

2023年经法部门是干的 半年工作总结 (精选9篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

经法部门是干的 半年工作总结篇一

转眼间，冬天就已不留痕迹地走远了，夏天的脚步也越来越近，我进入公司也有半年了，工作已渐渐进入正轨，从一开始对环境的陌生到现在融入了这个大集体，回望过去，不禁心潮澎湃，半年工作曾遇到障碍和不理解之处，但更多是学习与收获，展望未来，让人充满希望和热情。

一、学习了软件的基础知识，运用其进行财务数据的采集、管理与分析，在帮助指导下，协助完成预算与决算审计工作，认识到财务软件在日常工作中的实用性与高效性，学习对如何进行财务报表编制、调整，加深了对财务知识的理解，懂得了如何熟练运用财务手段进行数据汇总分析。

二、梳理了公司的财务结构、现金流收支情况，顺利完成了相关财务报表的汇总分析工作，为公司开展财务工作提供了准确而有力的财务依据，使公司的经营目标更加明确，有力地推动各部门、各项目更好地完成各项指标。

三、认真学习财务方面的政策和书籍，积极主动地把握新的会计政策和制度，只有在工作中不断积累和学习经验，才能为财务管理水平的提高打下坚实的基础。

四、除此之外，我还积极完成领导交办的各项工作任务，收发、登记、传阅文件、接听电话、记录会议要点、购置办公用品等，与项目部与子公司人员进行有效的沟通，解决工作

难题，工作虽然繁忙，但是要做到有条不紊，更好地为公司服务。

总之，这半年来，我做了一定的工作，取得了一些成绩，但距公司与同事们的要求还有很大差距，工作经验尚浅，存在许多不足之处，缺乏对业务知识的深入了解，如何在繁杂的财务工作中，总结出积极有效、简洁明了的工作方法，值得我去更多地探究。

在这里也要感谢领导、同事对我工作的支持。在以后的工作生活中，希望大家对我不足之处予以指正，我也会继续努力，和我们的单位一起成长！一起进步！

经法部门是干的 半年工作总结篇二

20xx年上半年，——团支部在一党总支和-团委的正确领导下，以构建人民满意的城管品牌为总目标，以创建“青年文明号”活动为载体，坚持内强素质，外塑形象，全面落实各项工作任务，扎实推进团的建设，充分发挥共青团生力军和突击队的作用，较好的完成了各项工作任务。

一、加强学习教育，提升思想境界

团支部始终把提高青年的思想素质摆在首位，努力打造“学习型团支部”。制定了“四个一”的学习要求，即每人写一本、一篇学习心得、一份自我剖析材料和一份合理化建议。通过大交流、大讨论等形式，交流经验，广开言路，查找不足，征求意见。二是加强宣传教育工作，营造良好氛围。及时收集信息，编辑活动简报，制作宣传橱窗，制作醒目标语，对团支部学习活动情况进行定期报道，对活动中的先进个人和先进事迹及时宣传报道，营造浓厚的氛围。同时，广泛征求意见建议，发放征求意见表90份，收回90份，梳理归纳建议26条。活动期间，共出墙报3期，编辑专题活动简报13期，创办学习专栏1期，通过一系列的活动，有效地调动了广大团

员青年积极参与解放思想大讨论活动的热情，保证了学习讨论效果！。

二、立足本职工作，抓好一业务

三、深入开展“、-、、”活动

一是加强组织领导。按照活动要求，迅速行动，对活动进行了研究部署，制定了《、、、、》，组织召开了动员大会，对大活动进行了动员部署。把各个阶段的活动内容、要求和时间安排以列表的形式进行了细化。确保活动一环扣一环，环环落到实处。二是积极同、团委联系，与济南、中学结成对子，开展“、、课堂”宣传讲座。组织业务能力较强的同志，轮流到校园进行讲座，向师生宣传、、知识和安全防范常识，让广大师生了解、、支持、、参与、。动员青少年争当城管小卫士，提高自觉爱护环境的意识和安全防范意识。三是加大整治校园周边环境，协助做好安全防范工作。成立、，建立校园周边巡查制度，重点、、专人执勤，维护校园周边秩序、、行为。协助做好安全隐患排查和、、工作。

经法部门是干的 半年工作总结篇三

我是销售部门的一名普通员工，刚到房产时□xxx对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较某很快了解到公司的性质及其房地产市场。作为销售部中的一员□xxx深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练□xxx已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于xx年与公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间□xxx积极配合某公司的员工，以

销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的'制定，在春节前策划完成了广告宣传，为x月份的销售高潮奠定了基础。最后以x个月完成合同额某万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，某同志从中得到了不少专业知识，使自己各方面都有所提高。

20xx年下旬公司与xx公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出某火爆场面。在销售部，某同志担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，该同志基本上每天都要加班加点完成工作。

经过x个月时间的熟悉和了解，xxx立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中该同志做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，xxx不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的时间将x期房屋全部清盘，而且x期余房也一并售罄，这其中与某同志和其他销售部成员的努力是分不开的。

20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

经法部门是干的 半年工作总结篇四

一、本年度个人工作情况

__年4月在公司领导的支持和提拔下，因为客户量的增加以及一些繁杂的客户服务解释工作，任客服部主管一职，当时对

于我的工作职责范围没有一个准确的定性方向，一开始自己也是因为个人能力有限，初期工作干的不是特别顺畅，在此非常感谢_总在我的工作上给予了很大的支持和肯定，使我自己能够尽快的进入工作状态。

20__年3—4月主要工作重点是一期客户合同备案前的更换工作及一期户型变更后给客户的解释确认工作。

20__年5—6—7月主要负责了商铺户型面积价格的确定，以及商铺销售工作的开展。

20__年8—9月主要工作重点是二期合同的更换及附带商铺的销售工作。

20__年10月做了一些交房前的准备工作及房屋内部工程摸底的工作。

20__年11—12月主要就是一期客户的交房工作

1、在销售过程中，销售部与工程部之间的相互协调及沟通工作，在该项工作方面也得到了工程部施总工和赵部长的积极配合与支持，在此也表示对他们的感谢。

2、本人负责的另一项日常工作就是退房客户的接待以及退款手续的办理工作，至目前为止已办理退房客户45位。

3、完成_总临时安排的一些工作。

二、工作当中存在的问题。

1、在工作上普遍做的都不够细致，虽然领导经常强调要做好细节，但是往往有些工作做的还是不到位，不够细致，给以后的工作带来很多的不便及产生很多重复性的工作，严重的影响了工作效率，这个问题小到我自己个人，大到整个公司

都存在这样的问题，今后在工作过程当中，一定要注意做好每一个细节。

2、工作不找方法。我们做的是销售工作，平时我们应该灵活的运用销售技巧，同样在工作当中也应该多去找一些方法。

3、工作不够严谨。回想过去的工作，有好多事情本来是一个人可以解决的，偏偏要经过几个人的手，有些问题本来应该是一次性解决的，偏偏去做一些重复性的工作，在今后的工作当中一定要把问题多想一想，多找方法提高自己的工作能力。

4、提高工作效率。我们是做客服工作的，不管是从公司还是个人来说，做事必须讲究效率，要言必行，行必究，在过去的工作当中我们面对一些比较棘手的工作往往拖着不办，结果给后面的工作就带来了很大的难度和很多的工作量。所以作为明年的工作我们应该抱着有一个客户咱们就处理一个客户，一个问题咱们就解决一个问题，改变过去的拖拖拉拉的工作习惯。把每一个工作都实实在在的落实到位。

三、20__年的工作计划

20__年的结束对于我们来说并不代表着工作的结束，而是一个新起点的开始。因为我们的工作在未来面临着更严峻的考验，充满着挑战。__年公司的销售可以说是很不错，基本上完成了公司__年制定的销售任务，但是在最后的工作当中，因为时间的紧迫以及工程滞后的原因导致一期的交房工作进行的并不是十分的顺利，在此同时对公司的形象、美誉度造成很大的影响，将之前我们花费了很大的精力打造的品牌形象破坏。

这将对以后3期住宅及商铺的销售带来一定的影响，同时再伴随着因受全球金融危机影响，房地产市场持续低迷这样一个状况，客户目前大多抱着持币观望的状态，投资者也变的

更为谨慎，再加上普遍风传的降价风潮都给我们20__年的销售工作带来了很大的困难。所以在这个时候我们更应该强硬自身，提高自己的思想认识，增强全局意识，加强服务理念，从我个人角度出发，服从公司的安排，严格要求自己。

经法部门是干的 半年工作总结篇五

我于20xx年5月10日加入矿业有限公司，很高兴能成为公司的一员，同时也很感谢矿业有限公司给予我发展、创新、展示自我的平台，我灰展现出我最佳的个人能力、水平、发挥出最好状态回报公司给予我的机会。

自从进入公司那天开始，我积极参加各项工作，听从上级领导和车班班长及副班长的指挥，顺利安全的完成各项任务，五月份安全顺利的在矿区接送48次，六月份在矿区接送99，出差共计17次。通过两个月的学习交流，经过三次安全交通培训的会议，我深刻的认识到自己有哪些长处和哪些方面的不足，同时我会加强自己的优点，弥补自己的不足，虽然工资待遇不及于付出的劳动力，但我仍然会积极的做好工作，同时也希望各级领导对我的工作进行支持，评价和指导。俗话说“人间自由公道、付出总有回报、付出多少得多少”但是往往事与愿违。在此希望各级领导多多关注，只有衣、食、住、行得到保障，我们才能全身心得投入到工作当中。

一加强知识文化水平，

二加强工作技能培训，

三加强车辆保养维护及修理知识的学习，

四提高自己素质，

五加强个人安全行车意识。做到不出任何事故，快捷有效的完成领导下派任务，争取做一名对公司有利有用的复合型人

才。

1、遵循职业道德规范，保持强烈的工作责任感。干一行就要爱一行。我首先明确自己的工作职责，遵循职业道德规范，坚持个人利益服从全局利益，增强时间观念，服从领导，随叫随到，牺牲节假日，克服困难，圆满地完成任务，确保不因自己而影响单位工作的正常开展。

2、恪守“安全第一”的原则，确保行车存车安全。为了保证车辆行驶中的安全，我严格遵守处里的《驾驶员管理制度》不开快车，不酒后驾车，不私自出车等。当天不出车时，立即入库存放，下车后上好方向盘锁，锁好车门，开启防盗报警等。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，杜绝了任何安全事故的发生。

3、爱车如己，注意保养，定期检查，及时维修。定期对汽车进行保养，保持车身光洁。每天下班收车后，把车辆彻底打扫一遍，保持卫生。严格按照保养日程表的项目，对车辆进行正规的定期检查和维修，以确保车辆在行驶中不出现故障，增强安全性。另外，我还认真学习汽车知识，掌握汽车的基本结构和工作原理。在行车中发现异常，尽量找出故障并及时排除。

4、科学驾驶，节约油料。为了节约燃油，我注重科学驾驶。行车前搞清地形路线，少跑冤枉路，行车中做到不急加速，不急刹车，不强行超车。避免不必要的高速行车和在高档位上的低速驾驶，充分保证了行车的经济性。

回顾以往的工作，尽管取得了一点成绩，但与领导的要求相比，与其他先进同志相比仍有较大差距。今后，我将更加严格要求自己，发扬成绩，弥补不足，全心全意完成好每一项工作任务，在确保行车安全、加强节约、注意防盗的基础上，进一步做到热情服务、礼貌待人，文明行车。在领导的关心和支持下，在同志们的帮助下，相信通过不懈的努力，我的

工作一定能够再上新台阶。

经法部门是干的 半年工作总结篇六

转眼间，踏上工作岗位已经10年，而进入日陆这个大家庭也已是第七个年头，我从当年的毛头小伙，不谙世事到如今的成熟老练，工作驾轻就熟，都离不开社会这所最好的大学，以及职场这间最好的课堂。同时也有幸见证了日陆在中国国内的快速成长，从10年前的仅有两个人的代表处，发展到现如今拥有两家合资公司，经营有自己的仓库和车队，员工人数几何级的增长，并且第三家独资公司又即将启动，这一切无不体现着中国这片沃土所带来的生机和活力，也验证了日陆在中国的远见卓识以及正确的发展战略。

相信每个人都在过去的一年中都学到了，成长了，感悟了，当然其中也包括我。在20xx年的工作中，如同往年一样，我继续带领罐箱操作部门为国内外客户做好服务，以我们优质热诚的服务赢得了客户的赞誉，更是在经济危机如此困难的前提下圆满完成了部门指标，为公司创造了可观的效益。本部门的员工也飞速成长，经过进、出口的轮岗和悉心教导，都能够独挡一面，个人能力突飞猛进，能够很好的完成分配的任务。

20xx年初开始，江总要求我不能仅仅满足于领导好罐箱部门的操作，同时要抽出身来做好罐箱的营业，积极开拓市场和客户，发展新的业务。于是，在平时纷繁复杂的日常操作管理中，我又分身出来开拓市场，虽然时间有限，但值得骄傲的是，为公司开拓来了如南京亚东、江苏中化、无锡金丽洁、青岛纳福化工、易程、金捷物流等客户，还有如akzo nobel这样的极其优质的，能为公司带来可观收入的长期物流项目。

与此同时，江总又委以重任，作为日陆北方和日陆外联发共同的营业企划部的负责人，将公司的仓储、运输、罐箱销售统一协调管理，以便为客户提供全方位的物流服务。此举收

效也相当好，很快就有罐箱的客户也用到了我司的仓储，而仓库的客户也有罐箱的需求，真正的将公司的资源有效结合，一致对外了。

可能彻底放手不管；

- 工资得到大幅提升

- 多使用萝卜，而不是大棒，员工需要的是恰当的激励机制；

- 适当拨给各部门一点公关基金，允许各个部门间互相联谊，增进部门及同事间的感情，融洽关系，方便日常工作和沟通。

虽然在过去的20xx年，我们经历了无情的天灾和残酷的金融海啸，目睹了生离死别和倾家荡产，但我们又被灾难中亲情的崇高、子弟兵的伟大，全国人民的上下一心，以及十月气壮山河的国庆阅兵所感动。

衷心祝愿祖国强盛，公司繁荣，员工加薪！

经法部门是干的 半年工作总结篇七

除熟悉科室的业务知识外，我还很注意护士职业形象，在平时工作中注意文明礼貌服务，坚持文明用语，工作时仪表端庄、着装整洁、语言规范。认真学习《医疗事故处理条例》及其法律法规，积极参与医院组织的医疗事故处理条例学习活动，丰富了法律知识，增强了安全保护意识。在护士长积极认真指导下，我在很多方面都有了进步和提高，平时坚持参加科室每月一次的业务学习，每周一的'晨会，认真学习三基知识，在护理部组织的2次技术操作考试中，均取得优异的成绩。能始终坚持爱岗敬业，贯彻“以病人为中心，以质量为核心”的服务理念，提高了自身素质及应急能力。

自己不但是一名护士而且还是一名军人，深知自己的使命和

职责，2.23事件发生后对我军的形象受到了极大的损坏，在这期间我总队上上下下深感痛心，每名同志对此事做了深刻剖析，因此时刻要警钟常鸣，不但要管好自己而且还要引导好身边的同志，发扬党员模范带头作用。祸不单行4月14日我青海玉树又发生了7.1级地震，接到通知后，当天下午赶往震灾现场，在与医生的配合下救治了近百名灾民。在高海拔严重缺氧的情况下能够带病坚持工作，能够在艰苦环境中发扬不怕苦不怕累的精神，起到了党员模范带头作用。

当然，我身上还存在一些不足有待改进。比如，在学习上，有时仍有浮躁的情绪，感觉要学的东西太多，心浮气躁，尤其是在遇到挫折时，不能冷静处理。有时存在着标准不高的现象，虽然基本上能履行自己的职责和义务，但是在主动性方面还有待于进一步提高，这都是我今后需要改进和提高的地方。

在即将过去的半年里，要再次感谢院领导、主任和护士长和带教老师给予的教育、指导、批评和帮助，感谢同事们给予的关心和支持。回顾过去，有许多进步和提高，同时也存在一些不足；展望未来，应当发扬自身的优点与长处，克服不足。

经法部门是干的 半年工作总结篇八

一、领导重视，健全机制，确保综治工作顺利开展

今年以来，我局以领导责任制为龙头、以目标管理为核心、以创优争先为目标、以一票否决为保证，始终把社会治安综合治理与信访工作作为重点工作来抓，明确目标，量化考核，将综治工作与行政职能结合起来，强化落实，进行细化到每一项工作环节。

二、和谐平安创建成效明显，和谐平安状况良好

我局牢固树立“发展是硬道理、稳定是硬任务、和谐是硬环境”的理念，以社会治安综合治理为载体，以和谐平安创建为主线，以维护社会政治稳定为目标，整合综治维稳工作资源，搭建和谐平安创建平台，使社会治安综合治理工作整体水平显著提高，维护社会政治稳定能力得到增强，和谐平安创建成效日益明显，人民群众的安全感大大提高，为全县经济社会协调快速发展营造了稳定的社会环境。

三、管理到位，工作扎实，单位内部治安稳定

一是县局局长、分管领导经常下基层了解了干部职工工作生活中存在的困难和问题，掌握经营者生产经营迫切需要解决的实际困难和问题，并及时研究解决方案，将矛盾和问题化解在萌芽状态，为维护社会稳定起到了积极的作用，到目前为止，全局无一例赴京、省上访事件。

二是我局坚持了节假日值班制度、查岗制度，做到了局领导和分局长带班，干部职工轮流值班，局领导定期或不定期下到基层突击查岗和电话查岗。

四、扎实开展“三个排查”，维护稳定

我局组织开展排查调处矛盾纠纷、排查整治治安乱点和突出治安问题、排查治理公共安全隐患集中行动(简称“三个排查”集中行动)。“三个排查”是我局综治工作的一项重要工作。

---强化食品安全监管。加强食品安全监管，全面执行网格化管理模式，依法监督食品经营者建立健全并执行索证索票和进销货台账制度，推行农村食品市场监管“四项制度”；有针对性地开展食品质量监测，开展专项执法检查。---大力查处取缔无证经营。在去年“无证清查”的基础上继续加大力度，严厉打击无证经营。坚持疏堵结合、区别对待，做到治理与引导相结合，引导无证经营户办证办照合法经营。上半年共检查各类经营主体715户次，查出无证经营47户，取缔

无照经营9户，通过整治引导办照38户。

——加大查处不正当竞争的力度。根据《反垄断法》的规定，严格落实反垄断行为的执法程序，加大对公用企业和依法具有独占地位经营者限制竞争行为的查处力度。重点检查供暖、供气、有线电视、电信、金融、交通运输、专营专卖等行业的限制竞争和强制服务行为、检查公用企业和依法具有独占地位的经营者限制竞争行为，以及地方政府及其所属部门滥用行政权力排除限制竞争行为。

——大力加强学校及周边安全隐患排查和整改。我局对学校及周边文化娱乐场所、饮食卫生摊点、无证无照经营、销售“三无”食品状况进行了排查，对全县各中小学、幼儿园学校及周边地区突出的治安热点、难点问题和治安混乱地区集中时间、集中领导、集中力量进行了一次整治活动，共出动执法人员260人次，出动检查车辆42台次，检查中小学校园及周边经营户235户，查处无证经营户24户，下架过期食品和“三无”食品10户。

——加大农资市场监管力度。认真开展“红盾护农”集中执法行动。实行农资经营企业信用分类监管，进一步完善农资经营主体的“经济户口”，对全县农资经营户进行排查，规范连锁、挂靠经营行为，加强了市场巡查，定期对农资市场进行巡查，严厉打击制售假冒伪劣农资坑农害农等违法行为，共检测化肥21 批次，查处经销不合格化肥案件4起；检测农药2个批次。

——规范整顿广告市场秩序，打击“傍名牌”、商业欺诈、虚假广告宣传等行为，营造讲信用的市场环境。以规范广告市场秩序为目标，加大广告监管工作力度，强化专项执法检查 and 日常监管相结合，严厉查处虚假违法广告行为，严格规范广告发布行为，积极推进广告市场长效监管机制建设，促进广告市场健康有序发展。查处广告违章违法案件2 件。

——强化消费维权建设，保护消费者合法权益。xx上半年，共受理各类消费投诉26件，调解26件，处理率达100%，为消费者挽回经济损失6万元。开展了“消费与安全”宣传咨询活动，发放消费维权知识宣传单xx份，接受消费咨询61人次，新发展12315“五进”消费维权服务站点21户。

五、下一年工作安排

1、进一步完善和规范矛盾纠纷排调机制，规范矛盾纠纷排查调处工作流程，及时排查和有效调处各类矛盾纠纷，如系统内人员超编而造成的基本工资及阳光工资发放出现困难而引发的矛盾纠纷；办公楼的防火、防盗；车辆交通安全；单位内部人员的教育管理，涉及工商职责的治安复杂行业等问题引发的不稳定因素，预防和减少群体性事件的发生。

2、进一步推进社会治安体系建设。

依法严厉打击经济领域的违法犯罪活动，整顿和规范市场经济秩序，加大排查整治治安乱点和突出治安问题，抓好城区和农村治安专项整治，特别是传销和“黑网吧”的整治。

3、进一步深化和谐平安创建。继续抓好单位职工家庭平安创建，积小安为大安，不断扩大平安创建面，提升平安创建的层次和水平。

4、进一步规范实施综治和信访工作责任制，完善“一票否决制”，继续加大督查督办力度，特别是对一些上级交办的来信来访件或重信重访要加大督查督办。

5、进一步夯实综治、信访基层基础工作，促进规范化建设，形成人人参与综治、信访工作，人人都有综治信访责任。

一、在xxxx年的工作中努力拓展自己知识面。

我认为做导购就好象在读免费的mba课程，它让我学到了许多无法在大学校园里学到的知识与技能。现在的顾客越来越理智，越来越精明，所以我们要更好的销售产品，更好的说服客户，必须学习更多，更专业的产品知识，所以久而久之，就成了某个领域的专家，之前我连化妆品方面一些基本的问题都回答不出来，更不要说成为什么专家了。我认为问题出现在两个方面：一方面公司培训不到位；另一方面自我学习成长意识太差。我想如果这样继续干下去，十年以后我依然还是一名平凡的小人物，成功永远与我无缘。在xxxx年我参加了好几次公司组织的专业培训，在平时闲暇时也自己去网上查找各种化妆品及美容方面的知识来充实自己，现在我已经可以自信的说自己是美容保养、皮肤护理的专家了。

作为一名导购除了学习专业的商品知识外，还要学习一系列与商品相关的外围知识，这样才能让我表现得更自信，更有专家水准，成交率更高。于是，我利用业余时间，大量参与公司其它部门的工作，向同事学习。就这样一个不经意的行为让我的业务越做越顺，让我成为公司销售业绩最好的导购之一。做得比别人多一点，学得比别人多一点，于是经验就会比别人多一点，这样我的成长速度也就会比别人快一点，收入就会比别人多一点。学习是为自己、为财富、为成功、为快乐、所以作为一名优秀的导购不但是某些产品的专家，他的知识也应是全方位的。

二、在工作中培养自己的心理素质。

在工作中每天都与行行色色的人打交道，他们来自不同的行业、不同的`层次，他们有不同的需求、不同的心态，如果我们想把每一位顾客服务好，无论买不买东西，都能让顾客满意而归，那就需要当我们面对失败、面对别人说“no”时表现一流的心理素质。所以我要感谢工作，让我在工作中学会了察颜观色、眼观六路、耳听八方的本领，让我的心理素质在工作中得到了良好的锻炼。

三、用心锻炼自己的销售基本功。

人生何处不营销，我觉得任何工作都与销售有关，就连美国竞选总统，总统们都要四处演讲，销售自己。优秀的导购不但要拥有良好销售及服务的心理素质，更是一位优秀的销售心理学家，在日常工作中我学会了通过顾客每一个细小动作，每个细微的面部表情，分析出顾客的心理变化及需求。

四、口才方面有了大幅提升。

要做一个优秀的导购就必须要有拥有一流的口才，通过语言才能表达出自己的思想，在日常的工作中，我每天都要与不同的顾客沟通、交流、介绍产品、久而久之，口才及沟通技巧都有了大幅的提升。

五、培养人脉，增加顾客回头率。

在销售过程中我们每天都在与人打交道，所以是学习如何与人沟通、如何建立信赖、如何赢得他人认同的最好机会。而我，充分把握住了这个机会，通过优质的服务把一个陌生的顾客变成一个知心的朋友，让各种各样的顾客都能喜欢我，为未来的成功做好的充分的准备。而之前我从来都没有意识到这些，工作只是为了工作，从没有想到我还能未来做些什么准备。

当然，我在工作中还存在许多不足和困难，因此在这些收获面前我不会骄傲，我将不断提高业务素质，加强业务训练和学习，不断改进工作中的不足，以更加热情，优质的工作服务于公司，服务好顾客。我们一天的大部分时间都是在工作岗位上度过的，只有使工作真正的快乐起来，我们的生活才能真正的快乐。很庆幸我找到了一份能使我快乐和充实的工作，我非常热爱自己的工作。新的一年，我会以更加饱满的热情投入到工作当中，为公司贡献出我的光和热！

- 1.半年工作总结ppt模板
- 2.个人半年工作总结模板
- 3.财务半年工作总结模板
- 4.半年工作总结ppt模板下载
- 5.半年工作总结ppt模板免费
- 6.上半年工作总结模板
- 7.半年工作总结及下半年工作计划模板
- 8.上半年工作总结开头模板

经法部门是干的 半年工作总结篇九

1. 工作成果的类型。一是评价性成果：某项工作开展后的组织评价、媒体评价、社会评价、历史意义等。如，物流配送中心发明了异型烟扫码到条装置，攻克了异型烟自动喷码的难题□x月x日，xx领导来单位调研时，评价其“填补了卷烟自动喷码到条的空白”。二是奖评性成果：某项工作在业务竞赛、上级考核、综合评估中获得的荣誉称号、奖牌奖状、名次位次等。如，基层创优工作成效显著：4家单位被省局评为“优秀县级分公司”、5家单位被省局评为“优秀县级局”、1家单位被推荐为“全省系统先进单位”。三是个案性成果：工作中典型性、示范性、独特性、创新性的事例、举措。如□x月x日，专卖部门查获一起一起“无主”案，现场查获假冒卷烟500余件的，涉案金额达250余万元。鉴于该案案值较大，烟草、公安成立了专案组。通过专案组成员2个多月的深入细致的工作，证实该批卷烟系从xx地发出准备销往xx地。

办案人员不辞劳苦多次远赴福建、山西等地调查取证，最后在福建漳州警方的大力配合下，在xx地依法将涉案人员xx抓捕归案。通过审讯□xx初步交代了其伙同他人多次贩运假冒卷烟的违法事实。一起“无主”案成功经营成为国标网络案。

四是对比性成果：某项工作（指标）相对过去同期的明显变化。如，通过配送线路优化，核减送货车辆7台，送货成本同比下降了12%，人均劳效提升了5.3个百分点。

2. 工作成果的呈现方式。工作成果的呈现方式主要有“成果+做法+经验”、“做法+经验+成果”、“做法+成果+经验”三种。可在总结的在开头、结尾处以集中式呈现；可在逐项工作并列以分散式呈现。如：我们不断创新文明创建工作理念和思路，以企业管理为载体，打造规范烟草；以绩效管理为载体，打造效率烟草；以构建精神家园为载体，打造和谐烟草；以公益事业为载体，打造责任烟草。文明创建工作跃上了一个新台阶□x月x日，荣获“全国精神文明建设工作先进单位”。实践证明，只有坚持“三个文明一起抓、三个成果一起出”，以文明创建工作总揽全局，各项工作才能齐头并进，企业才能实现科学跨越。

3. 总结工作成果时应注意的事项。一是实事求是。在客观事实的基础上予以总结提升，力戒虚假、浮夸。二是简明扼要。突出重点，提炼主要事例和观点，切忌啰嗦、冗长。三是准确细致。反映的各项指标要准确细致，不要漏报主要指标，不得出现空白，预测性指标的偏差不能超过5%。

1. 问题和不足的类型。一是工作认识。观念不新，缺少深入准确的分析，对工作定位不准，目标欠科学等。二是工作思路。计划不周密，工作流程不优，责任不明确等。三是企业发展瓶颈。包括信息获取的有效性和及时性，管理机制不健全等。四是人员素质。态度消极，工作推诿，执行力不强；工作技能不足，不能适应工作，基本技能应用不熟练等。

3. 总结问题时应注意的事项。一要正视问题。不文过饰非，

不怕揭短露拙，如实反映存在的问题。二要态度端正。多从自身、主观上找问题，避免以客观原因为借口，推诿责任，上交矛盾。三要深入分析。善于从不良现象中找出共性和规律性，防微杜渐、亡羊补牢。

下半年工作安排要根据全年目标任务和工作重心，结合上半年运行情况，做到“三个明确”：一要明确目标，对全年的目标予以调整，使之更趋科学合理。如：根据上半年工作完成情况，将全年辖区销量目标任务由2.4万大箱调整2.5万大箱；将网络案件数由10个增加为12个。二要明确重点，列出下半年着重开展的几项重点工作。如：下半年重点抓好5件大事：一是完成全面销量任务，二是完成烟草市场“六无”示范街创建，三是迎接“全国文明单位”创建工作检查验收，四是完成科技创新项目，五是完成基本建设。三要明确措施，提出完成目标任务、改进缺点和不足、提升工作亮点的可行性措施。