

2023年高速个人年终总结 个人半年工作总结 总结(优秀7篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

高速个人年终总结 个人半年工作总结篇一

20xx上半年度是技术开发部快速、稳步、持续发展的半年。在某总的带领及公司各位领导、各位同事的大力支持下、技术开发部成员的通力协作下，以新产品开发作为技术部的工作重心，同时为其他部门带给技术支持、质量改善，并加强技术部门的内部管理，在这些工作中既取得了成绩，也看到了不足，现就20xx上半年技术工作向公司领导和各位同事作以下汇报。

某某公司技术开发部在20xx上半年共进行新产品开发37项，其中41%实现了批量生产，16%客户考证中，22%待考证，xx%在研制开发。这些新项目中，国际客户占78%，国内客户占16%。

国际客户包括……等，项目主要包括锥环、支撑环、槽绝缘、出线板、匝间绝缘、加工件用层压板、缠绕管等转子和定子部件。国内客户主要是某某，项目包括门型绝缘、核电槽绝缘等。

新产品的开发不是几个人单打独斗就能完成的，而是由公司内部的各个部门有计划地组织、协调、分工和合作来完成的。例如锥环和支撑环的开发，需要缠绕车间协助我们缠绕试样、试验缠绕材料和工艺；新型层压板和单层匝间绝缘的开发，需要二车间协助我们反复上胶、压制；绝缘盒的制造、加工，需

要压制、手糊和加工车间多次协助。对于这些新产品的开发，一是创新，二是国外客户，所以从制造、加工、试样制作到测试，要求比较严格，技术难度比较高，时间比较紧迫，所以我们也个性严谨，测试结果有任何不理想的地方，工作就需要重新做，这样经常打乱车间的生产计划，但各车间一向给予很大的支持和谅解，在此，深表感谢!但是，我们还期望得到你们更大的支持!

企业透过新产品研发，往往能够获得更大的市场份额，赚取更高的利润，拥有更高的客户满意度。在全球经济一体化迅猛发展和市场竞争日趋激烈的这天，企业间的竞争已经由传统的、规模经济时代的“大鱼吃小鱼”转变为现代的、信息技术时代的“快鱼吃慢鱼”，快速推出新产品的潜力已经成为直接关系到企业生存和发展的关键。所以，创新和新产品开发对每个企业都是必然的。期望各位同事对新产品研发这个过程不只局限于给予配合，更就应抓住这些机会提升自己、挑战自己。

技术开发部在做好新产品的研发工作的同时，坚持做好生产部生产、质保部检验、销售服务的技术支持工作，不断改善车间制造工艺，完善和丰富技术支持的资料和资料，编制修订原材料采购验收规范、测试规程、管理规定、工艺文件等68份，翻译转化alstom英文版。

材料、测试规程30份，以及岗位员工的技术培训和交底都做了必须的工作。

对原材料进行进厂检验、半成品和成品测试、新产品研制测试，共出具1112份报告，并对测试结果反应出来的问题进行反馈、处理、改善。

协助生产、质保部分分析解决产品在生产过程中出现的问题，如34#百万锥环励端加工时开裂□alstom内支撑环加工后产生裂纹等等。

1、在产品的设计和开发过程中，多为应急开发，造成不能按照流程执行。《产品设计开发程序》执行不严谨，没有严格按照体系要求条款来规范工作，包括立项、评审、预算经费等。

2、与其他部门的联系虽在加强，但还欠缺沟通。比如刷漆事宜，技术部没有主导好刷漆这道工序，于是机加工工艺文件上也没有明确刷什么漆，导致这道工序处于无人管控、混乱的状态。上层没有做到位，基层如何做好？这只是个点的问题，类似于这种状况的问题还很多。20xx上半年技术部要加强与各部门的沟通协作，保证工作能够做连串、到位。

3、研发新产品的同时，严把老产品的品质关，稳定现有产品的市场，不要一味追求新产品而失去了老产品的市场优势。

1、进行市场调研，定位产品的发展方向。加强与客户的合作与沟通，进一步加强对客户产品的了解，开发使用性可靠、性价比高的产品，加速公司发展。

2、根据公司的战略和目标，尽快实现alstom转、定子打包和打入国际市场。

3、缠绕树脂体系的更改，降低原材料成本，提高材料性能。

4、整顿老工艺，尤其是被忽略的岗位，比如手糊、刷漆等等。

5、完善新产品开发项目管理工作，规范《产品设计开发程序》的执行。

6、精细化管理技术开发部部门工作，努力实现标准规范作业。

20xx下半年公司又有了更伟大的目标，为了适应公司的高速发展，我们在座的每一位同事需要不断的挑战自己，以更高的标准来要求自己，在新的半年里，技术部必须不辜负公司

领导及同事们对我们的厚爱，必须做好自己的本职工作，也期望能够得到大家一如既往的支持，为xx公司的发展壮大尽职尽责，与全体员工一道为公司的未来、为我们的未来而努力奋斗！

高速个人年终总结 个人半年工作总结篇二

转眼间xx年的上半年已经过去，回顾这段时间，我在公司领导 and 各位同事的支持与帮助下，较好的完成了自己的本职工作。

1、针对具体项目，利用网络资源及能源杂志，搜集整理产品、市场以及合作伙伴的相关信息。就光伏项目，利用办公软件access[]针对世界各国主要的光伏公司建立数据库，较全面地掌握了各公司的光伏产品信息，为选择合作伙伴并开展合作打下了良好的基础；太阳能水箱及生物柴油项目，由于之前尚未接触过，所以在项目的准备阶段，主要从上述产品的基础知识学起，逐步了解了太阳能水箱的工作原理、生物柴油的加工过程及市场前景。这些工作大大拓展了自己的知识面。

2、翻译与各项目相关的信息资料以及德国专家xxx向上层领导所作的工作报告。一方面，新项目的开展使得自己的翻译内容有了较大的转变，尤其是在与机械、化工相关的专业术语方面，翻译起来显得有些吃力，有时甚至会出现不理解汉语术语的现象。意识到这一问题后，我开始注意该类词汇及表达方式的积累，对于不懂的汉语术语，则积极向同事请教并做好记录，保证这类专业术语再次出现时可以应对自如。另一方面，在翻译xxx所写的一些资料、报告时，注意纠正其不规范的英语表达方式，强化对英语的运用能力。通过翻译工作，自己的专业技能得到进一步锻炼和提高。

3、做好联系和协调工作。联系和协调是各项工作顺利开展的关键。

重要前提和保障。为推进光伏项目，与xx光伏公司国际贸易部进行多次联系，先后将两块组装好的太阳能电池板样品顺利寄送给国外的合作伙伴公司进行工艺检测。此外，与可进行生物柴油合作的公司联系并组织会谈。在这半年的工作过程中，我的联系与协调的工作技能得到进一步强化，在完成工作任务的同时，与公司和集团的领导、同事以及合作伙伴建立并保持良好的工作关系。

（二）外事工作

- 1、在时间比较紧张的情况下，准备好公司领导办理签证所需的全套资料；
- 2、为xx德国分公司总经理xx女士办理一年多次签证申请；这两次外事事务的办理，对于未曾进行过操作实践的我言，确实是一种学习和锻炼。准备签证资料，要求办理人员认真仔细，尤其在填写申请表时，更是不能出现一点差错，否则只能重写。从中，我深深体会到，工作不管大小，想要干好，对工作态度的要求都是一样的，那就是认真，再认真，千万不能有一丝懈怠。

（三）其他事务

- 1、妥善处理xxx在工作中的各项费用；
 - 2、在不影响本职工作的情况下，帮助xxx翻译部分商务资料；
- (4)注重与领导、同事之间的交流，同各位一起创造融洽、积极向上的工作氛围。

高速个人年终总结 个人半年工作总结篇三

转眼间20xx年的上半年已经过去，回顾这段时间，我在公司领导和各位同事的支持与帮助下，较好的完成了自己的本职

工作。通过半年来的工作和学习，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大转变，工作心态也逐渐成熟起来。与此同时，在工作中也注意发现自己的不足，并努力去弥补，不断追求自我完善。

(一) 日常的助理工作

1、针对具体项目，利用网络资源及能源杂志，整理产品、市场以及合作伙伴的相关信息。就光伏项目，利用办公软件access[]针对世界各国主要的光伏公司建立数据库，较全面地掌握了各公司的光伏产品信息，为选择合作伙伴并开展合作打下了良好的基础；太阳能水箱及生物柴油项目，由于之前尚未接触过，所以在项目的准备阶段，主要从上述产品的基础知识学起，逐步了解了太阳能水箱的工作原理、生物柴油的加工过程及市场前景。这些工作大大拓展了自己的知识面。

2、翻译与各项目相关的信息资料以及德国专家xxxxxx向上层领导所作的工作报告。一方面，新项目的开展使得自己的翻译内容有了较大的转变，尤其是在与机械、化工相关的专业术语方面，翻译起来显得有些吃力，有时甚至会出现不理解汉语术语的现象。意识到这一问题后，我开始注意该类词汇及表达方式的积累，对于不懂的汉语术语，则积极向同事请教并做好记录，保证这类专业术语再次出现时可以应对自如。另一方面，在翻译xxxxxx所写的一些资料、报告时，注意纠正其不规范的英语表达方式，强化对英语的运用能力。通过翻译工作，自己的专业技能得到进一步锻炼和提高。

3、做好联系和协调工作。联系和协调是各项工作顺利开展的重要前提和保障。为推进光伏项目，与xxxx光伏公司国际贸易部进行多次联系，先后将两块组装好的太阳能电池板样品顺利寄送给国外的合作伙伴公司进行工艺检测。此外，与可进行生物柴油合作的公司联系并组织会谈。在这半年的工作过程中，我的联系与协调的工作技能得到进一步强化，在完成工作任务的同时，与公司和集团的领导、同事以及合作伙

伴建立并保持良好的工作关系。

(二) 外事工作

- 1、在时间比较紧张的情况下，准备好公司领导办理签证所需的全套资料；
- 2、为xxxx德国分公司总经理xxxx女士办理一年多次签证申请；

这两次外事务的办理，对于未曾进行过操作实践的我言，确实是一种学习和锻炼。准备签证资料，要求办理人员认真仔细，尤其在填写申请表时，更是不能出现一点差错，否则只能重写。从中，我深深体会到，工作不管大小，想要干好，对工作态度的要求都是一样的，那就是认真，再认真，千万不能有一丝懈怠。

(三) 其他事务

- 1、妥善处理xxxxxx在工作中的各项费用；
- 2、在不影响本职工作的情况下，帮助xxxxxx翻译部分商务资料；
- 3、鉴于德国专家xxxxxx的特殊情况，帮助其处理生活中的部分个人事务。

(4) 注重与领导、同事之间的交流，同大家一起创造融洽、积极向上的工作氛围。

高速个人年终总结 个人半年工作总结篇四

20zz年上半年的工作已经结束了，在半年的工作中，我可以说是在极为顺畅的工作环境下，认真努力的工作，做好自己

的本职工作，在半年的时间里，我取得了很大的进步，相信随着时间不断的推移，我在今后的工作中，一定会做的更好。不过就现在看来，我做的还是不错的，所以我将会在今后的工作中，继续不断的努力，做好自己！

办公室工作头绪多，既有分工，又有合作，要求标准高、时间紧、任务重，加之，目前公司发展形势好、机遇好，办公室人员一直比较紧张，所以加班加点那是常事，我从未有怨言，我能自觉做好每项工作，付出自己辛勤的汗水，无怨无悔。在工作中，我努力从每一件事情上进行总结，不断摸索，掌握方法，提高工作效率和工作质量，因为我到地方工作时间短，以前在部队是搞干部工作，与现在工作虽然有联系，但还有很多不一样，特别是地方工作，那就相差更远了，所以在工作中，我能充分发挥自己与街道领导接触多的优势，主动向领导请示，向领导学习工作方法和工作技巧，不断填补自己做好地方工作方面经验不足的问题，平时我能够做到虚心向其他同志学习，汲取他们好的工作经验和方法，不断思考自己的不足，改进工作方式方法。三人行，必有吾师！我在向领导和同志们学习的时间，能及时向领导汇报工作，自觉接受领导和管理，主动思考分析领导工作策略和工作决心，力争将领导的决心通过自己的工作而体现在基层建设中、体现在地区经济发展和社会繁荣上。我认为无论工作工作能达到什么程度，都要多总结、多积累、多思考，特别是思考自己不足，就能不断提高自己完成工作的质量。尊重别人，就是尊重自己，不论上级、领导，还是同事或基层来办事的同志，我都能热情接待，从不放松对自身的要求，谦虚好学，诚以待人，无论大小事，都能尽心去做好，主动为领导分担忧愁。平时按照机关工作标准和制度、要求，严格规范自己的言行举止，尊敬领导、团结同志，时刻不放松对自己严格要求，诚信待人、坦荡待人，常警示、常修正、求点滴，使自己能成为一名合格的基层干部。

学如逆水行舟，不进则退！通过到地方工作以来的感觉，地方情况比部队复杂得多，决人像部队那么相对单纯，要处理好，

没有孜孜不倦和持之以恒的学习精神，决跟不时代的要求，只有抓紧一切可利用的时间脚踏实地地学习，才能适应日趋激烈的竞争，胜任本职工作，否则，危机感、紧迫感随时就可能变成现实，终究要被时代所淘汰。因此我重点结合个人担负的全街道组织工作实际，系统学习了我党的发展历史，不断提高自己的政治敏锐感，使自己在政治上、思想上、行动上始终能同党中央保持一致，保证自己始终能延着街道党工委、办事处指出的正确轨道前进。同时，结合本职工作，我认真学习信息采颉、整理、分析和撰写，以及国家的法律、法规和党的路线方针政策相关知识，不断武装自己的头脑，提高个人综合素质和技能。并能在工作实际中，努力运用理论知识解决实践问题，提高自己为地区。

高速个人年终总结 个人半年工作总结篇五

20xx年上半年已经结束，回顾半年来在业主和两级监理单位的正确方针指导下、在项目部的精心组织和管理下及各施工队伍全体员工齐心协力的积极配合下，我阳平高速公路no.2合同段在这半年里取得了一定的成绩，在工程安全、质量及进度方面都做的较好，为下半年的工作及工程的最终竣工验收奠定了良好的基础。

当然，在施工过程中也存在一些不足和欠缺的地方，在两级监理和业主的监督指导下也进行了改正。

（一）、工程简介

桂林至梧州高速公路阳朔至平乐段第二合同段。主线长3km□k74 000□k77 000□蒙村互通立交匝道四条，共计5.1km□改路三条，共计1.3km□蒙村互通一号跨线中桥1座；蒙村互通二号跨线大桥1座；涵洞共计33座，包括：钢筋混凝土圆管涵14座，钢筋混凝土盖板涵8座，钢筋混凝土盖板通道9座，钢筋混凝土箱涵2座。路基土方84.95万m³□路基挖

方51.82万m³□粉喷桩82980延米、路基排水浆砌片石14126m³□路基防护浆砌片石628m³□路基防护铺草皮127167m²□路基防护三维植被网14779m²□合同总价5436.07万元，根据业主20xx年3月份最新批复单价调整后总价为4518.10万元。本工程开工日期□20xx年03月28日，计划完成日期□20xx年09月13日。

（二）、项目管理

1、质量工作常抓不懈

各分项、分部工程开工前后，组织项目全体人员针对本工程特点做好前期准备工作，熟悉图纸，学习规范标准，制定各项管理措施，编制现场物资计划，做好材料进场准备，同时做出工程的进度计划，并分解到分部分项工程上，以利工期控制。施工过程中，项目部全体人员各司其责，重点把握过程控制，尽量做到在施工过程中发现问题，解决问题，避免了不必要的返工浪费；严格按照计划进行工期控制，工期拖延及时找原因，并采取措施弥补或修正计划，做好现场的变更和签证管理，及时处理各种与经济有关的问题。分部分项完成后，我部管理人员认真检查评定，做到工程质量万无一失，同时及时总结施工管理经验。

2、搞好安全控制，确保施工安全文明

项目施工均严格按国家及省市有关规定执行，工程进展过程中，时时对所有施工人员进行安全教育，学习安全生产法律、法规、制度和纪律，讲解安全事故案例。制定了一系列的安全措施和预案，有效的杜绝了安全事故的发生。同时按照业主、监理的要求和指导下布置施工现场临时设施，做到了现场安排合理，工程施工文明。为创建安全文明标准化工地创造条件。

3、合理安排生产，确保经济指标完成

按照实际情况编制施工计划，合理安排施工工序，克服一些自然的和客观的因素，主观能动地创造施工条件，加快施工进度。受阴雨天气影响，当路基施工困难时，重点进行构造物施工。经过全体员工的积极努力，严格执行各项规章制度，现场管理抓好协调组织，加强计划管理和控制，同时加强控制各项费用开支，不浪费每一分钱，最大限度降低工程成本，实现了从管理上创造效益。

由于天气不做美，阴雨天气较多等因素，施工进度没有达到预定目标。

20xx年上半年□20xx.1.1□6.30□我部完成产值1095.26万元，开累完成产值2847.46万元。具体完成产值及实物工程量详见附表□20xx年上半年产值完成情况统计表□□□20xx年上半年完成实物工程量统计表》。

4、公共关系的建立

在工程质量、施工安全、施工管理及合理经济利用得到保证的前提下，积极协调施工与建设、监理、当地政府以及其它施工单位的关系。经常与各相关单位进行现场协商，处理了各种现场突发的实际问题，同时进行了一些施工方案的完善工作，尽最大努力协调各方面的关系，使大家的想法能基本上得到统一，维护好各方面的关系和利益。

5、工程社会影响力

整个施工过程中，我部在工程质量和履约信誉方面，一直受到建设单位和有关部门的一致好评，取得了建设单位的充分信任。建设及监理单位领导在不定期检查和评定中，对我部施工的外观质量和效果表示认可。工程质量一直受到有效的控制，并建立了广泛的社会信誉度，赢得了良好的口碑。

（三）、对项目管理工作的认识和反思

1、在人员管理上，要积极创造学习条件，提高员工的业务水平，同时要进一步做好组织和规划、团队的建设 and 项目班子建设等一系列工作，保证所有人员的积极性都得到最有效的发挥，真正使项目部成为“来之能战，战之能胜”的优秀施工管理队伍。

2、在项目管理上，进一步做好安全管理、质量管理、成本管理、进度管理、合同管理、计划管理等工作，在确保工期、质量的前提下，尽可能高效地完成项目目标。

3、继续严格执行业主、监理单位的各文件和指令，按照合同要求进行施工管理，积极配合上级领导单位做好各项工作的落实工作。

4、反思情况：在施工过程中出现的一些不足已经积极进行了返工处理，自身在管理上也存在一定的不足，以后加强质量体系的完善和质量控制。

（一）二次会战期间施工产值情况

根据华通公司要求，我标段在20xx年4

月1日组织开展了第二阶段施工生产大会战活动。经过精心组织及不断克服一些困难，在极其不利的自然条件下组织施工安排，我标段自20xx年4月1日至20xx年7月13日累计完成产值645.65万元，占第二次会战计划总产值1289.44万元的50.07。具体完成工程数量及产值情况详见附表《第二次施工会战产值完成情况统计表》及《第二次施工会战完成实物工程量统计表》。

（二）计划未完成原因

1、房屋拆迁问题20xx年6月20日刚刚得到部分解决，目前村民正在拆除砖、石及钢筋等材料，依然影响施工进度。

2、计量批复手续复杂、繁琐，导致批复不及时，施工资金紧张。柴油等材料物价飞涨，且供不应求，导致施工缓慢。

3、受降雨影响极为严重，自20xx年1月至今路基填方施工进度一直十分缓慢。

4、取土场在no.3合同段范围内，但由于前段时间雨天等不利因素影响，便道无法通行。建设办已协调解决此事，但由于降雨等一些因素的影响，至今为止仍不具备通行条件，严重影响路基施工进度。

5、k75+838.48蒙村互通一号跨线中桥、ck0+780.66蒙村互通二号跨线大桥施工组织有弊端，导致工序衔接不畅，施工进度缓慢。

（一）20xx年第三季度施工计划产值及工程量情况

截止20xx年6月30日，我标段已累计完成产值2847.46万元，剩余产值1670.64万元。经认真研究与分析，我部20xx年第三季度计划产值1006.34万元。具体计划产值及工程数量情况详见附表《20xx年第3季度计划产值情况统计表》及《20xx年第3季度计划实物工程量统计表》。

（二）确保季度计划期间安全、质量及进度的措施

要求施工现场质量监控人员要腿勤、眼勤、手勤，要在施工现场发现问题，解决问题，让安全及质量事故消灭在萌芽状态中；在确保质量和安全的前提下，充分利用良好的天气状况精心组织，加大投入，力争实现或超过计划产值，实现安全、质量及进度同步快速发展。

高速个人年终总结 个人半年工作总结篇六

安全工作是党和国家的一项重要生产方针。各单位利用各种

工作会议对员工进行教育，占靠专题会议研究布置安全工作，使每一位员工、各级管理人员都高度重视安全工作。矿业处对安全工作除每月进行月度考核外，还进行不定期检查和夜间抽查；各基层班组每天进行自查，服务部每周进行检查和不定期的巡查。在工作中严禁出现“三违”现象，对出现的事故坚持“四不放过”原则，及事故原因不查清不放过；事故责任不明确不放过；事故责任者不处理不放过；事故责任者和群众没有受到教育不放过。

各单位以公司检查考核为动力，认真开展了自查自纠活动。xx月份，各单位积极预防，扎实工作，通过有效的安全预防工作作为生产经营工作的稳定运行保驾护航。

今年xx月份，矿业处、xx物业处、xx物业处、xx物业处及大柳塔物业处未发生二类以上机械事故，保证了生产经营任务的圆满完成。

矿业处五月份通过各种形式的检查考核共查出安全问题条，整改条；罚款余元。内部工作基本杜绝了“三违”现象。xx月份，个服务部未发生一起安全事故；各服务部还积极配合矿方进行安全知识宣传教育工作，通过黑板报、宣传栏，利用每一个窗口，每一个服务点对矿上职工进行宣传教育，受到了矿方和职工家属的称赞。xx物业处切实加强小区内部治安防范工作，通过加强对小区内业主车辆的管理，增加治安巡逻力量，确保小区居民安居乐业。xx月份，保安部查获处理大小案件起。其中大案起，抓获作案人多人；有人送交派出所；追回被盗摩托车辆、自行车辆、汽车标牌块；保安部一个月内两次受到业主赠送锦旗。

尽管前半年在安全方面做了一些工作，收到一些成效。但安全形势仍不容乐观。例如由于矿业处及各物业处所属设施经过多年的运行、使用，部分设施已到了服务年限或已经出现了安全隐患，急需专项资金进行维修。哈拉沟服务部前石畔

小区设备设施严重老化，急需资金进行维修；新成立北区物业处车辆防盗、居民防盗措施亟待完善，乌兰木伦物业处由于地企混杂居住，多次发生抢劫、偷盗事件，需要进一步和地方上协调安全保卫工作。这一切都说明安全工作仍需要我们“常备不懈，常抓不懈，警钟长鸣，警心常在”。由于公司正处于股份制转变的关键时期，而矿业处、各物业处又是占地工主要用人单位，因此对于安定职工的人心也将是下一阶段重要工作，以免影响正常安全生产工作。下半年的冬季供暖工作也是一个安全工作重点，如锅炉、供暖管线安全检修的检修工作等。

我们将抓住改制的机遇，积极应对改制的挑战，群策群力，同心同德，使下半年的安全工作再上一个新台阶。

高速个人年终总结 个人半年工作总结篇七

因为近段没有周小结的习惯，如今半年总结动笔前总在迟疑，沉思好长时间，感觉发生的事情太多，又无从入手，原来一个良好的`习惯可以带来无穷的灵感，假如失去自我思考的动力，浑浑噩噩，必将一事无成，虽然总感叹每天重复着机械的动作，但也要自我寻找乐趣，只有保持不断的热情和自我激励的潜意识，才能让自己变得轻松而且坦然，有时候不该有负担有压力，但不可以没有憧憬和规划。

回顾半年来的学习与工作，点点滴滴，过眼云烟，挥之不去，这俨然成为一种习惯，但不能满足或安于现状，需要不断树立自我超越的意识，这其中需要太多的技巧，处事与为人，沟通、观察、分析、判断，和营销队伍共处需要不断提升自我的理解力与对事物的感召力，视线不同看到的风景也是一样，不必庸人自扰，或许总有人感慨万千，现实亦如此，试图去了解与尝试，验证更多的真理，更多是时间问题，思考或看透一个问题，没有冷静下来，看到的仍然只是表层，尽力而为之，形形色色的人和各式各样的问题该如何去改变，这当中的规律如何在现实当中摸索出来。只有不断实践与行

动。

在营销行业，每个人都在竭尽全力，有业绩的没有业绩的，踏入保险的那一刻，他们都曾努力付出过，很多人在用毅力“挣扎”着，信念是否坚定、忍耐力是否强大，预示着寿险生命能否常此以往下去。不可惋惜，沉淀都是金子，营销队伍的壮大，需要不断淘汰更多的沙子。作为组训人员，更加要具备发现问题的能力，要学会总结亮点，抓住典型，其实我们和营销伙伴一起在参加晨会，也在接受主管的激励，更多的时候我们反思技巧技巧的时间太多短暂，我曾多次融入这样的一个境界，但始终因为角色的定位不同，而缺乏这样的认识，或者说拒绝接受经典的言辞与精辟的理论。但长期的熏陶与关注可以收获更多的东西，不难发现，营销人员他们的参会情绪总是很奇特，试想自己每次参加的视频会也好，启动会也好，我们分神的概率与受干扰的情绪一样存在。所以如何抓需要，挖亮点，深度分析问题，就需要掌握适度的讲话技巧、和善的行为举止、逐层递进的思维模式。当然这需要过程，评定能力强弱，不是一时，当然人的性格各异，弊端也不一样，展现在别人的形态也是奇特的，只有不断减弱自己的缺点，而无限放大自己的优点，一切都可以归零的心态要求自我，培养警惕心，有效预防和减少可以存在的错误与隐患，事情的起因总有追溯的根源，金莲部长总能在适当的场合讲合适的话语，更多的时候话里有话，批评、表扬、赞许，讲话始终带着教育意义。这应该是沟通的最高境界。

一区部的伙伴以品牌第一引以为豪，夺第一，争荣誉，身为一区部的一员，我也接受这类似的光环，光环闪耀下，有更多的平台去锻炼、有更多的时间去感悟，有更多的技能去施展。没有人天生适合的岗位，只有不断培养的工作能力，这样强有力的精神支柱，需要以激情为基础，以深度的学习欲望为辅。站在巨人的肩膀上看问题，避免经常抬头看问题，在同一起跑线上，要时刻准备着冲刺终点，没有人知道自己的终点在哪里，但是不要放弃一些可以努力的机会，作为渺小的个体，只有放到大的舞台才有机会，正如一区的大平台，

接受的考验和成长的空间非常巨大，自我感觉要取得成就和认可，这其中的障碍与磨练永远不只是一点点的挫折，而是要付出多余十倍以上的努力，每个人的角色都是处于激励和被激励的角色。组训就是要培养不断激励自我和激励别人的能力。

很长的一段时间，考虑未来是一个非常严肃而且恐惧的问题，至20xx年6月加入一区开始，这些都是自我人生轨迹当中最深刻的记忆，这不是职业习惯在作怪，人都需要忧患意识，多珍惜少叹息，多思考少烦恼，多努力少放弃。只有一如既往，持之以恒才能正确定位。

现在静下来，常思考如何培养自己的兴趣，如何保持良好积极的心态，长时间的加班时间用于不断总结与回顾每天的成果，认真对待，用心体会，如何培养感染力与领导力，是未来很长时间需要不断琢磨和思考的方向，需要不断自我雕刻，自我剖析。闲置的时间需要不断收集和整理材料，只有吸收更多的资讯和领会更多的哲理才可以不断认识自我，改变自己。

1、自主经营、自力更生的创富管理模式

自主经营、自力更生至开门红提出以来，已经深入人心，能力与作为挂钩，只有从单一的个体小组开始，才能形成整体的统一。创富平台越来越广泛，转变经营管理模式，培养自我发展的意识，避免被动接受，而要积极主动的创新。现在一本两个团队已经具备独立经营的能力，从二早的经营流程与组织安排来看，已经形成模式，而且时刻在增添新的创意。只有不断刷新，才能在自主经营的平台上大放光彩。

图为：伟凡团队的二早图为：玉凤团队的组经理会议

同时自主经营离不开核心领导人的指导与付出，自主经营从小团队开始，形成自我管理的模式，而且要不断培养标杆人

员，自主经营的典型代表作为模范小组，需要大力炒作并隆重表彰，同时对于优秀小组的管理模式要互相学习，在追踪与辅导方面的亮点要放大。

2、氛围营造、意愿调动的晨会流程模式

晨会运作的关键在于氛围的营造，琢磨晨会需要的基础知识，以及需要了解的资讯，通过晨会内容丰富营销员的知识面，制造营销员外出拜访的借口，营销队伍需要活动，在于早晨两个小时的营养吸收，纵观半年来一区部在晨会的运作模式，个人总结为：（1）营销伙伴的一线销售现状的演练，这是展现在伙伴面前最直接最有效的方法，通过演练可以了解在拜访过程营销伙伴的言语以及行动是否符合销售流程。（2）专家门诊时间，是答疑解惑的最好平台，对于活动工具的推广使用，以及拒绝问题的解决是最有效，最及时的方法，一区部的经验是互相交流出来，互相奉献出来的。（3）有组织个人销售的延续传承，从接触、观念、产品、拒绝，这四个步骤只有反复不断的更新，才能提升上门营销的能力，营销伙伴缺少观念沟通的技巧占大部分，因为保险的意义与功能是具备教育意义的课程，涵盖社会责任、家庭责任、人生风险的诸多因素的组合，所以只有不断培养讲授观念的能力，才能取得进步。（4）精英的亮点分享，晨会最精彩的部分，因为这是伙伴最迫切需求，以分享人员为参照物，可以看到自己的不足与缺点，可以提升拜访的信心，引导分享人员站在大局角度思考问题，避免片面或消极情绪的传播，这是塑造健康市场氛围最应该注意的。（5）委员层面的主管激励，这是拨开云雾见彩虹，营销激励是关键，充满挑战的事业需要不断激励的言语，需要不断产生往前冲的动力。（6）荣誉之争强调晨会重视表彰，重视表彰的流程以及感受，特别是七战七捷的鲜花表彰，将晨会氛围调动到最高点。

3、独立运作、相互配合的六大计划项目

区部的六大计划，龙虎规划的重要的项目，区部后勤队伍最

重要的力量，每个人身上的指标和努力的方向都不一致，但是都是一个目的，就是为了完成区部的指标，这是共存的整体，就如一个身体的“八大系统”，各个系统都有自己的功能，都是整体都受到大脑司令部的控制，同时每个系统之间是互相依存，任何一个系统出现差错，就可以导致其他系统的崩溃。区部的六大计划是20xx年区部工作的重要项目，意义深远，同时对于委员在管理团队上减轻了压力，也知道了每个层级培养的目标和对象不一样。六大计划工作的推广，涵盖了区部大部分积极的营销伙伴。

4、形式多样、意义深远的增员活动形式

区部在今年创新了很多的增员形式，丰富多彩，改变以往区部大型的增员，如大型的庆生会，登山团康会。如今要求主管自主经营，要求化小团队经营各自的团队，活动形式更加灵活，增员活动的费用成本也可以缩小。主要以增员水果会、增员水饺会、大型表彰会。团队的增员策划改变以往的委员出面，而是各自小组长自己负责，亲历亲为，只有不断积累办活动的经验才可以锻炼小组长的组织活动的的能力。

5、提升品质、深刻教育的社会责任意识