

# 上半年工作总结不足之处 上半年工作总结 (汇总7篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。那么，我们该怎么写总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

## 上半年工作总结不足之处篇一

转眼之间，20××年即将成为过去。回顾一年来的工作，总体来说自己的工作既有可圈可点之处，也有不尽如人意的地方。下面我对自己一年来的工作总结如下。

20××年在公司领导集体的正确领导和支持下，我和我的团队共完成了件产品的销售任务，总销售收入为万元，产品数量比去年增加件，总销售收入较去年增加了26%，另外在维护好现有客户的同时，在公司产品极具市场竞争力的前提下，我和伙伴们通过用心用情的真诚服务新挖掘了新客户，新客户带来的销售收入占到了总销售收入的29%。

1、认真学习，不断提高自身能力，提升工作高质开展。

作为一名销售，我深刻认识到处在当前这样一个各行各业的竞争都相当激烈的环境中，只有不断加强学习，努力提升自己才能不被社会和市场所淘汰。因此，我利用一切可以利用的时间认真学习销售、管理等相关知识，并将其运用到实际工作中加以提炼升华，使之能够更好的指导自己的实际工作，从而促进自己的综合素质和工作能力得到了全面的提高。在我的带动下，我所带领的团队都养成了爱学习的好习惯，浓厚的学习氛围也让团队的战斗力得到了不断的提高。

2、建章立制，不断完善管理制度，促进工作有序开展。

今年，根据实际情况，我对以往已经制定的工作制度进行了更加合理的修订，同时，在实际工作中，我作为销售经理，随时注意并做到了以身作则的遵守执行，为整个部门工作的顺利有序的开展奠定了坚实的基础。

### 3、严格管理，公开公平公正奖惩，促进业绩不断攀升。

在实际管理工作中，我注重团队人员积极性的调动，在人性化管理的前提下，严格执行兑现公司的奖励惩处制度，在团队内部营造了一个你追我赶、勇攀高峰、争创佳绩的工作氛围，从而使我们的销售业绩得到了节节攀升。

### 4、用心服务，通过维护客户利益，树立口碑保持形象。

工作经历告诉我们，要做好销售工作，需要在提供优质贴心服务上下功夫。基于此，在今年，我更进一步坚持了自己亲自跑市场维持客户，与团队伙伴们的工作形成了珠联璧合、相得益彰的良好局面。

虽然，今年我的工作比起去年有了大的改观和进步，但是自己仍然存在诸如问题：如沟通管理能力有待提高和市场开拓力度有待加强及客户维护仍有待改进等问题不足，需要自己在今后的工作中有针对性的加以改进。

总之，成绩属于过去，作为一名销售人员，在新的一年里，我将以更加积极的心态，更加昂扬的斗志，发扬成绩，弥补不足，带领我的团队为取得新的更大的成绩而不懈努力。

## 上半年工作总结不足之处篇二

下半年业务收入完成万元，全年业务收入完成万元，为年计划，全年业务总量完成万元，比去年同期增加万元，完成年计划。

下半年实现邮储收入万元;邮储余额实际净增万元,全年邮储收入完成万元,完成年计划,;余额实际净增万元,为年计划。下半年共办理邮政汇兑新业务笔,实现收入万元,其中收汇“加急汇款”笔,收入元;“特急汇款”笔,收入元;回执业务笔,收入元。全年汇票收入完成万元,为年计划。全年共签邮储机安装协议户现已安装台一月业务共刷卡消费笔,金额合计元,实现收入元。下半年代收保费万元,全年代收保费累计完成万元实现收入元。

下半年函件收入完成万元,完成进度计划。全年累计完成万元,完成计划共揽收企业拜年卡万枚,制作帐单件。下半年包件收入完成万元,全年完成万元,为年计划,下半年特快收入完成万元,全年完成万元,为年计划。下半年集邮收入完成万元,全年累计完成万元,为年计划。

下半年报刊收入实现万元,全年累计完成万元,为年计划。××年报刊大收订流转额完成万元,完成预计计划的。

下半年物流收入实现万元,全年累计完成万元,完成年计划万元。

下半年广告收入完成万元,全年累计万元,完成年计划。下半年新业务收入完成万元,全年累计完成万元,为年计划。其中下半年代售体彩万元;代售移动号卡万元;代售充值卡万元;代售火车票笔,代售金额元;代收电话费万元;代发工资万元;代发养老金万元;代收税款万元。

四、做好公关协调工作,顺利通过了人行对邮政储蓄的专项检查

五、狠抓优质服务工作,强化服务意识,提高服务质量,全年无一例实现用户有理由申告

六、自市场部成立以来,各管理人员在新的工作岗位上,不

断学习各项业务知识和管理技能，整体管理水平和管理素质得到了进一步提高。

## 上半年工作总结不足之处篇三

接公司领导通知、春节后上班先到公司开会， 年2月16日来到广州从化项目，17日到珠海公司参加公司会议，会议内容为新的一年工作部署，根据公司会议 年做了一些新的调整，公司设置了有关专线技术服务部门，技术部由本人负责，全面负责公司在建项目所有工程技术方案指导管理、质量、安全、控制管理。 年2月22日至3月16日检查广州从化和深圳项目的质量、安全。3月16日回到烟台项目，3月16日回到烟台项目、对烟台项目的收尾工作提出了相关的指导控制。 年5月12日应徐经理要求将烟台项目的机械设备搬至大连项目，12日下午安排了一辆货车到烟台项目装部份周转材和办公桌用品待，晚上9：30分坐船过大连13日零晨4：30分到达大连星海湾金融大厦项目，6月17日接到张林恭通知要将大连所有的设备材料拖回中山项目，大连项目将放弃不做了，6月18日后组织联系车辆，25日已将大连项目所有设备材料装完，并与物流公司办理了相关运货手续，全权由物流公司负责运输过程当中货物安全，7月2日所有货物已安全到达了广东中山项目。

### 一、施工质量检查总结

1、 年2月17日到公司开完会已后按照公司要求进行检查了深圳万科千林山居项目、广州从化夏湾拿项目、检查各项目的技术文件、施工方案、施工质量、施工安全、整个施工生产体系，检查中存在的质量问题、安全隐患、生产要点已全面做出了整改措施和技术控制方法，并将检查存在的各分项工程技术资料上报了公司。

a[]根据目前各项目在建工程存在的质量、和安全问题进一步作出分析，工程质量是企业的生命，一个企业应于质量第一、

安全第一为目标。首先公司领导对工程质量就没有得到高度的重视，公司对各项目没有制定明确的质量管理目标、安全管理目标、没有明确可行的质量、安全控制措施，更没有统一的控制目标，因此、导致每个分项工程在施工过程当中就没有得到有效的控制。

b□各项目对质量管理存在最大的缺陷就是没有做好有针对性的作业技术交底控制书，高层管理人员对各分项工程的质量管理目标不明确，安全管理也不明确，更不用说有什么指导控制性的有效技术文件，波动性和随意性都比较大，根据检查结果可以反映出前期的实施过程，分项工程施工中基本是根据各位工长的随意性去指挥操作，无论技术高低，没有按照有关规范要求做出相关的有效控制文件。

c□做好技术交底是有效控制工程质量的条件之一，为此，每一分项工程开始实施前均要进行交底，作业技术的交底、施工方案的具体细化，明确更具体的技术实施方案，是工序施工的具体指导文件，做好技术交底首先项目经理就应该高度重视，并切要明确交底的内容包括施工方法，质量要求和验收标准，施工过程中需注意的问题，可能出现的意外问题及应急措施。关键部位，或技术难度大，施工复杂的分项工程，没有做好技术交底的分项工程，不得进入正式实施。

## 二、生产与质量管理概述

1、建设工程是一个生产的单件性，流动性、波动较大，它不像一般工业产品那样的生产线那么规范，有固定的生产流水线，有规范化的生产工艺和完善的检测技术、有成套的生产设备和稳定的生产环境，所以工程质量容易产生波动而且波动还比较大，同时影响工程质量的因素还比较多，其中任一因素发生变动，都会使工程质量产生波动。如材料规格品种使用错误、施工方法不当、操作未按规程进行、机械设备故障、设计失误、生产系统施工环境等等都会造成工程质量事故。主要一个因素就是人为因素，根据我公司目前正在建的工

工程项目、所存在的质量问题、和安全隐患绝大部分是人为因素所造成的质量问题和安全问题，总的归纳起来主要有五个方面，人因素、材料因素、机械因素、施工方法、施工环境五大因素。

2、人员因素、人是生产经营活动的主体，也是工程项目建设决策者、管理者、操作者、工程建设的全过程，如项目的规划，决策、勘察、设计和施工，都是通过人来完成的。人员的素质，即人的文化水平、技术水平、决策能力、管理能力、作业能力、控制能力、身体素质及职业道德等，都将直接地影响施工质量，所以人员因素是影响工程质量的一个重要因素。因此要加强管理人员的自身管理素质，提高质量、安全的管理素质，首先要从领导做起，要从领导抓起。

3、工程材料、各类建筑材料、构配件、半成品等、它们是工程质量的基础。工程材料选用是否合理、产品是否合格、材质是否经过检验、保管使用是否得当等等都将直接影响工程质量和结构的刚度强度，观感、功能、使用安全等，目前深圳项目2#楼转换层出现整层屋面找平层基底不牢固、表面起皮，起沙，无法达到正常标准要求，导致下步施工非常困难，无法保证工程质量，增加工程造价，原因就是先用的材料错误。

## 上半年工作总结不足之处篇四

时光飞逝，时光飞逝。转眼间我加入酒店餐饮部已经半年了。根据餐饮部经理的工作安排，我主要负责本部门餐厅、酒吧、管事部的日常运营以及本部门的培训工作。现将上半年工作总结如下。

作为餐饮部主管，我也进入了一个新的工作环境。所有的工作都会从零开始，很多东西都会边做边摸索，这样才能在工作中得心应手。我知道我在扮演一个承上启下，左右协调的角色。每天，我都会做一些琐碎的工作。尽快理顺关系是我

的重要任务，全力配合主管的日常工作是我的职责。这就要求我们要有强烈的工作意识，端正的工作态度，快速的工作效率，力求全面。

接待一般是重要的贵宾接待，我们在服务过程中一定不能有任何失误，这就要求我们各方面尽力，想到解决任何可能出现的问题。为了用餐时服务顺畅，饭前一定要做好充分的准备，经常检查几次。客人吃饭时，楼层和后厅要密切配合，掌握上菜速度也很讲究。我们会非常重视每次接待，饭后会紧急记录领导的用餐习惯和喜好，便于下一餐有针对性的服务。

我们的服务体现在人性化服务上。我们应该追求完美，为客人创造一种宾至如归的感觉。我现在经验少了，还有很多东西要学。工作中有时难免会出错，我会从问题中吸取教训。如果你想取得好成绩，你必须靠自己，更加努力。统一各部门服务标准，建立各部门培训、检查、监督、考核的标准和依据，规范员工服务操作。同时，根据贵宾室的服务要求，编制了贵宾室的服务接待流程，从客户接待、语言要求、宴会服务、酒水销售、卫生标准、物品准备、环境布局、视听效果、节能等方面做出了明确而详细的规定，提升了贵宾室的服务质量。

半年来，通过他的不懈努力，得到了领导的认可，完成了一次角色转换。努力配合主管做好楼层管理工作，本着实事求是的原则，做到情况下发、情况上报。我们酒店的会议接待任务很重，上半年接待了很多重要客人。但是由于各种原因导致的客房服务人员的频繁短缺，需要加强工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，努力做到全面准确，避免遗漏和错误。

## 上半年工作总结不足之处篇五

20xx年，在县委的正确领导下，县国资办党委坚持“围绕中

心抓党建，抓好党建促发展”的工作思路，深入践行科学发展观，认真贯彻落实党的十八大精神，以开展服务型机关建设年活动为契机，深入抓好各项党建活动载体，全面加强党的思想、组织和作风建设，在提高党员服务意识、转变干部工作作风和促进企业改革、推动企业发展、维护企业稳定等方面取得了明显成效。现就我委一年来党建工作情况总结如下：

## 一、20xx年党建工作总结

### (一)抓好党建基础，加强基层组织建设

1、抓学习教育，提高党员队伍思想政治素质。按照学习型党组织建设的要求，以学习科学理论、学习政策法规、学习业务知识、学习法律法规为主要内容，我委先后召开大型学习会议4次，参学人数160多人次。各企业党组织不断明确学习课题、创新学习载体、丰富学习形式，理论联系实际，不断提高学习的针对性和实效性，各企业领导人员充分发挥学习带动作用，以党员会议、组织生活会等形式，深入学习了党的十八大、十八届三中全会等会议精神，组织学习了中央“八项规定”和“六项禁令”，新修改的《党章》、党的十八大报告等重要文件精神，组织党员观看了党风廉政有关警示教育片，参学党员达700多人次。通过学习，广大党员干部职工的思想政治素质、创先争优意识、维护社会稳定的思想认识进一步提高。

2、抓组织建设，增强基层党组织战斗力。一是抓好党风廉政建设。与企业领导人员签订《党风廉政建设目标管理责任书》，建立起了层层管理、责任到位的工作格局。坚持经常性开展反腐倡廉宣传和警示教育，推进国有企业领导人员职务消费公示，督促各企业党组织坚决贯彻落实“三重一大”决策制度，进一步增强了党员队伍的廉洁自律意识。二是抓好党员发展和党费收缴工作。我委严格按照发展党员“十六字”方针，对具备条件的积极分子加大培养力度，做到了成



熟一个发展一个，为党组织输送了新鲜血液。今年组织3名建党对象参加了县直工委举办的建党对象培训班，吸收预备党员5名。各企业党组织能按时足额缴纳党费，对收缴的党费我委实行专帐管理，按时足额上缴。三是抓好党内信息统计工作。为切实掌握各企业党组织及党员情况，我委认真抓好党内信息统计工作，定期维护和补充党内统计信息，对各企业党组织基本信息、领导班子、支部成员情况等信息进行了核实，并对每一名党员相关信息进行认真采集、登记、录入，党员信息管理更加科学化、系统化、规范化。四是抓好“两新”组织建设。我委精心选派指导员下企业指导开展党建工作，督促抓好“两新”组织的硬件建设，认真落实组织建设、人员、经费等方面的保障措施，实现党的工作覆盖率达到100%。五是抓好党建示范点建设。为充分发挥先进基层组织的典型辐射、示范带动作用，我委所辖县三建公司党支部和县金叶公司党支部2个党建工作示范点，按照县委制定的创建目标，根据不同领域和行业的特点，不断细化创建目标和要求，结合实际制定了创建措施，有计划、有步骤的开展各项党建工作，并通过抓党建促进了企业的发展，提升了企业的效益。

## (二) 抓好党建载体，提高党建工作水平

1、抓服务型机关建设年活动开展。按照县委的部署和要求，我办结合实际成立了县国资办服务型机关建设年活动领导小组，制订了《县国资办开展“服务型机关建设年”活动的实施方案》，围绕“提神、提速、提质”的活动主题，举办了3次学习培训班，组织开展业务能力、纪律、法律等方面的学习教育，参学习人数60多人次，有效改善了机关干部职工的精神面貌和提升了服务意识。同时结合实际缩短了6项非行政审批服务事项的办理时限，并以加强政策引导、主动跟踪服务指导等多项措施，服务我办监管的建筑业企业全面提升资质等级。

2、抓驻村扶贫“双到”工作开展。按照县委、县政府的工作

部署，今年我办精心选派了2名政治素质好、工作能力较强的人员分驻梁化镇四眉山村、星湖村。我办领导干部走访驻点村8次，指导驻村干部、驻点村开展帮扶、禁毒、计生和换届等工作，支持禁毒、计生、换届和救灾等工作经费共计9.6万元，慰问困难党员、退伍军人共105人，发放慰问资金1.6万元。

3、抓整治庸懒散奢活动开展。为切实改进工作作风，扎实开展好整治庸懒散奢活动，我办及时召开了动员会议，成立了以党委书记、主任为组长，副职领导为副组长，各股室负责人为成员的整治庸懒散奢工作领导小组，结合实际制定下发了《县国资办关于开展整治庸懒散奢工作方案》，明确了指导思想、工作目标、治理内容、工作步骤和要求。办机关和各企业认真组织开展了在庸懒散奢方面自查自纠工作，发现问题切实整改，并结合实际制定了《上下班管理制度》等内部管理制度，有效地提高了工作效率。

4、抓送温暖活动开展。在20xx年春节期间，我办筹资约25万元组织开展了慰问企业困难党员、困难职工、退伍军人、参越反击战退伍军人、建国前入党老党员、各级劳模活动，慰问各类人员共计507人；八一期间，慰问企业退伍军人286人，发放慰问资金2.86万元；办工委会发放特困职工救助资金6.3万元帮助20家困难企业中的31名特困党员和职工解决实际困难。

5、抓建党93周年纪念活动开展。为庆祝中国共产党建党93周年，我办按照县委的要求，结合实际制定下发了开展纪念建党93周年系列活动方案。在七一前夕，我办领导带队走访慰问驻点村困难党员30人，发放慰问资金9000元；慰问企业困难党员44人，发放慰问资金1.32万元。同时要求各企业党组织要结合自身实际认真开展好纪念活动，切实增强党员党性观念，强化宗旨意识，提高服务能力。

(三)以党建为牵引，各项工作取得实效

一是企业改制取得实效。基本完成了惠东县装卸运输公司、惠东县二轻竹器社、惠东县农机公司3家企业改制的相关资料，已上报县政府及相关部门审批实施，预计需筹集企业改制资金1501万元，安置企业职工111人。同时进一步完善县水泥二厂政策性关闭后相关工作，研究解决了该厂部分历史遗留问题。二是国资监管取得实效。结合机关财务管理实际，制定了《惠东县国资办公务卡结算财务管理办法》；结合企业实际情况，根据《企业国有资产法》、《企业国有资产监督管理暂行条例》等法律法规制定了《惠东县国有资产监管办公室公开选聘中介机构暂行办法》，建立了审计中介机构备选库和资产评估机构备选库，国有资产监管机制进一步完善。三是信访维稳取得实效。认真落实领导包案跟踪和调处查办措施，对信访案件实行统一受理、集中梳理、归口管理、限期办理。今年，我办共受理信访案件59宗、151人，其中来办上访19宗、61人，上级信访部门转办40宗、80人，已办结52宗，办结率88%。

## 二、存在的问题

20xx年，我委的党建工作虽然取得了一定成绩，但是我们清醒地认识到当前党建工作存在的差距和不足：部分企业领导人员和党务工作者素质不够高，跟不上发展变化的形势；一些停产、关闭破产企业党组织的功能作用基本丧失等。针对上述矛盾和问题，我们必须高度重视，切实采取有效措施，逐步加以解决。

## 三、20xx年党建工作计划

20xx年县国资办党委党建工作的总体思路是：以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，深入实践科学发展观，认真贯彻党的十八大和十八届三中全会精神，围绕国资办的中心工作，着力丰富党建载体，着力完善工作机制，着力发挥国有企业党组织的政治核心作用，为我县国有经济又好又快发展提供坚强政治保证。具体抓好以下几项重点工作：

## (一) 以学习贯彻十八大为核心，提升思想政治水平

1、加强政治理论学习。学习贯彻党的十八大与十八届三中全会精神是我委当前和今后一段时期的主要学习任务。一是抓好党的十八大和十八届三中全会精神的学习贯彻。二是切实发挥各企业党组织学习中心组的示范作用。三是继续抓好业务、政策和法律法规方面的学习。

2、改进机关工作作风。要继续抓好机关作风建设，牢固树立群众观念，进一步增强广大干部职工的服务意识，认真钻研业务，创新工作的方法方式，增强依法履行出资人的职责和能力，进一步完善监管工作流程，努力提高工作效能，不断提高机关工作效率。

## (二) 以增强活力为着力点，努力加强基层党建工作

1、加强基层组织建设。一要进一步扩大党的工作覆盖面，要配合国有企业改制工作调整经营管理组织的同时调整党组织设置；二要进一步加强党员的思想政治教育、纪律教育和警示教育，认真落实“三会一课”制度，定期组织广大党员进行学习，不断加强党员队伍道德建设；三要进一步建立健全关爱老党员和困难党员的工作机制，定期进行走访慰问，帮助解决实际问题。

2、加强党员队伍建设。一是高度重视党员发展工作，按照控制数量、优化结构、提高质量、发挥作用的总体要求，把好党员发展关。二是要加强对入党积极分子的培训，探索多种形式的教育培训方式，解决工作流动性大、时间无法保证对象的培训问题。三要抓好经常性教育长效机制建设。完善党员学习教育的基本制度，不断拓展党员教育培训和党员自主学习途径，不断提高党员队伍的整体素质。四要抓好党员管理。认真研究和把握新形势下党员管理工作的特点和规律，探索党员动态管理新机制，完善流动党员、下岗职工党员、离退休党员的管理。

3、抓好党建活动的开展。进一步发挥企业党组织政治核心作用，进一步督促抓好当前党建工作重点活动的开展，主要继续抓好送温暖和扶贫双到等一系列党建活动，以扎实开展党建活动推进党建工作，努力提升党建工作水平。

4、抓党建促进各项工作开展。找准切入点，把党建与中心工作相结合，有重点、有目的、有计划地部署党建工作，力求形成抓好党建促中心、围绕中心抓党建的工作格局，使党建工作与中心工作的交融互动、相互促进。

## 上半年工作总结不足之处篇六

转眼间，20\_\_年上半年的时间结束了，在上半年的计划生育工作中，我们总体来说做的非常的好，但是其中也夹杂着一些事情的发生。因为有很多人的思想能力和素质都没有得到提高，超生的情况还是有发生，所以计划生育的工作一刻也不能放松。

20\_\_年我社区围绕街党工委、计生办下发的人口与计划生育工作要点开展各项工作，在迎奥运创和谐之年，我社区做好宣传发动工作，抓住机遇，围绕稳定低生育水平及《决定》做好计划生育优质服务工作。

从中掌握工作思路和技巧，提高办事效率，结合辖区实际情况，利用辖区资源，下面，我将计划生育20\_\_年上半年工作总结如下：

### 一、 辖区基本情况

认真学习计划生育微机管理系统，掌握一定技能，按时做好月报表、季报表，并与微机数据相符，截止5月底我辖区共有2241户、6337人，有育龄妇女1385人，流动育龄妇女38人，新生儿26人最新20\_\_年上半年计划生育工作总结最新20\_\_年上半年计划生育工作总结。

## 二、为育龄群众办实事

1、20\_\_年1月7日我向阳楼街计生办举办“救助困难母亲启动仪式”，我社区困难妇女郭萍、崔文玲受到救助。春节前为把政府温暖送到困难育龄妇女家中，为陈玲、陶玉英、华玉子、王叔仙、杨慧臣、李佩琴等送去现金、大米、食用油等，合计人民币1200余元。

2、对辖区内26名新生儿家庭及时入户访视服务，宣传优生优育知识和新生儿护理常识，并送去避孕药具及宣传材料。

半年来为重点人员送药具136盒。为提高妇女身体健康，3月26日组织12名妇女进行免费生殖健康查体，5月28日组织14名妇女参加了优惠价格妇科查体，提高了妇女自我保健意识，做到有病早发现早治疗。

## 三、充分发挥计划生育协会作用，做好计划生育工作计划

结合辖区情况，今年协会项目定为：“关爱流动人口，共创和谐社区”。围绕此内容开展以下活动：

1、20\_\_年1月30日，我社区举办“迎新春联欢会”，有43人参加，丰富了居民及流动人口的文化生活，提高了他们的文化生活品位。

2、20\_\_年2月1日，为加强社区青少年的思想道德教育，社区对假期学生进行法制安全教育讲座，有58名学生参加，教育学生如何做一名合格的社会主义接班人，及出行安全，不进网吧，拒绝毒品，遵纪守法，过一个健康快乐的假期。

## 上半年工作总结不足之处篇七

回首上半年，是播种希望、收获丰硕成果的半年。在上级领导的正确指导下，在公司各部门的通力合作和全体同事的共

同努力下，取得了长足的进步。

服装店经理在服装店起着主导作用。一个经济效益好的服装零售店，必须有一个专业的经理；二是要有良好的专业知识作为后盾；三是要有良好的管理制度。用心观察，用心与客户沟通，就能做好。

一个好的服装店经理应该怎么做？具体总结如下：

- 1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营战略正确、及时地传达给每一位员工，起到良好的承上启下的桥梁作用。
- 2、做好员工的思想工作，团结店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每位员工的优势，发挥其特长，做到量才适用。增强我们店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。
- 3、通过各种渠道了解同行的信息和客户的购物心理，从而认识自己，了解自己，知道自己在做什么，让自己的工作更有针对性，从而避免不必要的损失。
- 4、以身作则，做一个帅气的员工。不断向员工灌输企业文化，教育员工要有大局感，从公司整体利益出发做事。
- 5、以周到细致的服务吸引客户。充分发挥全体员工的主动性和创造性，让他们从被动走向主动。为了给客户创造良好的购物环境，为公司创造更多的销售业绩，带领员工做好以下几个方面的工作。首先，每天做好清洁工作，为顾客创造舒适的购物环境；其次，积极服务客户，尽可能满足消费者的需求；我们应该不断增强服务意识，让顾客带着由衷的微笑和礼貌文明的语言离开我们的店。
- 6、处理好部门之间的配合和上下级之间的工作配合，少抱怨多热情，客观看待工作中的问题，以积极的态度解决。

现在门店的管理逐渐走向数据化、科学化，管理手段的改进对门店管理者提出了新的工作要求。熟练的业务将帮助我们实现各种运营指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我会用更精致、更熟练的业务来管理我们的华东店。

面对明年的工作，我觉得责任很大。要随时保持清醒的头脑，明确明年的工作思路，重点抓好以下几个方面：

- 1、加强日常管理，尤其是基础工作的管理；
- 2、加强内部员工培训，全面提高员工整体素质；
- 3、对公司建立高度的忠诚度，忠于职守，顾全大局，凡事为公司着想，为公司经济效益的整体提升做出贡献。
- 4、加强与各部门和兄弟公司的团结合作，创造最佳无缝的工作环境，摆脱不和谐的音符，充分发挥员工最大的工作热情，逐步成为最佳团队。