

# 物流工作情况的总结(实用5篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？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。

## 物流工作情况的总结篇一

我叫侯\_，现担任北京\_物流公司统计一职，主要负责运费核对，低温货单的回收以及吨位的核对，下面我向领导汇报我在20\_\_年度的工作情况，以及对本岗位工作的一些心得、体会。我的述职报告分为两个部分：

### 第一部分：20\_\_年的工作总结

#### 一、工作情况：

##### (1) 运费结算情况：

20\_\_年北京双汇物流公司承运唐山产品共结运费2990.83万元，其中运输生鲜运费共1772.22万元，低温运费567.58万元，冻品运费219.01万元，短盘运费12.31万元，生鲜原料运费314.33万元，冻品原料运费105.37万元。

20\_\_年与20\_\_年相对比，20\_\_年整体比20\_\_年增长448.4万元，总体增长比为17.64%，其中生鲜运费增长33.32%，低温运费增长23.00%，冻品运费减少31.78%，短盘运费降低22.38%，生鲜原料运费降低9.98%，冻品原料运费增长60.69%。低温由于11月、12月份长距离运输比较多，像发包头的低温，转总部的低温，这些长途运输使本年的低温总运费增加；冻品由于调整运价，造成运费降低，冻品原料是由于在6月份至8月份之间有工厂盘短到唐山异地库的冻品，全部算在冻品原料里面，

所以造成冻品原料运费大幅度的增长。

(2) 工作中存在的问题：

1、由于运费是事前核对，公司的车只能在出车前登记吨位，没有留下回单，有时工厂里面开的是手工单子，在erp系统里面查不出来，对不上的吨位和车次在工厂也找不到单子，这样就只有等到我们收到回单后才能补结这部分运费。

2、由于新卸货地点的增加，公司和工厂没有共同的里程，这样就造成我们的里程对不上，不能做到日清日结。

二、自身的不足及改进方法：

通过近半年的工作学习，虽说有了一定的进步，但也存在一些不足之处，主要体现在自身学习不够，对erp系统操作不熟悉，考虑问题不够周密，工作经验不足。在以后的工作中，本人将加大学习的步伐，弥补自身的不足。

(1) 加强自身学习虚心向同事请教，不断提高自己的工作效率。

(2) 提高自身业务水平熟悉各岗位的工作流程，提高自己发现问题、分析问题、解决问题的能力。

第二部分：20\_\_年的工作思路

根据集团公司20\_\_年信息化规划及物流信息化推进进度，为了尽快实现全集团物流运输业务的信息化，涉及要车、派车的erp系统在20\_\_年已开始正式运行，erp的运行将给我们的运费核对工作带来很多方便，提高各方面工作效率。

一、20\_\_年的工作计划：

(1)、做好各类报表，做到报表数据准确、真实、完整。

(2)、提高自身素质，加强自身能力的提高。

(3)、认真学习erp系统，熟悉erp系统的各种业务流程。

## 二、对企业文化的理解

在双汇“诚实守信、德行天下”的企业文化的熏陶下，培养了我爱岗敬业、认真负责的工作态度和勇于挑战困难的毅力和信心，作为统计数据人员必须要有很强的责任心和处理数据的能力，能熟练掌握本岗位相关的操作流程，并能对报表的真实性负责。在平时的`工作中让我始终保持认真负责、诚实守信的工作作风，更深刻的领悟到双汇企业文化的重要性。

## 物流工作情况的总结篇二

从事物流工作已经有一年的时间了，通过这一年的不断学习，以及同事、领导的帮助，我已完全融入到了河北快运物流这个大家庭中，个人的工作技能也有了明显的提高，虽然工作中还存在这样那样的不足之处，但应该说自毕业到现在付出了不少，也收获了很多，我自己感到成长了，也逐渐成熟了。这一段时间的工作虽然可以看到些成绩，但是还远远不够，远远没有达到自己所希望的程度，综合分析。现在就毕业以来的工作情况总结如下：

### 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同单一而独立，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。

4. \_\_地区的商企对于现代物流缺乏应有的认知水平，对于物流成本的操控缺乏先进的认识，习惯用老的传统的方式处理物流问题，从而对我们的服务内容不感兴趣甚至采取粗暴野蛮的抵制态度。在我们的市场调查和走访过程中，经常遇到这种情况：一是：自己有定时、定点的班线车，无需外租，有自己仓库。成本低于外租成本，二是：对于物流降低成本的概念不接受，拒绝考虑我们对于物流降低企业成本的分析，四是：物流外包操作麻烦，不确定性太多，物流外包的操作方法还不够合理，不愿意改变沿袭了几十年的老的做法，等等。

5. 恶性竞争环境下的不公平现象也制约了我们业务的发展。我们最有卖点的是专业化、正规化、市场化，然而，其他的个人配货站开专线直达是我们很强的竞争对手。

我相信，在公司领导的大力培养和全力支持下，我们一定会逐步成长起来，成为对公司有贡献的人，成为公司的生力元素。面对新的任务新的压力，我也应该以新的面貌、更加积极主动的态度去迎接新的挑战，在岗位上发挥更大的作用，取得更大的进步。我希望，在日后的工作中，用我的贡献酬谢公司的厚爱，以我的作为让公司领导感到欣慰；我也将因作为快运人，一个出色的有贡献的人而自豪。

## 物流工作情况的总结篇三

这个月是我进入公司的第一个月，走过的这一路程看到了很多不同的风采，收获了很多的结果，也知道做一个物流客户

需要具备的要素，就是有耐心，热心，更要有一颗责任心。

想要得到客户的认可永远不要试图欺骗客户，因为客户的内心是脆弱的，一旦受到了打击，就会被受打击，我们不能为了一时的方便就轻易的放弃任何一个客户，客户是我们需要珍惜和好好对待的客户，需要我们保护，需要关心。我们做客服的接到客户的电话，无非是两种，一种是投诉，一种是查询物流。现在随着大数据的运用，已经把物流的流通地址都做了定点跟踪服务，可以让客户清楚的知道自己的包裹在哪里，省下了很多时间，所以我们在工作的时候接到的客户都是因为包裹丢失而愤怒的客户。

因为我们公司比较大，客户需要查询一个物流快件，需要了解情况吗就需要经过多道门槛，就比如打电话，就需要经过两三道转接，在这个过程中会有很多客户因为这样服务而愤怒的人，我就遇到过好几个，毕竟每一个客户的性格是不同的，遇到这种问题毕竟也不是非常开心，总是有些着急，但是大宗运输，不管如何防范总会有这么一两件产品包裹，丢失，这就造成了非常严重的后果，那就是我们的客户会产生怨气，但是要把各个地方的物流汇集到一处，不容易，我们客服就会成为这些客户的生气对象。

遇到这样的客户，我不会去与客户争辩，而是会主动的去沟通客户了解客户的情况然后在详细的与客户沟通，毕竟沟通必须要建立在彼此信息一致才能够保证公平公正，这才能够让客户放心，让客户减少担忧，这就是我们的工作。对客户多一分信任，多一分宽容，得到的就是客户的同意，而不会轻易的让客户失望。毕竟现在是信息发达的时代，好事不出们坏事传千里，一旦出了问题没有解决好带来的就是大规模的损失，伤不起，所以对待客户我们做的就是大事化小小事化了，而不是让彼此的矛盾一直存在下去，总要有一个开始，有一个结果，不能轻易的放弃也不能随意的丢弃，面对客户的质问自己解决不了就寻求上级，我们必须要把问题解决为止这就是我们的任务，就是我们的责任，不管如何始终不变。

我经常怀着敬畏去做好自己的工作，做好自己的任务，不会轻易的放弃自己的任务，放弃就是丢弃客户，这是彼此的信任问题，对客户好给客户更好的回复得到的就是客户的信任，相互之间的联系也就更加深，这就有利于我们建立更好的渠道，获得更多的认可，人不能轻易的满足，更不能轻易放弃，毕竟路还长，但也不能随意挥霍时间，珍惜每一个客户，才能够让我们公司获得更多的客户拥戴，才会得到更大的受益。

## 物流工作情况的总结篇四

### 一，仓库项目建设，高效推进

20\_\_年6月公司就任以来，中心工作快速推进，仓库出租及其它项目建设。但由于受仓库出租率和价格的影响，项目建设较原计划推迟了一点。针对这一困境，公司领导郑总果断采取措施，抓住问题结症，对症下药，基本上解决了仓库出租滞后，也因此能够于20\_\_年7月1日出租。期间公司上下齐心协力，体现了公司良好的精神风貌和发展前景！

### 二。加强公司业务学习，提升员工队伍素质

九月份我加了公司的培训，感到收获很多。我认为，企业的发展离不开人才，而人才的培养离不开企业自身的培训和领导的言传身教。公司总部一方面组织全员积极参加业务培训；另一方面，在强调团队建设和激励机制的同时，更注重公司内部员工的素质教育。素质教育对物流这样一个新兴企业来说十分重要，首先具备现代化物流手段的企业需要高素质人才；其次提升职工队伍素质可以使企业快速走上良性循环。回顾以往的各项工 作，我所取得的成绩有目共睹，当然离不开各层领导的帮助和教导。表明我们是一个不怕困难，勇于开拓，不断进取的团体。通过我们公司上下坚持不懈的努力和拼搏精神，我坚信郑明物流一定能发展成为中国现代物流

的新型企业。

## 物流工作情况的总结篇五

这一个月匆匆忙忙的就结束了，我在\_\_物流公司又度过了一个月，这一个月是我工作以来成长最多的一个月，离不开公司领导的指导帮助下，以及同事们的经验传授。并且我自身也是足够努力，我从来不会把这份工作当成赚钱的方式，耳饰当成锻炼自己，完善自身的一个过程，所以我非常珍惜我在\_\_物流公司工作的每一天，学无止境，我很善于学习身边的一些事物，我从不会觉得自己达到某个高度后就骄傲自满，觉得就到这就可以了，在我身上十分的能体现一物流客服人员正确工作态度，我在今年的总结会上，也被领导赋予客服人员标杆的称号，我很是荣幸，接下来就来谈谈我这一个月里在工作上的一些总结：

### 一、不断学习，完善自身

我之所以能在这一个月的工作中有这样出色的表现，得到领导这么的高的评价，跟我热衷于学习是有直接联系的，对于公司给我们开展的每次培训我都会积极的参加，从不缺席，因为我知道负责培训的老师绝对是行业里的翘楚精英，我只要能或多或少的从他们身上学到一点东西，那我都是赚的，这不比在学校会有人拿着教鞭督促你学东西，现在在工作了，你要是自己都不上进学东西那么你永远都会在原地停滞不前，直到被比你更优秀的人替代，现在就是那么的残酷。并且我们做客服的不能只是一味的学习自己的工作上的东西，我们应该广泛的学习有关物流的所有东西，这样我们在面对顾客提问的时候才能更好的解答，给他们提供更好的服务。

### 二、端正工作态度，认清岗位职责

我们客服的宗旨什么，我们是整个物流公司的中转站，是公

司与客户之间的沟通桥梁，我们所说的每一句话都应该经过大脑的慎重思考，绝对不允许自己出现任何一点失误，不然你带来的损失将是无比巨大的，我们的工作职责就是负责接受订单，并将物流信息准确无误的告知给目标顾客，确保货物到达指定地点，并随时准备处理顾客的提问，投诉，以及信息的反馈。

我们这一环节在整个物流发送的过程中重之又重，坚决杜绝任何个人主义，遇到解决不了的问题还要强行跟顾客沟通调解，这样是没有任何意义的，作为客服人员一定要时刻清楚自己并不是一个人在工作，规范自己的用语，不能给顾客带来任何的不便，我们是保证并且配合公司各个部门正常工作的人员，要是严重个人主义，急于证明自己，过度表现自己的行为，我们要坚决抵制。时刻清楚自己的岗位职责是什么。

我不会满足于自己的现在的表现，我会在来年的工作中更加上进，工作更加努力，争取为公司带来更多的利益和便利，这是我来年的目标。