# 历城区物流工作总结(汇总23篇)

来源：网络 作者：夜色微凉 更新时间：2024-01-12

*历城区物流工作总结1过去的一年，我从通讯员岗位转到督查岗位后，在办公室领导的带领和指导下，在机关全体同志的关怀、帮助和支持下，紧围绕县委督查室的中心工作，充分发挥岗位职能，不断改进工作方法，提高工作效率，以“服从领导、团结同志、认真学习、扎...*

**历城区物流工作总结1**

过去的一年，我从通讯员岗位转到督查岗位后，在办公室领导的带领和指导下，在机关全体同志的关怀、帮助和支持下，紧围绕县委督查室的中心工作，充分发挥岗位职能，不断改进工作方法，提高工作效率，以“服从领导、团结同志、认真学习、扎实工作”为准则，始终坚持高标准、严要求，较好地完成了各项工作任务。现将一年来的工作情况进行汇报。

>一、自觉加强理论修养，不断提高政治思想素质

我注重完善自身的知识结构和健全自身的知识体系，让自己尽早、尽快的熟悉工作情况，少走弯路。通过学习对于提高自己的工作能力有较大的促进作用。

>二、刻苦学习专业知识，努力提高业务水平

办公室工作涉及面广，政策性强，加上自己是从教师岗位转任而来，缺乏从事办公室工作的相关业务知识，为了尽快更好地适应工作需要，始终注重加强业务学习，拓宽知识领域，优化知识结构，提高业务素质。

一是积极向领导和周围同志们学习。学习他们为人、做事、处事之道。

二是努力向书本学习。工作之余，把学习作为自觉行动，坚持向书本上学，学习政务信息、文秘写作、计算机基础等方面知识，努力从书中汲取营养，丰富头脑。

三是注重向实践中学。通过下基层，看实情，查实事，立足实际，锻炼分析问题、处理问题的能力。四是自觉参加各类业务培训。年以来，先后参加了全省政府系统办公厅(室)新任秘书人员培训，省政府政务信息员培训，系统学习了相关业务知识，有效优化了自己的知识结构。此外，为有效提高自己，我还参加了浙江大学行政管理专业本科自学考试，并以优秀的成绩毕业，通过自考学习，不但拓展了自己的知识领域，丰富了知识视野，提高了知识水平，也为工作奠定了较好的基础。总之，通过不断的学习磨练，各方面业务素质方面有了较大提高。

具体表现在：一是文字表达能力明显增强。目前，各种公文、政务信息及领导讲话的撰写都较熟练。二是组织协调能力明显增强。工作中，能够围绕办公室中心任务，协调各方面关系，较好地发挥了承上启下、协调内外的作用。三开拓创新能力明显增强。几年来，与办公室同志一道共同努力，通过创新工作方法，切实提高了办公室工作的效率和水平

>三、牢固树立宗旨观念，保持良好工作作风

一是不断增强事业心和责任感，做到爱岗敬业、乐于奉献。工作中，始终做到兢兢业业，任劳任怨，不分份内份外，不计个人得失。经常早来晚走，加班加点，遇到紧急任务，也经常夜以继日工作。二是端正工作态度。力求严谨细致，一丝不苟。对工作能够做到不虚报、不浮夸，求真务实。三是时刻以从大局为重。在工作中，对各位主任布置的工作坚持从整体利益出发，不折不扣地抓落实，尽心竭力地完成。在日常生活中，也时刻要求自己严格遵守办公室各项规章制度，时刻保持高昂的斗志和良好的精神状态。

>四、认真履行岗位职责，切实做好各项工作

我深知，要能出色完成各项工作任务。因此，几年来，我时刻以此作为自己的工作目标，努力做到一心一意干工作，取得了实实在在的成效。一是信息工作扎实开展。在信息科工作期间，能紧紧围绕县政府工作重点，及时向省、市报送了全县重点工作进展情况和许多新思路新举措信息，很多在省、市信息刊物上得到刊发，被市政府办公室评为“全市政府系统优秀信息员”。转到农业科以来，工作更加认真负责，无论是领导的活动安排，还是各类会议组织，我都能积极做好服务工作，较好地完成领导交办的任务，深得领导的肯定和同事们的好评。

>五、严于律已，不断加强作风建设

几年来，坚持严格要求自已，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。

>总结：

在即将过去的20xx年，由于我的疏忽以及对于工作的不熟练，还是给单位以及同事带来了一些不必要的麻烦，在今后的工作中，我当更加严格要求自己，努力工作，勤奋学习，不断提高自己的综合素质，克服畏难心理，不断提高思想素质，使自己在县政府政府这个大家庭里不断成长，争取更加出色的完成好各项工作任务。

**历城区物流工作总结2**

（一）高快一体，提升区域性综合交通枢纽地位

2.推进城市轨道交通建设。2号线、3号线一期已建成通车；3号线二期、4号线一期进展顺利（由东部新区发展服务中心负责协调）；轨道6号线各站点已进场施工，正在进行山东大学站、山大南路站房屋收储工作；7号线，配合轨道集团完成前期立项、可研等工作，于12月14日正式开工建设；8号线已完成一次公告张贴工作，目前协调施工单位在部分地段进场施工，同步推进国有地收储等工作；9号线已协助轨道集团办理完立项手续，正在根据省、市确定的时间节点有序推进；新建至济阳区（起步区）有轨电车工程项目正在办理征地手续。

4.打造出海“黄金通道”。小清河复航项目历城段已完成工程总量的95%以上，正在推进底泥处置工作，山东省内河“通江达海”大通道建设跑出历城速度。

（二）服务出行，推动片区交通互联互通

2.推动城乡道路提档升级。坚持“民有所呼，我有所应”，结合“幸福历城”群众满意度提升、全国文明典范城市创建等工作，扎扎实实为群众办实事、解难题，共计实施工业北路、花园路中段、机场路、经十东路等主次干道及钢城新苑、相公庄小区、田庄小区等开放式小区道路整治提升万余平方米，人行道花砖维修约万平方米，路沿石整修约万米，完善无障碍设施改造45处，保障群众出行安全便捷。

3.道路移交与质量监督。年内，共受理辖区各建设平台城市道路质量与安全监督项目18个；已竣工待移交项目167个（含桥梁3座），累计通车里程公里，建设面积万平方米。已接收项目26个（含桥梁3座）。

5.积极协调开通公交线路。协调开通K229路、K226路、K238路、K265路、D235路、566路、M3路、T38路、华山珑城到龙奥大厦定制公交等9条公交线路，延长K185路公交线路至马家村内，协调对华山街道孟家村、董家街道王辛村等公交枢纽进行升级改造，持续优化居民出行环境。

（三）数字赋能，加强交通综合行政执法

**历城区物流工作总结3**

为期一年的的手机业务员工作已圆满结束了，在这一年中，我学到了很多在书本上从未涉足的东西。同时，这也是我在面临大学毕业即将投身社会之前的一次热身。经过这次热身式的工作，我看到了很多来自生活与工作的无形压力。比如刚开始工作时的微薄收入，根本就是以自养的方式生存，并没有任何剩余的可存资金。而在工作中又会碰到各种各样的问题，各式各样的麻烦，这一切的一切，都需要我这个刚出茅庐的新手来默默承担解决。无疑，这是我有生以来面临的比较严峻的考验，也是一个人生的转折点。

在这一年的工作中，我学到了许多东西，也遇到了很多困难，同时还看到了自己本身存在着许多问题。整个工作的过程中，让我受益匪浅。我所在的岗位是手机业务员，主要推销步步高各种款式型号的手机。而对于这些款式的手机，尤其是整个行业的状况，我并不太清楚。所以，在刚开始阶段，我需要向店里的一些同事学习请教销售技巧。对于销售手机这个行业，不用说，需要的当然是较好的口才和具有亲合力的交际本事，用以说服消费者购买产品。而这本身对于像我这样腼腆的大学生来说，无疑是个很大的挑战。在起先短短的几个星期的适应阶段，我在这方面碰了很多灰，吃了不少失败的苦果。但俗话说的好，“吃一堑长一智”，“失败乃成功之母”。在一次次的失败中总结和锻炼，从中吸取教训增长见识，经过一段时间的学习和改善，我的销售业绩有了很大的提高。渐渐的，对于销售也变得得心应手，娴熟于心。

然而，在这手机销售的过程中，最让人头疼的就是需要记很多的各种款式手机的价格和特殊功能，以及了解产品相关的知识，用以在推销过程中更好地向顾客介绍产品。由于手机款式多种多样，顾客的选择并不只限于现有的展示手机行列，更多的手机款式依然受到顾客的青睐。所以很多产品的价格需要我们去了解，虽然我们本身就有一本价目表，但如此繁琐的查询工作很麻烦，对工作本身也有很大影响。当销售高峰期的时候，顾客增多，询价也越多，如果再一一查询，无疑是工作中最大的弊病。所以记忆产品价格和功能尤为重要。

在工作中推销手机会遇到各种各样的顾客，而对于不一样的人，对产品的不一样要求，需要我们有很强的应变本事，以尽量满足顾客的需求。俗话说“顾客就是上帝”，在这次工作中深有体会。而像我们这样一贯骄奢自傲的大学生，必须在工作中学会妥协，学会忍让，让一切尽可能的向成功交易的方向发展。然而，在销售完成后，又得面临售后服务的麻烦，很多消费者在购买手机后都会遇到产品质量上的问题。所以，有些顾客会直接向销售商找“麻烦”，这对我们的正常工作也起到了很大的影响。

整个工作期间，我拓宽了视野，增长了见识，也体验到社会竞争的残酷，而更多的是期望自己在工作中积累各方面的经验，为将来自己走创业之路做准备。从中，我也深深感到了自己的不足，专业理论知识和实践应用上的差距。在以后的工作学习中，我会更加努力，取长补短，虚心求教，不断提升自己，在社会上贡献出自己的一份力量。

**历城区物流工作总结4**

岁月如烟，xx年已经离去，回顾过去一年的工作，物流部在公司的得力领导及各部门的配合下，部门的各项工作都在有条不紊的开展，并完成了上年度的工作计划，但在部门日常的各项管理中，仍存在很多的问题，需要不断的改善与完善。现将本部门岗位职责、xx年部门主要工作完成情景、存在的问题及xx年的工作计划报告如下：

>一、本职工作资料

1、负责物流部日常工作的全面管理，制定本部门各岗位的工作职责与相关的管理规定。

2、做好物流交付、仓储及粉碎各环节的管理，确保组织并调动整个团队充分执行工作任务。

3、控制物流交付和仓储管理成本，优化人力，节俭公司资源

4、做好各岗位的人员管理与工作安排，进取协助处理各项异常。

5、认真做好部门的日常管理与绩效资料的收集统计工作。

6、理解并完成上级安排的其它工作任务。

>二、物流部xx年主要工作完成情景总结

1、经过流程优化，对仓库的人力进行了合理的精简，将原料库、半成品库及成品库人员由各两人减少至一人，提高了部门的工作效率，节俭了公司成本。

2、对部门的主要日常工作纳于了数据化的管理（如：交货及时率达成统计、部门的加班状况统计、延锋系统料箱回收状况、外租车及车辆油耗统计等），使部门与公司能够及时了解相关的状况，便于及时纠正与完善相关的管理。

3、完善了物料出入库环节的系统管理，建立了退货品仓库，对客户退、换物料进行了分类，便于数据的统计分析。对原料、半成品建立了物料先进先出存量管制，便于物料的先进先出及可追溯性。

4、在成品发货及交付环节，对相关的作业流程进行了完善与优化（如：成品仓管员依订单备货，装车时，送货人员依供货明细核对物料装车，及时发现错装、漏装），经过日常的部门会议宣导与相关人员的定岗管理，使成品发货错料的现象得到了有效遏制，客户的抱怨明显减少。

5、经过与延锋百利得及临港工厂订单人员的协调，将收货的道口时间适当调整，使我司的送货车辆使用效率得到了明显提高，以保证泰昌部分定单的准时交付。

6、对粉碎房外库存的xx上、下盖成品呆料进行了及时粉碎回用，将相关场地清理，用于半成品呆料的堆放，以缓解半成品仓库的库位紧张。

7、经过部门定期的会议宣导与日常运作中的问题教育，使本部门人员的团队意识得到了明显提高，在人员配臵不足的状况下，使得各项日常工作得以正常运转。

>三、物流部xx年工作中存在的问题

1、仓库呆滞物料的增多，新项目的陆续导入，原料仓库、半成品仓库及成品仓库的场地严重不足，物料的定臵定位管理存在很大的困难（如：成品及原料等），不便于仓库的盘点及物料的先进先出。

2、部分人员的职责心不足，工作现场的6S很差（如：送货员送货遗漏送货单，辅料仓库、粉料房现场差），在管理中因人员的工资待遇、流失人员的招聘困难等原因，使得工作的执行力很差，不利于部门的良性发展。

3、延锋系统送货料箱回收的不可控性。虽然在料箱回收环节建立了双方的签字手续，但也无法追究在顾客场所丢失的职责，只能对我司物流环节起到监督的作用，不能从根本上解决问题。

4、在车辆的管理环节存在不足。没能很好的监督与执行车辆的日常保养与维修管理，存在车辆维修与保养不及时的现象，缺少对司机安全方面的教育，导致有车辆事故的产生。

>四、物流部xx年工作计划

针对以上本部门存在的问题及在管理中的薄弱环节，在新的一年里，将努力把本部门的各项工作扎实推进，计划开展工作如下：

1、加强部门的团队意识建设，提高部门的凝聚力，努力创造良好的工作氛围。经过会议宣导、工作的启发及淘汰机制，增强员工由被动改为主动关心部门的工作并提出自我的提议，提高个人的组织本事和沟通本事。

2、加强部门人员的安全教育，尤其对司机的安全教育做到每会必提，定期学习与宣导安全方面的知识与相关案例，提高部门人员的安全意识，做到防患于未然。

3、制定相关的考核制度，提升部门的服务意识与服务水平。期望在公司许可的范围内，调整相关人员的工资结构，对部门的不一样类岗位推行各自适宜的考核制度，到达提升员工的工作热情，约束不良现象的产生。

4、加强对成品发货及物流交付环节的管理，严格要求司机执行道口时间交货，将成品发货准确率及成品的物流交货准时率到达xxxx%，加强对料箱回收的管控，力争料箱每月平均的总回收率在xx%以上。

5、加强车辆的维修与保养方面的管理，制定车辆的保养规范，并要求驾驶员填写车辆维修与保养记录，做好车辆的清洁与防护。

6、完善仓库的各项管理，加强在6S、物料的定臵定位、先进先出、物料的可追溯性、账物准确性、呆滞物料处理及粉料现场等方面的管理。

**历城区物流工作总结5**

时光荏苒，岁月如梭，转眼间我在银行工作时间已超过九年。在这期间，我经历了挫折的考验，也收获了成功的喜悦。现将个人工作情况总结如下：

>一、工作业绩

市场份额领先。外汇业务是银行的金字招牌，我有幸在基层锻炼一年后即调岗到国际结算岗位，三年后担任团队主管至今。我将巩固、提升支行“国际结算”和“跨境人民币”两个市场份额作为自己工作的主线，深入市场，走进企业，了解企业需求，向企业介绍本行在外汇资本金、服务贸易、汇兑和结算、跨境收付汇、贸易融资、汇率和利率衍生品等业务的优势，赢得了广大进出口企业的认可。

客户基础牢固。藤铁、光电、蓄电池等行业是进出口的三大主要产业，其中的龙头企业是各家银行争夺的重点目标。在行领导的带领下，我作为团队主管冲锋在前，目前银行已成为上述行业各家龙头企业的业务主办行，特别是外汇业务，基本呈现银行一家独大的局面。抓大不放小，我从多渠道获得新成立企业清单，积极上门营销，此外，由于银行在当地良好的口碑，许多企业也主动到行开立外汇结算账户。

业务拓展成效显著。国际化是银行的特色，外汇业务是银行的品牌。我在工作期间，努力钻研银行的外汇产品，并积极推向市场，通过这些产品，为客户创造利益，也为支行创造了非息收入，达到银企双赢。期间，支行办理了省银行系统首笔封顶远期期权产品、首笔商品铅远期；首次办理对外直接投资（ODI）、错币种进口开证、协议融资和协议付款、人民币转收款和转汇款、人民币境外放款、理财质押风险参与、货币利率互换、美元看涨期权，单边期权、美元兑瑞郎掉期等新业务。

>二、工作体会

不断学习、努力拼搏。在信息时代，知识更新日新月异，客户有新需求、监管有新要求、银行自身有提效增速的新动能，这都要求从业者要保持不断学习的精神劲头，钻研业务，并转化为营销的利器。银行业的竞争日趋激烈，一线人员要积极深入市场，贴近客户，主动寻找合作机会。

讲究方法、事半功倍。做好银行工作，服务意识、专业能力、主动作为必不可少，此外，讲究工作方式方法也十分重要。比如，做事情分清轻重缓急，巩固市场地位应优先抓住关键客户、龙头企业，团队人员科学的分工必不可少等等。

**历城区物流工作总结6**

20xx年7月，我顺利完成了学业，毕业于从西安石油大学地球科学与工程学院，矿产普查与勘探专业，大学学历，硕士学位。毕业后有幸到洋县钒钛磁铁矿有限责任公司工作。参加工作以来，我一直从事地质勘查技术工作，下面就从专业技术角度，对我这1年来的工作做一次全面总结：

>一、思想政治方面

>二、专业技术业务方面

由于参加工作时间不长，不管是工作经验及工作能力都比较欠缺，因此，我在平时的工作中，认真学习业务知识，重点学习《矿产勘查学》、《矿床学》、《找矿勘探学》、《矿山地质学》以及一系列行业规范，如钨锡汞锑矿产地质勘查规范、固体矿产地质勘查总则、地质勘查坑探工程规程、固体矿产勘查原始地质编录规程、地质矿产勘查测量规范等等。在学习方法上做到在重点中找重点，抓住重点并结合自己的实际工作，对工作中存在不太了解的方面，进行有针对性的学习，不断提高自己的业务能力。通过自己的努力以及领导和同事们的帮助，能扎实有效地完成日常事务工作。任职以来，我积极承担各项工作任务，能够做到兢兢业业，圆满完成组织交办的各项工作任务，从不为自己的私事影响正常工作。以下为本人任职以来完成的主要工作：

参加工作至今，本人积极参与单位的勘查项目工作，个人主要负责地质勘查类技术工作。平时的工作主要是对公司矿区内的各探矿点进行现场技术指导及工程进度检查，每天去现场仔细检查并记录各坑探点/钻探点/槽探点的掘进方位，进尺，长度，深度，见矿情况（位置、方位、矿体类型及粒径、围岩成分）以及存在的问题，及时对各探矿工程进行测量，结合矿山实际地质情况，指导工人按规范施工。工作以来，一直认真负责任的工作，按时按要求的完成自己分内的各项工作任务。

由于地质情况要求要第一时间准确的掌握第一手资料，因此地质技术人员应紧盯施工现场，对发生的地质现象及施工情况及时查看、记录、总结和汇报；及时对竣工的探矿工程进行编录取样，以免因时间过久而发生垮塌现象，对编录及取样工作造成影响。

>三、存在的问题

虽然在工作中取得了一定的成绩，但我清楚自身还有很多不足，工作业务能力不足、工作经验比较欠缺，做事不够扎实，开拓创新不够，很多方面的能力和水平有待提高。因此，在今后的工作中，我会更加努力学习，运用所学知识努力增强业务能力水平，不断改进工作方法，提高工作效率，踏踏实实，任劳任怨，勤奋工作！

**历城区物流工作总结7**

1 建立了较好的心态。我刚来这边的前几天很不适应，经常满头大汗的搬货，感觉自己想半个搬运工。但在接下来的几天里，我很快适应了这样的工作环境，主要是通过调整自己的工作心态，我想自己如果连这么简单的事情都做不好，怎么胜任以后的工作。搬货对我来说是辛苦的但却是很简单的，我不但要做而且要做的比别人好。同时搬货可以磨练我的意志，身体也得到了锻炼，上大学的时候天天想着健身，现在天天免费健身，因此在这几天里，我能以一个积极、坦然的心态来面对‘搬货’。遇到困难的时候我总是尽可能的朝积极的方向！不断的调整自己。

2 掌握了‘到达配送’这个环节。在最近几天里，我一直负责到达配送，在每天晚上，我都会对自己的工作进行总结，把收获和工作中出现的不足记录下来，因此我很快便掌握了达到配送的流程以及在这个过程中要重点注意的问题。今天在开周会的时候，龚经理已经让其他人负责到达配送，让我开始学习保险理赔以及办公用品的管理，并要求我在一周内掌握这些环节。我会尽快掌握这些要领并且能运用到工作当中。

3 对营业厅的工作有了自己的认识。从顾客的角度来讲，要安全和时效，这些主要体现在公司整体上的布局和规划，因此我们目前能做好的主要是提高对顾客的服务质量，论语上讲：‘人而不仁，如礼何？’大意是如果自己没有仁慈之心，要礼仪做什么。所以我认为公司在要求我们做到在接电话时，先讲：\_你好，新邦某某为您服务。\_以及\_四个一\_目的是让我们有善待顾客的观念，一切为顾客着想。而在这工作的时候，虽然看到了个别员工虽然做到了上面两点，但在接下来言行当中完全有背离于公司的文化。我认为公司文化的建设还需要加强。

这几天里，有的顾客带了大量现金来，也有的现金不够找提款机的。因此如果部门能增加刷卡机的话，不但能提高对顾客的服务质量，同时也能提高公司在顾客心目中的形象。

这周大体上有以上收获，目前我对未来虽然有自己的规划，希望自己能在这批管理培训生中能脱颖而出，然而自己能做的就是做好当下的事情。希望彭经理能予以指导，我在工作当中出现的问题以及还应该注意什么问题，谢谢！

**历城区物流工作总结8**

1、负责物流部日常工作的全面管理，制定本部门各岗位的工作职责与相关的管理规定。

2、做好物流交付、仓储及粉碎各环节的管理，确保组织并调动整个团队充分执行工作任务。

3、控制物流交付和仓储管理成本，优化人力，节约公司资源

4、做好各岗位的人员管理与工作安排，积极协助处理各项异常。

5、认真做好部门的日常管理与绩效资料的收集统计工作。

6、接受并完成上级安排的其它工作任务。

**历城区物流工作总结9**

我部门-资材部重新组建以来，顺利的完成了采购计划、生产计划、发送货任务和仓储规范工作，这和全部门员工的努力配合密切相关。

一、明确工作职责

部门主要工作内容负责公司货物的日常采购、供应商的开发和评估、采购合同的签订、请款。货物的保管以及入库、出库管理。负责公司销售货物的发送运输工作及货物物流跟踪服务工作。

二、强化服务意识

部门工作宗旨：服务于招商，服务于客户，认真务实、团结合作、积极配合、热情工作。

三、了解自身工作的重要性

树立积极向上的工作态度。我部门的工作任重道远，承担着与公司成本密切相关的几大类业务，合理规划采购，科学计划生产、确保主要库存货物的充足供应，满足零星货物及时采购，降低缺货风险。采购商品质量好坏直接决定了本企业产品质量好坏。采购是企业和资源市场的关系接口，是企业外部供应链的操作点。物流采购是企业科学管理的开端。

四、科学制定工作流程加强部门之间的协作

积极全力支持各部门的工作。严格执行采购功能，做好询价、比价、议价及订货、交货的跟踪与协调、物料来源的开发与价格调查、退货与索赔等工作。确保主要库存货物的充足供应，零星货物及时采购，库管员认真负责，备货、发货、收货、下货、打包等工作。出入库手续的执行，收发货记录，定时盘点进出货物，做到有据可查、有序可循。定期上报库存货物缺损与积压库存情况，合理调整库存，减少新增积压库存。司机安全行车，全年无重大行车事故，提货、送货、完成后勤运输工作。合理规划送货线路和发货途径，降低物流费用，节省开支。对本部门的车辆定期清洗、保养、故障及时排除，保证公司车况良好。严格执行本部门工作流程，采购价格合理化，降低采购成本、物流成本。配合其它部门做好采购、仓库、分包各项工作，确保了公司管理体系正常运行。

五、找不足想办法克服工作软肋

在日常的工作中我们还有许多做的不足的地方，对部份产品性能、规格熟悉度不够，对原敷料、包材、产成品科学堆放欠缺。对物流工作流程熟练度缺少默契，这些都需要在今后的工作中加强个人专业知识学习和技能练习，向公司技术部、招商部同事学习相关产品知识，不断提高部门整体水平。

六、今后的工作思路及目标1.做足细节，多走一步；即知即行，今日事今日毕。

2.今后的工作目标

目标1：出入库准确率达到，控制积压库存，加快资金周转

目标2：采购货物做到质优价廉，满足客户需要，降低采购成本

目标3：缩短进货周期，加快资金周转，控制物流成本

目标4：不断学习物流采购专业知识、加强产品培训、参加相关技术培训

认真负责是库管员的基本职责，合理控制库存数量，特殊货物采购到货后，及时督促订货人员将货物出库是库管员责无旁贷的工作内容。良好地控制库存的保持水平，使库存既不发生匮乏，也不会发生停工待料以及无法交货的情况，避免存货数量过多而导致资金积压、周转困难和增加利息、进而造成持有成本的负担。

采购成本关系到公司销售利润的增长点，采购质量的好坏直接关系到工程验收的进度、客户满意度。我部门的工作重点是明确采购的工作内容：一是适时适量保证供应；二是保证货物质量；三是费用最省；四是管理协调供应商、管理供应链。我们将会从供应商管理入手，合理评估供应商，产品质量、账期、准时到货、售后服务都是考评的要项，不断推陈出新。

物流成本是大家不太注意的一个隐形成本，往往被忽略不计，其实物流成本占据了货物成本较重份额，利润在此又损失了一部份。提前做出采购计划，合理规划采购项目。《请购单》的填写势在必行，请公司各部门给予配合，型号、规格、需要到货日期、有无特殊要求都需详细填写。避免到货后在库内存放时间过长，影响销售及售后服务。

俗话说“活到老，学到老”，学无止境。今后将不断在日常的工作中努力学习专业产品知识，积极参加公司组织的各项培训活动，寻找外部采供物流专业培训机会，使每一位部门员工都能成为一名专业的采供物流师。配合各部门完成公司目标，同时完成部门目标，公司目标和部门目标达成完美重合是我们今后努力的目标。

**历城区物流工作总结10**

时光如流星划过，瞬间即逝。进入公司工作已经一年零半载，记得我是在夏日初始的五月末进入本公司的，那时对本工作的工作流程不熟，业务不精，环境也很生疏，但经过那几个月的锻炼、，并在领导和同事们的悉心指导和帮助下，使我取得了很多进展。

这份工作虽然技术性不高，但需要勤劳细心，每天的工作都有很多新问题发生，需不断学习，并在第一时间去解决问题，这就需要向有经验的同事虚心学习，总结经验来不断提升自己的业务水平和专业技能。还要借助有关书籍不断给自己“充电”，以了解物流仓储管理方面的知识，并在日常工作中认真贯彻落实以备后用。现将我20xx年的工作做如下总结：

1、根据物流发货信息统计结果，年累计发货307票，其中代收货款总计140496元，产生直接物流费用总计28631元，其中分别为保价费173元、运费22828元、送货费5630元，基本完成了公司各位销售人员的订单发货要求。

2、准确及时的完成了公司及各位销售经理的接货送货工作，客户无异议，销售无异议，领导无异议，很好的保证了公司产品从采购、生产、加工、销售到直接送达客户整个供应链的流通顺畅。

3、严格遵守了公司对驾驶人员的各项基本要求，不酒驾，不疲劳驾驶，不违反交通规则，安全驾驶，爱护车辆。20xx年零事故、零剐蹭、两次违章记录均已妥善处理。

4、按时保养车辆，有问题适时维修，目前公司车辆依然保持了较好的车况，其中帕萨特因为已经过质保期，所以不再将其送往4S店保养，而是选择在威佳保养，直接将其保养费用较以往降低1/4左右；而且已熟悉车辆年审流程，已不用再找社会黄牛党，也直接将费用节省1/3，只此两项为公司节省了一笔开支。

以上是我度所完成的主要工作，在部门领导的统筹安排下，各方面工作制度和流程都在日益完善，并取得了不错的进展，使工作变得更合理更有效

当然在这一年的工作中，我仍然很多的做得不周到的地方丞待改进，个人方面比如做事仍不够细心，有些方面考虑不周以及健忘等，这些有时候会影响到工作的效率和进度，在这里还是要特别感谢部门同仁岳主管和闫鑫森、李登科对我的包容和督促，我会尽力持续地去改正自己的这些缺点。

在未来20xx年的在工作中，我仍然会在以几下方面坚持努力并不断改善

1、物流信息仍要不断的坚持记录、统计和总结；围绕公司产品规格、型号和包装，订单动向和发货路线，客户对到货时间及包装形态的要求选择合适的物流商，目前公司的物流工作各方面已经渐趋成熟，但总之目的仍是要保证将来的物流发货更为及时、高效、安全、方便、灵活并节约成本。

2、在物流接货和送货方面，坚持物流人员的工作原则，公司优先、销售其次，主要范围为公司采购的物料和产品、销售订单产品、公司及销售的退货，做到合理安排、及时联系、准确到达。并在将来力求寻找两种或以上合适的物流方式来安排诸如山东泰开、许昌许继的订单要求，在保证客户要求的基础上力求节省人力和物流成本。

3、安全驾驶，不断了解和学习汽车基本保养和维护知识，培养处理异常和突发事故的能力

4、不断学习和了解公司产品知识和物流行业相关信息，及时掌握市场价格、行情和发展动向，并在工作中寻找突破和创新。

5、将继续落实贯彻公司的各项管理制度，并继续脚踏实地、勤勤恳恳、认认真真、努力完成各项工作。自觉主动地做好每一项工作，正视自己的工作，勇于担当，无论工作是繁忙还是清闲，都要适时提醒自己不忘本职工作的职责。.平时团结同事，维护公司利益。每天都保持一种朝气蓬勃的精神面貌面对工作。

6、继续学习完善自我。不断学习和了解公司产品知识和物流行业相关信息，及时掌握市场价格、行情和发展动向，并在工作中寻找突破和创新。，不仅要向有经验同事请教，还要通过书本知识，掌握更丰富的理论知识，并用运与实践。打破单一的学习方法，向着多元化综合化的高素质人才能发展，以适应社会的现代化需求。

总之，回顾过去，是为了更好地面对未来。在一年零半载时间的物流专员工作中 ，我得到不断的改善是离不开各位领导的悉心关怀和指导及各位同事的大力支持和配合。对过去的不足，我将会不懈努力争取做到更好，我会用行动来证明。为适应企业的发展，努力提高自己职业技能和业务水平，认真学习公司的各项管理制度，以积极的态度做好领导交给的每一项工作，是自己在普通的岗位上发挥自己的光和热！

**历城区物流工作总结11**

本人林强强，男，汉族，23岁，20xx年毕业于沧州精诚职业技术学校桥梁与隧道专业，中专学历。

本人在毕业后就参加了工作，一直在施工单位从事技术施工，有一定的施工经验。

工程施工是按照设计图纸把设计师的思想完成从意识形态到实物形态的转变过程，要搞好工程施工，就必须首先熟悉施工图纸，掌握设计师的意图，完成从图纸了解设计意图再回头修订图纸的过程（即完成图纸的施工前会审），其次要强化对图纸的了解程度，熟悉工程的基本概况，考虑具体的施工方案，初步明确工程技术施工的重点、难点，为以后的施工操作行为做准备。在工程施工过程中，测量放线工作是重中之重，它贯穿整个工程施工的始终，是工程施工的灵魂，要想工程干好，必须把测量放线的工作做好，所以施测、校对、复核的程序就一个都不能少（并且施测、复核的工作要有不同的人来做）；其次要结合整套图纸对各个施工层、施工段、施工点进行校对，避免遗漏工程细小的部位构件；再次，就是检查、落实是否工程的实际操作层的理解与自己的思想一致，发现问题及时沟通，把问题消灭在萌芽状态。

在某一工程段施工完成后，要及时检查，验收，总结经验和教训，把发现的问题及时纠正在下一施工段，减少错误的连续发生。

工程施工是一项非常严谨的工作，工程技术人员必须要把它作为一个自己的艺术产品去雕刻，力求精益求精，要有一个良好的工作作风，要本着对国家（不浪费资源）、对社会、对业主负责的态度去工作，要有“干一项工程，树一座丰碑，赢一片口碑”的决心，这样才能把工作作好，才能成为一名合格的工程技术人员。

工程施工是一个群体作业的工作，它不是一个人或几个人就能完成的，它是需要上至质检站、设计院，下至劳动工人的相互紧密配合，才能完成的一项复杂的作业任务，所以，做好相互间的联系配合就显得尤其重要，否则，干好工程就会成为一句空话。俗话说“皮之不存，毛将焉附”一个打工者如果不考虑老板和公司的经济效益，他就是在自断前程，他就不是一个合格的打工者，早晚会被社会所淘汰。工程施工的工作面大，工作人多，工程要取得一个良好的经济效益，材料管理就显得非常重要，然而材料的管理如果只靠一个人或几个人的力量是远远不够的，它需要大家的共同努力去实现。作为一个技术员，对材料的管理既要从技术的角度去考虑如何节约，还要配合项目经理和同事对现场进行有效的监控，使现场的工人养成节约材料的良好习惯，为公司创造更好的经济效益，为自己的发展奠定良好的基础。工程工期的长短也是体现一个工程经济效益的重要指标，工期的缩短不但能使工程提前投入运营，为甲方创造可观的收益，也可以减少我们施工单位众多机械、材料的租赁费，减少人员管理的费用，为公司为老板降低施工成本，提高经济效益；在这个方面甲方和我们施工单位的利益空前一致，所以工程的工期是大家共同关注的焦点，作为工程管理人员中的一员，协助项目经理，大家一起出谋划策缩短工程工期就是义不容辞。一个人的能力和精力是有限的，为了能更好的正确理解图纸和规范，勤沟通，事前请示就能避免很多不必要的争辩和返工，达到大家思想的一致统一，使工程能够顺利、如期地达到计划要求。

我虽然年纪较轻，工作阅历不太深，施工经验有限，但我会发挥年轻人的好学、勤快、能吃苦耐劳、精力冲沛等优势，弥补以上的缺点，勤学勤问，努力成为一个优秀的技术人才，为宏升公司的发展尽力。

我喜欢我的专业，更热爱我的岗位，我相信，我会在建设事业上大展宏图，让我们的祖国更加美好。

**历城区物流工作总结12**

光阴似箭，日月如梭。转眼间20xx年就要过去了。回顾一年来，我感到自己在工作、生活、学习等各方面的收获令人欣慰。那些大家朝夕相处、日日夜夜奋战在生产第一线的场景仍历历在目。20xx年在工段领导的帮助与支持下，配线工段b班经过全班员工的共同努力，齐心协力，在保证安生生产的基础上顺利完成了配线工段交给的各项工作任务。现对一年来的所做工作分几个方面总结如下：

>一、安全方面：

问题进行沟通，并要求各班拖车司机注意车速，尽快将货物配送线边，保证好接货区域的通畅；所有kitting车及glt件工装车上线后或放在buffer里的都要将牵引杆立起等等有关安全方面的事情各位班长都要加强管理和监督执行；前期还制定了“班组拖车司机定编”，每辆拖车都有责任人负责，通过各种有效的培训使加工人的安全意识大大提高。通过我们全班的共同努力；20xx年全年，b班安全生产方面没有发生一起安全事故。

>二、生产方面：

配线工段b班担负着一工厂发动机车间奔驰e、c级的四、六缸发动机，总装车间c系和装焊车间c系产品的配线生产任务。全班共有32名员工、12辆拖车、工作范围包括了三大车间(klt、glt、kiting件)的配线任务，班组拥有先进的配送设备，这有效的保证了零件被准时送达到线边、满足了车间的生产要求。

发动机klt件配线：发动机配线班组现有ktl件828种、包括发动机主体、外围、前桥、后桥、合装、由于班组中新来人员较多，而发动机产量已经提高到班产120台，势必在叫件配线上增加难度、而关键部位又不能送错零件，耽误生产，具体说就是要主动解决班组中的实际问题。如：防错，规范操作程序等。针对发动机①a2712231904、a2712231804、a2722232104、a2722231504（XX工位、外观和零件号不同）、②双头螺栓，c300双头螺栓零件号

a0019907614、c180双头螺栓零件事情a2719900005（20xx工位）；③电磁阀c300用 a2720510177（20xx工位）、cgi用零件a2710500177（20xx工位）、c180用零件a2710510177（20xx工位）零件防错问题。发动机主体零件有防错指导书：制作了简易防错看板，避免了配线时出现错装。

班组小改小革完成项目还有：（1en20xxl工位）零件a2720506847

总装klt件配线：klt件贯穿总装线的28个工位，3名配线人员组成；其手动叫件100%。生产线上所有klt叫件工作由人工完成。人工工作包括零件叫件，配线，扦黄卡，粘贴叫件标签工作。特别要说明的是，总装线的叫件，配线是全部车辆完成的最后一道程序。由于新人来往频繁，班长主动解决工作中暴漏的一些问题。对员工从klt叫件，配线，扦黄卡，补叫件标签，手把手的亲临现场指导操作。使新到的员工责任心加强，并及时对工作中的不足进行调整；较快的适应了工作岗位；另外，总装线还是一条多车型生产线，具有多车型切换的生产能力；而且生产节拍较快，这给配线工作增添了难度。尽管如此，整条总装线的配线由9 名员工完成。其配线速度和配送零件质量，完全满足总装生产要求。

我们对总装配线办公桌进行5s改进，改善前，桌上摆放很多杂物，显得零乱；改善后，桌面整洁，耳木一新。

装焊班组现有七名员工，担负着装焊车间大装和分装线配线作业，20xx年职工在平凡的岗位上创造出不平凡的业绩，班组人员在工作中认认真真，勤勤恳恳，每天都保质保量的完成自己的本职工作。配线工作是一个事务繁杂的环节也是一个重在与各方面配合的班组。身在一个服务性的集体，员工每天的工作重点就是将叫件和来件的品种、数量能够及时按流程操作配送到线边。在sap操作方面，严格按照来件单上所填写的实际零件数量清点配线；在线边配线，确保数量的准确，以便于jit库及时了解车间的零件消耗和仓库的库存情况，方便采购、订货及时、并作相应的备货。虽然装焊班组的工作内容基本上都是一些难度系数不大的活，但也有繁杂和一些细小琐碎的事，盘点零件库存是我们工作的一大重点，做到实物与账面数相吻合，无重大出入。每月初除了要做好当天的零件叫件和配线之外，跟踪每种零件的到货信息、有无库存，每天需要对预警零件做表统计是我们一直以来工作成绩的一个重要体现。为了满足生产需求，对零件供货的质量，数量、合格率，以及错装零件返冻结库，每天等情况以报表的形式进行汇总。

除此之外，我们还对质量ncp会需用收废件的料车作了改进，保证了返冻结库的零件经过返修后直接上线零件在转运过程中不损坏。改前与改后双层料车对比。

班组长一般通过指挥班组成员进行工作，在某种意义上说是通过班组成员的工作来完成生产和任务的。班组长亲自动手操作只能完成一个人的工作量，如果带领一个班组，充分发挥全体班组成员的积极性，利用团队的力量，完成的工作量就会大大超出预想，这就是管理者的价值所在。

班组是企业的细胞，是企业各项工作的落脚点，企业要通过班组管理来合理地组织人力、物力，充分发挥全班组人员的积极性，团结协作，完成班组生产任务和各项经济效益指标。我作为一名代带班组长，负责发动机，总装、装焊三个车间人员管理与物料配送，在平时工作中要善于组织、沟通和激励，懂得与各班组成员分享经验与荣誉，懂得用人所长。在日常工作中就是要把大家的工作积极性带动起来，班组成员工作积极性的高低直接影响着班组的业绩，而提高班组成员的积极性就离不开激励。对班组长来讲，表扬是可以使用的最有效的激励手段，对组员工作的肯定和赞美，会促使他们再接再厉、不断进步。 对员工的工作丰富化进行在职培训等，有助于帮助员工顺利工作、增强自信心，既提高了工作效率，又能满足员工追求个人成长于自我实现的需求，有效地激发了员工的积极性。装焊班组有一名员工，平时纪律散漫，串岗聊天，刚到这个班组时还时常顶撞班长的管理。我通过日常观察和侧面了解，发现他还是有优点的：1.会多个岗位叫件和配线，2零件配送意识强，叫件完成后能自检；3.人很热心，班里出现问题能出谋划策。我决定让他当机动工，利用他这些优点为班组服务。第一，平时班组有缺勤就盯工位，没有就检查班组的叫件和配线；第二，参与新员工的培训工作，通过培训新员工，加强自己的专业知识水平，同时注意自己的言谈举止，提高自身素质培养。我还对他讲：班组工作绩效的好坏，最主要体现在班长、副班长和机动工的工作，不要工作能力突出，行为准则却为人诟病。你们三个人代表着班组，你的一举一动会影响到班组其他成员，希望你克服纪律散漫的毛病，树立一个有才有德的榜样。这名员工接受了我的意见，在平时的工作中积极努力、踏实勤恳，帮助班组长处理班

组工作，言谈举止也文明了，由于自身的显著变化，再加上工作业绩突出，领导给予他加奖。这名员工的改变在班组里引起了强烈反响，纷纷向他学习，在班组形成了学有榜样，赶有目标的良好氛围。榜样的力量是无穷的，发挥榜样的激励作用能够带动员工的积极性，大大促进了班组管理工作的顺利进行。 人的努力水平取决于目标对他的吸引力，取决于目标能够在多大程度上满足他的要求。我通过调整组员的目标、满足组员的需要而使其努力工作，激励他们，使他们看到满足自己的需要与实现班组目标之间的关系，从而产生努力工作的内在动力，调动他们的工作积极性为班组的工作服务。

配线工作事无巨细，各车间工作量的增加需要我更好的合理安排好时间，每天上班第一件事是先将物料管理科下达的生产计划，工段的要求，对班的各种信息反馈收集起来，在班前会上再传达到每一位员工，使之领会当天工作内容和要领，能更好的完成上级交给的各项工作。虽说没有作出多大的成绩，但我始终坚持\_把简单的事情做好就是不简单的事情\_。工作中认真对待每一件事，当公司生产与个人利益发生冲突时，能毫无怨言地放弃休息时间，果断服从公司的安排，配合生产的需要。虽然很多时候也会觉得累，也觉得很疲惫，但是我坚持了下来。

无论是在过去还是在现在，我都一直保持着敬业的精神，认真的态度，踏实的作风，尽心尽力的工作，尽量做到当日事当日毕。20xx年，我有着更多的期待，相信自己一定能够在20xx年取得更大的进步，走的更远！以上是本人20xx年的工作总结与回纳，其中如有不妥之处，还请领导批评指正。

>三、人员管理及培训

俗话说的好，没有规矩不成方园。在这一段时里，班组也出现了一些人为的配线缺陷。针对这些人为的缺陷，为了班组以后工作顺利开展，我们对职工提出了如下要求：

配线流程，用信号卡进行生产叫件、配线——固定的循环时间——固定的路线、把零件放入料架前，把信号卡挂在零件盒上、配线，信号卡挂在满bin 上，在零件标签上进行扫码、信号卡在滑槽里，如叫件，在信号卡上进行扫码、把信号卡挂在料架上、如果缺货，请把信号卡挂在后面。

**历城区物流工作总结13**

我叫xx，男，现年xxx岁，20xx年xx月参加工作，大专文化，\_党员，现任xxxx采一队技术员，具体配合队长、书记做好技术管理及安全生产工作。

在矿领导的关怀下，我坚持充分利用业余时间加强业务技术学习，不断提高自己的业务技术水平和能力。20xx年xx月，我队回采的xxxx工作面，上覆xxxx、xxxx、xxx工作面采空区，工作面呈成三角形布置，工作面切眼长达190米以上，并且顶板破碎、压力大、底板软，工作面上巷支护棚变形、地鼓严重，又受放顶煤回采，工作面支架移近量大、柱子钻底等现象，给安全生产和安全质量标准化工作造成极大影响，我深入现场了解安全生产情况，提出柱底垫木板梁的设想，有利的提高了现场安全生产状况。随着工作面切眼的推进，工作面切眼达到200米，工作面使用的SG-630型溜子已不能满足正常生产需求，结合自己所学知识积极和队领导共同研究，采用上巷铺设溜子形成上巷出煤系统，上、下巷同时出煤解决了工作面溜子压死的难题，为完成原煤生产做出了积极的贡献。

20xx年5月份，针对xxxxx工作面上半部煤质软、工作面渗水、生产条件艰苦等不利因素，我提出上、下巷渗水段挖泵坑彻底根治了水患；积极制定了职工安全培训方案，提高职工的安全操作技能和安全意识，结合工作面生产条件预想工作面可能存在的不安隐患，分析不安隐患产生的原因，针对预想出的不安全隐患教给职工处理思路和方法，确保我队安全生产。

回首过去的工作，工作中我虽然取得了一些成绩，但是和领导们的要求还有一定的差距，今后的工作中我要做到：明确工作思路，干每一项工作做到有计划、有目的，提高工作效率；深入井下现场，丰富自己的采煤技术业务，做到理论联系实践，学以致用；工作中踏踏实实、勤学、勤问，不断巩固和丰富自己的专业知识；注重培养自己的创新意识，采用新的思维方式考虑，不断改进，不断完善，使各项工作做的更好；认真学习处理现场实际问题的工作思路，不断地总结、提高自己解决实际问题的能力，为我矿的安全生产和经济效益的提高做出自己应有的贡献。

**历城区物流工作总结14**

时间过得真快，日月如梭，转眼一年过去了。20xx年，在公司领导的带领下，我公司“量、价、钱”三项基本考核指标达到了预期目标。回顾过去的一年，在公司各级领导的指导下，在同事们的真诚帮助下，我很好地履行了自己的职责，收到了带着遗憾的货物。以下是我今年的工作总结。

>第一，学会适应公司的发展

和去年相比，我们团队的办公环境更好了，生活也有了很大的改善。当然，生命不是最重要的。最重要的是，经过两年的发展和完善，我们的销售业务已经变得“流程导向”，让每一个销售人员都能明白做什么，怎么做，做什么对什么错。“销售管理制度化”，我们的销售成本从业务离职账户登记到销售费用的记录都得到了根本控制。

从今年开始，轮换时间的合理化，让每一个员工都“不抗疲劳”，提高了我们工作的活力，保证了每一个主角每天都有人站岗。销售业务的流程和管理的制度化也是判断工作中的失误和改进。这样就把平时的工作组织起来了，感觉工作更简单了，是公司的提升。也让我在流程和制度规定的指导下，学得更多，提高得更快。

>第二，自身的缺点

不经意的个人护理和不及时的账户记录导致客户在预付款合同中欠款，违反了公司“先付款后发货”的制度，使公司领导在与客户催款时处于被动地位。日常业务中账户记录不清，业务中对改派车辆部门没有关键记录和标记，尤其是三角交易，账户调整不及时。因为这些看似鸡毛蒜皮的小事没有做好，月底很难对账结算，从而拖累了公司的整体管理。

>三、明年的工作思路

从今年的日常工作中发现，我们的销售人员经济责任感不强，报表模糊，运输发票的账目混乱。建议针对具体业务，列出业务中经常或可能出现的错误培训指导，提升团队业务技能，培养业务员工作责任心。建议属于我司的配送点运费明年按月贴出。如果客户要求自行开具运输发票，则需要在签订合同时补充简明的自提运输协议，以避免公司从管理层承担责任。从明年开始，每个地区都要建立一个工作日志，记录每天工作中要做的事情。比如市场调研、对账、销户的执行要有简明的记录说明执行结果。可由公司领导分配，区域经理监督，做到车有名气，厂有收获，避免工作中无计划的瞎跑瞎跑，效率低下。

我害怕失败，但我更渴望进步。这一年来，我已经深深的意识到自己的不足，期待自己能有所突破，有所提升，不拖累公司。感谢公司领导的指导和公司同事的热情帮助。纸上谈兵浅薄，什么都要练。新的一年意味着新的起点、新的机遇和新的挑战。我们希望我们的团队在领导的带领下取得更大的进步。

**历城区物流工作总结15**

公司领导：

你好!

时光荏苒，我来公司有10个月了，回首过去10个月，经过又接近一年的物流部门工作，公司的物流工作已进入了稳步发展阶段，同时自己在物流方面的能力也得到了锻炼与提高。

部门工作宗旨：团结合作积极配合支持前台热情工作

物流部工作重要性：我部门的工作任重道远，承担着与公司成本密切相关的几大类业务，物流、仓储，已成为公司成本管理的重要一部份，

配合、支持：积极全力支持前台的各项工作，在过去工作中，保管公司物资进出库以及仓储费用的计算，负责进出库物资数量和质量的验收，确保各库存物资的库存价值妥善管理公司仓库库存物资，做好物资出入库登记。

>二、工作上的不足：

(1)物流部工作

1。在库存控制上存在一些问题，将重点解决这些问题

2。与运输、营业部门的沟通不够，以至于出现许多意想不到的问题

3。未能够及时的处理客户要求。

(2)公司系统维护

1、由于工作原因，对于同事提出的问题不能及时有效的处理

2、对于领导的要求领会不到位。

>三、建议

(1)对物流部的建议

1、做好货物的出入库、产成品出入库以及各种物资的在库整理。这样可以很好地实行实时控制，为各部门提供准确的库存信息，保证各部门工作的`顺利进行。

2、了解公司其他部门的工作流程，为很好地配合其他部门工作奠定基础。

3、协调财务部工作，把物流和资金流很好地结合起来。物流是一个不断寻找途径降低成本的部门，而且也是一个不断增值的部门。把物流和资金流很好地结合起来，让企业经营状况透明化，很好地协调财务部门的工作，不断降低物流成本，以及让物流在企业经营中体现增值的作用。

(2)对公司的建议：

1、明确公司制度：一个好的公司必须有自己一套完整的制度，有了自己的制度就按照制度来，不能领导凭感觉来判断一些突发事件。

2、分工明确：公司需给每位员工明确的职务，不能来一件事不管是不是该员工的职责范围，都让他去，公司应采取直线式的管理方式(一个员工只有一个主管)。

3、明确责任：公司应该有明确的责任制度，否则一旦出现问题大家相互推卸(运输和物流运输和罐箱)。

4、一视同仁：公司应该对每个员工一视同仁，每个员工在公司都应该有平等的待遇，这个道理大家都是知道的，否则员工会在心理上产生不平等，严重影响工作。

以上是我在公司工作10个多月来的总结，其中说了一下我的工作内容和工作不足，也有对物流部门和公司领导提出的建议，请领导审阅。

随着公司的不断发展，物流部规模也得以壮大。加强部门管理建设，不断提高人员素质，强化服务水平、降低运营成本。全体员工齐心协力、努力奋斗，争取比上年度取得更好的效益。

**历城区物流工作总结16**

一年来，我热衷于本职工作，严格要求自己，摆正工作位置，时刻持续“谦虚”、“谨慎”、“律己”的态度，在领导的关心栽培和同事们的帮忙支持下，始终勤奋学习，努力提高自己，始终勤奋工作，认真完成任务，履行好岗位职责，各方面表现优异，得到了领导和群众的肯定。现将一年来的学习、工作状况简要总结如下：

>一、立足本职岗位，求真务实，扎实工作。

在工作岗位上，我时刻要求自己要坚持原则，秉公办事，服从党委、政府的统一指挥，树立大局观念，善于抓住主要矛盾和关键环节，求真务实，以身作则地带动全体职工共同为公司服务。

20xx年，在镇委、镇政府的支持下，xx公司迎难而上，财务状况稳健，利润增长平衡，总体上取得不错的成绩。在具体工作方面，我着力加强公司的内部管理，楼盘款项催收，促进新项目的发展建设和历史案件的处理等方面。在工作中，认真收集各项信息资料，全面、准确地了解和掌握各方面工作的开展状况，分析工作存在的主要问题，总结工作经验，及时向领导汇报，让领导尽量能全面、准确地了解最近工作的实际状况，为解决问题作出科学的、正确的决策。

>二、严于律己，加强党性锻炼，提高党性修养。

在政治思想方面，我一向在各方面严格要求自己，不断加强理论学习和实践学习，自觉加强党性锻炼，使党性修养和政治思想觉悟进一步提高，坚持以优良作风和党风投入到工作中。同时，在公司支部建设方面，由于支部成立时间尚短，所以我集中在完善支部各项工作建设，促进支部的不断发展壮大，认真部署重点工作，狠抓干部队伍建设，以增加公司的凝聚力。

>三、查漏补缺，不断完善工作计划，保证完成工作任务

透过对20xx年的工作总结，我查漏补缺，不断完善工作计划，争取能更好地完成工作目标，为公司带来更大的利益，为镇的城市建设贡献一份力量。对于土地资源的有限性，我筹划在20xx年能够在做好现有项目的基础上，寻求新项目增长点，实现公司可持续发展;作为公司的决策者，我将不断地完善公司制度建设，提升管理水平，加强队伍建设，强化工作措施，和全体干部职工共同实现公司的经济建设和党支部建设工作;对于困扰我公司多年的历史案件，我将不断寻求创新的方式，争取多部门的支持和合作，以便早日解决这些案件。

回顾一年来的工作，在同志们的关心、支持和帮忙下，各项服务工作均圆满完成，取得了不错的成绩，得到领导和群众肯定。我个人在思想、学习和工作上也取得了新的进步，在今后的工作中，我将自觉把自己置于党组织和群众的监督之下，刻苦学习、勤奋工作，做一名合格的，为我公司的发展和镇的城市建设作出自己的贡献!

**历城区物流工作总结17**

20xx年，是“十二五”计划的开局之年，也是农业工作开好头、迈新步的关键之年。回顾半年的情况，我在各级领导的关心和支持下，在中心和农广校全体同志的协作与帮助下，立足农村剩余劳动力转移培训和农民实用技术培训工作，积极配合中心其他站室开展测土配方施肥、病虫害综合防治、新品种宣传推广等农业技术，努力提高农民基本技能和科技水平，为我县农业经济的发展尽责尽力。下面我首先将去年的工作情况总结汇报如下：

>一、加强学习，努力个人素质和工作能力

>二、兢兢业业，扎实做好各项业务工作

1、积极开展农业科技知识宣传。首先是按照单位的统一组织，上街下乡，进村入户，普及农业科技知识，努力提高我县农业科技覆盖率和普及应用率；其次是在农作物播种及管理的关键时节，组织聘请的科技培训教员，为群众举办技术讲座，组织培训会、现场会，进行了农业科技知识的宣传与推广。

2、扎实做好农村劳动力转移阳光工程项目。在竞争越来越激烈，出路越来越难找的情况下，我们农广校校全体同志一起，一齐动员，群策群力，多方联系，结合我县农村实情，想尽千方百计，开展了农村劳动力转移培训工程。按要求上报了我县的培训计划、培训方案。根据下达的项目任务，进行了八期培训，共培训转移农村剩余劳动力445人，并对所有人员的信息进行了录入；同时对项目的相关台帐、教学计划、培训合同等进行了整理，接受了上级的检查。

3、开展农民科技培训工作。半年来，在抓好全县农民实用技术培训的同时，重点抓了尧禾镇安乐村，北井头乡上徐村两个培训基地的培训。上半年在其他站室配合下为两个村各进行了培训3次。截止5月底全县共培训50场次，5600多人。做到了时间未过半任务过半。

4、努力做好其它方面的各项工作。

一是认真做好分校内部的教学管理工作，完善档案管理，改善教学环境，提高教学质量，与大家一起组织在校学生参加了统一考试，共组织在校生统考两次，补考一次；

二是配合土肥站开展了我县的测土配方施肥项目，对农作物、果园内的土样进行了化验，并针对土样的营养含量，提出配方施肥建议；

三是配合农技站开展了旱作农业实用技术（包括地膜玉米栽培技术）及新品种的示范推广。

总之，半年来，自己积极努力，做了一定量的工作，取得了一些成绩。当然，自己的工作中也存在着一些不足和问题，有待在以后的工作中进一步完善和克服，争取为我县农业经济的发展做出更大的贡献。

>三、今后的工作设想

借着国家重视农业、加大农业投资的东风，自己决心在以下几方面做好工作：

1、进一步加强学习，争取参加一次省市级的业务知识培训，开拓自己的视野，提高个人业务水平和工作能力，更好地为我县农业生产服务。

2、大力培养农村实用人才，提高农民创业致富能力。人才兴则农村农业兴。力争把培养造就量足、质高的农村实用技术人才队伍当成培训的核心和重点，以产业发展为依托，重点培养村组干部、复员军人、回乡青年、专业能人、农民合作经济组织骨干和农村经纪人等，使他们成为建设社会主义新农村的带头人和发展现代农业的骨干力量。

**历城区物流工作总结18**

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、领导的帮助，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、无工作经验，缺乏综合知识和技能。

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。

前期由于同事们的和思想不统一，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，调查结果形成后，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独立，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：河北快石家庄和河北快运北京分公司思想不一致，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统一理顺，各自相对独立，功能分散，又无统一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，但各自却相对独立。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平，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平，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平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。

一、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第三次产业革命，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、规模的企业，有着做大做强的基础;第三是市场的先觉性：公司领导的高瞻远瞩，将为我们市场开拓提供先行的政策。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，在公司领导的大力培养和全力支持下，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，以我的作为让公司领导感到欣慰;我也将因作为快运人，一个出色的有贡献的人而自豪。

**历城区物流工作总结19**

自从开始从事销售工作，在领导的带领和帮忙下，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，现将今年销售工作总结如下：

>一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：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；进取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职责感；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，一年来，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，分析市场情景、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，进取着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

>二、明确任务，主动进取，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，在理解任务时，一方面进取了解领导意图及需要到达的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要进取研究并补充完善。

>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。

>四、认真学习我厂产品及相关产品知识

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对厂生产的产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、安装。

**历城区物流工作总结20**

今年我们销售部门根据年初制定的总体目标以及在年中分阶段制定的时段性目标，根据既定的销售策略和任务，按照常年的习惯，进行人员细分，并根据市场供求关系，组织我部门工作人员，以销售业绩为衡量标准，进行针对市场的销售任务，期间，我部门工作人员也制定了自己的目标计划和销售计划，充分发挥自主性、创新性，顺利完成各自预定的销售任务，并及时总结经验的可取之处和不足，加以改善。现对今年工作进行以下总结。

>一、工作存在的问题

众所周知，化纤本身，是具有必须危害成分的，异常是化纤为原料的衣服制品等。所以，质量问题，是化纤销售好与坏的一个十分重要的因素。化纤有很多种类别并且不一样种类的化纤的危害性不等。需求商家和消费者对化纤的购买方面，对质量的需求远远大于对价格等其他因素的需求。而我们从反馈的信息来看，质量问题还是存在着，商家对于化纤的质量要求十分高，这直接影响着商家对供应商产品的信任度和购买力度以及订购忠诚度。

在市场经济的大环境下，各企业的竞争已经越来越白热化。在产品普遍相同或类似的情景下，价格的竞争，也成为了销售渠道上的一个大关口。在产品质量普遍存在的前提下，同行的其他企业的产品价格压低很多，以致构成比较悬殊的价格比较。在品牌凸显性不强的局势下，这种悬殊的价格之差，同样造成了创利方面的压力。受社会极大市场环境的影响，普遍客户支付延期，应收票据、应收账款、预付账款、等等应收款偏大造成我们的回笼计划不准时，影响了公司的整体运作。

>二、明年工作的计划

在销售工作开展之前，对产品的质量要有更严格的把关，并在销售宣传中，把质量的优势尽可能最大的凸现出来，争取商家对我公司产品更多的信任和更大的购买力。在预算的价格尺度调动范围内，根据市场环境的形势和对市场竞争的科学合理性分析，调整适合的价格标准，使产品的销售既在预计范围内盈利，又使消费商家对价格方面减少挑剔。同时，能够适当的选择时机，开展系列的促销活动，从而是产品的品牌让更多商家熟知，是产品的质量在商家中构成一个良好的口碑。

在货款回笼方面，整个部门都构成共识，将该项工作摆在重中之重的位置。拟定具有约束本事的销售合约，对于应收款的回收采取合理的时效性限制。吸取了以往的经验教训，我们严格履行销售成交的审批程序，从源头到最终成交都加以控制，时刻叮嘱业务员主动与客户沟通，想尽办法处理，取得了必须效果。

>三、工作素质的提升

提高业务员的服务质量和业务本事，使一批老客户的业务能巩固并发展起来。在未来的工作中，我们要求销售部人员要更加提高自己的工作本事和专业素质：加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系；不断总结自身的工作，改善自身的工作方法，加强工作中所涉及到的专业知识的学习，及时了解客户的生产运作情景和竞争对手的情景，发现问题及时处理；及时将客户的要求及产品质量情景反馈给有关部门，并加强与横向部门的沟通协作，使我们的产品质量和服务能满足客户的需要；做好售前、售中、售后服务。

过去一年，我们走过了展望计划、艰辛起步到共创成功的历程，我们也体会到了这一过程带来的欢乐。今日，新的一年，我们站在一个新的起点，应对未来更严峻的挑战和更期待的机遇。依靠我们上级的信任和指导，依靠领先的优秀产品，先进的营销理念，良好的服务意识，团结的协作氛围，优秀的干部、员工队伍，我们整装待发。也许，未来的路也是充满曲折的，甚至比过去所要承受的压力更大，但我们坚信，这条路注定是充满机遇、充满挑战、充满期望的。

**历城区物流工作总结21**

20\_\_年即将过去，透过这将近一年的物流工作，有以下总结及体会。

一、自我更清楚的认识到了自我工作的好处，成品发货这个岗位对公司的作用有多大。对自我的岗位不了解或了解不清，工作就会模棱两可，成为应付，就不可能很好的工作，从此我只有不断的透过各种物流知识，了解自我的工作范围、职责要求，激活和发挥自我应有的工作潜力，来锻炼自我和提升自我。去发掘和提升自我的才干，用实力来证明自我。

二、不断的加强学习，加强物流工作中的各种技能，娴熟的工作技能会让自我的工作得心应手，不断的与人交流。获取各种物流发货的经验。在发货上更要对工作的每一个细节进行检查核对，在电池入库的时候，要对电池的各种型号进行一一核对，电池出库时，更要一一查点，数字、型号更要一目了然，每一天下班之前，更要加强自查，不能让疑点留到明天。对电池成品的管理更要有条不紊的疏理，帐上一目了然，更要做到心中一目了然。同时对工作的经验进行总结分析，从怎样节约时间，如何提高效率，尽量使工作程序化，系统化，条理化，流水化!

作为双登征程上的一个份子，我们更要透彻地理解公司宏伟的规划、创业的蓝图，在全面理解的感召下，在明确的目标的指引下，在自我的物流岗位上，用心行动起来，参与到双登百年发展的征程当中去。

**历城区物流工作总结22**

物流服务中心x年个人工作总结

姓名：xxx 所在岗位：xxx

尊敬的各位领导、同事：

x年x月，我很荣幸公司领导能给予我这次锻炼的机会，到x物流管理中心挂职学习的机会，经过在这里学习考试，x月x日我到物流管理中心报到，一转眼我已来到x物流管理中心x月，我自觉的遵守各项工作制度，不迟到、不早退、严于律己；另一方面，吃苦耐劳、积极主动、努力工作，在完成领导交办工作的同时，积极主动的协助其他同事开展工作。现将本人到物流管理中心的工作、学习情况等作简要小结，不妥之处敬请批评指正。

**历城区物流工作总结23**

xxxxx股份有限公司

年终总结报告

（x年x月-x年x月）

x年x月x日

签发人：xxx

部门人员配置：

主管1人，

文员1人（该员工已提出离职需另外招聘），

仓管员2人，实到1人。

部门负责人：xxx

公司的各位领导

你们好！

转眼一年过去了，我来到xx公司工作也有x个月了，任职物流部主管一职，全面负责公司物流方面的工作；我们xx公司是刚成立的公司，物流部也是新组建的部门，万事开头难，物流部的工作从零开始，事无具细，方方面面都得做好，因为之前我对xx行业不熟悉，所以在这段时间里的工作没有多大的起色，物流部的工作还任重道远，希望在各位领导和同事们的指导与监督下，我与物流部的同事们一起，勇于面对困难和挑战，使物流部的工作规范化、制度化、标准化。

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！