

农险部半年工作总结 下半年工作总结(实用5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。大家想知道怎样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

农险部半年工作总结篇一

一、个人工作情况：

半年内的工作感觉繁琐、忙碌，但是总结之下要做的也不过简简单单的几件事：

- 1、统计分析岗位需求。了解公司的缺员情况，随时掌握人员变动状况，定期对入职人员做分类统计。
- 2、搜寻并联系急需人才。每天查看_网、公司邮箱，筛选求职者简历，联系合格者面试，并通过其他各种途径获得所需人才信息并取得联系。
- 3、协助办理员工登记、入职手续。
- 4、更新、完善人才库。定期掌握公司人才信息，做好人力合理安排工作。
- 5、准确无误的完成了公司上市审计工作的资料准备，准确无误的完成了公司准入资料的准备。
- 6、今年招聘录用199人、储备各类人员248人、淘汰207人、

离职78人。

7、组织协助参加了中秋晚会，园区联谊晚会

随着对工作的熟悉我接触了更多更有挑战性的工作，如员工培训、活动组织、招聘会等等，但是对于我来说，目前的工作内容已经足够我消化一阵子了。熟能生巧，在我熟练掌握各项工作后也许会发现，今天看似有挑战性的工作也不过如此。

二、个人经验总结：

1、对个人来讲应该在认真工作之余加强学习，不断提高自身专业素质，才能面对更大的挑战，也才不会被时代的潮流所淘汰。珍惜来之不易的机会，扎扎实实做好每份工作。

2、做好长期人员储备工作。便于及时用工时的人员招聘。

3、做好新进人员培训工作是有效杜绝安全事故的方法。

4、杜绝劳资纠纷也是人力资源的重要工作部分。

三、个人不足之处：

1、处事态度和方法的不成熟，有很多问题看的不够透彻、想的不够长远，或者

还是以以前简单的思维方式去思考了复杂的问题，以致有时会出现一些工作上的失误和漏洞。

2、不够自信。自信需要底气，底气源于资本，只要我不断的总结经验，不断的学习提高，我相信一定能建立良好的自信心。

3、表达沟通能力需要提高。虽然我不以为做人力资源要像业

务员那样巧舌如簧

但是也不否认，语言上的过于木讷也是一个影响工作的缺点，起码在沟通上是一种障碍。

四、个人明年计划：

随着新厂区的完工投入生产，20__年人力资源中心的责任将更加沉重，人力资源中心一定安排并实施好新的一年的工作计划，用实际的工作业绩来说话。

1、提高自己的职业素质、做事以合法、合理为原则，以公司利益为出发点。

2、企业文化的传播者，使自己的专业水平提升更高水平，提高沟通、协调能力。

3、加强战略分析能力，因为平时大部分精力用在人员招聘、考勤核算、等日常事务性工作上，没有时间去考虑更多战略层面的问题，缺乏系统的思维。

4、保持永远战战兢兢，永远如履薄冰的心态，这样才不会落后。

5、制度执行方面坚持原则，同时能主动完成份内份外的工作，承担责任。

6、永持三颗心：一是颗公心。必须保持一种公正、公平的心态，放弃小我，保

全企业；二是一颗爱心。对每个问题的特点、背景、心态，以帮助员工解决问题的态度去解决问题，才可能获得更圆满的结果；三是用心。作为一个行政部门，做事较其它部门琐碎烦杂，保持用心，往往更容易专注而释然。

7、为企业创造利润，为企业降低人工成本，讲求时效。

五、对公司的建议：

1、制定提案改善制度，调动各层员工的工作积极性、创造性以节约资本、改善公司产品。

2、合理使用“建议信箱”，鼓励员工积极提出建议。

3、加强企业文化的宣传力度，让企业文化深入到每一位员工的思维中，思维决定行为，行为养成习惯。

4、重视在职教育培训，一个好的在职培训系统会使每一位员工提高工作的激情，提高员工的忠诚度。

5、绩效考核正确使用，不能使之成为形式。

6、明确激励制度，如做完本职工作以后对其做其它的工作应鼓励，这样有利于提高工作效率。

7、岗位职责明确，让在职的每位员工都要清楚本岗位的职责。

8、定期组织一些活动(出游、晚会、聚餐)，这样可以增加员工之间的交流，使整个团队保持和谐。

最后，祝愿公司在新年里一帆风顺，一年更比一年好。

农险部半年工作总结篇二

16年上半年, 我店全体工作人员团结一致, 遵照《药品经营管理规范》的规定, 从各方面严格遵守, 达到了总店的规定要求, 不断提高自己的业务水平, 完成了初步的销售任务. 当然, 在日常工作中, 也存在很大的差距和不足, 对照本店的实际情况, 在此, 把半年来我店工作实施情况总结如下:

在经营方面,在岗人员统一着装,佩带上岗证,从业人员都有合格的健康证明和教育培训档案..营业场所、仓储条件与设施设备满足药品经营的质量要求.各项制度、台帐资料等内容符合gsp要求.

在提高业务水平方面,我们根据本店自身实际情况,定期组织内部培训,提高营业员的专业知识和合理推荐药品的技巧,提高营业员的素质和专业水平.把一些顾客反馈回来疗效较好的药品随时记下来并加以总结,把这些资源共享,让每个顾客买到放心的药品.

同时保证足够的货源和药品供应.对于顾客急需的店内暂时没有的药品我们可以帮他从总店订购,方便了他们的及时用药.同时我们做到微笑服务,真心的微笑换来客户的满意,是对我们工作的肯定,对企业的好感,为公司赢来更多的效益.

在上半年里,在我们公司领导正确带领下,在全体员工的共同努力下,各部门通力协作,通过全体工作人员共同努力,克服困难,努力进取,圆满完成了某某x下达的销售任务.我们的员工能在业余时间刻苦学习医药相关知识,结合工作时间对郑配药,提高业务素质和专业水平.

做到依法经营.营业时间内保证有经许可的药学人员在岗.同时做好药品的购进验收记录,出具的销售凭证符合相关要求.按规定分类储存陈列药品,定期养护并做好养护记录.4处方药与非处方药按规定销售,规范合理调配处方药,已明确规定医生处方销售的药品,一律凭处方销售,并经过驻店药师审核签字,保存处方备查.同时设立非处方药品专柜,贴有明显的区域标识.

1、药品广告与咨询服务方面:遵照执行《药品广告安全审查办法》等规定,不发布任何未经许可审批的各种药品广告.

2、在药品销售中药师及营业员正确的介绍药品的功能、主治、

禁忌及注意事项,并提供咨询服务.不夸大药品疗效,不以非药品按药品向顾客介绍和推荐.服务态度热情,文明用语,礼貌待客,服务承诺与便民措施切合实际并有效开展盒落实.

3、药品明码标价,不采取欺骗手段促销高价或者高利润的药品.保证环境秩序优良.店堂整洁明亮,没有与经营无关的物品堆放,没有闲杂人员长时间逗留.没有未经许可的坐堂医生开展诊疗服务.

4没有张贴和散发未审批的药械等产品广告和宣传画册.

农险部半年工作总结篇三

对一段时间的工作进行总结是为了肯定成绩,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.以下是小编为大家准备的销售20xx上半年工作总结范文,希望对大家有帮助。

不知不觉就又半年过去了,这半年我做了很多事,当然我也加入了清风集团,成为了一名置业顾问。说到成都清风集团,公司以房地产开发为龙头,融房地产开发、建筑施工、物业管理、园林绿化为一体的综合性房地产集团公司,是我们公认的金堂自主有信誉的房地产开发商,实力非常雄厚,所以我很荣幸自己能加入我们销售--代表集团形象直接面对客户的这样一个团队。很多成功的前辈都说,销售这个行业是最锻炼人的工作,因为自己的年轻和经验不足,所以更需要锻炼自己!今天我的年终总结是对上半年来的工作学习进行回顾和分析,从中找出经验和教训,引出规律性认识,以指导今后工作和实践活动的这样一个总结。

上半年来的我们的销售成绩是有目共睹的,完成的非常棒,这些归功于我们的前辈。那我呢?其实我踏入这个行业算是比较晚的,没有什么明显的业绩出来,就算这样我对自己以及公

司的前途和前景还是非常看好，可以说在如今房产销售较为低迷的市场中我们的公司在整个金堂的房地产开发中算是佼佼者！了，所以相对来说，作为销售人员选对这样一个展现自己的工作平台也是很重要的，当然我选对了！

在这段时间与客户的交流中我是深深的体会到房产的重要性，为顾客选对一套属于自己的家是我们作为置业顾问应尽的责任，做自己的工作不仅要对自己的工资负责，更要对自己的顾客负责。可以这样说，房产是销售中最慎重的买卖，不仅是买卖，更是对自己的一生拼搏的总结、一辈子奋斗的开始，而这些，就是我们置业顾问的天职。其实像我们谈客户是具有很大的竞争力的，虽然我们的房子质量好，绿化好，位置好，环境好，服务好，但是作为顾客来讲究是该多比较多对比之后再来决定的，所以这个时候我们的工作能力就表现出来了，如何让让顾客买我们集团的房子呢？当然是让我们的顾客了解我们房子的优势，价格、位置、环境、档次都成了考虑的因素，需要我们去协调、去综合。一般来说销售工作中往往会存在以下的失误和问题：

- 1、主观认识不足，谈客户时思路不够清晰；
- 2、自身没有足够的意志，对自己的销售欲望不够坚定；
- 3、计划制订得不合理，脱离客观实际，盲目寻找客户，有时候会错过很多准客户。
- 4、对房子的讲解不到位，谈客户执行的过程不到位。
- 5、对竞争对手的跟踪分析不深入，市场反应速度滞后。
- 6、来自于竞争对手的强大压力，使自身的优势不能突显。

以上都是作为我们在工作中所要不断改进的部分，所以对于消费者的心理、顾客的需求等等都需要我再揣摩再学习以做

到从容面对。

总结不仅要回顾过去，还要展望未来。对当前的形势现状与未来的发展我们还要进行客观深入的分析：

1、外界宏观与微观环境分析：行业发展现状与发展、竞争对手现状与动向预测、区域市场现状与发展、渠道组织与关系现状、消费者的满意度和忠诚度总体评价。

2、内部环境分析。企业的战略正确性和明晰性、企业在产品、价格、促销、品牌等资源方面的匹配程度。

3、自身现状分析。自身的目标与定位、工作思路和理念、个人素质方面的优势与差距。

通过对现状与未来的客观分析，能够更加清楚所面临的困难和机遇。从而对困难有清醒的认识和深刻的分析，找到解决困难的方法，对机遇有较强的洞察力，及早做好抢抓机遇的各项准备。

没有人会随随便便成功，每一个成功的后面都是付出的艰辛努力。认真分析取得成绩的原因，总结经验，并使之得以传承，是实现工作业绩持续提升的前提和基础。成绩固然要全面总结，对于未来的展望更是要提升。在下半的工作中我还要加倍的努力，拜访更多的客户，更大程度的了解我们集团的一体化服务，并且制定适合自己的任务标的，同时改善自己的销售成绩，要做到：

2、新一年度工作的具体目标：销量目标学习目标；

3、完成计划的具体方法，与客户关系亲密程度加强、及时反映顾客的新资讯。

(一)努力学习，全面提高自身综合素质

在工作中我也非常重视学习作为一名业务员的业务知识(专业技术知识、心理学)，坚持一边工作一边学习。用正确的世界观、人生观、价值观指导自己的工作和学习，结合自己在工作实践中学习到的如何处理和解决事物的能力，不断提高自己。首先是向领导学。半年来，虽与我领导办事的时间不多，但我亲身感受到了领导风范，使我受益匪浅，收获甚丰。其次是向师父学，作为一名业务人员，师父走过了太多太多的路，崎岖蜿蜒地走过来的，他们会利用自己所积攒下来的丰富经验传授于我，让我在今后的路途中少走弯路。再次是向同事学习成功的业务员，他不仅有着跟人很好的沟通能力，同时他必须要学习产品技术知识，如不虚心学习，积极求教，实践经验的缺乏必将成为制约个人工作能力发展的瓶颈，因此，单位里的每位同事都是我的老师，坚持向领导、师父和同事学习，取人之长，补己之短，努力丰富自己、充实自己、提高自己，基本适应了本职工作的需要。只有不断地虚心学习求教，自身的素质和能力才能得以不断提高。

(二) 扎实工作，全力培养敬业爱岗精神

在实际工作的半个月时间里，我个人无论是在思想境界、工作能力上都有了长足的进步。我不但学到了以前没有学到的东西，而且没有理由不珍视这份工作，没有理由不干好本职工作。在努力钻研本职工作的同时，加强对其它工作的了解和掌握，尽快适应本职工作的需要。“干一行，爱一行，专一行，精一行”在努力向合格靠近的同时，把珍惜自己的岗位，珍惜每一次工作学习的机会，作为提高自己的热爱本职工作岗位的关键环节，无论负责什么工作都能够竭尽全力的完成每一项具体工作，从而在实际工作中体现热爱本职、珍惜岗位的工作心态。在今后的我会尽努力，以饱满的热情和良好的状态，积极投入到销售工作中，同时以努力完成好领导交给的工作任务。

(三) 严谨细致，全心做好服务保障工作

作为业务员，我们走在第一线上，我们有责任维护咱们企业的良好形象，讲团结讲协调，我们在外不是孤立的，从海南电网公司的投标情况让我深知团结的力量，我因到这个集体而感到自豪，因此我非常珍视在这个岗位上工作。在工作中用认真，积极主动的态度融入到这个集体当中。

(四) 存在问题

一个人有缺点并不可怕，但是如果不能发现自己的缺点就可怕了。因此，发现自己的问题，正视自己的问题，敢于纠正自己的问题，才能在不断的总结中成长进步。

在工作中，我也看到自己还存在许多不足之处。主要表现：主观性不够强，技术知识了解甚少，我一定在今后的工作中努力学习加以提高。

农险部半年工作总结篇四

时光转瞬即逝，不知不觉的度过了2011年前半年，但是，我依然清晰的记得，当初刚上任的时候，经历了多么艰辛的过程，压力空前的大，克服很过问题，需要付出比以前更过的劳动和努力，公司安排我接任围场宽广***专柜店长一职，而面对激烈挑战，。

我有些彷徨，自己是否有能力挑起这副重担，看到专柜品牌齐全，知名度响亮，人员团结，心想既来之则安知，放下包袱，一心投入工作中，尽自己所能，完成公司所交给的任务，就这样拼搏完成一个月，又接着挑战新的一个月，半年后看到更多的顾客认可我们的品牌，使我们特别开心也很欣慰，让我们看到了德丽源会有更好的发展前景，使我对未来有了更大的目标。

一、业绩 1-6月份总体任务****，实际完成****.*，完

成任务的96%这半年经过坚持不懈的努力工作，成绩突出的有两个月，2月份和4月份。完成任务的同时超额24%，其他几个月均在40000-56000左右，5月份柜组导购离职一人，但并没有因此影响销售，虽然没有完成任务，但我们还是坚持了下来，1-6月份，二线品牌完成了销售任务的96%，因5月份***撤柜，对销售有一部分的影响，回头客来找留下了一部分顾客群，但有一部分还是丢失了。

二、促销活动，5月份***举行大型促销活动，6.4-6.12连续8天，总体任务8000但我们只完成了6000多，任务完成的不是很理想，从中我吸取了很多的教训，1、派单不积极，有些顾客都不知道宽广欧诗漫在做活动，2、卖场播音不频繁，3、赠品供应不及时，4、因一人在职盯岗有些力不从心，流失一部分顾客，5、连续几天阴雨天气客流较少，以上因素属人为影响的，在以后的工作中会加以改正。

三、结账5月份公司有了新的结账流程，关系到保底与超保底的问题，因从未接触过这类账目，所以到现在还不是很懂，但我知道，努力完成超市下达的促销任务(任务完成不超额)来减少公司财务损失，对于不懂的问题，我会努力学习，学会为止。

对于半年的工作，我知道要做好化妆品导购，要做到以下几点。

比如工作中会碰到顾客流失，或一连几个顾客介绍产品都没有成功，我们很轻易泄气，情绪不够好，光想着是今天运气不好，这样注意力会不集中，在看到顾客也会没有积极性，信心不足，更会影响以后的销售。

对于不同的顾客使用不同的销售技巧，比如学生，我发现这类顾客比较喜欢潮流与广告性强的品牌产品，当介绍二线品牌是比较吃力，所以更需要耐心，可先简单介绍一下产品，然后对他讲学生为什么会脸上起痘，黑头，平常护理应留意

些什么问题等等，讲这些他会觉得我们比较专业，可以增强他对我们的信任度，最后再针对于他的问题推荐产品，如此成功率会比较高。

现在的品牌种类多，促销员更多，促销的语言大同小异，所以介绍产品时一味的说产品好轻易让顾客觉得我们只是为了推销自己的产品，使我们不能很快被顾客信任，事实上顾客只有信任你才会听你的话，从而接受你的产品，我们可以问问他平时怎么护理来拉近关系，再针对性介绍产品。

日常工作中，我们会遇到很多问题，对于联营专柜来说，可能问题会更多，6月份因超市 过分的治理，我想过离职，天天上班压力很大，无论自己怎么努力还是得不到认可，但刘姐的一番话给了我信心，她告诉我有问题不能 逃避，能自己解决的自己解决，不能自己解决的我帮你解决，我不能解决的公司会出面帮你们解决，给了我很大的鼓励，我知道我不是一个人，我们是一家人，他们会帮助我，使我更有信心努力走下去，我记得有一条短信，对我激励很大，我与大家分享一下。

职场必备：1、勤快不懒惰 2、找问题不找借口 3、积极向上的心态 4、遇事不退缩。

以上是我对20**年上半年的工作小结！

新的半年对我们来说是一个布满挑战、机遇、希望与压力开始的半年，也是我非常重要的半年。家庭、生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。在此，我订立了下半年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

1、作为化妆品的美导，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

2、学习计划。学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直

接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。化妆品的美导专业知识、综合能力、都是我要把握的内容。

3、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

曾经在自己的工作中经历了太多的酸甜苦辣，让我成长着，学习着，20**下半年即将来临，我希望在以后的工作中，快乐着工作。在工作中找到快乐，同时，学到更多的东西，全身心的投入工作，迎接下半年的挑战，做出更好的成绩!!

农险部半年工作总结篇五

上半年,计财股的工作除了日常的管理工作之外,主要做了如下工作:

- 1、完成2022年度水利建设项目预算资金编报计划,并向县政府申请安排2022年度水利建设项目前期工作经费。
- 2、协助完成全县34宗农村饮水安全工程竣工决算及审计工作。
- 3、按市财政局、水利局的工作要求,联合县财政局有关人员组织水利局有关股室,做好财政支出水利项目自我绩效评价工作。
- 4、按病险小型水库工程进度向财政申请报帐。
- 5、按月完成水利水电建设投资、效益综合月报表,按季完成重点水利工程建设资金拨付使用等进展情况表和政府采购情况统计表。
- 6、按市审计局的布置,完成地方政府性债务审计自查的填报

工作。

7、按县行政事业性收费年审领导小组办公室的布置，对2022年度的行政事业性收费等收支情况进行全面的自查自审，并按要求填报有关年审报表和自查报告。

8、按县财政局的布置，开展财政票据全面清理核销工作，对本单位领用未结报的财政票据进行一次全面清理核销。

9、按县纪委的通知，开展2022年“小金库”专项治理工作，并布置下属水管单位开展自查工作。