

# 2023年业务半年度的工作总结(精选8篇)

随着工作的进行，我意识到律师工作总结对于自我成长和职业发展至关重要。下面是一些企业人力资源总结的典型案例分析，他们通过创造有利于员工发展的环境和机会，提高了企业的核心竞争力。

## 业务半年度的工作总结篇一

201x年从xx公司中学习了一年，很感谢有这样的机会去实践与老大的栽培，在这里忠心地向他道谢!祝愿他在新的一年里工作顺利，身体健康，心想事成，希望他有20xx年有所成就及事业。也祝愿自己能工作顺利，踏出第一步走向理想工作，理想生活□come on! 又一年的过去，这步伐感觉好快，但又好慢，轻轻地跳过每个季节，又重重的着地地过每一天。

回首过去，每次为自己顺利解决一个个问题而自我肯定——当然，这些成绩的取得无不包含着老大/领导的不懈关怀和同事的鼎力协助。但同时也深刻地认识到自己在工作中还有很多不足之处，需要在下一阶段的工作中进一步学习和改进。

1、进一步加强向领导、向同事、向客户学习的力度，不断完善自己。学无止境，年前的我们要时刻保持着一颗虚心向上的心。

2、加强产品知识，生产工艺，加工过程知识上的学习。这是目前最欠缺的一块，也是最重要的一块。作为一名跟单(业务员)，如果缺乏这方面的知识，那么其知识结构是不完整的，与客户沟通，订单的操作也不够踏实。在这也衷心希望公司能够继续组织和加强这方面知识的培训。(在现任公司这点是特别要加强的，发现有很多时候真的无法去操作那些订单)

3、提高与客户沟通的技巧。言语周全，滴水不漏。(这点若

想成为老板娘必须要学到做到)

4. 面对来自大江南北的客户，再多花点心思去了解他们(处事习惯，工作节奏)以便给予更周到的服务。

对公司的意见与建议

1. 我们的产品质量仍是问题。像铁支架每次做货，都会有不同程度的品质问题，好在客户也理解这产品的难度，比较配合，最后也没有太大的问题，最后公司也没有索赔，(当时老板说若未能按时交货十万空运费得公司出)并不代表我ok了。如果换个客户，结果谁也不敢保证了。品质是争取订单的基石。

2. 正是因为供大于求，所以客户对产品多样性的要求也比较明显。所以可以针对不同客户的要求适当拓展产品线宽度，满足客户的需求。当然不属于我们的，没把握的产品提前告知客户。避免相互浪费时间。具体中要做到了才是给到建议了。

3. 公司对外加工厂得有尽可能多地了解。熟悉各加工工厂的生产、经营状态。并对工厂的优/劣势进行充分评估，做到知根知底。

5.20xx年自己个人的发展目标、计划

目前的工作状态--要求认真仔细，有责任感，专业水平好，对从业水平要求还不算高。待遇可以。

## 业务半年度的工作总结篇二

20xx年悄然而去，20年已然开启，从20xx年xx月份至今在花园中、小学教学楼室内外装饰装修项目上，整整一年多的时间，工程终于圆满竣工，回首过去一年的工作，有喜悦，也

有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时的惆怅，从中让我学到了很多。非常感谢装饰公司给我提供了一个成长的平台，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，积累了对本专业的施工和管理经验，这都是我一生的财富。在项目上虽没有骄人工作业绩，但在公司领导的支持下，在公司同事后勤的配合下，努力工作，踏实做事，较好地完成了本职工作和任务。

20xx年基本全年在项目上，通过项目现场管理，施工过程中参与各个环节，由于前期图纸会审没有参与，图纸没有现场深化和本项目的复杂性，在施工过程中图纸更改次数较多，图纸跟现场很多地方不一致，设计的图纸中有出现装修造型，工艺无法满足其专业施工条件，导致进度受其影响，造成了后期施工不必要的滞后和材料的浪费。在装修过程中有时我方装饰施工方案与土建、消防、空调机电等施工方案发生冲突，由于前期与土建、消防、空调机电等相关专业没及时联系和沟通，造成不必要的麻烦，因此在施工中要及时与项目总包方工种沟通联系，加强配合，将此类问题信息交流反馈，今后需加强不同的问题类型进行不同的分析处理。

## 业务半年度的工作总结篇三

在就业x个月来，本人能敬业爱岗、创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，日化业务对我而言是一个新的岗位，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高；第二，有些工作安排还不够细致，一些工作协调的不是十分到位；第三，自己的理论水平还不太适应公司工作的要求。

在接下来的工作里，自己决心认真提高业务、工作水平，为公司划分给自己的相应片区的发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：第一，加强学习，努力学习相关产品知识和相关客户沟通常识；第二，本着实事求是的原则，

做到公司和客户的有效沟通；第三，注重本公司的工作的同时，加强团结一致，勤奋工作，形成良好同事间氛围。

就总体的工作感受来说，我觉得这里的工作环境是比较令我满意的。是领导的关爱以及工作条件在不断改善给了我工作的动力；其次是同事间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感；目前正在营造形成我们公司特有的“企业文化”氛围给了我工作的信心。我知道，上面的工作表现也许不能让领导感到满意，但我坚信自己能够在今后的工作中会表现得更好。

## 业务半年度的工作总结篇四

xx年上半年，我主要负责我公司的财产险的业务工作，在公司领导的带领下、在全体员工的共同努力下，完成实收保费x万元，完成年度计划的x%□实现了时间过半、任务过半的发展目标，财产险业务发展势头良好。现就上半年的工作做如下总结，以便更好的指导20xx年下半年工作的更加全面的开展。

上半年财产险业务完成签单保费xx万元，完成全年任务的xx%□应收保费xx万元，应收保费占比xx%□已决赔款xx万元，未决赔款xx万元。

其中：企财险完成签单保费xx万元，完成全年任务的xx%□应收保费xx万元，已决赔款xx万元，未决赔款xx万元。

家财险完成签单保费xx万元，完成全年任务的xx%□应收保费xx万元，已决赔款xx万元，未决赔款xx万元。

石油险完成签单保费xx万元，完成全年任务的xx%□应收保费xx万元，已决赔款xx万元，未决赔款xx万元。

建工险完成签单保费xx万元, 完成全年任务的xx%□应收保费xx万元, 已决赔款xx万元, 未决赔款xx万元。

### (一) 认真分析面临问题、科学提出发展目标

今年公司的财产险保费任务是xx万元, 与去年同期持平, 但是随着中石油统保范围的进一步扩大, 我们这个对石油企业依赖度较高的保险公司面临着很大的压力, 一方面保费规模会面临下降的趋势, 如: 石油钻井设备的全面统保会带来386万的保费缺口, 西部钻探保险业务纳入区域统保会影响费率下降近50%, 乌石化xx多万的业务划归乌市公司等等。另一方面今年更多的保险业务通过中石油经纪公司抽取20%的经纪费用, 造成公司费用严重不足。面对如此严峻的形势公司党委总经理室在认真分析市场和环境的情况下, 提出了今年公司以财产险作为业务发展重点的指导思想。科学的提出财产险要加快调整, 把握新疆发展的良好机遇和中石油良好的合作基础, 实现新增xx万的奋斗目标。为此, 公司总经理室采取了积极有效的应对措施, 首先, 公司总经理室、事业部、业务精英组成立体公关队伍加大了对中石油总部及新疆油田公司、西部勘探、西部管道的高层沟通, 积极取得中石油管理层的理解和支持, 其次, 加强与各保险经纪、中介代理机构的合作, 拓宽视野, 相应成立了大项目部和中石油集团服务部, 为进一步密切客户之间的联系, 构建了组织平台。各经营单位与保户单位的领导及安全、财务部门紧密联系, 及时掌握动态协调关系、安排好合同、资金等环节的衔接。事业部及时与区分公司事业部、竟盛保险经纪公司、新疆油田公司财务联系, 积极加强沟通和信息交流, 上传下达并充分发挥职能作用。形成了公司上下全力协调配合的强大合力。

### (二) 提早做出安排部署、加强财产险资源配置

年初公司总经理室召开多次会议, 探讨今年的发展思路和相应的配套政策, 落实今年大项目的情况, 对外部市场情况、

中石油招标动态、新疆油田公司统保变化等重要信息进行汇总并分析，确立了以财产险业务发展为今年的工作重点。为此，公司从政策、资金、人员等方面做出了积极有效的调整。中石油保险业务的影响给公司的财产险发展的确带来了较大影响，公司围绕着减少业务缺口，减少对中石油业务的依赖，发掘业务新的增长点做文章。总经理室身先士卒，引领财产险业务发展，扑捉信息、洽谈目，每个新项目中都可以看到总经理室的身影；事业部在年初制定考核办法时就充分强调非中石油业务、新增业务的重要，并在考核办法中给予了充分的体现；为了财产险业务的发展公司还制定专项办法、给予财产险业务发展提供专门的费用支持；集中业务骨干对不同的项目进行跟踪、落实。在公司总经理室的指导下成立了财产险发展小组，在立足本地市场的基础上捕捉一切信息，集中攻关大项目，实现业务发展的可持续性。

### （三）积极发挥职能作用、充分保障业务发展

事业部今年加大了对业务的服务和督导，及时为展业一线提供全方位的服务，随时帮助展业一线解决展业中遇到的实际问题，在日常工作中只要遇到财产险的业务问题、服务问题等，事业部都积极帮助客户经理解决展业过程遇到的疑难问题，直接参与各业务单位的大型业务招投标工作，直接对各新增项目的条款、费率适用提供政策及技术服务，帮助基层不断开拓新业务。

## 业务半年度的工作总结篇五

x个月弹指一挥间就毫无声息的流逝，就在此时需要回头总结之际才猛然间意识到日子的匆匆。转眼间x个月的时间过去了，这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。

在20xx年x月，我荣幸的踏进了一个新欣向荣、朝气蓬勃的企业——xxx有限公司。成为了众多业务员中的一员，负责xx市

乡镇业务。感谢公司给了我工作的机会，是您一一延伸了我继续展翅的梦想。

回顾这x个月来的工作，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。通过这x个月来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将半年来的工作情况总结如下：

## 业务半年度的工作总结篇六

### （一）经营概况

截至20xx年6月底，我行对公一般性存款时点余额15.58亿元，较年初新增3.48亿元，对公存款日均12.76亿元，较年初日均存款新增0.37亿元。对公贷款余额18.96亿元，比年初增长6.43亿元。

对公客户数326户，较年初新增74户，排名全行第一；对公基础户110户，新增24户，排名全行第一；有效户新增12户，全行第三。

### （二）工作亮点

公司业务逆市上涨，在邵阳同业公司存款普遍下滑的情况下，我行公司存款逆流而上，新增存款3.5亿元。主要成果如下：

一是狠抓机构客户打基础。上半年，我行紧盯土储、棚改两大财政资金来源，落地邵阳市土储专项债资金5000万元。

二是打通直贴一一再贴业务。截至6月末，我行贴现余额达8.82亿元，贴现额较年初增长7.03亿元，增量排全行第一，贴现余额排全行第一。上半年我行实现再贴现2.34亿元，落地金额占本年度人行再贴现额度的93.6%，大大领先其他同业。

三是普惠金融异军突起。上半年贷款投放金额2.46亿元，新增商票贷客户31户，投放额及客户新增排名全行第二和第一。

### （三）存在不足

业务方面，较为依赖财政资金以及政府类平台融资，业务成果受政策波动变化较大，稳定性和可持续性不强，没有可对我行规模形成较大支撑的大项目及大客户落地。机构业务基础较弱，发展乏力，存款呈下降态势。深度经营客户能力较弱，存款冲刺能力差。因此需要拓宽客户渠道，丰富业务模式，走可持续发展之路成为必然选择。

### （四）下半年工作目标

主要目标是：一是日均存款规模增长2.5亿，时点存款规模增长2.5亿，稳定增长至18亿；二是继续保持公司客户数稳定增长，确保下半年新增100户公司客户。三是新增代发企业24户，代发人数20xx人以上。

### （五）下半年工作举措

深度经营机构业务。成立机构客户深度营销小组，紧盯邵阳市棚改及土储资金到位情况，加大我行与政府合作粘度。加快落地物业维修资金的线上自缴系统，扩大我行占比份额；深度营销公共资源交易中心，加深合作粘度，扩大业务合作模式，抢占业务合作先机；持续营销建设局，开立相关专户，吸纳建设资本金；医疗卫生板块市区内已营销邵阳学院附属第一医院及邵阳市中西医结合医院，加快项目落地，确保我行在医卫板块取得重大突破，并适当寻求市区内其它医疗机构客户的接触与业务开展；持续推动县域医疗机构业务深耕细作，落实新宁县人民医院及武冈市中医院的合作模式；填补教育板块与环境保护板块的机构业务空白，努力寻求合作机会。



深度经营类平台业务。一是要加强与邵阳城投合作，灵活运用我行产品，使我行授信规模效益最大化。二是要积极寻求周边市级类平台业务合作，并串联重点项目协同发展业务。

深度经营大项目大客户。加快落地邵阳城投8亿元北京所债券融资计划。此外积极寻找信托、租赁、基金等非银行金融机构融资渠道，牵线搭桥，撮合业务。

深度经营普惠金融业务。继续拓宽我行普惠金融业务合作范围，加强普惠客户联系营销，确保我行合作收益。

## 业务半年度的工作总结篇七

自己从二00\*年起开始从事销售工作，三年来在厂经营工作领导的带领和帮助下，加之全科职工的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，截止xx年12月24日□xx年完成销售额134325元，完成全年销售任务的39%，货款回笼率为49%，销售单价比去年下降了15%，销售额和货款回笼率比去年同期下降了52%和36%。现将三年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

## 业务半年度的工作总结篇八

\_\_\_\_\_年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千。\_\_\_\_\_年5月4号来到公司，我作为一名试用期员工开始对场站业务进行学习，这个阶段从5.4号到6.25号结束，领导的严格要求，系统的滚动式培训，加上自己不懈的努力，我基本掌握了业务流程，跟许多老员工相比，我是一个新手。但这并不能成为我可以比别人差的理由，相反，越是因为这样，我就更要付出比别人更多的精力和时间来学习，从而跟上大家的步伐。凭借着自己努力、刻苦、任劳任怨的工作态度，我除熟悉了业务的操作和处理流程外，还更深一步地了解到场站整个运作流程，让我在工作时更能得心应手。6.26号我开始向独立操作阶段过度!8.17号我递交了转正申请成为

新东方一名正式员工，某种意义上讲我开始对立操作。

工作完成情况：

自7月份开始操作截止12月15号外贸船共完船9班完成260teu□  
内贸完船26班完成20995teu□内外贸和船5班完成34teu□

在完成公司规定工作的同时，我注重自我综合业务能力的提高，通过公司定期的业务培训，不尽从思想上认识到服务质量的重要性，从行动上，我更加注意沟通交流技巧的提高，我深知作为一名普通的业务员，除了要懂得一些简单的技术和专业知识外，更重要的是需要与客户进行沟通、交流，解答客户的咨询和疑问。因此，我更需要具备的是掌握全面的业务知识和良好的服务、沟通技巧。

在平时的工作中，对于新下发的各种新业务、新知识、新活动，我都认真学习，充分领会其精神，并且牢记；对于一些基础业务知识，我经常会翻出来看看，做到温故而知新，熟能生巧，半年多的学习、思考和，再将这些运用到实际工作中我已经与船公司、码头计划、重点客户形成了融洽的协作合作关系。在这个过程当中我的总指导原则是：信誉第一，服务第一，客户利益至上。做到背箱不拖时，落箱不压车，新系客服. 诚信服务。海尔总裁张瑞敏有句名言：在同样的条件下，服务得好可以赢得顾客或创造顾客；服务得不好可以失去或消灭顾客。诚信是一种资源，一种资本，是优质服务的灵魂。我作为业务部的一名员工会更加的做到认真查找差距，同时学习、借鉴其他师傅们的先进经验，取他人之所长补己之短，使在业务部的我不断茁壮成长。

工作过程中出现的问题：

1. 操作出现过失误，每当遇到操作出现失误，我的第一意识是赶紧补救，无论是谁的原因，决不让问发展下去，对自己的操作失误我从不推卸责任，有了一次的教训，我会认真，

查找问题根源，努力同样的错误决不让他出现第二次。

2. 与同事相处过程中出现过摩擦，对于这个问题我是这么认为的，性格、做事方式的差异是开始出现问题的原因，每当工作过程中人际关系出现紧张，我会主动与他们沟通、交流。避免因为关系问题影响工作，做到诚以待人、宽以待人。一个新员工要融入一个工作环境，需要自己去适用，需要大环境的接纳，这需要一个过程。也许是因为我的主动和真诚，现在的工作环境我觉得非常和谐，同事关系也非常融洽。

总的来讲，这一年是紧张而充实的一年，从学习到顶岗我用最短的时间完成过度，工作过程中我努力缩小与老员工的差距，在完成安排的工作前提下，不断学习，因该说作为业务员我已渐渐成熟。