# 货代人年终工作总结(36篇)

来源：网络 作者：七色彩虹 更新时间：2023-12-28

*货代人年终工作总结1将近2年的货代操作经历使我对货代操作这个职业有了更深刻地了解与感悟，下面就是自己一点工作的心得总结：1、仔细仔细贯穿于整个操作过程，当我们从业务手里结过托单首先要仔细申单，看一下收发货人的资料是否完整并符合要求，还有就是...*

**货代人年终工作总结1**

将近2年的货代操作经历使我对货代操作这个职业有了更深刻地了解与感悟，下面就是自己一点工作的心得总结：

1、仔细仔细贯穿于整个操作过程，当我们从业务手里结过托单首先要仔细申单，看一下收发货人的资料是否完整并符合要求，还有就是有没有超重，品名是什么，如果是化工品或者危险品必然操作流程与普货有区别、还有的会有特殊条款或者船证，比如转运条款，这些我们在订舱之前都需要跟船公司确认，以免不能显示给客户造成单证上的麻烦、提单确认就更需要仔细了，不要单做船公司跟客户之间的传递工具，客户要改了提单确认自己先审一遍，确保船公司能看清楚；而船公司改回来得提单确认还要再看一遍，要改的内容改了没有，改的对不对、这样能减少更改次数，提高效率、最重要的审单还是报关环节，客户传过来的报关单据（青岛这边一般包括箱单，发票，合同，正本的报关委托还有核销单）一定要审一下，尤其是合同号件数还有重量，我曾经因为审单不仔细出过不少错误，客户的错误有时候是防不胜防，合同号跟商检通关单不一致，毛净重颠倒等等，我们审单的目的就是要将错误扼杀在萌芽状态，以绝后患。

2、思路清晰忙的时候我们一个人手上可能同时要做20票以上单子，每票单子客户是谁，订舱处是哪里，箱型箱量，场站是哪里，运行到什么状态，下一步需要干什么，哪票单子着急......都要在脑子里有个印象、一个电话过来说的是哪票货，一定要迅速的反应过来，这样才能更有效的运作，给客户的印象也是专业的、而怎么样才能做到这样呢，这就是下一个要点。

3、方法对路方法没有唯一，适合自己的才能行之有效、我的方法就是正在运行的单子按照截港时间的先后顺序排，同一条船上的货再按照客户排，一票单子完毕整理归档、其实怎么放并不重要，重要的是你的文件自己第一时间能找到。

4、善于沟通这个沟通是多方面的，有什么问题及时向客户反馈，订舱必然要跟船公司打交道，落实放箱或者装货就要联系场站，如果要报关肯定要跟报关员及时沟通，而派车自然要找车队、这期间联系的人涉及层次也不窄、最值得一提的是公司内部跟同事的沟通，我觉得很多人跟别人沟通都不成问题，偏偏跟同事之间沟通出问题、作为操作如果有什么解决不了的问题一定要跟销售沟通，因为货是销售揽的，事情该怎么处理才合适，才能兼顾到客户的利益和船公司的关系，他们往往比我们有底，或者能提供很好的建议与协调工作，记住你们可是同一阵线的、总之不要把问题放在心里，该反馈的信息一定要及时准确地反馈到正确的地方，以便有的放矢，尽早解决、每一种沟通都有技巧哦，沟通好了好办事！

5、态度温和我想一个操作的效率哪怕再高，如果没有好的服务态度那也是美中不足的、礼貌和蔼的态度总会给人一个良好的印象、不管是对谁说话都要有礼貌，语速适中，声音清晰，态度温和、尤其是对待客户一定要有耐心，他们的要求在能力范围之内尽力满足，碰到有些客户不讲道理的也要有理有据不卑不亢的讲明白，动之已情，晓之以理，但绝对不失礼貌。

6、心态要好作为货代操作有很多时候要吃气，有时候客户会因为一点小过失来训你；而船公司说你这个单据不完整，那个信息不全，反正人家是船老大，一个个都挺牛的，说说你简直太小菜了；更可气的是有些场站态度一点也不好，你要查个放行人家就跟你说呆会儿网上查行了，有时候给你甩了货连个招呼都不打、凡此种种，让人上火的事可真不少，所以我们一定要有一个好的心态，时刻准备着与这些人\_，把受气当成一种锻炼，因为它让我学会隐忍与坚强，这就是天将降大任于我的前奏，呵呵、保持快乐的心情，才能体会工作中的快乐、

7、不断学习人说真正不变的是变化，真正的进步是永不停步，所以要与时俱进，不断学业务知识，然后有效延伸，这样就不会落伍，就能给客户提供更优质的服务，更专业的咨询。

当然了，还有很多，这里就不一一细说了、所以作为一个货代操作，我们其实可以做的很高尚，什么要想死得快就去做货代，多少有点片面，我想说各位货代达人加油，为我们自己撑起一片蓝天。

**货代人年终工作总结2**

从学校生活到社会工作的转变，从在基层的锻炼到市局机关的具体工作，在党和各级领导的教育、培养下，以及同事的关心帮助下，我一路走来。自参加工作以来，我在思想上积极要求进步，认真学习了xx届三中全会精神和“三个代表的重要思想;在业务工作中，我主动学习相关业务知识，并将其运用到具体工作中，也使自己在工作中得到了成长。现将我在思想和业务工作中取得的成绩总结如下：

1、在政治思想上，我坚持社会主义道路，拥护\_的领导，认真学习xx届三中全会精神和“三个代表”的重要思想，深入把握其精神实质。伴随行业改革的深入和不断规范，行业发展也越发引得烟草人的关注。怎样领会和实践市局党组“以市场为导向，以效益为中心”的发展思路，做为烟草的一分子，我积极参加思想政治学习，积极关注行业发展动态，以期提高自己的政治理论水平和综合素质，积极参与和支持行业改革，并在实际工作，根据自身岗位特点，切实作好本职工作。

2、认清岗位职责，切实作好现金及银行出纳工作。作为企业经济活动的起点，货币资金的管理责任重大。自在市局从事出纳工作以来，我严格按照中国人民银行规定的现金管理办法和财政部关于各单位货币资金管理和控制的规定，办理市公司的日常费用报销业务。为作好现金的管理，并结合会计电算化工作，我坚持日清月结，作到每日库存数与现金日记帐余额核对，确保帐实相符;月末现金日记帐余额与现金总帐余额相符。作为银行出纳，我认真把握中国人民银行的《支付结算办法》和财政部关于货币资金的内部控制制度，作到了严格按相关规定和在单位财务制度范围内办理银行存款、取款及转帐业务，对不符合制度的资金业务坚决不予办理。同时，我还注重与货币资金相关的票据及单据管理。结合市公司资金活动的特点，单位银行户头达30多个，票据的购买、保管、领用及注销等环节我都要一一把关，确保不发生因票据引发的资金安全问题。每月结束后定期主动与银行对帐单核对，进行银行存款余额调节表的编制，确保了单位资金的安全与会计核算的准确。20xx年6月至20xx年9月我在市公司投资的房地产公司从事出纳工作。在此期间，我严格按现金及银行结算制度和公司的资金使用要求进行资金结算活动，确保了在个人职责范围内的三个项目的资金作到了专款专用。

3、深入学习《会计法》，积极参与会计基础规范工作。按照国家局规范会计基础工作的要求，针对市公司前期会计基础工作的不足，我配合处内同事在拟定的原始凭证粘贴规则后分处室制作了自制凭证粘贴样本，并于20xx年12月试行。在新的原始凭证粘贴规则实行后，我尽量做好宣传、解释工作。对于不熟悉的同志，我亲自示范，直到达到要求为止;尤其是离退人员报销医药费用时问题层出不穷，我都能细心讲解、热情帮助。在工作中既坚持原则，又不拘泥于形式，工作得到大家的肯定，也使会计基础规范工作得到其他部门的支持，也为整体提升市公司会计基础工作水平打下了良好的基础。通过近半年的不断摸索与实践，会计基础规范工作从凭证这一源头取得明显的进步。

4、立足本职，作好本部门其他工作的配合。由于市公司本部核算人员较少，结合财务工作的特性，我除作好本职工作外，认真学习市公司机关财务开支审批制度、差旅费开支管理办法等内部控制制度等，认真把握经济事项的实质，作好会计基础核算工作;协助完成市公司各项税收的解缴;定期根据人劳通知编制公司职工工资表及其发放;每月与结算中心往来帐的核对;以及对营销中心的利润上划下拨。这些工作虽然琐碎，但是我始终能保持良好的心态，认真的作好每一项工作，为处内各项工作能顺利开展尽自己的努力。

5、认真学习《企业会计制度》，积极参加会计人员后续教育。伴随我国会计制度、法规的不断完善，新的制度、新的准则对会计人员提供更高质量的会计信息提出了要求，提高自身的专业素质成为必然。只有在工作中不断积累经验，在学习中丰富知识，认真把握会计制度和税收等相关政策，才能为行业财务管理水平提高打下基础。

**货代人年终工作总结3**

我县分公司在省、市公司的正确领导下，在县委、县政府的大力支持及有部门的通力协作下，按照“以市场运作为原则，开拓进取树形象;以确保收入为目标，与时俱进谋发展”的经营方针自我加压，认真贯彻省公司“四个以”的决策，发扬创新求实、发展进步的工作作风，高标准、严要求地做好了各项工作，各项经营指标取得了突破性的进展。全年共实现总收入x万元，占比上年增收万元，增长，企业取得了快速发展。现将今年的工作总结如下:

一、强化内部管理，提高企业效益。

1、完善了全员目标责任管理。进一步规范内部管理机制

健全激励机制，实施绩效管理。把企业内部经济责任制与目标管理有机结合起来，全面实行量化积分考核奖惩制度。结合实际制定了《xx县分公司20xx年员工岗位责任制及目标考评方案》，定岗定员，责任到人。实施月度考核，季度末根据考核结果发放当季效益工资，有效激发了员工干好工作的积极性。

2、严控费用支出。加强内部财务管理，严格控制费用开支。一是加强材料成本核算，健全材料领、退料制度，大大提高了材料的利用率和节约率;二是加强对工程成本的控制，按工程进度核拨款，加强工程监管，加强跟踪问效;三是压缩日常费用开支比例，尽量减少不必要支出。

3、加强安全生产管理。抓好安全教育，树立“安全至上”观念，强调“安全也是效益”。增加安全防护投入，为每个员工办理一份“人身意外伤害保险”。增强自我防范意识，在企业形成“时时讲安全、人人关注安全”的氛围，有效避免了安全责任事故的发生。由于安全管理抓得严，我县分公司全年未出现一起安全责任事故。

二、推出有力举措，大力拓展业务范围。

1、稳步发展基本业务。我县分公司采取有力措施发展网络基本业务，年初顺应市场需要，制定了《分公司关于租赁店面经营户安装使用有线电视优惠办法》，既大大拓宽了有线电视的业务范围，增加了收视维护费，又从源头上堵住了私拉乱接有线电视信号的违法行为，进一步规范了市场。经过努力，全年共新增城区用户x户，使我县有线电视用户达到了x户，新增用户率达。

2、重点发展数字电视业务。一是认真进行市场调查，细分市场，并写出了调查报告，有针对性地对不同用户群采取不同的促销手段;二是加大宣传，精心策划。投入宣传经费3000多元，举行现场咨询演示会，印发宣传单，配送邮政广告10000多份，利用有线电视进行广告宣传，并在收视率极高的自办节目《新闻》前配播“数字电视欢迎您收看《新闻》”的广告，收到了良好效果;三是积极发展集团用户。充分利用省公司的有关优惠政策，由分公司领导亲自出面洽谈，争取到了县地税局、国税局、农发行、发改局等单位集体购买数字电视机顶盒，使用户在短时间内迅速增长;四是做好优质服务。树立用户至上的服务理念，在人员少、时间紧、安装任务集中的情况下，分公司员工加班加点，分工协作，为用户做好数字电视机顶盒的安装，耐心解答用户的咨询，以优质服务赢得了用户，赢得了市场。从元月份正式推出数字电视业务以来，经过卓有成效的工作，仅在春节前夕数字电视用户就突破了200户，全年共发展数字电视用户达x户。

3、宽带互联网业务有了一定发展。我县分公司首先利用公司办公所在的x大楼原有网络进行布线，发展大楼内单位用户xx户。然后逐步向大楼周边小区和用户延伸。目前共发展互联网收费用户x户，全年累计实现互联网业务收入x元。此外，还为县政府领导办公室接入了广电互联网，受到县领导的高度评价，同时也较好地宣传了广电增值业务，展示了公司的良好形象。

三、抢抓机遇，实现了网络建设的跨越发展。

1、全面完成了城区光缆网改造任务。我县城区广电网络升级改造工程自去年11月开始后，我县分公司精心组织，周密安排，努力克服施工难度大、涉及面广等诸多困难，到今年5月实现了工程的顺利竣工，除预留的x个光节点外，已经开通光节点xx个，并为工业区、火车站、财政、地税以及县行政中心等部分小区和用户联接上了光节点信号。据不完全统计，我县城区网光缆改造共完成地埋管道开挖埋设x公里，杆路架设xx公里，新架墙吊线路x公里，复挂光缆线路x公里，布放管道光缆xx公里，布放架空光缆xx公里。与此同时，做好了资料整理和工程自检自验工作，并顺利通过了上级组织的验收。

2、完成了全部乡镇光缆联网和收编整合工作，实现了“全县一张网”的目标。一是加快了乡镇联网改造步伐。在省、市公司的正确领导下，我县乡镇联网改造前后二期项目均得以批复，将全县xx个乡镇全部纳入了联网范畴。我县分公司抓住机遇，抓紧组织工程施工，截止12月底已完成县至各乡镇光缆联网杆路建设和光缆敷设，以及设备的安装、调试工作。据统计，我县乡镇光缆联网共架设杆路xx公里，新架墙吊线路x公里，复挂光缆线路xx公里，布放管道光缆x公里，布放架空光缆x公里，开通乡镇光节点x个。经过扎实有效的工作，较快实现了工程竣工，并在12月初迎来了省市公司组织的验收。二是积极争取县委、县政府的支持，以行政手段推动乡镇联网收编整合的顺利实施。我县分公司根据县政府批转的《x县农村广播电视网络收编整合实施方案》，对乡镇广电网络实行全面整合，并于9月2日以县政府的名义召开了全县乡镇联网收编整合会议。经核定，共整合农村有线电视网络x户，整合协议在10月底已签订完毕，资产及网络的移交工作也已在12月全面完成，实现了“全县一张网”的目标。

四、推行优质服务，确保网络优质安全运行。1、强化服务意识。一是转变员工观念，反复提倡“用户就是上帝，服务就靠质量”、“人人是效益，个个是形象”、“广电是我家，搞好靠大家”等观念;二是设立了服务监督栏，让每位员工面对群众，接受监督;三是在电视台公开服务承诺，推行办事限时制、首问责任制;四是上班时间工作人员一律挂牌上岗，热情接待每位来访者，接听好每一个电话，从细节做起，不断塑造广电人美好形象。2、加强网络维护。一是建立部门分工合作机制，保持部门间的联系与沟通，使各部门既分工又合作，密切配合，及时处理各种网络故障，全年共上门为用户维护检修3582人次;二是完成了x段光缆线路的正常巡查、维护以及敏感时期的光缆线路巡护任务，有效确保了广播电视信号的畅通，未发生任何责任事故;三是加强了SDH设备及机房前端设备的检修、维护，消除机房用电安全隐患1起，确保了设备安全平稳运转。3、做好了三线安全整治工作。分公司认真传达贯彻上级整治精神，并成立了由分管副总经理任组长，各部门负责人为成员的专项整治领导小组，统筹安排，责任到人。在整治工作中区别不同情况分项进行。首先，对城区范围内有线电视与电力、电信线路的交越以及电力、电信搭挂、交越我分公司线路的情况进行了调查统计。然后，根据统计情况，对安全隐患较大、易发生事故线路按照整治的要求先期进行了整治;对隐患较小、不易发生事故的线路作出统一安排，逐步整治;对情况特殊、暂时无法整改的线路与产权单位签定了协议。

到目前为止，县城工业大道、等路段线路已整改完毕。五、强化人本管理，提高企业的凝聚力。员工的积极性和创造性是完成各项工作任务的根本保证。我们一直坚持“以人为本”的管理理念，收到了较好的效果。1、进一步理顺了工资分配关系。结合省公司有关工资分配的文件精神，制定分公司员工工资分配办法，执行企业工资标准。按照报酬与效益挂钩、与职责挂钩、与贡献挂钩的原则，增加了外线人员和技术人员的补助，增强了一线人员的工作责任心和敬业精神。2、扎实开展学习培训工作。一是在年初制定学习、考试制度。要求每个干部职工做好读书笔记，全年达2万字以上;同时，每季度进行1次政治、业务知识考试，聘请县委党校老师进行监考和阅卷，考试成绩与考评工资挂钩，考试成绩公布后严格奖惩。通过每月集中学习，平时分散自学，季度考试的方法，着力提高员工思想政治素质和业务技能水平;二是开展了“三项学习教育”活动，大力倡导良好的职业道德风尚;三是开展学好“两本书”活动。在省公司发出“向全体员工推荐两本书”的倡议后，我县分公司立即联系购买好《没有任何借口》和《细节决定成败》书籍，做到员工人手一册。随后，召开分公司全体员工大会，进行专题学习和动员，制定了专题学习计划，要求大家提高认识，认真研读，做好笔记，得到员工积极响应。四是积极选派技术人员参加省、市公司举办的各类学习培训活动，全年培训人员16人次。通过学习培训，有效推动了员工素质的提高，增强了企业的凝聚力和向心力。3、抓好了企业文化建设。企业文化是在生产、经营、发展、壮大过程中不断形成的理念，是员工共同的价值观，共同的行为准则。为此，我县分公司把企业文化建设作为企业发展的重中之重来抓，不断增强员工对企业的归属感、自信心和自豪感。

首先，做好员工的管理工作和思想工作，时刻关心每位员工的思想动态和精神状态，尊重人的本质，积极为员工的自我教育、自我塑造、自我发展创造条件，以民主平等的态度进行对话交流，多点关心，多点人情味，在分公司内部营造了一种和谐、宽松的工作环境。其次，加强宣传力度，制作了“广电精神”、“广电网络企业精神”等牌匾，使员工增强对广电网络企业品牌、企业标识、企业理念、企业精神的理解和认同。第三，积极组织员工撰写论文，参加征文活动，向省、市刊物投稿。分公司总经理撰写的《理顺市县级分公司的人事关系是加快我省广电网络发展的当务之急》一文在省公司举办的征文活动中被评为三等奖，另还有一篇文章获鼓励奖;分公司行政财务部经理撰写的《如何加强县级广电队伍建设》一文在《声屏世界》杂志发表。此外，信息上报工作也有很好成绩。今年共在省公司主办的《广播电视网络工作简报》上刊发信息21篇，列全省各分公司第一。

回顾20xx年的工作，我县分公司取得了可喜的成就和效益，使企业获得了跨越式发展，但在经营过程中也存在着一些问题。如县城分配网改造任务繁重;乡镇联网后，原有网络质量低下，导致管理维护、收费难度加大;机房还未改建，以及机制尚需理顺和完善;工程技术人员业务水平有待进一步提高;队伍建设有待进一步加强等等，这都有待于在今后的工作中加以解决。20xx年，我县分公司将把管理摆在最突出位置，进一步规范运营，以实现“网络做大，事业做强，效益提高”的目标。

**货代人年终工作总结4**

20xx年将是xx建设的关键一年，同时也是物流中心建设将开始启动建设的关键年，所以我们要紧紧围绕“一个中心，两个基本点”来开展工作，使项目部工作更上一个台阶，20xx年的工作总结是：

>(一)继续抓好工程建设这个中心，确保水工建设整体推进。

20xx年项目部任重道远，xx水工项目的建设直接关系到公司社会效益和经济效益，所以全体员工必须要以高昂的斗志，顽强拼搏的精神投入到工程建设之中，发扬公司倡导的责任、创新、卓越的企业文化，为公司出谋献策多作贡献。以工程建设为中心，首要的是要以防波堤建设为中心，这是核心。而防波堤建设主要就是石料的来源，当前石料来源就是当务之急，是工程建设的瓶颈，所以我们要群策群力，要发挥当地人的优势，积极探寻石料源地，尽快解决这一难题;其次是抓好疏浚工程和码头建设。疏浚工程进度直接影响到填海造地，影响到物流中心的建设，而码头工程建设是整个水工建设的象征，它意味着水工项目的基本规模;再是抓好南北护岸的建设。护岸建设的顺利完工就是水工建设进入到收尾阶段，所以我们一定要以快节奏、高效率的工作作风，以求真务实的工作态度，以讲究工程建设整体推进的思路，抓好水工工程的建设，实现优质、高效、安全、低耗之目标。

>(二)抓好物流项目建设的前期准备，实现物流项目全面开工。

水工工程建设的目的，就是为了物流项目的建设，而物流就是公司主要目标之一，我们一定要牢固树立这样的一种观念，即物流项目早日建成，公司就早日形成社会效益和经济效益;我们一定要有紧迫感和危机感，一定要按公司的整体思路，抓好物流项目的全面开工;我们一定要努力实现公司关于物流项目建设的时间节点，具体时间节点是：在20xx年第一季度要完成物流项目设计单位的比选和招投标工作;第二季度要完成施工图的设计任务;第三季度要完成对施工图的审查工作和地面建筑施工的监理单位招投标工作;第四季度实现项目的全面开工建设。

>(三)大力倡导团结协作之精神

健全和完善各种规章制度，着重解决本位主义思想和失之于软、失之于宽的现象。

20xx年，项目部将根据实际情况，吸取11年的一些教训，将相继进行对各种规章制度再完善、再补充、再制定，来规范我们的言行以保证各项工作的落实。项目部全体员工必须要牢记团结是做任何事的保障，必须懂得分裂思想的危害性，不论是本地人还是外地人，我们就是一家人，所以要求大家不要背后议论，求全责备，不要斤斤计较，在这里要强调一点，项目部每个员工所做的工作是受我的指意去执行的，如果有哪方面不足，应多多提醒、相互包容，要有宽阔的胸怀，不要做一个低级趣味的人，要做一个大肚能容天下难容之事的人，做一个高尚的人。在这里我同样要敬送一首词给大家，希望员工们能从中感悟到人生的一些哲理，即是：手把青秧插满田，低头便见水中天，身心清静方为道，退后一步是向前。

>(四)要坚持清廉从政、清廉从工、廉洁自律的原则，做到走在河边不湿鞋。

同志们，人们面临的最大困难就是怎样战胜自己，把握自己。明年我们面临的问题就是工程建设将逐步全面地开展，项目部的工作量越来越大，同时面临的各种诱惑也越来越大，在酒绿灯红的诱惑下，怎样战胜自己、把握自己值得深思。我们做人要有一个底线，要有良心，千万不要出现用公司的利益换取个人资本，尤其是管钱的人、管权的人、管工程的人、管人的人，这四种人更要如此，项目部决不能出现工程上马了，人员却落马了的事，不要有天高皇帝远，猫关在牛棚里出入自由的思想。近年来，从报刊、新闻媒体等披露了不少的以权谋私而纷纷落马的事，所以希望大家引起重视，做到警钟长鸣。要防止“落马”事件发生，除了建立完善的监督机制外，重要的是要加强自身修养，多学习，提高免疫力。这里要说明的一点是监督机制只是一种措施，它对意识健康的人是毫无意义的，所以不要把单独执行任务和必要的监督混为一谈，要有本质的区别。

同志们，只要我们团结一致向前看，时刻以公司的事业为重，提高责任感和紧迫感之意识，我相信没什么困难能阻拦得了我们前进的步伐。新年即将来临，借此机会给大家拜个早年，恭祝大家身体健康、新年快乐、合家欢乐!同时拜托你们向家人传达我对他们的问候!谢谢大家!

**货代人年终工作总结5**

货代自述

在某个网站上发现这么一段话···写的真是太好了~~~~~~~~

在青岛，有这么一群人：他们总人数达到了几十万，注册公司数量据不完全统计有两三万家。他们几乎占据了青岛香港路所有繁华地段的写字楼，却自认为只是“白领中的蓝领”。他们的学历从文盲、小学文化到大学本科、研究生甚至海龟，学历跨度之大，其他行业非常罕见，该行业入行门槛之低可见一斑。他们的业务范围囊括了外贸运输所有环节，换单、陆运、报关报检、海运空运订舱、货物保险、码头仓储、分拨等等，甚至包括帮货主处理海关商检的关系，研究政策漏洞偷逃关税，一句话，只要是外贸进出口需要的，他们统统能代劳。

这帮人，吃苦耐劳，为了揽业务，无所不能。他们进了海关、商检的大门，外面的风光立刻一扫而光，点头哈腰，哥姐的叫得人浑身发腻，一副标准的职业孙子摸样。对于小有成就的行业精英，他们面对别人羡慕的目光，总是说你们只看见贼吃肉，没看见贼挨打。

这帮人，大都出身卑微，从踏进这个圈子起，就仿佛一脚踏进了茫茫的人堆中，但凡能出头的，都是从最底层开始打拼，用尽了自己的力量，穷尽了周边人脉关系，才在这万千的竞争中，崭露头角。他们不敢奢望像it行业那样，试用期就好几千。他们从入行的那天起，就把自己的位置蹲得很低，他们一般从坐公交车换单、跑单开始起步，试用期工资或三百，或五百不等，连饭钱都不够。

他们通过换单跑单的风吹日晒的努力，终于获得了在办公室做操作的职位，会欣喜好几天。因为这就意味着他们的工资可以过千了，除了吃饭，可以不用再抽两块钱一包的软宏图了。然而，他们中的一部分人甚至会连换单的工作都保不住。

这帮人的工作，需要他们五体通透，八面玲珑。他们对客户、对同行、对海关商检，会有不同的表情和气质来配合。这个行业需要他们是表演大师。他们很低调的说：“其实，我只是一个演员。”他们清楚的知道每个客户，每个关员的脾性 爱好，贪财的送财，好色的渔色。

他们虽然在这个圈子打拼，但对于谈婚论嫁，他们有自己的原则，那就是一般不找同行。同行都是大骗子，这是他们总结自己的特点后得出的真理。

他们善于在下班后跟同学朋友吃饭聊天的时候，发誓有钱了打死都不做这行了，第二天睁开眼，还是屁颠屁颠的去车站挤公交。

他们相信努力打拼可以为自己赢得一片天地，因为这个圈子里的老板大都是这么起来的。所以，他们不怨天，不尤人，他们相信自己。

如果要评比最市场经济化的行业，这个行业绝对榜上有名，因为每个踏进圈子的人都从零开始起步；如果要评比最没有学历门槛的行业，该行业绝对榜上有名，因为这个圈子绝对鱼龙混杂，良莠不齐；如果要评比最没有性别歧视的行业，该行业绝对榜上有名，因为这个圈子男女不限，老少咸宜。

这个圈子就是货代圈！

这群人就是货代人！

关于这个圈，这群人，人们有如下描述：

1、为了订单几乎陪睡,点头哈腰就差下跪；

日不能息夜不能寐,客户一叫立马到位；

屁大点事不敢得罪,一年到头不离岗位；

劳动法规统统作废,身心交瘁无处流泪；

逢年过节家人难会,追讨欠款让人崩溃；

开发客户经常喝醉,不伤感情只好伤胃；

工资不高还装富贵,拉拢行贿经常破费；

五毒具全就差报废,稍不留神就得犯罪；

抛家舍业愧对长辈,身在其中方知其味；

不敢奢望社会地位,全靠傻傻自我陶醉„„

2、货代，白领中的蓝领，公鸡中的小母鸡

3、话说青岛八大峡的上空掉下一块砖，砸到了十个人，有九个是货代，还有一个是报关行的报关员。

4、要想死得快，赶紧做货代。

5、今年世界经济危机，外贸萧条，货代不振，有则msn流行故事：黑夜。一女遭遇劫匪，颤抖曰：“哥，我是货代的，两個月没发工资，还刚被裁员，你看报纸就知道，真的没有钱„„” 劫匪听后竟然痛哭流涕，“妹子，同行，俺原來是做报关的...你把工作牌戴好，后面那帮抢劫是做船务和空运的，你放心，我们绝不抢自己人！”

— 在我国，国际货运代理具有两种含义，其一是指国际货运代理业（广义）；其二是指国际货运代理人（狭义）。— 根据1995年6月29日\_批准的《\_国际货物运输代理业管理规......

在青岛，有这么一群人：他们总人数达到了几十万，注册公司数量据 不完全统计有两三万家。他们几乎占据了青岛香港路所有繁华地段的写字 楼，却自认为只是“白领中的蓝领” 。他们的......

货代专业知识海运业务常用缩略语（实用版） A/W 全水路 All Water ANER 亚洲北美东行运费协定 Asia North America Eastbound Rate B/L 海运提单 Bill of Lading B/R 买价 Buyin......

整箱货(非危险品)海运出口流程整箱货(非危险品)海运出口流程大概流程如下：揽货→询价→订舱→接受托运申请→订舱确认→排载→发放空箱→装箱→进场→边检→申报→报检→报关......

意为\"先生\"，一般用于男子姓氏或职务前；不管年龄大小；辈分长幼；职务高低；结婚与否，男子都可称为Mr；要注意的是，英美人的姓在名字后面，中国人的姓在名字前面；如果一个英国男子叫Jo......

**货代人年终工作总结6**

货代企业不直接运营一架飞机或一艘货船，而是靠提供附加服务来服务于客户。货代公司作为货主和船公司/货运航空公司的中间商，在物流营运环节扮演着不可替代的重要角色。

与综合物流营运商相比，传统的货代公司提供如揽货、运输、清关、仓储管理等服务职能。在这些货代公司中，有的集中或偏重从事海运、空运或仓储代理业务、有的根据客户的需求提供多式联运业务、有的专门提供易腐烂或高附加值等特种物品的物流服务。

中国大多数货代企业规模较小，多数一级货代企业仅依托某一港口城市或将业务辐射到临近地区，没有形成全国性的网络布局和全球代理网络。使得近几年来货代企业服务模式雷同，利润空间缩小，没有形成市场的核心竞争能力。根据我们的调查表明，随着现代物流服务的不断深入，货主对货代企业的服务满意度呈下降趋势，对货代在全程和实时服务、物流多元服务等方面要求有所提高。

由于现代综合物流服务已经得到货主的青睐，而实力雄厚的物流服务商已经与供应商或制造商达成战略合作伙伴关系，物流服务商的服务模式实际上已经占据着大量货代业务市场份额。

货代公司要立足发展，不能停留在传统的运营模式上，否则自身的生存都是个问题。货代公司可以根据自身的状况和服务特点向综合物流方向延伸服务内涵。这个延伸可以在现有服务基础上，向前延伸货物出厂、检查、包装，或向后延伸到仓储管理和配送，从而将整个服务贯穿于全程物流活动之中。

货代公司的发展必须向现代综合物流服务转化，并按照现代物流服务的特征改造企业，而网络信息技术和现代物流技术对于货代公司来说，可以比喻为一张物流网，这张网横向贯穿于企业的整个供应链，纵向贯穿于企业的各个部门。有了这个网，现代物流的服务特征才充分显现出来。它是企业组织、协调和控制能力的体现，也是企业经营管理实力的综合反映。

通过对传统货代企业的研究，我总结现有货代企业在信息技术应用方面具有如下特点:

1.部门与部门、公司与客户、公司与合作伙伴没有形成开放、统一管理的信息网络，各部门以信息孤岛的形式存在。

2.各部门的业务应用系统没有进行统一的规划设计，各系统间互相独立和分散，很难进行数据的共享或建立数据连接;体现在业务和管理上，各部门不能进行高效的协作运作，管理层不能有效进行集中管理。

3.现有的货代系统不能满足业务向物流服务转型的需要，只注重某个环节的业务流程，不注重系统的开放和扩展。

4.没有建立以客户服务为经营思想的信息系统，只注重单项零散业务，没有大客户综合物流需求的信息处理能力。

通过以上研究和总结，我们认为货代企业向物流服务转型，利用信息网络技术要实现以下几个转型要素:

1.建立企业的综合物流信息管理系统，需达到以下目标:

a.整合和提升企业的物流资源

b.发展伙伴联盟，建立网络服务体系

c.构建企业控制管理中心和协调中心

d.建立部门间的资源共享和高效业务协作

e.建立处理各个物流环节的业务操作系统

2.建立由业务管理向客户管理的转化体系

大部门货代企业都是从本部门利益出发、被动地接受客户的服务指令，没有主动地为客户进行物流流程的重组或优化。货代公司要改变传统的经营观念，观念改变的同时要伴随着公司的营销体系、组织架购、运行体系和管理体系的变革。

3.以市场为导向，由区域服务向网络规模经营扩张

这个扩张策略并不是盲目的投资建设，而是根据市场的需求，根据自身业务的特点，用客观和发展的眼光扩张扩容，并用网络技术手段管理控制各节点业务，及时地听取客户的反应，制订高效的网络服务策略。

4.由分散经营模式向一体化经营模式过渡

现有货代企业往往部门繁多，业务分散不集中，形成了各自为政的多个利润中心格局，没有形成综合物流服务的竞争力。而现代综合物流服务体现的是公司整体的合力和竞争实力。统一的指挥和管理中心、一个利润中心、多个操作中心将是现有中小型货代企业向物流服务转型的重要指导思想。

5.通过综合物流服务手段使客户从满意度向忠诚度转变

货代公司为客户操作一票货并使客户满意并不难，但要建立客户的忠诚度可能并不容易，这需要企业具有长期服务于客户的竞争能力和适应市场变化的能力。企业要随着市场的需求转变而随时调整自己的战略或服务模式，要做到随时响应客户的反应甚至引导客户的反应。货代公司若不向综合物流服务转化，这些响应是很难实现的。

**货代人年终工作总结7**

工作第一，但也不忘生活和开心。偶尔利用周末组织员工，举行户外活动，篮球、羽毛球赛、钓鱼等。同时也邀请合作单位船公司及车队参加，或参与到他们的活动中。让员工们两点一线的生活变得多姿多彩，也加深了与合作单位的情谊。

xx年是丰收的一年，这是令我们兴奋和欣慰的。总之，让宁波办的每个成员都能日益进步，工作顺利，生活开心，健康向上，让进入这个集体的每个成员都能感受到这里的风景独好，不忍离去。

**货代人年终工作总结8**

20xx年来货代企业服务模式雷同，利润空间缩小，没有形成市场的核心竞争能力、根据我们的调查表明，随着现代物流服务的不断深入，货主对货代企业的服务满意度呈下降趋势，对货代在全程和实时服务、物流多元服务等方面要求有所提高。

由于现代综合物流服务已经得到货主的青睐，而实力雄厚的物流服务商已经与供应商或制造商达成战略合作伙伴关系，物流服务商的服务模式实际上已经占据着大量货代业务市场份额。

货代公司要立足发展，不能停留在传统的运营模式上，否则自身的生存都是个问题、货代公司可以根据自身的状况和服务特点向综合物流方向延伸服务内涵、这个延伸可以在现有服务基础上，向前延伸货物出厂、检查、包装，或向后延伸到仓储管理和配送，从而将整个服务贯穿于全程物流活动之中。

货代公司的发展必须向现代综合物流服务转化，并按照现代物流服务的特征改造企业，而网络信息技术和现代物流技术对于货代公司来说，可以比喻为一张物流网，这张网横向贯穿于企业的整个供应链，纵向贯穿于企业的各个部门、有了这个网，现代物流的服务特征才充分显现出来、它是企业组织、协调和控制能力的体现，也是企业经营管理实力的综合反映。

通过对传统货代企业的研究，我总结现有货代企业在信息技术应用方面具有如下特点：

1、部门与部门、公司与客户、公司与合作伙伴没有形成开放、统一管理的信息网络，各部门以信息孤岛的形式存在。

2、各部门的业务应用系统没有进行统一的规划设计，各系统间互相独立和分散，很难进行数据的共享或建立数据连接；体现在业务和管理上，各部门不能进行高效的协作运作，管理层不能有效进行集中管理。

3、现有的货代系统不能满足业务向物流服务转型的需要，只注重某个环节的业务流程，不注重系统的开放和扩展。

4、没有建立以客户服务为经营思想的信息系统，只注重单项零散业务，没有大客户综合物流需求的信息处理能力。

通过以上研究和总结，我们认为货代企业向物流服务转型，利用信息网络技术要实现以下几个转型要素：

1、建立企业的综合物流信息管理系统，需达到以下目标：

a、整合和提升企业的物流资源

b、发展伙伴联盟，建立网络服务体系

c、构建企业控制管理中心和协调中心

d、建立部门间的资源共享和高效业务协作

e、建立处理各个物流环节的业务操作系统

2、建立由业务管理向客户管理的转化体系

大部门货代企业都是从本部门利益出发、被动地接受客户的服务指令，没有主动地为客户进行物流流程的重组或优化、货代公司要改变传统的经营观念，观念改变的同时要伴随着公司的营销体系、组织架购、运行体系和管理体系的变革。

3、以市场为导向，由区域服务向网络规模经营扩张

这个扩张策略并不是盲目的投资建设，而是根据市场的需求，根据自身业务的特点，用客观和发展的眼光扩张扩容，并用网络技术手段管理控制各节点业务，及时地听取客户的反应，制订高效的网络服务策略、

4、由分散经营模式向一体化经营模式过渡

现有货代企业往往部门繁多，业务分散不集中，形成了各自为政的多个利润中心格局，没有形成综合物流服务的竞争力、而现代综合物流服务体现的是公司整体的合力和竞争实力、统一的指挥和管理中心、一个利润中心、多个操作中心将是现有中小型货代企业向物流服务转型的重要指导思想。

5、通过综合物流服务手段使客户从满意度向忠诚度转变

货代公司为客户操作一票货并使客户满意并不难，但要建立客户的忠诚度可能并不容易，这需要企业具有长期服务于客户的竞争能力和适应市场变化的能力、企业要随着市场的需求转变而随时调整自己的战略或服务模式，要做到随时响应客户的反应甚至引导客户的反应、货代公司若不向综合物流服务转化，这些响应是很难实现的、

**货代人年终工作总结9**

光阴似箭，转眼间进入教师行列已近一年。在各位老师的帮忙和支持下，在领导的信任鼓励下，让作为一名新教师的我成长、进步了不少。回顾这一年的工作，我对自己的表现有满意也有不足之处，但无论怎样，都需要自己踏踏实实的工作，实实在在的做人。

本年度，我担任二年级数学的教学工作。在教学工作方面，做为一名新教师，基本功不扎实，经验缺乏是我的不足。为了提高自己的教学水平，我主要做了以下几点：

1、认真备课，钻研教材，努力上好每一节课。在备课时我认真钻研教材，力求吃透教材，找准重点难点。为了上好一节课，我上网查资料，集中别人的优点确定自己的教学思路。

2、多学习，多请教。作为新教师，刚开始确实有些盲目，不知如何下手，为了让自己的教学方法适应学生的学习方法，我不断改善自己的缺点，经常利用空余时间去请教和观摩其他老师的教学活动并学以致用。

3、多看书，多上网。用心学习各种教育理论，以充实自己，以便在工作中以坚实的理论作为指导，更好的进行教育教学。我们常说给学生一杯水，教师就要有一桶水，时代在不断的发展，知识也在不断的变化，为了使自己的这一桶水不会陈旧、不会用竭，我努力学习，给自己充电。还经常网上找一些优秀的教案课件学习，努力提高自己的教学水平。

4、及时写教学反思。尽量坚持每一天记录教学及课外与学生的交流，从中找出成功之处与不足之处，有则改之，无则加勉。

为了更好适应教师的主角，使自己更快成长，我为自己设立了以下几个目标，以激励自己：

1、在教育教学的思想上，认真学习新课标，转变理念，与时俱进。

2、在业务技能上，继续夯实基本功，力争在两年之内，使个人的教育教学的水平到达一个新的高度;

3、加强学习，除了向书中学习外，还要继续向有经验的教师学习。不断提高自己的理论水平，同时也要用心参与课题探究。

4、继续坚持及时撰写好相关的文章和总结，为学校和自己的课题作好准备。

这一年来学习，使我收获不少，无论是在和学生相处的技巧，还是课堂教学的合理安排上，我都很大的进步。在今后的实践中，我会继续努力工作，以真挚的爱，真诚的心，以及有个性的课堂教学风格吸引学生，打动家长。不断提高自己，完善自己，努力使自己早日成为一名优秀的教师。

**货代人年终工作总结10**

一年以来，在办公室各位主任的领导与支持下，在各位同志的密切配合下，爱岗敬业，恪尽职守，作风务实，思想坚定，较好地完成了自己的本职工作和领导交办的其它工作。现将个人工作总结报告如下

在业务方面，本人所负责的泰安市岱岳区职业教育中心建设项目进展顺利，各项工作有条不紊，基本达到竣工验收条件，在这期间，本人本着格尽职守，严格把关的原则，始终坚守在工地一线，发现问题，就地解决问题，严把质量关。在工程建设中，始终把施工安全及施工质量放在第一位，坚决杜绝偷工减料等违法行为。

走过20xx，再回首，思考亦多，感慨亦多，收获亦多。“忙并收获着，累并快乐着”成了心曲的主旋律，常鸣耳盼。对我而言，个人年终工作总结范文年的工作是难忘、印记最深的一年。工作内容的转换，连带着工作思想、方法等一系列的适应与调整，(包括工作上的适应与心态上的调整)压力带来了累的感觉，累中也融进了收获的快乐。在办各位领导的支持下，在所各位同志的密切配合下，爱岗敬业，恪尽职守，作风务实，思想坚定，较好地完成了自己的本职工作和领导交下来的其它工作。现简要回顾总结如下

一、一年来的工作表现

(一)强化形象，提高自身素质。为做好督查工作，我所坚持严格要求，注重以身作则，以诚待人，一是爱岗敬业讲奉献。综合部门的工作最大地规律就是“无规律”，因此，我们正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，二是锤炼业务讲提高。经过半年的学习和锻炼，我们在工作上取得一定的进步，利细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向领导、同事请教，在不断学习和探索中使自身在文字材料上有所提高。

(二)严于律已，做好个人工作计划，不断加强作风建设。一年来我对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实脚踏实地埋头苦干上。在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守机关各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，主动接受来自各方面的意见，不断改进工作;坚持做到不利于机关形象的事不做，不利于机关形象的话不说，积极维护机关的良好形象。

(三)强化职能，做好服务工作。工作中，我们注重把握根本，努力提高服务水平。中心人手少，工作量大，这就需要我们全体人员团结协作。在这一年里，不管遇到上的困难，我们都积极配合做好工作，同事们的心都能往一处想，劲都往一处使，不会计较干得多，干得少，只希望把工作圆满完成。

二、工作中的不足与今后的努力方向

一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是思想解放程度还不够，学习、服务上还不够，和有经验的同事比较还有一定差距，材料上还在基本格式上徘徊，内容上缺少纵深挖掘的延伸，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。

(一)发扬吃苦耐劳精神。面对督查事务杂、任务重的工作性质，不怕吃苦，主动找事干，做到“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤”，积极适应各种艰苦环境，在繁重的工作中磨练意志，增长才干。

(二)发扬孜孜不倦的进取精神。加强学习，勇于实践，博览群书，在向书本学习的同时注意收集各类信息，广泛吸取各种“营养”;同时，讲究学习方法，端正学习态度，提高学习效率，努力培养自己具有扎实的理论功底、辩证的思维方法、正确的思想观点、踏实的工作作风。力求把工作做得更好，树立办公室的良好形象。

(三)当好助手。对各项决策和出现的问题，及时提出合理化建议和解决办法供领导参考。

**货代人年终工作总结11**

对我个人来讲，xx-xx，在宁波的4年，12年是付出和得到颇多的。酸甜苦辣中，更多的是甜，是开心，是真诚和收获。工作圆满完成，也收获了老公。

xx年宁波港物流业处于相对散、乱的复杂形势，贷代车队强强联合，船公司做货，不论大小型客户，甚至有码头也参与进来。运价竞争非常恶劣的情况下，全体员工秉承“心往一处想，劲往一处使”的优良作风，克服困难，广开客户渠道，严控内外成本，确保柜量、利润最大化。

**货代人年终工作总结12**

20\_\_年采购部与财务部分离后，在酒店领导正确领导下，在各部(室)的指导、帮助下，克服了人员少，工作量大等困难，较好地完成了一季度的各项采购任务，为酒店经营、管理提供了一个有力的后勤保障。一个季度以来，部门坚持以“货比三家，照顾生意不照顾价格”为原则，以一线部门的需求为重点，紧紧围绕酒店日常经营与管理，认真履行采购经理的工作职责，较好的完成了部门及职责赋予的各项工作任务，现简要地汇报一下我部一年以来的工作情况：

一、主要工作与作法

1、采购及时，确保经营管理正常有序

采购部作为酒店后勤保障的重要组成部门之一，我们坚持在日常工作中以“搞好采购工作，保障经营需要”为工作原则，树立经营部门第一，酒店声誉形象为上，物美价廉为主的工作意识，并努力完成酒店下达的各项工作任务，在第一季度工作中，部门在与财务部分离后事情杂而多的情况下，前往考核、采购高档原材料2次，共完成采购任务400余次，采购各类大小物品600余件，并完成因经营部门临时需要而出现的零星采购50余次。

2、货比三家，确保采购物品物美价廉

为限度的降低酒店经营成本，实现物美价廉，部门在日常工作中坚持对餐饮部所需原材料进行每周一次的市场调查及定价，对出现价格波动较大的原材料进行了及时的调整，同时部门对所有入库物资严格按酒店标准进行验收并做好质量记录，对不合格产品做到了及时的退货、更换，有效降低了酒店经营成本。

其次是餐饮部2包及9包的沙发选样、及整个酒店固定资产的采购上，部门坚持横向调查，照顾生意不照顾价格的原则，确保了所购物品物美价廉;同时坚持实施货比三家，特别是在餐饮原材料的供给上实施两家供货，相互竞争的措施，确保了一季度30余万元采购物资质量的稳定。

3、积极努力，拓宽原料供给新渠道

为开辟和引进异地特色原材料，为一线部门提供很好的经营保障，部门根据酒店总体工作安排，先后两次赴\_\_、\_\_进行了中高档原材料市场的考察，并引进了一批特色优质原材料，为餐饮菜肴的常换常新提供了有力的保障，并得到了广大消费者的一致好评。

4、想方设法，降低酒店运营成本

(1)配合餐饮、客房部，完成了部分供货商合同到期后的续签，并模仿餐饮部干货供货方式，对餐饮部小菜供货也施行了两家竞争的方式，进一步降低了部门成本，提高了供货质量。

(2)对客房一次性进行一了次调价工作。

(3)为进一步提高精品屋的经营能力，部门同客房一起寻找供货品种近100余种。

二、存在的不足

第一季度，采购部在酒店领导和部门领导的指导下，虽已完成了酒店和部门下达的各项采购任务，但仍存在诸多不足，距酒店、部门领导及一线部门的要求还有一定的差距，有待于本人进一步的改进，其主要表现在以下几个方面：

1、在日常采购工作中，缺乏较强的计划性，没有全面系统的安排好采购计划，从而有时导致采购较为零乱，丢三落四。

2、二线为一线服务的意识还有待于进一步提高。

3、在如何开辟和引进特色原材料的渠道和点子不够多，未能为一线部门提供较多、有用的信息和原材料。

4、自身的学习意识不浓，综合素质有待于进一步提高。

三、下一步努力方向

部门将工作中存在的问题整改为重点，加强学习，牢固树立后台围绕前台转、二线围绕一线转的思想，主动沟通，勤于调查，严格把关，努力做好物品采购保障和质量的督导工作，确保酒店经营管理正常有序的开展。

**货代人年终工作总结13**

三房巷的外贸工作自xx年起至今已经有十多年的经历，出口值从几十万美金至几亿美金，队伍从几个人到几十个人，在这之前，从未对外贸工作做一个总结，借此机会，好好总结一下：

首先总结一下我们的外贸体系。

由于我们的外贸是在一种自然的环境中成长出来的，公司外贸的规定、制度、章程都是靠老一代外贸人员自行摸索和制定出来，不论是股份公司与国贸公司，都能看到原有体系中的影子，这个体系的特点是：实用主义。

从实用角度来说，我们的股份公司一年能够做到三千万美金、国贸能够做到几亿美金这样的一个值，这些即使是专业的外贸公司都很难达到的一个数字，我觉得有以下几个方面值得思考与总结：

第一：公司领导的大力支持

股份公司与国贸公司对外贸出口都是以积极的态度来对待，在外贸成长过程中都是以鼓励的方式来推进。

第二：外贸业务人员的第一线的煅炼

从事外贸的人员一开始就接触最实际的事务，公司给外贸人员以充足的舞台，无论是老的队员还是新加入的员工，他们都有机会能够在第一线工作，而在第一线工作积累下来的工作经验，无疑是最可靠及最有用的。

**货代人年终工作总结14**

货代工作总结

货代工作总结（1）：

自从\*\*年5月进入公司，学会了很多东西，也适应了很多东西。这对于我来说是一个成长的过程，同时也是一个收获的过程。

刚进入公司，感觉自我就像是一个毛头小孩子一样，对一切未知的事情是那么的好奇，做事情又是那么的谨慎，学着在陌生的环境里去适应生活，适应工作，期望自我能以最快的速度融入这个群众。

由于刚接触新的工作，对工作资料和性质还不是很了解，所见每一天会按时完成领导安排的事情。刚工作的时候，感觉这份工作是挺乏味的，也挺折磨人的。但是仔细的琢磨一下，其实里面要学习的东西也是很多的，自我对这个工作还不了解，对这个行业也还了解的很少。所以自我想以最快的速度去理解这个工作，期望能尽快的完成工作并且也做出自我的成绩。

开始正式工作的时候，先了解一些货代方面的单证之类的东西。还要帮着跑单师傅去送一些资料，这个过程是了解货代操作流程和货代单证的最佳时机，同时也是去接触同行，了解同行工作模式的好机会。自我都会留意的完成每一个交待的任务，想让自我做的最好一些。

接下来之后，会让我们这些新手去了解一些国际航线，国际港口，以及船公司的相关信息，还有就是国际相关的运费问题。这些知识也都是最基础的知识，然而也只有将这些最基本的知识都做好了之后，——文章来源网络整理，仅供参考 才会对发展业务起到良好的作用。所有的同事都在努力的去学习这些有含量的东西。

在然后我们也开始试着联系客户了。开始是公司给我们一些合作过客户的联系方式，我们会在过去打电话开发成自我的新客户，并能继续合作。我们也会在网上找一些公司黄页，按照上方的联系方式过去联系客户，这个过程也是很耐人寻味的，很枯燥，却也很刺激。经常被拒绝，有的时候甚至还没开口介绍就背对方挂掉电话了。渐渐地由刚开始打电话还比教紧张变的也开始有技巧了，这就是自我进步的过程。(fwsir。)随着电话联系的多了，客户的数量也慢慢的有了起色。然后客户多了之后，我们又在若干的客户当中筛选有可能合作下来的客户，分析客户，了解客户的需求，并及时的跟进问过价格的客户，这些对于我来说都是重点功课，也是必备的事情。期望能透过自我的努力来实现愿望。

工作渐渐地步入正轨，闲下来的时候，自我也会对工作进行思考反思，这样自我有了新的理解，新的想法，新的态度。每个人根据不一样的客户，根据自我的状态，都有不一样的收获。最重要的就是无论做什么事情，都是要透过自我的努力去实现价值，去完成目标的。

货代工作总结（2）：

前言：我是０６年毕业就来到深圳加入了货代这个行业，从最开始的跑市场到之后的公司主管（什么都管），再到此刻的ｆｏｂ，一齐经历了三家货代公司，三个公司都是一样的新公司，没有代理，没有分公司，没有价格，甚至其中一家还没有营业执照，我之所以选取

——文章来源网络整理，仅供参考 他们，是觉得小公司比较自由，能学到的东西也比较多． 我只做了两年时光，不长，但是我是真诚的，把自我经历的东西拿出来给大家分享

总的来说，在那里我按照接单的流程提出做为货代业务员就应注重的几点：

一、询价

我相信，没有那一家公司能保证说从不找同行拿价格的，就算是船公司都要相互给价格，说仪说，同行之间的询价是很重要的，要害点：１，价格好；２，对方公司有信誉；３，这个业务员人品好；４，也是最重要的一点，绝对不能做柜后涨价，在那里我着重说明一下第四点：

20\_年４月１３日，我一个ｄｕｂａｉ的客户要我安排两个柜子从上海到ｄｕｂａｉ，走的是ｎｃｌ船公司，我找了上海的一家公司报价，因为之前有过教训，所以叫他给我传了价格表，也盖了公司章，但是等我货少了船最后对帐单的时候，一下多了１５０美金的重柜费．我的小柜是２４吨，而且询价之前就一向说明小柜２４吨，其业务给我的是ａｌｌｉｎ价格，结果他的理由是不包含重柜费．因为货在他手上，最后我不得不自我多付２＊１５０美金

教训：即使是传了价格表过来，也必须要再问一次，不能说因为他价格已经盖章就放心，最后被动的还是自我，还有就是假如是什么重柜等有什么附加费用产生的柜，必须要声明再三，不能让对放玩文字游戏让自我吃亏．要是可能的话，最好的是叫他分开给每一项的价

——文章来源网络整理，仅供参考 格，然后给个ａｌｌｉｎ价格，还要加一句：除以上费用外，没有任何其他费用产生．

二、了解对方公司状况

一般来说，有点常识的人此刻给别人配货都会要对方的营业执照之类的东西，但是是不是也有的人从来不要，或者在突发状况下就忘记了，我在那里真诚的期望各位，不管在什么状况下必须要做到安全，必须要确认对方的身份

记得刚入行的时候，找了一个青岛的客户，跟踪了三个多月，给我走了８个天津走的柜子，当时记得好象客户下单是在２月２８日，但是３月份开始就取消个货物的退税，状况属于比较紧急的，于是我在网上发帖子找了一个价格，按照他的推荐把货送进天津的的保税区，这样就能够继续给客户争取到退税了，自认为做的很好了，谁知后续问题就来了，因为之前费用没有确认，货进去了任由他们狮子大开口，最麻烦的是后面，我们把８０００多美金的运费付给他公司后，整个公司就小时了，提单也不见了，最后经查，这个公司就是一个人的公司．

教训：不要忘记，千万不要忘记适宜对方的身份，即使有营业执照也要注意，能够有以下几个方式决定对方公司大小：一，电话号码和传真号码，一般的大公司不可能电话和传真是一个号码；二这个单自始至终是不是只有一个人和你联系，因为一般的公司是有分工的，不可能说一个人来做一条龙，当然也不排除特殊状况，三，营业执照和对方带给的付款公司帐号是否一致，因为要弄个别人公司的营业执

——文章来源网络整理，仅供参考 照太容易了．四，对方愿不愿意带给更多的联系方式给你，五，用的油箱地址是该油箱还是私人邮箱． 三、下单

当我们认为找到了适宜自我的同行来接这个柜的时候，那就到了下单的环节了，可能很多人认为下单其实是个很简单的事情，随便怎样写下或者口头说一下就ok，其实这样是很危险的。

06年我刚入行的时候专门做美国线和澳洲那边的同行，有点经验的人都明白，那里就有两个点了，一个是美国的oakland，一个是新西兰的auckland，这两个点的读音，中文写法是完全一样的。就因为这样问题来了，一个客户要定去新西兰的柜，我想当然的认为是美国的了，因为那段时光美国很暴，结果可想而知，改港!教训:当自我港口都还不确定的时候，不要不好意思开口去问客户具体的港口，最好是要英文的，是那一个国家的，这样能够避免很多的麻烦。还有就是定舱单，我的推荐是最好写详细，越详细越好，因为北方港口和南方不一样，定舱的时候就需要真正的shipper/cngee/毛/件/体资料，还有就是把价格也尽可能的写在上方，这个也是以后出了问题的凭证。盖章这个东西是最正常但是了，不管我们定出去还是接进来，我想这个东西是最基本的了，要是你还没有这个习惯，那就尝试着改变一下，下单的单位章都没有，柜子出了问题，你拿什么去找人家呢? 四、跟踪

可能很多的同行认为，只要货物上了船，那就万事大吉，等着收

——文章来源网络整理，仅供参考 钱了。其实货物的跟踪是一个很关键的东西，也是最能体现我们所谓的服务的地方。

各位，你们是不是遇见过客户突然来电话问你货到那里了?还有多少天到?等等的信息，那么如果你要是真的服务到位，你能够立刻给他

货代工作总结（3）：

自20\*\*年8月份进入公司以来，现已有近3年4个月的时光了，时光荏苒，透过这么长时光的不断学习，以及领导及同事的帮忙和关心，我已经完全融入了泛成这个大家庭中，个人的工作技能也有了明显的提高与发挥，但是还有蛮多的不足之处。

自20\*\*年8月份进入公司以来，现已有近3年4个月的时光了，时光荏苒，透过这么长时光的不断学习，以及领导及同事的帮忙和关心，我已经完全融入了泛成这个大家庭中，个人的工作技能也有了明显的提高与发挥，但是还有蛮多的不足之处，回顾刚刚过去的20\_年，结合自我的工作，主要有以下几个方面：

1）这一年以来在工作中有得也有失，在单子的处理上，因为有了前两年多的工作经验，基本能有条理的完成手上的所有进口单子，遇到客人提出的疑难问题，根据自我的理解和确认，对客户有个耐心和全面的解答；在遇到复杂的单子，凭以前处理过的经验，把可能发生的一些问题思考在内，并让客户配合自我的工作，准备齐全资料，如果自我能完成的尽量不麻烦客人，但是会经客人同意后，才会帮忙更改资料，让客户觉得自我比较勤恳，做的比较到位，能够放心的把

——文章来源网络整理，仅供参考 单子交给我来处理。

2）在维护客户方面，有些新客户因为刚把单子放在泛成操作，所以会和以前的货代有个比较，对于新的代理有个新的考核，我会在速度和服务上方有所把握，除了加强服务上方的意识，还会从单子的进度为客户思考，因为进口相对而言，企业对货物都会比较急着进公司生产，有时因为一天或者半天的耽搁，而终止生产线，造成必须的损失，所以在速度上方严格把关，在预计好的天数内，再进一步盯紧，做到更好。

3）在行业知识方面，能够做到多学习，多了解，多向同事求教。除了熟悉进口流程外，对于出口操作自我在新的一年就应多掌握，有不懂的地方及时主动的去弄明白，遇到一些查验等突发事件，自我要冷静处理，仔细思考，能够做到了解客人的心态，抓住客人的心理，根据自我掌握的货运知识，给客人作出合理的解释，争取更多的利润。对于与工作相关的时事要做到心中有数。

自我感觉这一年中还是有很多不足之处，遇到自我不能解决的问题还需用心与领导进行沟通交流，也期望领导能够及时对我工作的不足进行批评指正，使我的工作能够更加完善。还有对于一些操作上的细节仍需进一步加深了解与掌握，专业的技能仍需提高。努力的维护好每个销售揽进来的所有客户，力争做个资深的进口部操作。

总之，在20\*\*新的一年里，我要继续脚踏实地，勤勤恳恳，加倍努力的完成自我的进口单子，还要听从领导的安排，用心主动地工作，我将和公司一齐努力进步，去适应公司的发展，迎接金融危机的——文章来源网络整理，仅供参考 挑战。

货代工作总结（4）：

对我个人来讲，xx-xx，在宁波的4年，12年是付出和得到颇多的。酸甜苦辣中，更多的是甜，是开心，是真诚和收获。工作圆满完成，也收获了老公。

xx年宁波港物流业处于相对散、乱的复杂形势，贷代车队强强联合，船公司做货，不论大小型客户，甚至有码头也参与进来。运价竞争十分恶劣的状况下，全体员工秉承“心往一处想，劲往一处使”的优良作风，克服困难，广开客户渠道，严控内外成本，确保柜量、利润最大化。1、柜量总额及利润

12年，我办共完成柜量7936T，同比增长25%，完成年初预期目标7600T的104%。实现毛利润154。5万元，同比增长63%。2、业务拓展及新增货种

金属、废塑料及成品塑料粒，各占我办的20%，在12年，相继开拓了绍兴老酒、慈溪家电液化钢瓶、衢州巨化集团的氯化钙、萧山几家化纤厂等。3、制度方面

每月一次的例会，分析问题产生的原由，从源头处解决和避免。新的信息和规定都在会上说明或重申，加强印象。任何人有任何意见和想法都能够开诚布公地明讲，大家一齐想办法解决，包括员工生活上的。从而提高绩效、专业水平，活跃了气氛，加强了同事间的凝聚

——文章来源网络整理，仅供参考 力，以及协调与沟通。4、商务方面

12年无一笔烂账，每月回收率在75%以上，到目前为止，除了两家钢带客户约15万运费外，其它客户均能在年假前收回。5、信息网络化

我办有主动建立网络群体，将宁波港大小车队近20家及船公司整合成网络群，利用信息化，寻找装箱套箱资源，做到了85%的套箱率，大大提升了利润化。对送货也有相当大帮忙，现到宁波办送货货体30%为长途单柜，宁波的单柜价格实为两柜拼送价，透过网络信息，能够高效的找到拼柜，从而提高了单柜送货速度，也相应创造了利润。6、业余生活

工作第一，但也不忘生活和开心。偶尔利用周末组织员工，举行户外活动，篮球、羽毛球赛、钓鱼等。同时也邀请合作单位船公司及车队参加，或参与到他们的活动中。让员工们两点一线的生活变得多姿多彩，也加深了与合作单位的情谊。

xx年是丰收的一年，这是令我们兴奋和欣慰的。总之，让宁波办的每个成员都能日益进步，工作顺利，生活开心，健康向上，让进入这个群众的每个成员都能感受到那里的风景独好，不忍离去。

关于xx年

着眼公司当前，兼顾未来发展。xx年，在总部的领导下，工作中我们要做到：突出重点维护和深挖现有市场，把握时机开发潜在客户，注重服务细节，强化优质服务，稳固和提高市场占有率，用心争

——文章来源网络整理，仅供参考 取圆满完任务。主要着手从以下几方面入手： 1、招聘业务型人才，加强新业务开发

近两年，自钢带客户行情减弱，基本无批量发柜客户后，宁波办主要靠零散及个体客户支撑，饥饱不定。需大力度开发新货种新客户，以及集团竞标类客户，期望在13年招聘一名业务同事，开发新业务的同时，也能帮忙到业务经理的对外应酬，男子间能更好的筹谋。争取13年，在江西滑石粉、富阳纸、兰溪建德散装水泥等方面，有所突破。

2、分析过往业务

宁波办有近十年历史，新老客户交替更新，流失的老客户量也相当大，我们将重整，分析过往客户，争取再度合作。3、提升客服意识

把握每一次与客户接触的机会，带给热情详细周到的服务，给公司增加一个制胜的筹码。加强与客户的交流，增近感情。客服工作已不仅仅仅是把客户的货物揽入我方即为结束，争取帮忙客户把所有的事全部做掉，让客户更加省心和放心。

4、细化内部管理，严格成本控制，多重防范资金风险。

我办本着“员工之间有审核，上下级之间有监督”的原则去完善操作各流程。建立客户信用额度评价制度，控制运费回收风险。

本年度我们将严格遵守总部的各项规定，加强业务学习，提高服务水平，争取早日完成任务，13年目标7600T。挑战已经到来，既然

——文章来源网络整理，仅供参考 选取了远方，何畏风雨兼程，我们相信：用心必须能赢得精彩!货代工作总结（5）：

首先，很感谢领导能给我这样一个机会，让我能踏入XX担任货代员一职，并且感受到XX每一个成员的热诚和对工作一丝不苟的态度。这周是我入职的第三个星期。在这期间，在领导和同事的大力帮忙下，自身在软、硬件方面都有所提升，为更好的工作打下了良好的基础。我在工作中不仅仅学到了与工作相关的知识、技能与方法，还学习到了如何做人、怎样为人处世，这是比任何东西都宝贵的人生财富，并将受益终生。在此我对这三周我所进行的工作主要方面总结，若有不妥之处，请领导批正。

在这三周中，首先对货代进口的流程有了大致的了解：接单，报检，换单，报关，缴税，放行、办申请、出具成本费用表，放射性，拆箱，取样最后发货。

在接到货物信息后要及时向船公司查询船期，如果货物尚未到港，则问有无到港计划，且根据箱量决定是否打1层高申请。如果货物已到港，则要问清船名、航次，且及时向客户索要报检、报关所需单证。在收到单证后，就要整理单证，检查单证上一些重要的信息是否正确、一致。准备好报检的单证，一般报检所需的单证有：报检委托书、提单复印件、装箱单、发票、合同、产地证、检验项目确认函。要在货物到港的前1天报检，报检前务必和客户书面确认是否有木质包装。

货代工作总结（6）：

任职以来，在上级联社的正确领导下，我十分注重提高自我的理

——文章来源网络整理，仅供参考 论素质、政策水平和思想修养。及时了解把握党的路线方针和政策，认真执行上级联社的各项规章制度，正确理解上级指示精神。1年来，我用心参加了上级党委组织的各种活动，自觉遵守党的政治纪律和金融法规，在工作和生活中，严于律已，努力做到率先垂范，圆满地完成了联社下达的各项任务。回顾一年来的工作，主要在以下几方面作了努力：

一、在业务经营上，我全面贯彻落实了市、区联社“提升效益，做大规模”的思想，在全社用心倡导、精心培育了“以市场为导向，以客户为中心，以效益为目标”的经营理念。xx年3月，我从两场社调入沙湖社，应对不良贷款比重大，存款急剧滑坡的局面，我深感肩头的职责重大。我在分析形势，吃透经营现状的基础上，和班子成员精诚团结、协调运作，及时组织召开了各种会议，充分调动了广大员工的工作用心性。

一是明确提出了客户营销的指导原则，市场定位及目标，精心设计了客户营销的方法和步骤，研究了操作性较强的挂钩考核办法，及时响应上级联社推出了客户经理制，并定位了一名储蓄外勤，变“客户围着银行转”为“银行围着客户转”，吸引了一大批优良客户“落户”信用社;二是改革资金组织考核办法，进一步完善存款业务激励机制;把存款业务抓得好坏直接与职工利益挂起勾来，将存款任务分解到各网点、柜组、员工，直接与其职责工资挂钩，按月通报、分段计奖。

三是强化窗口服务，一方面用心开展优质礼貌竞赛活动，为沙湖

——文章来源网络整理，仅供参考 树立形象，提高竞争力;另一方面从提高服务质量入手，推行承诺服务，促进资金组织工作超常规发展。

四是在存款业竞争中采取“以存定贷，以贷引存”和“巩固老客户，发展新客户”的方针拓展业务，使我社的吸储资金有了新的增长;同时贷款增量得到了优化，存量得到必须的活化。在财务管理中实行“量入为出，厉行节约”的原则，严格费用管理，加强费用报批审核，号召全体职工节约每一滴水、每一度电，当年实现了较好的综合效益，并获得了市联社“xx年度增效奖”。

二、在搞活内部机制上，加大改革力度，在建立能上能下的干部聘任机制，能多能少的收入分配机制方面，进行了有益探索，出台了《沙湖信用社绩效挂钩实施办法》，有效调动了全员的工作用心性。20\_年5月，根据联社安排，并推动人事制度改革，优化人力资源配置，按照德才兼备的用人原则，对信用社重要岗位推行公开选拔、竞争上岗，为真正实现能者上，庸者下，平者让的原则，透过制订方案、思想发动、考察考核的程序，理事会遵循“公开、公正、公平、择优”宗旨，有十二名同志竞聘到新的工作岗位。对于竞聘成功的同志，我要求他们制定详细的工作计划，加强对他们的考核;帮忙他们解决学习、工作、生活中遇到的各种难题;鼓舞他们的士气，使他们迅速进入了主角。在他们的带动下，构成了全社职工用心向上的好风气，为信用社完成全年工作打下了良好的基础。三、在形象塑造上，提出了按照统一标准、经济适用、美观大方、——文章来源网络整理，仅供参考 体现特色的原则，集中有限财力对网点进行改造的推荐，获得了理事会的一致透过。一年来，我社先后按照市联社CIS要求对社本部、芙蓉分社进行了全面装修改造，为桥头分社购买新门面也即将拓址。其中社本部配合市政府进行了亮化工程改造，同时对营业设施进行了更新、开发、升级，增强了城市机构的服务功能，透过印刷传单，为储户印赠储蓄纪念袋和挂历，悬挂标识灯箱，用心参与公益活动等形式，擦亮了信用社的牌子，有效的提高了信用社的知名度和美誉度。为了进一步提高服务质量，提升服务品位，我督导出台并组织实施了柜台人员服务规范和处罚办法，组织开展了岗位练兵和技术比武活动，提高了服务效率。

四、在基础管理上，坚定不移地狠抓从严治社。坚持靠制度管人管事。一是抓制度的建立健全，根据我社实际制定出了《临柜人员岗位考核办法》、《会计基本制度》、《廉政建设制度》等一系列规章制度，从而使各项工作都有章可循，该怎样做，不该怎样做，职工心中一清二楚。二是抓制度的落实。制度再多再好，不抓落实，就构成虚设。我及时督促各线主管人员用心大胆地开展工作，每月进行了一次安全检查、卫生检查;每季进行了一次财会检查、信贷检查;不定期地组织人员进行稽核监察，使职工养成了严格按操作规程办理业务的良好习惯，大大提高了我社的基础管理水平。一年来，我社未发生一齐违法、违规案件，差错事故也大幅减少，年底各线考核均获得较好的成绩。五、在队伍建设中重点抓了班子建设。上梁不正下梁歪，中梁不正倒下来，任职以来，我高度重视班子建设，加强团结，不断强化措

——文章来源网络整理，仅供参考 施，使班子建设沿着正确的轨道前进。一是充分发挥民主集中制原则，寻求思想上的统一，坚持做到多通气、勤商量，对于信用社的重大决策、各项规章制度的实施都在理事会上进行讨论研究，把工作决策建立在群众智慧的基础上。另一方面在行动上瞄准一致的目标，各司其职，各负其职，不相互推诿职责，这种旺盛的工作热情和精神风貌，直接感染了全体职工，我们一道开创工作的新局面。

回顾这一年来，在工作中收获不小，但离上级的要求还有差距，也存在不足，个性是在科技知识的学习方面。在今后的工作中，我将总结经验、发扬成绩、克服不足、再接再励，和沙湖信用社全体干职工一道，共同打造信合事业的完美明天!货代工作总结（7）：

一年前的这天，我正在准备各种资料，找个像样貌的包，准备一套体面的衣服。准备迎接来自我的第一份工作。感觉一切都是那么的完美。

一年后的这天我早就不在我第一家公司工作了。想想这一年的经历。感觉体验的别人可能几年才会遇到的问题。

首先我的第一家公司时候，一切都是新的。透过自我的努力最后得到了别人的认可。当初没日没夜的一切努力好坏赶上了公司的最低要求。当我在公司工作了4个月的时候。公司出现的巨大的变动。主要是因为管理的分歧。造成人员大批量流失。公司紧急请了一个经理。来管理公司员工。在经过一个月的时光里公司进入了正常化。那一个月几乎是所有销售的噩梦。一切事情都不敢放松。都要亲力亲为。但

——文章来源网络整理，仅供参考 是也好，让我一个新人学习到了很多知识。但是没多久，我们就认识到~自我离开的日子不远了。公司的老板想出各种办法来减少给我们销售的提成。有些几乎是毫无理由，说出来让人没法信服的理由他们也大胆的用来欺压我们。我们一群人赚的钱越来越多，但是公司抠掉我们的钱也越来越多。那时侯我们都在四处寻找一个新的落脚点。但是那么好的朋友又都想到一个公司。实在很难!正当我们没有方向的时候，我们的新经理出来和我说他要走了，去一个更加好的地方工作。这样的老板他跟不下去了。在这个时候我立刻决定跟随他。而且在短时光内我和他就策划了带公司一批好销售一齐走的想法。在这样漫漫计划的过程中我们一群人的关系也得到了发展。有一天我们所有人提出辞职!离开了让我们悲哀的地方，到了一个新公司去工作。向往有更好的发

展!第二个公司是一个小公司，新开什么都没有。人也没几个。我们朋友几个，工作气氛十分舒服。开开心心的过着每一天。大家天天在一齐玩，没过久我就收到我gf的警告叫我能够去好好做业务了。而我没有理会。玩了三个月后，我们的经理和老板都没法再理解我们这样的业绩提出了要求。回头想想，当初的我就是一个傻瓜~别人都是老资格的销售。他们能够天天玩也没问题。而我则是要天天努力开发客人才行的人。对自我潜力没有认清的时候。我的工作到达了谷底。在经理给我选取的时候，我决定寻找自我新的机会。从头开始!我离开了这个公司。

——文章来源网络整理，仅供参考 我此刻的公司是有一个老板自我开的，他一个人养着底下所有员工。我们见过好几次。在这次他决定让我负责整个市场部门。当我近公司，看到那么多销售天天在玩。一点做业绩的愿望都没。我生气了。一下子公司没几个人给我留了下来。当我招人时候，我的几个朋友告诉我。他们觉得第二家公司的问题他们没办法理解。问问我那里能够接他们不。因为这个老板为人不错，大家有钱赚就好。他们两个以很高的条件进入了我们公司。而且我还让我另外一个朋友加入了这个公司。他也带来了他的团队。老板很开心，但是我我感到了压力，但是我也有信心!我在一个月中，找到了自我的感觉。期望我能在新公司好好做下去。

新人工作意见(个人体会):在一个公司工作，师傅再好也不会教你很多。没师傅更加别说了。一切都要看。自我偷偷的看别人怎样做的才是好办法。学习人家好的工作习惯是会让人收益非浅的。在新公司要吃苦耐劳，此刻的所有辛苦。只要你方向对。那么回报是很长久的。还有就是~个性上海的!有机会就冲~虽然可能会失败，但是别放下!失败能够从新开始!货代工作总结（8）：

首先，很感谢领导能给我这样一个机会，让我能踏入xx担任货代员一职，并且感受到xx每一个成员的热诚和对工作一丝不苟的态度。

这周是我入职的第三个星期。在这期间，在领导和同事的大力帮忙下，自身在软、硬件方面都有所提升，为更好的工作打下了良好的——文章来源网络整理，仅供参考 基础。我在工作中不仅仅学到了与工作相关的知识、技能与方法，还学习到了如何做人、怎样为人处世，这是比任何东西都宝贵的人生财富，并将受益终生。在此我对这三周我所进行的工作主要方面总结，若有不妥之处，请领导批正。

在这三周中，首先对货代进口的流程有了大致的了解:接单，报检，换单，报关，缴税，放行、办申请、出具成本费用表，放射性，拆箱，取样最后发货。

在接到货物信息后要及时向船公司查询船期，如果货物尚未到港，则问有无到港计划，且根据箱量决定是否打?1?层高申请。货代工作总结。如果货物已到港，则要问清船名、航次，且及时向客户索要报检、报关所需单证。在收到单证后，就要整理单证，检查单证上一些重要的信息是否正确、一致。准备好报检的单证，一般报检所需的单证有:报检委托书、提单复印件、装箱单、发票、合同、产地证、检验项目确认函。要在货物到港的前1天报检，报检前务必和客户书面确认是否有木质包装。

货代工作总结（9）：

货代企业不直接运营一架飞机或一艘货船，而是靠带给附加服务来服务于客户。货代公司作为货主和船公司/货运航空公司的中间商，在物流营运环节扮演着不可替代的重要主角。

与综合物流营运商相比，传统的货代公司带给如揽货、运输、清关、仓储管理等服务职能。在这些货代公司中，有的集中或偏重从事海运、空运或仓储代理业务、有的根据客户的需求带给多式联运业务、——文章来源网络整理，仅供参考 有的专门带给易腐烂或高附加值等特种物品的物流服务。中国大多数货代企业规模较小，多数一级货代企业仅依托某一港口城市或将业务辐射到临近地区，没有构成全国性的网络布局和全球代理网络。使得近几年来货代企业服务模式雷同，利润空间缩小，没有构成市场的核心竞争潜力。根据我们的调查证明，随着现代物流服务的不断深入，货主对货代企业的服务满意度呈下降趋势，对货代在全程和实时服务、物流多元服务等方面要求有所提高。

由于现代综合物流服务已经得到货主的青睐，而实力雄厚的物流服务商已经与供应商或制造商达成战略合作伙伴关系，物流服务商的服务模式实际上已经占据着超多货代业务市场份额。

货代公司要立足发展，不能停留在传统的运营模式上，否则自身的生存都是个问题。货代公司能够根据自身的状况和服务特点向综合物流方向延伸服务内涵。这个延伸能够在现有服务基础上，向前延伸货物出厂、检查、包装，或向后延伸到仓储管理和配送，从而将整个服务贯穿于全程物流活动之中。

货代公司的发展务必向现代综合物流服务转化，并按照现代物流服务的特征改造企业，而网络信息技术和现代物流技术对于货代公司来说，能够比喻为一张物流网，这张网横向贯穿于企业的整个供应链，纵向贯穿于企业的各个部门。有了这个网，现代物流的服务特征才充分显现出来。它是企业组织、协调和控制潜力的体现，也是企业经营管理实力的综合反映。

透过对传统货代企业的研究，我总结现有货代企业在信息技术应

——文章来源网络整理，仅供参考 用方面具有如下特点: 1．部门与部门、公司与客户、公司与合作伙伴没有构成开放、统一管理的信息网络，各部门以信息孤岛的形式存在。

2．各部门的业务应用系统没有进行统一的规划设计，各系统间互相独立和分散，很难进行数据的共享或建立数据连接；体此刻业务和管理上，各部门不能进行高效的协作运作，管理层不能有效进行集中管理。

3．现有的货代系统不能满足业务向物流服务转型的需要，只注重某个环节的业务流程，不注重系统的开放和扩展。<

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！