

最新看守所工作总结及下半年工作计划(汇总7篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。相信许多人会觉得计划很难写？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

看守所工作总结及下半年工作计划篇一

转眼即逝，20__年还有不到三个小时的时间，就挥离去了，迎来了20__年的钟声，对我今年的工作做个计划。

1. 工作中自我时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在理解任务时，一方面进取了解领导意图及需要到达的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要进取研究并补充完善。

三个大部分对于老客户，和固定客户，要经常坚持联系，在有时间有条件的情景下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

2. 在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得客户信息。

3. 要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

九小类每月要增加5个以上的新客户，还要有到3个潜在客户。

3. 一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

4. 见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。
5. 对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一致的。
6. 要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。
7. 对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下四。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。
8. 客户遇到问题，不能置之不理必须要尽全力帮忙他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。
9. 自信是十分重要的，要自我给自我树立自信心，要经常对自我说“我是最棒的！我是独一无二的！”。拥有健康乐观进取向上的工作态度才能更好的完成任务。
10. 和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

三、明年的个人目标

一个好的销售人员应当具备：好的团队、好的人际关系、好的沟通技巧、好的销售策略、好的专业知识、还有一条始终贯穿其中的对销售工作的极度热情！个人认为对销售工作的热情相当重要，可是对工作的热情如何培养！怎样延续？把工作当成一种手段而不是负担工作也是有乐趣的，寻找乐趣！经过10年的工作和学习，我已经了解和认识到了一些，我们有好的团队，我们工作热情，我们能够做到也必须能做到！我明年的个人目标是400万，明年的此刻能拥有一辆属于自我的车（4万~7万）！必须要买车，自我还要有5万元的资金！

20__年，将遵守的工作思路：在公司的带领下，公司战略性持续改善活动，销售部的日常工作，对订单和发货计划的情景、平衡、监督和跟踪；对客户的产品按时交付和后续对客户的跟踪，开发新客户和新产品，各公司产销的任务。

看守所工作总结及下半年工作计划篇二

20__年是有限公司搬迁到新厂区的第一年，在新环境、新条件下，公司要抓住机遇和挑战，实现跨越式发展。今年工作的总体思路是继续扩大经营规模，提高赢利水平，强化企业基础管理工作和企业文化建设，保证公司长期可持续发展。

20__年各项经济指标计划

- 1、利润：_万元；
- 2、工业总产值：_万元；
- 3、销售订货额：_万元；
- 4、回收货款：_万元；
- 5、销售收入：_万元；
- 6、员工年人均收入：_万元。

20__年要重点抓好以下7个方面的工作[由整理]

一、确保指标落实，强化绩效考核工作

公司对各部门实行目标管理、指标考核、职责落实的政策，在公司总体经营指标确定的前提下，各部指标分解落实，部门经理实行年薪制，年薪与指标完成情景挂钩考核。

1、工程部计划指标：

工业总产值：_万元；

回收货款：_万元；

销售收入：_万元；

利润：_万元。

2、销售分公司计划指标：

新增定货额：_万元；

回收货款：_万元；

销售费用：_万元。

3、制造部计划指标：

工业总产值：_万元；

百元产值成本：_元。

4、各部门经理年薪基数

工程部经理年薪_万元；

销售分公司经理年薪_万元；

制造部经理年薪_万元；

各部门经理的年薪与各部承担指标的完成情景严格考核兑现。

公司搬迁到新厂区后，生产条件、办公环境得到了明显的改

善。为了进一步创造良好的经营效果，公司将进一步加强企业强化基础管理工作。

1、强化绩效考核的职责机制，使公司的各项指标分解落实到各部门、各岗位，实行目标管理、量化考核。

2、建立岗位工作标准，确保执行力畅通，强化公司的基础管理工作。

3、强化计划管理工作，公司的各项工作都要经过年度计划的指导安排去实施。各部门的工作都要经过工作计划去管理、控制检查和落实。

4、加大考核工作力度，优胜劣汰，建设一支素质高、技术过硬，纪律严明的员工队伍。

5、建立员工培训的有效机制，采用“走出去，请进来”的措施，有针对性的开展员工培训工作。

三、进一步加大营销工作力度，开创销售工作新局面

1、准确市场定位。继续利用__的信誉和名望，借鉴的“服务”优势，主攻中、小型矿山、采石场和中、小型钢铁企业，巩固和扩大市场份额。

2、组建销售分公司业务部，重点做好国内钢铁工业和钢材市场的轧钢、压延和酸洗等设备的订货工作，扩大销售渠道，实现新的增长。

3、在现有两个客户服务部的基础上，20__年力争再增加1~2个客户服务部，增强营销网络的功能和市场份额。

4、盯紧“__”这块市场，发挥我们的“技术、质量”优势，把__公司建设成__的轧钢、压延设备的生产基地。进一步做

好与__外贸、设计院、生产处、销售处等部门的联系工作，争取多定货。

四、强化生产组织工作，确保销售合同履约率，确保经济指标全面实现

1、提高“市潮和“用户”意识，转变墨守陈规和按部就班的生产组织观念。严肃生产指挥，严密生产计划，灵活生产调度，提高应变本事，确保生产计划实施。

2、力争添置2~3台大型机加设备，满足产品机械加工的需要，减少机加外协费用，降低生产成本。

3、进取利用社会上的机械制造本事，选择既能保证质量和进度、价格适中，又能承受必须资金压力的长期合作伙伴，来扩大我们的生产规模。

4、采取相应措施，降低采购成本，在同比采购价格的基础上，20__年要降低采购成本__万元。

五、做好财务管理工作，降低成本和费用，解决生产资金严重不足的困难

1、应对市场竞争激烈，订货价格偏低的现实，要切实做好成本核算，增产节俭和降低费用的工作。20__年要力争节俭成本费用_万元。

2、生产规模的扩大，势必要求生产资金相应投入。为解决生产资金严重不足的问题，要继续做好融资贷款工作，争取在已有的贷款的基础上，再增加银行贷款的支持。

六、切实做好技术和质量管理工作，夯实企业发展的基础

1、引进、培养高素质的技术人才，为企业发展增后劲。

2、针对搬迁后的实际状况，做好工艺装备的投入和技术支持工作。

3、强化iso9001质量管理体系的贯标工作，力争__份取得____及____的环保、安全管理体系认证工作。经过三位一体管理体系的认证和执行，提高公司的综合管理水平。

4、加强技术开发队伍的建设，提高产品技术水平和科技含量，提高产品核心竞争力。

七、做好员工培训，深挖内部潜力

1、进一步挖掘内部潜力，培训新入职大学生，计划在20__年培养出设计员__人、工艺员__人、铆焊计划员1人、销售业务员3~4人、探伤员1人（兼职）。

2、吸收、培养优秀的技术工人，做好人员配置和劳动管理工作，提高生产效率。

八、做好企业文化的培育工作，解决企业生存、发展之本

公司经过三年的发展，尤其是搬迁到新厂区之后，企业文化建设应当提到重要议事日程上来。一个成功的企业，一个想要持续发展的企业，必须重视企业文化建设工作。20__年公司要经过企业文化建设工作来逐步确立企业精神、企业宗旨以及员工价值取向和ic识别系统，以此来提升企业形象，使员工自觉维护企业信誉，增强凝聚力，使客户认同公司的产品和文化。

4、做好后勤保障工作，为员工创造一个好的工作、生活环境。

新的一年已经向我们走来，我们要抢抓机遇、开拓创新、拼搏进取，为实现公司20__年的经营目标和发展目标而努力奋斗！

看守所工作总结及下半年工作计划篇三

上学期，我校教育教学工作在上级主管部门的关心支持下，教学常规落实到位，教研教改成绩突出，实现了学校全面发展的目标。本学期，我们将继续立足我校教育发展的实际，以素质教育和教育现代化工作为目标，以课程改革为中心，以课堂教学为重点，深入开展教学研究，树立“以学生发展为本”的教育思想，不断更新教学观念，促进教师的教学行为和学生的学习方式的转变，着力努力提高课堂效率，全面提高教学质量。

强化提高全校教师课堂教学质量，加大课堂教学改革的步伐，着力打造高效课堂，实现学生主体，老师主导地位，真正把课堂还给学生，全面提高学生素质。力争在镇级、县级优质课比赛中取得好成绩。

- 1、加强教学常规管理，健全各项规章制度，稳定教学秩序，在社会上树立良好的形象。
- 2、加大教师培训工作和导学案备课工作的力度，取得实效，提高教师整体素质，提高教学质量。
- 3、着力打造“高效课堂”，努力提高课堂效率，要求教师严格按

课表上好课，教好书，育好人，严禁砍课，停课的现象发生，随时抽查各门学科的上课情况。对于随意缺课的教师进行通报。

- 3、认真做好周检查和月监控工作，教导处每周组织备课组长对教师的教案进行周签字，并检查教师的听课，学习情况，做到一周一落实，一周一公布，每月由各科组组长对教师的备、教、改、辅、考等教学常规进行一次检查，检查成绩纳入教师考核。

4、认知落实好月考制度，重点抓好命题、考试、评卷、评讲等环节，教导处将对各年级、各学科的月考情况抽样检查，并将检查结公布。

5、严肃考风考纪，每次考试前先做好学生的思想工作，对考风考纪提出严格的要求，考试过程派专人负责，对提前交卷和考试作弊的学生进行严肃处理，对于不认真负责的教师给予严惩。

6、加强对第二课堂的活动管理，搞好学科竞赛辅导，负责第二课堂的教师要做到计划、时间、内容、地点等方面的落实，认真备好课上好课。教导处要派出人员严格检查，并确保第二课堂的质量，力争取得优异成绩。

“以研促教，以研兴校”是每一所学校富有生命力的关键所在，教师参加教育科研，能提高理论修养，更好地指导教学实践，提升教育教学品位，本学期我校将在上学期基础上进一步下大力气，以教学研究促进教学质量的全面提高。

1、以制度强化教研工作。教研工作立足本校，以实际出发，完

善《校本教研制度》、《教学评价制度》、《教研制度》，从制度上保证每一位教师自觉探索教学改革，重视教材研究，教法研究，学生研究，在研究反思中提高教学实践能力，全面提高教育教学质量。

2、认真组织落实教师讲、听、评课活动，制定切实可行的措施，对于在教研教改中做出成绩的教师给予一定的奖励并在教师年度考核中加分，对于积极参与教研活动的教师通报。每周星期二、三、四的第三节课分别为文科组、理科组、英语科组的教研时间，星期四晚上为评课及业务学习时间。时间的统一，有助于科组教师交流、沟通与学习。要求教师每学期听课不少于10节，教导主任等领导听课不少于20节。

3、通过公开课、研讨课等形式，深入开展课堂教学研究，大胆进行课堂教学改革，努力构建符合本学科特点的“高效课堂”教学模式。特别对“高效课堂”课堂教学模式中“导学—互动—展示—评价”各环节认真进行探讨，落实到实际教学中。扎实开展集体备课活动，共同进行导学案编写与使用的研究，真正做到把课堂还给学生。

4、落实课题研究工作。以课题研究为龙头，加大课题研究力度，做好“十二五”课题研究过程管理工作。特别对本学期申报的“初中数学“三维”课题优秀论文、优秀教学设计、优秀微课评比活动”的课题研究，学校认真制定课题研究的实施方案，成立课题研究领导小组，制定切实有效的方法和措施，保证“三维”课题实验研究有效进行。

学校制定下达20xx年中考、小升初考试工作目标，我们将采取一切可行的措施，充分调动毕业班师生的积极性，确保中考、小升初任务的完成。

1、各科教师要制定详细的复习方案，抓紧复习进度，各学科必须于3月底完成新科教学，到四月下旬完成第一轮系统复习，4月下旬至5月下旬阶段以分类复习为主，5月底至考前阶段以综合训练为主。

2、各科教师要制定详细的复习方案，抓紧复习进度，小学六年级各科目必须在四月底完成新授，到6月完成第一轮系统复习，6月初至6月中下旬阶段以分类复习为主，6月底至考前阶段以综合训练为主。

3、进一步完善毕业班工作的各项管理，使毕业班的教风学风成为全校的表率。

4、各备课组要通力合作，认真研究中考、小升初试题，切实把握各学科知识的深难度和能力要求，做到集体备课，分科实施，统一测试。

5、加强对毕业班学生进行心理辅导，确保毕业生有一个良好的应考状态。

6、抓好学生的辅导，强补弱科，带动总分。

看守所工作总结及下半年工作计划篇四

1、认真组织本组教师学习中小学数学课程标准、端正教学思想，明确培养目标，按照教育教学的规律进行教育教学，结合课改的要求，根据本校的实际情况，制定好切实可行的教学计划，提高课堂教学效益，全面推进素质教育。

2、在学习的基础上，组织研讨与交流，促进教育教学认识统一和观念的转变，形成先进的教学思想，切实改革课堂教学，以达到真正提高教师的教学理论水平和业务水平、教师素养。严格履行教育教学安全责任制的要求，确保教学安全。利用教研组会议对全体教师进行教学安全教育，严禁体罚学生，严禁不让学生进课堂或把学生赶出课堂的现象发生。

3、以“教师自我提高”活动为载体，及时“充电”，读读专著，翻翻教学杂志，做做读书笔记，浏览教学资源库等，全面提升自身的文化品位和专业素养。

1、加强每两周一次的教研活动，结合要研究的课题和资源库的建设，每位青年教师开一节公开课进行教学的研讨，要求每位教师在开设教研课时，首先在备课组中进行说课，由备课组长做好记录，教研组、备课组研讨时要指出缺点，真诚帮助指正，并对课堂教学中出现闪光点、不足之处，在备课组中进行研讨，以引起全体备课组成员的重视，集思广益，提高教师的教学质量，尽量在展现给学生前多准备、多思考。在点评研讨完后及时对课堂教学进行反思，做好反思摘记，使自身的教研能力有进一步的提高。

2、课堂教学的关键是备好每一堂课。因此，在备课组个人备

课的基础上，加强备课组集体备课指导，钻研教材，众心齐力，发动集体的力量，定时间、定地点、有计划、有内容地开展备课组、教研组活动，资源共享，特别是针对一些较难设计的课要做好提前几天先个人设想再进行组内交流，经常分析三个年级的教学情况及学生的学习质量，以便及时调整教法、学法，并在课堂教学中注意培养学生良好的学习心理素质及学习方法、数学思想、数学精神，做好教学体会的记录。

3、开展以校为本的教研活动，鼓励教师积极参与教学改革，从改革中提出教研课题，探索多样化的教学方法和模式；倡导重研讨、重实践、重反思、重合作的教研氛围，要善于总结和推广优秀教师的教学经验。要增强教研的工作活力，增强学科教研主动适应课程实施的能力，要以“专业引领”、“同伴互助”、“自我反思”为抓手，从备课、上课、作业、辅导、评价等环节入手，切实改进教学工作，提高教学效率和质量，培养学生学习的兴趣和学会学习的能力，切实实现减负增效。注重开展的活动具有实践性、可操作性、实效性，引导本组教师扎实有效地走在教学改革的前沿，促进教研组自培功能的发挥。

1、加强集体共同探讨，各学科严格执行适时调整的开学初制定的教学计划，“统一进度、统一作业、统一测验”，及时做好质量分析。教师的备课都做到备课组、教研组内统一规范，将优秀的备课进行展现、浏览，将自身的不足之处指出。

2、继续实行网络环境下的数学集体备课，开展网络备课研讨

3、努力开发建设“数学教学资源库”，打造优质课堂教学，实现网络资源共享

4、开展网络环境下的课堂教学，发挥网络信息交互作用。

5、利用数学博客群，开展网络教研。

看守所工作总结及下半年工作计划篇五

为搞好我镇艾滋病防治工作，坚持预防为主、防治结合，依法防治、科学防治的原则，营造良好的防治环境，完成防艾

各项工作任务，进一步使防治规范化、宣传多样化、知识普及化、干预综合化，努力实现2018年艾滋病新发感染数及病死率下降，提高艾滋病感染者和病人生存质量。为了让我镇的工作能够顺利有序的开展，特制定本方案。

(一)工作目标：

进一步加强对防治工作的组织领导，健全联防联控工作机制，结合医药卫生体制改革，科学制定防治规划。坚持艾滋病防治工作“一把手”负责制和责任追究制，继续将艾滋病防治工作纳入本单位工作重要内容。部门各其负责，全社会共同参与，降低艾滋病新发感染率、控制艾滋病、性病的发病率，提高艾滋病感染者与病人生存质量，减少艾滋病感染者及艾滋病病人对健康人群的危害。

(二)工作内容：

1、成立艾滋病防治办公室，并有专人负责防艾工作，工作落实到个人，责任到个人。

2、卫生院要组织镇防保组成员及各村村医进行一次预防控制艾滋病防治知识培训，真正加强医务人员对预防控制艾滋病知识的了解和认识，切实提高医务人员的业务水平。

3、做好艾滋病初筛工作，并每月按时统计好筛查数据，及时上报。

4、每需两期艾滋病宣传板报，组织工作队到各村屯小组、进行艾滋病宣传教育，并让群众了解、熟悉艾滋病的预防知识，特别是外出务工人员。

5、继续推进婚检、孕检艾滋病免费检测工作，尽可能早发现感染者和病人。加强协作，早发现、早干预，采取切实有效

措施解决母婴阻断工作中的薄弱环节，提高艾滋病阳性孕产妇及其所生婴儿艾滋病抗病毒药物的应用率和随访率，减少艾滋病母婴传播。

(三) 健康教育

1、按照上级防治艾滋病攻坚工程职责要求，充分发挥部门优势，互相配合，重点开展面向青年学生、校外青年、农民工和农村地区的宣传教育工作，充分发挥村干、村医的防艾宣传作用。、继续巩固和深入推进防艾知识宣传，教育进课堂、图画进公厕、传单进农户、海报贴村头的宣传模式，使防艾宣传教育工作做到覆盖广泛、图文并茂、重点突出，收效明显。

本寨镇卫生院

看守所工作总结及下半年工作计划篇六

一、加强政治理论学习，提高党员的政治思想水平

2、开展“严肃换届纪律”主题学习活动。今年来，我局支部按照市委、市政府的工作部署，在全系统党员干部中开展了“严肃换届纪律”主题学习活动，采取了集中学习和党员自学的形式，党员干部认真学习中纪委、中组部21号文重要精神，边学习边实践。一是党员干部认真做好读书笔记，交流学习心得；二是为人民群众饮食用药安全问题，树立食药监管系统良好形象；三是扎实开展解放思想大讨论活动；四是对照检查存在的突出问题，制定了整改方案和个人整改措施，结合实际切实整改提高。通过学习实践活动，达到了党员干部受教育、科学发展上水平的目的，党员干部素质进一步提高。

3、开展“创先争优”活动。一是召开动员大会，成立了“创先争优”活动领导小组，在党员中深入开展“创先争优”活

动。二是制定了“创先争优”学习阶段计划安排表，重点学习党的^v^会议精神和^v^^v^在创建先进基层党组织争当优秀^v^活动座谈会上的重要讲话精神，以及学习全国、全省两会精神和中纪委五次全会精神等。三是公开承诺。局党支部公开承诺，党员干部承诺，以公开栏方式向群众公布，创先目标、任务、措施等接受群众监督。

二、强化基层组织建设，提高党组织的凝聚力和战斗力

1、夯实基层党组织。我局支部按照《党章》、《中国^v^和国家机关基层组织工作条例》等有关规定于去年底完成党政班子补充配齐。

2、做好发展党员工作。我局支部严格按照“检查标准、保证质量、改善结构、慎重发展”的方针，认真做好培养和发展^v^员工作。积极发展、培养入党积极分子，今年来对建党对象进行谈话，引导，从思想上到行动上进行教育。

1、进一步建立和完善党建工作各项制度。今年来，我局支部按照市委、市政府的工作要求，坚持落实“一岗双责”制，健全党员目标管理、“三会一课”、民主生活会、民主评议党员工作、党费收缴等多项制度。并结合单位工作实际，开展了“四个一”活动，既认真抓好“一堂课”活动，抓好“一次大家谈”活动，抓好“听取一次意见”活动，抓好“体验一次办事服务”活动，通过开展“四个一”活动，使全体党员干部提高了转变经济发展方式的执行力，提高了服务群众、服务基层、服务企业的执行力，提高了贯彻落实履行节约各项规定的执行力，提高了反腐倡廉制度建设的执行力，使药监系统各部门服务意识进一步增强，服务质量进一步提高，行政行为进一步规范。

2、积极开展“七一”系列活动。一是组织干部职工参加由区委组织部、区直机关党工委等部门举办的各项活动；二是积极组织党员参加市党建知识学习宣讲。

3、积极开展“党员互助金”、“扶贫济困日”捐款活动。积极响应市委组织部、市直机关党工委召集在全党员干部中开展“党员互助金”和“扶贫济困日”捐款活动，我局发动广大党员干部职工积极参与，凑集捐款，奉献爱心，从而进一步树立了党员干部的大局意识，弘扬了中华民族“一方有难，八方支援”的优良传统。

4、认真做好党费收缴工作。一直以来党支部都把党费收缴作为党性教育的一项内容。严格按照规定收缴党费，并全部上缴市直机关党工委。

四、存在问题

1、各党小组党建工作开展情况不平衡。党员活动阵地建设不够完善，基础设施不完备。

2、党务工作水平有待进一步提高。

3、开展党建工作的方法和内容创新不够。

4、党建活动经费不足。

五、2011年工作计划

1、解放思想，拓宽思路。一要以发展的眼光认识加强机关党建工作的紧迫性，正确引导党员干部增强搞好机关党建工作的责任感和使命感，以全新的工作理念，推动党建工作不断实现新突破。二要勇于打破陈规，大胆探索创新，突破“就党建抓党建”的思维模式，发挥机关党建工作服务价格工作大局的重要作用，解决好影响发展进程中存在的突出问题。

2、提升素质，优化环境。一是要着力加强作风建设，把学习放在更加突出的位置上，灵活运用有效载体，切实抓好理论武装工作。大力弘扬理论联系实际的学风，引导党员干

部学会运用马克思主义的立场、观点和方法来回答和解决现实工作中的重大问题，做到学以致用。二是要加强对党建工作的支持力度。做到党建工作与业务工作同部署、同检查、同考核，渗透到业务工作的全过程中去，落实好机关党组织应该履行的职责。三是要认真解决党组织工作中的实际问题，从政治上、思想上、生活上多关心党务干部。

3、健全机制，改进方法。一要加强机关党建工作配套制度建设。健全和完善党支部学习会、“三会一课”、民主生活会、民主评议党员等制度，并加强督促检查制度的落实。二要认真抓好机关党建工作责任制的落实。全面推进机关党建工作目标管理，加大奖惩力度，真正把机关党建工作的目标、任务和责任落到实处，形成一级抓一级、层层抓落实的局面。三要不断增强工作的主动性。针对形势的变化，积极主动谋划工作，不断创新活动载体，使机关党建工作的方式方法更加灵活多样、趋于科学，工作水平不断提升。

4、抓好建党90周年纪念活动。重点宣传中国^v^的光荣历史和丰功伟绩、宣传中国特色社会主义理论体系、宣传优秀^v^员的先进事迹和崇高精神、宣传城乡规划事业的变迁与发展。七.一前后拟开展主题征文与演讲、规划成果展览、唱红歌等庆祝建党90周年活动。

5、抓好形式多样的文化活动。充分利用“三八”、“五四”、“五一”“十一”、重阳节、春节等重大节日开展群众性文体竞赛活动，满足干部职工精神文化需求。

6、抓好文明创建活动。以全市创建省级文明城市为契机，大力开展“文明单位、文明窗口、文明庭院”创建活动，广泛开展职业道德、社会公德、家庭美德和个人品德教育，不断提高全局干部职工的文明素质。

二〇一〇年十二月二十九日

看守所工作总结及下半年工作计划篇七

本人自今年某月底受聘于公司市场拓展部以来，在部门经理的正确领导下，积极开展了市场调查、业务拓展等一系列工作。转眼间，20__年即将过去。回首这一年来的工作，尽管市场开发部为公司的贡献微薄，但总算迈出了发展的第一步。在公司工作半年来，完成了一些工作，积累了一些宝贵的经验从中也取得了一点收获，也认识到了自己在工作中的一些不足，以下是自己对半年来工作方面总结。

一、市场调研

1、市场信息的收集

物业行业市场信息主要通过网络、媒体中展开收集，主要是通过物业行业、房地产相关行业、房地产开发等信息中搜集。渠道包括：政府机关、房产机构、金融机构、公报、物业行业新规；物业协会、机关团体公布资料；物业行业研究机构提供的资料；广告代理、媒体以及公共图书馆、物业行业市场方面相关资料。

2、信息分析和甄别

项目信息包括拟建、在建工程项目，按照功能分类汇总，并对各个项目信息的建筑概况，开发商，使用者等进一步调查，以确认和完善各项信息，作为业务拓展的一手资料。此外，项目信息需要保证其准确性和时效性。

对于市场调研收集到的已经在业务拓展中涉及到的所有信息按照竞争对手、投资商、开发商、业主、各地行业主管部门、物业行业政策等几方面进行分类汇总，整合存档。

3、市场部信息库的建立

市场部应当建立自己的数据库，通过对所收集信息的合理分类和系统整合，市场调研收集到的所有信息及时录入，将为今后的工作提供便利。目前，物业市场各方面信息量相对较少，而且不很全面，将在今后的工作中进一步完善。

4、存在不足及改进措施

(1) 部分信息错误、过期，影响到业务进程，今后的市场调研工作中应该加强信息的准确性和时效性。

(2) 市场调研力度不够，需加强，拓展更多的调研渠道，投入更多的精力于调研工作，以获得更多、更全面的市场信息。

(3) 信息未能系统整合，不便于查阅，需要建立完善的市场部信息库。

二、业务拓展

1、电话销售

(1) 初步筛选：通过电话联系核实各项目信息，并跟进各项目负责人(开发商)的联系方式。

(2) 明确需求：以网络及电话两渠道进一步了解各类项目，明确客户是否需要物业服务，若有意向物业公司则询问该物业公司情况，再做下一步计划；若没有意向物业公司则列为目标客户立即进行跟踪。

2、销售总结

总计161条项目信息，其中有联系的潜在客户12个(7.7%)，未能联系的潜在客户45个(29.0%)，其中进一步接洽跟踪的项目有漕湖商业广场、东创科技园、智海商务广场、新百润商业广场、望亭中心商业街等项目，由于基本以商业项目为主，

我公司商业类业绩相对较少，业务跟踪摄入较晚等原因未能成功。

3、存在不足及改进措施

(1)对已有信息的深入调查能力有限，致使不少项目信息无法确定准确联系信息而无法进一步跟踪，今后要寻找更多渠道以发掘各目标客户。

(2)电话销售能力不足，致使业务拓展效率不高，今后的工作中应该加强物业专业知识的学习以及沟通技巧、商务能力的培养，从而提高销售水平。

(3)各项业务接洽过程中，商务能力的缺乏，使得未能给领导提供相应的帮助，在今后的学习工作中加强专业能力的学习以及职业能力的培养。

三、招投标

部门经理的培养下，对于招投标程序、方式，物业管理标书的编制(写作技巧)，投标技巧等方面有了一定的认识，基本能够完成简单标书的制作，对招投标各流程也有了一定的了解，能够自主的参与到招投标工作中。进入公司以来，共计参加各类招投标近10次，4次中标，成功的签署了合同。

存在不足及改进措施：

标书制作还不能独立完成，对于商务标的制作，价格测算不准，无法给出有竞争力的报价，今后要进一步加强。

四、专业能力的培养

半年工作学习中了解到，要胜任公司市场拓展助理这一职位，需要掌握以下专业知识：物业管理条例细则，物业行业相关

法规、房地产基础知识、物业管理市场营销学、公共关系学以及沟通技巧等。专业技能：获取信息能力、标书制作、各类方案制作、业务流程、商务谈判等。

以上是本人半年来对物业公司市场工作者应该具备能力的一个统计，基本都已经开始落实学习，但是力度还需要加强，不能让这些知识成为禁锢部门甚至公司的发展。同时希望公司能够提供相关培训机会，相信提高员工个人素质的同时，公司也能得到更进一步的提高！

五、个人计划总结

只有摆正自己的位置，熟悉本部门基本业务，才能尽快适应新的工作岗位，没有熟练的专业知识，就不能胜任这项工作，熟悉专业知识是做好工作的前提。由于工作实践比较少，缺乏相关工作经验，工作中还存在很多不足之处，自己要自觉加强自身学习和修养，努力适应这份工作。所以除了自己要在短时间内恶补，还非常需要领导与同事的教导与督促。

自己要主动融入集体，处理好各方面的人际关系，才能在新的工作环境中保持良好的工作状态。态度决定一切，市场竞争日趋激烈，市场机制会愈趋规范，每个公司、每个人都会面临不断的变化，并不断会有新的挑战摆在自己面前，自己以一种什么样的态度去对待它，自己就会得到一种什么样的结果。耐心细致地做工作态度是对自己一种承诺，工作中养成良好的工作态度才能赢得总经理及同事们的认可。

必须要坚持原则落实各项规章制度，认真做到管理，才能履行好自己应尽的岗位职责。岗位职责是自己的工作要求，也是衡量自己工作好与坏的评分标准，自己在从事业务工作以来，必须要始终以岗位职责为衡量的标准，从工作中的一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为。努力做到让领导满意，得到领导的首肯和信任。使自己在工作中的价值的到最大化展现。

要树立服务意识，加强沟通协调的能力。努力提高自己的执行力，才能把分内的本职工作做好。工作中自己时刻提醒自己，工作中只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的各项工作不能有丝毫的马虎与怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导的意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。才能更好的协助其他同事的工作。