# 货拉拉员工转正工作总结(共16篇)

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2024-08-20

*货拉拉员工转正工作总结1因为岗位的特殊性，我行车之前或出差在外的过程中，滴酒不沾，时刻保持清醒的头脑，严格遵守交通法律法规，文明驾驶，安全行车。通过努力学习和实践，我的安全驾驶技能得到了提高，但与领导的要求相比，还存在一定的差距，我会在今后...*

**货拉拉员工转正工作总结1**

因为岗位的特殊性，我行车之前或出差在外的过程中，滴酒不沾，时刻保持清醒的头脑，严格遵守交通法律法规，文明驾驶，安全行车。

通过努力学习和实践，我的安全驾驶技能得到了提高，但与领导的要求相比，还存在一定的差距，我会在今后的工作中加以改进，扬长避短，坚持学习，不断提高，让本职工作上新的台阶。

1)这一年以来在工作中有得也有失，在单子的处理上，因为有了前两年多的工作经验，基本能有条理的完成手上的所有进口单子，遇到客人提出的疑难问题，根据自我的理解和确认，对客户有个耐心和全面的解答;在遇到复杂的单子，凭以前处理过的经验，把可能发生的一些问题思考在内，并让客户配合自我的工作，准备齐全资料，如果自我能完成的尽量不麻烦客人，但是会经客人同意后，才会帮忙更改资料，让客户觉得自我比较勤恳，做的比较到位，能够放心的把单子交给我来处理。

2)在维护客户方面，有些新客户因为刚把单子放在泛成操作，所以会和以前的货代有个比较，对于新的代理有个新的考核，我会在速度和服务上方有所把握，除了加强服务上方的意识，还会从单子的进度为客户思考，因为进口相对而言，企业对货物都会比较急着进公司生产，有时因为一天或者半天的耽搁，而终止生产线，造成必须的损失，所以在速度上方严格把关，在预计好的天数内，再进一步盯紧，做到更好。

3)在行业知识方面，能够做到多学习，多了解，多向同事求教。除了熟悉进口流程外，对于出口操作自我在新的一年就应多掌握，有不懂的地方及时主动的去弄明白，遇到一些查验等突发事件，自我要冷静处理，仔细思考，能够做到了解客人的心态，抓住客人的心理，根据自我掌握的货运知识，给客人作出合理的解释，争取更多的利润。对于与工作相关的时事要做到心中有数。

自我感觉这一年中还是有很多不足之处，遇到自我不能解决的问题还需用心与领导进行沟通交流，也期望领导能够及时对我工作的不足进行批评指正，使我的工作能够更加完善。还有对于一些操作上的细节仍需进一步加深了解与掌握，专业的技能仍需提高。努力的维护好每个销售揽进来的所有客户，力争做个资深的进口部操作。

总之，在20新的一年里，我要继续脚踏实地，勤勤恳恳，加倍努力的完成自我的进口单子，还要听从领导的安排，用心主动地工作，我将和公司一齐努力进步，去适应公司的发展，迎接金融危机的挑战。

**货拉拉员工转正工作总结2**

工作一月来，在院领导和科室主任护士长的言传身教、关心培养下，在同事的支持帮助、密切配合下，我不断加强思想政治学习，对工作精益求精，圆满地完成了自己所承担的各项工作任务，个人思想政治素质和业务工作能力都取得了一定的进步，为今后的工作和学习打下了良好的基础，现将工作和学习情况总结如下：

>一、政治思想方面：

坚持以病人为中心，以质量为核心的护理服务理念，适应新的护理模式，社会发展的新形势，积极参加一切政治活动，以服务病人奉献社会为宗旨，以病人满意为标准，全心全意为病人服务。

>二、增强法律意识：

认真学习《护士法》及其法律法规，让我意识到，法律制度的日益完善，法制观念的不断增强，依法办事、依法维护自身的合法权益已成为人们的共识。现代护理质量观念是全方位、全过程的让病人满意，这是人们对医疗护理服务提出更高、更新的需求，这就要求我丰富法律知识，增强安全保护意识，使护理人员懂法、用法，依法减少的发生。

>三、工作学习方面

在工作中，严格遵守医院和科室的各项规章制度，严格执行查对制度及护理操作规程，落实制度，减少差错事故的发生，严格执行无菌操作，保证孕产妇以及新生儿的安全。贯彻“以病人为中心，以质量为核心”的服务理念，文明礼貌服务，坚持文明用语，落实到工作中的每个岗位，工作时间仪表端庄、着装整洁、礼貌待患、态度和蔼、语言规范。对年轻护士认真传、帮、带，做好护师职责，努力提高护理病历书写质量及护理表格合格率;对出现的缺点、差错，认真总结、分析、查找工作隐患，防患于未然。

在工作过程中，我深深感到自身不足，对于各种传染病知识了解很少，明显感到加强自身学习、提高自身素质的紧迫性。

一是向书本学习，坚持每天挤出一定的时间不断充实自己，广泛汲取各种“营养”;

二是向周围的同事学习，始终保持谦虚谨慎、虚心求教的态度，主动向同事请教，参加医院和科室组织的各种传染病知识\_;

三是在实践中学习，把所学的知识运用于实际工作中，在实践中检验所学知识，查找不足，提高自己，防止和克服浅尝辄止、一知半解的倾向。

我时刻提醒自己，要不断加强自身思想道德的修养和人格品质的锻炼，增强奉献意识，把无私忘我做为人格修养的重点。不受社会上一些不良风气的影响，从一点一滴的小事做起;工作中严以律己，忠于职守，防微杜渐，牢固树立全心全意为病人服务的宗旨。

以上是我在医院工作一个月的总结，这些天来深刻感受到医院的积极向上的朝气，对未来充满信心，愿意为六院贡献自己一份微薄的力量，请领导和同事们给予监督和支持!

**货拉拉员工转正工作总结3**

在货代公司工作已经半个多月了，这是我的几点体会。

一、考试是死的，工作是活的

工作前我幻想着我的工作热情与魅力，打算用自己所学到的或者所拥有的智慧尽情服务于我的工作。第一天开始，一根笔一本笔记本一张凳子，就这样屁颠屁颠地跟在操作的身边。幸好工作的前一天有可以去背诵物流术语，不至于看不懂所有的东西。edward拿给我工作操作手册，我浏览了一遍又一遍，遗憾的是还是记不住。如果是考试资料，一天之内我早就把它印在脑海里了，可是这简简单单的几页纸令我混乱--不可思议。

在此，我总结了一下，原因是考试是死的，工作是活的。工作犹如生活，讲究艺术。因为他有很多意想不到的突发状况，这时候，你要做的就是相信自己长久以来积累的知识与智慧，提高信心去做。不怕出错(当然要小心谨慎，关键的数据是不能马虎的。)敢于尝试!

二、干哪行，爱哪行

前些日子，我纯粹把自己定位在刚入门的零基础的一在校实习生。可是当我看了tdh一个关于\_为什么领导女性很少\_的讲座后，我被震惊了。这半个月看似很勤快，早到晚归，但是，我现在想说的是，我在懒惰阶段。我的自我提升意思，自我学习意识，自我控制意识远远不能满足我匮乏知识的需求。

我想，该是改变的时候了。如果我纯粹只是操作，例如订舱，安排拖车，收发补料，寄提单...即使我操作熟练，但是我还是失败的。因为我没有理论的支撑，犹如人类没有灵魂一样，缺失思考的能力。不仅仅知道流程，我应该多看看这个行业里的论文、动态、名人的心路历程...应该熟悉这个行业的核心与业务。

三、人不多，但温暖

初来公司的第一天中午，edward想专程带我出去买饭吃，估计他知道我对这个地方不熟悉。不久，有位同事mefee说刚定了饭，但是要出去，所以送给我吃。在冰冻的空调房了，肚子早就闹革命的我吃着温温香香的饭菜，这就是被爱的感动。

上班的第一天刚下班，妈妈弟弟就给我打来电话，问我要不要回家吃饭。听着电话那头妈妈口述，弟弟转达的话音，我恨不得飞奔回去投入你们的怀抱。以前我以为这些没什么必要，如今我觉得我错了。关心一个人，时刻关心她的动态，爸爸妈妈弟弟时刻身体力行教我如何去爱人，如何去关心人。无论家人、朋友如果你真的想珍惜他们，那就学会关注他们，给他们你爱的信号!

**货拉拉员工转正工作总结4**

我是\_年毕业就来到深圳加入了货代这个行业，从最开始的跑市场到后来的公司主管(什么都管)，再到现在的fob，一起经历了三家货代公司，三个公司都是一样的新公司，没有代理，没有分公司，没有价格，甚至其中一家还没有营业执照，我之所以选择他们，是觉得小公司比较自由，能学到的东西也比较多.我只做了两年时间，不长，但是我是真诚的，把自己经历的东西拿出来给大家分享总的来说，在这里我按照接单的流程提出做为货代业务员应该注重的几点：

一、询价我相信，没有那一家公司能保证说从不找同行拿价格的，就算是船公司都要相互给价格，说仪说，同行之间的询价是很重要的，要害点：1，价格好;2，对方公司有信誉;3，这个业务员人品好;4，也是最重要的一点，绝对不能做柜后涨价，在这里我着重说明一下第四点：\_年4月13日，我一个dubai的客户要我安排两个柜子从上海到dubai，走的是ncl船公司，我找了上海的一家公司报价，因为之前有过教训，所以叫他给我传了价格表，也盖了公司章，不过等我货少了船最后对帐单的时候，一下多了150美金的重柜费.我的小柜是24吨，而且询价之前就一直说明小柜24吨，其业务给我的是all in价格，结果他的理由是不包含重柜费.因为货在他手上，最后我不得不自己多付2\_150美金教训：即使是传了价格表过来，也一定要再问一次，不能说因为他价格已经盖章就放心，最后被动的还是自己，还有就是假如是什么重柜等有什么附加费用产生的柜，一定要声明再三，不能让对放玩文游戏让自己吃亏.要是可能的话，最好的是叫他分开给每一项的价格，然后给个all in价格，还要加一句：除以上费用外，没有任何其他费用产生。

**货拉拉员工转正工作总结5**

从入职至今不知不觉已快三个月了，通过这三个月的锻炼和磨合，在领导和同事的指导帮助下，我对工作有了一定的了解，经过这三个月的工作学习，个人综合素质有了新的提高，回顾这三个月来的工作历程，总结如下：

>一、工作中的体会以及成长：

1、能够较好地完成上级安排的任务。认真遵守公司的各项规章制度，严格约束自己。

2、用心做事，能够较好地完成本职工作。把客户遇到的问题当做自己的问题来解决，尽力为客户解决所遇到的问题 ，对来访的客人以礼相待，热情，耐心地帮助他们。

3、努力学习相关知识，初到公司时，我对房地产开发行业了解不多，通过一些基本工作，例如：一些数据统计、合同的备案、文件归档等等，我对房地产开发有了一定的了解与认识。

4、态度与责任，身处什么样的岗位，就应该承担什么样的责任，有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度就是既然担起来了，就要尽自己最大的努力去完成。

5、在各位领导指导下、同事的帮助下，我在不停的完善，把事情条理化，规范化，这也是一种态度，诚然，这也是一种责任。

6、在日常工作中，必须踏踏实实、认认真真、扎实的做事，不以事小而马虎，不以事多而敷衍，真正将每件事情都当作一件作品来对待，只有这样才能有好的工作成果。

>二、今后我将努力做到以下几点，希望领导和同事们对我进行监督指导：

1、不断加强专业知识学习，向身边的同事学习，积累工作经验，逐步提高自己的理论水平和业务能力。从工作中总结，提高效率，提高工作能力。

2、经过三个月的时间，虽然在思想和工作上都有了一定的进步，但与其他同事相比还存在着很大差距，因此，我在今后的工作中，不但要发扬自己的优点，还要客观地面对自己的不足之处，需要进一步改进和完善的地方，如工作中存在粗心、急躁、考虑事情不周全的缺点，应变能力、协调能力都还有待进一步提高。克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中努力完善提高自己，弥补不足。

3、任劳任怨、孜孜不倦。对领导的安排是完全的服从，并不折不扣的执行，一如既往地做好每天的工作;始终以一个初学者的身份向同事请教工作中的经验。不断的提升自己的专业水平及综合素质。

经过三个月的试用期，我认为我能够积极、主动、熟练的完成自己的工作，并积极全面的配合公司的要求来展开工作，与同事能够很好的配合和协调。在以后的工作中我会一如继往，对人：与人为善，对工作：力求完美，不断的提升自己的业务水平及综合素质，以期为公司的发展尽自己的一份力量。

**货拉拉员工转正工作总结6**

一．实习动机：

经过一学期《物流基础》的学习，对物流的定义、基本功能、各个作业流程有了一定的理论基础，通过实习将这些理论与实际的操作相结合，在实践中提高运用知识的`能力。

二．实习目的：

了解第三方物流服务的特点、主要设备和作业流程，对其进行分析，并结合所学的理论提出改进意见。

三实习时间:

四．公司概况

1.基本情况：

上海商业物流中心位于曹杨路1500号，交于铜川路，比邻武宁路，交通便捷，与上海西站及其铁路沿线仅一步之遥；地处内环线与外环线之间，距离内环线公里，外环线公里，并且距离沪宁和沪嘉高速公路出口处分别仅为公里和4公里。物流中心占地面积为26万平方米，各类仓库10万平方米，拥有4条铁路专用线和40辆箱式货车。

2.公司简介：

上海商业物流中心系上海商业储运有限公司的子公司，隶属上海一百集团有限公司。中心始建于1952年，是全国商业系统大型的社会化第三方物流企业。\_\_年初被国家经贸委确定为全国发展商品配送重点单位。

3.主要设施：

铲车，中心拥有吨至3吨的汽、柴油叉车和干充式电瓶叉车以及前移式高位货架库专用干充式电瓶叉车多辆。

手推平板车，拥有多辆手推平板车，手推液压车和登高车6辆，以及国际标准地台板。

运输车辆，中心拥有多辆10吨全封闭厢型货车，8吨全封闭厢型货车，5吨全封闭厢型货车，及2吨以下的厢型货车。同时拥有2个联盟型车队，可调动车辆近百辆。

铁路专用线，拥有4条共计长度为1654米铁路专用线，是目前上海商业系统内唯一拥有铁路专用线的专业物流企业，具有100万吨的铁路运输发运能力，以方便客户的产品运输方式有多种选择余地。

集装箱场地，拥有1万平方米集装箱场地，龙门吊负载能力为10吨至20吨，适合金属类商品以及集装箱储存业务。

4.仓库类型：

高平台彩钢板结构仓库。拥有高平台彩钢板结构仓库计24621平方米，可利用空间高度为7-8米，1700平方米的仓库已安装了高位货架，该类型仓库的优点是建筑结构合理，面积利用率高，防汛、防潮、隔热性能良好，全部有雨棚和外平台，库外周转场地大，便于商品装卸及进出仓。

高平台铝合金结构仓库。拥有高平台铝合金结构仓库计16800平方米，可利用空间高度为米，该类型的仓库的优点是防汛、防潮性能良好，库外周转场地大，特别适合于进出仓频繁的大宗商品的储存。

楼层恒温库。拥有楼层恒温库10100平方米，可利用空间高度为5米，该类型仓库的建筑条件为满足某些产品在温度控制上的不同要求提供了先决条件。

铝合金结构平房库。拥有铝合金板平房库5700平方米，可利用空间高度为6米，该类型仓库的优点是库外周转场地大，特别适合于进出仓频繁的大宗商品的储存。

易燃品仓库。拥有可储存易燃品仓库1000平方米，该类型仓库能提供属于易燃危险品类的特殊商品储存。

其它库房40000平方米，该类型仓库多数属于砖木结构，单幢仓库面积小于上述仓库类型，具有冬暖夏凉的自然调节功能。

5.仓储系统服务:

市内/国内配送，单品/综合配送，常温/冷藏配送。备有各式车型，承运商品包括：百货用品、冷藏保温、特殊商品。

贵重物品配送。提供门到门的服务，确保商品的安全抵达用户手中。

隔日零担配送。对于零担配送，公司承诺货物隔日上车、发车。

上架陈列。对于市内各大商场、各类超市、连锁网点的配送服务，公司还提供协助客户商品上架陈列的服务。

**货拉拉员工转正工作总结7**

各位领导：

我是陈亚军，20--年7月29日进入公司业务部。第一次是河南山西最喜欢的业务经理。转眼间我来公司快三个月了。在这段时间里，我从一个对家具行业的生活一无所知的年轻人，通过不断向公司领导和同事学习，结合自己的感受，变成了一名合格优秀的企业经理。现在业务工作已经明确。在公司提供的广阔平台下，我们努力学习，努力工作，不断进步，为公司尽最大的责任和义务。为了与公司共同发展和成长，我们在此强调确认申请。以下主要分为两个部分来解释：

一、工作总结报告

1、在职培训：本人从入职开始，通过了培训组专业严谨的培训，包括：企业文化培训、新国标培训、市场考察、工厂学习、样板间培训。让我对恒大梅森美儿童家具王国有一个充分的了解，在公司的企业文化、品牌知识、产品知识(生产工艺、流程、材料、油漆、五金等)上为自己打下坚实的基础。)，新国标知识，竞争产品信息，套件知识。并曾通过培训组设计的企业文化考试和新国标考试。我为以后的出差做了很大的帮助。

2、入职培训后有两个区别，分别是河南和山西。这两次出差总结如下：

出差前工作：出差前，先写好出差申请，明确这次出差的目的地和目的。如果有客户，可以先和他们约定时间地点，可以提前了解出差城市的门店和经济实体分布情况，准备好行李、公司产品宣传资料、产品资料、名片。

了解市场信息：到达目的地前后，可以通过网上信息，火车上的同行业人士或本地人，出租车司机，酒店老板，超市服务员，酒店服务员，了解当地的经济主体，消费能力，房价，人文，特色，店铺分布，新楼，店铺等信息。

开拓市场：到店后，先了解里面的品牌信息，再从下往上看。然后去招商部，找招商部经理了解房租，历史，消费水平定位，哪些品牌卖的好，是否有客户对儿童品牌感兴趣，这些品牌的优缺点，尽可能从他们身上挖掘出有利信息和客户信息。拜访一个又一个。参观期间，可以先向导购员介绍自己的身份、公司品牌、品牌市场影响力。通过与导购沟通获取一些市场信息和客户信息。比如在这个商场里，哪些品牌卖得好，哪些品牌占领了主流消费市场，你也可以随意得到这些品牌的老板或者经理的名字，这样在逛这些品牌的时候就可以得到一些有用的信息。有时候遇到老板，在沟通的过程中可以通过这个老板得到一些其他品牌老板的信息。可以点到即止的到达信息，了解一些整个商城在访问时可能会做的喜欢的经销商的信息会容易很多。在与客户沟通的过程中，可以以公司其他地方或其他品牌的成功案例为引子，引导客户了解品牌，了解其他客户是如何盈利的。对于感兴趣的客户，您可以通过电话跟进，稍后再访问。对于拿到客户号的，先打电话，晚上再回去整理意向客户信息，位置，品牌，店铺，实力。共开发12个城市(河南：驻马店、漯河、商丘、永城、禹州、泰康、淮阳、舞阳、鄢陵、汝州、宝丰、襄城)，意向客户2个，重点客户20多个，有效客户数据150多个。

配售：第二趟完成三个配售，分别是登封市、太原巨然昆泽店、春田店。从以下几个方面熟悉整个安置工作流程：

1、提前准备好平面图和珠宝清单

2、检查装修工作

3、根据图纸分配货物

4、单独列出附件

5、在一个套房和一个套房内设置装饰品和窗帘

6、贴即贴，地贴，书柜，旗子等。

7、清理场地后铺地毯

导购培训：参加了宋风在登封市最喜欢的培训和甘祥龙在太原的综合培训。基本内容分为：企业文化、产品知识、销售演讲、应对技巧、竞争产品分析。从中受益匪浅，然后结合自己，总结出一套自己今后系统的导购培训方法

维护：第二次出差，这方面信息不全面。一方面要站在公司的立场处理经销商的各种问题，一切都要在维护公司利益的前提下，尽量从经销商的角度解决一些实际问题。如果店铺销售不好，可以从以下几个方面思考：

1、店铺管理，氛围和清洁2。导购激情，专业知识，销售演讲

3、掌握竞争产品的信息

4、做活动

5、市场信息

6品牌推广和儿童组织合作。永远站在经销商的角度思考，为他做实事。

活动：参加了公司在东莞举办的一次活动培训，从中学习了很多理论知识。如何计划一项活动以及如何成功：完成活动的6个步骤：

1、梦想：从公司和经销商的利益出发，我们的利益是一致的，然后从每个经销商的梦想出发，目的是增加销量

2、目标：把一个大目标分解成小目标，并精心安排时间

**货拉拉员工转正工作总结8**

回顾以往的工作，尽管取得了一点成绩，但与领导的要求相比，与其他先进同志相比仍有较大差距。今后，我将更加严格要求自己，发扬成绩，弥补不足，全心全意完成好每一项工作任务，在确保行车安全、加强节约、注意防盗的基础上，进一步做到热情服务、礼貌待人，文明行车。在领导的关心和支持下，在同志们的帮助下，相信通过不懈的努力，我的工作一定能够再上新台阶。

随着铁路货运组织改革发展的脚步加快，xx年度石化货运营业部围绕路局部署安排的重点工作，认真做好相关工作的安排落实，货运组织改革在本年度也得到了长足的发展和完善，在保证货运生产安全稳定的基础条件下，不断提高敞开受理货运营销创效，营业部现有职工34名、劳务工2名，其中党员8名，青工9名，营业部设有包括内、外勤、货运调度员、货运计划员、货运安全、货运收入、货运值班员及部分日勤岗位，划归甲、乙、丙三个班组进行统一管理，现将本年度营业部的总体工作做如下总结：

一、全年主要工作完成情况

1、认真落实安排好职代会及路局重点工作

根据局长在xx年度职工代表大会上的讲话内容，营业部积极组织各岗位领导干部学习会议精神，安排部署好职代会期间相关生产、安全协调工作，深入了解职工在实际工作中的需要，完善营业部整章建制内容，合理优化人员机构设置，明确岗位包保内容，熟悉掌握岗位作业指导书等，同时营业部认真做好营业部党员思想教育工作，充分挖掘党员模范先进作用，在一线岗位上起到榜样效应，开展党员思想自省活动，总结个人思想在各方面的不足，并阐明今后的努力的方向，认真贯彻好职代会精神。

2、营业部货运改革相关工作

营业部积极响应铁路货运组织改革的号召，坚持落实“简化受理、随到随办、规范收费、热情服务”的对外承诺，实现敞开受理最大化，根据路局铁路货运敞开受理相关工作的要求，营业部制定实货敞开受理实施方案推进计划，对石化企业等相关单位进行实地调研，及时对电商系统中“我要发货”、“按吨受理”等基础功能进行升级维护，实现从按车提报到按吨受理的转变，取消货运计划申报、请求车、承认车等繁杂手续，全面实现放开受理，为客户提供优质的服务，真正落实在10月10日起正式开展货运敞开受理业务，彻底转变观念，提高服务质量。

3、营业部生产经营分析

截止xx年10月，货运营业部全年装车完成29500车，完成全年计划36511车的，发送吨165万吨，较去年同期基本持平；卸车完成23500车，完成全年卸车计划28400的，到达卸车123万吨，较去年同期有所减少，根据本年度截止目前的完成任务量来看，年度总计划的完成仍有较大的压力，生产任务较上年度减少的主要原因为石化企业设备年度检修加装环保装置的原因，加之由于市场竞争的增加、生产原料价格的变动制约了生产总量下降，同时较多公路运输、管道运输分减了货物运输量，因此xx年度同期上量较往年有所减少。

4、安全保障工作

营业部积极加强安全保障工作的完善，结合营业部实际工作情况，开展各项有关安全工作方面的专项整治，主要包括有：

（二）装载加固方面：做好装载加固材料质量检查。路局篷布管理要求，严格按规定建立了装载加固材料检查和使用登记，对“0”字头篷布的作废回送工作落实完成。做到严格按照装载加固方案装车，纳入重点签认范围，结合本营业部企业站作业特点，营业部开展装载加固自查活动，对敞车装运需要苫盖篷布的货车，除按规定整理外还须进行拍照留存，强化对货物装载加固、篷布苫盖，货车门窗、盖、阀关闭，散堆装货物的平顶，装载重量等方面进行检查，从严把关。组织专用线、乌石化企业及岗位相关人员学习有关货物装载加固、篷布、散堆装货物装车等重点内容进行培训学习，要求定期定时定岗开展学习活动，采取理论考试、实作演练等方式将技能融会贯通在平日的工作中，增强职工实际岗位作业能力，严禁出现重车车辆超载、偏载，货物移动、滚动、坠落、倒塌等违规现象的发生。

（三）消防安全方面

根据路局及中心安全路风部关于消防安全设备大检查的具体工作要求，认真开展营业部消防安全自查自纠活动，成立消防安全监察小组，对暑季、冬季等季节性消防安全重点内容、办公室及专用线消防设备、消防安全隐患点进行全面检查，将发现的问题纳入营业部安全问题库，落实到个人，实现闭环销号整改，督促营业部全体职工了解并掌握基本消防常识，熟知营业部应急施救措施，提高全体职工对消防安全的重视，将消防安全工作做为营业部安全管理的重点内容来抓，切实做好营业部消防安全工作的内容。

4、标准化建设

xx年度为了确保营业部货运营销组织工作的顺利开展，按照中心标准化建设的要求，修改完善营业部《货运管理细则》，从现场作业基础管理到营业部规章制度落实都要求做到面面俱到，结合营业部及班组的实际情况制定岗位包保业务范围、岗位作业标准，加强班组自控管理力度，开展营业部、班组标准化推标检查自评工作，加强设备、现场作业标准化落实、两防两保路风安全、绩效考核机制等基础管理制定落实等，加强人员素质的培养，提高岗位应急处理能力、转变发展观念。营业部将xx年度每季度推标检查的问题进行统计汇总，纳入营业部问题库，开展复查活动，严防类似问题的再次发生达到标准化建设的要求，。

二、所做工作取得的成效及存在的问题

工作中成绩的肯定

xx年度中我营业部定期开展货改、生产、危险货物及装载加固等方面的检查工作，对发现的问题能够及时的整改落实，总体实现货运组织改革的方向性要求，市场营销及生产上量工作竭力完成，安全保障工作平稳有序开展，认真落实了四个体系要求，各岗位职工做到熟悉掌握有关货运组织改革的相关内容，在思想境界方面总体有所提高，对待工作热情主动，对待货改工作能够积极响应落实，班组的管理模式发生了转变，形成良好的货改氛围。

年终岁末，紧张繁忙的一年即将过去，新的挑战又在眼前。沉思回顾，在好丽友这个大家庭里有太多的感慨和感动。领导的关怀和指导，同事的友爱和互助，顾客的理解和体谅，每一个让我心暖的瞬间都记忆犹新，未敢忘怀。也因为这些，我一直兢兢业业工作，没有丝毫懈怠，服从领导安排，积极配合同事，热心待客，微笑服务，为我们这个大家庭做出了应有的贡献。为更好的做好下一步的工作，总结经验汲取教训，现对一年来的工作总结汇报如下：

一、工作方面：

作为员工，只要在工作岗位上，我就坚持规范着装，礼貌待客，热情服务，尽自己的努力让每一位顾客高兴而来，满意而归。作为一名理货员，我一方面不断加强专业知识的学习，积极阅读相关资料，虚心向经理请教。一方面主动和各相关部门的同志及时交流问题，争取有问题能尽快解决。卫生、陈列、库房、接货、上货，补货，搬货，每一个细节我都对自己都严格的要求，使所负责商品区域氛围有了明显改观。理货员的

工作看似简单，实际上琐碎而复杂。要熟练掌握我们经营商品的食品知识;要经常性记录商品的缺货情况，及时补货;要对商品和货架及时进行清洁;还要熟悉市场信息，掌握消费者需求，及时上报主管等等。每天的工作有辛苦也有收获

二、服务方面：

三、不足方面：

俗话说：冰冻三尺非一日之寒。市场的学问与超市零售的知识是如此的深广。在获得不少收获的同时，自己也没有忘记自己本身的不足，比如创造性的工作思路还不是很多，有时候容易墨守陈规，流于形式，个别工作做的还不够完善，在和别人的接触中有时表现得很不自信，抱着的心态也是得过且过。

四、努力的方向

1、严格遵守公司的各项管理制度

不迟到、早退、旷工，上岗要做到精神饱满，站姿端正，举止大方，按规定统一着装，佩戴服务证章，严格遵守公司的管理制度，积极努力工作。

2、进一步端正工作态度，认真完成本职工作

工作中能够服从店长、组长的安排，不讲客观条件、不消极怠工，有问题能与领导及时勾通。尊重同志，乐于助人，努力营造和谐的工作环境。一切工作能够以大局为重、以全局利益为重，坚决贯彻个人利益服从于集体利益的原则，扎实工作。

3、努力提高业务能力

进一步积极参加公司组织的培训，认真学习，细致了解每种商品的信息，更加熟悉产品，提高服务质量。不懂得多向店长、组长请教，力争使自己的业务能力更是一个台阶，更好的干好本职工作。

4、团结同事，互帮互助

我始终坚持，做什么事情，做了就一定把它作好。对工作抱以热情，对同事抱以关心，公司是个大家庭，我要积极主动和同事处理好关系，用积极的行动来感染周围的人，带动周围的人，一同积极做好工作，为公司的发展做出应有的贡献!

**货拉拉员工转正工作总结9**

物流公司新员工工作总结

尊敬的各位领导：

你们好!

学习上，严格要求自己，凭着对专业知识和技能的强烈追求，端正工作态度，作到了理论联系实际;除了专业知识的学习外，还注意各方面知识的扩展，广泛的涉猎其他部门、学科的知识，从而提高了自身的一专多能的长处及思想文化素质，包括生活中也学到了养成良好的生活习惯，生活充实而有条理，有严谨的生活态度和良好的生活作风，为人热情大方，诚实守信，乐于助人，拥有自己的良好做事原则，能与同事们和睦相处。由于我所学专业离物流行业不相关，从没有放弃学习理论知识和业务知识学习理论的同时，把工作中的实战联系到理论知识上，使理论水平变得更简单。

工作上，本人自\_\_年7月14日至\_\_年11月4日，一直负责报关申报工作并协助各岗位同事工作。一直在操作中心工作，主要负责资料申报工作和单证客服工作，不管走到哪里，都严格要求自己，刻苦钻研业务，争当行家里手。就是凭着这样一种坚定的信念，我已熟练掌握报关申报、仓单统计等业务，成为资料组的全能的资料员。

记得，刚进物流行，为了尽快掌握物流行业务，我每天都提前一个多小时到岗，除了在工作态度我尽心尽力，在公司组织的各项活动中我也积极响应，经常参加单位组织的各类活动以及同事聚会。

在此，对所从事过的和现正从事的岗位工作作一小结。操作中心资料员主要负责报关资料的登记、整理、派发。具体内容主要包括四个方面：

1、报关单的申报、打印。

2、报关资料的派发，入仓单的修改、打印，入仓单的资料补充(商品编码及副计量)，工作量的统计录入，经海关审核后的黄单和经补充资料后的绿单的派发。

3、报关单的核销单跟踪签收(由受理状态转为申报状态)，应客户后期办理退税、核销所须打印出报关单、入仓单和出仓单。

4、转关司机本的登记、派发，手册的签收、派发。我主要负责第1方面的工作，期间因工作需要也从事过第3和第4方面的工作。总的来说，第2方面的工作较易出现差错，尤其是入仓单的资料补充方面。由于刚开始经验不足，我在工作过程中就曾经出现过这些差错。比如：报关单反复重报，开始工作时速度较慢等，总体来看，在为期一年多的资料员岗位工作中，我经过不懈努力取得了一些成绩和进步：熟悉掌握了相关岗位工作的操作程序并积累了一定的经验;对公司的流程有了更为全面更为具体的认识和了解;在工作中锻炼了发现单证问题的警觉性并及时加以解决的能力;认真细致地完成工作任务，协助单证加速流通，尽快通关。

单证客服员主要负责接收客户递交的报关资料并完成报关资料的初审或填制工作，审核报关资料符合报关单的基本填制要求后，参照业务系统数据，对比无误后进行跟踪，再将单证交付审单员审核;对于报关中出现的任何问题，第一时间与客户进行沟通，迅速解决。在客服工作中，为了能更好的服务客户，针对不同层次、不同需求的客户，我给予不同的帮助和服务，这就要求着我不仅要有全面的专业知识和广泛的信息来源，与各部门也要保持紧密的联系。更重要的是传达信息的急时性、准确性。这些从前所学到的也就让我在客服的工作得心应手。于此同时加强与同事间的密切配合、团结协作、彼此之间相互体谅，形成一个团体力量，这样更能提高工作的效率和进度。由于刚到客服工作还有许多业务不够熟悉，从刚开始不敢接客户电话和不能够快速的独立操作，别人急自己更急。现在还在慢慢的熟悉、争取早日的在不用师傅带的情况下独立更好的完成一个优秀客服员的职责。

最后，我想说的是，作为我司的一员，一直秉承小收获多奉献的理念。今后工作的努力方向：发扬吃苦耐劳精神。面对督查事务杂、任务重的工作性质，不怕吃苦，主动找事干，做到“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤”，积极适应各种艰苦环境，在繁重的工作中磨练意志，增长才干;发扬孜孜不倦的进取精神。加强学习，勇于实践，博览群书，在向书本学习的同时注意收集各类信息，广泛吸取各种“营养”;同时，讲究学习方法，端正学习态度，提高学习效率，努力培养自己具有扎实的理论功底、辩证的思维方法、正确的思想观点、踏实的工作作风。力求把工作做得更好，树立公司的良好形象。

以上是我对一年来思想、工作情况的总结，不全面和不准确的地方，请领导和同志们批评、指正。我始终坚信一句话“一根火柴再亮，也只有豆大的光。但倘若用一根火柴去点燃一堆火柴，则会熊熊燃烧”。我希望用我亮丽的青春，去点燃周围每个人的激情，感召激励着同事们一起为我们的事业奉献、进取、立功、建业……

**货拉拉员工转正工作总结10**

做为一名驾驶员，为项目部服务，促进着单位工作的正常开展，在后勤工作中起着重要作用。

1、遵循职业道德规范，保持强烈的工作责任感。干一行就要爱一行。遵循职业道德规范，坚持个人利益服从全局利益，增强时间观念，克服困难，圆满地完成任务，确保不因自己而影响单位工作的正常开展。

2、恪守“安全第一”的原则，确保行车存车安全。为了保证车辆行驶中的安全，我严格遵守《驾驶员管理制度》，不开快车，不酒后驾车，不私自出车等。当天不出车时，锁好车门，停靠安全。认真做好安全防范措施，消除安全隐患，时刻提高警惕，严格遵守规章制度，杜绝了任何安全事故的发生。

3、爱车如己，注意保养，定期检查，及时维修。定期把车辆彻底打扫一遍，保持卫生，保持车身光洁。严格按照保养日程表的项目，对车辆进行正规的定期检查和维修，以确保车辆在行驶中不出现故障，增强安全性。我还认真学习，掌握汽车的基本结构和工作原理。在行车中发现异常，尽量找出故障并及时排除。

4、科学驾驶，节约油料。为了节约燃油，我注重科学驾驶。行车前搞清地形路线，少跑冤枉路，行车中做到不急加速，不急刹车，不强行超车。

**货拉拉员工转正工作总结11**

我相信，没有那一家公司能保证说从不找同行拿价格的，就算是船公司都要相互给价格，说仪说，同行之间的询价是很重要的，要害点：1，价格好;2，对方公司有信誉;3，这个业务员人品好;4，也是最重要的一点，绝对不能做柜后涨价，在这里我着重说明一下第四点：

\_年4月13日，我一个dubai的客户要我安排两个柜子从上海到dubai，走的是ncl船公司，我找了上海的一家公司报价，因为之前有过教训，所以叫他给我传了价格表，也盖了公司章，不过等我货少了船最后对帐单的时候，一下多了150美金的重柜费.我的小柜是24吨，而且询价之前就一直说明小柜24吨，其业务给我的是all in价格，结果他的理由是不包含重柜费.因为货在他手上，最后我不得不自己多付2\_150美金

教训：即使是传了价格表过来，也一定要再问一次，不能说因为他价格已经盖章就放心，最后被动的还是自己，还有就是假如是什么重柜等有什么附加费用产生的柜，一定要声明再三，不能让对放玩文游戏让自己吃亏.要是可能的话，最好的是叫他分开给每一项的价格，然后给个all in价格，还要加一句：除以上费用外，没有任何其他费用产生.

二、了解对方公司情况

一般来说，有点常识的人现在给别人配货都会要对方的营业执照之类的东西，但是是不是也有的人从来不要，或者在突发情况下就忘记了，我在这里真诚的希望各位，不管在什么情况下一定要做到安全，一定要确认对方的身份

记得刚入行的时候，找了一个青岛的客户，跟踪了三个多月，给我走了8个天津走的柜子，当时记得好象客户下单是在2月28日，但是3月份开始就取消个货物的退税，情况属于比较紧急的，于是我在网上发帖子找了一个价格，按照他的建议把货送进天津的的保税区，这样就可以继续给客户争取到退税了，自认为做的很好了，谁知后续问题就来了，因为之前费用没有确认，货进去了任由他们狮子大开口，最麻烦的是后面，我们把8000多美金的运费付给他公司后，整个公司就小时了，提单也不见了，最后经查，这个公司就是一个人的公司.

教训：不要忘记，千万不要忘记合适对方的身份，即使有营业执照也要注意，可以有以下几个方式判断对方公司大小：一，电话号码和传真号码，一般的大公司不可能电话和传真是一个号码;二这个单自始至终是不是只有一个人和你联系，因为一般的公司是有分工的，不可能说一个人来做一条龙，当然也不排除特殊情况，三，营业执照和对方提供的付款公司帐号是否一致，因为要弄个别人公司的营业执照太容易了.四，对方愿不愿意提供更多的联系方式给你，五，用的油箱地址是该油箱还是私人邮箱.

三、下单

当我们认为找到了合适自己的同行来接这个柜的时候,那就到了下单的环节了,可能很多人认为下单其实是个很简单的事情,随便怎么写下或者口头说一下就ok,其实这样是很危险的.

\_年我刚入行的时候专门做美国线和澳洲那边的同行,有点经验的人都知道,这里就有两个点了,一个是美国的oakland,一个是新西兰的auckland,这两个点的读音,中文写法是完全一样的.就因为这样问题来了,一个客户要定去新西兰的柜,我想当然的认为是美国的了,因为那段时间美国很暴,结果可想而知,改港!

教训：当自己港口都还不确定的时候,不要不好意思开口去问客户具体的港口,最好是要英文的,是那一个国家的,这样可以避免很多的麻烦.还有就是定舱单,我的建议是最好写详细,越详细越好,因为北方港口和南方不一样,定舱的时候就需要真正的shipper/cngee/毛/件/体资料,还有就是把价格也尽可能的写在上面,这个也是以后出了问题的凭证.盖章这个东西是最正常不过了,不管我们定出去还是接进来,我想这个东西是最基本的了,要是你还没有这个习惯,那就尝试着改变一下,下单的单位章都没有,柜子出了问题,你拿什么去找人家呢?

四、跟踪

可能很多的同行认为,只要货物上了船,那就万事大吉,等着收钱了.其实货物的跟踪是一个很关键的东西,也是最能体现我们所谓的服务的地方.

各位,你们是不是遇见过客户突然来电话问你货到那里了?还有多少天到?等等的信息,那么如果你要是真的服务到位,你可以马上给他一个比较准确的答复.就icf而言,工厂可以根据船期来安排货款可拿提单,对与fob货来说,这个就还重要一点,你要不时的update一些信息给他,他你的代理和最终的收货人都对这个货物的情况了如指掌,这样才不会耽误他们在目的港的提货.

**货拉拉员工转正工作总结12**

同志们，\_年即将过去，我们一起回顾过去，发扬成绩，总结经验，吸取过去存在不足的教训;我们一起展望未来，不断进取，扎实工作，促进项目部各项工作更上一层楼。

一、一年来工作回顾

项目部今年以来在公司的领导下，在公司各部门的通力配合下，在项目部各位员工的努力拼搏下，理清思路，正确理解公司的总体部署和要求，兢兢业业地工作，确保了项目部各项工作的落实。

一是建章立制从而保障各项工作有章可循，有据可依。

众所周知，没有规矩，就不成方圆，项目部自组建以来，严格执行公司的各种规章制度，针对远离公司、独立在外执行任务和人员文化素质参差不一的特点，先后制定和完善了上下班、地磅房交接与管理、保安管理、食堂管理、卫生管理、日工作汇报、车辆派遣、会议制度和会议纪律等，通过各项规章制度的建立，规范了员工行为，从而保障了工作有章可循，有据可依，增强了员工按章办事的意识，提高了员工按章办事的自觉性。

二是积极备战开工前的准备工作，确保工程如期开工。

项目部自组建后，一直围绕工程建设这个中心精心准备，一个部门，一个单位的环境建设，直接体现出单位的形象，常言说的好，一看门，二看路，三看花草树就是这个道理，为此公司领导倾注了大量精力，为项目部营造了一个良好的拴心留人的工作、生活环境，在公司领导的大力支持和各部门通力合作下，在项目部所有员工的共同努力下先后完成围墙、员工宿舍、项目部办公场所、食堂、保安岗亭、水、电、路、地磅房、200kva变压器及施工用电等项目的建设和花草树的绿化美化工作，含盖着设计、预算、合同起草与鉴定，施工管理，竣工结算等，共完成经费万元。这些工作的完成，为促进工程顺利如期地开工建设提供了有力的保障。

三是坚持“一个中心、二个基本点”开展工程建设。

一个中心，就是以工程建设为中心，项目部所有员工始终紧紧围绕这个中心开展工作，大家心往一处想，劲往一处使。积极向上，以忘我的精神，兢兢业业地工作，体现出了高度的责任感和紧迫感，以石场的踩点开挖到施工便道的铺垫，从构件的预制到防波堤的建设，从外部因素的协调到内业文件的起稿无不体现出了项目部员工的爱岗敬业之精神，无不凝聚着项目部全体员工辛勤劳动之汗水。截止今日，已完成了防波堤堤心抛石约490米，防波堤外侧理坡约450米，北护岸基床抛石并理平170米，砼预制构件1915块，完成了二处石场的征用，完成了约1524米的铁丝网安全防护和土地界桩的埋设工作。涌现出了一心扑在施工第一线，晒的黝黑发亮被员工们亲切地称为“老黑哥”\_\_同志，当星星还在天空闪烁时，他静悄悄地起床为大伙烧开水，当东方亮出第一道霞光时，他就戴着草帽到了工地既当指挥员又当战斗员;涌现出了被大家亲切地誉为“秀才”的\_\_同志，时常正当人们沉浸在梦乡里时，仍在默默无闻地加班加点，他不计个人得失，努力工作，他不仅要担起项目部工程内业的工作，而且还要担负着工程采购方面的谈判;涌现出了被大家亲切地称为“小曾哥”的\_\_同志，他几乎天天工作在石场和临高，处理那些最繁琐而又必须耐得住忍得气的外联事务上，他不厌其烦地奔波在与村民和有关政府职能部门的沟通、协调、谈判的艰辛路上，他忍着腰痛的折磨而不知疲倦地为解决工程的瓶颈问题而努力工作。

二个基本点，就是以保障工程建设质量和行政管理为基本点。在保障工程建设质量上，全体员工思路清晰，树立了百年大计质量第一的思想，群策群力，做到了精心组织、科学管理，对工程建设做到了有预见性和前瞻性，能够及时把握第一手资料并速迅向公司报告，为公司准确地作出决策起到了积极作用。比如在水工主体工程建设施工中，根据潮汐规律判断出了有关部门提供的水准点可能存在有误的问题，及时地报告给公司后，经海南测绘资料信息中心复测，发现水准高程相差米，由于发现及时，避免了一次重大的工程事故的发生，同时也避免了重大的经济损失;在行政管理上，分工不分家，协同配合、任劳任怨、互相帮助的意识不断增加，体现出了团队的精神，表现比较突出被大家誉为“老黄牛”的张土养同志，他虽离家近，但他不随便回家，舍小家为大家，一心扑在工作上，他尽管文化程度低，但他谦虚谨慎，虚心学习，他虽然没有一技之长，但他却能主动承担着行政管理和后勤管理上协调，处理各种烦事、难事，如果以足球场上的站位比喻，他就是一个优秀的后卫，为守门员减轻压力，在这方面表现比较突出的还有符晓美同志，她虽然来公司不久，但她却表现出了一个优秀员工的应有素质，她不但要负起前台大量的日常事务，却还要担负起卫生的打扫、清洁，尤其是在接待外来宾客时，她举止端庄、礼仪有节、热情有度，她经常加班加点到深夜，却不叫一声苦和累，这对一个刚走出校门的青年人来说是难能可贵的;还有\_\_同志，大家知道目前项目部财务没有账号，她既当出纳又当会计，财务工作分毫不差，工作原则性强;另外，每当我们吃到香喷喷的饭菜时，都会想起黄小妹同志，她起早贪黑，为的是让大家吃上可口的饭菜，她为了大家有一个舒心的就餐环境，没有节假日和休息日，把厨房、饭堂收拾的干干净净、井井有条，她默默奉献的精神，使每个员工受之感动;在这里值得一提还有地磅员、司机及保安的同志们，他们为了项目部的正常的工作，忠于职守，坚守岗位，随叫随到，安保人员没日没夜地风里来，雨里去值勤站岗与我们形影不离，为了公司土地不受侵犯，为了保一方平安，他们付出了不懈的努力。

二、存在的问题：

同志们，我们在看到成绩的同时，应该更要清醒地认识到存在的不足。自我来项目部工作后，我感觉到项目部在工作中确实存在着亟待解决的问题：

一是本位主义严重，责任意识不强的现象在一定程度上还存在。项目部有些同志在工作中认为各扫门前雪，就是完成任务，所以就有事不关己高高挂起的思想，工作中缺乏积极性、主动性，强调客观多，自我反省少，遇到困难绕道走的多，想办法去主动解决的少，个人小算盘的思想多，奉献的精神少等等，这些现象的存在，固然与员工的文化结构、社会阅历有着一定的联系，但我感觉更多的还是在于主观意识上存在着一定的偏差，认识上有一定的误差。我们身边的榜样不是有\_\_、\_\_吗，他们共同特点就是忘我地工作和奉献精神，所以我们应自觉地向他们学习，克服本位主义思想，增强责任意识的自觉性。

二是团结协作意识不强的现象在一定程度上还存在。同志们，今天我们能走到一起共事，这是一种缘分，所以我希望大家要珍惜这种机遇，俗话说和为贵，和气生财就是这个道理。但在我们的队伍中，确实存在着不和谐的一种潜在意识，这种思想要不得，我在这里不具体点出，望能引起重视。我们大家都在为公司做事，同时公司也给我们提供一个展示自己的舞台，在这个舞台上难免会有一些碰撞，但不要动不动就吹胡子瞪眼睛，要知道一个人对一件小事的处理上就能体现出修养和素质的道理，在这里我送给大家一句话，那就是一个民族的素质叫文化，而一个人的文化叫素质，希望大家慢慢品尝之道理。

三是行政管理上失之于软、失之于宽的现象在一定程度上还存在。项目部当前的主要工作是以工程建设为中心，所以在员工思想上或多或少存在着大事不犯，小事不断的思想。比如请销假制度上我们就是做的不好，会议纪律强调不能接听手机就是无法有效地得到控制，事后的信息反馈养成就是不习惯，保安的报告不及时，交接班的程序不清楚，这些就是管理上存在不严的现象，所以在明年的工作中这将作为一项重要工作来抓，在这里我特别要提醒的是千万不要有吃在碗里看在锅里的狭义意识，我们干工作就是要脚踏实地地干，要清清白白地去抓，不要做打擦边球的事。

三、\_年的工作打算

同志们，\_年将是\_\_建设的关键一年，同时也是物流中心建设将开始启动建设的关键年，所以我们要紧紧围绕“一个中心，两个基本点”来开展工作，使项目部工作更上一个台阶，\_年的工作主线是：

(一)继续抓好工程建设这个中心，确保水工建设整体推进。

\_年项目部任重道远，\_\_水工项目的建设直接关系到公司社会效益和经济效益，所以全体员工必须要以高昂的斗志，顽强拼搏的精神投入到工程建设之中，发扬公司倡导的责任、创新、卓越的企业文化，为公司出谋献策多作贡献。以工程建设为中心，首要的是要以防波堤建设为中心，这是核心。而防波堤建设主要就是石料的来源，当前石料来源就是当务之急，是工程建设的瓶颈，所以我们要群策群力，要发挥当地人的优势，积极探寻石料源地，尽快解决这一难题;其次是抓好疏浚工程和码头建设。疏浚工程进度直接影响到填海造地，影响到物流中心的建设，而码头工程建设是整个水工建设的象征，它意味着水工项目的基本规模;再是抓好南北护岸的建设。护岸建设的顺利完工就是水工建设进入到收尾阶段，所以我们一定要以快节奏、高效率的工作作风，以求真务实的工作态度，以讲究工程建设整体推进的思路，抓好水工工程的建设，实现优质、高效、安全、低耗之目标。

(二)抓好物流项目建设的前期准备，实现物流项目全面开工。

水工工程建设的目的，就是为了物流项目的建设，而物流就是公司主要目标之一，我们一定要牢固树立这样的一种观念，即物流项目早日建成，公司就早日形成社会效益和经济效益;我们一定要有紧迫感和危机感，一定要按公司的整体思路，抓好物流项目的全面开工;我们一定要努力实现公司关于物流项目建设的时间节点，具体时间节点是：在\_年第一季度要完成物流项目设计单位的比选和招投标工作;第二季度要完成施工图的设计任务;第三季度要完成对施工图的审查工作和地面建筑施工的监理单位招投标工作;第四季度实现项目的全面开工建设。

(三)大力倡导团结协作之精神，健全和完善各种规章制度，着重解决本位主义思想和失之于软、失之于宽的现象。

\_年，项目部将根据实际情况，吸取\_年的一些教训，将相继进行对各种规章制度再完善、再补充、再制定，来规范我们的言行以保证各项工作的落实。项目部全体员工必须要牢记团结是做任何事的保障，必须懂得分裂思想的危害性，不论是本地人还是外地人，我们就是一家人，所以要求大家不要背后议论，求全责备，不要斤斤计较，在这里要强调一点，项目部每个员工所做的工作是受我的指意去执行的，如果有哪方面不足，应多多提醒、相互包容，要有宽阔的胸怀，不要做一个低级趣味的人，要做一个大肚能容天下难容之事的人，做一个高尚的人。在这里我同样要敬送一首词给大家，希望员工们能从中感悟到人生的一些哲理，即是：手把青秧插满田，低头便见水中天，身心清静方为道，退后一步是向前。

(四)要坚持清廉从政、清廉从工、廉洁自律的原则，做到走在河边不湿鞋。

同志们，人们面临的最大困难就是怎样战胜自己，把握自己。明年我们面临的问题就是工程建设将逐步全面地开展，项目部的工作量越来越大，同时面临的各种诱惑也越来越大，在酒绿灯红的诱惑下，怎样战胜自己、把握自己值得深思。我们做人要有一个底线，要有良心，千万不要出现用公司的利益换取个人资本，尤其是管钱的人、管权的人、管工程的人、管人的人，这四种人更要如此，项目部决不能出现工程上马了，人员却落马了的事，不要有天高皇帝远，猫关在牛棚里出入自由的思想。近年来，从报刊、新闻媒体等披露了不少的以权谋私而纷纷落马的事，所以希望大家引起重视，做到警钟长鸣。要防止“落马”事件发生，除了建立完善的监督机制外，重要的是要加强自身修养，多学习，提高免疫力。这里要说明的一点是监督机制只是一种措施，它对意识健康的人是毫无意义的，所以不要把单独执行任务和必要的监督混为一谈，要有本质的区别。

同志们，只要我们团结一致向前看，时刻以公司的事业为重，提高责任感和紧迫感之意识，我相信没什么困难能阻拦得了我们前进的步伐。新年即将来临，借此机会给大家拜个早年，恭祝大家身体健康、新年快乐、合家欢乐!同时拜托你们向家人传达我对他们的问候!谢谢大家!

**货拉拉员工转正工作总结13**

俗话说：要致富先修路。只有运输搞好了，才能更好地与外界接轨。越来越多的公司专门成立物流专员一职，确保公司运输问题，从我接触这份工作开始，就意识到这份工作的重要性以及要做好这份工作，需要认真，踏实，细致，耐心做事，还要学会与人沟通，协调。一年下来，我认真做了以下工作总结。

一、合理整合公司内部出货计划，选择适合的运输方式。

作为一个物流专员，不是只是寻找物流公司把货出出去就可以。而是要多方考虑，实现降低运输成本，提高企业运输效率。

每天公司都有货出往全国各地，不同客人货量不一样，选择的运输方式和物流公司不一样，运费也是不一样的。因此作为一个物流专员，首先应该整合公司内部出货计划，把握运输的大方向，制定运输发货计划，根据业务要求，确定好运输方式(比如空运，快递，整车运输，拼车，零担，船运等)再找专线或者有区域优势的物流公司报价。

目前，国内的物流公司还不是很成熟，许多价格都是没有一个具体规范的，所以货比三家是需要的，认真详细询问各家物流公司的价格，服务，处理问题等资料，并写进运输合同。

二、选择物流公司

首先还是应该看重物流公司的资质，避免运输上出现问题，反馈和投诉处理很慢，如果出现理赔没办法理赔等情况，然后才是考虑运输价格问题。通常说来，专线物流公司要比非专线的有优势，但是也不是很确定，要具体分析，有的虽然不常走的转线，但与他们配合的其他物流公司有走，其实可以帮到物流专员找到价格更好的物流公司。因为关系介绍，因为长期合作等原因，会使得这方面更有优势。

确定好物流公司和运输各事项，最好能签订合同，以便双方共同遵守。

三、督促车间按时交货

只有车间能按时交货，运输时间才能按约定的进行，因此作为物流专员，不管是与跟单人员还是车间负责人，都必须确认准确的发货时间。如生产有异常，及时与物流公司和客人做好协调工作。

四、跟踪到货信息

货物顺利装车，不代表能够顺利送到客户手中，因此需要物流专员及时跟踪到位。货在什么地方，预计什么时间能到，可提前告知客人和业务。如遇到天气或者自然灾害等原因导致延长时间送货，物流专员可提前跟客人说明，并告知预计到货时间，也上报公司相关人员，避免大家不必要的紧张和担心。

五、处理到货问题

货到了以后，请客人点清数量再签字。切不可不点数就签字，如果有出现少货丢货，及时与司机确认，并通知物流公司负责人处理，双方当场确认如何解决问题。如果合同有规定赔偿事宜则按合同办理，如没有，用行业规则来处理，再没有，双方共同协商。

以上几点是作为一个物流专员应该做的基本工作，也是本人一年来作为物流专员的总结，但实际操作中，物流专员是公司内部和客人的连接纽带，物流专员需要与公司财务，业务，生产，仓储等部门配合，也需要与客人沟通到位，才能实现按时按需运输。

**货拉拉员工转正工作总结14**

我于6月22日入职，至今工作已经满两个月了。时光飞逝，在紧张、忙碌而又充实的工作中，在公司领导和同事们的帮助下。工作中有进步也有需要提升地方。下面就我入职两个月来的工作，做出如下总结：

一、展馆相关事务(助理工作)：

1.前期协助企划经理处理展馆开馆的相关事务，制作培训课件，对讲解员进行相关培训。包括：礼仪培训，相关展品的背景介绍，整个流程的相关介绍;

2.与涂经理对接，积极做好合同，展馆介绍以及其他日常事务;

3.开业前准备：1)每天提前到场查看当天的工作进展状况。2)配合施工人员对展馆的布置，灯光对位，画的摆放等，和施工方协商保证开业前展馆布置的顺利进行;

3)开业后，主动积极承担讲解。完成相关任务。

二、人事专员工作：

一、拓展招聘渠道：

目前公司的招聘渠道仅有人才网，为了满足当前人才需求。此项任务迫在眉睫。

1.目前入公司后，拓展的招聘渠道有：58同城，百姓网，赶集网，小鱼网，百度网，闽南人才网，新工作人才网。以上招聘网站部分需要付费才能使用;

2.通过以上网站为公司找到合适的人才有场务，放映员，保洁，电工。为公司有效地节约了人力资源成本;

3.对各大人才网熟练使用，并能及时收集相关有效地信息并储存。

4.与招聘网的联系人保持良好的关系，以确保有需要招聘的及时联系。

三、招聘工作：

1.发布招聘信息：

对日常的招聘岗位进行分析，包括：岗位工作内容、任职资格、岗位梳理等方面。对以上这些入职条件进行分析后，根据岗位的情况，选择相应的人群，从而选择相应的招聘渠道，找到合适的人员。

2.与用人部门进行沟通，了解招聘需求。根据用人部门的要求选择合适的招聘渠道，对人员进行简历筛选，面试，复试，招聘合适的人才。

3.建立有效的人才库

对有用的人才及时储备，以便临时招聘用工时选用，为了满足10月份即将开业的商场所需求的大量中高级人才，简历若干个文件夹，储备有效的简历60几份。

4.在专业人才急需的情况下，采取各种方法吸引优秀的人才。公司实力的竞争除了资金外，人才的竞争也是至关重要的。

5.如有到人才市场等招聘场所，了解其相关信息。掌握最新的行业动态。如有合适的人员顺便招聘。

工作体会：来到公司招聘的岗位有涉及到专业技术人员，如土建工程师;高级管理人员，如进出口财务经理;对相关的专业知识有所欠缺，针对这一问题，主动搜集相关岗位的信息学习，以提升自己的专业技巧。目前有平面设计师岗位因薪酬，专业等原因未能按要求的时间完成。此项工作正在进行中。

计划采取如下措施改进工作：

1)对专业对口，经验丰富，设计能力较强的人员工资可相应提升;

2)拓展招聘渠道，积极收集合适的简历;

3)注意对已有意向的人员，针对其实际情况，吸引并留住人才。

四、员工关系工作：

1.从6月份，我开始逐步涉及新上岗员工的入职办理，熟悉入职办理流程。在新员工入职的当天，带领新员工熟悉公司的熟悉各个部门，积极了解其近期上岗的工作心态，对其进行人文关怀。

2.对于有离职意向的员工，了解其原因。对其进行心理疏导，使其能够感受到公司对他的关注，以便尽好的服务于公司。

3.与各部门人员进行良好的沟通，处理好临时事务。

五、行政事务

目前人事行政部有3个人，在时间可协调度的情况下。处理行政事务。

临时事务的处理，包括保安，保洁等，

个人能力分析：

优势：亲和力较好;具备一定的沟通、组织协调能力;能虚心接受听取别人的意见，认同海天集团的企业文化;具备一定的人力资源管理知识及经验。反应灵活，能较好的控制自己的情绪，工作认真负责，有责任心。

劣势：锻炼自己为人处事的能力，加强团队的配合和凝聚力。作为人力资源专员，对各大模块的掌握有待提升，压力大的时候加强对情绪的调整。

提升措施：

1)充分学习公司的相关制度、文件，有助于个人和企业远景的统一;

2)反省自己，针对工作中的不足进行改进;

3)深入学习人力资源相关专业知识;

4)针对工作中进展不顺利的问题，理清思路重新整理;

工作总结：

人力资源工作是一个“润物细无声”的工作。如何更好的服务于公司各个部门，需要有较强的抗压力，灵活度，如何把各种琐事处理的妥当是一门学问。人事做为公司窗口，除了招聘面试外，良好的职业素养有利于应聘者对公司的认知，从而介绍更多优秀的人才为公司服务。提高公司整体的形象。

在入职的两个月，我能够胜任公司交予我的招聘任务，也希望在这个模块做的更好。我希望能够以最饱满的热情为公司做出最大的贡献。无论是任何事情我都能尽职尽责，高效的完成任务。

这两个月的基本完成了领导安排的各项事务，这与领导的指导和同事们的帮助是分不开的，在此再次对领导和同事们表示衷心的感谢!以上是我两个月以来，工作、思想情况的总结。我将会一如既往去工作，以认真、勤劳、务实的态度鞭策自己，充满热情的去工作。尽最大的努力，完成领导交给我的一切任务。

**货拉拉员工转正工作总结15**

一年来，我作为一名电厂x人员，以饱满的工作热情，努力学习专业技术知识，严格遵守各项运行规程，虚心求教，团结同事，不断提高工作能力，干好本职工作，现将一年来的工作加以总结：

一、工作认真负责，敬业爱岗，以公司理念要求自己，诚信待人，踏实做事，服从领导安排，克服孕期反应等身体不适，始终以积极认真的心态对待工作。特别是四月份两台机组同时运转，劳动强度增加，在线仪表有的.不准确，还要完全靠手工分析，如按一台机组的正常试验程序，做试验就得两小时，期间还要加药，监控水质，巡检设备，夜班还要排污。刚开始是忙的厕所都顾不上去，费尽心力唯恐水质控制不及时。后来又积极调整自己的工作思路，抓住重点，先做没在线仪表的和水质波动大的，再做水质指标较稳定的，两台机组水样交叉做试验，这样虽然一人一岗，仍坚持不懈，及时了解水质情况，更好地调节水质。

二、技术上用心钻研，理论上熟记操作规程，自购其他化学学习资料;实践上严格遵守运行规程，培养独立操作能力，保证不发生误操事故，把工作中遇到的问题和取得的经验、注意的事项随时记下来，虚心向师傅、专工请教，虽然已能独立上岗了，但深知要想把化学专业学透学精，还需要时间的磨练、知识的积累，循序渐进，一月才比一月强。即使休产假期间，利用间歇时间，不忘看化学专业书籍，做到身不在岗心在岗，还充分利用家里网络资源，查看电厂化学文献，开阔视野，继续充电，希望在上岗后能以新的认识高度对待工作。

三、能力包括协调能力和处理事故能力，若说“技术”比作“智商”的话，那么“能力”就可比作“情商”，化学专业亦是如此，智商高就不见得情商高，因为技术是死的，能力是活的。例如在七月份，二号机组凝结水溶解氧突然升高，化学上并无任何操作，询问汽机人员，因调整水位有操作，除氧装置上部没有达到真空，造成数值突然变化，并非水质劣化。所以判断能力快速准确，活学活用，才能更好地干好工作。

四、积累工作经验，贯彻公司“节能降耗”。在水质合格的基础上，精益求精，安全运行是首要，还要兼顾经济运行。如在五月份一号机炉水水质还不稳定，就要积极主动询问集控室，了解负荷变化，低负荷时尽量开大连排开度，以保证蒸汽品质，尽快让炉水合格并稳定，而高负荷时连排开大，排污效果既不明显又浪费工况。所以在尽量开大连排的基础上尽力节省资源，把握两者平衡点。六月份实行低磷酸盐处理，控制炉水加药量，既要防止锅炉的酸性腐蚀，又不能浪费药品，还要防止锅炉长期的人为积盐结垢，为做到一举三得，更是精心测定，细心监控，操心设备，耐心沟通。

五、建议：

1、安全设施能否更加完善、细致一些，设定设备误动保护措施，故障演习预案以及酸碱事故求援方案，防患于未然，更新传统的化学监督观念，变被动处置为主动预见预防。

2、加强微机自动化程度，最好能充分利用网络资源，让其物尽其用，使化学水质监督更加灵敏高效;完善化学在线仪表、仪器全自动操作及维护，使化学试验结果更科学精确。

3、现在都讲环保意识，作为热力发电企业，是否也能集思广益，制出更加节水的措施 ，少用或不用化学试剂，充分实行水的再循环和再利用，这只是我不成熟的想法，因个人能力有限，还需要师傅及专工的专业技术知识来看待。

x年即将到来，新的一年有新的开始，有新的压力，制定新的合理目标才有新的突破。

1、继续钻研化学专业技术，提高事故处理能力，争取汽水监督工作更加熟练，水处理工作会操作。

2、干好本职工作的同时，了解其他专业知识，争取早日达到公司的“全能培训”目标。

3、继续发挥团结协作精神，强化华润理念，鞭策自己有更高的认识和发展。

**货拉拉员工转正工作总结16**

自从\_\_年5月进入公司，学会了很多东西，也适应了很多东西。这对于我来说是一个成长的过程，同时也是一个收获的过程。

刚进入公司，感觉自己就像是一个毛头小孩子一样，对一切未知的事情是那么的好奇，做事情又是那么的谨慎，学着在陌生的环境里去适应生活，适应工作，希望自己能以最快的速度融入这个集体。

由于刚接触新的工作，对工作内容和性质还不是很了解，所见每天会按时完成领导安排的事情。刚工作的时候，感觉这份工作是挺乏味的，也挺折磨人的。但是仔细的琢磨一下，其实里面要学习的东西也是很多的，自己对这个工作还不了解，对这个行业也还了解的很少。所以自己想以最快的速度去接受这个工作，希望能尽快的完成工作并且也做出自己的成绩。

开始正式工作的时候，先了解一些货代方面的单证之类的东西。还要帮着跑单师傅去送一些资料，这个过程是了解货代操作流程和货代单证的最佳时机，同时也是去接触同行，了解同行工作模式的好机会。自己都会小心的完成每一个交待的任务，想让自己做的最好一些。

接下来之后，会让我们这些新手去了解一些国际航线，国际港口，以及船公司的相关信息，还有就是国际相关的运费问题。这些知识也都是最基础的知识，然而也只有将这些最基本的知识都做好了之后，才会对发展业务起到良好的作用。所有的同事都在努力的去学习这些有含量的东西。

在然后我们也开始试着联系客户了。开始是公司给我们一些合作过客户的联系方式，我们会在过去打电话开发成自己的新客户，并能继续合作。我们也会在网上找一些公司黄页，按照上面的联系方式过去联系客户，这个过程也是很耐人寻味的，很枯燥，却也很刺激。经常被拒绝，有的时候甚至还没开口介绍就背对方挂掉电话了。渐渐地由刚开始打电话还比教紧张变的也开始有技巧了，这就是自己进步的过程。随着电话联系的多了，客户的数量也慢慢的有了起色。然后客户多了之后，我们又在若干的客户当中筛选有可能合作下来的客户，分析客户，了解客户的需求，并及时的跟进问过价格的客户，这些对于我来说都是重点功课，也是必备的事情。希望能通过自己的努力来实现愿望。

工作渐渐地步入正轨，闲下来的时候，自己也会对工作进行思考反思，这样自己有了新的理解，新的想法，新的态度。每个人根据不同的客户，根据自己的状态，都有不一样的收获。最重要的就是无论做什么事情，都是要通过自己的努力去实现价值，去完成目标的。

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