# 上半年的工作总结和今后规划

来源：网络 作者：诗酒琴音 更新时间：2024-01-26

*上半年的工作总结和今后规划8篇上半年的工作总结和今后规划如何写？当工作进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，下面是小编给大家带来的...*

上半年的工作总结和今后规划8篇

上半年的工作总结和今后规划如何写？当工作进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，下面是小编给大家带来的上半年的工作总结和今后规划，希望能够帮到你哟!

**上半年的工作总结和今后规划（精选篇1）**

20\_\_年的上半年已经过去了，从今年元月份以来，积极响应公司号召，积极配合专卖管理员、送货员、电访员，任劳任怨，扎实做好辖区的工作，基本完成各项考核指标,各项指标与去年同期相比都有所提升。现将20\_\_年工作汇报如下：

一、主要工作

1、紧抓卷烟结构调整，努力提高省外卷烟所占比重。在平时走访中，有侧重点地对省外烟进行了上柜，对新投放市场的“兰州（软珍品）、兰州（软飞天）等，着重进行卷烟包装、口味、价格等方面的宣传，不但让零售户进一步认识这些省外烟的特点，同时还让消费者更多的了解省外的品牌卷烟，以提升省外烟的销量比重。

2、加强零售终端建设。从接受新片区以来，积极向零售户宣传“零售终端”建设，一户一户的帮助客户拜访卷烟专柜，设计并帮助摆放客户的整条出样；换增加卷烟整条出样面积和数量、增加了卷烟广告，切实提高了卷烟的宣传效果。

3、客户投诉热线宣传到位。同时将我们自己的手机告知辖区内每一位零售户，以便和零售户沟通，及时发现问题，解决问题。

4、积极做好卷烟商定工作。坚持卷烟供应合理定量，在商定数量商定、服务上一视同仁，经常性地提醒零售户做好订货前的准备工作，以提高订单的准确率，并巩固卷烟明码标价。

5、与广大守法卷烟零售户经常联系、沟通，以取得他们的信任，

从而更深入的了解市场行情，为公司业务开拓经营提供决策。

二、存在的问题

1、业务知识薄弱。

日常疏于对业务知识的学习，学习意识淡薄，在六月份市局组织的客户经理技能大比武中成绩很靠后；日常工作中，疏于对业务知识的学习，认为自己所学的基本能满足工作现状，不主动去学习相关的业务知识和技能知识来提高自己，致使工作开展的不是十分理想，出了很多的纰漏；

2、疏于自身管理。

在日常的工作中趋于形式化，不思创新；工作态度不认真，疏于对自己的管理，没有高标准、高要求的的严格要求自己，工作不认真，不仔细，致使日常工作出现了很多的错误。

3、零售户卷烟订单出现差错较多。

现在片区主要是以网上订货为主，而大部分客户是农村客户，所以，从三月份开始，订单不成功的客户一直比较多，分析主要有以下几种状态：

(1)、不及时存款，分析主要原因是部分客户由于农忙，没有及时的存足货款，导致订单失败；

（2）、存款金额没有满足订单所需金额，分析主要原因是部分客户由于不是本人才操作，导致没有存足货款，导致订单失败；

（3）、电话订货的客户没有及时接听电话，由于部分客户电话号码变化频繁，没有跟我及时联系，导致部分资料没有及时的维护，导致订单失败；

作为客户经理的我没有及时、主动的收集客户的基础资料，及时在系统里面维护，导致客户订单失败负主要责任。

4、对零售户的经营指导不到位。

从元月份开始以来，对卷烟零售客户的卷烟经营指导存在不全面的现象。从元月份之六月底，共召开经营户座谈会4场次，培训面达到了98%，但针对客户新品培育方面做的比较差，上柜率比较低，偏远客户上柜品牌个数只有7、8个，上柜品牌个数没有达到公司的要求。

三、下半年的工作计划

1、加强自身业务知识的学习。利用一切空闲时间加强业务知识的学习，并做好学习笔记，变被动学习为主动学习，提高自己的业务知识和业务技能，提高自己的素质。同时，加强对自身的管理，高要求、高标准的严格要求自己，端正自己的工作态度，认真仔细的完成每天的各项事务。

2、加强对基础资料的维护。从本月开始，我要求自己坚持每天市场拜访回来就对发生变化客户的基础资料进行维护，维护完之后坚持最少复查一遍，杜绝基础资料维护错误的现象发生。

3、进一步做好电子结算工作，提醒卷烟零售户主动订货，及时的存足货款，对频繁出现问题的客户，加强沟通，使得电子结算率和订单成功率能够上一个新台阶。

4、做好零售户的卷烟标价签的更换工作。目前零售户的卷烟标

价签新品牌增加比较多，在下月的市场拜访中，需要及时更新。

5、加强对经营户的卷烟经营指导，对下半年公司新引进的卷烟品牌做重点介绍，详细介绍卷烟的特点，同时对卷烟的“卖点”向客户做介绍，同时，要求客户向消费者“复制”。

6、加强对客户的拜访，利用周末、节假日时间拜访客户，和客户面对面坐下来沟通，帮助客户做好卷烟的陈列和经营指导，推荐适合辖区的卷烟品牌上柜销售，增加卷烟品牌的上柜率。

以上就是我20\_\_年上半年的工作总结，我明白，自己说的再好也要付诸于行动才算，今后的工作我告诫自己必须干好。

**上半年的工作总结和今后规划（精选篇2）**

20\_\_年上半年护理部在院部的领导下，继续深化“以病人为中心”的服务理念，紧紧围绕“改革护理模式，履行护理职责，提供优质服务，提高护理水平”的工作宗旨，积极开展各项工作。现将半年来的工作总结如下。

一、全面推进优质护理服务活动

1、目前，我院开展优质护理病区数仍为5个，占全院病区总数的60%。

2、为促进优质护理服务的顺利开展，今年上半年护理部为各科室完善了中医健康教育资料、中医食疗处方、重新装裱了优质护理服务监督台等，方便病人随时查阅了解，从细微之处体现对患者的关爱。

3、为各科配备了中医护理技能项目所须的物品，包括艾灸盒、探棒、火罐、精油等，各科中医特色护理服务的开展已形成常规化，让患者感受到了中医护理服务的优势，提高了患者的满意度。

4、上半年共发放优质护理满意度调查表210份，患者对护理服务满意度>90%。

5、进一步深化责任制整体护理工作模式。指导科室根据护士层级、能力合理分组，将危重患者分配给年资高、能力强的护士负责，体现能级对应。

6、继续开展“星级护士”评选活动，每季度各评选出一名科室“星级护士”，护理部在科室推荐的“星级护士”候选人中经过综合考评，评选出一名全院季度“星级护士”。

7、合理调配人力资源。护理部根据各病区护理工作量合理调配护士人力，基本满足了临床护理工作需要。

二、护理质量管理方面

1、护理部、科室二级管理，定期、不定期对各科室护理质量进行检查、反馈、和整改。

2、每月常规召开全院护士长会议，及时传达上级文件等精神，进行质量反馈和工作布置。

3、每季度召开护理质量分析会一次，对全院护理质量存在问题进行汇总，分析原因，提出整改措施，不断完善和调整护理质量管理方法。

4、护理质量达标情况：基础护理合格率100%；危重病人护理合格率100%；护理文件书写合格率100%；急救物品完好率100%；病房管理合格率95%；护理文件合格率95%。

三、护理安全

1、每季度召开全院护理安全分析会，对发生问题及存在隐患及时讨论分析，制定整改措施。

2、坚持护士长夜查房，以保证夜间护理安全。

3、继续落实“非惩罚性护理不良事件上报制度”，上半年共主动上报护理不良事件3起。

四、强化业务培训

1、继续按《江苏省年轻护士素质提高行动》要求，对三年内护士做好规范化培训工作。

2、按照年初制定的三基、中医培训计划，上半年对全院护理人员分别进行了中医基础理论、三基理论及操作的培训及考核，对全院护理人员进行了急诊、急救知识培训及考核，并对急诊科护理人员进行了急救护理演练培训及考核。

3、上半年共选派10名护理人员及1名护士长外出学习。

4、科室每周三业务学习日常规利用下午时间，组织全科护理人员进行各种形式的护理业务学习。

5、选派五名护士参加县局纪念“5.12”护士节护理技能竞赛，其中\_\_获二等奖，\_\_、\_\_获三等奖。

6.6月份对全院护理人员进行了急诊急救知识培训及考核。

五、充分调动护士积极性

1、进一步完善绩效考核办法，将护理质量百分制考核成绩与绩效挂钩，指导科室将绩效考核与护士专业技能、工作表现等挂钩。

2、“5.12”护士节荣获奖励：\_\_荣获市“优秀护理管理者”，\_\_荣获市“优秀护士”；\_\_、\_\_荣获县“优秀护理管理者”，\_\_荣获县“优秀护士”；以榜样的力量感召全院的护理人员，推动全院优质护理服务工作更上新台阶。

**上半年的工作总结和今后规划（精选篇3）**

回顾这半年来的工作，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。通过半年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将半年来的工作情况总结如下：

一、思想上紧跟公司发展步伐。

4月份接到任命企管科副科长的通知，对我来说是一个全新的工作领域，自己清醒地认识到，企管科是总经理室直接领导下的综合管理机构，是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽，推动各项工作朝着既定目标前进的中心。企管科的工作千头万绪，在文件起草、提供资料为决策提供一些资料，数据。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错，基本做到了事事有着落。

二、积极进行管理创新和技术创新，全面提高企业现代化管理水平。

企业的发展不仅需要技术，更需要管理来支撑和提升，公司上半年董事会提出将“精细化管理”模式作为今年的重点，做出全力推进精细化管理，向管理要效益、向质量要增长的新思路。如何使企业站稳脚跟，实现可持续发展，就要在苦练内功，提高竞争能力上下功夫。管理是提高企业核心竞争力的关键，切实加强管理，必须从规章制度、工艺技术、质量标准、生产定额、操作规程等基础工作做起。这为新时期推进我公司管理创新工作提出了明确要求。

一是进一步认识到加强管理的重要性。企业发展必须依靠两个轮子，一个是技术，一个是管理。实践证明，“企业一年成功靠促销，十年成功靠产品，百年成功则靠管理”。只有切实加强管理，才能逐渐培育出企业核心竞争力，提升企业素质，才能确保企业长盛不衰。二是持之以恒地强化基础管理。“基础不牢，地动山摇”。基础管理是企业管理的根基，必须日复一日年复一年的坚持做好。加强企业管理，提升企业素质必须从基础工作抓起，就是要充分认识基础管理的重要性，探索新时期适应市场化、信息化、人文化的现代基础管理经验。结合生产实际，不断完善各项规章制度，实现基础管理的标准化、规范化和智能化。抓好现场管理，着力改善生产和工作环境，以促进生产的安全有序进行。抓好班组建设和员工队伍建设，以人文管理来激发员工的工作热情，保证各项基础工作的巩固和落实。三是重视各种管理体系和管理方法的融合。重新对各生产线谋篇布局，转方式，抓创新，强管理，创新意识已深入人心。培育了员工“每天进步一点点、精益改善无极限”的精益意识，以及“人人都是人才、岗位造就人才、成果检验人才”的人才意识。

三、加强自身学习，提高业务水平。

由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己半年来还是有了一定的进步。经过不断学习、不断积累，已具备了企管科工作经验，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。

四、工作中存在的问题：

本人能敬业爱岗、创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，企管科副科长对我而言是一个新的岗位，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高；第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位，不能很好的对自己定位；第三，自己的理论水平还不太适应公司工作的要求。在下半年里，自己决心认真提高业务、工作水平，为公司经济跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。

五、上半年目标责任完成情况：

上半年认真履行工作职责，严格按照工作标准，克己律人，及时了解生产经营情况，为领导决策提供依据；积极响应公司号召，深入开展工作；认真做好公司的日常考核工作；配合制订、补充、完善公司各项规章制度；及时传达贯彻公司有关会议、文件、批示精神；组织落实公司的劳动、人事、工资管理和员工的考勤控制监督工作。六：下半年及今后工作打算：

面对着机遇和挑战和公司发展的形式，我想我应努力做到：第一，加强学习，拓宽知识面。努力学习企业管理知识，加强对黄金冶炼行业发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解、学习，要对公司的统筹规划、当前情况做到心中有数；第二，本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报，真正做好领导的助手；第三，注重本部门的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。遵守公司规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

**上半年的工作总结和今后规划（精选篇4）**

上半年已经结束，团队带来的变化还是给了我惊喜和信心。任何时候我们都有机会，都应该把握机会，如果不想选择性失明，总结是的方法，反思是的精进。静下心来想想上半年所做的工作，还是很有必要的。之所以拿出来和大家分享，是因为现代的企业已经无秘可言。社会形态变得更加多样化，互联网环境下“用完即走”的理念更加明显，分享企业的精髓我相信会给企业及自我带来成长，至于有没有其它的坏处，如果有也是因为我们自己没有做好。

上半年公司重点做了四件事：

一、切断负能量，目标趋向一致

今年春节过后，我在公司仔细思考和琢磨了12天，我将所有的困难和要做的事情都罗列在白纸上，也回顾了过去两年的点点滴滴。我发现一个巨大的风险，公司被一种无形的、很难察觉的负能量所覆盖。这些负能量给大家带来的特点是：喜欢观察、等待、和罗列困难。

观察和等待是对未来（市场环境、经营环境或产品等）的一种不自信，罗列困难则是人们心态发现了变化，从解决问题到解释问题。市场环境变化很快，一步跟不上，步步跟不上，我们的部分管理层思考了不应该他们思考的问题，导致了从上向下有一种思想拖延和不自信的气氛。

我一直在努力寻找原因，最后发现其实我才是的问题。我可能被别人或被社会环境（经济、市场、经营、趋势等）影响了，我身上多了一些忧虑，语言上多了一些不确定性。在这样的情况下，我的思想和言语就会被员工错误的解读，负能量就这样在悄然无声中产生。

于是我做出很大的变化，切断一切负能量（切断和封藏），重新以目标为中心思考，当目标明确后，所有的负能量都是阻止进步的罪魁祸首。没有了负能量，从上往下大家都变成了为完成目标而统一行动，过往的负能量虽然还存在着，但已经变成工作的一种困难，有困难不怕，因为工作就是要解决困难。

二、确立了公司发展的中心思想

公司在发展的过程中大都是被市场或被上游厂商推进的，管理层和员工都感觉到每天很累，我也是如此感受，主要原因是公司没有自己的中心思想。

经过对过去十几年所暴露出问题的思考，及未来发展的目标和战略规划，我们将公司的中心思想定义为：大格局、大框架、大成效。

大格局：打破部门之间、地区之间（公司）、业务之间的樊篱，以公司利益（目标）为利益协同发展。说白了，就是各个管理者的胸怀和眼光，不能总是盯着自己的一亩三分地。用粗鲁的话说：如果两个部门不能配合，肯定有一个部门的负责人要离开这个岗位，部门不能配合大多是管理者的问题（有些是规则导致的，但规则可以改）。

大框架：我们将业务进行梳理和分类，哪些是需要稳定发展的，哪些是需要快速发展的，哪些是需要等待机会的。大框架设定后，公司的资源投入和管理方向（方法）就有所不同，打蛇打七寸，我们希望管理变得更加“精准”，而业务在“增量”上多下功夫。

大成效：业绩指标和财务指标同步达到，这对于业务团队挑战比较大，成本和收入本身就是一个矛盾体。所以，这需要管理者在业绩和成本之间学会权衡，追求人效。

中心思想有了，方向便有了，工作即使累，也是在实现目标的路上，总体是轻松的。

三、制定了各个城市（公司）的目标和打法

企业往往不太清楚基层市场的具体情况，虽然有下属反馈，但也是被层层过滤或传达有偏差，导致决策者在决策的过程中过度依赖数据分析。这种不贴近市场的决策，会让基层管理者和员工打乱仗。

每个城市的经济（GDP）、人文、市场、客户、员工都不同，所以不能以一套标准的打法用于所有的城市，应该具体问题具体分析。公司可以提供一套逻辑，但逻辑背后的数据（集团提供更多的参考数据）和具体方法应该由当地的管理团队决定（设定）。当地公司的目标和打法确定后，总部需要做的是协调资源和输送资源（给钱、给人、给物、给信心等）。

城市的目标和打法在工作的过程中应该及时的修订，向的方向优化，时间长了，员工和管理者的工作步调将变为一致。

四、打通了集团内部管理和业务的底层数据

研发部用了一年的时间将集团各地市管理和业务的底层数据全部打通，这理解起来很难，员工也感觉不到打通底层数据的好处到底体现在哪里。从技术的角度来讲可能大部分人听不懂，我从未来的几个趋势方面讲，大家可以感受一下：

1、信息化在管理中的深度应用：你可以理解时髦点，就是人工智能对管理的作用。除了提高管理效能，还要做到问题前置。比如：员工一般在考核期（三个月）结束我们才知道这个员工是不是合格，但我希望员工在第一个月或第二个月的任何一天，系统都能分析和预测该员工是不是合格，让管理者有针对性的帮助该员工。

2、资源共享化

比如：一个产品建一个销售队伍就会造成资源的浪费，但公司资源（核心是人和业务）共享需要建立在数据通讯之上，就必须通过技术打通底层的数据。

简单的说，高速公路和经济发展的关系，高速通了并设定相应的规则，跑的车自然就多了。

20\_\_年上半年还做了很多工作，具体工作就不阐述。虽然团队给公司带来了惊喜，但有些问题仍然值得思考和反思：

1、先有队伍还是先有销售

有些产品落地很紧迫，我们之前总是习惯性的先建队伍后销售，而没有思考原有销售团队资源利用化，就导致有些产品落地以后发展缓慢，一步跟不上，步步跟不上。

2、考核一体化

员工的目标和公司的目标是一致的，但由于部门不同和层级不同，导致大家的力不是往一个焦点上使，员工的目标完成了，公司的目标反而没有完成。所以，考核一体化是很有必要的，但操作起来需要很多思路和技巧。

3、我们应该讨论困难还是讨论目标缺口的困难

每个季度下任务的时候，大多都在讨论目标的困难，而不是讨论目标的缺口（困难）。表面上看区别不大，其实是天壤之别，前者是希望降任务来完成目标，后者则是想办法来完成目标。

4、还有多少管理者不懂业务或脱离一线

前几天我看到一篇文章，说一个组织的目标员工是最有决心的（行动力），反而这个组织的领导没有决心（没有行动力），举了一个例子：日月神教要统领江湖，下面的小喽啰口号喊的最亮，打架最凶，维护本教最拼命，你看东方不败在干什么？她在绣花。

一个企业的好与坏，是从上向下的。上不勤下必惰，业精于勤的道理便是如此。

我一直告诉我的员工和我自己：困难的时候打硬仗，机遇的时候打胜仗！

**上半年的工作总结和今后规划（精选篇5）**

根据自己的实际情况，对X年上半年的工作进行了评价和总结，提出了需要改进的地方和解决方案。

一、岗位职责

作为公司市场部的主管，工作中存在很多不足，没有很好的使用公司发布的考核标准。没有合理的计划和总结，没有正确的工作方法。工作麻木，总是急于解决问题，无法冷静思考，没有合理的解决问题的根本策略和方法。

解决办法：自己拟定一个工作流程，每天按照这个工作流程工作(了解一切，处理问题都有时间限制)，也就是被迫提高工作效率。经过一段时间的磨合，相信会改进工作方法，提高工作效率。

二、经营情况

X年，公司业务取得了少量成绩，但很多是由于公司同事的帮助和鼓励。我军规定里有句话，进务实公司，请用成绩说话。

我在工作中一直提醒自己，出现的问题都只能自己解决，在别人的意见和鼓励的话语都有了的情况下，所有的事情都需要自己解决，没有人能帮你完成。这样，你自己的依赖就不会那么强了，一切

在上半年的工作中，得出一个公司不可能有很强的个人能力，最重要的是有公司的团队精神。个人再强，也永远比不上优秀的团队。目前，团队建设将成为下半年的工作计划。在团队中，我总是教我的经理以身作则，严格要求自己。店长需要的是问题的解决方案，而不是帮他们解决问题。至于如何培养员工：只要员工不犯原则性问题，我们基本上都是以指导和教学为主。员工不是因为成为人才而被骂，但也需要赞美和鼓励的话语来给予更多的自信。

第四，存在问题

1.自学能力不够，总需要鞭策

2.这项工作的潜力尚未充分发挥，有必要改进工作方法

3.通常的培训和会议记录都有，但只是流于形式，没有最终总结、通过和实施

**上半年的工作总结和今后规划（精选篇6）**

上半年来，我兢兢业业地做好本职工作，一丝不苟地做好部队的后勤保障任务，得到了领导及战士们的认可。同时作为一名党员干部，我处处以身作则，以共产党员的标准来严格要求自己，做好战士们的表率作用。

一、政治学习与思想教育方面

(一)全年以来在各级领导的统一领导下，我努力加强思想建设，提高自身的素质和工作水平年初以来，我把学习当作是干好本职工作的第一需要，当作是提高思想素质的第一需要，当作是履行职责和党员义务的第一需要，除了每次能认真学习支队政治部安排的理论学习内容之外，还自觉学习报纸杂志上的有关政策理论及党对军队建设的一些重要论述。

(二)努力学习科学文化知识，不断提高自身的文化素质和道德修养。在新的历史条件下，部队建设日新月异，科学文化知识的重要性举足轻重，感到自己的文化基础知识与部队目前的发展形势从长远上是看很不适应的，为了改变这种状况，适应时代和部队发展要求，探索新时期基层管理教育和训练执勤、后勤保障的科学方法。

二、履行职责、严格落实各项规章制度

严格自律，加强养成。作为一名党员士官，自己管理好自己是很重要的。我们要严格落实各项规章制度。

三、存在的问题

一党员模范作用不强，发现问题，不能够及时纠正。

二以队为家的思想不强，不能发挥队荣我荣，队耻我耻。

三只知干好自己分内的事，不关心身边事。

以上是我的工作情况，不足之处我会在以后的工作中加以克服和改正，坚决杜绝类似问题的发生。在今后的工作中我一定再接再厉，提高业务知识。在党支部的领导下努力干好各方面工作，用自己的优异工作成绩回报组织的培养，为部队建设贡献自己的一份微薄力量!

**上半年的工作总结和今后规划（精选篇7）**

上半年过去了，现对上半年工作做个总结。

一、思想政治素质方面

为使自己时刻保持清醒的头脑，能够自觉地学习，平时能关心国家大事，廉政自律，积极参加支部活动。

二、组织领导能力方面

我分管\_\_工厂综合治理工作、上半年联系\_\_区保卫科、\_\_区保卫科，虽然分管科室的工作较为繁杂，联系的校区距离较远，但我每周至少到\_\_调研一次，以了解情况。

我紧紧抓住主任、科长，充分发挥他们的主观能动性，引导其围绕主题开展工作，依靠职工掌握动态，用自己的人格力量感染人，每有重大活动，都到现场去出主意，拿，现在处办公室建立了每周例会制度，工作井井有条，所分管的三个x区保卫科的工作都得到了所在校区各学院、各部门的认可，综合治理工作在\_\_区得分名列前茅。

三、工作作风方面

在平时工作中能多干实事，不发牢骚，注意班子形象，维护班子团结，不利于团结的话不说，不利于团结的事不做，勤勤恳恳干事，老老实实做人，能做到揽事不揽权、谋事不谋虚、干事不误事、补台不拆台，执行完成“一把手”交办的和自己分管的工作，工作不推诿、拖拉，不搞小团体，不拉帮结派，一切从大局出发。

敢于负责，各下属单位的请示，敢拍板，绝不因其他领导不在而推三阻四，敷衍搪塞，有胆量碰硬。敬业精神强，对于处务会决定的事，能督促落实，值班时间决不含糊，不缺岗，不早退，处理好值班期间发生的事情，平时除到自己联系的科室、校区保卫科了解情况外，还深入到其他科室其他校区与职工谈心，谈工作，摸情况。由于与职工接触多，了解的信息多，在处长办公会讨论重大问题时，都能很准确地讲出职工思想动态。上半年结束了，相信我在下半年会做得更好。

**上半年的工作总结和今后规划（精选篇8）**

时光飞逝，转眼间，我已经在\_\_工作已经半年。驻足回望这半年里自己所得的成绩，只能是份合格的试卷。下面是我对这半年工作的小结与个人想法。

由于自己是外地人，刚刚来到公司视光眼镜上班，大部分精力是放在如何处理人际关系，怎样融入陌生而难以沟通的工作环境中，而暂缓学\_\_知。

在工作中，由于没有\_\_系统的学习与培训，\_\_知识很局限，所以工作基本是在医院(义诊)、眼镜的销售以及销售部流转，其中不免会有与同事工作上意见的碰撞。但面对工作，我个人认为，只要是身为公司的一份子，无论身处什么岗位，身兼什么职务，只要公司需要，就要尽自己的一份力。

精益求精、优质服务、顾客至上”的质量方针，求实发展，不断进取。当你以真诚之心待人，当你用友善之心对人，并且总能站在他人的角度去理解和思考对方的感受和需要，你的真实与诚恳一定会为你带来信任和回报。作为一名视光的员工，“诚信”这两个字对我们是很重要的!

1、为自己订立循序渐进、切实可行的业务目标，好高骛远、急功近利，是不诚信销售的思想源头。

2、认真学习，全面掌握眼镜的材质等。

3、以严谨务实、认真负责的态度介绍产品，一是一，二是二，知之为知之，不知为不知。踏实诚信的人，更容易赢得户客长期的青睐，而业绩更是水涨船高。而夸大、失实的产品宣传，往往会吓跑你最有价值的顾客。

4、尊重客户意愿，聆听客户需求。客户是千姿百态的，其需求也是千差万别的。

5、尊重其他竞争品牌的产品，彰显\_\_素养和气度。一花独放不是春，万紫千红才是春，只有竞争，才能让顾客更受益。

公司在不断成长，我个人的也要随着公司的成长节奏而不断提升自己。

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！