

最新工作总结半个月(汇总9篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

工作总结半个月篇一

体育部是个锻炼人、培养人的部门。今天本站小编给大家为您整理了学生会体育部下半个学期工作总结，希望对大家有所帮助。

时光飞逝，转眼一个学期即将结束，让我们不得不叹息时间的无情，美好的时光在稍不留意间就悄悄溜走，在这一学期中我们学生会各部门都开展了各种活动，我们体育部在这一学期中也开展了各种活动，下面我就本部门本学期开展的活动进行简单的总结。

第二届学生会选举成立，我们体育部就面临重组的问题，加上我和刘海鸿部长都是06届的，在经验方面都有所欠缺，在许多方面都做的不足，从我们的重组到取得一定的成绩的过程中经历了一个漫长时间，我们从干事的招聘到制定干事的考核制度到干事的正式考核都是困难重重，但是值得我们高兴的事，我们是从最开始的一无所有到现在的有点成绩，从最开始的松散到现在的了解，从最开始的胆怯到现在的可以独挡一面，这些都是我们值得高兴的。

在四月份学校迎来了我院第二届学生篮球赛，我们体育部承办，在我们的共同努力下，篮球赛取得了圆满的结束，在比赛期间，我们为比赛作好了充分的准备，为比赛的流畅进行

提供了良好的条件，在比赛开始前我们就把场地划分好，准备好一切器材及比赛用具，比赛过程中对场地进行秩序的维持，比赛结束后对场地进行清理。经过一个月时间的比赛，最终男子组经管系取得了第一，女子组信息系取得了第一。

在篮球赛期间及后面的时间里，我部门也积极配合体育教育室进行各项活动，在篮球赛进行的同时，我们协助体育组开展了教师排球赛，在以后的时间里我们多次帮助其开展了各种运动，虽然我们在其中没有起到那种中流砥柱的重要，但是我们在其中所给的帮助是不可估量的，我们的工作也得到了他们的肯定。

为增进个部门间的联系，我们与宣传部进行了联谊活动，在我们享受快乐的同时更重要的是让我们有了进一步的了解，增强了部门间的友谊，也为以后各部门开展活动奠定了基础。

由主席团联系，我们体育部组织了与中国移动株洲分公司进行了篮球友谊赛，通过积极的筹备，篮球赛取得了圆满的结束，通过比赛不仅展现了我院风采，体现了我院风貌，更重要的是让我们与外界有了交流，让外界对我们学校有了更深的了解。

为响应学校卫生号召，针对学校卫生情况，我部门对科管601教室进行了彻底的清扫，其次每次升旗仪式的场地都是我部门划分的。

总的来说，在这一学期中，我们体育部大体的工作也就这么多，虽不战果累累但也有一定的成绩，不惊天动地却也实实在在，在下学期中我们不求有光辉的战绩，只希望能在这学期的基础上有所进步，争取把工作做的更好做的更出色。

一、篮球队参加了中北大学“栋梁杯”篮球赛

六月七号开始比赛，一直贯穿六月份持续到七月。我们主要

是负责抽签，领取秩序册，组织负责比赛的各项后勤准备等工作，替供水的供应，保障篮球队的赛事无后顾之忧。去年我院男篮突破历史，获得第四名，同时获得精神文明奖，女篮获得第二名的好成绩。在进行了艰苦的训练后，即使女篮方面有几员大将无法上场，但勤能补拙，我们有望续写往年的辉煌。

二、“冠军杯”足球队赛

“冠军杯”比赛持续时间长，从六月到七月底。希望在一个月的比赛后，我们能够创造佳绩，填补我院在足球方面的空白，为我院争光，本次比赛首战告捷，一改往日我院足球在塔园的形象。本次活动我们扮演着后勤人员的角色，努力为参赛人员营造一个良好的参赛环境。

三、运动会准备

在得到通知后我们又开始了井然有序的训练，运动会整体而言在六月中任务比较重，计划请院内其他部门的来帮忙，保障运动会顺利结束。我们将秉着友谊第一，比赛第二的原则参赛，争取为我院书写光辉。

四、部内干事的培养

一项项活动的开展，一项项工作的结束，日子也一天天过去，这意味着本学年的工作逐步迈向尾声，为了我们部的后续发展，我们开始将活动分块由干事负责，让他们逐步了解一些大型活动的运行机制，促进干事们的发展，同时保证体育部的后续发展。

五、模赛准备

模赛作为我院传统特色的活动，大家都对其有着热烈的期盼，曼妙的身影吸引着大家的眼光。为了模赛的顺利开展，我们

部将与其他部门通力合作，尽善尽美完成我们部的任务。

六、校园吉尼斯

校园吉尼斯是我校各院一同举办的一场趣味性比赛，作为经济与管理学院，我院负责本次点钞大赛，这也算是我院的特色项目。赛前我们准备了点钞卷，捆绳等一系列点钞工具。比赛采取数三捆，以准确率和时间作为评判标准。同时还请了我院的点钞能手为大家做示范。点钞大赛虽然首次举办，但在全部上下的合作下，顺利的落下了帷幕。

七、组织训练太极拳比赛。

本次比赛是我校举办的第二次太极拳比赛，太极看似容易，但要求表演者刚柔并济，群体演出的协调性也很重要，我们勤加练习，选拔优秀的选手，争取在比赛中取得优异的成绩，为我院书写增光夺彩。

日子一天过去，回首过去，我们有欢笑，有汗水，也有不足之处，在面对需要改进的地方，我们部将努力改进，争取做得更好。

新的学期已经开始，六月我部也以全面投入工作。我要带领体育部全体成员为本学期学校的体育工作出谋划策，为本系学生的身体健康把好关。我们体育部将一如既往地坚持全心全意为同学服务的宗旨，积极组织、开展丰富多彩的体育活动，为同学们提供一个展现自我、团结协作的平台，丰富同学们的课余生活，活跃学院的体育气氛，增强学院的凝聚力，在发扬传统的基础上积极创新。我们体育部将在吸取以前的经验基础上，根据具体情况设计方案，务求一次成功的运动会。同时，在竞赛中促进各年级间的沟通与交流，加强班级的团队合作精神。通过学院运动会，发掘体育优秀人才，为接下来的校运会做好必要的准备。同时，积极做好思想动员工作，做好赛前训练工作，做好后勤工作，为运动员提供各

种良好的条件，力争好名次。

早操方面，应确保早操的出勤率。在确保了出勤率的基础之上，还应保证早操的质量，体育部会落实到一个人负责一个班的制度，全力配合该班做好检查工作。点到方面，还是沿用上一界的方法。早操方面，体育部会严格的按照公平，公证的原则汇总每天的情况。体育部会在每月评比出机械工程系优秀领操员、优秀体育委员、做操积极分子以及月份最佳体育班级，体育部将对以上的个人及集体给予适当的奖励。

为改善本部门内部沟通不足的问题，加强部门成员对体育部的归属感，体育部将着力加强部门成员之间的沟通。主要通过平时组织联谊活动来增强部门同事间的沟通及友谊，使大家成为一个团结的整体。完善部门内部的工作制度，加强干事的公文写作水平，打造一个在完善制度指导能高效运作的体育部。以往的部长们为我们建立了一套工作制度，这对于我们有很好的指导作用。但是那些只是部门制度建设的开端，我们作为后来者要明确前辈们的用心，不断增强部门干事的业务基础，完善制度建设。体育部会是一个团结的集体，也会是一个有组织、有纪律的集体。体育部的所有成员都应每天早上提前一刻钟到早操场地，负责配合各班做好整队工作。在课余活动(如篮球联赛)时，体育部会提前落实每个人的负责项目，保证比赛的各项正常进行。体育部的人员如有一次旷到的，将会给予内部警告，第二次进行内部检讨，第三次将会被开除出学生会。

为培养本部门新进干事的组织策划的能力，体育部计划在组织各个体育活动的时候，安排09级干事与10级干事分别参与负责各个活动的组织、策划、运行和实施。让他们真正成为活动的负责人，在实践中不断培养自己的组织思维，提高自己的策划能力。

以上是我部九月的工作总结，我们会根据具体的情况执行开展，不断的调整我们的方案，力争把每项工作做到点子上，

全心全意的为广大同学服务。

工作总结半个月篇二

办公室对我来说是一个全新的工作领域。作为办公室的负责人，自己清醒地认识到，办公室是总经理室直接领导下的综合管理机构，是承上启下、沟通内外、协调左右的枢纽。办公室的工作千头万绪，有受理开户、环境清洁、文书处理、服务客户、档案管理、文件批转、会议安排及迎来送往及人员管理等。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，至今基本做到了事事有着落。

1、客服人员工作基本做到安排有序。自20xx年11月客服人员的陆续到位后，受人员调动及其他方面的影响，客户服务方面对于客户的分类及安排一直处于杂乱无序的状态，加之客服初到岗位业务不熟、应变不及时等原因，一系列的问题接踵出现，给整体的工作计划造成延误。年过后，经我多方面的沟通与各位领导给予的工作上的支持，自3月份起，员工状态逐渐稳定，工作渐渐步入轨道，工作计划也可正常进行。

2、认真做好公司的文书档案工作。草拟综合性工作资料等文字工作，负责对会议有关决议的实施。认真做好公司有关文件的收发、登记、分递、文印和督办工作。公司职员所有的档案、表格、课件均整理归档入册。

1. 办公室主任对我而言是一个新的岗位，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，与总经理及各位股东的沟通不足，导致一些决策未能及时传达给员工及客户。

2. 有些工作还不够过细，对于客户的需求协调得不是十分到位。

3. 因自身工作内容较多，一定程度上忽略了员工日场工作的

监督及管理，对于员工错误未能及时发现及纠正。

1. 加强学习，增强自己的管理能力。加强周围环境、同行业发展了解、学习，要对公司的统筹规划、当前情况做到心中有数。
2. 本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报。做好自己跟领导之间的沟通，真正做好岗位职责。
3. 注重本部门的工作作风建设，加强管理，严格要求，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。不断改进办公室对其他部门的支持能力、服务水平。遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

总结人：邹传华

日期□20xx年3月29日

工作总结半个月篇三

- 1、目标:经过月初分析总结，锁定斯巴鲁森林人的目标客户为中小企业主、有实力的个体户、国家公务员、大型企业高层管理人员等，因此，2月份第一次宣传针对有实力的个体户展开了攻势，通过上门访谈、发放宣传资料、邀请意向客户试乘试驾等。
- 2、经过:个体户里面曾经的光辉人物们——建材市场个体户□xx-xxx-xxx-x年日照的房地产飞速发展，因此带动并且引爆当地的建材市场，相当一部分人，理所当然地暴富了，有了钱需要改善原有的生活，原来不懂消费，不会消费，这就需要我们引导消费，宣传我们的斯巴鲁汽车，给准客户的生活带来了一丝色彩，不至于使他们天天面对自己的“上帝们”也让自己当一回“上帝”，宣传有一定的效果，但是在

我沟通的过程中，也清楚地认识到[]xx-xx年底带来的世界金融危机，一样未曾幸免的波及到了日照房地产行业，顺势波及到建材市场，这个时候的建材市场如同我们2月份的斯巴鲁展厅一样冷清，现在更多的个体老板选择持币待购，静观其变。

3、总结:虽然建材市场一时陷入了困难时期，并不代表其将一蹶不振，等到经济好转的时候，我的努力也就不会白白的付出了，无论是楼市，还是车市，总有经济复苏的一天，现在只需要做好我们该做的，让斯巴鲁在日照家喻户晓，经济好转的时候，总会有人来买车!

综上所述:我个人认为3月份的工作计划还是以主动出击为主，守株待兔为辅，尽快地扩大宣传范围，通过各种不同的宣传渠道，让更多的人了解斯巴鲁，喜欢斯巴鲁，购买拥有斯巴鲁!xx年已过，在此实习期间，我通过努力的工作，也有了一点的收获，借此对自己的工作做一下总结，目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把今后的工作做到更好。

我是xx年xx月xx日来到贵公司工作的。汽车销售月工作总结。作为一名新员工，我是没有汽车销售经验的，仅凭对销售工作的热情和喜爱，而缺乏对本行业销售经验和专业知识，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我会及时请教部门经理和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢部门经理和同事对我的帮助!

通过不断的学习专业知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在我对市场有了一个大概的了解，逐渐的可以清晰。流利的应对客户所提到的各种问题，对市场的认识也有了一定的掌握。

在不断的学习专业知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水*都比以前有了一个较大幅度的提高。

对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，对一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法，在与客户的沟通过程中，缺乏经验。

我所负责的区域为宁夏。*。青海。汽车销售月工作总结。广西周边，在销售过程中，牵涉问题最多的就是价格，客户对价格非常敏感，怎样在第一时间获悉价格还需要我在今后的工作去学习 and 掌握。广西区域现在主要从广东要车，价格和天津港差不多，而且发车和接车时间要远比从天津短的多，所以客户就不回从天津直接拿车，还有最有利的是车到付款。广西的汽车的总经销商大多在南宁，一些周边的小城市都从南宁直接定单。现在广西*招标要求250000以下，排气量在2、5以下，这样对于进口车来说无疑是个噩梦。

宁夏的经销商多港口的价格市场比较了解，几乎都是在银川要车，银川主要从天津，兰州要车，而且从兰州直接就能发银川。

国产车这方面主要是a4□a6□几乎是从天津港要车，但是价格没有绝对的优势。青海和*一般直接从天津自提，往往有时咱的价格是有优势的，但是天津去*的运费就要8000元，也就没什么优势了。

从xx-xx年xx月xx-x日到xx-x年xx月xx日我的总销量是3台，越野车一台，轿车一台，跑车一台，总利润11500元，净利润10016元，*均每台车利润是3339元。新年到了我也给自己定了新的计划□20xx年的年销量达到80台，利润达到160000，开发新客户10家。我会朝着这个目标去努力的。我有信心！

随着市场竞争的日益激烈，摆在销售人员面前的是-*稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，拥有一

个积极向上的心态是非常重要的。

(1) 深入了解所负责区域的市场现状，准确掌握市场动态

(2) 与客户建立良好的合作关系

(3) 不断的增强专业知识

(4) 努力完成现定任务量

最后，感谢公司给我一个展示自我能力的*台，我会严格遵守职业操守，朝着优秀员工的方向勇往直前。碰到困难不屈不挠，取其精华，去其糟粕，和公司员工团结协作，让团队精神战胜一切。我有信心在我的努力下，让四辟就像我的名字一样迎春破晓，霞光万丈！

工作总结半个月篇四

一、常规工作：

（一）部门考核：

我部门于本月对外国语学院学生会各部门按照《西南石油大学外国语学院学生会部门考核办法》进行考核。考核内容共分为工作情况、活动情况、部门建设以及工作态度四项，在全体委员的积极配合以及部长们的正确带领下我部门顺利完成本月工作，并将于下月初第一个工作日将部门考核结果进行张贴公示。努力做到公平、公正、公开三项基本原则。

（二）部长考核：

我部门于本月对各部门按照《西南石油大学外国语学院学生会部长考核办法》进行考核。考核内容共分为工作情况、活动情况以及工作态度三项，我部门秉承严肃认真的原则对各

部长进行考核工作，并且严于律己，坚决不带头做违规的事，并将于下月初第一个工作日将部门考核结果进行张贴公示。

二、活动开展：

3月14日，我部门与电信院的纪检部合作举办了3、15维权签名活动。活动现场，委员们相处融洽，协力合作，派发传单并邀请过往同学在宣传条幅上签字留念，圆满完成了活动任务，收到不错的效果。本次活动中我们着重对委员们自行组织安排活动并且自我协调的能力进行了提升，有效锻炼了他们的工作水平。另外，活动中委员们与兄弟院系部门的交往也会丰富他们的人际并扩大其工作影响范围。

三、部门内部建设：

（一）部门例会：

为有效促进委员间的沟通与交流，调动委员工作积极性，保障常规工作以及部门活动的有序进行，我部门于本月召开部门例会，安排委员工作，保障常规工作以及部门活动的有序进行。

（二）委员培训：

并就文件以及部门考核对委员进行专项细致入微的培训，为接下来工作的顺利进行做好良好的铺垫工作，并留出时间为委员进行答疑解惑，布置文件给委员，验收成果。

以上是外语院纪检部在3月份涉及的所有工作与活动情况，总体来说，纪检部在履行自身常规职能的同时也发挥了更多的作用。我们会在做好本职工作的同时为其他部门提供更多的服务与帮助。

工作总结半个月篇五

银行 金融工作总结 调整信贷结构 促进商品流通 1989年是国务院提出治理经济环境、整顿经济秩序的第一年，总行提出了“控制总量、调整结构、保证重点、压缩一般、适时调节”的信贷总方针，如何把这一中心任务贯彻落实到我们的商业信贷工作中去，我们提出的口号是：调结构、保市场、促流通。其中调结构是基础，保市场是任务，促流通是目标。经过一年来的积极工作，商业信贷结构得到了有效调整。同时使我市市场出现了稳定、繁荣的喜人局面，完成购进总值20548万元，实现销售24178万元，创利税679万元，取得了比较好的经济效益。

调好两个结构，活化资金存量 今年，国家实行财政、信贷“双紧”的方针，其目的是减少货币投入，促进原有生产要素的调整及优化配置，从而达到控制通货膨胀、稳定发展经济的目的。商业部门担负着回笼货币、繁荣市场的任务，其经营如何，对于能否稳定市场，促进经济发展意义重大。我们认为，在货币紧缩、投入减少的情况下，支持商业企业、提高效益、保住市场唯一的出路是活化资金存量，调整好两个结构，提高原有资金的使用效能，缓解供求矛盾。

（一）调整好一、二、三类企业的贷款结构

今年初，我们根据上级行制定的分类排队标准，结合1988年我们自己摸索出的“十分制分类排队法”，考虑国家和总行提出的支持序列，对全部商业企业进行了分类排队，并逐企业制定了“增、平、减”计划，使贷款投向投量、保压重点十分明确，为今年的调整工作赢得了主动。到年末，一类企业的贷款比重达65.9%，较年初上升4.7个百分点，二类企业达26.7%，较年初下降2.6个百分点，三类企业达7.4%，较年初下降2.1个百分点。这表明，通过贷款存量移位，贷款结

构更加优化。

（二）调整好商业企业资金占用结构

1. 大力推行内部银行，向管理要资金 我们在1988年搞好试点工作的基础上，今年在全部国营商业推行了内部银行，完善了企业流动资金管理机制，减少了流动资金的跑、冒、滴、漏，资金使用效益明显提高，聊城市百货大楼在实行内部银行后，资金使用明显减少，而效益则大幅度增长。今年全部流动资金占用比去年增长1.5%，而购、销、利的增幅均在30%以上，资金周转加快27%。据统计，今年以来，通过开展内部银行，商业企业约计节约资金450万元。

2. 着力开展清潜，向潜力挖资金 针对商业企业资金占用高、潜力大的问题，我们今年建议市政府召开了三次清潜工作动员大会，组成了各级挖潜领导小组，并制定了一系列奖罚政策，在全市掀起了一个人人重挖潜、个个来挖潜的高潮，变银行一家的“独角戏”为银企政府的大合唱，有力地推动了全市商业企业挖潜工作的开展。为配合好企业清欠，我们还在三季度搞了个“清欠三部曲”，派出信贷员28人次，帮助企业分市内、市外、区外三个层次清欠，清回资金317笔，581万元，受到了企业的高度赞扬。

3. 全力督促企业补资，向消费挤资金 为解决商业企业自有资金少、抗风险能力差的问题，我们除发放流动基金贷款利用利率杠杆督促企业补资外，还广泛宣传，积极动员，引导企业学会过紧日子，变消费基金为经营资金。在我们的推动下，有7户企业把准备用于消费的285万元资金全部用于参加周转。如地区纺织品站推迟盖宿舍楼，把85万元企业留利，全部用于补充流动资金。今年，我们共督促商业企业补资158万元，为年计划的6倍。

（一）进行商品排队和监测

为保证市场供应，了解消费者对哪些商品最为敏感、最为需要，年初，我们抽出近两个月时间对300种日用消费品进行了商品排队，排出了97种畅销商品、134种平销商品和69种滞销商品，通过排队，摸清了市场状况，找到了工作着力点。为使商业部门的采购既能充足供应市场，又能防止积压，减少资金占用，我们集中对火柴、肥皂、奶粉、搪瓷用品等50种商品进行监测，设置了监测卡，每旬统一对这些商品的进、销、存、价格等方面进行监测分析，然后及时指导商业企业调整采购重点。如今年4、5月份，我们发现有不少商业部门火柴库存薄弱，市场价格混乱，及时提供资金支持百货站重点采购。仅7天，就使市场火柴充裕起来，价格回落到正常水平。

在支持商业企业经营中，我们还从大处着眼，引导企业把近期市场和远期市场结合起来，把短期效益和长期效益结合起来，把企业效益同社会效益结合起来，以求得市场的长期稳定。如今年6月份，我市蒜苔取得大丰收，一时间蒜苔市场价格迅速下落，广大农民普遍为销路和价格发愁。我们认为，如果蒜苔价格下摆过低，肯定要刺伤菜农的积极性，明年的蔬菜市场肯定要受影响，为迅速解决问题，保持蔬菜市场的长期稳定，我们建议市政府召开了由财政、税务、各乡镇、市蔬菜公司等27家单位参加的协调会议，适时制定了保护菜农和蔬菜公司利益的政策，理顺了各方面的关系。我们及时发放贷款100万元，支持蔬菜公司存储外调蒜苔120万斤，迅速稳定了市场价格，保住了市场，为菜篮子问题消除了隐患，市政府对我们的工作予以高度评价。

（二）压集体、保国营，重点支持国营零售企业

国营零售企业直接面对消费者，担负着供应市场、平抑物价的艰巨任务，其经营好坏对市场关系重大；而集体企业普遍管理水平低，且多追求盈利，不承担保市场的责任。为此，我们确定了压集体、保国营、重点支持零售企业的贷款投放序列。今年在商业贷款基本不增加的情况下，6户国营零售企

业贷款上升175万元，而17户集体商业企业下降232万元。由于我们支限分明，使国营零售企业的社会效益和经济效益明显提高，完成购、销、利为4079万元、6788万元和179万元，分别比去年同期增长25.6%、31.4%、29.8%，资金周转较去年同期加快7.5%。重视决算审查，搞好综合反映。

工作总结半个月篇六

1、拟定“年度公司文件材料归档工作实施方案”，按时间结点规划分解本年度归档工作步骤，明确重点和目标，在组卷的数量、质量上有进一步的提升，扩大归档资料门类，力争集中归档案卷数量同比增长10%；中心一级部门全部建立二级档案管理。

3、对归档任务较重的中心、部门进行针对培训，密集指导；

5、完成电子文件归档管理办法及编码规则的编写并在档案室先试行；

6、今年组卷数量增长不多，但从类别上有所增加，特别是园区建设前期招投标文件资料的集中归档，填补原基建档案中没有工程招投标文件资料的空白。

7、生产中心移交的设备档案较去年的数量没有增长，源于去年是设备档案第一年移交，涉及多年的材料汇总，但今年门类更多，涉及到等新的类别，并且组卷更合理方便查询利用。

8、经过多次沟通，推动归档部门主动补充了一些未归纳入归档目录的其他归档材料，丰富了本年度二级档案归档内容。

4、部分部门归档材料移交时间较晚，重复件较多，特别是设备和新园区招投标材料，导致对这些材料的逐件鉴定，占用过多工作时间，略微拖延了整体进度。

5、人力资源中心、法务部二级档案管理工作完成时间比较滞后，原因是其中有当事人出差、请长假等状况的发生，为避免明年因此类原因而影响工作进度，建议明年提早启动二级档案管理工作。

6、技术和财务档案管理有待提高

技术档案和财务档案的共同的特点是对于公司来说都特别重要，其中技术档案专业性较高，并以电子档材料为主；财务档案保密性较高并多为纸质文件。建议根据各自的特点建立资料管理细则。

7、今年二级档案工作推进时还不够深入，少数中心虽建立起二级档案，但归档材料的数量、质量及门类都还有待提升，来年归档要加强沟通，多做归档材料的挖掘。

工作总结半个月篇七

时光荏苒，岁月如梭，转眼间一年过去了，我们这一学年的学生会工作也已经接近了尾声，忆往昔，那些曾经的稚嫩还历历在目。

记得第一次站在台上的的尴尬，到现在可以在台上的收放自如；记得第一次办事的措手不及，到现在的得心应手；记得当初那个稚嫩的我，到现在成熟的我。这些，是我在学生会一年的转变，这些，是我在学生会成长的记录。

在这一年的工作中，我得到了许多收获。在第一次举办的大型活动——运动会中，我就深有体会，那是我们的第一个大活动，我们所有人都不敢懈怠，最后，我们勇得了精神文明奖，为运动会画上了一个圆满的句号。这次经历后，我明白了学生会是一个大的家庭，需要所有人的同心协力，才能把工作运转的十分的流畅。

还记得那次我们进行的素质拓展训练吗?我是一直都记忆犹新，学长学姐们一直在带领我们做着游戏，其目的就是告诉我们一定要团结在一起，心往一处想，劲往一处使，这样，才能很好地完成每个游戏，我认为这次素质拓展训练十分有意义，如果我能留在学生会，我会更好的带领学弟学妹们完成这次有意义的训练!

这一年，我认为最棘手的一次工作就是科技文化艺术节中，我们部承担的“我的中国梦”演讲比赛，因为在原来的工作中，我们从来没有接触过这类的比赛活动。我们基本上都是举办一些篮球，排球，足球这些的体育项目的活动，对文艺类的活动了解的少了些，结果办的不是很理想，这是我的失职，我会从中吸取教训，做到更加的全面。

在学生会收尾的阶段，我想这是我最大的一次转变，就是在职业生涯规划比赛中取得了第二名的成绩，我终于突破了自我，敢于真正的在台上尽情的展示自己，我做到了!

总之，这一年，我没有荒废，我得到了我所需要，我找到了我的目标。相信吧，第二年我会做的更好，我会带着第一年的工作经验去更好地努力拼搏!

这一年，我经历了学生会。

这一年，我完成了稚嫩到成熟的转变。

工作总结半个月篇八

转眼，大一上半学期的学习生活在忙碌中将要结束，回想这个学期的生活我还是收获不少。为总结好此学期的工作，为之后的工作打下更好的基础，以下是我的大一年度自我鉴定。

本人自入学以为，一直遵守学校的各项规章制度，具有良好的思想道德品质，各方面表现优秀。有强烈的集体荣誉感和

工作责任心，坚持实事求是的原则。

本人思想端正，能吃苦耐劳，有崇高的理想和伟大的目标，注重个人道德修养，养成良好的生活作风，乐于助人，关心国家大事。

在课余时间，本人积极参加体育锻炼，增强身体素质，也热爱劳动，积极参加校开展的各项文体活动，参加社会实践，继承和发扬了艰苦奋斗的精神，锻炼出我坚毅的性格。本人坚信通过不断地学习和努力，使自己成为一个有理想、有道德、有文化、有纪律的学生。

工作总结半个月篇九

转眼间20xx年就要挥手向我们告别了，在这寒冷的冬天，回想自己接近一年来所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态，以及应对能力。

在这段的时间里，有失败，也有成功，遗憾的是：稳定的客户还不多，稳定的客户也不多；欣慰的是：客户资源开始积累，处理订单的效率得到了提高，自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我们提供了那么好的工作条件和生活环境，有经验的上级给我们指导，带着我们前进；他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。在工作上，同事之间互相交流，汇聚每个人的智慧，把事情做到极致，把客户订单处理到位。

进入一个行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，我学到了如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，懂得不同市场的不同需求，这样才知道主要产品主攻

哪些国家，同事遇到不同地区和国家的客户，也知道推荐其所需，更好的把自己和产品推销出去。当然这点是远远不够的，应该不短的学习，积累，与时俱进，了解行业动态，价格浮动。关键之处是对公司和产品熟悉，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。

不仅是要对目标市场的了解，也对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的`就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。知道竞争对手的产品以及价格信息，才能知道自己产品的优势。除了自己多观察了解意外，还需要和客户建立好良好的关系。因为同一个客户，可能会接到很多公司的报价，如果关系不错，客人会主动将竞争对手的报价信息，以及产品特点主动告诉。在这个过程中，要充分利用自己的产品优势，材料特点，分析对方报价，并强调我们产品的优势，更有利喜迎客户。

谈到业务技巧，首先想到的是如何取得订单。很多客户都喜欢跟专业的业务人员谈生意，因为业务人员专业，所以谈判中可以解决很多问题，客户也愿意把订单交给专业的业务员来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，而在我自己这一年的外贸经验中，我所学会的是做客户的顾问，站在客户的角度，设身处地为客户着想，一切从客户的需求出发，在电话，在电邮，或客人来访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍，例如，如果客户是想买高质量的产品，你便可以挑一种好质量的产品给他，价格贵一点也没关系，相反，如果客户只想买便宜的产品，在报价时就不要太高，否则就会吓跑客户。做业务，我们要学会“了解或激发需求，然后去满足要求”。

其次是，处理订单，处理订单的过程，说简单也简单，说难也难。简单就是，按照客户要求的产品，写到生产单上，下到生产部就完工。而难的地方在于，作为客户的顾问，我们

有必要时时刻刻关心，产品的进展，生产过程中产品是否有问题。货物生产好，要检查各个部分，是否存在外观上明显缺陷，或者一些影响到功能的产品问题。如果有问题，要及时更正。要记住：产品在工厂，我们可以挽救一切；产品一出去，一起都来不及了。到时候，只能听候客户发落。到交货期之前，要不断的提醒，不断催促生产部，确保能按时交货。

最后，要长期维护客户，我们要做好的是售后服务。经过几单处理之后，我明白：出现问题是很正常的事情，对于这方面一定要摆放好心态。由于产品本身的特点，很可能货到之后出现破损现象，安装或者实际操作，可能会出现一些问题，需要我们去解决。我经常倍感头痛，常常不知道怎么办，甚至抱怨。但是，问题出现了，总有解决的方案方法，各领导帮助，各部门配合，问题总会得到解决。

做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，做生意。在与人交流的过程中，要体现自己的诚意。在客户交流的过程中，只有诚实，才能取得信任。

只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去，外贸更加是如此，因为外贸是一个很长的过程。

外贸行业中，开发一个新客户的周期一般在半年到一年之间，或者更长，所以，在这个漫长的过程中，在自己没有订单而同事有订单的时候，一定有耐心，暴风雨后便是彩虹。从我自身经历来说，接到第一单，只是一个几百美金的样品，确实60个日日夜夜，当然不排除其中的运气成分。我现在和这个客人聊天的时候还说“you are important to me” your sample order gave me self—confidence” and perseverance in my international trade career”

这一点最重要，在工作中，不管是自己在网上搜索开发的客户，还是从公司平台上接到的询盘客户，算起来估计有几百

个，但真正下订单的，可能就那么几个。所以，业务员可能很多时间都是在做“无用功”。但是一定要有自信心，有很多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为真正的客户，所以必须持有坚定的自信，才会把业务做得更出色。只要有音讯的客户，就要厚着脸皮把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于下过单的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，到了一定的时候要主动询问next order的时间。

在工作中，我可以这样说，我没有虚度，浪费上班时间，对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我们会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，却忽视了团队的作用，所以要改正这种心态，相信别人，相信团队的力量，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受能力较好。不断总结和改进，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力；这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。

挥别旧岁，迎接新春，我们信心百倍，满怀希望！