

最新快递工作总结及工作计划(大全6篇)

计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

快递工作总结及工作计划篇一

一、厂家太多，品牌太多，态度要和谐，要用心和客户交谈。对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，多沟通。稳定与客户的关系。在和客户交谈当中必须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。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道快速开发新客户，推广新产品。

三、不会再和原来一样被动的接电话、接订单。加强销售意识，有计划、有步骤的去和客户交流。

四、制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，促使潜在客户从量变到质变。上午重点安排发货。下午积极回访老客户报计划。做到一周一小结，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。

五、对所有客户的工作态度都要一样，加强产品质量和服务意识，为公司树立更好的形象，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

六、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。

七、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。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。

八、上半年的销量不太理想，华东厂上半年销售额才5100多万，离今年的最低目标还差8800多万，下半年每月我要至少完成1500万才能完成销售任务。(最近华东生产出现问题，现在停产，个别花纹磨具迟迟上不去，很影响发货);区域上半年销售额1.18亿，离最低目标还差1.72亿，下半年月销量至少2800多万才能完成预计目标。虽然还差很多，我相信只要大家积极努力配合，这些都不是问题。我会很努力的。

以上就是我半年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。

快递工作总结及工作计划篇二

一、指导思想，小西庄学校教研工作计划及安排。

教研工作是以全体教师为主体，以教育教学实践为基础，以教育教学过程中遇到的问题为主要研究内容，以提高学校、学科的教育教学质量和教师业务素质为目的，以开展各种形式多样的教研活动为主要途径的有目的、有计划、有组织的研究活动。教研活动的主要特征是依据教育理论，教育规律，集中集体智慧，分析、解决教育教学中发现的问题。随着课程改革的推进，为了适应课程改革，教师对新思想、新理论、新课程、新课堂、新手段等的认识和研究也将不断深入。现阶段学校教研工作的主要目的任务是继续解决课程改革所带来的问题。一是理论学习，提高认识，解决教育观念的问题，二是新课程教学实践，提高能力，解决新课程教学方法的问题，三是资源运用，提高效率，解决现代教育资源与技术的问题。

二、重点工作及措施。

(1)加强学习，更新观念，把握新课程，吃透新教材，制订方案。

学习内容：各科新《课程标准》(课标解读光盘)，各学科教材。分析学生基本情况，分解“课标”目标，分配教学课时，确定教学策略，制定《学期教学计划》。教导处统一安排，分年级组织实施。教导处指导、审查教学计划，反馈信息，教师修改教学方案。积极参加上级组织的课标理论考试。

(2)立足课堂，以用促研，强化实践，转变行为，努力构建新课堂。

学校按照“新理念、新课程、新课堂”的要求，认真落实区教研室制定的“新课堂教学评价标准”，依据评价标准，教研组组织教师之间开展灵活性互相听课、评课活动，准确定位教师学生角色，践行新课程，切实转变课堂教学行为。领导、教研人员听随堂课，要求对每一位教师听一堂课，进行课堂教学视导，促进教师常规教学合格课。重点做好□a□常规听课评课每学期30节以上;b□组织好教师课堂教学“达标课”的竞赛活动;c□积极选拔骨干教师参加上级组织的优质课竞赛活动□d□根据学校实际，加强英语教学的活动竞赛，以活动促进教学。

(3)强化反思，不断改进，努力提高教学教研水平。

重点工作□a□做好“四反思”落实检查工作。课堂教学反思(课时教学后进行“课后反思”与“二次备课”。)，每月教学反思(每月进行一次月度“案例与分析”或者月度教学反思)，阶段教育工作反思(学年进行一次“教学心得”)。专题性教育成果(每期一篇教学经验论文)，教研组负责组织实施，工作计划《小西庄学校教研工作计划及安排》□b□认真做好教师常规工作督导检查□a□“三备”、“二次备课”;b□兼课教学的简案落实;c□典型错误积累工作;d□随堂目标检测。

(4) 积极运用现代教育手段，加强远程教育资源、教学光盘辅助教学的研究工作和教学运用，以远教资源使用率60%，光盘使用率90%为基本要求。提高课堂教学的新技术含量和信息容量，活化教学内容，优化教学过程，提高资源使用率和使用质量，构建素质教育新课堂。教导处组织实施。认真组织教师积极学习运用远程教育资源的学习培训活动，并尝试运用。

(5) 专题研究。经过学校认真分析，结合学校实际，拟定本学期专题研究课题：如何“利用现代教学手段提高远程教育资源使用效率和质量”。重点研究“光盘辅助教学”的课题。学校加强研究管理，帮助教师“认识教学光盘的特点、功能、作用，解决备课如何备光盘；如何使用光盘优化教学过程，提高教学效率；如何利用光盘指导学生训练，提高学习质量等问题。教研组制订专题研究计划，分解课题成为一个个具体的问题，成立课题小组，划分任务，落实人员，落实时间，落实效果。课题组通过专题讲座、汇报课等多种形式进行成果展示，学校组织评审小组，进行课题研究过程督导，对成果评价和推广。教研组负责组织实施。

按照“学校统一安排，教导处组织实施，教研组分别单独推进”的形式，结合学校实际情况，拟订具体的工作计划、专题研究实施计划，组织开展活动，学校将进行过程管理、资料收集和效果评价。

快递工作总结及工作计划篇三

20__学年第一学期是高一年级融入学校的第一学期，因此如何使学生迅速适应高中的教育目标，提升个人综合素养，形成良好的班风，是工作中的重头戏。与此同时，全面落实学校的德育工作主题，贯彻两纲精神，增强学生对中华民族优秀文化的认同和自信，在“泛娱乐化”的媒体冲击下，保持自己清醒的审视辨析力，不跟风，不媚俗，不盲从。

(一) 争创星级集体：

开学伊始重点抓行为规范，整顿班容班貌，力求有一个良好的开端。

1、采取值日班长和班委联合负责制共同管理班级工作，具体将一日常规的每一环节加以落实，尽可能让学生学会自我管理。每周的干部工作例会对班级的情况加以全方位的分析，及时弘扬先进、抑制落后。

2、以维护教室卫生为抓手，“从小事做起，从我做起”，培养学生的责任意识和文明素养。

(1)每位同学负责自己座位周围的清洁及课桌内的卫生。

(2)每位同学都有自己的值日工作岗位，明确职责，恪尽职守。

3、学风建设

(1)抓好作业收交工作，第一节课前务必由课代表把当天作业送至任课老师处，杜绝作业抄袭现象。

(2)两分钟预备铃迅速到位，力争做到快、静、齐。遵守课堂纪律，营造既纪律严谨又思维活跃的良好课堂氛围。

(3)提高早自修和午自修的学习效率，养成有疑必问、有错必究、不拖拉的学习好习惯。

(4)积极挖掘发挥课代表和学科尖子的学习优势，组建“学科智囊团”，为同学们答疑解惑，带领大家共同进步。

(5)加强与任课老师的联系。

(6)及时与家长取得联系，形成合力。

(二)、据最新资料显示，今年我国人均读书时间已跌入历史最低点，诸多原因纠结期间无意探讨，但我们的学生正处

于“灵魂发育”季节，引领他们成为完全意义上的读书人、文化人是我们责无旁贷的义务，而班级文化是我们坚守的主阵地。

1、开展“民族文化之旅”，利用本学期的重阳节、中秋节、冬至节介绍传统文化。每月设定一个主题，如五花八门的民俗风情、领先世界的科技文化、神州古迹、风流人物等，通过班级宣传阵地给予“心灵之旅”，增强学生对民族优秀文化的认同和自信。

2、以纪念长征胜利70周年为契机，开展学“长征精神”系列活动。

3、根据班级的实际情况，拟开展“我的偶像”主题班会。

4、加强班级文化建设，宣传、争创免监考生活动。

(三)、开展志愿者实践服务活动，践行社会责任感。

(四)、给予家长一些家庭教育辅导，使家长能以客观公正的目光、积极良好的心态给自己的孩子定位。

三、日程安排：

九月：

1、制订班级学生个人行规学风记录表。

2、利用教师节开展好尊师重教的宣传活动

3、开展班级文化建设的设计和布置。

十月：

1、开展学“长征精神”系列活动。

2、落实重阳和中秋“两节”的传统民俗熏陶。

十一月：

1、期中考试迎考和总结。

2、家长学校给予辅导。

3、争创免监考生活动。

十二月：

1、“我的偶像”主题班会。

2、冬锻动员。

一月：

1、复习迎考。

2、表彰班级先进。

3、做好个人小结，进一步完善个人发展计划。

快递工作总结及工作计划篇四

1□40011xx电话订购、客服热线正常运作：全天x小时

2、在线客服

正常运作，客服在线咨询时间为08：00—22：00

1、门店零售、机场提货服务

正常运作，门店服务时间为：5：30—22：00

2、物流配送

春节期间无法保证时效，具体以配送为准。

xx同城□x日至x日放假，为期x天，x日起恢复收寄。

其它城市□x日至x日放假，为期x天，x日起恢复收寄。

1、全面提升服务品质，实施“特色化服务”。

快递工作总结及工作计划篇五

一、背景美国专家预言：本世纪将是物流的世界，谁掌握了物流就等于掌握市场的主动权。我国近些年物流业发展迅速，形成了一些著名的有实力的物流公司，如中铁快运，中远集团，中外运集团和中储集团等。

著名生产性企业海尔开始介入物流行业。专业化的第三方物流公司发展迅速，物流配送社会化，专业化日益明显。

沿海大城市群的区域性物流圈格局正在形成，北京，深圳，广州，上海等地区都在勾画区域性物流圈。深圳市规划建设了以国际物流为导向的六大物流园区。

广州市正在启动建设四大物流中心。上海市把物流作为产业替代、结构升级的新兴产业，正建设集国际、区域和市域三个层面并举的综合物流基地。

北京市把物流业发展作为提升北京经济辐射聚集能力的重点战略。徐州市第十三届_第一次议上，市长潘永和所作的政府工作报告中明确提出：制定实施《徐州现代物流业发展规划》，重点建设淮海综合物流园、香山物流配送中心、惠客隆物流配送中心、九里物流中心、金山桥物流中心和新沂物流中心等“一园五中心”工程，加快构筑区域性物流中心框

架。

我们将目标选定在一个有开发潜力市场——中原地区，选择一个有良好的基础设施的城市——新沂，依靠当地优惠的政策，一切从零开始，凭借我们的能力，依靠我们的技术去发展该地区的物流产业，进而联合国内市场，进军国际市场。

二、公司简介公司将是该地区的第一家第三方物流公司。公司致力于整合地区的物流资源优势，使地方的有利条件充分发挥，形成完备的物流系统，为地方的经济建设提供可靠的保障，及有力的支持。

公司将在一到三年内对地区性的物力资源进行整合，形成以四省（苏鲁豫皖）五市（徐州、临沂、连云港、宿迁、淮安）交界处的服务一流、设备完备、技术先进、管理到位的地区性的物流公司。

三、我们的服务形式：主要业务包含物流的基本业务即运输、保管（即仓储）、代加工、包装及配送。服务优势：综合利用资源，减少资源浪费，取代“各自为战”的现有局面。

四、区域优势分析新沂市是新兴的交通枢纽城市，京沪高速、霍连高速从境内穿过，陇海铁路与哈三铁路在此交汇形成铁路枢纽，这将给我们的企业提供交通的优势。境内的工业发展迅速，有良好的工业基础，农产品丰富。

周边地区的工业状况良好。新沂周围的五个地级市，有6000万人口。

这将为我们的企业提供广阔的市场。

五、市场分析初期，我们所面对的新沂市场是一个完全开放的市场，我们的任务是将本地的现有资源进行整合，形成完

整的物流体系。与周边的物流企业协作，国内的生产厂商联合，逐渐扩大规模，完善服务业务和运作及管理水平。

优势在于：新沂市尚无一家第三方物流公司，市场完全开放，政策支持，有办企业的优惠条件。

六、市场营销 营销目标：以最快的速度进入本地市场，并在周边地区取得一定的市场份额。本着用心服务的原则，与国内的厂商和客户建立良好的合作伙伴关系。

营销策略：凭借过硬的服务，较低的价位去开拓市场。公司将在创业初期采用如下策略：以服务赢得市场的经营策略，完善自身的服务水准。

根据市场的需要制定灵活的价格策略，与客户培养良好的伙伴关系，提升公司的区域影响力。广告的宣传将我们的品牌打出，用服务支撑我们的品牌。

通过电子平台，建立可靠的信息支持系统，为我们公司的决策和服务提供有力的保障。

七、公司组织与人力资源 公司成立之初采用树型结构与横向工作相结合，建立完善的部门，依靠项目经理与各个部门通力合作，完成我们的服务。各级管理人员形成一个团队，明确职责，各尽其能。

建立有效的激励机制，为员工建立良好的工作环境。我们相信“我为人人”的服务理念，物流的服务从实质上将依然是为人服务。

人不仅是公司以外的客户群，在公司内部我们人尽其才，才能确保物尽其用，本着尊重人，团结人，服务人的理念塑造企业文化。我们将于附近的大学联合，定期培训我们业务骨干，不断提高员工素质，将人的成长视为企业成长的基础，

对人的继续教育永远视为企业可持续发展的关键。

八、风险分析及对策我们已经认识到，机遇与挑战并存。我们将全面分析公司所面临的风险，制定行之有效的对策，使公司走上可持续发展的道路，充分考虑市场准入及退出的细则，保证投资商得到应有的收益。

九、财务分析 公司将享受新沂市特殊的三年免税政策。 公司总投资1200万，前三年平均资产回报率达到68%，四年内将收回全部投资。

我们将根据市场的变化及周边地区客户的情况，及时调整财务指标，制定切合实际的预算方案。 建立财务审核及监督体系，确保资产的不流失，即投资的收益最大化。

一、创业背景 我国经济飞速发展的今天，市场日趋完善，商品日渐丰富，不论是生产性企业，还是商业，只要把握好了物流这一环节就等于掌握了通向全身的命脉。电子信息时代，信息发达，各地的市场的竞争就是时间的竞争，是时间要求我们以最快的速度完成我们客户所需要的服务。

整个苏北和鲁南的经济发展为物流的发展提供一个广阔的空间，我们正是抓住了新沂地区，新兴的交通枢纽城市，良好的工农业基础为依靠，优惠的创业政策为后盾，使我们的创业有了以很好的平台。

二、公司的创立 中原物流公司致力于整合地区物流资源，公司设在新兴交通枢纽城市——新沂，是面向周边地区的地区性物流公司，主要业务：对产品运输、保管（即仓储）、代加工、包装及配送。公司采取有限责任公司的组织形式，公司的权益由投资商所有。

快递工作总结及工作计划篇六

服务品质提升方面，启用员工奖惩考核体系，进行规范管理，建立良好规范的正负激励机制，在工作中找突破点，坚决取缔商品部二次处罚员工的错误做法。抓现场纪律现已基本走入正轨，应抓销售技巧与商品知识，提高营销水平，这样才有利于整体服务水平的提高。今年的服务宗旨和标准，以及国芳百盛在顾客心目中应树立什么形象、转变服务观念、顾客需要的，就是我们要做的，国芳百盛早已是兰州同行中的龙头老大。商场如战场般的残酷又如逆水行舟不进则退，企业要发展，就要有领先对手的观念和措施。因此，企业要想在激烈的市场竞争中立于不败之地，就必须把商品品牌、服务品牌、企业品牌摆在重要的工作日程，提升、维护和发展，逐步形成金城知名而特有的“特色化服务”战略十分必要。所以20xx年第四季度——20xx年一季度在兰州率先提倡并实施“特色化服务”，大打特打服务牌，显示我们国芳百盛一种特有的服务品质和服务档次。根据业态的不同提供不同的服务，超市——“无干扰服务”，一楼商品部至四楼商品部“品牌化服务、朋友式服务”五楼商品部——“朋友式服务”，六楼商品部——“技能式服务”，向社会表明，我们追求的是高质量、高品质的服务。达到超越顾客期待的、最完美的服务。

承办了公司第六届运动会中的服务技能赛区，包括知识竞赛、情景实操模拟、全程消防演习、岗位应知即问即答，通过竞赛丰富员工的业余文化生活；以岗位练兵为目的、以寓教于乐为形式提升各岗位员工素质；以专业到位的素质要求全面升级公司员工服务意识及服务水平[]20xx年客服工作计划5篇20xx年客服工作计划5篇。展示公司的服务水平，（内容包括：国芳百盛发展史、企业文化基本知识，专业知识等）

加强与省、市、区各消费者协会及主管工商所的联络与沟通，并与之保持良好的协作关系，及时掌握零售业发展动态，建立良好的商誉。

就20xx年前三季度在投诉中存在的问题及三级管理制度执行不到位，以及其他原因引起投诉升级的，第四季度我们将利用部门例会、领班沟通会等形式对楼层基层管理人员进行公司退换货规定、投诉处理技巧及精品案例分析培训（原因是因为现在大多数领班都新员工，急需加强培训），重点以规范自身接待形式、规范服务为主要工作目标，作到投诉规范化、接待礼仪规范化、接待程序规范化、处理结果落实规范化、楼层接待及记录规范化，做到接待一起，处理完结一起，并时刻以顾客的满意度来衡量我们的管理水平，站在消费者的立场上考虑、处理问题，以此赢得更多回头客。因为现在的市场是“顾客的满意才是双赢”。

坚决执行董事长在四季度会议中提出的保持总店稳健发展。带动分店全面提升的指导思想，加强部门间的沟通，消除管理中存在的误区。现场检查不单纯是发现问题，而是针对出现的问题提出改进措施和方法，及时给部门以指导。第四季度服务办的内部培训内容为商品知识（毛织，保暖为主）、消法知识及卖场信息熟知度等方面的基础知识培训。培训手段采讨论的形式，使培训趣味化，生动化，将讨论出的结果，以书面形式下发分店部门，组织相关人员学习，达到三店同步提升的目的，公司的五大服务体系人员管理、商品管理、环境管理、促销管理、顾客管理，其中人员管理的各项规定比较详尽，但其余四项管理的具体标准还比较空洞，所以在第四季度，我部结合当前具体情况对商品管理、环境管理、促销管理、顾客管理标准进行完善。

全力协助集团监管会在日常的工作中，对一线中层管理干部日常行为规范进行跟进，以公司服务为宗旨，以管理规范为目标，工作中坚持创新，现场管理工作中，发现问题及时上报主管领导。部门决不护短，严格执法、努力进取、以身作则、按章办事、团结协作、按时完成上级下达的各项工作任务。在xxxx年9月份下旬，本人在工作中情绪化，不能严格要求自己。在经过领导和同事的大力帮助下，及时调整了工作心态，改观目前不良现状，全心投入日常工作。用正确

的态度对待工作。态度决定一切，真诚创造卓越。我和我的同事们将不断努力，打造国芳百盛“特色化服务”，以真情铸就服务！