

2023年货代年终工作总结 货代财务月工作总结(5篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

2023年货代年终工作总结 货代财务月工作总结(5篇)篇一

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；
6. 每月20日前按时作好单位职工的薪金发放；
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。

2023年货代年终工作总结 货代财务月工作总结(5篇) 篇二

从学校毕业后进入公司，经过三个月的学习与工作，我对自己的工作认真思考并记录下来，以此作为自己工作的一个阶段性的总结，同时向领导汇报我的工作，请领导审查并给予同意我的转正申请。

一、工作成绩与收获

首先要感谢公司人力资源部的认可，让我有机会进入公司学习，并对我进行的全方面的培训。在这三个月里，我从公司学到了不少的知识，也得到了不少的讯息，能力得以进一步的提高。进入公司的时候，我就知道我最大的缺点就是对公司、行业以及产品系统知识的掌握，好在，这些只要努力，都是可以学习的。

1、在人力资源部的培训下，我了解了公司的历史以及规章制度等，这使我对公司有了更全面的认识，公司的历史底蕴，严谨的工作氛围，科学的管理制度增强了我在公司发展的信念，相信随着公司的发展，自己也一定会有大的进步。

2、在公司对新员工的培训期间，我努力学习公司整体情况及产品系统的知识，熟练掌握了产品系统各部分的作用、工作原理、结构、特点、材料等情况，能系统明了的将整个产品详细、调理清楚的向项目业主讲解，交流清楚，为今后业务工作的开展奠定坚实的基础。在对公司介绍的学习过程中，挖掘公司与别的公司的区别与优势，自己组织语言，将公司的特点、优势、业绩等全面的介绍给业主。这也是董事长提倡业务制胜的“三把斧”中的两者，所以我从不敢懈怠。

3、为了让自己更好的进入工作角色，我在短时间内尽量掌握多的行业知识，并在后期工作中随时学习补充行业知识的学习。要想在这个工作中出色，融入到这个行业里，就只能在

工作过程中广交朋友，学习行业知识，在业务工作中，互通消息，互相学习，为在这个行业中长期发展而努力。

4、为了我们在业务工作中与人沟通更胜一筹，我仔细的学习了商务知识，我们部门的总经理对我表示认可，商务知识是业务员成功必备的素质，这使我们在谈业务的时候比别人更容易成功。

5、前不久，我跟随团队出差，在这近一个月的业务出差中，我将安徽和河南两省的项目信息进行了拜访，已经和一些项目的甲方相关人员取得良好的沟通，这为以后我们与这两地的合作提供了有效的资料。

二、我在工作中得到的感悟

1、最先要感谢的是公司对我们业务工作的支持。为了方便我们业务员开展工作，公司特意给我们业务员配备了笔记本，并在资料库中准备了公司企业形象介绍ppt、产品系统工艺流程演示，这使我们在业务需要时查找项目和介绍产品信息方便快捷了许多。同时也提升了公司的形象，增加业务成功的筹码。

2、业务工作的首要前提是勤奋。在学习和准备期间，勤奋学习产品知识，认真学习公司组织的各类培训，并做好学习笔记、工作日记，反复组织语言练习讲解系统。项目信息是业务工作的前提条件，勤奋查找项目信息，总结、交流查找项目的心得，使得自己能更好更多地得到项目信息，更大几率地取得成功。工作过程中，勤奋努力总结工作中的经验教训，大胆尝试自己的想法与心得。

3、“学而不思则罔，思而不学则殆”，除了学习，我们还要善于思考。在工作过程中我们要对工作过程的事物进行思考，对项目信息总结思考，对工作方法总结思考，对业态总结思考，这些都是工作成绩和业务能力的提高条件，如

果一个人只是机械地工作而不去总结和思考，那他是不会进步的。而总结思考之后不去实践自己的想法，那也是无济于事，于事无补的，等于空想，也不会取得进步。

4、工作进步是要讲求方法的。方法是在工作一段时间后，回顾前期的工作之后，总结出来，并予以践行的。工作方法的改进，是一个循序渐进的工作，是一个长期的过程，而且更是一个不断总结不断改进的过程。

5、业务工作全力以赴。全力以赴自己的工作，竭尽全力去获得各个方面的信息，思考成功的关键所在，并且全力以赴使用各种方法获得关键人物对我公司技术的认可，以在招标时获得最终的成功。

三、岗位认识

1、业务工作不仅是简单的先查找项目信息，再去跑甲方的工作，而是一个通过长期工作经验而换来的经过多种方法查找得到有效信息，并通过各种方法获得项目成功的关键所在，并结合我公司企业情况和_(产品)系统介绍，获得业主的认可和信任，最终取得项目的成功。

2、业务岗位不仅是产品的销售，更是公司形象的代表，营销工作的成功与优秀是否，在一定程度上代表公司的整体面貌。为公司在行业之中享有美誉而起着关键作用。

3、营销工作的总结也是公司为业务人员不断成长而制定的一项制度。作为业务人员更应该将工作总结作为工作的重要环节对待，“学而不思则罔”，为了更好的改进今后的工作，必须对前期的工作不断进行总结。

4、营销工作是负责一个项目从开始到结束完整的过程。从项目的前期沟通、招标、合同签订、制作安装过程的跟踪，回款等等，所以业务人员必须认真严格，一丝不苟的完成全过

程工作，才能称得上是一名合格的业务人员。

5、业务人员也是公司信息来源的重点方式。所以业务人员在获得各种信息是，要及时将信息反馈回公司。

四、优点与缺点

全面衡量自己的工作，自身的优缺点表现在以下几个方面：

优点：

1、善于总结。工作经验和知识的欠缺要靠在日常工作的不断学习和总结中来弥补，所以要想成长，必须进行总结。

2、心细认真。工作经验的积累锻炼成了心细认真的性格，对于业务工作来说，心细认真能够及时学习到别人的优点，善于发现业务工作中关键所在。工作认真是任何工作成功的基本素质。

缺点：

1、对产品系统技术细节的了解没有熟练掌握。在前一个项目的招标过程中，我明显感觉到，业主对一些细节问题的询问自己回答比较欠缺。

改进措施：对产品系统的制作及安装过程，我将全程进行跟踪和学习，相信经过这个系统全过程的学习，我会对产品系统的细节了解的更为全面。

2、投标过程中的细节方面做的不是足够好。制作标书时，按照招标要求制作了数量合适的标书，但是没有给自己留存一份，以备自己的随时查看和在询标时候的讲解参考。在签订技术协议时，发现自己没有准备好技术协议的样本等等。

改进措施：通过这次投标，学习了投标工作的全过程，相信

今后的投标工作，自己会准备的充足。

“与谁同行，决定你能走多远！”——这是我的座右铭，我坚信，我与公司会走得更远。

2023年货代年终工作总结 货代财务月工作总结(5篇)篇三

工作期的工作能够分以下三个方面：

一、费用成本、客户往来方面的管理

1. 规范了低值易耗品的核算管理，全面建立低值易耗品台帐，从易耗品的购买、领用全面跟踪，方便企业更全面的了解这些价值较低物资的分布情景，加强管理。

2. 在集团财务制度的基础上规范了华品成本费用的管理，明确了成本费用的分类，重新整理了科目，为加强了项目管理，分门别类的计算实际消耗的费用项目，真实反映当期的成本。

为绩效管理供给参考依据。

3. 规范商业公司财务帐套布局设置，根据商业公司特点，设置相应帐套，经过辅助帐中客户、仓库模块的核算使博科软件充分发挥出作用，能够及时有效的反映财务数据，满足未来经营管理的需要。

二、会计基础工作

(1)认真执行《会计法》，进一步加强财务基础工作的指导，规范记账凭证的编制，严格对原始凭证的合理性进行审核，强化会计档案的管理等。

(2)根据集团的指示，对华品公司会计电算化情景进行了备案，

使财务工作贴合财政部的需要，更加规范化，为不断提高财务工作质量而努力。

(3) 按规定时间编制本公司及集团公司需要的各种类型的财务报表，及时申报各项税金。

三、财务核算与管理工作

(1) 按公司要求对商业公司包租的商业地产进行登记、分析，对各项收入监督、审核，制定相应的财务制度。统一核算口径，日常工作中，及时沟通、密切联系并注意对他们的工作提出些指导性的意见，与各分公司、集团财务管理部建立了良好的合作关系。

(2) 正确计算各项税款及个人所得税，及时、足额地缴纳税款，进取配合税务部门新的税收申报要求，及时发现违背税务法规的问题并予以改正，坚持与税务部门的沟通与联系，取得他们的支持与指导。

(3) 在紧张的工作之余，加强财务部团队建设，打造一个业务全面，工作热情高涨的团队。作为一个基层财务工作管理者，注意充分发挥财无部其他员工的主观能动性及工作进取性。提高团队的整体素质，树立起开拓创新、务实高效的部门新形象。

(4) 作为基层管理者，我充分认识到自我既是一个管理者，更是一个执行者，是集团财务管理部对外的一个窗口。要想做好财务工作，除了熟悉业务外，还需要负责具体的工作及业务，首先要以身作则，这样才能保证在目前的情景下，大家都能够主动承担工作。

新的工作岗位意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，本人决心再接再厉，更上一层楼。在今后的日子里我们将向财务精细化管理进军，精细化财务管理需要“确保营运资金流转

顺畅”、“确保投资效益”、“优化财务管理手段”等，这样，就足以对公司的财务管理做精做细。

要以“细”为起点，做到细致入微，对每一岗位、部门的每一项具体的业务，都建立起一套相应的成本归集。并将财务管理的触角延伸到公司的各个经营领域，经过行使财务监督职能，拓展财务管理与服务职能，实现财务管理“零”死角，挖掘财务活动的潜在价值。

2023年货代年终工作总结 货代财务月工作总结(5篇)篇四

一年来，在公司领导的亲切关怀和其他同事的热情帮助下，自己从一个珠宝销售门外汉到能够独立从事和开展珠宝营销业务，在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司员工一起共同努力，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、以良好的精神状态准备迎接顾客的到来

销售珠宝相对于其他商品人流量较少，珠宝营业员经常在很枯燥的等待。如果是专业店就应给营业员一个好的环境和气氛，如放些轻音乐及一些专业杂志。在顾客未进入店内时，无须长时间地笔直站立。而当顾客进入或准备进入店内时立即礼貌地站起，并用微笑的眼光迎接顾客，亦可给予一定的问候，如“您好”！“欢迎光临”。

如果是综合商场，营业员就应时刻准备接待顾客，当有顾客步行于珠宝工艺部时要尽可能地采取措施引起顾客对你柜台的注意，如做出拿放大镜观察钻石的动作，拿出某件商品试戴等等，这样就可能会使顾客产生对你柜台的兴趣，实际上就是一个小小的广告。

二、适时地接待顾客

当顾客走向你的柜台，你就应以微笑的目光看着顾客，亦可问候一下，但不宜过早地逼近顾客，应尽可能的给顾客营造一个轻松购物的环境。当顾客停留在某节柜台并注意去看某件饰品时，你应轻步靠近顾客，建议不要站在顾客的正前方，好的位置是顾客的前侧方，这样既减轻了面对面时可能造成的压力，也便于顾客交谈，因为侧脸讲话要比面对面时顾客抬头给你讲话省力的多，而且也尊重顾客。

三、充分展示珠宝饰品

由于多数顾客对于珠宝知识缺乏了解，因此，营业员对珠宝首饰的展示十分重要。许多营业员当顾客提出拿某件首饰时，便机械地打开柜台，拿出后便递交顾客，个别的夸一下款式。其实当你开始拿出钻石首饰时，首先应描述钻石的切工，而且要用手不停地摆动钻饰，手动口也动，把该描述的话基本说完再递给顾客，这样顾客很可能会模仿你的动作去观察钻石，并且会问什么是“比利时切工”，营业员便可进行解答。

这样的一问一答，是营业员展示珠宝饰品的技巧，不要只是局限在自己的描述中，这样容易产生枯燥五味的感觉。在顾客挑选款式出现挑花眼的情况时，营业员应及时推荐两件款式反差较大，且顾客选择观察时间较长的饰品，应重新描述二者款式所代表的风格。这样容易锁定和缩小顾客选择的风格和范围。

四、利用顾客所提出的质疑，尽可能抓机会介绍珠宝知识

顾客所了解的珠宝知识越多，其买后感受就会得到更多的满足。当一位女士戴上新买的一枚钻戒去上班，总是希望引起同事们的注意。当别人看到这枚钻戒后，她便会把所知道的有关钻石知识滔滔不绝地讲一遍，充分得到拥有一颗钻石的精神享受，同时她也在为你做广告。

常言道：“满意的顾客是最好的广告”，“影响力最强的广告是其周围的人”。但如果你不管顾客是否愿意听，不分时机的讲解珠宝知识，也会招来顾客的厌烦。因此时机很重要，在销售的整个过程中抓住机会，尤其是当顾客提出质疑时。

五、总结销售过程和经验

对于顾客进行分析归类，对于特别问题及时向上反映。与同事进行交流，寻找不足，互相帮助，共同提高。

最后要谈的是职业道德，那就是要诚信，严禁欺诈、以假充真、以次充好的恶劣行径。要视顾客为亲人，只有这样才能诚心诚意地对待顾客。其次是同行间不搞不正当竞争，相互诋毁，有些营业员靠贬低别人拉生意，殊不知是在贬低自己。首先你可能会同样遭到众多同行的贬低，其次也可能会遭到顾客的贬低。所以讲，诚信有利于别人，更有利于自己。

2023年货代年终工作总结 货代财务月工作总结(5篇)篇五

(一) 强化管理，确保安全文明生产

“安全第一”是企业生产的基础，是我们做好各项工作的前提条件，我们工段现有职工57人，主要担负着铝业公司各类工件制作加工和机械设备的维护工作，工作作业点多面广，各工种交叉作业，安全生产对我们工段尤为重要。为此，工段逢会必讲安全，广泛宣传安全生产的重要性，时时提醒和督促班组必须重视安全，使安全警钟长鸣，并制定了工段安全责任制。今年x月，机修工段和各班组共同签定了《20xx年度机修工段各班组安全生产责任承包书》。旨在增强职工的安全感，加强工作责任心，杜绝麻痹大意和侥幸心理。今年x月在辅修车间的领导下机修、炉修两个工段组织了联合消防演习，我工段职工踊跃报名、积极参加。通过此次演习进一步加强了工段职工的消防安全责任意识，同时增强各工段之

间面对火灾等突发事件的联合协作及应变能力。工段还多次组织职工进行安全知识培训和国内重大安全事故案例分析讨论和总结活动。鼓励大家通过学习，积极结合各自工种的实际情况，仔细查找身边的安全隐患和危险源，将安全隐患扼杀在萌芽状态，从而杜绝安全事故的发生。同时我们也积极参加了公司“安康杯”活动及“安全劳动竞赛”活动。并将活动内容全部落实到班组，真抓实干地把安全工作放在一切工作的首位。

(二)克服苦难，重视科技进步，促进生产任务的全面完成。

20xx年，阳极导杆经过长期使用，部分导杆钢爪出现变细，不齐，爆炸块断裂等现象，修复量增加，影响着生产的周转，且高纯铝车间又整改投产。机修工段导杆班除满足日常维修的同时，加紧为高纯铝车间制作新导杆585根，以确保兄弟单位的生产需要。

打壳气缸锤头修复、气缸调节支架制作、气缸横担维修等加工件共计2442件，此举为公司大大节省了加工费用，降低了生产成本。

今年x月x日由于全球经济减速，国内电解铝供过于求，电解铝生产经营面临巨大压力。为积极应对复杂的经营形势，减少亏损，公司研究决定对五万吨电解槽停产，要求我工段在10月x日制作并安装完停槽母线。工段接到任务立即合理部署，打破工种界限，成立四个工作小组，安排骨干力量担任各小组组长。大家分工协作，团结一致，每天连续工作10个小时以上奋战在各自的工作岗位上。十几天下来，疲惫的身影总显现在每个职工的身上，但没有一个人要求一天的休息，大家的努力终于在10月x日得到了回报。我们提前三天圆满完成了停槽母线的制作和安装任务，减少了公司的损失，得到公司领导的一致好评。

培养一支德才兼备的职工队伍一直是机修工段工作的重点之

一。为此，工段始终将职工培训工作放在首位，长抓不懈。早在年初，工段就制定全年的职工培训计划，力争将工作做到有条不紊。

今年x月份，机修工段为了提高各工种的技术水平，增强职工们的实际操作能力，特对机修工段的焊工、钳工两大工种进行了一次“学理论、重实际”的全方位培训。这次培训是根据机修焊工返岗人员多，青工也较多的特点来组织此次培训的。工段为了确保培训质量，不让培训走过场，同时又针对工段生产繁忙的实际情况将培训每天分为上、下午两班，即大家轮流培训的方式，让大家生产学习两不误。通过三个星期的理论与实际培训，如今大家的业务能力及专业水平都得到较大提高。工段职工积极钻研岗位技能，参与群众性的“五小活动”，今年工段职工先后向公司提出了“320t分离式油压千斤顶导杆校直机改造”、“修复g4250x70锯床夹紧装置”、“多用途弹性减振刀杆”、“高纯铝调节支架改造”□“u型板高效卷板器”等多项合理化建议，这些建议为公司减轻了劳动强度，降低成本，提高工作效率，缩短生产周期都做出了积极贡献。

在日常的生产活动中，我们始终把思想政治工作的立足点放在围绕生产建设，极大调动职工积极性，今年上半年，工段制定了以工时为考核办法的效益工资二次分配方案，此方案体现多劳多得的分配方式，合理分配员工的收入，充分调动职工工作的积极性，收到了一定的效果。

活动：庆“元旦”长跑、“三八”跳绳赛及男女混合排球等比赛活动，这些有益职工身心健康的活动，能够增强职工们的集体主义观念和集体荣誉感，充分调动职工的积极性和创造性。

二、工作中存在的突出问题和不足

1、随着企业规模发展，各类加工件制作和设备维修日益增加，

在人员少，任务多的同时，急件加工、临时性任务较多，打乱正常的生产安排。

2、工段引进新设备，新技术，职工没有经过系统培训，对设备维护和保养还存在难度，希望公司在今后职业培训方面着重于技术工人专业培训，使技术工人有机会学习新技术，新知识，提高他们整体技术水平，更好地为铝业公司多做贡献。

3、设备多年运行已出现老化，虽长期保养和维护，在工作中精度不能达到，影响工件质量。

4、二次分配方案还需要不断的完善和加强，合理体现多劳多得的分配形式。

三、20xx年工作安排

1□ 20xx年铝业公司面对的市场形势将更加严峻，我们将继续和公司一起共同面对难关，抓好职工的思想教育，努力做好自己的本职工作。

2、机修工段将继续围绕安全生产为中心，认真贯彻执行公司、车间下达的各项生产经营计划，把安全生产放在首位，保质保量完成上级下达的生产计划。

3、合理安排作业场地，现场管理继续推行“5s”管理，实现清洁生产。加强美化车间内部工作环境，使职工能在一个干净整洁的环境里舒心的工作。

4、维护好工段的所有设备，使它们随时都能保持一种高效的运转能力。

5、继续加强职工队伍建设，提高职工队伍战斗力，使管理水平再上一个新台阶。加强员工培训，鉴于目前员工业务素质 and 思想素质有待提高，我们在明年将继续采取理论培训、

现场培训、技能考核等方式进行培训。

6、 继续深化二次分配制度的改革，并在实施过程中根据情况进行调整。