

最新半年个人工作总结(精选8篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。相信许多人会觉得总结很难写？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

半年个人工作总结篇一

本人在思想上牢固树立以连为家的思想，保持高度的稳定，团结在党支部的周围，积极搞好全班人员的思想工作，我个人作为党员。各级参加，并且从中查找自身存在的不足，确体政治上合格，一年来，我带领全班积极参加连队的政治教育和政治教育和理论学习，积极学习高科技知识，我自身自学电脑，并且收到了良好的效果。全班人员的思想基本上保持稳定，没有任何事故的苗头，真正做到了连队所提出的要求，本人也能够从思想上提高认识，把握住人员的思想状况，了解本班战士想什么，做什么，在哪里，需要什么，也起到了良好的促进作用。

在连队首长的领导下，带领全班完成了华考本站及自己的职责去要求自己，堵塞了自身在服从管理上的漏洞，保证了管理的正规化。通过近一年的管理情况来看，确实也反映出自身的能力有待于进一步的加强，全班人员在服从管理上也是摆在我班长面前的现实问题，在连队搬回之后，在全班人员的管理上引发了我个人的思考，针对人员思想消极悲观，干好干坏一个样，干与不干一个样的现象，我认为，我班长的管理能力应该反_反_，要确实的把全班人员的积极性，创造性调动起来，使之更好的为连队服务。

1、思想上有放松现象，在大项任务面前，有畏维情绪，（主要表现在工作多，任务重的情况下）

- 2、履行职责上缺乏雷厉风行的工作作风，存在老一套的思想
- 4、在班长的组织指挥上，缺乏坚定性，存在手软现象，
- 5、在党员发挥作用上还有待于进一步加强，
- 7、对全班人员的管理上在漏洞，没有真正深入战士中去。

以上的我一年来的工作述职，取得的成绩只能代表过去，在明年的工作中，我将吸取经验教训，争取把各项工作完成得更圆满、更彻底。以及自己的职责去要求自己，堵塞了自身在服从管理上的漏洞，保证了管理的正规化。通过近一年的管理情况来看，确实也反映出自身的能力有待于进一步的加强，全班人员在服从管理上也是摆在我班长面前的现实问题，在连队搬回之后，在全班人员的管理上引发了我个人的思考，针对人员思想消极悲观，干好干坏一个样，干与不干一个样的现象，我认为，我班长的管理能力应该反_反_，要确实的把全班人员的积极性，创造性调动起来，使之更好的为连队服务。

半年个人工作总结篇二

回顾这半年来的工作，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。

加强自身学习，提高业务水平由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己半年来还是有了一定的进步。

经过不断学习、不断积累，已具备了办公室工作经验，能够

比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，经过半年的锻炼都有了很大的提高，保证了本岗位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。

加强培训工作，提高员工的整体素质。一流的企业需要一流的人才。要成为地区领先、管理先进的公司，就必须有一支素质较高、结构合理、技术过硬的人才队伍。公司在全面落实集团人力资源发展规定的基础上，把合适的人才用在合适的岗位上。

制定出了科学的培训机制，激发员工的学习动力。将培训作为一种奖励办法，奖励对公司有突出贡献的员工和业控制车间生产安全及卫生。为了提高车间的生产安全和清洁状况，在下半年生产管理方面一定按照公司的各项规章制度认真执行，高举公司发展理念、坚守公司发展思路、增强服务意识、团结协同各部门努力完成下半年指标，使车间的各项工作做的更好！

1、树立安全生产责任意识。把安全工作真正放在了首位，放在了心里，把过去嘴上讲安全变成了现在心中想安全。形成了安全工作天天讲，人人抓的良好局面。

2、切实做好班中巡回检查工作，对生产设备的运转情况，对生产设备各系统进行巡回检查，以便及时发现异常情况，采取措施消除隐患，排除故障，防止事故的发生。

3、严格执行交接班制度，要求交接班人员必须面对面将生产、安全等情况交接清楚，做到不清楚就不交班，不接班，防止因交接班不清楚而危机生产安全。

4、定期对设备进行维护保养，随时检查设备的运行情况及润滑油补加。

5、严格穿戴劳动保护用品，保护自身的安全健康。确保安全生产。提高物资的使用率，能维修的坚决不允许扔掉，能更换局部的决不更换全体。最大限度的提高设备零部件的使用效率，杜绝了浪费现象。严格执行物资领取审批手续，有车间主任签字审批，班组长签字领取，用在哪、干什么作了都要标明，备注检修项目的应当交旧领新。从细节抓起从小事做起，要求全体员工养成、随手关灯、下班前关闭电脑，杜绝浪费，从自身做起。

半年个人工作总结篇三

一、完成情况

- 1、耕整地机械1479台套/442.26万元；
- 2、收获机械21台套/25.09万元；
- 3、动力机械155台套/264.44万元；
- 4、排灌机械2122台套/108.18万元；
- 5、畜牧水产养殖机械492台套/24.25万元；
- 6、收获后处理机械702台套/22.16万元；
- 7、播种机械1台套/0.3万元。

二、主要做法

一是成立领导机构。为了把今年的农机购置补贴工作圆满完成，县委、政府领导高度重视，及时成立了农机购置补贴领

导小组，组长由主管农业副县长担任，副组长由县委农工委主任和农业局局长担任，各相关单位负责人任成员。领导小组办公室设在县农业局。

二是强化领导、落实责任。我局要求全县农机部门要提高认识、加强领导、落实责任、健全制度、密切配合、精心组织，确保农机购置补贴工作落到实处，让农民真正得到实惠，让政府放心、农民满意。各乡镇相应的成立了实施农业机械购置补贴项目领导小组，并将项目任务分解到乡镇，使项目任务明确，责任落实。

三是加强宣传、政策公开。要实施好农机购置补贴，首先要宣传好，把政策和方法交给群众。一是利用“3.15”送科技三下乡活动，向群众宣传购机政策、展示机具实物、发放宣传资料。把党的惠民政策宣传到千家万户。二是在县农业局单独设置了农机购置补贴专栏和政务公告栏宣传农机购置补贴政策。做到正确引导、充分尊重农民购机的自主选择权，做到操作规范、阳光、透明。三是农业局还印制了2万份《农机购置补贴宣传指南》，及时下发到各镇乡，真正做到家喻户晓。四是各镇乡农机部门通过召开动员会、广播电视宣传、专栏及横幅广告、等多种形式，将农机购置补贴政策、办事程序、联系部门及电话等告之农民群众，有利于项目实施和社会监督。

- 1、购机者身份是否真实；
- 2、补贴金额是否符合政策；
- 3、补贴机具是否及时到位；
- 4、补贴机具是否符合质量要求；
- 5、乡镇是否将申请购机的农户名单在镇、村张榜公示；

- 6、补贴机具是否编号、喷号；
- 7、三包服务是否到位；
- 8、有无不法商贩套购和转手倒卖等现象。
- 9、征求购机者对补贴政策的意见或建议。

检查方式：镇乡农机站到购机户家中实地检查，县级农机部门和财政局进行随机抽查。同时，县农业局要求各乡镇的分管领导高度重视，及时组织有关人员在规定的时间内，认真搞好这次检查，检查时必须做到“三实”和“三见”即：实名、实机、实地点；见人、见机、见证件。检查中发现的问题，准确真实的作好记录。

半年个人工作总结篇四

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，克服很过问题，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。

以上是我对20xx年上半年的工作小结！

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！

半年个人工作总结篇五

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。

私家花园养护费50386元；光纤使用费xx元；预存水费1740元；有线电视初装费450元；燃气初装费3300元。

半年来，通过不断学习和不断积累，思想认识上还是工作能力上都有了较大的进步，已具备了客服中心工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，经过半年的锻炼都有了很大的提高，保证了本岗位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。

- 1、加强业务知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益。
- 2、进一步加强客服中心的日常管理工作，明确任务，做到严谨有序。
- 3、结合实际情况，多从细节考虑，紧跟领导意图，协调好内外部关系，多为领导分忧解难。

半年个人工作总结篇六

受全球金融危机影响，从去年下半年开始，我国经济发展形势急转直下，对刚刚投产的我厂来说更是雪上加霜。面对前所未有的困难，我厂干部职工也曾一度出现过信心不足、悲观失望的情绪。针对这一情况，厂党总支认识到，要想渡过难关，必须统一全厂上下思想，树立战胜困难的信心，为此在全厂干部职工广泛开展了提合理化建议活动，大家纷纷建言献策，找到了从内部挖潜来战胜困难的突破口，形成了全

厂上下勒紧裤腰带过紧日子的共识，建立了战胜困难的信心，为完成上半年的生产任务奠定了坚实的思想基础。

大幅度降低。同时培训、组建了内部维修力量，大力开展修旧利废，半年修理费比计划减少支出46.5万元。

清退外聘人员，原由外聘人员承担包装、维修、绿化等工作全部由本厂职工承担，上半年比去年同期节省零工费开支 万元。

严格加强对管理费用的控制，管理费用比计划少出140万元，其中车辆费节支65863.79元、应酬费节支3593.8元、办公费节支2912.8元、绿化费节支15005元、销售费用比计划节支38.5万元。

现场管理是一项常抓不懈的工作，为促使管理上水平、上台阶，在原有现场管理基础上，制定和完善了现场管理方案、考核方式、检查方式等内容，并对办公、生活、生产现场等进一步明确了责任分工，每周定期组织人员进行检查，并将检查结果在板报公告，检查结果与部门薪酬挂钩，极大的提高了职工搞好现场管理的积极性。目前全厂基本消灭了跑冒滴漏，工作现场和生活现场干净整洁。

半年个人工作总结篇七

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

根据计划安排，对半年来的工作开展情况进行总结。在党委支部的正确领导下，自己能够安心本职、兢兢业业、任劳任怨、精益求精，全身心投入到每一件工作中，完成好各级赋予的各项工作任务，现将履职尽责情况汇报如下。

（一）理论学习不放松。打铁还需自身硬，对待学习一刻不得放松，一旦放松，如逆水行舟，不进则退，因此始终坚持

严格落实理论学习制度。积极参与各级学习辅导，主题教育授课不缺席、认真听、深思考，反复琢磨深入理解，以期灵活运用到日常工作中，支部组织的日常教育、党课培训从不放松、持久受教，因临时任务缺课的内容及时补上，量身制定个人学习计划，随书注记心得体会，每月撰写学习体会，每季度汇报学习情况。

（二）技能评定准备足。根据个人情况，今年需要进行业务技能评定，为了取得良好成绩，年初即积极准备。对照去年评定内容，逐一课目、逐项内容进行重新学习、回炉重铸，坚持每周对xx□xx□xx□理论知识□xx等内容过一遍，记录常错易错题形成错题库，有针对性的反复记忆，逐一攻克，清零见底，对以前学过但难度大、遗忘多的课目，集中精力进行攻关，一周内就将难点课目重新拾了起来。

（三）科研创新紧跟上。以解决工作中装备、技术实际困难为出发点，找问题、寻思路、求创新，积极开展科研创新。作为项目负责人申请《xx设计研究》科研项目1项，反复修改10余次，待反馈审批结果；参与申请《xx系统设计》维修科学研究与改革项目1项，共同研究系统设计具体细节，多次修改申请书；撰写理论文章《xx的几点思考》、《一种便携式气动多功能清洁工具设计与制作》和《对xx的思考与探究》3篇，向□xx□投稿2篇，上报机关作为研究成果1篇。

（四）修理业务盯得牢。修理工作是我们的主责主业，全身心投入到修理一线，与修理工面对面、手把手，拆解机构部件，研究故障问题，试验性能状态。接到待修设备x台，对承担的xx□xx□xx部分进行修理，排除修理故障x个，完成x台，已交x台；5月开展车辆设备保养维护，组织全体人员对x台车辆装备检修保养，对x台（套）机具设备进行保养，所属装备、设备性能得到了较好恢复。

（五）风气监督尽职责。担任风气监督员一年半以来，始终坚持对单位敏感事项、基层风气建设多看多问多听，对风气情况全程监督，做好纪检监察的千里眼顺风耳。坚持每周碰头每月总结，坚持敏感事项全程参与全程监督，每周轮流监督伙食菜品的供应，保证分量足、品质好，对外包超市定期监察与随机暗访，看有没有价格偏高、过期变质商品，与一线员工面对面，深入末端了解困难矛盾、意见建议，参与党委支部各项敏感事项的处理和决策过程，监督是否公平、公正、公开处理各项事务。

（六）廉洁自律原则强。作为一名干部党员，我严格遵守党纪国法；

作为一名军人，我以服从命令为天职。一直以来，我坚持从严要求自己，始终牢筑思想防线，从严格遵守部队条令条例和各项规章制度抓起，坚持一日生活制度，落实安全管理和安全保密制度，每天坚持体能训练，保持良好的身体素质和强健的体魄。始终坚持严谨的工作态度和务实的工作作风。与人交往，尊敬领导、团结同志、宽以待人，不斤斤计较、不争风吃醋，关心爱护需要帮助的人，营造和谐的人际关系。

从半年来的工作开展情况看，自己还有不少问题，需要下力进行整改。一是在工作筹划安排摆布上还需进一步加强。一方面，对大项工作统筹安排还存在思考不细、部署不全的现象，没有能够将场地、技术、人员等因素充分利用足，另一方面，对紧急工作和多项工作同时开展时，还有决策犹豫、摆布不开的现象，越是紧急的工作越要思考清楚，安排布置妥当，力求一遍高质量完成，越是多项工作存在矛盾冲突的时候，越要厘清关系、分清主次，确定优先顺序，依序先后处理，对冲突的方面相互避让，妥善避开。二是在工作韧劲久久为功上还需进一步加强。当下能完成的工作，完成较好，跨度长周期长贯穿全年甚至需要几年完成的工作，有时出现起初热乎一阵子，慢慢冷了忘了的现象，干工作长劲韧劲耐住寂寞的劲不够，工作划分、阶段完成、步步推进的方法掌握不好。三是工作标准精品意识还需进一步加强。干工作图

机械完成应付差事的现象有时还存在，对细小琐碎无技术含量但耗时耗力的工作看不上不愿干，只求完成即可，对难度大任务重的工作存在畏难情绪，等靠寻求帮忙思想还存在，干一项工作就出一件精品的意识还有欠缺。

根据工作任务，下一步继续在以下方面干好本职工作。一是继续加强理论学习。学习要保持持之以恒的韧劲，下半年，继续积极参与各类教育，完成自学书目，撰写心得体会，力求形成自己的学习感悟和更深认识，同时，加大军事职业教育平台的使用，利用该平台对抽象难懂的专业知识重点突破，提升专业能力水平。二是继续强化业务训练。业务训练不容放松也不能放松，按照训练计划，充分准备、精细组织、注重质效，严格开展下半年的业务训练，对上半年有遗漏的课目补训补考，不断提高训练水平。三是继续搞好设备修理。下半年的修理任务很繁重，按计划还有x台待修设备，部分专业修理能力还偏弱，下半年还需要加大攻坚力度，投入更多精力在修理一线。四是继续做好风气监督。风气监督是融入日常、做在平时的工作，下半年，继续在坚持制度落实、深入基层一线、监督敏感事项上下功夫，监督风气情况，维持好风清气正的良好形势。

;

半年个人工作总结篇八

__年4月在公司领导的支持和提拔下，因为客户量的增加以及一些繁杂的客户服务解释工作，任客服部主管一职，当时对于我的工作职责范围没有一个准确的定性方向，一开始自己也是因为个人能力有限，初期工作干的不是特别顺畅，在此非常感谢_总在我的工作上给予了很大的支持和肯定，使我自己能够尽快的进入工作状态。

20__年3—4月主要工作重点是一期客户合同备案前的更换工作及一期户型变更后给客户的解释确认工作。

20__年5—6—7月主要负责了商铺户型面积价格的确定，以及商铺销售工作的开展。

20__年8—9月主要工作重点是二期合同的更换及附带商铺的销售工作。

20__年10月做了一些交房前的准备工作及房屋内部工程摸底的工作。

20__年11—12月主要就是一期客户的交房工作

1、在销售过程中，销售部与工程部之间的相互协调及沟通工作，在该项工作方面也得到了工程部施总工和赵部长的积极配合与支持，在此也表示对他们的感谢。

2、本人负责的另一项日常工作就是退房客户的接待以及退款手续的办理工作，至目前为止已办理退房客户45位。

3、完成_总临时安排的一些工作。

二、工作当中存在的问题。

1、在工作上普遍做的都不够细致，虽然领导经常强调要做好细节，但是往往有些工作做的还是不到位，不够细致，给以后的工作带来很多的不便及产生很多重复性的工作，严重的影响了工作效率，这个问题小到我自己个人，大到整个公司都存在这样的问题，今后在工作过程当中，一定要注意做好每一个细节。

2、工作不找方法。我们做的是销售工作，平时我们应该灵活的运用销售技巧，同样在工作当中也应该多去找一些方法。

3、工作不够严谨。回想过去的工作，有好多事情本来是一个人可以解决的，偏偏要经过几个人的手，有些问题本来应该是一次性解决的，偏偏去做一些重复性的工作，在今后的工作当中一定要把问题多想一想，多找方法提高自己的工作能力。

4、提高工作效率。我们是做客服工作的，不管是从公司还是个人来说，做事必须讲究效率，要言必行，行必究，在过去的工作当中我们面对一些比较棘手的工作往往拖着不办，结果给后面的工作就带来了很大的难度和很多的工作量。所以作为明年的工作我们应该抱着有一个客户咱们就处理一个客

户，一个问题咱们就解决一个问题，改变过去的拖拖拉拉的工作习惯。把每一个工作都实实在在的落实到位。

20__年的结束对于我们来说并不代表着工作的结束，而是一个新起点的开始。因为我们的工作在来年面临着更严峻的考验，充满着挑战。__年公司的销售可以说是很不错，基本上完成了公司__年制定的销售任务，但是在最后的工作当中，因为时间的紧迫以及工程滞后的原因导致一期的交房工作进行的并不是十分的顺利，在此同时对公司的形象、美誉度造成很大的影响，将之前我们花费了很大的精力打造的品牌形象破坏。

这将对以后3期住宅及商铺的销售带来一定的影响，同时再伴随着因受全球金融危机影响，房地产市场持续低迷这样一个状况，客户目前大多抱着持币观望的状态，投资者也变的更为谨慎，再加上普遍风传的降价风潮都给我们20__年的销售工作带来了很大的困难。所以在这个时候我们更应该强硬自身，提高自己的思想认识，增强全局意识，加强服务理念，从我个人角度出发，服从公司的安排，严格要求自己。