# 给客户送货工作总结(实用28篇)

来源：网络 作者：夜色温柔 更新时间：2025-04-14

*给客户送货工作总结1我叫xx，家住xx郊区，所监管的企业是xx集团有限公司，我是x年x月x日正式加入xx物流有限公司这个大家庭。光阴似箭，岁月如梭。不知不觉间，又到了一年冬去春来时，我在x这个大家庭里生活了两个多月了。期间，我也由一个当初什...*

**给客户送货工作总结1**

我叫xx，家住xx郊区，所监管的企业是xx集团有限公司，我是x年x月x日正式加入xx物流有限公司这个大家庭。

光阴似箭，岁月如梭。不知不觉间，又到了一年冬去春来时，我在x这个大家庭里生活了两个多月了。期间，我也由一个当初什麽都不懂的新人慢慢成长为一个真正的x人了。刚来时，我很茫然，不知工作该如何进展，跟随着上一任监管员努力学习专业知识，严于律己。遵守各项公司规章制度，终于在上一任监管员离开时，我基本变成了一个可以独挡一面的x人。感谢领导给了我成长的空间。勇气和信心，更感谢各位同事对我的大力帮持和耐心辅导，使我能早日在工作上步入正轨。

新的一年意味着新的起点，新的机遇，新的挑战，一年之计在于春，先对我这两个多月的工作总结如下：

>一、掌握工作方向，提高工作能力

做为一名x的监管员，恪尽职守，严于律己，做好本职工作是义不容辞的，在所监管的xx集团有限公司，我对监管员的工作流程，监管区域及质押物的种类。规格也有了相应的了解，明确工作方向，端正工作态度，工作能力也有了相应的提高，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，现在已能够顺利的开展工作并熟练的完成本职工作。

>二、加强沟通，加强监管

做为一名监管员，我们打交道最多的就是被监管企业了，每日除了正常的盘库，发数据外，多和企业加强沟通有助于我随时了解企业的各种状况。在监管工作中，多巡查质押物库区，对所监管的各种质押物库存状态随时了解。

>三、工作细心，谨慎

经过这一段时间的工作经历，我了解到了监管员这一岗位看似简单的工作，然而监管是公司融资业务中的重要一环。监管员有着十分重要的任务，责任重大，在工作中要格外细心，比如在每日的报表工作中一定要仔细的核查每一个数据；如报表日期，出入库数量等细节，稍有疏忽就可能会给公司带来不必要的风险。

在今后的工作中，我也存在着诸多的不足之处。首先是我人比较内向一些，不太会说话，在与人沟通方面欠缺；其次是我和公司同事之间的交流。沟通少，不太喜欢参与人多热闹的大众活动，是个喜静的人，不会积极主动的与人沟通，有些不太合群，需要加强联络；其三是我在用电脑制作表格，文本方面学习不够，暂时还是个门外汉，以后要多学习，加强改进。工作中，要牢记xx物流监管员的工作职责，日常管理制度和安全作业管理，加强对质押物资盘点和巡查工作，时刻关注质押物库存数量，实事求是，严格审查，并做到库存数据的统计和按时汇报工作，加强了解企业的生产状况，认真履行作为一名x人的监管职责。

**给客户送货工作总结2**

自从20XX年2月份从事销售工作以来，通过周围同事的热心帮助和自身的不断学习，逐渐的掌握的本职工作中的专业知识，同时，经过持续不断的业务联系，客户拜访。也极大的提升了自身的业务素质，掌握多种和客户的沟通技巧，也为公司创造了一定的利润。20XX年是我进入xx的第二年，也是前期工作铺垫后收货成绩的一年，通过前一年的努力工作和资源积累，今年，在新客户开发上也取得了一定的成绩。货代类客户一共开发xx等。全年销售额完成量在100万，毛利收入在22万左右。

仓储类客户方面对xx等客户进行日常维护工作，同时积极挖掘对方潜在合作机会，期间成功引入xx产品进仓。全年销售额完成量在200万，毛利收入在115万左右.平时除开工作外，除了积极和部门客服和操作同事就操作流程进行规整和梳理，避免在业务操作中出现超过2次相同的错误。也能在和客户业务联系方面，设身处地的为客户立场考虑，减少客户不必要的费用产生，控制其成本支出，赢得和客户之间扩大合作规模的机会。但总的来说，在20XX年还是发现自身的很多不尽如人意的方面，比如，客户开发方面客户群体较少，客户类型较为单一、涉及空海运和仓储类的客户数量不多。另外在专业知识方面还有待进一步提高，针对物流专业英语，物流专业知识、各类名词解释的理解还有待加强。

在接下来的工作中，我会更加努力的去完成销售工作，保持工作激情来迎接各种挑战，在掌握专业的职业物流技能的前提下继续提高和客户沟通能力、为客户提供最好的物流服务，将客户资源最大化；在个人职业规划方面，对工作中遇到的疑难点认真对待，寻求解决方案，同时参加符合自身特点的专项培训，扩大知识面，提升专业度，更好的为以后的工作服务。同时深入认识xx的文化内涵，为xx成为最优秀、最专业的第三方物流管理公司的愿景添砖加瓦。

**给客户送货工作总结3**

我是公司仓储物流部的一员，于20xx年进入公司。很清晰的记得刚入职当初，陌生的工作环境，对仓储一窍不通，以及和原来不相同的工作内容都让我一度无助和茫然，不知自己该怎么做，该怎么做才可以做好。试用期间在公司领导的合理安排指导和部门同事的帮助下，很快就对自己的日常工作流程及工作内容有了初步的了解和掌握。通过试用期这段时间，逐渐适应了公司工作环境，公司给了机会让我为公司服务。下面是本人20xx年工作总结：

>一、尽职尽责，全力做好本职工作

在后续的工作期间，全面了解了公司成长的历史，未来的发展目标，及仓库进出货流程，熟悉速达工作内容，并在原来系统基础上，合理有序的进行了系统升级工作。在适应新的系统过程中，我也有很多地方做的不到位，比如成品价格导入不够精确，明细编排不够合理等多方面都不尽人意，给后续系统操作带来诸多不便，在公司领导的指正下，逐步在完善该工作。在自身工作完成之余积极协助仓管的日常工作，协助收货、打包、发货等。与公司客服协调处理各办事处发货问题以及外发加工事宜、客户退货、换货等异常情况。本人在完善自身工作细节的同时，还积极服从上级的工作安排，遵守公司各项规章管理制度，努力成为公司的优秀员工。

>二、虚心学习，加强对本职工作认识

作为公司的重要部门，仓储物流部，肩负着公司所有原材料和成品货物的存放及保管工作。为了更好适应公司规模的发展壮大，缓解仓库货品库存存放压力。公司增加了仓库库容，特采购产品放置货架，货架可以堆高三层，这样就将现有的库容增加了三倍之多。为了更方便快捷的装卸货物，公司配套采购自动升降液压电动叉车一辆，为仓库装卸货提供了便利和快捷。公司对仓储物流部的大力投入，时刻督促我们仓储物流部工作必须做好、做到位，才能不枉公司的期待。这样一来也时刻要求我们仓储物流日常工作，必须要做到以下几点：

①随时了解掌握仓库基本情况，包括库房设置，库区规划，货架安置，货物摆放，货物分类等。仓库货品放置区任何变动都要有实时记录，并报告上级领导请示批准，进行通报。便于部门同事间相互了解库存位置，有利于日常工作的正常安排。

②熟悉公司所有产品并熟练操作系统，及时准确的更新。加强对公司原材料种类的了解和认识，对加工产品的品名，规格，加工片数，进行详细记录，确保每一个入库的产品都是有详细记录加工流程的优质良品。

③对仓库现有的呆滞料进行统计，并报告上级部门领导，积极协助处理相关事宜。在保证公司利益的条件下，对呆滞料进行相对应的处理。仓库实时通报准确库存明细，针对采购，业务等相关部门的采购计划提供仓库实时数据库存，从源头预防呆滞料的产生。建议公司不定期对仓库进行抽盘，用以检验本人工作是否达标，是否及时。

④全面做好仓库检查工作，明确仓库消防安全管理职责。仓库的货品摆放关系着消防安全，所有货品放置必须遵守消防规定，留有消防通道，严禁货品乱摆放现象。定期对消防器材进行排查，确保消防设施正常。定期对仓库进行检查，做好仓库货品日常的整理，整顿，清扫及清洁工作，确保仓库货物随时保持整洁有序。针对仓储物流的设施设备建议划定责任人，由相关责任人对设备进行日常维护及保养。

**给客户送货工作总结4**

时光荏苒，20xx年很快就要过去，回首过去一年，内心不禁感慨万千。

我部门在今年是重新组建的部门，半年来，顺利的完成了全年采购计划、发送货任务和工程分包任务，这和全部门员工的努力配合密切相关。

部门员工设置7人部门经理：崔皎

库管员：张跃明王金(现任新疆库管兼财务)

商务：向丽丽余波

工程分包核算员：侯常茂

司机：李绍华

部门主要工作资料负责公司货物的日常采购、投标询价、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。工程分包的招标工作以及对工程分包价格的审核和工程合同的签订。负责公司销售货物的发送运输工作。

部门工作宗旨：

团结合作用心配合支持前台热情工作

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，采购、物流、工程分包已成为公司成本管理的重要一部份，成本犹如“冰山”一角，公司好比一艘航行在大海中的“油轮”。“冰山”露出来的只是一小部份，看不见的大部份是埋藏在海底，埋藏的“冰山”直接影响到“油轮”的沉浮。采购价格合理化，降低采购成本、物流成本、工程分包成本将是一项重要任务。合理规划采购，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工程质量好坏。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。

配合、支持：

用心全力支持前台部门各项工作，从采购——发货——送货——寻找工程施工队——签定工程分包合同，认真完成前台部门所需每项工作，哪里有需要哪里就有我们，充分发挥了后备军的作用。商务人员为了采购到物美价廉的货物，每一天不厌其烦地与供应商沟通。严格执行采购功能，每一天询价、比价、议价及订货、交货的跟催与协调、物料的开发与价格调查、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、打包干得热火朝天。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状况，督促客户经理极时出货，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、长途发货、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。工程核算员不辞辛苦地到采购市场收集工程材料资料、询价。与分包工程队谈判、签约，利争节省每一分工程分包费用。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。

不足：

在日常的工作中我们还有许多做的不足的地方，商务对部份产品性能、规格不熟悉，所订购的货物拿不到较好的折扣和价格。这些都需要在今后的工作中加强个人专业知识学习和向公司技术部、客户部同事学习相关产品来不断提高部门整体水平。配合公司其它部门资金回拢，使资金周转加快。工程分包还在起步阶段，工程队伍只有11家，但能满足项目经理要求的却很少，有些价格高、有些技术潜力不够，在今后我们还会不断地增加新的施工队伍，让施工队伍加入到我们的技术专业培训中来，不断提高他们的施工水平，以满足项目经理需求。

配合支持是我们后台部门的本职工作，优质的服务、学习专业知识、提高工作效率、全身心的投入到日常的工作中去。

感谢公司领导给予我们工作的大力支持;

感谢公司各部门对我们的帮忙、支持;

感谢我部门全体员工给予我全年工作的支持;

飞翔的翅膀昨日的梦一路的辛勤劳动;

走到这天我们一同走过了多少的路程;

还记得当初熟悉的目标的梦;

至今己成为这天的成功的笑;

相信明天将有更灿烂的笑容。

20xx年部门工作展望

1、目标决定未来，追求永无止境。

我看过这样一个调查，如果有一种完全没有目标的生活，一个人能够忍受多久?结果在各个行业里找到的那些孜孜成就的人，无论年轻年老、中国人还是外国人，绝大部分都立刻回答说，不能够，一秒钟都不能够。

这让我愈加坚信，目标是这世界上最不可缺少的一份氧气。

2、新的一年，我部门的工作目标如下。

目标1：出入库准确率到达5%，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。

**给客户送货工作总结5**

屈指算来，到公司已近半年的光阴，颠末\*\*关切、同事们的赞助和本身的尽力和调剂，现在已基础上融入了公司这个人人庭。同时对公司的\*\*布局，工作流程等各个方面都有了一些初步了解。同时也有一些与想法，借此机谈判谈，鉴于此，现将这期间如下：

>首先，谈谈本身这段光阴心态的改变。

心态的调剂使我加倍明白，岂论做任何事，务须尽心尽力，这种精神的有无可以抉择一个人日后事业上的胜利或失败。如果一个人领悟了通过全力工作来\*\*工作中的辛劳的法门，那么他也就\*\*了达到胜利的原理。倘若能处处以主动、尽力的精神来工作，那么无论在怎样的岗位上都能富厚他人生的阅历。

拥有积极的心态，就会拥有一生的胜利。

>其次，对我半年来的工作状况做一个小结。

>(一)学习无尽头，职业生涯只是学生生涯的一种延续，紧张的是将学校里学的理论知识运用到工作中，并进一步进步、升华。

除此之外，我还考试测验着进行了XX项目的本钱估算，使我有机会能打仗到估算实践工作，对本钱估算知识有了一个从理论到实践的升华历程。结合学校里学的相关知识，我感觉必要进一步摸索和思考，活学活用，来办理实际的问题。

>(二)即使是最根基的工作，也必要赓续地立异求进，以进步工作效率。

我工作的很大一部分内容，与信息档案的收集、整理有关，原来以为这是一种对照死板的工作，其实，如果有心多思考一下，档案治理也会更赋于人性化。打仗工作至今，我发明必要保存的材料类目繁多、信息凉垠。于是，我在按老例进行整理的同时对一些材料从地区、级别等方面进行横向对照，当然，随着工作的深入，还有更多新的内容期待我去学习，去思索。

当然，我在工作中还存在着一些不够之处，如过于注重工作的进度对工作内容的全面性斟酌不够等。在接下来的工作中，我将本着对本职工作的认真和责任心，把工作做好做精。总之，我将以公司的经营理念为坐标，做好个人工作计划，将本身的知识配景和公司的具体情况相互交融，应用本身精力充实、接收才能强的优势尽力学习业务知识和技巧，为公司的成长尽我绵薄之力。

**给客户送货工作总结6**

转眼间，踏上工作岗位已经20xx年，而进入日陆这个大家庭也已是第七个年头，我从当年的毛头小伙，不谙世事到如今的成熟老练，工作驾轻就熟，都离不开社会这所最好的大学，以及职场这间最好的课堂。同时也有幸见证了日陆在中国国内的快速成长，从20xx年前的仅有两个人的代表处，发展到现如今拥有两家合资公司，经营有自己的仓库和车队，员工人数几何级的增长，并且第三家独资公司又即将启动，这一切无不体现着中国这片沃土所带来的生机和活力，也验证了日陆在中国的远见卓识以及正确的发展战略。

相信每个人都在过去的一年中都学到了，成长了，感悟了，当然其中也包括我。在20xx年的工作中，如同往年一样，我继续带领罐箱操作部门为国内外客户做好服务，以我们优质热诚的服务赢得了客户的赞誉，更是在经济危机如此困难的前提下圆满完成了部门指标，为公司创造了可观的效益。本部门的员工也飞速成长，经过进、出口的轮岗和悉心教导，都能够独挡一面，个人能力突飞猛进，能够很好的完成分配的任务。

20xx年初开始，江总要求我不能仅仅满足于领导好罐箱部门的操作，同时要抽出身来做好罐箱的营业，积极开拓市场和客户，发展新的业务。于是，在平时纷繁复杂的日常操作管理中，我又分身出来开拓市场，虽然时间有限，但值得骄傲的是，为公司开拓来了如南京亚东、江苏中化、无锡金丽洁、青岛纳福化工、易程、金捷物流等客户，还有如akzo nobel这样的极其优质的，能为公司带来可观收入的长期物流项目。

与此同时，江总又委以重任，作为日陆北方和日陆外联发共同的营业企划部的负责人，将公司的仓储、运输、罐箱销售统一协调管理，以便为客户提供全方位的物流服务。此举收效也相当好，很快就有罐箱的客户也用到了我司的仓储，而仓库的客户也有罐箱的需求，真正的将公司的资源有效结合，一致对外了。

随着元旦钟声的敲响，我们步入了崭新的一年，在新的一年里，我的个人职业规划是：

-继续总结前期的销售工作，不懈跟紧潜在的大客户，争取到更多分量十足，如同akzo nobel一样的优质客户;

-尽早培养出新的罐箱部门的领导，对其高标准，严要求，使其能够顺利接替我的职位，继续领导该部门稳定成长;当然，我还是会继续帮助并做好监督支持工作，不可能彻底放手不管;

-抽出时间，多多结识拜访船公司和专业危险品运输公司，做好公关工作，争取主要航线的较好危险品海运运价和陆运运价，为将来更好的报价做准备;

-协助新任的综合营业部李部长，不仅将罐箱的营业做上去，也将其他的业务如运输、仓储、货代做上去，开拓一定的业务量;

-在20xx年将剩余的在职硕士研究生课程结束，并完成论文答辩，顺利拿到学位证

-工资得到大幅提升

在新的一年中，希望公司能继续发扬自己好的传统，在原有的基础上更上一层楼，在此提出一些个人建议，有则改之，无则加勉：

-加强对公司员工的培训，无论是车队司机、调度、各部门的操作，还是营业部人员，可适当聘请外来专家进行培训，同时公司也可组织内部培训，这样可以提高全体员工的素质，等于是间接提升了公司的竞争力;

-梳理清晰公司的层级和架构，使各个职位的员工清楚知道各自的职责和权限，在这个前提下，可以鼓励员工多替公司分担一些份外的工作;

-多使用萝卜，而不是大棒，员工需要的是恰当的激励机制;

-适当拨给各部门一点公关基金，允许各个部门间互相联谊，增进部门及同事间的感情，融洽关系，方便日常工作和沟通。

虽然在过去的20xx年，我们经历了无情的天灾和残酷的金融海啸，目睹了生离死别和倾家荡产，但我们又被灾难中亲情的崇高、子弟兵的伟大，全国人民的上下一心，以及十月气壮山河的国庆阅兵所感动。

**给客户送货工作总结7**

20xx年已接近尾声，回顾过去一年!在xx物流这个与时俱进的大家庭里努力学习，不断积累经验，每天都在成长着!现将本年度工作总结如下：

>一、20xx年工作总结

1.收货。每天都到有不同程度的外购件，必须要合理、有序的与物流、送货单位协调组织收货，本年度共收货x余件(包括与其他仓管员等合作完成);

2.清点、交检。主动联系采购来完成每次到货外购件规格名称、型号、数量的清点工作，将需交检的外购件与质检员完成交检手续。共交检货物x余件;

3.返修。部分外购件出现检验不合格情况及时与采购相关人员联系，配合采购人员做好返修工作。共返修物品x个;

4.入库。仔细填写外购件入库单，并传送至财务，配合财务做好外购件入库数量的核对，共完成外购件入库x余种;

5.发送邮件。及时将每天的到货，入库情况整理成电子档发送给生产、采购等相关人员;

6.发货。在平时的工作中重视发货，努力确保“万无一失”，并掌握物品的库存量，及时向申购人员相报，优化库存。共发货x余个，另完成半成品入库x余个;

7.做账。根据领料单据、入库单据填写账本做好每天出入库账目;

8.核对库存、盘账。及时做好每月库存表与财务核对，并对仓库物品进行盘存，以确保账物相符，已完成库存表x份。

>二、20xx年工作计划

在完成这些工作的同时也发现了自身有很多不足之处，如：对物品熟悉程度不够，对物品性能不够了解，做账出现错误等，这都需要的接下来的工作继续努力，不断学习积累，现将20xx年的工作计划如下;

1.认真完成仓库的常规工作。仓库的工作性质就决定了仓库是一个“贵在效率、重于服务、严于仔细”的工作精神，我将在有计划、有思路的完成每天的工作的同时重视与其它部门的合作，一天一点进步，一步一个脚印，努力做到即完成了自己的工作也方便了别人;

2.积极配合领导整理仓库。合理利用场地，综合考虑收发货，合理摆放，做到标识清晰，一一对应，正确区分型号相似、功能相似物品，做好区分标识，为公司的ERP系统的建立做好准备;

3.继续熟记物品名称、规格、型号，继续了解其基本用途，提高自己的工作效率;

4.重视特别物品。遇到项目急需外购件，要及时通知相关部门，处理迅速，以免造成影响;

5.提高自己的财务水平，计算机水平，丰富自己的知识，提高工作效率。

**给客户送货工作总结8**

来到xx运输实习也近一个月了，在这里我明白了运输对于整个物流系统的重要性。运输活动及其载体所构成的运输系统是物流管理系统中最重要的组成部分，通过运输活动，物流系统的各个环节才能有机地联系起来，物流系统的目标才能得以实现。运输是物流的主要职能之一，也是物流业务的中心活动。

应该说一切产品的移动都离不开运输环节。物流业务活动过程中直接耗费的人力劳动和物化劳动所支付的直接费用有：运输费、保管费、包装费、装卸搬运费、运输损耗等。其中运输费所占的比重最大，是影响物流费用的最主要因素。所以，当前对企业的运输系统进行合理的整合进行现代化是很有必要的。组织货物合理运输,在发运地和到达地之间往往有多条运输线路,存在多种运输方式。物流运输合理化的目的，是在保证物流及时、安全运输的前提下，如何有利于提高物流公司的综合运输水平，降低运输费用。物流运输合理化标志的确立，必须符合这一基本目的要求。因此，组织商品合理运输，必须从实际出发，根据当前的交通运输条件，合理选择运输线路和运输工具，保证运输任务的完成。因此，必须加强运输环节的联系，做到环节紧扣，密切协作，使货物合理运输的工作得以顺利进行。

可以说，稳定可靠、灵活快捷的运输支持系统是任何物流系统成功运作的关键所在。因此，物流管理者需要对运输问题有很好的认识。运输是创造产品的地点价值。就物流而言，组织运输工作应贯彻及时、准确、安全、经济的基本原则。

1、及时就是要求按照客户规定的时间把商品运往目的地。

2、准确就是要防止商品短缺、错放等意外事故、保证把商品准确无误地运达目的地。

3、安全就是在运输过程中保证商品的完整和安全。

4、经济是以最经济合理的方法运输产品，降低运输的总成本。

xx运输的车辆主要分为吨车、自备柜车和码头柜车三大块。他们负责国内的车辆调派，依据上述运输工作中的基本原则满足客户的对于车辆的需求。平时车辆调度员接到订车单后，根据其订车要求完成派车，并对车辆作业进行实时跟踪，及时的和司机沟通，确认其所属司机的动态，以及其运输过程中可能出现的异常情况。如果作业中发生异常，那么，调度要及时的反馈给客户，保持与客户的适时、有效的沟通，以确保能够快速的解决异常，完成作业。

要做到以最少的时间，最低的成本准确的完成作业，那么就要求调度员能够了解车辆的运作情况，准确的掌握前一天车辆动态。调度员每天要做好《车辆动态调度工作日志》，这样能准确的记载车辆每日的运作情况和行驶车公里，有助于根据油耗支出确认其实际运输成本，得以控制司机的实际油耗，使其油耗在公司的规定范围内。而平时在派车过程中掌握客户的装、卸货地点和作业规律，才能与客户进行良好的沟通，并向客户提出更加合理化的建议。

调度员要熟练掌握各种车型的尺寸、装货数量、车辆投保情况。完成其负责的车辆的司机出车时间、运输地点、行车路线等等信息的统计工作，以便月底为财务结算工作提供准确的数据。还要熟练掌握合作运输公司的应付费用，根据市场变化及时提出调整应付费用的建议。平时要负责应收压车费、返空费、代垫费等费用的计算及确认工作，向客户做好压车原因的解释工作，并最终得到客户的书面确认。

而且，调度员还需负责审核、协助打单员催促司机按时交还托运单、签收单、报关单等相关单证，以确保单证的完整性。负责审核、确认车辆在运输过程中发生的费用，严格执行公司费用标准，对超标费用的支出进行审核、确认并报部门经理审批。

此外，公司还有一个柯xx·美xx零部件转厂运输项目（简称：t2项目），t2项目是直接面对制造企业生产线的运输服务，柯xx·美xx的生产制造方式是一种精益生产方式（justintime简称jit），这种生产方式的核心是追求一种无库存的生产系统，或使库存达到最小的生产系统。所以这也就要求我司对柯尼卡·美xxt2项目的服务实现标准化和规范化。秉着科学、经济、合理的调度原则，选择最佳的运输路径，进一步优化操作流程，提高运输质量。为分供方降低成本损耗，争取最大的经济效益，保持了与各分供方良好的合作关系。

随着不同岗位的学习，也渐渐地把物流行业的整个作业流程慢慢地串连起来。在实习的这段日子里，是一个将校园里学到的知识从感性认识上升为理性认识的过程。从刚开始的不谙世事，到现在的事事知悉。刚入公司，一切都显得那么陌生，做什么事情心里都没有底气，不能放开去做，有很多新的东西需要自己去学习和适应。对我来说能把一天的工作完美的结束就是我这一天最大的成功了，当然，完美的结束一天的工作只是我现在的目标，以后我会给自己树立更高的目标，只有在不断追求完美的过程中，自己才能变得更加完美。

**给客户送货工作总结9**

回首过去，xx公司以市场为中心，以仓储物流为重点，稳步拓展物流业务。面对压力，迎难而上，顺应现代物流发展，超额完成了全年经济指标。一年来，我们的主要工作总结是:

>一、稳步拓展物流业务

一年来，我们把现代库房承租工作作为日常工作的重点，实现了出租库房的最大化利用，本年内始终保持满仓状态。出入库用扫码器，跟超市一样，在管理仓储这快我们又上了一个新台阶，同时拉动了以储带运的货代业务。扩大了物流作业连环节，同时运输货代业务也不断发展壮大，以存储业务带动的市内各大超市配送，国内、省内、市内的整车及零担发运。快速消费品等相关业务也成为了增收渠道，自管客户7家，托管客户14家，货品包括食品、药品、保健品、化工原料、通讯设备、轮胎等，客户不断增多。

>二、实现物流公司利润指标

要实现利润指标，依赖的是每一名员工切切实实地做好每一个工作。每天，我们都要斗志高昂，以更多的激情投入到工作中去，认真完成每一项任务，并积极思考如何将工作做的更好。从完成好每一天的工作做起，为公司排忧解难，为公司的良好经营做出积极的努力。

>三、促进企业的持续发展

一方面增强硬件设施和提高企业形象;另一方面，在留住老客户的同时，大力开拓新客源。使得仓储区成为了两个部门的物流重地，走近团队，几乎每一位员工心中都装着这一理念。公司这三年的发展变化，员工是看在眼里，喜在心里。在竞争异常激烈的行业格局下，我们意识到在普通货物运输领域，我们灵活度明显不够，没有优势可言，我们的传统商誉优势发挥不出来，因此我们将目标瞄准在全员跑市场、抓业务。在市场上下功夫，大家都知道企业能不能发展，“市场”说了算。做好了市场，才有生存的空间。xx的市场就是每一个客户，只有客户满意了，xx才有市场，而让客户满意的关键是不断提高xx服务质量。

**给客户送货工作总结10**

时间一晃而过，从xxx到xxxx物流有限公司配送中心报道算起，我已经在配送的岗位上工作了近一个半月。这一个半月，是我工作转型的一个半月，也是我逐渐学习和适应的一个半月。对配送这一岗位从陌生到熟悉，再到逐渐的找到感觉;对工作内容从摸不着边际到能够上手操作，再到最后基本上的熟练;对周围的同事从陌生到熟络，再到亲密无间。这一个半月让我认识了中海这个公司，也让我对配送中心的工作有了新的认识。

我在大学学的是市场营销，也修过物流管理这门课程，但学校里的学到的东西运用到实际上并不是那么容易，尤其是在接触了在配送中心的工作之后。实际工作中遇到的很多的问题，并不能完全依靠书本上的知识来进行解决。

配送作业是按照用户的要求，将货物分拣出来，按时按量发送到指定地点的过程。配送作业是配送中心运作的核心内容，因而配送作业流程的合理性以及配送作业效率的高低都会影响整个物流系统的正常运行。

在配送中心这段日子里，可以强烈的感受到配送是一种强调准确的物流活动，它需要一个完整的物流信息系统，现代化的技术设备和先进的管理理念，使得配送活动可以为客户降低运作成本，在让客户满意的基础上使配送中心获利。由配送中心集中地向各客户进行多频次的配送业务，众多客户原则上可以不设或少设仓库，不设或少设运输部门，减少了流通设施的投资和日常流通运行费用。配送的存在完善了供应链的缺陷，可以说，在供应链上下游之间有了完整的配送体系，将大大提高供应链的整体竞争力。

配送作业流程繁琐，环节众多，极容易出现差错。我在配送的这段时间主要从事的是出仓订舱的工作，做这份工作要特别仔细，一旦出错就可能造成重大的损失。在工作中各个部门之间进行及时的，有效的沟通是十分必要的。配送作业需要整个团队的有效配合，才能更好的提高工作效率，降低差错率。而且，物流业是服务业，在工作中我们要及时的和客户沟通，要清楚以“以客户为中心”的经营理念的最终目的不仅仅是客户的一次满意，而是通过企业对客户的优质服务来增强客户满意度。“客户满意”不再是企业的一种装饰，“客户忠诚”成为企业追求的重要目标。我们要清楚地知道：没有客户满意就没有客户的忠诚，没有客户的忠诚留住客户成为一纸空文，“以客户为中心”必然付诸东流。所以“客户满意”是企业的出发点而“客户忠诚”则是企业的归宿点。

当然，目前配送中心还有各种不足，比如配送中心的计算机应用程度仍比较低，大多情况下，仍只限于日常事务管理，对于物流中的许多重要决策问题，如货物组配方案、运输的最佳路径、最优库存控制等方面，还处于半人工化决策状态，适应具体操作的物流信息系统的开发滞后;物流设施的技术和设备都比较陈旧，与国外以机电一体化、无纸化为特征的配送自动化、现代化相比，差距很大;整体物流技术如运输技术、储存保管技术、流通加工技术，以及与个环节都密切相关的信息处理技术等，也都比较落后。这种情况也是国内物流企业的通病，但作为中海的一员，我希望中海将来能够成为国内物流企业的领头羊。

一个多月工作中的经验收获与不足都是我日后学习工作的借鉴，“业精于勤而荒于嬉”，我将在以后的工作中不断学习业务知识，不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作，为塑造全面发展的自我而努力。

**给客户送货工作总结11**

时间一晃而过，转眼间到公司已经三个多月了。这是我人生中弥足珍贵的一段经历，在这段时间里\*\*及同事在工作上给予了我很大的帮助，在生活上给予了我很大的关心，让我充分感受到了公司“海纳百川”的`胸襟。在肃然起敬的同时，也为我有机会成为公司的一份子而自豪。 在这三个多月的时间里，在\*\*和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，各方面均取得 了一定的进步，现将我的工作情况作如下汇报：

一、非常注意的向周围的同事学习，在工作中处处留意，多看，多思考，多学习，以较快的速 度熟悉着公司的情况，较好的融入到了我们的这个团队中。

二、遵守各项规章\*\*，认真工作，使自己素养不断得到提高。 爱岗敬业的职业道德素是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。入职三个月来，我能遵守公司的各项规章\*\*，兢兢业业做好本职业工作， 从未迟到早退，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，认真履行岗位职责，\* 时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。

三、积极协助本专业的同事梳理审核图纸设计缺陷和问题，争取做到查缺补漏。为下一步总承包商进场工作扫清技术方面障碍。同时并未放松管理现场土方开挖和地基处理的承包商，入冬以来当地\*加大了环境治理力度，这对我们的工作提出更高更严的要求。我们积极制定措施加强管理力度和执行力使项目积极稳妥的一步步向前推进。

五、在工作中，善于思考，发现问题便首先同同事进行沟通，与同事分享自己的解决思路， 能解决的就解决掉， 不能解决的就提交上级经理， 同时提出自己的意见提供参考。 、总之，经过三个月的试用期，我认为我能够积极、主动、熟练的完成自己的工作，在工作中能够 发现问题，并积极全面的配合公司的要求来展开工作，与同事能够很好的配合和协调。这些日子里我深深的感受着公司的人性化管理，感受到了公司蓬勃向上的动力和体贴关心员工的暖暖深情。同时我希望能得到公司\*\*的肯定，按期转正。在以后的工作中我会一如继往，不断的提升自己的业务水\*及综合素质，会用我的实际行动为公司的发展尽自己的一份力量。

——新员工半年工作总结5篇

**给客户送货工作总结12**

来到后勤服务部这个大家庭已有一年的时间了，在我们科长的正确\*\*下，我们完成了一年的工作。新的一年，对过去的工作进行总结，我的心情异常复杂，有对给过我关心帮助的\*\*和同事的感激，有对自己不足之处的惭愧，有对这一年多的成长及收获的喜悦，更有对新一年工作的热情和目标。

为在工作发面有更好的发展，更好的实现个人的价值，有必要对过去的工作进行总结，现将工作总结及计划向\*\*汇报：

一、 工作方面

我在后勤服务部主要负责核算各队组每月工资情况，每月对各队组提供的考勤表和二次分配表进行审核，包括加班工资和员工公伤、探亲、产假、事假的按比例扣款计算；负责督促新员工的办理工资卡、离岗员工的工资消除、员工各时期的工资增减变动等是否准确无误。

我的工作需要细心，耐心，更需要认真负责的责任感，在工作的过程中我足够重视工作，了解工作的重要性，积极主动完成自己的工作，但是还有很多不足，需要我总结，吸取教训，争取更大的进步。

几个月来的，我虽然在自己的本职工作岗位上认真严格

的负责工作，并较完满的完成了\*\*交给的各项任务，但在实际工作中还存在一些不足和差距，现对存在问题及今后的努力方向的总结：

1、在工作过程中，缺乏大胆的主动性，今后我会加强学习，不断提高自己的水\*，工作中不断总结经验。

2、与同事交流较少，联系不够，工作中对同事的关心不够主动，关心力度不够，所以我将进一步努力改进。

3、工作还需要再细致一些，以前工作过程中开动脑筋想办法的点子不多，对学习的深入程度不够，这都需要我在以后的工作过程中努力改进。

4、工作之余没有及时发现不足，并吸取教训。以后每天、每项、每月工作后我都会细心分析自己在工作中存在哪些进步和不足，及时的改正，提高自己的工作效率。

二、思想方面

刚刚工作的时候，我的思想不够成熟，遇到问题和困惑的时候也没有明确的解决办法，有依赖心理，经过这段时间的锻炼，遇到问题的时候我能够更果断、谨慎的解决问题。这对我来说也是不小的进步，我将继续努力，使自己的思想更加成熟。

三、下一步的打算和计划

20xx年是新的一年，也是后勤服务部发展的新阶段，作为后勤服务部的一员，应该有自己的责任感、使命感和紧迫

感，努力做好工作。因此，我对20xx年的工作进行了认真仔细的规划，我将在上级\*\*的正确\*\*下，在同事的帮助协作下，更好的做好自己的本职工作，为后勤的健康持续发展尽自己的一份力量。具体的工作计划如下：

1、加强相关专业的学习，工作之余巩固和学习相关知识，以使自己的业务水\*提高到新台阶。

2、更加认真负责的做好本职工作，在工作中更认真细心，对更数据都要严格把关，不能有半点疏忽和大意，争取更加出色的完成工作。

3、加强与后勤各部门的沟通与协作，通过沟通和交流，才能达到\*\*性和业务的规范性，才能一起为后勤的发展和进步作出贡献。

4、团结同事，帮助需要帮助的同事，后勤服务部这个大家庭给了我家一样的温暖，我将把这份温暖传递下去，让更多的人感受到家的温馨和睦。

综上所述，我深深的意识到核算工作的重要性，干好核算工作并不是件容易的事，只有把位置认准，把职责搞清，团结同事，诚恳待人，脚踏实地，忠于职守，勤奋工作，一步一个脚印，从小事做起，老老实实做人，认认真真做事，才能完成好本职工作。在以后的工作中，我将更加努力认真完成\*\*交给的各项任务，让自己活的更加充实有意义。

**给客户送货工作总结13**

时光如电，转瞬即逝，弹指一挥间，xx年就过去了，在担任xx支行这一年的客户经理期间，我勤奋努力，不断进取，在自身业务水平得到较大提高的同时，思想意识方面也取得了不小的进步。现将xx年工作情况汇报如下：

一、xx年，在支行行长和各位领导同时的关心指导下，我用较短的时间熟悉了新的工作环境，在工作中，认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自身的理论素质和业务技能，到了新的工作环境，工作经验、营销技能等都存在一定的欠缺，加之支行为新设外地支行，要开展工作，就必须先增加客户群体。工作中我始终“勤动口、勤动手、勤动脑”去争取客户对我行业务的支持，扩大自身客户数量，在较短的时间内通过优质的服务和业务专业性，搜集信息、寻求支持，成功营销xx贵族白酒交易中心、xx市电力实业公司、xx市中小企业服务中心等一大批优质客户和业务，虽然目前账面贡献度还不大，但为未来储存了上亿元的存款和贷款。至12月末，个人累计完成存款2200多万元，完成全年日均1800余万元，代发工资、ps商户、通知存款等业务都有新的突破。

二、担任客户经理以来，我深刻体会和感触到该岗位的职责和使命。客户经理是我行对公众服务的一张名片，是客户和我行联系的枢纽。与客户的交际风度和言谈举止，均代表着我行形象。平时不断学习沟通技巧，掌握沟通方法，以“工作就是我的事业”的态度和用跑步前进的工作方式来对待工作。从各方各面搜集优质客户信息，及时掌握客户动态，拜访客户中间桥梁，下到企业、机关，深入客户，没有公车时坐公交，天晴下雨一如既往，每天对不同的客户进行日常维护，哪怕是一条短信祝福与问候，均代表着我行对客户的一种想念。热情、耐心地为客户答疑解惑，从容地用轻松地姿态和亲切的微笑来面对客户，快速、清晰地向客户传达他们所要了解的信息，与客户良好的沟通并取得很好的效果，赢得客户对我工作的普遍认同。在信贷业务中，认真做好贷前调查、贷后检查、跟踪调查，资料及时提交审查及归档。xx年，累计发放贷款3350余万元，按时清收贷款641万元，其中无一笔不良贷款和信用不良产生，在优质获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证了信贷资金的安全。

三、存在的问题

在过去的一年，虽然我在各方面取得了一定的成绩，然而，我也清楚地看到了自身存在的不足。

(一)是学习不够，面对金融改革的日益深化和市场经济的多样化，如何掌握最新的财经信息和我市发展动态，有时跟不上步伐。

(二)是对挖掘现有客户资源，客户优中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。

(三)是进一步客服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自己，以上不足我正在努力改正。

四、今后努力地方向

在新的一年，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改进工作方式方法，积极努力工作，增强服务宗旨意识，拿出十分的勇气，拿出开拓的魄力，夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力，用“新”的工作破解实际工作中遇到的种种困难。

结合“扫雷工程”、强化内控管理：

今年支行将营业部确定为“雷区”，对我们营业部来说是坏事，更是好事。这充分体现了行党委、行长室对营业部工作重视和关心。营业部以此为契机，对各项工作进行了全面梳理，强化内部管理。

1、思想重视加强管理主任室一班人以身作则,身体力行。熟话“打铁还须自身硬”。主任室一班人带头学制度，学操作流程。做执行制度的模范，为员工树榜样。内勤主任何君对于需要授权业务从不马虎,总是认真核实授权。

2、加强对员工的思想教育首先是将“扫雷、上等级”活动的内容原原本本地传达到每一位员工，做到人人知晓。其次是消除思想顾虑引导员工主动配合自查自纠、排除隐患。

3、检查监督到位认真对照“扫雷、上等级”要求，总会计和内勤主任按制度检查一次不落，发现的问题限定及时整改。做到“铁面孔、铁心肠、铁手腕”，促进员工按制度规范化操作。今年营部人员变动比较频繁，但检查监督交接都能及时跟上确保了安全过渡。

4、重视安全防范工作“三防一保”工作常抓不懈，逢会必讲，坚持“超前防范，确保安全”的指导思想，加大银企对账的力度，对账单回收率达86%。通过一系列措施和工作的开展，营业部核算质量大幅提高，出现了连续三个月全营业部无差错的好情况，全年无经济案件安全事故。

经过一年努力，目前在营业部已形成了上下一股绳，全体人员一盘棋、团结协作好情景，干工作、干事业热情空前的高涨。我深信，营业部在行党委、行长室的关心和支持下，经全体员工共同努力，营业部会向着一个更光辉灿烂的明天前进!

**给客户送货工作总结14**

岁月如烟，20xx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，需要不断的改进与完善。现将本部门岗位职责、20xx年部门主要工作完成情况、存在的问题及20xx年的工作计划报告如下：

>一、本职工作内容：

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。

>二、物流部20xx年主要工作完成情况总结：

1、通过流程优化，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，节约了公司成本。

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)，通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、通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、通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，在人员配置不足的状况下，使得各项日常工作得以正常运转。

>三、物流部20xx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，物料的定置定位管理存在很大的困难(如：泰昌、飞尔成品及原料等)，不便于仓库的盘点及物料的先进先出。

2、部分人员的责任心不足，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责任，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20xx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。通过会议宣导、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己的建议，提高个人的组织能力和沟通能力。

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。希望在公司许可的范围内，调整相关人员的工资结构，对部门的不同类岗位推行各自适宜的考核制度，达到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达到100%，加强对料箱回收的管控，力争料箱每月平均的总回收率在95%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、物料的定置定位、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。

20xx年已经结束。20xx年是不平凡的一年，在全国全球都经历着经济危机的冲击和影响下，全公司所有员工上下团结，齐心协力，圆满完成了公司的年度工作目标和任务。可以说20xx年是公司取得大发展的一年，也是公司发展的一个重要转折点，20xx年为公司将来的发展奠定了良好的坚实的基础。

**给客户送货工作总结15**

我在工作中始终建立客户第一思想，把客户的事情当做自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想，在工作方法上，始终做到“三勤”，勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。我在工作中能够做一个有心人，他从某公司财务职员一句不太起眼的话语当中捕捉到了信息，及时反馈并跟踪，终究使近2700万元资金年初到帐，实现了“开门红”，为全行的增存工作打下了良好的基础。

在服务客户的进程中，我专心细致，把兄弟情、朋友意注进工作中，使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现了客户第一的观念。当客户在过生日时收到他送来的鲜花，一定会在欣喜中留下感动。假如客户在烦恼时收到他发来的短信趣言，也一定会暂时把不快抛到脑后，而抱以一丝谢意。而当客户不幸躺在病床，更会看到他忙前忙后，楼上楼下奔跑的身影……虽然说事情都很平常、也很简单，但向陈刚那样细致的人却未几。

**给客户送货工作总结16**

在公司\*\*的.带动下，在全体成员的帮助下，我紧紧围绕成品物资仓储工作，充分发挥岗位职能，不断改进工作方法，提高工作效率，较好地完成了各项工作任务，现就自己的工作作简要总结：

>一、抓学习，不断提高自身素质

加强思想\*\*学习及专业知识，提高\*\*素质、主要学习公司相关精神，物资管理、计算机操作、工商管理等知识，以求不断提高自身素。

>二、强化工作职能，搞好成品管理

1、我主要负责砂状、铝法、粒状成品管理，在工作中能够严格要求自己，保证入库、出库、领料的数据准确。

2、当班期间，认真协\*\*库及准确及时入库。

3、物资发放，能认真执行物资发放规定，敢于坚持原则不徇私情，保证成品发货的准确性。

4、报表制作，四点班除了提高发货效率外，还要认真收集数据，合理编制，以自己能力为\*\*们提供极尽可能准确的数据。

5、做好仓库管理工作，尽可能将库内打并整洁，及时除理烂袋，根据情况整理库房，并积极向5S管理靠近。

>三、存在问题及明年工作计划

辞旧迎新，在总结本年工作的同时，针对自己工作中存在的性格急躁，不善讲究工作方式等问题也要端正态度、努力克服、我对明年工作也提出了初步设想：

一是继续加强理论学习，牢固树立“服务是第一位”的观念。

二是继续加强业务学习，积极争取参加各类培训班，做业务上的行家能手，提高工作效率，使工作再上新台阶。

现在的成品管理还存在一下问题：

1、劳务队管理还需进一步加强，其人员的不确定性，工作模式的粗放化，为成品质量及发货效率都带来了极为滞后的不利因素。

2、市场信息收集不够详细、比如硅法发货，在无法\*\*其不合格品产生的情况下，应提供一定的客户要求信息，以便合理存放。

3、相关部门对质量意识还不够强，甚至有妥协的味道、不合格品怎能熟视无睹，还没有一套合理的相关\*\*，仅限于简单的不合格申请，万万不能。

4、外购料管理力度不够、到现在为止，还没有一套接受的品质指标，什么指标该接收，什么指标不该接收，做不到一目了然，为使用及退库带来了一定的隐患，也希望不要为外购料加上太多的朦胧意味。

希望以上问题能够引起相关注意，困难是绊脚石，更是前进的基石，在努力发扬优点的同时，更应该学会改进不足，知耻而后勇，相信在大家的共同努力下，成品管理一定会再崭新姿。

——结算员工作总结5篇

**给客户送货工作总结17**

xx年是我加入远成物流团队的第一年，因为我在这个新团队中充实地工作了三个月的时间，感觉就像与大家一起奋斗了一整年。

9月份，那是一段比较简单的入门培训时期，每一天都有很多新知识要学习，同时当天刚学完的资料，第二天就要立刻实际操作。常常是学了这个却又忘了那个，操作速度也相当的缓慢，自己越是追求速度，犯下的错误越是多。为了提高自己的工作效率，我也想了一些有效的办法，比如：上班之前先复习一下以前的学习笔记，温故而知新；问同事借关于物流方面的书籍，想看看有什么资料能够运用到了我平时工作中；休息的时候还会时不时地回顾一下全天的工作和自己学习的新知识。

10月份，对我最大的挑战就是客服电话特别是第一次接待客户的来电。还记得每次我接电话时，总是有些如坐针毡，在脑袋里反复默念着培训时的对话资料，并且自己预想着可能出现的问题，以及对策。于是就导致了电话过程中往往流于形式，而忘了客服电话的本质与目的，因此电话也就失去了效果。之后，我开始留意有经验的同事们接待电话的资料，同时他们对我也进行了帮忙和指导，把我从对客服电话的恐惧和错误中解救了出来。俗话说“只要功夫深铁杵磨成针”，随着客服电话越打越多，我也变得越来越熟练起来，但在“说话的艺术”这方面我还是有很长的一天道路要走的。

11月份，我正式转为了客户部一名正式员工，已经有点厌倦了接听电话，这时领导已经看出我的情绪，把我单独留了下来，说来也好笑，有点像考试不及格被老师留下来训斥的感觉，领导一针见血的说出了我此刻的问题：安于现状。其实接待客户的电话，并不是接听这么简单，通过领导点拨启发，回去立马把每一天客户的来电汇总成表格，客户的真正需求在哪，顿时一目了然。此刻看来真的很庆幸有如此敏锐的领导，这部分的工作慢慢有了一个十分固定的模式。

12月份，我学到了很多，特别是如何培养自己的执行力这一点。众所周知，年底是工作汇报的大年，在部门会议中，大家各自总结了年度尚未收尾的工作，在我梳理了自己的工作资料之后，突然发现自己有很多工作都处在缓慢的进程中。有时候只有当自己着急赶末班车的时候才会反思一些自己的态度和方式，并且产生一股由衷的悔意，但渺小的人类只拥有改变当下的权限，所以让自己不再重蹈覆辙，才能变得强大成熟起来。

我很感谢远成物流这个大群众，对于我的栽培，特别是在人文上，真心觉得远成物流是个好企业，每月都都月庆活动，还时不时的组织员工出外郊游等活动，不仅仅联络了员工间的情感，也为工作上增加了团结力做了很好的铺垫；听说过年每位员工都有大礼包，还能够报销过年回家的车费呢，嘻嘻！

远成物流！我的第二家！

**给客户送货工作总结18**

一、分管辖区的基本情况

我自xx年5月担任##乡客户经理，管辖的片区从与福贡县交界的腊咱村，一直到与茨开镇接壤的月各村，人口总量近6000人，共有持证零售户16户。该辖区山区比例大，贫困人口多，贫困面大，贫困程度深，没有主要的支柱经济来源，是完完全全的农村市场。

二、全心全意的服务于零售户

农村卷烟零售户分布疏散，资金有限，经营能力不强，经营随意性大。大多边务农边经营，营业时间不稳定，农忙时经营的时间短等诸多问题。但我仍有决心干好此项工作。针对部分客户对计划投放卷烟有一些意见，我们在把握公司总体思路的同时，倾听他们的抱怨，站在他们的角度换位思考。客户在发泄不满情绪时，我全部接受，过后再耐心地给他们解释。同时也要求客户做好引导消费者适应各种口味的卷烟，把长期形成只买几个畅销品牌的客户作为重点引导实行诧异化服务。通过查看库存，整理柜台，倾听客户的每一句话。作为客户经理，我有义务提出的问题或遇到的困难及时帮助解决，要不断的收集市场信息。

再走访过程中，灵活使用沟通技巧，通过各种方式的情感交流，准确了解客户的真正需求，使客户告诉你不知道的情况，说出他们真实的想法和意见。例如：问问客户对提供的服务是否满意？是否有需要改进的地方？如何改进等等，这样，有助于提示客户，表达我们的诚意，从而提高客户的忠诚度。

充分利用电话订货系统，以细致的服务工作，做好提醒忘记订货客户工作。具体做法：收集经常忘记订货客户的名单，在走访他们时，为店主提供有效的提行服务。如在客户柜台边的挂历或日历上做好记号，以提醒不要忘记。

告诉经营户路子要正，经营户要从正规的渠道进货，不能为一时的眼前利益而违规操作，这样不仅会影响自己在烟草公司的诚信度，而且一旦有假冒烟售出，也会失去消费者的信任，使自己名利双失。

经营方式一定要随着市场的变化而变化，不能因循不变，一成不变，要时刻关注卷烟市场品牌的走向及消费情况，及时收集分析市场信息，以便及早组织货源，才能把握销售先机取得较好的效果。

今年九月份，州公司领导带领我们到德宏州考察学习，听取了德宏州公司领导的介绍，参观了他们的订货中心，物流分解中心，让我开阔了眼界，增长了知识，增强了做好卷烟经营的信心，这次学习考察，从他们的工作中看到我们的差距，转变了观念，增强了工作信心和工作责任感。

牢固树立现代营销理念，把“客户至上，服务为本，诚信经营，共同发展”融入工作中的每一个环节和过程，努力提高自身的素质。

在今后的工作中，我要更进一步转变思想及服务观念，最大限度的了解，满足客户的要求，其次要树立强烈的责任感和高度的责任心。有一股勇于进取积极、向上的劲头。不求能够做得尽善尽美。但求能够做的尽职尽责，我不辜负各级领导对我的信任和厚望，我以及新业务模式所赋予我的任务和使命。既然历史赋予我这个光荣的称号，只有用我的“耐心、诚心、真心”不遗余力的完成这一使命。

物流配送年终工作总结模板总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，通过它可以全面地、系统地了解以往的学习和工作情况，快快来写一份总......

物流配送中转站工作总结总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况进行分析研究，做出带有规律性结论的书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，不妨坐下来好好写......

一、卷烟配送的完成情况 卷烟本就是易折损之物，在配送的过程中如果遇到碰撞、挤压等情况就容易出现损坏。作为物流配送中转站的主任，我深刻明白卷烟配送过程中安全的重要性。......

物流配送个人工作总结范文物流配送个人工作总结范文时间一晃而过，从xxx到xxxx物流有限公司配送中心报道算起，我已经在配送的岗位上工作了近一个半月。这一个半月，是我工作转型......

**给客户送货工作总结19**

自从事办公室工作三个月的时间以来，在院\*\*及科\*\*的关心指导下，在各级职能部门的配合下，继承\*\*\*室优良传统，本着“服务\*\*、服务临床一线、服务患者”的原则，认真做好自己的职责。

一、及时上传群众意见，下达\*\*意图，妥善处理电话通知、咨询服务、投诉举报等，并认真记录。

二、修订和完善医院规章\*\*、工作职责、等有关规定，保证各项工作有序化、\*\*化。

三、认真做好医院的接待工作，并按工作程序协调与相关工作部门的工作联系，并及时向上级\*\*反馈信息。

四、做好公文处理、签收来文并传阅，以及发送各种函件，各种文件保管得当，无泄密及丢失事件发生。

五、认真记录办公室日常工作日志。

在实际工作中虽然取得了一定的成绩，却也认识到自己存在的不足：

一、由于工作的性质，涉及工作多样复杂，知识需求面比较广泛，自己对此深感不足。

二、思想\*\*程度还不够，\*\*、沟通能力上还略有欠缺，和有经验的同事比较还有一定差距。

三、工作中不够大胆，要在不断的学习过程中改变工作方法，不断创新完善。

四、由于自己还年轻，工作中缺乏强有力的管理，开展工作时缺乏魄力。

在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。

在以后的工作做种要做到：

一、加强学习，不断提高自己的\*\*水\*和业务素质。积极参加医院\*\*开展的各类学习，认真记录学习笔记，注重不断提高自身的\*\*素养与思想道德素质，不断地更新自己的知识，拓展自己的知识领域，提高自己办事、处理、协调问题的能力配合\*\*完成各阶段的工作。

二、本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报，好好\*\*的好助手。

三、不断改进个人的服务水\*，以新的面貌、更加积极主动的态度去迎接新的挑战，在岗位中发挥更大的作用，取得更大的进步和更好的成绩。

20xx年9月4日开始，我在吉林省延吉市格林医院进行了为期两个月的文员实习工作。刚结束的这段实习时间可以说是我大学四年来最辛苦也是最充实的一段时间。辛苦是因为刚踏上工作岗位，有很多方面不能很快适应；而充实则是在这段时间里，我学到在校园里无法学到的知识和技能，更提高了自己各方面的素质。同时实习也给了我一定的工作经验，为将来谋求一份好职业打下了基础。现将这些日子在工作中取得的成绩和不足做个小结。一来总结一下经验，二来也对自己的工作情况有个系统的认识。办公室文员的工作是非常细致与杂乱的，尽管在未来办公室之前也有所了解，但是真正进入办公室后，了解感触就更深了。的确，文员的工作很零碎，很杂乱，但是通过这两个月的工作实习生活，我发现文员有着其独特的魅力。无论是医院还是公司不可能没有文员，这就说明了文员的重要性。这些琐碎的工作，有着完整的体系，可谓“麻雀虽小，五脏俱全”，也正因如此，才能发挥其独到的作用，产生不可缺少的作用。因为有了在办公室实习的机会，我才更全面而深刻的了解了文员的工作，更具体而详细的了解了这个行业。

在这两个月的时间里，我的主要工作内容是协助医院办公室人员做好办公室的材料整理工作，同时也会协助院里医护人员做好工作。所以我的工作虽然量不是很大，却很繁琐。我每天按时上班，来到办公室的第一件事就是打扫卫生，因为良好的卫生环境是做好一切工作的基础。之后我会把一天的工作安排仔细看好，并开始认真执行。实习工作讲究的就是一个“实”字，因为实习就意味着是真正的工作，而不再是在学校的纯理论，或者单单会在电脑上敲敲word或excel那么简单了。刚开始的时候，我可能连复印机都不会开，但通过慢慢地学习，我不仅熟练掌握了复印机的操作，还学会了宣传栏的布置、财务账单的制作、传真的收发、会议的记录和与人交际的技巧等等技能，这些技能是在课本上学不到的，是一笔宝贵的经验财富。

以下几点是自己通过实习的收获总结。

>一、努力学习，注重实践，不断提高自身素养和工作能力

始终把学习作为获得新知、掌握方法、提高能力、解决问题的一条重要途径和方法，所以在这两个月的实习工作中给我最大的感触就是我们在学校学到了很多的理论知识，但很少用于社会实践中，这样理论和实践就\*\*的脱节了，以至于在以后的学习和生活中找不到方向。同时在工作中不断的学习也是弥补自己不足的有效方式，刚开始的时候，我连复印机都不会使用，但通过慢慢学习，我已经能够很好的使用它了。社会在变化，人也在变化，所以你一天不学习，你就会落后。通过这三个月的实习，已经基本\*\*解了办公室工作的一些基本流程。

>二、以极大的热情投入到工作中，做事要积极主动

刚步入工作岗位我难以适应角色的转变，不能发现问题，从而解决问题，认为没有多少事情可以做，我就有一点失望，开始的热情有点消退，完全找不到方向。但我还是尽量保持当初的那份热情，想干大事的态度，不断的做好一些小事，同时也勇于协助同事做好各项工作，慢慢的就找到了自己的角色，明白自己该干什么，这就是一个热情的问题，只要我保持极大的热情，相信自己一定会得到认可，没有不会做，没有做不好，只有你愿不愿意做。

工作当中做任何的事情，都要勤快。作为办公室的一个新人，在这个新的环境里，勤快一点总是没错的。要知道办公室里的前辈也是像我们一样从新人走过来的，办公室的小事我们都要主动勤快地去做，不要认为自己主动多做一些事情就是自己吃亏，其实，事情做的比别人多并不一定就是自己吃亏了，有时候恰恰相反，我们做的愈多，我们得到的学习机会就愈多，便愈能锻炼我们自己。我们的主动积极会给我们创造更好的环境和更多的机会，只有去做，去付出，才会有收获。

>三、与人相处，创造\*\*工作环境

**给客户送货工作总结20**

跨越20xx年，我们即将迎来的是20xx年，是令人激情振奋的一年，新的一年是美好的，令人向往的，但要走好就必须清楚过去的一切是否完美，因此现将本人一年来的工作总结如下：其经验及教训会指导我们今后的思路，带领全体妇产科护理人员22人为提高护理工作水\*而拼搏奋斗。

>（一）自我修养及功绩

在院长和各级主管部门的正确\*\*下，紧紧围绕全年工作目标，不断强化内部管理，深化运营机制\*\*。通过全科室\*\*职工的共同努力，我科室迎来了发展的最好时期，住院人次均创下历史新高，业务量持续增长，经济效益、社会效益大幅度攀升，同时我们始终坚持全心全意为人民服务的主导思想，坚持\*\*、发展和进步，不断提高自己和全科室人的\*\*理论水\*。

积极参加各项\*\*活动、维护\*\*、团结同志，具有良好的职业道德和敬业精神，工作勤勤恳恳，任劳任怨、社会评价口碑很好。

我知道任何一个科室工作的开展，都离不开相关科室的配合\*\*，如作各项辅助检查、病人的护理会诊、仪器的相互借用等等，都离不开相关兄弟科室的\*\*与帮助，所以在\*时的工作中我十分注重各科室之间的交流和合作。处理好彼此间的关系，尽可能的减少摩擦和矛盾。

公正、公\*，不能戴有色眼镜，厚此薄彼。工作中我经常广泛听取医护人员的意见，及时纠正工作中的失误和偏差。让护士参与病房管理，增强她们的主体意识和责任感。我认为只要护士长作风\*\*、宽宏待人，\*\*护士心理就会产生安全感，就不担心“穿小鞋”、“抓辫子”，心情舒畅，有利团结，增加凝聚力。在工作中我对她们的要求很严，但在严要求的同时也给予护士生活中的关心与帮助，我认真观察和了解护士们在工作中的一言一行、一举一动，发现困难及时帮助解决，通过长时间的沟通和合作，我们之间已经有了很大的默契，彼此关系处理得很是融洽\*\*。

在处理好和患者之间的关系上，我经常和患者沟通，了解各项工作落实情况及护理服务情况，了解病人的康复情况。定期进行满意度\*\*，认真接待患者的各种投诉，虚心听取意见并及时反馈，深入\*\*了解，尽量协调护患纠纷，缩短护患之间的距离，减少和避免医疗纠纷的发生。对于护士工作中的缺点和不足，我会给与耐心的讲解和深刻的批评

为了能当好科室带头人，在工作中，我深切的认识到一个合格的妇产科护士长应具备的素质和条件。努力提高自身的业务水\*，不断加强业务理论学习，通过订阅大量业务杂志及书刊，学习有关妇幼卫生知识，写下了打量的读书笔记，丰富了自己的理论知识。通过我的努力现在已经学习和掌握应用于临床的一系列新的检查、诊断、治疗和护理方法以及新的医疗、护理设备的应用，并带领全科人员加强护理新知识、新理论、新技术的学习。

工作中我深知，要想一个科室能够\*\*、上进、有凝聚力、出成绩，就必须要具备正确的管理技巧，所以工作中我经常做护士思想工作，了解和掌握护士的心理。赏罚分明，优秀突出的地方多在公众场合表扬，发现缺点应及时制止，一对一的找当事人个别谈话查找原因、吸取教训。绝不将护士分为“好的”与“坏的”，我确信每个人身上都有优点和不足，重要的是鼓励优点，克服缺点。

任何时候都伤害护士的自尊心，绝不当众训斥、责备，能够发现他们的闪光的地方，同时不断的增强自身的修养和素质，提高本人在科室中的威信，增强自己的凝聚力和号召力。以身作则，用自己的言行去约束和影响其他的护士，使她们提高得更快，更加完善，早日成为业务骨干和精英。

一个科室就是一个家，是一个很复杂的家，在管理这个家的时候，我从不陷于琐碎的事务，而是积极的调动护士们的积极性和工作热情，把护理工作管理得井井有条。合理的\*\*、协调、指挥\*\*完成工作目标和工作任务。发挥大家的智慧和力量，事必躬亲，通过我的管理和全科室的配合，我们科室现在可以说是井井有条，每个人的工作热情很高，工作效率有效，成绩突出。

>（二）护理工作

为了体现医院就是家的感觉，我在科室中确立了“坚持了以病人为中心，以病人的满意为核心、以病人的需求为目标”的服务宗旨。

从我做起，身体力行，然后才是\*\*的各个个护士，首先要给病人以人文关怀，一切从病人的需要去思考问题，建立关心人、尊重人的理念。其次，以热情、亲切、温暖的话语，理解、同情病人的痛苦，使病人感到亲切、自然，用住院须知的形式，介绍医院的环境、各种规章\*\*、病人应有的\*\*和义务。

加强与病人的沟通，通俗易懂地解释疾病的发生、发展，详细介绍各种检查的目的、医嘱用药的注意事项，仔细观察病情变化，配合医生抢救急危病人，掌握病人的心理状态，制定人性化、个性化的护理措施，及时评估护理效果，让病人参与到治疗、护理中，消除紧张、焦虑情绪，使病人产生一种安全感、满意感。再次，从病人\*\*的一日清单入手，将收费项目、标准做详细的说明，使病人能够明明白白消费。只要坚持以病人为中心，以病人的满意为核心，以病人的需求为目标，提供优质的个性服务，科室的经济效益和社会效益才能获得双丰收。

让病人满意是医院工作的核心，病人满意度的提高，实质上是建立病人与医院的诚信关系，只有病人满意才能使病人成为医院的忠诚顾客。一年来护士把真诚的微笑送给患者，患者把表扬留给科室、医德医风办，虽然我们在全院奖金不高，但是，我们的护理服务确是最好的。我们一直勤勤恳恳、尽心尽职，在\*凡的岗位上实践着一个白衣天使的誓言，用优质的护理服务向病人交上一份满意的答卷。

全科室一年\*收治病人1650人，比去年多收了354人，全年收入共1651874元，比去年多收入42万元，病人满意度调99。8%。表扬136人次，退红包12人次，合计8000元，全年零投诉。这是一个突破，这是一个飞跃，这是我们妇产科全科室22人共同努力和奋斗的结果，是我们一年来辛勤劳动和汗水的结晶，是值得我们为之骄傲的，是有目共睹的。

为了保证护理安全，在日常护理工作中我不断强化安全意识教育，发现工作中的不安全因素及时提醒，并提出整改措施，以院内外护理差错为实例\*\*讨论学习借鉴，使护理人员充分认识护理差错因素新情况、新特点，从中吸取教训，使安全警钟常鸣。

>1、加\*\*\*与职责教育

重申各级护理人员职责，明确岗位责任制和护理工作\*\*：如微机护士尽其职责，杜绝了病人对收费的怀疑，巡视护士尽其职责，杜绝了病人自换吊瓶，自拔针的不良现象等。

>2、加强教学安全管理

对重点员工的管理，如实习护士、轮转护士及新入科护士等，对她们进行法律意识教育，提高他们的抗风险意识及能力，使她们明确只有在带教老师的指导或\*\*下才能对病人实施护理。同时指定有临床经验、责任心强具有护师资格的护士做带教老师，培养学生的沟通技巧、临床操作技能等。

>3、加强重点时段管理

坚持床头晨间、午间、晚间交\*\*\*\*，加强重点时段如夜班、中午班、节假日班等的管理，对重点病人的管理，如抢救室的患者和普通病房的危重患者，做为科晨会及交\*\*时讨论的重点，对病人现存的和潜在的风险做出评估，达成共识，引起各班的重视。

>4、坚持查对\*\*

（1）要求医嘱班班查对，每日中午护士长抽查医嘱并有记录。

（2）护理操作时要求三查七对。

（3）执行双人核对输液卡流程。

（4）辅助检查双人核对签字执行制。

（5）收费日、夜、出院查对签字制

（6）各种医疗护理仪器维修、保养查对签字制。

（7）急救器材、药品查对签字制。

（8）隔离消毒每日检查、更换签字制。

（9）长备药品每日查对签字制。

（10）医疗垃圾毁型、分类、回收登记查对制。

（11）每周查对护理文件记录，认真执行护理记录中十字原则，“即客观、真实、准确、及时、完整”，避免不规范的书写，如漏字、涂改不清、前后矛盾，与医生记录不\*\*等，既要体现综合护理问题记录，又要体现专科症状的特殊性。

>5、完善护理风险预案

\*时工作中注意培养护士的应急能力：急诊病人入院处置现场救治能力提高，防火、灭火的常识及紧急预案。完善护理紧急风险预案，对每项应急工作都要做回顾性评价，从中吸取经验教训，以提高护士对突发事件的反应能力和处理能力，以确保日常工作的正常进行。

（三）增收节支，提高经济效益

1、增收方面：熟练掌握各项收费标准，用活用足收费\*\*，把该收的钱一分不少收回来，多开展护理服务项目，加强催款力度，避免病人欠费现象。

2、节支方面：尽量减少水电、各种一次性消耗材料及药品的浪费，特别注意科室医疗设备的维修与保养，确保正常运转，为科室创造最大的经济效益。

以上就是我及我所在科室在已过的一年中所做的点点成绩和取得的微小的收获。“金无足赤人无完人”，其中存在很多的缺点和不足。成绩只能\*\*过去，我们要面对的是未来的继续工作。回首过去，我们一路走来，充满艰辛和喜悦。展望未来，我们任重而道远，充满希望。

我相信，在我院xxx院长的带领指导下，在我们科室各个成员的精诚合作下，在我院各个兄弟科室的密切配合下，我们科室会克服每一个难题，攻克每一个难关。我会带领我们科室做得更好，走的更远，收益的更多。同时要克服自身存在的缺点和不足，内强管理，外塑形象，在护理质量、职业道德、医德修养建设上取得更大的成绩。

——报账员工作总结5篇

**给客户送货工作总结21**

20xx，这是我工作中原始的一年。在这一年里，我完成了一个由大学毕业生到公司员工人物角色的变化。回望这段时间的发展，收获颇多，自身的心理状态持续调节、完善，待人接物的工作能力，各层面都是在不停的发展强大。

还记得刚进公司的那会，不清楚自已该做什么，师傅交待的活儿干完就不晓得干啥了，头脑一片空白。每日退出、压接线端子、分线，原先这就是工作中。内心很不是滋味，院校学的专业知识一点都不可以融会贯通，很迷茫。伴随着時间的变化，我发现退出走线尽管看上去枯燥乏味、\*\*淡淡，把工作中成功是很容易的事情，但是做的快，做的好，且出不来项点，则是件十分不易的事。

因此，我渐渐的调节好自身的心理状态去再次思考这一小团体，也逐渐的搞清楚，实际上每个职位都是有发展趋势才可以、提高阅历的机遇，只需大家怀着着一颗热情的心，最\*凡的岗位还可以作出最非凡的销售业绩。

我将这一年的工作收获汇总如下所示：

一、诚实守信爱岗敬业

无规则没有规矩。工作上，我严格执行企业队组的各类管理\*\*，不晚到、旷班，不懂就要问，把自己做好本职工作内的事儿保证。即使是最根本的工作中，也不断创新性稳中求进。

二、学海无涯

职业发展是学员职业生涯的一种持续。进到时代的这一大集体后，我仍察觉自己在很多领域的专业知识欠缺。三人行则言必信行必果，原先社会发展这一大集体是这般的粉彩多呈，没什么知识是学的完的\'。

学如逆水行舟，逆水行舟。为了更好地让自身的专业知识文化底蕴更上一个阶梯，也因为职业发展能有更快的发展趋势，我激励自己自考学习，用更强的常识来充电自身。

三、为人处事为人正直

象牙之塔中的日常生活，大家天确实活在一种自认为的自豪中，认为自身早已无以伦比。

工作中后才真真正正搞清楚，假如仅仅一个人，始终都实现不上秀的精英团队。谁都不太可能建座荒岛，一个人要获得成功，务必与别人一道工作中并获得他人的协作。

这一全过程，除开技术性，就是为人处事为人正直的工作能力，并不是奸诈，是尊敬倾听，真心换真心的全过程。大家的团体和睦融洽，大家的团队氛围轻轻松松，大家都毫不吝啬的沟通交流教给工作经验，大家的企业凝聚力强了，大家的工作效能便越变越好。

20xx年，就是我职业发展的第一个大丰收之时，不论是在个人行为、逻辑思维上面切身体会到了提高和发展，更为清晰的了解自已的优点与不够，也下决心去学习工作中必需的越来越多的工作能力和方法，我能在这个基础上持续的修改学习培训。

新的一年即将开始，坚信，在未来的工作中之途路面上面有全新升级的感受和精彩纷呈!

**给客户送货工作总结22**

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！