

# 置业公司半年工作总结(实用6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。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 置业公司半年工作总结篇一

我自20\_\_年7月份到公司上班，7月底被分配到\_\_办事处担任委派财务经理，此刻已有一年的时间，这期间在公司各位同仁的大力支持下，在其他相关人员的用心配合下，我与大家一道，团结一心，踏实工作，较好地完成各项工作任务。

下面我将近一年来自我的工作、学习等方面的状况向大家做简要汇报：

### 一、严于律己，严格要求，遵章守纪，团结同志

自到公司上班以来，我能严格要求自我，每一天按时上下班；同时我也能严格遵守公司的各项规章制度，从不搞特殊，也从不向公司提出不合理的要求；对公司的人员，不管经理还是工人，我都能与他们搞好团结，不搞无原则的纠纷，不利于团结的事不做，不利于团结的话不说。

### 二、尽职尽责履行好自我的工作职责

我在\_\_办事处主要从事财务工作，为此我从以下方面做了一些工作：

#### 1、严格控制\_\_办事处现金支出。

严格按公司发布的备用金管理办法相关规定进行备用金的控

制，对于不贴合要求的发票、超出费用报销范围的费用或相关手续不完善的报销凭证坚决不予报销，将\_\_办事处发生的费用控制在预算范围内。制定\_\_办事处备用金二次借款管理办法，对二次借款进行严格控制，提醒借款员工按时归还或冲销借款。对发生的费用及成本及时寄回总部冲销备用金，保证现金的正常周转。

## 2、认真审核需支付第三方物流承运商的承运费。

费用结算严格按合同规定价格和周期执行，对所支付金额过大的费用认真审核，询问相关人员原因，对不贴合要求的发票要求承运商重新开据或者拒绝报销。

## 3、按时结算。

按时与\_\_物流部及\_\_销售分公司核对配送费用，及时向总部申请开票，开票时严格匹配收入与成本，取得统一发票第一时间交美菱物流部结算费用。

## 4、正确计算工资薪酬。

根据公司规定严格按照考勤记录及加班状况正确计算员工工资，耐心准确地解释员工对自我当月工资的各项疑问，对因我个人原因造成个别员工工资计算错误的状况，及时向办事处总经理及总部人事主管反应，保证员工正当利益不受损。

## 5、及时向总部报送财务分析及经营分析。

根据r3系统及业务台帐数据及时准确的填制财务分析表，监督该月各项指标执行状况，分析各项指标异常因素，制定下月预计目标;及时填制经营分析，反就应月\_\_办事处经营状况、财务状况及存在的问题。

## 6、及时完成总部的其他要求。

如及时完成对\_\_年\_\_办事处收入预算的编制、及时配合完成11年公司财务决算工作，为公司的正常工作当好助手。

### 三、存在的问题

20\_\_年来，围绕自身工作职责做了必须的努力，取得了必须的成效，但与公司的要求和期望相比还存在一些问题和差距，主要是：自我来公司时间短，一些状况还不熟悉，尤其是对部分公司规定还没有吃透，另外\_\_办事处正处于逐步走向制度完善的境况，相关业务流程对工作效率有必须影响，对这些问题，我将在今后的工作中认真加以学习，不断提高自我，为公司发展竭尽所能。

最终，还想说三点：

一是我的述职报告还不全面，有的具体的工作没有谈到，就这天我所谈的，期望大家多提宝贵意见。

二是我工作能顺利的开展并取得较好的成绩，首先要感激我的前任外派财务经理及财务部对口会计，她们对我的工作给予许多帮忙和配合。同时，我还要感激公司其他人员，没有你们的支持和配合，就没有我们这天的工作成绩。

三是期望大家在\_\_年，能一如既往地支持配合我的工作，我将一如既往地与大家一道，为公司获得更好的经济效益做出努力。

## 置业公司半年工作总结篇二

### 一、认真完成日常工作

努力提高自身的能力。作为公司的销售人员，深刻地认识到肩负的重任，因此，在做好日常工作的基础上，还要不断吸取新的知识，完善自身的知识结构，针对自己的薄弱环节有

的放失;同时向销售业绩高的同事学习成功经验，以提高自身的能力，为今后的工作打下更牢固的基础。加强自身学习，加快工作节奏，提高工作效率，力求周全、准确，避免疏漏和差错。

## 二、爱岗敬业、扎实工作

不怕困难、热情服务，在本职岗位上发挥出应有的作用。公司秉着“精诚至上，服务为先”的理念不停的在进步和完善，而自己的学识、能力和阅历与其都有一定的距离，所以必须加强自身的学习，以正确的态度对待各项工作任务。积极提高自身各项素质，争取工作的主动性，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

## 三、存在的问题和今后努力方向

工作中存在一些问题和不足，主要表现在：

2. 有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位；
3. 自己的理论水平还跟不上公司工作的要求。在下接下来的工作中，应认真提高业务、工作水平，为公司经济跨越式发展，努力贡献自己的力量。

在新的一年里即将来临之际，也意味着新目标的开始，我想我应努力做到：

1. 加强学习，拓宽知识面，努力学习房产专业知识和相关工作常识；
3. 自身工作作风建设，团结一致，勤奋工作，形成良好的工作氛围。遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

回顾这一年来的点点滴滴，工作的过程中，我还需要更加积极主动；这得益于和领导，前辈的交流，我真正感受到了领导的关怀和期望，同时也佩服他们渊博的知识和丰富的实践经验。同时我也衷心期待领导和前辈能够多多在工作上指导我，在思想上帮助我，我会尽力为公司的进一步发展和壮大发挥自己应有的作用。

最后，再次衷心的感谢身边的每一位领导及同事，有了你们这样好的领导，好同事，在这样的一个优秀的集体里，我相信我们的公司明天会更好！在这片热土上，我们将收获无限的希望。

## 置业公司半年工作总结篇三

回顾过去一年来的工作与成效，我们几个做外贸工作的同志都深深地体会到，我们是在新钢联公司领导的亲自关怀指导下成长起来的，是在各部门同事们的积极帮助配合下进步的。受外贸组其他同志的委托，在这里我要代表他们感谢领导、感谢同事们。

下面我分两个方面向大家汇报自己过去一年来在外贸这个全新的工作岗位上的收获和体会。

我不是外贸专业出身，最初转到外贸岗位时，以为自己从事内贸业务的基础，外贸业务不会难到哪去，没想到工作一上手后，其中的感觉完全不一样，除了外语要过关，专业知识更是至关重要的。国际贸易实际上是由贸易洽谈、签约审证、备货订仓、制单结汇几个部分组成，而每一个部分都具有很强的专业性。所以我一上岗，就感受了不小的压力。知道要想胜任这项工作，首要任务就是学习。但由于我们人手少，任务在身，不可能是先学习再上岗，只能是一手托书本，一手干工作。所以在xx年中，我把大部份业余时间都用在了强化外语、学习外贸专业知识上了。从一开始我就给自己制定了雷打不动的学习计划，不管工作再忙、家务事再多、都

必须抽出一些时间学习。在家里，经常是孩子睡下了，就是我最踏实的学习机会，时间长了，孩子问我：妈妈又上大学了？在工作中为了弄懂一个概念，我一定要多问几个为什么，工作中碰到难题，有经验的同志帮助解答了，我都会仔细记在本子上，班后再找时间细细消化，逐步提高。学以致用，让我增长了知识，练就了本领，提高了技能，在工作中的自信心也在不断增强。

例如，外贸业务中的审证工作，是一项很重要的内容，如果有问题我们不能及时发现，就直接导致我们公司结汇的风险。所以用户往往会为了保护自己的利益设法打擦边球，我们收到的每一份信用证都会存在一些开证行或申请人提出的特殊要求，这其中就会隐藏着对我们的不利条款，这种情况碰到的多了，我们外贸组的几个人也就习惯了对信用证中自己拿不准的条款，都会提出来相互之间进行切磋，经验不够用了，就查找相关书籍寻找依据，请教银行也是家常便饭。xx年，我共经手处理了16份信用证，在自己的审证过程中发现有些条款不利于我们安全结汇，每一次我都会坚持要求外商修改，虽然要求外商改正信用证是一件特别麻烦的工作，有时外商为了自己的利益经常会坚持自己的意见，甚至很不客气地同我们发脾气，但为了公司利益，我都会在耐心的商谈之中，坚持不放弃原则。16份信用证中曾经有40多处都是在审证中发现于我公司结汇不利，我都坚持据理力争，直到信用证修改满足我们的要求为止，从而确保了资金正常回收。

外贸合同的履行是以单证的往来为基础的，专业人士通常称其为单据买卖。我们制作的单据和交单时间如果与信用要求存在不符点，就无法保证货款及时、全额的收回，单据的作用和其重要性是可想而知的。所以单据制作同样是我工作中，重点学习和把握的内容。起初因为业务生疏，总是越着急越抓不住重点，屡屡出错，当辛辛苦苦加班加点赶制出来的一大堆单据，被银行挑出毛病退回来重做时，心里真不是滋味。记得有一次中板合同交单，由于外商要求将几个合同交叉发货，又在一个信用证下，分出多套单据议付，经过反复调整，

离交单的时间只剩一天，这个时候我只能抱着所有单据，在银行与审单员一块过单，直到银行快关门了，单据才终于寄出去了。为了抢时间，银行工作人员陪着我饿了一天肚子。

经过近半年的实践积累和不断摸索，到下半年，制单工作对我已不是太大的难题了。xx年我共制单套，每一套都是数十页的单据和数不清的数据，按时、如数收回货款余万美元。在制单中我体会到不仅需要娴熟的专业知识和清醒的头脑，更需要是对工作的高度责任心。

xx年xx月以后，总公司出于业务分工的考虑，新钢联的出口业务只能在首钢以外的市场寻求发展，只能通过外采的方式组织出口资源。这种方式对于我们这种冠以首钢头衔的公司来讲是很艰难的，因为外商知道你隶属于首钢，他就希望你这儿拿到首钢的产品，规模大一点的钢铁企业都有外贸经营权力和能力，而我们拿不到稳定的出口资源，这对于我们都是不利因素。

可是新钢联公司的特点就是要变不利条件为有利条件，用自身的努力，开创出一条自我发展之路。

在大家的帮助配合下，我从江阴西城钢厂采购欧标圆钢965吨，江苏溧阳扁钢厂采购美标扁钢吨，包钢采购欧标圆钢吨。分别出口到墨西哥和欧洲。加上上半年出口的首钢产中板吨。xx年，由我经办出口钢材合计吨。这些成绩的取得，与自己坚持不懈的努力和精心尽力的工作是分不开的。

xx年xx月，从包钢友谊轧钢厂采购吨圆钢的事给我留下很深的印象。

当时我公司与包钢友谊轧钢厂签订了圆钢采购合同吨。因为要赶在国家退税调整之前发运，所以我们要求他一定要在月日前将全部圆钢运抵天津港，具备装船条件。

因为此批圆钢是首次出口欧洲，所以在外包装、挂牌、材质证明等方面都有特殊要求，保证产品质量和履约信誉很重要。尽管我们在与包钢的采购合同中作了明确的约定，包钢也紧赶慢赶，终于在12月4日将我们所需要的货物运到了天津港，但当货代理货时却发现了许多与合同规定不相符的小问题，如包装、刷色不规范等。接到货代的信息时已是周五的下班时间，可如果不去现场验货就有可能出现问题，造成外商索赔，不及时处理，错过船期，就有可能造成退税损失。想到这些，我只能把孩子交给生病的婆婆照看，周六一早赶往天津港，与货代一起按工厂的明细一一理货，对于出现的问题反复与工厂沟通、确认，最终得到了厂方的理解和支持，问题部分很快得到处理，保证了此批货物在12月14日前具备报关条件。

通过xx年的工作总结，我的确有很多感受和体会，但让我感受最深的是：自己很幸运，虽然在外贸工作中吃了不少苦，受了不少累，但我有一个领导关心、同事支持、蓬勃向上的集体，有老同志的传帮带，我从中学到了很多东西。最突出的体会是：新钢联的外贸比起首钢国贸，比起其他专业外贸公司，的确面临许多困难，但我们相信，只要大家共同努力，这个“难”字也会造就出能吃苦、敢打硬仗的外贸队伍，敢于战胜困难，就能创建出具有新钢联特点的外贸事业。

xx年是我公司外贸业务的攻坚年，我们要总结经验，重点在产品开发和市场拓展上下功夫，在队伍建设初见成效的基础上，以更加饱满的热情，为我公司外贸事业做大做强而努力工作。

## **置业公司半年工作总结篇四**

大家好！今天，我们在这里召开20xx年工作总结暨20xx年工作安排大会。首先我代表公司全体股东、董事会成员，并以我个人名义向在20xx年工作中为公司付出辛勤劳动的各位员

工，表示由衷的感谢！同时，向各位员工及其家人致以20xx年最美好的祝福和最诚挚的问候！

每年一次的总结大会，既是一次对过去一年企业经营工作的回顾总结会，又是一次展望未来对新的一年工作全面布署的动员会，更是一次承前启后、开创公司未来的一次鼓劲会。下面我代表董事会向大会做20xx年工作总结和20xx年工作安排报告。报告主要内容分为两部分：第一部分——20xx年工作总结回顾，第二部分——20xx年工作目标。

## 第一部分20xx年工作回顾

20xx年公司经济指标的完成情况可以说是喜忧参半□xx公司经过升级改造，取得了稳步发展，实现了历史性突破，全年收车xx辆，同比增加xx辆，同比增长xx%□实现销售收入xx万元，同比增长xx万，同比增长xx%□超额完成了年初制定的目标任务。

xx公司受国家产业结构调整影响，各项指标完成的不尽人意，截至20xx年末，全年销售xx万吨，同比减少xx%□上缴利税xx万元，全年亏损xx万元。信息费全年完成xx万元；车辆清底费xx万元；食堂外卖xx余元。

回顾20xx年工作，我们重点抓了以下几方面工作：

20xx年，国内宏观经济下滑，废钢行业整体低迷，竞争加剧，营销工作面临严峻的挑战。为此营销部加大市场开发力度，根据市场变化，选择恰当的营销策略。充分发挥废钢基地的辐射作用，在保证xx钢铁生产的基础上□20xx年11月开发了xx等用废企业，增加销量xx余吨。

20xx年公司加强了对员工安全意识、职业健康知识的教育，利用晨会、班前会及安全制度图版等平台，向员工宣传“安

全就是效益”“安全就是节约”的理念，继续强化了各部门的安全生产主体责任□20xx年厂内无轻伤以上的事故发生，无职业病的发生，无火灾事故发生。厂外公司送货车辆发生剐蹭行人致重伤交通事故一起。全公司安全生产事故起数及公司经济损失额度均为历史最低水平。

20xx年生产部装卸、倒运废钢xx万吨，加工合格火切料xx万吨，剪切料xx吨，铸铁xx吨，破碎料xx吨；选出有色金属xx吨。由于20xx年7月以后□xx钢铁压缩产能，公司每月销量大幅减少，生产部以量定产，员工采取了弹性工作制，限度为企业减少了用工成本。

1、公司为加强基础工作管理于9月19日成立了综合管理办公室，负责全公司的安全消防及绩效考核管理工作。一是对全公司的所有规章制度重新进行了审核修订，建立健全了《职工安全生产责任制》《安全生产检查制度》《绩效考核制度》《报废汽车业务流程》等100余项规章制度，并将30余项制度制做成了图版，使公司基础工作管理更加规范科学全面细致。二是继续做好后勤保障工作。加强食堂、车辆管理、劳动纪律管理□20xx年食堂提供客饭xx次，为企业节省招待费用xx余元。

2、做好财务管理工作□20xx年财务部继续加强与xx合作，及时回笼资金，提高资金使用效率。按计划安排资金，保证公司正常经营资金需求。对公司往来账款进行了清理核对，做好清欠。规范财务审批流程，提高办事效率。

3、坚持公平公正原则，做好质检工作□20xx年验质xx万吨，扣杂质xx吨，查出封闭物xx余个。

20xx年6月xx公司开始筹划上市事宜，上市前的准备工作已经就绪，目前由于xx国有股权评估出售事宜，耽搁下来，预计3月份可以完成国有股权收购及上市申报工作。

20xx年7月份公司被评为xxx中心示范企业；11月份公司被xxx部评选为国家示范工程项目，全国共有xx家企业入选，我公司成为xx省一家入选项目企业；12月份公司被评为全国“xxx加工企业”。

在总结成绩的同时，对我们工作中存在的问题和不足也要有清醒的认识，特别是与建设具有国内一流废钢加工企业目标相比，我们还有很大的差距。一是安全发展的基础还不牢固。从20xx年来看，尽管我们一直在下大气力加强监管、加强安全体系建设，加强重大隐患整治，但零星事故等还是时有发生，很多是由于“三违”等低级错误造成的，这要引起我们各位领导和员工的高度重视。二是一些领导的执行力有待提高，缺乏勇于负责、一抓到底的精神，推诿扯皮、办事拖拉的现象不同程度的存在。三是与企业的发展规模和增长速度相比，对企业核心价值观塑造、企业文化建设、管理模式创新、品牌培育等重视不够。四是由于公司产品xx%以上供给xx钢铁，受其经营情况影响较大，不利于企业健康发展。五是公司产品单一，技术含量低，缺乏核心竞争力，急需适宜的转型升级产品和项目。六是公司有些员工只知道索取，不知道奉献；只考虑自己个人利益，不考虑单位集体效益，缺乏与公司同甘共患难的主人翁精神。七是公司个别员工假公济私，打着为单位办事的幌子，为自己谋取私利。

这些问题，有的是发展过程中产生的，有的是工作监管不到位造成的。对存在的问题，我们要先从自身找原因、想办法。公司所望是大家工作所向，要牢记责任使命，增强忧患意识，敢于担当，毫不懈怠，紧跟时代发展的步伐，主动适应中国经济新常态，坚决走创新发展之路，精细管理之路，稳扎稳打之路！

## 置业公司半年工作总结篇五

严格履行卫生检查制度，一经发现大厦环境保洁不到位时，

立马向外包单位发出《不合格通知书》或《警告通知书》，没有做出相应行动的人，向领导汇报情况。原外包单位(xx清洁服务有限公司)在屡次发出《不合格通知书》及《警告通知书》的情况下，未能整改完成，物业部积极配合管理处于12月1日更换外包清洁单位。新的清洁单位(xx物业管理有限公司)由于人手不足，影响到大厦公共卫生的保洁不到位，管理处于1月1日再次更换清洁外包单位(远航清洁服务有限公司)。清洁单位的更换过程中，物业部顺利地完成交接工作和履行监督工作。

物业部接待和处理投诉意见，\*\*年度关于服务工作的投诉有五宗，物业部于12月26日对该五宗投诉都做了年度回访(其中有一宗由于联系业主有苦难，暂时未回访成功)，年终工作总结《物业年终工作总结》。年度回访的结果甚是令人欢喜，业主对管理处的工作都表示满意与支持。

由于国龙大厦历史背景的特殊性，物业部在领导的指导下，逐渐完善业户的资料：(1)、将旧文件归类存档；(2)、更新业主(住户)的资料；(3)、管理各种合同文件；(4)、打印和存档文件。物业部在领导的指导和各部门的配合下，完成大厦业户资料汇总的任务，这对大厦的管理带来一定的方便作用。

物业部接到业户关于工程求助或意见时，及时发出《工程单》，同时跟进工程的进程。公共部位的工程项目，由物业部发出《内部协调单》并跟进。物业部在跟进工程进程的过程中需做好业户的解答工作与回访，并监督工程部完成进程任务。如未能及时完成工程项目时，即与工程部主管协调，并及时将该情况向领导汇报。

履行部门监督制度，协调部门之间的工作。部门出现不合格现象时，及时向其部门主管沟通，同时发出有关文件，如果该现象经多次协调无果时，及时向领导汇报。在接到重要任务需要部门之间的配合时，及时发出《部门通知》以做好各项防范工作。

在接到通知或节假日来临时，及时在公告栏中发布《温馨提示》、《通知》等公文，以此将管理处的信息传递给广大业主。

物业部负责将每月的管理费情况汇总并催收，\*\*年度里，物业部在领导的指导下很好地完成管理费的催收工作。写字楼当月的缴费率达到百分之百；物业管理费\*\*年欠费超过半年的户数有3户。物业部于每双月的月底负责将管理费的收费情况向领导汇报。

物业部负责对仓库与广告位的出租、收费等管理工作。

过去的一年里，物业部虽说做出了一点点的成绩，却也犯了不少错误。这与本人的经验及能力有很大的关系。在将来的日子里，我将更加认真地工作，努力提高自己，用谦虚的态度和饱满的热情完成物业部的工作。

## 置业公司半年工作总结篇六

时间的步伐带走了这一月的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。回首过去的一月，内心不禁感慨万千。记得刚来的时候对于这个行业我什么都不是很明白，在沈总和同事的耐心帮助下，我很快了解并熟悉了公司性质及房地产知识。作为销售部的一员，我深感自己的一言一行代表着公司形象。

所以我我要不断提高自身素质，高标准要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外还要广泛了解房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力左做好自己的本质工作。

作为一个之前没有从事过这个行业的新人，领导给了我一个很好的心态，让我明白在其职谋其事，教会了我成单与否，

都不必骄傲或自馁，重要的是从中吸取经验；同事给了我很大的帮助，每次我有问题大家都不会笑话我，直言不讳的告诉我，因此我收到了很好的效果，很快成单的同时也得到了领导和大家的好评和赞赏，所以请允许我向大家鞠躬，说声谢谢！

1. 对不同客户的分析，客户区域来源分析、客户咨询问题总结等。

2. 销售技巧的加强，如何更好的做sp□如何现场逼定等。

3. 国家对房地产的政策

现在项目基本正处于尾盘，正是考验我的时候，也是需要一个好的心态的时候，我一定会坚持，从中学习更多的方法，吸取更多宝贵的经验。

新的一月意味着新的起点新的机遇新的挑战，我决心再接再厉，更上一层楼，一定努力打开一个工作新局面。