# 快递员工作总结300字(精选35篇)

来源：网络 作者：落花无言 更新时间：2024-07-15

*快递员工作总结300字1时间如骏马过隙。20xx年结束了。春去秋来平凡而不简单的一年。在各位领导的帮助带领下，以及和同事的共同奋斗，和经过了自己的积极努力，我顺利地做好自己的工作，这也算经历了一段人生的考验和磨砺。感谢快递公司给我这个成长的...*

**快递员工作总结300字1**

时间如骏马过隙。20xx年结束了。春去秋来平凡而不简单的一年。在各位领导的帮助带领下，以及和同事的共同奋斗，和经过了自己的积极努力，我顺利地做好自己的工作，这也算经历了一段人生的考验和磨砺。感谢快递公司给我这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能。20xx年加入xx公司这个大家庭。我身为外来务工人员能成为xx快递的一员感到无比的光荣。随着公司改革和同事们的帮助逐渐成长，在风里来雨里去的艰辛中也体会到了本职工作的快乐。客户轻声的谢谢就是最大的理解。以下就是我今年的工作总结：

>一、树立认真负责工作态度，圆满完成工作任务

我热衷于本职工作，严以律己，遵守各项公司规章制度，严格要求自己，摆正工作位置，时刻保持“谦虚、谨慎、律己”工作态度，在领导关心培养和同事们帮助下，始终勤奋学习，积极进取，努力提高自我，始终勤奋工作，履行好岗位职责，坚持理想，坚定信念，不断加强学习，挖掘开发新客户。

>二、坚持团结协助的团队精神，营造良好工作氛围

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，快递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在这个小队里也体会到了无血缘的兄弟之情，深信xx全体终有一天会万众一心欣欣向荣的发展。有一朝气蓬勃的明天。只有公司发展好了。我们的工资福利才会好。勤勤恳恳工作才是我们唯一的选择。

>三、坚持发展的理念，深化速度服务

在这一年多的时间里和客户沟通中，也有失误冒进的过失。现在的市场竞争极其激烈，逆水行舟。不进则退。对客户需求了解不够细腻，导致极少部分客户对xx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xx的时机。积极促销提供其他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。

20xx年，是全新的一年，是自我挑战的一年，总结经验和教训，必将有利于自己的前行。我将努力改正去年工作中的缺点，把新一年的工作

**快递员工作总结300字2**

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。

**快递员工作总结300字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。

**快递员工作总结300字4**

自\_\_\_\_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。\_\_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\_\_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。

**快递员工作总结300字5**

根据省公司要求，现将我xx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%。

在速递业务的发展上，主要采取了以下措施：

1)、国内异地寄递业务：

一是通过邮政特快专递的品牌宣传，提高知名度，提升窗口服务水平，用服务来巩固和扩大用户群。

二是大力开发经济快递市场，借助省公司要求开展的经济快递“健康成长”专项营销活动，用价格策略启动经济快递业务。为此，我们组织速递局对市场进行调研，针对性地分析客户需求，网格化地进行市场营销，深入挖掘市场潜力。经济快递圆满完成省公司计划。

三是大力开发电子商务速递业务。开展电子商务“新领域、新突破”活动，利用网上购物、电视购物正逐渐被人们接受和成为一种时尚的时机，组织人员外出学习，开发e邮宝业务，挖掘电子商务市场。指定专人开展网络搜索营销，推行网上找客户、网下揽业务的运作模式，深入物流配送市场。电子商务速递业务收入完成计划的26%。

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。xx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

在管理上，围绕班子分工，我所分管的是速递物流业务管理、服务、安全、网运指挥调度、信息技术、基本建设、审计、法律等各项工作，xx年5月，因工作调整，分管服务、安全、基本建设、审计、法律等各项工作。在管理工作中，坚持着手当前，着眼长远，从制度化、流程化、规范化、科学化方面着手，建立健全企业各项管理制度，为企业长远发展奠定基础。

1、速递专业管理：自xx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1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。

3、安全管理：xx年夺得省公司“安全生产杯”。坚持“安全第一，预防为主，综合治理”的方针，以“谁对安全工作不负责任，我们就对谁不负责任”的态度，站在为邮政健康发展保驾护航的高度抓安全。我局的要求是：抓业务发展不忘安全，始终如一；抓隐患排查不走过场，一丝不苟；抓责任追究动真碰硬，一抓到底；抓长效机制脚踏实地，一刻不松。具体工作是：

一是抓安全意识的教育，要求大家时刻绷紧安全生产这根弦，每季度坚持召开安全生产例会进行强化。

二是抓安全规章制度的完善，对已经适用的安全生产规章制度坚持执行，对需要进行完善的规章制度不断修订和完善，细化了基础管理。

三是抓硬件设施的投入。重点是储蓄网点、金库的监控、移动金库、联动门的配备，增强技防的能力。四是抓安全规章制度的落实。以突击检查、不打招呼明查暗访为主要形式，加大对金库、网点过夜现金的管理，确保安全无事故。

4、服务管理：xx年夺得省公司“优质服务杯”第一名。健全了服务工作目标、组织、制度、监督四大体系，完善了三级检查体系，狠抓两岗履职，确保为客户提供了优质高效的邮政服务。

一是健全三级服务检查体系，用制度的执行促进服务水平的提高。

二是高度关注服务质量指标，确保各项质量指标排名全省前列。

三是开展星级服务试点工作，在泽州路营业厅试行星级人员挂牌上岗。四是加大投诉处理力量，举一反三，从流程上进行完善，增强用户满意度。五是开展两岗互查，增强检查人员的责任意识和工作能力。

5、网运指挥调度：以“围绕大局、服务经营”为原则，在邮运指挥调度、成本控制等方面做文章。

一是邮运指挥调度，在9年初特快邮件量剧增，面临春节，仍有大量邮件积压的情况下，综合调度投递局7辆车、物流局1辆车进行集中投递，效果明显，有效缓解了邮件积压的压力。为今后遇到类似的突发事件积累了经验，也建立起了应急机制。

二是车辆成本控制。从核实邮路里程入手，对邮路里程进行了核实，促使车辆油耗持续下降，保持在核定范围之内。

6、信息技术：以“围绕服务、主动支撑”的思路，抓好对邮政业务发展的支撑，圆满完成了电子化支局、各类系统上线工作。

7、基本建设：以“加快进度，保证质量，严控成本”为原则，加强基本建设管理，陵川邮政生产楼主体工程基本完工；保证了一些重点工程和农村支局所改造工程的完成和推进。此外，审计重点是抓了工程审计和离任审计工作。法律事务重点是加强了全局法律意识的增强和教育工作。

>三、始终坚持以人为本这个核心，注重实践抓学习

任职以来，工作的范围更广、涉及面也更多，因此，始终坚持把学习作为一种责任，作为一种使命，坚持在学中干、在干中学，不断充实和提高自己。

（一）抓自身的学习。在科学发展观的学习实践活动中，坚持“有所学、有所思、有所悟、有所得”的态度，首先，通过集中学习和自学，用科学发展观武装头脑。其次用科学发展观的观点分析实际工作中遇到的实际问题，客观务实地对待工作，做好工作。

（二）抓队伍的学习。对分管单位的干部职工，要求大家明确“为谁干、如何干、怎么干、干得好”四个问题。要求大家把学习当作一种责任，带着问题学，用学习解决发展中遇到的问题，同时在发展中运用和检验学习的知识。

>四、始终坚持发扬艰苦奋斗精神，坚持不懈抓廉政

一是严格遵守廉洁自律各项规定。认真学习廉政建设各项规定，做到警钟常鸣。在工作中和生活中严格要求自己，严于律己，发现不足，及时改进。坚决贯彻党风廉政建设各项要求，切实把党风廉政建设各项要求落到实处。

二是发扬艰苦奋斗精神。深刻认识到邮政发展仍处于创业期和爬坡期，改革发展中出现的问题需要用发展的办法去解决，在这个过程中始终牢记“两个务必”，在职责范围内，注重从自身做起，大兴艰苦奋斗之风，提倡勤俭节约。

总之，通过以上努力，保持了分管工作的全面协调可持续发展。这些，都是省公司正确领导的果，成绩的取得，得益于省公司的正确领导和决策，得益于班子团和认真执行省公司的各项决策，得益于各级干部职工的`顽强拼搏，勇于实践。

但发展和管理中也遇到一些困难和问题，具体为：

1、市场竞争压力的加大与市场营销能力的不足之间的矛盾日益显现。目前所做的业务，市场竞争的压力在不断增加，但市场营销组织中，信息收集、筛选立项、项目策划、市场攻关、成果转化几个环节的有效组织和保障措施不多，比如我们定出了一个项目，但对于项目的立项、计划、组织、时限、监督、落实，这个过程由谁来管，怎么管，什么时间进展到什么程度，没有一系列有效的组织措施作保障。下一步将从市场营销机制、体系建设入手，对确立的项目建立监督落实体系，进一步明确什么时间做什么事，达到什么效果，切实提升营销能力和营销效果。

2、在业务发展的上规模和调构中，如何上规模、如何调构，存在不明朗、不确定因素。下一步将通过细分业务种类、细化营销项目、确保项目实施来实现业务的全面协调可持续发展。

3、在安全工作中硬件和软件方面的不足仍需进一步加强。目前安全生产中的问题，有主观原因，也有客观原因，下一步将通过三个活动来完善：①安全隐患排查治理活动；②网点达标升级活动；③安全评估活动。

4、服务工作仍存在不尽如人意的地方。如邮件延误、服务态度、硬化设施等问题，下一步将围绕“优质服务杯”竞赛活动这条主线，以客户投诉为切入点，切实改善服务质量。

同时，我常感自己在改革发展中仍存在诸多差距和不足，主要表现在：

一是用科学发展观解决实际问题的能力需要进一步增强。需要在今后的工作中不断用科学发展观武装头脑，不断加强学习，坚持学以致用，以便更好地指导和推动各项工作有序推进。

二是对市场开发、企业管理的各项规律的把握仍需进一步增强。尤其是对新项目的开发、新市场的拓展，薄弱环节的管理上，需进一步开拓视野，思发展之策，谋管理之道，逐步提升，谋求实效。

三是对分管部室专业管理能力的提升、行为习惯的养成仍要付诸努力。要和大家一道，共同探讨如何把工作做的更好的办法，提升执行力的办法，良好工作习惯的养成，以达到培养人、锻炼人、塑造人的目的。

针对问题和不足，我将在今后的工作中，始终坚持发展这个第一要务，不断自我加压、自我激励，以更加饱满的热情，更加积极的姿态，更加务实的作风，投入到邮政改革发展之中，为邮政的新一轮又好又快发展贡献力量。

**快递员工作总结300字6**

自201X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。

**快递员工作总结300字7**

一年的时间很快过去了，在一年里，我在领导、部门领导及同事们的关心与帮助下圆满的完成了各项工作，在思想觉悟方面有了更进一步的提高。物流部能够圆满完成公司制订的任务，我作为物流部人员感到非常光荣。

20xx年初公司制定了新的员工考核制度，对完成年终计划有很大的作用，考核制度直接和工资挂钩是体现的公司发展的硬道理，但是事物不是一成不变的，20xx年公司也有新的变化，恳请能改变完善制订出新的员工考核制度，在实践中让公司更好的.发展。能奖罚分明，不要因为当月目标金额没有完成就扣员工工资，挫伤员工工作的积极性，而当月目标完成员工没有奖励。应该有奖有罚。因为总的目标已经圆满完成。

20xx年自身存在不足，工作中不够沉稳，不够老练，经验不足，对一些要求比较高的客户不能及时服务到位，感觉有点欠缺，在新的一年工作中加强自己的服务意识，提高自己服务水平。更加仔细认真的完成仓库工作和现场人员加强沟通。

>一、20xx年工作计划

1.认真贯彻公司的规章制度

2.加强和现场还有其他部门的沟通

3、工作之余多学习其他部门的业务

4、自学把自己的学历提高一个水平

5、学习会计知识

>二、对公司的意见和建议以及各种诉求

1、希望公司能提高员工的福利待遇，一些传统的节日能多发点津贴，旅游地方能更远点。

2、公司应该有奖有罚，不能只罚不奖。

3、我自己希望公司能同等对待同一岗位同一部门员工的工资，相差不要太大。

4、公司能多提供机会帮我们培训，切实提高我们自身业务水平。

**快递员工作总结300字8**

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%。

在速递业务的发展上，主要采取了以下措施：1、国内异地寄递业务：一是通过邮政特快专递的品牌宣传，提高知名度，提升窗口服务水平，用服务来巩固和扩大用户群。二是大力开发经济快递市场，借助省公司要求开展的经济快递“健康成长”专项营销活动，用价格策略启动经济快递业务。为此，我们组织速递局对市场进行调研，针对性地分析客户需求，网格化地进行市场营销，深入挖掘市场潜力。经济快递圆满完成省公司计划。三是大力开发电子商务速递业务。开展电子商务“新领域、新突破”活动，利用网上购物、电视购物正逐渐被人们接受和成为一种时尚的时机，组织人员外出学习，开发e邮宝业务，挖掘电子商务市场。指定专人开展网络搜索营销，推行网上找客户、网下揽业务的运作模式，深入物流配送市场。电子商务速递业务收入完成计划的26%。

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

在管理上，围绕班子分工，我所分管的是速递物流业务管理、服务、安全、网运指挥调度、信息技术、基本建设、审计、法律等各项工作，2xx年5月,因工作调整,分管服务、安全、基本建设、审计、法律等各项工作.在管理工作中，坚持着手当前，着眼长远，从制度化、流程化、规范化、科学化方面着手，建立健全企业各项管理制度，为企业长远发展奠定基础。

1、速递专业管理：自2xx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1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。

3、安全管理：2xx年夺得省公司“安全生产杯”。坚持“安全第一，预防为主，综合治理”的方针，以“谁对安全工作不负责任，我们就对谁不负责任”的态度，站在为邮政健康发展保驾护航的高度抓安全。我局的要求是：抓业务发展不忘安全，始终如一;抓隐患排查不走过场，一丝不苟;抓责任追究动真碰硬，一抓到底;抓长效机制脚踏实地，一刻不松。具体工作是：一是抓安全意识的教育，要求大家时刻绷紧安全生产这根弦，每季度坚持召开安全生产例会进行强化。二是抓安全规章制度的完善，对已经适用的安全生产规章制度坚持执行，对需要进行完善的规章制度不断修订和完善，细化了基础管理。三是抓硬件设施的投入。重点是储蓄网点、金库的监控、移动金库、联动门的配备，增强技防的能力。四是抓安全规章制度的落实。以突击检查、不打招呼明查暗访为主要形式，加大对金库、网点过夜现金的管理，确保安全无事故。

4、服务管理：2xx年夺得省公司“优质服务杯”第一名。健全了服务工作目标、组织、制度、监督四大体系，完善了三级检查体系，狠抓两岗履职，确保为客户提供了优质高效的邮政服务。一是健全三级服务检查体系，用制度的执行促进服务水平的提高。二是高度关注服务质量指标，确保各项质量指标排名全省前列。三是开展星级服务试点工作，在泽州路营业厅试行星级人员挂牌上岗。四是加大投诉处理力量，举一反三，从流程上进行完善，增强用户满意度。五是开展两岗互查，增强检查人员的责任意识和工作能力。

5、网运指挥调度：以“围绕大局、服务经营”为原则，在邮运指挥调度、成本控制等方面做文章。一是邮运指挥调度，在9年初特快邮件量剧增，面临春节，仍有大量邮件积压的情况下，综合调度投递局7辆车、物流局1辆车进行集中投递，效果明显，有效缓解了邮件积压的压力。为今后遇到类似的突发事件积累了经验，也建立起了应急机制。二是车辆成本控制。从核实邮路里程入手，对邮路里程进行了核实，促使车辆油耗持续下降，保持在核定范围之内。

6、信息技术：以“围绕服务、主动支撑”的思路，抓好对邮政业务发展的支撑，圆满完成了电子化支局、各类系统上线工作。

7、基本建设：以“加快进度，保证质量，严控成本”为原则，加强基本建设管理，陵川邮政生产楼主体工程基本完工;保证了一些重点工程和农村支局所改造工程的完成和推进。此外，审计重点是抓了工程审计和离任审计工作。法律事务重点是加强了全局法律意识的增强和教育工作。

三、始终坚持以人为本这个核心，注重实践抓学习

任职以来，工作的范围更广、涉及面也更多，因此，始终坚持把学习作为一种责任，作为一种使命，坚持在学中干、在干中学，不断充实和提高自己。

(一)抓自身的学习。在科学发展观的学习实践活动中，坚持“有所学、有所思、有所悟、有所得”的态度，首先，通过集中学习和自学，用科学发展观武装头脑。其次用科学发展观的观点分析实际工作中遇到的实际问题，客观务实地对待工作，做好工作。

(二)抓队伍的学习。对分管单位的干部职工，要求大家明确“为谁干、如何干、怎么干、干得好”四个问题。要求大家把学习当作一种责任，带着问题学，用学习解决发展中遇到的问题，同时在发展中运用和检验学习的知识。

四、始终坚持发扬艰苦奋斗精神，坚持不懈抓廉政

一是严格遵守廉洁自律各项规定。认真学习廉政建设各项规定，做到警钟常鸣。在工作中和生活中严格要求自己，严于律己，发现不足，及时改进。坚决贯彻党风廉政建设各项要求，切实把党风廉政建设各项要求落到实处。

二是发扬艰苦奋斗精神。深刻认识到邮政发展仍处于创业期和爬坡期，改革发展中出现的问题需要用发展的办法去解决，在这个过程中始终牢记“两个务必”，在职责范围内，注重从自身做起，大兴艰苦奋斗之风，提倡勤俭节约。

总之，通过以上努力，保持了分管工作的全面协调可持续发展。这些，都是省公司正确领导的果，成绩的取得，得益于省公司的正确领导和决策，得益于班子团和认真执行省公司的各项决策，得益于各级干部职工的顽强拼搏，勇于实践。

但发展和管理中也遇到一些困难和问题，具体为：

1、市场竞争压力的加大与市场营销能力的不足之间的矛盾日益显现。目前所做的业务，市场竞争的压力在不断增加，但市场营销组织中，信息收集、筛选立项、项目策划、市场攻关、成果转化几个环节的有效组织和保障措施不多，比如我们定出了一个项目，但对于项目的立项、计划、组织、时限、监督、落实，这个过程由谁来管，怎么管，什么时间进展到什么程度，没有一系列有效的组织措施作保障。下一步将从市场营销机制、体系建设入手，对确立的项目建立监督落实体系，进一步明确什么时间做什么事，达到什么效果，切实提升营销能力和营销效果。

2、在业务发展的上规模和调构中，如何上规模、如何调构，存在不明朗、不确定因素。下一步将通过细分业务种类、细化营销项目、确保项目实施来实现业务的全面协调可持续发展。

3、在安全工作中硬件和软件方面的不足仍需进一步加强。目前安全生产中的问题，有主观原因，也有客观原因，下一步将通过三个活动来完善：①安全隐患排查治理活动;②网点达标升级活动;③安全评估活动。

4、服务工作仍存在不尽如人意的地方。如邮件延误、服务态度、硬化设施等问题，下一步将围绕“优质服务杯”竞赛活动这条主线，以客户投诉为切入点，切实改善服务质量。

同时，我常感自己在改革发展中仍存在诸多差距和不足，主要表现在：

一是用科学发展观解决实际问题的能力需要进一步增强。需要在今后的工作中不断用科学发展观武装头脑，不断加强学习，坚持学以致用，以便更好地指导和推动各项工作有序推进。

二是对市场开发、企业管理的各项规律的把握仍需进一步增强。尤其是对新项目的开发、新市场的拓展，薄弱环节的管理上，需进一步开拓视野，思发展之策，谋管理之道，逐步提升，谋求实效。

三是对分管部室专业管理能力的提升、行为习惯的养成仍要付诸努力。要和大家一道，共同探讨如何把工作做的更好的办法，提升执行力的办法，良好工作习惯的养成，以达到培养人、锻炼人、塑造人的目的。

针对问题和不足，我将在今后的工作中，始终坚持发展这个第一要务，不断自我加压、自我激励，以更加饱满的热情，更加积极的姿态，更加务实的作风，投入到邮政改革发展之中，为邮政的新一轮又好又快发展贡献力量。

**快递员工作总结300字9**

单证客服员主要负责接收客户递交的报关资料并完成报关资料的初审或填制工作，审核报关资料符合报关单的基本填制要求后，参照业务系统数据，对比无误后进行跟踪，下面是为大家准备的快递话务员年度个人工作总结。

再将单证交付审单员审核;对于报关中出现的任何问题，第一时间与客户进行沟通，迅速解决。在客服工作中，为了能更好的服务客户，针对不同层次、不同需求的客户，我给予不同的帮助和服务，这就要求着我不仅要有全面的专业知识和广泛的信息来源，与各部门也要保持紧密的联系。更重要的是传达信息的急时性、准确性。这些从前所学到的也就让我在客服的工作得心应手。于此同时加强与同事间的密切配合、团结协作、彼此之间相互体谅，形成一个团体力量，这样更能提高工作的效率和进度。由于刚到客服工作还有许多业务不够熟悉，从刚开始不敢接客户电话和不能够快速的独立操作，别人急自己更急。

最后，我想说的是，作为我司的一员，一直秉承小收获多奉献的理念。今后工作的努力方向：发扬吃苦耐劳精神。面对督查事务杂、任务重的工作性质，不怕吃苦，主动找事干，做到“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤”，积极适应各种艰苦环境，在繁重的工作中磨练意志，增长才干;发扬孜孜不倦的进取精神。加强学习，勇于实践，博览群书，在向书本学习的同时注意收集各类信息，广泛吸取各种“营养”;同时，讲究学习方法，端正学习态度，提高学习效率，努力培养自己具有扎实的理论功底、辩证的\'思维方法、正确的思想观点、踏实的工作作风。力求把工作做得更好，树立公司的良好形象。

以上是我对一年来思想、工作情况的总结，不全面和不准确的地方，请领导和同志们批评、指正。我始终坚信一句话“一根火柴再亮，也只有豆大的光。但倘若用一根火柴去点燃一堆火柴，则会熊熊燃烧”。我希望用我亮丽的青春，去点燃周围每个人的激情，感召激励着同事们一起为我们的事业奉献、进取、立功、建业……

现在还在慢慢的熟悉、争取早日的在不用师傅带的情况下独立更好的完成一个优秀客服员的职责。

**快递员工作总结300字10**

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。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、xx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。

2、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。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。

3、通过与xx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xx部分定单的准时交付。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。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。

**快递员工作总结300字11**

时间如骏马过隙。20xx年结束了。春去秋来平凡而不简单的一年。在各位领导的帮助带领下，以及和同事的共同奋斗，和经过了自己的积极努力，我顺利地做好自己的工作，这也算经历了一段人生的考验和磨砺。感谢快递公司给我这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能。20xx年加入xx公司这个大家庭。我身为外来务工人员能成为xx快递的一员感到无比的光荣。随着公司改革和同事们的帮助逐渐成长，在风里来雨里去的艰辛中也体会到了本职工作的快乐。客户轻声的谢谢就是最大的理解。以下就是我今年的工作总结：

一、树立认真负责工作态度，圆满完成工作任务

我热衷于本职工作，严以律己，遵守各项公司规章制度，严格要求自己，摆正工作位置，时刻保持“谦虚、谨慎、律己”工作态度，在领导关心培养和同事们帮助下，始终勤奋学习，积极进取，努力提高自我，始终勤奋工作，履行好岗位职责，坚持理想，坚定信念，不断加强学习，挖掘开发新客户。

二、坚持团结协助的团队精神，营造良好工作氛围

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，快递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在这个小队里也体会到了无血缘的兄弟之情，深信xx全体终有一天会万众一心欣欣向荣的发展。有一朝气蓬勃的明天。只有公司发展好了。我们的工资福利才会好。勤勤恳恳工作才是我们唯一的选择。

三、坚持发展的理念，深化速度服务

在这一年多的时间里和客户沟通中，也有失误冒进的过失。现在的市场竞争极其激烈，逆水行舟。不进则退。对客户需求了解不够细腻，导致极少部分客户对xx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xx的时机。积极促销提供其他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。

20xx年，是全新的一年，是自我挑战的一年，总结经验和教训，必将有利于自己的前行。我将努力改正去年工作中的缺点，把新一年的工作给自己一个规划，尽自己最大的能力完成公司下达的任务和目标。为xx快递的发展贡献自己的力量。

**快递员工作总结300字12**

快递员的工作主要是负责每一票快件包裹的派收工作，很显然这份工作分为两方面收件和派件。收件是指根据寄件人的要求，揽收他们的快件包裹。利用公司的快件网络，使寄件人的快件安全及时送达至收件人手中，让客户满意通过面试，我获得了在望城区元智快递公司的实习机会。这次机会让有幸进入了一个以前从未接触过的领域，学到新的知识和技能。我被安排的工作是快递公司最基层的工作岗位――快递员。我努力向自己的同事学习，遇到不懂的地方及时向他们请教。所以，在这短短的实习期间我完全掌握了快递员的工作的技能，获得了部门经理的肯定。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。

每天，我负责收派件。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。

1、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；

2、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；

3、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：

1、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。

2、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。

3、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。

**快递员工作总结300字13**

时间过得真快！昨天我还在电梯里和同事讲起我是怎么开始当上了快递员的，今天我就意识到我得写这一年的工作述职了。

回想来这里当快递员的第一天，我就像一个刚毕业的学生似的充满了热情！一年下来，这份热情的火山还在，只是暂时休眠了，而休眠的原因只是因为我想要把我的快递业务做得脚踏实地一些。之所以会那么期望来当一个快递员，是我很喜欢故事里的骑手，我觉得快递员每天开着送快递的车在城里面跑来跑去，好像比骑手更加拉风似的，于是就来当快递员了。

工作了一段时间后，我发现快递员和我想象中的快递员其实还是有出入的，我想象中的快递员因为没有风雨雷电的布景，显得是那么的美好和理想，真正做了快递员了才知道我只看见了我想看见的部分，而没看见的部分是我这一年一直在适应的部分。当然，这一年里，我还是适应的挺好的，也完全接受自己快递员这份工作了，还恢复了最初对别人说我是快递员的那种自豪感。很多人来做快递员并不是像我一样是因为想做，而是生活所迫。我们快递员的工作虽然辛苦，但收入还算可以，来城里的农民工如果能够加入快递公司成为快递员，他们家的经济状况就可以在他一人辛劳的情况下得到全家的改善了。

在这一年的快递员工作中，我改掉了我过去工作时常常出现的吊儿郎当的表现，把自己完全投入到这份工作去了。以前我开车的时候，都是带着自己的朋友去兜风，今年开车快递去送货的时候，我已经有了一种责任感，以往那些虚无缥缈的浪漫也在这种责任感中升华了我的生活，让我有了成家立业的想法了。当然，这就是题外话了，但这一年的工作可以说是彻底改变了我。

今年上半年，我一边适应工作一边熟悉路线，到了下半年的时候，我已经把所有的边边角角的地方都跑过了，现在送快递的速度已经是过去的我可望而不可及的了，我知道，这多亏了我对自己熟悉路线的主观锻炼。连我们快递组长有时候都会问我哪哪怎么走的，让我有了一种成就感。就连我工作之余和朋友家人出去玩，再也不会有导了航还迷路的情况出现了。这都是我今年的收获！

这一年是过完了，接下来要来的新年，我希望自己还能用自己脚踏实地的热情去完成我的工作，把快递员的工作也提升为给人民（至少我的家人和我）带来幸福感的工作！

**快递员工作总结300字14**

经过这几周对物流管理的实训，我们在实训课上接触了许多先进的物流管理系统，它把我们日常学习的与专业有关的知识紧密的接合了起来，这让我们深刻明白学习是一个环环相扣的环节。同时，我们了解到物流工作的复杂性,但在在此实训中充分了解物流企业相关的运营操作程序,增强感性认识,并可从中进一步了解、巩固与深化已经学过的理论知识了解运作方式,将我们所学到的专业知识和具体实践相结合,以提高我们的专业综合素质和能力,当然也为了让我们对物流公司的运营状况有一个整体的了解,对中国物流行业的发展状况有一个比较全面的认识,增强我们对所学专业的认识,提高学习专业知识的兴趣,切身体会到工作中不同当事人面临的具体工作与他们之间的互动关系,对针对这些操作每天都有不同的心得体会,而且发现了不同的问题,使我们在实习中充分发挥主观能动性,真正理解并吸收课堂中所学到的知识,为将来走上工作岗位打下良好基础，可以说在这次实训中，我们受益匪浅!通过这段时间的学习，使我对我国的物流行业现状有一定的了解。中国物流业大多是由运输、仓储业转变而来的，各方面的设施设备都还不够完善，管理有的还保留原有的管理模式。现在国内物流企业很多作业都无法运用到现代技术。课本上知识的现代化在现实中根本无法看到，从而得出，理论与现实有很大的差距，也看得出我国的物流还没有发展到完全信息化、自动化。因此，物流行业仍有很大的发展空间。

在实训中，我学会了许多书本上学不到的知识，将书本上的理论知识与实践相结合，让我明白了实践是检验真理的唯一标准，只有到实际中去，才能真正认识理论其中的意义。同时这次实践也让我更深入的了解到，随着>国民经济和社会的持续快速发展，现代物流业在起步阶段呈现出良好的发展势头，但总体上看，现代物流业发展的总体水平较低，尚处在起步阶段，现有发展与良好的区位交通优势和旺盛的市场需求不适应，在发展进程中还存在着许多问题和制约因素。而目前物流公司正面临批次越来越多而批量却越来越小等的问题，我们必须扩大规模，加快信息化网络和金融网络的建设，借鉴外国的经验和做法。

总之，通过学习，我不仅学到了书本上的理论知识，还亲身体验了许多物流的操作业务流程，使自己对物流专业的知识有进一步的了解。感谢学校能为我们提供这样一个高水平现代化的物流实训室，让我们每个物流管理专业的学生都可以获得这样一个宝贵机会来实际体验现代化的物流管理系统和设施，这必定为我们将来工作奠定了一定的经验基础，也是我们学校对比其他学校物流管理专业学生的明显优势。总而言之，虽然这次实训时间非常短，但却让我的课本知识的再度升华，从感性认识上升为理性认识了。同时也对我们这些未来的物流从业人员要面对的问题有了更深刻的认识，对于肩上所背负的责任：为中国物流业奉献自己的一份心力有了更明确的理解。

**快递员工作总结300字15**

作为一名班组管理人员，我清楚地认识到肩上的重任，为保证班组各项工作的顺利开展和通信生产的正常运作而不断努力着。回顾这些年的工作，主要有以下几方面：

在思想上我丝毫不放松，坚持学习党的\_精神和有中国特设社会主义理论，极力拥护上级制定的改革政策和措施并积极贯彻执行。配合班组开展优质服务活动，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。发挥自己班组管理人员的模范带头作用，集体的事抢着做，带动其他职工争做岗位能手。

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，用自己最大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。

年底报刊收订活动中我积极配合班组进行报刊揽收，组织职工进行设摊和上门收订，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，做一个合格的邮政人。

**快递员工作总结300字16**

总结的应用很,种类也较多。按内容分,有“工作总结”“学习总结”“生产总结”等;按分,有“年度总结”“季度总结”“月份总结”“阶段总结”等;按性质分,有“总结”“专题总结”等;按范围分,有“总结”“个人总结”等。写总结时,有些种类往往是起来的,如年度的的工作总结。

写总结,包括四个:

一、情况概述。简要地交代一下工作或学习的、背景、大体过程和成绩、等。

二、主要做法、经验和体会。这是总结的,可以先讲做法,后讲体会、经验;也可以内容分成几个问题,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,按顺序来介绍情况,谈体会。

三、的问题和教训。问题要提得,以便今后去解决;教训则侧重今后要注意和克服的。

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

写总结不必非要遵循固定的格式,几个也不必一一都写到每篇总结里。可以合并,可以,还可以省略,这要总结的写作目的和要求来,灵活安排。

写总结最要紧的是要规律性的东西。只罗列几条成绩和缺点,那是的。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,原因是,有哪些经验和教训,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。

写总结还要情况,抓住特点,。不分主次轻重,都写,势必都说不清楚,使人读了印象模糊。抓住了,还得地说明,笼笼统统。

例如,一位同学总结的复习时写道:“‘学而时习之’,这是学习的经验之谈。经常复习,知识就,进而网络化。每学习阶段,我就总结归纳,写小结心得,将摸索的方法起来。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,记忆起来,也锻炼了的能力。”写,读了感到清楚、。,除了概括性的说明外,最好还能一两个恰当的典型例子,点面。此外,举数字,有时也很必要,是百分比和前后左右对比的数字更能说明问题。

一、主要工作情况:

(一)融入地方经济发展格局,政策,赢得发展先机。

××局省部署和要求,融入××市“31”地主经济发展战略大格局之中,地方政策支持,捕捉市场发展先机,抓住了对××邮政长远发展深远的两项工作:“彭泽模式”的创新和在全市的推广工作。经多方努力,××邮政服务三农及“彭泽模式”已了地方党委和的及认可,并已列入市委市工作之中。,××市委及市两办已下发了《关于新农村惠民物流通道的意见》的通知,该文件及后续配套文件的出台和实施,彻底解决了邮政服务“三农”、商品分销配送的外部环境问题,而且到了地方的政策支持和强势,也大大提升了邮政在地方社会经济发展中的地位和作用。抓住××大工业、大物流的发展良机,中邮物流江西××邮政物流基地(仓储集散配送中心)项目的启动和建设工作。外出学习考察,并前期市场调查和可研分析论证,该项目市场前景广阔,该项目建设后,对××邮政的发展而且对江西邮政及物流的发展都将的战略意义。,市发展大物流产业的政策文件已出台,该项目已市委市的和支持,省局对该项目非常和。现在,我局正在与××市大物流办及协商项目的选址用地问题,以省局尽快立项建设。

(二)全力打造“千个”分销连锁网点,夯实基础,提升渠道能力。

我局省局罗桂林局长在第八次邮政工作会议上的“使80的农村支局所在剔除金融效益外扭亏增盈”和“做大分销规模,90的县局物流收入达50万元,消灭30万元县”的指示要求,在县农村邮政工作中,抓商品分配送,而在抓分销配送中,又把网络渠道建设重中之重来抓。在网点渠道建设中,推广“彭泽模式”151平台建设,并“万村千乡”市场工程建设的政策支持。现已累计建成连锁分销自办网点152个,加盟店460个,申报“万村千乡”网点87个。建成了邮政分销配送网络体系,邮政分销网络渠道能力得以。

(三)分销“十大”分销产品,因地制宜,做大做强优势。

××本地,我局在分销中抓好“十个”市场潜力大和地方的分销产品:先农牌系列种子、棉种、化肥、正邦、中邦等系列农药、迪种宝液肥、汉高、贝珠等系列日用品、蒙牛友芝友(维雀)牛奶及酒类产品等,因地制宜,,业已和预计全年可销售收入100万元的有先农牌种子、蒙牛友芝友牛奶和正邦农药3个,50万元的产品有中邦农药、维雀牛奶等。在日用品批销试点中,继9月份都昌局首场日用品批销推介会销售额21余万元后,10月28日,彭泽局在在马垱镇日用品批销推介会销售额19余万元,创新了日用商品批销新的模式。1-10月,在全省分销晋级联赛中,××局排名第4,,日用商品分销收入占全省四分。

(四)精心培育“百家”物流协议客户,整合资源,网络服务功能。

年初我局即在全市范围内“百家”企业进中邮活动,以启动和发展工业园区一体化及中邮快货,并确立了一季度动员启动、二季度打基础、三季度发展、四季度初见的发展。市场调查、带头走访、方案营销等举措,客户需求和改进邮政物流在运营中的问题,在全市工业园设立邮政物流营业收寄窗口,为工业园区企业的物流服务。现已与××昌河、博莱药业、××烟草、××移动、朝阳机械、××宏达、××三木等105余家工业企业签订了仓储及物流服务协议,年物流收入100万元的3个,50万元的5个。1-9月我局省际中邮快货量名列全省。,为解决中邮集散网运能及地区经转环节多、时限长等瓶颈问题,我局整合社会资源,与多家社会物流企业合作,借船出海,以

快递年终总结范文5篇工作总结

此了邮政物流网络服务功能,了一体化及中邮快货的发展。

(五)注重管理,规范运作扭亏增效,创优争先,树塑品牌形象。

在发展商品分销中,我局《江西省邮政邮购分销财务管理办法》,并制定了《××市农资日用品分销发展意见》,市局配备了分销核算会计,开设了分销资金专用帐户,专户管理,在流动资金紧张的情况下,为分销挤出了400余万元的流动周转资金。了分销资金的管理工作,由市局要数、付款、管理办法,对连锁网点带款要数的优惠政策,并了清仓措施,过期变质产品,妥善解决了历年积压问题,分销资金回笼工作,控制库存及积压,从而地了资金投入和降低经营风险。,创优争先活动,我局物流运营质量管理工作,了信息录入和查询人员力量,客户跟踪查询服务等措施,考核、监控,物流运营质量。

(六)主要问题及建议。

关于物流专业改革方案实施后运作中问题。其一,地市局物流专业机构按新的方案实施后,物流分公司与配送中心在运作中矛盾及问题。主要为两个机构在职能职责划分、人员分离及收入划归和操作流程等界面上难以分清和分离。一体化及中邮快货系统性和整体性特点,将的运营环节剥离独立,交由另独立的去管理,难免该在开发、运营与工作等环节中相脱节和矛盾,不利于解决。,在地市局,配送中心不宜与物流分公司分设,配送仅是物流服务中环节,配送中心物流分公司内设机构为宜。其二,商品分销配送与一体化及中邮快货和国际货代等物流是完全不同的两个行业,界面非常清楚,并且两项都有各自的板块,场上均面对诸多同行竞争对手,,在地市局,宜将商品分销配送剥离独立,成立商品分销配送中心,与物流分公司分开运作,以便真正科学细分专业,专业化经营,使各专业更能精力面对市场,同行竞争,做大做强,从而彻底解决邮政物流公司涉及行业过宽、所经营的板块过多、面对竞争对手太多,纵然配备再多管理和人员,也难以精细化管理和做大做强所涉及的板块,从而抢占市场份额,行业龙头的被动。

二、20××邮政物流专业工作思路

年××邮政物流工作将坚定不移地局和省部署和要求,紧紧“政企联合建好每个店、内外联运签约每一家、市县联动挑战每一天”的总体发展思路,发展商品分销配送和一体化及中邮快货,商品分销和工业园区一体化及中邮快货新,迅速扩张规模,提升邮政物流品牌形象,强化邮政物流市场竞争力,邮政物流的经济效益和社会效益。

发展:物流收入1200万元,商品分销收入700万,一体化及中邮快货500万,收入增幅达50,力争收入翻番达1500万元。

主要工作举措

(一)政企联合,营造环境,全力建好商品分销网络渠道。

借助地方党委的力量,“万村千乡”工程的政策支持,市委市新农村惠民物流通道建设要求,全力建成商品分销网络渠道,提升渠道能力。

(二)因地制宜,,抓好产品分销配送。

××,抓好水稻种子、棉种、化肥(含叶面肥)、农药、牛奶、酒水等市场潜力大或××的产品分销,抢占市场份额,规模效益。

(三)内外联运,整合资源,精心物流配送平台。

邮政物流品牌信誉优势,整合社会物流运输资源,强强联合,一体化及中邮快货运输配送平台,工业园区一体化及中邮快货的发展步伐,吸引更多的工业园物流大客户与邮政签约和合作。

(四)市县联动,创新机制,激活员工队伍发展动力。

借鉴兄弟省市做法,对一体化及中邮快货创新机制,专业化经营管理。思路及做法是:制定政策及待遇,内部聘任,将县局管理及人员配置到位,将其工资、奖金等收入报酬与经营业绩挂钩,由市局公司考核,真正市县联动,理顺机制,优化流程,激活员工发展动力,市场竞争,从而邮政物流的市场份额和竞争力。

**快递员工作总结300字17**

为了更好的适应以后的学习和工作，在本学期的上半学期。在这短短的半学期里我们主要感官物流业的宏观和微观发展以及主要的物流流程。为以后的学习和工作打下坚实的基础，让我们对中国物流业的发展状况有一个比较全新的认识。

经过这几周对物流管理的实习，我们在实习课上接触了许多先进的物流管理系统，它把我们日常学习的与专业有关的知识紧密的接合了起来，这让我们深刻明白学习是一个环环相扣的环节。同时，我们了解到物流工作的复杂性，但在在此实习中充分了解物流企业相关的运营操作程序，增强感性认识，并可从中进一步了解、巩固与深化已经学过的理论知识了解运作方式，将我们所学到的专业知识和具体实践相结合，以提高我们的专业综合素质和潜力，当然也为了让我们对物流公司的运营状况有一个整体的了解，对中国物流行业的发展状况有一个比较全面的认识，增强我们对所学专业的认识，提高学习专业知识的兴趣，切身体会到工作中不一样当事人面临的具体工作与他们之间的互动关系，对针对这些操作每一天都有不一样的心得体会，而且发现了不一样的问题，使我们在实习中充分发挥主观能动性，真正理解并吸收课堂中所学到的知识，为将来走上工作岗位打下良好基础，能够说在这次实习中，我们受益匪浅!

透过这段时间的学习，使我对我国的物流行业现状有必须的了解。中国物流业大多是由运输、仓储业转变而来的，各方面的设施设备都还不够完善，管理有的还保留原有的管理模式。此刻国内物流企业很多作业都无法运用到现代技术。课本上知识的现代化在现实中根本无法看到，从而得出，理论与现实有很大的差距，也看得出我国的物流还没有发展到完全信息化、自动化。因此，物流行业仍有很大的发展空间。

在实习中，我学会了许多书本上学不到的知识，将书本上的理论知识与实践相结合，让我明白了实践是检验真理的标准，只有到实际中去，才能真正认识理论其中的好处。同时这次实践也让我更深入的了解到，随着国民经济和社会的持续快速发展，现代物流业在起步阶段呈现出良好的发展势头，但总体上看，现代物流业发展的总体水平较低，尚处在起步阶段，现有发展与良好的区位交通优势和旺盛的市场需求不适应，在发展进程中还存在着许多问题和制约因素。而目前物流公司正面临批次越来越多而批量却越来越小等的问题，我们务必扩大规模，加快信息化网络和金融网络的建设，借鉴外国的经验和做法……

总之，透过学习，我不仅仅学到了书本上的理论知识，还亲身体验了许多物流的操作业务流程，使自我对物流专业的知识有进一步的了解。感谢学校能为我们带给这样一个高水平现代化的物流实习室，让我们每个物流管理专业的学生都能够获得这样一个宝贵机会来实际体验现代化的物流管理系统和设施，这必定为我们将来工作奠定了必须的经验基础，也是我们学校比较其他学校物流管理专业学生的明显优势。总而言之，虽然这次实习时间十分短，但却让我的课本知识的再度升华，从感性认识上升为理性认识了。同时也对我们这些未来的物流从业人员要应对的问题有了更深刻的认识，对于肩上所背负的职责：为中国物流业奉献自我的一份心力有了更明确的理解。

**快递员工作总结300字18**

时间如骏马过隙.20xx年结束了。春去秋来平凡而不简单的一年.在各位领导的帮助带领下，以及和同事的共同奋斗，和经过了自己的积极努力，我顺利地做好自己的工作，这也算经历了一段人生的考验和磨砺。感谢邮政公司给我这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能。20xx年加入速递公司这个大家庭。我身为外来务工人员能成为邮政速递的一员感到无比的光荣。随着公司改革和同事们的帮助逐渐成长，在风里来雨里去的`艰辛中也体会到了本职工作的快乐.客户轻声的谢谢就是最大的理解。以下就是我今年的工作总结：、

>一、树立认真负责工作态度，圆满完成工作任务。

我热衷于本职工作，严以律己,遵守各项公司规章制度，严格要求自己,摆正工作位置，时刻保持“谦虚、谨慎、律己”工作态度，在领导关心培养和同事们帮助下,始终勤奋学习，积极进取，努力提高自我，始终勤奋工作，履行好岗位职责，坚持理想，坚定信念，不断加强学习，挖掘开发新客户.经过努力1-12月份完成万业务.收入业务占比完成.欠费每月清零.妥投率.思乡月.月递情谊.按照公司下达任务100%完成。

>二、坚持团结协助的团队精神，营造良好工作氛围。

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，速递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在这个小队里也体会到了无血缘的兄弟之情，深信EMS全体终有一天会万众一心欣欣向荣的发展。有一朝气蓬勃的明天.只有公司发展好了.我们的工资福利才会好.勤勤恳恳工作才是我们唯一的选择。

>三、坚持发展的理念，深化速度服务。

在这4年多的时间里和客户沟通中，也有失误冒进的过失。现在的市场竞争极其激烈，逆水行舟.不进则退。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。

**快递员工作总结300字19**

积极参加与销售中心开展的业主联谊活动，集中了解业主反馈的信息，在销售中心帮助下，在入住前开展业主需求调查，以求了解业主的年龄结构、文化层次、兴趣爱好及各类服务需求，通过分析，确定管理服务标准及各项服务收费标准，使今后的物业管理服务更加贴近业主。

严格按照操作规程和道路交通法，做到万无一失。稍有空闲，便潜心学习各种交通法规，做到遵章安全行车。经常阅查交通图册，将各种交通路线熟记在心，行车中少走弯路，少走坏路，节时省油。在车辆维修和保养中，当好“医生”和“美容师”的双重角色，对车辆勤检修、勤保养、勤清洗，熟练掌握各种车辆技术性能，有故障及时排除，使车辆始终处于良好状态。

对于目前驾驶员的缺少，管理上有一定的难度。工作面前不退缩。团结同志，帮助别人，从不为个人利益而斤斤计较。在每次出车中，把同志们安全送抵目的\'地后，便不顾旅途劳累，立即和同志们一起搬东西，拿器械，跑前跑后，主动热情的搞好服务工作。

做司机非常辛苦，做个好司机就更为不易。“做就做好”是我做人的原则。当开车累的腰酸背痛深夜回家时，深感开车之苦；当看到领导信任和同志们的赞许，看到工作发展的累累硕果时，又享受到开车之甜。我始终做到爱岗敬业，以单位为家，尽职尽责做好本职工作。经常加班加点，不分班上班下，没有星期天和节假日，始终做到出车时随叫随到，不管是领导还是同志用车，上车有迎言，下车有送语。一听说有出车任务，便顾不得休息，立即全身心投入到工作中。作为一名管理人员，一名司机，时刻牢记自己肩负的重任。

经过又一年的物流管理工作，内心不禁感慨万千，回顾物流全年的工作历程，既有辛酸的汗水，也有进步的喜悦。过去的一年在公司各部门的配合支持及部门员工的共同努力下，顺利完成了全年的各项工作任务，现将我部门一年来的工作情况汇报如下。

一、配送

1、相比20\_\_年18年我们公司销售在整个大环境不景气的情况下有所下滑，在配送这一块我们配送司机的薪水多少主要是取决配送的商品来计提成的。其实可以发现我们的司机不愿每天呆在家里，情愿多送货多做事来增加收入。

2、20\_\_年我在司机计算提成这一块要求收营员做好司机每天的配送单统计，做到货物配送单的合理安排，避免了以往司机大笔金额货物配送时抢单、抢送的局面，维护了司机之间共同利益和部门员工团结关系。

3、门店有时催送货比较急，货物量又比较少，路比较偏远，我们送货的原则是分线配送。有时候一个地方的货比较多，司机走几分钟后又报了一家货被叫回来，这样来回几下我们的司机也有脾气，这样既浪费人力又浪费物力。还有一种情况就是货不多比较偏、又要得急，我们部门又要考虑油耗、费用的问题。所以说物流部门需要门店的配合，尽量给顾客做好解释工作。

4、出货、装车司机按出库单对单对货核对，必须要求司机本人当面做好商品的二次核对。

5、加强与各部门的衔接沟通，有效发挥公司现有车辆人员优势，把一些比较急的、数量不多的小货尽量让客户顺路带走。

二、人员要求与管理

1、20\_\_年初公司给物流管理部的人员编制是8人，实际在岗人数一直没有达到要求。

2、由于人员的流动性大，一直以来是困扰部门工作开展的大问题。作为我部门员工的工作要求，虽然技术性不高。但作业强度大，体力要求比较高，也需要勤劳好学，做事责任心也要求高。自己必须要了解自己的下属，包括他的人品、性格、爱好、处事作风、工作能力等诸多方面，针对不同性格、不同年龄段、不同能力的人应该分别予以不同的管理方式、做到人尽其才，物尽其用。同时要关心自己的员工生活，除了批评外还要多加鼓励，以及对其的信任，让他体会到领导层的关心与器重，让他知道我们不但是上下级关系、同事关系，我们还是互相支持、关心的朋友关系。当然，作为管理者，同样要在员工面前树立自己的威信。这种威信不是靠恶语批评，也不是靠一味的做老好人树立起来的。你需要的是一个团队的力量，你需要说你好的人的支持，你同样需要说你坏的人的支持。

三、车辆的管理

1、定期对配送司机进行车辆人生安全防范意识培训讲解，定期做好车辆内外清洁卫生。

2、严格控制部门内车辆费用，合理有效安排配送路线。

3、严格要求配送员填写出车记录：如出车时间、行程、地点、事由、驾驶人签名，做到有出车就必有出车记录，做到保存全年的出车记录表。

4、对全年车辆的费用使用情况做表格化存档：如车辆维修零件费用、保养、加油的时间、行驶公里数都有记录，做到部门内有数据可查，明确保养周期、时间。

5、坚持秉承小问题自己动手解决、大问题送修自己买维修配件的原则，节约控制部门车辆费用。

四、工作回顾与展望

1、20\_\_年不知不觉在指尖慢慢逝去，20\_\_年迎面而来。回想过去，展望未来!有进步的喜悦，亦有工作中失误的愧疚。用心总结工作当中的利弊、得失。

2、认真履行工作职责，在新的一年里，物流部将为公司的发展做到尽心尽力。

自春节入职，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xx人员，并逐步成为一名县市快递人员。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：

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xx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x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。

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xx全体终有一天会万众一心欣欣向荣的发展。

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。

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。

俗话说：要致富先修路。只有运输搞好了，才能更好地与外界接轨。越来越多的公司专门成立物流专员一职，确保公司运输问题，从我接触这份工作开始，就意识到这份工作的重要性以及要做好这份工作，需要认真，踏实，细致，耐心做事，还要学会与人沟通，协调。一年下来，我认真做了以下工作总结。

一、合理整合公司内部出货计划，选择适合的运输方式。

作为一个物流专员，不是只是寻找物流公司把货出出去就可以。而是要多方考虑，实现降低运输成本，提高企业运输效率。

每天公司都有货出往全国各地，不同客人货量不一样，选择的运输方式和物流公司不一样，运费也是不一样的。因此作为一个物流专员，首先应该整合公司内部出货计划，把握运输的大方向，制定运输发货计划，根据业务要求，确定好运输方式(比如空运，快递，整车运输，拼车，零担，船运等)再找专线或者有区域优势的物流公司报价。

目前，国内的物流公司还不是很成熟，许多价格都是没有一个具体规范的，所以货比三家是需要的，认真详细询问各家物流公司的价格，服务，处理问题等资料，并写进运输合同。

二、选择物流公司

首先还是应该看重物流公司的资质，避免运输上出现问题，反馈和投诉处理很慢，如果出现理赔没办法理赔等情况，然后

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