

# 最新年终工作总结和下半年工作计划(通用7篇)

计划是指为了实现特定目标而制定的一系列有条理的行动步骤。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 年终工作总结和下半年工作计划篇一

乡妇联紧紧围绕区妇联下达的'年初目标考核细则，在党委、政府的正确领导下，在区妇联的精心指导下，坚持科学发展，解放思想，创新思路，切实维护妇女儿童合法权益，促进男女平等，为推动乡妇女工作上新的台阶，上半年主要开展了以下工作：

1、针对农村富余劳动力转移，配合劳动保障所、农技站开展就业培训，积极协调新办服装企业安排女劳动力，如广大鞋业、雨琪服饰、苏州岚斓制衣上半年招收女工百余名。

2、积极帮助创业女性申请小额贷款。

3、与乡农技站对有培训需求女种植户进行农业实用技术培训。分别结合各村发展实际对各村留守妇女开展了“大棚蔬菜种植技术”、“水产养殖技术”、“水稻病虫害预防”等丰富的实用技术培训。

1、利用“三八”维权周，落实“六五”普法规划，配合乡司法、综治办开展了一期《妇女权益保障法》、《未成年人保护法》宣传教育活动。

2、响应区妇联提出的“五月感恩母爱”号召，开展了“浓情五月感恩母亲”为主题的系列活动，开展生殖健康优质服务，

为妈妈们提供妇女健康咨询，免费发放生殖健康、妇女保健知识、妇女权益保障等各宣传资料。积极配合乡计生站、乡卫生院开展一次常见妇科疾病免费检查活动，通过健康检查项目的有效实施，共查出患有不同程度生殖道疾病45例，乳腺疾病2例，接受治疗10例，受到了广大妇女同胞的好评。

3、积极推进未成年人思想道德建设，利用“母亲节”、“六一”儿童节在中小学校开展了形式多样的实践活动，如“母亲节”为妈妈给母亲写一封信、办一期黑板报等。

4、配合乡综治办抓好平安家庭创建工作。对平安家庭户实施动态管理。

1、继续做好妇女教育培训工作。把教育培训与妇女就业结合、与提高妇女素质结合，配合劳力站，农技站等部门配合举办技能培训班，加强再就业培训。

2、继续做好妇女小额担保贷款工作。

3、继续做好妇女儿童权益保障工作。加强维权工作机制建设，不断完善妇女儿童利益协调、诉求表达、矛盾调处和权益保障机制，强化妇女之家等维权机制和信访窗口的作用。

4、继续做好妇女儿童关爱工作。做好“春蕾计划”、“贫困大学生资助”、“关爱留守儿童”等实事。

5、继续做好继续扩大基层妇联工作的覆盖面工作，推进妇联组织建设。

6、继续深化“平安家庭”创建工作。

7、积极完成区妇联领导交办任务（如杂志征订等）。

## 年终工作总结和下半年工作计划篇二

2、建立个人的考核出勤表，有利于部内人员严于律己，以便于加强对人员的管理与分配，使之能达到物尽其责，人尽其力。做好例会出勤制度，使每一个干事委员明确自己的职责，任务发挥组织部于学生会的带头作用着重培养部员各方面的能力。

### 二、带头学习院党委院团委思想

1、组织部以弘扬雷锋精神为宗旨，所以我们必须秉承党委团委的思想，积极认真学习党课内容，委员干事争取入党资格，丰富我们的课余生活同时更好带领同学学习雷锋精神。

2、在学习理论知识的同时，我们必须开设不同于上学期的团日活动。活动的形式趋向于新颖积极的活动。可涉及体育文娱座谈等不同以往的方式亦可两个或多个团支部共同举办团日活动，充分调动每个团员的积极性，以更好了解团，向团靠拢。

### 三. 雷锋团支部创建：

材料学院以雷锋团支部创建工作为契机，雷锋团支部的创建工作一直是组织部的的主要工作。基于以往雷锋团支部的创建工作中的不足与经验，我部在本学期将把这项工作作为重中之重，继续开展思想建设、组织建设、学风建设和活动建设，这四个方面的雷锋团支部的创建初期建设，不断探求、学习、总结，逐步建立起一套以学院团委为指导、各团支部为核心的创建工作机制。同时，进一步完善了学院内各团支部的监督和考核制度，通过形式新颖多样的团日和学雷锋活动，积极推进雷锋团支部的创建工作；把以往的结果评优变为创建过程争优，领会雷锋精神的要旨，在学期末的优秀团支部评建工作的基础上，及时组织各团支部进行交流、学习，进一步扎实全院的雷锋团支部创建工作。

具体方案概况如下：

- 1、完善考核细则及评比要求：在学期初我部就会完成新考核细则与评比要求的制定工作，然后下发给各团支部，可以使和支部在本学期的工作中做好雷锋团支部评比的准备。
- 2、召开雷锋团支部创建中期经验交流会：\_\_和08级团支部书记讲述自己支部的创建经验与心得体会，同时也可以使\_\_级的团支部书记更深入的了解雷锋团支部的创建工作。
- 3、开展优秀雷锋团支部的评比活动：我部将总结上一年雷锋团支部创建工作中的不足，继续完善策划方案，避免曾经出现的纰漏。

组织工作总结及下年工作计划

## 终工作总结和下年工作计划篇三

20xx年上半年，镇党委政府在区委、区政府的坚强领导下，以“强工业，优农业、推进各项民生工作落实”为发力点，开展项目攻坚，注重招商引资，突出为民办事，经济和社会事业发展呈现良好态势。

### 1、真抓实干，镇域经济保持增长

20xx年，南岗镇（含科技园）重点项目共15个，其中，续建项目5个，新开工项目7个，储备项目3个。截止6月底，全镇固定资产投资完成21.6亿元，占年度任务的58.4%；其中工业投资完成9.8亿元，占年度任务的35.6%。工业总产值完成25.3亿元，完成年初任务的40.2%。招商引资完成省外招商资金13.5亿元，占任务的75%，完成境外招商资金590万美元，占任务的29.5%。战略性新产业产值完成1.72亿元，完成进度68.8%，排名暂列镇街第一。

## 2、创新思路，生态农业初见成效

植树造林工作进展顺利，超额完成去冬今春3000亩造林任务，并绘制小班图，上报市级奖补验收。圆满完成今夏秸秆禁烧工作，达到镇域范围内没燃一把火，没冒一处烟的目标。切实做好禽流感防疫工作，同时因h7n9疫情的影响，积极做好水源保护区污染排查工作，安排专人对董铺水库水源保护区环境一天一普查，加大对畜禽养殖场环境采样，血样检测、凝试子检测密度，发现异常，及时采取无害化处理，截止目前共处理3起异常情况。今年4月完成农业区循环大道绿化工程，随着安徽农垦集团、南岗月亮湖·庐州文化村、八达园林等项目稳步推进，镇政府创新思路，正在积极打造南岗都市农业生态园。

## 3、措施得力，重点项目稳步推进

镇政府始终将重点工程摆在突出位置，精心组织、周密部署，结合实际制定政策稳步推进。地铁2号线南岗段搬迁项目自东向西贯穿本镇境内，全程约6公里，涉及本镇两村一居，共537户，搬迁总面积约13万平米，截至6月底，南岗镇搬迁区域内已有504户家庭和单位完成交房，占总征迁户数的94%。

水源保护地项目目前已完成拆旧区搬迁人口、安置面积及房型调查摸底，搬迁安置点选址初步确定在南岗科技园大别山路与鸡鸣山路交口东南地块，占地约201亩。第一、二批次“土地增减挂”项目实施规划申报审批已完成，共审批挂钩周转指标988亩；第三、四批次挂钩项目正在申报中。项目融资已纳入市级融资平台，并由市建投（新农村建设有限公司）具体负责融资，目前正在做融资前期准备工作，如可行性研究报告、市发改委立项等。

## 4、勤政务实，社会事业有声有色

镇政府想方设法为民办实事、做好事，确保群众享受更大的

实惠。1月10日，镇政府及时启动南岗科技园惠民新村二期分房，近20xx回迁居民于农历新年前入住新居。顺利推进南岗科技园第二复建点建设，预计将于今年8月封顶。配合区民政局做好金色家园养老中心二期工程建设，工期为1年，建成后将新增122张床位。6月18日，启动南岗卫生院基建，预计明年5月建成后将为合肥西部城区最大的社区医院，可服务周边10余万人口。1-6月份，发放农村居民最低生活保障资金90万元，为五保户发放供养金25万元，实施重度残疾人生活救助15万，全镇民生民利有效保障。

下半年，我镇要在总结上半年工作成效的基础上，进一步理清发展思路，紧紧围绕区委、区政府的决策部署，统一认识，全力以赴，扎实工作，狠抓落实，确保全面完成全年目标任务：工业总产值同比增长10%以上，固定资产投资同比增长10%以上，工业投资同比增长10%以上，农民人均纯收入突破14500元。

### 1、一心一意抓经济，实现产业集群新突破

深挖现有10家规模以上企业生产潜力，力争申报新增规模以上工业企业2家。积极推进工业项目的落地开工建设，深挖工业投资项目的潜力，全力打造合肥市西部先进制造业集聚区，稳步推进汽车、家电、物流三大特色产业集群发展，力争20xx年底实现南岗科技园规模以上工业产值160亿目标，切实把区位优势转化为产业优势。

### 2、坚持不懈抓生态，实现生态旅游新突破

充分考虑蜀山区北部休闲生态区规划，以南岗月亮湖庐州文化村、江苏八达园林、安徽农垦南岗基地等项目建设为中心，做好农村体验、乡村旅游等项目规划，加快南岗都市农业生态园建设步伐，促进生态效益凸显。

### 3、多措并举抓项目，实现城镇化建设新突破

切实做好地铁2号线搬迁收尾工作，积极谋划长江西路沿线商业开发。全面落实土地增减挂项目政策，推进水源保护区搬迁工作，确保迁出群众得到妥善安置，确保搬迁工作零投诉、零障碍。

#### 4、统筹发展抓稳定，实现和谐社会新突破

加快南岗科技园第二复建点、南岗卫生院、金色家园养老中心等重点民生工程建设进度，打造文化中心、卫生中心，商业服务中心，切实保障和改善民生。完善社会保障体系，兑现各项惠民政策。加强和创新社会管理，确保信访形式稳定。狠抓安全生产管理，确保全镇社会大局稳定。

公司下年度工作计划

上年度财务审计报告

2016经典的下年财务分析报告范文

在汽车维修公司年终总结会议上年终讲话

旅店员工今年工作汇报总结及下年工作筹划

第十届海上年俗风情展社会征集启事

工作计划和工作总结

## 年终工作总结和下半年工作计划篇四

### 1、扎实有序推进民生工程。

进一步规范城乡低保工作。严格按照规定开展城乡低保年审和动态管理。对农村低保进行重新洗牌，全县共调出城乡低保4025人，调进4132人。实现城乡低保应保尽保、应退尽退，

城乡低保政策落实更加有效。目前，全县城市低保6639户、13228人；农村低保17516户、38107人。适时提高了一、二类低保人员的补助标准，提高幅度达30%和20%。上半年共发放城乡低保金3800万元。积极开展应急求助工作试点，建立急难对象主动发现机制。

进一步完善城乡医疗救助工作，规范“一站式”网上服务，实行医前、医中、医后救助，全额资助五保户和“三无”对象等困难群体参加新农合和城镇医保。

继续落实五保供养制度，提高五保供养标准。今年分散供养标准年人均2200元，集中供养年人均3000元。上半年发放五保供养资金1150万元。通过进一步完善五保老人护理措施，使他们得到更多关怀。

全面完成了农村住房保险工作。全县共登记投保农村住房229495户，投入经费367.192万元，全部由财政承担。到6月底，已有投保农户30户申请赔保。

农村五保供养机构建设稳步推进。今年全县敬老院建设任务是新增床位500张，在推进乡镇敬老院建设上，坚持早部署，早动员，分解任务，明确责任。今年乡镇敬老院建设涉及6个乡镇，其中新建3所，扩建有3所。通过积极争取，敬老院建设补助资金达到1.66万元/床位。目前，已有3所敬老院开工建设，其余3乡镇敬老院正在招投标。

2、扎实开展双拥合格单位创建活动，全面落实各项优抚安置政策。围绕创建合格单位标准，已初步检查验收20xx年度双拥合格单位65个。积极开展节日走访慰问活动，及时全额兑现各项优待抚恤资金，完成退役士兵的接收工作。

3、妥善安置受灾困难群众的冬季生活，上半年全县共发放救灾资金227万元，救助受灾困难群众11350人次，做好汛期应急值守。



4、认真做好第九届村民委员会换届选举的前期各项准备工作，结合我县实际出台了换届选举工作实施方案，成立领导小组和督导组，加强对选举工作的指导。

5、有序推进民政项目建设，按照规划，民政福利中心二期工程、烈士陵园按计划进行施工中，县社会救助站已竣工。

1、对发放类的民政民生工程，重点是抓好及时足额发放和督查工作，补缺补差，确保资金发放及时、准确，完善规范资料台帐。对建设类的民政民生工程，当前是加快招投标进度，力争尽早开工建设，适时调度。初步建立起低保信息核对机制。

2、认真抓好第九届村委员会换届选举工作，按照《选举方案》的要求，全部于9月中旬完成394个村和19个街道的换届选举工作。做好建章立制和新任村干部的培训工作。

3、全面完成民政项目建设，力争尽早投入使用。

4、开展争先进位活动，梳理工作亮点，积极向上级主管部门推荐申报相关命名活动。

5、按照全年工作计划，把握时间节点，有力有序地推进其它各项民政工作。

公司下年度工作计划

上年度财务审计报告

2016经典的下年财务分析报告范文

在汽车维修公司年终总结会议上年终讲话

旅店员工今年工作汇报总结及下年工作筹划

## 第十届海上年俗风情展社会征集启事

关于做好年终工作总结和工作计划的通知

关于部门工作计划

工作计划和工作总结

## 年终工作总结和下半年工作计划篇五

乡人社所在乡党委、政府的坚强领导和大力支持下，上半年人社工作取得了显著成绩，养老保险和就业管理等方面的工作扎实开展。现就乡人社所上半年工作开展情况总结如下：

### 1、成立组织，制定方案

3月中旬，我所根据人事调整情况及时调整了人社工作领导小组及城乡居保工作领导小组。5月中旬，召开了城乡居民养老保险工作会，会议总结了上一年度城乡居保工作，安排部署了本年度工作。制订了《乡城乡居民养老保险工作实施方案》，并将参保缴费任务分解落实到村。

### 2、扩面征缴情况

今年我乡的参保缴费任务是6000人。为全面完成我乡今年的参保任务，做好前期宣传，我乡在主要路口悬挂了6个宣传条幅，在村、组显著位置张贴宣传标语，发放政策宣传单20xx余份。我所依据去年参保缴费情况，整理出20xx年已参保缴费和20xx年拟新增参保缴费花名册。按村民组，分发到每个联村干部手中，方便做好缴费动员。目前，我乡居保实际缴费人数为2785人，续保率为49.46%，任务完成率为52.5%，完成了2602名60周岁以上人员养老金发放工作。同时要求各村和联村干部加快工作进度，力争在七月底前续保率达90%以上，目标完成率达98%。

### 3、存在问题

虽然前一阶段我们做了一些工作，但目前进度缓慢。一是宣传力度有待进一步加强。特别是一些在外地打工的人员，通知有难度。二是群众主动参保缴费的意识虽较去年有所增强，但是仍然存在乡村干部代收代缴情况，增加了整体工作量。三是很大部分在外打工、企业上班人员已买其他保险，影响参保率。

1、全力做好就业和社会保障服务站标准化建设。坚持“务实基础，统筹规划，提升能力，稳步推进”原则，按照“六到位”要求，多方整合资源，加大基础设施投入。一是推进机构从“到位”向“规范”发展。在村级办公条件较差、办公面积严重不足的现状下，落实了人社专属办公区域，按照“功能布局合理，办理业务方便，服务窗口标示明确”的要求，做到规划设计、机构名称、建设标准、设备配置、服务标识“五统一”，服务有标准、业务有流程、管理有台帐、效能有评估。二是推进设施从“传统”向“现代”的发展。社保窗口采用开放式柜台，配备电脑、电话、打印机、传真机等办公设施，设置政务公开、信息公布栏，配备电子显示屏，搭建上下联通信息网络。

2、抓好劳动力就业服务工作。乡虽有毛竹、茶叶等自然经济，但越来越多的村民为提升生活水平，选择外出务工。为他们提供政策宣传、就业信息和管理服务是乡人社所的一项重要工作。在正月初八组织全乡外出返乡务工人员200多人参加市大型人力资源招聘会。开展全乡范围内的技能人才统计调查摸底。

3、3个行政村均落实了一名责任心强、业务熟练的村级信息员，并初步建立了村信息员工作制度，明确了村信息员工作职责。成立了乡劳动争议调解中心，配备了工作人员4名，为构建稳定和谐的辖区内劳动关系做好服务工作。

## 1、城乡居保工作

在接下来的时间里，我们将继续做好宣传，营造氛围。采取主要领导亲自抓，分管领导具体抓，乡村干部分片抓，形成上下协作，齐抓共管的工作局面。进一步细化实施方案，分工明确，责任到人，确保此项工作按时、按质、按量完成。乡人社所已经将各村未参保人员的信息发送到村，并督促各村针对每户具体的情况进行宣传发动。特殊身份参保对象的信息核实。分别与乡残联、计生办联系做好20xx年新增重度残疾对象，独、双女计生户变动情况的核实、参保和录入。

## 2、劳动保障工作

积极协助上级人力资源和社会保障部门开展劳动保障检查与仲裁工作，维护劳动者的合法权益。下班年将突出建筑领域工人权益维护，做好劳动保障工作。

## 3、就业工作

全乡上下大力动员，乡村干部齐心协力开展就业信息搜集、就业指导工作。确保完成20xx年新增就业目标任务。

公司下年度工作计划

上年度财务审计报告

2016经典的下年财务分析报告范文

在汽车维修公司年终总结会议上年终讲话

旅店员工今年工作汇报总结及下年工作筹划

第十届海上年俗风情展社会征集启事

工作计划和工作总结

鞋类销售年终工作总结及工作计划

销售年度工作总结与工作计划

销售年度工作总结及工作计划

## 终工作总结和下半年工作计划篇六

20xx年10月，公司的另一个楼盘——盛世蓝庭如期进驻，我被调至盛世蓝庭项目部。经过这三个项目的洗礼，也让我从中学到了很多，各方面都有所提高。新的项目，新的起点，我把公司领导交给我的每一项工作都当作是个人工作经验积累的宝贵机会，圆满地完成工作任务是我唯一的目标。

在20xx年度本项目部的销售额并不理想。上半年楼市销售畅旺，楼价也持续飚升，但下半年由于政府的各项政策陆续出台和银行收紧放贷要求，令整个楼市急剧降温，使得销售工作艰难重重，也是我从事本行以来最为严峻的一段时期。而本案做为地理位置优越纯住宅定位，同做为一种投资型住房，在宏观金融政策冲击下，使得同期的销售业绩大大的萎缩。

在过去一年中的销售工作主要是以本项目的住宅为主，通过前期对当地房地产市场、居民消费习惯、接受房价情况等深入了解，并结合本项目自身优势，制定出一套适用于本项目的可行性营销方案。并通过公司全体同仁的共同努力，从正式进驻本案起直至本月，本项目为尾盘销售，同时销售难度较大，不会象刚开盘的项目一样大量销售，客户来访问量太少，从进驻到今年12月下旬有记载的客户访问记录有400组来电20共完成销售金额2157856元基本上完成公司预定的指标。

本项目之前的一些琐事也是导致产品进入淡季区很淡的一大因素。房产市场的不稳定因素，户型设计过大或不合理，价

钱偏高，很多人也采取了隔岸观火。每一阶段都能对现场销售起到一个促进的作用，但事实与计划还有一定的差距，原计划三个月内开好水电开户都向后延迟了若干个月，因此，无形当中对现场销售也造成了一定的影响，楼盘自身因素由于受到规划的影响，本项目在同等住宅小区相比还存在一些差距，如楼间距小、无小区环境、水压、水电开户、楼梯、贷款问题等等。特别是贷款问题，在同等条件下，贷款客户在选择我们楼盘时，要比购买其他小区的住房首付比例高出10%，同期存款利率也将提高许多。因此，在无形当中也增加购房者的资金压力。

不过由于受到整体环境的影响，原先公司预定的价格体系与现市场行情相比较已有了很大的变化，目前单从单价上看我们的价格似乎还有一定优势，无形中为楼盘的销售起到了促进的作用。

### 有待改进的几个方面

工作没有一个明确的目标和详细的计划，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，从而经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，工作局面混乱等种不良的后果。

工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

在销售旺季时，成交额比之前低，没有做好带头作用，在销售困境中没有表现自己销售能力的一面。有些工作情况没有第一时间汇报上级，造成一定的麻烦。

沟通不够深入。我们在与客户沟通的过程中，不能把我们的楼盘的信息直接传达到客户，了解客户的真正想法和意图。

在客观总结成绩和经验的同时，我也清醒地认识到，我们的工作中还存在许多问题和不足，主要是业务水平待提高和

各项规章制度的贯彻执行力度不够。

我们应该勇于发现问题，总结问题这样可以提高我们的综合素质，在工作中就能发现问题总结并能提出自己的看法和建议，这样业务能力就能提高到一个新的档次。

加强学习，运用到实际工作中。本着回顾过去，总结经验，找处不足，丰富自己。

在此段期间很感谢公司领导的体谅和教导，总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他同事学习，取长补短，在以后的工作中，我会及时加以改正，取的更好的业绩。

1、“坚持到底就是胜利”坚持不懈，不轻易放弃就能一步步走向成功，虽然不知道几时能成功，但能肯定的是我们正离目标越来越近。有了顽强的精神，于是事半功倍。持续的工作，难免会令人疲倦，放松一下是人之常情，在最困难的时候，再坚持一下也就过去了；同样在销售中客人提出各种各样的异议，放弃对客户解释的机会，客户就流失了；而再坚持一下、说服一下也就成交了。往往希望就在于多打一个电话，多一次沟通。同时坚持不懈的学习房地产专业相关知识，让自己过硬的专业素养从心地打动客户。

2、学会聆听，把握时机。不做作，以诚相待，客户分辨的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

3. 销售技巧最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。销

售工作就是与人打交道，需要专业的沟通技巧，这使销售成为充满挑战性的工作。对待客户要一视同仁，不能嫌贫爱富，不分等级的去认真对待每一位客户，我们的热情接待使他对我们的楼盘也充满了好感，那么我们的目的也就达到了。

4. 和客户交流的时候不要自己滔滔不绝的说话，好的销售人员必然是个好听众，通过聆听来了解客户的需求，是必要条件；同时也应该是个心理学家，通过客户的言行举止来判断他们内心的想法，是重要条件；更应该是个谈判专家，在综合了各方面的因素后，要看准时机，一针见血的，点中要害，这是成交的关键因素。

5. 机会是留给有准备的人：在接待客户的时候，我们的个人主观判断不要过于强烈，像“一看这个客户就知道不会买房”“这客户太刁，没诚意”等主观意识太强，导致一些客户流失，对一些意向客户沟通的不够好，使得这些客户到别的楼盘成交，对客户不够耐心，沟通的不够好，对客户没有及时的追踪导致失去客户等等。还是那句老话，机会只留给有准备的人。

6. 做好客户的登记，及进行回访跟踪。记住客户的姓名。可能客户比较多，不一定能够记得所有的客户姓名，但是，如果在你的客户第二次来到现场的时候，你能够立刻报出他的姓名，客户会觉得你很重视他，也能表现出你的专业态度。不妨去强化记忆一下，实际上在每次接待完客户以后多想想接待过程，再加上平时的回访工作，你是可以记得的，至少是他的姓氏！

7. 常约客户过来看看房，了解我们的楼盘。针对客户的一些要求，为客户选择几个房型，使客户的选择性大一些。多从客户的角度想问题，这样可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，让客户觉得你是真的为他着想，可以放心的购房。



8. 提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的问题就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的信任自己，这样对我们的楼盘也更有信心。客户向你咨询楼盘特点、户型、价格等等的时候，一问三不知，客户就根本不会买你推荐的楼盘。

9. 运用销售技巧。对待意向客户，他犹豫不决，这样同事之间可以互相制造购买氛围，适当的逼客户尽快下定。凡事心急人不急沉着应战也许客户就要成交了，但是由于一些小小的原因，会让他迟迟不肯签约，这个时候是千万不能着急的，因为你表现出越急躁的态度，客户越是表示怀疑。你可以很亲切地问一下客户还有什么需要解决的问题，然后再细心地和他沟通，直到最后签约。当然，在解释的时候，所要表现出来的态度就是沉着，冷静，并且没有太过于期待客户能够成交。

11. 这次没成功，立即约好下次见面的日期。我们的销售并不能够做到百发百中，每次新客户过来都能成交。毕竟现在的经济形势是不会出现这样好的结局的。假设这次没有能够现场定房成功，那么在客户要离开的时候，不妨试着与他约定下次来现场的日期，这样你可以更加了解客户的需求，也可以帮助你确定客户的意向程度。

12. 承诺不能如期做到，在营销行业有一句话：“80%的客户是建立在20%老客户的基础上”。房地产销售亦是如此，作为商品房产品，老客户的推动作用更是不容忽视。而想使老客户能带动销售，除了产品自身品质过硬吸引客户之外，还需要很好的口碑宣传和整个开发公司在老百姓心目中的形象。

13. 保持良好的心态。每个人都有过状态不好的时候，积极、乐观的销售员会将此归结为个人能力较差，整理、经验的不完善，把此时作为必经的磨练的过程，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观的销售员则怪罪于机遇和时运，总是抱怨，等待与放弃！龟兔赛跑的寓言，不断地出现在

现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径；一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。所以一直以来我坚持着做好自己能做好的事，一步一个脚印踏踏实实的坚定的向着我的目标前行。

14. 售楼人员要有正确的判断力，要能找出你要服务的客户。通常的做法是，可以对客户做一下评估，确保他们是做出购买决策的人。

15. 销售人员给客户第一印象至关重要，所以台湾的房地产销售公司老板允许自己的销售人员在上班时间去理发店也就不足为奇了。真正的专业售楼人员对说什么把握得极准，而且能够吸引客户听下去。是客户感觉到你非常真诚，而不是夸夸其谈，如果能做到这一点，你就成功了一半。所以，作为售楼人员，要锻炼出这种本领，成功地推销自己。

16. 目前，很多商品房延迟交房，施工质量问题投诉日益增多，如果你的开发商很有实力且守信誉，这方面做得比较好，那么就套十分自豪地向客户推销你的开发商，这样，可以让客户感到更安心，更可靠，更踏实，也会使公司的形象牢牢地记在他的脑海里。

17. 售楼人员要满怀热情和激情地推销，因为真诚和热情是很容易感染人的，千万不要让客户认为你是在泛泛而谈。你至少可以找一个绝妙的理由，并说服他考虑购买，可以说“这是开盘价，过两天就要涨价了”、“只优惠十套”，说话要简洁，并机智地加以运用，不要让客户认为你是在下套让他

去钻，不然的话，潜在客户不会认真考虑你所说的话，如果客户可以考虑的话，你就可以带他参观样板房或现场介绍了。

18. 聪明的售楼人员会做一个开场白，大略讲解一下，然后再正式介绍。当客户觉得能了解新鲜有趣的信息时，就会愿意花时间去听，给客户详尽的信息，突出楼盘的优点和独到之处，做个好的演员，背好台词，设计你的一举一动，包括客户一进售楼处讲些什么，在参观样板房的路上讲些什么，现场讲些什么等等。一切努力都只为一个目标：向客户推销你的楼盘。

19. 客户买房不仅仅是满足基本居住功能的需要，是因为他还看到了除此之外附带的高附加值。你在向客户介绍你的楼盘时，就应该清晰无误地告诉客户，楼盘超值超在什么地方，因此，你得掌握将价值或超值的概念融入你的楼盘介绍中。

20. 要想让客户现在就购买你的楼盘，就必须熟练地运用销售技巧——制造紧迫感。紧迫感来自两个因素：现在买的理由以及投资回报。要制造紧迫感，首先应让客户想要你的东西，否则就不可能有紧迫感。

21. 你无法成功将产品推销给每个人，但肯定能、也应该能让每个人都明了你的销售建议。这时，你应相干客户再次陈述楼盘的优点，高附加值以及优惠条件。另外，还要说一下发展商是如何的可靠和稳定，以及相应的实力，一展你的本领，才干和学识，言简意赅地说明购买程序和有关交易条款注意事项等。

22. 成交是你精心运筹、周密安排、专业推销、辛勤努力的必然结果。当客户已来看过几次，足以让他做出明知购买决策时，随时都可能拍板成交。此刻，就是决定“买”还是“不买”的时候了，如果你使客户信服了，并成功地运用上述要素，成交的可能性就有80%了。

总之，我在工作中所经历的酸、甜、苦、辣也将成为我日后工作中的宝贵经验。应该说这一年付出了不少，也收获了很多，我自己感到成长了，也逐渐成熟了。我不敢说自己的工作做得十全十美，但我认为：前面的路，不管是一马平川还是艰难险阻，只要顽强地走过去，就会获得宝贵的经验。也正因为如此，我在实践中不断摸索、总结、得出经验，相信这些经验，终将成为我一生宝贵的财富。

## 20xx年工作展望

加强业务能力及提高水业务水平，补充能量，为迎接下一个挑战做好准备。有错改之，无则加勉。展望20xx年我会按公司的发展要求更加努力充实自己，积极配合上级的工作，争取更上一个新台阶。

最后预祝公司明天更辉煌！

## 年终工作总结和下半年工作计划篇七

今年以来，在县委、县政府的正确领导和省、市主管部门的精心指导下，县人社局始终坚持以扩大就业和社会保障为重点，围绕中心，服务大局，不断深化工资收入分配制度改革，努力构建和谐劳动关系，取得了一定成绩，各项目标任务均超额完成序时进度。

（一）就业工作成效显著。截止6月底，全县城镇新增就业岗位5398人、下岗失业人员再就业1896人、就业困难人员再就业444人、分别完成全年目标任务的77%、95%和89%，城镇登记失业率4.0%。转移农业劳动力6771人、完成就业技能培训3863人、技能鉴定3000人、发放下岗失业人员小额贷款1342万元，分别完成全年目标任务的90%、155%、75%和67%。

（二）社会保险征缴工作稳步推进。上半年，五项社会保险基金征缴达1.63亿元，全县参加企业职工养老保险、失业保

险、职工医疗保险、工伤保险、生育保险的人数分别为3.60万人、1.55万人、5.32万人、1.66万人、1.44人，分别完成全年目标任务的92.3%、103%、108%、102%和111%，五项社会保险全部超额完成序时目标任务。

（三）其他目标任务完成情况。企业劳动合同签订率97%，企业集体合同覆盖率60%，“两网化”覆盖县市区比率90%，劳动监察投诉举报结案率97%，劳动人事争议仲裁结案率92%，社会保障卡持卡人数达5.5万人，均达到全年目标任务。

（一）贴心服务，人事人才工作取得新进展。积极组织全县事业单位人员招聘工作，为县教体局公开招聘80人，目前相关考务工作正稳步推进中。积极探索专技人员管理新模式，不断完善相关规定，成立了农业、工程、教育、非国有系列初级职称评审委员会，并对工程、农业系列58位同志、教育系列233位同志完成初级评审工作；加大人才引智工作，为江淮起重运输机械有限公司引进年度德国专家搞好后勤保障。办理审批遗属困难补助标准1300人，完成全县事业单位11410人正常晋升薪级工资的审批工作。

（二）多措并举，就业工作成效显著。积极开展再就业援助月、现场招聘、技能岗位对接、进家入户送温暖、农民工技能培训、免费创业培训等多种公共就业服务专项活动，为企业与务工者之间搭建了对接平台，大力促进劳动力转移性就业。20xx年春节前后我县累计举办8场招聘会，93家用人单位进场招聘，提供了就业岗位近1.4万个，涉及282个工种，达成就业意向2944人，大大缓解了企业用工结构性短缺问题。

（三）主动加压，社会保障水平稳步提升。20xx年1月1日我县城镇职工医保全面实现市级统筹，与市参保职工享受同等待遇，大大增加了基金抗风险能力。城镇未参保集体企业退休及其他符合政策的相关人员全部纳入企业职工养老保险补保范围，享受生活保障由每人每月320元调整至360元；按时完成1.63万名企业退休人员人均月增加养老金145.65元，人均

月养老金水平提高到1360.4元；失业保险实现市级统筹，市级统筹后的失业人员失业金比原来每月365元提高到657元，增加了292元，同时，失业期间免费为失业人员办理医疗保险，使失业人员失业期间待遇得到较大幅度的提高，促进了社会和谐、稳定；加快推进失地农民保障工作，4.86万人纳入被征地农民社会保障，12032人享受待遇。

（四）加大执法力度，劳动关系日趋和谐稳定。始终坚持日常巡查、投诉举报、专项检查相结合，不断加大劳动保障监察工作力度，切实维护劳动者合法权益。上半年，全县日常巡查用人单位93户，涉及劳动者2543名，受理举报投诉案件56起，结案53起；为165人追讨拖欠工资62.45万元。牢牢把握“及时有效处理劳动争议，维护劳动关系和谐稳定”的基本原则，加大对案前、案中劳动争议双方的劳动法律法规宣传和以案授法工作，提高了劳动争议调解处理能力。上半年，全县受理劳动争议85件，已审理结案66件（其中：仲裁调解41件、仲裁裁决18件、撤诉7件）。有效地维护了用人单位和劳动者的合法权益。

（五）突出重点，全面促进民生工程扎实推进。为了保障和改善民生，促进经济社会和谐发展。我局始终坚持以就业技能培训和城乡居民养老保险为抓手，大力实施民生工程，为促进农民增收和城乡协调发展打下了良好的基础。截止6月底□20xx我县就业技能培训累计培训合格人数已达3863人，完成全年目标任务（2500人）的154%，其中取得职业资格证书3553人，取证率92%。全县已纳入城乡居民养老保险人数达48.89万人，完成全年目标任务的87.6%；符合领取条件的15.74万人城乡居民养老金全部发放到位，累计发放6890万元，发放率100%。

（一）千方百计扩大就业。按照规范化、制度化要求，进一步强化县、乡就业和社会保障服务平台建设；进一步加大就业技能培训力度；不断完善农民工创业园基础设施建设；积极做好高校毕业生就业扶持工作。

（二）全力做好社会保险的扩面征缴工作。进一步加强新系统的运用及管理，及时补充、修改、完善基本信息，加快信息网络系统建设，提高新系统使用效率。充分运用信息手段加强对经办业务工作的监督控制，切实提高管理水平。继续做好五项社会保险扩面征缴工作。

（三）进一步加强人事人才工作。深入实施专业技术人员知识更新工程，不断提高专业技术人员公共课培训的质量，做好十百千人才的推荐工作；进一步完善机关事业单位工勤人员技能岗位考核和继续教育制度；创新工作举措，扎实做好全县事业单位年度考核、人员招聘以及其他事业单位绩效工作审核工作。

（四）做好城乡居民养老保险试点工作的规范化管理。要进一步完善城乡居民养老保险管理体制和 workflow，明确各级各部门的职责；要大力宣传城保政策，不断提高城镇居民养老保险参保缴费率，全面超额完成上级下达的目标任务。

公司下年度工作计划

上年度财务审计报告

2016经典的下年财务分析报告范文

在汽车维修公司年终总结会议上年终讲话

旅店员工今年工作汇报总结及下年工作筹划

第十届海上年俗风情展社会征集启事

工作计划和工作总结