

# 上半年工作总结 上半年工作总结上半年工作总结(实用7篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。那么，我们该怎么写总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

## 上半年工作总结篇一

九月已悄悄离我们远去，十月的到来告诉我们，2012年已经过去一大半了，在上个月底我们公司也开了半年的销售会议，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况，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己半年的工作做个总结，希望通过总结我们能够更好的认识自己和向优秀的同事学习经验，从而更好的开展下半年的工作。

现在我对我这半年来的工作心得和感受总结如下：

### 一、塌实做事，认真履行本职工作。

首先自己能从产品知识入手，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，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、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，从而达到销售的目的。

分析客户的同时，必须建立自己的客户群。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，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。像这样的客户就可以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。

## 二、主动积极，力求按时按量完成任务。

每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，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，而且因为人与人都是有感情的，只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最好机会。即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

## 三、做好售后服务

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，是形成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，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，然后再承诺一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但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。

#### 四、坚持学习

人要不断的学习才能进步。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能力；再有时间还可以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。

#### 五、多了解行业信息

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在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。只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判断，遇到问题才能随机应变。

六、后半年的计划 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15万多，回款是8万多，而我只有两万多的销售额，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，但是大家面对的同一个人市场，手中也是同样多的客户，这之间的差距只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，要努力提高自己的销售量，争取赶上他们。我要给自己定一个明确的目标，在后半年里争取做到15万，即每个月要做3万左右。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。这样才能每天都明确的知道自己的任务，才能明确自己拜访客户的目的，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，对产品也不是特别熟悉，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。

最后我要感谢我们的领导和我们同事在上半年对我工作的支持和帮助，希望往后通过大家一起努力，让我们能够在下半年再创佳绩。

## 上半年工作总结篇二

一、作为整个企业的it“管家”，首先应该对管理的资产情况了然于胸，比如说：

现在的it规模是怎样的？网络链路总长是多少？网络设备和服务器的数量、类型各是什么？都是什么品牌的？还有每个服务器上运行的数据库、中间件的类型和数量等等，这些情况都应该一个不漏、有条理地梳理清楚。

搞清楚“有什么”的问题以后，还应该做个比较，目前的资产情况和历年相比有什么变化，是增加还是减少了，这些变动都体现在哪里？这些数据整理出来，一张清晰的“资产图”便被轻松地“绘制”出来了。

### 二、业务构成及分析

一个企业里，最重要的应该就是业务系统的稳定运行和增效。所以it运维管理员的总结里，必然不能缺少对业务系统保障情况的描述。

首先也应该勾勒出“业务”的大体形象：目前我们所有的业务系统有哪些？哪些是核心的业务，它们在解决何种问题，为用户提供了哪些服务？这些业务又运行在哪些服务器上，它们的运行状态如何…？这样我们先直观地把“业务系统”介绍给大家。

### 三、事件处理情况

对一年中所做的事件处理情况进行汇总。你是否能说清楚it部门这一年处理的事件数量有多少?这些事件分类有哪些?哪些是重大事件?这一年里产生过哪些重大的事件?这些重大事件对整个it系统的影响是什么?是否针对此进行过全面的分析,并给到过改进的意见?采取了哪些措施保障了核心业务的sla?这些数据也有助于对全年的运维工作进行了解。

#### 四、未来工作开展建议

一份年终总结,除了要说清楚这一年发生的事儿,还应该能对下一年乃至未来几年的工作开展提供客观依据。并且作为一个合格的it运维管理员,眼界应该更宽一些,除了着眼于本职工作,也应该不断地关注业界的新技术、新趋势,并去分析这些新技术对本企业的it规划是否会产生影响,可能产生的影响又是什么?结合之前对业务使用情况的统计和分析,你就可以为决策者提供出一些更有意义的信息和建议:未来企业上马一些什么样的it业务能为企业可持续发展带来先机,哪些it系统需要改进以满足未来不断增长的需要等等。

### 上半年工作总结篇三

我是开发区财政总预算会计,明白自己岗位的重要,明白自己的工作跟开发区的'整体工作紧密相关。为此,我严格按照开发区管委会的工作精神和工作要求,认真努力做好各项会计工作,为开发区健康、持续、快速发展作贡献。

1、认真细致编制20x年开发区财政收支预算草案。按照《预算法》规定,结合开发区20x年总体工作思路,根据市委、市政府对20x年预算编制的总体要求,我认真细致编制了20x年开发区财政收支预算草案。在财政收支预算草案编制过程中,我按照“量入为出,保障重点,统筹兼顾,留有余地”的财政预算编制原则,做到财政预算编制合理有效,压缩行政消耗性开支,堵塞管理上的漏洞,实现年度收支综合平衡,保

障开发区经济社会建设发展的需要，该财政预算编制经市政府批准后再在开发区执行。

2、协助领导抓好各项财政工作。我协助领导抓好财政收入管理，加强与各征收部门的配合，共同完成20x年组织收入任务。将开发区财政收入向市财政局申请拨回，为开发区正常运转和企业基础配套资金返还带给资金保障。同时，每月将开发区经济运行状况和财政收入状况以书面分析的形式报送主管领导。我协助领导与国、地税、土地等部门协调，认真完成20x年税收征管和基金收入工作，每月召开财税分析会，研究收入执行状况，每月3号之前集中汇总各征收部门的收入状况，掌握各征收部门征收动态，确保全年财政收入实现稳步增长。

3、努力完成非税收入、城市配套费收缴等相关工作。我每月与开发区征收单位、金库、市财政局国库科进行对帐，保证非税资金帐帐相符，并将预算内资金及时足额缴入国库，做好非税票据的领销、登记、对帐工作。20x年全年收入土地出让金x亿元，城市配套费x万元，行政性收费x万元，一并上交国库。与此同时，我用心做好以往年度企业欠缴土地出让金、城市配套费的清缴工作。20x年共清理欠缴城市配套费x家共计x万元；清理欠缴土地出让金x家共计x万元，清理欠款x笔共计x万元。我认真扎实做好企业享受财政补贴优惠政策兑现工作。20x年共计执行税收返还金额x万元，对企业土地出让金收缴和政策返还实行限时办结的全流程服务。20x年返还x家企业土地出让金共计x万元。

4、认真做好相关财政工作。一是按照契税及交通运输业征收管理办法要求，增设契税及交通运输业征收点，配备标准化办公设备和征收开票人员，提高开发区财政收入。二是用心为开发区和企业争取各类专项资金支持，全年获得贷款贴息资金2280、06万元，州财源建设专项资金500万元，新型工业化产业示范基地1000万元，有力促进了开发区基础设施建设。

三是配合奎屯市审计局做好每年的例行审计，全面带给开发区财政财务相关资料，认真答复审计相关问题，协助自治区审计组完成延伸审计工作，认真应对市财政会计诚信检查，完成全部工作。四是按照自治区总工会的要求及时结转工会经费，与金库对账，确认集中户调出数据，补充并审核各个基层工会单位的资料，为工会工作发展带给经费保障。

5、大力强化会计基础工作。我着力抓好各项会计法规、准则制度的贯彻落实，营造崇尚诚实守信、规范会计核算、强化内部管理的会计文化，按照财政部《会计基础工作规范》的要求，进一步健全单位内部会计管理制度，全面提高会计信息质量。我按照总预算会计制度进行会计核算，审核和控制财政收支，登记有关收入、支出帐簿，办理相关业务，按期编制开发区财政收支月报表，每月3号前完成财政资金的执行分析工作及预算分析状况，并报送管委会领导。我按照会计档案管理的要求及时进行会计档案的整理、归档工作，确保会计档案全面、完整，便于以后日常查阅和利用。

## 上半年工作总结篇四

20\_年以来，本公司所承建的华宇-时间城项目部在公司领导的关心和支持下和各施工楼号施工人员的支持下，20\_年的安全生产工作得到良好的开展，顺利完成了公司所下达的年度安全生产目标，并得到了建设单位、监理单位和当地的一致好评。

今年，我公司所承建的华宇时间城一期工程共分东西两区下设12栋高层2栋商铺共计20余万平方米的建设任务，工程总造价约\_亿元。其中今年封顶共计9栋，其它未封顶的楼号正在紧张有序的进行施工着，二期工程计划建设6栋高层及一个地下车库，截止目前二期工程正在开挖深基坑各项工序正在有条不紊的进行着。在此项目上本项目部管理人员始终坚持“以人为本”的科学发展观，加强自身建设，努力营造“遵章守法，关爱生命”的安全生产氛围。一年来在公司

领导的关心和支持下，本项目施工过程中未发生一起重大生产安全事故，顺利完成了公司的年度安全生产目标。

本年度本项目部人员始终坚持陕西方圆建工集团人员特有的工作精神以一种负责任的态度对待每一处安全隐患。现将今年的安全主要工作总结如下：

- 1、始终将日常检查、专项检查、定期安全检查、经常性安全检查、季节性安全检查、节假日安全检查、开工、复工安全检查、专业性安全检查和设备设施安全验收检查有效的结合起来从思想上轮廓上始终坚持大方针不变，指导思想不变的原则将每项工作做实做细。
- 2、日常检查中除正确对照建筑施工安全检查表的基础上，还采取“听”、“问”、“看”、“测”、“量”、“试验”等方法加大对所有楼号的日常管理力度。
- 3、平日工作中加大对安全生产责任制、安全目标管理、施工组织设计、分部分项工程安全技术交底、安全检查、班前安全活动教育、特种作业持证上岗、安全管理、文明施工、脚手架、基坑支护与模板工程、“三宝”及“四口”“五临边”的防护、施工用电、物料提升机与外用电梯、塔吊、其中吊装和施工机具的日常管理工作队每一个问题争取将隐患消灭在萌芽状态。
- 4、加大了对现场围挡、封闭管理、施工场地、物料堆放、现场宿舍、防火、治安管理、保健急救等工作的管理力度，为安全文明施工提供有效的文明施工保证。
- 5、及时下发“安全隐患整改通知单”。平日中本项目部人员加大对各施工楼号的检查整改力度，对发现的问题及时下发整改通知单，及时要求各楼号整改闭合。做到有整改、有闭合、有措施、有责任人、有整改时间，切实防止同类问题在同一部位再次出现，有效遏制了安全质量隐患的重复发生。



视，真正做到早抓、真抓、狠抓、实抓。

7、加大安全生产宣传力度，增强安全意识。为了切实增强本工程所有从业人员的安全生产、文明施工意识，项目部管理人员根据我们平日对各楼号施工现场的实际情况的研究，我们定期开展了“安全文明施工大检查”等专项检查，并积极利用标语、横幅等方式大力宣传安全生产标语及文明施工奖罚情况，要求各施工楼号对民工进行安全生产培训，每一个进场施工的工人都必须通过安全生产三级教育，确保特种作业人员必须持证上岗，努力提高工人的自我保护意识，不断加大安全生产教育工作，使本项目部人员的安全意识得到较大提升。

8、开展旬、月、季度专项检查，消除质量、安全隐患。今年以来，我们在加强日常监督管理工作的同时，开展了每周日安全生产、文明施工的专项检查，在夏季防高温和冬季消防防火措施上，要求各项目部积极安排好值班人员，认真开展自查自纠，发现隐患立即排除。加强了对各施工队落实整改情况的跟踪检查，努力将事故隐患消除在萌芽状态。

9、加大工人宿舍管理力度，改善工人宿舍环境。由于工人宿舍管理难度大、安全隐患大，项目部在宿舍管理方面狠下功夫，工人宿舍普遍存在宿舍卫生环境差，电线乱接乱拉及私自使用电饭煲、电炉、“热得快”等违规电器的现象，检查中发现有此类电器采取现场没收加批评教育的方式防止问题再次出现。其次还要求各楼号每天派专人对生活区公共区域进行打扫，对工人宿舍卫生采取动态管理方式，进行不定期宿舍卫生检查，并将责任具体分配到具体责任人上。

## 二、工作中的存在不足和今后的努力方向

本年度以来，项目部管理人员虽然在工作上兢兢业业，人员相对较少的情况下仍认真履行自己分工范围内的职责，较好地完成了各项任务，但也存在以下不足：

2、在平时工作中，对专业知识学习的积极性不够，对相关图纸、文件、施工措施等内容掌握、理解不彻底，导致工程中仍存在一些安全质量隐患。

3、工作精度、细度不足，存在在小问题上出现错漏等现象，对此我们将继续加强自我知识修养，从而提高以后的工作质量。

4、工作创新度不够，仍存在工作死板等现象。对此在今后的的工作中，本项目部人员将加强自身修养，深化专业知识的学习力度，加大钻研度，为今后的工作深化创新力度。

### 三、对20\_年安全的工作重点。

1、20\_年度本项目部将继续努力工作，根据公司要求完成年度安全管理目标，确保全年无重大伤亡事故。

2、狠抓安全教育和特殊工种持证上岗工作及机械设备的管理，凡未持证上岗人员一经发现，要求各楼号必须立即对相关人员进行清除出场的原则不变。

3、加强施工现场高处坠落和物体打击的防范和检查，严格按照

准做好安全防护工作。

4、认真搞好现场巡查工作，巡查原则是发现问题，限期整改，到期复查，对违背强制性条文或存在安全隐患的部位，勒令停工整改，绝不将任何安全隐患留到下一秒的方针不变。

5、加强对公司形象的管理，我们项目每个工程都代表着我们陕西方圆建工集团的形象，体现公司的管理水平，因此本项目部在明年的工作中将要求各施工楼号继续把工作做细做扎实，做出能够体现我们陕西方圆建工集团企业文化及管理水

平方面的工作。

20\_年即将结束，虽然这一年在抓安全生产、文明施工管理方面做了一些工作，取得了一定的成绩，积累了一些经验，但也仍然存在着不少的问题，随着20\_年的到来，本项目一定会加强针对性的措施、开拓工作思路、创新管理模式，总结经验找不足，突出重点抓落实，在今后的工作中力争取得更好的工作成绩，为陕西方圆建工集团的明天做出应有的贡献。

## 上半年工作总结篇五

今年的工作可以说依然是延续着老的轨迹继续发展着，但同时也留下了新的轨迹。下面，我将本年度个人工作总结报告如下：

### 一、做好本职

工作中严格律己，紧密围绕在领导周围，团结同志，不搞特殊化。按照单位作息时间不早退、不迟到，因工作周六、周日上班的特殊情况，有很多事情都不能参加，所以我尽量要求自己不请或少请病、事假，如有事提前安排好一切工作，不让活动组因我个人问题出现不能正常开展的情况出现。

工作中积极进取，积极参加、主动参加单位分配的各项任务。今年是新中国成立60周年，也是校外教育成立60周年之即，中心特制定了一系列针对新中国成立60周年的活动安排，从年初的“献给妈妈歌”为主题的三、八文艺演出；“童心、童趣、童乐”为主题的六、一广场演出；“教师节献礼”为主题的教师节汇演；到10月庆国庆的为主题的“童心祝福祖国”的十一献礼，共计四场大型演出活动，每场演出中都与每位教师配合默契，避免一切可能出现的意外，保证每场演出的成功演出，做好后勤，呈现给每位学员、家长、观众完美的演出效果，看到孩子们的成绩。并且演出结束后，第一时间把演出全程整理成文字、图片资料上传到校外网，让更多的

人了解我中心、关注我中心。

在暑期的校外网“我爱我的祖国”网上夏令营活动中，不仅要兼顾自己所要管理的两个活动小组活动情况，还要全天不间断培训其它活动小组的学员参加夏令营活动。事先制定出详细的活动计划，打印后分发给每位学员，学员上机时做到手把手教会他们网上操作过程，特别是一些农村来的学员，他们没有学习过电脑操作，更加不会上网操作，所以网上操作存在很大的困难，但经过我几天简单、易懂的教学，他们都能够熟练的上机操作，让每位学员都能更好的完成了夏令营的要求，为祖国献上自己的一位小小的礼物。整个活动结束后，我中心也成为吉林省此次参加夏令营活动排名前列的活动中心。

工作中尽职尽责，每次活动前都点名，记录学名出勤情况，保管好活动室一切备品，做好安全工作计划，范安全隐患发生，活动后清理活动室卫生，给学员们一个清新的环境。并且抽出自己休息时间打印文件，提前完成领导和同志们的要求。单位的信息化设备出现问题，及时向领导汇报，以减免重大损失。需要修理的设备，尽可能自己解决问题、自己修理，以减少单位的支出。

## 二、完善自我

不断上网收集一切关于校外教育和校外教育各项活动如何开展的.资料，定期参加校外组织上视频交流会，从中吸取经验提高自我。并于今年6月份在主任的极力推荐下，有幸参加了“全国校外教育骨干教师”培训活动，7月份在主任带领下参加了长春二道少年宫举办的科普参观活动。通过两次的培训掌握了更多、更好如何开展校外科技活动的经验，打下坚实的基础。

## 三、开拓创新

在未来校外教育的漫漫长路上，还有很多的问题、很多的困难摆在我的面前，这就需要我不断的创新自我、创新灵魂、创新活动。我相信只要我不断的开拓创新，一定会扬帆远航。在20\_\_年里，我会做好个人工作计划，争取使各项工作开展得更好。

## 上半年工作总结篇六

20\_\_年上半年，某某公司认真贯彻落实总部年初的工作会议精神 and 具体要求，继续发扬创业时的艰苦奋斗精神，强化队伍建设、抓好市场营销、确保安全质量，开源节流、增收节支、大胆开拓，勇于创新，取得了较好的成绩。现将20\_\_年上半年工作作如下汇报：

### 一、上半年工作回顾

公司经过三年多的打拼开拓，已经在厦门的某某市场牢牢地站稳了脚跟。但对手今年通过捆绑式的营销模式，采取一切手段对我们进行疯狂的反扑。面对如此恶劣的市场环境，我们每前进一步都很难。但我们并没有失去信心，而是将压力转化为动力，在总部的关怀和指导下，在公司领导班子的带领下，在全体员工的齐心协力下，按照年初确立的“以人为本，打造队伍、完善管理、和谐发展”的工作方针，公司积极采取有效措施，对内加强管理，为发展打好基础，对外大力加强市场营销，以发展促巩固。上半年，公司针对市场形势和公司的实际情况，及时出台相关的制度，调整营销策略，为公司今年工作目标和经营指标的完成奠定了基础。

#### (一)生产经营情况

今年1-6月份完成集装箱理货业务\_万标箱，比去年同期增长\_%。今年上半年财务收入共计\_万元，比去年同期增长\_%，利润\_元，成本利润率\_%。现有员工队伍\_人，员工平均工资达\_元/月。

## (二) 主要完成的工作

### 1、以人为本、搭建平台、构建和谐企业

“以人为本”是企业永恒的经营之道。员工是企业的财富，只有真正的关心员工，充分保障员工的利益，才能让员工努力工作，积极发挥主观能动性，为企业创造财富。今年上半年，公司继续坚持“以人为本”的经营理念，按照年初提出的“以人为本、构建和谐环境，促进公司可持续发展”的工作指导思想，以改善和提高员工的福利待遇。

将员工打造成为对公司对社会有用的人作为自己的使命，一方面大力发展经济，提高物质基础，今年员工的福利待遇有了明显增长，员工的工资已由去年的二千多增长到现在的三千多，公司还为员工订做了西服及运动服和运动鞋。一方面加强思想教育，增加精神食粮，充分利用公司的各种平台，努力营造和谐的企业环境。

加强党组织建设，发挥党员干部的模范带头作用。按照公司党委今年的工作计划，公司党委成立了中心学习组，将各部门长、党支部书纳入学习组，每月组织党员干部进行党课学习，由党委成员亲自主讲。通过政治理论学习，党员干部的思想认识和管理水平有了明显的提高，在实际工作中他们以身作则，从现在做起、从部门做起、从点滴做起，处处起到表率作用。

充分发挥团组织、工会的作用。团组织和工会是公司党委的得力助手，是公司员工之间的纽带和桥梁。今年以来，公司团组织和工会在党委的领导下，组织了多项有益员工身心健康的活动。如“新年文艺汇演”、“第一届友谊杯篮球比赛”、“万人献爱心活动”等等。

各部门还针对部门员工多数是青年团员的特点，根据部门实际情况，在工作之余，组织许多青年人喜欢的活动，有学雷

锋，做好事活动，台球赛，羽毛球赛活动；也有郊游，烧烤活动，极大地丰富了员工的业余文化生活，既锻炼了身体，陶冶了情操。又加强了交流，加深了感情，促进了团结，提高了队伍的凝聚力，营造了一个健康和谐的企业环境。

发挥舆论宣传作用，正面引导员工奋发向上。\_\_从\_\_年开始创办企业内刊《\_\_》至今已有三十三期了，为领导与员工、干部与员工、员工与员工搭建了一个很好的沟通桥梁和交流平台。通过内刊传达了公司政策精神、指示要求。员工们通过这一平台，交流工作、学习、生活的经验与感受，对公司经营管理提出意见，参与公司的民主管理，不仅丰富了员工的文化生活，提高了员工的文化修养，还调动了员工参与管理的积极性。

今年以来，为了更好地发挥舆论导向作用，公司加大了好人好事的宣传力度，每期都设有好人好事专栏来表扬在工作中乐于奉献，爱岗敬业，有突出表现的员工。今年二月公司对《\_\_》进行全面改版，由原先的两版扩充到现在的九版，并结合公司的实际，增加具有导向性的文章，极大地丰富了简报的内容。

提高了简报的可视性和可读性，充分发挥其导向作用。另外，各现场操作部门都创办了宣传栏，根据部门的具体情况，创办各种主题的栏目，对部门的好人好事进行宣传 and 表扬，对工作的特殊情况，注意事项进行宣讲。从而促进了部门的生产管理，又调动了部门员工的工作积极性。

## 2、加强队伍建设，提升公司竞争力

队伍建设是企业经营管理的重中之重，公司自成立至今，已经培养出一批志同道合、真抓实干、敢于管理、擅于管理的干部队伍，和一批爱岗敬业、不畏辛苦、任劳任怨、积极向上的员工队伍，正是在这些干部员工的努力拼搏下，公司得到了健康快速的发展。今年上半年，公司继续加强队伍建设，

努力提高干部员工的思想水平和综合素质，提升公司的竞争力。

继续实行干部员工动态管理，限度地激发干部员工的奋发向上，让干部有危机意识而更加努力地工作，让普通员工有“盼头”而更加努力地去学习，去提高自己的业务技能和综合能力。上半年有二名同志被聘任为部门长，有三名理货员提升了见习助理，对多名员工的工作岗位进行了调动。通过这种能者上，庸者让的竞争机制和干部调动机制，公司呈现比学赶超的局面，很好地满足了各个岗位的需要，促进了公司的发展。

### 3、完善规章制度，严抓贯彻落实

规章制度是企业健康发展的保证，几年来公司结合工作实际和市场形势相继出台了一系列的规章制度和政策，确保了公司的健康发展和业务的顺利展开。但随着竞争的加剧，市场对我们提出了更高的要求，尤其在安全质量方面。上半年，公司针对一些内部差错反复出现的问题，修订了《贡献奖暂行办法》和《综合管理奖考核办法》将和部门的利益与安全质量挂钩，对差错进行严格的控制，内部差错按个计算。

一旦出现内部差错即取消评比个人贡献奖资格，干部出现内部差错，扣比率扣除安全质量奖；进一步明确对外差错的界定，即只要错误送达、传达外部单位，不管有没造成影响，都视为对外差错。只要出现一个对外差错即取消部门综合管理奖和个人贡献奖的评比。通过这一系列的措施加强了干部员工的责任感和紧迫感，使工作差错急剧的下降，确保了安全质量，受到客户的好评，为进一步扩展市场创造了条件。

今年以来，公司严抓规章制度的贯彻落实，出台了《干部的职责与权限》等规定，进一步明确了职责，使员工在贯彻落实规章制度上有人抓、有人管，而不是当作废纸一张，同时加大对责任人的考核力度，对不遵守公司规章制度的员工给



予严肃处理。7月份，现场部门有位员工无视公司的劳动纪律，无故旷工，公司给予通报开除处理，并要求其承担相应的违约责任。

公司还加大了现场操作部的检查力度，出台了《现场部门月度检查内容》，对各部门规章制度的落实情况和安全生产进行检查。通过采取上述措施，公司规章制度的执行力度明显加强，保证了公司的政令畅通，令行禁止，高质量、高效率地完成了公司布置的各项任务，从而提高公司在市场上的整体竞争力。

#### 4、开源节流，创造效益

根据总公司年初的工作会议精神和要求，厦门分公司积极采取有效措施，做好开源节流工作。一方面全力拓展市场，争取业务，拓宽营收渠道，一方面加强内部成本控制，节省开支，取得了很好的效果。首先，加强人工成本控制。各现场操作分部实行岗位相对固定，人员统筹安排的用人机制，解决了周末作业高峰期人手不足的困难，减少各部门人员的编制。其次，实行部门成本核算。

公司各部门的经营、管理、质量和成本纳入部门月度考核，教育员工从自身做起，从点滴做起，提高主人翁精神和节约意识，努力降低成本。其次在管理费上严格控制，尽量压缩机关人员的配置。机关人员多是身兼数职，办公室人事管理员某某兼任党办秘书，在财务部会计请假回家生产后又暂时兼任公司会计。在业务招待费上，本着花小钱、办大事、办好事、办实事的原则，采取一切措施，避免不必要的开支。

上半年，我司本着审计出效益、审计防风险、审计强管理、审计促发展的原则，积极配合总部和股东对公司的审计工作。通过上述一系列的有效措施，公司成本支出得到了很好的控制，收入成本率有了明显的降低。

## 5、大力加强市场营销工作

虽然今年因为几家船公司撤线和拆线，导致公司理货箱量的流失，但由于我们争取到了一些业务，从而补足了箱量，巩固了市场份额。在件杂货方面，公司加大营销力度，一有信息，及时跟进，不放过任何的机会，今年公司件杂货的理货份额有明显增长，有几个月还超过了\_%。在装拆箱理货方面，加大与堆场和货主的联系，扩大合作，上半年，增加了某某物流的一块业务，特殊理货的业务量也有所增加。

公司还和相关码头加强合作，上半年公司与\_码头签定了合作协议，其船边、闸口、验关台的相关理货业务已全部委托我司操作。这证明了我司的营销工作取得了成功，并且有了码头这一有力的支持者，为公司经后的发展打下了基础。

### 二、存在的不足

#### (一)员工的思想水平和综合素质有待提高

公司成立三年来，经过公司的引导和教育，员工的思想水平和综合素质比刚进公司时有了很大的提高，但随着竞争的加剧，客户我们的员工提出了更高的要求。

#### (二)干部的管理水平和业务技能有待加强

有一批能抓管理，会拓市场的干部队伍是公司保持持续发展的关键，近三年来，公司涌现出一大批年青的干部，他们在实践中边学边干、边干边学，工作能力、管理水平和个人修养都得到了很大的提升，为公司的快速发展做出了不少贡献，但他们毕竟还年青，无论是工作经验、业务能力、管理管理水平及对外沟通能力都和公司持续发展的需要还存在一定的差距。

#### (三)规章制度的落实还不够全面到位

三年来，公司各项规章制度都已建立，并在实践中逐步地健全和完善，可是有了好的制度，还要去全面的贯彻落实。今年，公司在管理上出现一些漏洞，在安全质量上，没有很好地杜绝差错，就是由于规章制度没有完全落实到位，员工没有严格依照规章制度和操作流程作业。

今年市场竞争的残酷性在加剧，只有及时解决市场营销的创新和有效手段问题才能更进一步的扩展业务，掌握市场的主动权。

## 上半年工作总结篇七

xx年我公司党建党务工作，以科学发展观重要思想为指导，认真贯彻党的xx大会议精神，以奋发的精神，创造性的开展工作。全面加强我公司党建思想建设、组织建设、作风建设，深化改革、理顺机制。

### (一)加强领导班子建设，不断提高领导水平。

公司领导班子非常重视理论学习，把学习党的理论作为一项基础性的工作，武装头脑，做政治上的强者。公司党建领导全面学习了党的xx大会议精神和相关文件，通过学习，大家统一了思想，使公司党建的各项工作争取了主动，取得一定的成绩。

为了吸引人才，建设高素质的科技团队，首先，公司党建采用现场、网络、求助猎头公司党建、报纸等形式开展招聘，确保从中选优，为企业选取高水平、高素质的人才；其次，依托视训365和公司党建的培训体系，采用内培、外培、邀请知名专家定期开展讲座等形式对其进行系统培训，如公司党建曾连续一个月邀请北大知名教授来大盛开展讲座，对公司党建领导和员工进行思想、业务、技能等全方位的培训。确保公司党建员工能够与时俱进，跟上公司党建和时代的发展步伐。

开展深入细致的思想政治工作，及时掌握干部职工的思想状况，紧密结合公司党建员工和党员干部的思想实际，利用会议、网络、板报、培训班、谈心等活动形式，宣传政策，吸收意见，凝聚人心，化解矛盾。xx年，公司党建党支部组织以xx大会议精神为指导，积极开展党风廉政建设，定期召开职工代表大会，听取职工意见，充分发挥广大群众对公司党建廉政建设的监督作用。

## 2、重视组织建设和作风建设，发挥先锋模范作用。

面对新形势和新任务，公司党建领导表示要不断增强责任感、紧迫感和使命感，为国家的繁荣和民族的富强再立新功。公司党建成立以来充分利用当地秸秆资源、保护环境，积极参与到新农村建设中，带动农民增收。xx年与灌南县行政村百禄、北陈集、花园、孟兴庄、张店和长茂镇结对帮扶，仅秸秆一项，为农民增收近1000万元。公司党建成立以来共带动周边农民及下岗工人360人就业，其中120人为正式员工。同时大盛还通过各种渠道向社会捐款近20万元，在灌南的新农村建设中发挥了重要作用。

为了充分激发公司党建员工的积极性，公司党建不仅在薪酬体系中体现宽带薪酬的原则，鼓励员工多劳多得。对公司党建有突出贡献或获得先进个人的，公司党建还给予晋升工资及其他相关奖励；有职称的，则按照职称类别高低，分别给予100元、150元和200元的津贴。每逢节假日公司党建都为员工发放礼品和过节费，并开展各种形式的活动增进员工的感情，如xx年三八妇女节，公司党建即为每位女性员工发放的精美的礼品，举行拔河比赛，充分体现了公司党建以人为本的理念！

最后，公司党建还为员工提供环境幽雅、配套设施齐全的居住和办公环境。有能力和学历的人到公司党建后即可入住条件良好的双人间公寓，公司党建各项配套设施齐全，有篮球场、乒乓球室、网球场等运动场所，并不定期开展各种文体

活动，充分展示了“敬业、团队、创新”的企业精神，也让广大员工充分感受到了“公司党建即我家”的温暖！