

# 内审上半年工作总结 半年度工作总结 (大全9篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

## 内审上半年工作总结篇一

1-6月份总体任务xx-xxx-x□实际完成xx-xxx-x□x□完成任务的96%这半年经过坚持不懈的发奋工作，成绩突出的有两个月，2月份和4月份。完成任务的同时超额24%，其他几个月均在40000-56000左右，5月份柜组导购离职一人，但并没有因此影响销售，虽然没有完成任务，但我们还是坚持了下来，1-6月份，二线品牌完成了销售任务的96%，因5月份xx-x撤柜，对销售有一部分的影响，回头客来找留下了一部分顾客群，但有一部分还是丢失了。

5月份xx-x举行大型促销活动，12连续8天，总体任务8000但我们只完成了6000多，任务完成的不是很理想，从中我吸取了很多的教训，1派单不用心，有些顾客都不知道宽广欧诗漫在做活动，2卖场播音不频繁，3赠品供应不及时，4因一人在职盯岗有些力不从心，流失一部分顾客，5连续几天阴雨天气客流较少，以上因素属人为影响的，在以后的工作中会加以改正。

5月份公司有了新的结账流程，关联到保底与超保底的问题，因从未接触过这类账目，因此到此刻还不是很懂，但我知道，发奋完成超市下达的促销任务(任务完成不超额)来减少公司财务损失，对于不懂的问题，我会发奋学习，学会为止。

对于半年的工作，我知道要做好化妆品导购，要做到一下几

点。1始终持续良好的工作心态，比如工作中会碰到顾客流失，或一连几个顾客说产品都没有成功，我们很容易泄气，情绪不够好，光想着是这天运气不好，这样注意力会不集中，在看到顾客也会没有用心性，信心不足，更会影响以后的销售。2察颜观色，因人而异，对于不一样的顾客使用不一样的销售技巧，比如学生，我发现这类顾客比较喜爱潮流与广告性强的品牌产品，当说二线品牌是比较吃力，因此更需要耐心，可先简单说一下产品，然后对他讲学生为什么会脸上起痘，黑头，平常护理应注意些什么问题等等，讲这些他会觉得我们比较专业，能够增强他对我们的信任度，最后再针对于他的问题推荐产品，如此成功率会比较高。3当你应对顾客时切忌，不好一味的说产品，此刻的`品牌种类多，促销员更多，促销的语言大同小异，因此说产品时一味的说产品好容易让顾客觉得我们只是为了推销自己的产品，使我们不能很快被顾客信任，事实上顾客只有信任你才会听你的话，从而理解你的产品，我们能够问问他平时怎样护理来拉近关联，再针对性说产品。

日常工作中，我们会遇到很多问题，对于联营专柜来说，可能问题会更多，6月份因超市过分的管理，我想过离职，每一天上班压力很大，无论自己怎样发奋还是得不到认可，但刘姐的一番话给了我信心，她告诉我有问题不能逃避，能自己解决的自己解决，不能自己解决的我帮你解决，我不能解决的公司会出面帮你们解决，给了我很大的鼓励，我知道我不是一个人，我们是一家人，他们会帮忙我，使我更有信心发奋走下去，我记得有一条消息，对我激励很大，我与大家分享一下，职场必备，1勤快不懒惰2找问题不找借口3用心向上的心态4遇事不退缩。

以上是我对20xx年上半年的工作总结！

新的半年对我们来说是一个充满挑战、机遇、期望与压力开始的半年，也是我十分重要的半年。家庭、生活和工作压力驱使我发奋工作和认真学习。在此，我订立了下半年度工

作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

1、作为化妆品的美导，务必以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

2、学习计划。学习，对于业务人员来说至关重要，正因它直接关联到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。化妆品的美导专业知识、综合潜质、都是我要掌握的资料。

3、增强职责感、增强服务意识、增强团队意识。用心主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的潜质减轻领导的压力。

以前在自己的工作中经历了太多的酸甜苦辣，让我成长着，学习着。20xx下半年即将来临，我期望在以后的工作中，快乐着工作。在工作中找到快乐，同时，学到更多的东西，全身心的投入工作，迎接下半年的挑战，做出更好的成绩!!!

## 内审上半年工作总结篇二

20\_\_年以来，在县委、县政府和县住建局的正确领导下，我局对照年初制定的工作目标，规划上求深度，程序上抓规范，队伍抓素质，进一步理清工作思路，开拓进取，务实求新，现将上半年工作情况总结如下：

### 一、工作成效

#### (一)规划编制

(1)主城区控规及专项规划。依据《霍邱县城总体规划(20\_\_-20\_\_年)》，开展城区控规及专项规划设计编制工作。已完成16项专项规划编制工作，并已全部通过市规划局组织的专家评审，主城区城北及城东片区12平方公里控规编制

和13个专项规划、环水门塘景观设计已经规划委员会主任会议审查通过，8个专项规划已通过县政府常务会议审批通过。

(2)美好乡村规划。已完成第二批36个中心村规划编制任务，并全部通过专家评审和县规划委专委会的审查，13个20\_\_\_\_省级示范中心村的规划方案已经规划委员会主任会议审查通过。

(3)正在启动的规划编制。按照县城规划建设管理的要求，正在启动县城特色街区规划编制工作，启动垃圾焚烧发电厂专题选址论证编制工作。

## (二)规划管理

(1)项目选址、出具规划设计条件和设计方案审批。20\_\_\_\_年上半年共召开规划局业务会8次，县规划委专委会2次，规划委主任会7次，审定规划设计条件55项，规划设计方案31项，项目选址18项；审定了美好乡村规划设计方案、专项规划、霍邱一中搬迁项目等重大项目。

(2)办理“一书三证”。上半年发放建设项目选址意见书7份，建设用地规划许可证32份，建设工程规划许可证54份，规划核实合格证25份。

## (三)规划监督

(1)作好今年县政府重点工程建设的服务工作。今年县政府安排大量资金进行基础设施和民生工程建设，为尽量减少在规划审批上的时间，我局主动服务，积极联系，在保证规划审批环节不缺失的情况下，尽快做好各个项目的服务工作。

(2)加强规划巡查。坚持实行经常性的巡查制度，基本保证定期对工地进行一次随即抽检，以及每月一次的大范围集中巡查。对在巡查中发现问题的，及时以文字形式向各有关单位

反馈，督促有关单位进行整改，以加强建设过程中的监督。

(3)开展“一书三证”检查工作。根据住建部和省住建厅的要求，对我县核发“一书三证”的情况进行检查，以加强各地依法实施城市规划管理工作。结合年初的开发区整顿清理工作，重点开展了对开发区规划管理的检查工作，针对发现的问题，及时反馈，督促整改，并帮助提出整改措施。

## 二、存在的问题和不足

目前，我局现有在职在编人员12人(局长为住建局副局长兼任)，其中借调1人，难以满足当前繁重的县域规划任务，导致在办理具体项目时效率不高;没有充足的办公经费，难以满足日常工作开支，相关业务工作开展起来比较困难。

## 三、下一步工作打算：

下半年，我局重点做好以下工作：

- (1)完成县城控规及专项规划的审批和备案工作。
- (2)完成县城区特色风貌街区规划设计编制和控规通则的制定。
- (3)指导好副城区控规和相关专项规划的编制工作。
- (4)对照年初制定的目标任务，全力推进其他各项工作。

## 内审上半年工作总结篇三

以学校所提出的的学期工作思路为指导，在相关领导的指示安排下，充分发挥本部门职业技能鉴定和社会培训的功能和作用，积极协调，认真做好学生职业技能鉴定考核工作;加强联系，积极开展各类职业技能培训和创业培训;努力探索，切实做好退役士兵的培训;为学校发展作出应有的贡献。

## (一) 学生职业技能鉴定考核工作

在校领导的安排下，根据本学期有关班级的课程考核要求，本学期除16个班的citt考核外，还将安排xx03□xx04两个班共91人参加数控中级工技能鉴定，1003班师56人参加车工中级工技能鉴定。我们将积极与教育主管部门、技能鉴定部门及相关处室和班主任做好联系协调，认真做好学生职业技能鉴定考核工作。另外，做好部分xx级毕业生技能等级证书的换证工作。

## (二) 社会培训考核工作

### (1) 做好社会培训考核常规工作

按工种分类建立建全资料档案库，把各级各类培训申报材料、考核管理资料、培训管理效果资料等汇总成册；按要求并及时填、报各种培训考核表册；做好各种有效证件的管理、核实及发放工作。做好各种培训的宣传招生联系工作和开班前有关准备工作及进程中的管理工作。

### (2) 维修电工及电焊工社会培训工作

在校领导的安排下，本学期将于九月十二日开办第三期维修电工中级班，九月十九日开办维修电工高级班，以及维修电工技师班的技能训练工作；另外，本学期我们争取开办第八期电焊工社会培训班。我们将借助各方面的力量，有效地开展社会培训的宣传、招生工作；我们将深入调查研究，合理确定培训项目课题，与相关专业办合作科学制定培训教学大纲、培训教学计划、培训实施方案；我们将注重培训工作的针对性、实效性，让培训学员学有所得，学以致用，进而树立良好的口碑与信誉。在培训期间我们将认真做好培训学员的管理工作及后勤服务工作。

### (3) 社会培训及考核项目的拓展

在校领导的安排下，本学期将一方面加强与社会各部门联系，争取主动走入各类工矿企业及相关用工联系机构，与其协商合作培训事宜；从而拓宽社会培训市场，拓展社会培训内容，扩大社会效应和提升学校知名度。另一方面与各专业办合作，根据实际情况开设能提升就业竞争能力的学生技能培训兴趣班并做好相关技能考核工作。本学期争取开设计算机组装与维修和数控车(铣)中级工这两个工种的职业技能培训。

### (三) 退役士兵培训工作

在校领导的安排下，本学期我们与相关处室合作从以下几个方面做好退役士兵培训工作：一是根据《省政府办公厅转发省民政厅等部门关于全省退役士兵职业技能培训实施方案的通知》有关精神，我们将与区有关职能部门和学校相关处室密切配合，做好xx级退役士兵长期培训学员的毕业证书的办理工作。二是根据教学进度安排，做好xx级及10级退役士兵长短期培训学员 一年之计在于春，一日之计在于晨。

为了在xxxx年的新学期的工作更有目标和方向，让工作更有效率，做如下计划：

面对新的学期和新的学生，对教师提出更高的要求，我要不断的提升自己的专业水平。不仅要有精湛的专业水平，还要有多元化的知识储备，才能在教学过程中得心应手。

为不被时代所淘汰，能够成为一名合格的教师，在做好本职工作的基础上，要利用业余时间进一步学习专 还为做一个全面的人才学习关于招生、管理等方面的知识，做一个全能型的人才。

正对现阶段学生的情况，在新的学期在语文教学上做出如下：

#### 1. 识字、学词和练句

使学生自主识字学词练句，在运用中继续体会。进行查缺补漏让学生多掌握并掌握的更加牢固。

## 2. 阅读

(1) 学会阅读的方法、养成阅读的好习惯。

(2) 培养每天阅读、读书动笔等好习惯。

## 3. 写作

(1) 教会学生养成爱观察周围事物的习惯，有意识的丰富自己的见闻，积累写作素材。

(2) 低年级学生掌握看图写话和故事类作文的写作。

(3) 高年级学生掌握话题类作文、叙事文等问题的写作。

1. 三月份重点关注学习成绩差的同学，通过各方面的加强补习把学习成绩提高。

2. 四月份重点放在学习成绩好的同学身上，应对5月份的期中考试。

3. 五月份经过了期中考试，看出了各学生的优缺点，有针对性的进行重点补习。

4. 六月份重点突破，优生差生分开重点补习，应对期末考试。

## 内审上半年工作总结篇四

为了总结经验，寻找差距，促进本部门各项工作再上一个台阶，现将20××年上半年工作总结如下：

1. 20××年2月为充分发挥薪酬的激励作用，人事部制定并下



发了“薪酬福利管理制度”，科学进行公司薪酬规范化管理。

2. 20××年6月为建立科学规范的人才选拔、任用制度，建立员工职业发展通道，人事部拟定了“储备人才管理办法”待通过公司领导审核后下发执行。

公司的人才招聘与配置，是为了保证各部门正常运行及人员合理流动的需求。为此，人事部在人才招聘过程中，严格按照公司各部门岗位编制及用人需求开展招聘工作，尽可能的节约人力成本，做到人尽其才。

20××年上半年共收到简历3627份，筛选通过简历978份，安排面试526人次，复试289人次，招聘入职104人次。

除了常规的网络招聘之外，人事部还主动走出去进行现场招聘，拓宽招聘渠道，20××年上半年人事部积极参加各类社会招聘会及校园招聘会共计5场。

员工是企业的宝贵财富，稳定员工队伍是企业人力资源管理的关键性工作。为提高员工稳定性，人事部采取了一系列措施，具体如下：

1. 调整试用期期限及待遇：去年12月初，经公司批准人事部对试用期的期限及相关待遇进行了调整：由原来的2个月调整为1个月，工资由每月1600元调整为每月20xx元。

2. 制定合理的薪酬福利制度：20××年2月，人事部制定并下发了《薪酬福利管理制度》。强调岗位差异、能力差异、同岗不同薪的宽带薪酬体系为不同岗位的员工建立了薪酬上升通道。

3. 开辟职务晋升通道：20××年人事部通过组织“班长及副经理”等基层、中层管理岗位的竞聘，为普通员工开辟了“公平、公开、公正”的职务晋升通道。

三个措施的出台，得到了明显的成效：截止到20××年6月30日，在职员工416人，比去年同期增加了53人。编制总满足率达86.75%，基层岗位合计缺编11人，满编率达96.5%。20××年上半年离职总人数为90人，比去年同期降低8.16%。

通过统计汇总分析相关数据可知，公司现有在职员工中，在公司工作已满2年但不足3年的人员比例偏小，仅为8%。20××年上半年离职人员中，在公司工作满1年不足2年就离职的人员占总离职人数的25%。具体如下：

通过与离职人员沟通交流发现：工作不满一月离职的，原因主要是实际工作内容与心理预期差距较大；入职半年离职的多半与直接或间接领导的管理方式有关；入职1-2年后离职的，大多是因为晋升空间所限导致的。

针对以上情况，人事部在接下来的工作中需要注意以下几点：在招聘过程中要认真向求职者描述工作环境、工作内容，不夸大，不隐瞒；加强对公司中基层管理者的培训，进一步提高中基层管理者的管理水平；尽快下发并执行储备人才管理办法。

20××年上半年，人事主要培训工作总结：

1. 员工在职培训：共计4次，8个课时，497人次
2. 新员工入职培训及转正：共计3次，3个课时，172人次
3. 薪酬政策专题讲解：共计1次，3个课时，58人次
4. 人才储备方案研讨：共计1次，3个课时，57人次

20××年人事部的重要工作之一就是全面推进公司绩效管理。经过半年的运行，各部门对于绩效管理流程已经比较熟悉，制定的考核指标合理性把握较好，相比刚实行时，评价标准

也更量化，更明确了。

人事部针对每个月的绩效管理情况进行了分析，分析报告均于每月12号提交至公司审阅。1-4月主要侧重于各部门目前存在的问题以及改进建议，5月侧重于公司整体绩效考核相关数据的，6月份主要说明公司高管绩效管理存在的问题以及改进建议。

20××年上半年人事部按照国家有关政策规定，按时完成了公司、个人社会保险保费的办理，办理新增122人，转移10人，暂停87人，变更4人。办理差错率为0。

20××年人事部办理一名员工工伤申报，现已进入到工伤赔付阶段。

（一）缺乏系统的、长期的培训体系规划：培训工作虽然在长期进行，但培训的深度、广度需要进一步加强。

（二）团队建设：人事部成员较少，专业力量不足，专业水平还不足，需要加强人事部人员招聘，加强内部员工专业知识学习。

（三）对公司急需的高端人才招聘力度不够，不能有效的招到合适的人员，需要加强公司中高层管理岗位及高端专业人才的招聘，满足公司用人需求。

（四）公司高管人员的绩效管理工作有效性不高，部分高管人员的绩效考核指标并不符合“有导向性的、有时间限制的、有质量要求的、可量化的、可达到的”这五个基本特点。

（一）开展多种形式的员工培训工作，调动员工想学习、爱学习的热情；

（三）加强人事部员工专业知识的学习；

（四）加大公司急需高端人才的招聘力度；

（五）强化对管理层的“绩效管理”培训，进一步加强公司中高管绩效管理能力。

## 内审上半年工作总结篇五

今年上半年受xx多国债务危机及国内市场经济低迷等因素影响，金融体系发展减速，加大了金融业经营发展的难度。在大气候不利的环境下，我支行上下同心，全体职工共同努力，较好的完成了上半年指标，截至六月末我支行。

（一）公司类指标增长显著。6月末，对公存款余额为xx亿元，较年初新增xx亿元，增长幅度和实际增长量都排在xx支行所辖网点前列。对公存款日均增加xx□列xx支行区所有网点第x位，新开对公账户xx户。授信业务透过授信工作人员努力，为避免风险，上半年，我支行共收回个人贷款xx万元，避免因利率波动产生的风险，并且对某某（二）个金类指标较好完成年度计划。五月份数据，14项可比指标中□xx项超过xx分，5项得到满分。储蓄存款余额xx亿元，较年初增加xx万元，列xx支行所属网点第3名，代发工资客户新增数xx□银行卡有效消费额xx□新增特约商户数xx□电子银行柜面替代率xx□个人网银有效新增客户数小xx□

## 内审上半年工作总结篇六

20\_年，饭店管理公司在馆\_委的正确领导下，在分管老总的直接领导下，以市场为导向，以宾馆为依托，充分利用宾馆50多年的品牌优势，积极开展外营业务。现将20\_年上半年的工作总结如下：

一、上半年的工作回顾

## 1、全心全意为业主服务，让业主满意是我们责任

我们宾馆与干部学院、梅岭地税培训中心、农业发展银行\_校签定了委托管理合同，在委托管理期间，饭店管理公司坚持“让业主满意”的服务宗旨，始终站在业主的立场上，全心全意的为业主作想，“用心极至”为业主服务，提升了干部学院、梅岭地税培训中心、农业发展银行\_校的经营理念、管理水平，以及服务质量和品质，获得了业主的充分的肯定和赞扬。

## 2、稳定现有委托项目，提升饭店管理公司的知名度

为了提高饭店管理公司的知名度，稳定现有市场，是我们饭店管理公司的生存和发展的需要。目前，我们饭店管理公司委托项目有：干部学院、梅岭地税培训中心、农业发展银行\_校，我们将努力做好现有委托项目，提升现有项目知名度，让我们现有的三个委托项目精益求精，成为我们饭店管理公司的饭店管理标杆，为今后委托项目奠定良好的基础。

## 3、做好项目的后勤保障工作，日争为宾馆多创效率

饭店管理公司现有员工29人(其中办公室2人、代管国际旅行社1人、干部学院12人、梅岭地税培训中心8人、农业发展银行\_校6人)，20\_年上半年，饭店管理公司管理费为：30.96万元，其中干部学院为：19.95万元，梅岭地税培训中心为5.01万元、中国农业发展银行\_校为6万元(另外，员工工资一块；因要发给个人，在此就不作说明)。我们还将继续努力，做好后勤保障工作，让前方的同志多为业主服务，为宾馆经济效率添砖加瓦。

## 4、认真做好市场调查研究，努力开拓新的合作项目

20\_年上半年，我们饭店管理公司全体人员，为了开拓新的客源市场，加大了自身的宣传力度，以及个人业务素质方面的

提高和修练。同时,我们还做了许多的市场调查, 详细分析市场的竞争形势, 积极寻找了新的合作项目。上半年我们以江西省军区、北京宾馆、知味大酒店、观福大酒楼等几十个单位进行过业务交流和项目洽谈, 取得实效。

## 5、做好本职工作, 热诚为外派人员服务

饭店管理公司的员工, 在认真做好本职工作外, 还积极配合宾馆发放外派人员的福利待遇, 特别是每逢“三节”发给外派人员的福利用品时, 我们能够不厌其烦的一而三, 再而三的通知外派人员家属前来领取, 做好了为外派人员服务的“勤务员”。如有外派人员的家属工作繁忙或者说家属出差, 我们还会亲自送到家属的家中, 让他们感受到宾馆和组织上的关心和关怀。

## 二、存在的问题

20\_\_年上半年, 我们饭店管理公司, 当然也存在着不足之处: 如: 1、市场的发展趋势和市场调查不细; 2、对业主、外派人员服务还不够细致、完善; 3、合作成功的项目效率不高都有待我们在今后的工作中去完善和改正。

## 内审上半年工作总结篇七

在工作上有很多不到位的地方, 没有使用好公司下发的考核标准。做事总是想到哪做到哪儿, 工作没有合理的计划和总结, 没有正确光阴如梭, 20\_\_年已过了半年, 在这将近半年里我学到了很多, 非常感谢公司提供给我一个成长的平台, 让我在工作中不断的学习, 不断的进步, 慢慢的提升自身的素质和才能。回首过去的半年当中, 公司陪伴我走过很重要的一个阶段, 使我懂得了很多。在此我向公司尊敬的领导以及亲爱的同事们表示衷心的感谢, 有你们的协助才能使我在工作中得心应手, 也因有你们的帮助, 才能令我在公司的发展上一个台阶。下面我将这半来的具体工作情况汇总如下:

## 一、认认真真，做好本职工作

一是遵从\_\_岗位职责，坚持做好出货工作，保证发货的准确无误，尽量完善工作以保证零投诉；二是做好入库接受，保证库存数据的准确，确保库存数据达到实实在在的百分百；三是完成二位领班临时安排的工作与积极参与整理工作，深化工作安全意识，提出各项合理化意见。及时与业务和生产部沟通联系，保证物流系统正常有序的进行。

## 二、严于律己，自觉遵守各项制度

严格遵守\_\_的各项制度。谨记领导的指示和批评并付诸于实际，不迟到，不早退，不旷工。做事要谨慎认真，向领导汇报的仔细检查，日常工作要记录并及时上报；待人处事要有礼貌，对待同事要坦诚宽容；严肃办公室纪律，工作不懈怠，不玩游戏、不闲聊、不做与工作内容无关的事情。

## 三、存在的不足

一些事还无法循规蹈矩的做好，需要增强自己的毅力不够。

二是工作中不够大胆，要在不断的学习过程中改变工作方法，不断创新完善。

## 四、下半年的工作打算

1、一路既往抓发货。要理清发货流程，更细化的，更明朗的。要不断总结提高，完善

2、要不断提高修养，树立良好的公司形象，要提高自己的服务意识和办事效率，明确自己的工作重点与工作目标。

3、对\_\_存在的问题不断提出积极及合理化意见。

例如\_\_问题和\_\_问题都是下半年应该好好深思探讨并付诸实

际行动的。

上半年的工作还算美满，我对下半年的工作充满信心与期待\_\_在未来的半年能有一个更崭新的面貌！

## 内审上半年工作总结篇八

20xx年上半年的工作即将过去，回顾这半年以来的工作，我在项目总监、专监及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司和项目监理部的要求，基本上完成了自己的安全监理工作。静下心来，总结自己工作成绩和收获，从而找出不足，以利于今后工作。现将半年来的工作情况总结如下：

通过对学习安全管理和监理知识及在安全监理工作过程中我得到一些体会，树立以安全预防为主的观点，就是安全工作必须做在前，因为生产安全事故是可以预防的，但是是不可预测的，建立相应的安全检查制度，发现安全隐患及时责令并督促施工单位整改，监理在施工现场对于安全有不可推卸的职责，我除了做好日常的安全检查、巡查及监督和管理工作外，坚持做好对施工单位的安全教育、技术工种的安全技术教育和岗位安全技术交底工作等的'检查（包括安全台帐及书面资料），每周定期组织施工单位及各专业单位进行现场施工安全及文明施工大检查，并做好安全检查记录。

加强安全监督管理的深度，对存在的安全隐患及时下达监理工程师通知单，要求施工单位进行整改，并督促整改，及时进行复查，并要求施工单位整改完成后报审监理工程师通知回复单，做到安全隐患整改闭合管理。

对于工程建设过程中安全监理对安全文明生产控制的具体工作做法，我的体会是应该必须做到“四勤”，即：

- 1、眼勤（要能提前发现问题）；



2、脚勤（多在现场巡查）；

3、嘴勤（对发现的问题要多讲）；

4、手勤（及时做好相关记录和下达书面整改通知）；

加强施工现场安全巡视检查工作和施工时的安全旁站工作，并加强过程中的控制，才能更好地、认真地做好安全监理工作。同时加大安全旁站监理的力度，做到点面相结合，对易发生事故的重点部位和环节实施安全监理旁站，发现存在事故隐患要求施工单位立即进行整改，情况严重的，及时报告建设单位。

通过这半年的监理工作，使我的工作水平有了一定的提高，专业知识不断充实。深入工地认真工作，做到在监理施工过程中，实施全方位、全气候、全过程的监理工作。在工作中按照总监和专业监理工程师的要求认真工作，只要工地正常施工就要有监理的身影在工地出现，在思想上要求进步，树立爱岗敬业、吃苦耐劳的工作精神，不断的提高自己；同时在这几个月的工作中也存在着不足，还需要在今后的学习中不断学习、不断提高，在监理旁站方面对一些工作中的细节处理的不够完善，今后在工作中一定本着塌实、严谨的工作作风努力做好自己的本职工作，在总监理工程师和专业监理工程师的领导下努力工作，为监理部的各项工作献出自己的绵薄之力。

## 内审上半年工作总结篇九

时间过得真快，回望这半年的成绩，自己感觉学到的东西不少，但给办事处带来的效益却很少。总结之前得与失，为以后的工作做好打算，为明天的胜利做好铺垫。

### 一、上半年完成的工作

## 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。对上半年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。

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。