

# 2023年部队个人半年工作总结(实用7篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

## 部队个人半年工作总结篇一

在2021上半年里，不管在工作、生活、学习上，还是在练习治理上都取得较的进步，下面我就半年来的工作、学习、生活、治理等情况作以下总结：

### 1. 思想

在上半年里，本人在思想上牢固树立以连为家的思想，保持高度的稳定，团结在党支部的四周，积极搞好全班人员的思想工作。半年来，我带领全班积极参加连队的教育和教育和理论学习，积极学习高科技知识，我自身自学电脑，并且收到了良好的效果。全班人员的思想基本上保持稳定，没有任何事故的苗头，真正做到了连队所提出的要求，本人也能够从思想上提高熟悉，把握住人员的思想状况，了解本班战士想什么，做什么，在哪里，需要什么，也起到了良好的促进作用。

### 2. 在工作上

本人成为部队士官以来，能够严格要求自己，认真履行好自己的职责，立足本职，干好工作。半年来，能够紧紧的团结在党支部的四周，带领全班完成各项工作。在岗执勤以来，工作任务重，我本人没有被这项的任务所压倒，而是在内心

默默的化艰巨为力量，尽职尽责的干好工作。对连队交给的每项工作，及时顺利圆满的完成。并力求高标准，高质量。全班的工作在我的带领下，也走在其他班的前列。

### 3. 在治理能力上

我本人自任部队士官以来，治理能力一直是我工作的难题，虽说本班在各个方面比其它班好，但在治理的力度是缺乏经常。半年来，我在治理上能够按照条例条令和规章制度以及自己的职责去要求自己，堵塞了自身在服从治理上的漏洞，保证了治理的正规化。

以上的我上半年来的工作总结，取得的成绩只能代表过去，在下半年的工作中，我将吸取经验教训，争取把各项工作完成得更圆满、更彻底。

## 部队个人半年工作总结篇二

20--年上半年即将过去，物资公司作为服务管理双重性的职能部门，认真贯彻落实局、公司--年经济工作会议精神，结合年度物资工作重点，坚持“优质服务，高效节支”的工作方针，加强物资管理，保证物资供应，控制成本开支，较好地完成了公司下达的各项任务。现将上半年来各方面工作情况总结如下：

### 一、 各类指标完成情况

- 1、---月份累计入库----万元，同比增加----万元，增幅---%；
- 2、---月份累计出库-----万元，同比增加----万元，增幅---%；
- 3、截止-月底，库存为----万元，同比增加----万元，增幅-

--%;

4、---月份，累计燃料费用----万元，同比增加----万元，增幅---%。

5、---月份累计专项消耗----万元。同比增加-----万元，增幅为---%;其中篷垫、封车绳和捆勾绳----万元，增加-----万元，增幅---%;大中修改造等项目----万元，增加---万元，增幅---%。

## 二、 各项工作开展情况

### (一)物资供应工作

1、计划执行情况。--年---月份，各单位上报物资采购计划---份，共----项，临时计划约---项，计划兑现率---%以上，没有因采购不及时而延误生产或购入伪劣产品给生产造成损失、出现事故等现象，确保了生产经营的顺利进行。

2. 合同管理情况。签订物资采购合同不仅能够明确供需双方的权利和义务，而且有利于增强与供货商相互之间的信誉，切实维护企业的利益，以法律的形式有效的发挥融资作用。为此，今年组织采购人员学习了《合同法》的有关规定，不断提高采购人员的法律意识。全年，共签订采购合同---份，总标的额----万元，完全履行了合同---份，总金额为-----万元，合同兑现率---%。月平均融资为----万元，没有发生经济合同纠纷。

3、比质比价工作情况。为了建设节约型港口，加强采购管理，我们在严格执行“货比三家”比质比价采购原则的基础上，用《物资询价表》的书面形式来规范比质比价采购的监督力度和透明度，整顿进货渠道，加大直购比例(今年资金状况较好，直购比例有所增大，但是因金额较大的采购使用承兑，对直购和价格也有一定的制约作用)。全年共列出物资采购询价

表一份，总金额一万元。其中进口配件询价表一份，金额一万元；国产配件询价表一份，金额一万元；电缆、钢丝绳、润滑油等询价表一份，金额一万元，进口配件的采购基本都采取了询价表的形式。询价表由使用单位签上意见或提出要求，经技术部和有关领导审批后执行。以此加大比质比价采购监督力度，增加采购的透明度。例如：一月份，采购门机用的电缆一公里，一市船用电缆厂报价一千元/米，一电缆公司报价一千元/米，报价高与低相差一千元；采购一装载机起重泵等项，一重工报价一千元，一川崎报价一千元，一报价一千元，报价高与低相差一千元。由于有针对性的开展比质比价工作，取得了明显成效，全年节约采购资金52.34万元。

4、做好重点物资的预控和供应工作。今年，在日常物资供应管理工作中，重点做好对装卸生产有影响的物资进行预控，制定出最低库存储备量。

(1)作好重点装卸机械的配件供应。今年公司吞吐量创历史新高，突破一万吨，确保一装载机、扒机、门机、挖掘机、灌包机等重点装卸机械的完好率，尤为重要，提前作好配件的储备工作，这是保证装卸生产的关键，因为这些机械维修的零部件大多属外地采购，尤其进口配件，进货周期较长，所以我们根据各单位所提报的计划，及时作好提前订货，采用最快捷的联络方式和运输方式，保证配件的供应工作。

(2)燃油是装卸机械的正常运行的“血液”，如果燃润料供应不及时或出现问题，对装卸生产会造成极大的影响。所以确保燃油供应是物资供应工作中的重中之重。今年一月下旬开始，燃油市场供应紧张，燃油价格持续攀升，供货方利润降低，采购燃油必须使用现金付款，不收承兑汇票，给我们燃油采购工作造成了很大的困难。在公司领导协调下，我们多次登门协商沟通，终于解决了燃油采购方面的款项问题，使供应方同意收取五大银行的部分承兑汇票，并且每月可以欠一万元的油款，与供应方达成长期供需协议，为公司生产用油提

供了有利保证。在公司领导的帮助下我们从边防购进---吨柴油，平均每吨省---元，这样可节约--万元。

## (二)物资管理工作

1、物资采购工作。一年来，物资公司认真贯彻局《设备采购管理办法》和公司《比质比价采购规定》，以制度约束采购行为，按规定程序管理物资的流通过程，采取多种措施进行有效的监督和制约。进一步实施“阳光采购”工程，物资采购实行上网公示，做到了信息公开、透明，方便使用单位查询，有利于上下部门及单位的监督，加强了物资采购质量，避免了三无产品和伪劣假冒产品的流入，保证了安全生产的顺利进行。

2、最大限度压缩采购成本。一年以来，全国性的原材料涨价，尤其是钢材、化工及燃润料涨价，直接带动了与我们生产密切相关的钢丝绳、配件、化工、橡胶和五金等物资价格的上涨，增加了公司的生产成本的支出。在这种情况下，我们密切关注国际和国内政治经济形式，积极挖掘内部潜力，千方百计降低成本，我们采取提高业务员自身素质、掌握市场信息、抓源头采购、修旧利废等六项措施，尽可能节能降耗。为了降低材料费用公司采取以旧电瓶换新电瓶的办法，机械公司以旧电瓶换新电瓶，今年以---块旧电瓶换新电瓶---块，价值-----元，节约成本开支。

4、为了避免和降低各种风险，提高经营管理效率，利用清产核资之时申报撤消港湾物资公司和特种油经销处有效的保证了经营管理和财务管理的有效性和安全性。

## (三)、仓储管理工作。

1、认真组织职工学习贯彻执行《安全生产法》和《--省安全监督管理规定》，并且结合公司“安全月”活动的要求，组织职工进行了相关安全法律法规的培训和考试，结合加油站

和仓库等安全重点部位的特点，进行综合自查，对查出的问题，提出整改措施，将结果予以通报，并纳入考核。先后清理了一号油库和三角地油罐区的杂草，对三个油库的避雷设施和储油罐的透气孔、电力配电箱接地线和仓库的漏雨情况进行了检查和整治，更换了到期的消防器材，为公司安全生产提供了可靠保证。

2、坚持每月仓储例行检查制度，通过对仓储基础工作的检查，增强仓储人员的管理意识，促进了库容、库貌及物资管理水平的不断提高。年初，我们将原来属于2#仓库负责的轮胎和钢丝绳划归1#仓库负责，以利于更好的管理(机械公司维修站小库及人员也划归1#仓库管理)。为了盘活库存物资，对仓库的冗余物资进行了清理和清点，将库存物资分类建帐，列出明细，以便基层单位查询使用。今年-月小车班领取了冲洗机-台。铁路公司领用注油机-台，大型砂轮机-台，12#槽钢62m□门机大队领用了两台---的电动液压推杆制动器□cbf-140e齿轮泵-台，以及调剂使用了部分承，总价值约--万元。

3、压缩库存，减少资金占用。一是按局布署，继续搞好核留物资库存工作。全年使用核留库存物资---万元，核留库存由--年-月的---万元减少到目前的---万元。二是加大对帐外物资和积压物资的调剂使用，结合局开展的核留库存工作，做到先利用库存，再采购，在汇总平衡物资计划时严格控制，对库存查实，能利用冗余和帐外物资的，坚决不准采购，加强内部材料互相调配，做到物尽其用。---月调剂使用帐外物资---万元。三是做好对部分帐内已无使用价值的物资的报废工作，已减少资金的占用，-月初，借今年清产核资之即，将挑选出的---万元配件和物资申请作报废处理。

4、做好仓储管理，盘活库存资金。今年上半年对燃料站从20--年-月—20--年-月期间的柴油进行盘点，共盘盈燃油--吨，金额-----元。经公司批准已作帐处理，防止出现纰漏。

原特种油经销处库存的润滑油一一一万元，经审批报废处理，20一一年对外出售一一公斤，金额达一一一元；公司内部领用一一公斤，价值一一一元，盘活和节省了资金。

#### (四)、清欠工作。

我们继续做好原特油和燃料站外欠款的清欠工作，20一一年一一月清回一一一万元现金，累计清欠一一一万元。

### 三、存在的问题

(一)在物资管理创新、制度创新、方法创新等方面的力度不够。

(二)对国家宏观调控政策缺乏前瞻性，因此对市场价格的波动规律不能提前掌握。

(三)对重点装卸机械设备配件及重要物资的供应保障有待进一步健全和完善。

(四)库存物资数额较大，库存结构不合理。冗余物资占用库存比例较大，不利于库存资金的周转。

(五)服务标准有待进一步提高，要不断完善服务标准，把物资管理和供应工作做细做好。

### 四、20一一年下半年工作计划

(一)提高认识，加强管理，完善机制。

加强物资管理，深入挖掘物资流通环节的潜力，降低生产成本，提高经济效益，努力完成一一年公司的创业目标、规划和任务。我们要加强对物资的管理工作，进一步完善内部管理机制、完善制定物资管理的规章制度和工作质量标准及岗位业绩考核标准，做到程序流畅，责任明确。确保每个员工有

章可循，尽职尽责，有效的提高物资管理工作质量。同时，要不失时机的加强业务人员的政治、业务知识的学习培训，进一步提高业务人员的综合素质。

(二)加强市场调研，增强对物资价格波动趋势的前瞻性。

我们要以年度综合计划为依据，深入、全面、系统地及时掌握、了解市场信息，充分考虑港口生产和发展需求，市场价格，资金等因素，及时编制月度大宗或批量物资采购计划，及时掌握国家宏观政策调控所引起的市场经济变化，分析物资价格波动的趋势，要有预见性，最大限度的防止不法商贩的乱涨价，压缩价格，降低成本，节约费用开支。例如，在燃油涨价前，我们足量储备，就会节约支出。

## 部队个人半年工作总结篇三

时间一晃而过，转眼间我在--矿业集团--矿工作半年了，伴随着企业的发展，我也在不断地进步着，因为我知道只有不断地学习，不断地完善自己的技术水平，才能从中脱颖而出，才能成功的成为一名有技术的维修工。

回向已经过去的半年，工作中的风风雨雨时时在眼前隐现，但我却必须面对现实，不仅要埋下头忘我的工作，还能对工作中每一个细节检查核对，对工作经验进行总结分析，怎样节约时间如何提高效率，尽快使工作，程序化、系统化、管理化、流水化。从而在百尺竿头，更进一步，达到新层次，开创新篇章，为企业的安全生产做出应有的贡献。

经过这半年的工作、学习，对井下供电有了深刻的认识，煤矿井下供电有了深刻的认识，煤矿井下工作本身就是高危行业，工作环境差，工作时间长，工作任务重，但我们必须克服各种困难，才能脚踏实地得干好维修工作，提高维修技术，为生产做出自己应有的贡献，为集团的发展出一份力。

回顾这半年来，检查自身存在的问题：

- 1、在学习上，不用心吸取新知识，不深入思考新问题，往往流行于形式和表面化。
- 2、在工作要求上，工作标准不够高，积极性不强，缺乏创新意识，缺乏年轻的朝气蓬勃，斗志昂扬的工作热情。
- 3、在思想意识上，心太浮躁，有时看的负面影响太多，不能全面的客观的分析问题，看不到问题的发展变化。

在下半年里，我一定加强学习，提高自己的工作能力，争取在工作上取得进步！

## 部队个人半年工作总结篇四

一、半年来的主要工作实绩。

(一)强化形象，提高自身素质。为做好本质工作，我严格要求自己，注重以身作则、以诚待人、不断加强工作作风建设。半年来对自身严格要求，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实。在工作中，自觉以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守公司各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，不断改进工作；坚持做到不利于公司形象的事不做，不利于公司形象的话不说，积极维护本公司的好形象。

(二)强化职能，做好总经办工作。工作中，我注重把握根本，努力提高工作水平。总经办只有两人，人手较少，工作量大。在这半年里，不管遇到什么样的困难，我都积极配合各部门做好工作，从不计较干得多，干得少，只希望把工作圆满完成。

(三)在这1~6月份里，公司半年开支的统计如下：

1、自从购买了一台净水管线机后，减少了饮用加林山桶装水，加林山桶装水半年费用为315元，平均每月58.5元。

2、办公用品。总经办现采用了两间文具店(迎客松文具和富斌文具)作结算。办公用品一年上半年费用为5952.3，而一年上半年费用为5803.7元。虽然费用只降低148.6元，但是现在物价不断升高，一年a4纸每箱185元，现在每箱升至210元/箱，纸升价为13.5%。

3、物业管理费(包含水费)半年开支为3597.4元，平均每月管理费和水电费每月为717.9元。

4、公司打印机加碳粉费用为140元，平均每一个半月加一次碳粉。

5、坚持回收公司的废纸，半年卖出废纸费用为267.2元。

6、公司的快递费采用“天天快递”作为月结结算。与天天快递公司协商，凡珠三角地区的快递首重为7元，虽然相比其它快递首重降低一元，但古时代有一句老话：省一元得一元。

## 二、工作中的不足与努力的方向

半年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是思想解放还不够，学习还不够，和有经验的同事比、与领导的要求比，还有一定差距；同时，还存在创新意识不强，写文章缺少纵深挖掘等方面的问题。在下半年的工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。

(一)面对总经办的事务多、接待的人杂，任务重的工作性质，不厌其烦，细致耐心，做到“眼勤、手勤、腿勤”，在繁重的工作中磨练意志，增长才干。

(二)正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、

个人利益和集体利益的关系，坚持诚实敬业，锤炼和提高自身的理论。

三、对公司的建议：

- 1、希望公司按国家规定的假期放假，实行每周五天半工作日。
- 2、懂得守信是中华民族的传统美德。希望公司每次组织活动不要食言，搞到员工对公司失信。建议每年公司至少组织两次以上的旅游活动，如春游、秋游。

四、后半年的工作方向：

随着公司新规章制度的推出，可以预料总经办的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加勤奋的工作，努力提高个人技能，为公司做最好的贡献。

## 部队个人半年工作总结篇五

转眼已过半年，为这半年作一总结，希望对大家有所帮助。

一、预防为主、综合治理”的安全方针,强化安全生产管理。在西厂有关领导的信任与支持下，我非常珍惜这个安全角色，以积极的态度投入到工作当中，半年来的工作我感到非常充实。现将个人半年来的工作情况总结如下：

一、\_\_\_\_年主要工作内容

协助部门领导按公司要求，根据公司目前实际情况，结合公司当前安全生产现状，建立健全公司安全生产管理制度。这些制度的制定不但满足了上级部门的检查要求，同时方便了公司的安全管理工作。

在分管安全工作领导的正确带领下，认真对生产作业区域的

设备和人员进行安全职能监督，在计划、布置、检查、总结、考核安全生产工作中，杜绝作业人员习惯性违章，坚决惩治其他安全违规行为，使自己能够掌握威胁安全生产的重大隐患和薄弱环节。

协助部门领导认真落实安全生产责任制，经常性的参加各车间班前、班后会加强有关安全生产法律法规、事故案例的宣传及传达，扎实做好安全培训工作，坚定地履行《安全生产责任书》承诺，确保顺利实现公司安全生产工作目标。

认真开展“安全生产月”各项工作。在一年一度的全国“安全生产月”活动中，组织员工进行了百人安全宣誓及安全月启动仪式、张贴安全宣传标语等多种形式宣传安全生产的重要性，增强员工安全生产意识，真正使其从“要我安全”到“我要安全”的转变。

积极开展隐患排查工作，切实做到安全工作心中有数。每月组织6次以上定期的安全、文明生产大检查及各类专项安全检查，从作业现场找出员工的不安全行为，设备的不安全状态，现场教育员工，做到隐患问题及时整改，把各种不安全因素消灭在萌芽状态，上半年共发现各类隐患及问题30余起，全部落实了整改。认真听取、收集班组的合理化安全建议和意见，向上级领导汇报。

根据公司通知精神，认真做好夏季四防工作，制定并实施了详细的防汛、消防应急预案和消防应急预案演练内容，积极组织西厂员工参与演习，在演习过程中找出不足，确保在发生意外事件中，将损失降到最低。

对公司员工进行安全教育。特别是新入厂及外来施工人员安全教育，通过入厂安全教育使其初步的认识西厂的安全概况及所从事工作的危险源辨识、预防，在以后的工作岗位上树立起安全自我保护意识，减少生产安全事故发生的概率。

## 二、工作中存在的不足

半年来在本职岗位虽然取得了一定的成绩，但是也存在许多的不足，主要体现在以下方面：

- 1、安全管理不严不细、员工安全意识淡漠，存在安全管理的盲区，发生了
- 2、23石灰石货场车辆意外致人死亡事故。
- 2、组织、沟通能力上还有所欠缺，和有经验的同事还有一定差距；应加强业务学习，解放思想，弥补差距。
- 3、对外协单位监督检查力度不够，特别是一些特种作业人员无证上岗，“三违”现象比较突出。在这方面应加强对外协单位的监管力度，杜绝无证上岗现象，对违章作业人员加强教育及加大处罚力度。
- 4、工作中不够大胆，思想不够超前。应在不断学习中改变工作方式、方法，不断创新完善。

## 三、下半年年工作计划

- 1、加强业务学习，努力提高自身素质和工作能力，尽职、尽责的完成好各项工作任务。做到“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤”，积极适应各种环境，在复杂的工作中磨练意志，提高自身素质。
- 2、当好领导助手，对安全工作出现的各种问题，及时提出合理化建议，配合部门领导完成公司下达的各项工作任务。
- 3、加强作业现场安全监督检查力度，特别是大型吊装、高空作业、交叉作业等高危作业的安全监察力度，确保作业安全。对作业现场违章现象、存在的隐患，要及时制止和整改。

4、认真落实安全生产责任制、以及各项规章制度和操作规程，经常参加各单位班前、班后会，认真落实作业人员安全生产教育培训、安全技术交底等规定。

5、加强外协单位资质、安全生产许可证、特种作业人员操作证的审查工作，加强各种专项施工方案的审查工作，切实做好危险性较大的检修工作的定期安全巡视检查工作，发现安全事故隐患，及时要求施工单位整改并监督到位，认真履行安全监督职责。

总之，半年来，我在公司安全管理工作中离领导的要求还有不小的差距，我将不断总结经验，加强学习，更新观念，提高各方面的工作能力。紧紧围绕公司的安全管理工作，以对工作、对事业高度负责的态度，脚踏实地、尽职尽责的做好各项工作。

## 部队个人半年工作总结篇六

时间一晃而过，转眼间我在--矿业集团--矿工作半年了，伴随着企业的发展，我也在不断地进步着，因为我知道只有不断地学习，不断地完善自己的技术水平，才能从中脱颖而出，才能成功的成为一名有技术的维修工。

回向已经过去的半年，工作中的风风雨雨时时在眼前隐现，但我却必须面对现实，不仅要埋下头忘我的工作，还能对工作中每一个细节检查核对，对工作经验进行总结分析，怎样节约时间如何提高效率，尽快使工作，程序化、系统化、管理化、流水化。从而在百尺竿头，更进一步，达到新层次，开创新篇章，为企业的安全生产做出应有的贡献。

经过这半年的工作、学习，对井下供电有了深刻的认识，煤矿井下供电有了深刻的认识，煤矿井下工作本身就是高危行业，工作环境差，工作时间长，工作任务重，但我们必须克服各种困难，才能脚踏实地得干好维修工作，提高维修技术，

为生产做出自己应有的贡献，为集团的发展出一份力。

回顾这半年来，检查自身存在的问题：

- 1、在学习上，不用心吸取新知识，不深入思考新问题，往往流行于形式和表面化。
- 2、在工作要求上，工作标准不够高，积极性不强，缺乏创新意识，缺乏年轻的朝气蓬勃，斗志昂扬的工作热情。
- 3、在思想意识上，心太浮躁，有时看的负面影响太多，不能全面的客观的分析问题，看不到问题的发展变化。

在下半年里，我一定加强学习，提高自己的工作能力，争取在工作上取得进步！

文档为doc格式

## 部队个人半年工作总结篇七

转眼即逝，20\_\_年就过去一大半了，在半年中我要更加努力，现对我今年半年的工作做个总结。回首，看看过去的半年，我都不知道自己做了什么，居然半年的营业额没有完成，还差\_\_多万，心里真是不好受，对自己做个检讨，对半年的所有事情，做个归纳。

一、我认为业绩没有完成的原因是以下三点

1. 市场力度不够强，以至于现在\_\_大企业中好多客户都还没接触过，没有合同产生！没有达到预期效果！
2. 个人做事风格不够勤奋. 不能做到坚持到最后，特别是最近今年\_至\_月份，拜访量特别不理想！

3. 在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改进。

## 二、工作计划

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。

业绩代表过去，并不是代表过去就没事了。要以过去的不足和问题来鞭策自己，让自己在新的时间里有更好的突破！为了明年的工作能上升一个层次，给自己制定计划如下：

三个大部分：

1. 对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

2. 在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

3. 要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

九小类：

1. 每月要增加5个以上的新客户，还要有到3个潜在客户。

2. 一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3. 见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作

才有可能不会丢失这个客户。

4. 对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一致的。

5. 要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6. 对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下四。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7. 客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8. 自信是非常重要的，要自己给自己树立自信心，要经常对自己说“我是最棒的!我是独一无二的!”。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9. 和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

### 三、半年的个人目标

一个好的销售人员应该具备：好的团队、好的人际关系、好的沟通技巧、好的销售策略、好的专业知识、还有一条始终贯穿其中的对销售工作的极度热情!个人认为对销售工作的热情相当重要，但是对工作的热情如何培养!怎么延续?把工作当成一种手段而不是负担~工作也是有乐趣的，寻找乐趣!通过20\_年的工作和学习，我已经了解和认识到了一些，我们有好的团队，我们工作热情，我们可以做到也一定能做到!我明年的个人目标是400万，明年的现在能拥有一辆属于自己的车!一定要买车，自己还要有5万元的资金!

我相信自己能够成功，为自己的目标而奋斗!加油!