

最新文旅上半年工作总结 上半年工作总结 上半年工作总结(汇总8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。什么样的总结才是有效的呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

文旅上半年工作总结篇一

一、盐产品业务购销总量稳定增长，

今年上半年，共购进盐产品2859吨。其中食盐完成1374吨，占年计划的56.07%；小包装食盐完成917吨，占年计划的63.22%；多品种营养盐完成527吨，占年计划的321.34%；其他工业盐完成_85吨，占年计划的70.05%。

二、非盐业务工作较快发展

今年上半年，我公司认真落实省、市盐业工作会议精神，通过转方式、调结构，不断加强市场调研，提升市场运作能力。并抓住了送销网络的优势环节，进一步满足市场需求。1-6月份，非盐产品销售额共计70.39万元，其中郎酒销售1001件，销售额20万元；杀虫剂销售905件，销售额20.48万元；洗化日化产品销售1889件，销售额16.75万元；味精销售842箱，销售额9.65万元；健力宝饮料销售1050件，销售额3.51万元。

三、其他工作情况

(一)积极做好食盐销售服务和食盐专营宣传工作

1、持续抓好食盐配送工作，确保食盐安全。今年我单位继续

通过调整内部机构，创建精干高效的经营管理体系，建立与市场化要求相适应的组织结构。进一步完善了对食盐零售网点的管理，增加了配送车辆、完善配送服务，使食盐送销服务得到了进一步提升。

3、低钠盐和绿色食盐的推广工作

作。进一步引导群众正确认识科学用盐的重要性。

(二)做好市场监管工作，确保我县食盐安全

今年以来通过深入开展专项检查和日常检查工作，加大了行政执法力度，同时对全县的食盐零售网点及用盐单位、饲料加工、禽畜养殖、学校机关、民工企业食堂、饭店等进行不定期的宣传工作，走访检查，进一步净化了盐业市场。

(三)深入开展基层建设年活动

今年，单位通过进一步转方式、调结构，深入开展“基层建设年”活动，并成立了“基层建设年”活动领导小组，王军任组长，于强、程玉华任副组长，张连国、张丽荣、姚志强为成员。(领导小组办公室设在公司办公室)此次单位班子成员与各科室结合自身实际，围绕抓班子带队伍、抓业务促发展、抓管理上水平，充分突出了活动重点，认真查找经营管理中的薄弱环节，广泛听取职工群众合理化建议，并针对存在问题提出整改措施，明确业务发展和管理目标，确保公司年度目标和发展战略的顺利实施，形成职工群众创先争优、比学赶超的良好发展氛围。

四、今后工作打算

今后，我们在积极完成省、市盐业工作下达的指令性计划。的同时将工作重点进一步转移到非盐业务的发展，逐步扩大公司经营范围，充分提高单位整体经济效益，为盐业可持续

发展打好攻坚战。

文旅上半年工作总结篇二

公司会定时的给予一定的部门活动经费来丰富员工的业余生活和增进员工之间的感情。20xx年x月x日，技术转化部和美工部组织了一次联谊活动——溜冰、聚餐及唱k。目的是为了加强同事之间的交流与学习，增进理解与沟通，努力培育协作向上的团队精神。在统一安排下，大家盼望已久的部门活动在我们的欢笑声笑语中落下了帷幕。

在这次活动当中，大家就是朋友，忘乎所以地玩乐在一起，发挥出强有力的团队精神。如：溜冰时，大家手牵手帮助没有溜冰经验的同事或者有同事跌倒大家都来帮忙拉起来；大家一起玩，一起学习各自的动作及样式，总之大家是玩得酣畅淋漓，大呼痛快，意犹未尽。

真真正正的融入了这个大家庭！

通过此次活动，让大家在紧张的工作之余身心充分放松，彻底缓解工作压力，促进并加深了员工之间的相互了解，增进彼此之间的交流和沟通，更重要的是营造了全体员工团结凝聚、活跃、奋进的氛围。

虽然这次活动顺利进行但也存在不足之处，例如：

- 1、由于天气原因我们临时更换了活动的内容及地点，时间仓促，准备不够充分。
- 2、由于没有提前通知所有人需要穿长袜子，导致有的人脚被溜冰鞋弄伤。

对于以上的不足我们在以后的活动中应该将策划做到尽可能的详细，将旅途中遇到的常见问题详细传达，让大家了解活

动前一天要保证休息充足，以及天气的查询。

本次活动能够圆满的成功，是大家有良好的团队意识，得益于各部门负责人恪尽职守、尽职尽责。这也是公司整体良好风貌的体现！

文旅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。

文旅上半年工作总结篇四

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。

文旅上半年工作总结篇五

今年上半年，安监科在公司党、政、工的领导下，紧紧围绕公司全年工作总体目标，认真贯彻执行国家和集团公司的方针政策，狠抓落实加强管理，积极开展企业安全生产标准化达标工作和企业安全文化建设工作。加大安全生产的监督检查力度，以系统化、规范化、标准化的方式推进安全生产工作，不断提高公司的本质化安全水平，把公司安全生产工作推向一个新高度。

检查记录206份，消除安全问题46处，安全隐患9处，整改到位率达98%。“三违”现象和安全隐患比去年同期分别下降了50%和40%。

自公司开展安全生产标准化公司以来，安监科克服种种困难，强力推动安全生产标准化建设工作。完善了公司各项安全管理制度，初步建立起公司安全管理体系，实现了安全责任到人，改善了公司的安全生产环境。通过不断努力，公司在四月十三号被河南省安全生产监督管理局授予“国家二级安全生产标准化企业”。这不但是公司的巨大荣誉，更是对安监科在安全工作中的肯定。

安全工作重于泰山，安监科每位职工都明白自身工作的重要性。在公司主管安全的副总秦总的要求下，安监科制定了详细的工作计划和内部考核方案，明确责任，做到“正人先要正己”。同时安监科积极组织全体科员学习各种安全知识和国家各项安全法律法规，提高自身的业务水平，为今后的工作打下了坚实的工作基础。

安监科每月组织生产一线人员进行学习。组织学习集团公司和公司各项安全管理制度，学习安全生产管理知识，学习应急处置预案，学习灾害预防和处理计划，学习事故预防的一般常识，进行事故案例分析，学习安全生产法律法规。协助劳动社保科搞好全公司职工的安全培训工作。并以“安全生

产月”为契机，先后发放宣传彩页500张，制作宣传标语200块，安全宣传条幅5条，举办各项安全宣传活动，并对职工进行安全讲座，形成人人关注安全的浓厚氛围，极大地增强了公司广大职工的安全生产意识。

今年上半年对全公司的特种设备操作人员持证情况开展了专项检查，及时查处了几次无证操作特种设备情况，对一批老证将到期的，协助其到培训班进行复训。同时协助技术科按时定检锅炉2台、压力容器23台、起重机械30台，确保设备安全运行。下阶段将根据集团公司要求，对特种设备开展分类分级监管，确保特种设备的安全运行。

为了减少公司的安全事故，消除安全隐患，贯彻“安全第一，预防为主，综合治理”的方针。在公司安全应急领导小组的带领下，安监科于20xx年6月26日、28日组织协调相关部门、车间进行了“安全应急救援演练”活动。这次演练指导思想明确，组织工作严密，准备工作充分，程序设置合理，安全保障可靠，过程公开透明。通过演练检验了应急预案的实用性和可操作性；锻炼了队伍；增强了所有人员的忧患意识，普及了防灾减灾知识和自救互救技能，提高了指挥人员处置重大事故的能力，圆满完成了预定的任务。

- 1、部分重点区域安全监管不够，工作中的薄弱环节和潜在的问题还比较突出，事故隐患排查不细致，任然存在事故安全隐患。
- 2、建设项目安全“三同时”落实不到位，安全生产源头监管仍需加强。
- 3、设备安全防护装置存在问题，未能做到设备本质安全。
- 4、安全宣传教育不够，职工的安全意识不强，遵章守法观念淡薄，缺乏自我保护意识，全公司安全文化氛围尚未形成，安全宣传教育工作有待于进一步加强。

- 5、应急救援体系建设总体滞后，人员、经费、装备保障不足。
- 6、安全事故隐患排查治理的长效机制尚未真正建立，个别隐患的治理缓慢。

- 1、进一步完善安全管理规章制度，明确安全生产责任制，制定安全考核办法。

- 2、加大有关安全生产法律法规的宣传力度，强化法律意识，丰富职工的安全知识，建立公司的安全文化理念。

- 3、进一步推动公司安全生产标准化建设，逐步实现公司班组安全生产标准化，真正建立起公司安全生产标准化网络体系。安全生产标准化是实现安全生产的基础，是提升企业安全管理水平的重要手段，安监科必须对每一循环进行严格检查，严格按照安全生产标准化要求执行。

- 4、巩固现阶段安全生产整治的成果。加大安全生产监督检查力度，严厉打击违章操作、违规生产的行为，消除事故隐患。

- 5、加大责任追究力度。对因“三违”造成事故的，严格按照“四不放过”原则，从严、从快处理事故相关责任人，持续保持安全生产的高压态势，确保公司安全生产长期稳定。

- 6、定期或不定期地对现场进行安全检查工作。组织好每周二的安全检查，对于检查出的问题，必须限定时间跟踪落实。安监员必须深入现场认真检查，对于危险作业必须进行旁站监督，排除一切安全隐患。

- 7、“三违”工作常抓不懈，全体职工必须养成遵章守纪，按照规定操作的好习惯。任何人都有权制止违章指挥，有权制止违章作业。建立“三违”人员档案，除对责任者进行处罚外，必须进行帮教，使职工逐步养成遵章守纪光荣，违章操作可耻的荣辱观，使职工由要我安全变为我要安全。

总之，上半年做了一些工作，但仍有许多不足和缺点，这就需要在以后的工作中克服厌战情绪，战胜工作的困难，努力完成公司交办的各项工作任务，力争实现公司的全年安全工作目标。

文旅上半年工作总结篇六

一、师德表现

平时积极参加全校教职工大会，认真学习学校下达的上级文件，关心国内外大事，注重政治理论的学习。每周按时参加升旗仪式，从不缺勤。服从安排，人际关系融洽。另一方面，教师的言行，学生极易照样接受，很少去鉴别，因而，我本着要对学生的一生负责，认识到必须要正视自己的言行。以身作则，才能为人师表。要求学生做到的，自己必须先做到。如果言行脱节，说做不一，或者是要求学生这样做，自己却那样做，只能引起学生反感，造成恶劣影响。我坚信拥有健康的人格品位，才能在学生中树立威信、得到敬重，起到榜样作用。

二、英语教学工作

1、深入细致的备好每一节课。在备课中,我认真研究教材,力求准确把握重点,难点,并注重参阅各种资料,制定符合学生认知规律的教学方法及教学形式。注意弱化难点强调重点。教案编写认真,并不断归纳总结以提高教学水平。

2、认真上好每一节课。我在英语课堂采用多样化活动教学,把音乐、简单的动作、游戏、画画、比赛等融入到课堂中,激发学生的求知欲,活跃课堂气氛,最大限度地让学生在轻松自主的学习氛围中快乐求知,轻松学习,不断地鼓励自己“english,icando”“english,icansay”

3、认真及时批改作业,注意听取学生的意见,及时了解学生

的学习情况，并有目的的对学生进行辅导。

4、坚持听课，认真记录，积极参与评课，学习各组教师的教学经验，努力探索适合自己的教学模式，并抓住每次外出学习的机会，取长补短，收获不少。

5、注重教育理论的学习，把一些先进的理论应用于课堂，做到学有所用。半年来，我在学校开了三次公开课。通过开公开课，使自己的教学水平得到很大的提高，但也使我意识到了自己在教学方面的不足之处，半年教龄公开课受到各位老师的好评。

以上就是我在本学期的教学工作总结。由于经验颇浅，许多地方存在不足，希望在未来的日子里，能在各位领导老师的指导下，取得更好成绩。

文旅上半年工作总结篇七

在这辞旧迎新的时刻里，我们即将有了新的开始。在新的一年里我将围绕公司总部的大方针方向在领导王主管的领导下努力工作克服缺点，改进方法，根据现场实际情况改进服务，加强管理，使我们客服部在新的一年里再上一个新台阶。

在过去的一年里我的不足是对员工的把握程度不是掌握的很好。我需要加强沟通做到：以理服人，以德育人，以信诚人，以情感人，以智醒人，以路明人，以心交人，共进共退。做一个标杆毅力不倒，做好一个前进的舵把带领方向。

1、树立良好的风气加强思想道德培训。

2、提高服务品质加强工作流程及方法，专业技能形体的培训。

一个团队不是我的单打独斗的个人主义，需要大家的智慧和力量。积极向上。先成人再成才不是人的别进来。如果大家

的目标不统一各怀私心，我们这个团队就是一滩散沙终将一事无成。每个人的目标很重要，正因为我们的目标相同，才铸就了我们是一个团队。我们还很年轻还有很长的路要走，社会竞争如此激烈的今天，我们每个人都要为你自己今天的行为负责。我应该认真倾听组员每个人的目标，针对我组员的目标，帮助顺利完成组员的目标，同时完成我的目标，才是我真正需要做的。

现在案场的物资、人员、工作内容，都已经基本稳定。平时的工作都是发现问题解决问题，将问题解决在萌芽的状态下的科学管理。我希望在xx年的每一天一天比一天好，希望能有更多人的支持与认可，希望我的工作能以优异的成绩完成各项工作。我对xx充满了期待，期待着它是我人生的美好怀念，对得起自己的一生，为自己加油！即使无人为我加油我也会为我自己呐喊！加油！加油！

文旅上半年工作总结篇八

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。