# 2024年个人半年工作小结 个人上半年工作小结财务(汇总10篇)

来源：网络 作者：烟雨迷离 更新时间：2024-06-03

*在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧个人半年工作小结篇一光阴如梭半年工作转瞬又将成为历史今天站在这个发言席上我多想骄傲自豪地说...*

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

**个人半年工作小结篇一**

光阴如梭半年工作转瞬又将成为历史今天站在这个发言席上我多想骄傲自豪地说一声：“一份耕坛一份收获我没有辜负领导期望”然而近阶段工作检查与仓库管理员理论考试结果让我切切实实看到了财务管理许多薄弱之处作为财务部主要责任领导我负有不可推卸责任“务实、求实、抓落实”对照公司精益管理高标准严要求唯有先调整自己理念彻底转变观念从全新角度审视和重整自身工作才能让各项工作真正落实到实处下面本人查找问题如下：

其二、人员不够稳定使工作进入疲劳状态恶性循环导致工作思路不清晰忽略了管理员业务培训。

其三、主观上思想有过动摇未给自己加压没有真正进入角色;

其四、忽略了团队管理与各级领导、各个部门之间缺乏沟通;

以上几点我部门与个人存在最主要问题根源财务部门作为公司一个主要职能监督部门“当好家、理好财更好地服务企业”我财务部门应尽职责在公司加强管理、规范经济行为、提高企业竞争力等等方面我们负有很大义务与责任只有不断反省与总结管理工作才能得到提高!

**个人半年工作小结篇二**

半年试用期就要结束了，要想顺利转正，我们就需要写好试用期工作小结。试用期的工作小结是对我们在试用期间的工作情况进行一个

总结

，同时也让我们把在这期间的工作心得与学习到的知识整理出来。下面是给大家带来的半年试用期工作小结，欢迎阅读。

时光飞逝，入职公司已有半年时间，回顾这半年来的工作期间，我严格遵守公司各项规章制度学习企业文化，并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。现将试用期工作情况总结如下：

**个人半年工作小结篇三**

20\_\_年\_月份调入\_\_物业管理处以来，我努力适应新的工作环境和工作岗位，虚心学习，埋头工作，履行职责，较好地完成了各项工作任务，下面将任职来的工作情况总结如下：

一、自觉加强学习，努力适应工作

我是初次接触物业管理工作，对综合管理员的职责任务不甚了解，为了尽快适应新的工作岗位和工作环境，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，现已基本胜任本职。一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地进入了工作情况。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，从不会到会，从不熟悉到熟悉，我逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

二、心系本职工作，认真履行职责

(一)耐心细致地做好财务工作。自接手\_\_管理处财务工作的半年来，我认真核对上半年的财务账簿，理清财务关系，严格财务制度，做好每一笔账，确保了年度收支平衡和盈利目标的实现。一是做好每一笔进出账。对于每一笔进出账，我都根据财务的分类规则，分门别类记录在案，登记造册。同时认真核对发票、账单，搞好票据管理。二是搞好每月例行对账。按照财务制度，我细化当月收支情况，定期编制财务报表，按公司的要求及时进行对账，没有出现漏报、错报的情况。三是及时收缴服务费。结合\_\_的实际，在进一步了解掌握服务费协议收缴办法的基础上，我认真搞好区分，按照\_\_公司、业主和我方协定的服务费，定期予以收缴、催收，\_\_年全年的服务费已全额到账。四是合理控制开支。合理控制开支是实现盈利的重要环节，我坚持从公司的利益出发，积极协助管理处主任当家理财。特别在经常性开支方面，严格把好采购关、消耗关和监督关，防止铺张浪费，同时提出了一些合理化建议。

(二)积极主动地搞好文案管理。半年来，我主要从事办公室的工作，\_\_的文案管理上手比较快，主要做好了以下2个方面的工作：一是资料录入和文档编排工作。对管理处涉及的资料文档和有关会议记录，我认真搞好录入和编排打印，根据工作需要，制作表格文档，草拟报表等。二是档案管理工作。到管理处后，对档案的系统化、规范化的分类管理是我的一项经常性工作，我采取平时维护和定期集中整理相结合的`办法，将档案进行分类存档，并做好收发文登记管理。

(三)认真负责地抓好绿化维护。小区绿化工作是\_月份开始交与我负责的，对我来讲，这是一项初次打交道的工作，由于缺乏专业知识和管理经验，当前又缺少绿化工人，正值冬季，小区绿化工作形势比较严峻。我主要做了以下2个方面的工作：一是搞好小区绿化的日常维护。二是认真验收交接。

三、主要经验和收获

在\_\_工作半年来，完成了一些工作，取得了一定成绩，总结起来有以下几个方面的经验和收获：

(一)只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能尽快适应新的工作岗位。

(二)只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

(三)只有坚持原则落实制度，认真理财管账，才能履行好财务职责。

(四)只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

四、存在的不足

由于工作实践比较少，缺乏相关工作经验，\_\_年的工作存在以下不足：

(二)食堂伙食开销较大，宏观上把握容易，微观上控制困难；

(三)绿化工作形势严峻，自身在小区绿化管理上还要下更大的功夫。

五、下步的打算

针对20\_\_年工作中存在的不足，为了做好新一年的工作，突出做好以下几个方面：

(一)积极搞好与鸿亚公司、业主之间的协调，进一步理顺关系；

(二)加强业务知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益；

(三)管好财、理好账，控制好经常项目开支；

(四)想方设法管理好食堂，处理好成本与伙食的关系；

(五)抓好小区绿化维护工作。

**个人半年工作小结篇四**

7月，我结束了丰富多彩的大学生活，怀着憧憬进入了瑞泰科技股份有限公司工作，荣幸成为公司的一名新员工，开始了我的工作生涯。转眼将近一年半的时间过去了，在这短暂的时间里，我收获了很多的东西，这些都是我在学校里和课本上从未接触的黄金知识，而只有在社会实践中和工作中才能触及到。我虽然是一名普通师范院校毕业的大学生，在学校学习了大多数是化学理论知识和教育教法，从未涉及到化工设备方面的知识，和其他化工专业毕业的同事相比给我好大压力和自卑感。但我并没有放弃努力学习化工知识和提高业务技能。在这一年来我自学化工原理、化工设备、化工工艺等相关知识，跟着老师傅们学习操作技能和工作经验。现在有了很大的收获，工段所有设备的工作原理、结构、用途、操作方法都能熟练的掌握，并且带实习员工一起学习。在工作和生活中我遇到了很多的困难，曾经有放弃跳槽的念头，觉得工作很苦、生活也没有什么精彩。后来，通过工段老师傅们谈心，渐渐地就下了决心我就不相信自己做不好化工操作这份工作，更不甘心做一个逃兵。

俗话说：兴趣是最好的老师。我通过调整自己的心态，深夜不断反思，对自己采取了一系列措施，慢慢培养起了对化工工作的兴趣，从而全心投入到化工生产工作中。在工作中，经历了很多酸甜苦辣，认识了很多良师益友，获得了很多经验教训，感谢领导给了我成长的空间、勇气和信心。在这段时间里，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年多时间里，现将工作总结如下：

一、在思想上：

刚开始很长一段时间没有把全部心思用在工作上，而是经常苦恼于工作的不顺心，总是认为在这里实现不了自己的人生价值。来瑞泰的前两个月天天洗碗和买菜，心里很不是滋味。而锻炼自己的时间是在中卫职中带课，这个工作给我心里有了很大的安慰。社会很现实，并没有想象的那么完美。那段时间长期处于矛盾选择的思想状态，我甚至连着好几天失眠，所以刚开始没有好好地认真对待这份工作，后来通过调整反思，终于明白了一个道理：有时候，人没有办法选择自己的工作；但是，有办法改变自己的命运。当我反省醒悟过来以后已经半年了，那时就想到了给自己留下了很多遗憾，遗憾的是没有把全部心思用在现在的工作上，失去了很多学习机会，在领导眼里也没有留下好影响。后半年至今，我时刻保持从头开始，转变原来的.观念，从思想上彻底接受现实，做好自己的思想工作，能成为一名合格的化工操作工。心态决定一切，只有在思想出发，才可以做好本职工作。

二、在学习上：

醒悟后的我时刻保持学习的态度，只要有学习的机会，我都会去。除了上班工段组织的学习外，业余时间，我还在《海川化工网》注册了用户，通过网络学习，毕竟网络上资料的比较先进及时的，更新的也快。因为，我明白，只有武装好自己的头脑，将来在工作中处理故障才可以游刃有余。我们化工行业生产连续性强，化工工艺的改进、设备的选用和操作过程简易都有很严格的规定。对各个岗位工艺流程的全面学习和了解。对重要岗位还要会操作和排除故障，只有自己在实践操作时才会发现问题和提出解决问题的方案。虽然现在跟三班操作，我觉得和老师傅们一起工作我会得到很多的知识，不仅仅在工作上，在个人工作态度和情感上也有很大的帮助，让我渐渐成熟，成为一名不卑不亢的人。

三、在工作上：

1.在工作实践中，我参与了许多集体完成的工作，和同事的相处非常紧密和睦，在这个过程中我强化了最珍贵也是最重要的团队意识。在信任自己和他人的基础上，思想统一，行动一致，这样的团队一定会攻无不克、战无不胜。

工作中，很多工作是一起完成的，在这个工段中，大家互相提醒和补充，大大提高了工作效率，所有的工作中沟通是最重要的，一定要把信息处理的及时、有效和清晰。

2.工作的每一步都要精准细致，力求精细化，在这种心态的指导下，我在平时工作中取得了令自己满意的成绩。

3.在工作中，经过实际的教训，深刻理解了时间的滞延是对公司很大的伤害，这就需要我们在工作前，一定要对业务流程很了解，在工作之前，多辛苦一下，减少因为自己对工作流程不能很好的表达的原因，耽误公司的生产。

在工作中，我学到了很多技术上的知识，也强化了生产的质量、成本、进度意识；与身边同事的合作更加的默契，都是我的师傅，从他们身上学到了很多知识技能和做人的道理，也非常庆幸在刚上路的时候能有他们在身边。我一定会和他们凝聚成一个优秀的团队，做出更好的成绩。

四、在作风上：

本人能自觉遵章守纪、团结同事、乐观上进，同时也要主动处理好与同事间的关系时刻牢记党员的责任和义务，维护好党的形象。

五、工作计划

其中，以下几点是我下年重点要提高的地方：

1.要提高工作的主动性，做事干脆果断，不拖泥带水；

2.工作要注重实效、注重结果，一切工作围绕着目标的完成；

3.要提高大局观，是否能让其他人的工作更顺畅作为衡量工作的标尺；

4.把握一切机会提高专业能力，加强平时知识总结工作；

5.精细化工作方式的思考和实践。

**个人半年工作小结篇五**

回想时间真是无情的恋人，不给对方一点挽回的机会，头也不再为其转一下，一条街走到底的分手了。很快2024已过一半，按照一贯的制度，个人半年总结也该开始，由于各种安排，一向推到此刻。下头就根据目前的情景，进行半年总结。

在思想上，自我感觉下滑很大。自制力下降，严重放松自我，个人的好多坏毛病，又重新拾起来了，看着失去了一个受过严格训练的人，一天拖拖拉拉拉，做什么磨磨唧唧，没有一点时间观念和效率。最明显的是一个最简单的内务，都搞不好，看着乱乱糟糟的，看着心里都烦。再一个就是可怕的拖延病，从根本上说，就是思想放松了；还有就是时间观念也渐渐的放松了，上课呀，开会呀，都有迟到的情景。

在学习上，不明白从何下手，一段时间还好好学了一点，慢慢地就放弃了。就像好兄弟说的，学习不能被动的去学习，不然感觉，一向在学，但总觉得没有什么明显的收获，主动是学习转换态度的关键。本来计划多读几本书，大半年过来了，就读了一本也就不到400多页，感觉好不容易。

在工作中，就是做事的标准降低了，工作的热情不高，有什么事只是有所参与，可是深入的不够，做的不足，可是幸亏每次的队友都很友好，每次都是让我白白的躺鸡，让我跟着完成了工作或者作业，在这此，要感激一下他们的付出，感激他们的帮忙。

还有就是社交也少了，也不知这么了，变得不想交流了，真的对不住，各位亲戚兄弟朋友们的关心，本来想温厚的，但迈不开那一步，期望大家能够理解，祝大家一切顺利。

1、健康最重要。任何事，任何时候，有一个健康的身体比什么都重要。在有一个健康的躯体的前提下，做一切才是有意义的。就像xx的，做有意义的事就是好好活，好好活就是做有意义的事。

2、做任何事必须要有安全意识，这是一个铁律。对别人负责，也是对自我负责。

3、计划赶不上变化。如果预测不到情景，就要做好第二方案的准备，以防万一。

4、做一件事，要有一个明确的逻辑步骤。我们做什么，需要怎样做，会遇到什么样的情景，我们应当怎样应对出现的情景，之后我们该怎样吸取教训，该怎样让这个事做的近乎完美。

1、加强自身约束，要反省的意识，做好自我的事。

2、提高学习的热情，多学习，主动接触没有学的领域，增大知识面。

3、做事要有职责心，要做好、做精自我应当做的工作。

**个人半年工作小结篇六**

教师个人工作总结

时光飞逝，日月如梭，暮然回首，我同那些活泼可爱的孩子们在不知不觉间已共度了一个学期的学习生活，虽紧张而忙碌，但无不充满着快乐与幸福。

看着空荡荡的教室里孩子们扒过的课桌、坐过的板凳，跟随记忆的脚印，顿时脑海里如放电影般，又出现了一幕幕令人难以忘怀的画面，仿佛那一张张天真的笑脸又出现在我的眼前，侯嬉的活泼，景虎鹏的可爱，贾洁的文静，王宁贵的调皮……每当站在三尺讲台上，面对着一张张活泼可爱的笑脸，一双双渴求知识的眼神。我甚至身为一名教师的责任。

一、常规管理，将班主任工作进行到底

作为班主任，我深深懂得教师的一言一行都影响着学生，对学生起着言行身教的作用。所以，在工作中我一直遵循“严要求，高标准”因为制度是保障，就要严格要求学生遵守校规校纪，另外还要注重学生各方面习惯的培养，根据学生心理及年龄的特点，对学生具体学习习惯进行指导的基础上帮助学生逐步形成良好的学习习惯，从而带动其他习惯的养成，促进班风班貌的整体发展。管理上，不忽视，不放松，各个方面都严抓、狠抓，卫生上坚持检查，角角落落，点点滴滴不可马虎，让学生做到我不丢，我来捡，从而使整个校园都干净整洁，有一个良好的学习环境，有一份舒畅的心情。纪律上，严格要求学生站如松，形如风，坐如钟，队伍时时整齐，有气势。宿舍要求哑语洗刷，行动迅速，地面干净，床下整洁，饭堂更是做到哑语，不浪费。要求人人遵守教师纪律，做到一纪律三遵守。总之，要用多心，勤观察，严要求，这样才能搞好管理，让学生从自我做起，从小事做起，养成良好习惯，是人生一个美好的开始。

二、发挥教师为主导的作用

1、备课深入细致，平时认真研究教材，多方参阅各种资料，力求深入理解教材，准确把握重难点。在课堂教学时，要非常注意学生的实际情况，不断归纳总结经验教训。

2、注重课堂教学效果，针对小学生的特点，以愉快的教学方式为主，不高满堂灌，坚持学生为主体，教师为主导，教学为主线，注重讲练结合，在教学中注意抓住重点，突破难点。

3、坚持教材教研，不断汲取他人的宝贵经验，提高自己的教学水平，经常向有经验的教师请教并在一起讨论教学问题，听课使我明确今后讲课的方向和以后语文课怎么讲怎么教。

4、在作业本批改上，认真及时，力求做到全批全改，个别学生批面改，重在订正，认真记录，及时了解学生的学习情况，以便在辅导中做到有的放矢，不断更新教学观念。

三、调动学生的积极性，让学困生投入课堂

1、在教学中尊重孩子的不同兴趣爱好，不同的生活感受和不同的表现形式，使他们形成自己的不同的风格，不搞满堂灌，有意识地以学生为主体，教师为主导，通过各种游戏，比赛等教学手段，充分调动他们的学习兴趣及学习积极性，让他们的天性和个性得以自由健康的发挥，变“要我学”为“我要学”。极大地活跃了课堂气氛，相应提高了课堂教学效率。

2、教学要生活化，课文内容要联系生活实际，导入生活，激发学生的学习兴趣，教学语言生活化，让学生易学易懂，针对课堂上个别不积极的学生，我们不应批评而要多给予鼓励，像杨卓雅，吕润之，何晓瑞这些内向不自信的学生，要给他们多一些发言的机会，让他们很好地展示自己，表现自己，认为自己其实很棒，是他们充满自信和力量。

3、针对学困生，积极开展小组互助的学习方法，发挥小组长的作用，让学生团结互助，共同努力，通过鼓励和表扬，让小组里面的优等生自愿帮助差生，向我们班的杨卓雅是个内向胆小的女生，学习成绩很不理想，但在赵慧娣的帮助下，她每次的模拟测试都有很大的提高，课堂上也大胆积极的发言，慢慢变地自信起来，对学习有了极大地热情。

总之，要努力实施创新教学，激发学生学习兴趣，鼓励学生敢说敢为，引导学生能说会做，不断地促进学生，是差生不断进步，优生更加优秀。

四、深入生活，关爱学生

孩子很小就离开父母，身为教师作为孩子的第二个母亲，对孩子要倍加关爱。天冷了要孩子及时加衣，值班时帮孩子盖好被子，生病了带孩子去看医生等等，要真正深入到学生当中，真情付出，爱的呵护，让学生感受到“家庭”的温暖，享受到“慈母”的疼爱，把校园变家园让家长放心，八十爱化母爱，让亲人放心，融亲情与管理，让孩子开心。

五、课堂的巧妙驾驭

孩子毕竟是孩子，自控历史比较弱的，当我站在讲台上，讲的津津有味的时候，像张雪松，王宁贵却没有什么积极的反应，开小差，小动作等现象就会出现，我不得不停下来维持课堂纪律，这样上课不仅累，而且课堂效率也不会很好，我得到了深刻的教训，所以在升入五年级后，对于这些爱玩的孩子，必须时时刻刻，方方面面都严格要求。同时，针对自己还要备课充分，才能调动学生的积极性，上课效果就好，总之，要有驾驭课堂的能力，自我提高是必然。

科学施教的同时，教师要不断完善自身，提高业务水平，扩大知识面，因为学生形成好的学习习惯以后，他发散思维得到了开发，提得问题自然就多了，面也广了。所以在本学期学校组织的公开课上，为我提供了一个吸取他人经验，弥补自己不足的机会，是提高和完善自我的有利渠道，从而使我的课堂更加丰富多彩，也使我在学生心中的地位上升，所以我感到万分欢喜。小组合作上，我们以为毫不势弱，因为在组长王鲜红老师的带领下，齐备进、共努力。在教学中，我会源源不断地碰到许多问题，需请教。她们像一盏明灯为我指引前进的方向，使我少走弯路。他们对我的帮助、指导让我在教学上又上了一个新的台阶。在教学教研时，我认真记录，积极发言，虚心请教，同时阐述自己的见解。教研是充实老师的课堂，可以填补一些知识在我头脑中的空缺，是自己的大脑更加充实，一个为自己充电所必需的教学过程，同时也可以提高自我的教学素质，作为教师，知识面越广，学生对你的感觉也就越好，也就会爱上你的课堂。

个人工作总结范文

在平平常常中，我又度过了一个学年，回顾这一学年的工作，我感到有自己值得怀念的地方，有一点我感到无比欣慰，就是不管社会多么纷繁，多么复杂，没有放弃我做人的基本原则：以诚待人，以诚感人，以诚育人，在自己力所能及的范围内，努力做好每件事，虽然不都十分成功，但我在努力。为总结过去、展望未来，特做如下小结：

一、加强以“爱”为中心的师德修养

二、加强学习，不断提高自身素质

现代社会，日新月异。知识的更新周期在缩短。不加强学习，紧跟时代步伐，就会被社会所淘汰，甚至成为现代社会的科盲。在日常生活中，我能不断主动学习，第一是学科学知识，了解当今科学发展的一些动态。因为我深深的知道，只有把自己的思维经常处于一种开放的状态，才能不断接受新知识、新观点、新理念，也才能去发现问题，进而去研究问题，不致成为笼中鸟，井底蛙，新知识的不断输入，对自身从事的教育教学工作，也有莫大的帮助;第二是学教育教学理论。学习新的`教育教学理论，掌握其中的精髓，是进行教育教学改革的必然需要。因为只有在科学理论指导下的教育改革，才能克服盲目性、随意必，才能取得积极的效果。在这一学年，我主要学习了《给教师的建议》、《班主任工作漫谈》、《素质教育课程论》等一些书刊;第三是学习一些革命传统教育的书刊，了解一些近现代史。教师是灵魂的工程师，不是流水线上的操作工，这一职业的特点决定了除了必须具备一般的知识、技能之外，更要有做好这一工作的热情、信心和激情。我在努力充实自己的精神生活，营造一个属于我自己的美好世界。

三、做好自己的本职工作

第一，上好每节课。作为一名教师，认真上好每节课，是一个教师价值体现的基本途径。钻研教材、研究教法、总结教学所得，是我平常教育教学工作的重点。在完成一般教育教学任务的同时，我还积极开展教育研究活动。对一些教育教学中遇到的问题，进行有目的的分析和选择，抓住其中的核心问题，有计划地进行研究。在本学年中，我个人的研究课题是：让学生做课堂学习的主人。通过近一年的研究，有效地推动了我班学生学习积极性的提高，素质教育的观念已成为我日常教育教学的具体行动;第二，做好年级组长工作。作为学校的一名中层干部，做好年级组的管理工作，是我工作的一个重要部分。在年级组管理中，我能做到尽心尽力，以身作则，团结同事，发挥各位教师的特长，把年级组工作搞得有声有色;第三，做好学校日常管理工作。在日常工作中，能与学校领导一起，制定我校的教育科研计划并努力实施计划。能协助孙亚伟主任查班查课，协同学校各部门做好学校日常管理工作。

四、今后努力的方向

增强工作的主动性和责任性。努力把提高班级的教学质量和发展学生素质做到齐头并进。在校领导带领下把提高学校的办学特色，发展学校内涵，作为自己的一个奋斗目标。

**个人半年工作小结篇七**

xx年上半年度是每一间物业小区正式收取物业管理费和公摊费用的开始，期间经历了心农历大年，公司领导更替等重大事件，20xx年上半年客服上半年的工作主要有以下几点：

对回访结果的整理后，经统计可以发现接待前台，各业务部门的服务效果情况，对发现的问题及时处理及时纠正，如业主反映入伙期间的整改问题（没收楼）没人跟进，经调查和统计后发现有多个业主反映有该现象，经例会上提出后，目前该问题已基本得到改善。

督促客服人员对各种单据的录入和统计，以改进工作绩效。装修流程改善问题，因上半年相较于\_年繁多的装修事情相比，\_年上半年装修的业户较少，在听取了部份业主的建议，同时也为业主提供更好、更便捷的服务，我们将装修审批时间，对符合装饰装修管理规定，由原来的3天缩短为当天现场予以审批。

20xx年xx月到20xx年xx月合计业主发出投诉单xx份，已经处理xx份，待处理的xx份。其中20xx年上半年度的投诉单计xx份，在对业主投诉方面，客服一直以来，都有完整的记录，指定专人与公司开发商及其它部门对接，负责对是否处理了业主投诉进行跟进，以期业主投诉的问题能得到及时的处理的，以避免业主的再次投诉，避免问题扩大化，对提升业主的满意度起到了一定作用。累计整改单xxx份，已处理xx份，其中20xx年上半年度的整改单计xx份，回访率达到xx%。

截止20xx年xx月，每一间小区累计签约入伙xx套，其中20xx年上半年度入伙签约xx套，累计办理装修xx户，出入证xx对，其中20xx年一半年度共办理装修xx户，出入证xx对。

累计收费xx户，xxx户未收费的分别是xxx、xxx，xxx是未收楼的业主，xxx是因提供的银行卡已过期，无法扣到款项。收费率达到了xxx%。各项公摊费用也如期收缴，有xxx户业主是未预缴公摊牌水电费的业主，公摊水电费除外地业主外，基本收回。有xxx多户都办理了银行托收手续，须财务去银行办理相关扣款手续即可。装修垃圾清运费的收缴率为xxx%。

为了整体提升业主满意度，营造良好的社区氛围，我们赶在年前将小区各楼栋大堂布置完毕；在心传统节日分别给所有已入住业主群发了恭贺短信；在xx月组织了业主、开发商、居委会和物业公司一起植树节活动，让我们的业主对自己的家园有更深的认可感，让我们的园区更完美，如花园一般绚丽多彩。xx月我们进行了小区业主满意度调查，对小主业主的各种意见和建议进行了分类的整理。并一一给予了回复。对于业主给予的\'赞扬，我们深怀感激。对此我们将继续努力；对于业主提出的批评，我们同样深怀感激，因为有业主的意见和建议，我们才能更好的改进和提高。xx月我们还开展了客户关怀月活动，对于业主家里的小件电器维修，清洁卫生或搬运家具等提供义务服务。5月是西方的母亲节还是心传统的端午节，在母亲节来临的前夕，我们的客服专员给每户已装修或入住的业主送上了温馨的康乃馨；同样在端午节时节，我们又给每户业主送上了应节的粽子；xx月，父亲节，为了让我们业主之间相互有更多的了解和沟通，我们组织了父亲节小区业主爬凤凰山活动，虽然最后因业主自身的原因，没有业主成行，但是我们付出的努力还是得到业主的一致认可的。

1、部份员工专业知识与技能不足。

2、部份流程过于重复繁杂。

3、各部门职责混淆不清。

1、开展并加强各类社区文化活动。

2、继续加强回访工作；加强对回访信息的统计整理分类工作，要把回访结果更细化，争取对日后服务工作带来更明显和实际的“风向标”的指导意义。

3、加强员工内、外部培训，整体提高服务水心。

4、努力完成下半年度物业费的收缴，达到xx%以上。

业主的满意就是物业管理服务工作的最终目标，我们的工作就是为业主分扰。但有些事情也不是我们物业客服所能解决的，如：大部份业主反映xx元每心方米太高，不能接受；如周围配套设施太少。

**个人半年工作小结篇八**

严格要求自我，凭着对专业知识和技能的强烈追求，端正工作态度，作到了理论联系实际；除了专业知识的学习外，还注意各方面知识的扩展，广泛的涉猎其他部门、学科的知识，从而提高了自身的一专多能的长处及思想文化素质，包括生活中也学到了养成良好的生活习惯，生活充实而有条理，有严谨的生活态度和良好的生活作风，为人热情大方，诚实守信，乐于助人，拥有自我的良好做事原则，能与同事们和睦相处。由于我所学专业离物流行业不相关，从没有放弃学习理论知识和业务知识学习理论的同时，把工作中的实战联系到理论知识上，使理论水平变得更简单。

二、做好资料申报和单证客服工作

一向负责报关申报工作并协助各岗位同事工作。一向在操作中心工作，主要负责资料申报工作和单证客服工作，不管走到哪里，都严格要求自我，刻苦钻研业务，争当行家里手。就是凭着这样一种坚定的信念，我已熟练掌握报关申报、仓单统计等业务，成为资料组的全能的资料员。做好报关单的申报、打印。报关资料的派发，入仓单的修改、打印，入仓单的资料补充(商品编码及副计量)，工作量的统计录入，经海关审核后的黄单和经补充资料后的绿单的派发。报关单的核销单跟踪签收(由受理状态转为申报状态)，应客户后期办理退税、核销所须打印出报关单、入仓单和出仓单。

由于刚开始经验不足，我在工作过程中就以往出现过差错。比如：报关单反复重报，开始工作时速度较慢等，总体来看，在这段时间的客服工作中，我经过不懈努力取得了一些成绩和提高：熟悉掌握了相关岗位工作的操作程序并积累了必须的经验；对公司的流程有了更为全面更为具体的认识和了解；在工作中锻炼了发现单证问题的警觉性并及时加以解决的本事；认真细致地完成工作任务，协助单证加速流通。

三、审核报关资料并在工作做到及时准确

单证客服员主要负责接收客户递交的报关资料并完成报关资料的初审或填制工作，审核报关资料贴合报关单的基本填制要求后，参照业务系统数据，比较无误后进行跟踪，再将单证交付审单员审核；对于报关中出现的任何问题，与客户进行沟通，迅速解决。在客服工作中，为了能更好的服务客户，针对不一样层次、不一样需求的客户，我给予不一样的帮忙和服务，这就要求着我不仅仅要有全面的专业知识和广泛的信息来源，与各部门也要坚持紧密的联系。更重要的是传达信息的及时性、准确性。

我始终坚信一句话“一根火柴再亮，也仅有豆大的光。但倘若用一根火柴去点燃一堆火柴，则会熊熊燃烧”。我期望用我亮丽的青春，去点燃周围每个人的活力，感召激励着同事们一齐为我们的事业奉献、进取、立功、建业。

**个人半年工作小结篇九**

屈指算来，2024年xx到公司已近半年的时间，经过本单位的领导关心、同事们的帮助和自己的努力和调整，我顺利完成了一个学生到企业职工的转变，现在已基本上融入了公司这个大家庭，同时对公司的组织结构，工作流程等各个方面都有了一些初步了解。作为项目部的经营人员，应该做好以下工作：每月统计当月的实际施工产值及成本分析情况，及时参加成本分析会议，对项目部每月的盈亏情况做出分析报告；平时在工作中配合各个部门的工作，做好合同管理。参与一些分包合同的洽谈，分包合同签订后，对分包合同进行跟踪管理；向公司提交有关的报表；做好分包结算，项目竣工结算工作；负责投标算量、报价、成本分析等工作。

其次，我对半年来的工作做了一个工作总结。

可以说，这段时间工作的过程也是我自己心态不断调整、成熟的过程。因为造价不是我的专业，刚来到公司，我有太多的茫然。整天看书好像还是无济于事，而莫名而来的烦琐的投标算量更是让我抓狂。刚开始，我甚至怀疑我不适合这份工作。后来我发现，时间是我的救星，通过自己不断的调整心态，虽然没有人说，但我自然而然的就知道了作为造价员该做一些什么事情，一些不懂的东西也迎刃而解了，顿时让我豁然开朗。如今只要有工作，我会以充分的热情来干好事情，心态的调整使我明白在各个岗位都有发展才能、增长知识的机会。如果我们能以充分的热情去做最平凡的工作，也能成为最精巧的职工；如果以冷淡的态度去做最高尚的工作，也不过是个平庸的工匠。拥有积极的心态，就会拥有一生的成功。

职业生涯只是学生生涯的一种延续，重要的是将学校里学的理论知识运用到工作中，并进一步提高、升华。初到公司的我当务之急就是拼命的学习，整天的翻阅书本，为的是能尽快熟悉工作，有机会接触实践工作。结合学校里学的相关知识，我觉得需要进一步摸索和思考，活学活用，来解决实际的问题。

我工作的很大一部分内容，就是投标工作，本来以为算量是一种比较枯燥的工作，其实，如果用心多思考一下，核量工作通过运用电脑和统筹的方法，并不是那么死板乏味。接触工作至今，我也慢慢形成自己独特的方法。当然，随着工作的深入，还有更多新的内容等待我去学习，去思索。

当然，我也存在着一些不足之处：因为去工地的机会少，实地学习的机会也太少，学东西很慢；投标工作经常出错，还需要更多的锻炼机会；过于注重工作的进度对工作内容的全面性考虑不足；工作有时不够主动等。在接下来的工作中，我将本着对本职工作的认真和责任心，把工作做好做精。

另外，我对公司现行管理制度也有自己的看法。公司应注重提高员工工作效率，我认为无止尽的上班只会让人身心疲惫，而丧失工作热情，自然而然工作效率也下降，而正常的节假日能缓解员工压力，使之劳逸结合。我建议项目部也应该实行大小周末，同时我也考虑到项目部实行这个规定也存在一定困难，所以建议员工在双休日能轮流值班，这样更能体现公司关爱员工的人性化管理。

总之，我将以公司的经营理念为坐标，将自己所学知识和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛、接受能力强的优势努力学习业务知识和领先技术，为公司的发展尽我绵薄之力。以上为本人半年来粗略的工作小结，请领导审阅，如有不到之处，请领导不吝指出，以便本人及时改正，从而能更好地工作。

**个人半年工作小结篇十**

在实践工作中，我又对销售有了新的体验，在此我总结几点与大家分享：

客户分辩的出真心假意。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。

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。

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。

每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都可以增加客户的信任度。

自己也还存在一些需要改进之处：

一、有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

二、对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

现今我已来工作半年多了，在上半年的工作中，本人的销售套数为x套，总销额为x千万。

在今后的工作中，我要更加完善自己，提升自己，增加各方面的知识和对青岛各个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一起转战南北，开拓新的战场。

在此，我非常感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。

总之，今年我将更加努力做好自己份内的事情，并积极帮助他人。也希望公司存在的一些问题能够妥善解决。不断的开发新品，不断开发新的区域，相信公司一定会走得更远，市场占有率更高，楚天人都会洋溢着幸福的笑容。

来新单位报到转眼就有x个多月了，在这x个月中，生活显得紧张，但又有秩序。刚进入公司，一切都是崭新的，要重新去认识和了解；信心来自了解，要了解我们的行业，了解我们的公司，了解我们的产品；公司为我们提供的。平台很大，产品的优势也显而易见的，这样好的平台，就看自己怎么去发挥。

人生本来就是一个不断成长的过程，这一生最重要的决定便是决定和谁在一起成长！很荣幸能加入我们公司，在领导和同事的帮助中与公司共同成长；很感谢领导和同事无私的传授他们的经验给我，他们成功和失败的经验是我最好的老师，通过学习他们的经验和知识，可以大幅度的减少自己犯错和缩短摸索时间；在公司这样一个积极向上的平台上，自己这样一个新手，一定要多学，多看，多做事！

公司管理模式很人性化，因地制宜，因材施教；这一个多月，公司没有对我做任何的要求，自己自由发挥，自己去展现自己的才能，公司会根据你的实际能力安排适合你的工作、刚刚进公司的前几天，领导和同事带我一起去拜访客户，经常会有意识地将整个销售流程演示给我看；然后，仔细地分析给我听，从寻找项目、面见客户、与客户交流。

每一步骤，每一环节，每一事项，都能仔细地进行分析，这让我体会非常深刻，熟悉公司产品，了解公司业务情况。几天过后，我就开始独立去拓展周边业务，自己本来就是个”耐不住寂寞”的人，喜欢跑业务，喜欢与人打交道，喜欢社交；看大家从不认识到认识，最后成为朋友；看着一个一个项目就被自己这样一点一点挖掘出来，直到做成生意，很享受这样一个过程！

自己一直就很喜欢做销售工作，喜欢挑战与自我挑战。虽然经验和阅历有限，但我一直坚持用心去做好每件事情！成功的销售人员都是敢于坚持自己的目标的人。

在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

销售人员销售的第一产品是销售员自己；每个成功的销售员总是能与他的客户有许多共识，这与销售人员本身的见识和知识分不开。有多大的见识和胆识，才有多大的格局。这方面自己还很欠缺，必须不断的学习，这就是一个不断的自我总结和积累的过程。自己要有目的的去学习，不断的充实自己！

不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中坚持对公司、对客户、对自己的责任感，积极、热情、认真地对待每一天！如果你不行，你就一定要！如果你一定要，你就一定行！

工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断总结，不断的完善，不断加强。现在自己对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握能力更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn