# 2024年企业员工半年工作总结100字(6篇)

来源：网络 作者：星月相依 更新时间：2024-06-09

*企业员工半年工作总结100字一一、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，那就改变自我，尽到自我本份，尽力完成就应做的事情。只有热爱自我的本职工作，才能把工作做好，最重要的是持...*

**企业员工半年工作总结100字一**

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，那就改变自我，尽到自我本份，尽力完成就应做的事情。

只有热爱自我的本职工作，才能把工作做好，最重要的是持续一种用心的态度，本着对工作用心、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，每个人都有自我的长处和优点。培养自我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，都要对自我的工作负责，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，有效沟通能够消除误会，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，改善工作方法，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，提高自我。

最后还是感谢，感谢领导和同事的支持和帮忙，我深知自我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，在工作中磨练自我，尽职尽责的做好各项工作!

企业员工半年工作总结

6月悄悄离我们远去，7月悄悄到来，在上个月底我们公司也开了上半年的销售会议，公司领导在会议上也做了半年的工作总结，给我们更深的了解了我们公司半年来的工作情况，还总结了一些经验供我们分享。所以在这会议之后，领导要求我们也来给自己半年的工作做个总结，希望通过总结我们能够更好的认识自己和向优秀的同事学习经验，从而更好的开展下半年的工作。

现在我对我这半年来的工作心得和感受总结如下：

分析客户的同时，必须建立自己的客户群。根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这半年来我手中所成交的客户里面，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。

六、后半年的计划

在半年销售总结会议上，我的数据跟同部门的同事x的数据差距很大，她半年的销售额是15万多，回款是8万多，而我只有两万多的销售额，远远的落后了，所以我要在下半年迎头赶上。虽然她比我早一段时间进公司，但是大家面对的同一个市场，手中也是同样多的客户，这之间的差距只有人与人之间的差距，往后我要多向她和其他同事学习销售技巧，要努力提高自己的销售量，争取赶上他们。我要给自己定一个明确的目标，在后半年里争取做到15万，即每个月要做3万左右。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，所有在后半年要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

最后我要感谢我们的领导和我们同事在上半年对我工作的支持和帮助，希望往后通过大家一起努力，让我们能够在下半年再创佳绩。

**企业员工半年工作总结100字二**

光阴似箭，岁月如梭，已在不知不觉中走到了5月份，现将上半年工作总结如下：

一、项目方面

主要是根据矿井自动化软件标准，开发组态软件上的控件部分，包括(表格控件初期，柱状图控件，开矩图控件);组态软件的的驱动部分，包括(数据库接口驱动，opc接口驱动);组态软件的应用部分(组界面)

1、表格(初期)控件开发

从去年的年底已经开始这项工作了，我做的是表格控件的初期的一个雏形，功能比较简单，就是在用这个控件设计组态界面时，可以设置表格的一些属性，包括配置数据的来源，当运行界面时，可显示一个数据表格。到今年2月底，其他同事接受继续表格控件的开发。

2、柱状图控件的开发

已经完成该控件的这一阶段性的开发。这个控件的功能就是查看机器的工作效率，使用者可根据同一时间段对多个传感器的工作效率进行比较。目前，这个柱状图在界面上和功能符合标准的要求。

3、网格控件的开发

已完成该控件的开发。这个控件是比较简单的，主要的功能就是辅助用户组界面，使组态界面更加美观，大方。

4，数据库驱动程序的开发

已经顺利完成该驱动的开发。这个驱动程序功能，即从数据库上采集数据配置到组态软件的变量上。

5，opc驱动程序的开发

已经完成这一驱动的开发。这个驱动的开发过程比较曲折，期间花了大量时间，查找这方面的资料，学习opc数据交互的原理。说清楚了，还是，客户端访问服务器，要列出指定计算机上的，opc服务器列表，连接服务器，把服务器上的数据节点路径与变量连接起来。经过测试，能在服务上看到该通道获取的数据。在开发完成后，还出现了个问题，服务器连接不上，换了新的工程新的窗体就可以连接，这个问题的原因目前还在查找中，我会尽快解决。

6dde驱动程序的开发

这项工作相对比较繁琐，我花了2天的时间搜索这方面的资料，仅找到一个客户端程序，我需要实现的也就是客户端对dde服务器的访问。现在的困难是，列出指定计算机上，可用的dde服务器列表这一个动作。

二、团队合作

今年在陈工组织，引导之下，团队建设有了很大的进步。对我个人而言在这过去的一年里非常感谢领导对我的关心和帮助，使我很快适应了自己的工作岗位，完成了从一名学生到一名公司员工过度的过程.一年的时光不算太长，但对我来说收获很大。

三、工作态度

认真听从项目组长安排，积极参加工作，多学习、多动手写程序，边工作边总结.遇到难题，我通过找资料学习，再根据实际问题，找到解决问题的解决方案。积极调整自己的心态和工作方法。

四、工作展望

通过将一年的工作和不断的学习，现在对自己所在的岗位已经适应，并对能够干好自己的本职工作更加有了信心，也相信自己能够把工作做好.在过去的几个月里里，我顺利地完成了几个模块的功能，但我也清楚地意识到自身存在不足，还需今后在工作不断完善，我会一如既往地以积极积极的态度完成各项工作。

**企业员工半年工作总结100字三**

回顾过去时，大家总觉得时间过得太快，而收获得却太少，今年收获了什么?如何把这一年的努力与付出及收获，请看看生产主管工作总结。

生产流程上问题点与处理方法：

1、 因为考虑到公司产品批量小的特性,所以生产车间内部小部门较多，相同的作业流程分给多个小团队来完成，产品数据交接复杂,而且人员分布不够集中，管理沟通容易遗漏。 改善前工艺流程图

改善后工艺流程图

生产有装配、初始化(包括烤机初始化与出厂初始化)、包装三个环节组成。因初始化包括烤机初始化和出厂初始化有两部分。

1、初始组的输入有多个小装配组与烤机、输出的有包装，烤机。部份工作接口重复，不能形成直流，工作效率不利于提高，很多时间浪费在产品周转过程中。

2、因为我们的产品装成整机后并不能实现全部功能，初始化完成以后才可以测试。所以在装配组装成整机未做出初始化前会出现很多作业员无法辨认的功能性坏机，也间接性的影响了产品质量的提高。经讨论后，取消初始化的独立管理，模拟流水线的形式。将多个小装配组合并为3个大装配组,烤机初始化合并到装配组，出厂初始化合并包装组，改善后解决了上述问题点。

总结缺点：因工位调整过于仓促，未提前考虑到作业员的适应能力，导致初始化人员作业时情绪不稳定。也失去了团队中的核心技术力量。工作效率，成品率下降。

2、 取消物料在线库存，成立物料组

生产车间为了物料供应及时，都会把常用的物料领到车间备用。如装配组的左右饰、常用线类。包装因小单比较多，所以几乎所有的物料都有在线库存，数量多对生产组长来说物料管理就要加强，但我们并没有指定专人管理，而且对每次盘点后的实物与帐面数差异很大.结果都会以实物为标调平帐面数.所以经常出现因数据不准确导致生产计划信息误差大，(经常做着做着就没料了，库房也没料)也因此导致产品在生产过程中出现堆积现象，现场混乱，不仅影响着出货的及时性。而且也会因物料库放的多而数据不准的现象,也给制程物料损耗制造了更大空间。

为杜绝以上问题的出现，做到有计划的生产。对生产物料作了次改革，把不是套料之内的备急物料全部清理出在线,按装配物料与包装物料分别成立装配物料组与包装物料组，(因为包装涉及时到刻光盘、装说明书、装料包等前加工工序，而这些工位又因包装订单小的缘故必须备库存。)隔离生产线，重新盘点建帐，指定专人负责物料的加工成型、收发管理工作。生产线的物料是物料组的管理人员按每日的生产计划单提前一天下发每个组别，这样既不会耽误生产，每次盘点时数据也明朗，整个流程体系也顺畅了很多。

生产计划的制订与修改：

因为在后焊工作的时候就经常出现一些插单，为了出货，转线的次数频繁，每次转线的时候都很仓促，也导致品质、效率下降很多。总希望出货段的工作能有机会好好制作计划分享，改善生产无计划的混乱局面。所以从交接工作后第一天就从生产计划做起。

每日的顺利的按订单评审表的预定交期制作出来了，可执行起来并不像想象的那样杜绝以前的顾虑。

因为经验的问题，在制作计划的过程中忽略了很多因素。如原材料、内协的交期是否准确，还有基层管理干部对《生产日计划》的执行力度，都忽略了临督，导致生产计划无法执行，订单的交期延迟。尤其是海外部的小批量订单，因此也跟销售人员带来的极大的困惑。 具体总结为以下几点

1、《生产日计划》无法执行，因生产计划是订单评审表上的物料交期是采购内协负责人回复的是预定交期，在制作《生产日计划》时候，没有对物料是否到位做最后的确认。导致生产线突发性待料现象的频繁出现，工时的损耗也同样增加了生产制作周期。

2、《生产日计划》执行不彻底，对下属的要求不能持之以衡每日计划总有几台机器完成不了任务留到明天做，日积一日，导致订单延迟交期严重。

3、原材料、内协半成品交期不准与库房核料错误(尤其包材物料)，也是导致交期无法正常完成的一大因素。

针对交期的改善措施：

1、为配合生产计划的达成率，首先做了内部调整，将原先两条一样配置的包装生产线，分配为一条主线和一条辅线,即“绿色通道”。主线主要负责30台以上的批量大订单，“绿色通道”主要负责海外部的30台以下的小订单。对作业人员严格要求每日生产计划完成后才可以下班.

2、把《生产日计划》电子文档设共享状态，使采购、库房等相关部门都能随时访问电脑查看，对生产计划更快一步的了解。

3、为配合以上环节，生产计划的下发时间也有原先的提前四个小时，更改为提前两天。给库房备料与生产前加工成型留足时间，降低了供料不及时现象的出现频率。

工作不足之处：

在过去的一年里，几乎每天都忙于生产计划，却忽略了生产制程的管理学习。虽然通过iso学习，建立起管理体系,但部分何体系内容,却不能灵活应用在实现工作中.导致体系失效.

1、各类数据无法统计

环节与环节之间衔接不紧凑无法准确的统计出反应生产绩效的数据，如：一次直通率，作业效率等。对于管理制度不能执行对下属的错误予以放比纵，使下属无法意识到错误的严重性，不能及时纠正。

2、与领导沟通少,不会积极主动江报工作,工作呈现出被动状态,有时给领导江报工作不够实际,较形式化。

3、对同事在工作中缺陷之处没有勇气提出，经常导致自己工作无法达标。对自己的做事没有参照物，也无反馈信息。无法了解到自己的某做法是否合理。

近期工作计划

1、加强培训，培训基层管理人员、作业员的责任心和新环境的适应能力. 建立作业标准并对员工进行作业训练，完成多能工培训;

2、重新进行作业优化，合理分配工作量

建立员工作业规范，统一生产，使现场的品质管理具有严肃性，加强品质的过程控制，消除浪费操作，提高生产能力。

3、创建透明的现场。维护现场管理的基本规则，发现现场的无效与浪费，尤其是通过物料的三定(定位、定品、定量)管理显现物流痕迹，更有效地暴露物流浪费，逐步培养员工的5s意识

4、实施看板系统

在生产系统中建立看板管理系统，利用看板拉动，以实现高效率、准时化生产，达到减少中间在制，缩短制造周期之目的。

5、建立设备预防维护体系

使设备的故障维修逐步转化为设备的预防维护，提高设备的加工精度与加工能力，逐步减少设备故障停机次数及停机维修时间。

6、进一步完善绩效考核制度，调动员工的积极性。

对公司的建议

据实际产品现象统计,zem300系列产品,在装配组的一次成品率仅有70%-80%,几乎很少突破过80%.相对zem300系列较稳定的zem100系列产品的装配一次成品率也在90%以下.而这些数据只统计了装配环节,烤机包装未统计在内.造成这种现象出现的原因主要表现在板子的焊接问题,而这些问题又不是很直观,完全靠人的感观来控制失误率会很高,所以改善些问题时,是否可以考虑除了不断提高作业员的操作技能方面外,还应该着力加强完善我们的测试工具.只能对板子的功能从进行全面测试才能找出问题,在第一环节彻底解决焊接作业不良.针对这种大批量作业不良，公司是否可以采用ict测试仪来测试。

**企业员工半年工作总结100字四**

回顾过去时，大家总觉得时间过得太快，而收获得却太少，今年收获了什么?如何把这一年的努力与付出及收获，请看看生产主管工作总结。

生产流程上问题点与处理方法：

1、 因为考虑到公司产品批量小的特性,所以生产车间内部小部门较多，相同的作业流程分给多个小团队来完成，产品数据交接复杂,而且人员分布不够集中，管理沟通容易遗漏。 改善前工艺流程图

改善后工艺流程图

生产有装配、初始化(包括烤机初始化与出厂初始化)、包装三个环节组成。因初始化包括烤机初始化和出厂初始化有两部分。

1、初始组的输入有多个小装配组与烤机、输出的有包装，烤机。部份工作接口重复，不能形成直流，工作效率不利于提高，很多时间浪费在产品周转过程中。

2、因为我们的产品装成整机后并不能实现全部功能，初始化完成以后才可以测试。所以在装配组装成整机未做出初始化前会出现很多作业员无法辨认的功能性坏机，也间接性的影响了产品质量的提高。经讨论后，取消初始化的独立管理，模拟流水线的形式。将多个小装配组合并为3个大装配组,烤机初始化合并到装配组，出厂初始化合并包装组，改善后解决了上述问题点。

总结缺点：因工位调整过于仓促，未提前考虑到作业员的适应能力，导致初始化人员作业时情绪不稳定。也失去了团队中的核心技术力量。工作效率，成品率下降。

2、 取消物料在线库存，成立物料组

生产车间为了物料供应及时，都会把常用的物料领到车间备用。如装配组的左右饰、常用线类。包装因小单比较多，所以几乎所有的物料都有在线库存，数量多对生产组长来说物料管理就要加强，但我们并没有指定专人管理，而且对每次盘点后的实物与帐面数差异很大.结果都会以实物为标调平帐面数.所以经常出现因数据不准确导致生产计划信息误差大，(经常做着做着就没料了，库房也没料)也因此导致产品在生产过程中出现堆积现象，现场混乱，不仅影响着出货的及时性。而且也会因物料库放的多而数据不准的现象,也给制程物料损耗制造了更大空间。

为杜绝以上问题的出现，做到有计划的生产。对生产物料作了次改革，把不是套料之内的备急物料全部清理出在线,按装配物料与包装物料分别成立装配物料组与包装物料组，(因为包装涉及时到刻光盘、装说明书、装料包等前加工工序，而这些工位又因包装订单小的缘故必须备库存。)隔离生产线，重新盘点建帐，指定专人负责物料的加工成型、收发管理工作。生产线的物料是物料组的管理人员按每日的生产计划单提前一天下发每个组别，这样既不会耽误生产，每次盘点时数据也明朗，整个流程体系也顺畅了很多。

生产计划的制订与修改：

因为在后焊工作的时候就经常出现一些插单，为了出货，转线的次数频繁，每次转线的时候都很仓促，也导致品质、效率下降很多。总希望出货段的工作能有机会好好制作计划分享，改善生产无计划的混乱局面。所以从交接工作后第一天就从生产计划做起。

每日的顺利的按订单评审表的预定交期制作出来了，可执行起来并不像想象的那样杜绝以前的顾虑。

因为经验的问题，在制作计划的过程中忽略了很多因素。如原材料、内协的交期是否准确，还有基层管理干部对《生产日计划》的执行力度，都忽略了临督，导致生产计划无法执行，订单的交期延迟。尤其是海外部的小批量订单，因此也跟销售人员带来的极大的困惑。 具体总结为以下几点

1、《生产日计划》无法执行，因生产计划是订单评审表上的物料交期是采购内协负责人回复的是预定交期，在制作《生产日计划》时候，没有对物料是否到位做最后的确认。导致生产线突发性待料现象的频繁出现，工时的损耗也同样增加了生产制作周期。

2、《生产日计划》执行不彻底，对下属的要求不能持之以衡每日计划总有几台机器完成不了任务留到明天做，日积一日，导致订单延迟交期严重。

3、原材料、内协半成品交期不准与库房核料错误(尤其包材物料)，也是导致交期无法正常完成的一大因素。

针对交期的改善措施：

1、为配合生产计划的达成率，首先做了内部调整，将原先两条一样配置的包装生产线，分配为一条主线和一条辅线,即“绿色通道”。主线主要负责30台以上的批量大订单，“绿色通道”主要负责海外部的30台以下的小订单。对作业人员严格要求每日生产计划完成后才可以下班.

2、把《生产日计划》电子文档设共享状态，使采购、库房等相关部门都能随时访问电脑查看，对生产计划更快一步的了解。

3、为配合以上环节，生产计划的下发时间也有原先的提前四个小时，更改为提前两天。给库房备料与生产前加工成型留足时间，降低了供料不及时现象的出现频率。

工作不足之处：

在过去的一年里，几乎每天都忙于生产计划，却忽略了生产制程的管理学习。虽然通过iso学习，建立起管理体系,但部分何体系内容,却不能灵活应用在实现工作中.导致体系失效.

1、各类数据无法统计

环节与环节之间衔接不紧凑无法准确的统计出反应生产绩效的数据，如：一次直通率，作业效率等。对于管理制度不能执行对下属的错误予以放比纵，使下属无法意识到错误的严重性，不能及时纠正。

2、与领导沟通少,不会积极主动江报工作,工作呈现出被动状态,有时给领导江报工作不够实际,较形式化。

3、对同事在工作中缺陷之处没有勇气提出，经常导致自己工作无法达标。对自己的做事没有参照物，也无反馈信息。无法了解到自己的某做法是否合理。

近期工作计划

1、加强培训，培训基层管理人员、作业员的责任心和新环境的适应能力. 建立作业标准并对员工进行作业训练，完成多能工培训;

2、重新进行作业优化，合理分配工作量

建立员工作业规范，统一生产，使现场的品质管理具有严肃性，加强品质的过程控制，消除浪费操作，提高生产能力。

3、创建透明的现场。维护现场管理的基本规则，发现现场的无效与浪费，尤其是通过物料的三定(定位、定品、定量)管理显现物流痕迹，更有效地暴露物流浪费，逐步培养员工的5s意识

4、实施看板系统

在生产系统中建立看板管理系统，利用看板拉动，以实现高效率、准时化生产，达到减少中间在制，缩短制造周期之目的。

5、建立设备预防维护体系

使设备的故障维修逐步转化为设备的预防维护，提高设备的加工精度与加工能力，逐步减少设备故障停机次数及停机维修时间。

6、进一步完善绩效考核制度，调动员工的积极性。

对公司的建议

据实际产品现象统计,zem300系列产品,在装配组的一次成品率仅有70%-80%,几乎很少突破过80%.相对zem300系列较稳定的zem100系列产品的装配一次成品率也在90%以下.而这些数据只统计了装配环节,烤机包装未统计在内.造成这种现象出现的原因主要表现在板子的焊接问题,而这些问题又不是很直观,完全靠人的感观来控制失误率会很高,所以改善些问题时,是否可以考虑除了不断提高作业员的操作技能方面外,还应该着力加强完善我们的测试工具.只能对板子的功能从进行全面测试才能找出问题,在第一环节彻底解决焊接作业不良.针对这种大批量作业不良，公司是否可以采用ict测试仪来测试。

**企业员工半年工作总结100字五**

光阴似箭，岁月如梭，已在不知不觉中走到了5月份，现将上半年工作总结如下：

一、项目方面

主要是根据矿井自动化软件标准，开发组态软件上的控件部分，包括(表格控件初期，柱状图控件，开矩图控件);组态软件的的驱动部分，包括(数据库接口驱动，opc接口驱动);组态软件的应用部分(组界面)

1、表格(初期)控件开发

从去年的年底已经开始这项工作了，我做的是表格控件的初期的一个雏形，功能比较简单，就是在用这个控件设计组态界面时，可以设置表格的一些属性，包括配置数据的来源，当运行界面时，可显示一个数据表格。到今年2月底，其他同事接受继续表格控件的开发。

2、柱状图控件的开发

已经完成该控件的这一阶段性的开发。这个控件的功能就是查看机器的工作效率，使用者可根据同一时间段对多个传感器的工作效率进行比较。目前，这个柱状图在界面上和功能符合标准的要求。

3、网格控件的开发

已完成该控件的开发。这个控件是比较简单的，主要的功能就是辅助用户组界面，使组态界面更加美观，大方。

4，数据库驱动程序的开发

已经顺利完成该驱动的开发。这个驱动程序功能，即从数据库上采集数据配置到组态软件的变量上。

5，opc驱动程序的开发

已经完成这一驱动的开发。这个驱动的开发过程比较曲折，期间花了大量时间，查找这方面的资料，学习opc数据交互的原理。说清楚了，还是，客户端访问服务器，要列出指定计算机上的，opc服务器列表，连接服务器，把服务器上的数据节点路径与变量连接起来。经过测试，能在服务上看到该通道获取的数据。在开发完成后，还出现了个问题，服务器连接不上，换了新的工程新的窗体就可以连接，这个问题的原因目前还在查找中，我会尽快解决。

6dde驱动程序的开发

这项工作相对比较繁琐，我花了2天的时间搜索这方面的资料，仅找到一个客户端程序，我需要实现的也就是客户端对dde服务器的访问。现在的困难是，列出指定计算机上，可用的dde服务器列表这一个动作。

二、团队合作

今年在陈工组织，引导之下，团队建设有了很大的进步。对我个人而言在这过去的一年里非常感谢领导对我的关心和帮助，使我很快适应了自己的工作岗位，完成了从一名学生到一名公司员工过度的过程.一年的时光不算太长，但对我来说收获很大。

三、工作态度

认真听从项目组长安排，积极参加工作，多学习、多动手写程序，边工作边总结.遇到难题，我通过找资料学习，再根据实际问题，找到解决问题的解决方案。积极调整自己的心态和工作方法。

四、工作展望

通过将一年的工作和不断的学习，现在对自己所在的岗位已经适应，并对能够干好自己的本职工作更加有了信心，也相信自己能够把工作做好.在过去的几个月里里，我顺利地完成了几个模块的功能，但我也清楚地意识到自身存在不足，还需今后在工作不断完善，我会一如既往地以积极积极的态度完成各项工作。

**企业员工半年工作总结100字六**

20\_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，在同事们的帮忙和亲切配合下，我的工作取得了必须进步，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，那就改变自我，尽到自我本份，尽力完成就应做的事情。

只有热爱自我的本职工作，才能把工作做好，最重要的是持续一种用心的态度，本着对工作用心、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，每个人都有自我的长处和优点。培养自我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，都要对自我的工作负责，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，有效沟通能够消除误会，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，改善工作方法，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，提高自我。

最后还是感谢，感谢领导和同事的支持和帮忙，我深知自我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，在工作中磨练自我，尽职尽责的做好各项工作!

企业员工半年工作总结

6月悄悄离我们远去，7月悄悄到来，在上个月底我们公司也开了上半年的销售会议，公司领导在会议上也做了半年的工作总结，给我们更深的了解了我们公司半年来的工作情况，还总结了一些经验供我们分享。所以在这会议之后，领导要求我们也来给自己半年的工作做个总结，希望通过总结我们能够更好的认识自己和向优秀的同事学习经验，从而更好的开展下半年的工作。

现在我对我这半年来的工作心得和感受总结如下：

分析客户的同时，必须建立自己的客户群。根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这半年来我手中所成交的客户里面，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。

六、后半年的计划

在半年销售总结会议上，我的数据跟同部门的同事x的数据差距很大，她半年的销售额是15万多，回款是8万多，而我只有两万多的销售额，远远的落后了，所以我要在下半年迎头赶上。虽然她比我早一段时间进公司，但是大家面对的同一个市场，手中也是同样多的客户，这之间的差距只有人与人之间的差距，往后我要多向她和其他同事学习销售技巧，要努力提高自己的销售量，争取赶上他们。我要给自己定一个明确的目标，在后半年里争取做到15万，即每个月要做3万左右。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，所有在后半年要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

最后我要感谢我们的领导和我们同事在上半年对我工作的支持和帮助，希望往后通过大家一起努力，让我们能够在下半年再创佳绩。

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