# 上半年工作总结汇报分享范文三篇

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2024-01-14

*工作总结jobsummary/worksummary是最常见和通用的年终总结、半年总结和季度总结。从内容上讲，工作总结就是对一段时间内的工作进行全面系统的总体检查、总体评价、总体分析和总体研究，分析成果中存在的不足，总结经验教训。 以下是为...*

工作总结jobsummary/worksummary是最常见和通用的年终总结、半年总结和季度总结。从内容上讲，工作总结就是对一段时间内的工作进行全面系统的总体检查、总体评价、总体分析和总体研究，分析成果中存在的不足，总结经验教训。 以下是为大家整理的关于上半年工作总结汇报分享的文章3篇 ,欢迎品鉴！

**上半年工作总结汇报分享篇1**

　　上半年来，能一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够积极主支动关心本部门的各项营销工作和任务，积极x等及其它中介业务等。本人凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，也取得领导和同志们的好评。回首上半年，在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与最优秀的员工比还存在一定的差距和不足。但我有信心和决心在今后的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

　　>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：千方百计完成区域销售任务；努力完成销售管理办法中的各项要求；负责严格执行保险；积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；严格遵守公司各项规章制度；对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；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，x月来，在业务工作中，首先自己能从保险知识入手，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，通过这些时间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。在x和x这块市场进行销售时候，由于自己业务知识欠缺、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。

　　>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，而保险缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如保险销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在保险销售的过程中，严格按照公司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、认真学习我公司保险及相关保险知识，依据客户需求确定可使用的保险品种

　　熟悉保险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，对公司保险的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分保险基本能掌握用途、使用。

　　总结以前的工作，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，x月份自己计划在上月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依据x月份区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在淇县、林洲区域，一是主要做好各猪场的自购用户，挑选几个用量较大且经济条件好的猪场：葛东生、刘尚明、张爱静、杨连巧做为重点。在没有走到的猪场去拜访、扩大市场、增加销信。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。为确保完成六月销售任务，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，以扩大保险市场占有额。众所周知，保险销售工作对于任何一保险企业来说，都是核心，公司其它的部门的工作都是围绕销售来展开，因此，作为一名销售人员，责任重于泰山。

　　在这半年中，深知自己的职责就是，为公司尽职尽责，为客户贴心服务。公司制定的制度能很好的遵守和执行，能积极向上的工作，同时加强自身的学习，不断的提高自己的业务知识和工作能力，能遵纪守法，不做有损公司利益的事情！总体来说，这半年我取得了长足进步。不论与老客户的谈判，还是与新客户的接洽工作，都是一步一个脚印扎扎实实走过来的。

**上半年工作总结汇报分享篇2**

　　接公司领导通知、春节后上班先到公司开会，20xx年2月16日来到广州从化项目，17日到珠海公司参加公司会议，会议内容为20xx新的一年的工作部署，根据公司会议20xx年做了一些新的调整，公司设置了有关专线技术服务部门，技术部由本人负责，全面负责公司在建项目所有工程技术方案指导管理、质量、安全、控制管理。20xx年2月22日至3月16日检查广州从化和深圳项目的质量、安全。3月16日回到烟台项目，3月16日回到烟台项目、对烟台项目的收尾工作提出了相关的指导控制。20xx年5月12日应徐经理要求将烟台项目的机械设备搬至大连项目，12日下午安排了一辆货车到烟台项目装部份周转材和办公桌用品待，晚上9：30分坐船过大连13日零晨4：30分到达大连星海湾金融大厦项目，6月17日接到张林恭通知要将大连所有的设备材料拖回中山项目，大连项目将放弃不做了，6月18日后组织联系车辆，25日已将大连项目所有设备材料装完，并与物流公司办理了相关运货手续，全权由物流公司负责运输过程中的货物安全，7月2日所有货物已安全到达了广东中山项目。

　　>一、施工质量检查总结

　　1、20xx年2月17日到公司开完会已后按照公司要求进行检查了深圳万科千林山居项目、广州从化夏湾拿项目、检查各项目的技术文件、施工方案、施工质量、施工安全、整个施工生产体系，检查中存在的质量问题、安全隐患、生产要点已全面做出了整改措施和技术控制方法，并将检查存在的各分项工程技术资料上报了公司。

　　2、根据检查存在的问题我已经做了相关的整改技术交底，并将技术交底下发到各位工长手中，并切要求各项目主要管理人员按照相关技术交底资料实施控制工程质量，在实施过程中因管理体系不建全领导没有高度重视工程质量，层层落实不到位，所以执行中没有原格按照相关技术规范资料落实，没有落实的原因分析；

　　a、根据目前各项目在建工程存在的质量、和安全问题进一步作出分析，工程质量是企业的生命，一个企业应于质量第一、安全第一为目标。首先公司领导对工程质量就没有得到高度的重视，公司对各项目没有制定明确的质量管理目标、安全管理目标、没有明确可行的质量、安全控制措施，更没有统一的控制目标，因此、导致每个分项工程在施工过程中就没有得到有效的控制。

　　b、各项目对质量管理存在最大的缺陷就是没有做好有针对性的作业技术交底控制书，高层管理人员对各分项工程的质量管理目标不明确，安全管理也不明确，更不用说有什么指导控制性的有效技术文件，波动性和随意性都比较大，根据检查结果可以反映出前期的实施过程，分项工程施工中基本是根据各位工长的随意性去指挥操作，无论技术高低，没有按照有关规范要求做出相关的有效控制文件。

　　c、做好技术交底是有效控制工程质量的条件之一，为此，每一分项工程开始实施前均要进行交底，作业技术的交底、施工方案的具体细化，明确更具体的技术实施方案，是工序施工的具体指导文件，做好技术交底首先项目经理就应该高度重视，并切要明确交底的内容包括施工方法，质量要求和验收标准，施工过程中需注意的问题，可能出现的意外问题及应急措施。关键部位，或技术难度大，施工复杂的分项工程，没有做好技术交底的分项工程，不得进入正式实施。

　>　二、生产与质量管理概述

　　1、建设工程是一个生产的单件性，流动性、波动较大，它不像一般工业产品那样的生产线那么规范，有固定的生产流水线，有规范化的生产工艺和完善的检测技术、有成套的生产设备和稳定的生产环境，所以工程质量容易产生波动而且波动还比较大，同时影响工程质量的因素还比较多，其中任一因素发生变动，都会使工程质量产生波动。如材料规格品种使用错误、施工方法不当、操作未按规程进行、机械设备故障、设计失误、生产系统施工环境等等都会造成工程质量事故。主要一个因素就是人为因素，根据我公司目前在建的工程项目、所存在的质量问题、和安全隐患绝大部份是人为因素所造成的质量问题和安全问题，总的归纳起来主要有五个方面，人因素、材料因素、机械因素、施工方法、施工环境五大因素。

　　2、人员因素、人是生产经营活动的主体，也是工程项目建设的决策者、管理者、操作者、工程建设的全过程，如项目的规划，决策、勘察、设计和施工，都是通过人来完成的。人员的素质，即人的文化水平、技术水平、决策能力、管理能力、作业能力、控制能力、身体素质及职业道德等，都将直接地影响施工质量，所以人员因素是影响工程质量的一个重要因素。因此要加强管理人员的自身管理素质，提高质量、安全的管理素质，首先要从领导做起，要从领导抓起。

　　3、工程材料、各类建筑材料、构配件、半成品等、它们是工程质量的基础。工程材料选用是否合理、产品是否合格、材质是否经过检验、保管使用是否得当等等都将直接影响工程质量和结构的刚度强度，观感、功能、使用安全等，目前深圳项目2#楼转换层出现整层屋面找平层基底不牢固、表面起皮，起沙，无法达到正常标准要求，导致下步施工非常困难，无法保证工程质量，增加工程造价，原因就是先用的材料错误。

　　4、施工方法、施工方法是指工艺方法、操作方法和施工方案。在施工过程中，施工方案是否合理，施工工艺是否先进，施工操作是否正确，都将对工程质量产生重大的影响，施工方法不同产生的质量也不一样，工程的成本也不一样，不同的施工方法就有不同的造价，不同的质量。

　　5、机械设备、施工中使用的各类机具设备，包括大型垂直与横向运输设备，它们是施工生产的主体工具，施工机械的类型、操作是否方便安全等，都将直接会影响到工程的质量好与坏，影响到工程的进度和工程造价。

　　6、环境条件包括工程技术环境，如工程地质、水文、气象待；工程作业环境，周围环境条件等都会直接影响工程质量，但是施工现场环境主要还是人为因素。

　　7、目前检查存在的主要因素就是以上的五大因素，主要一项是人员因素，人员影响工程质量的因素主要分为；施工决策、施工计划、施工技术、施工方案、施工方法、施工工艺、施工安排、施工检查、以上八项是直接影响工程质量原因之一，因此我们必须要加强管理人员的自身素质，加强专业知识的提高，以自身的管理水平改进工程质量。

　>　三、质量目标计划

　　1、质量计划应由项目经

　　理全权负责。项目经理应对工程质量目标做出明确的质量方针，工程质量总则必须符合公司的质量目标，即：质量第一、安全第一、业主至上，使质量达到最佳目标。

　　2、制定的目标方针要使本项目的职工对质量有一种自豪感，使每一个职工对其工作的质量应负主要责任，生产的产品以满足规范和内部和外部用户的要求为原则，一次满足，次次满足，要做到给外部对工程质量的评价得到满足。

　　3、制定的目标计划应严格要求各个分项班组（材料供应）方，他们提供的原材料与服务和我们的产品一样符合规定的质量要求。生产的班组质量目标：工程质量一次交验合格率应达到95%，确保做到合格工程。

　>　四、施工生产管理计划

　　1、为了确保施工生产过程处于控制状态，确保工程（产品）的质量符合规定的要求，项目的施工生产准备和施工过程的控制，必须要制定生产目标管理计划，如果项目的主要负责人对生产的目标计划失控，那么整个生产线的分项工程就会出现一个不可意见的经济损失。

　　2、施工准备、项目生产负责人必须组织编制施工准备计划；编制完成由项目经理审核施工准备计划，并指令项目组织实施。现场准备，设施搭设应经业主、监理和公司同意后开始实施，按平面规划，接通水源、电源、铺设施工道路，并保证道路通顺，挖好排水渠道。

　　3、进场后应对全体员工进行安全生产、施工计划、施工技术、施工质量、施工现场管理的教育交底，建立健全各项管理制度，明确工作责任制，明确生产质量职能的分配，提出组织、材料、构件、成品、半成品计划。提出施工机械、机具、模板等生产要素租用计划。办公用具用品的进场和布置以及企业形象；文件资料、报表的准备、提出管理人员及劳动人员进场计划。

　　4．施工计划的内容，分阶段形象进度控制计划，主要实物工程量，材料、设备、机具、劳动力计划，质量控制指标与计划，成本控制计划及三材节约指标，总体计划的编制说明及措施，成品及半成品委托加工计划，分阶段形象控制计划，月度施工计划编制说明及主要指标，施工旬（周计划），以及分项工程日进度。

　　5、项目编制的计划，

　　a）。工程总体网络施工进度计划（总体）

　　b）、单项工程施工进度计划（各分包分项）

　　c）、分部工程施工进度计划（各分部分项）

　　d）、月计划（各分项班组）

　　e）、旬（周计划）（各分项班组）

　　f、计划的批准

　　g、项目计划检查的重点是生产要素的落实情况，关键工序和实物工程量的完成情况。

　　h、通过计划的检查，找出关键问题，采取对策。

　　5．工期的管理体系，项目经理应主管工期，并切要落实到各工长、各部门按其关联责任做好各项工作，各工长要做好施工过程中的各项施工记录，单位工程分包阶段工期计划与实际进度情况。

　　6、在施工过程中要随时对控制工期进行预测，并提出改进措施

　　供项目经理决策，由客观原因而造成的工期损失，如地基处理，增加面积，提高标准，设计错误及建设单位所订购设备、材料延误等，应及时办理工期变更或工期签定手续，随时报送。

　　7．施工生产统计分析、月度生产完成情况分析、月度计划未完成的原因分析，目前施工生产中存在的主要问题。

　　8．施工过程控制应严格执行施工规范《施工组织设计》中的要求和相应的标准、规范的规定。对于特殊过程应按《质量计划》中已制定的措施进行控制。

　　9．施工技术交底施工过程中应严格执行技术交底制度，技术交底按《项目技术管理程序》中的规定执行。

　　10．特殊过程的控制、项目在编制质量计划时，明确本项目的特殊过程的内容和范围，项目要对特殊工程的施工控制实施预先鉴定：即从人、材、料、等方面进行，由生产负责人填写主要技术交底。

**上半年工作总结汇报分享篇3**

　　在房地产行业工作也已经半年多了，在销售方面还有待提高。虽然自己的水平有限，但还是想把自己的一些东西写出来，即从中发现得到提高，也可以从中找到自己需要学习的地方，完善自己的销售水平。

　　经历了上次开盘，从前期的续水到后期的成功销售，整个的销售过程都开始熟悉了。在接待客户当中，自己的销售能力有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所认识。从自己那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程里，我也体会到了许多销售总结。在这里拿出来给大家看看，也许我还不是做的很好，但是希望拿出来跟大家分享一下。

　>　一、销售要有热情

　　最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。

　>　二、做好客户的登记，及进行回访跟踪

　　做好销售的前期工作，有于后期的销售工作，方便展开。

　>　三、经常性约客户过来看看房，了解我们楼盘的动态

　　加强客户的购买信心，做好沟通工作，并针对客户的一些要求，为客户做好几种方案，便于客户考虑及开盘的销售，使客户的选择性大一些，避免在集中在同一个户型。这样也方便了自己的销售。

　　>四、提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态

　　在面对客户的时候就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的想信自己。从而促进销售。

　　>五、多从客户的角度想问题

　　这样自己就可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户可以放心的购房。

　　>六、学会运用销售技巧

　　营造一种购买的欲望及氛围，适当的逼客户尽快下定。

>　　七、无论做什么如果没有一个良好的心态，那肯定是做不好的

　　在工作中我觉得态度决定一切，当个人的需要受挫时，态度最能反映出你的价值观念。积极、乐观者将此归结为个人能力、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨、等待与放弃!什么样的态度决定什么样的生活.

　　>八、找出并认清自己的目标

　　不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。

　　人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径;一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

　　对工作保持长久的热情和积极性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神。所以这半年来我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。

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！