# 半年度工作总结精选7篇

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-08-10

*总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢!半年度工作总结精选7篇一在这新的一年到来之际，根据自...*

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢!

**半年度工作总结精选7篇一**

在这新的一年到来之际，根据自身工作的实际情况，我对自己的工作做出分析评定，总结经验教训，提出改进方法，以便使自己在今后的工作中能惩前毖后，扬长补短，为今后不断改进工作方法，提高工作效率提供依据。

一、履行岗位职责

作为项目部的管理人员，单体楼1#、2#、3#、4#的总楼号长，我注重控制工程的施工质量、与建设单位和监理单位的协调以及班组的管理协调、主动配合安全科完成各项安全管理工作，狠抓材料管理以节约工程成本。主要以下几个方面说明：

1、工程质量管理。

针对望湖城项目的特殊性，故工程质量要求高标准、高起点。施工前期，注重对班组的技术交底，给班组人员在思想上给予重视，在技术上了解本工程的质量和进度、安全要求，为后期施工奠定良好的基础。

4#作为第一个施工的单体，同时结构和2#楼一样，严格要求木工、钢筋工、泥工班组按图纸施工，并且预留下影象资料(照片等)，要求其他单体的班组负责人上来观看，提出自己意见，并且要求其他单体按照4#的要求施工。此措施取得良好作用，也为了后期的施工质量带来的良好的效果。各单体在后期的质量管理上，达到监理单位验收，全部通过，取得建设单位和监理单位的好评。

2、1#、2#、3#、4#四个单体楼的管理。

3、班组的管理协调工作

(1)施工管理员是所内最基层的管理者，既是指挥员又是战斗员，是领导意志、意见的体现，也是基层问题的反馈者，因此更要树立起良好的自身形象，在工作中成为同事的榜样，在感情上成为同事信任伙伴。要求大家加班自己一定第一个到，要求大家树立高质量的标准，所以各个单体在每个隐蔽工程我都全程参加，注重过程控制，对一些质量通病控制的萌芽状态。

(2)关心同事：遇到同事有事,主动帮助替班并组织全班一起关心，慰问，形成一种大家庭气氛。

(3)注重对四个单体的楼号长的培训，在每次的会议上，针对施工配合存在的问题，我尽量使每个同志至少占主导地位一次，以增加其经验，使每个同志都能独当一面，处理各种问题，使整个班组的业务技术水平有了整体的提高。

4、安全管理工作

在工作过程中，主动配合安全科完成施工人员的人员的安全管理和教育工作，在建设单位的几次检查中均取得优异成绩，在第四季度的安全检查上，明确了1#作为本项目的安全管理示范单体。

5、与建设单位、监理单位的协调

作为一个施工管理人员，望湖城项目开工以来，我就注重和建设单位和监理单位的配合协调工作，针对建设单位和监理单位提出的好的建议，自己带头研究落实，取得了建设单位和监理单位的一致好评。

6、材料管理工作

本着节约成本的原则，在实际工作过程中，严格控制原材料的控制，在模板、混凝土、钢筋的使用上，每一分钱都使用在工程上。例如小料钢筋，每层楼施工完毕，注重要求钢筋班组整理收集，在下层施工时全部使用掉。节约成本的思想，落实到了各个班组的行动中，在项目的建设中节约了成本。7、技术管理

在工作中，对施工技术要求更为严格，在工作的一年中，提出工作联系单37份，为工程的工期起了一定的作用。例如本年度12月份在人防施工中，我主动和项目部领导协商，提出后浇带改为加强带的施工技术，在得到领导的肯定和支持后，和建设单位、监理单位、设计院多次协商联系，终于达到预期目标，为人防工程的施工抢回了一定的工期。

二、新建工作

在工作上，遇到一些新的工作，我总是积极配合公司、项目部门，在20\_\_年5月20日的演戏中，积极参与。此次的演习为本项目部取得了良好的口碑和深远的影响。

三、出勤情况

今年我坚持出满勤，无迟到、早退和旷工现象。单位组织的各项活动都能按时到达，积极参加。

四、思想情况

为了使自己的思想认识，政治觉悟有更大的提高，我积极向党组织靠拢，认真学习党的精神，公司的方针。注意学习新的技术以带到现实工作中来。

五、目前存在的问题和改进计划

在取得良好成绩的同时，本人在工作上也存在一些问题。例如：一些质量通病还是存在的。

为了提高工作效率和工作质量，本人在下一阶段的施工中会着重以下几个方面

1、加强各种政治学习，提高个人修养2、加强业务学习，提高业务素质，提高工作质量。

3、要创造性地开展工作，多动脑想办法改进工作方法。提高工作效率，在每次工作前做好准备，不打无准备之仗。

4、加强与科所之间的沟通，使领导的监督工作更为深入。

**半年度工作总结精选7篇二**

北城医院具有历史意义的一年。经过一年多的精心准备，我院与20\_\_年x月顺利搬迁新院区。在新的历史形式下，护理部紧紧围绕在院领导周围，结合本院实际情况，不断调整工作思路，参考上级医院老师的指导建议，制定了一些切实可行的方案。经过大家的共同努力，取得了一定的成绩。当然，也有工作中的不足。现将下半年工作内容总结如下：

一、 规范护士行为，提高服务意识

护士着装整洁，端庄大方。佩带胸牌和发网、淡装上岗。开展了一元钱活动、感动式服务和微笑服务活动，提高了大家的服务意识和主人翁意识，使病人满意度得到不同程度的提高。

二、 全面提高护士素质

针对我们护理队伍年轻化问题，狠抓护士素质教育。全体人员从零做起，对基础护理知识进行了全方位学习和考核。每位护士自购《基础护理学》书一本。分别在五月份进行护理基础知识摸底考试一次。七月考试前五章，九月考试六—十一章，十一月考试最后几章。每次考试优秀人员进行了奖励，对不及格人员都进行了补考。

使大家系统的对基础护理知识进行了掌握，并取得了很好的成绩。在技术操作方面分别对吸氧、吸痰、密闭式静脉输液、心电监护使用、简易呼吸气囊使用进行了培训和考核。通过大家操作技术的提高，大大提高了临床护士的抢救技能。护士抢救病人从不敢参与到主动参与，从不会使用仪器到能够有条不紊的按抢救程序进行。

三、 规范护理文书

进一步规范了护理文书的书写，根据卫生厅《山东省护理文书书写要求及格式》的要求，组织护士长进行学习和讨论，对书写的细节进行了规范，每月对环节病历和终末病历护理部进行抽查，每月组织护士长对本科室终末病历进行全面检查一次，发现问题及时纠正，使护士的书写水平不断提高，以确保病案资料科学、完整、真实。

新开展了危重病人护理记录单、新入院病人护理评估单、手术患者交接单，转科病人交接单、手术患者安全核查表、一级护理床旁观察单，心电监护记录单等新的护理文书，增加了护理书写内容，提高了大家的法律意识，使病历质量得到提升。

四、 提高护士长管理水平

针对我院护士长都是今年新上任的护士长，管理经验缺乏问题。邀请济宁市人民医院护理部主任为我们进行了护理管理技能培训，并带领护士长到济宁市人民医院进行参观学习。我们医院也对护士长管理作了培训。护理部每周五召开护士长会议，总结本周工作内容落实情况，发现问题及时解决，并布置下周工作内容。护理部根据护士长需求下到科室，了解科室内容，根据科室实际情况，给护士长出谋献策，做好护士长参谋。

五、 做好护理人力资源管理

针对我院实际情况，护理队伍人员严重缺乏，新进护士多，结婚，生育请假多的问题，为确保临床工作的顺利进行，护理部多次和人事科、院长联系，在5月、6月、8月、12月进行了5次护士招聘，共招收新护士35名。并对新入职护士进行了严格的考核和岗前培训。并多次进行了人员调整。各科室工作有条不紊。

六、完善各项制度，规范科室资料夹

护理部陆续修订了护理核心制度，护士岗位职责、护理管理工作制度、临床护理管理工作制度、手术室管理工作制度、护理工作流程、各科室应急预案及流程。充实各科室文件夹内容，为申请二级医院做准备。

七、加强质量管理，体现护理质量持续改进

护理部对全院护理质量每月有计划的进行检查，并对各项检查结果进行总结分析。每月选出优秀科室两名，并对优秀科室进行了100元奖励。针对检查发现的问题在护士长会上进行原因分析，并提出整改措施。上周的问题作为下周的重点监督内容。

**半年度工作总结精选7篇三**

20\_\_年过去了，这一年是我重要转变的一年。对这一年我深深感恩。

5月底，正式开始我的第一份外贸工作，感谢老大刘总给了我尝试的机会，让我能如愿接触外贸，翻开我工作生涯的新篇章，更感谢老大在后期如朋友般给以我们引导和铺路，从心态――行动――总结，找到自己的优点弱点，让我们有更多机会发挥自己的潜质。

半年的外贸工作，准确地说，应该是7个月，是我学习成长最快最多的一年。一切都是新的，新人，新市场，新产品，新模式，新平台，新网站，新客户，新渠道，新同事。我们手把手地从一块空地建起我们的网站;一砖一瓦地把我们的外贸平台垒建起来;我们一点一滴吸取着前辈们的经验，一笔一划地记下我们的工作心得;我们一封不落地回复着每一封询盘，一心一意地备份好客户的邮件;我们不厌其烦地更新着我们的产品，及时认真地整理每份报价。我们得到了锻炼，得到了启发，得到了陶冶，更可以说我们得到了收获，“付出不一定有回报，但是你不付出就一定没有回报!”通过不断地分析，行动，总结，我们才会前进，有错不可怕，不行动的人永远不会有错。

我的能力提升：

1.能独立管理网站和外贸平台的操作。

平台和产品是大众化是平凡的，唯有通过我们的思想，表达形式把它转变，加以诠释，才能赋予它灵动，特色和亮点，突出自己的个性。这也是做好每一件事情的关键，关注细节，细节决定成败。

2.能通过邮件与客户进行良好地沟通。

能熟练运用网络工具与客户进行确认和合作，能通过良好地分析，引导，言辞和洞察力，有效地辨别客户，并最后达成合作。方法重在摸索，以不变应万变为宗旨，具体客户具体分析，特别案例特别处理，才能与客户达成默契，融合，最终赢得客户的青睐。

3.熟悉外贸的一般流程，能独立完成货前货后的跟进工作。

通过亲自处理一些样品的操作，自己对外贸流程有了更深的认识，从一个新手到现在的学习者，只是略知外贸的皮毛而已，还有很多风险和紧急预案没有遇到，需要我不断去提升自己，最后能做到独当一面。

4.初涉美洲和非洲市场。

基本了解各国的商业习惯和做事风格。也开发了四五个客户，接着要不断顺藤摸瓜，把我们品牌打入市场。

有待提升的地方：

1.增加自己的魄力，提高自信心。

产品有品牌效应，我们个人也要有自己的品牌效应。在谈判能力和魄力上要加强，很多时候，个人的人格魅力会给在合作上给自己加分，商场上更多的就是能力的比拼，谈判的较量。我会在这方面多锻炼，让它成为自己的无形资本。

2.自觉能力还不够，没有时刻严格要求自己

每天的工作节奏还不是控制得很好，时间还没能充分利用。所以以后要有意识地告诉自己，一定要形成适合自己的工作节奏，不断找到适合自己的工作步调。

3.明年的重中之重。

为了更好的胜任后期的外贸工作，在瞄准主要的市场，主打主要产品，加强自己的薄弱点方面要加大功夫，除了做好以上两点，平常要多学习专业知识，给自己充电，多向前辈学习，严格执行计划，行动，总结三个环节，保持良好的心态面对一切问题，有效地统筹自己的时间，保持好的习惯，别人的意见多多听取，有则改之无则加勉，积极配合公司的发展步调，发挥自己的能量，做到最好。

我时常这样安慰自己，告诉自己在路上不要胆怯，要有信心，鼓足勇气，放胆去做，没有什么好怕的!现在回头看看，还能知道自己是怎样走过来的，怎样一步步慢慢摸索过来的。持续成长的工作才有长久的激情，能学到东西的工作才值得为之继续努力，能从中让自己人生价值得到体现的公司必定值得我去拥护，去贡献。正处在初级阶段的我们，没有后路可以退，也不会退，绝不退，唯有踏踏实实走好每一步，一路披荆斩棘，一定能铺开一条阳光大道。一个企业的文化理念和管理模式很重要，我跟很多朋友说，我喜欢五舟公司创造的氛围，喜欢刘总营造的优秀的管理模式，做事风格，处事态度，这些都是我内心真正想追求和企望的，这里有很多我能学习的地方，它影响着我，鼓励着我。所以，我愿意紧紧围绕在五舟这艘正在全球五洲四海航行中的风帆周围，为它贡献我自己的一份力，我要让它因我变得更好，我们因它而更精彩!

**半年度工作总结精选7篇四**

20\_\_年上半年，在党委、厂部的正确领导下，在安监部各位领导的指导下，紧紧围绕今年的的重点工作，扎实推进安全工作开展。结合机组检修、维护，两票强化治理等专项活动，完成了上半年的安全生产工作，现进行总结回顾，认真查找安全管理工作中存在的问题，找出薄弱环节，制定今后的努力方向，作为完成全年安全管理工作的依据。

一、主要工作开展情况：

1、开展了春季安全大检查工作。

2、开展了执行力检查活动。

3、开展了消防安全专项检查及火灾隐患排查活动

4、深入开展了可燃粉尘、体气防火防爆隐患排查活动

5、开展了安全生产专项检查活动及厂冬季防火及隐患排查检查活动

6、开展了两票自查、抽查工作。

7、开展了反违章治理年活动、打非治违活动

8、开展了防汛和迎峰度夏工作。

9、开展了安全月活动。

10、完成了常规安全培训工作。

二、安全管理好的经验及亮点：

1、加强了对工作票的使用管理工作，特别加大了对无票作业的监督检查力度，严格执行有缺陷就要有工作票的规定，杜绝无票作业，加强了工作票票面的检查力度，做到票面不出漏洞，工作票负责人、工作班成员及时签名，完善了危险点分析和安全措施，增强了针对性，典型票措施不雷同。

2、加强了检修现场作业安全管理、现场监督工作。开展了安全月全员查违章活动，查出违章汇报安监部统一进行考核，锅炉检修现场，交叉作业多，工作面多，危险性大，安全管理人员每天随时在现场检查工作人员违章现象，对不及时整改者，不留情面，严格考核，有效遏制违章，

3、加强了7S现场治理工作的安全管理力度，针对7S治理工作危险因素大的情况，针对性的进行培训和安全技术交底，凡是外来参加7S治理人员都要进行安全培训，办理安全上岗证。

4、检修用外包工程队伍、临时工入厂后严格进行三级安全培训、考试合格，进行安全交底，办理安全上岗证后才允许进行现场，监护人到位的情况下才开始工作，始终处于受控状态。

**半年度工作总结精选7篇五**

9月悄悄离我们远去，十月的到来告诉我们，20\_\_年已经快结束了，在上个月底(20\_\_最新劳动和社会保障局工作总结)我们公司也开了下半年的销售会议，公司领导在会议上也做了半年的工作总结，给我们更深的了解了我们公司半年来的工作情况，还总结了一些经验供我们分享。所以在这会议之后，领导要求我们也来给自己半年的工作做个总结，希望通过总结我们能够更好的认识自己和向优秀的同事学习经验，从而更好的开展下半年的工作20\_\_年半年销售工作总结汇总20\_\_年半年销售工作总结汇总。

现在我对我这半年来的工作心得和感受总结如下：

一、塌实做事，认真履行本职工作。

首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而达到销售的目的分析客户的同时，必须建立自己的客户群。根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键20\_\_年半年销售工作总结汇总工作总结。在这半年来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。像这样的客户就可以列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

二、主动积极，力求按时按量完成任务。

每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助

客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的最好机会20\_\_年半年销售工作总结汇总20\_\_年半年销售工作总结汇总。即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

三、做好售后服务

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。

很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

四、坚持学习

人要不断的学习才能进步20\_\_年半年销售工作总结汇总工作总结。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关;其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力;再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

五、多了解行业信息

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

**半年度工作总结精选7篇六**

今年是公司新的领导班子就位以来实施三年发展目标纲要的第一年，是打基础，练内功为实现母子腾飞的关键性一年。\_\_公司、\_\_建筑施工有限责任公司紧跟公司改革的步伐，按照稳定提速的要求，根据职代会暨经济工作会议的精神，扎扎实实地开展各项工作，使本单位的机构改革、经营工作、质量生产、劳务输出以及稳定工作有了良好的开端。

一、认真贯彻职代会精神，全面落实机构改革的要求。

公司职代会暨经济工作会议的召开，对今年的工作进行了详细部署和安排，出台了一系列的规章制度。\_\_公司根据自身的实际，认真抓了职代会精神的贯彻落实。

一是多次召开了班子成员会议详细研究了各项经济指标落实的措施。

二是按照公司的要求调整机构设置，因事设岗，顺利地完成了“四科”、“一办”、“二队”人员的就位。

三是根据公司关于分公司和施工公司实行两块牌子，一套人马合署办公的规定，为使施工公司早日运作，克服了时间紧，工作多的困难，施工有限责任公司于元月24日正式挂牌成立，为工作的有效开展争取了时间。四是适时地召开了科室、队以上负责人及项目经理参加的经济工作会议，制定了适合\_\_实际的各科规定和管理办法，使全体人员明确目标和任务，并对各项工作提出了具体要求。五是克服了资金紧张的困难，千方百计挤出资金5万元，对办公楼办公室进行了装修装饰，改善了工作环境，树立了公司的形象，同时顺利地完成了办公室的整体搬迁。

二、加强经营工作力度，经营工作有了一定的成效。

经营是龙头，只有全员的经营龙头意识的进一步加强，千方百计地多承接施工任务，加之有效的管理，企业才能有效益，才能从根本上走出困境，半年来，我们加大了经营工作的力度，取得了一定的成效

一是召开了有关人员会议，分析经营形势，将公司下达的经营指标进行分解，明确各类人员的责任和任务。

二是调整了经营管理人员，把有经营特长的人员安排到经营部门，充实了经营力量。

三是根据市场竞争激烈的现实，加大了经营的投入，人、财、物向经营倾斜。

四是千方百计地理顺了与建设行政管理部门的关系，建立了诚信，为竞标打下了良好的基础。五是采取主动，做到经营策略尽最大能力吸引联营工程，向兄弟单位抢市场，占份额。

上半年共参加投标项目11项，中标6项，中标总造价3000万元，建筑面积12047平方米，有效跟踪项目5项。

三、质量安全管理到位，安全生产形势来势较好。

质量安全管理工作历来是施工企业的一项重要工作，半年来，按照我们创一流品牌的要求，把施工质量、安全当做一项党抓不懈的工作去认真抓好抓实，一是制定了《\_\_公司质量安全管理规定》下发到各项目部，同时对上级主管部门和公司有关规定及时复印下发，使项目部及时明确各级的要求，并认真抓落实，二是认真贯彻学习宣传《中华人民共和国安全生产法》，购买《安全和生产法》30本发至项目和各科室、队，并组织了《安全生产法》知识竞赛，提高全员安全生产意识，三是加大了质量安全检查力度，分公司领导不定期地对工程项目进行检查，工程科每周对项目进行一次常规检查，每月对所有项目进行一次大检查，发现问题及时提出整改意见，并督促项目一一落实，工会于五月份组织职工代表对在建项目进行了一次工作检查。

通过这些检查，有效地促进了质量安全生产，及时排除了各种隐患。通过以上措施，全公司质量、安全、生产形势来势较好，现有在建项目11个，已完成主体项目7个，主体中检全部优良，5月份，\_\_市建设局组织的检查评比中，\_\_制药厂制剂车间项目部、\_\_市变电管理所办公楼、市城东变管所办公楼项目部、公司自建双新村2#综合楼被评为\_\_市文明现场工地，其中\_\_制药厂制剂车间项目部和\_\_市变电管理所办公楼项目部已同意推荐为省文明现场工地。上半年，完成施工生产产值1580万元，工伤事故为零。竣工项目6个，均已申报市优，预计优良率可达80%以上，已申报省优质工程的\_\_市人寿保险公司综合楼、\_\_县法院综合楼已基本评定。

四、解放思想转变观念，促进就业，大胆劳务输出的偿试。

\_\_公司现有职工1722人，到去年底上岗人数只有310多人，绝大多数职工下岗待业，给职工的生活带来较大的困难，给公司造成较大的压力，\_\_建筑有限责任公司的挂牌成立，标志着一个有独立法人的劳务公司诞生。

\_\_公司和\_\_建筑施工公司大胆运做，充分利用这一资质，为职工上岗组织劳务输出做了大量的工作。一是在职工中广泛开展了解放思想，转换观念的思想教育工作，使全体职工甩掉固定职工有优越性的包袱，打破职工民工界限，二是积极筹建一批身体好、技术高、能吃苦耐劳的班组，做为劳务输出的骨干，重新组建了5个泥工班，3个木工班，2个砼班，2个钢筋班，2个机械工班，2个架子班、1个塔吊小组等17个班组，配备了政治思想好、技术过硬、年富力强的同志担任班组长，为劳务输出组织了基本力量。三是主管劳务的副经理带领施工队管理人员对所属项目用工进行了认真清理。

对不符合用工规定的人员予以退场，千方百计安排自有职工上岗，在去年底的基础上多安排职工上岗50多人。四是大胆进行了劳务输出的偿试，\_\_公司前几年由于各种原因，劳务输出几乎没有起步，四财公司挂牌后，于元月份和2月份两批向\_\_市国税局工地劳务输96人，虽然输出时间较短，但对转变职工的思想观念，增长职工的见识有着深远的影响，为下一步劳务输出打下了基础。

五、发挥党组织的政治核心作用，严格执行党和政府的.规定，做好职工的稳定工作。

\_\_公司由于各方面的原因，尽管各属领导做了较大的努力，但是各种矛盾仍然很多。我们一方面认真做好下岗职工和困难职工的思想政治工作，帮助他们面对现实，积极参与各种渠道的就业，另一方面千方百计腾出资金，宁愿上班人员不发工资，优先给癌症病病人，急于手术的重病人解决部分住院治疗费用。防止这些弱势群体因各种实际困难而引发不稳定的情况发生。

六、存在的主要问题 。

在公司正确领导下，在公司各职能部门的指导下，我们虽然取得了一定的成绩，有了一个好的开端，但是，我们仍存在许多问题：

1、承接施工任务有很大的差距，到现在为止只完成全年经营指标30%。

2、施工公司的运作还只处在一个尝试阶段，未能真正发挥其特长，下岗人员的上岗率有提高，但比率太低，远远达不到公司的要求。

3、资金问题仍是制约\_\_公司发展的主要原因，现有施工任务和效益难以维持\_\_公司正常运转。下半年，我们将更进一步努力，团结协作，力争通过我们的努力，全面完成公司下达的各项经济技术指标。

**半年度工作总结精选7篇七**

时光流逝，转眼间满载着收获和辛劳的20\_\_年即将过去。在此我深刻的感到，面队即将过去的20\_\_年，我们迫切的需要对自己这一年来的工作做一次系统的、全面地检查、研究，以发现自我的不足，在以后的工作中可以及时地弥补;总结一年来的成绩，以待来年有更好的提高。

星月公司有着十几年建厂历史、有13亿总资产、拥有4600多员工，现涉足汽油机、柴油机、发电机组、摩托车及摩配、电动(汽油机)车辆、特种车辆、门业、电动(汽油机)工具、太阳能、it、房地产、金融投资等产业这些都给我的工作创造了很好的平台，公司给我们创造了如此优越的办公、生活环境，我想身为销售人员，唯有以更好的工作、更高的销售来回报公司。以下是我个人在这一年来的一些工作以及生活方面的总结，希望各位领导能够就我这一年来的工作给予指导及批评。

进星月公司两年了，随着市场导向的变化，集团公司的决策也在变化，从03、\_\_年滑板车的火暴，到如今的卡丁车、沙滩车、摩托车，这些变化也要求我们销售人员的营销理念、专业知识随着转变，不断地要自我学习、自我提高。以前的滑板车应该属于低端的产品，技术含量不是太高，自己对车子的性能以及基本的问题解决方法，都能够在较短的时间内掌握;然而在今年的产品中大多是大排量的摩托车、卡丁车，相对来讲比以前的车子更有难度了，刚刚接触这些产品时，经常有客人问的专业方面的问题，自己都不能回答、理解，这让自己觉得很窘迫，要销售一个产品，而自己却对产品一知半解，这样怎么能够说服客人呢?

在接下来与客人的接触当中，我都注意要把客人提出的问题记下来，从工厂的技术员那问出答案，因为所接触到的客人大多比较专业，几次下来，大多的产品方面的问题都已了解，这对我以后的产品推销起到了极大的帮助，在我介绍产品的时候就已经把客人经常会问到的问题包含进去，客人在不知觉中被说服，也乐意和你交换彼此的意见，再加上好的产品和优质的服务，客人才会下单。经验和知识总是在不段地实践和生活中摸索得到的，这一点是我在今年的工作中得到的最好的经验。

今年的业绩与去年比较有所下降，但我认为还是客观的原因占了很大的比列，随着美国市场的不景气，大家都在努力寻找新的欧洲以及其他地区的客人，上半年基本上比较无序，下半年随着几款车型拿到了欧盟认证，客人的意向逐渐清晰，也尤其是卡丁车以及大排量沙滩车的市场，目前我们公司包括车型的开发设计还是走在比较前面的，在下半年的米兰车展上也取得和很多客人的青睐，现在也有一些客人在商谈当中，等待欧盟的认证，如果我们能抓住这个市场的先机，那我想20\_\_年又是个大丰收的一年。

\_\_年即将过去，以上是我个人的一点总结和心得，有做的不够的地方，请领导指正，以待在以后的工作中有更好的提高。

【半年度工作总结精选7篇】相关推荐文章:

2024年生产部门半年度总结7篇

养老保险半年度工作总结

2024年药房半年度工作总结5篇精选

财务部半年度工作总结及计划 财务部半年度工作总结汇报

2024年销售部门半年度工作总结 部门半年度工作总结和计划

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找