

最新物流周工作总结及下周计划(精选9篇)

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。我们该怎么拟定计划呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

物流周工作总结及下周计划篇一

一年来，物流营运中心秉承“集思广益，多劳多得”的工作作风，克服了众多困难，广开营销渠道，严控内外成本，确保利润最大化，实现收入xxx元，同比增长xx%□完成总进度的xx%□实现利润x万元，完成利润目标的x%□圆满完成了xx公司下达的收入利润指标，实现“时间过半，收入过半，利润过半”的目标。

1、稳步发展现营业务。

xx项目完成收入xxx元，占总收入的xx%□目前该项业务收入占比较大，在确保该业务稳步发展的同时积极拓展相应市场，目前分公司已和昭通市xx公司xx物流中心就xx至xxxx配送项目达成初步意向性协议。目前已完成线路勘测□xx零售点布局，配送线路设计等前期工作。

2、改变营销策略。

xx收入xx元，占总收入的xx%□xx营业部收入xx元；xx营业部收入xx元。物流营运中心认真执行公司领导的指导方针，即：由公司领导带领部门班子开发大客户市场，让驾驶员在运输配送过程中寻找客户；动员公司内部员工利用自己的信息源开发客户，“三管齐下”的营销策略。目前，由公司领导带领并成功攻克的有xx□xx□xx□xx□xx等大客户。由公司内部员

工发展的有xx□xx等客户。认真执行公司领导下达的奖励政策，动员广大员工的积极性，使公司的发展更上一个新的台阶。

3、积极发展新型物流业务。

公司领导带领相关部门职员奔赴市场，亲力亲为，积极发展供应链金融业务，涉及钢材市场、矿产品市场、烟酒类市场等，目前已和xx钢材市场积极联系，客户有明确贷款意向，希望得到xx公司在业务上指导。

4、国际物流业务发展。

公司领导经过多方努力在xx地区寻找发展到国外的的客户。目前公司领导正研讨，通过xx地理优势（接壤x□x□x□□发展省外国外的双向运输中转专线，已发展的目标客户目前仅xx对外贸易。

认真贯彻xx公司“转型增效”的总体路线，明确发展思路，从传统物流向现代物流发展，精细化管理人员和设备，节约成本，积极营销。

针对这一发展思路，物流营运中心对今后发展有以下几点思考：

- 1。结合物流信息综合管理平台，精细化管理，节约成本扩大效益。

- 2。维护目前合作客户，提升部门各员工职业素质和职业道德，提倡“服务优质化、严惩不良化”。

- 3。继续从传统物流向现代物流的转变发展，开发相应现代物流项目，发展目标客户。

- 4。继续贯彻施行公司领导提出的“三管齐下”的营销策略，

开拓市场、勇闯高峰。

物流周工作总结及下周计划篇二

采购物流是指采购商与供应商达成订单后，与物料到达我司相关的物流活动。由于我公司采购的散装材料大部分由供应商提供“门到门”服务，供应商负责装卸和运输。供应商停止物料后，仓库负责检验和入库手续。因此，这方面的投资已按固定比例包含在产品价格中，仅与我公司采购的项目数量成等比增加。将进货物流权移交给供应商可以大大减少我公司在物流方面的能源投入。只要投入到来料物流的资金不是很灵活，我们公司今后可以继续这样做。

采购方应根据订单的位移和库存情况合理安排采购数量。橡胶和铜线的库存周期应控制在一周内。除专供应急物资的长期备用小批量库存外，其他物资的库存周期控制在一周以内或零库存。先用完原库存。如果没有，则更换包装并返还给客户，以降低我公司的库存成本。

加强各部门的采购管理。所有所需的采购物品均以的形式提交给市场采购部；原材料申请表统一采购，降低分散采购成本。合理安排部门使用货物的时间，以适应采购方的. 采购周期，减少专项采购的成本投资。所有采购的物品都要进行检验入库，所需部门出具领料单未经质量控制和仓库管理，不得直接使用。由此造成的损失，由当事人承担相应责任。

生产物流主要是指商品消费与工作需要之间的合理有效联系，包括原材料半成品从原材料仓库（或半成品放置区）转移到生产线或返回仓库并将成品入库的一系列物流活动，以及货物、人员、设备的工作流程，涉及的车辆和机械设备得到顺利改造。

由于我司产品的特殊性，生产中接触的材料一般较重，经常需要借助起重机、叉车、液压车等搬运工具进行搬运，且每

天频繁发生，耗费大量人力。因为不是每个人都能使用并有权使用可以使用的工具和设备，这常常导致资源的闲置和浪费。对于一些简单的工具和设备，最好对所有员工进行正式培训，确保每个人都能熟练、规范地操作。对于叉车和其他相对复杂的工具和设备，确保每个班次都有能够操作它们的人员。为员工提供最大限度的工作支持有利于提高员工的生产积极性和生产效率。

生产部加强了对商品消费的管理，发布了一份领料单对于所需货物，控制过度在生产过程中产生废弃物，并将生产用品和半成品放置在合理的区域，减少堆放对生产现场的影响。加强对员工的技术培训，减少生产过程中的不良浪费和特殊用途，严格控制废品的产生、人员闲置和机械等待。合理有效地安排“人机”协调流畅，加强质量管理，提高生产绩效。

物流公司的每月对账时间为月末。有些没有对账单，有些发票与发货清单一起，导致超额发放，只能记录。有些发票无法开具，或者月发票金额不够，有些结算会计期间不确定：一个月、两个月、三个月，有些发货人直接拿走了留在我公司的单据，月末无法对账。每月文档查询非常困难，因为只有张婷婷的手工记账，有的登记，有的根本不记得。

物流周工作总结及下周计划篇三

大家好！

- 1、找内部职工及亲属建网点、以点带面。
- 2、免费做中国邮政服务三农网点店面招牌。
- 3、先期铺货、送货上门、售货付款。
- 4、保证一乡镇一个店、城乡一个价格。

- 1、资金不足使网点供货跟不上。
- 2、没有车辆运输使货源跟不上。
- 3、人员不足使管理、库管、财务管理等跟不上。
- 4、管理人员及网点经销商都半途出家、缺少农技知识、无证经营。

为了更好地开展物流业务，我局严格按照州局的安排和部署、在局长的正确领导下、物流管理员扎实工作、找准切入点、不断开拓市场，依靠当地政府的支持，07年10月在农科局的支持下、召集了各网点人员通过培训考试取得了农药和种子的经营许可证，并且根据农资市场品种多样、竞争激烈，利润大众化的规律、我们进货选择了市场上没有的、价格好操控的、质量保证的产品，那样既保证了质量安全问题也保证了利润的空间，08年将重点对退耕还林市场进行营销，目前xx乡也经确定使用我们的硫酸钾型肥料。

1、周转资金问题

07年我局在资金非常紧张的情况下借出3.8万元做周转，年底也经全额归还、08年无周转资金。

- 2、欠缺运输车辆、严重影响农资配送业务。
- 3、供货不及时、中间环节不通畅。
- 4、处理流程复杂化、经营产品种类太单一。
- 5、宣传力度不够到位、管理人员还需增加。

以上汇报希望得到各位领导和各位同仁的批评和指导、我们将认真学习各兄弟县市的先进经验、在工作中进一步探索和

发展、力求把这一项工作开展得更好，谢谢！

物流周工作总结及下周计划篇四

不知不觉中20xx年在指尖悄然逝去，崭新的20xx年迎面而来。回首20xx,有进步的喜悦，亦有对工作中失误的愧疚。过去的一年是我们物流系全体人员齐心协力，奋力开拓的一年，更是每个物流系成员接受挑战，逐步成长的一年。用心思量总结工作当中的利弊、得失，从教训中得出经验，为日后更好的工作奠定基础。

本人于20xx年12月20日进入物流系这个大家庭，回想这一年，内心不禁感慨万千：做为主管一个系的中层管理者，平时不仅要能做到工作时埋下头，还要能在回过头的時候，对工作的每一个细节进行检查核对，对经验进行总结分析。只有从如何提高工作效率，使物流工作标准化努力，才能提高日常管理水平及员工的操作技能水平，从而减少工作当中失误事件的发生。要对于工作当中遇到的难题不断完善，与班组员工不断沟通，相互学习，才能使工作的开展更进一步，达到新的层次，管理水平进入新的篇章。

一工作期间主要完成事项：

1□20xx年5月份新仓库建成后投入使用，按计划顺利完成了外委毛坯仓库搬入和搬迁工作。

2、在预定时间内完成对新仓库现场的大面积区域的划分及相应调整，使物料都做到了定点、点量、定位储存管理，以更有利于现场物料管理。

3、为避免出荷人员在备货的工作效率，制定由叉车按出荷计划配送到位，由备货人员进行零件机种、数量的确认，再打包出荷。

4、对出荷备货时存在的尾数划分区域进行统一标识，进一步完善现场管理。

5、在品质及降低成本方面做好以下改善□a□为防止相似零件的混淆，用有色的风琴袋进行区分□b□为节约捆包资材成本，把现有的纸平口特殊箱改为中空平口特殊箱，回收利用周转□c□由原来的注朔连杆盒改为中空盒□d□防止曲轴错位磕碰，包装时在上面增加了小条的中空板条等等。

6□20xx年针对因叉车司机违章驾驶导致两起叉翻毛坯的惊吓事件，从中吸取教训，重新设定叉车进入车间的行车路线，并完善叉车操作规程和奖惩制度，进而有效降低安全事故的发生机率。

7、在部门领导指挥和帮助下，9月份对物流系班组的业务重新划分，现在的成品严格遵照“先进先出”，出荷率已达到98%，综合服务和现场配套得到了很大提高。

8、毛坯投放改善：从以前出现的因投入不及时导致待料到现在的严格按生产计划进行投料控制。

二待完善之处：

1、成品库和毛坯库的定置还不够完善，很多不合理之处还有待进一步改善。

2、要员效率的提高有待进一步努力。

3、工作岗位安排可再做出一些调整和改善。

4、长假休息前，员工的纪律有松散现象，要进一步加强监管教育。

5、叉车时有超速现象发生，需积极教育与宣传，开展正确和

必要的引导。

三20xx年需进一步完善的工作：

- 1、新仓库的定置及管理。
- 2、叉车及出荷装车的安全作业要求及规范。
- 3、成品库存的防锈工作。
- 4、毛坯铁箱的推进及完善事项。
- 5、部分成品包装式样专用模板的设计与开发。
- 6、要员效率的提高改善。

仓库的不断改善离不开公司和部门领导的悉心关怀和指导，同时感谢各位同事的大力支持和配合，在挥手昨天的时刻，我们将迎来新的一年，对过去取得的成绩我们不骄不躁，对过去的不足我们将通过不懈的努力争取做到最好，我们会用行动来证明我们的努力，我们更加清楚喜悦源于进取，成功在于努力。为了公司和部门更好的发展，为了实现个人的价值和梦想，让我们携手合作，创造出辉煌的明天□20xx年，是全新的一年，又是自我挑战的一年，我们将努力改正过往的不足，把新一年的工作做的更好，为公司的发展及进步尽一份力。

物流周工作总结及下周计划篇五

经过又一年的物流管理工作，内心不禁感慨万千，回顾物流全年的工作历程，既有辛酸的汗水，也有提高的喜悦。过去的一年在公司各部门的配合支持及部门员工的共同努力下，顺利完成了全年的各项工作任务，现将我部门一年来的工作情景汇报如下。

1、相比xx年xx年我们公司销售在整个大环境不景气的情景下有所下滑，在配送这一块我们配送司机的薪水多少主要是取决配送的商品来计提成的。其实能够发现我们的司机不愿每一天呆在家里，情愿多送货多做事来增加收入。

2□xx年我在司机计算提成这一块要求收营员做好司机每一天的配送单统计，做到货物配送单的合理安排，避免了以往司机大笔金额货物配送时抢单、抢送的局面，维护了司机之间共同利益和部门员工团结关系。

3、门店有时催送货比较急，货物量又比较少，路比较偏远，我们送货的原则是分线配送。有时候一个地方的货比较多，司机走几分钟后又报了一家货被叫回来，这样来回几下我们的司机也有脾气，这样既浪费人力又浪费物力。还有一种情景就是货不多比较偏、又要得急，我们部门又要研究油耗、费用的问题。所以说物流部门需要门店的配合，尽量给顾客做好解释工作。

4、出货、装车司机按出库单对单对货核对，必须要求司机本人当面做好商品的二次核对。

5、加强与各部门的衔接沟通，有效发挥公司现有车辆人员优势，把一些比较急的、数量不多的小货尽量让客户顺路带走。

1□20xx年初公司给物流管理部的人员编制是8人，实际在岗人数一向没有到达要求。

2、由于人员的流动性大，一向以来是困扰部门工作开展的大问题。作为我部门员工的工作要求，虽然技术性不高。但作业强度大，体力要求比较高，也需要勤劳好学，做事职责心也要求高。自我必须要了解自我的下属，包括他的人品、性格、爱好、处事作风、工作本事等诸多方面，针对不一样性格、不一样年龄段、不一样本事的人应当分别予以不一样的管理方式、做到人尽其才，物尽其用。同时要关心自我的员

工生活，除了批评外还要多加鼓励，以及对其的信任，让他体会到领导层的关心与器重，让他明白我们不可是上下级关系、同事关系，我们还是互相支持、关心的朋友关系。当然，作为管理者，同样要在员工面前树立自我的威信。这种威信不是靠恶语批评，也不是靠一味的做老好人树立起来的。你需要的是一个团队的力量，你需要说你好的人的支持，你同样需要说你坏的人的支持。

1、定期对配送司机进行车辆人生安全防范意识培训讲解，定期做好车辆内外清洁卫生。

2、严格控制部门内车辆费用，合理有效安排配送路线。

3、严格要求配送员填写出车记录：如出车时间、行程、地点、事由、驾驶人签名，做到有出车就必有出车记录，做到保存全年的出车记录表。

4、对全年车辆的费用使用情景做表格化存档：如车辆维修零件费用、保养、加油的时间、行驶公里数都有记录，做到部门内有数据可查，明确保养周期、时间。

5、坚持秉承小问题自我动手解决、大问题送修自我买维修配件的原则，节俭控制部门车辆费用。

1□20xx年不知不觉在指尖慢慢逝去□20xx年迎面而来。回想过去，展望未来!有提高的喜悦，亦有工作中失误的愧疚。用心总结工作当中的利弊、得失。

2、认真履行工作职责，在新的一年里，物流部将为公司的发展做到尽心尽力。

物流周工作总结及下周计划篇六

x年是公司实现跨越发展的重要一年。一年来，在集团领导的

正确领导下，公司上下团结一心，坚持以市场为导向，以效益为中心，抢抓机遇，克难攻坚，奋力拼搏，认真落实公司各项工作部署，生产经营和重点工作取得可喜成绩。超额完成集团下达的年度经营指标。

一、各项指标完成情况全年营业总收入达到xx万元，同比增长1%;实现利润xx万元，同比增长148、92%。全面超额完成既定目标。

二、积极服务茶叶市场，运输服务保障有力该年度，公司切实加强了人员组织和调度的灵活性，缩短车辆整备时间，强调作业的紧凑性，确保了运输作业安全及时。利用电子信息化设备系统做好取样、过磅、跟踪定位、卸车工作中的信息共享，及时衔接，提高卸车效率，降低了各项开支。

三、大力开拓外埠市场，社会物流持续壮大在积极稳定原有线路的同时，为全面完成今年的生产经营任务，市场部通过主动开拓外埠市场，加大了创收力度。通过建立完善的客户档案，巩固和发展客户关系，积极贯彻以物流促贸易，以贸易带物流的经营思路。与此同时，市场部人员着力提高个人素质，服务水平大大提高。

四、不断强化基础管理，管理水平逐步提升今年，物流公司管理提升活动扎实有效推进，实行实行全员目标管理责任制、基本工资与效益挂钩、定岗定编、实行全员安全考核责任制，使得公司行政面貌焕然一新。财务管理坚持收支两条线，审批一支笔和内部控制多节点的要求，严格执行国家有关发来、法规和财务规章制度，厉行节约。绩效管理积极创新绩效考核模式，对相关人员进行任务目标实行奖惩，极大的调动了员工工作积极性。鼓励各生产单位对绩效奖金实行二次分配。严格执行各类管理制度，加强对制度落实情况的检查指导，加大对各类违规的处罚力度。人事部深入推进职工岗位绩效管理工作，完善全员岗位绩效考核办法和指标体系，按绩效考核结果兑现绩效工资。建立了完善的服务质量标准，确保

公司服务水平和服务质量，没有发生一起因服务质量导致的投诉事件。加强了精益管理理念宣贯工作，开展了“三化”达标工作，加强了制度和流程建设。在安全(详细定稿版)管理方面坚决落实安全生产责任制，做到安全责任无盲区、无死角，安全管理“横向到边，纵向到底”，真正形成“一级抓一级，一级向一级负责”的管理体制。通过采取评优中“安全一票否决制”，强化了每个人的安全责任。

五、加强和谐企业建设，职工队伍稳定通过开展各项主题实践活动，激发了广大干部职工加快发展、争创佳绩的信心和热情。通过劳动竞赛、合理化建议及广泛开展的各种文体活动，深化了职工民主管理，加强了各部门的协调配合，有效化解了矛盾，职工队伍保持稳定。纵观全年工作情况，尽管取得了一定成绩，也存在着所多不足之处。

一是规章制度执行上有待加强，严格按章办事；

四是继续从传统物流向现代物流的转变发展，开发相应现代物流项目，发展目标客户，努力拓展业务，提高淡季业务量；五是继续贯彻施行集团公司提出的“三管齐下”的营销策略，开拓市场、勇闯高峰。我们将以16年度工作为契机，认真分析形势，强化执行，将以“建一流管理、创一流业绩”为目标，创造新业绩，开创新局面，争取在新的一年里创造更加骄人的业绩。

物流周工作总结及下周计划篇七

物流部在公司章程的指导下，在公司领导班子的带领下，紧紧围绕物流年度工作思路开展工作，落实目标管理职责，较好的完成了全年各项工作任务。我物流部根据仓储的库存容量、仓储成本、运输成本等，在思考需求数量、采购时间、供应商的供货期、到货率等因素的状况下，做好物流工作，确定运输方式、运输批次以及提货时间，以保证原材料的及时供应和生产能够连续进行以及销售交货的及时和完好率。

(1) 与四通物流公司建立了深厚的关系，保证货物准时装车发出，以铁路为核心建立夸克公司的物流配送体系。良好的合作关系是我们接下来所进行的各项工作都带了很大的便利。

(2) 针对原材料的运输，我们选取铁路运输，因为第一，单位价格比较便宜；第二，虽然运输时间比公路运输要多用一天，但我们是电子科技企业，并不存在货物保鲜问题；综合两个原因，我们选用铁路运输原材料。并且，进行一年期的运输合同签订，这样以大批量获得折扣，从而节省支出。

(3) 针对产成品，若是本地客户，因为只有本地运输，因此只能选用公路运输；若是国内客户，则选用单位成本较低的铁路运输。

(4) 针对生产设备，我们只有透过谈判，获得折扣，节省支出。

2、仓储战略：建立合理的仓库储存计划，保证客户需求的同时，节省仓储费用。

(1) 针对原材料和产成品，我们选用自用仓库，当储存量大于仓库可容纳量时，推荐立即发货运往客户，这样就能够腾出仓库空间，不必租用第三方仓库。

(2) 针对半成品，我们则选取外包给第三方物流公司操作，这样能够节省成本。

3、付款方式：尽量采取即期付款方式，从而获得现金折扣。因为这部分支出透过上方的努力后，已经缩减了很多，费用支出不算大，因此完全能够取得现金折扣。

在第八年年初所做的运输费用预测与实际发生的费用相比，实际发生的费用会相对少一些，运输成本差异表现为节约差。而造成成本差异的主要原因是由于我们公司物流部与第三方

物流公司充分沟通，不断优化运输线路，运输方式，尤其是把运输批次和运输数量时间优化调配，使得运输构成整车运输，充分利用资源，不浪费丝毫运输空间，所以没有出现零担运输状况，减低了运输费用，第二是与第三方物流公司深入协商，减少运输批次，而提高运输规模，获得更多运输的折扣，以此来降低运输成本。总的来说，第八年的运输工作做得还是比较成功，而且我们利用运输成本较低的优势，在与客户签订购销合同的时候主动承担运输费用，因而提高了我们公司的品牌形象，也使得产品单位售价有所提高，增加了我们在取得更多客户订单的砝码。

(1) 针对原材料，我们与供应商建立合作伙伴关系，采取大批量购买的方式，不仅仅节约采购成本，而且，我们的库存是暂存于供应商中，什么时候需要，就直接去取货，这样就能够节省仓库空间，节省仓储费用。

(2) 针对产成品，我们选用自用仓库。同时与客户持续紧密的关系，当储存量大于仓库可容纳量时，推荐立即发货运往客户，这样就能够腾出仓库空间，不必租用第三方仓库，从而节省仓储费用。

(3) 针对半成品，因为本公司没有半成品仓，所以我们选取外包给第三方物流公司操作，既能够节省管理费用，又能够保证及时供应，这样就可大大节省成本。

(1) 原材料仓储方面，实际支出与计划支出是相等的，原因在于，我们保证原材料的储存量在我们自有仓库的可容纳量的范围内，只要保证了这一点，就不必租用仓库，也不必使用第三方物流外包策略。为了保证这一点，我们与供应商建立了良好的合作关系，保证到货率以及及格率高达99%甚至100%，而且，与第三方物流公司签署合同，保证每月运输，使运回来的原材料能尽快的投入生产，不必占用库存，也不会造成剩余的库存，从而占用资金，加大费用支出。

(2) 在产成品方面，实际支出与计划支出也是相等的，原因在于，我们保证产成品的储存量在我们自有产成品仓库的可容纳量的范围内，只要保证了这一点，就不必租用仓库，也不必使用第三方物流外包策略。为了保证这一点，首先，我们物流部与生产部以及市场部进行了深入的探讨，为了减少库存费用，决定根据生产量，及时地将货物运出，一方面能够保证库存占用减少，另一方面，能够透过提高到货速度从而提高客户满意度，其次，就是与客户签订合同，与客户结成良好关系，保证供货及时。

(3) 在半成品方面，实际支出是比计划支出少了343元，减少幅度有2%，虽然表面看起来不会很多，但实际是减少了一部分支出，对公司就会有更大的贡献了。费用支出减少的原因有，首先，我们与第三方物流公司结成良好的合作关系，以保证价格最低，质量最优；其次，我们的存储量比较大，一次性签署一年的合同，以获得批量折扣；再次，尽量采取即期付款方式，从而获得现金折扣。因为这部分支出透过上方的努力后，已经缩减了很多，费用支出不算大，因此完全能够取得现金折扣。

总结第十年的工作，我们也有许多不足之处：在日常的工作中我们还有许多做的不足的地方，对税金计算，商业折扣的相关规定，现金折扣是否计入增值税的应税范围的知识都不是很清晰，在这些都需要在今后的工作中加强个人专业知识和向公司技术部、客户部同事学习相关产品来不断提高部门整体水平。配合公司其它部门资金回拢，使资金周转加快。其中产品缺货问题时有发生，物流公司货物中途遗失等问题仍不时阻碍公司的飞速发展，工程分包还在起步阶段，外部物流公司只有1家，处于垄断地位，有些价格高，却无法议价。

配合支持公司所有部门，用心主动的完善企业的运输仓储方案，是我们物流部门的本职工作，优质的服务、学习专业知识、提高工作效率、全身心的投入到日常的工作中去。为夸

克的客户带给更完善的服务。

物流周工作总结及下周计划篇八

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当

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！

物流周工作总结及下周计划篇九

首先，第一个阶段，也是所有实习生必备的阶段，进入公司的初期，由企业导师给我们进行了专业化的培训，由来自全国各地的老师来讲解他们各自省市内的地理情况和邮政速递业务，主要针对业务知识进行了重点培训。

第二，在经过了为期两周的业务培训后，开始试上线，实习岗位为前台坐席，主要负责福建、湖北和浙江三省的邮政速递揽收业务。主要把客户寄邮件的需求通过系统反馈到揽收

员的pda手持终端或者手机上，这样我们就了解了邮政速递揽收业务流程。第三，第三阶段的职位仍然是前台坐席，但会负责安徽、甘肃、广西、贵州、海南、黑龙江、湖南、吉林、江西、内蒙古、宁夏等20个后上线省市的邮政速递查询服务，跟进了解邮政速递查询系统，把客户的需求及邮件在运输途中的问题反馈到相关部门，使我们深入了解邮件在运输途中的操作，以及客户对邮政的意见和建议。

第四，根据集团公司下达的任务指标和划分的责任范围，我们开始了内部改革，即把邮件查询业务划给了11185服务热线，而我们11183则主要负责全国的上门取件和投诉建议，所以我们查询组则更倾向于向投诉业务的转变，在大趋势引导下，我报名了投诉组的培训，接受更有挑战性的任务。

第五，两周的业务培训后，开始了投诉的工作，主要负责全国客户对邮政速递ems的投诉建议工作。主要把客户的邮件的问题通过信息平台传达给相关责任部门去核实和调查，再根据地方速递部门反馈回来的信息整理核对后答复给客户，这样不仅能够了解到邮政速递ems存在的缺陷和不足，更能很好的锻炼自身的处理能力和人际沟通能力以及提升自己心理素质。

1、人际交往是生存的基础。纵观古今，人类的历史可以说是一部人际关系史。人是社会性动物，其自我意识和各种职能也都是社会性的产物。人只有置身于社会环境中，通过社会获得信息才能不断的得以修正和发展。反之，如果剥夺其与人的交往机会，这个人的身心就会受到极大的伤害，甚至成为心理残疾的人。良好的人际交往能力以及良好的人际关系是人们生存和发展的必要条件，也是一个人在学习、生活乃至工作之中不可或缺的，可以毫不夸张的说，人际交往是个人生存的基础。

2、良好的心态为成功保驾护航。心态影响着人的情绪和意志，心态决定着人的工作状态与质量。在工作中，有些员工常常

抱着一副事不关己，我行我素的态度，他们问自己最多的问题就是：公司能为我做些什么？怎么样才能让自己得到最多好处？殊不知，这种态度与做法不仅给单位造成了损失，也同时扼杀了自己的进取心和创造力，于公于私都毫无裨益，贻害深远。没有根基的大厦，很快就会倒塌；没有踏实工作的心态，成功永远只能是空想。每位员工都应该将心态摆正，戒除浮躁，勤奋敬业，脚踏实地，抛弃借口；将每一次任务都视为一个新开始，一段新的体验，一扇通往成功的机会之门；要多关注工作本身，多关注在工作中能够学到的知识与经验。实际上，无论什么工作，你如果能秉持一个良好的心态，真正积极的重视它，它都一定会带给你真正想要的一切——幸福，快乐，成功与荣耀。

大多数人都认为客服是很轻松的事，不就是接电话的么，其实接电话也是很考验人的，特别是经历了客服中心投诉组的人，每天面对的都是客户的抱怨、牢骚、甚至谩骂，而我们不管遇到什么问题都要保持自己的服务质量，都要不愠不火地向客户解释、道歉并提出正确解决方案，所以一个良好的心态，也是自身发展的前提和保障。

面纱，甚至在初到公司时，对于自己要担负的责任也不是很了解，但经过这一个多月的实习，我们不仅对呼叫中心有了一定了解，更重要的是初步了解了中国邮政速递物流ems的揽收、分拣、打包、运输、中转以及其中我们所学到的物流技术，例如条码技术，自动分拣技术等。然而，学到的东西越来越多，遇到的问题也越来越多，不论是在实习中还是以后正式的工作，我都要端正学习态度。学习并不是一劳永逸的事，像呼叫中心，每天都有新的通知，让我们灵活掌握，以备不时之需。人生也是一样，总要为自己留条后路才不会走上绝路，学习是一条路，更是一种生活态度，是需要我们为之奋斗一生的事业。

所以，不论我们是不是还在学校，或者正处于人生中的哪个阶段，学习，应该是永恒不变的，只有不断学习，不断提升

自己，才能达到作为一个人的人生目标，也才能更好更充分地实现自己的价值。

问题：

1、邮件寄递质量差的现象时有发生。寄递质量包括邮件的揽收，运输，以及投递的质量。揽收质量，指揽收员按照客户要求及时，准确，高质量地将邮件取回邮局。邮件的运输，就是指邮件的整个运输过程包括：邮件集中分拣，打包封法，交通运输等环节。而投递就是邮件到达寄达地派送到收件人手中的过程。目前邮政方面存在的寄递质量问题主要包括：揽收员上门取件不及时；服务态度差；运输环节繁琐；邮件延误现象时有发生；邮件跟踪透明度低，中间运输环节无法跟踪，或很难确认责任机构；无法按时投递；反馈虚假妥投信息等。

1). 有过邮寄经验的人应该不难发现，邮件在运输途中的信息在ems官网上是看不到的，这对我们消费者来说，无疑增加了对于邮件安全性的疑虑。2). 除此之外，邮件的收寄信息即邮件的重量和价格也是不会显示在官网上的。3). 邮件在各个操作环节，其操作人员的信息也是完全不会显示，这样就不能对邮件在运输途中的各个环节予以更好，更严格的监督。

3、工作人员服务质量有待提高。作为服务行业，不论其一线工作人员还是幕后的客户服务话务员，都应本着一颗为人民服务的心，真诚，尽责地为客户提供高质量的服务。目前邮政ems面对的问题之一也正是工作人员的服务质量，邮政的工作人员根据其工作性质分为：前台收礼服务人员、揽收员、投递员、热线客服，此外还有不与客户发生直接接触的工作人员，他们构成了我们邮政的服务团队，影响着客户对我们服务质量的评价，《国家邮政局关于20xx年3月邮政业消费者申诉情况的通告》也表明，在服务质量上ems还有所欠缺，工作人员的服务质量还有待进一步提高。

4、速递物流价格高。国内标准ems首重500g之内的基础费

用都是20元，不包括包装和单封的费用，续重根据不同分区4、6、10、17元不等。这样就比同类产品邮寄费用高出很多。

建议：

1. 邮件寄递质量的提高。

a□建设一支富于团队精神的速递队伍，加强人员培训，提高全体员工的素质□b□完善邮件监管制度，对于邮件实行全程跟踪，严谨责任划分，对于邮件丢失、破损积极主动地划分到具体部门，不推诿，不放任。

c□严格按照《邮政法》的规定，投递入户，投递到收件人本人手中，他人代收，要出具身份证明，做到不随便代收，不拒绝按址投递。

2. 完善信息化建设，提高信息透明度

a□提高pda手持终端使用的普遍性，完善pda系统。

b□建设专业的官网维护队伍，实时更新网络信息，排除网络故障

c□提高信息录入的正确性，减少虚假信息，信息倒置的情况

d□强化邮件跟踪的透明度，方便客户自助查询，减少客户疑虑

3. 工作人员服务质量有待提高

c□完善绩效考核制度，区分员工责任划分，增强员工责任感

d□建立邮件丢失，内件破损的有效赔偿机制，增加客户用邮安全感

4. 降低速递物流成本

a□分析各项成本所占比例，进行资金优化配置

b□优化邮路，组合各种交通运输方式，提高运输效率

c□裁剪重叠机构，整合各项服务

d□调整员工与管理人员的比例

e□建立相关企业之间的战略合作伙伴关系，降低航空运输处理费用

总体来说，此次实习不但充实了我们的生活更使我们认识到竞争的压力和成为一个好员工的要求，虽然我们只在11183呼叫中心实习了短短三个多月，但对于邮政这样庞大的企业也有了一定的了解，提升了自己的工作能力也发现了自身的不足，更主要的是能够借助实习这样一种形式，来剖析一个企业，从它的发展历程、经营模式、业务流程、企业精神以及客户对该企业的评价，深刻地发现这个企业存在的问题并寻找解决的方案，对于我们刚刚步入职场的大学生来说是很好的一次运用所学知识展示自我能力的机会，现在，实习期已经结束，有了这样一次实习的经历对我们以后的就业也是一个很好的借鉴。我相信我能够在这个竞争日益激烈的社会上占有一席之地，只要我能够将我所学所悟融入到生活和工作之中，我就能成为人生的赢家。在此再次感谢一直给予我帮助的指导老师，谢谢！