

# 最新下半年个人思想汇报(模板9篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 下半年个人思想汇报篇一

进公司时已由我的上级行政主管和人力专员给我介绍公司相关工作和我的本职位工作，五天工作下来，能按时完成上级交代工作，虽然不很熟练，经过和领导、员工的交流，也在网上也有查阅一些前台文员的工作，根据公司的实际情况，据此也有了我下一年度的工作构想和计划。

第一：日常工作——保质保量的按时完成

### 一、仪表、着装

加强规范自身的仪表、着装，尽量是职业装，重点是端庄大方。

### 二、电话接听和转接，收发传真、信件和报刊

1、做到迅速辨别来者者地目的，问清对方姓名，再给领导、同事传达简洁准确信息，做好记录，不遗漏、延误。

2、及时将收到的邮件送到主人手中。

### 三、客户的接待

1、基本咨询和引见，端茶送水，保持良好的礼节礼貌并通报相关接见人员。

2、及时打扫会客后的垃圾。

#### 四、卫生

1、尽量提前二十分钟到公司打扫好前台办公区域。

2、咨询接待室的卫生清洁及桌椅摆放，并保持整洁干净。

3、制定合理、科学的卫生轮值安排表，并督促同事们完成

4、定期抽空让各部门用业余时间大扫除。

#### 五、办公用品

1. 必须定期安排检查库存，以便能及时补充办公用品。

2. 做好物品领用，购进的登记。

3. 做好低值易耗品的分类整理工作。

4. 管理维修打印机、传真机、复印机等办公器材。

5. 做好办公室设备的维护和保养工作。

#### 六、打印、复印文件和管理各种表格文件

1. 文档要格式规范，打印复印要尽量节约成本。

2. 做好了各类公文的登记、上报、下发等工作。

3. 把原来没有具体整理的文件按类别整理好放入贴好标签的文件夹内。

#### 七、通知公告

根据上级意思，发布通知和公告，并督促大家执行，完成。

## 八、员工考勤和外出登记

1. 对于出差人员的出入时间事件地点的登记。
2. 力所能及的主动承接外出人员的工作。

## 九、接受行政主管工作安排并协助人事文员的工作

完成各种临时的指派工作，让工作有条不紊的进行。

## 十、安排约会、会议室及差旅预定

将事件按照标准、重轻急缓程度，排先后顺序，并及时与与会者

## 下半年个人思想汇报篇二

本学期我主要担任以下几个方面的工作：初二11到20班的信息技术课的教学工作、初三8到14班的信息技术课的教学工作以及学生的信息学奥赛小组的辅导工作以及学校安排的信息技术方面的日常工作等。同时本学期还有一个重要工作就是做一个完整的信息技术课题——初中信息技术基于小组协作竞争环境的“任务驱动”教学法。

信息技术课是一门较新的学科，但它的地位却越来越重要。对学生来说，它虽不是主科，但却胜似主科。所以，本学期，我将认真做好备、讲、练、评等常规教学工作，上好每一节课，这是我们的第一任务，也是首要任务。同时，在上好每节课的同时，精心备上几节有特色、有水平的精品备课，既提升自己的备课水平和素养，同时也为做课题做好准备。

信息技术发展如此之快，教材的内容往往跟不上信息技术的

发展，更别说信息技术教学方面的教研资料。这就要求我们必须认真钻研教材，并从中摸索出一套切实可行的教学方法。作为专业的信息技术教师我打算在接下来的教学工作中继续进行任务驱动式教学方法的研究，并创新型的开发出一套适合自己学生的教学方法。

经过开学初的调查，我们在初一新生中发现了不少在信息技术方面有一定特长的学生。为进一步提高学生的信息技术水平和操作能力，我们将从这批学生中挑选一批尖子生，对他们进行强化培训。同时，对原有的信息学奥赛小组进行进一步的培训，进一步提高他们的数据结构和编程水平，为参加今年的noipxx打下基础。以往我校学生参赛的成绩不理想，今年我们将从兴趣爱好小组成员中挑选出几位特别突出的学生，从近三年的noip试题入手，利用上、下午的课间操和音、体、美、微课，按计划开展好培训工作，力争在这次竞赛中获得比较好的成绩，为学校争光。

以上几点是本人这学期的教学、工作计划。我将严格按照计划中所述做好各项工作。若有遗漏及不对的地方，望各位领导和同事指正。

## 下半年个人思想汇报篇三

我于5月上旬分配到增值业务部工作，在这一个多月的时间里，通过领导和同事对我的指点和帮助，使得我已经融入到这个环境中来。部门领导分配给我如下工作任务：121项目产品管理员（全年收入62万元）、设备维护管理（160坐席的维护、其它设备）、电话录音机产品管理员。感谢领导对我的信任，交付给我这样的工作任务。下面我来谈谈我的下半年工作计划，谈谈如何完成自己产品的年度工作目标。

由表可见从2月份开始产品的收入开始呈现稳定。稳定在6万以上。如果能够按照这个态势发展下去，完成任务不成问题并且可以超额完成9%。所以我下半年的工作思路是保

持12121产品目前的收入。争取后7个月每月收入仍然稳定在6万元。按照目前的工作方式方法进行下去。做好每个月的经营分析，加强与气象局的渠道合作，研究制定新的节目内容。找出特定用户群体制定针对性营销方案。只要按照这样的思路肯定能够完成任务，并争取尽量多超额完成任务，减轻其它产品收入负担。

电话录音机这个产品没有收入考核指标。在下半年的工作里面不能因为没有考核指标就不去关注他。我需要做的工作还是很多的。

每天要登陆服务器检查有没有异常；杀毒软件按时升级；提取话单能否正常，这些细致的事情看起来是很小的，但需要天天坚持。

设备维护管理这一方面目前我所掌握的技术还是相当匮乏的，在下半年的工作中，我要讲工作重点放在维护管理这个方面中去。具体的实施计划是这样的，首先在签订师徒协议之后按照哈师父为我制定的学习计划认真学习，按照规定的时间顺利出师。

出师后好160台席、多方通话、信息电话这几个项目的系统维护工作。在设备使用过程中确保零障碍，在工作之中遇到突发障碍要做到随叫随到，在最短的时间内修复障碍，将因设备问题带来的损失降到最低。

其次，不能因为学会一点简单的技术而飘飘然，要谦逊虚心的多听哈师父的教导，多跟哈师父学习技术，系统维护是个涉及面很广的工作。需要了解很多专业知识包括各个方面的软件、硬件知识。

## 下半年个人思想汇报篇四

1. 市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定

出销售任务。暂订年任务：销售额100万元。

2. 适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。

3. 注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。

4. 目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取最大的市场份额。

5. 不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。

6. 与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。

7. 对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

8. 努力保持和谐的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

1. 作为一名销售经理岗位职责其一就是制定出月工作计划和周工作计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。考虑北京市地广人多，交通涌堵，预约时最好选择客户在相同或接近的地点。

2. 见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。

3. 从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供工程商投标参考，并为工程商出谋划策，配合工程商技术和商务上的项目运作。
  4. 做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办理事项。
  5. 填写项目跟踪表，根据项目进度，并完成各阶段工作。
  6. 前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合工程商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少二周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。
  7. 前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，为工程商解决本专业的设计工作。
1. 定期举办沙龙会，增进彼此友谊，更好的交流。
  2. 对于老客户和固定客户，经常保持联系，在时间和条件允许时，送一些小礼物或宴请客户，当然宴请不是目的，重在沟通。
  3. 利用下班时间和周末参加一些学习班，上网查本行业的最新资讯和产品，不断提高自己的能力。

## 下半年个人思想汇报篇五

### 一、指导思想

加强档案管理科学化、规范化建设，提高我局档案管理的整体水平，促进档案工作更好地为我局工作的开展提供保障。

### 二、目的

切实增强档案管理人员对档案管理工作重要性的认识全面提高档案管理人员的综合素质，加强档案管理工作力度，逐步完善档案管理配套建设和信息化建设，加快档案管理现代化进程，保障档案管理工作的标准化、科学化、规范化顺利实施。

### 三、主要工作

#### 1、提高认识，加强对档案目标管理活动的领导。

我局档案是我局在财务管理、党政管理和其他各项活动中直接形成的，具有保存价值的文字、图表、实物、声像等各种形式与载体的文件材料的总和，是维护真实面貌的历史记录，是我局工作的有机组成部分，也是科学管理我局的重要基础。我局配备兼职档案管理人员，制订档案工作目标管理实施计划，确保在今年档案管理工作顺利完成。

#### 2、加强硬件建设

防光、防尘、防潮、防鼠、防火、防腐、防高温等八防要求。

#### 3、规范操作程序，依法科学管理

##### (1)做好档案的收集工作

为防止文件在阅办过程中遗失，当文件送达承办人时，请承办人签字，共同承担文件及时、完整归档的责任。对一些特别重要的文件采取先复印，再把复印件送交承办人的办法，然后由档案责任人负责查收交档案室存档。在交接过程中，全面清理资料，对散落在个人手头的资料由股室档案责任人负责，追缴资料，确保档案的收集既齐全又完整，避免资料的遗失。

##### (2)制定较为科学合理的分类方案。



将档案分为文书档案、音像电子档案、实物档案几大类。将文书档案按年度-类目-级别-保管期限进行分类，以不同期限按党群类、行政事务类、财务类等进行排列，根据分类方案和保管期限类，切实做好平时的立卷工作。

(3) 认真做好日常的档案管理。

各类档案、资料按类别整齐地存放在不同的档案柜内。按要求建立健全宗卷、档案交接登记簿、销毁登记簿、资料定期检查登记簿、档案利用效果登记簿、档案移交统计等多种台帐。

(4) 加强对档案管理人员的培训

档案管理人员要参加教育局档案管理业务培训，档案管理人员平时的工作要有计划、有措施、有成效。

四、提高认识，强化管理

组织档案管理人员认真学习《中华人民共和国档案法》、

《中华人民共和国保守国家秘密法》等有关档案方面法律法规，以加强档案管理人员对档案管理工作的认识。健全和完善档案的信息化管理，使之更好地为社会和群众服务，并将档案工作纳入全局长期工作计划重点，确定档案管理工作的地位。同时建立和完善档案管理各项规章制度及各环节岗位责任制度，明确分管领导和档案管理工作人员的责任。另外，进一步加强档案管理人员的业务培训，强化档案管理人员的业务技能和工作水平，为实现档案管理网络化、标准化、科学化、规范化做好基础性工作。

**下半年个人思想汇报篇六**

## 一、体育部总体工作设想与工作思路

体育部工作开展难度相对较大。这就要求在组织具体活动、开展相关工作时应做到准备充分、计划明确、分工细致、工作落实、统筹兼顾。因而实行“计划—工作—总结”工作制十分必要。

## 二、对上半年工作的总结

上半年体育部在各部员全体努力下，我部比较成功的完成了各项比赛。例如“举行大一新生与学生会之间的篮球比赛”，负责“迎五四唱青春大型合唱比赛”的舞台布置，组织“春季三项赛”的报名，组织“英才杯”的报名等几项重大的活动，这些活动在学院领导和广大同学的大力支持下取的圆满的成功。

## 三、今年的工作目标

(1) 在去年的基础上做好自己部门的人员建设。

(2) 组织体育活动发掘体育健将，有利于在参加学院举行的比赛中取得优异的成绩。

(3) 根据院体育教研室的要求在每年的十月份举行“英新杯篮球赛”，力争本届比赛成功，取得好的成绩。

## 四、主要工作任务

(1) 体育部组建

从新生中选拔体育部干事，并及时召开体育部内部会议，明确工作计划，商议各项工作具体实施细则。同时召开各班体育委员会议，建立团队关系，收集相关信息，扩充工作队伍。

(2) 迎新杯篮球赛

1. 力争拿到赞助。提前作准备，并及时与学生会其他部沟通联系，减少赛会开支。
2. 扩大影响，调动广大同学积极性，使有能力的队员积极的参加比赛。

(3) 体育部举行的活动

(4) 体育部的人员建设思想

管理遵循的是“鱼缸定律”，养在鱼缸里的鱼能长多大，完全取决于鱼缸或放养池塘的尺寸。所以自己的组织如何壮大，团队成员如何成长，完全看自己为他们创造了什么样的环境。所以体育部在以后的工作中让所有的部员接触每一项工作。

## 五、创新措施

实行“计划—工作—总结”工作制

目的：通过各项工作的科学准备与计划，做到各个击破。同时做到行之有据，事后总结，为今后工作开展积累经验和教训。

具体措施：在进行各项比赛前书面活动计划，比赛后书面活动进程，活动总结，按时报质报量的完成。

一天又一天，时间过得很快，2015年夜只剩下半年时间，只有做好下半年工作计划才能充分利用时间，把工作做好。查字典范文大全特意为大家整理了关于下半年工作计划范文的相关材料，希望对您的工作和生活有帮助。

### 一、对销售工作的认识

1. 市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。暂订年任务：销售额100万元。

2. 适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。
3. 注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。
4. 目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取最大的市场份额。
5. 不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商，以备工程商需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。
6. 先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。
7. 对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。
8. 努力保持\*\*\*的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

## 二、销售工作具体量化任务

1. 制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。考虑北京市地广人多，交通涌堵，预约时最好选择客户在相同或接近的地点。
2. 见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。

- 3、从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供工程商投标参考，并为工程商出谋划策，配合工程商技术和商务上的项目运作。
- 4、做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办理事项。
5. 填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。
- 6、前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合工程商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少二周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。
- 7、前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，为工程商解决本专业的设计工作。
8. 投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到工程商手上，以防止有任何遗漏和错误。
9. 投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮工程商承担全部或部份设计工作，准备施工所需图纸(设备安装图及管线图)。
10. 争取早日与工程商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快速度响应工程商的需求，争取早日回款。
11. 货到现场，等工程安装完设备，申请技术部安排调试人员到现场调试。
12. 提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

### 三、销售与生活兼顾，快乐地工作

定期组织同行举办沙龙会，增进彼此友谊，更好的交流。

客户、同行间虽然存在竞争，可也需要同行间互相学习和交流，本人也曾参加过类似的聚会，也询问过客户，都很愿意参加这样的聚会，所以本人认为不存在矛盾，而且同行间除了工作还可以享受生活，让沙龙成为生活的一部份，让工作在更快乐的环境下进行。

按照总公司七月份工作会议精神及指示，我店结合实际情况，在下半年将围绕以下几个方面作具体工作。

#### 一、保安全 促经营

在当前形势下，为了保证酒店的各项工作能正常进行，经营不受任何政策性的影响，酒店将严格按照要求，要求前台接待处做好登记关、上传关，按照市公安局及辖区派出所的规定对每位入住的客人进行入住登记，并将资料输入电脑，认真执行公安局下发的其他各项通知。其次，再对全员强化各项安全应急知识的培训，做到外松内紧，不给客人带来任何感官上的紧张感和不安全感；在食品安全上，出台了一系列的安全卫生要求和规定以及有关食品卫生安全的应急程序，有力的保证奥运期间不发生一起中毒事件；在治安方面，夜间增岗添兵，增加巡查次数，对可疑人、可疑物做到详细询问登记制度。

#### 二、抓培训，提素质

业务知识与服务技巧是体现一个酒店的管理水平，要想将业务知识与服务技巧保持在一个基础之上，如果培训工作不跟上，新老员工的更新又快，将很容易导致员工对工作缺乏热情与业务水平松懈，特别是对一个经营六年的企业会直接影响到品牌。下半年年度的员工培训将是以总公司及酒店的发

展和岗位需求为目标，提高员工认识培训工作的重要性，积极引导员工自觉学习，磨砺技能，增强竞争岗位投身下一步企业各项改革的自信心。培养一支服务优质、技能有特色的高素质员工队伍，稳固企业在秦皇岛市场中的良好口碑和社会效益。达到从标准化服务到人性化服务再到感动性服务的逐步升华。也为此，酒店将计划每月进行必要的一次培训，培训方式主要是偏向授课与现场模拟方法。

### 三、开源节流，降低成本，提高人均消费

价上涨指数和对同行业调查、了解，及时、随时对产品(房、餐)进行价格浮动，使企业更能灵活的掌握市场动态和提高业绩，不错过机会;还有酒店在具体分工各区域所使用的设备要求到各部门，各部门又要求到班组或个人负责。服务员及管理人员在正常服务和管理过程中，应随时注意检查设备使用情况，配合工程部对设备保养、维修，更好的正确的操作设备。还要求管理人员要定期汇报设备情况。客房方面，各种供客人使用的物品在保证服务质量和数量的前提下，要求尽量延长布草的使用寿命，同时，控制好低值易耗品的领用，建立发放和消耗记录，实行节约有奖，浪费受罚的奖惩制度。(这个我们一直在做)如眼下由于奥运会举行，北京车辆受到单牌号和双牌号在时间上的受限，部分客人来秦必须住上两天才可返回北京，这样客用品就可以在节约上做文章。这些都是细小的潜在的节约意识，是对市场情况的掌握体现。

### 四、坚持创新，培养创新意识

创新是酒店生存的动力和灵魂，有创新才有活力和生机，有创新才能感受到酒店成长的乐趣，在目前对酒店产品、营销手段大胆创新的基础上，在新的市场形势下，将要大力培养全员创新意识，加大创新举措，对陈旧落后的体制要进行创新，对硬件及软件产品要进行创新，对营销方式、目标市场的选择也要创新，再进一步开展创新活动，让酒店在创新中得到不断的进步与发展，如，马上酒店要举行的出品装盘比

赛，目的就是让厨师从思想上懂得什么叫艺术装盘的同时又节约了成本和提高了菜肴整体档次。在保证眼下推出的“5515”基础上，还要创新出很多类似的买点和思路。更进一步走在市场的最前列，影响市场。

## 五、严格成本控制，加强细化核算

控制各项成本支出，就是增收创收。因此，今年下半年酒店将加强成本控制力度，对各部门的各项成本支出进行细化管理，由原来的每月进行的盘点物资改为每周一次，对各项消耗品的使用提出改进意见和建议，从而强化员工的成本控制意识，真正做好酒店各项成本控制工作。

## 六、加强设备设施维修，稳定星级服务

酒店经过了六年的风风雨雨，硬件设施也跟着陈旧、老化，面对竞争很激烈的市场，也可说是任重道远。时常出现工程问题影响对客的正常服务，加上客租率频高，维保不能及时，造成设施设备维修量增大。对于高档次的客人会随着市场上装修新型、豪华酒店的出现而流失一部份，(年底酒店旁边将增开两家，一家定位三星级，一家商务酒店)为此，酒店在有计划的考虑计划年底更换客房、餐厅部分区域地毯，部分木制装饰喷漆和局部粉刷。尽可能的为酒店争取住客率，提高酒店的经济效益。

## 七、用人性化管理 提高企业凝聚力

提高企业凝聚力首先就要提高员工满意度，让员工满意更是人性化管理最终的工作体现。

效考核要公平，选拔机会要公平，处理问题要公平、公开。其次，还要为重要的突出的员工制定其职业发展规划，特别是那些可能影响企业今后发展的关键人员，引导他正确的树立职业观和人生价值观。还要制定有利于调动和保护大多数



员工积极性的政策，重奖为企业做出突出贡献的员工，使员工真正体会到付出与回报的公平和人性化管理及企业的文化氛围。另外，要建立一个开放、和谐的沟通渠道，这是落实人性管理的必要采取方法，让大家积极参与，踊跃发表参与意见，工作的，生活的，进一步促进领导与各级人员之间的意见交流。目前采取的沟通形式有：员工大会、收集意见、情况通报，民主生活会等这些方式，把企业的政策、问题、发展计划向员工公开，让员工参与。对员工提出的建议意见适时地给员工以认可、夸奖和赞扬。员工的思想和生活有困难时，企业千方百计地为他们排忧解难；在员工作出成绩时，要公开及时地表扬。这些都是人性化管理的展现，都是员工能感受到的。

企业给员工一份关怀，员工便会以十分的干劲报效企业。只要重视员工，员工就会报效企业，就会增强企业凝聚力，做百年老店，势在必行。

## 下半年个人思想汇报篇七

1、年度总现金回款xx万，超额完成公司规定的任务；

2、成功开发了四个新客户；

a []上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于xx[]但由于xx市场的特殊性(地方保护)和后来经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了泗水市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又放弃了。直至后来选择了金乡“天元副食”，已近年底了！

b[]新客户拓展速度太慢，且客户质量差(大都小是客户、实力小)；

2、新客户开发面，虽然落实了4个新客户，但离我本人制定

的6个的目标还差两个，且这4个客户中有3个是小客户，销量也很一般。这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。俗话说“选择比努力重要”，经销商的“实力、网络、配送能力、配合度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量。

3、我公司在xx已运作了整整三年，这三年来的失误就在于没有做到“重点抓、抓重点”，所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找重点市场纳入了我的常规工作之中，最终于xx年11月份决定以金乡为核心运作济宁市场，通过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基础。

在公司领导和各位同事关心和支持下，xx我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了很大的提升，同时也存在着许多不足之处。

- 1、心态的自我调整能力增强了；
- 2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了；
- 3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了；
- 4、对整体市场认识的高度有待提升；
- 5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，再加上市场运作上低调些，还是有一定市场的，况且通过一段时间的市场证明，经销商开发的特曲还是非常迎合农村市场消费的。在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。更为失误的就是，代理商又接了一款白酒——沂蒙老乡，而且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

虽然经销商的人品有问题，但市场环境确实很好的(无地方强势品牌，无地方保护——)且十里酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有一定的积极因素，后来又拓展了流通市场，并且市场反应很好。失误之处在于没有提前在费用上压住经销商，以至后来管控失衡，最终导致合作失败，功亏一篑。关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性不足，反映不够快。

(2)、没有在适当的时候寻找合适的其他潜在优质客户作补充；

由于以前我们对市场的把握和费用的管控不力，导致10年以前的市场都遗留有费用矛盾的问题。经同公司领导协商，以“和谐发展”为原则，采取“一地一策”的方针，针对不同市场各个解决。

2□xx□自己做包装和瓶子，公司的费用作为酒水款使用，自行销售；

3□xx□同滕州

4□xx□尚未解决

2、经销商的质量一定要好，比如“实力、网络、配送、配合度”等；

办事处运作的具体事宜：

- 1、管理办事处化，人员本土化；
- 2、产品大众化，主要定位为中档消费人群；
- 3、运作渠道化、个性化，以流通渠道为主，重点操作大客户；
- 4、重点扶持一级商，办事处真正体现到协销的作用；

2、完善各种规章制度和薪酬体制，使之更能充分发挥人员的主观能动性；

3、集中优势资源聚焦样板市场；

4、注重品牌形象的塑造。

以上就是对上半年的工作进行总结，在下半年的工作中，我们有信心把白酒销售做得更好！

## 下半年个人思想汇报篇八

### 一、指导思想

以全面落实科学发展观为指导，以实现个人价值与企业价值的和谐统一为最高宗旨，以转变观念为突破口，积极融入企业和谐发展的历史进程中；以加强学习为根本，加速提升岗位技能水平；以遵章守纪为重点，努力确保人生安全无隐患；以勤奋工作为主攻方向，树立刻苦钻研的敬业精神；以拓展兴趣爱好为追求，不断提升个人综合素质。以崭新的战斗姿态，崭新的精神风貌、崭新的工作作风促进企业实现建设精品化矿井的战略目标而努力奋斗。

### 二、工作目标

一、转变观念，明确奋斗目标。

(一)加强认识，转变工作角色。

面对当今世界严峻的经济形势，今年当务之急必须做到“一个转变，一个认清”，即转变工作角色，认清工作形势。为此，一方面要加强认识，提高意识，要从大局意识出发，站在可持续发展的高度上，牢固树立“三百六十行，行行出状元”和“既来之，则安之”的观念，警惕“今天工作不努力，

明天努力找工作”不良后果;另一方面在思考问题,处理事情时,必须跳出以前的思维方式,摆正自己的位置,树立全局意识,切实转变工作角色,积极融入企业发展的大潮中。

## (二) 实事求是,重建职业规划。

目标就是方向,有了前进的方向就有了奋斗目标。因此,一方面要本着实事求是、适当超前的原则,重新建立职业发展规划,制定出未来三年的发展目标,然后将三年发展目标逐年、逐月进行分解,让自己对职业成长有一个清晰的目标,随着目标的攀升与实现,努力实现因能择岗、因长择业,因绩提升,促进综合素质的不断提升;另一方面要把目标植根脑中、牢记心中、常念口中,从而使自己目标明确,不断鞭策自己,并力争做到三月一回顾、半年一小结、一年一总结,确保目标不流于形式,促进各项目标顺利进行。

## 二、加强学习,提升个人素质

### (一) 加强思想政治学习。

一要加强邓小平理论、“三个代表”重要思想和科学发展观的学习,运用马克思主义的立场、观点和方法来端正自己的世界观、人生观、价值观,在学习贯彻的深入、深度和深化上下功夫,增强贯彻唐安煤矿各项政策、文件和规章的自觉性和坚定性。

二要积极投入到企业打造本质安全型矿井,建设现代化精品矿井,争做自主保安型员工的大潮中来,围绕企业创建和谐矿区的目标,积极进行个人品德教育活动,进一步加强职业道德、社会公德、家庭美德和个人品德的教育学习,努力强化自己的敬业精神,不断提升个人修养和岗位奉献精神。

三要积极抵制不良社会风气的侵蚀,树立敢于同落后思想斗争的勇气,培养健康高雅的生活情趣,努力维护唐安煤矿积

极健康、安定祥和、融洽和谐的生动局面。

## (二)始终牢记安全教育。

强化决不违章蛮干、向三违隐患宣战，认真圆满完成生产任务；要积极通过煤矿的“井下文化长廊”、“安全知识考试”、警示案例教育以及班前会等一系列卓有成效的教育活动来宣传教育强化安全生产意识，促进自己由“要我安全”到“我要安全”的自觉转变，争做一名优秀的安全型xx员工。

## (三)强化岗位技能学习。

岗位技能是企业员工发展的生命线。要做一名合格的员工起步必须加强和提高自己的岗位技术水平。

同时还要充分利用业余时间自学充电，真正做到干中学，学中干，活到老，学到老，逐步培养终身学习的良好习惯。

## 三、勤奋工作,积极回报企业。

立足本职,踏实工作不仅是员工回报企业的最根本方式,而且也是员工责任意识的重要体现。是一个企业,同时也是一个事业,做事业先做人,做人和做事是一致的,做人和做事,要对得起社会,对得起企业,对得起自己的良心。

是一个发展中的企业,它为员工铺设了成长的道路、搭建了成才的平台、奠定了成功的希望。因此,只有踏实工作,才能创造业绩,只有艰苦奋斗,工作才会不是一句空话。无论在任何时候都要坚持刻苦钻研、勤奋工作,都要坚持谦虚、谨慎、不骄、不躁。不论什么时候都应以饱满的热情,充沛的干劲投入到生产工作中,切切实实履好职,踏踏实实干好本职,常怀感恩之心,这样才能推动企业和个人实现和谐健康发展。

#### 四、拓展领域，实现个人价值。

自我价值与社会价值相结合，是人的社会本质的必然要求。只有个人为企业多做贡献，才能更多获得企业的尊重和满足，才能更好的实现自我价值。

目前，深化改革和强劲发展为我们实现人生价值创造了难得的发展机遇，创建现代化精品矿井的热潮为员工施展个人平台提供了广阔的发展平台，我们要本着对岗位高度负责的态度，紧紧抓住发展机遇，充分施展个人才华，真正以朝气蓬勃的精神状态创造性的做好自己的本质工作。

因此，首先要密切关注发展、及时了解信息，通过网络、报刊、电视等新闻媒介，敏锐把握各项方针政策动向，保持工作的主动性。

其次是要树立高尚的品格，做到眼界宽广、胸襟广阔、淡泊名利、甘于奉献、坚持原则，努力展现“人人代表形象，处处体现风采”当代矿工的良好风貌。

三要充分挖掘个人特长，积极参与企业文化宣传工作，并在方针政策、规章法纪、制度程序范围内，为提高工作效率、工作质量，工作方法等方面积极作出新的探索，在自己的工作岗位上创造性地开展工作，积极参与煤矿的各项历史进程，不断丰富自己的知识结构和才干，努力实现个人价值和企业价值的完美统一。

平凡的事业承载新的希望，宏伟的目标开启新的梦想。面对新的工作、新的挑战，新的起点、新的机遇。我相信：有唐安煤矿各级领导的正确领导，有广大工人师傅的教育和帮助和自己的不懈努力，我一定会成为一名优秀的xx员工，唐安煤矿也一定会在建设精品化矿井的伟大进程中不断开创辉煌而灿烂的美好明天！

## 下半年个人思想汇报篇九

为了进一步强化依法治教的观念、深入贯彻执行两个法规和国家各项教育方针政策，认真执行教育局的工作精神，全面实施对幼儿的素质教育，促进幼儿身心健康发展，为幼儿的终生发展打下良好的基础，以提高保教质量为中心，加强队伍建设，提高教工素质，充分展示敬业、团结、务实、创新的园风，营造求实、创新的教科研气氛，力争在本学期使幼儿园顺利通过\_\_省教育现代化先进县的验收。

### 二、工作目标

全力以赴做好创建\_\_省教育现代化先进县幼儿园的各项工作，争取通过省、市领导及行家对我园的验收，使我们跨入\_\_省教育现代化先进县的行列。

#### (1) 幼儿发展目标

孩子们愿意并喜欢上幼儿园，能充分感受到爱和自由，能大胆表达自己的意愿，学习和同伴友好相处，并学习照顾自己，照顾周围的环境，愿意学习新的知识，并敢于尝试，不怕失败。养成良好的卫生习惯、文明礼仪、行为规范。

#### (2) 教师发展目标

让每一位教师拥有健康、平和、阳光、积极的心态，关爱每一个孩子，关心每一位同事，关注每一名家长，在工作中体验快乐。强化教师的目标管理和自我管理，实现幼儿园常规工作的自动化、规范化和精致化；开展读书、笔会、演讲、谈心活动，加强教师岗位培训，让每一位教师在工作中提升自己的专业素养，在学习中进步，在工作中发展。

#### (3) 幼儿园发展目标



管理规范、服务到位、质量提升，生源俱增、幼儿快乐、家长满意、社会赞誉。

### 三、工作措施

#### (一)园务管理：科学管理、提高效益。

(1)办园思想：依法治园，严格按标准收费；依法治教，注重行风建设。幼儿园一切工作以促进幼儿发展，促进教师成长，推动幼儿园发展为工作的出发点。

(2)管理方式：以人为本，刚柔并重。以开放而弹性的管理，灵活而务实的作风激发教师工作内驱力。

(3)师资建设：通过不断完善竞争激励机制，促进教师能力、素质、知识结构的提升，更好地促进幼儿园的发展，多途径促进青年教师快速成长。主要方法有：一是充分发挥骨干教师的传、帮、带、模范带头作用；二是园本培训有的放矢，促进成功；三是加强对话与交流，鼓励优势互补，互相合作，共同提高。

(4)家长工作：宣传与沟通并举，引导与合作并重。召开不同类型的个性化家长会，争取家长的支持配合，继续做好家教讲座，提高家长的满意度，提高社会的信誉度。

#### (二)教改教研：立足实际，大力提升。

工作重点：全体教师围绕目标加强协作，酝酿较高组织智慧，大力提升个体教育能力，把全体教师的教育教学水平提升到一个新的档次。

思想上：教研合一，教中有研，研不离教，教师一要咀嚼消化有关理论，二要厚实实践基础，教师要根据新的基础教育理念来审视和反思自己的工作，自觉地规范自己的教育行为，

理性地构建自己的教育观念。

实施中：在存精、吸纳、创新的总原则下，教师要提高教育艺术，积累教育智慧，互动策略和技能技巧。工作不流于形式，不浮于表面，不任务意识。

### (三) 优质服务，提高素质

1、依据依法办园的思想，加强班级、幼儿园物品的管理工作。

2、强化安全意识，安全第一，警钟长鸣，细化安全工作岗位责任制，防患在先，每天一小查，每周一大查，定期检查。

3、做好保健卫生工作，做细做实，严格规范。注重消毒，防病的过程工作，采用多种形式向家长宣传防病知识，积极做好预防传染工作。