# 船货代理工作总结(必备12篇)

来源：网友投稿 作者：星海浩瀚 更新时间：2024-06-16

*船货代理工作总结1总之，xx年是我收获很大的一年，同时他也暴露了很多不足，是我工作的起点，在新的一年中，一定要戒骄戒躁，一心一意，端正自己的工作态度，丰富自己的业务知识，做好自己的本职工作，以实际行动回报公司，回报关心我的领导和同事。希望大...*

**船货代理工作总结1**

总之，xx年是我收获很大的一年，同时他也暴露了很多不足，是我工作的起点，在新的一年中，一定要戒骄戒躁，一心一意，端正自己的工作态度，丰富自己的业务知识，做好自己的本职工作，以实际行动回报公司，回报关心我的领导和同事。

希望大家喜欢货代业务主管个人年终工作总结。

在酒业公司工作快一年时间，这一年来，有辛酸，有开心，与此同时得到更多的应该还是成长吧，感谢各位对我一年以来的照顾，现将一年的工作情况做以总结：

**船货代理工作总结2**

自20xx年8月份进入公司以来，现已有近3年4个月的时光了，时光荏苒，透过这么长时光的不断学习，以及领导及同事的帮忙和关心，我已经完全融入了泛成这个大家庭中，个人的工作技能也有了明显的提高与发挥，但是还有蛮多的不足之处。

自20xx年8月份进入公司以来，现已有近3年4个月的时光了，时光荏苒，透过这么长时光的不断学习，以及领导及同事的帮忙和关心，我已经完全融入了泛成这个大家庭中，个人的工作技能也有了明显的提高与发挥，但是还有蛮多的不足之处，回顾刚刚过去的20xx年，结合自我的\'工作，主要有以下几个方面：

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20xx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。

**船货代理工作总结3**

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。

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。

**船货代理工作总结4**

忽然之间，发现已接近年关，做海运业务也将近五个月了，无论是工作，生活我感触颇深。我很感谢公司领导和同事这段时间给我的关心，照顾，让我在刚步入货代这个行业的五个月里学到很多东西，对我今后无论在工作，还是在生活上垫下坚实的基础。

回想起从3月份到今天这五个月的岁月里，从当时的一无所知到现在的略有小成，我成熟了很多。这段期间，我勤奋过，偷懒过，有时收获，有时也曾失败，是皇航给了我一个这样好的平台，去展示自己，发掘自己，努力使自己的理想变成现实。现在旧的一年即将过去，新的一年马上到来，自己写份总结，记录下20xx年走过的路，既是对自己一年来工作的检讨，更是对20xx年新的一年的鞭策。

20xx年对我来说，是值得纪念的一年，是我步入货代的第一年，有幸得到领导的关爱，来到皇航这个大家庭。当即许下诺言，一定努力工作，将来也做一名出色的业务，为公司创造更多的利润。但是现实却没有那么简单，单是打电话开发客户，就让我碰了不少壁。现在也算是过来人了，打电话的技巧，也掌握不少。做货代也有一段时间了，我完全掌握了海运基本的知识，在客户有询价时，能在第一时间反映出3~4家该港口比较有优势的船公司，船期，航程，并能在最短的时间内告诉客人2~3家经比较好的运价，一切为能拿下委托书而努力。当然，这些都是和同事的帮助分不开的，我真的很感谢，感谢他们这么无私的奉献和教导。由于自己是做业务的，我就不得不说下自己的业务情况，在公司这么久，并没有能公司创造出多大的价值，这点我很内疚。很对不住领导的关心，同事的帮助，也对不住自己的努力。我知道现在也快到年底了，但是我从不把我的没业务归于此，从不把它当成借口。我觉得只是努力不够罢了，或者说自己的努力还没有见成效，但是我不会放弃，我要奋勇拼搏，让这些挫折变成我自己前进的动力，每天多打电话，多挖掘客户，努力多拿单，以实际行动来回报公司。即使公司现在放弃了我，我也无悔因为我已经努力过了，现在的我已经开始喜欢上货代这个行业了。也真希望将来能在这行有很好的发展！当然，这期间，自己的工作也有很多不足之处，现总结如下计划，做下自我检讨，如有遗漏，请领导指出，我一定努力改正。

20xx年工作计划如下：

一:对于新老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下,送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二:在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体方式获得客户信息。增强对客户的了解.

三:要有好业绩就得加强海运知识的学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

四：英语水平的欠缺。虽然对英语的要求不算太高，但是自己在平时发邮件，和老外联系时，明显感觉自己专业英语的不足，今后的工作中，一定会提高这方面的知识。

五:每周要增加2个以上的潜在客户，每月还要开发2～3个新客户,这个月不足下个月得努力的补回来!

六:见客户之前要多了解客户的信息和需求，再做好准备工作尽可能不会丢失这个客户。

七:对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户，在有些问题上要和客户的想法配合一致。

八：对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气，给客户一个好印象，为公司树立更好的形象。

九：客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。自己不能解决要请教领导给予帮助，要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

十：和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

十一:努力做到以上种种所说的计划.明年一月份开始起每个月强制自己努力完成公司所给的800USD任务量额度。

总之，20xx年是我收获很大的一年，同时他也暴露了很多不足，是我工作的起点，在新的一年中，一定要戒骄戒躁，一心一意，端正自己的工作态度，丰富自己的业务知识，做好自己的本职工作，为公司创造利润。以实际行动回报公司，回报关心我的领导和同事。

祝:自己的路越走越宽,业务越做越大,公司前景越来越好！

**船货代理工作总结5**

一年前的这天，我正在准备各种资料，找个像样貌的包，准备一套体面的衣服。准备迎接来自己的第一份工作。感觉一切都是那么的完美。

一年后的这天我早就不在我第一家公司工作了。想想这一年的经历。感觉体验的别人可能几年才会遇到的问题。

首先我的第一家公司时候，一切都是新的。通过自己的努力最后得到了别人的认可。当初没日没夜的一切努力好坏赶上了公司的最低要求。当我在公司工作了4个月的时候。公司出现的巨大的变动。主要是因为管理的分歧。造成人员大批量流失。公司紧急请了一个经理。来管理公司员工。在经过一个月的时光里公司进入了正常化。那一个月几乎是所有销售的噩梦。一切事情都不敢放松。都要亲力亲为。但是也好，让我一个新人学习到了很多知识。但是没多久，我们就认识到~自己离开的日子不远了。公司的老板想出各种办法来减少给我们销售的提成。有些几乎是毫无理由，说出来让人没法信服的理由他们也大胆的用来欺压我们。我们一群人赚的钱越来越多，但是公司抠掉我们的钱也越来越多。那时侯我们都在四处寻找一个新的落脚点。但是那么好的朋友又都想到一个公司。实在很难!正当我们没有方向的时候，我们的新经理出来和我说他要走了，去一个更加好的地方工作。这样的老板他跟不下去了。在这个时候我立刻决定跟随他。而且在短时光内我和他就策划了带公司一批好销售一起走的想法。在这样漫漫计划的过程中我们一群人的关系也得到了发展。有一天我们所有人提出辞职!离开了让我们悲哀的地方，到了一个新公司去工作。向往有更好的发展!

第二个公司是一个小公司，新开什么都没有。人也没几个。我们朋友几个，工作气氛十分舒服。开开心心的过着每一天。大家天天在一起玩，没过久我就收到我gf的警告叫我能够去好好做业务了。而我没有理会。玩了三个月后，我们的经理和老板都没法再理解我们这样的业绩提出了要求。回头想想，当初的我就是一个傻瓜~别人都是老资格的销售。他们能够天天玩也没问题。而我则是要天天努力开发客人才行的人。对自己潜力没有认清的时候。我的工作到达了谷底。在经理给我选取的时候，我决定寻找自己新的机会。从头开始!我离开了这个公司。

我此刻的公司是有一个老板自己开的，他一个人养着底下所有员工。我们见过好几次。在这次他决定让我负责整个市场部门。当我近公司，看到那么多销售天天在玩。一点做业绩的愿望都没。我生气了。一下子公司没几个人给我留了下来。当我招人时候，我的几个朋友告诉我。他们觉得第二家公司的问题他们没办法理解。问问我那里能够接他们不。因为这个老板为人不错，大家有钱赚就好。他们两个以很高的条件进入了我们公司。而且我还让我另外一个朋友加入了这个公司。他也带来了他的团队。老板很开心，但是我我感到了压力，但是我也有信心!我在一个月中，找到了自己的感觉。期望我能在新公司好好做下去。

**船货代理工作总结6**

自20\*\*年8月份进入公司以来，现已有近3年4个月的时间了，时光荏苒，通过这么长时间的不断学习，以及领导及同事的帮助和关心，我已经完全融入了泛成这个大家庭中，个人的工作技能也有了明显的提高与发挥，但是还有蛮多的不足之处。

自20\*\*年8月份进入公司以来，现已有近3年4个月的时间了，时光荏苒，通过这么长时间的不断学习，以及领导及同事的帮助和关心，我已经完全融入了泛成这个大家庭中，个人的工作技能也有了明显的提高与发挥，但是还有蛮多的不足之处，回顾刚刚过去的，结合自己的工作，主要有以下几个方面：

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，根据自己的理解和确认，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考虑在内，并让客户配合自己的工作，准备齐全资料，如果自己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，让客户觉得自己比较勤恳，做的比较到位，可以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面有所把握，除了加强服务上面的意识，还会从单子的进度为客户考虑，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，造成一定的损失，所以在速度上面严格把关，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，对于出口操作自己在新的一年应该多掌握，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，自己要冷静处理，仔细思考，能够做到了解客人的心态，抓住客人的心理，根据自己掌握的货运知识，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，遇到自己不能解决的问题还需积极与领导进行沟通交流，也希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，加倍努力的完成自己的进口单子，还要听从领导的安排，积极主动地工作，我将和公司一起努力进步，去适应公司的发展，迎接金融危机的挑战。

**船货代理工作总结7**

三房巷的外贸工作自一九九四年起至今已经有十多年的经历，出口值从几十万美金至几亿美金，队伍从几个人到几十个人，在这之前，从未对外贸工作做一个总结，借此机会，好好总结一下：

首先总结一下我们的外贸体系。

由于我们的外贸是在一种自然的环境中成长出来的，公司外贸的规定、制度、章程都是靠老一代外贸人员自行摸索和制定出来，不论是股份公司与国贸公司，都能看到原有体系中的影子，这个体系的特点是：实用主义。

从实用角度来说，我们的股份公司一年能够做到三千万美金、国贸能够做到几亿美金这样的一个值，这些即使是专业的外贸公司都很难达到的一个数字，我觉得有以下几个方面值得思考与总结：

第一：公司领导的大力支持

股份公司与国贸公司对外贸出口都是以积极的态度来对待，在外贸成长过程中都是以鼓励的方式来推进。

第二：外贸业务人员的第一线的煅炼

从事外贸的人员一开始就接触最实际的事务，公司给外贸人员以充足的舞台，无论是老的队员还是新加入的员工，他们都有机会能够在第一线工作，而在第一线工作积累下来的工作经验，无疑是最可靠及最有用的。

第三：公司环境、资金、产品为后盾

**船货代理工作总结8**

任职以来，在上级联社的正确领导下，我十分注重提高自己的理论素质、政策水平和思想修养。及时了解把握党的路线方针和政策，认真执行上级联社的各项规章制度，正确理解上级指示精神。1年来，我用心参加了上级党委组织的各种活动，自觉遵守党的政治纪律和金融法规，在工作和生活中，严于律已，努力做到率先垂范，圆满地完成了联社下达的各项任务。回顾一年来的工作，主要在以下几方面作了努力：

一、在业务经营上，我全面贯彻落实了市、区联社“提升效益，做大规模”的思想，在全社用心倡导、精心培育了“以市场为导向，以客户为中心，以效益为目标”的经营理念。

xx年3月，我从两场社调入沙湖社，应对不良贷款比重大，存款急剧滑坡的局面，我深感肩头的职责重大。我在分析形势，吃透经营现状的基础上，和班子成员精诚团结、协调运作，及时组织召开了各种会议，充分调动了广大员工的工作用心性。

一是明确提出了客户营销的指导原则，市场定位及目标，精心设计了客户营销的方法和步骤，研究了操作性较强的挂钩考核办法，及时响应上级联社推出了客户经理制，并定位了一名储蓄外勤，变“客户围着银行转”为“银行围着客户转”，吸引了一大批优良客户“落户”信用社;

三是强化窗口服务，一方面用心开展优质礼貌竞赛活动，为沙湖树立形象，提高竞争力;另一方面从提高服务质量入手，推行承诺服务，促进资金组织工作超常规发展。

四是在存款业竞争中采取“以存定贷，以贷引存”和“巩固老客户，发展新客户”的方针拓展业务，使我社的吸储资金有了新的增长;同时贷款增量得到了优化，存量得到必须的活化。在财务管理中实行“量入为出，厉行节约”的原则，严格费用管理，加强费用报批审核，号召全体职工节约每一滴水、每一度电，当年实现了较好的综合效益，并获得了市联社“xx年度增效奖”。

二、在搞活内部机制上，加大改革力度，在建立能上能下的干部聘任机制，能多能少的收入分配机制方面，进行了有益探索，出台了《沙湖信用社绩效挂钩实施办法》，有效调动了全员的工作用心性。20xx年5月，根据联社安排，并推动人事制度改革，优化人力资源配置，按照德才兼备的用人原则，对信用社重要岗位推行公开选拔、竞争上岗，为真正实现能者上，庸者下，平者让的原则，通过制订方案、思想发动、考察考核的程序，理事会遵循“公开、公正、公平、择优”宗旨，有十二名同志竞聘到新的工作岗位。对于竞聘成功的同志，我要求他们制定详细的工作计划，加强对他们的考核;帮忙他们解决学习、工作、生活中遇到的各种难题;鼓舞他们的士气，使他们迅速进入了主角。在他们的带动下，构成了全社职工积极向上的好风气，为信用社完成全年工作打下了良好的基础。

四、在基础管理上，坚定不移地狠抓从严治社。坚持靠制度管人管事。一是抓制度的建立健全，根据我社实际制定出了《临柜人员岗位考核办法》、《会计基本制度》、《廉政建设制度》等一系列规章制度，从而使各项工作都有章可循，该怎样做，不该怎样做，职工心中一清二楚。二是抓制度的落实。制度再多再好，不抓落实，就构成虚设。我及时督促各线主管人员用心大胆地开展工作，每月进行了一次安全检查、卫生检查;每季进行了一次财会检查、信贷检查;不定期地组织人员进行稽核监察，使职工养成了严格按操作规程办理业务的良好习惯，大大提高了我社的基础管理水平。一年来，我社未发生一起违法、违规案件，差错事故也大幅减少，年底各线考核均获得较好的成绩。

五、在队伍建设中重点抓了班子建设。上梁不正下梁歪，中梁不正倒下来，任职以来，我高度重视班子建设，加强团结，不断强化措施，使班子建设沿着正确的轨道前进。一是充分发挥民主集中制原则，寻求思想上的统一，坚持做到多通气、勤商量，对于信用社的重大决策、各项规章制度的实施都在理事会上进行讨论研究，把工作决策建立在群众智慧的基础上。另一方面在行动上瞄准一致的目标，各司其职，各负其职，不相互推诿职责，这种旺盛的工作热情和精神风貌，直接感染了全体职工，我们一道开创工作的新局面。

回顾这一年来，在工作中收获不小，但离上级的要求还有差距，也存在不足，个性是在科技知识的学习方面。在今后的工作中，我将总结经验、发扬成绩、克服不足、再接再励，和沙湖信用社全体干职工一道，共同打造信合事业的完美明天!

**船货代理工作总结9**

7月，一个美丽的季节，带着对未来的憧憬，对大学生活的依依不舍，我即将离开一直育我，保护我，伴随我成长的校园。登上了这只名叫社会的船只。开始了我的漂流生活。

8:30整，我站在了新世纪广场这座大厦面前，它即将是我实习的地方，想到这我的心就激动不已，排着队登上了电梯来到了18楼，站在南京旭晖国际货运代理有限公司的门口，信心满怀的对自己说：“你是最棒的”想到那天来面试的场景，也是在这，那么的陌生又那么的熟悉，在这一天，我认识了公司的两位老总、我的师傅以及学姐以及有着跟老妈一样年纪的会计，我的工作主要就是负责海运这一块的，打委托书，到复印，到传真，以及自己慢慢的熟悉一下我们公司的工作内容，有时自己也会自学一些国家的名字，发现英语真的很重要，自己做事的速度很慢，也不用心，所以有时会被批，但是今天过得真的很愉快!希望，我们大家一起工作愉快，忘了我也有英文名。

两个星期过去了，我的进步一点也没有，发现自己真的没有开窍，也很榆木，被骂肯定是有的，这两个星期自己的私生活影响了我的工作，我把情绪带到了工作上，工作的没有用心，出现了错误，同时一直怕老板炒了我，思想负担很大，每每看到师傅对我摇头的时候我的心很酸，我都觉得自己特没用，这几天出现了很多错误，平时也不是在办公室带着，有时出去送单据，顶着大太阳，跑出去送单据，虽然累但是我愿意出去，跑东跑西，我喜欢自由得感觉，但是自己黑了，一个小黑妞从此诞生了，自己从打委托书，打进仓通知，打内装通知，以及做提单确认，这些看起来简单，但是需要足够的耐心和细心，记住一点，进仓编号和进仓地址是要清楚的，还有提单确认件给过客人确认之后，自己也要看一下，然后给代理制法出提单，其实这两个星期我明白了做这行真的要具备三点：

第一，会说话，因为作为一个货代操作，你要跟客人联系也要跟车队，船公司也许还要跟报关行联系，这就需要你会说；

第二，细心，正如我所说的，做海运细心相当重要，从订舱到安排送货，安排提箱，安排报关，安排进港，以及每个港口的不同规定，比如洋山和外港的区别，洋山是需要先报关后进港，而且洋山比较远，所以一般我们在离开船的前三天就要报关进港，外港的话可以先进港后报关，还有拼箱和整箱的操作也是存在区别的；

第三，专业知识过硬，我们要学的很多，比如：港口名称，操作的具体安排，但是我还是了解不深，各个报价以及港口有待学习，一些突发事件还是不会处理。所以以后要加油了!

终于又是一个星期五，今天值得高兴的是孙总请我们吃饭，孙总是一个很漂亮也很有气质的女强人，同时也会很温柔，今天她早早的回家弄饭给我们吃，她家真的很漂亮不能说漂亮应该说是典雅加复古，桌上一桌菜，我们一共八个人吃的不亦乐乎，还有我今天开心的喝酒了，觉得真的这个公司像一个家，一个温暖、舒适的家，孙总和张总的正派以及对员工的体恤，师傅的循循善诱，和耐心的教导，以及从生活上的关心，以及各类建议，看她手把手的教我，我真的很感激，她嘴都讲干了，其实她是个很好的女人，耐心，温柔，细心，所以她就是个好女人，可以说她更像一个姐姐，学姐的一丝不苟，要求严格，师傅两个一起会帮我出主意，给我建议，她也会时不时的抽查你，回答不上来的话，她就会严肃的教育你，所以我觉得她更像一个闺密，给你十足的提醒，以及帮助，还有会计，和她第一次出去吃饭，别人肯定会认为我们是一对母女，确实，她在生活中会替我们大家想到很多，她会想到你的难处，在这里我学到很多，有专业的知识和精神的收益，让我觉得这个社会其实还是那么美好，她们每个人都像一本书，一本名著，我喜欢这个公司更喜欢她们。所以我要好好表现争取留下来。继续跟她们一起绘制事业蓝图。

这个月过的很开心，跟她们之间我觉得是那么熟悉，这个月跟着师傅后面学到了很多，虽然那次惹了她生气，但是她还是对我那么好，教会了我很多，我在她的帮助之下做了一些单子，自己也开始跟仓库车队，报关行以及代理联系，自己在各个环节中可以熟悉的做下去了，以前遇到不会的都帮它记下来，现在都懂了，知道了报关数据中有哪些材料，他们怎样摆放，商检凭条的换取，以及拿到委托书怎样去做，这些I can ，这两个月结束了，每天9:00上班5:30下班，星期六天放假，这样的日子过的真好，但是自己的努力也要有，希望自己可以做到，最后我帮拼箱的流程给大家了解我所做的工作以及可以帮大家学习到很多，这些都是我总结出来的：

1、收到客户的出口货物明细表看一下件毛体以及目的港，问好客人货什么时候好。

2、我们根据出口明细表打好海运货物委托书给我们的订舱代理进行订舱。(写好船期以及报价)

3、订舱代理会传进仓通知书给我们；(注意进仓编号和进仓地址以及截单时间)

4、我们根据进仓通知书打一份我们格式的进仓通知单给传给客人；(注意进仓编号和进仓地址以及截单时间)

5、问客人要报关单据整理之后复印留底传给拼箱代理(在截单之前的前一天给代理，因为代理也要传给上海)同时货到之后问代理有没有涨码，以及船名航次提单号做提单确认给客人确认。客人确认之后核对好之后给代理提单制法。让他出提单，正本或电放的也是有要求的。电放是要电放保函的；

6、在船期当天问代理船开的时间，看是否准时开的。如果迟开一天的话要倒签；

7、船开之后代理会给我们提单，我们核对之后复印留存给客户。

**船货代理工作总结10**

统一思想，查找不足，开创押运新局面。首先结合当前实际情况，详细分析了目前押运中心的现况和存在的社会环境，认真学习上级的政策和各项规章制度，从而统一了思想认识改进了工作作风。押运工作是长期的，艰难的任务，使中心面向社会的窗口，押运服务质量的好坏不仅关系到中心在各家金融单位的形象，而且直接影响到整个押运业对外的声誉，为此，作为一名运钞车驾驶员，从严按章办事至关重要。在长期的押运工作当中逐渐形成了爱岗敬业、做好本职工作，关心集体、维护集体荣誉，切实树立起押运中心“押神”员工新形象。

以严谨负责的态度积极做好其他工作。作为一名司机，我在做好本职工作的同时，还服从领导的安排，尽我所能的完成好领导交办的或其他临时性的工作任务，根据领导的交代将各项工作部署及时分解，明确工作目的和具体任务，并及时向领导反馈办理结果;全力做好中队日常工作。中队事情繁杂，人少事多，但却丝毫不能马虎，比如说在陈队和李队长交代的修车任务，不管是我的车还是其他驾驶员的车，都开到修理厂，认认真真修理好车辆的毛病，还有在其他车辆在押运途中遇到无法正常执行押运任务叫我执行时，我本人随叫随到，毫无怨言的去执行;还有就是收发文件等，这些工作看起来时小事，可耽误了就是大事。一年来，我在工作中兢兢业业，克已奉公，勇于开拓，努力进取，已身作则，按章办事，积极完成领导下达的各项工作任务，我的工作得到了中队领导及中心领导的肯定。在新的一年里，我将立足本职，开拓创新，迎接挑战，努力吧各项工作做的更好，为我中心押运事业的发展尽自己最大的努力!

认清自我，找出差距。在这一年的工作中，虽然我有不少的成绩和进步，但出项的问题也不容忽视。如：自身有待进一步提高，对交通法律法规知识，不能活学活用，服务意识有待提高，驾驶水平的提高等。在今后的工作中，我将会尽力弥补这些缺点。全面提搞自身综合素质，业务水平、服务质量，为我押运中心的发展做出自己应有的贡献。

总之，在过去的一年中，我即取得了一定的成绩，又有不足之处，不管怎样，在今后的工作中，我一定克服空难，再接再厉，从而较好的起到“金盾卫士、金盾押神”的作用，决心为押运事业做出巨大的贡献!

**船货代理工作总结11**

三房巷的外贸工作自xx年起至今已经有十多年的经历，出口值从几十万美金至几亿美金，队伍从几个人到几十个人，在这之前，从未对外贸工作做一个总结，借此机会，好好总结一下：

首先总结一下我们的外贸体系。

由于我们的外贸是在一种自然的环境中成长出来的，公司外贸的规定、制度、章程都是靠老一代外贸人员自行摸索和制定出来，不论是股份公司与国贸公司，都能看到原有体系中的影子，这个体系的特点是：实用主义。

从实用角度来说，我们的股份公司一年能够做到三千万美金、国贸能够做到几亿美金这样的一个值，这些即使是专业的外贸公司都很难达到的一个数字，我觉得有以下几个方面值得思考与总结：

第一：公司领导的大力支持

股份公司与国贸公司对外贸出口都是以积极的态度来对待，在外贸成长过程中都是以鼓励的方式来推进。

第二：外贸业务人员的第一线的煅炼

从事外贸的人员一开始就接触最实际的事务，公司给外贸人员以充足的舞台，无论是老的队员还是新加入的员工，他们都有机会能够在第一线工作，而在第一线工作积累下来的工作经验，无疑是最可靠及最有用的。

**船货代理工作总结12**

20xx年，我局在县委、县政府以及上级人事部门的正确领导下，紧围绕全县经济工作中心，解放思想，开拓进取，在人才资源开发，公务员队伍管理，事业单位人事制度改革等方面，取得了可喜的成绩，为全县经济建设提供强有力的人才人事保障。

>一、坚持以解放思想为先导，不断更新人才工作的思想理念

为把xx人才工作会议精神落到实处，今年以来，我们努力以人才战略统领人事工作。在思想上，我们一是努力提高大家对人才工作重要性的认识，组织大家认真学习中央省市人才工作会议精神，把大家的思想真正地统一到会议精神上来，坚定做好新时期人事人才工作的信心。二是找准位置，在坚持“党管人才”的原则下，分析形势，把握大局，找准位置，明确职责，找准人事部门工作的出发点，积极主动地开展工作。三是理清思路，按照县委、县政府提出的“xx”的总体目标，理清人才工作的发展思路，研究制定了一系列适应我县经济发展和人才创新创业的政策措施，制定下发了《关于建立健全企业高层人才保障机制的意见（试行）》、《x县人事租赁暂行办法》、《关于进一步推行事业单位领导聘用制工作的若干意见》等文件，努力营造尊重人才、尊重知识、尊重创造的社会氛围。

>二、着力加大人才引进力度，满足我县经济发展对各类科技人才的需求

>三、深化职称制度改革，多层次开发人才资源

今年我局以提高专业技术人员素质为目标，以加强职称、工考工作规范管理为重点，不断加大职称评审改革的力度，教育、卫生等部门改变过去专业技术人员岗位数额控制的模式，大胆采取“个人申报，社会评审，单位聘用”的办法，根据各单位的特点，对专业技术职务岗位设置实行按结构比例进行总量控制，强化和细化评审条件，对科技人才进行不同层次不同级别的培养和继续教育，促进一大批中青年技术人才脱颖而出。今年各系列报名考试人数x多人，组织综合初评委开评三次，参加评审的专业技术人员x人。组织省信息化素质、省职称外语、计算机、技术工种各类职称培训班x期。培训考试达98%合格，申报确认高级职称x人，技师x人，高级工x人，中级工x人。同时参照技术人员和民营技术员的评审办法，为农民技术员评定各类技术职称。为加大科技兴农的扶持力度，x月份争取省委组织部、省人事厅、省科协在我县举办“x省苏中片农民技术员高级研讨班”，培训农民技术员x人，促进了科技成果的转化，提高了农民技术员的整体素质。

>四、不断拓展服务范围，努力为科技人才搞好服务，充分发挥人才市场在人才资源配置中的基础性作用

2、继续开展“为人民服务，让人民满意”教育实践活动。认真做好群众的来信来访接待工作，对每一封人民来信，每一次群众来访各科室都做到件件有落实，事事有交代。年共接待群众来访x多人次，处理信访交办信件x件。办理人大政协提案议案x件。组织机关义务献血x次，为贫困地区、下岗困难职工家庭、残疾人基金等捐款x万元余元。

3、实行政务公开，推行依法行政。年初进一步制定完善了内部规章制度和服务承诺制。明确了政务公开的内容、范围、形式和监督措施，并在报刊电台上进行了公示。为增强人事工作的透明度，在招干考试，军转干部安置，公务员招录，干部考核等重要工作中，我们主动邀请纪检、检查等部门和人事监督员参加，接受人民群众对人事人才工作的监督，及时收集人民群众对人事工作的意见和建议。

20xx年人事工作虽然取得了一些成绩，但与新时期人民群众对人事工作要求，与县委、县政府和省市人事部门要求相比还有很大差距。一是人才资源开发工作还不能形成整体合力，成效还不太明显。二是事业单位改革步子迈的还不够大，政策不够配套，人员分流的办法不多。三是对新形势下人事工作超前性研究调查研究不够深入等等，这些都需要我们明年进一步认真加以研究解决。

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