# 新成立公司半年工作总结(热门32篇)

来源：网络 作者：暖阳如梦 更新时间：2025-05-14

*新成立公司半年工作总结120\_\_年上半年，在株洲市委、市政府和集团公司董事会的支持与领导下，在市各部门和“三区”的鼎力支持下，市城投公司围绕着服务区域性中心城市建设的省级战术战略，认真并贯彻落实“提质、提速、提效”工作要求，以融资为中心，以...*

**新成立公司半年工作总结1**

20\_\_年上半年，在株洲市委、市政府和集团公司董事会的支持与领导下，在市各部门和“三区”的鼎力支持下，市城投公司围绕着服务区域性中心城市建设的省级战术战略，认真并贯彻落实“提质、提速、提效”工作要求，以融资为中心，以经营为核心，以管理为手段，坚持“三保、两支持”(保项目、保民生、保政府信用，支持基础设施建设、支持重点产业)，进一步解放思想、抢抓机遇、开拓创新，融资、土地收储经营、项目投资管理等方面工作取得了一定成效。现将上半年工作总结如下：

>一、上半年工作情况

>1、解放思想，创新和拓宽融资渠道。

>一是成功发行“12城投债”。我们组建专班，多次向国家发改委、中国人民银行、中国证监会申报争取，今年3月31日国家发改委在中国人民银行、中国证监会共同审核的基础上行文批准我公司首期12亿元城投债券，4月20日进行发行公告，4月27日成功募集债券资金12亿元。发行债券开辟了城投公司直接向资本市场融资的新渠道，给市政重点建设项目和山地整理项目提供了资金保障，也为今后拓展城市空间和经济发展奠定了基础，同时也促进了公司资产结构的改善和体制机制的创新。

>二是认真做好银行间接融资工作。为缓解春节前资金压力，完成了城区信用社保理贷款8000万元，支持茅箭区和张湾区土地整理项目;为解决公司土地收储经营资金问题，我们及时与农业发展银行沟通，公司自身经营土地储备贷款3亿元已经省农发行贷前审批，可望近期贷款到位，将为公司土地收储经营工作打下坚实基础;为支持第三水厂建设，我们积极与中行、建行等金融机构沟通衔接，目前正在全力推进;为改善间接融资结构，我们会同发改委、财政部门积极向上争取，有望争取1亿美元亚行外汇贷款。

>三是继续开展了bt融资工作。按照市政府要求，为有效控制造价，提高工程质量，对东风动力系统b园二期山地整理和基础设施建设项目与东风设计院有限公司经过多轮艰苦的谈判，于6月底达成一致意见，总投资额亿元，加快了服务东风公司“61行动计划”工作步伐，有力地服务了经济发展。

>四是积极探索新的金融产品与拓展融资渠道。结合中期票据发行市场化、募集资金用途自主化、发行机制灵活化和管理自律化等特点，为节约融资时间、降低融资成本，进一步改善融资结构，我们正积极开展中期票据利用的工作;为进一步加快项目建设步伐和降低成本，我们积极探索bot等融资方式，与相关企业和投资主体沟通，对第三水厂建设进行新的融资渠道的探索。

>2、多方沟通，推动政府信用建设。

>一是加强资金归集与调度，按时足额还本付息，切实维护政府信用。今年以来，我们依据贷款合同约定做到了按期足额偿还银行到期贷款本息和支付bt项目回购资金，其中累计偿还银行贷款本息39625万元(本金30435万元，利息9190万元)，支付bt项目回购款5067万元(支付回购本金500万元，回购利息4567万元)。

>二是加强银企合作，积极推进银行间接融资工作。为密切银企关系，推介项目，我们积极与多家金融机构沟通，参加了省政府举办的“金融早春行”活动，并于会后组织了金融机构与城投公司对接会，推介了我市今年需融资的重点项目，并共同研究、探索了支持跨越式发展的新思路和新形势下新的融资模式，收到了较好效果。

>三是继续开展了“十二五”融资规划修编工作。为更好完成“十二五”融资规划编制工作，指导融资平台的良性发展，我们专班运作，与国开行、武汉大学共同对我市“十二五”期间融资和项目合作进行了进一步的分析与研究，目前，融资规划方案正在编制中。

**新成立公司半年工作总结2**

上半年，在站长的领导下，本着对工作、对自己负责的态度，认真做好自己的本职工作，为公司运输生产做出了自己应尽的一份贡献，主要做出以下几点总结：

一、工作学习方面

按照公司一号文件要求，为提高自己的业务水平，不间断的学习《技规》《行规》及公司各项规章制度，特别是事故通报的学习。提高自己对行车安全工作的认识和了解，为了更好的做好本职工作，利用休息时间，熟悉《站细》，了解站场设备和作业程序，在车站组织的各项学习活动中，一向积极认真的学习，通过自己的努力，基本掌握了调车工作的作业要领和作业程序。为自己以后的发展打下了良好的工作基础。

二、技术业务方面

以“苦干、实干、拼命干”的工作精神，调车作业中，严格认真实行调车作业标准的制度，在确保人身安全的情况下，按班前布置的要求，正确做好调车作业准备，作业中，按值班员制定的列车编组计划，认真的传达给连结员计划内容和各项注意事项，严格把控各项作业环节，加强作业标准化，半年中从未发生过违章违纪，影响行车安全的各种行为，保证了车站的安全工作的有序进行。

三、生活方面

生活中和同事互帮互助，和睦相处，之间相处从未有过斤斤计较的事件发生，积极参加各项站务活动，增进了同事之间的友谊，促进和谐氛围。

半年来自己在平凡的岗位上付出了辛苦，尽到了应尽的职责，但是严格的来说离作业标准化还是有一定的差距，在今后的工作中加强自我学习，提高业务水平，尽心尽责做好每项工作，继续为公司安全生产作出贡献。

**新成立公司半年工作总结3**

>一、加强思想政治学习，不断提高自身素养

认真学习科学发展观，把学习作为工作和生活中的一项重要内容，夯实理论基础，不断汲取新的知识，更新理念，提高自己的政治水平，坚持科学发展观，以适应社会发展和社会经济发展的客观要求。

>二、恪尽职守，认真完成本职工作

在工作中，严格遵守班组里的各项规章制度，爱岗敬业、扎实工作、热情服务、勤学苦干，充分发挥一不怕苦、二不怕累、确保成功的战斗精神，任劳任怨，不畏困难。在本职岗位上发挥出应有的作用。

>三、努力学习，不断提升业务水平

我深知在社会发展如此之快的今天不断学习提高是多么的重要，只有能认真学习才能更好的完成自己的工作任务，更好的为人民服务。为了不断提高自身技能，我从不放过每一个学习的机会，在工作中虚心求教，不断总结完善，创新思路，科学统筹，大大的提高了工作效率。利用业余时间参加高等教育自学考试，并于今年7月份拿下本科毕业证。为自己更好的完成本工作打下了坚实的基础。

>四、树立工作目标，创品牌服务形象

心系客户，想之所想，急之所急，“客户满意、业务发展”始终作为我的工作目标，尽自己所能为客户排忧解难，主动热情，迅速办理，及时回复，用诚心、细心、耐心、精心，为客户提供优质热忱的服务。

作为一名入党积极分子，发展对象的我要时刻谨记党的教诲，时刻以党员的行为准则来约束自己，要不断的鞭策自己，不断地完善自己，在班组中起先锋模范带头作用。积极向党组织靠拢，争取早日成为党组织中的一员。

在新的一年中，我一定要把工作做的更出色些，把每一位用户都当成自己知心的朋友，热心的为用户服务。勇于面对各种困难和挑战，努力铸就生命的辉煌。尽自己最大努力，为我们的企业贡献自己的一份力量，为我们的企业树立新的形象，朝着“更快、更高、更强”方向迈进，突破，没有终点。

**新成立公司半年工作总结4**

20\_\_年已经过去一大半了，在上个月底我们公司也开了半年的销售会议，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：

一、塌实做事，认真履行本职工作。

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，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而达到销售的目的。

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\_\_的数据差距很大，她半年的销售额是\_\_万多，回款是\_\_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\_\_万，即每个月要做\_\_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。

**新成立公司半年工作总结5**

今年上半年，本人在单位各级领导的正确领导下，在办公室同事的团结合作和关心帮助下，较好地完成了上半年的各项工作任务，在业务素质方面有了更进一步的提高。现将半年来的工作情况和存在的不足总结如下：

一、工作情况

一是对领导交办及两办定期调度的每一项工作，分清轻重缓急，科学安排时间，按时、按质、按量完成任务。今年上半年共起草有关情况汇报、活动方案、总结等文件30余份。

二是按期调度我局重点工程进展及上级领导分管科室工作情况。全面、准确地了解和掌握当前工作的开展情况，及时向领导汇报，让领导尽量能全面、准确地了解和掌握最近工作的实际情况。

三是协助完成《\_\_年鉴》供稿任务及半年新闻宣传稿件统计工作。

四是利用空余时间，编写工作信息，上半年共被各级媒体采用信息10余篇。

二、存在的不足

回顾半年来的工作，我在思想上、学习上、工作上取得了新的进步，但我也认识到自己的不足之处：

一是由于个人能力素质不够高，公文写作水平有限，有时工作的质量和标准与领导的要求还有一定差距。

二是与局属各单位、科室沟通时语言缺乏力度，造成工作时往往处于被动。

三是对全局工作情况掌握不细，对一些工作还不能主动、提前的谋思路、想办法。

三、下半年的工作打算

一是自觉加强学习，重点学习公文写作。结合自己在日常公文写作过程中暴露出的不足，有针对性地进行学习，不断提高自己的公文写作水平。

二是加强与局属各单位科室之间的沟通，增强语言力度，严肃工作程序，提高办事效率，增强工作实效。

三是加强工作积极性，对工作方面业务不熟练、情况不了解之处，做到勤学、勤问，提高工作的主动性。

**新成立公司半年工作总结6**

20xx年已经过去，在这一年的时间中我通过努力的工作，也有了一些收获，临近年终，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明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是去年xx月份到公司工作的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏对汽车行业销售经验和产品知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教各品系经理和领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方发和对一些比较难缠的客户进行应对方针，取得了明显的效果。

>一、通过不断的学习，获取知识

产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对我们现在处的市场有了一个大概的认识和了解，现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也成功谈成了一些用户购买我们的产品，在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的流程应付一些突发事件。对于一整套流程可以完全的操作下来。

>二、本年度存在的问题

在20xx年x月x日国家实施“xx”政策，被迫我们把库里的大部分车进行了提前上牌，我们根据上半年销售的车型，进行了总结。用到了提前上牌的车上。我们也可以预测到，上半年的车型在下半年消化肯定不是很好，因为上半年的车型基本接近饱和，所以提前上牌车型选择有误。

>三、做好改进

对20xx年工作中存在的问题进行改进的措施，对于车价差万元的情况我们在第三季度会议已经做了相应的调整，现在的产品价格，用户大部分都可以接受。还有一些提前上牌车型有误的，我们已经做好准备，赶在今年旺季把车消化一部分，看看市场，到底是什么情况，做一个准确的判断!减轻公司和部门的资金压力，让我们人轻松上阵，挑战下一个工作任务!

我希望我能从二线的岗位进到一线的销售岗位，成为一个完整的销售人员，我在20xx年的全年中我已经熟练的掌握了一整套操作流程。再加上我从事销售工作一年多的经验，应对和处理一些突发事情有自己的一些办法，我相信自己能做好一名合格的销售人员。如果我能进入到一线销售的岗位上，我会努力使自己的销量和利润化。

**新成立公司半年工作总结7**

20xx年度上半年，我局广告监督管理工作在市局的正确领导、在市局广告科的精心指导下，认真按照上级的要求及县局的总体工作思路和部署，充分发挥职能作用，在搞好监管服务工作模式等方面做了大量的工作，取得了一定成绩，有力地维护了市场经济秩序，促进了地方经济的健康快速发展。按照《全省工商系统开展发展提升年活动实施方案》的工作重点和任务分局，现将发展提升年上半年工作情况汇报如下：

>一、广告工作基本情况及主要做法

截止目前，辖区内共有广告经营单位22户，共登记31件户外广告。

1、为了不断提升全体执法人员的业务水平，提高执法队伍的整体素质。半年来，开展了《广告法》、《户外广告登记管理规定》、《医疗广告管理办法》等法律法规和业务知识学习，充分利用广播、电视、报刊等新闻媒体，开展了《广告法》等法律法规咨询服务活动，利用“”消费者权益保护日、“”世界知识产权日活动发放宣传材料1000余份（册），悬挂横幅1幅（块）,制作宣传展示牌1块，现场接受咨询100余人次。今年开办企业法人和企业业务人员学习班2期，参加人员80余人，定期深入企业开展普法宣传，进一步提高了企业管理人员的法制意识和自我保护意识。

2、帮助企业建立健全广告管理制度，引导企业充分发挥广告效应，开创企业名牌战略，半年来帮助指导10余户企业建立完善了广告管理制度，使之实现了规范化管理。

3、强化宣传力度，提高全社会的商标品牌意识，以“12315”国际消费者权益日，“”知识产权日活动为契机，以广播、电视、报刊、杂志、宣传标语等宣传工具为导向，采取多种形式进行商标法律、法规宣传，普及商标知识。

4、举办《广告》等法律、法规培训班，提高企业主要负责人和专业人员的法律、法规水平。

>二、提高广告行政许可办事效率，提升服务水平。

我局印制一次性告知单100余份，公开办事程序，接待服务咨询100余人次，户外广告登记申请立即办结，去年上半年共办理户外广告登记34件，今年上半年共办理户外广告登记31件。目前，没有涉及农业产品及项目的户外广告登记数。

>三、加大广告监管执法力度，继续深入开展虚假违法广告专项整治。

1、建立健全广告监测体系、广告监测台帐制度。落实广告监测台帐和广告市场巡查记录，对监测中发现的严重违法广告及时进行查处。

2、对各类广告进行全方位监测，建立健全的广告市场巡查制度，对药品、保健品、医疗、房地产等广告进行了专项整治行动。

3、充分发挥监管职能，切实开展打击虚假宣传活动。半年来监测广告1035条。

>四、组织开展广告经营资格检查；加大执法力度，查处虚假违法广告案件。

应检22户，参检户22户，参检率100%，通过率100%。在广告监测、巡查中运用非强制性行政指导方式，制止虚假违法广告2份数，纠正违法广告条数2条。查处广告案件2件，罚没款4000元。设立举报电话12315（xx），受理消费者咨询100余人次。

**新成立公司半年工作总结8**

今年以来，广告科在局党支部的正确领导和热心关怀下，在其他科室中队的支持与配合下，按照“以人为本、热情服务、长效管理、规范高效”的工作宗旨，创新工作思路，完善工作机制，提高服务水平，落实长效管理。较好的完成了制定的各项任务目标和领导交办的各项工作。共办理户外广告设置申请74件，征收户外广告有偿使用费664978元（去年去除公交车车体广告使用费后为569835元）同比增长16%，拆除立柱式大型广告牌4块，取缔其他违法设置的户外广告及设施52余处，总面积约1700余平方米。现就一年来工作情况总结汇报如下：

>一、强化理论学习、提高科室人员业务能力

>二、加强户外广告管理工作，成绩更加突出;

（一）、做好原设置广告设施的续审工作

年初，我科列出了详细的20XX年工作计划，制作了20XX年广告设施审批明细表，明确了审批广告设施的“续审时间表”。确定了全年的“总体目标”为：把广告设施的美化与资源的开发有机结合起来，把户外广告管理一抓到底、抓出成效。统一了思想，凝聚了力量。切实加强了户外广告有偿使用费得征收管理，确保依法征收，应收尽收。共为原审批的22处广告设施办理了续审手续，征收户外广告有偿使用费478345元。续审率为95%（公交车车体广告因特殊原因未能续审）。

（二）、严把设置关、控制新广告设施的审批

为了更好的贯彻落实《曲阜市城市规划区户外广告设置管理暂行办法》、《曲阜市城市规划区户外广告资源有偿使用收入征收管理暂行办法》，我科组织全体科室人员认真学习办法细则，在户外广告的审批工作中严格执行办法规定的内容，严格遵守大型户外广告设施联审联办制度。户外广告审批工作坚持做到科学、规范、高效，按照“高标准设计、高标准材质、高标准安装”的原则，提升户外广告设置档次。一年来，共受理行户外广告审批项目103件，办结74件，共开具《曲阜市广告设施使用协议》167份，新设置大型广告设施13处，征收户外广告资源有偿使用费182833元，同比增长12%。

（三）、开展专项整治活动、取缔违法广告设施

随着城市化进程的加快，我市户外广告业发展迅速，为城市增添了色彩，同时也出现了户外广告设置杂乱、档次低劣、特色不鲜明、破坏城市景观效果等突出问题，在一定程度上影响了城市形象。我科对规划区范围内户外广告设置情况进行调查摸底，对所有广告位登记造册。对未经审批擅自设置的广告设施，组织。一年来共下达《责令限期改正通知书》247份，拆除面积达1700余平方米。特别是今年8月份拆除了杏坛路西首总面积达350平方米的大型落地式广告牌。孔子文化节期间，根据领导安排，联系160吨大型专业吊车，历经5个小时，直至深夜11点，拆除了京福高速20号口处三面大型立柱式广告牌。

**新成立公司半年工作总结9**

上半年的工作到了一个段落，在这半年里，我拥有了一段非常令人难忘的经历。对于我们所有人来说，20\_\_年都是一个特殊的年份，这一年发生了很多的事情，也给了我们很多的考验。现在想一想，我很感激自己找了一家强大的公司，在如此动荡的局面下，我还能坚守在自己的岗位上继续工作，这是公司给予我的安全感。所以在这里，首先是要感谢强大的平台，其次是把这半年的工作好好总结一次。

>一、坚守岗位，热爱本职工作

我进入公司差不多也一年多了，一年前因为一些机遇，我恰好争取到了这个机会，才能来到这个平台上，发展自己，创造光辉。在这上半年里，我也一直保持初心，尤其是再这样的情况里，我依旧坚定信念，把工作做好，处理好身边的一切大小事，不让一些问题滞留。一个好的态度，是做好一件事情的开始。今年的环境已经成为一个定局，既然这样的环境无法暂时更改过来，我便只能去调整自己的状态，继续去热爱这一份事业。

>二、加强合作，培养团结态度

一个集体，很重要的一个因素就是我们彼此的合作态度，以及我们互相的一个默契度。这一点在上半年我是深有体会的。比如在我们平时的工作当中，如若我们彼此之间毫无默契，那么这份工作不会圆满完成。以前有一句话说的是，“人多力量大”，其实有时候对于我们的工作也是一样的。在这个特定的环境当中，我们只有齐心协力，把力气往一处使，我们才有可能在这个领域里作出突破。在上半年，我们都合作的特别好，也让彼此感到温暖，舒适。

>三、工作中的不足

这上半年工作中一些不足的地方就在于，我没有做出一些拓展。比如对于我自己的工作而言，我可能想必前一年拖拉了一点，或许是外界环境太过复杂的原因。我在处理工作的时候，时间花费的相比而言更多了一些，自己的思路也没有那么清晰。这些其实都是我应该改变的地方，要保持一个清醒的头脑，然后用利落的手法解决这一切的问题。

20\_\_年是具有挑战和机会的一年，下半年也会很快，我会珍惜每一点时间，积极去发挥自己，实现自己的价值，为我们公司创造出更高的成绩。我会带着一颗热烈的心，继续在这条道路上走下去。

**新成立公司半年工作总结10**

半年的工作也是做完了，回顾这上半年来我的一个工作，有挺多的感慨，从年初新冠疫情期间在家里办公，再回到公司，然后再到年中工作，可以说这半年有不一样的体会，也是有自己的努力，有个人的提升，我也是对这半年的工作来做个总结。

一、个人工作

在个人的一个工作之中，无论是在家里，或者回到公司，我都是认真的去把事情给做好，领导的要求也是认真的做好，完成了，对于客户的寻找以及业绩的达标，都是在部门名列前茅的，我也是清楚自己作为老员工，更是要以身作则，年初的时候，我是在家办公，一些同事在家办公不是那么的适应，我也是给予了一些建议，一些指导，后来来到公司，业绩开始增长，恢复到正常的水平，我也是做了挺多的工作，对于新入职的新人，我也是帮忙去带领，个人做好了事情的同时，我也是愿意去帮助他人，我知道，只有整个部门的工作去做好了，那么公司方面的工作才能做得更好，并且大家一起努力，那么收获也是更大一些，同时自己也是在做好业绩之中，把自己的一些经验更加的系统化一下，让自己能更在接下来下半年的工作之中更好的利用经验，把工作给做好。

二、学习方面

除了工作，我个人也是在自己闲暇的时间里去多学习，虽然我工作的经验已经很多的，但是我也是要与时俱进，不能落后，一些方法，一些新的技巧，只有自己多去学，多去了解市场，了解行业，那么自己才不会落后，才能当有新的任务到来的时候，能去做好，过往的经验虽然有用，但是我也是知道，如果新的东西不学，那么总会被淘汰的，而且行业也是在不断变化的，只有去适应了，才能业绩上能做好，只有多去学，多深造，自己才能遇到问题的时候，能有方法，并且遇到新的项目，也是可以去接手。除了看书，我也是参加一些行业的会议，一些新的培训，通过不同的方式来积累自己的专业知识和能力。

当然我也是知道自己有一些不足的地方，新的东西接受起来不是那么的容易，而且自己作为老员工，偶尔的时候也是会松懈，会觉得厌烦，这些也是需要去调节，需要自己调整好状态。在下半年的一个工作之中去继续做好，去让自己的工作做得更加优秀，业绩更加的多才行。

**新成立公司半年工作总结11**

今年上半年的工作已接近尾声，半年来，在公司经理室的正确领导下，各部门同仁齐心协力，共同努力，我在保险公司的客服工作取得了一定的成绩。客户服务部紧紧围绕公司总体发展目标，在做好本职工作的同时做好服务创新，以下是上半年的工作总结。

>一、进一步完善相关管理制度

主要从”内强素质、外树形象”着手，通过狠抓公司各岗位人员素质，进一步提高客户满意度，树立公司良好的对外形象。一个优秀的团队须有一个素质、技术过硬的服务队伍，今年以来，我部着重从完善制度着手，通过加大制度的执行力不断加大服务考核力度，以进一步提高客服人员综合素质。

针对我司部分柜员在柜面服务礼仪方面尚存在不规范现象的问题，我司客户服务部着力抓好全体客户服务人员的服务规范性，并从加强服务意识、强化服务执行标准等几方面对客户服务人员做了一些强化训练，加大了现场监督考核力度，现场检查，现场指导，并予以相应处罚。通过一系列的措施，使柜面人员加大了操作的规范性，服务礼仪的执行上也有了一个很大的提升，也为我司不断提高服务水平奠定了很好的基础作用。

>二、强化业务制度学习，树立执行理念

为进一步强化公司业务管理制度执行力建设，从制度上为业务发展提供坚强保障，客户服务部对于分公司筛选出部分需客服员工加强学习的文件和制度，进行了认真梳理及汇集，并制定了业务管理强化制度执行力工作及学习计划，按照学习计划，定期组织客服人员通过集中学习和自学的方式全面、系统地对相关业务管理进行了学习，要求所有参加人员认真做好学习笔记、进行测试并撰写学习心得;根据测试及检查情况，要求各相关岗位撰写整改报告。从自身出发，树立了强化风险意识，确保了此项工作的全面有效开展，切实提高了我司制度遵循和依法合规经营的自觉性。

>三、以服务为本，促进销售

通过举办客户服务活动，不断密切公司与客户的关系，进一步提高客户满意度，树立公司良好的对外形象。为切实有效的开展活动，公司成立领导小组和工作组，并加强了对此项工作的宣传力度，按照活动组织、宣传方案逐一落实并有效实施各相关工作。提升了服务品质、增强了客户忠诚度，进一步提升公司服务水平，充分维护了客户权益，树立了公司良好社会形象。并通过上门送赔款等一系列的优质服务，为业务员的展业工作提供了很好的基础，也为加强我司与代理单位间的业务合作关系起到了很好的沟通作用。此活动的举办不仅增进了客户关系、提升了公司品牌知名度、也为巩固和带动业务增长注入了新的活力。

客户服务工作是一项长期的、较为复杂的综合性工作，我部将要求所辖人员在平凡的工作中，不断提高服务意识，营造全员为客户服务的氛围，将简单的工作做成不简单的事，达到客户、公司、自我的三嬴。

**新成立公司半年工作总结12**

为了物业公司的发展导致我在上半年的工作中十分努力，能够完成自身的工作并为公司的发展带来效益无疑是令人高兴的，因此我在领导的安排下坚守着自身的岗位并完成了许多重要的任务，通过团结合作的方式攻克工作中的难题也会让我很有成就感，毕竟能够为集体事业作贡献才意味着自己具备着崇高的职业素养，为了做好接下来的物业工作还是根据上半年的情况做好工作总结才行。

做好业主的接待工作并咨询对方的需求，为了给业主提供良好服务自然要重视对方的需求才行，所以每当业主反馈意见的时候我都会认真进行记录，在汇总过后交由部门领导从而改进整体的工作方式，对于物业公司的发展而言业主意见的采纳往往是很重要的，而且由于部分楼层老化的缘故导致基础设施并不是很完善，因此对于这部分影响到业主生活的问题要尽快予以解决才行，我也通过对自身服务水平的改善从而提升了自身的职业素养，但想要在物业工作中有所成就仍需改善自身的工作方式并让业主感到满意才行。

对于物业费的收取虽然比较困难却也得到了业主的理解，上半年的工作中物业费的收取对我来说是比较困难的，因此我会事先和业主进行沟通并向对方说明物业费的具体款项，在了解这方面的详细信息以后自然能够得到业主的理解，只不过在沟通的过程中往往很难取得业主的信任，尤其是部分很少与物业进行联系的业主并不相信自己是物业的工作人员，这也导致我需要花费不少精力向对方解释并说明物业费的具体用途。

重视安全宣传方面的工作并排除了这方面的隐患，随着夏季的到来自然要重视防火防盗之类的工作才行，因此领导很重视保安队伍的建设并对现有员工进行了培训，而且对各个楼层的消防器材进行了更新维护，过期或者无法使用的消防器材会及时进行更新从而排除了这方面的安全隐患，考虑到部分楼层堆放大量易燃物品的问题导致我们进行了集中清理，确保各个楼层畅通无阻才能够为业主们的安全提供安全保障，除此之外则是加强对小区内的巡视力度并结合监控做好防盗工作。

能够为物业公司的发展贡献力量自然是令员工感到高兴的，因此我会做好自身的工作并为物业公司的发展着想，作为这个集体的一员也要具备较高的荣誉感才能够创造佳绩，因此我会多和身边同事学习并在往后的物业工作中改进自身的工作方式。

**新成立公司半年工作总结13**

时间一晃而过，弹指之间，距离我到移动公司工作也有半年时间了，在过去的半年里，公司领导和同事们对我悉心关怀和指导，再加上我自己的不懈努力和认真学习，使我迅速成长为一名合格的移动公司员工。

时间一晃而过，弹指之间，距离我到移动公司工作也有半年时间了，在过去的半年里，公司领导和同事们对我悉心关怀和指导，再加上我自己的不懈努力和认真学习，使我迅速成长为一名合格的移动公司员工，并在工作中取得了一定的成绩，但同时也存在了诸多不足之处。现我对这半年来的工作做一个简单的总结。

作为一名刚刚走出校园的大学生，我对未来所要从事的工作充满了热情，迫切希望能为公司的发展做出自己的贡献，但由于工作经验较少，还需要进一步的学习才能独立开展工作。

8月份我们到公司报道后，经领导安排在运维部和市场部各实习半个月，实习的过程就是学习的过程，通过一个月的实习，我熟悉了公司各部门的运作过程，对自己未来的工作职责也有了一个明确的概念。

实习过后，我被分配到了运维部传输数据中心工作，在这里，通过同事们的指导和自己的实践操作，我已基本掌握了自己所需要的工作技能，能够较好的完成自己的工作任务。

我的工作是初级维护，主要负责是对二干传输设备的维护和电路资料的整理，二干传输设备的维护工作包括：

>一、sdh设备运行环境、状态

包括对温度，湿度、清洁度、设备表面、机架与配线架清洁，列头柜电源熔丝及告警设备风扇状态的检查与清洁，还包括机房巡检，ddf，odf接头目测。

>二、wdw设备运行环境、状态

设备运行环境的温度、湿度、机房清洁度，机柜顶端指示灯状态，光监控通道和设备风扇状态检查和清洁，设备、odf标签整理更新，机房调度尾纤、法兰盘、衰耗器，工具、仪器等。

电路资料主要是二干、地网电路资料的整理与更新。接手工作后整理了所有本地网的ddf标签，把用笔修改过的都改成符合ddf标签规范的，然后打印出来重新贴在ddf架上。查清了以前遗留的电路资料不明的地方，重新做好标签。如电信的81条电路，只有传输端，没有交换端，我经过仔细检查后，将这些资料补齐，使整个本地网的ddf架上的标签都清晰明了，并能够达到以下具体的要求：

（1）根据干线和本地网网络拓扑图与骨干层/汇聚层的电路开放资料和传输系统的纤芯资料要与ddf和odf吻合。

（2）干线传输机房和2个基站的odf架及设备侧尾纤要按照规范要求布放，odf要标识清晰完整，每一次开通和跳线都要保证电路资料的更新，ddf架的电路资料准确率要达到98%。

另外，我还整理了一整套传输机房北电设备和华为设备的波分图，完成了以前没有做过标签的odf资料。

在努力工作的同时，我也认识到自身所掌握的知识还有一定的不足，因此积极从书本、从同事们身上学习新的知识，而公司也为我提供了许多很好的学习机会。

在这半年里，由公司安排，我们接受了省公司举办的城域光网络技术mstp培训和ip路由技术培训。在这两次培训中，我了解了城域光网络组网技术和stp网络管理及优化，掌握了ip网上相关常用协议，为自己以后的工作积累了更多的知识，使自己的工作能力有了一定的提升。

掌握了一定的工作技能后，我协助同事开新的基站，在外工作了一个星期，以配合11、2期工程建设扩容的相关工作。11月份，参加了随州移动传输机房电源割接工作。

为了更好的完成好下一步的工作，在现有的基础上取得了更大的进步，我决心在新的一年里，多向老员工请教和学习，继续增强自己的知识，锻炼自己的动手操作能力，积极向上，勤奋工作，使自己能够成为一名爱岗敬业并拥有良好技术能力的优秀员工。

**新成立公司半年工作总结14**

半年来，在公司总的指挥下，团险部全体同仁积极领会总公司工作意图和指示，在市场竞争日趋激烈的环境下努力拓展业务，为完成公司下达的任务指标而努力，现将总结如下：

>一、员工管理、业务学习工作

1、年初按公司总公司工作意图，在团险部内部人员重新进行配置，积极调动团险业务员和协保员的展业积极性。

2、制定符合团险实际情况的管理制度，开好部门早会、及时传达上级指示精神，商讨工作中存在的问题，布置学习业务的相关新知识和新承保事项，使业务员能正确引导企业对职工意外险的认识，以减少业务的逆选择，降低赔付率。

3、加强部门人员之间的沟通，统一了思想和工作方法，督促部门人员做好活动量管理，督促并较好地配合业务员多方位拓展业务。

4、制订“开门红”、“xx争霸”赛业务推动方案，经总公司批复后，及时进行宣导、督促全体业务员做好各项业务管理工作。

5、制订xx年团险业务员的管理和考核办法，并对有些管理和考核办法方面作了相应的调整。

>二、意外险方面工作

学平险：一是一如既往地做好学平险的服务工作。要求业务员每月两次到学校回访，有问题及时与学校领导或经办人做好沟通，联络感情。做到学校有赔案及时上交公司，并将赔款及时送回学校或家长手里，充分履行我们的诚信服务工作。二是为了确保学平险市场的稳定与人保公司合作进行学平险的展业，全面贯彻省保险协会下发的文件精神，对学平险收费标准进行再次明确，全面安排业务员与各学校领导及经办人进行联络沟通，听取他们对公司服务及其他方面的意见，在公司总公司的有力支持下，加强与市教育局领导的联系，取得了市教育局领导的大力支持，使今年的学平险续收工作顺利完成打下坚实基础。三是在各学校即将放假前期，团险部对各大学校进行了走访，全体学平险服务人员在短短的几天内冒着酷暑将xx万余份学平险《致学生家长的一封信和就医服务指南》及时送到学校，发至全体学生家长手中，做好前期学平险工作，最终在xx月份圆满完成了学平险任务。

企业职工意外险：一是为更好的与企业主进行深层次的沟通，听取他们对公司理赔服务等方面的意见及了解企业安全生产的情况，上门拜访意外险保费在xx万元以上的大客户，进一步的加深企业对我们公司的信任和支持。二是与客户服务部一同商讨意外险投保的注意事项。严格按条款要求的人数投保，提高费率，加强生调力度，为承保把好关。三是在意外险市场竞争白热化的情况下，做好企业的售后服务工作。平时多到企业走走、看看，以体现我们的关心及重视，企业有赔案要及时上交公司，并尽早将赔款送回企业。今年的职工意外险在工伤保险及其他公司激烈竞争的情况下，对我公司的意外险的销售造成了极大的冲击。

>三、寿险业务方面工作

在公司总公司的大力政策支持下，全体业务员努力展业，但是寿险业务市场不断萎缩，业务与去年同期相比有大幅下滑。一是平时积极走访企业，并较好地与企业主沟通企业福利费方面的相关事宜，进一步地了解企业人力资源及财务情况等，而最终达到促单的目的。二是做好寿险市场的新开拓工作，在目前困难的市场环境下找到新出路。

>四、综合拓展部工作

今年在总公司的指导下从营销部招募了xx人成立了综合拓展部，尝试新的业务发展渠道，目前为止意外险共收保费xx万，在尝试中也取得了一定的效果，但是还未达到最好效果，在明年将继续探索，使这支队伍能成为公司意外险业务新的增长点。

>五、建议

一是在当前各项政策影响下，团险业务拓展环境越来越严峻，展业难度是客观存在的，为此，建议公司能在对团险予以重视，并在外围环境经营上予以支持。二是建议公司领导多参加团险部会议，多与业务员沟通、交流，在业务思路上予以指导与帮助。

>六、下半年工作思路

1、做好学平险收费前的各项工作。

2、明年工伤保险将在全市全面铺开，因此将工伤保险的影响降低，在巩固现有意外险的基础上，开拓新的意外险来源，特别是一些代理业务。

3、根据目前新型农村合作医疗的开展情况，找到切入点，以便寻求合作的办法，增加新的业务增长点。

4、开拓寿险市场，尝试职场营销。

5、加快综合拓展员队伍的建设与发展，在公司总公司的大力支持下，在一体化营销方面多动脑筋、多做文章。

6、加强对团险业务员队伍的建设。

**新成立公司半年工作总结15**

20\_\_\_\_年上半年，我院研究室在市院研究室的正确指导下，在我院\_\_组的正确指挥下，紧紧抓住省院目标管理方案，为方案中的工作内容为工作重点，辅助以其他临时性工作。在研究室全体干警的努力下，推动了目标管理方案中各项工作的进展，取得了较好的成绩。

一、检察委员会工作

年初至今，我院共召开检察委员会1次，研究案件1件1人。今年，研究室在认真做好检察委员会服务工作的同时，注重从案件的实体审查入手，充分发挥研究室的职能，对已经上会的案件进行了实体审查，并形成审查意见。

二、参加省院案例研讨情况

截止目前，省院组织的\'二次案例研讨，我院全部参加，而且在第一次案例研讨中，我院的案例研讨意见受到了省院的表彰，得到了我院领导的充分肯定。

三、调研工作

调研工作是研究室的一项重要工作内容，具有一定的难度，所以年初在研究全年工作计划的时候，我们就将这项工作作为研究室工作的重点，放在首要位置。在工作中，我们充分调动其他科室的积极性，将市院下发的调研题目分发到各科室，号召各部门干警认真研究，结合本部门工作中实际遇到的问题认真撰写，到现在共撰写调研文章10余篇，均已经上报到市院研究室，并确立了市级的重点课题，省级课题正在进一步的运做之中。

四、执法档案工作

20\_\_\_\_年按照执法档案的工作要求，\_\_\_\_县人民检察院进一步加大了对执法档案工作的重视程度，院\_\_组书记、检察长x亲自召集业务部门的建档干警和执法档案的具体负责部门开会研究，着重说明了执法档案工作重要性、必要性，研究室根据市院的要求对如何规范填写及案件质量评价标准等向建档干警作了详细的说明。在今年的工作中坚决实行“谁主办，谁负责;谁审核，谁负责;谁审批，谁负责”的问责制，确保执法档案工作的顺利进行。

根据我院业务科室干警人数和办案情况，今年共为17人建立执法档案17本，其中，公诉科2人2本、民行科2人2本、控申科2人2本、侦查监督科2人2本、反渎职侵权局2人2本、监所科1人1本、反贪局4人4本、院领导2人2本。

到目前为止，我院共进行执法档案检查2次，建档案件数55件，评价37件，均为良好以上等级。

五、工作中存在的不足

虽然我们的工作取得了一定的成绩，但是距离市院和目标管理的要求还有一定的差距。一是调研工作的基础数基本上能够得到保障，但是加分项还有一定差距，尤其是在课题方面还存在差距。二是调研文章的质量还有待于进一步加强。三是执法档案工作有待于进一步研究。

**新成立公司半年工作总结16**

时间过得真快，回望这半年的成绩，自己感觉学到的东西不少，但给办事处带来的效益却很少。总结之前得与失，为以后的工作做好打算，为明天的胜利做好铺垫。

一、上半年完成的工作

1、销售指标的完成情况

上半年在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，及经销商的共同努力下，\_\_\_\_市场完成销售额157万元，完成年计划300万元的52%，比去年同期增长126%，回款率为100%;低档酒占总销售额的41%，比去年同期降低5个百分点;中档酒占总销售额的28%，比去年同期增加2个百分点;高档酒占总销售额的31%，比去年同期增加3个百分点。

2、市场管理、市场维护

根据公司规定的销售区域和市场批发价，对经销商的发货区域和发货价格进行管控和监督，督促其执行统一批发价，杜绝了低价倾销和倒窜货行为的发生。通过对各个销售终端长时间的交流和引导，并结合公司的“柜中柜”营销策略，在各终端摆放了统一的价格标签，使产品的销售价格符合公司指导价。按照公司对商超、酒店及零店产品陈列的要求进行产品陈列，并动员和协助店方使产品保持干净整洁。在店面和柜台干净整齐、陈列产品多的终端粘贴了专柜标签，使其达到利用终端货架资源进行品牌宣传的目的。

3、市场开发情况

上半年开发商超1家，酒店2家，终端13家。新开发的1家商超是成县规模的\_\_\_\_购物广场，所上产品为52°系列的全部产品;2家酒店是分别是\_\_\_\_大酒店和\_\_\_\_大酒店，其中\_\_\_\_大酒店所上产品为52°的四星、五星、十八年，\_\_\_\_大酒店所上产品为42°系列的二到五星及原浆。新开发零售终端城区4家，乡镇9家，所上产品主要集中在中低档产品区，并大部分是42°系列产品。

4、品牌宣传、推广

为了提高消费者对“\_\_\_\_酒”的.认知度，树立品牌形象，进一步建立消费者的品牌忠诚度，根据公司规定的统一宣传标示，在人流量大、收视率高的地段及生意比较好的门市部，联系并协助广告公司制作各式广告宣传牌35个，其中烟酒门市部及餐馆门头29个，其它形式的广告牌6个。

5、销售数据管理

根据公司年初的统一要求完善了各类销售数据管理工作，建立了经销商拉货台帐及经销商销售统计表，并及时报送销售周报表、销售月报表和每月要货计划，各类销售数据档案都采用纸质和电子版两种形式保存。对上半年年的销售情况按照经销商、各个单品分别进行汇总分析，使得的每月的要货计划更加客观、准确。在每月月底对本月及累计的销售情况分别从经销商、单品、产品结构等几个方面进行汇总分析，以便于更加准确客观地反映市场情况，指导以后的销售工作。

二、下半年工作打算

尽管在上半年做了大量的工作，但由于我从事销售工作时间较短，缺乏营销工作的知识、经验和技巧，使得有些方面的工作做的不到位。鉴于此，我准备在下半年的工作中从以下几个方面入手，尽快提高自身业务能力，做好各项工作，确保300万元销售任务的完成，并向350万元奋斗。

其一是抽时间通过各种渠道去学习营销方面(尤其是白酒营销方面)的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。

其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。来源

**新成立公司半年工作总结17**

20\_\_年以来，依据各级部门对平安生产监察工作的要求，依照局机关年初，监察三科较好地完成了半年工作任务，现就20\_\_年上半年平安生产监察工作开展环境陈诉请示如下：

一、完成主要工作

(一)进一步规范平安监察工作。依据上级要求，监察三科通过“双随机”的模式，对全区的企业进行抽查，完成了上半年的工作任务，较好的完成了上半年的执法计划。监察三科上半年执法反省企业42家次，介入市支队异地执法反省12家次。

(二)进一步增强平安执法反省。监察的.大队依据《区安监局20\_年度平安监管执法》和各级关于平安生产监察工作要求，针对我区生产企业特点，对企业进行全笼罩的反省。上半年执法反省42家次，介入市支队异地执法反省12家次。填写《现场反省记录》22份，下达《责令限期整改指令书》19份，填写《复查看法书》15份。

(三)进一步加大执法工作力度。上半年执法罚款金额万元。此中帮忙体育场街道办执法反省，对淄博银丽工贸有限公司罚款1万元，淄博天勤机器厂罚款2万元，淄博宝鑫磨具有限公司罚款1万元。帮忙科技工业园执法反省，对淄博庄园塑胶有限公司罚款1万元。监察三科对淄博荏奥汽轮机有限公司罚款万，对山东义科节能有限公司罚款4万元，对淄博绿源建材责任有限公司罚款5万元，对元星电子罚款3万元，对计保电气罚款3万元，对美林电子罚款15万。并对20\_年以来的平安生产案件卷宗进行反省梳理，对存在的问题进行整改。

二、下半年工作计算

(一)规范执法反省工作。针对目前我局执法人员素质和装备以及专家环境，下一步对企业的反省建议主要采取专项反省，以削减综合性执法反省中存在的遗漏和不够，防止工作失误。

(二)晋升业务知识才能。七月计划，市局异地执法培训，通过培训晋升执法程度，接收新的理念，更好的为下一步工作打牢根基。晋升监管力度

(三)按质量全面完成其他工作。希望科室的各项工作争取在的年终稽核中取得较好造诣。

**新成立公司半年工作总结18**

回望即将过去的20xx年上半年，这半年里在公司领导的关怀与指导下，基本完成了公司交付的各项工作任务。

在小区客服中心工作期间，我通过学习掌握了怎样去做好服务，怎样去处理客户提出的问题。在这半年来，带领客服中心员工认真学习贯彻公司关于开展综合素质教育，提高服务水平。始终将安全管理放在首位，具体总结如下：

>一、具体的工作

1.做好保安队日常安全管理业务的培训工作;

2.组织学习和演练提高消防预防和应急处理能力;

3.做好设施设备的日常检查和外判单位的监督管理工作;

4.做好保安队日常安全管理业务的培训工作;组织学习和演练提高消防预防和应急处理能力;做好设施设备的日常检查和外判单位的监督管理工作;对住户违章装修的监管和跟进处理。

5.努力配合公司将小区打造成一个和谐文明小区，经常带领员工上门了解小区孤寡老人的住居和生活情况，这一举动得到了住户的一致好评。

6.带领员工发扬敬业奉献精神。

7.严格要求自己努力做好服务工作，认真了解小区住户反映的问题，实地察看发现问题，坚持以人为本，用心服务的原则，以积极认真的态度跟进、落实、解决每一个问题。

>二、存在的问题

半年多来在公司提高综合素质教育的影响下，员工对服务意识有了转变，但是在工作中等工派的现象依然存在，员工在工作中不会主动去发现问题，有一定的依赖性。文明礼貌、服务用语还没有养成习惯，工作效率低，领导不在就松散。要解决以上存在问题，加大执行力，是我们下一步提高综合素质教育的重点，通过业绩考核，岗位问责制度来遏制员工松散和混日子的不良习惯。小区服务工作使我深深的体会到，高效、认真、情切、用心的服务，才能在现代日益竞争的服务行业中站稳脚跟，才能满足现代人们对现实生活的服务需求。

在接下来的半年里我还需要加强学习，配合发挥保安部的职能作用，主动去了解小区治安动态，了解员工思想动态，稳定队伍，主动去发现存在的问题，搞好保安队伍的建设和业务指导培训工作，为公司的发展尽自己的一份力。

**新成立公司半年工作总结19**

我于xx年加入人保财险这个大家庭，已是第5个年头了，在这不算短的时间里，我深感20xx年是xx公司发展迅猛的一年，xx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xx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，接下来我将我半年的工作情况做一个简要的回顾和总结：

>一、个人发展及工作完成情况：

我的这半年工作分为两个阶段，一季度主要从事销售部组训及代理人服务工作；二季度开始丁家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1450万，截止到5月初，已经完成半年任务，截止到6月31日，我部共完成保费收入约900多万，超任务指标约25%；上半年，部门给我下达的任务指标是16万，截止到6月31日，我已完成保费收入31万（其中含摩托车8万），排除摩托车新增业务按23万计算，超出计划指标40%，于20xx年14万同比增长60%；此外，xx营销服务部实现半年保费任务约208万，同比增长19%。

下面是我的具体工作表现：

在思想上坚定政治信念，坚持政治理论的学习，积极向党组织靠拢，定期撰写思想汇报，在党组织有意识的培养和锤炼下，我于20xx年6月9日光荣的成为了一名预备党员。这鞭策着我不断学习科学理论知识，开拓创新，与时俱进，以实际行动践行对自己理想的承诺。

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，也为我去丁家营销部工作奠定了基础。丁家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。

xx营销服务部开业后，不到5个月的时间，实现了保费收入200万，实现业务增长35%，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20xx年“五四青年节”，便联谊活动铜梁支公司一同组织参观了邱少云纪念馆；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

在上半年的工作中，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。

**新成立公司半年工作总结20**

xxxx年上半年，xx部全体员工在物业公司的领导下，加强政治理论学习和业务知识学习，不断创新，努力完成各项任务，现将主要完成的工作、经验体会及今后工作打算汇报一下：

>一、主要完成的工作：

1、完成了东部新城xxx国道供水管道的PE管的投标工作，该工程是济南市第一次大批量使用PE管的工程，影响力巨大。经过两个月的努力，该工程已基本竣工，并得到监理和甲方的认可，为伟星PE管道在济南市场推广打下了坚实的基础。

2、完成了经一路供水管道改造工程的PE管的投标工作，该工程中标价为xx。x万元，目前合同正在履行中。因为经一路地处市区，在开挖和与驻地单位协调配合上比较困难，所以工程进度缓慢，可能会影响我们的结算。

3、完成了山大新校供水管道PE管的投标工作，工程中标价xx万元，已履约xx万元，该工程地处南外环，是市里的重点工程，目前已经打压实验，验收合格，只差一点后来增加的收尾工程。

4、完成了资产评估物业公司的仓库清点工作。

>二、工作中出现的问题及解决办法：

1、在年初工作中，因为自身业务水平较低、经验不足，在刚开始的招投标工作中摸不到头绪，屡次失败。问题究竟出在哪里？面对多次失败的教训，我们查找自身原因、分析工程标书、对比竞争对手，找出了自己的不足。在今后的工作中我们要不断加强业务学习，提高自身能力，增强企业市场竞争力，在今后的招投标工作中使公司处于不败之地。

2、不能正确的处理市场信息，具体表现在：①缺乏把握市场信息的能力，在信息高度发达的现代社会，信息一纵而过，有很多有效的信息在我们身边流过，但是我们却没有抓住；②缺少处理市场信息的能力，有效的信息是靠把握、分析、处理、提交的，及时掌握了信息，我们又往往缺乏如何判断信息的正确性；③缺乏信息交流，使很多有效信息白白流失。在今后的工作中，应采取有效措施，发挥信息的作用，加强处理信息的能力，加强沟通交流，能够正确判断信息的准确性。

3、缺乏计划，缺少保障措施。具体表现在山大新校工程中，因为对工程进度缺乏了解，没有分清轻重缓急，在安排生产上对计划的先后没有做好正确的排序，导致供货缓慢；在设备维护方面又没有保障措施，机器坏了没有配件，影响正常施工，造成不良影响。在今后的工作中，应该加强与业主的沟通，帮助业主分析图纸，了解工程进度，提前做出规划，在管件上做出余量计划。对焊接设备加强维护保养，发现问题及时处理，不留隐患。对于经常损坏的配件，提前做好储备，要在第一时间维护设备。

>三、今后的工作打算：

1、培养市场，加大广告宣传，树立品牌意识。

济南目前正在大搞城市建设，东部新城、西部大学城、市内大面积的管网改造以及分支供水的实施改造都给我们带来了无限商机。我们要做好市场调查，总结上半年三个工程的经验教训，做好客户的回访工作，利用伟星管材良好的性能特点，适当的投入一定的广告宣传，提高企业知名度，加大营销力度，进一步的进行推广。

2、加强部门间的沟通合作。作为经营部门，应该多向兄弟部门学习，加强联系，共同合作，做好服务工作。为了物业公司共同的目标，各部门应该紧密合作，减少内耗，充分发挥团队精神，利用集体的力量提高物业公司整体作战能力。

3、加强学习和内部管理，加强培训，规范各项管理制度，提高人员素质。不断的学习专业知识，提高业务水平。不断完善和规范各项管理制度，为各项工作的开展打下良好的基础。

4、做好安全方面的工作，安全是企业永恒的主题坚持预防为主、防治结合、加强教育、群防群治的原则，通过安全教育，不断增强员工的安全意识和自我防护能力，为员工创造一个安全、舒适的工作环境。

**新成立公司半年工作总结21**

今天是一个非常值得留念的日子，山庄经营到如今已经7年了。集团在xx山庄召开过两次的重要战略会议，这是山庄拆迁前最后一次，因而更显得意义非凡。20xx年集团在这里举办年会，xx局在会上曾说：“集团是一个学习型的组织。假如你一天不学习你就有可能被这个社会、这个企业、这个组织所淘汰”。借这句话，在20xx年半年即将要过去之际，和大家分享几个观点：

>一、关于相信、忠诚与奉献

前几天与xx酒店老总探讨酒店管理的时候，谈到一个观点：企业员工必须具备忠诚与奉献才能做到相信。离开忠诚与奉献，谈何相信呢？在座的各位都非常优秀，但是离开这两个品质能谈相信吗？集团到目前为止走过了14年，无论是对员工、合作伙伴还是客户都一直本着忠诚和奉献这两个品质去经营，创业十几年来我们依靠这两个品质管理，是因为集团之前没有一套非常优秀健全科学的管理制度，我们一直停留在人管人的阶段，而非靠制度去管理人。

>二、关于制度、“人情”和梦想

在我们这个四线城市，集团发展到今天，大家都为之骄傲。集团清楚自己所追求的目标，清晰每一步应该如何走。而这个过程中，我们更关注也更希望的是如何用制度管理来推进集团的百年梦想。所以，我们必须建立健全的、现代的、科学的管理制度，用制度去引领企业的发展。

制度必定要具备两个要素：可用的、容易理解的。在做制度的时候必须客观，不因人而设，而是以客观的态度去质疑及论证。第二个原则是百密而不疏，目的是为了防止员工犯错误。只有这样的制度才真正可用，才能确保百年集团的实现。集团很多员工的工龄都超过三年，长的也有十多年了。但是为什么“老人”反而做不好制度化？中华五千年文化离不开“人情”二字，但我们的制度不能因为人情而去触犯的底线。这并非是在质疑集团十几年做制度的能力，而是在过去十几年，大家或多或少会受人情的影响，在制度执行过程中不够客观。

打造百年老店一直是集团的梦想，这个梦想是属于每一个集团人的。未来集团最理想的结构是由大股东、强势的董事会以及N个职业经理人组成。所谓的大股东，不会只有一个人，而应该是一群人。大股东将左右未来集团的发展，影响集团百年。董事会执最高的决策权，职业经理人各司其职。现在的集团已经逐步出现职业经理人，将来会有更多的优秀职业经理人涌现。这个结构在七年前结识楚天老师时已经提出，当时时机并不成熟。而今从集团发展规模及未来的战略走向看来，这个体系将在三年之内即可建立执行。

>三、关于经营、管理与牺牲

经营第一是要“敢”、二是要“创”，还需要意志和毅力。经营更多的是营销，虽然销售跟营销看似一样，但做起来却相差甚远。我们要跳出目标看经营，不要把死的目标压在心里，而不知如何解决问题。要懂得转变观念与思维，大胆创新。只要不违背原则，错了集团为你买单。集团交过很多学费，也愿意为员工的成长买单。

管理看重结果，不注重过程。集团现在管理层过分地强调过程，太多的解释、借口和理由。在座的管理者有没有关注自己一亩三分地的耕耘结果？你是否能把握指导下属的深度？作为管理者，看结果的同时还应该关注你的团队对你的信任度。管理是一门艺术，不是你事无巨细地关注，你就是好的管理者。在任何一个组织发展的初期需要这样的管理者，但是当组织发展到一定程度的时候，这种方式会埋没人才。

集团的管理愿景是一头绵羊带领一群狮子。我曾经说过：“一头狮子带领的一群绵羊，一定要比一头绵羊带领的一群狮子强。”这两个观点看似矛盾，其实不然。在座很多人都知道我的过去，集团有很多在学历上、背景上都比我优秀的人才。但是我作为一头绵羊，一定会带领你们这群狮子，去实现集团的百年梦想。这就是我最大的人生价值，也是我最大的梦想。我会用我的热情、执着以及付出，甚至用我的牺牲去换取给位更大的回报。

集团的产业众多，但有一个聚焦的原则，那就是在特定的环境下，去考虑特定的事。在20\_年房地产形势一片大好的情况下，为什么集团会选择转型？其实集团并非不再做地产，而是围绕着与地产相关的产业去转型。这样的转型需要一种担当、一种责任、一种付出和一种牺牲。集团房地产不是最顶尖的，但在地产界却小有名气。每次开盘，当天账上就能产生几千万甚至上亿的营业额，与我们转型以后的营业额相比，这需要怎样的勇气和信念？但是在未来的五年或者十年，大家不妨再回看今日集团的聚焦是否真的有错，集团的战略是否正确。

>四、关于德鲁克管理理论与一个故事

德鲁克是世界级管理大师，他提出的管理理论包含四个方面：一是做出奉献；二是追求成效；三是培养提升领导力；四是思维管理。在座各位如果成为合格的经理人，优秀的.管理者，就要谨记这四个管理观念，用它去指引你未来的管理之路。有一个关于小和尚要游学的故事。这个故事告诉我们重要的不是身外之物是否完全具备，而是你的决心。有了决心拟定了目标，一切都不是问题。带上自己的心上路，目标就在前方，路就在脚下，你每走一步就会收获多一点！

**新成立公司半年工作总结22**

光阴如梭，半年的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，我没有辜负领导的期望”。然而，近阶段的工作检查与仓库管理员的理论考试的结果，让我切切实实看到了财务管理的许多薄弱之处，作为财务部的主要责任领导，我负有不可推卸的责任。“务实、求实、抓落实”，对照公司的精益管理高标准严要求，唯有先调整自己的理念，彻底转变观念，从全新的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：

1、年初至今，财务部整个条线人员一直没有得到过稳定，大事小事，压在身上，往往重视了这头却忽视了那头，有点头轻脚重没能全方位地进行管理。

2、人员的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，忽略了管理员的业务培训。

3、主观上思想有过动摇，未给自己加压，没有真正进入角色。

4、忽略了团队管理，与各级领导、各个部门之间缺乏沟通。

5、工作思路上没有创新意识，比如目标管理思路上不清晰，绩效管理上力度不够，出现问题后处理力度不够。

以上几点是我部门与个人存在的最主要的问题根源，财务部门作为公司的一个主要职能监督部门，“当好家、理好财，更好地服务企业”是我财务部门应尽的职责。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的义务与责任。只有不断的反省与总结，管理工作才能得到提高!

**新成立公司半年工作总结23**

上半年，公司在集团各项指示精神及全体员工的共同努力下，较好地完成了上半年各项计划工作内容。现将20\_\_年上半年工作总结如下：

一、继续加强规范化管理工作

上半年，分公司继续贯彻落实集团规范化的各项指示精神，以点带面，将规范化工作继续深入全面展开。首先，公司总经理调整规范化工作思路，并将推行规范化纳入主要工作内容之一，要求各职能部室、管理处要了解和重视规范化工作的重要性，从细节做起，真正将规范化工作贯彻到每一工作点。

其次，分公司先后组织专题培训、现场取经、相互交流等多种多样的方式，在公司内部掀起了比、学、赶、帮的势头，各职能部室、管理处认真整改、积极创新，全面贯彻落实规范化建设的各项工作。

20\_\_年上半年是公司贯彻落实规范化建设、改头换面的重要一年，是各项工作更上一个台阶的重要转折点，我们按照集团指示精神，积极配合，切实抓好规范化管理。总经办严格按照《文件管理规定》，对管理处文件、文档进行指导、规范，组织各管理处文员认真学习《文件管理规定》。品质管理部组织专门人员到各管理处进行审查与指导，对规范化的达标、执行与落实情况进行考核。省广电管理处作为规范化管理龙头，不厌其烦地接待各管理处分期分批现场参观学习，其他管理处亦踊跃参加集团下一季度的审计。各职能部室、管理处各司其职，将规范化建设落实到底。

经过大家的共同努力，公司在集团20\_\_年第一季度管理审计中一发崛起，取得集团公司第一名的好成绩，充分体现了公司自上而下对规范化管理的重视。

二、始终坚持“安全第一，预防为主”，重点加强各项安全管理工作

\_\_分公司在安全工作方面始终保持清醒的头脑，绷紧“安全”这根弦，坚决不放过一个事故隐患，确保不发生重大安全事故，坚持做到层层抓安全，人人重安全，全面夯实安全管理基础。

20\_\_年上半年，我公司未发生任何重大安全事故，并将继续保持安全事故为零的记录。一是生产安全方面，生产安全直接关系到员工的人身安全，为了保障员工的人身安全，公司严格执行安全生产各项规章制度，加强对高空作业等涉及安全的工作的管理及对《安全操作规程》的培训，管理处也根据相关生产安全管理规定制定了安全责任书，并与每个员工签订安全责任书。二是消防安全方面，各管理处根据工作具体情况制定了更加具体、更加适应本管理处的管理制度，并制订了消防安全和处置突发性事件的应急预案，突出了重点部门，重点岗位。

其中，省广电管理处建立健全了防火组织，并确定相应的防火责任人，将防火责任分解到各单位业主，由各单位业主、装修单位等个人或团体负责所属物业范围内的防火责任。把安全责任层层细化，落实到了每一个人，使安全在制度的贯彻中得以实现，较好的形成了安全领导负责，安全分工负责，安全层层负责，安全人人有责的责任体系。三是治安安全方面，治安管理重点体现在对外来人员及车辆的管理上，各管理处时刻谨记，绝不放过任何可疑人员及行径，不断加强对外来人员及车辆的管理力度。

品质管理部在各管理处加强管理、坚持自检的基础上，不走过场，不留死角，每月19日认真做好安全监督检查工作，并以汇总通告的形式将需整改问题下发到各管理处，各管理处对品质管理部在安全检查中发现的问题，也都能及时逐项整改。

安全管理工作是一项长期的、艰巨的工作，必须坚持不懈，警钟长鸣。虽然我们的安全管理工作取得了一定的成效，但仍需不断完善安全规章制度和操作规程，使安全工作目标更明确，责任范围更清楚，行为更加规范。

三、严格控制使用资金及成本

公司按照集团工资调整指示精神，自3月份开始逐级逐岗位进行工资调整，调整幅度较大，为合理使用各项资金，控制成本支出，无论是各职能部室还是管理处都在为控制成本支出支招。财务部加强对每笔费用支出的审核力度，及时对总库物料进行盘查，减少总库物料的库存。

人力资源部严格控制加班费及人员编制。总经办认真审核、汇总各管理处上报的物料申购表，对不该购买和少购买物料进行严格控制，并对新增物料进行货比三家，既保证质量又降低费用支出。

其中，上半年，总经办按照总经理指示，对各管理处物料采取统一入库、集中管理，效果立竿见影，在仍需提高配送效率的基础上，提高了审核效率，大大降低了物料压库及物料浪费现象。管理处本着节约每一分钱的原则，重复利用废旧物品，自制推雪板、拖把等，为公司节省了资金，为公司控制成本支出做出了贡献。

四、加强员工培训，提高员工素质

公司先后由人力资源部牵头，不断加大专业化培训力度，通过“以赛代训”方式将五月份定为“比武月”，并以秩序维护技能比武大赛拉开序幕，取得圆满成功，省广电管理处获得第一名，洄龙小区、省图书馆获得第二名，省财政厅、司法厅、地矿家园管理处获得第三名。此外，人力资源部还先后组织了十余次各个岗位专业技能培训及新员工岗位培训活动，不仅为各职能部室、管理处规范化管理奠定了基础，也提高了员工的专业技能素质和良好的团队意识。同时，20\_\_年上半年公司未产生一起劳动纠纷赔偿费用。

五、工作中不足之处

上半年，公司虽然取得了一点成绩，但整体工作离要求还存在一定的差距，仍待提高。下半年，我们一是继续加强、落实规范化管理，带领所有管理处迈向规范化大门。二是不断增加员工培训频率，从思想意识方面入手，落实到每位员工，深入提高员工服务意识。三是加大考核力度，在原有自觉的基础上，客观地督促、积极地引导。

下半年工作已经来临，我们将继续以集团各项指示精神为指导方向，结合公司实际情况完成下半年工作计划，开展好各项服务工作。

**新成立公司半年工作总结24**

在上半年，作为一名车间主管，我在思想上严于律已，热爱自己的事业，以主管的要求严格要求自己，鞭策自己，力争思想上和工作上在同事心目中都树立起榜样的作用。积极参加工厂及公司组织的各项活动，半年来，我服从和配合领导做好生产部门各项工作。我相信在以后的工作中，我会在领导的关怀下，在同事们的帮助下，通过自己的努力，克服缺点，取得更大的进步。下半年，我将更加努力工作，勤学苦练，使自己真正成为一个经受得起任何考验的主管。现将上半年工作总结如下：

一、欲求到位心先至

任何工作要做到位，关键都在于心要到位。一个人有了责任心，才会有积极主动的态度、深入扎实的作风、认真负责的精神。要想在工作中取得新的突破，找准关键点很重要。我认为我的关键点就是要丰富自己的知识，特别是象我这样半路出家的人，对生产管理知识了解的不是很透彻，遇到问题缺乏解决办法。7月份被提拔到\_\_公司任车间主任一—职，这对我来讲是一一个提高、丰富自己的好机会。在这几个月的时间里，我依据自己的实际经验，再生产现成多学多问，尽可能多的学习自己以前没接触到的生产资料。这个学习的机会激起了我的学习热情，也为今后的工作打下了基础。

二、脚踏实地，不好高骛远

任何一件大事，无不是由若干小的细节构成的。能够在小处努力，把每一个细节做好的人，一定能成就大事业。同样每一个漫不经心的小疏忽也会酿成大事故。立足实际做好当前，结给现在的生产设备从提高工作效率方面入手。随着公司设备的老化和各方面的限制为产品的进一步改进提高加大了难度。所以今后的工作要从设备的小改小革和操作精益求精的工作入手，做好巡检及提高制造部员工操作能力，这样才能更好的完成生产任务。做每一项工作、每一次改进都需要我们从小处着手，精益求精。正阳才能使生产任务、产品性能的进一步提升。

三、树立全局观念，做好本职工作

一个成熟的企业就好比一台正在运行的设备，各个部件的配合协作才能为设备的运行提供保证。公司各个部门的衔接是否流畅也就决定着公司的效率。回顾过去的一年我还有很多的不足之处需要加强，新的一年更是向我提出了更高的要求。在保质保量完成工作前提下，还有很多新的工作需要开展，特别是要将产品质量提高到一个新的层次，是我以前的工作不够重视的领域，我将在这方面多下功夫，努力配合技术部门严把产品质量关。要想将产品质量提高到一一个新的层次，除了完善设备还要有一流的操作人员。在新的一年里，一定会根据现有的生产，适时组织员工结合理论多学习生产线操作规程，提高工作效率，稳定生产才能发给提高产品质量做好铺垫。

四、善于沟通交流，加强协助协调

沟通交流一直是我的弱项，在工作之外还可以，工作之中的沟通尤不擅长。如今的岗位，沟通是非常重要的，尤其是对员工思想必须通过深入的了解才能掌握，掌握了员工的思想才能知道以后在管理方面的重点是什么，还有什么工作要做。这方面我需要加强的很多。

在过去的工作中得到了一些体会，在工作中心态很重要，通过不断

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！