# 货代年终总结和计划(7篇)

来源：网络 作者：前尘往事 更新时间：2024-10-16

*时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。相信许多人会觉得计划很难写？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。货代年终总结和计划篇一我相信，没有那一家公司能保证说从不找同行拿价格的，就算是船公司...*

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。相信许多人会觉得计划很难写？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

**货代年终总结和计划篇一**

我相信，没有那一家公司能保证说从不找同行拿价格的，就算是船公司都要相互给价格，说仪说，同行之间的询价是很重要的，要害点：1，价格好;2，对方公司有信誉;3，这个业务员人品好;4，也是最重要的一点，绝对不能做柜后涨价，在这里我着重说明一下第四点：

xx年4月13日，我一个dubai的客户要我安排两个柜子从上海到dubai，走的是ncl船公司，我找了上海的一家公司报价，因为之前有过教训，所以叫他给我传了价格表，也盖了公司章，不过等我货少了船最后对帐单的时候，一下多了150美金的重柜费.我的小柜是24吨，而且询价之前就一直说明小柜24吨，其业务给我的是allin价格，结果他的理由是不包含重柜费.因为货在他手上，最后我不得不自己多付2\*150美金

教训：即使是传了价格表过来，也一定要再问一次，不能说因为他价格已经盖章就放心，最后被动的还是自己，还有就是假如是什么重柜等有什么附加费用产生的柜，一定要声明再三，不能让对放玩文字游戏让自己吃亏.要是可能的话，最好的是叫他分开给每一项的价格，然后给个allin价格，还要加一句：除以上费用外，没有任何其他费用产生.

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

记得刚入行的时候，找了一个青岛的客户，跟踪了三个多月，给我走了8个天津走的柜子，当时记得好象客户下单是在2月28日，但是3月份开始就取消个货物的退税，情况属于比较紧急的，于是我在网上发帖子找了一个价格，按照他的建议把货送进天津的的保税区，这样就可以继续给客户争取到退税了，自认为做的很好了，谁知后续问题就来了，因为之前费用没有确认，货进去了任由他们狮子大开口，最麻烦的是后面，我们把8000多美金的运费付给他公司后，整个公司就小时了，提单也不见了，最后经查，这个公司就是一个人的公司.

教训：不要忘记，千万不要忘记合适对方的身份，即使有营业执照也要注意，可以有以下几个方式判断对方公司大小：一，电话号码和传真号码，一般的大公司不可能电话和传真是一个号码;二这个单自始至终是不是只有一个人和你联系，因为一般的公司是有分工的，不可能说一个人来做一条龙，当然也不排除特殊情况，三，营业执照和对方提供的付款公司帐号是否一致，因为要弄个别人公司的营业执照太容易了.四，对方愿不愿意提供更多的联系方式给你，五，用的油箱地址是该油箱还是私人邮箱.

**货代年终总结和计划篇二**

同志们，xx年即将过去，我们一起回顾过去，发扬成绩，总结经验，吸取过去存在不足的教训;我们一起展望未来，不断进取，扎实工作，促进项目部各项工作更上一层楼。

项目部今年以来在公司的领导下，在公司各部门的通力配合下，在项目部各位员工的努力拼搏下，理清思路，正确理解公司的总体部署和要求，兢兢业业地工作，确保了项目部各项工作的落实。

一是建章立制从而保障各项工作有章可循，有据可依。

众所周知，没有规矩，就不成方圆，项目部自组建以来，严格执行公司的各种规章制度，针对远离公司、独立在外执行任务和人员文化素质参差不一的特点，先后制定和完善了上下班、地磅房交接与管理、保安管理、食堂管理、卫生管理、日工作汇报、车辆派遣、会议制度和会议纪律等，通过各项规章制度的建立，规范了员工行为，从而保障了工作有章可循，有据可依，增强了员工按章办事的意识，提高了员工按章办事的自觉性。

二是积极备战开工前的准备工作，确保工程如期开工。

项目部自组建后，一直围绕工程建设这个中心精心准备，一个部门，一个单位的环境建设，直接体现出单位的形象，常言说的好，一看门，二看路，三看花草树就是这个道理，为此公司领导倾注了大量精力，为项目部营造了一个良好的拴心留人的工作、生活环境，在公司领导的大力支持和各部门通力合作下，在项目部所有员工的共同努力下先后完成围墙、员工宿舍、项目部办公场所、食堂、保安岗亭、水、电、路、地磅房、200kva变压器及施工用电等项目的建设和花草树的绿化美化工作，含盖着设计、预算、合同起草与鉴定，施工管理，竣工结算等，共完成经费37.8万元。这些工作的完成，为促进工程顺利如期地开工建设提供了有力的保障。

三是坚持“一个中心、二个基本点”开展工程建设。

一个中心，就是以工程建设为中心，项目部所有员工始终紧紧围绕这个中心开展工作，大家心往一处想，劲往一处使。积极向上，以忘我的精神，兢兢业业地工作，体现出了高度的责任感和紧迫感，以石场的踩点开挖到施工便道的铺垫，从构件的预制到防波堤的建设，从外部因素的协调到内业文件的起稿无不体现出了项目部员工的爱岗敬业之精神，无不凝聚着项目部全体员工辛勤劳动之汗水。截止今日，已完成了防波堤堤心抛石约490米，防波堤外侧理坡约450米，北护岸基床抛石并理平170米，砼预制构件1915块，完成了二处石场的征用，完成了约1524米的铁丝网安全防护和土地界桩的埋设工作。涌现出了一心扑在施工第一线，晒的黝黑发亮被员工们亲切地称为“老黑哥”\*\*同志，当星星还在天空闪烁时，他静悄悄地起床为大伙烧开水，当东方亮出第一道霞光时，他就戴着草帽到了工地既当指挥员又当战斗员;涌现出了被大家亲切地誉为“秀才”的\*\*同志，时常正当人们沉浸在梦乡里时，仍在默默无闻地加班加点，他不计个人得失，努力工作，他不仅要担起项目部工程内业的工作，而且还要担负着工程采购方面的谈判;涌现出了被大家亲切地称为“小曾哥”的\*\*同志，他几乎天天工作在石场和临高，处理那些最繁琐而又必须耐得住忍得气的外联事务上，他不厌其烦地奔波在与村民和有关政府职能部门的沟通、协调、谈判的艰辛路上，他忍着腰痛的折磨而不知疲倦地为解决工程的瓶颈问题而努力工作。

二个基本点，就是以保障工程建设质量和行政管理为基本点。在保障工程建设质量上，全体员工思路清晰，树立了百年大计质量第一的思想，群策群力，做到了精心组织、科学管理，对工程建设做到了有预见性和前瞻性，能够及时把握第一手资料并速迅向公司报告，为公司准确地作出决策起到了积极作用。比如在水工主体工程建设施工中，根据潮汐规律判断出了有关部门提供的水准点可能存在有误的问题，及时地报告给公司后，经海南测绘资料信息中心复测，发现水准高程相差1.188米，由于发现及时，避免了一次重大的工程事故的发生，同时也避免了重大的经济损失;在行政管理上，分工不分家，协同配合、任劳任怨、互相帮助的意识不断增加，体现出了团队的精神，表现比较突出被大家誉为“老黄牛”的张土养同志，他虽离家近，但他不随便回家，舍小家为大家，一心扑在工作上，他尽管文化程度低，但他谦虚谨慎，虚心学习，他虽然没有一技之长，但他却能主动承担着行政管理和后勤管理上协调，处理各种烦事、难事，如果以足球场上的站位比喻，他就是一个优秀的后卫，为守门员减轻压力，在这方面表现比较突出的还有符晓美同志，她虽然来公司不久，但她却表现出了一个优秀员工的应有素质，她不但要负起前台大量的日常事务，却还要担负起卫生的打扫、清洁，尤其是在接待外来宾客时，她举止端庄、礼仪有节、热情有度，她经常加班加点到深夜，却不叫一声苦和累，这对一个刚走出校门的青年人来说是难能可贵的;还有\*\*同志，大家知道目前项目部财务没有账号，她既当出纳又当会计，财务工作分毫不差，工作原则性强;另外，每当我们吃到香喷喷的饭菜时，都会想起黄小妹同志，她起早贪黑，为的是让大家吃上可口的饭菜，她为了大家有一个舒心的就餐环境，没有节假日和休息日，把厨房、饭堂收拾的干干净净、井井有条，她默默奉献的精神，使每个员工受之感动;在这里值得一提还有地磅员、司机及保安的同志们，他们为了项目部的正常的工作，忠于职守，坚守岗位，随叫随到，安保人员没日没夜地风里来，雨里去值勤站岗与我们形影不离，为了公司土地不受侵犯，为了保一方平安，他们付出了不懈的努力。

同志们，我们在看到成绩的同时，应该更要清醒地认识到存在的不足。自我来项目部工作后，我感觉到项目部在工作中确实存在着亟待解决的问题：

一是本位主义严重，责任意识不强的现象在一定程度上还存在。项目部有些同志在工作中认为各扫门前雪，就是完成任务，所以就有事不关己高高挂起的思想，工作中缺乏积极性、主动性，强调客观多，自我反省少，遇到困难绕道走的多，想办法去主动解决的少，个人小算盘的思想多，奉献的精神少等等，这些现象的存在，固然与员工的文化结构、社会阅历有着一定的联系，但我感觉更多的还是在于主观意识上存在着一定的偏差，认识上有一定的误差。我们身边的榜样不是有\*\*、\*\*吗，他们共同特点就是忘我地工作和奉献精神，所以我们应自觉地向他们学习，克服本位主义思想，增强责任意识的自觉性。

二是团结协作意识不强的现象在一定程度上还存在。同志们，今天我们能走到一起共事，这是一种缘分，所以我希望大家要珍惜这种机遇，俗话说和为贵，和气生财就是这个道理。但在我们的队伍中，确实存在着不和谐的一种潜在意识，这种思想要不得，我在这里不具体点出，望能引起重视。我们大家都在为公司做事，同时公司也给我们提供一个展示自己的舞台，在这个舞台上难免会有一些碰撞，但不要动不动就吹胡子瞪眼睛，要知道一个人对一件小事的处理上就能体现出修养和素质的道理，在这里我送给大家一句话，那就是一个民族的素质叫文化，而一个人的文化叫素质，希望大家慢慢品尝之道理。

三是行政管理上失之于软、失之于宽的现象在一定程度上还存在。项目部当前的主要工作是以工程建设为中心，所以在员工思想上或多或少存在着大事不犯，小事不断的思想。比如请销假制度上我们就是做的不好，会议纪律强调不能接听手机就是无法有效地得到控制，事后的信息反馈养成就是不习惯，保安的报告不及时，交接班的程序不清楚，这些就是管理上存在不严的现象，所以在明年的工作中这将作为一项重要工作来抓，在这里我特别要提醒的是千万不要有吃在碗里看在锅里的狭义意识，我们干工作就是要脚踏实地地干，要清清白白地去抓，不要做打擦边球的事。

货代业务经理个人年终总结范文为你送上了点点暖意，希望xx年的你是一个成功的人，温暖的人！

**货代年终总结和计划篇三**

现总结以下几点，做下自我检讨，如有遗漏，请领导指出，我一定努力改正。

一、懒惰心里。一天就几个小时的工作时间，一晃的功夫就过去了，有时候感觉自己还是太懒，这也是上学时候养成的散漫习惯。记得我看过一部电影《当幸福来敲门》，威尔史密斯主演，我看到了自己的身影，也学到了很多东西，他为了多争取点打电话的时间，话筒从不放下，从不喝水，就抱这一本黄页打电话，争取和客户见面的机会，最后他成功了。这部电影我感触很多，也给了我很多动力，他工作的态度，积极奋进的精神，是我一辈子要学习的。

二、找客户的方法还有待改进。都说十封邮件不如一次电话，十次电话不如一次面谈。我觉得，打电话的真正目的还是为了争取见面的机会，为了更好的发展，前期的投入是值得的，但是这并不代表盲目的拜访，要跟据实际情况，计划好拜访时间，线路，使自己在得到收益最大化的基础上，减少自己的开销。

三、报价的技巧有待改进。现在正值经济危机，各大船东价格拼的很厉害，而且市场很乱，因此我觉得报价的时候最好打出提前量，并不能像以前那样，以底价+利润的方式进行，我没有固定客户，只能以底价吸引对方。要知道现在是非常时期，要采用非常手段，比如平报，量大的话负报，但是尺度要掌握好，不然会有不好的影响，还要写上个较近的价格有效期，以免自己被动。

四、散货和框架的知识还是不足。这点是由于没有实战经验所致，使得自己对这方面的认识只能停留在表面阶段，和客户谈及这方面业务时，底气总是不足，也是业务知识欠缺所造成的。新的一年，我要多向前辈请教，努力丰富自己这方面的知识。

五、英语水平的欠缺。虽然对英语的要求不算太高，但是自己在平时发邮件，和老外联系时，明显感觉自己专业英语的不足，今后的工作中，一定会提高这方面的知识。

六、对老客户的维护有待加强。说实话，做个客户不容易，但是要维护要更是一件不容易的事，就我自己而言，我走的这几个客户，从来没有回头客，一是客户的原因，二是自己的原因，我要从中找原因了，我希望无论是业务还是操作，都应该对新客户特殊对待，付出12分的维护，只有不断注入新的血液，公司才能发展壮大。

七、平时工作中对报价的整理，客人的跟进，交谈技巧，港口的认识，报关，外贸，财务等的知识都要加强。

总之，xx年是我收获很大的一年，同时他也暴露了很多不足，是我工作的起点，在新的一年中，一定要戒骄戒躁，一心一意，端正自己的工作态度，丰富自己的业务知识，做好自己的本职工作，以实际行动回报公司，回报关心我的领导和同事。

希望大家喜欢货代业务主管个人年终工作总结。

**货代年终总结和计划篇四**

任职以来，在上级联社的正确领导下，我十分注重提高自己的理论素质、政策水平和思想修养。及时了解把握党的路线方针和政策，认真执行上级联社的各项规章制度，正确理解上级指示精神。1年来，我积极参加了上级党委组织的各种活动，自觉遵守党的政治纪律和金融法规，在工作和生活中，严于律已，努力做到率先垂范，圆满地完成了联社下达的各项任务。回顾一年来的工作，主要在以下几方面作了努力：

一、在业务经营上，我全面贯彻落实了市、区联社“提升效益，做大规模”的思想，在全社积极倡导、精心培育了“以市场为导向，以客户为中心，以效益为目标”的经营理念。

xx年3月，我从两场社调入沙湖社，面对不良贷款比重大，存款急剧滑坡的局面，我深感肩头的责任重大。我在分析形势，吃透经营现状的基础上，和班子成员精诚团结、协调运作，及时组织召开了各种会议，充分调动了广大员工的工作积极性。

一是明确提出了客户营销的指导原则，市场定位及目标，精心设计了客户营销的方法和步骤，研究了操作性较强的挂钩考核办法，及时响应上级联社推出了客户经理制，并定位了一名储蓄外勤，变“客户围着银行转”为“银行围着客户转”，吸引了一大批优良客户“落户”信用社；

二是改革资金组织考核办法，进一步完善存款业务激励机制；把存款业务抓得好坏直接与职工利益挂起勾来，将存款任务分解到各网点、柜组、员工，直接与其责任工资挂钩，按月通报、分段计奖。

三是强化窗口服务，一方面积极开展优质文明竞赛活动，为沙湖树立形象，提高竞争力；另一方面从提高服务质量入手，推行承诺服务，促进资金组织工作超常规发展。

四是在存款业竞争中采取“以存定贷，以贷引存”和“巩固老客户，发展新客户”的方针拓展业务，使我社的吸储资金有了新的增长；同时贷款增量得到了优化，存量得到一定的活化。在财务管理中实行“量入为出，厉行节约”的原则，严格费用管理，加强费用报批审核，号召全体职工节约每一滴水、每一度电，当年实现了较好的综合效益，并获得了市联社“xx年度增效奖”。

二、在搞活内部机制上，加大改革力度，在建立能上能下的干部聘任机制，能多能少的收入分配机制方面，进行了有益探索，出台了《沙湖信用社绩效挂钩实施办法》，有效调动了全员的工作积极性。20xx年5月，根据联社安排，并推动人事制度改革，优化人力资源配置，按照德才兼备的用人原则，对信用社重要岗位推行公开选拔、竞争上岗，为真正实现能者上，庸者下，平者让的原则，通过制订方案、思想发动、考察考核的程序，理事会遵循“公开、公正、公平、择优”宗旨，有十二名同志竞聘到新的工作岗位。对于竞聘成功的同志，我要求他们制定详细的工作计划，加强对他们的考核；帮助他们解决学习、工作、生活中遇到的各种难题；鼓舞他们的士气，使他们迅速进入了角色。在他们的带动下，形成了全社职工积极向上的好风气，为信用社完成全年工作打下了良好的基础。

三、在形象塑造上，提出了按照统一标准、经济适用、美观大方、体现特色的原则，集中有限财力对网点进行改造的建议，获得了理事会的一致通过。一年来，我社先后按照市联社cis要求对社本部、芙蓉分社进行了全面装修改造，为桥头分社购买新门面也即将拓址。其中社本部配合市政府进行了亮化工程改造，同时对营业设施进行了更新、开发、升级，增强了城市机构的服务功能，通过印刷传单，为储户印赠储蓄纪念袋和挂历，悬挂标识灯箱，积极参与公益活动等形式，擦亮了信用社的牌子，有效的提高了信用社的知名度和美誉度。为了进一步提高服务质量，提升服务品位，我督导出台并组织实施了柜台人员服务规范和处罚办法，组织开展了岗位练兵和技术比武活动，提高了服务效率。

四、在基础管理上，坚定不移地狠抓从严治社。坚持靠制度管人管事。一是抓制度的建立健全，根据我社实际制定出了《临柜人员岗位考核办法》、《会计基本制度》、《廉政建设制度》等一系列规章制度，从而使各项工作都有章可循，该怎么做，不该怎么做，职工心中一清二楚。二是抓制度的落实。制度再多再好，不抓落实，就形成虚设。我及时督促各线主管人员积极大胆地开展工作，每月进行了一次安全检查、卫生检查；每季进行了一次财会检查、信贷检查；不定期地组织人员进行稽核监察，使职工养成了严格按操作规程办理业务的良好习惯，大大提高了我社的基础管理水平。一年来，我社未发生一起违法、违规案件，差错事故也大幅减少，年底各线考核均获得较好的成绩。

五、在队伍建设中重点抓了班子建设。上梁不正下梁歪，中梁不正倒下来，任职以来，我高度重视班子建设，加强团结，不断强化措施，使班子建设沿着正确的轨道前进。一是充分发挥民主集中制原则，寻求思想上的统一，坚持做到多通气、勤商量，对于信用社的重大决策、各项规章制度的实施都在理事会上进行讨论研究，把工作决策建立在集体智慧的基础上。另一方面在行动上瞄准一致的目标，各司其职，各负其职，不相互推诿责任，这种旺盛的工作热情和精神风貌，直接感染了全体职工，我们一道开创工作的新局面。

回顾这一年来，在工作中收获不小，但离上级的要求还有差距，也存在不足，特别是在科技知识的学习方面。在今后的工作中，我将总结经验、发扬成绩、克服不足、再接再励，和沙湖信用社全体干职工一道，共同打造信合事业的美好明天！

**货代年终总结和计划篇五**

我相信，没有那一家公司能保证说从不找同行拿价格的，就算是船公司都要相互给价格，说仪说，同行之间的询价是很重要的，要害点：１，价格好；２，对方公司有信誉；３，这个业务员人品好；４，也是最重要的一点，绝对不能做柜后涨价，在那里我着重说明一下第四点：

２００８年４月１３日，我一个ｄｕｂａｉ的客户要我安排两个柜子从上海到ｄｕｂａｉ，走的是ｎｃｌ船公司，我找了上海的一家公司报价，因为之前有过教训，所以叫他给我传了价格表，也盖了公司章，但是等我货少了船最后对帐单的时候，一下多了１５０美金的重柜费．我的小柜是２４吨，而且询价之前就一向说明小柜２４吨，其业务给我的是ａｌｌｉｎ价格，结果他的理由是不包含重柜费．因为货在他手上，最后我不得不自我多付２＊１５０美金

教训：即使是传了价格表过来，也必须要再问一次，不能说因为他价格已经盖章就放心，最后被动的还是自我，还有就是假如是什么重柜等有什么附加费用产生的柜，必须要声明再三，不能让对放玩文字游戏让自我吃亏．要是可能的话，最好的是叫他分开给每一项的价格，然后给个ａｌｌｉｎ价格，还要加一句：除以上费用外，没有任何其他费用产生．

一般来说，有点常识的人此刻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，或者在突发状况下就忘记了，我在那里真诚的期望各位，不管在什么状况下必须要做到安全，必须要确认对方的身份

记得刚入行的时候，找了一个青岛的客户，跟踪了三个多月，给我走了８个天津走的柜子，当时记得好象客户下单是在２月２８日，但是３月份开始就取消个货物的退税，状况属于比较紧急的，于是我在网上发帖子找了一个价格，按照他的推荐把货送进天津的的保税区，这样就能够继续给客户争取到退税了，自认为做的很好了，谁知后续问题就来了，因为之前费用没有确认，货进去了任由他们狮子大开口，最麻烦的是后面，我们把８０００多美金的运费付给他公司后，整个公司就小时了，提单也不见了，最后经查，这个公司就是一个人的公司．

教训：不要忘记，千万不要忘记适宜对方的身份，即使有营业执照也要注意，能够有以下几个方式决定对方公司大小：一，电话号码和传真号码，一般的大公司不可能电话和传真是一个号码；二这个单自始至终是不是只有一个人和你联系，因为一般的公司是有分工的，不可能说一个人来做一条龙，当然也不排除特殊状况，三，营业执照和对方带给的付款公司帐号是否一致，因为要弄个别人公司的营业执照太容易了．四，对方愿不愿意带给更多的联系方式给你，五，用的油箱地址是该油箱还是私人邮箱．

当我们认为找到了适宜自我的同行来接这个柜的时候，那就到了下单的环节了，可能很多人认为下单其实是个很简单的事情，随便怎样写下或者口头说一下就ok，其实这样是很危险的。

06年我刚入行的时候专门做美国线和澳洲那边的同行，有点经验的人都明白，那里就有两个点了，一个是美国的oakland，一个是新西兰的auckland，这两个点的读音，中文写法是完全一样的。就因为这样问题来了，一个客户要定去新西兰的柜，我想当然的认为是美国的了，因为那段时光美国很暴，结果可想而知，改港!

教训:当自我港口都还不确定的时候，不要不好意思开口去问客户具体的港口，最好是要英文的，是那一个国家的，这样能够避免很多的麻烦。还有就是定舱单，我的推荐是最好写详细，越详细越好，因为北方港口和南方不一样，定舱的时候就需要真正的shipper/cngee/毛/件/体资料，还有就是把价格也尽可能的写在上方，这个也是以后出了问题的凭证。盖章这个东西是最正常但是了，不管我们定出去还是接进来，我想这个东西是最基本的了，要是你还没有这个习惯，那就尝试着改变一下，下单的单位章都没有，柜子出了问题，你拿什么去找人家呢?

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。

**货代年终总结和计划篇六**

前言：我是20xx年毕业就来到x加入了货代这个行业，从最开始的跑市场到后来的公司主管（什么都管），再到现在的x，一起经历了三家货代公司，三个公司都是一样的新公司，没有代理，没有分公司，没有价格，甚至其中一家还没有营业执照，我之所以选择他们，是觉得小公司比较自由，能学到的东西也比较多.

我只做了两年时间，不长，但是我是真诚的，把自己经历的东西拿出来给大家分享，总的来说，在这里我按照接单的流程提出做为货代业务员应该注重的几点：

我相信，没有那一家公司能保证说从不找同行拿价格的，就算是船公司都要相互给价格，说仪说，同行之间的询价是很重要的，要害点：

1、价格好；

2、对方公司有信誉；

3、这个业务员人品好；

4、也是最重要的一点，绝对不能做柜后涨价，在这里我着重说明一下第四点：

20xx年x月x日，我一个x的客户要我安排两个柜子从x到x，走的是x船公司，我找了x的一家公司报价，因为之前有过教训，所以叫他给我传了价格表，也盖了公司章，不过等我货少了船最后对帐单的时候，一下多了x美金的重柜费。我的小柜是x吨，而且询价之前就一直说明小柜x吨，其业务给我的是x价格，结果他的理由是不包含重柜费.因为货在他手上，最后我不得不自己多付x美金

教训：即使是传了价格表过来，也一定要再问一次，不能说因为他价格已经盖章就放心，最后被动的还是自己，还有就是假如是什么重柜等有什么附加费用产生的柜，一定要声明再三，不能让对放玩文字游戏让自己吃亏。要是可能的话，最好的是叫他分开给每一项的价格，然后给个x价格，还要加一句：除以上费用外，没有任何其他费用产生.

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

记得刚入行的时候，找了一个x的客户，跟踪了三个多月，给我走了x个x走的柜子，当时记得好象客户下单是在x月x日，但是x月份开始就取消个货物的退税，情况属于比较紧急的，于是我在网上发帖子找了一个价格，按照他的建议把货送进xx的的保税区，这样就可以继续给客户争取到退税了，自认为做的很好了，谁知后续问题就来了，因为之前费用没有确认，货进去了任由他们狮子大开口，最麻烦的是后面，我们把x多美金的运费付给他公司后，整个公司就小时了，提单也不见了，最后经查，这个公司就是一个人的公司。

教训：不要忘记，千万不要忘记合适对方的身份，即使有营业执照也要注意，可以有以下几个方式判断对方公司大小：一电话号码和传真号码，一般的大公司不可能电话和传真是一个号码；二这个单自始至终是不是只有一个人和你联系，因为一般的公司是有分工的，不可能说一个人来做一条龙，当然也不排除特殊情况，三营业执照和对方提供的付款公司帐号是否一致，因为要弄个别人公司的营业执照太容易了.四对方愿不愿意提供更多的联系方式给你，五，用的油箱地址是该油箱还是私人邮箱。

当我们认为找到了合适自己的同行来接这个柜的时候，那就到了下单的环节了，可能很多人认为下单其实是个很简单的事情，随便怎么写下或者口头说一下就ok，其实这样是很危险的。

20xx年我刚入行的时候专门做x线和x那边的同行，有点经验的人都知道，这里就有两个点了，一个是x的x，一个是xx的x，这两个点的读音，中文写法是完全一样的。就因为这样问题来了，一个客户要定去新西兰的柜，我想当然的认为是x的了，因为那段时间xx很暴，结果可想而知，改港！

教训：当自己港口都还不确定的时候，不要不好意思开口去问客户具体的港口，最好是要英文的，是那一个国家的，这样可以避免很多的麻烦。还有就是定舱单，我的建议是最好写详细，越详细越好，因为北方港口和南方不一样，定舱的时候就需要真正的xx/毛/件/体资料，还有就是把价格也尽可能的写在上面，这个也是以后出了问题的凭证。盖章这个东西是最正常不过了，不管我们定出去还是接进来，我想这个东西是最基本的了，要是你还没有这个习惯，那就尝试着改变一下，下单的单位章都没有，柜子出了问题，你拿什么去找人家呢？

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x而言，工厂可以根据船期来安排货款可拿提单，对与x货来说，这个就还重要一点，你要不时的x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x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xx，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＂目录＂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

教训：我们常和客户说自己的服务怎么样怎么样，但是换个角度说，要是你的货主，问别人你的货现在在那里了都不知道，你会放心吗？又何来服务之说？其实查这个的时间不需要很多，你只要打开船公司的网站输入柜号或者提单号一查就可以知道，然后及时的和客户保持联系，该催的催，该提醒的提醒，这样可以避免因为货款而产生的问题，也可以趁给客户更新信息的时候多和他沟通几次，保持双方的良好印象。

**货代年终总结和计划篇七**

时间按照它不变的规律继续着，又一年成为了历史，就像过去的很多年一样，成为了20年的历史，有很多美好的回忆，也有很多美好的感情。

20xx年对葡萄酒行业来说是多事之秋。虽然20xx年全球金融危机的影响正在逐渐减弱，但整体经济复苏还需要一段时间。国家对白酒消费税的调整也在一段时间内引起了行业的轰动，随之而来的是全国范围内的打击酒后驾车和地方禁酒，对白酒行业来说更是雪上加霜。在这样坎坷的一年里，我们一路跌跌撞撞，其中的喜与悲，激动与无奈，迷茫与感慨，真的是无限的情怀——

1.年现金总回报110万元，超过公司规定的任务；

2.成功开发了四个新客户；

3.为公司以济宁为中心的鲁西南重点区域市场的运营奠定了基础；

(2)性能分析

1.虽然我已经完成了公司规定的现金支付任务，但是离自己200万的目标还很远。

主要原因是：

a、上半年重点市场定位不明确、不牢固。首先，它位于平邑。但是由于平邑市场的特殊性(地方保护)以及后来经销商的重心转移到啤酒上，我的初衷终于改变了。其次，我看好泗水市场。虽然市场环境很好，但合作程度不高

2.新客户开放。虽然实施了四个新客户，但是离我自己定的六个目标还差两个，这四个客户中有三个是销量一般的小客户。

这主要是我自己主观造成的，为了还钱不太注重客户质量。俗话说‘选择比努力更重要’，经销商的‘实力、网络、分销能力、合作程度、投入意识’直接决定了市场运作的质量。

3.我们公司在山东经营了三年。这三年的错误在于没有抓住重点。所以，吸取前几年的经验教训，今年我个人把寻找重点市场纳入了自己的日常工作。最后，去年11月，我决定以金乡为核心运营济宁市场。通过两个月的市场运营，也摸索出了一些经验，为明年的运营打下了基础。

1.心态自我调节能力增强；

2.学习能力、市场预测能力和控制能力得到增强；

3.处理突发问题和把握他人心理状态的能力得到增强；

4.对整体市场的认识高度有待提高；

5.团队的管理经验和整体区域市场的运营能力有待提高。

1.虽然平邑市场的地方保护比较严重，但是通过关系的协调和市场的低调运作，还是有一定的市场的。而且一段时间市场已经证明，发行商开发的专歌还是很适合农村市场消费的。淡季前，由于我未能与经销商有效沟通，服务不足，经销商最终将注意力转向啤酒。

更不对的是，代理商收了另一家白酒——沂蒙老乡，厂家支持挺强的，更是把我们打趴下了。

2.虽然泗水市场的经销商人品有问题，但是市场环境确实不错，十里九巷经营一年多的酒店在市场上也有一定的积极因素，后来扩大了流通市场，市场反应不错。错误在于未能提前打压经销商，甚至管控失衡，最终导致合作失败，功亏一篑。

关键是我个人手腕不够硬，对事情的预见性不够，反思不够快。

3.滕州市场滕州的市场基础还是很好的，但是经销商的投资意识和公司管理太差，导致我们退出后市场严重下滑。我在这个市场的错误如下：

(1)没有按照我们的思路引导经销商经营自己的市场，过分依赖厂家；

(2)未能在适当的时候找到合适的其他潜在优质客户进行补充；

4.在我全年走访的新客户中，有10多个意向强烈，大部分都去过公司。

但是最后很少实施。原因是后期跟踪不到位，我的信心不够，浪费了很大的资源！

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