# 邮政跟单工作总结(汇总29篇)

来源：网络 作者：岁月静好 更新时间：2025-04-25

*邮政跟单工作总结1一、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...*

**邮政跟单工作总结1**

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xxx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xxx物流公司xxx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xxx物流公司辛勤付出汗水的人。

**邮政跟单工作总结2**

本人自20xx年7月份参加工作至今，已经有七年多时间。七年中，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，我各方面都取得了一定的进步。回顾这七年的工作，邮政提供了各种让自己快速锻炼成长的平台，邮政领导给予自己很多工作上的关心，老师傅们给自己提供了很多宝贵的经验和帮助，这一切让自己在各方面都取得不同程度的进步，当然，自己也存在着许多需要改进的地方。在今后的工作中，我将继续以务实的工作态度，一如既往地认真学习工作，争取工作水平的更大提高。

我作为一名邮政营业员，是邮政企业最普通、最平凡的一员，作为邮政企业的最前沿，代表着邮政的企业形象，保持邮政企业在市场竞争中的优势，与我们邮政营业员工作岗位息息相关。精神面貌与综合素质的“窗口”。营业窗口每天面对众多的客户，对每一位客户都应态度热情、和蔼、耐心，办理业务更应迅速、准确。这就要求我在与客户直接接触的过程中以真情沟通客户，热情服务客户。我们每个员工都是邮政企业形象的传达者，是邮政企业希望与活力的象征。“干一行，爱一行，钻一行、精一行”是我的工作宗旨。在过去的工作中我严格要求自己，熟练掌握业务技能，每一次业务培训和技能鉴定我都积极参加，希望能从中学习更多业务技能和业务知识。质量是邮政通信的命脉，它直接影响到企业的形象和信誉。在平时的工作中，熟悉业务章程和邮政制度，并以此严格要求自己，不容自己出现一点马虎和差错。在工作处事中缺少一定处理事物和特殊情况的能力，存在一定的不足，这也需要我要去更努力的改进和学习的。

在今后的工作中，我将发扬邮政优势，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、学无止镜，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种邮政理论知识，并用于指导实践，以更好的适应行业发展的需要。

2、熟练的掌握各种业务技能特别是计算机操作、邮政业务等技能才能更好的实践为人民服务的宗旨，我将通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

3、“学精于勤而荒于嬉”，实践是不断取得进步的基矗我要通过实践不断的锻炼自己的胆识和魄力，提高自己解决实际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情的对待每一件工作，每一位客户。

总之，短短的几年在邮政企业中，是我人生角色起了转换，使我不断成长不断学习，也是我对邮政事业由陌生进而熟悉、热爱并愿意为之默默奉献。

**邮政跟单工作总结3**

一、实践目的

（一）体验社会，锻炼自身生存能力。

（二）从事服务行业，学会与别人沟通的技巧。

（三）熟悉一个快递公司的运作流程，获得工作经验。

二、社会实践内容

在这段期间，我将大碟大碟的面单按公司名称分类，一直按着计算器算出7月份各大公司的快递费用总和，与电脑上的数据进行核对，确保正确。这是很费心的工作，由于面单上的数据人工输入过程，在按公司名称整理面单的过程，用计算器算出费用总和的过程都有可能出错，有的数据反复计算却会得出不同的结果，所以会比较劳神劳力。一个客服人员的工作，接触了快递物流领域。实践过程是体验上班生活的过程，所做的事情也许很繁琐，可是却是一种难忘的经历，有无奈，有历练，有见识。

**邮政跟单工作总结4**

进入公司实习已经有两个多月的时间，在这段短短的时间里，有过喜悦，有过兴奋，有过苦恼，有过忧郁，有过怀疑，苦辣酸甜都经历了和在经历着，使得我从一个初出茅庐的学生，逐渐的熟悉了公司的组织结构、业务范围、人事关系、企业文化，在不同的岗位上锻炼，跟着不同的经理学习，极大的开拓了我的眼光，积累了更多的业务知识，提高了工作能力。本文从具体的跟单岗位着手，主要总结自己对跟单岗位的理解和认识，以及一些在具体岗位上的心得体会。

1、跟单员的定义：

跟单员是指在国际贸易过程中，根据已签署的商务合约中有关出口商品的相关要求，代表公司选择生产加工企业，指导、监督其完成生产进度以确保合同如期完成的专职人员。(不能兼职，替代)所有围绕着订单去工作，对出货交期负责的人，都是跟单员。

2、跟单员的工作内容：

跟单员的主要工作是在企业业务流程运作过程中，以客户定单为依据，跟踪产品(服务)运作流向并督促定单落实的专业人员，是各企业开展各项业务，特别是外贸业务的基础性人才之一。

3、跟单员工作的重要性：

面对客户、面对订单开展工作的跟单员，在当今社会竞争日益激烈的市场经济环境下，重要性不断突显出来，在很多公司，跟单员成了老板们的特别助理。跟单员是企业与市场、业务员与客户之间联系的纽带，随着商品市场的多样化、小批量化以及节奏的加快，跟单员工作质量的好坏直接影响公司的服务品质和企业形象。

跟单员工作是一项非常综合性和边缘性的学科：对外要有业务员的素质，对内要有生产管理的能力。作为一个企业的接单、跟单、出货的窗口，跟单员不了解工厂生产环节的运作情况，那是难以想象的。在订单的生产来说，执行者是生产部门，跟单员对客户负责而追求的交期达成率就几乎掌握在生产部门的手里了。于是，沟通、跟催等能力就特别致命。这是跟单员工作的挑战性所在。有些时候，跟单员是业务经理的助理;有些时候，跟单员是业务部门所有业务人员的助理;有些时候，跟单员是老板的助理;更多的时候，跟单员是客户的助理。

对公司跟单岗位的认识

1、跟单岗位的工作内容

我公司的跟单岗位的工作内容包括：合同的制作、指令的制作下发、装船通知的制作、箱单和发票的制作、单证(植检证、产地证、提单等)的核对、单证的寄出、货款的回收;与客户及时的联系，通过邮件、电话或者传真的方式向客户提供有效的信息(装船通知、DDHL号码、货物运输状况等)，根据贸易方式及时的催款;与销售经理及时沟通，每天更新工作序列表格和电子表格，向销售经理提供有效的信息(生产进度、客户提货和付款、客户要求)，按照销售经理的思路制作合同和指令;与同事及时的协调，和单证方面确认植检证和产地证，和海运方面确认船期，和货代方面确认提单。

2.如何更好的做好跟单工作

在做跟单的工作中对每一个环节都必须保持仔细，仔细，再仔细的的工作态度，因为如果我们在工作中出现的每一个失误都会带来非常多的麻烦和损失，例如我们在确认产地证，质检证，提单的时候出现失误，就会给公司带来一些不必要的损失，如果我们在做发票时出现数字上的错误，那么带来的损失将是不可估量的。所以在我们今后的工作中一定要做到认真，细致。

为更好的做好跟单工作我认为要从以下几个方面入手：

1)熟悉客户。熟悉我们客户的要货情况及其规律，如某个客户喜欢要什么样的货，什么规格的，有什么特殊的要求等等，这都是我们跟单必须了解并熟悉的。

2)深入了解产品知识。只有我们更好的了解我们的产品才能更有效的工作，减少一些低级的失误，如多少公斤的苹果装什么规格的，在一个集装箱里可以装多少箱，以及这个集装箱内的温度和通风，这也是我们必须要了解的基本常识。

3)合同与指令。当我们在做合同的时候一定要与销售经理多沟通，如客户所要货物的规格，重量，金额和船期。确保无误后再给客户发过去。在做指令的时候也是尤为重要的，指令上的每一项都要认真仔细的填写，因为公司的全体员工都是围绕我们所做的指令来工作的所以更不能有丝毫的失误。

4)在确认单证方面。我们一定要了解到单证对客户的重要性，可能在我们看来一个不起眼的错误到了我们客户那里将是一个非常的麻烦，甚至直接影响到客户的正常提货，所以也必须做到准确无误。

5)在做箱单，发票方面。在我们得到产地证的时候我们就可以做箱单发票，做好以后先放好，在给客户寄单证以前每天检查几遍，这样可以非常有效的减免失误率。

6)在给客户寄单证方面。当我们准备好客户所需的单证后，在确认可以给客户发件时更要慎重，根据我们客户的付款条件，有的客户我们可以直接发件(如DHL/TNT)有的客户则需要我们通过银行发件，在做银行发件时我们需要做一张《出口托收委托书》交与银行，其间一定要将代收行和付款人以及托收金额准确无误的填清楚再交与银行。

**邮政跟单工作总结5**

自xxxx年春节入职，先后在解放路揽投站、人民路揽投站实习并成为一个合格的速递业务员。随着公司改革和同志们的帮助逐渐成长，在风雨里的艰辛中也体会到了本职工作的快乐。每一个客户轻声的谢谢就是最大的理解，至今还记得一位太婆拉着我的说：“孩子，歇会。”在以往的工作中：

一：服从。

认认真真完成领导交给的每一项任务，对的服从，不对的坚决服从。逐渐从一个投递员向一个速递业务员转变，把每个客户当朋友，客户的电话就是冲锋号，第一时间赶到客户面前做好揽投。XX年5月公司成立建华路揽投站,是一个前进的转折点也是最辛苦的时间,每天中午一碗窝子面马上投递决不耽误客户一秒一分,只为客户寄出的是情中国邮政ems全心全速理念。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：营销。

第一届诸葛亮文化节XX年举办，在投递过程中找到当时主管教授顺利拿下23份寄往香港和韩国的邀请函业务实现收入2648元。同期也谈下了襄樊大学校企委培班383份通知书业务实现收入7660元。客户不论大小只要使用ems就全心服务，陆续和襄樊清永鑫贸易有限公司、襄樊赢都实业有限公司、襄樊银基棉花公司、襄樊市国税局、襄樊市烟草营销中心、双汇集团襄樊分公司、国景办公等多家单位建立长期合作关系。在公司大刀阔斧的改革洪流中，按照公司大力开发金融业合作业务的方针，尽量满足客户需求的基础上先后与华夏银行襄阳分行、建行铁路支行、长江证劵等建立标准件合作业务。

三：团队。

一个优秀的军师抵不过三个优秀的士兵，在现任经理的带领下，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，先后派遣至省公司学习、代理建华路站长实习使业务水平和专业知识短期内得到迅速提高。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：客户。

在3年和客户沟通中，也有失误冒进的过失。现在的市场竞争极其激烈，对电子商务客户需求了解不够细腻，导致极少部分客户对ems失去信心选\_营快递。在接下来的工作中要每日跟进客户动态，掌握邮件路向，发现一起问题解决一起，及时沟通解决不累计失误。抓住每次对手失误客户回头选择ems的时机积极促销，提供非邮公司不能提供的服务在同等价格上比速度，在同等速度上比服务。选择收件较多的客户积极公关，找到突破口开发标准件业务。电话回访高考通知书客户给孩子邮寄生活用品及其他。跟非邮公司客户中做宣传，找客户，做服务。

**邮政跟单工作总结6**

一、始终坚持第一要义是发展，集中精力抓发展

按照班子分工，我所分管的业务是速递物流类业务，具体专业是速递专业和物流专业。

1、速递专业。业务收入完成万元，完成省公司的%，排名全省第;同比增幅%，排名全省第。其中，礼仪业务收入完成万元，同比增幅%。

2、代收货款类业务：业务的核心和重点是提高邮件的及时妥投率，我们通过及时妥投率的提高增加邮政速递收入。

3、单证照类业务：业务重点是做项目。晋城局已开发出银行凭证类、法院文书类、公安局二代证类项目。20xx年，我们的重点放在考试类特快寄递、交警罚款通知单、驾驶证、车牌照寄递、中石化票据寄递项目上，靠项目的拉动作用促进业务的增长。目前陵川局已开发出驾驶证寄递业务。晋城市邮政速递局已经进驻市交警队驾驶证换证补证大厅开办业务.

4、国际业务：我们走出去找市场，开发出了一些国际业务，了解了更多的市场信息，使国际业务增长很快，国际业务完成计划进度居全省前三。。

5、礼仪业务：围绕生日礼仪、节日营销做文章，新增生日礼仪用户1200余户;节日营销围绕“五节联送”、“中秋节”营销等节日，开发重点产品和市场，确保“巩固一批，开发一批，储备一批”。端午节、思乡月的阶段性营销活动均圆满完成省公司收入计划。

2、物流专业实现收入万元，完成省公司计划的%，排名全省第，同比增幅%，排名全省第。新开发一体化配送项目昂生药业配送运行顺畅，实现收入近万元，成为拉动物流业务收入增长的重要力量。中邮快货采取走出去找市场的策略，上门营销，拓展市场，实现收入稳步。手机快货以质优价廉抢占晋城90%以上市场，年收入万余元。

二、始终坚持统筹兼顾这个基本方法，立足长远抓管理

1、速递专业管理：自20xx年以来，速递投递能力由于业务的迅速增长，进口邮件量的剧增，投递能力不足的矛盾日益凸现出来。

在困难和问题面前，我们以为，解决能力不足问题的途径有三条。一是增人增车。二是提高车辆、人员的利用效率，深挖内部潜力。三是利用社会资源做邮政自己的事。第一条途径，增人增车，在目前降本增效的大形势下，显然走不通。第二条途径，经去年酝酿，今年元月份对速递投递试行了计件工资改革，按量计酬，多劳多得。一举打破了分配上的大锅饭，也带来了积极的效果。原先干多干少一个样，动力不足，现在干多干少不一样，你不干就没有收入。这就充分调动了投递员的积极性，变要我干为我要干。为了使这项改革能够持续推进，巩固下去。我们提出了“四个公开化、四个一目了解、四个平台展示”的思路：具体为：①投递量公开化，谁送的多谁送的少一目了解。②分配公开化，谁挣的多谁挣的少一目了解。③投诉公开化，谁服务的好谁服务的差一目了然。④车辆费用公开化，谁的车维护的好谁的车维护的差一目了然。“四个平台展示”：①说在嘴上;②记在心上;③挂在墙上;④评在榜上。利用邮政班组会、局务公开栏、讲评会等各种形式进行奖惩公示，使好的坏的大家都能看见，真正起到奖优罚劣的作用。改革的效果在实际中切实得到了体现，邮政的服务质量明显改善，以客户投诉为例，今年1月份因邮件量剧增，邮政自身投递能力不足引起的用户投诉达17件，但2、3、4月份逐月下降，到4月份降为零投诉。第三条途径：利用社会资源投递，我们进行积极的尝试，表现在今年5月份以前的快乐购邮件投递，依靠自身力量达不到客户要求，我们对快乐购业务试行了外包，用社会的车辆办邮政的事，付一定的劳务费，效果也非常好。

2、质量质效挂钩考核

去年以来，邮政速递质量方面共设置10大项31小项指标，把速递从营业到投递整个过程和全部环节按照指标明确出来，我们通过明确职责，上下互动，狠抓考核等措施，实现了质量指标大幅提升，目前除国内次日递和隔日递率、及时投递率、及时妥投率和上门揽收率4小项指标因客观原因排名靠后外，其余指27项指标均排名全省前列。

(二)物流质量管理

自去年昂生药业配送项目开展以来，我们经历了从无到有，从小到大，从不适应到适应的过程，以打造区域物流配送精品的总要求抓质量管理，通过一个项目的成功运作，积累了经验，锻炼了队伍，与昂生公司成为密切的合作伙伴，质量管理保持了较好水平，现在正在探索进一步流程化、标准化的管理模式，从制度上逐步完善。

**邮政跟单工作总结7**

一年来，本着学习的目的，主动融入新集体中，切实感受到了大局的风范与风采，主要从以下几方面把握思想：

>一、摆正位置，把学习和提高贯穿于整个工作中

按照市局的安排，我属于交流工作，对于自身的身份始终有一个清醒的把握，在整个工作过程中，本着团结协作服从大局、勇于承担责任、协调沟通及时得当、分管工作摆布有序、强化执行力的原则开展工作，把学习和提高贯穿于工作中。

1、按照市局安排，职务上我属于单位中层级别，分工上我按照班子成员进行分工，这种特殊身份，在工作中要时刻以大局为重，在领导职务上是配角，而在分管工作中是主角；在宏观决策上是配角，而参谋建议时是主角；在全局工作中是配角，而在单项工作中是主角；在形成核心时是配角，而在维护团结时是主角。

精诚团结，克服自由主义。首先严于律已，自觉遵守组织原则，服从全局，不利于团结的话不说，不利于团结的事不做，坚决抵制和克服自由主义，不斤斤计较。

2、勇于承担责任，在职权范围内对自己分管的工作大胆负责，创造性地抓好落实，并独立自主地解决好工作中遇到的矛盾和问题，对于分管工作，在全局统一一盘棋下，果断决策，明确表达自己的意见，提出见解，并监督落实，把好关。二是善于负责，严于管理。在分管工作中，分清主次和轻重缓急，规范程序，讲究方法。

>二、境界提升是主旋律

衡量一个人进步与否，关键看他境界升华程度。我始终强调：我到公主岭工作，就象刘姥姥进了大观园，看什么新鲜，看什么都感兴趣。确我所想，以李局长为核心的班子和广大干部职工大气魄，大手笔，大目标，大胸怀，不为眼前利益所诱惑，不为当前小胜而骄傲，不为暂时发展而迷惑，不为蝇头小利而计较，不为全省领先而满足，不为弟兄见绌而乐祸。既不好高骛远，又不怨天尤人；既不自吹自擂，不妄自菲薄。

只有境界提升了，才能敢做事，会做事，能做事，做成事，做好事，我有两点感触最深的收获：

一是坚定了我干事业的信心，

二是找到了做事的方法。

**邮政跟单工作总结8**

(一)主要工作内容：

经过半年的时间，对跟单员这个概念有了一定的认识，这几个月持续处于学习状态，对单据制作的学习，除了精准还要做到格式的统一以及整体结构协调。对于业务跟单，目前还只是在跟一个客户的单子，一边和领导学习，一边自己慢慢地做一些，从中学习跟单过程。继而发现跟单过程具有一定模式可循。接受客人订单-向工厂发出购销合同-确认工厂出货时间-临近出货前再次确认出货时间-向船务公司(一般为客户指定)订舱-收到船公司送货通知-给工厂发送货通知-邮寄报关单据-确认货物进仓-索要预入单-提单确认(船开走后)-费用确认-收到客人货款邮寄正式提单等等。有了这样的过程指导，有助于我更加有序的完成跟单工作。目前主要工作还是跟单学习中。

(二)工作中存在的问题：

1、细心，还是我工作中的不足，容易忽视一些细节，变得更加细心注重细节，考虑问题全面性等，也将是我以后工作的一大重心。

2、缺乏主动性：

虽然跟单的流程已经比较熟悉，跟工厂以及委托代理商也有了沟通，但由于对时间的安排把握不太好，不明确何时询问会更加合适，从而使自己工作安排显得被动。但是相信长期的磨合之后对各个环节更加了解时，就能改变缺乏主动性的缺点。

应变能力不足：

这半年的工作中也出现一些突发事件，工厂不能按时完活，船公司不能按时发船，或是由于自己的错误导致后续事件不能如期完成，当面对这些突发事件不知如何处理时，在主管和经理的及时帮助下安然解决。

(三)下一季度学习内容：

下一季度学习的重心是跟单，目前只是一个客户，之后会有更多的客户需要沟通，所以，有关跟单过程中存在的不足以及学习如何与客户进行良好的沟通，是我改正和工作的重点。了解与我们公司合作工厂的业务来往，到工厂去验货等，在主管领导的安排下，慢慢增加自己的业务工作，进一步扩大自己业务工作范围，使自己工作内容更加全面。

总结：

这半年的时间说长不长，说短不短，经过了半年的时间我对公司的主要产品也有了较详细的了解，参加了公司的很多活动，员工生日---大家欢聚一堂，各种节假日公司也极为人性化，还有就是广交会，这次广交会是一个很大的学习机会，我主要的任务也就是去学习，了解了公司主要的客户来源，向主管和经理学习如何和客人谈判，长时间的不使用口语，致使口语退化，与客人交谈过程中记录也没有什么条理，但是能够做到不怯场，回来之后，与客人之间的邮件交流中存在不足，多看往来邮件从中学习。还有就是去工厂验货，目前主要是检验包装，基本已经掌握重点，开胶，盒子的光泽度，印刷，等主要细节。今后也会继续学习，完善自己工作中的不足，争取更大的进步。

意见及建议：

我们公司虽然不是很大，但是业务量还是很多的，公司员工工作比较充实，但是员工之间也需要沟通，适当的公司集体活动能够使员工之间相处更加和谐，相处起来更加具有共同语言。

**邮政跟单工作总结9**

我实习的公司是青岛孚海家居用品有限公司，职位是外贸跟单员。

在师父的帮助下，我开始做一些与跟单相关的工作，主要是在一旁协助处理一些简单的事情。我接触的第一件事情就是擦样品。因为我所实习的公司主营家居装饰用品，大部分产品都是玻璃的，所以对待每一件产品都要格外的小心和细心，每一件玻璃产品都要先用抹布搽干净，然后擦干。随后，师父教我怎样判定样品的品质。首先要将样品放到光线好的地方，然后观察它的材质和喷涂效果，看看玻璃中是否有气泡，玻璃中是否存在喷涂不均匀的地方。

紧接着就是清点样品数量，看看与样品单中数量是否一致，颜色是否相符，一切都符合后，就要对样品进行拍照留底。最后，师父教了我在给客人寄样品前，怎样将产品安全包装。考虑到产品的易碎性，每一件产品都要用汽泡纸多层包装，然后在纸箱中放入保丽龙，将产品竖向排列好。这样，由样品寄到公司到最终给客人寄走前，所有的步骤都齐全了。第一个周我学会了很多工作常用的知识，比如，怎样使用打印机，怎样使用复印机，怎样扫描文件，怎样合理的记录工作内容等。经过一个礼拜的学习，我对公司产品的名称、简称、尺寸都有了初步的了解。

第一个礼拜的实习，我可以简单地总结为几个字：多看，多问，多观察，多思考。

**邮政跟单工作总结10**

回顾20xx年在局领导和上级主管领导的精心培育下和教导下，在部门领导的直接指导下，同事们的关心帮助下，我通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获，现将工作业绩总结如下：

一、思想上，积极参加政治学习

关心国家大事，拥护以党的正确领导，遵守局里的各项规章制度，政治上要求进步，具有较高的政治觉悟。

工作上，本人能忠于职守，严于律已，工作勤恳，遵守局里的各项规章制度，我在许多工作流程的细节上想点子、找方法，在符合有关规章制度的前提下简化流程、提高效率，更好地完成工作。

学习上，自从参加工作以来，我从没有放弃学习理论知识和业务知识。我从没有满足于现状，不但掌握和提高了金融知识，也有了一定的理论水平，并通过了邮政营销员的考试。学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的业务知识融会到工作中去，使业务水平不断提高。

二、今年取得成绩：

在做好本职工作的基础上，以高度的标准严格要求自己，自觉学习业务知识，参加岗位培训、考试，不断提高自身素质。

三、存在的主要问题：

一是学习不够。新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世，面对严峻的挑战，我有时缺乏学习的紧迫感和自觉性。

二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。

三是业务技能水平还是不够娴熟，需要继续加强。

四、今后的努力方向是：

一是加强理论学习，进一步提高自身素质。对业务的熟悉，不能取代对提高个人素养更高层次的追求，必须通过对市场经济理论、国家法律、法规以及金融业务知识、相关政策的学习，增强分析问题、解决问题的能力。

二是增强大局观念，努力克服自己的偶尔消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导、同事们把工作做得更好。

三是除了要加强自己的理论素质和专业水平外，作为邮政员工，我更要不断加强自己的邮政业务技能水平，这样才能在各项工作中得心应手，高效的完成工作任务。

在今后的工作中，我将努力把自己培养成一个爱岗敬业、素质高、适应性强、有独立能力、充满朝气、富有理想的复合型人才。“人生的价值在于奉献”在未来前进的道路上，我将凭着自己对邮政事业的激情和热情，为我热爱的邮局继续奉献我的热血、智慧和青春。

**邮政跟单工作总结11**

来到这个大家庭已有月余，又很荣幸能加入到采购部这个温馨的部门，虽说来的时间比较短，但我学习到许多在之前的工作中从没接触过的，也让我将知识与现实联系起来。我相信在得到各们同事们的关心、支持与帮忙下我会更好、更努力地去学习与工作。采购跟单员的主要职责:负责采购订单评审、确认并下达采购订单至供应商，确认采购订单的交期至生产中心；采购订单跟催；协助供应商的对账工作、^v^跟催、货款申请；组织协调技术、品保部处理供方来料异常，还有就是负责采购部的程序制定和供应商的开发和管理等。

我在这期间所负责的工作:

1、负责对采购部非生产性物料这一块的跟单工作。跟单员工作总结。

2、制作采购供应表下达给每家供应商。根据申购单上所需采购的品名、型号、数量、与之联系方式，让相应供应商进行报价。

3、给供应商下订单。报价审批后根据各部门的申购单，给相应供应商下达采购订单。

4、在erp里下采购订单，按订单跟催使品名、型号、数量确认后及时入库。

5、在每个月10号，20号，月末，对本月采购订单进行汇总，及时处理完成与未完成计划进行分析与跟踪、落实。

心得:虽然只短短的一个多月时间，但在领导和同事的帮忙与关心下，让我用最短的时间内适应在那里的工作环境，对自己的本职工作有了必须的了解。跟单员工作总结。在供应商选取与供应商沟通等方面越来越熟悉。但是，我目前的工作还是在进一步完善中，所以在今后的工作我会更加努力，虚心请教、刻苦学习、不断积累经验，让自己在今后的工作中越做越好。最后，我感谢部门的领导与同事们，我有这天的进步离不开大家对我的帮忙，是你们的协同支持让我对我的工作更加有信心。

**邮政跟单工作总结12**

姓名： 胡先生

性别： 男

婚姻状况： 未婚

民族： 汉族

户井： 四川-南充

年龄： 19

现所在地： 广东-深圳

身高： 177cm

希望地区： 广东-深圳

希望岗位： 房地产/物业类-房地产销售

销售类-人员-销售代表

公司文职类-高级文员

汽车类-其他相关职位

服装纺织/鞋帽/皮革类-面料辅料开发/采购专员

寻求职位： 业务跟单、 采购助理、 销售

待遇要求： 2300元/月 可面议 要求提供住宿

最快到岗： 随时到岗

刻育经历

20xx-09 ～ 20xx-06 四川仪陇马鞍中学 数学与数学应用 高中

培训经历

**邮政跟单工作总结13**

时光飞逝，20\_\_年的日历正一页又一页消然而翻过，伴随着新时代不断前进的步伐，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，我各方面都取得了一定的进步。回顾20\_\_年的工作，邮政提供了各种让我自己快速锻炼成长的平台，邮政领导给予自己很多工作上的关心，老师傅们给自己提供了很多宝贵的经验和帮助，这一切让自己在各方面都取得不同程度的进步，当然，自己也存在着许多需要改进的地方。在今后的工作中，我将继续以务实的工作态度，一如既往地认真学习工作，争取工作水平的更大提高。

一、思想政治表现

思想锐意进取，坚持党的领导，拥护党的路线、方针政策。理论联系实际。把自己良好的思想觉悟落实到工作中，热衷邮政事业、热爱邮政岗位、恪守邮政职业道德、严守邮政服务理念;热爱邮政事业、有高度的责任感和良好的职业操守。时刻传承着总局的各项精神和指示并落实到工作实际中。在邮政工作中理论联系实际，注重知识更新，努力让自己的思想跟上形势的发展。

二、业务工作表现

热爱邮政工作，有高度的责任感、良好的职业道德和敬业精神，能积极主动地完成总局和班主交办的各项邮政工作。平时严格遵守南通邮政系统中的各项规章制度，严于律己，宽以待人，团结同志，始终把工作放在第一位，不计个人得失，服从组织分配，努力完成南通市总局分配的工作任务。今年上半年我一直在行政中心班组工作，但每当大学生公寓业务繁忙时，我都能根据安排积极主动去帮忙加班或代班;政务中心成立后，我也能服从安排主动从自己熟悉的行政中心到政务中心工作，并通过努力对政务中心的工作渐渐适应顺手。由于政务中心业务相对清淡，我也会在自己休息的时候根据领导安排继续到大学生公寓代班。

在具体的邮政工作中，严格持行班组长的工作分配，认真做好自己的职责。及时认真做好邮车的接送，在接邮车时能清点盘收好当天的函件、报纸、杂志等，在晚上送邮车时都能做好清晰的交接，一年来没出现过任何差错;严格按照国家邮政局制定的各类邮件业务处理规则办理邮件、汇款、储蓄等业务，对每笔业务都能认真检查核对，指地客户认真填写，对不符规定和要求的邮寄都能用心而耐心说服客户，全年无客户投诉;认真执行对包裹、印刷品等邮件的收寄验视制度，做到当面验视，眼同封装，全年没出现过差错。认真执行邮资机使用管理办法，邮资机符志或邮资机签条打印或张贴在邮件的规定位置，全年工作认真负责，没出现过操作失误;做到对各类票款、有价证券、重要空白凭证使用规范，每个月底能协助班组长做好帐款核对和票据归档;按规定，做好对邮政日戳(包括日戳、机戳等)夹钳、邮袋等邮政专用用具使用与管理等。在日常工作中，能很好胜任各个环节的工作，保质保量服务好客户。

在日常工作之外，我也能服从班组长的安排，对局里分配给我的各项任务圆满完成。在“协储”任务方面：今年我通过自己和家人的努力，保证了自己在“协储”任务的完成，一直保证了“协储”在100万左右，多的时候达到140多万;在车险方面：全年完成十辆车险;在“自由一族”办卡方面，通过努力办成四张卡;在月饼等方面也略有小成绩;积极参加邮政的各种工会活动和业务学习活动，多次到总局参加学习。

三、邮政业务学习表现

总之，在20\_\_年的工作中，我能严格履行自己的工作责职，做好自己的工作。自己感觉今年的工作比去年胜任颇多，这虽然有我自己的努力，但更有我们班组的影响。今年以来，我们班组在王磊的带领导下，齐心协力、目标一致、排除困难，各项工作都能保质保量完成。当然人无完人，我的工作中也有一定的不足，比如对于突出事件的处理不够老练等。但是，相信在邮政系统各级领导的关心和指导下，加上我的不断努力，我今后会把工作做得越来越好。

**邮政跟单工作总结14**

根据省公司要求，现将我2xx年的主要工作如下：

一、始终坚持第一要义是发展，集中精力抓发展

按照班子分工，我所分管的业务是速递物流类业务，具体专业是速递专业和物流专业。

1、速递专业。业务收入完成万元，完成省公司的%，排名全省第;同比增幅%，排名全省第。其中，礼仪业务收入完成万元，同比增幅%。

2、代收货款类业务：业务的核心和重点是提高邮件的及时妥投率，我们通过及时妥投率的提高增加邮政速递收入。

3、单证照类业务：业务重点是做项目。晋城局已开发出银行凭证类、法院文书类、公安局二代证类项目。2xx年，我们的重点放在考试类特快寄递、交警罚款通知单、驾驶证、车牌照寄递、中石化票据寄递项目上，靠项目的拉动作用促进业务的增长。目前陵川局已开发出驾驶证寄递业务。晋城市邮政速递局已经进驻市交警队驾驶证换证补证大厅开办业务.

4、国际业务：我们走出去找市场，开发出了一些国际业务，了解了更多的市场信息，使国际业务增长很快，国际业务完成计划进度居全省前三。。

5、礼仪业务：围绕生日礼仪、节日营销做文章，新增生日礼仪用户12余户;节日营销围绕“五节联送”、“中秋节”营销等节日，开发重点产品和市场，确保“巩固一批，开发一批，储备一批”。端午节、思乡月的阶段性营销活动均圆满完成省公司收入计划。

2、物流专业实现收入万元，完成省公司计划的%，排名全省第，同比增幅%，排名全省第。新开发一体化配送项目昂生药业配送运行顺畅，实现收入近万元，成为拉动物流业务收入增长的重要力量。中邮快货采取走出去找市场的策略，上门营销，拓展市场，实现收入稳步。手机快货以质优价廉抢占晋城9%以上市场，年收入万余元。

二、始终坚持统筹兼顾这个基本方法，立足长远抓管理

**邮政跟单工作总结15**

20xx年xx邮政局在省、市局领导的亲切关怀和指导下，在局党委的领导下，我局干部职工心往一处想，劲往一处使，紧紧围绕年初职代会所确定的方针目标，以更扎实的工作和更有效的措施，向管理要效益，以服务求创新，调动一切积极因素，迎难而上促发展，圆满完成了上级下达的各项工作任务，为企业步入良性循环奠定了坚实的基础，为地区的发展做出了一定的贡献。其具体体现在以下几个方面：

>一、邮政各项指标完成情况

（一）业务收入完成情况

我局全年业务收入计划为954万元，今年1-11月份实际完成万，完成全年计划的。其中储蓄业务收入完成万元，包裹收入完成万元，特快业务收入完成万元，汇兑业务收入完成万元，报刊发行收入完成万元，代办业务完成万元，其他业务收入5万元。

（二）储蓄任务及收支差额完成情况

截止11月20日，我局储蓄余额达到34605万元，累计净增余额6560万元，活期储蓄余额万元，占储蓄比重的。

>二、经营工作基本情况

（一）邮政业务发展进一步加快

储蓄业务发展较快

邮政储蓄业务是邮政的支柱业务、吃饭业务，它的收入比重已点全局总收入的以上。20\_年市局给我局下达的邮储余额净增指标为202\_万，但是由于银行转存款利率的下调，一年内完成202\_万元净增额肯定是完成不了收入任务的。因此在年初职代会上，我们根据市局文件精神提出了必须在第一季度完成全年储蓄余额净增任务的工作目标。同时加大了职工揽储力度和考核力度，实施压缩在途资金在以下、控制库存现金在2%以下、加快资金归行率等办法来提高储蓄余额的含金量，以增加储蓄收入。第一季度我局储蓄业务是历年来完成最好的，截止3月20日，累计余额达31，775万元，上划资金4，850万元，超额完成市局下达的计划指标，受到了市局的表扬。但是第二季度由于我们举办了保险推介会，其中426万元的保费中有80%以上资金都来源于邮政储蓄，加之四、五月份又是农村播种季节，也是用钱的高峰，想保住一季度的邮储增长额是非常困难的，因此局领导多次召开会议，号召职工抓好储蓄业务，经过全局干部职工的共同努力，截止6月20日，我局邮储净增余额3,658万元，仅比3月20日少了73万。在第三季度，我们又加大了储蓄业务的发展力度，截止11月20日，我局实现了净增储蓄余额6560万元，完成了全年计划的，创下了我局储蓄净增余额的新高。

代办保险业务发展突出

**邮政跟单工作总结16**

虽然是实习，但是公司经理对我们很严。对我的要求也和其他正式员工一样。每天和其他正式员工一样，要及时上班。遵守公司的规章制。熏染着元智快递公司“知行合一”的价值观“我们致力于成为速运行业持续领先的公司”的愿景。是每一元智快递公司员工的目标。

在实习的每一天里，我每天负责收派件。在这一工作的过程中，我深切地体会到作为一个快递员工作的艰辛。

一、工作辛苦，获不到他人的尊重。作为一新人，刚开始我是跟车去送快件去市区。到了门口有许多保安不允许快递员进去，只因为你穿的可能不够好而已。而你的客户却要求你提供门到门的服务，我亲眼听到有人在背后讨论。作为一个快递员面对众多的白眼和他人不屑的眼神。身体上的辛苦劳累是可以忍受的，但心里受到的伤害只有自己才清楚。

二、运输工具简单。快递员最基本的运输工具是电动车。而长沙禁摩限电后，快递员的派收工作受到了极大的冲击。在交通感到干道上行驶要时刻注意躲避交警，因此，使得快递员既不能安心送件也对他们的交通安全构成了潜在的威胁。

三、客户不理解，伤害快递员。有些快件在寄送的过程中出现了破坏，客户不讲理，一味地讲错误归咎于快递员。快递员因为是快递公司直接面对客户的员工，忍受客户的责难压力可见一般，而回到公司可能受到上级的批评。这样加大了快递员的心理压力，不利于快递员积极地去完成自己的工作。

快递员在工作的时候面对的问题远远不止这些，为解决这些问题，我提出几点建议。

第一，提高快递员的待遇。待遇对一个普通的快递员工很重要。他们不怕苦不怕累，就是希望自己能够挣得更多的劳动。而事实上现在众多的快递公司在聘用快递员工时，却没有按照劳动法的有关规定，在提供基本工资的前提下，为员工提供五险一金等福利。快递员工每天穿梭在城市的每一条道路上，发生交通意外的情况也很多。一些公司连快递员的人生意外保险都没有购置。可以想象这样怎么要求我们的快递员能够踏踏实实安安心心工作。

第二，重视快递员的心理健康，加强疏导。快递员工作压力巨大，每天不管刮风下雨冰冻严寒都要按时去派收快件。对他们的身心健康造成了影响。公司要及时疏导他们的心理压力，让他们能够及时解决心理的困惑。只有这样做，才能够让员工感觉公司是他们的家，使他们的依靠。增强员工的归属感。是每一个快递员重视自己的工作，为自己的工作感到自豪。

第三，加强与客户沟通。快递员在工作过程中，保证的客户的快件能够安全快速准确地到达目的地。当工作中出现客户和公司发生纠纷时，快递员要严格按照国家法律法规的规定来处理这些问题。站在客户的角度上去为客户着想，加强与客户的沟通，同时我们的客户也要在快递员的立场上去考虑事情，只有做到相互理解。问题纠纷才能圆满解决。创造一个和谐的关系。

8月25日我的快递员的工作结束了，在离开公司的那一刻，公司的同事们为我举行了欢送会。虽说，实习的时间只有这么短短的一个月，但是我却收获了许多在学校学不到的知识和能力。在工作过程中，有欢笑有挫折更有同事们的关心和上级领导的教诲，我庆幸自己能够有这么好的运气，来到元智公司实习。也庆幸自己坚持到了最后。“天将大任于斯人也，必先苦其心志，饿其体肤。”这是一次难忘的经历，我将铭记于心。

**邮政跟单工作总结17**

回首过去的一年里，领导给了很多机会，再加上自己的努力，做了很多事情，感觉非常的充实。特别是在做以下事情的过程中，受益匪浅，回想起来让自己也感觉到些许的欣慰，觉得自己这一件并没有虚度。

第一、积极参加公司开展的各项活动

今年公司为了能让各管理人员释放工作上所带的的压力而组织了多次出外旅游的节目，3月8日，是三八妇女节，公司组织了两厂之间的办公室跟单员去\_\_日游;5月1日前一个晚上，公司组织了\_的全部管理人员去K歌;x月\_日，和\_办公室的同事们去\_\_，\_日入住\_x酒店泡温泉;x月\_日，国庆前的两天，和办公室的同事去\_乐园一日游。加上每个月都有不同的活动，都积极参与，这是自己进公司三年来，最多活动的一年。这代表着公司在不断的进步，不断强大，关心员工的利益和身心健康所得来的成果。

第二、认认真真，做好本职工作

1、责任心和奉献精神。这是我们华迅公司中很重要的一点，可以说是精髓之一。每个人的经历和知识水平都不相同，这决定了每个人在做事情的能力上也会存在差别，但很多时候，工作能否做好，起决定作用的并不是能力。在实际工作中，有相当大的一部份工作不是靠能力来完成来做好的，而是靠对公司对部门对自己的一种强烈的责任心来完成来做好的。奉献源自责任，一个没有责任心的人，就不可能是一个有奉献精神的人。可以说，强烈的责任感和责任心是做好跟单工作的第一要求，也是业务跟单员应该具备的最基本素质。

2、勤快，团结互助。跟单工作是一件很琐碎和繁琐的工作，特别是外贸跟单工作，辅件多，工序烦，稍微偷懒就可能给错误的出现留下隐患。一个订单往往是由很多部门来共同完成，一个人的力量在整个工作中显得非常渺小，只有大家团结互助精心合作才能保证订单的顺利完成。

3、认真细心，做事用心。这样才能避免自己犯错误，才能发现客户可能存在的错误，把一些错误杜绝在源头上，减少人工和财物的浪费。我操作过的1个单子就曾经存在过这样的情况，由于出厂前板材没有经过硬度的测试，以置到货到了中国台湾后发现不合格了遭遇客户全部退货的情况，到\_月底都还不能够从海关那里取出来，造成了公司人工和财物的损失。回过头来想想，如果这些错误能及时发现并处理的话，就不会造成什么样的严重后果。可想而知。我觉得作为我们业务跟单员只有从内心深处清醒的认识到：任何人都可能犯错误，但只要你认真工作，对每批产品都有明确的质量要求，出厂前都经过各个环节的测试，及时发现和减少错误的发生。犯错误和遭遇国内外退货是最大的窝工和浪费，少犯错误就是降低成本，生产上和业务上来说道理都是一样。

4、吃苦精神。做跟单员一定要有吃苦精神，对于我们跟单员来说有时要让生产部的员工做出好质量的产品，有时还要下去生产车间里亲自监工，根据客户要求和自己的经验指导员工生产出完美的产品，并从中学习经验，了解生产过程，便于自己工作更好的开展。

第三、处理好跟客户和外部协作单位的关系。学会做人，处理好关系，做好事情。就像国家跟国家之间的关系一样：没有永久的朋友和敌人，只有永久的利益。从本质上来讲，跟客户和外部协作单位的关系也是如此。正是由于合作能够跟双方带来各自需要的利益，才会产生双方的合作关系。作为商人，追求的最直接的东西就是利益，没有钱可以赚的话，你对他再好也没有用。如果有钱赚的话，其他方面要求可以适当降低。认清了这一点，在处理与相关主体的时候，就可以以拿捏好分寸，嬉笑怒骂，收放自如。

回首过去，自我认为还算取得了一些微不足道的成绩——当然，这些成绩的取得无不包含着领导的不懈关怀和同事的鼎力协助——但同时我也深刻地认识到自己在工作中也还有很多不足之处，需要在下一阶段的工作中进一步的学习和改进。

**邮政跟单工作总结18**

  摘要：进入公司实习已经有两个多月的时间，在这段短短的时间里，有过喜悦，有过兴奋，有过苦恼，有过忧郁，有过怀疑，苦辣酸甜都经历了和在经历着，使得我从一个初出茅庐的学生，逐渐的熟悉了公司的组织结构、业务范围、人事关系、企业文化，在不同的岗位上锻炼，跟着不同的经理学习，极大的开拓了我的眼光，积累了更多的业务知识，提高了工作能力。本文从具体的跟单岗位着手，主要总结自己对跟单岗位的理解和认识，以及一些在具体岗位上的心得体会。

  关键词：跟单，沟通，学习

>>  一、跟单和跟单员

  1、什么是跟单：

  跟单是英文walkthrough的直译 ,意思是从业务的起始一直到业务的结束——一般都是到财务做帐结束——一整套业务流程。跟单就是跟着这些已经发生的业务所留下的证据——各种证据、单据、报表等——对业务流程进行重复模拟。

  2、跟单员的定义(Documentary Handler)：

  跟单员是指在国际贸易过程中，根据已签署的商务合约中有关出口商品的相关要求，代表公司选择生产加工企业，指导、监督其完成生产进度以确保合同如期完成的专职人员。(不能兼职，替代)所有围绕着订单去工作，对出货交期负责的人，都是跟单员。

  3、跟单员的工作内容

  跟单员的主要工作是在企业业务流程运作过程中，以客户定单为依据，跟踪产品(服务)运作流向并督促定单落实的专业人员，是各企业开展各项业务，特别是外贸业务的基础性人才之一。

  4、跟单员工作的重要性

  面对客户、面对订单开展工作的跟单员，在当今社会竞争日益激烈的市场经济环境下，重要性不断突显出来，在很多公司，跟单员成了老板们的“特别助理” 。跟单员是企业与市场、业务员与客户之间联系的纽带，随着商品市场的多样化、小批量化以及节奏的加快，跟单员工作质量的好坏直接影响公司的服务品质和企业形象。

  跟单员工作是一项非常“综合性”和“边缘性”的“学科” ：对外要有业务员的素质，对内要有生产管理的能力。作为一个企业的接单、跟单、出货的窗口，跟单员不了解工厂生产环节的运作情况，那是难以想象的。在订单的生产来说，执行者是生产部门，跟单员对客户负责而追求的交期达成率就几乎“掌握在” 生产部门的手里了。于是，沟通、跟催等能力就特别致命。这是跟单员工作的挑战性所在。有些时候，跟单员是业务经理的助理;有些时候，跟单员是业务部门所有业务人员的助理;有些时候，跟单员是老板的助理;更多的时候，跟单员是客

  户的助理。

>>  二、对我公司跟单岗位的认识

  1、跟单岗位的工作内容

  我公司的跟单岗位的工作内容包括：合同的制作、指令的制作下发、装船通知的制作、箱单和发票的制作、单证(植检证、产地证、提单等)的核对、单证的寄出、货款的回收;与客户及时的联系，通过邮件、电话或者传真的方式向客户提供有效的信息(装船通知、DHL号码、货物运输状况等)，根据贸易方式及时的催款;与销售经理及时沟通，每天更新工作序列表格和电子表格，向销售经理提供有效的信息(生产进度、客户提货和付款、客户要求)，按照销售经理的思路制作合同和指令;与同事及时的协调，和单证方面确认植检证和产地证，和海运方面确认船期，和货代方面确认提单。

  2.如何更好的做好跟单工作

  在做跟单的工作中对每一个环节都必须保持仔细，仔细，再仔细的的工作态度，因为如果我们在工作中出现的每一个失误都会带来非常多的麻烦和损失，例如我们在确认产地证，质检证，提单的时候出现失误，就会给公司带来一些不必要的损失，如果我们在做发票时出现数字上的错误，那么带来的损失将是不可估量的。所以在我们今后的工作中一定要做到认真，细致。 [Page]

  为更好的做好跟单工作我认为要从以下几个方面入手：

  1)熟悉客户。熟悉我们客户的要货情况及其规律，如某个客户喜欢要什么样的货，什么规格的，有什么特殊的要求等等，这都是我们跟单必须了解并熟悉的。

  2)深入了解产品知识。只有我们更好的了解我们的产品才能更有效的工作，减少一些低级的失误，如多少公斤的苹果装什么规格的，在一个集装箱里可以装多少箱，以及这个集装箱内的温度和通风，这也是我们必须要了解的基本常识。

  3)合同与指令。当我们在做合同的时候一定要与销售经理多沟通，如客户所要货物的规格，重量，金额和船期。确保无误后再给客户发过去。在做指令的时候也是尤为重要的，指令上的每一项都要认真仔细的填写，因为公司的全体员工都是围绕我们所做的指令来工作的所以更不能有丝毫的`失误。

  4)在确认单证方面。我们一定要了解到单证对客户的重要性，可能在我们看来一个不起眼的错误到了我们客户那里将是一个非常的麻烦，甚至直接影响到客户的正常提货，所以也必须做到准确无误。

  5)在做箱单，发票方面。在我们得到产地证的时候我们就可以做箱单发票，做好以后先放好，在给客户寄单证以前每天检查几遍，这样可以非常有效的减免失误率。

  6)在给客户寄单证方面。当我们准备好客户所需的单证后，在确认可以给客户发件时更要

  慎重，根据我们客户的付款条件，有的客户我们可以直接发件(如DHL/TNT)有的客户则需要我们通过银行发件，在做银行发件时我们需要做一张《出口托收委托书》交与银行，其间一定要将代收行和付款人以及托收金额准确无误的填清楚再交与银行。

  7)对货款及单证，货物的跟踪。我们每发走一批货，寄走一套单证都要及时的跟踪直到收到客户的货款，才算是完成了这一票的跟踪。

>>  三、心得体会

  1、记得刚来公司的时候，刘主任说我的工作将是“销售跟单”，听到“销售”两个字心里不由得一乐，俺的专业可是学的销售呢，对于销售的理论说不出一锅也得说出来一碗吧，典型的头重脚轻、眼高手低，等到真正的接触到了工作岗位才恍然大悟，原来此“销售”非彼“销售”，销售和跟单是紧密的联系在一起的，通过团结协作也完成具体的业务。销售也不仅仅是把产品卖给客户就完事，还需要做好“售后服务”，站在客户的角度上考虑生意怎么做，时时刻刻考虑的客户的利益，通过强烈的服务意识让客户免除后顾之忧，最终建立较高的知名度、美誉度，获得客户忠诚。

  2、跟单这个岗位是一份繁琐和辛苦的工作，工作量大，并且重复性工作多，对跟单人员的要求也很高，需要掌握产品知识、生产加工知识、单证知识、国际贸易实务，还需具备较强的综合分析能力、应变能力、协调能力、沟通能力，对英语的水平要求更高，不仅要会写，而且口语要过关，否则与客户的沟通就存在问题。

  在刚刚进入跟单这个岗位的时候，我抱着纯粹的学习心态，因为没有接触过这个行业，没有相关的知识积累，甚至连国际贸易常识都不了解，就像一张白纸，写什么就是什么。于是，我进入公司的第一件事就是恶补基础知识，在蜜柚部跟刘自学经理学习期间，柚子的销售正处于淡季，所以我有很充足的学习时间，刘经理非常关心我的学习进展，除了安排瑞峰指导我业务方面的知识，他还多次主动与我沟通，解决我学习中和工作中遇到的问题，在他和瑞峰的悉心指导之下，我很快的学习完了《国际贸易实务》，掌握了国际贸易的基本知识，同时业务能力和英语水平都得到了很大提高。

  由于5月份蜜柚正式进入淡季，我被调到苹果部门继续学习，跟李庆德经理学习跟单，初一接触苹果业务我就遇到了比较大的困难，主要是单证和交易方式和蜜柚有所区别，客户的交易习惯和联系方式不了解，客户数量和工作量增加了很多，一时让我有些手足无措。当我几乎被压的透不过气来、充满焦虑的时候，高经理和李经理适时的给我解压，让我耐住性子慢慢来，李庆德经理不仅销售工作干的出色，而且沟通的技巧也相当高超，他先是告诉我苹果的业务和单证与蜜柚非常接近，使我从心理上缓解对刚一接触新业务的陌生感;然后让小郝来协助我的一些比较复杂工作，减轻我的工作量;最后，适时的鼓励和理解，让我渐渐的树立起了对工作的自信，逐步的进入状态。通过在苹果部的工作，使我加深了对跟单岗位的理解，真正体会到了跟单的工作内容和职责，跟单不仅要认真，而且要有责任心，只有这样才能真正的融入工作当中。 [Page]

  3、跟单是一份细致的工作，由不得半点马虎，一点点的差错可能就会给公司带来较大的损失，在具体的工作过程中，作为一个新的销售跟单，我也曾犯过低级的错误，有些失误完全是可以避免的。记得在做一票胡萝卜的时候，我对单证还不是十分熟悉，刘经理也正好出差

  了，在处理单证的时候没有考虑到植物学名的问题，在核对单证的时候当我在核对提单时，才发现植检证上的植物学名和提单上的不一致，由于植检证正本已出而且不能更改，所以就改提单，产生了费用。事后我发现和同事保持及时的沟通是多么的重要，当单证那边的同事在确认单证时，一定要和她核对一下，确准了再出正本。

  在苹果部门我经受了很大的考验，五一刚过，赶上了好几个单子，李经理还没有回来，我们的沟通是通过电话和短信，为了避免出现错误，我小心翼翼的做指令，由于我还需要查钱、核对单证、更新表格，没有做好具体规划、分清主次，忙中出错，把一个箱数弄错了。事后才发现手机虽然打开着那条李经理跟我发的短信，可是由于忙的一塌糊涂，竟然忘了看里面的数字了，幸亏李经理发现的及时，才没有造成短重。

  4、跟单的工作需要细心，还需要稳重，要做到这些，一是要从基本功上多下工夫，对业务熟练掌握;二是要主动培养自己严谨细致的习惯，无论面对什么样的事情，先要做到平心静气，不急不躁;三是要主动的与销售经理，与各个部门的同事沟通，做到不耻下问，不懂就问，有疑问就问;四是要有锲而不舍的精神，跟单在一开始可能是一件新奇的工作，时间长了可能会产生厌烦的情绪，这是需要避免的，无论从事什么性质的工作，都是在发挥自己的作用，只有坚持不懈才能不断进步。我想只有这样，才能把跟单这份工作做好，才能不断的提高自己的能力，从而为更进一步的发展打下良好的基础。

  5、在工作中，每一位经理和同事都会耐心的跟我讲解业务知识，无私分享他(她)们的工作经验，在出现错误的时候，领导和同事都是本着体谅和教育的原则，避免伤害我的自尊心。鉴于优异的内部环境和外部环境，我在逐渐的进步，已经融入了这个团队，融入了佳农的企业文化，虽然无论在工作上和自身能力上还有很多需要改进的地方，但是我相信假以时日，我一定能够超越自我，为公司贡献更大的力量。

  致谢：

  感谢公司总经理刘自杰同志对我的信任并对具体的实习岗位所做的安排，感谢公司的各位领导和同事对我的关心和照顾，使我能够在一个稳定和谐的环境中茁壮成长，尤其要感谢带我的经理Marko和Bob以及Grace 和Carl两位同事在具体工作中对我的指导，他们友善和细心的帮助使我能够在较短的时间内融入了佳农这个团队。

**邮政跟单工作总结19**

20\_\_年投递局部在周书记的带领和全体团员的支持下蓬勃发展，在如此的集体中我深感荣幸。\_\_投递部轮替轮一，我感到身上的重任，我时刻以严格要求自己，力争做一名合格的投递员。我以无比的热情投入到各项工作，积极配合领导工作，并带动身边的新手同事争做岗位能手，深创青年文明号活动。参加投递工作至今，我多次被评为投递员。这些来之不易的荣誉，都时刻激励着我更加努力要求自己，争取更出色的成绩。

作为一名班组邮政人员，在思想上我丝毫不放松，为保证班组各项工作的顺利，在行动上我努力做好本职工作，严格遵守岗位责任制，积极参加各种形式的业务培训，努力提高自己的业务素质和水平。在公司领导和组长、同事的帮助中，我在自己的工作岗位上勤勤恳恳，用自己的努力去做好每一项工作。我在日常的工作中，做到多看、多听、多做。多看看班组长及管理人员对工作的处理和对班组的管理。多听听同事在生产中对各种问题的意见。多做做班组的日常工作，锻炼自己的各种能力，以期待自己在工作中有更出色的成绩。加强自己的思想教育，树立“用户第一”的思想观念，在日常工作中保障用户的利益，不计较个人得失。集体的事抢着做，带动其他同事争做岗位能手。

年底报刊收订活动中我积极配合班组进行报刊揽收，上门收订，在任务重、时间紧的情况下，为班组完成收订任务、完成流转额尽了自己的一份力。在日常工作中我积极学习《邮政通信服务规范》，落实规范化服务标准，进一步拓宽自身的服务视野，积极提倡“想用户所想”的思想观点，要求自己从用户的角度来发现我们自身工作的不足并及时整改，为用户提供更优质的服务。对于用户的查询投诉，我认真落实受理、处理工作，及时回复用户，坚决把用户的查询、投诉处理到底，并落实好回访工作，努力提高邮政投递服务的质量和信誉。

在今后的工作中，我将针对不足采用行之有效的方法来改善，不断的完善自己，决心在新的一年中，继续努力，继续发奋，做一个合格的邮政投递员。

**邮政跟单工作总结20**

一、工作内容，对公司的贡献(xx年)

首先，非常感谢公司对我的信任和支持，给了我一个重要的平台。让我在这一年里能充分的学习与成长。

xx年全年销售处等重要客户保持稳定外。同比去年，销售量有了很好的提升。(老客户corwikxx年定单相对较少，不过全年的开发已为打下基础。坚信会拿到我们想要的)。

对于定单，在生产过程中及时向客户、主管反馈生产进度。努力借助于一些专业的跟单东西,帮助解决跟单过程中的大事、杂事、琐碎事，确保定单准时出运，促使顺利收汇。

二、自己的成长与突破、变化(xx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。

三、自己的不足及需要改进的地方(xx年)

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。

**邮政跟单工作总结21**

一、遵纪守例，以制度助发展

俗话说：没有规矩不成方圆。毋庸置疑，在信息中心日常工作中，首先必须遵守好每一条规章制度，执行好每一个工作流程，牢记好每一个规范用语。这不仅有利于工作，有利于自身的提高和发展，更让我能尽快适应新环境、新工作的氛围。

二、语言规范，以真诚助服务

话务员工作的一个基本特点就是与乘客互不相见，通过声音来传达讯息，所以面部表情和说话语气、声调就更加重要。虽然我是一名新进的\'话务员，但我深知，我的一举一动、一言一行，代表着市租公司的形象。因此，在电话中要做到语气平和，语调轻松，用词规范得当，给乘客愉悦的感受，让乘客被我们的诚信、愉悦所感染，使我们的服务深入人心。

三、学无止境，以知识助成长

俗话说“造烛求明，学习求理”，只有不断地去学习与汲取，自己才能进步、才能更快的成长起来，这正是“学无止境”的道理。只有不断学习，掌握专业只是，才能弥补不足，从容应对各种各样的挑战。只有不断学习，才会有扎实的理论功底，才会有能力去辨别事物的真伪，提高自身修养，成为一名优秀话务员，为企业做出更多的贡献。

四、凝聚力量，以团结助奋进

团结就是力量，这句话至今是许多企业里的座右铭。团结，一切困难都可以迎刃而解。一个团队如果不团结就是一盘散沙。正如我们信息中心，我们每周都会通过周会的形式，把大家在平时的日常工作中找到的经验、方法与其他同事一起分享，遇到的典型案例与大家分析探讨，共同进步，团结互助。

总的来说，这一个月我还没能很好地摆正自己的位置和心态，因为我接触出租车行业的时间不长，以前2年的社区工作让我拥有了较强的应变能力，但是不够重视日常规范，在以后的工作中还需进一步端正态度，严格要求自己，完成领导安排的各项工作。这个一月接听乘客来电，从开始吞吞吐吐，到后来能流利应答，让我明白信息中心服务不仅仅是在行动下表现出来，一句礼貌的问候、一声诚挚的歉意，也能让乘客感受到我的积极处理问题的态度，以及优质的服务。不要以打工者的心态来对待自己的工作，只要付出了多倍的努力，从一点一滴点滴做起，充满激情的与企业共成长，这就会成就了自己的一番事业。

**邮政跟单工作总结22**

常用跟单英语60条

1．What’s the size?多大尺寸？

90X90 (Ninety by ninety)九十乘九十，

2．What’s the CMB? 体积多大？

(zero point zero seven cube meter) 立方米。

3．What’s the best/last price? 最低价是多少？

￥ (Two point five)] 两块五。

4．How many designs?有几个款式？

3 designs .三个款式。

5．How many colors? 有几种颜色？

3 colors. Red, yellow and blue. 3种颜色，红、黄、蓝。

6．How many pcs one CTN?一箱装多少件？

12 dozen, 144pcs. 12 12打，144件一箱。

7．When shall we deliver?什么时候交货？

8．Where shall we deliver? 货送到什么地方？

9．30% deposit.付30%的订金。

10．Only one sample here. We can’t give you.这里只有一个样品， 不能给你，

11．Too expensive/much.太贵了。

12. Any discount?有折扣吗？

13．Cheaper?可以便宜一点吗？

14．Show me this!这个拿下来看看。

15．Good quality or ordinary quality?质量好的还是普通的？

16．￥180 for a set . 180元一套。

17．4pcs a set.一套4个。

18．What’s the minimum quantity?最小起订量是多少？

19．At least 1 CTN. 至少一箱/件。

20．There’s minimum quantity.有最小起订量。

21．Can they be mixed?可以混装吗？

22．Mixed packing.混装。

23．Just a moment. Let me check.稍等，让我查一下。

24．Same price/size. 一样的价格/尺寸。

25．I will come again tomorrow.我明天再来。

26．Where are you from?你是什么地方人？

27．What’s your name?你叫什么？

**邮政跟单工作总结23**

为切实加强营销队伍建设和人员培训，遵循能者上、庸者下的科学化用人模式。一是要求所有职员具有良好的职业形象；二是要求职员具有足够的行业知识和产品知识；三是要求所有职员具有良好的语言表达能力和沟通能力，；四是提高团队工作整体执行力和创造力，通过理论与实际操作相结合，全面提升全体员工的工作积极性和主观能动性，把市场营销建设成一个有活力、有执行力和战斗力的团队。利用空余时间多做专题培训，让员工们了解产品的具体情况，掌握相关产品的新知识动向，练好基本功，为今后的工作打好基础。让每个人感受到自己就是这个集体不可或缺的一份子，从内心热爱这份工作。

同时，xx片区分公司也举行了营销员职业技能竞赛。职业技能竞赛的开展也暴露出来目前营销队伍存在的一些问题。第一，营销队伍年龄结构偏大，这样的年龄结构导致她们很难学习和适应新的业务发展，比如惠民优选、中邮阅读等手机APP，她们学会操作流程有难度，客户问到一些稍细节的问题很难解答，在一定程度上阻碍了新业务的发展。第二，营销员普遍业务素质不高，公司普遍缺乏专业型人才，这导致很多业务与项目难以很好持续开展，往往半途而废。

与合作单位客户的衔接洽谈是一项纷繁复杂而又十分重要的工作。它既是众多现实和潜在的客户了解本公司的重要窗口，又是公司展示自己外在形象和综合实力的平台。对公司业务的接洽起至关重要的润滑剂作用，有时甚至直接决定着业务的成败。在与客户的对接工作中，首先要在思想上对该项工作十分重视，能以热情和真诚为原则来对待每一个客户。其次，以毫无怨言地奉献自己的休息时刻和毫无保留地付出自己的辛勤努力为必要前提，并善始善终，一如既往，持之以恒。使这项工作既能得到公司与领导的充分肯定，又能得到客户的良好评价。

其次，对营销产品的选择与筛选也是至关重要的，要因地制宜，灵活应对。根据对在谈项目周边区域竞品项目的长期市场跟踪及调研，依据同区域、同期入市、产品类型相同或相近的样本筛选原则，不断更新具有代表性的竞争产品与项目进行客观分析对照。目的在于透过各个项目的优劣势比较分析，学习及借鉴竞争对手成功点及营销策略并为我所用，并将优劣势应用于营销说辞及推广策略改善工作中，对项目的衔接与洽谈起到实际促进作用。不但完成了本部门的研究工作职责，也对其他部门起到了配合和促进作用。

**邮政跟单工作总结24**

>一、工作总结汇总

代理保险专业面对银保市场持续低迷的困难，加强专职营销队伍建设，深入推进县域保险业务发展，在银保市场继续保持领先地位。上半年全省邮政完成代理新单保费亿元，实现手续费收入8057万元，累计保费占银保市场的，较去年同期提高8个百分点。

代理保险业务克服银保市场持续低迷的不利影响，积极调整产品销售结构，加强与各大保险公司的合作，开展业务竞赛，推动保费规模不断扩大。上半年，全省累计实现新单保费亿元，新单保费市场占有率达到43%，同比上升，继续保持银保市场的领先地位。自我省中邮人寿分公司3月18日开业以来，全省累计完成中邮人寿保费亿元，占全省邮政代理总保费量的25%，完成计划的32%。

>二、工作计划汇总

要突出重点，着力做大做强代理金融业务。代理储蓄专业要以湖北、安徽为标杆，两年内缩小与湖北的差距，拉大与安徽的差距，三年赶超湖北，余额进入全国前五，收入规模全国排名前七位。要坚定信心，做大规模，做实基础客户群，做优结构。要在资源配置、能力建设、人员支撑等方面优先向金融业务倾斜。下半年，全省要新增基础客户50万户，全年新增客户200万户；确保新增代理储蓄余额80亿元，力争新增100亿元，全年新增余额力争达280亿元。

**邮政跟单工作总结25**

回顾这半年来的工作，作为一名大堂经理，我在支行领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照支行的要求，较好地完成了自己的本职工作。通过半年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，工作技能有了显著的提升。今年1-6月，完成实物金销售739克，信用卡53张,汽车卡20张。下面，我将半年来的工作情况总结如下：

一、工作技能提高，规范意识强化。

除了对银行的金融产品、业务知识熟悉外，我还有针对性地加强法律和金融规章制度的学习，着力加强自身职业道德修养，强化自己的规范意识，自觉维护国家、建行、客户的利益，遵守社会公德和职业道德。

二、服务提升水平确保任务达成

作为一名大堂经理，除了要有扎实的工作技能，更要有良好的服务意识，热情的服务态度、优质的服务水平。在工作中，我的一言一行都会第一时间受到客户的关注，而客户通常评价的不是我个人，而是整个建行的客户服务。

今年，我第一次在大堂经理的工作岗位上迎接开门红。以前在柜员岗上，我们每天的工作主要是放在营销电子银行上面，销售产品比较单一，销售难度也较低。大堂经理是客户进门后碰见的第一个工作人员，除了要在礼仪上做到热情、大方，主动、规范，让客户迅速认可、接受，还要通过目测和简单的沟通后分析客户潜在需求，及时将适合的理财产品、电子产品推荐给客户。

正是因为服务水平的提升，今年开门红阶段，我个人的产品销售业绩有了很大的提升，尤其是实物黄金和信用卡这两项产品分别达到739克和53张,名列前茅。而不断上升的三方检查的分数也是对我工作的充分肯定。

作为一名银行员工，我深知揽储工作的重要性和难处。

但是，行里下达给我们的目标必须要完成。在激烈的市场竞争中做好揽储工作，我除了用优质的服务赢得“上帝”的信赖，还积极拓宽服务对象，用真情付出换来客户满意(此处举个做工作揽储的实例)。经过全力冲刺，我终于完成揽储550万元，顺利完成任务。

三、工作中存在的问题

半年来,我虽然各方面都有了一定的进步，但仍存在着许多缺点和不足：

一)、知识水平有待提高。虽然我每天坚持学习，但只注重学习与自身业务有关的内容，很多新观念、新事物、新知识学习掌握得不够好，运用理论指导实践从而促进工作方面还有较大的差距。

二)、全局意识不够强。有时工作只从自身的业务或本部门业务出发，对上级作出的一些关系整个银行全局发展的重大决策不理解。

三)、忽略服务细节。有时面对一些对政策、规定不理解，急燥的客户缺乏耐心。

四、下半年工作计划

通过总结经验教训，查摆不足，我对做好下半年的工作充满信心。我将恪尽职守，扬长避短，踏踏实实地做好每一项工作，处理好每一个工作细节，努力成为遵守制度、精通业务的骨干，成为领导信任同志信服的技术型人才。

以下几点是我下年重点提高的地方：

一)、把握一切机会提高综合能力，加强知识积累;

二)、工作注重时效，注重结果，一切工作围绕着目标完成;

三)、通过政策理论学习和提高自身修养，增强大局观。

四)、服务水平再上新台阶。让微笑成为文明优质服务的引言，让沟通成为做好服务的有效手段，将客户满意成为服务工作不懈追求的目标。

**邮政跟单工作总结26**

1、去思考一个问题，客户为什么一直没有跟你签单?什么原因?

很多同事提出客户总是在拖，我认为不是客户在拖，而是你在拖，你不去改变。总是在等着客户改变，可能吗?做业务从来不强调客观理由。客户不签单肯定有你没做到位的地方，想一想?这是一个心态问题!

2、认清客户，了解客户目前的情况，有什么原因在阻碍你?

你一定要坚信，每个客户早晚一定会跟你合作，这只是一个时间问题。我们要做的工作就是把时间提前，再提前。原因：意识不强烈，没有计划，销量不好，只是代理，建设新厂房或是搬迁，正在改制，品种单一，客户有限，太忙，价格太贵，对你或是公司不了解、不信任、没人管理等等各种理由，我们一定要坚定自己的信念。

3、只要思想不滑坡，方法总比困难多。

不要慌，不要乱，头脑清醒，思路清晰。有问题我们要去分析、解决，有问题是正常的，我们就是喜欢挑战，很有意思嘛，生活充满了乐趣，就像一场战斗。

4、抓住客户心理，想客户所想，急客户所急。

你要知道他究竟在想些什么，他担心什么?他还有什么顾虑。

5、一切尽在掌握中，你就是导演。

你的思想一定要积极，你怎么去引导客户将劣势变为优势，将不利因素变为有利因素。

6、为客户解决问题

帮助客户做一些事情，为客户认真负责，为客户办实事、办好事，让客户感受我们的工作态度。

7、征服客户，发扬蚂蝗吸血的叮与吸的精神

这种精神不仅体现在工作时间里，还有业余时间里，一定要有耐心，锲而不舍，百折不挠，用你的执著感动客户，要让客户说：唉，小伙子我真服了你了。你这种精神值得我们的业务人员去学习。过来跟我干吧!我高薪聘请。

8、能解决的就解决，不能的就避重就轻，将问题淡化，避开。这就要求你头脑一定要灵活。

9、假设成交法，是我们做单要常用的方法之一。

先让他观看一下我们的客户案例，等。或者在签单以前先填写一下表格，当谈的差不多的时候，要说：我们办一下手续吧(签合同打款)，不要说太刺的词语。

10、逼单就是“半推半就”

就是强迫成交法，以气吞山河之势，一鼓作气将客户搞定。让客户感觉的有一种不可抗拒的力量。

11、编制一个“梦”

**邮政跟单工作总结27**

  伴随着新年钟声的临近，依依惜别了任务繁重、硕果累累的xxxx，满怀热情的迎来了明媚灿烂、充满希望的20xxxx。年终之际，现对过去一年的工作汇报如下：

  1.工作内容，对公司的贡献(xxxx年)

  首先，非常感谢公司对我的信任和支持，给了我一个重要的平台。让我在这一年里能充分的学习与成长。

  xxxx年全年销售处basica,ak,dynimate,james,canstar等重要客户保持稳定外。同比去年，销售量有了很好的提升。(老客户corentary Handler）：

  跟单员是指在国际贸易过程中，根据已签署的商务合约中有关出口商品的相关要求，代表公司选择生产加工企业，指导、监督其完成生产进度以确保合同如期完成的专职人员。（不能兼职，替代）所有围绕着订单去工作，对出货交期

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！