# 上半年工作总结范文7篇

来源：网络 作者：翠竹清韵 更新时间：2025-03-07

*工作总结可以全面地了解以往的工作情况，促进下一步工作的顺利开展，只是流于形式而没有深刻体会的工作总结是没有任何价值的，小编今天就为您带来了上半年工作总结范文7篇，相信一定会对你有所帮助。回顾自己上半年来的工作，我对xx销售工作积极性是特别高...*

工作总结可以全面地了解以往的工作情况，促进下一步工作的顺利开展，只是流于形式而没有深刻体会的工作总结是没有任何价值的，小编今天就为您带来了上半年工作总结范文7篇，相信一定会对你有所帮助。

回顾自己上半年来的工作，我对xx销售工作积极性是特别高的，也能为同力水泥销售全身心的投入，工作也是尽心尽责的，和我们同事相处也是融洽的，上半年即将过去，自己有必要对工作做一下回顾，目的在于吸取教训，提高自己，以使把工作做得更好，自己也有信心和决心，在新的下半年内把工作做得更出色。

截止6月30日我开发的客户共有20多家客户和几个xx重点工程的开发。上半年公司任务为3000吨，实际完成销量：4000多吨，完成目标133%。具体工作正在跟进中。

1)上半年共开发客户20多家，每月发货量在500t-700t不等，在发货和客户沟通上，经上半年的培训和杜经理的指导，自己基本能够应对有关水泥的问题，比如客户对我们水泥价格、质量等方面的疑问。上半年接到4件自己所管区域有关客户提出的水泥质量问题，经过自己的努力让客户得到了满意的答案。

2)拜访客户45家，并做到及时跟踪和反馈试用情况，但这些客户用量都比较小，大部分客户是都反映水泥价位偏高，有的客户拜访好几次都没有订量。可见开发系难度更大。成功开发新客户20家，但点多量小，客户群使用同力水泥不稳定。

xx有12个乡镇。四十多家预制厂，目前开发比较理想的xx。先后有几个比较大的工程项目有已经有开发煤化集团项目投资13个亿、正在开发xx等一系类工程基本七月份都可以开工。

回顾自己水泥销售工作，与客户沟通，公司内部各部门协调都十分融洽，但由于自己刚迈进社会，仅凭着对销售工作的热爱，而缺乏经验和专业的营销知识，在工作中主动性欠缺，过于相信他人，造成几个大的工程丢失;在水泥供应紧张的情况下对新客户开发显得不够重视，使客户开发维护不理想。在下半年的工作中，我会努力克服不足，多向有丰富经验的领导杜经理学习，为了吸取经验教训，使今后的工作做得更好，进行以下几点对个人反思和对公司的建议

1、在同力公司水泥销售上，我自是始终都把销量看做我业绩生命线，没有注重细节问题。在公司价位不断浮动上，导致我丢失几个大的工程项目和已经开发的一些农村客户，导致我xx市场萎缩。

2、在销售上，我不能够准确了解关于水泥的一些基本常识、用途。遇到一些突发事件不能很好的应对。

3、公司不能够调动我们开发市场的积极性，由于我们公司返利及工资的发放上不及时，导致业务人员周转资金不足，开发市场系数难度比较大。

4、公司对我们这一批新来业务人员在各项福利待遇上，我们没能享受同等待遇。

以上几点反思，仅仅是一部分，我工作上的不足还很多，今后会戒骄戒躁，保持一种谦虚谨慎的工作态度。

(1)加大新客户开发力度，集中精力开发新客户群。

(2)关注xx工程动态，及时掌握相关工程。

(3)维护好现开发xx集团项目。

(4)开发xx工业园项目及经xx一条高速段。

根据以上分析，上半年我所负责的xx片区压力是非常大的，在严峻的形势下，若只是守住原有客户，那任务将远远难以完成，所以新客户开发是工作的重中之重。但由于参加工作时间不长，经验和阅历都不够丰富，除自己努力外，还希望能得到领导的支持和帮助。

来公司做客服的工作也是差不多快有一年了，而今年的上半年客服工作也是要结束了，回顾过去这半年的工作，我也是有很多的收获，如果说去年下半年是在公司熟悉岗位，了解工作，适应工作，那么今年上半年则是我熟悉了工作之后的进一步成长，同时自己也是在这客服工作之中收获到更多，自己也是更加的了解了这份客服工作，做好了自己的工作，我也是对于上半年自己客服的工作来做下总结。

个人在熟悉了客服工作之后也是知道，我虽然工作做得还不错，但是和优秀的同事相比，还是有差距的，我的经验还是不足，我对突发状况的处理是不够的，不过我也是不气馁，什么方面不足，那么我就是去学习哪一方面，对于同事给予的一些突发状况的处理方式，我也是去了解，去熟悉，可能在自己的工作之中会一直都遇不到这些特殊的情况，但是自己学习了，那么在客服工作之中遇到的时候也是会懂得如何的去处理，这样在去做客服工作的时候也是能更加的一个顺利，除了客服工作方面的学习，我也是尽力的去提升我自己，下班之后也是会去找相关的一些书籍来看，来让自己学到更多的东西，我还年轻，未来的道路还有很长，所以也是需要多去学一些东西，那样在以后有机会的时候，自己也是能更好的去把握住，如果不学，那么也是很难去进步成长的。

在做客服的工作之中，我也是受到了客户的好评，对于客户反映的问题，我也是会尽力的去帮忙解决，渐渐的我处理问题的效率也是得到了提升，半年来，我遇到的问题都是尽力的去解决了，一些实在自己能力范围内解决不了的，我也是会找同事或者领导帮忙来解决，争取得到客户的认同，客服的工作虽然看起来简单，但是也是比较的琐碎，而且也是需要我们耐心，认真的一件件去做好的。在工作之中，我也是处理完一件事情，就积累到了一些经验，后面遇到相同的事情，自己办起来的效率也是更高的，虽然自己也是对于一些情况之前学过，但是只有自己真的去处理了，才会发现工作中的难点，一些细节的方面，同时也是可以让自己更加的熟练。

上半年的工作虽然是要结束了，但是我依旧不能松懈，要继续的去把后面的工作继续给做好，继续学习，提升自己，让自己的工作做得更好，效率更高。

xx年，区城建开发公司全面贯彻落实十八届四中全会及省、市、区全会精神，在区委、区政府的正确领导下，紧紧围绕年度工作目标，在公司组建同时，进一步团结一致、坚定信心、拉高标杆、加速推动。

一、上半年工作完成情况

（一）基本完成新公司组建

根据《xx区区级建设单位实体化运作试点工作方案》精神，开发公司围绕公司实体化运作各项要求，搭建专门工作小组，开展各项新公司组建工作。

一是完成开发公司三定方案编制，拟定公司控制人数60人，设“六部一办”7个部门，即综合部、计财部、前期部、工程部、动迁部、资产管理部和总师办，现方案已上报区编委办审核中。二是对原开发办借调、事业编制、长病假人员进行分流，3名借调人员已完成工作交接，调回原单位工作；事业编制人员已明确保留事业身份的，由区人社局和区编委办牵头落实接收单位；长病假人员已多方咨询政策，并与当事人沟通协商。三是完成公司类型和法人变更，明确开发公司企业类型为国有独资公司。四是完成开发公司薪酬体系标准初稿拟定和职工意见征求，报区人社局审核备案。五是配合区审计局完成公司资产清算。六是完成人员招聘，因征迁“双清”工作需要，经与区编委办、人社局沟通，并报区领导同意，先行招聘征迁现场工作人员2名。七是开展房产过户手续办理，着手对新划转的37处房产进行核查登记，并开展房产过户产权办理。

（二）深入开展各区块开发建设

1、xx区块

加快区块征迁扫尾“清零”和重点地块出让，安置房建设有序推进，骨干路网基本成型。

（1）开展重点地块拆迁“清零”。一是抓农户清零，继续坚持“一户一策”、“多管齐下”工作思路，上半年完成兴隆社区2户农户司法强迁，剩余10户逐户进入司法强制程序，为依法依规实施强制执行工作打好基础。二是抓企业清零，充分发挥“四级联动”机制，成立专门谈判小组，对涉及兴建路、安置房及出让地块等重点地块上的剩余企业，加大谈判和综合施策力度，完成2家企业签约，实现9家已签企业腾空、拆除。启动侨力大酒店等国有企业征迁。三是抓过渡房清零，在建华、红五月社区回迁安置的基础上，加紧催促腾空506套过渡用房，计划6月底前腾空。

（2）重点抓好地块出让。今年计划出让5宗用地共213亩。为确保地块顺利出让，实现区块有序开发、资金滚动平衡，开发公司将地块出让工作作为年度重点工作来抓。一是明确重点地块，深入分析现有地块土地整理、周边配套设施建设情况，与招商局、彭埠街道对接，明确今年出让重点地块及出让时序。二是加快地块前期手续办理，其中普福c2—01地块、c2—01和r21—18地块已具备出让条件，完成招商后即可出让。r21—05地块、c2—07地块已完成立项及选址报告，相关职能部门审核中。三是围绕重点实施地块清零，r21—05地块农户已全面完成，剩余2家企业（兴隆村委会、装饰市场）已签未腾，c2—07地块剩余建华村委会未签约。300亩商业核心区块已签企业正在加快腾空拆除中。四是加大招商力度，在招商局大力支持下，主动对接意向公司，与实力国企就300亩商业核心区合作开发进行多次对接，目前已达成初步合作意向。

（3）有序推进安置房建设进度。一是加快在建安置房项目进度，目前，建华r21—13安置房已进行室外景观施工，年前完成竣工验收。兴隆r21—01安置房已实现主体结顶，年前完成主体竣工验收。二是加快其他安置房项目前期，红五月r21—22、23安置房完成施工图编制，正在图审阶段，计划年底实现开工建设。兴隆r21—02安置房已完成施工图编制。

（4）加快基础设施建设。强化基础设施建设，促框架成型。今年计划实施道路项目7个，目前，三官塘路、同协路、园区路、兴建路西段、五号港路已基本完成技术前期，进入施工招标，其中园区路完成招标，实现开工建设。计划实施河道建设项目4个，其中六号港实现开工建设，进行场地土方清运及苗木迁移；五号港、七号港、白石港正办理技术前期，明年开工。同时加强与市区相关部门协调，及时跟踪协调沪杭甬高速抬升涉及备塘路改线，区块内兴建路、同协路衔接事宜。

（5）完善配套设施建设。一是加快xx重点项目建设。重点启动中央公园（xx美术馆））项目前期。二是加快教育设施建设。r22—13幼儿园4月底实现开工建设，目前进行基础施工，r22—14小学目前正在进行主体施工，6月份弱电施工进场。r22—21幼儿园完成扩初编制，r22—06幼儿园、r22—04小学启动技术前期，计划明年开工建设。三是实施生活配套项目。r22—12邻里中心已完成扩初编制和日照分析，计划今年完成前期，明年开工建设。共3页，当前开发公司20xx年上半年工作总结及下半年工作计划

（6）启动储气站迁建选址。随着xx新城整体开发建设的全面铺开，地块内燃气集团所属的液化气分公司搬迁问题已严重影响到区块的开发进度，新燃气储气站的选址搬迁工作迫在眉睫。根据区领导工作要求，在相关单位的配合下，我公司前期与燃气集团进行了多次对接，并踏勘了多处现场，着手编制了选址方案，共拟定了6处用地进行利弊分析和比选，初步选定了迁移地址。

（7）探索现场有效管理模式。xx区块已进入征迁清零扫尾及工程全面开展建设阶段，区块内遗留的建筑垃圾和偷倒土方较多，影响区块整体形象。根据xx市创建文明城市的有关规定及精神，对区块周围搭设管理围墙并进行墙体美化。对遗留的大量建筑垃圾清运及今后长效管理，多次与彭埠街道、社区、辖区派出所等协商，积极探索有效管理方式。

2、普福区块

加快配套建设、加快回迁安置、加快建管移交。

（1）加快安置房提升改造。完成安置房提升改造工程招标，优质高效实施样板房、阳台封闭、雨棚加装等工程，精心组织施工单位、街道、社区共同开展一房三验等工作，确保房源质量。

（2）实施基础设施建设。着重加快安置小区周边在建道路项目的扫尾和验收整改工作，确保安置小区的交通、环境和排水排污需求，力争验收移交工作能够与回迁安置同步完成。同时，加快实施临时排污泵站建设，启动永久性泵站选址。

（3）完善配套公建建设。2所幼儿园、1所小学已建成并投入使用，配套邻里中心已完成扩初编制，计划年底开工建设。20xx年普福区块所有配套项目全面投入使用。

（4）着手回迁安置前期工作。回迁安置工作涉及面广、环节多、程序复杂，问题多样，涉及老百姓的切身利益，作为项目建设主体，为确保工作顺利开展，公司将提前谋划、主动对接，充分听取街道、社区意见，加强与部门的配合、形成合力，保障工作顺利推进。

3、九堡区块

道路工程扫尾，查漏补缺，涉及10条道路和2条河道尽快移交管理。

（1）道路移交管理方面。一是关于道路移交前空档期管理。涉及路面日常养护及应急抢修委托区市政养护所实施，涉及交通秩序整治与管理、局部道路垃圾清运、沿线未使用土地围墙施工等管理工作，委托九堡镇实施。二是加快道路整治提升，目前已完成道路整治施工招标，6月中旬进场施工。三是关于交警智能深化方案因市交警部门审批权下放，由区交警部门审批中。

（2）关于九乔路延伸段、横四港延伸段建设。目前已完成施工招投标，进行施工许可证办理，计划6月份实现开工建设。

4、xx广场区块

等待启动定海社区拆迁，加快支路和停车楼项目手续办理。

（1）关于停车楼拆迁问题。目前，已启动地块出让可研方案编制，因定海社区拆迁安置事宜涉及钱江新城，正在对接中。

（2）关于西子百大周边两条道路建设问题。配合西子百大项目竣工验收需要，计划年底前完成两条支路手续办理。

5、两个代建项目

（1）配合文广新局做好九堡东城文体中心代建服务。xx年1月份完成项目设计—采购—施工总承包（以下简称“epc总承包”）招标。

（2）加快检察院“两房”项目专项验收。xx年1月底，区检察院已正式搬入新大楼。目前，剩余规划、人防2项专项验收存在问题，进度缓慢，目前正配合检察院督促总包单位进行整改落实。

二、下半年工作思路及具体工作计划

下半年，我公司将根据6月3日滕勇区长专题调研工作会议精神，围绕年初工作计划，认真做好区块开发顶层设计，集中精力实现重点突破。全力以赴抓好下半年重点工作，突出抓好xx区块征迁“清零”、地块出让和普福区块回迁安置。实施安置房、道路、配套设施建设，抓好已建道路移交管理。

1、围绕重点项目抓好征迁扫尾“清零”

一是成立专门工作小组。我公司将根据问题分类成立若干征迁“清零”工作组，集体企业工作组以街道、开发公司、国土局、社区四位一体组成，国有企业工作组以街道、开发公司、动迁公司、社区四位一体组成。

二是建立一户一档、一企一案。对剩余10户农户做好相应方案，在专门谈判小组上门不断约谈的同时，做好两手准备，根据地块许可证性质分三批走行政裁决和司法强迁程序，计划20xx年上半年全面完成。进一步调查摸底未签约企业，了解情况，讨论、分析、研究解决方案，对重大问题通过征迁指挥部会议集体商议决策。

三是具体工作时间节点安排。已签约未腾空企业，涉及项目具备开工条件或停工等待的`，6月底前腾空并拆除；涉及项目今年需尽快开工的，8月底前腾空并拆除。对未签约的企业，涉及项目具备开工条件或停工等待的，8月底前签约腾空并拆除；涉及项目今年需尽快开工的，10月底前腾空并拆除。涉及与今年开、竣工项目有关的国有企业9月底签约，10月底腾空拆除；其他年底前腾空并拆除。共3页，当前第2页123城建开发公司20xx年上半年工作总结及下半年工作计划

2、围绕地块出让加大招商力度

一是抓招商促出让。面对土地市场严峻形势现状，会同区招商局，利用各种招商平台，加大xx区块出让用地推荐力度，主动上门对接原合作开发商，招揽意向单位，进一步与万科、远洋、中铁、方兴等企业洽谈协商，力争年前完成普福c2—01地块、c6—02地块、c2—07地块招商与挂牌出让工作。

二是抓拆迁扫尾促出让。会同彭埠镇及相关社区推动r21—05地块、c2—07地块、300亩核心地块剩余企业征迁及遗留问题扫尾工作，力争10月底前完成地块签约拆除工作，为下半年地块出让创造条件。

三是抓宣传促出让。为确保完成今年我公司的出让计划，将加大宣传推荐力度，计划在xx区块四周，特别是艮山东路沿线围墙上设置墙体广告，宣传区块优势、定位及未来发展蓝图，同时，在出让地块上设置大型广告牌，表明出让地块性质及各种技术指标，让意向单位一目了然。

3、围绕进度品质抓好安置房建设。

一是完成普福安置房整改提升。公司将充分借助行政审批权力下放的有利东风，早报建、早开工，早建设，树立精品意识，强化项目管理，与属地联动，精心建设品质农居。对于已具备回迁安置条件的普福安置房项目，公司充分听取民意，加快房源提升方面，7月底前完成样板房、阳台封闭、雨棚加装等提升改造工作。

二是加快在建安置房建设进度。建华农居三期计划6月份综合管线进场施工，年前实现主体竣工，兴隆r21—01地块计划8月份实施外架拆除，年底主体竣工。

三是做好新开工安置房项目准备。红五月安置房二、三期已完成扩初批复和施工图图审，正在进行代建招投标，待彭埠二小、蔬菜公司拆除后，实现开工建设。兴隆r21—02、03地块完成施工图编制，地块内剩余农户及企业将在年内完成签约、拆除，为明年项目开工创造条件。

4、围绕区块成熟完善基础设施、配套设施建设

一是推进基础设施建设。基本建成道路4条，xx园区路、五号港路、五号港弄、九乔路延伸段计划6月底完成招投标，8月份进场施工，年底基本建成。开工建设3条，三官塘路北段计划8月份完成招投标，年内实现开工建设，同协路、兴建路西段计划9月份开工建设，年前完成雨污水管铺设。完成技术前期2条，xx广场2条支路年前完成技术前期。六号港年底前建成。

二是加快配套设施建设。配套设施建设总目标：普福“一幼一中心”全面建设，xx“一小一幼”全面建成，九堡文体中心开工建设。即：普福幼儿园计划6月份底完成竣工验收，普福邻里中心年底前完成技术前期，实现开工建设；xxr22—14小学计划7月份完成主体结构，9月份市政景观进场施工，年底竣工，r22—13幼儿园计划8月份完成中间结构验收，12月份完成主体竣工验收。九堡东城文体中心计划7月底实现开工建设，年底完成桩基及土方开挖。

5、围绕回迁安置抓缺口问题解决

一是科学制定方案。细化工作目标，倒排工作计划，落实主体责任，明确部门分工，合力推进。

二是深入调查摸底。建立“一户一档”，全面掌握回迁户情况，做深做细前期各项准备，争取工作主动。同时，会同属地街道、社区及时掌握回迁户思想动态，密切关注各类群体活动信息，提前做好各项工作预案

三是灵活解决安置缺口问题。为确保8月底完成普福583户农户回迁安置，近期公司将围绕普福安置房缺口问题，继续加大与区农居建管中心、彭埠街道和普福社区工作对接，运用政策，突破常规房源安置思维，针对普福社区具体安置问题，大胆创新，积极探索安置方式的多样化，灵活运用实物安置、货币安置、指标回购和期房返租等形式，增强可操作性。

6、围绕核心地块出让实施规划调整

加大谈判协商力度，形成与有实力国企合作开发xx区块300亩核心区块可操作性初步框架，并及时上报区政府主要领导。如上述合作模式达成，规划技术可行，根据目前工作安排，我司初步拟定了商业核心区开发时序。在6月15日前完成核心区规划设计方案编制。6月30日前完成区各职能部分意见征询，并对规划设计方案予以完善。7月15日前完成经区主要领导确认的规划设计方案最终稿。7月底前签订框架协议，同时上报市规划局办理控规局部调整及选址论证报告。10月份上报市政府。11月份完成商业核心区内所有拆迁（兴隆安乐堂待12月22日冬至日后完成）。12月份完成场地平整及完成围墙搭建。20xx年1月份完成规划调整及规划条件批复。

7、围绕选址迁建做好沟通协调

加快xx储气站迁建工作，我公司将以拟选址地块为主攻方向，开展下步深化工作，初步计划安排为：6月中旬前完成初步方案编制，论证明确项目选址可行性；7月中旬前完成选址论证报告；7月底前启动规划调整程序，并上报市规划局审查；10月中旬前完成选址论证报告批复；10月底前启动基本建设程序；20xx年2月底前力争完成农转用上报手续，同时编制初步设计方案；20xx年9月底前完成初步设计批复；20xx年年底前完成征迁工作；20xx年6月底前完成施工许可证办理，实现开工。

以一名党员的高标准严格要求自己，增强自己的责任感，把自己的热情投入到为病人的服务中去。

努力完成护理本科阶段的学习，不断提高自己的业务素质和综合能力。争取明年发表科研论文，考过护师资格证。

向年长的老师学习与人沟通技巧，学会与病人、同事、朋友的沟通与交流，创造一个温馨的环境。

及时总结发现自身的缺点与不足，不断学习，不断改进。

一根筷子易折断，十根筷子抱成团。我相信，只要我们齐心协力，泌尿外科更出色，新区医院更美好!

一、成绩不可忽视

1、积极开展招商引资，确保我局招商引资目标任务的全面完成。

今年，县目标办下达给我局的招商引资任务为1200万元。其中引进上级支农资金700万元，招商500万元。为确保我局招商引资目标任务的全面完成，我办开展了以下工作：

一是加强了部门协作，督促我局各科室站场积极争取上级支农项目资金。

在各科、室、站、场的共同努力下，我局上半年共申报支农项目16个，申报项目资金1025万元。其中科教科申报项目（4个）：农村劳动力转移培训150万元，新型农民培训45万元，科技入户20万元，农业人才知识更新培训2万元；农能办申报（1个）：国债沼气建设300万元；水产站申报项目（3个）：万吨无公害鱼业养殖10万元，名优鱼繁殖基地及标准化商品基地建设30万元，水生动物疫病防治站80万元；多经站申报项目（3个）：野生大豆生境保护160万元，枇杷种源基地建设150万元，乡村清洁工程40万元；农经科申报项目（2个）：经营性合作经济组织2个、2万元，专业合作社2个、4万元；生产发展科申报项目（5个）：四个科技兴粮项目32万元。

除申报第一批支农项外，我局今年还有望获得国家政策性支农资金4个、资金大致为3035万元，其中：种粮直补500万元，粮食综合补贴520万元，产粮大县奖励xx万元，国家级种子储备15万元。

二是加大招商宣传力度，利用各种渠道积极引进我县枇杷、冬菜调味品、优质粮油三大产业产业化龙头企业和其他农业生产产业化龙头企业；协助三场一站引进生产企业。

通过积极宣传，一家枇杷加工企业正在与我县洽谈中；在三场一站的共同努力下，共引进了节能灯厂一个，投资400万元；预制场3个，投资150万元；蔬菜生产企业一个，投资100万元。

三是积极配合县招商局和县目标办，完成招商引资进度报表的报送和重大农业项目实施情况的汇报工作。

2、对全局实施的重点农业项目进行全过程跟踪、督察、自查验收管理。

我办严格按照项目管理相关办法，适时对全局xx年度实施的重点农业项目进行全过程跟踪、督察、自查验收管理。确保实施的所有项目按照项目管理相关办法规范化操作、运行。

3、完成对种粮直补工程的实施工作。

种粮直补工程从xx年10月实施至今，我办圆满地完成了农业局部分的工作，现已进入财政局的资金兑付阶段。为此，作了大量细致的工作：一是精心制作种粮直补实施方案；二是广泛宣传发动；三是加强对直补供种企业的监督管理；四是随时收集供种进度并上报直补工作进展情况；五是对全县直补资料的核实和汇总；六是完善相关手续和档案材料；七是收取技术服务费。尽管以上的每一项任务沉重而又艰巨，但在相关部门的密切配合下圆满地完成了种粮直补农业局部分的工作。

4、协助生产发展科完成了对高产示范片的物资采购工作。

5、协助其他科室，较好地完成局党组交给的其他工作任务。

二、问题有待解决

1、工作繁琐、任务重，往往造成顾此失彼或不能保证工作完成质量，不利于工作的开展。

2、对全局实施的重点农业项目进行全过程跟踪、督察、自查验收管理等工作应得到加强。

3、应进一步加强我局的招商引资工作力度，为我县争取更多的支农项目资金和引进更多的农业生产龙头企业。

三、建议仅供参考

1、建立项目申报激励竞争机制，推动我局招商引资工作迈上新台阶。

2、切实建立项目定期汇报制度和责任追究制度，加强对项目的监管，确保所有项目收到实效。

3、切实加强与市局相关处室的衔接、沟通与交流，为我县争取更多的支农项目资金，更好地为三农服务。

4、加大招商宣传力度，牢固树立人人参与招商观念，努力改善我县农业项目招商硬件环境，建设良好招商平台，筑剿引凤，加快我县农业产业化进程。

转眼已经到了xx年7月份，根据自身的实际情况，我对自己xx年上半年工作做出了评定和总结，提出了需要改进的地方以及解决方法。

一、岗位职责

作为公司市场部督导这一职位，我在工作上有很多不到位的地方，没有使用好公司下发的考核标准。做事总是想到哪做到哪儿，工作没有合理的计划和总结，没有正确的工作方法。工作起来比较麻木，总是急于解决问题，做不到冷静的思考问题，没有合理的解决问题根本策略和方法。

解决方法：拟定一个属于自己的工作流程，每天按照此流程来展开工作（对每一项事情的了解和问题的处理都设有时间的限制），这也就是被迫提高工作效率。经过一段时间的磨合，相信自己在工作方法上会有所改进，并且工作效率也会有所提升。

二、业务情况

xx年在公司业务方面，得到了小部分的成果，但其中也有很多是鉴于公司同事们的帮助和鼓励。我们的军团军规中有这么一句，当你进入一家讲究实效的公司，请用你的业绩说话。

在工作中总会提醒自己：所有出现的问题只有自己解决，等到别人的只有参考的意见和鼓励的话语，凡事全部需要自己才能解决，没有任何人来帮助你完成它。这样自己的依赖性就不会那么强，所有的问题只有自己去寻找解决方法。再苦再累，只有你的业绩才能证明你的能力，其它所有的只是空谈。

三、团队协作

上半年工作中总结出：现在的公司只有较强的个人能力是不行的，拥有公司的团队协作精神才是最为重要的。再强的个人永远比不上一支优秀的团队。目前团队的建设将成为下半年度的工作计划。在团队中我总是教导我的管理者，必须做到以身作则，严格要求自己。店铺的管理者需要的是解决问题的方法，而不是我们帮助他们解决问题。对于如何培养员工：只要员工犯的不是原则性问题，我们基本以引导和教导为主。员工不是被骂成才，她们同样也需要赞美和鼓励的话语，多给信心。

四、存在问题

1. 自我学习力不够，总是需要鞭策

2. 工作还有潜力没有全部发挥，需要改进工作方法

3. 对于平时的培训及会议记录是有，但只是流于形式，没有最后的总结，采用和实施

五、解决方法

1.合理地安排自己的学习时间，没有特别重要的事情，不可打乱学习计划

2.给自己制定工作流程，不断改进工作方法，学习优秀的人是如何有效地安排自己的工作时间，利用好五项管理

3.在培训和会议之后学会总结和分析，分析出自己目前的工作问题，总结出自己如何更好的执行和布置工作。在实施之前做好充足的准备，将计划详细，实施的时候就比较轻松。

以上就是我对xx年上半年的工作总结，在工作总结中分析出自己工作中存在的各种问题，对下半年的工作计划和目标有很大的帮助。接下来我会认真执行下半年的工作，为自己的目标而努力！

一、日常工作

在09年上半年，从总体来讲，日常的数据采集依然占据了很大的比重。在数据录入方面，我依然严格要求自己，在保证速度的同时做到准确录入。在上半年，我参与了第一季度数据报告以及5月份月报的撰写，虽然是常规数据报告，我依然不敢松懈，尽力做到一遍通过，不犯低级错误。

另外，在日常工作之余，也向周\*学习了专刊考核方面的工作。考核工作对我来说并不陌生，因为以前曾经也接触过，考核规则简化之后，上手更加容易。主要是做到耐心细致就不会出错。

那么，本年度除日常工作外，应中心领导要求，每日由广告部渠道组提供当日未到达名单，由李\*和我轮流在系统中查询最后一次投放本报的时间。广告部渠道组提供名单并不细致，加大了查询工作的难度，希望日后通过有效的交流和沟通，双方可以达成统一，提高工作效率。

二、调研项目

人才招聘行业调研报告：年初，在报社领导的指示下，我和祁\*共同完成了人才招聘行业的专项调研报告。本次报告通过对全国人才招聘行业的仔细研究，包括全国媒体人才招聘广告投放情况与沈阳地区媒体投放对比分析，沈阳地区自身招聘行业的特点以及报纸、网络、人才市场等多个方面的深入分析，在金融危机的影响下，对09年招聘行业情况做出了有预见性的预测，并验证了领导的想法。通过撰写此次报告，使我的思路更加开阔，学到了很多东西，也掌握了一些撰写专项分析报告的技巧，对我日后撰写某个行业的专项报告有一定的帮助。在这里感谢主任对我和祁\*的信任和指导。

版面监测调研：4月份，与\*\*市场研究公司合作开展了“20xx年第一期版面监测调研项目”。针对项目执行过程中的各个环节严格把关，务求使版面调研数据的真实准确。并在6月初召开了报告讲解会。本次报告在原有基础上增加了定性研究与版面的直观对比，对各部们领导解读报告起到一定的作用。

客户满意度调研：6月末，在集团要求下，和祁\*一起完成了《20xx年上半年客户满意度调研报告》，为经营工作考核提供了一定的数据依据。

发行调研：在09年初，发行调研已经全部由市场部独立进行，每月进行一周。虽然人员有限，但市场部人员尽出，保证了发行调研的按期进行。就发行调研本身来说，个人认为，由于选择摊点过少，每期报告不免单调重复，在09年下半年应当改进调研方式，不再单纯进行要报销报的数量，要在原有基础上有计划的进行较为深入的调研。这样可以使得发行调研更加具有指导意义。

三、活动配合与外出培训

在上半年，市场部配合房产专刊部进行了“购房消费卷”活动，在活动结束之后，为领导撰写了《春暖花开购房消费卷报告》，报告以漫画等幽默的方式展示了华商晨报“购房消费卷活动”，并对其他媒体在房产行业方面的政策以及地产商投放广告心态进行了分析，得到了领导的认可。

另外，在5月末，在中心领导的指示下，深入研究了\*\*活动，在查阅了大量资料，并在部门主任的指导下，撰写了《\*\*\*\*》活动策划报告。通过此次报告的撰写，让我自己所从事的工作的认识更加深刻，了解到自己的工作思路要依据数据而不局限于数据。作为市场部的一员，我要更加鞭策自己，拓展自己的思路与眼界，放眼市场放眼全局。

在5月，我有幸赴北京参加了“市场研究基础知识培训”。本次培训主要是数据基础分析与处理，在介绍了我们日常工作常用软件execl的同时，讲解了专业的数据统计软件spss的基础操作。这次学习机会对我来说相当珍贵，而这次培训也对我日后的工作有了很大的帮助，希望在接下来慧聪所举办的一系列培训中依然可以去学习参加，提高自己的分析水平，业务能力。

四、展望

从事数据工作已经是第四个年头了，各类调研项目也开展了很多，如何在数据分析与调查研究中更加深造自己，将是我09年下半年的工作重点。

我想，下半年的工作中，除了进行各种调研项目意外，也要在撰写各种常规数据报告的同时适当的进行专一行业的深度分析研究。

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！