

化肥销售工作半年总结(大全9篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对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。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

化肥销售工作半年总结篇一

由于张石高速公路涞源至涞水段，规模大，里程长，地质条件复杂，为加强张石高速公路施工现场的规范化管理，综合当前施工特点、工程进展情况以及今后发展的要求，制定20xx年安全监理工作计划安排。在工作中认真贯彻和落实“以人为本”的思想和“安全第一、预防为主、综合治理”的方针。

（一）日常安全监理

- 1、加强督促
- 2、巡视检查
- 3、监理会议

（二）日常安全监理实施程序：

- 1、发出口头通知，下发整改通知单
- 2、召开专题监理例会
- 3、签发“工程暂停令”

4、向建设主管部门报告

（一）监督施工安全技术措施实施：

- 1、安全生产责任制
- 2、安全管理机构的建立及人员配备
- 3、对分包单位安全生产的管理
- 4、三类人员及特种作业人员的资格
- 5、安全生产教育培训制度落实
- 6、应急救援人员和物资、器材的配备
- 7、施工安全技术交底

（二）监督专项安全施工方案实施

危险性较大的分部、分项工程必须按照批准的专项安全施工方案进行施工，在施工过程中需要对专项安全施工方案进行修改的，必须报原批准部门同意，不得擅自修改。监理工程师应对危险性较大的分部、分项工程专项施工方案的实施进行重点监督检查。主要包括：不良地质条件下有潜在危险性的土方、石方开挖；滑坡和高边坡处理；桩基础、挡墙基础、深水基础及围堰工程；桥梁工程中的梁、拱、柱等构件施工等（详细见附表）

（三）、及时制止违法行为

- 1、高处作业
- 2、机电设备使用必须满足有关规定和要求

- 3、场内车辆驾驶
- 4、气割、电焊作业
- 5、起重作业
- 6、混凝土浇筑
- 7、张拉作业
- 8、脚手架搭设与拆除作业
- 9、大模板堆放、安装、拆除作业
- 10、施工机械作业

- 1、施工机械、机具的采购和租赁
- 2、起重机械和设施的现场安装与拆卸
- 3、起重机械和设施的检测与验收

- 1、检查施工现场安全防护用品的提供及使用情况
- 2、安全标志
- 3、安全防护设施
- 4、临时用电防护
- 5、安全施工措施费用的使用

(一)、督促施工单位进行安全自检

- 1、日常性检查

2、专业性检查

3、季节性检查

4、节假日前后的检查

5、不定期检查

（二）、对施工单位自查情况进行抽查

（三）、参加建设单位组织的安全生产专项检查

化肥销售工作半年总结篇二

1. 档案管理。一是干部人事档案整理工作。专项审核结束后，用专项审核前清库名册核对所有档案全部入库，将收集起来的2400多份专项审核表、认定表、年度考核登记表以及部分学籍、党员、工资变动审批表等档案材料，以个人为单位，进行鉴别、分类、排序、编目、技术加工和装订等归档整理，使之成为系统化和条理化的专门案卷，并在此基础上，不断对档案内容进行补充的工作；做好五方面人员、新录用公务员等新进人员档案整理工作。二是干部人事档案审核工作。对所管理的干部人事档案专项审核情况按照“三龄两历一身份”及时汇总梳理，全面、准确掌握各类问题的具体情况，认真分析，按照有关认定政策和程序，研究提出初步认定意见，并提请部务会集体研究确定；按照新《条例》明确提出“三个必审”的要求，在乡镇换届中严格落实干部任前档案审核制度，对116人职务晋升和138人职级晋升坚持“凡提必审”。另外还对“五方面人员”选拔等新进人员坚持“凡进必审”和外地转入人员档案坚持“凡转必审”。三是干部人事档案利用工作。按照20xx年的新《条例》规定七种可查阅档案的情形，四个查阅档案的程序要求，遵循“严格管理、安全保密、规范程序、方便使用”的原则，为发展党员、选人用人、案件查办等提供凭证。四是干部人事档案转递工作。

对干部人事档案管理权限发生转出的档案进行认真核对整理，保证档案内容真实准确、材料齐全完整，通过机要交通或者安排专人送取，严格履行转递手续，并在2个月内完成转递。

2. 干部信息管理。结合20xx至20xx年档案专项审核全覆盖及档案专项审核“回头看”的结果，对干部人才管理信息平台进行一次全面维护，全库在职干部信息根据组织认定进行核准，并完成了一次单机系统数据上报；梳理并汇总全县年度考核备案情况，及时完成了个人年度考核结果输机；平时各单位新发展党员、提升学历等上交材料时对结果输入系统。

3. 其他工作。一是年度考核备案。对照文件要求，审核全县各单位20xx年度考核结果并进行备案，并对年度考核情况汇总汇编。二是到龄退休及申请提前退休办理。按月对退休人员进行预告、印发文件等。给当月退休人员在退休前送一封慰问信、一份慰问金，充分体现组织关怀，送去人情温暖。

目前档案室工作的重心处于对过往问题进行清理的阶段，由于去年开展干部人事档案专项审核全覆盖和“回头看”等工作，造成很多工作滞留，又遇今年乡镇换届，领导干部变动较大，后续工作接踵而至（比如：干部人才管理信息平台更新维护，任前审核基本信息表制作签字、干部任免审批表的制作及归档、干部名册制作等），会造成人手不够。

1. 进一步加强业务学习。熟练掌握现行档案管理相关政策法规，并形成一套规范化、统一化的操作指南，为今后工作的有效延续提供支持。

2. 有序开展档案规范整理工作。计划在10月份之前完成历史问题清理工作。6月份，完成乡镇机关干部名册；“五方面人员”档案转递、整理归档工作；乡镇机关干部人才信息平台维护。7月底前完成县直机关干部名册；县直机关干部人才信息平台机构树及领导干部人员信息维护。10月底前完成乡镇换届干部任免审批表制作；对新进散材料进行归档、分类，

使档案整理完善；完成20xx届、20xx届新录用公务员档案整理归档。

化肥销售工作半年总结篇三

今年上半年，在县委、县政府的正确领导和市物价局的指导下，我局认真贯彻落实党的十七届四、五中全会精神，紧紧围绕县委十一届十次全体（扩大）会议确定的工作思路和稳定消费价格总水平保障群众生活的目标要求，深入扎实开展学习实践科学发展观和发展提升年活动，坚持以营造和谐创业的价（费）环境为抓手，进一步加强市场价格监测监管，大力规范收费行为，不断深化价格公共服务内容，勇于克服困难，全力做好保持市场价格稳定工作，促进了社会和谐发展。1-6月，共受理群众投诉举报案件10件，上级转办件3件，立案查处价格违法案件30件，实行经济制裁金额57.231万元，其中没收违法所得上缴财政26.595万元，退还用户31.126万元；取消收费项目5项，取消收费金额23.6万元；办理各类价格鉴（认）证业务96起，鉴（认）证总金额6163.62万元。

今年上半年，受国际通胀和我国南方部分地区前旱后涝极端气候和个别不法商哄抬价格、擅自提价等影响，价格波动较大，尤其猪肉、水果、洗发用品和水泥、钢材等建筑材料持续上涨，给保持价格稳定带动较大压力。面对困难，我局成立了以局主要领导为组长的价格监测组，增加监测人员，扩大监测范围，增加监测次数，进一步完善价格监测制度。

一方面重点加强对粮油、猪肉、液化气、成品油、农资以及钢材、水泥等事关民生和经济社会发展的重要商品价格的监测，随时掌握价格变动情况，共编制价格监测报表43份，价格分析9份；另一方面密切关注价格运行中的苗头性、倾向性问题，3月17日因受日本地震海啸等连锁反应，误导部分群众盲目抢购、囤积食盐，引起部分乡镇出现食盐供应异常波动，少数不法分子借机涨价，扰乱市场秩序。为稳定价格，保障供应，维护正常的价格秩序，我局快速反应，采取加大宣传

和加强监管双管齐下，积极应对，立即组织成立了以局主要领导为组长的宣传协调组，以副局长为组长的市场巡查组和以价检局长为组长的市场监督检查组，启动应急预案。

宣传协调组立即向县政府领导汇报，与盐业公司、工商等部门协调，增强食盐供应，稳定市场，并与工商实行联合执法，维护市场秩序，同时通过电视媒体滚动播报辟谣公告，其他各组深入到县城各大超市和农贸市场巡查，及时应对突发情况，对借机涨价的行为实行快动作、严处理，当发现某商店老板用三轮车装着盐以100元/箱价格向群众销售食盐时，价格检查人员在工商、公安部门的配合下立即采取查扣车扣货的措施，从重从快查处，对其处以20xx元罚款，并在电视媒体曝光，极大地威慑了少数不法经营者，使抢购食盐、乱涨价风波较快平息。

为稳定液化气价格，我局今年加大了对液化气价格干预措施，实行调价申报备案制度，上半年液化气价格进行了四次调价，都严格按照市物价局规定的差率制定供应价格，实行最高限价和明码标价。为规范药品价格管理，上半年先后转发了上级价格主管部门4个有关调整药品价格的文件，要求各医疗机构和药店必须严格执行规定的批零差，不得突破最高限价，各药店对所有经销药品必须按规范的式样实行明码标价，同时价格人员采取定期不定期地对各医院和药品经营单位进行检查，确保国家的药品价格政策得到落实。

为摸清我县小水电产业的发展现状和经营情况，根据省发改委《关于开展小水电企业有关情况调查的通知》精神，我局一方面组织人员深入县供电公司、发电公司、安村电站、草林冲电站等供发电企业以及在建电站进行调查，了解企业生产经营状况和在建电站投资情况，经过调研掌握了全县106座小水电站建设和生产经营情况；另一方面，选择具有代表性的10家小水电站业主召开座谈会，共同商讨加快水资源开发，促进小水电健康发展的对策，拟定了《县小水电企业生产经营情况的调查报告》，制定了我县今后小水电站上网电价县

级报价方案，并完成14座小水电站上网电价成本测算，上报市物价局。

一是严格收费许可证管理，认真贯彻执行国家的有关收费政策，坚持“四个凡是”，做好换发收费许可证工作，即凡是无合法有效文件规定的收费项目一律不予注册登记发证，凡是上级已取消的收费项目一律予以注销，不予换发新证，凡是上级已降低收费标准的收费项目，在办理新证时一律降低到位，凡是收费标准有上下幅度的换发新证时一律按下限标准发证登记并执行。上半年共取消收费项目5次，取消收费金额23.6万元，换发新证128本。二是严把一次性和临时性收费审批关。坚持做到收费主体资格不合法、无文件依据、不符合规定和县财政未立项的一次性、临时性收费项目一律不予办理相关手续，对涉及农民和企业的一次性、临时性收费项目一律不出台，确保收费政策的严肃性。上半年共审批一次性、临时性收费14件。三是严把收费年审关。从3月份开始会同县财政局采取单位送审和上门年审相结合、年审稽查和规范管理相结合的方式，对全县各执收单位的行政事业性收费和政府性基金的项目标准、票据使用、资金管理、收费公示等方面的情况进行全面审验，共审验行政事业性收费单位90个，审验行政事业性收费资金2711.75万元，审核收费票据5680本，年审率达100%。通过年审进一步规范了收费行为，增强了各执收单位执行收费政策的自觉性，增强了收费透明度。

一是加大春运票价检查，春运期间，我局集中人员、集中精力，注重加强与交警、交通运输、车站等部门的联系与配合，共出动检查人员20人次，检查客运车辆60辆/次，查处违法乱涨价客车1辆，责令车主当场退还多收旅客票价，维护人民群众的正当利益。二是加大了涉农价格和收费检查。组织价检人员开展对全县涉农收费和农资价格专项检查，重点检查了各涉农收费单位执行国家的有关收费政策情况，是否做到收费项目公开、收费标准公开、收费依据公开；对县城16家农资经营单位重点监督落实明码标价，诚信、守法经营，保持

了农业生产资料价格平稳。三是加大对药品价格、医疗服务收费和教育收费检查。组织价格检查人员开展了药品价格、医疗服务收费、教育收费和涉企收费专项检查，通过检查发现有12家医疗单位存在乱收费和提高药品规定批零差率的价格违法和违规现象，收缴价格违法所得上缴财政19.2万元；有7所中小学存在违规乱收费，收缴违规所得上缴财政4.9万元，责令退还多收学生款16.726万元；收缴县民爆公司违法所得上缴财政2万元；责令退还多收用户款14.4万元。四是加大对明码标价工作的检查。

为认真贯彻落实《国家发改委关于〈商品房销售明码标价规定〉的通知》精神，从4月份开始我局组织价格股和价格监督检查局人员深入到全县房地产开发企业进行调查，对商品房房源、价格、市场需求等情况进行摸底，及时转发国家发改委《商品房销售明码标价规定》和省价检局《关于商品房销售明码标价样式的通知》等文件给全县17家商品房开发企业和2家房地产中介机构。5月上旬召开了全县所有房地产开发企业和与房地产开发有关的供电、供水、城建、房管等单位和企业法人代表参加的全县商品房销售明码标价座谈会，会上组织大家认真学习国家发改委《商品房销售明码标价规定》和省发改委《省商品房销售明码标价样式的通知》、《关于规范商品房交易有关收费问题的通知》以及《价格违法行为处罚规定》等法律法规，要求房地产开发企业必须严格执行商品房销售一套一标，明确公示代收代办的费用，不得标价外收取任何费用，并建立健全内部管理制度和档案资料，依法履行商品房销售明码标价义务，到5月中旬，全县现有11家房地产企业已全部办理了标价申报备案手续。

多次组织人员开展检查，对少数执行不规范、不积极的企业下发了《县商品房销售明码标价提醒告诫书》，限期整改。五是加大了投诉举报案件的查处力度。进一步建立健全了价格举报制度，加强了对“12358”价格举报电话的受理工作，认真办理信访和举报投诉件，对举报的重大问题及时向局领导汇报，并快速查处。上半年共办理县政府转办件3件，受理

群众来电、来信、来访10件，立案查处价格违法案件20件，做到了件件有落实，事事有回音。

一是坚持服务司法，切实做好涉案物品价格鉴证工作，调整和充实了局涉案物品价格鉴证审理委员会力量，进一步完善了各项制度，认真落实每周星期三召开案审会集体审议涉案物品鉴证报告会制度，严把涉案物品鉴证结论关，确保了鉴证质量。上半年共办理司法机关委托的涉案物品价格鉴证52件，鉴定金额92.24万元。二是坚持服务经济发展，认真做好价格评估认定工作。上半年受县政府、县第二水厂、绿丰木业公司、县城管、翔云服装公司、小水电业主等委托，先后为绿丰木业林木资源抵押贷款价格、“三面翻”广告牌价格、牛头脑饮水工程漏项材料、设备价格、干部交流房部分装修工程价格、翔云服装有限公司保税料价格和小水电工程造价等开展价格认定或评估，共办理林木资源性资产评估1件，评估认证金额1044.62万元；政府公共投资项目评估24件，评估认证金额177.74万元；小水电工程造价评估19件，评估认证金额4849.02万元。

为推动发展提升年活动的深入开展，我局结合工作实际，坚持把开展发展提升年活动与进一步优化经济发展的价（费）环境结合起来，与提高履职能力、不断提升服务质量结合起来，与开展价格公共服务工作结合起来，先后制定了《县物价局20xx年工作目标责任制实施方案》、《县物价局深入开展发展提升年活动实施方案》、《县物价局价格公共服务进学校、进商场工作实施方案》，组织全体干部职工认真学习党的十七届五中全会和有关开展发展提升年活动方案，提高对开展活动的认识，把思想统一到县委、县政府的政策上来，工作落实到贯彻县委、县政府的工作部署上来，增强了责任意识和服务意识，促进了各项工作的深入扎实开展。

。始终坚持把建立规范化管理，程序化运作、制度化约束的工作机制作为加强自身建设的重要抓手，进一步完善了各项制度，结合当前价格监督检查工作和价格评估鉴证工作的新

特点，调整充实了局价格违法案件审理委员会和涉案物品价格鉴证审理委员会力量，研究制定审理委员会职责和集体审议制度，将制度汇编成册，印发每位工作人员，并经常组织学习。

坚持自学与集体学习相结合的原则，认真抓干部职工的政治理论学习与业务知识学习，上半年安排集中学习时间达30小时，安排参加省、市物价部门组织的各类培训12人/次，安排1名同志参加县委党校的股级干部培训。结合建党90年，组织全体党员和入党积极分子参观县工农兵旧址和90年成果展，以及听课等活动。三是积极完成县委、县政府的中心工作。上半年，先后3次组织人员到广东、福建、浙江等地招商，与有关部门联合引进并签约项目3个，引进资金2亿多元，其中投资上亿元的群鑫材料项目已落实园区。选派3名同志到黄坑乡周元村、草林镇锡溪村开展帮扶新农村建设和驻村帮扶工作，协助两个村委会制订发展规划和特色产业发展计划，落实了“1+1”帮扶对象。

进一步加强价格监测、监管工作，健全价格监测预警机制，强化价格干预措施，做好与人民群众生产生活密切相关的重要商品价格的监测监控工作，确保价格不发生大的波动，维护正常的价格秩序。

紧紧围绕开展创业服务活动，积极配合县财政、监察、民政、经贸委等部门大力整顿和清理各种中介组织的服务收费和涉企、涉农收费，以及物业服务和经营服务收费，全面推行收费公示制，进一步优化经济发展的价（费）环境。加强对学校教材价格的监督，严控教辅材料过多过滥现象。

按照省、市物价部门的部署，认真开展涉企收费专项检查和涉农收费、药品价格和医疗服务收费、房地产收费、物业服务收费等监督检查工作。加强市场巡查，严厉查处哄抬物价、串通涨价、假折扣等价格违法行为，维护市场价格秩序。继续做好价格公共服务进学校、进商场活动，下大力气抓好明

码标价，特别商品房一套一价的明码标价工作，提升物价部门在社会各界的形象。

坚持公开、公正、公平的原则，认真开展涉案物品价格鉴证工作；坚持公正、公平、合理、科学有据的原则，继续开展好政府投资项目工程造价认定和小水电调价、森林资源价格评估认证工作。狠抓规范化建设，进一步完善各项制度，强化业务培训，不断提高队伍素质和鉴（认）证水平。

化肥销售工作半年总结篇四

我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。利用业余时间，通过自学考试获得山东经济学院金融专业专科学历和助师资格。在抓好自身业务理论学习的同时，我能够立足本职工作，苦练出纳基本功，并取得较好的成绩。先后获得省行级单指单张、机器点钞能手称号、总行级机器点钞能手称号，在省分行第三届业务技术比赛中，获得出纳专业机器点钞第一名的好成绩。xx年4月被推荐到省分行干部治理学校参加出纳机器维修和反假钞培训学习，为今后工作夯实了理论基础。xx年10月，在竞争上岗中，我竞聘到第二储蓄所。到岗后，在部室领导和主任的帮助下，我立即扑下身子学习储蓄各项规章和专业知识，在短时间内能够独立对外办理业务。当时，储蓄专业正面临储蓄综合业务上机，时间紧、任务重。我珍惜每一次外出学习和上机实践机会，多问、多学、多练，不分昼夜地加班、加点，结合自己在会计业务系统上机中学到的知识和摸索出的经验，很快熟悉了储蓄专业系统上机的各项工作。在xx年11月4日上机中，我所在的储蓄所做到了不压单、不压人，很好的完成了上机后的第一天工作。

在出门收款中，每到一处，我们的一言一行，能代表我们工行的形象。所以，我对自己高标准、严要求，不该说的话不说，不该做的事不做，积极为客户着想，在规章范围内，积

极为客户办理残损币兑换、代捎回单等，极大的方便了客户。同时，向客户宣传我行的各项新技术，新业务，新政策，扩大我行的知名度。把了解到的企业现金流量、重大投资、款项专移等情况及时向信贷部门汇报，为我行对企业的全面了解和信贷工作提供及时有用的信息。在许多季节性的大额现金收款中，我都认真对待每一次大额现金收款任务，期间的工作也得到了信贷、公存等科室领导和同事们的认可。

我到二所工作后，由于所里代发财政工资较多，牵挂到的各单位事情也比较多。在各种代机款，代交费，以及单位与银行的业务来中。我想客户所想，急客户所急，协同所主任共同搞好服务。获得了各单位会计人员的信任和支持。在离退休职工换取工资时，提前兑换好大小票，积极主动、热情服务，尽最大努力为老年人提供方便，让他们兴奋而来、满足而去。一次，东关批发市场一农资经营户送来三麻袋零、残、破币，要求兑换，我们加班加点，仅用一周时间就把三万余元兑换好的现金送到储户手中。此后，这位储户陆续把自己的资金转移到我所来，成为我们的黄金储户。这样的例子还有许多。由于工作认真勤奋，在xx年度考评中，我被评为良好。

化肥销售工作半年总结篇五

目前财务部会计核算是在初步实现会计电算化的基础上进行的，已基本建立电算化为主、手工账为辅，电算化手工账相互印证的核算管理模式，较好的处理了手工核算中的计账不规范和大量重复劳动产生的错记、漏计、错算、重复等错误。下一步将继续加大财务基础工作建设，从票据粘贴、凭证装订、账证登录、报表出具等工作抓起，认真审核原始票据，细化账务处理流程，内控与内审结合，每月进行自查、自检，做到账目清楚，账证、账实、账表、账账相符，使财务基础工作更加规范化。为做好以上工作，要求全体财务人员在工作中认真学习，不断总结经验及教训，把财务核算工作做得更精细化，能够全面、细致、及时地为公司及相关部门提供

翔实信息，并要从单一的会计核算向前端的财务筹划、过程中的财务监督、事后的财务分析转移，为公司领导层决策提供可靠依据。

在工作中，严格按照国家相关会计法规及公司财务管理制度的规定，对违法违规的活动进行制止，预防财务风险。在报销方面，加强内部监督，严格遵照相关财务管理制度执行，对不符合规定的单据一律予以退回，努力开源节流，使有限的经费发挥最大的作用。

1、加强并规范现金管理，做好日常核算，按照财务制度，办理现金收付和银行结算业务，强化资金使用的计划性、效率性和安全性，结合实际，重点加强对房地产项目投资的分析与管理，尽可能地规避因政策变化带来的资金风险。

2、加强与各开户行的合作，搭建安全、快捷的资金结算网络；通过内部管理控制，合理筹措、统筹安排运用资金。库存现金管理方面，除满足集团公司日常开支外，要继续和各开户行协调，解决大额现金支取难的问题，保障各个项目在下半年秋收季节的大量现金需求。

3、加强对公司金钱需求及回笼情况的分析，主动与公司生产经营部门进行信息交流，掌握公司生产经营过程中存在的资金缺口，加大资金筹措力度，提高项目融资贷款能力。为此，下半年的工作中一方面要克服困难，做好老贷款的还旧续新；一方面要与银行方面保持主动沟通，争取更多条件优惠的贷款，降低融资费用。个人贷款方面，要及时支付到期本金及利息，维护公司信用，为进一步融资创造优良的平台。

在下半年的工作中，全体财务人员应加强税收政策法规的研究，加强与税务部门对各项工作的联系和协调，需特别关注的是省直地税上至局长下至专管员全部履新，税务方面的交流与沟通要重新开展。

。在本职工作方面，全体财务人员兢兢业业，基本满足公司需求，但对比公司快速发展，还存在人员业务素质明显偏低、财务管理认识较为淡薄、执行公司高层决策不力、综合协调能力亟待提高等一系列问题。因此，全面深入的学习财务知识，开拓视野，改进工作方法，增强财务管理认识等对财务全体人员十分必要。综上，下半年将通过每周部门工作例会、平时专题探讨、中财讯会计人员培训等内外结合的方法对财务人员进行在岗培训。进一步完善财务人员知识结构，培养一专多能、德才兼备、富有创新精神和进取认识的复合型财会人才。

1、做好下半年集团公司及四个子公司营业税、所得税的纳税申报及汇算清缴工作，合理降低各项税务风险。

2、领导带头、全员参与，坚信办法总比困难多，通过各种途径加大收集材料发票力度，搞好集团公司成本核算，做好第四季度税务稽查的准备工作。这是财务部下半年的工作重点也是难点。

3、在上半年的对账工作基础上，将继续分施工项目、分负责人、按照日期分别统计公司开具的每一张发票及甲方支付的每一笔款项，遵循先内部、后甲方的对账原则，分别与项目经理、建设单位核对工程款往来账项，重点关注甲方代扣代缴、甲供材及实物抵扣工程款等问题，争取每对一次账都有结果形成并存档，切实维护公司及项目经理的经济利益。

4、加强公司投标保证金管理，建立投标保证金统计档案，对每一笔投标保证金的收取、支付、退回都详细登记，做到有案可查，变混乱为清晰、变被动为主动。

最后，我部门全体人员将紧紧跟随公司的发展步伐，坚持过程化控制、准确性核算的工作方法和态度，为公司全面完成下半年的指标任务而努力。

化肥销售工作半年总结篇六

在上半年的工作中，我作为班主任，在一学期的工作中做的不错，上半年结束时的测试中，学生的成绩都取得了不错的进步，只有个别学生的成绩出现了滑坡，在下学期的教学中，我会重点帮助他们，让他们的成绩恢复过来。在不断的学习中，很多的同学都建立了很好的同学关系，这是我所期待的！

在利用班会课进行集体心理辅导和行为纠正，学习指导之外，更多的学生问题都是个人问题，更应该注重通过个人谈话来解决。通过与学生面对面的谈话，让学生有被重视或被注意的感觉；通过谈话，可以更好的因人施教，让学生明白自己的优缺点，更好发挥自己的优点，弥补自己的缺点，改正自己的劣迹。在谈话中我努力做到让学生多讲，自己少讲，让学生说出心理话，提出自己的想法，励志，让后加以引导。

学生的教育应该是学校和家庭的共同事业。与家长建立紧密的联系，有利于双方全面的认识学生，做到真正的因材施教。我主要通过主动与家长电话联系，请个别家长来校协助处理个别学生问题，走进学生家庭这几种方式与家长取得沟通，相互交流学生在校在家的情况以及学生的教育问题。

1. 培养自己的心腹

同学中相处的时间多，可能有时有些情况学生比我们班主任更加了解，所以我要培养一些你信任他，他也敢说话的人，我班的很多问题都是靠这些人向我反映，使我能够尽快的发现并处理。此外，我还对学生进行抽查谈话，了解班级情况。

2. 根据学生的特长和能力，选好班干部（特别是十位值日班长），：

有了与学生一年多的相处，对学生的能力也有一定的了解，再结合班级的现状。对班级第四届班干部进行公开民主的筛

选，调配，从普通学生中选入公认的有能力的学生加入班干部队伍。并从班干部中再精选10名学生担任值日班长，管理班级全天的大小事务。

3、加强班干部、团干部的工作指导

首先、给足信任、给足权利。班干部最重要的希望能得到班主任、学生的信任。所以班干部的一切工作都透明化，细化。班级里学生的违纪处分、撤销处分等都通过班干部会议进行决议。

其次、发挥班干部工作的积极性。通过班会或班干部会议让学生管理者是不行的。一个学期组织一次班干部外出活动。

最后、通过班干部会议进行专项工作指导。如班干部如何开展工作、班干部如何管理班级的纪律和学习，值日班长如何等级值日表格，指导班干部对自己的工作进行检查、总结。

化肥销售工作半年总结篇七

(一)细分目标市场，大力开展多层次立体化的营销推广活动。

____部门负责的客户大体上可以分为四类，即现金管理客户、公司无贷户和电子银行客户客户。结合全年的发展目标，坚持以市场为导向，以客户为中心，以账户为基础，抓大不放小，采取“确保稳住大客户，努力转变小客户，积极拓展新客户”的策略，制定详营销计划，在全公司开展系列的媒体宣传、网点销售、大型产品推介会、重点客户上门推介、组织投标和集中营销活动等，形成持续的市场推广攻势。

巩固现金管理市场地位。继续分层次、深入推广现金管理服务，努力提高产品的客户价值。要通过抓重点客户扩大市场影响，增强现金管理的品牌效应。各行部要对辖区内重点客户、行业大户、集团客户进行调查，深入分析其经营特点、

模式，设计切实的现金管理方案，主动进行营销。对现金管理存量客户挖掘深层次的需求，解决存在的问题，提高客户贡献度。今年争取新增现金管理客户185200户。

深入开发公司无贷户市场。中小企业无贷户，这也是我行的基础客户，并为资产业务、中间业务发展提供重要。20____年在去年开展中小企业“弘业结算”主题营销活动基础上，总结经验，深化营销，增强营销效果。要保持全公司的公司无贷户市场营销在量上增长，并注重改善质量；要优化结构，提高优质客户比重，降低筹资成本率，增加高附加值产品的销售。要重点抓好公司无贷户的开户营销，努力扩大市场占比。要加强对公司无贷户维护管理，深入分析其结算特点，进行全产品营销，扩大我行的结算市场份额。20____年要努力实现新开对公结算账户358001户，结算账户净增长272430户。做好系统大户的营销维护工作。针对全市还有部分镇区财政所未在我行开户的现状，通过调用各种资源进行营销，争取全面开花。并借势向各镇区其他政府分支机构展开营销攻势，争取更大的存款份额。同时对大中型企业、企业、世界10强、纳税前8000名、进出口前7334强”等10多户重点客户挂牌认购工作，锁定他行目标客户，进行重点攻关。

(二)加强服务渠道管理，深入开展“结算优质服务年”活动。

一是要按照总行要求“二级分公司结算与现金管理部门至少配置3名客户经理；每个对公业务网点(含综合业务网点)应当根据业务发展情况至少配备1名客户经理，客户资源比较丰富的网点应适当增配，”构建起高素质的营销团队。

二是加强物理网点的建设。目前，由于对公结算业务方式品种多样，公司管理模式的差异，对公客户最常用的仍然是柜面服务渠道。我行要加强网点建设，在贵宾理财中心改造中要充分考虑到公客户的业务需要，满足客户的需求。各行部要制定详细的网点对公业务营销指南，对不同网点业态对公业务的服务内容、服务要求、服务行为规范、服务流程等进

行指导。

深入开展“结算优质服务年”活动。要树立以客户为中心的现代金融服务理念，梳理制度，整合流程，以目标客户需求为导向。加快产品创新，提高服务效率，及时处理问题，加强服务管理，提高客户满意度，构建以客户为中心的服务模式。全面提升____部门服务质量，实现全公司又好又快的发展目标。

(三)加快产品创新步伐，加大新产品推广应用力度

结算与现金管理部作为产品部门，承担着产品创新、维护与管理的责任加强营销支持系统建设。做好总行全公司法人客户营销、单位企业级客户信息管理和单位银行结算账户管理三大核心系统的推广工作，为实施科学的营销管理提供技术手段。

完善结算产品创新机制。一是要实行产品经理制，各行配备产品经理。产品经理要成为收集、研发产品的主要承担者。二是建立信息反馈机制。各行部将客户需求汇总后报送分公司结算与现金管理部。分公司定期组织联系行、重点行召开产品创新业务研讨会，集中解决客户关心的问题。

提高财智账户品牌的市场认知度。今年要继续实施结算与现金管理品牌策略，以“财智账户”为核心，在统一品牌下扩大品牌内涵，提升品牌价值。要对新开发的结算与现金管理产品及时进行品牌设计，制定适当的品牌策略，纳入到统一品牌体系中。加强财智账户品牌的推广力度，做好品牌维护，保持品牌影响力。

发展第三方存管业务。抓住多银行第三方存管业务的机遇，扩大银证业务占比，发挥我行电子银行方便快捷的优势。加大新产品推广应用力度。各行部要加强对产品需求的采集和新产品推广应用的组织管理，明确职责，加强考核，形成触角

广泛、反应灵敏的市场需求反馈网络和任务具体、激励有效的新产品推广机制，增强市场快速响应能力，真正使投放的新产品能够尽快占领市场、取得盈利。今年将推出本外币一体化资金池、单位客户短信通知、金融服务证书、全国自动清算系统等新产品。

(四) 抓好客户经理和产品经理队伍建设，加紧培养____部门人才

要加强人员管理，实施日常工作规范，制定行为准则，建立和完善工作日志制度、客户档案制度、走访客户制度以及信息反馈制度。加强业务培训。今年分公司将继续组织各种结算和现金管理业务、电子银行业务培训和营销技能培训，尝试更加多样化的培训方式，通过深入基层培训，扩大受训人员范围，努力提高业务人员素质，以适应现代商业银行市场竞争需求。

化肥销售工作半年总结篇八

上半年的工作圆满的结束了，在公司领导和同事们的帮助下，也是取得了不错的成绩，我们xx的员工对于工作这些都是做的比较好的，上半年来确实还是做的比较认真的，我也是从这个过程当中得到了比较多的进步，回顾这段时间以来的在经过，还是比较有动力的，这对我也是一种激励，对于下半年的工作也是需要做出规划。

首先是在日常的工作当中，需要让自己去积累足够多的经验，调整好心态，认真的去思考各方面成绩，半年的时间我也是从中学习到了非常多的知识，在这方面我也是感觉很有意义的，在平时的工作当中我能够虚心的去学习一些新的知识，在这一点上面我更加是充满了动力，作为一名xx的学生我也是比较注重对自己个人能力的提高，这些都是一些基本的东西，这让我也是认识到了自己很多方面的提高，这给我的感觉确实也是很不错的锻炼。

回顾近期的工作我还是有很多进步的，我也一直认为这能够让我得到更多的进步，当然接下来我也一定会继续保持下去，平时会更加的注重，对自身各方面的提高，这是我应该要去调整好的，下半年的工作中，我需要合理分配自己的时间，这是对工作能力的调整，我也是非常在意个人能力的提高，我会虚心的去学习一些新的知识，让自己得到的更多的进步，下半年还是要严格要求自己，通过这样的方式，让自己认真维持好的状态。

作为一名xx的员工，我还是感觉非常有动力的，也觉得很自豪，我也能够清楚的认识到了自己各方面的进步，这是我应该要去做好的，下半年的工作当中我也是应该要对自己有更多的进步，我应该要合理的去安排好相关的本职工作，在这一点上面我没有丝毫的质疑，半年的工作是紧张的，这方面我也是认识到了这些重要的东西，时间是比较快的，我也会利用好日常的工作时间，去积累更多的经验，这是我接下来应该要有的态度，在往后的工作当中，我也会认真去思考自己应该要努力的方向，也是接下来应该要去认真维持下去的。

下半年的任务依然很多，我一定好好的做好自己的工作，完成公司的要求，实现对个人能力的提高，做出好的成绩来，接下来的半年工作是会比较忙的，我一定会合理的去安排好自己的工作的。

化肥销售工作半年总结篇九

一、基本情况和完成目标

我局商务系统（含下属单位）现有122人，其中：正式112人，临时工10人；已婚109人，未婚13人；市场服务中心所属集贸市场个体经营户170户，从业人员356人（其中流动人口已婚育龄妇女2名），根据要求全部签订了计划生育管理合同并落实好计划生育；指导“三资”企业3家按当地计划生育部门的管理落实好“三查”。全系统均无计划外生育和

无违反计划生育事例。

二、主要工作措施

1、坚持党政一把手亲自抓、负总责。为了切实加强计划生育综合治理工作的领导，使工作落到实处，我局始终坚持“一把手”亲自抓、负总责的工作方式，成立了以局长任组长，分管副局长任组长的计划生育领导小组，并把计划生育综合治理工作摆上主要议事日程。

2、实行例会制。局党委每一个季度专题研究本系统的计划生育工作，每半年召开一次专干会议。积极开展好计划生育知识培训工作，并认真听取单位计划生育工作情况汇报，研究解决计划生育工作中存在的问题和困难，促使计划生育工作有序、高效开展。

3、实行目标责任制。根据商务部门实际，我们制定了《xx县商务局20xx年计划生育工作规划》、《局机关计划生育目标管理实施办法》、《20xx年局机关目标管理考核实施办法细则表》、《xx县商务系统计划生育优待政策》及《xx县商务局20xx年计划生育专用经费预算》。

4、实行定期督查制度。为督促本部门各单位计划生育目标管理落实到位。我局计生工作领导小组对下属各单位计划生育综合治理工作落实情况实行检查督查制度。制定了专项督查实施方案，明确全年督查不少于二次。督查一次，通报一次。

5、建立奖惩制度。严格考核，奖罚分明。为防止计生工作流于形式，我们把人口与计划生育工作列入干部政绩考核和评比先进的内容之一，严格实行“一票否决制”，年初部署，年中抽查，在次年初考核。对工作出色、无计划外生育、考核得分在90分以上的，为先进单位，酌情发放奖金（在年初计划生育责任保证金中列支）；考核成绩在80分以下的单位，或本单位及直属单位有计划外生育的，实行一票否决，该单

位主要领导写出检查报告，提出限期整改措施，同时该单位及干部职工当年不能评为先进。

三、工作开展情况

1、认真组织学习计划生育政策，加大宣传力度。我们多次组织与会人员学习有关计划生育的政策、法规、文件，提高广大干部职工计划生育的自觉性及做好计划生育工作的积极性。并利用标语、墙报等多种形式全面系统地宣传计生政策，在本部门形成重视计生工作、积极配合协助有关部门和基层做好计生工作的良好氛围。

2、制定并与直属各单位签订了20xx年度商务系统计划生育综合治理目标管理责任书。实行目标管理，制定考核评估方案。同时每个责任单位向局计划生育领导小组上交了20xx元责任保证金，年终考核兑现。

3、开展专项督查，根据年初的专项督查方案，3月25日对市场服务中心等下属单位下发了《关于开展20xx年度人口和计划生育综合治理工作专项督查的通知》，随后组织相关人员根据目标责任状进行逐一检查，4月21日对检查中发现的问题进行了督查通报。

4、按照县人口与计划生育局的有关规定，去年11月25日及6月13日组织机关、屠宰办、民爆公司、市场服务中心所有的育龄妇女到县计划生育服务站进行查环查孕。局系统已婚育龄妇女“三查”率达到100%，没有出现违规生育现象。

5、落实经费，确保计生工作有序开展。计划生育事业是一项具有社会效益的公益性事业，我们明确要求局属单位要切实保证计生工作经费的落实。如考核评比中获得优秀等奖项的奖励经费、局属各单位与各股室签订的考核奖励、计生工作人员的办公经费、计生优惠政策经费等都要落实到位。同时，我们利用计划生育的利益导向机制，对独生子女家庭、计划

生育的家庭和晚婚晚育者给予各种奖励、照顾和优惠，以启动实行计划生育的内在动力，引导职工主动实行计划生育的措施。