

六年级开国大典教学反思 六年级语文教学反思(优质6篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

半年度工作总结篇一

我来齐鲁证券工作已经有两个月了，在这两个月里，无论是股票专业知识还是营销方面我都有了一定的进步。

在这两个月里，我开发的客户差不多10户，资产量也达到了上千万。当然，与公司其他的员工相比，我还是比较逊色的，但我会继续努力的。

1. 因为驻点的券商很多，加上保险公司的一共有11家，有些券商驻点人员一来就两三人，有时在大堂的驻点人员比来银行办理业务的客户还要多，这使我不光觉得竞争压力之大，还让我觉得这种驻点方式应该改进。
2. 经过我跟一个理财经理的沟通，从中了解到了，这间中行跟广发证券已经有合作了，残酷的讲就是在这里驻点的券商只能得到一些小虾米，或者只是个陪衬。
3. 因为最近股市行情不太乐观，所以那些去中行办理业务的客户都是谈股色变，他们更倾向于银行的理财项目。

也许是我的营销功力还很浅，所以在银行驻点方面我还是有些无从下手，但经队长的指点，让我有了新的想法。天天去

那里驻点不一定有效果，所以我就直接跟理财经理打交道，不过还好，之前总听别人说那个理财经理很难接触，可这点对我来说还不是件难事，只是让我担心的是，他们私下与广发证券的合作，这真的很难让我把这个渠道打开。

我最近一直在测试用微博来服务我手下的客户，可能刚开始，还没有什么突出的效果，但我觉得这也是很重要的客户追踪服务，一个好的客户经理，不光要不断开发新客户，还有一点就是服务好现有客户。我从朋友那里听到，因为他们对客户很好的服务，让客户有了一个不错的收益，所以他们的客户都是客户介绍过来的，这样形成了一个良性循环，使得他们不光有新的客户量增加，资产也得到了很大的提升。所以即便是低迷的股市行情，他们的客户也不会谈股色变。

这就是我这两个月的工作总结，很多方面我还是比较稚嫩，还要不断的磨练和学习，我会在##证券这个不错的平台上很好的提升自己。

半年度工作总结篇二

一、认认真真，做好本职工作

一是遵从__岗位职责，坚持做好出货工作，保证发货的准确无误，尽量完善工作以保证零投诉；二是做好入库接受，保证库存数据的准确，确保库存数据达到实实在在的百分百；三是完成二位领班临时安排的工作与积极参与整理工作，深化工作安全意识，提出各项合理化意见。及时与业务和生产部沟通联系，保证物流系统正常有序的进行。

二、严于律己，自觉遵守各项制度

严格遵守__的各项制度。谨记领导的指示和批评并付诸于实际，不迟到，不早退，不旷工。做事要谨慎认真，向领导汇报的仔细检查，日常工作要记录并及时上报；待人处事要有礼

貌，对待同事要坦诚宽容；严肃办公室纪律，工作不懈怠，不玩游戏、不闲聊、不做与工作内容无关的事情。

三、存在的不足

一些事还无法循规蹈矩的做好，需要增强自己的毅力不够。

二是工作中不够大胆，要在不断的学习过程中改变工作方法，不断创新完善。

2、要不断提高修养，树立良好的公司形象，要提高自己的服务意识和办事效率，明确自己的工作重点与工作目标。

3、对__存在的问题不断提出积极及合理化意见。

例如__问题和__问题都是下半年应该好好深思探讨并付诸实际行动的。

上半年的工作还算美满，我对下半年的工作充满信心与期待__在未来的半年能有一个更崭新的面貌！

半年度工作总结篇三

1. 实际到位外资：1-5月全区完成到位外资2.54亿美元，占年任务的40.2%，同比增长7.72%。预计1-6月完成3.2亿美元，占年任务的51%，同比增长3.5%。

2. 进出口总额：1-5月完成进出口总额3.29亿美元，占年任务的23.5%，同比增长-76.1%。预计1-6月完成3.9亿美元，占年任务的27.9%，同比增长-69%。

3. 引进市外境内资金形成固定资产：1-5月全区完成市外境内资金形成固定资产115.9亿元，占全年任务的43.6%，同比增长17.8%。预计1-6月全区市外境内预计完成固定资产投资140

亿元，占年任务的52.7%，同比增长20%。

4. 社会消费品零售总额：1-5月全区完成社会消费品零售总额258.56亿元，累计增速6.5%，其中，限上完成129.13亿元，单月增速5.0%，累计增速-0.07%。预计1-6月，社会消费品零售总额完成300亿元，累计增速6.8%，其中限上完成155亿元，累计增速1.0%。

(一)紧扣“511”工程整体部署，项目招商工作全面铺开

按照区委、区政府的统一部署，年初，我区成立了“511”工程项目招商指挥部，指挥部坚持高起点谋划、高标准要求、高强度落实，总体推进顺利、来势很好。一是指挥部工作快速有序运转。人员到位、培训考察、机制建立、基础夯实、述职交流等工作顺利完成。二是驻外招商办事处工作迅速全面铺开。驻北京、上海、深圳三个招商办事处成功揭牌运行。各驻外招商办事处的同志主动出击，多渠道寻找招商信息及资源。对接各地商协会组织，并走访了大量企业，积极宣传推介招商信息，全力扩大招商阵地。截至6月30日，已累计拜访客商(企业)780家，其中：北京160家、上海187家、深圳282家。各办事处认真梳理客商信息，遴选优质企业，有针对性地开展招商对接，有力促成实质性项目洽谈。累计收集有价值的招商线索81条，其中：北京11条、上海25条、深圳36条；促成实质性项目洽谈60个，其中：北京11个、上海9个、深圳27个。三是五大总部项目成功签约。4月9日，“2019长沙·雨花招商座谈会暨驻北京招商办事处揭牌仪式”在北京成功举行。会上，共有五八金融服务有限公司、中铁六局路桥公司、湖南昭泰医疗集团等3个全国性总部企业项目；恒丰银行长沙分行、亚马逊aws联合孵化器长沙总部等2个湖南区域性总部项目成功签约。四是项目落地持续有效推进。6月份以来，共组织项目会商、洽谈8次，拟定落地正式合同文本2篇，北京招商座谈会上5个签约项目均进展顺利：其中昭泰医疗集团、58金服已完成注册，恒丰银行与汇财中心正式签订入驻协议并进场装修，中铁六局路桥公司购买东

湖高新2栋(13000平方米)工业楼宇已支付定金，亚马逊aws孵化器正式落户双塔国际。五是全力促成实质洽谈。经过多回合的走访和谈判，目前已经储备起一批共15个意向签约项目。屈臣氏湖南区域总部已入驻神农商务楼办公，分享通信集团与双塔国际正式签订入驻协议并进场装修，宝湾物流控股有限公司拟购买电商物流园区仓储3号地、仓储新增用地2号地块，已拟定投资协议。

(二)紧推民生实事工程，市场迁建和提质改造工作提速推进

根据市委、市政府《三大市场迁建和高桥市场片区提质改造三年工作方案(2019-2019)》要求，今年我区要全面完成红星农副产品大市场迁建和高桥市场片区提质改造工作，目前这两项工作总体推进顺利。一是红星农副产品大市场主体建设手续正在稳步推进。土规调整全面完成、城规调整稳步推进；项目一期剩余土地中的437亩已于6月30日挂网，预计7月底摘牌；项目一期土方施工全面展开，已完成总量的三分之一，预计8月份完成；配套道路红旗路南延线、时代阳光大道东延线、市场周边新平路和柳树塘路的建设正按要求有序实施。二是高桥市场片区提质改造工作成效显著，高桥大市场东大门百货城、茶叶茶具城提质改造正在抓紧实施，湖南省旅游购物示范点成功申报，全国首家海外人士产业孵化基地和进出口交易展示中心将在10月份同步运营。高桥物流市场物流业态已全部外迁，基础设施提质改造全面铺开，招商项目顺利落地，高石坝“国际农创园”项目完成签约，并全面开工。火焰大市场、涟源百货城、水暖器材城、长沙茶市、高桥商贸城、农副产品城六大农安小区/商品房小区市场提质改造工作已启动，民主路两厢改造正在推进，方案设计和预算编制正在抓紧实施。

(三)紧抓市场采购贸易方式试点，外贸工作创新开展

一是紧推市场采购贸易方式试点工作。为进一步提升市场外向度，加强内外贸融合发展，促进区域经济转型升级，在多

次赴义乌考察学习的基础上，我区自去年开始启动了高桥大市场“市场采购”贸易方式试点工作。试点工作启动以来，高桥市场新增外贸经营商户200余户，其中今年新增16户；引进浙江大道保理服务公司、润川供应链公司等3家外贸服务机构入驻高桥，为商户进出口业务提供指导和服务。今年3月，在省厅的指导下，我局带领高桥大市场及部分商户前往埃塞俄比亚驻广州总领事馆洽谈相关农产品外贸业务，赴深圳市正义网络技术有限公司了解其在非洲六国建立中非跨境电商平台，了解深圳市华晖怡和国际物流有限公司进口商品的相关情况，随后邀请埃塞俄比亚领事馆人员来长交流、考察。4月25日，由省厅周船巡视员、市局汪东华副局长一行带队，我局及高桥大市场工作人员一同赴北京商务部汇报市场采购贸易方式试点工作推进情况，并参加中国学会商品交易市场发展论坛及表彰大会，领取“培育内外贸结合示范市场先进单位”等奖项。经过多方推动，2019年元月湖南高桥大市场获批“湖南省旅游购物示范点”及“全国内外贸结合示范市场”称号；同时我局荣获“全国培育内外贸结合示范市场先进单位”称号。

二是重点帮扶外贸龙头企业。2019年以来，外贸形势十分严峻，我区迅速行动，积极采取有效措施，一方面以外贸龙头企业为重点，深入调研，帮助解决困难，全力推动外贸工作实现新突破。如湖南朝日五内衣有限公司生产内衣主要出口日本，受日元贬值的影响，生产效益出现亏损，我局主动上门了解企业情况，并帮助企业拓展韩国、欧美等市场，争取其业绩稳定发展。另一方面积极做好大额出口企业的跟踪服务，千方百计促进企业开展出口业务，着力提升我区外贸数据。如长沙比亚迪汽车有限公司，原生产电动大巴转移至深圳生产出口，业绩严重下滑，为此，我区多次与比亚迪公司高层对接，拓展其二期工程，目前已拆迁征地1000亩，增加电动卡车、工具车生产线的建设，即将投产运营后，该公司在进口设备方面将会大幅增长，明年将在工具车出口方面有所突破。支持湘佳金属材料有限公司、凯尔盛化工有限公司创立湖南省出口品牌，进出口额近两年年增长达到30%以上。高桥

大市场的靓仔王童车、科源医疗器械等企业,以往分别由广州、上海、深圳等地的贸易公司代理出口,据不完全统计,流失外贸数据每年近30亿元人民币。为数据回流,我区主动帮助商户办理进出口资质,现已办好222家外贸备案登记,并有卓亿玻璃、悠湘诱惑等5家企业实现了“零”突破。

(四)紧促企业资源挖掘,社零指标逆势求进

一是大力挖掘新增企业。目前已制定出台了《关于进一步做好社会消费品零售总额统计工作的实施意见》和《重点社零企业走访制度》,通过上下联动、部门协作,借助税务、统计等部门力量,大力挖掘区内新增企业,促进社零指标增长。今年已对区内52家汽车业、大型商超以及医药行业等大型重点公司进行走访调研,了解其发展状况和发展意向并做好服务工作。二是及时引导社零企业做好进出框工作。为使社零工作顺利开展,从2019年下半年开始,我局与区统计、各街道(镇)对相关企业的出入框工作积极进行指导,同时狠抓月度新增企业。目前已指导黎托街道好润佳完成月度新增,砂子塘街道的凯宾斯基酒店、井湾子街道的掌上农博和绿叶水果月度新增申报工作正在进行中。三是强化激励措施。根据市政府出台的《长沙市扩大限上商贸单位规模的工作方案》以及我区出台的《雨花区促进商贸流通业发展的工作方案》,目前正对符合市、区奖励政策的企业和个人进行核查,进一步培育和促进我区限上商贸企业上规模、上水平,激励企业的报送热情。

(一)招商方面缺乏有重大影响力的招商项目

目前,虽然“511”项目招商一办三处一组客商拜访量在不断增加,也储备了一批意向签约项目,但总的来说让人眼前一亮的大项目、好项目不多,特别是重大税源项目和投资50亿元以上的项目是招商工作的一个短板。

(二)社零指标任务完成压力大

一是历史原因加剧社零指标难以突破现状。2019年之前，统计数据是通过纸质报表上报，协调空间较大，加上我区社零基础较好，商贸业发展迅速，社零指标在内五区中一直遥遥领先。2019年开始，由于基数不断增大，加之实行联网直报后，钢材批发企业和医药批发企业进入社零报送系统。这些措施虽在当时对我区社零的拉动起到了很大的作用，但如今也形成了我区要消化的历史包袱，成为了阻碍我区社零发展的绊脚石。

二是重点零售行业下滑严重。医药业、汽车业和大型传统商贸业作为社零重点支撑行业，目前情况不容乐观，汽车业和医药业由于竞争加剧、修路等因素的影响，增长速度明显放缓。通程、步步高、家润多和华润万家4家大型传统商贸企业限上社零额占全区限上社零总额的五分之一，而累计增速除家润多仅为1.05%之外，步步高、华润万家和通程的累计增速均为负增长，分别为-0.3、-13%和-13%。

三是新兴商业业态无法有效形成限上社零。目前新增企业的要求为年营业收入达500万的销售法人单位或产业活动单位和年营业收入为200万的住餐法人单位或产业活动单位。同时注册类型必须是销售、餐饮、住宿或相关的行业。据统计，我区电商行业上年年交易额为150亿元，其中钢为的交易额占到了90%。但因其是服务类第三方电商平台且为生产资料批发业，不能纳入社零。高桥大市场一年的销售额为1000亿元，但是其中经营户大部分为个体户，少数注册了公司，但没有体现营业额或者未交税，故不能纳入限额以上统计范畴。另外，德思勤、喜盈门等综合商业体引进的都是个体户、加盟店或分公司，也不能纳入限额以上社零统计。

(三) 外贸形势较为严峻

一是宏观经济形势严峻影响外贸业绩。全球贸易持续低迷，对我区外贸特别是出口冲击较大，增速明显回落，如中国水利水电八局、中冶长天等大公司，迁至天心区及高开区，同

比数据下滑严重。

二是以往基数无法消化。2018和2019年我区外贸指标完成情况在内五区排名一直靠前，采取了多种措施，如引进外贸平台企业完成较大的外贸数据，形成了较大的历史基数，但今年以来，受外贸形势影响，暂时没有引进新的数据支撑平台。

(一) 进一步抓好招商引资工作

一是加速推进签约项目落地，力争所有项目下半年全部投入运营；二是加快推进意向签约项目，促成实质性签约；三是切实加大客商拜访力度，认真梳理世界500强、国内100强企业和上市公司名录，有针对性地开展“点对点”走访，安排专门团队进行对接；四是切实加大业务学习力度，不断提升招商团队人员的招商能力和水平；五是适时组织召开招商座谈会，下一步，计划继续在深圳、上海等地召开招商座谈会，对高铁新城武广片区、雅塘片区综合改造、浏阳河文化旅游产业带等项目进行重点宣传推介。

(二) 全力做好社零调度工作

一是完善政策，加强扶持。完善“促进商贸流通业发展”相关政策，增强企业积极性，7月上旬对2019年符合奖励条件的企业和个人进行奖励兑现到位；积极对接商务、海关、商检等职能部门，争取出台与市场采购贸易相适应的货物监管、税收管理、外汇管理等政策体系；研究出台区级层面支持企业(商户)经营内外贸业务发展的奖励扶持政策。二是多措并举，挖掘潜力。目前已出台了《关于进一步做好社会消费品零售总额统计工作的实施意见》，由区政府办牵头，财政、统计、商务、国税、工商、食药监局和各街道(镇)协同配合，共同推进社零工作上台阶。请财政负责社零统计工作经费和奖励经费的落实，保证工作的顺利开展，请统计及时提供相关统计指导和统计数据，请国税和工商每季度提供我区商贸企业的销售和注册信息，请食药监局负责督促餐饮业经营单

位数据报送工作并引导餐饮业经营单位进入社零统计系统，以便更好及时地掌握存量限上企业和新增限上企业的动态情况。三是关注热点，拉动消费。引导、帮助企业做好、做活各类商贸节会活动，利用各类展会、节会推进商品销售，进一步拉动消费，促进增长。四是加大社零工作考核力度。细分考核内容，从单纯考核增速调整为增速、贡献率和新增企业情况的立体考核，进一步提高工作积极性。

(三)加速推进市场采购贸易方式试点工作

半年度工作总结篇四

光阴似箭，一眨眼忙碌的一年就要过去了，新的一年即将到来。经过一年的工作，公司的面貌有了很大的变化，办公室综合部(以下简称综合部)各项工作也能秩序井然的得到开展，我也深深地知道这离不开公司领导及同事对我们工作的支持，作为我本人也在工作中得到了锻炼和学习，能够认真做好公司下达的各项工作任务，与各部门搞好协调，但在工作中也有不少不足之处。

外发传真15份，接收合同传真50份。印制信封10000枚;公司内务维修26次(网络，洗手间等)

一、工作回顾

(一)强化自身建设，规范内务管理，促进综合部工作规范有序运转。自2014年3月30日公司搬迁(京师大厦)以来，公司综合部首先在制度建设上下功夫，认真抓好内务管理，提高内务管理水平。一是建立了《公司综合部内部管理制度》，包括考勤、责任追究制、办文、办会等制度，来客接待等实行

归口管理，电话办公费定额管理制度等，着力压缩了公务开支。二是树立高度的服务意识，并自觉地落实到各项工作的细节之中。综合部都能顾全大局、服从大局、服务大局。

(二)对内对外加强调查研究，做好领导参谋，及时为领导决策提供信息服务。围绕公司中心工作，加强了对内对外的调查研究，敏感捕捉信息，善于抢抓机遇；对内以合理化建议征集，在关系公司和员工利益的重大问题上，综合整理分析后提出了大量建设性意见和建议。对公司下一步工作将会起到积极的促进作用。

二、主要工作

(一)学习经验，不断提高自身素质。

公司进行了部门调整，进一步明确了本部门各岗位工作职责、纪律和要求。综合部的工作涉及面广，具体有传真、印件、开介绍信、档案、协调等等，日常事务琐碎，管理难度大，这就要求本部门认真学习其他部门的经验，规范本部门的办事程序，学习文书档案管理的先进方法，注重平时积累，严格履行发文办事程序，使本年度的工作有条不紊。

(二)规范发文办事程序，不断提高工作质量和效率。

自部门调整后，根据公司领导指示，拟定了《公司有关办公程序的管理规定》，坚持规范有序的运作，改进服务方式，提高各项工作的质量和效率。

1. 从严要求，认真做好文秘工作。

2. 加强文印管理。无论是用印、用件还是开介绍信，都要办理登记，并由领导审批，在确认领导签字后方可加盖公章、使用公司证件、开信函，从而严肃印信管理，完善印信制度。

3. 认真做好文书档案管理。安排了专人负责，认真做好文书资料的收集、整理、归档、立卷，做到资料齐全、目录清楚、装订规范、保管有序。并按照保密制度的要求，认真做好档案借阅、利用工作，全年没有发生文件丢失和泄密事件。

(三) 完成了总裁主持的工作会议的安排，做了会务准备工作。

(四) 根据领导安排，对一些工作抓了督促落实。

(五) 热情接待外来办事人员，做到热情礼貌，让外来人员有宾至如归的感觉，体现教育空间网以诚为本的待客之道，为公司树立良好的社会形象。

(六) 协助领导策划整体工作布局和阶段性工作方案，理顺工作思路，同时参与了公司对外交往活动中的洽谈工作。

三、存在不足

一是部门刚规范，有些职能有待继续确定，二是部门工作纷繁复杂，三是工作中不够大胆，要在不断的学习过程中改变工作方法，不断创新完善。

1、加强学习，提高自身素质，提高工作效率，当好领导的参谋助手。

2、加强协调，提高服务质量，更好地服务于全体同事。

3、加强制度建设，健全公司各项管理制度，使公司工作上台阶、上档次。

4、加强工作人员的培养教育工作，建立一个朝气蓬勃，富有战斗力的工作集体。

5、加强公司机构合理配置，从领导工作的实际需要出发，合理调整现有机构，使每个部门、每个工作人员都能各司其职、各尽职守、提高整体工作效率。

半年度工作总结篇五

20__年下半年已经过去，在这半年的时间中我通过努力的工作，也有了一些收获，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。下面我对半年的工作进行简要的总结。

我是去年9月份到公司工作的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏对汽车行业销售经验和产品知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教各品系经理和领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方发和对一些比较难缠的客户进行应对方针，取得了明显的效果。

一、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

现在对我们现在处的市场有了一个大概的认识和了解。

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。所以经过大半年的努力，也成功谈成了一些用户购买我们的产品，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流程应付一些突发事件。对于一整套流程可以完全的操作下来。

还有我的20__年下半年工作重点是一线兼销售，一线的工作环节是十分关键重要的，在我们销售的每台车都要经过一线的手。一线这个岗位是销售一线和用户之间的桥梁，一是，把一线的工作进行补充和完善，二是给用户进行指导和维系。在20__年下半年里我在一线的岗位上工作了半年，对我的全年工作满意度基本上是良好，我服务的用户，全年计算来可以说至少有一百多个!这么多用户是我感觉有些自豪感!8月底去总部进行模压训练，做一名合格的销售人员，10月份在我们的二级公司进行据点销售和市场考察，在中兴我也学到了很多竞品的业务知识，这对我们产品销售十分有利。

二、对20__年下半年工作中存在的问题进行改进的措施

对于车价差万元的情况我们在第三季度会议已经做了相应的调整，现在的产品价格，用户大部分都可以接受。

还有一些提前上牌车型有误的，我们已经做好准备，赶在今年旺季把车消化一部分，看看市场，到底是什么情况，做一个准确的判断!减轻公司和部门的资金压力，让我们轻松上阵，挑战下一个工作任务!

三、20__年下半年个人工作目标和计划

我在20__年下半年中坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，执行命令，完成任务，做好此岗位的工作。再希望公司

多给我一些学习和受训的机会是自己的知识更加丰富和充实!

我希望再20__年下半年里我能从二线的岗位进到一线的销售岗位，成为一个完整的销售人员，我在20__年下半年的全年中我已经熟练的掌握了一整套操作流程。再加上我从事销售工作半年多的经验，应对和处理一些突发事情有自己的一些办法，我相信自己能做好一名合格的销售人员。如果我能进入到一线销售的岗位上，我会努力使自己的销量和利润化。

半年度工作总结篇六

一、合同范本的修正与整理

随着相关法律、规定的不断完善，部分合同范本已无法适应新的要求，为进一步规范合同签订工作，确保各合同范本能够适应与时俱进的工作要求，我部对以往制定的合同范本进行了梳理和修正，确保了合同签订的'一致性，提高了合同签订工作的效率。招标工作开展顺利，实现了“招标工作零投诉”。按照工作部署，上半年我中心需新开工____个项目。在中心各部门共同努力下，目前完成新开工____个项目，为____工程，另外____工程等项目已挂网公告，____也已完成备案，准备挂网公告，____改造工程正开展招标文件及标底编制工作，____改造工程正开展招标方案编制工作。

二、完善合同管理工作

因我部涉及合同签订数量巨大，提高合同签订效率和准确性成为我部工作重点和难点。我部将继续完成上半年未完成的合同范本修正工作，对监理、勘察、第三方监测合同模板进一步审核与调整，统一各类合同收费依据，并将所有整理的合同模板与相关附件资料汇集成册，方便部门工作人员学习、参考和借鉴。同时，本着严谨负责的态度，在合同签订过程中认真核实合同的每一条款，严格按照合同签订程序完成合同签订;在合同签订后，将合同主要信息登记在册，便于以后

工作的查找与合同的统计。

三、提高工作人员业务水平

现代社会发展迅速，要跟上时代的步伐，跟随信息社会的高速发展，我部将继续定期召开部门业务会、经验学习交流会，并适时组织本部门同志进行工程造价、工程招标等专项培训。对新规定、新规范及时组织学习，掌握必需的专业知识、充分利用各种信息系统，熟悉招投标及算量、计价软件，利用网络等先进技术提高工作质量和效率，全面提高工作人员的业务水平。

我部全体工作人员要切实加强严格自律教育，强化廉洁意识，认真履行职责，做好本职工作，正确对待权力，严格遵守各项规章制度，以“公开、公平、公正”为原则，在阳光下工作、接受群众的监督，真正做到干净干事、诚实做人。在提升业务工作能力的同时，不忘做好廉洁自律工作，避免陈腐思想滋生。

下半年工作压力与动力同在，机遇与挑战并存，我们相信，在领导的正确带领下、我部工作人员将团结奋进、迎难而上，一定能圆满完成今年的工作任务。

半年度工作总结篇七

一是遵从xx岗位职责，坚持做好出货工作，保证发货的准确无误，尽量完善工作以保证零投诉；二是做好入库接受，保证库存数据的准确，确保库存数据达到实实在在的百分百；三是完成二位领班临时安排的工作与积极参与整理工作，深化工作安全意识，提出各项合理化意见。及时与业务和生产部沟通联系，保证物流系统正常有序的进行。

严格遵守xx的各项制度。谨记领导的指示和批评并付诸于实际，不迟到，不早退，不旷工。做事要谨慎认真，向领导汇

报的仔细检查，日常工作要记录并及时上报；待人处事要有礼貌，对待同事要坦诚宽容；严肃办公室纪律，工作不懈怠，不玩游戏、不闲聊、不做与工作内容无关的事情。

一些事还无法循规蹈矩的做好，需要增强自己的毅力不够。

二是工作中不够大胆，要在不断的学习过程中改变工作方法，不断创新完善。

2、要不断提高修养，树立良好的公司形象，要提高自己的服务意识和办事效率，明确自己的工作重点与工作目标。

3、对xx存在的问题不断提出积极及合理化意见。

例如xx问题和xx问题都是下半年应该好好深思探讨并付诸实际行动的。

上半年的工作还算美满，我对下半年的工作充满信心与期待xx在未来的半年能有一个更崭新的面貌！

半年度工作总结篇八

在这将近半年的时间中我通过努力的工作，得到很多收获，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。我对一年的工作进行简要的总结。

1)：熟悉采购的流程，让自己从下单到收料，每个细节都经手，让自己熟悉每个供应商及供货方式。在收料单的录入中，每个物料到料情况都由自己经手，让自己在第一时间了解生产的物料到货情况。下单的传真及确认。让我学了很多东西，能了解自己物料的实际到料情况及存在那些问题，需要注意些什么事项，不明确的地方跟供应商沟通，了解并熟悉此物料，且跟供应商有更进一步的沟通及联系。

方便以后的调货事宜。下半年一定把这份工作做到更细致，让每次的确认订单做到万无一失，坚持确认再确认，不在发生没有收到订单事宜。负责一些物料的调货事宜，尤其是远程的物料。学会计划自己的物料到货会不会造成满仓，造成很多的库存量，能否影响生产的进度，自己请款资金会不会影响公司的资金流动，明年会把远程物料计划更详细，让自己了解所有物料的进度。明确计划对于生产来说是重要的。有计划的生活及工作才是最好的。

2) 参与单价的录入及整理，真正介入到单价里面，也可以说进入采购的一个大门，才知道自己真的只是学了一点的毛皮，了解在不影响生产进度，能让供应商准时到货并不是好的采购，好的采购是在供应商能准时听自己的调度还得提供最好的服务态度及质量。且要把最好的产品以最低的价格给自己，那才是真正好的采购。货比三家。通过不同的厂家给出不同的价位，在以理想的价位压自己心中最愿意最好的供应商，得到自己想到的结果。希望以后自己进入这个采购的大门里面。

3): 参与erp的工作录入及整理。最想说的话，这个erp系统的引入是我们今年最大的帮助了，通过erp让自己学到每个车种的配置，自己的采购物料的到货情况，仓库的库存，等。让所有的物料都明白化，及精确化。所有物料有依可询，有据可依。

4): 参与盘点工作。让自己在实践中了解所有的零件。了解仓库的库存量。通过盘点工作。了解零件物料在哪方面造成库存。那些为死库存，为何会造成这些库存量。怎么才能消化库存，让仓库成为零库存，让我们的供应商成为我们的仓库。

自己对自行车的不了解，，有点盲目的调货，对自己所调的物料不能跟踪到底，没有做到位，做事不够细心，考虑不周全。物料跟催不紧，不清楚物料的紧迫性，处理问题没有力度，不够果断。明年努力清楚工作的重要性，努力学习了解

自行车的配置及为何要如何配置。单价的计算方式从何得来。用一颗感恩的心面对自己的工作，调整好心态问题。做到采购的适价，，适质，适量，适时，适地。希望明年工作能责任到个人，分工明确规定。让自己的物料更了解责任更明确。

上半年是收获的，也是充实的，和大家一起工作更是一件很愉快的事。通过半年度的工作和学习，使我在采购上积累了很多知识和经验，并在各个方面上都得到充分的锻炼。身为公司的员工，公司的兴衰与我有着直接的联系。所以我愿意和公司一起向着更高的目标前进为我们的公司奉献一份力量！