# 最新员工个人半年岗位工作总结 公司员工上半年个人工作总结(5篇)

来源：网络 作者：沉香触手 更新时间：2025-03-21

*员工个人半年岗位工作总结 公司员工上半年个人工作总结一我是销售部门的一名普通员工，刚到\_\_房产时，对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及其房地产市场。作为销售部中的一员，深深觉...*

**员工个人半年岗位工作总结 公司员工上半年个人工作总结一**

我是销售部门的一名普通员工，刚到\_\_房产时，对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及其房地产市场。作为销售部中的一员，深深觉到自己身肩重任。

作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于\_\_年与\_\_公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，我积极配合\_\_公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为\_月份的销售高 潮奠定了基础。最后以\_个月完成合同额\_\_万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

下旬公司与\_\_公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出火爆场面。在销售部，我担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，该同志基本上每天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，我立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。

由于房款数额巨大，在收款的过程中做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

这半年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

**员工个人半年岗位工作总结 公司员工上半年个人工作总结二**

工作总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训，这些经验教训是非常宝贵的。下面是小编为大家整理的员工个人半年岗位工作总结，希望能帮助到大家!

在过去半年里，在院领导、科主任及护士长的正确领导下，我认真学习“以病人为中心”的临床服务理念，发扬救死扶伤的革命人道主义精神，并认真严谨的态度和积极的热情投身于学习和工作中，虽然有成功的泪水，也有失败的辛酸，但是日益激烈的社会竟争也使我充分地认识到成为一名德智体全面发展的国优国标护士的重要性。在踏实地学习与医疗护理工作中，获得广泛病员好评的同时，也得到各级领导、护士长的认可。顺利完成了\_\_年上半年的工作任务。具体工作总结如下：

一、思想道德、政治品质方面：

能够认真贯彻党的基本路线方针政策，通过报纸、杂志、书籍积极学习政治理论;遵纪守法，认真学习法律知识;爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习护士专业知识，工作态度端正，认真负责，树立了正确的人生观和价值观。在医疗护理实践过程中，服从命令，听众指挥。能严格遵守医院的各项规章制度的，遵守医德规范，规范操作。能积极参加医院和科室组织的各项活动并能尊敬领导，团同事。

二、专业知识、工作能力方面：

我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成了以下本职工作：协助护士长做好病房的管理工作及医疗文书的整理工作。认真接待每一位病人，把每一位病人都当成自己的朋友，亲人，经常换位思考别人的苦处。认真做好医疗文书的书写工作，医疗文书的书写需要认真负责，态度端正、头脑清晰。我课件下载认真学习科室文件书写规范，认真书写一般护理记录，危重护理记录及抢救记录。遵守规章制度，牢记三基(基础理论、基本知识和基本技能)三严(严肃的态度、严格的要求、严密的方法)。护理部为了提高每位护士的理论和操作水平，每月进行理论及操作考试，对于自己的工作要高要求严标准。工作态度要端正，“医者父母心”，本人以千方百计解除病人的疾苦为己任。我希望所有的患者都能尽快的康复，于是每次当我进入病房时，我都利用有限的时间不遗余力的鼓励他们，耐心的帮他们了解疾病、建立战胜疾病的信心，当看到病人康复时，觉得是非常幸福的事情。

三、在态度、学习方面：

严格要求自己，凭着对成为一名国优国标白衣天使的目标和知识的强烈追求，刻苦钻研，勤奋好学，态度端正，目标明确，基本上牢固的掌握了一些专业知识和技能，作到了理论联系实际;除了专业知识的学习外，还注意各方面知识的扩展，广泛的涉猎其他学科的知识，从而提高了自身的思想文化素质。

四、在生活方面：

养成了良好的生活习惯，生活充实而有条理，有严谨的生活态度和良好的生活态度和生活作风，为人热情大方，诚实守信，乐于助人，拥有自己的良好出事原则，能与同事们和睦相处;积极参加各项课外活动，从而不断的丰富自己的阅历。

在过去的半年中，我感谢每一位和我共事的同事。感谢你们的善待，感谢和你们有这样相逢相知相处的缘分，感谢你们的善良和美好，感谢你们让我生活在这样一个温暖的大家庭!希望来年，我们仍然能够荣辱与共，共同感觉感受生命和生活的美好美丽，共同去创造一个更加灿烂的未来!

上半年来，护理部在医院党政领导班子的领导和关心下，围绕“医院管理年”活动的工作目标和重点要求及医院创建“二甲”的中心工作，结合护理部的工作计划和目标，积极开展工作。现将上半年主要工作总结如下：

一、积极完成医院的各项指令性任务。

护理部作为职能部门，能较好地做好上情下达、下情上递工作。围绕医院的中心工作，较好地完成医院布置的各项任务。动员全院护理人员利用休息时间，参加肠道门诊工作，确保了肠道门诊顺利进行。参加卫生局中心血站献血服务10人次，干部体检数百余人次，外出公益服务15余人次。

二、围绕创建“二甲”医院的工作重心，积极开展工作。

为落实“二甲”评审的各项准备工作，护理部按照“二甲”护理管理评审标准，就相关各项工作进行分解安排，要求各部门在完成日常工作的前提下，确保质量地按照日程安排完成各项工作，护理定期对各科室的准备情况进行检查和考核，并对存在的问题作相应的指导。

一月中旬护理部组织大内科、大外科的护士长到\_\_医院、\_市第三人民医院，学习上级医院先进的管理理念、管理方法，以弥补自己工作中的不足之处，为创建等级医院做准备。

三、继续狠抓护理质量，保障护理安全。

1、根据\_省等级医院考核标准及\_市卫生局护理质量控制检查标准及医院实际，护理部在原有的护理质量检查基础上重新制定了新的质量标准，制定了《月护理部目标管理考核标准》、《月护理质量检查表》。护理部每月一次按照质量标准对各科室进行检查、打分，并将科室的护理质量与绩效工作挂钩，大大的促进了各科的积极性，提高了护理质量。

2、为更好地规范临床护理工作，护理部重新制定了《晨会交接班细则》、《床头交接班程序》、《治疗班考核要求》等护理制度，并以新制度为准则对临床护士进行考核。

3、半年来组织护士长夜查房及节假日查房共计50余次。对检查中发现的问题要求科室及时整改，护理部进行反馈性检查，取得了较理想的成绩。

4、护理部每季度组织召开护理质控及护理安全会议，对检查过程中经常发生的突出问题进行分析，提出整改措施。

5、护理部有专人负责管理各级护士的培训工作，有计划、有组织地落实护理人员理论和操作培训。组织全院性业务学习2次，疾病护理查房2次，完成全院护士七项常用护理操作(心肺复苏、静脉输液、无菌操作等)的培训和考核，培训率达93.5%，考核合格率达100%。

四、改进服务流程，改善服务态度，切实做到以病人为中心。

1、积极参与病区服务中心建立。三月中旬病区一站式服务中心正式成立，护理部抽调了三名护理人员加入该部门。“中心”的成立规范了新病人入院处置、特检病人的护送工作、标本送检工作，减轻了临床护士的工作量，得到临床科室的一致好评。

2、为适应广大患者的要求，改善输液室“窗口”面貌，上半年医院对输液室进行了装修，从硬件设施上改善输液室的面貌，护理部也积极地从软件设施上着手对输液室进行改造。首先，优化护理人员结构、合理配置护理人员。护理部克服困难，抽调了两名业务素质好的护士补充到输液室护理队伍中去，确保了输液室护理人员的配备。第二，实行了弹性排班，增加高峰期上班人数，解决了输液高峰期排长队的现象。第三，划分小儿输液与成人输液区。第四，美化输液室的环境，为病人营造一个安全、温馨、和谐的场所。第五，改善服务态度，加强业务素质。通过一系列的措施，使输液室的面貌得到极大的改观，病人满意度上升达90%以上，在四月份医院“满意窗口，满意职工”评比活动中，输液室被评为“满意窗口”。

3、各病区克服人员紧缺，临床工作繁忙等诸多困难继续开展出院病人的延伸服务。半年来病区与延伸服务中心完成出院病人电话回访3859人次，信访437人次，家访374人次，回访率达97.3%。在延伸服务过程，得到病人及家属对护理工作的表扬多次，也收到许多合理的意见及建议。

4、上半年护理部完成护理满意度调查2次，参与满意度调查的病人数达232人次，平均满意度一季度为92.7%，二季度为95.4%。对调查中病人认为不满意内容，要求科室提出整改意见并作为下一轮考核的重点。

半年来，在全院护理人员的共同努力下，我们的护理质量有了较明显的提高，护理过失比去年同期下降10%，投诉较去年同期下降15%，护理满意度比去年提升1%，收到病人的表扬信3封，锦旗2面，口头表扬多次，其中我们的血液净化中心因向血透病人\_\_捐款献爱心而被\_日报公开表扬。

回顾这半年的工作历程，作为\_\_企业的每一名员工，我们深深感到\_\_企业之蓬勃发展的热气，\_\_人之拼搏的精神。下面就是本人的工作总结：

我是销售部门的一名普通员工，刚到\_\_房产时，对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及其房地产市场。作为销售部中的一员，深深觉到自己身肩重任。

作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于\_\_年与\_\_公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，我积极配合\_\_公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为\_月份的销售高 潮奠定了基础。最后以\_个月完成合同额\_\_万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

下旬公司与\_\_公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出火爆场面。在销售部，我担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，该同志基本上每天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，我立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。

由于房款数额巨大，在收款的过程中做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

这半年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

自从进入房地产公司已经有半年多了，我进步了很多，不仅仅是在业务方面上的进步，还有很多现实中的问题。比如为人处世原则、处理问题的能力，以及和同事客户之间的关系。这些我都取得了很大的进步。我感觉自己在房地产公司工作真的是没有选错，自己进入了一个适合自己的行业和公司，我感觉十分的幸运。上半年的时间已经走过，现对上半年工作进行简单的总结：

一、业务能力

进入一个行业，对行业的知识，熟悉操作流程和建立自己的客户关系。在实际工作中，我也学到了如何抓准客户和跟踪客户，懂得不同客户的不同需求。对市场的了解。不仅是要对目标市场有所了解，也对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。应该不断的学习，积累，了解行业动态，价格浮动。在了解了竞争对手的户型以及价格信息，才能凸显出自己楼盘的优势。

处理好跟客户的关系，和客户建立好良好的关系。因为同一个客户，可能会接到很多户型以及户型的价格，如果关系不错，客户会主动将竞争对手的价格信息，以及户型特点主动告诉。在这个过程中，我们就要要充分利用自己的楼盘优势，特点，分析对方价格，并强调我们的优势，进一步促成成交。

二、个人素质能力

做生意，最怕“\_商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，做生意。售楼也是一样在与人交流的过程中，要体现自己的诚意。在客户交流的过程中，只有诚实，才能取得信任。只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去，房地产销售更是如此，因为销售是一个很长销售的过程。

房地产销售中一个新客户的成交时间一般在一周或一个月甚至更长所以，不论是上门的客户还是电话客户，或是老客户带来的新客户，零零总总的加起来也有不少来客量，但是成交的客户却不是很多，我们可能很多时间都是在做“无用功”。但是一定要有耐心，有很多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为真正的成交客户，所以必须有耐心才会把业绩做得更出色。

只要有意向的客户，就要厚着脸皮把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于成交的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，维护好关系。在这个漫长的过程中，在自己没有成交而同事有成交的时候，一定要有耐心，暴风雨后便是彩虹。自信心很重要，把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于成交的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，维护好关系。一个人的力量在整个工作中显得非常渺小，只有大家团结互助精心合作才能保证成交的顺利完成。

认真细心，做事用心。这样才能避免自己犯错误，从内心深处清醒的认识到：任何人都可能犯错误，客户也不是神，甚至在某些方面客户可能还不如我们，所以才要更仔细地去工作，认真地去核对资料，及时发现和减少错误的发生。犯错误和返工是的误工和浪费。进一步规范自己的工作流程，避免一些低级性的错误出现，减少混乱，养成良好的工作习惯。增强自己工作的计划性，这样可以避免遗忘该做的事情，减少丢三落四现象的出现。

我也深刻地认识到自己在工作中也还有很多不足之处，需要进一步的学习和改进。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，工作多的时候容易急噪，或者不会花时间去检查，也很粗心。

以目前的行为状况来看，我还不是一个合格的销售人员，或者只是一个刚入门的销售人员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。主要没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质还不过关，每个人的经历和知识水平都不相同，这决定了每个人在做事情的能力上也会存在差别，但很多时候，工作能否做好，起决定作用的并不是能力。在实际工作中，有相当大的一部份工作不是靠能力来完成就能做好的，而是靠对公司对部门对自己的一种强烈的责任心与很强的执行力来完成来做好的。

作为一名业务员，如果当客户问一些有关产品的专业问题时，若一问三不知，那么很可能会失去这个客户。因此为了抓住每个潜在的客户，一定要对自己所销售的楼盘很熟悉，要达到了如指掌才能很专业地回答客户的问题。其次，之前经理也说过作为一名合格的售楼人员，如果真的想使自己有成就感的话那就要做出业绩来，因此今后我也要朝着这个方向好好加油。

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：

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。

<

★ 20\_员工个人半年工作心得总结</span

★ 20\_年员工自我上半年工作总结范文五篇</span

★ 关于20\_年个人上半年工作总结汇报五篇</span

★ 20\_个人半年度工作体会总结</span

★ 关于社区半年个人工作总结汇报</span

★ 20\_工作总结范文|格式|模板</span

★ 20\_年行政部员工个人季度工作总结范文</span

★ 个人20\_第一季度优秀工作总结5篇</span

★ 20\_医护人员年终工作总结5篇</span

★ 人资月度工作个人总结工作汇报</span[\_TAG\_h2]员工个人半年岗位工作总结 公司员工上半年个人工作总结三

上半年来，护理部在医院党政领导班子的领导和关心下，围绕“医院管理年”活动的工作目标和重点要求及医院创建“二甲”的中心工作，结合护理部的工作计划和目标，积极开展工作。现将上半年主要工作总结如下：

一、积极完成医院的各项指令性任务。

护理部作为职能部门，能较好地做好上情下达、下情上递工作。围绕医院的中心工作，较好地完成医院布置的各项任务。动员全院护理人员利用休息时间，参加肠道门诊工作，确保了肠道门诊顺利进行。参加卫生局中心血站献血服务10人次，干部体检数百余人次，外出公益服务15余人次。

二、围绕创建“二甲”医院的工作重心，积极开展工作。

为落实“二甲”评审的各项准备工作，护理部按照“二甲”护理管理评审标准，就相关各项工作进行分解安排，要求各部门在完成日常工作的前提下，确保质量地按照日程安排完成各项工作，护理定期对各科室的准备情况进行检查和考核，并对存在的问题作相应的指导。

一月中旬护理部组织大内科、大外科的护士长到\_\_医院、\_市第三人民医院，学习上级医院先进的管理理念、管理方法，以弥补自己工作中的不足之处，为创建等级医院做准备。

三、继续狠抓护理质量，保障护理安全。

1、根据\_省等级医院考核标准及\_市卫生局护理质量控制检查标准及医院实际，护理部在原有的护理质量检查基础上重新制定了新的质量标准，制定了《月护理部目标管理考核标准》、《月护理质量检查表》。护理部每月一次按照质量标准对各科室进行检查、打分，并将科室的护理质量与绩效工作挂钩，大大的促进了各科的积极性，提高了护理质量。

2、为更好地规范临床护理工作，护理部重新制定了《晨会交接班细则》、《床头交接班程序》、《治疗班考核要求》等护理制度，并以新制度为准则对临床护士进行考核。

3、半年来组织护士长夜查房及节假日查房共计50余次。对检查中发现的问题要求科室及时整改，护理部进行反馈性检查，取得了较理想的成绩。

4、护理部每季度组织召开护理质控及护理安全会议，对检查过程中经常发生的突出问题进行分析，提出整改措施。

5、护理部有专人负责管理各级护士的培训工作，有计划、有组织地落实护理人员理论和操作培训。组织全院性业务学习2次，疾病护理查房2次，完成全院护士七项常用护理操作(心肺复苏、静脉输液、无菌操作等)的培训和考核，培训率达93.5%，考核合格率达100%。

四、改进服务流程，改善服务态度，切实做到以病人为中心。

1、积极参与病区服务中心建立。三月中旬病区一站式服务中心正式成立，护理部抽调了三名护理人员加入该部门。“中心”的成立规范了新病人入院处置、特检病人的护送工作、标本送检工作，减轻了临床护士的工作量，得到临床科室的一致好评。

2、为适应广大患者的要求，改善输液室“窗口”面貌，上半年医院对输液室进行了装修，从硬件设施上改善输液室的面貌，护理部也积极地从软件设施上着手对输液室进行改造。首先，优化护理人员结构、合理配置护理人员。护理部克服困难，抽调了两名业务素质好的护士补充到输液室护理队伍中去，确保了输液室护理人员的配备。第二，实行了弹性排班，增加高峰期上班人数，解决了输液高峰期排长队的现象。第三，划分小儿输液与成人输液区。第四，美化输液室的环境，为病人营造一个安全、温馨、和谐的场所。第五，改善服务态度，加强业务素质。通过一系列的措施，使输液室的面貌得到极大的改观，病人满意度上升达90%以上，在四月份医院“满意窗口，满意职工”评比活动中，输液室被评为“满意窗口”。

3、各病区克服人员紧缺，临床工作繁忙等诸多困难继续开展出院病人的延伸服务。半年来病区与延伸服务中心完成出院病人电话回访3859人次，信访437人次，家访374人次，回访率达97.3%。在延伸服务过程，得到病人及家属对护理工作的表扬多次，也收到许多合理的意见及建议。

4、上半年护理部完成护理满意度调查2次，参与满意度调查的病人数达232人次，平均满意度一季度为92.7%，二季度为95.4%。对调查中病人认为不满意内容，要求科室提出整改意见并作为下一轮考核的重点。

半年来，在全院护理人员的共同努力下，我们的护理质量有了较明显的提高，护理过失比去年同期下降10%，投诉较去年同期下降15%，护理满意度比去年提升1%，收到病人的表扬信3封，锦旗2面，口头表扬多次，其中我们的血液净化中心因向血透病人\_\_捐款献爱心而被\_日报公开表扬。

**员工个人半年岗位工作总结 公司员工上半年个人工作总结四**

自从进入房地产公司已经有半年多了，我进步了很多，不仅仅是在业务方面上的进步，还有很多现实中的问题。比如为人处世原则、处理问题的能力，以及和同事客户之间的关系。这些我都取得了很大的进步。我感觉自己在房地产公司工作真的是没有选错，自己进入了一个适合自己的行业和公司，我感觉十分的幸运。上半年的时间已经走过，现对上半年工作进行简单的总结：

一、业务能力

进入一个行业，对行业的知识，熟悉操作流程和建立自己的客户关系。在实际工作中，我也学到了如何抓准客户和跟踪客户，懂得不同客户的不同需求。对市场的了解。不仅是要对目标市场有所了解，也对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。应该不断的学习，积累，了解行业动态，价格浮动。在了解了竞争对手的户型以及价格信息，才能凸显出自己楼盘的优势。

处理好跟客户的关系，和客户建立好良好的关系。因为同一个客户，可能会接到很多户型以及户型的价格，如果关系不错，客户会主动将竞争对手的价格信息，以及户型特点主动告诉。在这个过程中，我们就要要充分利用自己的楼盘优势，特点，分析对方价格，并强调我们的优势，进一步促成成交。

二、个人素质能力

做生意，最怕“\_商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，做生意。售楼也是一样在与人交流的过程中，要体现自己的诚意。在客户交流的过程中，只有诚实，才能取得信任。只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去，房地产销售更是如此，因为销售是一个很长销售的过程。

房地产销售中一个新客户的成交时间一般在一周或一个月甚至更长所以，不论是上门的客户还是电话客户，或是老客户带来的新客户，零零总总的加起来也有不少来客量，但是成交的客户却不是很多，我们可能很多时间都是在做“无用功”。但是一定要有耐心，有很多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为真正的成交客户，所以必须有耐心才会把业绩做得更出色。

只要有意向的客户，就要厚着脸皮把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于成交的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，维护好关系。在这个漫长的过程中，在自己没有成交而同事有成交的时候，一定要有耐心，暴风雨后便是彩虹。自信心很重要，把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于成交的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，维护好关系。一个人的力量在整个工作中显得非常渺小，只有大家团结互助精心合作才能保证成交的顺利完成。

认真细心，做事用心。这样才能避免自己犯错误，从内心深处清醒的认识到：任何人都可能犯错误，客户也不是神，甚至在某些方面客户可能还不如我们，所以才要更仔细地去工作，认真地去核对资料，及时发现和减少错误的发生。犯错误和返工是的误工和浪费。进一步规范自己的工作流程，避免一些低级性的错误出现，减少混乱，养成良好的工作习惯。增强自己工作的计划性，这样可以避免遗忘该做的事情，减少丢三落四现象的出现。

我也深刻地认识到自己在工作中也还有很多不足之处，需要进一步的学习和改进。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，工作多的时候容易急噪，或者不会花时间去检查，也很粗心。

以目前的行为状况来看，我还不是一个合格的销售人员，或者只是一个刚入门的销售人员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。主要没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质还不过关，每个人的经历和知识水平都不相同，这决定了每个人在做事情的能力上也会存在差别，但很多时候，工作能否做好，起决定作用的并不是能力。在实际工作中，有相当大的一部份工作不是靠能力来完成就能做好的，而是靠对公司对部门对自己的一种强烈的责任心与很强的执行力来完成来做好的。

作为一名业务员，如果当客户问一些有关产品的专业问题时，若一问三不知，那么很可能会失去这个客户。因此为了抓住每个潜在的客户，一定要对自己所销售的楼盘很熟悉，要达到了如指掌才能很专业地回答客户的问题。其次，之前经理也说过作为一名合格的售楼人员，如果真的想使自己有成就感的话那就要做出业绩来，因此今后我也要朝着这个方向好好加油。

**员工个人半年岗位工作总结 公司员工上半年个人工作总结五**

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：

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！