# 半年工作总结范文简短(合集8篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-06-11

*半年工作总结范文简短1时光荏苒，20xx年已过去一半的时间。下面，就半年来的工作情况向领导及同事们做简要汇报。>一、有规矩画方圆，运行管理上台阶启动炉说起来没啥，但麻雀虽小五脏俱全，它包含输煤系统、除灰除渣系统、化学处理系统、电气系统、热控...*

**半年工作总结范文简短1**

时光荏苒，20xx年已过去一半的时间。下面，就半年来的工作情况向领导及同事们做简要汇报。

>一、有规矩画方圆，运行管理上台阶

启动炉说起来没啥，但麻雀虽小五脏俱全，它包含输煤系统、除灰除渣系统、化学处理系统、电气系统、热控系统、锅炉系统，以及汽机系统中的给水泵、除氧泵、除氧器等。系统多、设计安装问题多、设备质量差。接手之后，本着“负责任敢担当”的信念，不推诿不找借口，认真摸索、总结，经过无数次的设备改造、改进，使设备运行状况提高了一大块，稳定了许多。同时根据设备现状、环境条件，制定相应的办法、措施。如针对煤仓设计角度大，制定煤仓煤位控制、定期降煤位、定期捅煤仓的办法，大大缓解了因煤仓托煤造成的锅炉降出力的问题；针对冬季寒冷，斗提机链斗易粘煤的情况，制定每周一、五定期清理链斗的规定，减少了因链斗粘煤清理不及时而造成的设备损坏，甚至因上煤系统瘫痪而造成锅炉降负荷、停炉；针对两台启动炉省煤器结垢情况不同以及负荷的高低，分别制定不同的上水方案，保证了启动炉安全稳定运行的同时，顺利完成了热电分厂#1、2炉的吹管、投底部加热及#1、2炉运行中预热器吹灰、除氧器投加热等任务。最初几个月，几乎是天天在现场，甚至有几次白天黑夜连轴转，不过随着经验的积累，各种方法、规定、制度的完善，通过抓培训促落实，启动炉运行早已步入正轨，不需要我天天蹲守在现场了。设备改造趋完善，规制健全无怨言。

>二、以行动换认可，以真心换信任

启动炉没有哪一个角落我不熟悉，因此，只要运行值班人员说一下现象，我就能判断出问题的根源及提出处理方法；启动炉没有哪一项苦脏累的活我没干过，所以，不仅启动炉所有人员，连业主方也不得不挑大拇指。获得认可，赢得信任，里外工作的开展就得心应手。事做到了只是一方面，关键是做人。务实、认真、负责、诚恳，是我不变的做人之道。正所谓：心底无私天地宽。热电分厂、生产指挥中心的主管领导不止一次说：冲着老刘，啥事都好说。

自家人更不用说了。不须扬鞭自奋蹄。4月1日，启动炉东侧的雨水井盖坏，存煤落入雨水井，堵塞了两个雨水井下的管道。只能靠人下到4米多深的井内，用铁锹将井内的煤一锹一锹挖出。黄明洋、沈志光、王宝军积极踊跃，不辞劳苦，连干两天就把雨水井疏通了。当时，井外大雪纷飞、寒风瑟瑟，井内挥汗如雨、热气升腾。这是一幅暖人的画面，它传递的是正能量。5月份，东电三挖电缆沟，也将此处一个雨水井堵塞，他们一周也没有弄通。热电分厂的一位领导就说：老刘，不比不知道啊！工作之余，同员工勤交流、多沟通，能想到的尽量为员工想到、想全。有谁头疼脑热、感冒咳嗽，送上暖心的问候；谁家里有事帮着出主意想办法；有谁心情不好，做一个合格的倾诉对象。日久见真心，大家把我当成了可以信赖的人。

>三、内修自身外强武功

项目部副经理对我来说是极大的荣耀，同时也给了我极大的压力。是否能胜任？如何能胜任？怎样才能不辜负公司对你的信任呢？

修自身。不断学习安全管理、建造师相关知识。首先，提高自己的法律、法规知识；其次，提高关于项目管理方面、合同文件知识以及熟知各种标准、规范；第三，懂得并掌握成本控制、费用管理。目的就是明白如何在合法合规的条件下，做好项目管理工作。

我以有一份令人羡慕的工作为荣耀，以干好本职工作为天职。可能工作中会暴露出各种不足、问题，我会虚心接受，不回避；认真总结，勇承担。在以后的工作中，我会继续为了公司的发展而努力进取！

**半年工作总结范文简短2**

本学期，财务科在xx和主管领导的具体指导下，牢固树立服务意识保障意识，始终以服务教学为中心。不断加强财务管理，提高服务质量。在我科全体同志的共同努力下，圆满完成了年初制定的工作任务。现把主要工作总结如下：

一、进一步建立健全财务报销制度，维护好财经纪律。

1、开学初，财务科按规定进行了现金出纳、收费员岗位轮换，重新分工，实行岗位责任制管理。会计人员分工明确，做到事事有人管，人人有专职，人人有责任。

2、继续严格执行学院财务管理暂行规定，严格财务报销审批程序，坚持实行“统一领导，集中管理”的财务管理体制。严格实行“一只笔”财务审批制度。对一切开支严格按财务制度办理，确保每笔支出的合理合法性。保证了教学工作的顺利开展，极大地提高了资金的使用效益，达到了增收节支的目的。

3、对学校预算的执行过程进行认真控制和监督。根据\_\_\_\_批复的预算及时报送用款计划。各项收支严格按预算核定的支出方式分别支出，切实维护预算的严肃性。

二、加强学院预算外资金管理，坚持收支两条线管理制度。

1、按\_\_\_规定领取、核销和使用行政事业性收费专用票据。依法组织收入，严格执行物价政策，按标准收费。

2、严格实行收支两条线管理，各种事业性收费及时足额上缴财政专户。上半年共完成事业性收费xx万元，全部足额上缴财政专户。

3、按照市政府非税收入“收支两条线”专项检查的要求，对xx、xx年两年各项收入进行自查，及时上报了《市直部门和单位非税收入“收支两条线”自查情况表》。

三、制定出台了《xx技师学院固定资产管理实施办法》

继xx年对学院固定资产进行了全面细致的清查之后，为便于学院固定资产的日常管理，有效使用，保证资产的安全和完整，防止国有资产流失，制定了本办法。规范了学院固定资产管理。

四、积极做好学费收缴工作

1、xx春季生春节期间已有陆续到校交费者，科里同志在学院没有安排值班的情况下，能够做到随叫随到，保证了收费工作的正常进行。截止到x月xx日，新生交费人数为xx人，无一人欠费。

2、紧紧依靠学生科、各专业、班主任，对xx、xx级春季欠费学生进行催缴，收缴率达到xx%以上，完成了学院下达的收缴任务。

五、认真做好学院对外出租门面房的管理工作

x月初，经报请领导批准，财务科对所有租赁户下发了租赁合同续签通知和部分门面房提高租金的通知。并根据学院实际情况制定出了新的房屋租赁合同。历时x个月，于x月中旬于各租赁户续签结束。新合同的签订，加强了学院对外租房的管理，增加了房租收入，保证了房租和水电费及时足额收缴。

六、认真做好教职工医疗保险和住房公积金管理服务工作

及时办理退休教师和个别老师的住房公积金的领取支付工作，医疗保险的查询、挂失等服务工作。

七、做好国家助学金发放工作

x月初，在这学期国家助学金没有到帐的情况下，财务科积极筹措资金为在外实习回来的x个班级，xx人发放了xx年第一学期学生国家助学金xx元。

八、配备会计软件实行财会电算化

与\_\_\_会计科，财会学校联系，安装了会计软件，x月份开始试用。做好了会计电算化的前期准备工作。

九、完成了学生实习就业离校手续的办理

及时完成两批x个班学生实习离校第二年学费的收缴，超用书款、路费等收取工作。办理了xx机x、xx机x班就业离校手续。

十、存在的主要问题

1、个别职工因公借款不能及时报销，有拖欠现象。

2、有极个别学生欠费现象。

3、服务意识有待于进一步加强。

4、原始发票有不规范现象。

十一、今后努力方向

1、继续严格执行学院预算管理制度，强化预算约束，严格现金和银行结算制度。按规定办理各项支出，科学合理安排学院资金，努力提高资金使用效益。

2、争取下学期摆脱手工记账，使用财会电算化，提高工作效率。

3、继续树立管理就是服务的理念，进一步增强服务意识，不断提高服务质量，寓管理于各项服务中去。将我们实实在在的服务真正落实到各项工作中去。

**半年工作总结范文简短3**

川气东送自控系统管理按照天然气分公司、川气东送管道分公司的工作部署，对照年初制定的生产设计，加强对标、追标、创标，深化“三基”工作，推进“四化”(精细化、规范化、标准化、科学化)管理，不断扩展、优化、完善自控系统控制功能，加强系统相关培训工作，不断提升自控系统运行管理及维护水平。上半年自控系统总体运行平稳、可靠，为管道运行提供了良好的保障，现将自控专业上半年主要工作情况及下半年工作计划简要汇报如下：

一、上半年主要工作：

1、完善自控系统管理体系

自控系统管理体系得到进一步完善，自控管理基础不断夯实。进一步完善自控系统管理规定，三月份生产运行部下发了《天然气川气东送管道分公司自控系统管理办法》、《天然气川气东送管道分公司自控系统软件管理规定》和《天然气川气东送管道分公司ESD系统管理规定》，通过管理规定的修订，规范了自控各系统、现场仪器仪表、控制设备、ESD系统投产测试及软件的版本控制等管理。

2、自控系统月度、春季检维修工作

做好自控系统运行维护检查工作，确保自控系统运行可靠，避免自控系统出现异常对运行造成不良的影响。通过开展自控系统的月度和春检工作;结合设备的检维修规程进行运行维护、保养、维修等工作，及时消除设备故障隐患、延长设备运行周期。这些故障的排除确保了自控系统设备的远程可控和数据实时采集功能，为生产运行和调度指挥提供了准确、可靠的数据信息来源，从而保证了管道夏季的安全生产。3、新建、扩建站场SCADA系统整合工作做好新建、改扩建站场的系统整合，实现调控中心级远程监视及控制。上半年完成了五里界输气站、上海输气站嘉善分输、潜江二期压缩机扩建等工程的数据接入、数据库组态、HMI画面制作和调试等工作;完成仙桃输气站自控系统投产前的调试工作。宣城输气站合能分输工程的数据接入、数据库组态、HMI画面制作已完成，但现场设备不满足调试条件未进行调试。

4、现有系统缺陷技术改造工作

对现有自控系统存在的问题进行技术改造，优化系统运行。今年计划对全线PLC和ESD系统进行供电改造，对原设计20座RTU阀室ESD功能进行改造，对全线站场故障的通信服务器进行软硬件升级、对RTU阀室第三方设备通信回路进行技术改造。各项工作开展进度如下：

(1)20座RTU阀室ESD功能改造工作进度：对管道沿线的20座RTU阀室气路改造进行了详细的论证，并委托设计院出具了改造施工图，编制下发了具体的施工方案，宜昌维抢修中心、嘉兴维抢修中心正在准备施工。

(2)控制系统机柜供电改造工作进度：所有的站控系统、ESD系统机柜供电改造目前已经完成了设计方案的编制和审查，等投资下达后可进行施工改造，提高站控系统、ESD系统供电可靠性，消除自控系统供电的安全隐患。

(3)全线通信服务器软硬件升级工作进度：完成了调控中心通讯服务器的软硬件升级改造工作;等全线输气站场硬件升级投资下达后可进行所有输气站场通信服务器的软硬件升级改造工作。

(4)RTU阀室第三方设备通信回路改造工作进度：完成了川渝段座RTU阀室、鄂西段6座RTU阀室加装光电隔离设备工作，确保了阀室数据的正常上传。

5、做好主备调控中心SCADA系统稳定运行工作

调控中心SCADA系统是全线各站场数据汇聚中心，是实现全线各站场远程监控和实时采集的中枢。主备调控中心设备正常稳定与否，直接影响着调控中心调度指挥工作。备用调控中心(荷田会所)投用已有4年多，由于机房条件所限外部供电不太稳、空调时常出现故障，因此一方面对UPS不间断电源、保温设备进行维护，提高巡检频次，增加维护保养次数，另一方加强机房的管理工作，对SCADA系统服务器运行情况每天早晚各1次进行巡检，发现软件故障或问题及时完善处理。

6、自控系统培训工作

开展自控技术人员的交流及培训工作。根据各管理处的实际情况上半年制定了自控系统培训计划和培训方案，针对岗位人员设置应知应会内容，分类制作培训课件，如基础知识、系统专项知识、简单故障处理案例和事故案例等;建立员工学习档案，将人员、学习课程和考核统一考虑。

7、备品备件保障工作

四月份与物资部门沟通联系，做好易损件及到货周期长的备件的储备，掌握相关备件的库存及使用情况，及时补充相关备件，为故障处理做好物资保障。

8、其他主要工作

(1)完成了江苏管理处监控终端的搭建和调试工作。

(2)完成了站场调压撬的维护合同谈判，确保调压撬安全工作。

二、下半年工作计划：

1、完成RTU阀室气路改造工作，避免RTU阀室由于供电系统出现问题而导致的故障关断，确保阀室的安全可靠工作;

2、等投资下达后完成管道沿线所有站场控制系统机柜供电改造工作，提高系统工作的可靠性，消除安全隐患;

3、等投资下达后完成全线输气站场的通讯服务器升级改造工作，提高通讯系统的稳定性，确保调控中心对全线自控系统设备的远程可控、数据实时采集。

4、继续做好新建扩建站场数据的整合、HMI画面调整及调试工作;

5、完成新建扩建站场在调控中心的数据上传工作，实现调控中心级远程监视及控制，同时确保SCADA系统数据安全可靠地传输给有需求的用户。

6、按照自控系统培训计划和培训方案，完成全线员工的自控培训工作，提高员工的理论和现场实际动手操作的水平;

7、做好自控系统秋检工作，确保冬季安全生产。

**半年工作总结范文简短4**

20XX年弹指间已过半年。总结我这半年来的工作，只能说是忙碌而充实。半年来在领导的指导、关心下，在同事们的帮助和亲切配合下，我的工作取得了一定进步，为了总结经验，吸取教训，更好地前行，现将我这半年的工作总结如下：

>一、端正态度，热爱本职工作

态度决定一切，不能用正确的态度对待工作，就不能在工作中尽职尽责。既然改变不了环境，那就改变自己，尽到自己本份，尽力完成应该做的事情。

只有热爱自己的本职工作，才能把工作做好，最重要的是保持一种积极的态度，本着对工作积极、认真、负责的态度，踏实的干好本职工作。

>二、培养团队意识，端正合作态度

在工作中，每个人都有自己的长处和优点。培养自己的团队意识和合作态度，互相协作，互补不足。工作才能更顺利的进行。仅靠个人的力量是不够得，我们所处的环境就需要大家心往一处想，劲往一处使，不计较个人得失，这样才能把工作圆满完成。

>三、存在不足

工作有成绩，也存在不足。主要是加强业务知识学习和克服自身的缺点，今后要认真总结经验，克服不足，把工作干好。

（一）、强化自制力。

工作中无论你做什么事，都要对自己的工作负责，要加强自我克制和容忍，加强团队意识，理智的处理问题，不给大家和谈对造成麻烦，培养大局意识

（二）、加强沟通。

同事之间要坦诚、宽容、沟通和信任。我能做到坦诚、宽容和信任，就欠缺沟通，有效沟通可以消除误会，增进了解融洽关系，保证工作质量，提高工作效率，工作中有些问题往往就是因为没有及时沟通引起的，以后工作中要与领导与同事加强沟通。

（三）、加强自身学习，提高自身素质。

积累工作经验，改进工作方法，向周围同志学习，注重别人优点，学习他们处理问题的方法，查找不足，提高自己。

最后还是感谢，感谢领导和同事的支持和帮助，我深知自己还存在很多缺点和不足，工作方式不够成熟，业务知识不够全面等等，在今后的工作中，我要积累经验教训，努力克服缺点，在工作中磨练自己，尽职尽责的做好各项工作！

**半年工作总结范文简短5**

时光飞逝，20\_上半年已经悄然过去。在过去的上半年里本人在公司项目领导的支持和同事的帮忙下，我认真履行自己的职责，加强施工生产管理，以提高自身素质为重点，以总公司“十制”“五比五创”为指导。抓好队里的施工技术工作，加强自身的道德品质修养，使我的思想素质不断提高，工作不断进步，并较好地完成了项目所分配的各阶段施工生产任务，现将上半年来的工作做如下总结。

一、工作方面

本人20\_年从事施工队技术负责岗位，主要是负责队里的技术、质量、及配合队长做好队里的工作。从年初先后参加援建四川\_\_项目、\_\_\_\_道路改造工程项目、和\_\_路面项目。\_\_项目是一个工期短工程量大的一个政治工程，段落地形复杂，交通不便，路基施工进度缓慢，垫层没有足够的施工段落，但为保项目工期能顺利完工，我们队在环境复杂，施工难度大的特殊状况下，采取分段施工，路基交验一段，就施工一段，虽然这样调动比较频繁，员工比较辛苦，但使施工进度得到了保障。在质量方面坚持施工质量检查制度，严格执行“自检、互检、交接检”的三检制度，使质量问题在每道工序施工中都能得以有效控制，加强现场管理，在材料紧缺状况下，依然没有降低对入场材料质量要求，拒绝任何不合格材料进场。严格控制施工进度，明确施工任务量，在控制材料成本方面，首先核对好，在不影响质量，有利于我们砂砾垫层几何尺寸，对进场材料进行严格抽检，防止‘跑、冒、滴、漏’出现。每一天和核算员将当日完成的工程量进行节超比较，找出节超原因，为下一步控制材料成本做好基础，对每完成一段的任务量进行汇报总结，对存在问题进行分析，找出不足，认真落实，及时改善。

在\_\_项目，由于前期天气，变更等原因的影响，工程进度滞后，后期工程量大，为保工期顺利完工，公司\_经理带领三名机关人员来到我们施工一线服务指导帮忙，施工队实行两班倒，二十四小时施工，一天三餐都在路上吃，经过一个多月的紧张施工，最后在业主要求工期内顺利完工。在紧张施工过程中，能始终贯彻执行总公司的各项规章制度，及各项成本管理。

二、思想方面

上半年来，不断地学习，努力提高自己思想政治素质和专业水平。认真学习总公司各种管理制度，深刻领会总公司重要会议的会议精神以及下发的文件。结合实际工作，有针对性的学习各类专业知识，一方面认真学习与本专业相关的现行规范、技术标准;另一面加强在实践中学习，向有经验的老同事、监理单位虚心请教，不断提高自身的专业水平。

三、20\_下半年工作计划

20\_下半年我将在总公司\_\_路面项目负责拌和站的收料工作，首先以身作则带领队里人做好检斤工作，立足本岗，履行职责，对进场材料从数量上严格检斤，防止一切‘跑、冒、滴、漏’出现。从质量上做到车车抽检，杜绝任何不合格材料进场，检斤小票，日报单要填写准确并及时上报材料科进行入账。随时与工程科、质检科持续联系，从工程总体材料控制，以防止各个单质材料多进或少进的状况发生。

作为青年技术人员必须要发扬四公司“传”“帮”“带”的优良传统，对新毕业的学生不仅仅在工作上进行“传”“帮”“带”，还有在生活也要关心和帮忙。让他们来到我们公司有一种回家的感觉。

在团结协作，提高团队精神方面，要做到尊重领导，尊重同事，要能够协调好同事间关系。加强自身职责感，个人服从组织，下级服从上级，办事不独断，虚心听取不同意见。对人诚恳，办事公正，敢于承担职责。

四、合理化推荐

期望总公司新的岗位职责，能够尽快制定并实施起来。让我们每一个人都能够按着自己岗位职责来工作，谁的事谁做，就能避免推诿扯皮的现象出现。

五、自身不足与整改措施

总体上讲，与领导和同事的沟通交流不够，管理潜力和工作效率也有待进一步提高。今后要多与同事交流工作、学习、思想方面资料，以到达互相激励互相帮忙，共同提高的目的。把更多的时间用在学习和思考工作上。

以上是我这上半年来的工作总结，在施工管理中，虽然取得了一点收获，但对于公司对上层管理者的要求，自我感觉还有必须的差距，在日后的工作中，会尽自己的的努力去做好自己的本质工作，为项目、为公司的明天尽自己的一份微薄之力!

**半年工作总结范文简短6**

上半年因部分人手紧缺，使得一些工作没法真正展开，一直在做着基础工作，今年上半年\_总监任职以来，对人力资源部工作进行了整理，明确了每一个人的工作职责，使分工更加细致化，现对上半年的工作总结如下：

一、人事档案方面

对公司员工的人事档案及其他资料进行搜集及管理，使其更加完善化，保持公司档案的完全性，为保证往后的分析工作提供更正确的信息。因档案内容触及公司有关机密，期间我保持着极高的警惕性和很强的守旧意识。协助上级把握人力资源状态;填制和分析各类人事统计报表。为人力资源规划工作提借正确的信息。

二、劳动合同方面

负责\_\_工劳动合同，办理劳动用工及相干手续;到目前为止，劳动合同的签属工作展开的不是特别的顺利，主要由于市场推广部业务职员较散，集中的机会较少，常常都是来往匆匆，导致部份业务职员至今未能签署劳动合同。计划争取过年这个机会，把合同签署工作完成好。

三、考勤和请休假管理方面

结合公司制度及国家规定考勤和请休假管理，按月正确出具考勤报表。其中员工考勤又是一个难点，公司实行上班刷卡办法已一年半时间了，由于部分员工一直未能适应新的考勤办法所以效果一直不太好。今年人力资源部特地为此题目进行了考勤重申，并与综合管理部技术职员讨论后改善了考勤系统，但因公司很多工作岗位性质的不同，员工工作时间常常需要弹性化管理，还是不能很好的交上使人满意的考勤数据，但为了避免有些员工“夸大其词”，照成考勤不公的结束，考勤系统还需更加完善。

四、员工赏罚事宜

执行各项公司规章制度，处理员工赏罚事宜;对有些员工不遵守公司规章制度，导致工作上出现较大失误或较大错误，人力资源部通过周到调查以后，给予了公道公正的行政处罚，并对当事人进行了思想教育。本年度共有约十人左右人接受了公司不同程度的行政处罚，均熟悉到了本身的错误。

五、员工福利方面

今年以来，公司充分斟酌员工的福利，各项福利制度正逐步开始实施。比如以往只有市场推广部职员才享有的品牌推广用烟，在本部也得以实现;每个月协助行政部职员进行生日活动的策划及实施工作，丰富了员工的业余生活;斟酌到员工的安全保障题目，公司也已为全部员工购买了平安团体意外险及医疗险等险种，保险期间有一员工不慎摔伤，我们及时与保险公司获得了联系，并申请了相应的理培，解决了员工的后顾之忧。等等这些都大大调动了员工的工作积极性，从而起到了鼓励员工的作用。

六、职员的管理工作

自今年\_月份以来，人力资源部正接手促销职员的管理工作，通过资料搜集分析，发现固然制定了相应的管理制度，但是发现很多市场并没有严格依照制度来执行，随便性较强，职员增长率太高。促销职员是\_\_市场的重要组成部分，加强促销队伍的管理燃眉之急。应该尽快重新制定促销职员管理制度，并严格依照规章制度办事。控制好职员的增长速度及进步整体素质水平，为公司的将来储备更多的业务人才。

七、招聘工作

协助做好招聘与任用的具体事务性工作，包括发放招聘启事、搜集和汇总应聘资料、安排口试职员、跟踪落实口试职员的情况等。

八、“以人为本”的人才理念

帮助建立积极的员工关系，调和员工与管理层的关系，协助组织员工的各类活动;另外，在部分领导的指导帮助下，对员工考勤制度、劳动合同管理办法等相干的人事制度进行了修改工作，使其更加人性化，公道化，符合了公司“以人为本”的人才理念。

对个人来说下一步重要应当在认真工作之余加强学习，不断进步本身专业素质，才能面对更大的挑战，也才不会被时代的潮流所淘汰。珍惜来之不容易的机会，扎扎实实做好每份工作。下半年人力资源部的责任将更加沉重，人力资源部一定安排并实施好新的工作计划，用实际的工作业绩来讲话。

**半年工作总结范文简短7**

今年一大半过去了。上个月底，我们公司还在上半年召开了销售会议。会上，公司领导还分析了上半年的销售工作，让我们对这半年的工作情况有更深的了解。为了更好地了解自己，向优秀的同事学习，以便更好地开展下半年的工作，现将上半年的销售工作总结如下。

>第一，办事踏实，认真履行职责

首先，我可以从产品知识入手，在了解技术知识的同时，认真分析市场信息，及时制定营销计划，及时跟进客户，分析客户数据。其次，我经常与其他销售人员经常沟通和沟通，分析市场情况、存在的问题和解决方案，共同改进。我们要时刻开发新客户，同时要不断将竞争对手中的客户进行分类，把最有可能使用我们产品的客户作为重要客户，重点关注最近有项目的客户，根据他们的需求分配访问次数。努力推广榜单，从而达到销售的目的。

在分析客户时，我们必须建立自己的客户群。根据我们产品的特点找到合适的客户群体是成功的关键。我在过去六个月里做了什么的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。像这样的客户就可以列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

>二、主动积极，力求按时按量完成任务

每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的最好机会。即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

>三、做好售后服务

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

>四、坚持学习

人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关；其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力；再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

>五、多了解行业信息

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

我要给自己定一个明确的目标，同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。这样才能每天都明确的知道自己的任务，才能明确自己拜访客户的目的，提高拜访的质量。由于我上半年工作计划做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是特别熟悉，以至销量比较少，所有在下半年要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

**半年工作总结范文简短8**

半年的时间过去了，现将工作总结如下：

>一、 工作中

严格执行三查七对和无菌技术操作常规，认真检查护理质量，督促护理人员认真执行各项护理常规，严格执行各项规章制度和技术操作规程，密切观察病情，做好抢救工作，严防差错事故。时时刻刻患者第一、以患者为中心，“让良药不再苦口，使治疗成为享受”的服务理念是我们工作中的目标，为患者解决困难，尽量满足他们的需求；让患者来得了，住得下，加强护患沟通，多进行换位思考，用微笑来感动病人，努力提高病人的满意度。上半年无差错事故的发生。

>二、 业务学习上

要求科内护士要有扎实的专业知识、广博的人文社会知识等。必须重视自身的.业务学习，接受和开展新技术，要精通本科各项护理业务，能熟练掌握护理技术，苦练内功，注重自身业务素质的提高。一个好护士，特别是一个儿科护士必须有一套过硬的技术水平。如：静脉穿刺，别人可以一次、二次，而小儿科护士就应该做到“一针见血”。只有掌握了过硬的穿刺水平，病人家长才能认同你，接受你。

>三、 带教方面

严格按照带教计划认真带教，选择有丰富带教经验的护士进行带教，认真带教，多向实习护士做一些实际的讲解，一人一带教，要求实习护士必须在带教老师的带领下进行工作，以减少差错事故的发生，放手不放眼，让实习护士在儿科学有所成。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找