# 海运销售的工作总结(优选11篇)

来源：网络 作者：雪海孤独 更新时间：2023-12-25

*海运销售的工作总结120xx年已到来，20xx年还会在吗?20xx年在所有人的生命中已成为历史，只能记哉着过去的美好回忆和历程所吸取的教训。不管你身在何处，归根到底为了生活。让生活更精彩，更内含，更快乐，我们必须要充实自我，看看未来，想想过...*

**海运销售的工作总结1**

20xx年已到来，20xx年还会在吗?20xx年在所有人的生命中已成为历史，只能记哉着过去的美好回忆和历程所吸取的教训。不管你身在何处，归根到底为了生活。让生活更精彩，更内含，更快乐，我们必须要充实自我，看看未来，想想过去......

20xx年从xx公司中学习了一年，很感谢有这样的机会去实践与老大的哉培，在这里忠心地向他道谢!祝愿他在新的一年里工作顺利，身体健康，心想事成，希望他有20xx年有所成就及事业。也祝愿自已能工作顺利，踏出第一步走向理想工作，理想生活。

又一年的过去，这步伐感觉好快，但又好慢，轻轻地跳过每个季节，又重重的着地地过每一天。

自己的成长与突破、变化(xx年) 同步20xx年

进一步规范自己的工作流程，加强工作的计划性。预先充分估量工作中问题的潜在发生性，预先防范。相应加强工作力度，完善细化前期工作。减少乃至杜绝其发生的可能性。在工作中重复发掘、及时处理问题并总结经验，对以后的工作方式和细节则进一步完善。

自己的不足及需要改进的地方(xx年)在20xx年中加于改善

回首过去，每次为自己顺利解决一个个问题而自我肯定——当然，这些成绩的取得无不包含着老大/领导的不懈关怀和同事的鼎力协助。但同时也深刻地认识到自己在工作中还有很多不足之处，需要在下一阶段的工作中进一步学习和改进。

1、 进一步加强向领导、向同事、向客户学习的力度，不断完善自己。学无止境，年前的我们要时刻保持着一颗虚心向上的心。

2、加强产品知识，生产工艺，加工过程知识上的学习。这是目前最欠缺的一块，也是最重要的一块。作为一名跟单(业务)员，如果缺乏这方面的知识，那么其知识结构是不完整的.，与客户沟通，订单的操作也不够踏实。在这也衷心希望公司能够继续组织和加强这方面知识的培训。(在现任公司这点是特别要加强的，发现有很多时候真的无法去操作那些订单)

3、提高与客户沟通的技巧。言语周全，滴水不漏。(这点若想成为老板娘必须要学到做到)

4. 面对来自大江南北的客户，再多花点心思去了解他们(处事习惯，工作节奏)以便给予更周到的服务。

4.对公司的意见与建议

1.我们的产品质量仍是问题。像铁支架每次做货，都会有不同程度的品质问题，好在客户也理解这产品的难度，比较配合，最后也没有太大的问题，最后公司也没有索赔，(当时老板说若未能按时交货十万空运费得公司出)并不代表我OK了。如果换个客户，结果谁也不敢保证了。品质是争取订单的基石。

2.正是因为供大于求，所以客户对产品多样性的要求也比较明显。所以可以针对不同客户的要求适当拓展产品线宽度，满足客户的需求。当然不属于我们的，没把握的产品提前告知客户。避免相互浪费时间。具体中要做到了才是给到建议了。

3.公司对外加工厂得有尽可能多地了解。熟悉各加工厂的生产、经营状态。并对工厂的优/劣势进行充分评估，做到知根知底。

年自己个人的发展目标、计划;20xx年个人的发展目标;20xx年个人的发展目标。

目前的工作状态--要求认真仔细，有责任感，专业水平好，对从业水平要求还不算高。待遇可以

**海运销售的工作总结2**

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。

**海运销售的工作总结3**

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

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，XX年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

依据XX年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点划分区域

一、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。

二、在拥有老客户的同时还要不断从老客户获得更多的客户信息。

三、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

1、每月要增加1个以上的新客户，还要有几个潜在客户。

2、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

5、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

6、自信是非常重要的。要经常对自己说你是的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

工作中出现的问题及解决办法

1、不能正确的处理市场信息，具体表现在：

（1）缺乏把握市场信息的能力，在信息高度发达的现代社会，信息一纵而过，有很多有效的信息在身边流过，但是却没有抓住。

（2）缺少处理市场信息的能力，有效的信息是靠把握、分析、处理、提交的，及时掌握了信息，又往往缺乏如何判断信息的正确性。

（3）缺乏信息交流，使很多有效信息白白流失。在今后的工作中，应采取有效措施，发挥信息的作用，加强处理信息的能力，加强沟通交流，能够正确判断信息的准确性。

2、在年初工作中，因为自身业务水平较低、经验不足，在刚开始的工作中摸不到头绪，屡次失败。问题究竟出在哪里？面对多次失败的教训，查找自身原因、，找出了自己的不足。在今后的工作中要不断加强业务学习，提高自身能力，

3、缺乏计划，缺少保障措施。

4、对客户的任何信息要及时响应并回复；对客户的回复不能简单的一问一答，要尽可能全面、周到，但不可啰嗦。语言尽显专业性与针对性，否则失去继续交谈的机会。

5、报价表，报价应报得恰如其分，不能过低，也不能过高；好东西不能贱卖，普通的产品不能报高。因为客户往往会从你的报价来判断你的诚实性，并同时判断你对产品的熟悉程度；如果一个非常简单普通的产品你报一个远离市场的价位，甚至几天都报不出来，这说明诚实性不够，根本不懂这一行，自然而然客人不会再理会。

以上是个人一年以来的工作总结，如有不足之处，望批评指正。

飘扬的雪花带来了冬的讯息，也送走了充实而忙碌的XX年。时间总是这样的快，眨眼间，XX年就这样毫无声息的走了!一年来，感谢公司各位领导与同事的大力支持和帮助，使得客服工作进展顺利。

现简要总结如下：

XX年对我而言是很难忘的一年，工作的内容没有发生很大的变化，重点还是与客户的沟通及资料的收集，但是工作的思想、方法等做了一些调整，感觉到了压力，同时也融入了收获的快乐。

XX年的工作虽然步入了正轨，取得了一定的成绩，但更多的是存在一些不足，主要是积极乐观的心态不够，在学习和用心服务客户上还不够，与有经验的同事相比还有一定差距，业务能力方面没有实质性的提高，在今后工作中，我会认真总结经验，克服缺点，努力把工作做得更好。

XX年是我职业生涯收获比较大的一年，通过海贝培训和拓展训练，让我更加清晰的认识了团队，更加准确的剖析了自己，时间总是在轮回，岁月却在沉淀，XX年，我会带着努力和激情投入到新一年的工作，超越已经拥有的一切争取在知识层面有一个提高，同时也努力提高潜在价值，取得更大进步。

20xx年客服中心年度年终工作总结范文

在过去的一年中，经过个人对客户满意度的调查，发现客户满意是一种心理活动，是客户的需求在被满足后的愉悦感。对于顾客来说，他花了定的代价，需要达到一定的目的，如果我们提供给他的产品、服务等有很大一部分不是他所的，那怕你的价格比别人低，可能也不能提高他的满意度。所以客户满意度是衡量客户满意度的量化指标，由该指标可以直接了解企业、产品或服务在客户心目中的满意度级别。

对客户满意度的一个调查也主要是在客户回访中做到的，在一年的时间里，通过对一些客户的回访，来收集客户的意见，并将这些意见整理和总结，反映给公司，这样的话就能够进一步地提高客户满意度，而最终目的就是为进一步销售铺垫的准备。客户对于具有品牌知名度或认可其诚信度的企业的回访往往会比较放心，愿意沟通和提出一些具体的意见。客户提供的信息是企业在进行回访或满意度调查时的重要目的。如果企业本身并不为人太多知晓，而策划回访的程度又不行的话，那很可能会影响公司本身的形象，以及再次的交易。所以我在每次回访的时候都会保护好客户的隐私，尽量谈一些客户喜欢的，这样就能够收集到更多的意见，而这些意见对于我们公司来说是宝贵的。

零抱怨无投诉其实是每个企业的一个愿景，也是我们企业的愿景，也是我的一个愿景。真正能够达到这样的企业可以说没有，因为消费者的心理和行为是公司难以确定的，公司可以通过努力来增加自己服务的质量，这样只是能够提高客户满意度，但却无法决定客户满意度。零抱怨无投诉是公司追求的目标，他要求公司能够完完全全地为消费者服务，消费者就是上帝，这句话一定要时刻记在心中。

总体来说，一个企业能否生存下去，就是看企业的客户对企业的支持情况怎么样?这个支持情况是由客户满意度来直接影响的，所以在新的一年里，我想可以通过自己良好的服务，好策划的客户回访来增加客户满意度。而公司也凭着优质的产品和服务向着“零抱怨无投诉”目标发展。

对我个人来讲，20xx-20xx，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。

20xx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。

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可以开诚布公地明讲，大家一起想办法解决，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。

回顾这半年，不禁感慨万千。时光荏苒，转眼间，已经跨过了半年的门槛。回头看，虽然没有轰轰烈烈的结果，但经历了一次不平凡的考验和磨炼。非常感谢公司给我这个成长平台，让我在工作中不断学习，不断进步，慢慢提升自己的素质和才能。回想起来，公司陪我走过了人生中一个非常重要的阶段，让我懂得了很多。领导的支持和关怀，同事的全力协助，让我在工作中更加得心应手。在此，我向公司的领导和所有同事表示衷心的感谢。同时，我会总结这半年的\'工作。

第一，严格执法，团结同志；以身作则，努力工作

工作中严格要求自己，响应公司的各种号召，积极参与公司的各种活动。克服各种困难，不计个人得失，加班学习业务知识，在短时间内完成受理案件、立案、调查、跟踪、体检等多道工序，赢得客户好评，更好地完成了领导交办的任务。

第二，树立中心形象，维护公司和客户的利益

工作中发现很多医院存在收费不合理的情况，给公司和客户造成损失。在证据充分的情况下，多次去问题医院说理，为客户挽回了损失，也避免了我公司的损失，在客户和医院面前树立了良好形象。

第三，发现问题，解决问题。求创新促工作

1.经过市场调查，结合国内经济和医院的特点，提出护理费用实行统一价格支付，既节省了理赔手续，又减少了这笔费用的支付。

2.涉及人身伤害(疾病)的案件、非车险专项通知文件、人身伤害案件追踪表、医疗审核表等文件。使人民伤害案件集中立案，集中体检，简化理赔程序，大大降低赔偿。

第四，提升深化服务，服务客户，服务承销公司

1.把理赔工作放在前面，在交警队调解前先查查客户。

2.根据保险的不同类型，配合分支机构处理人身伤害赔偿纠纷，不仅减少了赔偿，而且使分支机构稳定，赢得客户，受到各分支机构的好评。

5.保持你的成绩，找出你的缺点，加倍努力，上一段楼梯

1.我们业务组刚开始工作，各方面经验不足，需要大家共同学习，加倍努力。同时，由于工作涉及多种险种，需要多个部门的支持和配合，今后需要加强各方面的协调。

2.随着新型保险的发展，仍然存在许多新问题。在加强业务学习的同时，也要横向联系，学习其他公司的先进经验。

新的一年，我给自己定了一个新的目标，那就是更加努力的学习，更好的充实自己，以饱满的精神迎接新时期的挑战。我也会向其他同事学习，取长补短，交流好的工作经验，共同进步。争取更好的工作成果。

飘扬的雪花带来了冬的讯息，也送走了充实而忙碌的XX年。时间总是这样的快，XX年就这样毫无声息的走了!一年来，感谢公司各位领导与同事的大力支持和帮助，使得客服工作进展顺利。现简要总结如下：

XX年对我而言是很难忘的一年，工作的内容没有发生很大的变化，重点还是与客户的沟通及资料的收集，但是工作的思想、方法等做了一些调整，感觉到了压力，同时也融入了收获的快乐。

XX年的工作虽然步入了正轨，取得了一定的成绩，但更多的是存在一些不足，主要是积极乐观的心态不够，在学习和用心服务客户上还不够，与有经验的同事相比还有一定差距，业务能力方面没有实质性的提高，在今后工作中，我会认真总结经验，克服缺点，努力把工作做得更好。

XX年是我职业生涯收获比较大的一年，通过海贝培训和拓展训练，让我更加清晰的认识了团队，更加准确的剖析了自己，时间总是在轮回，岁月却在沉淀，XX年，我会带着努力和激情投入到新一年的工作，超越已经拥有的一切争取在知识层面有一个提高，同时也努力提高潜在价值，取得更大进步。

自从20xx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，感觉自己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，希望自己能以最快的速度融入这个集体。

由于刚接触新的工作，对工作内容和性质还不是很了解，所见每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，自己对这个工作还不了解，对这个行业也还了解的很少。所以自己想以最快的速度去接受这个工作，希望能尽快的完成工作并且也做出自己的成绩。

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。自己都会小心的完成每一个交待的任务，想让自己做的最好一些。

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，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。

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

20\_\_年，是公司领导克服各种困难，带领大家开源节流，想方设法扩大业务收入，平稳发展的一年；也是我物流部根据公司领导的指示，精益管理、严格控制成本，谋求突破的一年；同时，也是本人在各位同事关心支持下持续改进、不断成长的一年。为获得公司领导和在座各位的可贵意见，现就本部门及本人各项具体工作汇报如下：

一、严格控制各项费用，开源为副，节流为主

根据我物流部的情况，开源可能性较小，而节流确实是本部门重中之重，这在今年的财务费用明细中能看得出来。

1、物流部费用现状

本部门今年所发生费用占公司费用比率有上升的趋势，现进行说明。物流费用可以分为固定和变动两部分，固定费用不随公司业务变化变化，变动部分随公司业务增加而增加。当变动部分随公司其他部门费用降低变得越小时，固定部分分摊就会越大，而物流部短期能够降低的只有变动部分，这就造成整个物流费用占公司费用比率具有上升趋势。

2、控制费用不拘小节

严格控制必须发生的费用，杜绝没用必要的费用。对于配送费用，我物流部严格按照最优化路线，最少路费、停车费，\_\_主动节省停车费成了大家的共识。从公明拉设备回\_\_，货运公司报价\_\_元，我们实际节省\_\_%。对于各种设备的保养，我们也是价比三家。例如\_\_油泵问题，\_\_咨询好几家，费用都在\_\_元左右，但是我们实际只花费三百余元，节省\_\_%以上。

对于一些小事情，我们也是尽量节省，例如为\_\_仓库窗户刷油漆，我们都是自己买油漆，不请物业代为刷。凡此种。种，不胜枚举，变动费用节省达\_\_%以上，虽然没有为公司做出突出贡献，但是也尽了自己的努力。

3、固定费用控制

根据公司领导对物流部下属仓库指示，把原\_\_仓库库存龙骨一次性转移到\_\_，为公司节省一定的仓储费用。另外，我们配合\_\_拟把\_\_仓库对外出租，进一步降低部门管理的固定费用。

二、以学为契机，进一步加强部门管理

1、完善部门管理制度

按照领导意见，对各项管理制度进行修改。在保持原有流程不变的基础上，加入了财务监督等条款，进一步规范出入库流程；

2、提升部门人员服务意识、安全意识

本部门在强调多创效益的同时，必须确保服务质量、操作安全，要求部门人员既要节省费用，更要对业务部门、客户提供服务和保障，支持业务部门多创效益。认真贯彻落实安全第一、预防为主、综合治理的方针。一年来，本部门无一例投诉、无一例安全事故；

3、加强部门人员知识技能自我培训

由于公司业务不饱和，本部门人员经常利用空闲进行自我培训、自我提升，为公司未来发展储备力量；

三、降低呆滞库存、运回矿面板

过去一年中，经过领导的支持和各相关部门配合，富林木地板和瓷砖清货，并处理了\_\_仓库部分精品、壁布样品。此外，中建投南头仓库取消时，其尚有部分矿面板确定作废品处理。我部门\_\_转告本人后，决定暂时先运回石岩仓库，已备公司将来使用。

四、提高出入库数据准确率，确保财务原始数据可靠性

为了确保财物各项工作及时完成，保证财务数据与业务数据的有效衔接，为公司决策提供更加充分的依据。在出入库时，本部门所有人员亲自上阵。例如岩棉卸货时，本人爬上爬下对数据，之后连续几天脖子手臂发痒。此外，本部门或本人为了及时、准确地向财务提供所需的各项报告的数据，不间断工作十几个小时是常事。例如最近一次数据整理，近一千项数据，要逐一注明原始单据，时间紧任务重。在牺牲了午饭的前提下，十多个小时搞定。

五、支持其他部门工作，处理关联业务

为了保证公司其他部门业务正常运作，本部门或本人尽量完成各种其他部门没有或无法完成的工作。例如去年一年为公司组装维护电脑三十余人次，维护打印机等事务也有很多次。

过去的一年是我们在公司领导的关怀下走过的踏实、温暖的一年。我们没有收获的激动，但是我们还有奋斗的激情；我们没有可喜的成绩，但是我们还有美好的梦想；我们没有过人的能力，但是我们做到了其他人无法或不肯做到的事。

20\_\_年过去了，我们没有完成年初的目标，这还请领导能够谅解。为了在20\_\_年能有一个改观，我物流部将严格按照公司领导的指示做事，以公司的利益为重。

六、20\_\_年部门工作展望

1、继续开源节流

为了降低费用，本部门计划于年内配合\_\_把\_\_对外出租，用以弥补石岩仓库的固定支出。进一步缩减车辆费用、管理费用。对于石岩仓库现有报废设备，本部门计划于春节前后配合\_\_处理掉；

2、加强部门管理，优化出入库及配送流程

确保出入库准确率达到\_\_%，进一步缩减积压库存，加快资金周转。杜绝不必要的部门资源空转，采用邮政包裹投递优化配送路线。要求部门人员不断学习物流知识、加强产品培训；

3、进一步提升服务水平，创造和谐的同事关系。

在新的一年里，本部门或本人将一如既往地为各位同事服务，保证大家能全身心地投入到主要业务中。只要大家一句话，我们将把疲惫带走，把满意留下。

回顾这半年，不禁感慨万千。时光荏苒，转瞬间，已经跨过了半年的门槛。回头看，虽然没有轰轰烈烈的结果，但经历了一次不平凡的考验和磨炼。非常感谢公司给我这个成长平台，让我在工作中不断学习，不断进步，慢慢提升自己的素质和才能。回想起来，公司陪我走过了人生中一个非常重要的阶段，让我懂得了很多。领导的支持和关怀，同事的全力协助，让我在工作中更加得心应手。在此，我向公司的领导和所有同事表示衷心的感谢。同时，我会总结这半年的工作。

**海运销售的工作总结4**

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!

**海运销售的工作总结5**

作为一名销售人员，在工作中，我可以充分发挥“管理是服务，创新是超越，工作是奉献”的人生宗旨和智慧

(一)不断学习，增强责任感。在业余时间，我认真学习了关于汽车销售的知识。通过学习，我深深体会到工作中没有小事，我明白任何细节都可能影响工作的质量和效果。

(二)注重动态，掌握行业信息。随着汽车行业之间的市场竞争日益激烈，我知道信息就是利益。因此，我密切关注行业动态信息，将市场研究和信息收集、分析和整理制度化、规范化和正规化。通过市场调研、商务谈判等方式和手段建立稳定可靠的信息渠道。

(三)调整战略，适应不断变化的市场销售模式。销售的命脉在于市场，市场的命脉在于变化。在工作中，抓住市场的命脉，就是要有应对市场变化的策略和措施。在上级领导和同事的支持和帮助下，我可以根据市场变化及时调整自己的销售策略，并对每个案例进行个体化处理。只要有利于我们的利益，无论大小，我都会坚决操作，尽力把它变成有效的秩序。

**海运销售的工作总结6**

总之，xx年是我收获很大的一年，同时他也暴露了很多不足，是我工作的起点，在新的一年中，一定要戒骄戒躁，一心一意，端正自己的工作态度，丰富自己的业务知识，做好自己的本职工作，以实际行动回报公司，回报关心我的领导和同事。

希望大家喜欢货代业务主管个人年终工作总结。

在酒业公司工作快一年时间，这一年来，有辛酸，有开心，与此同时得到更多的应该还是成长吧，感谢各位对我一年以来的照顾，现将一年的工作情况做以总结：

**海运销售的工作总结7**

1、工作主动性发挥的还不是很好，对工作的预见性和创造性不够，离领导的要求还有一定的距离；

2、业务知识方面掌握的还不够扎实，在今后的工作中，我一定会严格要求自己，虚心学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，一定能够改进这些缺点和不足，争取在各个方面取得更大的进步。

3、要更加细心认真地完成工作，尤其在做资料的时候。跟单是一份很细致的工作，所以我们在跟单的时候必须要做到认真、细致、仔细。

4、要学会全面考虑问题。每一次出货的同时也伴随着下一次出货的到来，包括出货的时候需要考虑到客人是否有足够的库存，某种产品的规格是客人现在急缺的，要先出货；我们目前所生产的能不能满足客人的订单等等一系列问题。

5、要及时有效地和各个相关部门沟通。每次出货前，都需要和计划沟通，确定大概的出货时间；多去车间看看生产情况，产量等；每天与计划及仓库确认产品生产进度和每日入库情况，以便更好地做好出货前的准备。

6、走好跟单流程每一步。20xx年，跟单流程混乱，没有一个统一的流程，正所谓“没有规矩不成方圆“20xx年将严格按照跟单及出口规范流程执行。

**海运销售的工作总结8**

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。

**海运销售的工作总结9**

1.年现金总回报110万元，超过公司规定的任务；

2.成功开发了四个新客户；

3.为公司以济宁为中心的鲁西南重点区域市场的运营奠定了基础；

(2)性能分析

1.虽然我已经完成了公司规定的现金支付任务，但是离自己200万的目标还很远。

主要原因是：

a、上半年重点市场定位不明确、不牢固。首先，它位于平邑。但是由于平邑市场的特殊性(地方保护)以及后来经销商的重心转移到啤酒上，我的初衷终于改变了。其次，我看好泗水市场。虽然市场环境很好，但合作程度不高

2.新客户开放。虽然实施了四个新客户，但是离我自己定的六个目标还差两个，这四个客户中有三个是销量一般的小客户。

很荣幸能有机会加入\_\_集团。虽入职时间较短，仍深深地感受到我司井然有序的管理秩序及我们部门充满朝气的团队氛围。在这个岗位上，我明\_临的机遇与挑战都是巨大的，外贸业务知识及经验的积累都需要自身不断的努力与学习。

在新的一年里，我对自己的工作情况计划如下：

首先，学习外贸知识、产品知识。对一名刚从英语系毕业一年半的外贸新手来说，我的外贸知识还有待于加强，需要在往后的工作中进一步积累。此外，刚刚接触\_\_这个行业，对产品的认知我几乎是一片空白。因此，学习是我新年计划中的首要环节和重要任务。我会以一种积极的态度虚心向领导及各位同事请教。在我的个人观念里，态度决定成败，希望自己的努力会得到大家的肯定。

其次，学习缮制单据。在熟悉整套外贸流程理论知识之余，锻炼自己的实际操作能力。因为此前一年多的工作经验都只是局限于业务方面，重点在与客户的沟通上。单据的制作以及出口流程中跟银行、商检、海关、贸促会等相关部门的接触，都是我面临的新的工作。由此，我也体会到自己以前掌握的工作环节并不全面、完整。现在能从最基本的出口单证做起，对我来说是一个不可多得的学习机会。

第三，如有机会接触公司业务，我希望能尽快熟悉自己跟的每一个客户，总结并分析他们的新特点，以一颗热忱的心为客户服务，为公司创利！

第五，协助领导及同事做好两届\_\_展会及其它国外展会的前期准备工作。在展会结束后，协助参展人员做好后续的客户跟踪服务，以此巩固展会成果。

另有几条小小的建议：

二、部门内部多开展一些活动，在活动中增强整个团队的凝聚力。

三、对新人多开设外贸知识及业务知识的内部培训课程。

最后，再次感谢领导对我的信任。相信在这个优秀的团队中，我将受益不少。同时，我也期待自身的不断完善能为公司的发展贡献一份力量！

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、有的专门带给易腐烂或高附加值等特种物品的物流服务。

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。

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用方面具有如下特点:

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。

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潜力。

尊敬的领导：

您好！从xx年8月21日来公司报到上班，转眼间，三个月就过去了，在这段期间内，承蒙公司领导以及其他同事的帮助、关心以及工作的支持，我的工作开展得十分顺利，在此表示感谢！

货代方面的业务知识是我以前从未接触过的，和我的专业知识相差也较大，初来公司，曾经很担心不知能否做好工作，但是领导和同事的耐心指导，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了公司的整个操作流程：从接单到订舱，与货主及船公司的提单确认，货物通关，装船，及收款等方面，已经能够熟练操作，同时坚持打电话，积极开拓积累客户……在此，我要特别感谢公司领导和同事们对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。

工作中，我自觉遵守公司的规章制度，对待工作认真负责、高标准严要求，不懂的问题及时虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，希望能尽早独当一面。

看到公司蒸蒸日上的发展，我深深地感到骄傲和自豪，公司给我们提供了这样良好的发展平台，自己迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长。

在此我提出转正申请，恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。我将一如继往地保持高度的工作责任心，用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来。

以上申请，恳请批准。

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。

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：

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。

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

不知不觉，进入高璐美快5个月了，回首这5个月的学习和工作，有最初在车间实习的艰辛与汗水，有最初跟单时的困难与挫折，也有圆满完成任务的高兴和满足，很高兴能进入到高璐美和大家一起学习、共同成长、共同进步。现就20xx年个人工作情况总结如下：

**海运销售的工作总结10**

注意：

①出运港

②目的港

③客人名称地址，人，发货人，逐字核对

④件数，毛重（不要显示成了净重），体积，逐字核对！

⑤显示运费

⑥出运日期

⑦显示装船指示上要求的内容

8如果可以押汇，要投信用证保险。

①打印一张议付的发票，发票右上角写上HS编码和出运日期。

②一定要确认提单签发的日期，与申请信保时发票上写的日期一致。

9工厂分析单

①做美金时，用工厂寄来的分析单给客人，一定要让工厂显示上CAS号码

②做人民币时，让工厂传真分析单，我公司重新制作，盖上自己公司的章。③同样要注意CAS号码，批号和唛头上的是否一致。生产日期保质期，品名。

10货物报关放行，装船开航后。让货代寄提单。

需要付款买单的，先让他们开发票，传真过来，付款，寄单。

1给货代付运费时要在友邦登记，财务管理－运费登记－新建－发票号金额币种

2申请付款通知书要交给晓燕签字

3给财务付款（申请付款通知书银行资料）

11给工厂传真开票资料，让工厂^v^，有疑问的要根据货代那里报关预录单的品名开。数量，金额也要对应一致。

12工厂寄单。

①做美金时，让工厂寄商业发票，箱单，分析单（2份显示有CAS号码）

②做人民币时，让工厂寄增值税发票，合同正本，正本分析单

13制作CO注意打印出来CO的发票后，记得要盖章，和付款申请单一起交给财务。

14投保。保单上被保险人写出口商，保单上显示的出运日期要与提单上显示的一致。

13收到工厂寄来的资料后，将增值税发票复印留底。

正本合同、增值税发票、报关预录单、提单复印件、给晓燕。

14收到货代提单，复印留底。

15制作汇票。询问财务交单交单哪个银行。汇票上注意发票号码，金额。日期为提单日

16备齐所有资料后准备交单。商业发票，箱单，分析单，产地证。仔细核对：盖章是否正确

内容是否一致

17货代退回核销单，先不要寄给工厂

①做美金时，财务到银行核销，核销好银行盖章后，寄回工厂

②如果用离岸公司的帐户划美金给工厂，就可以直接寄回工厂，不用去核销③做人民币时，外贸公司自己去核销外汇，办理退税。

④用离岸公司与工厂做美金时，工厂的核销单退下来后可以直接寄还给工厂，不需要财务核销

xx领导：

您好！

从xx年x月x日来公司报到上班，转眼间，三个月就过去了，在这段期间内，承蒙公司领导以及其他同事的帮助、关心以及工作的支持，我的工作开展得十分顺利，在此表示感谢！

货代方面的业务知识是我以前从未接触过的，和我的专业知识相差也较大，初来公司，曾经很担心不知能否做好工作，但是领导和同事的耐心指导，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了公司的整个操作流程：从接单到订舱，与货主及船公司的提单确认，货物通关，装船，及收款等方面，已经能够熟练操作，同时坚持打电话，积极开拓积累客户……在此，我要特别感谢公司领导和同事们对我的入职指引和帮助，个人简历感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。

工作中，我自觉遵守公司的规章制度，对待工作认真负责、高标准严要求，不懂的问题及时虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，希望能尽早独当一面。

看到公司蒸蒸日上的发展，我深深地感到骄傲和自豪，公司给我们提供了这样良好的发展平台，自己迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长。

在此我提出转正申请，恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。我将一如继往地保持高度的工作责任心，用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来。

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：

**海运销售的工作总结11**

外地客商来我县投资办厂，是对我县投资环境的高度信任，我们有责任和义务积极协助他们解决在经营投资过程中遇到的困难，建立起稳定的社会治安环境。根据我局工作特点，在领导的带动和安排下，广大职工积极参与，主动出击，下工地、进企业，及时了解他们的生产经营状况，主动为他们排忧解难，及时排除安全生产隐患，化解各种纠纷。今年，我们与有关部门配合，协助解决企业的纠纷15起，确保了外来企业生产经营的正常开展。局机关做到了无集体上访，无打架闹事和无重大刑事案件发生，“处法”工作达到“三零”指标。全体职工以实际行动努力为外来投资客商创建了一个稳定的社会环境，真正成为外来投资者的贴心人。

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！