

2023年防雷公司上半年总结(精选9篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。什么样的总结才是有效的呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

防雷公司上半年总结篇一

三个工作主题：世博、稳定、改革

二项重要工作：企业文化提炼——统一思想

发展战略调整——明确方向

五个完善：针对桥隧路桥设施管养

六个突破：针对企业经营管理

一个目标及三个主题：

稳定改革世博年：稳定为中心，夯实公司管理基础，提升综合竞争能力

指令性改革过程中力求上述二个稳定：

迎世博、保世博工作稳定有序推进。

以传承为基础，以改进为手段。

二项重点工作：

先进的企业文化是企业的核心竞争力。现有企业文化在其内

涵和外延上进一步深化和拓展，“四越”精神必须发扬，但要脚踏实地，不搞空中楼阁。提炼出内部员工、外部社会和顾客对公司切身感受的企业文化，广大员工共识并付诸于行动的企业文化，这样上下才能步调一致，共克时限。

培植企业文化：六道法：知道、明道、悟道、行道、修道、传道，不断培育、完善、提升、实践，大家建设企业文化，建设大家的企业文化。大家应成为企业文化的悟道、行道、修道和企业文化的修道士。

1、通过企业文化大讨论，以达到统一的思想、教育员工、净化环境、内聚人心、外树形象、激励辐射之目的。

2、梳理企业价值观、企业精神、经营理念、企业定位、企业品牌、完善并明确相关能使广大员工予以接受的具体内容。

1)、学习文化：以提高人的学习实践能力为核心，创建学习型企业，强调“系统思维和创造思维根源于知识及知识灵活运用和潜能及智慧的开发”，注重企业学习氛围的培养和学习能力的营建，将学习个融入到企业的管理中，把它当作一个系统，找出企业关键的知识资产，将其组合加以管理，建立鼓励学习和知识交流的环境。同时，加强员工各类分层综合培训，提高员工综合素质。不持续学习（文化知识、科学理论、处事技能）、终生学习（退休后上老年大学）、相互学习（三人行，必有我师。学他人之长。）、多种类型学习（理论、文化、技能、观察思考、讨论思考、讨论研究、方法改进过程中）。

防雷公司上半年总结篇二

（一）、知识管理

20xx年根据集团知识管理积分办法，结合公司实际，调整了公司原有的km推进考核评价方案，新的积分卡更加注重考核

结果量化、过程导向化、知识创新化。通过近半年的施行，达到了较好的效果。

数据回顾：

(1) 20xx年集团知识管理考核积分卡(截止5月)

说明：截止5月，集团平均分为87分，90分以上的有25家；80分以上的有34家，最低分为57分；并列100分的有14家(包含集团职能部门)，黄石公司集团并列第一，华南第一。去年同期排名43名。

(2) 20xx年集团知识管理考核——个人积分

说明：员工平均积分年累计为18.85分，排名前列。

(3) 20xx年集团知识管理考核——频道点击

1、培训覆盖面力求100%

20xx年，集团调整了考核要求，形成了以cko频道为核心的考核机制，重点关注各工厂的频道点击、员工积分，同时也调整了cko积分办法。对此，公司也作出了相应的调整，并在3月至5月对各部门进行相关培训。通过培训，使员工明白怎样可以提高积分、怎样推荐、怎样点评、怎样使用审批流程等。各部门通过培训，km推进氛围较好，员工自觉使用km工具并达到可喜成果。

2、组织成立项目小组

3月成立qc小组，主要围绕“如何提高km积分卡在集团的排名”展开项目攻关。4月召开项目启动会议，明确责任人及活动分工。每月回顾总结，遵循pdca原则达到预期目标。通过项目攻关，我们规范了推进要求，解决了每月存在的不同问

题。

3、迎接集团km现场审计

3月底，集团企划总部刘曾、张宇童两位老师来我司现场查核知识管理推进工作，高度赞扬了我司的km推进工作，认为我司亮点很多，值得兄弟工厂借鉴，特别是流程规范、流程效率高。本次查核我司成绩为99分，为第一批查核单位。

4、参加知识管理年会，黄石公司大放光彩。

4月28日，青岛啤酒第二届知识管理精英论坛与qc成果发布会在上海松江隆重召开，姜宏副总裁等公司领导及来自各业务单位及各职能部门知识管理和qc工作者200余人共同参加了此次盛会。

在本次大会上，黄石公司集体或个人共荣获4项荣誉，着实给力。

(3)、个人荣获集团“最佳知识管理专员”荣誉称号。

本次年会上，集团高度评价我司的km推进工作，通过交流学习，其他兄弟工厂也纷纷表示赞同我司的考核思路和推进思路，对我们的工作给予了充分的肯定。

(二)、现场管理

数据回顾：

20xx年，通过与部门班组的沟通，发现很多员工对6s推进有抵触情绪，认为“面积越大，做得事情越多，错就越多，考核就越严重。”这种情况无形中打消了员工的积极性，特别是生产部门员工认为与优秀无缘，索性放弃。针对这种情况□20xx年公司调整考核思路，引导员工“有做必有果”，班

组培训、班组自查、按时整改、完成会议决议等等要求纷纷纳入考核项目，改变以往只以检查结果作为考核依据的形式，让员工正真认识到“做得多、做得对就可以得分高”。

按照20xx年制定的推进思路，各部门积极开展部门或班组自查，周自查已经成为部门的习惯。各部门均形成以部门部长和部门6s推进员为核心的自查小组，按期查核一周内部门不合格事项并督办上周整改事项。各部门或班组6s推进氛围较好，例如综合部小车班成员主动开展季度现场管理回顾工作；生产部成品库较去年改观较大，现场面貌焕然一新；工程部制冷班、配电班、财务部收发中心等区域现场有条不紊，被评为“现场管理红旗班组”；班组会议学习现场管理推进技巧，回顾现场管理存在的问题。

3、“示范点”、“现场亮点”以点带面，提升员工积极性。

公司月度查核，部门主动上报，各部门纷纷打造部门班组现场亮点，例如包装部生产现场统一有序，标示规范的员工水杯、工程部锅炉班的小改小革、人力资源部物品定置管理等。班组示范点及亮点的宣传有利的推动了部门的管理工作，提升了员工的积极性。

4、引入“现场管理优秀部门流动红旗”及“现场管理部门警示旗(蓝旗)”管理策略，鞭策部门力争先进。

(三)、包装有效工时

数据回顾：

1、成立“包装有效工时”项目攻关小组，围绕课题进行项目攻关。3月成立“包装有效工时”qc项目小组，成员包含生产部、人力资源部及包装部成员。月度开展小组活动，按期回顾和总结月度推进工作，并解决存在问题。

2、包装部“有效工时”氛围较好，班组长学习有效公司的统计方法，有效工时数据评比落实到包装班组，班组成员每周可以查看有效工时数据。

3、有效工时管理工具指导生产，引导包装开班生产。按照生产部的生产计划，结合工时统计方法指导生产，包装部部门领导一致支持“开三班”生产。与20xx年同期比，产销量增长，生产人员减少，达到了“减员增效的”目的。

(四) □e-hr人事信息管理

e-hr人事信息管理为20xx年新增职责，通过半年的学习和实际操作基本掌握了相关要求和操作技巧。

1、员工自助查询。

2、积极学习新操作手册，月度erp维护正常，集团月度查核没有出现异常。

3、参加华南区域erp人事薪酬管理培训，考试成绩名列前茅，顺利取得结业证书。

1、深入一线不够，基础工作缺少根基。对基层员工的需求情况了解少，不能及时掌握他们的相关情况。

2、管理缺乏魄力。主要体现在考勤管理上，工作滞后，致使迟到、早退现象时有发生。

3、对精细化的管理理念和工作方法深刻的认识和理解。对集团推崇的较好的管理工具学习不透，研究不深，理解不全面。例如对集团包装有效工时的理解不深，导致hr绩效积分卡多次失分。

4、学习力还有待提升，关注面过窄，自己的学识、能力和阅

历与其任职岗位都有一定的距离，不利于工作的正常开展。

5、现场管理检查力度不够，常规性问题经常出现，对一些不符合项的整改跟进滞后，部门间的沟通还有待于加强。

1、知识管理

(1)、完善知识管理月度查核清单，梳理部门常规文档，建立km文档上传档案，按期查核文档上传的及时性。

(2)、总经理特殊门户的搭建。积极争取集团的资源，力争成为第一批试点单位，为公司高管定制专有的km门户。

(3)、进一步完善审批流程。

(4)、网上调查、时间管理模块的推进。

我们的目标：总结先进工厂的亮点，打造一流的知识管理团队，奋力跻身集团前12名。

2、现场管理

(1)、持续开展旺季综合检查。

(2)、部门6s专员培训学习，加强检查的能力。

(3)、编制办公室及部分生产班组现场管理示范图，要求部门管理人员比对图文规范现场。

3、有效工时管理

(1)、完善班组有效工时评比制度，充分激励班组员工。

(2)、规范员工考勤管理，跟踪数据统计，加强班组长对有效

工时的深入理解。

4□e-hr人事信息管理

- (1)、员工照片维护；
- (2)、按照集团要求维护培训信息等特殊信息；
- (3)、学习薪酬管理模块的操作。

防雷公司上半年总结篇三

- 1、及时、全面宣传贯彻公司政策，及各项规章制度，完成领导下达的各项任务。
- 2、有针对性地制定并组织实施市场宣传活动方案，对市场促销、费用及政策的使用情况进行核查与落实，发现情况及时予以上报处理。
- 3、通过全面的调研，发现市场机会点，并及时的有针对性拿出市场提升方案。
- 4、根据路由的走向来制定老楼居民开发方案。
- 5、联系政府的有关部门与开发商协调棚改区新建楼房的天然气管道入户安装工作。
- 6、加强自己思想建设，增强全局意识、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。

1、要在全县树立公司品牌形象：

- (1) 及时做好市场宣传的推广工作，联系各广告媒体，制定

出合理的广告价格。联系政府有关部门配合市场宣传的推广工作。

(2) 为达到保持市场开发的速度，预热商业户，攻克老楼居民的市场开发目标，首先要对的企业形象、品牌认知，专业实力，优质服务作正面的大量传播，同时重点配合老楼居民用户进行大量天然气产品的认知传播，最终达到消费者的认知与认可，接受天然气的市场开发目标。

2、加强政府关系：

与当地政府保持了一定的合作关系，政府能够支持管道燃气事业的发展。希望未来政府对管道燃气配套建设的支持性文件有所加大；由政府出面联系和协调新建棚改区开发商将燃气管道的初装费纳入到房价中或者代收初装费。在政府有关部门的参与下采取多种方式，灵活运用各项政策，逐步打开市场。

3、根据不同的客户采取不同的开发法式：

(1) 集体户：企事业单位效益普遍不景气，效益好的单位不多，企事业单位接受能力强。需要加强与集体户单位领导和小区物管部门领导的协调配合，抓住关键决策人和因素。

(2) 零散户：此类市场的开发属于无组织、无渠道的状态，完全形成了一对一的开发形式，开发难度最大。

(3) 商业用户：总体来看，县工业化水平不高，大型工业企业几乎没有。商业用户多为中小型酒店，商业户长期采用油、液化石油气作能源、燃料的作法在经济上又难以承受，取而代之，天然气也就成为商家重点关注的焦点，应该把天然气的优良特性及价格优势得作为宣传重点，开发潜力较大。

(1) 充实人员：由于今年是公司重要的一年，市场开发目标

的任务十分重大，前期市场开发部需要一名有工作经验，有能力的开发人员来帮助开发市场。由于开发任务重，客户的档案建立与管理需要一名对工作认真，仔细的文员来保管各项档案。

(2) 明确路由的走向：针对路由的走向来制定出明确的小区开发目标。尤其是老楼区的开发目标。

(3) 及时批复市场宣传资金

(4) 政府关系：由政府出面联系和协调新建棚改区开发商将燃气管道的初装费纳入到房价中或者代收初装费。

防雷公司上半年总结篇四

一、思想汇报

自进入20xx年以来，我部门成员认真完成工作，努力学习，积极思考，工作能力逐步提高。伴随着公司的成长，特别是我策划部门所参与的各项实际工作，我们都能够时时严格要求自己，做到谨小慎微。

此外，火车跑的快还靠车头带，年轻的我们参与着建设年轻的公司，无论从业务能力，还是从思想上都存在许多的不足。在这些方面我们都得到了领导的正确引导和帮助，使得我们的工作能力逐步提高，方向愈加明确。从而，对我部门乃至公司的发展打下了良好的基础。

我部门的工作内容，要求了我们必须不断的接收新思维、新知识，跟上时代的潮流。每一天对于工作或者说事业，每个人都有不同的认识和感受。自来到公司，同在一个办公室中工作，在思想上早已有了共通点。

首先是心态，态度决定一切，有了正确的态度，才能运用

正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，才能充分的体会到其中的快乐。通过实际工作中我部门各成员的分工合作，我们更加充分的认识到，只有对业务的努力探索和发现，找到工作的乐趣，才能毫无保留的为它尽我们最大的力量。可以说，懂得享受工作，才能懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

其次，是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。一年来投身到实践工作中的我们，能力再次得到了很好的锻炼与提高，两种能力也得到了很好地协调发展和运作。

三、主要工作业绩

1、开拓融资渠道

继续保持与工行、中行、平安、民生、中信、兴业及华能贵诚信托等金融机构的积极沟通，密切关注国家金融政策，并与**建设、**城建等大型企业建立战略合作意向。

2、项目推进情况

- (1) 编写《河北***项目及融资平台简介》；
- (2) 编写《***关于赴北京与**公司座谈情况的报告》；
- (3) 编写《河北省*****地块合作开发协议》；
- (5) 编写《***商住项目合作开发方案》；

- (6) 编写《***地块房地产开发价值分析报告》；
- (7) 编写《***开发改造项目可行性研究报告》；
- (8) 编写《***项目情况报告》
- (9) 编写***项目《销售包装策划建议方案》。

3、公司及部门建设

- (1) 制定《投融资部工作流程图》、《投资决策流程图》。
- (2) 编写了《公司投融资发展探讨》，初步确定了公司业务框架，即把***做为公司未来发展的支柱产业。
- (5) 编写了《公司金融服务业发展探讨》，对公司未来发展金融服务业业务初步探讨。

四、20xx年计划、展望

本着公司重点发展业务板块，为更好的完善公司整体业务结构，我部门明年将着力从发展**业务开始，逐步涉足于金融服务行业，实现公司金融业务起步，为公司进一步做大金融服务业夯实基础，积累经验。

公司开展金融服务业可更好的服务石家庄金融发展及实体

经济，保证更好的完成政府交予的政治任务，符合《20xx-2013河北省金融产业发展规划》及《河北省金融产业“十二五”发展规划》未来几年致力于合理规划河北省金融产业布局的总体要求。

公司计划发展***、***、***等金融服务业，但由于对开展金融业务风险控制、监控考核、发展环境等方面了解的不足，

急需建立、完善开展金融服务业的内部体系和管理结构，避免较大风险，积累行业经验。结合自身实际及河北省金融发展环境，经过斟酌比较，公司决定选择从担保行业开始，待取得一定成绩，形成一套投资、预算、监控、考核体系和管理模式之后，逐步发展其他金融业务。

公司将顺应金融行业发展规律，推动担保公司金融业务经营与管理实现专业化、规范化、市场化，着重秉承“规范、创新、协同”的经营管理理念，强化风险防控、创新管理方式，积极发挥与公司实业板块协同发展的优势，以优化企业机制、扩大企业规模、增强企业实力为重点工作目标，以预算、监控、考核为重要管理手段，在不断优化资产结构的同时，逐步提高担保公司的市场竞争力和影响力，努力打造值得信赖的金融品牌。

人力资源可持续发展机制奠定基础，使公司逐步发展成为实力较强的专业担保机构。

未来经济又好又快发展将为金融产业发展提供新的空间。近几年，我省经济规模不断壮大，呈现增长较快、结构优化、效益提高的良好态势。今后一个时期，我省经济将保持10%左右的年均增长速度，人口将保持千分之六的年均增长率，企业融资将逐步走向多元化，规模迅速扩大，为金融产业发展提供巨大商机。

省金融生态环境改善为金融产业发展提供了广阔的前景。省委、省政府高度重视金融工作，把发展金融业放在突出的位路，作为一个重要的主导产业来发展，打造新的经济增长极。在加强金融生态环境建设上，连续出台了一系列政策措施，强化诚信建设，化解金融风险，整顿和规范市场秩序，严厉打击各种逃废金融债务行为，为金融产业发展营造了良好的社会环境。

2、继续推进其他方面工作

(1) 加强信息收集，更为全面的掌握国家及地方针对房地产开发、开展金融服务的有关政策，准确把握投融资风向，提高项目策划水平，保障项目顺利实施。

(2) 夯实既有融资基础，继续开拓新的融资渠道，加强对商业性银行、信托机构及战略投资者的沟通。

防雷公司上半年总结篇五

按照国家局《五条纪律》要求，针对20xx年财经秩序专项整顿自查出来的薄弱环节，如扎账时间不规范、原始凭证不合法、资产管理不科学、财务收支不合规、核算不实、手续不全等问题，积极进行整改和自查自纠，进一步深化会计基础，完善财务管理体制。明年的重点要放在区局和基层网点，要规范会计核算、原始记录、财产清查的操作、传递、交接手续，落实资金、商品、资产的管理责任，强化内部控制，使管钱管账管物严格分工，相互核对，相互监督，防止经营活动中的失误差错，保障各财务环节安全运转，全面推动财务管理规范运作，通过专项整顿建立起规范、守法、诚信的财经秩序，确保在明年二至五月的省局复查和五月以后的国家局重点检查中全面过关。

2、财务集中实现一个“流”字

全省“集中财务、资金中心、电子商务”三位一体的信

息管理系统应用软件已由省局项目组完成，明年一季度将正式运行。该系统将统一会计科目与科目级次，统一固定资产折旧年限、方法，统一存货分类与单据格式，实现省局对分、县公司会计业务的跨单位审核、联查，直接进行预算表单的审批，为适应省局新管理方法的要求，我们将对目前的核算流程进行重组，资金每日上划，费用按预算按月核拔，与省局、网点上下联网，会计报账一天一报，财务、资金数据及时上传，让资金流、商品流、信息流实现数据共享，建

立“集中财务、分级控制、全面预算、责任会计”的财务管理体系。

一是零资金运营，零运营资金并非真的零资金，而是用尽可能少的流动资金推动企业的生产经营运作。明年由于省局要搞全省资金中心，企业资金帐户开在省行，货款按合同合同执行划帐，留在企业周转的钱将非常少，我们将尽量利用各种应付款、应交款、预收款、未交税金、未交利润等负债资金进行负债经营，实现零资金成本。

二是零库存管理，对各单位实行库存定额，超定额的单位将按超出比例扣减其经营得分，反之则增加得分，让库存定额与工资挂钩，促进各单位勤进快销，加速资金周转。

坚持费用管理“算、控、降”三字诀，算是全面预算，将费用按预算分解到各单位、各科室，按销量制定单箱卷烟的费用定额标准，销多少烟给多少费用。控是严格预算管理，超过预算的一律从个人月奖中扣回，实行“定额包干、责任到人、超支自付、节约奖励”的管理办法。降是按上年实际费用，每年下浮一定比例确定费用总额，进一步完善财务公开制度，逐项剖析费用成因，将费用与同期、与定额、与先进单位对比，通过分工明确，层层把关，促使各单位挖潜节支、堵塞漏洞。

一是摸清“家底”，开展全系统的“清仓、清产、清资、清债”活动，对现有资产存量进行认真细致的分析，找出潜在薄弱环节，组织整理各单位历年的会计档案，指导各网点会计基础达标，促进分公司的会计基础工作更上一层楼。

二是科学理财，学习聚财、生财、用财之道，在深度上从事后反映转变到事前控制、事后考核分析的管理会计上来，在广度上把会计核算和财务管理职能渗透到商品的进销存诸环节，推进会计电算化甩帐验收达标，使会计信息更加具有时效性和真实性。

结合财经秩序专项整顿要求，加强审计监督，审查各单位的资金、商品、财产、损益、收支是否真实合法，计算国有资产管理是否保值增值，审定各单位负责人的任期和介中完成的主要财务指标和经营成果，公正客观的评价各单位经营业绩，严格考核管理，严肃查处小金库、赊销挪用、潜亏挂帐、虚开发票等违规违纪行为，坚决抵制假凭证、假规范、假审计弄虚作假的作法，推动审计监督进一步规范化、制度化、透明化。

在思想素质上，通过学习《会计法》、《审计法》，强化会计人员实事求是，如实反映的工作作风，学习“两个务必”，加强会计人员艰苦奋斗、勤俭节约的理财作风；在业务素质上，学习财务、审计准则制度，税收法律法规，保证知法、懂法、用法、护法，学习行业、省局有关规定，保证依法理财、依法监督、依法审计，学习新的财务会计管理方法、微机操作技术，适应企业管理新形势发展要求，并定期对会计人员进行检查、考核、评比，评“理财能手”，全面提高会计人员素质。

防雷公司上半年总结篇六

猪年已经走了，鼠年已经到了。猪或许是懒惰着等待被吃的角色，鼠就要聪明的多。鼠是会屯粮的动物，在鼠年里，我想我也应该像一只聪明的老鼠一样，为自己屯一些粮，也为公司屯一些粮。

在去年的工作中，我是有些不足的，这些不足主要体现在我的学习能力上不足。不是我不想学习，而是我的学习消化能力跟不上我的工作所需的业务能力，我常常在一种“捉襟见肘”的业务状态下感到自己的愚笨。在去年里，我也花了很多时间去学习，但是那些学习现在看来却像是无头苍蝇一样的学习，让自己浪费时间还没有得到效果。在今年的工作中，我会针对此问题，通过与领导同事的沟通交流，让自己的学习更有效率，杜绝无用功再浪费鼠年的时光，要把鼠年的时

光都用来创造价值上！

今年我的工作计划还包括了多上门与客户沟通。在以往的工作经验中，我意识到“顾客就是上帝”这句话是一句真理，要想我们的业绩好，要想我们的业绩蹭蹭蹭的往上涨，那就得常与客户保持联系，保持良好的沟通和交流，从沟通与交流中了解顾客的所需，了解顾客现在与以往的不同在哪，了解他们时时刻刻在变化的需求，这样才可以保证自己的工作与客户的需求保持在同一水平线上。有了这样的`功课打底，今年的工作业绩不可能得不到上升，自己的工作能力也不可能得不到提高。

在上门与客户沟通的过程中，我计划利用好现在的社交网络，让客户们在一种不感觉被打扰的情况下，了解到我们的产品动态，让他们在潜移默化中对我们的产品产生信赖感。有了这样的信赖感，一到客户有了对这类产品的需求，他们就会首先想到我们的产品，不管我们的产品怎么样，他们都会愿意为之一试。后续的事情，则就是我们产品的质量了，我会时刻提醒着我们的产品部，生产出最优良的产品出来，让我们在向客户介绍的过程中，始终都可以自信满满的为我们的产品进行游说。

在鼠年的工作计划中，我还有做计划的是我们的执行力这一块。我感觉我们的团队执行力还不够好，特别是去年年底要给客户送准备过年礼品的时候，我们执行起来不仅缓慢而且质量也不是很高，影响了客户对我们的评价。在今年一定要改进过来，不给客户留下我们不够好的“把柄”！

防雷公司上半年总结篇七

一、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达万元以上(每件万元)。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到4.万元以上代理费(每月不低于1.万元代理费)。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

第三季度的“十一”“中秋”双节，带来的无限商机，给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《广东省商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《广东省商标》，承办费用达7万元以上。做驰名商标与商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到面，代理费用每月至少达万元以上。

二、制订学习计划。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进行调整我的学习方向来补充新的

能量。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给与我的支持。

三、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。我将尽我的能力减轻领导的压力。

防雷公司上半年总结篇八

雷电灾害是最严重的自然灾害之一。我县的雷电灾害近几年呈明显上升趋势，对经济社会发展，社会和谐稳定，尤其对人民生命财产安全构成严重威胁。为进一步消除雷电安全隐患，改善防雷安全环境，减少雷电事故发生，保障国家和人民群众财产安全，根据《湖南省安全生产“四大三基”三年行动计划》（湘安〔20xx-20xx〕湘安〔20xx〕1号）和《湖南省人民政府关于集中开展安全生产大检查专项行动的通知》（湘政明电〔20xx〕14号）文件精神，结合我县实际，特制定全县防雷安全生产专项整治工作方案。

为全面贯彻落实xxxxxx总理等中央领导同志一系列重要指示精神和中国气象局及省委、省政府关于集中开展安全生产大检查的有关文件要求，按照“全覆盖、零容忍、严执法、重实效”的总体要求，认真贯彻“安全第一、预防为主、防治结合”的方针，按照“政府统一领导、部门依法监管，单位全面负责”的原则，加强全县防雷减灾工作的领导，强化执法监督。进一步完善防雷安全生产责任制和责任追究制的落实，建立健全防雷安全隐患排查治理的长效机制，强化防雷安全设施，提高防雷安全水平，最大限度地消除雷击事故隐患，保护国家和人民生命财产安全。

通过这次全县防雷安全专项整治行动，消除重大雷电事故隐患，促进各级、各部门、各企业和全社会防雷安全意识的明显提高。争取用2-3年时间，努力实现防雷安全生产工作的规范化、制度化和科学化。

组长：秦永存（邵阳县人民政府办副主任）

副组长：王赛兰（邵阳县气象局党组书记、局长）

成员：李茂顺（邵阳县气象局党组成员、副局长）

朱建舟（邵阳县安监局党组成员、副局长）

领导小组下设办公室，办公室设邵阳县气象局。李茂顺同志任办公室主任，办公室成员由县气象局、县安监局有关人员组成。此项工作由领导小组办公室负责组织实施，各部门积极配合，齐抓共管。办公室负责全县防雷安全生产专项整治工作的总体安排，跟踪了解全县专项整治进展情况，协调解决防雷安全生产专项整治中的有关问题；负责专项整治情况的收集、汇总、梳理、通报、上报等工作；受理群众举报案件。

（一）石油、化工、烟花鞭炮及其他易燃易爆等危险化学品的生产、储存场所或者设施。

（二）学校、车站、宾馆、医院、体育场馆、住宅小区、影剧院等人员密集场所和露天大型娱乐设施。

（三）机关、企事业单位生产办公场所。

防雷公司上半年总结篇九

一、主要负责各项目部购入现金材料、挂账材料的统计审核工作。

二、为各项目部设计统一格式的统计报表，负责审核、监督各个项目部上报的'各种票据、报表的准确性。

三、负责各项目部出入库原材料及内调材料的归类、分项及

录入；建立材料消耗统计台帐。

四、负责各供货商挂账材料的数据统计、汇总、上报；做到准确无误。

五、负责各种现金材料采购报销及供货商应付账款的审核、签字。

六、负责原始凭证及基础数据资料的整理、装订、保存。

七、负责砂场柴油购入、使用的考核监督工作。

八、负责各工地设备的使用、管理统计工作。

九、每月7--10日，及时将上月各种统计数据整理汇总，上报公司总经理和主管经理。