

物流员工年度工作报告总结 物流公司员工年度总结(通用5篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。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！

物流员工年度工作报告总结 物流公司员工年度总结 篇一

根据我物流部的情况，开源可能性较小，而节流确实是本部门重中之重，这在今年的财务费用明细中能看得出来。

1. 物流部费用现状

本部门今年所发生费用占公司费用比率有上升的趋势，现进行说明。物流费用可以分为固定和变动两部分，固定费用不随公司业务变化变化，变动部分随公司业务增加而增加。当变动部分随公司其他部门费用降低变得越小时，固定部分分摊就会越大，而物流部短期能够降低的只有变动部分，这就造成整个物流费用占公司费用比率具有上升趋势。

2. 控制费用不拘小节

严格控制必须发生的费用，杜绝没用必要的费用。对于配送费用，我物流部严格按照最优化路线，最少路费、停车费，罗选成主动节省停车费成了大家的共识。从公明拉设备回石岩，货运公司报价5000元，我们实际节省80%。对于各种设备的保养，我们也是价比三家。例如粤bxxxx油泵问题，罗xx咨询好几家，费用都在1000元左右，但是我们实际只花费三百余元，节省60%以上。对于一些小事情，我们也是尽量节省，例如为石岩仓库窗户刷油漆，我们都是自己买油漆，不请物

业代为刷。凡此种.种，不胜枚举，变动费用节省达60%以上，虽然没有为公司做出突出贡献，但是也尽了自己的努力。

3. 固定费用控制

根据公司领导对物流部下属仓库指示，把原珠海仓库库存龙骨一次性转移到石岩，为公司节省一定的仓储费用。另外，我们配合呼哥拟把银湖仓库对外出租，进一步降低部门管理的固定费用。

1. 完善部门管理制度

按照领导意见，对各项管理制度进行修改。在保持原有流程不变的基础上，加入了财务监督等条款，进一步规范出入库流程。

2. 提升部门人员服务意识、安全意识

本部门在强调多创效益的同时，必须确保服务质量、操作安全，要求部门人员既要节省费用，更要对业务部门、客户提供服务和保障，支持业务部门多创效益。认真贯彻落实安全第一、预防为主、综合治理的方针。一年来，本部门无一例投诉、无一例安全事故。

3. 加强部门人员知识技能自我培训

由于公司业务不饱和，本部门人员经常利用空闲进行自我培训、自我提升，为公司未来发展储备力量。

过去一年中，经过领导的支持和各相关部门配合，富林木地板和瓷砖清货，并处理了银湖仓库部分精品、壁布样品。此外，中建投南头仓库取消时，其尚有部分矿面板确定作废品处理。我部门罗xx转告本人后，决定暂时先运回石岩仓库，以备公司将来使用。

为了确保财物各项工作及时完成，保证财务数据与业务数据的有效衔接，为公司决策提供更加充分的依据。在出入库时，本部门所有人员亲自上阵。例如岩棉卸货时，本人爬上爬下对数据，之后连续几天脖子手臂发痒。此外，本部门或本人为了及时、准确地向财务提供所需的各项报告的数据，不间断工作十几个小时是常事。例如最近一次数据整理，近一千项数据，要逐一注明原始单据，时间紧任务重。在牺牲了午饭的前提下，十多个小时搞定。

为了保证公司其他部门业务正常运作，本部门或本人尽量完成各种其他部门没有或无法完成的工作。例如去年一年为公司组装维护电脑三十余人次，维护打印机等事务也有很多次。此外，本人参与党委及工会事务处理，负责起草了一定量的文件，参与组织了部分活动。由于这些非本部门业务，在此不再细说。

限于篇幅，本部门其他业务不再表述。以上功过希望领导、同事不啻指出，只要大家不说我敷衍于事，本人就心满意足了。当然了，一年来取得的成绩不属于某个人的功劳，这是在公司领导的大力支持和各位同事配合下，全体物流部人员共同努力了的结果，在此我要特别感谢龚总，及物流部全体员工，没有你们的支持就没有物流部以上的成绩。

还是那句话，虽然大环境决定了我们的小环境，以至于我们没有亮点，但数去的一年是我们在公司领导的关怀下走过的踏实、温暖的一年。我们没有收获的激动，但是我们还有奋斗的激情；我们没有可喜的成绩，但是我们还有美好的梦想；我们没有过人的能力，但是我们做到了其他人无法或不肯做到的事。x年过去了，我们没有完成年初的目标，这还请领导能够谅解。为了在x年能有一个改观，我物流部将严格按照公司领导的指示做事，以公司的利益为重。

xx年部门工作展望：

1. 继续开源节流。

为了降低费用，本部门计划于年内配合呼哥把银湖对外出租，用以弥补石岩仓库的固定支出。进一步缩减车辆费用、管理费用。对于石岩仓库现有报废设备，本部门计划于春节前后配合钢哥处理掉。

2. 加强部门管理，优化出入库及配送流程

确保出入库准确率达到100%，进一步缩减积压库存，加快资金周转。杜绝不必要的部门资源空转，采用邮政包裹投递优化配送路线。要求部门人员不断学习物流知识、加强产品培训。

3. 进一步提升服务水平，创造和谐的同事关系。

在新的一年里，本部门或本人将一如既往地各位同事服务，保证大家能全身心地投入到主要业务中。只要大家一句话，我们将把疲惫带走，把满意留下。

物流员工年度工作报告总结 物流公司员工年度总结 篇二

不提时间也不能否定我们走在此时的时间感，毕竟一年又这么过去了。回看自己这一年的工作，不但没有被日复一日的工作所淹没，反而在平淡的日子里找到了乐趣点，下面小编带来的单位员工年度工作报告10篇，希望大家喜欢！

自20__年__月__日酒店开业以来，在总经理的正确领导及各部门的密切配合下，酒店各项工作顺利开展，各项规章制度不断得以完善，大酒店的知名度、美誉度、市场的竞争力得到不断提升，在许昌酒店行业占有重要的一席之地。

一、对外销售与接待工作：

首先销售部经过了这一年的发展，已经逐步的成熟了自己的销售工作，拓展了自己的市场。在各部门共同努力下把酒店全面的推向旅游市场，提高了酒店的知名度，争取做到限度为酒店创造经济效益。销售部的工作重点放在机关单位、政府官员和会议的销售上，其中成功接待县财政局、审计局共四次为期共三个月审计工作会议。单这两次接待实现销售收入__万元。

同时，我们加大商务客人的销售力度，拜访重要公司签署商务协议，同时根据季节的不同制定不同的销售方案，有针对性的走访客户。平时在整理客户档案时，分类定期的回访，同时不断的开发新客户。在这一年里我们接待了施恩奶粉、驴友年会、移动公司迎新晚会、斯巴达拓展培训等共计70余场会议。对于每个会议的接待，所有部门都能够认真的配合销售部，圆满完成会议的接待工作，客人对我们的工作给予了肯定。在这里由衷的感谢各个部门的领导及员工对我们销售部工作的支持。

二、对内管理：

销售部做好所有协议客户和vip客人的跟踪回访，每周制定客户拜访计划，及时反馈客户信息，确保服务质量和宾客的满意度，稳定维护客源。措施如下：中秋节为重要客户赠送重要过节礼品，酒店店庆之际为客户送店庆礼品等。

三、不足之处：

1、酒店销售力量薄弱，人员急需补充，目前销售部仍需补充2—3名销售代表。

2、对外销售需加强，面对周边各行政单位搬迁的大环境，现在我们散客相对比较少，如何开发新的客源，吸引散客，调整消费群体结构成为当务之急。

3、销售部人员合理的工资结构急需确定，要补充人员没有合理薪资结构是无法实现的。

4、销售部在接待工作中有时不够仔细，在一些细节上不太注意，考虑的问题也不够全面，在今后的工作中需要进一步加强。

5、有时由于沟通的不及时信息掌握的不够准确；影响了酒店整体的销售与接待，在今后的工作要认真细致，尽量避免，能够做到及时的沟通，从而减少工作失误。

在公司已经工作了不长的时间，虽然我是一名公司销售部的普通职员，但是我对公司已经十分地了解，对公司的各项业务也都已经了如指掌，所以在公司里工作我也是比较的顺心，总结我在过去一年的工作时总体感觉还是很顺利的。

今年我将更加努力做好自己份内的事情，并积极帮助他人。也希望公司存在的一些问题能够妥善解决。不断的开发新品，不断开发新的区域，相信公司一定会走得更远，市场占有率更高，楚天人都会洋溢着幸福的笑容！

虽然销售情况不错，但是回款率不太乐观，原因在于集团总部结款不及时。20__年我会尽量克服这方面的因素，及时与各子分公司解决回款问题。

一、认真学习，努力提高

因为所学专业与工作不对口，工作初期遇到一些困难，但这不是理由，我必须要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，的方式就是加强学习。

二、脚踏实地，努力工作

我深知网络销售是一个工作非常繁杂、任务比较重的工作。作为电子商务员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是电子商务不可推卸的职责。要做一名合格的网络营销员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

三、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

- 1、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。
- 2、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过不断学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。回首20__，展望20__！祝__在新的一年里生意兴隆，财源滚滚！也祝我自己在新的一年里业绩飙升！

今年上半年，面对国内轿车市场的日益激烈的价格战、国家宏观调控的整体经济环境，在全体员工的共同努力下，__公司取得了历史性的突破，整车销量、利润等多项指标创历史新高。

一、上半年经营业绩分析

一是细分用户群体，实行差异化营销。针对今年公司下达的

经营指标，将全年销售工作的重点立足在差异化营销和提升营销服务质量两个方面。面对市场愈演愈烈的价格竞争，我们注重加强销售队伍的目标管理，做到服务流程标准化、日常工作表格化、检查工作规律化、销售指标细分化。对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营销。对政府采购和出租车市场，我们加大了投入力度，专门成立了出租车销售组和大宗用户组，更多地利用行业协会的宣传，来正确引导出租公司，宣传__品牌政策。平时我们采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态，了解出租公司换车的需求。针对高校消费群知识层面高的特点，我们重点开展品牌介绍和文化宣传，和__市高校后勤集团强强联手，成立校区__维修服务点，将__的服务带入高校，并且定期在高校组织免费义诊和保养检查，在高校范围内树立了良好的品牌形象，带动了高校市场的销售。

二是注重信息收集，做好科学预测。在市场淡季来临之际，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过每天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做反应。同时和品牌部相关部门保持密切沟通，积极组织车源。增加工作的计划性，避免了工作的盲目性；在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。我们把公司在__市场的占有率作为销售部门主要考核目标，顺利完成公司下达的半年销售目标。

三是抓好售后服务，提高服务质量。售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，为此，我们对售后服务部门，提出了更高的要求，在售后全员中，展开了广泛的服务意识宣传活动，以及各班组之间的自查互查工作；建立了每周由各部门经理参加的的车间现场巡检制度，对于售后维修现场发现的问题，现场提出整改意见和时间进度表；用户进站专人接待，接车、试车、交车等重要环节强调语言行为规范；在维修过程中，强调使用“三垫一罩”，规范行为和用语，做

到尊重用户和爱护车辆；在车间推行看板管理，接待和管理人员照片、姓名上墙，接受用户监督。

二、强化部门管理，抓好营销服务

一是加强内部管理。在年初我们提出“以服务带动销售靠管理创造效益”的经营方针，建立了公司自身的客户回访制度和用户投诉受理制度。每周各业务部门召开服务例会，每季度结合商务代表处的服务要求和服务评分的反馈，召开部门经理级的服务例会，在管理层强化服务意识，将服务工作视为重中之重。同时在内部管理上建立和完善了一线业务部门服务于客户，管理部门服务一线的管理服务体系；在业务部门中重点强调树立服务于客户，客户就是上帝的原则；在管理部门中，重点强调服务销售售后一线的意识。形成二线为一线服务，一线为客户服务这样层层服务的管理机制。积极响应公司要求，进行服务质量改进，强化员工的服务意识，每周召开一次服务质量例会，对上周服务质量改进行动进行总结，制订本周计划，为用户提供高质量、高品质的服务。并设立服务质量角对服务质量进行跟踪及时发现存在的不足，提出下一步改进计划。在加强软件建设的同时，我们先后对公司的硬件设施进行了一系列的整改，陆续建立了保养用户休息区；针对出租车销量激增的局面，及时地成立了出租车销售服务小组，建立了专门的出租车销售办公室，完善了用户休息区。根据当期市场特点和品牌部要求，我们开展了等一系列活动，在客户中取得很大的反响，公司的服务意识和服务质量也有了明显的提高。

二是加强团队建设。公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能实现的经济效益。年初以来，我们建立健全了每周经理例会，每月的经营分析会等一系列例会制度。营销管理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了认识，又明确了目标。在加强自身管理的同时，我们也借助外界的专业培训，提升团队的凝聚力和素质。通过聘请专业的企业管理顾问咨询公司对员工进行了如何提高团队精

神的培训，进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

三是加强财务管理。在现有条件下，在国家政策允许范围内，挖掘潜力，多渠道积极筹措资金，本着“以收定支，量入为出，保证重点，兼顾一般”的原则，建立了成本费用明细分类目录，使预算更加切合实际，利于操作，使成本费用核算、预算合同管理，有了统一归口的依据。在实际执行中，严格按照预算执行，不得随意调整预算，确因特殊情况，需经公司研究决定，充分发挥了资金的使用效益，确保了公司各项业务的顺利完成。为了加强收支管理，财务部建立健全了各项财务制度，使财务日常工作做到有法可依，有章可循，实现管理的规范化、制度化。对一切开支严格按财务制度办理，对一些创收积极进行催收。通过财务部认真落实执行，收效非常明显，在经费相当吃紧的形势下，既保证了公司正常业务活动和财务收支的顺利开展，又使各项收支的安排使用符合公司发展的要求，极大地提高了资金的使用效益，达到了增收节支的目的。

三、存在的问题和调整措施

上半年，我们虽然较好地完成了经营目标，但还存在一些问题和不足，如，销售部门没有强有力的营销方案，精品销售也没大踏步的前进；售后部门技术力量薄弱，团队不够稳定；公司企业文化不够深入。下半年，我们将以4s店的大促销方案为基础，进一步完善营销方案，加大精品销售力度，努力争取实现产品的销量化。进一步加强对售后服务人员的技术培训，不断提升服务质量，进一步加强企业文化建设，充分发挥团队合作精神，群策群力，紧紧围绕“服务管理”这个主旨，将“品牌营销”、“服务营销”和“文化营销”三者紧密结合，确保公司全年经营工作的顺利完成。

一年以来，在__公司的正确领导下，作为营销业务四部一名销售团队经理，我立足自身岗位实际，带领全体销售人员，认真努力工作，积极服务客户，完成了工作任务，取得良好

的成绩，获得上级领导和客户的满意。

一、个人基本情况和工作履历

我叫__，男，__年x月x日出生，20__年x月毕业于__学院国际经济与贸易专业，大学本科文化。20__年x月参加工作，先后在__公司综合部综合岗、渠道业务一部中介展业岗工作，后来担任营销业务二部和营销业务四部个代营销团队经理岗、销售团队经理。

二、认真学习，提高业务水平和工作技能

自参加__工作以来，我意识到保险业不断发展和业务创新对保险员工提出了更高的要求，必须认真学习，提高自己的业务水平和工作技能，才能适应工作的需要。为此，我积极参加上级组织的相关业务培训，认真学习保险业务操作流程、相关制度、资本市场知识、保险产品知识以及如何与客户沟通交流的技巧等等，做到在与客户的沟通中，当客户问起保险产品和其他有关问题时，能够快速、正确地答复客户的提问，给客户提供的建议和处理方法，用自己的专业知识构架起与客户沟通的桥梁，促进保险业务发展，为单位创造良好经济效益。

三、认真工作，努力服务好客户

我现在主要负责__省__市开发区“__”等6家4s店的保险业务。我带领全体销售人员认真工作，努力服务好客户，促进保险业务发展，提高单位经济效益。

一是始终坚持以客户为中心，严格履行“公开”、“首问负责”、“微笑服务”，增强服务意识，创新服务方式，改进服务作风，满足客户多元化需求，提高客户的满意度。

二是彻底更新观念，自觉规范行为，认真落实支公司各项服

务措施，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量，维护好客户关系。

三是针对不同客户的特点，细致入微，努力做好服务工作，要赢得客户由衷的赞许，为支公司争取更多的忠诚客户，持续推进保险业务发展。

四、辛勤工作，创造良好经营业绩

我不怕困难，辛勤工作，为支公司创造良好经营业绩，其中20__年x月为__万元，20__年x月到20__年x月为__万元，20__年x月至今每个月实现业务收入__万元，以实际行动为支公司的发展作出了自己应有的努力和贡献。

在过去的几年中，我虽然完成了任务，取得良好成绩，但不能以此为满足。今后，我要更加努力学习，提高自己的领导能力和业务能力，创新工作方法与服务形式，争取创造优良业绩，促进支公司健康持续发展。

回顾来公司一年的工作历程，从1月份进入公司工作从事销售工作，深得公司领导的信任，担任销售部经理一职。目前的工作暂时完成了在此我想对自己的个人工作做一下总结！方便各位领导同事知晓！

销售部是公司的窗口，销售部是公司的前线，作为销售部这个团队的带头人，我深知做好这个工作的重要性。

从接手销售工作开始，我首先了解并整理原先遗留下来的一些客户问题，并丰富销售现场，然后是了解项目针对的客户群体，我认为提高销售业绩，首先是要了解我们的客户群体、了解客户关心的方向、信任的角度，通过这些来宣传，一定能引起客户的共鸣。所以丰富销售案场、户外宣传派单、户外巨幅广告、宣传单页的改版。从而改变客户对__的视觉冲击，完成这一步后，再次深层次的挖掘潜在的客户。

之后，我又对销售部每位销售人员进行了解沟通，其中有老员工，有新员工（还没有正式上岗的）老员工的自身素质和对自身的要求都很难实现，再去带动新的员工真得太难了。

我觉得这样的团队太散，虽然谁都在某些方面是金子，但必须要聚在一起才能有能量，看到这个情况后，我把整个销售团队的人员集中起来，我们开会、商讨、沟通，每个人都要说话，我要通过各种途径来改变这个团队。改变他们原来的工作态度，改变他们对销售工作的认识。加强他们在工作上的紧迫感。从而达到一个强大的销售团队。虽然在改变中遇到了很多不和谐的因素，但最终有公司领导的支持，我们还是达到了一定的目标。提价一次，优惠调整了两次，一年销售__套房源的成绩。

首先是大家的共同努力的结果。再者培养了公司自己的销售团队是一种财富积累。

销售部从原来的十几个人到七八个人到现在的五个人，虽然人数在减少，但工作任务每减少，工作业绩没减少。所以说团队的力量是无限大的。房地产市场起伏动荡，作为销售一线员工，对于本地房地产市场更应该了如指掌，对于竞争的楼盘，更应该知己知彼，是竞争的对手也是学习的榜样，树立自己独有的特质。

回顾这一年来的工作历程，公司领导的支持是最重要的，我被公司领导人之拼搏精神深深震动。希望在今后的工作道路上，公司领导能给我们创造更多的学习锻炼的平台，让我们每个人都能够更上一层楼。

作为房产销售的经理，我也是带领着我们部门去做好销售的工作，去得到成长，虽然今年的销售环境并不是那么的好，但是我们也是去想办法去找到方法来做好销售的工作，一年下来，也是取得了不错的成绩。

过去的一年，由于受到疫情的影响，其实很多的工作都是不太好开展，但是我们也是利用好线上的方式，去让客户了解我们的房产，清楚我们的一个情况，对于不明白的也是积极的去和客户沟通，虽然无法去看房，但是我们也是利用视频以及沟通的技巧去找到了一批有意向的客户，而等到疫情得到缓解，可以看房之后，也是积极的去维护这些潜在客户，去让他们了解我们的房子，以及的按照公司的要求去做好促销以及一些优惠措施来让工作能更好的开展下去。一年下来，销售的任务虽然和之前制定的计划有差距，但是也是清楚这个环境我们无法去改变，只能尽力的去做好自己，而同事们也是积极的来配合，大家一起团结，一起来把销售做好，也是有了一个不错的成绩。

作为经理，我也是去了解同事们的一个工作上有的困难，会去帮忙解决，同时也是多和他们交流，去探讨销售的一个技巧，同时也是在这沟通之中更加的了解他们，更好的来把管理给做好，我清楚做好销售，那么我作为经理也是要以身作则，同时也是要带领大家一起去成长才行的，工作不是我一个人可以去完成的，而是需要大家一起来努力才行的，而一年下来也是组织了多次的一个培训，大家都是有了很多进步，更好来完成工作，而自己除了做好工作也是会去多学，多去了解管理的一些方面，会多和同行来了解，自己的成长也是能更好的来带领部门一起去把任务完成，去让自己能有更多可以做好管理的经验，很是感激公司也是给予了我们很多的支持，我也是去珍惜，去做好该做的事情。

一年的房产销售也是告一段落，对于来年工作，自己也是有了一个计划会带着同事们去继续的做好销售，来争取到更多的客户，我也是相信来年的环境会好更多，也是给予了我们更多可以去把房产销售做好的机会，也是要去完成，要去提升不断优化工作的方法来为客户而服务。

1、汽车销售经理主要的工作内容

汽车销售经理可以把本年所做的主要工作内容阐述出来，但是不需要全部列举出来。列举工作内容的时候要有条理性。

2、对今年车市的整体环境现状进行总结

汽车销售经理首先要从车市的整体状况进行描述，例如市场容量、竞争态势、市场份额、销售渠道模式的变化及消费者需要变化、区域市场特征等等。目的是在于了解车市的整体现状和发展的趋势，把握市场的进展。其次，深刻分析车市的竞争产品。从产品的价格、渠道模式、促销推广、广告宣传，销售人员等方面来分析。要做到知己知彼，百战不殆。目的是在于寻找优秀的营销模式，挖掘自身的不足，从而去改进。最后，汽车销售经理要总结自身的工作，分别从销售数据、目标市场占有率、价格体系，品牌推广、营销管理体系、营销团队管理、薪酬激励等方面进行剖析。目的在于找出存在的关键性问题并进行初步原因的分析，才能找出解决问题的方案。

3、工作中出现的问题和不足

汽车销售经理在工作过程中，总会遇到不同的问题，以及自己工作上的失误和不足。写出自己的不足，再去写一下该如何改进不足之处，这样才能有进步的空间。

4、做出下一年度的汽车营销计划

汽车销售经理的工作总结中比较重要的一点就是新年度的营销工作计划。在新年度的工作计划之中，首先要做的就是营销目标的拟定，必须是具体的数据化的目标，包括全年总体的销售目标、费用目标、利润目标，渠道开发目标、人员配置目标等等，并加以细化分解。汽车营销计划里面需要拟定品牌推广规划，致力于扩大品牌的影响力，提升品牌知名度，可以从促销推广活动、广告宣传、公关活动等来明确推广的主题。最后一点就是营销费用的预算，要分别制定出各项目

费用的分配比例。但是有一点是要注意的是，年度销售计划只是一种策略性的工作思路，具体的计划还是需要分解到季度或者是季度来制定，这样执行起来才有现实的意义。

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这几个月的工作历程，作为耘海益的一名员工，我深深感到企业蓬勃发展的热气，以及耘海益每一位员工的拼搏的精神。

对于我们的企业来说，这一年是有意义的；对于我个人来说，这一年是有价值的、有收获的。

人要不断的总结过去，才会有新的未来、新的发展，如果不懂得总结，那么我们做的永远都只是重复过去，平庸无为，感谢公司给我们这次总结的机会，可以让大家一起分享各自的收获，使我们互相渗透各自成功的经验。

作为公司的一名销售经理，主要以人员的管理为核心。经过半年的摸索与总结，我将人员的管理分为两大类：制度管理和目标管理。

制度管理顾名思义就是按照严格的制度执行管理来约束员工工作行为的一种管理方式，没有规矩不成方圆。短短的几个月内就发现了很多问题，所以新的一年里我将不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去，且严格督促员工按制度行事。

目标管理，说白了就是所谓的任务，任务就是制定完就必须完成的，业务每个月都要给员工制定销量，其实这个数据是目标，结合这几个月终端的销量数据来看，能有几个月是达到这个目标的，这也是几个月来我一直在反省，一直在深思的一个问题，销量上不去的原因是什么，真的都是员工的原因吗？不完全是，难道我们存在的意义就是每天去找上级告诉他我应该做的都做了，但是员工有某种某种问题吗？那我存在的意义是什么？考虑了这么久，我认为在员工看来业

务每个月定的销量数据是目标，她们并没有将这个目标转化为任务，这也是销量上不去的原因之一，其实将目标转化为任务很简单，就是将目标计划分解到每个季度、每个月、每个数据、每个细节，并调动员工的积极性去认真思考要通过哪些通路、方法来达到目标，目标分解了也就成了任务，也就是我们必需要完成的。

在这里工作的这段时间里让我学到了很多，接下来我将从三个方面向大家介绍一下我感悟到的一些观点，与大家共同交流和探讨。

一、端正态度

在工作期间我看到了很多问题、矛盾与困难，当然这些都是不可避免的，但是我觉得导致这些问题和困难不能解决的主要原因还是态度问题，态度决定一切。经常有人会说——“如果当初我怎样怎样，那么现在我肯定会……”，人们常常只停留在这样的说上，而不真正付诸行动，怎么会有好结果？白酒的竞争日趋激烈，不断会有新的挑战摆在你面前，你以一种什么样的态度去对待它，你就会得到一种什么样的结果。所以怨天尤人是没有意义的，积极地工作才是我们最应该做的。

二、明确目标

首先，任何公司都有公司发展的目标，每一个员工也都有自己的个人发展目标，在这个问题上，我认为作为公司的一名员工就应将个人目标与公司目标统一起来。每个人都会有压力，但是在实现公司发展目标的同时，也是在实现自己的个人目标。

其次，我刚才提到的实现目标要有正确的态度与方法，并将目标切实分解落实。只有可分解的、能实现的目标，才是可行的目标。

三、学习

关于学习，有一位经济学家讲过这样一句话“不学习是一种罪恶，学习是有经济性的，用经济的方法去学习，用学习来创造经济。”在工作中也是一样，我们需要不断地学习、充实，争取做到学以致用，相得益彰。

20__年，在懵懂中走过来。我自己也是深感压力重重，无所适从。但是我遇到了好的领导和一个属于我的团队。他们的帮助和包容是我个人现阶段成长的重要因素。也是我在参加工作的这段时间里对于做人和做事的理解中收获最多的一年。

过去的已经过去。每一年都是一个新的起点，一个新的开始。

在今年的工作中，以“勤于业务，专于专业”为中心，我和我组成员要做到充分利用业余时间，无论是在专业知识方面，还是在营销策略方面，采取多样化形式，多找书籍，多看，多学。开拓视野，丰富知识。让大家把学到的理论与客户交流相结合，多用在实践上，用不同的方式方法，让每个人找到适合自己的工作方式，然后相辅相成，让团队的力量在业绩的体现中发挥作用。为团队的合作和发展补充新鲜的血液和能量。同时在必须要提高自己的能力、素质、业绩的过程中。

以“带出优秀的团队”为己任，要站在前年、去年所取得的经验基础之上。创今年业绩的同时，让每个人的能力、素质都有提升，都要锻炼出自己独立、较强的业务工作能力。将来无论是做什么，都能做到让领导放心、满意。

走进这个竞争激烈的社会，我们每个人都要学会如何生存？不论做什么。拥有健康、乐观、积极向上的工作态度最主要。学做人，学做事。学会用自己的头脑去做事，学会用自己的智慧去解决问题。既然选择了这个职业，这份工作，那就要尽心尽力地做好。这也是对自己的一个责任。

通过这两年的工作，我感同身受。我看到了公司所发生的变化。也感觉到了公司必然要向前发展的一种决心。我相信：“公司的战略是清晰的，定位是准确的，决策是正确的”因此，在今后的工作中，我会带领市场一部全体员工随着公司的发展适时的调整自己，及时正确的找到自己的角色和位置。为公司在蓬勃发展的过程中尽我们个人的微薄之力。

回首过去，我们热情洋溢；展望未来，我们斗志昂扬。新的一年，新的祝福，新的期待：今天，市场一部因为在此工作而骄傲；明天，市场一部会让公司因为我们的工作而自豪！

时间不知不觉就过去了一年，一晃我来公司已经一年多了。回忆这一年多的时间里，我经历了一生中的变化，那就是我从一个学生走向了社会。在我的生命里再也没有“学生”这个称呼了。这个过程中，公司给了我很大的帮助与支持，让我有机会成长。

回望20__年，是我成长的一年，在公司给我提供的工作平台上，认真的完成公司领导交付的工作和任务，努力提升个人的工作效率，不断地学习新知识，把公司的利益放在个人的利益之上，事事以公司利益为首，然而我资历尚浅，我的能力有待加强与学习。我的业务知识还要学的东西很多。但我相信通过我自己的努力，成为一个优秀的业务员不只是一个梦想。

记得五月份的时候，我带领客户区总公司提车，再回去的路上，由于我自己的粗心大意，让公司无故遭受了不必要的损失，这一点让我深感愧疚，同时他也让我记得，做什么事都要细心，考虑事情要全面。

20__年，我通过一年的学习与工作，发现自身有很多的不足：首先，我的销售技能不强，作为一个销售人员，这是一个致命的缺点，因为销售人员的本职工作就是销售。如果这一点都做不好，那就不配作为一名销售人员。所以，20__年最主

要的任务就是要提高自己的销售技能，实现销售业绩一个质的飞跃，为公司创造更大的利润。

20__年还有一件比较重要的任务就是提高自己的自制能力。销售工作是一个有大量业余时间的职业，我要充分利用这些业余时间来提高自己的专业知识技能。从而来提高自己的销售技能。利用这些业余时间可以学习和充实自己。响应公司的号召，多学习业务知识的同时学习财务知识，把自己变成一个多功能型人才。这样的人才才是公司需要的人才。才能为公司创造更大的利润，为自己创造更大的发展空间。

- 1、加强老客户的销售跟踪情况，持续跟进新客户与潜在客户。
- 2、开拓视野，丰富知识。采取多样化形式的销售方式，不断加强业务方面的学习、多看书、上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式、方法。
- 3、每月应该尽努力完成销售目标，从而在努力中学习与进步。
- 4、一周一小结，每月一大结。总结工作上的失误并及时改正。
- 5、多了解客户的需求，有针对性的做好准备工作，做到不流失每一个潜在客户。
- 6、在公司销售目标的前提下，自己给自己一个新的销售目标，这样给自己更大的动力去学习与进步，更好地完成公司的目标。

公司建议：我认为销售人员在做好本职工作的同时，作为公司也应该给予帮助与支持，销售人员在外拓展业务的时候公司应该给予支持：比如业务员外出拓展业务的花费问题公司应该给予定额的补助（现在公司的政策是实报实销。可是这是要有发票的，但是在一些小的县城，很多花销根本就没有发票，有时候连个收据都没有，虽然钱不是很多，但是日

积月累也是一笔不小的花销，如果得不到补偿，就会慢慢打消业务员的积极性），这样就能大大的刺激业务员的外出拓展业务的积极性，提高业务员的业绩，使公司业务员双方都能互利。

还有就是公司外出业务员的管理问题，可以效仿其他公司的作法，每天让外出业务员用当地座机打电话到公司报到。

最后，感谢公司领导和全体同事在这一年中对我的工作上给予大力的支持与帮助，在此表示深深的谢意！谢谢！

一、销售工作总结、分析

在销售顾问岗位上，首先我要感谢一个人那就是我们销售部的曹经理，我要非常感谢他在工作上对我的帮助。虽然我在销售部门已经工作了一年多，但对销售经验以及工作信心非常缺乏，我的工作可以说是很难入手。20__年初，我都是在曹经理的带领下帮助下进行客户谈判、分析客户情况、在销售中遇到难谈下来的客户销售过程中遇到的问题我总想到他，所以基本上是4月份本人的销售业绩及能力才有所提升。

二、职业心态的调整

销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比耐心；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

重点客户的开展。我在这里想说一下：我要把b类的客户当成a类来接待，就这样我才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。回访，对客户做到每周至少二次的回访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

三、自己工作中的不足

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、尽快提高自己的销售技能。

- 1、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，好稳定与客户关系。
- 2、因北京限购令的开始买车需摇号，所以要更加珍惜客户的资源。
- 3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式的销售方式。

四、今年对自己有以下要求

- 1、每月应该尽努力完成销售目标。
- 2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。
- 3、要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。
- 4、对客户不能再有爆燥的心态，一定要本着长京行的服务理念“爱您超您所想”这样的态度去对待每位进店客户。
- 5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。
- 6、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。

7、为了今年的销售任务我要努力完成任务，为公司创造更多利润。

物流员工年度工作报告总结 物流公司员工年度总结 篇三

一、语言能力

语言是服务员与客人建立良好关系、留下深刻印象的重要工具和途径。语言是思维的物质外壳，它体现服务员的精神涵养、气质底蕴、态度性格。客人能够感受到的最重要的两个方面就是服务员的言和行。

几方面的服务能力。

人们在谈论时，常常忽略了语言的另外一个重要组成部分——身体语言。根据相关学者的研究，身体语言在内容的表达中起着非常重要的作用。服务员在运用语言表达时，应当恰当地使用身体语言，如运用恰当的手势、动作，与口头表达语言联袂，共同构造出让客人易于接受和满意的表达氛围。

二、交际能力

三、观察能力

服务人员为客人提供的服务有三种，第一种是客人讲得非常明确的服务需求，只要有娴熟的服务技能，做好这一点一般来说是比较容易的。第二种是例行性的服务，即应当为客人提供的、不需客人提醒的服务。例如，客人到奶茶店坐下准备就餐时，服务员就应当迅速给客人倒上茶、放好纸巾或毛巾；在前厅时，带着很多行李的客人一进门，服务员就要上前帮忙。第三种则是客人没有想到、没法想到或正在考虑的潜在服务需求。

能够善于把客人的这种潜在需求一眼看透，是服务员最值得肯定的服务本领。这就需要服务员具有敏锐的观察能力，并把这种潜在的需求变为及时的实在服务。而这种服务的提供是所有服务中最有价值的部分。第一种服务是被动性的，后两种服务则是主动性的，而潜在服务的提供更强调服务员的主动性。观察能力的实质就在于善于想客人之所想，在客人开口言明之前将服务及时、妥帖地送到。

四、记忆能力

服务员还会经常性地碰到客人所需要的实体性的延时服务。即客人会有一些托付服务员办理的事宜，或在餐饮时需要一些酒水茶点，在这些服务项目的提出到提供之间有一个或长或短的时间差，这时就需要酒店服务员能牢牢地记住客人所需的服务，并在稍后的时间中准确地予以提供。如果发生客人所需的服务延时或因为被遗忘而得不到满足的情况，对酒店的形象会产生不好的影响。

服务中突发性事件是屡见不鲜的。在处理此类事件时，服务员应当秉承“客人永远是对的”宗旨，善于站在客人的立场上，设身处地为客人着想，可以作适当的让步。特别是责任多在服务员一方的就更要敢于承认错误，给客人以即时的道歉和补偿。在一般情况下，客人的情绪就是服务员所提供的服务状况的一面镜子。当矛盾发生时，服务员应当首先考虑到的是错误是不是在自己一方。

物流员工年度工作报告总结 物流公司员工年度总结 篇四

____年，____市农村信用社全面贯彻落实科学发展观，牢固树立“立足____，面向城乡，反哺大众”经营理念，以服务“三农”为宗旨，以强市富民为目标，以信贷投放为手段，克服法人改革、股金整改、贷款五级分类、综合系统上线等各方面的压力和困难，全力支持____市社会主义新农村建设，

全力支持____地方经济发展，充分发挥了农村金融主力军作用。截止____年12月末，各项存款__万元，比年初增加__万元；各项贷款余额__万元，比年初增加__万元，增幅__%；累计投放各项贷款__万元，完成全年贷款投放计划的__%，占全市金融机构投放额的__%。其中：投放农贷__万元，占全部贷款总投放的__%，比同期多投放__万元；投放中小企业贷款__万元，比同期增__万元。现将____联社的信贷工作汇报如下。

一、____年主要工作作法。

建设“生产发展、生活宽裕、乡风文明、村容整洁、管理民主”的社会主义新农村是中央总揽我国经济社会发展全局作出的一项重大战略决策，对农村信用社既提供了新的发展机遇，也提出了新的任务要求。支持社会主义新农村建设，关键要加大对“三农”资金的有效投入，我市农村信用社逐步完善金融支农的配套制度建设，努力实现四个“不断”的总体要求，确保了支农力度不断加大，支农质量不断提高，支农功能不断完善，支农效果不断显现，初步实现了社农“双赢”的目的。

1、坚持一个宗旨，明确支农目标。市委、市政府《关于扎实推进社会主义新农村建设的意见》（天发〔____〕1号）出台后，我们充分认识到建设社会主义新农村是农村信用社支农工作的终极目标，是农村信用社必须承担起来的历史重任。实现终极目标、完成历史重任必须始终坚持服务“三农”这个宗旨。市联社明确提出了“立足三农求发展”的理念。

2、把握两个基本点，严格支农要求。____年市联社重申了“信用等级评定面、持证农户授信额度内贷款需求满足率必须达到__%”的“双百”方针。为将“双百”方针落到实处，市联社对基层社支农工作提出了四个“不动摇”：一是严格遵循“扩面升级、增量提速、力求高效”总体思路不动摇；二是严格遵循“扩大视野，伸长触角，主动出击，引客进门”营销策略不动摇；三是严格遵循“艰苦奋斗、雷厉风行、敢于

负责、开拓进取”工作作风不动摇；四是严格遵循“联社领导包片、中层干部包社、信贷人员包村包放包管包收”工作责任不动摇。认真制定《____市农村信用社信贷支农工作考核办法》，做到了春耕备耕生产资金投放早、投量足、投面广，为完成农贷投放任务打下了基础。一季度，我社共调查农户__万户，建立农户经济档案__万户，调查面达到__%；评定信用农户__万户，发放农户贷款证__万本，其中一级信用农户__万户，农户贷款证授信总额__万元。

3、筑牢三个支撑点，夯实支农根基。为贯彻市人民政府《批转市人民银行关于____市____年货币信贷工作意见的通知》（天政发〔____〕10号）精神，执行好《意见》提出的“加大金融生态建设力度，完善社会信用体系”及“不断加大支农信贷力度，加速农业产业化进程”的有关要求，我们一是继续开展农村信用工程建设。____年全市评选出__个信用乡镇、__个信用村，分别占乡镇数和村级数的__%和__%。二是继续推行农户贷款证管理。实行“一次核定，随用随贷，余额控制，周转使用”信贷管理办法，持证农户办理授信额度内的贷款，只需凭“二证一章”（贷款证、身份证、农户印章）就可直接到信用社网点办理，像持有活期存折一样方便。三是继续实施小额贷款延伸管理办法。开办农户联保贷款，满足大额贷款户需求。仅多宝一个信用社____年就发放联保贷款近__笔，金额近__万元。

4、培植四个增长点，放大支农效应。市人民政府《关于加快农业产业化发展的意见》（天政发〔____〕5号）确定“____”期间，我市农业产业化发展的指导思想是大力培植龙头企业，建设产业基地，打造精品名牌，努力实现由农业大市向农业强市的历史性跨越。为此，我们实施了“四优战略”：一是支持“优势产业”，实施“名品战略”，根据农产品区域分布特点，推进农业向域化布局、规模化生产、产业化经营方向发展，形成镇有特色、村有强项、户有专长的产业板块。如____镇、____镇、杨林办事处的蔬菜，多宝镇革新村的地膜花生、油菜，黄潭镇万场村的黄金瓜、黄花菜，干一镇的

莲籽、网箱黄鳝养殖，____镇的植桑养蚕、生猪，石河镇的优质稻米，拖市镇的棉花，胡市镇的立体养殖业等，形成了农村新的经济增长点。二是支持“优势企业”，实施“名企战略”，着重扶持全市上规模、信誉效益俱佳、有发展潜力且以生产高附加值农产品和农产品深加工为主的“农”字号龙头企业，实行“一次核定、分次发放、到期收回、有效再放”的信贷管理办法，促使企业进一步发展壮大。目前，全社共支持发展农副产品加工企业__家，其中国家级龙头企业__家，省级龙头企业__家。年加工生产农副产品__万吨，年创产值__亿元。带动了周围农户共同发家致富。三是支持“优势产品”，实施“名牌战略”，信用社支持的____镇健康油化色拉油、____镇杨场酱品、____镇“黄金”牌西红柿、____镇“和玉”牌花菜、陆羽办事处__酱鸭等__多个产品进入了__等大中城市超市。____的“__”牌花菜畅销全国，并远销俄罗斯等国家。四是支持“优势客户”，实施“黄金客户”战略，把从事农产品种养加运销的个体工商大户和民营企业当作长期合作伙伴，走社企双赢的道路。拓展了支农层次，推动了信贷支农工作向纵深发展。

5、强化五个结合点，强化支农机制。市委办公室、市政府办公室《关于印发____市社会主义新农村建设试点工作方案的通知》(天办发〔____〕5号)为开展新农村建设试点工作指明了方向。我们从健全制度入手，积极参与配合试点工作。一是建立健全工作联系点制度。以文件形式明确将涉农龙头企业——____市____油脂化工有限公司和__新村、__村、____村、____村、____村等五个村作为联社领导班子的支农示范点，并要求各社也要相应建立支农示范点。遍布全市的联系点成了信用社了解农村基本情况的信息点，成了农村“双百文明”建设的模范点、成了“信用工程”建设的带动点。二是建立健全“三百优”评选激励制度。三是建立健全法制“三查”制度。坚持做到防范贷款风险在先，发放贷款在后，每笔贷款都坚持填写“三查”记录簿。对万元以上涉农贷款坚持按月收息，全程参与信贷资金循环与监控。四是建立健全经常培训制度。在学习中央和省市两级政府支

持“三农”发展的文件、金融及农业生产规律、主打农产品工艺流程、小额农贷操作流程知识的同时，切合我社实际，开展了“以热爱信合事业为荣、以危害信合事业为耻；以服务地方经济为荣、以损害地方经济为耻；以坚持努力学习为荣、以无知不求上进为耻；以提高服务质量为荣、以服务质量低下为耻”等为主要内容的“八荣八耻”教育活动，坚定打持久战信心，培养出了一支过硬的信贷员队伍。

市委市政府在“_____”规划中提出了培育壮大纺织服装、机械制造、医药化工、食品加工四大产业集群的发展目标。我们抢抓机遇，围绕产业规划，把支持民营企业作为拓宽信贷工作领域的切入点，重点支持了股权结构合理、法人治理完善、财务状况较好、公司管理运作规范、有发展前景的公司，达到了社企“双赢”。

1、细分客户，开辟融资通道。一是转变观念，创新意识，树立“现代企业”思想。在信贷业务上实行四个转变：即从单一支持传统农业向支持规模农业转变，从支持农业向支持“公司+农户”民营企业转变，从支持农业向涉农工业转变，从分散使用粗放管理信贷资金向适度集中、讲求效益方面转变。二是深入调查，细分客户，找准信贷“支撑点”。通过调查，对民营企业有选择性支持，同时，对支持的客户进行细分，划分重点支持客户，一般支持客户，尝试性支持客户，以此为基础，在贷款发放额度上进行划分。____年发放__万元以上贷款的民营企业有12家，__—__万元贷款民营企业有__家。

2、严格授信，打造核心群体。为掌握民营企业生产经营情况，我们从民营企业的诚信度、道德风险、管理能力和资金流量等八方面进行分析，对民营企业有关指标进行量化并逐项评分，得分80分以上为支持户，90分以上为重点支持户，同时进行授信，核定贷款最高限额，采取一次核定，随用随贷、周转使用，简化了贷款手续，及时解决了民营企业资金缺口。仅____年元至4月间，全市农村信用社已对__户民营企业进行了信用等级评定和授信，累计发放贷款__万元，培植了一批

黄金客户。如昌丰棉麻有限公司，____年与信用社建立信贷关系，当年发放贷款__万元，年底产值较上年翻了1翻；第二年信用社又发放贷款__万元，其生产规模、产量、产值、利润得到了较快提升，该户在汪场镇还购置土地__亩，建起一个花园式的生产厂区，目前，公司年产值__多万元，创利税__多万元，生产规模位居全省同行业的前列。

3、强化管理，确保安全运行。为加强民营企业贷款管理，规避贷款风险，我市农村信用社专门制定了民营企业贷款管理办法。一是规定“一户一社”，采取借款户选择信用社及信用社选择借款户的办法，一个借款户只能在一家信用社开户，避免了一户多社贷款的现象；二是对上报审批的民营企业贷款，信用社必须认真填好贷款调查，形成调查报告，做到内容真实，完整，要素齐全，对报审贷款资料不全，调查报告不详细的，市联社一律退回；三是市联社负责对报审贷款审查，并签署审查意见，提交审贷委员会审议后并及时下发批复；五是信用社接到贷款批复后，严格按照要求办理贷款发放手续，凡先发放后报批及不按批复办理有关手续的，一律按违规放款处罚；四是健全民营企业信贷档案资料，信贷员每个季度必须对民营企业进行贷后检查，市联社对贷款大户每半年进行检查，形成检查材料，反馈风险问题，认真整理和完善档案，发现缺少档按案或档案资料不全的，对有关责任人进行处罚。

4、加强沟通，营造互动氛围。为加强与民营企业沟通，市联社积极参与市政府、市人行组织的“访百家企业”活动，主动向企业宣传信用社的信贷政策，分析农信社改革与发展形势和上级部门对信贷管理要求，剖析信用社与民营企业的鱼水关系，阐明企业的发展离不开信用社的支持，信用社发展也得益于企业支持的理念，要求民营企业讲信用、守规则，建立良性互动、谋求双赢的合作伙伴关系，营造有借有还、诚实守信的社会信用氛围，加深了社企相互了解，融洽了社企关系。

中共____市委、____市人民政府《关于进一步加快小城镇建

设计的意见》(天发〔____〕2号)提出了加快小城镇建设的指导思想是坚持“产业兴镇”，推动农村劳动力转移，切实改变农村面貌，促进全市城乡经济社会协调发展。而持续较快增加农民收入、提高农民生活水平和生活质量，是社会主义新农村建设的基本出发点和根本目的。我市农村信用社通过优化信贷结构，大力拓宽农民增收渠道，满足农村各类经济主体不同层次的资金需求。

(一)支持农民从事多种经营。支持农民充分利用当地各类资源，发展休闲农业、观光农业、运输业和其它第三产业，支持优势农产品出口，多渠道增加农民收入来源。

(二)支持打工经济发展。目前打工经济蓬勃发展，打工收入已成为农民收入的重要组成部分。我市农村信用社积极利用全国联网上线及发行信合借记卡的有利条件，提供信贷、结算、咨询服务，支持农民进城务工经商创业，支持打工农民提高文化和技能，支持打工农民回乡兴业，提高农民打工收入。市联社要求各乡镇信用社摸清打工者的基本情况，建立打工农民台账，实行跟踪服务。

(三)支持农村现代流通体系建设。建立支农客户经理制，加大贷款营销力度，支持发展农产品、农业生产资料和生活消费品连锁经营，支持建立和拓宽农产品进城和工业品下乡的绿色通道，促进农村流通体系建设。提高农产品的商品率和市场竞争力，使农产品更多地转化为农民的收入，使农民能够更多地买到价廉物美的商品，不断提高生活水平。

(四)大力发展消费信贷，支持城乡居民消费。我社现正在对个人住房信贷业务、汽车消费贷款业务、公务员消费信贷业务进行研究。

(五)对做好下岗失业人员小额担保贷款和助学贷款进行专题研究。

(六)积极开拓工商户联保贷款业务，着力打造社区金融品牌。在___陈家巷社区试点的基础上总结完善，重点在城区推广、力争在试点的基础上建设一至两家。

二、___年主要信贷工作目标。

1、投放目标。计划投放各类贷款___亿元，其中用于支持企业、个体经营户的不少于__亿元，支持不少于___家企业__个个体经营户。

2、支农目标。以推广、使用贷款证品牌为基础，提高品牌的竞争力，大力满足全市__万户农户中有贷款需求的农户的生产资金需求，重点配合有关部门解决好农民“因教致贫”、困难农户致富。

3、创建目标。力争信用乡镇超过__%，信用村超过__%，配合搞好信用社区建设。

三、___年主要工作举措。

___年支持地方经济发展的主要措施是两个“优先”、两个“稳健”、三个“积极”、三个“加大”。

(一)两个“优先”。第一，优先满足持证农户的贷款需求。主要做好三个方面的工作：1、开展信用建设。农户调查建卡评级面达__%，信用农户的发证率达__%，有贷款需求的持证农户在授信内的贷款满足率达__%。2、方便农户办贷。延伸小额农贷的对象、额度、期限，使传统种养户、订单农业户、进城务工经商农户的资金需求得到较好的满足，进一步解放农村生产力，为农民开辟多渠道创收致富的途径。3、大力推行农户联保贷款。在巩固小额农贷的基础上根据农民的多种资金需求和农村发展实际，推行“自愿组合、诚实守信、风险共担”的联保贷款业务，支持农民集约经营，支持农户发展特色规模农业，提高农业综合开发能力。第二，优先支持

涉农产业发展，将特色农业、创汇农业、高效农业、名优特新农产品的开发作为支持重点，以推动“龙头企业+基地+农户”的订单农业的发展为契机，大力推行公司为农户担保贷款业务。第一课题稳步探索推行粮棉油加工企业的仓单质押贷款业务，解决粮棉油加工企业流动资金需求大、抵押难的问题，发展、支持一批有市场、有效益、有前景的优质涉农企业做大、做强。

(二)两个“稳健”。一是稳健开展高中教育、医疗卫生、土地储备贷款，支持城区开发改造，支持市内重点高中及三甲以上医院，提升____“文化之乡”的内涵。二是稳健开发城乡居民个人消费信贷业务，为全市城乡居民提供耐用消费品、住房、助学贷款服务。通过部门合作，存贷挂钩，有步骤地开展公务员小额信用贷款业务，促进全市的消费升级。

(三)三个“积极”。一是积极开拓社区小企业、工商户联保贷款业务，着力打造社区金融品牌。按照授信额度与经营规模相适应、授信总额与资本实力相适应、授信总额与可提供的抵(质)押物相适应、用信条件与同业融资条件相适应的原则，配合市政府、市人行、市工商、税务、街道等部门，以社区诚信建设、个人征信建设为基础，在____陈家巷社区等五个社区试点的基础上总结完善，重点在城区推广，力争在试点的基础上再增一至两家。

二是积极拓展优质公司信贷业务。按照全市纺织服装、机械制造、医药化工、食品加工四大主体支柱产业，重点支持股权结构合理、法人治理完善、财务状况较好、公司管理运作规范、有发展前景的公司。

三是积极拓展优质、系统客户。在市政府的支持与倾斜下，向市政基础设施(水、电、路)、烟草、通讯等大客户，优质客户介入。

(四)三个“加大”。在内部管理上，主要在提高服务水平上

下功夫。一是加大考核力度，将任务分解到社、到人，强化营销、市场、业绩意识，充分调动全员工作的积极性，提高全员的服务意识和业务素质；二是加大服务力度，在服务时间、服务方式、服务手段、服务举措上下功夫，实施办贷“一站式”服务，全市统一将办贷窗口“由楼上搬到楼下、由后台走向前台”，做到“门好进，人好找，事好办。”；三是加大宣传力度。接受社会监督。做到贷款对象、条件、程序、利率、额度公开，将贷款流程公示上墙，实行限时服务。

物流员工年度工作报告总结 物流公司员工年度总结 篇五

“忙并收获着，累并快乐着”成了心曲的主旋律，常鸣耳盼。对我而言，__年的工作是难忘、印记最深的一年。工作内容的转换，连带着工作思想、方法等一系列的适应与调整，压力带来了累的感觉，累中也融进了收获的快乐。

一、进公司x年来的工作表现

(一)正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，经过半年的学习和锻炼，我们在工作上取得一定的进步，细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向领导、同事请教。

(二)半年来我对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实脚踏实地埋头苦干上。在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守公司各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，主动接受来自各方面的意见，不断改进工作。

二、工作中的不足与今后的努力方向

半年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，

主要是思想解放程度还不够，学习、服务上还不够，和有经验的同事比较还有一定差距，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。

(一)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。

(二)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。

20x新的一年，对自己来说又是新的起点、新的机遇、新的挑战。在今后的工作中，我会继续努力，多和领导沟通自己在工作中的思想和感受，将来能和同事们和睦相处。像其他人学习，从中克服自己的不足，把工作做的更好，再接再厉，更上一层楼。

感谢你们对我的关怀，感谢你们对我的帮助，感谢你们为我做的一切的一切……祝愿你们：合家欢乐、平安幸福，恭祝你们的事业蒸蒸日上！