# 快递网点销售工作总结(通用30篇)

来源：网络 作者：月落乌啼 更新时间：2024-01-21

*快递网点销售工作总结1复始，万象更新，转眼间x物业在新的历程中匆忙而紧张的跨过了，回顾自己20xx年来的工作历程，收获及感悟颇多，从x月进入公司以来，在公司各级领导的带领和关怀以及各位同事的积极协助下，凭着自己认真负责的工作态度，圆满的完成...*

**快递网点销售工作总结1**

复始，万象更新，转眼间x物业在新的历程中匆忙而紧张的跨过了，回顾自己20xx年来的工作历程，收获及感悟颇多，从x月进入公司以来，在公司各级领导的带领和关怀以及各位同事的积极协助下，凭着自己认真负责的工作态度，圆满的完成了公司领导赋予的各项工作。现将工作汇报如下：

>一、本人于x月正式加入x物业管理有限公司，担任客服领班一职，入职之初，在客服主管的带领下，完成以下工作

针对客服人员专业知识不足，在严格按照客服部年度培训计划进行培训的同时，加强现场培训，通过真实案例实操实练，通过理论与实践让客服人员更深刻的认知专业知识的重要性，在五月份客服部安排人员参加南通总公司组织的客服专业技能的培训与考核时，荣获全公司第二名的好成绩。

2。梳理现有管理费的收费进度，对未收户数、面积、金额及原因作统计并制定催收管理费计划，针对收费率低、业主不愿缴纳管理费，客服部制定各楼栋助理根据各自区域按时上门、电话催缴的催缴计划。x月份根据制定的催缴计划进行管理费催缴工作，并对业主不愿缴纳管理费原因进行统计，根据业主提出的各类问题，找出问题的根源并处理，已取得良好效果。五x月份上门收缴管理费x元，六月份上门收缴管理费x元。七月份对管理费一年以上未交的业主发催缴函，对已交付区域未收房的业主发催收函，共发出催收信件x封，至月底已有x户交纳物管费x元。

>二、x月x大开盘，在公司领导各方面权衡之下，我于x月被调任到x任客服主管，在此期间完成以下工作

1。针对销售大厅各项工作与小区存在一定的差异性，员工对新的工作环境及工作任务不太明确，做好员工之间的动员工作的同时，制定并实施会所服务标准以及各部门详细工作流程，对安排的工作具体落实到相关责任人，要求当天能完成必须当天完成，不能完成的要查出原因、制定计划，按规定的期限完成，改变懒、散、慢的不良工作习惯，对提高服务意识、有效开展工作起到至关重要的作用。

2。十月份样板间正式对外开放，在此期间完成样板间的全面开荒工作以及销售中心的细致卫生清洁。

3。根据验收标准完成对销售中心、样板间以及配套设施的验收，并对存在的遗留问题要求整改并跟进结果，对维修后的遗漏工程进行复检。

回顾以来的工作，诸多方面值得分享和肯定，在工作中也存在在很大的不足：

1。在物业服务工作上理论知识稍有欠缺，对于客服部以外的其他部门理论知识掌握不大熟练，运用不到位，需要加强学习，积极进取，以求进一步提高物业管理水平，提高自身综合素质。

2。对于管理方面的素养，还需要提升，需加强管理知识理论的学习和实际经验的积累。

3。日常的工作标准虽然达标，但是与“精细美”的服务理念存在一定差距，需要在服务工作中的细致部分下功夫。

为了在新的一年里更好的扬长避短，克服之前工作中的不足，树立良好的服务口碑，20xx年x部会所将致力于加强规范管理、协调沟通、落实执行。以提高管理服务效能，营造和谐生活环境，配合营销工作为中心计划开展工作。

>一、加强员工培训，完善内部管理机制。

1。在现有工作手册的基础上，根据工作需要不断完善工作手册，落实执行公司下发的iso质量管理体系文件，使每一位员工了解工作规程，达到规范自我、服务业户的目的。

2。根据年度培训计划对员工进行定期的业务、技巧、服务意识等方面的培训，通过不断的强化学习，不断提高会所员工水平，尽快带领出一支业务过硬、服务意识强的员工队伍。

3。对会所员工自身特点、专长、结合日常工作表现，进行合理评估，合理安排岗位，明确发展方向和目标，对不称职员工坚决撤换。

>二、积极配合营销及客服工作的开展

通过推出更贴心的服务，展示物业服务水准，做到人人都是称职的“形象销售员”，令客户对公司及楼盘增强信心。

1。根据销售中心的装修以及布局提出合理化建议，做好服务软包装。

2。服务礼仪不漏掉每一个需要注重的细节。

3。服务用语文明、礼貌，统一说词，规范用语。

4。通过销售中心以及样板房的服务，展示后期物业服务的水准。重点在于提升物业公司的形象，发掘并展示公司服务的优势和亮点。

5。对物业的营销推广提供物业管理的卖点，充分介绍物业优势而又避免随意许诺，对客户提出的物业管理问题进行咨询答疑。

>三、开展业主需求调查

积极参加与销售中心开展的业主联谊活动，集中了解业主反馈的信息，在销售中心帮助下，在入住前开展业主需求调查，以求了解业主的年龄结构、文化层次、兴趣爱好及各类服务需求，通过分析，确定管理服务标准及各项服务收费标准，使今后的物业管理服务更加贴近业主。

**快递网点销售工作总结2**

随着新年脚步的临近，20\_年的各项工作即将结束。20\_年年初，市场部根据公司的统一要求和销售市场情况的变化，制定了较为系统全面的销售培训计划，以“\_\_”为行动指南，精心组织，积极协调，通过一年的探索实践，顺利地完成了销售培训计划，有力地支持了我公司的销售工作，达到了年初制定的销售培训工作目标。代理商销售人员整体素质和业务水平有了较大提高，“技术行销”深入人心，初步实现了“关系型”销售向“专家型”销售的转变。

值此岁末，现将市场部一年的销售培训工作总结如下：

对20\_年的销售培训工作，市场部实行多地点、多层次、封闭式的培训办法，始终把握^v^技术行销^v^的宗旨，采用集中脱产培训形式进行，并与销售实践相结合，力争每一名参训学员成为合格的专家型销售顾问。

一、销售培训工作内容

根据销售培训过程中的实际需求，市场部特拟定了开卷考试题，以巩固培训效果，具体见下表：

\_\_固定式空压机系统销售培训考试题

1、什么情况下使用冷冻式干燥机?什么情况下使用吸附式干燥机?

2、请简述\_\_“十年保固“的含义。

3、请以图示形式给出空压机系统的典型配置，并简要说明使用场合。

4、请简要说明24kt的产品特点及对客户的益处。

5、哪些环境和使用因素会影响sullube的寿命及正常使用。

6、空压机排气管和供气母管连接方式。

7、进气量质量较差，会对空压机产生哪些影响?

8、计算机之间互相通讯所必需具备的两个条件是什吗?

二、销售培训工作管理

市场部承担了销售培训所有组织工作，包括培训通知的下发，学员的召集，培训地点的选择，课程的安排，人员的食宿，培训效果调查等，销售部对我们的工作给予了大力协助，在此表示感谢。在具体培训过程中，我们积极主动地与培训学员沟通，对代理商、代理商学员提出的合理要求及时满足，对培训过程中出现的问题及时协调解决。

**快递网点销售工作总结3**

20--年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。

目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。

下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年三月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有--销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏--行业销售经验和行业知识。

为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教--经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对--市场有了一个大概的认识和了解。

现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。

所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。

在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。

对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于--市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。

在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。

本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

**快递网点销售工作总结4**

xx年是客服部深化服务、全面提升综合业务能力的一年，在部门领导的带领下，客服部各班组同心协力、相互配合，客户接待办以“提供优质服务，提升业务水平”为目标，认真做好接访工作，积极协调、解决用户反映的各类投诉和咨询问题，服务工作取得了一定的成绩。1—12月客户接待办接受用户反映的各类问题xx件，电话咨询余xx余次，用户投诉处理率100%，用户满意率达98%以上。现将xx年工作总结如下：

>一、深化系统学习业务，不断提升综合素质

今年xx月，在参加了xx主任的培训学习后，客服接待员在加强学习原有供水服务接待岗位职责及熟悉各部工作流程的基础上，更进一步开展规范服务;并确保熟练掌握客服部下发的《供水常见问题》和业务知识，进一步强化综合业务水平，以应对用户的各类咨询，及时解决用户反映的问题，为提升公司客户服务工作打好基础。

>二、完善服务细节，把握服务重点

客户接待办根据工作中的实际状况不断完善服务细节，对“当月投诉记录分类统计表”和各类服务记录进一步细化，方便随时查阅，使各项工作更加有序运行;每月及时对登记用户进行回访，以便掌握工作完成情况。九月份以来为了进一步提高工作效率，防止推诿扯皮，客户服务部加强了“工作联系单”的使用，对用户反映的问题随报随签，及时跟踪落实情况。对待“三来”用户，接待人员始终做到热情服务、耐心解答，对投诉事件做到件件有落实、事事有回音，严格执行“首问负责制”和“一站式”服务，让用户满意、认可我们的工作。

>三、工作中相互联动，及时解决用户燃眉之急

展望新的一年，我们要积极按照公司和本部门的要求，依照xx年工作计划和责任目标，围绕公司及客户服务部工作，开展如下工作：

1、组织客服人员定期进行各项业务、员工手册及公司管理制度的学习，强化服务意识，完善服务内容，提高服务质量，深化优质服务。

2、每月及时做好各项记录表的汇总整理和用户回访工作。

3、主动和公司相关部门沟通，做到不回避、不拖延、不扯皮，提高用户反映各类问题的解决效率。

4、做好本部门每月的安全和卫生工作。

5、完成好公司和部门布置的各项临时任务。

xx年我们将以创新的服务精神完成各项工作，深入落实服务及“首问负责制”，强化“一站式”服务理念，提高工作时效性，增强工作主动性、积极性和创造性，让用户更加满意，努力使xx年客户服务及各项工作取得新成绩!

**快递网点销售工作总结5**

加入xx公司也有三个月时间了，回想起来时间过得还挺快的，从鑫帮来到感觉两个公司的工作模式有蛮大差异.不论是产品的专业知识还是管理与工作氛围都有很大区别.前一个月都感觉自己没有进入状态，找不到方向，每天都不知道要做些什么事，在领导的几次会议上，经过相互讨论与发言提建议，针对具体细节问题找出解决方案，.通过公司对专业知识的培训与操作，这才让我找到了方向感，慢慢融入到了这种工作环境与工作模式，后面的工作时间里我每天都过得很充实，从打样与接待客户是陆续不断，虽然附出的劳动没有得到果，很多次对我的打击也不小，但我相信，付出总会有回报的.努力了就会有希望，不努力就一定不会有希望.成功是给有准备的人.

在各位领导及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作任务，工作能力都取得了相当大的进步，为今后的工作和生活打下了良好的基础，现将我的一些销售心得与工作情况总如下：

销售心得：

1、不要轻易反驳客户。先聆听客户的需求。就算有意见与自己不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客户。

2、向客户请教。要做到不耻下问。不要不懂装懂。虚心听取客户的要求与他们所做的工艺。

3、实事求是。针对不同的客户才能实事求是。

4、知已知彼，扬长避短。

做为一名合格的销售人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性的了解对手产品的优势与劣势;才能对症下药，用我们的优势战胜客户的劣势，比如我们设备在精度与速度方面就略胜同行，这就是我们的优势所在，在与客户介绍产品时尽量多介绍自家产品的优势。缺点方面尽量少提，但是设备本身存在的缺点与不足，也就是该设备在所有同行中必不可少的缺点与不足可以适当的向客户说清楚，毕竟没有十全十美的东西。总说自己的产品有多好，别人也不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。

5、勤奋与自信;与客户交谈时声音要宏量，注意语气，语速。

6、站在客户的角度提问题，分别有渐进式与问候式。想客户之所想，急客户之所急。

7、取得客户信任，要从朋友做起，情感沟通。关心客户，学会感情投资。

8、应变能力要强，反映要敏捷，为了兴趣做事。

9、相互信任，销售产品先要销售自己，认同产品，先人品后产品。

10、注意仪表仪态，礼貌待人，文明用语。

11、心态平衡，不要急于求成，熟话说：心如波澜，面如湖水。

12、让客户先“痛”后“痒”。

13、不在客户面前诋毁同行，揭同行的短。

14、学会“进退战略”。

工作总结：

一、认真学习，努力提高

因为所学专业与工作不对口，工作初期遇到一些困难，但这不是理由，我必须要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，的方式就是加强学习。

二、脚踏实地，努力工作

**快递网点销售工作总结6**

自20\_\_年春节入职，先后在邮件开拆岗位实习，通过一段时间对工作的了解成为一名交车人员，并逐步成为一名县市封发人员。随着公司改革和同事们的帮助逐渐成长，在风雨里的艰辛中也体会到了本职工作的快乐。每一次领导的鼓励，以及同事们的关怀就是最大的快乐，在以往的工作中有很多的不足：

一：服从。认认真真完成领导交给的每一项任务，这是一个企事业单位员工必须具备的，此项我还有所不足之处，有待改正、进步。需要从一个封发人员向一个好的速递业务员转变，把每一天的工作任务当作自己进步的阶石，领导的安排就是冲锋号，第一时间做好班次的跟进。我服从了也更加懂得服从的意义和重要性。在入职的3年时间里不停的在变动工作环境地点，有时候真的很不理解但还是坚定不渝的完成本职工作。我知道领导这样安排肯定有领导的理由，在未来的工作中也会更加的服从调动。

二：工作中的不足。

1、个人修养、基本素质需要进一步提高。

2、理论水平和工作能力上还略显不足，需要在学习中成长。

3、和同事之间的沟通还不够融洽，需要进一步改善。

4、工作细心方面还有待进一步提高，充分认识“处处留心皆学问”的道理。

5、工作的主观能动性还需要进一步提高。

三：团队。三个臭皮匠赛过一个诸葛亮，在现任班组长的带领下，全站员工营造了一份有活一起干有困难一起解决有任务一起执行的良好氛围，我在这个团队里是个兵同样也是个骄傲的兵。公司也不断提供机会给予培训、锻炼，先后从转运组派遣至进口自学习、实习使业务水平和专业知识短期内得到迅速提高，对业务有了很大程度的了解。在这个大团队里我也是自豪的兵，深信EMS全体终有一天会万众一心欣欣向荣的发展。

四：业务。

要善于总结，要善于在成功提高业务水平的实践中积累经验;善于在失败中吸取教训，努力使之转化为自己的业务水平。

要勤学习、勤动脑、勤动手，加紧业务水平提高的效率，更快的了解基本业务。

五：时间观念。

在很多情况下容易出现迟到的现象，虽然大部分情况下，是因为家庭事务的纷扰。但本人非常了解，企业管理的完善程度取决于制度，俗话说“没有规矩不成方圆”，必须在制度约束的同时，进行自我约束，自我提醒，争取把握住工作、生活的平衡点。

**快递网点销售工作总结7**

20xx年，xx速递在公司领导的高度重视和全力支持下，认真执行公司整合施行的方案，精细化管理全局，不断提升驾驶员、管理人员的职业素质和服务水品，紧密关注市场动态；积极扩大业务规模；精心寻求新产业突破；有效执行项目绩效奖励制度；切实改善员工工作环境。全体员工同心同德、群策群力，确保了公司主营业务稳步发展，产业多元化探索有所收获，超额完成了年初制定的目标任务。以下是我今年的快递组长工作总结。

>一、主要业绩指标完成情况

一年来，xx速递秉承“集思广益，多劳多得”的工作作风，克服了众多困难，广开营销渠道，严控内外成本，确保利润最大化，圆满完成了公司下达的收入利润指标，实现“时间过半，收入过半，利润过半”的目标。

>二、主要工作开展情况

1、稳步发展现营业务

目前xx业务收入占比较大，在确保该业务稳步发展的同时积极拓展相应市场，目前分公司已和xx公司就xx路段配送项目达成初步意向性协议。目前已完成线路勘测，xx零售点布局，配送线路设计等前期工作。

2、改变营销策略

xx速递认真执行公司领导的指导方针，由公司领导带领部门班子开发大客户市场，让驾驶员在运输配送过程中寻找客户；动员公司内部员工利用自己的信息源开发客户，“三管齐下”的营销策略。认真执行公司领导下达的奖励政策，动员广大员工的积极性，使公司的发展更上一个新的台阶。

3、积极发展新型物流业务

公司领导带领相关部门职员奔赴市场，亲力亲为，积极发展供应链金融业务，涉及钢材市场、矿产品市场、烟酒类市场等，目前已和xx钢材市场积极联系，客户有明确贷款意向，希望得到xx公司在业务上指导。

4、国际物流业务发展

公司领导经过多方努力在xx地区寻找发展到国外的的客户。目前公司领导正研讨，通过地理优势发展双向运输中转专线，已发展的目标客户目前仅xx对外贸易。

>三、下一步工作打算

认真贯彻公司“转型增效”的总体路线，明确发展思路，从传统物流向现代物流发展，精细化管理人员和设备，节约成本，积极营销。针对这一发展思路，xx速递对今后发展应当结合物流信息综合管理平台，精细化管理，节约成本扩大效益。维护目前合作客户，提升部门各员工职业素质和职业道德，提倡“服务优质化、严惩不良化”。继续从传统物流向现代物流的转变发展，开发相应现代物流项目，发展目标客户。继续贯彻施行公司领导提出的“三管齐下”的营销策略，开拓市场、勇闯高峰。

**快递网点销售工作总结8**

时光飞逝转眼又到了年底，回顾即将过去的一年里经历了很多，也感悟到很多。首先感谢公司领导和店内同事在这一年里帮助与支持，自己才能更好的立足于本职工作，再发挥自身的优势不断总结和改进、更好的提高自身素质。现将今年的工作作如下总结：

1.顾客方面

根据公司领导要求，做好店内的陈列及新款的展示，安排好人手更好的为公司的促销活动提升销售。定期及及时的做好竞争对手促销活动和款式变动的收集，第一时间反映到公司总部。做好会员基本资料的整理及定期跟踪，维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的动向，及时向店内的会员及老顾客反映公司的款式及店内的的优惠信息。合理的定货保证热卖及促销活动产品的库存，确保随时有货。

2.销售技巧方面

店员除了将服装展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐服装，以引起顾客的购买的兴趣。推荐时要有信心，向顾客推荐服装时，营业员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任感。适合于顾客的推荐。对顾客提示商品和进行说明时，应根据顾客的实际客观条件，推荐适合的服装。配合手势向顾客推荐。配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向顾客推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。把话题集中在商品上。向顾客推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察顾客对服装的反映，以便适时地促成销售。准确地说出各类服装的优点。对顾客进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。

3.地理位置方面

我们\_\_店的地理位置较偏，周围没有更多的商圈，所以做好节假日的促销优其关键，而如果作为店铺的管理者一定要知道自己店铺的最畅销款是什么以及最抢眼的促销位在那里，合时合地的陈列才能更好的提高销售。我们可以根据客流的高低制定不同阶段，而在不同的时段采取的陈列思想也应该不一样，如周一至周四客流少我们作求生存的阶段，那么就要用最畅销的款陈列在最出钱的货架上面。现阶段最流行的陈列思想莫过于色系的搭配，但是，在色系的搭配过程中，一定要注意整体的布局，以及最小陈列单元格的陈列，再到整场组合的布局。

4.今后的努力方向

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;努力完成销售中的各项要求;积极广泛收集市场信息并及时整理上报;严格遵守各项规章制度;对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感;完成其它工作。明确任务，主动积极：积极了解达到的标准、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努力经营和谐的同事关系，认真向领导学习，善待每一位同事，做好自己在店内的职业生涯发展。同时认真的计划、学习知识、提高销售技能，用工作的实战来完善自己的理论产品知识，力求不断提高自己的综合素质。

**快递网点销售工作总结9**

\_\_\_同志通过参加\_\_\_大学生入职招聘考试进入\_\_\_工作，期间曾经在物流配送中心任快递员，现任物流配送中心送货部副主任。\_\_\_在进入物流配送中心工作后，一直为人谦虚、待人热情、工作积极主动、为物流配送中心的自动化改革和创新，物流流程的优化和提效做出了突出的贡献，领导和同事们都亲切地称呼他为小赵，大家都十分喜欢他，并对他在工作中取得的成绩表示赞赏和认同。

一、 思想进步、学习力强。

\_\_\_同志虽然曾经在国外接受教育，但是他心怀祖国，热爱人民，追求真理，积极向党组织靠拢。入职\_\_\_后，他就马上递交了入党申请书，并积极主动请求参加党内学习和组织生活，利用工余时间认真学习和领会“三个代表”和“科学发展观”理论，期间递交思想汇报和学习心得十余篇，被物流配送中心列为入党积极分子和培养对象。20\_年，\_\_\_参加了\_\_\_副科级干部竞争上岗考试，并最终以广州市笔试第一、面试第一、总分第一，三个第一的优异成绩竞岗成功。他在做好日常工作的同时外还认真钻研业务，不断学习，把理论和实践结合起来，撰写了多篇学术论文，并多次在行业内的论文比赛中获奖，其中论文《年周转量20万大箱以上大型卷烟物流配送中心运作微观分析》入围\_\_\_学会20\_年年会优秀论文，并收录在\_\_\_学会(20\_)学术论文集内。

二、 踏实严谨、乐于奉献。

\_\_\_同志在物流配送中心工作和生活的过程中，给同事们最大的印象是为人谦虚、踏实严谨，乐于助人。他是一名留学英国并专攻物流学的海归硕士，是物流配送中心最高学历的员工之一，但是他并没有因为学历高而恃才傲物，目中无人，相反，他在待人处事各方面表现出非常的谦虚和踏实。他经常虚心向领导和老员工请教管理经验，认真学习和了解企业的发展历史，主动向一线员工了解业务细节和开展情况，经常和一线员工一起送货、一起分拣，和各项物流设备供应商的技术员们一起安装和调试设备。他善于团结同事，乐于助人，无论是份内还是份外的工作，哪怕是很小的事情，只要力所能及都必将尽心尽力做到最好，在同事们的心目中有较好的口碑。

三、 精于业务、执行力强。

\_\_\_同志本身是物流专业毕业的，他现在从事的工作和专业对口，加上多年来一直在物流配送中心工作，专业知识加上经验的积累，目前已基本上精通物流配送中心包括卷烟仓储、分拣、配送、车辆和信息在内的各项业务。他经常兼职担任企业的新员工培训讲师，向新员工讲授物流配送中心的各项业务知识和技能。作为物流配送中心为数不多的高学历员工，\_\_\_在处理好送货部日常管理工作的同时，还经常需要撰写各种解决方案和分析报告，绘制各种设计和规划蓝图，他为了按时完成好这些任务，经常主动加班，直到完成工作才下班。因此，领导和同事们交办的各项任务基本上都能够按时或提前完成，而且完成质量较高，基本能够做到领导放心，同事满意。

四、 立足本职、做好参谋。

\_\_\_同志目前的工作主要是协助送货部主任做好卷烟配送到户的日常管理，同时作为大物流工程物流功能设备小组的成员，还负责大物流工程物流流程的规划和设计、物流设备的选型和评估。物流配送中心送货部是\_\_\_管理人员、车辆和货款最多的基层部门， 在目前工作环境和作业场地等硬件条件较差的情况下，日常管理工作量和难度较大，涉及服务质量、人员与财产安全、企业运作成本、员工生活与福利等多个方面。

在日常的工作中，\_\_\_经常深入一线帮助送货员解决工作上和生活上的困难，积极向一线员工宣传企业文化，及时向一线员工准确传达行业和企业的各项方针和要求，定期和送货部主任一起走访市场、拜访分局，及时了解客户对配送工作的需求，沟通和咨询各分局的销售计划和策略，并制定相应的服务方案。平时他能高效准确地执行和完成送货部主任交办的各项指令和工作，在送货部主任外出公干或休假期间，他能较好地统筹和管理好部门日常的各项工作，做到大胆履行职责，勇于承担责任。为了更好地降低物流成本和提高工作效率，他经常向物流配送中心领导和送货部主任提出建议，其中包括提出自动装箱机实施方案;提出用一维码代替rfid电子标签作为一号工程出入库扫码的解决方案;提出实施配送车辆耗油评比和分析的办法等，期间撰写建议、分析报告和实施方案数十篇，为领导决策提供参考。

在大物流项目的规划上，\_\_\_充分发挥其专业特长，较好地完成了大物流项目前期的物流平面规划和工作流程设计。在物流设备的选型和评估上，他本着效率优先，控制成本的原则，严谨务实开展工作，提出了开放式码头和封闭式码头相结合代替全封闭式码头的创新思路;根据大物流作业场地的特点，结合\_\_\_卷烟销售结构，提出使用自动化立体高架仓库代替平面高位库的建议;提出了用8条立式分拣线代替组合式分拣线的解决方案等。这些建议较好地满足了在充分使用原有设备的前提下，新购设备技术水平行业领先且成本较低的要求，为大物流土建工程设计与施工的顺利推进，以及日后大物流建成后的使用和管理打下了基础。

面对大物流项目推进过程中遇到的各种困难，他能做到沉着应对、冷静分析，把负责的各项工作都尽可能提前完成。他一方面定期参加物流工程例会，密切关注土建建筑工程规划进度，提前完成物流作业平面设计，提前向工程建设小组提交各项设备的施工大样和要求，同时主动向物流配送中心领导汇报大物流的工作进展;另一方面积极联系各种物流设备的供应商，提前做好设备的选型、评估和招标工作，并抓紧时间跟进合同签订的各项事宜。大物流工程主体设备(立体仓库、自动分拣线)合同已于20\_年3月签订，装卸货码头设备合同也于20\_年年中签订完毕，合同的提前签订成功地使企业躲过了各种原材料价格高峰期，为企业节省了投资成本。

20\_年将是\_\_\_大物流配送中心建成和投入使用的一年，\_\_\_物流业务将在发展的大潮上谱写出崭新的一页。我们有理由相信\_\_\_同志将继续发挥务实严谨、勇于创新、乐于奉献的精神，继续低调做人、潜心做事、用心想事，在做好参谋的同时，为\_\_\_高质量的卷烟物流配送工作做出更大的贡献。

**快递网点销售工作总结10**

一、工作内容

作为一个每天不就是送送货，发发货的人员，又没什么技术含量，无非认识几个字，会骑车，有责任心，勤勤恳恳不就好了吗?其实不然，一个普通的快递员他也有学历要求，除非真的是那种有经验，又或者是特别有责任心，特别负责，有某些特质是老板欣赏的。

二、同事关系

工作方面，不要小看这里的每一个人，这里所有人都兢兢业业、克勤克己、坚守岗位，一切以工作为重，服从上级安排，认真完成上面交给的每一项任务;同事间学习虚心请教，互相学习业务知识，注重团结协作，相处融洽;工作认真主动，按时按质完成本职工作任务。

以下是一个\_\_\_物流公司送货员整理的个人总结：

一、提高思想认识，增强勤劳意识。送货岗位是物流企业中最辛苦的岗位，夏天不管多热都得出去，冬天不管多冷都得出去，道路条件多不好，天气多不好，都得按时按点送到。然而职业可以选择，但职业赋予的责任不能挑选。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，在岗即要任劳任怨，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。只有为企业付出了，企业发展了，员工才能有更好的晋升控件，企业与员工共荣。这里工作的每个人都自觉在面对困难，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。送货员处于物流企业的前沿阵地，与顾客紧密相联，一个送货员的一个行为、动作、说话，都可能给企业带来影响。因此必须具备较强的业务意识。也就是说要用心服务每一位客户。对客户提出的问题准确、富有责任的回答，注意说话的语气。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协调控制的能力。同时，还要对所要投递的产品计算，判断，车辆、交通安全等知识的培训，让他员工在送货的过程中能从容面对各种问题。

三、企业至上，以人为本，送货员一成不变的工作模式和方法可能会让员工产生疲劳感，失去兴趣，时间一久，员工态度也不好，但是，由于他们与客户面对面接触，是企业与客户沟通的渠道，员工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，要加强送货员从内心深处认识到自己的责任，自觉履行职责，正确看待自已从事的工作，把大局意识提升到一个新的高度。

每一个职业都有它存在的道理，每份工作又承载着相应的责任，目前目前上海\_\_\_物流公司\_\_\_快运分公司是全国名列三甲的大型物流企业，对待员工也是以人为本，感谢每个为物流企业付出的人，每个为上海\_\_\_物流公司辛勤付出汗水的人。

**快递网点销售工作总结11**

一年的时间很快过去了，在一年里，我在领导、部门领导及同事们的关心与帮助下圆满的完成了各项工作，在思想觉悟方面有了更进一步的提高。物流部能够圆满完成公司制订的任务，我作为物流部人员感到非常光荣。

20xx年初公司制定了新的员工考核制度，对完成年终计划有很大的作用，考核制度直接和工资挂钩是体现的公司发展的硬道理，但是事物不是一成不变的，20xx年公司也有新的变化，恳请能改变完善制订出新的员工考核制度，在实践中让公司更好的.发展。能奖罚分明，不要因为当月目标金额没有完成就扣员工工资，挫伤员工工作的积极性，而当月目标完成员工没有奖励。应该有奖有罚。因为总的目标已经圆满完成。

20xx年自身存在不足，工作中不够沉稳，不够老练，经验不足，对一些要求比较高的客户不能及时服务到位，感觉有点欠缺，在新的一年工作中加强自己的服务意识，提高自己服务水平。更加仔细认真的完成仓库工作和现场人员加强沟通。

>一、工作计划

1、认真贯彻公司的规章制度;

2、加强和现场还有其他部门的沟通工作总结;

3、工作之余多学习其他部门的业务;

4、自学把自己的学历提高一个水平;

5、学习会计知识。

>二、对公司的意见和建议以及各种诉求

1、希望公司能提高员工的福利待遇，一些传统的节日能多发点津贴，旅游地方能更远点;

2、公司应该有奖有罚，不能只罚不奖;

3、我自己希望公司能同等对待同一岗位同一部门员工的工资，相差不要太大;

4、公司能多提供机会帮我们培训，切实提高我们自身业务水平。

**快递网点销售工作总结12**

XX年，是我毕业的一年，为了更好的完成毕业论文的写作，按照学校的要求，我来到\*\*物流快递公司为期三个月的实习，在这三个月的学习中我有许多的感触和领悟，学习到了很多东西，进步很大，尤其是对物流定义里的物流的各个环节间的紧密关系更加理解，下面是这段时间的实习签定。

物流是将运输，装卸搬运，仓储，流通加工，配送，包装，信息处理等基本因素实施有机结合的过程，其中的每个环节紧密相连，环环相扣，缺一不可。在我每天的工作中我就体会到这一点，我在公司实习的岗位是小件员，每天的主要工作就是派件和收件，在这其中可以说对物流各因素的关系更加了解。

我工作的交通工具是电动车，它是我运输的交通工具，公司发的背包相当于我的“快递仓库”，我每天出库后都要装卸搬运，然后要对货物的收件人进行电话联系，有异常信息急时反馈处理，最后就是派送，在这个环节中更要注意合理优化资源。只有把这几个环节紧密的贯穿在一起，提供才能按时完成派送任务只有这样才不会导致货物晚点。

在送件的同时会有客户打电话要你去取件，这时你要在得知取货信息40分钟内完成取货任务，在取货环节中你要把客户的快递进行合理包装，要信息处理最后把货物安全送回自己所在的操作点。

以上就是我每天要做的最主要的工作，它很好的把物流的各个因素联系在一起，物流的过程是一个整体的过程，它的各个环节的合理优化配置是物流顺利进行的前提条件和重要保障。物流就是a至b的过程，但是要想在最短的运输时间，最低的物流成本，和最安全的运输方式达到目的地就要很好的衔接物流的七大要素。

实习结束了，虽然这段时间风吹雨淋感到很辛苦，但是获得对书本上的理论知识有更加深刻的了解，有了非常好的一次社会实践机会，不但有益于我的不要设计，更有益于我以后的发展道路。水平，为以后成为一名优秀的人民教师做好最好的铺垫。

**快递网点销售工作总结13**

秋去冬来，不知不觉中，20xx年已画上句号，我们迎来了崭新的一年，回想这一年来，我们xx速递公司走过了“不寻常”的一年。我公司严格遵守快递行业规程，货品安全检查落实到位，严格按规程办事、层层严格把关，措施得力，管理到位，取得骄人成绩。现总结如下。

>一、工作成就方面

这一年来，我们xx公司全体员工一贯秉承“快递我最快、收费我最低、服务我最优”的经营理念，“客户的满意”就是我们追求目标。20xx年，我们通过努力，经历了公司从无到有，从小到大的时代变迁。20xx年，我公司在各级领导的正确指导和关怀下，在总公司经理的坚强领导和有力支持下，竭尽全力，优质、高效、圆满的完成了各项投递任务。

20xx年，公司在市场竞争日趋激烈，交通形势严峻，交通环境极为复杂、职员新手多，技术底子相对低的情况下，克服重重困难，最终完成了全年投递任务。保证了公司平稳快速发展，维护了企业利益和形象，为快递行业发展做出了我公司应有的贡献。在应对一些突发事件、投诉事件中，我公司全体人员都是召之即来、来之能战、战之能胜，精心组织，火速行动，及时满足客户投递要求，都能高水平的完成任务，没有点滴失误。

>二、货品安全检查方面

安全工作是我公司重中之重的工作，可以说：没有安全就没有一切，丧失安全就会丧失一切，一百减一等于零。我们全年自始自终狠抓安全管理，时时事事严加防范，确保万无一失。做到了：货品邮寄第一关，安全检查关。货品投递安全关，从不丢失货品。

>三、消防工作方面

消防工作也是我公司重中之重的工作，预防火灾，刻不容缓，消防责任重于泰山。我公司高度重视，严加防范，时时事事严格把关。保证消防通道畅通，公司消防机构健全有力，消防制度齐全有效，消防预案组织落实到位，并进行了消防演习活动，由于严格消防管理，我公司一年来消防事故为零。

>四、端正工作态度，提升优质服务水平

搞好优质服务是我公司的天职，能否优质服务事关企业的素质形象。我公司严格管理，确保优质服务，并不断提升优质服务水平。20xx年随着企业做大做强，我公司所有从业的人员都是着装整齐、精神饱满、技术全面、态度良好。坚守岗位，20xx年，我公司反馈不良意见为零，都得到了全体客户的好评。

>五、认真贯彻和执行上级公司的指示

上级公司所下发的文件，我公司都能及时的传达并逐段逐句的进行学习和讨论。在领会精神上狠下功夫，在落实行动上大做文章。做到了令行禁止，做到了雷厉风行，做到了不折不扣，做到了上传下达、政通人和，提高了战斗力、亲和力、凝聚力和向心力，提高了执行力。

回首20xx年的全部工作，我公司全体人员不怕困难、不畏艰险、同心同德、顽强拼搏，用自己的智慧和汗水谱写了全年工作的新辉煌。我们一定要解放思想，更换观念、振奋精神、扎实工作，一定要去掉满足现状，因循守旧的思想意识。要深刻领会学习上级公司战略发展经验，实行管理转型等重要意义和深刻内涵。更加提高在经济转型、金融结构调整的非常时期，保证安全、提高服务，杜绝一切事故的极端重要性。

我们一定要树立竞争意识和责任意识。在公司各级领导的正确领导下，扬长避短、快马加鞭，全面完成我公司的各项任务，再创新辉煌，为企业的又好又快的发展做出我们应有的贡献。

**快递网点销售工作总结14**

一、当年市场工作总结

1、情况概述

客观地表述任务完成情况，取得的成绩，要用数据说话。

2、简要分析

针对上述的事实(数据)，简要分析其原因，是行业形势、竞品原因、公司政策、还是其它原因所致。

3、特别说明

二、明年工作计划

1、要全面

将总体的目标任务分解成各个阶段、各个区域的子目标。将任务落实到人(经销商和对应的销售人员)，对各种资源进行合理的配置。最好用表格、数据说明，力求仔细、认真、全面、准确。或者可以用附件的形式详细说明，但是年终总结一定是少不了明年的打算，如果公司的习惯是单独行文的，那么在报告里只要把简要的打算、主要的思路表现出来就可以了。

2、要到位

目标需要有措施的支持，通过什么措施、配置什么资源，达成什么目标。先落实有把握的目标，期望达到的目标要另行说明，不能混为一谈，否则就会让领导感到不踏实、不到位、不放心的感觉，自己也容易搞糊涂，误将理想当现实。

3、要有突破和亮点

突破，一般可以从今年存在的主要问题着手，今年的主要问题已经在总结中分析清楚了，公司领导也早已看在眼里，要集中精力抓一个问题，虽然一个市场问题可能是成千上万，但是只要解决了一个主要矛盾其它矛盾就会迎刃而解。通过正确的方法、严密思维、准确有效的措施努力在突破中创造出新的销售增长点和亮点。

市尝销量、品牌还需要厚积薄发，一年解决一个主要问题，上一个台阶，而且是说到做到了，第二年你再写这样的报告，领导就相信你，就能得到应有的支持。这样的市场年终总结报告是领导最愿意看到的报告，也是最具实效性的报告。

在20\_\_年刚接触这个行业时，在选择客户的问题上走过不少弯路，那是因为对这个行业还不太熟悉，总是选择一些食品行业，但这些企业往往对标签的价格是非常注重的。所以今年不要在选一些只看价格，对质量没要求的客户。没有要求的客户不是好客户。

4、20\_\_年的计划如下：

①、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

②、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

**快递网点销售工作总结15**

20xx年我市成品油管理工作，在上级领导的重视和支持下，重点放在对成品油市场监督管理，规范经营秩序，维护成品油经营者和消费者的合法权益的工作上，在与市各职能部门紧密配合下，我市全年总的态势良好。现将主要工作情况和明年的工作思路汇报如下。

一、20xx年成品油市场管理工作

(一)加强市场监管，确保市场供应

(二)完善、启动行业发展规划

(三)做好企业经营资格年检工作

(四)规范经营秩序，整治非法运营行为

我市一些不法人员，违反《成品油市场管理办法》规定，无证经营、非法经营和擅自新建、改扩建的情况不少，且禁而不止，查而又犯，严重挠乱了成品油市场经营秩序。为此，我们有重点开展整治：一是与市商务执法支队全面开展日常整治行动。经商务执法支队统计，全年出动成品油市场专项检查1100余人次，取缔非法加油站4个，责令关停加油站(点)3个，查处非法流动车6辆，查处成品油违法案件14起，罚款总金额320xx元;二是联合市技术监督局对全市各加油站的加油机，尤其是对因行政区域调整，今年才纳入市区管辖的22个加油站的全部加油机进行全面检查，并在8月份前，全部按规定安装了加油机“防欺骗功能器”，切实保护了消费者的权益;三是重点对雨湖区3个新增乡镇区域内的非法加油点进行排查和打击取缔，指导和配合我市雨湖区商务局对查出的14个非法加油点，全部按规定予以关闭，其中行政拘留2人，处罚3人，取得了很好的效果。为加强我市成品油监管建立长效整治机制打下了坚实的基础。

(五)增强服务理念，依法办理证照事务

**快递网点销售工作总结16**

自入职以来，我先后在多家快递公司实习，通过这段时间对快递工作的了解，最终成为一名快递组长。随着公司改革和同事们的帮助逐渐成长，在风雨里的艰辛中也体会到了快递工作的快乐。每一次领导的鼓励，以及同事们的关怀就是最大的快乐，以下是我今年的工作总结。

>一、服从方面

认认真真完成领导交给的每一项任务，这是一个快递行业员工必须具备的，此项我还有些不足之处，有待改正、进步。需要从一个快递人员向一个好的快递组长转变，把每一天的工作任务当作自己进步的阶石，领导的安排就是冲锋号，第一时间做好班次的跟进。我服从了也更加懂得服从的意义和重要性。在入职的时间里不停的在变动工作环境地点，有时候真的很不理解，但还是坚定不渝的完成本职工作。我知道领导这样安排肯定有领导的理由，在未来的工作中也会更加的服从调动。

>二、工作中的不足

个人修养、基本素质需要进一步提高。理论水平和工作能力上还略显不足，需要在学习中成长。和同事之间的沟通还不够融洽，需要进一步改善。工作细心方面还有待进一步提高，充分认识“处处留心皆学问”的道理。工作的主观能动性还需要进一步提高。

>三、团队方面

三个臭皮匠赛过一个诸葛亮，在领导的带领下，全体员工营造了一份有活一起干、有困难一起解决、有任务一起执行的良好氛围，我在这个团队里是个基层管理者。公司也不断提供机会给予培训、锻炼，先后派遣至多个地方进行学习，使我们的业务水平和专业知识短期内得到迅速提高，对业务有了很大程度的了解。在这个大团队里我也是自豪的员工，深信全体人员终有一天会得到欣欣向荣的发展。

>四、业务方面

要善于总结，要善于在成功提高业务水平的实践中积累经验；善于在失败中吸取教训，努力使之转化为自己的业务水平。要勤学习、勤动脑、勤动手，加紧业务水平提高的效率，更快的了解基本业务。

>五、时间观念

在很多情况下容易出现迟到的现象，虽然大部分情况下，是因为家庭事务的纷扰。但本人非常了解，企业管理的完善程度取决于制度，俗话说“没有规矩不成方圆”，必须在制度约束的同时，进行自我约束，自我提醒，争取把握住工作、生活的平衡点。

**快递网点销售工作总结17**

我于20xx年x月份任职于xx公司，在任职期间，我非常感谢公司领导及各位同事的支持与帮助。在公司领导和各位同事的支持与帮助下，我很快融入了我们这个集体当中，成为这大家庭的一员，在工作模式和工作方式上有了重大的突破和改变，在任职期间，我严格要求自己，做好自己的本职工作。现将一年的工作总结如下：

一、销售部办公室的日常工作

作为公司的销售内勤，我深知岗位的重要性，也在增强我个人的交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新购机用户资料的收集，为销售部业务人员做好保障。在一些文件的整理、分期买卖合同的签署、销售数量等等都是一些有益的决策文件，面对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这些基本上做到了事事有着落。

二、及时更新各类报表、台账

作为销售内勤，我负责公司各类销售报表、分类台账、费用台账的建立、更新及管理工作，认真查对每一个数字，确保每一张表格的正确率，为上级领导的决策和审查提供最及时有效的信息。

三、今后努力的方向

入职到现在，本人爱岗敬业、创造性地开展工作，虽然取得了成绩，但也存在一些问题和不足。主要是表现在：第一，用户回款额这方面有些不协调，也许是刚刚接触这方面的业务;第二，加强自身的学习，拓展知识面，努力学习工程机械专业知识，对于同行业的发展以及统筹规划做到心中有数;第三，要做到实事求是，上情下达、下情上达，做好领导的好助手!

在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的销售内勤，与企业共成长。

**快递网点销售工作总结18**

这一年的客服工作我已经圆满完成，这个过程中有过一些挫折，但是大部分的时间还是非常的顺畅。这一点对于我来说是非常安慰的。起初我以为自己并不适合客服这个工作，因为我觉得自己的应变能力和处理事情的能力都不是特别强。但是当我进入了公司之后，真正坐在这个岗位上时，我才发现这个世界上根本有没有适不适合，只有你愿不愿意去做。我们生而为人，需要包容的，需要学习的，需要改变的往往不止我们愿意去做的。还有那些等待着我们去尝试去发现的东西，因为当你有了探险的精神之后，你才会是一个更加可以创新更加有冲劲的员工，领导欣赏的往往也是那些有想法，有目标的人。所以这一年，我成长了很多，从刚开始的结结巴巴到现在的能说会道，这也见证了自己的努力学习和不断上进。在这里我也想感谢那些一直帮我陪伴我的同伴们，是你们一次又一次的给我鼓励，给我信心。当我遇到坎坷时，是你们告诉我，也许下一刻就好了呢？一个人能够很顺利，不止是自己的百般努力，还有身后一群人在扶持着我们。

新的一年披着长长的披风，潇洒的向我们走来了。这是一个时间上的结束，也是时间上的开启。这一年我在工作上做到了严纪守法，脚踏实地的做好每一个小点。在迟到和旷工上面从未有过先例，这也是为同事们做了一个好的榜样。接下来的一年我会更好的秉持这个态度继续努力，在未来的每一天，都保持积极向上的学习心态，也保持一个良好的工作态度。我也渴望能够在这份客服工作上能够将自己的事业达到一个高度。

未来一年内我会从自己的服务态度、处事方针、客户至上、学习同行、维护公司形象等等几个方面上不断努力，只有把自己打造成一个无坚不摧的人，我才会更有信心去尝试更多的难关，我的事业也会因此而越做越好。新年就要来了，在这里我想祝愿我们大家可以在来年继续财运滚滚，公司也可青云直上，未来无限！

**快递网点销售工作总结19**

这一年已经过去，我来酒行也已有一年之久，在这一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，下面我对一年的工作进行简要的总结：望各位给与评价与建议。

刚刚加入公司，在没有负责市场以前，我是丝毫没有销售经验的，仅凭一股热情，有点蛮干，为了融入团体，我一边学习，遇到一些问题时，往往请教部门经理以及向同事请教。在一年的学习中，现在渐渐能分析一些关于客户心理以及产品的市场力度。最起码能理出一条思路来。

存在的缺点：

对于啤酒市场了解的还不够深入，对产品知识掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，有时由于自己的拖拉习惯，造成事情的恶性循环。

存在的市场问题：

1、产品的不段涨价，造成客户对产品有一定情绪化。

2、促销力度加大，利润下滑。

3、促而不销。

4、对手虎拼。

市场其实是良好的，然而形式却是很严重的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

**快递网点销售工作总结20**

个人工作总结20xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年三月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对\*市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于\*市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

​>销售行业新一年的工作总结范文【3】

回顾过去一年的工作，其工作的成绩是在俱乐部领导的正确指导下，在各部门同事的协力帮助和支持下，与部门人员的共同努力中是分不开的,本人严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作，在围绕俱乐部长远发展的战略和目标，打响俱乐部品牌的影响力和提升服务品质为重点，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，本年度个人主要重点工作有以下方面：

一、完善制度管理

因俱乐部在短期内，内部管理人员及员工不断更新，每一位管理者都有在原有的基础上不断完善和创新，员工在跟着制度或流程完善时接受程度也相应受些影响，根据目前的工作状态，结合具有可执行制度和流程再次进一步完善和改变不足之处，具体有：

1、改变球童奖罚方式及球童维护场地责任制，

2、完善接包处、出发台、练习场岗位制度及流程，

3、健全管理人员岗位职责，

4、完善更衣室、车库卫生清洁标准，

二、加强督导执行力度

在每项工作安排与落实中，采用上传下达的原始模式，一级管一级的方式，安排事情到个人，责任到个人的原则，谁领导谁负责督导落实与检查。执行每周球童场地服务总结例会，每周总结管理者工作例会，每月不定期其它岗位工作总结例会，认真总结找出问题并及时解决问题。

三、抓培训落实，提升服务品质

根据各岗位工作性质，重新制定培训计划，并按照计划进行实施，培训中不采取照本宣科的培训模式，而是结合实际工作中的经验不足之处加以强化，举事例及模拟示范。培训后加强督导力度及跟踪辅导，广泛收集客人反馈宝贵意见，将反馈意见不好方面再次进行培训。经过反复的加强，在服务的规范与专业知识及质量上有了明显的提高。

四、建立资产管理责任制

为了有效地管理好部门资产，建立了部门物品管理第一责任人及岗位物品管理第二责任人，做到每月定期盘点并备案，在实际工作中做到有损必赔的原则，制定了《客人及内部员工物品赔偿规定》，

五、储备多元化人才

根据现状为公司尽量减少招聘难的问题，我们坚持以一人多能，一人顶多岗的方式培养人才，以开展部门岗位人员11人进行兼职球童培训，以球童为主部分人已参与车库、接包员、出发台岗位培训工作。

六、工作中的不足

虽然在实践工作中努力地做了不少工作，也改变了些现状的提升，但任然存在着很多问题和不足，

工作中的问题：

1、加强员工的自觉性还不够，

2、岗位管理人员工作计划性、组织性有待提高，

3、个人主人翁意识淡薄，

自身的不足：

1、创新思路匮乏，

2、执行力度偏差，

七、总结经验：

通过制度修订、流程整改、执行力度加大及增加培训学习等方面工作，大家也能认真接受与执行，通过整体的改变。这让我有所体会的是：只有严格才能有规范，只有不断完善才有提升，只有不断创新才有进步。

八、下步工作计划：

针对今年工作中存在的不足，为了做好新的一年里的工作，突出做好以下几个方面：

1、制定管理人员职责工作主要体现：

1)制定全年月工作计划，详细表述每月执行工作重点，

2)制定每月工作问题总结，如何解决问题，落实的情况，

3)制定每周工作会议，协调事务和解决问题的情况，

4)制定每天工作检查，发现问题，纠正问题的情况，

2、岗位工作安排与督导执行

1)安排月工作固定事项，月培训内容并落实检查培训实施效果，

2)安排周工作量，督导执行完成情况，

3)安排日工作，执行检查工作标准和规范，

3、树立员工主人翁的思想

1)加强员工责任感，认真执行制度，不要流于形式，

2)多倾听员工建议和意见，发挥员工的想象力，有效建议及时

采纳，

4、加强自身提高：

1)加强管理知识学习，提升管理能力，

2)创新工作方式方法，提高工作效率，

总结过去的不足和吸取的经验，为此在20\_\_年里，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，严格要求自己，努力学习，提高工作效率，积极响应公司加强管理的措施，遵守公司的规章制度，做好本职工作。

**快递网点销售工作总结21**

>一.存在的问题

1.订单颜色看错，递减错，size看错，订单颜色做错检查工作没做好。

2.与车间及其他部门配合、协调不够好，造成交期没法赶出。

3.色卡追踪没到位。

>二.通过这段时间的努力，使我个人的耐心、细心程度及对工作的合理安排得到了锻炼。

1.把握生产进度。为了完成事先预排的生产计划，生产管理者必须不断地确认生产的实际进度。起码要每天一次将生产实绩与计划作比较，以便及时发现差距并树立有效的补救措施

2.按计划出货，如因某原因没办法按交期出货，及时跟客户沟通好，以免造成扣货款。

通过一年来的工作，我也清醒的看清自己还存在许多不足，主要是：了解还不够多，由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当，工作方法上还有待改善，这些不足，我将在今后的工作中努力加以改进提高，争取把自己的工作做到最好。

>三.明年工作打算

尽职尽责抓重点。严格按照发文标准，提高发文质量;做到文件及时收发、传阅、明确印鉴管理程序，完善使用登记，无审批用印现象的发生;完善各项规章制度，禁止无登记、无审批用印现象发生;完善各项规章制度，按照各项制度办事，做到收文有规范、办事有制有纪律，各项工作都有章，有据。

1.认认真真，做好本职工作。

坚持完成领导交办的各项任务，尽量做到让领导，客户满意。协助经理做好办公室的日常工作，如打文件，打印，复印。认真完成档案的整理工作，对各类文件及时收集，归档，做到了分类存放，条理清楚，便于查阅。

2.严于律已，自觉遵守各项制度

做事要谨慎认真;向领导汇报的全面;日常工作要记录并及时上报待人处事要有礼貌;

待同事要坦诚宽容;严肃办公纪律，不做与工作内容无关的事情。

>四.努力做好新的职能工作，对领导按排的工作，不折不扣的完成。

1.订单下来一式四份(交期)，每个部门一份，包装明细要准确

2.色卡，交期向客户确认追踪到位。

3.与车间及其他部门配合、协调好。

4.按制定的进度计划及相关要求出货。

5.与客户确认相关的出货资料后，整理好单据。

6.协调好生产部门，按客户不同的包装要求，按排出货。

7.将出货资料整理至25号交财务。

要提前学习，要不断加强个人修养。

**快递网点销售工作总结22**

20\_\_年时物流公司不平凡的一年，也是物流公司与时俱进、开拓创新、激情创业，奋力超越，再铸辉煌的一年。一年来，物流公司在总公司董事长、总经理的正确领导和关怀下，在办公室主任的有力支持下，在物流公司各级领导的科学管理和以身作则的带领下，在全体人员的不懈努力和奋力拼搏下，公司始终坚持董事长、总经理制定的经营策略和业务方针，认真落实公司20\_年工作计划，全面执行总经理“敬业、团结、智慧”的工作指示，围绕着“安全发展、专线发展和优质服务”三条主线，竭尽全力，忘我工作，优质、高效、圆满的完成了全年任务。

一、现将20\_\_年工作总结如下

1、销售总额及利润20\_年物流公司完成销售总额\_\_\_万元，相比\_年的\_\_万元，增幅为\_\_%。20\_年物流公司完成利润\_\_万元(估算值，待财务正式报表)，相比20\_年的\_\_万元，增幅为\_\_%。

4、信息化方面，我们在吴岙物流基地投入\_\_万元(其中移动公司投入\_\_万元)，建成了信息发布大厅，配置了相应的软、硬件，投入\_万余元减持了覆盖基地的电脑监控系统，正努力实现董事长、总经理提出的信息现代化的要求。

5、搭建了基本的管理框架、组建了相应的管理部门，初步理顺了工作秩序为适应物流公司发展壮大的要求，在董事长、总经理的指导下，我司设立了市场营销部、业务管理部、财务部、综合管理部、信息部等五大基本管理部门，落实、引进了相关专业人员\_名。

6、开展营销拓展月专题活动，强化客户信息。根据总经理\_\_月工作要求，我司开展了营销拓展月活动，由主管副总带队，分区分片，层层落实商户、厂家信息，为明年业务的发展打下良好的基础。

7、开展岗位培训，提升员工技能。

\_\_月份，物流公司组织操作员、业务员开展了岗位培训工作，目的是提高各级员工的操作技能、业务谈判技巧及能力，\_\_月份物流办公室组织了验收性考试，考试结果都合格。

二、成绩取得的原因

20\_\_年物流公司取得的成绩是显著的，这些成绩的取得取决于：

1、董事长、总经理的正确领导在市场竞争如此激烈、市场变幻莫测的情况下，正是由于董事长、总经理对物流市场正确的分析和把握，才会有我们物流公司今天的变化，才会有明年我们物流公司腾飞的基础。

2、总公司办公室的大力支持

**快递网点销售工作总结23**

只有运输搞好了，才能更好地与外界接轨。从我接触快递组长这份工作开始，就意识到这份工作的重要性，确保公司运输问题。要做好这份工作，需要认真，踏实，细致，耐心做事，还要学会与人沟通，协调。一年下来，我认真做了以下工作总结。

>一、整合出货计划，选择运输方式

作为一个快递组长，不是只是寻找物流公司把货出出去就可以。而是要多方考虑，实现降低运输成本，提高企业运输效率。

每天公司都有货出往全国各地，不同客人货量不一样，选择的运输方式和物流公司不一样，运费也是不一样的。因此作为一个快递组长，首先应该整合公司内部出货计划，把握运输的大方向，制定运输发货计划，根据业务要求，确定好运输方式，再找专线或者有区域优势的物流公司报价。目前，许多物流公司价格都没有一个具体规范的，所以货比三家是需要的，认真详细询问各家物流公司的价格，服务，处理问题等资料。

>二、选择物流公司

首先还是应该看重物流公司的资质，避免运输上出现问题，反馈和投诉处理很慢，如果出现理赔没办法理赔等情况，然后才是考虑运输价格问题。通常说来，专线物流公司要比非专线的有优势，但是也不是很确定，要具体分析，有的虽然不常走的转线，但与他们配合的其他物流公司有走，其实可以帮到快递组长找到价格更好的物流公司。因为关系介绍，因为长期合作等原因，会使得这方面更有优势。

>三、督促车间按时交货

只有车间能按时交货，运输时间才能按约定的进行，因此作为快递组长，不管是与跟单人员还是车间负责人，都必须确认准确的发货时间。如生产有异常，及时与物流公司和客人做好协调工作。

>四、跟踪到货信息

货物顺利装车，不代表能够顺利送到客户手中，因此需要快递组长及时跟踪到位。货在什么地方，预计什么时间能到，可提前告知客人和业务。如遇到天气或者自然灾害等原因导致延长时间送货，快递组长可提前跟客人说明，并告知预计到货时间，也上报公司相关人员，避免大家不必要的紧张和担心。

>五、处理到货问题

货到了以后，请客人点清数量再签字。切不可不点数就签字，如果有出现少货丢货，及时与司机确认，并通知物流公司负责人处理，双方当场确认如何解决问题。如果合同有规定赔偿事宜则按合同办理，如没有，用行业规则来处理，再没有，双方共同协商。

总结的这些要点都是作为一个快递组长应该做的基本工作，但实际操作中，快递组长是公司内部和客人的连接纽带，快递组长需要与公司财务，业务，生产，仓储等部门配合，也需要与客人沟通到位，才能实现按时按需运输。

**快递网点销售工作总结24**

越来越多的公司专门成立快递一职，确保公司运输问题，从我接触这份工作开始，就意识到这份工作的重要性以及要做好这份工作，需要认真，踏实，细致，耐心做事，还要学会与人沟通，协调。一年下来我认真做了以下工作，现进行简要总结。

>一、合理整合公司内部出货计划，选择适合的运输方式

快递不是只是寻找物流公司把货出出去就可以。而是要多方考虑，实现降低运输成本，提高企业运输效率。每天公司都有货出往全国各地，不同客人货量不一样，选择的运输方式和物流公司不一样，运费也是不一样的。

应该整合公司内部出货计划，把握运输的大方向，制定运输发货计划，根据业务要求，确定好运输方式（比如空运，快递，整车运输，拼车，零担，船运等）再找专线或者有区域优势的物流公司报价。目前，国内的物流公司还不是很成熟，许多价格都是没有一个具体规范的，所以货比三家是需要的，认真详细询问各家物流公司的价格，服务，处理问题等资料，并写进运输合同。

>二、选择物流公司

首先还是应该看重物流公司的资质，避免运输上出现问题，反馈和投诉处理很慢，如果出现理赔没办法理赔等情况，然后才是考虑运输价格问题。通常说来，专线物流公司要比非专线的有优势，但是也不是很确定，要具体分析，有的虽然不常走的转线，但与他们配合的其他物流公司有走，其实可以帮到快递找到价格更好的物流公司。因为关系介绍，因为长期合作等原因，会使得这方面更有优势。确定好物流公司和运输各事项，最好能签订合同，以便双方共同遵守。

>三、督促车间按时交货

只有车间能按时交货，运输时间才能按约定的进行，因此作为快递，不管是与跟单人员还是车间负责人，都必须确认准确的发货时间。如生产有异常，及时与物流公司和客人做好协调工作。

>四、跟踪到货信息

货物顺利装车，不代表能够顺利送到客户手中，因此需要快递及时跟踪到位。货在什么地方，预计什么时间能到，可提前告知客人和业务。如遇到天气或者自然灾害等原因导致延长时间送货，快递可提前跟客人说明，并告知预计到货时间，也上报公司相关人员，避免大家不必要的紧张和担心。

>五、处理到货问题

货到了以后，请客人点清数量再签字。切不可不点数就签字，如果有出现少货丢货，及时与司机确认，并通知物流公司负责人处理，双方当场确认如何解决问题。如果合同有规定赔偿事宜则按合同办理，如没有，用行业规则来处理，再没有，双方共同协商。

实际操作中，快递是公司内部和客人的连接纽带，快递需要与公司财务，业务，生产，仓储等部门配合，也需要与客人沟通到位，才能实现按时按需运输。

**快递网点销售工作总结25**

\_\_\_同志通过参加\_\_\_大学生入职招聘考试进入\_\_\_工作，期间曾经在物流配送中心任快递员，现任物流配送中心送货部副主任。\_\_\_在进入物流配送中心工作后，一直为人谦虚、待人热情、工作积极主动、为物流配送中心的自动化改革和创新，物流流程的优化和提效做出了突出的贡献，领导和同事们都亲切地称呼他为小赵，大家都十分喜欢他，并对他在工作中取得的成绩表示赞赏和认同。

一、 思想进步、学习力强。

\_\_\_同志虽然曾经在国外接受教育，但是他心怀祖国，热爱人民，追求真理，积极向党组织靠拢。入职\_\_\_后，他就马上递交了入党申请书，并积极主动请求参加党内学习和组织生活，被物流配送中心列为入党积极分子和培养对象。20\_年，\_\_\_参加了\_\_\_副科级干部竞争上岗考试，并最终以广州市笔试第一、面试第一、总分第一，三个第一的优异成绩竞岗成功。他在做好日常工作的同时外还认真钻研业务，不断学习，把理论和实践结合起来，撰写了多篇学术论文，并多次在行业内的论文比赛中获奖，其中论文《年周转量20万大箱以上大型卷烟物流配送中心运作微观分析》入围\_\_\_学会\_年年会优秀论文，并收录在\_\_\_学会(\_)学术论文集内。

二、 踏实严谨、乐于奉献。

\_\_\_同志在物流配送中心工作和生活的过程中，给同事们最大的印象是为人谦虚、踏实严谨，乐于助人。他是一名留学英国并专攻物流学的海归硕士，是物流配送中心最高学历的员工之一，但是他并没有因为学历高而恃才傲物，目中无人，相反，他在待人处事各方面表现出非常的谦虚和踏实。他经常虚心向领导和老员工请教管理经验，认真学习和了解企业的发展历史，主动向一线员工了解业务细节和开展情况，经常和一线员工一起送货、一起分拣，和各项物流设备供应商的技术员们一起安装和调试设备。他善于团结同事，乐于助人，无论是份内还是份外的工作，哪怕是很小的事情，只要力所能及都必将尽心尽力做到最好，在同事们的心目中有较好的口碑。

三、 精于业务、执行力强。

\_\_\_同志本身是物流专业毕业的，他现在从事的工作和专业对口，加上多年来一直在物流配送中心工作，专业知识加上经验的积累，目前已基本上精通物流配送中心包括卷烟仓储、分拣、配送、车辆和信息在内的各项业务。他经常兼职担任企业的新员工培训讲师，向新员工讲授物流配送中心的各项业务知识和技能。作为物流配送中心为数不多的高学历员工，\_\_\_在处理好送货部日常管理工作的同时，还经常需要撰写各种解决方案和分析报告，绘制各种设计和规划蓝图，他为了按时完成好这些任务，经常主动加班，直到完成工作才下班。因此，领导和同事们交办的各项任务基本上都能够按时或提前完成，而且完成质量较高，基本能够做到领导放心，同事满意。

四、 立足本职、做好参谋。

\_\_\_同志目前的工作主要是协助送货部主任做好卷烟配送到户的日常管理，同时作为大物流工程物流功能设备小组的成员，还负责大物流工程物流流程的规划和设计、物流设备的选型和评估。物流配送中心送货部是\_\_\_管理人员、车辆和货款最多的基层部门， 在目前工作环境和作业场地等硬件条件较差的情况下，日常管理工作量和难度较大，涉及服务质量、人员与财产安全、企业运作成本、员工生活与福利等多个方面。

在日常的工作中，\_\_\_经常深入一线帮助送货员解决工作上和生活上的困难，积极向一线员工宣传企业文化，及时向一线员工准确传达行业和企业的各项方针和要求，定期和送货部主任一起走访市场、拜访分局，及时了解客户对配送工作的需求，沟通和咨询各分局的销售计划和策略，并制定相应的服务方案。平时他能高效准确地执行和完成送货部主任交办的各项指令和工作，在送货部主任外出公干或休假期间，他能较好地统筹和管理好部门日常的各项工作，做到大胆履行职责，勇于承担责任。为了更好地降低物流成本和提高工作效率，他经常向物流配送中心领导和送货部主任提出建议，其中包括提出自动装箱机实施方案;提出用一维码代替rfid电子标签作为一号工程出入库扫码的解决方案;提出实施配送车辆耗油评比和分析的办法等，期间撰写建议、分析报告和实施方案数十篇，为领导决策提供参考。

在大物流项目的规划上，\_\_\_充分发挥其专业特长，较好地完成了大物流项目前期的物流平面规划和工作流程设计。在物流设备的选型和评估上，他本着效率优先，控制成本的原则，严谨务实开展工作，提出了开放式码头和封闭式码头相结合代替全封闭式码头的创新思路;根据大物流作业场地的特点，结合\_\_\_卷烟销售结构，提出使用自动化立体高架仓库代替平面高位库的建议;提出了用8条立式分拣线代替组合式分拣线的解决方案等。这些建议较好地满足了在充分使用原有设备的前提下，新购设备技术水平行业领先且成本较低的要求，为大物流土建工程设计与施工的顺利推进，以及日后大物流建成后的使用和管理打下了基础。

面对大物流项目推进过程中遇到的各种困难，他能做到沉着应对、冷静分析，把负责的各项工作都尽可能提前完成。他一方面定期参加物流工程例会，密切关注土建建筑工程规划进度，提前完成物流作业平面设计，提前向工程建设小组提交各项设备的施工大样和要求，同时主动向物流配送中心领导汇报大物流的工作进展;另一方面积极联系各种物流设备的供应商，提前做好设备的选型、评估和招标工作，并抓紧时间跟进合同签订的各项事宜。大物流工程主体设备(立体仓库、自动分拣线)合同已于\_年3月签订，装卸货码头设备合同也于\_年年中签订完毕，合同的提前签订成功地使企业躲过了各种原材料价格高峰期，为企业节省了投资成本。

\_年将是\_\_\_大物流配送中心建成和投入使用的一年，\_\_\_物流业务将在发展的大潮上谱写出崭新的一页。我们有理由相信\_\_\_同志将继续发挥务实严谨、勇于创新、乐于奉献的精神，继续低调做人、潜心做事、用心想事，在做好参谋的同时，为\_\_\_高质量的卷烟物流配送工作做出更大的贡献。

**快递网点销售工作总结26**

白驹过隙，转眼我在\_\_\_已经工作快\_年了，自20\_年\_月\_日到岗，至今五月有余，在这五个多月里，我体会到了完全不同于学校的生活氛围，这对于刚入职场的我来说，某种意义上来说也是一大挑战。回望20\_年度的工作生活，感受到公司及身边的人这一年来发生的巨大变化，身边的同事也都在不断进步着，朝着同一个目标奋斗着。新的一年到来了，也带来了新的挑战，在我们准备以全新的面貌来迎接新年的到来时，也不忘来回顾和总结过去一年来所做的努力。

\_\_园团队自成立到现今已经一年多时间了，我很荣幸能在刚踏入社会时加入这个团队，跟大家一起慢慢成长。自20\_年以来，\_\_园的队伍在慢慢壮大，引进了专业人才，专业水平得到了很大的提高，团队建设正在逐步走向规范，各部门职能作用也在逐渐明确化。

年度主要工作事项及成果梳理回顾20\_年来的工作，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。通过20\_年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将20\_年来的工作事项总结如下：

1、维护\_\_园销售台账及整套销售报表，及时更新销售数据，定时上报有关销售报表。

2、销售数据统计，定期制作各期销售报表，如日报、周报、月报等。

3、维护销售台账和日期销控表，定期做本项目佣金结算。

4、行政助理休假时做好案场日常行政事务，如物料、考勤等。以及及时和开发商沟通销售流程方面的工作。

5、就特殊优惠、房源等信息及时跟甲方负责人沟通并确保规定时间内取得结果。

6、负责督促置业顾问认购之后其他后续手续的办理，确保现场销售程序顺利进行。

未达目标的工作分析上述工作事项，在刚接手工作的时候，由于业务不熟练，工作中出现过一些纰漏，给领导和其他同事造成了一些不便，对此本人深感惭愧。之后在各位领导和同事

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！