

2023年物流工作总结物流月工作总结精品 物流工作总结(通用5篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

物流工作总结物流月工作总结精品篇一

时间一晃而过，转眼间六个月的试用期已接近尾声。在工作中，经历了很多酸甜苦辣，认识了很多良师益友，获得了很多经验教训，感谢领导给了我成长的空间、勇气和信心。在这半年多的时间里，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。

20xx年8月9日，我怀着满腔的激情和梦想，来到了为我开启了一扇通往无限未来的门，给了我翱翔于梦想天空的翅膀。

在这段时间里，公司给予了我各式各样难得的学习机会，公司上上下下所有同事的支持和帮助，让我充分感受到了交运人的“交好运，运真情”；感受到了交运人勇于迎接竞争，稳健守法经营的低调；感受到了交运人脚踏实地创业，服务精益求精的务实；感受到了交运人立足以人为本，坚持诚信待人的誓言，在对团结敬业奉献的交运精神肃然起敬的同时，也为我有机会成为泰安交运的一份子而惊喜万分，我在心中默默宣誓：在未来的日子里，自己无论身在何时何地，都将永葆交运精神，矢志不渝！

学习是进步的源头，无论在什么时候，这都是真理。保险行

业是一个飞速发展的行业，行业的发展迫使人的进步，没有进步在高速发展的行业里面就等于在倒退，迎接你的只能是被淘汰。在业余时间，自己没能合理的利用、规划时间去学习更多的专业知识来提升自己，很多宝贵的时间都被白白的浪费，一个人成功与否看他的业余时间干什么就能判定，所以业余时间的继续学习是我今后需要好好改进的地方。

提到了自己的不足支出，也不免对公司有些自己的建议，公司飞速发展的同时，工作量也在成倍的增长，在这个时候，作为80后的我们，在生活和工作上都有我们这一代人显著的特点：工作需要激情，生活需要乐趣，在忙碌的工作中，公司的各样培训，无疑是带给我们这些新人充电打气的好机会，不但能学到更多的知识，也能使我们保持满腔的工作激情。6个月的实习工作，转眼间就要结束了，回顾这段时光，辛酸苦辣甜，历历在目，有成功时的喜悦，有失败时的痛苦，有同事间协作时的融洽，有加班加点赶工时的辛苦。自己少了那份不成熟的幻想，多了份对工作的认识与了解；少了那份年轻的稚嫩与浮躁，多了份成熟的稳健与大方；少了那份华而不实，多了份务实与感恩。对交运，不再用那些华丽的辞藻去修饰，不再用那些华丽的语言去形容，就像女友与妻子由恋人到家人的转变，去除浮华，留下真诚与感恩。

寄语我是交运人！交运的未来，就是我梦想腾飞的地方！

物流工作总结物流月工作总结精品篇二

20xx年上x□本人在公司各级领导的正确领导下，在同事们的团结合作和关心帮忙下，较好地完成了上x的各项工作任务，在业务素质和思想政治主面都有了更进一步的提高。现将20xx年上半的各项工作总结如下，敬请各位领导提出宝贵的意见。

x来，本人认真遵守劳动纪律，按时出勤，有效利用工作时间，

坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成，认真学习法律知识；爱岗敬业，具有强烈的职责感和事业心。用心主动学习专业知识，工作态度端正，认真负责地对待每一项工作。

我的工作岗位是销售内勤和仓管。主要负责统计公司线缆的发运数、上货数。另外就是将每一天发货的数量报给客户，核对客户收货状况与数量，整理现款现货的客户开出收据，统计每一天入库和出库的数量。

1、统计状况：能及时做到电话跟踪客户收货状况与数量核对，做到发运数与收货数统计准确。

2、收货状况：原材料厂家报的收货数量，跟我接收的数量要核对准确。如有多或是少的状况，要及时汇报给采购部。

3、仓管报表：做好每一天出库、入库的台账数据，就能做到周报表和月报表的数量基本准确。

总结x的来的工作，虽然取得了必须的业绩，自身也有了很大的进步，但是还存在着以下不足。

一是有时工作的质量和标准与领导的要求还有必须差距。一方面，由于个人潜力素质不够高，成品仓库和原材料仓库收发数有时统计存在必须的差错；另一方面，就是有的时候工作量多，时间比较紧，工作效率不高。

二是有时工作敏感性还不是很强，对领导交办的事不够敏感，有时工作没有提前完成，上报状况不够及时。

一是加强工作统筹，根据公司领导的年度工作要求，对下x工作进行具体谋划，明确资料、时限和需要到达的目标，加强部门与部门之间的协同配合，把各项工作有机地结合起，理清工作思路，提高办事效率，增强工作实效。

二是加强工作培养。始终持续良好的精神状态，发扬吃苦耐劳、知难而进、精益求精、严谨细致、用心进取的工作作风。

物流工作总结物流月工作总结精品篇三

采购物流是采购员与供应商达成定单后，关于物料到我司所涉及到的物流活动。由于我司所购大宗物料多由供应商提供“门到门”的服务，负责装卸、承运。供应商把物料歇完后，仓库负责报检入库手续。所以在此方面的投入资金已经以固定的比例包含在产品价格中，只会随我司购入物品的数量而等比例增加。将进料物流权交给供应商可以极大地减少我司对物流投入的精力，只要进料物流投入的资金不是有很大的弹性，我司在以后仍可以延续这种方式。

采购员应根据定单的排量、库存量来合理地安排采购量，胶料和铜丝的库存周期控制在一周之内，供应的紧急用品长期备用小批量库存外，其余物品库存周期应控制在一周之内或零库存。把原库存量先用掉，如不行就更换包装返还客户，依此降低我司库存成本费用。

加强各部门的采购管理力度，所需的采购物品均开“原材料申请单”交于市场采购部，统一采购，降低零散采购的成本支出。部门所用物品的时间应合理地安排符合采购员的采购周期，降低特采的费用投资。所购回的物品均报检入库，所需部门开“领料单”领用，拒绝不经品管、仓库直接使用，导致的损失应有当事人负相应的责任。

生产物流主要是物品用量与工作所需的合理有效地衔接，包括将原材料、半成品从原材料仓库（或半成品放置区）转移生产线上或返回和产成品入库过程中所涉及物品、人员、车辆及机械设备工作流程顺畅转换的一系列物流活动。

由于我司生产产品的特殊性，生产中所接触的物料一般都较为沉重，往往需要借助搬运工具如行车、叉车、液压车等进

行，且每天发生较为频繁，极其耗费人力。由于所能借助的工具器材并非人人都会使用、都有权使用，所以经常会造成资源的闲置和浪费。对于一些简易的工具器材，能对所有的员工进行正规培训，确保每人都能够熟练地、规范地操作。对于叉车等一些相对复杂的工具器材，要确保每班都有人员会操作。为员工提供限度的工作支持，有利于提高员工的生产积极性，提高生产效率。

在物品用量方面生产部已加强管理，所需物品均开“领料单”领用，控制在生产过程中“多”的浪费，并把生产用品和半成品放置在合理区域，降低了堆置工作现场影响生产。加强员工的技术性培训，降低生产过程的不良浪费和特用现象，严控报废品的产出和人员闲职、机械等待现象。合理有效地安排“人机”协调流畅性，加强品质管理，提高生产绩效。

1、帐务块

物流公司每月对帐时间在月底，有的没有对帐单；有的发票与托运单一起拿过来，导致多开，只能做个记录；有的发票开不出来，或每月的发票金额开不够；有的结款帐期不定：一个月、两个月、三个月的都有；有的提货人直接把留我司的那张单据带走，月底对帐无法对起来。每月的单据查询都很困难，因为只有张婷婷那边的手工记帐，有的登记，有的干脆不记。

2、货物承运方面

由于物流公司没有把货物准时运输到客户地，业务员就草率地跟承运公司叫嚷，导致自己最后礼亏，错误还在自己。物流公司在承运我司的货物中无视货物安全，导致磨损，客户不能接收，要求退/换货。客户要求退/换货的线材，不加以保护包装，直发物流，导致再次破损，线材磨损更严重，损失更大。有转发物流的货物，驾驶员按照经验发承运公司。

3、车辆的调度

销售内勤根据以往的习惯哪家物流公司方便叫哪家，有时候一天来两次。我司驾驶员晚上回来，明知明天中午进仓不晚，偏叫外面的车。有时同一地方一天跑两次，驾驶员气的无话可言。

1、帐务方面

每天物流公司所托的货物底单都在我这边登记，每家承运公司都有自己的帐务报表，便于查询与做帐。当天的物流托运单，当天做帐，有误差当时就发现、解决，不留后患到明天。现在物流公司在每月二十五号结帐，他们拿着对帐单过来对帐，有问题当时解决，没问题回去开票。二十六号前把发票缴过来，三十号为“结款日”，帐期为九十天（顺丰和转发物流除外）。

2、车辆的调度

现在公司车辆有我来调度，谁想用车，经过确认，填写《派车单》缴到我处，指派车辆。我司驾驶员在工作八小时内接送无锡、常州的货物或人员，之后转发物流货物。同一个地方的货物当天集中在一起送过去，下班之后去“辅照”，不耽误第二天的工作安排。看看“出车看板”，就知道驾驶员去什么地方，更有利于车辆的合理调度。

物流公司这块正在整顿，按照服务、价格、安全和时效性占优势的承运公司，相对符合我司承运标准的物流公司，签定“承运协议”来实行“区域制”（见附件）。销售内勤知道这个区域就是这家物流公司承运，经济、安全、便捷。物流公司的上门提货，能有效地降低我司驾驶员转运物流公司的费用支出。

3、货物承运方面

物流公司在与我司签定的“承运协议”中明确规定，运输破损承运公司应做出相应的赔偿，他们在承运中也加强安全防护，大大地降低了转运中的破损。如有磨损，客户也会配合着我们取证，依裁定物流公司的相应赔偿。

由于处在“经济危机”的浪潮上，公司在降低各方面的成本支出，物流承运价格的降低协调，符合我司接受范围的，继续合作，否则寻找新物流公司替换。争取逐步降低驾驶员转发物流公司的费用，让其上门提货。努力把运输物流这块制度健全、管理更合理、服务更完善，从此提高我司物流服务平台。

我司在这块仍然处于“混乱”状态，公司的废旧品没能有效地管理、入帐、处置。

首先，关于供应商的回收物应加强管理，如纸箱、空线轴、托盘的放置和处置。生产部门所用完的纸箱、空线轴、托盘要分开摆放，占用我司有限使用场地，使生产现场更加紧凑，给工作现场带来不安全因素，存在隐患。我司应与供应商友好协商，把要回收的物品来一趟带走一次，降低我司管理费用。把供应商不回收的物品及时办理入库手续，进行有效分解。

其次，公司的废旧品的管理。大量的生产废旧品促使废品库管理“哭不堪言”了，在废品库这边入库的报废线材没有入帐，再说入帐数量与实际重量也是有误差。废旧品的放置一直是废品库的头疼事情，随心所欲的管理模式，想怎么放就怎么放，哪怕只剩抬脚走路的小道。剥出的废铜和废皮这边放，那边放；生产废料只顾的堆，从不管怎么放置合理。没有进行合理区域规划、划分和放置，导致废旧品混乱。一旦发生火灾，人员逃生几率很小，造成的损失无法挽回。

针对废品库的管理我们市场部仓库要进行管理，首先要完善公司废旧品管理文件，规定和程序。其次凡是入废品库的物

品都要入帐，有帐可查。再次进行合理的区域划分，给予定位管理，集中放置。最后加强安全管理，提高员工安全意识，禁止明火作业。下班后关闭电源，以防短路发生火灾。

总之，我司在物流管理方面比较散漫，各种环节浪费比较严重，应加强每步环节的控制措施，从而有效地降低浪费和成本支出。提高员工的节约意识，进行采购物流、生产物流、销售物流和废旧物回收物流的培训，促使我司的物流总成本支出达到最低化、化，才能使处在“经济危机”的“xx宏业”继续前行。

物流工作总结物流月工作总结精品篇四

大家好！现在由我向报告大家这一年工作总结。为了方便大家的时间，我把报告分为三大类。

对于这些，感谢一直以来和我甘苦与共的姐妹们，因为有你们各位，才使我有勇气，有毅力，有能力走到现在。感谢你们对这份工作的认真，负责以及对领导下达各项指令的积极配合与执行，为后续工作的顺利进行减少了很多不必要的麻烦。这是我们客服部门值得骄傲的地方——执行力相对较强。当然，我们也有过小的失误和过错，非常感谢各部门同志的查漏补缺，才及时遏制了事故发生的可能性，也为公司减少了不必要的损失。

及时了解货物的安全性和时效性，做到了掌握每一件货物的动向，防患于未然；感谢谢帆把所有进港货物处理得井井有条，做到了派送时效零投诉，真正的是急客户之所寄，寄客户之所急。并在各网络单位中树立起了良好口碑；感谢戴静的不断努力，虽然进公司不久，却也努力学习，努力调整自己前进的步伐，事无巨细，尽力分担的奉献。

这一年，我们的办公室变了，变得更规范了，人员也增加了，而且也预计了明年还会继续改变和增加，我想不只我们部门，

其他部门也是一样。

感谢老游总给了我们这样一份工作的舞台；感谢梅总教导我们如何在这舞台上表演。让我有机会与大家一起分享我的工作心得，我很荣幸。

人生中遇到一个好的领导就和遇到一个好的老师一样重要，我很感激人生的遇见里有游总、梅总。不管是工作上对我的肯定还是在生活中给予我的帮助，都让我深深铭记于心。而我能做的就是更努力的做好一切该做的事。不让领导操心。

对于这些，我还想借此机会说一下关于明年工作的问题。随着公司业务不断增多，减少因工作失误造成的不必要的损失，我想明年客服部再加2名客服，一名驻机场处理一些日常必要的问题。一名协助财务部核对每月帐单和报表日常事宜。

明年，客服这边将会有更为细致的分工，2班调排情况原计划不动；快乐购物，中外运敦豪，广深及长沙韵达各有专员；如果进港量不见起色，我想我们可以另外实行一个小策略，自行开发潜在客户，不管资源来源于哪里，公司可酌情给予奖励。每天面对互联网，要相信互联网的`潜力是无限的。争取为公司获得更多的利润。

我们客服部的工作宗旨是：顾客至上公司利益至上务必做得到大家都满意。

物流工作总结物流月工作总结精品篇五

工作总结，以年终总结、半年总结和季度总结最为常见和多用。就其内容而言，工作总结就是把一个时间段的工作进行一次全面系统的总检查、总评价、总分析、总研究，并分析成绩的不足，从而得出引以为戒的经验。下面是小编收集整理物流工作总结范文，欢迎借鉴参考。

为认真贯彻落实好各级安全生产责任制，做到一级对一级负责，进一步明确了在安全管理中应负的义务和责任，明确了各岗位的安全生产责任，督促各班组认真抓好各自的安全管理工作。使安全生产责任制得到了层层落实，提高了全员进行安全生产的责任心。

公司在做好日常性安全教育的同时，采取灵活多样的方式，有重点的对全体职工进行了安全知识培训教育。培训教材增加了许多图片，对相关的消防设施进行介绍。加强员工对火灾的应急与自救的安全技能。将在修订完善安全检查制度的基础上，加强安全工作的管理。各班组负责人采取各种形式认真进行安全检查，制定检查标准和检查内容，要认真查处事故隐患，做到了随查随整改，给全体员工一个安全的工作环境，公司认真开展各项安全活动，对于对安全管理提出创新意见并实施改善的及时给予奖励。结合公司全体员工开展的“安全生产月”的目标与活动，进一步规范习惯性违章现象，把安全管理创新不断引向深入。将安全生产与实际工作紧密结合，促进了各项安全管理工作的开展，确保了全年安全生产形势的稳定。

各班组针对不同情况对重点车辆设备、重点岗位、重点作业人员进行重点预控，根据各自的实际情况，制定措施，加强管理，确保人身和设备安全。班组负责人对安全预控点进行跟踪检查和指导，保证预控管理落实到了实处。日常工作发现的问题，及时编写纠正和预防措施上报公司各级领导。

关于20xx年度的安全工作计划，需要进一步加强安全管理创新，完善安全管理的规章制度，强化安全培训教育，提高全体职工安全素质，加强安全检查，排除事故隐患，认真开展各项安全活动，提高整体安全管理水平，给职工创造一个安全的工作环境，确保公司全年安全工作目标的实现。

一、突破项目建设瓶颈，高效推进仓库项目建设

20xx年11月公司成立以来，其中心工作就是快速推进1#配送仓库及其他项目建设。但由于受土地平整工程进度的影响，项目建设较原计划推迟将近一年。针对这一困境，公司领导果断采取措施，抓住问题结症，对症下药，彻底解决了土石方平基工程滞后这一瓶颈问题，1#配送仓库也因此能够于20xx年7月18日正式开工建设。期间公司上下一班人和施工单位一道抗高温、战酷暑，顶严寒迎雨雪，经过五个月的艰苦努力和不懈拼搏，顺利完成了主体工程建设任务，目前正着手项目扫尾和工程验收工作。

二、以安全为主线、质量为核心，确保工程项目安全、优质、高效建设

1、以安全为主线，牢固树立全员安全意识，全方位抓好安全施工管理。在工程项目推进过程中，公司始终将安全操作、文明施工作为头等大事来抓。首先强调牢固树立全员安全意识，强调没有安全就没有质量、没有安全就没有效益；其次制定安全责任制度，要求每周召开安全生产会议，对高空及危险作业工序或岗位采取一对一盯防措施；第三严格现场安全监管和安全巡视检查，一是上岗人员必须戴上安全帽、穿戴好劳保服装；二是对现场机械设备粘贴铭牌，带电作业场地悬挂警示标识；三是公司领导经常亲临现场检查指导并提出一些行之有效的安全保障措施。一年来，公司未发生任何大小安全事故，真正做到了安全事故零发生率。

2、以质量为核心，严把工程质量关。在质量管理上，首先明确质量要求和操作规范，层层管理、层层控制。具体做法：一是建设单位派出现场施工员检查把关；二是委托监理公司实行全盘质量监管；三是施工单位组织自查自检自纠。对影响工程质量的问题丝毫不放过，发现质量问题及时整改。

3、优质、高效、快捷地推进项目建设。由于本项目前期受高铁建设和建投上收等因素的影响，项目建设进度严重滞后。但在公司上下一班人的努力下，千方百计抢时间、赶速度加

快项目建设。到目前为止，1#配送仓库已经完成了土建施工、钢结构安装、屋面工程、墙体工程、消防水池及室内地面硬化工程等任务，目前已进入了主体竣工验收阶段；冷库工程也于12月24日进场并开始施工安装；仓储货架工程招标也于12月28日对外发布；信息业务大楼也正在进行方案设计制作和办理项目报建中。

三、明确岗位职责，建立公司管理制度

由于公司当前主要任务是项目建设，因而在人员配置和岗位设置上均侧重服从服务于工程施工和项目建设，首先是选聘专业、敬业人员安排到重要岗位，明确其工作职责，发挥他们的工作积极性；其次通过建立行之有效的劳动管理制度，使公司上下有章可循、各项工作秩序井然。

四、妥善处理工农矛盾，创建和谐建设环境

强装、强卸、强行阻工既是我们一大丑恶现象，又是政府全力打击的“三强”行为。在物流配送中心项目施工建设过程中同样也存在“三强”行为，我们在处理强装、强卸和强行阻工这类矛盾的时候，主要以沟通说服为主，同时积极依托xx镇党委政府和xx村村支两委支持，共同处理各类影响项目施工建设的矛盾，建立和谐共融的建设环境。

五、争取政策性资金，促进项目建设

公司物流项目建设周期长、规模大，投资需求缺口同样很大。为了解决资金需求缺口，我们积极与省市政府部门请示、沟通、联系，程度争取政策性资金。20xx年尽管只争取到省经信委技改资金20万元，省两型示范项目专项资金未能争取到手，但为今后进一步争取各级政府给我司物流项目建设的政策性资金提供了良好条件。总之，通过多种渠道向各级政府争取政策资金支持是我司当前和今后的一项重要任务。

六、在工程项目管理上严格实行招投标制度，杜绝营私舞弊和暗箱操作

公司在工程项目管理上，实行公开招标制度，让业务单位在同一平台上公平竞争，这样既避免了暗箱操作和营私舞弊，又做到了项目方案、项目成本最低，比如1#冷库工程通过公开招标，为我公司找到了性价比的方案，确保了我司项目在优质优价条件下正常建设，为今后项目招投标管理打下了良好基础。

当今企业的发展离不开各级政府的关心和支持。一年来，我司与xx镇基层政府沟通联系做到每周一次汇报，与xx区、xx新区工作汇报每月至少一次，与市政府办、商务局、规划局、国土局等政府部门请示汇报、沟通联系保持常态。物流虽然是服务“三农”前景看好的物流配送企业，但企业的发展和做大做强最终离不开政府的扶植和支持。从承办“万村千乡工程”的经验来看，利用党对经济发展政策和资金支持，能够有效增强企业发展后劲并缓解企业发展时期的资金需求。因此，一年来我司积极与相关政府部门沟通、联系，让政府部门尽可能了解xx企业的发展方向，了解物流的经营情况，了解是怎样全心全意服务“三农”、支持农村经济建设的。

八、加强公司业务员工学习，提升员工队伍素质

我们认为，企业的发展离不开人才，而人才的培养离不开企业自身的培训和领导的言传身教。一年来，公司一方面积极参加总部组织的全员业务培训；另一方面，在强调团队建设和激励机制的同时，更注重公司内部员工的素质教育。素质教育对物流这样一个新兴企业来说十分重要，首先具备现代化物流手段的企业需要高素质人才；其次提升职工队伍素质可以使企业快速走上良性循环。

回顾一年来所做的各项工作，所取得的成绩有目共睹。公司从无到有，从小到大，从平地荒原到仓储配送库的拔起，表

明我们“天客人”是一个不怕困难，勇于开拓，不断进取的团体，是一家致力于发展农村现代物流配送的新型企业。

20xx年是我加入远成物流团队的第一年，因为我在这个新团队中充实地工作了三个月的时间，感觉就像与大家一起奋斗了一整年。

9月份，那是一段比较轻松的入门培训时期，每天都有很多新知识要学习，同时当天刚学完的内容，第二天就要马上实际操作。常常是学了这个却又忘了那个，操作速度也相当的缓慢，自己越是追求速度，犯下的错误越是多。为了提高自己的工作效率，我也想了一些有效的办法，比如：上班之前先复习一下以前的学习笔记，温故而知新；问同事借关于物流方面的书籍，想看看有什么内容可以运用到了我平时工作中；休息的时候还会时不时地回顾一下全天的工作和自己学习的新知识。

10月份，对我的挑战就是客服电话，特别是第一次接待客户的来电。还记得每次我接电话时，总是有些如坐针毡，在脑袋里反复默念着培训时的对话内容，并且自己预想着可能出现的问题，以及对策。于是就导致了电话过程中往往流于形式，而忘了客服电话的本质与目的，因此电话也就失去了效果。后来，我开始留意有经验的同事们接待电话的内容，同时他们对我也进行了帮助和指导，把我从对客服电话的恐惧和错误中解救了出来。俗话说“只要功夫深铁杵磨成针”，随着客服电话越打越多，我也变得越来越熟练起来，但在“说话的艺术”这方面我还是有很长的一天道路要走的。

11月份，我正式转为了客户部一名正式员工，已经有点厌倦了接听电话，这时领导已经看出我的心情，把我单独留了下来，说来也好笑，有点像考试不及格被老师留下来训斥的感觉，领导一针见血的说出了我现在的的问题：安于现状。其实接待客户的电话，并不是接听这么简单，通过领导点拨启发，回去立马把每一天客户的来电汇总成表格，客户的真正需求

在哪，顿时一目了然。现在看来真的很庆幸有如此敏锐的领导，这部分的工作慢慢有了一个十分固定的模式。

12月份，我学到了很多，特别是如何培养自己的执行力这一点。众所周知，年底是工作汇报的大年，在部门会议中，大家各自总结了年度尚未收尾的工作，在我梳理了自己的工作内容之后，突然发现自己有很多工作都处在缓慢的进程中。有时候只有当自己急着赶末班车的时候才会反思一些自己的态度和方式，并且产生一股由衷的悔意，但渺小的人类只拥有改变当下的权限，所以让自己不再重蹈覆辙，才能变得强大成熟起来。

时光如水，岁月如梭，充满机遇与挑战的201x年即将过去，在市公司总经理室的正确领导和全体干部员工的共同努力下，中介业务基本保持了稳定发展的良好形势。各方面工作取得了一定的成就，也有了新的进步。抚今忆昔，我感到无比欣慰。我想一个人只有经过不断努力，不断奋斗，才能克服自身的缺点，才能不断超越自我，完善自我，从而实现人生的价值。

一、树立良好形象，坚持在行为影响、示范引路的前提下激发部属工作热情俗话说：“喊破嗓子，不如做出样子”，作为一个部门副职，如果在台上说的是一套，在台下做的又是一套，就会对下属造成非常不好的影响，因此，在日常工作中，我非常注重自身的形象，要求员工做到的，我自己首先做到，要求员工不做的，我带头不去违犯。在日常工作中，我非常关心职工，有话讲在明处，有事提上桌面，不搞当面一套，背后一套，使大家心里话愿意和我讲，困难事愿意找我办，有效的统一了思想，增强了凝聚力。

二、不断学习专业知识，从而提高自我，完善自我

回顾近一年来的情况，为了提高自身能力素质，我系统的学习了“管理学”“保险法”“保险知识读本”等学习书目，

全面提高自己，力争在专业知识、管理能力上有所突破。通过学习，感到既开阔了眼界，又丰富了头脑，既学到了知识，更看到了差距。在不断的学习中提高了自己的能力素质，增强了干好本职工作的本领。

通过学习理论，使柜面人员认识到大力发展代理保险业务是顺应金融市场格局变化、把握新发展机遇的需要；是开拓中间业务、培植新的利润增长点的需要，也是提高自身素质，改善收入水平的需要；认真开展好这项业务将促进客户投资理财业务的发展。从银行角度来说，代理保险业务，并不会减少银行的存款总量，只有改善银行的收入结构，提高工行的赢利水平，而工行不做，其他行照样会做；二是对社会上的偏见，利用银行的良好信誉作保证，赢得客户的信赖；三是针对保险知识欠缺的问题，我主动组织参加支行各种保险知识讲座，专门给营业部的员工讲课，重点学习营销知识，坚持每个月集中学习一次保险营销知识，从而解决了柜面销售人员的思想认识和营销技巧问题。

四、有效的分层沟通协调是业务发展的保障

去年，我带领部属客户经理进一步加强了与工行之间的联系，特别是与分行代理保险部的接触、商谈，主动协调，交流情况，研究对策，把每季度中介业务任务下发到各网点，制定考核目标。公司客户经理也与分理处主任多次交换意见，协助落实员工奖励，在他们的努力下□201x年，工行加大代理保险业务考核力度，员工得大头，支行得小头，并且特别强调：多劳多得，按月考核，按季兑现，奖励先进，打击落后，不截留支行兑现的每一分钱，奖惩分明，拉开分配档次。去年工行兑现给超额完成任务的1名柜面人员奖金最高达3000多元，未完成任务的柜面人员倒扣工资500元，仅保险一项，柜面人员的收入差别就达到3000多元，充分调动了他们自觉抓代理保险业务的积极性。

五、增员、增效是业务产能保证

在7月份之前我分管的工行渠道只有2名客户经理，人手少，网点多，无法全面开展业务。更没预料到的是7月初这仅有的两名客户经理也相继离开，针对这一现状，本人向经理室提出增员几乎，并取得了经理室的大力支持，加之本人增员筹划工作做得比较到位，前后增员8名客户经理，由于种种原因，目前留存5名。为了提高员工的展业技能，本人多次组织新人业务学习，并长期陪同到各网点展业。

六、党风廉政建设在我心，三个代表精神永牢记

在上级党支部的领导下，本人充分领会党的xx届全会精神，坚决做到不搞形式，不走过场，切实提高思想认识，时刻严格要求自己清正廉洁。作为一名普通党员，本人切实接受党员和员工的监督，以进一步严于律己，克己奉公。

回顾一年的工作，本人还存在诸多不足，对市场拓展和督导方法上学习不够，没有很好的借鉴别人的先进经验；工作作风还有点偏于急躁，有时对客户经理处理业务时缺乏细致耐心的思想工作，可能引起一些不必要的误会；对于中介转型思想不到位，片面的理解上级公司的要求。

在今后的工作中，我将切实维护公司利益，认真学习中介专卖产品。以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导思想，树立科学发展观，注重业务发展和效益管理的同时也要加强自身的学习和自主创新能力，取长补短，为中介部业务能快速、健康发展作出我最大的贡献。

1、无工作经验，缺乏综合知识和技能。

我是一名学市场营销的应届大学毕业生，当初公司为了运作涉及业务扩展物流中心，招聘我们，作为市场部人才储备。但是，由于中心资质没得以正常运转，物流业务未开展，所学的专业无法应用，加之刚毕业没有相关工作经验，没有需要的社会关系网络，没有综合的物流运作经验，一切都从零

开始，所有工作都是边学边干，所以业务进展效果不是很理想。解决方法是不断加强学习和自身修养，不断培养自己在各个方面的知识和技能，尽快成为早日为公司创造效益的业务能手。通过这段时间对衡水市场的接触和走访，我已练就了了一定的客户沟通技巧，对于日常的业务联络及市场拜访工作，完全可以独立完成。

2、由于公司业务方向定位的不确定，导致了很多时间和精力上的浪费。

前期由于同事们的意见和思想不统一，业务还不能正常进行，我认为先得加强员工的思想教育，使员工思想一致，有一个共同的目标。在以后这段时间以来，我想开展专业第三方物流业务，我打算花将近两个月的时间调研和市场走访，调查结果形成后，在介绍给大家讨论，如我的讨论通过大家的认可。那使我这段时间来做好的收获和最终的乞求。在此之前，干自己所能干，专心本公司擅长业务。

3、功能和服务内容单一，所供和所需的错位。我们现在能进行的业务只有货物运输和市内接送服务，而且，我们的省际运费由于班线车是中转车辆所以导致时间上和运费上不太适应市场行情，从而多数有需求的客户就这么失掉了。加之我们的功能和服务内同单一而独立，没有用一个整体的服务链的形式开展业务，仓储、市域配送、省际配送分各公司和部门在职能上没有对接成线，资源不整合，操作散乱。例如：河北快石家庄分公司和河北快运北京分公司思想不一致，两公司相互扯皮，必然影响各公司之间的业务，还有河北快运运送不到的地方就和其他物流公司合作走外包、从而影响陪送的及时性和货物的服务质量，更能突出公司在业务经营上没有形成服务职能的统一理顺，各自相对独立，功能分散，又无统一的公司内部价格操控。分散了我公司物流操作的优势资源，无法实现综合物流服务的资源集约化。反而出现一种现象：同属快运，但各自却相对独立。需要整体物流服务的我们做不到。比如，运输服务，我们快运的车辆要比其他

家车辆高出两三倍的价格，即缺乏公司间的内部价格调控，无法实现服务资源有效整合，无形之中加大了综合物流工作协调的难度，同时痛失很多商机。解决的办法是，总公司尽快实现各个分公司的资源整合，形成独具快运特色的服务链；在供需错位的问题上，努力进一步提高整体操作水平，培养高端技能，利用自己高端的设施服务高端客户。

4□xx地区的商企对于现代物流缺乏应有的认知水平，对于物流成本的操控缺乏先进的认识，习惯用老的传统的方式处理物流问题，从而对我们的服务内容不感兴趣甚至采取粗暴野蛮的抵制态度。在我们的市场调查和走访过程中，经常遇到这种情况：一是：自己有定时、定点的班线车，无需外租，有自己仓库。成本低于外租成本，二是：对于物流降低成本的概念不接受，拒绝考虑我们对于物流降低企业成本的分析，四是：物流外包操作麻烦，不确定性太多，物流外包的操作方法还不够合理，不愿意改变沿袭了几十年的老的做法，等等。

5、恶性竞争环境下的不公平现象也制约了我们业务的发展。我们最有卖点的是专业化、正规化、市场化，然而，其他的个人配货站开专线直达是我们很强的竞争对手。

二、工作感想：

这段时间以来，无论在思想认识上还是工作能力上都有了较大的进步，但差距和不足还是存在的：比如工作总体思路需要进一步清晰，还处于事情来一桩处理一桩的简单应付完成状态，对自己的工作还不够钻，脑子动得不多，没有想在前，做在先。但是随着业务的进一步深入开展，我相信会越来越 好，因为我们有以下几大优势：第一是市场机遇：随着社会经济的发展和行业的变革，物流业必然会兴盛起来，物流业的发展将会是人类历第三次产业革命，历史机遇空前巨大；而且，目前甚至将来一段时间，国家特别是河北省的经济增长速度较快，物流行业的发展会逐步加快，为我们赢得了

良好的发展机遇;第二是：作为河北快运集团物流企业，我们是同行佼佼者，在软硬件上，我们是系统、规模的企业，有着做大做强的基础;第三是市场的先觉性：公司领导的高瞻远瞩，将为我们市场开拓提供先行的政策。当别的物流公司还在为低端市场嗷嗷混战，大做一团的的时候，我们已经转变观念，逐步向高端过渡，向专业行业高端迈进。这些都是我们做好的保障。

我相信，在公司领导的大力培养和全力支持下，我们一定会逐步成长起来，成为对公司有贡献的人，成为公司的生力元素。面对新的任务新的压力，我也应该以新的面貌、更加积极主动的态度去迎接新的挑战，在岗位上发挥更大的作用，取得更大的进步。我希望，在日后的工作中，用我的贡献酬谢公司的厚爱，以我的作为让公司领导感到欣慰;我也将因作为快运人，一个出色的有贡献的人而自豪。