

# 2023年配送中心年终总结 药品配送工作总结 总结(优秀8篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 配送中心年终总结 药品配送工作总结篇一

20xx年在忙碌中悄然不知的过去了。在配送中心同仁们的共同努力下顺利完成了公司全年产品的配送工作，保证了市场需求。

回想20xx年这一年里，作为一名xx配送专员，我的工作主要是根据每天销售订单完成药品的理配发送工作，和发货后的查询任务。看到订单有特殊备注的首先要和商代联系进行协调，经过商代同意的才可发货。从接到公司下达规定之日起，尽量做到接到订单起，到配货发货在3个工作日内完成的原则，做好药品铁路运输的发送工作。经统计08年累计发送药品1xxx件。全年通过铁路运输的药品约占发货总数的三分之一。

1、每天接到发货单后，首先写好配送单给仓库库工进行配货，然后找出质检报告，把发票、发货单的随货同行联、质检报告相对应之后放入要发的药品中，通知铁路运输单位过来签单提货。保证市场到货及时、安全、准确到位。

2、药品发出后，第二天接到包裹票要及时传到商业单位，方便他们及时去取货，做好跟踪查询工作与市场销售人员主动联系、沟通，加强了市场服务的各项工作。

3、市场人员打电话来查询的问题，能够及时给予合理的解决方法，并反馈到市场。市场人员需要的质检报告以及相关资料都能够及时传过去。

4、在运输过程中有时会出现破损、短少现象。如果出现破损商业单位可以当场拒收，通知铁路直接退回始发站，换好包装再和商代联系看需不需要更换地址或用其它的物流方式发送，不需要更换地址或方式的可以直接发送。有短少的问题需要铁路的客运证明原件，电报编号，铁路工作人员和铁路行李房主任签字，手续齐全铁路很快就会赔偿到位。如果手续没有，或是不齐全铁路就很难给予赔偿。

5、在发送过程中铁路运输单位有时会错发（发错到货地点、商业单位等），商代要和我们及时的配合，尽快解决，尽量把损失减少到最低程度。如果是由于运输单位的过失，一切损失由他们承担。

6、根据招商部订单要求，把随货同行不需要放在货里的，连同同批号质检报告，带回招商部交给业务人员并做好签收工作。

1、认真做好每天的订单分配和台帐的登记工作。

2、以热情饱满的态度耐心去解决市场上的查询问题，并给予及时的解答。

3、在货物发送过程中，运输单位存在着发错、缓发、货物途中破损的问题出现，不过我们已加强与运输单位的交流，发货准确性和及时性也在逐渐提高。

4、以上是我20xx年工作总结和20xx年的工作计划。在新的一年里要工作更细，对每笔货物都具体化，以便增加查货的容易度，争取提高市场对我们服务的满意度。当然我们还要继续加强与运输单位的沟通，使货物更加快捷、安全、准时

到达客户手中，积极做好一线的后勤服务工作。为康缘的明天尽一份微薄之力。

## 配送中心年终总结 药品配送工作总结篇二

在思想上，我深刻地认识到，从其他行业转入物流行业，新环境、新领导、新同事、新岗位，对我来说是一个良好的发展机遇，也是一个很好的锻炼和提升自己各方面能力的机会。在工作初期，我认真了解了公司的发展概况，学习了公司的规章制度，熟悉了办公室日常管理事务及物流行业的一些基础知识，同时，也从多方面努力摸索工作的方式、方法，积极锻炼自己的工作能力，力求尽快完成自身角色的转变，以崭新的姿态迎接新工作的挑战。

在工作上，我主要从事的是办公室的日常工作。办公室对我来说是一个全新的工作领域。作为办公室的一员，我清醒地认识到，办公室是总经理室直接领导下的综合管理机构，是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽，是推动各项工作朝着既定目标前进的中心。办公室的工作千头万绪，有文书处理、档案管理、文件批转、会议安排、迎来送往等。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错。在主管领导的帮助和支持下，我基本上做到了事事有着落、件件有落实。

一年来，在主管领导的指导下，我基本上保证了办公室日常工作的有序运转，上级文件的处理、传阅，每月餐补的发放，以及其他由办公室主办的一些事情都做到了及时、准确、无误。一年来，我参与起草了一些文件，如《关于禁止管理人员利用职务职权从事参与或变相参与公司所属业务项目的有关规定》等，起草撰写了一些工作材料，参与了公司两级机关一般管理人员年度业绩考核测评工作，同时，也积极主动地完成了上级领导交办的其他事情。

1、初到公司，无论从业务能力，还是从思想上都存在许多的不足，感觉上是每天疲于应付工作。尽管如此，但是我在很多方面得到了公司领导、部门领导的正确引导和帮助，所以我在较短的时间内适应了新的工作。

2、缺乏创新精神。不能积极主动地发挥自身聪明才智，而是被动消极地适应工作需要。领导交办的事情基本上都能完成，但自己不会主动牵着工作走，很被动。缺乏认真钻研、开拓进取的精神，忙碌于日常小事，工作没有上升到一定高度。

3、工作不很扎实，不能与时俱进。作为一名刚刚踏入社会的大学生，身上缺乏青年人应有的朝气，学习新知识、掌握新东西不够。自身也存在眼高手低、懒于动手的毛病，不能专注于工作学习，很多知识虽然了解但却不精。在今后的工作中，我将努力改正自身缺点，以更大的热情投入到工作中去。首先，加强学习，主动学习。身处当今知识经济时代，必须时刻学习方能不落伍，所以我将把加强学习，提高政治思想素质和业务工作水平，树立良好的职业道德，作为一项日常工作来抓，以严肃的态度，饱满的热情，严格的纪律，全身心地投入学习，为我的工作积累必要的基础知识和基本技能。其次，提高服务意识，改进工作作风。作为办公室的一名工作人员，我将本着为人民服务的原则，热情、主动地做好自己的本职工作，为前来办事的人员提供满意的服务。再次，提高工作能力，勇于创新。虽然办公室的工作琐碎、繁杂，但是我将从小方面努力进一步提高自身的工作能力，以积极的心态面对每天的工作任务。同时，我也将注重锻炼自己的应变能力、协调能力、组织能力以及创造能力，不断在工作中学习、进取、完善自己，以便更好地完成自己的本职工作。

以上是我对一年来工作的总结，说的不太多。但我认为用实际行动做出来更有说服力。“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，在今后工作中我将努力奋斗，克服自己的缺点，弥补不足，争取做的更好。

## 配送中心年终总结 药品配送工作总结篇三

在经过了xx年的求学生涯，我终于走到了人生的这个重要转折点，正式的结束了学徒时代，踏进了工薪一族的行列，加入到了我们自贡市烟草专卖局这么一个庞大的企业体系中来，心情既是兴奋又有些许的紧张，因为地方变了，环境变了，身为学生的任务也变了，这个转折是非常大的。从xx年1月开始我经过了将近1个月的实习式工作，在期间，我所在的部门是送货部，担当一名送货员。在未到送货工作岗位以前，我曾肤浅的认为送货员只是简单的把卷烟送到零售户手中，不发生差错就算是顺利完成工作任务。然而，在工作了将近一个月的时间，我才深刻的体会到，送货员，作为战斗在烟草行业一线的排头兵，在日常的工作中，顶风冒雨，披星戴月是正常事；手提肩扛，涉水步行不在话下。在送货这个岗位，就必须能够吃苦，想轻松，图省事，谈享受的人肯定无法适应这种高强度的工作。要做好一名送货员，就要做好吃苦受累的准备，正视困难，接受挑战，在不断地锤炼中提高自己的岗位适应能力。在这将近一个月实习期间的感想向领导做一个简单的汇报。

- 1、送货前送货员应认真核对送货单和商品是否相符合，当发现货单与商品不相符时，应及时向当日值班员汇报情况，并解决。认真检查商品质量、包装是否完好。

- 2、装车过程中，送货员需要非常熟悉客户的地址，即其他必要因素，如赶场。就拿直配22组这条线来说，如果当天福善要赶场，那么就应当把李桥方向的卷烟放在最里面，在放福善方向的卷烟，最后放扳桥镇上的烟。在装车过程中应尽量避免把卷烟擦痕或卷烟折皱。可以想象如果当零售户收到一条表面有擦痕或是卷烟折皱时会有何感想，因此为了避免出现这种情况就需要我们的送货员在卷烟装车时“按部就搬”，严格按照规定的送货顺序、卷烟摆放标准进行装车。

- 1、安全：就是做好人身、资金、车辆、货物等安全，确保卷

烟能及时安全的送到客户手中。在送货过程中，经常遇到一些特殊情况，不能将车停放在客户店面门口。在这种情况下，送货员再送货的同时，驾驶员必须下车关好门窗，看好货箱里的卷烟，避免被盗。

2、及时：送货速度要快，只有熟练掌握了本辖区的基本情况，才能根据实际情况更好地开展配送工作，才能在较短的时间内完成送货工作，然而提高工作效率。

3、准确：首先驾驶员要将车辆准确的停放在客户店面门口，送货员再下货时，应先核对卷烟的数量、名字等重要信息。由于x娇子没有分拣到包装中，所以应特别注意客户是否定购。然后准确的将卷烟送到客户手中，并当面和客户清点实物，确认卷烟的数量、品种，查看是否有破损，最后核对订单。实行电子结算的，待客户确认无误后，要求客户在扣款签字单上签字。对没有扣款成功的客户，应告诉客户需要多少现金，待客户确认无误后，收取现金，放入车载保险箱。

1、在卷烟配送过程中要讲求诚信服务，即使不是自己造成的差错，也不能推卸责任，要急零售户之所急，想零售户之所想，及时帮助零售户圆满解决问题，真正让客户体会到烟草公司的诚信服务。

2、在配送过程中必须按照规范的配送服务流程进行操作，着重保证卷烟及烟款交接准确无误，保证完好及时地把卷烟送到每一户客户手中，提高客户的满意度与忠诚度。

3、在送货过程中，经常会碰到一些零售户提一些问题，甚至发一写牢骚和抱怨，诸如某些紧销烟供应太少等等之类的问题，碰到这些情况，我们不能单纯地认为这些不是我们送货员的责任，对零售户敷衍了事，然而对于零售户所反映的问题，我们送货员应该认真对待，细心解释，直到客户消除误解。

卷烟送货面对千家万户劳动强度大，无论是烈日炎炎还是狂风暴雨都要耐心细致的工作，送货员应具有优质的服务意识。

4、送货员要有较高的业务技能，为了适应时代的需要和烟草行业改革的需求，送货员必须全方位提高自身综合业务素质，从市场营销能力、服务水\*、安全意识、工作技能、写作能力、电脑操作技能等方面着手提高自身素质，以适应烟草配送模式的不断改变。并熟练掌握辖区零售户的状况，送货员在日常工作中必须掌握本辖区所有零售户的地理位置、销售动态、个人生活习性、家庭情况、金融卡使用情况、零售户分类情况以及零售户违法情况等等，只有熟练掌握了本辖区的基本情况，才能根据实际情况更好地开展配送工作，才能在较短的时间\*均每户5—7分钟内完成送货工作。

## 配送中心年终总结 药品配送工作总结篇四

总结是在某一时期、某一项目或某些工作告一段落或者全部完成后进行回顾检查、分析评价，从而得出教训和一些规律性认识的一种书面材料，它可以促使我们思考，是时候写一份总结了。总结怎么写才不会千篇一律呢？下面是小编收集整理物流配送中心个人工作总结，仅供参考，欢迎大家阅读。

时间一晃而过，从xxx到xxxx物流有限公司配送中心报道算起，我已经在配送的岗位上工作了近一个半月。这一个半月，是我工作转型的一个半月，也是我逐渐学习和适应的一个半月。对配送这一岗位从陌生到熟悉，再到逐渐的找到感觉；对工作内容从摸不着边际到能够上手操作，再到最后基本上的熟练；对周围的同事从陌生到熟络，再到亲密无间。这一个半月让我认识了中海这个公司，也让我对配送中心的工作有了新的认识。

我在大学学的是市场营销，也修过物流管理这门课程，但学

校里学到的东西运用到实际上并不是那么容易，尤其是在接触了在配送中心的工作之后。实际工作中遇到的很多的问题，并不能完全依靠书本上的知识来进行解决。

配送作业是按照用户的要求，将货物分拣出来，按时按量发送到指定地点的过程。配送作业是配送中心运作的核心内容，因而配送作业流程的合理性以及配送作业效率的高低都会影响整个物流系统的正常运行。

在配送中心这段日子里，可以强烈的感受到配送是一种强调准确的物流活动，它需要一个完整的物流信息系统，现代化的技术设备和先进的管理理念，使得配送活动可以为客户降低运作成本，在让客户满意的基础上使配送中心获利。由配送中心集中地向各客户进行多频次的配送业务，众多客户原则上可以不设或少设仓库，不设或少设运输部门，减少了流通设施的投资和日常流通运行费用。配送的存在完善了供应链的缺陷，可以说，在供应链上下游之间有了完整的配送体系，将大大提高供应链的整体竞争力。

配送作业流程繁琐，环节众多，极容易出现差错。我在配送的这段时间主要从事的是出仓订舱的工作，做这份工作要特别仔细，一旦出错就可能造成重大的损失。在工作中各个部门之间进行及时的、有效的沟通是十分必要的。配送作业需要整个团队的有效配合，才能更好的提高工作效率，降低差错率。而且，物流业是服务业，在工作中我们要及时的和客户沟通，要清楚以“以客户为中心”的经营理念的最终目的不仅仅是客户的一次满意，而是通过企业对客户的优质服务来增强客户满意度。“客户满意”不再是企业的一种装饰，“客户忠诚”成为企业追求的重要目标。我们要清楚地知道：没有客户满意就没有客户的忠诚，没有客户的忠诚留住客户成为一纸空文，“以客户为中心”必然付诸东流。所以“客户满意”是企业的出发点而“客户忠诚”则是企业的归宿点。



当然，目前配送中心还有各种不足，比如配送中心的计算机应用程度仍比较低，大多情况下，仍只限于日常事务管理，对于物流中的许多重要决策问题，如货物组配方案、运输的路径、库存控制等方面，还处于半人工化决策状态，适应具体操作的物流信息系统的开发滞后；物流设施的技术和设备都比较陈旧，与国外以机电一体化、无纸化为特征的配送自动化、现代化相比，差距很大；整体物流技术如运输技术、储存保管技术、流通加工技术，以及与各个环节都密切相关的信息处理技术等，也都比较落后。这种情况也是国内物流企业的通病，但作为中海的一员，我希望中海将来能够成为国内物流企业的领头羊。

一个多月工作中的经验收获与不足都是我日后学习工作的借鉴，“业精于勤而荒于嬉”，我将在以后的工作中不断学习业务知识，不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作，为塑造全面发展的自我而努力。

- 1.物流转正个人工作总结
- 2.物流行业个人工作总结
- 3.公司物流个人工作总结例文
- 4.物流安检个人工作总结
- 5.物流个人工作总结
- 6.物流转正个人工作总结
- 7.物流部个人工作总结精选
- 8.物流客服个人工作总结

# 配送中心年终总结 药品配送工作总结篇五

## 本文目录

1. 2018配送工作总结
2. 5月卷烟配送工作总结
3. 烟草配送中心上半年工作总结
4. 教材配送工作总结

本文由小编辑收集整理，这是一篇关于乡镇卷烟配送年终工作总结，欢迎浏览借鉴！

## 一、分管辖区的基本情况

xx年5月担任##乡客户经理,管辖的片区从与福贡县交界的腊咱村,一直到与茨开镇接壤的月各村,人口总量近6000人,共有持证零售户16户.该辖区山区比例大,贫困人口多,贫困面大,贫困程度深,没有主要的支柱经济来源,是完完全全的农村市场。

## 二、全心全意的服务于零售户农村卷烟零售户分布疏散，资金有限，经营能力不强，经营随意性大。

大多边务农边经营，营业时间不稳定，农忙时经营的时间短等诸多问题。但我仍有决心干好此项工作。针对部分客户对计划投放卷烟有一些意见，我们在把握公司总体思路的同时，倾听他们的抱怨，站在他们的角度换位思考。客户在发泄不满情绪时，我全部接受，过后再耐心地给他们解释。同时也要求客户做好引导消费者适应各种口味的卷烟，把长期形成只买几个畅销品牌的客户作为重点引导实行诧异化服务。通过查看库存，整理柜台，倾听客户的每一句话。作为客户经理，我有义务提出的问题或遇到的困难及时解决，要不断的收集市场信息。再走访过程中，灵活使用沟通技巧，通

过各种方式的情感交流，准确了解客户的真正需求，使客户告诉你不知道的情况，说出他们真实的想法和意见。例如：问问客户对提供的服务是否满意？是否有需要改进的地方？如何改进等等，这样，有助于提示客户，表达我们的诚意，从而提高客户的忠诚度。充分利用电话订货系统，以细致的服务工作，做好提醒忘记订货客户工作。具体做法：收集经常忘记订货客户的名单，在走访他们时，为店主提供有效的提示服务。如在客户柜台边的挂历或日历上做好记号，以提醒不要忘记。告诉经营户路子要正，经营户要从正规的渠道进货，不能为一时的眼前利益而违规操作，这样不仅会影响自己在烟草公司的诚信度，而且一旦有假冒烟售出，也会失去消费者的信任，使自己名利双失。经营方式一定要随着市场的变化而变化，不能因循不变，一成不变，要时刻关注卷烟市场品牌的走向及消费情况，及时收集分析市场信息，以便及早组织货源，才能把握销售先机取得较好的效果。

今年x月份，州公司领导带领我们到德宏州考察学习，听取了德宏州公司领导的介绍，参观了他们的订货中心，物流分解中心，让我开阔了眼界，增长了知识，增强了做好卷烟经营的信心，这次学习考察，从他们的工作中看到我们的差距，转变了观念，增强了工作信心和工作责任感。牢固树立现代营销理念，把“客户至上，服务为本，诚信经营，共同发展”融入工作中的每一个环节和过程，努力提高自身的素质。在今后的工作中，我要更进一步转变思想及服务观念，最大限度的了解，满足客户的要求，其次要树立强烈的责任感和高度的责任心。有一股勇于进取积极、向上的劲头。不求能够做得尽善尽美。但求能够做的尽职尽责，我不辜负各级领导对我的信任和厚望，我以及新业务模式所赋予我的任务和使命。既然历史赋予我这个光荣的称号，只有用我的“耐心、诚心、真心”不遗余力的完成这一使命。

## 2018配送工作总结（2） | 返回目录

### 一、分管辖区的基本情况我自

xx年5月担任##乡客户经理,管辖的片区从与福贡县交界的腊咱村,一直到与茨开镇接壤的月各村,人口总量近6000人,共有持证零售户16户.该辖区山区比例大,贫困人口多,贫困面大,贫困程度深,没有主要的支柱经济来源,是完完全全的农村市场。

二、全心全意的服务于零售户农村卷烟零售户分布疏散,资金有限,经营能力不强,经营随意性大。

大多边务农边经营,营业时间不稳定,农忙时经营的时间短等诸多问题。但我仍有决心干好此项工作。针对部分客户对计划投放卷烟有一些意见,我们在把握公司总体思路的同时,倾听他们的抱怨,站在他们的角度换位思考。客户在发泄不满情绪时,我全部接受,过后再耐心地给他们解释。同时也要求客户做好引导消费者适应各种口味的卷烟,把长期形成只买几个畅销品牌的客户作为重点引导实行诧异化服务。通过查看库存,整理柜台,倾听客户的每一句话。作为客户经理,我有义务提出的问题或遇到的困难及时解决,要不断的收集市场信息。再走访过程中,灵活使用沟通技巧,通过各种方式的情感交流,准确了解客户的真正需求,使客户告诉你不知道的情况,说出他们真实的想法和意见。例如:问问客户对提供的服务是否满意?是否有需要改进的地方?如何改进等等,这样,有助于提示客户,表达我们的诚意,从而提高客户的忠诚度。充分利用电话订货系统,以细致的服务工作,做好提醒忘记订货客户工作。具体做法:收集经常忘记订货客户的名单,在走访他们时,为店主提供有效的提行服务。如在客户柜台边的挂历或日历上做好记号,以提醒不要忘记。告诉经营户路子要正,经营户要从正规的渠道进货,不能为一时的眼前利益而违规操作,这样不仅会影响自己在烟草公司的诚信度,而且一旦有假冒烟售出,也会失去消费者的信任,使自己名利双失。经营方式一定要随着市场的变化而变化,不能因循不变,一成不变,要时刻关注卷烟市场品牌的走向及消费情况,及时收集分析市场信息,以便及早组织货源,才能把握销售先机取得较好的效果。

今年九月份，州公司领导带领我们到德宏州考察学习，听取了德宏州公司领导的介绍，参观了他们的订货中心，物流分解中心，让我开阔了眼界，增长了知识，增强了做好卷烟经营的信心，这次学习考察，从他们的工作中看到我们的差距，转变了观念，增强了工作信心和工作责任感。牢固树立现代营销理念，把“客户至上，服务为本，诚信经营，共同发展”融入工作中的每一个环节和过程，努力提高自身的素质。在今后的工作中，我要更进一步转变思想及服务观念，最大限度的了解，满足客户的要求，其次要树立强烈的责任感和高度的责任心。有一股勇于进取积极、向上的劲头。不求能够做得尽善尽美。但求能够做的尽职尽责，我不辜负各级领导对我的信任和厚望，我以及新业务模式所赋予我的任务和使命。既然历史赋予我这个光荣的称号，只有用我的“耐心、诚心、真心”不遗余力的完成这一使命。

## 2018配送工作总结（3） | 返回目录

### 一、主要做法

（一）完善机制，做到“四个到位”，不断强化目标管理抓安全

1、组织机构到位。今年上半年，为进一步提升配送中心安全管理水平，建立了配送中心主任为安全生产的一级管理者，分管安全管理工作的副主任为安全生产的二级管理者，各部门负责人为安全生产的三级管理者，基层员工为安全生产的四级管理员的安全管理网络，完善安全管理机构。

2、安全意识到位。配送中心始终高度重视安全工作，并将该项工作和他各项工作同规划、同布置、同落实、同考核。认真落实《安全生产法》、《湖北省消防条例》等相关法律法规。上半年来，召开了多次以抓安全稳定工作为主题的办公会，贯彻落实国家局、省局电视电话会议精神，对各项工作进行具体的研究和部署，为全面确保安全生产奠定了良好的

思想基础。

3、责任分解到位。为了强化落实安全责任，配送中心按照“分级管理、分线负责”的原则，积极推行安全生产责任制及“一岗双责”制度。按照“142”体系建设的要求，重新梳理了各岗位安全职责，进一步明确安全责任。同时，我们在年初与全员签订了xx年安全责任书份，缴纳风险金万元，担保金万元，切实形成了层层分解，一级保一级的安全责任网，促使全员参与安全管理。

4、考核兑现到位。为进一步完善安全目标考核机制，年初，我们针对不同职能部门和各岗位的安全职责，突出针对性、约束性和可操作性，修订完善了配送中心各部门、各岗位安全工作考核细则，并将其列入考核与评比中予以兑现。基本形成了月度有检查、有考核，年度有评比、有表彰机制，做到了安全目标考核的系统化。

（二）精心组织，开展“三项活动”，不断加强安全教育培训促安全

1、积极开展优秀车组评选活动。我们坚持把优秀车组评选活动作为一项基础性工作来抓，特别是把安全工作作为优秀车组评选的重要指标。通过树立典型，表彰先进，充分调动各车组的安全争先意识。根据《配送中心优秀车组评选办法》，我们每季度开展一次优秀车组评选活动，截至目前，累计表彰人次，取得了较好效果。

2、积极开展安全专项整治活动。一是广泛动员、统一思想。把安全专项整治行动作为一项重要工作抓实、抓好。同时，指定专人及时向市局上报整治工作情况；二是严格落实，齐抓共管。建立各部门联动机制，落实中高度事故隐患督办制度；三是全面总结，及时上报。对专项整治工作中发现的问题，进行全面整改，并工作过程进行全面总结，确保行动取得实效。

3、积极开展安全生产月活动。一是统一部署，按照市局《黄石市烟草商业系统xx年“安全生产月”活动实施方案》，召开专题会议落实活动要求，保证“安全生产月”正常开展。二是精心组织、广泛开展宣传教育活动。组织全体干部职工学习《湖北省消防条例》，充分利用led显示屏，广泛开展《安全生产月》宣传，提高员工的安全防范意识。三是认真组织检查，注重隐患整改。以开展“安全生产月”活动为契机，对车辆、办公区、仓库等重点部位进行一次安全大检查。

（三）立足实际，抓好“两项建设”，不断夯实安全管理基础防安全

1、抓好安全文化建设。根据省局“以文化促安全，以安全促发展”的安全文化理念，我单位积极探索安全文化建设，主要抓了以下几个方面：一是积极推行7s现场管理。通过运用科学的管理方法，促使全员把安全工作从小处做起，从自我做起；二是积极推行安全目视化管理。上半年，我单位制作“有电危险”、“库区禁止吸烟”、“您已进入监控区域”等安全警示牌块，营造了实时的、全覆盖的安全警示网络；三是抓好安全动态宣传。我们在大院安装了led显示屏，每周为全体员工发送安全提示短信，使全体员工随时都能了解各类安全动态和天气信息，让安全宣传“动”起来。四是编写了安全教育短片，让安全警示教育“活”起来，起到了良好效果。

2、抓好安防设施建设。“宁愿笑着花钱买安全，决不哭着花钱买教训！”这是我单位一班人形成的共识，配送中心用于安全整治的资金也得到了市局的大力支持。今年来，配送中心在安防设施建设上主要做到：一是落实安防设施管理责任，根据实际需要，配备各类安防设施；二是加强安防设施的日常维护保养、检测、新增、更换，做到专人负责，定期检查，确保安全设施有效运行。今年以来，我们及时更换了灭火器药粉个，更新消防水带条，维修安全视频监控和红外报警系

统次，确保安防设施状态良好。

（四）勤查细改，突出“三个重点”，不断排查安全隐患保安全

2、重点抓好车辆交通安全。今年以来，我们坚持动态与静态治理相结合、白天与夜间检查相结合、与交警协作相结合的原则，重点整治驾驶员违章驾驶、酒后驾驶等行为，提醒驾驶员要自觉遵守交通法规。特别是“酒驾入罪”自5月1日实施以来，我单位将酒驾纳入一票否决，购置了酒精测试仪，开展酒驾专项治理工作。同时，我们还充分利用gps系统，全面监管车辆运行状况，加强车辆维修保养，切实确保行车安全。

3、重点抓好安全隐患整改。我们以坚持开展安全检查、自查、整改制度的落实为有效抓手，对查出问题能解决的当场解决，不能当场解决的，下发安全检查隐患整改通知书，并规定了整改期限，到时进行复查，并认真做好相关记录，由此形成了检查--整改--再检查--再整改的pdca循环模式。上半年以来，开展各项安全检查共次，查出隐患处，整改安全隐患处，真正做到了事故隐患不遗留、事故苗头不放过，消除了生产中存在的不安全因素，切实保证了本单位生产安全的良好局面。

## 二、存在的问题

上半年以来，配送中心安全工作保持平稳态势，但目前的安全形势依然严峻。通过总结，存在六个方面的问题。

（三）基础安防设施存在薄弱环节，如发电机功率与实际需求不匹配，监控系统老化、故障率偏高，今年主要通过抓好维修保养，确保正常运行。同时，认真收集相关资料，做好明年安防系统预算编制工作。



### 三、xx年下半年安全生产工作思路

下半年，我单位将继续坚持“安全第一”的方针，强化安全生产管理和监督，建立安全生产长效机制，全面实现安全责任目标。为此，我们将突出“四抓”做好安全生产工作。

一是抓基层基础。按照“重基层、打基础、强监管”的工作思路，完善安全管理制度和基础台帐，健全监管网络、完善安防设施，充分发挥安全监管职能，筑牢安全生产第一防线。

二是抓隐患治理。切实加强和解决安全生产薄弱环节和突出问题，突出抓好重点部位的隐患排查治理工作。坚持隐患排查治理活动常态化，针对安全生产工作的新情况、新问题，及时完善监管办法，落实监管措施，做到日日普遍排查，每周重点排查，真正把事故隐患消灭在萌芽状态。

三是抓重点防范。突出抓好重点时段、重大节日和重点区域的安全监管，强化防范。重点是落实安全监管责任，强化隐患排查，落实整改措施，及时消除安全隐患，确保安全。当前要重点抓好高温季节道路交通、消防火灾和汛期防洪及雷电、大风等灾害防范工作。要加强与气象部门的联系，及时掌握汛情预测预报，及时发布预警信息，加强应急保障工作，确保安全度汛。

四是抓宣传教育。加强警示教育，增强全员安全意识。不断深入开展安全文化建设，形成人人重视安全、关注安全、防范事故的良好氛围。

2018配送工作总结（4） | [返回目录](#)

知识点一：客户比我们更专业：

xx年1月份接收到客户的订单，当时由于时间很紧张，接到客户订单以后就开始处理，在不断与客户接触的过程中，我也

学会了很多东西。刚开始做回告信息，客户要求每天必须与其沟通订单的进展情况，与对方经办人接触的前两次心里压力特别大，每次接到电话对方就脾气很大。但是客户是我们的衣食父母，我们必须微笑面对。我提醒自己，一定细心细心再细心，慢慢的客户也知道我很认真，就开始教我如何把事情做的更好。

在与对方经办人接触的过程中，她告诉我很多她们以往的经验以及工作中会出现的问题和解决办法，我看到了对方高效率和高标准的工作方式。我开始向客户虚心请教，也想办法让自己的工作做到更好，不为对方添麻烦，遇到问题及时与对方沟通。后来对方经办人也几次夸我们的工作做的好，比第一次的进步很大，我心里很高兴。

并且在此过程中，对方老师告诉我很多她们以往的经验总结。她说：你们现在是没有经验，这次比上次进步很大。我听到老师说这话的时候就在想：我们每次做完一件事情也应该记录下来我们的经验和教训，这样以后的人再来做同一件事情的时候就会节省很多时间，少走很多弯路。能遇到这么高要求的客户对我们来说也是意见很棒的事情，我们从客户的身上看到了什么才是专业，我们要不断的向我们的客户以及周围的每一个人学习，这样才能为客户提供更专业的服务。

知识点二：标准化流程制度的重要性：

在建立客户资料的过程中，由于是王经理的客户并且着急出单，我就直接做了简易的客户资料，导致出单时未能体现此客户是现款提货，结果导致储运人员直接发货。客户未交书款就将货物从我库房取走，这是一个严重的漏洞。在以后的工作中一定要按照流程制度行事，若流程制度不完善的环节，在发现问题后及时总结并制定出成文的流程，这样一步一步的完善制度。工作中严格遵照流程，任何人不得例外。

任何备注都应该体现在书面的文上：不能根据口头传递信息，

尤其是在公司快速发展的过程中，业务员会越来越多，客户也会急剧增加。在这样的形式下，更应该严格按照流程行事，越是忙的时候越应该按照流程做事。不应该为了省时间而省去流程，这样反而会浪费更多的时间。

因此我们应该把平常工作中发现的问题积累下来，逐渐的总结成文，慢慢的就可以制作成我们的工作手册了，这样也就形成了我们的标准化流程制度也就应用而生了。

知识点三：提前量：

在春季的教材配送过程中，我们针对ao客户的订单特点采取了集中报订，集中回告，集中采购的工作方式。当时是因为ao有一定的到货期限，所以我们把他们的订单作为第一位，结果这种集中的工作方法效果很好。

经过这一季，我们也清楚地看到了这样的工作方法不仅可以提高工作效率还可以节省时间及采购成本。任何事情都应该把预期提前，这样才可以超额完成任务，这次的订单处理也得到了对方客户的好评。

总结春季的工作，我们部门的同事也都深有同感得出一个体会：以后订单处理都可以采取ao订单处理方式，在接收订单后第一时间把订单传到出版社确认信息后，集中回告客户，这样不仅不会有遗漏的回告，还可以节省很多重复劳作。不再向原来一样一个客户一个客户的去接收订单——报订——回告，这样中间会延续很长时间，如果像处理ao订单一样，我们就可以批量的处理订单。一个供应商集中确认一次信息，而不再是每个客户的订单都要确认一次。

订单处理过程中，要集中批量处理，这样就可以让我们的工作更高效，更轻松，这样也会给自己留出一定的提前量，把工作提前完成。

## 配送中心年终总结 药品配送工作总结篇六

生命重于泰山。疫情就是命令，防控就是责任。自新型肺炎爆发以来□xx村党委坚决贯彻落实上级各项决策部署，把人民群众生命安全和身体健康放在第一位，团结带领xx村干部群众共同抗击疫情，切实把各项工作抓实、抓细、抓落地，在xx村的疫情防控工作中发挥了中流砥柱的作用。

党建引领聚合力。突出一个核心，就是以党建引领为核心。

一是第一时间成立了新型冠状病毒感染的肺炎疫情防控工作领导小组，在党委\*的领导下，村“两委”迅速研判本村形势，研究决定由村党委副\*、村主任任组长，村党委副\*，村党委委员任副组长，其他村“两委”各司其职，扎实有序开展各项防控工作。

二是先后15次召开疫情防控工作部署会，全面领导xx村的各项防疫工作，对上级的决策部署进行再部署、再细化、再落实。

三是建立疫情防控领导体系，设置重点工作督查、工作沟通联络、物资分发及消杀、资料整理及协调、数据信息处理、应急现场处置等6个工作组，全面覆盖综合协调、疫情防治、宣传舆情、社会随访、应急保障、作风督导、交通联防等7个疫情防控工作领域。

四是建立健全xx村的疫情防控相关工作制度，完善工作机制，明确工作流程，全面监督各项防控工作的开展与落实，为xx村抗疫工作的顺利开展奠定了基础。

## 配送中心年终总结 药品配送工作总结篇七

在公司的统一安排和指导下，认真学习各项规章制度，明确

我们配送部在一年内的工作和奋斗目标。配送部全体也积极努力的做到在思想上、认识上同公司运营理念和各项章程保持一致，始终保持认真工作、积极上进的精神状态，不断加强业务学习，提高综合素质。努力营造和谐愉快的工作氛围，从而保证高效率、高质量的工作。

严格管理及督促驾驶员安全行驶、优质服务的完成了配送任务□20xx年里配送部完成药品配送约万件货，安全行车约万公里，为业务做好后勤工作，保证药品安全、快速的到达客户手里。在公司领导带领下，配送部与其他同事的共同努力下，顺利的完成了20xx年的配送工作。

工作重点主要以下三点：

## 1、优化团队

其公平合理，以达到激励配送部员工工作。以下为目前配送部组建表：

运输自有货车7辆，其中苏hc4887冷藏运输车制冷温度已不能符合gsp要求，并且自重高，载量低也无法做普通货车使用，另有苏hc4889□苏hc4882两辆使用年限过久，设备磨损严重，维修频繁，增加费用成本；配送部根据实际情况，零活安排车辆进行配送，将2辆车做短途、应急使用。

配送部岗位整合后，驾驶员兼送货，工作过程中需要领核发票、装货、开车、卸货、退货、收款、交款等较多手续，是很多驾驶员不愿选择的原因，导致驾驶员的不稳定性，也是困扰部门工作开展的最大问题。因此要提高管理水平，及时了解自己的下属，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。

## 2、车辆维修

审批手续：车辆维修由驾驶员填写维修申请单，经部门

审核后签字，驾驶员持签字的维修申请单，到公司指定维修点进行维修。

对承修单位的要求：为了便于管理，结算形式按月结算。收款时提供正规发票，并附所维修车号、维修日期等明细单。

根据维修类型暂定维修单位：

a轮胎方面：佳通轮胎销售部

b电路方面：老万专修

c简易维修：海通汽车维修服务中心

d主件维修：淮安圣达汽车修理厂

## 3、用油管理

一车一卡，油卡限车、限油、设置密码等。每次加油由驾驶员与配送主管同去，持卡与记录本到加油站进行加油，记录本记载加油量、金额、余额，并由该车驾驶员确认签字。

在这一年里能够自觉遵守各项交通法规和单位的规章制度，能够在工作中任劳任怨。平时能做到严格遵守出车制度，按时出车，认真保养车辆，使车辆性能保持最佳状态，熟练掌握日常保养和驾驶车辆的性能，积极参加安全学习。不酒后开车，文明驾驶、礼让三先，确保了全年安全行车无重大事故。

在领导的支持和同事的帮助下，配送部人员完成本职工作，

但仍有不足之处，在以后的工作中，将加强自主管理的意识，完善各项管理制度与流程。

20xx年已结束，在过去的一年里，我们虽然圆满的完成了公司药品配送工作，同时也暴露出一些问题。相信今后在公司领导的领导和关怀下，在配送部的共同努力下，这些问题和困难都将逐步得到解决。

新年度、新起点，在新的一年里，配送部将不负公司的厚望，以更加昂扬向上的态度和求真务实的精神，为公司的发展尽心尽力！

配送部20xx年主要工作计划：

- 1、注重与公司其他部门及同事协作配合，团结一致，勤奋工作，形成良好的工作氛围。
- 2、完善团队组建，培养送货员优质服务，提高工作效率，开展安全文明驾驶培训。
- 3、申请更换冷藏车，迎接gps检查。咨询了解关于冷藏车的性能，购买符合最新版gps冷链要求的冷藏车。
- 4、梳理与完善配送部工作流程制度，有效的提高配送部员工工作效率。
- 5、配送线路的优化拆分与组合，提高配送的灵活性与协作性，提高配送服务能力与应变能力；合理安排线路，从而降低运输费用。

## 配送中心年终总结 药品配送工作总结篇八

我叫xx，现任油站站长工作，在20xx年x月我从计量的岗位竞聘为中心站站长。回忆过去的一年，对于我来说，就像是一

本厚厚的书，书中所有的故事都是那么让我回味无穷。当我回过头来，看看走过的这一年，虽然在这一年里有过许许多多，酸甜苦辣和不如意不顺心的事。但是，我知道人正是在经历了这些之后才能够茁壮成长成熟。所以我告诉自己”我的选择无怨无悔，我会更加的努力工作，开创新的局面”。一年来，我在公司的各级领导下，紧紧围绕公司的经营理念，开拓市场，促进销量。同时也受到全站员工的大力支持和共同帮助，使我尽心、尽职、尽责的完成好每一项工作任务。现在我把近一年来的学习、工作和体会，等各个方面的情况汇报一下。

自从20xx年竞聘为xx站站长助理之后，深感自己肩上的职责，确认自己该怎么做，在这短短的几年期间，在分公司的严格要求下帮助指导下，无论在政治上还是在思想上都有很大的提高，明确了一个奋斗目标，一个如何打开市场，搞好经营理念的目标。我作为一名加油站管理人员，以身作则积极投身到，加油站如何加强安全管理，提高经济效益中去，我时刻严格要求自己，以高度的政治责任感，认真履行工作职责，积极向老党员老员工学习，要带头学，主动学充分利用业余时间刻苦学习安全管理和消防知识，油品知识，不断完善自己，使自己成为一名合格的加油站站长。

1、抓住安全教育，抓好安全管理。加油站是经营易燃易爆场所，要是员工的安全意识不强，操作不正确都可能有危险，因此我在平时的管理中，十分重视安全工作，一是要提高员工的安全意识，时刻注意互相提醒，每月要消防演练培训并教育。二是每位员工在上班之前要有警惕心，不能疏忽车辆不熄火加油，顾客在站内打手机和塑料桶加油等；三是检查上，要做到勤检查，勤保养，杜绝隐患，发现加油机和加油枪有渗漏及时处理。对设备保养一定要达到重维护，保养，维修并检测做好每一项安全工作。

2、采取灵活性的手段抓经营工作。去年x月我刚接上站上的重任，我就紧紧的抓住优质服务，努力争取更多的顾客，要



求员工要对每一位来站的顾客，来有迎声，走有送声，做到热情周到微笑服务，对于有困难的顾客一定要帮助。努力实现加大轻油的销售量。就在x月底我站所属地段，道路扩建施工，道路泥泞尘土飞扬，每天站上污染太大，沙尘就像雾一样大，站内的卫生比平时加强了好几倍，站外修路的时间又比较长，差不多三个月才能竣工，然而员工还是认真清扫卫生保持站内的加油机设备整洁如一，四个月的和平路终于修好了。站要开业了，站内员工都像清理自己家里东西一样，男生把从上到下的墙壁全部清洗，女生把所有的加油机从里到外的擦拭清理，准备迎接新的开业，今年站上目标的轻油销售xxx吨，实际销量xxx吨，其中持卡销量xx多吨，非油销售xxx元，就在这x个月中我站每月都能按时完成上级下达的任务，平均每月都超额完成任务，到了每年的冬季柴油进入油荒期间，我及时调理工作思路，在努力保护老客户的同时，做好了限量和客户的解释工作，再解释中，要耐心细致的对客户讲清楚，要排好队，限量加油。总之，我站在20xx年根据不同的市场形势和上级的要求，较好的完成站内的轻油和非油任务。

和谐的工作氛围是我们都希望有的，只有团结融洽才能体现出，全站员工亲如一家。如□xx月xx日的那一天站上要开业了，计量局来站检测加油机，查到4号机的时候□x号机计量器坏了，郭经理速把维修员叫来修理，就在维修的那一刻突然把汽油喷出，喷到杨站长和我的头部留到了眼睛里，当时我什么都看不见，只是捂着眼睛流泪，当时脸部烫的就好像在火炉里烤着，站上同事迅速把我护理到水龙头帮我清洗，清洗的时候汽油把我呛的换不气来，休克了几秒中，就在晕倒迷迷糊糊时候听到郭经理正在打120急救中心，杨站长和同事们扶着我喊我名字，醒来看见同事们的拥护，让我感觉我是世上最幸福的人，让我深深体会到只有和睦相处，取长补短，互相帮助，才能步调一致把效益搞上去，团结就是力量。

1、我认为加油站作为销售企业的终端，最终的目标就是提高

销售效益，增强市场的竞争力，在确保加油站安全的前提下，作为站长肩负着油品营销和站内管理的双重任务，站长是站里的第一责任人，成败都取决于影响公司的利益和员工的切身利益，要想增加今年比去年的销售量，主要还的抓住管理是否到位，提供优质的服务，为顾客营造一个安全，舒适，整洁，温馨的加油环境，这样就能锁住新老顾客，只要自己工作让员工满意了，员工让顾客满意了，以诚相待每一个顾客，销量一定会增加。

2、要对油品的一定要自己把关，卸油前一定要检验油品是否合格，数量是否相对，要对计量员严格执行每天测量罐内核算，校准加油机的精确度，努力把油品降到最低损耗。

3、督促收款员要按时把销售金额交回银行，把账表单当日做好。做到账账相符，表里如一。

一年来本人尽了自己最大的努力，做了一些工作，这一切都离不开公司的正确领导，同时也离不开每天和我朝夕相处的站上每一位兄弟姐妹，与她们大力支持和团结奋斗，是分不开的，俗话说”上下齐心，其力断金”，相信只要我们共同努力，我们中心站加油站，一定能再上一个台阶，打造出完美的高绩效团队！在此我深深地感谢，成绩属于过去，可是挑战还在未来，我清醒的认识到，只有自己的自身素质提高，才能积累更多的工作经验，同时在工作方面也有了更大的转变，促进业务水平，扩展与进步。今后我一定要多学习，多思考发扬优点，克服不足，坚持干中学，学中干，不断提高业务知识和自身素质的能力。在今后工作中继续努力，得到大家的指点和帮助。以上有不妥的述职请领导批评指正。谢谢大家！