# 长途押车员工作总结(推荐77篇)

来源：网友投稿 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-06-29

*长途押车员工作总结1\*年我在工作上兢兢业业，任劳任怨，服从公司领导安排，完满地完成了全年的工作任务，无事故记录。工作之余，我还努力参加各种学习培训，使自己成为本领过硬，思想先进的优秀员工。一、能够积极参加各项学习活动，不断提高自身素质根据公...*

**长途押车员工作总结1**

\*年我在工作上兢兢业业，任劳任怨，服从公司领导安排，完满地完成了全年的工作任务，无事故记录。工作之余，我还努力参加各种学习培训，使自己成为本领过硬，思想先进的优秀员工。

一、能够积极参加各项学习活动，不断提高自身素质

根据公司统一安排，今年以来能积极参加公司组织的企业文化培训，同时能关心时事，利用报纸、广播及时了解国家大事，在政治思想上和^v^保持高度一致;在行动上做到与上级的要求和公司的决策保持一致，自身素质有明显提高，能在执行任务期间，文明驾驶，礼貌待客，热情服务，自觉维护单位和个人的形象。

二、认真钻研本职业务，确保安全行驶无事故

一年来，能始终牢记“行车万里，安全第一”的总目标，在日常工作中，结合自身工作要求，能认真学习和钻研驾驶专业知识。同时爱护车辆，勤俭节约，对所驾驶的车辆及时检查、维修，每天做好对车辆的清洁工作，做到车子每日如新。平时注意掌握车辆的状况，及时做好保养等工作，使车况良好。认真坚持“三检”、“一保”制度，做到不开快车，不酒后驾车，不私自出车等。认真做好安全防范措施，消除安全隐患，时刻提高警惕，严格遵守规章制度，保证每一次出行都遵纪守法、文明驾驶，确保安全出车，文明驾车。

三、严格公司各项规章制度，全力做好服务工作

作为一名司机，一年来我能明确自己的工作职责，遵循职业道德规范。在工作中严格按照各项规章制度，坚持个人利益服从全局利益，增强时间观念，服从领导，做到不迟到，不早退，不误事。在工作中任劳任怨，只要有需要时早晚或节假日都能随叫随到，不计报酬从无怨言;在资料文件的传递工作，做到及时传递无差错，较好地完成了领导和同事所交给的工作和任务。

\*年已经过去，我在安全驾驶方面和日常工作取得了一定成效，也得到了公司领导和同事们的肯定。但是我也深知与领导的要求相比，还存在一定的差距，在新的一年里，我将会发扬优势，克服不足，努力学习，不断提高自己，进一步增强服务意识，争取公司的发展做出更大的贡献。

**长途押车员工作总结2**

20xx年的时光依然如光阴飞逝。在这一年里我在各方面的收获都很大。特别是在公司氛围的影响下和同事们的帮助和支持下，我各方面的能力水平都得到了很大的提高，同时也取得了一定的工作成绩。每年这时候我们都要对这一年的工作做个总结。在此，我对这一年的工作表现做以下的总结。

一，在思想态度方面。积极参加公司各项会议及学习，认真贯彻公司领导下达的各项精神指示;认真完成公司及领导交给的各项工作任务，并落实到位从不怠慢;还经常通过各项学习来加强自己的思想觉悟，端正自己的态度;认真学习公司的各项规章制度，严格要求自己按照公司的各项规定办事。

二，在执勤工作方面。积极参加公司组织的各种技能训练，来提高自身的专业技能水平，从不无故缺席;作为一名车长，我在每次押运执勤中，都能严格要求自己，给车组人员起到模范带头作用，并认真履行好车长职责;立足本职岗位，严格要求自己，按照押运操作规程认真执勤，确保每次押运任务安全顺利完成。

三，在平时的表现方面。我进公司应经好几年了，但我从不因为我来的时间长而在工作上倚老卖老;我都严格要求自己，凡事本着自己先做好原则，并给别人起到模范带头作用;认真遵守公司各项规章制度，积极配合公司领导和队长完成各项工作任务;对上级分配的工作任务，及时认真按要求完成，做任何工作都认真负责;和同事之间搞好关系，并积极配合公司管理。

四，存在的不足。虽我在工作的表现得到过公司领导和同事的认可，也取得了很多成绩，各方面的能力也得到了很大的提升，但也存在着不足的方面，比如个别工作做的还不够完善等，这还有待于在今后的工作中加以改进。

总之在以后的工作中，我将加强自主管理的意识，勇于开拓创新，加强理论和技能学习，不断提高各方面水平能力。认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献。

**长途押车员工作总结3**

自从xx年到单位报到后，我便正式地成为了一名武装押运员，并为拥有这一身份而感到骄傲和自豪，回首以前那些焦急与不安的日子，随着充实的工作生活而渐渐消失，取而代之的是一颗进取与拼搏的心，

在工作中的日子里，教会了我勇敢，教会了我坚强，教会了我感恩，那儿储藏了我许许多多的感动、爱与被爱。在工作中，我深刻地体会到了团队合作的力量，倍感温暖，也倍加珍惜。

尽管在过去三十多年的学习生涯中，积累了一定的理论基础，但是在实际工作面前，不免还是有点压力，一切都还得从零开始， 一滴地重新学习。虽然这样的过程是令人不安和焦虑的，但是这种紧张的情绪在公司领导、同事的关怀、帮助和感染下很快就烟消云散了，为了能让自己尽早进入工作状态和适应工作环境，每当遇到工作难题时就及时请教同事，积极学习工作所需要的各项专业知识，努力提高自己的综合能力。在这一年中我学到了很多知识，自己也得到了很大提高，过得非常充实和快乐，我相信，这是一个好的开端，再累也是有价值的。

增强责任感和大局意识，服从分工，协调配合各项工作，团结协作是做好一切工作的出发点和落脚。一年来，本人在各领导的关心、帮助下，不断查找自身存在的不足并认真加以分析总结，改进自己的工作方法，在增强服务意识和工作能力上下工夫。要成为一名优秀的武装押运员，首先做到与班子成员团结一致，心往一处想，劲往一处使，积极服从班子的分工，认真做好自己的工作。

其实在各个岗位都有发展才能、增长知识的机会。如果我们能以充分的热情去做最平凡的工作，也能成为最精巧的工人;如果以冷淡的态度去做最高尚的工作，也不过是个平庸的工匠。心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务须竭尽全力，这种精神的有无可以决定一个人日后事业上的成功或失败。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他也就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动、努力的精神来工作，那么无论在怎样的岗位上都能丰富他人生的经历。拥有积极的心态，就会拥有一生的成功。

当然，我在工作中还存在着一些不足之处，如过于注重工作的进度对工作内容的全面性考虑不足等。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。

走好每一步，干好每一天。争取在xx年完善自己工作中的不足，起到对公司负责，对工作负责，对小组负责的人。

**长途押车员工作总结4**

20xx年在全行员工忙碌紧张的工作中又临近岁尾。年终是最繁忙的时候，同时也是我们心里最塌实的时候。因为回首这一年的工作，我们会计出纳部的每一名员工都有自已的收获，都没有碌碌无为、荒度时间。尽管职位分工不同，但大家都在尽最大努力为行里的发展做出贡献。时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将今年的工作做如下简要回顾和总结：

今年我在财务部从事出纳工作，主要负责现金收付，票据印章管理，开具发票和银行间的结算业务，刚刚开始工作时我简单的认为出纳工作好像很简单，不过是点点钞票，填填支票，跑跑银行等事务性工作，但是当我真正投入工作，我才知道我对出纳工作的认识和了解是错误的，出纳工作不仅责任重大，而且有不少学问和技术问题，需要理论与实践相结合才能掌握。

在\*时的工作中我能严格遵守财务规章制度，严格执行现金管理和结算制度，做到日清月结，定期向会计核对现金与帐目，发现现金金额不符，做到及时汇报及时处理，根据会计提供的凭证及时发放工资和其它应发放的经费，坚持财务手续，严格审核有关原始单据，不符要求的一律不付款，严格保管有关印章，空白支票，空白收据，库存现金的完整及安全。

及时掌握银行存款余额，不签发空头支票和远期支票，月末关帐后盘点现金流量及银行存款明细，并认真装订当月原始凭证，每月及时传递银行原始单据和各收付单据，配合会计做好各项帐务处理及各地市资金下拨款，严格控制专款专用和银行帐户的使用。

以上是我今年工作以来的一些体会和认识，也是我在工作中将理论转化为实践的一个过程，在以后的工作中我将加强学习和掌握财务各项政策法规和业务知识，不断提高自己的业务水\*，加强财务安全意识，维护个人安全和公司的利益不受到损失，做好自己的本职工作，和公司全体员工一起共同发展，新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，更上一层楼。回顾一年的工作，自己感到仍有不少不足之处：

1、只是满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆等。

2、业务素质提高不快，对新的业务知识学的还不够、不透。

3、本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强。

以上是我部xx年全年的个人工作总结，向全行领导及员工作以汇报。这一年中的所有成绩都只代表过去，所有教训和不足我们每个人都牢记在心，努力改进。工作是日复一日的，看似反复枯燥，但我们相信点点滴滴，造就不凡。有今天的积累，就有明天的辉煌。

**长途押车员工作总结5**

>一、政治合格、军事过硬；

思想是行为的先导，有什么样的思想就会有什么样的行动。作为一名押运人员思想是最重要的，押运人员要严把思想观牢记自己的任务。作为车长首先要把自己的思想端正，要经常做本车组人员的思想工作，防止出现跑偏走神。前段时间大队长和教导员分别对我们各车组进行了检查，在检查中指出有个别车组人员下车不迅速、跑位不合理。我就这个问题对本车组人员进行了研究发现我们在押运途有些地方做的也不是很到位，在队上开会讲了之后，我组之本车组人员就我们身上存在的问题和队长发现的问题进行了整改，并督促本车组人员做到三会：会交接、会登记、会跑位；三多：多观察、多学习、多请示，熟练掌握单车勤务的操作流程，牢记押金运银不变质，携枪带弹带担保安全。

>二、严守规章、恪守制度；

无规矩不成方圆，没有一个严格的规章制度就不可能把工作干好。前段时间队上组织我们各车组学习押运人员暂行规定中指出车长职责，在车长职责范围内督促本车组人员做到定点、定位、定任务、定职责，坚守自己的岗位并把本职工作干好。本车驾驶员是一名驾龄十多年的老司机开车技术过硬应变能力较强，在押运途中难免会对道路周边情况放松，在对待这个问题上我主要采取得是勤提醒，多督促，在装卸款是要多对周边情况进行观察，防止在押运过程中出现问题给单位和银行带来不可挽回的损失。

>三、遇事冷静、请示汇报；

在押运途中保持高度警惕，无论遇到什么事情有请示是有汇报，第一时间和大队干部汇报本车组当天的押运情况，坚决杜绝隐瞒不报的情况发生。记得前端时间我们队上来了几个新队员，在培训初期队里组之新队员对押运勤务的基本知识进行了学习和培训，在上车执行任务时还有的同志对地方人员冲闯警戒线的问题处理不当，在发现这个问题后我第一时间向大队干部汇报情况并说明问题。队长立马就这个问题召集车长开会，并制定押运人员暂性规定，组织全体人员进行了学习，对新队员的问题进行了了整改，对进步快的同志进行了表彰。

为了在以后的工作中更好的完成押运任务，特作如下打算；

1、加强沟通争取把思想工作做到一人不漏；

2、要树立较强的敬业意识；

3、不断提高业务水平，提高劳动效率，减少差错事故

4、增强自我控制能力，堵塞漏洞，防患于未然。

以上是自己就如何做好一名车长进行阐述如有不足之处望各位领导批评指正；

**长途押车员工作总结6**

>一、勤奋学习，与时俱进

理论是行动的先导。作为企业基层人员，我深刻体会到理论学习不仅是任务，而且是一种责任，更是一种境界。半年来我坚持勤奋学习，努力提高理论水\*，强化思维能力，注重用理论联系现实，用实践来锻炼自己。

1、注重克服思想上的“惰”性。坚持按制度，按计划开展理论学习。首先不把理论学习视为“软指标”和额外负担，自觉积极参加每周一四七会议集中学习；其次是按自己的学习计划，坚持个人自学，发扬“钉子”精神，挤时间学，正确处理工作与学习的矛盾，不因工作忙而忽视学习，不因任务重而放松学习。

2、注重理论联系现实。在工作中用理论来指导解决实践，学习目的再于应用，以理论的指导，不断提高了分析问题和解决问题的能力，增强了工作中的原则性、系统性、预见性和创造性。到企业快一年来，我注重把理论转化为自己的科学思维办法，转化为对现实工作的正确把握，转化为指导工作的思路办法，积极研究新情况，解决新问题，走出新路子，克服因循守旧的思想，力戒“经验主义”，拓展思维。

>二、立足本职，爱岗敬业

作为企业的基程人员，我始终坚持“把简单的事做好就是不简单”。工作中认真对待每一件事，每当遇到繁杂琐事，总是积极、努力的去做；当同事遇到困难需要顶岗时，能毫无怨言地放弃休息时间，坚决服从企业的部署，全身心的投入到顶岗工作中去；每当企业要开展新的劳动时，自己总是对这些让自己提高思想和毅力要做到全面、详细的了解、掌握，只有这样才能更好的适应企业的各个制度，才能使企业的新业务全面、深入的开展起来。半年来，为了能积极贯彻解款员“微笑服务”的工作思路，使自己更好地为企业服务，让别人以和谐的眼光来看自己，我一边向企业的老同志虚心请教，努力学习和借鉴他们的工作经验，一边严格规定自己，对领导提出的咨询，做到详细的解答；对企业反映的问题，自己能解决的就积极、稳妥的给予解决，对自己不能解决的问题，积极向上级中队长如实反映，争褥给贵企业做以回复；对提出的问题和解决与否，做到登记详细，时时查阅，发现问题及时解决，有效杜绝了错款箱忘漏款箱的发生。

>三、以律己，坚决完成任务

在工作上，围绕企业领导的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。本年度主要完成了如下工作:在作风上，能遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。在生活中发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活，时刻牢记自身的责任和义务，严格规定自己，在任何时候都要起到模范关键作用。今后努力的方向:随着企业各个领导工作的实施，可以预料我们的工作将更加繁重，规定也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，为贵企业作出应有的贡献。

**长途押车员工作总结7**

岁月如梭，光阴似箭，转眼间一年又过去了。20xx年是不平凡的一年，也是中心改革的重要一年，新的改革浪潮，新的押运业务，各位领导的扎实能干为我们带来了一流的管理和一些新的押运业务领导一流的经营模式，它标志着我们押运中心事业以现实了跨越式的发展的新时期，这无不凝结着每位领导的英明决策和正确指导，让每位员工都以稳健的步伐迈向崭新的一年。

对我个人来讲，这一年意义深刻!刚刚过去的一年里，我们在中队领导和中心领导的正确领导下，在其他同志的配合下，坚持以高标准严格要求自己，兢兢业业做好本职工作，较出色地完成可领导交给的各项工作任务，个人工作能力得到很大的提高，同时也取得了一定的工作成绩。

回顾起来，主要做好了以下几个方面的工作：

1、以高度的责任感主动做好本职工作一年来，我在做好本职工作的基础上，坚持高标准，严要求，努力掌握金融押运方面的知识，取得了较大的进步。作为押运中心的一名运钞车驾驶员，时刻牢记自己肩负的重任，以保护国家财产为己任，在运钞途中经历保持高度集中，并严格按照操作规程和运钞条例、道路交通规则操作，做到万无一失。认真做好车辆保养，做好三勤“勤检查、勤保养、勤维护”，发现为题及时处理，确保车辆安全运行。除了执行押运任务外，还要做到确保业务用车随叫随到，真正做到一名合格的运钞车驾驶员。在平时的工作中我能够认真的学习政治理论，和交通法律知识，使自己的思想观念紧跟时代的步伐。其次，在工作之余逐渐养成了读书，看电视《车迷频道》的习惯，了解押运单位英雄人物的先进事迹。另一方面，认真学习业务技能，不断提高的业务水平，提高劳动效率，减少差错事故的发生，增强自我控制能力，堵塞漏洞，防患于未然。

2、以“军事化”标准严格要求自我一个单位，一个集体，没有一套适合的管理模式作保障，是很难把工作搞好和落实好的，更谈不上什么发展，在这方面首先严格要求自己。在工作中，不仅要掌握押运工作要领，熟练相关知识从以往的守押案例中吸取教训，从实际工作中摸索经验。从中锻炼了我独立处理问题的能力，培养了勤学苦练，追求真理的工作态度。在以后的工作中，我将进一步学习研究业务知识，在工作中学习，在工作中创新。

3、统一思想，查找不足，开创押运新局面。首先结合当前实际情况，详细分析了目前押运中心的现况和存在的社会环境，认真学习上级的政策和各项规章制度，从而统一了思想认识改进了工作作风。押运工作是长期的，艰难的任务，使中心面向社会的窗口，押运服务质量的好坏不仅关系到中心在各家金融单位的形象，而且直接影响到整个押运业对外的声誉，为此，作为一名运钞车驾驶员，从严按章办事至关重要。在长期的押运工作当中逐渐形成了爱岗敬业、做好本职工作，关心集体、维护集体荣誉，切实树立起押运中心“押神”员工新形象。

4、以严谨负责的态度积极做好其他工作。作为一名司机，我在做好本职工作的同时，还服从领导的安排，尽我所能的完成好领导交办的或其他临时性的工作任务，根据领导的交代将各项工作部署及时分解，明确工作目的和具体任务，并及时向领导反馈办理结果;全力做好中队日常工作。中队事情繁杂，人少事多，但却丝毫不能马虎，比如说在陈队和李队长交代的修车任务，不管是我的车还是其他驾驶员的车，都开到修理厂，认认真真修理好车辆的毛病，还有在其他车辆在押运途中遇到无法正常执行押运任务叫我执行时，我本人随叫随到，毫无怨言的去执行;还有就是收发文件等，这些工作看起来时小事，可耽误了就是大事。一年来，我在工作中兢兢业业，克已奉公，勇于开拓，努力进取，已身作则，按章办事，积极完成领导下达的各项工作任务，我的工作得到了中队领导及中心领导的肯定。在新的一年里，我将立足本职，开拓创新，迎接挑战，努力吧各项工作做的更好，为我中心押运事业的发展尽自己最大的努力!

5、认清自我，找出差距。在这一年的工作中，虽然我有不少的成绩和进步，但出项的问题也不容忽视。如：自身有待进一步提高，对交通法律法规知识，不能活学活用，服务意识有待提高，驾驶水平的提高等。在今后的工作中，我将会尽力弥补这些缺点。全面提搞自身综合素质，业务水平、服务质量，为我押运中心的发展做出自己应有的贡献。

总之，在过去的一年中，我即取得了一定的成绩，又有不足之处，不管怎样，在今后的工作中，我一定克服空难，再接再厉，从而较好的起到金盾卫士、金盾押神的作用，决心为押运事业做出巨大的贡献!

**长途押车员工作总结8**

光阴荏苒，转眼间一年又过去了。20x年是不平凡的一年，对我个人来讲，这一年意义深刻。刚刚过去的一年里，在局领导的正确领导下，在其他同志的配合下，坚持以高标准严格要求自己，兢兢业业做好本职工作，较出色地完成了领导交给的各项工作任务，个人工作能力得到很大的提高，同时也取得了一定的工作成绩。回顾起来，主要做好了以下几方面的工作：

一、潜心学习，自觉锤炼

二、无私奉献，热情服务

自己是一名受党沐浴多年的老党员，工作中坚持时时处处讲风格，做表率，以一名优秀党员的标准严格要求自己，宽厚待人，爱岗敬业，做到利益面前不伸手，困难面前不低头，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。曾两次在年终评优中将荣誉让给别人。在每次赴外测绘中，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。

三、爱岗敬业，尽职尽责

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，看到我市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，节假日处车从不计补助和报酬。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。即使在今年的两次生病输液中，也坚持轻伤不下火线，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。

四、勤于修检，保障安全

作为一名司机，时刻牢记自己肩负的重任，以确保领导和同志们乘车安全为己任，在驾驶中保持高度集中，并严格按照操作规程和道路交通规则，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。

在x年的工作中，虽然取得了一定的成绩和进步，但出现的问题也不容忽视，如：自身素质有待进一步提高，服务意识有待提高等。在今后的工作中，我将会尽力弥补这些缺点，全面提高自身的综合素质、业务水平、服务质量。

有人说选择了司机就选择了辛苦，我今后也必将长期将与这一清苦的职业为伴，但我决不言悔，因为我愿意为我所从事的事业付出满腔热忱、捧出全部真诚，愿意为我挚爱的工作奉献一切。

**长途押车员工作总结9**

一、日常工作

在公司担任后勤采购员的工作之中，我按照领导的要求，部门分配的任务，积极的去跑市场，寻找供应商，了解需要采购产品的最新情况，以找到最优质的价格合适的产品，完成采购，在采购的过程中，我不吃回扣，不以次充好，每一次的采购，账目都清清楚楚，明明白白的，也是让领导放心，部门需求的产品，我也是积极的去找更好的，即使这次采购的产品已经被公司肯定，满意了，我还是觉得如果有更好，更优质，价格更实惠的，那么就可以再次的把成本降低，同时在跑市场的时候，我也是会反复的对比每一个供应商，了解他们的情况，积极的在采购中掌握主动权，而不是供应商说什么就是什么，那样被动，是很难把价格降下来的，也是会提高采购的成本。

二、学习进步

而我也是在采购之中，学到了很多产品的知识，对于公司要采购的产品了解的更加的熟悉，知道这些产品是有哪些厂家生产，有哪几个市场的，而且在与供应商的交流中，我也是知道，采购的市场，有好有坏，如果不仔细的分辨，很容易采购到不合适的产品，而在这一年的采购之中，我没有出过大的差错，每次的采购都是获得了需求同事的肯定，这让我也是有了动力，让我明白我的工作是有价值的，以前没做过采购，我觉得采购是比较简单的事情，但是经过在公司的采购，我也是明白并不简单，每次的采购，都是需要和供应商去谈判，去争取利益，尽可能的压缩成本，让公司得利。

经过一年工作，采购变得熟练，同时我自己也是发现其实我也是有一些不足的地方，以前可能熟悉了解的不多，所以我也是没有发现我的缺点，但是这次一年的采购工作确实是让我有了这种发现，我也是在发现之后及时的去改进，去调整工作的状态。而在今后的采购工作之中，我还是要继续的努力，锻炼自己，让自己的采购做的更好，熟练更多的产品市场和供应商，为公司的采购作出一些贡献。

这一年的时间过得太快了，在xx公司又不知不觉的度过了一年，在这一年里我对我工作表现并不是十分的满意，但是总得来说还是找不出什么太大的瑕疵，就是没有达到去年的目标，本来想在今年的工作中更加的努力，让公司领导看到我的工作能力，给予我更高的期望，升职我为采购组组长的，但是看来还是没有达到公司的期望，并没有给我任何的升职，又是跟往年一样，\*凡普通的一年，但是我还是得对我这一年的工作，做一个工作总结：

我身为公司采购部的一员，在这一年里，严格遵守自己的岗位职责，很好的完成了公司交付于我的各项采购任务，并且都是以最优惠的价格拿到手，极大的降低了公司的采购成本，为公司所作出的贡献不是一星半点。我们公司是在全国有名的服装公司，我负责采购的是服装所要用到的纽扣以及线条，我们因为跟xx公司达成了长期合作目的，所以在这之前我们公司所有的纽扣都是在他们这里进购，价格也算公道，但是我却发现一个问题，我们的供货商只有他们一家，要是他们想对我们都有任何的不利，我们就会完全处于被动状态，我们不能只有他这么一家供货商，要是他们哪天翻脸不认人，不给我们供货了，故意抬高了物价，那我们迫于生产，也不得不购买，基于这一点，我写了一份报告交于公司的审计部门，我的请求也顺利的通过了，经过我这一年的长调研，以及跟同行打听，发现原来有一家小一点的公司，也在供应这种纽扣，并且质量上一点都不输我们现在的合作公司，最关键的是他们的价格还低了一个百分点，我把这个事情跟领导报告之后，我们就换了一下供应商，别小看这一个百分点，日积月累下来将是一笔巨大的数字。因此我也被领导表扬了，并给予了我加薪。

我们做采购的就必须意识到一点，我们是拿着公司的巨额公款去购买东西的，但是怎么花最少的钱得到最好的东西，那就得看我们采购员的能力了，我们剩下来的每一笔钱都将是我们对公司的贡献。领导告知我，虽然我对公司的忠心以及贡献完全可以让我升职，但是我在我们公司采购部待了才两年，工作时间、工作经验还不是那么的全面，如果给予我升职会引起其他员工的\*的。我能听到领导这么评价我，我这一年的工作的劳累奔波就没白费，能得到领导的认可就是我最大的工作动力。我会在来年继续努力工作，为公司尽自己最大的可能去做贡献，我要在来年被公司评为最有价值员工，这是我来年的目标，一定不能辜负领导对我期望。

**长途押车员工作总结10**

>一、思想政治学习方面

>二、工作、业务方面

1、以高度的责任感主动做好本职工作，两年来，我在做好本职工作的基础上，坚持高标准，严要求，努力掌握金融押运方面的知识，取得了较大的进步。作为一名运钞车押运员，时刻牢记自己肩负的重任，以保护国家财产为己任，在运钞途中精力保持高度集中，并严格按照操作规程和运钞条例操作，做到万无一失。认真做好枪保养，做好三勤“勤操练、勤检查、勤保养”，把枪当作自己的生命。另一方面，认真学习业务技能，不断提高的业务水平，提高劳动效率，减少工作中差错的发生，增强自我控制能力，堵塞漏洞，防患于未然。

2、以“军事化”标准严格要求自我，一个单位，一个集体，没有一套规范的管理模式作保障，是很难把工作搞好和落实好的，更谈不上什么发展。在这方面我严格要求自己，在工作中，不仅要掌握押运工作规章要领，熟练相关知识，并从以往的守押案例中吸取教训，从实际工作中摸索经验。从中锻炼自我独立处理问题的能力，培养了勤学苦练，追求真理的工作态度。

3、统一思想，查找不足，开创押运新局面。首先结合当前实际情况，详细分析了目前押运工作的现况和存在的社会环境，认真学习上级的政策和各项规章制度，从而统一了思想认识，改进了工作作风。押运工作是长期的，艰难的任务，不但要做好日常的安全工作，更是邮政金融面向社会的窗口，押运服务质量的好坏不仅关系到邮政金融的形象，而且直接影响到整个邮政在社会中的声誉，为此，作为一名运钞车押运员，从严按章办事至关重要，因此，在长期的押运工作当中逐渐形成了爱岗敬业、提高防范意识，做好本职工作，团结同志，关心集体、维护集体荣誉的思想，切实树立起邮政金融新形象。

>三、认清自我，找出差距

在这两年的工作中，虽然有了一些的成绩和进步，但也存在一些不足。如：自身素质有待进一步提高，对规章制度和法律法规知识，掌握不牢固，更不能活学活用；安全意识有待提高等。在今后的工作中，我将会努力学习完善自我，全面提搞自身综合素质，业务水平、服务质量，为邮政金融押运工作做出自己应有的贡献。

**长途押车员工作总结11**

自从20xx年到单位报到后，我便正式地成为了一名武装押运员，并为拥有这一身份而感到骄傲和自豪，回首以前那些焦急与不安的日子，随着充实的工作生活而渐渐消失，取而代之的是一颗进取与拼搏的心。下面就是本人的工作总结：

在工作中的日子里，教会了我勇敢，教会了我坚强，教会了我感恩，那儿储藏了我许许多多的感动、爱与被爱。在工作中，我深刻地体会到了团队合作的力量，倍感温暖，也倍加珍惜。

尽管在过去三十多年的学习生涯中，积累了一定的理论基础，但是在实际工作面前，不免还是有点压力，一切都还得从零开始，一滴地重新学习。虽然这样的过程是令人不安和焦虑的，但是这种紧张的情绪在公司领导、同事的关怀、帮助和感染下很快就烟消云散了。为了能让自己尽早进入工作状态和适应工作环境，每当遇到工作难题时就及时请教同事，积极学习工作所需要的各项专业知识，努力提高自己的综合能力。在这一年中我学到了很多知识，自己也得到了很大提高，过得非常充实和快乐，我相信，这是一个好的开端，再累也是有价值的。

增强责任感和大局意识，服从分工，协调配合各项工作，团结协作是做好一切工作的出发点和落脚。一年来，本人在各领导的关心、帮助下，不断查找自身存在的不足并认真加以分析总结，改进自己的工作方法，在增强服务意识和工作能力上下工夫。要成为一名优秀的武装押运员，首先做到与班子成员团结一致，心往一处想，劲往一处使，积极服从班子的分工，认真做好自己的工作。

其实在各个岗位都有发展才能、增长知识的机会。如果我们能以充分的热情去做最\*凡的工作，也能成为最精巧的工人;如果以冷淡的态度去做最高尚的工作，也不过是个\*庸的工匠。心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务须竭尽全力，这种精神的有无可以决定一个人日后事业上的成功或失败。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他也就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动、努力的精神来工作，那么无论在怎样的岗位上都能丰富他人生的经历。拥有积极的心态，就会拥有一生的成功。

当然，我在工作中还存在着一些不足之处，如过于注重工作的进度对工作内容的全面性考虑不足等。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。

走好每一步，干好每一天。争取在xx年完善自己工作中的不足，起到对公司负责，对工作负责，对小组负责的人。

**长途押车员工作总结12**

我今年有幸搭上了车辆改革的班车，由驾驶员改为押运员，驾驶员是属于技术工种，占点脑力劳动的边。押运员吃的是体力饭，属于体力劳动的范畴。如果脑力劳动者是凤的话，那么体力劳动者就只有属于鸡了。驾驶员是脑力劳动者当中的凤尾，因为这是个伺候人的活计，听别人的差遣;押运员则是体力劳动者当中的鸡头，因为可以直接跟钱打交道，又是在银行上班，看上去就比较风光。

我想我退步了，因为我没做得上凤尾，而是做了鸡头。有人问我适应吗?身体能吃得消吗?我想人的的特点就是能适应一切，世上只有人不愿干的事，没有人不能干的事，更没有不是人干的事，任何事只要你努力了，就一定能干好。我对我的党性、原则、良心还是非常有自信的。在这里我要万分地感激交行的党组织及交行的领导人，谢谢你们的关心照顾，为了我一个小小驾驶员的工作还这么的绞尽脑汁、细心安排、知人善用，让我有了一个非常适合我的工作岗位来发挥我的能量。

你们知道，以我以往的早七点晚六点的工作经历，安分守己老实做人、专心干活的良好表现及党性、觉悟还有我的工作能力一定能在押运这个工作岗位上干出一番成绩来，为交行的事业能做出更大的贡献。这正是始终代表着先进生产力发展的要求的具体体现;你们知人善用、充分相信同志、相信下属员工，人尽其才、物尽其用。这种先进的思想及工作理念正是始终代表着先进文化的发展方向;你们知道我身体比较虚弱，有严重的高血压、胃溃疡、身体受过重伤，生活上有诸多的不便，便把我安排到这个两头紧中间松，还有体力活的工作环境中，一来可以锻炼身体，二来可以养病，三来还可以把自己生活安排妥当。这不正是始终代表着广大人民群众的最根本利益吗?在我一个小小员工的工作安排上就能充分体现了x的具体要求，我只能是心怀一份崇敬，三份诚服、五体投地、七窍升烟了，交行的党组织真是太伟大了，交行的领导人真是英明了。

对于如此厚爱我无以回抱，只有更加努力地工作，不惜牺牲自己的一切，乃至于生命，为交行为社会业主义事业为早日实现共产主义多做贡献，只有这样才能无愧于党的陪养，无愧于领导的关爱，无愧于人民。

这不是嘴上说说的，要有实际行动才行，我决心从以下三方面做起：

首先，要努力学习。

古人云：人生不学习，唯剩肉和皮。我以为学习者精英人才，不学者酒囊饭袋。以前我不注重业务学习，所以现在没有更大的进步，想做什么都不合格。相反有些爱学习的同事，以前和我一样是驾驶员，由于平时在跟领导及营销员一起工作的时候注重业务学习，虽然没有直接接触业务，但是他能用心看、精心学，也就慢慢的会了，俗话不是说没吃过猪肉，还没看见过猪跑，跟猪后面跑多了，也就学会猪走路了。因为有了这项专长所以这次虽然没有参加车改，也改行去做营销了。还有一位同事车改后做了押运员，但是他对他的驾驶事业矢志不渝，仍然刻苦钻研驾驶技能，还天天向领导汇报学习成果，向人事部门表一番能做好驾驶员的决心，结果，终于得偿所愿，又重新当了一名驾驶员。这些都充分说明了学习的重要性，而他们正是我要虚心学习的好榜样。

其次，要勤奋工作。

以前我只知道开好我的车，按章办事，不出责任事故，现在只想到钱箱现金清点无误，其实这有点自私，光想着自己，没有想到集体，我要向有些同事那样，不光想怎么做，还要想到怎样才能做好，做到自己满意，同事满意，还更要让领导满意。要做到工作要用脑，要巧干，实干苦干傻干拼命干是不行的。

最后，要保持平常心，注意身心健康。

俗话说身体是革命的本钱，没有好身体怎么才能干好工作。你的身体不好，不光影响自己，还影响到单位，还牵涉到领导的精力，组织还要来关心你，你想领导工作多忙啊，组织上要做多少大事啊，所以要充分体谅组织领导同志，千万别生病，更不要怨天尤人。平时的要保持一颗平常心，不要这山还望那山高，看见别人怎样了就眼红，要知道有的事你能做，有的事是你干不了的。

以上就是我在交行十年来的工作中积累经验教训，这其实很危险，我在错误的道路上走了这么长时间到现在才发觉。在错误的方向上越敬业，对事业的损害就越大。亡羊补牢未为晚也，我决心纠正我以前错误的思想，放下包袱，洗新革面，重新做人，把工作做得更好。

**长途押车员工作总结13**

20xx年是一个奋斗的阶段，公司在这一年里大力的发展业务，追求更大的目标，所以公司的全体人员也是牟足了劲，工作起来那是热火朝天的，我作为公司采购部的一员，自然也感受到了公司的热情，随即也加入到了大部队之中。采购这份工作顾名思义就是负责为公司购买一些业务所需要的东西，并且是用比较合适的价格买到质量不错的产品，这就要求我必须具备良好的沟通和辨别能力，不然的话，是绝对干不好这份工作的。还记得刚来公司时，我是又不熟悉公司的业务，沟通能力还差，全靠老师傅们带着我，听着他们面对面的给我传授经验，我也很快就掌握了其中的一些技巧，渐渐地我也找到了一些窍门。

在本年度里，我参加了公司里的多次采购任务，有些任务比较简单所以完成起来也比较简单，只需要和供货商打个招呼就可以拿到价格比较低的货，反正也都比较熟了，这种互赢的局面是双方谁都不想打破的，当面对着比较重大的采购任务时，就得好好地去实地考察一番了，所以采购人员到处出差跑腿是很常见的，只求能找到比较对眼的供应商。我和同事们也都有自己的任务，出差是常有的事，时常就要参加一些饭局，毕竟\*的习俗就是在饭桌上谈事情，当大家都喝起酒聊起来了才代表着开始，这时候我才会去谈论起工作上的事情，一般情况下只要不是说了一些不该说的话，那么基本这件事就能成，优惠什么的也好说。

采购这份工作有时候比较清闲，但是累起来的时候也是真累，十分讲究个人的素质，并不是所有人都能胜任的，有很多前辈都是积累了十多年甚至数十年的经验的，他们十分了解市场的行情，和别人谈起来那是又快又好，真是让我赞叹不已，我希望自己也能像前辈一样能做到游刃有余，但我也清楚想做好采购可不是一件容易的事，我会继续努力下去的，争取在xxxx年里取得更好的成绩！

**长途押车员工作总结14**

一转眼间20xx年即将过去，在公司领导的指导下，在各领导与各同事的共同努力下，我们认真完成了公司各项工作任务，并取得了一定的成绩，现将采购工作总结如下：

一、制定采购预算

制定采购预算是在具体实施项目采购行为之前对项目采购成本的一种估计和预测，是对整个项目资金的一种理性的规划。为节约资金，防止库存积压，坚持零库存管理方法，在采购量大，部分物资紧缺的情况下，千方百计，精心组织寻找货源，积极组织落实，始终把保障生产所需放在首要位置，一切工作围绕正常生产和科研开发这个中心来开展，圆满完成了工作任务。

二、做好估计成本

根据公司管理层的最新思维，公司新一代的供应商也应建立在真正的战略伙伴关系上来，甚至拿他们当自己公司的部门来看待。因为公司的成本核心竞争力的体现最主要的来自于公司所有供应商的支持力度，供应商对每家客户不同的政策特别给予我司的竞争对手的政策的好坏将直接影响到我司的成本核心竞争力的高低。工作中团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系，保持沟通，充分发挥岗位职能，认真完成了各项工作任务，协助业务部的工作需要。按照技术质检部质量标准，及时与各供应商沟通协调，尽最大努力按照我司质量标准供应物料。

三、工作体会

除组织部门人员进行培训外，还注重在\*时的每项具体工作和每个工作细节中不断的提高业务素质，同时反复强调采购人员的责任感，强调每个人对自己采购的材料设备负责到底，保证了对材料、设备有效的追踪。每一次材料设备的计划、询比价都进行了复印留底，保持了信息资料的完整，同时与办公文员配合把资料输入电脑保存，建立采供部材料、设备信息库，以备随时查阅、对比。

在明年的工作中，我部门仍会虚心向其它部门学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，进一步强调采购工作透明，在采购工作中做到公开、公\*、公正。不论是大宗材料、设备还是小型材料的零星采购，都尽量多的邀请相关职能部门参与。即使在时间紧，任务重的时候，也始终坚持这个原则，邀请审计部相关人员一起询比价，采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受审计监督。即确保工作的透明，同时保证了工程进度。

**长途押车员工作总结15**

在公司领导和同事的关心指导下，我积极做好自己的本职工作，积累了一些过去从没有的经验，通过不懈努力，各方面都取得了一定的进步。现将个人工作总结如下：

一、主要工作与成绩

担任采购部采购员已有一年，在本部门领导和同事的帮助下，已全部熟悉了工作环境和办公环境，了解了本部门及其他部门、车间及相关管理人员，学习并熟练操作金蝶软件，同时深入车间，逐步了解每个车间的简单工艺、产量、机器设备、相关五金件等。由于所学专业与采购专业不符合，并且对设备、五金知识比较欠缺，通过主动学习，主动提问，顺利完成了一年来的采购工作，同时也在一定程度上提高了自己的业务水\*；

完成了既定的五金类采购任务，一年来公司每天都有不断的采购单，根据车间的生产需要，及时将所需的设备、五金、配件及时购回，从而保证了车间的生产进度，一年的采购工作中，从未发生耽误生产的现象。采购过程中，从质量、成本和交期三方面考虑，同时坚持“价比三家、质比三家、服务比三家”，在满足于生产现场或需求部门的同时，尽量降低成本，较好地保护了公司利益。

实施了供应商管理，建立了供应商管理台帐，完善了供应商档案，积极开发供应商资源，拓宽采购渠道，协助质量部门对供应商进行评定和复评。所有合同统一存档，制定统一的合同审核表给公司高层领导签字确认后付款，保证了合同的真实性和可靠性。

在发货方式上面，尽量以送货上门的方式从而降低公司的额外提货费用。为了降低公司不必要的税收，我都积极主动向客户催要增值^v^，经过协商，对方也将抵扣联寄予我公司，及时供财务认证！从而每月都能减免一些不必要的税收。能够完成领导分配的任务，协助横向部门做好各项工作。

二、存在问题与不足

有些物料在采购时，自己的五金知识面不够宽，价格信息和物料质量不能很好地掌握；应变能力不强，对一些工作协调和处理得不够好，同时在商务活动中沟通技巧还需继续提高；自身在日常工作中不够细致认真，需进一步提高工作质量和效率。

三、工作心得

总之，采购部是公司业务的后勤保障，是关系到公司整个销售利益的最重要环节，所以我很感谢公司和领导对我的信任，将我放在如此重要的岗位上。在公司各位领导的关心支持下，通过这段时间的采购工作，使我懂得了许多道理，也积累了一些过去从来没有的经验，同时也明白了采购和优秀采购之间的分别和差距。

我们管理和成本控制过程中应该不断出新招、奇招。不然，即使成本在下降，只可能是市场或外加因素自然形成的。而这样的下跌对于我们的竞争对手来说，也是一样的下降成本。我们并没有比竞争对手更多的成本优势。因此创新的想法和大胆试探新的方案才能使我们可能找到独到的降低成本、提高效率的方案。当前社会各行业各企业的竞争力、和之间的较量其根源可归纳为决策层的经营理念经营思路的较量，不断创新的思维才能使企业永远保持活力。

**长途押车员工作总结16**

20xx年是ＸＸ邮政深入实施“十二五”发展规划、推进发展方式转变，继续深化邮\*革持续深入的一年，为适应新时期邮政保安押运业务发展需求，ＸＸ省邮政保安押运服务有限公司成立，地市分公司相继挂牌。ＸＸ市分公司自独立运行以来，紧紧围绕省公司工作部署，严格贯彻上级各项工作要求，全市保安押运工作总体良好，各项工作得以稳步推进，扎实开展。

一、20xx年工作情况

20xx年，分公司紧紧围绕年初确定的中心工作，积极应对市场环境变化，充分结合自身实际，以创新谋发展，以稳定促提升，发扬求真务实、干事创业的工作作风，各方面工作均取得了优良成绩。全市全年保安押运业务收入完成（ ）万元，较上年同期增长（ ）%，增幅（ ）%。

（一）夯实基础管理 完善建章立制

公司成立之初，我们即制定了一系列的有利于公司长远发展的规章制度，修订完善了包括《员工月绩效考核办法》、《运钞车辆维修、车辆成本管理、车辆保养考核办法》、《20xx年度培训工作实施意见》、《员工作风纪律安全生产考核管理办法》以及《各岗位工作职责及考核办法》等在内的办法制度。通过这些规章制度的制定和对职工的宣贯，给分公司管理工作提供了依据，同时也给广大职工行为准则确立了标准，做到奖罚分明，使分公司上下充满正能量。

（二）注重队伍建设 强化人员素质

按照省公司的相关文件要求，市邮政企业划转6名员工充实到保安押运队伍，从原外聘解款员中招收６名新员工。对于新进公司人员，根据省局相关要求，进行了15天的入职培训。主要从职业素质与职业道理，到岗位从业知识的讲解，经过培训后考核，新入职人员均全部考试合格上岗。

（三）狠抓安全管理 注重素质提升

１、加大安全服务检查力度，安全生产得到加强

一是建立健全了安全领导机构。层层签订了安全管理责任书，把目标分解、细化到部门和个人，形成了“纵向到底，横向到边、环环相扣、逐级追究”的安全防护责任体系。二是深入贯彻落实省公司“安全生产、稳定无事故”目标，强化日常管理，掌握人员日常行为和思想动态。今年以来加大了对人员日常行为规范的动态掌握和日常教育力度，对各岗位人员进行了加强培训，确保其明确责任和履行职责。三是加强监督检查力度，确保安保制度落实，进一步规范了从业人员职业道德风险，安全隐患得到了有效排除。

按照省公司的相关要求，分公司结合实际制定了切实可行的检查和培训计划，按照省公司制定的检查表，每月市公司组织检查组对市公司、县大队进行1-2次的突击检查，同时市公司综合部每月不定期的调阅市公司、各县大队的监控录像对运钞安全、守库安全、运钞车停放等环节进行检查，市、县大队自查每月不低于三次，市公司检查每月1－2次。对检查出的问题制定整改措施落实责任人及时进行了整改，按照月绩效考核办法对违规违纪员工进行处罚，累计处罚违反工作纪律员工８人次。很大程度上提高了员工规范操作的自觉性。

２、业务培训得到强化，人员素质得以提升

培训是提高员工素质和改进工作方法的不二法门，公司成立之初，邀请市\*支队教官对所有基层员工进行了为期三天的技能培训，增强了员工的体质，提高了全员战斗力。为建立培训工作的长效机制，我们制定了详细的培训实施计划，按照我公司制定的《20xx年度培训工作实施意见》，市、县大队各班组长每月负责组织本班组员工进行业务技能的学习培训，每月不低于２次，并每月要5日前上报本月学\*结和次月的学习计划，做到了学习有计划，会后有总结。市公司每月至少要组织一次对全区员工的培训学习。通过培训和学习充实了员工的生活，提高员工的素质和工作方法。

3、车辆管理严格规范，费用支出明显降低

我公司正常运营的运钞车7辆，其中有一辆是省公司调拨的临时备用车。市公司３辆运钞车，共７条运营线路。ＸＸ２辆，分别服务于县城及周边７个乡镇，共４条线路。ＸＸ1辆，分别服务于县城及周边５个乡镇，共４条线路。两县大队车辆由于长期在乡间道路上行驶，车况较差，维修率较高。近日接省公司下发新运钞车４辆，于10月22日到齐，现正和邮政企业协调办理相关手续，近期即可投入使用。

4、管理有效加强，严厉杜绝安全隐患

全区共有20支，子弹99发，配有智能枪弹柜6个（市公司、两县大队各两个），目前，按照省公司相关要求，为确保安全，智能枪弹柜已经配备专人负责。（具体做法）

5、充分关爱员工，关爱政策持续受益

“三保证三关爱”活动深入开展。分公司共有（ＸＸ15人 ）人参加“三保证三关爱”活动，参与面达到100%。今年，分公司在“三保证三关爱”活动中，共有（ ＸＸ1人 ）人次受益，从省局申请补助现金（ ＸＸ3000元 ）万元，分公司员工充分感受到了大家庭的温暖。

我们能够取得以上成绩，是省公司科学决策、正确领导的结果，是各部门锐意进取、狠抓落实的结果，是分公司干部职工同心协力、拼搏奉献的结果，成绩来之不易，经验弥足珍贵。这一年，我们克服“分家”伊始的各项薄弱基础，抓生产，保稳定，寻突破，促转型，面对市场环境变化，我们团结一心，迎难而上，经过努力，实现了安全无事故。通过加强培训教育，实现了人员的思想稳定；通过加强业务检查，实现了各岗位的正常履职，保证了各项工作的有序开展。

二、存在的主要问题

在肯定成绩的同时，我们应清醒地认识到生产和管理中还存在一些突出问题，在以后的工作开展过程中，需要逐步解决：

1、保安员证办理问题。目前我分公司在岗人员均未办理保安员证。

2、枪证和办理问题。由于以前的遗留问题我公司所有涉枪人员都没有。有6支枪没有办理枪证。按照\*部门的相关规定无保安员证不能办理，目前因无考核用子弹，保安员证和都无法办理。

3、人员紧张。ＸＸ大队守库人员只有4人，无替班员。全区运钞车司机无替班人员。

4、子弹不足。目前我分公司现有子弹99发，不足每枪配备5发的标准。现在使用的子弹都是20xx年以前的子弹，已到报废期无法更换，因无，已严重影响了日常训练和各项证件的办理工作。

5、硬件建设存在不足。因市邮政企业办公用房较为紧张，我分公司目前办公场地不足。办公设施存在不足，ＸＸ大队无电脑，两县大队都没有打印、传真等办公设备。市公司及两县大队均无检查用车，开展日常检查都需要使用个人车辆。

三、20xx年重点工作安排

如果说20xx年是我们摸索打基础之年，那么20xx年就是我们业务腾飞之年，在现有工作的基础上，下步我们要做好以下几方面工作：

**长途押车员工作总结17**

时间在不经意中从指间划过，转瞬间又是一年，回顾过去一年的工作，在公司领导的正确指导和同事的大力配合下，我的各项工作都能够按部就班的正常开展，现就20xx年的工作情况总结如下：

一、在20xx年的工作中努力拓展自己知识面。

我认为做导购就好象在读免费的MBA课程，它让我学到了许多无法在大学校园里学到的知识与技能。现在的顾客越来越理智，越来越精明，所以我们要更好的销售产品，更好的说服客户，必须学习更多，更专业的产品知识，所以久而久之，就成了某个领域的专家，之前我连化妆品方面一些基本的问题都回答不出来，更不要说成为什么专家了。

我认为问题出现在两个方面：一方面公司培训不到位；另一方面自我学习成长的意识太差。我想如果这样继续干下去，十年以后我依然还是一名\*凡的小人物，成功永远与我无缘。

作为一名导购除了学习专业的商品知识外，还要学习一系列与商品相关的外围知识，这样才能让我表现得更自信，更有专家水准，成交率更高。

于是，我利用业余时间，大量参与公司其它部门的工作，向同事学习。就这样一个不经意的行为让我的业务越做越顺，让我成为公司销售业绩最好的导购之一。

做得比别人多一点，学得比别人多一点，于是经验就会比别人多一点，这样我的成长速度也就会比别人快一点，收入就会比别人多一点。学习是为自己、为财富、为成功、为快乐、所以作为一名优秀的导购不但是某些产品的专家，他的知识也应是全方位的。

二、在工作中培养自己的心理素质。

在工作中每天都与行行色色的人打交道，他们来自不同的行业、不同的层次，他们有不同的需求、不同的心态，如果我们想把每一位顾客服务好，无论买不买东西，都能让顾客满意而归，那就需要当我们面对失败、面对别人说“NO”时表现一流的心理素质。所以我要感谢工作，让我在工作中学会了察颜观色、眼观六路、耳听八方的本领，让我的心理素质在工作中得到了良好的锻炼。

三、用心锻炼自己的销售基本功。

人生何处不行销，我觉得任何工作都与销售有关，就连美国竞选总统，总统们都要四处演讲，销售自己。优秀的导购不但要拥有良好销售及服务的心理素质，更是一位优秀的销售心理学家，在日常工作中我学会了通过顾客每一个细小动作，每个细微的面部表情，分析出顾客的心理变化及需求。

四、口才方面有了大幅提升。

要做一个优秀的导购就必须要要拥有一流的口才，通过语言才能表达出自己的思想，在日常的工作中，我每天都要与不同的顾客沟通、交流、介绍产品、久而久之，口才及沟通技巧都有了大幅的提升。

五、培养人脉，增加顾客回头率。

在销售过程中我们每天都在与人打交道，所以是学习如何与人沟通、如何建立信赖、如何赢得他人认同的机会。而我，充分把握住了这个机会，通过优质的服务把一个陌生的顾客变成一个知心的朋友，让各种各样的顾客都能喜欢我，为未来的成功做好的充分的准备。而之前我从来都没有意识到这些，工作只是为了工作，从没有想到我还能为未来做些什么准备。

当然，我在工作中还存在许多不足和困难，因此在这些收获面前我不会骄傲，我将不断提高业务素质，加强业务训练和学习，不断改进工作中的不足，以更加热情，优质的工作服务于公司，服务好顾客。

我们一天的大部分时间都是在工作岗位上度过的，只有使工作真正的快乐起来，我们的生活才能真正的快乐。很庆幸我找到了一份能使我快乐和充实的工作，我非常热爱自己的工作。新的一年里，我会以更加饱满的热情投入到工作当中，为公司贡献出我的光和热！

**长途押车员工作总结18**

一、x年年度营运绩效分析：

x年度是公司比较关键的一年，由于我们前期对大学城的销售分析估计不足，到x年8月份为止，短短半年多时间，我们的亏损额就接近200万元。但是，在门店员工的共同努力下，从x年下半年开始，大学城开始扭亏为盈。在这一过程中，我们走得十分艰辛，但门店员工并没有因此而放弃努力，最终，公司仍实现净利润x万元。通过对x年度的销售指标分析在公司三个门店的管理过程中，蟠凤店的成本控制和指标完成方面是做的比较好的，蟠凤店在这一块值得奖励;大学城的物料费的控制不是很到位，需要改善，但总体管理方面，尤其是在经过调整后，自x年9月份开始，得到明显改善;梧慈店在指标完成及成本控制方面是做得比较差的，但目前梧慈店已经关店，这里不作过多分析。

二、企业发展方面

x年年度原计划开发便利店10家，标超2-3家。

在便利店开发过程中，在经过桐社店的操作过程中，发现公司还不具备多渠道扩张的能力。所以最终我们选择了加大力量经营标超这一块，暂时退出便利店的扩张计划。

在x年年，我们开发了德政店和三溪店两家标超。德政店已于x年年年底开业，从目前的经营情况来看，会略有赢利，但对公司的影响力还是有一定的效果的。

三溪店预计会在x年3月或者4月开业。

虽然x年年度我们成功拿下两家标超，但相对于梧慈店的规模来看，显然两家的标超目前的规模，还只能达到梧慈店的规模，所以就目前企业扩张方面来看，我们还要加大力度，从各个方面，进一步加速企业的发展。

在这一过程中，我们也认识到根据实力，务实地发展的重要性，对选址及开发方面进行了慎重的考虑，将稳健、务实、创新、开拓作为公司未来发展的.方针，将郊区、开发区的标超或大超纳入公司重点发展的规划，因为实践证明，在温州标超这一块，还是有巨大的潜力可以挖掘的。所以我们的目标很明确，极力发展标超，包括吞并或与人合作经营一些地址较好但对方经营不善的超市，方法有多种，相信x年在企业开发方面，会得到一个很好的发展。

三、加强了对营运企划的管理

x年度，在公司各层管理人员群策群力的努力下，我们对门店的形象、营运流程以及动线设计进行了重新的规范，并加强了门店店长的责任管理范畴，加强了门巡制度的落实。

x年度对会员管理这一块进行了有效推广，并对公司的营运方针进行了重新定位，将低价、实惠的概念宣导给我们的顾客，在这个过程中，除中百公司的产品，我们没有办法做好价格形象之外，其它商品均已根据市场进行了相应的调整，目前公司的价格形象有所好转，然后结合门店氛围的布置，使公司的销售较去年有了极大的提升(x年销售x万，较x年x万的销售提升了42%)。

在促销费用有了一定的提高的情况下，加强了对门店成本的控制，各项成本支出较x年有了明显的改善，无论是蟠凤店还是大学城店，这也是相同门店经营净绩效较以往有了较大提升的原因之一。

x年营运企划方面明显不足的地方也很多，将在x年的工作计划中，提出改善意见。

四、采购部

采购部在营业外收入方面和毛利率控制方面基本达到公司要求：

x年采购毛利率能够提高同时还能保持一定的价格形象，是因为有部分高毛利商品通过与厂家(如塑料制品、日化用品)直接采购，毛利率提高了一到二倍以上。但是采购部在商品结构上仍不是很理想，所以采购部一定要改变思维，主动寻找并优化商品结构，要把采购的力度进一步推进。

采购部在与供应商的合作与沟通过程中，掌握了一定的水准，但有些时候展现灵活度不够，缺乏大企业的气度，相信慢慢也会得到提高。

x年度采购部还是公司需要加大力度进行改革和创新的部门，所以在这一块我们还是会继续投入更多的精力进去。

五、行政监察管理部门

x年六月份，自行政部经营x过来之后，行政工作才开始步入正轨，对门巡及监察管理有所加强，包括对行政管理制度进行了相应的规范，员工沟通及员工福利方面也进行了一些调整，行政常规工作基本上比较到位。

但行政创新方面的工作还不够强，一些制度化体系的东西还不能够全面实施，所以在x年度，对公司行政工作还是会进一步加强。

六、财务部

财务控制方面基本上还可以，对我这边工作的帮助性很大。

财务部的服务意识较前有所改善，但还需要进一步加强，包括全局观念等。

七、各个门店工作总结

1、学子家园

在学子家园经营策略上，因为x年的定位较高，使得学学子家园有学生的心中成了价格高的代名词，在这种情况下，公司进行了价格调整，并将毛利较高的日化用品、塑料制品从台州直接采购的策略，结果不仅重塑了商场的价格形象，同时也在其它的方面提升了毛利率。更为重要的是，采购部成功地运用到了德政店的开办过程之中。同时因为销售的提升，在费用上面，采购部有了更多的谈判筹码，总的利润反而提升很多。

x年度，在董事会建议下，公司对大学城的会员发展进行了一定的投入，主要是增加了会员价商品的数量，从x年的30%提高到x年的50%以上，在实际操作过程中，茶山店会员销售由x年的10%提高到了35%，同时由于将会员积分奖励的力度进行了大幅度的缩减，所以x年会员积分支出反而比x年降低了很多。(x年会员积分奖励是4%左右的商品，x年调整到1%，同时对会员积分奖励改变了会员感兴趣的东西)

在学子家园的促销方面，根据大学城的特点，将原先学子家园与工业区采用同一张dm海报的方式进行了改变，对学子家园单独出了几期dm海报，尤其是针对开学期间，连续做了五期海报，对全面提升学子家园的形象及销售，起到了较大的作用。

及时调整了学习家园的年度销售计划，销售计划调整后，员工的士气得到加强，同时精减了人员的数量，降低营运成本，目前学子家园人员结构稳定，对后续的发展，是一个好的开始。

2、蟠凤店、梧慈店、德政店

x年度，将原先的会员卡变更为vip积分奖励卡。但由于这两个店会员价的力度不及大学城，目前销售增长有限，这是x年需要着重改进的地方。

对门店的形象进行了更新，倡导为顾客创造舒适购物环境的理念。10月底梧慈店关店，对蟠凤店的形象进行了全面更新，并对招商进行了重新定位，提升了门店形象。

梧慈关店后，及时在德政店开业，德政店从货架进场到开业只用了一周时间，开业当天创造了15万的销售业绩，同时开业之后附近一些便利店纷纷关门，显示了德政店的开业策划尤其是商品组织及价格定位方面，是有一定的效果的。德政店的顺利开业，王店长和总部人员连续加班，这种精神是值得大家肯定并继续发扬的。

蟠凤店目前存在问题是员工在销售得到提升后，观念趋于保守，对创新认同感不强，这是蟠凤店x年必须取得突破的一项工作内容吧。。

虽然梧慈店关店之后，永丰超市及x年计划开业的佰胜超市会对蟠凤店的商圈形成一定的影响，但在创新方面如果能够给顾客新的感受，在服务上能够超人一等，预计对x年蟠凤店的销售影响不会太大。

**长途押车员工作总结19**

我于\_\_\_\_年毕业于\_\_\_职业技术学校。\_\_年—\_\_年间在a公司从事出租车运输工作，并于\_\_年6月进入b公司工作至今，在这8年的汽车运输中，尤其是进入b公司从事大客运输以来，在各位领导和同事的支持和帮助下，自己的思想、工作、学习等各方面都取得了一定的成绩，个人综合素质也得到了一定的提高。\_\_年参加市\_\_\_\_职工技能大赛中，荣获汽车驾驶员第二名，被市劳动局破格申报技师职称。下面就从专业技术角度对我近几年的工作做一次全面的工作总结：

交通运输是一个与人民群众生命财产密切相关的行业。作为一线客车驾驶员，我倍感自己职责的重要性，多年的工作经验告诉自己，必须从安全抓起!耳闻目睹不少了交通事故，给国家、企业、家庭带来严重的经济损失，给人们带来沉重的生离死别的痛苦，无数血的教训时刻提醒我，要认真工作，勤检查、多预防，把交通事故消灭在萌芽之前。因此自从我从事驾驶工作以来，一直努力朝着这个方向去努力做的。

一、加强学习，努力提高自身的思想素质和驾驶技能。

一是认真学习，用正确的理论来指导自己改造好自己的世界观、人生观和价值观，增强自己的政治敏锐性和辨别是非的能力，树立牢固的共产主义信念和全心全意为人民服务的宗旨意识。明确我们党在新世纪、新时期的中心工作和全面建设小康社会的奋斗目标，努力做到在思想上、认识上同党保持一致、始终保持与时俱进的精神状态。同时，由于自己文化程度只有中专，自己感到知识的有限，树立了终身学习的观念，利用业余时间学习计算机知识。

二是学习业务知识。我自从手握方向盘开始，始终坚持学习驾驶技术和车辆维修、维护以及现代化汽车管理方面的知识，八年如一日，不断学习和充电，业余时间经常逛书店，找资料，平时总是随身携带着一个小笔记本，行驶途中出现故障，都要悉心记下。下班后，也不急着回家，而是留在站上，向老师傅前辈们学习养车、护车和修车技术，并经常在师傅们地指导下学着自己动手调试修理车辆，定期对车辆进行养护。克服了自己文化基础差的弱点，靠着自己的钻研精神，为单位解决了众多的车辆故障和疑难问题，节省了单位的开支，保证了行车的安全。

二、努力工作，热心服务旅客，树立企业良好形象。

在工作中，坚持服从领导分工，不挑肥捡瘦，不拈轻怕重，不论领导安排什么工作，我都认真的去履行好。日常中始终保持车容整洁，车况良好，认真保养车辆，使车辆性能保持状态，努力钻研技术、熟练掌握日常保养和驾驶车辆的性能，积极参加安全学习。对车辆的维修，小的毛病尽量自己处理，对大的问题及时向领导汇报，并到指定的修理厂进行维修。认真遵守交通法规，安全行车。听从交通警察指挥，不酒后开车，文明驾驶、礼让三先，确保了全年安全行车无事故。不怕脏不怕累不怕危险，八年来安全行车超过八十万公里，从未出现一起安全责任事故，为公司的运输生产作出了自己的贡献。

作为一名客车驾驶员，我爱车，更爱乘客。开一辈子安全车，为乘客服务一辈子，是我的人生目标。平时，我注意观察，熟悉客流、了解乘客类型。遇老人上车，主动送上甜甜的笑容。遇病人上下车，主动地问候一声，或起身上前搀扶一把。遇行人横过马路，总是礼让三先，提前避让，尽量不踩紧急刹车，以免伤着、碰着、吓着乘客，树立了企业良好的服务形象。

三、存在的主要问题和打算

尽管经过一些努力，我的业务水平较以往提高了不少，但还需进一步提高。在以后的工作中，我将加强自主管理的意识，勇于开拓创新，加强理论和业务学习，不断提高业务技术水平。我将在以后的工作中不断努力工作，在单位领导的带领下使自己的工作达到一个更高的层次。

以上就是我从事生产运输工作以来的专业小结。总结是为了去弊存精，一方面通过技术总结，在肯定自己工作的同时又可以看到自己的不足和缺点，在以后的生产和工作中加以改进和提高，精益求精，不断创造自身的专业技术价值，另一方面，通过这次资格评审，从另一侧面看到别人对自已的专业技术水平的评价，从而促使自己更加从严要求自己，不断提升知识水平和劳动技能水平。三人行必有我师，我坚信在日常的工作中相互学习、相互请教，自已的业务水平必定能更上一层楼。

活到老，学到老，知识无限的，学习是不可停止的。在今后的工作中，我将以饱满的热情投入到本职工作之中去，更好在交通运输行业中发挥自己的技术专长，为企业创造更高的经济效益为企业、为国家做出更大的贡献。

**长途押车员工作总结20**

20x年即将过去，在x押运公司的这一年里，本人感觉在这个大集体里，对自己的工作有了更进一步的认识。就今年的工作与学习情况本人做一个简短的总结，为了不断充实与完善自己的业务水平，也为20x年度新的工作，奠定更高的起点与要求。继往开来，再接再厉，更创辉煌。同时也使本人在公司的蓬勃稳健的发展步伐中与公司共同进步。以下就本人在本年度的学习、工作情况以及内心想法向各位领导汇报一下，望各位领导多提宝贵意见。

一、学习情况：

在本年度的工作中，本人在熟练掌握业务技能的同时，在遵守公司各项管理制度与勤务流程的同时，不断摸索中得学到在本公司的业务工作中的些许经验，同时也掌握了一套属于自己的工作理念。即以下几点：

(1)、认真听取

认真听取每一次培训与会议内容，从中深刻领会其中含义，正确理解中心内容。再与实际工作相结合，同时在勤务工作中也要结合领导要求，认真分析其中重要思想内容，使其达到理论与实际相衔接地理论高度。

(2)、细心记录

在每次工作会议与学习讲座的同时，认真做好各项记录工作。俗话说得好，“好记性不如烂笔头”。从而，在今后的工作中遇到以前学习到或者开会中讲到、工作中遇到过的各项问题，都可以事后总结，日后查阅。这些都可当做自己的工作经历。在以后遇到相似的各种问题时可以查阅前期的处理方式，与风险评估。但切记不可按部就班，要做到具体问题具体分析，经请示领导后，具体问题，具体处理。

(3)、认真总结

在每次工作会议与公司组织学习的同时，认真进行总结内容与精神，并结合平时工作中所遇到的问题进行认真分析，并总结其中的中心思想与操作方法，以备在今后工作遇到同样的问题而积累更多宝贵的实际经验。

(4)、严格执行

严格执行公司一切规章制度以及平时工作中公司提到的各种要求，对于这一点在本公司是非常重要的。因为，我们在勤务工作中遇到的每一个环节都与安全、纪律等问题密不可分，每一条都牵系着公司发展的各项重大因素。因些必须非常重视，所以在内心要时刻树立严格要求自己，时刻秉承高度的纪律性以及安全意识和认真负责的工作态度，这样才能把本职工作做好。

(5)、及时反馈

在公司各项会议与学习后，通过以上总结得出的思想认识与在工作中遇到的各种问题发生矛盾冲突时，要及时反馈向上级领导以寻求正确而高效的解决方案，为了把工作真真切切的落到实处而不懈努力。二、工作情况：

(1)、纪律性

从以上学习总结当中的“严格执行”可落实在实际工作中，就是严格执行公司对与平时勤务的要求规范以及安全意识，实际运用到平时的工作当中，认真落实每一个环节的勤务任务，从时间性要求、着装要求、枪械管理要求、持枪站位要求、警戒与警惕性要求、勤务交接要求、保密要求、勤务对象要求、沟通要求、业务流程要求等都需要有严格的纪律性，只有这样，才能把勤务工作真正落到实处。

(2)、安全性

以上各项纪律性要求，都必须紧扣安全性这一个大环节上，它就像一个大的钥匙环，把我公司部要勤务工作内容贯穿到始终，每一个环节都必须在保证100%安全的性况下进行，只有这样，我们的的勤务工作开展才有实际意义，不管是开车还是枪械，不管是站位还是勤务交接，不管是工作沟通还是日常生活，都不能忘记安全性是我公司的发展大计。

(3)、高效性

在保证以上两点的同时，高效性同样是一个必不可缺的一部分，在不论是平时学习、开会还是勤务保障，认真高效的处理事情也是工作的根本。如果背离了这点，就说明在工作与学习当中，没有用心，马马虎虎。其实他是对工作与学习的认真情况的一个最终体现，只有认真有序安排工作，才能高质量的完成勤务工作，例如：开车线路顺序、款箱的车内摆放顺序、一天的工作内容时间安排等都需要在有序、认真、安全、守纪的情况下的进行。

(4)、可执行性

此点，是在保证公司纪律性、安全性、有序性及熟练撑握业务流程的同时对于特殊情况和突发事件的应对机制和灵活处理能力体现，例如：

**长途押车员工作总结21**

为加强自身素质和岗位特殊性质，为在下一步工作中，能够高效又好又快的完成金融押运任务，我针对自己平时工作特点和性质，并写出一个月深刻体会和心德。

在思想非常重视自己工作岗位重要性，我能够服从领导安排，团结同事，爱护集体荣誉，遵守规章制度和岗位职责，做到上班不迟到不早退，工作中不擅自离岗脱岗，押运过程不接听电话发送短信等违反规章制度行为，并态度端正不当面顶撞领导不背后议论，不泄露押运秘密等一切公司内部消息。

有优点也有缺点工作中业务不够熟练，工作效率不太高，文明礼仪不够好，工作中方法不够灵活，有时候存在这思想麻痹和侥幸心理，其次安排事情比叫拖拉没有提前意识，想问题不够深入等。

下一步积极向上心态认真负责完成各项押运，工作中积极主动认真负责完成工作，克服麻痹思想和端正工作心态，努力，加强业务学习提高业务能力，总之一点既然选择这一个岗位工作就是爱一行，专一行，分分秒秒负起责任，做到我的岗位无差错，以上是我对一个月对自己工作总结和体会写的不对之处请公司领导批评指证。

作为一名押运车长，自己负责的是一个有几个人组成的小团队，我努力使我负责车次内的每个同事都明白，押运是一项重大的使命，这与人民群众的生活息息相关，也是金融体系稳定持久的标志。作为一名押运人员，要牢记自己的使命，要牢记自己所肩负的责任。俗话说‘360行，行行出状元’。只要认真负责、热爱工作。那么不仅社会认同，我们也会得到工作的满足感，这也是我们护卫的自豪感。

我作为仅上任一年多的年轻车长，时常高标准的要求自己，严格约束车员。我们的日常工作是安保、接、运、送。在这一过程里有一套详细的标准，照章操作是安全的保障。因此在任何一次的接送任务中，我和押运车内同事们，严格参照工作标准，严格遵守押运条例，干净利落的完成任务。交接过程

中，不断的用我们热情的服务态度去影响和温暖周围的人。在严格遵守规章，遵守交接规范的前提下，用我们的微笑来贯穿工作，取得了很好的效果。由于银行固定的上下班时间，准时出车尤其重要，为确保及时准点，我们车次内人员随时待命，严正以待，随叫随到，受到大家的一致好评。在过去的一年里，我带领自己负责的车辆，踏实工作，认真负责。这些都带有一个明确的目标，那就是‘融入护卫工作，实现人生理想’。

在x年里，我将继续努力提高服务质量，提高服务水平，同时

在接钞和送钞的环节中，我严格要求自己所负责车内人员，准时热情的做好交接工作。认真填写工作记录，在接运过程中，我均按照规定的标准，确保工作的规范性，严肃性，使得安全性大大的提高。

我们押运车辆是需要高度警惕心理、程式化的工作，我们在日常的将重点关注以下两个方面。

首先、我保证自己负责的车辆出勤更加准时到位，同时与其他车辆交流学习。苦练自己的服务技能，用更好的服务来为护卫工作争光。其次、作为一名车长，我将更加的关注车员，关注他们的发展成长，确保每个人都开开心心的上班。增进队友间的团结，从而为更好的展开工作打下结实的基础。

在新的一年里我将再接再厉、努力工作。

**长途押车员工作总结22**

xx年转眼间已经过去了，新的一年已经开始。作为百货大楼的一名专柜导购员，我现将我的工作总结及心得呈现如下。希望各位予在指导建议。

我来百货大楼工作已有几个月了，工作中学会了很多东西，更学会了用自己的头脑来开扩自己语言的不足。还有就是懂得了，作为一名营业员，要想提高自己的销售能力，就得比别人多努力。以下就是我在工作中学到的。

在销售过程中，导购员有着不可比拟的作用，营业员是否能掌握销售技巧很重要。首先要注意推荐购买技巧。营业员除了将产品展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐该种产品，以引起顾客的购买兴趣。

作为导购员，不能只是随意推荐产品，推荐时更要有信心。因为只有自己本身有信心，才能让顾客对他所需要的产品有信任感。也让我懂得了，不是光推荐那么简单。还要学会配合商品的特征，每类产品有不同的特征，价格也不同。如功能，设计，品质等方面的特征。向顾客推荐时更要着重强调它的不同特征。推荐的同时，还要注意观察对方对产品的反映，以便适时促成销售。

不同的顾客购买的心理也不同。同样的价格比质量，同样的质量比价格。要因人而宜，真正使顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售过程中非常重要的一个环节。

时刻要保持着导购员该有的素质。要以顾客为中心，因为只有顾客满意了，东西才能卖的出去，素质及态度也决定了你会不会拉到回头客的重要因素。谁都想买的开心，用的放心。你得让顾客高兴，愿意买你的产品才行。

以上便是我在工作中的小小心得。在以后的过程中，我将做好工作计划，及时总结工作中的不足，力求将艾酷专柜营业工作做到最好。

作为百货大楼专柜的一名导购员，我深切感到百货大楼的蓬勃的态势。百货大楼人的拼搏向上的精神。

最后，祝愿百货大楼在新的一年更上一层楼，更加兴旺。

**长途押车员工作总结23**

进入x从事导购工作已经有两年多了，在这两年时间里，通过公司的培养及自己努力的学习，使自己的销售能力有了较高的提升。现在就我自身的销售经验及销售心得与大家做个分享。

我们每一天都在面对面的与消费者沟通，我们的一言一行在消费者的眼中都代表着企业的形象，所以我们首先应该给自己的定位要高，我们是x品牌的代言人，只有充分地了解我们所销售的产品的特点、使用方法、性能等，以此为基础，适当的为顾客提供良好的服务、建议和帮助，以优质的服务来服务顾客，才能压制竞争对手。

潜在的顾客在我们的热情与微笑中诞生。同时，我们又是企业与消费者的桥梁与纽带，我们一方面要把产品信息传达给消费者，另一方面要把消费者对产品的建议和希望反馈给企业，以便更好的服务于消费者。产品固然重要，但我们肩负的责任更重要，因为产品自身是不能与消费者沟通的，只有我们才可以和消费者之间建立良好的沟系，把企业的信息完整、准确的传达出去，把“好房子，要配好厨电”的理念通过我们一线的销售人员更好地诠释给消费者!

就经验方面来说，我个人的总结有以下几点：

1、了解顾客的需求，熟记产品知识。我个人觉得了解顾客的需求是导购的关键，针对不同的客户，为他们提供适合的x产品是我一直坚持的。我觉得做导购是有技巧的，首先你要观察消费者的需求是什么，然后找机会向顾客推荐自己的产品，突出自己产品的特点，在此过程中要细心，耐心，不要急于求成，从心理上赢得顾客的信任，让顾客接受并信赖我们的产品。因为作为导购员就是要引导消费者进行消费，我们必须对我们的产品的外观、功能、技术参数烂熟于心，让顾客在比较不同款式，不同功能的产品中选择我们的产品。作为一名导购，除了要有较强的专业知识外，还要把顾客当朋友，跟他们谈心，在融洽的氛围中完成每一笔销售。

2、具备良好的学习能力。我们要具备良好的学习能力，只有不断坚持学习熟悉产品知识、不断创新，并能够掌握现代营销技能，才能树立品牌形象，提升品牌服务价值，我们要珍惜每一次公司提供的培训机会。家电行业里竞争激烈，我所在的衢州普农家电卖场里，厨电品牌多达十多种，两年多的一线导购工作让我受益匪浅。我比较喜欢学习和反思，我觉得一定要多学习，多了解x品牌理念和企业文化，对产品知识掌握的越多就能让顾客更信任你，也能使自己的工作干得更好。对于学习，我们不仅要学习自己品牌的产品知识、特性，同时，还需要了解行业内的所有产品，进行详细的市场分析，对核心的竞争对手做出策略性的应对方式，这样在导购过程中就能够知己知彼，开展工作。

3、对产品和自己要有高度的自信心。对产品及自己强大的自信心，将我与顾客之间的`关系建立得更加美好。用自信及热情去感染顾客，热情、执着是我能在导购这个岗位取得一些成绩的内因。更重要的是我能依托x这个\*台来发挥自己的专长，让自己的工作成为自己的事业，是我最骄傲的地方。同时要用充满激情的心态对待每一位顾客。

4、良好的心态是做好导购的基础。作为导购员，保持好心态，永远用最真诚的态度去面对工作和顾客，抓住每一次机会，全力付出，努力过了，就不会后悔，同

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