

# 2023年会务组半年工作总结汇报 下半年工作总结汇报(优秀5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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 会务组半年工作总结汇报篇一

本年度下半年工作已经结束，在人事局工作一年多中已逐渐适应了解其中的工作，人事部的工作在领导正确领导下，坚持“以实践为主，工作中不断加强学习”的重要思想，边学习，边工作，在部门工作中不断创新，现就自己相关的工作总结如下：

1、对单位所涉及所有单位的医疗保险配合领导努力完成年度任务，分批次发文完成医疗保险费用的征缴工作，截止本年十月底完成所有参保单位的医疗保险费用征缴工作。完成了管委会新进人员医疗保险参保工作，个人参保资料的准备工作。协助领导完成了区内各企业的医疗个人返还工作和管委会参保人员的医疗返还工作，并督促各企业把返还个人的签认表交回人保局。逐步了解医疗个人报销单据的审核内容，及报销所需要个人资料。

## 2、养老保险工作

到榆林市养老办办理转移工作，对本年度参保单位的养老信息表完善，加强与各单位的交流与沟通，预审各单位的养老保险申报表，并对李永明和白廷玉的退休工作逐步办理，对

机关新进人员的养老参保工作展开。

下半年度除了参加机关组织的周五学习，部门学习工作比较少，只有劳动培训外出，在接下来的工作将制定与工会的外出培训计划，到九月下旬组织部门和工会外出培训，于八月制定出培训方案，配合市直部门搞好单位领导的网络学习及读书学习活动，并把领导的学习成果资料报送市委组织部，了解市委对领导干部的学习要求，把学习任务落到实处。

不断学习事业单位工资套改方案及套改方法，熟悉县级部门事业单位的绩效工资标准和市直部门的工资绩效标准，结合市、县绩效工资标准制定20xx年度开发区直属事业单位的工资绩效标准。

本人和部门的工作还存在许多不足之处，需要继续加强学习，给自己充电，努力的去充实完善自己。总体来说下半年度工作中学到的知识还不少，但是存在的问题也很突出，工作较为盲目，没有具体的执行步骤和计划，拖延工作的习惯也存在，与外界的交流合作还欠佳，需进一步加强，学习任务完成不够，几乎是没有什么学习，没有严格按照学习制度的条款执行，自觉程度不够，读书只有一本，读书笔记也只有两三页。对机关学习的任务了解不透彻，只有领导分配后才开始实施，主动性和积极性不够，对整体学习没有具体规划，在下班年里要拿出具体的学习规划和方案，对领导学习负责配合市直部门搞好单位领导的网络学习和生活学习。

针对上述问题，我将进一步解放思想，更新观念，强化措施，认真加以解决，计划在明年的工作中按照新的思路开展工作。以上为我对明年工作的总结和对明年工作的展望，相信新的工作中我能够更好的发挥自身的优势和潜能，将人事工作提高一个新台阶。

## 会务组半年工作总结汇报篇二

本学期的教学督导工作，在系领导的指导和同事们的协助配合下圆满结束，听课中发现了老师们教学闪光点，受益匪浅，也发现了一些问题，总结如下。

### 1. 督导对象

本学期听课对象主要是40岁以下的年轻教师，他们的职称有副教授，讲师，助教。共听课、研讨5次。参加教育见习活动一周。

### 2. 教学情况

(1) 教学态度认真。多数教师对自己的教学工作及其重视，基本都是提前十分钟到教室或实验室候课，上课前都做了充分准备，有教案，有完整的教学课件等教学资料，从流利的教学语言可以体现其对教材内容熟悉情况，能对学生实验出现的具体情况及时应对处理。对学生提出的问题耐心解答，学生作业及时评判，实验中认真指导。教育实践活动中，老师们也是认真负责，有详细的活动方案，活动圆满结束。

(2) 教学方法灵活。教师教学中，不仅仅用讲授法，而是根据学生实际和教学内容，灵活采用多媒体辅助教学、小组讨论、探究、自学等多种方法提升学生学习效率。

(3) 注重学生能力培养。教师对教学进行了详细设计，关注学科前沿和社会热点问题，在学生理解化学原理和知识的基础上，联系实际让学生灵活运用知识和技能解决问题，为我校实现转型做着充分准备。

(4) 有效使用多媒体辅助教学。多数老师们对多媒体的使用，得心应手，制作的课件比较实用、知识面宽、知识容量大。为学生拓展视野，了解化学在工农业各行业中的应用，提供

了大量宝贵资料。

### 3. 学生情况

大多数学生上课认真听课，根据老师的教学思路，进行知识的构建，教学秩序总体良好。但也有个别同学有注意力不集中、看手机、做其他作业、有个别的交头接耳现象。

1、教学效率仍需提高。有些教学内容理论性比较强，学生理解困难，教学

只采用讲授法，引不起学生学习兴趣，缺少知识阶梯、缺乏启发引导和师生互动，课堂气氛沉闷，影响教学效果。

2、部分课程在使用多媒体课件进行教学时，存在教学内容过多、文字过多、不合理的动画插入、字图与底色对比度小等问题，有些教师在某段知识的讲授中，有念屏幕文字内容现象，影响教学效果。

3、个别教师不重视课堂管理，对玩手机、做其他作业的现象看不到，只顾自己讲课，不重视学生学习状况。对迟到的同学不提示不关注。

4、个别教师上课点名都固定在上课前，让学生摸到了规律，后一节课有开溜现象。

#### 1、不断学习，提高思想认识

在我校转型发展之际，作为督导教师，要不断学习党的路线方针政策，与时俱进，明确党和国家关于办好高等教育的新思想，要及时掌握教育主管部门关于办好高等教育的指导性意见。要明确党和国家的教学方针，并以此为根本指导思想，使之贯穿整个教学督导工作的始终。

2、了解听课对象的情况，提供相应帮助。

关心听课对象，了解他们的优点和长项，了解他们的教学需求，提供相应的教学帮助。利用自己《教法》专长，为他们进行教学模式、教学手段、教学方法和教学策略的指导，齐心协力做好教学工作。为我校的转型发展做出自己的贡献。

## 会务组半年工作总结汇报篇三

转眼20xx年下半年已经结束，为了更好的开展下一年的工作，我就下半年的工作做一个全面而详实的总结，目的在于吸取教训、提高自己，以至于把下一年的工作做的更好，完成公司下达的销售任务和各项工作。

### 1、销售指标的完成情况

下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□xx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

下半年开发商超1家，酒店2家，终端13家。新开发的1家商超是成县规模的xx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xx大酒店和xx大酒店，其中xx大酒店所上产品为52°的四星、五星、十八年□xx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“xx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20xx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。

尽管在下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，我准备在下一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。

### 1、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。

### 2、进一步拓展销售渠道

xx市场的销售渠道比较单一，大部分产品都是通过流通渠道进行销售的。下一年在做好流通渠道的前提下，要进一步向商超渠道、餐饮渠道、酒店渠道及团购渠道拓展。在团购渠道的拓展上，下一年主要对系统人数和接待任务比较多的工商、教育和林业三个系统多做工作，并慢慢向其他企事业单位渗透。

### 3、做好市场调研工作

对市场个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、与经销商密切配合，做好销售工作

协助经销商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。凡是遇到经销商发火的

时候一定要皮厚，听他抱怨，先不能解释原因，他在气头上，就是想发火，那就让他发，此时再委屈也要忍受。等他心平气和的时候再给他解释原因，让他明白，刚才的火不应该发，让他心里感到内疚。遇到经销商不能理解的事情，一定要认真的解释，不能破罐子破摔，由去发展，学会用多种方法控制事态的发展。

最后希望公司领导在本人以后的的工作中给予更多的批评指正、指导和支持。

## 会务组半年工作总结汇报篇四

xx年下半年以来□xx的营销工作取得了一定的成绩，基本上完成了两家公司的既定目标，但也存在不少的问题，为了更好的完成项目的营销工作、实现双赢，营销部销售人员比较年青，工作上虽然充正意义上的战略合作伙伴关系，特对阶段性的工作总结一番。

针对以前的工作，从四个方面进行总结：

满干劲、有激情和一定的亲和力，但在经验上存在不足，尤其在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺。通过前期的项目运作，销售人员从能力和对项目的理解上都有了很大的提高，今后会通过对销售人员的培训和内部的人员的调整来解决这一问题。

由于对甲方在企业品牌和楼盘品牌的运作思路上存在磨合，导致营销部的资源配置未能充分到位，通过前段工作紧锣密鼓的开展和双方不断的沟通和交流，以及工作计划实施到位，这一问题已得到了解决。

由于协调不畅，营销部的很多工作都存在着拖沓、扯皮的现象，这一方面作为xx公司的领导，我有很大的责任。协调不畅或沟通不畅都会存在工作方向上大小不一致，久而久之双



方会在思路和工作目标上产生很大的分歧，颇有些积重难返的感觉，好在知道了问题的严重性，我们正在积极着手这方面的工作，力求目标一致、简洁高效。

但在营销部工作的责、权方面仍存在着不明确的问题，我认为营销部的工作要有一定的权限，只履行销售程序，问题无论大小都要请示甲方，势必会造成效率低，对一些问题的把控上也会对销售带来负面影响，这样营销部工作就会很被动，建立一种责权明确、工作程序清晰的制度，是我们下一步工作的重中之重。

会议是一项很重要的工作环节和内容，但是无论我们公司内部的会议还是与开发公司的会议效果都不是很理想，这与我们公司在会议内容和会议的形式以及参加人员的安排上不明确是有关系的。现在我们想通过专题会议、领导层会议和大会议等不同的组织形式，有针对性的解决这一问题，另外可以不在会上提议的问题，我们会积极与开发公司在下面沟通好，这样会更有利于问题的解决。

前一阶段由于工作集中、紧迫，营销部在管理上也是就事论事，太多靠大家的自觉性来完成的，没有过多的靠规定制度来进行管理，这潜伏了很大的危机，有些人在思想上和行动上都存在了问题。以后我们会通过加强内部管理、完善管理制度和思想上多交流，了解真实想法来避免不利于双方合作和项目运作的事情发生。

以上只是粗略的个人工作总结，由于时间仓促会有很多不是之处，希望贵公司能给予指正，我们会予以极大的重视，并会及时解决，最后祝双方合作愉快、项目圆满成功。

## **会务组半年工作总结汇报篇五**

今天，我特将这上半年来的所学所感，进行一次小结，并就目前情况提出自己的一点想法。

## 一、服务

客服室，实际是营销服务室。每天，服务经理通过电话与客户打交道，维系挽留、固网宽带维系挽留等等。众所周知，挖掘一个新客户比留住一个老客户，成本要高好几倍。可见，服务是多么重要。

那么，如何拉近与客户的距离，更好地服务客户，让客户满意和认可企业，是当今服务行业一直思考和亟需解决的难题。

我认为，世界上并没有标准的服务方式。那些所谓的标准术语、语气、语调只是最一般的方式，但并不是适合每一个服务经理。就像某位伟人所说，框条是死的，人是活的。最适合自己的才是最好的。简而言之，就是让服务更显个性。作为服务经理，应该在遵照公司服务要求的基础上，结合自身特点，找寻一种最适合自己的服务态度和方式，这样更能在服务过程中拉近与客户的距离，达到更好的服务效果。

打破框架，创新服务。

## 二、考核

我认为，工作以人为本，以人为本。工作人员拥有动力和信心，才能做好本职工作。所以，调动员工的积极性是工作顺利进行并取得成效的重要保障。

调动员工积极性贵在设置合适的考核指标。县分客服可综合考虑市公司下达文件的指标为基础，设置自己的考核标准。指标设置必须得当，指标太高，员工经常完成不了，久则生惰性，积极性便下降；太低，则会减低效率，降低服务质量。最适当的指标在于尽力尽心去做即能达到。还有，奖罚分明。在月底进行一次评比，考核达标且成绩第一的，给予奖励；考核不达标且成绩最差，加以惩罚。

总之，考核以激励促竞争，以竞争促动力，以动力提绩效。

### 三、团队建设

创建一个优秀的具备强劲战斗力的团队，不仅在于分工，更在于合作。团队成员多沟通、多交流、多配合，精诚合作，不分你我。

我建议，可仿效市公司在每周组织一次下午茶，召集所有成员，大家谈谈心、交流这一周的工作情况和个人心得，好的方面可学习发扬，不足的可以讨论完善。不断从日常工作中总结经验，才能不断提升个人能力。

领导亦可借此机会了解下属最近的工作和生活情况，增进大家的感情。我想，一位平易近人、时常体恤和关心下属的领导，才是大家推崇和尊敬的好领导。

李白诗云：天生我才必有用。每个人都有可取之处，物尽其用，人尽其才，才能发挥团队最强的战斗力。

总之，领导对员工的关心和激励，是员工努力工作的无限动力。