# 2024年上半年度工作总结报告(汇总8篇)

来源：网络 作者：静默星光 更新时间：2024-06-02

*随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!上半年度工作总结报告篇一时光飞逝，来到\_\_\_公司已经半年...*

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

**上半年度工作总结报告篇一**

时光飞逝，来到\_\_\_公司已经半年了。这半年的时间中，我从一个刚步入社会的大学生，变成一个渐渐开始熟悉自己的工作流程的单证员。在这一年中，我和同事们相处融洽，工作得十分愉快。自己在工作学习生活中，都得到了很多经验。

我们公司的单证操作基本的程序如下：

1、如果是根据合同的交货期限进行催货。催货时，单证员要明白电话催货的几个要点：

a。货物什么时候可好?

b。包装明细什么时候可以出来?

2、手头负责的工厂需要出货，询问如何安排船东及具体的船期。目前手头上常常操作的货代有\_\_\_，\_\_，\_\_\_等。船东\_\_\_，\_\_等。

3、将托单发给货代，请货代帮忙订舱。等舱位下来，让货代刷排载给拖车，然后通知工厂具体装柜的时间。

4、我们公司目前的货物，都是由专门的几家货代在做，比如\_\_\_，\_\_，\_\_\_等。主要是考虑到我们的产品比较复杂，品目繁多，换货代不是有利于我们的顺利报关和出货。单证员除了工作要认真外，还需要和相关货代保持良好的工作关系，这样子有利于开展工作。

5、货代的确认单上面有截报关和截提单的时候，所以要尽量赶在最后的时间前，完成报关和做好客人需要的单证让客人核对，以便能在船东截提单前确认给货代。外贸单证员工作总结所以尽量和工厂确认一下，能够尽量早点装柜的话，就早点。这样的话，可以利用柜子进码头，就及时查进场重量。然后根据要求，来调整报关的重量。然后根据每个客人不同的要求，做他们需要的单证先让客人确认。同时，这边根据报关的重量调整报关的金额。

报关所需资料如下：报关合同，报关发票和装箱单。同时现在要记得报关有分岛内和岛外有两个报关行，所以发报关资料的时候要注意。有特殊的例子：

如果是指定货代，从\_\_等报关的话，那么必须做好报关资料，盖上公章，然后加上一份报关委托书，同时要附上申报要素和报关单，再加上几张便签，提前寄往委托报关的地方。

6、如果是付款方式l/c，就一定要仔细阅读信用证里的条款，在复印件上做好记录。发票和清单里的货物描述必须严格按照l/c的规定，收货人也必须按照l/c上的applicant出具。另外如果l/c需要formaa或者c/o，它的发，收货人，地址，货物描述，也必须严格按照l/c上的规定去办。c/o一般要先进行网上申报。申报完毕，还要看是否通过，通过了，就可以带单证章去贸促会现场打单。

7、货物在装运的过程中，有个提单的核对过程，这个过程是一些重复性工作。提单核对关键的是核对以下几个要点：发货人，收货人，通知人，目的港，marks，货物描述，重量和体积。当付款方式是l/c时，一定要非常仔细，严格按照l/c，如果信用证单词有错误，也必须将错就错，不能自行修改。提单的核对要不厌其烦，一直核对到提单完全没有一点问题为止。牵涉到提单早出晚出的问题，要配合货代，尽量提单当时修改。货代一出提单，马上要他们发一份过来。一般只要提单一出来，我们就要把相关的交客户的资料准备一份，先给客户传真件。

8、保险单。如果是做cif，就一定要买保险。保险的金额一般要投保加成10%。货物描述按照l/c上的规定，如果做t/t则按照pi上的规定。保单也进行核对，和提单一样，一直ok，才叫保险公司打单。如果填写保单的时间在船开后，就要填写保函。个人的经验是，保单的签发时间一定要在船开前，也就是如果保单确实是在船开后买的，要保险公司把保险的时间一定要签在船开前。

9、目前手头上操作的客人需要的单证有co,form-e,保单等，这几项单证都必须等正本提单或者电放单签出才能进行核对和修改。要做到和提单一致，特别注意港口显示，开航日期，品名描述等。

10、如果做t/t，提单出来后，发票和清单各准备三份，和提单一起，以及不同客人不同的单证要求，做好邮寄的准备，现在的快递主要是tnt。只要确认客人已经付款，财务截汇，或者有付订金，或者工厂确认可以寄件，既可以邮寄相关资料了。或者工厂确认可以寄件。

如果是做l/c，根据上面交单所需要的doc，一个个去准备。银行会非常仔细检查我们所有的单据，希望可以找出我们的不符点，所以有时候单据会改来改去。做了两次信用证出货，对于信用证的出货操作流程也渐渐熟悉。

11、一票货物结束后，就要准备等开票资料，做开票合同给工厂，工厂确认ok,他们开发票过来后，要认真核对，没有问题的话，在发票右上方写明合同号，连同报关单交给财务。

12、记得刚来公司时，是从学打发票做起。发票一式五份，第一联是写实收美金，第二联是存根联，下次买发票的时候用得上。第三联是写fob价格和进出仓单，第四联是税务联，第五联是附联。每个月的月底要先根据船期排好合同号，然后统计当月的fob价格，交给财务，让她进行网上申报。

第二项工作就是打发票，现在的话都可以用网上站，月底开始打。

第三项工作打完发票，就要及时做进出仓单及其他后续事项，以便尽早让会计进行退税等事项。

13、目前手头上操作的工厂主要有江新，小徐常走的是曼谷，而小林和老胡主要的客人是双威公司，而双威公司则需要时常进来邮件往来。至于其他的几个工厂，达泰科常做的是转向柱，许啯良通常是装从聪勤的货，小吴都会监柜。而盛皇付先生常走的货物是螺栓出往越南。还有其他几位比较没那么常出货的客人。所以的方法便是：记录下每一个客人的单证要求和寄单地址。方便自己区分和存档。

**上半年度工作总结报告篇二**

20xx年，我局认真贯彻落实习近平总书记关于加强军政军民团结的指示精神，按照市双拥工作要点，以科学发展观为指导，按照党的xx大、xx届三中全会关于推动军民融合深度发展的新要求，拓宽双拥领域，深化双拥内涵，创新双拥载体，立足单位实际，积极开展“双拥在基层”的各项活动,为滁州市实现双拥模范城“五连冠”的目标做出了积极贡献。现将活动开展情况汇报如下：

一、加强领导，完善机制。

成立了双拥工作领导小组，设立了双拥办公室，坚持每半年召开一次双拥专题工作会议，分析双拥工作形势，研究制定双拥工作计划，部署双拥工作任务。同时把双拥工作纳入目标管理，与业务工作统一部署、严格督查、一起总结表彰，完善双拥工作运行机制，严格落实责任机制和激励机制，从组织机构和工作运行机制上确保双拥工作能够健康有序开展，做到目标明确，责任到位。

二、走访慰问，共叙情深。

积极采取“请进来，走出去”的方式，与部队官兵进行面对面的座谈交流，认真学习部队在加强领导班子和队伍思想建设方面的经验做法，打开了军地互动促双拥的局面;20xx年7月28日上午，市工商局党组书记、局长左宁带领机关党委、政治处、办公室负责人等一行先后来到安徽陆军预备役师炮兵团、市消防支队进行了走访慰问，并送去了慰问金，向他们表示节日的问候和美好的祝愿，受到官兵的热烈欢迎。慰问组与部队官兵齐聚一堂，畅叙军民鱼水深情，共商双拥工作大计，共庆建军87周年。

座谈会上，市工商局局长左宁一行介绍了今年来双拥工作开展情况以及服务社会经济发展情况，得到了部队官兵的一致赞同和认可。随后，部队领导向慰问组一行详细介绍了官兵近期的工作、学习、训练和生活情况，对市工商局多年来的关心支持表示感谢，并表示今后将切实履行职责，加强军民团结，以实际行动回报社会各界多年来的关怀。同时，双方还商定了下一步共建活动的开展计划。通过相互学习交流，双方建立了深厚的军民情，深切体现了军民一家、鱼水情深的和谐关系。

三、交心谈心，共谋发展。

在“八一”前夕，局党组书记、局长左宁分别与部分转业退伍军人开展谈心交心活动，他强调转业、退伍军人是社会的宝贵财富，是全市工商系统重要的人才资源，在部队服役期间，为国防事业和军队现代化建设做出了重要贡献。

离开部队到工商系统工作后，转业不转志，退伍不褪色，继续保持了人民军队的优良传统，发扬了特别能吃苦、特别能战斗、特别能奉献的精神，为滁州工商事业的蓬勃发展做出了积极的贡献。通过谈心交心大家纷纷表示，在新的工商体制下将尽快转型，继续发扬军队的革命传统，把军人的优良作风主动融入到实际工作中去，立足岗位做奉献，为滁州工商事业发展再创佳绩。

四、立足职能，服务双拥。

\*\*市工商局积极服务返乡退伍军人创业再就业,为退伍军人、随军家属申办个体工商户、农民专业合作社开辟绿色通道，提供申请、受理、审批“一站式”服务，简化办事程序，实行“一次登记，全程帮办”工作机制，对符合设立条件的当场办结。对从事不涉及其他部门前置审批的行业和经营范围的经营活动，坚持“非禁即准、非限即可”原则，放宽准入条件。并向退伍军人、随军家属提供掌握的企业用工需求，结合其所掌握的技能，为其就近打工、就地打工牵线搭桥。

\*\*市工商局将进一步发挥拥军优属的优良传统，通过各种活动，进一步密切军政军民关系，增强干部职工的国防、双拥观念，不断充实和完善双拥工作内容，不断推动双拥工作持续深入开展，建立并巩固双拥工作的长效机制，把双拥工作深入持久的开展下去。

**上半年度工作总结报告篇三**

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

工作总结(job summary/worksummary)，以年终总结、半年总结和季度总结最为常见和多用。下面小编给大家带来公司上半年的工作总结报告，希望大家喜欢!

公司上半年的工作总结报告1

一、上半年工作基本情况

1、加班加点，紧抓进度，铆足劲头进入布展施工

20\_\_年初我馆在完成布展提升方案初步设计基础上，为做到精益求精，逐层确定展示内容并经过四次内容汇报会推敲，逐步完善布展设计内容，对规划馆各层展示内容进行了合理安排。布展提升施工是一项复杂而艰巨的工作，涉及多个行业的方方面面。为了建设高水平的规划展馆，确保布展提升的水平和质量，我们与设计单位详细沟通设计内容并吸取天津规划馆等先进布展经验。特别对沙盘改造、主秀影片、led显示屏、室外广场等设计严格把关。半年来，确定了室外广场和大厅方案，召开了主秀影片创意方案征集会，组织了施工图设计招标，led屏制作招标，监理公司招标，布展提升施工招标，室外广场景观提升招标，完成了施工前的一切准备工作。

近期为保证顺利、高效、高质量完成布展施工任务，我馆成立了布展提升领导小组办公室，制定了《安全保障制度》、《晨会制度》、《周例会制度》、《信息上报制度》，成立了安全施工监督组、施工质量监督组、施工进度督导组，确保施工顺利完成。目前施工队伍已进场，布展提升已全面开展。

2、完善考评制度，加强业务培训，提升整体素质

规划馆作为城市规划对外宣传的窗口，服务接待由为重要，我馆十分注重团队建设，制定了《规划馆工作人员绩效考评制度》，现已进入试运行阶段，使得考评制度更加合理化、实用化。在此基础上我馆制定了加强团队建设措施。一是进行深层次全方面的职业道德培训，开展谈心活动，了解工作人员心理动向，调动其工作积极性。二是注重业务培训，开展规划专业知识和技巧培训，通过专家授课，岗位培训，实地参观，技能训练等多种培训方式，进行集体观摩、互动学习。三是加强交流学习，2月份我馆带领工作人员前往西柏坡纪念馆进行交流和学习考察，就展馆管理体制、观众接待、讲解服务等问题进行深入广泛座谈式沟通，为我馆从服务、讲解等多方面提升工作开拓了思路。四是引入新鲜力量，经多种渠道，如从各大院校和社会招贤、世博会河北馆讲解员中层层初选，6月中旬聘请专业评委进行面试选拔，择优选聘了三名讲解员，为我馆注入新活力，提高讲解队伍整体素质。

3、兼顾提升，运行品质不动摇，管理水平不断提高

我馆延续打造对外接待的优质品牌，按照展现“国内一流，省会领先”的展馆形象的标准，抓住市总体规划道路红线在市规划馆公示的契机，人潮涌入，接待新高潮的趋势，搞好讲解接待服务，牢固树立服务意识，注重接待程序细节化管理，从参观预约、保障接待、经验总结，每个环节细微之处都慎而又慎，确保讲解整个过程完美无缺。今年来我们创新理念，改革接待服务，实施定点讲解，提高讲解服务，使得参观的游客都有所收获，并得到最优质的讲解体验。上半年成功接待省内外党政团体及社会各界代表团133个，参观团队人数达5025人次，散客人数达48506人次。

我馆吸取其他兄弟展馆先进经验，结合运行两年实际工作，进一步完善管理体制，提升规划馆的建设和管理水平。逐一完善规章制度并着力推进制度的落实。年初，为使得接待流程更加细致、保证各部门联动、衔接畅通，各项工作规范化、程序化、制度化，我馆制定了《规划馆日常运行规定》，有力地提高工作效率。在保证正常运行同时不忘安全工作，我馆整合出一套《市规划馆消防制度汇编》，填补了消防制度的漏洞，防患于未然。我馆档案库更加具体、分工更加明确。从各项事务资料、固定资产资料、接待记录、接待文件、布展资料、展示设备资料等方面分别由综合部、策展部、技术部分类整理保存，使得档案更加明确，方便查阅。

二、下半年工作计划

1、施工有序安排，确保布展提升工作圆满完成

根据布展提升施工总进度表，充分发挥规划馆组织协调作用，拿出具体组织实施方案，为布展提升提供组织保障。安排安全保障小组、质量监督小组、进度督导小组、影片设计小组使得布展提升施工工作确保安全下按时保质完成。

7月1日施工人员已进场，开始全面施工。施施工期间工作重点，放在施工的安全保障上，确保10月1日布展完毕。

2、加强业务培训，保障提升后参观接待

预计布展提升后，我馆会迎来一个参观高峰期，因此从现在开始，我馆将根据布展新内容，撰写讲解词，并在施工期间对讲解员进行系统、全面的规划知识、讲解礼仪、历史文化等方面的培训，做好迎接布展提升后的讲解接待工作。

另外我馆将组织专业人员对馆内布展提升后的声光电设备进行全面的摸底培训，列出设备参数、使用方法、维修指南等能够让技术人员全部熟练地掌握，确保开馆后接待任务的顺利进行。

3、树立城市规划新形象，提升品牌做文章

通过布展提升施工这个有利契机，加大规划馆宣传力度，扩大知名度和影响力。

公司上半年的工作总结报告2

时光如箭，岁月如梭，转眼间20\_\_年已经过了一大半了，在公司董事会的正确领导下，公司各部门的大力支持和协作下，公司工程建设有了很大的进展，但也存在很多不足，现将本人20\_\_年上半年的工作总结如下：

第一部：工作总结

一：20\_\_年紫圜项目主要工作就是一期工程收尾工作以及二期工程的前期准备和打桩工作。

1.完成1.1期1#.2#.3#.8#.12#二次结构的施工，主要包括：室内墙体砌筑，构造柱的浇筑，室内墙体外粉刷等工作。

2.完成1.2期9栋房子主体结构封顶及地下室结构施工。

3.完成1#楼.2#楼门前景观绿化工程施工及外墙干挂石材。

4.完成二期工程前期准备工作：工程地质勘查工作，场内场地平整，临时施工道路、临时排水，临时施工用电、等各项现场管理工作。

5.二期工程桩基工程：桩基工程前期准备工作，桩型选择，施工图纸技术交底及图纸会审，现场配桩及现场相关技术管理对接工作。

二：20\_\_年蓝白领项目主要工作就是工程前期准备工作和项目展示厅的主体结构施工及装修工作。

1.工程前期的准备工作：施工现场临时板房的搭设，施工临时道路的铺设和硬化，项目用地红线复核，大门及洗车池砌筑，施工临时水电的安装等各项前期准备工作。

2.项目展示厅的主体结构施工：项目展示厅工期紧，任务重，结构跨

度大，梁柱结构尺寸大。现场克服种种困难，突破技术难题，整个工程加班加点在施工单位的全力配合下在20天的时间内完成了正个展示厅主体结构的施工。

3.项目展示厅室内装修工程：玻璃幕墙工程及外立面钢构造型，室内天花吊顶工程，室内水电安装工程，中央空调系统，立面造型装饰，室内石材铺贴工程。

4.室外绿化景观工程：室外景观水池造型及基础处理，造型砌筑粉刷，水池防水施工，水池石材铺贴，入口广场石材铺贴，绿化种植。

第二部分:工作中存在的不足和需要改进的地方

一：工作进度比计划拖延滞后，工作的效率有待提高，需要加强对公司进度节点的落实度。做事加强目的认识，分清主次矛盾，争取能达到事半功倍的效果。

二：在工作流程中，规范操作性不强，对施工单位监督检查工作做得不够细致。

三：专业技术知识需要进一步提升，达到一专多能多用的水平。

四：和各个部门的衔接还不是很完美，需要加强与公司各个部门的衔接，需要加强沟通，协调好工程参建各方之间的关系，协调好公司各部门之间的关系。

第三部分: 20\_\_年下半年的工作计划

下半年随着公司项目的发展，工程部的工作任务会更重，我将严格按照公司制定的各项计划和目标做好本职工作，并对20\_\_年工作做以下计划：

1.切实做好公司蓝白领项目的现场管理工作，下半年公司的蓝白领项目将要开工，我将与公司的领导和同事们共同对项目建设施工过程的组织实施、项目质量、进度、成本、安全等目标进行精细化划分与管控，确保达到公司对工程各阶段的预期目标。我要积极深入工地现场对工程项目的质量进行控制和监督，严格监控工程施工质量，积极参与对工程质量问题、事故的调查、处理，确保工程按期顺利进行。

2.提高工作效率，尽自己的全力完成公司的销售节点。

3.注重专业知识的学习，“学无止境”，从这段时间的工作情况来看，我还是要不断的学习，不仅要学习理论知识更重要的是要学习工程实践经验。社会是不断进步的，建筑也是不断发展的，只有不断的补充能量，才能创新，才能进步，才能为公司创造更大的价值。

第四部分：个人觉得公司项目管理存在的问题

圜一期建设过程中经常出现很多变动、变更迟迟定不下来，公司领导层经常为建设过程中不时出现的地下室防水调整，户型面积调整、外墙材料调整、装修效果、窗型，管线布置等工作亲自操心，工程现场经常处于等图状态，要么没有图纸、要么改图，决策阶段工作效率低下，导致参与项目的施工单位及政府规划、建设、房地产管理部门和购房客户等各个方面都不满意。

2.施工图设计文件供应迟慢，变更多，在工程项目管理方面的表现就是施工图技术文件慢、建设过程中变更多。

3.工程施工承包合同不严密，项目收尾阶段交叉施工作业时，发包工程内容及接口界定不清，甲方分包工程项目管理难，因小区的参建施工单位众多、交叉作业多，进场、退场的时间也各不相同，甲方除了与单位工程的土建及安装施工企业签订所谓总承包工程施工合同之外，其中许多专业工程或配套工程的施工单位也直接与甲方签订工程施工合同。使工程项目管理困难重重，总是在脚手架、垂直运输、临时水电使用及费用分摊、材料堆放、垃圾清运、安全文明施工管理、交接验收、成品保护、工程资料衔接和整合管理、配合费用等工程接口、配合方面纠缠不清，也是造成工期拖延的重要因素。同时给甲方工程项目管理带来很大的工作压力、工作难度和工作量。

5.工程项目管理的人员分工不明确，岗位职责不明确，严重影响工作效率和工作质量，公司各个部门之间缺乏沟通，跨部门协助工作效率底。

第五部分：总结

20\_\_年上半年已经过去，总结过去，展望未来，20\_\_下半年年工作多，任务重，对于我来说也是一种挑战。新环境，新机遇，新挑战，如何优质、高效、低耗、按期、安全、文明地建好蓝白领项目，是我作为公司的工程技术人员该思考的课题。在以后的工作中，我要作为项目开发的排头兵，我将认真执行公司的相关规定，充分发挥个人主观能动性，以铁的纪律来约束自己，不断学习新技术新经验，善于总结，也希望公司的领导能给我更多的理解和更大的支持，争取为项目的开展贡献自己的力量。力争做一个优秀的专业工程师,我相信在我们晴川盛景公司几个老总的领导下和我们全体员工的共同努力下我们公司的明天会越来越美好。

公司上半年的工作总结报告3

不知不觉上半年即将过去，半年来在领导的关心支持下，在同事们的帮助配合下，我们的后勤工作取得一定的成绩。现将半年来的工作成绩总结如下：

一、俗话说：“兵马不动粮草先行”。每天按时按需发放各种办公用品，为各个员工配足配齐卫生工具，保证了工作秩序的顺利进行。

二、及时更换了自然破损的玻璃，并对各个办公室的卫生工具以及桌椅板凳和多媒体等的使用情况作了全方位的登记;及时改造了公司的水管，确保了企业员工的正常用水。

三、由于企业用电紧张，因此，公司新增了一台的变压器。安装变压器的一些基础工作，我们做得到位且保质保量，使安装工作得以提前并顺利完成。最后通过自己的努力对公司不规范的线路进行了彻底的整改，保证了公司的正常用电。

四、及时给公司的盆栽打药、浇水、除草，使花草生长茂盛，为公司创造了一个风景优美育人环境。

五、由于仓库比较破旧，及时对仓库的房屋漏雨情况、桌椅板凳的破旧情况、各功能室的一切财物、办公室的门窗以及员工宿舍的门窗进行维修。为了配电室的安全，还对配电室的大门进行了加固维修。

虽然后勤工作取得了点滴成绩，但这和领导的关心支持、同事们的大力帮助配合是分不开的，没有这些人的支持帮助，就没有现在的成绩。其实离领导和同事们的要求还相差甚远。今后本人将加大力度，脚踏实地带领后勤工作再上一个新台阶，让领导、同事们满意。

公司上半年的工作总结报告4

按照年初签订的公司管理目标责任书，就总公司上半年工作对照管理目标责任书汇报。

在总公司的日常工作中，在\_总支及总公司领导的正确领导下，在各相关部门的通力配合协助下、在公司全体职工的共同努力下，公司业务顺利展开，稳步发展，现就公司上半年的工作情况小结：

一、规范管理，完善公司各项规章制度。

为规范管理，总公司结合实际，对相关的规章制度进行了充实完善，对原公司的管理实施细则进行了相应补充，并组织员工学习，对各岗位职责进行了明确分工，对设备使用，人员安排进行了相应的规定及调整，力求做到以人为本，按章办事，用制度来约束人，通过内部良好的运作机制来调动公司员工的积极性。

二、加强业务技能培训，提高职工素质。

今年上半年，\_举办了\_技能培训班，领导非常重视，请经验丰富的业务能手及专业人员亲自授课，公司广大职工各极参加了培训。结合工作中的实际，重点就\_等等对工作中出现的疑难问题进行了讲解和讨论，提高了认识，活跃了思维;组织开展了\_比武，公司的\_人员积极参加并取得了优异成绩，通过这次培训，提高了\_技术水平。在全公司范围内营造学帮带、比赶超氛围，以先进为榜样，立足本职，干好本职，敬业爱岗，掀起学业技、强技能的决心。

三、加强安全管理，杜绝安全隐患，提高员工安全意识。

安全就是企业的效益，安全工作是一项常抓不懈的工作，根据公司有关制度的规定，公司管理人员每月定期组织公司全体职工进行安全知识的学习，召开安全会议，对存在的隐患进行现场纠正，并督促整顿落实。

四、对职工进行爱岗敬业的思想教育。

加强思想、形势、任务教育，积极做好职工的思想政治工作和思想转化工作，协助公司领导配合段总支大力开展爱岗敬业、作风整顿教育活动。活动以效益为中心，以发展为主线，以管理为保障，以服务为目标，把握形势，学习先进，查找不足，增强工作责任心。通过开展廉政教育、作风整顿活动，提高规章制度执行力，纠正工作作风，讲奉献，比业绩;实践陈刚毅精神，深入开展廉政教育，作风整顿的讨论;积极组织开展职工提合理化建议，发挥职工聪明才智，引导职工参与企业经营管理;把追求人生价值、人生目标落实到本职岗位上，在具体的工作和实际行动之中体现共产党员先进性，争做陈刚毅式的好党员、好干部、好员工。

五、加大市场开拓力度，加大企业管理力度。

年初，公司领导根据\_下达的目标任务，领导班子带头主抓市场的发展走势和潜在市场的运行模式。不断地分析形势和研究对策，制定了行之有效的战略措施和战略方案，努力抢占市场份额，为全年产值总量的实现赢得了时间和机遇。加大企业管理力度，在管理模式上进一步创新创精，以多创市级以上优质工程为目标，全力实施品牌效应，以多创文明工地为目标，全力实施形象效应，以确保合同履约率为目标，全力实施诚信效应。今年上半年公司通过质量、安全生产大检查，总体看来不管是现场管理还是软件资料都比较规范，说明公司的管理已经向规模化发展。

另外，我公司财务管理制度，财务监控体系完善。坚持执行财务负责人把关制，分管经理审核制，现金流程表备忘登记制，季度财务公示制，良好的财务运行体系确保了费用成本降到最低限额，从而在单位工程费用跌落到低点时，尚能保证了正常运营，同时保证了工资的发放和税金的交纳。

下半年的工作打算：我公司继续以扩大产值总量为目标，继续以拓市场，扩总量、重质量、树形象为下半年的努力方向，进一步加强工程质量安全管理，财务管理，多创精品工程和优质工程己任。总之，上半年公司各方面工作都达到了预期的目标，今后将一如既往继续努力完成各项工作目标任务。

公司上半年的工作总结报告5

20\_上半年，\_公司深入贯彻落实\_公司年度工作会议精神，以经济效益为中心，以安全生产为保证，以创新管理为手段，牢固树立精细化的管理理念，在加强基础管理、提高经营能力、保障安全生产、创新营销方式等方面狠下功夫。

一、基本情况

(一)生产经营完成情况。20\_\_年上半年，\_公司生产经营情况良好。粉煤灰深加工产业发展形势利好，建材产品产销两旺;液氧、液氮生产销售工作正常有序，设备运行良好，产品质量稳定，市场需求旺盛，所有指标可控在控。截止到5月底，公司实现经营总收入\_万元，完成\_公司下达年计划\_万元的\_%。

(二)项目发展有新亮点。作为公司20\_\_年项目建设的重点，4500nm3/h全液体空分二期项目从前期设备采购、土建施工、设备安装到最后单体调试和连锁试车，均严格按照国家有关规定、程序和流程进行。20\_\_年\_月\_日\_时，4500nm3/h全液体空分二期项目实现一次性提前投产成功，目前已步入正常运行轨道。

分析市场、争取市场、驾驭市场的能力，逐步建立起了完善的市场营销系统。20\_\_年春季公司三次举行\_建材品牌推介会，促进与本地区经销商的交流互信，取得良好效果。在电站服务方面，\_公司全力配合主业公司做好各项辅助型工作，当好乙方。

(四)管理水平稳步提升。一是强化基础管理工作，以实现管理工作的制度化、科学化、规范化、标准化为目标，进一步完善和建立各项规章制度和工作标准。二是按照精细化管理的要求，将年度经营目标任务层层细化分解，强化过程分析与控制。三是进一步理顺各项工作流程，初步构建起运行顺畅、衔接紧密、简约高效的工作模式。四是创新用工薪酬管理模式，激发广大职工工作热情。

(五)安全工作持续推进。公司认真贯彻落实\_公司及\_公司安委会精神，完善“党政同责，一岗双责，齐抓共管”的责任体系，进一步明确各级领导的安全生产责任，结合日常“二五”巡查制度，深入开展“春季安全大检查”和“安全生产月”活动，采取有力措施进行隐患排查和治理整改，保证了安全稳定的生产经营局面。

(六)党群工作注重实效。党群工作以开展党的群众路线教育实践活动为主线，着力构建“大党建”工作格局，重点推动标准化党支部和基层班组建设，实现党、工、团齐抓共管;党风廉政工作注重实效，认真落实党风廉政建设责任制，积极开展效能监察，持续推进惩防体系建设。20\_\_年公司组织开展了职工轻排球比赛、“三八”节趣味运动会等活动，并积极参加\_公司辩论赛，进一步凝聚了人心，振奋了精神。在文化建设方面，开展“成长讲堂”创新职工培训方式，锻造“\_公司精神”和核心价值观。

二、目前存在的主要困难和问题

应当看到，\_公司经过五年的发展，在取得成绩的同时，影响和制约公司发展的潜在问题仍然存在，甚至部分问题的解决已经迫在眉睫。

一是在生产经营方面，受季节因素及建材行业民营企业、区域液体空分产量的逐渐增多影响，特别是空气液化二期项目投产以后，公司销售压力进一步增大，完成年度核心目标任务任重道远。

二是在管理模式仍偏粗放。\_公司由于辅业单位性质，所面对的市场形势复杂多变，竞争对手多为个体户，具有较大的不确定性，因此在风险内控管理方面存在一定的难度，不免出现一些漏洞。

三是在队伍建设方面，部分中层干部的能力、素质同公司的快速发展要求还存在一定差距，甚至个别中层干部立场不坚定，综合素质不过关，应当引起高度重视。

四是在人才结构方面，随着砖厂、搅拌站、空气液化等新建产业的逐步投产，公司技术类人员缺口较大，部分技术人员的专业水平有待提升，部分管理人员也出现力不从心的现象。

五是在宏观政策方面，国家对建材行业的环保投入要求越来越高，公司受历史、资金等方面因素限制，设备改造工作量较大，目前与国家节能环保要求还有一定的差距。

三、下一步工作思路和具体措施

针对公司发展实际和暴露出的问题，20\_\_年下半年要突出做好以下五方面工作：

(一)创新思路提升竞争能力。

一是加大市场营销力度，转变经营理念，创新经营方式，继续推进品牌建设，加强市场调研，强化市场分析预判，采取灵活多变的销售策略打开产品销路。当前要做好空气液化二期项目投产后的营销准备工作，确保质量效益双丰收。二是深入挖潜增效，压缩管理成本，充分发挥预算的导向作用，实事求是地分析预算执行情况，查找差异原因，抓住重点问题和主要矛盾，落实解决措施。三是增强抵御风险能力，持续推进风险管理及内部控制体系建设，增强干部职工的风险防范意识;要及时开展效能监察和专项审计工作，加大对审计成果的应用，壮大监审队伍力量，从严把关维护正常生产经营秩序。

(二)多措并举实现管理升级。

一是持续推进基础管理，对现有规章制度、流程、标准进行梳理，健全各项规章制度。二是加大精细化管理力度，严格按照年初提出的“五项要求”，将精细化管理的理念、方法、措施等融入到各项工作中，堵塞管理漏洞。三是深入开展对标管理，进一步加强对市场情况和同行业信息的把握，学习先进单位管理经验和环保经验，提高水平缩短差距。四是推进绩效考核体系建设，建立科学的绩效考评体系，完善各项激励奖惩机制，及时进行兑现，提升经营活力。

(三)夯实基础确保安全局面。

安全工作需要常抓不懈，公司将时刻绷紧安全管理这根弦。20\_\_年下半年，公司将继续贯彻落实\_公司及\_公司安委会精神，以深入开展“安全生产月”活动为抓手，结合“安健环”工作体系要求，进一步推进安全责任体系建设，加强日常巡查，实现安全监察关口前移，同时加大安全考核和职工安全教育活动力度;对在各项大检查中发现的安全隐患，下大力气进行整改，实事求是提高安全管理水平，堵塞安全漏洞，确保安全局面。

(四)狠下决心抓好队伍建设。

中层干部既是企业领导进行决策的辅助者，又是管理者和具体的执行者，在企业中起着中流砥柱的作用。当前，随着发展速度的加快，\_公司部分中层干部跟不上公司发展的步伐，综合素质亟待提升。为此，20\_下半年，公司要将强化干部队伍建设作为工作重点，狠下决心抓好干部队伍建设。一是坚持正确的用人导向，坚持以德才素质和工作实绩用人，选聘德才兼备的中层干部。二是狠抓作风建设，结合中央“八项规定”要求，下大力气整改存在干部队伍中的“四风”问题，肃清干部队伍风气，当好广大职工表率。

;

**上半年度工作总结报告篇四**

置业顾问是地产公司实现市场价值的最直接的人员。房地产行业在经历了“黄金十年”的高速发展之后,行业竞争变得更为激烈。今天本站小编给大家整理了置业顾问上半

年度工作总结

，希望对大家有所帮助。

时间飞逝，不经意间20xx年已经结束。默默地算来，从参加房地产销售工作，来到 小镇 销售部，加入我们这个有着家庭一般氛围的团体到现在已经有九个多月的时间了。九个月的时间放在以往或许会显得很漫长，但在这里仿佛是眨眼间便消逝而过。

本人是于20xx年3月底加入公司的,刚入职时，由半知半解到对销售流程有了较好的掌握，背后确实下了不少功夫，也用了不少时间，当然更少不了同事们的帮助。正因为是第一次接触置业顾问的工作,所以刚来的前半个月，都是担任置业助理一职，一边协助同事做好销售工作，一边学习专业知识。慢慢地，对接待客户、跟踪客户、签定合同、售后工作、银行按揭等各方面都开始有一定的认识。

到4月份的下半月经考核后开始转为实习置业顾问。开始真真正正独立一人去接待客户,在此过程中遇到过许多困难，但在经理和同事的协助下，都能顺利将工作完成,也从中很快得到成长。一个月后本人对于公司项目的具体情况、公司的管理模式、房地产专业知识和房产销售流程及技巧等都有了很好的掌握。因此,经公司批准于20xx年4月底转为正式置业顾问。

但由于受国家房地产调控政策及贷款利率等因素的影响,海南房地产市场从4月份开始就提前进入了销售淡季,成交量明显下降。我司楼盘的销售情况也不例外,成交量特别是在5月、6月及7月都少得可怜。当然我们接待的来访客户和来电客户数量也就有限了,而且大部分客户对市场的观望心理较强。本人在前几个月这段时间共接待各类来访客户50组次左右,接听各种客户来电100人次左右。

虽然来访客户较少,但我们销售人员并没有因此空闲下来,而是积极地对来访客户进行电话回访,对来电意向客户进行预约,对之前的购房业主做好售后服务。本人在这期间不断的学习、锻炼、提升自己业务能力，也积累了一些意向较好的客户群体，为后来的有效成交奠定了基础。

从8月份开始公司逐步重视对外的房展推广，首次组团去重庆参展就在现场成交了2套，这次展会本人虽然没有过去，但过后不久本人就帮同事接待来自重庆的客户并达成交，当时颇具成就感。很快在九月份我们又接到通知，月底准备再去重庆推广，更高兴的是这次名单上有了我的名字，第一次有这样的机会，高兴之余也有压力，我们出去都不想空手而归。

于是本人全力挖掘之前积累的客户资源，功夫不负有心人，在我们即将出发的前一天我就接到一位之前的来电客户想去展会订3套房的信息，当时是有点不敢相信，但幸运的是在展会的第二天他真的赶到现场签了3套，之前的担心终于落定了。在展会即将结束时我接到公司的安排，在国庆期间要我自己一个人留在重庆继续坚守一个小展位，觉得是个锻炼的好机会，于是乐意接受了安排。

一个人布展、一个人给客人介绍、一个人到外面发传单，确实有点辛苦，但看到有客人对项目的点头认可，心里还是甜的多，当然在此期间也认识了新的朋友，这就另一种收获了。虽然在小展会上并没有再次现场成交，但在积极的电话回访下，10月4号还是有一位自己的四川客户亲自来到海南现场成交了1套。

之后的推广活动也是陆续不断，11月份本人又跟同事们踏上了海南西部精品楼盘巡展之旅。这次是政府搭台，企业唱戏，澄迈县政府带队出去做城市形象推广，先后去成都、哈尔滨等地方。这次本人还是运用了以前的成功经验，在出发之前就努力挖掘出意向客户2个，这次有点遗憾的是最终只有一个客户在成都展的第一天去现场成交1套了。

后面我们先后去了哈尔滨、大庆，在大庆本人和新同事成功开发了一家代理分销商。当然在工作之余，我们也有机会领略了美丽的异地风光，倍感喜悦，时常回味。

到12月份时我们公司全体进入了小镇项目首批交房的备战时期，工作也更加繁忙，反复的回访跟踪各位业主客户，确定其来访时间，做好接待计划。接机、查房、预算相关交房费用、推荐装修方案、提价信息的传达以及对业主各种疑问的解答等。大家为此经常加班也很少怨言，相互帮忙，团结一心，也学习了新的知识和经验。

还有就是本人在这将近一年的时间里，严格要求自己遵守公司的各项

规章制度

，按时上班、不早退、不无缘无故休假。积极参加公司或部门的各种培训及考核，不断改进、总结、运用。当然也与同事们真诚相待、和睦相处，不时记住学习别人的优点，宽容别人的缺点，尽量让自己保留一个好的心态，使之快乐。

另外，就是在不断地接触各种客户之后，跟其他楼盘相比的过程中更能深刻地体会到我们项目的优劣势。归纳起来有，项目吸引客户的地方主要有:跨海大桥、西线高铁等大环境的发展潜力;风景优美的万亩饮用水库、一线湖景;澄迈长寿之乡、咖啡风情镇的生态环境;项目的自身规划与国际旅游岛下风情小镇的规划合一，还有网站的优美宣传等等。

而影响客户购买信心的因素有:澄迈、xx地区的整体市政配套落后;项目地理位置较偏、生活条件差;小区的园林绿化较慢、现场环境与网站效果图落差感太大;及个别证件公开不齐全等。当然客户们也给我们项目提出了不少宝贵意见如:58平方户型要增加采光口;6号楼2单元81平方户型的私密性让人担心;一梯两户的八十多平方户型的入户门外开时有点遮挡楼梯出口，建议向里开;生活阳台的拍水管要尽量大一些;可不可给想安装太远能热水器的业主提供条件等等。

总之，本人在来公司的这段时间里，收获颇多，当然也积累了一些经验，总结出一些心得，希望20xx年借此把工作做的更好，归纳起来主要有以下几点:

1.保持一颗良好的心态很重要。良好的心态是一个销售人员应该具备的最基本的素质，良好的心态也包括很多方面。

a.控制情绪 我们每天工作在销售一线，面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，不能将生活中的情绪带到工作中，以一颗平稳的心态去面对工作和生活。

b.宽容心 人与人之间总免不了有这样或那样的矛盾事之间，同事、朋友之间也难免有争吵、有纠葛。只要不是大的原则问题，应该与人为善，宽大为怀，学会宽以待人。

c.上进心和企图心 上进心，也是进取心，就是主动去做应该做的事情。要成为一个具备进取心的人，必须克服拖延的习惯，把它从你的个性中除掉。企图心，当欲望产生的时候，就会产生企图心;如何将企图心用好，必须好好的学习。

2. 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。

3. 了解客户需求，第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解。

4. 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。

5. 保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们就会将喜爱传递。

6. 确定自己的身份，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，中立的评价其他楼盘，都可以增加客户的信任度。

7. 在销售经理的带领下，与同事团结协作，完成公司新一年的销售目标。

8.加强自身学习，因为再好的方法与计划，也要靠强有力的执行力来完成。这也是我个人需要加强的地方。作为房地产的置业顾问，不仅要精通卖房业务，对周边的一些知识也必须了解 , 这样才能更好为客户服务，让客户感觉我们的房子无论从质量，社区环境，物业质量等较其他楼盘都更有优势。

最后，非常感谢公司领导给本人的锻炼机会，感谢同事对我的帮助。在新的一年里自己要保持一颗良好的心态，积极的心态、向上的心态，去面对工作、面对生活，好好工作、好好生活,忠于公司,忠于顾客，忠于自己的职责，也要忠于自己的业绩，来年努力交出自己满意的成绩单。

20xx年已经接近了尾声，加入xxxxxxx公司工作已经有半年的时间了，回顾这半年以来学习工作的感受，我深切的感受到了公司的蓬勃发展之势。同时这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，最重要的是增加了一份人生的阅历。

从一个对房地产“一无所知”的门外人，到现在已能独立完成本职工作，我非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现将今年工作做以下几方面总结：

一、学习：

刚刚到公司的时候我对于房地产销售一窍不通，来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作。

二、心态：

心态决定一切的道理，是在公司领导的耐心指导和帮助下让我渐渐的明白了。经过刚进入公司时的培训让我放下了浮躁的心态，心境越来越平静，更加趋于成熟，能冷静的处理客户的抗拒，认同我们。工作在销售一线，就是要保持一颗良好的心态，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和客户。

三、专业知识和销售技巧：

专业知识的掌握是至关重要的，由于我对房地产知识方面的空白，让我感到了这份工作的压力。公司的培训及时的到来是我吸收“营养”的最佳时机，从接电话接待客户的措手不及到现在的得心应手，公司领导给予了我们巨大的帮助。这份成长与公司领导的帮助关心是密不可分的。

销售是一门艺术，要讲究技巧和策略。对于一些问题较多或说话比较冲的客户不能针锋相对，对于这种客户采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，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。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。各种各样的客户群体处理方法让我茅塞顿开。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

四、工作中的不足：

1、工作中不善于不

自我总结

，自我反思，自我检查，剖析问题根源，查找客户未成交原因以至于销售业绩低下，当然这包括外在和内在因素，外在体现的房地产市场的趋势，内在体现的个人身上，我想个人因素才是主要的因素吧。

2、思想上有时不够端正，不能及时纠正自己的航向，意志不坚定，自控能力差。总是找这样那样的理由为自己开脱，总觉得自己比别人比起已经够努力了!

3、工作中没有一个明确的目标和详细的

工作计划

。做为一名销售员如果没有目标，会导致销售工作放任自由，无紧迫感和压力，自会导致工作效率低，工作时间得不到合理安排。

4、平时和客户沟通不够深入，未能把项目知识及楼盘卖点清晰的传递给客户，及及时的满足客户的需求，不能及时的发现客户对对项目的优势，劣势的看法及了解到什么程度。

5、平时在工作中发展的问题未能及时的请教领导及同事!

6、谈客能力还有待提高及增强，逼定存在优柔寡断!

五、需要的改进及帮助：

1.完善的工作计划及个人目标，并严格落实及执行!

2.对客户间的交流并学习新的知识，掌握新的方法!

3.约客跟进及时及做好客户分类!

4.用平时工作休息时间阅读房地产相关书籍，及其它相关销售知识，提高自己素质!

5.日常工作中发现问题及时反映，并及时得以有效解决!

6.正思想，保持一颗积极上进心，以良好的精神面貌和积极的心态投入到下步工作中!

7.加强自身的积极性，创造性，上进心，进取心，不断强化和完善自身的各项能力!

8.望公司加强相关专业培训，使我们的综合能力和素质得到全面提高!

9.希望在工作中好的方面给予保持，不足之处在下不工作加予克服及改进!

以上是我入司以来的工作总结，不足之处恳请批评指正，从而更好的成长进步!

最后祝公司在新的一年里业绩蒸蒸日上辉煌腾达，领导和同事们身体健康，工作顺利!

又是一年来，在这辞旧迎新的日子里回首过去，仿佛点点滴滴就在昨日，这一年有硕果累累的丰收，有与同事共同攻关的艰辛，有遇到困难和挫折的无奈，但都在大家的共同努力下，20xx已平稳度过，不知不觉，20xx年充满希望的一年及新的挑战又在眼前，下面我把这上半年来的工作情况总结如下：

一、销售方面

1、20xx年是房地产真正的“寒冬”，由于今年国家对房地产市场的调控及房贷利率下降的多种原因，客户看房明显下降，大部分都在观望中，这对我们的销售也带来了很大的困难，截止目前，全年接待来访600余组，共成交33组，离公司年初制定的任务还存在很大一部分距离，未能完成销售任务。

2、签订合同及备案方面，5月x日是个伟大不平凡的日子，在这一天迎来了我公司的1#楼交房工作，随着前期公司大力配合下，我公司完成办理五证的工作，这一天交房、签订合同是同时进行的，虽然在签订合同时有的客户存在这样那样的问题。

例如面积差异问题、优惠方面问题、有业主提出工程质量问题等等，但都在全体同事及各个部门的共同配合努力下，特别是工程部，财务部，行政部和物业公司的配合下，截止目前，1#楼交房80户，2#交房24户，3#楼交房19户，累计共交房122户，合同签订1#楼98户，2#楼35户，3#楼38户，5#楼126户，共签订合同299户，余4户未签，合同备案281户，超额完成了5月份时制定的此项任务。

3、按揭贷款 自5月x日合同的签订到6月x日第一组客户在建行面签的顺利过关，标志着我公司的按揭贷款正式启动，自此也拉开了按揭的帷幕，而前期办理贷款时按银行要求首付比例必须达到40%以上，还需提供收入证明和银行流水。

由于我公司的客户群体普遍都是下冶、大峪、王屋和邵原西部，客户质量不高，大多数都存在10%首付难补齐、收入证明和银行流水又提供不到位的情况，对按揭造成了很大的困扰，销售员压力无比紧张，在公司张总和集体领导的研究下，允许客户向公司借钱先办贷款，待交房时补齐所借放款，这一举措既缓解了公司资金问题又解决了客户难题。

截止目前，建行已面签137户，面签金额2982万元，工行面签42户，面签金额1071万元，公积金面签50户，面签金额1083万元，累计面签229户，共计金额5136万元，放款方面，建行1953万元，工行1046万元，公积金放款805万元，累计共放款3804万元。

在这里不得不提的是公积金贷款，公积金按揭都是由客户自己去公积金中心提交手续，审核之后由开发商和客户及公积金中心共同去房管局做抵押，前期由于销售部的人员过于紧张，经公司领导研究决定由行政部黄全权接手，在黄主任的带动下，公积金取得了可喜的成绩。

二、日常管理工作

销售部是公司对外展现形象的窗口，代表的是公司外表也是公司最赚钱的部门，是一个先锋部门，销售工作也是最直接的拿业绩说话，天天跟形形色色的人打交道也是最难得一件事情，特别是遇到不讲理素质低的客户，面对这些，为了完成任务，销售员必须加强自身工作意识，冷静地处理客户问题，避免疏漏和差错，努力让每个客户都满意，只有这样才能实现公司最大利益，对此，我们应做好以下几点：

1、认真做好市场调研工作。对整个房地产市场的信息掌握，对竞争楼盘的细致分析都要做好调研记录，给公司产品定价提供数据，做到知己知彼百战不殆。

2、配合公司活动作出相应调整，在销售现场做好销控，对突发情况、房源、价格、优惠等确保准确，避免一房两卖等错误。

3、做好销售的培训学习工作，及时捕捉政策信息，专业知识等与销售员分享，共同学习共同成长共同进步。

4、做好与其他部门的沟通协调工作，例如与财务核对数据，与工程结合工地的施工进度，与行政部协调需购买材料及车辆使用，与物业公司结合交房，装修的各种问题等等。

三、自身不足之处与解决办法

首先我要感谢公司领导对我的信任，从去年x月份开始，我担任销售主管一职，在这一年多时间中，虽取得了一些成绩但也存在一些问题和不足，主要表现在：

1、脾气太急躁，个人心理承受能力不是很好，对有的事情个人感观较重，说话尺度把握有所欠缺，办事尺度掌握不够好，这种性格会造成本部门和其他部门的误解。

2、不细心，考虑问题太少不够细，该考虑的问题没考虑到位。

3、管理方式没有制度化，没有监管到位，导致有些问题没有及时解决，延误工作效率。

针对以上不足之处我要努力做到：

1、加强学习，拓宽知识面，努力学习房地产专业知识，加强对房地产发展走向的了解及周边楼盘的了解和学习，对公司的统筹规划当前情况做到心中有数。

2、本着实事求是的原则，做到上情下报，下情上报，真正做好领导的助手。

3、注重本部门的管理，团结一致，形成良好的工作作风，不断改进销售团队的工作积极性，凝聚力，以达到完成公司下达的任务指标。

四、明年努力方向

1、做好业务学习准备，由于今年对房地产的调控，客户看房量明显减少，要充分利用这段时间补充相关业务知识，使大家的业务水平有所提高，尽量抓住每一个成交机会，打造出一支有担当有作为的销售团队。

2、剩余房源全部消化及全力配合客户办理按揭回款工作，争取早日把剩余资金全部回笼，为公司下个楼盘发展奠定坚实的基础。

3、做好20xx年x月x日交房工作。 距离5#楼交房还有将近半年的时间，有了前3栋楼的交房经验，那么5#楼交房就轻车熟路，首先要做好准备工作，如给客户的交房明细要提前算好和财务核对无误后，让客户提前准备好交房资料及其办证费用，其次通知客户来领取交房通知单，以最快捷的方式把客户提出的问题及时消化和解决，以便达到5号楼顺利交房。

4、对峰景国际与富贵园两个项目的安排我也作出了分工，富贵园明年的销售及按揭回款工作主要负责人刘源，两个项目的按揭贷款银行方面主要负责人陈强，工作要做到早计划晚总结，遇到问题及时沟通，做到工作系统化和正规化，提高团队的工作效率。

五、对公司的合理化建议

1、建议公司多组织培训学习的机会，针对销售部目前情况，销售员都不是专业销售公司出身，都没有得到过正规专业的培训和策划，如果现在接手下个楼盘，那么我们销售部可以说是毫无战斗力，希望公司可以专门挑选一个合适的人员去专业部门学习深造。

2、人本管理，让合适的人做合适的事。每个人都有不同的特质，包括性格、人生观、价值观、社交能力和心理能力，希望公司的所有领导同时也能成为员工的导师，为员工在工作和生活上指点迷津，以为公司培养有用人才为目的，帮助大家找到自己适合的位置。

3、服务意识。 在市场经济条件下，商品竞争很大程度上就是服务的竞争，如何把客户服务好放在首位，最大限度为客户提供人性化的服务才是关键，所以我认为公司所以员工都应从细微做起，热情服务，在适当的时间说适当的话，做适当的事，只有这样客户才会真正体会到我们的服务，才会认同我们、认同我们的企业，也只有这样公司才能做大做强。

总结过去，展望未来，我要正视自己的不足，做到积极改正，勇于自我批评，发扬优点，克服不足，以更加饱满的工作热情和工作状态来严格要求自己，按照公司整体发展要求，为公司尽力尽为、尽职尽责，为公司发展做好更大贡献!

**上半年度工作总结报告篇五**

自从本人来到公司，一年来，本人能当真学习马列主义、\_思惟和\_，贯彻十六大和十六大三中全会精神，积极实际“\_”，在思惟上按党员尺度严格要求自己，在工作上勤勤恳恳、任劳任怨，在作风上艰苦朴素、务真求实，较好地完成领导和各级部分铺排的各项任务。为\_尽心尽力，努力工作，主要情况汇报如下:

在思惟上，当真学\_、领会党的十六大和十六大三中全会精神，利用电视、电脑、报纸、杂志等媒体关注海内国际形势，学习党的基本知识和有关政治思惟文件、书籍，深刻领会\_\_\_的讲话精神，并把它作为思惟的纲领，步履的指南;积极参加党委组织的各种政治学习及教育流动;积极向泛博员工宣传党的方针政策和公司党委的精神;时刻牢记为人民服务的宗旨，明白自己所肩负的责任;积极介入基层建设，在工作中要起到模范带头作用，做泛博职工的表率，同时，当真学习相关业务知识，不断进步自己的理论水平和综合素质。

在工作上，围绕公司\_的中央工作，对照相关尺度，严以律己，较好的完成各项工作任务成都保洁。本年度主要完成了如下工作。

在作风上，能遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观长进，始终保持严谨当真的工作立场和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。在糊口中发扬艰苦朴素、勤俭刻苦、乐于助人的优良传统，始终做到老诚实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简单的糊口，时刻牢记党员的责任和义务，严格要求自己在任何时候都要起到模范带头作用。

今后努力的方向:跟着\_的实行，可以预料我们的工作将更加繁重，成都清洁要求也更高，需把握的知识更高更广。为此，我将更加勤奋的工作，耐劳的学习，努力进步文化素质和各种工作技能，为\_应有的贡献。

**上半年度工作总结报告篇六**

\*始终紧紧围绕学习贯彻党的二十大精神这条主线，深刻领悟“两个确立”的决定性意义，坚决做到“两个维护”，充分发挥乡党委把方向、管大局、保落实的重要作用，切实担负起管党治党政治责任，做到学在深处、谋在新处、干在实处，坚决贯彻安排部署，全面落实全面从严治党要求，扎实开展主题教育学习，不断提高党员素质，现将2024上半年度党建工作总结报告如下：。

一、高点位推动强组织，筑牢党建引领“厚根基”

一是抓牢思想政治建设。以党的二十大精神和习近平新时代中国特色社会主义思想的常态学习、巩固提升为基础，通过“点面结合、示范带动、干部推动”持续开展理论中心组学、党委“第一议题”学、“三会一课”学等“三学”主题教育。今年共开展“第一议题”学习7次，理论中心组学习2次，制定“三会一课”、主题党日学习计划6期，开展“万名党员进党校”培训活动2次，宣讲活动45次，覆盖全乡5个村58个小组。二是搭建平台展现风采。开展\*“红土地之歌”演讲比赛，围绕“强国复兴奋斗有我”的主题，讲好红河儿女奉献奋斗的故事，推动全乡干部群众对党的二十大精神真学入脑、真信入心、真用入行；创建“绿美瑶山”微信公众号，定期更新\*工作动态，通过视频、图文并茂等方式展露瑶山风采。三是持续培养干部队伍。严格发展党员程序培养党员，通过递进式、立体化培养模式不断为基层组织输送新鲜血液，强化组织保障，目前共有预备党员23名，发展对象9名；结合上级培训工作，多次组织党务工作者、驻村干部参与培训活动，切实提升干部队伍能力素质，为强组织提供人才保障。

二、多领域联动保稳定，打造融合共治“共同体”

一是用好工作载体。依托瑶山001联防所阵地资源，充分发挥瑶山党政军警民一体化“向阳”党委合力共建的领导核心，建强“巡逻联防、普法强基、乡村振兴、同心向阳”四支突击队，统筹抓好党建促强边固防、基层治理、乡村振兴、民族团结等方面，通过发挥“指挥棒”作用使瑶山区域各界形成互融共建，变各家“独角戏”为党政军警民“大合唱”，变职能部门“单打独斗”为相互配合“联合管控”，变守住“一条线”为打造平安稳固的“辖区面”。实施集办公区、生活区、畜牧区、养殖区及果蔬种植区等10余个项目，探索构建“出门就是巡逻、种地就是站岗、放羊就是放哨”的治理新格局，致力打造最美边境联防所，建成“联防所之家”党建示范点，多方式推动瑶山党政军警民一体化“向阳”党委实体化运转。二是强化数字防控。搭乘大数据快车，搭建集“指挥调度、日常办公、视频会议、边防监控、综合研判”等功能于一体的大数据管理平台，通过将鹰眼、高清高倍、安防雷达、预警监控等，全面推动基础信息立体+平面可视化工作，不断提高科技管边效能，加大巡逻力度，严守走私、偷渡风险点。2024年累计查获走私案2起，成功制止走私违法犯罪10余起。三是加大普法力度。将普法强基工作融入基层治理，采用“服务+普法”“调解+普法”的工作模式，发挥基层调解员队伍“普法骨干”的作用，开展入户走访行动，把普法工作融入矛盾纠纷排查调处化解全过程，切实做到“调前讲法、调中明法、调后析法”，防止“小矛盾”演变成“大纠纷”，有效巩固全乡5个行政村“一村一警、一村一治保、一村一调解”全覆盖成果。2024年开展普法专题培训会3次，深入推进法律“七进”行动70余场次，成功调处化解各类矛盾纠纷7件。

三、全方面出动促发展，绘制绿美瑶山“新图景”

一是在村集体发展上下功夫。结合实际“因村施策”，探索村集体经济“多条腿走路”，八角村利用现有厚轴古树茶1万余株，通过党员带头示范，组织周边农户种植野生厚轴茶3万余株，盘活资产资源，在村集体闲置土地上建立茶叶加工厂房，引进企业发展茶叶加工，每年为村集体增加4万元收入，实现古树茶种植、加工、销售为一体的发展模式，打造\*“千年古树茶”乡土品牌。探索龙头企业、种植基地、专业合作社等为支撑的“一核多元”体系，牛塘村通过\*瑶岭柠檬农民专业合作社帮助群众销售4608.8吨木薯给企业，带动当地近500户村民增收的同时帮助村集体经济获取分红，真正让村集体经济和村民的“钱袋子”鼓起来。二是在美丽乡村建设上下功夫。通过成立“六小分队”，完成“六微”工程581个，拆临拆乱228处，房前屋后脏乱差打理436处，切实改善乡村环境卫生。实施完成五道河小组、坡者小组现代化边境幸福村提质改造工程，水槽村成功创建省级“精品示范村”。加快实施农村公路提档升级工程，盘活道路“交通网”，目前田达路、红盘路等公路正在建设中，建成后将为\*“农文旅”发展夯实基础。三是在民族团结进步示范上下功夫。大力实施“石榴红”“互嵌互融”工程。2024年上半年，\*利用元宵佳节之日在五道河边民农贸市场举办“开街”暨“民族团结定歌节”，开展文艺汇演、民族项目比赛、“绿美瑶山大家唱”歌唱比赛等活动，进一步促进各民族像石榴籽一样紧紧抱在一起，推动形成边境一线民族团结进步示范带，辐射周边边境地区形成兴边、富边新格局。

开启新征程，迎接新挑战。接下来我们将继续砥砺前行、顽强拼搏，切实做到全面学习、全面把握、全面落实党的二十大精神，确保党的二十大精神在基层一线落地生根，推动\*高质量发展贡献瑶山力量。

来源：网络整理免责声明：本文仅限学习分享，如产生版权问题，请联系我们及时删除。

content\_2();

**上半年度工作总结报告篇七**

\_\_年上半年，工作任务由年前的分众、网站、节目导视工作转向年后的后期制作。谈到后期制作这几个月我总是觉得自己很失败，虽然在工作中，自己也学到了制作、摄像等方面的很多知识。但至少和自己想要的相差很远。

上半年，对于自己是很特殊的。工作任务的改变让自己在面对工作、处理工作时有了新的方向。对分众工作自己始终有着浓厚的感情，毕竟分众每一台机器自己都亲身经历了安装调试等工作。

20\_\_年后，工作任务开始转向后期制作，在后期制作上由生疏到简单的字幕，然后到公益广告、摄像等，我能够感受到自己的进步，但确确实实有很大差距摆在眼前。也曾想过去努力改变，可的确提不起对后期制作的兴趣，当然在作中自己应该想办法找到后期制作的乐趣，从乐趣中学习制作、做好电视广告各项制作任务。

上半年的工作让我总是觉得自己很失败，这半年的工作自己很难感受到如同以前一样的成就感。网站方面是自己的强项，但却一直没有好的进展，没有成熟的发展思路，连自己内行的都没有做好，就可想而知其他方面了。而这半年让自己感受最多的便是：自己的确不是一个适合呆在办公室里长期工作的人，不是不想做好，而是自己很难感受到广告制作带给自己的乐趣。

工作停滞不前、找不到工作乐趣对于自己将是很可怕的，长期如此肯定会养成惰性心态。工作不是给别人干的，人这一辈子也没有多少个半年。鉴于此，下半年为自己制定一下计划与目标：

按质完成各项任务，在网站方面，开拓新的收入点，充分利用好我们自己的宣传平台，加强网站业务以及与客户的交流，在合适的时候开办适合我们本地的网站，以迎合我们的发展。

认真完成各项制作任务，强化摄像与制作，综合学习各项知识，不仅仅局限于制作与行内，为业务的涉足开始准备。

充分理解后期涉足广告业务的重要性，了解市场、接触市场，以便让广告方案更能迎合客户的需求，同时制作出更适合客户的作品。

从不足出发进行学习，以提高自己的能力、学会更多的技术，另外在广告业务开始努力涉足，争取完成自己的广告任务。

**上半年度工作总结报告篇八**

中国证券市场经过二十多年的发展,其市场机制日益完善,证券公司作为市场上重要的中介机构,发挥着极其重要的作用。今天本站小编给大家整理了证券公司员工上半

年度工作总结

，希望对大家有所帮助。

进入安信证券已有半年了，这段时间自身在各个方面都有所提高，主要体现在：

1、对证券行业有了初步了解

进入公司以来，从熟悉这个行业到通过资格考试，对证券这个行业有了初步的了解，而驻点银行，通过渠道营销，对证券业务又有了较深的理解，工作中能解决各种基本问题。

2、业务开拓能力的提高

在业务营销过程中，与客户的交谈和遇到的不同问题，提高了自己的沟通能力和应变能力;而对客户不定期的回访，为其提供全方位、多角度的服务，使安信服务真正的深入人心。

3、工作的责任心和事业心加强了

对自己经手的每一笔业务，都认真对待，尽量避免给客户和公司带来不必要的麻烦，办事效率力求最快、最好。

在业务营销中，同样也发现了一些问题和自己的不足：

1、证券知识还须加深了解，需不断学习。

2、在与客户关系维护中，沟通方式还要逐步加强。

3、专业分析能力及营销能力还须进一步增强。

进入营销这个行业，业绩是衡量一个人的价值所在，前两个月的业绩表现不佳，我重新整理了思路，在余下仅有的两个月里，我要这样做：

1、发传单

进入安信证券我经常发传单，虽然发了很多，效果不是很好，但觉得还是可行，大量的传单会提高公司的知名度，下一步还想适量发些，坚持终会有效果的。

2、有效利用银行资源

在银行驻点已有半年了，业绩十分不理想。招商银行很好的服务有口皆碑，许多客户慕名而来，如能利用好这一资源紧紧抓住几个潜在客户效果是很好的，但招商银行和招商证券很好的合作关系和相互间有回扣的合作方式使我一直在寻找突破点，虽然很有压力，但目前与他们处好关系也是唯一的办法。驻点客户经理的素质直接影响着公司的形象，所以我一直在努力的去做。

3、充分利用关系网络

拉动朋友或朋友介绍也是一种很有效的办法。通过朋友介绍朋友，让想炒股的客户选择我们安信来开户，另外，对于已在其它券商开通三方存管业务的客户，向客户介绍我公司的服服务理念及竞争优势，努力将客户争取过来。

现在市场波动很大，观望的人占多数，同行间竞争也万分激烈，为此，我必须要不断的学习，丰富自己的专业知识，为客户提供全方位的服务，要想尽一切切办法，尽自己最大努力来做。

我来齐鲁证券工作已经有两个月了，在这两个月里，无论是股票专业知识还是营销方面我都有了一定的进步。

在这两个月里，我开发的客户差不多10户，资产量也达到了上千万。当然，与公司其他的员工相比，我还是比较逊色的，但我会继续努力的。

6月份，经团队长的安排，把我派到了中国银行驻点，因为手头上有很多事情要处理，所以总体来说也没去中国银行驻点几天，但给我的启发却很多：

1. 因为驻点的券商很多，加上保险公司的一共有11家，有些券商驻点人员一来就两三人，有时在大堂的驻点人员比来银行办理业务的客户还要多，这让我不光觉得竞争压力之大，还让我觉得这种驻点方式应该改进。

2. 经过我跟一个理财经理的沟通，从中了解到了，这间中行跟广发证券已经有合作了，残酷的讲就是在这里驻点的券商只能得到一些小虾米，或者只是个陪衬。

3. 因为最近股市行情不太乐观，所以那些去中行办理业务的客户都是谈股色变，他们更倾向于银行的理财项目。

也许是我的营销功力还很浅，所以在银行驻点方面我还是有些无从下手，但经队长的指点，让我有了新的想法。天天去那里驻点不一定有效果，所以我就直接跟理财经理打交道，不过还好，之前总听别人说那个理财经理很难接触，可这点对我来说还不是件难事，只是让我担心的是，他们私下与广发证券的合作，这真的很难让我把这个渠道打开。

我最近一直在测试用微博来服务我手下的客户，可能刚开始，还没有什么突出的效果，但我觉得这也是很重要的客户追踪服务，一个好的客户经理，不光要不断开发新客户，还有一点就是服务好现有客户。我从朋友那里听到，因为他们对客户很好的服务，让客户有了一个不错的收益，所以他们的客户都是客户介绍过来的，这样形成了一个良性循环，使得他们不光有新的客户量增加，资产也得到了很大的提升。所以即便是低迷的股市行情，他们的客户也不会谈股色变。

这就是我这两个月的工作总结，很多方面我还是比较稚嫩，还要不断的磨练和学习，我会在##证券这个不错的平台上很好的提升自己。

首先，我必须要感谢公司为我提供了良好的学习环境，让我对证券市场有了更加深刻而清晰的认识。其次，我还要感谢各位在工作中给予帮助的同事，在今年的工作中，我们不仅仅是理念上有了长足的进步，在客户服务质量和营业部柜台形象方面，半年来也有了很大的提升。现将半年来的工作情况总结如下：

一，完善营业部柜台整体形象

配合公司的统一形象，统一管理建设，我们柜台不仅在装修和着装仪容仪表上坚持做到公司的各项要求，而且对存量客户的服务质量方面有了较大改观，办理业务的流程更加合理有效规范，目前已实现客户办理业务由大堂经理负责接待，填写完业务单带领至柜台一对一服务，并且开展了业务资料电子档案扫描工作，由于目前已经实现系统提取证券账户开户扫描件由总部发送至登记公司，所以对扫描质量有了更高的要求，而且现在办理业务必须留存客户影像资料和读取身份证信息，这样也使客户对营业部有了更好的认识和信任。

二，交易所应急演练和柜面业务系统恒生2.0的测试

上半年我们公司参加了两次交易所下达的应急演练测试，这项工作都是在周六进行的，当出现信号中断时如何在最短时间内切换至灾备机房服务器，如何进行风控报备，如何进行现场客户的安抚和解说工作等，都进行了很好的测试和学习，让营业部交易系统正常运作，防范于未然。

上半年我们公司组织了几次恒生2.0账户系统的升级测试工作，主要包括联合开户、创业板业务、电子凭证扫描业务的升级改版，现基本可以用2.0系统实现所有业务。在测试期间，我们利用了下班和周末加班的形式进行了测试工作，由于系统一个控件联系到多个菜单，所以每次测试都是要每项业务菜单都测试一遍，包括个人、机构账户，发现问题及时记录，对于一些新增内容重点学习，比如新增了客户的证件签发机关、联络方式和联络频率，修改了客户反洗钱风险等级设定，最终配合总部完成了每次测试工作。

三，客户资料集中核对整理

这项工作开展的时间很长，为贯彻中国证监会《关于加强证券公司账户规范日常监管的通知》和中国证券登记结算有限公司《关于进一步加强证券账户日常管理的通知》的精神，落实“证券公司应当定期对其柜面系统以及登记结算系统登记的投资者账户信息进行全面核对更新，我们花了两个月时间，加班加点对三万多个客户进行了留存资料的核对和制作电子文档工作，对客户进行标识，如无反面、缺身份证、身份证过期、缺职业学历等，并最终完成了所有客户的资料核对，制作成表，将13000多个人客户提供给客服人员电话通知前来补充更新资料。对于xx年12月31日之前的机构客户也进行了集中核对，记录客户的留存证件复印件年检情况、询证函和各项业务单据的留存情况，并制作成表，提供给客服人员进行客户沟通。

四，运营条线员工星级晋级评定

公司每季度将进行运营条线员工星级晋级评定工作，我参加了今年第一次的星级评定考试，考试内容包括账户业务，第三方存管业务，大宗交易，限售股份转让业务，协助司法执行，基金，创业板，ib业务，反洗钱，新老三板等各项业务，由于涉及面广，备考时间紧，我们再次体现了团队的力量，在不忘日常业务的基础上，抓紧复习平时不易接触到的业务知识，在考试中取得了好成绩，并通过了本次晋级二星级员工的申请。在今后的星级晋级评定中，我会一如既往地认真巩固各项业务，扎实基本功，并积极拓展自己的才干，争取能再上升至三星级员工。

在即将过去的xx年里，面临上半年股市行情低迷、账户资料集中核对工作量大、基金营销遇阻等诸多困难，我们全体员工团结一致，共同努力，取得了一定成绩，但也认识到了自身的不足，本人也未能完成本次金如意3号的营销任务，希望在下半年中，紧跟公司发展步伐，继续完善日常工作，提升客户服务质量，树立良好口碑，让管理和服务上一个新台阶。

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