

# 最新物流客户工作计划(实用7篇)

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源配置。以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 物流客户工作计划篇一

物流协会成立初始,还存在着不足之处。协会力争在新的'一年里,围绕余姚市政府新物流发展规划的实施以及会员急需解决的问题,为会员企业提供更多的优质服务,推动企业在新的政策环境下做大做强,从而带动整个余姚物流业健康、规范的发展。为此,现将《余姚市物流协会20xx年工作计划(草案)》制定如下,请大家多提宝贵意见,共同促进协会工作顺利、有效开展。

(一)加强协会自身建设,进一步发展会员,壮大队伍,真正代表余姚物流行业水平和权威性。计划到20xx年底,发展会员数量达60家,涉及运输、配送、仓储、第三方物流以及生产型企业等,基本上代表余姚整个物流产业的主体。

(二)开展物流行业调查研究[]20xx年余姚市政府对物流业发展仍保持高度重视,为进一步了解我市物流企业的综合状况,从企业的实际情况出发,计划开展“余姚市物流行业统计工作”,了解余姚物流业的现状,摸清各企业所处的状态,以便有针对性的开展服务工作。

(三)协会将全面协助政府、企业做好招商引资工作,广泛了解国内外知名物流企业信息,加强对外交流工作,充分发挥协会职能。

(四)加强物流人才培养。为弥补余姚物流行业专业人才短缺

状况，加快物流人才培养速度，根据会员企业的实际需求，协会将适时开办各种业务培训。进一步加强与宁波、杭州各大高校的合作，为余姚物流业储备物流人才。

(五)扩大物流市场供给。推动我市制造企业物流社会化，加大社会物流总量供给。

(六)加大协会的宣传力度，扩大社会影响力。通过网络宣传，促进余姚物流信息化建设，为会员共享资源搭建网络平台。努力为余姚市物流企业招聘人才以及物流从业人员求职搭建专业平台。同时进一步加强与物流相关媒体建立合作关系，将会员企业尽最大可能向外界推广宣传。

(七)向政府献计献策。根据企业及市场变动因素、经营场地如油价变动等，力争政策扶持，促进物流企业更快更好地发展。努力为会员企业争取政府的促进物流业发展的优惠政策。

(八)将进一步促进企业物流信息化建设，提高会员企业生产质量与效率，适时邀请相关专家、学者为会员提供企业物流信息化专业知识讲解，适时举办“物流企业信息化研讨会”。

(九)加强协会间合作。加强与其他物流协会、联合会的联系，构筑合作联盟，寻求与较发达城市物流人才、物流信息化等多方面的交流，为会员提供更多学习合作机会。

(十)协会将创建简报——“余姚物流”，将最新的物流信息、政策法规、专业知识等定期向会员传播，使会员及时掌握行业动态、前沿信息。

1、组织物流人才培养：参加20xx年国家级物流师考试培训(培训时间□20xx.5)

2、组织外出考察

- 3、 开展调查研究
- 4、 政府宣传推广
- 5、 进行横向协会合作，参与兄弟协会间交流与合作
- 6、 参加各类物流相关业务的宣传推介会
- 7、 其他日常工作

同志们，在新的一年里，我们将放眼世界，展望未来，全力以赴协助会员企业做大做强，共同推动余姚现代物流业跃上新台阶。

## 物流客户工作计划篇二

实施退出管理是实施“三个结构”调整的重要途径，也是我行实施主动风险管理的重要体现，促进了我行信贷资源的优化配置，有力支持了综合盈利能力的提升。从长远发展角度，富有成效的退出管理也是在宏观调控背景下保障我行授信业务均衡高质量发展、实现经营业绩持续稳定提升的重要举措。

截止20xx年12月末，全辖各行07年度累计退出授信27.64亿元。其中针对总行下发退出清单中存量客户，累计退出正常类贷款11.17亿元，占年初全辖公司类正常类贷款余额的0.92%，已整体完成年内目标退出金额的118.87%，完成总行要求退出目标的306%，退出管理成效明显。

根据总行退出管理工作要求，遵循省行“三个结构”调整战略规划□20xx年存量客户结构调整坚持统筹规划、主动实施、严格执行的工作原则，根据全辖行业和区域授信指引，明晰客户退出标准，制定存量客户分类划分标准，将存量客户分为必保新增、存量维持、逐步压缩、限期清退四类客户，将后两类客户纳入退出计划范围，同时，将客户分类结果在授

信审批流程和前端授信管理过程中加以运用，规范退出流程管理和严格退出计划执行，强化退出管理执行效果。

（本部分由省行政策制度团队补充）……

## 1、退出计划制定方式

采取省行于分支行自下而上和自上而下相结合的方式，即分支行根据分类标准进行筛选梳理、主动制订辖内存量客户的退出清单，报送省行进行审核；省行经与分支行沟通反馈后，在全辖层面最终确定分类清单和退出目标客户清单及执行计划。

## 2、对存量客户进行分类划分

原则上必保新增类客户余额应控制在存量总余额的25%以内，存量维持客户余额控制在40%—50%之间，后两类类客户余额之和不低于存量客户总余额的25%。

## 3、明确退出计划执行时限和结构性退出比例

（1）对于纳入退出计划范围的不良授信客户，原则上在3年内完成客户清退工作，明确制定分年度清退计划，第1年退出金额不得低于存量余额的40%，前2年累计退出金额不得低于存量余额80%。

（2）加强对正常类客户的风险甄别，加大对高风险关注客户的退出力度。要求纳入主动退出计划的正常和关注类客户，其20xx年度退出金额不得低于各行年初对公正常类贷款的5%，其中关注类客户退出金额应不低于上述两类客户年度退出金额的60%。

## 1、加强退出计划执行情况评价

加强对各行退出计划执行情况的监控，通过月度监测、季度通报等方式及时向全辖通报退出计划执行进度，每半年一次对全辖各行退出计划执行情况进行综合评价排名。对于退出计划执行进度明显滞后于预期进度的分支行，省行加强定向督导工作。

## 2、实行退出计划执行负责制

为强化全辖分支行对退出计划执行的集中有效管理，实行退出计划执行定向负责制，即二级分行的退出计划执行由本行分管风险行领导牵头负责，风险管理部协助督导，公司业务部门具体执行实施；杭州地区直管支行由本行分管风险行领导牵头负责。

## 3、加大退出计划执行考核力度

结合总行对一级分行退出计划执行的考核方式，细化风险管理能力评价体系中退出计划执行维度的考核标准和评分构成，加大退出计划执行的考核权重和评分占比（计划由目前的8%增至20%），引导辖内各行强化退出计划制定和执行效果。

## 4、加强对退出计划执行结果的运用

根据各行退出计划执行情况，积极运用退出计划执行结果实施分类管理。

（1）对于半年度考核退出计划执行进度明显滞后的分支行，省行通过定向工作提示、提高检查频率、直接约谈等途径，要求分支行明确后续针对性执行措施和定期汇报执行进度，确保年度退出计划合格完成。

（2）将退出计划执行情况与省行贷款规模整体控制、授信项目审批等进行综合平衡、挂钩管理。对于退出计划制定被动、覆盖面不足、执行进度滞后的分支行，省行将平衡信贷资源

的优化配置，适当控制该行新增授信项目的审批进程。

## 物流客户工作计划篇三

工作计划网发布20xx年物流工作计划，更多20xx年物流工作计划相关信息请访问工作计划网工作计划频道。

以下是工作计划网为大家整理的关于20xx年物流工作计划的文章，希望大家能够喜欢！

### (一) 互设基地

充分利用中海物流集团的物流实体运作平台和经营资源优势，为学校挂牌建立“学生实习基地”、“教学研究基地”牌匾，学校也可以挂牌成立“中海物流人才储备基地”，探索工学结合人才培养模式及校内外生产性实训基地建设的校企组合新模式，增进学校与企业间的相互联系与合作，走产学结合发展道路，为社会培养高素质技能型专门人才。

### (二) 学生实习

学校根据高等职业教育教学计划和培养方案，每年选派相关专业的学生到中海物流进行顶岗实习，中海物流优先满足学生实习需求。根据岗位需求、学生情况等因素，双方协商决定具体事宜。

### (三) 就业推荐

- 1、在同等条件下，中海物流优先录用校方毕业生。
- 2、校方优先为中海物流输送优秀毕业生。

### (四) 换岗学习

- 1、学校派专业老师来我们中海物流进行轮岗实习。
- 2、中海物流派相应的经验比较丰富的员工或经理去学校授课。
- 3、双方互补优势，达成共赢。（企业实际操作、动手能力比较强，但缺乏先进的理论知识；学校理论知识比较强，但缺乏一定的实际操作、动手能力。）

#### (五)教材以及精品课程的开发

通过老师来企业实习，对企业的业务、流程等的深入了解，再结合学校的教学计划、专业方向，与中海相应的专家共同开发适合学校教学，符合企业用人的实用型教材。

## 物流客户工作计划篇四

201x年，是新都物流中心高位求进、加快发展、奋力建设西部现代物流公路港、西部城际配送枢纽和城市配送中心的重要一年。我委将高举中国特色社会主义伟大旗帜，以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，深入实践科学发展观，全面贯彻落实党的xx届六中全会、省委九届九次全会和市委十一届九次全会精神，按照市委、市政府奋力打造西部经济核心增长级、国际文化名都的历史定位和区委区政府的工作部署，牢牢把握“奔高端、上水平、强功能、出效益”的总体要求，开拓创新、努力拼搏，以等不起的紧迫感、坐不住的责任感、慢不得的危机感，只争朝夕、忘我工作，努力打造中国西部现代物流公路港、西部城际配送枢纽和城市配送中心，以优异的成绩迎接党的xx大胜利召开。

201x年我委的工作目标是：完成固定资产投资5亿元；实现物流营运收入80亿元，比201x年增长25%；实现税收2.6亿元，比201x年增长30%。

#### (二)工作重点

1、进一步抓好规划完善工作。一是进一步修改完善新都物流中心在建和未建项目的建设规划方案，提升物流业态。二是突出标准和形象，抓好重点项目规划的修改完善工作，从而发挥好重点项目的示范引领作用。三是立足实际、着眼长远可持续发展，进一步修改完善物流中心三期总体规划、产业发展规划、土地利用规划和控规方案。

2、进一步抓好项目促建工作。一是加快推进基础设施配套建设。促进货运大道绕城高速立交桥加快建设，力争201x年5月底前基本形成通车能力。二是加快推进重点物流项目建设，进一步提升园区的整体形象。对二期已建成并投入试运营的10个重点项目，进一步强化管理和运营，积极引导企业引入优质三方物流客户，促使其早出效益、早出形象；对传化物流二期、西部品牌商品分拨配送中心等二期在建重点项目，进一步倒排工期，加强督促检查，促使其按期完工。三是抓好美国普洛斯、新加坡丰树等已储备重点项目的引进、落地工作，进一步增强园区发展后劲。四是继续抓好园区公共服务设施的配套完善工作，为企业发展提供更加便捷的服务和优质的环境。五是加快对园区周边传统货运站场的搬迁整治，积极推动城北片区主营业态升级和空间布局优化。

3、进一步加快转型升级步伐。一是采取“借脑”合作模式，继续加强现代物流发展研究，进一步摸清现状，把握方向，抓住重点，提升业态，为园区的长远发展打下坚实的理论基础。二是进一步梳理园区内物流企业的城市、城际物流配送业态、水平和方式，深入研究物流企业之间以及物流企业内部之间的业态转换，积极推进城际配送试点和城市配送试点工作，探索建立城际、城市物流配送管理机制，引导提升物流配送水平。三是按照园区的功能布局和发展定位，加强对物流企业的业态管理，积极引导企业面向高端优化和调整客户，从而促进园区产业结构和业态水平进一步优化提升。四是积极推进货运班车总站打造，探索建立公路、铁路、航空等多种运输方式的联动发展，拓展园区发展空间。五是扎实做好园区企业(客户)的注册登记工作和主要经济数据的统计



工作，准确、及时、完整反映园区经济活动情况，从而为园区下一阶段的发展跨越把好经济的脉搏。

4、进一步推进产业联动发展。一是继续加强与阿里巴巴的合作，加快建设中国西部现代物流在线电子商务平台，不断完善平台功能，着力打造中国西部物流首选信息平台。二是建立完善产业联动发展机制。继续加强与工业园区、家具园区、北部商城等的沟通、对接和协调，积极开展物流外包等工作，探索建立服务业与工商企业联动发展的长效机制。三是继续深入推进银政企合作，为园区企业做大做强提供便捷金融支持，促进区域经济转型提升，打造核心竞争力。

### (三) 保障措施

1、加强党的建设。深入学习贯彻落实党的xx届六中全会、省委九届九次全会和市委十一届九次全会精神，不断加强机关党委、支部及党员干部的思想、理论、政策学习，不断强化科学发展的思想和组织保障；认真开好党组学习会和民主生活会，严格贯彻落实民主集中制，坚持重大事项民主决策，努力维护班子的团结和谐；深入开展党风廉政建设和反腐败工作，严格落实党风廉政建设责任制，认真执行廉洁自律各项规定，筑牢拒腐防变的思想道德防线。

2、加强作风建设。严格落实首问责任制和办结制，大力倡导用心想事、用心干事、用心谋事的工作作风，大兴为民之风、学习之风、力行之风、敢为之风、求是之风，真正把工作当学问去研究，当事业去追求，说了算、定了干、干就干好，扑下身子狠抓落实，进一步转变工作作风，提升工作效率。

3、加强督促检查。围绕年度工作目标，制定《年度重点工作任务进度表》，明确重点建设项目责任领导、责任人和完成时限，各责任人坚持工作重心下沉，工作重点下移，对自己负责的重点项目实行天天跟踪督促，详细掌握施工进度情况，提出改进措施，年底，将任务完成情况与个人年度目标考核

挂钩，兑现奖惩，落实责任，确保圆满完成区委、区政府下达的各项目标任务。

## 物流客户工作计划篇五

(1) 规范维系体系和考核机制，增加集团拍照维系人员配置：15年的维系工作中，有超过一半的用户没有得到应有的专职维系，各责任部门对集团拍照维系的重视程度不一，现有的督促手段效果很有限，16年必须有对应的考核制度，才能督促责任部门重视起来。另外需要让维系岗位的人员归岗，巩义今年的低保有率正是因为移网维系人员外流造成的，其它部门的情况也不容乐观。如果不能让维系人员司其职，增加维系岗位也是徒劳，这一点请领导能给予支持。

(2) 完善通报和奖励机制：因为后台岗位不同于前端发展人员，工作的执行效果监管不太好把控，直接的后果就是很多人会随大流，工作态度的浮动较大。单单靠一个组监督通报，会让组员有逆反和不满情绪，不利于工作开展，如果能建立长期有效的制度，落后的通报帮扶，对于优秀的在如绩效等方面有奖励，这样会让所有人都动起来。在任务重要求高的20xx年，不能再有太多的低潮，必须保持高效的执行力，否则一个月的落后，需要我们几个月的努力才能挽回。妥否，还请领导考虑。

以上分配量与实际量之间可能还要有将近1万的差距，过完年王会敏休完产假后，大概还需要新增2名人员。

(2) 提高工作执行效率，增加工作强度：由于每个人名下的维系任务增加量都超过30%，如按以前的强度和效率，势必会影响保有效果。下一步还需组织讨论整理效果最好的执行方案，规范回访的时间段，在对应的时间做该做的事，合理安排工作时间；对于疑难问题的处理，要及时上报，避免在一个问题上浪费过多时间，争取在有限的时间内解决更多问题。另外日均成功回访量要调整至40户以上，尽量缩短用户的回

访周期。

(3) 规范现有的关怀手段，打造新的服务口碑：现有的生日、节假日及周末短信祝福已成为拉近与用户距离，增强用户对客户经理感知和信任度的有效手段。下一步我们将使所有的关怀更规范化，让内容更丰富效果更好，将我们的关怀服务打造成为新的服务口碑。

(4) 组织针对老用户特别是高端用户的维系活动：针对高端用户我们现有的差异化服务手段还很单一，力度也很有限，还需要组织针对性的维系活动才能增强感知、增加忠实度。20xx年我们将学习别省市的好做法，并根据现有的条件开展高端用户的俱乐部活动。另外加强对会员用户的关注，及时审定提前服务，将我们的会员服务真正的做到位。

(5) 学习新的管控手段，将现有的管控措施落实到位：由于今年拍照用户增加的比较多了，而且许多是新发展用户，用户的忠实度和黏性较低，防止集中性的流失离网是我们工作的主要内容。在未来的工作中，我会根据具体的用户群的入网时间、参与活动做综合分析，及时发现问题并找出解决问题的办法。在实际的管控过程中，我们要做的更细更深，及时的回访，定期的跟踪，最大限度的争取用户留网。为规避用户第二联系方式不全或更改而无法联系，我们在日常工作总要将核实用户第二联系方式作为一项主要工作来做。

“我们是大发展的后防，我们是十个亿的保障，客户会因为我们的付出而爱上电信，电信会因为我们的努力而更加辉煌，让我们一起行动，行动，立即行动”，这句行动宣言是我们努力的方向，是我们奋斗的目标。它将激励我们更加严格的要求自己，更加努力的提升自己的服务，紧随公司的发展脚步大步向前。20xx年我们团队肩负的责任会更重，但是我们有信心也有能力去承担起来。

一位哲人说过：“人存在的价值就是被别人利用”。作为一

名服务人员我对此的理解是“生命不息，服务不止”。只要我还在vip客户经理的位置上，我就不会忘记自己的责任和使命，不会忘记我所代表的是郑州电信的服务质量。我会紧跟公司的发展步伐，在成就公司辉煌的同时，实现自己的价值。

## 物流客户工作计划篇六

人是万物之本，企业生存的命脉就是员工，只有企业真正关心员工，关心员工的需求，企业文化重视人文，员工才会更有激情地工作来为企业付出。当然我们企业更需要团队意识强的高素质员工，因此我们必需加强员工培训，提高员工积极性，增强员工个人素养，使员工更有奉献精神团结精神。只要员工的个人素养真正提高了，能真正关心企业，那么我们部门的服务水平也就相应的提高了，各项工作也能顺利的进行。这样就进入了一个良性循环的过程中。

对此向公司提出两点建议：

二是奖与惩相结合，不能光有惩而不奖。

反之当然也不行，二者是相辅相承，缺一不可。

由于物流部不是直接创造经济价值的部门，再加上物流部缺乏系统的规章制度和管理工作方面存在的漏洞，所以往往会被本部门员工误认为不被公司重视，对员工工作积极性有一定的影响。对此需不断完善部门管理制度，需实施《岗位责任制制度》、《交接班制度》、《车辆管理制度》、《文件管理制度》、《奖惩制度》等。

我将结合本部门岗位的具体工作情况，逐步优化组织结构，使其“基层具体落实、中层监督指导”。使各岗位人员明确其职责所在，以便在工作中各司其职，各尽其责，继而争先创优。

- 1、收发货流程进行梳理，改进，并督促物流部员工严格按标准执行，实行岗位责任制。制定预防可能发生的`错误，及时发现，纠正不正确的工作方法。
- 2、每日早会十分钟，计划当天的工作安排，及总结上一天的工作完成进度，出现的问题，困难，部门岗位需要协助配合的安排，表扬有进步，工作较主动积极等个人，激发员工的工作激情。
- 3、每日下班前检查各项工作完成情况，已完成事项，未完成事项，待办事项，第二日需交接事项或紧急待办事项。检查电源，门窗是否关闭。清洁是否到位等。
- 4、每日开单员下班前检查当天单据的准确性，完整性，是否按时交财务。检查系统所有单据，有无异常情况，库存有无异常数据。发现问题立即解决。
- 5、每周/月总结本周/月工作情况，对工作中出现的问题、困难提出可执行建议/方案，对工作中作出成绩，有重大进步，为公司提出建议，或努力工作，尽心尽力者给予表扬或奖励。
- 6、各种物料码放、搬运入库时应先内后外、先下后上。检查货架的货品是否按规定陈列，整个库房保持整齐，整洁，有无脏乱现象，货品名，标签，及价格是否一致。
- 7、严格按照仓库管理规程进行日常操作，仓库收发货人员对当日发生的业务必须及时登记，做到日清日结，确保物料进出及结存数据的正确无误。不定时复核实物和库存差异，当天发现有差异数据当日处理，找出原因，并纠正错误。
- 8、仓库必须根据实际情况和各类原材料的性质、用途、类型分明别类建立相应的明细账，凡是无吊牌货品一律找出同款贴上标签（款号，尺码，价格），凡是浅色衣服原则上全部套外包装袋。

9、做好各类物料和产品的日常核查工作，仓库收发货人员必须对各类库存物资定期进行检查盘点，并做到账、吊牌、物一致。如有变动及时向主管领导及相关职能部门反映，以便及时调整。

10、库存物资清查盘点中发现问题和差错，及时查明原因，并进行相应处理。如属短缺及需报废处理的，必须按审批程序经领导审核批准后才可进行处理，否则一律不准自行调整。发现物料失少或质量上的问题（如受潮或损坏等），及时的用书面的形式向有关部门汇报。

11、合格品、逾期品、失效品、料废、返修品等分类存放，分别做账。废料根据实际情况合理利用。各种物料不得抛掷。

12、仓库通道出入口要保持畅通，仓库内要及时清理，保持整洁。所有单据必须有责任人签字，并且字迹清楚。

13、提前做好部门内员工请/休假的工作交接安排，并和其它部门做好衔接安排。

14、了解员工的基本情况，需求，困难，帮助其解决问题，真正关心每位员工，让他放心的工作。鼓励员工学习，营造和谐，团结，共进步的环境，使员工感觉工作是一种快乐。

## 物流客户工作计划篇七

包括它的外观，质地，特性，优点，缺点，用途。虽然跟单文员不属于工程技术人员，似乎不需要对产品有的了解。其实不然。首先，在与客户沟通时，如果你对产品只一知半解，那么客户对你的信任度会大打折扣，甚至会怀疑你的工作能力。当客户向你咨询时，你也只能支支吾吾，或者老是去向技术人员打听，客户不可能放心的把订单交给你去做。也没有任何优势吸引客户向你下单。

跟单人员的虽然不是官，但是他的门禁权限却很广，他可以进出多个部门，这就给我们学习新产品提供了便利的渠道，只要你不怕苦，不怕累，勤下车间，不耻下问，没有学不会的东西。纺粘无纺布，熔喷无纺布等，相信很快会被我熟知并熟练的运用。

刚开始，一般人会认为跟单文员只需知道生产订单的进度就可以了，好像白领一样，坐在办公室，打着电话，发着email就可以掌控一切。一个优秀的跟单人员，会非常熟悉产品的工艺流程，生产一定数量的产品所需要的生产时间。会亲自进车间察看大货的进度。当积累经验久了，无论是工艺还是货期你都可以直接回复客户。

每一个公司都有自己的工作模式。如果每个人都按照自己的流程来进行工作，那么将会导致公司秩序的混乱，各个部门的工作也会受阻。严重的会导致公司蒙受经济及名誉上的损失。比如说，公司规定收到客户订单需要经理部门签名确定。

出国的货物一般通过船和飞机，国内的货物通过公司安排汽车或者安排物流公司运送。在订单完成之前，跟单文员要认真选择运输公司，并考察他的信誉度，是否有能力运送此批货物。xx公司货物的运送主要通过物流来完成，我会尽快熟悉这些物流公司。经常与物流工作人员沟通，保证货物安全准时到达目的地。

对于客户的订购产品的习性要有足够的了解。当出现异常情况时，可以做出果断的处理。比如说，客户订购的产品，在外观或者包装上有一点微小的瑕疵，新来的跟单员可能会请示上级领导或者跟客户协商是否能接受这种不达标的产品，如果是一位老跟单员，可以自己做出判断。不必劳烦他人。

跟单文员实际上是公司和客户之间的一个窗口。首先，你是公司的雇员，你得对公司绝对忠诚，事事站在公司立场上，为公司着想。在客户那边，你必须坚持“客户是上帝”的原

则。要让客户感觉到他是客户，正在享受星级的服务。客户不会理会公司其他部门是怎么运作，也不想知道，他只会与你联系，了解他的订单，了解他的货期。所以要做一个明亮清晰的窗口，要看清事实，冷静处理。