

个人上半年工作总结

总结是事后对某一阶段的学习、工作或其完成情况加以回顾和分析的一种书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，快快来写一份总结吧。如何把总结做到重点突出呢？下面是小编为大家收集的个人上半年工作总结，欢迎大家分享。

个人上半年工作总结1

时光荏苒，弹指间20xx年上半年已与我们擦肩而过，回顾已逝岁月，xx物业管理有限对上半年工作中存在的问题进行总结，同时对下半年有关工作进行调整。

一、上半年工作中存在的问题

1、团队意识氛围不太好，领班应该积极配合好经理的工作，融洽好与员工的关系，项目经理要加强团队建设。

2、日常工作中各项规章制度及工作要求在执行和落实时有些敷衍，下一步要狠抓落实。

3、各项目经理对员工日常工作的培训，重视度不够，尤其是有关院感培训执行比较差，建议充分利用每日例会进行反复培训，才能使员工吃透弄懂。

4、各项目经理管理水平的提升过于缓慢，建议每天学习一点点进步就会多一点。

5、有些项目经理学习态度不端正，建议多看一些关于管理及心理学方面的书，有效的提高自己的管理水平。

6、项目经理对保洁工作流程的认知度不够，导致保洁人员的工作过于随便，要加强业务能力。

二、下半年有关工作调整

从下周开始各项目经理每天的日志改为xx，在每周五晚十二点之前对本周工作的总结和下周工作的安排发至x总手机。

1、各项目经理必须表述出一周的工作重点存在的问题及解决的方法，不能再只是大白话，对下周工作计划要求要有实效性的表述。

2、公司从下周开始去各项目部落实工作时考核标准则是各项目经理提供的工作计划，如果没有按时提交工作计划者则按公司的工作标准进行落实。

从本月开始项目经理的会议改为“半月谈”，每月的第一个周六仍为领班以上所有人员的例会，第三周的周六为项目经理的例会，无故不到者领班罚款100元，经理罚款200元。

1、各项目经理要对上半个月工作的情况进行详细解说即存在的问题、解决的办法并要求对下半个月的工作有整体规划。

2、领班的日志公司不做要求，各项目经理自行安排。

对上半年存在的问题，所有人要引起高度重视，目前市场竞争激烈企业想生存，必须靠质量，望大家下半年针对以上六个问题拿出整改方案进行改进加强。

个人上半年工作总结2

各位领导各位同事，物业部在公司领导的带领下，在全体员工紧密的配合下，各项管理工作持续改进，服务品质稳步提升。现对20xx年上半年的工作全面总结如下：

一、前期介入

根据公司安排示范区于20xx年x月x日正式入场，为保证示范区顺利接管，在公司各级领导的支持和公司各部门的配合下完成了示范区前期的各项筹备工作：

- 1、员工宿舍的租赁与食堂的开办工作。
- 2、根据公司要求达到了秩序、保洁、客服人员100%的上岗率。
- 3、完成了示范区前期的开荒保洁工作。
- 4、积极的与置业工程部沟通完成了示范区土建、内装修及各类设备实施的验收工作。
- 5、与置业策划设计部完成了示范区配饰、绿植的移交工作。
- 6、与营销部时刻保持沟通完成了示范区员工工装的选定及服务模式的确定。

二、组织员工培训

由于是新接项目，大部分人员业务水平不够熟练、专业素质不足，针对这一现状，20xx年1月、2月示范区结合销售中心、样板房管理的需要，围绕配合销售服务客户展示物业形象这一工作重心，全面展开员工礼仪礼

节及专业技能培训，培训内容涉及有《物业管理概论》、《物业管理与服务》、《物业服务礼仪》、《岗位操作规范》等，培训人员涉及客服、秩维、保洁14人。

三、协助体验馆开放

为了配合地产销售推广、开盘体验工作，以销售中心、样板房的使用、客户接待及环境保洁等物业服务工作方面为重心开展服务工作，一季度顺利完成各类接待工作20余次接待人员上百人次，欧筑1898的产品推介会、等活动。保洁、秩维制定相关操作标准和管理制度，根据各岗位工作需求情况，重点加强了人员的合理配置，保证销售中心、样板房能够以整洁、温馨、舒适的空间状态迎接前来参观的客户。

客服人员在做好岗位接待服务工作的同时，也全面协助、配合销售部工作的开展，积极热情接待看房、买房的客户，详细介绍物业的管理特色及楼盘配套等情况，有效的建立起了与业主的早期沟通与交流渠道。

根据验收标准完成对销售中心、样板间以及配套设施的验收，并对存在的遗留问题要求整改并跟进结果，对维修后的遗漏工程进行复检。

四、项目开盘

从前期的策划准备阶段，通过不断的沟通，物业给予营销最大的帮助，使项目开盘圆满完成。协助销售现场的安保维护，来往车辆的指挥，停放车辆的秩序及安全；保安之间紧密协作交流，做到遇到异常事件能够运用以往培训过的应急措施。

保洁保证清洁卫生的前提，积极遵守岗位职责，主动问候客户，协助营销向客户指引安全出口。水吧立足于岗位，为顾客提供饮品、咨询服务，体验物业精致、贴心的服务理念。样板间接待顾客人次屡创新高，为顾客答疑解惑。

五、完善各项规章制度，建立内部管理机制

建立完善各项规章制度和内部管理机制，明确管理工作中的责、权、利，使该管的事情有人管、能办好的事情有人办，务实避虚，一切工作都从实际需要出发，以解决问题为目的，扎扎实实的做好各项基本工作。贯彻使用质量管理体系文件，加强各类资料的收集、归档工作，合理分类、存档。

狠抓各项规章制度的落实，对安排的工作具体落实到相关责任人，要求当天能完成必须当天完成，不能完成的要查出原因、制定计划，按规定的期限完成，使各部门的工作效率明显加快，改变了懒、散、慢的不良工作习惯，对提高服务意识、有效开展工作起到至关重要的作用。

六、日常工作目标管理

公共设施的管理：制定完善的维护、保养计划和应急方案，做到日常检查有登记、小型维护有记录。达到养护设施、设备到位，维修及时，正常运行的管理要求。

绿化管理：严格落实绿化管理措施，积极配合监督绿化外包、施工及养护计划，针对绿化外包在施工养护过程中出现的问题，及时发出整改通知与合理化的建议，督促其整改，并在绿化警示标

示牌没有到位的情况下，制作简易警示牌，加强绿化防护管理工作，使绿地基本无破坏、践踏及公用现象，绿化完好率为98%。

环境卫生的管理：针对销售中心环境制定周、月度保洁计划，定期进行大扫除，加强卫生检查工作，保证销售中心及周边的卫生清洁。安全防范工作：对秩维队员定期进行岗位培训与消防实操，严格执行工作程序、巡岗查岗，要求秩维队员认真巡查，文明执勤，礼貌训导，遇到坏人坏事大胆管理，一季度示范区无重大安全事故，托管物资完好无缺；

七、开源节流、降低成本

针对前期人员较少的特性，一季度在宿舍租赁上为公司节约3200元；缩减厨师岗位编制节约9000元共计12200元。积极培养员工养成节能降耗的良好习惯，在保证示范区服务品质的前提下做到合理开启售楼处各类灯光设备一季度共计为置业工程部节约电费为34000元。

回顾上半年以来的工作，诸多方面值得分享和肯定，也有诸多方面给我们留下了深刻的教训，为了在下半年更好的扬长避短，树立良好的服务口碑，下半年示范区将致力于加强规范管理、协调沟通、落实执行。以提高管理服务效能，营造和谐生活环境，配合营销工作为中心计划开展工作。

个人上半年工作总结3

来到XX的工作时间虽然不是很长，但是学习到了许多新知识、新技术，接触了以前没有接触甚至没有想过要接触的工作内容，这一切都是对自己的一种挑战、一种提升、更是一种成长。

回顾半年来的工作情况，我主要负责两方面的内容：一是网站内容的更新，二是53客服，因为没有将这两项内容很出色的完成，所以我对自己的表现还不是很满意。下面具体的来说明一下工作的完成情况：

一、个人客户管理与服务

为彰显vip会员尊崇倍至、享我所想的尊贵体验。20xx年度我中心本着沟通从心开始的服务理念，我们的每一位服务人员都从客户的利益出发，想客户所想，急客户所急，为客户提供各类通信服务以及慎重停机、免费补卡，免费更换stk大容量卡，帮助客户积分兑奖等业务我们尽心尽力为客户做到。

结合我们移动公司的各项工作指标，本着服务“以人为本”的宗旨从年初的数据分割到年末的客户满意度，实行了针对大客户、重要客户的上门服务、亲情化服务等差异化服务。我们要求每一位客户经理耐心解答客户关于移动通信方面的疑问、圆满解决客户在使用移动电X话方面的问题、提供形式多样的信息服务。客户经理会定期与客户联络，同时，客户也可以通过电X话、短信、上门等方式与客户经理保持联系。客户还可以向提供服务的大客户经理预约时间，要求上门服务。上门服务内容包括：业务受理、设置新业务功能、进行新业务演示、解决投诉问题、代收移动电X话费等。

另外，结合“服务与业务”的战略目标，始终坚持“创无限通信世界做信息社会栋梁”的企业使命，不断增强员工的“危机感、紧迫感、使命感、责任感”在全面提高服务质量外，使我们中心在公司的文明建设上都取得了长足的进步。

二、中高端客户保有率

在当前激烈的市场竞争中，中高端客户将成为我们通信行业下一步争夺的市场目标。在中高端客户市场保有率“战争”中，只有不断深化人性化、亲情般的优质服务，不断提高的业务技术的水平才能，被众多中高端客户所信赖。去年的中高端保有率我们中心圆满的完成公司下达的任务。

三、外呼人员的管理

外呼人员在我中心完成的指标中占有一定的比率。电X话营销的目标客户群选取针对性强，以及服务口径设计妥当和全体外呼人员的共同努力，X X年外呼人员在新业务的推广，全面推动新业务的增量增收中起到了很大的作用。外呼队伍人员在做市场调查. 社会调查、服务关怀、挖掘潜力客户时，她们的服务质量就代表着我们公司的服务形象，所以我们培训外呼人员：熟练掌握公司个指标及各项业务，规范服务用语，应答技巧专业灵活，团队之间密切配合协作。使他们能在第一时间内将信息清楚明确的传递给目标客户。是直接连接客户和公司的桥梁，所以对外呼人员的服务质量直接影响到客户，外呼人员进一步培育潜力型和竞争型业务，重点加强潜力，服务管理、服务人员管理

四、投诉处理

为进一步提高客户满意度、保持服务持续，大客户中心在XX年里以客户价值为尺度，从加强投诉管理入手，建立起客户投诉快速响应机制。

首先，优化投诉处理流程, 加强后台管理人员对前台客户经理投诉处理的支撑，设立投诉热线，建立管理层直接介入处理的应急响应机制，缩短投诉处理时限。

其次，严格控制集团客户短信群发。

再次，重要和重复投诉直接向公司专业部门或公司有关领导派单，管理人员及时支撑，处理解决方案。

最后，完善客户跟进服务制度，提高移动公司的服务水平，从而达到投诉满意度100%。

五、日常工作

客户经理是集团客户和个人大客户服务的主要提供者，也是移动公司对外展示员工形象和工作风貌的重要载体，客户经理的职业形象和职业素质一直是公司领导和客户关注的焦点。在XX年的日常工作中,我们着重系统培训客户经理的服务与业务双全面优化营销体系，实现客户经理规模化。大力推进新业务的规模发展，加快改进服务的步伐,全面优化营销体系，推动中心完成全年的营销指标。

下半年我准备在工作中协助领导全面创新服务模式，提高新业务的市场占有率。协助领导全面提升客户服务，促进服务价值化。继续大力宣贯“正德厚生，臻于至善”的核心价值。

个人上半年工作总结4

我是xx销售部门的一名普通员工，刚到房产时，我对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及其房地产市场。作为销售部中的一员，我深深觉得自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还

要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于20xx年与xx公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，我积极配合本公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，策划完成了广告宣传，为x月份的销售奠定了基础。最后以x个月完成合同额xx万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自己各方面都有所提高。

上半年公司与xx公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出火爆场面。在销售部，我担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，我基本上每天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，我立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中我做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，我不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

这半年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在下半年的将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

个人上半年工作总结5

20xx年，对我来说实在是不平凡的一年，在这上半年当中我收获很多，让自我有了必须的成长，同时我对自我依然充满着信心，未来的道路必须会十分的宽敞，只要我努力拼搏奋斗。

20xx年初，我被班组长提升为助理，虽然不用从事实际操作，可是还有很多工作等着我去做，刚一上来，什么都不会，总是这个做不好那个做不好，并且还和同事之间产生矛盾，这让我和同事之间相处有了一道沟，我苦思冥想，为什么原先处在同一个位置的两个人能友好相处，而换了主角之后却会出现这样的现象，经过我和领导的交谈中找到自身的不足，在接下来的工作中，我给自我定的原则是：我所做的一切都是为大家服务的，在工作上，不管做什么，我都毫无怨言。经过几个月的时间，我发现自我慢慢适应了，同时和同事之间相处的很融洽，这使我们的生产效率得到了很大的提高，部门合格率也居高不下，是所有一线车间当中做的最好的。这一切的成绩，离不开大家的努力，而我的主角只是做到了一个配合作用。在工作中，要时刻站在加工者的角度去思考问题，同时尊重他们的意见，然后进行记录和归纳，这些都是无价之宝！在新的班组长上任之后，他给大家做的第一件事就是给我们加工资，从这一点能够看出，他是一个好领导，因为他真正做到了为员工谋求福利和发展。

在这半年中，我犯了很多错，可是在这些错误中我学到了很多有用的知识，在这个过程当中，我自我也不断总结思考，怎样才能更好的服务大家，帮忙大家，有时候发现，即使你站到别人的角度去思考，然后帮忙他们，可是所产生的结果不必须是梦想的，有时候往往会适得其反，这让我百思不得其解，最终我总结出，好人不好做，把自我的本职工作做好才是最重要的。

我自认为，我所做的工作实在是微不足道，真正优秀的是成型磨的每一个人，因为真正付出做出成绩的是大家，而不是个人。在这一年来，我发现还有很多事情没有做好，还有很多需要改善的地方，下半年已经到来，新的征程和挑战等着我去应对，怀着一颗空杯和感恩的心去做好每一件事情，不管是工作还是生活，永远把自我摆在一个低的位置，这样才能学到更多有用的知识，我要更加努力去实现自我的梦想，起航吧。

个人上半年工作总结6

光阴似箭，转眼间上半年已经过去。回顾我们保安队在xx珠宝城半年来的工作，可以说是成绩多多，受益多多，体会多多，但存在的问题也不少。半年来，我严格按照公司规定的保安工作内容行事，为了更好地做好今后的各项工作，根据领导的要求，现对上半年保安队工作总结如下：

一、工作方面

由于我们是一支新组建的团队，而且又是在xx珠宝城这样一个大型的企业里工作，责任重大，压力千钧。为了履行好肩负的使命，从保安队组建开始，我们在队伍建设上就坚持“两手抓”：一手抓人员的配备，一手抓素质的提高。在多渠道引进队员的同时，高度重视队员综合素质的提高。凡新队员进来后，我们都要组织为期半个月的保安业务素质的训练。同时我们还专门邀请xx的专家，来为队员讲授消防方面的知识和技能，使队员都能尽快掌握各项基本的本领，达到上岗的要求。队员上岗后，我们还坚持每周2天的技能训练，风雨无阻，冷热不断，使队员的业务素质不断提高。

工作的规范有序、卓有成效的关键是靠科学适用的制度作保证，“不以规矩，不成方圆”。团队组建后，我们对值班、学习、训练等方面都出台了一整套严格、实用的制度，对团队实行准军事化管理，用制度来规范大家的行为，用制度来保证工作任务的完成。如值班队员必须提前15分钟到岗进行交接；队员上下班都必须列队行进，充分展示军人的素质和风采。

由于我们的队员来自不同的地方，不同的岗位，各人的综合素质、性格、爱好均不相同。更重要的是他们都很年轻，血气方刚，这既是我们保安工作的需要，同时，也是我们在日常工作、生活中需要注意的。青年人可塑性很大，但是可变性也很大。因此，我们在队伍建设工作中，要把思想道德建设贯穿始终，紧抓不放。

在工作方法上，我们根据不同队员，不同情况，灵活机动地在班会、业务会上插入思想教育的以会代训，与队员个别谈心，交心，典型案例教育，举行升旗仪式等多种形式，灵活多样地实施思想品德的教育。对工作中出现的问题和差错，我们要求：不得隐瞒，及时上报，有错必纠，有错必改，惩前治后，引以为鉴，强化精神，改进工作。形式多样的思想品德教育，收到了实实在在的效果。无论在工作上，还是在日常生活中，我们的队伍中出现了“三多三无”的喜人局面。即：工作积极主动的多，消极应付的少；干事情吃苦在前的多，讨价还价的无；做好人好事的多，违纪背法的无。

二、工作的体会

我们是在xx珠宝城从事保安工作的。我们保安工作必须与时俱进，不但要跟上，而且要走在珠宝城发展的前面，先一步，快一拍，否则就会被

动，就会出问题。因此，我们在工作中，尽量不受习惯思维、习惯经验的干扰，从客观实际出发，批判地接受新的思维，坚持不断的创新，将创新作为做好工作的灵魂和动力。首先是在工作内容上创新。我们工作中，没有停留在对队员枯燥的制度要求和说教，而是把工作层面渗透到生活层面，从表象渗透到内心。

我们采取典型事例的教育方法，全力引导队员不断地更新观念。如在报纸上，在公司内部发生的一些典型的、有一定说服力和教育作用的正反事例，我们都组织队员进行学习，受到了事半功倍的效果。使大多数队员对待工作的态度向敬岗爱业的方向转变。工作方法在工作中尤为关键。面对日新月异的工作环境和工作要求，我们在工作方法上不断的创新，使工作的方法从严肃向灵活；从单一向多样；从会议讲向正常化；从说教向谈心，关爱转变。这种有益的创新尝试，事实证明是有效的、成功的。很多队员都能自觉打消临时观念，树立长期作战的思想，从而工作更安心、更用心。

三、存在的不足和今后的努力方向

回顾过去的工作，在取得成绩的同时，我们也清楚地看到自身存在的差距和不足。由于队员来自四面八方，综合素质参差不齐；我们的工作方法还有待进一步的创新和改进；工作上还存在一些不如人意的地方。所有这些，我们将在今后的工作中痛下决心，加以克服和改进，全力以赴把今后的工作做得更好、更出色。

今后的工作要求将会更高，难度将会更大，这就对我们的工作提出了新的更高的要求。我们一定正视现实，承认困难，但不畏困难。我们将迎

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要
下载或阅读全文，请访问：[https://d.book118.com/388057142031006
133](https://d.book118.com/388057142031006133)