

# 最新物流中心年度工作总结(大全10篇)

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。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 物流中心年度工作总结篇一

经过又一年的物流管理工作，内心不禁感慨万千，回顾物流全年的工作历程，既有辛酸的汗水，也有提高的喜悦。过去的一年在公司各部门的配合支持及部门员工的共同努力下，顺利完成了全年的各项工作任务，现将我部门一年来的工作情景汇报如下。

1、相比xx年xx年我们公司销售在整个大环境不景气的情景下有所下滑，在配送这一块我们配送司机的薪水多少主要是取决配送的商品来计提成的。其实能够发现我们的司机不愿每一天呆在家里，情愿多送货多做事来增加收入。

2、xx年我在司机计算提成这一块要求收营员做好司机每一天的配送单统计，做到货物配送单的合理安排，避免了以往司机大笔金额货物配送时抢单、抢送的局面，维护了司机之间共同利益和部门员工团结关系。

3、门店有时催送货比较急，货物量又比较少，路比较偏远，我们送货的原则是分线配送。有时候一个地方的货比较多，司机走几分钟后又报了一家货被叫回来，这样来回几下我们的司机也有脾气，这样既浪费人力又浪费物力。还有一种情景就是货不多比较偏、又要得急，我们部门又要研究油耗、费用的问题。所以说物流部门需要门店的配合，尽量给顾客

做好解释工作。

4、出货、装车司机按出库单对单对货核对，必须要求司机本人当面做好商品的二次核对。

5、加强与各部门的衔接沟通，有效发挥公司现有车辆人员优势，把一些比较急的、数量不多的小货尽量让客户顺路带走。

1□20xx年初公司给物流管理部的人员编制是8人，实际在岗人数一向没有到达要求。

2、由于人员的流动性大，一向以来是困扰部门工作开展的大问题。作为我部门员工的工作要求，虽然技术性不高。但作业强度大，体力要求比较高，也需要勤劳好学，做事职责心也要求高。自我必须要了解自我的下属，包括他的人品、性格、爱好、处事作风、工作本事等诸多方面，针对不一样性格、不一样年龄段、不一样本事的人应当分别予以不一样的管理方式、做到人尽其才，物尽其用。同时要关心自我的员工生活，除了批评外还要多加鼓励，以及对其的信任，让他体会到领导层的关心与器重，让他明白我们不可可是上下级关系、同事关系，我们还是互相支持、关心的朋友关系。当然，作为管理者，同样要在员工面前树立自我的威信。这种威信不是靠恶语批评，也不是靠一味的做老好人树立起来的。你需要的是一个团队的力量，你需要说你好的人的支持，你同样需要说你坏的人的支持。

1、定期对配送司机进行车辆人生安全防范意识培训讲解，定期做好车辆内外清洁卫生。

2、严格控制部门内车辆费用，合理有效安排配送路线。

3、严格要求配送员填写出车记录：如出车时间、行程、地点、事由、驾驶人签名，做到有出车就必有出车记录，做到保存全年的出车记录表。

4、对全年车辆的费用使用情景做表格化存档：如车辆维修零件费用、保养、加油的时间、行驶公里数都有记录，做到部门内有数据可查，明确保养周期、时间。

5、坚持秉承小问题自我动手解决、大问题送修自我买维修配件的原则，节俭控制部门车辆费用。

1□20xx年不知不觉在指尖慢慢逝去□20xx年迎面而来。回想过去，展望未来！有提高的喜悦，亦有工作中失误的愧疚。用心总结工作当中的利弊、得失。

2、认真履行工作职责，在新的一年里，物流部将为公司的发展做到尽心尽力。

## 物流中心年度工作总结篇二

我叫xxx□家住xx郊区，所监管的企业是xx集团有限公司，我是x年x月x日正式加入xx物流有限公司这个大家庭。

光阴似箭，岁月如梭。不知不觉间，又到了一年冬去春来时，我在x这个大家庭里生活了两个多月了。期间，我也由一个当初什么都不懂的新人慢慢成长为一个真正的x人了。刚来时，我很茫然，不知工作该如何进展，跟随着上一任监管员努力学习专业知识，严于律己。遵守各项公司规章制度，终于在上一任监管员离开时，我基本变成了一个可以独挡一面的x人。感谢领导给了我成长的空间。勇气和信心，更感谢各位同事对我的大力帮持和耐心辅导，使我能早日在工作上步入正轨。

新的一年意味着新的起点，新的机遇，新的挑战，一年之计在于春，先对我这两个多月的工作总结如下：

做为一名x的监管员，恪尽职守，严于律己，做好本职工作是义不容辞的，在所监管的xx集团有限公司，我对监管员的工

作流程，监管区域及质押物的种类。规格也有了相应的了解，明确工作方向，端正工作态度，工作能力也有了相应的提高，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，现在已能够顺利的.开展工作并熟练的完成本职工作。

做为一名监管员，我们打交道最多的就是被监管企业了，每日除了正常的盘库，发数据外，多和企业加强沟通有助于我随时了解企业的各种状况。在监管工作中，多巡查质押物库区，对所监管的各种质押物库存状态随时了解。

经过这一段时间的工作经历，我了解到了监管员这一岗位看似简单的工作，然而监管是公司融资业务中的重要一环。监管员有着十分重要的任务，责任重大，在工作中要格外细心，比如在每日的报表工作中一定要仔细的核查每一个数据；如报表日期，出入库数量等细节，稍有疏忽就可能会给公司带来不必要的风险。

在今后的工作中，我也存在着诸多的不足之处。首先是我人比较内向一些，不太会说话，在与人沟通方面欠缺；其次是我和公司同事之间的交流。沟通少，不太喜欢参与人多热闹的大众活动，是个喜静的人，不会积极主动的与人沟通，有些不太合群，需要加强联络；其三是我在用电脑制作表格，文本方面学习不够，暂时还是个门外汉，以后要多学习，加强改进。工作中，要牢记xx物流监管员的工作职责，日常管理制度和安全作业管理，加强对质押物资盘点和巡查工作，时刻关注质押物库存数量，实事求是，严格审查，并做到库存数据的统计和按时汇报工作，加强了解企业的生产状况，认真履行作为一名x人的监管职责。

时间过的真快，转眼xxxx年就要过去，我们即将迎来新的一年。回想这一年的工作，心中有许多感慨。通过总结，我记录下了失败的教训和成功的经验，记录下了所获得的成绩和进步，这样可以使我更加时时激励自己，保持更好的水准，把优势继续用于未来的工作，并有针对性、计划性地去改变

总结出来的不足和缺陷，在今后的工作中加以提高和改进。

## 物流中心年度工作总结篇三

时光荏苒□20xx年很快就要过去，回首过去一年，内心不禁感慨万千。

我部门在今年是重新组建的部门，半年来，顺利的完成了全年采购计划、发送货任务和工程分包任务，这和全部门员工的努力配合密切相关。

部门员工设置7人部门经理：崔皎

库管员：张跃明王金(现任新疆库管兼财务)

商务：向丽丽余波

工程分包核算员：侯常茂

司机：李绍华

部门主要工作内容负责公司货物的日常采购、投标询价、供应商的开发和评估、采购合同的签订、请款。货物的保管以及入库、出库管理。工程分包的招标工作以及对工程分包价格的审核和工程合同的签订。负责公司销售货物的发送运输工作。

部门工作宗旨：团结合作积极配合支持前台热情工作

重要性：我部门的工作任重道远，承担着与公司成本密切相关的几大类业务，采购、物流、工程分包已成为公司成本管理的重要一部份，成本犹如“冰山”一角，公司好比一艘航行在大海中的“油轮”。“冰山”露出来的只是一小部份，看不见的大部份是埋藏在海底，埋藏的“冰山”直接影响

到“油轮”的沉浮。采购价格合理化，降低采购成本、物流成本、工程分包成本将是一项重要任务。合理规划采购，确保主要库存货物的充足供应，满足零星货物及时采购，降低缺货风险。采购商品质量好坏直接决定了本企业工程质量好坏。采购是企业 and 资源市场的关系接口，是企业外部供应链的操作点。物流采购是企业科学管理的开端。

配合、支持：积极全力支持前台部门各项工作，从采购——发货——送货——寻找工程施工队——签定工程分包合同，认真完成前台部门所需每项工作，哪里有需要哪里就有我们，充分发挥了后备军的作用。商务人员为了采购到物美价廉的货物，每天不厌其烦地与供应商沟通。严格执行采购功能，每天询价、比价、议价及订货、交货的跟催与协调、物料的开发与价格调查、退货与索赔等工作。确保主要库存货物的充足供应，零星货物及时采购，库管员认真负责，备货、发货、收货、下货、打包干得热火朝天。出入库手续的执行，收发货记录，定时盘点进出货物，做到有据可查、有序可循。定期上报库存货物缺损与积压库存情况，督促客户经理极时出货，合理调整库存，减少新增积压库存。司机安全行车，全年无重大行车事故，提货、送货、长途发货、完成后勤运输工作。合理规划送货线路和发货途径，降低物流费用，节省开支。对本部门的车辆定期清洗、保养、故障及时排除，保证公司车况良好。工程核算员不辞辛苦地到采购市场收集工程材料资料、询价。与分包工程队谈判、签约，力争节省每一分工程分包费用。严格执行本部门工作流程，采购价格合理化，降低采购成本、物流成本。配合其它部门做好采购、仓库、分包各项工作，确保了公司管理体系正常运行。

不足：在日常的工作中我们还有许多做的不足的地方，商务对部份产品性能、规格不熟悉，所订购的货物拿不到较好的折扣和价格。这些都需要在今后的工作中加强个人专业知识学习和向公司技术部、客户部同事学习相关产品来不断提高部门整体水平。配合公司其它部门资金回拢，使资金周转加快。工程分包还在起步阶段，工程队伍只有11家，但能满足

项目经理要求的却很少，有些价格高、有些技术能力不够，在今后我们还会不断地增加新的施工队伍，让施工队伍加入到我们的技术专业培训中来，不断提高他们的施工水平，以满足项目经理需求。

配合支持是我们后台部门的本职工作，优质的服务、学习专业知识、提高工作效率、全身心的投入到日常的工作中去。

感谢公司领导给予我们工作的大力支持

感谢公司各部门对我们的帮助、支持

感谢我部门全体员工给予我全年工作的支持

飞翔的翅膀昨日的梦一路的辛勤劳动

走到今天我们一同走过了多少的路程

还记得当初熟悉的目标的梦

至今已成为今天的成功的笑

相信明天将有更灿烂的笑容

20xx年部门工作展望

1. 目标决定未来，追求永无止境。

我看过这样一个调查，如果有一种完全没有目标的生活，一个人能够忍受多久？结果在各个行业里找到的那些孜孜成就的人，无论年轻年老、中国人还是外国人，绝大部分都立刻回答说，不可以，一秒钟都不可以。

这让我愈加坚信，目标是这世界上最不可缺少的一份氧气。

2. 新的一年，我部门的工作目标如下

目标1：出入库准确率达到99.5%，控制积压库存，加快资金周转。

目标2：采购货物做到质优价廉，满足客户需要，降低采购成本。

## 物流中心年度工作总结篇四

20xx年上半年，我公司在董事会的正确领导下，在各个职能部门的支持下，解放思想，与时俱进，不断调整战略目标，改善运行质态，围绕“全面提升经营、生产能力；切实解理念、人才、生产装配等发展难题；强势打造执行力；加速公司又好又快发展进程”的工作思路，进一步创新工作思路和工作举措，积极开展工作，并取得了一定的成绩。现将20xx年上半年技术部工作总结如下：

技术是龙头，只有全员的技术龙头意识的进一步加强，千方百计地开发新产品，加之有效的管理，企业才能有效益。半年来，我们加大了工作监管的力度，取得了一定的成效。一是分析市场形势，层层分解公司下达的开发指标；二是前移业迹跟踪的切入点，抢占市场先机。在项目的前期筹划阶段就与供应销售取得联系，密切注意着开发发展动向，力争在前期就取得主动，在20xx年，除了已经生产项目外，我们先后跟踪了\*\*\*\*\*等诸多新锁技改项目，为下半年的发展业务的完成，打下了前期基础；三是转变观念，加强与\*\*\*\*\*新品的报价合作。在短短的半年中，协作了不少新项目。四是引进经验丰富的技术人员，壮大了技术队伍。经过半年的工作，现在已经完全融入我公司，充实技术部的力量。

上半年经技术部开发技术新品项目，新品造价x万元，有效跟踪了市场需求的进程。



技术部上半年完成技改状况是：截至目前共完成开发项目遥控器、磁锁系列产品的技术改进、dc4v电压电机锁的研发、新电插锁的试制等、3#电机锁旋钮、齿轮设计完善、天地杆锁的开发、录隐锁装配详细指导书的完成、9#刷卡读头嵌入式电机锁控制线路板、西班牙磁盘12v-24v改适的完成、预埋式磁盘、线路板的改进及塑料柄宏泰钥匙坯等工作，待完成项目；有温州奥乐电磁锁（开门关门语音功能）指纹锁电子模块的二次开发、联动锁控制记录仪二次开发、各类整机首件样机制造、试验评审等。占全年完成目标的61、44%，同比增长32%。除内天地杆锁usp电源外，比去年同期增长26%。分析截至目前的开发状况，除器材、器件崭末到位外，其它技术项目完成情况良好，并正在跟踪生产。

我部的技术能力奠定了公司加快发展需要提升的重要能力之一。20xx年上半年我们根据公司工作计划要求，重点抓好以下几方面工作。

1、克服困难坚持创优走品牌战略之路。技术部在基础资料十分匮乏的情况下，紧紧咬定主要考核指标开展工作。

优化品质结构已申报七项软件，有七项式法已通过省级专家组的鉴定，目前正委托权威单位进行“查新”（qc质量管理）活动成果已经展开。

2、丰富内容加大基础管理深度。上半年我们以提高开发能力作为公司序列管理的总要求，进一步加强现场管理力度。我们强化了网络申报、月度检查、项目评估、队伍建设、重点项目巡查；另外，技术管理方面，拉开了成本管理的序幕。已分别对公司直营项目及全国代办点的销售给予了技术支持，并制订了项目产品的成本核算方法，正在指导并参与销售部门新产品锁开发的客户核算。

的透明度，成为上下级沟通的一种重要手段。我们从5月份开始实施计划填报以来，已经形成相对完整的计划填写制度，

我部基本养成了计划习惯。第三是尝试与薪酬挂钩的绩效考核。经过一个多月的讨论，我部确定了各项考核指标。通过6月份的第一次考核，一方面督促了我部自主开展工作，也查找到公司管理中的不少漏洞。第四，完善各项工作流程，继续推进工作的表格化和流程化。第五、完成了新旧图纸准则转换，全面实施0a管理。网络信息oa□nc的同步管理，初步构建团队勾通管理平台。第六、技术部工作面持续拓宽。上半年不仅引进各项安防锁类技术，已申报国家级高工2人，还举办了两次执行力培训，组织了绩效考核，调整了年终薪酬结构。

另外，在原有的网络运行基础上加以改进，根据erp软件运行的要求，技术部全面系统整理了物料编码将公司网上查旬管理更为方便快捷，大大提高了各部工作运行速度，且有效保证了公司内外部地区对公司产品服务器的访问成功率；并对机房作了合理的改造，新增加了不间断电源，避免了网络数据丢失的风险。企业文化方面加大了对技术部现场企业文化部分的监督检查力度，时时跟踪，月月检查，现已基本形成工休现场布置的固定模式；对技术部进行企业文化专项考核，与年终绩效工资挂钩，改变员工对企业文化意识上的淡薄状况。

在接下来的工作中，我们会做好下半年工作计划，争取将各项工作做得更好。

## 物流中心年度工作总结篇五

为了更好的适应以后的学习和工作，在本学期末，由学校统一组织到陕西省海星物流配送中心实习，实习时间共计十天。

### 1、物流配送中心

物流配送中心是社会物流网络中处于主要位置的结点，但不是所有物流结点都能称为物流中心。物流配送中心必须是具

有较大规模的物资集散或转运地点。属于物资集散类型的如大型物资仓库，它主要在物流系统中起调节和缓冲作用，解决供需节奏或批量不平衡的矛盾。又如商业连锁系统的配送中心，主要是为了降低物流系统的成本，提高服务水平，提高物资输送末端系统效率等。属于转运类型如港口码头、空港等，其作用是实现运输方式的转换（海—陆、空—陆）。又如，铁道货车编组站和汽车货运终端站，其作用是将货物重新组合，进入下一阶段的输送。也有一种大规模的仓库群，形成以存储功能为主的物流配送中心。

## 2、陕西海星物流配送中心介绍

陕西海星物流配送中心是一个中等规模的物流配送基地，是综合性的物流配送中心。兼有转运和集散功能，也可以扩展至配送和流通加工的功能，因此在规划与设计方面可操作性更高。陕西海星物流配送中心主要分为：收货、分货、验货、退货四大部门，各个部门之间相互协调和相互配合，密不可分！陕西海星物流配送中心在选址上也有其独特的一面，之所以选在西安市凤城三路是因其交通方便，西临西安咸阳国际机场，南止西安绕城高速，濒临西安地铁，是一个天时、地利、人和的好地段。进出城市方便，便于给各个超市和便利店供货。提高了海星物流的作业水平！

了解物流的特点，主要设备和作业流程，对其进行分析。并依据学习的理论提出自己的意见。了解物流配送中心的主要流程。

刚到海星物流配送中心，至于物流的概念，仅仅是停留在浅显的书本知识。对于物流的本身感到很神秘，不敢想象现实中的物流业和心目中的物流业有那些不同之处。对于物流，我只是知道它是集：运输、储存、搬运、包装、流通加工、配送、信息处理等基本功能实施的有机结合。但没有想到它的实际操作却没有这么的简单。通过十天的简单了解，使我对于物流配送有了更加深刻的认识。中国的物流业虽然没有

国外发达，但这并不代表中国物流业的落后，一些原则性[譬如中国劳动力廉价的国情]严重的制约了中国物流业信息技术化的发展速度。这一点作为国人的物流人士有着切肤的体会。货物运转速度慢，货差货损率高难以避免，高层货架利用率严重低下。野蛮的装卸态度更是制约中国物流业发展的瓶颈之一。

物流配送中心存在的`问题

a□各部门之间的协调能力差，物流区域布局不合理；

b□野蛮装卸导致货损、货差率过高；

c□仓库高层货架的利用率过低，有的不到三分之一；

f□配送中心各部门和各配送区间没有得到更大程度的有效利用；

针对上述问题所提出的合理化建议和意见

a□加强各部门之间沟通和联系力度，合理分配各部门之间的物流作业，有效利用物流配送中心的作业区域，利用空间、设备、人员和能源；最大限度地减少物料搬运；简化作业流程；缩短生产周期；力求投资最低；为职工提供方便、舒适、安全和卫生的工作环境。

b□加强对企业员工的培训力度，规范员工的职业行为，制定符合本企业发展的行为准则，拒绝一切野蛮装卸搬运行为。

c□仓库高层货架的利用率过低严重的制约着物流配送中心的有效发展。为此我们必须建立合理、可靠的供应链信息管理体系，把过高的库存转嫁给供应商，或着重新布局自己的仓储结构，把多余的仓储提供给急需要库存的单位和个人，发展第三方物流业，为企业谋求更大的发展空间。

d□建立有效的供货商、中介方和销售商的物流信息交流平台，适当开放本公司信息，做到信息顺畅、资源共享。确保企业物流的有效发展。减少和降低不必要的资源浪费。

f□应该有效的利用配送中心的各种资源优势 and 空间区域优势，可以开设必要的物流师培训班，企业经理人培训班，做到学习实践两不误，为企业赢得的信息和人力资源。最大限度的降低物流配送中心的作业成本。

总而言之，在海星这十天的时间里，使我学到了书本上无法到的东西。十天，不算长，但却等于三年的感悟。是课本知识的再度升华，是从感性认识上升为理性认识的过程。虽然海星的物流标准化程度不算太高，但它所带给我的，不仅仅是收货、发货、验货、分货和退货这么简单。

在校实习是英语幼师专业在大学学习阶段中重要的实践教学环节。通过在校实习，使学生在所学的各类课程的基础上，了解该专业在建设工程中的地位、作用和社会需求；为毕业设计收集和准备相关的信息和资料；对本专业建立相应的感性认识；为毕业后.....

社会实践是大学生课外教育的一个重要方面，也是大学生自我能力培养的一个重要方式，因此对于我们在校大学生来说，能在寒假有充足的时间进行实践活动，给了我们一个认识社会、了解社会，提高自我能力的重要的机会。

一、实习目的学院鼓励我们本科生利用暑期时间进入法院、检察院、政法委、法工委以及律师事务所，深入司法实践的第一线，了解司法机关的主要职能部门以及日常事务，了解司法审判的全过程，熟悉案件从起诉到审结的法律程序和工作流程，在熟.....

在物业公司的实践报告xx年9月1日，开始了我在轩辕物业公司所属的工业园的管理工作，直到现在。在这段时间内让我

对我所学的专业知识有了一个新的认识，积累了一点经验。

这次7月18日我们实践活动的第一天，就首先参观了肖老师的实验室，了解了几项国际上都很重视的前沿课题。进门的第一感觉就是好大的实验室啊！，为什么呢，原来里面有很多奇形怪状的庞大的实验装置，首先是摆放在门口旁边的暗河式沼气发酵装.....

在进行3年半的理论知识积累之后，要有一个踏入工地进行实践的过程，也就是理论与实践的结合，特别是对与建筑这种实践性能非常强的一门学科更要强调实际操作技能的培养。

今年寒假，我参加了一次大型人才招聘会慈溪市xxxx年面向长三角大型人才交流会，收获了很多知识，也获得了很多心得体会。与其说是参加，还不如说是参观。因为是第一次参加招聘会，所以从总体上来说我本人是带着一份好奇之心的。

进入安大的第一个暑期已接近尾声，带着些欢喜与留恋追忆着本期的社会实践。追忆工作的过程，历历在目。最先是带着激情与期盼在四处挑找工作，经过一系列的联系与奔波最终到了美菱集团，为其做销售员。转了几路车，最终到了南屏五星店。

## 物流中心年度工作总结篇六

20xx年，我在公司领导、部门领导及同事们的关心与帮忙下圆满的`完成了各项工作，在思想觉悟方面和工作业绩有了进一步的提高，感激公司给我这个成长的平台，令我在工作中不断学习，不断提高。回首过往，公司陪伴我走过人生的一个重要阶段。在此我向公司的领导和全体同事表示衷心的感谢。

我于20xx年xx月物流公司录用。共经历了x个月的试用期，于xx月正式转正就职。并且一向在物流部工作，我的工作

主要负责在区内的提货和理货流程。

首先是在思想政治表现、品德素质修养及职业道德方面。其次谈谈个人的工作和收获。

这半年中我积累了很多的工作经验，已经能够很简便的完成此刻的所负责的工作，并且能够处理一些工作出现的一些意外，提高了工作效率。主要的工作就是想办法如何减少货物在装车和运输过程中出现的货损，及时把各种数据报给公司有关人员，尽量跟各个装货点的人员。

从去年来。我的一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善；还有就是我就一向为自我的工作深深的困惑着。一向看不到自我人生的前途，不明白自我人该往哪个方向走。对今后的生活和工作目标还是一片空白，以至于在和别人的接触中表现得很不自信，抱着的心态是得过且过，过一天是一天的心态；从进了公司，虽然觉得自我只是理货员，可是也能在公司汲取到很多营养，并且公司工作气氛很浓，十分有利于自我的成长。对今后自我的人生目标和今后所将会遇到的挫折也有信心应对了。感觉人生不再浮躁，本来枯燥的东西也变得趣味了。这都要感激同事们的关心与照顾。

在这一年，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，进取完成公司安排给我的各项工作；和同事的合作当做是自我学习的机会，把别人的理念结合到自我的思想当中，更加注意工作中的细节问题，把自我所负责的各个工作做到更加完美。

总结一年的工作，尽管有了必须的提高，可是我还会继续努力，努力发挥自我的优势，把自我的劣势转变成为优势。在未来的工作中，肯定还会遇到很多的困难和挑战，所以自我的努力和同事之间的协作是很重要的。也期望大家能在新的一年里，一齐努力，为公司的发展做出更大的贡献！

## 物流中心年度工作总结篇七

20xx年以来，物流办在局党组的正确领导下，在局有关部门的大力支持下，按照工作目标，深化改革，攻坚克难，奋力开拓，积极作为，做了大量的工作，各项工作取得了新的成绩，认真学习和贯彻党的路线方针、政策，全面贯彻落实全省交通工作会议精神，努力使各项工作走在全省交通行业前列为目标，加快发展现代综合运输体系建设、促进现代物流业发展，为我县经济又好又快发展做出了积极贡献。

伍，争创一流的行业形象，使东明交通物流工作再上新台阶。

二、规范服务行为，端正服务态度，完善服务设施。每个月定期对我站全体人员进行教育培训，认真学习职业道德，规范文明用语，使全体检测人员提高了自己的思想道德、思维观念，对待车主能够做到礼貌待人、热情服务。

三、加强廉洁建设有新推进，以开展创先争优活动为契机，巩固和发展活动成果，扎实推进党员职工廉洁建设。

四、善始善终抓好学习实践活动。进一步巩固和发展学习实践活动的理论、制度、实践成果，形成巩固扩大学习实践活动成果的长效机制。加强组织，丰富载体内容，扎实开展“对党忠诚教育”，深入开展学习型党组织建设活动。开展业务大练兵活动。

五、积极做好计划生育工作。

## 物流中心年度工作总结篇八

接触物流这个行业整整一年了。在老公的耐心指导和大方批评下，在我胆怯的小勇气下也算有经验一族了。如今的工作基本上都是我负责了。细细分析有好多不足之处：



一、不善于交际。客户多数为女性，这点男性占优势。老公就以经理的姿态用自己的幽默和逻辑牢牢抓住了这些客户。男性客户们更是直接给老公经理打电话。我的幽默真是黔驴技穷，想和客户搞好关系就是不知怎样套近乎。只能依据原来工作经验中的客服知识从工作细节入手为他们做好服务。交际和谈判的本事我真是应该好好学学。

二、老说大话，瞎保证，分不清谁的责任。该掌嘴。

工作中由于车的原因和入货通知下来时间的原因往往时间上协调不起来。

老是保证某个时间内肯定落箱，等出现意外了，过截港时间就是我的责任，我再找车队。其实这里面有很多技巧，一方面4天时间的不能和客户保证，只能说由于时间紧只能尽量赶，争取那个时间内回来。另一方面要把车队的的时间提前，让他们保证一定要提前回来。这样就有回旋的余地。在截港时间十分严格的情况下，时间就是金钱。这样也不会承担责任，没有风险。

给车队保证入货通知某个时间内肯定下来，留好车。这个说时候确实有必要，因为一旦留不住车不只是损失一单，很有可能因此损失一个重要客户。客户数量总共那几个，损失一个真是代价太大。这种情况下一般要和客户把情况说清楚，单子规定时间内下不来车不好留，没有单子留不住车。很多情况下由于诸多因素单子并不能按时下来，这样预留的车有别的活可接还好说，特别是周末车就空下来，司机往往不愿意让承担责任。所以周四之前一定要把周末的工作落实好，和客户还有车队讲好。站在任何一方的立场上想想都是情有可原的。都是为了自己着想，为了自己的利益。

三、往往在紧急重要的事情上不及时跟踪，出问题了着急上火解决不了。

有时需要赶船期的要催促司机提前一天卸货。这就要每隔一两个小时问清楚有没有卸货，几点能卸完。卸不完货在规定时间内到不了工厂耽误船期是车队的责任。另外即使到了工厂装完货，也要跟踪车辆几点落箱。

四、无论从刚知道船期开始一直到报关结束。所有工作只要有一点问题首先要自己解决，立马解决。解决不了立马和客户讲清楚。说明白，以明确耽误船期是谁的责任。一定要在第一时间内完成，无论是白天上班还是夜里遇突发事件，让客户感觉咱们是想着他们的，咱们是尽力的。

五、物流最难解决的就是待时费的问题。车在白天上班时间内赶到工厂了，工厂由于车多或者车没在规定上午时间到而装不上货，司机会要待时费。一般情况下是只要下午5点之前车到厂就要装货。即使工厂车很多也要和司机提前讲清楚，何时到厂就装不了货。真是工厂的原因就要让司机和工作自己协商解决待时费的问题。但是往往解决不了，还是我们和客户之间谈判。客户不想给我们还想多要点。这种极为敏感的利益往往让人很郁闷，心情差到极点。大柜一般500-700。双背要比大柜贵一两百。

其实无论干什么工作都会遇到很多解决不了的烦心事。这些事情一旦发生要立刻解决，时间一拖往往就越不好办，牵扯到责任和赔偿的问题。所以在工作中要多总结，勇敢的面对独立解决问题的能力。这样才能让自己平静不浮躁。才能担当。

## 物流中心年度工作总结篇九

回顾近半年的工作，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半

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，也进行了系统性的学习，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；在过去的半年里自身还是存在一些问题以及工作上的不足，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行多多锻炼，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□xx年xx月、xx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发展。
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。

## 物流中心年度工作总结篇十

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。

本人于201x年度被聘任为中国人寿保险股份有限公司分公司中介代理部副经理，今年按照领导分工主要分管职场经营以及工行渠道业务发展工作。一年来，由于有上级领导的正确指导和帮助，有后勤人员以及客户经理的大力支持，再加上自己的不断努力，工作上取得了一定的成绩。对外合作工作成绩明显，工行合作进一步扩大，元月份至今已实现总保费300万元，其中个人200万元，工行渠道100万元。过去工行20xx年至20xx年三年总保费不足10万元，如今净增90万元；其中期交过去为零，现在完成8.5万元，占工行渠道总保费的8.5%。在工作中我能够忠实履行职责，不断自查、反省自己，不断开拓进取，把自己全身心地投入到各项工作实践中。总的感到，自己能够胜任本职工作，还是比较称职。现将20xx年的主要工作情况向各位领导陈述如下：

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。

### 三、增强营销意识、提升销售技能,创造性的开展工作，保持业务持续健康发展

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。