

最新企业上半年工作总结 企业员工上半年个人工作总结(通用9篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

企业上半年工作总结篇一

时光飞逝，不知不觉中上半年工作结束了.本人一直在工程部担任施工员能将项目部布置的任务独立、有条不紊的完成，因此与部门上下管理人员相处融洽深获信任.回忆在这一年年的施工员工作当中既忙碌着也收获着，总结上半年来工作中的经验、教训，有利于在以后的工作中扬长避短更好的做好技术管理工作。

作为一名技术人员，我将工作定位为协助好技术负责人的工作和不断的自我学习充实，在参与建设的工程中，在完成路基施工填筑同时，还协助技术负责人编制施工方案、技术交底，并负责工程技术资料的指导与编制，和同事一起进行现场质量检查，以及协助安全员落实、督促、检查施工现场安全生产工作。喀伊项目在工程施工过程中，我一直以积极的心态认真地对待自己的工作，在从事的各项工作中，都能尽职尽责，以求圆满的完成工作任务。不要急于出成绩，埋下头来干工作，是我的工作格言，提醒自己不要好高骛远，而要脚踏实地，多干实事，在实践中检验自己的知识并获得施工现场的经验累积。

施工现场工作更使我深深明白，在学校学习的东西和自己翻看规范、规程死记硬背的知识远不如实际经历过的记得牢固，而且好多学问更是书本里学不来的，完全是凭自己的经验。

在这一年来的时间里，我一直在多看，多学，碰到施工现场的做法与书本里不一样的地方及时的向技术负责人、上级领导等虚心请教，尽管有时候得不到理论上的解释，但是却是很好的经验。刚工作时觉得技术资料工作、测量工作，质量检查工作都比较简单，而实际上却学问大着，一直觉得自己会，而实际操作起来才发觉自己的不足，时常事倍功半，缺乏效率。现在实践操作多了，方法掌握了，经验有了，才得心应手起来。比如说测量，重要的是要抓好其关键工作，个人认为，测量关键性的工作一是选择施测方案，二是一定要要进行复测以避免人为错误。

另外，拿技术交底工作来说，并不是简单的把交底写完交给劳务施工队签字就完成工作了。而是在书面交底工作完成后，还要在工人的实际施工过程中跟踪、检查，发现未按或未完全按技术交底施工的工人，要耐心的给予讲解和指导，这样才能使分部分项工程做到位，避免返工，在保证施工进度的同时也保证了工程质量。

工程施工中，安全更是不容忽视的主要环节，根据几年的工地实际经验简单谈谈安全方面。最重要的就是树立安全意识，首先在项目部管理人员心中必须有强烈的安全意识和责任感，只有项目部管理人员从心底认识到安全的重要性，才能用心做好这项工作。如果项目部管理人员抱着侥幸的心理去做这项工作，那在工程安全施工方面是致命的隐患。所以项目部管理人员必须将安全工作从心底认识并付诸实施。对于劳务队，首先要做的就是要在工人进场以后要安排一次安全教育培训，同时要对劳务施工队进行安全技术交底。这些工作都做好后，就是具体实施，项目部管理人员要经常检查施工现场的安全工作，争取将安全隐患在萌芽状态时就彻底消灭掉。在安全方面特别注意的就是架体支撑、工人自身携带或佩戴的安全设施等。要时刻督促和检查工人必须佩戴安全设施后才允许进入施工现场进行工作，架体支撑在搭设过程中，必须进行严格的检查，要求施工班组严格按照施工规范或规程进行搭设施工，要做到无任何安全隐患，通过相关部门验收

后可以进行下一步的工序施工。

上半年来的工程施工工作，使得自己的专业知识得到了长进和加深，工作能力，包括组织协调能力、管理能力和应变能力都得到了很大的提高，更重要的是获得了宝贵的工作经验的积累。这一年来的工作表现也得到了项目部领导和同事们的认可。

总之，在今后的工作中，我将以百倍的热情迎接新的挑战，在学习中进步和成熟起来，不断地鞭策自己并充实能量，提高自身素质与业务水平，以适应时代和企业的发展，与公司共同进步、共同成长。为中铁十一局的发展贡献自己的力量。

企业上半年工作总结篇二

2021年上半年悄悄离我们远去，在上半年我们公司也开了上半年的销售会议，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景，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我半年的工作做个总结，期望经过总结我们能够更好的认识自我和向优秀的同事学习经验，从而更好的开展下半年的工作。

此刻我对我这半年来的工作心得和感受总结如下：

首先自我能从产品知识入手，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，其次自我经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情景、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，从而到达销售的目的。

分析客户的同时，必须建立自我的客户群。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，可是成功率比较高，价格也能够做得高些。像这样的客户就能够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。

每一天主动进取的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情景，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，并且因为人与人都是有感情的，仅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，可是他们会一向记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

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，是构成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们那里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情景，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，然后再承诺必须能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的办法。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，可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。

人要不断的学习才能提高。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本事；再有时间还能够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。

了解我们的竞争对手我们的同行，了解此刻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。仅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确定，遇到问题才能随机应变。

在半年销售总结会议上，我的数据跟同部门的同事xx的数据差距很大，她半年的销售额是xx万多，回款是xx万多，而我仅有xx万多的销售额，远远的落后了，所以我要在下半年迎头赶上。虽然她比我早一段时间进公司，可是大家应对的同一个市场，手中也是同样多的客户，这之间的差距仅有人与人之间的差距，往后我要多向她和其他同事学习销售技巧，要努力提高自我的销售量，争取赶上他们。我要给自我定一个明确的目标，在后半年里争取做到xx万，即每个月要做xx万左右。同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。这样才能每一天都明确的明白自我的任务，才能明确自我拜访客户的目的，提高拜访的质量。由于我上半年工作计划做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是异常熟悉，以至销量比较少，所有在后半年要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

最终我要感激我们的领导和我们同事在上半年对我工作的支持和帮忙，期望往后经过大家一齐努力，让我们能够在下半年再创佳绩。

企业上半年工作总结篇三

上半年以来，我们按照集团公司总体部署，结合社区实际制定出“围绕一个中心，生产经营中心；抓好一个落实，落实党委工作责任制；突出两个“安”字，安全生产和人心安定；做好四个结合：常规工作与重点工作相结合、深入调研与解决实际问题相结合、点与面相结合、自身努力与调动整体积极性相结合”的工作思路，经过半年来的工作实践，探索出一条在社区改革发展的新形势下做好党建工作的新路子，使社区党的建设迈上了一个新台阶。

一、围绕生产经营中心，集思广议谋发展

随着集团公司改革的步伐加快，首先，我们在去年“三转”主题教育活动取得成果的基础上，结合社区改革发展进程，广泛开展了促“三转”树“三观”主题教育活动，通过活动载体使广大党员干部职工牢固树立“发展观、市场观、创新观”。努力使社区的物业服务更精细化，工作更具体化，责任更清晰化，做到人人、事事、处处有标准，时时有监控，以最快的速度缩短与同行业先进水平的差距。三是优化人力资源。我们按照上级要求，对人员进行合理分配重组。

二、突出三个重点，全面抓好党建工作

1、建立健全工作机制。我们始终把落实党委工作运行机制作为一件大事来抓，一是先后出台了各种文件。二是注重安排部署和检查考核紧密结合。年初制定目标、年中交流自查、年终评比考核。三是规范了党建联席会议制度，制定下发了会议章程。章程注重从社区改革的实际、党员分布、构成的现状出发，对进一步优化基层党支部管理作了一些探索。四是建立了党政领导基层组织联系点制度，社区班子成员按照分工，分片承包各服务站和管理中心。同时，明确各服务站、管理中心党支部书记为社区基层组织建设工作直接责任人，真正做到了一级抓一级，层层抓落实。

2、建立健全党建组织网络。我们按照基础上创新的工作思路，规范和完善党建工作的目标，我们先后成立了党的建设研究会，建立了理论学习网络和党风廉政建设监督网络，制定全年学习计划，设立了党风廉政建设监督员。完善了各党支部的组织建设，有效整合了社区党建工作资源，党组织的政治核心作用和战斗堡垒作用在社区得到了有效的发挥。在此基础上，我们加强了党员教育和发展工作，把党员发展工作的重心前移，强化入党积极分子的培养教育，通过大力宣传党的政治主张，做深入细致的思想政治工作，不断严格了要求入党积极分子的条件，确保新党员的质量。

3、开展活动发挥作用。物业管理的主题就是服务，党建工作是一切工作的生命线，党建工作理所当然地围绕服务作文章。我们充分发挥党支部战斗堡垒作用和党员先锋模范作用，根据业务关系，在社区各党支部之间广泛开展了“文明社区六联创活动，在社区党员中开展了“党员奉献日”、“党员示范岗”创建、“党员志愿者服务队”，“一个党员一面旗”等主题活动。目前，全社区党员带头成为“三员”，即政策宣传员、卫生清洁员和义务服务员，党员的带头示范促进了职工素质的全面提高。

三、突出“两个安字”，确保社区稳定

一是抓安全生产。我们始终把安全生产作为“天”字号的大事来抓，进一步细化措施、明确责任，坚持“管理、装备、培训”并重的原则，抓重点、抓关键、抓现尝抓薄弱环节，建立安全管理长效机制，扎实推进安全管理创新和技术创新，强化安全法律法规知识教育，夯实了安全“双基”建设的基矗。

二是抓人心安定。为创造一个稳定的改革发展环境，我们成立了由社区党政“一把手”任组长的维护稳定工作领导小组，认真细致地分析社区形势。按照谁主管谁负责的原则，社区党政领导作为维护社区稳定的第一责任人，各基层单位党政

主要负责人对本单位负责;充分发挥各级党组织核心作用的上下联动机制,明确任务、强化责任、层层落实,做到科包科、人包人,做好一人一事的思想政治工作。在工作中加强基层的信息反馈,建立了领导班子周六信访接待日制度,班子成员轮流接访,及时了解职工的思想动态和实际困难,切实为职工群众释难解惑,解决问题。

企业上半年工作总结篇四

回顾上半年的经历,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。回顾这半年的工作,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,半年转眼即将结束,现对上半年的工作情况总结如下:

一、销售部日常管理工作

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__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。（我把自己的时间全部放在了为团队服务上面，而自己却没有了客户，没有提成，收入也是在这个团队里最低的一个人）。

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。

二、加强自我学习，提高自身素养

在20__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，向周围的领导、同事进行学习，尤其是__________老总和刘中举经理的循循善诱、孜孜教

悔下，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。

三、工作中存在的问题

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：第一，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；第二，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；第三，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

下半年开始了，又是一个新的起点，下半年的任务目标__亿也已经下达，又是一个挑战，一个新的开始。自己决心认真提高业务、工作水平，为公司跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我应努力做到：

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、不断改进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！

企业上半年工作总结篇五

今年上半年，在领导的关心指导下，在同事的支持帮助下，我个人无论是在思想上还是工作上都取得了很大的进步，能力也逐步得到了提升。为了更好的做好今后的工作，总结经验，汲取教训，现对自己上半年的工作做一个简单的回顾，争取不断完善自己使之提升到一个新的高度，以适应公司更快更好的发展。

一、工作方面

在工作中，我时时刻刻严格要求自己，力求做到谨小慎微，把控好质量关。除了做好本职工作，我也在不断地学习相关知识，力求拓展自己的宽度，让自己的职业生涯更加充实，也希望在以后的日子能够有所突破，学以致用。

这半年来，无论在哪个检测岗位，我都一直严格按照检验标准检验，信息不全的自己追溯核对，确保产品及原始记录符合工程要求。无论多忙，对于首盘产品均能做到第一时间检测，不合格的产品及时反馈给部门领导整改，有效地避免了不合格品的批量生产。我也犯过“小”错误，但在我心里并不是真正的小，它在我心里警钟长鸣，不断提醒我在以后的工作中更加认真细致，避免类似错误的再次发生。

二、学习方面

工作中我经常审视自己，还有哪里做得不好，与最优秀的员工相比还有多少的差距，在他们身上我看到了自己缺少的东西，比如在改进工作方法，提高工作效率，有建设性的意见方面等等。而真正能够做到取他人之长补己之短，丰富自己的专业知识和技能，才能实现自我超越，工作起来才会更加得心应手，总之质量工作细节决定成败，绝不能有一丝的松懈。

这些曾是我欠缺的，但我会努力缩小这种差距，提升自己的整体水平和团队作战能力。对于工作中偶有马虎而造成的失误，今后我会以严谨的工作态度仔细完成工作，并且进一步提高分析问题解决问题的能力，在认真完成领导交办的任务的基础上，发挥自身优势，继续学习，全面发展。

三、态度方面

在下半年的工作中，我决心认真提高工作水平，为公司的发展贡献自己的一分力量。同时虚心向其它同事学习工作方面的经验，借鉴好的工作方法，不断提高自身素质，使自己的全面素质再有一个新的提高，进一步强化敬业精神，增强责任意识，做公司中最有用的好员工！

企业上半年工作总结篇六

上半年，根据局年初下达的工作目标和业务职责范围，重点抓了以下四项工作：

一是以提高素质为重点，积极组织全体人员每周学习活动。要求办公室全体人员除积极参加局统一组织的各项学习外，还需根据各自工作特点，加强自身学习，综合素质明显提高。

存在的问题：

一是办公室人员整体素质还有待进一步提升；二是工作效率还

有待进一步提高;三是服务手段创新力度还不大。

为此，下半年工作中，我将和办公室全体人员一起紧紧围绕局里制定的全年目标任务，力争实现“四个转变”、发挥“五个作用”、实施“六化管理”，努力开创办公室工作新局面。

四个转变：一是办公室工作要从过去偏重办文办事转变为既办文办事，又出谋献策;二是从以往简单收发传递信息转变为全方位、多角度地搜集并综合处理信息;三是从单凭老框框管理转变为规范有序的科学管理;四是从被动转变为有创新思维的主动服务。

五个作用，即发挥好“参谋、服务、协调、把关、督办”的作用。

在此基础上，努力实现办公室“六化”管理：

一是服务工作精细化。从细划分任务，通过对细节的控制，促进服务质量的提高。

二是来客接待人文化。在服务接待中做到热情周到，简朴节约，不讲排场、比阔气、杜绝铺张浪费等现象。

三是固定资产购置政府采购化。积极探索办公用品管理的新机制，强化节约意识，凡符合政府采购标准的，一律实行政府采购。

四是会议管理标准化。对于各种会议会务做到提前介入，主动服务，控制会议开支。五是工作任务流程化。规范办公室工作流程，做到有规可依、有章可循，提高工作效率和质量。六是岗位管理责任化。严格落实岗位责任制，做到责任分工明确，从而使办公室工作再上一个新台阶。

一、认认真真，做好本职工作

一是遵从仓库岗位职责，坚持做好出货工作，保证发货的准确无误，尽量完善工作以保证零投诉；二是做好入库接受，保证库存数据的准确，确保库存数据达到实实在在的百分百；三是完成二位领班临时安排的工作与积极参与整理工作，深化工作安全意识，提出各项合理化意见。及时与业务和生产部沟通联系，保证物流系统正常有序的进行。

二、严于律己，自觉遵守各项制度

严格遵守仓库的各项制度。谨记领导的指示和批评并付诸于实际，不迟到，不早退，不旷工。做事要谨慎认真，向领导汇报的仔细检查，日常工作要记录并及时上报；待人处事要有礼貌，对待同事要坦诚宽容；严肃办公室纪律，工作不懈怠，不玩游戏、不闲聊、不做与工作内容无关的事情。

三、存在的不足

一些事还无法循规蹈矩的做好，需要增强自己的毅力不够。

二是工作中不够大胆，要在不断的学习过程中改变工作方法，不断创新完善。

四、下半年的工作打算

1、一路既往抓发货。要理清发货流程，更细化的，更明朗的。

2、要不断提高修养，树立良好的企业形象，要提高自己的服务意识和办事效率，明确自己的工作重点与工作目标。

3、对仓库存在的问题不断提出积极及合理化意见。

例如仓库仓储饱和问题发货流程问题都是下半年应该好好深思探讨并付诸实际行动的。

上半年成品库的工作还算美满，我对下半年的工作充满信心与期待，仓库在未来的半年能有一个更崭新的面貌！

企业上半年工作总结篇七

转眼间我们送走了2020年，迎来了崭新的2020年。回顾这期间的工作情况，还是收获颇丰，现将本人上半年以来的工作及学习情况汇报如下：

作为企业出纳，我在收付、反映、监督、管理四个方面尽到了应尽的职责，在不断改善工作方式方法的同时，顺利完成如下工作：

现金业务，本人严格按照财务人员的相关制度和条例，实现现金管理，现金收付，凭证的审核以及现金日记帐登记等业务谨慎细致不出差错，能够确保做到现金的收支准确无误，认真复核会计主管审核的原始凭证数量，金额计算与金额是否一致，逐笔登记现金日记帐，保证了现金工作的准确性，及时性。银行业务，日常与银行相关部门联系紧密，根据单位需要正确开具支票转账进账，提取现金备用，井然有序地完成了职工日常报销。在平日与银行接触的工作中，我认真复核所要求开具的银行结算凭证的台头，帐号，用途是否一致，认真填写银行结算凭证，保证金额填写准确，及时掌握银行存款余额情况，逐笔序时认真登记银行存款日记帐。

本职工作，对于本职工作，严格执行现金管理和结算制度，定期向财务主管核对现金与帐目，发现现金金额不符，做到及时汇报，及时处理。及时回收整理各项回单、收据。根据财务主管提供的依据，及时发放员工报销和其它应发放的费用。在工作中坚持财务手续，严格审核算，对不符手续的发票不付款。当然还有最重要的一方面就是保管现金、票据、各种印鉴，既要有内部的保管分工，各负其责，并相互牵制的意识；也要有对外的保安措施，维护个人安全和公司的利益不受到损失的意识。

厉行节约，保证采购科学合理，由于领导的信任，本人还担任办公室后勤物品采购工作。本着厉行节约，保证工作需要的原则，我始终坚持做到多请示、多汇报、不该购的不购，不该报的不报，充分利用办公室现有资源，科学调度，合理调配，能用则用，能修则修，以最小的支出，取得的效果。廉洁自律，力树财会工作形象，财务工作是重点岗位工作，要求工作人员务必做到廉洁奉公、遵章守纪，忠于职守。我始终坚持认真学习财务相关法规，坚持以自律为本，在实际工作中严格遵守法纪，时刻以反面教材警示自己，不断强化廉洁自律意识，努力做到“自重、自省、自警、自励”，树立了财务工作者的良好形象，始终以饱满的精神状态投入到每一项工作中。

1. 存在不足，在公司领导的培养下和同事们的帮助支持，无论是思想认识，还是工作能力都有了进步，但差距和不足大有存在的。比如：一方面是学习的深度和广度还需要加强；另一方面是遇到困难强调客观原因较多，没有充分发挥主观能动性。

2. 下年度工作计划，2020年已经到来，为迎接新一年的挑战，我给自己做了以下计划：

（1）提高自身业务能力，在上级部门的正确领导下，勤奋学习，扎实工作，继续加强学习。同时认真钻研业务知识，虚心向身边的同事学习，不断充实和丰富自己的会计业务知识。要立足公司发展变化的新情况，多动脑筋、想办法、出主意，增强工作的主动性、预见性、创造性，为领导出谋划策，提出可行建议和工作预案，发挥参谋和助手作用，不断提高参与和决策能力。

（2）发挥协调功能，财务工作综合全局，协调各方，承内联外，对于职责内的工作一定要抓紧抓好，并且做到抓一件成一件，件件有交代，项项有落实，对于职责外的工作，也要义不容辞的承担起来，保证各项工作的全面推进。

(3) 发挥主观能动性，财务工作的程序性要求很强，所以在工作中要保持头脑清醒，分清主次、不怕麻烦，争取建立一套科学的工作制度、工作程序，使每项工作都有章可循。

最后，我再一次衷心感谢我身边的每一位同事和领导，有了大家这样的好同事好领导，在这样的一个优秀的集体里，我相信我们的公司明天会更好！而我们将收获无限的希望！

企业上半年工作总结篇八

今年上半年很快就过去了，我在企业的工作也过了半年，对自己上半年的工作，我觉得做得还不够好。因此接下来就是我对上半年的工作总结。

作为企业一员，我是个普通的工作者，我属于办公室的员工，我做的工作就是对领导下发的文件进行通知传达，以及对其他部门的文件进行整理归类，把各部门的事情做一个记录，做成一个总表，然后发给各个部门去，让大家清楚自己所做的工作，都是一目了然的。这工作对我不是很难，但是也需要认真去做，不然出了问题就是自己的责任，这是不敢马虎的。

上半年我在办公室将近处理了上千份的文件，做了__份表格，都是针对各个部门的事情做的，目的就是希望通过我的整理，让大家了解自己这半年的工作情况，为此在下一处理工作的时候有一个方向。我在半年内整理的有些文件比较重要的，还要亲自送到领导那去，并且进行一个简单的解说，帮助大家理解其中的意思。我经常要去其他的部门去收集文件，把重要的分出来，不重要的就做其他用处。重要文件我都要标上标签，把它们放到专门的存放文件的地方，以便于领导和同事拿。企业要增添和置办的东西，我这边要登记和记账，然后在总体拿到财务处。

当然，上半年的工作也是有不满意的地方。比如在处理一些

不重要的文件时，我会偷点懒，把这些文件放置在一边，不做处理，导致有时还有用的时候，就不能及时被找到发挥作用。再有就是领导要的重要文件，我平时保存的不够严密，就很容易泄露机密，因此这两方面我都要着重的改正，不然后果是很难去想象的，也会不好解决。

经过上半年的工作，我知道自己有哪些方面做得不够好，所以在下半年，我有如下计划：

- 1、把文件细致分类，以免寻找有难处；
- 2、很重要的文件以及信息，加密保存放置，做好措施以防泄露；
- 3、与领导和其他部门的人做好更紧密的联系，把各项工作都做完整；
- 4、各类报表做完备份一份，以免丢失。

以上是我上半年来的工作的总结，我对今后的工作有了更细致的计划，只愿能为企业做出更好的业绩出来，帮助企业事业有更好的发展形势。

企业上半年工作总结篇九

财务工作亮点不多，批评不少，这有客观的原因，但总体上，计财处的职工还是本着洁身自好，恪尽职守，善用其财，无愧其禄的工作理念，踏踏实实工作，提高了服务质量，保证了职工的吃饭钱，主要工作总结如下：

二是积极向上级争取各种资金，争取财政资金安全隐患200万元，增加财政拨付煤炭可持续发展基金500万元，比增中200万元，争取地方债券资金800万元。计财处在20没有等待，观望，而是在校办的支持下，积极主动地向上级部门沟通，积

极和教育厅、财政厅及省发改委联系，这些资金在一定程度上改善了学校的财务状况。

三是协助实验实训中心对其争取的中央财政支持资金225万元的项目，进行了设备的招标、采购及资金的支付工作。

四是增加银行贷款xx万元(. 1. 18)，贷款银行阳泉市商业银行。

五是从市财政争取借款2950万，用于基本建设与土地证的办理。

今后工作重心如下：

同时，加强了北欧贷款的工作并基本完成；今年又积极主动向财政厅汇报了债务情况，并积极争取了财政厅可能给予的债务减免及利息减免，这都与校领导的直接指导与支持密不可分，如果没有校领导的指导，没有上级部门的理解与支持，上述工作难以有效完成。

当然，对内计财处也完善了财务制度、严格财经纪律，制定了详细的管理程度与细则，出台了几个主要的财务管理制度，并上报了校领导；加强了资金管理，保证了学校整体的平稳运作；对管理工作进行优化，实现了学费收缴的无现金管理，加强了财务人员业务素质的教育和提高，基本上将这一年应付下来了。但计财处也深深知道：我们今天所做的与上级领导的要求以及兄弟院校的'水平相比，尚有较大的差距。和职工与领导的要求相去也甚远，有负大家的期望。

雄关漫道真如铁，而今迈步从头越，我们深深相信：今后在校领导的支持下，我们计财处一定会努力完善和加强诸方面工作，积极服务于领导，为领导的决策提供客观财务数据，以促进我校进入良性发展的轨道。

欢迎大家继续浏览更多的工作总结：

药店营业员的个人工作总结

运输部员工的个人工作总结

公司材料员的个人工作总结

项目部预算员的个人工作总结