

光伏上半年工作总结汇报(汇总10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？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

光伏上半年工作总结汇报篇一

根据盛市20xx年工作要点，按照在全县开展计划生育“心贴心”优质服务的要求，药具工作坚持以提高优质服务为主线，以信息化建设为平台，进一步加大宣传力度，拓展药具发放渠道。加强免费避孕药具服务网络建设，努力实现育龄群众药具免费发放服务均等化、规范。现将半年来工作情况汇报如下：

20xx年我县在经费十分紧张的情况下，筹措资金10万元，为22个乡镇（街道办）统一配置了药具工作专用微机，制定了药具专用微机使用管理制度，做到专机专用，专人管理，定期维护，确保工作正常运转。同时，县统一制定完善了药具工作规章制度，统一配置了药具展示柜，初步实现了药具工作办公自动化、管理规范化。

一是建立高标准药具超市。投资1万余元，对药具超市进行了整修，并配置了温馨挂图、避孕药具知情选择指南挂图和各种宣传资料，购置了药具橱柜，所有药具全部进超市，方便育龄群众选择使用。半年来发放药具2000余份，受到广大群众好评。

二是配备高规格自动售套机。为了满足流动人口育龄人群的药具需求，投资1万元购置了10台高规格自动售套机，安装在县宾馆、县汽车站、维明超市、阳光超市、工业园区等流动

人口较多的地方，并有专人管理，县药具站对售套机使用情况定期检查。

三是建设高标准流动人口避孕药具免费发放点。选择了10家药店、诊所，统一制作了标牌、橱柜、灯箱，做到规章制度、登记台帐资料齐全，高标准达到“八有”。

所谓“六进”即：进企业、进社区、进农村、进宾馆、进门店、进家庭；“四送”即：送计划生育政策、送避孕节育知识、送优生优育知识、送避孕药具。通过活动的开展使药具工作要我服务转变为我要服务、上门服务。今年以来，开展“六进四送”活动16次，发放药具5000份，发放宣传品1万份，受到了良好的宣传效果。

今年以来，充实调整乡镇药具员8人，村级投药员90多人。确定每月15日为药具工作例会，每季度举办一次药具知识培训，今年共举行药具员知识培训2次。加强药具工作督促检查，不定期对各乡镇药具手工账卡和药具发放情况进行抽查，确保各项工作落实到位。我县药具工作手工帐、电脑帐相符率100%、到货单正确录入率100%。省平台上报数据审核通过率100%、随访信息录入率100%，使用药具人员基本信息100%。

一是乡镇药具队伍不稳，工资待遇低，变动频繁。

二是育龄妇女对避孕药具知识、避孕药具发放渠道了解少，要进一步加大避孕药具知识的宣传力度。

三是药具考核分值相对偏低，要加大药具工作的考核力度。

光伏上半年工作总结汇报篇二

公司领导：

您好！

经营财年上半年度，本部在各级领导的期许推手下、在兄弟部门的密切配合下，积极践行公司改革指示精神，履行综合管理部各项岗位职责诉求暨既定工作目标。回首这半年来的工作，现小结如下：

一、贯彻投资公司体制改革和天元置业独立经营自主管理指导方针下，有序开展天元置业体、机制建设，细化现代房地产经营管理岗位职责，编制体制模型框架，起草修订部门运营流程；根据组成部门要求，先期筹备、有效配合各部门推进递延工作平稳展开。

二、率部投身房地产调整期间的改革大潮，明确天元置业作为开发和销售实体单位，全员动员为一线销售队伍“沟通、协调、保障、服务”的行政职能，广延房地产综合市场信息的触角，为公司决策层制定相关政策，提供同行业参考坐标，配合兄弟部门完善各工作模型演练内容。

三、展开濮阳市竞争区域内市场调查分析，组织撰写市场调查报告，如实客观的反应公司现有电信项目(名门之秀)位于濮阳市房地产企业开发和销售总体阶段的宏观发展现状，努力找准公司未来发展的定位；上报各类材料统一行文制式，参数以数据、模型做论脚点；务求形象直观、简介明了。

四、对公司组建进程中，统一各方面来人思想宣导；组织共同学习，凝聚团队意识，鼓舞士气斗志；在低成本运营的框架内，最大限度地调动我部每个人的积极性；对尚未明确部门细分职能的工作，不推不让，以创业者和公司主人翁的形象来开展工作。

五、最大限度的发挥参谋职能，努力向房地产专业营销领域学习，以市场调查为论据，调动一线人员参与积极性，组织撰写3.15营销报告，现场销售初见成效；人员到位后，配合营销部编写5.1促销报告，跟踪活动展开节奏，与各部门负责人步调协作，深入营销推广一线，奔赴濮阳五县一区等销售

前线。

六、积极参与户型调整的论证工作，搜集户型调整信息，为决策提供真实的客户市场信息和户型参考图例，从营销工作的后端向中段、前端逆向推演，以资金投入最小化和效益最大化的工作思路指导户型情报的分类收集、整理、完善工作，务求细节完善、详实有据。

七、截止_经营财年上半年度，电信项目(名门之秀)销售业绩完成情况：实现规模销售120套，上半年订金总计247.5万，累计回款总计584.36万元。

光伏上半年工作总结汇报篇三

时光转瞬即逝，不知不觉的度过了____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。

- 1、始终保持良好的工作心态。

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。

2、察颜观色，因人而异。

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。

3、当你面对顾客时切忌，不要一味的说产品。

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!

光伏上半年工作总结汇报篇四

转眼瞬间，20__年上半年过去，在这半年中，工作、思想、学习较有新的提高，对生活、人生有了进一步的感悟。回想点滴，今年年值得记忆。

20__年3月初，我来到__县__工作，__月份我被__领导安排到局办公室工作，__月初安排到局设计室工作，现将这段时间的工作、生活、学习思想总结如下：

一、不辱使命、扎实工作

1、迅速掌握业务工作

2、坚守岗位，灵活应对

设计室是__一个特殊的单位，肩负着平安县全部水利工程的规划和设计任务，今年我很荣幸的也加入了这个集体。参与水利工程的规划、设计工作，通过一段时间的学习和工作，我对水利工程和__县水利状况有了进一步认识，这对我开展以后的工作有了很大帮助，在此期间我完成了__县湟水河防洪工程张家寨段横断面图纸绘制工作、冰岭山排洪渠初步设计报告编制工作、协助完成了__县小型农田水利重点县建设方案编制工作及局领导下达的其他任务。

3、保持良好的生活习惯

在工作的这段时期，我服从领导的各项任务，不挑剔、不埋怨，每日按时上下班，严格遵守工作纪律，合理安排非工作时间及节假日早起锻炼，观看报纸和电视新闻，关心国家大事。闲暇之余与各单位人员探讨解决困难，互帮互助。

二、学习能力和思想觉悟提高

__注重人才培养和思想意识的提高，成功开展了多次党情、水情学习。作为一名新人参加党情、水情学习是我义不容辞的义务。就在这短短的几个月里我认真参加办公室组织的会议。

在平时工作中，我也养成了一个良好的品质习惯，不懂就问，工作踏实认真、不好大喜功，与办公室工作人员团结和睦，关系十分融洽。

三、存在的困难和不足

- 1、水利基础业务水平掌握不够，业务能力水平有待提高。
- 2、水利工程规划、设计知识欠缺。
- 3、水利信息化技术薄弱。

四、今后工作目标

- 1、保持良好的工作态度，及时有效的完成工作任务。
- 2、认真完成领导下达的其它工作任务。
- 3、学以致用，发挥我的工作能力。
- 4、加强政治理论学习和水利工程规划、设计方面的学习。

光伏上半年工作总结汇报篇五

在县教育局的协助下，希看经过展开各项活动提高中磊房产的美誉度，充实_的文化内涵，固然终究目的还是为销售起推波助澜的作用，遗憾的是在销售方面并没有实现料想中的效

果，但值得欣慰的是活动本身还是遭到了业主及社会各界的肯定。

20_年工作中存在的题目

1、_一期产权证办理时间太长，延迟发放，导致业主不满；

3、年底的代理费拖欠情景严重；

4、工作总结销售职员培训(专业知识、销售技能和现场应变)不够到位；

5、销售职员调动、更换过于频繁，对公司和销售职员双方都不利；在与开发商的沟通中存在不足，出现题目没能及时找开发商协商解决，异常是与李总沟通较少，以致造成一度关系紧张。_年工作计划新年的确有新的气象，公司在莲塘的贸易项目——星云文娱城，正在紧锣密鼓进行进场前的预备工作，我也在岁末年初之际接到了这个新的任务。_由于前期一向是策划先行，而开发商也在先进为主要的观点下更为信任策划师杨华；这在我参与该项目时碰到了些许的麻烦，可是我相信经过我的真诚沟通将会改善这类状态。

20_年工作计划：

1、希看_能顺利收盘并结清账目。

2、搜集_的数据，为_培训销售职员，在新年期间做好_的客户积累、分析工作。

3、参与项目策划，在_这个项目打个漂亮的翻身仗。

4、争取能在今年经过经纪人执业资历考试。

光伏上半年工作总结汇报篇六

半年来，我们继续坚持“亮点”思路，鼓足干劲，乘势而上，在市政协会议、主席会议的领导和省政协文史学习委员会的指导下，按照年初制定的工作计划迅速开创了新的工作局面，取得初步成效，现将有关工作汇报如下：

一、上半年主要工作回顾

2、全面启动《怀化电力发展史》和《怀化铁路建设史》的征集、组稿工作。根据主席办公会议的安排部署，今明两年，我们将着重编辑《怀化电力发展史》《怀化铁路建设史》。为此，我们在年初就启动了两本书的前期筹备工作，多次与电力电业及铁路部门就两本书的有关事宜进行商讨和协调，并制定了编辑方案，与市水利局、电业局、电力公司联合下发了征稿文件。6月，我们又先后赴芷江、会同、靖州、通道对当地的电力发展情况进行调查摸底。目前，征集、组稿工作正有序地进行。

3、建立文史资料库。文史资料是文史工作打造精品出成果的基础。今年来，我们十分重视史料的征集工作，明确提出了在年内建立一个完善的历史资料库的目标，并下发文件，要求各县(市、区)按照“广征博采”的原则，全面收集反映我国建国前后政治、经济、社会、军事、文化及各项事业发展的史料，然后集中收归我委建档保存，实现资源共享。目前，我们已收集到各县(市、区)政协文史资料110余册，近__万字；外省(市)文史资料600多册，约1.2亿字。资料库已初具雏型，为今后编纂出版文史书籍提供丰富的基础资料。

4、组建了一支稳定的文史工作队伍。一是建立市县两级文史网络队伍。我们在各县(市、区)明确了13人为文史工作联络员，负责组织和协调本县的文史资料征集工作。二是聘请了16位阅历丰富、文化水平较高并热爱文史工作的老同志担任文史资料特邀编辑委员，3月19日召开座谈会，发行聘书，

听取意见，通报工作，调动了特邀编辑委员的积极性，此举较好地拓宽了史料征集的渠道和社会接触面。

5、积极参与提案的撰写和督办。上半年我们先后提出了“关于在城区建立书报亭”和“关于整修怀化烈士陵园，将其建成爱国主义教育基地”的两个提案，均引起了相关领导和部门的重视。此外，我们还积极配合市政协开展“提案督办月”活动，参与了由本委委员提出的部分提案的督办，有效地促进了提案的办理。

6、认真组织和开展了调研活动。启动年初安排的调研活动。6月29日，我们赴会同开展了对名人故居保护和管理问题的调研。约请了会同县文物管理所和粟裕纪念馆的负责人进行了座谈，并深入到纪念馆进行实地调查，对故居和纪念馆的保护与管理、开发和建设等问题进行了深入的探讨。

7、向省政协汇报并向兄弟市政协学习业务工作。4月19日至24日，童副主席带领文史委同志赴吉首、张家界政协学习取经，并就如何开展文史工作和完善文史资料库等问题进行了充分的交流。随后，我们赴省政协文史委，就今年的工作打算进行了详细的汇报，得到充分的肯定和支持。

光伏上半年工作总结汇报篇七

(一)规范信访办理流程，提高办结率

(二)坚持实施矛盾纠纷无缝排查机制

(三)强化源头防控，着力化解积案、难案

(四)强化预警预案，全力做好重要时段、敏感时期信访维稳工作

(五)强化快速反应，妥处各类

二、加强社会治理，切实构建平安区

(一) 扎实构建社会治安综合治理体系

(二) 切实开展_依法治理工作

(三) 切实开展禁毒和特殊人群管理服务工作

三、狠抓应急管理，切实加强风险防控

(一) 强化宣传贯彻，牢固树立安全发展理念

(二) 强化指导服务，助力复工复产

(三) 强化风险管控和隐患排查，把牢安全生产基本盘

(四) 强化安全生产基础，持续推进两个《导则》治理工作

(五) 强化安全责任落实，积极推进安全生产清单制工作

(六) 强化目标考核，适时开展综合督促检查

四、下半年重点工作

(一) 信访维稳工作方面

(二) 社会治理工作方面

(三) 应急管理方面

(四) 支部建设方面

光伏上半年工作总结汇报篇八

回望过去，上半年的工作即将告一段落，回顾一下这几个月

来的工作，不禁心潮澎湃。现将主要日常工作总结汇报如下：

一、日常工作

1. 审核、结转和调整了20_年度完成的供应商应付账款和业务员往来账款账目，及时改正了一些账务上的错误。
2. 根据会计制度与准则结合本厂实际情况，对上半年的所发生的供应商应付账款和业务员往来账目的所有业务进行了精确核算，及时进行记账、登帐、销账并编制各种会计财务报表；做好财务最基本工作，所有账实相符。
3. 圆满完成了1-2季度各供应商应付账款和业务员业务的对账工作，在对账工作中，恪尽职守，极大的保证了企业利益的最大化。在付款过程中(我所知情的情况下)，根据客观账龄，积极向领导谏言献策，努力使应付账款的支出具有最大限度的合理性。
4. 积极参与每月工资方案的制定和调整，根据工资方案，准确编制工资表并组织财务人员及时发放，对部分员工的疑惑进行了耐心解释。
5. 指导并组织了财务和车间核算员对车间生产成本的合理核算和完善工作。值得一提的是，由于以前对生产成本核算的不合理性及管理的极大漏洞，我们首先协调各有关部门规范管理程序，完善车间信息收集报送制度，合理核算本期产成品的产品价值，根据不同的费用分配率和利润率进行合理调整并及时录入软件系统。

二、下半年设想

1. 协调有关部门，制定物料收发，产成品管理细则，完善储运部组织机能，细化各员工工作职责，各项工作内容具体落实到人，定时定量完成任务，提高部门工作质量要求，杜绝

造成有些事做完之后没有人整理记录，甚至出现问题没有人承担责任的现象。

2. 加强存货的管理工作，督促储运部管理好企业各类库存材料，努力做好产成品的帐、卡、物的相符工作，每月不定时的检查仓库库存的合理性和正确性。

3. 进一步加强产品成本的核算工作，积极推进会计标准化工作，努力形成从基础核算到日常流程进行细则的规定并形成统一标准。

4. 积极推进会计电算化建设。在原有软件的基础上，我们同软件开发方多次沟通，决定在软件数据初始化时要建立规范的帐套体系，对会计科目，核算项目，费用项目的设置上均按照《新企业会计准则》的规定进行设置，争取在8月底完成软件的调试运行(只是在有条件的部门进行，对于主管领导不配合的部门此项工作则无法进行)。一旦软件运行状态良好，即可实现财务对物料的适时监控，并可大大提高数据的查询功能，从而提高工作效率。

5. 协调和规范有关部门各类报表的上报工作，进一步明确报表的名称、上报时间、报送对象、责任人，并保证报表的及时性和准确性，为企业领导决策提供有用的信息。

三、一点想法

我们财务工作，虽然平时工作能够相互沟通，相互促进，相互进步，但很多的工作都存在拖沓、扯皮和越位的现象，长期存在着工作的责、权方面不明确的问题。协调不畅或沟通不畅都会存在工作方向上大小不一致，久而久之双方会在思路和工作目标上产生很大的分歧，颇有些积重难返的感觉，对一些问题的把控上也会对财务工作带来负面影响，这样财务部工作就会很被动，所以建立一种责权明确、工作程序清晰的制度，是协调工作的重中之重。如果有一种制度能够约

束住任何人，我们之间也就没有什么了。

上半年的工作虽然取得了一定的成绩，但仍然存在着这样和那样的缺点，仍然存在着许多应做而没做，应做好而没做好的工作。我一定会戒骄戒躁，扬长避短，积极总结经验教训，将工作完成的更好更出色。我深深知道，作为财务主要人员，在企业加强财务管理，规范经济行为等方面还应尽更大的义务与责任。以后的工作虽然千头万绪并存在许多困难障碍和不理解，但我只要随时保持清醒的头脑，用心想事，用心谋事，用心干事，努力拼搏，我想再大的困难，也是可以迎刃而解的。

光伏上半年工作总结汇报篇九

过去的半年中，我校团支部在校领导和上级团组织的领导、关心、帮助下，围绕团委的工作思路，围绕素质教育为主的学校中心工作，不断加强团支部的自身建设，切实注重教工团员自身素质的培养，注重师德建设，充分发挥团员青年主力军的作用。

一、完善自身建设，常规工作有序进行

1、每学期起始、结束时，团支部及时做好计划制定、总结撰写的工作，每学期的工作安排、内容告之于团员，认真听取团员意见，改进不足，力求工作做得更好。

2、团支部档案的管理力求清楚、明了，各种上级团委下发的文件，支部计划、总结，各项活动的计划、方案等都做到一一归档。

3、认真组织团干培训，努力提高基层团干素质。

4、认真做好每年度新团员的培训、发展，团费的收缴工作。

二、加强团员队伍建设，发挥团员的榜样性和示范性

抓好团的队伍建设，发挥团员的榜样性和示范性，是团员队伍建设的重要工作，也是学校德育工作的重要方面，加强团组织建设，发挥团员的榜样性和示范性，是团支部工作的重点。

1、切实做好团干部队伍建设，提高团干部队伍的整体素质，是做好团队工作的重要保证。一年来，我们十分注重团干部的思想教育，定期召开班级团支书会议，听取班级团支书工作汇报，了解团员队伍状况，并组织他们学习团队理论、团队活动的做法、经验等，逐步提高各班团支部书记的思想意识，从而调动他们的主动性和积极性。

2、加强团员的思想教育，提高团员队伍的整体素质，能较好的促进学校的德育工作。我们要求班级团支部书记定期对本班团员的思想教育、组织学习团队知识，提高团员对团组织的认识，收到了初步的效果。还要求团支书对本班团员的言行进行监督，发现不规范的人和事要进行批评教育，情节较重的上报团支部，由团支部组织谈话教育。

光伏上半年工作总结汇报篇十

转眼间，半年已经过去，在这期间担任出纳一职。随着不断的工作和学习，我对本职工作有了更深刻的认识，解了出纳岗位的各种制度及其日常的工作流程。

出纳的工作主要就是现金及银行两方面。现金方面，我每天都会接触到大量的现金，一部分是公司日常的各项费用支出，以及提取日常的备用金；另一部分是各项目的现金支出，要求在支付现金是要仔细认真，确保正确及时支付。银行方面，主要是各项目款项的收支工作，以及各项银行业务的办理。在使用网银、支票、银行电汇单等方式付款时，要求收款人、金额填制无误。

我的工作内容可以说既简单又繁琐，而且对工作质量要求非常高，可以说不容出一点差错，对每项工作都必须准确、细心、耐心地要求自己及时完成。在过去的半年里，在不断学习不断改善工作方式方法的同时，顺利完成如下工作：

一、日常工作

1. 配合__部门(项目)人员完成各款项的收支，并正确、及时登记入账，确保资金控制有效。
2. 在公司日常业务支出方面，保证手续齐全后付款，如遇到特殊情况，需事先得到公司领导同意后，方可支付，事后及时补签票据，手续齐全的票据及时转交会计做账。
3. 在收付款后整理所有票据，及时登记现金及银行存款日记账，做到各账户账目清晰，并编制各银行账户流水电子表格，及时将信息反馈给会计。
4. 在公司日常现金报销方面，做到正确支付，并定时盘点现金，出具现金盘点表。
5. 日常及时取回各银行账户的回单，确保各银行业务登记正确及时，没有遗漏。
6. 保管库存现金及保险柜钥匙、公司财务用人名章、各类支票及银行票据，并做好票据的使用及领取的登记工作。
7. 完成领导临时安排的事项。

在日常工作中，出纳工作看似简单，但是非常繁琐，要求自己做到耐心、谨慎、认真的对待工作，并在工作中掌握财务人员应该掌握的原则。并且还要与其他部门相关人员进行沟通，协助办理相关事项。

二、反思不足

1. 一些细节方面做的还不够好，有一些不必要的错误，导致耽误时间，影响下一步的工作。
2. 知识面还不够宽，学习还不够深刻、系统，有的工作不知道该怎么做，还有待继续努力学习，同时工作方法还有待继续学习和改善。

三、下半年的计划

1. 在细节方面严格要求自己，调整好工作心态，不急不燥，认真及时的完成日常基本工作。
2. 加强学习，虚心请教领导和同事，不断提高自己各方面的水平，进一步提高工作效率，更好的完成各项工作。
3. 增强工作的创造性，根据工作需要，不断调整自己的思维方式，改善工作方法和技巧。

在以后的工作和学习中我还将不懈的努力和拼搏，扬长避短，克服不足，找准工作的突破口，更好的完成本职工作。