# 京东物流报销岗位工作总结(汇总8篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2025-03-08

*京东物流报销岗位工作总结1自x月x日至x月x日，我有幸来到xxx学院参加了x年物流专业青年骨干教师国家级培训，由于培训学校的精心准备和合理安排，我得到了一次全面系统的培训，28天紧张而愉快的学习当中，让我不仅学习到了先进的职业教育理念，而且...*

**京东物流报销岗位工作总结1**

自x月x日至x月x日，我有幸来到xxx学院参加了x年物流专业青年骨干教师国家级培训，由于培训学校的精心准备和合理安排，我得到了一次全面系统的培训，28天紧张而愉快的学习当中，让我不仅学习到了先进的职业教育理念，而且也深化了对教学理论、物流专业知识理论的认知和理解，另外，培训学校还安排了为期一周的综合实训，并多次参观当地的知名企业和公司。虽然学习是短暂的，但收获是永恒的，下面就对这将近一个月的的培训进行小结。

一、深刻地认识到了职业教育的重要性

开课第一星期，我们进行了职业教育理论的学习，聆听了xxx教授的精彩讲座，学习了我国职业教育现行政策、国内先进的职业教育教学理念、理论与方法、先进的教育技术手段。通过这些讲座，让我这个刚踏入职业教育门槛的青年教师，深刻地认识到了职业教育未来发展的无穷魅力和中国发展职业类教育的机遇和挑战。作为一名新时期、新时代的高职院校教师应该更新传统的职教观念，变革落后的教学模式，着眼于技术手段、生产模式的变动性和劳动者的职业流动性，在教学中应坚持改革和加强实践教学为主，努力做到学校与社会职业岗位能力需求相结合，师生与实践劳动者相结合。做好实验室、实训室、实习基地的建设的工作。一定要与相关企业作一些研究，在更新课程设置、课程教学模式、实验和实训过程的同时，进一步建立建全相应的校内、外实训现场与实训基地，使专业实践教学具有良好的技能适应性，形成以技术应用与综合实践为特色的实践教学体系。

二、巩固了理论基础、深化了校企合作的认识

物流专业知识的学习和技能训练在整个培训中占了很大比重，培训过程中主办单位给我们请了许多物流方面的专家和教授，分别从企业角度、教学角度、课程建设角度等做了详尽的交流报告，并且留下了丰富的资料，这不仅让我开阔了视野，而且给了我更多的课堂素材，弥补了自己企业实践经验的不足，同时也让我对物流的理论有了更深层次、更全面的理解。培训主办单位的xxx毫无保留地给我们分享了他们在建设物流人才培养方案和课程体系中的经验，在建设的过程中突出：岗位轮训，学做合一，以物流岗位职业能力、职业素质培养为主线，促进物流管理专业与物流企业对接、物流管理专业人才培养规格与物流管理岗位任职要求对接、课程内容与职业标准对接、教学过程与物流运作过程对接、毕业证书与物流职业资格证书对接，真正做到工学结合，校企合作，实现厂中校，更要实现校中厂。作为一名青年教师，除了要有扎实的理论知识之外，更需要有企业的经验，了解企业真正地需求，透析企业中所存在的问题，这就要求我们在闲暇时间，到企业中进行顶岗实习，实现自身的“校企结合”。

三、通过交流和探讨、认识到了自己的不足

参加这次培训活动的学员们是分别来自全省各地多所高职院校，在一个月的时间内，我和其他学员相互了解、熟悉，积极讨论、勤于反思，共同探讨学习和工作中的问题、想法，互相交流，相互切磋，共同协作，努力完成团体、个人的学习任务。通过交流研讨、实训操作等活动，对于其他兄弟学校的办学理念、办学方式、专业课程设置等方面有了更深入的了解，看到了先进的一面，发现了本身的差距与不足，相互取长补短，为我以后的自我提高提供了很多宝贵的经验。在交流的过程中，大家比较关心的话题还是教学方法和课堂组织。让我印象最深两种教学方法分别是项目驱动法和团队小组法。项目驱动发比模块教学更合理、更有科学性，行动完成性，学习领域更能体现教、做、学一体化发展，团队小组法，能够培养学生的团队协作能力，这是企业在进行人才选择时比较看重的一点。

四、增强精品课程建设和网络资源资源建设，突出专业的特色。

xxx学院物流专业的教学团队，根据自己的人才培养模式和课程标准，编写了自己的专业教材，教材突出了教学合一和任务驱动性，显示了自身的特色。学校还与一些企业进行合作，开发了一系列形象生动的动漫教学视频，挂在学校网站上，以满足学生课余时间的自学，丰富了网络资源。物流专业的教学团队还增强了精品课程建设，这不仅能提升教师的水平，也为学生提供了更多的学习资源。让我感触最深的是，该学校物流专业网页的建设，资源非常的全面，不仅有理论知识，还有工学结合的相关东西，能够很大的程度的满足学生网络资源的需求。

五、建设好实验室和实训室

现代物流是一个新兴的，飞速发展同时与现实社会结合比较紧密的一门学科，它与现实社会中的各行各业都有联系，同时物流流程中各种操作程序十分复杂，所涉及到的各类物流单证种类比较繁杂，现实中的物流风险也很多。这些内容单单依靠课堂教学难以让学生充分地领会和掌握。因此有必要通过场景模拟和动手操作来强化学生对一些关键知识的`认识和掌握。实训室能够通过对物流各项活动和工作等进行模拟，同时结合现代化物流软硬件设备，为在学校里的同学们营造一个能体现真实物流供应链和各种物流岗位工作的实训环境，对提高学生的实践性，相互之间的沟通，协作能力，动手能力以及专业知识的学习效率有非常积极的意义，所以加快物流实验室和实训室的建设是十分必要的。

此次培训的时间虽然不长，但却是繁忙而充实的，我的收获也可谓说收益匪浅。在今后的工作中，我将会学以致用，把在这次培训中学到的新知识尽快地内化为自己的东西，运用到教育教学过程中去，为学校的建设服务。

**京东物流报销岗位工作总结2**

京东物流调查报告

京东商城简介

京东商城是xB2C市场最大的3C网购x平台，是x电子商务领域最受消费者欢迎和影响力的电子商务网站之一。自20xx年初涉足电子商务领域以来，专注于该领域的长足发展，凭借在3C领域的深厚积淀，先后组建了上海及广州全资子公司，将华北、华东和华南三点连成一线，使全国大部分地区都覆盖在京东商城的物流配送网络之下；同时不断加强和充实公司的技术实力，改进并完善售后服务、物流配送及市场推广等各方面的软、硬件设施和服务条件。

京东为消费者提供愉悦的在线购物体验。通过内容丰富、人x化移动客户端，京东以富有竞争力的价格，提供具有丰富品类及卓越品质的商品和服务，以快速可靠的方式送达消费者，并且提供灵活多样的支付方式。另外，京东还为第三方卖家提供在线销售平台和物流等一系列增值服务。

京东提供13大类超过数千万SKUs的丰富商品，品类包括：计算机、手机及其它数码产品、家电、汽车配件、服装与鞋类、奢侈品（如：手提包、手表与珠宝）、家居与家庭用品、化妆品与其它个人护理用品、食品与营养品、书籍、电子图书、音乐、电影与其它媒体产品、母婴用品与玩具、体育与健身器材以及虚拟商品（如：国内机票、酒店预订等）。

京东拥有x电商行业最大的仓储设施。截至20xx年9月30日，京东建立了118个仓库，总面积约为230万平方米。同时，还在全国1,855个行政区县拥有2,045个配送站和1,045个自提点、自提柜。京东x的配送队伍能够为消费者提供一系列x服务，如：211限时达、次日达、夜间配和三小时极速达，GIS包裹实时追踪、售后100分、快速退换货以及家电上门安装等服务，保障用户享受到卓越、全面的物流配送和完整的“端对端”购物体验。

京东是一家技术驱动的公司，从成立伊始就投入巨资开发完善可靠、能够不断升级、以电商应用服务为核心的自有技术平台。我们将继续增强公司的技术平台实力，以便更好地提升内部运营效率，同时为合作伙伴提供卓越服务。

京东商城运营模式

京东目前可以合作的模式有四种FBP LBP SOP SOPL FBP京东给商家一个xx作的后台自行上传产品，描述，价格，商家五地入库（x，上海，广州，成都，武汉），从仓储到配送到客服都是京东来x作，京东本身自营的产品所有能享受的服务，商家都能享受（支持211限时达，自提，货到付款，POS刷卡），客户体验值最高。

LBP京东给商家一个xx作的后台自行上传产品，描述，价格，商家无须入库，要求订单产生后12小时内将产生的订单包装好发货，分别发货到京东的五地仓储，36小时内到京东商城仓库，由京东来开具给消费者的x。

SOPL京东给商家一个xx作的后台自行上传产品，描述，价格，商家无须入库，要求订单产生后12小时内将产生的订单包装好发货，分别发货到京东的五地仓储，36小时内到京东商城仓库，由商家来开具给消费者的x。

SOP京东给商家一个xx作的后台自行上传产品，描述，价格，跟淘宝商城模式比较类似，要求订单产生后12小时内发货，由商家来承担所有的服务。

京东商城物流模式

京东商城的物流模式主要有两种：自建物流体系与自建体系+第三方物流相结合。

（一）自建物流体系——京东快递

京东快递是京东商城自营快递

京东快递的优势：从事9年电子商务行业，有丰富的物流配送经验；x的安全x体系和货物摆放规则；高效的5小时逆向上门取件服务；对商家开放快递系统平台，方便商家订单x和账目核对；20xx坐席的客户呼叫中心随时为商家提供咨询服务。

20xx年，京东网上商城陆续在天津、苏州、杭州、南京、深圳、宁波、无锡、济南等23座重点城市建立了城市配送站，最终，配送站将覆盖全国200座城市，均由自建快递公司提供物流配送、货到付款、移动POS刷卡、上门取换件等服务。此外，京、沪、粤三地仓储中心也已扩容至8万平方米，仓储吞吐量全面提升。

目前，分布在华北、华东、华南的三大物流中心覆盖了全国各大城市。20xx年3月，京东网上商城斥资20xx万元xx成立了上海圆迈快递公司，上海及华东地区乃至全国的物流配送速度、服务质量得以全面提升. 20xx年4月初，京东商城在x等城市率先推出“211限时达”配送服务。20xx年5月15日在上海嘉定占地200亩的京东商城“华东物流仓储中心”内，投资上千万的自动传送带已投入使用。工人们手持PDA，开着小型叉车在数万平方米的仓库内调配商品。这是京东迄今为止最大的仓储中心，承担了一半销售额的物流配送，也是公司将融到的2100万美元的70%投放到物流建设的结果。在这里，京东每日能正常处理万个订单，日订单处理能力达到5万单。在此基础上，公司计划20xx年在嘉定建成一座15万至18万平方米的超大型仓储中心，其规模将是鸟巢的8倍。

（二）自建体系+第三方物流相结合

虽说京东商城20xx年获得了100亿元的销售额，可其主要业务阵营仍局限

于x、上海、广州等经济发达城市。随着互联网应用的深入，京东业务阵营已经扩展到二级城市或三级城市。可是，如果在全国每个二级城市都建立自己的物流或运输公司，成本至少要在数百亿。更何况，现在二级城市的利润不足以维持物流中心的运营。正因于此，大多数B2C网站都与第三方物流合作完成配送。

在x、上海、广州之外的其他城市，京东商城和当地的快递公司合作，完成产品的配送。而在配送大件商品时，京东选择与厂商合作。因为厂商在各个城市均建有自己的售后服务网点，并且有自己的物流配送合作伙伴。比如海尔在太原就有自己的仓库和合作的物流公司。京东与海尔合作，不仅能利用海尔在本地的知名度替自己扩大宣传，也较好地解决了资金流和信息流的问题。其主要的第三方物流公司有宅急送、x邮政等。

（三）其他物流方式

除了与第三方的物流公司合作，京东商城还在各地招一些高校代理。高校的学生是一个比较大的消费群体，但他们的不确定因素也是最多的。产品配送的时间大都是在白天，可白天是高校学生的上课时间，他们希望快递公司在晚上把货送来，但快递公司却不提供这样的服务。于是经常发生这样的情况：配送人员到学校门口告诉学生货到了，学生却不能取货。

第二个难题是，绝大多数高校的保安都不允许快递人员进入校园，快递人员只能和高校学生用电话联络。但部分高校学生使用手机的频率不高，或者关机，或者是忘记携带。快递人员经常打电话找不到人。结果双方都有意见，学生抱怨快递公司送货不及时，快递公司抱怨联系不上学生。为了解决这个问题，我们招一些人做高校代理。

京东商城物流配送

京东将信息部门、物流部门和销售部门垂直整合。京东在物流配送方面，能够使

用京东自营快递的，则使用京东自营快递。京东的自营快递已经可以覆盖我国大多数地区了京东自营物流覆盖地区详表。在京东自营物流无法抵达的地区，则转发第三方快递。京东在全国的几个地方成立了物流集散中心和仓库。在京东购买的物品都会在接受地附近的仓库发货。收费标准普通会员钻石级会员购物总额满39元免运费

购物总额不满39元需要交纳5元运费免运费

上门自提：

上门自提是京东商城推出的一项服务。当订购的货品抵达收件方所在城市之后，可以到京东商城制定的自提点领取。

自助式提货点：

自助式提货点（也有一些媒体称之为提货柜）是京东商城最新推出的一项服务。京东商城的快递员把购买的商品放到就像商场里的存包机一样的提货柜里，然后让顾客自己领取。

211限时

211限时达在离物流仓库或者周转中心较近的地方，京东商城还有提供211限时达的服务。在京东商城预定物品之后，可以在很快的速度之内送达。覆盖范围主要是京东商城仓库所在城市或者周边的小城市，覆盖范围不多211限时达与次日达的具体支持地区与承诺范围。根据离仓库的距离远近，京东对此做出的承诺也不尽相同。

次日达

相较于211限时达来讲，次日达的覆盖范围就要广得多。 211限时达与次日达的具体支持地区与承诺范围。

具体费用无论是普通会员还是钻石级会员[6]，均不在原来的基础上多收运费。

也就是说这个服务是京东免费赠送的。并且在下单时不必要特意选择。

京东商城物流分析与总结

（1）.自建物流分析S：优势

（一）可以使企业掌握对物流的控制力

在物流方面可以比第三方物流节省更多成本，可以不依靠别的企业。节省开支，而且公司内部人员来做物流比较放心，并且给客户贴心，安全的感觉。

（二）可以保持旺盛的竞争力。

企业自营物流对供应链各个环节有较强的控制能力．易与生产和其他业务环节密切配合，全力服务于本企业的经营管理，确保企业能够获得长期稳定的利润。对于竞争激烈的产业，有利于企业对供应和分销渠道的控制、可以合理地规划管理流程，提高物流作业效率，减少流通费用。对于规模较大、产品单一的企业而言，自营物流可以使物流与资金流、信息流、商流结合更加紧密，从而大大提南物流作业乃至今方价的工作效率。

可以使原材料和零配件采购、配送以及生产支持从战略上一体化，实现准时采购，增加批次．减少批量，调控库存，减少资金占用，成本降低，从而实现零库存、零距离和x营运资本。如多数汽车工业拥有自己的汽车销售公司和营销服务网络系统。

W：劣势

企业自营物流增加了企业投资负担，削弱了企业抵御市场风险的能力。企业为了自营物流，就必须投入大量的资金用于仓储设备、运输设备以及相关的人力

资本，这必然会减少企业对其他员要环节的投入、削弱企业的市场竞争能力。对于——些规模较小的企收，其至会出现对物流的投资比重过大而导致企业无法正常运转的情况。

企业配送效率低下，管理难于控制。对于绝大多数企业而言，物流部门只是企业的—个后勤部门，物流活动也并非企业所擅长的。在这种情况下，企业白营物流就等于迫使企业从事不擅长的业务活动，企业的管理人员往往需要花费过多的时间、精力和资源去从事辅助x的工作．结果足辅助x的上作没有抓起来，关键件业务也无法发探出核心作用

（1）初期投入太高。

（2）在自建物流系统未完善前，系统的管理跟不上，x化程度不高。

（3）存储货物过多，难于管理等

O：机会

1、网民群体扩张速度快、网络覆盖越来越广泛

根据CNNIC发布数据，截至20xx年6月底，x网民规模达到了亿，网上支付、网络购物和网上银行半年增长率均在30%左右，远超其他网络应用。

截至20xx年6月，x网络购物用户规模达到亿人，使用率提升至，半年用户增幅达到。越来越完善的互联网覆盖和高速扩张的网购群体为B2C卖场的发展奠定了基础。

2、物流配送逐步发展完善

当前x的物流快递市场逐步繁荣、规范。遍及全国大小城市甚至乡村的物流系统成为B2C商城发展起来的基础。

3、各方投资人显示出浓厚的兴趣

高速发展的B2C网站获得了各方资本的关注，如京东商城在近4年获得了三笔超过千万美元的融资，20xx年年初甚至获得了总额超过亿美元的投资。获得巨额的风险投资不仅可以帮助B2C网站更好的对物流、仓储等方面进行改善，并且可以在战略制定和运营方式等方面协助B2C网站。

T：威胁

威胁主要是在竞争对手和其他物流公司所造成是竞争力

京东商城面临诸多强有力竞争对手。虽然现在京东商城的B2C份额占据了，比第二名到第八名的总和还多。但是这种优势只能表示现在京东商城很强，不能保x未来也很强。因为淘宝商城、拍拍商城以及百货商城、家电连锁都已经宣布进xB2C。

这些对手均在某些方面有自己的特x和优势，比如，家电连锁拥有完善的物流体系，遍布全国，以及与供应商之间的密切关系网络。这是京东商城必须要正视的对手。

（2）第三方物流分析S优势

在x、上海、广州之外的其他城市，京东商城和当地的快递公司合作，完成产品的配送。而在配送大件商品时，京东选择与厂商合作。因为厂商在各个城市均建有自己的售后服务网点，并且有自己的物流配送合作伙伴。比如海尔在太原就有自己的仓库和合作的物流公司。京东与海尔合作，不仅能利用海尔在本地的知名度替自己扩大宣传，也较好地解决了资金流和信息流的问题

1.归核优势。

一般来说,生产企业的关键业务不会是物流业务,并且物流业务也不是他们的专长,而新兴的第三方物流企业由于从事多项物流项目的运作,可以整合各项物流资源,使得物流的运作成本相对较低,物流作业更加高效,生产企业如果将物流业务交给他们来做,将得到更加x的物流服务,同时也可以集中精力开展核心业务。

2.业务优势。

(1)使生产企业获得自己本身不能提供的物流服务。由于客户所从事的行业不同,由此带来的客户服务要求也是千差万别,例如生鲜产品对快速、及时、冷藏的要求,危险化工品对安全、仓储设备的要求。这些要求的差异往往是生产企业

内部的物流系统所不能满足的,但却是第三方物流市场细分的基础。生产企业通过物流业务的外包就可以将这些任务转交给的第三方物流公司,由他们来提供具有针对x的定制化物流服务。

(2)降低物流设施和信息网络滞后对企业的影响。小企业的物流部门缺乏与外部资源的协调,当企业的核心业务迅猛发展时,需要企业物流系统快速跟上,这时企业原来的自营物流系统往往由于硬件设施和信息网络的局限而滞后,而物流第三方恰好可以突破这种资源限制的\'瓶颈。

3.客服优势。

(1)第三方物流的信息网络优势。第三方物流企业所具有的信息网络优势使得他们在提高顾客满意度上具有独特的优势。他们可以利用强大便捷的信息网络来加大订单的处理能力、缩短对客户需求的反映时间、进行直接到户的点对点的配送,实现商品的快速交付,提高顾客的满意度。

W劣势

1.生产企业对物流的控制能力降低。

由于第三方的介入,使得企业自身对物流的控制能力下降,在双方协调出现问题的情况下,可能会出现物流失控的风险,从而使企业的客服水平降低。另外,由于外部服务商的存在,企业内部更容易出现相互推诿的局面,影响效率。

2.客户关系管理的风险

(1)企业与客户的关系被削弱。由于生产企业是通过第三方来完成产品的配送与售后服务,同客户的直接接触少了,这对建立稳定密切的客户管理非常不利。 (2)客户信息泄漏风险。客户信息对企业而言是非常重要的资源,但第三方物流公司并不只面对一个客户,在为企业竞争对手提供服务的时候,企业的商业机密被泄漏的可能x将增大。

3.连带经营风险。

第三方物流是一种长期的合作关系,如果服务商自身经营不善,则可能影响企业的经营,解除合作关系又会产生较高的成本,因为稳定的合作关系是建立在较长时间的磨合期上的。

O机会

第三方物流企业的发展壮大。

物流基础设施建设，我国运输总里程已达500多万公里，初步建立起以铁路为骨干、公路、民航等多种运输方式协调发展的运输网络物流装备水平，我国铁路机车拥有量达到15335台；民用汽车拥有量达到1219万辆；机动运输船舶净载重吨位达3875万吨；民用飞机达到700余架。同时大力发展集装箱运输，使物流装备水平有了很大的提高，适应了物流技术的现代化趋势。

仓储业飞速发展

加快了对原有仓库和仓储设施的技术改造，提高了机械化作业水平；在国内一些主要大中城市新建了现代化的作业仓库，从过去单一的存储服务逐步转变为综合x的服务，重视运输、装卸、信息等方面的协调，相对减少了一些不合理的流通环节，降低了物流费用。

T威胁

1.由于长期实行的计划经济体制和受经济发展水平的制约，我们对现代物流的认识和实践，与发达国家相比还存在较大的差距。

2.国外物流企业将凭借其熟练的物流x作手段、高度的x化作业等方面的优势会对我国物流企业构成强大的威胁

3.整个第三方物流市场还相当分散，第三方物流企业规模小，x化程度不高4.目前我国物流运输、仓储的现代化水平也不高，物流中心和配送中心的建设以及集装箱运输的发展还比较缓慢，物流企业x化x作程度较低，这直接导致了物流作业过程的效率低下、成本过高，从而很难为合资企业或外资企业提供综合x的物流服务。

**京东物流报销岗位工作总结3**

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！

**京东物流报销岗位工作总结4**

第一天走进宽敞明亮的办公大楼，心情特别激动，期待着成为其中的一员。当走进办公室的一刹那，就遇见了我们的经理，他带着我认识了一下公司的业务人员，他们很热情地介绍了自已的\'职务和姓名，这使得我刚到非常温馨。简单聊了几句后就开始介绍我的工作性质和工作任务安排，最后经理还做了简短的讲话欢迎我的到来，并祝我工作顺利。

接下来就是让我熟悉业务，公司专门找了一位业务精英来给我介绍，从他那里获悉业务的基本内容。我今后主要做的是联系客户、接洽业务、签订合同、成交货物等几个方面。联系客户就是先与下级客户沟通，问清楚客户是什么产品，规格怎样，价格如何，数量多少，注意事项等;然后再寻找上级客户，说清楚下级客户的要求，若能够满足就签合同。或者进行相反的操作流程，由上到下，其结果一样。公司与上下级客户签完合同就到了运输与交货阶段，风险是无处不在，规避风险是关键，尽可能的完善合同进行规避风险，若仍发生了风险，那就要找到合理的、人性化的处理方式。事后通过同事，我认识了全国公路运输协议、货运的单证该如何填写、其中的注意事项又有哪些等等。

从以上的介绍当中，我深悉业务员工作的艰辛与繁琐，必须处理好每一个细节与环节，否则就会酿成大祸;更艰难的事还有不定期出差，因为我们做的是货运专线，两个地区的业务都要做好。这些更是一个刚出校门的大学生所不熟悉的，因此，要想在最短的时间内适应眼前的工作，就必须付出百倍的努力，做到不怕吃苦，不怕受累，坚持到底。

**京东物流报销岗位工作总结5**

京东物流顶岗实习报告

京东物流实习报告（1）

1. 对京东的认识

组织构架及硬件设施

人文关怀

娱乐活动

2. 工作期间公司政策的变化与发展

营销策略多样化――“闪购”出台

增强在电商行业的竞争力――执行“开箱验货”

为迎合“315”，首先做出的政策调整

3. 公司的工作考核

培训

工作中的各项指标

4. 个性与制度约束

执行关单标准的矛盾

电话量与满意度的矛盾

顶岗实习是学校的对我们实际综合运用能力的一个考核，也是对我们学了这两年多理论知识得到实践的一个锻炼。而我自己也想通过这个机会去认清自己，认清自己的性格，认清适合什么样的工作;挑战自己，挑战在新环境中遇到的各种主客观因素、各种困难;证明自己，证明除了在学校优秀外，工作上一样可以大放光彩。

选择京东，第一是因为京东在电子商务行业是一个佼佼者，跟我们专业能挂上钩。第二它是一个大公司，有完善的制度体系和考核标准，这是我在小公司所体验不到的，能让我目睹、体验大公司运作流程对开阔我的眼界、提升我的认识有很大的帮助。

关键词

公司制度;标准;个人想法;矛盾

实习是每个大学生必经的一个阶段，毕竟上学就是为了学有所用，学以致用。虽然在学校感觉还没待够，但是我们始终要走出校门，走向社会，成为一个真正独立的个体。其实出来实习也挺好的，至少把时间得到了充分的利用。在学校，就上上课，有时候还会让人感觉厌烦，因为很多课程其实并没有让人学到什么东西，那就把时间、青春给浪费了。尽管出来实习就没那么自由和轻松了，但我们还年轻，年轻不怕吃苦。实习让我们体会到了学校的美好，让我们感受到了上班人的辛苦。虽然选择在京东做客服不是我的第一想法，但我觉得在哪儿实习都是实习，况且这也不能注定我以后就长期做客服了，所以没有太固执的去选择一份非得让自己很满意的工作。毕竟这次的实习，仅仅想要锻炼自己，更加清楚的认识自己。从而为以后到底从事什么行业、什么职业做铺垫。

初来京东，一切都是陌生而新奇的。公司提供了住宿的地方，是在一所学校的寝室里，而且为我们提供了被子等生活用品，让我们的生活有了一个保障。其次它自带有食堂，所以吃饭问题也基本不用愁，中午会给每个人发放水果或酸奶或是茶叶、奶茶之类的`饮品，平常的时候如果饿了，也有免费小零食提供，虽然工作起来基本没有吃东西的时间，但是这种做法挺让人感动的。公司的地理位置进行过搬迁：以前是租的场所，有两处，分为老、新职场，现在就是新盖的两栋楼。每个人一个工位、一台电脑、一部电话、一个耳机就能开始工作了，装备简单、齐全而实用。这些外部条件都打理好了，那么就只需要个人对业务知识、对工作系统熟练就没什么问题了。新盖的两栋圆饼楼环境确实很好，虽然高度只有四层，但是很大，公司的上千人都能容纳。公司内部还放有很多盆花花草草，主要用来吸收电脑辐射，其次是起到美观的效果，同时也为现代化的职场环境增添一丝活力。之所称它为圆饼楼，是因为它呈饼状，显得很可爱。在晚上周围一片漆黑的时候，楼就会亮起来，一闪一闪的，颜色交错变化，非常漂亮。

**京东物流报销岗位工作总结6**

>一、工作进度

1、海报：4517份，计划量为6000份，完成比例为75%

2、门贴：23470份，计划量为15000份，完成比例为156%

3、彩页：3315份，计划量为3750份，完成比例为88%

4、数据：约520个，计划量为1000个，完成比例为52%

5、合计：完成计划工作量的92%

6、分析：计划量与实际管理下的执行结果比较吻合，计划与管理控制水平较好。

>二、客户开发

1、咨询：52名

2、意向：总计38名，其中10万元以上贷款32名5万元以上理财6名

3、总额：总计2400万元，其中贷款20xx万元，理财400万元

4、潜在：8名，其中贷款客户4个，合计660万元，理财客户4名，合计85万元

5、分析：贷款成交额比例为，成交数比例为3%即每1000元的贷款申请只有元可通过审核，每33笔贷款申请只有1笔可获得通过从这两个比例分析可以得出结论：

1、商务展业方式需要进一步改进，人员作业素质需要进一步提升，以便挖掘优质客户资源

2、市场需求量较少(即符合公司贷款条件的客户极少)

3、公司对贷款客户的风险控制处于较高级别。如公司不降低风控级别，就需调整公司的业务战略。

>三、业务成交

1、产值：1单，30万元，计划量为150万元，完成比例为20%

2、分析：业务完成比例较低，已成交客户的情况较为特殊，客户用款属于批零行业节假日因福利市场需求激增所需进货款，具有较大的偶然性单纯的粗放式市场宣传不能适应市场需求与其他同行业企业相比，我们的放贷条件不具备优势客户开拓的方式需要快速调整，逐步提高拜访客户的比例开户开发过程中存在重量不重质的倾向，得势不得分的结果，需要在签单环节下功夫商机稍纵即逝，业务即商机，出现商机后在决策效率上我们应在探讨如何提高

>四、业务分析

1、贷款客户(10万元以上)无法成交的原因主要集中在两方面：

一是符合条件的客户贷款承受的利息大都在3分以下，我们的要求集中在5分以上

二是不符合条件的客户大多为抵押物不合格、变现能力差、不充足等

2、理财客户无法成交的原因：

一是客户对理财投资的项目不明确二是客户对公司的环境不满意，缺乏安全感三是公司管理层对理财项目的重视程度不够，没有早作准备四是员工对公司的实体企业不了解，对公司实力把握不够，缺乏理财信心

>五、团队建设

截止xx月xx日在岗人数12人，入职3名，离职3名。员工稳定性较强离职员工2人属个人家庭原因离职，1人属于公司管理不善导致人均引进客户3名，上月开发客户数量人均为1人。较之上月客户开发数量提升200%，说明员工的个人客户开发能力提升较快。

>六、人员素质

1、通过对《货币》纪录片的学习，对金融行业逐步产生兴趣。

2、通过对影片《杜拉拉升职记》的学习，培养了基本的职业化意识。

3、通过培训销售拜访技能的培训，具备了初步与户接洽的能力。

**京东物流报销岗位工作总结7**

7月11日，经管学子赴京东商城社会实践实习小组正式出发，开始了为期11天的企业实践活动。实习同学受到京东商城成都分公司高层管理人员的热情接待，他们在实践中探索求知、积极思考，并认真记录下每一天的实习生活：

7月12号，京东实习小组开始了实习生活的第二天，也即是两天培训的最后一天，随后我们将进入具体岗位实习操作。今天主要进行了四个培训课程，其中包括企业文化、保质期商品仓储管理、订单流程处理和分拣流程。

上午九点，由食品母婴仓入库经理许林鹏主讲保质期商品仓储管理。主要介绍了整个仓库接受货物入库对供应商的要求和商品保质期的要求，以及对快到期或到期商品如何处理，并详细介绍了商品入库流程。

紧接着由成都分公司招聘培训负责人陈万红主讲企业文化。为什么京东会有如此高的凝聚力，如此快速的发展？关键就在于公司核心领导力刘强东先生的个人魅力，他所倡导的诚信、感恩经营理念深深地影响着每一位员工，全公司上上下下无一不对刘总赞叹有加。

下午开展的分拣流程培训更让同学们感受深刻。主讲人黄永波一改以往理论化教学的模式，直接带领同学们在生产线上边体验边教学。同学们在愉快轻松的氛围中深入地了解了整个分拣流程。

接着进行了最后一次的培训课程订单处理流程，由分拣中心主管郭均主讲。内容包括仓库管理系统WMS的简介以及从顾客下单到商品出库一系列跟踪操作分别对应的仓库操作流程。

在不知不觉中一天又过去了，同学们也在轻松愉快的氛围中学到了很多东西，期待明天的实际操作实践。

**京东物流报销岗位工作总结8**

从事物流工作已经有一年的时间了，通过这一年的不断学习，以及同事、领导的帮助，我已完全融入到了物流这个大家庭中，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，但应该说自毕业到现在付出了不少，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20xx年以来的工作情况总结如下：

一、无工作经验，缺乏综合知识和技能

我是一名学市场营销的应届大学毕业生，当初公司为了运作涉及业务扩展物流中心，招聘我们，作为市场部人才储备。但是，由于中心资质没得以正常运转，物流业务未开展，所学的专业无法应用，加之刚毕业没有相关工作经验，没有需要的社会关系网络，没有综合的物流运作经验，一切都从零开始，所有工作都是边学边干，所以业务进展效果不是很理想。解决方法是不断加强学习和自身修养，不断培养自己在各个方面的知识和技能，尽快成为早日为公司创造效益的业务能手。通过这段时间对衡水市场的接触和走访，我已练就了了一定的客户沟通技巧，对于日常的业务联络及市场拜访工作，完全可以独立完成。

二、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

前期由于同事们的意见和思想不统一，业务还不能正常进行，我认为先得加强员工的思想教育，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。

三、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。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，努力进一步提高整体操作水平，培养高端技能，利用自己高端的设施服务高端客户。

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！