在不足，特别是在科技知识的学习方面。在今后的的工作中，我将总结经验、发扬成绩、克服不足、再接再厉，和沙湖信用社全体干职工一道，共同打造信合事业的美好明天！

货代工作计划总结篇五

- 1、负责钢筋材料计划的编制及进场钢筋的质量数量验收。
- 2、负责钢筋的放样，钢筋工作交底以及钢筋工程的检查及验收。
- 3、负责天气情况记录、施工测量放线、钢筋工程隐蔽时间及混凝土浇筑记录。
- 4、负责决算各分部分项工程计量工作。
- 5、参与现场钢筋、模板、土建、架子工及各队的劳务管理，以及领导安排的其它工作。

1、会干工作、干好工作出色完成工作的前提条件，这就要求我们要有扎实的专业功底。

2、一个项目的成败取决于团队合作，干一项工程需要多个部门的密切配合，只有整个团队克服眼前的一切困难，形成合力，才会有强大的战斗力，才能在激烈的市场竞争中取得一个又一个的胜利！

3、工作中要勤奋，工作态度认真，主动沟通，避免信息滞后。

4、技术、管理两个方面，两手都要抓、两手都要狠！

1、由于工作经验不足，工程管理方面有些不能做到事前控制。

2、在钢筋工程结算方面，广联达运用不熟练，需要不断的加强学习。

3、施工方案的编制不太熟悉，需要不断的加强专业知识的学习。

4、做事容易冲动。

1、逐步掌握施工方案的编制。

2、争取xx年考上二级建造师，然后再考一级建造师。

3、在工程管理方面多下功夫，加强目标控制和管理协调的能力。

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。一年来的从事工程施工工作，在不断的取得进步，自己的专业知识得到了长进和加深，工作能力，包括组织协调能力、管理能力和应变能力都得到了很大的提高，更重要的是获得了宝贵的工作经验的积累。一年来的工作表现也得到了项目部领导和同事们的认可，展望xx年工作中将会有更多的新的挑战，我一定会竭尽全力更加积极的工作，在今后的的工作中，我将以百倍的热情迎接新的挑战，在学习中进步和成熟起来，为公司的发展贡献自己的力量！

货代工作计划总结篇六

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！

货代工作计划总结篇七

一年来，在公司领导的亲切关怀和其它主管的热情帮助下，自己从一个保险门外汉到能够很好的为客户提供保险咨询服务，在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司伙伴一起共同努力，较好地完成了领导和上级布置的各项工作任务。以下是本人一年来的工作情况总结。

一、努力提高政治素养和思想道德水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种政治学习、主题教育、职业教育活动以及各项组织活动和文娱活动，没有无故缺席现象；能够坚持正确的政治方向，从各方面主动努力提高自身政治素养和思想道德水平，在思想上政治上都有所进步。

二、努力提高业务素质和服务水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧，能够熟练办理各种业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地开展宣传和促销。

三、严格执行各项规章制度

一年来，无论在办理业务还是其它的工作中，都能严格执行上级公司和支公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，坚持使用文明用语，不越权办事，不以权谋私，没有出现被客户投诉的行为以及其它违规违章行为。业余生活检点，不参与不良行为。

四、较好地完成支公司和本部门下达的各项工作任务

一年来，能一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够积极主动关心本部门的各项营销工作和任务，积极营销电子银行业务和各种银行卡等及其它中介业务等。

一年多来，本人凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，也取得领导和同志们的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与最优秀的伙伴比还存在一定的差距和不足。但我有信心和决心在今后的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。