

快递员心得体会(通用10篇)

当我们经历一段特殊的时刻，或者完成一项重要的任务时，我们会通过反思和总结来获取心得体会。我们应该重视心得体会，将其作为一种宝贵的财富，不断积累和分享。下面小编给大家带来关于学习心得体会范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

快递员心得体会篇一

20xx年7月9日上午我联系了邮政管理局李科长，表达了我校去快递企业实践学习以增加快递业务员培训业务实践经验的意愿，并求助于李科长帮助我们协调快递企业。李科长很快帮助我们联系了乌海市顺丰快递，我和李总于当日下午去了位于火车站货场附近的顺丰快递与其马经理洽谈。我们给马经理讲述了我们此行的意图并提出了进一步业务合作的可能性后，马经理热情的给我们安排了实践学习的事情。

第二天早上八点钟我准时到达顺丰快递参加实践。运作部赵伟根据我的实际情况给我安排了负责北商场片区的孙哥带我熟悉业务。孙哥30岁左右，已经成家，为人热情，一路上我们一边派送揽收快递，一边聊行业里的事情。我了解到孙哥来顺丰仅半年而已，工作上，尽管不可避免的存在一些瑕疵，但其业务水平已经很高。下面是我从他身上观察和学习到的内容：首先，在接收任务的时候，他把自己的快件按照距离的远近有序的摆放在电动车里，远的摆放在里面，近的摆放在外面，有序的摆放快件可以节省寻找快件的时间也能使电动车盛放更多的东西。

第二，孙哥在派送快件的时候是非常谨慎的。每次取完快件后，不管自己走出电动车多远，他都要把车门锁好，把车钥匙拔掉。派送快递时他首先给客户打电话，确认是收件人无误后再送上门，如果客户临时不在指定地址，就电话联系同

意后让可信的人替收并签名，或者另择时间上门派送，所有这些情况，快递员都会用不同的符号标注在快件上，并且用不同的代码随时上传到网上，保证了快件处理的时效性。

第三，由于常年派送本片区的快件，孙哥已经认识了相当一部分常客，并保持了良好的人际关系。这大大增加了业务的完成效率，也为企业培养了一批忠实客户。但在礼仪方面，当遇到陌生的并且比较刁难的客户时，我发现孙哥还是稍显耐心不足，有时会使客户和自己都不太高兴，导致影响工作效率。

第四，有个客户的快件是些大部头的东西，比如电脑、打印机等。开始我还存在感暴涨，心想这么多东西，幸亏今天我来了，不然他一个人一次肯定拿不上去。这时只见孙哥从电动车里拿出来了一个可以折叠的拉杆筐，还有一个背包，他把电脑、打印机等统统放到拉杆筐里，背上背包，一个人就可以上楼了，我只得跟在后面拿一些其他的小件。

第五，顺丰的制度是非常严谨的。有个珠宝店要寄一批珠宝到深圳总部返修，但店员在寄送物品那栏写了首饰两个字，孙哥发现后提醒她说这里必须填写具体的首饰名称，不然按照公司规定是不给派送的，并详细给她讲解了原因。店员了解情况后，不在遮遮掩掩，放心的填写上了首饰的名称。在快件分拣的时候也能看出顺丰制度的执行力度。网上频繁曝出某某快递企业暴力分拣的图片后，我去过某家快递企业了解过，发现现实的画面比网上的图片更加“暴力”：运送司机把一车快件倾卸到场地中央，分拣员不管什么性质的快递，站在场地中央就往旁边相隔2—7米的片区扔，甚至有些年轻分拣员带着情绪似的把快件狠狠地摔向地面。这些情况顺丰都没有，我了解到他们分拣的时候基本都做到了“轻拿轻放”，快件离开手时距离地面不得高于20公分等等。所有这些细节制度的执行，才造就了顺丰服务口碑全国领先。第六，上门揽收快递。我们上门揽收快件和派送快件时同时进行的，这样能有效的节省时间。在揽收的时候，孙哥也表现出了严

谨的一面，一丝不苟的填写寄件单，寄付还是到付标注清楚，往车里放的时候也按照顺序合理摆放。

第七，与签约客户的业务。顺丰与好多企业是有业务约定的，这些常年需要快递运送的企业是按月给顺丰结算的，那天正好是孙哥给他们送月结单的时候，从月结单的数量判断，顺丰利用这样的思路，牢牢地控制了中高端快运的市场。

二、有的员工在客户不在家的情况下把快件放到门卫岗，并且没有任何人签名领取。这样的方式存在较大的丢包隐患。

三、并不是所有的业务员都能把路线和顺序规划好，有的业务员思路还是比较混乱的，容易出现重复跑的浪费时间的情况。

四、有的业务员在电话沟通方面是显得比较笨拙的，在与客户沟通的时候不能正确的表达自己的意思。

一、礼仪方面。包括电话礼仪、着装礼仪和行为礼仪等，由于快递从业人员的文化程度整体相对较低，在和一些客户沟通的时候会存在一些“文化代沟”，使客户对快递企业产生一些不良印象。

二、业务原则。快递业是一个对原则要求非常严谨的行业。对一些细小的基本原则的执行可能会决定着一个快递企业的命运，也可能影响快递业务员的命运。一般来说，由于快递业务员的失误导致快件丢失、破损等事件的，都要快递业务员几倍于快件价格的罚款，而且对企业的名誉会产生很难磨灭的不利影响。

三、工作方法。合理有效的工作方法能事半功倍。在实践过程中，我发现即使是顺丰这样的企业，有的快递业务员的工作方法都有不太合理的地方。加之快递业务的流量将会不断加大，如何才能更有效率的实现派送和揽收，降低快件派送

和收揽的成本，这是我们亟待研究解决的一个问题。

四、从业人员的价值感。快递业务员的入行门槛不高，一般的快递企业只有年龄限制，导致从业人员的价值感不强，社会地位低，人员流动性大。提高从业人员的价值感除了让他们工作上事半功倍，收入体贴外，给行业限定准入制度是相当必要的。从业人员持证上岗会让他们对职业另眼相看，首先自己尊重了自己，才能赢得别人的尊重。

由于本次实践学习的时间有限，只能有限的对快递行业有个了解，相信在理论联系实际思路下，我们会对快递业有更深层次的了解和见解，最终为这个行业做出我们的贡献。

快递员心得体会篇二

进过这次的在快递公司实习，让我体会到了，我们不可能永远呆在象牙塔中，过着一种无忧无虑的生活，我们总是要走上社会的，而社会，就是要靠我们这些年轻的一代来推动。下面是本站小编为大家收集整理快递公司实习心得体会感想，欢迎大家阅读。

作为一个刚踏入社会的年轻人来说，什么都不懂，没有任何社会经验。不过，在同事的帮助下，我很快融入了这个新的环境，这对我今后踏入新的工作岗位是非常有益的。除此以外，我还学会了如何更好地与别人沟通，如何更好地去陈述自己的观点，如何说服别人认同自己的观点。相信这些宝贵的经验会成为我今后成功的最重要的基石。实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，增长了见识，为我们以后更好地服务社会打下了坚实的基础。实习的这段时间，我懂了不少东西。大人们都说刚毕业的学生身上总存在着许多让公司老板头痛的“特点”，现在我终于亲身体会到了。以前作为一名学生，主要的工作

是学习;现在即将踏上社会,显然,自己的身份就有所变化,自然重心也随之而改变,现在我的主要任务应从学习逐步转移到工作上。

1、打好基础非常重要;因为基础知识是工作的前提。

2、实际工作与书本知识是有一定距离的,需要在工作不断地学习。即使毕业后所从事的工作与所学的专业对应,仍会在工作中碰到许多专业知识中没有的新知识,所以要想胜任工作,必须边工作边学习,通过不断的学习获取更多新的知识。进一步提高自身综合素质,才能适应当今社会对人才的需求。

3、学到了友善。在日后的工作当中只要我友善待人,一定能让人有好印象,做起事情来自然事半功倍。

4、学到了拼搏。人生的道路有起有伏,犹如运动比赛,有开心,有失意,要经得起考验,需要不断的拼搏。在21世纪的今天,人们的工作和生活水平都在提高,不会拼搏的人自然会被社会淘汰。

5、学会了忍耐。我认为“忍耐”是学生步入社会的基本功。刚出来做事,谁都要受气,要是不忍耐,就非常容易与人发生口角,使自己不能愉快地工作,久而久之,就会形成紧张的人际关系,这样一来,就会给自己的工作造成被动、压力,严重的还会使自己根本无法开展工作。

生活的美好,社会的精彩,我要好好读这本书,并且要读透它,因为它记载了我的历史,因为它铸造了我的能力,因为它提炼了我的精华,因为它修正了我的态度,因为指引我走上正确的人生道路,树立了我正确的人生观,为我步入社会打下了良好的基础。

经过这次的实习和存在的不足,让我明白了今后应如何去发展,需要注意的扬长避短。确立好目标,继续前进。实习是

学生在向社会积累经验的时候，所以实习是学生转向社会的必经之路，虽然我在这次的实习工作与数控专业无关，但从中我也能够学到很多知识，比如人体的结构，病源的分析，健康养生等相关医学知识。从中我深深体会到课本上只是虚幻的理论，而不是实践的真实。所以不管我们从事什么职业，工作的内容如何，只要是自己认真思考选出的结论，我们都要努力学习，做什么都要学会从零开始，一直到享受满载而归的快乐。有得必有失，有取也有舍。我相信有三十六个行家，行行出状元，总有一个属于我。

经过这几天在金佳物流的实习体验，我理解了物流企业相关的运营操作程序，也感受到物流工作的繁杂性，有时仅仅一个简单的流程就需要多个部门的共同参与。此外，我还学会了许多书本上学不到的物流方面的专业知识专业技巧。同时，我也感受到自身各方面知识的不足与匮乏。作为一名临近毕业的大学生，我们没有实际操作经验和技能，书本上的理论和知识又与现实有着很大的差距，我们应该清楚地认识到我们将来所要从事的物流这个行业的美好前景与严峻现实，因此，在大学即将结束的日子里，我们除了要继续巩固物流方面的专业知识，真正理解并吸收课堂中所学到的学问外，还应该多多实习，增加社会经验，培养吃苦耐劳、团结协作的精神，这对我们今后就业、择业都是非常有帮助的。

此外，这次实践也让我更深入的了解到我国物流公司所要面临的困难：批次越来越多而批量却越来越小的问题，造成物流管理上的一个难点；产前物流、企业内部物流、销售物流，在供应链的管理上如何把握住这三块之间的关系；国内的物流利润太低，如何增加企业利润等问题。我们都知道，我国许多物流企业目前还处在发展阶段，存在着诸如以上等一系列的难题，因此我们必须向西方学习，借鉴国外先进的的物流管理经验和物流运营做法。

当然，此次实习还存在一些遗憾，通过实习，我只认识了一些皮毛的东西，只是初步了解了物流业的发展情况与存在的

具体问题。对于物流工作的很多方面都没能做到认真细致的探究与学习。但总而言之，在金佳物流实习的这几天里，我还是受益匪浅的。我达到了实习的目的，认真的完成了各项实习任务，不仅增长了人生阅历和工作经验更为重要的是，对“工作”这个概念有了真正的了解，同时也为我半年后步入社会开始真正的独立生活提供了心理准备。

这次在快递公司的实训让我在一瞬间长大：我们不可能永远呆在象牙塔中，过着一种无忧无虑的生活，我们总是要走上社会的，而社会，就是要靠我们这些年轻的一代来推动。这就是我两周以来实训的心得和感受，而不久后的我，面临的是就业压力，我要不断的充实、完善自我，不要让自己的人生留下任何空白！

在物流课上，老师对物流条码做过详细的讲解，今天再一次的巩固使对条码有了更深的理解。

那天我们大清早上的去快递公司实习，说真的，那天早上真的好冷，不过此次实习让我深深体会到了自己在专业知识方面的欠缺和不足，也意识到了自己作为工商管理专业的学生，要想在以后的职业中崭露头角，除了要有过硬的理论知识，健康的体魄外，还必须具备吃苦耐劳的精神，使自己在以后的途中无论经历什么样的困难，都立于不败之地。对这次实训，颇有体会。

这次实训对我来说，是开心的、有意义的、充实的。因为学习，让我忘记了烦恼，让我的生活过得更加充实，不虚度光阴。因为实训，让我更好地去了解社会，体验社会，感受到社会的冷暖人生，生活的来之不易。使我更加珍惜现在，更加发奋学习，因此，非常感谢学校的领导安排这次实习，不仅使我们得到锻炼，更让我们看到了计算机专业领域的宽阔和美好的前景，激励我们在努力学习知识的同时。更加注重理论和实践的结合，提高自己的专业素质和本领！

我们深刻的了解到，只有经历过，才知道其中的滋味对于我而言，喜欢体验生活，可以说通过这次实训，真真切切的让我了解了什么是物流管理，让我对物流管理，最初的观点也有了本质性的改变！物流管理不仅仅是一份职业，更是一份细心+一份耐心+一份责任心=人生价值的诠释。即将走向工作岗位的我们更要不断加强自己的专业技能，社会不会要一个一无是处的人，所以我们要更多更快的从一个学生向工作者转变。为此我们将会在以后的日子里继续努力，不断激励经验，不断磨砺自己，早日走向工作岗位。

快递员心得体会篇三

为了更好的了解社会，响应“大学生寒假社会实践”的号召，也为了给个人今后发展奠定坚实的基矗我参加了班级组织的“大学生寒假社会实践”活动。现在活动已经圆满结束，在此我做一个总结，作为大学暑假的社会的实践报告。

在活动之初，为了能够增加此项活动的“含金量”。我们组为活动订立了“自己组织，自己分配，自己招生，自己工作”的基本宗旨。其中，这里的“自己”实际上指的是一个群体：即所有参与到我组织的这项活动中来的和我具有同等学历的朋友们。在为期8天的活动中，我们在易邮通快递公司体验了有关快递分类、扫描、包装及派发的相关工作。

易邮通快递公司是全国性快递公司，我所实习的地点是北京市朝阳区清点站。快件分为收件和派件，收件是指快捷其他站点发到本站点的快件，派件是指本站点的速派员在本站点的服务区域范围内收到的要发到其他地区的快件。在参加活动这段期间我主要负责的是快递收件和扫描工作，在工作中我需要将大碟大碟的面单按公司名称分类，一直按着计算器算出7月份各大公司的快递费用总和，与电脑上的数据进行核对，确保正确。这是一件很费心的工作，由于面单上的数据人工输入过程，在按公司名称整理面单的过程，用计算器

算出费用总和的过程都有可能出错，有的数据反复计算却会得出不同的结果，所以会比较劳神劳力。

一、与人的沟通很重要

与别人的沟通在平时学习和工作中起很重要的作用，特别在一些特定的工作中，沟通是不可少的。在刚刚接触一样事物时，只有通过与他人充分的沟通，说明自己的不解，在与别人的交流中增长自己的见识并认识工作的原理。与别人的沟通要讲技巧，遵时守时，互相尊重，互相配合，互相理解。

作为客服人员，最常做的事情就是通过电话与别人进行沟通，有时是将别人给自己说的信息准确无误地传递给另外一个人，在传递信息的过程中，关键处说的不清晰时就会影响工作，导致效率低下。在接电话，打电话时说明身份，让客户知道你是做什么的，报上公司的名字，自己的名字可以省略。

二、处变不惊，淡定，事有轻重缓急

处变不惊的应对力，拥有承受打击的能力情绪的自我掌控及调节能力是一个优秀客服不可少的品质。有些客户认为花了钱买的服务很不值，发觉服务很不周到，就会在电话中对客服大发不满，客服只能忍耐，不能与客户发生口舌之争。客服要熟悉公司的运作原理，能对各种问题进行分析解决，不推脱，不推诿，不耽误。客服的工作比较繁琐，所以要分清轻重缓急，提高办公效率。

三、学习无处不在，在实战中发现自身存在的能力缺陷，有意识地自学

在工作的过程中，我也发现自身存在的能力的缺失。在别人眼里，大学生是很难得的，处事能力要比别人强，其实不见得，处事能力是来源于基于实打实的经验。在课堂里所学的知识不一定在工作岗位上都能用上，并且在工作岗位上所需

要的技能不一定都能在课堂里学得。在同一个岗位上工作一样长的员工所收获的东西有可能不同，在岗位上有意地自学，增长自身的知识储备的这一过程是最宝贵的。

公司的业务员总是顶着大太阳去跑业务，客服人员的繁琐地工作中时时有可能受气，因为在任何环节都有可能出错，有的客户很好说话，很谅解，但有些客户故意找茬……经过这次实习我更是认识到工作的艰辛，生活中彼此谅解，感同身受会在不经意间产生影响。

五、发觉知识的重要，珍惜学习的机会

现在的大多数人的工作都离不开计算机，电脑在人的生活中的地位不言而喻。新的信息不断出现，要理解新的信息，就要具备跟专业的知识。另外，一个不具备电脑打字技能的人无法担任此类工作……信息在更新，头脑也需要更新，因此要珍惜学习的机会。而且这种学习的机会不仅仅在大学课堂里。

即人的职业发展是一个持续的发展过程，大学生就业准备绝不仅仅是最后半年或一年才需面对和投入的任务，而应该是贯穿在我们生活过程中的一件大事。通过组织和参与“爱心辅导”活动，我个人对于社会的理解以及就业的估计有了更多的认识，而在组织管理能力上更是得到了很大的进步。尽管不是真正的就业，但是体验到了一种在校园里和课堂上无法体验到的带有一定压力的就业氛围，给自己为人生发展而做出的准备提供了帮助。暑假即将结束，参加与“寒假社会实践”活动使我的暑假生活变得充实而有意义。它让我初步领悟到一个人不管学历有多高，能力有多强，在体现自我价值的社会活动中都离不开“扎实、勤奋、虚心”这样的立身之本。

快递员心得体会篇四

转眼之间，就又过去了，恍如小沈阳说的那句“眼睛一闭一睁”就在昨天。回首这一年来的工作、生活，可总结的东西很多。做得好的、成功的地方固然可喜，但更让我感怀的是这一份生活的历练。作为快递公司的一名中层管理人员，要作好工作就要首先清楚自己所处的位置；清楚自己所应具备的职责和应尽的责任；正确认识所处的位置和所要干的事。就地位而言：从领导决策过程看，我处在“辅助者”地位；从执行角度看，则处在“执行者”地位；对处理一些具体事物，又处在“实施者”的地位。因此，我在工作中努力做到尽职尽责，不越权，不越位，严格要求自己作一个为人诚恳、忠于职守的中层管理者。

虽然今年自己的发生了岗位变动，由熟悉的工作变为自己不曾接触的工作，但在公司领导的关心支持及大力帮助下，再加上同事们的大力支持及认真努力的工作。因此，这一年来的工作相对还比较顺利。较好的完成了领导交给的各项工作任务，取得了学习上的收获，思想上的进步，业务上的提高。这一年来的点点滴滴，心中感触颇多。值此机会，现简要述职如下，请各位领导评议。

一、一年来主要工作回顾

(一) 岗位调整前的人力资源部工作

1、根据公司下达的经营指标，编制整理集团所属各公司各岗位管理目标责任书。

2、招聘工作

随着集团公司的快速发展，业务量不断扩大，各公司各部门空缺岗位较多，人员需求量较大并需求紧迫，因此人力资源部在人员招聘工作方面投入了较多的时间和精力。根据各公

司的人员需求，人力资源部本着网上搜、报纸上招、内部推荐等方法，认真完成各公司所需人员招聘工作。

3、培训管理工作

为使公司各级管理人员熟悉掌握公司各项规章制度，认清管理职责，增强公司员工的使命感，年初组织全体员工进行了为期一周的集中培训，主要就公司《企业文化》、《公司基本制度》、《如何成为一个好的管理者》、《打造一流员工团队》、《执行能力提升培训》等内容进行了培训；根据考务中心下发的考试文件，及时下发考试通知，并协助报考人员完成报名工作。上半年集团公司共有19人报考二级建造师、8人报考一级建造师、11人报考注册安全师。

4、离职管理工作

办理员工离职手续，进行离职面谈，避免劳动纠纷的发生。截止到6月，集团公司共有50人离职，离职率高达24%，管理层员工与基层员工各占一半，离职高峰期为冬休结束后的3月份，约占50%的比率。

(二) 岗位调整后物流园区招商运营工作

因工作调整，我于9月8日调整至欧安达物流招商运营部，并工作至今，由于欧安达领导班子及招商运营部同事对招商前期的基础工作进行的很扎实、很有效，使得后期的招商较为顺利，并取得较好的招商业绩。

1、完成了《欧亚国际物流中心可行性研究报告》、《欧亚国际物流中心项目计划书》的定稿；《招商手册》的定稿及印刷工作并大量使用《招商手册》开展招商工作；公司文化墙的制作及上墙。

2、完成了公司物流园区招商目标商户的调研、走访、座谈等

工作，将商户提出的问题进行了汇总及解答，并完成了客户资料的分类整理、归档。

3、完成了物流园区招商重点目标商户的现场洽谈，确定其投资意向和定金收取签订意向书。

4、完成了乌市南郊货场、亚中机械交易市场、华南市场的大型机械市场、乌市赛博特汽车城、石河子及克拉玛依汽车交易市场的调研走访，为园区的招商工作奠定了良好的基础。

另外，公司根据市场调研，又开发建设了钢材市场交易区及铁艺加工区。钢材市场交易区及铁艺加工区共建设办公室74间，目前招商完成58间，剩余16间，收取办公室租赁费共计30.15万元。钢材市场经营场地租赁面积为97100平米，共计收取经营场地租赁费183.75万元。

二、其他方面的汇报

因目前在招商运营部任职，心里想的是如何圆满完成园区的招商工作及如何处理在招商过程中所遇到的问题。以下为自己所遇到的一些问题及尚不成熟的想法，望各位领导指正。

1、一期陆路物流区开发建设的16栋单体建筑未能按前期宣传如期交付使用，这对预定商铺的商户有一定的影响。

2、因同行“北疆机电交易城”的招商开展，在我们原有的商户中产生了一定的影响，个别已定商铺的商户在公司的回访中含蓄的表达了要求退房的想法。因此，公司目前当全力抓工程进度，抢时间，及早让商户顺利入住并经营，以此形成浓厚的商业氛围。

真诚的希望举集团之力，力争园区于20__年5月前整体开业，以此奠定欧亚国际物流中心在北疆物流行业的龙头地位。

三、存在的不足和今后努力的方向

一年来，虽然做了一些工作，取得了一些成绩，但和公司上级领导的要求还有很大的差距，主要表现是满足于完成上级布置的任务和常规事务工作，大胆开展工作的力度还不够。

面对明年的挑战，我将按照公司领导的总体部署，结合公司实际，以创新的思路做好职责内的所有工作，并带领好我们的团队，努力使我们的招商工作再上新台阶。

回顾一年来的工作，我感到困难虽比预想的的多，但解决困难的办法更多，能取得这些不错的成绩。这主要得益于我们有一个坚强有力的领导集体，得益于集团所属各公司的理解与支持。我深信，我们的规模会越来越大，我们的前景无限美好，我们的效益更会越来越好。

各位领导，我将以本次述职作为一个重要契机，认真做好总结，遵照集团的部署和要求，认真规划自己今年的工作思路，力争在来年的述职报告中有更好的成果汇报给大家。

快递员心得体会篇五

作为一个每天不就是送送货，发发货的人员，又没什么技术含量，无非认识几个字，会骑车，有责任心，勤勤恳恳不就好了吗？其实不然，一个普通的快递员他也有学历要求，除非真的是那种有经验，又或者是特别有责任心，特别负责，有某些特质是老板欣赏的。

二，同事关系

工作方面，不要小看这里的每一个人，这里所有人都兢兢业业、克勤克己、坚守岗位，一切以工作为重，服从上级安排，认真完成上面交给的每一项任务；同事间学习虚心请教，互相学习业务知识，注重团结协作，相处融洽；工作认真主动，按

时按质完成本职工作任务。

以下是一个佳吉物流公司送货员整理的思想报告：

一、提高思想认识，增强勤劳意识。送货岗位是物流企业中最辛苦的岗位，夏天不管多热都得出去，冬天不管多冷都得出去，道路条件多不好，天气多不好，都得按时按点送到。然而职业可以选择，但职业赋予的责任不能挑选。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，在岗即要任劳任怨，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。只有为企业付出了，企业发展了，员工才能有更好的晋升控件，企业与员工共荣。这里工作的每个人都自觉在面对困难，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。送货员处于物流企业的前沿阵地，与顾客紧密相联，一个送货员的一个行为、动作、说话，都可能给企业带来影响。因此必须具备较强的业务意识。也就是说要用心服务每一位客户。对客户提出的问题准确、富有责任的回答，注意说话的语气。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协调控制的能力。同时，还要对所投递的产品计算，判断，车辆、交通安全等知识的培训，让他员工在送货的过程中能从容面对各种问题。

三、企业至上，以人为本，送货员一成不变的工作模式和方法可能会让员工产生疲劳感，失去兴趣，时间一久，员工态度也不好，但是，由于他们与客户面对面接触，是企业与客户沟通的渠道，员工的一举一动也就直接关系到企业的声誉，直接关系到客户对企业的认识，直接关系到消费者、客户对企业的诚信度，直接关系到客户对企业的忠诚度。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，要加强送货员从内心深处认识到自己的责任，自觉履行职责，正确看待自己从事的工作，把大局

意识提升到一个新的高度。

每一个职业都有它存在的道理，每份工作又承载着相应的责任，目前目前上海佳吉物流公司佳吉快运分公司是全国名列三甲的大型物流企业，对待员工也是以人为本，感谢每个为物流企业付出的人，每个为上海佳吉物流公司辛勤付出汗水的人。

快递员工作心得体会篇2

快递员心得体会篇六

十分感谢公司为我们提供的这次培训机会。能够拥有这样的经历，无论是对现在的自己还是将来的自己都是有所裨益的，感觉自己真的是很幸运。在这里，我能够有机会通过实践来加深自己的专业知识和业务能力，学会了如何合理的把所学的知识运用于实际操作中，让我充分的体会到团队协作的必要性，磨练了自身的意志，得到了真正的锻炼。学到了许多为人处世的道理与方法，学会了和善待人，也学会了时刻勉励自己，使自己始终保持自强不息的良好心态！这也让我明白了许多事情，了解到生存的艰辛，工作的辛苦，端正了自己以前那种不珍惜别人劳动的不良心态，也明白了社会的复杂和多样性。为了能更加了解社会，适应社会，融入社会，我们要不断地学习新的知识，在实践中合理的将其运用，不断地提高自己的素质，锻炼自己的能力，使自己在激烈的竞争中立于不败之地。此时此刻，最深切的感受就是，无论从何处起步，无论具体从事哪种工作，认真细致和踏实的工作态度才是成功的基础。

企业经营战略是企业及其所有企业员工的行动纲领。

一个企业的负责人按照什么准则来安排企业的日常经营活动？

只能是依据企业经营战略，企业的日常经营活动必须要服从于自身的经营战略，任何人都不能随意更改企业已经决定的经营战略。由此可见，如果企业没有一个作为行动纲领的经营战略，那么就会出现企业领导人拍脑袋瓜，随意改变企业的经营活动战略的情况，从而使得企业的经营活动没有一个有效的良好约束。因此，企业只有有了一个很好的经营战略，使得所有的人都能按照经营战略安排自己的日常经营活动，才能保证企业既充满活力，又能够有序发展。正是从这个意义上讲，我们强调企业经营战略实际上是企业的行动纲领。

企业生产发展的每一步都需要文化的附佐、为文化所决定

企业文化就是一个企业的灵魂，一个人若没有灵魂，那么他就是一个行尸走肉，一个企业也是一样；也正如伟人毛主席所说，没有文化的军队是愚蠢的军队；而愚蠢的军队是不能战胜敌人的。企业文化是企业的灵魂，是推动企业发展的不竭动力。企业文化是指企业全体员工在长期的创业和发展过程中培育形成，并共同遵守的最高目标，价值标准，基本信念及行为规范。

企业文化的核心是价值观

这种价值观一旦得到组织成员的广泛认可，员工就会对企业形象产生强烈的认同感；对企业的工作产生责任感；对企业的发展产生使命感；对企业的利益产生维护感公司培训心得体会范文3篇心得体会。员工便会形成一股合力，共同为企业效力。所以说，企业文化是企业发展内在动力的基础，是提升企业核心竞争力的核心。

有一点要清楚企业文化不是喊出来的，而是实打实的做出来的，喊出来的只是一个口号，喊出来没有做到反而让人觉得虚伪。企业文化是一个企业做事的方式和态度。

快递员心得体会篇七

经过这几天在金佳物流的实习体验，我理解了物流企业相关的运营操作程序，也感受到物流工作的繁杂性，有时仅仅一个简单的流程就需要多个部门的共同参与。此外，我还学会了许多书本上学不到的物流方面的专业知识专业技巧。同时，我也感受到自身各方面知识的不足与匮乏。作为一名临近毕业的大学生，我们没有实际操作经验和技能，书本上的理论和知识又与现实有着很大的差距，我们应该清楚地认识到我们将来所要从事的物流这个行业的美好前景与严峻现实，因此，在大学即将结束的日子里，我们除了要继续巩固物流方面的专业知识，真正理解并吸收课堂中所学到的学问外，还应该多多实习，增加社会经验，培养吃苦耐劳、团结协作的精神，这对我们今后就业、择业都是非常有帮助的。

此外，这次实践也让我更深入的了解到我国物流公司所要面临的困难：批次越来越多而批量却越来越小的问题，造成物流管理上的一个难点；产前物流、企业内部物流、销售物流，在供应链的管理上如何把握住这三块之间的关系；国内的物流利润太低，如何增加企业利润等问题。我们都知道，我国许多物流企业目前还处在发展阶段，存在着诸如以上等一系列的难题，因此我们必须向西方学习，借鉴国外先进的的物流管理经验和物流运营做法。

当然，此次实习还存在一些遗憾，通过实习，我只认识了一些皮毛的东西，只是初步了解了物流业的发展情况与存在的具体问题。对于物流工作的很多方面都没能做到认真细致的探究与学习。但总而言之，在金佳物流实习的这几天里，我还是受益匪浅的。我达到了实习的目的，认真的完成了各项实习任务，不仅增长了人生阅历和工作经验更为重要的是，对工作这个概念有了真正的了解，同时也为我半年后步入社会开始真正的独立生活提供了心理准备。

快递员心得体会篇八

这个学期是我在本校学习的最后一个学期，又是毕业实习期。我很感谢学校给我这个宝贵的机会，让我在实习期间学到更多的知识，为以后真正走向社会而做好“软、硬件”的准备。

我是文秘专业的一名学生，这次实习，我所从事的虽然不是很“文秘化”工作，但是却用到了很多在课堂上讲到、练习过的理论知识和实验。我不仅可以把学过的文秘理运用到实际工作中，从而检验自己基础知识掌握的程度和社会实践的能力，而且还学到了许多书本上没有的文秘知识。因此，这次毕业实习，我的体会是非常深刻的，对我的今后的工作更是受益匪浅。

我在____公司实习。公司分为财务结算中心、客服中心、操作中心、综合中心。我被安排在客服中心。公司非常注重培训，其客服小姐、递送员必须要将快件所到区域全部背诵记忆真能正式上岗。

实习是走上社会的第一步，实习可以积累工作经验，而虚心请教是积累工作经验最直接的途径，因此，工作中遇到不明白的地方，我就虚心地请教同事或领导，在他们耐心的教导中我不断走向成熟，也积累起一定的工作经验。由于我的虚心好学，领导破格让我除了几周正规的一天两个小时的培训外，要做一些办公室文员的接听电话、收发文件等简单的辅助工作。

一、在接听来电方面

这个工作要求会听(正确理解对方的意思)、会讲(注意用语、注意讲话的技巧等)、还要会记(繁忙的时候，一下子记不住这么多的事情，这时就要将来电者的姓名、单位、交代的事等记下，这样做可以避免因工作繁忙而引起失误)。

我所在的办公室，电话声此起彼伏。接听来电，看似简单的工作也有很大的学问，因为，接听来电是与单位声誉直接挂钩的。要做好这项工作，首先就要有礼貌地自报家门“__公司，请问有什么可能帮到您？”这些用语是必须要用的。其次，还要懂得技巧。

二、入单工作

对于快递公司而言，速度是生命。入单工作也需要在规定的时间内完成，否则会影响货物的报送及中转。在学校我们系统学习了五笔打字技能，对于e_cel表格的输入更是非常熟悉。在入单工作中，除了这两项技能外，重要的是要认真仔细核对好每一个运单号的号码，否则也会影响货物的中转。

三、收发文件

像办公室复印机、打印机和传真机等，我们在学校一样有接触和学习过。看似简单，但是一到机器面前，手脚就会变笨。不知道那个键可以按，哪个不可以。但是在连续的几次接触下来，也很快学会了。有一次，我传真一份确认书给客户，后来客户却说没收到传真而使整个事情变得糟糕，最好在经理的处理下才圆满结束。经理并没有怪我，说工作不能预料的事很多，就像简单的一个传真一样，一个“sent”并不代表什么。真正到了客户手中才算是真正的“sent”□

四、沟通协调

公司的快递员都是分区域工作的，但是每天的送、收的快件量都不一样，在遇到一个区域快件很多时，就要学会调配工作，在布置给另一个区域的快递员时又要有一定的沟通技巧。这跟沟通技巧有关，又跟平时的同事相处挂钩，如果和他平时相处的好，那么沟通工作相对就要容易得多。

下面我谈几点我在工作中总结的自认为非常重要却又会让人

忽视的工作经验。

一、传真须电话确认

对于客户的传真要及时回复，传真发给客户后要电话确认是否收到。在工作过程中，意料之外的事很多，万万不可凭传真的“sent”来确定传真传好了。

二、语速必须要适中

做为快递公司，语速要稍快，这样可以给客户一种“急人所急”的感觉，当然，语速当然要以说话要清楚为前提。和我一起实习的一个同学就是因为语速太慢改正不了而不能上岗。

三、处理事情要把握轻重缓急的相对坐标关系

四、好记性不如烂笔头

对于通过的电话，上面布置的任务，一定要记下来，以免遗漏。人不可能记得每一件事，但是一笔一本就可以。

五、口说无凭，书面为证

任何有涉及到双方利益的事，都需要经过书面的确认才可以。

在公司实习，虽然都是很简单的工作，但我却觉得：把一件简单的事做好就是不简单，把每一件平凡的事做好就是不平凡。要有效率而且又不出错地做好每一件事，真的并非容易的事。在这里实习，开始的时候很不习惯，还有点惧怕，还曾退缩过，是老师的鼓励给了我信心，使我明白：有勇气退缩为何不勇敢地面对，况且，实习的时间并不长，还是趁这个难得的机会学多一点，努力一点，因为学到的知识永远属于自己，这样一来，我不再退缩，重新又回到了实习单位，继续工作学习。

现在我的实习期快要结束了，经理对我的工作也十分满意，并提早让我签了协议，希望我能继续留在公司发展。

快递员心得体会篇九

20xx年1月15日至20xx年2月xx日，我在东莞茂瑞电子厂进行了长达30多天的寒假社会实践，在这一次社会实践中，我可谓上了人生一节很深刻的一课，受益匪浅！

就在这30多天里，我深入生产一线，成为其中的一名工作人员——该电子厂生产部键冒九线的键冒段的一名作业员，每天负责插键冒的工作，这工作虽然看似很简单，但也却很讲究技术含量，如果没有插好，键盘的质量就不好了；如果速度不够快，就会导致流水线的生产量降低。作为工厂的一份子，也作为我们x学院的学生，我当然得要努力把工作做好，尽自己最大的努力提高工作效率啦！

所谓春播秋收，经过每天努力的工作，我从中也收获了丰硕的果实：

首先是关于一个公司或工厂管理方面的。还记得我们刚进入工厂时，我们立即就进行了为时一两个小时长的培训，让我们了解清楚工厂的各种管理条例和要求，接下来便由科长给我们讲述进入工厂车间工作要注意的事项，并让我们感受到了工厂的人文关怀，接着给我们分配好工作岗位，之后便每天（除周四外）早上由各条线的组长开展早会，总结评价前一天的工作，振奋队伍精神，调整员工状态，迎接新一天的工作。而每周四便有科长组织六到十一线开展周会，通过总结评价各线的工作情况，让各条线之间形成竞争互助的关系，很好地促进了每条线生产量的提高。从这一系列的会议我们可以看出，要管理一个庞大的队伍的工作，定时且及时的会议对工作进行评价、反馈和总结是必不可少的，这对于师范生的我，在未来管理班级工作方面具有一定的指导作用，我

将对此提高重视，这样才能很好地管理好一个班级，让学生在快乐中学习，在快乐中成长。

最后是关于做事方面的。从每天看似反复无味的工作中，我发现了一个很重要的道理：细节决定成败！我们一条线的二十多个员工的工作无非是生产一个键盘，而每个岗位的工作人员负责的部分几乎都不同，如果一个键盘有一部分弄错了，那么这一个键盘的质量就不符合规格了，那样的一个键盘就可能报废，而那样就表示其余的二十多人员工所做的工作就又白费了，这该多么浪费啊！所以我们每个人都要把握自己的关，盯好自己负责的每一细节，这样使工作达标，进而提高工作的效率。

20xx年这一寒假，我上了这为时相当长的一堂课，可还真没有白上，我的收获可真不少！然而，这些收获都只是存在于我的想法里面的，接下来我要做的就是要进一步实践，结合我未来教师工作进行实践探索，锻炼自己关于的教师各方面的技能，为未来成为一名良好的人民教师做准备！

快递员心得体会篇十

1、快递员收入的一部分是底薪。底薪从几百元到上千元不等，一般底薪高则提成很少，而底薪低或无底薪提成会多一点。送货提成。快递员每送一件一件快递，都能得到少许提成。一般有底薪送一件提成0.5元左右，无底薪1元左右。

2、收件提成。快递员每收一件客户下的单，一般能拿到运费10%的提成，按照15元运费计算每件的提成是1.5元。某些福利较好的快递公司每月还有数百元的电话费和油费补贴。快递员如果丢件、被投诉还会罚钱，很多快递员并没有劳动保障。

1. 顺丰快递员工资怎么算？

3. 顺丰快递员工资怎么结算?
4. 顺丰快递员晒工资自曝月薪过万
5. 北京顺丰快递员的福利待遇怎样算
6. 为什么顺丰快递员的工资高?
8. 京东快递员工资待遇怎么算
9. 圆通快递员工资待遇是多少
10. 苏宁快递员工资待遇怎么样