# 最新货代工作总结及不足(优质15篇)

来源：网络 作者：梦回唐朝 更新时间：2024-08-09

*总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下...*

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢!

**货代工作总结及不足篇一**

自从xx年5月进入公司，学会了很多东西，也适应了很多东西、这对于我来说是一个成长的过程，同时也是一个收获的过程。

由于刚接触新的工作，对工作资料和性质还不是很了解，所见每一天会按时完成领导安排的事情、刚工作的时候，感觉这份工作是挺乏味的，也挺折磨人的、但是仔细的琢磨一下，其实里面要学习的东西也是很多的，自我对这个工作还不了解，对这个行业也还了解的很少、所以自我想以最快的速度去理解这个工作，期望能尽快的完成工作并且也做出自我的成绩。

开始正式工作的时候，先了解一些货代方面的单证之类的东西、还要帮着跑单师傅去送一些资料，这个过程是了解货代操作流程和货代单证的最佳时机，同时也是去接触同行，了解同行工作模式的好机会、自我都会留意的完成每一个交待的任务，想让自我做的最好一些。

接下来之后，会让我们这些新手去了解一些国际航线，国际港口，以及船公司的相关信息，还有就是国际相关的运费问题、这些知识也都是最基础的知识，然而也只有将这些最基本的知识都做好了之后，才会对发展业务起到良好的作用、所有的同事都在努力的去学习这些有含量的东西。

在然后我们也开始试着联系客户了、开始是公司给我们一些合作过客户的联系方式，我们会在过去打电话开发成自我的新客户，并能继续合作、我们也会在网上找一些公司网页，按照上方的联系方式过去联系客户，这个过程也是很耐人寻味的，很枯燥，却也很刺激、经常被拒绝，有的时候甚至还没开口介绍就背对方挂掉电话了、渐渐地由刚开始打电话还比教紧张变的也开始有技巧了，这就是自我进步的过程、随着电话联系的多了，客户的数量也慢慢的有了起色、然后客户多了之后，我们又在若干的客户当中筛选有可能合作下来的客户，分析客户，了解客户的需求，并及时的跟进问过价格的客户，这些对于我来说都是重点功课，也是必备的事情、期望能透过自我的努力来实现愿望。

工作渐渐地步入正轨，闲下来的时候，自我也会对工作进行思考反思，这样自我有了新的理解，新的想法，新的态度、每个人根据不一样的客户，根据自我的状态，都有不一样的收获、最重要的就是无论做什么事情，都是要透过自我的努力去实现价值，去完成目标的。

**货代工作总结及不足篇二**

\*\*年来货代企业服务模式雷同，利润空间缩小，没有形成市场的核心竞争能力。根据我们的调查表明，随着现代物流服务的不断深入，货主对货代企业的服务满意度呈下降趋势，对货代在全程和实时服务、物流多元服务等方面要求有所提高。

由于现代综合物流服务已经得到货主的青睐，而实力雄厚的物流服务商已经与供应商或制造商达成战略合作伙伴关系，物流服务商的服务模式实际上已经占据着大量货代业务市场份额。

货代公司要立足发展，不能停留在传统的运营模式上，否则自身的生存都是个问题。货代公司可以根据自身的状况和服务特点向综合物流方向延伸服务内涵。这个延伸可以在现有服务基础上，向前延伸货物出厂、检查、包装，或向后延伸到仓储管理和配送，从而将整个服务贯穿于全程物流活动之中。

货代公司的发展必须向现代综合物流服务转化，并按照现代物流服务的特征改造企业，而网络信息技术和现代物流技术对于货代公司来说，可以比喻为一张物流网，这张网横向贯穿于企业的整个供应链，纵向贯穿于企业的各个部门。有了这个网，现代物流的服务特征才充分显现出来。它是企业组织、协调和控制能力的体现，也是企业经营管理实力的综合反映。

１．部门与部门、公司与客户、公司与合作伙伴没有形成开放、统一管理的信息网络，各部门以信息孤岛的形式存在。

２．各部门的业务应用系统没有进行统一的规划设计，各系统间互相独立和分散，很难进行数据的共享或建立数据连接；体现在业务和管理上，各部门不能进行高效的协作运作，管理层不能有效进行集中管理。

３．现有的货代系统不能满足业务向物流服务转型的需要，只注重某个环节的业务流程，不注重系统的开放和扩展。

４．没有建立以客户服务为经营思想的信息系统，只注重单项零散业务，没有大客户综合物流需求的信息处理能力。

１．建立企业的综合物流信息管理系统，需达到以下目标：

a．整合和提升企业的物流资源

b．发展伙伴联盟，建立网络服务体系

c．构建企业控制管理中心和协调中心

d．建立部门间的资源共享和高效业务协作

e．建立处理各个物流环节的业务操作系统

２．建立由业务管理向客户管理的转化体系

大部门货代企业都是从本部门利益出发、被动地接受客户的服务指令，没有主动地为客户进行物流流程的重组或优化。货代公司要改变传统的经营观念，观念改变的同时要伴随着公司的营销体系、组织架购、运行体系和管理体系的变革。

３．以市场为导向，由区域服务向网络规模经营扩张

这个扩张策略并不是盲目的投资建设，而是根据市场的需求，根据自身业务的特点，用客观和发展的眼光扩张扩容，并用网络技术手段管理控制各节点业务，及时地听取客户的反应，制订高效的网络服务策略。

４．由分散经营模式向一体化经营模式过渡

现有货代企业往往部门繁多，业务分散不集中，形成了各自为政的多个利润中心格局，没有形成综合物流服务的竞争力。而现代综合物流服务体现的是公司整体的合力和竞争实力。统一的指挥和管理中心、一个利润中心、多个操作中心将是现有中小型货代企业向物流服务转型的重要指导思想。

５．通过综合物流服务手段使客户从满意度向忠诚度转变

货代公司为客户操作一票货并使客户满意并不难，但要建立客户的忠诚度可能并不容易，这需要企业具有长期服务于客户的竞争能力和适应市场变化的能力。企业要随着市场的需求转变而随时调整自己的战略或服务模式，要做到随时响应客户的反应甚至引导客户的反应。货代公司若不向综合物流服务转化，这些响应是很难实现的。

**货代工作总结及不足篇三**

本站后面为你推荐更多货代工作总结！

任职以来，在上级联社的正确领导下，我十分注重提高自我的理论素质、政策水平和思想修养。及时了解把握党的路线方针和政策，认真执行上级联社的各项规章制度，正确理解上级指示精神。1年来，我用心参加了上级党委组织的各种活动，自觉遵守党的政治纪律和金融法规，在工作和生活中，严于律已，努力做到率先垂范，圆满地完成了联社下达的各项任务。回顾一年来的工作，主要在以下几方面作了努力：

一、在业务经营上，我全面贯彻落实了市、区联社“提升效益，做大规模”的思想，在全社用心倡导、精心培育了“以市场为导向，以客户为中心，以效益为目标”的经营理念。

xx年3月，我从两场社调入沙湖社，应对不良贷款比重大，存款急剧滑坡的局面，我深感肩头的职责重大。我在分析形势，吃透经营现状的基础上，和班子成员精诚团结、协调运作，及时组织召开了各种会议，充分调动了广大员工的工作用心性。

二是改革资金组织考核办法，进一步完善存款业务激励机制;把存款业务抓得好坏直接与职工利益挂起勾来，将存款任务分解到各网点、柜组、员工，直接与其职责工资挂钩，按月通报、分段计奖。

三是强化窗口服务，一方面用心开展优质礼貌竞赛活动，为沙湖树立形象，提高竞争力;另一方面从提高服务质量入手，推行承诺服务，促进资金组织工作超常规发展。

四是在存款业竞争中采取“以存定贷，以贷引存”和“巩固老客户，发展新客户”的方针拓展业务，使我社的吸储资金有了新的增长;同时贷款增量得到了优化，存量得到必须的活化。在财务管理中实行“量入为出，厉行节约”的原则，严格费用管理，加强费用报批审核，号召全体职工节约每一滴水、每一度电，当年实现了较好的综合效益，并获得了市联社“xx年度增效奖”。

二、在搞活内部机制上，加大改革力度，在建立能上能下的干部聘任机制，能多能少的收入分配机制方面，进行了有益探索，出台了《沙湖信用社绩效挂钩实施办法》，有效调动了全员的工作用心性。20xx年5月，根据联社安排，并推动人事制度改革，优化人力资源配置，按照德才兼备的用人原则，对信用社重要岗位推行公开选拔、竞争上岗，为真正实现能者上，庸者下，平者让的原则，透过制订方案、思想发动、考察考核的程序，理事会遵循“公开、公正、公平、择优”宗旨，有十二名同志竞聘到新的工作岗位。对于竞聘成功的同志，我要求他们制定详细的工作计划，加强对他们的考核;帮忙他们解决学习、工作、生活中遇到的各种难题;鼓舞他们的士气，使他们迅速进入了主角。在他们的带动下，构成了全社职工用心向上的好风气，为信用社完成全年工作打下了良好的基础。

三、

在形象塑造上，提出了按照统一标准、经济适用、美观大方、体现特色的原则，集中有限财力对网点进行改造的推荐，获得了理事会的一致透过。一年来，我社先后按照市联社cis要求对社本部、芙蓉分社进行了全面装修改造，为桥头分社购买新门面也即将拓址。其中社本部配合市政府进行了亮化工程改造，同时对营业设施进行了更新、开发、升级，增强了城市机构的服务功能，透过印刷传单，为储户印赠储蓄纪念袋和挂历，悬挂标识灯箱，用心参与公益活动等形式，擦亮了信用社的牌子，有效的提高了信用社的知名度和美誉度。为了进一步提高服务质量，提升服务品位，我督导出台并组织实施了柜台人员服务规范和处罚办法，组织开展了岗位练兵和技术比武活动，提高了服务效率。

四、在基础管理上，坚定不移地狠抓从严治社。坚持靠制度管人管事。一是抓制度的建立健全，根据我社实际制定出了《临柜人员岗位考核办法》、《会计基本制度》、《廉政建设制度》等一系列规章制度，从而使各项工作都有章可循，该怎样做，不该怎样做，职工心中一清二楚。二是抓制度的落实。制度再多再好，不抓落实，就构成虚设。我及时督促各线主管人员用心大胆地开展工作，每月进行了一次安全检查、卫生检查;每季进行了一次财会检查、信贷检查;不定期地组织人员进行稽核监察，使职工养成了严格按操作规程办理业务的良好习惯，大大提高了我社的基础管理水平。一年来，我社未发生一齐违法、违规案件，差错事故也大幅减少，年底各线考核均获得较好的成绩。

五、在队伍建设中重点抓了班子建设。上梁不正下梁歪，中梁不正倒下来，任职以来，我高度重视班子建设，加强团结，不断强化措施，使班子建设沿着正确的轨道前进。一是充分发挥民主集中制原则，寻求思想上的统一，坚持做到多通气、勤商量，对于信用社的重大决策、各项规章制度的实施都在理事会上进行讨论研究，把工作决策建立在群众智慧的基础上。另一方面在行动上瞄准一致的目标，各司其职，各负其职，不相互推诿职责，这种旺盛的工作热情和精神风貌，直接感染了全体职工，我们一道开创工作的新局面。

回顾这一年来，在工作中收获不小，但离上级的要求还有差距，也存在不足，个性是在科技知识的学习方面。在今后的工作中，我将总结经验、发扬成绩、克服不足、再接再励，和沙湖信用社全体干职工一道，共同打造信合事业的完美明天!

**货代工作总结及不足篇四**

货代业务员年终工作总结xx―12―11 14：18前言：我是xx年毕业就来到深圳加入了货代这个行业，从最开始的跑市场到后来的公司主管（什么都管），再到现在的`fob，一起经历了三家货代公司，三个公司都是一样的新公司，没有代理，没有分公司，没有价格，甚至其中一家还没有营业执照，我之所以选择他们，是觉得小公司比较自由，能学到的东西也比较多。我只做了两年时间，不长，但是我是真诚的，把自己经历的东西拿出来给大家分享总的来说，在这里我按照接单的流程提出做为货代业务员应该注重的几点：

一、询价我相信，没有那一家公司能保证说从不找同行拿价格的，就算是船公司都要相互给价格，说仪说，同行之间的询价是很重要的，要害点：1，价格好；2，对方公司有信誉；3，这个业务员人品好；4，也是最重要的一点，绝对不能做柜后涨价，在这里我着重说明一下第四点：xx年4月13日，我一个dubai的客户要我安排两个柜子从上海到dubai，走的是ncl船公司，我找了上海的一家公司报价，因为之前有过教训，所以叫他给我传了价格表，也盖了公司章，不过等我货少了船最后对帐单的时候，一下多了150美金的重柜费。我的小柜是24吨，而且询价之前就一直说明小柜24吨，其业务给我的是all in价格，结果他的理由是不包含重柜费。因为货在他手上，最后我不得不自己多付2\*150美金教训：即使是传了价格表过来，也一定要再问一次，不能说因为他价格已经盖章就放心，最后被动的还是自己，还有就是假如是什么重柜等有什么附加费用产生的柜，一定要声明再三，不能让对放玩文字游戏让自己吃亏。要是可能的话，最好的是叫他分开给每一项的价格，然后给个all in价格，还要加一句：除以上费用外，没有任何其他费用产生。

二、了解对方公司情况一般来说，有点常识的人现在给别人配货都会要对方的营业执照之类的东西，但是是不是也有的人从来不要，或者在突发情况下就忘记了，我在这里真诚的希望各位，不管在什么情况下一定要做到安全，一定要确认对方的身份记得刚入行的时候，找了一个青岛的客户，跟踪了三个多月，给我走了8个天津走的柜子，当时记得好象客户下单是在2月28日，但是3月份开始就取消个货物的退税，情况属于比较紧急的，于是我在网上发帖子找了一个价格，按照他的建议把货送进天津的的保税区，这样就可以继续给客户争取到退税了，自认为做的很好了，谁知后续问题就来了，因为之前费用没有确认，货进去了任由他们狮子大开口，最麻烦的是后面，我们把8000多美金的运费付给他公司后，整个公司就小时了，提单也不见了，最后经查，这个公司就是一个人的公司。教训：不要忘记，千万不要忘记合适对方的身份，即使有营业执照也要注意，可以有以下几个方式判断对方公司大小：一，电话号码和传真号码，一般的大公司不可能电话和传真是一个号码；二这个单自始至终是不是只有一个人和你联系，因为一般的公司是有分工的，不可能说一个人来做一条龙，当然也不排除特殊情况，三，营业执照和对方提供的付款公司帐号是否一致，因为要弄个别人公司的营业执照太容易了。四，对方愿不愿意提供更多的联系方式给你，五，用的油箱地址是该油箱还是私人邮箱。

四、跟踪可能很多的同行认为，只要货物上了船，那就万事大吉，等着收钱了。其实货物的跟踪是一个很关键的东西，也是最能体现我们所谓的服务的地方。各位，你们是不是遇见过客户突然来电话问你货到那里了？还有多少天到？等等的信息，那么如果你要是真的服务到位，你可以马上给他一个比较准确的答复。就icf而言，工厂可以根据船期来安排货款可拿提单，对与fob货来说，这个就还重要一点，你要不时的update一些信息给他，他你的代理和最终的收货人都对这个货物的情况了如指掌，这样才不会耽误他们在目的港的提货。我曾经有一个朋友的客户，去kuwait的柜，因为那边的收货人是个很大的贸易商，每天都有柜子到港口就因为他跟的不紧，没有及时通知客户，结果这个柜子在目的港放了两个多月。

五、签提单收可能做为业务，一看到这个标题，就认为这个其实和自己没有关系了，那是操作/财务的事情了。其实不然，你要是做为一个真正负责的业务，那就应该自己对这些有一个很好的了解。签提单，我们可能只能催一下操作去做，但是请注意：即使提单签出来了，也不要忘记我们自己再核对一次，因为谁也不能保证就是对好了单，最后出的提单也可能是有点错误的，要是你能自己再检查一次，没有问题最好，就是有了问题，我们也可以第一时间提出修改，这样一，不用等寄去客户再给发现，耽误时间，二，不会给客户留小不好的印象。提单出来后就是寄提单了，我敢保证，很多人对这个都是很不注意的：不管你用dds，还是顺风，你把提单放进去以后，其实只能心里祈求快递途中不出问题，但是要是一旦出了问题怎么办？那后果不堪设想。快递公司不会给你赔偿那么多做为你在船公司的押金，但是快递公司有一个很小的细节，为他们保留了权利：不管你寄提单/发票还是其他资料，收件员永远只会在物品栏里写\"目录\"二字，什么是目录？就是书本的前面机页，所以即使是提单丢了，他们也就是赔你几百快，试问，你给船公司几百快能不能把丢失提单的货物提到呢？教训：如果你公司够强，给快递公司够多的业务的话，是可以强力要求他们在那里写上提单字样的，不过这个最后的结果可能不会很满意，这是个不平衡的市场，需要大家去完善，不是我一个俗人所能解决的教训：我们常和客户说自己的服务怎么样怎么样，但是换个角度说，要是你的货主，问别人你的货现在在那里了都不知道，你会放心吗？又何来服务之说？其实查这个的时间不需要很多，你只要打开船公司的网站输入柜号或者提单号一查就可以知道，然后及时的和客户保持联系，该催的催，该提醒的提醒，这样可以避免因为货款而产生的问题，也可以趁给客户更新信息的时候多和他沟通几次，保持双方的良好印象。

货代业务主管年度工作总结三在新年新气象下一定可以为你带来新祝福新希望，新的更好的成绩！

**货代工作总结及不足篇五**

在此，我总结了一下，原因是考试是死的，工作是活的、工作犹如生活，讲究艺术、因为他有很多意想不到的突发状况，这时候，你要做的就是相信自己长久以来积累的知识与智慧，提高信心去做、不怕出错（当然要小心谨慎，关键的数据是不能马虎的、）敢于尝试！

上班的第一天刚下班，妈妈弟弟就给我打来电话，问我要不要回家吃饭、听着电话那头妈妈口述，弟弟转达的话音，我恨不得飞奔回去投入你们的怀抱、以前我以为这些没什么必要，如今我觉得我错了、关心一个人，时刻关心她的动态，爸爸妈妈弟弟时刻身体力行教我如何去爱人，如何去关心人、无论家人、朋友如果你真的想珍惜他们，那就学会关注他们，给他们你爱的信号！

**货代工作总结及不足篇六**

我加入了货代这个行业已有三年时间了，在领导和同事的大力帮助下，自身在软、硬件方面都有所提升，为更好的工作打下了良好的基础。我在工作中不仅学到了与工作相关的知识、技能与方法，还学习到了如何做人、怎样为人处世，这是比任何东西都宝贵的人生财富，并将受益终生。在此我对这三年来的经验作出如下总结：

一、询价

我相信，没有那一家公司能保证说从不找同行拿价格的，就算是船公司都要相互给价格，说仪说，同行之间的询价是很重要的，要害点：1，价格好；2，对方公司有信誉；3，这个业务员人品好；4，也是最重要的一点，绝对不能做柜后涨价，在这里我着重说明一下第四点：

二、了解对方公司情况

记得刚入行的时候，找了一个青岛的客户，跟踪了三个多月，给我走了8个天津走的柜子，当时记得好象客户下单是在2月28日，但是3月份开始就取消个货物的退税，情况属于比较紧急的，于是我在网上发帖子找了一个价格，按照他的建议把货送进天津的的保税区，这样就可以继续给客户争取到退税了，自认为做的很好了，谁知后续问题就来了，因为之前费用没有确认，货进去了任由他们狮子大开口，最麻烦的是后面，我们把8000多美金的运费付给他公司后，整个公司就小时了，提单也不见了，最后经查，这个公司就是一个人的公司。

教训：不要忘记，千万不要忘记合适对方的身份，即使有营业执照也要注意，可以有以下几个方式判断对方公司大小：一，电话号码和传真号码，一般的大公司不可能电话和传真是一个号码；二这个单自始至终是不是只有一个人和你联系，因为一般的公司是有分工的，不可能说一个人来做一条龙，当然也不排除特殊情况，三，营业执照和对方提供的付款公司帐号是否一致，因为要弄个别人公司的营业执照太容易了。四，对方愿不愿意提供更多的联系方式给你，五，用的油箱地址是该油箱还是私人邮箱。

三、下单

当我们认为找到了合适自己的同行来接这个柜的时候，那就到了下单的环节了，可能很多人认为下单其实是个很简单的事情，随便怎么写下或者口头说一下就ok，其实这样是很危险的。

06年我刚入行的时候专门做美国线和澳洲那边的同行，有点经验的人都知道，这里就有两个点了，一个是美国的oakland，一个是新西兰的auckland，这两个点的读音，中文写法是完全一样的。就因为这样问题来了，一个客户要定去新西兰的柜，我想当然的认为是美国的了，因为那段时间美国很暴，结果可想而知，改港！

四、跟踪

可能很多的同行认为，只要货物上了船，那就万事大吉，等着收钱了。其实货物的跟踪是一个很关键的东西，也是最能体现我们所谓的服务的地方。

各位，你们是不是遇见过客户突然来电话问你货到那里了？还有多少天到？等等的信息，那么如果你要是真的服务到位，你可以马上给他一个比较准确的答复。就icf而言，工厂可以根据船期来安排货款可拿提单，对与fob货来说，这个就还重要一点，你要不时的update一些信息给他，他你的代理和最终的收货人都对这个货物的情况了如指掌，这样才不会耽误他们在目的港的提货。

我曾经有一个朋友的客户，去kuwait的柜，因为那边的收货人是个很大的贸易商，每天都有柜子到港口，就因为他跟的不紧，没有及时通知客户，结果这个柜子在目的港放了两个多月。

五、签提单收

教训：我们常和客户说自己的服务怎么样怎么样，但是换个角度说，要是你的货主，问别人你的货现在在那里了都不知道，你会放心吗？又何来服务之说？其实查这个的时间不需要很多，你只要打开船公司的网站输入柜号或者提单号一查就可以知道，然后及时的和客户保持联系，该催的催，该提醒的提醒，这样可以避免因为货款而产生的问题，也可以趁给客户更新信息的时候多和他沟通几次,保持双方的良好印象。

**货代工作总结及不足篇七**

对我个人来讲，xx-xx，在宁波的4年，是付出和得到颇多的。酸甜苦辣中，更多的是甜，是开心，是真诚和收获。工作圆满完成，也收获了老公。

xx年宁波港物流业处于相对散、乱的复杂形势，贷代车队强强联合，船公司做货，不论大小型客户，甚至有码头也参与进来。运价竞争十分恶劣的状况下，全体员工秉承“心往一处想，劲往一处使”的优良作风，克服困难，广开客户渠道，严控内外成本，确保柜量、利润最大化。

1、柜量总额及利润

12年，我办共完成柜量7936t，同比增长25%，完成年初预期目标7600t的104%。实现毛利润154。5万元，同比增长63%。

2、业务拓展及新增货种

金属、废塑料及成品塑料粒，各占我办的20%，在12年，相继开拓了绍兴老酒、慈溪家电液化钢瓶、衢州巨化集团的氯化钙、萧山几家化纤厂等。

3、制度方面

每月一次的例会，分析问题产生的原由，从源头处解决和避免。新的信息和规定都在会上说明或重申，加强印象。任何人有任何意见和想法都能够开诚布公地明讲，大家一齐想办法解决，包括员工生活上的。从而提高绩效、专业水平，活跃了气氛，加强了同事间的凝聚力，以及协调与沟通。

4、商务方面

12年无一笔烂账，每月回收率在75%以上，到目前为止，除了两家钢带客户约15万运费外，其它客户均能在年假前收回。

5、信息网络化

我办有主动建立网络群体，将宁波港大小车队近20家及船公司整合成网络群，利用信息化，寻找装箱套箱资源，做到了85%的套箱率，大大提升了利润化。对送货也有相当大帮忙，现到宁波办送货货体30%为长途单柜，宁波的单柜价格实为两柜拼送价，透过网络信息，能够高效的找到拼柜，从而提高了单柜送货速度，也相应创造了利润。

6、业余生活

工作第一，但也不忘生活和开心。偶尔利用周末组织员工，举行户外活动，篮球、羽毛球赛、钓鱼等。同时也邀请合作单位船公司及车队参加，或参与到他们的活动中。让员工们两点一线的生活变得多姿多彩，也加深了与合作单位的情谊。

**货代工作总结及不足篇八**

将近2年的货代操作经历使我对货代操作这个职业有了更深刻地了解与感悟，下面就是自己一点工作的心得总结：

1.仔细仔细贯穿于整个操作过程，当我们从业务手里结过托单首先要仔细申单，看一下收发货人的资料是否完整并符合要求，还有就是有没有超重，品名是什么，如果是化工品或者危险品必然操作流程与普货有区别。还有的会有特殊条款或者船证，比如转运条款，这些我们在订舱之前都需要跟船公司确认，以免不能显示给客户造成单证上的麻烦。提单确认就更需要仔细了，不要单做船公司跟客户之间的传递工具，客户要改了提单确认自己先审一遍，确保船公司能看清楚;而船公司改回来得提单确认还要再看一遍，要改的内容改了没有，改的对不对。这样能减少更改次数，提高效率。最重要的审单还是报关环节，客户传过来的报关单据（青岛这边一般包括箱单，发票，合同，正本的报关委托还有核销单）一定要审一下，尤其是合同号件数还有重量，我曾经因为审单不仔细出过不少错误，客户的错误有时候是防不胜防，合同号跟商检通关单不一致，毛净重颠倒等等，我们审单的目的就是要将错误扼杀在萌芽状态，以绝后患。

2.思路清晰忙的时候我们一个人手上可能同时要做20票以上单子，每票单子客户是谁，订舱处是哪里，箱型箱量，场站是哪里，运行到什么状态，下一步需要干什么，哪票单子着急......都要在脑子里有个印象。一个电话过来说的是哪票货，一定要迅速的反应过来，这样才能更有效的运作，给客户的印象也是专业的。而怎么样才能做到这样呢，这就是下一个要点。

3.方法对路方法没有唯一，适合自己的才能行之有效。我的方法就是正在运行的单子按照截港时间的先后顺序排，同一条船上的货再按照客户排，一票单子完毕整理归档。其实怎么放并不重要，重要的是你的文件自己第一时间能找到。

4.善于沟通这个沟通是多方面的，有什么问题及时向客户反馈，订舱必然要跟船公司打交道，落实放箱或者装货就要联系场站，如果要报关肯定要跟报关员及时沟通，而派车自然要找车队。这期间联系的人涉及层次也不窄。最值得一提的是公司内部跟同事的沟通，我觉得很多人跟别人沟通都不成问题，偏偏跟同事之间沟通出问题。作为操作如果有什么解决不了的问题一定要跟销售沟通，因为货是销售揽的，事情该怎么处理才合适，才能兼顾到客户的利益和船公司的关系，他们往往比我们有底，或者能提供很好的建议与协调工作，记住你们可是同一阵线的。总之不要把问题放在心里，该反馈的信息一定要及时准确地反馈到正确的地方，以便有的放矢，尽早解决。每一种沟通都有技巧哦，沟通好了好办事！5.态度温和我想一个操作的效率哪怕再高，如果没有好的服务态度那也是美中不足的。礼貌和蔼的态度总会给人一个良好的印象。不管是对谁说话都要有礼貌，语速适中，声音清晰，态度温和。尤其是对待客户一定要有耐心，他们的要求在能力范围之内尽力满足，碰到有些客户不讲道理的也要有理有据不卑不亢的讲明白，动之已情，晓之以理，但绝对不失礼貌。

6.心态要好作为货代操作有很多时候要吃气，有时候客户会因为一点小过失来训你；而船公司说你这个单据不完整，那个信息不全，反正人家是船老大，一个个都挺牛的，说说你简直太小菜了；更可气的是有些场站态度一点也不好，你要查个放行人家就跟你说呆会儿网上查行了，有时候给你甩了货连个招呼都不打。凡此种种，让人上火的事可真不少，所以我们一定要有一个好的心态，时刻准备着与这些人周旋，把受气当成一种锻炼，因为它让我学会隐忍与坚强，这就是天将降大任于我的前奏，呵呵。保持快乐的心情，才能体会工作中的快乐。

7.不断学习人说真正不变的是变化，真正的进步是永不停步，所以要与时俱进，不断学业务知识，然后有效延伸，这样就不会落伍，就能给客户提供更优质的服务，更专业的咨询。

当然了，还有很多，这里就不一一细说了。所以作为一个货代操作，我们其实可以做的很高尚，什么要想死得快就去做货代，多少有点片面，我想说各位货代达人加油，为我们自己撑起一片蓝天。

**货代工作总结及不足篇九**

xx年宁波港物流业处于相对散、乱的复杂形势，贷代车队强强联合，船公司做货，不论大小型客户，甚至有码头也参与进来。运价竞争非常恶劣的情况下，全体员工秉承“心往一处想，劲往一处使”的优良作风，克服困难，广开客户渠道，严控内外成本，确保柜量、利润最大化。

12年，我办共完成柜量7936t，同比增长25%，完成年初预期目标7600t的104%。实现毛利润154.5万元，同比增长63%。

金属、废塑料及成品塑料粒，各占我办的20%，在12年，相继开拓了绍兴老酒、慈溪家电液化钢瓶、衢州巨化集团的氯化钙、萧山几家化纤厂等。

每月一次的例会，分析问题产生的原由，从源头处解决和避免。新的信息和规定都在会上说明或重申，加强印象。任何人有任何意见和想法都可以开诚布公地明讲，大家一起想办法解决，包括员工生活上的。从而提高绩效、专业水平，活跃了气氛，加强了同事间的凝聚力，以及协调与沟通。

12年无一笔烂账，每月回收率在75%以上，到目前为止，除了两家钢带客户约15万运费外，其它客户均能在年假前收回。

我办有主动建立网络群体，将宁波港大小车队近20家及船公司整合成网络群，利用信息化，寻找装箱套箱资源，做到了85%的套箱率，大大提升了利润化。对送货也有相当大帮助，现到宁波办送货货体30%为长途单柜，宁波的单柜价格实为两柜拼送价，通过网络信息，可以高效的找到拼柜，从而提高了单柜送货速度，也相应创造了利润。

工作第一，但也不忘生活和开心。偶尔利用周末组织员工，举行户外活动，篮球、羽毛球赛、钓鱼等。同时也邀请合作单位船公司及车队参加，或参与到他们的活动中。让员工们两点一线的生活变得多姿多彩，也加深了与合作单位的`情谊。

xx年是丰收的一年，这是令我们兴奋和欣慰的。总之，让宁波办的每个成员都能日益进步，工作顺利，生活开心，健康向上，让进入这个集体的每个成员都能感受到这里的风景独好，不忍离去。

着眼公司当前，兼顾未来发展。xx年，在总部的领导下，工作中我们要做到：突出重点维护和深挖现有市场，把握时机开发潜在客户，注重服务细节，强化优质服务，稳固和提高市场占有率，积极争取圆满完任务。主要着手从以下几方面入手：

近两年，自钢带客户行情减弱，基本无批量发柜客户后，宁波办主要靠零散及个体客户支撑，饥饱不定。需大力度开发新货种新客户，以及集团竞标类客户，希望在13年招聘一名业务同事，开发新业务的同时，也能帮助到业务经理的对外应酬，男子间能更好的筹谋。争取13年，在江西滑石粉、富阳纸、兰溪建德散装水泥等方面，有所突破。

宁波办有近十年历史，新老客户交替更新，流失的老客户量也相当大，我们将重整，分析过往客户，争取再度合作。

把握每一次与客户接触的机会，提供热情详细周到的服务，给公司增加一个制胜的筹码。加强与客户的交流，增近感情。客服工作已不仅仅是把客户的货物揽入我方即为结束，争取帮助客户把所有的事全部做掉，让客户更加省心和放心。

我办本着“员工之间有审核，上下级之间有监督”的原则去完善操作各流程。建立客户信用额度评价制度，控制运费回收风险。

本年度我们将严格遵守总部的各项规定，加强业务学习，提高服务水平，争取早日完成任务，13年目标7600t。挑战已经到来，既然选择了远方，何畏风雨兼程，我们相信：积极一定能赢得精彩！

**货代工作总结及不足篇十**

xx领导：

您好！

从xx年xx月xx日来公司报到上班，转眼间，三个月就过去了，在这段期间内，承蒙公司领导以及其他同事的帮助、关心以及工作的支持，我的工作开展得十分顺利，在此表示感谢！

货代方面的业务知识是我以前从未接触过的，和我的专业知识相差也较大，初来公司，曾经很担心不知能否做好工作，但是领导和同事的耐心指导，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了公司的整个操作流程：从接单到订舱，与货主及船公司的提单确认，货物通关，装船，及收款等方面，已经能够熟练操作，同时坚持打电话，积极开拓积累客户……在此，我要特别感谢公司领导和同事们对我的入职指引和帮助，个人简历感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。

工作中，我自觉遵守公司的规章制度，对待工作认真负责、高标准严要求，不懂的`问题及时虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，希望能尽早独当一面。

看到公司蒸蒸日上的发展，我深深地感到骄傲和自豪，公司给我们提供了这样良好的发展平台，自己迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长。

在此我提出转正申请，恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。我将一如继往地保持高度的工作责任心，用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来。

**货代工作总结及不足篇十一**

货代业务员年终工作总结xx—12—11 14：18前言：我是xx年毕业就来到深圳加入了货代这个行业，从最开始的跑市场到后来的公司主管（什么都管），再到现在的fob，一起经历了三家货代公司，三个公司都是一样的新公司，没有代理，没有分公司，没有价格，甚至其中一家还没有营业执照，我之所以选择他们，是觉得小公司比较自由，能学到的东西也比较多。我只做了两年时间，不长，但是我是真诚的，把自己经历的东西拿出来给大家分享总的来说，在这里我按照接单的流程提出做为货代业务员应该注重的几点：

一、询价我相信，没有那一家公司能保证说从不找同行拿价格的，就算是船公司都要相互给价格，说仪说，同行之间的询价是很重要的，要害点：1，价格好；2，对方公司有信誉；3，这个业务员人品好；4，也是最重要的一点，绝对不能做柜后涨价，在这里我着重说明一下第四点：xx年4月13日，我一个dubai的客户要我安排两个柜子从上海到dubai，走的是ncl船公司，我找了上海的一家公司报价，因为之前有过教训，所以叫他给我传了价格表，也盖了公司章，不过等我货少了船最后对帐单的时候，一下多了150美金的重柜费。我的小柜是24吨，而且询价之前就一直说明小柜24吨，其业务给我的是all in价格，结果他的理由是不包含重柜费。因为货在他手上，最后我不得不自己多付2\*150美金教训：即使是传了价格表过来，也一定要再问一次，不能说因为他价格已经盖章就放心，最后被动的还是自己，还有就是假如是什么重柜等有什么附加费用产生的柜，一定要声明再三，不能让对放玩文字游戏让自己吃亏。要是可能的话，最好的是叫他分开给每一项的价格，然后给个all in价格，还要加一句：除以上费用外，没有任何其他费用产生。

二、了解对方公司情况一般来说，有点常识的人现在给别人配货都会要对方的营业执照之类的东西，但是是不是也有的人从来不要，或者在突发情况下就忘记了，我在这里真诚的希望各位，不管在什么情况下一定要做到安全，一定要确认对方的身份记得刚入行的时候，找了一个青岛的客户，跟踪了三个多月，给我走了8个天津走的柜子，当时记得好象客户下单是在2月28日，但是3月份开始就取消个货物的退税，情况属于比较紧急的，于是我在网上发帖子找了一个价格，按照他的建议把货送进天津的的保税区，这样就可以继续给客户争取到退税了，自认为做的很好了，谁知后续问题就来了，因为之前费用没有确认，货进去了任由他们狮子大开口，最麻烦的是后面，我们把8000多美金的运费付给他公司后，整个公司就小时了，提单也不见了，最后经查，这个公司就是一个人的公司。教训：不要忘记，千万不要忘记合适对方的身份，即使有营业执照也要注意，可以有以下几个方式判断对方公司大小：一，电话号码和传真号码，一般的大公司不可能电话和传真是一个号码；二这个单自始至终是不是只有一个人和你联系，因为一般的公司是有分工的，不可能说一个人来做一条龙，当然也不排除特殊情况，三，营业执照和对方提供的付款公司帐号是否一致，因为要弄个别人公司的营业执照太容易了。四，对方愿不愿意提供更多的联系方式给你，五，用的油箱地址是该油箱还是私人邮箱。

四、跟踪可能很多的同行认为，只要货物上了船，那就万事大吉，等着收钱了。其实货物的跟踪是一个很关键的东西，也是最能体现我们所谓的服务的地方。各位，你们是不是遇见过客户突然来电话问你货到那里了？还有多少天到？等等的信息，那么如果你要是真的服务到位，你可以马上给他一个比较准确的答复。就icf而言，工厂可以根据船期来安排货款可拿提单，对与fob货来说，这个就还重要一点，你要不时的update一些信息给他，他你的代理和最终的收货人都对这个货物的情况了如指掌，这样才不会耽误他们在目的港的提货。我曾经有一个朋友的客户，去kuwait的柜，因为那边的收货人是个很大的贸易商，每天都有柜子到港口就因为他跟的不紧，没有及时通知客户，结果这个柜子在目的港放了两个多月。

五、签提单收可能做为业务，一看到这个标题，就认为这个其实和自己没有关系了，那是操作/财务的事情了。其实不然，你要是做为一个真正负责的业务，那就应该自己对这些有一个很好的了解。签提单，我们可能只能催一下操作去做，但是请注意：即使提单签出来了，也不要忘记我们自己再核对一次，因为谁也不能保证就是对好了单，最后出的提单也可能是有点错误的，要是你能自己再检查一次，没有问题最好，就是有了问题，我们也可以第一时间提出修改，这样一，不用等寄去客户再给发现，耽误时间，二，不会给客户留小不好的印象。提单出来后就是寄提单了，我敢保证，很多人对这个都是很不注意的：不管你用dds，还是顺风，你把提单放进去以后，其实只能心里祈求快递途中不出问题，但是要是一旦出了问题怎么办？那后果不堪设想。快递公司不会给你赔偿那么多做为你在船公司的押金，但是快递公司有一个很小的细节，为他们保留了权利：不管你寄提单/发票还是其他资料，收件员永远只会在物品栏里写\"目录\"二字，什么是目录？就是书本的前面机页，所以即使是提单丢了，他们也就是赔你几百快，试问，你给船公司几百快能不能把丢失提单的货物提到呢？教训：如果你公司够强，给快递公司够多的业务的话，是可以强力要求他们在那里写上提单字样的，不过这个最后的结果可能不会很满意，这是个不平衡的市场，需要大家去完善，不是我一个俗人所能解决的教训：我们常和客户说自己的服务怎么样怎么样，但是换个角度说，要是你的货主，问别人你的货现在在那里了都不知道，你会放心吗？又何来服务之说？其实查这个的时间不需要很多，你只要打开船公司的网站输入柜号或者提单号一查就可以知道，然后及时的和客户保持联系，该催的催，该提醒的提醒，这样可以避免因为货款而产生的问题，也可以趁给客户更新信息的时候多和他沟通几次，保持双方的良好印象。

货代业务主管年度工作总结三在新年新气象下一定可以为你带来新祝福新希望，新的更好的成绩！

**货代工作总结及不足篇十二**

一年前的这天，我正在准备各种资料，找个像样貌的包，准备一套体面的衣服。准备迎接来自我的第一份工作。感觉一切都是那么的完美。

一年后的这天我早就不在我第一家公司工作了。想想这一年的经历。感觉体验的别人可能几年才会遇到的问题。

首先我的第一家公司时候，一切都是新的。透过自我的努力最后得到了别人的认可。当初没日没夜的一切努力好坏赶上了公司的最低要求。当我在公司工作了4个月的时候。公司出现的巨大的变动。主要是因为管理的分歧。造成人员大批量流失。公司紧急请了一个经理。来管理公司员工。在经过一个月的时光里公司进入了正常化。那一个月几乎是所有销售的噩梦。一切事情都不敢放松。都要亲力亲为。但是也好，让我一个新人学习到了很多知识。但是没多久，我们就认识到~自我离开的日子不远了。公司的老板想出各种办法来减少给我们销售的提成。有些几乎是毫无理由，说出来让人没法信服的理由他们也大胆的用来欺压我们。我们一群人赚的钱越来越多，但是公司抠掉我们的钱也越来越多。那时侯我们都在四处寻找一个新的落脚点。但是那么好的朋友又都想到一个公司。实在很难!正当我们没有方向的时候，我们的新经理出来和我说他要走了，去一个更加好的地方工作。这样的老板他跟不下去了。在这个时候我立刻决定跟随他。而且在短时光内我和他就策划了带公司一批好销售一齐走的想法。在这样漫漫计划的过程中我们一群人的关系也得到了发展。有一天我们所有人提出辞职!离开了让我们悲哀的地方，到了一个新公司去工作。向往有更好的发展!

第二个公司是一个小公司，新开什么都没有。人也没几个。我们朋友几个，工作气氛十分舒服。开开心心的过着每一天。大家天天在一齐玩，没过久我就收到我gf的警告叫我能够去好好做业务了。而我没有理会。玩了三个月后，我们的经理和老板都没法再理解我们这样的业绩提出了要求。回头想想，当初的我就是一个傻瓜~别人都是老资格的销售。他们能够天天玩也没问题。而我则是要天天努力开发客人才行的人。对自我潜力没有认清的时候。我的工作到达了谷底。在经理给我选取的时候，我决定寻找自我新的机会。从头开始!我离开了这个公司。

我此刻的公司是有一个老板自我开的，他一个人养着底下所有员工。我们见过好几次。在这次他决定让我负责整个市场部门。当我近公司，看到那么多销售天天在玩。一点做业绩的愿望都没。我生气了。一下子公司没几个人给我留了下来。当我招人时候，我的几个朋友告诉我。他们觉得第二家公司的问题他们没办法理解。问问我那里能够接他们不。因为这个老板为人不错，大家有钱赚就好。他们两个以很高的条件进入了我们公司。而且我还让我另外一个朋友加入了这个公司。他也带来了他的团队。老板很开心，但是我我感到了压力，但是我也有信心!我在一个月中，找到了自我的感觉。期望我能在新公司好好做下去。

新人工作意见(个人体会):在一个公司工作，师傅再好也不会教你很多。没师傅更加别说了。一切都要看。自我偷偷的看别人怎样做的才是好办法。学习人家好的工作习惯是会让人收益非浅的。在新公司要吃苦耐劳，此刻的所有辛苦。只要你方向对。那么回报是很长久的。还有就是~个性上海的!有机会就冲~虽然可能会失败，但是别放下!失败能够从新开始!

**货代工作总结及不足篇十三**

货代企业不直接运营一架飞机或一艘货船，而是靠带给附加服务来服务于客户。货代公司作为货主和船公司/货运航空公司的中间商，在物流营运环节扮演着不可替代的重要主角。

与综合物流营运商相比，传统的货代公司带给如揽货、运输、清关、仓储管理等服务职能。在这些货代公司中，有的集中或偏重从事海运、空运或仓储代理业务、有的根据客户的需求带给多式联运业务、有的专门带给易腐烂或高附加值等特种物品的物流服务。

中国大多数货代企业规模较小，多数一级货代企业仅依托某一港口城市或将业务辐射到临近地区，没有构成全国性的网络布局和全球代理网络。使得近几年来货代企业服务模式雷同，利润空间缩小，没有构成市场的核心竞争潜力。根据我们的调查证明，随着现代物流服务的不断深入，货主对货代企业的服务满意度呈下降趋势，对货代在全程和实时服务、物流多元服务等方面要求有所提高。

由于现代综合物流服务已经得到货主的青睐，而实力雄厚的物流服务商已经与供应商或制造商达成战略合作伙伴关系，物流服务商的服务模式实际上已经占据着超多货代业务市场份额。

货代公司要立足发展，不能停留在传统的运营模式上，否则自身的生存都是个问题。货代公司能够根据自身的状况和服务特点向综合物流方向延伸服务内涵。这个延伸能够在现有服务基础上，向前延伸货物出厂、检查、包装，或向后延伸到仓储管理和配送，从而将整个服务贯穿于全程物流活动之中。

货代公司的发展务必向现代综合物流服务转化，并按照现代物流服务的特征改造企业，而网络信息技术和现代物流技术对于货代公司来说，能够比喻为一张物流网，这张网横向贯穿于企业的整个供应链，纵向贯穿于企业的各个部门。有了这个网，现代物流的服务特征才充分显现出来。它是企业组织、协调和控制潜力的体现，也是企业经营管理实力的综合反映。

透过对传统货代企业的研究，我总结现有货代企业在信息技术应用方面具有如下特点:

1、部门与部门、公司与客户、公司与合作伙伴没有构成开放、统一管理的信息网络，各部门以信息孤岛的形式存在。

2、各部门的业务应用系统没有进行统一的规划设计，各系统间互相独立和分散，很难进行数据的共享或建立数据连接；体此刻业务和管理上，各部门不能进行高效的协作运作，管理层不能有效进行集中管理。

3、现有的货代系统不能满足业务向物流服务转型的需要，只注重某个环节的业务流程，不注重系统的开放和扩展。

4、没有建立以客户服务为经营思想的信息系统，只注重单项零散业务，没有大客户综合物流需求的信息处理潜力。

透过以上研究和总结，我们认为货代企业向物流服务转型，利用信息网络技术要实现以下几个转型要素:

1、建立企业的综合物流信息管理系统，需到达以下目标:

a、整合和提升企业的物流资源

b、发展伙伴联盟，建立网络服务体系

c、构建企业控制管理中心和协调中心

d、建立部门间的资源共享和高效业务协作

e、建立处理各个物流环节的业务操作系统

2、建立由业务管理向客户管理的转化体系

大部门货代企业都是从本部门利益出发、被动地理解客户的服务指令，没有主动地为客户进行物流流程的重组或优化。货代公司要改变传统的经营观念，观念改变的同时要伴随着公司的营销体系、组织架购、运行体系和管理体系的变革。

3、以市场为导向，由区域服务向网络规模经营扩张

这个扩张策略并不是盲目的投资建设，而是根据市场的需求，根据自身业务的特点，用客观和发展的眼光扩张扩容，并用网络技术手段管理控制各节点业务，及时地听取客户的反应，制订高效的网络服务策略。

4、由分散经营模式向一体化经营模式过渡

现有货代企业往往部门繁多，业务分散不集中，构成了各自为政的多个利润中心格局，没有构成综合物流服务的竞争力。而现代综合物流服务体现的是公司整体的合力和竞争实力。统一的指挥和管理中心、一个利润中心、多个操作中心将是现有中小型货代企业向物流服务转型的重要指导思想。

5、透过综合物流服务手段使客户从满意度向忠诚度转变

货代公司为客户操作一票货并使客户满意并不难，但要建立客户的忠诚度可能并不容易，这需要企业具有长期服务于客户的竞争潜力和适应市场变化的潜力。企业要随着市场的需求转变而随时调整自我的战略或服务模式，要做到随时响应客户的反应甚至引导客户的反应。货代公司若不向综合物流服务转化，这些响应是很难实现的。

**货代工作总结及不足篇十四**

本站后面为你推荐更多货代工作总结！

对我个人来讲，20xx-20xx，在宁波的4年，12年是付出和得到颇多的。酸甜苦辣中，更多的是甜，是开心，是真诚和收获。工作圆满完成，也收获了老公。

20xx年宁波港物流业处于相对散、乱的复杂形势，贷代车队强强联合，船公司做货，不论大小型客户，甚至有码头也参与进来。运价竞争非常恶劣的情况下，全体员工秉承“心往一处想，劲往一处使”的优良作风，克服困难，广开客户渠道，严控内外成本，确保柜量、利润最大化。

1、柜量总额及利润

12年，我办共完成柜量7936t，同比增长25%，完成年初预期目标7600t的104%。实现毛利润154.5万元，同比增长63%。

2、业务拓展及新增货种

金属、废塑料及成品塑料粒，各占我办的20%，在12年，相继开拓了绍兴老酒、慈溪家电液化钢瓶、衢州巨化集团的氯化钙、萧山几家化纤厂等。

3、制度方面

每月一次的例会，分析问题产生的原由，从源头处解决和避免。新的信息和规定都在会上说明或重申，加强印象。任何人有任何意见和想法都可以开诚布公地明讲，大家一起想办法解决，包括员工生活上的。从而提高绩效、专业水平，活跃了气氛，加强了同事间的凝聚力，以及协调与沟通。

4、商务方面

12年无一笔烂账，每月回收率在75%以上，到目前为止，除了两家钢带客户约15万运费外，其它客户均能在年假前收回。

5、信息网络化

我办有主动建立网络群体，将宁波港大小车队近20家及船公司整合成网络群，利用信息化，寻找装箱套箱资源，做到了85%的套箱率，大大提升了利润化。对送货也有相当大帮助，现到宁波办送货货体30%为长途单柜，宁波的单柜价格实为两柜拼送价，通过网络信息，可以高效的找到拼柜，从而提高了单柜送货速度，也相应创造了利润。

6、业余生活

工作第一，但也不忘生活和开心。偶尔利用周末组织员工，举行户外活动，篮球、羽毛球赛、钓鱼等。同时也邀请合作单位船公司及车队参加，或参与到他们的活动中。让员工们两点一线的生活变得多姿多彩，也加深了与合作单位的情谊。

20xx年是丰收的一年，这是令我们兴奋和欣慰的。总之，让宁波办的每个成员都能日益进步，工作顺利，生活开心，健康向上，让进入这个集体的每个成员都能感受到这里的风景独好，不忍离去。

关于20xx年

务。主要着手从以下几方面入手：

1、招聘业务型人才，加强新业务开发

近两年，自钢带客户行情减弱，基本无批量发柜客户后，宁波办主要靠零散及个体客户支撑，饥饱不定。需大力度开发新货种新客户，以及集团竞标类客户，希望在13年招聘一名业务同事，开发新业务的同时，也能帮助到业务经理的对外应酬，男子间能更好的筹谋。争取13年，在江西滑石粉、富阳纸、兰溪建德散装水泥等方面，有所突破。

2、分析过往业务

宁波办有近十年历史，新老客户交替更新，流失的老客户量也相当大，我们将重整，分析过往客户，争取再度合作。

3、提升客服意识

把握每一次与客户接触的机会，提供热情详细周到的服务，给公司增加一个制胜的筹码。加强与客户的交流，增近感情。客服工作已不仅仅是把客户的货物揽入我方即为结束，争取帮助客户把所有的事全部做掉，让客户更加省心和放心。

4、细化内部管理，严格成本控制，多重防范资金风险。

我办本着“员工之间有审核，上下级之间有监督”的原则去完善操作各流程。建立客户信用额度评价制度，控制运费回收风险。

本年度我们将严格遵守总部的各项规定，加强业务学习，提高服务水平，争取早日完成任务，13年目标7600t。挑战已经到来，既然选择了远方，何畏风雨兼程，我们相信：用心一定能赢得精彩！

**货代工作总结及不足篇十五**

一、考试是死的，工作是活的

工作前我幻想着我的工作热情与魅力，打算用自己所学到的或者所拥有的智慧尽情服务于我的工作。第一天开始，一根笔一本笔记本一张凳子，就这样屁颠屁颠地跟在操作的身边。幸好工作的前一天有能够去背诵物流术语，不至于看不懂所有的东西。edward拿给我工作操作手册，我浏览了一遍又一遍，遗憾的是还是记不住。如果是考试资料，一天之内我早就把它印在脑海里了，但是这简简单单的几页纸令我混乱--不可思议。

在此，我总结了一下，原因是考试是死的，工作是活的。工作犹如生活，讲究艺术。正因他有很多意想不到的突发状况，这时候，你要做的就是坚信自己长久以来积累的知识与智慧，提高信心去做。不怕出错(当然要留意谨慎，关键的数据是不能马虎的。)敢于尝试!

二、干哪行，爱哪行(家长评语大全)

前些日子，我纯粹把自己定位在刚入门的零基础的一在校实习生。但是当我看了tdh一个关于“为什么领导女性很少”的讲座后，我被震惊了。这半个月看似很勤快，早到晚归，但是，我此刻想说的是，我在懒惰阶段。我的自我提升意思，自我学习意识，自我控制意识远远不能满足我匮乏知识的需求。

我想，该是改变的时候了。如果我纯粹只是操作，例如订舱，安排拖车，收发补料，寄提单。。。即使我操作熟练，但是我还是失败的。正因我没有理论的支撑，犹如人类没有灵魂一样，缺失思考的潜质。不仅仅仅知道流程，我就应多看看这个行业里的论文、动态、名人的心路历程。。。就应熟悉这个行业的核心与业务。

三、人不多，但温暖

初来公司的第一天中午，edward想专程带我出去买饭吃，估计他知道我对这个地方不熟悉。不久，有位同事mefee说刚定了饭，但是要出去，因此送给我吃。在冰冻的空调房了，肚子早就闹革命的我吃着温温香香的饭菜，这就是被爱的感动。

上班的第一天刚下班，母亲弟弟就给我打来电话，问我要不好回家吃饭。听着电话那头母亲口述，弟弟转达的话音，我恨不得飞奔回去投入你们的怀抱。以前我以为这些没什么必要，如今我觉得我错了。关心一个人，时刻关心她的动态，父亲母亲弟弟时刻身体力行教我如何去爱人，如何去关心人。无论家人、朋友如果你真的想珍惜他们，那就学会关注他们，给他们你爱的信号!

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn