

二下数学时分秒教案 时分秒教学反思(优秀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。什么样的总结才是有效的呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

水果公司工作总结 公司工作总结篇一

我在女装贩卖公司工作也差不多一个月了，总的来说对付女装贩卖这份工作，我也是第一次打仗，女装相对付男装，差别真的很大。

还有许多的贩卖方面的知识技术我还不是很明白，因为是新店工作，要学习的器械真的太多了。

现在，简单做下女装贩卖的月：

人事治理和市场贩卖方面：

- 1、想要员工能屈服你的支配，首先本身要以身作责，而不是光说不做。如果本身不能亲力亲为，就不会有人听从你的调遣，不会帮你服务，人便是一面镜子，你做出来的是个什么样子，别人照出来的便是个什么样子。
- 2、这个月以来，我的工作还没有做到位，让顾客可以或许轻易看到我不专业的一面，而我没有把先前所学到的知识运用到新店来，显然本身还必要许多苦工要下。
- 3、关于贩卖方面的，女装和男装是不一样的，女人买器械不像男人那么爽性，许多时候试了许多的衣服也不必然会买，像这样的环境我们贩卖员就应该多一点耐心去引导客人选购。

以上是我对付这个月女装贩卖的工作总结。

水果公司工作总结 公司工作总结篇二

一、认真钻研本职业务，确保安全行驶无事故

一年来，能始终牢记“行车万里，安全第一”的总目标，在日常工作中，结合自身工作求，能认真学习和钻研驾驶专业知识。同时爱护车辆，勤俭节约，对所驾驶的车辆及时检查、维修，每天做好对车辆的清洁工作，做到车子每日如新。平时注意掌握车辆的状况，及时做好保养等工作，使车况良好。认真坚持“三检”、“一保”制度，做到不开快车，不酒后驾车，不私自出车等。认真做好安全防范措施，消除安全隐患，时刻提高警惕，严格遵守规章制度，保证每一次出行都遵纪守法、文明驾驶，确保安全出车，文明驾车。

二、严格公司各项规章制度，全力做好服务工作

作为一名司机，一年来我能明确自己的工作职责，遵循职业道德规范。在工作中严格按照各项规章制度，坚持个人利益服从全局利益，增强时间观念，服从领导，做到不迟到，不早退，不误事。在工作中任劳任怨，只要有需要时早晚或节假日都能随叫随到，不计报酬从无怨言；在资料文件的传递工作，做到及时传递无差错，较好地完成了领导和同事所交给的工作和任务。

第一，作为一名司机，服务效率有待进一步提高；

第二，有些工作还不够过细，有待于加强；

今后努力方向

一、继续坚持安全行车，不开情绪车，不开故障车，不酒后驾车，不让车辆带病上路，做到勤检查，勤修理。

二、对领导安排的事情坚决不拖拉，能当时作到的当时作到，今天的事情在今天做好。

三、工作中要学会开动脑筋，主动思考，充分发挥自己的主观能动性，

四、有问题积极与领导进行交流，出现工作上和思想上的问题及时汇报，也希望领导能够及时对我工作的不足进行批评指正，使我的工作能够更加完善。

新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战[]20xx年，随着公司工作的发展，可以预料今后我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，争取为公司的发展做出更大的贡献。在平凡的工作岗位做出不平凡的业绩。在接下来的这一年里，我会做好20xx年个人工作计划，争取使各项工作开展得更好。

水果公司工作总结 公司工作总结篇三

20xx年即将过去，新的一年也即将开始，在这辞旧迎新之际，回顾两年多来的工作历程，总结参加工作来工作中的经验、教训，有利于在以后的工作中扬长避短更好的做好技术管理工作，下头分几方应对一年来的工作进行一下总结。

1、施工现场管理

做为规划建设科工程管理人员，过去两年多时间里，累计参加项目工程建设x个，负责现场管理的项目工程x个，不论是施工质量、施工进度、施工现场的管理都给我很大的压力，我工作的好坏已不是个人问题，直接影响到我们景区项目建设的声誉和今后发展。所以在管理处安排我负责工程施工现场管理后，在每个工程的施工中我必须认真学习施工图纸和施工规范以确保施工质量，在学习同时把施工重点、施工方

法和处罚条例都记录下来，以便技术交底中不遗漏，尽量做到事先预料，事前解决，针对有些重点问题在每个阶段施工初期都要向施工单位现场施工员和项目经理提出具体要求，异常强调问题的严重性并耐心向他们讲清规范中的要求。

在施工前我会详细了解施工单位材料的储备情景和人员的准备情景为下一道施工程序做好充分准备。在施工中我严格按照工程的施工设计要求、相关规范和管理处建设方案实施，施工期间我不间断的在施工现场巡视，对施工重点情景落实检查、对施工质量的控制、化解各施工中遇到的与征地、拆迁等矛盾、解决现场施工过程中出现的问题。并督促施工进度。

2、资料管理

在资料方面，按照工程的形象进度及时完成施工记录、放线记录、过磅记录、见证记录的编制和上报，在记录过程中发现问题及时向单位领导汇报，并联系设计单位、监理单位和施工单位进行协调解决。

按照管理处工作安排及风景区规划要求，完成天河古城、北镇关环境综合治理项目等的前期规划资料收集整理，协助设计勘察单位工程师完成地形测量、景区自然资源、文化资源的挖掘，从而更好的完成立项、可研及初设。

3、学习培训

由于是刚参加工作，并且是专业技术性十分强，我必须加倍努力学习工程建设相关知识，虚心向领导学习，向监理工程师学习，向施工人员学习，并且参加到工程建设各个环节。从工程的规划设计、图纸审查、施工招投标、现场施工管理、工程竣工验收以及后期的维护工作我都参加到其中，了解学习各个环节的知识和技术要求、规范和相关法律法规等。

两年来，我先后参加过招投标、施工管理等专业技术培训学习，以及管理处每月的工程技术和法律法规学习。提高了自身的业务水平。

1、自身方面因为经验不足，对问题研究不够全面，对某些专业性强的技术不懂，给工程管理带来必须的影响。

2、在施工技术方面，由于缺乏施工经验。在施工现场不能准确的快速的找出施工中存在的毛病，没能把施工图和施工规范灵活巧妙的运用。

以上问题虽没有影响工程验收，但查找不足赶先进、立足根本争先进作为工作方针的自我觉得没有尽到一个技术人员的职责，在以后工作中自我将努力做到更好。

经过总结两年来的工作，找出工作中的不足，以便在以后的工作中加以克服，同时还需要多看书，认真学习好规范规程及有关文件资料，掌握好专业知识，提高自我的工作本事，加强工作职责感，及时做好个人的各项工作。

总之，在今后的工作中，我将不断的总结与反省，不断地鞭策自我并充实能量，提高自身素质与业务水平，以适应时代和风景区的发展，与管理处共同提高、共同成长。并积极参加相关专业技术学习和培训，尤其是工程的质量和成本管理方面。必须认真熟悉施工图纸和施工规范并很好的掌握，争取能更好的把施工规范运用到现场施工当中。尽可能地为建设山水园林宜居毕节贡献自我的力量。

水果公司工作总结 公司工作总结篇四

今年，三连果品挂果面积1189亩，预计总产可达5051吨，由于今年夏季雨水过多，对今年三连果品的产量和质量造成较大影响，因此做好今年三连果品营销工作，对于实现农业增效、农民增收意义重大。分析我连今年三连果品销售工作，

面临许多困难和问题。

一是今年自然灾害频发，影响了三连果品的产量和外在质量，而由于生产资料、劳动雇佣工费用上涨，果农对价格期望较高，给三连果品的销售带来很大压力。

二是价格走势不明朗。综合分析近几年果品市场行情，基本上是前高中稳后低、优质果短缺价格高的趋势。从去年三连果品销售情况看，虽然起步价格较高，但后期滑落速度快，因此各级、各相关部门要动员果农及时采收，适价销售。

1、成立果品营销工作领导协调小组，搞好协调服务工作。

在果品销售期间，为了更好为群众做好协调服务工作，连上成立了以连长为组长、主管农业副连长为副组长、业务干部为成员的果品营销工作领导协调小组，小组下设办公室，由连队书记负责，协调小组主要工作职责是：一是多方联系果商，拓宽销售渠道，解除果农对果品滞销的后顾之忧。二是督促职能部门，加强对销售过程的监测，进一步优化销售环境。三是及时协调出现的矛盾问题，确保果品交易顺利进行。

2、加大宣传力度，强势推进果品营销工作充分利用板报、广播、途径有效宣传我连的三连果品产业的优势及特点，开展果农宣教活动：在连队干部内开展了一次“三连果品交易会议”，以进一步引导果农树立正确的营销观念，强化果农的品牌、质量、市场意识，教育果农“没有目的不进市场、没有组织不闯市场、没有销售商承接不入市场”。

3、加大对果农的培训力度，不断提高果农的综合素质针对我连果农综合素质不高，对果园后期管理的薄弱环节，如何采摘袋子、果园后期落叶病及病虫害的防治等问题，连上找专门的技术员，组织多次现场果农培训会，以果园后期管理为重点，对果农面对面、手把手进行培训，培训人数达200人次，着力解决好果园后期管理存在问题，不断提高果农综合素质

的同时大幅提升了我连的果品质量。

4、采取得力措施，保障良好的销售环境

为了确保三连果品能够及时运出我连，连上组织精干力量，上劳50余人，及时打通修复生产路23条，保证了交通畅通无阻。果品营销成员不断加强对果品营销点的巡查，严格管理销售秩序，坚决维护果农和果商的合法权益，努力营造一个良好的销售环境。

近年来，我连在团委、团政府正确领导下，大力实施“果业富民”战略，扎实推进鲜干果经济林建设，强力推进果园管理“四项关键技术”，使果园管理水平不断提升，果品的商品率、优果率稳步提高，果农收入大幅增加。三连果品产业已成为我连农民收入的支柱产业，主导地位日趋凸显，收入占到农民全年人均纯收入的70%以上。但是我连在果园后期管理、果品营销等方面还存在许多问题。

一是做好销售引导，及时捕捉有关果品销售信息，定期发布果品收购的指导价格。

二是做好销售市场环境保障工作，为果农和客商搭建一个公平、公正的交易平台，开设绿色通道，让果农满意，把客商留住。

三是大力培养团域内的果业品牌，狠抓果品质量，形成拳头产品，提升市场品牌效应。更好的发挥合作社在果农和客商之间的桥梁作用，加强合作社的管理，多培训，多学习，使之形成一个专业的果业销售劲旅。在营销组织体系上彻底实行产销分离，为农户争取更多的利益，圆满完成今年的果品销售任务。

水果公司工作总结 公司工作总结篇五

在即将辞旧迎新的时候，我想将我对我们创新工作的认识、理解和明年创新工作的建议向您汇报如下，不足不妥之处，敬请指正。

我作为集团公司融资创新工作小组成员兼秘书，在您的指导和其他同事的配合下，全程参与并积极推进了中海信托、中投信托、中融信托、中泰信托等十多个信托计划，与您和大家多次前往北京、上海、深圳、无锡等地与信托公司、银行协调沟通，主要工作内容涉及交易结构的商谈、合作框架的拟定、交易文件的评审、收益成本预测、集团和项目的尽职调查以及信托计划成立后的后续监管等。

20xx年4月21日，我们的第一个房地产信托投资基金历经一年的努力终于正式成立，使公司在资金严重紧张的关键时刻获得了20亿的融资资金，并用其在香港资本市场回购20xx年到期的xx亿美元优先票据，在受资本市场青睐的同时也获得了可观的收益。

目前的工作内容有：

融资创新工作推进的过程，我不仅是在学习，更是在实践着公司和您的想法，锻炼着自己的眼光和思考，可以相对独立的推进一个信托计划工作，从交易结构的探讨、尽职调查的执行、交易文件的讨论、与各方的沟通和协调、具体工作的安排和推进，我都在尽可能的做我能够去做的事情。在这个过程中，我自己也能感受到自己的进步，对于信托融资需要规避的房地产行业瓶颈、信托公司风险偏好、资金进入退出机制、资金募集模式、公司在信托融资方面的担保、监管和成本上的诉求等有了比较清晰的认识和了解。

在今年的工作过程中，我逐渐感悟到要充分调动个人主观能动性去开展工作，不要也不能被外部地种。种不利因素所影

响，在明确目标之后要千方百计、千言万语、千山万水、千辛万苦的去努力达成，执着地去追求，成功细中取，细节决定成败。

在今年的工作过程中，我养成了一些好的工作习惯和工作方式，凡事预则立，事情要分轻重缓急地做，与人沟通采取邮件、电话、短信、面谈中的哪些方式，文稿修订方法，商务谈判的小技巧等等。

当然，我也知道自己存在不少的缺点和不足，如法律知识不够、实际运作经验欠缺，都需要在今后的工作中不断改进和完善，继续向您和其他同事学习。

20xx年，中国的房地产市场从年初的冰点到如今的沸点，公司牢牢抓住发展契机，众志成城，内外兼修，在实现销售额进入全国前列的基础上，积极在全国范围内通过各种方式增加土地储备，同时全方位创新融资模式获取发展资金，为实现3—5年达到销售额全国前五的目标打下坚实的基础。

目前，房地产开发仅仅在依靠开发贷款获取融资的单一融资模式，我们工作的目的是要开拓多渠道、多方式的融资，要寻找房地产开发项目在拿地之前或拿地之后取得四证之前或已经取得开发贷款，还是否有其他的融资模式，以解决土地资金沉淀，更快的收回投资或快速扩张规模，而在这一过程中也是在推广和宣传我们的公司。

但是，创新融资工作受到国家和地方法律法规限制、信托公司对政策的理解和风险把控、银行对政策的理解和募集资金能力、公司项目素质、公司领导对工作的认可程度等诸多因素的影响，并不是一件容易的事情，是需要我们付出的时间、精力、脑力才能去实现的。

我们的融资创新工作小组作为一个横跨多个部门的合作团队，每个人都有自己的本职工作，在此基础上积极参与创新工作

的拓展，充分发挥各自的专业特长，推动创新工作的开展，这种分工协作、各取所长的模式类似于一个资产管理公司，可以为公司今后实现轻公司的管理目标积累一定的实践经验。

从目前来看，我们的工作还是做融资创新，但从长远来看，它应该向着一种业务模式的创新发展，我们寻找并引进的资金合作伙伴特别是个人的闲散资金投资到房地产项目，由绿城来负责项目的开发，实现投资商与开发商的分离，可以在短时间内推动绿城的开发规模更上一层楼，这也是一种非常有利的商业待建模式，为客户创造价值的同时实现绿城的百年理想！

水果公司工作总结 公司工作总结篇六

1、心态转变。学校的生活养尊处优，无需我们担忧某些问题，学校三点一线的生活，学习跟得上就可以，而在工作当中就不然，工作中，我们要考虑如何提高工作效率，怎样处理与上级领导、同事的关系，还有在工作当中的不尽人意等事情，这些都要我们以一颗平常心去对待，及时的转变心态会让我们工作更加顺利。

2、计划做事。有了明确的计划，目标才清晰，以至于在工作中不会茫然。在采购部实习的三个多月中，我每天都写工作日志，记录下我要做的事情，然后再总结一下完成状况，日志看似平常，但在无形中提高你做事的效率和工作的有序程度。

3、处处留心皆学问。这句话是我刚到采购部报到时经理对我讲的第一句话，对这句话经理并没有给我们多说什么，但在工作当中我深有体会，初到采购部我把以往的采购合同重新进行整理并做了电子版的档案管理登记，这样节省了查找档案的时间。在整理过程中我仔细的看了一下采购合同的内容，这为我以后的修改合同起到了很大的帮助，我可以直接套用以前的合同范本，这个结果直接归为我的留心。在生活中只

要你留心处处都有学问在，不要总是期盼别人告诉你怎么做，应该学会思考自己应该怎样去做。留心别人怎么做。

4、不以事小而不为。做大事小事有不同的阶段，要想做大事，小事情必须做好。我们正是实习的阶段，做一些繁琐的小事情，很有必要。工作中我们每个人干的最多的就是打水、拖地和擦桌子，但我并没有感到烦，而是把它当作我素质培养的大讲堂，正因为这些小事情改变了办公室的环境。这些小事情值得我去做。事情虽小，可过程至关重要。

以上是我在实习中的采购实习心得，同时在实习的过程中我也发现自己还存在一些缺点，如：性子急、愿意推托等毛病，正确的对待自己的缺点和错误，才会使自己的能力提升的更快。

水果公司工作总结 公司工作总结篇七

严格按照集团内部费用的规范管理制度对费用进行控制，如小车费用定补到位，差旅费、业务招待费根据不同的省市进行定额补助，填制费用单据时查看发票是否齐全是否有效以及其他费用是否合理，分门别类的核算到每个部门，为方便下年做财务预算时核定每个部门的各种费用打下基础更能清楚的了解每个部门所发生的每一笔费用。

(1)规范记账凭证的编制，严格对原始凭证的合理性进行核查，看账实是否相符。强化会计档案的管理，使每一份合同每一份协议甚至公司内部上传下达的每一份文件都逐一装订成册，以便日后备查等。

(2)按规定时间及要求编制集团公司所需要的财务报表，以便领导能及时准确的了解公司内部资金、费用、成本、利润等情况。

(3) 每月按时申报各项税金。在集团公司的年中审查中积极配合领导完成了往年公司的税务稽查工作。

(4) 不断加强对公司固定资产的管理，每个办公室添置什么样的固定资产都按领导签字的申购报告及实物发票入账，核实到每个部门，每个责任人，登记成册入档，以便备查。到期的以及出售给其他单位的固定资产经过固定资产管理模块进行报废处理或者清理处理。

(5) 每月按时核算职工的工资及费用，准备无误的统计集团公司及下属各公司的贷款情况，为领导提供最准的公司资金信息。

(1) 按领导要求对村宾馆的门市部及餐饮部不定时进行盘点，核算门市部及餐饮部的收入、成本及费用，以便能够及时准确的掌握其经营动态。同时提出了对门市部经营管理的见议，以便日后核算与管理。

(2) 正确计算营业税款及个人所得税，及时、足额地缴纳税款，积极配合税务部门使用新的申报软件，保持与税务部门的沟通与联系，取得他们的支持与指导。

(3) 由于公司以往内部往来管理不严产生漏洞的缺陷，倒至账面数额过大，占用了公司的大部分资金流量，在陆续结算工程欠款的同时，加大了对往来账务的核对与清查，对年限过长的客户往来进行了仔细的核对。

(4) 月份根据公司去年的利润将年度的分红款核算并分配到位。支付分红款时严格按照领导交办的事项，将有欠款的扣回后再予以支付。

(5) 积极配合工程部对去年及今年的马绵河公路及其它工程进行验收核算。

作为基层工作者，我充分认识到自己是一个执行者，无论何时何地领导交办的工作从不讨价还价都能及时并努力的去完成，遇到问题努力去询问，争取让领导满意。

- 1)、财务会计知识要学的太多，需要努力学习提高自身的业务素质。
- 2)、努力学习尽快把合并报表的编制原理弄懂，并学之以用。
- 3)、工作中有时会马虎，值得去改进。

新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，努力学习业务知识，在公司领导及部门领导的正确指导下更上一层楼。

水果公司工作总结 公司工作总结篇八

在20xx年初步完善的各项规章制度的基础上□20xx年的重点是深化落实为此客服部，根据公司的发展现状加深其对物业治理的熟悉和理解。同时随着物业治理行业一些法律、法规的出台和完善客服部也及时调整客服工作的相关制度，以求更好的适应新的形势。

利用每周五的客服部例会时间，加强对本部分职员的培训作。培训作是根据一周来在工作当中碰到的实际题目展开的，这样就做到了理论与实际的结合，使每位客服职员对服务理念的了解更加的深刻。

据每周末的工作量统计日接待各种形式的报修均达十余次。根据报修内容的不同积极进行派工，争取在最短的时间内将题目解决。同时根据报修的完成情况及时地进行回访。

根据年初公司下达的收费指标积极开展x□x区物业费的收缴工作。终极在物业经理、书记及其它各部分的支持下完成了公

司下达的收费指标。

如期完成x区每季度进户抄水表收费工作的同时又完成了公司布置的新的任务——x区首次进户抄水表收费工作。

制定了底商的招租方案并在下半年x的引进了超市、药店项目。

在x月份完成了x□x的收楼工作；同时又完成了部分x区回迁楼收楼工作。

在得知x的消息后物业公司领导，立即决定了在社区内进行一次以为灾区人民奉献一份爱心的募捐活动，这项任务由客服部来完成。接到指示后客服部全体职员积极献计献策，圆满的完成了这次募捐活动。

积极完成各节日期间园区内的装点布置工作，今年公司加大了对圣诞节(倍受年轻人关注的节日)期间园区装点布置的力度，在小区x门及x区各大堂内购置了圣诞树及其各种装饰品。

在春节前夕组织进行了一年一度的业主座谈会。邀请来的各位业主在会上积极发言，对物业公司的服务工作给了充分的肯定，并提出了公道的建议。

总之在20xx年的工作基础上□20xx年我们满怀信心与希望，在新的一年里我们坚信只要我们勤奋工作努力工作，积极探索勇于进取，我们一定能以的努力完成公司下达的各项工作指标。

水果公司工作总结 公司工作总结篇九

电梯安装及维保公司工作总结 xx-xx 年上半年，面对时间紧，任务急，到货拖延和频繁发生缺错件的严峻情况下，在公司领导和全体部门员工的共同努力下，我部门上半年共有开工地盘 xx 个xx-x 部电梯，其中去年转xx-x 个工地xx-x 部 电梯

（其中xx个工地xx-x部电梯暂停工），新开工地xx个xx-x部电 梯，截止目前已完工xx个工地 xx-x部电梯。目前工作正在有条不紊的进行中。

与此同时，我们也发现了一些新问题。通过总结上半年的工作我们尽 量将成绩加以肯定将问题清晰化、具体化。在今后的工作中做到提前 预防、提前警示；减少不利因素的发生，为下半年的工作打下基础。

在今年年初的日子里，工程部可以说是最为忙碌的一段时间，公司新 开了象xx-xxx-x□xx-xxx等这样的大工地，同时还有分部在远郊区县的 一两台的小工地，这些工地几乎是同时开工安装数量多，覆盖面广， 影响大，时间紧、人员紧是我们面临的最大困难，针对这种情况我们 采取了项目经理负责制，每个项目经理都有至少六七个工地，任务量 已达到饱和，并将大的工作量细化。这些项目经理能力上没有问题， 但缺乏精力，分身乏术。每个星期每个工地都要求项目经理亲自开会， 这些还不包括没有进场的地盘。另外大量的晚到货及现场土建配合也 极其牵扯他们的精力。

在这个阶段的安装工作中，我们并没有由于电 梯安装数量的 猛增使我们对安全质量的要求放松，公司增加了安全员， 增加了对各工地的检查力度，并对一些违章现象做出了相应的 处理。 积极组织全体施工人员开展安全教育，领导带头总结 经验教训，树立 安全意识，同时公司的一些相关的管理制度 也相继完善，在今后的工 作中我希望大家要在思想上随时给 自己敲警钟。

我也希望我们的安全工作要再细化一些，每周将各现场发现 的问题及 时汇报上来，将各种隐患消灭在萌芽状态中，杜绝 安全隐患,防止重 大安全事故在公司中再发生。 再有安装现场 零配件丢失给我们造成了很大的损失，管理层的现场管 理 对此负很大的责任。并在下一步工作中进一步明确各人的 职责， 杜绝此类现象的再发生,挖掘机出租。

由于如XX-XX□XX-XXX 等类似大项目的延期，以及其他项目诸多缺货、错件等问题，使得人心不稳，严重影响了班组安装能力，直接影响了小组的收益，造成了小组对公司的信任度下降，没有了经济利益的收入，人员流失严重。

工作中还出现了预量井道错误等问题，都能反映出现场管理人员的责任心问题，这些问题直接影响到了我们的每部电梯的按时交工，对此我们也将在下半年把其作为工作重点。

架子费、塔吊吊装费、安装工人承包费、土建配合费等做到统一标准严格控制做到了每台电梯在安装过程中精打细算为公司创造最大的效益。

保养部历来是我公司的薄弱环节。保养部承担着XX-X 台电梯的保养维修工作，此项工作是公司的一大形象窗口，如何减少投诉，怎样将保养质量提高，合理调配人员，储备后继力量，保证人员培训是下半年保养部的工作重点。

维保部领导忽视了对本部的检查、监督和回访，工作的重点没有放对位置，致使在上半年发生了一些投诉，个别投诉影响极其不好，甚至出现了不该出现的问题，这些都是我们在下半年应加大力度解决与改善的。保养部在下半年应将每个职工的理论 and 实际操作水平提高，提高自身素质也是保养部的重点。如何跟上销售的步伐，开发更多的客户，减少和降低用户的投诉，提高服务水平及独立独步一时问题和解决问题的能力，我们要在这方面下大力气。

还有很关键的一项，维保部甚至工程部都算上，极其缺乏凝聚力，维保站有的甚至人心涣散，管理层缺乏与基层的思想沟通，人员安排不是很合理，维保部下半年着手解决这些问题。下半年还需要解决的是部门与部门之间的配合问题，如安装合同的评审工作，随着市场经济的发展，安装的利润也在逐步降低，但怎样保证安装工作的基本利润，和给公司创造更大的效益。这也是在下半年将面临的严峻问题。