

货代工作经验总结 货代工作总结(模板10篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

货代工作经验总结 货代工作总结篇一

**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满意度呈下降趋势，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。

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。

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、组织架构、运行体系和管理体系的变革。

3. 以市场为导向，由区域服务向网络规模经营扩张

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满意度向忠诚度转变

货代公司为客户操作一票货并使客户满意并不难，但要建立客户的忠诚度可能并不容易，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。

货代工作经验总结 货代工作总结篇二

20__年，是我从事会计工作的第一年。这一年来，本人在领导及同事们的帮助指导下，通过自身的努力，由一名初涉会计行业，没有任何经验的新人，转变为煤炭销售会计的行家里手，个人无论是在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都得到很大提高，圆满地完成了领导赋予的各项

工作任务，并取得了一定的工作成绩，现将本人一年以来的工作、学习情况汇报。

一、主要工作情况

1、加强业务学习，提高工作能力。

我是一名没有任何经验的会计人员，我深知销售会计是一项专业性相当强的工作，在煤炭销售这么重要的岗位担任会计人员，我感到肩头的担子是沉重的，压力是极大的。有压力才有动力，每当工作中遇到棘手的问题，我都虚心向身边的同事请教，直到弄懂弄通为止。

同时，为了能熟练应用__系统，我还利用业余时间自学了《__系统操作指南之一(之二)》、《__财务与会计》等书籍，提高了自己的业务水平，丰富了自己的营销理论知识，为更好地做好煤炭销售工作打下了坚实的基础。在_年1月份，我刚接触__系统时，每办理一笔业务需要2分钟以上，而现在办理一笔业务只需要不到1分钟，通过自己业务水平的提高，真正为客户带来了方便，受到了领导与客户的一致好评。在20__年_月份，举办的全面质量管理考试中，顺利通过，并取得了优异成绩。

2、勤奋敬业，热情服务。

在销售会计工作中，本人始终以敬业、热情、耐心的态度投入到本职工作中。面对公司煤炭销量大、品种多、结算复杂的情况，严格按照《地销煤统一销售管理办法》、《__股份有限公司煤质运销部地销煤财务管理办法》的规定，从煤炭销售收入做原始凭证到审核、装订，记账凭证的填列，以及增值税发票的开具等等，都坚持实事求是的原则，每项工作都一丝不苟，做到了账清、账实、账表相符、账薄整齐。遵守财务保密制度，对未公开的煤炭价格、财务数据严格保密，决不泄漏。积极协调与计财部、银行、税务等部门的各项工

作、各种关系。

3、工作敢于创新，提高工作效率。

本人积极配合本班组人员、科领导探索煤炭销售的新思路、新方法。不断规范财务工作程序，简化各种手续。例如：以前开具增值税发票时，一个订单一开，本人和同事积极探索新的工作方法，按厂家、品种将发票合开，然后再打好明细附在上方，既节省了发票的使用张数，又提高了工作效率而且方便了查找。

二、存在的不足

20__年是繁忙的一年，自己所取得的成绩，除了自己努力工作外，更主要的是领导的指导和同志们帮助的结果，但这些成绩离上级的要求还有较大的差距，还存在许多不足。一是学习的深度和广度还需要加强；二是遇到困难强调客观原因较多，没有充分发挥主观能动性。上述不足，自己决心在今后的工作中将认真加以改正。

货代工作经验总结 货代工作总结篇三

20xx已经过去，玛雅人口中的世界末日并没有到来，迎接我们的是充满希望和挑战的20xx□

20xx年对于我来说，是成长进步的一年□20xx年中我的工作既有不足也有收获，应该说20xx年的我是在逐渐填补自己的不足中慢慢成长的。在不知不觉中，我加入天津海德这个大家庭已有三年，在这三年的工作和生活就如三个逐渐向上的台阶，每一步都深深印下我的脚印。第一年的freshman□事事依靠领导，每一件事情都要向领导请教汇报，自己做事，领导替我背责任；第二年的我勉强可以独当一面相对成熟的处理外勤工作，外勤工作需要具备自己决策，自己联系相关

部门的能力，从而能够更加主动的掌控时间，需要为船舶和客户提供更加优质的服务。

第三年也就是20xx年，这一年对我来说是自我提升的阶段。外勤工作处理的更加成熟稳妥，要让领导放心，让客户满意。需要从自己的思想认识上让自己有所提高，让自己的肩上的责任多一份责任。20xx年公司来了新同事，公司安排我做他的师父，同时公司也给了我名义上的船舶务部副经理的职务，这两个角色的扮演，使我渐渐变得成熟起来，有担当责任的义务，这是在前两年的工作中里我没有体会到的。

作为他们的师父，新同事遇见不懂的事就会来问我，同时我也会将自己所学所得的专业知识技能尽可能全部教给他，而在这个教与学的过程中，我当然要对自己的所言所行再三思量，在交给他怎么办好外勤工作的同时，更重要的是教给他一些思考事情的方法。这使我深切的感受到在教他东西的同时，也是对自己工作的反思和总结。新同事初来乍到，他本身就像是一张白纸，我们怎么教他他将来就会怎么服务客户，所以对新同事的教导十分重要，在工作中我的一言一行对于新同事来说都要树立一个好的榜样。

再者是船舶务部副经理这个职务对于我的成长来说是非常重要的，他不仅是公司对我个人工作的肯定，从而激发了我对工作热情和激情，让我全身心的为客户提供高效优质的服务和努力，这对于我来说是一个激励同时也是一个考验，但更重要的是作为船舶务部副经理来说让我学到更多的专业技能，作为船舶务部副经理，在做好自己分内工作的同时，还有要做的就是合理的安排、提醒和监督小刘和小胡的相关外勤工作，这就需要我们时刻关心着公司所有在港船舶，预报船舶的相关动态和特殊事项，了解委托方货主船东的相互关系，这样才能做到在有限的时间内，合理高效的完成相关工作。之前是每天早会刘姗姗在做相关汇报时我被动的在接收，而现在的状态是自己主动的去了解和关心，因为只有自己做到心中有数，才能在安排他们工作更好的完成。

20xx年的另一个收获就是，自己的朋友给了我们公司几条保代船舶，从头到尾所有的工作都要自己独立完成。虽然每条船都是更换船员，但是从询价到报价、还价，直到最后的下委托都是经过了一场你来我往的搏击，为了自己公司的利益互不让步，而后就是在联系租家代理需要时刻掌控船舶动态，同时联系车辆拖轮，预订船员酒店，考虑外事科工作时间，联系船东机票时间，以及船舶进出港动态等，当这些所有事情掺杂到一起，这对一个船代人员的分析掌控能力是一个十分严格的考验，因为这里只要有一个因素outofcontrol就可能导致整套工作程序无法按时完成，所以这就要求我在做每一件事情之前，都要综合考虑到可能影响事情进展的所有因素，然后合理安排时间，并且在做每一件事情时都要做到准确高效，不能浪费一点时间和精力，另外在更换船员的进程中，做到哪一步，每步的进展情况都要及时准确的向客户反馈信息。另外在工作之中根据客户的反馈信息很容易知道自己哪些地方做的是值得肯定，哪些地方是需要改进的，在与客户的沟通中，要得到客户所关心事项，这就为日后和客户的交往之中怎样满足客户的需求打下一定的基础。

回顾20xx年，自己还有很多的不足之处。

首先在思考问题的方法上，很多时候自己仍然不够主动，有时在被动的接受一些公司交代下来的任务，自己没有仔细收入并深入的思考，以上的不足之处只会驻足在我的20xx年，因为本身我是喜欢思考并且主观上对自己要求比较严格的人。

其次作为船舶务部副经理以来，对手下的人监管不够。虽然自己是名义上的船舶务部副经理，但是目前的工作状况迫使我需要在外勤的工作上投入很多的时间和精力，以至于对内勤的学习和信息掌握不够，同时没有太多的时间停留在办公室，日后我会更加努力尽量使*衡内外勤工作的时间，并且加强对外勤工作的监管。

20xx年已经渐渐远走，等待我的是需要我用努力的汗水去书

写的崭新的20xx年，在新的一年里，我会再接再厉，将自己的工作做的更加完美。新的一年如果公司允许，我希望自己能全身心的投入到内勤工作中，毕竟我的大学同学和朋友大多数都是在船舶公司贸易公司工作，能为将来公司开发客户多一份机会。希望公司能够给我更多的内勤工作时间，能够让我在与客户沟通上多一些机会和进展，能在公司的客户开发和维持上尽我的一份力量。最后预祝公司在夏总陈总王总的带领下，在兄弟姐妹努力工作下□20xx我们船代公司能结出累累硕果。

货代工作经验总结 货代工作总结篇四

本人自去年年底受聘于公司市场营销部以来，在领导的正确领导下，积极展开了市场调查、中心开业及中心推广一系列工作。回首这一年来的工作，尽管市场营销部为公司的贡献微薄，但总算迈出了发展的第一步。在公司工作一年来，完成了一些工作，积累了一些宝贵的经验从中取得了一些收获，也清楚的认识到了自己在工作中的一些不足，以下是自己对一年来工作方面的总结。

一、市场调研

__行业市场信息主要通过网络、媒体中展开收集，主要是通过__行业、__相关行业、__口碑等信息中搜集。渠道包括：__机构、金融机构、公报、物业行业新规;物业协会、机关团体公布资料;物业行业研究机构提供的资料;广告代理、媒体以及公共图书馆、物业行业市场方面相关资料。

项目信息包括拟建、在建工程项目，按照功能分类汇总，并对各个项目信息的建筑概况，开发商，使用者等进一步调查，以确认和完善各项信息，作为业务拓展的一手资料。此外，项目信息需要保证其准确性和时效性。对于市场调研收集到的已经在业务拓展中涉及到的所有信息按照竞争对手、投资商、开发商、业主、各地行业主管部门、物业行业政策等几

方面进行分类汇总，整合存档。

市场部应当建立自己的数据库，通过对所收集信息的合理分类和系统整合，市场调研收集到的所有信息及时录入，将为今后的工作提供便利。目前，__市场各方面信息量相对较少，而且不很全面，将在今后的工作中进一步完善。存在不足及改进措施：部分信息错误、过期，影响到推广进程，今后的市场调研工作中应该加强信息的准确性和时效性。市场调研力度不够，需加强，拓展更多的调研渠道，投入更多的精力于调研工作，以获得更多、更全面的市场信息。信息未能系统整合，不便于查阅，需要建立完善的市场部信息库。

二、中心开业

开业活动今年也做了不少了，开业活动花费费用高且效果不是特别好。我认为不如把开业活动的费用放在宣传或者推广上。存在不足及改进措施：开业活动尽量取消，或者以专家讲座的形式出现。多情媒体，尽量尽可能的在短时间内带来患者。

三、中心推广

1、软文：软文形式相对于其他宣传方式在于把需要宣传的内容以一种具有阅读性的方式进行传播。相对容易取得良好的效果。不过由于线下软文的载体只存在于报纸杂志等形式刊登，所以价格和宣传次数受限制。所以在未来宣传的选择上尽量减少大城市或快节奏生活城市选择该种宣传方式，而在小城市或刊登费用低廉的地区可以采用这种方式。

2、滚动字幕：__广告是今年在多个中小型城市中采用的宣传手段，__宣传价格低廉，宣传面积广泛，且因为通过各地方有线电视台播放，所以在当地具有一定收视的强制性，取得一定的效果。不过由于将来越来越严格的管理和限制，未来这种宣传手段可能随着管制的严格而渐渐取消。

货代工作经验总结 货代工作总结篇五

这一年即紧张有序又充实。一年来在公司领导的领导下，通过自身的努力，无论是在敬业精神、还是在业务素质、工作能力上都得到进一步提高，并取得了一定的工作成绩，本人能够遵纪守法、认真学习、扎实工作，以勤勤恳恳的态度对待本职工作，在财务岗位上发挥了应有的作用。为了总结经验，发扬成绩，克服不足，也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。

现将本年的工作做如下简要回顾和总结：

在日常会计业务中，顾全大局、服从安排、团结协作。平时审核原始凭证、整理原始凭证，安排有关人员出记账凭证，并对所出凭证进行检查、复核，对不正确的记账凭证，指明原因，要求改正，对其他同事不懂的地方耐心讲解。负责三级成本账，独立核算成本，出凭证、会计记账凭证的录入，成本、费用的结转到编制财务会计报表，登记各账本。

今年由于场所整体搬迁和工作量的大幅度增加，财务工作的力度和难度都有所加大。除了完成公司的账务，还同时兼顾银行往来工作及其他业务。为了能按质按量完成各项任务，本人不计较个人利益，不讲报酬，经常加班加点进行工作。在独立核算成本时，月末提前提醒有关人员做准备，在计算产品成本的时候，每次都把所以资料带回寝室去做，常常做到深夜，并且这些在考勤上是没有体现的。在9月劳动局进行生育保险的检查，配合人事部更改凭证、账本等，一直加班到凌晨3点半以后才离开公司。其他部门需要有关资料，及时提供。在工作中发扬乐于吃苦、甘于奉献的精神，对待各项工作始终能够做到任劳任怨、尽职尽责。

在发票管理方面，随时查看发票剩余量，提前准备购买发票所需资料，掌握购买发票的银行卡余额。根据市场部的需要，及时购买和进行增量，及时进行发票填开。对已经填开了的

发票进行清理和检查，并保管好所有的票据。

在一些税务系统方面，独立做税务的纳税评估预警系统，负责增值税专用发票的验票，开票系统的抄税，纳税系统里面的发票存根明细和抵扣明细的输入，到税务大厅抄税报税。独立做企业纳税评估检查的资料。在与银行往来业务中，有较强的安全意识，维护个人安全和公司的利益不受到损失。对三级成本账的账务随时了解和掌握，每个月都到车间亲自查看账务情况。

在公司的全面发展下，以积极热情的心态去完成安排的各项工工作。积极参加各项活动，做好各项工作。努力钻研业务知识，始终把工作放在严谨、细致、扎实、求实上，脚踏实地工作；不断改进学习方法，讲求学习效果，“在工作中学习，在学习中工作”，坚持学以致用，理论联系实际，用新的知识、新的思维和新的启示，巩固和丰富综合知识、让知识伴随年龄增长，使自身综合能力不断得到提高。

本人能够根据业务学习安排并充分利用业余时间，加强对财务业务知识的学习和培训。及时了解最新会计实物的变化，通过会计人员继续教育培训，学习了会计基础工作规范化要求。参加了工商大学的本科段教程学习，并通过了全国统一的本科考试。通过各方面的学习，更进一步的提高了实际动手操作能力。使自身的会计业务知识和水平得到了更新和提高，适应了现在的工作要求，并为将来的工作做好准备。

在工作之中也存在很多不足，主要表现在：在本职工作上，由于经验和专业水平不足，有很多地方做的不到位，不够熟练。总之，在工作中我享受到收获的喜悦，也在工作中发现一些存在的问题。在今后的的工作中我应不断地学习新知识，努力提高思想及业务素质。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。公司的快速发展催人奋进，我决心在今后的的工作中，严于律己，勤奋学习，在本职岗位上做出更大的贡献。

货代工作经验总结 货代工作总结篇六

1. 仔细仔细贯穿于整个操作过程，当我们从业务手里接过托单首先要仔细申单，看一下收发货人的资料是否完整并符合要求，还有就是有没有超重，品名是什么，如果是化工品或者危险品必然操作流程与普货有区别。还有的会有特殊条款或者船证，比如转运条款，这些我们在订舱之前都需要跟船公司确认，以免不能显示给客户造成单证上的麻烦。提单确认就更需要仔细了，不要单做船公司跟客户之间的传递工具，客户要改了提单确认自己先审一遍，确保船公司能看清楚；而船公司改回来得提单确认还要再看一遍，要改的内容改了没有，改的对不对。这样能减少更改次数，提高效率。最重要的审单还是报关环节，客户传过来的报关单据（青岛这边一般包括箱单，发票，合同，正本的报关委托还有核销单）一定要审一下，尤其是合同号件数还有重量，我曾经因为审单不仔细出过不少错误，客户的错误有时候是防不胜防，合同号跟商检通关单不一致，毛净重颠倒等等，我们审单的目的就是要将错误扼杀在萌芽状态，以绝后患。

2. 思路清晰忙的时候我们一个人手上可能同时要做20票以上单子，每票单子客户是谁，订舱处是哪，箱型箱量，场站是哪，运行到什么状态，下一步需要干什么，哪票单子着急.....都要在脑子里有个印象。一个电话过来说的是哪票货，一定要迅速的反应过来，这样才能更有效的运作，给客户的印象也是专业的。而怎么样才能做到这样呢，这就是下一个要点。

3. 方法对路方法没有唯一，适合自己的才能行之有效。我的方法就是正在运行的单子按照截港时间的先后顺序排，同一条船上的货再按照客户排，一票单子完毕整理归档。其实怎么放并不重要，重要的是你的文件自己第一时间能找到。

4. 善于沟通这个沟通是多方面的，有什么问题及时向客户反馈，订舱必然要跟船公司打交道，落实放箱或者装货就要联

系场站，如果要报关肯定要跟报关员及时沟通，而派车自然要找车队。这期间联系的人涉及层次也不窄。最值得一提的是公司内部跟同事的沟通，我觉得很多人跟别人沟通都不成问题，偏偏跟同事之间沟通出问题。作为操作如果有什么解决不了的问题一定要跟销售沟通，因为货是销售揽的，事情该怎么处理才合适，才能兼顾到客户的利益和船公司的关系，他们往往比我们有底，或者能提供很好的建议与协调工作，记住你们可是同一阵线的。总之不要把问题放在心里，该反馈的信息一定要及时准确地反馈到正确的地方，以便有的放矢，尽早解决。每一种沟通都有技巧哦，沟通好了好办事！

5. 态度温和我想一个操作的效率哪怕再高，如果没有好的服务态度那也是美中不足的。礼貌和蔼的态度总会给人一个良好的印象。不管是对谁说话都要有礼貌，语速适中，声音清晰，态度温和。尤其是对待客户一定要有耐心，他们的要求在能力范围之内尽力满足，碰到有些客户不讲道理的也要有理有据不卑不亢的讲明白，动之以情，晓之以理，但绝对不失礼貌。

6. 心态要好作为货代操作有很多时候要吃气，有时候客户会因为一点小过失来训你；而船公司说你这个单据不完整，那个信息不全，反正人家是船老大，一个个都挺牛的，说说你简直太小菜了；更可气的是有些场站态度一点也不好，你要查个放行人家就跟你说呆会儿网上查行了，有时候给你甩了货连个招呼都不打。凡此种种，让人上火的事可真不少，所以我们一定要有一个好的心态，时刻准备着与这些人周旋，把受气当成一种锻炼，因为它让我学会隐忍与坚强，这就是天将降大任于我的前奏，呵呵。保持快乐的心情，才能体会工作中的快乐。

7. 不断学习人说真正不变的是变化，真正的进步是永不停步，所以要与时俱进，不断学业务知识，然后有效延伸，这样就不会落伍，就能给客户提供更优质的服务，更专业的咨询。

当然了，还有很多，这里就不一一细说了。所以作为一个货

代操作，我们其实可以做的很高尚，什么要想死得快就去做货代，多少有点片面，我想说各位货代达人加油，为我们自己撑起一片蓝天。

货代工作经验总结 货代工作总结篇七

如果一年前你问我：你喜欢做生意吗？我的答案绝对不是！商科曾经是最讨厌的一个岗位，也是我回避的一个岗位。但是如果你今天问我：你会做文书工作吗？那我的答案肯定是否定的！因为在一年的打滚中，我已经适应了自己的商业生涯，融入了这个角色。

是的，在我创业之前，我就认为我应该在公务员这个岗位上呆一辈子。不会有波澜，也不会有大收获。那时候头脑还停留在大部分女生的意识里，稳扎稳打，这才是女生应该做的。经商不是我自己的意愿，因为工作需要，也有点自私。总觉得自己过不了平庸的生活，必须想办法提高自己的素质！如何推广？那要从业务做起！有这么一句话：如果你尝试过一个公司的每一个部门，每一份工作，当你拥有一份职业的时候，你会事半功倍！这些工作我都试过了(ceo和财务部还没试)，从一个角度来说，我很辛苦，从另一个角度来说，我很幸运。中国给了我一个一路施展才华的平台，我回报我的努力和热情。报答滴水之恩是我的个性！

从接触业务开始，心态真的不是那么正确。反复的，总觉得自己不适合这种工作。让我们找一份稳定的工作，一遍又一遍地继续那种生活。但接下来会有另一个声音：不，你不能这样。你必须知道你是最棒的。做那些工作只能浪费你的青春！两种声音交替，每天都很累，但最累的是灵魂的承受能力。公司从事网络通信产品，与非传统行业不相上下。不可能通过电话和网络了解到另一端客户的情绪变化。只能从电话里通过自己的能力来识别。因为没有经验，前两个月基本没有账单，公司支持。虽然很惭愧，但还不足以让我堕落。

老板是一个胸怀宽广的人，花了很多精力在员工的培训上，对我要求比较严格。如果我不给账单，只能说明我经验不足。没有找到正确的方向和技巧。老板教我手拉手做生意，提供了很多机会。慢慢的，我渐渐的融合到了这个位置。一票两票来了，我终于放心了。

对于做生意的人来说，技能是一个非常重要的环节，其次是产品知识。如果对产品比较熟悉，客户可以半夜打电话咨询，自由回答；心态很重要。每个人都有惰性。这个时候，我们要有别人的引导，更多的依靠自我意识，把一切都教给别人，那一辈子我们永远都不会长大！

过去的一年，整整一年，我都在无奈和迷茫中，终于找到了方向。虽然不能说我得得心应手，但也有了一些成绩。最大的收获就是我成长了很多，我的生意就是一个不错的炼油罐！

货代工作经验总结 货代工作总结篇八

自从xx年5月进入公司，学会了很多东西，也适应了很多东西。这对于我来说是一个成长的过程，同时也是一个收获的过程。

刚进入公司，感觉自我就像是一个毛头小孩子一样，对一切未知的事情是那么的好奇，做事情又是那么的谨慎，学着在陌生的环境里去适应生活，适应工作，期望自我能以最快的速度融入这个群众。

由于刚接触新的工作，对工作资料和性质还不是很了解，所见每一天会按时完成领导安排的事情。刚工作的时候，感觉这份工作是挺乏味的，也挺折磨人的。但是仔细的琢磨一下，其实里面要学习的东西也是很多的，自我对这个工作还不了解，对这个行业也还了解的很少。所以自我想以最快的速度去理解这个工作，期望能尽快的完成工作并且也做出自我的成绩。

开始正式工作的时候，先了解一些货代方面的单证之类的东西。还要帮着跑单师傅去送一些资料，这个过程是了解货代操作流程和货代单证的最佳时机，同时也是去接触同行，了解同行工作模式的好机会。自我都会留意的完成每一个交待的任务，想让自我做的最好一些。

接下来之后，会让我们这些新手去了解一些国际航线，国际港口，以及船公司的相关信息，还有就是国际相关的运费问题。这些知识也都是最基础的知识，然而也只有将这些最基本的知识都做好了之后，才会对发展业务起到良好的作用。所有的同事都在努力的去学习这些有含量的东西。

在然后我们也开始试着联系客户了。开始是公司给我们一些合作过客户的联系方式，我们会在过去打电话开发成自我的新客户，并能继续合作。我们也会在网上找一些公司网页，按照上方的联系方式过去联系客户，这个过程也是很耐人寻味的，很枯燥，却也很刺激。经常被拒绝，有的时候甚至还没开口介绍就背对方挂掉电话了。渐渐地由刚开始打电话还比教紧张变的也开始有技巧了，这就是自我进步的过程。随着电话联系的多了，客户的数量也慢慢的有了起色。然后客户多了之后，我们又在若干的客户当中筛选有可能合作下来的客户，分析客户，了解客户的需求，并及时的跟进问过价格的客户，这些对于我来说都是重点功课，也是必备的事情。期望能透过自我的努力来实现愿望。

工作渐渐地步入正轨，闲下来的时候，自我也会对工作进行思考反思，这样自我有了新的理解，新的想法，新的态度。每个人根据不一样的客户，根据自我的状态，都有不一样的收获。最重要的就是无论做什么事情，都是要透过自我的努力去实现价值，去完成目标的。

货代工作经验总结 货代工作总结篇九

认真学习，提高自身业务素质

本人的工作岗位虽然在后勤，但本人始终不忘学习。

三是经常向行家里手学习，比如：在电脑操作中遇到不懂、不会的问题，就立即找____老师或者__老师请教、探讨，请教、探讨后，就在大脑中记一遍，然后在笔记本中记载下来，再加以灵活运用，直至完全掌握为止。

任劳任怨，乐于奉献

本人的工作岗位在学校财务室，财务工作琐事多，心要细，要求高，压力大，因次在处理每一件事时，都往往存在着一定的困难和复杂的矛盾。尤其是在学校欠债、经济不宽余地情况下，债务要还，学校的经费也要正常的运转。在这即要保运转，又要偿还债务的情况下，作为财务工作人员，就要当好学校领导的参谋，精打细算，统筹规划。

在这心要细、压力大、琐事多的工作环境中，作为财务工作人员，既要有宽阔的胸怀和乐观主义精神，又要有大公无私，廉洁奉公，吃苦耐劳，任劳任怨，爱校如家，不图名利，公道正派，埋头苦干，不计较个人得失、处处以学校利益、师生利益为重的奉献精神。总之，工作千头万绪，本人始终本着“认真细致”的态度来完成每一项工作。

货代工作经验总结 货代工作总结篇十

从事客户经理工作以来，本人各项年度任务完成情况较好□20xx年收回正常贷款xx万元，完成年度任务的xx%□比去年同期多收xx万元；收回逾期贷款xx万元，完成年度任务的xx%□比去年同期多收xx万元；收回呆滞贷款xx万元，完成年度任务的xx%□比去年同期多收xx万元；收回呆帐xx元，完成年度任务的xx%；收回利息xx万元，完成年度任务的xx%□比去年同期多收xx万元；发放贷款xx万元，完成年度任务的xx%□比去年同期多增xx万元。

不懂就学，是一切进步取得的前提和基础。本人能够认真学习有关金融法律、法规、学习有关信用社业务规章和业务知识，提高自身的业务素质，加强自身廉洁自律教育，忠于职守，依法办事。同时积极学习上级有关文件精神，加强自身业务学习，增强了自身业务素质，为各项业务的开展奠定了坚实基础。

一直以来，我始终坚持学习党的各种路线、方针、政策，学习各种金融法律、法规，积极参加单位组织的各种政治学习活动。通过不断学习，使自身的思想理论素养得到了进一步的完善，思想上牢固树立了全心全意为人民服务的人生观、价值观。勤勉的精神和爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。一年以来，我在行动上自觉实践农村信用社为“三农”服务的宗旨，用满腔热情积极、认真、细致地完成好每一项任务，严格遵守各项金融法律、法规以及单位的各项规章制度，认真履行信贷人员职责，自觉按规操作；平时生活中团结同志、作风正派、不贪污挪用、不谋私利，不参与赌博、嫖娼等违法乱纪行为，自觉抵制各种不良风气的侵蚀。

自我从事货代员工作以来，我对明月店信用社分管的行政村进行走访，积极的走村串户了解情况。我首先找到了各村委会的干部，向他们了解村里的基本情况。一段时间下来，我对所管辖村的经济基础、主要经济收入来源、支柱农业以及农户的一些基本状况已经有了一个大致的了解；接下来，我便逐户的走访那些借款逾期较久的借款户，具体了解他们的情况以便对症下药。截止20xx年底，我的各项年度任务指标都完成得较好。通过实践，我解决实际问题的能力和组织能力也得到了很好的锻炼。

1、“学精于勤而荒于嬉”，实践是不断取得进步的基础。我要通过实践不断的锻炼自己的胆识和魄力，提高自己解决实际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情的对待每一件工作。

2、学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种金融理论知识，并用于指导实践，以更好的适应行业发展的需要。

3、熟练的掌握各种业务技能特别是计算机操作、财会业务等技能才能更好的实践为“三农”服务的宗旨，我将通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

20xx年是我对农村金融事业由陌生进而熟悉、热爱并愿意为之终生默默奉献的一年[]20xx年的工作在完美的基础上结束了，这些都是我一直以来必须要做好的事情，其实很多的事情都是需要很多的事情来组成的，很多的事实都是在不断的进步中，我的工作在未来年中，只会做的更好，这是我们一直以来要做好的事情，但是其中可能有很多的挫折，需要我来面对，只要自己有良好的心态，我就相信没有什么事情解决不了。