# 新员工半年工作总结200字

来源：网络 作者：独坐青楼 更新时间：2024-08-11

*每一个员工都要对自己的工作进行阶段性的总结，在总结中发现问题，吸收经验教训。《新员工半年工作总结200字》是工作总结频道为大家准备的，希望对大家有帮助。>【篇一】　　我自XX年1月到任梧贺办事处主任一职，至今已有七个多月的时间。对于做好梧贺...*

每一个员工都要对自己的工作进行阶段性的总结，在总结中发现问题，吸收经验教训。《新员工半年工作总结200字》是工作总结频道为大家准备的，希望对大家有帮助。

>【篇一】

　　我自XX年1月到任梧贺办事处主任一职，至今已有七个多月的时间。对于做好梧贺工作，达到更高的标准，仅半年的时间还真的是太赶太赶。对我而言，工作虽然充满了汗水和泪水，但是眼泪和汗水没有白流，我们欣喜地看到在各领导、兄弟区域、流动团队的协同作战下，梧贺工作有了一个良好的发展趋势。

　　此次，不仅有幸参与公司总部上半年的工作总结大会之外，还与来自我们运营中心的精英、骨干们一起聚在南宁，共同参加了“运营中心XX年上半年工作总结暨培训大会。”会议结束后，全体到会人员一起参与了公司安排的培训课程《管理其实很简单》，在共同的学习、探讨、互动活动中，同事们的发挥真可谓是八仙过海，各显神通。让大家在既紧张又激烈的团队气氛下共同得到进步，在加深了对彼此的了解之后，更增进了同事之间的感情和配合默契程度。

　　XX年的上半年总结会上，戴总，陈永剑主管，刘桃主管作为运营中心的三位领导，在会上对桂东、桂西各办事处上半年的工作进行了点评，我代表贺州办事处作了上半年的工作总结汇报。领导肯定了我们在业绩上的进步，肯定了我们贺州所有人员这半年来工作的努力，同时也点出了贺州在业绩增长的同时存在的问题和今后需要更加努力的不足一面。对于下半年的工作，我计划用高质量的服务消化掉上半年大幅新增上来的用户，尽力减少用户回落，做好服务工作。另外，要充分的利用好上半年所做的铺垫工作，争取限度的新增。

　　会上，桂东、桂西两个分公司的各办事处都派了代表对上半年的工作进行了总结汇报。从中，我也学习到了一些知识，了解到其他办事处较为成功的管理经验，业务拓展经验。相对其他办事处而言，我们贺州的团队建设是相对较弱的，从而导致我们在开拓市场、业务推广、服务展开时，都比较难推动，在贺州的人员储备方面，需要加强。

　　会后，为期3天的培训课程有声有色地开展了，在进入公司近一年的时间里，这样的集体培训我还是第一次参与，培训的气氛非常融洽，四组团队临时组合，互助并互勉，在不断的竞争和团结一致中学到了很多做人、做事的道理，在各位共同努力下对团队、集体、领导、服从、责任等有了一些反思。

　　在这次培训活动中，我深深地体会到：一个人的力量很微弱，任何一个人在这个社会上都是非常渺小的，用一个人的力量去单独完成一个团队的工作，这是完全不合理并且也不能很好地达到我们的目标。只有团队的力量才是做好工作、达成强大目标的有效源泉，才是强而有劲的推动力；作为一个团队的领导，只要团队中出现了任何的失误都是领导的责任；一个真正能把事情办好、具备多方面能力的管理者，想要成为这样的一个管理者，其应该有综合的素质和能力，能忍常人所不能忍之事。在这个问题上，我会继续思考，并不断提升自己，不断的与同事们共同进步，争创更好的业绩。

　　在这里，感谢公司对我的栽培，感谢领导给予的支持与信任，我才能有机会在这个平台上历练成长，其次谢谢我们贺州团队的伙伴们，希望能在今后的工作中我们能更加地紧密合作，各自发挥更为重要的作用，最后祝愿我们的公司发展更快、更稳！贺州办事处在公司领导的带领下业绩飞得更高！————————————————————

　　时光飞逝，转眼间XX年上半年已经过去。现将本人具体工作情况汇报如下：

　　我于XX年4月正式到天缘小厨工作，现已工作三个月，当时天缘小厨餐饮部厨房的工作局面一切都是空白，设备如何添置、原材料如何采够、把关、市场宣传和产品如何定位、及各种日用单据的制定等。针对以上种种问题，我依据以往经验制定初步计划，一方面查找资料，涉入市场一线，夺取第一手材料，制定采购计划;另一方面根据市场情况及小厨地理位置初步确定菜品的定位，制定菜谱。争取定位准确，能为下一步的经营奠定基础。天缘小厨在倍受领导的关注与关怀下开始了试营业，餐饮部厨房在努力完成上级下达的各项任务的同时，在菜品上随着客人的要求不断改进，以求菜品能更加适应市场。

　　自营业以来，营收达50万余元。营业中，厨部的工作也出现了如：菜品的定位不准确，菜品设计没根据客人的要求而定，等一些问题。带着种种问题和努力改变提升产品形象的决心迎来了下半年。

　　现将XX年下半年汇报如下：

　　一、在菜品定位上，依照酒店整体的战略规划来开发规划菜品，根据餐厅菜点经营状况和市场客户调查，来不断地改进和提升产品形象。根据来小厨消费群体的需求，来不断丰富产品，使之能逐渐形成一组有针对性的风格化的产品。使产品在发展变化中树立自己的品牌。

　　二、在厨政管理方面，以系统化整合核心竞争力，以规范化提升管理水平，以现代信息手段提高市场竞争力，以效益化为目标指导厨政管理工作。对厨房进行有效监控与指导，严格按标准提高执行力。对厨师技术力量进行合理储备，合理推出新颖菜品三、在人员方面，进行专业技能考核，优胜劣汰，采用请进来走出去和定期培训的办法来提高人员的业务技能和专业素养。在结合实际的前提下，进一步完善厨房内部的各种。

　　四、在菜肴的出品把关上，采用四层把关制，一关否定制，即配菜厨师把关、炉台厨师把关、传菜员把关、服务员把关，一关发现有问题，都有退回的权力。否则都得承担相应的责任。

　　五、在原材料的验收和使用方面，做到严把原材料质量关，提高原材料的使用率，争取把的利益让给顾客。

　　六、在食品卫生安全、消防安全方面严格执行《食品卫生法》。抓好厨房卫生安全工作，对厨房环境、卫生、设备进行安全维护，同时对成本及费用加以控制。严格执行规范操作程序，预防各类事故的发生，做到，警钟长鸣!

　　七、在沟通方面，管己、管人、管队伍。

　　在下半年里，意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，努力打开一个工作新局面。

>【篇二】

　　一、主要指标

　　利润：XX年利润计划xx万元，比XX年增加xx万元。

　　营业收入：XX年营业收入计划xx万元，比XX年增加xx万元。

　　毛利率：XX年计划毛利率为x%，增长xx个百分点。

　　工资总额及人员：XX年计划工资总额为xx万元，人员总数为x人。

　　二、指导思想

　　XX年xx店在专业化服务及品类分析方面还存在不足。XX年将继续以亲情化、专业化服务为主，提高整体服务水平;以丰富品种满足顾客需求为主要目标，扩大市场占有率;以免费送药宣传、丰富的营销活动为手段，抢占市场份额;通过品类分析、联合用药提升非药品销售，全面完成XX年各项经营指标。

　　三、重点工作

　　周边市场环境分析

　　XX年主要客流来源于xx小区和xx的居民。xx为新小区主要居住人群为年轻人且较为富裕，但现入住率较低，xx为老社区主要居住人群为退休干部，大部分顾客手中都持有医保卡。主要竞争对手为\*\*，竞争对手的优势为\*\*

　　提升措施：

　　1.对竞争对手的价格进行调研，将价格相差较大的品种上传至商品部进行调价或请厂家进行市场维护。

　　2.对店内商品进行维护，丰富品种结构从而满足不同顾客的不同需求。

　　3.对店内人员的服务技巧及业务知识进行培训，提升店员的服务水平和业务能力，培养忠实顾客，吸引新顾客。

　　毛利率分析

　　存在问题：

　　1.保健品的专业知识不足，导致联合用药时成功率较低，保健品的销售占比较低;

　　2.在销售过程中存在过度拦截的情况，虽然暂时提升了毛利率，但影响了门店的品牌形象，从而影响顾客的信任度，进而影响门店整体毛利率。

　　提升措施：

　　1.每周组织一次保健品专项培训，同时通过日常学习各品类商品知识时穿插进保健品知识的方法，加强店员对保健品的认知能力，从而学以致用，使店员在销售过程中能为顾客提供更好的服务，同时提升联合用药成功率。

　　2.提升服务技巧，在日常销售过程中多站在顾客的角度为顾客着想，对顾客点购的品种不过分拦截，认同顾客的观点从而得到顾客的信任，再用联合用药平衡毛利率。

　　3.对非敏感品种进行细致的分析，在日常销售过程中使利润化;同时对品牌品种进行单独分析。

　　培训与考核管理

　　存在问题：

　　1.培训针对性不强，多以集中培训为主，没有做到因人施教，使部分新员工跟不上培训思路;

　　2.培训后考核不及时，特别是对考核成绩不理想人员的辅导与跟踪不及时。

　　3.因店内新员工较多所以对新员工的指导不到位。

　　提升措施：

　　1.建立系统的培训方案及有针对性的培训内容，做到因人施教。根据xx连锁店人员情况确定门店培训重点：如两-三年工作经验的店员，培训重点为心脑血管、保健品和联合用药。

　　2.培训后定时跟踪考核，在店内形成你超我赶的良好学习风气，对考核成绩较好的人员要及时对其表扬并为其制定下一步的学习目标;对考核成绩不理想的人员要与其交流寻找原因，对其不理解的地方重点讲解，使其尽快掌握学习要领。根据其业务能力及学习内容不同确定其考核跟踪方案。如两年以上的人员每两个月进行一次笔试考核，平时通过客单价及毛利率的跟踪监测，考核其学习及掌握情况。

　　服务管理

　　专业化服务管理

　　存在问题：因店内新人较多所以专业化服务中主要的不足为业务知识、服务技巧两个方面。

　　提升措施：

　　1.由浅入深，从常用药的病症知识、商品知识到联合用药、品类分析有计划的进行培训，每两周一个病症知识及相关用药学习，提升店员的业务能力。

　　2.培训后注重考核，考核后注意跟踪评价，同时结合日常销售指标分析其学习效果。

　　3.对学习效果不明显的人员指定专人负责指导，实行老带新、一帮一的学习方法。

　　4.每周由老员工讲解在售药中总结的服务技巧，使新员工正确掌握顾客心理，合理推荐药品，提升门店整体服务水平。

　　亲情化服务管理

　　存在问题：

　　1.服务意识较差。主要表现在顾客进店时如果店员手中有基础工作未完成，虽然能主动打招呼但不能立即放下手中的工作接待顾客;其次在顾客等待取药或等待代划卡时不能主动为顾客拿凳子让其休息。

　　2.与顾客沟通的技巧整体有待于提高。

　　提升措施：

　　1.XX年xx店将以加强业务知识培训为主，以心理教育为辅，店长负责每周与每位店员谈一次话，加强员工的责任心，使其从心理上重视我们的工作，培养工作耐心，提升顾客对我们的满意度。督促营业员严格按照服务流程售药，防止任何服务事故的发生。

　　2.在日常工作中把顾客当作自己的亲人，应顾客之所应，急顾客之所急，积极为顾客调拨其所需药品;看见顾客立即放下手中的工作以顾客为主;为身体不好的顾客提供一把椅子;为口渴的顾客提供一杯水，很可能他就会成为你的忠实顾客。

　　3.来药店的顾客多为特殊群体(大多数是病人或病人家属)，所以在日常与顾客沟通时应注意技巧，要学会换位思考，掌握顾客心理，尽量不要正面反驳顾客的话，让顾客体会到被尊重同时还能感到你是在为他考虑。

　　商品管理

　　库存管理

　　XX年xx连锁店现库存金额为xx万元，库存品种数为xx品，库存周转率为\*次，断货品种数为\*。

　　存在问题：

　　1.库存金额较大，库存周转率较低。

　　2.因门店开业时库存金额较大，与门店销售不成比例，导致部分商品积压，近效期商品较多。

　　提升措施：

　　1.针对门店情况对库存品种进行分析，对部分6个月不动销及库存量较大的品种组织调拨，精简库存。

　　2.每月对库存商品进行分析，对近效期1.5年同时销量较小的商品组织调拨或促销，减少近效期的产生。

　　商品结构调整

　　存在问题：

　　1.保健品库存占比与销售占比不相符。

　　2.心脑血管类库存占比与销售占比不相符。

　　提升措施：

　　1.提升保健品销售意识,同时补充保健品库存。

　　2.加强保健品、心脑血管知识的培训和学习。每周组织一次对保健品及心脑血管知识的培训，并总结每一个品种所针对的疾病，同时整理成材料，在店内反复加强学习，使每个人都熟练掌握。

　　3.每周对库存品种分析，通过分析对不动销品和库存量较大的品种，同时对其卖点进行学习，从而减少问题品种的产生。

　　4.对常动销品库存占比进行分析，对顾客需求单门店无货的品种积极调拨，同时提报要货计划;对顾客需求但公司未经营品种，及时反馈给公司建议引进;对顾客需求但公司无法引进品种及时寻找替代品种减少顾客流失。

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！