# 最新上半年工作计划总结(十五篇)

来源：网络 作者：梦里花开 更新时间：2024-06-13

*时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。上半年工作计划总结篇...*

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

**上半年工作计划总结篇一**

20xx年上半年，我们共完成商品销售。亿元，较去年同期增长，回顾上半年，我们主要做了以下工作：

⒈上半年20xx20xx除根据20xx总部策划的营销方案开展促销活动以外，另外结合寿光当地的特点积极开展了有特色的营销活动都取得了较高的人气和理想的销售;

⒉在充分进行销售分析和市场调研后在经营中不断淘汰了近种销售达不到既定目标的商品，引进了多种适销的商品，另外我们根据当地水果、蔬菜生产量大、供应量足的特点扩大地产品的当地采购，降低了采购成本、扩大了毛利率、提高了销量。

⒊完善了超市商品质量管理体系，对超市内商品以及超市外加工点进行了多次检查，并进行了有效的整改，从根本上保证了消费者的利益。经营是我们工作的中心，但管理是经营工作的保障，20xx一直坚持经营与管理两手抓的工作思路。

⒈经过充分研究在加大日常巡视力度的基础上从各部门抽调责任心强、敢于负责的员工兼职成立质量检查小组，对超市范围内的营业秩序、工作纪律、商品质量、仪容仪表、卫生状况等各方面进行监督监管，起到了较好的效果。

⒉完善各项制度与流程。按照集团公司环节控制流程管理的工作思路，对超市现有的工作流程、工作标准进行了详细地理顺。

⒊月份开展了骨干员工、管理人员的大培训活动，以看录像、授课的形式分别对主管、员工进行了培训，开展了超市服务月，对有关超市营销的的环节、方面进行了专项检查整改。

在20xx年下半年当中，20xx将继续按照市委、市府及贸易局的指示精神开展各项工作，尤其在经营方面将投入足够大的精力进行深入研究、周密策划精心组织各项营销活动，力争使寿光店的经营业绩在上一个新的台阶。

⒈在区域内继续进行市场拓展工作，扩大经营规模。同时也进一步加强企业的社会责任心，更好的融入到城市文明建设、人员就业等问题中去，帮政府分忧解难。

⒉继续深化环节控制流程管理的工作思路，找出工作开展的瓶颈，改善工作流程，为员工营造更好的工作条件。

⒊通过各种形式增加员工之间、部门之间、超市与相关职能部门间的沟通协调，提高工作效率，发现人才、培养人才。发现员工优点、鼓励员工，使员工进步。

⒋做好公司的安全工作。

**上半年工作计划总结篇二**

20xx年下半年，我镇经济社会发展的主要目标是：实现年初确定的各项指标，即完成国内生产总值1.85亿元，实现工业总值8000万元，完成固定资产投资600万元，实现全年农业总值2800万元，农民的纯收入3980元，粮食总产量38000吨，以及社会各项事业全面进步，为实现此目标，我们将进一步贯彻落实xx大及区委八届四次全委会议有关精神，按照围绕中心，突出重点，强化措施，加快发展的思路，进一步扎实做好各项工作：

1、加强财政管理，发挥财政调控功能，采取有效增收节支措施，严格控制一般性支出，压缩非生产性开支，深入推进公共财政支出改革，拓宽增收渠道，完成财政预算内总收入400万元，同比增长14.3%。在确保收支平衡的基础上，加大对农业、计生、综合治理、民政、安全生产、社会保障方面的投入。

2、以科学发展观统揽全局，建设社会主义新农村。下半年，我镇将按照“二十字”的总体要求，以胡岗和前瓦两个村作为我镇社会主义新农村建设试点示范村。首先，发展培育特色经济和现代农业，进一步调整农业结构，建设现代化农业示范基地，推进“一村一品”，实施科技入户工程，着力培育龙头企业，发展订单农业，引导农民发展各类专业合作经济组织，壮大农村经纪人队伍，提高农业产业化水平。其次，加强基础设施建设，改善生产条件，合理布局村镇路网;推广人畜安全饮用水，建立农业综合服务平台，兴办农业生产资料、日用消费品连锁店，建立村镇安全放心店，满足农民生产生活需要。积极开展“三清”活动，营造村容整洁良好氛围。

3、加大招商引资力度，增强镇域经济实力。要适应新形势，采用全方位引进，多元化利用的政策，在重视资本引进的同时，重点抓好引进企业的规范工作。抓住发达地区和合淮同城化以及大城市产业升级转换的机遇，通过品牌挂靠、资产重组、联合投资、承接产业扩散等方式，进行资本和生产领域的融合。在外出人员集中地建立劳务输出基地，关心和支持外出务工、经商人员，使之安心工作，努力学习，鼓励他们回乡创业，在政策上给予倾斜，在资金上给予扶持，鼓励他们引介外地资本投入我镇。

4、加快经济结构调整步伐，转变经济增长方式。今年下半年，我镇将继续在农业上做文章，在工业上谋发展，在生态上创品牌，积极推进农村产业结构调整，努力实现粮食增产，农民增收，农村稳定。以农业产业化和标准化为基础，打造杨公牌大米和优质弱筋麦;以杨公小城镇开发为基础，发展工业企业;以“两小湖”为基地，发展水产品精养和水产品深加工;以赵嘴岛为载体，发展生态旅游。坚持以市场为导向，以科技为动力，以提高效益，增加农民收入为核心，逐步建立起以优质粮、油、棉为基础，以精细蔬菜、瓜果、畜禽为支柱，水产品、经果林以及特色产品共同发展的具有江淮区域特色的农业产业体系。

5、加强基础设施建设，实施城镇化战略。坚持把农田水利建设放在基础设施建设的首位，继续抓好“把水留住”工程，重点做好蓄水、引水、提水小型基本农田水利建设，抓好双庙整村推进项目建设，高质量完成10.2公里“村村通”水泥路工程，继续配合有关部门搞好瓦埠湖防汛撤退路工程建设。加强防汛抗旱工作协调指挥，周密组织，科学安排，抓住时机，抢浇抢灌，为全年农业丰收打好基础。开展朱集市场的专项治理工作，推介杨公农贸市场开发项目。积极引导群众到集镇发展个私企业，进一步扶持明霞服装厂发展。

6、实施可持续发展战略，加强人口控制和环境保护。继续贯彻执行人口与计划生育政策，稳定低生育水平，促进优生优育。继续落实“三为主”，实行“三结合”，实现“两个转变”。强抓“月积分”考核，进一步充实计划生育奖惩办法，实行领导干部联系村和计划生育村干部联组包户责任制。加大计划生育工作力度，狠抓“两检”和“四项手术”到位率，以及社会抚养费的征收，确保人口出生率控制在10%以内，政策符合率85%以上，进一步加强计划生育干部队伍建设。建立自然资源有偿使用制度，加强土地管理，切实保护耕地。保护和合理利用水资源，优化水资源的配置，鼓励节约用水。严格执行项目“三同时”和环境影响评估制度，杜绝污染企业入镇，重点发展轻工业，全面开展总量控制。

7、加强精神文明建设，努力构建和谐杨公。认真贯彻公民道德建设实施纲要，全面提高劳动者的思想道德和科学文化素质。坚持不懈地进行党的基本理论和基本路线教育，弘扬爱国主义、集体主义精神，提倡自力更生，艰苦创业精神，引导广大干群树立正确的理想信念和世界观、人生观、价值观。在全镇范围内开展社会公德、职业道德、家庭美德教育，加强科普教育，倡导科学、文明、向上的生活方式。加快推进村民自我管理、自我教育进程，完善“村规民约”。加强社会治安综合治理，建立健全社会治安防范网络，杜绝毒品，关爱生命，确保无毒乡镇。继续抓好优抚救助工作，加大对敬老院的投入，加快殡葬改革步伐，提高遗体火化率。强化基层正规化建设，狠抓民兵工作“三落实”。

8、开展“基层为民服务全程代理”工作。为扎实推进社会主义新农村建设，建立农村基层工作新机制，加大政府职能由行政管理向公共服务转变，我镇以政务服务中心为依托，坚持规范服务，便民利民，依法行政，廉洁高效的原则，进一步密切党和政府与农民群众的关系，使农民群众更加满意，我镇将按照上级部署积极开展此项工作。

9、继续加强廉政工作力度，稳步推进反腐倡廉制度建设推进年活动各阶段工作，进一步健全机关各项工作制度，加强学习，努力抓好组织建设，着力改变机关工作作风，提高为民办事的效率和能力。

**上半年工作计划总结篇三**

第一季度计划主抓六项工作:

1、销售目标

(1)区域业绩目标落实到位

(2)第一季度计划实现40万业绩(1月份做好铺垫工作，2、3月份必需做到40万业绩)

2、客户分类

(1)根据客户关系，各地方购买能力及需求分为重点客户、一级客户和二级客户、三级客户

重点客户：南方电网超高压公司、广州供电局变电一部、变电二部、广东电网电力科学研究院，佛山变电一部、变电二部、禅城区供电局，肇庆输变电部、高要供电局、四会供电局。

一级客户：广州供电局输电部、荔湾供电局、越秀供电局、海珠供电局、天河供电局、黄埔供电局、萝岗供电局、番禺供电局、白云供电局、花都供电局、增城供电局、从化供电局，南海供电局、顺德供电局、佛山供电局输电部、三水供电局、高明供电局、广宁供电局、云浮供电局。

二级客户：端州供电局、鼎湖区供电局、怀集供电局、封开供电局、德庆供电局 三级客户：各供电所

3、 业务员重新调整：

调整相关措施：

(1)对业务员的综合能力进行测评：工作表现、社会关系、应变能力、销售目标、业绩达标情况

(2)对于销售业绩不达标的人员进行季度调整，或者从本单位人员进行内部招聘、社会招聘

(3)计划社会招聘2人，工作经验及相关行业履历!

4、业务员培训

(1)针对性找出客户需求产品

(2)针对性的产品培训

(3)针对性业务技能培训

5、工作安排及目标

(1)1月份初步完成广州、佛山、肇庆的市场摸底，找出客户对产品的需求品种，以便为市场开拓提供参考依据

(2)1、2、3月份落实市场计划销售任务，业务人员销售任务分配(广州20万、佛山10万、肇庆10万)

**上半年工作计划总结篇四**

从上半年的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在河南市场上，产品品牌众多，天星由于比较早的进入河南市场，产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在

1)销售工作最基本的客户访问量太少。

市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2)沟通不够深入。

销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。

销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4)新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

市场分析

现在xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。

有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。

在区域，因为xx市场首先从开始的，所以市场时竞争非常激烈的市场。签于我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。在河南xx市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

下半年工作计划

在下半年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1)建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2)完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3)培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4)在地区市建立销售，服务网点。(建议试行)

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5)销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

**上半年工作计划总结篇五**

半年来，我镇侨务工作在市外事侨务局和镇委镇政府的领导下，坚持以邓小平理论和“三个代表”重要思想和科学发展观为指导，深入贯彻市十一次党代会精神，按照“一城三创五争先”的发展战略，充分发挥侨务工作的特点和优势，依靠广大归侨、侨眷、海外同胞和港澳台同胞，积极进取，开拓侨务工作的新领域。现总结半年来侨务工作如下：

一、认真学习“侨”的业务，努力提高侨务队伍素质

随着改革开放的不断深入，侨务工作迫切需要一支熟悉业务、思想觉悟高的干部队伍，但我镇的村级侨务干部，大多数身兼多职且人员变动大，对侨务工作的性质、任务不明确，而且业务知识水平参差不齐，难以适应侨务工作发展的要求。为适应形势的发展，我办坚持抓好业务学习，于上半年组织侨务干部学习《广东归侨侨眷权益保护实施办法》及市十一次党代会精神。通过学习，使侨务干部更深入地领会各时期的中心工作，明确侨务工作在新形势下所面临的挑战，从而提高自身业务水平，牢固树立为侨服务和为我镇两个文明建设服务的思想。

二、积极开展宣传工作，为xx镇的两个文明建设服务

今年，我办充分利用“龙舟节”、“三禾宴”等传统节日，邀请了港澳人士、港商、台商2多人回乡参加各种活动，通过请进来，密了关系，增进了情谊。我办还不失时机地向港商、台商宣传国家政治稳定、经济繁荣，宣传国家的侨务政策和实现祖国统一的方针政策，介绍家乡改革开放以来的变化和成就，介绍我镇良好的投资环境，组织他们参观镇先进企业、文化体育设施、文明村，使他们重新了解家乡。通过一系列的对外宣传联络活动，既增进了双方的感情和友谊，又激励更多的港台同胞参与和支持家乡现代化建设。

三、依法做好侨务工作

1、加强信访工作，依法维护归侨、侨眷、海外侨胞、港澳同胞合法权益。半年来，镇村两级侨联积极协助有关部门落实清退侨房产权、使用产权案件有1宗，为侨办好事办实事有2宗。在信访工作中，做到来访热情接待，有问必答，有难必解，来信必复，件件有落实，从而得到广大归侨、侨眷和海外侨胞的好评。

2、为摸清本镇归侨侨眷的困难情况。我镇开展了困难归侨、侨眷调查摸底工作，通过各村委会调查了解，我镇的归侨、侨眷不存在特困户。

半年来，我办在服务群众、维护侨益、海外联谊等方面做了一定工作，但也存在不足的地方：

1、镇侨务工作对外宣传联络开展较少。

2、没有做好推荐侨界知名人士参政议政。

3、侨务干部队伍的业务素质有待提高。

在下半年，我办将紧紧围绕市外事侨务局和镇委镇政府的工作布置，以深入贯彻市十一次党代会精神，按照“一城三创五争先”的发展战略，团结进取，寻找侨务工作发展的新途径，重点做好如下几方面工作。

一、认真学习贯彻党在各个时期的新理论

我办将继续组织侨务干部和归侨、侨眷认真学习“三个代表”重要思想，进一步提高认识，积极投身于精神文明建设中去。要以“三个代表”重要思想为指导，深入持久地开展以为人民服务、为侨服务为核心，以集体主义为原则的社会主义道德教育，加强民主法制教育和纪律教育，引导他们树立正确的世界观、人生观和价值观。

二、加强宣传联络工作，为社会主义两个文明建设服务

1、主动开展对外宣传联络工作，发挥海外关系众多的优势。

通过联谊、交流、合作、服务等形式加强与海外侨胞、外籍华人、港澳台同胞及其社团的联系，特别是密切与港澳地区社团的联系。重视与海外华侨华人年轻一代的联系，在联络活动中，注重宣传国家的侨务政策和实现祖国统一的方针政策，介绍家乡改革开放的成就和投资环境，让世界更加了解，让走向世界。

2、根据“侨”的特点和优势，积极为我镇两个文明建设服务。

当前，全镇人民正在镇委镇政府的带领下，紧紧围绕突出“一个主题”发展“两大园区”建设“三大干线”营造“四大环境”培育“五大经济新亮点”的指导思想，密锣紧鼓地为建设美好新而奋斗。镇侨办要深入了解我镇的经济发展计划和布局，主动协助镇做好有影响的华侨华人、商人、港澳同胞、财团的穿针引线与中介服务工作，并大力协助有关部门引进资金、技术、设备、信息、人才、先进管理经验和开展对外市场工作，热情协助海外侨胞、港澳台同胞回来投资经商、兴办文教、医疗、体育、卫生和其他公益事业。

三、继续做好为侨服务工作

1、加强与司法部门的联系，积极开展各种法律的宣传和咨询服务工作。镇村两级侨务干部要协助归侨、侨眷用行政、法律等途径来解决问题，并向他们提供咨询服务，使他们提高法律观念，懂得用法律来保护自己的合法权益。

2、加强与归侨、侨眷、港澳台属的联系，及时为他们排忧解难。组织归侨、侨眷、港澳台属开展形式多样的活动，使他们从中感受到党和政府对他们的关怀和爱护。

**上半年工作计划总结篇六**

转眼我到单位工作已经半年了。这半年是我人生旅途中的重要一程，期间在领导的培养帮助、同志们的关心支持下我逐步完成着从象牙塔到政府机关、从大学生到国家公务员这种环境和角色的双重转变和适应。岁首年终，我静心回顾这半年的工作生活，收获颇丰。现将我这半年来的学习工作情况总结如下：

一、自觉加强理论学习，提高个人素质

首先，自觉加强政治理论学习，提高党性修养。两委浓厚的政治学习氛围深深的感染着我，我积极参加委内组织的各项学习活动，并注重自学，认真学习了胡锦\_涛在邓小平诞辰百年纪念大会上的讲话、胡锦\_涛七一重要讲话、xx届四中全会关于加强党的执政能力的决定等，进一步提高了自己的理论水平与政治素质，保证了自己在思想上和党保持一致性，强化了廉洁自律的自觉性。

其次，在业务学习方面，我虚心向身边的同事请教，通过多看多听多想多问多做，努力使自己在尽短的时间内熟悉工作环境和内容。同时，我还自觉学习某市企业投资项目备案、核准暂行管理办法、行政许可法等与工作相关的政策、法律常识，积累自己的业务知识。

此外，根据组织安排我参加了某市公务员初任培训。在为期三周的培训生活中，严格的军训磨练了我的意志，丰富的课程学习使我的知识储备和层次得到了提高。通过某市经济发展状况及党委政府工作的介绍，使我进一步理解了某市“三步走”战略，看到了某市经济腾飞的巨大潜力，增强了对某市的了解和热爱;通过公务员宗旨和行为规范的教育，使我树立了正确的权力观，增强了全心全意为人民服务的宗旨意识;通过办公室实务的学习，使我了解了公文写作的内涵，提高了办公室实务的处理能力，为我更好的投入工作打下了良好基础。

二、踏实肯干，努力完成好各项业务工作

在某科工作的半年中，通过领导和同事们的耐心指导，我在熟悉的基础上已经基本能完成科室的各项日常工作，期间我具体参与的工作主要包括以下几个方面:

第一，配合领导做好我区规划的编制工作。通过参加市县规划研讨班，我了解了规划编制的重要意义、基本原则、规划程序等，认识到规划编制工作是我委乃至我区的主要工作之一。半年来，我们按照市政府统一部署和区委区政府的工作要求，制定了《编制\*\*区国民经济和社会发展规划的安排意见》，\*月份配合区政府组织各街镇和有关委局召开了全区规划编制工作会议，对规划编制工作进行了动员和具体部署，个人总结并为各街镇草拟了规划编写的结构示例作为参考。为及时了解和督促各专项规划及街镇规划编制工作的开展，\*月又组织召开了规划推动会。期间，我自觉加强相关知识的学习，密切关注国家及某市市规划的政策理论和进展动态，收集学习我区及兄弟县市“十五”计划的成功经验，为专向规划的编制单位提供依据和素材，同时通过学习调研、听取和参与领导们关于规划的讨论，使我逐渐加深了对我区整体状况的了解，为我处理其他工作奠定了基础。

第二，做好全区各类固定资产投资项目的汇总上报工作。

今年8月份以来，根据市发改委下发的通知要求，我科积极开展工作，布置并督促各街镇及相关委局进行调查汇报，根据各单位的汇报情况，我们先后对我区汽车零部件企业基本情况和项目情况、工业投资1000万以上的项目等进行了核实、汇总、筛选、上报。这些工作加深了我对我区固定资产投资状况的了解，同时加强了我区固定资产投资项目的储备，也为我区规划提供了强大的项目支撑。

第三，发挥科室职能，做好项目审批和管理工作。

通过科长的指导，我逐步掌握了固定资产投资项目的审批程序和处理方法，了解了经济服务中心计委窗口的工作职能。今年以来，我们共审批各类建设项目\*个，总投资亿元，建筑面积万平方米。

第四，配合科室做好各项文字写作和信息报送工作。

半年来，我先后参与起草了《\*\*区农村经济工作座谈会议材料》、《\*\*区服务业发展情况汇报材料》、《某科xx年工作要点》等多篇文章。我从8月份开始担任科室信息员，负责根据科室的重点工作和突出事件撰写信息。在科长的指导下，我先后完成了我区召开规划编制工作会议、\*\*项目获得国债资金支持、\*\*项目获得市服务业引导资金支持等多篇信息，在此过程中逐渐提高了自己的事件敏感度和文字写作能力。

第五，协助科室同事完成20xx年工作计划科和投资科的固定资产投资项目审批资料的整理、归档、定卷工作。

第六，完成好领导交办其他各项基础性和临时性工作。

**上半年工作计划总结篇七**

20\_\_年，保洁部在集团领导的大力支持、物业公司经理的正确领导下，秉承公司“您的满意是我们永恒的追求“的宗旨，不断壮大，努力工作，圆满完成了工作任务。20\_\_年，除了要一如既往地作好本职工作，坚定“服务“的理念外，还要开拓工作思路，今年我部门工作重点主要有以下几个方面：

1、完善各项管理制度，形成配套的考核、监督机制。07年，我们将在原来的基础上，修改、完善各项管理制度，改变以前“人管人“的被动状态，从而走向“制度管人，制度约束人“的良性轨迹。进一步加强对人的管理，并把各项工作标准进行细化、量化，一方面，便于操作人员熟悉自己该怎么做，该作到什么程度;另一方面，方便主管人员的考核、监督，减少个人的主观因素。工作中，坚持“定人、定岗、定时、定标准、定任务“的“五定“方针，对具体的工作采取有效的措施，加强对操作人员的管理，优化人员结构，更有利于以后工作的开展。

2、树立服务品牌。服务品牌的树立，有利于企业的知名度，对一个部门也是一样，有利于提高部门的影响力，更有利于增强部门的凝聚力，目前，我们本着“清扫一户，洁净一户，满意一户“的原则，为业主提供家政服务，得到业主的好评，在业主心中树立了良好的形象。

3、确定两个工作目标。即达到青岛市a类物业卫生标准和达到经济效率最大化的目标。根据小区定位及物业服务定位，我们保洁部会为业主创造一流的生活环境而不懈努力，工作严格执行a类物业卫生标准，并能力争创青岛市十佳物业公司。在做好保洁工作的同时，我们会做好废品收购及家政服务工作，最大限度地减员增效，提高物业的经济效率。

4、外的挂一个家政服务公司。一方面，由于我们保洁人员素质不同，工作质量有所差异，所做的家政服务的效果也不同;另一方面，目前轮流作业的形式，也不便于人员的管理。外的挂家政公司，在保证服务质量，规范内部管理的同时，我们还可以提取一定的服务费用。

5、建立一个垃圾中转站。随着业主入住的不断增加，小区垃圾不断增加，垃圾的清运、中转、处理，是保洁工作的一个重要内容。希望在集团领导的大力支持下，尽快建立一个中转站。

6、保洁与绿化的统一整体性与不可分隔性。保洁、绿化都是小区环境管理的一部分，小区离开了保洁，就会出现脏、乱、差的现象;小区离开了绿化，就不会有花草树木。如果两者属于不同的部门，就会出现年前两者相互矛盾、相互推委、相互扯皮的现象。建议把两者合并为环境部。

20\_\_年，我们一直在努力!

**上半年工作计划总结篇八**

20\_下半年，我们要对过去工作中不足的地方进行完善管理，对做得好的我们需要把工作做得更好，加强财务管理，做到财务工作长计划，短安排。使财务工作在规范化、制度化的良好环境中更好地发挥作用。

1、响应公司工作会议精神，围绕公司资产经营考核目标，开源节流，增收节支，强化成本控制，从每一件小事做起，为公司真正的开源节流;

2、财务部作为公司的核心部门之一，肩负着对成本的计划控制、各部门的费用支出、以及对销售工作的配合与总结等工作任务，在领导的监督下财务部各工作人员应合理的调节各项费用的支出，保证财务物资的安全;服务于公司、服务于员工、服务于客户,以促进公司开拓市场、增收节支，从而谋取利润最大化,以最优的人力配置谋取最大的经济效益;

3、在下半年里，财务部工作人员应在领导的正确领导下制定对全公司其他部门的考核制度或者相关办法;

4、在财务部内部明确考核制度：财务人员的分工及各职能部门的协作，要分工明确并带有互相协作补充性，相互配合的工作中不断学习，对各项费用的合理支出起到监督作用;

5、在应收帐款上起到有效的监督作用：明确各岗位的职责，对应收款的监督，对工程款回收的期限把握、回款具体事宜、相关责任人都应有相应的监督，加大财务监督力度;

6、对前工作期间应进行有阶段性的总结，从月度小结到季度、半年、全年总结;做好资金预算工作，其中包括对应付款项、应收款项等等;做好财务报表的编制工作，要求帐务清晰、任务明确;

7、其他方面，听从公司领导的工作安排，认真的完成每一项任务。

在下半年里，祝愿公司能上一个大台阶，我将与公司同进步，共发展!

单位财务下半年工作计划

财务科要在单位领导的正确指导下，一丝不苟地开展工作，以高度的责任感做好单位的财务工作。

一、 财务工作

1、做到认真详细的审核各项费用凭证及报销，月末按要求及时准确填报各类帐、表;月末资金库存无损失，贷款重要凭证保管无丢失。

2、会计与出纳互相监督，工作上出现问题及时纠正，以避免为单位造成损失。

3、根据会计制度与会计准则结合实际情况，进行业务核算，做好财务工作。

4、随时核算客户及往来单位的往来情况，并及时将有关情况汇报给厂长。

5、妥善保管会计档案资料，对各种会计凭证、报表归档、立卷、调阅、销毁。

6、妥善保管好库存现金、空白支票和收据按照银行的有关决算制度的规定，办理款项的收付。

7、做好数据录入，系统备份、恢复操作运行及打印账表。

8、做好财务核算工作，严守财务数字密秘。

9、做好固定产的管理工作，定期固定资产账目，做到账物相符

10、 做好收付款业务，及时与银行账单核对，对未达账项要及时查询，确保账目相符。

11、 深入研究税收政策，合理避税增加效益。

二、 做好领导临时交办的其他工作

总之，财务部将严格遵守会计制度，遵守职业道德，全面、细致、及时地为单位领导提供详实信息，为领导决策提供可靠依据，积极为单位发展献计献策。

**上半年工作计划总结篇九**

一、综合办公室行政管理工作：

1、认真做好综合办公室的文件整理工作

xx年1月至11月，按照公司要求拟定综合性文件、报告96份；整理对外发文167份；整理外部收文125份，综合办公室已认真做好相关文件的收、发、登记、分发、文件和督办工作，以及对文件资料的整理存档工作。

2、协助公司领导，完善公司制度

根据公司运行工作实际，协助公司领导相继完善了《规章制度汇编》、《员工手册》等规章制度。通过这些制度，规范了公司员工的行为，增加了员工的责任心。

3、完成公司资产变更、年审工商登记、组织机构代码证、资质证书等工作

由于公司发展需要，资产变更故需进行变更工商登记。于xx年6月5日顺利完成工商登记和组织机构代码证变更工作，为公司顺利经营打下基础。于xx年9月完成资质证书变更工作，为公司顺利发展打下基础。

4、顺利完成各项会议、接待工作

对在公司召开的会议，会前做好签到本、茶水、椅子、会议通知、车辆接送等各项准备工作，保证会议按时召开。会后完成记录报总经理室。对在公司外召开的会议及接待，及时按照通知要求做好酒店、车辆等预定工作，并做好相关费用的结算工作。

5、组织安排各项活动

xx年综合办公室组织安排了各种形式的活动，得到了各部门、项目部的支持。元月份组织各部门、项目部员工参加抗雪救灾活动；4月份在指挥部领导下组织了公司团员参加了植物认养活动；5月份起组织全体员工向地震灾区捐款的活动，三次募捐共筹得善款一万三千余元，物资若干；6月份组织员工参加迎奥运火炬方队，为奥运圣火在合肥的顺利传递贡献了自己的力量，同期，组织各项目员工开展“从细节入手，提高服务质量”大讨论活动。

二、综合办公室人事管理工作

1、根据需要，及时做好人员招聘及现有人员潜力开发工作

人员招聘是综合办公室人事管理工作中的重点，xx年随着政务区各项配套设施的建成，物业基层人员处于一人难求的局面，为打破僵局，综合办公室采用多元化招聘手段，与劳务公司签订基层员工用工协议；与周边街道办事处联系输送街道辖区内适龄人员。2月份，公司顺利接管天鹅湖畔小区，综合办公室迎难而上，高效、及时的完成了小区基本人员配置。截止11月份，公司目前在岗人员941人。

人力资源的招聘与配置，不单纯是开几场招聘会如此简单。要按照既定组织架构和各部门各职位工作分析来招聘人才满足公司运营需求。也就是说，尽可能地节约人力成本，尽可能地使人尽其才，并保证组织高效运转是人力资源的配置原则。所以，在达成目标过程中，今后将对各部门的人力需求进行必要的分析与控制。力争使人事招聘与配置工作做到三点：满足需求、保证储备、谨慎招聘。

2、提高员工综合素质，积极展开各项培训

为了提高员工的服务意识、竞争意识、创新意识，综合办公室积极开展员工培训工作。5月份邀请皖建培训学校对天鹅湖畔新入职人员进行物业知识培训，同时向相关学习人员发放了物业上岗证。9月份邀请上海浦江物业公司的总工程师江群、10份月邀请市消防支队的谢科长对公司相关人员进行消防监控方面的知识培训。另，多次组织相关员工参加跟自身业务知识有关的培训，促进了公司员工理论知识的提高，自身素质得到一定程度的改善。

3、加强档案、考勤管理，确保劳资无误发放

xx年下半年，在外借一人的配合下，对公司相关的员工档案、考勤卡等进行了整理，目前档案管理工作基本能达到领导的要求。在劳资管理方面，综合办公室人事管理人员一丝不苟，对公司各部门、项目部送交上来的考勤表、加班表反复核对，发现疑问及时汇报，不造含糊不清的帐表，按时将工资表送交财务。

4、做到合法用工，完善劳动合同签订和社会保险入户、转出工作

xx年1月1日新的劳动合同法实施，这就要求，对每位新入职员工都须签订劳动合同。改变了以往一贯试用期后签订合同的做法，新的规定在无形中加大了劳动合同签订和社保办理的工作量，综合办公室人事管理人员在日常工作仔细核对每位员工的信息，以保证在劳动合同签订和社保办理中不出错。

由于物业公司一线员工众多，自我保护意识欠缺，在日常工作中经常会出现一些意外伤害，xx年申报工伤20余起。另，公司于5月份顺得通过公司员工的各项保险基数核定工作。

5、加强绩效考核，制定了合理的办法

为充分调动员工的积极性，改变做好做坏工资一样的状况。于4月份和5月份分别在公司各项目内保洁部、客服部内开展绩效考核制度。制度执行后，大大提高了员工的工作积极性。

三、综合办公室采购管理工作

1、公开公共透明，实现公开招标

采购部按项目部和施工单位上报的采购计划公开招标，邀标单位都在三家以上，有的多达十余家，并且邀标谈质论价全过程总经理室、财务部、律师办、采购全参与，增加阳光采购透明度，真正做到降低成本、保护公司利益。

2、围绕控制成本、采购性价比的产品等方面开展工作

xx年度综合办公室采购围绕“控制成本、采购性价比的产品”的工作目标，在充分了解市场信息的基础上进行询比价，注重沟通技巧和谈判策略。要求各长期合作供应商在合同价位的基础上下浮5－8个百分点（当然针对部分价格较高而又不降价的供货商我们也做了局部调整）。同时调整了部份工作程序，增加了采购复核环节，力求限度的控制成本，为公司节约每一分钱。

3、进一步加强对供应商的管理协调

xx年综合办公室采购进一步加强了对供应商管理，本着对每一位来访的供应商负责的态度，对每一位来访的供应商进行分类登记，确保了每一个供应商资料不会流失。同时也利于采供对供应商信息的掌握，从而进一步扩大了市场信息空间。建立了合格供方名录，在进行邀标报价之前，对商家进行评价和分析，合格者才能进入合格

4、缩减采购时间，力争项目所需特别及时到位

综合办公室采购在总经理室的大力支持下，缩减采购时间，及时无误的将天鹅湖畔小区所需物品采购到位；完成政务综合楼、体育中心外墙清洗工作、绿怡、汇林小高层电梯维保工作以及各部门、项目部所需物品的的采购工作。

四、成绩的取得离不开总公司领导的正确领导，也离不开各部门的大力协助配合和支持，我们在充分肯定成绩的同时，也看到了本部门存在的问题：

1、由于综合办公室工作较琐碎，工作上常常事无巨细，每项工作主观上都希望能完成得，但由于能力有限，不能把每件事情都做到尽善尽美

2、对公司各部门有些工作了解得不够深入，对存在的问题掌握真实情况不够全面，从而对领导决策应起到的参谋助手作用发挥不够。

**上半年工作计划总结篇十**

20\_\_\_\_年是贯彻落实党\_\_\_\_届\_\_中全会精神，解放思想，践行科学发展观，进一步推行柘塘经验的关键一年，我村将按照\_\_\_\_规划的发展思路，采取强有力的工作措施，强势推进社会主义新农村建设进程。下半年，将着力做好以下几方面的工作：

一、全面完成新农村建设规划

要按照\_市社会主义新农村建设示范村的发展要求，在我们柘塘村的示范带动下，以“青山绿水，美丽乡村”为主题，对我们村完善新农村建设进行总体规划，从而全面完成村级规划工作。要继续扎实推进“生态文明村”、“十文明户”创建活动，开展旧村落改造和农村“三清五改”工作，加强农村生态环境建设，全面美化村容村貌。

二、改善农业生产和农民生活条件

要立足资源优势，优化产业结构，大力发展特色生态农业。要继续发展无公害绿色和有机农产品，提高农产品质量档次和增强市场竞争力。继续积极开展劳动技能培训，组织劳务输出，加快转移农村富余劳力，拓宽农民增收渠道。要加大宣传发动力度，积极动员社会力量参与新农村建设。要着力抓好农村基础设施建设。培养新型农民，走劳务道路。组织群众学习党的有关理论、方针、政策及相关的技术培训，使群众不仅思想认识提高，同时掌握1—2种技能，认识、了解、掌握社会主义市场规律，成为有知识、懂技术和会经营的新型农民，结合劳务工作，使群众立足于自身实际，科学合理给自己定发展致富坐标，发挥主观能动性，参与村经济、政治、文化、社会事务，推动村全面发展，使群众过上富裕生活。

三、维护农村社会和谐稳定

要立足柘塘村实际，继续落实好各项惠农、支农政策，着力解决好民计民生问题，确保农村社会和谐稳定。一是要继续解决好农村“一保五难”问题;二是要强化农村土地管理;三是要切实加强农村社会治安综合治理。四是要大力倡导和树立农村新风尚。要大力开展“爱国、守法、明礼、诚信”现代公民教育活动，掀起学习社会主义荣辱观热潮，净化社会风气，营造和谐文明新风尚。

四、调整村经济结构

1、继续调整养殖业结构，鼓励引导群众利用小额贷款养殖鸡鸭、羊、猪等扩大规模，形成产业链，提升养殖业规格，增加群众收入。

2、宣传科学科技生产力。对于传统种植，与湖南现行新品种相结合，切合村土质，推广玉米、小麦新品种，提高传统种植物的抗旱、抗倒、抗病能力，提高亩产。利用农机补助政策，鼓励群众购获农机，推行新耕种方法(“免耕勉种”，“秸杆还田”)，提高农业生产力，减少耕、种、收成本，增加群众收入。

3、招商引资。利用资源优势，加大招商引资源项目。对于我们柘塘村的优势项目，柘塘凉席大市场进行二期开发。扩大市场的生产规模，以及影响力度，为凉席市场的更快更好的发展奠定坚实的基础。

4、开发荒山、植树造林。开发荒山、荒沟，植树造林，退耕还林，发展林业，鼓励相关养殖产业建设，形成产业链。

五、精神文明建设

1、组建村腰鼓队，在柘塘村委会，闲时娱乐，丰富群众文化生活，同时推进群众关系。

2、优先发展教育，继续解决学校困难，“再穷不穷教育”，还孩子们一个美好童年，从而带动村素质教育的提高。

3、村两委开展各项评比活动，尊老爱幼、邻里和睦，移风易俗，促进村文明建设。

**上半年工作计划总结篇十一**

我于\_\_年加入\_\_这个大家庭，已是第5个年头了，在这不算短的时间里，我深感20\_年是\_\_支公司发展迅猛的一年，支公司在经理室的正确领导下，在各个部门的通力配合下，在全体员工的共同努力下，全面完成了年度各项任务，作为\_\_公司的一员，我引以为豪，公司的发展壮大，离不开每一位员工的辛勤工作，接下来我将我一年的工作情况做一个简要的回顾和总结：

我主要谈三个方面：

1、个人发展及工作完成情况

2、存在的问题和不足

3、\_\_年的思路及展望

一、个人发展及工作完成情况

我的20\_年，工作分为两个阶段，上半年主要从事销售部组训及代理人服务工作;下半年开始\_\_营销服务部的管理工作。我所在部门销售部全年任务指标是\_\_万，截止到\_月初，已经完成全年任务，截止到年底，我部共完成保费收入约\_多万，超任务指标约\_%，;20\_年，部门给我下达的任务指标是\_万，截止到年底，我已完成保费收入\_万，排除摩托车新增业务按\_万计算，超出计划指标\_\_%，于20\_年\_万同比增长\_\_%;此外，\_\_营销服务部实现全年保费任务约\_\_万，同比增长\_\_%，在第三季度、四季度皆完成了公司和部门下达的保费计划。

下面是我的具体工作表现：

在工作中勤于学习，刻苦钻研，积极要求进步。担任组训一职，我深知做好晨会的重要意义，为了能提高晨会质量、丰富晨会形式，我把学习放在头等地位，珍惜每次市公司组织学习的机会，和同行探讨，强组训技能;利用一切时间加强自身学习，提高自身素质，比如阅读大量营销管理、保险知识类书籍、聆听专家讲座、登录保险相关网站收集资料、研究ppt制作等;为了保证晨会组织过程流畅，表达准确，除了内容上做足充分的准备，还要斟酌讲义，不断演练，卡时间，调整语速和表情等，每次晨会都经过深思熟虑、精心准备。同时，做好代理人服务工作，帮助他们填单，算保费、业务讲解、需求分析、做客户工作，同他们建立了良好关系，也为我去\_\_营销部工作奠定了基础。\_\_营销服务部挂牌营业后，我全身心地投入到基层营销工作中，‘万事开头难’营销服务部作为公司的试点，没有先前的经验可借鉴，在人员配备上也没有到位(是指签单人员在前期还没有到位)，我便独自一人跑市场、发传单、拜访客户、内勤外勤兼职干。根据乡镇的习惯，有时候很早就赶去，发完传单后再赶回营销部签单，遇到周末，一天就跑几个场镇;有时刚到下班时间客户才赶到，我也没有拒绝更没有埋怨，热情周到的为客户办理好业务后，才伴着夜色拖着疲惫的身体回到家中;同时还陪同代理人展业，验险，协同填单、送单、做好客户维系工作，在营销员因矛盾产生情绪时积极沟通，解决问题，以提高营销员的忠诚度，很多节假日、周末也是加班加点为营销员做好服务。\_\_营销服务部开业后，不到\_个月的时间，实现了保费收入\_\_万，实现业务增长\_\_%，高效、优质地完成上级下达的阶段保费任务。此外，还加强新人培养和营销增员，对新进入营销服务部的签单人员进行一对一的培训，通过在理论和操作上系统化的学习，该签单人员已掌握了相关规定，并能熟练签单;在日常业务上或私人生活圈中，我经常和符合增员要求的人接触，挖掘准增员对象。在工作中这种敢于创新、敢打硬仗、认真负责、吃苦耐劳的精神也得到了大家的认同。

在生活中积极热情，全面发展。我积极参与市分公司及支公司的各种活动，在市分公司高峰会上举行的辩论赛中，我所在的团队在“价格策略和服务策略谁更优先发展”这一辩题中，以优异成绩获得辩论赛团体第一名;作为团支部组织委员，也积极组织团员开展各项活动，在20\_年“五四青年节”，便联谊活动\_\_支公司一同组织参观了\_\_纪念馆;作为工会委员，从职工切身利益出发，构思相关活动方案，在”职工车技比赛”活动中，我认真策划，制定规则，确保活动实施。

二、存在的问题和不足

在20\_年的工作中，我取得了一定的成绩，使自己的能力有了一些提高，但是还存在很多不足的地方:

1、思想不够解放，做事不够大胆。无论是组训工作还是营销部管理工作，步伐受到思想和眼界的局限，凡事不敢大胆设想，做事过于小心谨慎，习惯依赖经验判断。

2、不善于合理分配时间，以至于在繁琐的事务中，没有抽出足够的时间来加强学习和自身素质的修炼。

3、管理经验还不是很丰富，管理的艺术性、技巧性还有待加强和改进。由于管理时间不长，管理能力还有些欠缺。希望以后领导能多多指出，多多批评，使我能够逐渐的完善自己的管理能力，提高自己的工作水平。

4、和各个部门之间，同事之间的沟通不够，也希望能通过公司的各类活动，增加交流的机会。

三、20\_年的工作思路和展望

20\_年是我公司求发展、大跨越的一年，工作会更加的困难，激烈的竞争会给我们带来更大的压力，我们只有直面现实，化压力为动力，以不断的进步换取更大的发展，在新的一年我将具体从以下几个方面着手：

1、增强主动学习意识。工作中合理安排时间，加强自身学习，不断提高业务素质和管理能力。

2、注重团队意识和大局意识。积极工作，正确面对困难和压力，主动寻求解决途径，加强营销服务部的团队建设。

3、深入了解营销人员的生活、工作、学习情况，从创新发展的角度来改变营销人员的展业方式，提高营销人员的工作效率和忠诚度。

4、加大部门营销人员管理力度，保障部门业务稳定有序发展，争取全面完成公司下达的各项任务指标。

5、提升门槛，广开渠道，加大营销人员招录力度，本着宁缺勿烂、择优录用的原则去吸收社会上优秀的人才加入到我们的营销队伍中来。同时，加强部门人员的培训工作。

最后，相信在20\_年我们会做的更好，\_\_支公司的明天会更加辉煌灿烂!

**上半年工作计划总结篇十二**

现将一年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款;

2、努力完成销售管理办法中的各项要求;

3、负责严格执行产品的出库手续;

4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导;

5、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度;

6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感;

7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，几年来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过几年的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。今年由于陕北系统内电网检查验收迫使工程停止及农电系统资金不到位，加之自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

二、明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

例如：

1、今年九月份，蒲城分厂由于承租人中止租赁协议并停产，厂内堆积硅石估计约80吨、重晶石20吨，而承租人已离开，出于安全方面的考虑，领导指示尽快运回分厂所存材料，接到任务后当天下午联系车辆并谈定运价，第二天便跟随车到蒲城分厂，按原计划三辆车分二次运输，在装车的过程中，由于估计重量不准，三辆车装车结束后，约剩10吨左右，自己及时汇报领导并征得同意后从当地雇用两辆三轮车以同等的运价将剩余材料于当日运回，这样既节约了时间，又降低了费用。

2、今年八月下旬，到陕北出差，恰逢神东电力多种产业有限公司材料招标，此次招标涉及以后材料的采购，事关重大，自己了解详细情况后及时汇报领导并尽快寄来有关资料，自己深知，此次招投标对我厂及自己至关重要，而自己因未参加过正式的招投标会而感到无从下手，于是自己深思熟虑后便从材料采购单位的涉及招标的相关部门入手，搜集相关投标企业的详细情况及产品供货价格以为招标铺路，通过自己的不懈努力，在招标的过程中顺利通过资质审定、商务答辩和技术答辩，终于功夫不负有心人，最后我厂生产的yh5ws-17/50型氧化锌避雷器在此次招投标中中标，这样为产品以后的销售奠定了坚定的基础。

三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

四、认真学习我厂产品及相关产品知识，依据客户需求确定可代理的产品品种

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对厂生产的产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、安装。

依据厂总体安排代理产品，通过自己对陕北区域的了解，代理的品种分为二类：一是技术含量高、附加值大的产品，如35kv避雷器、35熔断器及限流式熔断器等，此类产品售后服务存在问题;二是10kv线路用铁附件、金具、包弓、横担等，此类产品用量大，但附加值低、生产厂家多导致销售难度较大。

五、电气产品市场分析

陕北区域大、但电网建设相对落后，随着电网改造的深入，生产厂家都将销售目标对向西部落后地区，同时导致市场不断被细化，竞争日益激烈。陕北区域电力单位多属农电系统，经过几年的农网改造建设，由于资金不到位仅完成改任务造的40%，故区域市场潜力巨大。现就陕北区域的市场分析如下：

(一)市场需求分析

陕北区域虽然市场潜力巨大，但延安区域多数县局隶属省农电系统，材料采购由省招标局统一组织招标并配送，榆林供电局归省农电局管理，但材料采购归省招标局统一招标，其采购模式为由该局推荐生产厂家上报省招标局，由招标局确定入围厂家，更深一步讲，其采购决定权在省招标局，而我厂未在省招标局投标并中标，而榆林地区各县局隶属榆林供电局管理，故要在榆林供电局及各县局形成规模销售确有困难且须在省招标局狠下功夫。根据现在搜集的信息来看，榆林供电局是否继续电网改造取决于省农电局拨款，原因在于这几年的改造所需资金由省农电局担保以资产抵压贷款，依该局现状现已无力归还贷款利息，据该局内部有关人员分析，榆林地区的电网改造有可能停止。

(二)竞争对手及价格分析

这几年通过自己对区域的了解，陕北区域的电气生产厂家有二类：一类是西瓷厂(分厂)、神电、交大、铜川荣鑫等，此类企业进入陕北市场较早且有较强实力，同时又是省招标局入围企业，其销售价格同我厂基本相同，所以已形成规模销售;另一类是河北保定市避雷器厂等，此类企业进入陕北市场晚但销售价格较低，yh5ws-17/50型避雷器销售价格仅为80元/支、prw7-10/100销售价格为60元/支，此类企业基本占领了代销领域。

六、20年区域工作设想

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，06年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

(一)依据年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在延安区域，一是主要做好各县局自购工作，挑选几个用量较大且经济条件好的县局如：延川电力局、延长电力局做为重点，同时延安供电局已改造结束三年之久，应做其所属的二县一区自购工作;二是做好延长油矿的电气材料采购，三是在延安区域采用代理的形式，让利给代理商以展开县局的销售工作。

(二)针对榆林地区县局无权力采购的状况，计划对榆林供电局继续工作不能松懈，在及时得到确切消息后做到有的放矢，同进应及时向领导汇报该局情况以便做省招标局工作。同时计划在大柳塔寻找有实力、关系的代理商，主要做神华集团神东煤炭有限公司的工作，以扩大销售渠道。

(三)对甘肃已形成销售的永登电力局、张掖电力局因年农网改造暂停基本无用量，年计划积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。

(四)为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用途，以利代理产品迅速走入市场并形成销售。

(五)自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(六)为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。

七、对销售管理办法的几点建议

(一)20年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模凌两可的条款予以删除，年底对业务员考核后按办法如数兑现。

(二)20年应在厂、业务员共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整出厂价格。

(三)20年应在情况允许的前提下对业务员松散管理，解除固定八小时工作制，采用定期汇报总结的形式，业务员可每周到厂1-2天办理其他事务，如出差应向领导汇报目的地及返回时间，在接领导通知后按时到厂，以便让业务员有充足的时间进行销售策划。

(四)由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，年领导应认真考察并综合市场行情及业务员的信息反馈，制定出合乎厂情、市场行情的出厂价格，以激发业务员的销售热情。

**上半年工作计划总结篇十三**

今年以来，我局工会以“三个代表”重要思想为指导，认真学习贯彻党的xx大精神和中国工会十四大精神，在电业局工会的领导下，在局党委的关心和支持下，与时俱进，锐意创新，认真履行工会组织的基本职能，按照创建“一强三优”现网代公司的总体要求，继续狠抓“三个维护”，即维护职工的政治民主，经济生活和精神文化三个方面的合法权益，进一步推进“三项工程”，即以厂务公开为主要内容的民主建设工程，以职业德建设为主要内容的素质工程和以医保、休养为重点的保障工程，坚持在改革、发展、参与、帮扶中维护好职工的合法权益，加强工会自身建设，协助局党委认真开展好党员先进性教育活动，为电力事业的改革与发展，发挥了工会的积极作用。现将上半年工会工作总结如下：

一、不断学习，加强工会自身建设。

⒈认真学习贯彻新《工会法》和中国工会十四大精神，坚持依法治会，从思想上、组织上、工作上加强自身建设，转变工作理念，树原创文秘网站:第一范文网立创新意识，强化服务意识，多办实事好事，努力扩大工会组织在职工中的影响力、感召力，用“三个代表”要求统揽工会工作。

⒉按照“模范职工之家”的标准、条件开展工会工作，认真做好合格模范职工之家验收的准备工作。

⒊及时做好新会员的发展工作、接转工作，规范和加强工会会员的会籍管理。严格财务纪律，加强工会经费管理、使用。

二、积极推动厂务公开活动，坚持职代会制度，促进全局职工参与管理的积极性

开展厂务公开，不是搞形式，走过场，我局工会积极配合党、政班子通过职代会基本载体开展厂务公开工作，形成了党委统一领导，党、政、工齐抓共管，职能部门各负其责，工会、职代会组织实施，广大职工积极参与的领导体制和工作机制。今年以来，我局工会继续建立健全民主制度，制订了《深化厂务公开工作的实施意见》，重新调整了厂务公开领导小组和监督小组，活跃民主生活，克服机关的官僚主义作风，维护职工合法权益，真正做到了集思广益，在积极推动厂务公开工作的开展同时，注意收集职工群众的建议和意见，充分发挥沟通局领导和职工之间的桥梁作用。通过召开职代会，认真审议行政工作报告，统一了广大职工的思想，鼓舞了广大职工的干劲，落实了全年的工作任务。就职工关心的多经体制改革、企业经营管理秩序、重点项目资金使用等情况进行了厂务公开，广泛接受职工的监督。

三、加强道德建设，开展好“职工素质工程”，塑造电力企业新形象

⒈深化文明行业争创活动。在去年争创工作的基础上，继续深化文明行业争创活动，加大文明职工、文明科室争创评比工作的力度。以班组建设原创文秘网站:第一范文网为载体，开展了建设“学习型班组”、“文明型班组”，争创“智能型班组”、“智能型职工”活动。上半年，我局三个窗口单位继续保持县市级文明窗口称号，并继续做好争创地市级文明窗口单位的工作。

⒉加强职工队伍素质建设。继续深化“一日三德三做”活动的开展，密切配合局党政班子抓好职工的社会公德、职业道德和家庭美德建设，充分利用职工政治学习、宣传橱窗、内部局域网等渠道，重点提高职工的思想政治素质和业务水平。在职工中大力弘扬爱岗敬业、诚信质朴、求真创新的民族精神，引导和动员广大职工规范自身行为，在社会上树立良好的电力职工形象。

四、广泛开展文体活动，丰富职工的文化生活

工会组织职工以群众健身为宗旨，开展丰富多彩的文体活动。今年以来我们组织职工开展了球类、棋类比赛;三八妇女节组织女职工开展了联艺会和知识竞赛;配合局党委组织了庆祝建党八十四周年的系列活动;并组织青年职工踊跃报名参加市委、市政府组织的安全知识竞赛并取得优异成绩。专门聘请老师指导排练文艺节目，参加上级组织的各种文艺比赛。

通过开展丰富多彩的文体活动，活跃了企业文化娱乐氛围，满足了职工的精神文化需求，增强了职工身心健康，提高了广大职工做好工作的凝聚力。

五、其他工作：

⒈认真做好困难职工的扶助工作和特困户、特困生的扶贫工作。

⒉时刻观注职工身体健康，做好职工体检和流行病的预防工作。

⒊继续抓好退休职工管理工作，组织好退休人员的欢送工作。

⒋认真细致地做好计划生育工作。

⒌为改善职工就餐条件，协助局班子做好综合服务楼建设事宜。

总之，在今年上半年的工作中，我局工会充分发挥了职工之家的作用，团结和带动全局广大职工以高度的主人翁责任感、开拓创新的大局意识，配合局党政班子圆满完成了各项工作任务。

**上半年工作计划总结篇十四**

上半年，琅琊台旅游度假区在区委、区政府的正确领导下，认真开展和落实“三严三实”专题教育活动，继续发扬从严务实苦干创新精神，用好用活新区旅游发展优势政策，全力抓好社会治理、项目建设、景区发展、民生保障和精神文明建设，经济社会保持良好发展势头。1-6月份完成财政收入4475万元，国地税收入2475万元，同比分别增长103%和105%;实现外资到账600万美元，实际到位内资7000万，超额完成半年任务。

一、社会治理步入新常态通过坚持文化引领，推行柔性治理，注重宣

传推介，拓宽舆论渠道等途径，动员全区力量参与社会治理，时刻把握区情、村情、民情，实现了社会治理常态化，确保了社会稳定。(一)加强专题教育培训。根据上级要求和全区实际，年初制定下发了《度假区社会治理工作培训方案》，分批分类对网格员进行民生保障、安全生产、纠纷调解等不同领域的专题培训班11次，培训人员共700余人次。通过培训，网格员的整体素质和处置能力大幅提升，上半年共做好人好事75件次，参与处理和调解群众纠纷问题55件，受到群众的广泛赞誉。

(二)完善日常督查考核。为充分调动网格员工作的主观能动性，让群众充分感觉到网格员时刻都在身边，制定了《社会治理工作考核实施细则》和《网格员日常工作考核奖惩办法》，与评先树优和工资挂钩。落实社会治理网格员“日公示周排名月考核”制度，设立“网格员日常工作公示牌”，将网格员日常签到、上报信息、实时在线等情况每天公示，对不合格的网格员进行约

谈处理，实行“末位淘汰”。截止到五月底，已淘汰网格员17人，调整9人，保留45人，塑造了一支业务熟练、作风优良的网格员队伍。(三)抓好关键环节防控。针对经济快速发展带来安全隐患增多的问题，完善社会治理“大数据”中心，实现与行政执法等平台无缝对接，建立完善联勤联动处置机制，打造由城管、安监、信访、综治、公安等多部门组成的综合服务团队。通过日常信息收集，及时分析和研判主要隐患问题，在建筑施工、护林防火、外来流动人口和人员密集场所管理等重要领域加强网格监管，发现问题现场处置，责任倒追。上半年网格员上报信息涉及六大类4

815件，信息办结率达99.98%，社会治安和各类纠纷案件较去年同期下降27%，未发生一起安全生产事故，辖区内行政工作实现零投诉。二、项目建设取得新突破依托董家口循环经济区区位优势，大力开展项目建设落实年活动，以优质服务促进投资环境的改善，抓开工、促竣工，全力推进产业项目和基础项目建设。

(一)产业项目进展顺利。1-6月份全区新注册项目4个，新开工项目4个，新投产项目3个。总投资2亿元的龙湾温泉度假酒店项目目前基础施工已完成，部分主体正在加紧建设，建成后将在一定程度上改变北方滨海普遍存在的只有夏季旅游的单一局面;由青岛港和隆海集团联合投资8亿元总面积30万平米的区域合作开发项目于3月份动工建设，目前部分单体已完成过半;总投资2.2亿元青岛美欧美电子科技有限公司led科技研发项目建设施工已全部完成，正在进行设备安装调试;紫斐蓝莓工业旅游项目一期已竣工并正式投产，二期蓝莓酒堡项目正在加快推进，建成后将进一步丰富度假区旅游产品和线路;区级重点项目黄海水产研究所、锦玛克棉花研发中心和青钢小镇项目进展顺利。

(二)基础设施项目推进加快。积极争取各级专项资金和社会力量支持，围绕“两台、三路、一湾、一河”对基础设施项目建设“精雕细琢”。其中投资1200多万元对龙桥路、东港纬路沿线和周家河河道进行了绿化栽植，精心打造“五彩缤纷”、“福睿景逸”等节点，进一步提升了全区的绿化档次和水平;针对地下管网配套薄弱问题，加紧供水、燃气和雨污管道施工，目前东港纬路和龙桥路段已敷设完成，可以满足沿线入驻企业和社区配套需求;为解决重要景点和项目驻地交通瓶颈问题，消除安全隐患，积极争取

上级资金对东港纬路和龙湾大道共计2.6公里道路进行了路面硬化，并在滨海大道路口增设交通信号灯，在旅游旺季来临前实现了通车。(三)项目服务保障得力。继续实施领导干部包项目责任制，叫响“只要项目定了干，一切手续我们办”的口号，全程无偿代办工商注册、税务登记、建设施工规划许可等前期手续，上半年共计为企业代办各项手续38项，有力的推动了项目建设。同时积极为项目争取土地指标，其中为龙湾景区设施提升工程争取土地指标26.39亩，为海壬集团总部项目争取土地指标33.41亩，有力保障了项目落地。

三、城镇建设实现新提升

坚持因地制宜、规划先行、统筹协调，以项目建设为支撑，以城乡环卫一体化为抓手，高标准推进社区建设，着力提升宜居宜业品质。在规划设计方面，根据琅琊台旅游资源分布、旅游产品种类以及旅游产业的现状，进一步完善《青岛琅琊台省级旅游度假区旅游设施规划》，调整完善《琅琊台景区规划》，在此基础上修订完成《青岛琅琊台省级旅游度假区总体规划》。坚持“高品位规划、高档次建设、高水平管理”的原则，完善南部特色文化旅游集聚区，整合中部休闲度假集聚区，打造北部滨海娱乐度假区，切实做好旅游资源的保护、开发和利用。

在社区建设方面，严格按照既定的村改安置计划向前推进，6月份已完成两村宅基地拆除验收工作;燃气、雨污水、暖气管道铺设和室内外装修粉刷等社区配套工程施工将于7月底前全部完成，相关审批手续已准备完毕，正在协调各相关检验部门审批验收，确保9月份之前完成入住前的所有准备工作。在环境整治方面，创新生活垃圾袋装化收集模式，建立“红黄蓝”三色预警机制，定期对各村环卫一体化情况进行严格检查，结果列入年度农村工作目标考核，与各村环境整治补助资金挂钩。全区环境卫生面貌焕然一新，在黄岛区城乡环卫一体化办公室上半年日常巡查的考评中取得了第一名的好成绩，在青岛市第一次城乡环卫一体化电话民意调查中位列全青岛市所有乡镇(街道办事处、园区)第一名。

**上半年工作计划总结篇十五**

十月份已经过去，在这一个月的时间中我透过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年十月一号来到劲霸男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到劲霸男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习劲霸男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一齐寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。此刻我逐渐能够清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习劲霸男装品牌知识和积累经验的同时，自己的潜力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对劲霸男装的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出

一个很好的解决方法。在与客人的沟透过程中，过分的依靠和相信客人。

在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点：

1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的职责心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和推荐，把我的销售潜力提高到一个新的档次。。

4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体状况分解到每周，每日;以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们劲霸男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

其他计划相关文章：

​

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