

# 最新六一儿童节教案小班音乐 小班音乐 活动反思(大全7篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 半年工作总结训练篇一

在这近半年多的时间中我经过努力的工作，也有了一点收获，经过半年多的努力，也取得了一个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了必须程度。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自我的本事，业务水平都比以前有了一个大提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，此刻能够拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个业务能够全程的操作下来。

存在的缺点：

对于市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于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，过分的依靠和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自我还停留在一个初级销售员的位置上，业务本事尚且不足。

下半年工作计划及个人要求：

个人要求：

2. 在拥有老客户的同时还要不断发掘更多高质量的新客户；

5. 熟悉公司产品，以便更好的向客人介绍；
6. 试着改变自我不好的处事方法以及不爱与别人沟通等问题。

下半年的销售目标最基本的是做到部门经理下达的三台任务量。根据经理下达的销售任务，把任务根据具体情景分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个潜在客户身上，完成各个时间段对自我下达的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

## 半年工作总结训练篇二

转眼间又过去了半年，为了更好地做好自己今后的工作，总结经验、吸取教训，现做一份预算师半年工作总结。这段时间，在思想意识、业务能力等各方面都取得了一定的进步，我对公司的工作环境、管理模式、组织机构、规章制度有了深刻了解和认识，较好地完成了公司交给的各项工作任务。

1. 积极主动地搞好文案管理。一是档案管理工作。对档案的系统化、规范化的分类管理是我的一项经常性工作，我采取平时维护和定期集中整理相结合的办法，将档案进行分类存档，并做好收发文登记管理。二是资料录入和文档编排工作。对管理处涉及的资料文档和有关会议记录，我认真搞好录入和编排打印，根据工作需要，制作表格文档，草拟报表、做好办公室工作总结等。

2. 耐心细致地做本职工作。认真整理以往的资料，对应资料制作了资料存储账簿，理清个人部分工作之间的'关系，严格执行部门制度，做好每一笔账，确保了资料文件进出记录的实现。

3. 认真做好以往资料的整理工作。积极配合同事完成了洪工留下的资料整理与汇总，仓库及地下室以往工程遗留资料的整理与汇总，部门内材差文件的装订，合同的整理汇总及装

订工作。

具备良好的政治和业务素质是做好本职工作的前提和必要条件。作为一名预算员，在工程预算这个领域里，我是一个新人，对所从事行业的认识也比较肤浅，为了提升自身的素质，快速适应企业环境和工作岗位，我能勤学好问，积极向同事学习取经，在公司领导和同事的信任和帮助下，不断提高业务技能，尽快适应工作需要，在短时间内迅速融合进了这个大集体，为以后的工作顺利开展奠定了基础。

3. 对工作相关文件内容了解不够，特别是对以往的一些资料情况了解还不够及时。

预算师半年工作总结中也取得了一些成绩，也发现了自己的不足之处。但成绩只能代表过去，最重要的是要发现自己存在的问题并且加以改正。未来，我会本做好自己的本职工作，发挥出自己最大的能力，在自己的工作岗位上不断的进步，取得更大的成绩。

## 半年工作总结训练篇三

20xx年是公司加大企业内部改革力度、全力扭转安全生产不利局面、不断提高企业管理水平和整体实力、全面开创新局面的一年。上半年，公司党委在认真总结过去工作经验的基础上，统一思想，目标明确，自我加压，扎实工作，按照新一届领导班子的总体工作思路，以安全稳定为基础，以经营管理为中心，以优质服务为宗旨，全力配合实施公司职代会制定的以夯实一个基础，实现两个确保，提高三个能力，实施四项工程，建设六个环境为主要内容的“一二三四六”工程。

全面落实公司党委提出的“围绕一个中心，突出两个重点，实施三个工程，培树四个形象”的工作目标，公司的党建工作和谐发展，收获了丰硕成果。上半年公司先后荣获“\*市百

家诚信企业”和“全国安康杯竞赛优胜企业”荣誉称号，公司党委被评为“\*市宣传思想工作先进集体”、\*市“红旗党委”、“\*省先进基层党组织标兵”和“全国先进基层党组织”，同时，船营供电分公司党支部被\*市委授予“先进基层党组织”荣誉称号。

## 一、上半年主要工作情况

### 1、党的组织建设进一步加强

建设坚强有力的党组织，是激发活力、永葆先进、发挥作用的基础和前提。上半年公司党委从加强基层党组织建设、加强党员队伍建设、加强领导班子和干部队伍建设三个方面入手，党的组织建设得到进一步加强。

加强基层党组织建设。根据公司多种产业改制重组的实际情况，组建了吉电集团党委、纪委，并重新明确了吉电集团党委的管理职能；建立和完善先进性建设的长效机制，重新修订了《\*供电公司党员发展及管理制度》、《\*供电公司党组织“三会一课”制度》。结合公司基层现场办公会精神和公司党员队伍，特别是基层党组织中存在的问题，研究制定了《\*供电公司关于加强基层党组织建设的指导意见》，进行有针对性地指导，使党的组织建设工作常态化、规范化；继续坚持基层党组织工作量化考核制度，完善了基层党组织工作考核办法，对不合理和不完善的地方进行了调整和修改，使考核细则更加合理、规范，更加科学。

加强党员队伍建设。按照组织发展的十六字方针，严把入口关，确保党员队伍的先进性和纯洁性。在对拟发展的42名同志的考核中，取消2名发展资格，延长考核期1名；对拟转正的33名预备党员进行严格的考核和审查；加强积极分子队伍建设，举办党的积极分子培训班，对公司68名组织发展对象进行了集中培训，提高积极分子对党的认识；开展向困难党员送温暖献爱心活动，建立了困难党员、患重病党员和长病党员

档案，春节前公司党委组织了慰问活动。使党员感受到了组织的温暖，增强了党组织的凝聚力，激发了广大党员热爱组织和勇于奉献的热情。

加强领导班子和干部队伍建设。公司党委充分认识到，社会的发展和进步对公司领导班子的要求越来越高，公司党委始终把加强领导班子和干部队伍建设这项工作放在重要的位置，以创建两级“四好班子”为主线，做到常抓不懈。一是进一步加强公司班子自身建设。坚持集体领导和个人分工负责相结合的制度，做到科学决策和集体决策；班子成员勤于调查研究，经常深入分管部门和单位，帮助基层解决实际问题；重新修订了《\*供电公司党委民主生活会制度》，坚持定期开展民主生活会，开展经常性批评与自我批评，敞开思想，及时沟通。

不断增强班子团结力、凝聚力和战斗力。二是加强中层干部队伍建设。中层干部是公司的中坚和骨干，是实践公司战略决策和工作部署的概念”论文研讨活动，强化干部学习和提高，增强执行力，促进工作作风转变；开展创建“四好”领导班子活动，对20\*年度“四好”领导班子和优秀“四好”领导班子进行了命名和表彰，对优秀“四好”领导班子成员给予奖励，制定了20\*年创建“四好班子”实施方案。上述一系列的措施，推动中层干部队伍形象有新变化、能力有新提高、作风有新转变。

## 半年工作总结训练篇四

半年来，本人认真学习公司章程和行业法规，端正态度，积极主动的学习专业知识，认真对待每一项工作，树立强烈责任感和事业心。

特别是在公司倡导合规经营的大旗下，我更加深刻的理解了合规经营的含义，并将合规经营切实的跟自己的工作紧密的联系起来，这是对我本身的价值准则、行为规范、工作理念

的一次深造，使我更加严以律己，在工作中时时以合规要求自己，建立了更加良好的道德诚信标准。

后让我更深刻的了解到了应该如何正确的对待工作，并且在阅读后，细细剖析书本、剖析自己，在写下读后感的同时，自己的思想精神也得到了升华。

本人从事柜台一线业务，平时跟客户接触的比较多，很大程度的代表了公司的形象，是公司的一个小小窗口，所以在日常工作中十分注意与客户交流的方式。我虚心学习前辈的交流经验，始终保持着饱满的工作热情，努力为客户带来更优质细心的服务。柜台上的事务细致而零碎，很多业务不是经常碰到，在这半年里，我又学习到了不少之前不曾涉及的业务，日常的工作也更加熟练，感觉这半年获益匪浅。

在公司开展“红耀中国”的. 活动中，公司业务比较繁忙，柜台开户量很大，但是我和公司同事团结协作、相互配合，把填写资料的指导、开户的系统录入、与银行的沟通合作等具体工作做的井井有条。活动期间虽然很忙碌，但是大家共同努力，完成工作，我觉得很充实。

在取得进步的同时，我也发现了自身存在的不足：

1、学习还不够。当前是信息快速更新的时代，新的信息层出不穷，我还有欠缺的地方，应提高学习的自觉性和紧迫性。理论基础、专业知识、工作方法等方面还应加强对前辈的学习。

2工作较累时，有松弛的思想出现。这是个人历练还不足，思想意志还不够坚定的表现。

针对以上问题，在今后的日子里，我明确了努力的方向：

1. 秉持“活到老，学到老”的思想，不断学习，不断充实自己，

使自己跟上信息更新脚步。珍惜每次考试机会，争取尽量早、尽量多的通过各项证券考试。

2. 增强大局观念，努力克服消极情绪，提高工作质量和工作效率，积极配合公司领导同事们把工作做得更好。

下面对公司的发展，提出个人的小建议：

一、个人认为，公司目前的宣传力度还不够，仅局限在现有客户以及自家门前，而没有面对全市人民，这是一个长远的问题，其效果和影响力的体现需要一定时间才能深入人心，所以个人认为这是个需要长期坚持的课程。

我们可以组织一些娱乐活动，对象不局限于公司股民，全市人民都可以来参加，宣传的同时留下的印象也比较深刻。

二、经纪人的发展和经纪人素质的培养。经纪人人数偏少这一直是营业部关注的问题，在发展经纪人数量的基础上，也要注意已发展经纪人的素质教育，这不仅仅是在证券技术分析方面的培养，还有在合法合规操作和职业道德方面的教育。

愿与同事共同努力，创造扬中营业部更好的明天！

## 半年工作总结训练篇五

转眼间，半年过去了。在这过去的半年中，是xx选择了我，也是我选择了xx。从进公司的那一天起，我就不断地告诫自己，对自己一定要“高标准、严要求”。事实证明，在这极其充实的工作中，我即辛苦又开心，收获很大，感悟很深。更重要的是我对自己能在这样一个快节奏、高效率、充满生机与活力的企业里工作而感到自豪。

经过这半年充实、丰富、辛苦的工作后，我经常不断地总结、思考，也获得了不少的感受与体会。

## 1. 注重协调

我不仅对前台的业务流程有了提高，而且对前台工作人员的职责有了更全面、更深入地了解。业务方面，除了正常的收费、办理业务等工作外，接待用户、协调关系、化解矛盾、咨询、受理投诉等也发挥着重要作用；营业员工作职责方面，高水平的业务和协调工作的能力、较强的责任心、谦虚的工作态度、团队作战的精神、服务的热情等是衡量前台优秀员工的基本准则。

## 2. 爱岗敬业

在解决营业和解答客户题目方面堆集了很多经历，能够实时切确的为客户供应对劲的处事。事项中严厉要求自己，贯串毗邻很强的责任心，审慎的事项立场和精采的心态。一直加强营业进修，全力进步营业水安然安祥和諧手段。事项中，热情处事，做到以诚相待、以心换心；靠一点一滴的过细事项博得客户相信。

爱岗敬业，珍惜集团声誉。有着很强的团队精神，跟同事相关融洽，获得了的信赖。在公司的处事明查暗访中多次取得优越的成效，在市公司明列前茅为公司博得了声誉。积极介入公司构造的培训进修。吃苦研讨，全力进步营业水平。在公司构造的岗位常识比赛和营业考试中也取得了优越的成效。完成义务和营业量列公司第一，被评比为营业明星，收成富厚。

## 3. 善于总结

总结是一个很好的习惯，人的一生当中如果每天都花一点时间去总结，那就可以把生活与工作都改善得越来越好。在工作中，每天都有可能接触到新东西，因此总结显得尤为重要，每天下班回来，我都会坚持做心里思考、口头总结，希望自己的收获更多、更持久，事实证明这样做是正确的，正因为

有了总结，我才让自己对xx的业务有了更多的了解，更深的感悟。

## 1. 拓展xx业务

结合客户的消费行为，深入发掘增值业务的发展重点。由于客户群的特点，不同年龄段的人对新业务的喜好程度、喜好内容都有所不同，因此根据消费者的消费特点制定与他们相符合的业务显得至关重要。

## 2. 及时反馈信息

在中国向信息化社会迈进的今天，电信电话已经成为人们越来越重要的通信工具，它不仅能够满足人们语言沟通的真正需求，还能满足人们娱乐、休闲、商务、学习等更多层次的需求。这就要求我们营业员不仅要有扎实的业务功底，还要及时的向公司反馈信息，根据客户的需求，满足他们更高层次的需要。为此，我经常看有关xx方面的信息，了解新形势，掌握新动向，在业务不忙的时候，也和客户沟通，征求他们的意见和建议，及时反馈给公司。

## 3. 加强实体渠道、电子渠道的推广，并从多方面开展体验式营销

体验式营销是提高客户对新业务认识的最重要的感性渠道，但目前大部分客户的主动性不够，那么需要我们主动采取一些加强主动体验的措施，如开展娱乐活动、设立新业务促销员等。

最后，感谢公司为我提供这么多学习和锻炼的机会，感谢在这期间帮助过我的领导和同事。作为一名新人，在这个精锐而充满活力的xx分公司xx营业厅，我的人生之路才刚刚开始，只有不断地经历风雨的洗礼，紧跟前进的步伐，才能为公司明天的再创辉煌贡献自己的一份薄力。

## 半年工作总结训练篇六

1、由于几年来对业务的学习，对相关的流程有了越来越深的认识。

2、在工作中，有很多新的技术问题，可是深知发现问题、解决问题的过程，同时也是学习的过程，经过不断的学习和总结，遇到的问题都得到了很好的解决。

3、有时候对工作认识不够，缺乏全局观念，对硫胺工段还缺少了解和分析，对工作定位认识不足。从而对工作的最优流程认识不够，逻辑本事欠缺，结构性思维缺乏。可是我相信，在以后的工作中，我会不断的学习和思考，从而加强对工作的认知本事从而做出工作的最优流程。

1、在工作实践中，我参与了许多团体完成的工作，和同事的相处十分紧密和睦，在这个过程中我强化了最珍贵也是最重要的团队意识。在信任自我和他人的基础上，思想统一，行动一致，这样的团队必须会攻无不克、战无不胜。

工作中，很多工作是一齐完成的，在这个工程中，大家互相提醒和补充，大大提高了工作效率，所有的工作中沟通是最重要的，必须要把信息处理的及时、有效和清晰。

2、工作的每一步都要精准细致，力求精细化，在这种心态的指导下，我在平时工作中取得了令自我满意的成绩。能够进取自信的行动起来是这几年我在心态方面最大的提高。

此刻的我经常冷静的分析自我，认清自我的位置，问问自我付出了多少；时刻记得工作资料要精细化精确化，个人得失要模糊计算；遇到风险要及时规避，出了问题要勇于担当。

3、在工作中，经过实际的教训，深刻理解了时间的滞延是对公司很大的伤害，这就需要在工作中，必须要对业务流

程很了解，在工作之前，多辛苦一下，减少因为自我对工作流程不能很好的表达的原因，耽误公司的生产。

在工作中，我学到了很多技术上和业务上的知识，也强化了生产的质量、成本、进度意识；与身边同事的合作更加的默契，都是我的师傅，从他们身上学到了很多知识技能和做人的道理，也十分庆幸在刚上路的时候能有他们在身边。我必须会和他们凝聚成一个优秀的团队，做出更好的成绩。

## 半年工作总结训练篇七

### 1、销售指标的完成情况

上半年在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，及经销商的共同努力下，\_\_市场完成销售额157万元，完成年计划300万元的52%，比去年同期增长126%，回款率为100%；低档酒占总销售额的41%，比去年同期降低5个百分点；中档酒占总销售额的28%，比去年同期增加2个百分点；高档酒占总销售额的31%，比去年同期增加3个百分点。

### 2、市场管理、市场维护

根据公司规定的销售区域和市场批发价，对经销商的发货区域和发货价格进行管控和监督，督促其执行统一批发价，杜绝了低价倾销和倒窜货行为的发生。

通过对各个销售终端长时间的交流和引导，并结合公司的“柜中柜”营销策略，在各终端摆放了统一的价格标签，使产品的销售价格符合公司指导价。

按照公司对商超、酒店及零店产品陈列的要求进行产品陈列，并动员和协助店方使产品保持干净整洁。

在店面和柜台干净整齐、陈列产品多的终端粘贴了专柜标签，

使其达到利用终端货架资源进行品牌宣传的目的。

### 3、市场开发情况

上半年开发商超1家，酒店2家，终端13家。

新开发的1家商超是成县规模的\_\_购物广场，所上产品为52°系列的全部产品；2家酒店是分别是\_\_大酒店和\_\_大酒店，其中\_\_大酒店所上产品为52°的四星、五星、十八年，\_\_大酒店所上产品为42°系列的二到五星及原浆。

新开发零售终端城区4家，乡镇9家，所上产品主要集中在中低档产品区，并大部分是42°系列产品。

### 4、品牌宣传、推广

为了提高消费者对“\_\_酒”的认知度，树立品牌形象，进一步建立消费者的品牌忠诚度，根据公司规定的统一宣传标示，在人流量大、收视率高的地段及生意比较好的门市部，联系并协助广告公司制作各式广告宣传牌35个，其中烟酒门市部及餐馆门头29个，其它形式的广告牌6个。

### 5、销售数据管理

根据公司年初的统一要求完善了各类销售数据管理工作，建立了经销商拉货台帐及经销商销售统计表，并及时报送销售周报表、销售月报表和每月要货计划，各类销售数据档案都采用纸质和电子版两种形式保存。

对20\_\_年的销售情况按照经销商、各个单品分别进行汇总分析，使得的每月的要货计划更加客观、准确。

在每月月底对本月及累计的销售情况分别从经销商、单品、产品结构等几个方面进行汇总分析，以便于更加准确客观地

反映市场情况，指导以后的销售工作。

## 二、下半年工作打算

尽管在上半年做了大量的工作，但由于我从事销售工作时间较短，缺乏营销工作的知识、经验和技巧，使得有些方面的工作做的不到位。

鉴于此，我准备在下半年的工作中从以下几个方面入手，尽快提高自身业务能力，做好各项工作，确保300万元销售任务的完成，并向350万元奋斗。

努力学习，提高业务水准

其一是抽时间通过各种渠道去学习营销方面(尤其是白酒营销方面)的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。

其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

## 半年工作总结训练篇八

20xx上半年度是技术开发部快速、稳步、持续发展的半年。在某总的带领及公司各位领导、各位同事的大力支持下、技术开发部成员的通力协作下，以新产品开发作为技术部的工作重心，同时为其他部门带给技术支持、质量改善，并加强技术部门的内部管理，在这些工作中既取得了成绩，也看到了不足，现就20xx上半年技术工作向公司领导和各位同事作以下汇报。

某某公司技术开发部在20xx上半年共进行新产品开发37项，其中41%实现了批量生产，16%客户考证中，22%待考证□xx%

在研制开发。这些新项目中，国际客户占78%，国内客户占16%。

国际客户包括……等，项目主要包括锥环、支撑环、槽绝缘、出线板、匝间绝缘、加工件用层压板、缠绕管等转子和定子部件。国内客户主要是某某，项目包括门型绝缘、核电槽绝缘等。

新产品的开发不是几个人单打独斗就能完成的，而是由公司内部的各个部门有计划地组织、协调、分工和合作来完成的。例如锥环和支撑环的开发，需要缠绕车间协助我们缠绕试样、试验缠绕材料和工艺；新型层压板和单层匝间绝缘的开发，需要二车间协助我们反复上胶、压制；绝缘盒的制造、加工，需要压制、手糊和加工车间多次协助。对于这些新产品的开发，一是创新，二是国外客户，所以从制造、加工、试样制作到测试，要求比较严格，技术难度比较高，时间比较紧迫，所以我们也个性严谨，测试结果有任何不理想的地方，工作就需要重新做，这样经常打乱车间的生产计划，但各车间一向给予很大的支持和谅解，在此，深表感谢！但是，我们还期望得到你们更大的支持！

企业透过新产品研发，往往能够获得更大的市场份额，赚取更高的利润，拥有更高的客户满意度。在全球经济一体化迅猛发展和市场竞争日趋激烈的这天，企业间的竞争已经由传统的、规模经济时代的“大鱼吃小鱼”转变为现代的、信息技术时代的“快鱼吃慢鱼”，快速推出新产品的潜力已经成为直接关系到企业生存和发展的关键。所以，创新和新产品开发对每个企业都是必然的。期望各位同事对新产品研发这个过程不只局限于给予配合，更就应抓住这些机会提升自己、挑战自己。

技术开发部在做好新产品的研发工作的同时，坚持做好生产部生产、质保部检验、销售服务的技术支持工作，不断改善车间制造工艺，完善和丰富技术支持的资料和资料，编制修

订原材料采购验收规范、测试规程、管理规定、工艺文件等68份，翻译转化alstom英文版。

材料、测试规程30份，以及岗位员工的技术培训和交底都做了必须的工作。

对原材料进行进厂检验、半成品和成品测试、新产品研制测试，共出具1112份报告，并对测试结果反应出来的问题进行反馈、处理、改善。

协助生产、质保部分分析解决产品在生产过程中出现的问题，如34#百万锥环励端加工时开裂□alstom内支撑环加工后产生裂纹等等。

1、在产品的设计和开发过程中，多为应急开发，造成不能按照流程执行。《产品设计开发程序》执行不严谨，没有严格按照体系要求条款来规范工作，包括立项、评审、预算经费等。

2、与其他部门的联系虽在加强，但还欠缺沟通。比如刷漆事宜，技术部没有主导好刷漆这道工序，于是机加工工艺文件上也没有明确刷什么漆，导致这道工序处于无人管控、混乱的状态。上层没有做到位，基层如何做好?这只是个点的问题，类似于这种状况的问题还很多□20xx上半年技术部要加强与各部门的沟通协作，保证工作能够做连串、到位。

3、研发新产品的同时，严把老产品的品质关，稳定现有产品的市场，不要一味追求新产品而失去了老产品的市场优势。

1、进行市场调研，定位产品的发展方向。加强与客户的合作与沟通，进一步加强对客户产品的了解，开发使用性可靠、性价比高的产品，加速公司发展。

2、根据公司的战略和目标，尽快实现alstom转、定子打包和

打入国际市场。

- 3、缠绕树脂体系的更改，降低原材料成本，提高材料性能。
- 4、整顿老工艺，尤其是被忽略的岗位，比如手糊、刷漆等等。
- 5、完善新产品开发项目管理工作，规范《产品设计开发程序》的执行。
- 6、精细化管理技术开发部部门工作，努力实现标准规范作业。

20xx下半年公司又有了更伟大的目标，为了适应公司的高速发展，我们在座的每一位同事需要不断的挑战自己，以更高的标准来要求自己，在新的半年里，技术部必须不辜负公司领导及同事们对我们的厚爱，必须做好自己的本职工作，也期望能够得到大家一如既往的支持，为xx公司的发展壮大尽职尽责，与全体员工一道为公司的未来、为我们的未来而努力奋斗！

## 半年工作总结训练篇九

不知不觉中，20\_\_年\_过去了一半，回顾这半年的工作，\_\_\_\_\_管理有限公司在集团公司各级领导的关怀下，在集团物业总公司领导的指导下，在开发公司、营销中心、会所等公司领导和同事的支持下，全体员工时刻以“五把尺子”精神为动力，以集团“舍得、用心、创新”的企业宗旨为基础，秉承公司优良传统，发扬爱岗敬业，吃苦耐劳精神，先后顺利的完成了各项工作，并多次配合营销中心，会所完成公关、营销活动，取得了较好的成绩，同时也得到小区业主的一致好评。现将半年来的工作总结如下，并对下半年的工作进行进一步的规划。

(一)直接服务部门工作总结(\_\_\_\_务中心)

\_\_\_\_服务中心中心是我们\_\_\_\_对外服务的窗口，其服务水平远远高于普通管理处。业主入住之后，只需一个电话，\_\_\_\_金钥匙服务中心将会为业主提供24小时个性化、零干扰、全方位服务。今年以来，按照部门的服务理念，围绕部门的工作核心，根据部门年度工作计划的工作重点和管理目标，开展各项服务、管理、培训工作，并针对原有存在的不足之处加大培训、考核力度，逐步予以改善。

### 1、费用收缴工作

20\_\_年\_工作重点为费用的收缴工作。由于工程遗留问题，一部分业主以各种借口推迟或拒交物业管理费和相关的一些费用。金钥匙服务中心耐心地、深入细致地做每一户业主的工作：及时协调各部门解决业主的户内存在问题；经常上门走访业主，了解业主的需求，并及时予以跟进处理，得到业主的赞许与认可，从而提高了费用的收缴率。

### 2、业主(住户)满意度调查及投诉处理

今年上半年，\_\_\_\_务中心，紧紧围绕一期的工程问题和二期的返修工作进行跟进。根据实际情况，我们明确了返修工作完成后，必须先由\_\_\_\_服务中心、工程服务中心、施工单位三方对相关工程进行检查、验收，合格后方可通知业主验收，减少了业主反复验收的情况和投诉。为了了解过去两年\_\_\_\_户的维修情况，\_\_\_\_服务中心对每一户的维修记录逐一进行分类统计，便于日后工作的跟进。

### 3、验收交楼工作

20\_\_年\_工作重点之二是二期和一期尾房的交楼工作。在继续做好二期交楼工作的同时，对一期尚未交楼的23套房进行检查，包括户内的工程问题、所缺配件等逐一进行认真细致的检查。对于工程问题，通知施工单位进行维修；对于所缺配件，通知相关部门予以补充。目前，所缺配件主要是德格配件，

已发函通知开发公司采购尽快补充。

#### 4、工程返修工作

二期的收楼工作正常进行着，对于一些返修工作已完成的单元，加大了通知业主进行二期收楼验收的力度，目前已完成二次收楼113户。由于有些施工单位的原因或业主本人的问题，有个别单元的返修工作滞后，造成业主投诉和提出索赔要求，本部在尽力协调相关施工单位尽快按交楼标准和业主要求做好返修工作的同时，也积极地与业主沟通、协调，征得业主的谅解，有些业主放弃了索赔要求，有些业主大幅度降低了索赔的要求，取得较好的效果。在今年三月份开始，重新启动的联合小组工作，对于一期和二期业主索赔要求的协商、确认起到较好的效果。

#### 5、社区活动开展

上半年，\_\_\_\_务中心除了扎扎实实地解决好业主的切身问题，做好业主的服务之外，有否开展适合业主喜欢的社区活动也是一个重要的因素。分别开展了以“欢聚\_\_\_\_，共享中国年”的一系列社区活动：春节业主联欢晚会、迎春接福、元宵节猜谜；六一儿童节举办了“美丽\_\_\_\_，欢乐儿童节”的社区活动。这些活动都得到广大业主的积极响应，业主反映良好，这样也增加了我们做好社区活动的信心。同时，根据广大老年业主的需求，在业主活动室设施、配置尚未解决的情况下，想方设法地为其安排了培训和活动场地，并安排员工担任英语教员，为老年业主们上英语课，受到老年业主们的好评。

#### (二)间接服务部门工作总结(安管部、环卫部、工程部)

20\_\_年\_\_半年，间接服务部门牢牢把握各自的工作职责，在公司各级领导的关怀支持下，安管部、环卫部、工程部全体员工发扬“吃大苦、耐大劳”的精神、克服种种困难，高质量、严要求，较好的完成了20\_\_上半年的`工作任务。

## 1、安全管理部(治安管理、交通管理、消防管理等)

安全管理部的主要工作就是做好治安管理、交通管理、消防管理的“三管”工作，在今年上半年，安全管理部解放思想、实事求是，使小区业主家里发生治安事件0起、刑事案件1起、盗窃事件0起、火险事故1起，已处理共2起。

一是在治安管理工作中，今年1月份至今，加大了管理力度，制定了多份管理方案，在园区内装修期间，共抓获盗窃份子2人，为公司挽回经济损失近2万元。礼宾员为业主发放报纸、信件约140次，为业主推送物品约1000次，与相关部门配合为业主家中移动各类家具和其它物品约70次。并针对春节特殊期间，下发通知预案1份，确保了春节期间公司财、物和施工现场的财、物安全，未发生丢失被盗现象。

二是在交通管理工作中，1月份至今，公司严格按照《\_\_市\_\_机动车辆收费制度(暂行)》，做好了对进出地下停车场临保车辆的收费管理，加大了对进入小区地下停车场、\_\_路停放的车辆巡查监管和登记管理，巡查次数每天20\_\_、每月600次以上、半年3600次以上。通过努力，交通状况也又了起色，半年来小区内发生交通事故1起，配合交管部门处理1起。

三是在消防管理工作中，1月份至今，公司对小区楼宇内的消防器材全面检查6次，并做好记录和使用不干胶封条(495张)进行封闭管理，有效的消防事故的发生。

## 2、环境维护部(绿化养护、卫生清洁)

一是绿化养护工作上，开春之际，我们精心地养护畅园里保温大棚内的两棵智利蜜棕，每天定时喷水、加热、定时记录室内外干湿温度，直到四月大棚拆除。并对整个园区更换种植各类地被苗木约25万棵，草皮1.2万方，各室内摆放绿植5000盆，确保了园区和销售中心、会所、公寓的绿化环境。为了全力配合三期销售，我们加班加点，根据周边实际地形

以及苗木的生长习性，注重细节的将朗园、畅园部分苗木品种进行更换。并在养护工作中，施肥、打药、甚至浇水都是对症下药。

二是清洁工作上，首先对员工进行了培训，并派巡查员每日督促跟进外派清洁公司各区域的卫生清洁，监管改正他们不合理的作业，发现问题及时解决，促使他们的清洁水平、服务意识达到公司的标准和要求。通过努力，上半年有偿服务组共完成有偿服务单\_\_\_\_，产生费用\_\_\_\_，完成空置房保洁\_\_套/次，产生费用\_\_\_\_元，合计产生费用\_\_\_\_元。

### 3、工程部(工程服务、工程维护)

20\_\_年\_\_半年，工程部在其它兄弟部门的支持配合以及部门全体员工的努力下，较圆满的完成了工程服务和工程维护两大工作，确保了小区各设备设施、水、电、气的正常运行，以及工程返修工作的顺利进行。

一是工程服务。截止到\_\_月\_\_日\_\_一期共开具《工程返修返修意见书》\_\_，其中已完成\_\_，未完成\_\_正在跟进中；一期共交楼\_\_，未交楼\_\_套；二期共交楼\_\_套，未交楼\_\_，各类发文\_\_；完成各类《签证单》\_\_份。并组织召开工程返修例会\_\_、部门例会\_\_，协调完成各类工程施工返修后的验收及签证结算工作；处理各施工单位的来往文件。

二是工程维护。我们对灯柱以及电力井盖进行了油漆翻新，并对所有水景喷头、灯光设施以及s5锅炉房高层供水泵房以及消防泵房进行了检查并及时的维修，确保园区水景以及外围灯光的正常运行。并采取上门服务的方式，11年上半年共计完成了各种维修单5000余份。同时，二期、三期样板房的日常维护工作也有条不紊的进行着。

### (三)后勤保障部门工作总结(行政人事部、财务部)

在过去的半年里，行政人事部和财务部，秉承“舍得、用心、创新”的经营理念，以“坚持服务全局，发挥综合协调优势，提高公司行政执行力”为工作重点，紧跟公司部署，经过全体员工的一致努力，圆满完成了各项管理服务工作，为下一步的工作奠定了坚实的基础。

## 1、行政人事部(采购管理、行政内务、人事管理、企业文化建设等问题)

一是加强基础管理，完善各项规章制度。上半年度，严格执行iso9001各项工作标准，从日常管理工作抓起，认真学习和贯彻了《新劳动法》，并通过采取广泛的宣传途径招聘人才。并通过规范考勤制度、做好人事档案的管理、档案管理等工作，使工作制度进一步规范，基础工作进一步加强。

二是广泛宣传，加强企业文化建设。为了加强公司的企业文化建设，丰富员工的业余生活，公司指定专人负责物业宣传栏的编辑工作，对《物业之声》全面改版，重新定位为社区文化服务，向员工介绍公司最新动态和宣传科普奥运知识，从而增强对企业的信任感和归属感。

三是加强成本控制，保障后勤工作。在采购方面，公司始终本着“开源节流、降低成本、提高效率”的原则，制定了系统的采购管理制度和采购方案，要求采购员严格遵守采购程序。同时保证物资采购的及时性。物资申购到位后严格落实有关仓库出、入库管理规定、物料的发放流程。

## 2、财务部(财务内务、其他辅助相关管理工作)

刚刚过去的半年时间里，在经理的领导下，财务工作依然周而复始、忙而有序地进行着，在不断改善工作方式方法的同时、在各级领导的关心协助下，顺利完成了各项工作工作。并在出纳、收费、资产管理等方面工作都有有了很大突破，保障了公司各项工作的正常运行。

## 二、存在的问题

### (一)经营拓展方面的问题

目前，我公司现有的服务与业主实际需求还存在着不相匹配的情况，特别是因为返修工程量大、施工或备料时间长、施工延期、重复返修等情况，造成业主投诉和索赔的问题，严重影响着我们服务质量的进一步提升。

### (二)管理方面的问题

### (三)员工素质意识方面的问题

急业主所急的服务意识、零干扰服务意识、环境维护意识、安全防范意识、节能意识、成本控制意识等等，如：工程人员进户维护的服务理念贯彻、保安巡逻发现公共设施损坏的反馈意识等等都有待进一步加强，员工整体素质和工作能力距离一流物业管理公司的要求还有一定的差距，有待进一步提升。

## 半年工作总结训练篇十

回顾自己上半年来的工作，我对一销售工作积极性是特别高的，也能为同力水泥销售全身心的投入，工作也是尽心尽责的，和我们同事相处也是融洽的，上半年即将过去，自己有必要对工作做一下回顾，目的在于吸取教训，提高自己，以使把工作做得更好，自己也有信心和决心，在新的下半年内把工作做得更出色。

截止x月一日我开发的客户共有一多家客户和几个一重点工程的开发。上半年公司任务为一吨，实际完成销量：一多吨，完成目标一%。具体工作正在跟进中。

1) 上半年共开发客户一多家，每月发货量在一t——t不等，

在发货和客户沟通上，经上半年的培训和杜经理的指导，自己基本能够应对有关水泥的问题，比如客户对我们水泥价格、质量等方面的疑问。上半年接到x件自己所管区域有关客户提出的水泥质量问题，经过自己的努力让客户得到了满意的答案。

2) 拜访客户一家，并做到及时跟踪和反馈试用情况，但这些客户用量都比较小，大部分客户是都反映水泥价位偏高，有的客户拜访好几次都没有订量。可见开发难度更大。成功开发新客户一家，但点多量小，客户群使用同力水泥不稳定。

—有一个乡镇。四十多家预制厂，目前开发比较理想的一。先后有几个比较大的工程项目有已经有开发煤化集团项目投资一个亿、正在开发一等一系类工程基本七月份都可以开工。

1、在同力公司水泥销售上，我自是始终都把销量看做我业绩生命线，没有注重细节问题。在公司价位不断浮动上，导致我丢失几个大的工程项目和已经开发的一些农村客户，导致我一市场萎缩。

2、在销售上，我不能够准确了解关于水泥的一些基本常识、用途。遇到一些突发事件不能很好的应对。

3、公司不能够调动我们开发市场的积极性，由于我们公司返利及工资的发放上不及时，导致业务人员周转资金不足，开发市场系数难度比较大。

4、公司对我们这一批新来业务人员在各项福利待遇上，我们没能享受同等待遇。

以上几点反思，仅仅是一部分，我工作上的不足还很多，今后会戒骄戒躁，保持一种谦虚谨慎的工作态度。

(1) 加大新客户开发力度，集中精力开发新客户群。

(2) 关注一工程动态，及时掌握相关工程。

(3) 维护好现开发一集团项目。

(4) 开发一工业园项目及经一一条高速段。

根据以上分析，上半年我所负责的一片区压力是非常大的，在严峻的形势下，若只是守住原有客户，那任务将远远难以完成，所以新客户开发是工作的重中之重。但由于参加工作时间不长，经验和阅历都不够丰富，除自己努力外，还希望能得到领导的支持和帮助。