

最新船货代工作总结 货代销售年终工作总结(通用5篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。相信许多人会觉得总结很难写？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

船货代工作总结 货代销售年终工作总结篇一

对我个人来讲□20xx-20xx年，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。

20xx年宁波港物流业处于相对散、乱的复杂形势，货代车队强强联合，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。

船货代工作总结 货代销售年终工作总结篇二

行政单位为执行国家机关工作任务所需的资金，由各级政府财政部门从政府预算资金中分配和拨付，它是以收付实现制为记账基础，行政单位业务活动的目的是为了为了满足社会公共需要，具有明显的非市场性。与行政单位相比，事业单位的资金来源多渠道，支出使用多用途。

事业单位的资金除了来源于政府财政拨款外，还有来源于上级、单位业务活动的资金等；事业单位资金的支出使用，有用于开展专业业务活动的，有用于开展经营活动的，有用于对附属单位补助的，有用于上缴上级的等等。它和行政单位最大的区别是对外没有监督和管理的职能。由于社会职能及资金来源、用途的不同，行政单位与事业单位在会计科目的设置与运用等方面具有各自的特点。

(一) 资产类科目

目。为保证行政单位履行机关职责，行政单位不参与对外投资，但可以用经费结余购买国债，而且只能购买国债，不得购买其他有价证券。而事业单位对外投资，不仅包括购买各种有价证券，还包括货币、材料、固定资产或无形资产对外投资。第四，事业单位有“无形资产”科目，行政单位没有。行政单位只进行行政管理，不涉及无形资产问题。

(二) 负债类科目

行政单位“暂存款”科目对应事业单位“借入款项”、“应付票据”、“应付账款”、“预收账款”、“其他应付款”、“应交税费”等科目。行政单位在业务活动中与其他单位和个人发生的待结算款项都纳入“暂存款”科目核算，而且对于暂存款，应及时清理结账，不得长期挂账。而事业单位“借入款项”是指事业单位向财政部门、上级单位、金融机构借款和向其他单位借入有偿使用的各种款项；事业单位通过市场交易形成的负债用“应付票据”、“应付账款”、“预收账款”科目核算；由于实现应税收入形成的负债用“应交税费”科目核算；其他应付、暂收其他单位或个人的款项用“其他应付款”科目核算，如租入固定资产的租金、存入保证金等。

(三) 净资产类科目

净资产是指资产减去负债后的差额。行政单位净资产类科目包括“固定基金”和“结余”两个会计科目。而事业单位净资产除固定资产的净资产形态用“固定基金”表示外，还包括“事业基金”、“专用基金”、“事业结余”、“经营结余”和“结余分配”等五个会计科目。而且因为事业单位既有经营性资金运动，又有非经营性资金运动，因此，设置经营结余科目来表示单位经营收支相抵后的余额，事业结余科目来表示各项非经营收支相抵后的余额。另外，事业单位要对结余进行分配，而行政单位对结余不能进行分配，只能结转下年继续使用。

(四) 收入类科目

助收入”、“拨入专款”、“事业收入”、“经营收入”、“附属单位缴款”、“其他收入”等多个科目。两者之间具体的区别包括：由财政部门或上级单位拨入的预算经费，行政单位计入“拨入经费”，事业单位则计入“财政补助收入”；为核算上级单位拨入的非财政补助资金，事业单位设置“上级补助收入”科目；财政部门、上级单位或其他单位拨入的有指定用途需单独报账的专项资金，事业单位计入“拨入专款”科目；因事业单位有市场取得的收入，因而分别设有“事业收入”、“经营收入”科目；按规定从财政专户核拨下来的预算外资金以及部分经财政部门核准不上缴预算外资金财政专户的预算外资金，事业单位将其并入“事业收入”核算，而行政单位则单独设置“预算外资金收入”科目来进行核算。

(五) 支出类科目

行政单位支出类科目包括“拨出经费”、“经费支出”、“结转自筹基建”三个会计科目，而事业单位设置了“拨出经费”、“拨出专款”、“专款支出”、“事业支出”、“经营支出”、“成本费用”、“结转自筹基建”等多个科目。其中，行政单位的“拨出经费”对应事业单位“拨出经费”、“拨出专款”两个科目，用来核算单位按核定预算将财政或上级单位拨入经费转拨给下属单位的预算资金或专项资金，因为只有在采用实拨资金方式时才会有这类业务，因而在国库集中支付制度下这类科目基本不再使用；行政单位的“经费支出”对应事业单位“专款支出”、“事业支出”、“经营支出”、“上缴上级支出”、“对附属单位补助”等多个科目，来对单位为完成各项业务活动所发生的支出进行核算；此外，事业单位为加强支出管理，对单位进行内部成本核算时，利用“成本费用”科目来核算事业单位内部核算应列入劳务成本的各项费用。

船货代工作总结 货代销售年终工作总结篇三

时间按照它不变的规律继续着，又一年成为了历史，就像过去的很多年一样，成为了20年的历史，有很多美好的回忆，

也有很多美好的感情。

1. 年现金总回报110万元，超过公司规定的任务；
2. 成功开发了四个新客户；
3. 为公司以济宁为中心的鲁西南重点区域市场的运营奠定了基础；

(2) 性能分析

1. 虽然我已经完成了公司规定的现金支付任务，但是离自己200万的目标还很远。

主要原因是：

2. 新客户开放。虽然实施了四个新客户，但是离我自己定的六个目标还差两个，这四个客户中有三个是销量一般的小客户。

这主要是我自己主观造成的，为了还钱不太注重客户质量。俗话说‘选择比努力更重要’，经销商的‘实力、网络、分销能力、合作程度、投入意识’直接决定了市场运作的质量。

3. 我们公司在山东经营了三年。这三年的错误在于没有抓住重点。所以，吸取前几年的经验教训，今年我个人把寻找重点市场纳入了自己的日常工作。最后，去年11月，我决定以金乡为核心运营济宁市场。通过两个月的市场运营，也摸索出了一些经验，为明年的运营打下了基础。

1. 心态自我调节能力增强；
2. 学习能力、市场预测能力和控制能力得到增强；
3. 处理突发问题和把握他人心理状态的能力得到增强；

4. 对整体市场的认识高度有待提高；

5. 团队的管理经验和整体区域市场的运营能力有待提高。

1. 虽然平邑市场的地方保护比较严重，但是通过关系的协调和市场的低调运作，还是有一定的市场的。而且一段时间市场已经证明，发行商开发的专歌还是很适合农村市场消费的。淡季前，由于我未能与经销商有效沟通，服务不足，经销商最终将注意力转向啤酒。

更不对的是，代理商收了另一家白酒——沂蒙老乡，厂家支持挺强的，更是把我们打趴下了。

2. 虽然泗水市场的经销商人品有问题，但是市场环境确实不错，十里九巷经营一年多的酒店在市场上也有一定的积极因素，后来扩大了流通市场，市场反应不错。错误在于未能提前打压经销商，甚至管控失衡，最终导致合作失败，功亏一篑。

关键是我个人手腕不够硬，对事情的预见性不够，反思不够快。

(1) 没有按照我们的思路引导经销商经营自己的市场，过分依赖厂家；

(2) 未能在适当的时候找到合适的其他潜在优质客户进行补充；

4. 在我全年走访的新客户中，有10多个意向强烈，大部分都去过公司。

但是最后很少实施。原因是后期跟踪不到位，我的信心不够，浪费了很大的资源！

船货代工作总结 货代销售年终工作总结篇四

务。主要着手从以下几方面入手：

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。

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！

船货代工作总结 货代销售年终工作总结篇五

一、在业务经营上，我全面贯彻落实了市、区联社“提升效益，做大做强”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，各负其责，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。在今后的的工作中，我将总结经验、发扬成绩、克服不足、再接再厉，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！