教学工作计划五年级语文第二学期 五年级教学工作计划(汇总9篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢!

物业市场部上半年工作总结篇一

一、全力配合我们集团地产开发，小区管理品质不断提升

第二，调整保安培训重点，强调保安的敬业精神和纪律性，以及对值班时各类事件的处理规范，特别是外来人员车辆管理及各种异常情况的处理办法。全年保安培训时间达126小时/人。

第三，加强对保安工作和生活的关心。对保安工资实行了大幅度的调整，解决了保安的社会保险问题，平均增幅达200元/人·月;同时投入20余万元资金，完善保安宿舍物品的配置工作;开设公司职工食堂，解决队员的吃饭问题;配置了报纸、期刊、物业报、保安园地等报刊杂志，极大地丰富了保安员的业余生活。

第四、严肃纪律和检查处罚。坚决执行请销假制度，防止私自外出;实行严格的查岗查哨和晚点名制度;加大检查督导的力度，查处睡岗26人，脱岗13人，其它违纪31人;增大处罚力度，受处罚70人次。

今年，公司全面强化“以业主为中心”的服务意识，率先在深圳业内提出并推行“724”服务模式，力求限度地满足业户

需求;推出入户维修免费服务，集团开发物业全年上门维修4107次，得到业主的好评，大大提高了业主对小区服务的满意程度。公司全年组织了15次有关职业技能和行为规范培训，共28项内容，培训课时达56小时/人。据集团公司三季度对开发物业进行的调查，业主对我们维修服务的满意程度达到了100。

在销售配合方面，筹备成立上海分公司和深圳管理部，克服非典困难及异地资源短缺问题，全力投入深圳湾、北京小镇和国际花园、上海春晓和等项目的前期介入和销售配合工作，全面展示物业管理良好形象，满足集团地产销售配合工作的需要。

今年，针对北京小镇存在的问题，公司先后从深圳总部抽调2名工程师、2名客服主管、15名维修人员及2名客服人员充实到管理处，给予人力资源的支持。同时派出客服人员参与和组建应急维修队，在地产客服中心统一调度下统一工作，全力参与地产维修整改工作，使小区工作各项管理步入正轨。海景方面，积极配合地产公司做好业户走访工作，“黄牌”数量从高峰时期的130户270块，减少到目前的2块(字朝里放置于阳台内)，限度地降低了在社会上形成的负面影响，减弱和抑制了对翠堤湾的销售工作产生的不良影响，有力地配合了地产公司的品牌策划和销售工作。翠堤湾方面，面对销售、入伙、装修、业主生活同时并存的环境条件，公司全力以赴提供一流的销售现场管理、入伙前与业主的主动沟通及规范的入伙手续办理、服务导向的装修管理，尤其是超前做好复杂环境下的封闭式管理和快速反应的维修服务，使已入伙业主的生活成为潜在客户看得见、摸得着、信得过的促销样板，使得翠堤湾在5月份便基本完成了全年的销售任务。

今年以来，嘉园、等6个小区先后成立了业主业委会，花园业委会完成改眩金海湾、花园、翠园等9个管理处完成了物业管理合同的续签工作。海景顺利通过安全文明小区的复检工作;新城小区通过市级安全文明标兵小区的考评;彩世界通过深圳

市物业管理示范小区考评;嘉多利花园通过广东省物业管理示范小区考评;公司通过质量体系认证复审，同时被沙头办评为环卫工作标兵单位。太阳新城、嘉多利花园两个小区清洁工作实施外包;碧华庭居、翠园消防系统进行了外包。金海湾花园电梯签订了外包协议。为公司相关外包工作进行了有的尝试。

二、品牌宣传效应显现

今年，为配合公司市场营销工作，公司切实加大了品牌宣传。根据“管理项目树品牌，顾问项目创效益”的思路，以开发商、中介公司和物业管理同行为重点宣传对象，一方面打造塑造精品小区，通过让客户参观小区以及接受业务培训等方式，亲身感受物业的管理，达到业务拓展的目的，仅金海湾花园，全年共接待公司、地产、集团、置业的参观超过一百批次，参观人数近千人次，同时接待了来自西安、桂林、洛阳、南京、石堰等全国各地顾问单位物业公司人员的实习。另一方面，我们以报纸、广告、参展等多种形式，全方位进行品牌宣传。

三、市场拓展频创佳绩

20--年，在抓好集团开发物业管理品质提升的同时，我们还按照集团领导的要求，丰富公司的物业管理类型，延伸产品线。自去年实现写字楼顾问管理市场突破后，今年再接再厉，取得了写字楼(万基大厦)、酒店式公寓(白领公寓)、学生类公寓(重庆学府大道69号)以及中心区豪宅(熙园)等业务的拓展，尤其是万基大厦与白领公寓的接管，实现了该业务市场零的突破，标志着公司产品结构开始进入真正意义上的调整。

今年，公司以品牌求发展，将精力投入到中高档市场的开拓上，注重项目的投入产出，理性选择合作伙伴，全年新签22个项目，其中：全委项目6个，顾问项目16个。新拓展项目的管理面积243万平方米，其中：全委项目64.2万平方米，顾问

项目8.8万平方米。目前，公司共接管项目118个。其中：全委项目34个、顾问项目84个;管理总面积1648.6万平方米，其中：全委项目389.4万平方米，顾问项目1259.2万平方米。

至此，公司管理项目已发展到全国31个城市，其中今年新拓展城市8个，分别为洛阳、厦门、佛山、宜兴、烟台、潍坊、海口、镇江。

四、管理工作改进明显

进一步强化清单式管理，推行月度工作计划考核网上填报和考核，网上工作日记填报、顾问项目管理信息填报等，规范提升了管理的力度和效率。

完善顾问运作工作指引，强化前方项目经理，后方专家顾问团的运作，保障并进一步提升项目管理品质。

狠抓制度执行落实，通过月度工作计划和考核、工作日记、着装、劳动纪律等的检查，确保公司各项制度得以执行。

物业市场部上半年工作总结篇二

不平凡的考验和磨练。在这一年中批 发市场按着公司董事会和领导安排的部署较好的完成了公司下达的 各项工作任务。

20xx 年初冬积雪较厚，对九家湾库区的彩钢房造成了严重损害， 出现了险情， 批发市场组织装卸队同园林队不怕危险对库区近 4 万平 方米的房顶进行了积雪清扫，有效的减轻损失，保护了库区。

工作计划

指标。

财务

后勤

办公室

，提出很多苛刻的要求，在公司领 导的英明指导下，在动力科的配合下基本上完成了收费难的问题。

20xx 年的 5 月份是一个让大家愤慨而又难忘的月份，在非法强 拆的袭击中，批发市场不畏惧同其他部门人员一起冲到最前面，最为 突出的是马奇装卸队的马存生在非法强拆中保卫公司的合法权益， 被 特警将头打破，这种不畏强权的精神值得我们学习。

在电梯班上，电梯工利用每天下班的时间，吃苦耐劳，将新库 5 楼、6 楼的竹夹板收拾的整整齐齐。尤其是王军和李学安在 20xx 年 的 6、7 月份炎热的夏天，支援动力科的工作，主动去九家湾山上协 助动力科工作，得到动力科的一致好评。

在水果快成熟的季节，业务单位的接待工作开始了。批发市场工 作人员在财务科科长的带领下将蒙古包装修的漂漂亮亮，焕然一新。

个人

，不如海丽一个人来帮忙。海丽不仅在接待上协助大厨， 在每年的调树中作中也严格要求自己，务真求实。自己的本职工作也 完成很好，在为客户不关库房门，无理取闹时，受了不少委屈，这种 始终踏踏实实工作的作风值得深思。

在批发市场这个普通而又平凡的部门， 我们享受了公司荣誉和薪 金，就要承担相应的责任和委屈，记住这就是你的工作。

物业市场部上半年工作总结篇三

一、主要做法：

1、整章立制，规范管理服务行为

没有规矩，不成方园。我们以规范服务行为和改善服务水平为中心，建立和完善各种物业服务管理规定，并监督检查落实情况，不断改善值班员的精神面貌，用制度规范了值班员的行为、秩序、服务，使物业管理工作走上了有制度可依，有规章可循的发展轨道。

2、强化培训，提高工作执行能力

一个具有业绩卓越的部门，必须拥有一支能力卓越的团队。因此，首先我们要求全体人员掌握较为精通的专业知识和市场经济知识。其次培养大家形成良好的职业道德和职业素质，做到对单位负责，对业主负责，对社会负责，注重提高管理水平和服务质量。为了达到上述要求，我们经常组织全体人员进行不同形式的政治理论和业务技能学习，不断提高大家的思想和工作水平。大家者能积极参加培训，相互取长补短，共同提高进步。

3、构筑防线，开展“迎亚运、保平安，建设和谐平安小区”活动。

在长期的工作中，我部与街道城管、居委会、派出所等有相关单位建立起了紧密、良好的关系，为创建和谐平安小区提供了组织保证。今年，是十分重要的一年，我部以迎亚运为契机，开展“迎亚运、保平安，建设和谐平安小区”活动。一是召开动员会，集思广益，组织大家召开以“保障亚运、服务亚运、争当先锋作表率”为主题的动员会,强化了大家大局意识、服务意识和文明意识，全体人员纷纷表示要当好亚运会东道主，积极配合做好小区各项工作;二是“稳”字当头，

当好“四员”。在综治维稳工作中，当好“四员”，即当小区宣传员、综治信息员、信访调解员和义务监督员，及时向单位和居委会反映信息、排解不稳定因素，及时调解矛盾纠纷。三是严密防范，加强巡逻。为了营造平安和谐社区，除了值班员日常巡逻外，我部专门成立了2支巡查小组，每天不定期巡检各个住宅小区，发现隐患及时排除。今年以来，我物业管理部所辖小区同内无发生一起盗窃等不良事件。

4、攻坚克难，完成住宅小区楼宇维修翻新、环境美化工作。

全面完成辖内22栋住宅楼天面补漏、更换隔热砖的维修翻新工作;协助各街道为迎亚运对各小区楼宇外墙的翻新整饰工作。从工程立项到施工期间，我部按规范程序、精心组织、紧密配合，严把施工、安全和质量关，使得多项工程安全、顺利竣工，得到上级部门和住户的认可和好评。今年，我部物业管理费收费率达95.5%。继续协助、配合做好我市部分老干部住宅安装电梯的有关工作，积极推进旧楼加装电梯工作。

尤其在天面维修工程中，造价达2百多万的维修项目，在8楼，没有通电楼，所有原材料包括等，都是工人一点一点挑上去的，我们将质量和安全一起抓，一手抓质量，做到精心设计、精心施工，精心监督，同时班前讲安全，班中间查安全，班后想安全，保证了工程质量，施工期间没有发生一起安全事故。

全年，我部对小区内环境卫生、绿化改造进行专项清理和优化。各小区共完成日常维修2650宗，市府大院内共完成日常维修3852宗，抢修36宗，改造翻新工程48宗，加班总计192天。达到出勤守时、保养准时、抢修及时的要求，为单位提供一个舒适、优美的小区居住环境。

5、不辞劳苦，保证职工生活饮水。

由于年久失修，小区的水管老化，有的住户开始漏水，有的

阀门失灵，职工们意见满腹。职工利益无小事，针对这个情况，我们多次主动协调联系自来水公司，促使该公司更换小区部份主供水管，提高了用水质量，同时配合自来水公司，每季度对各楼宇的水池清洗工作及节日期间楼梯的清洗工作，保证住户饮水安全和环境清洁。此举，达到广大职工的交口赞誉。

同时，完成剩余约200套存量公房的资料统计、面程测洽、产权移交工作。

二、存在问题

1、部分同志责任感、危机感下降，动力不足，思想老套、僵化，很难适应现代物业服务要求和日后的发展。

2、个别同志没有树立主动服务的观念，服务质量与服务水平尚待提高。

3、安全意识较淡薄,还需进一步加强教育。

三、明年工作计划

1、继续加强队伍建设，打造一支强有力的物业管理团队。

采取“走出去，请进来”的办法，通过向其他单位学习好的管理方法与管理经验，寻找自身存在的问题及解决的办法，开发创新潜能，不断完善物业服务人员的管理方法，循序渐进地加强物业服务的服务水平与发展能力。同时，大力加强员工培训。根据员工的现实状况定期组织员工进行培训与考核。主要突出管理知识培训、专业技能培训和岗前培训，提高员工各方面的能力与素质。并且，做好员工的思想教育工作，掌握员工思想动态，帮助转变工作作风，建设一支守纪律、能战斗、讲奉献的队伍。

2、精心组织、规范、严密、细致实施各项维修工程。

细节决定成败，在规范各项维修工程的招投标工作上，做好小区楼房的维修和改建工作，着力提高各项工程的设计、施工水平，继续注重施工质量和安全。同时，注意增收节支，尽量降低成本。

3、实行精细化管理，使管理服务工作层次不断提升。

深入细致地对小区实施经常化、制度化、规范化的管理。管理维护及时到位。每天对小区进行巡检维护，确保房屋外观整齐，外墙及梯间墙面基本无污迹，卫生干净整洁;定期对小区的用电、上下主供水及燃气等管网进行检查,发现问题及时整改。日常设施养护良好定期对各种设施、设备进行保养维护，保证其正常运转，保障物业服务工作的正常运行。

物业市场部上半年工作总结篇四

三、齐抓共管 群防群治

安全教育工作是一项社会性的系统工程，需要社会、公司、家庭的密切配合。我们积极与市公安、卫生、综合治理等部门通力合作，做好公司安全保卫工作，学校组织开展一系列道德、法制教育活动，取得了良好的教育效果。

四、加强教育，促进自护

要确保安全，根本在于提高安全意识、自我防范和自护自救能力，抓好安全教育，是公司安全工作的基础。我们以安全教育周为重点，经常性地对员工开展安全教育，特别是抓好交通、大型活动等的安全教育。

认真做好安全教育周工作。安全教育周以厂区安全为主题，在安全教育周期间，组织学习安全教育工作文件，对厂区易

发事故类型、重点部位保护、工作薄弱环节、各类人员安全意识与安全技能等方面，开展深入全面的大检查，消除隐患，有针对地扎实地开展教育和防范工作。

物业市场部上半年工作总结篇五

在商品社会，价格跟供需关系有着很大的关系，当供需角色发生变化的时候，自然就会影响价格。很多人说现在的房子供应量减少了，价格才高。只能说有一部分的道理，但并不是完全由供应量决定了现在的房价。根本上，我们国家的房价是政策房价，就是说，现在的价格完全是政府创造和调控的，开发商就是个赚钱的机器，他们的目的就是获得利益，他们现在可以不用在家里供奉关二爷了，供奉给他们指导出这么好的价格的政府就可以了。

在经济危机影响时期□20xx年底到20xx年初，房地产市场有过一次走向市场调节的机会，当时确实有房子存量过大的问题，需要降价才能够解决问题。于是部分开发商采取了降价的方式出售房子，结果房子还是非常地好卖，并没有进入那种降价无市的局面。说明，我们的大众购房需求还是非常强烈，需要解决居住问题的人还是相当多的。

开发商的贪欲和政府的配合，又使房地产走向了另外的一个方向。降价处理的房子，降低了预期的收入。于是开发商开始算总账了□20xx年低落期的亏损，加上后市的不明朗，开发商迫切需要更多的销售收入，来弥补贪欲。同时，直接的表现，就是减缓开发进度，降低开发投资规模。这恰恰应该是政府干预的关键时期，需要政府的有利引导，通过有效手段，在可控的范围内增加开发量，实际上，政府在扩大开发量的调控过程中，被开发商绑架了房价，并且将房价和地价的关系深化了，以高价拿地为掩护，造成一片高房价。

在后面几个月，房价继续上涨的时候，政府看到的是经济复苏的保八，认识到了房地产先行复苏对于经济数据的好处，

对于完成保八的重要意义，于是放任房价继续上涨。由于我们国家的地大物博，北京、上海的房子可以由各地的有钱人集中去炒，煤老板、油老板多得很，炒起北京的房价不成问题。而青岛这样的地方的房价，又可以让北京、上海的人来炒，加上一些外地的小老板，这样房价就一直快速上涨。这个循环还会继续，如果国家没有干预政策的话，因为有钱的炒北京房价，没有感觉高，而北京人到青岛，也感觉房价便宜。这样gdp的数据可以继续高走，只是各地的房子没有入住的会越来越多，不知道算不算资源浪费。

房地产的最大功劳，就是拉动了经济，为保八做了贡献，同时满足了有钱人的规避通货膨胀的需求，让这些人感到了踏实，不过到底买房是否能够规避通胀风险还是个未知。再就是让广大的普通大众，彻底买不上市区的房子，不是有钱人去郊区，而是让没钱的去了郊区，再间接配合汽车政策，让汽车畅销了。这几天路上观察了一下车牌，其中50%以上的车是一年内的挂牌车，道路拥堵、能源危机、空气质量下降等等影响民生的问题将会相继而来。

政策房价可以作为特殊时期的调控手段，作为手段就要及时调整变化，如果政府还是一味靠房地产发展经济，考虑的还是少部分人的利益，将会造成房地产市场的进一步混乱。

于是就出现了现在的景象，开发商根据市场价格放房子，价格好的时候放点，不好的时候捂着。谁也奈何不了，据说捂盘的就罚一万，随便捂一下，就不止多赚一万。各种表演，也在助推房地产的表演。房地产市场在我们国家成立价格决定供需，而不是供需决定价格。这也许是自由经济模式的一个理想状态。

物业市场部上半年工作总结篇六

现就本人所管理的片区杭州市场及大区后勤从____年初至今工作进展情况，所存在问题，及下一步工作开展向公司做以

汇报。

____年初至今，在公司效益经营方针指导下，我部根据片区网点实际经营情况，对片区亏损网点进行调整，撤场等大力度处理，已经裁撤了八家网点，在撤场同时，又有效开发了五家网点。新开网点遵循了公司效益，谨慎、详细调整，准确判断和预估的指导要求，力争把经营风险在前期控制在最低，因此新开店基本都略有赢利。现杭州市场实际经营网点为46家，销售额从5月份以前的35万左右递增到现在的月产出55万左右，递增率为57%左右，市场的实际经营效益也在逐步改善和提高。

二、杭州市场部管理现状

片区管理分工明确，各片区业务能针对片区经营情况对工作主次分明，有条不紊地开展，在回款、客情维护、促销员管理、促销活动开展等基本能执行到位，业务开展有分工，有协作。我本人除了加强网络管理，把工作重点放在信息收集和新网点开发上。

三、大区后勤管理情况

1、 仓库

经过一段时间的消化和调整，大区仓库包场淘汰品牌所沉淀的库存，公司主动淘汰品牌所形成库存。品牌质量不稳定所形成的库存。在公司协调下，兄弟市场上海，台州的帮助下，大区内部嘉兴。湖州共同努力下，已经消化了前期沉淀的大部分库存和即期品。仓库库存额由年初的将近200万控制在120万左右。

2、 品牌梳理

经过调整和消化，开始逐渐形成适合本区域销售的品牌架构

3、 司机、财务等其它后勤人员基本尽职尽责，各司其职，完成本职工作和公司交办的事项。

四、存在问题及分析

1、大客户大包袱，____年12月份包场的连锁超市禹倡供销经营至今，平均投入产出比60%多，费用占整个市场40%多，成了市场效益经营的大包袱。

原因有以下几个方面□a□金融危机有一点点b□禹倡有一家店周边菜场搬迁造成下滑c□迪彩、大宝、牙博士等在该系统畅销的单品不能持续有效跟进d□品牌调整导致部分顾客流失e促销员心态和积极性。整改措施，由于我们签的是两年的包场合同，已经进行了有效沟通，客户已答应第二年合作不受原合同约束，可以重新谈，今年的合作因为是门店承包制，利润和费用已分配下去，因此费用调整空间没有，但是销售提高因素在a迪彩、牙博士重新导入b该系统每年下半年都是传统旺季c促销活动跟进。

2、其它几个亏损小网点已积极沟通，用撤货来终止亏损。

3、多品牌调整负担重，给货源管理和市场销售工作带来很大工作量和压力，由于品牌引进和淘汰频繁，造成品牌顾客忠诚度降低及促销工作积极性受到影响，因此建议公司，梳理形成稳定的品牌架构、制定品牌淘汰和引入的机制。

物业市场部上半年工作总结篇七

转眼已经到了xx年7月份，根据自身的实际情况，我对自己xx年上半年工作做出了评定和总结，提出了需要改进的地方以及解决方法。

一、岗位职责

作为公司市场部督导这一职位，我在工作上有很多不到位的地方，没有使用好公司下发的考核标准。做事总是想到哪做到哪儿，工作没有合理的计划和总结，没有正确的工作方法。工作起来比较麻木，总是急于解决问题，做不到冷静的思考问题，没有合理的解决问题根本策略和方法。

解决方法：拟定一个属于自己的工作流程，每天按照此流程来展开工作(对每一项事情的了解和问题的处理都设有时间的限制)，这也就是被迫提高工作效率。经过一段时间的磨合，相信自己在工作方法上会有所改进，并且工作效率也会有所提升。

二、业务情况

20xx年在公司业务方面，得到了小部分的成果，但其中也有很多是鉴于公司同事们的帮助和鼓励。我们的军团军规中有这么一句，当你进入一家讲究实效的公司，请用你的业绩说话。

在工作中总会提醒自己：所有出现的问题只有自己解决，等到别人的只有参考的意见和鼓励的话语，凡事全部需要自己才能解决，没有任何人来帮助你完成它。这样自己的依赖性就不会那么强，所有的问题只有自己去寻找解决方法。再苦再累，只有你的业绩才能证明你的能力，其它所有的只是空谈。

三、团队协作

上半年工作中总结出：现在的公司只有较强的个人能力是不行的，拥有公司的团队协作精神才是最为重要的。再强的个人永远比不上一支优秀的团队。目前团队的建设将成为下半年度的工作计划。在团队中我总是教导我的管理者，必须做到以身作则，严格要求自己。店铺的管理者需要的是解决问题的方法，而不是我们帮助他们解决问题。对于如何培养员

工：只要员工犯的不是原则性问题，我们基本以引导和教导为主。员工不是被骂成才，她们同样也需要赞美和鼓励的话语，多给信心。

四、存在问题

1.自我学习力不够，总是需要鞭策

2.工作还有潜力没有全部发挥，需要改进工作方法

五、解决方法

1.合理地安排自己的学习时间，没有特别重要的事情，不可打乱学习计划

3.在培训和会议之后学会总结和分析，分析出自己目前的工作问题，总结出自己如何更好的执行和布置工作。在实施之前做好充足的准备，将计划详细，实施的时候就比较轻松。

以上就是我对20xx年上半年的工作总结，在工作总结中分析出自己工作中存在的各种问题，对下半年的工作计划和目标有很大的帮助。接下来我会认真执行下半年的工作，为自己的目标而努力!