

最新上半年工作总结税务局(通用5篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？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。

上半年工作总结税务局篇一

在这近半年多的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我是去年x月份到公司工作的，初来公司我是一个没有工程机械行业销售经验和行业知识的菜鸟，仅凭对销售工作的热情，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场。通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过半年多的努力，也取得了一个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个业务可以全程的操作下来。

一、存在的缺点

对于市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个初级销售员的

位置上，业务能力尚且不足。

二、下半年工作计划及个人要求

2. 在拥有老客户的同时还要不断发掘更多高质量的新客户；
3. 发掘__区域目前还没有接触过的新客户，使我们的产品销售得更为广泛；
4. 加强多方面知识学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，以提高业务水平，把销售工作努力完成好！

上半年工作总结税务局篇二

众所周知，婴幼儿因其年龄小，不会或不能正确表达自己的意思，加上儿科平常护理工作量大且繁琐，家属不易理解等原因，使得众多护士不愿意或根本不安心儿科护理工作。现将上半年工作总结如下：

一、热爱儿童事业，全心全意为患儿着想

由于是儿科，液体量少而组数多，许多药计量难算；婴幼儿好动，液体渗漏多，工作量大而繁琐，往往是这边刚加药，那边又肿了，不滴了，到处都在喊你，且又是一样的着急……往往从上班忙到下班，一刻钟也没停过，甚至到下班时所有护理记录都没来得及写。久而久之，容易使护士产生厌倦、不满情绪，觉得儿科护士太累了，跑断了腿，有时还要受家属的气。如果把情绪带到工作中，就会产生消极应付的想法，觉得工作永远也没可能干完、干好，只要当班时没出问题就算了。针对这种情况，我认为护士首先必须要有热爱儿童护理事业的思想，要有坚定的敬业和献身精神，坚信自己所做事业是人类最崇高的事业，因为儿童是祖国的花朵，祖国的未来，而热爱，关心儿童是热爱祖国的表现，要

一切都以患儿为中心，处处为患儿着想。只要从内心热爱儿童护理事业，才不会因工作繁琐而厌倦；才能全心全意为患儿服务；才能有利于患儿的治疗和护理；才能促进患儿早日康复。

二、理解家属，正确处理好护患关系

许多护士不愿在儿科工作的一个重要原因就是认为家属难缠，易受气，因为现在都是独生子女，是“小宝贝”、“小皇帝”，一旦生病，是爷爷、奶奶、外公、外婆、爸爸、妈妈等一大群人前呼后拥，就怕宝贝遭罪。一针没扎到血管，就骂你，认为你是在练手艺，不负责任，不当一回事，把你气得难受、憋闷，还不能发火，针对这一情况，我们首先要保持平和心态，多从患儿父母角度来看待，考虑他们，理解他们的心情，要采取宽容与忍耐的态度，毕竟“可怜天下父母心”嘛！其次，要做好解释与安慰工作，要多说“对不起”，使家属也理解儿科护士的工作，减少不必要的误会或过激行为的发生。

三、勤学苦练，有过硬的穿刺技术

我认为，这一点是特别重要，有了这一点，上面的第二点也就迎刃而解了。在儿科，没有过硬的穿刺技术是不行的，“一针见血”在儿科更显突出，尤为重要，因为患儿都是爸妈的心头肉，打在儿身上，痛在爸妈心上嘛！而许多护患纠纷也是因为这个原因。所以我们要勤学苦练，多总结多摸索，“熟能生巧”的道理也在这里得以体现。只要我们肯下苦工夫，多学多看多练，头皮穿刺也是容易一次成功的，而能做到“一针见血”在儿科干护理工作也容易多了，轻松多了。

四、努力学习，能及时、准确观察病情并发现病情变化

前面已讲了由于是儿科，许多患儿是有口难言，一切病情

都有待于护士在工作的过程中要勤于、善于观察，才能及时地掌握患儿的病情变化，作出准确判断，并及时向医生汇报，使患儿能转危为安，从而有利于治疗和护理。而要做到善于观察，就要求护士必须有扎实的医学基本知识和技能，根据患儿的疾病有的放矢地进行观察，减少不必要的疏忽。因此护士在工作的同时必须不断认真学习和总结经验，才能更好地工作，更好地为患儿服务。综上所述，要把儿科的护理工作做好，护士必须要有热爱儿童护理事业的思想，能正确处理好护患关系，有过硬的穿刺技术和善于观察病情变化的本领。只有这样，才能做好本职工作，才能成为一名合格的儿科护士。

儿科是一支充满活力，爱心，刻苦钻研的年轻队伍。在院各级领导的正确领导和大力支持下，儿科迅速发展，各项工作上了一个新的台阶。在新的一年里，为了贯彻我院“关爱生命，亲情护理”的服务理念，积极响应卫生部开展的“优质护理服务工程”。加快儿科发展的步伐，全面提高儿科护理工作水平。

上半年工作总结税务局篇三

上半年来，在__管理局的指导下，在接待中心_主任的具体领导下，围绕工作中心，切实履行服务职责，创造性地开展接待工作，得到了多数客人和同事以及各位领导的一致好评，圆满的完成了领导交办的各项任务。同时，个人也在不同方面取得了一定的成绩，主要体现在以下几个方面：

一、提高认识

__行业作为一项服务工作，本质就是为来宾提供优质舒适的餐饮、休息环境。而前台接待工作则为工作的首要环节，也代表着酒店的第一印象。前台服务人员必须高度认识工作的重要性，始终牢记“宾客至上，服务第一”和“让客人完全

满意”的服务宗旨，始终面带微笑，认真谦和地接待各方来客。只有从思想上不断提高对前台工作的重要性认识，才能做好前台工作，只有立足本职工作，注重每个服务环节，才能保证各项工作的有序健康开展。

二、扎实工作

半年来，本人对待工作勤恳扎实，严格按照关于前台工作的各项规定和要求，认真履行前台服务职责，积极主动开展各项工作。在工作期间，本人按时值班，从无迟到早退，保证了接待中心的正常营业秩序。对待客人能够礼貌热情，友善微笑，对提出问题和建议能够耐心解答和虚心接受，并及时与相关单位积极协调和解决，妥善处理大大小小的客人投诉，得到了广大客人的好评。在对待同事方面，能够做到团结互助，友善和谐，妥善处理好个人生活上的各种问题。

三、加强学习

扎实工作的同时，本人坚持对各项文化知识的学习，主要在酒店管理、法律、会计等方面的进行了系统深入的学习。一个人学习能力多大，就能决定走多远。只有不断的学习各方面的知识，才能在工作主动性、创新性上有所提高，才能适应不断变化发展的酒店行业。

当然，在总结成绩的同时，本人也存在一些缺点，如全局意识和积极主动行还不够强，有待下一步重点提高。

总之，我在领导和同事的关心和帮助下，取得了一些成绩，但面对新情况新问题，还需站在新的起点上，迎接新的困难和挑战，再接再厉，继续认真履行工作职责，不断提高业务水平，创造性地开展工作，为接待中心的全面发展贡献自己的光和热。

上半年工作总结税务局篇四

近一年来，超市一部在营销上作了如下几方面工作。

一、我部凭借六年来积累的工作经验，不墨守陈规，主动探求市场信息，用心考察异地同业态商超市并参加全国各种商品交易会十余次。为我部的产品结构调整带给了直接的依据。截止目前，我部共引新4599个，增新商户20家，增加新品类2类。淘汰单品3154个。

二、我部坚持“善于学习”，不因循守旧。在原先固定不变的节日营销方式上增加新的营销元素。透过改变赠品品种的适用性缩短超市与顾客之间的距离；透过耐心地帮忙顾客挑选商品，来解决顾客对产品功能的疑虑；透过一对一对顾客意见反复的讨论，拿出最佳的令宾客满意的方案；透过增加各局部区域的沟通时间，及时控制不良事态的发生或延续，来提高劳动效率。

三、在市调方面，我部不守株待兔。用心组织各班组对市场信息的收集和分析。透过间接渠道和生产商摸清变价环节，并用心配合市场部对本市同业态的价格，进行密切关注。在关键时期，响应政府控价政策号召，率先主动和经销商沟通，在兼顾多方利益平衡的基础上，务实的做好x价格形象工作。

四、在陈列方面，不照葫画瓢。我部现经营的品种比同等营业面积的超市要多许多。今年改变以往学其他超市品项管理的方法，转而发挥出我部包装产品经营多的优势，满足顾客挑选需求。学习诸如沃尔玛等外资超市的优点，改变端架堆头陈列的模式，把新品、促销品直接陈列在顾客最容易发现的地方；改变西区古板式陈列，取而代之的是更加通透、舒适、便捷的细节服务；改变第一磁石的陈列，将糖酒会的效果展示引入我部，更彰显x个性和气度。

五、不坐享其成。我部自编信息，主动回访，敲开了团购这

扇大门。从元月份至今，共接下大小团购30余笔，金额总计129万余元。

近一年来，我部运营工作汇报如下。

一、今年我部经历了第二十次新班子的组建。我们发挥一部原有的工作作风，既讲究分工又要求合作，在短短的时间里理顺了日常工作。使得部门工作顺畅进行。

二、针对细节服务，为提升员工的工作的用心性，我部利用员工“千分制考核表”作基础，绘制出“超市一部形象大使笑脸累计统计表”、“一部优秀员工之星累计统计表”、“一部各营销柜组逐月完成比例综合分析表”等等，起到了很好的激励效果。

三、设备设施在今年表现出了问题多发期。5月至8月，我部冷链设备共保修18次，耽误销售21日，造成部门直接经济损失约5万元，物品损失6300元。借此，我们期望有关部门切实将设备的年检工作落到实处，尽量延长设备的使用寿命。

四、常抓安全工作。我部坚持从卫生死角清理开始，注重“防四害”工作的重要性，组织员工培训消防知识，组织员工应对突发事件的演练，为营造一个宽松、安全的购物环境而出谋划策共同。

五、我部坚持每年两次的团队活动，如用心参加电脑培训、主动加入知识宣传活动、自编自演文艺晚会、发放免费读书卡等团队活动。近一年来，我部共评出形象大使是x□x□x等；优秀员工是x□x□x等。优秀班组，休闲食品组。我部针对员工入店、离店均进行沟通。班组推荐的，由部门牵头举行简单的欢送仪式。超市对他们为x所作出的贡献将载入史册。

上半年工作总结税务局篇五

转眼，又过了半年，工作时我牢记公司的企业文化，尤其以微笑服务为己任，以顾客满意为宗旨，立足本职，爱岗敬业，扎扎实实地做着集团服务工作。当然，工作存在着很多的不足之处，而总结就是通过分析全面了解自己，在下一步的工作中扬长避短，提升自我。

一、诚恳待人、微笑服务

在服务岗位工作的日子里，学会了诚恳待人，微笑服务，包括无星级在内我共服务__个集团，再多的事务，再累的时候，面对我的客户，我始终如一的微笑，微笑能使生疏人感到亲切，使朋友感到安慰，使亲人感到愉悦。在给别人微笑的同时，还可以获得一份最最珍贵的感情馈赠。所以客户也原意与我联系，续缴话费时找我、补卡报停报开找我，有新业务办理时更原意与我联系。

x月份，应市场部要求到教育局招生办收集__集团数据及调取高三考生资料，时逢招生办一年中最忙的日子，且招生办主任是__集团的负责人，几次碰面均以繁忙为由回避，星期六的早上8：30我又过教育局去，见报名填志愿的高生络绎不绝而工作场所人手不够，我主动帮忙接待考生填写报名志愿，主动帮助整理核查一些数据，当中被我发现了其中一组数据有误。终通过自己的努力调取到了数据。

微笑和诚恳是把双刃剑，有时将是我们获取成功的基石。

二、做一行，爱一行，尽心做好服务工作

1、主动的回访、拜访集团单位及用户

每月都能完成市公司下达的集团单位拜访任务，且做到想用户之所想，急用户之所急，与用户真诚相待。__年2月我县因

冰冻灾害原因造成大面积停电，网络也受到严重影响，我主动到县城多家集团单位去了解情况并帮用户将手机充满电后送去如：畜牧水产局、林业局、__小及多位用户。__因路不通，我也多次自己垫钱帮用户代缴话费，当然对于客户助理来说，这些事情都是工作中时常遇到的，虽然也存在着极大的风险，但是我们彼此的信任却也增近了用户与工作人员之间的感情。

2、认真做好日常工作

5月份市公司给各县下达了增值业务任务数，我需完成8户掌上股市及99家集团短号，为了完成市公司下达的任务、和本就有的日常工作，加班加点，任劳任怨。

6月份因电信行业重组，我们配合市公司做了四次清理集团，整理完善管理系统，虽然整整加了一个月的班，但是通过这次清理工作，我们集团的基础工作将上一个台阶。

6月26日，省公司下文要求所有的集团单位需分c[]g两网重新续签协议[]c网一份[]g网一份），这项工作我们正在进行当中。

三、工作中的不足之处

工作天天都在做，加班的事时有发生，可是与考核成绩却不能成正比，分析原因应有如下几点：

2、虽然工作不停的在做，但有时没有分清工作的主次，重要的工作未能在第一时间内完成，这一点对于职场工作人员来说是致命的弱点，在今后的工作中一定要吸取教训，坚绝改正。

但是，有句话说的好：不做不出错，多做多出错，只要出错能纠正，就是好同志。

3、虽然提出来也不一定能实现，但是我还是想说，我们集团客户助理人员太少，要做的内务事太多，绝对绝对得会影响与客户的联系和沟通。如__集团客户助理有6名，每个客户助理只需管理50个集团。还有市公司集团部8名客户助理，每个人平均也只管理50个集团，而我们__管理100个集团，我要管理140个集团（加上无星级集团我有168家集团），这样市公司、资兴肯定比宜章做得好，因为她们有充足的时间与客户联通。