

工作的年中总结(实用7篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

工作的年中总结篇一

初步设想20xx年在上一年基础上增长40%左右，其中一车间蝶阀为1700万左右，球阀2800万左右，其他2500万左右。这一具体目标的制定希望公司老板能结合实际，综合各方面条件和意见制定，并在销售人员中大张旗鼓的提出。为什么要明确的提出销售任务呢？因为明确的销售目标既是公司的阶段性奋斗方向，且又能给销售人员增加压力产生动力。

1、办事处为重点，大客户为中心，在保持合理增幅前提下，重点推广“双达”品牌。长远看来，我们最后依靠的对象是在“双达”品牌上投入较多的办事处和部分大客户，那些只以价格为衡量尺度的福建客户无法信任。鉴于此□20xx年要有一个合理的价格体系，办事处、大客户、散户、直接用户等要有一个价格梯度，如办事处100，小客户105，直接用户200等比例。给办事处的许诺要尽量兑现，特别是那些推广双达品牌的办事处，一定要给他们合理的保护，给他们周到的服务，这样他们才能尽力为双达推广。

2、售部安排专人负责办事处和大客户沟通，了解他们的需求，了解他们的销售情况，特别对待，多开绿灯，让客户觉得双达很重视他们，而且服务也很好。定期安排区域经理走访，加深了解增加信任。

3、扩展销售途径，尝试直销。阀门行业的进入门槛很低，通用阀门价格战已进入白热化，微利时代已经来临。公司可以

选择某些资信比较好的，货款支付合理的工程尝试直销。这条路资金上或许有风险，但相对较高的利润可以消除这种风险，况且如果某一天竞争激烈到公司必须做直销时那我们就没有选择了。

5、收缩销售产品线。销售线太长，容易让客户感觉公司产品不够专业，而且一旦发现实情可能失去对公司的信任。现在的大公司采购都分得非常仔细，太多产品线可能会失去公司特色。（这里是指不要外协太杂的产品如减压阀、煤气阀、软密封闸阀等）

以上只是对来年销售部的初步设想，不够完整，也不够成熟，最终方案还请各位老总们考虑、定夺。

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：千方百计完成区域销售任务并及时催回货款、努力完成销售管理办法中的各项要求、负责严格执行产品的出库手续、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，几年来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过几年的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。今年由于陕北系统内电网检查验收迫使工程停止及农电系统资金不到位，加之自

己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

工作中自己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，在接受任务时，一方面积极了解领导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。例如：、今年九月份，蒲城分厂由于承租人中止租赁协议并停产，厂内堆积硅石估计约吨、重晶石吨，而承租人已离开，出于安全方面的考虑，领导指示尽快运回分厂所存材料，接到任务后当天下午联系车辆并谈定运价，第二天便跟随车到蒲城分厂，按原计划三辆车分二次运输，在装车的过程中，由于估计重量不准，三辆车装车结束后，约剩吨左右，自己及时汇报领导并征得同意后从当地雇用两辆三轮车以同等的运价将剩余材料于当日运回，这样既节约了时间，又降低了费用。今年八月下旬，到陕北出差，恰逢神东电力多种产业有限公司材料招标，此次招标涉及以后材料的采购，事关重大，自己了解详细情况后及时汇报领导并尽快寄来有关资料，自己深知，此次招投标对我厂及自己至关重要，而自己因未参加过正式的招投标会而感到无从下手，于是自己深思熟虑后便从材料采购单位的涉及招标的相关部门入手，搜集相关投标企业的详细情况及产品供货价格以为招标铺路，通过自己的不懈努力，在招标的过程中顺利通过资质审定、商务答辩和技术答辩，终于功夫不负有心人，最后我厂生产的yhws-/型氧化锌避雷器在此次招投标中中标，这样为产品以后的销售奠定了坚实的基础。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户

对处理方案感到满意。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对厂生产的产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、安装。

依据厂总体安排代理产品，通过自己对陕北区域的了解，代理的品种分为二类：一是技术含量高、附加值大的产品，如kv避雷器、熔断器及限流式熔断器等，此类产品售后服务存在问题；二是kv线路用铁附件、金具、包弓、横担等，此类产品用量大，但附加值低、生产厂家多导致销售难度较大。

陕北区域大、但电网建设相对落后，随着电网改造的深

(一) 市场需求分析

陕北区域虽然市场潜力巨大，但延安区域多数县局隶属省农电系统，材料采购由省招标局统一组织招标并配送，榆林供电局归省农电局管理，但材料采购归省招标局统一招标，其采购模式为由该局推荐生产厂家上报省招标局，由招标局确定入围厂家，更深一步讲，其采购决定权在省招标局，而我厂未在省招标局投标并中标，而榆林地区各县局隶属榆林供电局管理，故要在榆林供电局及各县局形成规模销售确有困难且须在省招标局狠下功夫。根据现在搜集的信息来看，榆林供电局是否继续电网改造取决于省农电局拨款，原因在于这几年的改造所需资金由省农电局担保以资产抵押贷款，依该局现状现已无力归还贷款利息，据该局内部有关人员分析，榆林地区的电网改造有可能停止。

(二) 竞争对手及价格分析

这几年通过自己对区域的了解，陕北区域的电气生产厂家有二类：一类是西瓷厂(分厂)神电、交大、铜川荣鑫等，此类

企业进入陕北市场较早且有较强实力，同时又是省招标局入围企业，其销售价格同我厂基本相同，所以已形成规模销售；另一类是河北保定市避雷器厂等，此类企业进入陕北市场晚但销售价格较低□yhws-/型避雷器销售价格仅为元/支□prw-/销售价格为元/支，此类企业基本占领了代销领域。

(一) 依据年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在延安区域，一是主要做好各县局自购工作，挑选几个用量较大且经济条件好的县局如：延川电力局、延长电力局做为重点，同时延安供电局已改造结束三年之久，应做其所属的二县一区自购工作；二是做好延长油矿的电气材料采购，三是在延安区域采用代理的形式，让利给代理商以展开县局的销售工作。

(二) 针对榆林地区县局无权力采购的状况，计划对榆林供电局继续工作不能松懈，在及时得到确切消息后做到有的放矢，同进应及时向领导汇报该局情况以便做省招标局工作。同时计划在大柳塔寻找有实力、关系的代理商，主要做神华集团神东煤炭有限公司的工作，以扩大销售渠道。

(三) 对甘肃已形成销售的永登电力局、张掖电力局因年农网改造暂停基本无用量，年计划积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。

(四) 为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用途，以利代理产品迅速走入市场并形成销售。

(五) 自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(六) 为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

七、对销售管理办法的几点建议

(一)年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模凌两可的条款予以删除，年底对业务员考核后按办法如数兑现。

(二)年应在厂、业务员共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整出厂价格。

(三)年应在情况允许的前提下对业务员松散管理，解除固定八小时工作制，采用定期汇报总结的形式，业务员可每周到厂一天办理其他事务，如出差应向领导汇报目的地及返回时间，在接领导通知后按时到厂，以便让业务员有充足的时间进行销售策划。

(四)由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，年领导应认真考察并综合市场行情及业务员的信息反馈，制定出合乎厂情、市场行情的出厂价格，以激发业务员的销售热情。

20xx年的第三季度已经过去了，在这三个月的时间中我通过努力工作，也有了一点收获，有必要对这段工作有个总结性的概括。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心在这个金融危机大背景中协助孙姐把下季度的工作做的更好。下面我对本季度的工作进行简要的总结。

我是今年x月份到公司工作的，在来公司之前本人没有接触过炒货这类行业及销售的这方面工作，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边认识产品，一边摸索，遇到销售方面的难点和问题，我经常请教孙姐和同事。一起探讨决工作中所碰到的问题。通过不断的工作学习，了解同行业之间的信息和积累市场经验，现在对上海地区标超市场有了一个大致的认识和了解。通过对孙姐工作中与各门

店的沟通、交流中学习销售知识与客户交流的技巧，做到吸收与消化并为以后自己独立操作奠定应有的推销基础。

在三个多月的时间中，经过本辆车孙姐、吉哥和我共同努力，特别是孙姐的努力下，使我们单车的业绩推向高潮，同时我也取得了宝贵的销售工作经验。

第三季度单车销售指标为72万，实际完成销售额为89.6万。从销售业绩上看虽然实际销售额大大超过了指标，但面对炒货在上海市场的竞争压力，在标超上海郊区市场我们产品的品项及单品的竞争力略显弱势，我们业务员去推销沟通的不够深入；角角落落的小门店没有完全跑到位，因为偏僻门店相对来说其他强势品牌的维护不一定很到位，是我们可挖掘的市场。

工作的年中总结篇二

1、不断提高收银管理水平

公司百货去年开业，轰动全市，接着超市于开业以来，商场内消费人流呈上升趋势，企业也在不断走向正轨。当然除了有过硬的硬件设施外，当然在软件服务上更得跟得上服务水平，对所有的管理人员及工作人员的服务提出了更高的要求，作为商场收银部的主管，更要带头以身作则将商场的收银工作做好。超市开业前期，所有收银员的面试、培训工作一一由我自行把关，严格要求每位员工熟练掌握收银技能，通过考核上岗。实行末尾淘汰制和奖惩制度，激励每位员工在自己的本职工作岗位上，尽心尽责做好自己的本分工作。同时自己也在不断地提高自己的业务水平，作为一名收银主管，首先是一名收银员，只有自己的业务水平达到一定的高度，才能赢得同事们的支持，也才能够带好、管好手下的工作人员。

工作期间，定期和收银员进行沟通，定期对收银员的业务培

训，包括扫描，点钞，理论，对待顾客应有的态度等等。合理安排好收银员的值班、换班工作，收银员的工作不累，但得细心，因此收银员必须任何时候都保持良好的心态和旺盛的精力。因此，在收银员的调休安排上面，做到合理人性化，做到既不影响工作，又能照顾到他们的特殊情况。期间还得做好和财务部门的沟通工作，包括零钱的兑换等等。

2、售卡处管理

商场消费卡的出售，主要是为了带动百货及超市的人气，刺激消费者在卖场的固定消费，售卡部的工作好坏将直接关系到百货及超市的营业额，在工作中积极协调售卡处与客服部之间的工作关系，监督和管理客服人员为客户服务的过程，遇到客户投诉问题，以客户利益为重，及时协调售卡与客服部门之间的关系，第一时间给顾客以满意的答复，维护企业的形象。除了部门关系协调，还定期与财务对账，通过财务数据分析，总结售卡处工作的完成情况，未完成情况，分析原因，为进一步工作安排做依据。

3、停车场收费及投诉处理

作为百货、卖场，不可避免就会有车停放停车场，作为停车场的基层管理人员，确保所有停车合理有序，按收费标准进行收费，拒绝多收、乱收现象的发生，保护停放所有车辆的安全及进出停车场井然有序。我针对停车场的收银工作每天进行抽查，并受理投诉业务。对客户提出的停车问题及时给予回复和解决，以防损坏卖场的品牌形象。

4、卖场巡检

每日不定时对卖场进行巡检，由于卖场是人员聚集的地方，往来人员频繁、复杂，尤其是在周末及其节假日，在消费高峰期收银组的队伍排成长龙，这时更需收银员的工作除了追求效率外，还得细致，不得出错，出现多找、未找、少找钱

的现象。认真仔细地操作每个消费者付款流程。

巡检工作除了观察收银员的精神面貌外，还考核其收银技能，服务态度，着装要求及工作效率外，还对客户的满意度进行调查，从各个细节来完善卖场的服务。并且对各种货物陈列、购物环境及卖场卫生等方面进行巡检，针对需要整改的地方和商场管理人员提出建议。

5、抓好部门的一级管理工作，给领导分忧解难

做为一名收银主管，能够在收银员一级解决的问题，就在内部消化，解决领导的后顾之忧，面对商场、超市里发生的重大决策及事情，不失时机第一时间内向领导请示汇报。将损失降至最低，以大局为重，时刻让自己起到积极带头和以身作则的作用。

二、工作中的不足

1、需加强和提高与各部门之间的合作、配合默契度，建立信息共享平台，完善客户数据库，及时更新，在节日活动促销前及时向客户传递促销及活动信息，建立科学良性发展的循环系统，促进百货、超市业绩的提升。

2、部门内收银员流动性大，薪资水平低，激励体制不健全，给收银组的人力资源储备工作带来困难，面临的招聘培训工作压力大。身为收银部门的主管，应该第一时间第出合理化意见，向公司领导进行组织汇报，并提出解决方案。

3、商场的客户服务满意度检查结果一般，多项服务内容落实不够细，服务的不够好，不够全面。要想树立客户对商场的忠诚度，需要建立系统的客服体系。加强客户的贴心服务，针对大客户群体，更要是上帝式的服务流程，把客户放在首位，是我们必须做的重点工作之一。

4、收银部部分员工执行力不强，面对部门工作总有许多借口和推辞，不能在规定的时间内完成本职工作，影响了团队完成任务的进度，拖团队的后腿。执行力关系到整个团队的发展，好的执行力是团队发展的动力，没有执行力使团队走向衰落，针对执行力不强的问题，部门在下半年召开激励会议，针对执行力和协作能力强的个人除了物质奖励外，还提供部门的晋升机会；执行力不好的员工，给其他同事带来不好的影响，实行淘汰制度。

下半年我将继续带领收银部全体同仁，围绕收银部门的经营工作，继续发挥全体员工的主观能动性和创新服务，关键做好细节管理、基础工作的强化管理工作，把商场的基础收银工作做好，并在经营中配合其他部门实施联合营销拓展新的销售增长点，力保百货、超市份额稳步提升，卖场知名度和美誉度得到极大的提高，为公司的快速发展尽一份自己的绵薄之力。

工作的年中总结篇三

半年的工作是一个幸苦又坚定地工作，x小区的工作量是很大的，在日常的工作中我们安保人员讲究一个高素质的工作，每一个安保人员都有着很强的集体素养，我们把安保部门看做一个集体，尽管是几十个人的部门，但是我们工作起来就是一个人，工作不是一个人的事情，做到多方面的配合，我们才能够把工作做的好。

作为安保人员自身的身体素养当然不能落下，这半年来每天早上我们都会集训，我们不为别的，就是为了给x小区提供更具保障的安保工作，我们在工作中向来都是一个非常自觉地状态，每天早上的集训目的就是为了提高自得劲儿身体素养，作为一名安保工作人员我为的我是仅仅拿着这一份工作，我们的任务有很多，这就是其中之一，我们每一个安保工作者必须做到这一点，自身的身体素质必须好。

我们讲究给业主提供一个更具保障的生活环境，这就是从我日常的安保工作开始的。小区的日常工作全权是我们负责，我们每一个安保工作人员在工作的时候都是打起了十二分的精神，都在为小区的日常工作努力，小区的每一个角落我们做一个二十四小时的监控，这还不是全部，我们做这个工作的就是让我们整个小区完全没有这方面的担心，这也是安全工作做好了，自然就得到了业主的信任，这是第一点，我们甚至会实施轮番巡逻这是我们工作范围。

对于小区的消防工作一定保证各方面都到位，现在是炎热的夏季，做好这面的工作个很必要，定时的对我们每一个楼层的消防工作做检查，为了保证我们业主的一个安全生活，我们上半年来确实是把安保工作做的无孔不入了，今后一定会继续的保持的。

在公司已经是完成了半年的工作，面对全新的半年，我也是有摆正自己的心态，在其中去努力的成长与奋进，当然我也非常地期望自己能够在接下来的生活中去做更多的奋斗。我相信在未来的生活中定是有更加美好与幸福的工作值得去成长与奋进。

在进行工作的时候我都是保持着相当认真的态度在进行，同时以自己非常认真的态度在做好自己的工作，并且我也是有付出较多的努力去成长与奋进。在这份工作上我更是非常地想要收获到成长，更是非常地期待自己能够在其中得到自己想要的东西。从已经完成的工作上来看，我基本上是做好了自己这半年的工作，虽然也是有不少的问题出现，但是总体情况还是好的，而我也是在其中得到了我相当珍惜的一切。

通过这半年在工作上的不懈奋进，也是慢慢地学习到了很多东西，当然我也是有在自己的不懈奋斗下从中得到更多的收获，而我也是相当的期待自己能够有所成长。这半年在领导的教导下，与同事的互助下，我对这份工作有了更多的认知，并已经是能够真正的做好自己的工作，并且也是可以让

自己其中有所收获，有所成长。现在的我在这分工作上更是得到了成长，也是能够在其中做到完好，也就证明了这半年我在工作上的奋斗是值得的，而我也将继续保持，真正的在这份工作上收获到更加优秀的自己，努力的为接下来的人生做更多的努力与奋斗。

即将开始的新的半年的工作，我也是需要在工作上付出全部的心血去对待，所以对于我个人来说，也是时候让自己去成长，去将这份工作做到完成。对于接下来的人生，我自然是会在其中去做更多的奋斗与努力，同时让自己拥有更多的成长，我相信未来的时光我都是会摆正自己的心态，让自己真正的融入到这份工作中，以个人的努力来促成自己更好的发展。下半年工作的进行我也是会摆正自己的心态，让自己其中得到成长，更是有所收获，所以我便是会加倍让自己在工作中去付出，去更好的做好一切的工作，我相信我定是可以让自己在其中收获到更好的东西。

在现在的岗位上我仍旧会不断地努力，就希望我的努力是能够促成我在工作上的进步，真正的在这份工作中能够有较好的发展，而我也是非常地期待着这一天的到来。

工作的年中总结篇四

1、从来到延安已经有四个多月了，在头两个半月里，我主要负责延安城区工程项目的跟踪与拜访工作。一是搜集所有工程信息，把有可操作性的信息与我们的经销商对接；二是积极从工程项目上寻找可用的潜力经销商资源，以此扩大我们的工程销售市场。

但是，在工程市场上，由于自己能力上的不足，以及对西北市场的认识不够，导致做了很多无用功。究其根本原因，还是自己对公司的营销五做没有烂熟于心，不能灵活运用。特别是对于做市场，开始我只知道一味地从工程上跑信息，不知道从行业平台的其它渠道上去搜集信息，去传播我们的品

牌，建立我们在行业平台上的品牌高度，形成行业上的品牌拉力。

3、在企业文化和产品知识的认识高度上不够深入。特别是近期在学习了公司售后服务新的制度后，才从思想高度上认识了售后服务的重要性，并高度自觉的加强了对产品知识和技术的学习。在企业文化上，也要从骨子里去掉那些等靠要的思想意识，下定的决心，坚持不从失败中找借口，而要从成功中找方法的原则，认真做事，踏实做人。

以上就是我这半年来在区域上的工作情况总结，有很多问题，而且问题都大于成绩，在此，我作出深刻的检讨，坚决在接下来的下半年时间里，把自己不好的态度，不好的思想，不好的意识，统统的抛诸脑后，为自己下半年工作的顺利开展打下坚实的思想基础。

在下半年的工作实践中，我将积极主动，不断地学习业务知识，不断地加强团队团结，不断地改造自己不好的思维，虚心地听从领导的指示和安排，认真踏实地做好自己的本职工作。我将以公司的营销五做为纲，以企业文化为领，为打造百年企业百年金牛恭献自己应有的光和热。

工作的年中总结篇五

本学期的教育教学工作即将结束，回顾自己在这学期的作为，现做如下小结，以之肯定和借鉴。

本学期所教班级七(7)七(8)班, 可谓是“新生”；八年级(7)、(8)班。由于七八年级学生的身体素质特点不同，所以其教学在实施的过程中有很大的差异，这就给自己本学期的教学工作带来了一定的难度和挑战。

教学中我努力做到以下几点：

1, 以健康第一为目标和准绳, 始终将学生的安全放在首位, 教学活动内容的安排遵循学生健康发展的规律, 根据学生的特点和学校的体育教育特色来合理安排教学进度。教学中注重常规和运动习惯的养成, 纪律是安全的保证, 是学习的前提, 创设良好的体育氛围影响和带动学生体育学习。

2, 进步就是收获, 锻炼效果就是平日练习的累积, 所以我认真对待每周三节体育课, 注重向课堂要效率。特别针对体育中考要求合理安排两个年级的体育教学课堂目标, 通过反复的阶段性测试, 让学生清楚知道自己的体育运动能力和水平, 有的放矢的进行锻炼。七年级学生重点是对运动技能的学习和体质标准的达标, 八年级注重对中考项目的练习巩固改进和提高。

3, 思想, 精神为先, 教学中将思想, 品德, 心理教育融入其中。都说体育锻炼培养的是人的意志, 调节的是人的情绪, 教学中我结合运动项目的特点培养学生自觉, 合作, 不怕困难等等品质, 加强学生的组织纪律观念和集体荣誉感。

学校体育工作中我还积极配合学校上好课程超市。根据季节及时调整大课间的活动安排及时做好各班级的大课间活动的选择和操作, 课外活动根据学校要求合理安排活动过程和内容。短短的时间, 繁琐的工作需要耐心和责任心来完成, 我以师德标准严格要求自己, 努力认真的完成了各项任务。

我平时积极撰写论文踊跃投稿。虽然取得了一点成绩, 但也发现了自己在教学工作的不足之处, 教科研的能力需要提高。同时对教学也有了新的思考, 在不同的学生面前, 在现在的学生身上我们怎样有效的开展体育教学, 需要思考, 需要理论, 需要实践。

短短的一学期, 顺利完满地结束了, 有收获也有很多值得思考和努力的地方, 相信今后我可以做的更好, 我会在学校体育教学工作中做得更完善更进步!

工作的年中总结篇六

一年的时间在我们忙碌却有序的工作中马上就要过去了。回想起一年来的工作，可以说是物业公司在总结去年工作的基础，经过一年的完善与努力，再上新台阶的过程。一年来，我公司在市局领导的正确领导下、在全局各单位的大力支持下、通过公司领导及全体职工的共同努力而使公司各项工作都完成得比较圆满。

回想一年来的工作，我公司在服务承诺、工程审计、房产能源管理等许多方面取得了显著的成绩。

一、工程审计严格执行标准，不徇私情。

今年我局在局所装修改造方面下了很大功夫，这就要求物业公司不仅要做好日常维修工作，而且对装修改造质量也要严格把关，为了做好这一项工作，我公司安排专人对工程现场进行监督，共完成局所装修13处、柜台加固34处、墙壁粉刷24处，对5个支局所进行了屋面防水改造，对印刷厂、综合服务基地进行了防火墙改造，并对全部工程进行预算审计，工程造价达到了251万元，审减额为68万元，审减率达到了27%，切实为局把好了关、把住了关，受到了局领导的高度赞扬。

二、着力解决历年来的难点问题。

1、去年冬季我局部分局所因多种原因导致供暖不好，为彻底解决这一问题，今年夏季我公司就组织综合股职工分头对几处局所的供暖管道进行室内分户改造，为节省资金，我公司安排综合股的几名骨干分头负责，对10处局所进行了改造，均在供热之前顺利完成了任务，而且供热效果都比改造前要好很多，还为红旗所安装了电取暖，彻底结束了冬季室内冷冰冰的历史。除此之外，我公司还组织力量对我局所属的几处锅炉进行维修，总计精修锅炉1_2吨的6台，0.5吨以下的10

台，为局节约资金5万余元，以上这些细致的工作，不仅基本解决了冬季不热的问题，而且从根本上节约了能源支出，为局节约了大量资金。

2、为切实做好全年的服务承诺工作，做好全局物业管理工作，有力地保证经营、运行、机关各部门生产工作有序、高效、顺畅运转，营造安全、良好、和谐的发展环境，我公司将服务承诺贯穿于全年的工作中，全面履行服务承诺内容，依据严格的考核机制，对各股从服务态度、服务时限、服务质量等方面全部实行计分制，在各股之间进行评比，评出最优和最差，有奖有罚，充分调动各股职工的工作积极性，使职工充分认识到这是全年工作中的重点，抱着必须做好这项工作的态度来对待。一年的工作，我们始终本着谁主管谁负责的原则，将物业管理的服务工作层层分解，细化到股，量化到人，强化责任追究制，对各单位所反映的问题能按服务承诺的要求及时到位进行维修，一年来，从没有因为我们的自身原因而耽误过生产的，而且对于无法马上维修的都能做到及时安排，一旦问题解除马上排除故障。各股之间也能通力合作，在每半个月的巡访中能互相通报，互相配合，不仅提高了工作效率，而且也加强了各股之间的沟通协调，使得物业公司这个原本散乱的集体日益团结。

实践证明，通过我们的积极努力，全年的维修维护、清扫、能源房产管理等多项工作都在承诺制度的规范下完成得比较好。而且基本上能按照局里的要求，以经营为主线，全面细致地做好各单位的后勤服务支撑，强化了职工的主动服务意识，受到全局各单位的一致好评。

三、房产、能源管理日趋完善，逐步形成系统化模式。

1、房产管理方面除对各项收费项目进行了建帐管理，同时对我局出租房屋及承租房屋都建立了台帐，所涉及内容一目了然，并制定了有关房屋管理方面的规章制度，与各方负责人见面落实了这些管理规定，以便于日常管理及遇到问题能及

时妥善处理。重点针对物业收费项目进行了规范，与各物业管理公司签订了物业管理合同，并对收费标准进行了重新洽谈，使物业管理费的收费标准达到历年最低。对由于其管理疏漏对我局造成的损失，进行了经济上的追究，从当年的物业费中扣除。今年全年共交纳物业管理费2.2万元，比上年节约了0.95万元。

对市里所收的各项占地费、年检费、土地租金等等，也是能省则省，通过与市里各收费单位的多次协商，针对以上各项收费项目我公司共为局里节余15.9万元。

积极推进闲置房屋出租一事，我公司去年将多数闲置房屋出租，收到了很好的效果，今年初始，我公司又将剩余房屋进行分类，分别考察地段、租金等指标，对不同房屋酌情定价，争取将剩余房屋也能出租出去，为局收回部分成本。除此之外，我公司还积极主动对已出租的房屋租金进行收缴，对于许多难收的户也进行多次攻关，通过我们的努力，目前我公司已收回租金138.47万元，收缴率达到70%。

2、能源管理也日趋完善。水、电能源管理在去年整治的基础上，今年又有所规范。取消了部分不合理收费，以邮政企业是国家赋予的承担普遍服务的公益性企业为依据，重新核定了部分收费项目的收费标准，仅此一项每年就能为局节省30多万元。

工作的年中总结篇七

在房地产行业工作也已经半年多了，在销售方面还有待提高。虽然自己的水平有限，但还是想把自己的一些东西写出来，即从中发现得到提高，也可以从中找到自己需要学习的地方，完善自己的销售水平。经历了上次开盘，从前期的续水到后期的成功销售，整个的销售过程都开始熟悉了。在接待客户当中，自己的销售能力有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所认识。从自己那些已经购房的客户中，在对他们进行销

售的过程里，我也体会到了许多销售心得。在这里拿出来给大家看看，也许我还不是做的很好，但是希望拿出来跟大家分享一下。

第一、 最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。

第二、 做好客户的登记，及进行回访跟踪。做好销售的前期工作，有于后期的销售工作，方便展开。 第三、 经常性约客户过来看看房，了解我们楼盘的动态。加强客户的购买信心，做好沟通工作，并针对客户的一些要求，为客户做好几种方案，便于客户考虑及开盘的销售，使客户的选择性大一些，避免在集中在同一个户型。这样也方便了自己的销售。

第四、 提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的时候就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的想信自己。从而促进销售。

第五、 多从客户的角度想问题，这样自己就可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户可以放心的购房。 第六、 学会运用销售技巧，营造一种购买的欲望及氛围，适当的逼客户尽快下定。

第八、 找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。 龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径；一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

对工作保持长久的热情和积极性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神。所以这半年来我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定地向着我的目标前行。

不经意间，200*年已悄然离去。时间的步伐带走了这一年的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。

20xx年工作小结

元月份忙于年度总结、年度报表的核算工作；2月份接到公司新年度工作安排，做工作计划并准备9号楼的交房工作；3、4、5月份进行9号、12号楼的交房工作，并与策划部刘老师沟通项目尾房的销售方案，针对锦绣江南的尾房及未售出的车库、储藏间我也提出过自己的一些想法，在取得开发商同意后，6、7月份锦绣江南分别举办了“南昌县小学生书画比赛”和“南昌县中学生作文大赛”，在县教育局的协助下，希望通过开展各项活动提高中磊房产的美誉度，充实锦绣江南的文化内涵，当然最终目的还是为销售起推波助澜的作用，遗憾的是在销售方面并没有实现预想中的效果，但值得欣慰的是活动本身还是受到了业主及社会各界的肯定。

8、9月份接到公司的调令，在整理锦绣江南收盘资料的同时，将接手碧水华庭的销售工作。当我听说这个消息时真是欣喜若狂，初进公司就是维多利亚华庭招聘销售人员，第一个接触的项目也是维多利亚华庭，而在公司的整体考虑后我却被分配到锦绣江南。没能留在维多利亚华庭做销售一直是我心中的遗憾，现在我终于能在维多利亚华庭的续篇——碧水华庭项目工作，我觉得公司给我一个圆梦的机会，那段时间我是心是飞扬的，多么令人不愉快的人，在我眼中都会变得亲切起来；为了能在规定时间内将锦绣江南的收盘账目整理出来，我放弃休假，甚至通宵工作，可收盘的计划在开发商的坚持下还是无疾而终。10月份我游走在碧水华庭和锦绣江南之间：维多利亚华庭的尾房销售、碧水华庭的客户积累、锦绣江南

的二期交付……我竭尽全力做好两边的工作，虽然辛苦但我觉得一切都那么令人愉快。我不知道该说意想不到，还是该说意料之中，碧水华庭项目另换他人的变化令我从峰顶跌到谷底，总之我花了许多时间来调整自己的状态，来接受这个事实。

11、12月份持续尾房销售工作，培训员工，与开发商协商收盘，解决客户投诉。

1、锦绣江南一期产权证办理时间过长，延迟发放，致使业主不满；

3、年底的代理费拖欠情况严重；

4、销售人员培训(专业知识、销售技巧和现场应变)不够到位；

5、销售人员调动、更换过于频繁，对公司和销售人员双方都不利；

在与开发商的沟通中存在不足，出现问题没能及时找开发商协商解决，尤其是与李总沟通较少，以致造成一度关系紧张。