

煤矿销售上半年工作总结下半年工作计划 煤矿技术员上半年工作总结(模板9篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

煤矿销售上半年工作总结下半年工作计划 煤矿技术员上半年工作总结篇一

我叫xx是通风区一名技术员。时光如梭，2019年已到了年中，过去的这半年可以说是不平凡的半年，我从一个实习生顺利转变为一个正式技术员，转变的过程刻骨铭心。在这一年里我先后在xx岗采一区xx矿准备区以实习，最后在通风区见习，转正之后成为了一名正式的技术员。现将半年来的工作从以下几个方面做一总结。

1、不管是从以前的实习单位还是现在的工作单位，理论知识的学习从未间断，加之矿领导注重对技术人员的培养，每季度的“学提做促”活动，都让我学到了很多实用性的知识。另外在工作中遇到一些不懂或者不明确的地方，积极查找相关书籍和规程措施寻求答案。

2、根据区领导的要求，我分管了通风区设施对和加工组两个队。设施对负责我矿所有通风设施的修建及维护。到目前为止我已编写7篇通风设施施工安全技术措施及我矿3126综采工作面注水设计。虽然通风设施施工安全技术措施没有生产单位的施工措施复杂，但是我还是坚持每一篇措施我都亲自到现场调研，详细记录现场数据及巷道布置情况，在措施编写

的时候认真考虑实际情况，并借鉴生产单位有关辅助运输方面的措施，将我区这个薄弱的环节逐渐加强。使施工安全技术措施更加完善。我编写的措施得到了区领导的一致认可。

3、作为一名年轻的技术员，最缺的我认为是现场经验。所以我坚持经常深入井下，从转正之日起，每月下井数都在20次以上。其中每月包括10次盯岗。并且都是带着任务和问题下井，包括调研施工现场情况以及参加我矿每月的一通三防达标检查等。特别是5月份，我矿1092区域发现一氧化碳严重超标，如果处理不及时可能引发火灾。区里领导高度重视，我也放弃了休息的机会，积极参与到治理当中，每天都和领导去一次1092区域，并在区里研究后果断采取了打孔探测及巷道喷浆等措施进行治理，取得了良好的效果。并在事后长期记录该区域各种气体数据，做成曲线图分析。

在忙碌的工作之余，不断地加强政治思想理论和相关业务学习，认真学习先进理论知识，保持坚定的政治信念，加强自己的组织性和纪律性；从政治上、思想上、行动上与党中央保持高度一致，不断修正自己的世界观、人生观和价值观。党的十八大圆满闭幕，相信我党一定会将我们的祖国建设的更加强大，人民的生活水平会更上一层楼。

在工作中，我能够自觉地和队班子一起，严格做到不迟到早退，跟好班，值好班。所负责的措施及时编写，积极落实领导安排的任务，主动向技术能手和经验丰富的员工请教，交流自己的想法。以便更好的服务于区班队。

当然，在工作中我也发现自己存在以下不足：

- 1、对于上级政策、文件精神学习深度不够，认识理解还不是很多；
- 2、注重技术方面的工作，忽略了组织协调工作；

3、工作中偶尔也会出现心急气躁，表达方式有些不稳重。

对于2019年工作中取得的成绩我将正确看待，继续保持，而对于自身存在的不足之处我将积极改正。牢固树立正确的人生观、世界观、价值观。爱岗敬业。提高综合素质，努力成才，力争做一名优秀的工程技术人员。为我矿的美好未来贡献自己全部的力量。

煤矿销售上半年工作总结下半年工作计划 煤矿技术人员上半年工作总结篇二

今年，销售部全体人员在公司的领导下，围绕20xx年初设定的目标任务展开一系列工作，为了更好地掌握上半年来的工作经验与不足，便于下年度销售工作的开展，特总结如下。

本年度主要销售指标完成情况如下所示。

主要销售指标完成情况表

指标名称 计划数 完成数 同比增长率

销售额 xx万元 xx万元 xx%

回笼资金 xx万元 xx万元 xx%

在过去一年中各项销售指标虽达成年初预定水平，但仍较同行业偏低，制约销售指标的因素包括以下几种。

1、南方区业务下滑比较严重□xx年该区域完成销售额xx万元，占公司总销售额的找总结比为xx%□而今年由于新领导、新政策的影响，今年南方区又对其经销商进行大力整顿和调整，特别是杭州、上海等几大区域经销商的更换，致使销售额缩水严重。

2、西北区尾款损失严重。我公司去年平均销售回款率为xx%□但西北区仅为xx%□比平均水平低xx个百分点。西北区虽然在年初也制定了一系列的销售回款措施，但由于销售人员更迭频繁，致使回款措施执行不力，同时也存在扯皮推诿事情的发生。

3、受产品质量与交货时间影响较大。今年前半年，由于市场需求量较大，我公司的协议加工企业为了赶进度，忽视质量的事件时有发生，因此，导致客户抱怨数量上升，影响了销售量。

4、在资金回笼方面，迫于主要竞争对手的压力，客户多采取后付款，而一些大客户又要求延期支付，造成资金回笼计划不按时，影响了公司的整体运作。

1、针对个别业务员组织纪律性差及工作效率低等不良现象，在销售淡季进行了两次大规模的集中培训，同时，我们加大对制度的落实、执行和监督力度。完善了工作总结制度，使业务员的精神面貌有了明显改善，工作效率提高了。

2、加强对经销商库存量的管理，限度减少库存，降低企业风险。今年，我们加大了对经销商库存量控制的管理，使销售部随时能够掌握经销商的库存量数据，在保证产品供应的前提下，限度地减少了库存，降低了企业风险。

(1)加强与客户的沟通联系，先做朋友，后做生意。

(2)及时了解客户的生产运作情况和竞争对手的情况，发现问题及时处理。

(3)及时将客户的要求及产品质量情况反馈给有关部门，并加强与横向部门的沟通协作，使我们的产品质量和服务能满足客户的需要。

(4)集中精力做好售前、售中、售后服务，把业务巩固下来，且越做越大。

(5)积极参加与新业务的开拓。

(6)加大资金回笼的力度，回避企业风险。

1、通过对本年度销售指标的分析，反映出部门的日常管理工作需要进一步加强。

2、整体的资金回笼不理想，未达到预期要求。

4、新业务的开拓不够，业务增长少。

煤矿销售上半年工作总结下半年工作计划 煤矿技术人员上半年工作总结篇三

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；

2、努力完成销售管理办法中的各项要求；

3、负责严格执行产品的出库手续；

4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；

5、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度；

6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；

7、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，半年来，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，通过实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验销售工作得失的标准。

二、明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成

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。

三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决

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。

总结_来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，20__年下半年自己计划在上半年工作得失的基础上取长补短。

煤矿销售上半年工作总结下半年工作计划 煤矿技术人员上半年工作总结篇四

在这近半年多的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我是去年11月份到公司工作的，初来公司我是一个没有工程机械行业销售经验和行业知识的菜鸟，仅凭对销售工作的热情，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场。通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对市场有了一个大致的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过半年多的努力，也取得了一个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个业务可以全程的操作下来。

对于市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，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，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个初级销售员的位置上，业务能力尚且不足。

个人要求：

2. 在拥有老客户的同时还要不断发掘更多高质量的新客户；

煤矿销售上半年工作总结下半年工作计划 煤矿技术人员上半年工作总结篇五

转眼间又是一年。这一年，我继续负责_酒_地区市场的拓展，从默默无闻，到家喻户晓，我跟我的销售团队历经辛苦。这一年来，销售额达八百多万元，得到公司的称赞，合作伙伴关系也进一步巩固。

1、开展市场调研，拓展市场空间。目前，酒类市场竞争激烈，我们代理的品牌在当地名不见经传。如何开拓市场，对于竞争，我们采取了提高服务质量的办法，大做销售广告，在当地多家媒体做广告，收到了明显的效果。结果使当地老百姓对_酒类家喻户晓，人人皆知。同时我们大力在农村促销酒类。在促销中，采取赠品与奖励办法，对农民具有强大的吸引力。如针对部分农民急需农机却缺少资金的情况，在开盖有奖活动中，把一等奖设为农用三轮车，而不是彩电、冰箱、空调之类的高档电器，并对获奖者进行大力宣传，使农民们怀着获得一辆三轮车的梦想，在消费时认准了这一品牌；针对许多农民与亲朋好友在一起，酒后喜欢打扑克的特点，把赠品定为设计精美、市场上买不到的特制广告扑克，非常受农民朋友欢迎，从而销量随之大增。

2、人性化服务。自_酒类承诺“零风险”以来，我对消费者零风险服务进行了认真调查研究，认为要通过_酒类零缺陷产品、精巧细腻的市场细分服务消费者，消费者购买的每一瓶酒类，都印有800全国免费服务电话，通过沟通，拉近了消费者和青啤之间的距离，进一步强化了_啤零缺陷的品质。我通过专业化的服务，及时帮助_加速走货，从商品陈列到货柜展示，再到无处不在的pop招贴提示，业务代表一路跟踪，使得每个终端成为完美终端，个个作成为样板工程。x啤卖的不仅是商品，更重要的是专业化服务，并带来的丰厚回报。据统计，年内销售额达到了x元。

虽然在这一年，我们取得了比较不错的成绩，但仍然存在一些问题，如果不加以纠正改善，将会影响产品的销售。包括业务员的管理，后勤的配合。

1、业务员的管理比较松散，并没有有效的形成一个营销系统，有时甚至是各自为战。在以后的销售管理过程中，要根据实际情况建立有效的管理制度，带动业务员的积极性，提高工作效率。

2、后勤配合有些迟缓，往往出现单已开，货迟迟发不了去的情况，使客户信任度降低。

在即将来临的一年，要注意上一年度出现的问题，并继续发扬我们的优势，争取在明年_酒的销售中取得更好的成绩。

煤矿销售上半年工作总结下半年工作计划 煤矿技术人员上半年工作总结篇六

上半年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。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把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

1、整个市场的销售情况不理想没有达到预期的目标，跟自身业务能力有莫大的关系。下半年将加强自身各方面知识的学习，整理工作的套路，总结以前的各种经验并分析希望能够得出一套适合自己适合品牌的工作。

2、工作中很多细节没有把握好，导致很多工作都做了无用功。争取以后把每个细节落到实处，不好高骛远，不急不躁，一步一个脚印地把每一个小事做好。

3、在工作过程当中没有把工作当着是自己的一份事业来经营，

导致在工作过程中有些思想方面的停滞以及行动方面的懒惰。下半年调整好心态，理好思路，按照公司的指导思路去调整。将以一个积极主动的心态去面对工作，去迎接接下来的挑战。

4、随着工作时间的推移我学到了很多的东西，也体会了很多东西。但是还远远不够，各方面的能力还很欠缺，对市场的把握还不够，对人情的关系建立还不到位。多了解行业相关的一些信息，了解市场的动向，竞品的相关信息，以及人与人怎么处理关系的方法。

1、第三季度：主要是做好市场网点的开发以及现有商场销售的推动，为其能够持续的销售打好基础。

(1)、加强乡镇市场的开发力度，增加跑市场的时间，尽量少待在公司，提升市场开发的成功率。

(2)、__前期以我们带动销售为主，就以摆展做活动的形式。就是__前期一样，一有机会我们就过去摆展做活动，让其促销员认识我们，认同我们，喜欢我们。让其能够正常的销售。

(3)、__应做好相应的服务(售前、中、后)与联系，保持高密度的联系与沟通。并把感情进一步加深，时不时做些奖励政策或者一些客情关系。

2、第四季度：为销售旺季，在第三季度的销售情况下提升百分之50的销量。并做好市场的强势推广以及各项服务的跟进。

(1)、借助我们现有商场在当地的影响力与号召力，加大对其周边地区以及乡镇市场的辐射。达到以点带面，面连的效果。

(2)、分析第三季度各个地区的销售情况，针对不同的情况作出相应的调整方案，为旺季的销售打好基础，达到压货最大化的目的。

(3)、与商场和工厂一起做好市场的推广和服务，加强商场终端形象的建设为旺季的销售打好基础。

(4)、各种相关流程的完善，建立公司与商场良好的进销通路。

3、紧跟公司的发展战略步伐，以公司目标为最终工作目标。并加强自身业务能力的提升，以期跟上公司的发展所需。

4、积极开动思想，创造性思维把工作的每一个细节每一环节都争取都做好。以期把工作做好做细做活。并和公司以及商场建立良好的沟通，充分体现自我价值。

煤矿销售上半年工作总结下半年工作计划 煤矿技术人员上半年工作总结篇七

我叫□20xx年x月来到x公司后被分配到通风队施工组担负一名普普通通的施工员至今。一年多来再领导的关切和爱护下，在同事们的支持和协助下，我顺利平安的工作到这天。我的业务技能程度获得了熬炼、综合素质获得了晋升、政治素养也得以进步，总体上讲，取得了一些造诣，但我不会自满，我会锲而不舍的尽力下去。

跨出校园的大门就得融入社会这个人人庭，为了可以或许在生活、工作历程中与同事树立一种协调的人际关系。我始终坚持“干工作先做人”的原则，赓续从老工人身上学习先进经验，戒骄戒躁、客气谨慎，理解前辈的教育，赓续增强自身思想道德修养，正直做人服务应有的正确态度，为本身各项业务工作开展做到铺垫。同时居心认真的学习公司的各项政策和会议精神于上级领导持续高度一致时刻持续共青团员先进性。

在矿期间，认真学习煤矿相关的规程步伐，明确什么可以或许做，什么不可以或许做，我始终不忘“活到老，学到老”的精神。作为一名煤矿工人，我果断学习贯彻落实科学成长

不雅。时时以“以人为本、科学成长、协调成长平安成长”的理念作为向导。坚持“平安第一、预防为主、综合管理”的平安方针，遵纪守法，勤勤恳恳，牢牢环抱我矿”全年平安事故为零“的平安生产目标，认真的做好本身的本色工作。

转眼已经两年了，回顾起来，真的很不容易。从一个稚嫩的学生一下子转到了煤矿工人，刚来的时候真的有点挺不住，然则我照样咬牙坚持下来了，我坚信我必须会凭着本身的尽力坚持走下去。在这两年多来我感到本身的劳绩甚多，思想上成熟了，思考事情不再那么简单了，言行上提高了，行为举止上不再那么轻率了。

自从参加煤矿工作后，在赡续的学习，赡续的摸索下，对煤矿有了一个新的认识，固然是一名施工员，但也必要用知识赡续地武装本身，从实践中来论证理论，赡续的摸索中前进、前进、在前进。对付井下的各个区域的通风设施我都对照了解，常常共同部里的技巧人员去调风的工作，在跟他们的打仗和讨论中，我感到到本身不懂得地方还许多，就应多多的向他们学习，所有数据都必要相当准确的，由不得半点马虎，也感想感染到通风工尴尬刁难已一个煤矿的紧张性。

固然我尚不具备扎实的煤矿专业知识，对各类问题的的见地更多的局限于感性认识阶段，然则我正在赡续的学习，充足本身对煤矿专业知识的不够，我相信，我必须可以或许干好本身的本色工作，在这个根基上去理解新的挑战，我相信，我必须可以或许给领导一个满意的答卷。

煤矿销售上半年工作总结下半年工作计划 煤矿技术人员上半年工作总结篇八

上半年以来，在工作中能够严格要求自己，扎扎实实奋斗在煤矿生产管理一线，坚持深入井下，深入现场，严格遵守我矿各项考核制度和规章制度，做到与工人同上同下。积极组织协调生产中遇到的突发事件，将生产中的正规循环最大化，

提高生产率，较好的完成了一季度我矿制订的生产作业计划。今年x月份，因工作需要，我从综采xx入经营管理部工作，由生产一线转入经营管理部工作，跨度之大，我没有因此而畏惧、退缩。无论在哪个工作岗位，我都把工作责任心放在首位。我始终相信，具有强烈责任心的人，就没有干不好的工作。在经营管理部工作期间，为了能够尽快了解业务范畴，熟悉各项工作，明确工作程序、方向、提高自己业务能力，时常向同事、领导沟通工作中出现的问题，经常加班加点学习业务知识。使得自己能够迅速的成长起来。

现将将上半年个人工作总结如下：

1、每月按照我矿制订的生产作业计划进行细化分解，每旬参加区队班组长会议，将生产任务分解到每班、每周、每旬；辅助区长、书记对班组生产任务进行梳理。明确各班组责任分工，明确班组长职责，进而有效组织安全生产。

2、协助区长做好生产技术管理工作，对当月生产中涉及的技术关键给予可行性建议。实时掌握生产动态变化，及时制订可靠技术方案，确保正常生产。

3、按照我矿要求，做到现场跟班，与工人同上同下。发挥党员吃苦耐劳精神，每月下井跟班次数保证在x+x[]生产过程中，坚持做到能动手不动嘴，“喊破嗓子，不如做出样子”真正做到行动上的指挥官。认真履行跟班区长岗位责任制，协调组织生产顺利进行。对生产中发现的安全隐患及时安排处理，绝不把隐患丢给下一班，在确保当班组生产任务顺利完成的同时，为下一班组安全生产创造有利条件，进而保证区队月度生产任务的完成。

4、一季度，我区队较好的完成了矿下达的任务指标，完成了xx工作面回收任务、完成了xx工作面初采任务、完成了xx工作面外切眼安装工作并完成xx万吨的产量任务。为我矿上半年完成过半工作计划奠定坚实的基础。

5、在新的工作岗位，为了使自己迅速的成长起来，对于领导交办的事项，必须强迫自己不干完不休息、不睡觉。根据自己分管的工作，经常与同事、领导沟通学习，掌握工作程序和方向。协助相关科室做好日常工作。严格按照矿年度非生产性支出计划，认真细致审核每项支出费用，将我矿非生产性支出控制在计划之内。

6、参与我矿矿井关闭退评估报告的会审工作，根据集团公司针对报告提出的建议，及时整理，同时协助各科室做好报告修改工作。

7、收集各科室数据资料，编辑我矿月度生产经营情况分析报告，进而让矿领导及时了解掌握矿月度生产经营情况，为我矿下一步工作重点、难点提供准确的向导。

8、配合各职能科室，做好集团公司盘库存工作。认真核对各项数据，与集团公司考核的任务指标进行核实。

9、参与xx十年规划工作，协调各有关部门对经营指标进行测算。经过梳理汇总，完成十年规划三套方案的生产指标测算工作。为矿井关闭退出评估提供强有力的数据支撑，使上级领导对我矿今后的发展目标有了更准确的方向。

10、按照集团公司要求，保质保量的完成了20xx年度煤炭企业管理创新成果的撰写工作。通过查阅文献、收集数据资料，完成了《煤炭企业外阜托管与可持续发展》的编写□xx进行外阜托管后，一方面可安置职工xx余人，降低企业工资成本，同时增加企业可观的创收；另一方面对企业近期的过渡与转型、中期的转型与发展、长期的发展与规划，都将产生积极的和深远的影响。

11、针对集团公司x月份对xx安全生产管理出现的问题，我矿及时召开全体干部职工大会，强调提高安全管理意识、生产责任制严格落实的必要性。本人依据领导提出的各项管理制

度方面的建议，归纳总结并制定出《xx干部职工纪律作风要求》的办法，简称xx条。该制度详细阐述了值班管理、盯班管理、跟班管理、备勤管理、班清日结、机关作风、请销假、各种会议等xx条要求。通过该办法的试行xx月份我矿广大干部职工的精气神、工作面貌有了很大的提高。

今年来，在矿xx的正确领导和机关党支部的严格要求下，我认真学习贯彻领会x的xx精神，认真贯彻落实xx集团党委“xx”和集团公司“双核四驱”党建工作机制，严以律己、尽职尽责，积极工作，努力加强自身思想建设，不断提高自己的政治素质和业务素质。为提升企业党建思想政治工作水平做出了自己应有的贡献。

结合当前企业形势，认真学习及消化集团公司“走轻资产经营之路”发展目标、“走出xx看xx矿，走出xx建xx”依托冀中兴xx”基本方略，“四年四步走”战略规划、“一带一港一枢纽一环绕一中心”总体布局，了解集团公司整体规划，紧跟形势，同步合拍，进一步激发工作斗志，坚定企业可持续发展的信心。

一是有时工作的质量和标准与领导的要求还有一定差距。由于参与我矿经营管理工作时间较短，业务能力有待进一步提高。通过不断的学习、工作，积累经验，努力提高个人能力素质。

二是有时工作敏感性还不是很强。对领导交办的事不够敏感，有时工作没有提前量，汇报工作不够及时。

三是领导的参谋助手作用发挥不够明显。对我矿月度、季度经营管理工作掌握不细，还未能做到主动、提前的谋思路、想办法。

在今后的工作中，我将进一步发扬优点，改进不足，拓宽思

路，求真务实，尽职尽责做好本职工作。

一是加强工作统筹。根据集团公司下达我矿年度生产经营指标及工作要求，对下半年工作进行具体谋划，明确内容、时限和工作目标，加强部门与部门之间的协同合作，把各项工作有机的结合起来，理清工作思路、提高工作效率，增强工作实效。

二是加强工作作风培养。始终保持良好的精神状态，发扬吃苦耐劳、知难而进、精益求精、严谨细致、积极进取的工作作风。

煤矿销售上半年工作总结下半年工作计划 煤矿技术人员上半年工作总结篇九

请允许我代表新气象全体员工，向支持我们搬迁工作的各级领导和同事表示深深的感谢，感谢你们的大力支持和帮助。一定不辜负领导的厚望，用自己的实际行动给公司提交一份满意的答案！

我将简要汇报一下我最近的工作

在董事会的正确领导下，依靠员工的智慧和力量，坚持求真务实，努力工作，加强生产经营管理，发扬艰苦创业的精神，努力拓宽市场空间和市场份额。在市场需求低迷的情况下，上半年累计销售5250吨，同比增长9.6%。累计购买量为5305吨，同比增长9%。累计销售收入3382万元，但经济效益不好，与同期相比有所下降。石油行业整体发展形势严峻，整体市场需求疲软，前景不容乐观。竞争激烈，盈利能力下降。在这种情况下，我们应该促进精细化管理，降低运营成本，加强风险防范，以客户为导向，以加强和扩大市场份额为目标，努力在下半年实现新的突破，销售和利润稳步增长。

1、真实工作环境介绍

因为搬家急，时间紧，任务重。有些工作并不完美，是被动的。生产车间和办公楼正在建设中。散装油罐吊装后，中间包装无法正常生产，设备无处安装，地面泥泞，工作环境十分恶劣。为了不影响销售，把损失降到最低，员工都在户外工作。在三伏天气下，太阳如火，地球暴露在烈日下，地面温度高达40度以上。员工大汗淋漓，衣服被汗水浸湿，不肯停工。衣服阴干后会有一层白色的盐。皮肤被太阳晒焦了，有轻微的红肿和疼痛，皮肤晒黑了也没有抱怨。雨天就像沼泽，泥泞不堪，不小心就会滑倒。但员工们却开玩笑说，这是我们合益隆公司新时期的长征，走过的是灿烂的明天！

2、新厂区介绍

为了提升公司形象，满足市场需求，适应市场发展，突破自身发展的瓶颈。将我们的车间建成专业化、规模化、基础设施完善的现代化车间。我们实地走访了多家企业，吸收了同行业的先进经验，采纳了设备厂家的建议，并结合自身实际情况。我设计了自己的多功能车间，集生产（中小包装、软包装、棕榈油包）、洗桶、仓库于一体。提高空间利用率，使工艺流程更加合理、科学、完善。同时也降低了投资成本。目前土建已经完工，彩钢封顶正在施工。集办公和住宿为一体的综合公共建筑主体工程已经完成。加快基础设施建设，提升度，赶上工期，争取尽快投产！

在市场供需失衡的压力下，价格战此起彼伏。但价格竞争已无法拉开彼此的距离，服务已成为粮油行业脱颖而出的利器。卖产品是在卖品牌，而服务是铸就品牌信誉的基石。唯有强化服务意识，提高服务水准，倡导专业服务，周到服务。才能更好的得到市场的认可，得到客户的信赖。才能提高产品的美誉度，才能有利于品牌更好建设。

新车间落成之后；对我们每个人都是一次新的考验，面对新形势、新工艺，我们都需要去学习去适应。我们要培养自己的学习能力，打造学习团队，提高自身水平，以适应公司较

快发展。我们从以下五个方面来促进门市发展。

- 1、以散装油为一个业务单元，主要客户对象为食品厂和二级批发商。
- 2、中包装全面升级，内在品质和外观形象都有新的提升，在原有客户基础上，发展大型食堂和高档酒店，以提升品牌形象。
- 3、灌装小包装，走进农贸市场和商超。完善自己的产品体系。
- 4、罐容扩建以后，争取为大厂商做中转业务，以增强自己的实力。
- 5、开发一些新品种，如一次中包装等，寻求新的利润增长点。做好产品的后继开发工作。

新门市落成之后，将为新气象经营部的发展注入新的活力。对新气象来说是一个转折点，也是一个新的起点。新气象将以新面貌、新形象屹立于石家庄市场。我们将一如既往的继承和发扬合益荣企业文化，以人为本，天道酬勤。我们将做新时代的开拓者，与时俱进、开拓创新、敢为人先、争创一流。用自己的实际行动为公司、为员工交上一份满意的答卷！