

最新上半年治超工作总结(实用5篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。相信许多人会觉得总结很难写？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。

上半年治超工作总结篇一

根据公司xx年度整体工作计划，围绕着以““物业服务转型为中心， ““规范化服务体系的建立试点、“香港广场“物业承接查验工作的稳步前行、全椒水岸星城与天下景城前期物业服务的逐步有效展开等为三个基本点而展开。

我们在第二季度按照皖投置业交房计划，顺利完成交房工作。交房后，剩余房屋的交付、工程质量遗留问题的整改、园区配套的完善、规范化服务的推广等成为公司第三季度的主要工作。

在全体员工的共同努力与辛勤付出下，在第二季度工作的基础上，顺利的按照交房工作计划，七月份基本圆满完成了交房工作，八、九月份各客服中心继续保持良好的交房工作状态，在展开对已交房客服交房资料的收集、整理、归档工作。同时，接待为零星的未交房业主办理交房手续。截止9月25日，已累计完成交房4346户，占发交房通知书数的92.61%，占总户数的84.88%。针对物业服务的有效重大交房投诉为零。

房屋质量瑕疵的整改是交房后一项重点，工程质量瑕疵问题的整改与逐步推进，将对物业服务工作的顺利开展提供了可靠的保障，为此，我们把握时机，客服现阶段工程人员不足的现状，积极抽调人员，组成十人工程队伍，配合做好阶段性工程质量瑕疵整改工作。并且，从公共区域与公共设施设备角度，提供建议、积极配合与完善整改，如对园区配套的

指示牌与果壳箱的安装工作在九月份已基本全部完成。截止9月25日，已累计完成整改2592户，占需整改总户数4001户的64.78%。物业整改确认2436，业主整改确认394户。

装修管理是交房后的一个重要的服务节点，为保障超大型项目基本同步交房后大量的装修工作有序。各客服中心在机构设置时专门配置了装修管理部，以专人跟进管理、责任落实到人的方式加强管理，并且在装修管理中，强化沟通，将装修注意事项事先告知业主，让业主初步理解我们对装修管理的初衷，了解违规装修的危害，从而配合我们的装修管理工作。强化巡检，装修管理人员主动出击，对装修现场的情况做到及时的信息更新与掌控。并联动客服中心其它部门，形成部门联动与信息反馈机制，试点推广全员信息员制度。从而及时的发现、制止违规装修情况的发生，将违规装修情况纠正于萌芽状态，整个第三季度，基本未发生严重违规装修情况。截止9月25日，累计办理装修户数为1798户，装修完毕户数为5xx户。

物业管理费用、装修垃圾清运费、车位费的收取工作，涉到了皖投置业与省物价局二方面的减免优惠政策，且集中收取时间短、工作量大，计算繁杂。但通过公司财务部与各客服中心出纳人员的共同努力，完善财务收支管理制度，全方位多层次的核对交房与收费数据，组织学习交房收费答客问，收取优惠政策等。根据工作进度，确保了各项收费收取率达99.99%，收取及时率达99.99%以上，准确率达99.99%以上。

“望湖城·桂香居”入住业主群体的特殊性是众所周知的，其目前交房的四个地块，在根据物业服务需求的基础上，划分为四个客户服务中心，在相对独立运行的同时，为提高服务质量，统一服务标准、规范服务行为、建立物业品牌。以上述各项工作为基础，七月份我们在最先交房的“月桂苑”率先进行“规范化服务”试点推广工作，并进行了专门的“规范化服务”推广大汇报会，八月组织各苑区召开由全体员工参与的“规范化服务”推广活动动员会，全面的认真学习

“规范化服务“在“紫桂苑“所取得的各项成功经验，并在各苑区动员组织实施推进“规范化服务工作“，以此为契机，完善服务机制，初步建立物业服务体系。

在做好交房这一中心工作外，三点基本点的建设同步展开、稳步前行，在三季度展开以下工作：

“皖投家园“经过几年的服务运行，已初步建立了较为完善的服务体系，在不断探索与求新的过程中，今年申报为合肥市物业管理优秀示范大厦。目前，物业服务体系的建设整体来说是较为成熟的。作为公司规范化服务体系建立的试点基地，八月份，完成对“望湖城·桂香居“各客服中心主管及助理级的实地培训工作，以点带面的方式间接的支持与促进了“望湖城·桂香居“规范化服务的推进。

项认真的核对，在核对的基础上做出反馈，努力确保每项移交资料的齐全。目前，已有部分系统的资料部分移交。

全椒水岸星城按照合同要求，人员与部门的配置逐步完善，天下景城前期物业介入保安人员的配备，基本满足了现阶段前期物业服务的需求，为日后的物业服务工作的展开，奠定了基石。

第三季度，公司年初制定的各项工作目标，阶段性的基本得以实现，第四季度是公司xx年度全年目标实现的最后冲刺。如何做好第四季度的服务工作，圆满完成xx年度全年工作，为10的工作开创良好的局面，将是一个承上启下的关键时刻。在第三季度工作的基础上，第四季度将继续以完善“望湖城·桂香居“服务体系，进一步强化规范化服务的推进力度，为突出重点，做好望湖城的物业服务管理工作。同时切实做好b01□c01地块的交房准备工作，做好公司资质升级准备工作，提升公司整体实力，实现公司三年规则的发展目标为重点。以保障皖投家园、香港广场、天下景城、水岸星城工作继续稳步前行为基本工作全面展开。

第四季度，公司将重点加强物业管理部的建设，完善部门职能，强化项目服务与指导。目前，物业管理部根据工作需要，配置专职消防专员一名、负责对整个公司消防设施设备的检查，并协助各项目完成对消防设施设的维护与保养工作。安全监察员二名，对保安部负责夜间岗位情况巡查，白天主要对各园区的整体工作状态进行跟进与反馈。b01c01地块前期工程介入人员二名，为物业的承接查验及交房工作做好各项准备工作。

在团队方面，多数人员在强化培训后基本能适应现有的岗位，能够溶入团队，形成合力。但不容忽视，团队内部存在着少数不和谐的因素。因此，必须进行适当的岗位调整或沟通教育，在必要时，必须采取一定的措施，消除在团队方面所存在的不和谐因素，建立一支有较强战斗力的员工队伍，如9月底，针对紫桂苑客服中心管理不善，工作不力的现状，对紫桂苑的项目经理，副经理给予免职，物业主管降级处分。

在完善客服中心组织架构的基础上，近进一步完善考核机制。通过考核保障各项工作的高效推进，激发员工的工作热情。八月份，根据规范化服务推广工作的要求，公司对“望湖城·桂香居”各客服中心经理进行了考核。第四季度将在完善项目经理考核的基础上，推行主管、助理、乃至一线员工的考核，以“公平、公正、公开”为原则，初步建立的考核机制。

受特定因素的制约，“望湖城·桂香居”物业服务费、停车费未能正式通过物价部门的审批，虽然在第三季度，我们完成了申报的各项准备工作，但未能进入实质性的收费审批阶段。现在这种特定因素已根本解决，为保障物业服务收费的合理且合法。费用的报批已迫在眉睫。这将是第四季度必须尽快完成的一项重点工作。

4、继续协助工程瑕疵整改

通过目前各项数据表明以及各方反馈，工程瑕疵的整改在第三季度有所改观，但从根本上彻底解决，还需要一段时间。在第四季度，协助工程瑕疵整改仍然是一项重点工作，面对非市场化运作的特殊的业主群体，及时的建立有效的沟通渠道，妥善处理工程瑕疵整改所造成的投诉或过激行为，安抚业主的情绪仍然是一项任重而道远的工作。

依据公司三年发展规划，将xx品牌与皖投品牌实现捆绑式联动培育发展，需要对xx物业服务品牌的培育并最终树立□xx年第四季度在做好中心工作、重点工作的同时，继续推动皖投家园、香港广场、天下景城与水岸星城物业服务等基本工作的稳步前行，以持续提升皖投家园项目服务水平的提升，充分发挥其以点促面的作用。以继续保持香港广场项目承接查验工作的有效展开，保障物业服务有序进行。以满足天下景城、水岸星城物业服务需求，确保服务质量等为第四季度的基本工作的目标。

把握时机，充分利用当前的各项有利时机，借助于各方有力支持，在企业发展的过程中，适时的调整公司的管理策略与方针政策，以规范化服务工作的推广为契机，完善公司物业服务体系。

上半年治超工作总结篇二

尽管这十几天做了大量的工作，但由于我从事销售工作时间较短，欠缺营销工作的知识、经验和技巧，使得有些方面的工作做的不到位。鉴于此，我准备在十月份的'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20万元销售任务的完成，并向30万元奋斗。

(1)、抽时间通过各种渠道去学营销方面(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。

(2)经常向公司领导、各区域同业朋友以及市场上其它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。

十月份在做好广告宣传的前提下，要进一步向烟酒店、餐饮、代销公司、酒店及团购渠道拓展。在团购渠道的拓展上，十月份主要对系统人数和接待任务比较多的部队、工商和大型国有企业三个系统多做工作，并慢慢向其它企事业单位渗透。

对市场进一步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验和感官认识的不足。了解和掌握公司产品和其他白酒品牌产品的销售情况以及整个白酒市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

4、与胡总密切配合，做好销售工作

协助胡总在稳住现有网络和消费者群体的同时，充分拓展销售网络和挖掘潜在的消费者群体。同时带动业务员的销售积极性。

(1)、提高公司员工的综合素质，特别是业务技能方面的素质必须较快提高，以适应企业发展需要。

(2)、要面向社会吸纳有才华的精英加盟公司，主要是销售精英。

(3)、做好安全销售业务商谈，确保员工和企业的合法权益。

(4)、要以“以人为本、服务企业”为核心，加强企业文化建设，树立企业良好形象，增强企业内在活力和影响力。

最后希望公司领导在本人以后的工作中给予更多的批评、指正、指导和支持。

上半年治超工作总结篇三

幼儿园老师的工作对象就是天真稚嫩的孩子，他们就是小天使的存在，所以我们幼儿园的每一位老师都责任重大。要把这些孩子从德、智、体等各方面教育好，就必须有详细的日工作计划，周工作计划和月工作计划等，以下是第二季度的工作计划：

- 1、在校时，稳定孩子们的情绪，帮助孩子们尽快适应幼儿园的学习环境和生活。
- 2、幼儿经常使用到的活动室和午睡室每天都要做好通风和消毒工作，还有时常要用到的玩具也要做好消毒工作。
- 3、在日常生活中就要教育幼儿吃完自己的一份饭菜，不挑食、不浪费，养成良好的午餐习惯。
- 4、午睡时，鼓励孩子们自己穿脱衣物，提高自我生活能力。
- 5、现在天气开始变得炎热，小孩开始需要大量的水分，所以提醒幼儿养成喝开水的习惯。

- 1、在班集体里开展主题“扮家家”，通过观察、比较、讨论、情境表演及游戏活动，感受全家人亲亲热热在一起的幸福，学会关心、学会爱、学会感激、学会报答。能用多种方式表达爱爸爸、爱妈妈的情感。

- 2、教孩子们学说普通话，能用简单的普通话与教师、同伴交流。

- 3、引导孩子参与游戏，体验游戏的快乐，交到朋友。

- 4、教育幼儿爱护玩具，学会轮流玩和合作玩。

5、围绕主题，重点指导“娃娃家”，提供各种废旧物品和半成品，引导幼儿克服困难，努力解决问题。

6、结合主题，丰富教室里和各个区域的材料，提供积木、汽车串珠、小衣服等材料，培养幼儿的动手能力，如扣纽扣、穿的技能。

7、根据主题，师幼共同布置主题墙。

8、愿意参与体育活动，感受运动带来的愉快。

1、稳定家长情绪，及时和家长交流幼儿在园表现

2、做好新生幼儿的家访工作，与家长多联系沟通，争取家长的全面配合。

3、能让幼儿做一些力所能及的事情，自己穿、脱衣服，鞋子等。

4、根据主题活动，开设“家园联系栏”，提供育儿信息和幼儿园活动内容。

四、幼儿园安全工作计划：

1、做好幼儿的一日活动看护工作，防止幼儿摔倒、打架等事情发生

2、加强幼儿午睡的看护和巡视工作

3、幼儿离园时，教育幼儿不能和陌生人走。

上半年治超工作总结篇四

***年的第一季度已经过去了，在这三个月的时间中我通过努

力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对今年销售工作的开局做一下总结。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在金融危机中把下季度的工作做的更好。下面我对本季度的工作进行简要的总结。

我是去年十一月份到公司工作的，十二月份开始组建综合事业部，在没有负责综合事业部工作以前，我负责了一个月的商务9部。在来公司之前本人在家休息了一年多，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教公司领导和其他有经验的同事和经理。

一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对盐城市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的分析客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，指导同事和客户进行良好的沟通，所以经过三个月的努力，也取得了一定的成绩，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。

在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，但是本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响了综合事业部的整体销售业绩。

在将近五个月的时间中，经过综合事业部全体同事共同的努力，使我们综合事业部的业绩渐渐被公司所认识，同时也取得了宝贵的销售经验。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是综合事业部第一季度的销售情况：

1月总业绩：166700

2月总业绩：241800

3月总业绩：252300

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在盐城市场上，虽然xxx行业公司众多，但我公司一直处于垄断地位！那为什么我们的业绩和开展市场有这么大的压力？客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

1) 销售工作最基本的客户访问量太少。

综合事业部是去年12月月开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有313个，加上没有记录的概括为46个，三个月的时间，总体计算销售人员一个月拜访的客户量平均为9个。从上面的数字上看我们基本的客户拜访工作没有做好。

2) 沟通不够深入。

3) 工作没有一个明确的目标和详细的计划。

销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4) 市场的开拓能力不够，业绩增长小，个别销售同事的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

在下季度的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销

售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是根本。在下季度的工作中建立一个***，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2) 完善综合事业部制度，建立一套明确系统的管理办法。

销售管理是老大难问题，销售人员外出拜访，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4) 建立约访专员。（建议试行）

根据销售同事在外出拜访过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成拜访的目的。造成时间，资金上的浪费。

5) 销售目标

下季度的销售目标最基本的是做到日日有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司下季度的发展是与整个公司的综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建

立一个好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

第一步：招聘员工

- 1、看销售人员的心态及人品
- 2、让他们清楚公司、我及他们自己的目标
- 3、建立一个***的具有凝聚力的团队

第二步：培训员工

- 1、让员工学习产品知识及互联网常
- 2、培训员工的销售和与人沟通的技巧
- 3、培训员工的快速成交法
- 4、引发员工的积极性和责任感
- 5、使团队的每个人与各个部门的员工和睦相处

第三步：发挥员工的个人优点

- 1、找出每个员工身上的闪光点（每一周保证和员工每人一次以上的面对面谈心，关心他们的身体健康，家庭生活。工作情况，及时纠正他们的错误思想及行为）。
- 2、帮助员工找出自己的位置，使之发挥自己最大的潜能（通过每月一次或两次的集体活动来体现。活动中无上下级和大小之分。让员工发表意见和见解）
- 3、保证每个员工都有家的感觉，让他们无时无刻都能体现到公司的关怀

第四步：让员工去市场上锻炼

- 1、发现问题及时调整（思想积极地为公司服务）
- 2、具体问题具体分析（首先突破自己的懒惰、执着和担心得罪人的心态，积极主动与员工沟通，引发他们的积极与责任感使他们与自己的目标达成一致）
- 3、不断地修正自己，向高难度挑战，每一周开3次综合管理岗位会议，总结经验取长补短。不断扩展业务，提高效率。

第五步：凝聚团队的力量

- 1、凝聚团队的力量，发挥最大的潜能，月中组织一次集体活动。

活动的目的让整个公司更有凝聚力，团结互助进取，让我的团队更强大。

第六步：开发新客户，同时挖掘老客户

- 1、对前两个月每个销售人员的业务量进行检查，分析业绩有所下降的原因，找出原因及解决方法。
- 4、让销售人员保证月内与5个无意向客户进行联系沟通一次以上，保持更密切。更***的状态，创造更佳的效益，使从无意向到签单。

第七步目标达成

- 1、自己和团队中的每个人都成长起来，团队壮大
- 2、公司也会更加的强大
- 3、让我的团队成为xxx行业的”虎狼”之狮。

4、本季度综合事业部的目标是120万，希望公司给予支持与帮助。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

上半年治超工作总结篇五

20xx年一季度营收2765万元，同比增长xx%[]利润408万元，同比增长1xx%[]客运量92万元，同比增长11.8%；客运周转量13125万人公里，同比增长11.5%。

主要原因是公司化经营的大力的发展，*****新辟班线上线；其二是由于内部管理的加强，各项规章制度均得到严格执行，查处“三私行为”力度的加大。

一、全力以赴抓好五一端午假日运输工作。精心组织，确保旅客走好走了，科学调度，组织好加班工作，确保争产增收。

二、开拓农公客运市场。组织运务人员调研周边农村客运市场和所有未开通的省内县际班线，为公司经济发展增加新的增长源。

三、做好*****班公司化经营的后续工作。妥善处理好改造后利益分配车辆补偿等相关工作，同时做好**班线运行后跟踪考核工作，确保运营利益实现最大化。另外对新城公司5条班线做好协调工作，将其整体从兴化华通公司划入我公司。

四、重点抓好***汽车站站场建设。抓紧施工客运站建设工程，确保尽早投入使用。积极争取市政府和交通主管部门的支持和帮助，全面提升车站的档次，将汽车站打造成现代化、精品型车站。

五、整合修理资源，筹建***修理基地。大力发展车辆修理和

油材料供应，保证公司化经营的车辆修理和油材料供应的要求。协调解决修理厂用地与***陶瓷市场的矛盾。

六、做好飞鹿驾校的筹备工作。充分利用当前站场资源，大力拓展增值业务，为公司增添新的增长点。目前驾校前期各项准备工作就绪，力争在学生放假前开学收人。

七、做好汽车站门前绿化岛整体迁移工作。由于当前绿化设计不合理，阻隔交通，给旅客零距离换乘带来诸多不便，影响窗口形象，因此绿岛迁移刻不容缓，为此请求市局向市政府呈报，能给予协调处理。

八、做好交通安全工作和世博会维稳工作。公司从上到下，进行了周密的部署。增岗严查，做好登记工作。强化动态管理，安装gps监控系统，组建监控室实行有效管理，确保行车安全。确保不发生重大道路交通事故和治安事件，为世博会创造了良好的旅客运输环境和治安环境。此外，我们还将增开***至上海班线，方便旅客出行。

九、继续把旅客包车运输作为公司发展战略的一个重点来抓，进一步做大旅游包车服务市场。继续加大投入购买豪华大客车，准备购买4辆51座豪华大巴，用于旅游市场开拓发展。

十、按照海陵区政府的要求，积极做好老东站拆迁前期调查摸底工作，积极与拆迁办进行对接，确保不吃亏。