# 快递物流企业半年工作总结(9篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-10-06

*快递物流企业半年工作总结1大家好，我是工程二部的王飞。今年四月\*\*\*号，来到咱们公司工作。当日，被下放在通盛未来城工地。工程二部承担者未来城的开发与建设。初来，跟随冯\*\*做试桩的有关数据记录。随着工作的深入，对工作有了进一步的了解，后来，\*...*

**快递物流企业半年工作总结1**

大家好，我是工程二部的王飞。今年四月\*\*\*号，来到咱们公司工作。当日，被下放在通盛未来城工地。工程二部承担者未来城的开发与建设。初来，跟随冯\*\*做试桩的有关数据记录。随着工作的深入，对工作有了进一步的了解，后来，\*\*完成了第17、18组试桩的数据记录。

试桩的结束，意味着工程桩的全面开始。面对基坑周围紧挨市政设施和毗邻农业用地等不利条件，在公司\*\*的直接指导下，专门在五月六号和五月十二号召开了工程桩动员会，对此事做了专门的安排与协调。在樊\*\*与项目建设各方的积极协调、联系下，五月十三号，迎来了通盛未来城工程桩全面开工。按照工作分工，我主要负责西桩队现场管理、数据统计、质量\*\*，虽然目前工作单一，但是他的重要性是无可比拟的。基础工程是隐蔽工程，且不可返工，承担者建筑物上部传下来的各种荷载，更承担者住房者的安危，事关公司的前途命运和兴衰成败。在工程现场，我督促项目部、监理加强在现场\*\*，并\*\*回填土的含水率、桩深、提锤高度和夯击次数等各个环节，落实好我部下发的1014联系单，需要我带着对自己负责、对公司负责的态度，脚踏实地、实事求是、虚心请教、锲而不舍的投入到工作中去。不断培养吃苦耐劳、迎难而上、敢于担当的精神。放下管理者清高的姿态，从工程的实干中不断丰富自己的所学才能，使自己的现场综合能力得到锻炼与提高。

时间在一天天的流逝，总结经验与教训，必将有利于自己的前行。回顾几个月的工作，我从工程管理中得到一些启迪。首先是自身学习，学习永无止境，职业生涯只是学生生涯的一种延续，重要是将学校里的理论知识运用到工作中去，进一步提高、升华。其次是工程管理。工程管理也就是对工人的管理，面对工地上各种各样的人，得尊重他人，理解他人，宽容他人，与他们和睦相处，才能赢得事业上的顺心。

第三，及时做好个人的总结，及时发现自己的不足，及时改正，及时提升自己。第四，学习施工规范和施工手册上的各种专业知识，以便做好自己的工作。今后，我将在工作一线摸索学习、管理心得，加强与同行内外的沟通与交流，学习他人的长处，弥补自己的不足。在看图纸上下功夫，争取自己年内在这方面有一定的提高。

在此，感谢公司\*\*给予的学习机会和成长舞台。年轻的我应该奋勇向前、坚定前行，争取把自己锻炼成为一名合格的“建筑人”。

**快递物流企业半年工作总结2**

20xx年3月末，物流管理部正式成立，部门员工将在策划部时参与xxx相关工作进行收尾并交接后，主要精力都放在xxx建设相关事宜上。物流部在各级\*\*和同事的指导和帮助下，紧紧围绕年度工作目标，以物流园区建设为重点突破口，克服人员不足和经验不够的困难，通过不断学习和主动思考，在\*\*索中不断前进。现将本部门正式成立后两个月来的工作总结如下：

一、工作总结。

该工作在上一季度已经开始，但是一是由于集团物流资源在快速整合和发展中，很多信息也在不停更新，二是\*\*经验的欠缺，导致报告多次修改完善。这一季度的主要工作有：

（1）查询国家开展甩挂运输试点工作的相关资料，并向xx了解xx开展该项工作的信息。

（2）了解xxx自有船的航线和承运人信息，跟进xx新购集装箱和新购船的信息，并通过远洋运输公司了解xx矿石运至xx的货量、船期、堆存面积、装卸地点等信息。

（3）向xxx咨询散改集货物信息和具体操作方式以及货柜内重要货种等信息。

（4）向集团生产业务部咨询码头生产业务信息。

（5）进一步完善\*\*报告，形成阶段性成果，并将未能解决的问题和下一步还需跟进的工作逐一列明。

2、甄选物流咨询单位。

（1）查询物流咨询公司相关信息资料，筛选具有良好声誉的第四方物流服务商，并整理其公司基本情况、主要案例和联系方式等信息。

（2）与甄选出来的几家第四方物流服务商接触，协调万千物流、\*\*科技物流、成都亿博等咨询单位赴股份公司进行工作汇报的相关事宜，并参加股份公司与\*\*科技物流、戴德梁行、万千物流等的沟通会议。

3、参观学习及培训。

（1）参加xx海事大学xx老师为集团进行的业务培训讲座。

（2）参观xx、xx两地物流仓库。

（3）到xx物流园参观考察。

（4）参加xx《关于xx港区国际集装箱业务的拓展思路》的讲座，并提交学习心得。

（5）积极参加集团\*\*的周末沙龙讲座。

（6）学习业务相关书籍。

4、其它工作。

（1）赴xx港区统筹发展局办理xx港铁路物流园、xx港区综合物流园备案申请相关事宜。

（2）办理xx港铁路物流园、xx港区综合物流园自筹资金来源证明的相关事宜。

（3）整理xxx部分规划性信息发与BP，作为上次约见会谈后的回复。

（4）整理xx港三个物流园区的基本资料，发于xx，丰富其码头推介资料，后与集团生产业务部沟通，取得集团四个码头的推介资料。

（5）通过网络和期刊杂志等渠道定期整理各种物流相关信息资讯和理论成果。

二、工作中存在的问题。

摸索中前进，未知中笃行，暴露了一些问题，主要有：

1、在理论学习和信息搜集的过程中，要增强对这些理论、信息的辨别力和敏锐度。

2、要加强与集团内其他业务关联单位的联系，及时沟通信息。

3、在目前部门人员配置现状下，需要提高每一个人的\*\*工作能力。

三、下季度工作重点。

总结一季度物流部的工作，大部分工作时间都放在物流园开发建设前期准备上。目前物流园区开发已经具备开展实质性工作的条件，在接下来的工作要重点做好以下工作：

1、协同股份公司战发部、xxx做好第四方物流服务商招标工作。在确定咨询公司后，全力配合咨询公司做好xx港物流园区市场\*\*、项目定位、功能规划、营销推广等工作。

2、配合梁总解决xx工程中的相关问题。

**快递物流企业半年工作总结3**

我是xx，此刻在xx项目质检科做质检员，主要负责对xx桥桥队的施工进行\*\*及现场的质量进行\*\*。20xx年是不寻常的一年，我们要在这一年努力努力再努力，建好xx，打个胜利仗，为以后在xx的高速市场建立牢固的根基。在努力的同时，也要回顾过去一年里自我所做的工作以及对接下来这一年的工作进行细心的安排，为自我的工作定下目标，指明方向。下头我就对我xx年的工作做以如下总结：

工作方面：

1援建项目，第一次做质检员

xx年xx月xx日我被调到xxxx项目质检科，由于以前一向在施工队做一名测量员，所以对质检员应当做的工作很不熟悉，开始刚去的时候还不是很适应，以前看过同时质检的都是每一天上路上看着别人做，教外委施工队施工技术，明白要做好这个职务就要技术过硬，所以开始去的时候，都是白天在科长王友的带领下去现场帮着外委施工队伍放样，主要是桥梁涵洞位置的放样，晚上回到质检科在学习，熟悉图纸了解一些基本的技术规范，不懂得问题再问问其他同事。

在xx项目中我学会了莱卡全高中生作文仪的使用，让我对测量施工放样工作有了更深一步的了解，也第一次接触了对中桥和小桥的\'放样，第一次初步接触到了路基交段的验收工作和桥涵洞等等结构物的施工过程。

xx项目是个援建项目，由于工期较紧每个人每一天都很紧张的工作着，之后由于工作需要我路上人员有限，我管理了一台胶轮镐头机和链式搞头机处理路基的排水沟的岩层，xx的地形山地较多，有些路段怕被链式搞头机压坏，所以搞头机时间上的使用和调配工作也很重要，在孔经理和王友的指导下，使我能够合理的安排它们。该用拖板车的时候用托板，路程计算哪个省钱用哪个，这样也节俭了成本。在xx项目中我还写过内业，明白写内业也很重要，要仔细的学习图纸，根据图纸来合理作业。

在中期还和周利管理过桥，以及渡槽的施工，简单的学会了渡槽的施工工艺，桥的施工过程要注意每个细节，而渡槽就要与当地的水系联系起来，要做到因地制宜，做好前期的准备工作很重要。最终的半个多月在xx项目仍然是质检工作，主要是对标尾土路肩的施工进行\*\*和指导，帮忙施工队有效的做好工作，在土路肩施工过程中因为经验不足，导致在土路肩培土过程中出现宽度不一致高低起伏等问题，甚至重新去再做也没做好，之后去另一段看曹师傅带的那队是如何做的，照着做的才自我鉴定使土路肩看着\*顺些；

在土路肩的培土施工过程中还涉及到了土方量的调运和计量，由于xx路工期紧都是路基成型一段，垫层就完成一段，随即水泥混凝土和沥青混凝土也跟着摊铺，这样对土石方的调运工作就带来的难度，为了节俭成本避免弄到路上太多的泥土，就想到了让施工队和车队都用小车，并且买些大的塑料布把路的一侧铺上车就停在塑料布上，这样来保证路面尽量清洁。在xx项目虽然每一天都很紧张，呆着些许的疲惫，可是每一天都很充实，让我学到了很多以前没有接触过的工作，让我明白了原先我还有这么多的不足，在今后的工作中要更加勤奋踏实的学习。

2xx项目创佳绩

xx年xx月xx又来到xxxx项目质检科，因为主线桥和H匝道跨线桥同时开工，我被分配到桥队，这对于没有接触过现浇桥梁工作的我又是一次很大的考验。以前也从没有过对桥的施工质量检验的经验，真是难上加难啊！还要从新开始，学习图纸，那图纸到现场去和实际进行比较，看到不懂的地方就去问高余，给郝刚打电话，向他们请教，那段时间让我明白，管理桥梁的施工也不是一件容易的事，尤其是打混凝土的时候，经常要晚上加班到半夜，甚至一晚上。记得在K0+000主线桥和H匝道跨线段梁体浇注时我们全项目部的人都动员起来，白天晚上轮流值班，对混凝土的浇注过程全程\*\*，避免中途发生意外，影响施工和梁体的质量，虽然很艰辛，可是也最终在业主的要求之下，提前将这两个大桥竣工，没有影响到乐宜路的正常通车，这也为我们沈高公路赢得了荣誉，我们是能够打硬仗的施工队伍！当然在取得荣誉的同时，在施工过程中还是遇到了很多的困难，出现了很多的问题，例如：桩基与系梁的连接过程中钢筋接头的长度有时施工队焊接后不够，有的柱头清泥不干净；波纹管在腹板中穿完后，焊接定位筋时很容易把波纹管烤漏等等。这些问题对于第一次对现浇桥梁施工质检的我来说一切都是那么

陌生，在施工过程中我也不会去注意，唯一明白的就是对着图纸去看施工队绑扎的钢筋数，以为一切进展的都很顺利的时候，是有着多年桥梁工作经验的林芳经理和高余师傅提醒了我，告诉我在一些环节过程中可能出现的问题。才发现了以上的问题，并且及时的补救，及时的对搭接长度不够的钢筋进行双面焊处理清洗不净的柱头再用吸尘器清理或者用\*\*次冲洗；电焊烤漏的波纹管在用大的透明胶布多缠几圈，保证在现浇混泥土的时候水泥浆不流进波纹管。之后的一个月我在办公室做内业主要做桥梁的一些内业，这也让我熟悉内业的同时，也让我学会了如何在AotuCAD中画桥梁的\*面图。在xx项目的3个月让我对现浇桥梁上部结构的施工和对桥梁的放样有了初步的认识，让我在接下来的一年里更有信心能够做好桥梁质检工作。

思想方面：

这一年的工作经历让我在思想上有了必须的提高，改掉了以前有些懒散的毛病。可是还有很多的不足，有时遇事不够冷静，拿不定注意，也少于和同事之间的沟通，期望自我能够在今后的工作中更多的磨练自我，提高自我的本事和业务水\*，加强与同事之间的沟通，踏踏实实的做事，避免在今后的工作中走弯路。遇到问题多问，多学，多沟通，让自我的思想能够进一步的成熟起来，为自我今后的工作打下坚实的思想基础。

xx年工作计划：

1做好质检工作，每一天利用闲暇时间学习有图纸，下班后及时写工程日报单并报到工程科。每一天施工队当天做完工作后想到下步工序，看看是否能继续工作，如遇缺少材料等问题及时的向\*\*反应情景，避免耽误正常施工，为施工队做好服务工作。

2作为青年知识分子，进取的发挥自我的作用，要做好对新来毕业生的“传”“帮”“带”工作，就要摆正自我的位置，有进取的工作态度，应对新的工作，新的挑战就要学习“亮剑”精神勇敢应对，坚持不懈的把事情做完，为新来的毕业生做好榜样。

3在工作中要提高团队意识，就要做到把项目当做自我的家，把同事们都当做自我的家人一样。在工作中不勾心斗角，不\*\*\*\*，不\*\*\*\*。在生活中相互帮忙，相互关心，看到同事有困难不旁观，为建好项目尽可能奉献自我的力量。

**快递物流企业半年工作总结4**

今年一大半过去了。上个月底，我们公司还在上半年召开了销售会议。会上，公司\*\*还分析了上半年的销售工作，让我们对这半年的工作情况有更深的了解。为了更好地了解自己，向优秀的同事学习，以便更好地开展下半年的工作，现将上半年的销售工作总结如下。

第一，办事踏实，认真履行职责

首先，我可以从产品知识入手，在了解技术知识的同时，认真分析市场信息，及时制定营销计划，及时跟进客户，分析客户数据。其次，我经常与其他销售人员经常沟通和沟通，分析市场情况、存在的问题和解决方案，共同改进。我们要时刻开发新客户，同时要不断将竞争对手中的客户进行分类，把最有可能使用我们产品的客户作为重要客户，重点关注最近有项目的客户，根据他们的需求分配访问次数。努力推广榜单，从而达到销售的目的。

在分析客户时，我们必须建立自己的客户群。根据我们产品的特点找到合适的客户群体是成功的关键。我在过去六个月里做了什么

的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。像这样的客户就可以列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接\*\*项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

二、主动积极，力求按时按量完成任务

每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的最好机会。即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

三、做好售后服务

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要\*\*，是形成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

四、坚持学习

人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关；其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力；再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

五、多了解行业信息

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关\*\*，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

我要给自己定一个明确的目标，同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。这样才能每天都明确的知道自己的任务，才能明确自己拜访客户的目的，提高拜访的质量。由于我上半年工作计划做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是特别熟悉，以至销量比较少，所有在下半年要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

**快递物流企业半年工作总结5**

时间一晃海运生活就快过去了。首先，很感谢\*\*能给我这样一个机会，让我能进入华贸国际物流有限公司项目工程部担任客服一职。

这周是我入职的第七个星期，在这段期间，\*\*和同事们都给予我很大的帮助和\*\*，他们的热情和关心，让我很快的能融入华贸这个大家庭，对于之前这六周的工作，我做了如下总结。

了解和初步掌握海运系统和大件部系统的使用，熟悉订舱、打印配舱回单、报关单证派送等环节，熟悉公司硬件设施的使用。

初步掌握和了解肠衣、中设等大客户的要求，做到耐心服务于客户，有问必答，有事必解决，给予客户及时的回复，在\*\*和销售的指导下，修改语句，注意用词，让客户感觉到我们十分优质的服务。

从审核报关单开始，在黄琳黄经理的帮助下，协助客户完成报关单据的准备，校验单据的正确性，在以前的公司里没有这样的审单，虽然这样的工作比较繁琐，但是也可以从审单中学习到很多知道，例如HS归类，基本注意的事项等，以便更好的开展后续报关工作。

陪客户前去散货港区视察货物情况，这是自毕业一来第一次去到港区学习，了解了货物的吊装，并配合客户做好货物出运准备的各项工作。

虽然刚入职，却已经学到了之前工作中没有接触过的新知识，新事物，在\*\*和同事的帮助下，我相信能更好的投入到未来的工作中，不断的掌握，不断的充实自己，为更好的服务于客户做准备。

**快递物流企业半年工作总结6**

回顾一个多月的工作，写出自己这段时间来的工作总结,主要有以下几条：

一、仓库保管员的工作

1、配合部门同事负责仓库缸配件上油、防锈及除锈工作及各项记录工作;

2、配合部门同事负责仓库缸配件的入库、出库工作，按标准操作程序做好各项工作 及记录。各类材料的发出，采用先进先出法。

3、配合部门同事负责手动压机配件的入库、出库工作。

4、配合缸装配车间的领料工作，及时填写货位卡，核准现场物料等。发现问题及时汇报，改正。

5、做好各类物料的日常核查工作，对各类库存物资进行检查盘点，并做到账、物、卡三者一致。

6、仓库现场工作必须严格按照5S要求

7、配合同事负责仓库收货员的工作。物料进仓时，仓库管理员必须凭送货单、检验合格单办理入库手续;拒绝不合格或手续不齐全的物资入库。

8、入库时，仓库管理员必须查点物资的数量、规格型号、合格证件等项目，如发现物资数量、质量、单据等不齐全时，不得办理入库手续。经检验不合格的物资一律退回，放在暂放区域，同时必须在短期内通知经办人员负责处理。

9、收料单的填开必须正确完整，供应单位名称应填写全称并与\*\*单位一致。

10、物料进仓后，应及时下转。

二、SAP系统操作

1、学习仓库MIGO收货及退货。

2、学习SAP常用的事务代码 四、配合其他的工作

1、柱塞及拉杆的入库，领料工作及做好相关记录;

2、进口物料的开箱入库、领料工作及做好相关记录;

3、协助同事做好盘点工作;库存物资清查盘点中发现问题和差错，应及时查明 原因，并进行相应处理。

4、配合保管员做好出库、退货、搬运工作。 仓库是学校首先要认识自己,摆正自己的位置,有思想,不断进取、严格要求自己 ,提高自己的职业知识水\*。

**快递物流企业半年工作总结7**

首先，第一个阶段，也是所有实习生必备的阶段，进入公司的初期，由企业导师给我们进行了专业化的培训，由来自全国各地的老师来讲解他们各自省市内的地理情况和邮政速递业务，主要针对业务知识进行了重点培训.

第二，在经过了为期两周的业务培训后，开始试上线，实习岗位为前台坐席，主要负责福建、湖北和浙江三省的邮政速递揽收业务.主要把客户寄邮件的需求通过系统反馈到揽收员的PDA手持终端或者手机上，这样我们就了解了邮政速递揽收业务流程.

第三，第三阶段的职位仍然是前台坐席，但会负责安徽、甘肃、广西、贵州、海南、\*\*\*、湖南、吉林、江西、\*\*\*、宁夏等20个后上线省市的邮政速递查询服务，跟进了解邮政速递查询系统，把客户的需求及邮件在运输途中的问题反馈到相关部门，使我们深入了解邮件在运输途中的操作，以及客户对邮政的意见和建议.

第四，根据集团公司下达的任务指标和划分的责任范围，我们开始了内部\*\*，即把邮件查询业务划给了11185服务热线，而我们11183则主要负责全国的上门取件和投诉建议，所以我们查询组则更倾向于向投诉业务的转变，在大趋势引导下，我报名了投诉组的培训，接受更有挑战性的任务.

第五，两周的业务培训后，开始了投诉的工作，主要负责全国客户对邮政速递EMS的投诉建议工作.主要把客户的邮件的问题通过信息\*台传达给相关责任部门去核实和\*\*，再根据地方速递部门反馈回来的信息整理核对后答复给客户，这样不仅能够了解到邮政速递EMS存在的缺陷和不足，更能很好的锻炼自身的处理能力和人际沟通能力以及提高自己心理素质.

（3）实习收获与体会：

1、人际交往是生存的基础.纵观古今，人类的历史可以说是一部人际关系史.人是社会性动物，其自我意识和各种职能也都是社会性的产物.人只有置身于社会环境中，通过社会获得信息才能不断的得以修正和发展.反之，如果剥夺其与人的交往机会，这个人的身心就会受到极大的伤害，甚至成为心理残疾的人.良好的人际交往能力以及良好的人际关系是人们生存和发展的必要条件，也是一个人在学习、生活乃至工作之中不可或缺的，可以毫不夸张的说，人际交往是一个人生存的基础.

2、良好的心态为成功保驾护航.心态影响着人的情绪和意志，心态决定着人的工作状态与质量.在工作中，有些员工常常抱着一副事不关已，我行我素的态度，他们问自己最多的问题就是：公司能为我做些什么？怎么样才能让自己得到最多好处？殊不知，这种态度与做法不仅给单位造成了损失，也同时扼杀了自己的进取心和创造力，于公于私都毫无裨益，贻害深远.没有根基的大厦，很快就会倒塌;没有踏实工作的心态，成功永远只能是空想.每位员工都应该将心态摆正，戒除浮躁，勤奋敬业，脚踏实地，抛弃借口;将每一次任务都视为一个新开始，一段新的体验，一扇通往成功的机会之门;要多关注工作本身，多关注在工作中能够学到的知识与经验.实际上，无论什么工作，你如果能秉持一个良好的心态，真正积极的重视它，它都一定会带给你真正想要的一切——幸福，快乐，成功与荣耀.

3、学习，永无止境.在没有接触这个行业前，对于呼叫中心，似乎总是隔着一层面纱，甚至在初到公司时，对于自己要担负的责任也不是很了解，但经过这一个多月的实习，我们不仅对呼叫中心有了一定了解，更重要的是初步了解了\*邮政速递物流EMS的揽收、分拣、打包、运输、中转以及其中我们所学到的物流技术，例如条码技术，自动分拣技术等.然而，学到的东西越来越多，遇到的问题也越来越多，不论是在实习中还是以后正式的工作，我都要端正学习态度.学习并不是一劳永逸的事，像呼叫中心，每天都会有新的通知，让我们灵活掌握，以备不时之需.人生也是一样，总要为自己留条后路才不会走上绝路，学习是一条路，更是一种生活态度，是需要我们为之奋斗一生的事业.

所以，不论我们是不是还在学校，或者正处于人生中的哪个阶段，学习，应该是永恒不变的，只有不断学习，不断提升自己，才能达到作为一个人的人生目标，也才能更好更充分地实现自己的价值.

（2）实习中发现的问题及建议：

问题：

1、邮件寄递质量差的现象时有发生.寄递质量包括邮件的揽收，运输，以及投递的质量.揽收质量，指揽收员按照客户要求及时，准确，高质量地将邮件取回邮局.邮件的运输，就是指邮件的整个运输过程包括：邮件集中分拣，打包封法，交通运输等环节.而投递就是邮件到达寄达地派送到收件人手中的过程.目前邮政方面存在的寄递质量问题主要包括：揽收员上门取件不及时;服务态度差;运输环节繁琐;邮件延误现象时有发生;邮件跟踪透明度低，中间运输环节无法跟踪，或很难确认责任机构;无法按时投递;反馈虚假妥投信息等.

2、信息化建设，信息透明度较差.关于信息透明度，这里简单的举几个常见的例子：

1）.有过邮寄经验的人应该不难发现，邮件在运输途中的信息在EMS上是看不到的，这对我们消费者来说，无疑增加了对于邮件安全性的疑虑.2）.除此之外，邮件的收寄信息即邮件的重量和价格也是不会显示在上的.3）.邮件在各个操作环节，其操作人员的信息也是完全不会显示，这样就不能对邮件在运输途中的各个环节予以更好，更严格的\*\*.

3、工作人员服务质量有待提高.作为服务行业，不论其一线工作人员还是幕后的客户服务话务员，都应本着一颗为人民服务的心，真诚，尽责地为客户提供高质量的服务.目前邮政EMS面对的问题之一也正是工作人员的服务质量，邮政的工作人员根据其工作性质分为：前台收礼服务人员、揽收员、投递员、热线客服，此外还有不与客户发生直接接触的工作人员，他们构成了我们邮政的服务团队，影响着客户对我们服务质量的评价，《国家邮政局关于20xx年3月邮政业消费者申诉情况的通告》也表明，在服务质量上EMS还有所欠缺，工作人员的的服务质量还有待进一步提高.

4、速递物流价格高.\*\*标准EMS：首重500g之内的基础费用都是20元，不包括包装和单封的费用，续重根据不同分区4、6、10、17元不等.这样就比同类产品邮寄费用高出很多.

建议：

1.邮件寄递质量的提高.

a，建设一支富于团队精神的速递队伍，加咳嗽迸嘌担岣呷逶惫さ乃刂省

b，完善邮件监管\*\*，对于邮件实行全程跟踪，严谨责任划分，对于邮件丢失、破损积极主动地划分到具体部门，不推诿，不放任.

c，严格按照《邮政法》的规定，投递入户，投递到收件人本人手中，他人代收，要出具身份证明，做到不随便代收，不拒绝按址投递.

2.完善信息化建设，提高信息透明度

a，提高PDA手持终端使用的普遍性，完善PDA系统.

b，建设专业的维护队伍，实时更新网络信息，排除网络故障

c，提高信息录入的正确性，减少虚假信息，信息倒置的情况

d，强化邮件跟踪的透明度，方便客户自助查询，减少客户疑虑

3.工作人员服务质量有待提高

a，狠抓全体员工的职业道德意识的教育，采取“理论讲授+实际训练+现场督导”的培训模式，从个人服务形象基本素质、邮政窗口操作形象及投递人员形象设计三方面对营业员、投递员进行仪容、仪表、言行举止、服务理念等方面的培训，使每一个工作人员都能用端庄大方的仪容和文明规范的用语，提供宾至如归的服务

b，专业技能培训.通过各种措施鼓励员工在职参加各类教育及在线学习，对窗口营业员则重点进行业务和礼仪培训，有效提高工作效率

c，完善绩效考核\*\*，区分员工责任划分，增强员工责任感

d，建立邮件丢失，内件破损的有效赔偿机制，增加客户用邮安全感

4.降低速递物流成本

a，分析各项成本所占比例，进行资金优化配置

b，优化邮路，组合各种交通运输方式，提高运输效率

c，裁剪重叠机构，整合各项服务

d，调整员工与管理人员的比例

e， 建立相关企业之间的战略合作伙伴关系，降低航空运输处理费用

总体来说，此次实习不但充实了我们的生活更使我们认识到竞争的压力和成为一个好员工的要求，虽然我们只在11183呼叫中心实习了短短的三个多月，但对于邮政这样庞大的企业也有了一定的了解，提升了自己的工作能力也发现了自身的不足，更主要的是能够借助实习这样一种形式，来剖析一个企业，从它的发展历程、经营模式、业务流程、企业精神以及客户对该企业的评价，深刻地发现这个企业存在的问题并寻找解决的方案，对于我们刚刚步入职场的大学生来说是很好的一次运用所学知识展示自我能力的机会，现在，实习期已经结束，有了这样一次实习的经历对我们以后的就业也是一个很好的借鉴.我相信我能够在这个竞争日益激烈的社会上占有一席之地，只要我能够将我所学所悟融入到生活和工作之中，我就能成为人生的赢家.在此再次感谢一直给予我帮助的指导老师，谢谢！

**快递物流企业半年工作总结8**

这一年匆匆忙忙的就结束了，我在xx物流公司又度过了一年，这一年是我工作以来成长最多的一年，离不开公司\*\*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xx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的正确工作态度，我在今年的总结会上，也被\*\*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年里在工作上的一些总结：

一、不断学习，完善自身

我之所以能在这一年的工作中有这样出色的表现，得到\*\*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，现在就是这么的残酷。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\*\*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\*\*，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\*\*，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，要是有严重个人\*\*，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。

**快递物流企业半年工作总结9**

从事物流工作已经有三个月的时间了，通过这几个月的不断学习，以及同事、\*\*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，缺乏综合知识和技能。

我是一名学的应届大学毕业生，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工作，完全可以\*\*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\*\*，业务还不能正常进行，我认为先得加强员工的思想，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，\*\*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\*\*，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\*\*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\*\*理顺，各自相对\*\*，功能分散，又无\*\*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\*\*。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，努力进一步提高整作水\*，培养高端技能，利用自己高端的设施服务高端客户。

4、xx地区的商企对于现代物流缺乏应有的认知水\*。

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\*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。

6、工作感想

这段时间以来，无论在思想认识上还是工作能力上都有了较大的进步，但差距和不足还是存在的：比如工作总体思路需要进一步清晰，还处于事情来一桩处理一桩的简单应付完成状态，对自己的工作还不够钻，脑子动得不多，没有想在前，做在先。但是随着业务的进一步深入开展，我相信会越来越好，因为我们有以下几大优势：第一是市场机遇：随着社会经济的发展和社会的行业变革，物流业必然会兴盛起来，物流业的发展将会是人类历史上第三次产业\*\*，历史机遇空前巨大；而且，目前甚至将来一段时间，国家特别是河北省的经济增长速度较快，物流行业的发展会逐步加快，为我们赢得了良好的发展机遇；第二是：作为河北快运集团物流企业，我们是同行佼佼者，在软硬件上，我们是系统最全、规模最大的企业，有着做大做强的基础；第三是市场的先觉性：公司\*\*的\*\*远瞩，将为我们市场开拓提供先行的\*\*。当别的物流公司还在为低端市场嗷嗷混战，大做一团的的时候，我们已经转变观念，逐步向高端过渡，向专业行业高端迈进。这些都是我们做好的保障。我相信，在公司\*\*的大力培养和全力\*\*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\*\*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。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！