

2023年半年工作总结咋写(精选6篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

半年工作总结咋写篇一

一是要按照总行要求“二级分公司结算与现金管理部门至少配置3名客户经理；每个对公业务网点(含综合业务网点)应当根据业务发展情况至少配备1名客户经理，客户资源比较丰富的网点应适当增配，”构建起高素质的营销团队。

二是加强物理网点的建设。

目前，由于对公结算业务方式品种多样，公司管理模式的差异，对公客户最常用的仍然是柜面服务渠道。我行要加强网点建设，在贵宾理财中心改造中要充分考虑对公客户的业务需要，满足客户的需求。各行部要制定详细的网点对公业务营销指南，对不同网点业态对公业务的服务内容、服务要求、服务行为规范、服务流程等进行指导。

(三)是要拓展电子银行业务渠道，扩大离柜业务占比。

今年，电子银行业务在继续“跑马圈地”扩大市场占比的同时，还要“精耕细作”，拓展有层次的目标客户。各行部应充分重视与利用分公司下发的目标客户清单，有侧重、有针对地开展营销工作，要在优质客户市场上占据绝对优势。

同时做好客户服务与深度营销工作。通过建立企业客户电子银行台账，并以此作为客户支持和的重要依据，及时为

客户解决在使用我行电子银行产品过程中遇到的问题，并适时将电子银行新产品推荐给客户，提高“动户率”和客户使用率 深入开展“结算优质服务年”活动。

要树立以客户为中心的现代金融服务理念，梳理制度，整合流程，以目标客户需求为导向。加快产品创新，提高服务效率，及时处理问题，加强服务管理，提高客户满意度，构建以客户为中心的服务模式。全面提升xx部门服务质量，实现全公司又好又快地发展目标。

在过去的半年工作中，有成功的，也有失败的，有做好的，也有做的不好的，不管怎么说都成为历史。现在接到一个新产品，我的口号是：不为失败找借口，只为成功找方法。我的季度个人销售工作计划具体做法是：多跑多听多总结，多思多悟多解决，勤动脑，勤拜访，必须做到：“铜头铁嘴橡皮肚子飞毛腿”。做一名刚强的业务员。

下半年工作计划如下：

一、市场swot分析

(1)优势：企业规模大资金雄厚，价格低，产品质量有保证。

(2)劣势：产品正在导入期，各方面还不成熟，客户不稳定，条件有限(没有自己的物流配送)。

总之老品牌占山为王，市场，客户稳定。要想在这片成熟，竞争非常激烈的无烟战场上打出一片天地。我们必须比别人付出10倍的艰辛。

二、产品需求分析

1、童车制造业：主要是：儿童车儿童床类。

- 2、休闲用品公司：主要是：帐篷吊床吊椅休闲桌等。
- 3、家具产业：主要是：五金类家具。
- 4、体育健身业：主要是：单双杠脚踏车等。
- 5、金属制造业：主要是：栅栏、护栏，学生床等。
- 6、造船业等等。

1、以开发客户为主，调研客户信息为辅，两者结合，共同开拓钢管市常

2、对老客户和固定客户，要经常保持联系，勤拜访，多和客户沟通，稳定与客户的关系。对于重点客户作重点对待。

3、在拥有老客户的同时，对开发新客户，找出潜在的客户。

4、加强业务和专业知识的学习，在和客户交流时，多听少说，准确把握客户对产品的需求和要求，提出合理化建议方案。

5、多了解客户信息，对于重点客户建立档案，对于潜在客户要多跟进。

6、掌握客户类型，采用不同的销售模式，完善自己和创新意志相结合，分层总结。

四、对自己工作要求如下：

1、做到一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

2、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作。

3、对所有的客户工作态度要端正，给客户一个好的印象，为

公司树立形象。

4、客户遇到问题，不能置之不理，一定要尽全力帮助他们解决。把我们的客服带给客户让他们感到我们公司温暖。买者省心，用者放心。

5、要有健康的体魄，乐观的心情，积极的态度。对同事友好，对公司忠诚。

6、要和同事多沟通，业务多交流，多探讨。才能不断增强业务的技能和水准。

7、到十一月份，要有两至三个稳定的客户。保证钢管的业务量。

8、十月份是个非常严峻的时期，业务刚刚开始，市场刚刚启动，对市场中的客户还不太了解。希望争取拿到一至二个定单。

五、在以后的销售工作中采用：“重点式”和“深度式”销售相结合。采用“顾问式”销售和“电话式”销售相结合。

共2页，当前第2页12

半年工作总结咋写篇二

(一)所作的.工作

三月份：

1. 制作了两篇分别针对新患者和老非会员的营销信函；

2. 协助曹经理创作4月份的援助和赠书广告文案；

4. 营销理论学习方面，研读了一些经典的营销书籍，如周景

勤北京大学出版社的《营销策划》、迈克尔.r.所罗门《消费者行为学》等。

四月份：

2. 制作了第一版的非会员调研的调研问卷；
3. 在曹经理的指导下尝试创作4月份的广告文案；
4. 研读了科特勒《市场营销学》一书；
5. 协助曹经理进行机构册子大纲的编制及初步组稿。

五月份：

4. 与曹经理协商制定八周年专题碟片脚本大纲，并举行初步的文字组稿。

六月份：

1. 按照朱总的要求，在曹经理的指导下编撰产品册子第二修改版的大纲，并与曹经理分工完成册子文字稿的撰写、梳理及校对工作。
2. 在与曹经理探讨后，完成第二个版本的八周年专题碟片的脚本文字稿；

(二)工作绩效的自我评估

回顾总结这四个月所作的工作，可以用一句话来进行绩效方面的自我评估，那就是：付出了很大的智力劳动，但最终的成为可以用来量化的成果却少的可怜。而导致这一结果的原因是多方面的，这个我会在接下来的教训总结中加以反思。

(一)值得分享的工作经验及心得

思想上

1、在不断的自我发现中，我更加的自信了，以前稍显内向的性格开始变得活跃起来，对生活，对未来充满了希望。在此，我要特别感谢6月份的那次拓展。

2、对于“林欲静而风不止，子欲孝而亲不待”的含义有了更加深刻的理解，深刻地认识到了父母的艰辛和亲情的温暖。如果说这半年来，我确实成长了的话，那么这一方面的转变应该算是一个很重要的方面。感谢公司的家人文化，感谢公司温暖和谐的工作氛围，正是因为有了这些，我才在这一方面有了更快的成长。

3、认识到了“不耻下问”、“三人行必有我师”的学习精神的重要性，我深深的懂得我只是一个才来社会的“毛头小子”，要学的东西太多太多，而公司的每一个人不论管理人员还是销售人员，都是我的前辈，都有我可以学习的地方。比如，从贾总的身上我学到了很多做人、处世的道理，从马总的身上我看到了中国传统文化的博大精神，而他精彩演绎也使我有了一种狠补国学的冲动，朱总的在经营和营销上的高瞻远瞩、运筹帷幄及其超强的信息分析和处理能力是我梦寐以求的智慧风采，王副总高超的演讲技巧和对团队强大的掌控力使我艳羡不已，曹经理和华经理对于工作的务实和一丝不苟的精神是我要努力学习的，同时像吴晓梅大姐、小左、小徐等家人这种富有朝气，嬉笑人生的乐观生活态度也给我留下了深刻印象。

技能上：

1. 文字功底有了进一步的提高，这是在公司领导如朱总、曹经理的鼓励和指导下，我勤加练习的一个结果。

2. 以营销学的视角分析问题、解决问题的能力有所提高。这主要是公司培训和我的日常涉猎的一个结果。

3. 工作上，人际沟通能力有所提高。

经验上：

1. 将读书视为一种工作的常态。我认为在不影响正常工作的前提下，每天坚持读书是非常必要的。学习能力的强弱和学习上的自觉性直接决定着一个团队的生命力的强弱。而打造学习型团队，公司的培训当然必不可少，但给员工营造一个浓厚的学习氛围也同样不可或缺。

2. 将交流作为工作的必须。四个多月的工作经历告诉我，没有进行前期充分的沟通，是导致工作效率低下的一个主要原因，所以为了提高工作效率充分的组织沟通是保障。

1、思维常常太过于活跃，而这种活跃往往是盲目的，导致很多时候把文案的写作想象成了可以天马行空的东西，缺少了营销方面的考虑，这是文案工作者很不成熟、不专业的表现，必须该之。

2、缺少务实精神，老是凭直觉做出判断，导致很多时候自己的东西带有强烈的个人色彩，而不被认可。在身经百战、阅历丰富的基础上，有时候直觉是有效的，但对于一个初入门的人来说，凭直觉行事绝对是一件危险的事，以后必须审慎从之。

3、缺少把工作做精致的耐心。这其实是责任心的一种修炼。在前半年的工作中，我不得不承认在一种很可怕的自满心理，当一篇文案得到曹经理的赞扬甚或是通过后，我都会产生一种很不该有的自满心理，老是认为自己其实还是很优秀的。“满招损，谦受益”的警言，看来还得常驻于心。

(一) 思想上

3. 培养自己勇于接受新挑战的胆气和勇气，以使自己更快的

成长。

(二)工作上及技能上

3. 涉猎一些经典国学典籍(如儒家经典)和中医药经典如《黄帝内经》，以拓展自己的知识储备、开阔自己的视野，使自己在以后的文案创作上能做到厚积薄发。

(一)对公司的建议：

2. 个人觉得有必要对各部门、各位家人在公司的规章、制度、工作流程方面进行培训，使各个部门、岗位各司其责、各尽其力，减少不必要的纠纷，切实提高工作效率、融洽工作氛围。

(二)对本部门的建议

以上就是我这四个多月工作的一个回顾和总结，有成绩也有教训，而只有不断的反思才能使这些成绩和教训转化为有益的工作和人生经验。而在接下来的工作中，只有一如既往的坚持好的(如爱学习、爱思考、“不创新毋宁死”的精神等)，义无反顾的摒弃不好的(如不务实、少耐心、有点小自满等)，我才能在这么好的一个历练平台上更快的成长起来，才能使自己的人生更加的多姿多彩！

1. 环境上：有一个相对安静和自由的工作环境，使自己能够顺畅的思考，以保质保量完成工作。

2. 薪资上：付出和回报成正比。

3. 绩效评估上：不奢望自己的成果都能被认同，但希望自己的付出能被人理解。

4. 团队：希望团队的每一位家人都能更快的成长，争取不要

因一个人的问题而拖整个部门的后腿。

半年工作总结咋写篇三

半年即将过去，新的挑战又在眼前，深思回顾这半年来的工作，即有成绩，又有不足，现做以下总结。

成绩：工作认真负责，无论在超市哪一个岗位上，都能得以应手。在收银台上，严格按照收银台应知应会，收银员的工作流程完成，收银员不但要收好钱，还要熟知所有商品的价格，陈列位置，整箱包装数量，既要保障货款的安全，出口的工作安全，还要做好促销工作。促销工作不是多说一句话的事，还要揣摩顾客的心理，看他需要什么，目光经过哪里等等。理货时，做到货物摆放整齐、充足，购物通道畅通无杂物，区域卫生干净整洁。学习企业文化，把六大管理经营目标，八大服务理念运用到日常工作中去，始终想着：我们代表着企业形像，珍惜尊重每一位顾客，践行“3米”见微笑，心里时刻想着顾客就是我们的衣食父母，我们要弘扬正能、发挥才能、创收节能、保障效能。

不足：业务知识掌握的不够扎实，随着商品种类的增多，特别是特产超市、餐吧等，有许多产品的价格、克数、整箱数和保质期等等，不能做到对答如流，香烟价格调整之后，也做不到一口清。不懂得服务创新，墨守成规，对自己没有太大的信心，不愿意接受新生事物，工作中遇到烦恼和突发事件，不能及时、很好地调整情绪。平时与领导和同事之间沟通不及时。

今后的工作打算：

加大业务知识的学习，利用一切业余时间，争取在最短的时间内把业务知识掌握全，如每月学习掌握30个商品的价格、克数和保质期等。始终牢记企业文化于心，营销技巧要多向同事们学习，调整好个人心态，真正把每一位顾客都当成亲

人看待。

科室不足：

由于超市人手紧张，餐吧人员在制作上没有经过规范培训，就忽忽上岗制作，干起工作来就有点手忙脚乱，想信以后随着现场制作技能的提高，会做的越来越好。

半年工作总结咋写篇四

(一)法制工作：

1、兼职安委会办公室职责，负责协调、通报各安全生产工作单位安全生产工作。

2、以安全生产委员会名义发文：平安发[20xx]2号文关于限期整改特种设备事故隐患的通知，平安发[20xx]5号文关于做好重大隐患挂牌督办工作的通知，平安办发[20xx]19号文关于进一步做好“打非治违”专项行动信息调度统计和报送工作的通知。

3、每周4之前及时报送安全生产领域“打非治违”情况周报和组织督查检查情况和对非法违法、违规违章行为实施处罚情况周报表。

4、每月3日前及时上报煤矿、金属非金属矿山等工矿企业安全生产事故隐患排查治理情况月报表和交通运输等重点行业领域企业和单位安全生产事故隐患排查治理情况月报表。

5、参加市安监局组织的通讯员培训班。

6、参加全国、全区、全市各类安全生产电视电话会议并已信息形式及时报送。

(二)信息宣传：

1、及时报送各类会议精神并以消息形式及时上报并在沂蒙晚报上得到较高的采用□20xx年1-5月份，共上报信息23条，其中，县级媒体采用8条。

3、及时对企业安全隐患整改情况的整改信息进行回复。

二、20xx年下半年工作计划

(一)信息宣传

1、及时发布最新安全信息，并积极向各级各类积极投稿，做好政务信息报送工作。

2、对上半年信息宣传工作及时总结通报，及时统计通报下半年信息报送情况。

3、做好各项活动和总结的宣传工作。

(二)其他：

进一步完善领导交办的其他工作。

半年工作总结咋写篇五

半年来，我司在省市公司的正确领导下、在武冈市委、市政府的关心和支持下，全体干部职工同心协力，严格按照公司年初工作指导思想，以经济效益为中心，以安全生产为基础，以“精益管理年活动”为目标，以改革创新和“三严三实”及“转、守、强”专题教育活动为行动指南，努力调动和发挥全体职工的积极性，全司各项工作进展势态良好，整体工作并举发展，为全面实现年度工作目标奠定了坚实的基础。

一、上半年工作的主要成效

——精益管理再现高潮，创建意识进一步加强。按照市局“精益管理年活动”要求，我们始终把创建一流供电企业作为促进各项工作进步的龙头来抓，围绕“一流的设备、一流的管理、一流的队伍、一流的效益、一流的服务”目标，健全领导机构，制定活动方案，广造声势，深入动员，全方位分解精益管理责任指标，层层签订责任状，增强创一流工作的责任感和紧迫感，通过突出工作重点，落实工作责任，开展自查整改，采取符合实际的工作计划和保证措施，确保了“精益管理年活动”各项创建目标和指标的顺利实现。

——安全生产局面日趋稳定。上半年，全司安全工作坚持以人为本，从严管理，狠抓“三级控制”和反习惯性违章两个重要环节，加强“三种人”培训，通过层层落实安全责任制，开展举一反三的安全教育，严格以责定位的监督机制，营造出浓郁的安全氛围。

——主要经济技术指标完成良好。上半年，面对日益复杂的内外部用电环境，我公司严抓严管，经济技术指标超预定目标。1—5月累计完成购电量20614.04万kwh□同比上升21.42%，完成年度指标41.36%、进度的98.69%；累计完成售电量19410.62万kwh□同比上升22.52%，完成年度指标43.75%、进度104.79%；应收电费14390.4470万元，实收14123.467万元，电费回收率98.14%，除龙江、龙坪两煤矿欠费266.98万元外，其余电费100%收回；售电均价完成741.37元/千千瓦时，同比上年757.29元/千千瓦时降低15.92元/千千瓦时，对比年度指标750.74元/千千瓦时下降9.37元/千千瓦时。其主要原因是杨柳、司马冲两供电所的并入及今年一些煤矿、五小三高企业被政策性关停所致；1—5月累计全口径综合线损5.84%，同比下降0.84%，对比年度指标(12.00%)下降6.16%。

——电力市场整顿和优质服务活动开展有条不紊。电力市场整顿和优质服务是“精益管理年活动”的重要内容，根据省

市电力公司的统一要求和部署，公司领导亲自带领员工上街宣传供电服务承诺，回答用户反映的用电问题，在社会上造成了良好的宣传氛围，树立了良好的国企形象。与此同时，我们还积极响应市人大、政协的号召，对人大代表提出的建议提案及时调查并予以答复，今年，我司收到的提议案只有两件，均已正式回复了代表。

——各项基础管理工作不断加强。精益管理活动的深入开展，为公司全面提高基础管理水平提供了良好的条件，内部审计工作在搞好财务收支审计的基础上，有效地开展了事前审计、效益审计、建设工程审计、承包审计，为提高资金使用效益起到了监督和服务作用，杜绝和减少了在资金管理上的随意性支出，提高了经济效益。上半年，没有各类刑事治安案件发生，火灾事故继续保持零的记录。

——多经产业健康发展。我们遵照市场经济规律，从调整生产关系，促进生产力发展的实际，大力发展多经产业，上半年，承接签订高低压业扩安装项目合同63份，合同金额1701万元，主营业各收入达944余万元，其中已竣工投运高压业扩收入22个，收入847万元；低压户表安装48万元，零星维修工程收入49万元；1-6月份累计生产产值达1879万元，预计全年实现收入2400余万元。

——党建工作。文明建设进一步深化，半年来，我们以提高企业整体素质为中心，组织全体党员、干部职工认真搞好“转、守、强”与“三严三实”专题教育活动，着力打造企业精品文化，积极开展思想政治工作，使职工的思想觉悟不断提高，责任心不断加强，服务水平不断提高，企业形象不断优化，保证了全司精神文明建设的有序开展。

——电力体制改革稳步推进。根据省公司的统一部署，我公司于5月初正式启动直管上划，武冈市委市政府成立了专门工作组，统筹电力体制改革的各项工作，人员安置等历史遗留问题正按有关程序进行处置，7月底，直管上划改革有望取得

新突破。着手筹备生产营销基地的选址，相关工作正在运作之中，年底有望破土动工。

——坚持“安全第一，预防为主”的方针，加大反习惯性违章力度，在制度、措施、管理手段三个方面做文章，保证安全生产局面稳定。一是落实安全制度，强化安全责任。在工作实践中，我们完善了领导包片、部室包点和党政工团齐抓共管的安全生产网络和各岗位、各工种、各级安全生产责任制。年初，公司都与各部门签订了安全生产责任状，实行安全风险抵押制度，在安全生产上，我们把实施“两措”贯穿于安全工作的全过程，增强了全员的安全意识。进行安规考试，使参考率和合格率都达到100%。二是强化安全措施，实现现场管理，年初，我们制发了“安全技术措施计划”和“反事故技术措施计划”，要求各部门认真学习计划，并要求完成率要达到100%。对春季安全大检查中查出的隐患，列出整改计划，要求各单位认真对照计划进行限期自查整改，同时按期校试了安全工用具，对不合格的安全工用具进行了报废和更换补充。狠抓施工现场的管理，严格按照制定施工方案，落实安全措施、组织措施和技术措施的施工程序落实到每个施工现场，保证了现场施工的安全。三是宣传、监察、查处三管齐下，加大反习惯性违章力度。半年来，我们在全司系统内采取查苗头、抓典型、相互制约的监督措施，采取定期和不定期的形式，到所、班组、施工现场检查安全措施和制度执行情况，及时查处有习惯性违章的人和事，有效地促进了全司的安全生产。

——深入开展“精益管理年活动”，努力开创经营管理新局面。在全司系统内大力开展“精益管理年活动”，各单位、各部门对照活动实施细则的标准，认真将必备条件和考核内容逐项分解，责任到人。我们加大安全管理、文明生产、设备管理等方面的工作，通过每月定期召开安全生产例会和用电工作例会，听取供电营业所在安全生产和用电上的困难和建议，安排部署下月工作，有效地提高了电压合格率和供电可靠性。我们还针对活动工作中的难点和重点，进行专题研

究和工作安排，对难点和重点，安排局领导牵头，负责部室全力配合，到基层进行督导和指挥，努力确保各项量化否决性指标达到创一流工作要求。

——精心组织网改施工，整体推进农电体制改革步伐。上半年，全面完成了原赧水公司201x年两个批次980万的电网改造工作任务，争取了201x年4000万电网建设资金共计53个网建工程项目的落地，实现了201x年第一批两个批次工程12个单项工程的全面开工，公司电网建设工作正以十足马力向前奋进，为全面加强地方电力建设和进一步服务好公司主业工作打下了坚实基础。

——加大增供扩销、电费回收力度。突出做好抄表质量管控，营销部用电检查班每月4-9日对抄表质量进行现场检查，对查出的问题进行处罚。1-5月，共出示考核通报17个，处罚205人次，共计处罚金额26756元。制定《武冈电力有限责任公司201x年抄表质量专项整治方案》，加强对抄表质量的管控，严厉惩治抄核收领域的违纪违规行为。强化台区线损管理。制定《武冈电力有限责任公司201x年高损台区专项整治工作方案》，强化台区线损分析整治。按月开展高(负)损台区跟班稽查，及时进行情况分析、通报、处理，狠抓台区线损数据的真实性，杜绝因管理原因产生高损台区。精简规范业扩报装，进一步简化业扩手续，优化办电流程，完善服务机制，坚持“一口对外，便捷高效、三不指定，办事公开”的原则。供电方案答复期限兑现率100%。业扩报装无超时限现象，客户接电时限兑现率100%。

——合理控制成本，严格计划支出，上半年，我们重点抓了资金的控制使用，优化投向、合理使用。对机关基层的可控费用进行分解下达，并设立台帐，每月进行考核登记，有效地遏制了超计划性的支出。与此同时，加大财务审计监督的力度，减少了资金开支上的损失和浪费。

——强化党建、精神文明建设。上半年，我们公司紧紧围绕省公司党组“三抓一树”的决策部署，贯彻市公司党委“112233”的工作思路和要求，坚持党建“融入中心、服务发展”思路，积极应对新形势、新任务、新要求，扎实开展“三严三实”及“转作风、守法规、强责任”教育实践活动，全面加强“三型”党组织建设、企业文化和队伍建设，提升了党组织的政治引领力、组织战斗力、改革创新力、凝聚保障力，为公司健康、稳定、快速发展提供了强有力的政治保证。精益管理，党建工作务实高效。聚焦“四风”，扎实开展主题教育活动。“三严三实”和“转、守、强”主题教育活动做实规定动作，做优自选动作，做好宣传工作。强基固本，廉政责任制落实有力；同频同振，工青妇工作有声有色。

三、上半年工作存在的问题

20xx年上半年，我司各项工作虽然取得了很大的进步，但也存在一些不容回避的困难和问题。

- 1、部分人员思想观念滞后于改革发展和社会变革形势。改革意识，市场观念仍然十分淡薄，对于竞争意识、风险意识、生存意识承受力十分薄弱，仍习惯于大锅饭的陈规陋习。
- 2、我们机关和有些部门工作程序还没有完全理顺，特别是机关部分同志事不关己，高高挂起，浑浑沌沌，不思进取，自由散漫，工作作风漂浮的问题严重。
- 3、管理工作中存在薄弱环节，有的技术指标还不稳定，或者以劣充优，或者弄虚作假，或是欺上瞒下。在经营管理上，不平衡用电的问题比较严重，偷漏电问题屡禁不止，赅水公司并入后电费回收难度进一步加大。
- 4、电网建设仍不能满足人民生活水平需要，电网布局结构不合理的状况至今未得到根本性的改变，农网改造由于资金及

体制等原因还有许多遗留问题，农电体制改革步调不一致。农网改造任务重，矛盾大，时间紧，困难多。

6公司直管上划举步维艰，人员安置等历史遗留问题成了公司电力体制改革的“绊脚石”。

四、下半年的工作重点及采取的措施

一、进一步扎实地开展“精益管理年活动”，下半年，我们将针对“精益管理年活动”工作实际，在进一步巩固安全管理、用电管理、文明生产、设备管理、优质服务、节能与技术进步等6个方面工作成果的同时，重点稳固安全生产、线损率、电压合格率、供电可靠率、电费回收等5项量化否决性指标。进一步完善各项规章制度和各级、各环节的责任制度，健全技术，管理和工作等三大标准体系建设。

二、进一步完善和增强安全生产体系，不断强化安全生产基础。我们将巩固上半年取得的安全成果，进一步深化对“安全第一、预防为主”的认识，正确认识安全与改革，安全与发展，安全与施工，安全与经济的关系，把安全工作的主要任务放在对广大职工的安全思想教育和遵章守纪教育上，狠抓安全责任制的落实，对各级、各类人员、各岗位的安全责任进一步完善、修改、使之更加具体、明确、具有可操作性，从上至下形成逐级管理、全员负责的安全生产管理体系，继续狠抓反习惯性违章，加大、加重考核和管理力度，严肃查处各类违章的人和事，进一步强化全体职工的安全意识和自我保护意识，狠抓“两措”计划落实，抓好现场管理，加强电力设施的保护，不断提高设备完好率和可靠性，坚持宣传、监察、奖惩三管齐下的方针，逐一落实到位，齐心协力，确保全年安全生产目标的顺利实现。

三、坚持发展、稳定的基本方针，积极稳妥推进改革。下半年，我们将举全司之力实现直管上划，努力完成电力体制改革，为公司发展争取更大空间。大力抓好农管理体制的改革，

规范农村供用电管理，把“三公开”、“四到户”、“五统一”等行之有效的管理方式制度化，搞活分配机制，将岗位工资全部浮动纳入绩效考核范围，运用促进发展的竞争激励机制，探索符合我局局情的分配机制改革。

四、深入开展优质服务活动和“双百计”工程。对用户投诉和反映的问题，一经查实坚决曝光，严厉查处，决不手软。对于技术上和管理上的薄弱环节，切实采取改进措施。

五、加大电费的回收力度。电费回收中采取因地制宜，行之有效的管理措施，争取各级政府和有关部门的支持和理解，严格执行有关规定，运用行政的、技术的、经济的等各种手段加大电费回收的力度，做到有理、有节、审时度势，避免矛盾激化，确保电费按期结零。

六、持续强化财务管理工作，要从全面计划性管理的要求出发，进一步加强资金使用和成本控制的管理，加大资金、生产材料、差旅费，小型基建、科室费用的计划控管力度，坚持财金管理一支笔的审批制度，严格按资金程序办事，加强财务审计监督，加大资金、资产的监督力度。

七、持之以恒地开展“三严三实”与“转、守、强”专题教育活动，全方位推进企业文化建设。坚持以同志“四个全面”重要论述为指针，切实加强干部职工的思想政治工作和精神文明建设，使思想政治工作贯穿于全方位的工作之中，渗透到生产、经营、管理的各个环节，充分发挥工会、共青团等群团组织在改革发展中的积极作用，全心全意依靠广大职工创建一流企业，充分发挥他们的积极性、主动性和创造性。要进一步关心职工生活，大力开展丰富多彩的职工文体活动，引导职工参与健康向上的文体娱乐活动。全面实施“司务公开”，提高企业决策和管理的透明度，让全体职工共同参与决策，共同参与管理，共同关心企业的发展，共同探讨企业管理新的机制与体制。

同志们，下半年，我们要深入落实省市公司年中工作会议精神，客观总结上半年取得的成绩与存在的不足，分析当前形势，明确目标任务，周密部署下半年的工作，扬长避短，攻坚克难，为实现全年目标任务而努力奋斗。为武冈经济社会又好又快发展作出新的更大的贡献。

半年工作总结咋写篇六

一年来，我始终坚持运用马克思列宁主义的立场、观点和方法论，运用辩证唯物主义与历史唯物主义去分析和观察事物，明辨是非，坚持真理，坚持正确的世界观、人生观、价值观，用正确的世界观、人生观、价值观指导自己的学习、工作和生活实践，在思想上积极构筑抵御资产阶级民主和自由化、拜金主义、自由主义等一切腐朽思想侵蚀的坚固防线。热爱祖国，热爱中国共产党，热爱社会主义，拥护中国共产党的领导，拥护改革开放，坚信社会主义zui终必然战胜资本主义，对社会主义充满必胜的信心。认真贯彻执行党的路线、方针、政策，为加快社会主义建设事业认真做好本职工作。工作积极主动，勤奋努力，不畏艰难，尽职尽责，在平凡的工作岗位上作出力所能及的贡献。

二、强化理论和业务学习，不断提高自身综合素质

我重视加强理论和业务知识学习，在工作中，坚持一边工作一边学习，不断提高自身综合素质水平。

一是认真学习“三个代表”重要思想，深刻领会“三个代表”重要思想的科学内涵，增强自己实践“三个代表”重要思想的自觉性和坚定性；认真学习党的xx大报告及xx届三中、四中全会精神，自觉坚持以党的xx大为指导，为进一步加快完善社会主义市场经济体制，全面建设小康社会作出自己的努力。

二是认真学习工作业务知识，重点学习公文写作及公文处理

和电脑知识。在学习方法上做到在重点中找重点，抓住重点，并结合自己在公文写作及公文处理、电脑知识方面存在哪些不足之处，有针对性地进行学习，不断提高自己的办公室业务工作能力。

三是认真学习法律知识，结合自己工作实际特点，利用闲余时间，选择性地开展学习，学习了《中华人民共和国森林法》、《森林防火条例》、《中华人民共和国土地管理法》、《广西壮族自治区土地山林水利权属纠纷调解处理条例》、《反分裂国家法》，通过学习，进一步增强法制意识和法制观念。

三、努力工作，按时完成工作任务

一是认真收集各项信息资料，全面、准确地了解和掌握各方面工作的开展情况，分析工作存在的主要问题，总结工作经验，及时向领导汇报，让领导尽量能全面、准确地了解和掌握最近工作的实际情况，为解决问题作出科学的、正确的决策。

二是领导交办的每一项工作，分清轻重缓急，科学安排时间，按时、按质、按量完成任务。

三是在接待来访群众的工作中，坚持按照工作要求，热情接待来访群众、认真听取来访群众反映的问题，提出的要求、建议。同时，对群众要求解决但一时又解决不了的问题认真解释，耐心做好群众的思想工作，让群众相信政府。

在同志们的关心、支持和帮助下，各项服务工作均取得了圆满完成的好成绩，得到领导和群众肯定。

回顾一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上取得了新的进步，但我也认识到自己的不足之处，理论知识水平还比较低，现代办公技能还不强。今后，我一定认真克服缺点，

发扬成绩，自觉把自己置于党组织和群众的监督之下，刻苦学习、勤奋工作，做一名合格的人民公务员，为全面建设小康社会目标作出自己的贡献！