

最新网易上半年营业收入 半年工作总结 结(汇总9篇)

当工作或学习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，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

网易上半年营业收入 半年工作总结篇一

一学期来，本人热爱本职工作，认真学习新的教育理论，广泛涉猎各种知识，形成比较完整的知识结构，严格要求学生，尊重学生，发扬教学民主，使学生学有所得，不断提高，从而不断提高自己的教学水平和思想觉悟，为了下一学年的教育工作做的更好，下面是本人的本学期的教学经验及教训。

一、政治思想方面：

认真学习新的教育理论，及时更新教育理念。积极参加校本培训，并做了大量的政治笔记与理论笔记。新的教育形式不允許我们在课堂上重复讲书，我们必须具有先进的教育观念，才能适应教育的发展。所以我不但注重集体的政治理论学习，还注意从书本中汲取营养，认真学习仔细体会新形势下怎样做一名好教师。

二、教育教学方面：

要提高教学质量，关键是上好课。为了上好课，我做了下面的工作：

1、课前准备：备好课。

2、认真钻研教材，对教材的基本思想、基本概念，每句话、每个字都弄清楚，了解教材的结构，重点与难点，掌握知识的逻辑，能运用自如，知道应补充哪些资料，怎样才能教好。

3、了解学生原有的知识技能的质量，他们的兴趣、需要、方法、习惯，学习新知识可能会有哪些困难，采取相应的预防措施。

5、课堂上的情况。

组织好课堂教学，关注全体学生，注意信息反馈，调动学生的有意注意，使其保持相对稳定性，同时，激发学生的情感，使他们产生愉悦的心境，创造良好的课堂气氛，课堂语言简洁明了，克服了以前重复的毛病，课堂提问面向全体学生，注意引发学生学数学的兴趣，课堂上讲练结合，布置好家庭作业，作业少而精，减轻学生的负担。

6、要提高教学质量，还要做好课后辅导工作，小学生爱动、好玩，缺乏自控能力，常在学习上不能按时完成作业，有的学生抄袭作业，针对这种问题，就要抓好学生的思想教育，并使这一工作贯彻到对学生的学学习指导中去，还要做好对学生学习的辅导和帮助工作，尤其在后进生的转化上，对后进生努力做到从友善开始，比如，握握他的手，摸摸他的头，或帮助整理衣服。从赞美着手，所有的人都渴望得到别人的理解和尊重，所以，和差生交谈时，对他的处境、想法表示深刻的理解和尊重，还有在批评学生之前，先谈谈自己工作的不足。

7、积极参与听课、评课，虚心向同行学习教学方法，博采众长，提高教学水平。

8、热爱学生，平等的对待每一个学生，让他们都感受到老师的关心，良好的师生关系促进了学生的学习。

三、工作考勤方面：

我热爱自己的事业，从不因为个人的私事耽误工作的时间。并积极运用有效的工作时间做好自己分内的工作。

人无完人，人在工作中难免有缺陷，例如，课堂语言平缓，平时考试较少，语言不够生动。考试成绩不稳定等。

现社会对教师的素质要求更高，在今后的教育教学工作中，我将更严格要求自己，努力工作，发扬优点，改正缺点，开拓前进，为美好的明天奉献自己的力量。

网易上半年营业收入 半年工作总结篇二

科右中旗公司20××年3月1日员工返厂至今半年已过，经过严寒、高温、大风、和多雨，从春检到运行，人员虽有流失，骨干稳定，生产有进步，但缺点也很突出。

a□潮湿物料使用比例大(9%~15%)，影响磨机稳定，通过改造和实践，小于10%时没有影响(物料总水分在1.5左右，折合到辊压机水分2.0左右)。

b□水泥生产从只关注产量转变为开始关注质量。

c□因钢仓修复中不能过多储存成品，造成磨机启启停停的现象。

d□人员操作水平有限经验不足。

e□对生产的细节预估不足。

a□包装班组和外包公司逐渐协调、熟练。

b□包机调试同时运行时间较短，包机分品种，减少清洗设备造成的浪费。

e□包装系统投入精力不足。

科右中旗生产部20××年3月1日进入春检，为保障春检的安全和质量制定了检修单制度、中控检修记录、电气工作票制度等。总计完成春检项目51项，技改6项，小改小革近40项。完成后，粉磨系统跑冒滴漏现象得以较大改观，也是5月以后人员短缺能够维持生产的保障。技改项目中v选引入热风项目实施后，确实提高了潮湿物料的使用比例，配合入磨斜槽的角度提高，潮湿物料参加比例最高达16%，磨机都能够运行。进入4月运行，为提产降耗，多次试验供配料能力，找出合适的上料速度，提高工作效率减小空耗。

20××年试生产，因设备不完善、员工操作不熟练、项目施工缺陷等因素，现场杂乱，包装车间、成品库下、地坑里跑冒的水泥和施工杂物凌乱不堪，20××年4月春检结束后利用生产间隙对现场进行平整和清理。先后从包装车间、成品库下清理出水泥70多吨，因人员缺少，斗提地坑没能及时处理，也是日后的重大隐患。

为发动员工的主观能动性，开展小改小革，并对有一定成效的改造给予经济奖励。其中大到增加50多个润滑点、10多个气动插板改造□dcs程序修改、干燥机改造、磨头负压引入dcs□空压机引入dcs□循环水加助力泵保障4楼设备冷却等，小到装车机手柄、水井引入dcs□助磨剂罐倒料泵和液位引入dcs□楼梯坡度改造、楼梯口防碰头改造、皮带秤下料口改造等等，小而实用，充分地发动了员工的积极性，也为后期的生产提供了便利条件和有力地保障。

20××年启动生产后人员流动性大，本地人员招聘较难，曾有应聘10人有意向者只有2人，次日打电话无一人回复。因人

员短缺，主管级人员与员工一同负担起检修工作。整个运行班最少时岗位人员只有9人，两班两倒，上12小时休12小时。鉴于实际情况，采取以20××年的老员工带新员工，以鼓励为主，所谓的老员工也基本没什么工作经验。巡检制度建立缓慢，至6月底，巡检制度基本建立。

1、员工缺少培训，科右中旗员工20××年入厂，基本没有工作经验，加之缺少培训，形成恶性循环。员工在实践工作过程中，操作流程十分熟悉，但是基本的电气和机械技能基本没有。更有甚者，阀门开关、螺丝正反扣、电机正反转都不知道，更不用说工具的正确使用方式，体现在中控十分明显，系统操作方法与原理很容易听懂，但设备实物有一些还不认识。

2、主观管理意识淡薄，从日常工作的管理到规章制度的建立比较缓慢，都体现了生产部的这个缺点。上述员工缺少培训，也是体现之一，包括7月份的影响输出的重大事故，都是主观不努力。因6月30停磨，7月1日开始接二连三的抢修，将粉磨系统应该检修的人员抽出抢修，导致磨机系统失查，7月8日不能启磨，启动后因物料挂壁阻塞故障不断。等、靠、要，付出了惨痛的教训后悔之晚矣。

3、前期针对粉磨系统下了功夫和力气，对包装系统力量不足，进入输出旺季后小事故多发，严重影响输出。

1、完善培训，利用定检时间，有针对性的对岗位进行培训后再进行检修，利用检修，强化培训。

2、灵活管理，落实劳动竞赛，完善巡检制度，鼓励小改小革，立足生产成本意识，强化以人为本，发挥主观能动性。

3、利用沈阳公司人员支援的大好时机，加强包装系统的设备和管理完善，将工作重心后移。

网易上半年营业收入 半年工作总结篇三

一、领导重视，健全机制，确保综治工作顺利开展

今年以来，我局以领导责任制为龙头、以目标管理为核心、以创优争先为目标、以一票否决为保证，始终把社会治安综合治理与信访工作作为重点工作来抓，明确目标，量化考核，将综治工作与行政职能结合起来，强化落实，进行细化到每一项工作环节。

二、和谐平安创建成效明显，和谐平安状况良好

我局牢固树立“发展是硬道理、稳定是硬任务、和谐是硬环境”的理念，以社会治安综合治理为载体，以和谐平安创建为主线，以维护社会政治稳定为目标，整合综治维稳工作资源，搭建和谐平安创建平台，使社会治安综合治理工作整体水平显著提高，维护社会政治稳定能力得到增强，和谐平安创建成效日益明显，人民群众的安全感大大提高，为全县经济社会协调快速发展营造了稳定的社会环境。

三、管理到位，工作扎实，单位内部治安稳定

一是县局局长、分管领导经常下基层了解了干部职工工作生活中存在的困难和问题，掌握经营者生产经营迫切需要解决的实际困难了问题，并及时研究解决方案，将矛盾和问题化解在萌芽状态，为维护社会稳定起到了积极的作用，到目前为止，全局无一例赴京、省上访事件。

二是我局坚持了节假日值班制度、查岗制度，做到了局领导和分局长带班，干部职工轮流值班，局领导定期或不定期下到基层突击查岗和电话查岗。

四、扎实开展“三个排查”，维护稳定

我局组织开展排查调处矛盾纠纷、排查整治治安乱点和突出治安问题、排查治理公共安全隐患集中行动(简称“三个排查”集中行动)。“三个排查”是我局综治工作的一项重要工作。

---强化食品安全监管。加强食品安全监管，全面执行网格化管理模式，依法监督食品经营者建立健全并执行索证索票和进销货台账制度，推行农村食品市场监管“四项制度”；有针对性地开展食品质量监测，开展专项执法检查。---大力查处取缔无证经营。在去年“无证清查”的基础上继续加大力度，严厉打击无证经营。坚持疏堵结合、区别对待，做到治理与引导相结合，引导无证经营户办证办照合法经营。上半年共检查各类经营主体715户次，查出无证经营47户，取缔无证经营9户，通过整治引导办照38户。

---加大查处不正当竞争的力度。根据《反垄断法》的规定，严格落实反垄断行为的执法程序，加大对公用企业和依法具有独占地位经营者限制竞争行为的查处力度。重点检查供暖、供气、有线电视、电信、金融、交通运输、专营专卖等行业的限制竞争和强制服务行为、检查公用企业和依法具有独占地位的经营者限制竞争行为，以及地方政府及其所属部门滥用行政权力排除限制竞争行为。

---大力加强学校及周边安全隐患排查和整改。我局对学校及周边文化娱乐场所、饮食卫生摊点、无证无照经营、销售“三无”食品状况进行了排查，对全县各中小学、幼儿园学校及周边地区突出的治安热点、难点问题和治安混乱地区集中时间、集中领导、集中力量进行了一次整治活动，共出动执法人员260人次，出动检查车辆42台次，检查中小学校园及周边经营户235户，查处无证经营户24户，下架过期食品和“三无”食品10户。

---加大农资市场监管力度。认真开展“红盾护农”集中执法行动。实行农资经营企业信用分类监管，进一步完善农资经营主体的“经济户口”，对全县农资经营户进行排查，规范

连锁、挂靠经营行为，加强了市场巡查，定期对农资市场进行巡查，严厉打击制售假冒伪劣农资坑农害农等违法行为，共检测化肥21 批次，查处经销不合格化肥案件4起；检测农药2个批次。

——规范整顿广告市场秩序，打击“傍名牌”、商业欺诈、虚假广告宣传等行为，营造讲信用的市场环境。以规范广告市场秩序为目标，加大广告监管工作力度，强化专项执法检查 and 日常监管相结合，严厉查处虚假违法广告行为，严格规范广告发布行为，积极推进广告市场长效监管机制建设，促进广告市场健康有序发展。查处广告违章违法案件2 件。

——强化消费维权建设，保护消费者合法权益。xx上半年，共受理各类消费投诉26件，调解26件，处理率达100%，为消费者挽回经济损失6万元。开展了“消费与安全”宣传咨询活动，发放消费维权知识宣传单xx份，接受消费咨询61人次，新发展12315“五进”消费维权服务站点21户。

五、下一年工作安排

1、进一步完善和规范矛盾纠纷排调机制，规范矛盾纠纷排查调处工作流程，及时排查和有效调处各类矛盾纠纷，如系统内人员超编而造成的基本工资及阳光工资发放出现困难而引发的矛盾纠纷；办公楼的防火、防盗；车辆交通安全；单位内部人员的教育管理，涉及工商职责的治安复杂行业等问题引发的不稳定因素，预防和减少群体性事件的发生。

2、进一步推进社会治安体系建设。

依法严厉打击经济领域的违法犯罪活动，整顿和规范市场经济秩序，加大排查整治治安乱点和突出治安问题，抓好城区和农村治安专项整治，特别是传销和“黑网吧”的整治。

3、进一步深化和谐平安创建。继续抓好单位职工家庭平安创

建，积小安为大安，不断扩大平安创建面，提升平安创建的层次和水平。

4、进一步规范实施综治和信访工作责任制，完善“一票否决权制”，继续加大督查督办力度，特别是对一些上级交办的来信来访件或重信重访要加大督查督办。

5、进一步夯实综治、信访基层基础工作，促进规范化建设，形成人人参与综治、信访工作，人人都有综治信访责任。

一、在xxxx年的工作中努力拓展自己知识面。

我认为做导购就好象在读免费的mba课程，它让我学到了许多无法在大学校园里学到的知识与技能。现在的顾客越来越理智，越来越精明，所以我们要更好的销售产品，更好的说服客户，必须学习更多，更专业的产品知识，所以久而久之，就成了某个领域的专家，之前我连化妆品方面一些基本的问题都回答不出来，更不要说成为什么专家了。我认为问题出现在两个方面：一方面公司培训不到位；另一方面自我学习成长意识太差。我想如果这样继续干下去，十年以后我依然还是一名平凡的小人物，成功永远与我无缘。在xxxx年我参加了好几次公司组织的专业培训，在平时闲暇时也自己去网上查找各种化妆品及美容方面的知识来充实自己，现在我已经可以自信的说自己是美容保养、皮肤护理的专家了。

作为一名导购除了学习专业的商品知识外，还要学习一系列与商品相关的外围知识，这样才能让我表现得更自信，更有专家水准，成交率更高。于是，我利用业余时间，大量参与公司其它部门的工作，向同事学习。就这样一个不经意的行为让我的业务越做越顺，让我成为公司销售业绩最好的导购之一。做得比别人多一点，学得比别人多一点，于是经验就会比别人多一点，这样我的成长速度也就会比别人快一点，收入就会比别人多一点。学习是为自己、为财富、为成功、为快乐、所以作为一名优秀的导购不但是某些产品的专家，

他的知识也应是全方位的。

二、在工作中培养自己的心理素质。

在工作中每天都与形形色色的人打交道，他们来自不同的行业、不同的层次，他们有不同的需求、不同的心态，如果我们想把每一位顾客服务好，无论买不买东西，都能让顾客满意而归，那就需要当我们面对失败、面对别人说“no”时表现一流的心理素质。所以我要感谢工作，让我在工作中学会了察颜观色、眼观六路、耳听八方的本领，让我的心理素质在工作中得到了良好的锻炼。

三、用心锻炼自己的销售基本功。

人生何处不营销，我觉得任何工作都与销售有关，就连美国竞选总统，总统们都要四处演讲，销售自己。优秀的导购不但要拥有良好销售及服务的心理素质，更是一位优秀的销售心理学家，在日常工作中我学会了通过顾客每一个细小动作，每个细微的面部表情，分析出顾客的心理变化及需求。

四、口才方面有了大幅提升。

要做一个优秀的导购就必须要有拥有一流的口才，通过语言才能表达出自己的思想，在日常的工作中，我每天都要与不同的顾客沟通、交流、介绍产品、久而久之，口才及沟通技巧都有了大幅的提升。

五、培养人脉，增加顾客回头率。

在销售过程中我们每天都在与人打交道，所以是学习如何与人沟通、如何建立信赖、如何赢得他人认同的最好机会。而我，充分把握住了这个机会，通过优质的服务把一个陌生的顾客变成一个知心的朋友，让各种各样的顾客都能喜欢我，为未来的成功做好的充分的准备。而之前我从来都没有意识

到这些，工作只是为了工作，从没有想到我还能未来做些什么准备。

当然，我在工作中还存在许多不足和困难，因此在这些收获面前我不会骄傲，我将不断提高业务素质，加强业务训练和学习，不断改进工作中的不足，以更加热情，优质的工作服务于公司，服务好顾客。我们一天的大部分时间都是在工作岗位上度过的，只有使工作真正的快乐起来，我们的生活才能真正的快乐。很庆幸我找到了一份能使我快乐和充实的工作，我非常热爱自己的工作。新的一年里，我会以更加饱满的热情投入到工作当中，为公司贡献出我的光和热！

1.半年工作总结ppt模板

2.个人半年工作总结模板

3.财务半年工作总结模板

4.半年工作总结ppt模板下载

5.半年工作总结ppt模板免费

6.上半年工作总结模板

7.半年工作总结及下半年工作计划模板

8.上半年工作总结开头模板

网易上半年营业收入 半年工作总结篇四

20xx年是紧张的一年，也是忙碌的一年，也取得了一定的收获。回顾这一年的经历，经历了公司从来没有的策划模式，也完成了开始觉得不太现实的销售任务。让我对营销策划有

了新的认识，也看到了大胆的广告推广方式。

回顾这一年的工作，我在公司领导和同事们的支持与帮助下，提高自己的工作要求，按照公司的要求，认真的去完成了自己的本职工作，一年转眼即将结束，现对一年的工作情况总结如下：最重要的是工作重心的转变，其次是自己心智的成熟。

今年的销售任务从年初的xx亿销售目标下达下来，就觉得确实是一个重担压了下来，为了去实现这一个目标，我全力以赴的去配合公司的每一个销售节点。我把自己的销售业绩放到了一边，重点放在了整个销售团队的销售业绩上面，我们把每一天都当成了开盘日，庆幸的是今年公司的策划部门为我们销售做出了强有力的销售宣传，保证每天我们的销售中心的人气都非常的旺。

而这个时候我的工作就放到总控上面，做好现场的销售氛围，而自己确实今年也没有赚到钱，有的时候心里确实感觉到不平衡，拿不到钱（我没有销售总提成），有时候确实想放弃这个工作岗位，说实在话干销售就是吃的青春饭，拿高工资，别的同行也觉得今年我们卖这么好，我应该赚好多钱，但事实我根本没有，而幸运的是xx总、xx经理真的也很理解我，对我关怀和帮助，同事们也非常配合我的工作，我应该感谢他们。

20xx年的主要工作内容如下：

销售部门是公司对外展示的形象窗口，代表的是一个公司外表，也是公司最赚钱的一个部门，是一个先锋部队。销售部工作也是最直接的，拿业绩说话。天天跟形形色色的人打交道也是最难的一件事情，特别有些客户不讲道理，死缠烂打。面对这些工作，为了完成任务目标，自我强化工作意识，提高工作效率，细化工作内容，冷静处理客户问题，力求达到客户的满意度，创造良好的客户口碑，力求各项工作准确，

避免疏漏和差错，至今基本做的还是比较完善。

1、认真做好市场调研工作

对xx市场的信息掌握，对竞争对手的产品细致分析，每周调研做好记录，及时和团队分享，给公司产品定价提供依据，做到知己知彼百战不殆。

2、营造火爆的销售氛围促进销售

配合策划部门的活动作出应对调整，在销售现场做好总控，盯紧销售案场的每一组客户做出调整，应对突发情况，核对房源、价格、优惠等确保准确，避免疏漏和差错。

3、做好客户问题的处理

客户多了什么样的情况都有，要退房的、要优惠的、有对合同条款不满意的等等。在保证公司的利益不被侵犯的前提下，与客户周旋，洽谈，不但要完成签约，还需要客户满意，提高公司的美誉度，提升老客户推介率。

4、做好与其他部门的工作协调

加强与公司各个部门的沟通，向行政部申请办公用具，车辆使用计划等；与客服部做好合同备案，贷款政策信息等相关信息的及时掌握；请工程部工程师为销售人员解答专业知识等工作，提高工作效率，掌握更全面的'知识。

5、做好路业顾问的培训学习工作。及时捕捉政策信息，专业知识，课外知识等信息给销售人员分享。组织召开专题分享会使销售团队共同学习，共同进步。新员工的培训学习安排，考核。

在20xx年里，公司加大了推广力度，更新了推广方式，不同

新异的推广方式让我目不暇接，在这一年里我不断加强自身的学习，专业非专业知识不停地学习，在这一年里我看完了xx本畅销书（《货币战争》xx本、《激荡30年》xx本、《从优秀到卓越》），为自己充电。

向周围的领导、同事进行学习，尤其是xx老总和xx经理的循循善诱、孜孜教诲下，感觉到了今年自己还是有点进步。经过不断地学习充电，不断地积累，我在日常的管理能力、问题客户的处理能力、销售案场的销售氛围营造能力等等，在这一年里又有了新的提高，保证了本部门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。

在这一年来，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

1、脾气太急躁

个人心理承受能力不是很好，对某些事情个人感观较浓，说话的尺度把握有所欠缺，办事的分寸掌握的不够完美。这中性格会造成本部门和其他部门的同事造成误解，亟待改之。

2、不细心

考虑问题太少不够精细，该考虑的问题没考虑到，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位。

3、管理方式有些“粗犷”

不够细腻，管理制度的严密性与连续性没有监管到位。

四、今后努力的方向

1、加强学习，拓宽知识面

努力学习房产专业知识和相关法律常识。加强对房地产发展脉络、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。

2、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；做好房地产业顾问问题的解决者“拆弹专家”。

3、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。

4、提高工作积极性

不断提升销售部团队成员工作积极性，团队凝聚力，做好部门任务分解，并全力以赴去完成年度任务指标。

5、遵守公司内部规章制度

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。

“人生伟业的建立，不在能知，乃在能行。”我也深信不疑，在此提出与大家共勉，共同进步！

网易上半年营业收入 半年工作总结篇五

时光转瞬即逝，不知不觉的度过了xxxx年前半年，但是，我依然清晰的记得，当初刚上任的时候，经历了多么艰辛的过

程，压力空前的大，克服很多问题，需要付出比以前更过的劳动和努力，公司安排我接任围场宽广xx专柜店长一职，而面对激烈挑战。

我有些彷徨，自己是否有能力挑起这副重担，看到专柜品牌齐全，知名度响亮，人员团结，心想既来之则安知，放下包袱，一心投入工作中，尽自己所能，完成公司所交给的任务，就这样拼搏完成一个月，又接着挑战新的一个月，半年后看到更多的顾客认可我们的品牌，使我们特别开心也很欣慰，让我们看到了德丽源会有更好的发展前景，使我对未来有了更大的目标。

一、业绩1-6月份总体任务xx□实际完成xxx□完成任务的96%这半年经过坚持不懈的努力工作，成绩突出的有两个月，2月份和4月份。完成任务的同时超额24%，其他几个月均在40000-56000左右，5月份柜组导购离职一人，但并没有因此影响销售，虽然没有完成任务，但我们还是坚持了下来，1-6月份，二线品牌完成了销售任务的96%，因5月份xx撤柜，对销售有一部分的影响，回头客来找留下了一部分顾客群，但有一部分还是丢失了。

二、促销活动，5月份xx举行大型促销活动，6.4-6.12连续8天，总体任务8000但我们只完成了6000多，任务完成的不是很理想，从中我吸取了很多的教训，1、派单不积极，有些顾客都不知道宽广欧诗漫在做活动，2、卖场播音不频繁，3、赠品供应不及时，4、因一人在职盯岗有些力不从心，流失一部分顾客，5、连续几天阴雨天气客流较少，以上因素属人为影响的，在以后的工作中会加以改正。

三、结账5月份公司有了新的结账流程，关系到保底与超保底的问题，因从未接触过这类账目，所以到现在还不是很懂，但我知道，努力完成超市下达的促销任务(任务完成不超额)来减少公司财务损失，对于不懂的问题，我会努力学习，学会为止。

对于半年的工作，我知道要做好化妆品导购，要做到以下几点。

1、始终保持良好的工作心态。

比如工作中会碰到顾客流失，或一连几个顾客介绍产品都没有成功，我们很轻易泄气，情绪不够好，光想着是今天运气不好，这样注意力会不集中，在看到顾客也会没有积极性，信心不足，更会影响以后的销售。

2、察颜观色，因人而异。

对于不同的顾客使用不同的销售技巧，比如学生，我发现这类顾客比较喜欢潮流与广告性强的品牌产品，当介绍二线品牌是比较吃力，所以更需要耐心，可先简单介绍一下产品，然后对他讲学生为什么会脸上起痘，黑头，平常护理应留意些什么问题等等，讲这些他会觉得我们比较专业，可以增强他对我们的信任度，最后再针对于他的问题推荐产品，如此成功率会比较高。

3、当你面对顾客时切忌，不要一味的说产品。

现在的品牌种类多，促销员更多，促销的语言大同小异，所以介绍产品时一味的说产品好轻易让顾客觉得我们只是为了推销自己的产品，使我们不能很快被顾客信任，事实上顾客只有信任你才会听你的话，从而接受你的产品，我们可以问问他平时怎么护理来拉近关系，再针对性介绍产品。

日常工作中，我们会遇到很多问题，对于联营专柜来说，可能问题会更多，6月份因超市过分的治理，我想过离职，天天上班压力很大，无论自己怎么努力还是得不到认可，但刘姐的一番话给了我信心，她告诉我有问题不能逃避，能自己解决的自己解决，不能自己解决的我帮你解决，我不能解决的公司会出面帮你们解决，给了我很大的鼓励，我知道我不是

一个人，我们是一家人，他们会帮助我，使我更有信心努力走下去，我记得有一条短信，对我激励很大，我与大家分享一下。

职场必备：1、勤快不懒惰2、找问题不找借口3、积极向上的心态4、遇事不退缩。

新的半年对我们来说是一个布满挑战、机遇、希望与压力开始的半年，也是我非常重要的半年。家庭、生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。在此，我订立了下半年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

1、作为化妆品的美导，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

2、学习计划。学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。化妆品的美导专业知识、综合能力、都是我要把握的内容。

3、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

曾经在自己的工作中经历了太多的酸甜苦辣，让我成长着，学习着。20xx年下半年即将来临，我希望在以后的工作中，快乐着工作。在工作中找到快乐，同时，学到更多的东西，全身心的投入工作，迎接下半年的挑战，做出更好的成绩！

网易上半年营业收入 半年工作总结篇六

20xx年行政许可科交通窗口在局领导的正确领导下，在同事们的关心支持下取得了一定的成绩，连续6个月获得了市政务服务中心月度优秀窗口称号，得到了中心领导的'高度肯定。

行政许可科交通窗口全体人员遵循“热情、高效、规范、严细、清廉”的服务原则，围绕助力“通江达海”，提升交通形象的工作目标，积极开展各项日常工作。20xx年上半年共办理许可服务事项10500余件，其中办理道路货运许可证件500余件、从业资格证年审7000余件、运输车辆审验3000余辆。按期办结率100%，满意率达100%。

一是继续按照中心有关规定，进一步规范审批程序，坚持依法审批，提高服务质量和办事效率。

二是继续加强学习，提高行政许可科交通窗口工作人员的业务素质和工作能力。

三是进一步加强行政许可效能建设，按照“热情、高效、规范、严细、清廉”的服务宗旨，努力为办事群众营造良好的办证环境。

四是进一步加强窗口人员的监督管理，树立良好的对外形象。

网易上半年营业收入 半年工作总结篇七

3、做好库房的防火工作，坚持对消防器材进行日常检查；每月月初对库房消防器材及设施统一检查后填写月度消防器材检查表；做好防盗工作，下班前巡视一遍库房，确保室内电源关闭，门窗锁闭后方可下班。

3、日常工作中，严格规范并且严格按照岗位安全操作规程工作，做好日常安全自检自查，检查出的问题隐患一定要记录在案，并尽早整改，及时消除安全隐患，保证自身及同事安全。

下步工作展望：20___的上半年很快就要过去，无论从技术上还是从能力上我都有了一定程度的提高。在接下的半年里，我会在此基础上，加强学习，拓宽知识面，再接再厉，使今

后的工作更上一层楼，为____公司的发展尽上一份力。

以上是我在____站20____年投产、运行至今的个人总结，请中心领导批评指正。

网易上半年营业收入 半年工作总结篇八

转眼间，冬天就已不留痕迹地走远了，夏天的脚步也越来越近，我进入公司也有半年了，工作已渐渐进入正轨，从一开始对环境的陌生到现在融入了这个大集体，回望过去，不禁心潮澎湃，半年工作曾遇到障碍和不理解之处，但更多是学习与收获，展望未来，让人充满希望和热情。

一、学习了软件的基础知识，运用其进行财务数据的采集、管理与分析，在帮助指导下，协助完成预算与决算审计工作，认识到财务软件在日常工作中的实用性与高效性，学习对如何进行财务报表编制、调整，加深了对财务知识的理解，懂得了如何熟练运用财务手段进行数据汇总分析。

二、梳理了公司的财务结构、现金流收支情况，顺利完成了相关财务报表的汇总分析工作，为公司开展财务工作提供了准确而有力的财务依据，使公司的经营目标更加明确，有力地推动各部门、各项目更好地完成各项指标。

三、认真学习财务方面的政策和书籍，积极主动地把握新的会计政策和制度，只有在工作中不断积累和学习经验，才能为财务管理水平的提高打下坚实的基础。

四、除此之外，我还积极完成领导交办的各项工作任务，收发、登记、传阅文件、接听电话、记录会议要点、购置办公用品等，与项目部与子公司人员进行有效的沟通，解决工作难题，工作虽然繁忙，但是要做到有条不紊，更好地为公司服务。

总之，这半年来，我做了一定的工作，取得了一些成绩，但距公司与同事们的要求还有很大差距，工作经验尚浅，存在许多不足之处，缺乏对业务知识的深入了解，如何在繁杂的财务工作中，总结出积极有效、简洁明了的工作方法，值得我去更多地探究。

在这里也要感谢领导、同事对我工作的支持。在以后的工作生活中，希望大家对我不足之处予以指正，我也会继续努力，和我们的单位一起成长！一起进步！

网易上半年营业收入 半年工作总结篇九

年初，我怀着忐忑不安的心情来到急诊科，因为刚刚进医院工作的我没有多少工作经验，又习惯了妇产科单一的工作环境和流程，很多急救知识和急救技术及急救设备都不熟悉，我怕自己很难担起急诊科护士的责任，但是，在护士长及其他姐妹的耐心教导与帮助下，我渐渐适应和融入了这急，忙，杂的工作环境中，我也要认真的总结上半年自己成功的经验和失败的教训。

我自觉遵守医院及科室的规章制度，服从管理，准时上下班，和同事关系融洽，和谐相处，团结合作，保证工作顺利完成。

我全心全意为病人服务，一切以病人为中心，记得南丁格尔说：护理工作不仅需要精湛的技术，更需要艺术。在工作中，我学了会观察，只有细心观察才善于发现问题的存在，包括对病人病情、心理、需求及家属的观察。例如：有些患者家属对护士的行为百般挑剔，却对自己患者液体输完都浑然不知，像这样的家属我们就应该在每次更换液体时都耐心的提醒他液体输至什么地方时应该叫护士，与此同时我们也应该按时巡视病房，多观察液体的进展，这样就可以在很大程度上避免因为液体没有及时更换了与患者家属产生矛盾。

在工作中我还我学会了沟通，人与人的相互尊重和信任是建

立在沟通的基础上。对于来急诊就诊的病人，我们应该积极主动地询问，热情的为其引导。例如：对于行动不便的患者我们可以予以搀扶或协助其用推车送至诊室，为其测量生命体征，对于需要做检查的患者，我们可以为其细致的指明需要去的位置，避免患者跑“冤枉路”。而对于患病时间长而并不危重的病人我们可以建议他去门诊就医，耐心而细致的告知其门诊的位置和就医的时间，便于患者的`安排。

虽然，一个微笑的表情，一个搀扶的动作解决不了患者身体上的疼痛，但是，却能迅速缩短护患距离，有效满足病人需要被照顾的心理需求，也可以减少患者及家属留下“不被重视”、“急诊不急”的错觉，保证自己工作的顺利进行。

我通过理论及操作考试，不断的提高了自己的水平。但是我在工作中仍存在许多不足之处，我觉得工作缺乏灵活性和整体性，尤其是在抢救病人时，这就需要我在以后的工作中不断积累经验。我还要加强理论知识，把常用的抢救药品的剂量作用及用途不良反应牢记在心里。我还应该加强技术水平，如小儿头皮针及各项抢救仪器的使用。

回想来急诊科上半年来工作生活的点滴，不禁感慨万千，无论是成功的喜悦还是失败的痛楚，上半年都已经划上了句号，也成为了记忆，我们每个人都应该以一个全新的自我。