# 快递年终工作总结个人(五篇)

来源：网络 作者：翠竹清韵 更新时间：2024-06-22

*快递员年终工作总结个人 快递年终工作总结个人一在这段的时间里有失败，也有成功，遗憾的是：稳定的客户还不多，稳定的客户也不多;欣慰的是：客户资源开始积累，处理订单的效率得到了提高，自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我们提供了那么好的...*

**快递员年终工作总结个人 快递年终工作总结个人一**

在这段的时间里有失败，也有成功，遗憾的是：稳定的客户还不多，稳定的客户也不多;欣慰的是：客户资源开始积累，处理订单的效率得到了提高，自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我们提供了那么好的工作条件和生活环境，有经验的上级给我们指导，带着我们前进;他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。在工作上，同事之间互相交流，汇聚每个人的智慧，把事情做到极致，把客户订单处理到位。

去年年底进入公司，从产品知识熟悉，到开发新客户，再到跟客户谈判达成订单，经理了两到三个月个月。公司分配alibaba账号后，客户资源开始量的积累，不知不觉中，半年多的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的职业业务员，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，以下是一年来的工作心得体会：

一.业务能力

1.对公司和产品一定要很熟悉。

进入一个行业，每个人都要熟悉该行业产品的`知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，我学到了如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，懂得不同市场的不同需求，这样才知道主要产品主攻哪些国家，同事遇到不同地区和国家的客户，也知道推荐其所需，更好的把自己和产品推销出去。当然这点是远远不够的，应该不短的学习，积累，与时俱进，了解行业动态，价格浮动。关键之处是对公司和产品熟悉，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。

2.对市场的了解。

不仅是要对目标市场的了解，也对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。知道竞争对手的产品以及价格信息，才能知道自己产品的优势。除了自己多观察了解意外，还需要和客户建立好良好的关系。因为同一个客户，可能会接到很多公司的报价，如果关系不错，客人会主动将竞争对手的报价信息，以及产品特点主动告诉。在这个过程中，要充分利用自己的产品优势，材料特点，分析对方报价，并强调我们产品的优势，更有利喜迎客户。

3.业务技巧

谈到业务技巧，首先想到的是如何取得订单。很多客户都喜欢跟专业的业务人员谈生意，因为业务人员专业，所以谈判中可以解决很多问题，客户也愿意把订单交给专业的业务员来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，而在我自己这一年里的外贸经验中，我所学会的是做客户的顾问，站在客户的角度，设身处地为客户着想，一切从客户的需求出发，在电话，在电邮，或客人来访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍，例如，如果客户是想买高质量的产品，你便可以挑一种好质量的产品给他，价格贵一点也没关系，相反，如果客户只想买便宜的产品，在报价时就不要太高，否则就会吓跑客户。做业务，我们要学会“了解或激发需求，然后去满足要求”。

**快递员年终工作总结个人 快递年终工作总结个人二**

快递业作为我国新兴产业之一,对振兴我国制造业、加快我国电子商业有着重要意义。快递业与我们的生活息息相关,人们越来越不能离开快递业为我们提供的服务。为了方便大家，一起来看看吧!下面给大家分享关于快递行业员工年终工作总结，欢迎阅读!

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。

以下是一个佳吉物流公司送货员整理的思想报告：

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，目前目前上海佳吉物流公司佳吉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，每个为上海佳吉物流公司辛勤付出汗水的人。

回首过去,展望未来!觉得应该留下的东西来纪念这段时光,把值得有意义的东西分享给那些刚加入或者准备辞去的同事,以此共勉。所以,只好用文字的形式来阐述下,这两年来我在飞远工作的心得和感受!

经过家人的介绍,我来到了陕西飞远,简略的填写了应聘表格,第2天就通知我开始上班。就在来之前,我也大概的问了下这个公司是做什么的,听了后一知半解,毕竟也是初次接触这个行业,到底能不能胜任这份工作还不一定。总之,还是先干着再说吧,就这样我被分到了分拣组工作。起初,往往都是很难做的,什么也不会,只能干干所谓的苦力活,跟车,搬搬箱子,卸卸货。然而也就在这期间,才知道什么是网购,我们公司做的都是那几个网站的,才知道我们公司主要就是做上门配送服务。那时候,大家分拣货物都是在一起的,不管是那个网站的货,只要到货就开始分拣,分完就开始装箱整理,最后就是到物流发货,那时候,西安市还没有分站,那时候,公司也就大小两辆车,那时候,分拣员加起来也就不到10个人,那时候货量一天也就2千多单把,经过了两个星期的适应和学习,我也掌握了基本的分拣流程操作。

2月的第3个礼拜,一天中午领导跟我说,退货组有人要辞职,找不到人顶替,不如你去学做退货吧,当时,对于刚进公司不久的我来说,刚在分拣组学习和熟悉,又要被调到别的岗位去,肯定心里不好受,但是,即便是这样,我还是答应了,呵呵!我又开始了新的学习,当天下午我就上去了,因为那时候退货组就在2楼洗手间对面,经过为期不到5天的学习和摸索,我就开始亲手做了第一批当当退货,从整理到打包封箱,在电脑上操作,制表,这些我都基本会了,带我的人也调侃的说我的悟性真高,其实,做退货也没多复杂,只要认真学,也用不了多长时间,电脑的操作呢,因为我之前学过点基础,所以很快我就正式接手了当当退货,当时呢,公司也只做的是当当和卓越!

半年后,货量一天一天的增长,退货也相对多了起来!这时公司也谈了新业务,凡客!当然,肯定也要退货的,谁做呢,由于退货组也就两个人,那时侯,我相对来说做的熟练了,凡客呢也刚开始,也没多少退货,所以我就又接手了凡客退货!对于这种根本就没地放能学到的东西,我能怎么办,这下也没人教了!一番思靠之后!我依葫芦画瓢,把从当当那学来的退货流程经过稍微的改变后用到了凡客退货,慢慢的凡客的货量开始涨了,退货也多了起来!而我还在坚持一个人做两种,同时,也因为货量的增长速度之快,公司开会成立了各事业部,从而进一步明确了各自的职责,把工作细则化,而我每天的兢兢业业也都看在眼里。

领导对我的工作也给予了表扬!

货量的暴增真是不敢想象,眼看着1楼分拣地方越来越紧张,有时多的就只留下人行走的过道,公司开会磋商了要在市内筹建分站,因为之前由于长安区的货量较多和集中,所以也就有专人在负责,所以长安分站是最早成立的西安分站!接下来,米秦路分站也确定了位置,然而,公司由于人员问题紧张,再加上刚好我的关系,所以说,让我学习这方面的东西,然后在去给交,就这样,我又开始摸索学习关于分站日常都要做那些工作!从货物到达后如何收货,下来怎么分拣,系统怎么用,做异常,做上交,做退货,做表格,层层面面我又学了遍!白天公司做完,晚上下班还要给分站交,半个月过去,基本上分站已经掌握了相关操作和流程,而我呢,也由于只身一人,退货量的猛增,顾了这头顾不上那头,退货出现了问题,量太大,加上网站出了新的退货规定,从而导出退货出现了堆积。思想也出现了压力,公司也看到了这个问题,立即给我调了人过来,才把损失降到最低,既然当时我已经意识到了退货量的猛涨,为何不早早向领导反映呢,事后我反思了很多,也有所认识!

之后,我把当当退货交了出去,带了新人,紧随凡客退货也带了新人,半个月后,我申请去了分拣组,领导也批准了,退货事宜交接完之后就可以去分拣上班了,就这样我又回到了分拣,货量的大涨,也由于配送员的不足,有很多远点的区域就没人愿意送,而这些地方的货只能我们分拣组人员自己去送,而我就是其中之一,早上把货分拣完毕,中午我就出去送货,记得那时候已经进入了冬季,就是站那都觉得冷的刺骨,还别说骑着电动车去送货,呵呵,但是毕竟这个工作就是这样的,所以也必须风雨无阻,再冷也得去把货送到客户手里,日复一日,渐渐的我也熟悉了那段区域,从原来的一天的几单,到后面一天也送60多单,我从中也感受到了很多,虽然这段时间是艰辛的,但是更能体会到我们这些配送员每天在外面不分黑白的送货的心情!更能理解他们的付出,当然,也有相应的回报!

在分拣组两个月过去了,由于凡客退货出现了新的退货流程,而当时的在职人员无法很好的处理这个,而导致退货出现了很多差异,这时,领导果断说让我去把他换下来!因为毕竟我就是开始做的凡客退货,我说,只要工作需要我就去!和他交接完相关工作后我就回到了退货组工作,很快进入了工作状态,把新的退货流程熟悉完开始了新的工作!

公司的人员明显有了增长,这一年里连续在市内建了10多个分站,为了更及时,准确的把货送到客户手里,提高投递率,公司也新购了几辆车,专门每天给分站送货,其他cod分站都走的是物流公司,而市内分站只能公司自己送,也提高效率,节约成本,新的业务也接二连三,后面公司接了梦芭莎,退货当然又落在了我身上,也同时给我招了个帮手!原本那个1楼分拣地方已经明显不够用了,公司也着手在找地方,就在20\_\_年6月份公司租到了一个比较大的库房,就这样,分拣组,退货组全部搬了过去,原来的分拣组成了分站!我们也发生重大的改革,新的章程将从此开始!

单量不断的增长,都可以看出这个行业的发展速度之快!很快,种类的增加,公司的送货车辆不断增加,人员不断招聘,分拣组日益强大起来,而我们退货组人员也已有8人,也成立了车队,专职司机10多人~此时的日单量已经接近万单!

我就整整来飞远两年了,这两年中,我看到飞远的成长,同时飞远也让我有所成长,我从分拣组到退货组,再到分拣组,最后又回到退货组,这期间真的学到了很多东西,从一个什么都不懂变成对工作各个方面的了解与掌握!还学到了关于分站工作所需要做的,也感受了配送员的辛苦,更加熟练操作退货和不断摸索创新,

这两年里我的工资也有了明显的变化,从刚来的1200元,第3月涨到1500元,半年后1800元,20\_\_年初2100元,再到6月份2400元,到现在2800元,这个工资就充分说明了一切。

公司各个部门也都逐渐进入正规化,然而,我们退货组却一直处于游历状态,虽说每天都能按时完成工作,但是,很多细节性的问题根本遇到就没法解决,之所以会出现这类情况,还是一点,没有良好的规章制度,没有具体的工作规范流程,而这些东西,也无规可循,没处借鉴。以前,我只是做好自己的本职工作,各司其职,即便心里有很多想法,也没说出来,满足于现状。然后,领导让我负责了退货组,我也看到了公司别的部门的日新月异,更加激励了我,不能再这样下去,毕竟在飞远我学到了很多东西,飞远让我成长了,当然,我得学会感恩!

我要用我的实际行动来证明我真的成长了,之所以我有这个自信,也是因为我学到了东西,也坚信这一点我能把退货组做出个样子来!心有多大,在飞远的舞台就有多大!相信付出也会有回报!也希望有更多的人加入我们这个大集体,因为天生我才必有用,只要你有闪光点,就一定会在飞远中得到人生价值的成就感。最后以此文来感谢和纪念我这两年在飞远的点点滴滴,以此共勉!祝飞远越飞越远!

转眼间，\_\_年就要挥手向我们告别了，在这寒冷的冬天，回想自己接近一年来所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态，以及应对能力。

在这段的时间里有失败，也有成功，遗憾的是：稳定的客户还不多，稳定的客户也不多;欣慰的是：客户资源开始积累，处理订单的效率得到了提高，自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我们提供了那么好的工作条件和生活环境，有经验的上级给我们指导，带着我们前进;他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。在工作上，同事之间互相交流，汇聚每个人的智慧，把事情做到极致，把客户订单处理到位。

去年年底进入公司，从产品知识熟悉，到开发新客户，再到跟客户谈判达成订单，经理了两到三个月个月。公司分配alibaba账号后，客户资源开始量的积累，不知不觉中，半年多的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的职业业务员，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，以下是一年来的工作心得体会：

一.业务能力

1.对公司和产品一定要很熟悉。

进入一个行业，每个人都要熟悉该行业产品的`知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，我学到了如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，懂得不同市场的不同需求，这样才知道主要产品主攻哪些国家，同事遇到不同地区和国家的客户，也知道推荐其所需，更好的把自己和产品推销出去。当然这点是远远不够的，应该不短的学习，积累，与时俱进，了解行业动态，价格浮动。关键之处是对公司和产品熟悉，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。

2.对市场的了解。

不仅是要对目标市场的了解，也对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。知道竞争对手的产品以及价格信息，才能知道自己产品的优势。除了自己多观察了解意外，还需要和客户建立好良好的关系。因为同一个客户，可能会接到很多公司的报价，如果关系不错，客人会主动将竞争对手的报价信息，以及产品特点主动告诉。在这个过程中，要充分利用自己的产品优势，材料特点，分析对方报价，并强调我们产品的优势，更有利喜迎客户。

3.业务技巧

谈到业务技巧，首先想到的是如何取得订单。很多客户都喜欢跟专业的业务人员谈生意，因为业务人员专业，所以谈判中可以解决很多问题，客户也愿意把订单交给专业的业务员来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，而在我自己这一年里的外贸经验中，我所学会的是做客户的顾问，站在客户的角度，设身处地为客户着想，一切从客户的需求出发，在电话，在电邮，或客人来访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍，例如，如果客户是想买高质量的产品，你便可以挑一种好质量的产品给他，价格贵一点也没关系，相反，如果客户只想买便宜的产品，在报价时就不要太高，否则就会吓跑客户。做业务，我们要学会“了解或激发需求，然后去满足要求”。

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。

我们工作、学习了一个阶段后,回顾、检查一下前一阶段的情况,看看有哪些成绩,哪些缺点,把经验和教训找出来,以便今后改进,将这些写成书面文字,就是“总结”。

总结的应用很广泛,种类也较多。按内容分,有“工作总结”“学习总结”“生产总结”等;按时间分,有“年度总结”“季度总结”“月份总结”“阶段总结”等;按性质分,有“全面总结”“专题总结”等;按范围分,有“单位总结”“个人总结”等。写总结时,有些种类往往是结合起来的,如一个单位年度的全面的工作总结。

写总结,一般包括以下四个部分:

一、情况概述。简要地交代一下工作或学习的时间、背景、大体过程和成绩、效果等。

二、主要做法、经验和体会。这部分是总结的重点,可以先讲做法,后讲体会、经验;也可以根据内容分成几个问题,一个一个地写,每个问题既有做法,又有体会;还可以把工作或学习分成几个阶段,按时间顺序来介绍情况,谈体会。

三、存在的问题和教训。问题要提得准确,以便今后去解决;教训则侧重今后要注意避免和克服的方面。

四、今后的努力方向。努力方向要写明确,对下一步工作或学习的设想、安排意见要提得切实可行。

写总结不必非要遵循固定的格式,以上几个部分也不必一一都写到每篇总结里。有的可以合并,有的可以突出,有的还可以省略,这要根据总结的写作目的和要求来确定,灵活安排。

写总结最要紧的是要提出规律性的东西。如果只罗列几条成绩和缺点,那是不够的。一定要下工夫好好分析一下成绩是怎么得来的,缺点是怎么产生的,根本原因是什么,有哪些基本经验和教训,这样把规律性的东西弄清楚了,就能自觉地发扬成绩,克服缺点,使今后的工作或学习更上一层楼。这是写好总结的关键。

写总结还要根据实际情况,抓住特点,突出重点。如果不分主次轻重,什么都写,势必什么都说不清楚,使人读了印象模糊。抓住了重点,还得具体地说明重点,不能笼笼统统。

例如,一位同学总结自己的复习时写道:“‘学而时习之’,这是学习的经验之谈。经常复习,知识就不断巩固,进而网络化。每学习一个阶段,我就进行总结归纳,写小结心得,将自己摸索出来的方法完善起来。比如:学习文言词语,从课文中找出它们在不同句子中的含义,列举实例,总结规律,不仅记忆起来方便,也锻炼了自己的能力。”这样写,读了感到清楚、具体。所以,除了概括性的说明外,最好还能配合一两个恰当的典型例子,做到点面结合。此外,举一些数字,有时也很必要,特别是百分比和前后左右对比的数字更能说明问题。

★ 20\_公司员工个人工作总结优秀范文3篇</span

★ 公司员工个人工作总结优秀范文5篇</span

★ 公司企业年度个人总结20\_五篇</span

★ 500字普通员工个人总结范文5篇</span

★ 20\_疫情防控工作总结及工作计划大全3篇</span

★ 20\_年终工作总结体会最新</span

★ 20\_个人年终工作总结开头5篇</span

★ 员工个人半年工作总结报告20\_</span

★ 员工半年工作总结汇报范文20\_</span

★ 20\_年员工个人半年工作总结范文</span[\_TAG\_h2]快递员年终工作总结个人 快递年终工作总结个人三

回首过去,展望未来!觉得应该留下的东西来纪念这段时光,把值得有意义的东西分享给那些刚加入或者准备辞去的同事,以此共勉。所以,只好用文字的形式来阐述下,这两年来我在飞远工作的心得和感受!

经过家人的介绍,我来到了陕西飞远,简略的填写了应聘表格,第2天就通知我开始上班。就在来之前,我也大概的问了下这个公司是做什么的,听了后一知半解,毕竟也是初次接触这个行业,到底能不能胜任这份工作还不一定。总之,还是先干着再说吧,就这样我被分到了分拣组工作。起初,往往都是很难做的,什么也不会,只能干干所谓的苦力活,跟车,搬搬箱子,卸卸货。然而也就在这期间,才知道什么是网购,我们公司做的都是那几个网站的,才知道我们公司主要就是做上门配送服务。那时候,大家分拣货物都是在一起的,不管是那个网站的货,只要到货就开始分拣,分完就开始装箱整理,最后就是到物流发货,那时候,西安市还没有分站,那时候,公司也就大小两辆车,那时候,分拣员加起来也就不到10个人,那时候货量一天也就2千多单把,经过了两个星期的适应和学习,我也掌握了基本的分拣流程操作。

2月的第3个礼拜,一天中午领导跟我说,退货组有人要辞职,找不到人顶替,不如你去学做退货吧,当时,对于刚进公司不久的我来说,刚在分拣组学习和熟悉,又要被调到别的岗位去,肯定心里不好受,但是,即便是这样,我还是答应了,呵呵!我又开始了新的学习,当天下午我就上去了,因为那时候退货组就在2楼洗手间对面,经过为期不到5天的学习和摸索,我就开始亲手做了第一批当当退货,从整理到打包封箱,在电脑上操作,制表,这些我都基本会了,带我的人也调侃的说我的悟性真高,其实,做退货也没多复杂,只要认真学,也用不了多长时间,电脑的操作呢,因为我之前学过点基础,所以很快我就正式接手了当当退货,当时呢,公司也只做的是当当和卓越!

半年后,货量一天一天的增长,退货也相对多了起来!这时公司也谈了新业务,凡客!当然,肯定也要退货的,谁做呢,由于退货组也就两个人,那时侯,我相对来说做的熟练了,凡客呢也刚开始,也没多少退货,所以我就又接手了凡客退货!对于这种根本就没地放能学到的东西,我能怎么办,这下也没人教了!一番思靠之后!我依葫芦画瓢,把从当当那学来的退货流程经过稍微的改变后用到了凡客退货,慢慢的凡客的货量开始涨了,退货也多了起来!而我还在坚持一个人做两种,同时,也因为货量的增长速度之快,公司开会成立了各事业部,从而进一步明确了各自的职责,把工作细则化,而我每天的兢兢业业也都看在眼里。

领导对我的工作也给予了表扬!

货量的暴增真是不敢想象,眼看着1楼分拣地方越来越紧张,有时多的就只留下人行走的过道,公司开会磋商了要在市内筹建分站,因为之前由于长安区的货量较多和集中,所以也就有专人在负责,所以长安分站是最早成立的西安分站!接下来,米秦路分站也确定了位置,然而,公司由于人员问题紧张,再加上刚好我的关系,所以说,让我学习这方面的东西,然后在去给交,就这样,我又开始摸索学习关于分站日常都要做那些工作!从货物到达后如何收货,下来怎么分拣,系统怎么用,做异常,做上交,做退货,做表格,层层面面我又学了遍!白天公司做完,晚上下班还要给分站交,半个月过去,基本上分站已经掌握了相关操作和流程,而我呢,也由于只身一人,退货量的猛增,顾了这头顾不上那头,退货出现了问题,量太大,加上网站出了新的退货规定,从而导出退货出现了堆积。思想也出现了压力,公司也看到了这个问题,立即给我调了人过来,才把损失降到最低,既然当时我已经意识到了退货量的猛涨,为何不早早向领导反映呢,事后我反思了很多,也有所认识!

之后,我把当当退货交了出去,带了新人,紧随凡客退货也带了新人,半个月后,我申请去了分拣组,领导也批准了,退货事宜交接完之后就可以去分拣上班了,就这样我又回到了分拣,货量的大涨,也由于配送员的不足,有很多远点的区域就没人愿意送,而这些地方的货只能我们分拣组人员自己去送,而我就是其中之一,早上把货分拣完毕,中午我就出去送货,记得那时候已经进入了冬季,就是站那都觉得冷的刺骨,还别说骑着电动车去送货,呵呵,但是毕竟这个工作就是这样的,所以也必须风雨无阻,再冷也得去把货送到客户手里,日复一日,渐渐的我也熟悉了那段区域,从原来的一天的几单,到后面一天也送60多单,我从中也感受到了很多,虽然这段时间是艰辛的,但是更能体会到我们这些配送员每天在外面不分黑白的送货的心情!更能理解他们的付出,当然,也有相应的回报!

在分拣组两个月过去了,由于凡客退货出现了新的退货流程,而当时的在职人员无法很好的处理这个,而导致退货出现了很多差异,这时,领导果断说让我去把他换下来!因为毕竟我就是开始做的凡客退货,我说,只要工作需要我就去!和他交接完相关工作后我就回到了退货组工作,很快进入了工作状态,把新的退货流程熟悉完开始了新的工作!

公司的人员明显有了增长,这一年里连续在市内建了10多个分站,为了更及时,准确的把货送到客户手里,提高投递率,公司也新购了几辆车,专门每天给分站送货,其他cod分站都走的是物流公司,而市内分站只能公司自己送,也提高效率,节约成本,新的业务也接二连三,后面公司接了梦芭莎,退货当然又落在了我身上,也同时给我招了个帮手!原本那个1楼分拣地方已经明显不够用了,公司也着手在找地方,就在20\_\_年6月份公司租到了一个比较大的库房,就这样,分拣组,退货组全部搬了过去,原来的分拣组成了分站!我们也发生重大的改革,新的章程将从此开始!

单量不断的增长,都可以看出这个行业的发展速度之快!很快,种类的增加,公司的送货车辆不断增加,人员不断招聘,分拣组日益强大起来,而我们退货组人员也已有8人,也成立了车队,专职司机10多人~此时的日单量已经接近万单!

我就整整来飞远两年了,这两年中,我看到飞远的成长,同时飞远也让我有所成长,我从分拣组到退货组,再到分拣组,最后又回到退货组,这期间真的学到了很多东西,从一个什么都不懂变成对工作各个方面的了解与掌握!还学到了关于分站工作所需要做的,也感受了配送员的辛苦,更加熟练操作退货和不断摸索创新,

这两年里我的工资也有了明显的变化,从刚来的1200元,第3月涨到1500元,半年后1800元,20\_\_年初2100元,再到6月份2400元,到现在2800元,这个工资就充分说明了一切。

公司各个部门也都逐渐进入正规化,然而,我们退货组却一直处于游历状态,虽说每天都能按时完成工作,但是,很多细节性的问题根本遇到就没法解决,之所以会出现这类情况,还是一点,没有良好的规章制度,没有具体的工作规范流程,而这些东西,也无规可循,没处借鉴。以前,我只是做好自己的本职工作,各司其职,即便心里有很多想法,也没说出来,满足于现状。然后,领导让我负责了退货组,我也看到了公司别的部门的日新月异,更加激励了我,不能再这样下去,毕竟在飞远我学到了很多东西,飞远让我成长了,当然,我得学会感恩!

我要用我的实际行动来证明我真的成长了,之所以我有这个自信,也是因为我学到了东西,也坚信这一点我能把退货组做出个样子来!心有多大,在飞远的舞台就有多大!相信付出也会有回报!也希望有更多的人加入我们这个大集体,因为天生我才必有用,只要你有闪光点,就一定会在飞远中得到人生价值的成就感。最后以此文来感谢和纪念我这两年在飞远的点点滴滴,以此共勉!祝飞远越飞越远!

**快递员年终工作总结个人 快递年终工作总结个人四**

我们工作、学习了一个阶段后,回顾、检查一下前一阶段的情况,看看有哪些成绩,哪些缺点,把经验和教训找出来,以便今后改进,将这些写成书面文字,就是“总结”。

总结的应用很广泛,种类也较多。按内容分,有“工作总结”“学习总结”“生产总结”等;按时间分,有“年度总结”“季度总结”“月份总结”“阶段总结”等;按性质分,有“全面总结”“专题总结”等;按范围分,有“单位总结”“个人总结”等。写总结时,有些种类往往是结合起来的,如一个单位年度的全面的工作总结。

写总结,一般包括以下四个部分:

一、情况概述。简要地交代一下工作或学习的时间、背景、大体过程和成绩、效果等。

二、主要做法、经验和体会。这部分是总结的重点,可以先讲做法,后讲体会、经验;也可以根据内容分成几个问题,一个一个地写,每个问题既有做法,又有体会;还可以把工作或学习分成几个阶段,按时间顺序来介绍情况,谈体会。

三、存在的问题和教训。问题要提得准确,以便今后去解决;教训则侧重今后要注意避免和克服的方面。

四、今后的努力方向。努力方向要写明确,对下一步工作或学习的设想、安排意见要提得切实可行。

写总结不必非要遵循固定的格式,以上几个部分也不必一一都写到每篇总结里。有的可以合并,有的可以突出,有的还可以省略,这要根据总结的写作目的和要求来确定,灵活安排。

写总结最要紧的是要提出规律性的东西。如果只罗列几条成绩和缺点,那是不够的。一定要下工夫好好分析一下成绩是怎么得来的,缺点是怎么产生的,根本原因是什么,有哪些基本经验和教训,这样把规律性的东西弄清楚了,就能自觉地发扬成绩,克服缺点,使今后的工作或学习更上一层楼。这是写好总结的关键。

写总结还要根据实际情况,抓住特点,突出重点。如果不分主次轻重,什么都写,势必什么都说不清楚,使人读了印象模糊。抓住了重点,还得具体地说明重点,不能笼笼统统。

例如,一位同学总结自己的复习时写道:“‘学而时习之’,这是学习的经验之谈。经常复习,知识就不断巩固,进而网络化。每学习一个阶段,我就进行总结归纳,写小结心得,将自己摸索出来的方法完善起来。比如:学习文言词语,从课文中找出它们在不同句子中的含义,列举实例,总结规律,不仅记忆起来方便,也锻炼了自己的能力。”这样写,读了感到清楚、具体。所以,除了概括性的说明外,最好还能配合一两个恰当的典型例子,做到点面结合。此外,举一些数字,有时也很必要,特别是百分比和前后左右对比的数字更能说明问题。

**快递员年终工作总结个人 快递年终工作总结个人五**

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。

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！