

2023年上半年工作总结 上半年工作总结 上半年工作总结(实用8篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？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。

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。

作为公司经营部的预算人员，在此期间，我充分的认识到这份工作的重要性，同时也发现了自己工作的差距，也使自己明确了下一步努力的方向，现对自己在公司经营部所做的工作做一下回顾和总结：

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。

上半年工作总结篇二

尊敬的各位领导、同志们：

大家好！

来单位工作的一年以来，在领导的关心、指导和同事们的帮助、支持下，我认真履行高新区工作人员准则并严格遵守单

位的各项规章制度，力争使自己在思想觉悟和工作能力等各方面都得到提高。在本年度工作即将结束、新的一年即将来临之际，我将自己一年来在思想、学习和工作方面的进步与不足作如下总结。

一、 政治思想方面

作为一名党员，我思想进步、积极进取，强力拥护党的各项方针政策，能够辩证、理性地看待工作和问题。在当今社会快速发展的新形势下，我一直在各方面严格要求自己，勇于解剖、分析自己，努力提升自己各方面的能力，提高自身素质。鉴于自己平时在政治理论方面学习的不足，我认识到了终身学习的重要性，利用休息时间、工作之余，深入系统地学习邓小平理论、“三个代表”重要思想和科学发展观理论，时时关注国家新的政策方针。通过思想纪律作风整顿教育，我深刻地认识到，作为一名干部，要认清责任，真正树立起正确的世界观、人生观和价值观，忠实履行职责。要增强大局意识、责任意识、忧患意识，在强化服务意识上下功夫，从而保质、保量地完成工作任务。

二、 业务学习方面

作为办公室的工作人员，工作内容涉及面相对较广，这就对工作人员自身的综合素质有着较高的要求。所以我利用闲暇时间学习了公务礼仪知识、办公室日常管理制度等相关内容，并对各业务股室的业务流程也进行了了解和学习，对于不清楚的政策问题和业务办理流程，我及时向相关股室的同事们请教，以便于更好地接待来访群众，尽可能正确地回答他们所咨询的问题。同时在工作之余我自觉学习科技、管理、哲学、历史等各方面的知识，培养自己在这些方面的兴趣，以丰富的理论知识武装头脑并学以致用，坚持把学习作为自我完善和提高的重要途径，努力提高自身素质。

三、 工作能力方面

的重要性，慢慢学习抓住问题的主要矛盾和关键环节，求真务实，以服务群众作为工作的出发点和落脚点，努力强化工作措施。在日常工作中我要求自己肯动脑筋，肯动笔头，将要办理的事件列一列，思考一下解决的方法和途径；完成的事列一列，总结经验和教训；没完成的事件列一列，分析一下原因，探讨解决的办法，逐步完善工作方法，力争使自己的工作能力得到有效提高。

回顾一年来的工作情况，我在思想、学习和工作方面都取得了新的进步，这离不开领导的关怀和同事的帮助。在新的一年里的工作中，我将继续发扬自己的优点，努力改正自己的缺点和不足，不断加强政治理论学习，创新工作方法，提高工作效率和质量，加强自身建设，提高服务能力，树立求真务实、乐于奉献的精神，真正做到自重、自省、自警、自励，时刻以树立干部良好形象为自己行动、处世的准则，力争使自己各方面的综合能力再上一个新台阶。

上半年工作总结篇三

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、聚餐及唱歌。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！

上半年工作总结篇四

20_年，桓台县盐业公司在省、市盐业公司的正确领导下，以盐业可持续发展总揽全局，紧紧围绕省、市盐业公司发展战略研究方案，以抓好食盐专营、拓展经营、统筹规划布局为重点，积极开展各项工作。截止目前公司各项工作都有较好增长。现将20_年上半年工作情况汇报如下：

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。

上半年工作总结篇五

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和表扬，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

我从某某工地调入某某工业园，回顾这一年多来的工作，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。通过半年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将半年多来的工作情况总结如下：

一、专业知识、工作能力和具体工作

1、结构部分

5) 基储柱子、现浇面采用薄膜和草袋覆盖并蓄水养护。主体钢筋混凝土结构施工质量良好，被某某市质量监督站评为济

南市优良。

2、建筑部分

4) 砖砌体的拉结筋严格按照设计图纸及施工验收规范施工，同时做好隐蔽记录；

5) 本工程建筑部分施工时间自20__年__月至20__年__月，施工过程中我方严格按照图纸、设计变更及相应的施工质量验收规范要求施工，其中建筑砌筑、外墙抹灰、楼地面抹灰、门窗安装、建筑装饰、屋面及卫生间防水等工程均按照设计图纸以及相应的施工质量验收规范施工，整体工程质量良好。

二、工作态度和勤奋敬业方面

热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，认真遵守公司的各项规章制度。有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

三、工作质量成绩、效益和贡献

在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步，开创了工作的新局面，为公司及部门工作做出了应有的贡献。

总结近一年多来的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在以后的工作中，我将认真学习公司的各项规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，充分利用自身丰富的施工管理经验，为适应建筑市场环境的发展

大趋势，加大对现场生产管理、技术质量管理、文明施工等方面的管理力度，采用先进科学的管理理念，把先进的技术与管理经验与国内外先进的管理技术相结合，形成自己独立的技术优势。为公司的发展做出更大更多的贡献。

上半年工作总结篇八

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。