

# 2023年驻村帮扶工作队员个人总结 单位 驻村帮扶工作总结(优秀5篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。相信许多人会觉得总结很难写？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 物流部工作总结ppt篇一

时间一晃而过，从到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，但学校里的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、运输的最佳路径、最优库存控制等方面，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。

## 物流部工作总结ppt篇二

二\*年是物流公司行业最辉煌的一年，物流公司财劳部与时俱进，抢抓机遇，加强财务管理，在公司领导的关心支持下，以“资金回收、煤款结算、经费控制”为中心工作，发扬“严谨、拼搏、奉献”的工作作风，充分利用会计的反映与监督职能，增收节支，较好地完成了公司领导交给的各项任务，下面就财劳部的工作做出总结汇报。

1、认真细致地做好煤款回收工作，保证资金安全，加快资金回收，提高资金回收效率和质量。

煤款回收是财劳部工作中的重中之重，它直接关系到集团的生存和发展。1-11月份共回收现汇22.56亿元，银行承兑汇票6.78亿元。其中：现汇比上年同期多回收13.68亿元；银行承兑汇票比上年同期降低了.89亿元；1-11月份银行承兑汇票贴息额3566万元，收取利息8万元，银行承兑汇票回收率为17.5%，比去年同期下降了16个百分点，提高了资金的回收质量，实现了集团公司利益的最大化。

另外，特别是地销回款难度较大，业务量大，每笔业务的金额较小，增加了784多个用户，财劳部工作人员对每一笔业务都要认真核对。做到多年来未发生任何一笔差错，保证了资金的安全和完整。

2、提高服务质量，满足用户要求，做好煤款结算工作

煤款结算是财劳部的一项基础性工作，程序多，工作量大，无论哪道工作环节出现差错，都会给公司带来不可挽回的经济损失，他们对待工作任劳任怨，却从不言累，为煤款回收做出了较大贡献。

### 3、严格遵守财务制度，加强财务监督

财劳部人员少，业务繁杂，特别是帐务处理，必须严格遵守财务制度，加强内部控制，对不符合手续的一律不予报销，严格控制支出，做好会计信息的汇总和汇报工作，保证各种会计报表的及时、准确地编制和汇报，为领导做出销售决策提供了准确依据。今年十月份，还组织人员到广东、浙江各大用户单位进行对帐，及时发现和纠正错误，保证公司的帐目与客户的帐面相一致，降低了经营风险。

财劳部在加强财务管理和内部控制方面，虽然取得了一定的成绩，但离领导的要求还有一定的差距，今后应提高员工的自身素质，增强自身的法律意识和责任心。另外，应加强财务档案的管理工作，使财务档案管理工作更科学更先进。

首先提高财务人员的业务技能和政治素养。随着市场经济进一步发展，企业会计也在不断发展，对财会人员的政治素质和业务技能要求越来越高，任何骄傲自满和不思进取都将被淘汰。因此，今后要利用一切可能的时间组织员工进行学习培训。

其次，在财务管理方面应下大力气，严格控制支出，提高资金回收的质量，加强资金安全各方面的管理，为集团公司的发展和腾飞而努力奋斗。

## 物流部工作总结ppt篇三

疫情防控工作开展以来，我县居民生活必需品供给和物价相对稳定；疫情防控卫生清洁用品因我县蓝威消毒药业公司持

续加大生产得到一定的保障，随着东阳光南岭好山水公司的复工复产，居民家庭日常使用消毒用品需求也得到了全面满足；疫情防控药品在经历短时间缺货后，随着药企、物流等复工复产逐步恢复正常；口罩前期大面积、长期间缺货，后期随着不断拓展口罩进购渠道，外县、外市的新口罩企业全面投产等，逐步恢复正常供应。

#### （一）制定了工作方案，召开了工作会议

按照职责分工，第一时间制定了《乳源瑶族自治县新型冠状病毒感染的肺炎疫情防控工作物资保障组工作方案》，召开了全体小组成员工作会议，强调了疫情防控物资保障工作的重要性 and 必要性，部署了各成员单位的职责分工，并对各成员单位提出的问题困难、意见和建议进行了充分地讨论。

#### （二）建立了信息沟通机制

县物资保障组成员之间建立了良好的信息沟通机制，日常信息定时通过邮件等形式进行汇报，突发情况、异常变动等信息即时进行沟通联系，以便能够迅速掌握物资保障的最新情况，确保信息的时效性和准确性。

#### （三）积极协助生产企业复工复产

我县东阳光电化厂、蓝威消毒药业公司是此次疫情防控物资的生产企业。县物资保障组全力协助企业加大生产，为蓝威消毒药业公司协调解决了防护口罩300多个，包装纸箱1000多个，支援叉车2台，同时上报市工信部门为其协调解决上游企业原材料供应问题；为东阳光电化厂协调解决用工、运输等问题；协助企业做好员工疫情防控工作，保障企业能够开足马力、恢复生产，保障疫情防控物资供应。

#### （四）持续关注物资保价稳供情况

积极为商贸企业提供疫情防控物资的购买渠道，指导企业做好疫情防控工作，保证企业正常运营，保障居民生活必需品的供应，定期组织人员到我县各大商场超市、药店调查居民生活必需品和疫情防控药品等的供应和价格情况。自1月27日起，每天统计我县各大商场超市、农贸市场、药店等生活必需品和疫情防控医药用品的保价稳供情况，进行全县物资保障分析研判。

### （一）做好物资及物资生产力储备工作

此次新型冠状病毒肺炎疫情暴发突然，造成消毒药剂、应急药品、口罩等物资缺货、断货，居民防控需求得不到有效保障，一定程度上引起了社会的不安。因此，我们除了要准备好粮油等生活物资和应急救援物资的储备外，还需要做好药品等物资的储备工作，特别是对物资相关生产企业生产力的储备。

### （二）积极协助本地企业的正常生产

坚定企业发展信心，指导企业做好疫情防控工作，切实做好疫情防控和经济发展“两手抓”，及时帮助企业解决生产困难，如招工、原材料供应、疫情防控物资等，让企业能够尽快复工复产，让群众能够就近就业，尽快投入正常的生产生活。

### （三）及时关注市场物资供应情况

疫情的发展牵动亿万人民的心，我们需要时刻关注市场上的物资供应情况和价格变动，保障居民的正常需求。同时，也要时刻留意疫情的最新信息，及时调整物资保障工作的具体对象和范围，做好、做实应急物资的保价稳供工作。

## 物流部工作总结ppt篇四

我所在的部门是物流部，首先在20xx年这个及其不平凡的一年里，我们物流部全体员工在公司领导的领导下能够顺利的圆满的完成我们公司制定的业务任务，我作为物流部的一员感到非常开心以及自豪，我们部门的工作职责是需要比较好的专业业务能力，同时更需要很强的与客户交际沟通能力。在专业方面，由于之前我所从事的工作都是和物流有关的工作，也进行了系统性的学习，个人在这方面亦是很感兴趣，遇到棘手问题，通过查阅资料、询问同事能够独立解决，所以这方面很有自信的；在过去的一年里自身还是存在一些问题以及工作上的不足，在工作上还不够沉稳，不够老练，在对待新老客户的各种要求有的时候不够及时的做到位，自己感觉还是有点欠缺，这个方面我想在以后的工作里更应该进行多多锻炼，多多改进。

不断加强个人修养，自觉加强学习，努力提高工作水平，适应新形势下本职工作的需要，扬长避短，发奋工作，克难攻坚，力求把工作做得更好，积极的配合好各部门的工作链接，在适应新的工作岗位之余，希望学习些其他部门的业务知识，提高自己的业务能力，树立办公室的良好形象。

1. 希望公司能为我缴纳上海社会保险□xx年7月、12月都有相关文件证明我可以缴纳上海社保，希望公司能予我这样的福利。
2. 请公司结合实际考量我们物流部门的工作性质，每一位职员都是希望自己所付出的努力与回报的结果能够相等，这样也会提高每一位职员的工作积极性，更好的为公司工作，这样也有助于公司的发展。
3. 希望20xx年公司结合实际情况重新制定我们物流部的考核制度。

# 物流部工作总结ppt篇五

上半年，在省、市农业主管部门的大力支持和精心指导下，全区上下认真贯彻落实中央、省、市农业农村工作会议精神，加快发展优势特色农业产业，深入推进现代农业园区建设，着力提升农业科技水平，不断强化各项服务措施，高起点定位，快节奏推进，全方位落实，全区蔬菜产业持续稳定发展。

## （一）日常工作顺利完成

1. 基地建设 上半年全区蔬菜种植面积达14万亩，占全年规划面积50%。其中，种植商品蔬菜10万亩、越冬蔬菜9万亩，建蔬菜标准化生产示范基地8万亩，其中核心示范片2万亩。
2. 技术培训 完成技术培训20000人次，发放技术手册 5000本，推广蔬菜新品种15个，新技术5个。
3. 病虫害防治 上半年由于风调雨顺，总体病虫害源基数低，未形成大面积危害，蔬菜病虫害统防统治率达100%。
4. 蔬菜信息检测 今年上半年蔬菜丰产又丰收，莴笋、白菜、萝卜、菠菜、马铃薯等产量、价格一路向好。前期莴笋出地价1.6元每公斤，目前马铃薯均价在1.6元每公斤，甚至高达2元每公斤。
5. 培育新型经营主体 从政策上加大了培育和扶持新型经营主体力度，为新型经营主体提供政策咨询、技术培训指导、市场信息等服务，支持开展新品种新技术试验示范，如为平溪蔬菜专业合作社提供5种海椒品种进行试验。改善水网路网等基础设施建设条件，如将永才专业合作社纳入农发项目进行申报。
6. 项目推进 目前20xx年粮经复合项目正在努力推进，同时正在申报20xx年粮经复合项目。

## （二）重点工作推进迅速

1. 平溪园区提升改造 包括基础设施建设和科技试验与推广两个方面，投资概算1080万元。目前两家施工方已开工建设，其中连栋温室大棚区已完成平整场地，停车场已进入施工中期，预计10月份全面完工。
2. 院地合作 年初，与省农科院园艺所签订了合作协议，落实了11个合作子项目，包括15个品种，5项新技术，目前正处于试验示范阶段。
3. 冷链物流 该项目占地面积16.369亩，总建筑面积约2100平方米，投入资金459万元，现已建成600平方米初选储存及加工车间、600平方米冷藏库、围墙、场地等附属设施，正在加紧完成电力安装，确保下半年投入使用。
4. 农超对接 与市区农产品批发市场，永隆、810等超市，蜀门市场、东城市场等建立了合作关系，设立了固定蔬菜摊位，并协助金田公司正在抓紧建立蔬菜鲜销直销门店。
5. 农发项目规划申报 成功申报省级财政500万元的农发项目，目前正处于规划实施阶段。
6. 供澳蔬菜基地落实 6月份以来已经落实50个供澳蔬菜基地，目前正在对环境测评和经营主体资质申报。

## （三）特色产业有亮点

1. 魔芋产业 上半年在汪家、小安、文安发展魔芋10000亩，在小安打造了5000亩核桃魔芋套作示范基地。
2. 山葵产业 在曾家、李家新增山葵种植面积2000亩，川葵在朝天已初具规模。

（一）发挥项目效益，改善基地条件。利用“千斤粮万元钱”粮经复合项目、扶持“菜篮子”项目、现代农业标准园创建等项目的实施，不断改善基地基础设施，巩固提升已建蔬菜基地，开辟新建蔬菜基地建设规模。

（二）加快推进农业机械化建设。配合农机管理局大力引进和示范推广适合我区曾家山地形特点、耕作模式要求的，多功能、复合型农业机械。

（三）继续扶持农业经营主体力量。一是健全完善基地乡镇蔬菜专业合作社建设，重点对合作社技术人员、种植大户进行技术培训，提高种植技术水平。开展农资配送、集中苗、生产管理、统防统治、科技推广、农机作业、产品初加工、市场营销等专业化社会化服务。

（四）抓好冷链物流体系建设，拓展市场销售渠道。配合合作社、蔬菜加工企业完善冷库建设，发展预冷、仓储、冷链运输，使其尽早投入使用，拓展蔬菜销售空间，构建现代市场营销网络，发展“农超对接”、直供直销等新型市场营销方式。

## 物流部工作总结ppt篇六

我所在的部门是物流部，首先在\*\*\*\*年这个及其不平凡的一年里，我们物流部全体员工在公司领导的领导下能够顺利的圆满的完成我们公司制定的业务任务，我作为物流部的一员感到非常的开心以及自豪，我们部门的工作职责是需要比较好的专业业务能力，同时更需要很强的与客户交际沟通能力。在专业方面，由于之前我所从事的工作都是和物流有关的工作，也进行了系统性的学习，个人在这方面亦是很感兴趣，遇到棘手问题，通过查阅资料、询问同事能够独立解决，所以这方面很有自信的；在过去的一年里自身还是存在一些问题以及工作上的不足，在工作上还不够沉稳，不够老练，在对

待新老客户的各种要求有的时候不够及时的做到位，自己感觉还是有点欠缺，这个方面我想在以后的工作里更应该进行多多锻炼，多多改进。

不断加强个人修养，自觉加强学习，努力提高工作水平，适应新形势下本职工作的需要，扬长避短，发奋工作，克难攻坚，力求把工作做得更好，积极的配合好各部门的工作链接，在适应新的工作岗位之余，希望学习些其他部门的业务知识，提高自己的业务能力，树立办公室的良好形象。

1. 希望公司能为我缴纳上海社会保险□xx年7月、12月都有相关文件证明我可以缴纳上海社保，希望公司能予我这样的福利。
2. 请公司结合实际考量我们物流部门的工作性质，每一位职员都是希望自己所付出的努力与回报的结果能够相等，这样也会提高每一位职员的工作积极性，更好的为公司工作，这样也有助于公司的发展。
3. 希望\*\*\*\*年公司结合实际情况重新制定我们物流部的考核制度。

## 物流部工作总结ppt篇七

国内经济环境趋于好转，物流行业面临新的发展机遇，上半年物流工作总结。在这样的大好形势下，河南省豫鑫物流股份有限公司于7月18~19日在郑州召开了20xx年上半年工作总结会议。河南、湖北、陕西、山东、上海公司的相关领导出席了会议，会议由豫鑫物流书记王琳主持。

董事长许寿义在听取了各下属省级公司上半年目标任务完成情况后，对他们所取得的成绩给予了充分肯定。他指出□20xx年上半年，豫鑫物流在河南省交通运输厅和河南省公路管理

局领导的关怀指导下，公司各级领导班子带领广大员工，团结奋进，围绕“坚持发展网络，提高服务质量，严抓工作落实”的工作目标，紧扣公司“二五”发展规划，全面推进各项工作。营业收入较20xx年同期有了较大幅度增长，继续保持了不断发展和持续盈利的良好态势，各项工作按照全年目标计划稳步推进。各省级领导班子团结一心，干部队伍建设更趋合理，发展思路较清晰，基本能够围绕目标任务抓管理。中层领导主动工作意识增强，学习能力有了很大提高，综合能力明显加强，部门之间的协调有所改进，经营决策向理性思维转变。网络工作开展较好□20xx年初就实现了河南省内无盲点的目标。风险意识在加强，措施积极，效果比较明显。关爱员工措施落实到位，调动了广大员工的工作积极性。

同时，许寿义还指出了存在的问题。主要表现为少数员工工作拖沓不认真、思考问题高度不够，遇到问题建设性建议少，工作缺乏持续的激情，服务意识不强，省级之间协调不够。市场营销体系停滞不前，运行实效还需进一步提高，分公司管理风险意识需要加强。他要求，各省级公司把安全生产放到第一位，采取切实可行的措施和办法，狠抓落实，责任到人。

最后，许寿义对公司下半年工作重点进行部署。他要求，各省级公司以发展为第一要务，所有管理人员放低姿态、摆正位置、踏实工作、努力争先，坚定信心，奋力拼搏，坚决完成全年目标任务。高层领导要带头学习操作流程，落实会议精神，规范日常管理。他希望，大家在工作中牢记文化“不动摇”，执行制度“不懈怠”，企业发展中“不折腾”，以半年工作会议为契机，认真落实各种文件、会议纪要和本次会议精神，创造性地开展工作。

会议期间，与会人员还针对公司当前遇到的一些问题进行了认真讨论和分析，进一步研究和学习了市场营销理论和技能。此次会议全体与会人员统一了思想，坚定了发展目标，增强了中高层人员团结带领广大员工积极进取的信心和决心，大

家纷纷表示，在以后的工作中一定要乘势而上、抓住机遇、迎接调整、狠抓落实，共同开创豫鑫物流建设和经营的新局面，确保完成全年各项工作任务！

## 物流部工作总结ppt篇八

自我进入\_物流，成为一名客服专员已经一年有余，在新年到来之际，在此对我的.20xx做个总结，希望可以在20xx年里有更大的进步。

因之前没有过任何物流方面的，很担心无法融入到客服的工作中，但是从我进入公司的第一天开始，公司一直强调的“齐心协力，志存高远”的、宽松融洽的工作氛围、以及施经理和客服部各位同事的耐心指导，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了公司的整个操作流程。在客服部的工作中，我一直严格要求自己，认真及时的做好领导布置的每一项任务，并虚心的向同事们学习，借鉴她们许多良好的工作习惯和在工作中积累的经验。公司注重时限和承诺，所以我们客服在受理、跟踪、查询和确认收货情况时，要本着公司的这种精神，言语得体，有礼有节，并且要非常的细心。我也会加强学习业务知识，不断提高和充实自己，希望能尽早独当一面，为公司做出更多的贡献。不过在工作中我也出现了一些错误，因此在处理各种问题时我会考虑得更全面，杜绝类似错误的发生。在此，我要非常感谢施经理和各位同事，感谢她们对我工作中出现的错误给予及时的提醒和改正。

在成为\_的正式一分子后，我对客服的工作有了更深层次的认识，在处理问题和突发事件上有了相对的提高。首先，我认为客服工作中“细心”是最重要的，比如在受理时，要尽可能详尽的得到货物信息和客户的要求；在跟营运部门登记和查询时，更要尽可能详尽的了解到货物的在途和到货实况，并有能力根据这些信息推测和判断后续情况，在应对客户询问时能够简言答之，令客户满意。

在工作中发现问题，找出原因，找到解决问题的不断改进不断提高。所以说注意物流工作的细节是非常重要的。其次，不要主观。若出现和以往不一致等异常的情况，要冷静观察，不可盲目去处理，认真落实。不要强调“以自我为中心”，而应该强调“整体利益优先”，在工作中要发扬“有人负责我服从，无人负责我负责”的精神。如受理时、回复客户时、接到领导的工作等不可凭主观想像做事，按部就班，简单的事情更要认真对待。记得有句话这样说的“简单的事情重复做，当来临时挡也挡不住”。对于物流来说成功就是准时、无误、高效率。再次，勇于承担。

工作是先做人后做事，性格命运，态度决定一切，沟通解决一切。出现问题要勇于承担，比如输单时出现错误，或者周末值班时事情没有处理好，说一句“不好意思，我输的”或者“我值班”这没什么，否则大家一起承担，这样也不好。出现问题不要推卸责任。讲讲当时的情况，说说出现的原因，大家一起来借鉴一下，以免下次犯同样的错误，说不定领导还会夸他诚实呢，是个好员工。这样也会保证部门之间的平和和团结。第四，不可情绪化。当在工作中出现什么“拦路虎”了，生活中出现什么不开心的事，不可情绪化，不能影响工作或别人。

把同事、领导当成朋友说出自己的想法和建议。因为你将随时应对意料之外的事情，所以物流工作要有一颗平常心，与人为善的心，说出的话会不会伤害到人家，会不会产生矛盾等等，要增加集体荣誉感，增强集体凝聚力。最后，定期或不定期内外部培训。

未来的战略在变，执行战略的能力要求也在变，所以对员工进行工作及生活的沟通，思想沟通、对员工进行业务培训（如师傅带徒弟）、全方面素质培训。如航空常识培训、内部经验交流、外部参观学习、物流管理培训等等。益处是公司有了高素质人才，适应了当前的发展变化，而员工更好的充实了自己、更好的完成工作、更多的付出。

## 物流部工作总结ppt篇九

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，但学校里的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。

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。

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。