# 最新物流行业工作总结(优秀10篇)

来源：网络 作者：星月相依 更新时间：2024-04-19

*工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文...*

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

**物流行业工作总结篇一**

某某一贯秉承“客户第一，以人为本，高效管理”核心价格观，形成命运共同体、利益共同体、事业共同体。通过全体员工的积极创造和不懈努力，不断提升企业的核心竞争力，不断提高和改善员工的生活质量，不断为社会创造巨大的物质和精神财富，经营成为中国最优秀的以供应链管理为核心的综合物流供应商。

在此实习期间，我在唐山大田分公司主要从事物流配送，客服，调度的岗位工作。

：我学的是物流管理专业，并进行过物流师的培训经历，对物流管理知识和实际操作有一定的理解与掌握，为我这次的实习提供了理论基础，但理论和实际工作是有差别的，因此我还需要在此次的实习中继续学习各方面的物流专业知识。我在此期间主要负责的工作有以下几个方面：

（2）开始实际操作：刚开始随着司机师傅去客户那里去提货或去分供方那里进行提货作业，这一方面的工作内容是：到达提货地点和交接人进行简单沟通，取出货运单据仔细核对单据上的货物内容，清点数量，和检查货物情况，确认无损后签字取货、将货物送回场站，进行暂存、这方面的作业比较简单。

（3）货物的派送操作：

a、货物验收无误，操作员在《行车路单》签字并注明货物进站时间。

b、每收齐一批货物，运单“收货人联”、“到站留存联”、（运费到付业务“结算联”）装入透明单据袋粘贴在包装箱上随货同行，其余联次交调度。

c、按照运单批次、目的站、运输类型，将货物分别搬入相对应的`货位，货位前悬挂或竖立目的地表示牌。

d、当日集货全部完成，登录lms系统作gco录入。

e、当日发运的货物，必须在当日24：00时前完成de录入。

f、当日运输转分供方代理的，登录lms系统作fwd录入，由始发站按照mop的规定时限跟踪并录入pod派送完成。

（4）货物的仓储管理：仓储所涉及的主要是物资入库、出库及保管。入库方面要求验收合格后方可入库，入库后要登记批号、数量和货位号。出库要求必须有出库单，仓库照单发货。

我所在的仓库主要储藏成品货物。整个仓库分三个区分别储藏三个不同厂家的货物。每个厂家都有几十种不同商品，需根据产品批号码放于不同的货位。在实习中我发现入库在管理中是较为重要的一个环节。每周我们的仓库都有几次大批量的进货。信息员首先要接收并打印出入库通知单，接着通知仓库管理员准备接货。

仓库管理人员应对产品的数量、质量、帐卡详细了解，做到清楚无误。此外应尽量保证产品在保管中无差错、无灰尘、无丢失、无损坏、无锈蚀。

我所在的仓库位于三楼，仓库有四个电梯入口、一个步行梯入口。电梯可以方便地载货进出仓库。现代企业生产经营的多样化使得商品种类繁多、市场需求变化也非常频繁。这就要求仓库管理中必须有一套方便快捷的信息处理系统以应对大批量数据的处理。

对于一个仓库管理系统不但要有一定的稳定性、还要有必要的灵活性和可拓展性。这套系统必须符合分拣、包装和发货等业务流程的作业要求。因此，系统的可配置性（能满足个性化要求）就尤为重要的。

我所在仓库的仓储作业基本上实现了机械化，过去的那种主要靠人工作业的现象已经基本改变。物流中心的仓储系统一般包括收货、存货、取货、配货、发货等环节。在收货环节，配备了供铁路车厢和货运汽车停靠卸货的站台和场地，以及升降平台，配备了托盘搬运车和叉车，以及各种吊车，用于完成卸车作业。在收货处一般设有计算机终端，用来输人收货信息，并打印出标签或条码，贴在货物或托盘上，以便在随后的储运过程中进行识别和跟踪。

我们的仓库根据订单、出货单的不同，向单一用户或多个用户发货。一般来说，用户需要多品种货物，因此在发货之前需要配货和包装。我们认识到仓储设施为仓储现代化提供了基础条件，而科学管理则是实现现代化目标的必备条件。必须综合运用现代化科学管理方法和现代信息技术手段，合理有效地组织、指挥、调度、监督物资的人库、出库、储存、装卸、搬运、计量、保管、财务、安全保卫等仓储的各项活动，才能达到高质量、高效率，才能取得较好的经济效益。

拣货作业完成后接着准备按时间发货，包括联系车辆、整理包装、明确单据等。根据这些天的实习情况，我归纳了基本的发货流程：

1、仓管员在装车前应核对发货通知单、发货点数单、备货卡和备货区的备货是否一致，同时要求装货司机核对数量，核对无误后通知门卫让装货的车辆进入指定装货区。

**物流行业工作总结篇二**

回顾20xx，在公司领导的正确指挥、各部门的积极协助配合下，物流部的各项工作运转正常。物流部始终围绕着库存货物安全、库存数据准确、作业标准规范化与流程化的基本目标开展工作，并以提高客户服务水平和降低成本为最终目标。

在20xx年中，物流部在做好本职工作的同时，还完善了以下工作：

1.存货损失率逐渐下降

存货损失率由3月份年会时的1万多，降低到8月份6年庆时的1100元。其他月份货品损失率几乎为零。

2.较好的完成了全年采购任务

采购员积极的了解市场，在原材料供应紧张的情况下，充分的完成了产品采购任务。

初步建立了与供应商的合作关系。

系统成功上线

物流部在各个部门的协助下，经过多少同事的不眠之夜与不辞辛苦的努力，u8系统成功上线，并运用至今。

20xx年物流部发展目标及工作展望

1.完成u8系统上线------预计1、2月份完成。

2.物流部管理制度------预计1-6月份完成。

制定物流部各岗位、流程的各种sop制度和考核制度，强化了职能和流程管理。

3.制定产成品综合需求计划------预计7-9月完成。 制定产成品的定额储存量，明确了物资管理的目标。

整合信息流、物流并建立初级管理模式。

探索建立供应商战略伙伴关系。因为公司的成本核心竞争力的体现最主要的来自于所有供应商的支持力度，供应商对公司的政策的好坏直接影响到我们地成本核心竞争力的高低。

围绕控制成本、采购性价比最优的物料等方面开展工作。

从公司整体利益出发，降低成品库存，减少生产及分销费用。

监测供应链各节点运转情况，对不必要环节、异常事件提请整改措施并及时跟进。

不断提高交货的可靠性和灵活性，提升客户满意度。

5.强化管理

完善并优化现有流程，制度。

并时时分析现有管理模式，持续改进，实现供应链整体“流程品质”最优化。

加强计划和控制，提高效益，降低成本。

在制度的健全和执行方面继续下一些功夫，管理水平需要不断提高。

6. 加强培训

加强员工的素质培训，进行有效的沟通，引导帮助员工端正态度;

继续加强专业知识和职业技能的培训，避免工作失误及问题的出现，提高工作质量。

在下一步工作中，物流部将以建一流管理、创一流业绩为目标。在上级领导的正确领导下，肩负新使命，创造新业绩，开创新局面。为公司整体的战略计划提供有力的支持。相信我们女娲本纪在20xx年会龙腾虎跃，管理能力行业第一、业绩增长率行业第一。

**物流行业工作总结篇三**

20xx年x月份我很荣幸的成为xx国际贸易有限公司的一名员工。外贸是一个和外国人打交道的行业，需要的是丰富的知识和绝对百分百的细心，这些对于一位刚跨进xx之门的我来说完全是一个未知数，没有接触过外贸，没有令人充满信任的外语，此时“零”恰是我真实的评价，是迈祺一手教会了我：如何去工作，如何去做人，我想做人比做事更重要。

时间飞逝，转眼十个月已经过去，而现在的我在各方面是否还是零了，扪心自问，不敢说我在这过去的十个月里所做的工作百分百，不敢说同事评价我这过去十个月百分百，不敢说我学了百分百的知识，但我敢说我用的是百分百的真心。

接触外贸，首先接触的是外贸单证——外贸的基础性工作。外贸单证即制作有利于外贸工作发展的一切表格。包括出货之前的租船订舱、工厂的发货通知、报关单证的制作，其中有需要商检的必须在报关前完成、提单的确认、费用的确认、还有一些后续问题等等。现将我在20xx年里并学习并工作的一些详细知识列为以下：

1、租船订舱。租哪里的船，订哪里的舱，怎么订。一般fob为客人指定货代，并由我公司代客户做租船订舱的指示性工作，运费为倒付，即freightcollect，在这个情况下产生运费为客人承担，而像其他的订舱费、报关费等人民币费用由我公司承担。

另外走cif货时，我们就必须根据货代报给我们的价格去决定给谁做，此时运费预付，即freightprepaid，既由我公司来承担在货代公司服务下产生的一切费用。当然所有的只要是有利于公司的，我们就可以做，只要是不利于公司的，我们绝不含糊。

注：在租船订舱时，本人会放松警惕，所以自工作以来犯了一些错误，常犯错误为：freightcollect写成freightprepaid;一些不从上海港走的货写成了shanghai。

2、发货通知。这个环节关系到出货的及时和准时问题，同时牵扯到船期和客人可以准时收到货物。这一环节要将货代给我们的进仓通知巧妙的写给每一家工厂的送货通知，根据不同特点的工厂，给予不同的时间限制。比如我这边有一家工厂：浙江三门湘顺有限公司，这家公司出货总是有问题，所以给他的时间就必须提前。

注：在做发货通知时起先的方式不是很完美，并且按照那样的方式容易产生错误，后来经过冯经理的指导，使用更规范的形式，所以这一环节没有错误的发生。并希望以后能够做的更好，和催货方面做的更到位。

3、商检。有些产品需要商检才能出货，在为期十个月里，接触到需要商检的产品是：空气滤清器、电珠。商检时需要提供发票、装箱单、外销合同。此时提供的发票和装箱单中的数字在以后的报关数据相一致。

注：商检比较简单，所以不会犯错误，值得注意的就是要及时催商检屏条，并及时将商检屏条转给货代在报关前。

4、报关。在报关时我必须提供给货代全套的单据，包括：发票，装箱单，报关委托书，海关预录单，核销单。报关是一个说简单又不简单的程序，一不小心就会犯些很低级的字母、数字错误，所以在这个过程需要检查最起码两遍。同时还要记下核销单号码，以便日后查用。还需要将三份外销发票交给财务。

注：在报关的时候，一开始的时候经常犯一些低级错误，比如金额不对，还有就是外销发票忘记给财务，这些都是我需要极其重视的。

5、提单的确认。提单的确认是一个字母游戏，必须按照事实去写，发货人是我们公司的英文名字，字母必须一样，收货人一栏必须要和冯经理提供的资料一致。提单的确认是绝对不可以犯错误的，如果是按照信用证的方式，那么只要有一个不符点，造成的损失是巨大的。从一份提单上可以学到很多东西，如收货人，船名航次，是fob还是cif，是整箱还是拼箱。

注：曾经犯过一个错误，但也不完全是我的责任，也有货代公司的责任(我不是在逃避责任，实事求是)，好在可以寄回去重新修改，也就万事大吉了，不过现在想来其实当时很紧张，碰到提单出错，神经绷的很紧，这可关系重大啊。

6、保险。如果是cif方式走货的话需要做保险。保险是以报关时的发票为基准的，加上重要的船名航次、保险金额、保险时间。

注：保险虽简单，但也容易出错，我曾经给李经理做的一份保险就反反复复改了三次，我提供的资料是没有错误的，不知道怎么就改了三次，令我费解，当然有我的责任，就是那种拣了芝麻丢了西瓜的感觉。

7、原产地证书。原产地证书是发达国家对发展中国家的一种优惠政策。所以不是全部单证都需要做这个工作，但只要碰到需要做原产地证书的客人，以后每次出货都必须做。做原产地证书，需要给商检局提供一套完整的单据，包括提单复印件，发票，装箱单，原产地证书的申请表格，以及原产地证书表格。原产地证书是很容易犯错误的，人为的因素比较大，所以我们自身的核对很重要。

注：曾经就有一次疏忽，被商检局的人把字母给打错了，当时我没有查出来，不过后来通过我的真诚道歉，商检局的同事没有收我的费用，真是万幸。

8、开票资料。出货之后需要跟货代索要海关预录单，用来给工厂开票时的准确数字的对照，工厂开出的票必须和报关相一致。碰到那种不开票的产品，自然也就不需要报关了(当然这只能是内部说说了)。

注：开票资料是要和工厂打交道的`，所以必须写清楚，也必须和工厂交代清楚，否则犯错误是十有。

9、议付单据。议付单据是要寄给客人的，是一套完整的出货资料，包括提单正本，还有保险资料，原产地证书，发票和装箱单。议付单据不仅只是简单的完成就罢，而最重要的是要使之完美，使之完善。

注：议付单据是不能出错的，寄到国外的单据我没有犯过错误，当然那都已经被冯经理或者王经理帮我审核无误后寄的，不过我很自信的说这个环节我会警惕的。

10、退单。退核销单一般在出货一个月之后跟货代催要，一般情况下，都是付款买核销单，所以在这之前还做一个资金审批。

注：一开始的时候这个环节总是疏忽，虽然这是个只需一个电话就可以解决的事情，殊不知就是经常忘记，不过现在已经成为一种工作习惯，自然不会忘记。

11、资料整理。这是工作的尾声了，需要我做的是要将纸张形式的资料放在文件夹里，同时还需要输入出口发票。

注：资料整理我自认为做的不够完美，虽然这个环节不会造成利益冲突，但是作为一个单证员，需要投入更大的时间去思考如何将资料整理做的更好。

以上便是我xx年工作的一个粗略的总结，总而言之：细心，要有百分百的细心;知识，要有百分百解决问题的知识，为迈祺之蓬勃发展而努力。

爆竹一声辞旧岁，总把新桃换旧符。告别20xx年，迎来了充满希望的20xx年，20xx年，我必须更努力，只有努力才能达到心中想要的硕果累累。现拟订20xx年工作目标。以图表显示：

以上只是一个很理性的图表，对于每一个环节的要求都比20xx年高了些，我相信我会用实际行动来证明一切。细细想来，其实在每一个工作岗位上的人们，每天接受的都是简单、平凡的事情，把工作做好，也就是要做好每一件小事，每一件平凡的事，就如用饱满的工作热情去和客户通一个电话，如用真心去制作一份重要的单据等等，所以接受平凡，接受简单，才能水滴石穿。

**物流行业工作总结篇四**

回顾××年走过的历程，不禁感概万千。展望未来，在\_年的工作中，物流部将继往开来全体员工围绕着公司的发展。以“中国名牌产品”称号的获得为契机，努力奋斗，强化管理、深化改革、增创效益应做好以下几点方面工作：

我部门坚持组织学习《机动车驾驶员安全教育辅导》、《岗位培训》教材，使广大驾驶员热爱本职工作，在本职上精益上求精。提倡行车讲究语言美，礼让三先风格高的思想品质。

为了提高客户对物流配送的满意度，使企业和客户达到双赢的目的，我部门极积走访各客户和各地经销商，了解客户销售情况，为了征求客户对运输工作的建议，我部将制定了驾驶员行车服务卡，让广大经销对驾驶员和部门多提宝贵意见，还激励部门驾驶员争当红旗手，不断提高服务水平。

由于以往物流部缺乏系统的规章制度，造成管理工作存在漏洞，对此部门根据岗位具体情况，先后制定了《小货车驾驶员管理制定》、《叉车司机管理规定》、《倒运车驾驶员管理规定》、《小货车轮班安排表》、《车辆零配件出入库流程》、《车辆轮胎更换申请单》，本部从全局利益出发，按照制度执行，对个别纪律散漫，有损公司利益的员工给予严厉处罚，对表现突出、技术精湛的给予奖励。

目前部门各岗人员××人，其中后勤人员××人，驾驶员××人，基本能够满足各岗位人需求，我部结合岗位工作具体情况，从员工中挑选出班组长，让其负责本组日常事务管理；从调度中选一人当任总调度负责物流部门厂内一切生产、安全、调配工作。逐步形成了“其层具体落实、中层监督指导、高层宏观控制”的合理化组织结构。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。

为了降低运营成本，本部先后采取了一系列有效措施，随着成本率的提高，普通轮胎使用寿命过短，易破易爆，不仅费用较高，也给行车安全埋下隐患，经过市场摸底调查，货比三家，决定改用质量可靠，价格合理的“佳通”系列轮胎，并且签约定点守信合同，有力地控制驾驶员随意更换轮胎和附带件。同时对零配件也进行了货比三家，选购质价更为合理的零配件，一定程度上减少了运营成本，而高额的耗油费用直接影响了车辆的运营效益，因此建立自己的油库成了最佳的解决方案。

随着公司的不断发展，物流部规模也得以壮大。我部门从全局利益出发，坚持以安全为中心、服务为宗旨、效益为目标的原则而开展工作。加强部门管理建设，不断提高人员素质，强化服务水平、降低运营成本。全体员工齐心协力、努力奋斗，争取比上年度取得更好的效益。

**物流行业工作总结篇五**

下面我分三方面汇报一下开业以来物流销售工作情况以及20xx年工作计划：

我们物流公司是一个刚刚成立的新公司，一切都从零开始，不论是硬件设施还是软件实施以及人员配置方面都存在磨合的周期。业务员的问题存在老业务员带新业务员的过程。经过新老业务员从跑市场收证照坐起跌跌撞撞、勤勤恳恳工作，至9月13号试营业开始，共收集证照3014份，这是销售工作能够正常开展的前提保证，慢慢的销售工作就会有条不紊的进行。零售终端客户每一个月平均有30%的增幅，大客户、连锁每一个月有50%的增幅;从销售进度上来看，取得了一定的成绩，但从公司的要求上还是有一定的差距，我们定会加倍努力，争取完成公司下达的各项指标任务，具体完成情况我将以下3张表格进行说明：

1、每个区域各月的销售情况

20xx年各区域数据汇总表

单位：万元

2、每个区域客户的各月订货发生数情况

20xx年各区域订货汇总表

单位：家

3、各个区域业务员收集证照情况

20xx年各区域开户统计汇总表

单位：家

从业务员对市场不熟悉，开票员对客户品种的不了解，采购对所需品种的把握程度、品规的齐全，财务对税票以及现金收款交接问题，仓库尤其是中药库对中药发放等等问题，都在逐步改进，截止到11月30号为止销售部试营业以来，由于各级领导正确指挥，业务员的请恳工作，取得了一部分成绩。尤其是常武地区市场，可以说对竞争对手造成了不少的影响，取得了一定效果。

1、从开发客户数及客户的发生数上来看，部分业务员走访市场不够积极，或者即使走访了市场，效率也不高，工作的方法有待改善。

2、部分业务员的执行力不够。对公司下发的活动政策不能及时传递给客户导致商机延误，错失销售良机。(在这里我想补充下对业务员的日常工作考核中，我们的客服会打电话给我们客户来了解业务员有没有把近期促销政策告知客户，通过这样的方式来考核业务员的日常工作)

3、部分业务员在工作中出现了问题，不能正确的看待。一有问题，不找主观原因，首先找客观原因，总是喜欢把原因推到其他人身上。

4、与接单员、收款员、驾驶员的配合有待加强，遇到问题要耐心商讨，互相沟通协调。

5、对市场的控制力不强，对市场行情、竞争对手信息分析不够，不能够抓住重点，开拓市场没有详细的计划。

1、加大客户开发力度，努力完成终端客户网络的建成。

2、增加客户的订货率，采取公司与厂商、客户三方的协作促销政策。

3、加大宣传公司总代理品种，提供销售总代理品种方案。

4、加大新品销售力度，制定新品目录表。

5、加强连锁、客户、公司之间的合作，尽量归笼其进货渠道。

6、严格控制应收账款的幅度，现款客户严格按照7天之内回款期限，帐期客户严格按照回帐期来回款，回款期严格按照制度处理不能拖延。

市场是良好的，形势是严峻的，可以用这句话来概括在物流行业飞速发展的今天，明年是有所作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有把握好这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会再做这个市场。

**物流行业工作总结篇六**

xx年×月，我有幸来到公司工作。在这样一个优越舒适而又能充分发挥个人智慧潜力的环境中，不觉已经工作了将近三个月的时间。在这几个月的工作中我深切感受到的是领导无微不至的关怀、公司两级管理人员认真务实的工作作风、同事们团结奋发的干劲，体会到的是人作为拓荒者的艰难和坚定，这对刚刚走上工作岗位的我来说，是受益匪浅的，同时也为我迈向正确的人生道路打下了良好的基础。此刻我将这三个月来的工作状况作一简单总结。

在思想上，我深刻地认识到，从其他行业转入物流行业，新环境、新领导、新同事、新岗位，对我来说是一个良好的发展机遇，也是一个很好的锻炼和提升自己各方面潜力的机会。在工作初期，我认真了解了公司的发展概况，学习了公司的规章制度，熟悉了办公室日常管理事务及物流行业的一些基础知识，同时，也从多方面努力摸索工作的方式、方法，用心锻炼自己的工作潜力，力求尽快完成自身主角的转变，以崭新的姿态迎接新工作的挑战。

在工作上，我主要从事的是是办公室的日常工作。办公室对我来说是一个全新的工作领域。作为办公室的一员，我清醒地认识到，办公室是总经理室直接领导下的综合管理机构，是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽，是推动各项工作朝着既定目标前进的中心。办公室的工作千头万绪，有文书处理、档案管理、文件批转、会议安排、迎来送往等。应对繁杂琐碎的超多事务性工作，我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错。在主管领导的帮忙和支持下，我基本上做到了事事有着落、件件有落实。

三个月来，在主管领导的指导下，我基本上保证了办公室日常工作的有序运转，上级文件的处理、传阅，每月餐票、油票的发放，以及其他由办公室主办的一些事情都做到了及时、准确、无误。三个月来，我参与起草了一些文件，如《关于禁止管理人员利用职务职权从事参与或变相参与公司所属业务项目的有关规定》等，起草撰写了一些工作材料，参与了公司两级机关一般管理人员年度业绩考核测评工作，同时，也用心主动地完成了上级领导交办的其他事情。

三个月的时间转瞬即逝，我虽然做了一些工作，但仍然存在不少问题，主要表此刻：

1、初到公司，无论从业务潜力，还是从思想上都存在许多的不足，感觉上是每一天疲于应付工作。尽管如此，但是我在很多方面得到了公司领导、部门领导的正确引导和帮忙，所以我在较短的时间内适应了新的工作。

2、缺乏创新精神。不能用心主动地发挥自身聪明才智，而是被动消极地适应工作需要。领导交办的事情基本上都能完成，但自己不会主动牵着工作走，很被动。缺乏认真钻研、开拓进取的精神，忙碌于日常小事，工作没有上升到必须高度。

3、工作不很扎实，不能与时俱进。作为一名刚刚踏入社会的大学生，身上缺乏青年人应有的朝气，学习新知识、掌握新东西不够。自身也存在眼高手低、懒于动手的毛病，不能专注于工作学习，很多知识虽然了解但却不精。

在今后的工作中，我将努力改正自身缺点，以更大的热情投入到工作中去。首先，加强学习，主动学习。身处当今知识经济时代，务必时刻学习方能不落伍，所以我将把加强学习，提高政治思想素质和业务工作水平，树立良好的职业道德，作为一项日常重要工作来抓，以严肃的态度，饱满的热情，严格的纪律，全身心地投入学习，为我的工作积累必要的基础知识和基本技能。其次，提高服务意识，改善工作作风。作为办公室的一名工作人员，我将本着为人民服务的原则，热情、主动地做好自己的本职工作，为前来办事的人员带给满意的服务。再次，提高工作潜力，勇于创新。虽然办公室的工作琐碎、繁杂，但是我将从多方面努力进一步提高自身的工作潜力，以用心的心态应对每一天的工作任务。同时，我也将注重锻炼自己的应变潜力、协调潜力、组织潜力以及创造潜力，不断在工作中学习、进取、完善自己，以便更好地完成自己的本职工作。

以上是我对三个月来工作的总结，说的不太多。但我认为用实际行动做出来更有说服力。“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，在今后工作中我将努力奋斗，克服自己的缺点，弥补不足，争取做的更好。

**物流行业工作总结篇七**

刚开始到公司，被分配先做单证，虽说在学校学的是外贸专业，可我什么都做不好，被老单证员瞧不起，说什么大学生呀?我高中生都能做好的.事，他却老出错。(因为是他最后审核)，停止我做单证。那时我是按书本上学到的知识来套用的!脱离的实际的业务操作。我知道我很欠学，但我是个不服输的人，别人能做好的事，我一定能做好，而且一定比他们做的更好!

我开始留心看他做单证，看别人做单证。那时，公司分八个部，每个部都有单证员，独立核算，彼此之间的业务也保密，就是想到别的部门也要经过上级领导批准。我无法看到别人做的单证，我只能想办法!我在同部门里就是看他们作废的单证，当他们要撕掉的时候，我就说给我做草稿纸吧。另外找机会帮他们做他们不想做的事，因为他们不想去做，他们就会教你怎么去做，你就有机会锻炼自己。我还想办法做其它部门的单证(我常在下班时，去其它部门找好友聊天和打牌。从中探听他们的牢骚和单证情况。从中吸取教训。)

这样一来，三个月后，我很快就掌握了做单证的经验和技巧，加上学校学到的知识，公司里所有的单证我都会做，并且做的最好，两年内没有一笔单证出错，没有一笔不符点和退证退单，是公司第一位单证员!连公司老总和别的部门经理都要求我去帮他们做单证。我具体的操作规程情况如下：

1)当拿到l/c后，先仔细审查和合同有出入的地方，产品名称、数量、开证行、公司名称、有效期、最迟装运期、有没有软条款、特别的规定等等。

如果有的话，请立即与业务人员商洽这些事情，把所有的问题最好一次向外商提出，请他修改l/c。

2)督促跟单员紧跟这份合同(如果没有跟单员，是自己的话，提前完成那些能提前的工作，比如说：invoice，packinglist，forma，insurancepolicy，等等。

3)货物装船后，请及时联系船公司或船代理，要求他们先将做好b/lcopy传真给你确认。你需要认真仔细地按l/c上面的要求来核对。发现问题，应该立即要求他们修改。

4)所有单证都必须反复核对，一笔l/c的单证，至少全面核对五次，做到单证一致，单单一致。如果客户有临时要求，可以说服客户修改l/c，或者做t/t。

比方说：上次我的客户已经开了l/c给我，但在装柜时，他突然想起还有一些零配件要求装上，(他已经答应他的批发商了，但忘记写在l/c里了)，数量还不少，这时候去改l/c已经是不可能的事了，我说这样吧，我先帮你装上船，然后我去补办手续，l/c就不要修改了，零配件的钱，请你t/t给我们，我们再补做发票装箱单给你。客户很高兴地说：非常感谢，你怎么想到的?我说：这只是一点小经验而已。

5)交单的时候，也要注意：有没有b/l背书，i/p背书等等，发票装箱单是不是做的不好，不规范，有没有忘了一些特别的规定：l/c号码必须显示，hscode必须显示，船代理必须显示，电话传真必须显示等等。

总之：一句话，做单证也不是一件很容易的事!必须有耐心、有恒心、更要细心，祝所有做单证的朋友工作顺利哦!

通过近8个月的学习、实践工作，从最初的统计门表、画图送审到独立下单、五金、门型及结构的独立设计再到现场与客户沟通交底，不可否认自己进步了许多，在这里多谢同事及领导的大力支持与帮助。但也有很多地方需要学习，我都会一一记录下来，积极请教领导，提高自己的水平。

在工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务，专业和非专业上不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，为公司做出更大的贡献。当然也有很多地方自己马虎出错，这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时考虑得更全面，杜绝类似失误的发生。在此，我要特地感谢部门的领导和同事对我的指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误作出提醒和指正。

在普陀区人民医院项目中，甲方在安装门框时，由于门框灌浆过程中灌浆不当导致门框鼓出，自己有责任积极与对方沟通，提醒甲方在安装门框时的注意事项，门框做成包墙门套，由于甲方墙体厚度都不一致，地坪高低也不一致，考验了自己的细心与耐心，同时自己对这种门套的做法也有了一个高层次的了解，收获了知识，提高了自己在此方面的技术水平。

在蒙古c-3项目中由于自己在设计锁的高度的时候，没有和客户及时沟通，其中的箱柜锁的安装方式在自己没有完全了解的情况下就盲目下图，导致锁的设计没有符合客户的要求，以致公司造成损失，我会记住这次教训，深刻检讨自己的过失，在严格按照国家规范的前提下，用心尽责设计，积极听取、考虑客户的意见，有自己不懂的地方积极虚心请教同事和领导，确保类似的事情不在发生。

在刚到来的20xx年，在深刻剖析自我的同时，规划20xx年的目标，适应公司发展的需要，不断学习、不断更新知识，单一的产品已经跟不上市场的需要，自己需要学习更多的知识，更多门型的安装制作工艺，行业的发展日新月异，知识更新十分迅速，如果不及时补充新知识，不经常进行不间断的学习和交流，就不能适应工程技术工作的需要，就要被淘汰。通过各种部门组织的培训，使我始终保持着旺盛的求知欲，同时也让我本人的专业技术水平不断地得到提高，为服务公司服务社会作为更多的贡献。

**物流行业工作总结篇八**

20xx年，xx物流营运中心在公司领导的高度重视和全力支持下，认真执行公司整合施行的方案，精细化管理全局，不断提升驾驶员、管理人员的职业素质和效劳水品，严密关注市场动态;积极扩大业务规模;精心寻求新产业突破;有效执行工程绩效奖励制度;切实改善员工工作环境。全体员工同心同德、群策群力，确保了公司主营业务稳步开展，产业多元化探索有所收获，超额完成了上班年度的目标任务。现将20xx年度工作总结以及工作打算报告如下：一年来，物流营运中心秉承“集思广益，多劳多得”的工作作风，克服了众多困难，广开营销渠道，严控内外本钱，确保利润最大化，实现收入1214535.28元，同比增长50.99%，完成总进度的51.68%，实现利润2.1万元，完成利润目标的52.5%;圆满完成了xx公司下达的收入利润指标，实现“时间过半，收入过半，利润过半”的目标。

xx工程完成收入432076.9元，占总收入的35.58%。目前该项业务收入占比较大，在确保该业务稳步开展的同时积极拓展相应市场，目前分公司已和昭通市xx公司xx物流中心就xx至xxxx配送工程达成初步意向性协议。目前已完成线路勘测，xx零售点布局，配送线路设计等前期工作。

xx收入777837.38元，占总收入的64.04%;xx营业部收入2896元;xx营业部收入1725元。度，物流营运中心认真执行公司领导的指导方针，即：由公司领导带着部门班子开发大客户市场，让驾驶员在运输配送过程中寻找客户;发动公司内部员工利用自己的信息源开发客户，“三管齐下”的营销策略。目前，由公司领导带着并成功攻克的有xx、xx、xx、xx、xx等大客户。由公司内部员工开展的有xx、xx等客户。认真执行公司领导下达的奖励政策，发动广阔员工的积极性，使公司的开展更上一个新的台阶。

公司领导带着相关部门职员奔赴市场，亲力亲为，积极开展供应链金融业务，涉及钢材市场、矿产品市场、烟酒类市场等，目前已和xx钢材市场积极联系，客户有明确贷款意向，希望得到xx公司在业务上指导。

公司领导经过多方努力在xx地区寻找开展到国外的的客户。目前公司领导正研讨，通过xx地理优势(接壤x，x，x)，开展省外国外的双向运输中转专线，已开展的目标客户目前仅xx对外贸易。认真贯彻xx公司“转型增效”的总体路线，明确开展思路，从传统物流向现代物流开展，精细化管理人员和设备，节约本钱，积极营销。

针对这一开展思路，物流营运中心对今后开展有以下几点思考：

1、结合物流信息综合管理平台，精细化管理，节约本钱扩大效益。

2、维护目前合作客户，提升部门各员工职业素质和职业道德，提倡“效劳优质化、严惩不良化”。

3、继续从传统物流向现代物流的转变开展，开发相应现代物流工程，开展目标客户。

4、继续贯彻施行公司领导提出的“三管齐下”的营销策略，开拓市场、勇闯顶峰。

回忆近一年的工作，对照德能勤绩四项标准，能尽心尽力做好各项工作，较好地履行了自己的职责。现将主要情况小结如下：我所在的部门是物流部，首先在20xx年这个及其不平凡的一年里，我们物流部全体员工在公司领导的领导下能够顺利的圆满的`完成我们公司制定的业务任务，我作为物流部的一员感到非常的开心以及自豪，我们部门的工作职责是需要比较好的专业业务能力，同时更需要很强的与客户交际沟通能力。在专业方面，由于之前我所从事的工作都是和物流有关的工作，也进展了系统性的学习，个人在这方面亦是很感兴趣，遇到棘手问题，通过查阅资料、询问同事能够独立解决，所以这方面很有自信的;在过去的一年里自身还是存在一些问题以及工作上的缺乏，在工作上还不够沉稳，不够老练，在对待新老客户的各种要求有的时候不够及时的做到位，自己感觉还是有点欠缺，这个方面我想在以后的工作里更应该进展多多锻炼，多多改进。

不断加强个人修养，自觉加强学习，努力提高工作水平，适应新形势下本职工作的需要，扬长避短，发奋工作，克难攻坚，力求把工作做得更好，积极的配合好各部门的工作链接，在适应新的工作岗位之余，希望学习些其他部门的业务知识，提高自己的业务能力，树立办公室的良好形象。

1、希望公司能为我缴纳上海社会保险。09年7月、12月都有相关文件证明我可以缴纳上海社保，希望公司能予我这样的福利。

2、请公司结合实际考量我们物流部门的工作性质，每一位职员都是希望自己所付出的努力与回报的结果能够相等，这样也会提高每一位职员的工作积极性，更好的为公司工作，这样也有助于公司的开展。

3、希望20xx年公司结合实际情况重新制定我们物流部的考核制度。

**物流行业工作总结篇九**

20xx年，对于身处改革浪潮中心的银行员工来说有许多值得回味的东西，尤其是工作在客户经理岗位上的我，感触就更大了。竞争让我一开始就感到了压力，也就是从那时候起，我在心里和自己较上了劲，一定要勤奋努力，不辱使命，是这样想的，也是这样做的。一年来，我在工作中紧跟部门领导班子的步伐，围绕部门工作重点，尽力的完成了各项工作任务，用智慧和汗水，用行动和效果体现出了爱岗敬业，无私奉献的精神。

由于客户政策变化因素和内部的不正当恶性竞争，致使我的存款有了很大的减少，截至现在，我存款任务仍然日均16000万元，完成个人揽储250万元。

我在工作中始终树立客户第一思想，把客户的事情当成自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想，在工作方法上，始终做到“三勤”，勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。我在工作中能够做一个有心人。

我在银行从事信贷、存款工作十几个春秋，具备了较全面的独立工作能力，随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较大程度的。提高，业务水平和专业技能也随着各阶段的改革得到了更新和进步。为了不辱使命，尽力完成上级下达的各项工作任务，我作为客户的客户经理，面对同业竞争不断加剧的困难局面，在部门的帮助下，大胆开拓思想，树立客户第一的思想，征对不同客户，采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质的金融服务，自己对工作的理解就是“客户的需求就是我的工作”。

开拓思路，勇于创新，创造性的开展工作。

随着我国经济体制改革和金融体制的改革，客户选择银行的趋势已经形成，同业竞争日激烈，在业务开展上，我中有你，你中有我，在竞争中求生存，求发展，如何服务好重点客户对我行的业务发展起着举足轻重的作用。

我认为作为一个客户经理，时时刻刻地注重研究市场，注意市场动态，研究市场就是分析营销环境，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户资金运作规律，力争将客户的下游资金跟踪到我行，实现资金从源头开始的“垄断控制”，实现资金的体内循环，巩固我行资金实力。今年在我的某客户中，资金流量较大，为使其资金做到体内循环，从点滴做起，以优质的服务赢得该单位的信任，逐步摸清该单位的下游单位，通过多次上门联系，使得该单位下拨的基建款都留在我行帐户。另外今年七月份在市政府要求国库集中收付预算单位账户和资金划转出商业银行情况下，积极的上门联系，成功留住该客户在我行的资金。

又如以开展有益健康的健身活动为线索，既把与客户的交往推向深入，又打破了传统公关模式，在工作中收到了非常好的效果。今年9月份，在与一家房地产公司相关人员进行友好切磋球技的同时，获悉客户欲对其部分房产进行拍卖，积极的工作，使其拍卖款500万元，成功转入我行。

我对待工作有强烈的事业心和责任感，任劳任怨、积极工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都能尽心尽力，按时保质的完成。在日常工作中，始终坚持对自己高标准、严要求、顾全大局、不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，放弃双休和假期，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，我通过不懈的努力，在20xx年的工作中，尽管由于行内的不正当不公平的竞争，结果不尽如人意，但我尽了我的所能！明年争取更大突破！

**物流行业工作总结篇十**

对于身处改革浪潮中心的银行员工来说有许多值得回味的东西，尤其是工作在客户经理岗位上的我，感触就更大了。竞争让我一开始就感到了压力，也就是从那时候起，我在心里和自己较上了劲，一定要勤奋努力，不辱使命，是这样想的，也是这样做的。一年来，我在工作中紧跟部门领导班子的步伐，围绕部门工作重点，尽力的完成了各项工作任务，用智慧和汗水，用行动和效果体现出了爱岗敬业，无私奉献的精神。

客户在第一，存款是中心。

由于客户政策变化因素和内部的不正当恶性竞争，致使我的存款有了很大的减少，截至现在，我存款任务仍然日均16000万元，完成个人揽储250万元。

我在工作中始终树立客户第一思想，把客户的事情当成自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想，在工作方法上，始终做到“三勤”，勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。我在工作中能够做一个有心人。

“客户的需求就是我的工作”

我在银行从事信贷、存款工作十几个春秋，具备了较全面的独立工作能力，随着银行改革的`需要，我的工作能力和综合素质得到了较大程度的。提高，业务水平和专业技能也随着各阶段的改革得到了更新和进步。为了不辱使命，尽力完成上级下达的各项工作任务，我作为客户的客户经理，面对同业竞争不断加剧的困难局面，在部门的帮助下，大胆开拓思想，树立客户第一的思想，征对不同客户，采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质的金融服务，自己对工作的理解就是“客户的需求就是我的工作”。

开拓思路，勇于创新，创造性的开展工作。

随着我国经济体制改革和金融体制的改革，客户选择银行的趋势已经形成，同业竞争日激烈，在业务开展上，我中有你，你中有我，在竞争中求生存，求发展，如何服务好重点客户对我行的业务发展起着举足轻重的作用。

我认为作为一个客户经理，时时刻刻地注重研究市场，注意市场动态，研究市场就是分析营销环境，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户资金运作规律，力争将客户的下游资金跟踪到我行，实现资金从源头开始的“垄断控制”，实现资金的体内循环，巩固我行资金实力。今年在我的某客户中，资金流量较大，为使其资金做到体内循环，从点滴做起，以优质的服务赢得该单位的信任，逐步摸清该单位的下游单位，通过多次上门联系，使得该单位下拨的基建款都留在我行帐户。另外今年七月份在市政府要求国库集中收付预算单位账户和资金划转出商业银行情况下，积极的上门联系，成功留住该客户在我行的资金。

又如以开展有益健康的健身活动为线索，既把与客户的交往推向深入，又打破了传统公关模式，在工作中收到了非常好的效果。今年9月份，在与一家房地产公司相关人员进行友好切磋球技的同时，获悉客户欲对其部分房产进行拍卖，积极的工作，使其拍卖款500万元，成功转入我行。

我对待工作有强烈的事业心和责任感，任劳任怨、积极工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都能尽心尽力，按时保质的完成。在日常工作中，始终坚持对自己高标准、严要求、顾全大局、不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，放弃双休和假期，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，我通过不懈的努力，在的工作中，尽管由于行内的不正当不公平的竞争，结果不尽如人意，但我尽了我的所能!明年争取更大突破!

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