

# 物流业工作计划 物流工作计划(精选7篇)

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 物流业工作计划篇一

物流协会成立初始,还存在着不足之处。协会力争在新的'一年里，围绕余姚市政府新物流发展规划的实施以及会员急需解决的问题，为会员企业提供更多的优质服务，推动企业在新的政策环境下做大做强，从而带动整个余姚物流业健康、规范的发展。为此，现将《余姚市物流协会20xx年工作计划(草案)》制定如下，请大家多提宝贵意见，共同促进协会工作顺利、有效开展。

(一)加强协会自身建设，进一步发展会员，壮大队伍,真正代表余姚物流行业水平和权威性。计划到20xx年底，发展会员数量达60家，涉及运输、配送、仓储、第三方物流以及生产型企业等，基本上代表余姚整个物流产业的主体。

(二)开展物流行业调查研究□20xx年余姚市政府对物流业发展仍保持高度重视，为进一步了解我市物流企业的综合状况，从企业的实际情况出发，计划开展“余姚市物流行业统计工作”，了解余姚物流业的现状，摸清各企业所处的状态，以便有针对性的开展服务工作。

(三)协会将全面协助政府、企业做好招商引资工作，广泛了解国内外知名物流企业信息，加强对外交流工作，充分发挥协会职能。

(四)加强物流人才培养。为弥补余姚物流行业专业人才短缺状况，加快物流人才培养速度，根据会员企业的实际需求，协会将适时开办各种业务培训。进一步加强与宁波、杭州各大高校的合作，为余姚物流业储备物流人才。

(五)扩大物流市场供给。推动我市制造企业物流社会化，加大社会物流总量供给。

(六)加大协会的宣传力度，扩大社会影响力。通过网络宣传，促进余姚物流信息化建设，为会员共享资源搭建网络平台。努力为余姚市物流企业招聘人才以及物流从业人员求职搭建专业平台。同时进一步加强与物流相关媒体建立合作关系，将会员企业尽最大可能向外界推广宣传。

(七)向政府献计献策。根据企业及市场变动因素、经营场地如油价变动等，力争政策扶持，促进物流企业更快更好地发展。努力为会员企业争取政府的促进物流业发展的优惠政策。

(八)将进一步促进企业物流信息化建设，提高会员企业生产质量与效率，适时邀请相关专家、学者为会员提供企业物流信息化专业知识讲解，适时举办“物流企业信息化研讨会”。

(九)加强协会间合作。加强与其他物流协会、联合会的联系，构筑合作联盟，寻求与较发达城市物流人才、物流信息化等多方面的交流，为会员提供更多学习合作机会。

(十)协会将创建简报——“余姚物流”，将最新的物流信息、政策法规、专业知识等定期向会员传播，使会员及时掌握行业动态、前沿信息。

1、组织物流人才培养：参加20xx年国家级物流师考试培训(培训时间□20xx.5)

2、组织外出考察

- 3、 开展调查研究
- 4、 政府宣传推广
- 5、 进行横向协会合作，参与兄弟协会间交流与合作
- 6、 参加各类物流相关业务的宣传推介会
- 7、 其他日常工作

同志们，在新的一年里，我们将放眼世界，展望未来，全力以赴协助会员企业做大做强，共同推动余姚现代物流业跃上新台阶。

## 物流业工作计划篇二

在社会进步，经济飞速发展的同时，物流是现代社会的朝阳产业，为国民经济和企业的发展带来巨大的经济效益，越来越受到人们的高度重视。物流高级化运作还远未达到，企业物流蕴含着巨大的效益潜力，还远未充分发挥，可以预见，物流业将成为经济发展的一个新的经济增长点。搞好和发展物流行业是我们企业的需要，更是当前市场的需要，我们要抓住机遇，以崭新的物流形象展现行业面前，市场竞争将更加激烈，物流水平的高低也是今后竞争胜败的一个重要因素。

物流作为一个产业的发展在社会发展中起到重要作用，物流不仅包括实体操作方面的设施、营运、服务，而且也包括提供物流软件、物流系统、物流方案、物流设备、第三方物流，总之是在不同层面上去竞争。

我们是一家处于创始阶段的公司，我们公司经营宗旨是建立物流交易商务平台，以此打造物流经营网络，构织连接物流上下交易平台，提供第四方物流服务。

公司计划接管现有物流业务和扩大附近地区物流计划，第一期 万元，后期将根据经营情况加大投入，总资本超 万元。

资金用于：

- (1) 建立物流商务平台及电子平台。
- (2) 建立全国物流网络。
- (3) 开展仓储业务。
- (4) 用于广告宣传费用。
- (5) 组织机构建设费用。

## 二、服务经营范围

- (1) 提供物流电子商务平台。
- (2) 提供物流系统及物流方案设计。
- (3) 开展仓储、调运、营运服务。
- (4) 整合第三物流市场，会员制联盟。

## 三、主要服务对象

- (1) 生产型企业。
- (2) 批发型企业。
- (3) 零售型企业。
- (4) 物流提供商。

(5) 周边设点营销。

#### 四、市场定位（目标市场）

大并对配送的要求很高，我们以网上订单生成，并快速反应来吸引他，为其进行物流或运输服务，快速渗透物流市场。

#### 五、管理

在现有人员和接管原有业务熟悉人员的基础上，我们要招聘一些专业网上物流销售人员，将整个物流操作的流程进行制度化、规范化、程序化管理，使每一个环节都有章可循，每一个步骤都可控、可测、可评，建成一支专业化很强的物流销售管理队伍。

**地理位置：**我们公司地处枝柳铁路、张花高速、酉水河畔，贯穿湘、渝、鄂、黔，东西南北水路交通交错，有利交通枢纽。

#### 一、宗旨和任务

我公司在接管整体物流后，我们的目标是形成物流交易营运化平台，将我们的公司建设成为物流、生产、交易、营运、销售五位一体，具有影响和服务力先进化管理公司。

我们立志于在物流领域保证服务质量，恪守信誉，以快速周到、价格合理的配送来服务于客户，开发具有创意性和获利性的经营模式，并以系统整合物流市场等方式来实现我们的目标，我们决心以职业经理最高的责任感和荣誉感，以负责的态度对待资金监护人、顾客及企业和其它团体。

为实现这一目标，物流交易商务平台项目需要：

(1) 合法经营执照。

(2) 必要的办公场所、设备、配送车辆。

- (3) 健全组织结构。
- (4) 资金支持。
- (5) 市场宣传。
- (6) 商务交易和电子交易平台。

目标客户是：

生产型企业、批发型企业、零售型企业及个人消费者。

## 二、经营原则

### 1、费用低

以联合的方式进入，减少和避免在一开始业务量不足的情况下基础设施方面的投入。

### 2、速度快

自身发展要快，规模迅速庞大。

### 3、安全准确

实行标准化经营，确保货物及运作安全，搞联合规避风险，大力贮备外部物流资源。

### 4、营运网络化

物流要形成网络化，也就是说：我们要提供跨地区的综合物流服务，这需要在物流网络化建设上进行相应的投资。

### 5、示范效应

速、进入市内不受影响或影响较小，而让大家看到配送的小型车辆影响面比较大，它可以成为公司车体广告效果，同时它是现实终端配送的必要工具。

## 6、品牌效应

物流是一个有发展前景的行业，也是具有异常激烈竞争。各个物流间的价格差距也是比较大的，也就是市场对各个物流企业的认同度的差异，在制造自己的品牌过程中，我们一方面夯实营运基础，对内加强管理，对外实现控制，另一方面，通过媒体，举办、参加一些知名物流界活动，在同行业中树立形象，我们要客户认识我们，让同行知道我们。

## 三、技术

我们需要自己拥有自己的物流系统及开发技术能力，凭此作为行业操作标准和对外服务承诺的依据，我们需要对物流各流程整体控制的管理系统，凭此作为整合第三方物流市场的手段工具。

## 四、公司管理

筹建物流管理队伍，投资是一项经营人才的业务，我们接管各项业务后要及时快速组建一支在物流领域具有专业知识的人才队伍，他们在（物流操作、物流营销、物流资讯收集、公共关系）人员管理等各种有影响的岗位上具有直接的技术与丰富经验。我们要以最少的人数担任起物流各个业务。

## 物流业工作计划篇三

为确保公司物流部的工作能顺利正常的开展，为了公司能节约相对成本，也为让公司对我的工作进行考核，我将做好以下方面的计划，来提高工作效率，更好的开展工作。

## 一. 继续提高员工素养，强化员工服务意识

人是万物之本，员工是企业生存的命脉，只有企业真正重视员工，关心员工，让员工感受到企业的温暖，员工才会用更好激情来为企业付出。当然我们企业更需要有先企业后个人的高素质员工，因此我们必需加强员工培训，提高员工积极性，增强员工个人素养，使员工更有团队精神和奉献精神。只要员工的个人素养真正提高了，能真正关心企业，那么我们部门的服务水平也就相应的提高了，各项工作也能顺利的进行。这样就进入了一个良性循环的过程中。对此向公司提出两点建议：一是不建议加班，当然前提是在高工作效率和计划任务完成的情况之下；二是奖与惩相结合，不能光有惩而不奖，反之当然也不行，二者是相辅相承，缺一不可。

## 二. 不断完善管理制度

由于物流部不是直接创造经济价值的部门，再加上物流部缺乏系统的规章制度和管理工作方面存在的漏洞，所以往往会被本部门员工误认为不被公司重视，对员工工作积极性有一定的影响。对此需不断完善部门管理制度，需实施《岗位责任制制度》、《交接班制度》、《车辆管理制度》、《文件管理制度》、《奖惩制度》等。

## 三. 加快管理岗位建设

我将结合本部门岗位的具体工作情况，逐步优化组织结构，使其“基层具体落实、中层监督指导”。使各岗位人员明确其职责所在，以便在工作中各司其职，各尽其责，继而争先创优。

## 四. 作内容及安排

1. 收发货流程进行梳理，改进，并督促物流部员工严格按标准执行，实行岗位责任制。制定预防可能发生的错误，及时

发现，纠正不正确的工作方法。

2. 每日早会十分钟，计划当天的工作安排，及总结上一天的工作完成进度，出现的问题，困难，部门岗位需要协助配合的安排，表扬有进步，工作较主动积极等个人，激发员工的工作激情。

3. 每日下班前检查各项工作完成情况，已完成事项，未完成事项，待办事项，第二日需交接事项或紧急待办事项。检查电源，门窗是否关闭。清洁是否到位等。

4. 每日开单员下班前检查当天单据的准确性，完整性，是否按时交财务。检查系统所有单据，有无异常情况，库存有无异常数据。发现问题立即解决。

5. 每周/月总结本周/月工作情况，对工作中出现的问题、困难提出可执行建议/方案，对工作中作出成绩，有重大进步，为公司提出建议，或努力工作，尽心尽力者给予表扬或奖励。

6. 各种物料码放、搬运入库时应先内后外、先下后上。检查货架的货品是否按规定陈列，整个库房保持整齐，整洁，有无脏乱现象，货品名，标签，及价格是否一致。

7. 严格按照仓库管理规程进行日常操作，仓库收发货人员对当日发生的业务必须及时登记，做到日清日结，确保物料进出及结存数据的正确无误。不定时复核实物和库存差异，当天发现有差异数据当日处理，找出原因，并纠正错误。

9. 仓库必须根据实际情况和各类原材料的性质、用途、类型分明别类建立相应的明细账，凡是无吊牌货品一律找出同款贴上标签(款号，尺码，价格)，凡是浅色衣服原则上全部套外包装袋。

10. 做好各类物料和产品的日常核查工作，仓库收发货人员必

须对各类库存物资定期进行检查盘点，并做到账、吊牌、物一致。如有变动及时向主管领导及相关部门反映，以便及时调整。

11. 库存物资清查盘点中发现问题和差错，及时查明原因，并进行相应处理。如属短缺及需报废处理的，必须按审批程序经领导审核批准后才可进行处理，否则一律不准自行调整。发现物料失少或质量上的问题(如受潮或损坏等)，及时的用书面的形式向有关部门汇报。

12. 合格品、逾期品、失效品、料废、返修品等分类存放，分别做账。废料根据实际情况合理利用。各种物料不得抛掷。

13. 仓库通道出入口要保持畅通，仓库内要及时清理，保持整洁。所有单据必须有责任人签字，并且字迹清楚。

14. 提前做好部门内员工请/休假的工作交接安排，并和其它部门做好衔接安排。

15. 了解员工的基本情况，需求，困难，帮助其解决问题，真正关心每位员工，让他放心的工作。鼓励员工学习，营造和谐，团结，共进步的环境，使员工感觉工作是一种快乐。

## 五. 工作重点

1. 对物流部操作流程进行合理改进，重点为货物入库流程，出库流程的改进，做到货物进出正确、准确、及时。

2. 对库房货物的管理，做到货物标识齐全、唯一、正确。

随着公司的不断发展，物流部规模也将得以壮大。我将以公司利益为中心，以服务客户为宗旨、以降成增效为目标的原则开展工作。加强部门管理建设，不断提高员工素养，强化员工服务意识。使全体员工齐心协力、努力奋斗，争取取得

更好的效益。

## 物流业工作计划篇四

去年\*\*邮政物流工作始终按照国家局及省局的统一部署和要求，认真贯彻省局第八次邮政工作会议精神，围绕年初制定的“十、百、千、万”兴物流的发展思路，采取系列有效举措：积极融入地方经济发展在大格局，争取政策，营造和优化良好的外部发展环境；以渠道建设和提升网点分销能力为中心，重点分销配送“十个”重点及特色产品；以发动“百家”企业进中邮活动为契机，迅速启动和发展工业园区一体化及中邮快货业务；通过加快整合社会物流运输资源，不断完善和提高邮政物流网络服务功能。1—9月，全市邮政物流累计完成业务收入576.51万元，完成市局下达计划的85.86%，同比增长29.46%，完成省局计划75.67%，完成分销收入381.29万元，占计划81.13%，完成一体化及中邮快货收入186.21万元，占计划77.59%，一体化及中邮快货配送及时率和信息反馈率分别达到96%和99%以上，邮政物流市场竞争力得以提高。现将20xx年发展思路汇报如下：

\*\*局认真落实省局的部署和要求，积极融入\*\*市“3+1”地主经济发展战略大格局之中，争取地方政策支持，捕捉市场发展先机，抓住了对\*\*邮政长远发展影响深远的两项重要工作：一是高度重视“彭泽模式”的创新完善和在全市的推广工作。经多方努力，\*\*邮政服务三农及“彭泽模式”已得到了地方党委和政府的高度重视及认可，并已列入市委市政府重要工作之中。目前，\*\*市委及市政府两办已下发了《关于构建新农村惠民物流通道的意见》的通知，该文件及后续相关配套文件的出台和实施，不仅彻底解决了邮政服务“三农”、开展商品分销配送的外部环境问题，而且争取到了地方政府的政策大力支持和强势推动，同时也大大提升了邮政在地方社会经济发展中的影响地位和作用。二是主动抓住\*\*大工业、大物流的发展良机，积极争取中邮物流江西\*\*邮政物流基地（仓储集散配送中心）项目的启动和建设。通过外出学

习考察，并进行前期市场调查和初步可研分析论证，该项目市场前景广阔，该项目建设后，不仅对\*\*邮政的发展而且对江西邮政及物流业务的发展都将具有重要的战略意义。目前，市政府发展大物流产业的相关政策文件已出台，该项目已得到市委市政府的高度重视和支持，省局领导对该项目非常重视和关心。现在，我局正在与\*\*市大物流办及相关部门协商项目的选址用地问题，以争取省局尽快立项建设。

我局认真贯彻省局罗桂林局长在第八次邮政工作会议上提出的“使80%的农村支局所在剔除金融业务效益外实现扭亏增盈目标”和“做大分销业务规模，促使90%的县局物流收入达50万元以上，消灭30万元以下县”的指示要求，在县以下农村邮政工作中，重点抓商品分配送业务，而在抓分销配送业务中，又把网络渠道建设放在重中之重来抓。在网点渠道建设中，重点推广“彭泽模式”151平台建设，并积极争取国家“万村千乡”市场工程建设的政策支持。现已累计建成连锁分销自办网点152个，加盟店460个，申报“万村千乡”网点87个。初步建成了邮政分销配送网络体系，邮政分销网络渠道能力得以提高。

根据\*\*本地实际，我局确定在分销中重点抓好“十个”市场潜力大和具有地方特色的分销产品：先农牌系列种子、棉种、化肥、正邦、中邦等系列农药、迪种宝液肥、汉高、贝珠等系列日用品、蒙牛友芝友（维雀）牛奶及酒类产品等，做到因地制宜，突出重点，业已实现和预计全年可实现销售收入100万元以上的有先农牌种子、蒙牛友芝友牛奶和正邦农药3个，50万元以上的产品有中邦农药、维雀牛奶等。在日用品批销试点中，继9月份都昌局首场日用品批销推介会实现销售额21余万元后，10月28日，彭泽局在在马镇日用品批销推介会实现销售额19余万元，创新了日用商品批销新的模式。1—10月，在全省分销晋级联赛中，\*\*局排名第4，其中，日用商品分销收入占全省四分之一。

## 物流业工作计划篇五

20xx年是实现公司跨越发展的攻坚年和关键年。在今年，公司工作的'总体思路是：认真落实集团公司工作部署，坚持“以市场为导向，以效益为中心”的经营理念，大力发展社会物流，着力提升基础管理，积极深化内部体制改革，不断巩固和扩大物流资源，为构建独特优势、培育核心能力，向5a级综合型物流企业而奋斗。

公司应主动适应茶叶市场规律，积极完善运输作业方案，理顺作业流程，修订和完善操作规程，加强安全防范，确保生产运输安全畅通。要提高空车回厂速度，加快运输车辆的周转率，提高卸车效率。运输要以客户满意为宗旨，主动做好业务流程的无缝衔接，加强现场协调管理，提高服务质量，不断巩固和壮大现有市场。牢固树立市场意识，主动参与市场竞争，大力开拓外埠市场，挖掘新客源，确保全年收入比上年度增长50%以上。

改革创新是推动一切事物发展的不竭动力，我们必须坚定改革创新的态度不动摇，继续解放思想、大胆创新，克难攻坚、奋勇前进，激发企业活力。

实践证明，实行物流业务的精益化、集约化管理对降低物流成本、提高物流效率，提高物流安全系数，实现资源共享，将发挥重要作用。市场始终是公司盈利的源泉，公司要建立适应市场竞争要求的组织架构。公司的组织架构、运作模式、资源配置等必须紧紧围绕市场转，限度满足市场的要求。反观以往公司的运输方式基本上是各自为战，协同联动和资源共享没有得到很好体现，强调局部利益而不顾整体利益，人为造成了资源的浪费，丧失了很多市场参与机会。因此，今年我们将信息化为依托，以物流业务流程再造为重点，按照物流运作流程化要求，对现有的组织结构进行优化调整，由职能管理向流程管理转变，增强市场适应能力。

良好的绩效考核机制是实现组织目标的根本保障，是提高生产效率的有效途径，为此，必须加快推进绩效考核机制改革。要按照“效率优先，兼顾公平”的原则，发挥绩效考核的激励和鞭策作用。鼓励开拓市场，增加收入。要切实抓好全员绩效考核制度的落实工作，建立组织绩效与职工个人绩效之间有效的传导机制，将组织目标全面分解到职工个人，实现个人绩效与组织绩效的衔接和统一。

众所周知，管理是降低成本、提高效益的主要手段，是提高品质、实现卓越的根本途径。当前，切实提升管理水平，要按照集团公司要求，坚持贯彻“严、准、细、精”的管理理念，不断优化流程、完善制度、明确职责、落实措施，努力实现人要规范化，事要流程化，物要组织化的目标。

安全生产是企业发展的首要前提，要进一步强化安全生产责任制，落实安全生产奖惩考核办法，强调第一责任人的安全责任。重视和加强职工安全教育，特别要重视新上岗员工的安全培训，切实提高全员安全意识和安全防患能力。要大力推进安全生产标准化建设工作，规范安全生产行为，改善安全生产条件，提高安全管理水平，实现本质安全，逐步养成良好的安全文化。要切实抓好安全基础管理工作，建立健全安全制度，完善安全管理台帐，强化日常安全检查，深入开展安全生产隐患排查治理活动，抓好重点要害部位的安全管理，杜绝事故发生。

在新的一年里，我们将加大厂务公开力度，畅通民主渠道，推进企业民主管理，保障职工民主管理权利。认真抓好治安综合治理工作，深入开展普法教育，增强职工法制意识，关心职工生活，努力改善职工的生产、生活环境，不断满足职工日益增长的物质文化需求，广泛开展职工喜闻乐见的文体活动，不断丰富职工的业余文化生活。

## 物流业工作计划篇六

工作计划网发布物流工作计划范文，更多物流工作计划范文相关信息请访问工作计划网工作计划频道。

以下是工作计划网为大家整理的关于物流工作计划范文的文章，希望大家能够喜欢！

### (1)材料出库

a□各类材料的发出，原则上采用先进先出法。物料(包括原材料、半成品、包材)出库时必须办理出库手续，并做到限额领料，车间领用的物料必须由车间主任(或其指定人员)统一领取，领料人员凭车间主任或计划员开具的流程单或相关凭证向仓库领料，领料员和仓管员应核对物品的名称、规格、数量、质量状况，核对正确后方可发料;仓管员应开具领料单，经领料人签字，登记入卡、入帐。

b□成品发出必须由销售部开具送货单，仓库管理人员凭盖有财务发货印章和销售部门负责人签字的发货单仓库联发货，并登记入帐。

c□仓管员在月末结账前要与车间、财务及相关部门做好物料进出的衔接工作，各相关部门的计算口径应保持一致，以保障成本核算的正确性。

d□库存物资清查盘点中发现问题和差错，应及时查明原因，并进行相应处理。如属短缺及需报废处理的，必须按审批程序经领导审核批准后才可进行处理，否则一律不准自行调整。发现物料失少或质量上的问题(如超期、受潮、生锈、或损坏等)，应及时的用书面的形式向有关部门汇报。领料单一式三联，一联库房记帐并留存备查，一联交财务，一联交领物人。

### (2)成品入库

车间生产的成品由包装部负责交物料部库房，并保证所交成品的单位名称和规格无误。库房收到成品要认真核对(单位名称、规格、数量)后放置到指定的位置。做到不乱放，不混淆，易出货易清点，无差错。核实后在交货记录上签字确认。开入库单并记成品帐或做明细记录。每天下班前出当天日报表。

### (3) 库房盘点

各库房要经常定期或不定期盘点，盘点要认真，按物品的规格，数量，名称。做到不漏盘，不错盘，并与帐本核对，对于帐实不符的要查明原因及时解决。对于不能解决的应及时汇报公司领导并采取补救措施。

### (4) 单据的交接

各库房开具的收货单和领料单，白联库房留存登记台帐并保留以备查。黄联交送货人或领物人。红联每天下班前半小时交主管，主管于次日上班统一交财务，并且与财务办理单据交接手续。对于各库房因特殊情况出具的白条应上报主管并在主管处登记。

## 物流业工作计划篇七

在这寒冷的冬天，回想自己十二月三日进入公司以来所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态，以及应对能力。

进入公司的第一天头脑里对调度业务还是一片空白，欣慰的是：在同事小黎的帮助下对调度业务有所了解，以及郑经理的到来在他的领导和教导下，对调度业务有了更深层理解和熟悉，通过跟他们的学习掌握了如何管理驾驶员、车源的收集、车辆的合理安排以及处理车辆在运输过程中出现的问题及时的与驾驶员和客户协调沟通，保证了业务的正常运作。

不知不觉中，进入公司就快两个月了，在这段时间里，我从一个对调度业务一无所知的新人转变到一个能够基本操作调度业务，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。

通过不断的学习，使得自身业务知识和能力有了提高。

首先得感谢公司给我们提供了这么好的工作条件和生活环境，有经验的上级给我们指导，带着我们前进；他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。

在工作上，同事之间互相交流，互相帮助，汇聚每个人的智慧，把事情做到极致，把调度业务处理到位。

总结一个多月来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向郑经理和同行学习，不断加深业务知识。怎么才能做好调度工作呢？我个人现对调度工作总结如下：

第一、掌握货源和车源；如果你掌握了一些货物发运量的大小，也就掌握了市场价格，掌握了车源就是对货物的掌握。

第二、合理应用心理战术诚心诚意和驾驶员交谈并对驾驶员好点；可以使人屈服于它的跨下，抓住驾驶员的心态与他沟通。

第三、掌握车源常跑的线路；好多司机走的都是循环线路，也就是说司机从某一个点开始走，最后又回到这个点上，只不过是一个o型而已，记住他循环的时间，大概多久就来到这个点上，再让他装的货走，很简单的，那就是你要经常打电话给司机安慰和问候。

第四、车辆在途跟踪和装货卸货情况；要随时跟踪电话联系驾驶员了解车子情况，装货卸货的时候驾驶员给你说出现什么情况了，你要及时的给以处理。

第五、出现异常问题要及时处理;不管是任何时候，出现异常要尽快解决。

第六、及时收回回单;收回单的目的一是给司机结款，二是给我们公司结款，出现问题也会及时的处理掉。

第七、熟悉各个城市的地理位置和各大高速公路情况。

如果能做到这些，对降低成本是很容易的。

20\_\_年公司的目标任务是一千万。围绕公司下达的任务目标，继续加大对调度业务的学习，为公司实现目标我订立了以下年度工作计划：

一、熟悉公司得规章制度和基本业务工作。

二、制订学习计划。

加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合，根据市场不停的变化局面，不断调整思路工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进得步伐和业务方面得生命力。

三、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。

四、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。

要先做人再做干事，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

以上，是我对20\_\_年的工作计划，可能还很不成熟，希望领

导指正。工作中总会有各种各样的困难，火车跑得快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。

展望20\_\_年，我会更加努力、认真负责得去对待每一个业务，也力争赢得机会去寻求更多得客户，争取更多业务，实现公司的目标任务，为公司做出自己的贡献。