# 业务部半年工作总结(5篇)

来源：网络 作者：落花人独立 更新时间：2025-07-16

*业务部上半年总结 业务部半年工作总结一现将业务部近期销售工作情况及所存在的问题作一简单的总结，并对业务部下一步工作的开展提几点看法。一、业务部成员组成目前，业务部共有业务人员9人，他们进公司的时间最短的也有3个月，经过公司多次系统地培训后，...*

**业务部上半年总结 业务部半年工作总结一**

现将业务部近期销售工作情况及所存在的问题作一简单的总结，并对业务部下一步工作的开展提几点看法。

一、业务部成员组成

目前，业务部共有业务人员9人，他们进公司的时间最短的也有3个月，经过公司多次系统地培训后，他们已基本熟悉了制冷机组的技术性能、构造以及代理制销售业务运作的相关流程。对这9名业务人员，我们按业务对象和重点进行了任务区分，在业务人员比较少的情况下，使每名业务员既当终端客户的业务员又当代理商主管，既突出了业务工作的重点，又防止了市场出现空白和漏洞。

与此同时，业务部长在统抓全面销售的情况下，不定时的对各个分点进行实地检查督导，与代理商当面沟通，探讨分季节段的制冷机组销售工作，使业务部的工作稳步发展。

二、建立了一套系统的业务管理制度和办法

我们在总结去年工作的基础上，再加上近半年来的摸索，我们已经初步地建立了一套适合于代理商销售队伍及业务开展的管理办法，原创：各项办法正在试运行之中。

首先制定了“管人”的《业务部业务人员考核办法》，对业务人员的考勤办法及每天的工作重点和建立的客户对象作出了明确的规范；对每一项具体的工作内容也作出了具体的要求。

其次，出台了“管事”的《业务部业务管理办法》，该办法在对业务部进行定位的基础上，进一步地对接到发货通知后的发货准备、发货流程、机组安装及机组安装后的运行情况等业务开展的基本思路作出了细化，做到了“事事有要求，事事有标准。”

第三制定并规范了代理销售合同。在原有代理销售合同的基础上，我们又请集团法律顾问对代理销售合同进行了再规范，在与代理商签定合同时基本没出现因合同制定而发生的迟签和不签现象。第四形成了“总结问题，提高自己”的业务办公会制度。业务人员每次出差回来后首先到业务部集中报到，由业务部长主持如开业务办公会，及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重业务人员的意见，以市场需求为导向，大大地提高了工作效率。

三、统一思想，端正态度

从业务部成立之初，我们便站在以寻找战略伙伴的角度，和公司一道谋求制冷机组快速推进市场的方法。坚持短期效益和长远计划相结合的方向，一方面尽快寻找具有良好影响力和推广力的代理商，一方面大量的作基础性工作，深入渔港，了解掌握各地渔业的基本情况和渔民的观念、效益和保鲜需求，扩大渔民对产品的认知度，为以后全面推进市场作好铺垫。并试图以现有的价格体系磨合市场，保证公司的利益，由始至今我们一直坚持，对产品充满信心，并不计成本地努力。

四、建设并巩固了一张代理制销售的终端营销网络

工作中我们以指导代理商销售帮助代理商尽快建立起自己的销售网络为主。在建立代理制销售网络之初，我们加大了对代理商的考查力度，接待各地前来公司考察的代理商有30余人次，最终我们从实力较强的8人中选定为代理商重点考察培养对象，现已签定代理合同的有5家，其中一家为澳大利亚、新西兰总代理；另4家分别是浙江省舟山定海捷宇有限公司的特约代理商王珙；福建省厦门市得志贸易有限公司的福建省总代理商史志伟；广东省总代理商邵家儒；海南省总代理商张德峰、时丽敏。在工作中我们给代理商定任务、定期限、压担子，在业务员对其实时的督导，内勤人员不定时的电话督促下，代理商的责任心增强了，业务人员的协调能力提高了，营销艺术也得到了很好的锻炼。从近期代理商反馈的市场信息来看，各地的代理商在业务部的统一指导下，逐步建立起了各自的销售网络，对我公司的制冷机组销售前景更树立了信心。

五、工作中不断总结并大力推广产品销售中好的作法和经验

目前，由于全国渔业受到国际原油价格上涨的严重影响，以及渔业资源的减少、捕渔成本高、风险大，多数渔船主选择近海作业，有少数渔船主甚至停船作业，只有少数渔船主将作业区域外移，这样直接给我们公司的产品销售造成一定的影响，同时，由于少数渔船主的作业区域外移，给我们的产品推广提供了平台，另一方面，停港靠岸的渔船因出海次数少，致使用冰量少，降低了渔船主的投资欲望，但从总体来看，随着产品推广的进一步深入，渔船尾气制冷机组的市场前景非常广阔。

（一）在重点渔港的现场演示工作取得良好效果

三月份，在渔船上坞前期，我们为使渔民能对制冷机组由一个全面的了解，在公司王总的带队下，我们组织技术骨干，业务人员到福建、两广、海南、浙江等南方几个大的渔市进行现场交流和机组的制冷效果演示，取得了较好的效果，基本达到了使渔民对我公司产品有全新的认识的目的，排除了之前在渔民心中对这种新产品技术上的疑惑，船老大们对我们的制冷方式和经济效益分析基本赞同，由于没有亲身使用过该产品，没有对产品提出过多的问题，许多想购买的船长邀请我们对他们的渔船进行了测量。同时，我们也同福建船检部门和个别渔业公司建立了合作意向，同福建代理商签定了两台机组的购买合同，使代理商代理我公司产品的信心更加巩固。

（二）电视广告的大力宣传确保了产品占领市场的时机

我们在派业务人员深入各渔港对终端客户进行产品推销的过程中，对代理商进行电视广告支持。确保了产品迅速占领市场的有利时机，真正地在代理商与渔民之间形成了天（广告）地（公司）人（业务）三网的有机结合，满足了代理商的广告支持的要求。

（三）积极走上层路线，进一步巩固产品的市场地位

在针对销售速度缓慢的情况下，我们认真分析导致这种局面的原因，及时召开业务人员市场形势分析会，最终我们决定走上层路线，于是积极同省科技局、船检部门、渔业公司建立起合作关系，通过我们的协调和深入的做工作，取得了在山东石岛俚岛水产公司安装4台机组的成绩，这样一方面可以彻底的检验机组性能，另一方面奠定了山东市场的地位，最主要的是打消了部分渔民的顾虑，为使机组在今年6月份的休渔期进行整体销售打下了基础。

六、销售工作中存在的问题及下步工作重点

（一）产品在推广过程中出现销售缓慢现象的问题

1、代理商的推广速度缓慢受价位影响大。从近期与代理商的电话沟通以及业务员与代理商的合作上来看，代理商本身对产品不是很熟悉，他们之所以代理产品主要是看到该产品市场前景广阔，符合当今的国家政策。有些代理商为了尽快打开市场，主要在价格上与我们反复商量，他们认为价格太高减慢了市场开发的进度。

2、现阶段的市场推广仅仅停留在概念性推广阶段，渔船主也仅仅是概念性的接受我们的产品，但对产品带来的经济价值缺乏直观、全面的认识，致使市场推广具有一定难度。

3、渔民持观望态度的多。由于我们的产品在渔船上安装的少，渔民当前还没有看到制冷机带来的经济效益，渔民多停留在观望状态。

4、公司具有针对性促销活动少，致使产品信息、性能、用途不能更加深入地传达给终端客户。由于渔民多年形成的带冰作业方式，阻碍了渔民接受新事物的程度。如果身边的人使用了该产品并达到了使用效果，产品的价格是可以接受的，关键是现在还没有身边的用户现身说法。

5、市场推广过程中渔船主普遍反映价位偏高。目前，市场上出现的同类型的压缩机制冷机组无论是在价位上还是功能上比我们的产品有优势。据渔民普遍反映，今年的渔业资源较往年比是船多鱼少，况且随着原油价格的上涨，大多渔民选择的是近海作业，打经济鱼类少，认为安制冷机组作用不大，且设备的一次性投资大，由于没有亲身使用过该产品，所以一次性拿十几万购买还是有点担心。

（二）几点建议

1、进一步优化产品的结构和质量。为使概念性销售转变为样板式销售，建议公司在几个大的渔港建立样板船，组织渔船主现场观摩，用身边渔船使用制冷机组后所带来的经济价值及其影响力，给渔民一个直观的、理性的认识，对产品性能及用途有更加深入的了解，从而刺激渔船主的购买欲望，打开产品销售缓慢的僵局。

2、针对个别区域代理商销售缓慢的情况，建议公司重新寻找资金雄厚、与渔船主有一定人际关系，影响力大的代理商，使销售网络的建立更加快捷，在代理之间有一种无形的竞争压力，同时也为下一步的代理培养后备力量。

3、在休渔期前或休渔时公司多组织策划几次现场演示活动，尽可能的有设备上船作业，以此打消渔民对制冷机组的性能问题的顾虑，进一步提高制冷机组在渔民心目中的美誉度，刺激渔船主的购买欲望，以此带动休渔期间渔民的大批量安装。

4、打破单一依靠代理销售的格局。原创：休渔期前不要不精力全部放在代理商的销售上，因为时间不允许，我们可以找几个大的渔业公司，依靠政府部门的帮助，投放几台产品上船作业，以此带动强劲客户。

（三）下步工作重点

1、在广泛听取业务员和代理商意见的基础上，加大对代理商的监管力度，有重点的培养一些诸如渔业公司、船厂、水产公司等国营企业单位的终端客户。

2、下大力抓好已发出去设备及已安装上船设备的技术跟进和每天的机组运行情况登记反馈。

3、有目标的培养一部分潜在想代理公司产品的人员。我们可以对以前打电话咨询代理事宜的人员进行再次跟进，必要时可以发展为公司潜在代理人员，以备后事之需。

**业务部上半年总结 业务部半年工作总结二**

20\_\_年已过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款，截止到12月底我个人业务回款率相当还是比较乐观，回款率达到80%以上。

2、努力完成销售管理办法中的各项要求；这点我们业务部部门做的相对欠缺，合同管理不够完善，公司重要资料随处乱放，东西经常丢三落四，这方面我们有待改进。

3、负责严格执行产品的出库手续。

4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；这点我个人相对来说也做的不够理想，不但没有保持原有客户，还丢失了一些老客户，最近房改办综合布线这个项目我值得去反醒，前期跟了那么久在最关键的时刻丢了，总结这个项目错

在当时没有直接和房改办直接签合同，跟单位上相对保障性更大一些，开发商更多的是考虑省钱。

5、严格遵守公司各项规章制度。

6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；

7、完成领导交办的其它工作，今年公司主要交给我这边负责的项目基本上来说还是完成的比较完美，井大的事现在和贝谷合作也比较清晰，贝谷垫支我们出3个点的管理费，只是每次要开增税比较麻烦罗某这边，再次也非常感谢各位同事对我公司的配合及支持，上半年薄改项目5月份动工，8月份前收回三个县，9月结完最后一批款完成的相对还是比较乐观，薄改应该感谢某，老李对工作的支持，连续出差20多天，市国土项目，目前是货全部送到使用单位，目前正在调试，厂家工程师也基本上都做了前期工作，可能后期根据客户的需求另外需要再做调整，这个月底前期工作基本可以完成。目前正在进行的12年薄改合同已签好，明年年初开始动工，之前已经有这方面的经验，这次应该可以做的更顺利一些。

二、明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成

对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善，虽然工作中还是有很多不足，13年基本工作还是圆满完成。

三、取长补短，多接受一些的产品，积极面对客户的投诉

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对厂生产的产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、安装。，我们it行业更是，很多时候我们还没有了解到新产品却已经在市场上有销售了，所以我需要多去接触各行各业的人员，从他们身上吸取不同的精华来填补自已的不足。同时产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

四、\_\_年工作计划

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1）配合邹某建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中积极配合邹军建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。团队扩大建设方面，初步预计明年的销售人力达到5人以上。组建两支销售小组，分别利用不同渠道开展销售工作。

2）完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出勤，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

3）培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

**业务部上半年总结 业务部半年工作总结三**

20\_\_年上半年已结束，为更好的.开展各项工作，现对20\_\_年上半年各项工作总结如下：

一、经营工作

三楼商场截止到20\_\_年x月销售完成全年计划的x%，完成同期的x%，利润完成全年计划\_\_ %，完成同期x%。

其中男装销售完成去年同期的x%，下降比较大是羊绒、羊毛区，同期下降x%，主要原因是受大环境影响，羊绒团购较少，主要依托零售，高端货品销售受影响;男装同期下降x%，主要原因是边厅品牌高端货品销售不好都补充了特价品，使\_\_品牌失去了价格优势影响销售。利润完成去年同期的%，主要原因是今年合同中保底利润事先按月做了分配，销售下降影响利润不明显。

鞋帽部销售完成去年同期的%，下降较大的品类是\_\_，同期下降x%，主要原因一是去年商业公司\_\_元团卡取货集中在x月份取货(今年没有)，\_\_团卡取货占的比重较高影响较大;另外红\_\_、\_\_、\_\_高三个品牌比去年同期下降了\_\_%，主要原因是今年的货品都比去年同期少，新款少，\_\_供应商因资金原因基本没供应新款，销售下降较大;第三休闲鞋主要原因是今年休闲鞋客单价较高，同期增幅x%，部分老顾客转型该穿价格较低的户外。利润完成去年同期的x%，主要原因是今年促销费高于去年同期。

二、接手三楼工作后的几个月主要做了以下几点工作

1、加强与各品牌厂商的有效沟通，借助厂方资源提升销售业绩

很多品牌我们都是与厂方或大代理商合作的，他们的货品资源丰富，组织厂商周活动折扣力度大，效果明显。端午节期间联系梦特娇厂商推出了大型特卖活动，销售近万元;乔顿父亲节期间举办了\_\_主题酒会，最高付x万元可取元商品，达成销售万，较去年同期增长\_\_%。关于员工内购会期间利郎推出全场x折起特卖，\_\_折回馈等大力度活动，楼层达成销售万，较去年同期增长\_\_%。

2、加大活动力度，抓好节日经济

端午节、母亲节、父亲节等重要节日由办公室管理人员直接与品牌供应商对接活动，保证活动力度及效果，特别是在母亲节和父亲节部门在公司现有活动的基础上，对应三楼经营品项推出了有针对性的抽奖活动，父亲节做了一期电视专题，取得了较好的销售业绩，母亲节及父亲节销售分别增长\_\_%、\_\_%。

3、利用外场促销机会，提升品牌业绩，增强供应商信心。

针对今年市场不好个别品牌任务完成不理想的现状，部门积极与厂家联系，利用周末的时间搞外场促销，提升了销售，如金蒂贝尔、\_\_裤等活动促销效果较好，缩小了实际销售与保底任务间的差距。

2、管理工作

1、强化服务措施，部门服务水平显著提高

服务工作是我们常抓不懈的一项工作，只有良好的服务，才能有好的销售。在硬件设施与竞争对手有悬殊的情况下，我们要从软件上下功夫。今年公司也对我们的服务现状加大了现场的巡视力度，部门也根据实际情况制定了购物中心三楼服务整改措施。部门在服务方面加大了监督、检查力度，并以团队为单位每月进行评比，好的奖励表扬，差的团队进行劳动体罚。做到天天有暗访，次日晨会通报。在部门内推出结对子柜组互相检查制度，每天上岗前相邻的结对子柜组对仪容仪表、证章、卫生、劳动纪律等情况进行相互检查、提醒，将违纪杜绝在萌芽状态。通过结对子柜组的相互检查，员工的自律性有了很大的提高，员工的服务意识也有了很大的提升，有效的提升了部门整体的服务水平。

2、加强商品价格、商品质量管理，杜绝不合格商品上柜

x月份部门在做好销售的前提下，严把商品质量关。在部门内开展了商品质量、价格标示检查，首先柜组根据自己的实际情况对柜组品牌的证件及内外标示、价格标示进行检查，对查出的问题自己先整改。部门随后进行了复查，对查到的过期证件及证件不全、价格标示不全的柜组下达整改时间，确保商品证件有效、到位，杜绝了不合格品的上柜。

3、安全工作常抓不懈，时刻牢记安全是经营的基础。

部门定期利用晨会对员工进行消防培训，每天进行现场安全检查，每月组织消防演练，发现问题并及时整改。高度重视维修科及安管科检查出的问题，积极配合整改，安全第一。

三、存在的问题

1、对新引进品牌关注度不够，不利于品牌培养;

2、品牌储备不足，有品牌撤柜或需淘汰品牌时无有效候补品牌，影响调整进度;

3、员工主动服务意识需进一步强化。

四、下半年工作计划

(一)做好羊绒、羊毛区、箱包区、裤区品牌调整及位置调整工作;

(二)注意日常品牌储备，并与目标品牌保持联系，为以后的品牌结构调整打基础;

(三)在部门内制定新品牌推广计划，首先继续加大品牌的宣传力度)同时要求厂家拿出促销方案，尽快提高新品牌的知名度，提升销售业绩;

(四)采取多种促销方式，分时段促销提升销售;

1、有针对性的联系大型特卖活动，如\_\_五大品牌、\_\_休闲鞋、利郎、赛兔羊绒等;

2、联系品牌厂商周活动，做好淡季促销;

3、组织和做好店庆的各项工作，与供应商沟通最大的活动力度积极联系货源，准备部分品类的特卖(重点是男装与羊绒);

4、在12月份组织羊绒节、靓靴节的活动拉动客流，提升销售；

(五)加强与供应商的沟通，稳定品牌发展;

部门将不定期的加强与各个品牌供应商的沟通，特别是销售业绩不好的，要及时跟上沟通，给厂家多提合理性建议，确保供应商的.稳定性。

(六)做好层级管理，培养员工的主动服务意识。

加强与各柜组长沟通，首先带动起组长的积极性，让部分服务好，销售积极性高的柜组组长利用晨会等形式与员工交流分享服务的乐趣，以此带动起全体员工的积极性，逐步培养员工主动服务的意识。

以上几点部门在今后的工作中将努力做好，同时将继续开拓思路，积极创兴经营，力争在20\_\_年下半年取得较好的销售业绩。

**业务部上半年总结 业务部半年工作总结四**

悠悠万事，制度为先，安全为大，质量为本，这是我今年一切工作的出发点。以计划作为先导，以管理贯穿过程，以效益注释成绩。我在部门负责施工管理、安全生产、质量控制、计划统计、维修回访等5个方面的工作。下面就我个人上半年的工作总结

一、建章立制明确责任

公司运作后不久，在领导支持下，部门对全年的工作做出安排。在专业会上，公司领导与所属11个主要负责人签订了安全责任状，落实安全责任。建立并完善了各项规章制度，参照《项目管理手册》、安全责任状、质量创优等资料，部门先后制定出台了《安全检查制度》等12个管理规定，规范机关和项目的管理，从根本上理顺了公司与项目经理部工作的责任和权利的关系，使公司施工生产日常工作有序进行。

二、计划施工文明生产

20\_\_司的生产任务，相比而言，结构要合理一些。在建的6个项目中，\_\_工程在进行地下室施工，\_\_，\_\_两项目在进行主体施工，\_\_、\_\_在进行装修收尾，进场作前期准备。5月底，\_\_、\_\_项目先后交付业主使用。在上级领导的关心、帮助下，通过全体员工的共同努力，上半年累计完成施工生产产值3.6亿元，其中自行完成2.23亿元，目前在建项目4个，建筑面积251130㎡；竣工项目2个，竣工面积94733㎡。

我受领导委托，主管公司施工生产，从施工计划入手，在监督、协调、控制、组织等方面，在公司班子的领导下，在机关部门的配合和支持下，对施工各项目做了一些工作。坚持每月的安全检查和生产调度，协助项目解决生产中存在的疑难，总是在第一时间到存在质量、安全等的问题施工一线，确保生产顺利进行。

在抓生产的同时，我十分注重现场的文明施工。因为它不仅是一个企业的形象，提高企业的知名度，而且为项目创造和谐的施工环境。所以在每月的检查和巡视中，都将文明施工放在很重要的位置，积极协助项目开展ci创优工作。

三、安全预防立体防护

坚持项目施工检查，每月18～20日，公司部门安全管理人员依实际对各项目的不同阶段，有侧重的检查；每季度的第三个月，组织了项目施工检查组，工程、物资、财务、综合等部门参加，对所属的在建项目，进行了以安全生产为主的项目施工综合大检查。对脚手架、井字架、塔吊等重要设施，对高处作业、“三宝四口”、临边防护，施工用电的等进行了重点检查。

今年上半年，共发整改通知单44份，提出整改措施192条，累计罚款5188元。对检查中出现的违章指挥、违章作业行为，当场进行纠正，查出的安全隐患，发整改通知单，限期进行整改。项目对检查组提出的问题都进行了回复，按照整改通知的要求整改完毕。

要加强安全工作的统一管理，实现安全管理人员的有效管理，就必须实行垂直管理制度，而召开安全例会是实现垂直管理的一种很好的方式。部门重新完善了安全班例会制度，每月22日全体安全员在一起召开安全例会。主要内容为传达上级文件、精神，汇报工作情况和困难，以及在项目进行检查交流等等。通过这种方式，公司能够更加及时的了解项目安全生产情况，增进安全员之间和安全员与公司之间的沟通，及时解决安全员工作中的困难等等。使公司安全工作开展得更全面、有效。

四、全员教育专业培训

强化教育、培训工作是我工作重心之一。为提高公司全员安全意识，增强公司全员工程质量创优意识，部门订购了《建设工程重大安全事故警示录》7本，建筑安全宣传挂图9套，安全专题知识展板35㎡，《建筑安全检查标准（jgj59-99）释义》20本等安全教育宣传资料，常年订阅《建筑工人》杂志，分发到项目和机关有关部门。

为加快公司发展，改变目前人才紧张的局面，满足公司生产经营的实际，推动公司管理向纵深发展，适应建筑技术日新月异的形式，面对建筑市场竞争激烈的实际，提供员工个人发展的空间，将公司办成“学习型”的企业，由部门和办公室牵头，开展全员教育和培训工作，将公司创建成为一个员工接受学习和再学习的学校。依据公司施工生产的实际，机关和项目经理部两个层面，开展全员学习的活动，先后学习了《建设工程安全管理条例》、《国标预拌混凝土》、《竣工工程质量技术资料验收管理规定》、《安全奖罚条理》、《施工安全生产保证体系管理资料手册》、《中华人民共和国道路交通安全法》等，收到良好效果。在紧张的日常事务中，抽出时间学习，采取走出去请进来的办法，借鉴别人的先进经验和好的做法，来提高公司的管理水平。

五、维修回访实现双赢

到去年底，公司有5个项目交付业主使用，我们在交钥匙时，就将公司的维修小组的电话告知，对在使用过程中出现的问题，及时维修，及时帮助业主想办法出主意，解决实际问题，获得业主和主管部门的交口称赞。

同时，对所有交工项目公司按计划，主动、及时进行三轮回访，对存在的问题及时维修和处理。到目前为止，我们没有接到一起业主投诉和曝光电话。

通过上述工作，不仅履行了我们的职责，更让我们尝到了甜头，业主称赞我们是一支过硬的队伍，为我们工程结算和后续工程承接作了良好的铺垫。

六、质量创优过程精品

为进一步扩大分公司在当地的知名度，为经营工作提供强有力的品牌支持强调精品意识，在公司在成立之初，明确工程质量的创优目标，响亮提出精品战略口号，按相关规定，建立了质量委员会，健全了内部监理机构和人员，质量管理人员持证上岗率为100、施工时做到了事先策划，强调了过程控制，工程整体水平有了较大的提高，没有发生一项工程质量事故。工程资料基本上与施工进度同步，工程实体都能代表系统的水准。5个工程主体验收均一次通过。

七、总结不足展望未来

总的来说今年的工作，我是尽职尽责，忠于职守。稍有成绩，自评“良好”！但离分公司领导对我的期望，有很大差距。

1、公司管理整体水平不高，对施工项目施工指导、管理、监督等工作还有待加强和提高，今后的工作中，公司对项目管理的中心和重心，在执行贯标要求的同时，针对管理人员施工不规范的实际，继续抓好施工过程中施工管理记录的真实性和完整性，抓好公司特色工法的编制。

2、转变思想，改进方法，将工作做得更仔细，更扎实。

3、公司联营队伍专职安全管理人员不到位，生产一线安全管理还停留在粗放管理阶段。在安全管理上继续推行和深化三大措施，一是安全风险抵押金制度。凡劳务队伍进场，除签订安全责任状之外，还要交纳一定数额的安全风险抵押金；真正做到安全生产，人人有责。二是对劳务队伍安全员实行直管制度。督促劳务队设置专（兼）职安全员，把安全员纳入公司部门直接管理，将安全工作的中心向一线倾斜。三是建立和健全作业队伍安全评价体系，加强作业一线人员安全意识，真正从源头上降低安全风险。

4、积极协助其他部门，按照《建筑法》的规定，并根据地方政府的要求，做好现场施工人员意外伤害保险工作。

5、加强个人学习，不断充实自己。今年的学习计划制定，在时间的安排上，过于集中，学习的效果不是很好。我们要结合地区的情况，结合个人实际，以参加国家一级建造师考试为契机，积极学习新知识，并将科学的方法应用到生产实际当中。

雄关漫道征如铁，而今迈步从头越！过去的岁月，是翻过一页的日历，总结历史，找出不足，发扬长处，为了创造更美好的未来。在公司领导班子的带领下，我将继续尽自己个人的能力，兢兢业业，为做大作强公司而努力。

**业务部上半年总结 业务部半年工作总结五**

本人一直以“做一名合格的安全员”做为现行本职工作的追求目标。自肩负这个重任以来，我始终保持清醒的头脑，勤勤恳恳、踏踏实实的态度来对待我的工作，今年上半年严格按照年初制定的安全工作目标，全面贯彻“安全第一、预防为主、综合治理”的安全方针，强化安全生产管理。现将个人上半年的工作情况进行总结如下：

一、以“做一名合格的安全员”作为自己工作的动力

行动上处处想着局利益积极上进，协助分管领导认真落实安全生产责任制，加强有关安全生产法规法规宣传及传达，扎实作好安全培训工作，坚定地履行《安全目标责任书》承诺，确保顺利实现项目部三级安全生产目标。在管理中敬业爱岗，严谨安全意识和职业道德，对安全意识淡薄、经验不足、怕麻烦、惰性思想作祟的苗头，通过安全日活动、安全例会进行分析并扼杀在萌芽状态。同项目部职工一起学习安全方面技能知识，吸取分析事故案例，总结事故教训，不断增进业务水平的提高，只要利于项目部发展利于安全生产的，自己身先立足。

二、履行好安全监督职能

在分管领导的正确领导下，认真对施工辖区的设备和人员进行安全职能监督，在计划、布置、检查、总结、考核安全生产工作中，杜绝习惯性违章行为，坚决狠抓无证作业，坚决惩治其他安全违规行为，使自己能够掌握威胁安全生产的重大隐患与薄弱环节。

通过每日安全巡视及时了解安全生产情况。天天能到施工现场检查安全生产、每月分四次对项目部所有辖区进行全面检查，组织相关人员对特种设备及车辆进行检查，落实督促相关部门、作业队进行维修和保养，使所有设备能健康稳定运行。

三、做好安全评价工作

积极主动牵头做好“安全性评价工作”，做好安全大检查活动，做好应急预案编制及演练工作，做好上半年的安全月活动等，在这些活动中以严、细、实的要求认真扎实开展，取得良好的效果，受到上级的表扬。认真履行职责，在落实“安评”工作中严把安全关，组织相关人员切实做好查评工作，不徇私情、严格执行制度，进一步提高了安全管理水平，大大改善了项目部的安全局面。

以后的工作中需要时刻保持清醒的头脑，进一步增强忧患意识和责任意识，工作中不能麻痹大意，要尽最大力量，争取有效措施，提高监管和综合治理水平。我将在总结成绩的基础上，继续寻找差距、寻找薄弱点、理清努力方向，力争把我的安全工作推上更高水平。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找