

最新吊篮公司半年工作总结报告 公司半年工作总结(实用9篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

吊篮公司半年工作总结报告 公司半年工作总结篇一

一、 经济指标完成情况：

上半年公司整体实现收入2,879万元，完成年计划的47.98%，同比增长16.04%。实现利润64万元，完成年计划的32%，同比增长25%。资产总额2,600万元，较去年同期增长15.48%。

二、 适应公司发展需求，完善品类管理质量

根据20xx年总体销售及各品类情况，通过分析、捋顺20xx年品类管理政策，制定20xx年新的品类管理政策，并结合各店品类管理政策执行情况及奖励情况，厂家对商品的销售及奖励情况，基础运营管理部制定了品类外奖励政策，结合节日策划了多个优惠回馈活动，促进门店更好的完成销售任务，增加员工收入，提高了员工的积极性；利用公司考核期间基础运营管理部深入到各门店，召集所有店员利用幻灯片形式对品类管理政策进行详细的讲解；培训结束后与门店经理签订《20xx年度品类管理目标责任书》，并联合厂家讲师针对药品知识、销售技巧、联合销售等方面进行系统的培训，进一步提升员工对品类政策的理解，增强了政策的执行力度，为公司完成全年的销售任务提供保障。

三、 圆满完成公司、门店gsp认证及证照年检工作

公司及门店gsp认证和证照年检是上半年工作的重中之重，质量部针对认证门店，进行统一安排，按gsp检定标准，到店逐项指导查检，并指导具体整改措施，要求及时整改，做好各项准备工作，兴隆、围场、钢城已于5月份之前完成gsp认证；面对公司配送中心gsp认证，质量部全员参与，积极组织认证材料、修改库区图、建立健全档案、经过员工们的金城合作，于5月底完成公司gsp认证并与市药监局审批科积极沟通取得了新增库区面积的行政审批。

为保障证照年检的顺利进行，办公室于3月份进行积极准备，将公司及各店所有证照统一整理后，通知店内做好办证、换证、增项、年检等证照管理工作，并确立专人跟进相关工作进展，对年检事宜进行检查落实和认真细致的培训。

由于20xx年公司涉及到gsp认证、医疗器械的换证和部分门店的中医诊所证的申报办证等工作，各地执行的办理标准又不尽相同，给大家的工作制造了很多困难，通过多方的努力配合，终于在六月中旬基本完成了以上工作，保证了各部门正常运营和销售安全。

四、 规范各部门管理职能，夯实企业基础

1、 强化质量管理，增强管控力度

商品质量监管是公司运营发展的至关重要的环节，为确保公司运行平稳，质量部成立质量验收组，从而提高了质量风险评估能力，并从资质审核方面加大力度，建立资质齐全合格的首营企业和首营品种档案。药品、保健食品、医疗器械按月核查资质，对过期或即将过期品种与业务部沟通及时索要，建立完整的质量档案。及时提供门店上报所缺资质。并按20xx版gsp要求进行资质审核存档；从法律法规、专业知识、操作流程、岗位职责等方面对业务人员、对配送中心全体人员进行全方位的培训。规范配送中心按批号发货，督促跟踪

到店商品的票货不符问题，基本规范了配送中心按批号发货，加大配送中心到货质量抽查力；增设二级质量管理员，强化中药饮片在店管理，巡查在店中药饮片储存养护情况，对巡查中发现的问题及时给予解决或提出合理化建议，有效的提高了公司规避经验中的风险。

2、加强培训，夯实财务内部管理

为夯实财务管理，财务部增强了与各相关部门之间的配合，基本能够妥善的解决工作中遇到的问题，保障财务工作顺利进行。同时财务部还组织了各店内勤人员进行了关于“店内日常软件操作及日常维护”的业务培训，并通过培训考试，增强了人员对日常软件操作的熟知性，有效提升个人业务能力。

财务部为了加强针对折扣商品的管理，出台了《折扣商品管理制度》，针对各店折扣商品管理，设定权限，责任到人，减少不必要的经济损失。

3、健全制度，提高后勤保障能力

随着公司的不断发展，人员规模不断的扩大，门店数量不断增加，原有的部分管理制度已经不能满足公司现行的管理需要，为有效提高后勤保障能力，提高资金合理利用率，办公室、行政保卫部联合财务部对公司固定资产进行核对，账目清楚，实现了资金运用基本合理，并陆续出台了新白大衣管理制度、办公用品采购单独核算、固定资产定点购买、车辆加油卡统一管理 etc 制度，制度的不断完善有效的提高了后勤保障能力，良好的控制公司运营成本，为公司的健康发展提供有力的后盾。

4、修订考勤制度，促进企业良好发展

人力资源部重新修订了考勤制度。公司全体职工实行指纹录

入打卡制度，对相关细节问题进行了更细致化、人性化的规定，同时严格了请假等相关要求，严肃公司纪律。通过对考勤制度的修订，使公司的规章制度更为完善，从而更好的充分利用时间，提高工作效率，促进企业更迅速稳固发展。

五、 加大人员招牌和培训力度，提高人才质量

20xx年上半年人力资源部通过参加鸿雅人力与承德新闻网共同举办的大型人才招聘会等多种渠道共招聘各类人员总计62名，为各部门的发展创新注入了新鲜的血液，为公司储备了大量的人才力量，夯实了公司的人才基础，有力的提升了企业在市内及周边地区的影响力和号召力；为进一步增强员工专业知识、业务素质、个人能力和思想品德，人力资源部联合业务部、基础运营部共完成35次，组织管理人员和营业员参加北京商业集团公司培训5次，涉及培训人员200余人，覆盖公司及12家门店，经过多角度全方面的培训，职工能力均有所提高，为公司的发展提供了良好的人力资源。

六、 专家维护常抓不懈，维护企业品牌形象

专家是承德公司发展壮大最宝贵的资源和财富，是同仁堂中医药文化的传播者，也是公司的发展的重要战略决策。公司现有出诊专家十余位，做好与专家的沟通是维护专家队伍，提升公司品牌形象重要的方法，品牌保护部为进一步稳固专家资源，每周或隔周到店与专家进行交流，协调到各县区的出诊事宜，对于专家反映的问题与相关部门沟通并一一解决，并出诊专家签订《医师聘用合作书》，严格了对专家的管理，积极响应了商业集团的要求，通过近半年与专家的沟通工作，公司能够随时掌握专家的动态，做到了沟通无障碍，保障了专家队伍的良好发展。

七、 发挥党组织模范及战斗堡垒作用

一个过硬的队伍必须有一个强有力的支部班子，半年来，公

司支部为深入贯彻落实党的精神，坚持把党的建设融入到各项工作之中，为实现企业的经营目标、推动企业和谐发展提供了坚强可靠的政治、思想和组织保证。为进一步体现党组织的模范作用，实行领导干部与一线结成帮扶对子，与一线职工一起为企业的发展奉献出自己的一份力量，各门店在帮扶副总的分管下，充分发挥团队精神，相互激励，积极进取，为合理增加品种员工们绞尽脑汁想办法；为提高业务水平大家充分利用一切载体学习，挤时间参加培训；销售和毛利提升了，员工们还在各店负责人的带领下认真分析数据……点点滴滴，汇集成我们做长、做强、做大同仁堂的理想。

八、充分体现工会职能，增强员工归属感

公司工会从年初下发的春节福利和“三八”的节日慰问品到全员办理山庄年票再到暑期的防暑降温，仅半年发放的福利费用就九万余元，让员工们充分感受到了公司对职工们的关怀和重视；六月初工会和人力资源部共同组织了迎端午避暑山庄游园活动，并通过多种比赛让每个参与者都得到不同等级的奖励，不但使职工放松了心情，而且增强职工的凝聚力、集体荣誉感和集体观念，拉近了企业和员工间的距离，把企业的温暖带给了每个为同仁堂服务的人，为公司的发展营造一个良好、舒适的氛围。

认真总结20xx年上半年工作情况，我们有发展有进步，但还存有很多不足，由于国家政策、质量监管不到位等多方面原因，导致公司半年销售不理想，面对压力和挑战，我们要捋顺工作内容，提高下半年工作质量，解放思想，克服困难，力争圆满完成20xx年目标责任的各项工作任务。

一、规范资金合理使用

资金是企业经验的血液，是企业赖以生存和发展的基础，资金管理是否合理关系到能否提高企业经济效益和企业的生存、发展。下半年应进一步规范资金的合理使用，树立“节俭光

荣”的观念，严格控制费用支出，杜绝不合理开销，各项收支做到账账相符，账实相符。

二、对自有销售品种做好总结，力保商品供应

关注市场动态，分析终端需求，做好自有品种整体销售情况的总结，快速引进适销商品，及时调整库存结构，力保门店商品供应及时，满足顾客需求，促进整体销售提升。

三、各相关部门做好e6软件对接工作

今年年初，商业集体统一更换e6软件，上半年公司已派专人对e6软件进行了系统的学习和研究，下半年公司将全面开始软件的对接工作，各相关部门要积极配合工作，并认真学习软件的使用，保障公司的正常运营。

四、门店加强销售，力争完成全年销售任务

面对当前经济下行压力较大，医药市场竞争激烈，药品价格连续下降以及经营成本继续攀高等多种不利因素，门店要加强人员培训，提高业务知识水平及专业素质，增强自身竞争力，并且发挥同仁堂品牌和强大专家队伍的优势，争取完成商业公司年初下达的任务指标。

五、大店要进一步提升销售力度

较大的门店作为公司发展的重点，应起到整体带头的作用，充分利用20xx年下半年的时间拓宽销售渠道，加大宣传力度，提升人员业务能力，从而有效刺激销售的稳步增加，保证指标的全面落实。

六、大量引进专家，稳固专家队伍

专家资源的扩大无疑是公司实现销售稳步提升的有力保障之

一，现有专家队伍已经不能够满足公司发展的需要，大量引进优秀专家是迫切的需要，我们不光要注重引进，同时专家维护也不能松懈，服务好专家，稳固队伍，保障公司的良好运营发展。

七、 加强职工建设，增加职能培训

针对不同岗位的人员进行专职培训，加大企业文化、药品知识、销售技巧、服务等培训内容，真正做到“选(选拔人才)”“育(培养人才)”“用(使用人才)”“留(留住人才)”四个方针为指导。通过多种渠道储备人才，在第一时间内满足公司发展对人才的需求。

八、 做好新零售终端开办的准备工作

市场开发部年初按照公司安排进行了新店选址的工作，目标范围定在学城和承德县，经几次测定，商用面积、人流量和入住量等条件均不理想，下半年要综合各方面指标积极寻址，定地后各部门要积极配合，做好新的零售终端开办的筹备工作。

下半年提升销售的举措：

5、 进一步优化专家出诊时间，充分发挥同仁堂专家优势，增加门店销售额度，力争完成公司全年任务指标。

20xx年我们要克服各种不利因素的影响，带领广大职工人员开拓思维，团结拼搏，不断夯实基础管理，维护提升品牌，为完成集团公司部署的各项工作不懈努力！

吊篮公司半年工作总结报告 公司半年工作总结篇二

来到公司的时间并不是很久，但是没有想到上半年的时光过得竟然这么快，这半年工作的日子也让我觉得时间真的很残

忍，我还没有学习到什么具体的内容呢，上半年就这样结束了，我们就要开始新的工作生活了，也会变得愈发的艰难。

总的来说我上半年的大部分时间都是在学习如何做好一名保安，同时从各方面了解公司的具体情况，以及深入学习什么样的规章制度是我应该遵守的。总体来说完成的效果算是不错，还是有一些小小的缺点，还有就是因为学习进度的原因导致还有很多重要的内容美哦与学到，必须加强对于学习的强化。

我们负责的是整个公司的安全，所以对于我们保安的要求很高，早上准时到达公司进行体能训练，保持一天精力的充沛，同时学习保安守则，将其融入到我们平时的一举一动中，让我们记忆的更加深刻，同时明白我们在工作中要以公司的利益为重点，规划好自己的行为。

在上半年我学习的内容相对来说比较简单，同时工作上面没有什么太过困难的事情，每天的工作都很顺利，只是有一些生活上面小小的习惯没有改正过来。有时候会因为睡懒觉导致训练迟到的事情发生，但是经过一段时间的思想教育，以及对自己工作上面的反思，调整了自己的作息习惯，同时改变自己吊儿郎当的工作态度，人就立马变得精神起来。

在学习上面的事情，前辈都教育我，我们不可能永远的原地踏步走，所以在样的情况下不能只学习现在需要的学习的内容，要懂得居安思危，学习更多不同的知识，让自己之后的额道路变得更加的平坦。我很感谢这样的箴言，同时这样具有强大竞争力的团队也激发了我的好胜心，学习永无止境，我们也应该勇往直前，向着未来而努力。

上半年的工作结束还是有一点点的怅惘，工作的时光这么快，我还在一步一步慢慢走，今后的道路就会有更多的问题等待着我去选择，是不畏艰难继续下去，还是就这样放弃随波逐流，思考今后的道路还是需要慎重，不能冲动啊。下半年的

工作就此展开，更多具有难度的挑战等着我去征服，我还是有更多的冲劲，想找到不同的自我，我会继续加油，挑战自我，成就自我。

吊篮公司半年工作总结报告 公司半年工作总结篇三

（一）完成任务指标情况

上半年签订工程合同56项，合同总造价为113,382.86万元，完成年计划的78.72。累计施工面积199,931m²平方米，其中20xx年结转工程施工面积98,931m²上半年新开工工程36项，造价22783万元；竣工工程32项，面积318,730m²验收工程7项，工程验收合格率为100。未发生重大工伤事故。上半年完成产值29080.97万元，完成年计划的56.9，同比增长17.29，其中：工程结算收入19,018.63万元，完成年计划57，同比去年增长17.38；上缴国家税金1288.24万元。物业租金收入558万元，出租率达95。物业管理费收入426.57万元。公司为了改善员工的工资待遇，认真分析了上半年业务主要任务指标的完成情况，在保持上年浮动工资标准的基础上继续增长浮动工资，按照公司20xx年度生产经营计划的指标，即：员工工资总额在上一年度增长10的基础上提高5的目标，今年第一季度员工的月工资收入实际增加了5，第二季度根据公司业务及生产经营情况又决定相应提高3，即达到了在上一年度的基础上增加8的幅度，使员工的工资收入有了明显的提高。公司上半年整体经营收支基本平衡。

（二）积极开拓生产业务，取得了较好的效果

业务拓展是企业的主线，公司领导高度重视，及时调整充实业务力量。××*部在××副总经理的直接领导下，在××经理、××、*副经理的带领下，以蓬勃向上的热情，以无私奉献的精神，不辞辛苦，不分昼夜，经常加班加点，积极开展业务，取得了较好的成效，超额完成了上半年业务指标。特

别是拓展沈阳、大连、烟台、石家庄、济南、等周边地区的业务，付出了很多辛勤的汗水和劳动，很不容易，这种态度值得大家学习。上半年开出承接工程及其他业务的资质证书共398份，资格预审文件256份。参加投标475项，其中公司上网公开招标133项，中标24项，总造价9,019.76万元，中标工程项目总造价占我公司上半年签订合同造价的37.51；邀请投标28项，中标率为零。审核工程预算书164份，合计造价为7,152万元；审核工程结算书264份，合计造价为7,601万元。抓紧拓展拆迁新业务，以边学习、边摸索的方法，初见成效，也取得了拆迁业务零的突破，上半年拆迁任务量完成132000m²□扩大了业务范围，增强了信心。

（三）加强施工生产管理，保持安全生产的平稳态势

施工管理部、总工室在一副总经理直接领导下，在××经理、××××副经理、××主任带领下，公司施工管理逐步提高，其表现为：认真贯彻落实工程建设标准强制性条文和安全生产的各项法律法规，按照iso9001标准，加强施工安全生产管理。一是安全生产比较落实。坚持落实各项安全生产制度和安全生产责任制，明确了各工地安全生产第一责任人和防火责任人，积极开展“安全生产月”活动，促进安全的落实。组织了第一、二季度安全生产大检查，下发检查通报，针对存在的问题，加大了整改的力度，保证了公司生产平稳的推进，跟踪整改效果，消除安全隐患，确保了生产安全。及时派技术人员现场指导，加强施工管理。按照市建委要求，申报了建筑施工企业安全生产许可证，并取得了证书。安排了23人参加建筑施工企业管理人员安全生产考核，提高业务素质。二是抓好工程质量管理。强化对施工技术的管理和指导，审核施工组织设计方案及专项施工方案38份，审核验收资料24份，到工地现场检查技术和安全资料，及时掌握并完善工程资料的整理。指导工程处（队）执行iso标准，规范和提高工程项目现场技术管理水平。根据各单位工程进度需要，给予技术支持和服务，促进施工质量的提高。

（四）以人为本，完善制度，抓好企业内部管理

9001内部审核和管理评审，并通过了北京××中心的复审换证审核，取得了新证书。

二是加强财务管理，管好财，力争增加公司收益。不断完善公司财务管理制度；根据今年政府税务政策的变化，调整管理方法，加强材料发票的管理，提高财务自身管理的能力；向银行申请贷款1300万元，基本满足公司运作及业务拓展需要；已完成公司及属下物业公司20xx年年终结算、财务审计；完成了公司资产评估；完成了公司及物业公司报税、代扣代交税金；按要求分别到济南、烟台、顺义等各工程所在地办理缴交税款、税务转移及注销等有关手续；做好与××建筑公司的分包税务转移；完成了××实业公司财务清算；办理了支付××××*地块补偿款、收回发票等手续；及时提供工程投标、质量保函，配合招投标。

三是以人为本，做好人力资源管理，改善员工的福利待遇。调整、聘任班组长以上管理人员2人，调整专业技术职务1人，调整岗位3人，充分调动员工的潜能和积极性，提高了效率。6月份根据公司的实际，大幅度地调增了员工的住房公积金缴存工资基数标准，员工受益明显体现。重视员工的健康状况，定期组织体育活动6月份安排了身体全面检查，受到员工的好评。

四是加强后勤保障和安全管理。认真抓好办公区的环境卫生和绿化管理，保持清洁、舒适、美观的环境；严格执行食品卫生制度，不断改善食堂伙食；组织安排防火教育学习，提高安全意识；及时做好车辆维修和保养，抓好安全行车管理，未发生交通事故。积极采取措施，维修、保养办公区空调等电器设备，保证安全用电需要。

五是抓好物业出租管理，提高经济效益。学习物业管理条例，提高管理素质，认真抓好安全，落实消防制度，保证物业的

消防安全和良好的治安环境；做好物业区清洁卫生，加强物业的使用和维修，力争提高出租率，空置面积由年初的2800多平方米减少到现在的1324平方米，出租率由年初的80提高到现在的95；了解客户需求，不断改善服务态度，提高服务质量，减少租户的投诉。

六是积极组织员工参加社会公益活动，培养员工良好的公共道德。上半年组织员工区参加××*民政局扶贫、救灾捐赠活动3次，捐款21175元，捐物298件。

(五)协助董事会完成有关。如：1、配合董事会做好20xx年度董事会；2、给全体股东下发了《公司××*实施方案》（讨论稿），广泛征求意见；3、想方设法推进××地块问题处理，争取得到政府的支持和理解，协调与××*公司的关系，取得了一定的成效。

(一)业务开拓方面，大的工程项目较少，需要认真分析情况，经验，加强与工程处（队）的沟通与合作，从而切实提高竞争能力；拆迁业务开展还不够理想。

(二)××地块问题。够，做得经验教训善服务态度，提高服务质量，减少租户的投诉。仍未解决。上半年虽有了明显的成效，但要想彻底解决，还有很多困难，难度挺大。

(三)追收和退付公司的应收应退的工程款项的进展不大。

(四)在文明施工管理上管理力度不够，存在薄弱环节。

(五)公司资质、业绩、*级项目经理人数不多状况有待加强改进。

三、下半年的主要

(一)要继续做好拓展业务，努力完成今年的业务指标。关

注和收集××*区工程投资项目信息，同时积极拓展周边地区的工程招（投）标渠道，加强与工程队的沟通与合作，及时收集业务信息。在稳定现有业务来源的基础上，培养自身的投标竞争力，提高中标率。抓紧了解拆迁业务信息和政策规定，加速推进拆迁业务进展，制定配套的拆迁管理制度。

（二）继续抓紧配合完成××*建筑企业××设立办事处的审批，力争为公司引进××基础。力争为公司增加园林绿化工程资质，引进必要条件，以便拓展绿化资质和绿化工程业务，提高公司业务竞争能力。

（三）加强专业技术人员的业务学习，掌握新规范标准、新技术，提高业务素质；抓好公司有关人员的一级、二级建造师的考评（培训报考），安排好第三、四季度安全生产大检查，加大力度整治薄弱环节，切实抓好工程质量、安全生产管理、文明施工管理，确保生产安全。

（四）加强财务管理。继续落实债权的追缴和工程款的追收，以便解决公司所欠××*施工队等款项。

（五）配合公司董事会积极抓紧解决××地块问题。继续争取××的支持，力争减免所欠××××款项。

（六）9-10月份安排在职职工外出参观学习活活动。

（七）配合董事会做好换届选举。

（八）根据实际，进一步完善规章制度。继续做好印章、证照管理，妥善处理有关经济纠纷案件，尽可能减少公司损失。

（九）积极弘扬正气，倡导团结协作和奉献精神，提高员工执行制度的自觉性，年底做好专业技术人员年度考核和员工年终岗位职责考核（评分），奖勤罚懒，调动职工的积极性。

（十）做好经营班子、本部门年终。

下半年经营班子继续加强沟通、团结协作、统一思想、各自抓好分管的点线，在执行公司规章制度等各方面作员工的表率，切实抓好落实各项经营管理的内容、指标，全体员工加强主动性和责任心，振奋精神，艰苦奋斗，确保今年，营班子要气，倡导团结协作和奉献精神，形文中施工队、区建设局年各项任务指标的完成。

9001内部审核和管理评审，并通过了北京××中心的复审换证审核，取得了新证书。

二是加强财务管理，管好财，力争增加公司收益。不断完善公司财务管理制度；根据今年政府税务政策的变化，调整管理方法，加强材料发票的管理，提高财务自身管理的能力；向银行申请贷款1300万元，基本满足公司运作及业务拓展需要；已完成公司及属下物业公司20xx年年终结算、财务审计；完成了公司资产评估；完成了公司及物业公司报税、代扣代交税金；按要求分别到济南、烟台、顺义等各工程所在地办理缴交税款、税务转移及注销等有关手续；做好与××建筑公司的分包税务转移；完成了××实业公司财务清算；办理了支付××××*地块补偿款、收回发票等手续；及时提供工程投标、质量保函，配合招投标。

三是以人为本，做好人力资源管理，改善员工的福利待遇。调整、聘任班组长以上管理人员2人，调整专业技术职务1人，调整岗位3人，充分调动员工的潜能和积极性，提高了效率。6月份根据公司的实际，大幅度地调增了员工的住房公积金缴存工资基数标准，员工受益明显体现。重视员工的健康状况，定期组织体育活动6月份安排了身体全面检查，受到员工的好评。

四是加强后勤保障和安全管理。认真抓好办公区的环境卫生和绿化管理，保持清洁、舒适、美观的环境；严格执行食品

卫生制度，不断改善食堂伙食；组织安排防火教育学习，提高安全意识；及时做好车辆维修和保养，抓好安全行车管理，未发生交通事故。积极采取措施，维修、保养办公区空调等电器设备，保证安全用电需要。

五是抓好物业出租管理，提高经济效益。学习物业管理条例，提高管理素质，认真抓好安全，落实消防制度，保证物业的消防安全和良好的治安环境；做好物业区清洁卫生，加强物业的使用和维修，力争提高出租率，空置面积由年初的2800多平方米减少到现在的1324平方米，出租率由年初的80提高到现在的95；了解客户需求，不断改善服务态度，提高服务质量，减少租户的投诉。

六是积极组织员工参加社会公益活动，培养员工良好的公共道德。上半年组织员工区参加××*民政局扶贫、救灾捐赠活动3次，捐款21175元，捐物298件。

(五)协助董事会完成有关。如：1、配合董事会做好20xx年度董事会；2、给全体股东下发了《公司××*实施方案》（讨论稿），广泛征求意见；3、想方设法推进××地块问题处理，争取得到政府的支持和理解，协调与××*公司的关系，取得了一定的成效。

吊篮公司半年工作总结报告 公司半年工作总结篇四

为规范管理，总公司结合实际，对相关的规章制度进行了充实完善，对原公司的管理实施细则进行了相应补充，并组织员工学习，对各岗位职责进行了明确分工，对设备使用，人员安排进行了相应的规定及调整，力求做到以人为本，按章办事，用制度来约束人，通过内部良好的运作机制来调动公司员工的积极性。

今年上半年，段举办了职工机械操作业务技能培训班，领导非常重视，请经验丰富的业务能手及专业人员亲自授课，公

司广大职工各极参加了培训。

结合工作中的实际，重点就机械结构、机械保养等等对工作中出现的疑难问题进行了讲解和讨论，提高了认识，活跃了思维；组织开展了机械操作技术比武，公司的机械操作人员积极参加并取得了优异成绩，通过这次培训，提高了机械操作人员的技术水平。在全公司范围内营造学帮带、比赶超氛围，以先进为榜样，立足本职，干好本职，敬业爱岗，掀起学业技、强技能的高潮。

安全就是企业最大的效益，安全工作是一项常抓不懈的工作，根据公司有关制度的规定，公司管理人员每月定期组织公司全体职工进行安全知识的学习，召开安全会议，定期到工地项目部对机械设备进行检查，对存在的隐患进行现场纠正，并督促整顿落实。

加强思想、形势、任务教育，积极做好职工的思想政治工作和思想转化工作，协助公司领导配合段总支大力开展“爱岗敬业、作风整顿”教育活动。活动以效益为中心，以发展为主线，以管理为保障，以服务为目标，把握形势，学习先进，查找不足，增强工作责任心。

通过开“展廉政教育、作风整顿”活动，提高规章制度执行力，纠正工作作风，讲奉献，比业绩；实践陈刚毅精神，深入开展“廉政教育，作风整顿”的讨论；积极开展职工提合理化建议，发挥职工聪明才智，引导职工参与企业经营管理；把追求人生价值、人生目标落实到本本职岗位上，在具体的工作和实际行动之中体现共产党员先进性，争做陈刚毅式的好党员、好干部、好员工。

年初，公司领导根据段下达的目标任务，领导班子带头主抓市场的发展走势和潜在市场的运行模式。不断地分析形势和研究对策，制定了行之有效的战略措施和战略方案，努力抢占市场份额，为全年产值总量的实现赢得了时间和机遇。

加大企业管理力度，在管理模式上进一步创新创精，以多创市级以上优质工程为目标，全力实施品牌效应，以多创文明工地为目标，全力实施形象效应，以确保合同履约率为目标，全力实施诚信效应。今年上半年公司通过质量、安全生产大检查，总体看来不管是现场管理还是软件资料都比较规范，说明公司的管理已经向规模化发展。

另外，我公司财务管理制度，财务监控体系完善。坚持执行财务负责人把关制，分管经理审核制，现金流程表备忘登记制，季度财务公示制，良好的财务运行体系确保了费用成本降到最低限额，从而在单位工程费用跌落到低点时，尚能保证了正常运营，同时保证了工资的发放和税金的交纳。

下半年的工作打算：我公司继续以扩大产值总量为目标，继续以“拓市场，扩总量、重质量、树形象”为下半年的努力方向，进一步加强工程质量安全管理，财务管理，多创精品工程和优质工程己任。总之，上半年公司各方面工作都达到了预期的目标，今后将一如既往继续努力完成各项工作任务。

吊篮公司半年工作总结报告 公司半年工作总结篇五

20xx年上半年结束了，下面我对这半年做一份餐饮服务员半年工作总结，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，然后要婉转而有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！

吊篮公司半年工作总结报告 公司半年工作总结篇六

一、主要业绩指标完成情况

半年来，赣铁物流全体员工秉承“心往一处想，劲往一处使”的优良作风，克服人员少、资金紧等困难，广开营销渠道，严控内外成本，确保利润最大化，上半年，我司实现主营业务销售收入1.66亿元，同比增长174.06%，完成年度经营目标的106%。实现利润188万元，同比增长53.46%，完成年度利润目标的70.6%。上交税金58.5万元，人均利税3.66万元；分摊新办公楼房租与物业管理费共计39.06万元。

（四）上半年营业收入和经营利润完成情况详见下表：

二、主要工作开展情况

（一）大力夯实贸易经营业务

上半年，贸易业务业务得到规模发展。共完成钢材销售

2.8万吨，化工产品产品销售4749.169吨，实现收入1.64亿元，利润352.42万元。

1、积极扩张钢材供应业务规模

的；三是客户队伍实现了从铁路工程领域向其他领域客户转

变；四是业务开拓实现了从完全以领导为中心向部分以员工为中心的转变。公司的经营能力，员工的业务能力都得到了空前的提高。

2、化工产品经营业务

化工贸易业务实现销售收入4410.53万元，较去年同期降低，实现利润55.76万元，较去年同期增加了11.6%。同时帐面利润拟向集团分流60万元的经营利润。

（二）其他经营业务

1、车辆租赁业务

实现毛利润14.8万元，公司现有用于租赁业务的车辆仅四辆，两辆由征迁办承租，两辆由赣铁投租赁。上述四车均为09年购买的。之后集团公司内部再无车辆租赁要求。

2、咨询服务业务

服务实现毛利润70万元，有效降低了企业税赋率。

（三）多元化产业发展探索

1、成品油经营业务（加油站业务）20xx年，物流公司提出了发展成品油经营业务的思路，一年来，围绕成品油经营业务最主要的环节，加油站土地的取得做了大量的工作。目前，高安市初步落实了两地块，土地价格暂定为45元/亩。其他县市的工作推进阻力大。

高安土地的初步落实一是由于我们集团在高安进行了大量的投资，有力的支持了高安的发展，与陶瓷交流中心项目打包在一起商谈的，这一方式可以限制一部分人来参与竞拍。二是我们采用了自己去解决加油站布点土地规划，再拿地的方

式，因此土地布点规划必须我们跑下来的，且不占用当地的加油站布点指标，地方政府才同意以普通商业用地的价格成交。

项目推进阻力主要原因：近年来，由于中石油、中石化为了扩大各自的市场份额，在各县市大力扩张加油站的布点工作，造成加油站供地紧张，价格飙升，从而引来了更多市场力量追逐，又进一步加深了加油站土地价格的攀高，现在各地级市加油站用地的价格高于当地商住用地价格，因此，价高且竞争激烈是当前加油站土地供应市场的现状。

2、物流园区项目

20xx年按照领导的部署，物流公司与赣铁投公司共同运

作新余、高安两地的物流用地项目，目前项目用地正在报批之中。高安1200亩土地项目中，其中200亩位于八井镇，为工业仓储用地，高安政府有用地指标，所以不需要报国土资源厅审批，也不需要省方解决用地指标，近期就可以开展该地块的报批和购买。经初步双方协商，该地块价格按5.5万元/亩执行。按我司的初步规划该地块拟依托八井的建陶基地专用线建设集“汽运、货场、仓库、配送”等功能的物流基地。

3. 收购银行不良信贷债权项目

按国家政策，四大国有银行在经营中形成的不良贷款都是打包给四大金融资产管理公司处置，如长城、华融，信达等。这些公司会把上述债权进行对外拍卖。因为浙江铁投介绍他们在这块做得较好，所以我们想学习和尝试一下，目前已和长城、华融公司接触了，其他工作有待深论证。

（四）对外投资情况（江西省南方能源发展有限公司） 我公司唯一的对外投资就是投资南方能源公司，现金投资135万元，占45%的股份，是大股东之一。由于物流公司对加油站土地的

运作尚在进行之中，因此公司尚未开业经营，经股东商议，公司决定先开展化工产品经营业务，化工产品经营许可证正在办理之中，近期获得批准。今年上半年尚未取得营业收入，开办支出为3.5万元，利润— 2万元。

四、融资情况

吊篮公司半年工作总结报告 公司半年工作总结篇七

(一)综合管理工作

- 1、以提高服务质量、规范小区物业管理为目标，本着以人为本的宗旨，加强管理，认真执行小区物业管理制度。
- 2、积极配合公司水电费缴交管理工作，按时按量完成了水电费的收缴工作。
- 3、公开、公平、合理地完成了对二区25栋拆迁租住户住房的分配工作，积极妥善做好旧租房的腾空工作，保证了分房户的即时入住。

(二)、水电工作

- 1、废除了社区屋顶水箱进出水管道，提高供水质量，减少了泄漏。继续完善水电计量装置。
- 2、完成了二区高压配电装置的调试和二区配电向低压总控制开关的检修。
- 3、加强对供电设施的维护与检修，为保证生活区夏季高峰期的用电做好了充足准备。
- 4、目前重点工作是找准时机更换一区配电室内变压器油及密封垫，以及进一步完善社区内用水计量装置。

(三)、保安保洁工作

- 1、规范小区车辆进入管理。根据实际情况作出了在一区东门岗处禁止车辆进入的规定，实行小区车辆分流管理，保障了小区行车安全。
- 2、对小区内杂草群进行了彻底清理，改善了生活区生活卫生环境。
- 3、继续严格执行建筑装饰垃圾处理管理制度。改变了原来生活区建筑垃圾乱丢乱抛的现象，得到了业主们的广泛配合与支持。
- 4、目前重点工作一是加强小区车辆管理工作。二是继续做好小区卫生死角区及杂草的清理工作，消灭卫生死角。

(四)、绿化工作

- 1、生活区绿化日常维护实行了专人管理。
- 2、生活区内新辟绿化地千余平方米，补栽绿篱四千余株，极大地改善了一区绿化环境。
- 3、及时对一些影响电力供应的树枝进行了修剪，保障了电力供应安全。
- 4、对生活区的危树进行了勘察和统计。
- 5、对生活区范围内绿化地植物进行了大面积机械喷洒农药除灭病虫害，保持树木良好生长。
- 5、目前重点工作是积极采取措施，保障已植草皮安全渡过夏天，及时修剪影响电线供电安全树木。

吊篮公司半年工作总结报告 公司半年工作总结篇八

2013年上半年，在xxxx工会的正确领导下，在公司行政的大力支持下，以党的十七届五中全会和全总十五大精神为指引，以科学发展观为统领，认真落实我司工会年初工作计划，紧紧围绕企业经营生产为中心，以“两个维护”为基本工作目标，结合实际，积极开展各项有利于构建企业和谐劳动关系、促进企业健康发展工作，现将上半年工作总结如下：

一、加强民主管理，落实各项制度，认真履行组织职能。

为实现工会厂务公开，会务公开工作的新突破和新进展，我司工会进一步明确了厂务公开工作的指导思想，规范和细化了《xxx工会委员岗位责任制》《xxxx工会会员代表大会制度》

《xxxxxx职工代表大会制度》及《xxxxxx厂务公开制度》。上半年期间，工会委员会以会员代表大会、职工代表大会为载体，以工会宣传专栏、多媒体宣传栏、工会扩大会议、工会小组会议等多种平台对企业年度生产经营目标、降低成本目标、工资福利调整、工会工作计划、工会年度预算、工会重大会议内容及决议等进行了全面的公开宣传，自觉接受全体会员的监督，进一步增强了全体会员民主参与、民主管理意识，促进了我司工会会务、公务透明化、公开化、公平化管理。

二、完善工会组织架构，加强干部学习，提升工会工作水平。提高工会工作水平，完善工会组织架构，一直是我司工会不断推进的工作目标。2013年3月，我司工会认真依照《工会法》、《工会章程》及《基层组织选举条例》等有关政策规定及流程，有序的组织召开了xxxxx第三届会员代表大会，会议通过了第二届工会工作报告、工作财务报告以及工会经审工作报告等四项报告。并通过xxx名会员代表以无记名投票产生了第三届工会委员会，完善了我司工会组织架构。

第三届工会成立后，按照xxx市总工会《xxx工会》《xxx工会工作要求》，积极组织工会干部加强学习，第三届工会主席及工会专职人员于5月通过市总工会专业培训和考试并取得了工会主席职业资格证书。为了提升工会干部队伍的工作能力，我司工会上半年期间共组织了两次学习培训，并邀请到市总工会

基层组织部xxx部长前来我司授课，通过学习培训使我司工会干部增长了新知识，开阔了视野，明确了在新形势下工会应做的工作和应发挥的作用。

三、认真贯彻“两个维护”基本原则，落实职工劳动保护、作业环境改善工作。

2013年，是十二五规划的`起始之年，在社会经济快速发展的背景下，和谐成为了企业发展的`工作重心，在xxxx工会的指导下，2013年4月，我司工会认真贯彻市总工会、集团工会关于《进一步推进企业工资集体协商工作指导意见》文件精神，落实我司2013年企业工资集体协商各项筹备工作。在工资协商推进过程中，我司工会严格按照《广州市企业工资集体协商实施办法》、《合同法》、《劳动法》等有关规定程序执行，通过四轮协商会议，双方根据职工提出意见展开讨论，并根据企业经营状况、地区工资水平、物价消费指数等因素达成一致共识。6月24日，工会召开了第三届职工代表大会以投票表决形式通过了《xxxx2013年工资集体协商协议草案》，6月29日，职工首席代表工会xxx主席和资方首席代表xxx总经理在双方协商代表的见证下签署正式协议并提交至xx区劳动保障部门完成备案工作。

“安全高于一切”是我司始终坚持的基本原则，深入开展安全生产活动，加强职工劳动保护措施，大力改善职工工作条件一直是公司和工会齐抓共管的重点。上半年期间，我司工会积极与行政沟通，拓宽员工与公司的交流渠道，上半年收到潜在危险改善提案1005件；改善提案737件；新老员工座谈会2次；领导接待日13人次；构建企业劳资和谐关系促进企业健康发展座谈会1次，通过多种形式听取职工对企业经营生产、技术革新、环境改善及劳动保护设施改善等意见和建议，并按月定期组织工会劳动保护监督委员会成员进行现场环境改善、职工劳动保护检查工作，发现问题及时反馈至行政，并督促尽快落实解决。

通过工会与行政积极沟通，上半年期间，公司出资84156元用于劳动保护用具的购买，并为一线现场购置了大功率空调4台，加装工业风扇7台，增设特殊岗位移动式空调4台，通过这些

改善有效的降低了高温岗位温度。另外，根据职工提出的问题，先后对制造一课、制造三课员工休息室进行了环境改善并增加了饮水机，还对制造二课修补区冷风口都得进行了技术改造降低了修补作业区的温度，通过一系列的措施，职工的劳动保护及作业环境到了较明显的改善。

1.公司个人半年工作总结

2.公司团委半年工作总结

3.联通公司半年工作总结

4.地产公司半年工作总结

5.商贸公司半年工作总结

6.烟草公司半年工作总结

7.水产公司半年工作总结

8.公司半年工作总结开头

吊篮公司半年工作总结报告 公司半年工作总结篇九

20xx年在诚惶诚恐中到来，半年时间，国际国内经历了许多自然灾害等大事，我们的祖国依然以她东方的雄姿屹立东方、以她前所未有的魄力斡旋与各强国之间，游刃有余的处理好了周边国家的事务，巧妙的处理好了人民币升值的事情；快速而稳妥的安排了青海玉树地震及洪水等其它灾害的问题；世博更以她特殊的姿态向世人展示祖国的强大。我们公司也平稳的走过了20xx年大半年，其间取得了许多成绩，也得到了许多经验教训，今天在苏州这个美好的地方召开半年工作会议，也是我们公司开始发展的表现，下面我想从几个方面

说说。

首先谈公司方面所取的成绩：

20xx年，公司首先是财务制度上的完善，规范了公司财务开支的程序，减小了因管理造成损失的风险，尽量规避了上半年大量资金投入的紧张；材料部门，制定了采购和月结算制度，合约部门，制定了统一的内部签证、结算表格，劳务合同进行项目交底；员工实行了自我评分与项目、公司综合考评相结合的制度。

20xx年7月止，公司走了一批人，有因犯错误的、有因胜任不了工作的、有吃不了公司节奏及项目要求的、也有带着情绪的，但公司更多的引进一大批新鲜血液，目前情况看，他们有开始闪闪发光的，（无锡蒋工、苏州马工），大学生的引进是公司上半年来的亮点，这一方面是公司对社会的贡献，另一方面说明人才储备是公司的一个战略，诚然，大学生是零起点，故需要我们公司担当起培养和引导他们的责任。同时公司以后在人才选用上尽量专业负责人选用专业人才，专才专用，人人尽其用。

长风一号楼、无锡古运河项目的劳务改革是成功的，这种成功我们将推广，最求公司利益的最大化。

20xx年公司开始对员工体检、专业培训等活动，这样的活动以后我们将更加丰富更加完善。

再次谈20xx年上半年所存在的问题：

1、材料部门：

材料是占项目成本的60—70%，深感其重要，但是材料部门在各项目材料采购价格上的透明性、比较性、信息性、采购商信息平台不完善，迫切改善。项目管理上，计划与使用脱节，

现场控制力度不够，收料程序需加强监控，劳务合同不明确；部分材料采购不及时，库管制度上急需加强。

2、合约部门：

合同交底要及时及全面，劳务及分包签证及结算不购及时。劳务合同的签订逐步要求项目管理人员参与。

3、工程部门：

野蛮施工在有些项目尤为突出，施工时管理人员没有预控性，加之责任心不购，留下很多后患，给公司造成了很多很大的损失，长风项目存在过，龙湖项目出现了，成本意思比较差，重复施工、无用施工现象任然不少。去年的半年会上我讲了其中一点是：端正心态、摆正位置；强化职业道德、追求职业精神，廉洁高效的工作，但是在某些项目还是存在很严重的问题，从上到下没有责任心，工程进度是随机和随便的，没有施工节点、没有跟踪检查、没有上下班制度，在想当然中过和尚日子。根本控制和协调不了劳务和分包，被人牵着鼻子走，这表明除了能力外更能说明的是承担不起责任，没有踏下心来把事情做好，同事们，公司把项目委托给各位，靠的是我们的责任啊，这是重任，但更多的是信任，是其它国企和私企所没有而我们公司所特有的一种一家人的情缘啊。我们没有理由不管好啊，承担起责任来，为自己为公司立住脚，打造更大的空间；如方定，你来自劳务有吃苦耐劳的精神，有经验，但项目把四标段给你，你就要流汗水，表现出来，有些项目还有处处打小算盘，盘算劳务、分包，希望甚而要求他们请吃请送，各位高管，你们是公司的主流，是公司寄托大家共谋发展、共谋进步，这种寄托是不是一月、不是一年、公司更多的是希望大家在这里生根，落脚。公司在为改善我们的生活而努力，同时也在谋划更远的舞台供我们的下辈们选择，我这里又忍不住讲讲合约部的于经理，她的勤劳是大家所公认的，也许大家还不知道他的廉洁，曾经有人轰炸她，是很丰厚的，她拒绝了，她说我要工作得很坦

然，各位高管，望你们严以律己，以身作则，用发展的眼光规避眼前的利益，公司尽量让大家潇洒的生活，自尊的工作。

最后谈谈下半年的工作计划：

2、9月份安排其它项目管理人员体检、召开材料部门、合约部门培训会。建立起材料采购信息平台。

3、10月份召开项目负责人及部门高管培训会

各位高管，我以上的讲话，不是针对某个人，我是希望我和各位一起珍惜今天、珍惜我们这个位置、珍惜我们这个舞台、同心同德做好事、做大事、更好的改善生活。谢谢大家。