

2023年金店销售半年工作总结个人(大全8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。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

金店销售半年工作总结个人篇一

20xx年，我局营销工作在电力公司的正确领导和关怀支持下，按照年初工作会、职代会制定的“”奋斗目标及公司确立的一个总目标、两个战略转移和营销十项重点工作、四个目标。深入开展“安全、管理、效益、创新”主题年活动，全面推进“大薛家湾供电区”建设。面对电力体制的重大改革和电力市场的急剧变化，克服了因国家宏观调控致使高载能市场严重萎缩带来的市场压力；全体营销干部职工在局领导班子的带领下，坚定信念，以饱满的热情，高昂的战斗力和强大的凝聚力，出色的执行力，团结拼搏较好地完成了20xx年营销各项工作。简要汇报如下：

一、主要经济指标完成情况及简要分析

(一) 指标完成情况

- 1、售电量完成万kwh□完成公司年计划万kwh的107.68%；同比增长0.2%。
- 2、线损率完成2.89%，同比降低0.3个百分点。
- 3、平均电价完成276.81元/kkwh□同比提高9.04元/kkwh□比公司下达的计划提高1.06元/kkwh□

- 4、销售收入完成53654.3万元，同比增收1840.04万元
- 5、当年电费回收率完成100%，上缴率累计完成100%。
- 6、营业外收入全年完成160万元。
- 7、其它收入全年完成9.5万元。
- 8、自备电厂系统备用费：2621.96万元。

(二)全年指标完成情况分析

- 1、售电量：全年完成19.38亿kwh□增长0.2%。由于高载能电量比重占到全局电量的81.02%，其增长率只有2.83%，故与去年同期比较增长率较低。其他行业电量增长势头良好；其中：非普工业用电增长率高达92.51%，居民用电增长率38.19%，非居民、商业用电增长超过24%。
- 2、平均电价：全年完成276.81元/kkwh□比去年同期增长7.35元/kkwh□平均电价增长的主要原因是：一是20xx年6月份电价调整。二是8月份以后由于电价检查和高载能电石市场的恢复，取消电石企业低谷优惠电力，是平均电价提高的主要原因。
- 3、资金发行及回收情况：全年电费发行预计完成55106.54万元，同比增收3292.28万元。

——营销重点工作完成情况

20xx年是公司的管理效益年，也是我局开展“安全、管理、效益、创新”主题活动年。我局按照公司20xx年工作及20xx年公司营销工作会议精神，积极应对因高载能市场低迷、环保治理和地方政府限制高载能发展等诸多不利因素，局领导团结带领全体干部职工全力以赴开展高载能负荷启动

和电费回收工作，较好地成全年各项目标任务。

(一)、强化管理抓落实，体现严、细、实工作作风，向科学化、规范化、精细化的管理迈进。

1、加强对神华准能自备电厂系统备用费的管理工作，从20xx年7月份起，每月按照神华准能电厂发电量减去上网电量和厂用电后的电量全部为准能公司自用电，由公司财务部从上网电费中扣除准能公司系统备用费2621.96万元。

2、积极配合自治区工业办全面完成《供电营业许可证》的换证工作和划分供电营业区重新划分工作。

3、积极开展营业大普查工作，从今年年初我局就将营业大普查工作列入常态机制，成立以局长为组长的营业大普查领导小组，全面开展用电营业大普查工作。

(1)结合公司文件要求今年开展了多次有规模的普查工作，围绕电价执行、基础资料的准确性、完整性，信息系统流程、丢户、漏户、体外运行和台区考核中存在的难点问题开展工作。全年共检查用户7303户，发现电价类别执行错误的62户，丢漏户11户，窃电户6户，计量故障漏计电量户13户，违约用电15户。全年共追收电量150万kwh□追缴电费25万元。

(2)在局长和分管局长亲自带领下，营销部门组成了100多人宣传队伍，多次在薛家湾、大路和海子塔地区进行上街宣传，散发传单近5万份，同时在地方电视台上播放局领导的讲话和依法用电的理念。推动了营业普查工作，达到敲山震虎的目的。

(3)成立了团员、青年降损公关小组，配合营业普查工作，实施降损措施。各班组，办公室结合各自的工作范围，有重点的进行普查，并且进行互查和各个班组协同检查，打破原有的普查方式，只查窃电和违章用电，我们加强了对计量装置

的检测，利用秒表加钳型电流表测负荷的办法，对7000多用电客户进行了全方位的普查。

4、积极开展台区考核工作。从7月份在薛家湾供电所加大台区考核力度；首先，我们制定了台区考核管理办法，并对所有公用变台的电能计量装置进行了更换；其次，重新制定了台区指标，明确了变台抄表人员和考核内容，把台区线损、电费回收和抄表人员工资有机的结合起来，极大的调动了人员积极性，使台区线损下降了1.2个百分点。此项工作取得一定实效。

5、加强电能计量管理工作，开展了低压电能计量装置普查工作，进一步提高电能计量的准确性，规范了电能计量资产管理工作；电能计量“五率”完成情况良好。

6、建立客户信用等级和奖惩机制，使电费回收工作取得成效。根据公司开展“管理效益年”、“电费回收月”等活动要求，我局立即调整思路，正确认识电费、电量关系，确立了电量和电费并举并的原则。通过五个方面的工作强化电费回收工作。

(1)建立客户信誉档案，按照企业经营和交纳电费情况制定相应措施提高电费回收力度。

(2)成立由局主要领导为组长的电费回收领导小组，对不能按时交费、信誉度较差的用户采取停电催费。

(3)由分管局长带人多次赴沧州化工厂等单位帮助用户追缴货款，加强电费回收工作。

(4)建立奖惩机制；四季度我局拿出20万元，对负荷启动和电费回收相关人员进行重奖。

(5)对存在潜在风险的用户采取资产保全，努力降低经营风

险;对欠费较多的个别用户进行起诉。

通过一系列卓有成效的措施，扭转了电费拖欠严重的局面，当年电费回收率要达到100%。

(二)、出主意、想办法，摆脱市场不利因素，积极开拓地区电力市场，确保全年售电量的完成。

20xx年上半年由于受国家产业调整和环保检查影响，使地区12万kva高载能负荷停炉，准旗政府对高载能企业持限制态度，使得地区高载能负荷更是雪上加霜;虽经多方努力但上半年只完成了8.5亿千瓦时，离全年电量目标差距很大，为了完成全年目标，我局及时调整策略，根据我局电力负荷的实际情况制定恢复生产启动负荷的相应措施。

(1)对自己想要启动负荷的用户，我们一方面加强服务，简化程序确保电力供应畅通，同时积极联系地方相关部门完成相关手续的办理工作，使用户在短时间内恢复生产□(a)生产、基建、变电、调度、财务、营销口各单位共同协作，启动永胜110kv变电站，使友谊园区3.75万千瓦高载能用电负荷顺利接入，增加了地区生产负荷□(b)对7户环保治理不达标的硅钙企业，容量为2.02万kva□我们积极和市环保局联系，最终选择一家进行环保装置试运行，试运合格后现全部恢复生产。

(2)、对不准备启动和无资金难以启动的用户，我们积极联系;对有出租意向的用户我们帮助联系出租事宜;对不能按时还电费款的我们通过法律起诉进行资产转让，一方面确保电费回收，另一方面增加负荷。另外我们通过职工集资承包的方式启动两台电石炉。

通过努力我们又启动高载能负荷12.8万千瓦，为完成全年售电量奠定了基础。

2、增强服务意识，适时成立大路分局;根据地方政府大路新

区发展建设的步伐，我局及时成立大路新区供电分局筹建处，与政府配合加大招商引资力度，为优质负荷的快速增长提供全方位服务，目前，已开工建设的大型项目达到8个，新区市政基础设施建设也已开始，施工负荷已达到2.1万千瓦，到20xx年负荷将达到10万千瓦以上，到20xx年预计达到50万千瓦以上，远期规划用电负荷达100万千瓦以上。

3、积极配合地区煤炭双电源改造，全面提高负荷供应能力；薛家湾供电局所辖地区经过资源整合后国家批复可生产的现有22座，用电负荷预计达到8万千瓦，为了增取用户早日投产，我局积极协助用户进行方案设计和施工，目前，伊东扶贫煤矿0.63万千瓦负荷已投入生产，多个百万吨煤矿正在建设改造中，迎泽、纳林沟110kv变电站将在年底前投入运行□20xx年预(更多精彩文章来自“秘书不求人”)计6万千瓦煤炭开采负荷投入生产。

4、严格执行“薛家湾供电局业扩报装管理办法”，满足客户新装、增容需求，简化部分项目业扩报装手续，全年完成报装接电998户，接电容量17759kw□

(三)、树企业形象，深入开展“蒙电服务进万家”活动。

1、深入开展“蒙电服务进万家”工程活动。在准格尔广场举办大型“蒙电服务进万家”活动，出动宣传队伍130人，宣传车队，散发传单1万余份。纪委、监察部门牵头开展用户走访活动，组织召开用户座谈会等活动，努力提高服务质量和水平。全年累计处理各项业务达3143件，其中报修542次，投诉2起，查询，咨询20xx次，累计话务量达5216次，客户满意率为98%。受到各级领导的好评□20xx年“三八”节期间，95598客服中心被准旗妇联命名为“全旗巾帼文明示范岗”。

2、开展“新农村、新牧区、新电力、新服务”等系列活动，

规范农电管理，提高农村供电可靠性和供电能力，努力拓展农村电力市场。随着农村建设步伐的加快，农电市场发展迅猛□20xx年农电售电量增长率达102%。

(1)利用农村集市，宣传安全用电知识，现场答复用电咨询、开展报装接电业务、宣传“蒙电服务”，保证农民用上及时电、放心电，开展用电服务活动。深入农村、走进田间地头，提供现场用电服务，开展农村用电服务宣传活动。

(2)利用现有电源点的建设，积极对原有农电线路进行重新规划切改，缩短农电线路供电半径，提高供电质量。

3、成立“蒙电宣传服务队”；并利用网络、信息、报纸、电台、电视台等多种媒体宣传“蒙电服务”的作用、意义及服务内容，做到家喻户晓；打响“蒙电服务”品牌。

5、组织“蒙电服务进校园”。各供电所在辖区内中小学校及幼儿园，开展了安全用电知识宣传、助学用电服务，举办安全用电常识课、发放安全用电小人儿书等活动。并对辖区内中小学校普遍进行用电设施的检查，保证了人身和设备安全。

6□20xx年9月份完成了银电联网工作，开通了由工商银行、邮政储蓄、农行代收电费的业务，签订了电费代收协议。极大方便了居民交费，提高了整体服务水平。

(四)、提高全员素质，认真完成营销信息系统整改工作。

1、信息系统的应用，在营销实践中发挥着越来越重要的作用，大大地提升了我局营销管理水平。根据公司对我局营销信息系统复查时提出的问题，及时制定了整改措施，任务明确，责任到人，进行了信息系统的“回头看”的整改工作，对基础数据进行完善、整合，从5月份开始，我们对信息系统基础数据(主要是客户资料、计量资产)进行了完善，在抄表员抄表时，按台区对所辖全部用户的基础信息重新收集、修

改，并结合城网改造对配电资产进行了完善。并在月度工作中进行通报和考核。9月份各项整改工作已全面完成，待公司进行复查。

2、强化营销队伍教育培训力度，积极参加公司举办客户服务和数字化营销培训班。加强职工在岗培训，开展每周两题问答和每月上机实际操作等方式努力提高营销人员业务技能水平。

3、实现了全部农村供电所电费集中计算、帐务集中管理，提高了营业管理水平，为电力总公司的数据大集中创造了条件。

——工作中存在的问题

1、由于我局80%以上负荷为高载能负荷，负荷结构单一化，导致抵御市场风险不足。

2、通过台区考核发现，部分公变仍存在着计量资料不准确；由此可以看出我们的管理上还不到位，个别人员工作责任心不强。

3、对高载能客户的用电安全管理和技术监督工作不够，导致用户设备故障频发，影响到我局输变电设备的安全运行。

4、准能公司自备电厂向鼎华电石厂的直供电行为，以威胁到我司的供用电市场发展，建议公司出台相应管理办法，进一步规范供用电市场。

5、小型机的维护问题，我局小型机由调度所信息中心维护，维护人员未进行过相关操作系统及双机软件的培训，且小型机已过质保期，备品备件、维护费用也都成了问题。四方公司对信息系统中发现的问题不能及时处理，很大程度上影响了实用化的应用和开发。

6、供电辖区内的个别发电厂用网电量的计量点设置不规范。使该电厂在单机运行时，少计用网。

7、部分营销人员亟待需要提高信息系统相关知识。

8、由于取消贴费后□10kv配网改造和延伸资金困难，使10kv配网过负荷不能得到及时改善，目前市政916线和唐站912线路导线已经接近满负荷运行；使各个开发小区即将投运和已投运的楼房用电带来困难。

——20xx年营销工作重点

20xx年是落实“”发展规划的重要一年。也是我局发展规划的重要年，售电量增幅可能不会太大。根据情况继续做好企业发展调整期增供扩销工作的研究，强化内部管理，提升管理水平。全面实施营销精细化管理年活动。

一、经济指标计划

1、售电量21亿kwh;

2、线损率3.3%;

3、平均电价276元/kkwh;

4、销售收入57960万元;

5、电费回收率100%;

6、营业外收入200万元;

7、准能自备电厂系统备用费1800万元;

二、重点工作

1、加强电力市场的稳定与开拓。一是20xx年国家提出“降耗减排”战略，我局管辖的高载能企业在市场竞争实力单薄，必须采取整合集团化运营的方法，来抵御高载能市场的风险。积极帮助高载能企业进行集团化整合工作和办理行业准入手续，是稳定我局目前电力市场和可持续发展。二是积极加快大路新区煤化工基地和清水河电力市场的开拓，尽快改善我局供电负荷单一化结构。三是密切关注我局供电辖区内所有发电厂向大用户直供电事宜，维护好目前电力市场。四是争取鼎华公司四台电石炉用电和准能公司生活区用电由我局供电，提高市场占有率。

2、加大电费回收工作，扭转我局电费回收被动局面。一是做好本年度电费回收工作，从年初抓好电费回收工作，制定切实可行的电费回收管理办法，强化月度电费考核工作。二是依靠法律追收成欠电费，降低电费风险。

金店销售半年工作总结个人篇二

20__年上半年，我局在市委、市政府的正确领导下，在省、市物价局部门的精心指导下，紧紧围绕主题主线和“稳中求进、开拓创新、扎实开局”的要求，围绕市委、市政府工作中心，围绕全年工作目标，狠抓措施落实，各项工作取得了阶段性成效。

一、上半年工作完成情况

（一）落实调控目标，保持市场物价基本稳定。

1. 加大价格监测点的建设和管理。加大价格监测网络的建设，全市各类价格监测点数量达44个，涉及民生的监测品种由264个扩大到334个。农贸市场实行每周二报，超市、家电商场、零售药店实行每周一报报告制度。

2. 严格执行价格监测报告制度。根据新的《价格监测报告制

度》要求，我市增加了成品粮出厂和零售价格及特色农产品价格的监测任务，并主动上门与他们进行联系和沟通，宣传价格监测报告制度的意义和重要性。

3. 加强价格监测预警和分析工作。及时开展价格监测预警工作，对居民主要食品价格进行月度分析，对价格有波动的商品及时进行动态分析，对时令性较强的长江刀鱼进行了价格监测和分析，1-4月，撰写价格动态分析13篇，1篇《__市特色农产品香沙芋价格监测分析调查》专题价格监测分析被__市《民生与价格》刊物录用刊登。

（二）强化价格管理，缓解民生价费矛盾。

1. 实施油运价格联动，动态调整长途客运价格。根据年初成品油价格的连续下调和近阶段持续上涨的实际情况，依据我市油运联动办法，我们适时调降和调升燃油附加，动态调整长途客运票价。目前燃油附加维持在每人公里0.015元的合理水平。

2. 加强放开商品的后续跟踪调查工作。去年种子价格放开后，我们积极转变监管方式，变原来的全面管理为事中事后监管。

3. 实行商品房价格行为监管。我市从今年6月份起拟取消我市普通商品房“价格备案制”，实行商品房价格行为监管。

（三）规范收费行为，推进收费管理改革

1. 推进价格改革，转变收费监管方式。统一取消收费许可证及年度审验制度。从4月1日起停止发放、变更收费许可证，停止实施收费许可证年度审验工作。实行收费单位收费情况报告和清单制度。同时建立收费单位年度收费情况档案查询制度，完备收费情况登记台账。

2. 加强收费单位诚信等级评价制度。为进一步规范收费行为，

减轻企业和群众负担，我们结合收费单位收费、财政管理等政策执行情况，对存在非税收费（行政事业性收费）、政府性基金和实行政府定价（指导价）管理的经营性服务收费行为的部门设定为四个等级，分别采取不同措施进行监管。

（四）夯实工作基础，强化价格公共服务

1. 深化重要民生价格公示。认真做好“价比三家”、“平价商店”价格公共服务工作。每周四对超市、药品零售商店、家电商品、农贸市场经营的部份商品进行“晒价格”。每周二、四对粮食、食用油等五类居民主要食品价格进行搜集、整理、汇总、发布给6家平价商品直销店和2家平价商店。

2. 注重12358价格品牌建设。开通12358全国价格举报呼叫中心，将原有系统切换到国家新建系统中，并按要求配套了相关设备和专职举报工作人员。按照“有报必查、有查必果、有果必复”的服务承诺，制定完善12358价格投诉举报工作制度和价格举报机制。上半年，受理各类价费咨询投诉41件，其中举报3件，咨询38件。

（五）加大查处力度，维护市场价格秩序。

加强节假日期间市场价格监管。联合市职工监督站、社区物价监督员先后开展了“元旦”、“春节”、“3.15”、“五一”重大节假日期间的市场价格监管，加强对商品流通企业、餐饮宾馆、客运票价、出租车价格等重点行业的价格监管，共组织12个价格检查组，出动 140余人次，检查200多家经营单位。

二、下半年工作部署

（一）落实价格调控目标责任制。配合相关部门落实重要商品生产、供应、储备等调控任务，开展价格调控目标责任制的监督检查，切实发挥好价格调节基金扶持生产、调控市场、

稳定价格、补贴困难群体的作用，保持全市价格总水平基本稳定。

（二）进一步深化价格改革。出台非居用天然气销售价格调整措施。组织召开居民用气价格调整和阶梯气价出台听证会。拟定居民阶梯气价和居民阶梯水价。

（三）强化依法行政，提高行政效能。健全行政决策跟踪评估制度，进一步完善原有的评估制度，使该项制度规范化、常态化。严格政府定价程序，依法履行成本调查、集体审议等法定程序，完善价格审批事项的操作程序和监督措施，提高依法定价的水平。

（四）推进行政审批制度改革。根据国家、省市物价部门和我市行政审批中心的相关要求，进一步清理行政权力事项，该放开的‘坚决放开，该合并的坚决合并，对保留的权力事项认真履职，严格审批制度。改进我市普通商品住房管理形式（拟由备案价管理改为销售行为管理）。

（五）加强价格调查研究。充分发挥价格协会作用，组织全体人员和协会会员深入基层，密切关注市场价格动态，撰写有质量的价格研究分析，为领导科学决策提供服务，为实现全市宣传思想工作目标发挥了重要的作用。

（六）重要民生价格全面公示。确定全市重要民生价格公示目录，开发相关程序。建立价格诚信档案，开展价格诚信行业活动和明码实价试点工作。加强明码实价试点工作的督查，强化明码实价考核验收。

（七）推进平价商店建设。加强对平价商店的督查和管理，强化平价商店价格执行情况考核制度，规范明码标价和价格公示，根据价格监测数据定期发布进行动态调整，促进平价商店持续健康发展。

（八）贯彻落实《纪检监察机关查办案件涉案财物价格认定工作暂行办法》。积极与纪检监察机关加强沟通和协调，高标准、严要求，保质保量地搞好涉及纪检监察案件价格认定工作，为全市反腐倡廉工作做出贡献。

今年以来，我们紧紧围绕市委市政府年度工作部署，以“三个城管”创争活动为主线，以城市环境综合整治、文明城市创建、优秀管理城市创建等活动为抓手，紧扣目标，持久发力，着力解决城市管理面临的难点和人民群众反映的热点问题，努力营造良好的城市环境，取得了较好的工作成绩。

一、深入开展环境整治，城市面貌有了新改善

围绕城市管理的日常工作，积极履职，实现整治和管理日常工作常态化、规范化。一是市容秩序整治措施有力。分片包干，逐一立项，对城区主次干道特别是农贸市场、学校、商业区周边的流动摊点进行多轮整治，集中清理违规设置、影响市容的灯箱、站牌广告及披棚。集中整治结束后实行定岗管理和分段巡查相结合，落实长效措施，困扰市民多年的江华街、时代市场东出入口等道路拥堵老大难问题得到缓解。二是三轮车整治成效明显。优化调整联合执法力量，错时错位，机动巡查，始终保持高压严管态势，下大力查处无证“黑车”、加装动力装置等违规行为。截止6月底，共查处违规营运三轮车260辆，拆除车棚170顶，暂扣电瓶40组，较好地保持了整治效果，吸引多地兄弟单位前来学习管理做法。三是户外广告整治有序推进。调查摸底城区户外广告，全面统计基础数据，科学制订整治方案，逐一落实整治措施，共拆除陈旧破损和违规乱设户外广告60多处。加强巡查，及时清理乱挂横幅、布幔500多条，城区视觉空间得到进一步净化。四是农贸市场管理逐步规范。定期对城区农贸市场开展考核工作，按照农贸市场管理标准，在市场设施建设、环卫保洁等方面量化打分。加强渔婆批发市场的管理工作，开展内外环境整治，落实食品安全责任，消除各类安全隐患，确保了市场平稳发展。

二、扎实推进项目管理，重点工作有了新进展

围绕年初确定的工作目标，精心部署，序时安排，各个重点项目进展顺利，成效明显。一是城市环境综合整治组织严密。今年共排定“九整治、三规范、一提升”项目63个。立足早起步、开好局，抓紧启动各个整治项目，截止6月底，排定的项目已全部进入实质性实施阶段，其中33个已经完成，完成率52%，其余大部分完成80%左右，进度同比有明显提升。开展中州路创建省级城市管理示范路工作，已完成大部分工作，通过了省整治办初审。二是建设工地扬尘整治扎实开展。会同市住建、环保等部门组成联合执法队伍，开展建设工地扬尘整治专项行动，常态化组织整治行动，对城区所有工地和渣土运输企业逐一过堂，发放“一封信”，对照有关法律法规和管理办法，查处违规行为，约谈违规企业负责人，责令整改，城区工地扬尘现象得到有效遏制，空气质量持续好转。三是停车秩序管理进展顺利。积极拓展停车泊位资源，建成了老公安局地块停车场，城区新增停车泊位530多个。启动了停车收费管理，实行市场化运作，大力开展停车收费政策宣传，加强对收费单位的管理考核，督促规范运作。启动了停车诱导系统二期规划编制工作。四是江平路西环段整治全面完成。完成整治项目收尾工作。整个项目拆除户外广告40余个，清理移动灯箱50余个，对沿线立面进行全面出新，统一规范店招牌设置，完成人行道、绿化带等一系列改造，沿线环境面貌明显改观。

三、努力创新体制机制，服务水平有了新提升

顺__市发展规律，积极拓展思路，解决瓶颈，不断提升城市管理效能。一是数字城管建设取得实效。1月22日，数字城管平台投入运行，按照“先运转、后完善、再提高”的原则，不断探索运行规律，完善工作机制，加强一、二、三级平台的建设和融合，强化成员单位间的沟通协调，突出实时有效监控，提高了问题处置的及时性和有效性。目前系统运行稳定，处置效率不断提升，以城管委为平台、以数字化为依托的

“大城管”工作机制基本建立。经专家鉴定，数字城管系统已基本达到省级验收标准。二是网格化管理高效运作。将城市管理责任区划分为23个网格，优化调整人员配备，将所有城市管理任务纳入网格，明确管理标准，落实人员责任，结合数字化城管运行机制，建立网格化工作考核制度，每月公布考核结果，与奖惩挂钩，城管队伍的工作活力得到有效激发。三是行政审批工作持续改进。加强窗口规范化管理，强化服务理念，探索健全审批机制，认真落实“四个一”工作模式，全面梳理进入窗口的审批项目，从受理到发证实行一体化服务，对办理情况及时跟踪，协调推进，尽可能方便群众办事，让群众少走弯路，提高审批效率。四是环卫作业机制不断健全。赴宁夏中卫学习“以克论净、深度清洁”环卫作业经验，结合我市实际，细化完善环卫工作目标考核办法，围绕生产作业质量、创收节支、安全生产等内容加强考核，深入开展“月度之星”评选活动，考核和评选结果每月张榜公布，职工工作积极性和工作效率不断提高。

今年以来，我局上下团结拼搏，共同努力，各项工作稳步开展，态势良好。但许多工作还面临着较大困难。一是综合执法工作有待深入推进。实行综合执法以来，虽然拓展了执法领域，但具体实施不畅，总量偏少，力量整合、管治衔接等基础性、机制性问题仍未突破瓶颈，需下大力磨合，同时期待顶层设计带来创新和规范。二是城市管理基础薄弱。__区建筑密度过大，难以辟出专门场地安置流动摊点，疏堵结合的治乱思路较难推广；建筑渣土消纳场所尚未建设，垃圾围城乱象难以标本兼治。三是长效机制有待进一步建立。近年来，我们探索实行了一些针对突出问题的长效管理举措，取得了不错的成效，但城市环境总体上乱点多，城管人员疲于应付，问题易反复。上述问题的存在，有基础设施不到位、体制机制不完善等造成的弊端，需要上级部门重视解决；从主观上看，进一步拓展工作思路，强化宣传引导，加大工作力度，也能实现管理效能的进一步提升，这需要我们在下一步工作中认真研究。

下半年，我们将继续围绕市委市政府的中心工作，紧扣__市城管局关于城管工作的总体思路，按照局年度工作部署，进一步解放思想，开拓创新，不断深化城市管理长效措施，提升城市管理工作水平，努力实现城管工作再上新台阶。

金店销售半年工作总结个人篇三

为了更有效的获得高校课堂教学的第一手资料，做好教师课堂教学的参谋，本学期自己亲自深入课堂上课，担任二年级数学教学工作。亲自研究、探讨、实践高效课堂建设的教学模式、教学方法，培养学生自主学习能力，充分发挥教师的主导作用，最大限度地调动学生参与学习的积极性，引导学生在自主、合作、探究的有意义学习过程中，积极动脑、动口、动手，教会学生学会学习，真正还课堂于学生，和全体教师共同积累教学经验，寻找教学不足，促进课堂教学改革，达到课堂教学的高效性。

一、积极推进综合实践课程的开展，形成特色，营造育人氛围

综合实践课程的开展是教学的需要，是当前教育教学工作的一部分。开学后校长和我校全体教师经过多方调研，依托丰富的乡土文化资源和学生的现实生活，把《多样粘贴画 巧手扮生活》作为我校的综合实践课程。通过综合实践活动，充分培养学生合作、探究、创新、审美的能力及良好行为习惯，同时培养学生认识大自然、热爱大自然、保护大自然的良好意志品格。在火石营镇综合实践培训会上得到了小学教研室焦阳老师的亲自指导，提出了改进意见和建议。会后协助校长召开专门会议改进综合实践实施方案，并付诸实施。此项工作正按部就班地开张工作。争取把我校的粘贴画打造成学校的一个亮点，形成我校的特色，营造良好的育人环境。

二、安全稳定工作

安全稳定是学校教育教学工作的前提保障，我校教学辐射面较大，学生最远的离学校达4、5里。针对这种情况，协助校长把安全教育工作放在了首位，制定了切实可行的安全工作制度，对学生进行全方位的安全教育，特别是应对突发事件方面，制定了切实可行的工作预案，做到每一件事有专人领导、组织分工明确，使我校的安全工作得到了有力保证。利用“防灾减灾日”进行一系列的教育活动，提高学生的安全防范意识，掌握安全逃生的技能技巧。利用安全教育课，对学生进行系列安全知识的学习。由于安全工作到位，学校至今没有发生一起学生伤害事故，学生的身心健康得到了强有力的保证。

三、加强德育教育，营造良好的育人氛围。

1以“多样粘贴画”为引导，在学校楼道内布置了特色粘贴画展板，让学生的思想在浓郁的育人氛围中得到升华。

2充分利用升旗活动、班队活动，对学生进行思想品德教育，让学生在活动中得到教育，提高学生的道德修养和品质。

3结合“爱祖国，爱家乡”主题活动、“快乐阅读 成就梦想”系列主题教育活动，对学生进行板报评比、手抄报评比、演讲比赛等教育活动。

4利用“月月学雷锋”活动进行雷锋精神教育，五一举行劳动最光荣教育，十一举行爱国教育等。

一年来，通过全体师生的共同努力，火东中心小学形成了团结和睦积极向上的教师队伍，形成了良好的班风校风，圆满地完成了各项教育教学任务。当然工作中仍有不足之处，今后我将继续努力工作，认真学习教育教学理论，丰富自己的专业知识，更新自己的课改理念，为教育事业保驾护航。

金店销售半年工作总结个人篇四

时光飞逝，担任厨师长一职以来，在忙碌中不知不觉半年多时间已经过去了。回首过去的半年，感谢各位领导对我工作的指导和帮助，感谢广大同事对我工作的一贯支持。我一定会在今后的工作中坚持以身作则，严格要求自己，做好本职工作，提高管理服务水平。为了更好的完成今后的工作，我对试用期间的工作进行了总结。

一、自觉学习党的精神，用先进政治思想武装头脑。

半年多来，我始终坚持学习马克思列宁主义，参加了7月份县委组织的入党积极分子培训班，通过培训使我受益匪浅，懂得如何运用辩证唯物主义与历史唯物主义去分析和观察事物，明辨是非，坚持真理。坚持正确的世界观、人生观、价值观，用正确的世界观、人生观、价值观指导自己的学习、工作和生活实践，在思想上积极构筑起一条坚固防线。我热爱祖国，拥护党的路线，忠诚于企业的发展。虽然自己只是一名普通的厨师长，但工作积极主动，勤奋努力，不畏艰难，尽职尽责，力争在平凡的工作岗位上做出力所能及的贡献。

二、加强指导教育，提升员工素质。

严格贯彻落实公司的各项规章制度，在每日晨会上除部署当天的工作外，形成一种了解学习公司各种方针政策的气氛，旨在使大家在潜移默化中养成遵守制度的良好习惯；结合员工实际情况，加强对其进行有针对性的厨艺培训，并经常激励他们把工作看作是自己的事业。经过我的努力和大家的积极配合，厨房员工整体素质得以提高，遵守公司及厨房的规章制度、保持良好的个人卫生和仪表、钻研烹饪技术成了厨房员工的一种自觉行为，一支“团结、高效、和谐、创新”的队伍基本成形。

三、积极响应公司内控体系建设，加强日常管理，杜绝无需

浪费。培训中心除负责所属各矿相关培训学员就餐外，还承担文印科、网络公司、机械部、中心住宿人员、相关领导及董事长的对外接待工作。随着人员的增多，每日各项消耗也在逐步增大，如何在保证菜肴卫生可口的情况下控制成本，始终是我们追求的一个重要目标。作为厨师长，我通过长期的实践摸索，总结出一些降低成本的方法。如：掌握库存状况，坚决执行“先进先出”原则，落实节约厨房用水、用电、用气的举措；严格落实精细化管理，合理分配各项任务，把成本控制落实到每个员工身上，使所有厨房员工都关心成本、控制成本，彻底杜绝无需浪费。

保障。

金店销售半年工作总结个人篇五

二、管理方面：以人为本，我结合员工实际情况加强素质教育，每天都对员工进行有针对性的厨艺培训，并经常激励他们把工作看作是自己的事业。经过努力，员工整体素质得以提高，如注重仪表、遵守厨房规章制度等；有些员工甚至还开始自己琢磨新菜。现在，我们已经形成了一个和谐、优质、高效、创新的团队。

三、质量方面：菜肴质量是我们得以生存发展的核心竞争力。作为厨师长，我严把质量关。我们对每道菜都制作了一个投料标准及制作程序单，做菜时严格按照标准执行，确保每道菜的色、香、味稳定；我们还认真听取前厅员工意见及宾客反馈，总结每日出品问题，并在每日例会中及时改进不足；我们还经常更新菜谱，动脑筋、想办法、变花样，确保回头客每次都可以尝到新口味。

四、卫生方面：严格执行《食品卫生安全法》，认真抓好食品卫生安全工作，把好食品加工的各个环节。按规定，每个员工都必须对各自的卫生区负责，同时，由我进行不定期检查；其次，规定食品原料必须分类存放，分别处理，厨房用具

也必须存放在固定位置;另外，厨房、保鲜柜、冷冻箱等原料存放地也进行定期的温度和湿度测量。我们利用一切可以利用的力量，确保食品卫生安全，防止顾客食物中毒，造成不必要的后果。

五、成本方面：在保证菜肴质量的情况下，降低成本，让利顾客，始终是我们追求的一个重要目标。作为厨师长，我也总结出一些降低成本的新方法。如：掌握库存状况，坚决执行“先进先出”原则，把存货时间较长的原料尽快销售出去;研制无成本菜品，把主菜的剩余原料做成托式菜品，以降低成本;还让每位员工都知道自己所用原料的单价，每日估算所用原料的价值，这样就把成本控制落实到每个员工身上，使所有厨房员工都关心成本，从而达到效益化。

综上所述，通过团队的共同努力，我在厨房经营管理方面取得了一定的进展;在菜品创新、菜肴质量、成本控制、员工素质提高等方面都取得相当高的进步。当然，我们也还存在不足，但面对不可抗力，我们需研制更加物美价廉的佳肴来招揽顾客，程度的增加营业额收入，从而达到转危为机的良好效果。从这点上，我也深感我肩负工作的挑战性与创新性。今后，我一定会带领我的团队不断接受挑战、勇于创新，烹饪更精美的菜肴。

我将在这样的基础上，继续加强经营管理、质量卫生监控和成本控制，同时要改进自己的工作思路，考察新的菜品，加快菜肴的创新，从而寻求在下个月创造更好的经济效益和社会效益。

周边酒楼和饭店的竞争更加白热化，但是，我相信，在各位领导和同仁的指导和帮助下，我们的团队一定能够抓住机遇，迎接挑战，走向一个收获而火热的七月!

金店销售半年工作总结个人篇六

回顾2011年上半年的工作，综合办公室在公司领导及部门领导、同仁的支持和帮助下，严格要求，按照公司的要求，初步实现了转变性的服务工作，也取得了相应的工作肯定。通过这半年的努力，办公室所有人的工作模式，思想观念有了新的突破，工作方式也有了较大的改变。现将半年来的工作情况总结如下：

一：办公室日常工作：

办公室是一个公司的服务窗口，是承上启下，沟通内外，协调左右，是有助于各项工作朝着目标前进的中心。

加强对办公室人员的管理是办公室工作的首要。办公室工作酸甜苦辣是其他人、其它部门所体会不到的，有些又是其它部门无法代替的，为了提高办公室工作人员的思想素质、业务能力和工作作风，搞好办公室自身建设，一是进行教育和引导，使大家树立敬业爱岗的精神，树立荣誉感，做好团结协助工作。二是坚持了各项制度的落实，如劳动纪律，值班制度、卫生制度等。

二：食堂：

作为单位的食堂尤为重要，办公室的工作更应多为员工的饮食着想，保证每位员工的身心健康。作为一个集体食堂，虽就餐人数不为多，但一定要严格落实食品卫生安全，因为关系到每位员工的身体健康。首先：我们食堂工作人员每年都要进行上岗前体检，同时领取健康上岗证。其次，不定期对工作人员进行思想教育，贯彻落实安全卫生的要求。通过学习，教导，传递提高工作人员在工作中的服务质量和意识，切实做好我公司食堂的食品卫生。餐桌、地面做到随用随清，不定期检查厨房的清洁工作，如发现不当之处，立即指出、立即执行。

半年来，食堂饭菜的搭配、饭菜的质量一直是公司领导所最关注的，正因如此，员工饭菜有了急剧的改善。处处体现企业对每一个员工无微不至的关心。

三：宿舍

职工以厂为家，宿舍环境尤为重要，职工宿舍楼配有一名保洁员，每日对走廊、公共卫生间等公共位进行清扫，保证无垃圾、无异味。宿舍内卫生由办公室带头，各部门配合对其进行定期卫生检查、评比，并实行奖惩制度。通过大家的一致努力，宿舍卫生有了明显的改观。

四：现场

厂区现场卫生的好坏不仅关系着员工的生活工作环境，同样影响着公司对外的企业形象，经过多方协调组织努力，将堆积两年的垃圾土堆清运干净，于此同时综合办公室积极组织各部门不定期义务劳动清扫现场卫生，现场环境有明显改善。

20__年上半年已经过去，在即将开始下半年，综合办公室将一如既往，努力将业务水平、食堂、宿舍、以及现场等多方面进一步提高。

金店销售半年工作总结个人篇七

20__年上半年，我镇民政工作在镇委、镇政府的领导下，在县民政局的具体指导下，坚持以年度目标责任制为奋斗目标，切实履行改善民生、落实民权、维护民利的基本职责，继续解放思想，不断深化改革，努力做好以下几项工作：

一、社会救助工作

1、完成农村低保“按标施保”工作，目前各村进入评议阶段，民政办将审核资料，按程序统计上报。

2、申报大病医疗救助17人，临时救助10人，非重点优抚临时救助6人，基本殡葬服务费8人，高龄津贴23人。

3、进一步加大农村五保工作的管理和服力度，确保全年安全无事故，做好新福利院后续建设工作。

4、完成低保、五保、优抚、高龄等季度报表。

5、结合县民政局“情暖特殊困难群众行”活动，确定龙凤、凤阳两个村为帮扶村，申报分散五保重度精神病患者1人，分散五保居住危房改建1人，低保、五保、优抚对象缺生活用品6人，急难救助对象（庞龙平）1人。民政局入户核实后，将下发帮扶工作方案，明确帮扶内容。

二、救灾救济工作

1、年初在民政办公会议上对村级信息员进行了业务培训，对于灾情上报要求及时、准确，无漏报现象。镇建有救灾救济各类档案资料，村村务公开栏对救灾救济各项款物均已公示。

2、建立花林寺镇20__年灾情损失和需政府救助人口台账和受灾人员冬春生活政府救助人口台帐，分类实施救助。

3、上报20__年花林寺镇因灾倒房户台账共计18户。

三、双拥优抚工作

完成季度优抚对象抚恤补助资金社会化发放名册，按季度发放重点优抚对象抚恤补助资金、义务兵家属优待金社会化发放资金、非重点优抚对象临时救助资金。

四、基层政权建设

继续推进村务公开和民主管理工作。镇村务公开领导小组分季度制定村务公开考核表，分季度组织相关部门对全镇15个

村的村务公开工作逐一进行考核，并下发考核通报，督促整改到位。

五、社会福利与社会事务

1、申报高楼村幸福院项目建设，以满足广大老年人的生活照料、医疗保健、文体娱乐、精神慰藉等需求为目标，为老年人提供质优价廉的专业化服务，不断提高我镇社会化养老服务的整体水平。

2、做好阳光超市日常卫生清理工作，建立完善的物资领取机制。

六、下半年工作计划

1、分类申报殡葬服务补贴，大病医疗救助、临时救助、优抚临时救助等各项救助。

2、完成低保、优抚、高龄、居家养老、低保特困等季度报表及系统录入。

3、完成各类灾害资金的申报及发放工作。

4、进一步加强村务公开民主管理工作力度，指导15个行政村每月15号及时更新村务公开栏，规范整理村务公开相关资料。

5、完成社区换届选举工作

6、完成地名普查统计上报工作

7、完成高楼村幸福院的建设协调工作

金店销售半年工作总结个人篇八

销售部自20xx年年初以来，认真贯彻集团公司关于认真抓好制冷机组市场销售的指示精神，在公司领导的正确指导和管理下，销售部下大力充实了销售一线业务人员队伍并组织进行了培训，注重抓好了各重点渔港的代理制销售网络建设和目标客户群体的巩固，全国各大渔港的代理制销售网络现已陆续建立，业务员与代理商之间的沟通、协调能力也在逐步增强，我们在对制冷机组进行市场开发的过程中，不断探索代理销售的新方法、新思路，从目前的销售情况看，我们的销售工作正承现出良好的发展势头。现将销售部上半年销售工作情况及所存在的问题作一简单的总结，并对销售部下一步工作的开展提几点看法。

一、销售部成员组成

目前，销售部共有业务人员9人，他们进公司的时间最短的也有3个月，经过公司多次系统地培训后，他们已基本熟悉了制冷机组的技术性能、构造以及代理制销售业务运作的相关流程。对这9名业务人员，我们按业务对象和重点进行了任务区分，在业务人员比较少的情况下，使每名业务员既当终端客户的业务员又当代理商主管，既突出了业务工作的重点，又防止了市场出现空白和漏洞。与此同时，销售部长在统抓全面销售的情况下，不定时的对各个分点进行实地检查督导，与代理商当面沟通，探讨分季节段的制冷机组销售工作，使销售部的工作稳步发展。

二、建立了一套系统的业务管理制度和办法

我们在总结去年工作的基础上，再加上近半年来的摸索，我们已经初步地建立了一套适合于代理商销售队伍及业务开展的管理办法，各项办法正在试运行之中。首先制定了“管人”的《销售部业务人员考核办法》，对业务人员的考勤办

法及每天的工作重点和建立的客户对象作出了明确的规范；对每一项具体的工作内容也作出了具体的要求。其次，出台了“管事”的《销售部业务管理办法》，该办法在对销售部进行定位的基础上，进一步地对接到发货通知后的发货准备、发货流程、机组安装及机组安装后的运行情况等业务开展的基本思路作出了细化，做到了“事事有要求，事事有标准。”第三制定并规范了代理销售合同。在原有代理销售合同的基础上，我们又请集团法律顾问对代理销售合同进行了再规范，在与代理商签定合同时基本没出现因合同制定而发生的迟签和不签现象。第四形成了“总结问题，提高自己”的业务办公会制度。业务人员每次出差回来后首先到销售部集中报到，由销售部长主持如开业务办公会，及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重业务人员的意见，以市场需求为导向，大大地提高了工作效率。

三、统一思想，端正态度

从销售部成立之初，我们便站在以寻找战略伙伴的角度，和公司一道谋求制冷机组快速推进市场的方法。坚持短期效益和长远计划相结合的方向，一方面尽快寻找具有良好影响力和推广力的代理商，一方面大量的作基础性工作，深入渔港，了解掌握各地渔业的基本情况和渔民的观念、效益和保鲜需求，扩大渔民对产品的认知度，为以后全面推进市场作好铺垫。并试图以现有的价格体系磨合市场，保证公司的利益，由始至今我们一直坚持，对产品充满信心，并不计成本地努力。

四、建设并巩固了一张代理制销售的终端营销网络

工作中我们以指导代理商销售帮助代理商尽快建立起自己的销售网络为主。在建立代理制销售网络之初，我们加大了对代理商的考查力度，接待各地前来公司考察的代理商有30余人次，最终我们从实力较强的8人中选定为代理商重点考察培养对象，现已签定代理合同的有5家，其中一家为澳大利亚、

新西兰总代理;另4家分别是浙江省舟山定海捷宇有限公司的特约代理商王珙;福建省厦门市得志贸易有限公司的福建省总代理商史志伟;广东省总代理商邵家儒;海南省总代理商张德峰、时丽敏。在工作中我们给代理商定任务、定期限、压担子,在业务员对其实时的督导,内勤人员不定时的电话督促下,代理商的责任心增强了,业务人员的协调能力提高了,营销艺术也得到了很好的锻炼。从近期代理商反馈的市场信息来看,各地的代理商在销售部的统一指导下,逐步建立起了各自的销售网络,对我公司的制冷机组销售前景更树立了信心。

五、工作中不断总结并大力推广产品销售中好的作法和经验

目前,由于全国渔业受到国际原油价格上涨的严重影响,以及渔业资源的减少、捕捞成本高、风险大,多数渔船主选择近海作业,有少数渔船主甚至停船作业,只有少数渔船主将作业区域外移,这样直接给我们公司的产品销售造成一定的影响,同时,由于少数渔船主的作业区域外移,给我们的产品推广提供了平台,另一方面,停港靠岸的渔船因出海次数少,致使用冰量少,降低了渔船主的投资欲望,但从总体来看,随着产品推广的进一步深入,渔船尾气制冷机组的市场前景非常广阔。

(一)在重点渔港的现场演示工作取得良好效果

三月份,在渔船上坞前期,我们为使渔民能对制冷机组由一个全面的了解,在公司王总的带队下,我们组织技术骨干,业务人员到福建、两广、海南、浙江等南方几个大的渔市进行现场交流和机组的制冷效果演示,取得了较好的效果,基本达到了使渔民对我公司产品有全新的认识的目的,排除了之前在渔民心中对这种新产品技术上的疑惑,船老大们对我们的制冷方式和经济效益分析基本赞同,由于没有亲身使用过该产品,没有对产品提出过多的问题,许多想购买的船长邀请我们对他们的渔船进行了测量。同时,我们也同福建船

检部门和个别渔业公司建立了合作意向，同福建代理商签定了两台机组的购买合同，使代理商代理我公司产品的信心更加巩固。

(二) 电视广告的大力宣传确保了产品占领市场的时机

我们在派业务人员深入各渔港对终端客户进行产品推销的过程中，对代理商进行电视广告支持。确保了产品迅速占领市场的有利时机，真正地在代理商与渔民之间形成了天(广告)地(公司)人(业务)三网的有机结合，满足了代理商的广告支持的要求。

(三) 积极走上层路线，进一步巩固产品的市场地位

在针对销售速度缓慢的情况下，我们认真分析导致这种局面的原因，及时召开业务人员市场形势分析会，最终我们决定走上层路线，于是积极同省科技局、船检部门、渔业公司建立起合作关系，通过我们的协调和深入的做工作，取得了在山东石岛俚岛水产公司安装4台机组的成绩，这样一方面可以彻底的检验机组性能，另一方面奠定了山东市场的地位，最主要的是打消了部分渔民的顾虑，为使机组在今年6月份的休渔期进行整体销售打下了基础。

六、销售工作中存在的问题及20xx下半年工作计划

(一) 产品在推广过程中出现销售缓慢现象的问题

1、代理商的推广速度缓慢受价位影响大。从近期与代理商的电话沟通以及业务员与代理商的合作上来看，代理商本身对产品不是很熟悉，他们之所以代理产品主要是看到该产品市场前景广阔，符合当今的国家政策。有些代理商为了尽快打开市场，主要在价格上与我们反复商量，他们认为价格太高减慢了市场开发的进度。

2、现阶段的市场推广仅仅停留在概念性推广阶段，渔船主也仅仅是概念性的接受我们的产品，但对产品带来的经济价值缺乏直观、全面的认识，致使市场推广具有一定难度。

3、渔民持观望态度的多。由于我们的产品在海船上安装的少，渔民当前还没有看到制冷机带来的经济效益，渔民多停留在观望状态。

4、公司具有针对性促销活动少，致使产品信息、性能、用途不能更加深入地传达给终端客户。由于渔民多年形成的带冰作业方式，阻碍了渔民接受新事物的程度。如果身边的人使用了该产品并达到了使用效果，产品的价格是可以接受的，关键是现在还没有身边的用户现身说法。

5、市场推广过程中渔船主普遍反映价位偏高。目前，市场上出现的同类型的压缩机制冷机组无论是在价位上还是功能上比我们的产品有优势。据渔民普遍反映，今年的渔业资源较往年比是船多鱼少，况且随着原油价格的上涨，大多渔民选择的是近海作业，打经济鱼类少，认为安制冷机组作用不大，且设备的一次性投资大，由于没有亲身使用过该产品，所以一次性拿十几万购买还是有点担心。

(二) 几点建议

1、进一步优化产品的结构和质量。为使概念性销售转变为样板式销售，建议公司在几个大的渔港建立样板船，组织渔船主现场观摩，用身边渔船使用制冷机组后所带来的经济价值及其影响力，给渔民一个直观的、理性的认识，对产品性能及用途有更加深入的了解，从而刺激渔船主的购买欲望，打开产品销售缓慢的僵局。

2、针对个别区域代理商销售缓慢的情况，建议公司重新寻找资金雄厚、与渔船主有一定人际关系，影响力大的代理商，使销售网络的建立更加快捷，在代理之间有一种无形的竞争

压力，同时也为下一步的代理培养后备力量。

3、在休渔期前或休渔时公司多组织策划几次现场演示活动，尽可能的有设备上船作业，以此打消渔民对制冷机组的性能问题的顾虑，进一步提高制冷机组在渔民心目中的美誉度，刺激渔船主的购买欲望，以此带动休渔期间渔民的大批量安装。

4、打破单一依靠代理销售的格局。休渔期前不要不精力全部放在代理商的销售上，因为时间不允许，我们可以找几个大的渔业公司，依靠政府部门的帮助，投放几台产品上船作业，以此带动强劲客户。

(三) 下半年工作重点

1、在广泛听取业务员和代理商意见的基础上，加大对代理商的监管力度，有重点的培养一些诸如渔业公司、船厂、水产公司等国营企业单位的终端客户。

2、下大力抓好已发出去设备及已安装上船设备的技术跟进和每天的机组运行情况登记反馈。

3、有目标的培养一部分潜在想代理公司产品的人员。我们可以对以前电话咨询代理事宜的人员进行再次跟进，必要时可以发展为公司潜在代理人员，以备后事之需。

一、本半年工作总结

xx年上半年一眨眼即将过去，在这将近半年的时间中我通过自身不断努力的工作，也有了一点小小收获，临近年半，我感觉很有必要对自己的工作做一下自我总结了。其主要目的在于吸取教训，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。

我是今年十月份到公司工作的，同时开始组建销售部，进入公司之后我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，现在对预付费储值卡市场有了一个深入的认识和了解。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，逐渐取得客户的信任。所以经过努力，也取得了几个成功的客户资源，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。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。

虽然之前一直在从事销售的相关工作，有一定的销售知识与经验，但比较优秀的成功的销售管理人才，还是有一定距离的。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响销售部的销售业绩。

二. 部门工作总结

在将近三个月的时间中，经过销售部全体员工共同的努力，讨论制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，公司宣传资料《至客户的一封信》，为各媒体广告出谋划策，提出“万事无忧德行天下”的核心语句，使我们公司的产品知名度在太原市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计整理黄页资料五千余条，寄出公司宣传资料三千余封，不畏严寒，在税务大厅，高新区各个写字楼进行陌生拜访，为即将到来的疯狂销售旺季打好了基础做好了准备。团队建设方面，制定了详细的销售人员考核标准，与销售部运行制度，工作流程，团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

从销售部门销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在 1)销售工作最基本的客户访问量太少。销售部是今年十月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有210个，加上没有记录的概括为230个，一个月的时间，总体计算五个销售人员一天拜访的客户量2个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2) 沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4)新业务的开拓不够，业务增长小，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。

三. 市场分析

现在太原消费卡市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。表面上各家公司之间竞争是激烈的，我公司的出现更是加剧了这一场竞争战。但冷静下来仔细分析，我公司的核心竞争力，例如发卡资金的监管，山西省境外商户的数量与质量，以及我公司雄厚的资金实力与优质的客户资源，都是其他公司无法比拟的。

在太原市场上，消费卡产品品牌众多，但以我公司雄厚的实力为平台，加以铺天盖地的宣传态势，以及员工锲而不舍的

工作劲头，在明年的消费卡市场取得大比例的市场占有率已成定局，打造山西省业内的第一品牌指日可待。

市场是良好的，形势是严峻的。在太原消费卡市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把销售做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个蓬勃发展的机会。

年下半年工作计划

在下半年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做

1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。团队扩大建设方面，初步预计明年的销售人力达到十五人。组建两支销售小组，分别利用不同渠道开展销售工作。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出勤，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4) 建立新的销售模式与渠道。

把握好现有的保险公司与证券公司这一金融行业渠道，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好电话销售与行销之间的配合。

5) 销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月都有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。销售部内部拟定xx年全年业绩指标一千五百万。我将带领销售部全体同仁竭尽全力完成目标。

今后，在做出一项决定前，应先的考虑公司领导的看法和决策，遵守领导对各项业务的处理决断。工作中出现分歧时，要静下心来互相协商解决，以达到一致的处理意见而后开展工作。今后，只要我能经常总结经验教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己置于公司组织和客户的监督之下，勤奋工作，以身作则。我相信，就一定能有一个更高、更新的开始，也一定能做一名合格的管理人员。

xx年下半年我部门工作重心主要放在开拓市场，选取渠道和团队建设方面。当下打好xx年公司销售开门红的任务迫在眉睫，我们一定全力以赴。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设，个人的努力是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作习惯是我们工作的关键。

一、本年度工作总结

20xx年上半年即将过去，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。

我是今年十月份到公司工作的，同时开始组建销售部，进入公司之后我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，现在对预付费储值卡市场有了一个深入的认识和了解。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，逐渐取得客户的信任。所以经过努力，也取得了几个成功的客户资源，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。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。

虽然之前一直在从事销售的相关工作，有一定的销售知识与经验，但比较优秀的成功的销售管理人才，还是有一定距离的。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位路上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响销售部的销售业绩。

二、部门工作总结

在将近三个月的时间中，经过销售部全体员工共同的努力，讨论制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，公司宣传资料《至客户的一封信》，为各媒体广告出谋划策，提出“万事无忧德行天下”的核心语句，使我们公司的产品知名度在xx市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计整理黄页资料五千余条，寄出公司宣传资料三千余封，不畏严寒，在税务大厅，高新区各个写字楼进行陌生拜访，为即将到来的疯狂销售旺季打好了基础做好了准备。团队建设方面，制定了详细的销售人员考核标准，与销售部运行制度，工作流

程，团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

1)销售工作最基本的客户访问量太少。销售部是今年十月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有210个，加上没有记录的概括为230个，一个月的时间，总体计算五个销售人员一天拜访的客户量2个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2)沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4)新业务的开拓不够，业务增长小，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。

三、市场分析

现在消费卡市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。表面上各家公司之间竞争是激烈的，我公司的出现更是加剧了这一场竞争战。但冷静下来仔细分析，我公司的核心竞争力，例如发卡资金的监管，山西省境外商户的数量与质量，以及我公司雄厚的资金实力与优质的客户资源，都是其他公司无法比拟的。

在xx市场上，消费卡产品品牌众多，但以我公司雄厚的实力为平台，加以铺天盖地的宣传态势，以及员工锲而不舍的工作劲头，在明年的消费卡市场取得大比例的市场占有率已成定局，打造山西省业内的第一品牌指日可待。

市场是良好的，形势是严峻的。在消费卡市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把销售做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个蓬勃发展的机会。

四、20xx年下半年工作计划

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。团队扩大建设方面，初步预计明年的销售人力达到十五人。组建两支销售小组，分别利用不同渠道开展销售工作。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。销售管理是企业的老大难问题，销售人员出勤，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4) 建立新的销售模式与渠道。把握好现有的保险公司与证券

公司这一金融行业渠道，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好电话销售与行销之间的配合。

5)销售目标今年的销售目标最基本的是做到月月都有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。销售部内部拟定20xx年全年业绩指标一千五百万。我将带领销售部全体同仁竭尽全力完成目标。

今后，在做出一项决定前，应先更多的考虑公司领导的看法和决策，遵守领导对各项业务的处理决断。工作中出现分歧时，要静下心来互相协商解决，以达到一致的处理意见而后开展工作。今后，只要我能经常总结经验教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己谪于公司组织和客户的监督之下，勤奋工作，以身作则。我相信，就一定能有一个更高、更新的开始，也一定能做一名合格的管理人员。