# 货代商务的工作总结(精选9篇)

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2024-06-14

*货代商务的工作总结1我在一家葡萄酒公司工作快一年了。在过去的一年里，我一直苦乐参半。同时，我应该还是长大了。谢谢你照顾了我一年。现在我来总结一下我过去一年的工作：第一，努力学习，提高商业水产品第一，花时间通过各种渠道学习营销知识(尤其是白酒...*

**货代商务的工作总结1**

我在一家葡萄酒公司工作快一年了。在过去的一年里，我一直苦乐参半。同时，我应该还是长大了。谢谢你照顾了我一年。现在我来总结一下我过去一年的工作：

第一，努力学习，提高商业水产品

第一，花时间通过各种渠道学习营销知识(尤其是白酒营销)，学习一些成功的营销案例和前沿的营销方法，让自己的营销工作有一定的知识支撑。二是向市场上其他行业的公司领导、区域业务、营销人员进行咨询、沟通、学习，从业务水平、市场运营、把握到人际沟通都大大提升自己。

第二，进一步拓展销售渠道

市场销售渠道单一，大部分产品通过流通渠道销售。明年在做好流通渠道的前提下，进一步向超市、餐厅、酒店、团购渠道拓展。在拓展团购渠道方面，明年主要是工商、教育、林业三大系统做更多的工作，系统号多，接待任务多，逐步渗透到其他企事业单位。

第三，做好市场调研

对市场进行进一步的逐一研究和探索，详细记录各种数据，完善各种存档数据，在更强的数据支持下做一些分析和对策，使其更科学，弥补经验和感官知识的不足。了解和掌握公司产品及其他白酒品牌产品的销售情况和整个白酒市场的走势，以应对各种市场情况，及时调整营销策略。

第四，与经销商密切合作，做好销售工作

协助经销商全面扩大销售网络，挖掘潜在消费者，同时稳定现有网络和消费者。经销商一生气就一定脸皮厚。如果他抱怨，他不能先解释原因。如果他生气了，他就是想生气，那就让他发吧。这时，他不得不忍受委屈。等他冷静下来，向他说明原因，让他知道刚才的大火不应该开始，这让他有负罪感。遇到经销商无法理解的事情，一定要仔细解释，不要打破罐子，放手，学会用各种方法控制事态的发展。

最后，希望公司领导在我以后的工作中给予我更多的批评、指导和支持，让我在销售人员的工作中变得更强。

1、进一步扩大生产规模，重点是扩大白酒生产规模。

2.要做好市场营销，首要工作是做好白酒销售。

3.要提高员工的综合素质，尤其是业务技能素质，必须快速提高，以适应企业发展的需要。

4.吸引有才华的精英加入公司，主要是销售精英。

5、做好安全生产工作，确保职工和企业的合法权益。

6、以“以人为本，服务企业”为核心，加强企业文化建设，树立企业良好形象，增强企业内部活力。

**货代商务的工作总结2**

1、逐步掌握施工方案的编制。

2、争取20xx年考上二级建造师，然后再考一级建造师。

3、在工程管理方面多下功夫，加强目标控制和管理协调的能力。

总体说来，对于领导交给的各项任务都已比较顺利、较好的完成了。一年来的从事工程施工工作，在不断的取得进步，自己的专业知识得到了长进和加深，工作能力，包括组织协作能力、管理能力和应变能力都得到了很大的提高，更重要的是获得了宝贵的工作经验的积累。一年来的工作表现也得到了项目部领导和同事们的认可，展望20xx年工作中将会有更多的新的挑战，我一定会竭尽全力更加积极的工作，在今后的工作中，我将以百倍的热情迎接新的挑战，在学习中进步和成熟起来，为公司的发展贡献自己的力量！

货代企业不直接运营一架飞机或一艘货船，而是靠提供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角色。

与综合物流营运商相比，传统的货代公司提供如揽货、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提供多式联运业务、有的专门提供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。

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。

**货代商务的工作总结3**

xx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。

**货代商务的工作总结4**

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

可能很多的同行认为，只要货物上了船，那就万事大吉，等着收钱了。其实货物的跟踪是一个很关键的东西，也是最能体现我们所谓的服务的地方。

各位，你们是不是遇见过客户突然来电话问你货到那里了?还有多少天到?等等的信息，那么如果你要是真的服务到位，你可以马上给他一个比较准确的答复。就icf而言，工厂可以根据船期来安排货款可拿提单，对与fob货来说，这个就还重要一点，你要不时的update一些信息给他，他你的代理和最终的收货人都对这个货物的情况了如指掌，这样才不会耽误他们在目的港的提货。

我曾经有一个朋友的客户，去kuwait的柜，因为那边的收货人是个很大的贸易商，每天都有柜子到港口，就因为他跟的不紧，没有及时通知客户，结果这个柜子在目的港放了两个多月。

可能做为业务，一看到这个标题，就认为这个其实和自己没有关系了，那是操作/财务的事情了。其实不然，你要是做为一个真正负责的业务，那就应该自己对这些有一个很好的了解。签提单，我们可能只能催一下操作去做，但是请注意:即使提单签出来了，也不要忘记我们自己再核对一次，因为谁也不能保证就是对好了单，最后出的提单也可能是有点错误的，要是你能自己再检查一次，没有问题最好，就是有了问题，我们也可以第一时间提出修改，这样一，不用等寄去客户再给发现，耽误时间，二，不会给客户留小不好的印象。提单出来后就是寄提单了，我敢保证，很多人对这个都是很不注意的:不管你用dds，还是顺风，你把提单放进去以后，其实只能心里祈求快递途中不出问题，但是要是一旦出了问题怎么办?那后果不堪设想……快递公司不会给你赔偿那么多做为你在船公司的押金，但是快递公司有一个很小的细节，为他们保留了权利:不管你寄提单/发票还是其他资料，收件员永远只会在物品栏里写^v^目录^v^二字，什么是目录?就是书本的前面机页，所以即使是提单丢了，他们也就是赔你几百快，试问，你给船公司几百快能不能把丢失提单的货物提到呢?

教训:如果你公司够强，给快递公司够多的业务的话，是可以强力要求他们在那里写上提单字样的，不过这个最后的结果可能不会很满意，这是个不平衡的市场，需要大家去完善，不是我一个俗人所能解决的。

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。

**货代商务的工作总结5**

货代，从字面来看是货运代理的简称。从工作内容来看是接受客户的委托完成货物运输的某一个环节或与此有关的环节，涉及这方面的工作都可以直接或间接的找货代来完成，以节省资本。

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赞誉度呈下降趋势，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。

货代公司的发展必须向现代综合物流服务转化，并按照现代物流服务的特征改造企业，而网络信息技术和现代物流技术对于货代公司来说，可以比喻为一张物流网，这张网横向贯穿于企业的整个供应链，纵向贯穿于企业的各个部门。有了这个网，现代物流的服务特征才充分显现出来。它是企业组织、协调和控制能力的体现，也是企业经营管理实力的综合反映。

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：

1、部门与部门、公司与客户、公司与合作伙伴没有形成开放、统一管理的信息网络，各部门以信息孤岛的形式存在。

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。

通过以上研究和总结，我们认为货代企业向物流服务转型，利用信息网络技术要实现以下几个转型要素：

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；

b、发展伙伴联盟，建立网络服务体系；

c、构建企业控制管理中心和协调中心；

d、建立部门间的资源共享和高效业务协作；

e、建立处理各个物流环节的业务操作系统。

2、建立由业务管理向客户管理的转化体系：

大部门货代企业都是从本部门利益出发、被动地接受客户的服务指令，没有主动地为客户进行物流流程的重组或优化。货代公司要改变传统的经营观念，观念改变的同时要伴随着公司的营销体系、组织架购、运行体系和管理体系的变革。

3、以市场为导向，由区域服务向网络范围经营扩张：

这个扩张策略并不是盲目的投资建设，而是根据市场的需求，根据自身业务的特点，用客观和发展的眼光扩张扩容，并用网络技术手段管理控制各节点业务，及时地听取客户的反应，制订高效的网络服务策略。

4、由分散经营模式向一体化经营模式过渡：

现有货代企业往往部门繁多，业务分散不集中，形成了各自为政的多个利润中心格局，没有形成综合物流服务的竞争力。而现代综合物流服务体现的。是公司整体的合力和竞争实力。统一的指挥和管理中心、一个利润中心、多个操作中心将是现有中小型货代企业向物流服务转型的重要指导思想。

5、通过综合物流服务手段使客户从赞誉度向赤诚度转变：

货代公司为客户操作一票货并使客户满意并不难，但要建立客户的赤诚度可能并不容易，这需要企业具有长期服务于客户的竞争能力和适应市场变化的能力。企业要随着市场的需求转变而随时调整自己的战略或服务模式，要做到随时响应客户的反应甚至引导客户的反应。货代公司若不向综合物流服务转化，这些响应是很难实现的。

**货代商务的工作总结6**

回顾自己这一年的工作，首先感觉自己在对外协调及沟通能力上存在不足，在工作过程中有时过于情绪化不能很好的控制以至于产生误会，造成工作效率下降。所以在今后工作中加强与其他单位的沟通，学习正确沟通方式，提高自身业务水\*。

其次是工作缺乏计划性工作积极性不高，由于缺乏计划性，而且做事不够积极主动，所以常常使工作不能达到预期效果。在以后的工作过程中，我要认真制定工作计划，做事加强目的认识，分清主次矛盾，做事不拖沓积极主动参与到工作学习中，争取达到事半功倍的效果。最后就是自己专业知识储备不足，对自身专业熟悉程度不够，限制了自身发展。在以后工作中，我将加强专业方面的学习，充分利用公司资源，提高主观能动性，争取成为一名优秀的经营人员。

**货代商务的工作总结7**

农村市场不同与城市市场，在城市市场相对饱和的情况下，如何开拓农村市场？将是我们所面对的难题。乡镇营业部首当其冲，除了配合公司开展的营销活动之外，根据当地情况和地域差异，结合自身的特点开展了一系列富有特色营销活动，也取得了一定的效果。如在所有乡镇开展区域市场营销的同时，我们针对个别竞争对手市场占有较高的乡镇，分别在大龙山营业部和杨桥营业部针对性的开展了竞争对手的反抢活动，效果显着。其次，根据当地的自身特点，我们在\*\*\*营业部开展了以“龙舟竞技迎奥运移动传情庆端午”为主题的营销活动。另外，围绕建设新农村，加快新农村的信息化进程的工作，在今年9月份成功完成“手机村”的建设任务。

一系列的营销活动，极大提升了移动品牌在乡镇的知名度和影响力，地方关系的维护也得到了很好的发展。通过这些活动的开展不仅拉近了与客户的距离，加大了信息化产品的推广力度，同时也锻炼了乡镇营业部自身的能力，在不断的探索中，充分调动了乡镇营业部人员积极性，拓展了市场，增强了乡镇营业部的竞争力。

**货代商务的工作总结8**

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：

>一、努力学习，提高业务水品

其一是抽时间通过各种渠道去学习营销方面(尤其是白酒营销方面)的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

>二、进一步拓展销售渠道

市场的销售渠道比较单一，大部分产品都是通过流通渠道进行销售的。明年在做好流通渠道的前提下，要进一步向商超渠道、餐饮渠道、酒店渠道及团购渠道拓展。在团购渠道的拓展上，明年主要对系统人数和接待任务比较多的工商、教育和林业三个系统多做工作，并慢慢向其他企事业单位渗透。

>三、做好市场调研工作

对市场逐个进一步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验和感官认识的不足。了解和掌握公司产品和其他白酒品牌产品的销售情况以及整个白酒市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

>四、与经销商密切配合，做好销售工作

协助经销商在稳住现有网络和消费者群体的同时，充分拓展销售网络和挖掘潜在的消费者群体。凡是遇到经销商发火的时候一定要皮厚，听他抱怨，先不能解释原因，他在气头上，就是想发火，那就让他发，此时再委屈也要忍受。等他心平气和的时候再给他解释原因，让他明白，刚才的火不应该发，让他心里感到内疚。遇到经销商不能理解的事情，一定要认真的解释，不能破罐子破摔，由去发展，学会用多种方法控制事态的发展。

最后希望公司领导在本人以后的的工作中给予更多的批评指正、指导和支持，让我在业务员的工作中能够更加的茁壮成长。

1、要进一步扩大生产规模，重点是扩大白酒生产规模。

2、要做好市场销售，首要的工作是全力做好白酒的销售工作。

3、要提高公司员工的综合素质，特别是业务技能方面的素质必须较快提高，以适应企业发展需要。

4、要面向社会吸纳有才华的精英加盟公司，主要是销售精英。

5、要搞好安全生产，确保员工和企业的合法权益。

6、要以“以人为本、服务企业”为核心，加强企业文化建设，树立企业良好形象，增强企业内在活力。

**货代商务的工作总结9**

20xx年，我局在县委、县政府以及上级人事部门的正确领导下，紧围绕全县经济工作中心，解放思想，开拓进取，在人才资源开发，公务员队伍管理，事业单位人事制度改革等方面，取得了可喜的成绩，为全县经济建设提供强有力的人才人事保障。

>一、坚持以解放思想为先导，不断更新人才工作的思想理念

为把xx人才工作会议精神落到实处，今年以来，我们努力以人才战略统领人事工作。在思想上，我们一是努力提高大家对人才工作重要性的认识，组织大家认真学习中央省市人才工作会议精神，把大家的思想真正地统一到会议精神上来，坚定做好新时期人事人才工作的信心。二是找准位置，在坚持“党管人才”的原则下，分析形势，把握大局，找准位置，明确职责，找准人事部门工作的出发点，积极主动地开展工作。三是理清思路，按照县委、县政府提出的“xx”的总体目标，理清人才工作的发展思路，研究制定了一系列适应我县经济发展和人才创新创业的政策措施，制定下发了《关于建立健全企业高层人才保障机制的意见（试行）》、《x县人事租赁暂行办法》、《关于进一步推行事业单位领导聘用制工作的若干意见》等文件，努力营造尊重人才、尊重知识、尊重创造的社会氛围。

>二、着力加大人才引进力度，满足我县经济发展对各类科技人才的需求

先后组织x公司、x厂、xx公司等用人单位参加市20xx年春季人才智力交流大会，以及外资、民资企业人才专场洽谈会等，引进接收我县紧缺专业、重点行业的专业人才。同时，利用xx人才网以及其他各类人才网站发布招聘信息，进行网上交流，积极探索人才引进的柔性机制。至目前，接收引进共各类紧缺人才x人。

>三、深化职称制度改革，多层次开发人才资源

今年我局以提高专业技术人员素质为目标，以加强职称、工考工作规范管理为重点，不断加大职称评审改革的力度，教育、卫生等部门改变过去专业技术人员岗位数额控制的模式，大胆采取“个人申报，社会评审，单位聘用”的办法，根据各单位的特点，对专业技术职务岗位设置实行按结构比例进行总量控制，强化和细化评审条件，对科技人才进行不同层次不同级别的培养和继续教育，促进一大批中青年技术人才脱颖而出。今年各系列报名考试人数x多人，组织综合初评委开评三次，参加评审的专业技术人员x人。组织省信息化素质、省职称外语、计算机、技术工种各类职称培训班x期。培训考试达98%合格，申报确认高级职称x人，技师x人，高级工x人，中级工x人。同时参照技术人员和民营技术员的评审办法，为农民技术员评定各类技术职称。为加大科技兴农的扶持力度，x月份争取省委组织部、省人事厅、省科协在我县举办“x省苏中片农民技术员高级研讨班”，培训农民技术员x人，促进了科技成果的转化，提高了农民技术员的整体素质。

>四、不断拓展服务范围，努力为科技人才搞好服务，充分发挥人才市场在人才资源配置中的基础性作用

1、人才中心为各类科技人才建立了《毕业生报到信息库》、《毕业生档案接受信息库》和《人事代理住处库》，维护更新了x人才网。协助县教育局举办了教育系统人才市场，x名师范类毕业生通过市场落实了就业单位。联合县劳动局、团县委举办了宝应县第二届青年人才/劳动力招聘会，x家用人单位在本次招聘会设立招聘摊位，安排需求岗位x个，x与用人单位达成就业意向协议。为解除科技人员的后顾之忧，促进人才合理有序的流动。年初，经县政府同意调整了县人事争议仲裁委员会，建立了市级人才服务中心，成立了全县人才协会，构建了人才公共服务体系，拓展了人事代理和人才租赁服务范围，截止x月底，办理人事代理的人员达到x人，其中单位代理的x人，个人代理的x人，委托代理的单位有x家。调解受理人事争议仲裁案件x件。

2、继续开展“为人民服务，让人民满意”教育实践活动。认真做好群众的来信来访接待工作，对每一封人民来信，每一次群众来访各科室都做到件件有落实，事事有交代。年共接待群众来访x多人次，处理信访交办信件x件。办理人大政协提案议案x件。组织机关义务献血x次，为贫困地区、下岗困难职工家庭、残疾人基金等捐款x万元余元。

3、实行政务公开，推行依法行政。年初进一步制定完善了内部规章制度和服务承诺制。明确了政务公开的内容、范围、形式和监督措施，并在报刊电台上进行了公示。为增强人事工作的透明度，在招干考试，军转干部安置，公务员招录，干部考核等重要工作中，我们主动邀请纪检、检查等部门和人事监督员参加，接受人民群众对人事人才工作的监督，及时收集人民群众对人事工作的意见和建议。

20xx年人事工作虽然取得了一些成绩，但与新时期人民群众对人事工作要求，与县委、县政府和省市人事部门要求相比还有很大差距。一是人才资源开发工作还不能形成整体合力，成效还不太明显。二是事业单位改革步子迈的还不够大，政策不够配套，人员分流的办法不多。三是对新形势下人事工作超前性研究调查研究不够深入等等，这些都需要我们明年进一步认真加以研究解决。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找