

最新月份物流部工作总结 物流部工作总结 (通用8篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

月份物流部工作总结篇一

20xx年10月份刚成立的物流部在过去的一年注定充满挑战和不平凡，随着公司业务销售不断增长，物流部不仅要应对物流市场的种种冲击，还要肩负为公司提高服务质量，降低物流成本，整合提升供应链管理绩效的责任。

回顾20xx年对于物流业来说是充满挑战的一年，物流部国家对公路运输超载超限的严查、物流设备的更新、油价不断上涨、人力成本的不断上涨、物价不断飙升和各地高速公路计重收费的实施等都对物流业的发展带来较大的冲击和整合。

现时我司物流部按操作管理主要分为仓储和配送两部分，随着部门职能分工的不断细化，经过不断的探索和总结，物流部在仓储管理、运输管理、成本控制、物流信息流转、库存控制等方面都取得了一定的成绩，客户和公司各部门对物流运作都给予了较高的评价，现我们把在物流的整个运作中取得了的成绩和宝贵的经验作以下分享和总结。

20xx年物流部工作总结

物流部作为生产和营销两大基本职能部门的坚定后盾，同时也是最重要的职能部门之一，在我司的运作中占据着非常重

要的角色。物流部自13年10月份成立以来按操作职能划分主要包括仓储和配送两大版块，仓储版块主要完成从产品入库、存库到出库监管的内部职能；配送版块主要完成产品出库运输、车辆调度、产品送达和对承运商资源调配的内部职能。两者相互相成紧密配合，共同承担起营销后的后勤服务。

从20xx年开始物流部增加行政管理板块，目的是做好部门的后勤服务形成坚定后盾，配合仓储和配送板块让整个部门工作能顺利开展。以下是仓储板块以及配送板块在20xx年管理上的工作总结。

2.1 仓库管理

2.1.1 部门管理总结 成品仓管理

1)、库存安全：

a.帐物清晰、优化成品实物库存台帐，实物库存台帐含概呆滞品、退换货产品，真实反映实物库存情况。

b.货龄管理：梳理成品入库、发货与实物盘点流程，当天发货当天核对，为提升发货准确性打下坚实基础。

2)、周转率（库容管理）：完成成品仓的搬迁工作，优化新成品仓的货位规划提升货位周转利用率。

叉车月度突发故障控制在2%以下，避免了维修等额外费用产生，节约了成本。

叉车使用率达95%以上，中秋促销期间叉车、人员在严重不足的情况下更是积极调配，使用率发挥到最大化，顺利完成任务。

1)、绩效管理：自10月份起实施搬运小组计件，倡导多劳多得、公平安排工作的准则，激励员工工作热情，进一步提高

装卸能力。

2) 肃清搬运队伍，整顿不良作风：开除4名严重违规人员，特别针对搬运工的思想稳定工作花费了大量的精力，在日常工作中及时掌握和把握好搬运工的思想情绪，经常与他们沟通探索新的突破点提升装卸潜力。

3) 、落实岗位轮换制，有效调动员工积极性。

4) 、设立高峰工作期的应急方案：达到高峰期可增加20%搬运力，有效满足中秋及春节促销发货量。

2.1.2数据管理总结

2.1.2 a 库容压力对比

13年度成品收、发货量与12年度同期数据分析

表一：成品入库

表二：成品出库

数据对比分析：

表一：由于个别产品年度生产增长差异，同时至12月份开始330苹果醋大量生产备

库，13年成品入库比12年增加12325538件同比增长84.38%。

表二：13年比12年产品发出多发299630件，同比增长18.92%。

2.1.2.b 库存率管理 20xx年成品库存比率统计数据分：表中显示到12月份月未库容利用率达89%以上，使仓库效益达到最大化；而330苹果醋的库存量达2542896件，库存比率为：79.19%，单一产品储存量过高从而使仓储成本增大。

2.1.2.c 货龄管理

采取先进先出的原则，使得产品新鲜度达到最大化，也有效地避免了产品积压令货值降低。 以下是13年度成品的货龄统计：

从上表可以看到一个月内出库的产品有2690906件占84.59%，但由于销售需求问题使库存大于四个月的产品有214648件，主要是百草壹号与冲锋壹号产品，占产品存量的6.75%。

2.2 配送管理

2.2.1 制定并实施运输破损纸箱配置方案

月份物流部工作总结篇二

20x年时物流公司不平凡的一年，也是物流公司与时俱进、开拓创新、激情创业，奋力超越，再铸辉煌的一年。一年来，物流公司在总公司董事长、总经理的正确领导和关怀下，在办公室主任的有力支持下，在物流公司各级领导的科学管理和以身作则的带领下，在全体人员的不懈努力和奋力拼搏下，公司始终坚持董事长、总经理制定的经营策略和业务方针，认真落实公司20xx年工作计划，全面执行总经理“敬业、团结、智慧”的工作指示，围绕着“安全发展、专线发展和优质服务”三条主线，竭尽全力，忘我工作，优质、高效、圆满的完成了全年任务。

20x年物流公司在温岭物流业散、乱、小的复杂形势，运价竞争非常恶劣、自身起点相对弱小的情况下，我司共完成销售额xx余万元，新增专线一条—x专线，营业网点增加x□x□x等站点□x物流基地建成投入使用，组建了适应公司飞速发展需要的管理层，为20xx年更高速的发展奠定了良好的基础。如今，我司全体人员意气风发、斗志昂扬、团结奋斗、积极进

取、不怕困难、迎接挑战，全面落实董事长、总经理的决策，向更高更好的目标进军。

1、销售总额及利润20xx年物流公司完成销售总额xx万元，相比20xx年的x万元，增幅为x%□20xx年物流公司完成利润x万元（估算值，待财务正式报表），相比20xx年的x万元，增幅为x%□

2、专线及网点建设20xx年物流公司陆续新增了x□x□x等x个营业站点，新开一条西北专线，截止x月x日，x专线营业额为xx余万元，业务覆盖x5省市，即x□x□x□x□x□

3、制度化方面，我们陆续推出了网点服务标准、安全管理工作制度、物流公司规章制度、收、储、发货及损失赔偿制度，强化了物流公司的财务规范要求。

4、信息化方面，我们在吴岙物流基地投入x万元（其中移动公司投入x万元），建成了信息发布大厅，配置了相应的软、硬件，投入x万余元减持了覆盖基地的电脑监控系统，正努力实现董事长、总经理提出的信息现代化的要求。

5、搭建了基本的管理框架、组建了相应的管理部门，初步理顺了工作秩序为适应物流公司发展壮大的要求，在董事长、总经理的指导下，我司设立了市场营销部、业务管理部、财务部、综合管理部、信息部等五大基本管理部门，落实、引进了相关专业人员x名。

6、开展营销拓展月专题活动，强化客户信息。根据总经理x月工作要求，我司开展了营销拓展月活动，由主管副总带队，分区分片，层层落实商户、厂家信息，为明年业务的发展打下良好的基础。

7、开展岗位培训，提升员工技能。

x月份，物流公司组织操作员、业务员开展了岗位培训工作，目的是提高各级员工的操作技能、业务谈判技巧及能力。x月份物流办公室组织了验收性考试，考试结果都合格。

20x年物流公司取得的成绩是显著的，这些成绩的取得取决于：

1、董事长、总经理的正确领导在市场竞争如此激烈、市场变幻莫测的情况下，正是由于董事长、总经理对物流市场正确的分析和把握，才会有我们物流公司今天的变化，才会有明年我们物流公司腾飞的基础。

2、总公司办公室的大力支持

20x年物流公司在经营网点上的拓展，吴岙基地的建设，各专线营运方面得到了总公司办公室全体同仁的全力支持，我们才会各硬件上，特别是在广告宣传上取得如此明显的成绩。

再次是我们的业务员，在没有自己专线的情况下，拿到货物承运权的难度非常大，但即便是这样，仅仅11/12月份我们专线外的业务量就有x万多，这也是个了不起的成绩。

最后是我们的调度员，他们付出的辛苦我们常人很难想象，跟随装卸工工作到凌晨或者到厂家拉货到凌晨，没有休息日，保证业务员接到的货物准时、按量、安全送到客户手上非常不容易。

正是由于全体员工在平常工作中的点点滴滴的坚持和努力，我们物流公司才会有202220年度的成绩。

尽管20x年物流公司在各级员工的努力下取得了很大的成绩，但不可否认的是我们在实际工作中还存在一些与总公司的要求不符的地方，其主要表现在下述几方面：

1、对董事长、总经理的经营决策理解不到位董事长、总经理

希望物流高速发展的同时，不能忽视利润。而我们在平常的工作中片面的追求了货量的增加，忽略了利润也要相应增加的要求，导致20xx年的利润下滑严重，业务量是正增长，利润却是负增长，更为严重的是这种负增长达到了x%□

2、各级员工对变革的阵痛没有充分的思想准备为实现董事长、总经理在三年内将大运物流建设成以集团物流总包为先、以服务为根、以信息化为本、以综合盈利能力高为终的涵盖公铁联运、专线运输、冷藏仓储、油运联动、车辆整合于一体，业务量超亿元的现代化物流企业，并初步建立以大运物流为旗帜的温岭物流企业联合体的指导思想，我司在20xx年内的经营、管理、制度、人事调整上的一些变化，各级员工存在着一定的认识误区，导致工作中有些混乱和脱节。

3、缺少分工负责制，导致责、权、利倒挂物流公司的发展速度越来越快，而我们相应的分工负责制度没有及时跟上，没有真正体现多劳多得的分配原则，导致各级员工在工作中多多少少的存在着某些偷懒或不负责任的现象发生，极大的影响了各级员工的工作积极性。

4、资源配置不合理，效益没有充分发挥出来我们新增的三个营业网点，吴岙物流基地的建成使用以及信息化的软、硬件的投入，特别是吴岙物流基地的使用，物流公司没有明确的定位，也没有为之展开相应的探索工作，造成物流公司20xx年的基础设施的投入很大，产出却不明显的怪异现象。

20xx年我们的工作为20xx年物流公司的腾飞打下了很好的、坚实的基础，我们4个营业网点，吴岙物流基地的建成使用，总公司对信息化建设的投入，西北专线、昆明专线、山东专线、福建专线的营运，在坚持董事长、总经理提出的在三年内将大运物流发展成为以集团物流总包为先、以服务为根、以信息化为本、以综合盈利能力高为终的涵盖公铁联运、专线运输、冷藏仓储、油运联动、车辆整合于一体，业务量超

亿元的现代化物流企业的发展设想的指导下□20xx年我们物流公司将进一步完善以下工作：

1、理顺秩序，加快节奏

在20x年分工合作的基础上，推出岗位责任制，将每个员工的责、权、利挂钩，努力提高各级员工的工作积极性，重点是各级管理人员、业务员、操作员的岗位责任制。

2、资源整合、物尽其用

二是联合其它物流公司，借用他们的网络将大运的网点遍布全国各地；

三是收集社会承运车辆信息，建立自己的承运车辆网络。

3、扩大专线、提高业绩

在20xx年2条专线的基础上□20xx年我们要陆续建立x□x两条专线，业务要逐步覆盖临近的宁波、义务、永康、上海等地；吴岙基地要逐步建设成为物流总包和分流配送中心□20xx年物流公司要在20x年x万销售额的基础上完成xx万的定额，其中x专线要突破x万，x专线□x专线□x专线要完成各线x万的定额□x基地物流总包和分流配送要完成x万的定额。

4、规范财务、保证利润

逐步规范公司的财务收支制度，努力降低营运成本，加强收款，控制代付货款风险，控制各项费用，保证20x年度公司利润率在10%上下。

面对当前新形势和新任务，全面做好20xx年的工作，是形势所迫、责任所在。当前由于x物流业群雄蜂起，业界新思路、新工具的不断涌现，企业的发展面临着前所未有的挑战。逆水行舟、不进则退，企业兴衰、员工有责。我们一定要解放思想，转变观念、振奋精神、扎实工作，一定要去掉满足现

状、因循守旧、不思进取的陈旧思想意识；要深刻领会董事长、总经理的发展理念，实现管理转型的重要意义和深刻内涵；更加注重在飞速发展的非常时期，保证安全、提高服务，杜绝一切事故的极端重要性。我们一定要树立竞争意识和责任意识，在公司各级领导的正确领导下，扬长避短、快马加鞭，全面完成物流公司20xx年的各项任务，再创20xx年的新辉煌，为企业的又好又快的发展做出我们应有的贡献。

月份物流部工作总结篇三

部门工作宗旨： 团结合作 积极配合 支持前台 热情工作

办公网络的重要性：提到办公网络对于企业来讲非常重要，我们时常提到的办公无纸化，办公自动化，办公网络化，都是这个意思，办公网络最终的目的就是为了让企业享受轻松，便捷的办公数据打印任务，并能够以最小的人力成本，实现工作效率的最大化。

配合、支持：积极全力支持前台的各项工作，在过去工作中，保管公司物资进出库以及仓储费用的计算，负责进出库物资数量和质量的验收，确保各库存物资的库存价值妥善管理公司仓库库存物资，做好物资出入库登记。

1物流部工作

- 1、在库存控制上存在一些问题，将重点解决这些问题
- 2、与运输、营业部门的沟通不够，以至于出现许多意想不到的问题
- 3、未能够及时的处理客户要求。

2公司系统维护

- 1、由于工作原因，对于同事提出的问题不能及时有效的处理
- 2、对于领导的要求领会不到位。

1对物流部的建议

- 1、做好货物的出入库、产成品出入库以及各种物资的在库整理。这样可以很好地实行实时控制，为各部门提供准确的库存信息，保证各部门工作的顺利进行。
- 2、了解公司其他部门的工作流程，为很好地配合其他部门工作奠定基础。
- 3、协调财务部工作，把物流和资金流很好地结合起来。物流是一个不断寻找途径降低成本的部门，而且也是一个不断增值的部门。把物流和资金流很好地结合起来，让企业经营状况透明化，很好地协调财务部门的工作，不断降低物流成本，以及让物流在企业经营中体现增值的作用。

2对公司的建议：

- 1、明确公司制度：一个好的公司必须有自己一套完整的制度，有了自己的制度就按照制度来，不能领导凭感觉来判断一些突发事件。
- 2、分工明确：公司需给每位员工明确的职务，不能来一件事不管是不是该员工的职责范围，都让他去，公司应采取直线式的管理方式（一个员工只有一个主管）。
- 3、明确责任：公司应该有明确的责任制度，否则一旦出现问题大家相互推卸（运输和物流 运输和罐箱）。
- 4、一视同仁：公司应该对每个员工一视同仁，每个员工在公司都应该有平等的待遇，这个道理大家都是知道的，否则员

工会在心理上产生不平等，严重影响工作。

以上是我在公司工作10个多月来的总结，其中说了一下我的工作内容和不足，也有对物流部门和公司领导提出的建议，请领导审阅。

随着公司的不断发展，物流部规模也得以壮大。加强部门管理建设，不断提高人员素质，强化服务水平、降低运营成本。全体员工齐心协力、努力奋斗，争取比上年度取得更好的效益。

月份物流部工作总结篇四

在7月份xx高级人才交流会上认识了杜总，我拿到的第一份资料就是介绍新厂画册，当时只是觉得企业规模很大，和杜总交谈后，感觉老板很平易近人。对其它方面就不太知道了，特别是对化纤行业几乎一无所知。通过三个月的亲身体会，对化纤行业和公司有了一定了解。公司的理念被杜总通俗的解释为五个发，确实是很恰当，本人对这一理念非常认同。公司发展不忘回报社会的壮举，令人敬佩。公司以人为本、尊重人才的思想在实际工作中贯彻，这是大发能发展壮大的重要原因。在十一年时间实现跨越发展的确很不容易，争做全球第一是大发的雄心壮志，也是凝聚人才的核心动力。现在**在涤纶短纤行业起到了举足轻重的地位，今后还将更加辉煌。

虽然到来了近三个月，对生产工艺还不太了解，到生产现场时间不多，人员熟悉程度也不够，对分工的工作还没有形成系统的计划和长远规划。随着对公司和工作的进一步熟悉，我也希望领导今后多分配一些工作，我觉得多做一些工作更能体现自己的人生价值。“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中我要不断学习业务知识，通过多看、多问、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。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

学习各种知识，并用于指导实践。在今后工作中，要努力当好领导的参谋助手，把自己的工作创造性做好做扎实，为的发展贡献自己的力量。

月份物流部工作总结篇五

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！

月份物流部工作总结篇六

主要是根据上级部门或主管的指令对物流组装进行组织、安排、管理，以达到按时、按点的完成相关的工作任务，物流组装部门月份工作总结。

保质保量的完成上级安排的组装、发货任务。

由于所辖的工作区域广阔并不具备独立性导致‘5s’管理困难。非本岗位职责的问题比较头疼□smc各种板材的生产供应问题□smc模具保管生产问题、仓库物资供应问题□smc框架设计问题等等搞得我管也不是，说也不是，真是左右为难。

管理业务水平有待提高，要戒急戒燥，学会忍耐，不要得罪

他人，做好自己的分内之事，学会眼不见心不烦，嘴不多，脚不闲，保持跟同事和睦相处。学会等待，时间不是我一个人的，是整个生产流程中各管理人员的客户服务意识决定的。整个生产流程缺少信息整合和统筹安排，导致生产协调和生产环节严重脱离定单型的管理目标。求数量而没有真正的控制生产环节的控制点，生产物流的控制也仅仅是盲目的流入最后的组装工序——问题的沉积、返工、推迟发货等。现场管理也仅仅体现于电话，组织的分工脱离于减少运输的总次数和总距离以及工序的时间间隔性。生产制造企业的生产产品的多样性和单一性，分散性等决定现场管理计划的变动性，工作总结《物流组装部门月份工作总结》。管理人员的决断性和果断性，做人就不要做事，做事就不要做人。老板花钱清理来不是让你来制造问题的而是来解决问题的。也不是整天将老板作为自己的当箭牌：“有什么意见就去找老总，这是老总下的指令。”结果上道工序的生产问题都没有解决，而要下道工序完成生产任务，而且用“老总”来实现自己无能的“雄心”。没有调查，就不要下指令。有本事将自己的生产和计划搞好，不要让我们做一些返工的工作。

- 1、 计划的实施控制必须加强，生产产品与所需物料必须核实。生产管理和协调者加强对定单所需物料的正确认识，提高协调的针对性和可靠性。

- 2、 注意减少不必要的加班和组织浪费。

- 3、 生产协调不是看生产者表面的现象而是看生产工作的实际内容和效果，分清重要紧急，重要不紧急，次要紧急，不重要紧急、不重要不紧急的生产先后顺序，成套性生产和生产计划的灵活性以及现场管理的核实性。

- 4、 熟悉工序管理的基本原则：生产的配套性和时间性，物资供应配送的时间性。

- 1、 针对上月存在的问题加强自身的业务学习。努力提高自

己的综合素质。

- 2、按上级的工作指令尽职尽责的组织好物流组装的工作事宜，保质保量的完成上级安排的工作任务。
- 3、按定单和生产计划调整和组织其他临时性工作。
- 4、努力做好“5s”的日常工作。
- 5、加强与同事之间的团结合作。

20xx年x月x日

月份物流部工作总结篇七

卷烟本就是易折损之物，在配送的过程中如果遇到碰撞、挤压等情况就容易出现损坏。作为物流配送中转站的主任，我深刻明白卷烟配送过程中安全的重要性。因此，我时常开展对工作人员的培训工作，提升他们的安全意识；督促工作人员多看、多学习、多实践，不断提升自身的工作能力和效率；教导工作人员细心观察身边的微小事物和可能存在的影响因素，不断强化自身的警觉意识和创新意识，每位工作人员也都十分配合我的工作，自身也十分努力。另外，在每次配送之前，我都会组织工作人员对卷烟的质量进行再一次的检查，确保并无问题，并再次警示工作人员要提高责任心和警戒心。因此，在20xx年度我们物流配送中转站共完成卷烟配送xx起，工作人员的工作态度和工作效率也都获得了客户的一致好评。

二、指定代送点管理工作情况

作为物流配送中转站的主任，我还负责指定代送点的管理工作。指定代送点方案的实施，弥补了以往对一些偏远地区我们中转站不能送达的缺陷。作为我们中转站的代送点必须具备跟我们中转站的工作宗旨站在同一战线的能力，因此，在

指定代送点的时候，我就坚持严格考察和审核，坚决不允许在物流配送的过程中出现不负责、态度散漫、效率低、态度欠佳等情况。对于已经成为我们中转站指定代送点的，我也是对他们严格要求，让他们每月按时将配送的情况做好记录并反馈给我们中转站。包括配送件数完成情况、员工配送效率和态度情况、客户签收后对我们的评价情况、配送过程中物件出现问题的情况等。另外，我们中转站将物件配送到指定代送点时，也会经过严格的质量检查，同时也会监督代送点当场进行质量检查，保证物件完好无损后再由代送点进行签收，签收的单据我也是及时做好登记工作和保管工作。在所有指定代送点和中转站工作人员的努力之下，我们中转站在这一年里共完成物流指定代送xx起，其中并未出现质量问题。

三、贷款回笼工作情况

贷款的回笼工作表面看似简单，但实际上是一份十分复杂的工作。在回笼贷款之前必须要对贷款的发放做具体的了解，如贷款时间、贷款金额、贷款客户的实际情况等。同时，还需要了解整个中转站资金的运作情况，可流动资金的具体情况。作为中转站的主任，这些工作我做了详细的分析和了解，并将其做好了分类。为了做好贷款的回笼工作，我还专门组织了有经验的工作人员开展贷款的回笼工作，切实深入到客户的实际工作中，了解客户当前的经济状况和发展趋势，并将具体信息做好详细的记录。然后，再将所有的贷款情况做汇总，进行分析，从贷款回笼容易的客户入手，然后一步步突破。最后，再将贷款的回笼情况做好分析和记录工作，以便查询。经过大家的共同努力，在这一年里我们中转站共完成贷款回笼xx其，还有未回笼的贷款xx起。

四、绩效考核完成的情况

令其继续努力，改正自己不足地方；对于考核优秀的员工，我也会给予一定的奖励，以此激励所有的员工都努力工作。

经过考核，在20xx年独立我们物流配送中转站的所有员工都完成了工作目标，并有部分员工表现特别优秀。

尽管我们物品配送中转站20xx完成的工作情况比较可观，但还是存在一些问题。如个别员工的工作思想还是不够稳定，会受外界因素或是个人情绪的影响，而导致工作态度不够谦和和诚恳；在卷烟配送过程中偶尔还是会因为个别员工的疏忽而导致卷烟出现损坏；部分员工由于缺乏工作经验，相关知识基础不够，在配送货物出现质量问题的时候不能及时作出反应，延误了解决问题的最佳时机；也有个别人员安全意识不够，在货物配送过程中放松了警惕，导致货物之间产生了挤压或是受到外力的碰撞等。这些都是我们物流配送中心还存在的不足之处，有待提高和改正。

因此，在工作中，我们物流配送中转站的所有员工都会更加努力。作为主任的我，对自身和员工们的要求也会更加严格，会加大对工作员工的培训工作，强化他们的安全意识、训练他们的应变能力、提升他们的知识基础、提高他们的思想觉悟，保证每一位工作人员都会以更加诚恳的工作态度、更加饱满的精神面貌、更加与时俱进的工作方式、更加昂扬向上的工作热情，切实做好物流配送的工作，保证为每一位客户提供最优质的服务。

月份物流部工作总结篇八

从事物流工作已经有三个月的时间了，通过这几个月的不断学习，以及同事、领导的帮助，我已完全融入到了河北快运物流这个大家庭中，个人的工作技能也有了明显的提高，虽然工作中还存在这样那样的不足之处，但应该说自到现在付出了不少，也收获了很多，我自己感到成长了，也逐渐成熟了。这一段时间的工作虽然可以看到些成绩，但是还远远不够，远远没有达到自己所希望的程度，综合分析。现在就毕业以来的工作情况总结如下：

我是一名学的应届大学毕业生，当初公司为了运作涉及业务扩展物流中心，招聘我们，作为市场部人才储备。但是，由于中心资质没得以正常运转，物流业务未开展，所学的专业无法应用，加之刚毕业没有相关工作经验，没有需要的社会关系网络，没有综合的物流运作经验，一切都从零开始，所有工作都是边学边干，所以业务进展效果不是很理想。解决是不断加强学习和自身修养，不断培养自己在各个方面的知识和技能，尽快成为早日为公司创造效益的业务能手。通过这段时间对衡水市场的接触和走访，我已练就了了一定的客户沟通技巧，对于日常的业务联络及市场工作，完全可以独立完成。

前期由于同事们的意见和思想不统一，业务还不能正常进行，我认为先得加强员工的思想，使员工思想一致，有一个共同的目标。在以后这段时间以来，我想开展专业第三方物流业务，我打算花将近两个月的时间调研和市场走访，调查结果形成后，在介绍给大家讨论，如我的讨论通过大家的认可。那使我这段时间来做好的收获和最终的乞求。在此之前，干自己所能干，专心本公司擅长业务。

我们现在能进行的业务只有货物运输和市内接送服务，而且，我们的省际运费由于班线车是中转车辆所以导致时间上和运费上不太适应市场行情，从而多数有需求的客户就这么失掉了。加之我们的功能和服务内同单一而独立，没有用一个整体的服务链的形式开展业务，仓储、市域配送、省际配送分各公司和部门在职能上没有对接成线，资源不整合，操作散乱。例如：河北快石家庄分公司和河北快运北京分公司思想不一致，两公司相互扯皮，必然影响各公司之间的业务，还有河北快运运送不到的地方就和其他物流公司合作走外包、从而影响陪送的及时性和货物的服务质量，更能突出公司在业务经营上没有形成服务职能的统一理顺，各自相对独立，功能分散，又无统一的公司内部价格操控。分散了我公司物流操作的优势资源，无法实现综合物流服务的资源集约化。反而出现一种现象：同属快运，但各自却相对独立。需要整

体物流服务的我们做不到。比如，运输服务，我们快运的车辆要比其他家车辆高出两三倍的价格，即缺乏公司间的内部价格调控，无法实现服务资源有效整合，无形之中加大了综合物流工作协调的难度，同时痛失很多商机。解决的办法是，总公司尽快实现各个分公司的资源整合，形成独具快运特色的服务链；在供需错位的问题上，努力进一步提高整作水平，培养高端技能，利用自己高端的设施服务高端客户。

对于物流成本的操控缺乏先进的认识，习惯用老的传统的方式处理物流问题，从而对我们的服务内容不感兴趣甚至采取粗暴野蛮的抵制态度。在我们的和走访过程中，经常遇到这种情况：一是：自己有定时、定点的班线车，无需外租，有自己仓库。成本低于外租成本，二是：对于物流降低成本的概念不接受，拒绝考虑我们对于物流降低企业成本的分析，四是：物流外包操作麻烦，不确定性太多，物流外包的操作方法还不够合理，不愿意改变沿袭了几十年的老的做法，等等。

我们最有卖点的是专业化、正规化、市场化，然而，其他的个人配货站开专线直达是我们很强的竞争对手。

这段时间以来，无论在思想认识上还是工作能力上都有了较大的进步，但差距和不足还是存在的：比如工作总体思路需要进一步清晰，还处于事情来一桩处理一桩的简单应付完成状态，对自己的工作还不够钻，脑子动得不多，没有想在前，做在先。但是随着业务的进一步深入开展，我相信会越来越越好，因为我们有以下几大优势：第一是市场机遇：随着社会经济的发展和行业的变革，物流业必然会兴盛起来，物流业的发展将会是人类历史上第三次产业革命，历史机遇空前巨大；而且，目前甚至将来一段时间，国家特别是河北省的经济增长速度较快，物流行业的发展会逐步加快，为我们赢得了良好的发展机遇；第二是：作为河北快运集团物流企业，我们是同行佼佼者，在软硬件上，我们是系统最全、规模最大的企业，有着做大做强的基础；第三是市场的先觉性：

公司领导的高瞻远瞩，将为我们市场开拓提供先行的政策。当别的物流公司还在为低端市场嗷嗷混战，大做一团的的时候，我们已经转变观念，逐步向高端过渡，向专业行业高端迈进。这些都是我们做好的保障。我相信，在公司领导的大力培养和全力支持下，我们一定会逐步成长起来，成为对公司有贡献的人，成为公司的生力元素。面对新的任务新的压力，我也应该以新的面貌、更加积极主动的态度去迎接新的挑战，在岗位上发挥更大的作用，取得更大的进步。我希望，在日后的工作中，用我的贡献酬谢公司的厚爱，以我的作为让公司领导感到欣慰；我也将因作为快运人，一个出色的有贡献的人而自豪。