

辅警半年总结及下半年计划 下半年计划 总结(优秀10篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

辅警半年总结及下半年计划篇一

- 1、积极申报社区卫生服务人才培养示范基地，继续做好全科医学和社区卫生服务的培训和带教工作。争取成为全科医学研究基地。
- 2、中心改迁后，将集众家之长，兼收并蓄，做好示范中心的创建工作，响应合肥市政府的号召，在八统一的基础上更上一层楼。
- 3、根据国家基本公共卫生服务规范(_年版)，对于《规范》内的10个类别，严格按照要求规范管理。
- 4、积极开展国内外学术交流活动。利用本中心得天独厚的优势，依托省立友谊医院，邀请知名专家到本中心长年指导工作。

二、贯彻落实社区卫生服务方针政策

贯彻落实上级卫生主管部门有关社区卫生服务的方针政策，吃透上级下达的每一份文件精神，认真规划实施。继续加强妇幼保健和健康教育工作，促进落实基本公共卫生服务逐步均等化的各项措施。

三、完善组织管理提升服务能力

进一步完善社区卫生服务中心的组织管理和制度建设，提升服务能力。今年将继续为辖区常住人口建立统一、规范的居民健康档案，重点做好60岁以上老人、妇女儿童、慢性病人、残疾人等重点人群的建档工作。已建立的健康档案通过规范化管理，发挥健康档案的实质性作用。在更新辖区居民健康档案的基础上，建档覆盖率计划达到80%。同时加强对慢性病老人进行健康管理。积极探索实行“首诊在中心、大病去医院、双向转诊、分级负责”的管理模式。

四、努力提高社区卫生服务队伍水平

1、加强社区卫生服务人员培训，未经培训的人员继续参加省级卫生行政部门认可的全科医师和社区护士岗位培训和各项社区卫生服务技能培训。

2、继续开展全科团队培训，坚持每周三下午组织中心人员学习有关全科医学和社区卫生服务方面的新理念和新技术。

3、要求中心中级以上的中青年专业技术人员必须达到继续医学教育规定的学分。鼓励积极撰写全科医学和社区卫生服务科研论文，争取参加高品质的学术交流或骨干培训班。

五、完善社区卫生服务的主要功能

(一) 认真落实预防保健制度

1、掌握辖区居民的总体健康状况及影响居民健康的主要危险因素，认真制定社区健康促进规划及实施计划，在街道办事处积极配合下，每月至少举办一次健康教育讲座，根据“卫生宣传日”和突发性公共卫生事件确定宣传主题，提供有针对性的科学健康信息。

2、社区常住人口的预防保健主要指标处于良好水平。

(1)法定传染病报告率100%;

(2)计划免疫接种率不低于95%;

(3)7岁以下儿童保健管理率逐年上升;

(4)孕产妇保健管理率逐年上升;

(5)35岁以上患者首诊测血压比例不低于90%;

(6)60周岁以上的老年人高血压规范化管理不低于85%，并建立专项健康管理档案。

(二)为居民提供方便、快捷、高质量的医疗服务。

1、全科医生熟练掌握相关基本理论和基本技能知识，正确处理社区常见健康问题。

2、及时提供家庭出诊、家庭访视等家庭卫生服务。对特殊人群实行动态服务。

3、继续开展中成药、针灸、推拿、火罐、敷帖、刮痧、熏洗、穴位注射中医药服务。

(三)提高康复和计划生育技术服务

1、继续开展计划生育技术指导、避孕器具发放和咨询点服务。帮助重点对象落实避孕措施，开展避孕知识宣教，提高群众对避孕节育措施知晓率。

2、充分利用康复站资源，由专业技术人员指导康复病人做康复锻炼。

(四)提高应对突发公共卫生事件的处理能力。

1、认真学习《中华人民共和国传染病防治法》和《突发公共卫生事件应急条例》，及时制定突发公共卫生事件应急预案。

2、认真配合上级有关部门开展艾滋病和结核病的防治工作。进一步加强手足口病、甲流等其他传染病的防治宣传。

3、完善院感管理制度，加强消毒处理和质量监控等工作严格执行《医用垃圾处理办法》，医用废物处理率100%。

(五)为弱势人群提供服务

血管疾病或骨折引起的肢体功能障碍的康复治疗 and 护理；对精神病患者、部分残疾人(听力、语言障碍)在专业技术人员指导下开展康复治疗。做到有服务、有指导、有记录。掌握社区精神病患者病情动态，对新发、迁入迁出、死亡、失踪病例登记，并填报有关报表，开展精神卫生宣传工作。继续对低保人员实行“三免三减半”优惠政策。

六、严格社区卫生服务监督管理

1、定期迎接卫生行政部门对中心的监督检查，并认真整改检查中存在的问题。

2、认真接受卫生行政部门对社区卫生服务人员进行的医疗卫生管理法律、行政法规、部门规章和诊疗护理规范、常规的培训和医德教育。

3、认真研究防范和处理医疗事故的预案，加强医疗质量管理

和医疗事故防范。

七、开展健康管理工作的

随着不良的生活方式导致的疾病不断上升，医疗费用不堪重负，给家庭和社会带来沉重的负担。实现战略前移，动员由医院诊治的病人康复后回到社区，对其的整体健康和疾病进行有效的管理，是我们社区卫生服务工作者的一项重要任务之一。新的一年，我们将尝试启动健康管理工作，解放思想，大胆创新，计划运作健康教育和慢性病管理试点工作，成立养生保健协会和慢性病康复协会，组织本院知名专家举办防病治病知识讲座，同时，以展板和ppt演绎等形式广泛开展健康教育，以儿童、青少年、老年人、慢性病、知识分子等高危人群为重点宣教人群。旨在提升辖区人群的总体健康水平。

辅警半年总结及下半年计划篇二

一、设立一个社区卫生服务关于健康教育方面的课题，并组织实施，年内完成，健康教育工作计划。

二、计划安排中心或者医院各个科室副主任以上医师深入社区讲课，内容关于常见病的预防，儿童、妇女及老年人保健，家庭饮食与健康等。

三、年内将在社区内各居民活动集中的场所开展大型的健康教育宣传活动，活动同时发放健康教育处方，健康知识宣传小册子等健康教育宣传资料。

四、今年将利用中心健康教育室向社区内高血压、糖尿病患者等慢性病患者播放相关方面健康教育光碟4次，利用输液大厅向就诊居民播放社区常见并多发病防治方面的影碟52次。

五、继续对前来中心就诊患者或咨询居民给予发放相关的健康教育处方。

六、今年将利用中心健康教育室的固定黑板每月出版健康宣传板报一次，利用户外及门诊二楼固定宣传栏每季度出版一期有关妇女、儿童及老年人保健方面的知识。同时，也将积极利用社区内各学校、企事业单位及务业管理部门的宣传栏宣传健康维护与保健方面的知识。

辅警半年总结及下半年计划篇三

一、继续严抓医疗质量，落实奖惩措施，杜绝医疗事故和医疗纠纷。进一步提高服务质量，把“一站式”服务落实到位，继续在住院部实行“五个一”的服务模式，每个医务人员都要置身于病人的角度，从病人的思维出发，想方设法为病人提供最温馨的服务。

二、抓住机遇，落实公费医疗、城镇居民医疗保险、新型农村合作医疗的各项规定，为群众提供优质的医疗服务，广泛宣传我院门槛费低、报销比例高的优势，提高医院的知名度和影响力。

三、积极申报成立二级肿瘤专科医院，突出办院特色。

四、妇幼保健、疾病预防控制

继续做好孕产妇及儿童建卡工作，做好常住人口、流动人口和高危孕产妇的追踪管理，要继续做好妇幼信息的收集、上报，加强妇幼信息漏报调查和基底资料调查。继续与相关部门密切配合，定期下社区开展流动儿童的主动搜索和摸底造册工作，及时发现适龄儿童，提高流动儿童保健系统管理率和疫苗接种率，加强本辖区内疾病预防控制工作。

五、加强规范化居民健康档案建档工作

我中心在20__年居民建档工作基础上进一步推进此项工作。

20__年度将达到辖区居民建档率80%，确保健康档案的真实性。规范化管理健康档案，并及时完成健康档案录入工作。

六、加强我中心的绩效考评及公共卫生服务经费管理工作，健全各种制度。

七、20__年度为居民提供的免费服务项目包括：

(1)根据辖区居民特点提供有针对性的健康教育指导。

(2)为孕产妇及新生儿建立《母婴保健手册》，提供孕期检查、产后访视、新生儿访视；为3岁以下儿童建立健康档案。

(3)为65岁以上老年人提供基本的体检项目、每年至少随访4次、进行一次生活方式和健康状况的评估。

(4)对高血压、二型糖尿病患者根据患者具体情况进行相应的体检项目，每年随访4次。

(5)对居家的重症精神病人每年进行1-2次全面评估，至少随访4次，做好康复指导。

八、不断提高应对突发公共卫生事件的处理能力。

(1)认真学习《中华人民共和国传染病防治法》和《突发公共卫生事件应急条例》，及时制定突发公共卫生事件应急预案。

(2)认真配合上级有关部门开展艾滋病和结核病的防治工作。进一步加强手足口病、甲流等其他传染病的防治宣传。

(3)完善院感管理制度，加强消毒处理和质量监控等工作严格执行《医用垃圾处理办法》，医用废物处理率100%。

辅警半年总结及下半年计划篇四

一、上半年工作总结：

(一)、知识管理

20__年_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)、20__年_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)、20__年_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)、20__年_团知识管理考核——频道点击

1、培训覆盖面力求100%

20__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“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：

20__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，20__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，让员工真正认识到“做得多、做得对就可以得分高”。

按照20__年_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20__年_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20__年_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。

二、上半年工作不足：

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。

三、下半年工作计划：

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。

辅警半年总结及下半年计划篇五

时光飞逝，20__年已经过去了一多半，为了踏踏实实做好今后的工作，回头审视已经走过的路，只有勤于总结、善于总，才能在总结中升华自己。

一、回顾20__年x半年我的工作、学习情况

1、20__年4月初我来到四川__项目部任职测量员，在工作岗位上我认真做好本职工作，审核设计图纸，整理测量资料。

2、在工程前期，工程科长带领我们符合设计院给水准点和高级导线点，同时在__科长和__科长引导下，我不断细化测量工作，最终确保工程质量。在此过程中，我不但熟练了测量

软件的操作，而且深深的感受到了工作要细致入微，测量工作容不得半点马虎。

3、（1）在测量资料归集和学习方面，我结合丁哥教我的方法总结的经验，整理出一套实用自己资料表格，并加以改进，使其具有__工程项目部的特点。另外，我对所有图纸做进一步了解，并结合地形特点做出实用测量表格。

（2）在施工方面，我还有许多地方需要学习。在工作过程中，通过计算与实体工程对比更加全面准确地计算工程量，准确地放样，作为测量员的我，结合施工规范和图纸强化自己的计算能力和现场协调能力。

4、为了不断提高自己的竞争力，在20__年年初我报考并通过了全国质检员考试，为以后发展积蓄了力量。

二、x半年工作计划

1、以百倍的热情投入到工作当中，对待工作一丝不苟，实事求是，认真完成本职工作，不断深化学习，提高自身业务水平，使自己有质的飞跃。做好__工程的测量工作，实现企业利润化。

2、努力学习基础知识，夯实基础，在工作中学习，积累经验，继续提升自己的核心竞争力。

3、努力完成领导交给的各项任务。

以上为我的20__年上半年个人工作总结，请领导审阅，如工作上有所错误之处，请领导不吝指出，我将及时改正，尽快提高自己的业务水平，积累经验，更好地工作。

辅警半年总结及下半年计划篇六

一、上半年工作总结

(一)、业务完成情况

围绕年初下达的目标任务，今年上半年共完成各项建筑材料批次，其中常规试验部分有：钢筋原材1414组、钢筋焊接2843组、砂103组、石子76组、水泥物理性能100组、砂浆抗压1780组、混凝土抗压17495组、混凝土配合比209组、砂浆配合比42组、电线电缆83组、开关插座59组、管材28组，检测数据及报告准确率大于95%。与去年同期相比，今年上半年完成的检测任务量比去年同期相比上升了19%；各项检测任务量的增加，直接反应出了今年全市建筑市场继续扩大的趋势，面对这一形式，我们将解放思想，抓紧机遇，积极开展各项检测业务，为全面完成各项任务奠定坚实的基础。

(二)、上半年5月滁州市市场技术监督局检查组对我公司进行检查，针对检查组提出的问题，我公司积极建立健全质量管理体系，不断加强内部管理，有关试验人员对公司《质量手册》和《程序文件》进行了认真学习，切实保证各类检测工作的科学性和检测业务的独立性，工程质量检测工作的公正性、准确性进一步提高。同时对试验室人员定岗定责、合理分配试验任务，制定了管理制度和岗位职责，真正做到了分工明确、相互协作、各司其职、各负其责。

二、下半年工作安排

1、我公司下半年积极完善资质延期工作，该项工作尤为重要，涉及到检验检测工作能否顺利开展；继续完善好《程序文件》新版的工作；确保修订后管理体系正常有效运行。

2、进一步加强试验人员操作技能，定期组织省建科院专家来我公司集中学习，提高试验人员学系技术，学业务的主动性、

自觉性、建立公司良好学习氛围。

3、努力完成下半年试验工作目标，保障全市建筑业的健康稳定发展，为广大服务对象提供可靠数据，按照“科学、严谨、热情、高效”的管理思想积极开展各项检测检验工作。

辅警半年总结及下半年计划篇七

你追我赶拼搏争先，流血流汗不留遗憾。今天本站小编给大家为您整理了上半年总结下半年计划，希望对大家有所帮助。

当所有的工作被列成一张长长的表格，总会让我有一种无法表达的成就感。喜悦的心情伴着满满的自信，鼓舞的心情让我面对未来的工作更加充满了干劲儿。

今年上半年对我来说，很多工作都具有着与以往外圈不同的挑战，是对我本人工作能力的一种考验。

一、全新体验!制作宣传片

因为工作的需要，和领导的信任，我第一次接触并制作了宣传片。从一个完全的外行，到最后制作成功，其中的压力是可想而知的。虽然我没有学过绘声绘影，这个软件对我来说，上手还是比较容易的。我觉得技术不是问题，宣传片的制作，更多的是在于思想。

如果一个宣传片没有思想，没有感情，感动不了自己，又何谈去感动别人，如果感动不了别人，这个宣传片也就毫无意义。

2月份，沈阳市房地产开发协会与华商晨报联合主办“方向·中国品牌地产沈阳峰会”上，《方向论坛》成为我的第一个作品。这个宣传片时长只有2分42秒，可它却标致着我在vcr道路上的迈出了坚实的一步，也是我工作上的又一次突破。

在有了第一次的经验之后,在3月份,“华商晨报3c行业精英联谊会”上,我再次做了一部宣传片:《我们一起在路上》。这一次吸取了上一次的经验,无论是镜头的转换,还是场景的过渡,活用了很多效果,加上精彩的配乐,整部片子不仅华丽大气,还突出了华商晨报的品牌建设。

其实每一次宣传片的制作,都是一次心的历练,不仅要整合大量的资料,还要在头脑中进行设计和规划,让制作出的片子在精美的同时,也要具有条理性。并且不能让观众产生视觉疲劳,对于如何始终抓住观众的眼球,这是很具有功力的事情,需要在以后的工作中着重锻炼。

二、大师之路!ppt的终极进化

这半年,关于报告真的写了不少,给严总做的1月2月讲评工作汇报、给刘总做的集团工作汇报《打造一支过硬的专刊队伍》,还有答复集团审计部的《直面竞争价值取胜》,这些报告在技法上来说,都是比较寻常和普通的。

2月份,品牌部第一时间监测到沈阳报问世,并且快速反应,在一周之内,迅速做出了试刊分析报告,一周分析报告。

这次报告的出炉,凝聚了整个部门所有员工的心血,也凝聚了全部门的汗水,从报纸新闻和广告的整理录入,到相关信息的收集、广告刊例的调查,最后到报告的出炉。品牌部的动作是相当迅速的。而在报告的内容上,也相当具有看点。这次是品牌部在平时只有广告监测分析上,首次加入了新闻版面分析的内容。力求可以让报社领导能够全面的,直观的了解这份报纸。

另外,在2月8日省旅游局的领导莅临本报,在时间紧迫的状态下,我赶制了《诚信旅游辽宁先行(活动简案)》以及《华商晨报简介及经营活动》两个报告,由于时间的紧迫,没有能够很好的用图标说话。所以这两个报告在模板的选择上,我都选择了比较庄重雅致的模板,着重了设计感,在一些细小的地方

下了功夫,做了简约的修饰,让整个报告看起来,庄严大气,又不失秀美。

3月份,在部门主任的指示下,为争取汽车客户,撰写过《华商晨报汽车广告投放方案——呈至》,还有《华商晨报影响力——呈至》。

这两个报告,前者大胆用色,采用绿色清新风格,通篇运用了梯形元素,营造了全新的风格,打破了ppt画面单一的缺点,文字排版方面,也使用了很多技巧。在内容上,则不仅仅局限于数据的表现,更多的加入了个性分析,让报告内容更加丰满。

后者则沿用了华商晨报对外宣传的ppt模板,风格庄重大气。更多的是在对数据的使用上,针对汽车客户的产品,提取了多元化的数据,多角度的展现华商晨报的读者优势。

另外,3月份,家居事业部的“家具以旧换新活动”中《家具以旧换新调查报告》,也是我比较钟爱和喜欢的。这一次的模板,我选择了自己设计模板,灵感来自于尼尔森消费者论坛的背景板。家电以旧换新是比较常见的,而家具以旧换新则是今年兴起的,网上搜索了一些,主要是北上广等地先兴起的,看活动评估,似乎这样的活动在执行方面,难度还是比较大的。所以,这一次的模板,我希望无论从模板到内容,都可以给人一种“赢”的氛围和状态。所以我主色选择了蓝白,并采用了中国象棋作元素,希望此次活动商家和报社双赢,赢在中国,赢在沈阳。

4月份,重头戏来了,房产事业部与进行洽谈,由我将6000字的文字稿做成ppt《点亮策划方案》。这一次的模板,算得上是我个人的突破了。筛选内容,突出重点,文字排版,可视化图表,视觉艺术,逻辑性条理性,将这些有机结合,虽然同样是紧迫的时间,但做出来的报告却非常精彩。算得上是我近年来ppt报告上的力作了。就算是现在回头再看,也依然能感觉到当时撰写的时候,那澎湃涌动的热血与沸腾的心情。

有很多人问我,你是如何做出这么好看的ppt报告的?我想,这个东西,其实就像语文的学习,临时抱佛脚肯定不行,功夫要下在平时。只有平时多加积累,才能在关键时刻爆发出动人的灵感。

只要用心,每一个人都能成为大师!

三、调研为王!打破思想的局限

上半年,与央视市场研究合作的版面监测调研依然有条不紊的进行着。

为了更好的监控问卷质量,我们要求全程参与调研执行期的每一个环节,从对访问员的培训,到入户约访,再到后期的问卷复核。

无论是前期问卷的确认,还是读者座谈会大纲,为了让调查得到的数据更加有针对性,我们与张总进行了多次的沟通,也多次征求相关部门的意见,力求每一次的调研都能贴近各部门需求,切实的解决新闻工作中的问题,力求每一次的调研结果都能对报社的新闻工作起到积极的引导作用。

在今年华商晨报进行了改版,第二版面调研中,我们也针对改版,在调研问卷中加入了一系列的问题,希望在报告出炉之后,能给予一个完美的答案。

与慧聪合作的发行调研工作也依然进行着,从数据表现方面,华商晨报的家庭订阅和零售市场份额均有不同程度的提高。

另外,品牌部还依然坚持着每月的零售市场发行调研。在6月份,我们对监测摊点进行了重新的选择,多元化的了解一线市场的声音。

在3月份,品牌部协助会展部制定了《华商晨报参展需求调查

问卷》。

rs数据库方面,品牌部打破原有的常规报告,不再是按部就班的将每期数据提炼出《读者广告价值分析》及《华商晨报影响力》,同时还针对奢侈品人群,撰写了《华商晨报影响力及奢侈品人群覆盖》报告,关注奢侈品,关注报纸读者高端人群,进一步提升本报品牌形象。

在工作上,最可怕的便是被思想禁锢,僵化的思想只能让人止步不前,只有打破思想的局限,才能更好的发挥特长,展现优势。

在日后的调研工作中,我们也一定要不被思想所局限,力求突破创新。

转眼间,在公司工作已经六个月,就在此时需要回头总结的时候从心底感到日子的匆匆。原先的大学生活让我感到渐渐远去,现在的工作已经渐渐变得顺其自然了,回顾这些日子来的点点滴滴,觉得自己努力了不少,也进步了不少,学到了很多以前没有的东西,我想这不仅是工作,更重要的是给了我一个学习和锻炼的机会。首先感谢公司能给我展示才能、实现自身价值的这个机会。这段时间是我人生中弥足珍贵的经历,也给我留下了精彩而美好的回忆。在这段时间里公司给予了我足够的支持和帮助,进入公司后的几个月时间里,在领导和同事们的悉心关怀和指导下,通过自身的不懈努力,各方面均取得了一定的进步,现将我半年来的思想、工作、学习情况作简要的总结汇报。

一、工作情况

怀着对人生的无限憧憬,我走入了通信实业分公司市区基站组。我是一名基站维护员,刚进公司时,对基站维护全然陌生,虽然以前的学习中接触过,但这次才是真正的近距离接触,虽然每天都会有很多自己不懂的东西,但从进公司开始,就有一种很神奇的感觉,一种找到了自我的感觉。每做成一

件事情，每学到一点新的知识，都会特别新奇有趣，我感觉到已经找到了自己的方向，能感到自己是真正用心去工作，而不是为了单纯完成任务而敷衍了事。

许多人认为基站维护只是简单的发电、打扫机房卫生等，但只有用心去做了的人才会知道：作为有高度责任心的维护员来说，要保证基站的安全稳定运行，仅仅做好以上工作是远远不够的；要保证基站的安全稳定，就是做好日常巡检，发现问题及时解决，使隐患消灭在萌芽状态。使基站通信随时保持畅通，这便是我们不变的追求。

在维护工作的这半年里，我深深的感觉到工作是多么的辛苦，我们有过凌晨出动基站抢修，有过通宵发电，有过半夜抓贼，还有处理故障连战十几个小时的激情。但是我没有抱怨，为了用户一个电话能接通，我觉得这些付出都是有意义的。虽然辛苦，可同事们做事都很积极认真，有种众人划桨开大船的感觉，我感触最深的就是，工作可以在快乐中完成。工作之余，大家开怀谈笑，不分彼此。有时候情况紧急，领导和我们一起上阵，给我的感觉是上下同心。正因为如此，在基站组的工作，让我体会了在愉快中完成工作的欢欣。

在工作中，一方面我严格遵守公司的各项规章制度，不迟到、不早退、严于律己，自觉的遵守各项工作制度；另一方面，吃苦耐劳、积极主动、努力工作；在完成工作的同时，积极主动的协助其他同事开展工作，并在工作过程中虚心学习以提高自身各方面的能力。

经过六个月的工作，我基本熟练了基站维护的各项工作。对线路维护、铁塔空调维护以及传输、网优和监控的工作有了全面的了解，使得我对移动通信的运作和维护有了更深入的认识。

辅警半年总结及下半年计划篇八

实施女性素质工程，提高女性自身素质，是妇女自身发展、适应市场经济的需要。上半年村妇代会主要着力提高女姓素质，一是以妇女学校、妇女活动室为依托，开展了实用技术，法律法规，卫生保健等方面的培训，累计培训3期，共计180人次。二是宣传，营造氛围。抓住三八节契机，彰表了三户学习型家庭，六个巾帼文明示范户，在巾帼博克、农民日报信箱和各种会议宣传男女平等基本国策，宣传“巾帼创新业”、教育广大女性树立自信、自强精神，做时代新女性。三是组织了一支业余文体爱好者宣传队伍，老舅妈服务队、最近参加了县体育协会舞蹈分会组织的百人恰恰。

上半年，村妇代会紧紧围绕村党总支村民委提出的“创经济强村的目标，扎实开展主体活动，促进妇女参与经济建设的主动性。

在我村，以双学双比示范基地为依托，开展晚稻技术培训，和大棚种植技术培训。村妇代会，积极发动组织妇女参与创业创新，以钱小玲种植业为主，以徐彩英服装加工业为主，以高丽珍、钱卫红轴承行业为主、和王芳在菜市场做生意等创业为榜样，树立典型，树立营造创业光荣的氛围；同时，为了进一步推动巾帼示范村服务工程，村妇代会以帮助更多的妇女和困难妇女通过灵活就业的方式实现再就业，进而增加经济收入，改善生活条件。

上半年结合卫生院开展了妇女病检查。今年我村查出了几个妇科病人。使一些妇女能得到有效的治疗。村妇代会认真做好信访接待工作，维扶好妇女儿童老人的合法权益，通过调解均得到比较圆满的解决。并切实关注弱势妇女。三八节，对由于疾病、天灾人祸等因素而导致贫困的、从事妇女工作三十年以上老妇女工作者层妇女干进行了慰问；呼吁社会各界帮助这些贫困家庭，取得良好成效。六一节到儿园给孩子们送去了礼物。

村妇代会紧紧围绕村党总支、村民委的工作大局，结合自身的实际开展了一系列的工作，取得一些成绩。但同时也存在一些不足之，如由于平时忙于事务的应付，学习精力相对不够，工作中只顾埋头干事，抓宣传力度不够，使村妇代会工作的外宣和信息工作相对滞后等等。

下半年村妇代会工作重点在于认真贯彻落实“十七大”精神，牢固树立全面、协调、可持续发展的妇女发展观，围绕“妇女所需、政府所急、村妇代会所能”，扎扎实实抓好创业创新工作、巾帼示范推动全村妇女工作上新的台阶。

村妇代会要把学习贯彻党的十七大精神，坚持以“三个代表”重要思想为指导，树立全面、协调、可持续发展的妇女发展观，深刻领会会议精神，把广大妇女群众的思想统一到会议精神上来，把广大妇女姐妹的智慧和力量凝聚到加快发展经济社会的实践中去。要充分利用会议、博客、简报（网络）努力宣传科学发展观、从立党为公、执政为民的高度来不断提高思想认识。

当前，我国已进入全面建设小康社会，加快社会主义现代化建设的新阶段。改革开放的深入和经济文化的发展，使党的群众工作面临工人阶级队伍迅速壮大，人员流动不断加快，收入差距有所拉大等新情况新问题，维权方面女职工劳动保护差，妇女再就业难，婚姻家庭问题日益突出等问题。因此，我们要正视问题，认清形势，认真分析新世纪新阶段妇女工作的新变化、新特点，变劣势为优势，化压力为动力，进一步增强责任感和使命感，一要树立危机意识，没有创新观念，就没有主动意识。二要增强机遇意识。要贯彻落实贯县委“两创”战略部署，抢抓机遇加快发展。三要强化责任意识。切实关注弱势妇女儿童，真正担当起村妇代会是妇女娘家的职责。

1、谋发展，在我村实施“创经济强村，中有所作为。

围绕年初确定的工作目标和任务，继续扎实开展巾帼建功、双学双比、文明家庭三大主体活动，突出重点，争创亮点，认真抓好各项工作的落实。继续开展巾帼文明示范村创建，把巾帼文明示范村建设成为展示女性风采的窗口、成就巾帼事业的舞台；促进女性就业再就业。继续深化双学双比活动，以巾帼致富工程和女性素质工程为载体，推动女性职业技能培训示范点建设，为切实提高女性素质，增强女性劳动力竞争能力，促进女性增收致富服务。积极探索新形势下文明家庭创建工作的新方法、新路子，结合本村实际，广泛开展创建“学习型”家庭、平安和家庭活动。

2、抓维权，在深化维权工作中有所作为。

在全社会大力宣传男女平等基本国策及相关法律法规，教育引导妇女自觉学法、懂法、知法、用法，提高她们依法维护自身权益的意识和能力。建立健全维权网络，进一步发挥维权网络的作用。注重实事化维权，努力为妇女儿童办实事，切实维护妇女合法权益，积极组织宣传发动工作，动员社会力量，支持帮扶贫困女童，促进女童的健康成长。

3、强素质，在村妇代会自身建设上有所作为。

要做好新形势下的妇女工作，加强村妇代会组织自身建设是关键。一要加强学习，不断丰富学习内容，创新学习形式，提高学习效果，二通过妇女代表联系制度等形式，充分利用老舅妈服务队的作用，提高工作效率。

辅警半年总结及下半年计划篇九

20xx年，桂阳县市场服务中心坚持以科学发展观为指导，以“四个年”活动与“两学一做”活动为载体，以项目建设为重点，以精细化管理为手段，进一步加快农贸市场建设和提质改造，各项工作取得了良好的工作成绩，较好地完成上

半年工作目标任务。

(一)突出重点项目建设，大力发展商贸物流业

积极搭建投资合作平台，加大市场建设项目招商引资力度，联系的商贸物流园、宝蓝城市综合体、永利商业广场、骏马农副产品集散中心、广场1号商业广场等项目取得较大进展。

商贸物流园项目建设已完成投资8.1亿元，一期项目主体工程已完工，二期正在做基础工程，完善园区道路硬化、绿化，城南车站一期工程已完工，于1月8日试营运；宝蓝城市综合体正在做桩基工程；永利商业广场项目建设已完成部分桩基工程；骏马农副产品集散中心完成投入1300万元，完成项目清表、土方测算和设计初稿，正在办理用地手续；广场1号商业中心项目建设完成投资1840万元。

(二)加快市场提质改造，着力改善民生

积极配合规划部门抓好商业网点选址布局，协调做好农贸市场选址、用地、规划设计方案等工作。

按照“六一九七”市场建设规划和年初制定的工作计划，立足本职，做好市场提质改造工作。

一是积极推进五云观市场改扩建；二是对四里、洋市、团结市场进行提质改造，目前四里、洋市市场已完工，团结市场已完成预算，准备政府采购；三是对原城北停车场进行维修改造，确保五云观市场提质改造工程的顺利进行。

(三)推进全县市场规范管理，确保市场繁荣稳定

积极履行政府监督市场、引导市场和服务市场的职能。

以开展城市大提质与省级文明县城创建为契机，积极推进农

贸市场的规范管理。

一是继续坚持开展“诚信市场”和“文明集市”创建活动，努力营造守法自律的市场环境，倡导弘扬诚实守信的良好风尚，有效维护消费者的合法权益。

二是加强城区马路市场专项整治。

整治期间坚持每天早上六点半到岗位对进城菜农进行疏导，采取“疏、堵”结合的方式，对园艺路、解放路、体育路等“马路市场”进行全面规范整治。

三是抓好市场消防安全管理。

从完善设施着手，利用安全生产月、节前、会前等特防期的专项整治行动，进行安全大检查，保证市场内安全隐患排查到位、整改到位，确保全县市场安全责任零事故。

(四) 抓好民生保障工程，做好“精准扶贫”工作

今年以来，我单位按照“单位到村、干部到户、责任到人、措施到位”的要求，深入塘市镇东岗村扎实开展精准扶贫工作。

成立了驻村扶贫工作队，第一时间进入东岗村，召开驻村干部座谈会开展对接工作，以户为单位建立了精准扶贫贫困户信息档案，按照“一户一策”制定了脱贫计划，落实了帮扶措施，着力从思想、政策、增收措施上引导帮助贫困户走出困境，实现脱贫。

(五) 扎实开展“两学一做”学习教育活动

按照中央、省、市、县关于“两学一做”学习教育的主要精神，认真践行“共建新桂阳、党员在行动”党建主题实践活

动，组织全体党员干部重点学习了县委《关于在全县党员中开展“学党章党规、学系列讲话，做合格党员”学习教育实施方案》，使全体党员明确“两学一做”的总体要求、学习教育内容、主要措施等重要内容。

(六) 齐头并进，抓好其它各项工作

一是积极稳妥处理饶家井农贸商城、东塔市场上访事件。

积极协调政法、公安、法院、房管等部门，多次召集当事人及相关部门进行沟通协商，为维护社会稳定做了大量工作。

二是加强人口与计划生育管理工作力度。

落实计生工作责任，把市场管理与计划生育管理工作结合起来，配合社区和计生部门加强市场流动人口管理。

积极开展计生协会工作，为干部职工购买计划生育家庭意外伤害保险，实行计生贫困家庭帮扶活动。

三是抓好社会治安综治工作。

严格按综治工作要求，加强市场内综治工作，配合公安部门、社区管理委员会打击扒窃、偷盗、“两抢”等犯罪活动。

四是坚持十个手指弹钢琴的工作方法，齐抓共管，协调配合，共同促进党务、信访、纪检监察、组织人事、工青妇、宣传、统战、防汛抗旱、公共机构节能降耗、行政效能建设、档案等各项工作发展。

半年来，我们取得了一些的成绩。

但也存在不少的困难和问题，如：市场建设速度慢、发展后劲不足、市场设施老化、市场增收压力大，资金、人才的瓶

颈还比较突出等。

(一)继续做好桂阳商贸物流中心、宝蓝城市综合体、永利商业广场、广场1号商业中心等重点项目协调、服务工作。

(二)继续深入开展“四个年”活动，进一步加快市场提质改造和建设力度，不断规范城区市场管理，巩固全县农贸市场规范管理成果，创造良好的市场经营环境。

(三)充分利用恒晖市场投资开发公司的融资平台，多渠道筹集资金并利用好资金，重点抓好城区农贸市场、社区菜市场和专业市场建设、改造，推动全县市场开发。

加快推进五云观市场提质扩容工程和骏马农副产品集散中心建设。

转眼间□20xx年又过半了，回顾这半年来的工作，我在各位同事的支持与帮助下，按照公司和个人的年度计划，较好地完成了自己的本职工作。

通过半年来的学习与工作，我对本职工作有了新的认识，而且个人工作能力也得到较大的提高。

(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：

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，让员工真正认识到“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2010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。

辅警半年总结及下半年计划篇十

20xx年已经过去一大半了，在上个月底我们公司也开了半年的销售会议，公司领导在会议上也做了半年的工作总结，给我们更深的了解了我们公司半年来的工作情况，还总结了一些经验供我们分享。

所以在这会议之后，领导要求我们也来给自己半年的工作做个总结，希望通过总结我们能够更好的认识自己和向优秀的同事学习经验，从而更好的开展下半年的工作。

现在我对我这半年来的工作心得和感受总结如下：

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，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。

力求把单子促成，从而达到销售的目的。

分析客户的同时，必须建立自己的客户群。

根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。

在这半年来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。

像这样的客户就可以列入主要客户群体里。

他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。

拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的最好机会。

即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。

当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。

很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

人要不断的学习才能进步。

首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关；其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力；再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。

只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

在半年销售总结会议上，我的数据跟同部门的同事xx的数据差距很大，她半年的销售额是15万多，回款是8万多，而我只有两万多的`销售额，远远的落后了，所以我要在下半年迎头赶上。

虽然她比我早一段时间进公司，但是大家面对的同一个人市场，手中也是同样多的客户，这之间的差距只有人与人之间的差距，往后我要多向她和其他同事学习销售技巧，要努力提高自己的销售量，争取赶上他们。

我要给自己定一个明确的目标，在后半年里争取做到15万，即每个月要做3万左右。

同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。

这样才能每天都明确的知道自己的任务，才能明确自己拜访

客户的目的，提高拜访的质量。

由于我上半年工作计划做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是特别熟悉，以至销量比较少，所有在下半年要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

最后我要感谢我们的领导和我们同事在上半年对我工作的支持和帮助，希望往后通过大家一起努力，让我们能够在下半年再创佳绩。

上半年，公司在地方政府、各级职能部门的大力支持和关怀下，在全体员工兢兢业业的努力下，积极采取措施，调整思路，统一思想，以饱满的热情扎实工作，以务实的作风谋求发展，各部门工作均取得较好业绩，超额完成了公司经营目标。

共生产化学农药和中间体实物量吨，比去年同期上升%，其中加工产品共生产吨，比同期上升%，合成产品吨，比同期上升%。

实现含税销售收入万元，同比上升%，其中加工产品实现销售万元，同比上升%，合成产品实现销售万元，同比%。

实现利税万元，同比上升%。

(一)抓技术创新，向科技要效益。

我们在稳产的基础上，对生产工艺和生产系统以及废水处理系统工艺、设备进行改造升级，提高生产和废水处理环节科技含量，减少生产时间，达到工艺目的，提高收率和效率。

1. 乙基氯化物。

对回厂原材料五硫化二磷进行小试，有针对性的对工艺进行

了微调，五峰的五硫化二磷通过工艺改进，用其生产的氯化物质量完全可以满足红太阳公司的需求；与葛化工程师合作，5月初进行通氯连续化中试，增加了对氯化反应进一步的理解，对工艺改进起了促进作用；5月份进行了高温通氯中试，同时进行小试及分析跟踪，其对质量和收率均无影响，收率从小试看优于原工艺。

通过大生产验证，高温通氯使日生产能力从48批提高到51批。

节约氯气15公斤/批，提高了装置生产能力，同时降低冷冻要求，冷冻盐水平均温度由 -18°C 提高到 -13°C ，从而有效地降低能耗。

2. 醚醛生产工序全面改造升级，生产效率大幅度提高。

一道4月份大生产调整配比，间溴主含量基本达到了88%，优于原来的85%，提高了约3个百分点，有效地提高了收率；二道5月份进行中试，与生产相比，提高收率2个百分点；三道3月份起工艺改变，反应时间缩短2-3小时，间溴残余小于1%以上占三分之二，原工艺小于1%以上占二分之一。

3. 制剂。

通过配方优化小试，除氧乐果外乳油分解率控制在2%以内，乳化稳定性达到国家标准；调整可湿性粉剂配方，提高可湿性粉剂扩散性、悬浮性和润湿性；悬浮剂在生产中发现问题，解决问题；阿维菌素稠状乳油市场销售中减量50%，通过攻关，减量达到2%以内，在计量误差范围之内。

4. 污水处理。

通过技术攻关调整出水pH值，新增粗滤池，新增压滤机，改进处理路线，有效解决了自化学预处理系统至微电解系统全线堵塞情况；对硫化氢气味问题，改一级吸收为两级吸收，有

效改善出水夹带硫化氢气味问题;微电解工序通过设备优化和工艺改进,使之能适应我公司废水出水cod达5000mg/l□达到生化处理进水标准。

与此同时,积极做好项目申报和办证工作。

因公司改制要求,将公司所有有效期内“三证”及时办理更名手续,新的湖北蕲农化工有限公司农药三证已全部到位。

在销售市场上,一改往年一个销售模式来操作市场。

处处贯彻的风险意识,通过半年的运作证实我们改变操作模式是值得探索的。

今年通过与“河北济泰农业服务有限公司”采取模拟公司运作,费用共担、利润共享的运作方式扩大了我们在华北和内蒙客户市场。

特别今年安徽市场采取“责任承包、上缴承包费”模式促进业务人员的积极性。

在市场机遇、气候同等的情况下安徽片区刘雁青同志销售已突破500万元,预计今年可达到600万元。

成为近10年来首个独立省级片区销售过500万的片区。

广东市场利用该区域优质客户资源,强强联合使我公司优质在广东市场寻求最大的网路覆盖率。

公司目前克百威系列产品在广东省县市级实现85%的覆盖,为下一年度销售提供了很好的舞台。

江西九江、景德镇、上饶市场按照湖北操作模式归并湖北管理,目前在这一区域销售达到95万元。

而且80%以上是克百威颗粒剂系列产品。

一是抓人事管理。

根据各单位人员的实际需要，有针对性、合理地招聘一批员工，配备到各岗位，较好完成各单位人员的入职、转正、离职、调岗等人事管理等工作。

目前，已招聘员工共计13余人，已转正员工23人，并确定了员工劳动合同签定及社保办理事宜。

同时，规范了各部门的人员档案并建立电子档案，严格审查全体员工档案，对资料不齐全的一律补齐。

二是抓公司管理。

狠抓员工行为规范、办公环境办公秩序的监察工作。

严格按照公司要求，在公司员工行为规范和办公环境等员工自律方面加大了监督检查力度，不定期对员工工作纪律、办公区域清洁卫生进行抽查，营造了良好的办公环境和秩序。

逐步完善公司监督机制，加强了对员工的监督管理力度。

配备专职管理员抓erp规范运行。

erp在实施运行中暴露的一些问题在逐步改进，各岗位操作人员的操作通过明确整改要求逐步趋于规范化操作。

三是抓生产管理。

以“制度规范化、工作计划性、实施细致化、考核严肃化”为准则，用明晰的工作思路，服务式的职能管理方式组织生产，调动了职能管理人员积极性，增强了工作主动性。

完善安全、环保、消防、公用工程管理体系，明确职责范围，分级、分块负责，与各生产单位签订年度责任状。

加强日常安全检查，开展专项安全检查，环保每日检查。

对检查出的安全隐患需要整改项必须落实具体人和具体时间，使检查取得实效，对查出的不安全状态、不安全行为及时进行进行处理；对不能及时整改的制定了相应的监控措施并逐条进行了分析。

根据危化品安全生产需要，上半年下达安全隐患整改8次，完成率88%。

并纳入考核。

确保上半年公司无重大人员伤亡事故、无重大设施事故、无重大火灾事故、无重大爆炸事故。

积极开展“提质降耗，节能减排”活动，练内功，增强产品生命力。

紧跟市场，灵活调度组织生产，确保企业经济效益。

四是抓财务管理。

积极协调社会职能部门关系，加深税企联系，积极争取税收优惠政策，合理避税。

积极筹资融资，灵活调度使用，确保生产经营持续良性运转。

结合企业发展需要，确保企业顺利转轨。

适应生产经营新形式，及时制定相关规定，做到业务操作规范化、程序化，财务管理方面得到较大的加强。

二、各部门工作中存在的问题及跟进解决的措施

一是在技术创新方面。

对氯化物废气问题目前为止没有彻底解决;对五峰五硫化二磷使用工作滞后;公司更名办证进度达不到公司要求,办证力度与进度与公司要求有差距。

二是在生产经营方面。

环保管理远没有达到我们预期的目标,化学处理和催化微电解处理有长足进步,但没能彻底解决气味问题;氯化物的生产和硫磺后处理气味严重;工作职责及工作完成情况考核力度还不大,干部和员工工作积极性没有最大限度发挥;水排放和水回用的方案还在进一步的推敲和落实。

三是在市场营销方面。

客户群构建不合理,市场客户存在两极分化现象,网络开发形成了恶性循环,导致部分市场区域销量不均衡;产品在部分区域上存在小而全,没有突出产品优势做好产品的扩张销售;颗粒产品的包装还是原始人工操作,不利于提升包装质量,降低包装成本。

四是在内部管理方面。

对各部门工作情况、人员纪律的检查力度还不够;在对各部门的管理、特别是在协调方面还有很多的欠缺;缺乏对公司企业文化及工作氛围的建设;员工培训和激励机制有待完善和加强;人事工作还处于传统的劳动人事管理,没有从传统的劳动人事管理向现代人力资源管理过渡;erp系统还存在一些问题没有解决,特别是在财务方面,影响了实施的效果。

五是在财务管理方面。

有关制度和规定执行力度有待改进;财务人员综合素质和业务水平不一,有待整体提高;财务软件未能升级,效率不是最高;财务部的管理职能有待加强;erp软件操作有待规范。

一是进一步加快科技创新。

氯化物继续完善高温通氯工艺,使之做到正常化、规范化;同时冷冻盐水问题提升至-10℃的探索;就连续化通氯与水解连续化联动工艺探讨工作继续与葛化工程师联系;硫磺处理岗位废气、脱溶岗位废气综合治理;降低硫化工序硫化碱吸收碱用量,硫磺处理工序中和碱改液碱为石灰水;醚醛库存的34t间氯使用问题;针对间溴蒸馏塔易腐蚀,增加一道工序,新增2台间溴预蒸系统;下半年开车对二道工序的优化和醚醛装置的进一步利用问题;解决氧乐果分解问题,对剂型进行调整,对水乳剂、微乳剂展开攻关;进一步解决化学预处理工序废气问题,对生化处理工序力争达到设计能力5000mg/l废水日处理150吨。

二是进一步加强经营管理。

规划好2011年市场产品销售方案,落实好产品药效试验策划好2011年销售;积极做好蕲春“统防统治”工作,总结经验为2011年这项工作做好铺垫;加大促销力度消化库存产品与客户做好结账和往来帐核对工作;生产方面积极组织人员参加公司的安全培训;搞好各线的设备大修和维护保养工作。

三是进一步加强内部管理。

继续完善公司制度建设。

特别是在日常行政管理和劳动人事管理方面加大制度建设的力度,修订和完善奖惩规定、激励机制等制度;加强培训力度,完善培训机制;加强劳动人事管理工作,推进erp实施,利用公司erp平台,提高公司办公效率水平,逐步向无纸化办公目

标迈进;组织员工活动,加强企业文化建设工作,让员工对企业有良好的认同感和归属感。

弘扬优秀的企业文化和企业传统,用优秀的文化感染人。

四是进一步加强财务管理。

制定学习目标,对基层工作人员的电脑及电算化培训,提升财务部的整体工作素质;以实施erp软件为契机,规范各项财务基础工作;在条件允许的情况下,进行会计软件系统升级,更好地开展核算和管理。

- 1.半年工作总结及下半年计划
- 2.年中总结及下半年计划
- 3.半年工作总结及下半年工作计划
- 4.销售半年工作总结及下半年计划
- 5.银行半年工作总结及下半年计划
- 6.公司半年工作总结及下半年计划
- 7.联通半年工作总结及下半年计划
- 8.半年工作总结及下半年计划范文