# 上半年工作总结和下半年计划6篇

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-07-27

*通过工作总结，我们可以发现自己在工作中的合作和沟通能力，工作总结可以帮助我们发现自己在工作中的优点和不足，下面是小编为您分享的上半年工作总结和下半年计划6篇，感谢您的参阅。一、上半年工作总结1、制定并实施《20xx年全省海洋环境监测方案》。...*

通过工作总结，我们可以发现自己在工作中的合作和沟通能力，工作总结可以帮助我们发现自己在工作中的优点和不足，下面是小编为您分享的上半年工作总结和下半年计划6篇，感谢您的参阅。

一、上半年工作总结

1、制定并实施《20xx年全省海洋环境监测方案》。

在海洋环境质量趋势性监测方面，重点抓好海水质量监测，近岸贻贝监测，底栖生物监测，污染物总量监测。在海洋功能区监测方面，重点抓好x、——两个国家级海水浴场监测，3个省级海水增养殖区、6个市级海水增养殖区监测。在海洋生态监测方面，重点抓好x河口海域、x湾近岸海域国家级生态监控区监控工作。在赤潮监测方面，重点抓好x、x、x三个国家级赤潮监控区监测工作。

2、组织实施入海排污口监测。

我省海洋环境污染源主要来自陆源污染，占海洋环境污染90，年排污量达19亿吨。组织了省海洋水产研究院及沿海六市，对全省93个入海排污口进行监测。省厅重点抓好全省8个重点排污口的监测。为保证此项工作顺利实施，给沿海六市配备监测车辆和仪器，计划投入经费150万元。对监测人员进行有计划的业务培训。

3、制定了海洋灾害的应急预案。

制定了《x省风暴潮、海冰、海啸应急预案》，现已正式呈报厅领导，准备报省政府批准实施。制定了《x省赤潮应急预案》，经厅领导审定后报省政府。

4、编制了全省海洋环境质量公报。

组织技术单位，编制了《20xx年x省海洋环境质量公报》，经过三次修改，初步定稿。

5、开展了海洋倾废监督管理工作。

配合国家海洋局x分局对x港、x港临时海洋倾倒区进行了评估，对葫芦岛港一期工程临时海洋倾倒区选划大纲及报告进行了评审。共办理海洋倾倒许可证18个，新办海洋倾倒许可证2个，批准倾倒疏浚物9万立方米。批准了省殡葬服务中心骨灰海葬的申请。对大东港海洋倾废活动进行了现场检查，登检了航浚1003号倾废船，并对疏浚作业提出了具体要求。

6、开展了海洋特别保护区选划的\'调研工作。

对鸭绿江口滨海湿地和双台子河口滨海湿地的海洋生态现状进行了调查，提出了海洋特别保护区选划的初步意见。

7、海洋环保的国际合作取得进展。

向国家海洋局及东亚海项目办专题汇报了渤海环境管理项目进展情况，得到了充分肯定。推荐了盘锦市作为海岸带综合管理示范点备选城市。

二、下半年工作计划

1、协助有关处室，开展省级海洋环保立法的专题调研工作，争取列入省政府规章。

2、向省政府上报《x省海洋环境保护规划》。针对省直有关部门提出的意见，组织力量对《规划》进行补充完善，加强与横向部门的协调工作，力争5月初报省政府。

3、全面实施海洋环境监测工作。加强组织协调，加强业务指导，深入各市监测现场进行检查，确保各项监测工作顺利实施。

4、发布《20xx年x省海洋环境质量公报》。

5、加快全省监测机构能力建设，推动省海洋环境监测预报总站业务共建工作。

光阴如梭，20xx年已过了半年，在这将近半年里我学到了很多，非常感谢公司提供给我一个成长的平台，让我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质和才能。回首过去的半年当中，公司陪伴我走过很重要的一个阶段，使我懂得了很多。在此我向公司尊敬的领导以及亲爱的同事们表示衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中得心应手，也因有你们的帮助，才能令我在公司的发展上一个台阶。下面我将这半来的具体工作情况汇总如下：

一、认认真真，做好本职工作

一是遵从仓库，坚持做好出货工作，保证发货的准确无误，尽量完善工作以保证零投诉；二是做好入库接受，保证库存数据的准确，确保库存数据达到实实在在的百分百；三是完成二位领班临时安排的工作与积极参与整理工作，深化工作安全意识，提出各项合理化意见。及时与业务和生产部沟通联系，保证物流系统正常有序的进行。

二、严于律已，自觉遵守各项制度

严格遵守仓库的各项制度。谨记领导的指示和批评并付诸于实际，不迟到，不早退，不旷工。做事要谨慎认真，向领导汇报的仔细检查，日常工作要记录并及时上报；待人处事要有礼貌，对待同事要坦诚宽容；严肃办公室纪律，工作不懈怠，不玩游戏、不闲聊、不做与工作内容无关的事情。

三、存在的不足

一些事还无法循规蹈矩的做好，需要增强自己的毅力不够。

二是工作中不够大胆，要在不断的学习过程中改变工作，不断创新完善。

四、下半年的工作打算

1、一路既往抓发货。要理清发货流程，更细化的，更明朗的。要不断总结提高，完善。

2、要不断提高修养，树立良好的企业形象，要提高自己的服务意识和办事效率，明确自己的工作重点与工作目标。

3、对仓库存在的问题不断提出积极及合理化意见。

例如仓库仓储饱和问题发货流程问题都是下半年应该好好深思探讨并付诸实际行动的。

上半年成品库的工作还算美满，我对下半年的工作充满信心与期待仓库在未来的半年能有一个更崭新的面貌！

时光飞逝，不知不觉已经过去半年，在这过去的半年里，我在公司领导和同事的关心帮助下，顺利的完成了本职工作，现对上半年工作做一个总结。

一、前台接待方面

前台接待是客服部的服务窗口，保持信息渠道畅通，监督区域管理、调度和协调各部门工作，是前台接待的主要职责。接待人员是展现公司形象的第一人，一言一行都代表着公司，是联系小区住户的窗口。

在工作中，我严格按照公司要求，工装上岗，接待来访人员以礼相迎，态度和蔼的接听和转接电话，仔细认真的处理日常事务，耐心听取业主反映的问题、需要解决的困难，细心解答并详细的记录，在第一时间安排人员上门服务。每个月月末，将来电记录汇总，上半年共接到来电68个、去电130个，业主有效投诉2宗。业主的所有咨询来电，我们都给予满意回复;业主的报修问题，通过我们的及时联系，根据报修内容的不同积极进行派工，争取在最短的时间内将问题解决。同时，根据报修的完成情况及时的进行上门回访或电话回访。业主的投诉，已上报有关部门协调解决。

通过这些平凡的日常工作，使我的工作水平有了明显的提高，受到了小区业主及领导的一致好评，也塑造了我们物业人的新形象。

二、档案管理方面

档案是在物业管理中直接形成的文件材料，严格按照档案管理规定对业主资料、各部门档案、报修单、工作联络函、放行条等资料进行较彻底的分类整理，做到目录清晰，检索方便，各栋住户资料进行盒装化、各部门档案进行袋装化管理，按期、细致的整理完成。实现规范化管理，同时制定完善资料的保密制度。定期检查档案情况，改动或缺少及时完善。上半年共接到各类报修共64宗，办理放行条42张，工作联络函10张。

三、各项费用的收缴工作

鉴于物业管理是一个高投资、高成本、低回报的服务行业。要确保工作持续正常进行，

必须做好各项费用的收缴工作，并保证按时足额收缴。上半年共收取物业服务费用79212元;

私家花园养护费50386元;光纤使用费\_\_元;预存水费1740元;有线电视初装费450元;燃气初装费3300元。

四、经验与收获

半年来，通过努力学习和不断积累，思想认识上还是工作能力上都有了较大的进步，已具备了客服中心工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，经过半年的锻炼都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心、责任心，努力提高工作效率和工作质量。

五、下半年工作计划

1、加强业务知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益。

2、进一步加强客服中心的日常管理工作，明确任务，做到严谨有序。

年初以来，村妇代会在村党总支村民委和上级村妇代会指导下，围绕创建国家级巾帼示这个主题，解放思想，与时俱进，开拓创新，在提高妇女素质，促进妇女进步与发展中作了一些努力，主要体现在以下四个方面：

（一）以实施女性素质工程为主线，开展宣传教育培训活动，努力提高女性素质。

实施女性素质工程，提高女性自身素质，是妇女自身发展、适应市场经济的需要。上半年村妇代会主要着力提高女姓素质，一是以妇女学校、妇女活动室为依托，开展了实用技术，法律法规，卫生保健等方面的培训，累计培训3期，共计180人次。二是宣传，营造氛围。抓住三八节契机，彰表了三户学习型家庭，六个巾帼文明示范户，在巾帼博克、农民日报信箱和各种会议宣传男女平等基本国策，宣传 “巾帼创新业”、教育广大女性树立自信、自强精神，做时代新女性。三是组织了一支业余文体爱好者宣传队伍，老舅妈服务队、最近参加了县体育协会舞蹈分会组织的百人恰恰。

（二）以推动就业再就业工作，努力增强女性参与经济的信心和能力。

上半年，村妇代会紧紧围绕村党总支村民委提出的“创经济强村的目标，扎实开展主体活动，促进妇女参与经济建设的主动性。

在我村，以双学双比示范基地为依托，开展晚稻技术培训，和大棚种植技术培训。村妇代会，积极发动组织妇女参与创业创新，以钱小玲种植业为主，以徐彩英服装加工业为主，以高丽珍、钱卫红轴承行业为主、和王芳在菜市场做生意等创业为榜样，树立典型，树立营造创业光荣的氛围；同时，为了进一步推动巾帼示范村服务工程，村妇代会以帮助更多的妇女和困难妇女通过灵活就业的方式实现再就业，进而增加经济收入，改善生活条件。

（三）以保护妇女儿童合法权益为根本，深化维权工作，努力提高女性自我保护的意识和能力。

上半年结合卫生院开展了妇女病检查。今年我村查出了几个妇科病人。使一些妇女能得到有效的`治疗。村妇代会认真做好信访接待工作，维扶好妇女儿童老人的合法权益，通过调解均得到比较圆满的解决。并切实关注弱势妇女。三八节，对由于疾病、天灾人祸等因素而导致贫困的、从事妇女工作三十年以上老妇女工作者层妇女干进行了慰问；呼吁社会各界帮助这些贫困家庭，取得良好成效。六一节到儿园给孩子们送去了礼物。

（四）以加强级织建设为保障，在6月份进行了妇代会班了换届工作，调整了班子人员，努力提高为妇女群众服务的能力。

村妇代会紧紧围绕村党总支、村民委的工作大局，结合自身的实际开展了一系列的工作，取得一些成绩。但同时也存在一些不足之，如由于平时忙于事务的应付，学习精力相对不够，工作中只顾埋头干事，抓宣传力度不够，使村妇代会工作的外宣和信息工作相对滞后等等。

下半年工作计划

下半年村妇代会工作重点在于认真贯彻落实“十七大”精神，牢固树立全面、协调、可持续的妇女发展观，围绕“妇女所需、政府所急、村妇代会所能”，扎扎实实抓好创业创新工作、巾帼示范推动全村妇女工作上新的台阶。

（一）认真学习，党的十七大精神

村妇代会要把学习贯彻党的十七大精神，坚持以“三个代表”重要思想为指导，树立全面、协调、可持续的妇女发展观，深刻领会会议精神，把广大妇女群众的思想统一到会议精神上来，把广大妇女姐妹的智慧和力量凝聚到加快发展经济社会的实践中去。要充分利用会议、博客、简报（网络）努力宣传科学发展观、从立党为公、执政为民的高度来不断提高思想认识。

（二）认清形势，增强妇女工作的责任感和使命感。

当前，我国已进入全面建设小康社会，加快社会主义现代化建设的新阶段。改革开放的深入和经济文化的发展，使党的群众工作面临工人阶级队伍迅速壮大，人员流动不断加快，收入差距有所拉大等新情况新问题，维权方面女职工劳动保护差，妇女再就业难，婚姻家庭问题日益突出等问题。因此，我们要正视问题，认清形势，认真分析新世纪新阶段妇女工作的新变化、新特点，变劣势为优势，化压力为动力，进一步增强责任感和使命感，一要树立危机意识，没有创新观念，就没有主动意识。二要增强机遇意识。要贯彻落实贯县委“两创”战略部署，抢抓机遇加快发展。三要强化责任意识。切实关注弱势妇女儿童，真正担当起村妇代会是妇女娘家的职责。

（三）努力实践，在进一步推动巾帼示范作用

1、谋发展，在我村实施“创经济强村，中有所作为。

围绕年初确定的工作目标和任务，继续扎实开展巾帼建功、双学双比、文明家庭三大主体活动，突出重点，争创亮点，认真抓好各项工作的落实。继续开展巾帼文明示范村创建，把巾帼文明示村建成为展示女性风采的窗口、成就巾帼事业的舞台；促进女性就业再就业。继续深化双学双比活动，以巾帼致富工程和女性素质工程为载体，推动女性职业技能培训示范点建设，为切实提高女性素质，增强女性劳动力竞争能力，促进女性增收致富服务。积极探索新形势下文明家庭创建工作的新方法、新路子，结合本村实际，广泛开展创建“学习型”家庭、平安和家庭活动。

2、抓维权，在深化维权工作中有所作为。

在全社会大力宣传男女平等基本国策及相关法律法规，教育引导妇女自觉学法、懂法、知法、用法，提高她们依法维护自身权益的意识和能力。建立健全维权网络，进一步发挥维权网络的作用。范注重实事化维权，努力为妇女儿童办实事，切实维护妇女合法权益，积极组织宣传发动工作，动员社会力量，支持帮扶贫困女童，促进女童的健康成长。

3、强素质，在村妇代会自身建设上有所作为。

要做好新形势下的妇女工作，加强村妇代会组织自身建设是关键。一要加强学习，不断丰富学习内容，创新学习形式，提高学习效果，二通过妇女代表联系制度等形式，充分利用老舅妈服务队的作用，提高工作效率。

我单位在县政府正确领导下，扎实推进政务公开工作，现将上半年工作情况总结如下。

一、上半年工作情况

一是及时发送信息稿，保证部门讯息时效性。上半年，我单位共发送信息稿5篇，涉及党员学习教育活动、外来单位学习参观、上级部门莅临指导等。二是如实的完成信息公开工作。根据本单位的人员变动，及时更新了人事信息方面的内容;根据县政府43号文件，删除已公开的行政处罚信息，新增部门行政强制类内容;在重点领域方面，对行政审批事项进行动态更新，审批一个，更新一个，并将本单位拥有执法权人员跟窗口执法人员进行了更新;对本单位内部组织机构进行了更新，详细公开了各领导的任务分工、本单位职责、内设机构等。

二、存在的问题

一是部门讯息公开数量不够多，质量不够高。上半年，我单位仅公开了5篇信息稿，大多数为党员教育活动类，形式略微单一。二是政务公开不及时。政务公开内容具有滞后性，不能随着单位人员变动及行政权利清单变动及时更新。部分内容已经过时，需要重新公开。

三、下半年打算

一是加强部门讯息报送。下一步，我单位将从信息数量跟信息质量上发力，进行整改提高，增加信息发布数量，力争每月最少有两篇报道，同时注重信息的.多样化，涉及业务工作、党建教育、兄弟单位学习指导等，争取用部门信息打开外界了解水保的窗口。二是规范政务公开工作。要严格对照本单位各项制度清单，逐一核实各公开内容的时效性，对过时的错误的内容进行更新或者删除。及时将我单位最新的政策信息进行公开公示。

写工作计划实际上就是对我们自己工作的一次盘点。让自己做到清清楚楚、明明白白。以下是由求学网pq小编为大家整理出来的销售员上半年工作总结和下半年工作计划，仅供参考。

销售员上半年工作总结和下半年工作计划(1)

一、xx年工作总结

(一)个人成长

xx年7月2日，我有幸进入了中技这个大家庭，在公司领导和同事的支持和帮助下，不断的锻炼和提高自己。眼看xx年即将成为过去，回顾与中技同行的这半年时间，感慨颇多。

我是今年6月份毕业的，刚走出校门就直接来到了上海。来之前我还很迷茫，不知道做什么工作，没有给自己一个明确的定位。因为毕业之前我也做过两份工作，都是销售，但最终都因为各种原因没能坚持下来，可能是受这两次失败的打击吧，当时我对销售没有多少好感。

可命运总是这么奇怪。不知道是我选择了销售，还是销售选择了我，最后我还是来到了中技，再次回归到销售的第一线。来中技的第一天，是胡总给我面试的，他当时问了我几个问题，但我回答的都很不好，特别是让我用英语做自我介绍时，我支吾了半天也没表达清楚，结果出乎意料的是，胡总还是给了我一次机会，让我能在这里与中技一起成长。

刚开始接触国际物流，什么都不懂，对dhl、ups等国际知名快递公司都闻所未闻。那时候公司人还不多，每周六都在会议室讨论一周以来的成绩与问题，当各位同事分析渠道优势与劣势，以及一些操作流程的时候，我更是听得云里雾里。我进公司的时候，正好上一批的系统培训已经结束，胡总和郭经理让小叶做我的师傅，给了我一本培训教材，让我先自己熟悉一下相关知识，由于缺乏实际经验，当时看起来很吃力，经常看的昏昏欲睡的感觉。一个星期之后，开始了学打电话，那时候一天打70多个电话，但效果不是很理想，也经常遇到客户的刁难和不屑，将近一个月都没有任何进展，当时心情相当沮丧，不知道是继续坚持下去，还是另谋出路，领导也多次找我谈话，给我鼓励。结果，在7月份的最后一天，终于开单了，接到了我来中技的第一票货。接下来的几个月里，我陆续新增了一些客户，但跟其他同事比起来，进步还是慢了很多。

在中技的这半年，是很充实的半年。在这里，我不仅仅是单纯的做业务，而是更加注重自身的提高。跟我以前所在公司不同的是，在中技可以一边学习，一边提高，同时能把所学的东西迅速运用于实践中，遇到不懂的或者是自己无法解决的问题，都可以随时请教领导和同事，而他们都会毫不犹豫的帮助我，这也是我在这里感觉最快乐的地方。在这里，我有一种求知的欲望，比学生时代更强烈，因为这些东西都是我所急需的，是我在这里工作的价值。物流行业，特别是国际物流，从来都是有风险的。我一直在努力追求自身专业知识的提高，以寻求各种问题件的解决方法，提高自己的风险防范意识。在中技的这半年，我谈不上成功，但工作磨练了我的毅力和耐性是我最大的收获。艰难困苦，玉汝于成。虽然我目前的业绩还不是很理想，但我相信后面的路程我会走的更好。

(二)业绩增长与客户分析

我分析了一下从7月份到现在每月业绩的增长情况。7月是进公司的第一个月，这个月对我来说相当的漫长，因为开单比较迟，整个月才出了一票货，利润150元。8月份新增3个客户，其中利纳服饰公司只走了0.5kg的普货就再也没有合作过，可能是因为清关问题延误了很久的缘故，这个月总业绩813元。9月份没有新增客户，业绩主要靠威胜体育和盛丽光电两个客户支撑，总业绩3063元。10月份新增3个小客户，货量都不大，威胜体育和盛丽光电发货量也减少，整个月业绩低迷，才1766元。11 月份新增5个客户，月业绩7046元，但由于一票报关件原因，盛丽光电一票货折腾了近一个月才到达目的地，估计以后合作的可能性不大。虽然11月份货量有所增长，但客户量还是偏少，常走货客户单一，总有一种危机感，所以以后还是要把开发新客户放在第一位，只有有充足的客户资源做支撑，货量才有保障。

我的客户量不多，下面我对现有的客户做一简略分析。

义乌市康柏进出口有限公司，是我进公司开发的第一个客户，由于当时急于开单，给他报的价格比较低，现在都很难把利润加上去。该公司是由老板自己发货，对价格相当敏感，而且喜欢比价格，最近在我这里走货很少。

丹阳市威胜体育用品有限公司，是我的一个优质客户，我给他的价格也不高，现在快递基本全部由我在做，部分海运也是由我负责的。该公司以经营体育击剑用品为主，目前正处于旺季，相对而言，出货量比较可观。

上海盛丽光电科技有限公司，这也是我在8月份开发的客户。该客户主要生产led灯具，主要出口英、德等西欧地区。前期合作比较愉快，很有开发潜力，但 11月份因为一票报关件出了问题，弄得很不愉快，虽然主要责任不在我们，我们也尽力帮助处理，但最终还是没赢得客户的理解和认同。据了解，该公司目前所有的报关件都是直接交给dhl官方，不敢交给代理走。估计以后合作的可能性不大，等问题处理结束后，我准备再到那边拜访一下，争取挽回。

鑫丰泰科技有限公司，是张玉军离职时转给我的，该客户发货类型单一，都是纯电池。考虑到该公司位于深圳，竞争激烈，利润一般。但该客户付款喜欢延误，总是以各种理由延迟付款，以后如有发货，必须严格做到先付款再发货。

元丰玩具、华夏塑业、林新游乐、恒璟易得贸易公司最近一直保持联系，但对方货量不多，偶尔发些小样品之类的，但自认为给他们的服务还不错，没有因为货量少而另眼相看。

利纳服饰，是较早开发的一个客户，第一票到罗马尼亚的货因为清关问题延误了十几天，虽然客户一直很理解很配合，但后来很少找我询价，也一直没出过货。于汝江，是一个私人客户，经常往返于宁波、广州、深圳三地，货量不稳定，11月份连续发了4票到沙特的货，之后又没有什么音讯。

翱云体育、英特玛电器、爱生太阳能科技都是最近新建客户，货量还不是很大，我一直在保持联系，尽量争取其更多的订单。

(三)工作中的不足与改进

跟其他同事相比，在中技，我所取得的成绩是微不足道的，通过反思这段时间的得失，我认为自己在工作上还存在很大不足。

1、来到公司这么长时间，一共才开发了14个客户，这是很失败的，在客户的跟踪与维护上也做得很不到位。好不容易打电话留下几个qq，因为没有及时去跟踪与联络，让他们一直处于沉睡状态，或许这是我开发客户速度缓慢的原因之一。

2、最近事情比较多，没有合理规划时间，工作条理性不强，就这样浪费了很多时间。有时候很多事情集中到一块了，感觉手忙脚乱，不知道从哪里下手，结果东一下西一下，什么都没做好，还没有效率。

3、在客户询价方面，没有引导客户去看报价表。自己在这方面也存在很大惰性，没有根据客户类型，制作具有针对性的报价表，而是过分依赖现有的apl系统，每次都要花很多时间在跟客户讨价还价上。

4、客户询价之后，没有及时跟进。经常是客户一个星期或更长时间之前询价，由于没有整理这些记录，结果客户要出货都不知道，没有及时主动联系客户，这样就跟很多机会失之交臂。

5、工作抓不到重点。有时候为了完成公司规定的电话量，放下很多原来计划好的工作，结果预定的工作没完成，电话效果又不好。在这一点上，感觉是在被动的工作。

针对以上不足，我决心从下面这几个方面去改进：

首先，加强与客户的沟通与联系。电话量还是要继续保持，但也要抽出一部分时间联系意向客户，随时掌握其最新动态，缩短与客户之间的距离。针对有过询价的客户，可以采取电话回访的方式，增进与客户的沟通与交流。

其次，尝试通过各种方式开发新客户，不能仅仅局限于电话，还可以尝试网络推广，或者是通过扫楼等方式。

再次，坚持今日事今日毕，并在下班前做好明天的规划。在上一份工作的时候，公司要求我们每天都要写工作总结，其中有一项就涉及“昨日计划完成状况”和 “明日计划”，这样总结就具有针对性，哪些事完成了，哪些事还有待改进，都一目了然，纵然第二天事情多，也不会找不到头绪。

第四，针对不同客户类型，制作一份合理的价格表，引导客户自己查价格。这样一来方便客户，也节省了我们自己很多时间。

最后，增强自己工作的主动性，做事情要分清主次，尽量不受外界其他因素的干扰。同时，还要多与同事沟通，学习他们的优点，弥补自己的\'不足。

二、xx年工作规划

凡事预则立，不预则废。xx年马上就要到来，应公司及个人发展的需要，我对自己在新的一年的目标和任务做了详细的规划。

(一)业绩规划

xx年元月份，国外圣诞节刚结束，节日性产品货量可能会有小幅下降，但其他工业品还有发展的空间，估计还可以赶上年底最后一波出货高峰，这个月要积极寻找货源，争取业绩达到8000-10000元。2月初是中国的春节，国内大量厂商都已放假，发货量回落，业务也渐渐进入淡季，业绩要尽量做到5000以上。3-7月份应该是相对比较清闲的，应抓紧时间通过电话、邮件、网络以及陌生拜访等方式积累潜在客户，每个月至少新增4个新客户(也就是每周新增1 个)，每月业绩至少增加1000元。8月是一个过渡期，物流行业将再次进入旺季，此时应把前几个月积累的客户再逐一回访一遍，增加与客户之间的沟通与联系，尽最大努力将潜在客户转化为成交客户。9月和10月是俗称的“金九银十”，是外贸公司发货的高峰时期，也是我们做业务的黄金阶段。这两个月一方面要集中精力做好对老客户的维护工作，把服务做到位，另一方面，要利用前几个月积累的资源，厚积薄发，实现业绩上的突破，平均月利润达到1xx以上。11-12 月份国外又临近圣诞节，在中国的采购量势必大增，这又是我们业务开发的大好时机，作为一名老员工，业绩应稳定在15000左右。

考虑到受假期、淡旺季等季节性因素的影响，我将xx年的各项指标分解到每个月中，如下表所示：(略)

随着快递市场日渐饱和以及竞争的与日俱增，快递行业的普货利润率已呈下降趋势，为适应市场需求和公司发展方向，xx年我们不应仅仅局限于快递市场的开发，空运和海运必将成为新一轮市场争夺战的焦点。从目前我公司空运和海运业务来看，利润还是比较客观的，而且还有很大的发展空间。

到目前为止，我还没接过空运业务，海运知识也相当匮乏。我计划在新的一年要渐把工作的重心向空运和海运方面转移，积极利用一切可利用的资源完善自己的业务知识、提高自己的业务水平。具体到实际操作上，可以参加公司组织的系统培训，多向领导和同事请教，同时还可以通过相关书籍，使自己的知识储备有进一步提升。

(二)自我实现规划

除了对工作方面所做的要求和期望外，在自身素质方面，我认为自己还有很大的提升空间。做业务，就要性格开朗一点，多与外界接触沟通，而这也是我目前所难以突破的障碍。xx年，我要更加开放自己的思想，把自己真正融入到集体生活之中;工作之余，多到外面去走动走动，开阔自己的视野，丰富自己的社会经历和阅历，这样对我自己的成长是很有帮助的，也是很有必要的;更为重要的是，要学会独立自主的处理各项事情，不能什么都过分依赖于别人，在这一方面各位领导和同事都是我学习的榜样。

当然，在新的一年中我还有很多要改进和提高的地方，我将不断总结和反省自己，努力适应公司的发展要求，实现更大的突破。

销售员上半年工作总结和下半年工作计划(2)

时光荏苒，20xx年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千……回首望望走过的一 年，虽没有轰轰烈烈的战绩，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。感谢公司给我提供这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能，回首过往，公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多，领导对我的支持与关爱，令我明白到人间的温情，在此我向公司的领导以及全体同事表示最衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也因为有你们的帮助，才能令到公司的发展更上一个台阶，在工作上，围绕公司的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。

在没有进公司之前我是一个没有销售经验缺乏专业知识的人，仅凭对销售的热情，到公司之后，一切以零开始，一边学习产品知识，结合销售学习，通过不断学习和努力，收取同行之间的信息和积累市场经验;转眼20xx即逝，不知不觉中，我在本公司做领班兼外采已经快2年了。

这段时间，在公司领导的关心支持下，我认真以岗位职责要求，以饱满的热情投入到工作中去，以谦虚的态度虚心向其他同行学习，开拓创新，扎实工作，转变思想，积极投入到实践中去。非常感谢采购部积极支持和领导的支持与关心，现将这一年是以来的工作总结如下：

一、存在的缺失：

1、对市场了解得不够深入，主要是冬装的备货不及时，没有细心注意天气突变，以至于引起一连串的反应，令业绩位能达到最佳状态。

2、一年来我做了一定的工作但跟领导的要求还有不少差距，专柜的纪律管理执行力不够，影响整个买场形象。

3、服装区的没资料的旧商品的处理问题没能够得到合理的处理意见。有时候看问题看得不够通彻，容易把问题理想化，容易导致和实质情况产生一些偏差。

二、部门工作总结：客观上的一些因素虽然存在，在工作中的其他一些做法也有很大问题，主要表现在：

1、销售工作最基本的会员信息维护，信息反馈，一些老会员积分转新卡未转入等等导致很多顾客未能及时得到一些优惠活动信息。门店也常收到顾客投诉旧积分未转新卡。

2、沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能够把我们的产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想发和意图，对客户提出的某个建议不能做出迅速的反应，老员工的流失，新员工的专业知识有待加强。

明年计划：

1、建立一支熟悉产品，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与有一个好的销售人员，建立一支具有合作精神的销售团队企业的根本。

2、完善会员制定，建立一套明确的专人管理办法。

3、销售目标：以每月区域目标，每日的销售目标分配到个个销售人员身上，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与员工综合素质，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。

新的一年里我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于\*局，着眼于今后的发展。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。

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！