

# 2023年上半年户政工作总结(通用5篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。大家想知道怎样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 上半年户政工作总结篇一

20xx年是紧张的一年，也是忙碌的一年，也取得了一定的收获。回顾这一年的经历，经历了公司从来没有的策划模式，也完成了开始觉得不太现实的销售任务。让我对营销策划有了新的认识，也看到了大胆的广告推广方式。

回顾这一年的工作，我在公司领导和同事们的支持与帮助下，提高自己的工作要求，按照公司的要求，认真的去完成了自己的本职工作，一年转眼即将结束，现对一年的工作情况总结如下：最重要的是工作重心的转变，其次是自己心智的成熟。

今年的销售任务从年初的xx亿销售目标下达下来，就觉得确实是一个重担压了下来，为了去实现这一个目标，我全力以赴的去配合公司的每一个销售节点。我把自己的销售业绩放到了一边，重点放在了整个销售团队的销售业绩上面，我们把每一天都当成了开盘日，庆幸的是今年公司的策划部门为我们销售做出了强有力的销售宣传，保证每天我们的销售中心的人气都非常的旺。

而这个时候我的工作就放到总控上面，做好现场的销售氛围，而自己确实在今年也没有赚到钱，有的时候心里确实感觉到不平衡，拿不到钱（我没有销售总提成），有时候确实想放弃这个工作岗位，说实在话干销售就是吃的青春饭，拿高工

资，别的同行也觉得今年我们卖这么好，我应该赚好多钱，但事实我根本没有，而幸运的是xx总、xx经理真的也很理解我，对我关怀和帮助，同事们也非常配合我的工作，我应该感谢他们。

20xx年的主要工作内容如下：

销售部门是公司对外展示的形象窗口，代表的是一个公司外表，也是公司最赚钱的一个部门，是一个先锋部队。销售部工作也是最直接的，拿业绩说话。天天跟形形色色的人打交道也是最难的一件事情，特别有些客户不讲道理，死缠烂打。面对这些工作，为了完成任务目标，自我强化工作意识，提高工作效率，细化工作内容，冷静处理客户问题，力求达到客户的满意度，创造良好的客户口碑，力求各项工作准确，避免疏漏和差错，至今基本做的还是比较完善。

### 1、认真做好市场调研工作

对xx市场的信息掌握，对竞争对手的产品细致分析，每周调研做好记录，及时和团队分享，给公司产品定价提供依据，做到知己知彼百战不殆。

### 2、营造火爆的销售氛围促进销售

配合策划部门的活动作出应对调整，在销售现场做好总控，盯紧销售案场的每一组客户做出调整，应对突发情况，核对房源、价格、优惠等确保准确，避免疏漏和差错。

### 3、做好客户问题的处理

客户多了什么样的情况都有，要退房的、要优惠的、有对合同条款不满意的等等。在保证公司的利益不被侵犯的前提下，与客户周旋，洽谈，不但要完成签约，还需要客户满意，提高公司的美誉度，提升老客户推介率。

#### 4、做好与其他部门的工作协调

加强与公司各个部门的沟通，向行政部申请办公用具，车辆使用计划等；与客服部做好合同备案，贷款政策信息等相关信息的及时掌握；请工程部工程师为销售人员解答专业知识等工作，提高工作效率，掌握更全面的'知识。

5、做好路业顾问的培训学习工作。及时捕捉政策信息，专业知识，课外知识等信息给销售人员分享。组织召开专题分享会使销售团队共同学习，共同进步。新员工的培训学习安排，考核。

在20xx年里，公司加大了推广力度，更新了推广方式，不同新异的推广方式让我目不暇接，在这一年里我不断加强自身的学习，专业非专业知识不停地学习，在这一年里我看完了xx本畅销书（《货币战争》xx本、《激荡30年》xx本、《从优秀到卓越》），为自己充电。

向周围的领导、同事进行学习，尤其是xx老总和xx经理的循循善诱、孜孜教诲下，感觉到了今年自己还是有点进步。经过不断地学习充电，不断地积累，我在日常的管理能力、问题客户的处理能力、销售案场的销售氛围营造能力等等，在这一年里又有了新的提高，保证了本部门各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。

积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

在这一年来，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

##### 1、脾气太急躁

个人心理承受能力不是很好，对某些事情个人感观较浓，说话的尺度把握有所欠缺，办事的分寸掌握的不够完美。这中性格会造成本部门和其他部门的同事造成误解，亟待改之。

## 2、不细心

考虑问题太少不够精细，该考虑的问题没考虑到，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位。

## 3、管理方式有些“粗犷”

不够细腻，管理制度的严密性与连续性没有监管到位。

## 四、今后努力的方向

### 1、加强学习，拓宽知识面

努力学习房产专业知识和相关法律常识。加强对房地产发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解、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；真正做好领导的助手；做好路业顾问问题的解决者“拆弹专家”。

### 3、注重本部门的工作作风建设

加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。

### 4、提高工作积极性

不断提升销售部团队成员工作积极性，团队凝聚力，做好部门任务分解，并全力以赴去完成年度任务指标。

## 5、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。

“人生伟业的建立，不在能知，乃在能行。”我也深信不疑，在此提出与大家共勉，共同进步！

## 上半年户政工作总结篇二

今年以来，农村市场紧密围绕“创新机制、精耕细作、规模发展”这一核心，在全市范围内加大农村支局体系建设，并积极承接全省农村支局“收入承包、增量提成”工作要求，充分发挥支局的枢纽、桥头堡作用，通过达标支局的建设，夯实支局基础管理工作和支局常态化营销工作；实现全业务快速增长，确保农村收入突飞猛进。现就农村市场上半年工作汇报如下。

1-6月全市农村市场收入累计xxxx万元，完成省定预算指标的xxx%□累计同比增长xxx万元，增幅达到xxx%□其中移动业务收入xxx万元，累计同比增长xxx万元，增幅达到xxx%；固网收入xxx万元，累计同比减少xxx万元，降幅到xxx%□

1-6月全市农村市场移动用户累计发展xxx户，有效净增xxx户，完成省定预算指标的xxx%；1-6月农村宽带累计净增xxx户。

### 1、狠抓细节，完善支局建制

年初，为有效贯彻落实省公司农村支局收入承包工作，对全市农村支局现状进行梳理，分别从支局长人员落实、支局统包人员薪酬及分布情况入手，理清全市农村支局情况。在此基础上重新制定了农村支局体系规范标准，明确了从市至支局的各级管理职责，并对支局及统包点用人要求进行规划和明确。截止6月底全市xxx个支局已有xxx个支局长下沉到支局

开展工作，其余xxx个支局点因办公场所问题导致人员未能下沉。

## 2、贯彻落实，实现支局收入承包

为将农村支局收入承包落到实处，首先开展完善农村支局建制工作，同时开展农村收入预算工作，先由市公司统一明确农村收入预算原则，再由各经营单位按照预算原则，并结合支局当地经济环境开展科学合理的收入预算，分别明确了各支局t0□t2□t3收入预算值□20xx年农村t0预算xxx万元，较11年增长xxx万元，超省定预算xxx万元。

其次明确支局承包执行方案，严格按照“多劳多得”的原则对超额收入实行增量提成，形成对支局的正向激励机制。支局承包工作严格按照省定要求，在3月5日前完成全市xxx个支局承包责任书的签订。在支局收入承包后，4月末全市xxx个支局收入累计同比呈正增长，其中有9个支局收入增幅超过xx%;其余20个支局收入累计同比为负增长，其中有6个支局收入降幅超过xxx%□

## 3、营维分离、推进农村运营

在支局收入承包后，为有效打破农村运营瓶颈，在一季度末深入开展农村市场分析工作，通过多维度、多层面的剖析，发现现阶段农村支局的营维合一成为制约农村发展的重要因素，为能有效快速解决这一难题，经市公司各级领导的多次讨论，决定通过农村支局营销人员的填充，实现支局营维分离。在农村方案确定后于5月5日召开了全市农村支局运营研讨会，会中明确了农村营销人员的雇用来源及费用问题，并重点对农村支局管理实现“三到位”进行了详细的安排及部署。目前各单位农村营销人员仍在雇用中。

## 4、稳步推进3g走进新农村

“3g走进新农村”专项营销活动自20xx年开展以来，经过百日会战，返乡市场两个阶段的专项活动，已初步形成农村3g使用的营销氛围。为持续深化天翼3g在农村市场的渗透，严格按照省公司文件精神，在5-8月持续开展“3g走进新农村”营销活动。此项活动的开展主要由“宣传进万户”、“电影下乡”、“渠道拓展”三个板块组成，围绕3g智能机销售为重点开展，截止目前各单位开展进度差距较大，仅6月份拉动移动有效净增xxx户。

为有效推进天翼3g智能机在农村市场的销售，积极同市农业局进行合作，围绕“农村信息化建设”主题，积极探索营销模式，5月24日，携手市农业局召开“全市农业信息暨白河模式推广”工作会，以信息化建设为切入口，加大推广农事通业务，延安市共计农村信息站xxx个，计划20xx全年实现xxx%信息站的渗透。本次业务推广，主要以农村合约计划机型为主，将从6月起由电信公司同承信网络公司联手针对12个县公司开展巡讲工作。

- 1、农村市场移动业务增速缓慢□3g智能终端销售效果不佳。
- 2、农村营销人员到位情况差，支局营维分离推进难度大。

## 上半年户政工作总结篇三

按照公司一号文件要求，为提高自己的业务水平，不间断的学习《技规》《行规》及公司各项规章制度，特别是事故通报的学习。提高自己对行车安全工作的认识 and 了解，为了更好的做好本职工作，利用休息时间，熟悉《站细》，了解站场设备和作业程序，在车站组织的各项学习活动中，一向积极认真的学习，通过自己的努力，基本掌握了调车工作的作业要领和作业程序。为自己以后的发展打下了良好的工作基础。

以“苦干、实干、拼命干”的工作精神，调车作业中，严格认真实行调车作业标准的制度，在确保人身安全的情况下，按班前布置的要求，正确做好调车作业准备，作业中，按值班员制定的列车编组计划，认真的传达给连结员计划内容和各项注意事项，严格把控各项作业环节，加强作业标准化，半年中从未发生过违章违纪，影响行车安全的各种行为，保证了车站的安全工作的有序进行。

生活中和同事互帮互助，和睦相处，之间相处从未有过斤斤计较的事件发生，积极参加各项站务活动，增进了同事之间的友谊，促进和谐氛围。

半年来自己在平凡的岗位上付出了辛苦，尽到了应尽的职责，但是严格的来说离作业标准化还是有一定的差距，在今后的工作中加强自己学习，提高业务水平，尽心尽责做好每项工作，继续为公司安全生产作出贡献。

## 上半年户政工作总结篇四

本人在思想上牢固树立以连为家的思想，保持高度的稳定，团结在党支部的周围，积极搞好全班人员的思想工作，我个人作为党员。各级参加，并且从中查找自身存在的不足，确体政治上合格，一年来，我带领全班积极参加连队的政治教育和政治教育和理论学习，积极学习高科技知识，我自身自学电脑，并且收到了良好的效果。全班人员的思想基本上保持稳定，没有任何事故的苗头，真正做到了连队所提出的要求，本人也能够从思想上提高认识，把握住人员的思想状况，了解本班战士想什么，做什么，在哪里，需要什么，也起到了良好的促进作用。

在连队首长的领导下，带领全班完成了华考本站及自己的职责去要求自己，堵塞了自身在服从管理上的漏洞，保证了管理的正规化。通过近一年的管理情况来看，确实也反映出自身的能力有待于进一步的加强，全班人员在服从管理上也是



摆在我班长面前的现实问题，在连队搬回之后，在全班人员的管理上引发了我个人的思考，针对人员思想消极悲观，干好干坏一个样，干与不干一个样的现象，我认为，我班长的管理能力应该反\_反\_，要确实的把全班人员的积极性，创造性调动起来，使之更好的为连队服务。

- 1、思想上有放松现象，在大项任务面前，有畏难情绪，（主要表现在工作多，任务重的情况下）
- 2、履行职责上缺乏雷厉风行的工作作风，存在老一套的思想
- 4、在班长的组织指挥上，缺乏坚定性，存在手软现象，
- 5、在党员发挥作用上还有待于进一步加强，
- 7、对全班人员的管理上在漏洞，没有真正深入战士中去。

以上的我一年来的工作述职，取得的成绩只能代表过去，在明年的工作中，我将吸取经验教训，争取把各项工作完成得更圆满、更彻底。以及自己的职责去要求自己，堵塞了自身在服从管理上的漏洞，保证了管理的正规化。通过近一年的管理情况来看，确实也反映出自身的能力有待于进一步的加强，全班人员在服从管理上也是摆在我班长面前的现实问题，在连队搬回之后，在全班人员的管理上引发了我个人的思考，针对人员思想消极悲观，干好干坏一个样，干与不干一个样的现象，我认为，我班长的管理能力应该反\_反\_，要确实的把全班人员的积极性，创造性调动起来，使之更好的为连队服务。

## 上半年户政工作总结篇五

- 1、完善团员电子档案。对初一初二所有团员的自然情况进行了统计，并形成电子档案，方便统计和管理。

2、利用《团支部量化考核细则》调动了团支书工作的主动性和积极性。

3、整理团课培训材料和签到制度。逐步提高受培训的积极分子和团员的思想意识。

1、学雷锋活动。我们借3月5日学雷锋活动的契机，组织了国旗下演讲、“向不文明行为说不”的签字仪式、主题班会和校园大清扫等活动。从设计方案，到活动过程，到最后的活动总结，提高了师生的思想觉悟，让雷锋深入人心，让学雷锋形成自觉。

2、五四运动九十周年系列活动。今年是五四运动九十周年，在这个特殊的五月里，我们学校团委进行了一系列的活动：五四表彰暨纳新团员大会；到敬老院义务劳动；美丽的校园我的家——清理校园内外的白色垃圾活动；光辉的足迹——手抄报展示活动。通过这一系列的活动，学生深深的以我是一名团员而自豪，以我是六十六的一员而自豪，时刻想着自己如何能做的更好。

1、充分利用国旗下演讲的主阵地。让不同学生作国旗下发言人、主持人，认真准备讲话稿，师生反映较好，并收益匪浅。

2、充分利用每月班级板报、日报的影响力。让学生切（！）实理解和领悟学校教导处和团委的每月中心工作。

3、充分利用广播站的宣传作用。根据学校的工作要求，结合校团委和教导处每月工作重心和特殊节日纪念日，加大宣传力度。

4、充分利用团刊的文字效应。设置了“文学天地”“校园之声”“好班级、好人物报道”等重要版块。大大加强了团内沟通方式和团队工作宣传力度。