

运输集团年终总结(通用5篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。相信许多人会觉得总结很难写？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

运输集团年终总结篇一

光阴似箭，春暖花开，不知不觉中又迎来了新的一年！回顾这一年的工作历程。作为公司的一名业务员，我深深的感到公司的蓬勃发展和全体同仁热气、拼搏、向上的精神。

1、我作为业务部门的员工，深深地感到肩负重任，作为公司的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。

2、在新单开发工作中，屡次失败，面对多次的教训，首先查找自身的原因，分析为什么自己总是被罚款、对比同行竞争对手，找出自己各方面的不足之处，在今后的工作中要不断加强业务学习，提高自身能力，在今后的新单开发中取得成绩。

3、在公司提供客户需求信息资源这一块中，也屡次没有取得好的成绩，错过了很多客户资源，因各方面因素导致大部分客户没有选择我们采智信息港。

4、在今后的工作中，要抓住这方面的客户，争取把握分析，做好个人工作计划，处理好各项工作，加强同客户的交流、沟通。了解他们的需求，能够准确地处理好，来赢得客户。

新的一年工作即将开始，紧张而又忙碌的xx年12月正在火热

的进行中□xx年1月即将拉开了进程，明确公司的目标、计划。计划好自己的工作和个人目标。

在平时的各项工作中精耕细作，紧跟所有的项目：房地产、工厂、康体设备、招生、理财、调查、律师等。在以后的工作中及时掌握客户的需求，作出相应的计划和工作。找出他们的劣势、突出我们的优势；比如品牌、质量、服务、资源，来赢得客户支持，同时也要做好客户关系，加强自己的服务意识，做到让客户投的放心、赚的开心。建立长远的合作关系。针对客户这一块，也要吸取以往教训，不单要了解清楚客户的所需、所想，尽量想办法满足客户的需求，多做些这方面的工作，不要轻易放过每个客户的信息，做到有客户就有接触、有了解、有做工作，包括对分类的宣传、公司和其它报纸的分类有什么优势，来争取赢得客户的认可。

辞旧迎新，展望xx年，本人将更认真工作，刻苦学习业务知识，提高自身的能力来努力完成公司的销售任务和目标，同时希望公司和个人再上一个新的台阶。

运输集团年终总结篇二

龙腾祥云辞旧岁，金蛇狂舞喜迎春□xx年，遇到很多人，发生很多事，有过激情，有过彷徨，最终以快乐结束了这个期待已久而又无奈的xx□

最难忘的是三月到五月，离开自己一直喜欢的工作岗位，从一名管理者到无业游民。在这两个月，一直很彷徨，不知道以后的路将何去何从，亦不知过去的几年留下了什么。离开了团队，离开了公司，就像离开家的孩子，再也回不去的家。

在过去三年多里，我不得不承认□xx人寿给我很多我从来没有想过的荣誉和物质。从一个不爱说话，通关不及格的小男生，到一个成熟稳重的管理者。短短的三年时间□xx改变了我的人

生观和价值观，甚至是我的世界观。

我深爱这家公司，就像我的生命。“只要xx不背叛我，我永远不会背叛xx”这是我进xx不久说的豪言壮语。现在，我离开了，不知是我背叛了xx还是xx背叛了我，这已经不重要了。特别感谢xx的同事们，给了我很多快乐和笑容；很感谢那些见过面和没有见过面的客户，没有你们的支持就没有今天的我；还要感谢东北那帮哥们，让我无以言表的想念你们xx让我懂得了感恩！

我经常把xx比喻成太阳，业务员就是水面，主管就是水中的鱼xx照在水面是那么波光粼粼，永远xx快乐。人生有很多不确定的因素，就像你永远不知道水面下面是什么。

怎么也没有想到，我这条咸鱼翻进了太平洋，成为了浩瀚太平洋中的一员。从六月到现在，觉得自己一直在忙碌，每天都有忙不完的事情，每天都有学不完的知识。从xx到太平洋，我改变了很多。

首先，从外勤到内勤。一字之差，却有天壤之别。外勤的激情燃烧了三年多，是该停下脚步思考一下，理性的判断和做事。

其次，从粗放到专注。以前是以客户为主要对象，现在以业务员为主要对象，更加关注自己的言行举止。

现在做事更加严谨慎重，该说的，该做的，都是一门学不完的课程。虽没有过去的激情和干练，却换来现在的稳重和专注；虽没有过去的身份和荣誉，却换来了现在的成长和追求；虽没有过去的收入和潇洒，却换来了现在的珍惜和内涵。半年来，我适应了现在的工作和个险的工作节奏，更加适应了这里的工作环境。我喜欢这个岗位，喜欢这种充实的工作。如果让我重新选择，我依然会跳进太平洋。

在接下来的这一年，我会更加珍惜这份工作，更加卖力的去做事。

作为一名专职讲师，一名主管训练室的专职讲师，一名培训部的专职讲师，必须树立正确的价值观。

xx的我是一个执行型的讲师，一个包装型的讲师，一个跑龙套的讲师。通过这半年的成长和努力，对公司的机制和培训部的工作有了全面的了解和掌握，这也树立了我对xx年工作的信心□xx的我要做一个思考型的讲师，一个内涵型的讲师，一个主角的讲师。作为一名讲师，必须会授课，但授课并不是讲师的一切工作，因为我是一名分公司的讲师。

在接下来的这一年，聚焦营销，统一思想，全面贯彻执行总公司战略转型的方针，结合分公司实际情况，将培训部工作和营销紧密联系，发挥主观能动性把本职工作和分内职责全面落实。在深入学习和执行“新人成长线”的同时，配合总公司结合分公司实际情况推动xx年“主管生产线”，并以此为契机全面推动“13481”工程，以基本法为抓手结合“双轮驱动”完善团队组织架构，扩大团队规模，将规模人力推向新高点，从而拉动业绩平台，全力完成xx全年业务目标，保证市场份额和排名。

首先，不断学习和研讨、开发新人课程，提高新人对行业和公司的认知，从而提高参考率。在培养兼讲的同时提高兼讲的授课能力和提升效果，统一思想，学员的评价是对授课质量评估的有力参考。在帮助兼讲的同时，要对兼讲提出合理要求，并将授课效果及时反馈给上级领导，及时作出评估和提出意见。

其次，对专务晋升培训、准主任培训和绩优培训做好训前准备和对学员资料的研读，了解学员的基本信息和工作状态。结合之前开班的经验和不足的地方，不断完善课程和提高培训效果。在培训班结束之后做好训后追踪工作，可以通过短

信、电话追踪等方式及时了解学员的想法和工作状态。

最后，不断突破和创新。在xx年个险培训工作报告中，总公司明确提出个险培训工作继续坚持“以客户需求为导向”，围绕“双轮驱动”和“两个聚焦”，以加强师资队伍建设、落实培训执行标准、强化应式培训项目为重点工作，打造“四线一面”，优化个险培训体系，不断提升业务员产能与留存，为个险落实“持续推动人力发展，切实改善队伍结构”，有效提高人均产能及经营主线提供强有力的支持。根据总公司会议精神，结合分公司和培训部的实际情况，以“四线一面”为主线，以“双轮驱动”和“两个聚焦”为有力抓手，全面完善分公司培训体系和制度。同时在贯彻执行总公司统一战略方针的同时，发挥主观能动性结合“目标、责任、大局、执行”走具有分公司特色的发展路线。“新人成长线”和“主管生产线”的推出，必将引领xx年工作的方向和重点。

我对xx年充满了信心，并时刻准备着！

运输集团年终总结篇三

本月，来安营销部在上级部门的正确领导下，坚持规范经营，提高服务水平和能力，加大品牌培育力度，全面提高网上订货覆盖率和成功率。来安营销部在全体营销人员的共同努力下，较好的完成了上级领导部署的各项工作任务，保障了卷烟市场的供应，基本满足了市场需求。现将本月开展的主要工作汇报如下：

来安营销部十一月份计划销量1050箱，在上级部门领导的要求下，客户需求预测销售量为1159.4箱，实际销售卷烟1147.304箱，需求预测准确率为98.96%，完成计划任务的109.27%，销量同比增加5.6箱，增幅为0.5%；销售收入2338.01万元，同比增加266.55万元，增幅为12.87%；销售毛利525.03万元，同比增加64.28万元，增幅为13.95%；

单箱毛利4576.19元，同比增幅为13.39%；单条均价81.51元，同比增加8.94元/条，增幅为12.32%。其中省外烟销售237.964箱，完成计划任务320箱的85.61%，比重占本月销售量的23.88%，销售量同比减少40.31箱，降幅为12.83%，销售比例同比下降3.65个百分点；低档烟计划任务170箱，实际销售了149.776箱，完成低档烟计划任务的88.1%，销量同比下降32.37%。黄山品牌三类烟以上卷烟实际销售424.76箱，完成任务305箱的139.27%，销量同比增加126.328箱，增幅为42.33%，占销售总量比重为37.02%。“双低”品牌本月销售69.444箱，完成促销任务70箱的99.21%，占本月销售总量比重为6.05%。

销售主要特点：

1、卷烟销售总量任务超额完成，销量同比有所上升。主要是本月由于市场卷烟需求量有所增加，社会办事用烟量明显提高，同时营销中心要求本月不予客户增量，大部分客户在市场卷烟需求量有所增加的情况下，将自己的协议量基本订购完，加大了卷烟购进和库存，所以本月总量任务完成率较好，同比也略有增长。

2、低档烟销售任务没有完成，销量同比下降幅度很大。低档烟市场需求随着人们的生活水平的不断提高，需求量正在逐步减少，并且幅度很大。部分客户有意减少了低档烟的购进和库存，同时在低档烟销售利润低的情况下，客户没有选择替代品牌进行购进，所以低档烟销量同比下降幅度很大。

3、省外烟销售任务本月没有完成，且销售量和销售比重同比都有较大幅度的下降。主要原因是本月省外烟货源紧张，如软玉溪仅供应七天，对省外卷烟销售任务的完成造成严重的影响。

1、卷烟销售任务完成较好，同比略有增长。卷烟营销中心要求我们在本月卷烟销售量与十月份一样，同比必须保持一定

的增长，所以营销要求客户加大了需求预测总量，比原定计划量1050箱多预测了近110箱。同时营销部要求客户经理加强宣传和指导，引导客户加大卷烟的购进、库存量。在公司省外紧俏卷烟货源紧张的情况下，客户经理加强宣传省内同价位品牌，弥补市场的需求。在客户经理的努力下，使得我部本月卷烟销售量同比得到增长，很好的完成了上级领导交办的任务。

2、为进一步推进优秀营销部创建工作，来安营销部加强优秀县级营销部创建资料的整理工作。在市局公司的指导下，我们进一步对ppt汇报材料进行完善和整改。同时对创建工作中需要的资料汇编开始着手整理。在上级领导的关心和指导下，县局、营销部领导的亲自过问中，我部继续开展创建的各项准备工作，确保在今后一段时期内，将创建开展的有声有色，并达到省、市局公司的验收标准，确保通过。

3、本月，营销部按照上半年科技创新工作，选择的“提高网上订货率”为课题的qc小组，开始进行成果汇总，准备在今年底进行成果发布。按照平时qc小组工作的开展，我部积极对各项工作痕迹化进行梳理、总结、汇编，并制作了成果发布ppt汇报材料，现已准备就绪，只等全市科技创新工作总结时，进行成果发布，力争使成功发布成功。

4、按照“全市卷烟零售终端形象集中整治活动的实施方案”的要求，我部本月继续组织实施提升客户终端展示形象集中整治效果评比工作。我部在10月份和11月份分两次对来安营销部八名客户经理，开展了零售终端形象集中整治活动效果评比活动。主要针对客户卷烟陈列展示进行评比，制定了卷烟展示竞赛活动评比表，在每位客户经理上报的20名需要整治客户名单中，随机抽取5户，以每户满分20分，合计100分为标准，由市场经理和信息管理员对所抽取客户的卷烟陈列等活动开展效果，进行拍照存档，最终由营销部经理、市场经理、客户经理对照照片共同打分，整个评比过程严肃、活

泼、热烈。通过评比，客户经理蒋友恒、张如安、毛友福三人名列前三名。前三名的同志，在评比后，与其他客户经理交流了自己的工作方法和经验，使客户经理找出了相互间的差距，使好的工作方法得到推广，为今后工作质量的提升起到促进作用。

5、来安营销部始终将卷烟零售终端建设的发放方面，真正的做了细致入微，派专人监督发放，大幅度的提高了传单的效果。

6、店庆文化活动丰富多彩

本次店庆的文化活动在宣传炒作方面发挥了巨大的作用，在国庆60周年到来之际，我店借势造势，以势炒店，组织了《迎国庆大家都来唱》的文化活动，全面提升宣传的高度。

1、营业员对于活动内容掌握不够准确

我店开展抽奖活动的准入门槛是单票满200元，在实施的过程中有个别营业员自己购买的商品，单票不满200元却到信息录入处录入个人信息。次情况反映个别营业员对活动信息掌握不准。

2、对于销售预期不足

今年的十一正好是国庆60周年8天长假期，在加上八月十五佳节，外地返乡的顾客人数相当大，我店销售额一度攀高。营销部对此情况估计不足，致使代金券一度紧张，后紧急加印两次，问题得以解决。

3、抽奖活动如能出新会更上一层楼

每天的抽奖活动热闹非凡，但如10月8号开完最后一个大奖后，将全部大奖的中奖者齐聚一堂，举办一个小型的受奖仪式将

会将整个抽奖活动推向一个更高的高潮，并加以大力度的宣传，其大活动后的延续宣传会更好。

至此十一活动已经告一段落，我们将吸取本此活动的经验，落实到以后的营销活动中。

运输集团年终总结篇四

我公司在市运管处和区运管所的正确领导和大力关怀下，全体职工全面贯彻党的十八大精神，严格执行国家、省、市关于交通运输工作的政策法规，坚持以“安全第一，预防为主”的安全生产工作方针，狠抓企业内部安全生产管理、经营生产管理，建立、健全完善各项规章制度，不断提高运输服务质量，进一步提高企业的经济效益和社会效益。回顾20xx年来的工作，我们主要做好以下几方面：

交通运输行业是与人民群众生活密切相关的窗口行业，关系到社会稳定和发展。虽然今年随着国际油价的不断上涨，运输业遭受了前所未有的困难和压力，但我们依然克服种种困难，较好地发挥了危货运输企业的工作职能，在做好日常运输工作的同时，突出运输重点，圆满完成了各项运输任务。

1、落实安全检查制度，坚持回场检、出场验、途中看，杜绝技术状况不达标的车辆上路。春运前，我公司对所有运输车辆进行了全面的技术状况摸底。十一“黄金周”期间，公司同样组织安全员深入一线对全部车辆进行安全隐患排查，发现问题，立即整改，保证了节假日公司车辆安全出行。

2、我公司严格落实领导值班制度□gps平台保证全天监控，发现问题立即解决或上报值班领导，这样使现场组织、指挥、协调、处理手段更为及时到位，同时也强化了各个部门之间的相互协调，相互合作。

加大培训力度，提高了从业人员和管理人员的整体素质、特

别是安全素质。今年，公司新录用了一批安全员和从业人员，公司领导专门进行了岗前安全培训，保证公司职工及从业人员上岗即能开展工作，将安全事故从人员源头扼杀。为全面加强从业人员的安全素质教育，提升他们的业务技能水平。

1、通过gps高科技技术手段对营运车辆进行实时监控，如有超速等违规行为的，监控人员立即电话通知车上人员，有效的保障了行车安全。

2、加强宣传教育的同时，公司安全经理要求安全员和各部门负责人加大检查整改力度，不留隐患。实行定期检查和不定期的检查，对查实问题立即解决整改。通过一系列措施的落实，消除了一些隐患，推动了安全工作的正常进行。

回首过去，展望未来[]20xx年，我们将结合公司实际，努力做好安全运输工作，促使公司又好又快地发展[]20xx年，我们有信心、有决心在运管部门的领导和关怀下，在我区道路运输“转型发展、安全发展、和谐发展”的政策目标下，在公司上下全体干部员工的共同努力下，围绕公司制定的发展规划，进一步振奋精神、开拓创新，扎扎实实做好各项工作。

潍坊远通货物运输有限公司

运输集团年终总结篇五

尊敬的领导：

新的一年又即将开始了，时间总是在悄无声息中流逝。真的很感谢公司给我提供磨练自己的机会，更感谢公司对我的信任和栽培！新的一年已经开始了，现在的我将过去这一年中工作的心得体会作一个汇报，总结以往的经验教训，以待在新的一年里有所改进。

我来公司也不久，，在各级领导的带领下，在各位同事的大

力协助下，工作上取得了大的进步。我的岗位是平面设计，工作岗位在开发中心工业设计科，可是我的工作范围并不局限，而是涉及到了很多。这对于我来说也是一个锻炼的机会，也学到了很多。也希望自己能够高质、高效的完成自己工作。

1、在这半年的工作实践中，我参与了许多集体完成的工作，和同事的相处非常紧密和睦，在这个过程中我强化了最珍贵也是最重要的团队意识。在信任自己和他人的基础上，思想统一，行动一致，这样的团队一定会攻无不克、战无不胜。这半年工作中，很多工作是一起完成的，在这个工程中，大家互相提醒和补充，大大提高了工作效率，所有的工作中沟通是最重要的，一定要把信息处理的及时、有效和清晰。

2、工作的每一步都要有创意、新颖、细心，在这种心态的指导下，能够积极自信的行动起来是这半年我在心态方面最大的进步。现在的我经常冷静的分析自己，认清自己的位置，问问自己付出了多少；时刻记得工作内容，个人得失要模糊计算；出了问题要勇于担当。

3、适应新的工作环境。以往自己总是很懒，不愿意做事，总感觉什么事一定会“船到桥头自然直”，因此实习期间吃了不少的苦。经过同事们的帮助，自己渐渐的适应了新的工作环境，也学到了学校书本上没有的知识——与同事相处的方法和积极地工作态度。

4、在半年的工作中，学到了很多以前没有接触的东西，也积累了一些工作经验，同时也认识到自己的不足。（在工作上，有时比较粗心大意，不够细心，干事谨慎有余，以至于缩手缩脚；在生活上，对于自己要求不太严格，在学校的一些坏毛病没有彻底改正，自己做错事时，带有一种得过且过的心态。）

1、在工作初期，对工作认识不够，缺乏全局观念，对电动车行业缺少了解和分析，对工作定位认识不足，逻辑能力欠缺，

结构性思维缺乏。不过我相信，在以后的工作中，我会不断的学习和思考，从而加强对工作的认知能力从而能更好的做好自己的工作。

2、工作方式不够灵活，在开发的过程中，周围能利用资源的就要充分利用，该让其他部门或者人员支持的就要求支持，不要把事情捂在自己手上，一是影响进度，二是不能保证质量。做事分清主次，抓主要矛盾，划清界限，哪些是本职工作，哪些是提供的帮助，哪些是自己必须要做的，都要想清楚。怎么和其他部门进行沟通，怎么和本部门人员进行沟通，怎么和供应商沟通，怎么才能提高质量又不会多做职责外事情，以后是需要重点沟通学习的地方。

总结下来：在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。总之，这一年以来，我们有得也有失，有苦也有甜，但是不论欢笑或泪水，都将会是我们每个人在爱心社弥足珍贵的珍藏。相信爱心社的明天会更好！在明年的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进！新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战！我将不断的总结和反省，不断的鞭策自己充实自己，提高自己的专业水平，与各位同事共进步，与公司共成长，希望20xx年创佳绩，迈上一个新台阶！