

最新卫计办上半年工作总结 上半年工作总结上半年工作总结(精选8篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

卫计办上半年工作总结篇一

光似箭，岁月如梭，这是我从学校毕业第一次踏上工作岗位。作为一名新员工，非常感谢公司提供给我一个成长的平台，让我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质和才能。回首过去的六个多月，公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多。在此我向公司的各位领导和同事表示衷心的感谢，有你们的关心才能使我在工作中得心应手，也因有你们的帮助，才能令我在公司的发展上一个台阶。

一、工作情况

在经营部6个多月的时间中，为了更快更好地融入公司这个团队，为以后的工作打好铺垫，我加紧对公司的各项规章制度进行了解，熟悉公司的企业文化。熟悉经营部运作流程，熟悉有关水利水电建筑预算的定额，参与标书的编制。

二、对于工作新的认识

对于预算工作，我觉得态度决定一切，对于工作如果没有一个好态度，一切也就无从谈起，只有以认真的态度、以主人翁的精神去对待自己的工作，才会实现公司利益的最大化。

三、工作中存在不足

由于自身的局限性，对于有些细节方面处理地不是太准确，因为预算工作有一部分是需要时间和经验的积累，不过我相信经验上的不足可以通过勤奋来弥补。对相关知识情况了解的还不够详细和充实，掌握的技术手段还不够多；需要继续学习以提高自己的知识水平和操作能力，加强分析和解决实际问题的能力；同时团队协作能力也需要进一步增强等。

在今后的工作中，我会加强自身学习，结合实际，多从细节考虑，认真做好本职工作，积极配合同事工作项目。积极向同事学习，虚心请教，并以实践带动学习，全方位提高自己的工作能力。克服自己本身存在的诸多缺点，加强学习，为公司的发展壮大贡献自己的绵薄之力。

末，真诚的感谢所有的同事，谢谢你们半年多的相伴，让我倍感温暖和亲切。感谢公司能给刚毕业什么也不懂的我一个这么好的平台，让我在这些日子里学到了太多不曾有过的东西。也真挚的希望我们在20_越走越好。

卫计办上半年工作总结篇二

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。

卫计办上半年工作总结篇三

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，组织许多年青人喜欢的活动，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中中之重，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。

卫计办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。

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，要求各项目部分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

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

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，严格按标

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。

卫计办上半年工作总结篇五

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，最重要的应该也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。

卫计办上半年工作总结篇六

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。

卫计办上半年工作总结篇七

转眼间入职x公司工作已一年多了，根据公司经理的工作安排，主要负责餐厅楼面的日常运作和部门的培训工作，现将20x年度工作状况作工作总结如下。

一、厅面现场管理

- 1、礼节礼貌要求每一天例会反复练习，员工见到客人要礼貌用语，个性是前台收银和区域看位服务人员要求做到一呼便应，要求把礼节礼貌应用到工作中的每一点滴，员工之间相互监督，共同进步。
- 2、班前坚持对仪容仪表的的检查，仪容仪表不合格者要求整理合格后方可上岗，岗上发现仪容问题立即指正，监督对客礼仪礼貌的运用，员工养成一种良好的态度。
- 3、严抓定岗定位和服务意识，提高服务效率，针对服务人员在用餐高峰期的时候进行合理的调配，以领班或助长为中心随时支援忙档的区域，其他人员各负其责，明确各自的工作资料，进行分工合作。
- 4、提倡效率服务，要求员工只要有客人需要服务的立即进行为客人服务。
- 5、物品管理从大件物品到小件物品不管是客损或者自然损坏，凡事都要求做到有章可循、有据可查、有人执行、有人临督、跟单到人、有所总结。
- 6、卫生管理公共区域，要求保洁人员看到有异物或者脏物务必立刻清洁。各区域的卫生要求沙发表面、四周及餐桌、地面、无尘无水渍、摆放整齐、无倾斜。

7、用餐时段由于客人到店比较集中，往往会出现客人排队的现象，客人会表现出不耐烦。这时就需要领班组长人员作好接待高峰前的接待准备，以减少客人等候时间，同时也应注意桌位，确保无误。做好解释工作，缩短等候时间，认真接待好每一桌客人，做到忙而不乱。

8、自助餐是餐厅厅新开项目，为了进一部的提升自助餐服务的质量，制定了《自助餐服务整体实操方案》，进一步规范了自助餐服务的操作流程和服务标准。

9、建立餐厅案例收集制度，减少顾客投诉几率，收集餐厅顾客对服务质量、品质等方面的投诉，作为改善日常管理及服务带给重要依据，餐厅所有人员对收集的案例进行分析总结，针对问题拿出解决方案，使日常服务更具针对性，减少了顾客的投诉几率。

二、员工日常管理

1、新员工作为餐厅人员的重要组成部分，能否快速的融入团队、调整好转型心态将直接影响服务质量及团队建设。根据新员工特点及入职状况，开展专题培训，目的是调整新员工的心态，正视主角转化，认识餐饮行业特点。使新员工在心理上作好充分的思想准备，缓解了因主角转变的不适应而造成的不满情绪，加快了融入餐饮团队的步伐。

2、注重员工的成长，时刻关注员工的心态，要求持续良好的工作状态，不定期组织员工进行学习，并以对员工进行考核，检查培训效果，发现不足之处及时弥补，并对培训计划加以改善，每月定期找员工谈心做思想工作，了解他们近期的工作状况从中发现问题解决问题。

3、结合工作实际加强培训，目的是为了工作效率，使管理更加规范有效。并结合日常餐厅案例分析的形式进行剖析，使员员对日常服务有了全新的认识和理解，在日常服务意识

上构成了一致。

卫计办上半年工作总结篇八

安全环保工作在中国实行法制管理，在企业实行制度管理，安全环保责任制是所有制度的中心。根据公司的实际情况，我们制定了各级、各岗位的安全环保责任制，成立了安全环保委员会，形成了横向到侧面、纵向到末端、自上而下配套联动的安全生产管理网络。

建立有效的安全管理体系，严格掌握施工队伍的安全管理。

安全问题，生命第一。公司自成立以来，管理层始终把关系到员工生命健康的安全工作放在压倒一切的位置，在企业管理体系中充分体现了“安全是企业的第一效益，安全是领导的第一责任，安全是员工的第一福利”的企业安全管理理念。公司管理层一名副总经理负责安全环保工作，设立安全环保部，配备专职安全管理人员。

公司安全部门的安全人员对矿井的责任区进行管理，矿井的安全人员和施工队的安全人员进行以下作业，确保有安全管理人员24小时轮班工作。全公司共有专职安全经理21人，兼职安全经理11人。同时，为了加强施工队伍的安全管理，对原有施工队伍进行了资质认定、淘汰整合，并签订了《安全环保管理协议》、《相邻施工安全协议》等。使施工队伍的管理从粗放式管理向精细化管理转变，实行一体化管理，实行统一的标准、考核和奖惩，避免出现包代管的现象。

我矿矿岩稳定性差，随着工作面的不断变化，不安全因素也随之变化。基于此，我们把现场管理作为安全工作的重点，加大工作力度，不懈努力。

为了加强井下的文明生产，矿山和施工队安排人员清理大巷的沟渠，并将其改为混凝土沟渠；清理主巷两侧的所有淤泥

和杂物；四川矿脉所有杂物、废石清理干净；地下材料应集中存放；地下和表面的各种标志应重新悬挂，以达到醒目的美观；各中段井口应干净卫生，无杂物。所有管道和电缆应按标准固定，不得缠绕。经过整顿，地下达到了“五不”和“四化”的标准。