

# 个人上半年工作总结及下半年工作计划(汇总6篇)

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。什么样的计划才是有效的呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 个人上半年工作总结及下半年工作计划篇一

### 一、五月工作总结

#### 1. 打不出意向客户

从前总是抱怨打不出意向客户，上班到下班，为了打电话而打电话，下班打卡的时候抱怨一句，没有意向客户，现在才发现是没用心去打，目的性太强让我的表述过于直接，只会让客户和自己的距离越来越远，做不到沟通，更谈不上成单。

#### 2. 逼单技巧不能灵活运用

客户总有各种理由推脱，而我总是一味的被客户牵着走，有时甚至为客户找理由，时间一长，客户没兴趣了，有可能的单子也黄了。

#### 3. 不能让客户记住

没有把自己成功的推销给客户，意向客户很少，竞争者很多，做不到跟踪，又没有自身优势，总容易把客户跟丢了。

#### 4. 把握不好意向客户

而对于某些客户没有足够的敏感度而错失良机也一再发生。

失败固然能总结教训，但一次签单也能让人从中总结出经验，希望已经到来的七月我能总结以往的经验教训灵活运用谈单技巧顺利完成目标任务。

## 二、六月工作计划

1. 保证电话量每一个电话都用心去打，才会被客户记住，把握好每一个客户，既然客户把电话打回来，肯定是有意向，一定提醒自己不要忽视。
2. 不要将时间都放在挖掘下一个意向客户身上，及时回访很重要。对于心里认定为ab类的客户一定要及时约见。
3. 把握好时间，趁热打铁，单子不签回来随时都会发生变化，客户不急灵活运用方法逼单。
4. 多和同事打配合电话。

六月已经开始了，一切清零重新计时，我会把每一天当做最后一天按部就班的去完成任务。

## 个人上半年工作总结及下半年工作计划篇二

回顾这半年来的工作，我在公司领导的带领下、各位同事的协助下、各部门之间的配合下，严格要求自己，按照公司的制度要求，较好地完成了自己的本职工作，工程师上半年个人工作总结。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、20\_\_\_\_年上半年完成的主要工作

- 1、完成设计院的移交，收集设计

院所有设计资料提供于设计院，正式开展与设计院的各项工作，将设计工作推向正常流程。

2、楼根据公司要求调整成户型及楼位确认，与设计院确认各方案，提交设计院开始进入施工图设计，前期的基坑开挖图及桩基图多次调整出图。

3、协助招标小组进行楼勘察单位招标，完成楼勘察工作，将勘察报告提供设计院进行开挖图设计、出图。参与楼支护单位招标、支护方案的审查。楼试桩图出图。

4、与设计院沟通、去现场查看栋楼，与设计院专业人员交流设计意见，完成生活水泵房、消防泵房出图，楼配电室出图，个人工作总结《工程师上半年个人工作总结》。

5、组织楼桩基施工图交底答疑，将答疑结果提供设计院，出正式答疑纪要。很好的完成与部、部、部、部等部门的紧密配合工作。

6、楼绿化景观设计完成出图，并去现场指导解决施工技术问题。小区景观路网平面方案，小区绿化方案完成。

7、户型方案完成，与设计院确认出图时间，施工图设计工作步入正轨。总体规划重新调整，配合部一直继续进行总平规划调整。

9、楼施工图设计完成，小区鸟瞰图完成、各楼的外立面效果图。

10、完成总工办的日常性工作，收集、整理总工办的资料、文件，为部门领导提供各方面的资料、文件支持。

二、存在的不足及改进措施

- 1、沟通能力还应加强，没有充分利用资源。在工作的过程中，由于对其它专业不太熟悉，造成工作效率降低甚至出现错误。应主动加强和其他部门同事的沟通，通过公司这个平台做到资源共享，充分利用公司资源，提高主观能动性。
- 2、专业面狭窄，作为一名甲方土建工程师，应该是一专多能的，这样才符合公司发展的需求。在以后的工作过程中，加强其他专业的学习，从而提高自己的业务、技术水平。
- 3、对于工作过程中的前瞻性、计划性不够强，在以后工作中提高自己对于会发生问题工作的预见性，尽量不出问题，当遇到问题时能做到有条不紊的处理。

### 三、下半年的工作展望

现楼，已进入正式施工阶段，接下来的工作中我将紧密围绕在公司的总体计划纲领下，切实可行的完成自己的工作，更加努力，更求进步，使自己的工作能力有更大的提高，做一名合格的人，争取为公司创造更大的效益。

祝：公司业绩步步高！

## 个人上半年工作总结及下半年工作计划篇三

前台接待是客服部的服务窗口，保持信息渠道畅通，监督区域管理、调度和协调各部门工作，是前台接待的主要职责。接待人员是展现公司形象的第一人，一言一行都代表着公司，是联系小区住户的窗口。

在工作中，我严格按照公司要求，工装上岗，接待来访人员以礼相迎，态度和蔼的接听和转接电话，仔细认真的处理日常事务，耐心听取业主反映的问题、需要解决的困难，细心解答并详细的记录，在第一时间安排人员上门服务。每个月

月末，将来电记录汇总，上半年共接到来电68个、去电130个，业主有效投诉2宗。业主的所有咨询来电，我们都给予满意回复；业主的报修问题，通过我们的及时联系，根据报修内容的不同积极进行派工，争取在最短的时间内将问题解决。同时，根据报修的完成情况及时的进行上门回访或电话回访。业主的投诉，已上报有关部门协调解决。

通过这些平凡的日常工作，使我的工作水平有了明显的提高，受到了小区业主及领导的一致好评，也塑造了我们物业人的新形象。

## 个人上半年工作总结及下半年工作计划篇四

1. 在做好日常会计核算工作的基础上，还是要不断学习业务知识，针对自己的薄弱环节有的放矢；同时向其他公司做的好的财务主管学习好的管理、经验，提高自身的综合管理能力。积极参与企业的经营活动，加强事前了解，掌握经营活动的第一手资料，加强预测、分析工作，按照集团公司要求，认真做好财务计划工作。在日常工作中按照财务计划，监督企业对资金进行合理、有效地使用，使企业效益最大化。在实际经营活动中发生与计划数较大差异时，及时与领导沟通，分析查找原因，根据差异及其产生原因采取行动或纠正偏差，或调整已有计划，同时也为日后的计划安排积累经验。

2. 力求会计核算工作的规范化、制度化按照财政部《会计工作基础规范》和《大华集团财务管理制度》的要求，做好日常会计核算工作。只有按照《工作规范》、《财务制度》做好日常会计核算工作，做好财务工作分析的基础工作，才能为领导提供真实有效的、具有参考价值的财务分析及决策依据。也争取在大华集团被评为财务信用a类企业之后，阳城公司也能尽早获得这一荣誉。

3. 做深、做细日常财务管理工作在接下来的一年，我计划多花一些时间，多研究研究财务软件及销售软件中的功能模块，

尽可能使现有的功能得到充分利用，让阳城的财务管理工作更上一个台阶，起到真正的控制、管理作用。

4. 不断吸取新的知识，完善自身的知识结构，提高政策水平对财务知识以外的与房地产业、建筑业有关的知识掌握不够，有时也会影响到自己的财务工作。所以在平时，除了加强学习外，要多向其他部门的同事请教，尤其在工作中碰到非财务专业的业务事项时，不能单以自己的理解，应在彻底搞清楚之后，进行处理。

5. 加强内、外部的沟通，搜集有关信息在新的一年中，对内需要财务和各部门之间经常进行沟通，形成一种联动效应，对企业的各种信息作一个动态的掌握，对不同时期的各种信息资料不断更新，掌握每一项目的进展、最新的信息。对外加强与地方财税部门之间的联系，及时掌握有关政策信息，既依法纳税又合理避税，为企业合法经营做好参谋。

除了我们自身的努力外，给集团财务部提两点建议：首先，从集团外部请老师，针对我们工作中共同的弱点，举办一些专题讲座、培训，关键是理论在实践中如何运用，如何提高财务管理水平。另外，也经常组织一些内部的学习交流，把先进的管理经验让我们大家学习、分享。其次，对于公司财务制度，是否能够也给项目公司的领导及部门经理进行学习，让他们认为必须按制度进行管理，如何按制度进行管理，否则，仅仅财务上对他们进行要求执行起来太难。最后，在今后的工作中，希望领导能一如既往地大力支持财务工作，我也会在工作中尽我所能，不遗余力地作好财务工作。

## 个人上半年工作总结及下半年工作计划篇五

\_\_年以来，在区委和区委组织部的领导下，牢固树立以人为本的指导思想，围绕“抓党建、促发展”这个主题，执政为民，带领全镇广大干部群众开拓进取，努力拼搏，在政治建设、经济建设、文化建设和社会建设上取得了较好成绩，为

全镇发展经济、提高人民生活水平提供了坚实基础和强大动力。现就\_\_年以来党建工作的开展情况作如下汇报：

## 一、党建工作特色和做法

### 1、坚持制度建设，提升执行力

依据上级精神和我镇实际，强化制度建设，坚持改革创新，严格按照“五好”的目标要求，以提高党员干部素质为关键，以完善镇党委的领导方式和工作机制为重点，全面加强镇党委班子的执行力建设，不断总结成果的经验做法，出台有力有效的制度，实现制度建设的持续性，提高党员干部的执行力。

(1)抓班子成员的集中学习。建立和健全了党委中心组学习制度，开展了“三严三实”专题教育活动，学习干部管理任用条例。通过学习，不断增强领导干部的思想觉悟、政治素质、理论水平和工作能力。

(2)建立\_\_\_\_机制。健全并严格执行党内\_\_\_\_制度，依据《党章》、《准则》及上级组织的要求，以改进作风、提高素质、增强活力为目标，坚持定期召开\_\_\_\_，认真开展批评和自我批评，有效地实施党内监督，改进作风，增强团结，保证党的路线、方针、政策和决议有效贯彻执行的重要途径。

(3)建立健全各项党委议事制度，坚持重大事项民主决策和集体议决。坚持党委班子例会制度，协调党委与政府的工作，明确分工，强化责任意识，增进了班子成员之间的团结、理解和支持，提升其办事水平和执行力。

### 2、坚持队伍建设，增强战斗力

今年以来，我镇党委坚持党员干部队伍建设，大力抓好党员发展、教育管理工作，强化基层组织和党员干部素质，增强

党员干部战斗力。

一是积极开展党员教育培训工作。利用“干部讲坛”、机关干部会，强化干部思想政治建设，深入学习更多业务知识，推进干部全面发展。同时，镇党委结合村级两委换届工作，将村两委班子成员纳入培训，加强新两委班子的思想教育和 工作指导，促使其尽快适应确实，开展工作。

二是认真抓好党员发展工作。重点解决当前农村党员队伍中存在年龄老化、文化偏低现状，突出“政治优，年纪轻，文化高，致富强”的重点，把农村致富能手、工作骨干培养发展为党员，\_\_年共发展党员6人。

三是切实加强对流动党员管理。对外出半年以上的流动党员，及时准确地对流入和流出党员进行清理并造册登记，建立定期联系制度，实行专人联系机制，完善流动党员联系目录，对流出外省、市的党员，采取电话、走访等形式，定期了解掌握流动党员的思想、工作及生活等方面的情况。

### 3、加强日常管理，推动党建全面发展。

一是全面完成并村及村级换届工作。党委班子成员深入调研走访，充分尊重群众意见，按照强村带弱村、大村带小村的办法，科学制定方案，精心组织实施，3月中旬顺利完成并村任务，将原21个村合并为9个村(社区)，撤并比率达到60%。在村级组织换届工作中，立足实际超前谋划，启动前预案早定、实情先摸、思想先疏，换届中严格流程、严格纪律、严格把关，从方案的制定到人选的酝酿及选举日的安排均做了周密部署，将思想工作跟进、激励政策引导、纪律程序监督贯彻换届始终，在4月15日支部选举，5月26日村委选举中，9个村(社区)均取得一次性成功，支委班子平均年龄与上届比下降4岁，4名本科生进入班子，村委会班子平均年龄48岁，优化了年龄结构，解决了老龄化。换届工作中风清气正，大局稳定，没有一例上访事件发生。通过换届，一大批农



村“三有三带”人才进入领导岗位，两委班子文化年龄结构得到大幅度改善，并村及换届工作做法得到区委换届办推广。

二是狠抓镇村两级干部管理。认真落实党风廉政建设责任制，强化“一岗双责”，围绕提效能狠抓干部作风建设，将年度经济社会4项重点工作11个建设项目层层分解到部门到人头，以干部值班纪律、驻村工作纪律、群众工作纪律为重点狠抓作风纠查和效能问责，促进干部深入一线服务，转变作风务实工作。按照从严管理干部的要求，制定了加强干部管理若干规则制度，对干部纪律规定、工作规范做了进一步明确，要求周一至周五村活动室必须有人坐班，接待群众办事，杜绝“走读”现象，解决了空岗化。狠刹基层干部“庸懒散”和不作为乱作为专项治理，认真梳理群众反映各类问题，落实纠错整改措施，加大惩戒与查办案件力度，保持对违法乱纪行为高压态势，今年以来查办案件初核7件，立案4件，党政纪处分4人。

三是做实群众服务工作。落实群众工作五项制度，修订村规民约、为民代办的制度，并制作上墙。认真摸排“三心户”，确定联心户231户791人由58名机关干部帮扶，加强镇村干部群众工作业务培训，强化“一档两册”及服务事项登记簿检查规范。突出问题导向，以三级问题库台账建立上报、镇党委分析研判为重点集中解决好群众诉求需求，化解各类社会矛盾。抓实村务公开工作，对历年来村务特别是财务情况做了全面清理审计及资料整理，\_\_年村务五项内容做到了按月公开，随时公开，并着力规范村务公开程序，用村务公开推进四议两公开工作法和各项决策决议会议的规范运用。推进示范点建设，建立网格化服务代办受理机制，做好群众服务工作，对9个村社区群众工作室重新进行了布局配套。制定群众工作考核办法，落实《村干部管理办法》、《周二驻村工作制度》，加强跟踪问效和考核检查，促进群众工作有效健康运行。

二、存在的主要问题及原因

对照中央从严治党要求和区委党建工作规范化建设标准，认真查找我镇党建工作存在的差距与不足，主要表现在：

一是整体合力不强。班子成员抓经济社会发展投入精力多，抓党的建设投入精力不足。有抓好民生和发展问题就是抓好党建工作的糊涂认识，班子主动学习的氛围不浓，从党的建设的高度认识问题的水平不高，对制度执行的管理监督力度不到位，抓管理带队伍的整体合力没有真正发挥。

二是基层活力不足。对基层党组织存在的老问题、出现的新情况调研不具体，情况问题掌握不充分，习惯于凭老经验、老套路，缺少问题有效的工作措施。一些村干部对新形势下的工作要求及行为规范认识不高，自我要求不严，工作标准不高。党员队伍老龄化严重，相当数量的农村党员外出务工，对村上公益事业缺乏参与意识不强，热情不高等问题，没有拿出很好的办法加以解决。

三是工作力度不大。工作重部署，轻检查，对工作措施考虑较少，方式方法、工作步骤交代不清不细，对责任主体落实不清，缺乏持续跟踪问效，抓落实下的功夫不够。村集体经济薄弱，难以支撑公共事业、帮困扶贫等需要；在社区建设上，对建设、管理、项目安排进度推进等方面缺乏系统的安排。服务群众工作不够精细，活动场所还没有充分发挥联系群众及教育培训基地等功效。

四是投入不足。基于财政紧张，在党建工作投入方面有限，制约了工作开展，在党员先进性教育问题上精力投入不够，还需探索更好、更有效的方法等等。就我个人而言，也还存在政策理论水平不够高、党建创新能力不强等方面的问题和不足。

产生问题的原因主要体现在四个方面：一是工作中主动性和从全局抓党建促发展的思考较少，统筹各方面资源抓党建意识不强。二是对党建理论缺乏学习的主动性和系统性。三是

党建调研不深入。平时工作到村到组，多是为了处理事务、协调工作，专门针对党建工作调研的少。四是工作作风不扎实，在基层党建上改革创新、全局谋划重视不够。

### 三、下一步工作思路和主要措施

在今后的党建工作中，我镇将加强党的建设的总体要求，进一步落实党建工作责任制，积极探索基层党组织建设和党员队伍建设的长效机制，不断提升\_党建组织工作的总体水平。

一是强化主体责任。进一步强化党委书记作为基层党建“第一责任人”意识，自觉将党建工作与经济工作同安排、同部署、同检查、同考核，从\_\_年起建立村支部书记向镇党委述职评议制度，完善落实党建责任制度，形成党委书记主抓负主责，党委成员协同抓，支部书记全力抓的格局。

二是从严管理干部。加强教育培训，严格落实责任追究和考核办法，尤其是抓好村干部管理考核，解决对干部管理“失之于宽、失之于软”问题。

三是狠抓作风建设。加强党性纪律教育，抓党风带政风促民风，突出目标分解、任务落实、检查考核、责任追究四个环节，抓好党风廉政建设责任制和“一岗双责”执行。

四是加强党建创新。以落实党建工作制度为抓手抓好基层党组织工作运行。深入开展创先争优和群众服务工作，深化服务性党组织建设，细化目标措施，提高党建工作质量。

五是加大党建投入。加大硬件设施投入，对已建活动阵地完善设施配套、功能布局及使用管理，做好环境绿化美化。争取项目支持新建活动阵地消灭无规范化活动场所村。建立党内关怀机制，帮扶困难党员和年老党员和群众连心户。

# 个人上半年工作总结及下半年工作计划篇六

## 销售员个人月工作总结与工作计划

### 一六月工作总结

五月份工作业绩不是很理想，带着压力走进了六月份，从月初起想象每一天都是月底的最后期限来冲刺，心里定下一个目标，没有退路的去完成，想放弃的时候再逼自己一把，实现的时候才发现原来失败的理由都是种种借口。

#### 1. 打不出意向客户

从前总是抱怨打不出意向客户，上班到下班，为了打电话而打电话，下班打卡的时候抱怨一句，没有意向客户，现在才发现是没用心去打，目的性太强让我的表述过于直接，只会让客户和自己的距离越来越远，做不到沟通，更谈不上成单。

#### 2. 逼单技巧不能灵活运用

客户总有各种理由推脱，而我总是一味的被客户牵着走，有时甚至为客户找理由，时间一长，客户没兴趣了，有可能的单子也黄了。

#### 3. 不能让客户记住

没有把自己成功的推销给客户，意向客户很少，竞争者很多，做不到跟踪，又没有自身优势，总容易把客户跟丢了。

#### 4. 把握不好意向客户

花费很长时间投入很大精力跟踪的客户，到头来发现不是关键人导致最终把机会拱手让人已经发生了三五次，甚至跟踪到最后发现客户早已合作。而对于某些客户没有足够的敏感

度而错失良机也一再发生。

失败固然能总结教训，但一次签单也能让人从中总结出经验，希望已经到来的七月我能总结以往的经验教训灵活运用谈单技巧顺利完成目标任务。

## 二七月工作计划

1. 保证电话量每一个电话都用心去打，才会被客户记住，把握好每一个客户，既然客户把电话打回来，肯定是有意向，一定提醒自己不要忽视。
2. 不要把时间都放在挖掘下一个意向客户身上，及时回访很重要。对于心里认定为ab类的客户一定要及时约见。
3. 把握好时间，趁热打铁，单子不签回来随时都会发生变化，客户不急灵活运用方法逼单。
4. 多和同事打打配合电话。

七月已经开始了，一切清零重新计时，我会把每一天当做最后一天按部就班的去完成任务。