# 2024年物流公司员工工作计划2500左右 物流员工个人工作计划(5篇)

来源：网络 作者：天地有情 更新时间：2024-07-16

*人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。我们该怎么拟定计划呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。物流公司经理工作计划篇一20xx年是xx公司成立和投进...*

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。我们该怎么拟定计划呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。

**物流公司经理工作计划篇一**

20xx年是xx公司成立和投进运行的年份，也是我个人事业一个新的出发点。假如说工作的头两年我主要是在学习，那这一年中就要求我花相当的时间在观察、分析、思考和行动上。

年初到4月是xx公司成立的预备工作，在这段时间，协助公司领导做好项目的前期调研评估和各项预备工作。

4月下旬开始担负物流部经理主持部分工作。

4、5月份完成了部分的流程和岗位职责建设，和财务一起完善公司单据，构建苯乙烯和成品公路运输渠道。

6月份开始根据销售部需要设立外库，建立水运渠道，配合财务展开erp系统的工作展开，建立部分基本档案卷宗和相应管理办法，并在行政部配合下重整了外包工作。

7，8月份在对前期工作作了总结，并针对题目集中解决了外单位进厂车辆管理、sm运输衔接、公路运输收款、财务付款等流程，针对8月份库存偏差中的人为因素进行了班组的教育，结合公司安全教育展开了部分的安全检查，对外库点派驻职员的工作进行了分派。

9月份配合行政部做好了部分的工作考评表并根据考评内容确立了部分工作检查制度，着手重要岗位的培训计划，建立外库的休假制度，对部份外库点做好了抽检工作，并着手预备运输供给商考评。

10月份对部分卫生工作进行了强化，计划如何进一步推动公路运输工作，着手建立部分报表的整合和细化，进行部分用度分析，在部分内部尝试进行办公软件的培训以期培养部分学习氛围。

11月展开企业文化的宣讲，着手条码管理项目的计划和前期接触，通过完善部分盘库制度进一步进步了部分数据的正确率，加强了部分数据的保护工作，提出严格备份和报表无纸化，针对考评工作在前期出现的题目对考评条文进行了量化细化。

12月开始条码项目的前期调研和硬件架设，部分内部使用任务登记本加强执行力夸大执行效力和结果，展开部分礼节培训，预备年终总结。回想过往，一年的种种情况现在还记忆犹心，现在细想很多题目的处理解决还有很多可以改进的地方。但当时部分还是相当尽力的工作，力争到达最好效果。

对环境和自我的判定决定我们的行为。我个人以为这一年所有的工作改变首先来自于思想上的转变。怀疑、抱怨、无所谓、思想上的怠惰这些态度对工作是致命的。熟悉到工作首先我们家自个的事，究竟现在三分之一的人生是工作，我衣食住行都靠它。

第二个重要的熟悉是工作是能够做好的。听过了很多不可能这样的话，终究不都完成了吗所以要勇于对工作提出高要求。

第三个是这个社会在不断发展进步，需要仔细分析大胆尝试。本年度我加强了物流、生产和管理知识方面的学习，并在工作中不断利用这些知识，获得不错的效果。

我部以谋求公司利益和确保生产安全为基本方针，提出了建立安全、经济、正确、流畅、高效、专业的物流服务的部分目标。

将这一目标具体分解后，在前三个月首先侧重解决了流畅和安全的题目。在总公司贸管部的配合下，在进行了严格的审查后，建立了11个外库点。为了防范运输风险，我部所签的大部份成品承运商都有相应的保证金，对前期为保障展开业务而没有收取保证的均采取了供给商资历审核和运费滞压一段时间的情势保障风险。目前，我司运输一共出过6次交通题目，总损失在10万元，在没有货物保险的情况下，无一例外所有风险都由运输公司承当。

同时对在运输中出现题目的也予以了罚款。协助销售部做好了款到卸货、外库点收款和运输收款的工作。成品、五金和槽区在生产部安全员的指导配合下，做好了各项安全工作，并出台了严格的安全管理操纵流程。

8月到10月开始解决经济、正确和高效的目标。运输服务采购利用承包和竞争并举的原则，并通过不动产抵押的方式在进步保证金总额的同时下降了现金量，从而下降了20%的公路运输用度。车辆过磅制度有效下降了出货过失率。针对前期的收款不及时和8、9月份出现的运输不及时题目，采取严格运输商考评。目前没有任何的物流收款存在欠帐或不及时的情况，对运输不及时采取了罚款和停运措施后也有很大的好转。

11月份开始对前期工作中的目标冲突进行分析调理，并向专业化的目标进行努力。针对前期任务完成滞期和效果不理想，部分开始推行任务登记，并通过细化部分考评加强目标控制管理。加强部分报表的细化深化，为领导决策提供更多的信息。在erp系统进进稳定运行阶段后，开始构建条码管理，使部分逐步向现代化方向成长。

社会时刻在改变，特别是膨胀期的中国。在这片热土上，只有做的更好才能取得更多乃至是保持生存。

作为服务部分，紧缩运作本钱和进步服务质量就是我们不变得寻求。可是下降运输仓储价格和进步服务质量的代价是部分内部本钱的增加。我部正计划从承运商到切进运输一级市场，将面临巨大的风险，这意味着类似今年10万的罚款或更多可能由我方承当，而且极可能面临原有承运商的举报。而更快更准更好的服务意味着运输价格、人力本钱和管理本钱的上升。但是切进运输一级市场可以得到20元/吨的差价一年就是近百万，而更好的服务或许能够让客户接受现有价格上升50元乃至100元每吨这意味着工厂整体利润水平上升一个台阶，即便这些的得来都是有代价依然使我们怦然心动。

不断思变，在同行业中做到最好，固然意味着汗水和付出，可是也意味着进步和收获。

固然寻求效益的最大化，意味着需要在市场本钱和公司本钱之间寻求平衡，其实不是一味的逾越供给链结构。比如集装箱多式联运，经测算，假如逾越 货代 直接联系 船公司 ，我们的运输本钱反而上升。由于 货代 每个月走柜是我司10倍，可以在 船公司 获得一个比较优惠的价格，而且他们和 海关 、码头都有很好的关系，能够节省大量的用度。所以我司测算下，每吨的运费会上浮10元。固然在12万吨产能下也许会有不同的情况。

先找我们部分自己的不足，思考对策，分析可行性和尝试本钱，然后绝不犹豫地执行。最难的是执行，我发现固然平时大家有很多点子，但是真正往执行总是会有很多阻力。常常听到这是做不到的、实在这样做根本没有必要、原来的做法有甚么不好、固然他们能做，但我觉得我们作不了，由于一开始我对这些话也是半信半疑，但是仔细分析，常常是两个字借口。一流的公司的所作所为在二流公司就是不可能，所以没有甚么是真正不可能的。对现有的改变总是会令我们不自觉地产生抵牾。实在我们很优秀，我们能够做的更好。实在即便尝试不成功，最少我们还可以回到原来的方式往做，只要控制住尝试的本钱就行。

或许世界上不存在尽对的公平，但对公平公正的寻求是部分永久不变的宗旨，也是对每一个员工的尊重。

公平的环境为部分xxx提供了基础，物流部目前各班组都构成了分工明确的团队，并且保持了较好的协作关系，与财务和销售部分的衔接也没有出现任何的官僚作风。平时办公大家也都保持了比较愉快的状态，在这类氛围下，部分刚成立很多斟酌不周的地方大家都能够自发的予以解决，没有出现相互推脱的现象。

部分夸大崇尚完善，在绩效中特别夸大工作态度，讲求凡事认真。平时我们就反复夸大这一点，很多协作单位在合作进程中也讲，xx公司具有外资企业一丝不苟的作风。

部分为了进一步做好工作，为我们向国际先进水平迈进打好基础，积极组织部分培训，从目前情况看培训获得了比较良好的效果。这些培训在进步技能的同时，也增进了大家学习的热忱。而把培训的技能利用到工作中往时，工作变得不再枯燥。

写到这里，发现自己愈来愈多的使用我们和部分这样的字眼，由于我发现当自己试图对过往一年的工作进行回顾时，每件工作都离不开大家的支持了努力。固然本身还有很多不足，比如没有进行今年系统性的学习，比如应对突发情况经验不足，比如前期部分运行本钱太高等等。在08年，我会努力改进，争取做出更好成绩。

**物流公司经理工作计划篇二**

你好！首先感谢你给我这次机会，以下是我的述职报告和一些个人的想法，因对于公司的情况了解不多，有不足之处还请指导。谢谢！

我说说如果我被聘用后应怎么做， 作为业务经理，我认为这个岗位有两个部分组成，其中最重要的一个是业务操作的管理，另外一个还有隐含的业务开发管理。

首先，我会用一周时间对目前已有的客户和发货规律，货品要求，发货地点进行熟悉并对公司自身情况以及竞争对手进行了解。

其次，进一步熟悉所在区域的环境最好要达到每条路叫什么名字，通哪条路或者哪个开发区，如果是大城市还要了解哪条路上面禁止货车通行，禁止多大吨位的，限速多少，什么时段路况怎么样（因为有事的时候你需要带着司机到工厂去提货）

最后就是业务员的培训，市场开发以及协调各方面关系：

第一培训业务员，让他熟悉原先的联系客户的任务，负责每天确定客户的发货计划，制定一个提货的行车路线，尽量减少不必要的车辆使用或行使，这点必须依靠公司原先的经验和最近于客户的沟通才行（例如跟一些客户确定每日上门提货的时间，一则客户认为你比较规范，但最重要的还是让你自己省心，每天固定的按照差不多的线路去行使，虽然仍会有异常情况存在，但至少你不用抱着电话针对每一票提货去调度车辆如何如何）

第二个事情就是如何协调去管理。上面的第一条已经有人熟悉前段的联系客户及完成提货的任务，那么这一条是有关你后续的操作是否会出现问题。你还需要培训一个人（或者你自己顶上），专门针对客户的货品发出的流向确定不同的专线公司或车辆。因为在货场中不同的专线公司是有倾向性的，除了选择好一个好的下线之外，那么剩下来的就是跟进他们的运作。一般货运市场各家离得都比较近，可能不定时的抽空去盯现场，关注一下自己的货品发出的实际情况。

当然每天的自我总结，次日工作计划的安排肯定是不可缺少的，下面是我我做为一个业务经理对业务员的一些要求或培训达到的目标。

1、得了解当地物流货运市场 具体价格行情 走货物方式 （因为物流行业的价格是不定的，因为我国的物流法不完善，所以大小货运公司，都在打价格战，还有走货时间也不一样，这关系到将来根客户的报价问题）

2、进一步熟悉所在区域的环境最好要达到每条路叫什么名字，通哪条路或者哪个开发区，如果是大城市还要了解哪条路上面禁止货车通行，禁止多大吨位的，限速多少，什么时段路况怎么样。

3、了解货物的属性，重货，泡（轻）货，重泡货。

4、经过前期简单的准备，需要出门或者打电话进行营销工作，工作具体也就是介绍自己公司的优点，但是价格方面最好是面谈，具体办法，根其他销售工作差不多。

5、跟客户谈的差不多了，一定要去该工厂去看看货品，和出货方式，因为这关系到价格，派车取货的型号，敞车还是厢车。

6、走货后要跟踪货物的运输情况，需要根据经验判断走货情况，催目的站点赶快送货。

**物流公司经理工作计划篇三**

本人在公司和领导的关心、栽培下，于xx年12月22号从东莞业务运营部调任高盛分公司见习经理，负责高盛公司的日常经营管理活动，同时配合东莞总部仓储部做零担外协转货工作。

从xx年五月入司到xx年9月，我一直在仓储部从事开单和车辆配载的工作。三年的仓储业务工作，锻造了我的韧性和执着。经历了多次公司组织的仓储技能培训 一次后备管理干部培训和一次经理培训班，也非常有幸参加了阿米巴的培训，这些培训使我更进一步的了解物流这个行业作业流程和态势，也更利于我工作的开展。在工作中我努力做好本职工作，以客户服务为中心，严格按照公司对于货物的安全和时效的要求去做，保障货物安全及时到达客户手中。也严格遵照公司的财务制度，及时上缴公司财务资金，做好资金的安全管理工作，现将本人在高盛公司期间的履职情况和回报如下。

走出去 发现市场

1、业务方面，由于分点处于物流园片区分布集中的中心，从去年营业开始我一边在转货的同时一边宣传我司的长途运力优势和配送车辆优势。主动承接货物，积极做好打包和报价等增值服务的创收工作。主动寻求物流同行和第三方物流的合作，在合作共赢的基础上宣传我们盛辉的品牌。大力揽收同行件，直达线路泡货80/方重货300/吨 我司的代收货款业务还是有优势的 维护好老客户，深挖老客户新货源，特别是直达线路，专线物流给出的价，我们报价一样的话还是有把握将客户争取过来的 。从元月1号—元月31号 现在高盛分点已承揽货物110票 营收总额22692元。

2、通过这半年的外协转货工作，我发现我们东莞片区到东北 西北 江西 贵州 等方向的货物还是不少的，如果全部按自提的从福州中转的话，对于时效要求高的签单客户的话货我们是无法按时交货的，寻找专线外转合作成了我们必要的选择，这其中还得做好从价格的约定到合同的签订、时效、回单和货物跟踪等细节问题，不然会给双方造成困扰，也可能给客户带来损失。现在德渊项目中就有相当大一部分货物得做外转操作。

3、有不少的同行物流只有一个营业分部，配送车辆存在不足甚至没有配送车辆的特殊情况，通过交流发现他们如有货物要送货上门一般都是通过物流qq和货车帮等平台雇佣车辆或者雇佣私人货车司机送货，这个费用是比较高的 ，而且存在不小的风险。对此我主动上门洽谈，承接他们东莞市区无代收货款的货物配送以及我司东莞各镇区有网点的转货，经过一周时间的沟通现在已经开始与河南郑州专线的腾达物流东莞分点合作。

1、是学习还不够，工作经验还需积累，有顾此失彼的现象。

2、是了解20xx年的考核指标后感到肩上很有压力。但我将及时调整好状态，化压力为动力，为提升业务，我将继续发扬主动出击的精神，积极发掘新客户，开拓新市场，竭尽全力完成年度考核指标，向公司交出一份满意的答卷。

**物流公司经理工作计划篇四**

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

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。

**物流公司经理工作计划篇五**

今天我们以愉悦的心情，迎来了新世纪的又一个新年。过去的一年，是对\_\_酒店发展具有重大而深远意义的一年。在董事长英明果断的决策和正确的领导下，与时俱进，积极适应市场需求，使\_\_酒店走上了制度化、规范化管理的轨道;市场营销和客户服务工作不断上水平、上档次并获得了丰厚的回报。获得较好的经济效益的同时，\_\_酒店在漳浦乃整个漳州的知名度也扩大了。今天我作为\_\_酒店总经理，向大家作20\_\_年的工作总。

回顾20\_\_年的主要工作

20\_\_年的工作可以概括为“一个中心，两个重点，三个要抓”，详细的说就是“以顾客为中心;重管理树形象、重发展强品牌;抓安全生产、抓文化培训、抓节能增效”。下面我将详细进行总结。

1、一个中心：以顾客为中心。

“顾客就是上帝”以顾客的需要为目标、以顾客的满意为标准，这是每个经营者都必须遵守的信条。但是如何从行动中让顾客享有“上帝”感，不是靠一句就能展现出来的，要付诸行动从多方面着手：通过了解顾客的需求，提高员工素质，提高管理水平，提供舒适的环境，提高服务质量等等方面的工作相合才能达到。根据顾客的需要，完善我们的工作方式，根据顾客的满意度来衡量我们的成绩。只有让顾客满意，酒店才能有更高的发展，因此酒店全年的工作始终围绕这个中心来进行。

2、两个重点：重管理树形象、重发展强品牌。

重管理树形象：科学决策，群策群力，一个企业要发展，必有一套行之有效的管理体系。酒店领导层根据各项工作任务的要求，制定了全年工作计划，提出了指导各项工作开展的总体工作思路，酒店全体员工，上下一致，齐心协力，在创收、创利、创优、创稳定方面作出了一定的贡献，取得了颇为可观的业绩。通过动员，增强了求真务实抓效能的针对性、实效性;进一步明确了职能范围和各负其则的长效机制;规范了学习要求;破除了无所作为、不思进取的平庸观念，提高了酒店职工工作的积极性和主动性，极大地提高了服务质量和服务水平，也为酒店在漳浦同行业中形成标榜。

2、加大酒店宣传和营销力度，利用媒体宣传自我，积极寻找培养新客源，努力提高服务意识，全面树立酒店的良好形象。在漳浦乃至更大的范围树立起\_\_酒店品牌。

3、三个要抓：抓安全生产、抓文化培训、抓节能增效。

抓安全生产：酒店坚持“安全第一，预防为主”的方针，本着“安全无小事”的原则，全方位地做好安全工作。签订并逐步落实了安全生产目标责任制。特别加强了对餐厅、员工宿舍、食品卫生、车辆保管、出租房屋等重点和薄弱环节的消防安全管理，做到责任到人;坚持进行安全卫生大检查，并对存在的安全隐患及时、整改;工程保安部加强了对安全隐患整改及习惯性违章方面的督促和跟踪。做到了检查到位、操作规范到位、整改及时，消除安全隐患。大大提高了员工及管理人员的安全意识。

抓文化培训：酒店一直把对企业文化的形成和员工的培训作为一项重点来抓，完善培训方式，采取集中培训和灵活培训相合的模式，合服务人员的知识构，找准部门特点与弱点，将重点放在店纪店规、礼节礼貌等服务技能操作规范化的培训，促进酒店管理水平和服务质量的提高。同时，建立健全班前例会制度，以便及时总前一天的工作，安排当天的工作。注重教育、引导广大服务人员树立“宾客至上”的思想，以客人的需求为主线对客服务。要求在对客服务尽量满足客人合理的要求;转变“怕麻烦、怕费时费力”的思想。力求服务上有所突破，用客人的口碑扩大酒店形象和影响面，整体服务质量有较大提高。全年共评出优秀员工名，她们是全体员工中的佼佼者，是凯都人的优秀代表有、是\_\_酒店人的骄傲，我们要向她们学习，学习他们敬业奉献的精神，学习她们爱岗敬业、勤肯钻研的工作态度;更加学习她们善待顾客、细致周到的服务理念。

抓节能增效：首先，加强财务核算管理。各经营部门按月核算收支，分析营业收入和成本控制情况，发现问题及时采取对策。财务部加强对每日收入的审核，避免了各收银台的漏洞。各项帐款及时催收，尽量避免了跑帐、漏帐、死帐的发生。其次，各部门都扎实做好了成本核算和成本管理的各项基础工作，严格控制了酒店非生产性支出，降低酒店的各项管理费用。在采购环节上，严格坚持审批制度，用多少采购多少，采购部门及时与仓库沟通联系，并配合做好库存的盘点工作，避免了物资积压。再次，在日常的管理中，各部门注意对员工进行节约思想的教育和引导，提高了酒店职工的节约意识。对酒店的设备设施管理本着保养和维修相合、修旧如新的原则，注意设备设施维护、保养，总改进错误及容易损坏设备设施的操作方式，防患于未然;将维护保养具体贯彻到日常操作的细节中，必要的环节要形成良好的操作习惯。

1、设施设备不尽完善。

2、员工队伍不够完善，员工流动率过高。

3、服务技能有待提升。服务技能主要表现在人员文化修养、专业知识、外语水平和服务能力等综合素质高低不一、参差不齐;酒店尚未制订出切实可行的“绩效考核”;执行的随意性等个体行为在一些管理者身上时有发生。

4、服务质量尚需优化。从多次检查和客人投诉中发现，酒店各部门各岗位员工的服务质量，横向比较有高有低，纵向比较有优有劣。白天与夜晚、平时与周末、领导在与不在，都难做到一个样地优质服务。反复出现的问题是，有些部门或岗位的部分员工，仪容仪表不整洁，礼节礼貌不主动，接待服务不周到，处理应变不灵活。此外，清洁卫生不仔细，设备维修不及时等，也影响着酒店整体的服务质量。

5、营销部未形成强有力的客户团队。

总之20\_\_年取得的成绩都归功于全体员工不懈的努力。同仁们，通过大家的团协作、共同努力，\_\_酒店在过去的一年中管理更加规范、制度更加健全，取得了更大的进步，我们\_\_酒店人可以自豪地说：是我们谱写了\_\_酒店新的辉煌篇章。

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