# 2024年物流工述职报告精选多篇

来源：网络 作者：星海浩瀚 更新时间：2024-09-05

*在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!2024年物流工述职报告精选多篇一本人在公司和领导的关心、栽培下，于20...*

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!

**2024年物流工述职报告精选多篇一**

本人在公司和领导的关心、栽培下，于20xx年x月x日从东莞业务运营部调任高盛分公司见习经理，负责高盛公司的日常经营管理活动，同时配合东莞总部仓储部做零担外协转货工作。从xx年五月入司到xx年9月，我一直在仓储部从事开单和车辆配载的工作。三年的仓储业务工作，锻造了我的韧性和执着。

经历了多次公司组织的仓储技能培训，一次后备管理干部培训和一次经理培训班，也非常有幸参加了阿米巴的培训，这些培训使我更进一步的了解物流这个行业作业流程和态势，也更利于我工作的开展。在工作中我努力做好本职工作，以客户服务为中心，严格按照公司对于货物的安全和时效的要求去做，保障货物安全及时到达客户手中。也严格遵照公司的财务制度，及时上缴公司财务资金，做好资金的安全管理工作，现将本人在高盛公司期间的履职情况和回报如下。

走出去发现市场

1、业务方面，由于分点处于物流园片区分布集中的中心，从去年营业开始我一边在转货的同时一边宣传我司的长途运力优势和配送车辆优势。主动承接货物，积极做好打包和报价等增值服务的创收工作。主动寻求物流同行和第三方物流的合作，在合作共赢的基础上宣传我们盛辉的品牌。大力揽收同行件，直达线路泡货80/方重货300/吨，我司的代收货款业务还是有优势的，维护好老客户，深挖老客户新货源，特别是直达线路，专线物流给出的价，我们报价一样的话还是有把握将客户争取过来的。从元月1号-元月31号现在高盛分点已承揽货物110票，营收总额22692元。

2、通过这半年的外协转货工作，我发现我们东莞片区到东北、西北、江西、贵州等方向的货物还是不少的，如果全部按自提的从福州中转的话，对于时效要求高的签单客户的话货我们是无法按时交货的，寻找专线外转合作成了我们必要的选择，这其中还得做好从价格的约定到合同的签订、时效、回单和货物跟踪等细节问题，不然会给双方造成困扰，也可能给客户带来损失。现在德渊项目中就有相当大一部分货物得做外转操作。

3、有不少的同行物流只有一个营业分部，配送车辆存在不足甚至没有配送车辆的特殊情况，通过交流发现他们如有货物要送货上门一般都是通过物流qq和货车帮等平台雇佣车辆或者雇佣私人货车司机送货，这个费用是比较高的，而且存在不小的风险。对此我主动上门洽谈，承接他们东莞市区无代收货款的货物配送以及我司东莞各镇区有网点的转货，经过一周时间的沟通现在已经开始与河南郑州专线的腾达物流东莞分点合作。

1、是学习还不够，工作经验还需积累，有顾此失彼的现象。

2、是了解zz年的考核指标后感到肩上很有压力。但我将及时调整好状态，化压力为动力，为提升业务，我将继续发扬主动出击的精神，积极发掘新客户，开拓新市场，竭尽全力完成年度考核指标，向公司交出一份满意的答卷。

我的述职到此结束，谢谢大家!

**2024年物流工述职报告精选多篇二**

我叫xxx，现担任北京x物流公司统计一职，主要负责运费核对，低温货单的回收以及吨位的核对，下面我向领导汇报我在20xx年度的工作情况，以及对本岗位工作的一些心得、体会.我的述职报告分为两个部分：

（1）运费结算情况：

20xx年北京双汇物流公司承运唐山产品共结运费2990.83万元，其中运输生鲜运费共1772.22万元，低温运费567.58万元，冻品运费219.01万元，短盘运费12.31万元，生鲜原料运费314.33万元，冻品原料运费5.37万元。

20xx年与20xx年相对比，20xx年整体比20xx年增长448.4万元，总体增长比为17.64％，其中生鲜运费增长33.32％，低温运费增长23.00％，冻品运费减少31.78％，短盘运费降低22.38％，生鲜原料运费降低9.98％，冻品原料运费增长60.69％。低温由于xx月、12月份长距离运输比较多，像发包头的低温，转总部的低温，这些长途运输使本年的低温总运费增加；冻品由于调整运价,造成运费降低, 冻品原料是由于在6月份至8月份之间有工厂盘短到唐山异地库的冻品,全部算在冻品原料里面,所以造成冻品原料运费大幅度的增长。

（2）工作中存在的问题:

1、由于运费是事前核对，公司的车只能在出车前登记吨位，没有留下回单，有时工厂里面开的是手工单子，在erp系统里面查不出来，对不上的吨位和车次在工厂也找不到单子，这样就只有等到我们收到回单后才能补结这部分运费。

2、由于新卸货地点的增加，公司和工厂没有共同的里程，这样就造成我们的里程对不上，不能做到日清日结。

通过近半年的工作学习，虽说有了一定的进步，但也存在一些不足之处，主要体现在自身学习不够，对erp 系统操作不熟悉，考虑问题不够周密，工作经验不足。在以后的工作中，本人将加大学习的步伐，弥补自身的不足。

（1）加强自身学习 虚心向同事请教，不断提高自己的工作效率

(2) 提高自身业务水平 熟悉各岗位的工作流程，提高自己发现问题、分析问题、解决问题的能力

根据集团公司20xx年信息化规划及物流信息化推进进度，为了尽快实现全集团物流运输业务的信息化，涉及要车、派车的erp系统在20xx年已开始正式运行，erp的运行将给我们的运费核对工作带来很多方便，提高各方面工作效率。

（1）做好各类报表，做到报表数据准确、真实、完整。

（2）提高自身素质，加强自身能力的提高。

（3）认真学习erp系统，熟悉erp系统的各种业务流程。

在双汇 “诚实守信、德行天下”的企业文化的熏陶下，培养了我爱岗敬业、认真负责的工作态度和勇于挑战困难的毅力和信心，作为统计数据人员必须要有很强的责任心和处理数据的能力，能熟练掌握本岗位相关的操作流程，并能对报表的真实性负责。在平时的工作中让我始终保持认真负责、诚实守信的工作作风，更深刻的领悟到双汇企业文化的重要性。

以上是我的

述职报告

，请各位领导进行监督。

**2024年物流工述职报告精选多篇三**

申通快递在xx经过了三年的风风雨雨，从两个人发展到今天的几十个人和七个承包区，这期间有太多的辛酸。虽然我来到申通只有一年多的时间，从刚开始进入申通什么都不懂到现在，真的是很不容易！这是我第一次进行岗职陈述，随着快递行业竟争，邮政管理局的认可，公司制度的调整，我们申通面临生存与发展的重大压力！我们所有申通工作人员必须各负其则将申通做大、做强！

首先，我要向各位领导及同事对我一年来工作和生活的关心支持表达诚挚的感谢！回顾过去一年的工作：刚到申通任职时我对快递一窍不通，由于公司成立不久，加之人力、物力等方面的局限，因此切身感受到异样的工作氛围，工作忙、节奏快、时间紧、压力大、加之自己从未做过此行业，同时也肤浅的认为快递只不过是给别人送货而已，要说很简单，直到现我才切实感受到快递其实并没有所想的那么简单，它涉及面很广泛，且具有挑战性，同时也会提高个人素质和与他人沟通能力，特别是我们客服人员，面对不同的客户要用不同的语句和语气来与客户沟通，我们的言行举止直接反应了我们公司的声誉和形象。对每一项快递业务我们必须熟练到应用自如。对此在这一年里我收获很多，个人修养也提高了一个新的起点，对这份工作我热爱有佳，对照职责认为自己还是称职的。虽然在一年的工作中我取得了一定的成绩，但也存在着诸多不足：一是由于年轻，工作方法过于简单，在处理问题上还不够成熟；二是在业务理论水平和组织管理能力上还有待于进一步提高；三是综合素质与公司要求相差甚远。这些不足，在今后的工作中加以改进和克服，虚心向其他同士学习工作和管理经验。

1、从一开始工作我就给自己定下了一个要求，要以自己的能力做出一番成绩，不好高骛远，要踏踏实实，抱着认真严谨的态度开展各项工作。既然我是一名客服人员就应该切切实实的为广大客户服务，把自己的工作做好，把自己所学到的理论知识运用到工作中。在这一年来我也不断的从书本上及周围前辈身上学习到很多实用的东西，为提升自己的业务水平和能力奠定坚实的基础，以便更好的服务于客户。

2、按时完成组织和部门分配的例行工作。

3、配合总公司及各部门下属领导完成各项工作和任务。

4、尽我所能，帮助安康申通快递发展壮大。这份不带感情色彩的认可是对我最大的褒奖，这比任何物质上的奖励、一纸荣誉都要来得珍贵。

客服部虽然是一个看起来不太显眼的部门，但对于申通快递却是一个至关重要的部门！对我而言，担任这个职务，深感压力重大。因我知道，顾客就是“上帝”，顾客的满意度是申通生存发展的命脉，而从今以后，我要直接负责所有为“上帝”服务的环节。这就意味着每一天，我都将直接面对成千上万的.“上帝”的考核。 我深知责任重大，必会竭力以赴。

提升客服部素质，树立“四有”形象。

这里所说的“四有”形象是指：有知识、有涵养、有耐心、有热情。作为客服管理人员，不仅肩负解决顾客投诉，更重要的是，客服是公司形象的浓缩。我们的举止言谈、接人待物，员工看在眼里，客户也看在眼里。可见，我们的素质对于申通形象是相当重要的。所以，提升我们的素质，是在客户眼中提升申通公司素质的最直接快捷的方法。

**2024年物流工述职报告精选多篇四**

20xx年我没有一直宅在家，而是出去实习，即便时间不长，但是收获匪浅。这一次的实习，让我见识上班族的生活，了解了一个快递公司的工作流程，一个客服人员的工作，接触了快递物流领域。实践过程是体验上班生活的过程，所做的事情也许很繁琐，可是却是一种难忘的经历，有无奈，有历练，有见识。当代大学生应该大胆地走出去，训练生存能力。

(一)体验社会，锻炼自身生存能力。

(二)从事服务行业，学会与别人沟通的技巧。

(三)熟悉一个快递公司的运作流程，获得工作经验。

(一)年月日至年月日，辅助公司客服做月结。

快递速递公司是全国性快递公司，我所实习的地点是快捷福建福清站点。快件分为收件和派件，收件是指快捷其他站点发到本站点的快件，派件是指本站点的速派员在本站点的服务区域范围内收到的要发到其他地区的快件。快递费用的支付分寄付(寄件人付费用)和到付(收件人付费用)，另外还有月结，即对于一些有长期业务合作的公司可以选择一个月结一次账，快递公司留有每一件快件的面单，面单上记录运费，每一件收件和派件都会记录在电脑中。快捷与福清的许多单位企业有长期合作，快捷快递公司每到月底会进行月结，即用计算器人工算出月结客户的七月费用总和，再与电脑上的记录进行核对，若出现核对不一致的情况，则要找出错误记录，漏记的快件单号，核对一致后，在首张面单上写上收件费用和派件费用和总计费用。各个月结客户的月结费用表格形式整理打印出来，按区域划分，交给负责各区域的业务员，业务员再到各个公司进行结算。

在这段期间，我将大碟大碟的面单按公司名称分类，一直按着计算器算出7月份各大公司的快递费用总和，与电脑上的数据进行核对，确保正确。这是很费心的工作，由于面单上的数据人工输入过程，在按公司名称整理面单的过程，用计算器算出费用总和的过程都有可能出错，有的数据反复计算却会得出不同的结果，所以会比较劳神劳力。

(二)处理问题件

一些快件的收件人电话号码错误，或电话关机，或收件人的收件地址超出快捷快递公司的服务范围即超区，业务员无法派送，收件人不愿意到本站点自提快件，或者快件在派送过程中有所破损或错寄，客户表示不认识寄件人要求退回&..出现这样问题而无法送到收件人手中的快件即为问题件。

作为客服人员，要及时处理问题件。对于超出快递公司服务范围的快件，客服人员要先打电话给收件人，说明情况并让收件人到本站点自提文件，若客户愿意到本站点自提文件，客服就要向客户说明本站点的具体地址，再将快件放置在专门的框框里，以备客户自提。对于所有的问题件，要将情况上报全国联网的系统，并通过布谷鸟将收件问题上报给快件的发出站点。发出站点的客服联系寄件人后确定解决方式后会及时通知本站点的客服。对于破包件，确定重量没少后，通常由本站点再包好后送出。对于电话号码错误的情况，发出站点的客服通常会联系寄件人确定收件人新的联系方式，再将信息通过布谷鸟通知给发出问题的站点客服，客服及时做处理。对于超区，客户不自提的快件，发出站点的客服通常会选择转出即让其他快递公司送出。

(三)上传本站点发出和收进的快件数据

快捷其他站点发到本站点的快件本站点发往其他站点的快件在进入仓库时经过业务员用巴枪扫描器进行数据扫描，在业务员开始派件后，客服人员将巴枪数据上传到全国联网的系统，这样在网上进行查询时系统即可显示正在派送。再将本站点收进的快件与系统上要发至本站点的快件数据进行对比，得出有发无到的快件数据，将数据发至快捷里提醒发出站点及时跟进。

**2024年物流工述职报告精选多篇五**

尊敬的领导：

你好!首先感谢你给我这次机会，以下是我的述职报告和一些个人的.想法，因对于公司的情况了解不多，有不足之处还请指导。谢谢!

我说说如果我被聘用后应怎么做， 作为业务经理，我认为这个岗位有两个部分组成，其中最重要的一个是业务操作的管理，另外一个还有隐含的业务开发管理。

首先，我会用一周时间对目前已有的客户和发货规律，货品要求，发货地点进行熟悉并对公司自身情况以及竞争对手进行了解。

其次，进一步熟悉所在区域的环境最好要达到每条路叫什么名字，通哪条路或者哪个开发区，如果是大城市还要了解哪条路上面禁止货车通行，禁止多大吨位的，限速多少，什么时段路况怎么样(因为有事的时候你需要带着司机到工厂去提货)

最后就是业务员的培训，市场开发以及协调各方面关系：

第一培训业务员，让他熟悉原先的联系客户的任务，负责每天确定客户的发货计划，制定一个提货的行车路线，尽量减少不必要的车辆使用或行使，这点必须依靠公司原先的经验和最近于客户的沟通才行(例如跟一些客户确定每日上门提货的时间，一则客户认为你比较规范，但最重要的还是让你自己省心，每天固定的按照差不多的线路去行使，虽然仍会有异常情况存在，但至少你不用抱着电话针对每一票提货去调度车辆如何如何)

第二个事情就是如何协调去管理。上面的第一条已经有人熟悉前段的联系客户及完成提货的任务，那么这一条是有关你后续的操作是否会出现问题。你还需要培训一个人(或者你自己顶上)，专门针对客户的货品发出的流向确定不同的专线公司或车辆。因为在货场中不同的专线公司是有倾向性的，除了选择好一个好的下线之外，那么剩下来的就是跟进他们的运作。一般货运市场各家离得都比较近，可能不定时的抽空去盯现场，关注一下自己的货品发出的实际情况。

第三：组织业务员进行市场开发，并和领导协商一些激励制度(例如：给员工的提成，给予表现好的进行现金奖励等等)在一个公司中员工的态度往往会决定很多东西

当然每天的自我总结，次日工作计划的安排肯定是不可缺少的，下面是我我做为一个业务经理对业务员的一些要求或培训达到的目标。

1、得了解当地物流货运市场 具体价格行情 走货物方式 (因为物流行业的价格是不定的，因为我国的物流法不完善，所以大小货运公司，都在打价格战，还有走货时间也不一样，这关系到将来根客户的报价问题)

2、进一步熟悉所在区域的环境最好要达到每条路叫什么名字，通哪条路或者哪个开发区，如果是大城市还要了解哪条路上面禁止货车通行，禁止多大吨位的，限速多少，什么时段路况怎么样。

3、在了解货物的属性，重货，泡(轻)货，重泡货，

4、经过前期简单的准备，需要出门或者打电话进行营销工作，工作具体也就是介绍自己公司的优点，但是价格方面最好是面谈，具体办法，根其他销售工作差不多。

5、跟客户谈的差不多了，一定要去该工厂去看看货品，和出货方式，因为这关系到价格，派车取货的型号，敞车还是厢车。

6、走货后要跟踪货物的运输情况，需要根据经验判断走货情况，催目的站点赶快送货。

7、如果是长期合作的客户，货量比较大的话，最好是签订个月结款的合同，收款也方便点，如果是小货量的，发货频率不是很高的，就多跑跑，货运市场比较乱，晚去两天人都没了。

8、有的时候，装卸不够了需要帮忙装货，车不够了需要找外车，外车不信任还得跟车去货场。虽然这些都不是业务员的本职工作，但是必要的时候都需要做。

9、就是维护客户了，这方面必须做一个专门的销售培训。

以上就是物流业务员的工作流程，只简单说了点，还有就是物流业务员，是面向大客户的，不可能等客户过来发货、签单、交款什么的 那是单证员和客服做的。(况且等来的都是小客户赚不了多少提成,大客户都是跑出来的。

这就是我的述职报告，因对公司的了解和自身经验的不足，写得不到位的地方还请多多指导，谢谢!

**2024年物流工述职报告精选多篇六**

1、负责物流部日常工作的全面管理，制定本部门各岗位的工作职责与相关的管理规定。

2、做好物流交付、仓储及粉碎各环节的管理，确保组织并调动整个团队充分执行工作任务。

3、控制物流交付和仓储管理成本，优化人力，节约公司资源

4、做好各岗位的人员管理与工作安排，积极协助处理各项异常。

5、认真做好部门的日常管理与绩效资料的收集统计工作。

6、接受并完成上级安排的其它工作任务。

1、通过流程优化，对仓库的人力进行了合理的精简，将原料库、半成品库及成品库人员由各两人减少至一人，提高了部门的工作效率，节约了公司成本。

2、对部门的主要日常工作纳于了数据化的管理（如：交货及时率达成统计、部门的加班状况统计、延锋系统料箱回收状况、外租车及车辆油耗统计等），使部门与公司能够及时了解相关的状况，便于及时纠正与完善相关的管理。

3、完善了物料出入库环节的系统管理，建立了退货品仓库，对客户退、换物料进行了分类，便于数据的统计分析。对原料、半成品建立了物料先进先出存量管制，便于物料的先进先出及可追溯性。

4、在成品发货及交付环节，对相关的作业流程进行了完善与优化（如：成品仓管员依订单备货，装车时，送货人员依供货明细核对物料装车，及时发现错装、漏装），通过日常的部门会议宣导与相关人员的定岗管理，使成品发货错料的现象得到了有效遏制，客户的抱怨明显减少。

5、通过与延锋百利得及临港工厂订单人员的协调，将收货的道口时间适当调整，使我司的送货车辆使用效率得到了明显提高，以保证泰昌部分定单的准时交付。

6、对粉碎房外库存的上、下盖成品呆料进行了及时粉碎回用，将相关场地清理，用于半成品呆料的堆放，以缓解半成品仓库的库位紧张。

7、通过部门定期的会议宣导与日常运作中的问题教育，使本部门人员的团队意识得到了明显提高，在人员配臵不足的状况下，使得各项日常工作得以正常运转。

1、仓库呆滞物料的增多，新项目的陆续导入，原料仓库、半成品仓库及成品仓库的场地严重不足，物料的定臵定位管理存在很大的困难（如：泰昌、飞尔成品及原料等），不便于仓库的盘点及物料的先进先出。

2、部分人员的责任心不足，工作现场的6s很差（如：送货员送货遗漏送货单，辅料仓库、粉料房现场差），在管理中因人员的工资待遇、流失人员的招聘困难等原因，使得工作的执行力很差，不利于部门的良性发展。

3、延锋系统送货料箱回收的不可控性。虽然在料箱回收环节建立了双方的签字手续，但也无法追究在顾客场所丢失的责任，只能对我司物流环节起到监督的作用，不能从根本上解决问题。

4、在车辆的管理环节存在不足。没能很好的监督与执行车辆的日常保养与维修管理，存在车辆维修与保养不及时的现象，缺少对司机安全方面的教育，导致有车辆事故的产生。

针对以上本部门存在的问题及在管理中的薄弱环节，在新的一年里，将努力把本部门的各项工作扎实推进，计划开展工作如下：

1、加强部门的团队意识建设，提高部门的凝聚力，努力创造良好的工作氛围。通过会议宣导、工作的启发及淘汰机制，增强员工由被动改为主动关心部门的工作并提出自己的建议，提高个人的组织能力和沟通能力。

2、加强部门人员的安全教育，尤其对司机的安全教育做到每会必提，定期学习与宣导安全方面的知识与相关案例，提高部门人员的安全意识，做到防患于未然。

3、制定相关的考核制度，提升部门的服务意识与服务水平。希望在公司许可的范围内，调整相关人员的工资结构，对部门的不同类岗位推行各自适宜的考核制度，达到提升员工的工作热情，约束不良现象的产生。

4、加强对成品发货及物流交付环节的管理，严格要求司机执行道口时间交货，将成品发货准确率及成品的物流交货准时率达到100%，加强对料箱回收的管控，力争料箱每月平均的总回收率在95%以上。

5、加强车辆的维修与保养方面的管理，制定车辆的保养规范，并要求驾驶员填写车辆维修与保养记录，做好车辆的清洁与防护。

6、完善仓库的各项管理，加强在6s、物料的定臵定位、先进先出、物料的可追溯性、账物准确性、呆滞物料处理及粉料现场等方面的管理。

**2024年物流工述职报告精选多篇七**

各位领导：

大家好！

一年前的今天，我们正处在物流实训超市前期工作的筹备阶段，一年后的今天，我们相聚在这里，看到一个近乎完整的超市，心里不禁有万分的感慨。我是物流管理专业的学生，我很荣幸筹备实训超市并成为第一批员工中的采购经理，在物流实训基地成立一周年的今天，我很高兴的能和各位领导、老师们共同回顾过去，展望未来。下面我就自己这一年的工作和体会做报告，具体如下：

刚刚踏上工作岗位的时候，对于很多业务上的东西都不是很熟练，作为采购部门的负责人，看着空空的.货架，我无从下手。理理思路，我决定走向市场，寻找供应商，从第一家供应商到现在建立比较完整的供应商档案，这个过程只有真正的参与到这个工作中来才能体会到其中蕴含的方法和技巧。比如，和供应商谈判，包括谈价格、付款方式、运输条件等，要注意很多的语言技巧。工作中也能很好的运用书本上知识，比如收货时应注意的问题，商品分类问题，库存以及残品的处理等方面。

我的具体职责如下：

1、配合总经理管理监督采购部门的所有人员。

2、制定采购计划及执行计划，开发特定商品。

3、与供应商谈判价格，付款方式，交货日期并签定采购合同。

4、商品的退、换货处理及脱销、滞销的处理。

5、选择及开发新的供应商，与供货商建立良好的伙伴关系。

6、新产品的订价，收集价格情报，做好市场调研工作。

7、配合各部门的协调互助工作。

8、了解市场的发展和趋势，以确保商品的样式、品质、价位和内容能针费群体上市。

9、尽可能在各个节日活动时，争取到供货商与厂商的赞助及优惠政策。

经过一年的工作，让我深切的感受到了校企合作办学的优越性。打个比方，就算是一个人把书本上的知识倒背如流，也不可能很顺利的完成实践工作中的各项任务要求。同样，如果没有书本基础，一样不可能完成工作，这也许就是理论与实践不可分割的关系。

各种事实表明，一切理论的基础源于实践，实践是检验真理的唯一标准。只有通过实践才能够验证理论的准确性，也正是实践，让同学们了解到自己工作中的不足，以及很多工作中应该注意的问题，这些都充分显示出校企合作的优越性。校企合作也是让学生强化、运用书本知识的最佳途径。学校的这种教学模式，能够让学生亲自参与到每一个工作环节中，真正的体现理论联系实际，理论与实践相结合的特色。

“双赢”这个词想必大家都耳熟能详了，但是今天，我要强调的不仅仅是“双赢”，而是“三赢”的理念。

在走向市场的过程中，我接触到很多的企业，也交了很多的朋友。从企业那里，我感受到他们对人才的渴望。随着我国对职业教育的日益重视，支持职业教育发展的各项政策陆续出台。在办学模式上，国家十分倡导走校企合作之路，我校也积极响应国家号召，做好校企合作教学模式。

作为学生，我在教学改革中得到了很多的益处，从整个工作的过程中，我发现了自己的不足，并及时完善，这为我走向工作岗位奠定了坚实的基础；对于学校，学生是主体，学生各方面的素质提高了，学校也真正实现了育人报国的目的。对于我们即将迈入的企业，通过校企合作使培养的人才适应企业、行业、社会的需要，缩短员工和企业的磨合期，降低企业的培训成本和劳动成本，能有力地提升企业的竞争力。所以，我个人认为，校企合作于学生、于学校、于企业是一种“三赢”的策略，具有重要的意义。

很多同学反映，愿意到企业中去实习，即使是没有薪水。可见学生是十分渴望得到这样的机会的。作为在岗的实习学生，我感谢校方和企业能够提供这样的机会给我们，我觉得自己很幸运。

就我个人而言，作为采购部门的负责人，我不仅仅代表我自己，我更代表着公司的形象，公司的信誉，因此我时刻注意自己的言行举止。我通过开发市场寻找供应商的过程，学到了很多课本上没有的知识，而且对于我个人的心理素质提高、人际关系处理以及语言交际能力都有很大的帮助，而这些素质都是在实际的生活中培养锻炼的，是书本上学不到的。

同时，每一个决策包括与供应商谈判，库存管理等很多相关内容都是要回归课本的，没有理论基础同样很难开展工作。企业为我们提供的实习基地，不仅可以作为我们毕业前的综合实训基地，更重要的是作为经常性的实践教学基地，这是我们有效的提高职业能力的重要条件。因为我和其他实习生一样，我们都能够真正的到工作第一线去，接受企业管理，在实际工作岗位上接受老员工手把手的教，和其他员工同劳动、同生活，在这个过程中我切身体验到严格的纪律、一丝不苟的技术要求，感受劳动的艰辛、协作的价值和成功的快乐，这不仅让我直接了解具体生产岗位的技术要求，提高职业能力，为毕业与就业接轨，上岗即顶岗工作奠定基础，而且对培养我的组织纪律观念、良好的职业道德、认真负责的工作态度，以及艰苦朴素的生活作风、团结协作的团队精神和坚定乐观的生活态度都有极大的帮助。

在这里实习的同学，无一不反应校企合作的办学模式对我们以后走向社会有很大的帮助，是我们走向社会的桥梁。我想我们完全可以代表大多数学生的心声，这种教学模式，正是每一位同学需要的想要的，真正适合职业教育的理想教学模式。

最后，再次感谢为我们提供实习岗位的校方以及企业，感谢各位领导和老师的栽培！我将和我的同事们共同努力，为物流实训基地辉煌的明天加油！

谢谢！

**2024年物流工述职报告精选多篇八**

时光如水，岁月如梭，充满机遇与挑战的20xx年即将过去，在市公司总经理室的正确领导和全体干部员工的共同努力下,中介业务基本保持了稳定发展的良好形势。各方面工作取得了一定的成就，也有了新的进步。抚今忆昔，我感到无比欣慰。我想一个人只有经过不断努力，不断奋斗，才能克服自身的缺点，才能不断超越自我，完善自我，从而实现人生的价值。

本人于20xx年度被聘任为中国人寿保险股份有限公司xx分公司中介代理部副经理，今年按照领导分工主要分管职场经营以及工行渠道业务发展工作。一年来，由于有上级领导的正确指导和帮助，有后勤人员以及客户经理的大力支持，再加上自己的不断努力，工作上取得了一定的成绩。对外合作工作成绩明显，工行合作进一步扩大，元月份至今已实现总保费300万元，其中个人200万元，工行渠道100万元。过去工行2024年至20xx年三年总保费不足10万元，如今净增90万元;其中期交过去为零，现在完成8、5万元,占工行渠道总保费的8、5%。在工作中我能够忠实履行职责，不断自查、反省自己， 不断开拓进取，把自己全身心地投入到各项工作实践中。总的感到，自己能够胜任本职工作，还是比较称职。现将20xx年的主要工作情况向各位领导陈述如下：

属工作热情

俗话说：“喊破嗓子，不如做出样子”，作为一个部门副职，如果在台上说的是一套，在台下做的又是一套，就会对下属造成非常不好的影响，因此，在日常工作中，我非常注重自身的形象，要求员工做到的，我自己首先做到，要求员工不做的，我带头不去违犯。在日常工作中，我非常关心职工，有话讲在明处，有事提上桌面，不搞当面一套，背后一套，使大家心里话愿意和我讲，困难事愿意找我办，有效的统一了思想，增强了凝聚力。

回顾近一年来的情况，为了提高自身能力素质，我系统的学习了“管理学”“保险法”“保险知识读本”等学习书目，全面提高自己，力争在专业知识、管理能力上有所突破。通过学习，感到既开阔了眼界，又丰富了头脑，既学到了知识，更看到了差距。在不断的学习中提高了自己的能力素质，增强了干好本职工作的本领。

工行营业部从20xx年正式开始营销保险，初期效果并不好，分析原因：一是柜面人员对保险业务认识不够，有抵触情绪，认为存款任务都难以完成，还去抓保险，是多此一举;二是多年来，社会上对保险工作有偏见，认为拉保险的时候说的好，理赔的时候，到期支付的时候，就难上加难，再加上保险合同条款晦涩难懂，让人放心不下;三是柜面人员保险营销知识欠缺，对营销工作缺乏信心。对于上述现象，我认识到认真开展代理保险业务理论和营销知识的学习的重要性。一是通过学习理论，使柜面人员认识到大力发展代理保险业务是顺应金融市场格局变化、把握新发展机遇的需要;是开拓中间业务、培植新的利润增长点的需要，也是提高自身素质，改善收入水平的需要;认真开展好这项业务将促进客户投资理财业务的发展。从银行角度来说，代理保险业务，并不会减少银行的存款总量，只有改善银行的收入结构， 提高工行的赢利水平，而工行不做，其他行照样会做;二是对社会上的偏见，利用银行的良好信誉作保证，赢得客户的信赖;三是针对保险知识欠缺的问题，我主动组织参加支行各种保险知识讲座，专门给营业部的员工讲课，重点学习营销知识，坚持每个月集中学习一次保险营销知识，从而解决了柜面销售人员的思想认识和营销技巧问题。

去年，我带领部属客户经理进一步加强了与工行之间的联系，特别是与分行代理保险部的接触、商谈，主动协调，交流情况，研究对策，把每季度中介业务任务下发到各网点，制定考核目标。公司客户经理也与分理处主任多次交换意见，协助落实员工奖励，在他们的努力下。20xx年，工行加大代理保险业务考核力度，员工得大头，支行得小头，并且特别强调：多劳多得，按月考核，按季兑现，奖励先进，打击落后，不截留支行兑现的每一分钱，奖惩分明，拉开分配档次。去年工行兑现给超额完成任务的1名柜面人员奖金最高达3000多元，未完成任务的柜面人员倒扣工资500元，仅保险一项，柜面人员的收入差别就达到3000多元，充分调动了他们自觉抓代理保险业务的积极性。

在7月份之前我分管的工行渠道只有2名客户经理，人手少，网点多，无法全面开展业务。更没预料到的是7月初这仅有的两名客户经理也相继离开，针对这一现状，本人向经理室提出增员几乎，并取得了经理室的大力支持，加之本人增员筹划工作做得比较到位，前后增员8名客户经理，由于种种原因，目前留存5名。为了提高员工的展业技能，本人多次组织新人业务学习，并长期陪同到各网点展业。

在上级党支部的领导下，本人充分领会党的十八届全会精神，坚决做到不搞形式，不走过场，切实提高思想认识，时刻严格要求自己清正廉洁。作为一名普通党员，本人切实接受党员和员工的监督，以进一步严于律己，克己奉公。

回顾一年的工作，本人还存在诸多不足，对市场拓展和督导方法上学习不够，没有很好的借鉴别人的先进经验;工作作风还有点偏于急躁，有时对客户经理处理业务时缺乏细致耐心的思想工作，可能引起一些不必要的误会;对于中介转型思想不到位，片面的理解上级公司的要求。

在今后的工作中，我将切实维护公司利益，认真学习中介专卖产品。以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导思想，树立科学发展观，注重业务发展和效益管理的同时也要加强自身的学习和自主创新能力，取长补短，为中介部业务能快速、健康发展作出我最大的贡献。

【2024年物流工述职报告精选多篇】相关推荐文章:

2024年护工工作总结范本精选多篇

2024年团支书述职报告1000字多篇

审计干部个人述职报告2024年多篇

2024年部队述职报告范文多篇

护士述职报告2024年最新多篇

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找