

# 最新村文书半年工作总结个人免费 半年工作总结个人(优质8篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

## 村文书半年工作总结个人免费篇一

20\_\_年以张站提出的寻觅需求、创新经营、与时俱进、稳步发展。为指导思想，明确发展方向，在发展中不断提升自我，上半年的工作已接近尾声，现将半年以来的工作总结如下：

作为总站的一名员工，必须在工作中严以律己，对工作尽职尽责。在这半年内，不管干室外调度还是室内调度，我都实事求是的工作，以工作力求仔细为原则，做好本职工作，服从领导安排，认真完成领导交待的每一件工作。

一、能够把好安全关做好最基本的报班工作，严格查验车辆报班手续，始终把安全工作放在首位，严格执行车辆五证两卡、当班驾驶员酒精检测以及长途车必须两名以上驾驶员报班制度，从源头杜绝事故的发生。

二、在领导的指导下和同事们的帮助下，对于洽谈包车业务自己也掌握了基本的业务技能，对于一些短途的包车业务，自己能给算出价格，并与客户洽谈签订包车预约书。

三、在张站提出的决战五十天时，我们科室新上了货架，现在我们三产的销量还不错，因为我们针对的人群都是驾乘人员，价格也很优惠，我们科室的摩卡、怪兽等功能性饮料都有了固定客户，我们还经常拿出几款产品进行促销、打折，

吸引更多的驾乘人员购买。

四、严格按工作流程操作，遇到车辆缺班晚点的情况下能及时与各相关岗位联系，做好有效沟通。

科室：

我们处长处处以身作则对所有员工公平公正，一视同仁，严格要求，发现问题当面指出，立即整改，令人信服；在学习了张站提出的八个成语感悟能力素质的重要，我们科室都落实的比较好，首先大家的执行力特别强，在领导下达的任务我们都会第一时间去完成，分配工作，责任到人，我们科室里的工作划分到个人，当天的工作当天做完，做到当日事当日毕。科室的包车台账，每月的9号、10号帮业户结算单子和货款，我们实行了每月一轮岗，让每个员工都参与到其中，每个人都学习，每个员工都能独挡一面。“清明”、“五一”小长假时大家都能提前做好各项准备工作，客流高峰时自觉加班加点，节后也能及时的总结，找出不足，积累经验，大家也越来越团结，无论老员工新学员都能有困难一起想办法解决，有收获时一起分享成功的喜悦。整个科室都是年轻员工，团结互助、呈现出积极向上的氛围。今年的五一小长假，连续三天我们都是从早五点到晚六点每个人都不用领导安排，都是主动留下加班而且没有一个人喊累反而都是乐呵呵的。今年我们打破了以往的观念，我们想到让那些发末班的固定班车在不影响自己发车的情况下早上早来加班流水线，比如滨州、莱芜、东营，这样省去了旅客等待的时间，也给业户自己增加了许多收入。长短途搭配，长治配聊城，常州、兴华配临沂等不会让一个车空着一个座位出站，室内、外调度配合非常默契，能顺利的让旅客出行。我们科室还针对经常往车站转乘旅客的车辆，今年我们给车上免费做了接驳运输证，方便业户及时把旅客在我们站转走。

个人不足：

1. 业务知识不熟练，节假日期间对于流水线末班车的发车时间不能很好的掌握，旅客咨询末班车时间时自己不会变通。
2. 无合理化建议，对于科室的文化建设方面没有自己的想法和很好的建议，
3. 对于一些业户的违规自己还是不能很好的独自处理，遇事不冷静，爱着急，沟通能力差，说话太直不会拐弯。
4. 日常工作中不仔细，经常会有报班不签字或签字不报班的情况发。

下半年打算：

- 1、业务知识欠缺，做为一名调度人员，应该熟练掌握业务知识。因对业务知识的不熟悉，也造成在管理业户和处理问题上不够大胆，没底气。
- 2、加强包车的学习，如有包车的能及时准确的算车包车价格。
- 3、加强室外调度的学习，学习节假日派车，掐车。
- 4、积极参与科室的各项活动，为科室的建设贡献自己的力量。
- 5、处理问题不够灵活，这些不足都是我下半年工作努力的方向。首先，要加强对自身业务知识的学习，做到有问必答，并且多向身边的老员工学习处理问题的能力，积累经验，争取能够早日独挡一面。建议；可以多举行一些小活动，加强服务三科与客运处的沟通，在活跃科室氛围的同时，使我们在工作中配合更加默契。

## 村文书半年工作总结个人免费篇二

20xx年我在公司总部财务部领导、分公司领导及各位同事的

关心、支持和帮忙下，与本部门同事的共同努力下完成了\_\_\_\_\_年各项工作指标任务，并取得了必须的成绩。回顾过去，作工作总结如下：

在工作过程中，我们严格执行了公司的各项规章制度，秉公办事，顾全大局，以新《会计法》为依据。遵纪守法，遵守财经纪律。认真履行会计岗位职责，一丝不苟，忠于职守尽职尽责的工作以，做到有令即行、有禁即止。

我深知作为财务工作人员，肩负的任务繁重，职责重大，为了不辜负领导的重托和大家的信任，更好的履行职责，就务必不断的学习，因此把学习放在重要位置，认真学习物业业务知识，尽快熟悉公司制定的各项规章制度和相关的业务知识和各项业务技能。结合实际进行学习和实践，用心参加各项培训和学习。

定期提醒各部门把应收费用回收，每月协助分公司负责人向房产局提交各种报表，及时向政府收回1-3季度补贴费用x万元。日常工作中，注意与房产局办事员搞好关系，遇到难以收回的住户的管理费主动、用心与房产局办事员沟通，把费用列入应收政府补贴报表中，争取把拖欠费用收回□x办事员曾开玩笑说：“又不是欠你自我的钱，你那么计较紧张干嘛？”

认真做好会计基础工作，对各部门同事所需报销的单据进行认真审核，对不合理的票据一律退回更正，完善务必手续。发现问题及时向领导汇报，认真审核原始凭证，会计凭证手续齐全，装订整洁贴合要求，及时向总公司报送会计报表，除按时完成本职工作之外，还能完成临时性工作任务，不畏困难、加班加点，完成了总公司和分公司下达的各项工作任务，帐务核算做到帐帐相符、帐物相符、帐表相符，报表数字准确、报送及时。

理解公司的工作安排，毫无怨言，领导交办的工作尽全力去

完成□x-x月份兼做了x地产的会计工作，期间努力克服困难，完成了地产的会计工作任务，赢得了双方领导的一致赞赏□x月兼做了分公司出纳的部分日常工作，协助客服领班顺利完成了出纳休产假期间的工作任务。

总之在x上半年的工作中，自我的努力和各位同事的帮忙是分不开的。在x里，我将一如既往，更加努力工作，改正不足，以勤奋务实，解放思想，转变观念，抓住机遇，改变命运。以事业为基础，以经济为导向，以稳定为前提，以学习为补充，以发展为动力。为公司的发展贡献自我的力量。

## 村文书半年工作总结个人免费篇三

为了总结经验，寻找差距，促进本部门各项工作再上一个台阶，现将20xx年上半年工作总结如下：

1□20xx年x月为充分发挥薪酬的激励作用，人事部制定并下发了“薪酬福利管理制度”，科学进行公司薪酬规范化管理。

2□20xx年x月为建立科学规范的人才选拔、任用制度，建立员工职业发展通道，人事部拟定了“储备人才管理办法”待通过公司领导审核后下发执行。

公司的人才招聘与配置，是为了保证各部门正常运行及人员合理流动的需求。为此，人事部在人才招聘过程中，严格按照公司各部门岗位编制及用人需求开展招聘工作，尽可能的节约人力成本，做到人尽其才。

20xx年上半年共收到简历x份，筛选通过简历x份，安排面试x人次，复试x人次，招聘入职x人次。

除了常规的网络招聘之外，人事部还主动走出去进行现场招聘，拓宽招聘渠道□20xx年上半年人事部积极参加各类社会招

聘会及校园招聘会共计x场。

员工是企业的宝贵财富，稳定员工队伍是企业人力资源管理的关键性工作。为提高员工稳定性，人事部采取了一系列措施，具体如下：

- 1、调整试用期期限及待遇：去年x月初，经公司批准人事部对试用期的期限及相关待遇进行了调整：由原来的x个月调整为x个月，工资由每月xx元调整为每月20xx元。
- 2、制定合理的薪酬福利制度□20xx年x月，人事部制定并下发了《薪酬福利管理制度》。强调岗位差异、能力差异、同岗不同薪的宽带薪酬体系为不同岗位的员工建立了薪酬上升通道。
- 3、开辟职务晋升通道□20xx年人事部通过组织“班长及副经理”等基层、中层管理岗位的竞聘，为普通员工开辟了“公平、公开、公正”的职务晋升通道。

三个措施的出台，得到了明显的成效：截止到20xx年x月xx日，在职员工x人，比去年同期增加了x人。编制总满足率达x%□基层岗位合计缺编x人，满编率达x%□20xx年上半年离职总人数为x人，比去年同期降低x%□

通过统计汇总分析相关数据可知，公司现有在职员工中，在公司工作已满x年但不x年的人员比例偏小，仅为x%□20xx年上半年离职人员中，在公司工作满x年不足x年就离职的人员占总离职人数的x%□具体如下：

通过与离职人员沟通交流发现：工作不满一月离职的，原因主要是实际工作内容与心理预期差距较大；入职半年离职的多半与直接或间接领导的管理方式有关；入职x—x年后离职的，大多是因为晋升空间所限导致的。

针对以上情况，人事部在接下来的工作中需要注意以下几点：在招聘过程中要认真向求职者描述工作环境、工作内容，不夸大，不隐瞒；加强对公司中基层管理者的培训，进一步提高中基层管理者的管理水平；尽快下发并执行储备人才管理办法。

20xx年上半年，人事主要培训工作总结：

- 1、员工在职培训：共计x次，x个课时□x人次
- 2、新员工入职培训及转正：共计x次，x个课时□x人次
- 3、薪酬政策专题讲解：共计x次，x个课时□x人次
- 4、人才储备方案研讨：共计x次，x个课时□x人次

20xx年人事部的重要工作之一就是全面推进公司绩效管理。经过半年的运行，各部门对于绩效管理流程已经比较熟悉，制定的考核指标合理性把握较好，相比刚实行时，评价标准也更量化，更明确了。

人事部针对每个月的绩效管理情况进行了分析，分析报告均于每月x号提交至公司审阅□x月主要侧重于各部门目前存在的问题以及改进建议□x月侧重于公司整体绩效考核相关数据的□x月份主要说明公司高管绩效管理存在的问题以及改进建议。

20xx年上半年人事部按照国家有关政策规定，按时完成了公司、个人社会保险保费的办理，办理新增x人，转移x人，暂停x人，变更x人。办理差错率为x□

20xx年人事部办理一名员工工伤申报，现已进入到工伤赔付阶段。

（一）缺乏系统的、长期的培训体系规划：培训工作虽然在长期进行，但培训的深度、广度需要进一步加强。

（二）团队建设：人事部成员较少，专业力量不足，专业水平还不足，需要加强人事部人员招聘，加强内部员工专业知识学习。

（三）对公司急需的高端人才招聘力度不够，不能有效的招到合适的人员，需要加强公司中高层管理岗位及高端专业人才的招聘，满足公司用人需求。

（四）公司高管人员的绩效管理工作有效性不高，部分高管人员的绩效考核指标并不符合“有导向性的、有时间限制的、有质量要求的、可量化的、可达到的”这五个基本特点。

（一）开展多种形式的员工培训工作，调动员工想学习、爱学习的热情；

（三）加强人事部员工专业知识的学习；

（四）加大公司急需高端人才的招聘力度；

（五）强化对管理层的“绩效管理”培训，进一步加强公司中高管绩效管理能力。

## 村文书半年工作总结个人免费篇四

上半年在公司各部门的通力配合下，在我们xx全体同仁的共同发奋下，取得了可观的成绩。作为一名店长我深感到职责的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者；二是要有良好的专业知识做后盾；三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就能够做好。具体归纳为以下几点：



1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的用心性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的群众。

3、透过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免所以而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到用心的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。首先，做好每一天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；其次，用心主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的礼貌用语，使顾客满意的离开本店。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以用心的态度去解决。

此刻，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮忙我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们华东店。

应对明年的工作，我深感职责重大。要随时持续清醒的头脑，

理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

- 1、加强日常管理，个性是抓好基础工作的管理。
- 2、对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质。
- 3、树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。
- 4、加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工的工作热情，逐步成为一个秀的团队。

## 村文书半年工作总结个人免费篇五

周：尊敬的各位领导、老师，张：亲爱的同学们合：大家中午好！周：首先，对大家参与到我们金芦笙实习半年总结大会表示热烈地欢迎！在此，也希望各位领导对于我们的总结作具体的指导。

张：我们的小组主要由金芦笙小镇商场部、前厅部、客房部、还有来自保卫部的四个部门同学们组成。（点到的各部门人员起立接应）

周：我们的总结主要分为以下四个部分，分别是：时光飞逝的半年、部门总结、总结语、结束篇四个章节。

张：接下来让我们一起去翻开那尘封的记忆，从岁月的痕迹里去看看我们的这半年。（抒情的朗诵）

周：半年前的我们有着天真烂漫的笑容、有着对未来无比美好的遐想金芦笙来的时候，我们满心欢喜，内心期待着某种对未知世界的探索和挑战。

张：半年后，金芦笙对于我们不再新鲜，我们不再那么天真烂漫，但是我们依旧露出笑容，因为金芦笙，让我们成长。那是我们需要的成长。

周：这熟悉的一幕幕相信大家一定很有感触，这半年里，我们有欣喜，有忧伤但这。才是真正的生活。

张：接下来请大家跟着来我听听来自金芦笙小镇前厅部的同学的总结。虽然在此之前从未到酒店工作过，但这次我在酒店做行李员一职已有半年之久，在这半年中我因为苦累而想放弃，但最终在领导的关心和帮助下，还是坚持过来，而且在这里已学到了很多有用得东西。这些事在学校无法学到的，但又是我们必须得学会和理解的。

半年的时间里，我首先懂得了作为一名行李员要做的基本工作，和对于一个标准的行李员应该怎么去实现，也懂得了社会的复杂，是我们作为一位学生所不能想象得到的，能提前得到在社会工作实践，虽然是要比以前累了一些，但的确对我们的人生发展有着很大的意义。

周：接下来让我们聆听来自客房部的同学的总结，他说：做事要多总结经验，这样才能提高工作效率。并且无论在什么情况都要做到细心和有耐心，因为这不只是麻不麻烦的事儿，毕竟，责任心强了，做事就不再是单纯地想去完成上级交代的任务了，而是要让别人对你的工作放一百二十个心。另外，这半年来，我与人沟通的技巧也有所提升了，知道用什么样的语气说话客人更容易接受，也懂得如何去和同事、上级领导进行交流。

张：时间有限，我们选择了两个部门的同学的总结，从我们同学的总结中，我们都看到了什么？对！是成长，我们所需要的成长！

时光荏苒，同学们进入企业，在半工半读的模式下学习、工

作也有半年的时间了，在这半年的时间里，全班同学无论是思想素质还是工作能力都有了很大的提升。

接下来我们将系统的总结这半年的收获：

从春意浓浓的三月到盛夏的九月，我们与金芦笙一路并肩走来，肩负着我校“半工半读”这一创举，是学校这一伟大改革的探索者和实践者。

“这种办学模式是企业、学校、学生能够实现‘多赢’的办学模式”。对于学生来说，不仅可以解决伙食费、学费等费用，还可以提前加深对企业、对社会的了解，为自己将来从事工作打下良好的基础；对于学校来说，可以充分地利用企业的设备来培养学生的动手能力和实操技能，而且可以进行师资培训；而对于企业来说，这种办学模式不但可以为企业培养“留得住”、“用得好”的员工，还能够有效地降低招工的成本，更有利于企业进行人才储备。

因此，这种办学模式正在受到越来越多用人单位的欢迎，“是一种真正的人才订单式培养，能够达到企业、学校和学生之间的‘多赢’局面”。

首先，它引发同学们对于自我职业生涯的思考

如今这个社会，竞争无处不在，每年都有大量的毕业生踏入社会，面临就业的压力。对于工商行政管理专业的大专生而言，就业面窄，学历不高，就业前景不乐观，这些同学们都深有感触。那么如何提高自身素质，在毕业后找到一份满意的工作成为同学们当下思考最多的问题之一。

正因为学校和金芦笙提供给了同学们这样一个学习的平台，更深层次地触动了同学们对自己未来的思考：大多数同学都说要利用好现在在学校的时间，努力学习相关的`专业知识，并且考取相关的专业资格证书，利用多余的时间多进图书馆，

加大课外阅读量，充实自己的大学生活。并且借在金芦笙实习的机会，培养自己的实践动手能力和实操能力，并利用相关的工作经验为自己以后找到一份好的工作而努力。此外，还有一些同学有在毕业后自己创业的想法。无论从哪个方面来说，金芦笙都给了同学们一个很好的锻炼和提升自我的平台。

张：其次，是对自身所在岗位工作认识方面

在这半年的时间里，同学们对自己所在岗位及岗位的工作流程都有了一定的认识，除了能认真地对待自己的工作之外，还能根据自己所在岗位及现有的一些问题提出新的想法。

周：最后，就是大家在自我能力与认知方面都有了提升

这半年里同学们对自己的评价，说得最多的两个字就是“成熟”，其次就是“成长”。大家从初进公司对一切事物都保持着新鲜感到后来工作中遇到不如意，对社会认知的迷惑所表现出来的厌烦情绪，再到后来，能渐渐明确自己的人生目标，并对自己所在岗位有所认识和思考这是一个成熟的过程，这也是一个成长的过程。

张：六个月，六个月的时间过去了，我们全班63名同学在“半工半读”的工学模式中都找到了自己的人生定位，并一直为之努力着，当然这其中也存在不少困难，大家也都迷茫过、痛苦过，但好在系部领导和班主任的努力下都得到了圆满解决。

周：“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身”n年前，荀子就用他独到的思想说明了人生必须经历过许许多多的磨练才能担当命运赋予你的重任，才能经受住各种挫折的真理。

张：“人生的大海上，风高浪急，你须自持扁舟，方能到达

彼岸。”罗兰也告诉我们在坎坷起伏的人生道路上要亲自体验，总结经验教训才能获得成功。

周：“为了追求光，将身子扑向灯火，终于死在等下，或者浸在油中。飞蛾是值得赞美的，在最后一瞬间，它得到了光，得到了热。”巴老先生又何止只是在写飞蛾呢？我想，飞蛾扑火不只是一种悲壮，更是一种执着，一种对梦的执着追求，我们需要的也是一种飞蛾的精神，一种为了梦执着奋斗的精神！

张：这一路走来，我们要感谢的人实在太多、太多

周：我们怀着一颗感恩的心，感恩金芦笙！感谢它为我们提供了这样一个舞动青春的平台，在这里，我们尽情挥洒青春的激情，在这里我们和不同的人打交道，体味百味人生！

周：当然，我们还要感谢自己，感谢自己这半年以来的执着，感谢自己这半年来的坚持让我们为自己鼓一次掌吧！

## 村文书半年工作总结个人免费篇六

各位领导、同志们：

大家好！非常荣幸参加本次会议。

转眼之间，今年已经过了一半，伏案沉思，半年来，作为\*\*事业部副总经理，我始终坚持以经济效益为中心，加强部门管理，脚踏实地，不断学习，与部门员工齐心协力，较好地完成了公司下达的各项指标任务，主动向“营销经理”转型。现就\*\*事业部市场营销状况及下半年市场拓展思路向大家作个简要的汇报，请领导审查。

本人承蒙\*\*及各位领导厚爱，从20xx年7月担任\*\*事业部营销副总，进入\*\*事业部后，首先要做的第一项工作就是理清历

年来遗留下来的应收款以及发出商品的销售情况。然而，在清理的过程中，却发现成立不到半年的事业部经营状况如此混乱，发出商品遗留\*\*万元（基本上无法收回），应收款遗留\*\*万元，在这种情况下，我应该立即去做的就是带动营销人员清理发出商品货款，并就可收回的应收款进行大力的催讨。在集团各部门的配合下，我们取得了很大的进展，收回了\*\*、\*\*、\*\*应收款共计\*\*万元。并就\*\*公司要求的质量索赔事宜同\*\*高层进行沟通交涉，经过深入的交谈，站在客户的角度解决问题，在\*\*的理解、支持、配合下，至20xx年8月底，将索赔标准1赔6降低为1赔3，直接给企业降低损失\*\*万元。我们也深深的知道，客户是企业生存的生命线，我们也意识到根据目前的经营形式，不能只局限于已有的成熟的老客户，为了拓展我们的市场，也应该积极的对新用户进行拓展，在各部门的积极的配合下，在\*\*新开发的客户中，成功地处理好了同\*\*的关系，也取得了他们的进一步的认同，目前合作的非常愉快，订单也有所增加。另外，在同\*\*分部方面的合作，在经过我们的积极的拜访和通力的合作下，努力满足客户的各种需求，目前也获得了他们的认可，取得了令人欣慰的成绩；在和\*\*公司的合作也有了实质性的进展，提高了客户的满意度。根据市场的需求，紧跟市场电子信息化的进程，通过阿里巴巴宣传我们公司的产品，调查市场需求，目前客户询价不断，为提高我们未来的市场占有率打下了很好的基础。

另外，在新老班子领导的交替过程中，我忠实的履行了集团公司对\*\*事业部的指示，为\*\*\*事业部经营领导班子的更替工作做出了一定的努力。在新的领导班子上台以后，在经营业绩方面也取得了可喜的成绩，今年1-6月份产品销售额同比增长了145.2%。总而言之，这离不开集团的领导，特别是\*\*兼任事业部总经理后的英明决策。在担任\*\*事业部营销副总以后，我坚持以卧龙“诚、和、创”为精神动力，本着踏踏实实做人的原则来处理各种关系。在稳固老用户的基础上，努力拓展新用户市场。在各个部门的配合下，老用户\*\*公司产品、法国\*\*产品、\*\*产品都非常稳定，\*\*系列产品已经全面投产，订单也增加了。而\*\*的产品实现了系列化，

\*\*产品也已经全面投产。

下半年，遵照\*总“努力拓展新客户，新市场”的要求，已着手对罩极电机市场、串激电机市场（外资厂的电动工具）、启动电机市场进行有效的拓展，重点对有意向的\*\*、\*\*及正在联络的\*\*及\*\*几个外资吸尘器电动工具的工业厂家以及广东中山、东莞罩极电机、串激电机市场进行有效的拓展，为06年\*\*事业部的发展奠定坚实基础。

其次，加强管理，规范区域经理行为，确保工作的到位也是我今年工作的重心。观念的更新是首要因素。我首先将自己获取的相关知识通过各种形式传达给区域经理，使全员转变观念，培养工作自觉性；其次通过跟访、市场调查、平时工作调查等形式规范区域经理拜访行为，并分析各区域经理工作中的亮点与不足，宣扬亮点、指导不足，尽量使全员业务素质全面提升；为使区域经理拜访真正有价值，我通过实际跟访寻找最适合的拜访方法，杜绝了走马观花现象，提升了拜访质量；目前由于国外市场的不断打开，国内市场面临着很大的压力，所以我就特别强调对老客户访销服务到位的情况下大力发展新市场，减小市场盲点；重视客户投诉，将之与客户经理工作质量结合，加强自我督促，部门全员合理制订每日、每周、每月工作安排，互相监督，使工作逐渐向程序化发展。通过一系列管理措施，使区域经理基本知道应该做什么、怎样做。

- 1、继续加强学习，重“内涵”，迎接挑战；
- 2、加强动脑思考能力，在工作中多想办法、出点子；
- 3、加强组织协调能力；
- 4、带领营销提升服务水平，帮助客户赢利，提高客户忠诚度；
- 5、继续加强国内市场开拓工作。



以上是我的汇报，有认识不足的，请领导指正和帮助，我会在今后的工作中更加努力、带好队伍，在\*\*\*事业部发展的历史进程中，以我们的诚实、勤奋和智慧创造我们美好的生活，为卧龙的发展添砖加瓦。谢谢！

## 村文书半年工作总结个人免费篇七

时光的流逝总在不经意之间□20xx年的上半年转瞬之间已经过去，回头望望，也算是给自己好好的总结一下吧。

上半年的时间里应该有两项工作算是我的重点，一项是考高级经济师，一项是学车拿驾照。现在看来，这两项工作都已经顺利完成了！

关于高级经济师考试，本以为因为学车的缘故我没有时间再去参加考前集中培训，本次考试会受一些影响，有可能经济基础这一门课程通过不了，但没有想到的是，我还是通过了，在网上查到成绩单的那一刻已是凌晨两点多，但仍忍不住要把的我快乐心情及时的分享给到我的家人！

关于学车，更是应了人生百味的道理，通过倒桩考试时的快乐，第一次场考失败时的眼泪，为了练好“通过连续障碍”时的废寝忘食，最终掌握车感后被教练表扬时的洋洋得意，路训中一路驶过的美丽风景，和驾校一群同学从陌生人到好朋友的过程……时到今日，在这短短的四个月中的个中滋味依然让我回味无穷。这也算得上是人生中的一段难忘经历吧。

半年的时间，虽然有一半的时间没有上班，但留下的记忆与快乐却比在职场之时不知多了多少！

下半年的计划又该是什么呢？

世博之旅应该算是第一项吧。家中的小家伙按照我们的要求语文、数学两科成绩都考到了95分以上，虽然他在班里的排

名已是20多名，但我依然为儿子的成绩感到骄傲，我并不要求他去争什么第一，只要掌握了该学的知识，名次只不过是虚名而已。按照之前的约定，只要成绩都在95分以上，我们就带他去上海看世博会，虽然这次旅程应该会很辛苦，但对于儿子来说应该是一个增长见识的好机会，放弃的之前的看海之旅，改为世博之行，就算再辛苦相信也是值得的。

个人的瘦身计划应该算是第二项吧。虽然瘦身的口号我已经嚷嚷了好久，但在行动上总是会慢了几拍，这一次终于发狠买来了clarins全套的纤体产品。已经使用了三天，感觉全身的皮肤已开始在收紧，但体重目前还没有什么变化，自我安慰说这也才刚三天而已，坚持每天早晚使用，希望在这套产品使用完之后，体重能够收回到50公斤以内。

## 村文书半年工作总结个人免费篇八

- 1、对外销售需加强，现在我们散客相对比较少；
- 2、对会议信息得不到及时的了解；
- 3、在接待工作中有时不够仔细，在一些细节上不太注意，考虑的问题也不够全面；
- 4、有时由于沟通的不及时信息掌握的不够准确；影响了酒店整体的销售与接待，在今后的工作要认真细致，尽量避免，能够做到及时的沟通，从而减少工作失误。