

总结会暨下半年工作部署(大全5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。相信许多人会觉得总结很难写？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

总结会暨下半年工作部署篇一

一、上半年的工作回顾。

(一)生产指标完成情况。

今年累计完成公司产品***吨，占集团下达***吨年计划的100%。

(二)干产品增产措施

由于我分公司所处地域原因，上半年干旱少雨、下半年雨水频发，因此我们坚持抓早抓紧的原则，从年初开始，就把干产品生产放在核心地位，从各环节入手，采取有效措施，真抓实干，做了如下各项工作。

1、未雨绸缪，做到任务赶前不赶后。根据我分公司的实际情况。从年初开割起，生产经营部门每月制定的月计划就尽量往前分摊，上缴比例也相应往前分摊。确保在雨季到来之前完成绝大比例，从而使干产品生产不处于被动局面。

2、坚持每周例会制度，找问题、定措施，解决问题。分公司每周都按照惯例，召开例会，要求各个分管副总把上周所存在问题及本周的工作计划进行厘清，并制定出下步的措施和应对方法，并提出下步工作要求。与此同时，要求按照海产品集团的相关要求，每个生产队都要实行产产品动态分析制度，要求各队要有月计划，产品工要有日计划，对当前的产

量所存在的问题进行分析，寻找原因，解决影响当前制约干产品生产的瓶颈问题。

3、在人力资源管理方面，则继续加强劳动用工管理，保持员工队伍的稳定。

一是妥善处理好内退人员的思想工作，保持队伍的稳定。二是加大劳动力清理，及时清理清退挂岗人员，降低管理成本。三是及时催促缴纳“五险一金”，保证员工的福利。

根据**集团集团及海产品集团的相关要求，***年***公司的最低保盈任务目标是盈利***万元。***年经营收入目标***万元，经营成本费用支出控制目标***万元。

保盈工作目标及具体做法：主要是通过产业结构调整、发展林下、增加超产、减少管理费用和盘活资产来解决。目前分公司在针对一些可操作的一些项目进行了市场调研，并以专家“会诊”的方式对这些项目进行可行性分析，形成报告上报海产品总部。现在初步商谈的项目有三个，分别是新一队的椰子种植项目，石芽队的生态农业观光旅游休闲度假区开发建设项目及兴隆咖啡文化休闲农庄等。

(四)安全生产工作进一步得到了加强，安全形势得到了持续保障。

1、狠抓安全基础工作。半年来，在抓好干产品生产的同时，狠抓安全生产工作，组织开展了冬季安全检查、“全国安全生产月”活动等行之有效的安全生产基础管理工作，全面落实各项反事故措施。加大对存在安全隐患的生产设施的改造力度，有效的提高了安全生产管理水平，夯实了安全基础，防止各类事故发生，保障了分公司安全生产局面稳定。

2、狠抓隐患排查工作。针对产品水的运输环节，特别是产品工用摩托车运输产品水，存在无牌无证的车辆运输等实际情

况，加大安全生产的宣传力度，加强产品园道路的维修力度，有效的提高了产品水运输的安全系数，确保了干产品生产的稳定进行。

（五）党建工作，按照中央的要求，“从严治党，必须增强管党治党意识、落实管党治党责任。历史和现实特别是这次活动都告诉我们，不明确责任，不落实责任，不追究责任，从严治党是做不到的。”不抓党建，就是失职；抓不好党建，就是不称职。党建工作责任制，关键人就是各级党组织“一把手”。只有抓“一把手”，实现“一把手”抓，才能一级带一级、层层落实到位。抓党建促发展，抓发展必须抓党建。

二、存在的问题及不足之处

总体来看，生产经营的各项指标完成的还不够理想，主要原因有：一是受经济危机及产品价持续低迷的影响，产品工的积极性受挫；二是产品工的陆续丢岗造成的空岗漏位，相应的产量拿不回来，同时也造成林段丢荒，产品园荒芜现象的发生；三是护林保产品形势严峻，没有较好的政策约束，产品工私自变卖橡产品产品防不胜防；四是由于当前的劳务及物价水平持续上涨，中小苗的投入不断加大，其中包括人工成本和资料成本。

三、下步的工作计划及措施

现就结合全年所存在的问题及进一步适应新常态下的市场经济，降低生产成本，确保分公司***年经营不亏损的目标。提出实现分公司***年保盈的工作目标所制定的工作计划如下。

一是加强产品生产的管理力度；二是扩大承包规模，实行大户承包，对于不完成的派驻组及生产队，给予一定的经济处罚，同时对于一些生产被动的单位给予大户承包；三是继续加强对基层单位的督导督查力度，实行考勤制度化，同时严抓护林保产品，加强内防外治，杜绝产品水外流，点滴回收，

以增加产品工承包结算收入。四是进行产业结构调整，针对低产落后产品园进行更新，引进资金和技术发展优势高效农业，同时抓好林下经济种养业，积极发动职工开展生产自救。发展农家旅游产业，增加收入。五是加强风险防控，杜绝重特大事故的发生，保持安全生产局面稳定。六是加强党建工作，要有激励改革创新的精神状态，养成改革创新的思维方式，保持改革创新的思想作风，探索改革创新的工作方法，搭建改革的载体平台，营造改革的浓厚氛围，保证分公司各项任务落到实处。

总结会暨下半年工作部署篇二

大家好!转眼间，我们已在充满希望的__年度中结束了，新的__年意味着新的机遇和新的挑战。今天，我们聚焦__年的发展，回顾__年的工作历程，总结过去、展望未来，激发广大员工创新、求实、进取的热情，同时也是对我们新__年的激励和鼓舞!

一、__年度的工作

1、企业建设项目的建设

在__年公司领导的关心、指导下，公司各个部门通力合作、共同努力，较好地完成了__年的各项任务。为公司的发展做出了一定的贡献。我们公司200x年度建设项目达到了200x□200x年度共完成投资约105.75亿元，为公司争取到了16000万元的项目工程。

2、内部管理工作

按照公司的统一安排，公司对内部人员进行了调整，对外部进行了整改，同时对外部进行了整改，使公司的管理制度和运作流程得以健全。公司的各项工作有条不紊地开展，员工的素质和工作能力得到了很大的提高。

3、人力资源方面

4、工会、工作

200x年度我们在公司的统一领导下，在公司总经理的关心支持、关心指导下，通过公司工会组织的多次员工联谊座谈会、职工座谈会、职工代表大会，使员工更深层次的了解了公司的各项工作，增进了员工的友谊，加强了企业凝聚力；使员工感受到了公司的温暖，进而更加热爱公司，热爱岗位。

5、劳动合同管理

公司工会充分发挥劳动保护职能，依法签订劳动合同。在合同签订的过程中，做到了依法按章办事，严格控制和杜绝了不合理的条款，确保了劳动合同的及时续签；对劳动争议较为严重的单位，公司提出了应该解决的问题，并由总经理和董事长亲自签字确认，确保了劳动合同的及时续签。

6、文件管理工作

__年文件管理从文件材料的收集、整理、传递、保管及用印等方面，较为规范；对公司各部门下发的文件，我们都及时进行审核，对于不合格的文件坚决不予查纠；对于公司所发放的通知及会议通知，我们都及时的传达给各部门，并进行催办，让公司领导及时了解相关情况；做好公司员工的考勤、福利管理，及社保、工资等各项保险的工作。

7、档案整理工作

在公司档案管理的过程中，我们坚持按照公司档案管理制度，及时做好档案的收、发、归档工作，使所有的档案都做好存放。

8、公司印章保管工作

200x年度我们严格遵守国家及有关劳动合同的法律、法规，做到合同公司提出的要求，认真完成各项工作任务。

在公司的安排下，及时准确把握和保管公司所有员工的合同档案及资料，对所有员工的合同档案进行统一收集、整理、分类、编号，做好资料归档工作。

__年，为了更好的服务于本职工作，在工作中，我们严格执行公司各项规章制度，积极参加总经理、董事长及公司领导组织的各项活动。

二、年工作中的不足及200x年工作计划

9、由于我们的服务于生产经营的需要，公司的经营方式仍然沿袭传统的手工模式，这就需要有较高的专业素质及完善的工作能力。

总结会暨下半年工作部署篇三

1、年销售目标：

2、销售方向：

1、本地市场，以延安市为根基，向周边县级市场拓展业务：

1)：延安市区各批发市场发展经销商，每个批发市场必须发展一名以上经销商(长青路批发市场除外)其他市场尽量全面发展客户。

2)：延安市区及郊区的文化用品零售店展开地毯式拓展。公司许配合零售文具店配货和配送。

3)：延安市区及郊区各学校以及学校内商店也需大力发展，

潜力较大。

4)：延安地区每个县城的批发门市须努力开发，若县城批发门市无法做到客户资源意向可开发零售商，必须达到每个县城都多少有蓝辉印务有限公司的产品，或了解蓝辉印务有限公司的产品。

2、外地市场：

1)：陕西省周围各省一级批发市场全力以赴发展代理商或经销商，暂时包括以下地区：西安、郑州、洛阳、太原、呼和浩特、银川、兰州、西宁、成都、重庆。

2)：每个省一级批发市场至少发展一名代理商或2-3名经销商，暂且根据市场客户的实力、信誉，对本产品的认识积极性等一些客观性情况而定。

3)：如果各省的一级批发市场，暂时很难做到市场的投入或投入后效果不明显，可以在其省内二级(地市级)批发市场发展经销商，使二级市场成熟之后包围一级市场，但二级市场至少做2-3家经销商，从而达到我们的销售目的，完成销售目标。

二、客户回访：

1)关系维护：

为与客户加强信息交流，增进感情，对一级客户每两月拜访一次；对于二级客户根据实际情况另行安排拜访时间。

2)售后协调：

目前情况下，我公司应以：“卖产品不如卖服务”，在下一步工作中，我们要增强责任感，不断强化优质服务。用户使

用我们的产品如同享受我们提供的服务，从稳固市场、长远合作的角度，我们务必强化为客户负责的意识，把握每一次与客户接触的机会，提供热情详细周到的售后服务，给公司增加一个制胜的筹码。

三、价格政策：

1、定价原则：

- 1)：拉大批零差价，调动代理积极性；
- 2)：结合批量，鼓励大量多批；
- 3)：以成本为基础，以同类产品价格作为参考，使价格具有竞争力；
- 4)：顺应市场变化，及时灵活调整。

2、目的

- 1)：树立蓝辉印务有限公司的产品标准形象，扩大其影响；
- 2)：作为奖励代理的一种方式，刺激代理商的积极性。

四、开拓创新，建立灵活的激励销售机制。

开拓市场，争取客源：

销售部将配合公司整体新的销售体制，制定完善市场销售任务计划及业绩考核管理实施细则，提高销售代表的工资待遇，激发、调动销售人员的积极性。销售人员实行工作日志制。以月度销售任务完成情况及工作日志综合考核销售人员。督促销售人员，通过各种方式争取团体和零散客户，稳定老客户，开展新客户，并在拜访中及时了解收集宾客意见及建议，反馈给有关部门及总经理室。

五、密切合作，主动协调：

与公司其他部门接好业务结合工作，密切配合，根据宾客的需求，主动与公司其他部门密切联系，互相配合，充分发挥公司的整体销售活力，创造最佳效益。加强有关宣传，充分利用多种广告形式推荐公司产品，宣传公司，努力提高公司知名度。

以上几点请各位领导多提建议与意见，为了公司的宏伟蓝图，齐心协力，共同进步，使公司走向辉煌的明天，挑战已经到来，我相信：用心一定能赢得精彩。

总结会暨下半年工作部署篇四

对于led市场了解的还是不够深入，对产品的各项参数掌握的还没能烂熟于心，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，专业知识十分匮乏，不能及时地给客户专业指导与帮助。这些大大影响了销售工作的质量与效率。

201x年这两个月的销售工作总体上是不满意的，可以说是销售工作做的十分自我失望。led产品价格混乱，这对于开展市场造成很大的压力。客观上的一些因素虽然存在，但工作中自身其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。2019年11月初开始进行市场销售走访工作，两个月的时间，总计出差约20多天，走访3个区域市场，拜访约80个客户数，但有效(潜在)客户只有10个左右。从上面的数字上看，无论从出差天数还是基本的访问客户工作都没有做的很好。另外，在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某些建议和疑问不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不能很清楚地知道客户对我们的产品有多少了解和接受的程度。在今后的工作中一定加强学习并多请教领导和同事。

现在led灯具市场品牌很多，市场混乱且杂，根据led未来发展趋势并结合公司目前发展现状，市场的开拓主要还是要依靠经销商的推广与项目工程商的使用。现在我们公司的产品从产品质量定位上属于中上等的产品。在价格上也是卖得偏高的价位，在销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。目前就有几个因为价格而犹豫不决的潜在客户。面对市政工程的客户，价格也许不是特别重要的问题，但面对采购数量比较多但又零散时，客户对产品的价位还是非常敏感的。在灯具零售及批发市场，我们公司进入的比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，开拓市场压力很大，所以期待公司尽快定位产品、市场，以明确的方向开拓销售渠道。

led未来市场是良好的，但目前形势是严峻的。在技术发展飞快地今天以及国家对led产业未来发展的规划，现阶段是关键时刻，假如不能在最短时间内把市场做好，没有抓住这个机遇，很可能失去一些机会，再次进入市场将会是艰难的。以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

201x年的工作规划(重点销售工作规划)

3: 目标区域市场定位与规划，及时掌握区域市场内的行业状况、产品架构等，反馈信息给公司领导做决策，正确布局区域内产品销售市场。(目前定位合肥、徐州、连云港三点主要目标市场，而后以点扩面，带动并辐射周边区域市场)

4: 与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户做成自己的挚友，加深思想和情感上的交流。不能有恶意隐瞒和欺骗，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。

5: 不断学习并加强行业知识，为客户带来实用的资讯，以便更好地为客户服务;并多结识与led行业相关的各行业的优秀产品提供商，以备工程商及经销商需要时能及时作好项目配合与帮助，培养及增强客户忠诚度与依赖度。

1: 徐州奥彩照明工程公司（户外亮化为主）

桥洞照明(隧道灯)项目跟踪，效果图已经提交，等待客户审核确认；

2: 徐州汉晶科技照明中心（户外亮化工程及led产品零售、批发）

楼体亮化项目：洗墙灯等 共16栋楼体需要亮化，由于在我们没有进入前，客户已经订好了春节前的产品合同，但争取客户后期订单采用我们的产品，以达到初期合作目的。（客户计划春节前后来我司访问考察）

3: 连云港梦想亮化工程有限公司（户外亮化照明工程类企业）

户外亮化照明及产品展厅，该客户在连云港地区亮化工程项目上还是比较有规模和实力的，经过拜访与多次沟通，原则上合作意向，对于亮化项目及产品展厅再行详细商谈沟通。（客户计划春节后来我司进行考察）

4: 徐州布嘉泽广告有限公司（户外广告及亮化为主）

护栏管及投光灯等户外亮化产品，反应价格偏高(客户要求使用低档低价产品)。及时跟踪沟通，期待寻找其他合作空间。

有压力才有动力，有目标才有方向。作为销售人员要有长远的目标，清晰的思路，明确的方向，在未来的工作中，不管遇到任何挫折与阻碍，都要以乐观、积极地心态去面对和解决。

在今后的销售工作中，将以专业的思想意识、专业的态度、专业的技能、专业的行为习惯，将自己的工作能力和公司的实际环境相互融合，扎实进取，努力工作，为公司和自己都

取得好的成绩，实现双赢。

总结会暨下半年工作部署篇五

（一）生产完成情况1-12月份，累计生产产品 万立方米，占任务指标万的%，超额完成了全年的任务指标。开机率 %，优等品率 % ，合格品率%。完成了质量指标。

（二）销售完成情况

截止到12月份，累计销售万立方米，占计划万立方米的%。实现销售收入 万元，比上年同期万元下降 万元，下降幅度为%。比任务指标万元减 万元。销售均价为元/立方米，未能完成全年销售指标。

（三）原料收购情况

1-12月份，共收购原料万吨，占任务目标万吨的%，未能完成任务目标，但为湖北工厂投厂后历年来最高收购水平。

（四）大宗化工原料采购情况

1-12月份，采购甲醛 吨，均价元/吨；尿素 吨，均价元/吨，石蜡 吨，均价元/吨。

20xx年，站在跨越发展的新起点上，我们在公司内部大力开展制度创新、技术创新、管理创新等活动，创新发展思路，建立科学、有效、可控、操作性强的管理流程，以精细化管理促进经济效益，以创新市场开拓模式激发公司发展活力、树立公司形象。

1、制定目标，积极作为，确保完成总部下达的考核目标。集团公司20xx年度工作会议召开后，公司于1月18日组织召开了20xx年度工作会，传达了总部20xx年各项工作目标。为保

障湖北工厂20xx年度23万生产任务目标的完成，公司超前谋划、精心部署各项工作，科学分解总体目标，并合理分配于各部门，以考核责任书的方式对相关部门责任人进行目标任务分解。经理与副经理、财务科、生产部、原料科、行政后勤部门负责人签订责任书，车间主任、行政后勤负责人与下属各部门主管签订了责任书，确保中层干部人人头上有指标。

2、加强领导，强化职责，提升干部职工执行力。

为确保年度经营目标的完成，公司加强领导，完善责任机制，健全工作流程，强化日常监督。年初，分别与各单位负责人签订经营责任书，分片包干，量化考核，做到事事有人抓，层层有人管，形成一个严密的责任网络。

3、采取多项措施，确保生产顺利进行。

了全面的了解。做到了心中有数，找准了工作的切入点。一年来，公司开机率一直较为稳定，产品优等品率在96%以上，合格率在98%以上，所有生产指标均达到了考核要求。

抓好三个转变，调整产品结构。今年以来，公司确定了以“利润”为第一目标，狠抓产品结构的转变，一是由以量取胜向以质取胜的转变。二是减少砂光板生产，转变成大量生产压光板。三是向生产轻质板的转变。通过三个转变，力推产品质量，提升了公司盈利能力和核心竞争力，在四月份实现赢利70万元。11月份产量突破2.4万立方米，实现利润80万元。全年实现利润 万元，实现了建厂四年来首次赢利。

健全三个体制，开创销售新局面。一是根据总部销售方案，公司根据实际情况制定了销售实施方案，将销售团队划分为四个小组，有针对性地进行市场开拓。二是实行销售过程管控，加强对销售人员的动态监督、指导和考核。三是加强信息采集、编织销售网络，形成稳固一批、开拓一批、寻找一批的流动开拓机制。6月份，公司通过了carb认证，为销售工

作创造了一个好的条件。

采取三个措施，降低采购成本。一是货比三家，由专业供应商或供应厂家专门销售部购入，减少中间环节。二是加强对现有长期合作供应商的管控力度，并持续发展新的供应商。三是加强合格供应商的评审工作。

拓展三个区域，加大原料收购力度[]20xx年，由于随州市实行封山育林，在本地基本上收购不到木材，我们把收购区域拓展到河南、江汉平原、丹江口库区，保证了原料供应。同时大量收购3cm以下枝丫材和废板皮来拉低原料价格。

完善五个制度，进一步规范管理。今年四月份，公司通过发布《出入厂管理制度》、《门卫管理制度》、《关于进一步严肃工作纪律的通知》、《加班管理规定》、《工伤安全事故管理规定》等制度，使公司管理水平再上一个台阶。

美化厂容厂貌。对影壁墙公司简介喷绘进行了更换，对办公楼上面的大字进行了刷新，对公司大门进行美化和吊顶，对宿舍楼重新粉刷，投资20万元对破损路面重新整修，使厂容厂貌有了一个新变化。公司还开展了文明宿舍创建活动，每周五中午由办公室、安保科对宿舍卫生进行检查，现场打分，按要求对文明宿舍奖励，对不合格宿舍进行处罚。

4、做好员工思想政治工作，确保各项工作正常开展。10月份，公司由中国盐业总公司控股变为中国吉林森工集团控股，在公司交接之际，我们多层次、多方面做员工的思想工作，要求大家立足于本职，重操守。确保了公司的安全、稳定运行。

一年来，公司继续深化预算管理，以预算管理为中心，严格控制费用支出和生产成本。同时，面对近年来行业毛利率“屡往低处走”、销售“量增利减”，增销不增效、利润

空间不断下降的实际，从公司内部挖潜入手，强化全员节约意识，让每个单位、每个流程、每个岗位制定降本增效的目标、措施，责任到人。

为了加强20xx年考核管理，进一步降低成本，针对20xx年管理薄弱环节，湖北工厂从1月16日开始，在今年的管理工作中予以改进和完善了部分管理措施。

凭随车过磅单和水分测试单进行付款结算，如没有水分测试单一律不得结算。

2、外协加工：设备备件加工、电机维修、车辆外协维修一律先填写申报单，注明型号、数量、加工或维修价格、维修时间，经经理批准后方可加工。

3、业务招待：凡是业务招待，部人员和普通业务客户一律在食堂小餐厅就餐，招待政府及外部重要人物一律填写招待费申请表，经经理、副经理批准后方可招待。对外接待作陪人员不得超过3人，否则费用自负。招待费申请表由经理签字后放办公室存档备查。所有在外的定点签单，都必须经过办公室同意才能签，否则不予报销。

4、食堂外购：食堂外部购买的蔬菜和物品一律在办公室建账，并在食堂小黑板上标示蔬菜价格，月底财务科凭办公室账面进行统计结算，未经办公室账面统计购买的东西，一律由购买者本人自行承担。

5、电脑备件和酒水等购买：凡是购买电脑备件和使用烟酒的，一律填写申请单，凡是个人使用的物品一律由个人负担，公司不予报销，每月底结账一次。

6、实行减员增效。上半年，共精简车间员工9人，每月为公司节约资金约2万元。8月份，将抓木机承包出去，减少21人，运行5个月以来，节约费用10万余元。

20xx年年初，公司根据集团公司安全工作计划，结合公司实际情况，制定了20xx年安全工作计划，层层签订了安全生产目标责任书，确保安全工作落到实处。