

最新物流公司的工作总结(优质5篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

物流公司的工作总结篇一

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容单一而独立，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。

物流公司的工作总结篇二

自我进入协远物流，成为一名客服专员已经xx个月有余，在新年到来之际，在此对我的20xx做个总结，期望能够在20xx年里有更大的提高。

初进协远

因之前没有过任何物流方面的经验，很担心无法融入到客服的工作中，可是从我进入公司的第一天开始，公司一向强调的“齐心协力，志存高远”的企业文化、宽松融洽的工作氛围、

以及施经理和客服部各位同事的耐心指导，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。在客服部的工作中，我一向严格要求自我，认真及时的做好领导布置的每一项任务，并虚心的向同事们学习，借鉴她们许多良好的工作习惯和在工作中积累的经验。公司注重时限和承诺，所以我们客服在受理、跟踪、查询和确认收货情景时，要本着公司的这种精神，言语得体，有礼有节，并且要十分的细心。我也会加强学习业务知识，不断提高和充实自我，期望能尽早独当一面，为公司做出更多的贡献。可是在工作中我也出现了一些错误，所以在处理各种问题时我会研究得更全面，杜绝类似错误的发生。在此，我要十分感激施经理和各位同事，感激她们对我工作中出现的错误给予及时的提醒和改正。

转正之后

在成为协远的正式一分子后，我对客服的工作有了更深层次的认识，在处理问题和突发事件上有了相对的提高。首先，我认为客服工作中“细心”是最重要的，比如在受理时，要尽可能详尽的得到货物信息和客户的要求；在跟营运部门登记和查询时，更要尽可能详尽的了解到货物的在途和到货实况，并有本事根据这些信息推测和确定后续情景，在应对客户询问时能够简言答之，令客户满意。

在工作中发现问题，找出原因，找到解决问题的办法不断改善不断提高。所以说注意物流工作的细节是十分重要的。其次，不要主观。若出现和以往不一致等异常的情景，要冷静观察，不可盲目去处理，认真落实。不要强调“以自我为中心”，而应当强调“整体利益优先”，在工作中要发扬“有人负责我服从，无人负责我负责”的精神。如受理时、回复客户时、接到领导指示的工作等不可凭主观想像做事，按部就班，简单的事情更要认真对待。记得有句话这样说的“简单的事情重复做，当成功来临时挡也挡不住”。对于物流来说成功就是准时、无误、高效率。再次，勇于承担。

工作是先做人后做事，性格决定命运，态度决定一切，沟通解决一切。出现问题要勇于承担，比如输单时出现错误，或者周末值班时事情没有处理好，说一句“不好意思，我输的”或者“我值班”这没什么，否则大家一齐承担，这样也不好。出现问题不要推卸职责。讲讲当时的情景，说说出现的原因，大家一齐来借鉴一下，以免下次犯同样的错误，说不定领导还会夸他诚实呢，是个好员工。这样也会保证部门之间的平和和团结。第四，不可情绪化。当在工作中出现什么“拦路虎”了，生活中出现什么不开心的事，不可情绪化，不能影响工作或别人。

把同事、领导当成朋友说出自己的想法和提议。因为你将随时应对意料之外的事情，所以物流工作要有一颗平常心，与人为善的心，说出的话会不会伤害到人家，会不会产生矛盾等等，要增加团体荣誉感，增强团体凝聚力。最终，定期或不定期内外部培训。

企来的战略在变，执行战略的本事要求也在变，所以对员工进行工作及生活的沟通，思想沟通、对员工进行业务培训(如师傅带徒弟)、全方面素质培训。如航空常识培训、内部经验交流、外部参观学习、物流管理培训等等。益处是公司有了高素质人才，适应了当前的发展变化，而员工更好的充实了自我、更好的完成工作、更多的付出。

物流公司的工作总结篇三

自我进入x物流，成为一名客服专员已经一年有余，在新年到来之际，在此对我的20xx做个总结，希望可以在20xx年里有更大的进步。

因之前没有过任何物流方面的经验，很担心无法融入到客服的工作中，但是从我进入公司的第一天开始，公司一直强调的“齐心协力，志存高远”的企业文化、宽松融洽的工作氛围、以及施经理和客服部各位同事的耐心指导，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。在客服部的工作中，我一直严格要求自己，认真及时的做好领导布置的每一项任务，并虚心的向同事们学习，借鉴她们许多良好的工作习惯和在工作中积累的经验。公司注重时限和承诺，所以我们客服在受理、跟踪、查询和确认收货情况时，要本着公司的这种精神，言语得体，有礼有节，并且要非常的细心。我也会加强学习业务知识，不断提高和充实自己，希望能尽早独当一面，为公司做出更多的贡献。不过在工作中我也出现了一些错误，因此在处理各种问题时我会考虑得更全面，杜绝类似错误的发生。在此，我要非常感谢施经理和各位同事，感谢她们对我工作中出现的错误给予及时的提醒和改正。

在成为x的正式一分子后，我对客服的工作有了更深层次的认识，在处理问题和突发事件上有了相对的提高。首先，我认为客服工作中“细心”是最重要的，比如在受理时，要尽可能详尽的得到货物信息和客户的要求；在跟营运部门登记和查询时，更要尽可能详尽的了解到货物的在途和到货实况，并有能力根据这些信息推测和判断后续情况，在应对客户询问时能够简言答之，令客户满意。

在工作中发现问题，找出原因，找到解决问题的办法不断改进不断提高。所以说注意物流工作的细节是非常重要的。其次，不要主观。若出现和以往不一致等异常的情况，要冷静观察，不可盲目去处理，认真落实。不要强调“以自我为中心”，而应该强调“整体利益优先”，在工作中要发扬“有人负责我服从，无人负责我负责”的精神。如受理时、回复客户时、接到领导指示的工作等不可凭主观想像做事，按部就班，简单的事情更要认真对待。记得有句话这样说的“简单的事情重复做，当成功来临时挡也挡不住”。对于物流来说成功就是准时、无误、高效率。再次，勇于承担。

工作是先做人后做事，性格决定命运，态度决定一切，沟通解决一切。出现问题要勇于承担，比如输单时出现错误，或

者周末值班时事情没有处理好，说一句“不好意思，我输的”或者“我值班”这没什么，否则大家一起承担，这样也不好。出现问题不要推卸责任。讲讲当时的情况，说说出现的原因，大家一起来借鉴一下，以免下次犯同样的错误，说不定领导还会夸他诚实呢，是个好员工。这样也会保证部门之间的平和和团结。第四，不可情绪化。当在工作中出现什么“拦路虎”了，生活中出现什么不开心的事，不可情绪化，不能影响工作或别人。

把同事、领导当成朋友说出自己的想法和建议。因为你将随时应对意料之外的事情，所以物流工作要有一颗平常心，与人为善的心，说出的话会不会伤害到人家，会不会产生矛盾等等，要增加集体荣誉感，增强集体凝聚力。最后，定期或不定期内外部培训。

未来的战略在变，执行战略的能力要求也在变，所以对员工进行工作及生活的沟通，思想沟通、对员工进行业务培训（如师傅带徒弟）、全方面素质培训。如航空常识培训、内部经验交流、外部参观学习、物流管理培训等等。益处是公司有了高素质人才，适应了当前的发展变化，而员工更好的充实了自己、更好的完成工作、更多的付出。

物流公司的工作总结篇四

斗转星移，时光如梭，转眼已近岁末，回顾自己年前这段时间的工作历程，收获及感触颇多。本人有幸得到公司的认可和信任。本人十分珍惜和感激公司给予的锻炼和学习的机会，在领导的大力支持和热心指导及各位同事的积极协助下，基本完成了公司赋予的各项工作，履行了自身职责，积累了工作经验，得到了公司领导对本人工作能力的认可和道德操守的信任。现将自己20__年度工作、思想情况向上级领导汇报如下：

一、坚决服从上司的领导，认真领会执行公司的经营管理策

略和工作指示精神，并贯彻落实到岗位实际工作中，始终把维护公司利益放在第一位。

二、坚持预防为主、防治结合的治安管理方针，时刻教育和要求自己，并严格要求自己加强对项目工地的巡查力度。

三、坚持“预防为主、防消结合”的消防工作方针，完善消防设备巡视及保养措施并加强自己的消防知识培训，提高自己的防火意识，使自己能熟练掌握消防设备的操作方法。确保写字楼的消防安全。

四、遵守部门各项规章制度、管理规定。在工作中尽量严格要求自己，以便起到带头作用。

五、公司领导经常带领客人到项目参观，自己要认真做好礼节礼貌等工作。

六、积极地参加公司的各项培训和学习，不断提高自身的素质和服务水平。

七、本人在日常管理中力求做到：

1、遵循公司的经营理念及服务宗旨，以公司企业文化精神为中心，团结同事，培养团队协作精神。由小及大形成部门合力、战斗力和对公司的集体荣誉感。

2、遵守公司、部门的规章制度和纪律，保持严谨自律的工作、生活作风，做到良性发展，营造健康的工作气氛。

3、在各类理论培训中，张经理和各位其他领导通过讲解、点评、交流使我们在思想认识和日常工作中皆有不同程度的感悟与提升。并时刻教育我们要有紧迫感，应具有上进心，使其明白秩序维护员工作不是高科技，没有什么深奥的学问。

成为一名合格秩序维护员关键在于人的主观能动性和责任心，是建立在对公司的忠诚度和敬业精神、对管理与服务内涵的真谛的理解及运用之上，并以此激发大家积极进取在工作中体现自身价值，感受人生乐趣。

以上是我在一年中力争做到、做好的方面。纵观我入职以来的工作，客观的自我剖析，自己在下列几方面存在不足之处，肯请领导的指正与批评，以待在今后的工作中进一步加强和改正：

1、工作方式过于急躁。在有些问题地处理上不够稳重，遇事有时不够冷静，容易急躁，要学习更多的服务技巧，以便更好地提高自己的服务水平。

2、工作中时有松懈。不能够一直保持高昂、积极奋进的斗志，有放松和懈怠的时候。没有时刻按照公司的规章制度和岗位职责去严格要求自己。

3、工作经验和相关管理知识仍需进一步学习、积累。自己初入物业行业，对物业管理方面的知识了解不够全面，还需要不断地学习积累，以便提高自己。

4、团队意识需要进一步提高。秩序部要是一个完整的整体，要保证能够“召之即来、来之能战、战之能胜”。自己在团队合作方面还要进一步加强。

“金无足赤，人无完人”，只有找出自己的缺点和不足，才能不断地成长和进步。以上几点是本人所欠缺和做的不好的地方，希望在下一年的工作中能不断地改进和完善，也希望各位领导和同事能够积极地帮助我、支持我，争取在接下来的工作中做得更好，取得更大的成绩。

20__年即将过去，我们将满怀信心地迎来20__年，新的一年意味着新的机遇，新的挑战。今朝花开胜往昔，料得明日花

更红。我坚信在公司领导的英明决策和运筹下，物业服务公司的明天会更好。做为公司的一份子，在明年的工作我将一如既往，全心全意的为__物流公司服务，竭力做好本职工作，为公司的发展贡献一份微薄。

物流公司的工作总结篇五

一、20xx年主要工作情况：

（一）全力打造“千个”分销连锁网点，夯实基础，提升渠道能力。

我局认真贯彻省局罗桂林局长在第八次邮政工作会议上提出的“使80的农村支局所在剔除金融业务效益外实现扭亏增盈目标”和“做大分销业务规模，促使90的县局物流收入达50万元以上，消灭30万元以下县”的指示要求，在县以下农村邮政工作中，重点抓商品分配送业务，而在抓分销配送业务中，又把网络渠道建设放在重中之重来抓。在网点渠道建设中，重点推广“彭泽模式”151平台建设，并积极争取国家“万村千乡”市场工程建设的政策支持。现已累计建成连锁分销自办网点152个，加盟店460个，申报“万村千乡”网点87个。初步建成了邮政分销配送网络体系，邮政分销网络渠道能力得以提高。

（3）重点分销“十大”分销产品，因地制宜，做大做强优势特色。

根据××本地实际，我局确定在分销中重点抓好“十个”市场潜力大和具有地方特色的分销产品：先农牌系列种子、棉种、化肥、正邦、中邦等系列农药、迪种宝液肥、汉高、贝珠等系列日用品、蒙牛友芝友（维雀）牛奶及酒类产品等，做到因地制宜，突出重点，业已实现和预计全年可实现销售收入100万元以上的有先农牌种子、蒙牛友芝友牛奶和正邦农药3个，50万元以上的产品有中邦农药、维雀牛奶等。在日用

在实际运作中存在很多矛盾及问题。主要表现为两个机构在职能职责划分、人员分离及业务收入划归和业务操作流程等界面上难以分清和分离。由于一体化及中邮快货业务具有系统性和整体性特点，如果将其中的运营环节剥离独立出来，交由另一个相对独立的部门去管理，难免造成该业务在开发、运营与维护工作等环节中相脱节和矛盾，不利于协调解决。因此，在地市局，配送中心不宜与物流分公司分设，配送仅是物流服务中一个重要环节，配送中心作为物流分公司一个内设机构为宜。其二，由于商品分销配送业务与一体化及中邮快货和国际货代等物流业务是完全不同的两个行业，业务界面非常清楚，并且两项业务都有各自的业务板块，在市场上均面对诸多同行竞争对手，因此，在地市局，宜将商品分销配送业务剥离独立出来，成立商品分销配送中心，与物流分公司分开运作，以便真正做到科学细分专业，实行专业化经营，使各专业部门更能集中精力面对市场，参与同行竞争，做大做强相关业务，从而彻底解决目前由于邮政物流公司涉及行业过宽、所经营的业务板块过多、面对竞争对手太多，纵然配备再多管理和业务人员，也难以做到实行精细化管理和做大做强所涉及的业务板块，从而达到抢占一定市场份额，成为行业龙头的被动局面。

二、20xx年××邮政物流专业工作思路

20xx年××邮政物流工作将坚定不移地贯彻执行国家局和省局的统一部署和要求，紧紧围绕“政企联合建好每个店、内外联运签约每一家、市县联动挑战每一天”的总体发展思路，加快发展商品分销配送业务和一体化及中邮快货业务，实现商品分销和工业园区一体化及中邮快货业务新突破，迅速扩张业务规模，提升邮政物流品牌形象，强化邮政物流市场竞争力，提高邮政物流的经济效益和社会效益。

业务发展目标：确保物流业务收入实现1200万元，其中商品分销收入700万，一体化及中邮快货业务500万，业务收入增幅达50以上，力争收入翻番达1500万元。

主要工作举措

（一）政企联合，营造环境，全力建好商品分销网络渠道。

（二）因地制宜，突出重点，抓好特色产品分销配送。

结合××实际，重点抓好水稻种子、棉种、化肥（含叶面肥）、农药、牛奶、酒水等市场潜力大或具有××特色的产品分销业务，抢占市场份额，形成规模效益。

（三）内外联运，整合资源，精心构建物流配送平台。

充分发挥邮政物流品牌信誉优势，积极整合社会物流运输资源，实行强强联合，构建一体化及中邮快货业务运输配送平台，加快工业园区一体化及中邮快货业务的发展步伐，争取吸引更多的工业园物流大客户与邮政签约和合作。

（四）市县联动，创新机制，充分激活员工队伍发展动力。

借鉴兄弟省市局的做法，对一体化及中邮快货业务创新机制，实行专业化经营管理。初步思路及做法是：制定相应政策及待遇，通过实行内部聘任，将县局相关管理及业务人员配置到位，将其工资、奖金等收入报酬与经营业绩挂钩，由市局公司统一考核，真正做到市县联动，理顺机制，优化流程，充分激活员工发展动力，参与市场竞争，从而提高邮政物流的市场份额和竞争力。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)