

# 写快递员的总结报告(模板5篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

## 售后工作总结篇一

根据《关于开展中层正职岗位干部公述民评联评活动的实施意见》文件精神和公述民评活动安排，现将本人履职以来岗位职责以及廉洁自律情况作出如下汇报：作为文化市场管理股股长，承担着我局综合行政审批的主要工作，一是加强对全县文化市场许可和管理工作的指导、督查；二是作为文广新局进驻县行政服务中心的负责人，负责局行政审批事项和非行政审批事项的办理，负责局办事窗口的日常管理，在局党组的领导下和股室同志们的努力下，工作中严格要求，履职尽责，圆满地完成了局党组以及上级部门交给的各项任务。

### 一、依法行政。

树立法治意识，严格执行相关法律、法规的规定，提高执法效率，做到公平、公正、公开，凡是法律、法规禁止的坚决不办，不是自己的职责不做。树立程序意识，对本局承办的行政审批事项，依法定程序，法定时限和承诺事项办理，在办理业务中，既确保依据合法，又做到程序合规，为了实现承诺办结时限，提高审批效能，在符合法律法规前提下，对许可项目审批流程适当进行了精简，简化了流程。

### 二、落实职责。

按规定公开部门职能，办事机构，工作岗位，办事依据，办

事程序和办理结果等政务信息，主动接受上级主管部门、新闻媒体和社会公众监督。为了保证办事流程不脱节，我们制定了窗口各种管理制度，明确了经办责任人职责，按照谁受理谁负责，谁经办谁负责原则，对办事流程环节和时限进行监督，实行预警和催办，确保窗口和业务股室进行无缝对接，确保办理事项运行顺畅。

### 三、改进系统，积极推进并联审批。

根据上级部门的要求以及实际工作需要和审批系统操作情况，我们在最短的时间内完成了系统改造，顺利地和省厅系统进行了对接，工作效率不断提升。前置审批项目按照要求全部与市场监管等部门实施并联审批，按照“一门受理，抄告相关，限时办结”的思路积极和行政审批服务中心沟通协调，梳理并联审批项目和工作流程，努力改善审批环境。今年（截止11月20日），文化市场管理股在200多个工作日内共办理各类事项292起（其中接受咨询172人次，受理审批审核及备案事项36件，外出勘察场地4家次，送达各类证照、文书80件），新进审批平台激活经营单位65家，办结率100%。

### 四、优质服务，畅通便民。

加强效能建设，以方便群众办事为出发点，做到有事快办，急事急办，特事特办，难事设法办，按规定不能办的事，说明原因及时回复，坚决杜绝推诿扯皮现象，切实为社会公众提供方便、快捷、优质高效的服务。群众利益无小事，为切实提高办事群众满意度，我们制定了首问负责制，制作一次性告知书，落实一次性告知制度等，要求局办事窗口工作人员必须是熟悉业务的多面手，推行了预置本系统电话“中心”布置图及窗口单位电话等全方位的便民利民服务举措，按照首问负责制的原则，要求工作人员发现业务不属本窗口办理的，要耐心指引群众到对口的窗口办理，对属自己办理的实行业务全面跟踪，协调和办理，直到办件完成，切实负起责任，解决了群众办事难的问题。

## 五、廉洁自律办事，清清白白做人。

加强职业道德建设，认真落实党风廉政建设责任制，坚决杜绝“索、拿、卡、要”等违纪现象。一直以来本人对自己要求十分严格，也非常注重自身的品行修养，能自觉遵守廉洁从政各项规定，没有利用职权和职务上的影响谋取不正当利益，勤于政务，奉公守法，风清气正，求真务实。

## 六、不足和差距。

重事务轻学习，认为自己主要抓好工作落实，不要求有多高的理论水平，缺乏学习的压力感和紧迫感，没有处理好工作与学习之间的关系。重安排，轻要求。在工作安排上，强调各项工作都要有新的提高、新的发展，但在具体落实上，没有用一流的标准去要求，去衡量自己的工作。

## 七、努力方向。

在工作方面要以大局为重，从自身做起，切实落实工作效率，继续完善文化市场行政审批制度，按照依法，便民，及时，高效的原则，为全面促进我县文化事业的进一步繁荣，文化产业的进一步发展，文化市场的进一步规范作出不懈的努力，加强学习，进一步提高素质，与部门之间加强沟通，密切配合，创新优化行政审批，提高服务水平，振奋精神，再立新功。

## 售后工作总结篇二

不知不觉中20xx已接近尾声，加入xx房地产发展有限公司公司已大半年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。x是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外

人来说，这半年的时间里，收获颇多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

学习，永无止境，这是我的人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的有不-一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越\*静，更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗\*稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗？当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无处不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在\*时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。

其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿。俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断完善给了我工作的动力。

同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。所以我也会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这短短半年工作时间里，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求

尚有一定的差距。

## 售后工作总结篇三

各位领导：

我是xxx□我的工作职责是销售内勤，下半年的工作主要是销售内勤，下面我就半年来的工作向各位领导做一下汇报，不足之处，请各位领导批评指正。

### 一、 下半年的职责履行情况

#### 1、 合同的落实

针对合同，详细落实技术参数，保证以最快的速度下发订单，以便能保证在合同这一环节不影响生产周期。跟踪生产过程，及时与销售沟通。

#### 2、 出库、合同统计

及时统计出库、合同，随时掌握出库的完成情况，合同履行情况，以便使领导能够更好的决策。

#### 3、 做好一系列销售服务工作

根据业务实际需要做好业务员的支持工作，包括整理资质、出库、发票、借款登记及报销单处理工作。

#### 4、 各种售后服务报表的整理归档

注重及时收集客户状况的各种表格(售后反库信息、验收报告、顾客满意度调查表及下即客户评估表)，并注重采取各种方式了解服务具体过程。

## 5、 做好产品退换货的跟踪落实

退换货的产品根据实际情况，制作产品客诉处理单，对退换货产品的数量、日期、客诉原因和发回日期都做了详细记录。

## 6、 做好内勤的交接工作

根据自身工作积累经验及与老内勤的学习，逐步对内勤的工作有了新的理解，在交接的时候把\*时的积累写下来，同时对工作要达到的程度有了目标和方向。但是今后还要继续团结协作、互相帮助，才能把销售服务工作做好。

## 二、认清不足，加以改进，提高工作效率

虽然取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

第一、行业知识缺乏，对工作效率有一定影响；有些工作还不够细，贯彻的不是十分到位；文字水\*还需要很大提高。在今后的工作中，首先不但要自己努力学习相关行业知识。

第二、了解行业，了解市场，加强对市场发展脉络、走向的了解，提高市场的敏感度；更好的协助销售人员工作。

第三、本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报；真正做好领导的助手。 第四、发挥服务职能，为各部门做好配合工作。

未来的日子里，我会严格按照“诚信、务实、创新、卓越”的精神要求自己，提高自己，为企业的发展尽自己的一份微薄之力。

各位领导，我的汇报完毕。

## 售后工作总结篇四

- 1, 按要求标准作业, 安全时时放到第一位. 安全是发展之基本.
- 2, 重视执行文化, 定期进行培训. 执行力不到位, 以下工作没法开展.
- 3, 严抓卫生环境, 个人衣冠形象是企业形象文化基础, 卫生环境做不好还谈什么工作.
- 4, 如何在保证质量境况下降低维修成本, 减少成本才是盈利的根本.
- 5, 提高工作效率, 减少时间, 也是盈利一部分.
- 6, 提高服务意识, 微笑服务才能拉近距离, 想客户所想, 客户之忧, 更能引导消费理念.
- 7, 加强专业维修技术培训, 专业才不会被行业淘汰.
- 8, 培养员工积极性, 定期开展娱乐活动, 好的环境, 好的心情, 才能出好的质量.
- 9, 定期追维修欠款, 认真分析其中原因, 给予解决.
- 10, 开展太色服务, 举例简称{星月服务}上门提车, 送车服务, 为客户更省时间. 才能产生依赖心理.
- 11, 注重细节, 严抓细节, 坚持严抓落实为目标, 细节论成败, 注重细节, 才能使企业笑到最后.
- 12, 向分店认真学习优点, 多多交流沟通, 以提高自己的管理知识.



很感#总能在百忙之中仔细阅读总结报告，在文中我没有对用赞美的语言赞美你，在你的带领下管理如何英明，也没有提出你带出的团队，如何优秀.因为我感觉还没有做到完美境界，职业生涯中告诉我，企业有问题就要提出来，没问题去找问题，每天都能及时发现问题给予解决，美丽的语言不会把问题解决，个人认为没有发现问题的企业才是最大的问题，敬请不要计较，总结中都是我内心真实的感受和表达，都是我对企业责任心的表现，职业之心，时间考验，结果明鉴！

在这里说明一下，为东风越野车公司配套的产品是我司给长丰猎豹供应的hs-710v及hs-928b[]为其做配套主要是考虑到宣传公司产品的需要，因东风越野研发的“东风悍马”及“东风铁甲”军用越野车影响力比较大。

因其销量微小，在下面的总结中，将不做介绍。

第x季度办事处各市场所做的工作：

1. 维护老产品老市场方面：我司在十堰这里的配套老产品为hs-180v(包含主机、天线、扬声器)，由于在过去的几年中，此产品三包索赔金额比较大(20xx年索赔金额为：53万)，加之去年降价之后主机的价格为元(不含税，下同)，经公司价格评审利润率为0，虽然如此，去年公司在十堰办事处的督促下，对hs-180v的电路进行了改版设计(由原先手工插件改为smt/ai)[]产品性能比原先有了比较大的改善，因此公司仍然决定继续供应，但不主动追求市场份额的扩大，原因如下：

b.公司的价格与竞争对手相比无任何优势；

已开始逐步取代hs-180v[]产品结构升级应在20xx年完成，按照此进度逐步减少hs-180v的供应量，扩大新产品的供应量。

考虑到以上因素，在第一季度，十堰办事处基本上只是按照

其确定的份额供应老产品hs-180v□努力配合好其生产计划。

## 2. 新产品新市场开拓方面的工作：

1) 新产品方面：考虑到hs-528v主机在20xx年11月才批量供货，在此也把它作为新产品，加上已经开始进行的d310项目(包含收放机□cd□vcd□dvd及天线、扬声器等)，十堰办事处的新产品主要有3个，下面分别给予介绍：

产品，由于徐州天宝的`退出，目前我司此产品的份额为100%，但是十堰凯歌恒龙汽车电子有限公司(以下简称“十堰凯歌”)已开发出同样的产品，并于去年供应了800台(直供路线)，现在其正在紧密动作，准备再次进入配套体系，十堰办事处主要针对此情况给其设置门槛障碍。

但是其价格为元，我司价格为元，相对而言，其成本优势比较大，如果采购三科的降本压力持续增加，而我司的产品又不降价的话，其进入配套路线是迟早的事。

项目的hs-t1886收放机，由于第一轮试制下来，发现的问题比较多，十堰办事处也将此信息及时地反馈给公司，现在公司方面的答复是在4月20日之前将基本解决好这些问题。

项目的hs-t2121收放机，第一轮试制下来发现的问题现在基本上只剩下一个——面板灯光问题(东风商用车公司技术中心要求背景灯及按键灯光都为波长为470nm的蓝光)，因此机原先灯光都是绿色，现改为蓝光的话要加上许多发光二极管，电路要重新设计，重新开模，可能成本也要上去，时间节点能否保证也还是一个未知数。

2) 新市场开拓方面：东风特种车身厂属于东风集团下面的东风实业有限公司，和东风商用车公司是相互独立的，其年产量大约为40000-50000，收放机主要由十堰振鸿铭工贸公司及东风天成工贸公司2家进行配套，我个人比较看好这个市场，

但是更加需要总部和领导的支持。

## 售后工作总结篇五

尊敬的领导：

您好！

客户维系、挖掘、管理、个人产品销售工作：

尽管我行理财业务已得到初步发展，但由于理财业务开展起步较晚，起点较低，使得理财业务发展存在规模较小，与同业比较存在较大差距，存在人员不足、素质不高、管理未配套等问题。目前，我行为扩大中间业务收入，仅仅在发展代理保险，代售基金是远远不够的，产品有待更丰富，理财渠道有待拓展，我行的特色产品：汇聚宝，外汇宝，纸黄金，人民币博弈等许多特色理财品种还没完全推广开（受营销人员，业务素质等方面的制约）缺少专业性理财。

不足处：

2、营销力度薄弱，需要团队协作加强营销，没有充分发挥个人能力；

2、不断加强素质培养，作好自学及参加培训；进一步提高业务水\*

敬礼！

自荐人□xxx

20xx年xx月x日