

物流心得体会

物流心得体会（通用 18 篇）

物流心得体会 篇 1

1)起首先于下班 **OP** 停滞交接(包括是否另有缺货没补, 以及一些异样事变)而后检讨及发放扫描枪, 扫描枪发放时将理货员工 号停滞登记。

(2)发放拣货单 将要拣取店家的分店标依照顺序依次发放给理货员。而且把发单时间 登记在作业表里。

(3)更新 **LED** 表现屏, 以便让理货员清晰知晓所拣货品应放位置.

(4)把拣货义务调配单上的板数按地域填在各自的作业表中。

(二)对点前作业

1.翻开理货进度掌握表, 并依据理货进度掌握表对理货员的拣货进度停滞合理的跟催, 并将异样情形随时呈文给当班主管。

2.应用理货进度掌握表, 检讨已经开始停滞拣货作业的分店的义务单号是否已全体被指派或有无拣货停止。如果该家店别的义务单号已指派且已拣货停止, 则要实时查明起因并优先将该单号指派。

3.当理货员一家店拣货停止，应将本家店停止时间实时登记进分站作业掌握表，并实时告之叠货，停滞叠货作业。

(三)对点作业

当某一家拣货作业完整停止时，能够依据运输排车体制输入店家号实时停滞每一板的板数对点，如涌现板数错误的情形下应在 **20xx** 体制里查找若状态为 **L**，则代表此板已被运输装车出货，若最状态为 **R**，应讯问叠货职员理解是否未定位或有无对应实物。应第一时间停滞查找起因。全体义务停止后,署名确认留存。

(四)异样处置

缺货考核 当理货员在拣货进程中有缺货发生时，起首让其在《理货员缺货即时登记表》上先行登记。

- 1.查找是否有当前日期时间内义务种类为 **LD**，义务状态为 **AVL** 的补货信息。如有说明料架补货未实现，电话跟催料架补货实现。
- 2 检讨是否有调帐记载，正数表现加帐，正数表现减帐)。有加帐记载的要寻找加帐人，查找加帐商品着落。
- 3 去料位里停滞寻找看看是否有混收也许失踪落在四周的。
- 4.在既找不到货又无调帐记载的情形下，进入信息查问单号 货号查现板号 去各家店查找看是否为拣错。

(五) 缺货处置

1.PM 作业: 当商品确实有差异且有副料位的情形下应做 **PM** 处置。留心, **PM** 后应做调帐处置。

2.MK 作业: 当确实因商品差异, 损坏或混收及存控要求等起因导致某一商品无奈畸形出货的情形下, 需做 **MK** 操纵。留心,**MK** 做当时, 主料位体制内另有库存的, 应做库存调帐;属混收或存控要求做 **MK** 的, 要做库存加帐处置。

(六) 坏品处置

1.坏品登记: 对各部门移交从前的坏品, 起首将其好、坏离开, 点清好、坏数目。并将其条码记载上去以便在体制查问商品的别的相关信息。填写好、坏数目(**PCS 数**), **1**): 当好品数目 坏品数目 **1/5OP** 时, 登记在好、坏、少一栏;(此处的好品数目 坏品数目少的数目一定要即是其一个 **OP** 的数目)

2.当好品数目 坏品数目

物流心得体会 篇 2

国控常州医药物流公司是在 4 月初经公司领导决策成立的一个新公司，经过 5 个月的筹建，医药物流从 9 月 13 号开始试营业。根据公司领导对物流销售的总体要求是：要快速、高效、全面铺开整个市场。截止到 12 月 7 号为止，总销售 4820.92 万元，毛利 108.69 万元，毛利率为 2.3%，应收账款 1271.08 万元。其中零售终端销售额 2454.90 万元，毛利 79.30 万元，毛利率为 3.23%；应收账款为 304.55 万元；连锁销售额 65 万元，毛利 29.39 万元，毛利率为 1.52%，应收账款为 857.91 万元。从上述数据可以看出，销售毛利陆续增长，应收款在可控范围之内，没有形成呆账、死账。

下面我分三方面汇报一下开业以来物流销售工作情况工作：

一、销售工作情况

我们物流公司是一个刚刚成立的新公司，一切都从零开始，不论是硬件设施还是软件实施以及人员配置方面都存在磨合的周期。业务员的问题存在老业务员带新业务员的过程。经过新老业务员从跑市场收证照坐起跌跌撞撞、勤勤恳恳工作，至 9 月 13 号试营业开始，共收集证照 3014 份，这是销售工作能够正常开展的前提保证，慢慢的销售工作就会有条不紊的

进行。零售终端客户每一个月平均有 **30%**的增幅，大客户、连锁每一个月有 **50%**的增幅;从销售进度上来看，取得了一定的成绩，但从公司的要求上还是有一定的差距，我们定会加倍努力，争取完成公司下达的各项指标任务，具体完成情况我将以下 **3** 张表格进行说明

1、每个区域各月的销售情况

各区域数据汇总表(略)

单位：__万元

2、每个区域客户的各月订货发生数情况

各区域订货汇总表(略)

单位：__家

3、各个区域业务员收集证照情况

各区域开户统计汇总表(略)

单位：__家

二、工作中业务员存在的问题

从业务员对市场不熟悉，开票员对客户品种的不了解，采购对所需品种的把握程度、品规的齐全，财务对税票以及现金收款交接问题，仓库尤其是中药库对中药发放等等问题，都在逐步改进，截止到 11 月 30 号为止销售部试营业以来，由于各级领导正确指挥，业务员的请愿工作，取得了一部分成绩。尤其是常武地区市场，可以说对竞争对手造成了不少的影响，取得了一定效果。

1、从开发客户数及客户的发生数上来看，部分业务员走访市场不够乐观，或者即使走访了市场，效率也不高，工作的方法有待改善。

2、部分业务员的执行力不够。对公司下发的活动政策不能及时传递给客户导致商机延误，错失销售良机(在这里我想补充下对业务员的日常工作考核中，我们的客服会打电话给我们客户来了解业务员有没有把近期促销政策告知客户，通过这样的方式来考核业务员的日常工作)。

3、部分业务员在工作中出现了问题，不能正确的看待。一有问题，不找主观原因，首先找客观原因，总是喜欢把原因推到其他人身上。

4、与接单员、收款员、驾驶员的配合有待加强，遇到问题要耐心商讨，互相沟通协调。

5、对市场的控制力不强，对市场行情、竞争对手信息分析不够，不能够抓住重点，开拓市场没有详细的计划。

三、工作计划

1、加大客户开发力度，努力完成终端客户网络的建成。

2、增加客户的订货率，实行公司与厂商、客户三方的协作促销政策。

3、加大宣传公司总代理品种，提供销售总代理品种方案。

4、加大新品销售力度，制定新品目录表。

5、加强连锁、客户、公司之间的合作，尽量归笼其进货渠道。

6、严格控制应收账款的幅度，现款客户严格根据 7 天之内回款期限，帐期客户严格根据回帐期来回款，回款期严格根据制度处理不能拖延。

市场是良好的，形势是严峻的，可以用这句话来概括在物流行业飞速进展的今天，明年是有所作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有把握好这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会再做这个市场。

物流心得体会 篇 3

我是公司仓储物流部的一员，于 20__ 年进入公司。很清晰的记得刚入职当初，陌生的工作环境，对仓储一窍不通，以及和原来不相同的工作内容都让我一度无助和茫然，不知自己该怎么做，该怎么做才可以做好。试用期间在公司领导的合理安排指导和部门同事的帮助下，很快就对自己的日常工作流程及工作内容有了初步的了解和掌握。通过试用期这段时间，逐渐适应了公司工作环境，公司给了机会让我为公司服务。下面是本人 20__ 年工作总结：

一、尽职尽责，全力做好本职工作

在后续的工作期间，全面了解了公司成长的历史，未来的进展目标，及仓库进出货流程，熟悉速达工作内容，并在原来系统基础上，合理有序的进行了系统升级工作。在适应新的系统过程中，我也有很多地方做的不到位，比如成品价格导入不够精确，明细编排不够合理等多方面都不尽人意，给后续系统操作带来诸多不便，在公司领导的指正下，逐步在完善该工作。在自身工作完成之余乐观协助仓管的日常工作，协助收货、打包、发货等。与公司客服协调处理各办事处发货问题以及外发加工事宜、客户退货、换货等异常情况。本人在完善自身工作细节的同时，还乐观服从上级的工作安排，遵守公司各项规章制度，努力成为公司的优秀员工。

二、虚心学习，加强对本职工作认识

作为公司的重要部门，仓储物流部，肩负着公司所有原材料和成品货物的存放及保管工作。为了更好地适应公司规模的发展壮大，缓解仓库货品库存存放压力。公司增加了仓库库容，特采购产品放置货架，货架可以堆高三层，这样就将现有的库容增加了三倍之多。为了更方便快捷的装卸货物，公司配套采购自动升降液压电动叉车一辆，为仓库装卸货提供了便利和快捷。公司对仓储物流部的大力投入，时刻督促我们

仓储物流部工作必须做好、做到位，才能不枉公司的期待。这样一来也时刻要求我们仓储物流日常工作，必须要做到以下几点：

①随时了解掌握仓库基本情况，包括库房设置，库区规划，货架安置，货物摆放，货物分类等。仓库货品放置区任何变动都要有实时记录，并报告上级领导请示批准，进行通报。便于部门同事间相互了解库存位置，有利于日常工作的正常安排。

②熟悉公司所有产品并熟练操作系统，及时准确的更新。加强对公司原材料种类的了解和认识，对加工产品的品名，规格，加工片数，进行详细记录，确保每一个入库的产品都是有详细记录加工流程的优质良品。

③对仓库现有的呆滞料进行统计，并报告上级部门领导，乐观协助处理相关事宜。在保证公司利益的条件下，对呆滞料进行相对应的处理。仓库实时通报准确库存明细，针对采购，业务等相关部门的采购计划提供仓库实时数据库存，从源头预防呆滞料的产生。建议公司不定期对仓库进行抽盘，用以检验本人工作是否达标，是否及时。

④全面做好仓库检查工作，明确仓库消防安全管理职责。仓库的货品摆放关系着消防安全，所有货品放置必须遵守消防规定，留有消防通道，严禁货品乱摆放现象。定期对消防器材进行排查，确保消防设施正常。定期对仓库进行检查，做好仓库货品日常的整理，整顿，清扫及清洁工作，确保仓库货物随时保持干净有序。针对仓储物流的设施设备建议划定责任人，由相关责任人对设备进行日常维护及保养。

物流心得体会 篇 4

我是__月__日来到我们物业公司的，到今天刚好两个半月的时间，自己从试用期转正的时间到了。非常感谢领导不在意我是初进客服岗位上的新人，没有因为我没什么工作阅历就拒绝我，而是给了我锻炼自我的机会，将我安排到了物业客服的岗位上面。物业客服的工作是我头一次接触到客服的工作，虽然在这之前自己是觉得客服的工作没学过的都可以做，打电话蛮谁都可以做，但是我自己心里也是清楚的，任何一个岗位都有它不简单地方，是我们不能够掉以轻心的，就像环卫工作虽然也没技术要求，但也是特别累而不好做的，所以我进去客服岗位以来也从来没有轻视过这份工作，而是始终用学习的态度去对待。两个半月的具体工作，还是让我有不少的感触的，我也

不是什么愚笨的人，所以这么长时间下来我也是收获到了不少的知识点，也让我对于工作更加的有动力有自信心了。

一、工作总结

1、进入工作的第一天全是培训，前辈给了我一份文件让我记好，同时也通过具体的讲解，让我对于我们物业的工作流程有了更深的了解，知道了我们物业管理小区有多少栋，里面有多少的住户，其中有哪些工作是归我们物业管的，有哪些是住户自己负责的，以及我做客服的工作在接到住户的电话的时候，我應該要有平和的态度，对于客户的问题我也應該要做好记录等，这些都是给我后面的客服工作提供了很大的帮助的

2、从第二天我就开始了自己的正式工作，但是当时还是有领导在旁边看着我的，知道我应该怎么做。在客户打电话来的时候，我们要询问好客户的具体问题是哪个方面的，并且要判断好是不是住户能自己解决的，能够自己解决的就要指导好他们自己处理好，如果是自己处理不好的，我们就要将情况具体的纪律好，包括到不限于问题的状况、具体的具体。

物流心得体会 篇5

睁开朦胧的双眼，甩甩头，昨天的我已经过去，今天的我是新的，是第一次走入社会的我。第一天走上工作岗位，一切对初来乍到的我都很新鲜，早早的便起了床，穿好工装，信心十足的走进我的"新家"。每一个人即是我生活中的玩伴，也是我工作中的伙伴和老师。在学习，工作的同时也要学会和同事间的相处，这些都是一门门深不可测的社会学问，好比一口口枯井等我去填满。

，顾名思义就是给人予健康、快乐的"家"，对每一位顾客都要像对自己的父母兄弟姐妹一样，热心、真诚，不是表面的，而是发自内心的。而在工作中，难免会碰到一些挫折，会遇到一些形形色色的顾客，对你的询问、介绍置之不理，这时，我们就应给顾客自由选购的空间。与顾客短时间的心灵沟通，便和顾客拉近了距离，也许有人会说："说谁不会，做会的人又有多少。'的确，这是事实，在与顾客沟通方面我所欠缺的太多，对顾客给予的报怨、批评、挑剔，自己往往受不了，会觉得太委屈、害怕，就不愿再去更深的接触顾客，甚至远离她们，这些都是错误的，只能说明自己心理素质差，工作态度不够好。既然选择服务行业，首先就要学会-忍耐，还记得在昆明培训时马总对我们说过一句话："在当今的社会，吃得苦中苦，才方为人中人，而忍得屈中屈，才能为人上人。'对于工作，刚来的我也不理解，整天都要打扫卫生，点货等等，认为这些对我来说一点都不公平，但现在我知道了，这些都是一些自己力所能及的，这是一种责任，对自己的责任，对公司的责任，做这些都是在考验、磨练人的意志，培育人的责任心。在所知、所学的并不主要是这此，而是学习、责任、忍耐心以及对自己的前途所建筑的人生"方向盘"，让自己能明确自己所做、所

要的是什麼，也能從中體驗到樂趣和自豪感。當自己幫助顧客選購了商品，顧客滿意的走了，當幫助顧客出主意、幫顧客上藥、量血壓顧客滿臉感激說謝謝，這些都會讓人覺得自己好像長大了。是呀，所謂習慣成自然，習慣每天向顧客微笑，習慣為顧客"出谋划策"，習慣了生活，所有一切都溶入了我的生活，在每天都要進步，不進步就意味着被淘汰，每天都學習知識，不學習就意味着懶散，懶散的人是永遠都一事無成的。好比一根繩子，而我就像一匹掙脫母親的野馬，有了這條繩子，讓我有了重回"母親"擁抱的感覺，事事都在囑咐着我怎麼做，如何去做，不會再像以前那樣漫無目的，四處游蕩。

工作體驗讓我學到很多，也交了很多的朋友，是給了我展示自己的機會，是朋友讓我學習了很多東西，真應了那句話 xx 人好樣的！

物流心得體會 篇 6

2 月 18 日，我們正式開始了在德邦的實習。我和程遠強學長被分派到東平營業部，馬雪被分在廣州汽運偏線，馬驍學長在人力資源部，謝子翹在廣州汽運統計部。

第一次走进营业部大厅,首先就会看到写着"全程呵护,放心托付"的德邦物流的标志。在柜台上,摆着价格表,另一面便是德邦的长青法则:我们的使命为中国提速;我们的愿景成为中国人首选的国内物流运营商;我们的核心价值观 成就客户竭尽所能满足客户;卓越运作没有好的运作,一切都是白费;创新进展要做创新的人,不做教条的猪;长远视角 30 年后成功才算成功;激情进取绝不被淘汰。在每一台工作的电脑屏幕上,都有标准服务用语:业务咨询:您好,德邦物流。请问您贵姓,有什么可以帮到您?可以留下您的联系方式吗?感谢您的来电,再见,祝您心情愉快每一位员工,从经理、主管、到一般营业员,都穿着齐整的工装。这一切都体现着德邦人在追求着更好的服务。

由于第一次接触，我们两个对所有的工作都很陌生，不知道该做些什么，也不知道怎么做。整个一上午，都处在无所事事的状态中。还发生了一件很尴尬的事，由于其他人都在忙着开单发货，我们两个便坐在一个椅子上挤在一台电脑前，浏览一些公司的相关资料，这时，发货部的一个姐姐过来提醒我们，这样坐不得，我们两个才意识到，这是在公司，不是在学校，而且是在面对客户的第一线。部门不一样，工作性质也不一样，在营业部，要注意自己的一举一动，随时保持最佳的形象。下午上班后，经理找我们谈了话，让我触动很大，当时的原话已经记不清了，但是，我明白他的意思。他说，两年前，我也和你们一样，有着大学生在校园里养成的固有的清高和对踏入社会的不适应，你们很单纯，但是既然来到这里，就要把自己融入这个集体，把自己变成局内人。在这里，没有人应该或者必须去帮助你，告诉你该做什么，需要你主动地去问别人，寻求帮助，获得真正有用的东西。原来一上午的"不理不睬"是在观察我们。下午的工作变得轻松了一些，引导客户填单发货，为客户倒水，引导客户去外场，在电脑前看营业员如何开货单，这看起来很简单，因为有专门的金蝶 **EAS** 系统，只需工作人员将所有数据填上，打印出来即可，货单一式五联，

第三联是交给客户的。然而其中有好多要注意的地方，每张货单都有不同的单号，货物的始发站和目的站，走货方式，包括空运和汽运，提货方式，包括送货上门、自提等，包装情况，是纸袋、纤袋，还是木架等，其中还有发货人和收货人的姓名及联系方式，货物保价，发货时间等很多细节。不同的目的地，不同的运输方式，不同的提货方式，发货价格是不同的。

两天的实习，我们还参加了部门的一个会议，终于对整个流程有了一个比较清晰的了解。我也深深体会到，一个不小心的错误，一个微妙的环节出错，都会产生不必要的麻烦，甚至会给公司带来巨大的损失。开单的时候，要对送货的货物非常留意，如果电话号码写错，地址不问明白，该加收的不加收等等，都会严重影响派送时效，不仅会使到达部门很为难，甚至会引起顾客的投诉，到达部门的差错率也会非常高。自提货物的地点也不能马虎，要注意哪些部门不能到达，开哪个营业部方便顾客提货。价格方面，各个专线和偏线的底价，外发公司的要价等等都要记住，对待不同的客户要有不同的方法，当然最好的是参照标准价格表。要从客户的角度出发，采纳哪种运货方式、提货方式最省钱、省时，久而久之，赢得客户的信赖，公司的利益也可以最大化。还有标签，如果写错，可能导致走错货，三两件的货物最好用大笔清晰地描出来。

我所在的营业部是 24 小时营业，工作人员采纳三班倒的上班制度，员工平时吃饭都很简单，一般没有休息。而其他部门正常工作时间是上午 8: 0012: 00，下午 1: 305: 30。大家常常加班，很少按时下班，似乎已经成了习惯。客户比较少的时候，我们会登陆员工的 OA 系统，上面信息量很大，分了好多版块，可以看到公司各个部门近期动态。我们看到很多员工发的帖子，内容包括方方面面，有正面的，也有负面的，很兴奋网站上有这么一个公开的地方能让员工畅所欲言。这些也从一个侧面反映出，自从 20xx 年"分家事件'以后，德邦员工从上到下对金大和新邦(分出去的两家物流公司)一直很敏感，力争在各方面做到最好，尤其是对员工的管理。

平时，在和员工的聊天过程中，我们也了解到，德邦的员工都很年轻，他们中有很多人也是大学生，有本科生、讨论生，也有硕士生、博士生，但没有几个真正是物流专业毕业的。员工在一个部门工作的时间不会很长，一般不超过两年，然后就会被调到其它部门。当然，这与公司的管理制度有着必定联系。另一方面，员工的晋升速度也很快，一般 3~4 个月或 7~8 个月就可以做到部门经理，然后到大区经理，再到部门总监。过快的晋升速度，必定会产生一些问题。部门经理作为一个管理者，缺少扎实的、必备的管理知识和管理思想，缺乏过硬的管理素质。实习期间，也发生了一次客户上门质问索赔的事件，具体经过我没有完全了解，因为当时客户很多，但是，后来了解到是因为客户的货物发生大量破损，而这边又不知道是哪个环节出了问题，到底该谁负责，。而当时，客户态度很强势，经理似乎一时也不知该怎么办，显得有些急躁，不停地打电话，幸亏当时主管及时出面与客户好言协商，客户的情绪才慢慢稳定下来，经过一个多小时，事件才平息。站在客观的角度看，这种情况是不可避免会发生的，而作为部门的主要负责人，遇到紧急情况，更应该沉稳，万不可急躁，否则会适得其反。

与此同时，我们也了解到，公司相关部门也在各方面加强管理，做到专业合理。近年来，公司也一直致力于人性化管理，如实施 6S，发放小孩补助，组织旅游，集体婚礼，开晨会等。公司部门间、岗位间、员工间的专业性不是很强，相关的责任到职能部门、运作部门、经营部门，到营业部、柜台和外场，没有绝对明显的界定。公司营业部很多柜台员工常常帮助外场搬货，这一方面可以说是员工的奉献，体现了"责任无边界"的心态，同时也从一个侧面反映出德邦员工的辛苦。

三天的参观实习确实很短，我很庆幸自己还学到了一些皮毛。真正走进了一个企业，你才会切身体会到它内在的一些东西。如果还有时间、有机会，我一定要挖掘出德邦更多的东西，和大家一起分享。一句句朴实的祝福，带着沉甸甸的希望，我们踏上了返校的旅程。

物流心得体会 篇7

时间一晃而过，从___到___物流有限公司配送中心报道算起，我已经在配送的岗位上工作了近一个半月。这一个月，是我工作转型的一个半月，也是我逐渐学习和适应的一个半月。对配送这一岗位从陌生到熟悉，再到逐渐的找到感觉;对工作内容从摸不着边际到能够上手操作，再到最后基本上的熟练;对周围的同事从陌生到熟络，再到亲密无间。这一个月让我认识了中海这个公司，也让我对配送中心的工作有了新的认识。

我在大学学的是市场营销，也修过物流管理这门课程，但学校里的学到的东西运用到实际上并不是那么容易，尤其是在接触了在配送中心的工作之后。实际工作中遇到的很多的问题，并不能完全依靠书本上的知识来进行解决。

配送作业是根据用户的要求，将货物分拣出来，

按时按量发送到指定地点的过程。配送作业是配送中心运作的核心内容，因而配送作业流程的合理性以及配送作业效率的高低都会影响整个物流系统的正常运行。

在配送中心这段日子里，可以强烈的感受到配送是一种强调准确的物流活动，它需要一个完整的物流信息系统，现代化的技术设备和先进的管理理念，使得配送活动可以为客户降低运作成本，在让客户满意的基础上使配送中心获利。由配送中心集中地向各客户进行多频次的配送业务，众多客户原则上可以不设或少设仓库，不设或少设运输部门，减少了流通设施的投资和日常流通运行费用。配送的存在完善了供应链的缺陷，可以说，在供应链上下游之间有了完整的配送体系，将大大提高供应链的整体竞争力。

配送作业流程繁琐，环节众多，极容易出现差错。我在配送的这段时间主要从事的是出仓订舱的工作，做这份工作要特别仔细，一旦出错就可能造成重大的损失。在工作中各个部门之间进行及时的，有效的沟通是十分必要的。配送作业需要整个团队的有效配合，才能更好的提高工作效率，降低差错率。而且，物流业是服务业，在工作中我们要及时的和客户沟通，要清楚以“以客户为中心”的经营理念的最终目的不仅仅是客户的一次满意，而是通过企业对客户的优质服务来增强客户满意度。“客户满意”不再是企业的一种装饰，“客户忠诚”成为企业追求的重要目标。我们要清楚地知道：没有客户满意就没有客户的忠诚，没有客户的忠诚留住客户成为一纸空文，“以客户为中心”必定付诸东流。所以“客户满意”是企业的出发点而“客户忠诚”则是企业的归宿点。

当然，目前配送中心还有各种不足，比如配送中心的计算机应用程度仍比较低，大多情况下，仍只限于日常事务管理，对于物流中的许多重要决策问题，如货物组配方案、运输的路径、库存控制等方面，还处于半人工化决策状态，适应具体操作的物流信息系统的开发滞后；物流设施的技术和设备都比较陈旧，与国外以机电一体化、无纸化为特征的配送自动化、现

代化相比，差距很大;整体物流技术如运输技术、储存保管技术、流通加工技术，以及与各个环节都密切相关的信息处理技术等，也都比较落后。这种情况也是国内物流企业的通病，但作为中海的一员，我希望中海将来能够成为国内物流企业的领头羊。

一个多月工作中的阅历收获与不足都是我日后学习工作的借鉴，“业精于勤而荒于嬉”，我将在以后的工作中不断学习业务知识，不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，乐观、热情、细致地的对待每一项工作，为塑造全面进展的自我而努力。

物流心得体会 篇 8

主要负责运费核对，低温货单的回收以及吨位的核对，下面我向领导汇报我在 20__年度的工作情况，以及对本岗位工作的一些心得、体会.我的述职报告分为两个部分：

第一部分：20__年的工作总结

一、工作情况：

(1)运费结算情况：

20__年北京双汇物流公司承运唐山产品共结运费 2990.83 万元，其中运输生鲜运费共 1772.22 万元，低温运费 567.58 万元，冻品运费 219.01 万元，短盘运费 12.31 万元，生鲜原料运费 314.33 万元，冻品原料运费 105.37 万元。

20__年与 20__年相对比，20__年整体比 20__年增长 448.4 万元，总体增长比为 17.64%，其中生鲜运费增长 33.32%，低温运费增长 23.00%，冻品运费减少 31.78%，短盘运费降低 22.38%，生鲜原料运费降低 9.98%，冻品原料运费增长 60.69%。低温由于 11 月、12 月份长距离运输比较多，像发包头的低温，转总部的低温，这些长途运输使本年的低温总运费增加；冻品由于调整运价,造成运费降低,冻品原料是由于在 6 月份至 8 月份之间有工厂盘短到唐山异地库的冻品，全部算在冻品原料里面,所以造成冻品原料运费大幅

度的增长。

(2)工作中存在的问题：

1、由于运费是事前核对，公司的车只能在出车前登记吨位，没有留下回单，有时工厂里面开的是手工单子，在 **ERP** 系统里面查不出来，对不上的吨位和车次在工厂也找不到单子，这样就只有等到我们收到回单后才能补结这部分运费。

2、由于新卸货地点的增加，公司和工厂没有共同的里程，这样就造成我们的里程对不上，不能做到日清日结。

二、自身的不足及改进方法：

通过近半年的工作学习，虽说有了一定的进步，但也存在一些不足之处，主要体现在自身学习不够，对 **ERP** 系统操作不熟悉，考虑问题不够周密，工作阅历不足。在以后的工作中，本人将加大学习的步伐，弥补自身的不足。

(1)加强自身学习虚心向同事请教，不断提高自己的工作效率。

(2)提高自身业务水平熟悉各岗位的工作流程，提高自己发现问题、分析问题、解决问题的能力。

第二部分：20__年的工作思路

根据集团公司 20__年信息化规划及物流信息化推动进度，为了尽快实现全集团物流运输业务的信息化，涉及要车、派车的 ERP 系统在 20__年已开始正式运行，ERP 的运行将给我们的运费核对工作带来很多方便，提高各方面工作效率。

一、20__年的工作计划：

(1)、做好各类报表，做到报表数据准确、真实、完整。

(2)、提高自身素质，加强自身能力的提高。

(3)、仔细学习 ERP 系统，熟悉 ERP 系统的各种业务流程。

二、对企业文化的理解

在双汇“诚实守信、德行天下”的企业文化的熏陶下，培育了我爱岗敬业、仔细负责的工作态度和勇于挑战困难的毅力和信心，作为统计数据人员必须要有很强的责任心和处理数据的能力，能熟练掌握本岗位相关的操作流程，并能对报表的真实性负责。在平时的`工作中让我始终保持仔细负责、诚实守信的工作作风，更深刻的领悟到双汇企业文化的重要性。

物流心得体会 篇 9

人的一生就像城市中的公交车，有许许多多的驿站，每到一个驿站就意味着一个新的征程。一批批新员工怀着自己美妙的希望和从零开始的心态，加入了德邦物流这样一个充满生机活力的团队中，开始了一个新的征程，也是在这样一个全新的开始中，迎来了两天的新员工培训。这期培训使大家的知识得到了更新、团队精神得到了提高、情操得到了陶冶，每个人都受益非浅。

加强了同事之间的沟通。在培训学习中，已深深地体会到人与人之间的沟通、同事之间的相互学习和团队精神是我们工作取胜的关键。在大家今后的实际工作中，都离不开同事之间的配合，因为一滴水只有在大海中才能生存。既然需要配合，那么就必须沟通，只有不同部门之间、同时之间相互沟通、相互配合、团结全都，才能提高工作效率，进步更快。

也提高了每个人的执行能力。在物流行业，需要员工具备吃苦耐劳的顽强精神。此次活动中的军训已成功激发学员的顽强意志。在以后的工作中必定会努力拼搏，打出一片天地。

本学期基本上参加了新大每场招聘会，每场都小有收获，今天德邦物流的招聘会却是对我影响最大的一场吧，昨天他们来了俩工作人员到我们学校负责宣

传，我陪他们去贴宣传海报，顺便和他们聊了很多，感觉他们就是一般人和我差不了多少，宣讲会开始前没人的时候还和他们扯淡。

宣讲会结束招聘开始一下子就能感觉到气氛变了，快速进展的公司就是不一样啊，待遇也还不错，**3500**左右，公司宣称的是每年进展速度为**60%**左右，重要的是公司文化很好，还有各种大型活动，甚至每年都有公司的集体婚礼。

招聘会分五个环节，每个环节都具有挑战性，前面就听说了华山中学招聘老师是从几个题目中自己选一个题目准备**10min**，然后开始试讲，我自认为那比较难了。他们更那个，每人只有一分钟准备，内容为对一条谚语的看法，时间一分钟，上一个人讲下一个人准备，事前谁也不知道下一个是谁，下一个问题是什么，第一轮**49**人，剩下**36**人，不过也体谅一下人家，物物流公司嘛，时间大于一切，效率起决定性作用。

第二环节为分小组讨论，六人一小组，小组派一个人作为代表对几个选项排序，并简单陈述原因，有责任，个人能力，学习，家庭等方面，时间一分半钟，讨论的时候就能看出来了，有的小组很乐观主动，有的小组的人很少有人吭声，陈述的时候结果与过程成正比。谁是一个小组的主心骨，谁是什么个性面试官全放在眼里了，第二轮下来还剩**27**个人。

第三环节进入高潮了，名字叫疯狂拼图，面试官称之为世界上第三大疯狂，第一当然是疯狂的石头。第二是疯狂的赛车，第三便是这疯狂拼图了，剩下的人被分为七组，有 7 副不同的图，每组一幅图，每幅图由几片塑料卡片拼成，但是顺序是打乱的，可以交换卡片和图纸，每组拼成的图越多得分越多，这个考验的是与小组其他成员合作能力和与其他小组的协同能力，每个人的表现依旧被面试官记下，结果面试官总结时与我个人想法差不多，欲得之必先予之，也就是要想获取必先付出，每个小组先把自己不需要的给下一组，这样效率会高很多的，甚至后面不需要语言沟通也能很快完成，该轮被淘汰 6 人剩下 21 人。

第四环节轻松多了，就是从四个选项里选择描述与自己最符合的一项，选择题，结果明天公布.....加上明天的五个环节面谈，面试结束，据说能留下 10 多人，据说他们公司请的知名公司出的这一系列面试题目，其他在新大招人的用人单位还没有下这么大本钱的吧，可是其效果是大家有目共睹的，如此之强的针对性，经他们选拔的人必定是能在他们公司大展宏图的。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。

如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/485143313132011220>