

2023年销售上半年工作总结及下半年工作计划(实用6篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。我们在制定计划时需要考虑各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

销售上半年工作总结及下半年工作计划篇一

1. 上半年的工作回顾与总结

1.1 负责区域(农大/桃海商业步行街/师大和平路的夜店)

金威占有:35kkl 燕京占有□25kl

我们在公司的支持及经理的指导下1. 严格执行公司渠道分片的经销制度，提升现有一级渠道的服务能力，弱化二级渠道，以达到有效掌握终端。2. 将各促销政策落实到终端，根据终端情况不同灵活执行，降低终端对政策的依赖，控制产品销售价格。3分街道及重点区域进行布点，提高产品与消费者见面率，增加产品认知度。因此，区域覆盖率由去年的61% 增长到 65% ， 占有率由去年的52%增长到55%。

1.2 促销员管理

1.2.1月销量任务制定上的调整。以前促销员的任务制定只局限在上班时间范围内，目前调整为整店整月的销量都与该促销员息息相关，促使促销利用空余时间搞好店内一切客情，宣传企业文化，提升销量。

1.2.2 上点时间及模式的调整。原来促销员上点大致固定或临时调换，没有计划性，现在调整为每三店定员促销一名，每月上一个店，三个月一轮回。充分调动促销积极性，同时关注三点动向。

1.2.3 给予全体办事处促销人员进行不定期的培训，在礼仪及促酒过程上进行实战的演习。

1.2.4 多次组织集体活动，丰富生活，凝聚团队。

1.3 精制酒销售

1.3.1 产品结构调整。对终端的精制酒价格体系进行可控管理，根据安宁区域的消费水平不同，突出适合该区域消费力的精制酒产品，满足消费者需求。

1.3.2 产品置换。由于终端售消费群影响销售精制酒利润较低，造成部分终端放弃精制酒销售，在经理指导下我们在中小酒吧依据情况不同以雪花清爽或者雪花原汁麦置换雪花99销售。

1.4 行政工作

1.4.1 在经理的指导下对销售业务类文案的汇总分析，上报。以及销售业务的跟进协调工作。

1.4.2 对销售信息的收集，汇总，跟进，然后及时上报经理沟通分析。

2. 存在的问题与不足之处

2.1 个人因素。

2.1.1 作为办事处主管以来经理多次给我机会锻炼，但是目前为止我的理论知识与实践还是不能很融洽的结合，尤其理论知识还很欠缺。

2.1.2 做销售类文案工作很长时间了，但是对于数字还不是很敏感。

2.2 消费情感因素

2.2.1 区域为高校学生区，消费承受力有限对于精制酒的消费大多基于情感消费，不能有意识的消费，这是我们下一步要突破的。

2.2.2 在啤酒品牌品项众多的情况下突出让消费者值得信赖的质量好的产品是我们的又一障碍。

2.2.3 对于80%的消费者来说啤酒知识几乎空白，更不要说不同之处。只是觉得纸箱酒看着有面子，这是我们就只能够就销售的另一壁垒。

2.3 空白终端

虽然经常在回访终端，很多老板也很熟悉了但是一直以来也没有找到很好的突破口是雪花啤酒进入销售。

3. 下半年主要工作目标及改进措施

3.1 区域市场

3.1.1原区域市场的雪花覆盖率提升为：70% 占有率提升至：60%

将通过以下几点达到提升：

3.1.1.1 空白终端：继续加大终端回访次数，做好客情关系，分析利润，争取先以单品进店销售。

3.1.1.2 现有终端：通过丰富灵活的促销活动拉动销售，使之巩固持续发展。

3.1.2目前有一个主要的任务，协助新业务小孙适应公司销售，尽早提升业务。我会耐心解答工作中遇到的困难，并给予适当的指导，协助他早日适应公司销售业务，突出业绩。

3.2 继续提升精制酒销量及利润

3.2.1在部分消费能力较好的主要以雪花冰勇以上产品为销售主打的区域终端通过产品生动化，利润分析等方式将中高档以上产品做好，做强。

3.2.2 在消费能力一般的主要以雪花沙勇为主要销售的终端一促销刺激消费以及进行啤酒知识宣传使之尽量消费中高档产品，并使中档啤酒做大，持续提升。

3.2.3 基于精制酒消费意识差，对于精制酒不了解对公司不了解的消费能力差的区域终端，通过业务促销的口口相传逐渐转换为雪花清爽，原汁麦的消费。

3.3业务素养的转变

3.3.1 增强终端销售信心

3.3.1.1 丰富我们的知识面及啤酒知识，对公司文化及啤酒文化的学习了解再复制到终端，让终端有十足的信心介绍雪花产品给消费者。

3.3.2 改善执业能力

3.3.2.1 积极主动的对外渗透复制改善文化，对不利于市场部利于公司的要果敢的处理。

3.3.2.2 不在终端消费者面前诋毁竞品的公司或者产品

3.3.3 信守承诺

首先对于商户，其次对于终端，再次对于消费者，承诺了的就一定快速的去兑现。别人相信雪花的前提是相信公司的人。

销售上半年工作总结及下半年工作计划篇二

上半年工作总结以及下半年工作计划有助于一年工作的开展，下面是本站小编为大家搜集整理出来的有关于20xx年上半年销售工作总结及下半年工作计划范文，欢迎阅读！

20xx年上半年销售工作总结及下半年工作计划范文【1】

今年，销售部全体人员在公司的领导下，围绕××年年初设定的目标任务展开一系列工作，为了更好地掌握一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。

一、总体目标完成情况

本年度主要销售指标完成情况如下表所示。

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 ××万元 ××万元 %

回笼资金 ××万元 ××万元 %

二、影响销售指标的因素

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。××年该区域完成销售额××万元，占公司总销售额的百分比为%，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%，但西北区仅为%，比平均水平低×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准时，影响了公司的整体运作。

三、主要工作回顾和职业道德素质。

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。完善了工作汇报制度，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。

3. 通过培训提高业务员的服务质量和业务能力，同时，在平时的日常工工作中，我们也要求业务员必须做到以下几点：

(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；

(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。

四、存在问题

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。

3.个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

4.新业务的开拓不够，业务增长少。

20xx年上半年销售工作总结及下半年工作计划范文【2】

九月已悄悄离我们远去，十月的到来告诉我们[]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：

一、塌实做事，认真履行本职工作。

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。

二、主动积极，力求按时按量完成任务。

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。

三、做好售后服务

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。

四、坚持学习

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。

五、多了解行业信息

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。

六、后半年的计划

在半年销售总结会议上，我的数据跟同部门的同事数据差距很大，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，所有在后半年要改变办法，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。

20xx年上半年销售工作总结及下半年工作计划范文【3】

xx年的上半年已经过去，新的挑战又在眼前。在上半年里，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信青岛地产的稳定性和升值潜力，在稍后的几个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，达到了公司指标，创造了不错的业绩。

在实践工作中，我又对销售有了新的体验，在此我总结几点

与大家分享：

(一) 不做作，以诚相待，客户分辨的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。

(二) 了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

(三) 推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

(四) 保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

(五) 确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都可以增加客户的信任度。

(六) 团结、协作，好的团队所必需的。

自己也还存在一些需要改进之处：

一、有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

二、对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先

机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

现今我已来工作半年多了，在上半年的工作中，本人的销售套数为69套，总销额为6千万。在今后的工作中，我要更加完善自己，提升自己，增加各方面的知识和对青岛各个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一起转战南北，开拓新的战场。

在此，我非常感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。

销售上半年工作总结及下半年工作计划篇三

_x年_半年已结束，为更好的开展各项工作，现对_上半年各项工作总结如下：

一。经营工作：

其中男装销售完成去年同期的%，下降比较大是羊绒、羊毛区，同期下降%，主要原因是受大环境影响，羊绒团购较少，主要依托零售，高端货品销售受影响；男装中岛同期下降%，主要原因是边厅品牌高端货品销售不好都补充了特价品，使中岛品牌失去了价格优势影响销售。利润完成去年同期的%，主要原因是今年合同中保底利润事先按月做了分配，销售下降影响利润不明显。

鞋帽部销售完成去年同期的%，下降较大的品类是中岛，同期下降%，主要原因一是去年商业公司300元团卡取货集中在1月份取货（今年没有），中岛团卡取货占的比重较高影响较大；另外红蜻蜓、哈妮、必登高三个品牌比去年同期下降了43.2%，主要原因是今年的货品都比去年同期少，新款少，红蜻蜓供应商因资金原因基本没供应新款，销售下降较大；第三休闲

鞋主要原因是今年休闲鞋客单价较高，同期增幅%，部分老顾客转型该穿价格较低的户外。利润完成去年同期的%，主要原因是今年促销费高于去年同期。

二、接手三楼工作后两个月主要做了以下几点工作：

1、加强与各品牌厂商的有效沟通，借助厂方资源提升销售业绩；

很多品牌我们都是与厂方或大代理商合作的，他们的货品资源丰富，组织厂商周活动折扣力度大，效果明显。端午节期间联系梦特娇厂商推出了大型特卖活动，销售近万元；乔顿父亲节期间举办了vip主题酒会，最高付1万元可取元商品，达成销售万，较去年同期增长761%。员工内购会期间利郎推出全场3折起特卖，九牧王5.9折回馈等大力度活动，楼层达成销售万，较去年同期增长193%。

2、加大活动力度，抓好节日经济；

端午节、母亲节、父亲节等重要节日由办公室管理人员直接与品牌供应商对接活动，保证活动力度及效果，特别是在母亲节和父亲节部门在公司现有活动的基础上，对应三楼经营品项推出了有针对性的抽奖活动，父亲节做了一期电视专题，取得了较好的销售业绩，母亲节及父亲节销售分别增长14.36%、7.46%。

3、利用外场促销机会，提升品牌业绩，增强供应商信心。

如金蒂贝尔、九牧王裤等活动促销效果较好，缩小了实际销售与保底任务间的差距。

2、管理工作

1、强化服务措施，部门服务水平显著提高

服务工作是我们常抓不懈的一项工作，只有良好的服务，才能有好的销售。在硬件设施与竞争对手有悬殊的情况下，我们要从软件上下功夫。

今年公司也对我们的服务现状加大了现场的巡视力度，部门也根据实际情况制定了购物中心三楼服务整改措施。部门在服务方面加大了监督、检查力度，并以团队为单位每月进行评比，好的奖励表扬，差的团队进行劳动体罚。做到天天有暗访，次日晨会通报。在部门内推出结对子柜组互相检查制度，每天上岗前相邻的结对子柜组对仪容仪表、证章、卫生、劳动纪律等情况进行相互检查、提醒，将违纪杜绝在萌芽状态。

通过结对子柜组的相互检查，员工的自律性有了很大的提高，员工的服务意识也有了很大的提升，有效的提升了部门整体的服务水平。

2、加强商品价格、商品质量管理，杜绝不合格商品上柜

5月份部门在做好销售的前提下，严把商品质量关。在部门内开展了商品质量、价格标示检查，首先柜组根据自己的实际情况对柜组品牌的证件及内外标示、价格标示进行检查，对查出的问题自己先整改。部门随后进行了复查，对查到的过期证件及证件不全、价格标示不全的柜组下达整改时间，确保商品证件有效、到位，杜绝了不合格品的上柜。

3、安全工作常抓不懈，时刻牢记安全是经营的基础。

部门定期利用晨会对员工进行消防培训，每天进行现场安全检查，每月组织消防演练，发现问题并及时整改。高度重视维修科及安管科检查出的问题，积极配合整改，安全第一。

三、存在的问题

- 1、对新引进品牌关注度不够，不利于品牌培养；
- 2、品牌储备不足，有品牌撤柜或需淘汰品牌时无有效候补品牌，影响调整进度；
- 3、员工主动服务意识需进一步强化。

四、综上所述_x年_半年部门将重点从以下及各方面开展工作

（一）、做好羊绒、羊毛区、箱包区、裤区品牌调整及位置调整工作；

（二）、注意日常品牌储备，并与目标品牌保持联系，为以后的品牌结构调整打基础；

（四）、采取多种促销方式，分时段促销提升销售；

2、联系品牌厂商周活动，做好淡季促销；

4、在12月份组织羊绒节、靛靴节的活动拉动客流，提升销售

（五）、加强与供应商的沟通，稳定品牌发展；

部门将不定期的加强与各个品牌供应商的沟通，特别是销售业绩不好的，要及时跟上沟通，给厂家多提合理性建议，确保供应商的稳定性。

（六、）做好层级管理，培养员工的主动服务意识。

加强与各柜组长沟通，首先带动起组长的积极性，让部分服务好，销售积极性高的柜组组长利用晨会等形式与员工交流分享服务的乐趣，以此带动起全体员工的积极性，逐步培养员工主动服务的意识。

以上几点部门在今后的工作中将努力做好，同时将继续开拓

思路，积极创兴经营，力争在_x年_半年取得较好的销售业绩。

销售上半年工作总结及下半年工作计划篇四

20xx年上半年已结束，综合办公室全体人员秉承“严谨、务实、创新、奉献”的企业精神，在分公司领导及部门负责人、同事的支持与帮助下，按照分公司的要求，各司其职、各尽其责，在工作上取得一定收获，也存在一些不足，为了总结经验、寻找差距促进部门各项工作再上一个台阶，现将20xx年上半年工作完成情况及下半年的工作计划汇报如下：

办公室工作事务繁杂，每天都需要处理大量工作，因此，首先要明确责任分工，确保工作无间隙、事事有人抓。办公室人员能够做到在职责分工范围内大胆负责、主动工作，调动大家的积极性、提高工作效率，保证办公室工作的正常有序开展。

- 1、利用oa系统完善公文电子登记制度，和档案管理衔接，做到登记及时，查询方便，保管适当；在收文方面，强化运行时限意识，提高公文流转时效；规范、强化公文审核把关工作，力争做到从办公室出去的公文无明显错误。
- 2、根据分公司运行工作实际，协助主管领导相继完善了《××公司规章制度汇编》、《××公司经济管理办法》等规章制度。通过这些制度，规范了公司员工的行为，增加了员工的责任心。
- 3、及时办理分公司营业执照、企业组织机构代码证的年检变更工作。
- 4、印信管理工作。从20xx年××月××日接手累计用印约××余次。用印过程严格遵守公司的印章管理制度执行，在保证合理规范用印的同时，做到及时、高效。

5、积极做好增收节支工作，做好工作计划。切实抓好分公司办公费用的日常管理工作。建立了办公用品领用明细台帐，每件办公物品都有详细记录，按需所发，出入库记录一目了然，以便及时补充办公用品，满足大家的需要。

6、做好各类劳动合同签订上报，劳动合同签订台帐等工作；熟练使用集团gs[]公司hr人力资源系统，及时更新员工的各种信息，做到数据准确、更新及时、按时上报。

7、完善消防、保卫工作，消除各种隐患。及时在重点部位完善消防警示牌，在与各部门签订消防安全保证书。对消防器具及时进行检查更换，使消防器具符合使用规定要求，组织员工参加消防培训，有效的控制和杜绝了各类隐患事件的发生。进一步加强门卫管理制度，门卫人员要严格执行公司管理规定。对罐车和材料的运输车出入要有登记、来访人员进出要有登记、夜间巡视要有记录。

半年来，综合办公室在分公司领导的深切关怀和大力支持下，做了一些份内工作，但对照部门职能要求以及领导的期望，还有较大的差距，需要我们不断的改进。主要有：

1、工作任务较多，人员工作经验不足，工作不够深入，办事拖拖拉拉，有推诿现象，有待于改善服务态度。

2、服务意识不强，工作不够主动，缺乏科学、合理的计划和安排。

3、对考勤、纪律工作抓得不够严格，人员培训工作有待于加强。

4、对各部门有些工作了解得不够深入，矛盾化解的不够及时，使各部门的职能没有得到充分的发挥。

5、宣传报道力度不够，形式单一，还有待于改进。

1、进一步加快办事节奏，提高办事效率。真正做到特事特办、急事急办、该答复的事及时答复，进一步改善服务态度，提高服务质量。

2、强化服务意识，努力做好各项后勤服务工作。对内服务员工，不断改善服务质量、提高服务水平；对外接待工作，要严格按照公司规定执行。

3、加强与上级直管部门和兄弟单位之间的工作沟通和协调，及时了解上级工作动态和要求。

4、加强各部门之间的协调。积极化解矛盾，形成合力，营造团结向上的工作氛围，使各部门的职能得到充分的发挥。

5、加强本部门人员认真学习政治精神，在学习中不断的提高政治理论水平、业务素质和工作能力。

此外，还要做好档案管理、车辆管理等工作，严格遵守各项管理制度，保守公司商业机密，维护公司全部利益。

以上是综合办公室上半年工作总结和下半年工作计划，难免有不全面、不妥之处、不对之处，请大家批评指正。

销售上半年工作总结及下半年工作计划篇五

今年上半年，在镇党委的直接领导下和区纪委的指导下，我们以党的xx大精神为指导，全面贯彻中纪委二次全会、省纪委三次全会和市、区各级纪委的有关指示精，结合本镇实际，以纪委规范化建设为抓点，扎扎实实开展纪委的各项工作，取得了一些成效，充分发挥了纪检部门的职能作用。

一、做法和成效

(一)扎实抓好乡镇纪委规范化6+3建设，推进纪委工作进入新

常态。

1、抓好乡镇纪委规范化硬、软件建设，实现了硬、软件“六有”目标。

在硬件建设方面，今年上半年以来重点是加强了纪检队伍建设，纪检室增加了3名工作人员，设置了镇纪委谈话室，完善了办公设备，保证了纪检办案工作经费等。在软件建设方面，做到有行为规范、有工作职责、有办案规程、有工作制度、有工作台账、有良好形象。

2、抓好农村“三资”监管平台建设，加强了对农村“三资”工作的监督管理。

全面实行村组账镇管，认真监督农村“三资”管理使用。全镇各村、小组按时结算和按时报送财务报表；镇做到及时完成对各村“三资”数据分析、审核把关和上传工作；对“三资”平台发出预警信息、异常情况的调查核实。今年5月下旬，由镇纪委牵头会同镇经济办和镇村账管理有关人员到本镇光明村进行了“三资”管理情况检查，发现问题及时纠正，并提出了整改意见和要求。

3、抓好镇公共资源交易服务中心建设，推进公共资源交易管理规范化。

今年初由于有关领导工作调动，及时调整了镇公共资源交易服务领导小组。现在镇、村所有重大建设工程项目和重大经济项目都按正规程序开展招标和采购，实行了规范化、公开化和民主化管理，有效地预防了暗箱操作和产生腐败现象。

4、抓好镇级便民服务中心和各村(居)便民服务站建设，提高了群众办事的满意度。

按照上级的要求，我镇在平潭社保所内设立了平潭镇便民服

务中心。目前已进驻的劳动就业、社会保障、计划生育、社会救助、社会福利、新型农村合作医疗、涉农补贴、规划建设和广播电视站等8个单位，基本能一次办成群众要求办理事项。同时，全镇18个村(居)全部建成了便民服务站，方便了群众办事，提高了群众的满意度。

(二)抓好纪委日常各项工作，充分发挥纪检部门的职能作用。

1、加强廉政教育，不断提高了广大党员干部遵纪守法的自觉性。

一是有针对性地开展纪律教育学习活动。认真组织全镇党员学习了《共产党员领导干部廉洁从政若干准则》、《中国共产党章程》和中央xx大以来的有关规定。二是结合党联系群众实践活动抓好学习教育。镇府领导、干部分工包干到各村，每周三下村开展联系群众活动。通过学习教育，不断提高全镇广大党员干部的党性观念和树立了全心全意为人民服务的宗旨，进一步提高了全镇广大党员干部廉洁自律意识和遵纪守法的自觉性。

2、抓好廉洁自律监督，规范了权力运行。

一是领导班子成员严格按照其职责进行了重新分工，经济开支审批权主要由分管经济的党委委员负责；纪委书记专职负责纪检和审计工作；镇重大经济和工程项目由镇领导班子集体研究决定；镇纪委着力监督基层站所负责人、村(居)党组织班子成员等廉洁履行职责情况；全镇18个村(居)设立了纪检委员，规范了权力运行。二是对新聘任的镇中层干部进行任前谈话，今年来共对新任职的副股以上干部13人进行了廉洁自律，任前谈话。三是实行“四对一”（书记、镇长、纪委书记和组织委员）谈话。今年以来对本镇3个村支部书记和1个部门负责人进行了谈话，并提出了整改要求。三是实行约谈做法。今年6月初约谈了因网络投诉的1名村干部，要求他说明事情经过，指出其所错误做法的危害，并提出整改要求。

3、抓好信访和查办案工作，促进了社会和谐，维护了党的纪律。

今年上半以来，接到和上级交办信访件3宗(其中1宗为跨年度举报)，已调处完结2宗，另一宗正在调查取证。做到了件件有落实，有交代。立案1宗，结案1宗，已给当事人党内警告处分。有效地促进了社会和谐，维护了党的纪律。

二、存在问题

回顾半年来的工作，我镇纪委已取得了一定的成绩，同时也存在一些问题，主要是：

- 1、由于纪检队伍人员调动较多，刚调入的人员业务水平偏低，有待加强和提高。
- 2、各项规章制度不能完全适应新常态纪委工作的要求，有待完善。
- 3、执行各项规章制度常态化做得不够，缺乏持久性。
- 4、对党员干部违法违纪线索了解不够深入，立案数太少。

三、今年下半年的工作计划

- 1、继续认真贯彻执行党的xx大全会精神和中纪委、省、市、区各级纪委有关反腐倡廉的指示精神，加强党风廉政建设，重点惩治各村(居)，部门党员违纪、违法行为。
- 2、加强纪检人员的学习教育，不断提高个人的政治素质和业务水平，提高工作效率。
- 3、加强对各村、部门支部班子成员的教育和培训，提高他们反腐倡廉的意识和防腐反腐能力，逐步形成齐抓共管的新局

面。

4、加强公、检、法和其它相关部门联动，争取相关部门对立案和办案工作的协调和支持。

5、按乡镇纪委规范化建设6+3的要求，确保软、硬件“六有”目标和继续抓好“三个平台”常态化的正常运作。

6、继续做好信访和查办案工作，确保圆满完成上级下达的办案任务，维护社会和谐稳定，维护党的纪律。

销售上半年工作总结及下半年工作计划篇六

1、贯彻落实医院等级评审相关文件精神，组织全体护士长对标准进行学习，吃透标准的要求，对护理系统各级护理工作进行严格自查，针对检查过程中出现的问题制定改进措施，在此基础上完善部分管理制度、工作流程和管理资料。

2、继续推进优质护理服务示范工程的开展。在护士长的带领下，优护病区克服人力不足的困难，在护理服务及质量上想点子、下功夫，坚持为患者提供高水平的护理服务，受到了患者的好评。为加强护理人才培养，建设我院临床专科护理、护理教育、护理科研和护理管理队伍的后备人才库，促进我院护理学科的发展。

3、完善护理投诉管理制度，在各病区醒目位置设置投诉箱，规范护理投诉的管理。

4、每月召开2次护士长工作例会，总结上月护理工作完成情况，布置下月护理工作重点。向全体护士长传达医院各项文件精神，按要求做好医院护理管理工作。

5、进一步推动我院精神文明建设，促进我院护理工作的发展，弘扬南丁格尔精神，在护理系统内开展5.12国际护士节系列

庆祝活动。组织了全院中级职称以下的护士进行了理论考试以及技能操作比赛，并对成绩优异者进行了表彰，于5月10日组织了全员护士大会，会上医院领导认真听取了发言护士的意见，并仔细进行工作总结/计划了讨论，表示要认真解决临床护士在工作中的各种问题。

6、为了提高护士长的管理水平，对年轻护士长进行护理管理、质量控制、安全管理等全面的学习，于今年3月份护理部组织病区护士长到光山县人民医院进行参观学习。随后又组织病区护士长到罗山县人民医院进行参观学习。

7、建立我院护士专业技术档案。对我院全体护理人员建立《护理人员专业技术档案》，完善从20xx年的专业技术培训及考核资料。

1、召开护理质量与安全委员会会议，对护理质量进行分析，探讨持续改进我院护理质量的方法和策略。

2、完善我院护理质量监督检查的标准，制定和完善门急诊、护理安全、消毒供应中心等护理质量考核制度。

3、每月对护理质量进行反馈、讲评、分析，制定整改措施，不断提高临床护理质量。

4、按医院上等达标的要求，对护理系统护理质量进行严格的检查和梳理，制定相关整改措施，以此为契机，是我院护理质量和管理能更上一个台阶。

5、完成每月的护理质量抽查和质量普查工作。召开一季度护理质量讲评分析会，向全体护士反馈一季度护理质量检查的情况，制定相应整改措施并监督落实。

6、召开一季度的护理安全情况分析讨论会，对全体护士进行护理安全教育，确保临床护理安全。

- 1、按计划完成了本季度的全院性业务学习、护理查房、操作规范化培训及“三基”考试工作。
- 2、制订了20xx年护士在职继续教育计划，制定我院护士继续教育相关制度，完成了13年全院护士的继续教育工作。
- 3、按计划完成全院性业务学习、护理查房、操作规范化培训及“三基”考试工作。
- 4、专科护士培训取得一定成绩，排出优秀护士长及护理骨干参加各级的专科培训。上半年共参加省级培训15人次（罗家华魏丽王桂香夏媛媛扈娟娟常春张晓红李玉殷歌蔡俊芳丁应娟陈波波王丹丹），急诊科4名护士（魏丽丁应娟陈波波王丹丹）取得急诊上岗证书。

1、护士长护理业务培训因工作繁多未及时开展，计划在三季度开展。

2、护理人力配置的严重不足，已近严重影响了临床护理质量和服务质量。开展优护护理服务示范工程的病房因床护比严重不足，导致优质护理服务质量大幅下降，甚至形同虚设。因人力不足导致有3个科室（脑科、外二、外一科）护理apn排班未做到双班制，护理质量与护理安全存在巨大的安全隐患，再加上这些科室的年轻护士（1-3年）几乎占到了90%，其工作经验与应急处理能力低，加上今年我院各项工作量增幅较大，存在的安全隐患应当令管理层不容小觑。

一、护理管理

1、结合二级医院评审标准，再次在护理系统内进行全面的自查，根据存在的问题进行整改和完善。

2、积极与科室沟通，积极推进护理骨干的轮转培养工作。力争纳入骨干培养的护理人员下半年都能进入临床培养阶段。

3、护理礼仪培训在护理系统绩效考核方面做出积极的努力，争取在护理系统内设置护理质量考核奖，将各护理组的护理质量考核与奖惩挂钩，从而提高各护理组的质量管理意识。

二、护理质量与护理安全

1、完成下半年的护理质量控制工作，要求护士长每月必须上报护理工作量及护理不良事件。

2、召开护理质量管理委员会会议，对上半年的护理质量进行分析，提出整改措施，安排落实下半年的护理质量管理重点。

3、召开护理质量讲评分析会、护理安全情况分析讨论会，对全体护士进行护理安全教育，确保临床护理安全。

三、护士规范化培训

1、积极落实护士规范化培训工作的。继续加强临床专科护士的培养工作。各科上报护士进修计划，积极安排护士进修培训。

2、在专科手、产、急诊□icu开展急救技能培训，提高专科护士急救水平。