

最新配送员年终总结(汇总7篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

配送员年终总结篇一

在学习了，电话营销的过程中我才发觉做销售的最主要的是怎么样跟客户沟通，当你拿起电话想要打电话给客户的时候，你首先有没有想过要跟客户说些什么？客户才会跟你继续说下去，而且还会问你很多的问题，才会相信你从而永远变成你的忠实客户，并且是依赖性的客户。

在打电话中最能看的出一个人的品质，一个人内心的世界，在打电话中你可以表露的明明白白，无论你平时怎样掩饰。那么，我们所拨打的每一通电话当中，是不是要给对方的一种温馨的感觉呢，或者是亲切的友好，你的良好的形象和公司的形象都会在电话当中传达给对方，我知道在市场竞争日趋激烈的今天，学习电话营销的同学，深切地感受到电话营销工作难做。尤其是在与客户沟通受阻后，如何做好客户思想工作，努力争取客户最终选择我们公司的产品，我觉得其中存在一个沟通的技巧。下面是电话营销的几点肤浅认识。

在每次通话前要做好充分的准备。恰当的开场白是营销成功的关键，所以在营销前要准备相应的营销脚本。心理上也要有充分的准备，对营销一定要有信心，要有这样的信念：“我打电话可以达成我想要的结果！”。

通话过程中要注意做到简单明了，尽量用最短的时间，将营

销的业务清晰的表达清楚，引起准客户的兴趣。说话时含糊糊、口齿不清，很容易让通话对象感到不耐烦。

语速要恰当，不可太快，这样不但可以让对方听清楚所说的每一句话，还可以帮助自己警醒，避免出现说错话而没有及时发现。另外，说话时语言要通顺流畅，语调尽量做到抑扬顿挫，并要做到面带微笑，因为微笑将会从声音中反映出来，给人真诚、愉悦的感觉。

良好的沟通，应该是以听为主，以说为辅，即70%的时间倾听，30%的时间说话。理想的情况是让对方不断地发言，越保持倾听，我们就越有控制权。在30%的说话时间中，提问题的时间又占了70%。问题越简单越好，是非型问题是。以自在的态度和缓和的语调说话，一般人更容易接受。

在电话营销过程中，常常会听到客户对我们电信的抱怨。那么，如何处理抱怨电话呢？首先，应该牢记以客户为尊，千万不要在言语上与客户发生争执。其次，必须清楚地了解客户产生抱怨的根源。最后，应耐心安抚客户的心，将烫手山芋化为饶指。一般情况下，如果客户反映的问题在自己的职权范围内能够解决，那么就立刻为客户解决；如果在自身的职权范围内无法解决问题就马上向上反映，直至问题得到妥善解决。

总之，电话营销绝不等于随机地打出大量电话，靠碰运气去推销出几样产品。要想让客户轻松地体会到电话营销的价值，我觉得沟通的技巧十分重要。由于参加工作时间不长，我的营销技巧还很不成熟，在以后的工作中，我将更加努力，更加虚心地向同事学习。路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。

配送员年终总结篇二

11月09日，工作总结：上午开公司集体会议，汇报10月份工作总结，以及公司领导下月公司安排。整理客户尹建军提供

进出库单据。整理周再银个人资产证明。指定客户石松反担保清单。客户郑向平担保意向书，同意放款通知书盖章。去银行送客户□xx□xx_□xx客户资料。

11月10日，工作总结：完善客户石松项目调查报告，出具反担保清单，盖章交银行。整理客户流程表，梳理客户操作流畅。跟进银行客户进度情况，更新客户进度表。制定客户周再银，个人资产证明。传真银行。方利群客户石松交接工作，客户石松申请表格盖章。

11月11日，工作总结：去客户尹建军水产市场取客户提供资料，10月份出库单据，尹海青资产证明房本，送方庄民生银行。搜寻各个银行最新贷款政策学习，了解最新政策导向，询问公证处客户陈耀胜的合同公证情况。询问客户周再银个人资产落实情况，制定客户石松的委托贷款合同。

11月14日，工作总结：邀约周再银客户下周签约公司委托贷款合同。撰写芮海平客户项目调查报告，整理，复印客户叶胜勇基础资料。撰写整理客户周再银委托贷款合同，公司领导签字。跟进银行客户石松审批进度，客户高云箭部分房款，更新客户进度表。

11月18日，工作总结：1、电话通知客户周再银中午具体时间，来公司签约委托贷款合同，告诉其所需要带基础资料原件、公章、公证费用。2、电话邀约客户沈则龙，去客户公司面谈，因客户茶楼装修时间定在下午。3、撰写客户沈则龙项目调查报告。4、客户周再银来公司签约委托贷款合同，告知明天打保证金到我司账户，尽快为其开通额度。5、客户沈则龙因没有时间，电话沟通贷款流程收费项目介绍，因感觉额度太少，房本只能覆盖200万。公司收费太高，在考虑一下。6、整理客户石松资料，为明天客户上会做准备。

11月20日，工作总结：1、告知客户石松，让其紧跟银行审批进度。告诉其利弊关系，争取尽早签订公司委托贷款合同，

公司出具相关文件，尽快为其放款。2、客户周再银来公司缴纳保证金，保证金总共15万元，由于账户钱不够，昨天晚上打款14万元，今天送现金1万元缴纳财务。3、指定客户尹建军委托贷款合同，告知银行已经审批。邀约合同签订时间。由于涉及人员较多，合同就较多。提前通知客户，让其提前准备。

11月24日，工作总结：1、复印客户尹建军等人的基础资料，客户尹建军合同较多，签约人员就较多，因签约客户不能一次性来齐，需要分阶段签约，出现部分瑕疵，上午修改公司合同。2、撰写客户叶啸项目调查报告。客户叶啸浙江人，在京从事镜片销售工作，年流水400万，借款100万。反担保物足值。客户基础资料现在还未补齐。银行客户经理说尽量公司审批后在补充。缺少资料不是太多，问题不是很大。3、跟进客户石松审批进度，从客户石松那了解到，周五银行客户经理告知为需要几天。继续跟进。

11月27日，工作总结：1、客户郑向平保证金发票让财务开了，邮寄个客户，告知客户尽快把保费壹拾万零仟元打公司账户。客户告知收到发票后就打款。2、跟进客户石松进度，客户告知由于前期在西二环做的. 贷款，由于到期还款后银行再次放款需要扣除半分之三十不能重新放出。银行为客户做的流程，银行有多少钱的额度让客户还款多少，然后再马上放出。此方法最终导致客户石松在一个月内有连续6次逾期。需要银行开具证明。具体事宜继续跟踪。3、新增客户连正林做服装生意，年流水2-3千万，在永清购买13亩地，想做300万左右贷款。目前客户还在考虑之中，通过调查认为基本符合公司所担保条件。

11月31日，工作总结：1、催促客户周再银，缴纳保费，保费金额四万伍仟元。客户告知今天给工人发工资，没有时间，明天上午给打入公司指定账户，并电话通知。2、催促客户郑向平，缴纳公司保费，保费金额一十万伍仟元。上午已经缴纳到我公司账户。3、整理尹建军委托贷款合同，由于中间有

部分合同字样错误，合同较多。客户签约人员不能一次性到期，还有部分需要补签字。3、跟进西单支行介绍客户连正林资料准备情况。客户打算先操作但暂时可能不需要用款。准备玩资料给电话联系。

配送员年终总结篇三

_月份即将过去，在过去一个月了里，通过自己的努力，加上上级领导的正确引导，在销售的行业中，也获得了一点的收获。为了更好的从事接下来的一个月工作，下面我对这一个月的工作进行简要的总结。

我是今年__月1号来到__专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到__男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对__男装的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点

- 1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：

销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个____，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守销售制度：

完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：

养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，把我的销售能力提高到一个新的档次。

4、销售目标：

我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日；以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们劲霸男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

配送员年终总结篇四

思想是行动的先导，思想上有了方向，行动上就有了坐标。上班以来，我一直没有放松对自身思想的严格要求。每天坚持关心时政，与国家保持同呼吸，共命运。同时积极参加分局组织的各项理论学习，在每年年初分局组织的思想整顿活动中，我都积极参预其中，学理论，找差距，定措施，进一步加强对自身思想的锤炼。

虽然我干的是司机这一行，但我清楚的认识到现在如今高速发展的信息化时代，如不时时学习，刻刻充电，就会被社会淘汰。在这方面我从没放松过对自己的要求。我通过成人高考上了函授大专，系统学习了基础会计，国家税收，财务管理，成本会计，审计学等专业知识，上学期间我给自己订了学习计划，无论工作再忙，回家再晚，我都督促自己严格按照计划学习，不敢有丝毫懈怠。通过学习，我感到有进步，有提高，但还远远不够，不足以适应现代税收“科技加管理”的需要，我一定会更好严格要求自己，使自己不断提高。

在平时的工作中，无论春夏秋冬，无论刮风下雨，我都做到接送准时；只要是工作需要，加班加点毫无怨言；无论是哪位领导，我都兢兢业业、始终如一。我觉说：干好本职，就是对xx工作最大的贡献。

在工作中我始终把安全放在首位，随着车辆管理的逐步规范，车辆的费用消耗逐步收缩。为了更好的保证车辆的安全、正常使用，我想千方设百计的在节约上下功夫。在车辆的保养上，通过自学和多方请教，我掌握了大量的基础保养知识，对一般技术含量不高的保养，从来都是自己动手。对进修理厂的维修，修理费都要“斤斤计较”地讨价还价，尽可能为单位节省开支。

这一年来，我付出了很多，也得到了很多，感谢分局领导和同志们对我的肯定，我以后的工作中，我将一如既往的把工

作做好，请领导和同志们监督。

配送员年终总结篇五

上午开公司集体会议，汇报**月份工作总结，以及公司领导下月公司安排。

整理客户尹建军提供进出库单据。

整理周再银个人资产证明。

指定客户石松反担保清单。

客户郑向平担保意向书，同意放款通知书盖章。

去银行送客户，周再银，郑向平，张平客户资料。

完善客户石松项目调查报告，出具反担保清单，盖章交银行。

整理客户流程表，梳理客户操作流畅。

跟进银行客户进度情况，更新客户进度表。

制定客户周再银，个人资产证明。传真银行。

方利群客户石松交接工作，客户石松申请表格盖章。

去客户尹建军水产市场取客户提供资料，*月份出库单据，尹海青资产证明房本，送方庄民生银行。

搜寻各个银行最新贷款政策学习，了解最新政策导向，询问公证处客户陈耀胜的合同公证情况。

询问客户周再银个人资产落实情况，制定客户石松的委托贷

款合同。

跟进银行客户尹建军审批进度，整理客户陈耀胜以公正委托贷款合同，跟师傅欧阳，王都一起接见新来客户，了解客户借款需求，后经洽谈不符合公司要求，撰写茵海平项目调查报告，做简易改动。

帮助方利群给公证处发送公司营业执照副本传真。

告知客户周再银审批通过，提前告知准备邀约签订公司委托贷款合同。

邀约周再银客户下周签约公司委托贷款合同。

撰写茵海平客户项目调查报告，整理，复印客户叶胜勇基础资料。

撰写整理客户周再银委托贷款合同，公司领导签字。

跟进银行客户石松审批进度，客户高云箭部分房款，更新客户进度表。

配送员年终总结篇六

自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。

并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，距离放假还有一个月的时间我就开始筹划自己的暑期社会实践生活，希望自己能够在暑假这两个多月的时间里得以锻炼。

通过朋友的帮忙，我们来到廊坊一家影楼后期制作公司上班，带着些许兴奋和盲目，来到了影楼，开始了自己的打工生涯。

在进影楼之前厂里安排了两天的培训。

然后给我们统一配备了服装，下午和第二天上午我们又参加了培训，老师给我们讲述了一些工作事项和注意事项。

第三天，我们就开始正式上班了，我们负责将制作好的照片，给送回去。

就已经腰酸背痛，本来就是简简单单的送东西，对于我们这些过惯了闲散生活的大学生而言，根本就忍受不了，甚至有第二天不想干的想法。

但我很快发现自己的想法是不正确，虽然累，但我始终都牢记着这次实践的目的，再累也应该坚持。

因为我知道这就是考验，只有在这种环境中才能看出一个人的毅力水平。

当时就觉得充满精力充满奋斗精神，能够坚持才是一个大学生所应该有的素质。

在这短短的一个月中我碰过壁，流过汗，但我却成长了。

一个月的打工，我们的足迹遍布各行各业，大街小巷，工地上，仓库间，超市里，工厂中，到处都有我们的身影。

我们在找工作时体验到了因为没有工作经验而四处碰壁的无奈，在工作中体会到了这些打工者每天工作时的辛酸。

同样，我们也在他们当中看到了坚强的笑容和那些属于自己的成功。

这些天的打工我们看到了许多不公平，但也看到了许多人身上可贵的精神，

他们尽量没有很好的出身，很高的地位，但也用自己辛勤的双手去努力刻画着自己的未来。

在与众多打工者接触一个多月之后，发现自己在人际交往方面得到了锻炼与提高，学会了如何去与别人交往，也得到了友谊。

我想只要我们真诚地对待别人，慢慢地你的真诚也一定会换来真正的友谊。

所以在外要大胆地与人交往，用你的热情去融化世界，最终你一定有所收获！

“将相本无种，男儿当自强”作为大专学生的我们更应如此，出身好不是有作为的决定条件，不能因此自怨自艾进而自卑，而要想方设法去改变命运的安排。

让青春闪烁光亮，不是心里想想就能实现，关键是要自强、自尊、自爱、自律才有可能实现自我。

才能在人才高地上站稳脚跟，才能扬起理想的风帆，驶向成功的彼岸。

我非常庆幸在大学的第一个暑假，就有这么难忘的打工经历，通过这样的实践，我真正学习到了社会经验，它为我积累了一笔宝贵的人生财富，它为我今后步入社会打下了坚实的根基。

配送员年终总结篇七

烟草行业的快速发展使得各个岗位的任职要求也在不断发生着变化，虽然自己是一名普通的送货员，但是也已经明显感觉到了压力，感觉到如果不学习就有可能被淘汰。一年来，我始终把坚持学习作为检验个人能力和素质的首要标准，

把“学习、学习、再学习”作为自己的座右铭，自觉养成了“勤于学习、勤于思考”的良好习惯。工作中坚持学习政治理论知识，提高自己的思想觉悟，树立正确的“人生观、世界观、价值观”，严格遵守公司的各项工作规章制度，较好地完成了工作任务。坚持一切从我做起，实事求是。以工作力求仔细、岗位坚决坚守为原则，积极主动做好自己本职工作，随时准备接受领导的检验与考核。

任务。

在自身建设方面，“诚实做人、扎实做事”是指导我干工作的宗旨。我一直注重自身业务知识和专业知识的积累与完善，努力以不断更新的知识理论武装自己，以期能不断以新的方式和理念适应工作中遇到的每一个问题，能够真正做到与时俱进。努力提高自身修养、完善自身素质建设。

我们的许多同行心存感激，对他们的服务向他们表示小小的谢意，送瓶水、饮料什么的，都被他们微笑着婉言谢绝了，“这是我们的职责，您不用太客气，您的满意就是我们的追求。”他们说在他们的心中，在所有烟草人的心中，“两个至上”是他们的信念，“两个维护”是他们的誓言，选择了誓言，他们就选择了奉献，再苦再累，他们都无怨无悔。

送货员处于卷烟营销的前沿阵地，与市场、与客户紧密相联，因此我们必须具备较强的业务意识。简单一点的，就是熟练掌握各种卷烟的品牌、产地、特点，对各客户的经营地点、规模等了如指掌，对各条线路的里程、路况熟记于心。深层次一点的，就是要培养送货员对市场的分析力量、观察能力和综合能力，把有效的信息及时准确地进行上传下达，以达到协助客户经理控制市场的能力。

在以后的工作中，我将一如概往地坚持上述工作原则。

努力把本职岗位工作做“实”，做“细”，为烟草建行业的发展做出自己应有的贡献。