# 月计划与总结范文优质5篇

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2024-04-21

*月计划能够让我们的工作更加有目标，更有动力，一份详细且合理的月计划是让我们的工作顺来开展的重要依据，以下是小编精心为您推荐的月计划与总结范文优质5篇，供大家参考。本人于20xx年6月顺利毕业，同年7月份参加工作，分配到xx单位工作，至今以过...*

月计划能够让我们的工作更加有目标，更有动力，一份详细且合理的月计划是让我们的工作顺来开展的重要依据，以下是小编精心为您推荐的月计划与总结范文优质5篇，供大家参考。

本人于20xx年6月顺利毕业，同年7月份参加工作，分配到xx单位工作，至今以过去半年了。在这短短却紧张而有序的半年中，在单位各领导及同事的帮助与带领下，按照岗位职责要求和行为规范，努力做好本职工作，认真完成了领导所交给的各项工作，在思想觉悟及工作能力方面有了很大的提高。

为了今后能够更好的工作，现将思想、工作情况作简要概述以总结经验、吸取教训。第一在思想与态度上

通过半年的工作与学习，许多学校中学到的理论知识得到了印证，也正因为如此，我更加明白了自己在学校中不曾在意过的知识点是如何的薄弱。

具备良好综合素质是做好本职工作的前提和必要条件，所以我需要不断加强学习，提高自身综合素质。半年下来，我始终坚持把学习放在重要位置，努力在提高自身综合素质上下功夫。

时刻抱以学习的态度在这半年中充斥着我的思想。下面几点是我在学习中存在的不足与总结的注意事项，希望今后的工作中能逐一完善：

（一）在行业相关知识上，有太多的东西需要我去慢慢学习，但这点在思想上一定要确立，即围绕一切服务于工作去学习；

（二）对于单位各种规章制度及地质文化精神等方向上的学习与领悟，我受到领导以及前辈们的言传身教，并时刻以之要求着自己；

（三）在专业技能的不断累积、充实与更新中，利用所学所知寻求创新，用先进的专业方法及理论，提高工作的效率，为单位创造业绩；

（四）专门要说一下的是，感谢我周围向我传授宝贵工作经验的领导、前辈以及同事们，是你们丰富的专业知识让我得以扩大知识面、丰富知识结构、提高业务水平。

在工作中，刚刚开始工作的半年里，我的主要工作是参与国家大调查项目xxxx。其野外部分与数字化部分分别为期三个月，我全程参与并向前辈同事们学到了不少工作经验。

首先要说的是工作态度，这点一定要端正。20xx年7月10日来到单位，非常感谢各位领导与同事们正确的指导与带领，将我与一同前来的同事们领入工作的新节奏。并将区域地质调查项目作为我们第一个工程项目，这使我们有了更多的机会了解和学习地质专业知识，提升地质工作业务技能。

野外工作的过程中，经历了刚开始的统一工作标准、制定各项工作参照的摸索时期，再到后来成熟的划分线路，报告撰写与数字化录入，我们成长了许多，无论是技术上还是性格上。

这里要感谢院里带我们项目的各位前辈，是你们的悉心教导，让我们从开始觉得很零碎和烦琐的工作状态成功过渡到能够有条不紊各司其职完成每一步工作。教会了我们面对工作要有耐心、不急噪、处理问题时保持冷静。

通过半年的工作使我认识到，既然自己选择了这份工作，就要接受工作的全部，即使它会很辛苦、会有压力，我想只要用心去做，竭尽全力，就能做好。

最后要说说工作中存在的问题与不足：

（一）由于年轻刚参加工作，社会经验不足，与同事、领导打交道缺少一定的技巧性，今后我会锻炼自己在各方面的能力，提高自己的综合能力；

（二）对于工作中频繁出现的低级问题重复解决又重复出现，这里是说一个坏习惯给工作带来的恶劣影响，我会在今后的工作中尽力克服；

（三）处理一些工作关系时还不能得心应手，如分不清主次缓急，这问题要通过大量工作经验来解决与克服；

（四）要切实加强自身基础素质与道德建设，努力提高自身知识水平能力，以更好地适应工作的需要。

辞旧迎新，在总结本年度工作的同时，针对自己不足之处，对明年工作提出以下初步设想：

（一）继续充实自己的专业知识，提高自己的专业素养，让业务水平不断进步；

（二）对自己感兴趣的专业方向罗列一个系统学习的计划，兴趣是第一动力；

（三）进一步熟练运用工作所需要的系统和软件，让网络与信息时代的活力、高效率完美的服务于工作；

（四）针对与人交往多多参与业余活动，单位组织的同事联谊等能够有效提高交际能力的活动，交流是科技进步的基础之一。

以上是我的个人年终工作总结，不足之处，请领导批评指正。在以后的工作中，我会继续服从领导安排，虚心听取别人意见，不断加强个人修养，自觉加强技能学习，努力提高工作水平，适应新形势下本职工作的需要，扬长避短，发奋工作，克难攻坚，通过自己的工作为企业创造价值！力求把工作做得更好！

工作总结之家的个人工作总结频道希望在写作方面解决您的问题，也希望我们的创作和收集整理《技术员个人工作总结和计划范文分享(7篇)》内容给您带来帮助。同时，如您需更多总结范文可以访问“技术员工作总结范文”专题。

开拓市场，对内狠抓生产管理、保证质量，以市场为导向，面对今年全球性金融危机的挑战，抢抓机遇，销售部全体人员团结拼搏，齐心协力完成了本年度的销售工作任务，现将本年度工作总结

一、2xx-x年销售情况

2xx-x年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的xx牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。去年老板给销售部定下xxxx万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额xxxx万元，产销率95%，货款回收率 98%。

二、加强业务培训，提高综合素质。

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。\"工欲善其事，必先利其器\"，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达3000财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在xx市xx-xx科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的最高领导者，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习的专业知识，提升技术职能和自我增值。去年年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

三、构建营销网络，培育销售典型。

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市尝培育新市尝发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌著名度带动产品销售，建成了以xx本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

四、关注行业动态，把握市场信息。

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势;建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集;要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

五、再接再厉，迎接新的挑战。

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在2xx-x年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好20xx年度的销售工作，要深入了解电子行业动态,要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

今年上半年，在王社平董事长“全力挺进世界五百强”宏伟目标激励下，在董传彤董事长“发展、创新、做实”工作方针指引下，煤炭销售分公司以开展“夺三杯”主题竞赛活动、“解放思想”大讨论和“挺进世界五百强”主题教育活动为契机，围绕张矿集团上半年工作目标，不断完善措施，加大工作力度，公司各项工作开展的如火如荼，通过不断解放思想、创新管理、顽强拼搏、攻坚克难，务实高效，圆满地完成了上半年的工作目标，提前实现“双过半”。

上半年工作总结：

主要经营指标预计完成情况：

销量：上半年计划140万吨，1—5月份完成137.96万吨，上半年预计完成160万吨，超计划20万吨；

销售收入：上半年计划15亿元，1---5月份完成17.1亿元，上半年预计完成19亿元，超计划4亿元；

考核利润：上半年计划500万元，1---5月份完成438.5万元，上半年预计实现520万元，超计划20万元；

一、今年以来，通过采取灵活多变的营销策略，一手开拓市场、一手挖掘煤源，依托大集团的社会影响力和公司产品品牌优势，积极开拓、创新思路、敢于突破，使公司上半年的各项工作呈现出蓬勃向上、飞速发展的喜人景象，成绩喜人，亮点突出：

---路销、地销并驾齐驱，增量、增收、增效齐头并进，销量、销售收入、利润各项指标均创公司历史新纪录；

销量：1—5月完成137万吨，超集团公司目标20.5万吨，同比增长0.08%；

销售收入：1—5月份完成17.1亿元，超集团公司目标4.6亿元，同比增长54.33%；

利润：1—5月份实现438.5万元，超集团公司目标21.8 万元，同比增长60倍，1—5月份实现利润，超出去年全年利润185万元；;

---周密计划、精心组织，克服车皮批复难、异型车多等困难，路运量迭创新高，1—5月完成144万吨，完成年度路运互保协议49.66% ，同比增量82万吨，同比增幅232 %，在元月份、二月份创出77列、79列发运的公司历史新纪录的基础上，4、5月份又分别创出106列、112列的路运历史新纪录；在冀中营销分公司1—5月份增量总份额中占80%，路运量增量、增幅在各子公司排名第一；

---创新思维、转变观念，继路运、地销后，经过艰苦努力，成功开拓秦皇岛港口市场，实现水路销售，上半年成功实现水路发运23万吨，为公司开发出新的经济增长点，拓宽了公司物流发展空间；

---解放思想，转变经济增长方式，煤炭及非煤物流实现快速发展，上半年其他物流贸易收入预计实现9.6亿元，创历史新纪录，为集团公司战略目标的实现做出突出贡献。

二、今年上半年，由于北京铁路局为保山西铁路排空，造成张家口地区批配车异常困难，特别是由于宣化钢厂排空车较少，异型车占据了主要位置，给下游用户接车带来了异常困难，也给我们的\'请批车带来前所未有的困难，为扭转发运的不利局面，我们及时调整调运策略，安排公司主管领导负责，责成主管部门加大与北京路局及宣化和下花园车站沟通力度，同时及时与下游用户协商沟通，克服重重困难，力争下游客户多接车，从而保证了上半年铁路路运目标的顺利实现，1—5月份发运450 列（含新保安站），同比增加1.2885万车，同比增量82.3万吨，再创铁路发运历史新纪录。

三、上半年，为消除国家为控制通胀预期所采取的紧缩银根政策的影响，我们在认真落实“西引东联、南上北下、强强联合”营销战略的同时，及时根据市场瞬息变化，采取灵活多变的营销策略，开拓市场、挖掘煤源齐头并进。在认真抓好重点客户和重点合同的落实的同时，加大煤源组织和市场及用户的开发力度，充分发挥铁路运力优势和大集团国有企业的品牌优势，积极加大和河北钢铁集团密切沟通联系，进一步强化合作力度。采取有效措施，千方百计抓住一切有利时机，确保冶金煤和动力煤的发运。与此同时，继续加大对山西、河南、内蒙、秦皇岛、京唐港等集散地的开发力度，加强和兄弟单位的合作力度，努力开发能够增加经营利润的物流贸易品种，实现非煤产品实物贸易的稳步增长，不断寻求新的经济增长点，确保上半年销售目标的顺利实现。

四、采取有效措施，加大对货款回收的清欠力度，在强化对公司主管领导、销售业务人员的目标责任考核的同时，继续加强货款回收目标任务考核兑现，鞭策和激励了销售业务人员的货款清欠积极性;对重点用户明确公司业务主管领导加大沟通和清欠力度，继续对非重点用户采取及时结算，不得拖欠、重点用户设置警戒线的制度，确保应收帐款在受控状态下的稳健运营，有效降低和规避资金运营风险，确保经营资金的运营安全，加速资金周转。

五、严格落实《安全健康管控体系实施办法》，牢固树立“预防为主、安全第一”思想，加大安全隐患排查力度，坚持“三级隐患”的排查和落实，常抓不懈。认真抓好周五安全日活动，不断强化职工的安全意识。上半年公司安全工作小组对两个装运区及煤质科共组织隐患排查8次，共查处一般安全隐患29项，各单位要求均按时组织了整改验收，及时消除了安全隐患，保证了上半年安全目标的顺利实现。

下半年工作安排

一、主要经营指标安排

1、销量：140万吨，全年预计实现300万吨；

2、销售收人：15亿元，全年预计实现35亿元；

3、利润：480万元，全年预计实现1000万元；

二、下半年，是我们实现全年的工作目标和任务的关键期。

党政工团将进一步紧密配合，围绕下半年工作目标和任务，广泛利用各种宣传媒体和手段，进一步加大宣传、发动力度，进一步彰显解放思想、不畏艰难、勇于创新、顽强拼搏、永争第一的豪迈精神，全面提振广大干部职工完成全年工作目标的信心和斗志，明确重点，制定和落实措施、目标层层分解，指标层层落实，细化分解，责任到人，聚精会神谋发展，力争全面实现全年工作目标。

三、进一步解放思想，创新管理，加快经济发展方式的转变步伐，全面促进物流贸易工作的快速发展。

继续认真贯彻落实董传彤董事长在集团公司转变经济发展方式推进会的重要讲话精神，积极探索开发多品种经营，扩大经营品种的途径，进一步加大物流贸易的品种和用户开发力度，增加物流实物贸易量，是我们下半年年物流贸易发展工作的重点，也是我们实现全年销售收入目标的重要环节，更是我们今后抵御市场风险、实现企业跨越式发展、增强市场竞争能力的必由之路。我们将认真总结和借鉴兄弟单位经验，完善物流贸易流程，规范物流贸易考核体系，强化目标责任考核，在巩固现有市场和资源的同时，积极培育和开发好新的外部市场和外部资源，逐步加大和扩大实物贸易合作力度，特别是要积极探索非煤产品实物贸易增长和突破地域空间局限的途径和办法，通过加快租赁煤场、租赁货位、宣运货位改造的实施，为公司增收、增效寻找出新的增长点，确保公司全年销售收入和利润目标的顺利实现，为集团公司实现物流大发展、落实新目标、实现新跨越打下基础。要解放思想，转变观念，实现经营创新，整合、优化社会资源配置，努力实现由物流运营商向物流集成商的发展，做大、做强、做实物流产业，实现物流贸易大发展，实现公司发展新跨越。

四、继续认真实施两条腿走路、两条线发展的营销战略，着重抓好重点用户和重点合同的落实。

由于国内经济恢复速度的持续放缓，再加上国家对房地产打压政策效力的逐渐显现，使钢铁行业出口和国内需求持续出现疲态，进而严重影响了钢铁行业的整体复苏，给冶金煤销售市场带来不利影响，特别是由于通货膨胀的预期这些都给我们下半年销售工作带来了许多不确定性。围绕全年的工作目标，我们要进一步加大市场和煤源的开发力度。继续落实“西引东联、南上北下，强强联合”的工作思路和措施，稳步实施两条线发展、两条腿走路的经营战略，加强煤质煤量管理，实施精煤发展战略，敏锐捕捉市场信息，根据市场变化，及时调整产品销售结构，做好主焦、1/3焦和动力煤等品种销售的衔接转换，做好煤源和请批车及煤量的适量库存等组织环节控制，规避市场风险，抓住市场有利时机，实现增量、增效目标。一手开发新市场，一手开发新货源。做到超前谋划，先人一步，抢先占领市场制高点，不断探寻新的经济增长点。要采取积极的、灵活的销售策略，适时调整产品销售结构，在保证重点用户的基础上，积极开发量大、信誉好、价格高、社会关系广、相对稳定的客户，确保全年280万吨销量目标的顺利实现。

五、继续强化铁路调运，以路运促销量，确保全年销量目标的实现。

我们将继续贯彻“以路运保销量”的指导思想，在加大煤源组织力度的同时，继续加强和北京路局的沟通和联系，特别是密切和宣化、下花园车站领导和相关人员的沟通，加强信息反馈，及时根据变化，调整调运策略，重点抓好和宣化站的发运，力争减少异型车的发运。通过明确值班人员责任，进一步强化货源、周转、运输、场地堆放、存放时间、装车质量和效率等各个细节组织管理，及时了解和掌握铁路路况信息，继续强化效益优先、重点客户优先的报请批车原则落实，优化铁路报批客户，组织协调好报请批车顺序，提高车皮报批兑现率，确保全年路运目标的圆满实现。

六、加快公司资金周转，保持合理的周转速度，是保证公司持续稳定正常运营的必要条件。

应收账款的及时回收不仅关系到公司经营风险的控制和管理，更关系到我们公司的今后发展速度。随着公司物流业务做强做大，货款的及时回收将成为我们今年经营工作的重中之重。我们要继续强化货款回收责任管理，加大货款清欠力度，通过不断完善货款回收制度，进一步规范销售人员经营行为，增强销售人员的责任意识和风险意识，有效缓解因货款不能及时回收周转给我们带来的经营困难和压力。要继续认真落实公司《货款回收暂行考核管理办法》，继续强化对公司主管领导、销售业务人员的目标责任管理考核，切实落实奖惩制度。严格明确对非重点用户和重点用户的划分，采取对非重点用户不得拖欠，重点用户设置警戒线的办法，严格加以控制，确保应收货款在受控状态下的正常稳健运营控制，保证经营资金的运营安全，有效降低和规避市场资金运营风险，加速资金周转的速度，提高资金的使用效率，为公司实现跨越式发展创造充分必要条件。

七、继续认真落实“安全第一”方针，强化安全“三级隐患”的排查力度。

通过规范运行“安全健康管控体系”的落实，全面贯彻落实“安全第一”方针。认真做好“雨季三防”，在两个装运区认真组织好安全生产无事故活动，进一步加强日常安全隐患排查力度，杜绝“三违”行为发生，充分利用班前班后会，加强职工安全教育，落实好周五安全活动日活动。公司安全工作小组加大对各生产单位的安全隐患排查检查力度和频次，有效消除安全隐患，确保全年安全目标的顺利实现。

建议

由于做非煤业务，导致正常税负偏低，现已引起张家口市、宣化县税务部门关注。为了顺利完成张矿集团20xx年的销售收入指标，我们建议：

1、由集团公司出面协调市、县两级税务部门，使非煤贸易业务顺利运作下去；

2、由集团公司统一协调，将张矿集团内部所有煤炭生产单位的销售业务由我公司集中统一结算，各生产单位出让一定的价差，来弥补我公司因做钢材业务，而导致税负降低的现象；

3、由集团公司注入资金，解决我公司因无资金，导致煤炭经销业务利差低的问题；

4、为避免税务部门关注，请集团公司将下半年的非煤业务从我公司转由物贸公司运作。

精选阅读

对上半年的工作进行总结，再对下半年的工作进行计划，有利于我们更好的开展工作，以下小编为大家收集了2篇销售20xx上半年及下半年计划,希望对大家有帮助!

销售20xx上半年工作总结及下半年计划??

销售部自xx年初以来，认真贯彻集团公司关于认真抓好制冷机组市场销售的指示精神，在公司领导的正确指导和管理下，销售部下大力充实了销售一线业务人员队伍并组织进行了培训，注重抓好了各重点渔港的代理制销售网络的建设和目标客户群体的巩固，全国各大渔港的代理制销售网络现已陆续建立，业务员与代理商之间的沟通、协调能力也在逐步增强，我们在对制冷机组进行市场开发的过程中，不断探索代理销售的新方法、新思路，从目前的销售情况看，我们的销售工作正承现出良好的发展势头。现将销售部上半年销售工作情况及所存在的问题作一简单的总结，并对销售部下一步工作的开展提几点看法。

一、销售部成员组成

目前，销售部共有业务人员9人，他们进公司的时间最短的也有3个月，经过公司多次系统地培训后，他们已基本熟悉了制冷机组的技术性能、构造以及代理制销售业务运作的相关流程。对这9名业务人员，我们按业务对象和重点进行了任务区分，在业务人员比较少的情况下，使每名业务员既当终端客户的业务员又当代理商主管，既突出了业务工作的重点，又防止了市场出现空白和漏洞。与此同时，销售部长在统抓全面销售的情况下，不定时的对各个分点进行实地检查督导，与代理商当面沟通，探讨分季节段的制冷机组销售工作，使销售部的工作稳步发展。

二、建立了一套系统的业务管理制度和办法

我们在总结去年工作的基础上，再加上近半年来的摸索，我们已经初步地建立了一套适合于代理商销售队伍及业务开展的管理办法，各项办法正在试运行之中。首先制定了管人的《销售部业务人员考核办法》，对业务人员的考勤办法及每天的工作重点和建立的客户对象作出了明确的规范;对每一项具体的工作内容也作出了具体的要求。其次，出台了管事的《销售部业务管理办法》，该办法在对销售部进行定位的基础上，进一步地对接到发货通知后的发货准备、发货流程、机组安装及机组安装后的运行情况等业务开展的基本思路作出了细化，做到了事事有要求，事事有标准。第三制定并规范了代理销售合同。在原有代理销售合同的基础上，我们又请集团法律顾问对代理销售合同进行了再规范，在与代理商签定合同时基本没出现因合同制定而发生的迟签和不签现象。第四形成了总结问题，提高自己的业务办公会制度。业务人员每次出差回来后首先到销售部集中报到，由销售部长主持如开业务办公会，及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重业务人员的意见，以市场需求为导向，大大地提高了工作效率。

三、统一思想，端正态度

从销售部成立之初，我们便站在以寻找战略伙伴的角度，和公司一道谋求制冷机组快速推进市场的方法。坚持短期效益和长远计划相结合的方向，一方面尽快寻找具有良好影响力和推广力的代理商，一方面大量的作基础性工作，深入渔港，了解掌握各地渔业的基本情况和渔民的观念、效益和保鲜需求，扩大渔民对产品的认知度，为以后全面推进市场作好铺垫。并试图以现有的价格体系磨合市场，保证公司的利益，由始至今我们一直坚持，对产品充满信心，并不计成本地努力。

四、建设并巩固了一张代理制销售的终端营销网络

工作中我们以指导代理商销售帮助代理商尽快建立起自己的销售网络为主。在建立代理制销售网络之初，我们加大了对代理商的考查力度，接待各地前来公司考察的代理商有30余人次，最终我们从实力较强的8人中选定为代理商重点考察培养对象，现已签定代理合同的有5家，其中一家为澳大利亚、新西兰总代理;另4家分别是浙江省舟山定海捷宇有限公司的特约代理商王珙;福建省厦门市得志贸易有限公司的福建省总代理商史志伟;广东省总代理商邵家儒;海南省总代理商张德峰、时丽敏。在工作中我们给代理商定任务、定期限、压担子，在业务员对其实时的督导，内勤人员不定时的电话督促下，代理商的责任心增强了，业务人员的协调能力提高了，营销艺术也得到了很好的锻炼。从近期代理商反馈的市场信息来看，各地的代理商在销售部的统一指导下，逐步建立起了各自的销售网络，对我公司的制冷机组销售前景更树立了信心。

五、工作中不断总结并大力推广产品销售中好的作法和经验

目前，由于全国渔业受到国际原油价格上涨的严重影响，以及渔业资源的减少、捕渔成本高、风险大，多数渔船主选择近海作业，有少数渔船主甚至停船作业，只有少数渔船主将作业区域外移，这样直接给我们公司的产品销售造成一定的影响，同时，由于少数渔船主的作业区域外移，给我们的产品推广提供了平台，另一方面，停港靠岸的渔船因出海次数少，致使用冰量少，降低了渔船主的投资欲望，但从总体来看，随着产品推广的进一步深入，渔船尾气制冷机组的市场前景非常广阔。

(一)在重点渔港的现场演示工作取得良好效果

三月份，在渔船上坞前期，我们为使渔民能对制冷机组由一个全面的了解，在公司王总的带队下，我们组织技术骨干，业务人员到福建、两广、海南、浙江等南方几个大的渔市进行现场交流和机组的制冷效果演示，取得了较好的效果，基本达到了使渔民对我公司产品有全新的认识的目的，排除了之前在渔民心中对这种新产品技术上的疑惑，船老大们对我们的制冷方式和经济效益分析基本赞同，由于

没有亲身使用过该产品，没有对产品提出过多的问题，许多想购买的船长邀请我们对他们的渔船进行了测量。同时，我们也同福建船检部门和个别渔业公司建立了合作意向，同福建代理商签定了两台机组的购买合同，使代理商代理我公司产品的信心更加巩固。

(二)电视广告的大力宣传确保了产品占领市场的时机

我们在派业务人员深入各渔港对终端客户进行产品推销的过程中，对代理商进行电视广告支持。确保了产品迅速占领市场的有利时机，真正地在代理商与渔民之间形成了天(广告)地(公司)人(业务)三网的有机结合，满足了代理商的广告支持的要求。

(三)积极走上层路线，进一步巩固产品的市场地位

在针对销售速度缓慢的情况下，我们认真分析导致这种局面的原因，及时召开业务人员市场形势分析会，最终我们决定走上层路线，于是积极同省科技局、船检部门、渔业公司建立起合作关系，通过我们的协调和深入的做工作，取得了在山东石岛俚岛水产公司安装4台机组的成绩，这样一方面可以彻底的检验机组性能，另一方面奠定了山东市场的地位，最主要的是打消了部分渔民的顾虑，为使机组在今年6月份的休渔期进行整体销售打下了基础。

六、销售工作中存在的问题及xx下半年工作计划

(一)产品在推广过程中出现销售缓慢现象的问题

1、代理商的推广速度缓慢受价位影响大。从近期与代理商的电话沟通以及业务员与代理商的合作上来看，代理商本身对产品不是很熟悉，他们之所以代理产品主要是看到该产品市场前景广阔，符合当今的国家政策。有些代理商为了尽快打开市场，主要在价格上与我们反复商量，他们认为价格太高减慢了市场开发的进度。

2、现阶段的市场推广仅仅停留在概念性推广阶段，渔船主也仅仅是概念性的接受我们的产品，但对产品带来的经济价值缺乏直观、全面的认识，致使市场推广具有一定难度。

3、渔民持观望态度的多。由于我们的产品在渔船上安装的少，渔民当前还没有看到制冷机带来的经济效益，渔民多停留在观望状态。

4、公司具有针对性促销活动少，致使产品信息、性能、用途不能更加深入地传达给终端客户。由于渔民多年形成的带冰作业方式，阻碍了渔民接受新事物的程度。如果身边的人使用了该产品并达到了使用效果，产品的价格是可以接受的，关键是现在还没有身边的用户现身说法。

5、市场推广过程中渔船主普遍反映价位偏高。目前，市场上出现的同类型的压缩机制冷机组无论是在价位上还是功能上比我们的产品有优势。据渔民普遍反映，今年的渔业资源较往年比是船多鱼少，况且随着原油价格的上涨，大多渔民选择的是近海作业，打经济鱼类少，认为安制冷机组作用不大，且设备的一次性投资大，由于没有亲身使用过该产品，所以一次性拿十几万购买还是有点担心。

(二)几点建议

1、进一步优化产品的结构和质量。为使概念性销售转变为样板式销售，建议公司在几个大的渔港建立样板船，组织渔船主现场观摩，用身边渔船使用制冷机组后所带来的经济价值及其影响力，给渔民一个直观的、理性的认识，对产品性能及用途有更加深入的了解，从而刺激渔船主的购买欲望，打开产品销售缓慢的僵局。

2、针对个别区域代理商销售缓慢的情况，建议公司重新寻找资金雄厚、与渔船主有一定人际关系，影响力大的代理商，使销售网络的建立更加快捷，在代理之间有一种无形的竞争压力，同时也为下一步的代理培养后备力量。

3、在休渔期前或休渔时公司多组织策划几次现场演示活动，尽可能的有设备上船作业，以此打消渔民对制冷机组的性能问题的顾虑，进一步提高制冷机组在渔民心目中的美誉度，刺激渔船主的购买欲望，以此带动休渔期间渔民的大批量安装。

4、打破单一依靠代理销售的格局。休渔期前不要不精力全部放在代理商的销售上，因为时间不允许，我们可以找几个大的渔业公司，依靠政府部门的帮助，投放几台产品上船作业，以此带动强劲客户。

(三)下半年工作重点

1、在广泛听取业务员和代理商意见的基础上，加大对代理商的监管力度，有重点的培养一些诸如渔业公司、船厂、水产公司等国营企业单位的终端客户。

2、下大力抓好已发出去设备及已安装上船设备的技术跟进和每天的机组运行情况登记反馈。

3、有目标的培养一部分潜在想代理公司产品的人员。我们可以对以前打电话咨询代理事宜的人员进行再次跟进，必要时可以发展为公司潜在代理人员，以备后事之需。

销售20xx上半年工作总结及下半年计划二

201x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最好机会。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，然后再承诺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xx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。

一段时间的工作在不知不觉间已经告一段落了，经过这段时间的努力后，我们在不断的成长中得到了更多的进步，需要认真地为此写一份工作总结。我们该怎么去写工作总结呢？下面是小编整理的适用于科室上半年工作总结和下半年计划范文模板，欢迎阅读，希望大家能够喜欢。

上半年，综合科按照办公室“四加强两提升”学习实践活动要求，围绕“三服务”开展工作。在各位领导和同志们的指导、关爱与支持下，共组织全市性大型会议xx次，中小型会议50余次，接待省、市领导莅荥调研等公务活动10余次，保障了市委工作的高效运转，确保了市委决策的贯彻落实。

一、上半年工作情况

(一)抓学习，努力提高自身素质

按照办公室“四加强两提升”学习实践活动要求，综合科把学习放在首要位置，本着急用先学、实用自学的原则，结合科室实际，强化了四项学习。一是学习上级精神，主要学习了省委卢展工书记在省委办公厅调研时的讲话，科室内部开展了“三具两基一抓手”、“四个重在”、“三平精神”等知识的学习;二是学习实用技能，重点是学习计算机应用及办公软件操作技能，做到人人会操作，人人懂软件;三是学习公文写作，要求科室每位同志不能仅仅局限于写简单材料，还要有一定的公文写作能力;四是学习业务知识，主要是加强方案制作、会务安排、活动筹备、办公室日常工作规范、公务礼仪等相关知识的学习。

(二)抓管理，严格日常工作规范

在日常工作中，科室人员牢固树立“办公室工作无小事”的责任意识，牢记各项规章制度，哪怕是一些看似小事或经常性工作也要写在本上，记在心里。对接打的每个电话、收发的每个文件都要细心对待、谨慎处置、快速处理。严格工作程序，规范办会流程，明确个人职责，要求工作到位而不越位、不错位。要用大局的天平来衡量工作，分清主次、避免视小不为、因小失大。值班安排、会议通知、座次安排、会务接待，这些看似简单、一成不变的工作稍有不慎就会捅出大娄子，导致办公室工作陷入被动。对待日常工作，我们从不敢也不能掉以轻心，做到时刻保持清醒的头脑，清晰的思路，厉练的作风。

(三)抓重点，力求工作取得新突破

综合科的工作涉及面广，工作量大，要想取得成效，就要善于在被动之中争主动，抓住工作中的重点、难点和弱点进行突破。上半年，主要开展了以下四个方面的工作：

一是改善了办公环境，提升了队伍素质。为对外树立市委办公室首善机关良好形象，改善和美化办公环境。科室按照李主任的指示，更换了办公桌椅，增添了绿植，悬挂了名家字画，办公环境焕然一新，为来机关办事的群众留下了好印象。根据工作需要，行政科还增配了电脑和打印复印一体机等设备，使每位同志都能上机操作，在提升个人能力的同时也大大提高了工作效率。办公环境、办公条件的改善无形中培养了同志们“以办为家”的理念，提升了凝聚力，提高了战斗力。

二是完善了各项规章流程。规范机关收文办理制度，做到专人负责机关来文的登记、传阅、归档以及紧急文件的处理工作，做到了及时、准确、高效。将机关内部使用的全市各单位通讯录进行了重新登记编排。进一步规范市委各种会议办理流程，安排专人负责起草各类会议(活动)的筹备方案和会议(活动)通知。认真做好了市委领导一周活动预排的统计整理工作，市领导的值班安排工作和市委大事记的记录工作。

三是认真细致做好会务接待工作。为切实做好会务接待工作，综合科的同志们在日常工作中认真学习了有关接待方面的知识,努力创新工作方法，高标准完成了各项接待工作。为确保每次会务接待圆满成功，我们进一步完善了会务接待的组织程序，从会议通知、会场布置到路线安排、车辆调度等都精心谋划、周密部署。做到会前充分准备、会中积极服务、会后及时总结。

四是认真做好各项事务服务工作。我们始终秉承只要是办公室的事，就是综合科的事，强化集体荣誉感。半年来，我们共办理领导临时交办事项50余件，办理紧急通知事项30余件，接待群众电话、信访、人访50多人次，接处紧急重要情况报告20件次。通过以下工作为市委机关的正常有序运转和上级党委决策的及时传达贯彻提供了有力的保障。

回顾上半年的工作，虽然有很多活动看似平常琐碎，但件件又事关重大。下班后、节假日常常会有会议、活动需要通知，这就要求同志们要有奉献意识、牺牲精神，要能舍小家，顾大局。每遇到这种工作，科室人员都能做到迅速到岗，各司其职、紧密配合使工作得以圆满完成。

前段时间，为促进工作开展，市里加强了我办的中层力量，科室内部也有了一定的调整。崔涛、王耿到了新的岗位，鹏飞、樊杰两位经验丰富的同志为科室增添了新的力量。从近期工作情况来看，我们科室也有一些工作需要进一步改善。一是要进一步提高全员的业务水平。科室人员不仅仅要精通本科室各项工作，还要向兄弟科室学习多方面的业务知识，使自己成为多面手。二是要进一步拓宽工作视野。不仅要把室内工作做好，还要多走出去，到委局、乡镇调研，在调研中挖掘问题、解决问题，学习经验、运用提高。三是要进一步提升工作标准。改变变过去存在的“只求过得去，不求过的硬”的思想，不断改进，不断创新，精益求精。

二、20xx年下半年工作计划

下半年，我们将按照办公室“四加强，两提升”学习实践活动的要求，围绕“党性”、“宗旨”、“全局”、“枢纽”、“服务”、“责任”、“严格”、“运作”这八个关键点，把各项精神落到实处，深刻领会，准确掌握科学方法，切实提高工作质量。

(一)加强学习能力建设，不断提高自身素质。要求科室同志树立学习只有终身没有终点、只有毕生没有毕业的理念，把工作学习化，休闲学习化，生活学习化，以旺盛的.求知欲推动作风的养成和能力的提升。在积极参加集中学习的同时，我们还要认真抓好自学，学习科学发展观、建设社会主义和谐社会等重要思想理论，今年下半年计划学习《第五项修炼》、《务实求理》、《辩证法随谈》等几本书。在学习中，坚持理论联系实际，根据科室工作需要，引导同志们积极学习各项业务知识，如《机关公文处理工作选编》提升个人的知识水平。从而在学习中找理念、找方法，以理论指导实践，以知识开阔视野，进一步提高实际工作能力。

(二)加强执行能力建设，努力提升运作能力。按照综合科的职责定位，立足全局、当好枢纽、扛起责任、强化执行、切实提高运作水平。要在运作上多下功夫，工作中要多点思考，多点行动，多点服务，多点表率，力争在学习中持续提升，在日常工作中寻求突破，在接待服务中力求创新，不断推进各项工作。按照办公室规范化建设的要求，进一步对科室各项工作程序细化，使科室全体同志进一步明确各自工作的标准和要求，避免了工作的随意性和盲目性。同时，狠抓各项制度的落实，促进各项工作规范、有序开展，树立制度就是执行力的理念。

(三)加强服务能力建设，不断提高会务接待工作水平。要增强服务准确性，高标要求，树立零差错理念，要在求效上多下功夫，以求真、求实为前提，以求效为目的，把对面上的要求具体化为对各个局部的要求，把对科室的要求具体化为对每个工作人员的要求，一个问题一个问题的解决，一件工作一件工作的落实。坚持会务接待抓细致的工作思路，对各项接待会务工作做到安排深入细致，方案详细周全，具体工作落实到人，明确责任。加快工作节奏，对定下来的事狠抓落实，雷厉风行，严谨细致地做好每一个环节的工作。积极学习兄弟县市的先进经验和做法，不断提高会务服务水平。

(四)加强创新能力建设，确保科室各项工作再上台阶。要善于打破思维定势，敢于突破常规旧习，不断总结探索规律，善于抓重点、抓关键，改进工作方式方法，积极适应新形势新任务要求。努力创新工作机制，完善工作流程，在收文流程，办会流程等方面力求有所创新，取得进步。

上半年，预算科工作在局党组的正确领导下，在上级业务部门的指导帮助和局内各科室单位的大力支持配合下，严格执行市七届人大五次会议的有关决议，积极组织收入，科学编制部门收支预算，加强预算监督管理，努力深化改革，着力推进财政预算精细化、科学化、规范化管理，对照年初制定的工作计划完成了各项工作任务。现简要总结如下:

一、认真组织财政预算编制和执行工作

1、积极组织财政收入。遵循财政收入预期管理原则，加强收入预测和预算执行分析工作。配合做好依法治税、规范征管工作，进一步做实地方公共财政收入。

2、编制完成20xx年部门预算。我们组织人员对各部门有针对性地开展了预算调研活动，摸清基本情况，掌握政策依据，认真测算，起草完成《关于武穴市20xx年预算执行情况和20xx年预算草案的报告》，并于2月25日在武穴市第七届人民代表大会第五次会议上审议通过。20xx年全市纳入部门预算编制范围96个部门，包括84个市直部门和12个镇处，编制覆盖面达100%。我们严格按照“两上两下”的程序，编制完成并及时向各业务科室下达了部门预算，督促各业务科室迅速将预算批复到各自归口管理的部门单位，严格预算执行监管。

3、落实重点支出保障政策。按照“有保有压、突出重点”的原则，进一步优化支出结构:一是足额保障基本支出。按政策和标准安排人员经费和公用经费，在保工资和保运转的同时全力支持事业发展;二是全面落实民生政策。对涉及教育、科技、农业、医疗卫生、社会保障等重点民生支出，足额安排支出预算，保证全面落实到位;三是大力促进科学发展。继续整合安排支持企业发展的各类重大支出，支持科技创新和重点项目建设。

二、全面贯彻新预算法各项规定

1、落实政府预算审查规定。落实新预算法的有关规定，在法定时间内，将预算草案的初步方案提交市人大预算工作委员会进行初步审查，并对初步审查意见及时反馈处理情况，初步审查意见和处理情况报告同时印发人大代表。

2、强化预算约束力。科学、精细地编制部门年初预算，尽量减少年度预算执行中追加财政拨款的事项;尽量减少执行过程中项目之间、单位之间以及预算级次之间的调整。

3、推进预算信息公开。我们在本级人代会或人大常委会批准后二十日内，依法将预算报告及附表在网上向社会公开;督促各科室联系协调各部门单位依法将部门预算、决算及报表向社会公开。进一步细化预决算公开内容，扩大预决算公开范围，加大“三公”经费公开力度，规范预决算公开程序，主动应对预决算公开的社会舆情。

三、清理盘活财政存量资金

1、严格执行盘活财政存量资金政策。按照统筹盘活财政存量资金政策要求和审查甄别，截止20xx年3月31日，我市统筹盘活财政存量资金5304万元，按盘活方式划分主要是:补充预算稳定调节基金2551万元;政府性基金调入一般公共预算1499万元;调整用途使用268万元;同级政府收回986万元。

2、启动清理部门预算单位存量资金工作。出台并报政府批准《关于清理部门预算单位存量资金的工作方案》，部门预算单位存量资金清理包括20xx年及以前年度部门预算单位财政结转指标、国库集中支付结余和实有资金账户结转结余。截止20xx年4月底统筹盘活部门预算单位结余结转资金1420万元。按资金类别划分为:财政结转指标统筹盘活586万元;国库集中支付结余统筹盘活549万元;实有资金账户结转结余统筹盘活285万元。

四、认真做好政府性债务管理工作

1、强化地方政府性债务管理。根据《预算法》和《国务院关于加强地方政府性债务管理的意见》(国发〔20xx〕43号)要求以及中央、省关于加强地方政府性债务管理的相关规定，结合我市实际，继续实施地方政府性债务限额管理,全面规范我市地方政府债务管理，切实防范财政金融风险。

2、加强地方政府债券资金管理。梳理拟置换存量债务项目清单和新增债券使用项目，按政策要求分配使用新增债券转贷资金6110万元，扎实开展我市20xx年第1批至第3批置换债券额度126370万元的债务置换相关工作，有效降低债务成本，提高债券资金使用效率。合理安排偿债资金，按时做好债券资金还本付息工作。加强债券资金使用的核查工作，及时发现并纠正债券使用过程中存在的问题。

五、强化预算管理基础工作

1、认真做好各项预算数据报送工作。数据是政策设计的前提，也是政策执行的结果，数据的准确性是科学编制预算的基础。我们认真做好财政预算、财政运行、存量资金、信息公开等相关数据报送和汇总工作，明确到人、到岗，按时限、按程序完成相关工作。

2、认真做好预算审查服务工作。贯彻落实新预算法，依法做好向人大会及其常委会报告预算的相关事宜。协调落实市人大预算工委与市局的沟通协调工作机制，及时提供相关资料，配合做好部门预算、决算审查并落实相关整改工作。依法报告人大相关决议和审查意见的落实情况。

3、积极配合审计工作。主动做好上半年市审计局对我市20xx年预算执行情况审计和其他财政收支审计的各项基础工作，配合做好审计部门相关专项审计和其他监督检查工作。组织协调落实审计和其他监督检查发现问题的整改工作。

六、切实加强预算干部队伍建设

1、狠抓履职尽责。我们对照党章、对照廉政准则、对照履职尽责要求，深刻进行党性分析和自我剖析，联系实际，认真查找存在的问题和根源，制订努力方向和改进措施。

2、践行“两学一做”。积极参加“两学一做”活动，认真落实市委、市政府和局党组加强作风建设的各项制度安排，增强法治意识、大局意识、服务意识、看齐意识。落实廉政建设主体责任，健全责任传导机制，切实做到廉洁行政和依法理财，努力培养“铁一般信仰、铁一般信念、铁一般纪律、铁一般担当”的预算干部队伍。

七、下半年工作计划

结合上半年工作进展情况和存在的一些薄弱环节，为全面实现20xx年预算工作目标，下半年，我们将主要做好以下几个方面工作:

1、增收节支，实现预算收支平衡。着力做好重点财源税源的增收挖潜工作，密切跟踪宏观经济形势以及国家重大社会经济政策措施对财政收支的影响，提高财政收支预测水平;积极支持配合部门争资金争项目，提高财政保障水平;继续加大节支工作力度，优化经支出结构，严格控制预算追加，大力清理年终指标结余;支持落实机关事业单位养老保险制度改革等重大政策，为推进改革提供支撑。

2、调查研究，开展全口径预、决算工作。下半年，我们继续对全市重点部门开展调研活动，健全预算收支定额标准，启动20xx年财政预算编制工作。认真落实积极的财政政策以及市委、市政府对财政预算工作的要求，按照积极稳妥、统筹兼顾、突出重点、留有余地的原则，科学、合理、规范、完整做好我市全口径财政预、决算工作。

3、统筹整合，提高财政资金绩效。进一步推进项目资金统筹整合，大力支持精准扶贫和美丽乡村建设达标工作;清理各级专项资金，取消“小、散、乱”项目，改进分配方式;继续推进各部门项目支出整合，规范项目申报审批权限和程序。

4、深化改革，夯实预算管理基础。坚持完善制度、夯实基础与强化管理并重，切实解决制度不执行、标准不一致、苦乐不均等问题。完善项目库，深化部门预算改革;完善行政事业单位财政拨款(补助)人员信息库管理，科学核定财政预算管理基础数据;建立预算单位动态数据库，收集专项资金、预算追加等基本情况，搭建预算编制基础数据和资产管理基础数据平台，为领导决策和相关政策实施提供依据。

5、加强学习，提升预算管理水平。通过开展“两学一做”和履职尽责教育实践活动，引导干部落实党风廉政建设责任，切实转变工作作风，不断增强工作的主动性、自觉性，把每一项工作都落到实处，求得实效。进一步增强责任意识和创新意识，切实转变思想观念，建立完善标准化制度管理体系。继续参加和开展各层级的业务培训工作，不断提高预算干部的业务素质和专业技能。

时光飞逝，结束了上半年年的工作，迎来了20xx年下半年。上半年我财务科在公司领导班子的正确领导和指导下，通过加强学习，积极工作，努力提高服务意识，较好的完成了各项工作及学习任务。现将上半年工作、学习情况总结汇报如下。

一、思想方面。

我财务人员在公司领导的号召下，积极进行扎实工作、爱岗敬业、多做贡献的思想教育活动。工作中时刻不忘强思想教育，践行家事理念思想，落实到工作中就是自觉提高服务意识，努力提高服务质量，对待前来办事的人员热情、周到，在职责范围内及时处理所遇到的问题。

另外，我们认真学习领导讲话，深刻体会讲话精神，通过集中学习，集体讨论等形式，努力加强思想教育。通过学习体会，我们深刻领悟到企业和我们是一种荣辱与共、共生共存的鱼水关系，它的兴衰成败牵动着我们每一个人的切身利益。

为此，我们的要时刻将思想言行和公司统一起来，做到有损企业形象的话不说，有损企业形象的事不做，用认真的干好本职工作来回报企业。

二、工作方面。

上半年在公司领导的带领和指导下，主要完成了以下工作：

1、根据集团公司安排，协助集团公司有关部门制定20xx年度经营计划指标。

2、根据财务制定设立了各项账簿，健全了公司财务核算体系，严格按照国家及公司的法律法规及规章制度，完成了各项核算工作。

3、根据公司安排，做好公司变更工商、税务登记、资源综合认证变更及申报注册工作。

4、制定了财务管理制度、部分销售管理规定。

5、认真做好月度财务分析工作，为公司生产经营提供准确数据。

6、加强内部管理，强化财务人员服务意识，为公司生产销售提供优质服务。

7、合理安排资金，确保公司正常生产经营。

8、完成领导临时交办的各项工作。

三、在学习方面

能严格按公司的要求，深入学习公司的各项文件，并深入领会文件精神,贯穿在行动中，使内部每位员工的言行能与公司保持高度一致。通过学习，加强了思想教育，结合本职工作，提高了服务意识，转变了工作态度，为构建和谐企业，提高企业效益，尽了应尽的义务。

四、工作中的不足之处

一是业务学习有待进一步加强;二是思想观念有待进一步转变;三是工作中服务质量还需进一步提高。

五、针对以上不足，在下半年的工作中，我们将继续在公司的坚强领导下努力做到：

一是加强思想教育，牢固树立家事理念，爱岗敬业、扎实工作、不怕困难，勇挑重担，出色完成本职工作;

二是坚持原则、客观公正，严格按公司规定处理业务，确保所反映信息真实、合法、准确、完整，切实发挥财务核算和监督作用;

三是继续加强业务学习，提高业务素质和道德修养，诚信待人，在思想和行动上与公司保持一致;

四是热情服务，进一步提高工作效率;五是深刻查找不足，改正缺点，虚心接受领导和同志的批评，将各项工作提高到新的层次。

六、下半年的工作计划

1、继续在上半年的基础上做好财务核算、资金收支等各项工作。

2、根据公司生产经营情况，制定好公司成本考核相关制度。

3、加强业务学习，提高财务人员业务素质。

20xx年上半年，在局党政的正确领导下，按照省厅、局对公路交通发展的总体要求，紧密围绕“发展现代交通，奉献一流服务”目标，牢牢抓住“十二五”基本工作思路，对照市交通运输局与我局签订的目标责任书要求及科室年度目标任务的分解情况，全面完成了计划统计科上半年工作任务，现汇报如下：

一、上半年科室各项工作进展情况

1.本年度《干线公路养护与管理经费计划（草案）》下达工作全面完成。待各相关单位对计划（草案）执行过程中存在问题的意见反馈搜集完成后酌情修正（草案）并下达正式计划。

2.道班房建设前期工作顺利开展。完成了洛南机械化养护中心、李湾道班、黄沙岭道班建设计划批复，目前正在实施；洛南机械化养护中心建设已经通过招标，现正在准备开工建设。

3.路网建设前期工作进展顺利。截止6月底共完成：

⑴s202线和s307线洛南过境二级公路建设项目二阶段施工图设计工作已经完成上报省局，征迁勘界，建筑物拆迁已全部完成。积极参与监管洛南过境二级公路建设项目的施工、监理招标工作，促使该项目程序合法、管理规范。目前已完成省道307洛南过境的监理招标，完成省道202、307洛南过境施工招标的资格预审工作，施工招标工作正按计划和程序进行。省道202过境线监理招标正在准备招标文件，近期可以进入程序。

⑵按照省厅前期工作计划完成省道s203xx市城区过境一级公路改建工程、s102石镇至石翁段二级公路改建工程、s307小岭隧道、s202庵沟口至xx县城二级公路改建工程4个项目的工程可行性研究报告，现已全部上报省厅审查。土地预审、环评工作已全部开展，预计8月底完成。以上项目同时已报送xx市发改委和省发改委进行立项批复。

4.完成干线公路大中修以及武关隧道检测工程项目计划衔接。积极与省厅、局衔接完成省道307洛南三要至景村、四皓至板桥32.2公里大修工程计划，现已开工建设。积极增取省道307柞水小岭矿区特坏路段大修工程计划，省厅已基本同意先期实施6公里。施工图设计已由工程科送审。国道312武关隧道病隧加固已完成检测报告和处治方案以及概算的编制工作，近期将上报方案争取立项实施。

5.统计报表上报及时、准确。完成了市交通运输局、省局综合计划处、省交通厅规划处等各级要求的各项数据报送任务。截止6月底优良路率89.75%，优良路里程658公里，养护质量指数88.27，超额完成了计划指标任务。完成了省局对养护月报表格内容改革的意见反馈。各类统计报表上报及时、准确。及时收集整理有关数据，为各类数据库更新做好准备。

6.完成了s101、s307桥涵最新数据调查，为本年度进一步完善数据库更新奠定了基础。

7.协助局属企业完善内部管理制度。为深入实践科学发展观，进一步推进我局公路事业发展，切实解决局属企业在经营管理等方面存在的诸多问题，经过积极筹备筹备，组织召开了局企业座谈会，为建立健全企业内部控制目标、使企业经营管理合法合规、努力实现企业利润最大化提供了指明了方向。协助部分企业做好外部市场的投标工作，我企业做好服务。

8.协助完成工程队竞聘上岗实施方案的制定和修改，并通过了职工大会表决。顺利完成了工程队竞聘上岗工作。

9.参与了农村公路202\_年度养护工程的验收和20xx年度养护工程初步设计评审工作。通过积极参与，对农村公路管理工作有了进一步的了解，将为农村公路的未来发展提供更切实际的服务平台。

二、工作措施

??路网建设管理主要工作措施

一是加强组织管理，积极推进落实。本年度的目标任务下达后，我局成立了项目监管领导小组，负责协调、指导该项目的前期工作及本年度的6个路网项目前期工作，其中4个由商洛公路管理局负责工可及前期工作的组织，其他几个项目分别由项目所在县的交通局组织实施。通过层层分解落实，提高了工作效率。二是加强检查督导，解决实际困难，加快项目进度。为确保各个项目的进度计划按要求完成，我局主管科室定期、不定期对项目进展情况进行检查督促，了解项目进展情况，解决项目管理单位存在的问题。积极和xx县人民政府就bt模式建设存在的问题进行磋商、研究，保证了建设项目按照建设程序实施； 6个路网项目前期工作，我局多次督促各县交通运输局加强项目管理，督促工可研编制单位加大项目人员投入，保障项目进度，及早开展了土地预审和环境影响评价工作。三是加强过程管理，保证项目前期工作质量。按照省局的要求，对项目工可单位初步拟定路线方案，联系项目所在地交通主管部门及有关部门进行座谈，从城市规划、土地利用、水土保持等各个角度进行讨论、审查，提高项目工程可行性研究报告质量。

??统计管理工作措施

一是严格考核。坚持每月对统计报表的完整性、及时性、规范性等情况进行一一考核记录打分，并及时要求限期改正。二是加强思想教育。运用统计法律法规对不认真完成统计工作的人员通过电话、网聊、面谈等多种方式批评教育，直至从心底接受为止，提高思想认识。三是从源头抓起，提高统计质量。对统计人员多次统计数据存在同类错误累教不改，不能胜任工作的，及时反映所在单位领导，要求撤换。对报表质量不过关的，一律退回要求返工，不姑息迁就、不徇私情。

三、存在问题

??项目管理方面

一是筹资困难。我市属于贫困地区，地方财政困难。公路项目建设投资体制改变后，加大了地方财政筹资力度，由于地方财力不足，筹资困难，项目推进举步维艰。二是管理权责不清。公路项目建设投资体制改变后，由于筹资模式转变和融资方式的多样化，在管理权限、管理模式上、相关的项目建设管理办法未及时跟进，在项目操作过程中管理各方管理责任不清、建设管理权责需要进一步理顺。三是土地预审工作困难。个别项目无用地指标，土地预审批复难度大，需要省地协调解决。

??统计管理方面

一是无专项统计工作经费。导致每月大量的路况调查难以落实，路况评定无法正常进行。二是统计人员素质有待提高。各县段专业技术人员紧缺，统计人员大多身兼多职，精力有限，使上报数据及时性和准确性难以提高。

四、下半年主要工作

??加快在建项目进展。一是全面完成s202线和s307线洛南过境二级公路项目二阶段施工图设计评审工作。完成施工、监理招标工作，促使该项目早日开工建设。二是按照省厅陕交函【20xx】240号全省交通运输建设前期工作计划精神，完成省道网中s203xx市城区过境一级公路改建工程、s102石镇至石翁段二级公路改建工程、s307小岭隧道、s202庵沟口至xx县城二级公路改建工程、4个项目的土地预审、环评、工程可行性研究报告的立项批复工作，11月份完成一阶段设计并取得批复。项目立项批复后做好项目的勘察设计招投标工作，按时完成二阶段施工图设计初步设计文件上报批复工作。

??加快项目争取和储备。积极争取项目是我们“十二五”期间基本工作思路，是关系全局稳定发展的大事，也是我科责无旁贷的首要任务。在抓好现有工程项目前期工作的同时，结合实际加大工作力度，努力争取一些条件成熟的项目，为20xx年项目的顺利实施奠定基础。切实履行科室服务职能，加大危房改造项目的争取力度，加大对偏远山区道班、治超卸货点建设等关乎基层一线职工的基本生产、生活问题的项目争取工作。

??加强统计队伍建设。首先是加强素质教育。针对日常工作中发现的问题，教育统计人员牢固树立爱岗敬业的工作作风，及时听取统计人员的意见建议，改进工作方法，传授专业知识，从提高素质入手，提高统计质量。其次是加强考核。继续坚持每月对统计报表进行严格审核，及时发现问题及时批评指正，并记录在案，年终考核评比。

总之，计统科在前期项目任务繁重、工作压力大的情况下，通过合理分工、科学管理，提高工效，顺利完成了时间过半、任务过半的目标。下半年，还有更多新的任务需要我们继续付出艰辛的努力去奋斗、去拼搏。我们将以满腔的热情和顽强拼搏、无私奉献的工作作风，为实现商洛公路事业新发展贡献最大力量！

20xx年上半年，我局在区委、区政府的领导和关心支持下，在工作方法上进行了多方面创新和改进，一方面按照《xx区科技创新局重要工作责任制任务分解表（20xx）》细化各科室（中心）的工作任务，把工作层层下放，落实到个人，另一方面，重点打造我局的督查督办制度，结合oa办公系统，对各科室（中心）的任务进行跟踪督查，以保证各项任务完成的时效与质量。我局各科室（中心）紧紧围绕打造一中心、两基地的目标，充分利用辖区现有的产业发展优势，做好科技创新工作。

本篇《202\_年销售上半年工作总结及下半年计划》是由工作总结之家工作总结频道为大家提供的，工作总结之家还为大家提供优质的年终工作总结、年度工作总结、个人工作总结,包括党支部工作总结、班主任工作总结、财务工作总结及试用期工作总结等多种工作总结范文，供大家参考！点击查看更多详情相关推荐：年度总结|个人总结|年中总结|半年总结|实习总结|党支部工作总结|班主任工作总结

销售部自202\_年年初以来，认真贯彻集团公司关于认真抓好制冷机组市场销售的指示精神，在公司领导的正确指导和管理下，销售部下大力充实了销售一线业务人员队伍并组织进行了培训，注重抓好了各重点渔港的代理制销售网络的建设和目标客户群体的巩固，全国各大渔港的代理制销售网络现已陆续建立，业务员与代理商之间的沟通、协调能力也在逐步增强，我们在对制冷机组进行市场开发的过程中，不断探索代理销售的新方法、新思路，从目前的销售情况看，我们的销售工作正承现出良好的发展势头。现将销售部上半年销售工作情况及所存在的问题作一简单的总结，并对销售部下一步工作的开展提几点看法。

一、销售部成员组成

目前，销售部共有业务人员9人，他们进公司的时间最短的也有3个月，经过公司多次系统地培训后，他们已基本熟悉了制冷机组的技术性能、构造以及代理制销售业务运作的相关流程。对这9名业务人员，我们按业务对象和重点进行了任务区分，在业务人员比较少的情况下，使每名业务员既当终端客户的业务员又当代理商主管，既突出了业务工作的重点，又防止了市场出现空白和漏洞。与此同时，销售部长在统抓全面销售的情况下，不定时的对各个分点进行实地检查督导，与代理商当面沟通，探讨分季节段的制冷机组销售工作，使销售部的工作稳步发展。

二、建立了一套系统的业务管理制度和办法

我们在总结去年工作的基础上，再加上近半年来的摸索，我们已经初步地建立了一套适合于代理商销售队伍及业务开展的管理办法，各项办法正在试运行之中。首先制定了“管人”的《销售部业务人员考核办法》，对业务人员的考勤办法及每天的工作重点和建立的客户对象作出了明确的规范;对每一项具体的工作内容也作出了具体的要求。其次，出台了“管事”的《销售部业务管理办法》，该办法在对销售部进行定位的基础上，进一步地对接到发货通知后的发货准备、发货流程、机组安装及机组安装后的运行情况等业务开展的基本思路作出了细化，做到了“事事有要求，事事有标准。”第三制定并规范了代理销售合同。在原有代理销售合同的基础上，我们又请集团法律顾问对代理销售合同进行了再规范，在与代理商签定合同时基本没出现因合同制定而发生的迟签和不签现象。第四形成了“总结问题，提高自己”的业务办公会制度。业务人员每次出差回来后首先到销售部集中报到，由销售部长主持如开业务办公会，及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重业务人员的意见，以市场需求为导向，大大地提高了工作效率。

三、统一思想，端正态度

从销售部成立之初，我们便站在以寻找战略伙伴的角度，和公司一道谋求制冷机组快速推进市场的方法。坚持短期效益和长远计划相结合的方向，一方面尽快寻找具有良好影响力和推广力的代理商，一方面大量的作基础性工作，深入渔港，了解掌握各地渔业的基本情况和渔民的观念、效益和保鲜需求，扩大渔民对产品的认知度，为以后全面推进市场作好铺垫。并试图以现有的价格体系磨合市场，保证公司的利益，由始至今我们一直坚持，对产品充满信心，并不计成本地努力。

四、建设并巩固了一张代理制销售的终端营销网络

工作中我们以指导代理商销售帮助代理商尽快建立起自己的销售网络为主。在建立代理制销售网络之初，我们加大了对代理商的考查力度，接待各地前来公司考察的代理商有30余人次，最终我们从实力较强的8人中选定为代理商重点考察培养对象，现已签定代理合同的有5家，其中一家为澳大利亚、新西兰总代理;另4家分别是浙江省舟山定海捷宇有限公司的特约代理商王珙;福建省厦门市得志贸易有限公司的福建省总代理商史志伟;广东省总代理商邵家儒;海南省总代理商张德峰、时丽敏。在工作中我们给代理商定任务、定期限、压担子，在业务员对其实时的督导，内勤人员不定时的电话督促下，代理商的责任心增强了，业务人员的协调能力提高了，营销艺术也得到了很好的锻炼。从近期代理商反馈的市场信息来看，各地的代理商在销售部的统一指导下，逐步建立起了各自的销售网络，对我公司的制冷机组销售前景更树立了信心。

五、工作中不断总结并大力推广产品销售中好的作法和经验

目前，由于全国渔业受到国际原油价格上涨的严重影响，以及渔业资源的减少、捕渔成本高、风险大，多数渔船主选择近海作业，有少数渔船主甚至停船作业，只有少数渔船主将作业区域外移，这样直接给我们公司的产品销售造成一定的影响，同时，由于少数渔船主的作业区域外移，给我们的产品推广提供了平台，另一方面，停港靠岸的渔船因出海次数少，致使用冰量少，降低了渔船主的投资欲望，但从总体来看，随着产品推广的进一步深入，渔船尾气制冷机组的市场前景非常广阔。

(一)在重点渔港的现场演示工作取得良好效果

三月份，在渔船上坞前期，我们为使渔民能对制冷机组由一个全面的了解，在公司王总的带队下，我们组织技术骨干，业务人员到福建、两广、海南、浙江等南方几个大的渔市进行现场交流和机组的制冷效果演示，取得了较好的效果，基本达到了使渔民对我公司产品有全新的认识的目的，排除了之前在渔民心中对这种新产品技术上的疑惑，船老大们对我们的制冷方式和经济效益分析基本赞同，由于

没有亲身使用过该产品，没有对产品提出过多的问题，许多想购买的船长邀请我们对他们的渔船进行了测量。同时，我们也同福建船检部门和个别渔业公司建立了合作意向，同福建代理商签定了两台机组的购买合同，使代理商代理我公司产品的信心更加巩固。

(二)电视广告的大力宣传确保了产品占领市场的时机

我们在派业务人员深入各渔港对终端客户进行产品推销的过程中，对代理商进行电视广告支持。确保了产品迅速占领市场的有利时机，真正地在代理商与渔民之间形成了天(广告)地(公司)人(业务)三网的有机结合，满足了代理商的广告支持的要求。

(三)积极走上层路线，进一步巩固产品的市场地位

在针对销售速度缓慢的情况下，我们认真分析导致这种局面的原因，及时召开业务人员市场形势分析会，最终我们决定走上层路线，于是积极同省科技局、船检部门、渔业公司建立起合作关系，通过我们的协调和深入的做工作，取得了在山东石岛俚岛水产公司安装4台机组的成绩，这样一方面可以彻底的检验机组性能，另一方面奠定了山东市场的地位，最主要的是打消了部分渔民的顾虑，为使机组在今年6月份的休渔期进行整体销售打下了基础。

工作总结之家的半年工作总结频道希望在写作方面解决您的问题，也希望我们的创作和收集整理《适合销售职业的上半年总结及下半年计划范文模板》内容给您带来帮助。同时，如您需更多总结范文可以访问“适合销售职业的上半年总结及下半年计划”专题。

作为一名计生专干，我从不熟悉业务到慢慢进入角色，下乡入户，调查情况。做月报，补资料，催手术，征罚款等等，一年下来，我基本上熟悉了计划生育的整个运转程序，也熟悉了计划生育的各项任务、各项指标。在搞计划生育的过程中，我还向县、市人口网发表过几篇关于计划生育的文章，和其他乡镇的同行进行交流，互相学习，争取做的更好。

在这一年多的时间，虽然我做了一些工作，但仍然存在不少问题，主要表现在以下几个方面：

1、思想不够解放。

在工作中，虽然我不断加强理论知识的学习和思想道德的培养，努力使自己各方面走向成熟，但由于自身学识、能力、思想、心理素质等的局限性，导致在平时的工作中教条僵化、心态放不开，工作起来束手束脚，对工作中的一些问题没有客观、全面的理解与把握，容易就事论事、顾此失彼。同时由于种种原因，与同事们尤其是领导的沟通和交流很少，工作目标不明确，与领导的思想不能完全统一起来。并且遇到问题请教不多，没有做到虚心学习，不耻下问。

2、缺乏创新精神。

不能积极主动发挥自身聪明才智，而是被动消极适应工作需要。领导交办的事基本都能完成，但自己不会主动牵着工作走，很被动。缺乏认真钻研，开拓进取精神，忙碌于日常小事，工作没有上升到一定高度。

3、不能与时俱进。

身为新时代的大学生，却没有青年人应有的朝气，学习新知识、掌握新东西不够。缺乏敏锐的洞察力，进取心和忧患意识不强，容易被时代淘汰。

4、工作不很扎实。

存在眼高手低、懒于动手的毛病，不能专注于工作学习，很多知识虽然了解但却不精，材料写的还比较少等等。

这是我对一年来工作的小结，说的不太多。但我认为用实际行动做出来更有说服力。所以在今后工作中我将努力奋斗，继续巩固现有成绩，针对自身的不足加以改进，争取做的更好。

20xx年已经过去，回首一年来的工作，尽管我为公司的贡献微薄，但总算迈出了新区域，跨行业发展的第一步，通过学习工作和其他员工的相互沟通，我已逐渐的容入到这个集体当中。初来本公司时，由于行业的区别，及工作性质的不同，确实有过束手无策，好在有同事的帮忙，使我以最快的速度熟悉办公室的工作及对市场操作流程有了一定的了解。在这短暂的两个多月里，通过对一定量客户的拜访，回收货款等工作使我对本行业有了足够的认识和了解，也为后期的办公室工作打下基础。

现将本年度的工作总结如下：

1、思想政治表现、品德素质修养及工作心态

尊纪守法，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专业知识，工作态度端正，认真负责。

2、专业知识、工作能力和具体工作

我是十月份来到公司工作，在公司系统集成部门担任办公室后勤和业务工作，协助部门经理做好一些琐碎工作。为了更好的工作，向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在短的时间内理清部门工作，熟悉了业务流程，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。在来公司后，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成领导分配的各项工作，在余限的时间里，和部分政府，各企事业单位的网络部门，采购部门，及主要决策人进行沟通，搜索工程信息，为下一步工作打好基础。

3、认真、按时、高效率地做好公司领导及部门经理交办的其它工作

为了公司工作的顺利进行及部门之间的工作协调，除了做好本职工作，积极配合其他同事做好工作。

4、工作态度和勤奋敬业方面。热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位。

5、工作质量成绩、效益和贡献。在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步。

总结今年的工作，尽管有了一定的进步，但在很多方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，业务类客户资料太少，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献。

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！