

2023年公司上半年工作总结及下半年工作计划 公司上半年工作总结(优质10篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

公司上半年工作总结及下半年工作计划 公司上半年工作总结篇一

20xx年上半年结束了，下面我对这半年做一份餐饮服务人员半年工作总结，进而阐述一下我对餐饮的工作总结。

1、服务员为客人点菜时未听清，上错了菜应怎样处理

一旦出现这种情况时，服务员应该向客人道歉，表示自己的态度，然后用试探的口吻向客人推销出此菜。如果这人要了，要表示感谢。如客人不愿意要，也不可以勉强客人，即撤下此菜，同时，应该让客人点出客人要的菜肴，并马上通知厨房快速做好客人要的菜肴。预防此情况发生的做法是客人点完菜后，服务员向客人重述一遍，就可以避免这样的错误了。

2、客人在进餐中反映菜肴不熟，服务员应怎样处理

反映菜肴不熟，其原因一般有两种：有可能是厨房生产过程中火候不够，也有可能是用餐的客人不很了解菜肴的风味特点。其处理的方法应该是：若菜肴确实火候不够，餐厅服务员首先应向客人表示歉意，立即将菜退回厨房，并向厨师反映，由其做出处理决定。

最好是重做一份菜，如有可能，将送回的菜肴重新上火加工，再上桌也是可以的，这应根据具体情况而定。假如是客人不很了解某种菜肴的风味特点，餐厅服务员也应该先向客人表示歉意，然后要婉转而礼貌地向客人介绍其特点和食用方法。因我国南方的有些菜肴是讲究鲜嫩清脆的，可能表面上看好像不熟。

但餐厅服务员在解释时，语气要婉转客气，决不让客人感到自己露怯，要照顾到用餐客人的自尊心。如客人不同意你的解释，也只好送回厨房再次加工，直到让客人满意。

3、客人在进餐中要求退菜时，服务员应怎样处理

客人要求退菜大致有几种情况：

一是说菜肴质量有问题。如：菜有异味、欠火候或过火等。经过检查，如确实如此，即是属于企业自身的问题，服务员应无条件地退菜，并诚恳地向客人表示歉意。

二是说没时间等了。这时服务员应马上与厨房联系，如可能就先做，否则也应退菜。

三是客人订餐人数多，实到人数少。这可经过协商酌情退菜。

四是送上客人自己点的菜时，客人又要求退。这种情况如确实不属质量问题，不应同意退菜，但可尽力帮助转卖给别的客人。如实在无人要，只好耐心的讲清道理，劝客人不要退了。吃不了可帮他打包带走。

4、客人用餐时突然被食物噎住，服务员怎样处理

客人在用餐时由于高兴、讲话、吃得过快等原因，也可能发生被食物噎住的情况，一般的反应是脸色铁青，停止讲话，用手指捏咽喉。餐厅服务员在服务中如遇到此种情况，应该

立刻上前帮助客人。要富有同情心，决不可以讥笑或袖手旁观。如若食物哽噎较轻，可立即送一杯水请客人喝下；若食物哽噎较重，餐厅服务员站在客人后面，双臂把住客人腰部，用拳头拇指背面靠在客人肚脐靠上一点，另一只手握拳，迅速向上挤压，振动客人肚子，为此反复几次，即可排除食物，然后送一杯水供客人喝下。

5、客人在餐厅醉酒，服务员应怎样处理

客人醉酒后的表现各不相同，我们应该以照顾客人的身体健康为原则，尽力地帮助他们，与此同时，应避免由于他们醉酒后的失态影响我们餐厅正常的营业。如果客人醉酒较重，已经影响到其他客人的用餐和餐厅的服务工作，餐厅服务员应该将客人请到一个比较安静的、相对能够隔离的空间里，请客人先醒醒酒，同时为客人送上热茶和小毛巾。如客人发生吐酒时，餐厅服务员应立即将污物清扫干净。

此时，客人正处在不清醒状态下，在态度和语言上我们不应该过多的计较，但要防止客人过强烈的举动，要注意我们个人的人身安全，最好请保安人员同时在场。如果客人醉酒不很严重，餐厅服务员应该运用服务技巧，使其停止饮酒，请客人用饮料代替酒，用低度酒代替高度酒。

一定要注意服务用语，决不能有不尊重客人的言行。此时的客人特别挑剔，如不小心对待，会引起很大麻烦。也有的客人醉酒后，借机打架，打砸餐厅家具、餐具、作为餐厅服务员应立即与保安部门联系，请求协助，尽快平息事态。要记下被损餐具、家具的数量，查清金额，事后要求肇事者照价赔偿，决不姑息迁就。

上述餐饮服务半年工作总结中的几点突发情况供广大餐饮服务人员参考，对于未来的半年，我将继续努力，为了自己、公司、客户更加努力！

公司上半年工作总结及下半年工作计划 公司上半年工作总结篇二

2022年上半年，面对着疫情防控、生产经营、转型发展、改革改制和装备换代等多重压力，我公司在集团和股份公司的正确领导下，沉着冷静应对，合力攻坚克难，认真贯彻落实“转型升级、科技引领、合作共赢、壮大平台”和多快好省、纲举目张的总体要求，紧紧围绕安全与发展两大中心任务，大力实施“走科研、生产、销售、配送和服务于一体”的发展道路，一手抓一体化服务业务拓展和产业的关联转型，一手抓项目建设、智能制造和改革改制，公司各项指标和工作取得了新提升、新突破，基本实现了“时间过半、任务过半”，取得这样的成绩来之不易！

2022年上半年，面对市场需求不足和竞争日益激烈的复杂形势，我公司主动适应引领经济新常态，紧紧抓住传统产品退出市场、行业回暖期和区域平台优势的机遇，大力开拓市场和提升营销业绩，生产经营保持了稳步增长。

1. 生产经营工作做到“四个到位”：一是领导重视到位。坚持龙头策略，大力支持营销工作，领导亲自带队走访客户、定期听取销售工作汇报和及时调整市场战术，上半年新开展了4家客户，取得了明显效果。二是配合沟通到位。积极做好统销产品销售工作，上半年预计完成产品销售1935万件，比上年同期增长13.2%。三是产销衔接到位。建立了更紧密更快捷的产销计划微信平台，工作效率大大提高，持续保持订单供货及时率100%。四是平台工作到位。大力推进区域一体化建设，主动争取地方政府的支持，抓住传统产品退出市场的历史机遇，持续组织专业技术小组推广，上半年本地市场区域预计完成销售__万件，比上年同期增长17.9%，确保了本地区域市场稳定。

2. 主要经济指标实现“三个同步增长”：预计完成工业总产值__万元，比上年同期增长5.8%，完成年度预算的50.2%；预

计实现销售收入__万元，比上年同期增长16.2%，完成年度预算的50.8%；实现利润总额__万元，比上年同期增利250万元。

在安全生产工作上，公司始终认真贯彻“安全第一、预防为主、综合治理”的方针，广泛深入开展了“落实企业安全生产主体责任年”、“严实细全新”、安全生产标准化、军事化管理、南航对标管理、安全文化建设和安全生产大检查等活动，抓实抓好安全责任、安全培训、现场整治和安全技改等基础性工作，上半年公司未发生任何大小安全生产事故，安全生产形势持续保持平稳向好。

1. 狠抓一个“严”字。以“落实企业安全生产主体责任年”为契机，严格落实《安全生产事前追责管理暂行办法》和《安全生产管理制度》，将安全标准化、军事化□“6s”管理、安全技改、安全培训和应急预案等列入了提前追责的范畴，实行安全生产责任提前追究制，并加大考核和制度落实，各级人员主动抓安全的氛围稳步向好。
2. 狠抓一个“全”字。突出强化“公司、分厂(部门)、班组、个人”四个责任，层层签订了安全生产目标责任书，缴纳安全风险抵押金6.5万余元，形成了“党政同责、技安综合监管、职能部门专项负责、各二级单位为责任主体、全员参与”的安全管理体系。
3. 狠抓一个“实”字。严格贯彻落实好领导干部带队检查安全生产工作和带班值班制度，重点开展好“日常检查、隐患排查和专项整治”三大检查行动，突出对药剂、储存、运输和生产现场等重点部位监管，强化对施工单位资质验证、工程安全质量和进度的管理。上半年共组织了6次安全生产大检查，发现安全隐患38项，整改到位38项，及时消除了事故隐患。
4. 狠抓一个“细”字。继续深入开展了安全生产标准化、军事化管理和“6s”现场管理活动，以__生产工序为标杆，重点

围绕《企业安全生产标准化管理评审标准》和《军事化管理实施方案》，推进和完善各项工作，生产现场保持人流、物流畅通有序、设备正常运转和员工规范操作，现场管理水平持续提升。

5. 狠抓一个“新”字。创新出台了安全目标管理连带考核机制，坚持问题导向，将安全工作与安全管理人员绩效挂钩，实行连带考核，各级人员抓安全的责任心、主动性和积极性稳步向好。在落实100%持证上岗的基础上，积极探索安全培训的新形式，组织开展了班组安全讲评和评选“最美安全人、最美班长、最美安全员、最美厂长”活动，通过树立标杆典型，进一步推进安全生产管理工作。

1. 联合研发并引进了8台一体机，全程进行性能对比并试生产，用户反映效果好。

2. 引进了一条自动化生产线，经试验生产速度可达到80米/分钟，大大提高了生产效率和产能，为公司抢占市场奠定了基础。

3. 联合研制了3条自动化生产线，目前正在抓紧安装调试的准备工作，下半年可完成。

4. 对4条传统生产线进行了改造，较大节省能源和提高环保。

经过两年多的努力，我公司“走产销服务一体化”的战略作用越发凸显并逐步形成新的支柱产业。上半年，我公司服务产业实现了翻番增长，有效促进了转型发展。

主要开展的工作有：一是积极拓展服务业务，承接了__项目等多项业务，项目运行良好。二是转换服务公司管理模式，将服务公司与经营公司合并运作，一套人员两块牌子合署办公。并实行经济承包责任制，深挖内潜，已初见成效，下一步将在各县区推广。三是全力维护本地市场，积极协调各方

关系，加强与重点用户的合作，提增经济效益；四是抓技术人员培训和人才储备。

公司一直积极探索和实施适于现代企业的精细化管理模式，全力提升企业管理绩效。今年上半年，重点抓实了成本费用管理、质量管理和产品性能提升等工作。

在成本管理上，坚持“从严、从紧”的原则，继续开展了“开源节流，降本增效”活动：一是充分利用国家扶持资金政策，上半年争取资金共计80余万元；二是通过科技创新、小改小革和工艺技术改进以及加强生产过程控制、降低物耗等手段，上半年节支生产成本200多万元；三是利用囤货错峰采购、降低库存等方式，上半年原材料采购价格成本较预算下降100余万元；四是对办公费、招待费和公务小车费等非生产性费用，继续实行指标限额使用管理，节约归公，超支自付，上半年节约支出3%。

在质量管控上，以市场为中心，狠抓体系建设、过程管控和质量创新，上半年重大质量事故为零，质量工作运行平稳。一是抓好iso9001:2015版质量认证体系建设工作，上半年认真开展了内审工作，查出整改项16项，现已全部整改到位，质量体系持续有效运行；二是认真落实好质量整改令，进一步建立健全质量责任体系，加强制度落实和工作考核，上半年原材料交验合格率99.6%，对集团反馈的问题全部有效落实并出台防范措施；三是持续推动质量改进，进一步提升了公司产品质量；四是增强服务用户的思想，上半年开展售后服务33次，用户满意度保持98%以上。

在产品性能上：一是产品可靠性和精度进一步得到了提升，产品性能得到了更多客户认可；二是对产品标准进行了改进和提升，高效带动了销售，满足部分客户的特殊需求。

公司继续按照循序渐进的原则，在正确处理改革、发展、稳定三者关系的基础上，积极稳妥地推进改革改制各项工作。

一是领导班子重视，多次召开办公会议专题研究，并具体拟出了辅业改制的总体思路、推进措施和时间节点；二是生活区水电改造进展较好，可顺利完成移交；三是积极配合集团做好运输公司改制工作，尽职调研工作已完成。

二、存在的困难和问题

在充分肯定上半年成绩的同时，在经济新常态和行业“两个放开”趋势下，公司内外面临的一些深层次问题和困难依然十分突出：一是面临着转型升级和智能装备升级等多重压力；二是服务业务一体化服务刚刚起步，主导产品附加值不高；三是今年原材料价格上涨，各项生产成本费用至少增加600多万元；四是人力资源结构矛盾突出，员工结构趋于老龄化；五是企业体制机制不活、人才短缺，薪酬制度与经济形势的矛盾日益凸显；六是部分员工危机意识、风险意识和大局意识不足，干事创业的责任感和执行力不强等。

这些问题的存在，严重制约着公司的发展，在今后的工作中，我们要准确把握公司面临的内外部环境的变化，更加有效地应对各种风险和挑战，继续集中力量把经济效益搞上去，不断开拓转型发展新境界。

下半年是企业生产经营的重要时期，完成既定的各项生产经营目标任务对企业的生存发展和实现集团“促提质、增效、稳增长”将起到重要的作用，任务十分繁重，务必要居安思危，超前谋划和应对，做到精准发力，千方百计稳增长，切实抓好以下八个方面的工作，确保全年目标任务的完成。

一是要稳固营销基础，力保本地产品市场份额；二是要积极拓展新市场、新客户，编制月、季、年拓展计划，并指定负责人和实行目标考核；三是要大力创新营销管理机制，进一步健全稳定老客户的连带考核机制和拓展新市场的业绩提成制度；四是通过营销竞赛、激励考核、老客户带新客户等活动，奋力拼搏，持续提升营销业绩；五是组建2-3支市场素质技能过

硬的专业营销团队，专门负责市场的开拓，并实行业绩考核。

要始终坚持把安全生产作为发展的基础、前提和保障，作为企业的头等大事来抓，切实做好全年的各项安全生产工作，牢固树立“安全发展、以人为本”和“一本、二新、三全、四化、五保”的安全理念，进一步强化红线意识、筑牢底线思维，确保今年安全生产形势持续向好。

1. 落实好安全生产责任制。进一步建立健全“公司、分厂(子公司、部门)、班组、个人”四级安全监管网络，层层组织签订好安全生产目标责任书，修订完善好安全生产责任制，重点抓好各项制度的落实和考核。

2. 落实好安全基础性工作。全面做好全员安全教育培训、日常监管、安全投入、安全生产大检查、应急救援管理及特殊时段的安全管理，强化对生产、作业和运输配送等重点环节的管控，做到严标准、严考核、严落实，确保生产安全。

3. 落实好安全生产标准化二级达标复审和换证工作。一是各单位要严格落实好评审标准，定期开展对标检查和“回头看”，总结提升、持续改进；二是上半年和下半年公司分别组织开展一次标准化自评，督促检查落实情况；三是扎实做好迎接省专家评审组的准备工作，确保顺利通过复审。

(三) 抓好智能制造装备工程，实现连续化、自动化、信息化生产

智能制造与传统生产线比较而言，具有生产效率高、资源利用率高和运营成本低等优势，日益成为未来制造业发展的重大趋势和核心内容。实现智能化生产是公司加快发展方式转变，打造新竞争优势的必然选择，也是提高本质安全水平和减轻员工劳动强度的最佳途径。2022年，公司将进一步加大后续投入，加快智能制造步伐，加速实现连续化、自动化、信息化生产。

(四) 抓好转型发展战略工程，快速培育好新产业新主业

随着各行各业都在加快转型、升级。面对新形势，公司始终坚定“走服务一体化”的发展战略，以市场为导向，深挖内潜，创新机制体制，加快做大做强服务产业的步伐。

一是创新业务激励机制，制定拓展新项目的提成机制，吸收优秀人才，攻关项目；二是加强内部管理，打造一支专业技术过硬的技术队伍，形成技术优势，并加强与知名企业的合作，总结提升经验；三是充分发挥本地区域内企业的现有优势，协调内部价格，维护好区域产品市场，提升集成服务市场的掌控力。

我国当前经济正告别过去的粗放发展阶段，进入创新、知识、技术的发展新模式。未来市场竞争优势的关键就在于高、精、尖的产品和个性化服务水平。质量部门和生产单位要进一步加强质量管理，严格遵循八项质量管理原则和pdca质量改进流程，为用户提供满意度更高的产品和技术服务，努力实现产品质量“零缺陷”、工作质量“零失误”、服务质量“零投诉”目标。

2. 抓实产品质量管控工作，提升用户满意度。紧紧围绕iso9001:2015质量认证体系开展工作，严格质量内审和外审工作，严格执行质量责任制，持续推动质量改进，加强质量过程监督，做到不合格的原材料不进厂、不合格的半成品不流入下道工序、不合格的产品不出厂，并加强售后服务，精心制作工全生产过程光碟，方便用户学习使用。

我们要深化以精细化管理为核心的三项制度管理，全面开展“开源节流、降本增效”活动，推进管理创新，提高经济运行质量，增强企业竞争力和抵御市场风险的能力。

一是继续开展“开源节流、降本增效”活动，抓好各项节支措施的落实，充分利用各种优惠政策，全年争取专项资金不

低于500万元;二是加强费用预算管理,制定全公司预算管理实施办法,严格各单位费用预算指标,做好每月考核和年度决算审计工作,保证费用预算较去年再节支2%-5%;三是建立健全考核激励机制,加强对生产、科研、销售、运输和服务等环节的管控,进一步健全和完善《经济目标责任制考核办法》并加强月度、年度考核和督查督办;四是大力支持鼓励科技创新和产品的研发,出台实施办法,重奖出实效的科研团队和个人;五是加强经济风险控制,相关职能部门要加强对各单位的定期考核和风险控制,重点加大贷款的回笼力度,确保今年的贷款回收率保持98%以上。

1. 推行薪酬制度改革。一是要高度重视思想工作。利用微信平台等载体,从国家改革形势、经济形势、行业形势、政策文件和企业实际等多方面多角度,宣贯好薪酬制度改革的必要性和重要性,形成全员共识;二是抓紧出台可行性改革方案。人力资源部在制定方案时要统筹兼顾好员工利益与公司改革的大局关系,既要借鉴外部企业成功改革经验,也要在内部广开言路、集大众智慧,拿出一套有效可行性工资改革方案报公司审定,并征求广大员工的意见进行反复修订;三是各单位要积极配合,各司其职,做好本单位员工的宣传、引导和疏通工作,确保改革路径畅通;四是新的薪酬制度改革方案经职工代表大会审议通过后正式施行。

2. 科学推进“三定”(定机构、定岗位、定人员)工作。严格按照集团“三定”文件精神要求,召开专题会议研究,出台“三定”改制方案,做好宣传、引导、推进和稳定工作,力争上半年完成。

1. 要加大培训力度、深度,提高各级人员的能力水平。一是要强化中层干部和各级管理人员的培训,提高服务公司发展和处理复杂问题的能力;二是要加强员工培训,采取岗位培训、实操培训、师傅带徒等方式,切实提高广大员工的技能,特别要强化班组长的培训,重点提高他们现场管理水平和应急处变能力;三是做好新生产线的用人储备工作,确保生产线正

常投产。

2. 要完善人才选用机制，优化人力结构。健全完善科学合理的人员调配机制，畅通内部人员流动渠道，健全人才考核评价机制，形成公开选拔、唯才是举的风气，做到以工作定岗位，以岗位定人员，科学合理配置人员，提高劳动效率。

3. 打造一批数量充足、素质优良、结构合理、效能优先的专业素质队伍，满足公司转型发展需要。一是打造一支高技术、高素质、高效能的产品研发队伍，专门负责市场信息收集和重点新产品的研发，增强企业发展后劲；二是打造一支专业性强、经验丰富、爱岗敬业的设备安装调试队伍，专门负责设备安装调试以及售后安装等工作，实现设备产品最大效益化。

公司上半年工作总结及下半年工作计划 公司上半年工作总结篇三

2021上半年是充实忙碌而又快乐的半年。回首过去，展望未来！在公司的指引下，在部门领导的关心帮助及同事之间的友好合作下，我们的工作学习得到了不少的进步。

一、提高服务质量，规范前台服务

前台是展示公司的形象、服务的起点。对于客户来说，前台是他们接触我们公司的第一步，是对公司的第一印象，是非常重要的。所以前台在一定程度上代表了公司的形象。同时，公司对客户的服务，从前台迎客开始，好的开始是成功的一半。有了对其重要性的认识，所以我们一定要认真做好本职工作。努力提高服务质量。认真接听每一个电话，对反应的问题认真解答做好记录同时根据信息涉及的部门或责任人进行调度、传递、汇报。客户来访时我们将时刻注重保持良好的服务态度，热情的接待。在合适的环境下巧妙回答客户提出的问题。做到笑脸相迎、耐心细致、温馨提示等。在业余时间我们将加强学习一些关于电话技巧和服务礼仪知识。不

断的为自己充电，以适应公司的快速发展。

根据记录统计，2021年我来公司开始：填写钢、铝基价80余次、接待来访客人30余次、订饮用水300余次、做员工考勤表2次、转接电话200余次、更新通讯录3次、快递收发100余次、盘点申购库存3次、收发传真50余次、打印文件100余次、打扫卫生80余次、周末转接电话4次、指纹登记10余次等。

二、做好仓库管理，按时盘点仓库，做好物品归类

严格按照公司制度，做到每件物品进出都有登记。及时查看物品的完好情况，对缺少或损坏的物品及时上报相关部门进行采购或维修。根据统计_年10月份至今共办理各部门各项物品入库20余次，入库物品都配有相应出库记录。

三、应以大局为重，不计较个人得失

不管是工作时间还是休假时间，公司有临时任务分配，我们都服从安排，积极去配合，不找理由推脱。

作为_的一员，我们将奉献自己的一份力量为公司效命。平时积极参加公司组织的活动，加强同事之间的感情和部门之间的沟通。并且多了解公司的基本情况和经营内容。为了往后能更好的工作不断的打下基础。

虽然前台的工作有时是比较的琐碎，但大小事都是要认真才能做好。所以我们都会用心的去做每一件事。感谢部门领导的教诲和公司给予我们的机会；通过这将近x个月的工作，我也清醒地看到了自己还存在许多不足，在以后的日子里我们将加强学习，努力把工作做得更好！

公司上半年工作总结及下半年工作计划 公司上半年工作总结篇四

1、加班加点，紧抓进度，铆足劲头进入布展施工

20__年初我馆在完成布展提升方案初步设计基础上，为做到精益求精，逐层确定展示内容并经过四次内容汇报会推敲，逐步完善布展设计内容，对规划馆各层展示内容进行了合理安排。布展提升施工是一项复杂而艰巨的工作，涉及多个行业的方方面面。为了建设高水平的规划展馆，确保布展提升的水平和质量，我们与设计单位详细沟通设计内容并吸取天津规划馆等先进布展经验。特别对沙盘改造、主秀影片led显示屏、室外广场等设计严格把关。半年来，确定了室外广场和大厅方案，召开了主秀影片创意方案征集会，组织了施工图设计招标led屏制作招标，监理公司招标，布展提升施工招标，室外广场景观提升招标，完成了施工前的一切准备工作。

近期为保证顺利、高效、高质量完成布展施工任务，我馆成立了布展提升领导小组办公室，制定了《安全保障制度》、《晨会制度》、《周例会制度》、《信息上报制度》，成立了安全施工监督组、施工质量监督组、施工进度督导组，确保施工顺利完成。目前施工队伍已进场，布展提升已全面开展。

2、完善考评制度，加强业务培训，提升整体素质

规划馆作为城市规划对外宣传的窗口，服务接待尤为重要，我馆十分注重团队建设，制定了《规划馆工作人员绩效考评制度》，现已进入试运行阶段，使得考评制度更加合理化、实用化。在此基础上我馆制定了加强团队建设措施。一是进行深层次全方面的职业道德培训，开展谈心活动，了解工作人员心理动向，调动其工作积极性。二是注重业务培训，开

展规划专业知识和技巧培训，通过专家授课，岗位培训，实地参观，技能训练等多种培训方式，进行集体观摩、互动学习。三是加强交流学习，2月份我馆带领工作人员前往西柏坡纪念馆进行交流和考察，就展馆管理体制、观众接待、讲解服务等问题进行深入广泛座谈式沟通，为我馆从服务、讲解等多方面提升工作开拓了思路。四是引入新鲜力量，经多种渠道，如从各大院校和社会招贤、世博会河北馆讲解员中层层初选，6月中旬聘请专业评委进行面试选拔，择优选聘了三名讲解员，为我馆注入新活力，提高讲解队伍整体素质。

3、兼顾提升，运行品质不动摇，管理水平不断提高

我馆延续打造对外接待的优质品牌，按照展现“国内一流，省会领先”的展馆形象的标准，抓住市总体规划道路红线在市规划馆公示的契机，人潮涌入，接待新高潮的趋势，搞好讲解接待服务，牢固树立服务意识，注重接待程序细节化管理，从参观预约、保障接待、经验总结，每个环节细微之处都慎而又慎，确保讲解整个过程完美无缺。今年来我们创新理念，改革接待服务，实施定点讲解，提高讲解服务，使得参观的游客都有所收获，并得到最优质的讲解体验。上半年成功接待省内外党政团体及社会各界代表团133个，参观团队人数达5025人次，散客人数达48506人次。

我馆吸取其他兄弟展馆先进经验，结合运行两年实际工作，进一步完善管理体制，提升规划馆的建设和管理水平。逐一完善规章制度并着力推进制度的落实。年初，为使得接待流程更加细致、保证各部门联动、衔接畅通，各项工作规范化、程序化、制度化，我馆制定了《规划馆日常运行规定》，有力地提高工作效率。在保证正常运行同时不忘安全工作，我馆整合出一套《市规划馆消防制度汇编》，填补了消防制度的漏洞，防患于未然。我馆档案库更加具体、分工更加明确。从各项事务资料、固定资产资料、接待记录、接待文件、布展资料、展示设备资料等方面分别由综合部、策展部、技术部分类整理保存，使得档案更加明确，方便查阅。

二、下半年工作计划

1、施工有序安排，确保布展提升工作圆满完成

根据布展提升施工总进度表，充分发挥规划馆组织协调作用，拿出具体组织实施方案，为布展提升提供组织保障。安排安全保障小组、质量监督小组、进度督导小组、影片设计小组使得布展提升施工工作确保安全下按时保质完成。

7月1日施工人员已进场，开始全面施工。施施工期间工作重点，放在施工的安全保障上，确保10月1日布展完毕。

2、加强业务培训，保障提升后参观接待

预计布展提升后，我馆会迎来一个参观高峰期，因此从现在开始，我馆将根据布展新内容，撰写讲解词，并在施工期间对讲解员进行系统、全面的规划知识、讲解礼仪、历史文化等方面的培训，做好迎接布展提升后的讲解接待工作。

另外我馆将组织专业人员对馆内布展提升后的声光电设备进行全面的摸底培训，列出设备参数、使用方法、维修指南等能够让技术人员全部熟练地掌握，确保开馆后接待任务的顺利进行。

3、树立城市规划新形象，提升品牌做文章

通过布展提升施工这个有利契机，加大规划馆宣传力度，扩大知名度和影响力。

公司上半年工作总结及下半年工作计划 公司上半年工作总结篇五

一、开业期间的日常工作

- 1、与银行相关部门联系，有序完成员工工资发放。
- 2、清理客户欠款清单，配合各相关部门完成欠款催收工作。
- 3、查看保险清单，与保险公司办理交接手续，完成我司员工意外伤害保险的投保工作。
- 4、编制__年各类财务报表和统计报表，并及时报送相关主管部门。

二、其他工作

- 1、迎接公司评估，准备好所需的财务相关材料，及时送到办公室。
- 2、为了迎接审计部门对我公司会计情况的检查，做好前期自查自纠工作，对检查中可能出现的问题进行统计，提交领导审核。

三、在工作的前半段，

- 1、严格执行现金管理和结算制度，定期向会计核对现金和账目，发现现金金额不符，做到及时报告，及时处理。
- 2、及时收回公司收入，开具收据，及时收回现金存入银行，绝不支付现金。
- 3、根据会计提供的依据，及时支付员工工资和其他应支付的资金。
- 4、坚持财务程序，严格核算(发票报销前必须有经手人、接受人、审批人签字)，不符合程序的发票不付款。

四、加强学习，树立良好的自我形象

公司上半年工作总结及下半年工作计划 公司上半年工作总结篇六

一、目标

经过月初分析总结，锁定_的目标客户为中小企业主、有实力的个体户、国家公务员、大型企业高层管理人员等，因此，2月份第一次宣传针对有实力的个体户展开了攻势，通过上门访谈、发放宣传资料、邀请意向客户试乘试驾等。

二、经过

个体户里面曾经的光辉人物们——汽车市场个体户，今年_的房地产飞速发展，因此带动并且引爆当地的建材市场，相当一部分人，理所当然地暴富了，有了钱需要改善原有的生活，原来不懂消费，不会消费，这就需要我们引导消费，宣传我们的汽车，给准客户的生活带来了一丝色彩，不至于使他们天天面对自己的“上帝们”也让自己当一回“上帝”，宣传有一定的效果，但是在我沟通的过程中，也清楚地认识到_年底带来的世界金融危机，一样未曾幸免的波及到了_汽车产行业，顺势波及到汽车市场，这个时候的建材市场如同我们上半年的汽车展厅一样冷清，现在更多的个体老板选择持币待购，静观其变。

三、总结

虽然汽车市场一时陷入了困难时期，并不代表其将一蹶不振，等到经济好转的时候，我的努力也就不会白白的付出了，无论是楼市，还是车市，总有经济复苏的一天，现在只需要做好我们该做的，让斯巴鲁在_家喻户晓，经济好转的时候，总会有人来买车！

四、计划

我个人认为下半年的工作计划还是以主动出击为主，守株待兔为辅，尽快地扩大宣传范围，通过各种不同的宣传渠道，让更多的人了解我们公司！上半年已过，在此期间，我通过努力的工作，也有了一点的收获，借此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今后的工作做到更好。

通过不断的学习专业知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在我对市场有了一个大概的了解，逐渐的可以清晰。流利的应对客户所提到的各种问题，对市场的认识也有了一定的掌握。

在不断的学习专业知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

随着市场竞争的日益激烈，摆在销售人员面前的是一平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

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__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。

我是20__年__月__日来到贵公司工作的。作为一名新员工，我是没有汽车销售经验的，仅凭对销售工作的热情和喜爱，而缺乏对本行业销售经验和专业知识，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我会及时请教部门经理和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢部门经理和同事对我的帮助！

通过不断的学习专业知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在我对市场有了一个大概的了解，逐渐的可以清晰。流利的应对客户所提到的各种问题，对市场的认识也有了一定的掌握。在不断的学习专业知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。但对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，对一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法，在与客户的沟通过程中，缺乏经验。

我所负责的区域为__周边，在销售过程中，牵涉问题最多的

就是价格，客户对价格非常敏感，怎样在第一时间获悉价格还需要我在今后的工作中去学习和掌握。__区域现在主要从__要车，价格和差不多，而且发车和接车时间要远比从__短的多，所以客户就不回从__直接拿车，还有最有利的是车到付款。__汽车的总经销商大多在__，一些周边的小城市都从__直接定单。现在__政府招标要求__以下，排气量在__以下，这样对于进口车来说无疑是个噩梦。

__的经销商多港口的价格市场比较了解，几乎都是在__要车，__主要从__，__要车，而且从__直接就能发__。

国产车这方面主要是a4[]a6[]几乎是从要车，但是价格没有绝对的优势。__和__一般直接从__自提，往往有时咱的价格是有优势的，但是__去__的运费就要8000元，也就没什么优势了。

上半年我的总销量是3台，越野车一台，轿车一台，跑车一台，总利润11500元，净利润10016元，平均每台车利润是3339元。下半年我也给自己定了新的计划，销量达到__台，利润达到__，开发新客户__家。我会朝着这个目标去努力的。我有信心！

今年至开始到现在，半年已经过去了，在这一段时间的学习过程对我来说是至关重要，在这段时间里我学到了很多新的东西，比如业务上的谈判，产品知识的实际运用以及新环境下同事之间的和睦相处等等，现就上半年的一些心得与体会写一下。

一、总结

经过这半年的电话营销，自己也总结了一下小小的心得经验：

- 1、首先确定产品的使用目标，在和客户沟通之前，要充分的了解客户，因为我自己认为不能为了打电话而打电话，是为

了成单而打电话。针对不同的客户侧重讲不同的内容，正如每个人的心态不同，与我同年这一辈多是自傲的人，他们的虚荣心不允许他们在别人面前承认自己某方面缺陷，因此他们对保健品十分排斥，或者他们本身十分健康，根本不需要这些。此刻作为最大的消费人群，我们要换个角度，从父母下手，百善孝为先，可以以情动人。

2、其次要有正确的决策者。在工作中能找到一个真正的决策者也是需要下一番工夫的，在没有确定接电话的人是否是决策者时轻易不要暴露自己的身份，可以从旁去询问出哪些人有决策权，要出电话与姓名，这时需要的我的说话艺术，对大数的人来说，他(她)们在不是很忙的情况下会很热心的告诉你一些情况，如果在工作烦忙时会很暴，这时就不易过多的谈话，并表示出你的感谢马上挂电话。

3、再者要有积极地心态和正确的话术。虽然平时会受到许多质疑甚至侮辱，但我明白，自己必须承受压力和调节好个人情绪的变化，每天工作时都要保持一个很热情很积极的心态，用你的热情去打动对方。

4、对于意向客户。对于意向客户要时时及时的跟踪，坚持不懈的跟踪。我认为自己目前所做的是了解这些人，获悉他们徘徊的缘由，从根本下手，争取一举拿下。

5、但经过长期的训练，本人认为要做到取舍。对于钉子户，要敢于放弃，也许一个人的时间可以换来二个客户。同时不能气馁，心态摆正，卖不出，不一定永远卖不出。

二、计划

为今后做个打算，不能和以前一样从来不做总结，从来不设定目标，那样就像是一个无头苍蝇乱碰一天天的混日子了，没有目标性，一天不知道要有什么样的结果，在此一定明确，接下来的时间，每天还要继续的保持电话量，那样签单的几

率才会大一些，至少在自己的努力中能够充实自己，给自己的同事一个榜样，给家里一个交待，能让所有关心自己的人放心，会认为我过的很好就ok了！

另外，有一句话说的好，不想当将军的士兵，永远不是一个好士兵，所以我想做一名好士兵，我要晋升，但是这和我的努力是分不开的，那么就要求自己更加要努力了，学习别人身上的长处，和别人的优点，和同事之间打好关系，在工作中我们要成为最好的搭档，在休息的时候我们要做最好的朋友。

在即将到来的最后一周我的计划是期望自己有新的突破，能够锻炼好自己的口才，向前人学习经验。争取能够全额完成目标。上半年已经成为过去，勇敢来挑战后半年的成功，成功肯定会眷顾那些努力的人！绝对真理！

2、由于多数客户对珠宝知识了解不多，因此尽最大努力为客户介绍她所想要的珠宝类型，了解越多购买欲望越强，满足感越强，因为顾客是最好的广告。

3、减轻顾客压力，由于珠宝首饰价值相对较高，因此，顾客在最后成交前压力重重，所以要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力。

4、购买结束后，应当具体讲解佩戴与保养知识，最后说一些祝愿的话是顾客的心情愉悦，增进与顾客的感情，期待二次消费的发生。

5、以最好的精神状态等待顾客的到来，重视自己的外表，穿着要干净得体，天天坚持化妆，切记不要浓妆艳抹，清新淡雅最好。

通过领导和同事之间的帮助，我圆满的完成了工作，同时学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，工作业

绩有了长足的进步。

固然有不小的进步，但还是有很多改进与不足的地方。比如，对珠宝首饰不是全部的了解，还要加强学习；同时，自己的销售技能还应当进步，因为你不知道下个个客户是怎样的脾气、怎样的爱好，需要学习这方面的知识，鉴戒他人成功的经验很重要。作为一个柜长，就像一个带兵打仗的班长，冲在第一线影响，感染成员很重要，作为柜长首先要起到榜样，模范带头作用，一个柜台就是一个集体，充分的团结才能开释最大能量。比如对顾客推荐的珠宝是否符合顾客的需要，对顾客的态度是否是僵硬造成顾客的不满意。对顾客是否是充分的展现了珠宝首饰?等等这些都需要想想。所以我们相互学习，共同进步。

平时，我也注重个人内在的修养。通过报纸，书籍，杂志的不断学习使自己具有强烈的责任感和事业心，工作态度端正，认真负责，爱岗敬业，加强专业知识的学习，使自己不断的充电，这是销售珠宝信心的源泉。

总之，在这半年里我工作并快乐着，通过这次的柜长销售工作总结，系统、整体的对过去的工作有了一定的了解，对未来精华我要继续坚持，糟粕转换为精华。

公司上半年工作总结及下半年工作计划 公司上半年工作总结篇七

一、安全生产控制目标

- (一) 半年内没有发生生产安全事故和职业危害事故；
- (二) 半年内较好的完成了其他控制指标。

二、安全生产管理目标

（一）完善安全生产组织领导责任体系。严格落实“党政同责、一岗双责、齐抓共管”相关规定，实现安全生产责任“五个全覆盖”。我镇党委每季度均召开了一次安全生产工作例会，镇安监站每月均开会总结上月工作，认真解决安全生产工作中重点难点问题。同时建立并落实安全生产述职制度，各单位每半年向镇政府报告一次安全生产工作情况，主要负责同志每年向镇政府提交安全生产履职报告。

（二）积极部署动员宣传贯彻安全生产专项活动。按照全镇上半年工作部署，加大宣传贯彻新《安全生产法》、《____省安全生产条例》，履职尽责警示教育，安全培训等专项工作的力度，为安全生产提供有效支撑和保障。各村、社区及各企业积极进行了“安全生产诚信体系”“隐患排查治理体系”的建设，扎实推进了“安全生产标准化建设”工作，持续开展“安全生产督导检查”、“重点行业领域安全生产专项整治”、“安全生产月”等活动。

（三）加大对重点行业领域的安全监管。按照安全第一、预防为主、综合治理的安全生产工作方针，对各企业加强安全监管，重点监控了非煤矿山和尾矿库、危险化学品、烟花爆竹、建筑施工、特种设备、民爆等行业的企业。同时，涉爆粉尘、劳动密集型、有限空间、商贸、有职业危害等的企业也加强了监管力度。

三、下半年工作计划：

一、积极开展安全生产宣教活动。制定宣传教育培训计划，开展形式多样的宣传和培训活动，并将关于职工的安全教育记录档案；积极组织并参与新《安全生产法》教育学习活动。

二、完善应急处理机制。加强应急管理，落实应急管理人员，搞好应急救援培训，完善安全生产事故灾难应急救援预案，定期组织展开应急救援演练。加强重大危险源监管工作，建

立健全重大危险源管理信息系统。

三、继续做好涉矿企业的隐患排查整改工作，督促企业积极整改，联系中介机构进行验收工作。

四、进一步加强对全镇各生产经营单位安全生产的监督管理工作，做好职能部门之间的沟通协调和联动机制，继续巩固我镇良好的安全生产现状，力争做到全年零事故、零伤亡。同时加强日常检查，隐患早发现，排险及时。

五、继续加强安监站内部建设，完善相关的内部制度，进一步明确职责划分，使所有工作都能有章可循。

六、完成好镇党委、镇政府和市局领导交办的其他工作。

公司上半年工作总结及下半年工作计划 公司上半年工作总结篇八

企业文化是企业竞争力的源泉、是企业基业长青的不竭动力。威远公司快速发展的步伐，一样离不开优秀的企业文化的支撑。20xx年2月，公司董事长推出了“信任、团结、推崇、原则、自检、忠诚”12字为企业发展战略方针，以“双争五比”活动，为载体，深入推进企业文化建设。为打造企业精品文化，公司工会积极组织人员撰写了企业文化手册，深刻解读企业文化的内涵，并印制成册，分发到每个保安员手中，认真学习领会。树立“用文化管企业”、“以文化兴企业”的理念，努力用先进的企业文化推动企业的快速发展，提高企业的形象力、凝聚力和战斗力。同时，公司工会在全体保安员中大力组织“弘扬企业文化、树立理想信念，争做优秀保安员的”演讲比赛，展现保安员热爱企业的朴素情感和奋发图强的美好愿望，增强了企业的核心力量。

二、全面开展作风纪律整顿活动提高全员综合素质

为切实增强保安员组织纪律观念，提高全体人员的综合素质，积极转变保安服务工作作风，树立良好的保安形象，形成争先创优的竞争氛围□20xx年3月初开始，公司集中开展了一次作风纪律整顿活动。公司副经理亲自特制定作风纪律整顿工作实施方案、撰写作风纪律整顿学习材料，并带头学习，建立谈心制度，要求各部门负责人与员工进行谈心活动，及时掌握队伍思想动态。通过学习、自检、查摆，写心得体会，进行自我剖析，改变员工队伍中的消极思想，树立正确的人生价值观，保安员的素质和修养得了一定的提高。公司坚持周例会，要求机关工作人员每月写工作总结和队伍思想动态。及时发现队伍中出现的苗头性的问题，将问题解决在萌芽状态。

三、健全岗勤队伍管理机制充分发挥骨干带头作用

完善岗勤大队管理。岗勤大队通过对所有的客户单位进行走访，了解保安员的思想和工作动态，根据客户单位的反馈意见，及时解决保安岗位上出现的问题，重新调整和编排八个岗勤中队，进一步明确岗位职责，发挥岗位中队长、班长职务的职能作用，公司本着“公开、公平、公正”的评选原则，实行中队长、班长竞聘、推荐上岗制，并明确职务工资的作用。重新编排中队，规范服装标志佩戴、保安员编号等。通过此次整改，保证了基层管理人员的素质，极大地发挥了基层负责人的岗位职能作用。同时加强在岗培训学习方面的工作，各中队长长期坚持每周组织保安业务技能训练不少于两次，坚持文化业务知识学习每月不低于两次。为了达到提高队伍素质的目的，各中队还根据自身的实际自行组织了一系列的岗中培训活动，中队长每半月上报一次所管辖中队各班组保安工作情况，以及处理问题的方式方法和结果；及时上报所辖岗位存在安全隐患及整改措施。通过这些举措，使得岗勤大队各中队、班组无论是工作、纪律、思想上都有很大改观，增强了队伍凝聚力，确保岗勤队伍的稳定、安全、无事故发生。

四、拓展保安服务业务发挥各部门职能作用做好辅警工作

为充分发挥保安辅警作用，使保安作为有效载体，真正纳入社会治安防控体系建设和社区警务战略中，更好地为社会提供安保服务。今年2月份，将公司原服务中心并入技防服务中心，成立技防服务中心，开展报警平台业务。迅速完善公司安保服务功能。技防中心基础设施从2月末开始正式投入运营到现在有4个月时间，发展联网报警户30家，承接、安装、改造了大小监控工程8处。并得到了社会的认可，前景看好。

公司督察大队，在半年的督查工作中，总计行程二千多公里，全面检查公司各岗位安保执勤情况16次，突击检查4次，有针对性督查7次。并对违纪人员加强教育、给予处罚。有力地保证了队伍风貌。

公司特勤大队这半年执行大型安保勤务任务11次，现场配合公安机关处理和控制在各种违法违规事件23次，组织各种应及训练和报警、出警演席演练10余次。科学合理的安排了特勤体能和军事训练科目，使特勤队员体能和机动、处置能力有了大幅度提升，处理队员违规、违纪、事件14起，在执勤中得到表扬和嘉奖的队员10人次。另外，在配合公司联网报警中心24小时特勤联网报警出警任务中，做到了出警及时，保障有力，客户目前无一例因出警原因引起投诉。并完成配合岗勤大队对矿山进行了前期警卫、护卫任务。积极协助公安机关维护社会治安稳定，加强了公司对社会方面治安防范力度，积极创造了社会效益。

五、调整领导班子有效推进企业管理

唯有强班子，才有凝聚力、执行力和创造力。20xx年5月，为适应新形势下保安市场经营战略发展需要，为了进一步完善管理模式和体系，保障公司各项工作的顺利开展。威远公司新任命原公司副总经理+++担任公司总经理，代表企业实施全面管理。并对中层管理部门和负责人进行了调整，提高公司

管理人员驾驭队伍的水平。使得各职能部门，分工明晰、合理、责任也较之以前更为明确。

公司新的领导班子成立后，针对公司现状，对原有的规章制度进行汇总，对不合理的规章制度进行了修订，增加了督查奖惩制度的详实内容，增加了大量实践性强操作方便的规定。总经理以科学发展观为指导，根据“抓管理、抓安全、抓效果、分清责任”的整体工作思路，强化队伍管理，加强队伍建设，对岗勤大队的管理适时进行适应性战略性举措，推出了岗勤大队层层签订岗位责任状，强化公司管理，层层抓落实，调动全员的工作积极、创造性，强化全员的责任感、使命感、紧迫感，提高全员的工作效率和服务质量，促进公司又快又好的发展，提高队员素质，做好市场服务。增强公司凝聚力和战斗力，提升品牌和市场竞争力，有效推进企业的发展之路。同时提出开源节流，积极开拓业务。节约成本，提高保安派驻服务费用和派驻人数。制定了相应的制度和规定，同时在全公司开展“厉行节约、反对浪费”活动，把反对铺张浪费，树立勤俭持“家”的思想、树立艰苦奋斗、勤俭节约的良好风气，作为打造企业先进文化的一项最朴实的内容。员工们工作的积极性、责任感和凝聚力得到了明显增强。

六、以人为本增强公司凝聚力

今年4月，公司编制、印刷、发放到人手一册《企业员工管制制度》既(企业淘汰机制)，公司通过建立科学的、比较完善的合法的理性的企业淘汰机制作为评估体系和程序，在符合劳动合同法规定的前提下采用淘汰制来规范企业管理，以促进员工具有危机意识、竞争意识、纠正工作的偏差，提高自身素质，不断提高执行能力，挖掘员工的潜能和干事创业的激情，从而最大限度地实现自身的价值，不断推进企业健康快速发展。

公司坚持以人为本的管理理念，向全体保安员下发《保安员

工资标准意见建议调查表》、《保安员工资标准与企业发展建议调查表》，充分解读员工的建议。根据对员工“调查表”意见的梳理和分析。决定充分尊重员工的意愿，采纳员工的合理化建议，今年对员工工资待遇进行两次上调，合理地确定工资标准。工资普调按照高于国内同行业工资水平，并适度向岗勤一线保安员倾斜，调整范围之大惠及公司及所属公司每一个员工，保安员队伍整体收入水平得以大幅提高，基本满足大家的愿望，对稳定老员工，吸引新员工，稳定人力资源管理起到一定的积极的作用。

同时，公司工会积极发挥工会组织的桥梁纽带作用，组织保安员做健康体检，通过健康体检，使大家了解自己的身体状况，及早发现疾病和预防疾病，对于稳定员工队伍起到了很好的作用，并进一步增强了员工对公司的归属感和幸福感。切实关心员工在学习生活和工作上的实际困难，深入基层、走访看望家庭困难的保安员家属，同时还积极扶持社会弱势群体，看望慰问困难百姓。

为深入贯彻《保安服务管理条例》，公司于今年四月成立了武装部暨组建应急分队，五月成立了威远公司党支部，在党支部的领导下，公司在全体保安员中积极开展保安员基础知识竞赛活动，引导和帮助广大员工深入学习保安员基础知识，改善保安员综合素质，强化保安教育、管理、培训工作，加大企业宣传贯彻力度，进一步激发企业员工爱岗敬业热情和工作积极性，为公司规范化建设奠定良好的理论基础。为适应现代社会知识快速更新和企业发展的需要，引导员工开拓进取，不断提高自身素质和岗位竞争力，掀起一个“人人讲学习，处处遵规范、事事保安全”的高潮，促使每一名员工，立足岗位，学好本领，并形成一种团结合作、积极进取、甘于奉献、乐于助人的企业精神，达到“创建学习型组织、争做知识型保安员”的要求，营造一种只争朝夕、不进则退的学习氛围，同时，检验保安员一年来在知识、技能和水平等方面进步的情况，鞭策员工不断学习和进步。

公司坚持以人为本的管理理念，有效地激励员工、调动员工积极性、为打造“平安建平、文明城市”更好地做出贡献，半年来，公司收客户单位表扬信9封、锦旗三面，协助公安部门抓获违法犯罪嫌疑人3人，调解各类纠纷20起，防止灾害事故2起。有效遏制重大恶性事件2起。无事故、无伤亡和重大刑事案件发生，保证了客户单位工作稳定和谐的生产经营秩序，有力的维护了社会的稳定。保安员恪尽职守，积极工作，以优质服务，良好的形象认真履行保安职责，在平凡的保安岗位做出了积极贡献，涌现出一批值得表扬和称赞的事例。受到了客户单位的高度评价和赞誉，为构建和谐社会，平安城市奠定基础，为当地公安部门发生警情，出警减轻负担，实现科技强警，加快电子化、信息化建设步伐，使我们这支队伍在社会治安防控体系建设和社区警务战略中充分地发挥辅警作用。

半年来，公司虽然取得了一些成绩，但目前公司还有许多地方存在不足。如队伍管理仍然出现一些松懈现象，公司规章制度仍有待完善的地方，招聘人员和队伍稳定方面还需进一步下功夫，在以后的工作中积极探索和寻求最佳的解决途径。

公司上半年工作总结及下半年工作计划 公司上半年工作总结篇九

1、抓住契机，开展多种形式的教育活动

在公司党委统一领导下，公司团委围绕年初四届二次职代会精神和总经理的，紧扣“质量、成本、速度”主题，在ccps的推进、质量提升、增本增效等方面进行广泛宣传，各团支部通过看板□cmp等宣传阵地组织团员青年及时了解公司的方针政策，提高广大团员青年的责任感和使命感。

2、深入开展“争当岗位能手”活动

今年，公司加大了全员培训的力度，并帮助团员青年在公司

生产经营活动中找准结合点，深化青工岗位技能的提升。根据公司的实际情况，人力资源部门牵头、各单位积极参加，深入开展了大培训、大提升活动。通过学习培训、通过岗位练兵、通过开展合理化建议活动、通过深化sqdcme□不仅促进了岗位操作技能水平的提升，而且还有效地增强了团组织的吸引力。

3、开展青年志愿者活动

在公司新线建设、双线生产、搬迁投产过程中，在团支部得到了党支部的大力支持，充分发动党员团员青年和青年志愿者开展义务劳动，并围绕阶段性工作重点，冲在前、干在前，展现了公司青年关心企业发展的青春风采。

1、不断深化“争创”活动

在公司党委的领导下，各团支部在党支部和单位行政的大力支持下，紧紧结合单位重点工作积极开展业务培训学习、岗位练兵和技术比武活动，从中发现典型、培养典型、塑造典型。在团内“争创”活动中，共评出优秀团支部1个，优秀团干3名、优秀团员8名，优秀青工2名，起到了较好的典型示范作用。

2、有针对性地开展青年突击队活动

各团支部根据自身特点，以体力攻坚、智力攻关为活动形式，活跃在新线建设、双线生产、搬迁投产等“急、难、险、重、新”项目上，发挥了各级团组织生力军和突击队作用，增强团组织的渗透力和战斗力。在安全月活动期间，部分单位还开展了“查隐患、提建议、保安全”为主线的合理化建设及现场示范活动，有效地促进了安全意识及其良好行为建立和养成。广大团员青年战斗在生产第一线，开拓创新、团结协作、力争一流，较好地展现了xx昌河青年的精神面貌。

1、公司党委制订发布党建工作暨建设考评体系，将“融入中心服务大局、思想建设、组织建设、作风建设、反腐倡廉建设、企业文化建设”等六大内容纳入考核范围，各团支部围绕该体系内容积极开展工作。

2、贯彻落实中国文化“春雨工程”，发扬“拼、创、抢”的精神，加强xx昌河hc168子文化“森林工程”建设，以文化带动和推进制度创新、管理创新和科技创新，实现管理、文化、员工情感归属等方面的深度融合。

四、贴近青年，为青年成长创造良好空间。

服务青年是共青团工作的出发点和落脚点。各团支部坚持“以服务促建设，以服务求活跃”的方针，持续开展“双关心”，坚持开展“五必谈”、“五必访”，主动倾听青工的呼声，切实为青年办实事，办好事，努力在工作和事业上为青年提供切实有效的帮助。同时，各团支部还充分利用节假日、休息日等开展如“80分”比赛、比赛等活动，青工的业余文化生活得到一定的充实。

公司上半年工作总结及下半年工作计划 公司上半年工作总结篇十

20xx年，**公司围绕全年目标，凝心聚力，迎难而上，扎实管理，开拓创新，企业各项工作奋力向前推进。

今年以来，由于没有新开工的项目，我们承建的工程主要是351省东绕城段，共实现工程计量3000万元。

在市局、指挥部的关心支持下，各项目部积极化解各种矛盾，抢抓晴好天气，合理组织施工要素，科学安排，穿插有序，加快推进，全力冲刺。

合作的351三标，桥梁开始吊装，水稳9公里已完成1.7公里，

底基层完成50%，主体工程可望9月底完成。

我们始终把质量管理放在突出的位置，以如临深渊、如履薄冰的审慎态度，毫不含糊抓质量，打造优质工程。坚持质量标准，严格执行施工规范。在原材料的把关、施工工艺的要求和工艺流程上，以及问题解决方面，认真把控多个环节。完善内业资料，健全工程档案，坚持以数据说话，以资料说话，以事实说话，保证工程质量处于受控状态，通过了省市各级部门的检查验收。

制订了年度安全生产工作计划，与责任部门签订安全生产责任书，并进行考核奖惩。开展安全生产专项整治检查和安全生产大检查，对中心试验室及沥青拌和厂进行安全技术交底，组织人员参加安全专项培训教育，新报b类6人□c类11人。保证安全投入，缴纳工程建设一切险和人身意外伤害险，强化施工现场管理，加强防范保障，上半年安全生产零事故。

坚持年初召开股东会、监事会、职代会，让员工说话有平台、干事有舞台，增强企业的凝聚力和战斗力。认真开展“两学和一做”活动，认真学，严格做，确保活动有效到位。通过召开党政联席会、民主生活会，坚持民主集中制，提高决策的科学性。规范经营行为，维护社会稳定，积极为员工缴纳社会保险，按时足额兑付民工工资。抓好员工业务培训学习，公司现有注册一、二级建造师32人□c类专职安全员36人，满足了施工需要。不断创新抓改革，为激发路面施工人员积极性，提高工作效率，提升企业形象，对路面施工人员改革工资分配办法，实行基本保底工资和绩效岗位工资相结合，取得显著效果。

1、工程中标难。虽然我们积极投标，但外面市场地方保护严重难介入，市内市场僧多粥少中标碰运气，农路提档升级的项目零中标，企业面临严峻的生存压力。上半年仅中标了李中镇黄花通村公路二标，中标价近4000万元。

2、项目施工难。地方矛盾难协调，工程进度受制约。有的项目前期抓得严，进度上不来；后期追得紧，拼命抢进度，增大管理协调的难度。加之今年上半年雨水偏多，计划跟不上变化，工程进度受到严重影响。

3、企业融资难。合作的s351工程是bt项目，需要较大资金，资金运转困难，成本不断增加。

下半年，我们要紧紧盯住新开项目，重视做好中标工程，圆满完成在建工程，进一步提振精气神，提升执行力，提高满意度，为**公路建设事业再作新贡献。