

配送中心年度工作总结(大全10篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

配送中心年度工作总结篇一

本人于1975年x月x日出生□20xx年11月30日入党□20xx年8月参加工作□20xx年3月任xxx镇环保（街政）助理，现任xxx镇环保助理、社区支部*。

在镇党委和*的帮助下，始终牢记党和人民的重托，很快融入到工作中，对工作认真、勤恳、对同事和蔼，以为百姓谋福利为重任，以党的*及大精神为指导，按照科学执政、民主执政、依法执政的要求，认真学习和贯彻落实党的各项路线、方针、政策，身体力行“*”，努力做到心为民所想，责为民所负，权为民所谋，积极稳妥地投入到农村工作中，为全镇百姓创造良好的生活环境。通过我的严格要求和努力工作，圆满完成上级部门和镇党委、*交给的各项任务。

在前”是对每一位基层干部的首要要求，作为一名基层的乡镇干部，把握好、运用好政策是开展农村工作的前提，为此我把学校学的理论和农村实际情况相结合做到学一步、用一处，将其融会贯通，只有这样才能更好地履行自己的职责，让组织放心，让百姓满意。在学习理论的同时还注重向实践学习，取他人之长，补己之短，通过学习，提高自身理论素质，掌握工作的主动权。

在工作中我能够摆正自己所处的位置，通过学习和实践相结

合，使我明白一个道理，乡镇是一个整体，个人只是其中的一小部分，做任何事要以全镇利益为前提，个人利益在后。在我对派出所、计生办监工时，就时刻想到的全镇的整体效应，把监工当成一次锻炼的机会，利用监工的时间，我对建筑的各个环节都能全方位掌握，并学会观看图纸和应用中的对照，使整个建筑过程都能按照图纸设计的去实施。现两座建筑都已建成，坐落在镇*院内。看到这两处建筑，我能得到启迪：做任何事都要实事求是，不能有麻痹大意、侥幸心理。我觉得镇党委、*交给我的任何事情都是对我的一次考验，我会珍惜每一次考验，用百倍千倍的事业心去对待每一件事。

会运用这些知识，为党和基层*服务，为百姓分忧解难。国家提倡高学历人才，现在给了我这么好的时间，应该好好把握，利用好休闲时间，学习经济管理的知识，从中得到好的思路与工作方法。为今后工作打下良好的基础。

镇党委、*开展各项工作，使我镇环境保护工作有了较大改观。在担任xxx社区支部*时，能够为领导分担社区的重担，与社区主任展了卫生费的收缴、社区卫生清理等一系列工作，现在各项工作都在健康有序的开展。

为配合好市规划设计院对我镇基本农田示范区的规划，这项规划内容是由中央、省投资到土地的利民工程。我每天和各村支部*、村文书沟通，坚持陪同市规划设计人员到田间地头测量、规划，每天由早上6点到下午5点才能回镇里，还要把所管工作进行整理，虽然当时很累，但我能够学到很多关于土地方面的知识，感到很庆幸，通过一个月的时间顺利完成规划设计工作。在以后工作中镇党委和*就把土地整理项目的设计交给我处理，在当时对全镇后备资源进行组卷时为按要求完成工作，我熬了整整一个晚上，才把全镇后备资源的地块、面积等一系列数据核实好，并及时把后备资源卷报上去。通过对全镇地块的位置、现状了解使我对土地有了全面掌握。每一项工作我都会尽心尽力去做，对待事情虚心请教、耐心解答、勤恳做事，每一件事都会用百分之百的全力去完成。

我参与设计苏家村土地整理项目和郭家梁村兴农富民土地整理项目，现两项土地整理项目已经实施。在土地整理过程中，我学到很多知识，对全镇的耕地、荒草地等概况非常了解，使我能够在开展工作时为领导当好参谋。通过对土地现状的了解，我对全镇xx个村□xxx个村民小组的概况都非常清楚，对今后开展各项工作起到基础性作用□20xx年配合领导对全镇的土地修编进行编订。

按照县委、县国土资源局要求，我镇仁里村被确定为全省新农村建设试点村，我亲自到县国土资源局地籍股核实xx村合组并屯组的面积及需要在市场处建设新农村地块面积。为把新农村建设成长期型、舒适型、亮点型工程，我陪同县、镇领导到xx省xx市xx区xx镇xxx村实地掌握新农村建设情况，并把当地的好经验、好做法带回来，制定适合我镇的新农村建设方案。为把新农村建设工作做好，我到仁里村四个组去核实房屋面积、户数、宅基地面积，起早贪黑，经过两周时间终于将情况和面积核实好，由我把这些情况制成表格，能够一目了然掌握并组的实际情况，为县委、县*、县发展委提供相关数据，使我镇在新农村建设的软件方面有据可查。

一是对待学习理论知识虽然热情足，但掌握的知识面还很窄，没有全面的了解，使得在应用上仅能用到一些，其他的还很模糊。二是工作方法经验少，不能全面解答问题；三是工作主动性差，安排的工作能够完成，不安排的不能采取主动；四是关心同志的长期性少，仅仅短时间的帮助，不能长期坚持。

一是要更加端正学习态度，增强学习的积极性、主动性和自觉性，正确处理好工作与学习之间的关系，拓宽学习面，有计划、有重点的学习，尤其是学好政策上的法律法规，不断提高自身素质。同时结合工作实际，抓好政治理论和业务知识学习。

配送中心年度工作总结篇二

20xx年工作基本上算结束了。回顾一年，在招生就业培训科黄晓岚主任的正确领导下，在各位同事的帮助下，各项工作圆满结束。具体总结如下：

(一) 招生工作

生源是学校生存与发展的前提，搞好招生工作是学校每年的头等大事。在主管领导的带领下，提前布置行动，1月开始认真和各中学领导及有关班主任联系，7月正式开始招生，负责电话接待小组，对先前有意向的学生家长进行电话跟踪回访。在工作中努力克服困难，不断研究与探索，为完成校领导提出的300人招生目标贡献力量。

(二) 就业工作

学生良好的就业前景是我们职业教育成功的依据。于3月份就开始与苏州当地多家知名企业联系，落实本年度的实习生就业安排。通过三个月的准备筹划，于6月份举行了校园招聘会，参会企业达二十余家，推荐就业率达98%以上。为学生的实习就业提供*台，为企业的用工需求提供保障。

(三) 校办工作

(一) 招生回访力度要加强

本次我校收集的意向学生电话数量约为1000个。这些电话的数量还是不够，明年要多于生源学校联系。将招生宣传做到常态化，而不是在中考前赶场子的活动。电话回访时错误、重复信息较多，使家长对我校严谨的管理产生质疑。今后在电话汇总资料上还应做到及时、内容准确上还应做到详细排查。

(二) 就业服务需提高

1. 细化管理、加强就业回访

就业回访是就业服务工作的薄弱环节，目前在人力上有所不足，有些工作在操作起来有些难度。明年将提前完善学生就业信息库，掌握学生更加详细的信息。为就业回访做准备。定期进行电话回访、企业走访，及时了解学生的工作情况。尽自己最大的努力将就业回访做的更加全面详细。

2. 强化就业指导

目前就业指导教育越来越受到重视，明年已经定为日常开课科目，但是在请优秀毕业生座谈、请用人单位讲座等方面还需要不断开展，让学生全面的理解就业理念，掌握职业生涯规划等内容，做好与企业 and 专家的联谊活动，尽量给学生提供这方面的服务。

今年的各项工作已经结束，在取得一定成绩的同时也意识到了自身存在的不足，在今后的工作当中会逐步完善、建立、健全各项制度，端正服务学生的态度，不断更新自身业务知识，强化专业技能，为我校的招生就业工作和学校的长期发展做出更大的贡献。

配送中心年度工作总结篇三

不知不觉，我们的工作忙碌中完成了，在这个时候我们还需要写一份工作总结，对我们的工作进行分析回顾。下面是小编搜集整理的配送员个人工作总结范文，欢迎阅读。更多资讯请继续关注个人工作总结栏目！

20xx年是滨州烟草快速发展的一年，在这一年里各项工作都在有条不紊、逐步深入地展开。作为滨州烟草的一名普通送

货员，我目睹和亲历了滨州发展的种种变化，感受到了企业的和谐氛围。就自己而言，今年的工作更充实、更有意义，更具有挑战性，在各级领导和同志们的关心和帮助下，我顺利地完成了各项工作任务，同时，个人能力也得到了很大的提高。现将一年来的工作总结如下：

一、加强学习，努力提高个人素质和责任意识

烟草行业的快速发展使得各个岗位的任职要求也在不断发生着变化，虽然自己是一名普通的送货员，但是也已经明显感觉到了压力，感觉到如果不学习就有可能被淘汰。一年来，我始终把坚持学习作为检验个人能力和素质的首要标准，把“学习、学习、再学习”作为自己的座右铭，自觉养成了“勤于学习、勤于思考”的良好习惯。党的17大的胜利召开，使我倍受鼓舞，工作中坚持学习政治理论知识，提高自己的思想觉悟，树立正确的“人生观、世界观、价值观”，严格遵守公司的各项工作规章制度，较好地完成了工作任务。坚持一切从我做起，实事求是。以工作力求仔细、岗位坚决坚守为原则，积极主动做好自己本职工作，随时准备接受领导的检验与考核。

二、立足本职，干好每一天，做好每件事

在工作方面，我兢兢业业、克勤克己、坚守岗位，一切以工作为重，服从领导安排，认真完成领导交给的每一项任务；虚心向同事们学习业务知识，注重与同事们的团结协作，与同事们相处融洽；工作认真主动，按时按质完成本职工作任务。现把我的工作情况简述如下：

三、诚实做人、扎实做事

在自身建设方面，“诚实做人、扎实做事”是指导我干工作的宗旨。我一直注重自身业务知识和专业知识的积累与完善，努力以不断更新的知识理论武装自己，以期能不断以新的方

式和理念适应工作中遇到的每一个问题，能够真正做到与时俱进。努力提高自身修养、完善自身素质建设。

我们的许多同行心存感激，对他们的服务向他们表示小小的谢意，送瓶水、饮料什么的，都被他们微笑着婉言谢绝了，“这是我们烟草人的职责，您不用太客气，您的满意就是我们的追求。”他们说在他们的心中，在所有烟草人的心中，“两个至上”是他们的信念，“两个维护”是他们的誓言，选择了誓言，他们就选择了奉献，再苦再累，他们都无怨无悔。

计划：

一、提高思想认识，增强勤劳意识。送货岗位是“五大员”中最辛苦的岗位，夏天一身汗，冬天一身泥，遇到道路条件不好，还得当“启动机”。然而职业可以挑选，但职业的责任不能挑选，因此，我们要培养送货员的勤劳意识，一是教育每个送货员要热爱自己的岗位，在岗位要任劳任怨，甘于奉献；二是倡导艰苦奋斗的精神；三是要有成就感，懂得企业发展与自己的付出息息相关，只有这样，每个人才会自觉在面对困难，克服困难，迎难而上，形成良好的勤劳意识。

二、用心学习，提高送货员的专业意识。送货员处于卷烟营销的前沿阵地，与市尝与客户紧密相联，因此必须具备较强的业务意识。简单一点的，就是熟练掌握各种卷烟的品牌、产地、特点，对各客户的经营地点、规模等了如指掌，对各条线路的里程、路况熟记于心。深层次一点的，就是要培养送货员对市场的分析力量、观察能力和综合能力，把自己变为市场信息的储存、分析器，把有效的信息及时准确地进行上传下达，以达到协助客户经理控制市场的能力。同时，还要对送货员进行真假卷烟辨别、真假货币辨别、车辆、交通安全等知识的培训，让他们在送货的过程中能从容面对各种问题。

可敬、可爱的烟草送货员以及工作在烟草一线的烟草人，像“天使”一样，把公司对我们卷烟零售户最真切、最热诚的服务及时、准确的送到了我们千家万户，紧紧的把公司和我们卷烟零售户联系在了一起，为我们企、零关系的进一步和谐发展，默默的奉献着自己的青春。

三、抓教育，培养送货员的大局意识虽说送货员每天都是那一成不变的工作模式和方法，但是，由于他们和客户面对面的接触，是企业与客户直接沟通的渠道，他的一举一动也就直接关系到企业的声誉，直接关系到客户对企业的认识，直接关系到消费者、客户对企业的诚信度，直接关系到客户对企业的忠诚度。如有疏忽，客户就会认为这不是个人问题，而是企业的管理问题，直接影响企业形象。所以，就要加大对送货员的教育力度，让每个送货员从内心深处认识到自己的责任，自觉履行职责，在工作中充分体现行业“国家利益至上、消费者利益至上”的价值观，站在行业、企业的大局，看待自己从事的这份工作，把大局意识提升到一个新的高度。

四、牢固树立责任意识自觉践行“两个至上”。蚌埠烟草企业“实”文化思想体系的宗旨，增强了马健“两个利益至上”行业价值观和以“实”为核心的企业价值观意识，以强烈的主人翁思想和主观能动性创造性认真履行自己的职责，奠定牢固了自己的思想。马健很同意国家局姜成康局长的一段精辟论述：“责任是一种品质，一种追求，一种精神境界。全行业要进一步树立责任意识，在社会上树立负责任的形象，真正对国家负责、对消费者负责。责任又是具体的，不同岗位有着不同的责任。对于国家局、总公司就是要对中央负责、对社会负责、对行业发展负责，从而实现对国家、对消费者负责这一神圣责任。”从某种意义上说，责任是一种品质，一种追求，一种精神境界。讲责任，就要把手中的权力当作崇高的责任，恪尽职守，努力工作，切实做到对国家负责，对消费者负责，对零售客户和自己负责。在工作中马健始终如一地坚持“求实、务实、扎实”，始终如一地相信零售户、依靠零售户、尊重零售户，这是在践行以“实”为核心的企

业价值观基础之上的思想跨越和精神升华，作为企业改革及发展中必备的思想基点和动力，也标志着时代的进步和召唤。

樊利军说：“在很多人看来，送货员每天的工作流程都是一样的，但在我看来，每天的工作都是一个新的起点、新的挑战。我要利用好每一天，服务好自已的客户，对他们负责。”

我是烟草服务的窗口，是企业形象的展现，联系零售户的纽带，让每一个零售户满意是我工作的标准，优质服务是我每天的誓言，为促进烟草的发展，为共创成功，为每个消费者的笑脸，我将用辛勤和汗水，迎接每一个明天。

从抽出办理简易案件至今已有一年整，在思想上，我一直珍视现有的工作岗位和环境，以能为城市管理所做出应有的贡献为己任；在工作上，我勤恳努力，服从领导安排，积极主动工作，以任劳任怨、按时按质按量完成工作为原则，确保本职工作尽善尽美；在自身方面，我认真积累工作经验，注重专业理论知识的完善，以期能使自己的业务水平不断提高。我深知，在工作中员工态度的端正、工作的仔细和耐心是业务工作效率与质量的保证，员工工作环境的稳定及至行业工作经验的精熟是业务不受损失的唯一法则，在以后的工作中，我将一如概往地坚持上述工作原则，努力把本职岗位工作做“实”，做“细”，为城市所的建设和行业的发展做出自己应有的贡献。

一、潜心学习，自觉锤炼。

二、爱岗敬业，尽职尽责。

在烟草工作的日子里，目睹了我们烟草行业蒸蒸日上，充满活力，空前繁荣的局面，更加坚定了我为烟草搞好服务，为烟草的有序管理做贡献的信心。做司机非常辛苦，做个好司机就更为不易。“做就做好”是我做人的原则。当开车累的

腰酸背痛深夜回家时，深感开车之苦；当看到领导信任和同志们的赞许，看到我们行业累累硕果时，又享受到开车之甜。

三、勤于修检，保障安全。

作为一名司机，时刻牢记自己肩负的重任，以确保货物人员安全为己任，在驾驶中保持高度集中，并严格按照操作规程和道路交通规则，做到万无一失。稍有空闲，便潜心学习各种交通法规，做到遵章安全行车。经常与送货员探讨最佳路线，行车中少走弯路，少走坏路，节时省油。在车辆维修和保养中，当好“医生”和“美容师”的双重角色，对车辆勤检修、勤保养、勤清洗，熟练掌握各种车辆技术性能，有故障及时排除，使车辆始终处于良好状态，确保了全年行车安全无事故。

四、作为一名送货司机，在工作中牢记“客户无过错，市场无休日，服务无止境”的服务理念。

端正心态，保持一颗服务的心，服务是卷烟商业企业永恒的主题，只有树立正确的服务理念，才能提高优质服务的质量；只有优质服务的质量，才有经济效益的产生，送货员，作为战斗在烟草行业一线的排头兵，在日常的工作中，顶风冒雨，披星戴月是正常事；手提肩扛，涉水步行不在话下。选择了送货这个岗位，就是选择了吃苦，想轻松，图省事，谈享受的人肯定无法适应这种高强度的工作。要做好一名送货员，就要做好吃苦受累的准备，正视困难，接受挑战，在不断地锤炼中提高自己的岗位适应能力，正视自己的身份，牢记自己的职责，从而奠定了全年服务无投诉的基础。

在xx年的工作中，虽然取得了一定的成绩和进步，但出现的问题也不容忽视，如：自身素质有待进一步提高，服务意识有待提高等。在今后的工作中，我将会尽力弥补这些缺点，全面提高自身的综合素质、业务水平、服务质量。

有人说选择了司机就选择了辛苦，选择了送货员就选择枯燥，我今后也必将长期将与这一清苦的职业为伴，但我决不言悔，因为我愿意为我所从事的事业付出满腔热忱、捧出全部真诚，愿意为我挚爱的烟草物流配送工作奉献一切。

配送中心年度工作总结篇四

农家书屋工程是由国家统一规划，组织实施的一项惠及广大农民群众，推动农村文化服务体系建设的重大工程，是^v^□^v^实施惠民工程的一项重要举措，是落实党的十七届六中全会精神的实质性工作。我店按照省市公司的要求和相关文件精神，结合当地实际情况，扎扎实实、认认真真，按时按要求的高标准完成了相关配送工作，受到当地农民群众的一致好评。现将活动开展情况总结如下：

为将此项工作落实到位，做到万无一失，我公司组织全体干部职工认真学习上级下发的“农家书屋”配送工作文件精神，在时间紧、任务重的情况下，迅速成立以经理xxx为成员的xxx农家书屋建设工程项目配送工作领导小组，同时制定下发了□xxx有限责任公司关于落实20xx年“农家书屋”配送工作的实施方案》，任务到人，切实在参与配送工作的员工思想中形成比奉献、比时间、比结果的服务意识。

为了将此项工作做实做好，宣传好国家的惠民措施“农家书屋工程”□20xx年7月24日在县城xxx举行了由县委、县政府、县人大、县政协及各乡镇主管领导、村组负责人等参加的隆重而简朴的“xxx20xx年农家书屋工程建设配送启动仪式”□xxxxx就农家书屋的规范建设与管理进行了指导和重要讲话。各级领导为20xx年度xx家“农家书屋”进行了授牌，通过一系列的宣传活动，强化了农家书屋工程丰富农村文化生活、满足农民群众文化需求的功能，切实把“农家书屋”打造成农民喜爱的求知课堂、宣传党的方针政策的重要平台，

有效的发挥农家书屋社会效益。

此项工作从上级安排到上级验收，时间紧、任务重，再加上我店地处山区，配送地点相当分散，有些地方交通特别不便，加之配送到货时间正赶上汛期，有些地方的道路被洪水冲毁，给配送工作增加了相当的难度。为了顺利的推进和完成此项工作，我店结合以前的工作经验，切实按照上级农家书屋配送工作的要求，把各项工作加以细化，任务落实到人，并以文件的形式下发给个部门认真学习和领会文件精神，同时将此项的工作纳入年底员工的绩效工资考核范围，增强员工对此项工作的重视和责任心。对配送工作中出现的矛盾和困难，店领导及时协调，科学、合理的给予解决，严防拖拉推诿和虚以应付，消除等靠思想和侥幸心理。通过一个多月全体员工的密切配合，相互支持、辛勤工作、艰苦努力以及耐心、细致、周到的服务，我店顺利完成了xx家农家书屋的收发货、配送、分类上架、管理员培训、信息收集和上报、验收等各项工作，圆满完成今年农家书屋配送任务，受到了相关部门和群众的一致好评。

通过这几年的配送工作，全体干部职工各项工作技能得到了锻炼，服务水平得到提高，新华书店的品牌形象得到了提升，同时下乡服务更加的贴近了农民群众和了解了广大群众对文化的需求。在以后的工作中，我店将总结以往的工作经验，再接再厉，加强服务，形成“农家书屋”工作的长效机制，切实把农家书屋工程建设项目办成政府放心、百姓满意的好事、实事。

配送中心年度工作总结篇五

3月份案场销售任务为200m²本人完成认购2套小户型，转签约1套，另外一套申请退房。

总结3月份的任务情况，距离目标任务相差很远，我觉得本人在逼定客户方面做的比较好，两套成交客户都是在当天下定。

但由于没有让客户在下定前充分了解并接受项目本身的不足，所以导致退房。还有一点觉得很可惜，一组年轻客户看好170m²跃层，已看4遍，对房子户型及周边环境都比较认同，但由于老人不在身边而且听说是顶楼，对此很抗拒，一直没有下决心购买。我打过几次回访电话，并用涨价逼定，但客户执意要展会过后再决定，这组客户接的有些拖泥带水，不成功。这些都是在以后工作中要改进的方面。

2、针对凌水项目会所做相关筹划(正在进行中)

3、对市场上相关新楼盘及二手房做详细调研(完成良好)

4、督促客户及时回款(电业局客户已转银行)

1、在以后的工作中，我希望部门针对销售工作能多做一些促销活动，增加一些吸引眼球的实质性的东西。比如说：

1) 买房送物业费

2) 全款客户有折扣(哪怕是做一些数字游戏，也可吸引客户)

3) 老客户带新客户有优惠

4) 希望部门能多做一些实质性的培训，最好能请工程专家为我们讲解一下工程方面的知识，因为很多东西我们理解的不够准确跟深刻，也容易进入一个误区。

5) 希望能有一些礼仪及仪容仪表的规范培训，因为我们现在的整体形象很乱，希望能规范一下，提高团队的精神面貌，也为以后项目做好铺垫。

1、必须完成销售任务，争取销售一套a11#联排别墅

2、对大连的健身中心及咖啡厅做进一步深入了解，争取找到

突破口

配送中心年度工作总结篇六

通过10月份学习积累和日常工作使我对现在的工作有了一定的认知也对锡林浩特市房地产市场的有了一定的了解。

之前培训由于太过重视每次考核且没能调整好自己的心态，导致自己过于紧张，在接听电话过程中语气语调都不达标，在模拟销售现场时，更是语不成句。在同事的鼓励下，我放下了包袱，增强了自己的信心。认识到自己不足的原因，本月的工作中更加注意调整自己的心态以及学习其他同事的销售技巧运用的方法。

我将我10月份的工作分为三个部分：第一，销售知识的学习；第二，市场调查和信息整理；第三，公司各项规章制度的学习及团购计划学习。针对我这个月的工作做出了总结。

1、通过本月的销售知识的学习能够系统的了解整个销售流程，并且能够准确迅速给客户计算出房款。

2、本次市场调查，我完成的是广大欣城、观湖国际、滨河小区、香榭丽舍宜居苑的调查任务，通过本次调查，了解锡林浩特市各楼盘现今房价比较稳定，无上涨趋势。由于国家宏观调控，广大客户正处在观望阶段因此各销售案场都比较冷清。从调查结果看锡林湖、植物园*的楼盘价位偏高。且各楼盘职业顾问专业水*参差不齐。老城区以刚性需求客户为主，但是随着生活水*的提高，要求改善生活品质的人群在不断增长，因此我对我们丽都香林非常有信心。

3、遵守公司各项规章制度，认真完成本月工作。我能遵守公司的各项规章制度，兢兢业业做好本职业工作，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，认真履行岗位职责，*时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。

4、通过对团购计划的学习，熟知本次团购活动的流程，及本次活动的有优势，可以独立完成与开发商谈判的工作。

通过这一个月的工作，自己有很多不足和需改进方面：

1、在销售技巧和技能方面不能很好的运用到实践中。

2、由于自己经验不足，分析能力欠缺，使得市场调查的内容不真实。

3、对工作中会出现的问题，思考的不够全面。

配送中心年度工作总结篇七

我自xx年5月担任##乡客户经理，管辖的片区从与福贡县交界的腊咱村，一直到与茨开镇接壤的月各村，人口总量近6000人，共有持证零售户16户。该辖区山区比例大，贫困人口多，贫困面大，贫困程度深，没有主要的支柱经济来源，是完完全全的农村市场。

二、全心全意的服务于零售户

农村卷烟零售户分布疏散，资金有限，经营能力不强，经营随意性大。大多边务农边经营，营业时间不稳定，农忙时经营的时间短等诸多问题。但我仍有决心干好此项工作。针对部分客户对计划投放卷烟有一些意见，我们在把握公司总体思路的同时，倾听他们的抱怨，站在他们的角度换位思考。客户在发泄不满情绪时，我全部接受，过后再耐心地给他们解释。同时也要求客户做好引导消费者适应各种口味的卷烟，把长期形成只买几个畅销品牌的客户作为重点引导实行诧异化服务。通过查看库存，整理柜台，倾听客户的每一句话。作为客户经理，我有义务提出的问题或遇到的困难及时帮助解决，要不断的收集市场信息。

再走访过程中，灵活使用沟通技巧，通过各种方式的情感交流，准确了解客户的真正需求，使客户告诉你不知道的情况，说出他们真实的想法和意见。例如：问问客户对提供的服务是否满意？是否有需要改进的地方？如何改进等等，这样，有助于提示客户，表达我们的诚意，从而提高客户的忠诚度。

充分利用电话订货系统，以细致的服务工作，做好提醒忘记订货客户工作。具体做法：收集经常忘记订货客户的名单，在走访他们时，为店主提供有效的提行服务。如在客户柜台边的挂历或日历上做好记号，以提醒不要忘记。

告诉经营户路子要正，经营户要从正规的渠道进货，不能为一时的眼前利益而违规操作，这样不仅会影响自己在烟草公司的诚信度，而且一旦有假冒烟售出，也会失去消费者的信任，使自己名利双失。

经营方式一定要随着市场的变化而变化，不能因循不变，一成不变，要时刻关注卷烟市场品牌的走向及消费情况，及时收集分析市场信息，以便及早组织货源，才能把握销售先机取得较好的效果。

今年九月份，州公司领导带领我们到德宏州考察学习，听取了德宏州公司领导的介绍，参观了他们的订货中心，物流分解中心，让我开阔了眼界，增长了知识，增强了做好卷烟经营的信心，这次学习考察，从他们的工作中看到我们的差距，转变了观念，增强了工作信心和工作责任感。

牢固树立现代营销理念，把“客户至上，服务为本，诚信经营，共同发展”融入工作中的每一个环节和过程，努力提高自身的素质。

在今后的工作中，我要更进一步转变思想及服务观念，最大限度的了解，满足客户的要求，其次要树立强烈的责任感和高度的责任心。有一股勇于进取积极、向上的劲头。不求能

够做得尽善尽美。但求能够做的尽职尽责，我不辜负各级领导对我的信任和厚望，我以及新业务模式所赋予我的任务和使命。既然历史赋予我这个光荣的称号，只有用我的“耐心、诚心、真心”不遗余力的完成这一使命。

物流配送年终工作总结模板总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，通过它可以全面地、系统地了解以往的学习和工作情况，快快来写一份总.....

物流配送中转站工作总结总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况进行分析研究，做出带有规律性结论的书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，不妨坐下来好好写.....

一、卷烟配送的完成情况 卷烟本就是易折损之物，在配送的过程中如果遇到碰撞、挤压等情况就容易出现损坏。作为物流配送中转站的主任，我深刻明白卷烟配送过程中安全的重要性。.....

物流配送个人工作总结范文物流配送个人工作总结范文时间一晃而过，从xxx到xxxx物流有限公司配送中心报道算起，我已经在配送的岗位上工作了近一个半月。这一个半月，是我工作转型.....

配送中心年度工作总结篇八

在医务科科长领导下，顺利的完成了一年的工作，现总结如下：

认真学习**关于“三严三实”的重要论述和一系列重要讲话精神，并结合自身思想和工作实际，进行了深刻地自我剖析。切实把“三严三实”作为立身做人、为患者服务、干事创业的价值追求，做到对信仰“虔诚而执着，至信而深厚”。

在这一年里本人能自觉遵守医院的各项规章制度，服从科室领导的各项安排，认真履行自己的岗位职责：协助科长完成医疗质量安全管理的工作；接待病人及病人家属的医疗投诉，参与核实、调解医疗纠纷工作；负责执业医师变更注册和三基考试工作、及健康教育和慢病管理等医务工作。

在新的一年里，要继续加大政治学习力度，提高工作质量，同时加强学习，不断提高管理水平，努力完成领导交办的各项任务。

配送中心年度工作总结篇九

为全面推进我县乡村振兴工作，近年来，县城管局围绕城乡统筹、源头减量、分类处置、系统治理的思路和目标，精心谋划、精致组织、精准发力、精细落实，乡村振兴工作取得了较好进展。

一、加强城镇统筹。

(一) 扎实推进城乡生活垃圾无害化处理

(二) 完善生活垃圾收运体系

20xx年11月我县环卫体制调整，将城区背街后巷、城郊结合部、城中村以及经济开发区的道路清扫保洁全部纳入了环卫规范作业，现有环卫人员458人。同时每个镇也建立了专门的环卫保洁队伍，保洁人员配备原则上按照集镇每千人配3名、每个村配4-5名的标准配备到位，并相对保证卫生保洁专业队伍的稳定。截止目前，全县农村环境保洁员已达1158名。

按照省里提出的组保洁、村收集、镇转运、县处理城乡垃圾统筹处理体系建设要求，我县结合自身实际，将四步变两步，采取县包到镇(垃圾转运、处理由县负责)、镇包到村组的两级统筹运行管理模式(农村环卫基础设施建设、队伍建设和清

扫保洁、垃圾收集由各镇负责)。目前城区生活垃圾日产日清,农村生活垃圾收运率达97%,垃圾无害化处理率达98%以上。20xx年县财政将农村环卫方面的奖补资金提高至128万元,较20xx年相比增长率达。大量资金的投入,促进了城乡清洁工作的顺利开展,为建立城乡生活垃圾统筹处理提供了经费保障机制。

二、推进垃圾分类。

根据工作实际情况,明确城乡生活垃圾分类方法,即县城细化三类、三分法,农村定点投放、二分法,全面开展垃圾分类试点工作。扎实推进县城垃圾分类试点,金水湾、金采新村等试点小区开展分类换积分活动,引导居民自觉主动参与垃圾分类;推进机关单位设置垃圾分类设施,广泛宣传垃圾分类的好处,不断提高工作人员生活垃圾分类知晓率、参与率、准确投放率。大力推进农村生活垃圾分类试点,吕良镇率先启动农村分类试点工作,投放三分类果壳箱、垃圾桶,建成易腐垃圾处理站,所辖村垃圾分类试点实现村域全覆盖,村民参与率达80%。

强化宣传教育,硬化工作措施。广泛深入宣传,以推动垃圾分类实质运作为基本目标,通过设立宣传栏、投放公益广告、发放宣传单页等方式,增强群众垃圾分类意识,普及垃圾分类知识进单位、进社区、进家庭、进校园,力争做到将垃圾分类投放与宣传渗透到社会各个层面。

加强垃圾治理,加快垃圾分类收集、转运设施建设,完善生活垃圾终端处理设施,升级改造垃圾压缩处理中心,加快推进城东、城西垃圾中转站建设,逐步提升城乡生活垃圾处理能力。同时,统筹做好生活垃圾分流外运处理工作,力争垃圾不落地、不积压,不断提高垃圾无害化处理率。

配送中心年度工作总结篇十

xx年8月我正式加*人寿xx分公司，开始了我的银保工作生涯。在这几个月中有喜悦，有汗水，当然也有辛酸，失落。我在不断的磨练中成长，锻炼韧性。在这几个月中，我努力学习保险理财知识，勤于思考，不断总结实际经验，力争完善自我。

在8月30日，我们圆满的完成了公司组织的为期5天的封训式岗前培训。我们这个新人班一共有50多人，在我们一起努力下，这一期新人班圆满结业。

经过近四个月在银保部的学习和实践，让我在各个方面都取得了长足的进步。相比以前，我开始意识到工作的压力和生活必须。认识到自己很多方面还得去学习，去提高。曾经很幼稚的认为自己是销售出身，从事保险行业肯定会如鱼得水，肯定会比别人优秀，比别人做的更好，可是现实深深地教训了我的自大，教会了我谦卑，教会了我忘掉过去的光环，用空杯的心理去面对现在，这样才能有进步，有以后更好的发展。

在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，坚持不懈地努力学习各种理论知识，并用于指导实践，以更好的适应作业的需要；熟练去掌握各种业务技能去*的投入到工作之中，我将通过多看、多学、多问、多练来不断的进步自己的各项业务技能；通过实践不断的总结经验，提高自己解决实际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情的对待每一个客户。我相信只要努力工作，一切都会有的，一切也都会好起来的。

新的一年即将到来，马上就要迎接开门红了。我们开始了新的计划。

- 1、调整好趸缴与期缴的业绩占比，这是重点。

3、元月各渠道内部开始下达保险任务，这是非常好的时机，对我们提升整体业绩非常重要。