

最新个人下半年工作计划(通用9篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

个人下半年工作计划篇一

20xx年即将过去，保安部在酒店各级领导的关怀下，在各部门大力配合下，圆满的完成了全年的各项安全保卫工作任务。20xx年的工作主要从以下几个方面着手：

1. 确保全年无重大火灾事故、刑事案件及交通意外事故发生。
2. 治安案件的发生率控制在5起以下。
3. 轻微车辆刮擦事故控制在5起以下。
4. 确保各类安全事故及突发事件能得到及时有效的处理。
5. 确保各大型会议及重要接待任务的顺利完成，无重大投诉。
6. 部门员工能全面掌握治安、消防安全基本常识。酒店全体员工能熟练掌握消防报警、疏散逃生、初起火灾扑救的内容。
 1. 本着“谁主管、谁负责”的原则，同各部门负责人签定《治安、消防安全责任书》，明确责任，落实分工，使酒店安全工作形成“层层有人抓，处处有人管”的良好局面。
 2. 进一步完善和落实各部门及各岗位的安全管理制度，并按照部门具体工作要求开展定期或不定期的安全检查工作，发现隐患及时整改，及时处理。

3. 加强对重点部门、要害部位的安全检查和监督管理。如前厅部的客人入住管理登记情况，厨房、库房等重点部位的检查监督管理情况。并对各部门尤其是重点要害部位的员工作深入了解，了解其思想动态，及时发现问题，消除治安隐患。
4. 加强部门全体员工业务知识、岗位技能及法律知识的学习，保证每位员工学习业务及法律知识的时间不少于40课时(每课时50分钟左右)，强化法治观念，增强业务技能。
5. 加强部门员工的体能训练，每月不少于4课时的体能训练。
6. 积极配合人力资源部开展长期有效的法制安全教育和消防安全教育培训，争取受教育面达100%，使全店员工的安全意识、消防意识、法律意识上一个新台阶，为酒店有一个良好的治安、消防工作环境打下坚实的基础。
7. 加强对施工人员和送货人员的管理，实行“凭卡出入”制度，以杜绝酒店财物外流。
8. 完善健全《消防档案》和各项消防安全管理制度，落实各项检查记录本的详细检查记录，将消防安全工作落实到酒店各层各级。
9. 落实各消防设备的检查制度。对于一些重点部位和死角将增加巡逻次数，做到“重点部位时时有人保卫，死角部位处处有人检查”。
10. 加强对酒店车场及外围的安全管理。狠抓外围车场及酒店周边环境的安全管理，确保酒店内外不发生重、特大安全事故及丢车事件。
11. 邀请公安消防机关为我店做一次综合性的消防安全培训，增强义务消防员的业务技能。

12. 全年组织两次较大规模的消防演习，使酒店全体员工都能熟练掌握扑救初起火灾和疏散逃生的方法。

13. 长期持续有效的做好消防安全知识宣传工作。

个人下半年工作计划篇二

1、认真学习，转变观念，力求创新。

认真学习强化新课程标准，加深对课改工作的认识，在工作中积极实施课改要求，转变观念，用现代教学的新理念来指导体育工作，用创新的思维，改革课堂教学的模式，从学生的认知特点和为出发点，培养学生终身锻炼的好习惯。

2、依照新课程标准，搞好体育课改活动。

要全面开展体育课改活动。在体育课中要有新的理念，要有创新意识，在上好平时课的前提下，体育教师要在体育健康课上，力求有创意，逐步使我校的体育课正规化。在省、市、区级评优课上取得好成绩。同时让学生在体育课中得到锻炼，身心得到和谐地发展。

3、对学生进行正确的课堂评价。

正确评价学生能提高学生对活动的积极性，根据小学生的心理特点，在体育课堂教学中，对学生进行正确的评价。评价还要从学生的自身条件出发，因材施教，提高学生积极参加、主动参与体育活动兴趣。

4、抓好“两操”“课外体活、大课间、特色体育活动”积极贯彻全民健身活动纲要。

学校“两操”、“课外体活、大课间、特色体育活动”是反映学生整体面貌的形象“工程”，是学校整体推进素质教育

的一个窗口，抓好两操和“课外体活、大课间、特色体育活动”也是学校管理工作方面的一项重要内容。抓好“两操”“课外体活、大课间、特色体育活动”更要促进学校的全民健身活动的开展。所以各班要认真抓好广播操和推轱辘训练工作，竹竿舞还要有新的创意，要做到人人参与，师生共练。争创体育特色和大课间活动列全区前茅，培养全面发展的学生。

5、继续抓好业余训练，争取更大成绩：

认真抓好我校业余训练工作。春、冬季是训练的大好时机。为了全面提高我校各运动队的`竞技水平，体育组决定对我校各运动队全面选拔和分项强化训练力争在今年的市、区比赛中取得更好的成绩，为校争光。

体育课的安全问题是我们体育教师所必须重视的问题。首先，我们要有强烈的责任心，用满腔的热情去关爱学生，对学生充满爱心。上课前，应认真检查场地器械是否牢固安全；在课堂中，应仔细观察学生的活动情况；在教学中，应加强学生的，以免发生意想不到的伤害事故。

个人下半年工作计划篇三

针对以上种、种问题，我依据以往经验制定初步计划，一方面查找资料，涉入市场一线，夺取第一手材料，制定采购计划；另一方面根据市场情况及小厨地理位置初步确定菜品的定位，制定菜谱。争取定位准确，能为下一步的经营奠定基础。天缘小厨在倍受领导的关注与关怀下开始了试营业，餐饮部厨房在努力完成上级下达的各项任务的同时，在菜品上随着客人的要求不断改进，以求菜品能更加适应市场。自营业以来，营收达50万余元。营业中，厨部的工作也出现了如：菜品的定位不准确，菜品设计没根据客人的要求而定，等一些问题。带着种、种问题和努力改变提升产品形象的决心迎来了下半年。

现将20xx年下半年工作计划汇报如下：

一、在菜品定位上，依照酒店整体的战略规划来开发规划菜品，根据餐厅菜点经营状况和市场客户调查，来不断地改进和提升产品形象。根据来小厨消费群体的`需求，来不断丰富产品，使之能逐渐形成一组有针对性的风格化的产品。使产品在发展变化中树立自己的品牌。

三、在人员方面，进行专业技能考核，优胜劣汰，采用请进来走出去和定期培训的办法来提高人员的业务技能和专业素养。在结合实际的前提下，进一步完善厨房内部的各种规章制度。

四、在菜肴的出品把关上，采用四层把关制，一关否定制，即配菜厨师把关、炉台厨师把关、传菜员把关、服务员把关，一关发现有问题，都有退回的权力。否则都得承担相应的责任。

五、在原材料的验收和使用方面，做到严把原材料质量关，提高原材料的使用率，争取把最大的利益让给顾客。

六、在食品卫生安全、消防安全方面严格执行《食品卫生法》。抓好厨房卫生安全工作，对厨房环境、卫生、设备进行安全维护，同时对成本及费用加以控制。严格执行规范操作程序，预防各类事故的发生，做到安全生产，警钟长鸣！

七、在沟通方面，管己、管人、管队伍。

在下半年里，意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，努力打开一个工作新局面。

个人下半年工作计划篇四

制定业务收入计划和发展计划并采取措施指导、督促各县区

完成。

今年上半年，市场部根据公司领导要求，在省公司下达的全年收入计划基础上，制定了全市收入计划，并分解到各县区。根据县区市场发展潜力不同，分解了各项业务发展量计划。为确保业务收入和发展量计划顺利完成，市场部根据形象进度把每项计划分解到季度、月，每月统计完成情况，与县公司一起讨论完成较好的经验以及未完成计划的原因，发现问题和困难，与县公司共同解决。

截止xx月份，全市共完成业务收入xx万元，绝对值排名全省第xx位，完成形象进度的xx%。宽带终端新增xx户，宽带专线新增xx户，有人值守公话新增xx户，普通电话新增xx户。

市场部还采取各种措施，向县区公司推广新业务、新产品。xx月份以会代训，召集各县区营销、营业骨干针对产品资费进行培训及讨论，并归纳出现存问题，从而找出适合本地的资费套餐。xx月份根据市场竞争情况向省公司申请了包月资费套餐，在全市组织推广。xx月份组织各县区管理人员、主管人员、维护人员，参加省公司培训，学习业务理论，对业务推广有很好的指导意义。

落实了营业账款稽核、退费和拆机明细核查、虚假用户拆机、清理长期欠费、客户资料整理、资源整理、装维材料和终端管理等一系列基础管理工作，有效的避免了业务收入和成本的流失。

从元月份开始，市场部按照内控流程要求，调整了原来对县区公司进行周稽核的制度，改为日稽核、周稽核、月稽核并行，每月尽量安排对县公司一级稽核情况现场核查。对每周稽核情况进行通报，对不符合要求的做法通报批评，每月月底一、二、三级稽核员共同对全区现金流实收应收进行稽核，起到了很好的效果。我公司现金流差额连续半年在全省属于

情况地市之一，没有因现金流差额影响考核收入。

为确保不因支撑系统错误操作影响收入，市场部安排支撑中心每天对每个县区拆机、退费明细都进行核查，严格封堵每个漏洞。

为清理长期欠费、控制当期欠费，市场部根据公司领导要求制定了当期欠费回收量不低于98%的考核目标。对欠费回收情况进行周通报、月通报。在与县区公司的共同努力下，到5月份系统内本年新增长期欠费清理完毕，当月调帐数首次低于省公司要求的最低限额，从连续5个月调帐超过xx万元，达到5月份的xx元。

为掌握资源情况，避免资源浪费，市场部安排支撑中心每月对各县区资源情况进行抽查、通报，6月份又进行了现场检查。

今年市场部接手物料管理以来，在网络部的大力支持下改进了管理方式，把出入库明细账与支撑中心每天的经营日报装、拆机数量相对照，使物料管理形成闭环。为实现终端回收、重复利用，要求县区公司对宽带、话吧、有人值守公话新装机用户都收取押金。鼓励县区公司在发展新用户时引导用户使用回收的终端。对终端故障在保修期内的用户更换回收终端，严格杜绝以旧换新。通过这些措施的执行，有效控制了浪费现象。

改进绩效考核计算方法，从多方面入手促进保存量、激增量，提高业务收入。

自xx月份省公司绩效考核办法草稿下发，市场部开始与上级市场部沟通如何进行续费率和流失率两项考核指标的计算。在多次探讨未果的情况下，市场部根据公司领导要求和本公司实际情况，制定了考核用户拆机、双停、单停、零费用用户续费等一系列考核方法。引导县区公司对上述用户高度重视，通过每天逐户核查，基本上堵住了客户流失的漏洞，对

长期零费用用户的激活也起到了很好的效果。既节省了资源，又提高了收入，另一方面节省了业务发展费用。

1、由于上半年集中精力理顺基础资料管理，在营销策划、业务宣传、市场调研、人员培训等方面比较薄弱，造成对县区公司业务发展支持不够。

2、由于省公司系统准备升级，我公司很多报表需求无法满足，计算绩效考核指标、分析经营数据给市公司和县区支撑部门带来很大工作量。

下半年市场部拟从以下几方面进行改进和提高：

1、加强市场调研：定期到县区进行现场办公，与营销、营业、装维、管理人员进行座谈。深入市场，了解用户使用情况和需求。在发展较好的县区总结成功营销案例进行推广；帮助发展较差的县区查找不足、解决困难。

2、加强营销策划和业务宣传：通过了解市场竞争情况制定灵活有效的营销措施，对每阶段重点发展业务制定切实可行的宣传和营销步骤，及时反馈和分析营销结果，适时调整营销思路，改变目前业务发展的低效状态。

3、继续加强基础管理工作：继续加强欠费管理、营业稽核、资源管理、装维材料和终端管理。组织市场部主管定期到县区公司调研，与负责人进行沟通，发现不足并继续改进。

个人下半年工作计划篇五

特制定20__年秋季工作计划：

1、加强政治、业务学习，提高自身修养和业务能力。

2、配合本部做好专业项目的设立、安排工作。

3、做好课时安排表的拟定。

4、做好秋季培训的宣传、招生、报名注册工作。本期我们培训部采用教案设计)，确保开班工作的顺利进行。

7、每天提前20分钟到岗，为上课老师做好准备工作。

8、在开课30分钟后及时到教室做好学员到校登记工作，对未到学员及时打电话与家长取得沟通。

下半年个人工作计划的延伸阅读：如何写好你的工作计划

1、计划是提高工作效率的有效手段。

工作有两种形式：

一、消极式的工作(救火式的工作：灾难和错误已经发生后再赶快处理)

二、积极式的工作(防火式的工作：预见灾难和错误，提前计划，消除错误)写工作计划实际上就是对我们自己工作的一次盘点。让自己做到清清楚楚、明明白白。计划是我们走向积极式工作的起点。

2、计划能力是各级干部管理水平的体现。个人的发展要讲长远的职业规划，对于一个不断发展壮大，人员不断增加的企业和组织来说，计划显得尤为迫切。企业小的时候，还可以不用写计划。因为企业的问题并不多，沟通与协调起来也比较简单，只需要少数几个领导人就把发现的问题解决了。但是企业大了，人员多了，部门多了，问题也多了，沟通也更困难了，领导精力这时也显得有限。计划的重要性就体现出来了。3、通过工作计划变被动等事做变为自动自发式的做事(个人驱动—系统驱动)

如何才能做出一分良好的工作呢?总结当时会议上大家的发言和后来的一些说话，主要是要做到写出工作计划的四个要素。工作计划的四大要素：

(1) 工作内容(做什么□what)

(2) 工作方法(怎么做□how)

(3) 工作分工(谁来做□who)

(4) 工作进度(什么做完□when)

工作计划写出来，目的就是要执行。执行可不是人们通常所认为的“我的方案已经拿出来了，执行是执行人员的事情。出了问题也是执行人员自身的水平问题”。执行不力，或者无法执行跟方案其实有很大关系，如果一开始，我们不了解现实情况，没有去做足够的调查和了解。那么这个方案先天就会给其后的执行埋下隐患。同样的道理，我们的计划能不能真正得到贯彻执行，不仅仅是执行人员的问题，也是写计划的人的问题。另外，工作计划应该是可以调整的。当工作计划的执行偏离或违背了我们的目的时，需要对其做出调整，不能为了计划而计划。最后，修订后的工作计划应该有企业领导审核与签字，并负责跟踪执行和检查。

个人下半年工作计划篇六

不知不觉间□20xx年已经过去了一半。这半年来，我们公司经历了极大的危机和考验，但好在在各位领导的英明指导下，再加上同事们努力拼搏的完成工作。没有造成难以挽回的损失。并且在后来的工作中，我们开展恢复工作，加强公司的复工。并招聘了不少的新人扩充公司的人力，并为下一步的工作积极做好准备。

总的来说，在上半年的忙碌中，我们基本上顺利的完成了工

作的目标，但紧接着就是下半年的工作了，对于公司来说，客服部是重要的宣传、销售的手段。因此，在工作上自然不能放松。为此，我在此对下半年的客服部工作做计划如下：

为了能支撑起公司的发展需求，客服部的扩展是必要的。适逢毕业季节，招聘的主要目标应该定在迎接的毕业生身上。筛选适合，有目标的新人，在今后的客服扩展中进行进一步培养。

为此，在近期校招以及招聘会上也要做好一定准备。但介于目前的情况发展，主要的招聘方式应该还是网络招聘。

这次招聘的人员比较多，应该在招聘后统一到公司参与培训，并根据培训考核情况进行筛选。

前期的培训应以基本的客服方式以及产品知识为主要教学点，经过几轮筛选之后，再由老员工进行带教。

此外，不仅仅是新员工的培训，面对这次的扩展，所有的员工都进行培训锻炼，加强团队的管理和队员能力。为此，在新人招聘之后，我们要对客服部全体员工进行培训。主要目的是为了加强员工的管理能力，加强自我管控，提升工作的积极性。之后，还要对公司的产品知识进行补充，教会客服人员们学习的方法，让员工能学会主动去了解公司产品变化，加强工作能力。

在下半年的工作中，我们应该积极的去开发新客户，加强并维护好老顾客的联系。因定期的联系并在节日以及生日阶段送上祝福。

此外，我们客服部也要树立全心的销售目标，定下目标和奖励，以此促进员工的积极性，加强队伍的工作热情。

扩大队伍会带来很多不确定性，但是我们一定要严加管理，

在这下半年的工作的中，建立一支团结，有目标，又有能力的出色队伍！

个人下半年工作计划篇七

上半年时间就这么过去了，面对下半年我依然充满这信心，现就下半年工作做一个工作计划：

目标就是方向，有了前进的方向就有了奋斗目标。因此，一方面要本着实事求是、适当超前的原则，重新建立职业发展规划，制定出未来三年的发展目标，然后将三年发展目标逐年、逐月进行分解，让自己对职业成长有一个清晰的目标，随着目标的攀升与实现，努力实现因能择岗、因长择业，因绩提升，促进综合素质的不断提升；另一方面要把目标植根脑中、牢记心中、常念口中，从而使自己目标明确，不断鞭策自己，并力争做到三月一回顾、半年一小结、一年一总结，确保目标不流于形式，促进各项目目标顺利进行。

我们的行业作为一种特种行业，安全始终是我们发展的头等大事，没有安全就没有发展，要想推动发展首先得推动安全发展。因此，作为一名负责安全的专职人员，要思想上高度重视安全工作，严格按照企业安全发展的要求，尊章守纪，强化决不违章蛮干、向三违隐患宣战，认真圆满完成生产任务；要积极通过“安全知识考试”、警示案例教育以及班前会等一系列卓有成效的教育活动来宣传教育强化安全生产意识，促进自己由“要我安全”到“我要安全”的自觉转变。

岗位技能是企业员工发展的‘生命线。要做一名合格的员工起步必须加强和提高自己的岗位技术水平。为此，首先要进一步明确工作职责，按照队班领导对自己工作的安排，尽快熟悉自己的工作和职责，熟悉队班内各项规章制度，明确工作要求；其次要结合实际深切领悟公司的发展规划和决策部署，明确工作任务，进一步提高工作的主动性和自觉性；第三要向“书本学、向师傅学、向同事学、向领导学”“互帮互

助”等活动，虚心听取大家的指导和教育，而且要善于学习、勤于思考，在干中学、学中干，明确工作的运行和处理问题的程序，做到守纪律、知程序、明内容、讲方法，学于用、知与行、说与做的统一，同时要采取多途径和方式加强与各级各类人员的交流和沟通，确保各项交流畅通无阻；第四要不折不扣地参加公司组织的各项安全知识与技能培训，积极参加检测评估，完成培训任务，保证培训质量；同时还要充分利用业余时间自学充电，真正做到干中学，学中干，活到老，学到老，逐步培养终身学习的良好习惯。

立足本职，踏实工作不仅是员工回报企业的最根本方式，而且也是员工责任意识的重要体现。公司是一个企业，同时也是一个事业，做事业先做人，做人和做事是一致的，做人和做事，要对得起社会，对得起企业，对得起自己的良心，和公司同步发展，争创双赢。

个人下半年工作计划篇八

20xx下半年，为进一步贯彻“以病人为中心”的服务总旨，强化基础护理，全面落实护理责任制，整体提升护理服务水平，提高病人满意度。根据护理部有关精神结合我科实际，制定本计划。

1、不断强化安全意识教育，发现工作中的不安全因素时要及时提醒，并提出整改措施，以院内外护理差错为实例组织讨论学习借鉴，使护理人员充分认识护理差错因素新情况、新特点，从中吸取教训，使安全警钟常鸣。

2、加强重点时段的管理，如夜班、中班、节假日等，实行弹性排班制，合理搭配老、中、青值班人员，同时注意培养护士独立值班时的慎独精神。

3、加强重点病儿的管理，如监护室的特护患儿和普儿病房的危重患儿，把上述患儿做为科晨会及交接班时讨论的重点，

对病人现存的和潜在的风险做出评估，达成共识，引起各班的重视。

4、完善护理文件记录，减少安全隐患。规范护理文件记录，认真执行护理记录中“十字原则，即客观、真实、准确、及时、完整”。

5、完善护理紧急风险预案，平时工作中注意培养护士的应急能力，对每项应急工作都要做回顾性评价，从中吸取经验教训，提高护士对突发事件的反应能力。

1、办公班护士真诚接待新入院患儿，把患儿送到床前，主动向患儿家属做入院

宣教及健康教育。

2、要求责任护士每天与患儿家属沟通，包括健康教育、了解患儿的病情转归、生活需求、用药后的效果及反应等，认真执行各项护理操作告知程序，尊重患儿家长的知情权解除患儿家长顾虑。

3、每月召开工休座谈会，发放病人满意度调查表，对服务质量高的护士给予表扬鼓励，对服务质量差的护士给予批评教育。

1、对各班职责进行修订，改变排班模式，细化各班的工作流程，查找薄弱环节，明确护理分工，力求新的职责更合理实用。

2、抓好基础护理、专科护理，实行责任护士负责制。为患者提供整体护理服务，密切观察患者病情，随时与患者沟通，做好患者的生活护理、基础护理，保障患者安全，体现人性化的护理关怀。

3、深化护士分层使用，依据病人病情、护理难度和技术要求分配责任护士，危重患者由年资高、能力强的护士负责，体现能级对应。

分配原则：效率、质量优先，按劳分配，兼顾公正、公平。

分配依据：病人满意度、工作量、存在的风险、护理质量、责任心。

1、由责任护士做每天根据科室常见病的治疗和护理常规、特殊饮食、疾病的自我

预防、用药的注意事项，向病人做详细的讲解，对患者开展健康教育和康复指导，提供心理护理。

2、每月召开一次护办会，每位护士汇报工作情况与感想。每月进行病人满意度调查，认真听取患者对优质护理工作的意见和建议。对存在的问题及时反馈，提出整改措施，不断提高护理质量，提高病人的满意度。

1、重点发展小儿康复保健，选派xx名护士进修小儿康复保健

2、增强科研意识，力争年内开展新技术xx项。

个人下半年工作计划篇九

年初我们曾为今年工作定下以市场营销为核心、以成本控制为重点的十个工作重点，并定下了全年完成_亿的销售目标。迄今时间已过去八个月，今天我们有必要共同总结一下过去大半年的工作情况，统一一下思想，共同计划所余四个月的工作，力争完成全年销售目标。

一、工作小结

1、市场营销初创业绩初立品牌

今年是新地产在__有史以来推出销售楼盘和规模最大的一年，今年计划要推出__、__个大盘，在楼盘数量和档次跨度上都是空前的，这不但对市场营销系统提出了非常高的要求，也是对项目管理中心各部门协作能力的提出全新考验。或许年初确定今年目标时，不少同事对今年目标都持有保留甚至怀疑态度，__个月过去了，相信同事们应该已高兴地看到，__组时间过半完成销售目标已过半，__组总销售业绩也已近半，__项目开售时间因故推迟，但整体业绩亦令人满意。取得这样的成绩是靠市场营销系统的同事开拓创新、团结协作、全情投入、点点滴滴取得的，当然项目组、公司各职能部门的同事的支持和配合也是分不开的。

除了销售业绩，上半年__盘推出以及公司于__月__日举行的__地产地区总部迁入__新城的庆典，均对公司在业界的形象产生了质的变化。相信同事们应该都已感受到了传媒、政府、购房者对新地产品牌认识的提高和对新地产产品的认同，__、__的知名度和品牌应该讲在同区、同档次盘中建立了很好形象和地位，__开售也已取得了初步的品牌效应。前不久一年一度对集团各项目中心均作一次考察的__媒体代表团和证券分析员代表团访问__，对__区近__年来取得的进步和公司目前的业务表现也给予了充分的肯定。

2、内部优化初见成效

为适应公司业务重点的转移和发展需要，公司上半年进行了较大的组织架构优化调整，取消了分区副总及分区设置，全面清理和明确了各职能部门的职责分工，明确了项目组、营销组、物管处为单位的项目协调工作机制。半年来的工作证明，有关机制明显地提高了工作效率，增加了责任感。其运行的效果是令人满意的。

岭南项目，营销组、项目组、物管处密切配合，出色地完成

了__周营销、__、__期交楼、现在正密锣紧鼓地为__月__日__的营销做准备工作。__、__两位经理和__项目、营销组同事的工作态度、合作精神和工作经验是值得其它部门学习的。

__项目组在不到半年时间里也已基本理顺了以往遗留的问题，包括项目内部欠缺协调、合作单位间缺乏信任、工期和造价失控等情况。在开发管理部的直接支持下，克服了政府部门政策严重不协调造成的困难，出色地取得了项目及营销所需的有关证照。__营销组、项目组间近月来配合明显加强，为在__、__月销售旺季出佳绩，__、__和两组同事正积极筹备一些重要活动。相信__组在“十一”黄金周会有出色表现。

__项目是公司在__、在中国地产项目中举足轻重的项目，规模大、设计复杂，过往设计、建造过程和营销策划也遗留下不少问题。项目组和营销组均在__月份改组，经过等同事的努力，保障了“__”试盘、__月开盘、__月写字楼入伙等重大时间节点；项目和营销间的配合逐步加强；项目部内部及项目部与顾问公司、承建商的合作有了明显改进；工程建造已基本顺利；营销部和代理及广告公司间的合作机制也已形成并取得明显成绩。项目取得令人满意的销售成绩和市场形象，项目组、营销组的工作是值得肯定和表扬的。

时代项目，由于历史、地理位置等因素造成了该项目市场营销的特殊困难。经过项目部、营销部和公司有关部门的努力，现在已正式取得政府“__软件园时代新地产园区”及“高科技开发区时代新地产园区”的批文，同时也取得了“民营新支持中心”的批复。这为时代新地产下一步走“住宅营商”的市场路向打下了非常好的基础。相信只要用心做好下一步内部组织工作，一定能为公司创造出好的成绩。

四个项目上半年的成绩，初步证明了目前项目协调机制的有效性，也证明了新架构下各职能部门积极配合，共同支持项目发展需要的服务态度和职业水平正在得到全公司的认同和发扬。

为进一步理清部门、各职位的职责，为各职位的职业化发展，建立绩效考核及更合理的薪酬和奖励体系，人事行政部现在正与顾问公司进行有关职位、绩效、职业化等的项目，在项目完成后，相信各职位的职责、各职位的职业化发展方向、各职位的绩效考核以及奖励体系会更加清晰，公司的组织架构和职能将更系统化和科学化。

3、存在问题

回顾前阶段的'工作，市场营销和内部调整各方面都取得了一定的成绩，但内部也表现出不少的问题：

首先表现在：责任心不够强，配合不够默契，有事互相推委等。例如__业主投诉处理不及时，公司曾收到投诉函件，并有一定的不良影响；__有客户因对银行按揭不满而退订；因部门工作不利造成__营销部因电话欠费被停机等。

其次，内部成本核算不清，成本控制不利。直接成本算不清，财务、销售、行政费用缺乏积累和与同行的比较，造成公司在决策过程中一直缺乏基本财务数据有利支持。

再次，权力与职责不匹配，授权不清、流程审批流于形式等。

总结上半年工作情况和问题，公司认为，上半年公司在营销、工程、内部调整优化等方面都取得了一定成绩。现在看，年初定下的全年销售目标的确是艰巨的，但并非不可能的。所余_个月时间希望各项目部、各部门加强协作、全力以赴、做好销售、力争完成全年销售目标。

二、下段工作思路

1、工作核心：加强协作、全力以赴、做好销售、力争完成全年销售目标

2、各方面业务重点

2.1__项目做好做细，创造佳绩

2.2__项目做出口牌，做出品牌

2.3__项目保持势头，注重后劲

2.4时代项目出奇制胜，改变形象

2.5内部管理明确分工，加强协作

2.6市场营销做好服务，做好品牌

2.7工程建造控制成本，保障质量

2.8产品开发继承改良，创造优势

2.9财务管理理清成本，控制开支

2.10人力资源建全体系，专业进步

2.11行政后勤改善服务，节约开支

2.12物业管理理清机制，节约成本

2.13遗留问题基本理顺或清晰思路

3、管理方面

3.1加强协作，增加凝聚力

3.2改良财务核算及成本核算体系

3.3建立、提炼、推广企业文化

3.4 试行推动绩效考核体系

3.5 改进优化业务流程

3.6 加强项目管理知识体系的培训

3.7 成本费用，算清算准，靠近同行，好于往年

3.8 总结今年工作，提前做好明年计划

三、方法和措施

1、简化改进授权及审批

即将公布新的财务及合同审批授权，重点是：改变以往过程负责，无人负责的情况，改由谁分管谁批准，谁批准谁负责。

2、加强预算管理，简化日常审批流程

2.2 日常行政费用分解预算，由部门控制，减少中间审批环节

各项目部、营销部、职能部门将分别获得包括交际应酬费、旅差费、交通费、电话费等日常行政开支的预算。由各项目部、营销部、职能部门主管控制开支，保障业务需要，同时尽量节省费用开支。

3、先进奖励先进

3.1 __项目组、__营销组取得成绩已得到表彰

3.2 _月□x_□x_ 表现出色的项目部、营销部，对公司销售业绩做出特殊贡献的部门和个人，公司将在x_份销售业绩出来后给予个别奖励，对营销造成不利影响的部门和个人给予处分。全体动员、全力以赴、决战x_x_份。每一个人都可以为销售

做出贡献，每一个部门的工作都会直接影响销售。希望各营销部、项目部、职能部门能及时发现、推荐为公司销售做出特别贡献的优秀个体和事迹，并汇总至总监办公室。

3.3完成业绩全民得益

公司拟拿出相当于_个月全公司薪金的现金，即约_万元人民币作为全公司的今年的奖励基金。当然此基金会与公司全年销售完成计划的情况挂钩，公司将会按项目或公司整体销售额、年终考核成绩来决定每个组别和每个人的所得。

按现在的销售业绩看，只要全公司同事全心全意，全力以赴，做好销售，每一位同事都应该取得好于往年的奖励！下半年我会继续努力！