# 米业公司全年工作总结(优选6篇)

来源：网络 作者：寂静之音 更新时间：2025-04-28

*米业公司全年工作总结1>一、主要工作完成情况㈠、抓粮食购销工作，引导企业增强市场竞争能力。继续贯彻落实粮食购销市场放开政策，引导国有粮食购销企业按照市场趋向，本着“购得进、销得出、有效益”的原则，积极开展各种市场粮食的购销业务活动。粮食市场...*

**米业公司全年工作总结1**

>一、主要工作完成情况

㈠、抓粮食购销工作，引导企业增强市场竞争能力。继续贯彻落实粮食购销市场放开政策，引导国有粮食购销企业按照市场趋向，本着“购得进、销得出、有效益”的原则，积极开展各种市场粮食的购销业务活动。粮食市场、价格放开以来，国有粮食企业除经营小麦、玉米主要粮食品种外，还不适时机地开展大麦、茴香等农作物购销业务活动。特别是在收购旺季，购销企业职工分组分片带秤、带钱、带车走村串户积极开展粮食收购活动，克服农发行收购贷款不能及时到位的实际困难，由职工垫资进行收购，为企业开展经营活动争取了一定数量的粮源，整个收购工作做到了谨慎定价、应收尽收。截止目前共收购粮食万斤，完成全年指导任务20xx万斤的。同时，作为粮食主管部门，从过去侧重管理国有粮食企业向管理全社会粮食流通转变，鼓励多渠道、多种所有制主体平等参与粮食市场流通，活跃粮食市场。

在粮食销售工作上，指导国有粮食购销企业开展以购代销、边购边销、薄利多销、加工转销、兑换促销、推陈储新等形式多样的粮食促销活动，不断扩大优质畅销粮食品种的销售比例。在扩展粮食销售渠道上，准确把握粮食市场行情，随行就市，灵活销售，在稳定老客户的基础上不断发展新客户，并通过省粮油批发市场集中拍卖陈化粮1292万斤，至此98年全国清仓查库时认定我市的陈化粮已全部销售处理完毕。截止目前共销售粮食1978万斤，完成计划的，实现销售收入1250万元，完成计划的。

㈡、抓粮食仓储管理，确保省级储备粮食安全。今年我局利用春秋两季粮油普查有利时机，对国有粮食企业库存粮食进行了全面清查，重点对省级储备粮食进行了安全检查，同时对周转库存粮食进行了有效监管。粮食安全储存坚持以“一符四无”为目标，按照“帐物、帐实、帐帐”相符的工作要求，明确责任，落实措施，强化管理，严格执行轮换管理办法和工作制度。为加强省级专项储备粮食的管理，将省级储备粮食承储库点调整为仓储设施较好的中心粮库。为加强地方粮食宏观调控，按照上级政府下达的我市市、县两级粮食储备各260万斤的计划任务，我局请示市政府，同意正式启动建立市、县粮食储备工作，这将对加强政府平衡粮食余缺、抵御市场风险能力，确保全市粮食安全起到重要推动作用。目前我市储存的520万斤省级储备粮，亿斤周转库存粮，做到了数量真实，质量完好。

㈢、抓国有粮食购销企业改革，注重解决困扰企业发展的实际困难。我市国有粮食购销企业改革工作在任务重、困难多的情况下，根据省、市粮改政策，按照“全员置换职工身份、实行全员劳动合同制、组建1户国有粮食控股企业、放开搞活基层粮油购销站”的改革思路，积极推进了企业改革，取得了明显进展。一是广泛宣传，启动改革。开好了四个会议。即：购销企业中层以上领导干部会议；购销企业全体职工大会；局领导班子会议；全市粮食流通体制改革工作协调会议。通过开好这四个会议，全局上下统一了思想认识，领会了粮改政策，把握了关键措施。二是成立机构，明确责任。请示市政府成立了全市粮食流通体制改革领导小组，并抽调了市发改委、粮食、财政、劳动、审计、监察、农发行等部门的工作人员，组成了政策宣传、方案起草、清产核资、资金筹措、工龄认定补偿五个工作组分头开展工作。三是调查研究，制定方案。在充分调查研究和广泛征求意见的基础上，拿出了企业改革实施方案，并进行反复修改完善，提请市企业改革领导小组会议研究通过后实施。四是细化方法，置换身份。我市国有粮食购销企业全员置换身份的职工有139人，置换职工身份经济补偿资金需万元，除省财政拨补118万元，企业自筹资金万元。根据方案批复精神，职工领取每个工龄年1000元经济补偿后，先解除与企业的原劳动关系，尔后企业与职工办理短期返聘合同。经精心操作，共有119人置换了身份，有23人领取工龄补偿后与企业解除劳动关系后面向社会自谋职工，有6人办理了内退手续。五是按照方案，组建企业。成立XXX户国有粮食控股企业，承担政策性粮食购销业务。对企业主要经理管理人员（董事长兼总经理、副总经理）请示市政府实行了委派。

为积极稳妥地推进国有粮食购销企业改革，我局从注重解决困扰企业发展的实际困难出发，做了大量的调查研究和协调准备工作。一是摸底调查企业情况，做到家底清。组织人员对企业资产、粮油库存、企业构成和从业人员进行了彻底调查摸底，并按要求上报上级业务主管部门进行认定；二是密切关注改革动向，对困扰企业发展的“三老”问题进行了彻底清理，并积极争取有关政策。在处理“老粮”方面，由省财政拨付我市高价位粮食补贴218万元，缓解了部分库存老粮成本高的问题。在解决“老帐”问题上，报请上级财政认定我市1998年以来政策性财务挂帐5712万元，财务挂帐问题得到一定处理。三是吃透上情，摸清下情，对置换身份工龄补偿标准、解除劳动关系工龄补偿年计算、人员分流安置等敏感性问题进行了反复研究，在广泛征求意见、权衡利弊的基础上果敢做出了符合我市粮食企业改革的实际举措，改革得以顺利推进。

㈣、抓粮食市场管理，极力营造竞争有序的粮食市场秩序。按照《粮食流通管理条例》赋予粮食部门的职责，依法管理粮食市场。一是依法做好粮食收购资格许可。组织落实粮食收购主体资格审核制度，为符合条件的12家企业和个体工商户办理了粮食收购许可证，并进行了年审。二是认真组织开展社会粮食流通统计工作。按照《粮食流通管理条例》和《甘肃省粮食流通统计制度》的要求，对全市用粮涉粮企业进行了为期一个月的调查，最后确定全市近7家企业进入流通统计的范围，并督促按时报送统计报表，为做好粮食供需平衡预测做了一定的社会调查工作。三是认真开展粮食流通监督检查工作。在夏粮收购季节，深入全市各乡镇，检查了各粮食经营企业的收购资格，督促落实了社会粮食统计制度、粮食收购许可制度，为加强粮食宏观调控，营造良好的粮食流通秩序依法履行了部门工作职责。

㈤、抓搬迁措施落实，积极创建“绿美净”花园式单位。

一是加紧施工装修进度，完成新建办公楼搬迁入驻工作目标。我局办公楼总投资300万元，在资金十分短缺的情况下，经克服各种困难，在今年2月中旬顺利实现搬迁。

二是以落实“绿美净”工程为目标，全力做好楼前院内附属设施的建设工作，完成土方开挖、地坪硬化、植树种草、车道修建、围栏设施等的建设。硬化地坪2100平方米，绿化面积895平方米，绿化覆盖率达，植树种草有10余种，一个设施齐全、环境舒适的工作环境已建立。

三是极力协调落实单位搬迁职工购房“三补”政策，在单位经费十分紧张的情况下，兑现搬迁职工购房单位补助资金万元。四是积极向上争取资金，着力解决机关经费不足的问题。通过粮食企业转换经营机制、粮库设施改造、零星购建等资金项目，多渠道积极向上争取资金。

㈥、抓重点环节，加强粮食宏观调控。粮食市场放开以来，粮食宏观调控的形势发生了根本变化，为确保粮食安全预警，增强对全社会粮食调控的科学性、预见性，加强对区域内粮食生产、需求、库存、价格、质量状况、市场动态的实时监测和动态分析，启动构建全市粮食收购、加工、储备、运输、供应体系、市场监管和应急报告系统。在充分调查研究的基础提出了全市重大粮食安全应急预案，已经市政府研究批转相关部门贯彻实施。为充分利用市内外两个市场和主辅两条购销渠道，综合运用市场调解和各种调控手段，促进市场粮价在合理区间运行，适时开展本辖区内粮食供求总量和结构平衡的调查研究工作，为上级有关部门判断粮食形势及时提供准确、可靠的依据。

㈦、抓粮食改制企业有关遗留问题的处理，力求解决职工群众关心的实际问题。我局粮食改制附营企业XX、XX、XX、XX公司是在1998年以来按照政企分开、收储与附营业务分离的原则改制而成的。以上企业都是通过企业整体买断产权、职工整体转换身份、职工人人参股，以有限责任公司形式组建成立，并按照《公司法》运行，企业为具有独立法人资格的自主经营、自负盈亏的经济实体。在企业运行过程中，暴露出一些经营业务萎缩，无力扭亏，管理滞后等问题，企业经营陷入困境，相继关门停业。在今年推行国有粮食购销企业改革期间，4户企业员工以不同形式上访，强烈要求参加本次国有粮食购销企业改革，领取工龄补偿并要求解决有关遗留问题。我局本着“以人为本、解决问题”的原则，做了大量的调查研究和说服解释工作。从彻底清理4户企业人员构成、企业演变、法人变动、员工“两金”、股金缴纳等情况入手，体现既尊重客观事实、又遵循政策原则的精神，对企业性质、员工身份进行了界定，提出了已改制企业不能列入本次国有粮食购销企业改革的政策依据，并进行了耐心细致地解答。同时，在市政府主管领导以及上级业务主管部门的精心指导和协调配合下，充分考虑到企业已关门停业、房屋资产贬值、员工失业生活比较困难等实际情况，我局承诺按实际步骤和务实举措解决本应有企业承担的养老金拖欠、现金股等问题。通过我局细心调查、务心研究、耐心劝导，附营企业员工上访事件得到了平息，遗留问题也终将会得到解决。

㈧、抓职工工作作风建设，推动各项工作协调发展。一是按照构建学习型、服务型机关的要求，加强机关思想、组织作风建设，弘扬诚信、务实的工作作风。二是认真开展扶贫济困送温暖活动。慰问系统内特困职工支付慰问金11697元，发放面粉600斤，积极开展社会“慈善一日捐”活动，机关班干部捐款980元。三是积极参加社会公益性事业活动。圆满完成市政迁址庆典活动分配我局的工作任务，全力做好社会义务植树工作。四是积极为包村部门办实事、办好事，为其订报、无偿提供桌椅等办公用具。

>二、存在的问题

一是老粮问题。即按保护价收购的高价位粮食，已由省财政补贴一部分资金，包袱得到一定程度释放，但老粮成本仍然过高，消化处理工作进展比较缓慢。二是老人问题。即粮食企业现有的职工，上级财政已拨付118万元资金，专项用于国有粮食购销企业职工身份置换补助。由于我市财政困难，置换职工身份经济补偿万元全靠企业自筹，增加了企业负担。三是企业没真正触及到产权制度改革，离退休、伤残、精减退职、遗孀遗属人员费用无法预提，这块资金预计386万元，为继续推进企业改革增加了难度。四是4户附营企业员工的上访案件和遗留问题急待解决。

>三、20xx年的工作打算

1、进一步做好国有粮食控股企业改革后续工作，转换企业经营机制。根据已完成的改革工作任务，进一步做好规范运行等各项工作。依据《公司法》建立健全企业法人治理结构，通过企业改革从根本上转换企业经营机制，做到以改革促发展，以改革促稳定。继续深化国有粮食购销企业产权制度改革，通过资产评估，按照工作程序，对业务萎缩的边远粮油购销站依法进行公开出售，对暂不具备出售条件的购销站，实行先租后卖，逐步退出企业国有资本，实现国有民营或民有民营。

2、做好国有粮食购销企业政策性业务指导工作。引导企业面向市场，开展各种有效的粮食经营活动，通过粮食购销和多种经营业务的开展，极力提高企业的生存竞争能力。进一步强化机关职能，加强对粮食企业国有资产的监督管理，确保国有资产保值增值。

3、加强对各级储备粮食的管理工作，充分发挥库存粮食的吞吐调解功能。管好省级储备粮食，监督企业做好粮食安全储存。启动建立市、县粮食储备，做到数量到位、轮换及时、储存安全，确保粮食调控能力。

4、充分发挥粮食行政执法职能，配合有关执法部门，依法管理粮食市场。进一步转变粮食行政管理职能，落实社会粮食统计、收购许可、质量安全制度。加强对本辖区粮食生产、需求、库存、价格、质量状况、市场动态的实时监测和动态分析，做好先兆预警。

5、做好项目建设和争取资金工作，为行业发展注入新活力。通过深化企业改革，整合粮食加工转化等行业优势项目。围绕全市经济工作重点和市政迁址，咬定项目不放松，做好行业发展项目的调研和引导工作，以项目引资金，以诚信跑项目。

6、坚持以人为本，努力解决职工群众关心的实际问题。进一步做好改制企业职工群众关心的遗留问题，力求在工作措施、实际步骤上有新的突破。坚持稳定促和谐的`工作原则，高度重视系统内职工群众的来信来访工作，及时排查各种矛盾纠纷，确保一方稳定。

7、优化发展环境，落实服务承诺，努力构建学习型、务实型、服务型机关。

**米业公司全年工作总结2**

自我开始从事销售工作，一年来在厂经营工作领导的带领和帮助下，加之全科职工的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，完成了年初制定的指标。现将一年来销售工作总结如下：

>一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作

千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；努力完成销售管理办法中的各项要求；负责严格执行产品的出库手续；积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；严格遵守厂规厂纪及各项规章制度；对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；完成领导交办的其它工作。岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为。

在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的`同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。今年由于xx系统内电网检查验收迫使工程停止及xx系统资金不到位，加之自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

>二、明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

>三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

**米业公司全年工作总结3**

概要:工作总结转眼之间，进入XXX公司已经一个月了，在这一个月的时间里，是我人生中的又一次重大转折，从一名技术人员转变成为了一名销售工程师，其中的体会可以说是酸甜苦辣样样俱全。首先，我很庆幸，在我踏上销售...转眼之间，进入XXX公司已经一个月了，在这一个月的时间里，是我人生中的又一次重大转折，从一名技术人员转变成为了一名销售工程师，其中的体会可以说是酸甜苦辣样样俱全。

首先，我很庆幸，在我踏上销售之旅的第一步能够进入XXX这个减速机知名品牌企业，让我对自己的产品有着足够的信心，同时也让我在面对客户时，无形中多了一份自信和自豪。再加上公司对销售人员的强有力的支持，让我知道，选择XXX是正确的，我愿意把自己的人生理想和公司连接在一起。虽然我对XXX公司来说，只是一名普通的销售工程师，但是XXX对我来说却是我人生中的一次新的启航，承载着我的希望和梦想。

其次，在这一个月的时间里，也让我深刻地认识到了自己的不足，无论是从个人的知识构架上，还是从与客户的沟通交流上，以及自己的工作习惯上，需要我学习的东西太多太多，让我突然之间感到应接不暇。虽然我也知道冰冻三尺非一日之寒，这是一个需要逐渐积累和不断学习的过程，可是，这些知识明显地影响了我和客户之间的交流，特别是面对专业的知识问题，我不知该如何解释时，失去了一次和客户之间建立信任感的\'机会，这让我很苦恼。我迫切的希望能够改变这种状况。在处理问题的的时候，我也感觉到自己的经验不足，特别是碰到非客户原因的问题时，不能够很好的解决，我希望自己能够做得更好。

但是，在我感到困惑的同时，我看到的更多的仍然是希望，因为知识可以学习，经验可以积累。而SEW公司的销售工程师前辈为我们打下了良好的基础，给客户留下了很好的口碑，而且在我所接触的客户当中，没有客户对XXX的产品质量提出过异议，这才是我们不可多得的宝贵财富。另外，我所负责的区域XXX、XXX和XXX，也存在着很大的发展空间，像XXX、XXX、XXX等很多有待深开发的客户；特别是XXX正处在经济发展的高速期，不断地有新项目在涌现，如XXXX的建设、XXX动力机械有限公司新建、污水处理系统的改造，还有XX预在循环经济开发区建设华东玻璃生产航母等等一系列的新项目，这让我感到兴奋。XXX的客户现有也十分有限，挖掘出来的空间还只是很小的一部分，还有像机XXX、XXX、XXX有限公司、XXX有限公司等一些较大型的企业还有待开发；XXX更是一片空白，这些都让我对自己的市场充满着希望。并为自己的工作定下了如下几个努力方向：

1、专业知识的学习：

我坚信，一个出色的销售工程师，只有拥有过硬的专业知识，才能够帮助客户解决问题，才能让客户刮目相看，并在彼此之间建立起信任，只有这样，才能培养起客户的忠诚度。在减速机知识方面，我希望在经过公司的培训之后，能够有机会和售后工程师一起到现场，对我公司的各型号减速机有着更加全面的了解。在行业相关知识方面，我会加强和客户交流，不断地向客户学习，了解客户的生产工艺以及使用工况，在学习的过程中注重经验的积累。

2、与客户沟通和交流：

有了一定的专业知识，为我和客户的沟通架起了一座很好的桥梁。然而，这还远远不够，很多事情的进展，并不是想像中的顺利，这时如何解决价格、货期等一系列的问题需要的是全方位的沟通和了解，如何与客户之间建立起更深层次的关系，把握好客户的动向，需要我用一颗双赢、并注重长远发展的心态来对待，这些需要我在实践中不断地思考、学习和总结，碰到问题时及时向同事和领导请教。

3、良好的工作习惯：

做到事事有条理，对于工作中碰到的问题，做到心中有数，清楚明白；在工作中认认真真，积极主动，避免出现因为一时的疏忽而造成的不必要麻烦；把客户的事情在最短的时间内解决。加强与现有重要客户的进一步沟通，在维护好现有客户的基础上，不断地去开发新的客户，对于新项目的进展，做到心中有数。

**米业公司全年工作总结4**

根据岗位职责的要求，我的主要工作及学习任务主要分为三块

1. 供料。摆瓶是要求动作快和手眼配合好。摆瓶：一要确保摆瓶速度能跟上装药速度、一要保证药瓶完好，不能出现豁口瓶、畸形瓶和瓶体上有斑点、异物。倒药：倒药我认为主要需要强调复核。在将药筒放置到机器上前一定要复核药品的品名、批号，在确认无误后才能使用。另外，要学会正确操作机器，遇到突发情况要能够正确应对。

2. 装药。由于装药设备与丸剂车间的差别，需要装药人员手工将缺粒添上。在学会操作装药运行设备下，可以总结为上看、下看、左看、右看。上看装药板，将缺粒添上，将畸形及异物药丸挑出;下看药瓶口，洒药要及时再添上。左看药瓶，确保药瓶供应，及时将倒瓶扶起，在要瓶供应不及时时要迅速暂停设备。右看药瓶，防止出现空瓶半瓶流到下一道工序。

3. 看瓶。当装完药的一组六个瓶子送出后要检查是否有空瓶和半瓶，并随时检查地面是否掉药丸。

**米业公司全年工作总结5**

当前，受梅雨季节强降雨影响，XX市运河水位创出历史新高，外围河道水位大幅高于粮库地面，致使部分粮库受淹，防汛工作进入紧要关头。7月3日下午，省\_在XX组织召开了苏南苏中粮食防汛工作紧急会议，陈杰局长就做好粮食防汛工作提出了\_三个确保一个加强\_，明确要求通过强有力的组织领导，确保粮库不进水，确保损失最小，确保灾情不再重现。根据市委、市政府的要求和省局的指导意见，XX市\_出台五大措施全面做好防汛救灾工作。

一是加强组织领导，周密部署防汛工作各地粮食部门在政府的统一领导下，深入一线，靠前指挥，摸清情况，加强巡查，逐个库点排查险情；做好防汛器材、物资、队伍的准备；遇有险情、灾情要及时启动预案开展自救，并立即上报当地政府和上级主管部门；强化值班带班制度，严格执行汛期24小时值班制度和领导带班制度，确保通讯全天候畅通，汛期每天上午九点前报情况，重大灾情险情随时随报；强化科学安全抢险，防止次生灾害发生。

二是实地排查粮仓，摸清库区粮食状况各地区各库点要及时摸清、掌握受灾库点的粮食状况，包括粮食数量、粮食性质、受灾受损程度，根据粮权属性分别向政府部门及有关单位汇报。同时，各地区各库点要按照“一库一策”的要求，力求把损失降到最低程度，根据本库实际情况，制定详细的受灾粮食处置方案。

三是积极主动作为，科学处置受灾粮食为防止没有受潮的粮食因底层潮气的传递而受损，各地区各库点要趁雨停间隙抢运转移在库粮食，腾仓并库，减少风险；充分利用仓储作业设施，整晒烘干受潮粮食；积极联系销售渠道。

四是根据粮食属性，分类作出相应处置各地区各库点针对库区内粮食的不同性质，分类处置。对受灾的中央储备粮，包括临时储备的托市粮，要及时与中央储备粮江苏分公司取得联系，如实汇报受灾情况，进行沟通、协商，按必要的程序进行处置。对受灾的地方储备粮，要及时向当地政府、财政进行汇报，有关腾并费用、受灾损失要积极争取财政支持。

五是积极申请理赔，切实降低经济损失对已投保的受灾受损粮食，各地区各库点要全过程留足受灾影像资料，及时与保险公司沟通，申请现场踏勘，进行受损评估，尽力争取理赔。

**米业公司全年工作总结6**

货代业务员年终工作总结xx—12—11 14：18前言：我是xx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后来的公司主管（什么都管），再到现在的fob，一起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，我之所以选择他们，是觉得小公司比较自由，能学到的东西也比较多。我只做了两年时间，不长，但是我是真诚的，把自己经历的东西拿出来给大家分享总的来说，在这里我按照接单的流程提出做为货代业务员应该注重的几点：

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，在这里我着重说明一下第四点：xx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，不过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，而且询价之前就一直说明小柜24吨，其业务给我的是all in价格，结果他的理由是不包含重柜费。因为货在他手上，最后我不得不自己多付2\*150美金教训：即使是传了价格表过来，也一定要再问一次，不能说因为他价格已经盖章就放心，最后被动的还是自己，还有就是假如是什么重柜等有什么附加费用产生的柜，一定要声明再三，不能让对放玩文字游戏让自己吃亏。要是可能的话，最好的是叫他分开给每一项的价格，然后给个all in价格，还要加一句：除以上费用外，没有任何其他费用产生。

二、了解对方公司情况一般来说，有点常识的人现在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，或者在突发情况下就忘记了，我在这里真诚的希望各位，不管在什么情况下一定要做到安全，一定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，情况属于比较紧急的，于是我在网上发帖子找了一个价格，按照他的建议把货送进天津的的保税区，这样就可以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，千万不要忘记合适对方的身份，即使有营业执照也要注意，可以有以下几个方式判断对方公司大小：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，当然也不排除特殊情况，三，营业执照和对方提供的付款公司帐号是否一致，因为要弄个别人公司的营业执照太容易了。四，对方愿不愿意提供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合适自己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，随便怎么写下或者口头说一下就ok，其实这样是很危险的。xx年我刚入行的时候专门做美国线和澳洲那边的同行，有点经验的人都知道，这里就有两个点了，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，因为那段时间美国很暴，结果可想而知，改港！教训：当自己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，这样可以避免很多的麻烦。还有就是定舱单，我的建议是最好写详细，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面，这个也是以后出了问题的凭证。盖章这个东西是最正常不过了，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，你可以马上给他一个比较准确的答复。就icf而言，工厂可以根据船期来安排货款可拿提单，对与fob货来说，这个就还重要一点，你要不时的update一些信息给他，他你的代理和最终的收货人都对这个货物的情况了如指掌，这样才不会耽误他们在目的港的提货。我曾经有一个朋友的客户，去kuwait的柜，因为那边的收货人是个很大的贸易商，每天都有柜子到港口就因为他跟的不紧，没有及时通知客户，结果这个柜子在目的港放了两个多月。

五、签提单收可能做为业务，一看到这个标题，就认为这个其实和自己没有关系了，那是操作/财务的事情了。其实不然，你要是做为一个真正负责的业务，那就应该自己对这些有一个很好的了解。签提单，我们可能只能催一下操作去做，但是请注意：即使提单签出来了，也不要忘记我们自己再核对一次，因为谁也不能保证就是对好了单，最后出的提单也可能是有点错误的，要是你能自己再检查一次，没有问题最好，就是有了问题，我们也可以第一时间提出修改，这样一，不用等寄去客户再给发现，耽误时间，二，不会给客户留小不好的印象。提单出来后就是寄提单了，我敢保证，很多人对这个都是很不注意的：不管你用dds，还是顺风，你把提单放进去以后，其实只能心里祈求快递途中不出问题，但是要是一旦出了问题怎么办？那后果不堪设想。快递公司不会给你赔偿那么多做为你在船公司的押金，但是快递公司有一个很小的细节，为他们保留了权利：不管你寄提单/发票还是其他资料，收件员永远只会在物品栏里写\_目录\_二字，什么是目录？就是书本的前面机页，所以即使是提单丢了，他们也就是赔你几百快，试问，你给船公司几百快能不能把丢失提单的货物提到呢？教训：如果你公司够强，给快递公司够多的业务的话，是可以强力要求他们在那里写上提单字样的，不过这个最后的结果可能不会很满意，这是个不平衡的市场，需要大家去完善，不是我一个俗人所能解决的教训：我们常和客户说自己的服务怎么样怎么样，但是换个角度说，要是你的货主，问别人你的货现在在那里了都不知道，你会放心吗？又何来服务之说？其实查这个的时间不需要很多，你只要打开船公司的网站输入柜号或者提单号一查就可以知道，然后及时的和客户保持联系，该催的催，该提醒的提醒，这样可以避免因为货款而产生的问题，也可以趁给客户更新信息的时候多和他沟通几次，保持双方的良好印象。

货代业务主管年度工作总结三在新年新气象下一定可以为你带来新祝福新希望，新的更好的成绩！

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！