

半年的工作总结 半年工作总结(模板7篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

半年的工作总结篇一

加强村级财务管理，营造公开透明、规范有序、管理民主的农村财务管理新格局，是建设社会主义新农村的重要内容。今年上半年，我们在镇党委、政府的正确领导下，在分管领导重视下，村级财务在管理上以建立健全村级财务管理制度为重点，以完善监督管理机制为核心，全面推进村级财务管理经常化、规范化、制度化建设，大大减少了村民因财务问题而引发的上访，促进了农村社会的稳定。

半年来，在村级财务管理上，我们主要做了以下工作：

[xx]90号文件《中共xxx镇委员会xxx镇人民政府关于推行村（居）招待费改革的实施意见》，把原来招待费用按实报销限额管理改为公务消费补贴，村（居）招待费用实行“零”开支。村（居）的公务消费补贴按人口规模及经济状况分为四类。

这一制度在实施后收到较为明显的效果，各村（居）用于公务消费的费用大幅度下降，据初步统计，今年1-6月份 全镇各村（居）应付公务消费补贴为199500元，而去年同期支付招待费用高达549874.16元，比上年减少了350374.16元。

当然在工作中我们还存在一些问题和不足，主要是：

一、银行多头开户的现象还没有彻底根治。尽管我们多次要求各村清理银行存款账户，可从我们自查的情况看，尚有部份村（居）有多头开户现象。

二、领、借款及以据抵现处理不够及时。有的村挂宕账数额较大，最多的达78万元；有的村领、借款时间较长，有九十年代领用的，这样不利于集体资产的管理。

三、财务公开内容不够明细。对于财务公开的内容，我们也有一个初步设想，并去绍兴县孙端镇进行了考察。有可能的话在建好电算化的基础上实行逐笔公布。

同时也向领导提个建议，是否由管委会牵头，为我们两个乡镇建一个服务器的平台，这样，能像绍兴县一样在电算化的基础上自动生成财务公开的内容，既具体又清楚。使财务公布真正起到群众监督的作用。

XXX

xx年7月10日

半年的工作总结篇二

下半年已经过去，在这半年的时间中我通过努力的工作，也有了一些收获，临近年终，我感觉有必要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明年的工作做的更好。下面我对半年的工作进行简要的总结。

我是去年9月份到公司工作的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏对汽车行业销售经验和产品知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教各品系经理和领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方发和对

一些比较难缠的客户进行应对方针，取得了明显的效果。

现在对我们现在处的市场有了一个大概的认识和了解。

现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也成功谈成了一些用户购买我们的产品，在不断的学习产品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，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的流程应付一些突发事件。对于一整套流程可以完全的操作下来。

还有我的下半年工作重点是二线兼销售，二线的工作环节是十分关键重要的，在我们dfac销售的每台车都要经过二线的手。二线这个岗位是销售一线和用户之间的桥梁，一是，把一线的工作进行补充和完善，二是给用户进行指导和维系。在下半年里我在二线的岗位上工作了半年，对我的全年工作满意度基本上是良好，我服务的用户，全年计算来可以说至少有一百多个！这么多用户是我感觉有些自豪感！8月底去总部进行模压训练，做一名合格的销售人员，10月份在我们的二级中兴公司进行据点销售和市场考察，在中兴我也学到了很多很多的竞品的业务知识，这对我们产品销售十分有利。

在下半年7月1日国家实施“国三”政策，被迫我们把库里的大部分车进行了提前上牌，我们根据下半年销售的车型，进行了总结。用到了提前上牌的车上。我们也可以预测到，下半年的车型在下半年消化肯定不是很好，因为下半年的车型基本接近饱和，所以提前上牌车型选择有误。

在7月1日和6月30日，一天只差车价相差一万，用户有些接受不了，导致我们的产品到下半年库存量比较大，资金压力也比较大。到十月份又碰到全球性的金融危机，使市场一天比一天差，我们的日子更难过。

对于车价差万元的情况我们在dfac第三季度会议已经做了相应的调整，现在的产品价格，用户大部分都可以接受。

还有一些提前上牌车型有误的，我们已经做好准备，赶在今年旺季把车消化一部分，看看市场，到底是什么情况，做一个准确的判断！减轻公司和部门的资金压力，让我们dfac人轻松上阵，挑战下一个工作任务！

我在下半年中坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，执行命令，完成任务，做好此岗位的工作。再希望公司多给我一些学习和受训的机会是自己的知识更加丰富和充实！

我希望再下半年里我能从二线的岗位进到一线的销售岗位，成为一个完整的销售人员，我在下半年的全年中我已经熟练的掌握了一整套操作流程。再加上我从事销售工作半年多的经验，应对和处理一些突发事情有自己的一些办法，我相信自己能做好一名合格的销售人员。如果我能进入到一线销售的岗位上，我会努力使自己的销量和利润化。

半年的工作总结篇三

回顾这即将过去的半年，我们财务部紧紧围绕公司制定的《市场营销计划》为工作纲领，以公司领导的。指示为工作方针，以本部门工作目标书作为工作方向，从而较好的完成了各项任务。现将财务部上半年的工作总结如下：

1、今年财务计划完成情况及原因分析：（略）

今年1—6月份实现产品销售收入

2、为尽快能够启用新的财务软件，我们克服了种种困难，要求用友软件公司结合本公司的实际情况，开发一套适合公司的财务帐套体系，体系按照《新企业会计准则》和最新五部委下发的《企业内部控制规范》的要求进行设置。为今后的

税务、审计等部门进行帐务检查提供了快捷服务。

3、目前财务软件已全面运行，完全可以按部门、供应商、产品品种随时查阅，并且与赣州营销中心财务部进行了联网，实现了数据共享。我部门人员也能熟练掌握财务软件的操作，使财务工作上了一个新的台阶。

4、因组织结构的变更，财务部人员的工作安排重新进行了调整。公司与赣州营销中心的衔接工作存在较多问题。为使赣州营销中心尽快进入正常状态，我部门人员经常加班加点协助其完成工作任务。

5、今年以来，财务部利用仓存管理软件、地磅软件系统的资源优势，为公司的供应、生产、仓库管理、财务等提供了准确的数据，杜绝了过磅时少收漏收资金的现象。

6、为提高业务技能水平，本部门人员多次参加了税务部门组织的增值税与所得税知识的培训。

7、为使闲置的资金能够创造更多利润，我们随时对各银行的利率进行跟踪与比较，并及时做好理财产品工作。

1、公司软件系统的管理相当薄弱，急需专业的软件信息管理人员进行维护。

2、税收筹划方面比较欠缺，未能为公司税收筹划找到更好的思路和方法，与税收等部门的交流有待加强。

3、财务制度不完善，漏洞较多，造成部门之间的沟通较难到位。

4、财务人员的综合素质与业务水平参差不齐；公司与赣州营销中心的衔接工作存在一些问题。

5、现行财务工作处于大量的'核算阶段，没有做好更多的分析与管理工作。

6、随着公司的发展壮大，金蝶财务软件工资系统不能满足财务核算的需求，给核算工作带来许多不便。

7、工作方式和效率需要改善与提高。

1、加强与财政、税务、银行等部门的沟通，为企业争取更多的优惠政策；接待好各级各部门对公司开展财务的检查，确保检查工作不出差错。

2、做好常规性财务工作，严格执行财务核算管理制度，做好资金支付、费用报销、记账、票据审核等基础工作，及时为各经济活动提供有力的支持和配合，满足各部门对财务部的工作要求。

3、进一步完善财务软件系统，围绕年度工作目标，加强财务管理，对工作进行自查自纠，查缺补漏，逐步完善公司的财务管理。

4、做好财务知识在企业的宣传与贯彻工作，提高各部门人员既当家又理财的财务意识。

5、进一步办理企业历史遗留的财务事项，完成领导交办的其他工作。

半年的工作总结篇四

不知不觉，我们已经度过了一年中的一半。在这半年的工作中，我充分利用公司内部资源和网络，注重对市场上新兴潮流的了解和掌握。同时在团队合作中，我也积极参与，在互相学习和互相支持中实现更高效的工作目标。

在过去的半年中，我已努力做到工作的细节把控、以自我学习和不断创新为拉动力、能够胜任不同的工作要求和模式等方面有了卓越的表现。今后，我将会更加努力，希望能够提高自己的技能水平，为公司的业务开展做出更多的贡献。在这半年的工作过程中，我发现自己所需要提升的不只是专业能力，还包括在与人沟通和协调方面的能力。我会时刻保持清醒的头脑，持续不断地学习和提升自己的能力。

第一，我会持续不断地学习，认真思考，随时关注行业市场的动态，把握新兴趋势，为公司开展产品和业务提供更多的建议和方案。

第二，我会更加注重与团队协作和沟通，倾听不同的声音，尽可能地去达成共识，提高工作的效率和质量。在与不同部门的协调中，我会主动沟通，积极解决问题，做到团队合作顺畅无阻。

第三，我会全面提高自己的管理和领导能力，不断锻炼自己的创新思维和独立决策能力。在工作中，我会注重时间分配，合理安排自己的任务和工作重心，提高工作的效率和产出。

在未来的工作中，我将坚持以客户为中心，持续不断地提高自己的能力和综合素质，为公司的发展提供更为高效的支持。我深信，在坚持自我学习、不断创新和拓展视野的道路上，我一定能够实现自己的职业目标，为公司创造更多的价值和贡献。在工作中，我始终坚持以客户需求为导向，把握客户痛点，根据市场调研和用户反馈，不断改进和创新产品，提高产品竞争力。我会积极与客户沟通，主动接受客户反馈和建议，及时进行处理和回应，提高客户满意度和忠诚度。

在团队协作方面，我注重团队文化和团队成员的积极性和凝聚力，鼓励和支持大家进行自我提升和培训，提高团队整体素质与能力。我也会关注团队的沟通协作，及时解决各种工作问题，确保工作进程的顺畅和高效。

在自我提升方面，我会注重在行业内深度学习，关注行业动态和前瞻趋势，掌握最新技术和方法，不断拓展自己的视野和能力，为公司创造更大的价值。同时，我也会注重个人修养和综合素质的提升，不断磨炼自己的沟通表达、创新思维和领导能力，提高自己的整体竞争力和职业水平。

在对未来的展望中，我相信有许多机会和挑战等着我去迎接，我愿意不断挑战和突破自己，不断提升自己的能力和素质，与公司共同成长发展。我会紧跟时代步伐，在较长的时间里为公司做出贺嘉的贡献，创造更优秀的绩效。

总之，作为一名年轻的员工，我深知自身能力的不足，但我有双倍的热情和韧性，我相信只要保持积极心态，不断提升自己，付出更多的努力和汗水，就一定可以为公司带来更高的价值和贡献。在半年的工作中，我发现自己需要提升的不仅仅是专业能力，还包括与人沟通和协调方面的能力。因此，在未来的工作中，我将会持续不断地学习，关注行业动态和前瞻趋势，不断提高自己的能力和综合素质，为公司的发展提供更为高效的支持。

我还会更加注重团队协作和沟通，倾听不同的声音，尽可能地达成共识，提高工作的效率和质量。在与不同部门的协调中，我将会主动沟通，积极解决问题，做到团队合作顺畅无阻。同时，我也会全面提高自己的管理和领导能力，不断锻炼自己的创新思维和独立决策能力，提高工作的效率和产出。

在未来的工作中，我将始终以客户需求为导向，把握客户痛点，不断改进和创新产品，提高产品竞争力。同时，我也会注重自身的修养和综合素质的提升，不断磨炼自己的沟通表达、创新思维和领导能力，提高自己的整体竞争力和职业水平。

总之，我相信只要保持积极心态，不断提升自己，为公司带来更高的价值和贡献，就一定能够实现自己的职业目标，并

与公司共同成长发展。在未来的日子里，我将不断挑战和突破自己，不断提升自己的能力和素质，与公司一同迎接更多机遇和挑战。

半年的工作总结篇五

在县教育局的直接领导和当地政府的大力支持下，一学期来，我校全面贯彻党的教育方针，大力推进素质教育和法制教育，认真完成上级交给的各项任务和学校的工作目标，同心共谋，锐意进取，学校各方面工作都取得了一定的成绩，但也存在许多不足之处，现将工作情况总结如下：

一、加强师资队伍建设，统筹调配各校教师，促进教育均衡发展。

我校区域城乡结合部，师资队伍变动频繁，教师减多增少。针对这种现象，我校立足自身，及时采取措施，通过调整领导班子成员的工作分工，使学校各项工作得以正常开展。通过派送支教老师，缓解个别村小教师的不足，使各校教育教学均衡发展。学校行政的统一安排部署下，一学期来，领导班子团结一致，分工明确，大家既有分工又有合作，将学校工作开展得有声有色。行政领导深入分析学校的教学情况，制订出各项工作计划，做到心中有数。教导处能指导教师制订出切合本班实际的班务计划，并热心帮助、指导年轻教师工作。在领导的直接指导下，全校教师业务能力及教学热情有所提高，校风、教风、学风等方面受到了上级和周边群众的肯定和好评。

二、德育工作。

学校坚持以依法治校、树德育人、学生成才、教师成功作为学校的办学宗旨，加强教师队伍建设和学生教育工作，不断改进工作方法，扎实开展德育工作。

切实加强师德师风建设。以__县中小学师德师风活动为契机，广泛开展师德大讨论、撰写师德活动剖析材料、举行师德师风论文比赛、举办师德标兵演说等一系列师德活动，弘扬正能量，对不违反学校纪律的个别教师给予严肃的师德处分，规范了教师的工作行为，全面提高教师形象，师德师风取得了很好的成绩。

1、认真执行升国旗制度，加强对师生的思想道德教育。坚持每学期第一次和每周一升国旗仪式，新学期的第一次升国旗由校长、平时每周一的升国旗由值周领导和少先队队干分别作国旗下讲话，加强对师生的爱国主义和革命传统教育，弘扬民族文化，振奋民族精神，使师生自觉形成爱国必须先爱国旗，增强国旗意识，从而达到促进教师师德建设，提高学生思想品德。

2、加强法制教育，今年6月26日、11月27日法制副校长莫同志到学校给师生上法制教育课，增强师生的法制意识。

3、组织大课间、“一班一主题”等丰富多彩的评比活动。

4、组织少先队员校内外“___，做好事”活动。

5、坚持家校联系，坚持组织召开家长委员会和家长会，由校长或副校长结合我们当地实际情况、真实案例精心设计教案，给家长们进行家庭教育方面的讲座，让家长听有所获，懂得家庭教育的重要性和家庭教育方法，得到家长的好评，也使我们学校家长会质量逐步提高，家长会参加率较高，收到好的效果。

6、启动校园文化建设，精心打造班级文化，让每一面墙都会说话，创造良好的育人环境。

7、开辟校园广播，每天报道校园内的校园内的好人好事、校园动态、国内相关的新闻时事，在教育学生，激励先进，鞭

策后进等方面发挥了较好的作用。

我校全体师生参加__县中小学大课间评比活动，荣获二等奖。

三、教育教学工作

教学工作是学校的中心工作。我们通过抓教研、教改和教学常规，提高教学质量，培养学生学习兴趣。开学初，我们召开教研组长会议，共同商定了一学期中的教研组活动，并把活动落到实处。

1、加强师资培训，提高教师教育教学能力。虽然我校的经费相对紧缺，但都尽可能的派老师到县市区级参加上级组织的培训活动。

2、教学常规是教师开展日常教学工作的准则，良好的管理体制是我们顺利实施课程改革、提高教学质量的重要保证，因此，我们始终抓实抓好，重点做了以下几点工作：

(1)严格按《新课程设置方案》，开齐、上足、教好每一门课程，不随意增减，严禁语数科占用艺体科。每一科到期末都有考核并把成绩上交教导处。

(2)做好学籍管理工作。

(3)进一步规范和强化教学常规检查工作。本学期，学校对每位老师的教案、作业批改、反思和听课节数等常规工作量都作出了安排并进行不定时的抽查。每次检查后，针对在检查教案、作业批改等工作中存在的问题，在教师会上公布，表扬优秀，指出不足，面对面提出整改意见，有效规范和强化了我校的教学常规管理工作。

(4)以“学生”为中心点，规范学习行为，着力抓好学生的“规范”教育。从学生的基础文明行为、养成教育的训练

抓起，抓纪律，抓常规，抓行为。

3、学校继续积极开展新课堂建设研究，提高课堂教学水平。教务处、辅导员及骨干教师经常集中专题研究我校的“小洋思”先学后教，当场测试，课堂教学模式所遇到的问题，商讨解决办法。

半年的工作总结篇六

我于20xx年10月份进入xxxx公司，在职期间，我非常感谢公司领导及各位同事的支持与帮助。在公司领导和各位同事的支持与帮助下，我很快融入了我们这个集体当中，成为这大家庭的一员，在工作模式和工作方式上有了重大的突破和改变，在任职期间，我严格要求自己，做好自己的本职工作。20xx年在不经意间已过半年，回首这半年，步步脚印，现将20xx年的上半年工作总结如下：

一 内勤日常工作

作为xxxx公司的销售内勤，我深知岗位的重要性，也能增强我个人的交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽。

工作主要从以下几个方面开展： 1、日常业务衔接、客户服务、处理客户抱怨、客户咨询电话的接听及电话记录。 2、对客户进行销售政策的传达及业务信函的发送。 3、销售会议的安排、记录及跟踪结果。 4、做好本部门的档案管理工作，建立客户信息档案（涉及用户基本情况，使用品种、数量、价位、结算方式）。 5、各种促销活动情况了解，统计费用报销等协助办理。 6、建立销售分类台帐（反映出销售价格、运杂费、货款回收额度、应收货款额度）。 7、建立销售费用台帐（反映出部门内部费用及每个业务人员的费用、差旅费、运杂费、包干费用的提取数额）。 8、各种报表的统计、汇总，报告的打印转发。 9、销售经理差旅费的初审

与上报签批。 10、对所经手的各类涉及我厂商业秘密的销售资料、数据应妥善保管，不得丢失或向外泄密。 11、同类产品竞争品牌资料的分析与建档，销售相关宣传资料的领用、登记、分发。 12、各月份客户优惠的结算及登记。

二、要坚持做到五勤，切实履行岗位职责

1、眼勤。内勤每天阅读文件，翻看档案，查阅材料。看文件、材料不能像过眼云烟，毫无印象。要认真看，对上级的文件要反复看，领会精神，吃透方针、政策，记住术语，明确任务；对下面的工作报告要细阅全文，掌握工作进展，熟悉情况，看出问题，以利指导；对有关部门的文件、材料着重学习经验和做法，取彼之长，补己之短。对各类业务报表要认真阅读填表说明，掌握填报方法和填报时间、要求。

2、手勤。在工作上积极主动，做好各项工作记录和资料的积累，对看到的情况、问题、数据、工作进展，都要根据需要分别摘录。

3、嘴勤。在处理日常事务工作中，要多动口向业务部门和其他同事请教，对不清楚的情况、细节、一件事的着落，要勤问、勤打听、勤催办，超越职权范围的要及时向领导请示，不能随自己的意志去办，随时向同事和群众多动口了解各方面的工作情况，实事求是，及时全面地向领导和上级汇报。

4、腿勤。要结合实际，经常开展调查工作，熟悉掌握各项工作动态，要与各部门多联系，相互交流情况，互相支持配合做好各项工作。

三、增强两种意识，更加从容从事内勤意识

1、服务意识。要做到不让领导安排的工作在自己这里延误，不让办理的事项在自己手里积压，不让各种差错在自己身上发生，不让客户在自己这里受冷落。要培养服务意识，时刻

摆正位置，尽可能把工作安排得井井有条，做到坚决服从领导和服务群众。

2、奉献意识。内勤工作繁杂，加班加点，已成家常便饭。这不仅仅是对个人身体上的考验，更是精神意志的磨练。这就要求内勤无论何时何地，都要有吃苦耐劳、乐于奉献、攻坚克难的精神，要把自己对饲料事业的满腔热情和高度认真负责的态度融入到工作中，以苦为乐，敬业奉献，艰苦奋斗，真正培养自己的奉献意识。

四 总结

半年来，通过不断学习和不断摸索，收获很大，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面。我坚信工作只要尽心努力去做，就一定能够做好。做了两年多的销售内勤工作了，有的时候也觉得自己有些经验，或是由着自己的判断来处理事情不够仔细，所以出现了不少的问题，也犯了不少错误，事后才知道自己的社会阅历缺乏，或是处理方法不当，我决心在今后的工作中要多提高自己的素质与修养，多学习为人处世的哲学，才能够超越现在的自己，争取更大的进步！

半年的工作总结篇七

时光飞逝，不知不觉地已度过二十多年的建筑工程施工员的工作生涯。自20_年涉建筑工程工作以来至今，我一直在项目部经过实习至担任施工员工作，多年来能独立建筑工程施工员工作，有条不紊的完成，因此与项目部上下管理人员相处融洽深获信任。回忆在这些年的施工员工作当中既忙碌着也收获着，下面我就把这半年的工作做简要的总结：

作为工程施工人员，不但要用到大量的专业知识，还需一定的现场和必要的业务能力来支配和协调班组。这么多年施工现场的质量管理工作使我受益匪浅。做好事前控制工作，预

防及消除施工隐患存在。在工程开工前，全面熟悉施工图纸，参加设计院的图纸会审活动，结合工程实际、国家质量验收规范的要求参与编制专项施工方案、质量技术交底卡，严肃、认真的指导班组工人作业。

做好事中监督工作，发现及纠正施工过程中存在的问题，对工程质量作全面的检查，对施工过程中出现的问题及时提出、纠正。对特殊工序的施工工艺的施工进行全过程跟踪检查，确保每道工序合格，配合项目部土建技术人员巡查解决混凝土浇注过程中出现的各种情况，及时加以整改，确保每个环节的施工质量达标。通过我的尽心尽职检查及严把质量关，每个施工环节都受到公司领导的表扬，还带领兄弟项目部管理人员前来学习。

我对出现的施工问题在事后进行总结分析，以便于工作的持续改进。每天施工结束后对施工过程找出往后容易出现的问题及施工过程中可取之处，写入施工日记；参加每周的监理例会、项目部例会和每月的业主协调会，对如何工作才能确保取得实质性成果进行总结，不断地提高个人的业务水平；按时向公司提交周报、月报，将现场存在的质量问题及须公司协调解决的问题认真反映出来，将公司与项目部有机的联系在一起。

通过自身的不断学习，我对现场施工的各个环节有较清晰的思路。在_x酒店项目中，我更是兢兢业业的工作，放弃个人的休息时间，尽职尽责的检查管理，及时纠正施工过程中存在的问题，在本工程中做出重要贡献，受到甲方监理的认可和好评。

对现场实际施工内容比较熟悉，帮助内业组将产生的变更（包括图纸会审问题、设计变更通知、工程业务联系单）的内容整理进入竣工图。竣工图能具体反映出实际施工内容具有可追溯性，为日后结算和竣工提供资料依据。

随着时间的推移，技术的不断进步，我感觉知识的匮乏将影

响今后的工作效果，我利用业余时间，阅读大量的专业书籍，探讨学习新技术新发明，与此同时，我带动本项目部的其他管理人员一起学习专业知识，从基础基本知识开始学习，让技术员和我一起学学习新规范新标准新工艺，不断提高他们的专业素质，使本项目部的施工力量与技术力量一同发展壮大。

在日后的施工管理工作中。我也深深地体会到成功与不足的存在。为此，在未来的工程管理中，我将继续认真钻研业务，虚心学习，提高业务及外交能力，掌握更深的知识及技术，项目部的人性化管理，注重员工技能的培养，以及集体员工之间的相互关心，良好的企业氛围，我相信，我一定会在项目部大家庭的发展中，成长成为一名真正优秀的工程师！