

# 半年工作总结销售 半年个人工作总结 (模板8篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。相信许多人会觉得总结很难写？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 半年工作总结销售 半年个人工作总结篇一

知识管理

xxxx年根据集团知识管理积分办法，结合公司实际，调整了公司原有的km推进考核评价方案，新的积分卡更加注重考核结果量化过程导向化知识创新化。经过近半年的施行，到达了较好的效果。

数据回顾：

xxxx年集团知识管理考核积分卡

说明：截止5月，集团平均分为87分，90分以上的有25家；80分以上的有34家，最低分为57分；并列100分的有14家，黄石公司集团并列第一，华南第一。去年同期排行43名。

xxxx年集团知识管理考核——个人积分

说明：员工平均积分年累计为1885分，排行前列。

xxxx年集团知识管理考核——频道点击

1培训覆盖面力求100%

xxxx年，集团调整了考核要求，构成了以cko频道为核心的考核机制，重点关注各工厂的频道点击员工积分，同时也调整了cko积分办法。对此，公司也作出了相应的调整，并在3月至5月对各部门进行相关培训。经过培训，使员工明白怎样能够提高积分怎样推荐怎样点评怎样使用审批流程等。各部门经过培训□km推进氛围较好，员工自觉使用km工具并到达可喜成果。

## 2组织成立项目小组

3月成立qc小组，主要围绕“如何提高km积分卡在集团的排行”展开项目攻关。4月召开项目启动会议，明确职责人及活动分工。每月回顾总结，遵循pdca原则到达预期目标。经过项目攻关，我们规范了推进要求，解决了每月存在的不一样问题。

## 3迎接集团km现场审计

3月底，集团企划总部刘曾张宇童两位教师来我司现场查核知识管理推进工作，高度赞扬了我司的km推进工作，认为我司亮点很多，值得兄弟工厂借鉴，异常是流程规范流程效率高。本次查核我司成绩为99分，为第一批查核单位。

## 4参加知识管理年会，黄石公司大放光彩。

4月28日，青岛啤酒第二届知识管理精英论坛与qc成果发布会在上海松江隆重召开，姜宏副总裁等公司领导及来自各业务单位及各职能部门知识管理和qc工作者200余人共同参加了此次盛会。

在本次大会上，黄石公司团体或个人共荣获4项荣誉，着实给力。

黄石公司总经理檀总荣获集团“知识管理卓越”荣誉称号；

黄石公司荣获集团“知识管理频道经营提高奖”；

个人荣获集团“知识管理专员”荣誉称号。

本次年会上，集团高度评价我司的km推进工作，经过交流学习，其他兄弟工厂也纷纷表示赞同我司的考核思路和推进思路，对我们的工作给予了充分的肯定。

现场管理

数据回顾：

20xx年，经过与部门班组的沟通，发现很多员工对6s推进有抵触情绪，认为“面积越大，做得事情越多，错就越多，考核就越严重。”这种情景无形中打消了员工的进取性，异常是生产部门员工认为与优秀无缘，索性放弃。针对这种情景□xxxx年公司调整考核思路，引导员工“有做必有果”，班组培训班组自查按时整改完成会议决议等等要求纷纷纳入考核项目，改变以往只以检查结果作为考核依据的形式，让员工正真认识到“做得多做得对就能够得分高”。

按照xxxx年制定的推进思路，各部门进取开展部门或班组自查，周自查已经成为部门的习惯。各部门均构成以部门部长和部门6s推进员为核心的自查小组，按期查核一周内部门不合格事项并督办上周整改事项。各部门或班组6s推进氛围较好，例如综合部小车班成员主动开展季度现场管理回顾工作；生产部成品库较去年改观较大，现场面貌焕然一新；工程部制冷班配电班财务部收发中心等区域现场有条不紊，被评为“现场管理红旗班组”；班组会议学习现场管理推进技巧，回顾现场管理存在的问题。

3 “示范点” “现场亮点” 以点带面，提升员工进取性。

公司月度查核，部门主动上报，各部门纷纷打造部门班组现场亮点，例如包装部生产现场统一有序，标示规范的员工水杯工程部锅炉班的小改小革人力资源部物品定置管理等。班组示范点及亮点的宣传有利的推动了部门的管理工作，提升了员工的进取性。

4引入“现场管理优秀部门流动红旗”及“现场管理部门警示旗”管理策略，鞭策部门力争先进。

### 包装有效工时

数据回顾：

1成立“包装有效工时”项目攻关小组，围绕课题进行项目攻关。3月成立“包装有效工时”qc项目小组，成员包含生产部人力资源部及包装部成员。月度开展小组活动，按期回顾和总结月度推进工作，并解决存在问题。

2包装部“有效工时”氛围较好，班组长学习有效公司的统计方法，有效工时数据评比落实到包装班组，班组成员每周能够查看有效工时数据。

3有效工时管理工具指导生产，引导包装开班生产。按照生产部的生产计划，结合工时统计方法指导生产，包装部部门领导一致支持“开三班”生产。与20xx年同期比，产销量增长，生产人员减少，到达了“减员增效的”目的。

### e—hr人事信息管理

e—hr人事信息管理为xxxx年新增职责，经过半年的学习和实际操作基本掌握了相关要求和操作技巧。

1员工自助查询。

2进取学习新操作手册，月度erp维护正常，集团月度查核没有出现异常。

3参加华南区域erp人事薪酬管理培训，考试成绩名列前茅，顺利取得结业证书。

1深入一线不够，基础工作缺少根基。对基层员工的需求情景了解少，不能及时掌握他们的相关情景。

2管理缺乏魄力。主要体此刻考勤管理上，工作滞后，致使迟到早退现象时有发生。

3对精细化的管理理念和工作方法深刻的认识和理解。对集团推崇的较好的管理工具学习不透，研究不深，理解不全面。例如对集团包装有效工时的理解不深，导致hr绩效积分卡多次失分。

4学习力还有待提升，关注面过窄，自我的学识本事和阅历与其任职岗位都有必须的距离，不利于工作的正常开展。

5现场管理检查力度不够，常规性问题经常出现，对一些不贴合项的整改跟进滞后，部门间的沟通还有待于加强。

## 1知识管理

完善知识管理月度查核清单，梳理部门常规文档，建立km文档上传档案，按期查核文档上传的及时性。

总经理特殊门户的搭建。进取争取集团的资源，力争成为第一批试点单位，为公司高管定制专有的km门户。

进一步完善审批流程。

网上调查时间管理模块的推进。

我们的目标：总结先进工厂的亮点，打造一流的知识管理团队，奋力跻身集团前12名。

## 2现场管理

持续开展旺季综合检查。

部门6s专员培训学习，加强检查的本事。

编制办公室及部分生产班组现场管理示范图，要求部门管理人员比对图文规范现场。

## 3有效工时管理

完善班组有效工时评比制度，充分激励班组员工。

规范员工考勤管理，跟踪数据统计，加强班组长对有效工时的深入理解。

## 4e—hr人事信息管理

员工照片维护；

按照集团要求维护培训信息等特殊信息；

学习薪酬管理模块的操作。

## 半年工作总结销售 半年个人工作总结篇二

自觉坚持与党中央和中央军委保持高度一致，自觉站在中队的角度学习看待问题，并使自己融入到荣辱观中，做到知谦耻而懂礼仪，在下半年组织的忠诚卫士教育中，以一名为党为国效力的战士考虑问题，在学习各种先进事迹时，以他们为榜样，努力修炼自身素养，以高标准严要求对待各项事情，

并坚决以四个教育精神磨练人生。

新训工作期间，担任一职务，对新训工作做到粗中有细，抓好每一个环节，培养新战士的每一项能力，提高他们每一项技能，努力使他们从一名社会青年转化为一名合格的武警战士，四家中的掌中宝转变成为能独立生活自理能力强的人，具体做法，首先从一日生活制度严格要求，培养他们在学习训练中遵守纪律，做到令行禁止，注重培养养成，生活中关心照顾战友，个人也在新训工作台中不断学习，如军事素质，工作能力，管理经验，对存在的问题及时纠正总结，中队工作期间，主要负责一排的工作，在工作台中对自身所负责的工作面，道德从学习中并进，俗话说没有经验就没有发言权，所以本人也努力跟老战友们学习各种经验，因此本人必须注重各个环节的情况，包括人员的思想，责任心问题等等，个人本职时，除了进度还特别注重安全问题，以做到预防为主，思想工作跟上，增强全体人员的责任心，自身做到不无故缺勤，尽职尽责干好每一项工作，并抓好五个重点问题。

1、自身文化素质低，专业技术水平不高，军事训练还有不足的问题。

2、自身偶尔有放松现象，不能一如既往的坚持。

改进方向

1、努力学习各种科学文化知识，在平时工作中实践技术性的工作，以提高自身文化素质及专业技术水平。

2、克服自身训练时的畏难情绪。

3、要锻炼自身坚强的意志及毅力，做一个有始有终的人。

## 半年工作总结销售 半年个人工作总结篇三

年初，镇党委政府将环境治理工作列入议事日程，把它作为一项重要工作常抓不懈。严格落实镇党委书记负总责，各村（居委会）支部书记、包村干部分级负责的城乡环境综合治理责任制。在大气污染防治工作、创4a景区工作、五乱整治等专项工作中，签订目标责任书，确保环境治理工作顺利开展。

一是建立领导机构。环综领导小组由党委书记史历为组长，镇长谢平、易明美为副组长，王婧思、李伟、李曹壁、徐孟媛为成员。各村分别成立村领导小组，由包村领导任小组长。各领导小组定期召开环境整治工作会议，不定期对治理工作进行大检查。

二是健全保洁队伍。目前全镇保洁人员93名。各村（社区）均成立了自己的保洁队伍，划分责任区域，并对负责区域进行全天候保洁。

三是落实责任，强化管理。细化目标，层层分解，实行包村领导责任制。制定了各项管理制度，村民自觉落实“门前三包院内四自”，环境治理工作实现了常态化管理。

四是收集问题，对症下药。及时收集来自上级、村干部、环境监察网格员、群众反映的问题，发出整改通知百余份，均在限期整改时间内整改完毕。

一是会议宣传。全镇召开环境治理工作会议20余次，要求会议层层开会到个人。会议有效传达了环境治理工作精神，为我镇治理工作的凯子做了周密的安排和部署。

二是传单宣传。通过发放《城乡环境治理村民公约》、《秸秆禁烧倡议书》、《垃圾分类知识》等材料共计1.2万份。

三是喇叭宣传。结合我镇地域面积广，农村留守老人多等特点，今年我镇创新宣传模式，每村均配备车载喇叭，实现各村宣传内容流动播放。

四是横幅、宣传栏宣传。专项整治中营造了良好氛围，为创造良好治理成效打下基础。

一是“五乱”整治中，转运白色垃圾上百吨；规范店牌10余处；清除“牛皮癣”50余处；治理机动车违章停放50余次；对全镇加大清扫力度，场镇、景区清扫实现早中晚不定时全面清扫白色垃圾。

二是河道整治中，全年组织两次大规模专项清理，由领导带头亲自打捞，共清理河道垃圾约20余吨，为滨河旅游沿线树立了好形象。

三是大气污染防治中，对于污染企业实现动态化监控，落实责任，使排污量达到环保局的允许范围；秸秆禁烧工作中，全体机关走村入户，宣传危害、及时扑火、说服教育。大大降低了焚烧率。

四是土壤防污染中，配合农业部门，实现测土配方。

为使我镇环境形象升级上档，借助创建项目，我镇新增垃圾箱39个，更换80余个，新增运输车4辆，清运车15辆，新修垃圾池20余座。在两河新村建设中，利用项目优势实现水资源循环。有效的实现了经济效益和环境效益。

20xx上半年，我镇环境治理工作取得了一定的成绩，但与目标还有一定差距。主要是：群众参与率和自我保护环境意识有待进一步提高。20xx年，我们将坚持常态化管理，不断完善城乡环境治理工作机制；坚持从细节入手，全面查找问题，积极探索解决措施；坚持创新工作模式，以清洁化、秩序化、有梅花、制度化为标准，深入开展治理工作。

一是创新垃圾治理方式，引进社会力量，采用ppp模式外包服务，拟定方案、做好竞选、建立制度、强化监督。实现全镇垃圾无死角，全镇特别是农村面貌升级上档。

二是提升村民素质，广泛开展宣传教育活动，多方渠道引导村民从自我做起，努力提高村民环卫意识，增强垃圾分类意识，以主人翁的态度融入到环境治理工作去。

## 半年工作总结销售 半年个人工作总结篇四

\_月悄悄离我们远去，\_月悄悄到来，在上个月底我们公司也开了半年的销售会议，公司领导在会议上也做了半年的工作总结，给我们更深的了解了我们公司半年来的工作情况，还总结了一些经验供我们分享。所以在这会议之后，领导要求我们也来给自己半年的工作做个总结，希望通过总结我们能够更好的认识自己和向优秀的同事学习经验，从而更好的开展半年的工作。

### 一、塌实做事，认真履行本职工作

首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而达到销售的目的。

分析客户的同时，必须建立自己的客户群。根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这半年来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，但

是成功率比较高，价格也可以做得高些。像这样的客户就可以列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

## 二、主动积极，力求按时按量完成任务

每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的机会。即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

## 三、做好售后服务

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟

我们联系。

#### 四、坚持学习

人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关；其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力；再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

#### 五、多了解行业信息

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

最后我要感谢我们的领导和我们同事在半年对我工作的支持和帮助，希望往后通过大家一起努力，让我们能够在半年再创佳绩。

### **半年工作总结销售 半年个人工作总结篇五**

时间过得很快，我进入公司已经一年多了。初来乍到，对于我来说，这里的一切都是新鲜的，然而新鲜过后，更多的是严明的纪律、严格的要求，于之前的学生生活截然不同。

作为一名售后客户服务人员，我逐渐感受到客服工作是在平凡中不断地接受各种挑战，不断地寻找工作的意义和价值。一个优秀的客服人员，熟练的业务知识和高超的服务技巧是必备的，但我个人认为与此同时我们还要尝试着在这两点的基础上把枯燥和单调的工作做得有声有色，学会把工作当成是一种享受。首先，对于用户要以诚相待，当成亲人或是朋

友，真心为用户提供切实有效地咨询和帮助，这是愉快工作的前提之一。其次，在为用户提供咨询时要认真倾听用户的问题，详细地为之分析引导，防止因服务态度问题引起客户的不满。

## 一、勤奋学习，与时俱进

理论是行动的先导。作为客服服务人员，我深刻体会到学习不仅是任务，而且是一种责任，更是工作的切实需要。今后我会努力提高业务水平，注重用理论联系实际，用实践锻炼自己，为公司贡献自己的微薄之力。

## 二、立足本职，爱岗敬业

### 1、作为客服人员，我始终认为“把简单的事做好就是不简单”

工作中认真对待每一件事，每当遇到繁杂琐事，总是积极、努力的去做；当同事遇到困难需要替班时，能毫无怨言地放弃休息时间，坚决服从公司的安排，全身心的投入到替班工作中去；每当公司要开展新的业务时，自己总是对新业务做到全面、详细的了解、掌握，只有这样才能更好的回答顾客的询问，才能使公司的新业务全面、深入的开展起来。

### 2、在工作中，每个人都应该严格按照“顾客至上，服务第一”的工作思路

对顾客提出的咨询，做到详细的解答；对顾客反映的问题，自己能解决的就积极、稳妥的给予解决，对自己不能解决的问题，积极向上级如实反映，争取尽快给顾客做以回复；对顾客提出的问题和解决与否，做到登记详细，天天查阅，发现问题及时解决，有效杜绝了错忘漏的发生。同时，虚心向老同事请教也是做好工作的重点。努力学习和借鉴他们的工作经验和技巧，既有利于本职工作，在与各部门之间的协调沟通

上也会有很大的帮助。

3、不迟到，不早退，不懒惰。能够认真积极的完成领导安排的各项任务。

## 半年工作总结销售 半年个人工作总结篇六

### 1、发货

当我们的产品卖出时，势必会派人员到现场进行安装服务，而这种看似简单的工作，却有着其重要性。

“不出意外，正常晚上之间可以赶到。”

“具体时间我会尽早联系你!”

“我对这里的情况不熟悉，您看能否接我一下?”

如果对方也很忙，或者对此地不熟悉，不能来接你，你也不必懊恼，你可以详细的问清楚地址。如果路程比较远，所开销的费用在安装调试结束后可向对方提起。但不与客户争执。

### 2、现场安装

货到工地，势必要进行安装，工期紧的话，应客户要求，夜晚也得安装。这时候要取得对方的帮助，你可以协调工地负责人，安排司机或者民工帮助，以更好更快的完成任务。当然此时也要根据自身的情况而定，如果身体不舒服，你可尽量安排他人完成。期间你可以与负责人交流，啦啦家常。让客户参与，使对方懂得如何安装，不要一声不吭的自己做!当然你说了以后，他不安排，是另一回事。

### 1、安装调试

安装结束后，要对仪器和设备进行调试。务必做到仪器正常工作，设备安装正常。期间会遇到一些问题，需要我们解决。

### (1) 仪器问题

仪器调试后发现参数不稳，这个时候，要检查一下，一个还是两个？还是整体？还是路面有什么影响？如自己不能解决，要及时电话反映给领导。不要把不好的产品交给用户。即使有一点点问题，也要解决！以免留下不必要的“隐患”。

### (2) 设备问题

安装设备中，我们经常会遇到安装不匹配的问题，有的时候是产品本省的缺陷，有的是我们加工过程中留下的“伏笔”。我到工地服务的时候遇到过这样的情况：标准件螺丝的牙长短不一，导致的后果就是螺丝与另一个标准件禁锢时，出现紧不上的状态。这样给客户的影响可想而知！所以在出现问题的时候，售后服务人员不但要解决问题，也要及时地反映问题，当生产管理知道这样的情况后。及时作出调整，找出原因，加大产品出厂前的检测！确保产品不再有类似的情况发生！

## 半年工作总结销售 半年个人工作总结篇七

我局在区委、区政府的正确领导和市就业局的具体指导下，紧紧围绕上级下达的各项工作任务，开拓创新、突出重点、真抓实干，突出就业政策的落实、公共就业服务和职业培训等工作重点，扎实做好各项工作，为全区经济健康发展和社会和谐稳定做出了积极贡献。

各项指标完成情况：

截止主要工作开展情况

我们充分发挥宣传工作的先导作用，通过区政务网、《xx日报》等媒体，以专项宣传、发放宣传单、和下基层入户面对面等形式积极宣传国家、省、市的就业再就业政策，进一步转变了各类失业人员的就业观念，树立新的就业理念，为推动我区的就业再就业工作营造良好的氛围。

（一）积极开展专项宣传活动。根据全区阶段性工作重点，开展再就业援助月、春风行动、民营企业招聘周等系列活动。

1、开展就业援助服务，帮扶就业困难群体。我们开展了“上门走访、送就业政策、送就业岗位、送职业指导、送培训信息、送困难补助”的“一走五送”再就业援助月活动。针对全区x名特困援助对象的实际困难，因人而宜开展再就业援助活动。活动月期间，我们共提供就业岗位x多个，发放再就业政策宣传单余份，散发《就业援助卡》x余张，发放困难补助金x万余元，同时还送去米、面等实物。通过解决他们生活中遇到的困难，让就业困难群体切实感受到xxz的温暖和爱心。

3、开展“民营企业招聘周”活动。x月下旬，我们举办了以“为高校毕业生就业搭桥，为民营企业招聘人才服务”为主题的“民营企业招聘周”宣传活动。本次活动，为高校毕业生、农民工及民营企业提供“送政策、送岗位、送技能、送服务”的“四送就业服务”。活动周期间共发放宣传单x余份，提供就业岗位x多个，达成意向性协议x人，其中高校毕业生x人，农村劳动者xx人，失业人员x人，签订职业技能培训意向x人，维权及法律援助x人。同时组织了xx名失业人员、高校毕业生和农村劳动者参加市就业局举办的“民营企业招聘专场”。

（二）开展申办和发放《就业失业登记证》工作。为进一步建立健全我区就业登记和失业登记制度，规范就业和失业登记行为，我们为所有符合条件的人员办理《就业失业登记证》，做到应发尽发，持证人员可享受有关就业优惠扶持政策。截至x月末已发放《就业失业登记证》xx本。同时开展

《再就业优惠证》年检工作，截至x月末，年检xx人，全部进行金保工程网上录入。

（三）申报灵活就业人员社保补贴□x月下旬，我们在全区大力宣传申报而及遗漏的灵活就业人员社保补贴政策，同时为xx名遗漏的灵活就业人员补发社保补贴资金xx万余元。

我们坚持以人为本的服务理念，充分发挥区人力资源市场的窗口服务作用，实行“一站式”服务，及时发布用工信息，为劳动者和用工单位搭建供需平台。一是为辖区的失业人员、高校毕业生及农民劳动者提供免费的求职登记、职业介绍、职业指导、政策咨询等“一条龙”服务。二是建立空岗登记制度，主动与xx制砖□xx煤业等xx余家单位建立友好协作关系，采取常上门、多联系、勤沟通的方式，为他们提供劳动力资源。三是进一步加强人力资源库建设，规范就业与失业人员的动态化管理。四是定期举办劳务交流大集和专场招聘会，并指导各街道、社区组织劳务交流小型活动。截至x月末举办劳务专场x次，组织人员参加市局招聘会x次，登记求职人员xx人，成功介绍xx人实现就业，向省内、省外输出xx人次。

一是完善基层基础建设。我们为各社区统一印制了xx类报表□xx类台帐，发放了档案盒、卷宗皮、本夹、笔等各类实际工作需要的办公用品。二是完善了市、区、街、社区四级就业信息网络体系，为全区x个街道□xx个社区劳动保障机构缴纳了20xx年的联网费，实现了职业介绍一体化、信息使用一网通。各社区的协理员对辖区劳动力资源做到了“八清”，随时变更就业和失业人员的基本情况，完善劳动力资源数据库，同时摸清本辖区企业的空岗情况，并逐一建立台帐，录入“金保工程”。

为切实加强就业再就业工作人员的自身建设，我们定期组织劳动保障工作人员学习《就业促进法》等就业相关政策和法律法规□x月份全区劳动保障协理员参加了“全市街道、乡镇、

社区、村屯劳动保障协理员培训班”□x月下旬将进行全区协理员业务知识考试，考试优秀者将代表我区参加全市业务大练兵比赛活动。通过这次活动，促进了全区劳动保障协理员加强业务知识学习的自觉性和积极性，增强了工作能力，提高了就业服务质量。

一是缺少提供大量就业岗位的内区项目，安置就业人员有限，新增就业容量小。二是部分下岗失业人员就业观念依然落后，拈轻怕重，小富即安，大钱挣不来，小钱不想挣，“等、靠、要”等守旧思想严重影响了就业现状；部分大中专高校毕业生就业眼光高，他们只盯着事业单位等好的岗位，对于我们提供的民营企业等就业岗位不应聘。三是培训师资队伍薄弱，没有专业的培训教师；同时因为培训资金、培训设施和培训场所的因素，使得我区的培训层次偏低，培训专业受限，影响就业的稳定性。四是帮助失业人员的浓厚社会氛围尚未形成。部分负有落实就业再就业优惠政策的职能部门缺乏帮助失业人员再就业的主动性□x%x以上的失业人员认为工商、税务没有落实再就业减免税费的政策。部分非公有制经济组织对招收“xx”人员等就业困难群体仍持有偏见。

一、进一步落实再就业优惠政策。一是做好灵活就业人员社保补贴的申报、发放工作。二是做好小额担保贷款的宣传落实工作。三是继续办理、发放《就业失业登记证》。四是进一步开展专项宣传活动，深入基层开展面对面的直接宣传。

二、推进充分就业社区工作。在原有x个充分就业社区的基础上，下半年再创建x个充分就业社区，完善服务功能，提高四级就业信息网络化水平，为社区提供统一、高效的服务平台。

三、增强失业人员的就业创业能力。继续开展以针对性、实用性、短期性为主的职业技能培训和创业培训工作。结合各企业用工岗位的需求，把培训和劳务输出有机结合，以专业技能培训为主，以输定培，扩大“订单式培训”和“个性化

培训”，使每个外出务工人员都能掌握一项简单的专业技能。同时辅以维权内容，搞好外出人员的劳务输出前培训，提高他们的素质和适应市场的能力。

四、加强职业介绍工作。坚持人本服务理念，充分发挥人力资源市场的窗口服务作用，进一步加强就业服务体系的信息化管理，实现劳动力资源信息、培训信息和用工信息的快速传递，为失业人员、高校毕业生、农村劳动者及用人单位提供方便、及时、高效的服务。凡是有劳动能力且登记求职的人员，三天内为其免费提供相应的就业岗位供其选择。

五、优化创业环境，促进创业带动就业。一是落实小额担保贷款、税费减免、就业援助、财政投入等就业再就业优惠政策，扶持更多的人实现自谋职业或自主创业。二是加大创业培训力度，提高创业质量。强化创业带头人创业培训，使创业带头人在理论思维上得到拓展，增强创办、管理、经营和发展企业的自信心和技能，通过“一带三”以创业带动就业，带动更多的人实现就业再就业。

区就业局

## 半年工作总结销售 半年个人工作总结篇八

作为售后服务部，主要负责公司的设备的售后维护、设备的安装调试及培训、设备售前演示等各项工作；售后服务部，认真解决每一例客户报修，认真安装调试每一台设备，认真给每一位客户讲解设备的使用操作方法，认真解答每一位客户遇到的问题，认真给客户演示设备每一项功能；售后服务部每一位员工，都做好每一项客户服务工作，不断提高客户对公司的满意度和忠诚度。

售后服务部包括xx等几位员工，每一位员工都发扬不怕吃苦，勤于学习的精神；努力做好自己负责的本职工作，同时干中学、学中干，不断提升自己的工作能力和工作效率[]xx主要负

责xx的售后服务，把xx的售后工作做的井井有条，大大提高了客户的满意度；同时，其他地方售后、设备安装调试及设备演示也尽职尽责的做好□xx主要负责江苏等地的售后工作，作为来公司不长的新员工，他在20xx年里成长的很快，默默的做好安排每项工作，并在干中不断总结学习，提高自己解决问题的能力□xx作为公司招聘的xx驻点人员，到公司培训紧有一星期的时间，接受能力强，善于干中总结，不断提高自身技能，把xx的售后工作做的让客户满意。

售后服务部由于人员不足，造成有些维护，不及时造成客户抱怨；售后人员缺少定期培训，不能及时对公司的新技术，新方法，新产品及时了解；售后人员之间经验交流太少，不能及时分享各自的工作经验和心得；客户回访工作没有真正落实；客户报修没有及时记录处理；售后总结及资料整理不及时不完善。

1、售后服务工作要得到公司领导的足够重视和支持；市场是一个公司的生命线，但是售后服务，是决定这个生命线是否存亡的重要因素。

2、要增加公司售后服务部的人员编制；售后部需要一位文员，负责售后服务电话应答及记录，要做到在上班时间内，所有的打进来售后电话都有人应答，并作详细的记录；售后文员要定期对客户进行电话回访，及时了解客户的设备使用情况和对产品的建议并作详细记录，售后文员要对返回售后维护单进行登记整理；针对公司几个固定业务大省，要固定一位售后维护人员长期负责该省的客户服务工作，像xx等；另外公司要保证一位售后技术人员在位，及时把售后文员登记报修，电话了解情况，并安排相应的责任人及时去维护，该技术人员要对寄回公司的设备及时维护发回。

3、定期组织售后人员培训，及时掌握新技术，新产品；同时加强售后人员的沟通及经验交流。