

科局半年工作总结 半年工作总结(模板7篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。那么，我们该怎么写总结呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

科局半年工作总结 半年工作总结篇一

久而久之，不知不觉□20xx年已经过去了一半。在各单位各部门领导和负责人的配合下，财务部认真完成了各项财务核算和收支工作，对各单位各部门的财务指标进行了考核、分析和监督，上报了各项报表，办理了账务。在预算和资金安排方面，我们应该量入为出。以下是我总结的11年上半年财务工作总结。请大家给出宝贵意见。

1、坚持学习，不断提高工作能力：

年初，我们制定了部门学习计划，坚持师范部门集体学习和个人自学相结合，组织部门人员学习政治理论知识和金融专业知识，树立终身学习的理念，营造浓厚的学习氛围，努力建设“边工作边学习，边学习边工作”的学习型部门。不断吸收新知识，与时俱进，适应工作需要，提升整体工作能力。引导部门员工团结一致，谦虚谨慎，真诚待人，努力工作，加强人格修养，做一个高尚有品味的人，树立良好的形象。

2、分工明确，落实工作责任制：

根据省局党组提出的三化管理要求，围绕如何又好又快完成今年财政工作的.目标任务，积极推进，扎实工作，取得了显著成效。为了保证年度工作目标责任制任务的又好又快完成，财务部制定了岗位职责，明确了人员岗位的职责、分工和纪律要求，每月有工作计划，每周有业务会议，强化了人员的

责任心，加强了内部会计监督，促进了财务人员的配合和团结。

1、上半年财务收支情况

全系统实现营业收入万元，占年度预算的%，比上年增长%。其中，市局收入为年度预算的xx%元，比上年增长xx%□

2、规范财务管理。年初，再次修订了县级局财务管理制度和预算定额执行标准。全系统财务总预算和各单位财务收支预算编制周密，为规范财务管理提供了制度保障。今年对全系统财政收支两条线执行情况进行了检查，检查过程中未发现重大违反财经纪律行为。都是按照财务制度执行的。

3、加强报账员队伍建设，组织报账员开展计算机应用技能培训和相关业务知识培训，指导基层工作，提高报账员办公室自动化应用能力和工作效率。

4、合理分配资金，保证整个系统的发展。根据年度预算和整个系统的发展需要，及时调度资金，保证整个系统日常工作的正常运行。

5、对整个系统的固定资产进行了核定登记，组织发放了国家局配备的执法车辆、办公电脑、快检设备、复印机等现代化办公设备，并组织安装调试，使整个系统的办公条件达到了一个新的水平，并对整个系统的往来账目进行了核对，为省局的检查做好了准备。固定资产台账得到了完善，为下一次全面的资产清查打下了基础。

6、完成了两个县局的基本建设初步设计方案，现正在办理有关手续，预计今年年底能动工新建。

财务科在领导的关心指引下，兄弟部门的大力协助下，完成了新旧标准的顺利更替，我们深知以前的工作不能说明什么，

还有很多挑战与我们同行，请领导放心，财务科一定会一如既往、排除万难，与其他兄弟部门一起帮领导分忧，做好财务部11年下半年工作计划，尽全力完成领导交付的各种任务，为单位的发展贡献自己应尽的力量！

科局半年工作总结 半年工作总结篇二

除熟悉科室的业务知识外，我还很注意护士职业形象，在平时工作中注意文明礼貌服务，坚持文明用语，工作时仪表端庄、着装整洁、语言规范。认真学习《医疗事故处理条例》及其法律法规，积极参与医院组织的医疗事故处理条例学习活动，丰富了法律知识，增强了安全保护意识。在护士长积极认真指导下，我在很多方面都有了进步和提高，平时坚持参加科室每月一次的业务学习，每周一的‘晨会’，认真学习三基知识，在护理部组织的2次技术操作考试中，均取得优异的成绩。能始终坚持爱岗敬业，贯彻“以病人为中心，以质量为核心”的服务理念，提高了自身素质及应急能力。

自己不但是一名护士而且还是一名军人，深知自己的使命和职责，2.23事件发生后对我军的形象受到了极大的损坏，在这期间我总队上上下下深感痛心，每名同志对此事做了深刻剖析，因此时刻要警钟常鸣，不但要管好自己而且还要引导好身边的同志，发扬党员模范带头作用。祸不单行4月14日我青海玉树又发生了7.1级地震，接到通知后，当天下午赶往震灾现场，在与医生的配合下救治了近百名灾民。在高海拔严重缺氧的情况下能够带病坚持工作，能够在艰苦环境中发扬不怕苦不怕累的精神，起到了党员模范带头作用。

当然，我身上还存在一些不足有待改进。比如，在学习上，有时仍有浮躁的情绪，感觉要学的东西太多，心浮气躁，尤其是在遇到挫折时，不能冷静处理。有时存在着标准不高的现象，虽然基本上能履行自己的职责和义务，但是在主动性方面还有待于进一步提高，这都是我今后需要改进和提高的地方。

在即将过去的半年里，要再次感谢院领导、主任和护士长和带教老师给予的教育、指导、批评和帮助，感谢同事们给予的关心和支持。回顾过去，有许多进步和提高，同时也存在一些不足；展望未来，应当发扬自身的优点与长处，克服不足。

科局半年工作总结 半年工作总结篇三

一、本年度个人工作情况

__年4月在公司领导的支持和提拔下，因为客户量的增加以及一些繁杂的客户服务解释工作，任客服部主管一职，当时对于我的工作职责范围没有一个准确的定性方向，一开始自己也是因为个人能力有限，初期工作干的不是特别顺畅，在此非常感谢_总在我的工作上给予了很大的支持和肯定，使我自己能够尽快的进入工作状态。

20__年3—4月主要工作重点是一期客户合同备案前的更换工作及一期户型变更后给客户的解释确认工作。

20__年5—6—7月主要负责了商铺户型面积价格的确定，以及商铺销售工作的开展。

20__年8—9月主要工作重点是一期合同的更换及附带商铺的销售工作。

20__年10月做了一些交房前的准备工作及房屋内部工程摸底的工作。

20__年11—12月主要就是一期客户的交房工作

1、在销售过程中，销售部与工程部之间的相互协调及沟通工作，在该项工作方面也得到了工程部施总工和赵部长的积极配合与支持，在此也表示对他们的感谢。

2、本人负责的另一项日常工作就是退房客户的接待以及退款手续的办理工作，至目前为止已办理退房客户45位。

3、完成_总临时安排的一些工作。

二、工作当中存在的问题。

1、在工作上普遍做的都不够细致，虽然领导经常强调要做好细节，但是往往有些工作做的还是不到位，不够细致，给以后的工作带来很多的不便及产生很多重复性的工作，严重的影响了工作效率，这个问题小到我自己个人，大到整个公司都存在这样的问题，今后在工作过程当中，一定要注意做好每一个细节。

2、工作不找方法。我们做的是销售工作，平时我们应该灵活的运用销售技巧，同样在工作当中也应该多去找一些方法。

3、工作不够严谨。回想过去的工作，有好多事情本来是一个人可以解决的，偏偏要经过几个人的手，有些问题本来应该是一次性解决的，偏偏去做一些重复性的工作，在今后的工作当中一定要把问题多想一想，多找方法提高自己的工作能力。

4、提高工作效率。我们是做客服工作的，不管是从公司还是个人来说，做事必须讲究效率，要言必行，行必究，在过去的工作当中我们面对一些比较棘手的工作往往拖着不办，结果给后面的工作就带来了很大的难度和很多的工作量。所以作为明年的工作我们应该抱着有一个客户咱们就处理一个客户，一个问题咱们就解决一个问题，改变过去的拖拖拉拉的工作习惯。把每一个工作都实实在在的落实到位。

三、20__年的工作计划

20__年的结束对于我们来说并不代表着工作的结束，而是一

一个新起点的开始。因为我们的工作在来年面临着更严峻的考验，充满着挑战。__年公司的销售可以说是很不错，基本上完成了公司__年制定的销售任务，但是在最后的工作当中，因为时间的紧迫以及工程滞后的原因导致一期的交房工作进行的并不是十分的顺利，在此同时对公司的形象、美誉度造成很大的影响，将之前我们花费了很大的精力打造的品牌形象破坏。

这将对以后3期住宅及商铺的销售带来一定的影响，同时再伴随着因受全球金融危机影响，房地产市场持续低迷这样一个状况，客户目前大多抱着持币观望的状态，投资者也变的更为谨慎，再加上普遍风传的降价风潮都给我们20__年的销售工作带来了很大的困难。所以在这个时候我们更应该强硬自身，提高自己的思想认识，增强全局意识，加强服务理念，从我个人角度出发，服从公司的安排，严格要求自己。

科局半年工作总结 半年工作总结篇四

1、财务统计报表工作：按照省里的总体部署，及时准确的完成了农垦企业20xx年度财务决算和统计报表工作。上报财务报表和统计报表各6份。

2、五个农垦企业109户危房改造前期工作已经完成，具体改造工作目前已完成80%。

3、五七家属工的补报工作已认真完成。

4、做好二鹿场改制和拆迁工作。为了积极支持振国药业和英额布水库的生态旅游开发工作，我们通过召开职工大会，逐户走访，面对面商谈，完成拆迁21户（共35户）。二鹿场共有57名职工需要改制补偿，到目前为止已有40名职工领取了工龄补偿金，三险的补缴工作正在办理中。

1、完成了乡镇企业直报点统计工作。按照省、市的要求，我

县已完成了全县十五个乡镇及聚新经济开发区1000余户企业五月份的数据统计工作。截止到五月份乡镇企业实现销售收入243817万元，利润总额40758万元，上交税金12501万元。

2、积极开展休闲农业与旅游业情况调查。结合全县的发展实际，在全县范围内，进行了认真调查，经调查截止到20xx年上半年全县共有园区总数29个；规模以上的没有；其中农家乐与民俗村14户。解决从业人员369人，农民工501人。资产总额28910万元；营业收入698万元；实现利润189万元；上交税金10万元。此次调查，为今后我县休闲农业、旅游农业纳入全国乡镇企业协会开展的现代农业，乡村旅游活动中奠定了基础。

3、积极为企业申请发展专项资金。三月份我们会同财政局企业科一起深入到企业通过认真筛选，逐户审核，向省乡企局申报了“通化金禾米业有限公司”“通化三生农林开发有限公司”“通化县鑫盛泉酒厂”三户企业发展专项资金项目。

2、继续完成109户危房改造各项工作。

3、完成450人的乡镇企业蓝色证书培训、职业技能鉴定宣传培训工作。

4、完成下半年乡镇企业月报及年报、休闲农业与旅游农业季报及年报、农产品加工企业统计半年报及年报、等各项报表工作。

科局半年工作总结 半年工作总结篇五

20xx年是紧张的一年，也是忙碌的一年，也取得了一定的收获。回顾这一年的经历，经历了公司从来没有的策划模式，也完成了开始觉得不太现实的销售任务。让我对营销策划有了新的认识，也看到了大胆的广告推广方式。

回顾这一年的工作，我在公司领导和同事们的支持与帮助下，提高自己的工作要求，按照公司的要求，认真的去完成了自己的本职工作，一年转眼即将结束，现对一年的工作情况总结如下：最重要的是工作重心的转变，其次是自己心智的成熟。

今年的销售任务从年初的xx亿销售目标下达下来，就觉得确实是一个重担压了下来，为了去实现这一个目标，我全力以赴的去配合公司的每一个销售节点。我把自己的销售业绩放到了一边，重点放在了整个销售团队的销售业绩上面，我们把每一天都当成了开盘日，庆幸的是今年公司的策划部门为我们销售做出了强有力的销售宣传，保证每天我们的销售中心的人气都非常的旺。

而这个时候我的工作就放到总控上面，做好现场的销售氛围，而自己确实在今年也没有赚到钱，有的时候心里确实感觉到不平衡，拿不到钱（我没有销售总提成），有时候确实想放弃这个工作岗位，说实在话干销售就是吃的青春饭，拿高工资，别的同行也觉得今年我们卖这么好，我应该赚好多钱，但事实我根本没有，而幸运的是xx总、xx经理真的也很理解我，对我关怀和帮助，同事们也非常配合我的工作，我应该感谢他们。

20xx年的主要工作内容如下：

销售部门是公司对外展示的形象窗口，代表的是一个公司外表，也是公司最赚钱的一个部门，是一个先锋部队。销售部工作也是最直接的，拿业绩说话。天天跟形形色色的人打交道也是最难的一件事情，特别有些客户不讲道理，死缠烂打。面对这些工作，为了完成任务目标，自我强化工作意识，提高工作效率，细化工作内容，冷静处理客户问题，力求达到客户的满意度，创造良好的客户口碑，力求各项工作准确，避免疏漏和差错，至今基本做的还是比较完善。

1、认真做好市场调研工作

对xx市场的信息掌握，对竞争对手的产品细致分析，每周调研做好记录，及时和团队分享，给公司产品定价提供依据，做到知己知彼百战不殆。

2、营造火爆的销售氛围促进销售

配合策划部门的活动作出应对调整，在销售现场做好总控，盯紧销售案场的每一组客户做出调整，应对突发情况，核对房源、价格、优惠等确保准确，避免疏漏和差错。

3、做好客户问题的处理

客户多了什么样的情况都有，要退房的、要优惠的、有对合同条款不满意的等等。在保证公司的利益不被侵犯的前提下，与客户周旋，洽谈，不但要完成签约，还需要客户满意，提高公司的美誉度，提升老客户推介率。

4、做好与其他部门的工作协调

加强与公司各个部门的沟通，向行政部申请办公用具，车辆使用计划等；与客服部做好合同备案，贷款政策信息等相关信息的及时掌握；请工程部工程师为销售人员解答专业知识等工作，提高工作效率，掌握更全面的'知识。

5、做好路业顾问的培训学习工作。及时捕捉政策信息，专业知识，课外知识等信息给销售人员分享。组织召开专题分享会使销售团队共同学习，共同进步。新员工的培训学习安排，考核。

在20xx年里，公司加大了推广力度，更新了推广方式，不同新异的推广方式让我目不暇接，在这一年里我不断加强自身的学习，专业非专业知识不停地学习，在这一年里我看完

了xx本畅销书（《货币战争》xx本、《激荡30年》xx本、《从优秀到卓越》），为自己充电。

向周围的领导、同事进行学习，尤其是xx老总和xx经理的循循善诱、孜孜教诲下，感觉到了今年自己还是有点进步。经过不断地学习充电，不断地积累，我在日常的管理能力、问题客户的处理能力、销售案场的销售氛围营造能力等等，在这一年里又有了新的提高，保证了本部门各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。

积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

在这一年来，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

1、脾气太急躁

个人心理承受能力不是很好，对某些事情个人感观较浓，说话的尺度把握有所欠缺，办事的分寸掌握的不够完美。这中性格会造成本部门和其他部门的同事造成误解，亟待改之。

2、不细心

考虑问题太少不够精细，该考虑的问题没考虑到，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位。

3、管理方式有些“粗犷”

不够细腻，管理制度的严密性与连续性没有监管到位。

四、今后努力的方向

1、加强学习，拓宽知识面

努力学习房产专业知识和相关法律常识。加强对房地产发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解、学习，要对公司的统筹规划、当前情况做到心中有数。

2、本着实事求是的原则

做到上情下达、下情上报；真正做好领导的助手；做好路业顾问问题的解决者“拆弹专家”。

3、注重本部门的工作作风建设

加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。

4、提高工作积极性

不断提升销售部团队成员工作积极性，团队凝聚力，做好部门任务分解，并全力以赴去完成年度任务指标。

5、遵守公司内部规章制度

维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

“人生伟业的建立，不在能知，乃在能行。”我也深信不疑，在此提出与大家共勉，共同进步！

科局半年工作总结 半年工作总结篇六

一、开展的工作情况

(一)医疗质量管理

持续改进医疗质量永远是医务科重要工作任务，20__年上半

年医务科始终以抓规范为主题，从建章立制着手，使医疗质量与安全工作有章可循，有据可依。

1、建章立制

(1)讨论修订了医院《医疗核心制度汇编》，使核心制度内容从原来的12项增加至15项，并制成手册下发至人手一册，便于学习掌握。

(2)制定了《医疗会诊管理规定》、《专病收治管理规定》、《医患沟通实施方案》，使临床相关病例的会诊、医患间沟通及病人专科收治的规范管理有了依据。

2、质量管理与控制

医务科和质控科参与，对临床一线科室开展突击式检查和巡视，对发现的问题和缺陷现场点评，提高了督导检查效果；二是按照《医疗质量考评细则》每月集中手术科室、非手术科室、医技科室、护理、院感和医德医风等6个质量督导考评组队各科室开展质量督查与考评，并根据考评结果兑现绩效奖励；三是使每月底召开医疗质量与安全例会形成了常规，确定参会对象、地点、时间、内容，重点反馈医疗质量检查考评活动中发现的问题和缺陷，提出整改意见和措施，并将整改项目列入下一次督导检查的重要内容，提高了督查和整改效果。

(2)创新督导考评方式。质控科每月从各科室临时抽调人员组成3个督导考评小组，分别由分管副院长带队对各相关科室的医疗质量进行集中督导考评，使抽调人员能在检查中学习、在点评中提高。

(3)开展专项推进活动。按照年初计划，每季度开展一次医疗质量专项促进活动，在院办、院工会的积极支持和参与下，上半年已分别开展了“三基”知识抢答赛和病历书写质量竞

赛两次专项活动，一定程度上促进了医务人员学习相关专业
知识、掌握管理制度与规范、提高质量管理与专业技术水平
的热情。

3、上半年质量完成指标

- (1) 平均开放床位达：785张；
- (2) 病床使用率：103.14%；
- (3) 门(急)诊总人次：145643人次；
- (4) 出院总人数：19866人；

2

- (5) 平均住院日：7.77天；
- (6) 出院患者实际占用床日数：154356天；
- (7) 病历甲级率：82.4%；
- (8) 处方合格率：76.32%；
- (9) 出入院诊断符合率：95.8%；
- (10) 手术前后诊断符合率：99.29%；
- (11) 急危重症抢救人次数：1582%；
- (12) 急危重症抢救成功率：98.04%；
- (13) 药占比：31.5%；
- (14) 预约诊疗占比：0.039%；

(15) 医院感染发生例数：76例；

(16) 医院感染发生率：0.38%。

(二) 教学与培训

1、院内培训

(2) 开展专题讲座。上半年针对临床医技专业技术人员开展院内专题知识讲座12次，共计49学时。共计参训1029人次。

2、临床进修

要求等进行了明确规定，规范了我院外出进修学习的管理，提高进修学习质量。

(1) 外出进修。上半年全院派出到上级医院进行16人(其中：遵义医学院附属医院6人、贵州省人民医院2人、贵阳医学院附属医院4人、第三军医大1人、河南省人民医院1人、上海市儿童医院1人)。

(2) 接收进修。上半年共接收外来进修人员8人(其中本县乡镇卫生院7人、协和医院1人)。

3、临床实习管理

(1) 上半年医务科制定了《临床实习管理规定》，从实习生接收程序、实习轮转、行为规范、管理纪律、带教职责、实习评价及优秀实习生评选等作了系统规定，一定程度上规范了实习教学管理，提高了实习质量，确保实习间相管诊疗行为安全。

(2) 上半年我院共计接收各类医学实习生59人，其中铜仁职业技术学院40人(临床医学专业30名人、检验专业9名、药物制剂专业1名)、黔东南民族职业技术学院14人(均为临床医学专

业)、黔南医专4人(均为临床医学专业)、山东协和医学院1人(临床医学专业)。

4、短期培训

(1)外出短期培训。上半年我院外出参加短期培训共计62人次。

(2)住院医师规培。目前已计划选送3名人员参加遵义医学院并轨制研究生与规范化培训班学习，已完成报名登记工作。

4、继续医学教育

4

在周英老师的帮助下，上半年我院申报的省级继续医学教育项目《心血管疾病防治前移讲习班》已获批准，目前已完成初步筹备工作，定于8月11日至15日正式举办。

(三)科研项目

1、科研项目申报。上半年共申报市级科研项目7项。

3、上半年全院申报新技术项目共3项(均为检验科)。

(四)执业管理

1、全院目前临床、医技岗位专业共计287人，具有执业资格的105人，年内获得执业资格的11人。

2、制定执业资格获取的奖惩规定，增强医务人员学习考试的积极性和紧迫感，毕业2年内获取执业资格的予以适当奖励，超过3年未取得执业资格的给予相应处罚。

3、针对各科室无资质人员较多的情况，继续实施总住院医师值班制度，并督促科室主任(或高年资医师)履行周末查房制

度，拟计划下半年将周末查房列入科主任考核内容。

4、加强特殊岗位的专业资格培训，已初步完成培训规划制定。

(五)技术管理

科局半年工作总结 半年工作总结篇七

一、药品质量管理工作 药品质量不仅关系到患者的生命安全，也关系到医院的医疗安全与信誉， 严把药品购进质量关。

（1）药品购进管理，制定了一套从计划、审核、采购 到验收的完整相关程序，对购进药品名称、批准文号、生产日期、失效期等基本信息认真审核、记录，有质量问题的一律不予入库，从而保证了购进药品的质量。对药品效期实行动态管理，以先进先出为原则，近效期药品及时报告并通知临床科室，从而保证临床用药安全，减少医院损失。

（2）对于购进药品，严格执行药品验收入库制定，对于验收入库药品做到“近期先出”“先进先出。

（3）对供货商的管理，整理供货商信息档案，索要三证，签订供货质量保证协议书。

二、规范科室管理 ，认真搞好科室的管理工作。

（1对科室的制度、规范、程序进行了一次梳理，查漏补缺，该完善的完善，制定了一套完整的科室管理文件，使大家有章可循，用制度管人。

（2主动查找问题，排查矛盾隐患。对科室的成员多做思想工作，积极创造一个轻松快乐的工作氛围，减少差错事故的发生。

（3）做好廉洁行医、反商业 贿赂工作，树立高尚的医德医风形象，严于律己，杜绝歪风邪气，净化医疗领域空气。

三、做好药品招标采购工作，特别是在冬季到来之时，，科学储存，合理减少库存，少积压，满足临床需求。

四、加强业务培训 加强业务培训， 提高从药人员业务素质不仅是提升医疗质量减少差错事故的需要，也是个人发展的一项措施。我科积极搞好“三基”培训测试工作，狠抓从药人员业务素质，督催从药人员参加各种院内外培训，鼓励参加职称、执业资格考试。