

2023年个人下半年工作总结(通用10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。相信许多人会觉得总结很难写？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

个人下半年工作总结篇一

_半年时间即将过去，在公司领导、同事们的支持和帮助下，我坚持不断地学习理论知识、总结工作经验，加强自身修养，努力提高综合素质，严格遵守各项规章制度，完成了自己岗位的各项职责，现将_半年的工作总结如下：

一、工作态度

我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，有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感，遵守劳动纪律，有效利用工作时间，保证工作能按时完成。

二、业务能力

我初来公司工作，这个工作对于我来说是个新的挑战，但为了尽快上手，我不怕麻烦，向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在很短的时间内便熟悉了所做的工作，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展工作并熟练圆满地完成本职工作。经常同其他业务员沟通、交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

三、提供人性化服务

预定人员在讲话和接电话时应客气、礼貌、谦虚、简洁、利

索、大方、善解人意、体贴对方，养成使用“您好”、“请稍后”、“请放心”、“祝旅途愉快”等“谦词”的习惯，给人亲密无间，春风拂面之感。每个电话，每个确认，每个报价，每个说明都要充满真诚和热情，以体现我们服务的态度，表达我们的信心，显示我们的实力。回复邮件、回传传真，字面要干净利落、清楚漂亮，简明扼要、准确鲜明，规范格式。以赢得对方的好感，以换取对方的信任与合作。

我们知道，公司的利益高于一切，增强员工的主人翁责任感，人人为增收节支，开源节流做贡献。明白一个简单的道理，公司与员工是同呼吸共命运的，公司的发展离不开大家的支持，大家的利益是通过公司的成长来体现的。在旅游旺季，大家的努力也得到了回报，也坚定了我们更加努力工作，取得更好成绩的决心。

回顾_半年的工作，我非常圆满地完成了本职工作，这是公司的培养，领导的关心、教育，同事的支持与帮助，包容了我的缺点和错误，教会了我做人做事，才有了自己的今天。今后，我将倍加珍惜，努力学习，勤奋工作，忠实履行好老老实实做人，实实在在做事的宗旨，在领导和同事们给予的舞台上，为公司的发展尽一份责任。在以后的工作中，我将更加努力地工作，“百尺竿头更进一步”。

br/>

个人下半年工作总结篇二

我来自湖南xxx[]是典型的生于农村长于农村的青年[]xx年毕业于xxx四中普通高中，由于高考的失利和家庭经济原因，放弃了专科学业的机会。两年中我走过很多地方：去过广东进过外贸企业做生产，那时候刚毕业，不懂得人生观和价值观，也没去想过自己的未来。那份工作我只做了四个月，就给自己找了一个冠冕堂皇的理由(我要去实现自己的理想)就辞职了。事实上我是由于工作时间太长工作太累，自己吃不了苦

的缘故。现在想想当时辞职的动机是那么的滑稽。辞职后，我求父亲帮忙托关系去了武汉，寄篱在父亲的朋友那儿。考到驾照后，便在父亲朋友开的家具厂做起了货运司机，专门从事售货服务(送货上门、搬运、安装家具、维修家具)、进购原材料、进购成品家具、收货款等工作。

同时也兼职老板的专职司机，跟他出去谈过业务，自然也少不了应酬。然而后者我做的很不到位，原因是老板在的缘故，过分依赖于他，而忽视了表现自己舞台的存在。这份工作让我从顾客那里学到了不同年龄阶层、不同性格、不同性别的人聊天的内容更偏向于哪些话题。按理说，这份工作可以学到很多，我个人也对这份工作很喜欢，但是由于老板开的工资太低，工作时间又极不规律化而辞职。辞职后，我盲目的独自去了福州，又进了一家知名的外贸生产企业，每天人就同机器一般12小时运转，有时候甚至工作14个小时。而管理者每次都吹嘘员工一月至少可以拿四五千快工资，事实上拿四五千或者更高工资的人工作一般都在16小时以上，那时候我就觉得中国的劳动力就是一个“贱”字形容。但是这不是我最终离开的原因，事实上那家外贸生产厂家的管理制度问题层出不穷，我们所提的建议被置之不理，还被车间主任嘲笑为“多管闲事”。从那时候，我就想着为自己开辟一条新路，可以改变自己，让自己得到更多历练的工作岗位。亦是那时候开始，我每天会在下班后看20来页书，以此来充实自己狭隘的大脑。

今年7月初我离开了亚洲知名企业--xx集团。离职后我直接到株洲，通过网络我看到了xxx的招聘启事，很幸运我通过了面试，但是我也心存疑虑，因为电视新闻上曾报道过很多关于保健品的负面新闻，再者我对公司销售的产品不了解，心里一直怀疑公司产品的质量，也犹豫是否该参加公司的培训。纠结过后，我做出了去的决定，不好再退出。然而在经过周部长和左老师一天的授课后，我对公司有了进一步的了解：公司对顾客无微不至的服务，公司对社会的无私回报，公司员工团结合作的精神，公司因材施教的育人理念，公司严明

的纪律风范，公司丰富的业余生活……让我觉得作为公司的一名员工而倍感荣幸。课程中，周部长还讲到了公司的成长和王总创业的经历，这无疑是激发我们年轻人努力奋斗的典范楷模。当轻松愉悦的课程快结束的时候，周部长叫我们作总结的时候，我只说了一句话：“我对xxx有兴趣了，我会努力做好！”

明天就是最后一天培训，培训完我们就要正式进入到工作岗位了。我想我能够在两个月转正，但是也不会放弃一个月转正的机会：

第一，我敢做，敢于挑战自己；

第二，看过一些营销方面的书，也算有涉及营销过这个行业；

第三，我做过家具销售售后服务，接触客户很多；第四，我对销售这行很感兴趣；第五，我有一颗不安分的心。

最后我想谈一下销售员的成功之道，总结归纳为知识、方法、经验。

知识：每个人与生俱来就是一张白纸，在经过后天的学校培养和社会历练，纸上的字迹就会越来越多，懂得的道理、知识、专业技能自然而然的就会越来越丰富，那些理所当然的会成为你实践的理论依据。

方法：众所周知，学生时代的我们成绩有好有坏，最主要的原因就是学习方法不同造成的，销售员也是一样。一位卓越的销售员会考虑到如何让客户接受自己的产品：

第一，他会了解竞争对手的产品，知己知彼，百战不殆：

第二，真心的从客户的利益角度考虑。从表面上来看，第二点会损害公司的利益，但是从长远来看，可能你的举动打动

了那位客户，从而为公司也为自己赢得了更多的客源。

经验：每一次的失败，每一次的成功我们应该归纳总结一下经验，不断努力完善自己。

个人下半年工作总结篇三

转眼间又到了期末，半个学期即将过去，回顾过去的半个学期，我能根据学校工作安排认真做好各项工作，但在教学过程中还存在一些问题，现就半学期来的情况总结如下：

一、指导思想及目标

全面贯彻党的教育方针，积极推进素质教育，努力实现“以德育教育为首，以艺术教育为特色，以提高学生综合素质为根本”的办学目标。认真完成七年级体育教学任务，使学生掌握体育基础知识，基本技能，基本技术。培养学生的兴趣。认真完成了教学研究和教学改革任务，认真完成了上级领导安排的各种时令性工作和任务。

二、教学工作

今年我教五个班的体育课，广播体操质量的好坏将直接影响学生身体素质的好坏和健康状况的好坏。因此，首先要求自己树立抓好广播体操的思想观念，以身体练习为主要手段，以增进学生健康为主要目的。这半年我们进行了骨干教师听评课，这让我从中受益匪浅，从而找到了自己的不足，第一，在讲解动作要领时没有很好的表达出来，细节方面关注不够。特别在环节连接中，应采用适当的语言把后面的环节引出来。还有学校组织的公开课，这让我也学到了很多知识，在今后应加强自己的基本功，特别在语言方面加强学习。克服自己的紧张感，争取早些向优秀教师看齐。

三、学生管理处工作

- 1、协助校长、学生管理处主任开展德育工作
- 2、配合其他部门做好学校教育教学管理工作
- 3、负责协调班级同学间的矛盾，对违纪学生进行教育和处理

三、考勤方面

我在做好各项教育教学工作的同时，严格遵守学校的各项规章制度，在平时的教学工作过程中做到出全勤，从不无故迟到、早退。通过这半个学期，我深刻认识到了要注重个人的业务学习和提高，紧紧抓住课程改革这一契机，通过培训学习、观摩探讨，撰写心得体会、反思，积累、学习教学经验，多向其他教师请教，多和学生进行交流，在实践中应用等方式，加深对课程的理解和领会，完善自己的教学工作，努力形成自己的教学风格，形成学习形的教学工作习惯，为学校的优质化工程作出我应有的贡献。

下半年个人工作总结范文

个人下半年工作总结篇四

时光飞逝，20__年很快就要过去了，从6月中旬至今，我已经在__工作了6个多月了，作为一名应届毕业生，我很庆幸自己在刚刚走出校门就能有这样的机会。

__是我从事的第一份工作，是我职业生涯的一个起点，我对此也十分珍惜，尽最大努力去适应这一工作。经过半年来的不断学习，以及同事、领导的帮助，我也已经融入到了__这个大家庭中，个人的工作技能也有了明显的提高，虽然工作中还存在这样那样的不足之处，但应该说这半年付出了不少，也收获了很多，感到自己成长了，也逐渐成熟了。

一、回顾20__下半年

经过这大半年的锻炼，在工作能力上我有了较大的进步，但差距和不足还是存在的，比如工作总体思路不清晰，还处于事情来一桩处理一桩的简单应付完成状态；对自己的工作还不够钻，脑子动得不多，没有想在前，做在先；工作热情和主动性还不够，有些事情领导交代过后，没有积极主动地去投入太多的精力，办事有些惰性，直到领导催了才开始动手，造成了工作上的被动。

二、展望20__年

在即将结束的__年里，我的工作还有许多不足，我会努力加强学习并不断提高自己，新的半年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，更上一层楼。在即将到来的__年，我将继续与公司同事一起努力配合领导更好的完成工作任务。

新的半年有新的气象，面对新的任务新的压力，我也应该以新的面貌、更加积极主动的态度去迎接新的挑战，在岗位上发挥更大的作用，取得更大的进步。

三、工作建议

经过这段时间的工作，我对于公司的日常运作了也有了一定的了解，在此基础上，我发现公司存在一些问题：

1、岗位不明确，职责混乱。

目前公司员工人数较少，很多工作都是大家一起做，在做的同时，因为岗位以及职责的关系，很难分清主次，没有合理的安排，甚至在日常办公中都不知道应该先去向哪个部门申请，以至于有什么事都是去找总经理，如此一来加重了领导的工作量，也影响了领导处理其它重要的工作，长此以往，对公司的发展会产生很严重的影响，所以希望在新的半年里这个问题能及早得到解决。

2、管理制度不完善，难以实施。

我看到公司也印有管理制度，上面明确发明了各岗位的职责与权利，但纵观全公司员工，敢说了解的恐怕不多，大部分人甚至不知道自己岗位对应的职责是什么，都有哪些权利，所以在工作中常出现一些牛头不对马嘴的事情，这对工作效率的影响非常严重，这个问题希望公司领导重视，并及时解决。

总体来说，我对__年充满了期望，新年新气象，希望在__年里，大家相互勉励，共同打造出更好的__公司！

个人下半年工作总结篇五

我来自湖南，是典型的生于农村长于农村的青年□xx年毕业于四中普通高中，由于高考的失利和家庭经济原因，放弃了专科学习的机会。两年中我走过很多地方：去过广东进过外贸企业做生产，那时候刚毕业，不懂得人生观和价值观，也没去想过自己的未来。那份工作我只做了四个月，就给自己找了一个冠冕堂皇的理由(我要去实现自己的理想)就辞职了。事实上我是由于工作时间太长工作太累，自己吃不了苦的缘故。现在想想当时辞职的动机是那么的滑稽。辞职后，我求父亲帮忙托关系去了武汉，寄篱在父亲的朋友那儿。考到驾照后，便在父亲朋友开的家具厂做起了货运司机，专门从事售货服务(送货上门、搬运、安装家具、维修家具)、进购原材料、进购成品家具、收货款等工作。

同时也兼职老板的专职司机，跟他出去谈过业务，自然也少不了应酬。然而后者我做的很不到位，原因是老板在的缘故，过分依赖于他，而忽视了表现自己舞台的存在。这份工作让我从顾客那里学到了不同年龄阶层、不同性格、不同性别的人聊天的内容更偏向于哪些话题。按理说，这份工作可以学到很多，我个人也对这份工作很喜欢，但是由于老板开的工资太低，工作时间又极不规律化而辞职。辞职后，我盲目的

独自去了福州，又进了一家知名的外贸生产企业，每天人就同机器一般12小时运转，有时候甚至工作14个小时。而管理者每次都吹嘘员工一月至少可以拿四五千快工资，事实上拿四五千或者更高工资的人工作一般都在16小时以上，那时候我就觉得中国的劳动力就是一个“贱”字形容。但是这不是我最终离开的原因，事实上那家外贸生产厂家的管理制度问题层出不穷，我们所提的建议被置之不理，还被车间主任嘲笑为“多管闲事”。从那时候，我就想着为自己开辟一条新路，可以改变自己，让自己得到更多历练的工作岗位。亦是那时候开始，我每天会在下班后看20来页书，以此来充实自己狭隘的大脑。

今年7月初我离开了亚洲知名企业--xx集团。离职后我直接到株洲，通过网络我看到了招聘启事，很幸运我通过了面试，但是我也心存疑虑，因为电视新闻上曾报道过很多关于保健品的负面新闻，再者我对公司销售的产品不了解，心里一直怀疑公司产品的质量，也犹豫是否该参加公司的培训。纠结过后，我做出了去的决定，不好再退出。然而在经过周部长和左老师一天的授课后，我对公司有了进一步的了解：公司对顾客无微不至的服务，公司对社会的无私回报，公司员工团结合作的精神，公司因材施教的育人理念，公司严明的纪律风范，公司丰富的业余生活……让我觉得作为公司的一名员工而倍感荣幸。课程中，周部长还讲到了公司的成长和王总创业的经历，这无疑是激发我们年轻人努力奋斗的典范楷模。当轻松愉悦的课程快结束的时候，周部长叫我们作总结的时候，我只说了一句话：“我对有兴趣了，我会努力做好！”

明天就是最后一天培训，培训完我们就要正式进入到工作岗位了。我想我能够在两个月转正，但是也不会放弃一个月转正的机会：第一，我敢做，敢于挑战自己；第二，看过一些营销方面的书，也算有涉及营销过这个行业；第三，我做过家具销售售后服务，接触客户很多；第四，我对销售这行很感兴趣；第五，我有一颗不安分的心。

最后我想谈一下销售员的成功之道，总结归纳为知识、方法、经验。

知识：每个人与生俱来就是一张白纸，在经过后天的学校培养和社会历练，纸上的字迹就会越来越多，懂得的道理、知识、专业技能自然而然的会越来越丰富，那些理所当然的会成为你实践的理论依据。

方法：众所周知，学生时代的我们成绩有好有坏，最主要的原因就是学习方法不同造成的，销售员也是一样。一位卓越的销售员会考虑到如何让客户接受自己的产品：第一他会了解竞争对手的产品，知己知彼，百战不殆；第二，真心的从客户的利益角度考虑。从表面上来看，第二点会损害公司的利益，但是从长远来看，可能你的举动打动了那位客户，从而为公司也为自己赢得了更多的客源。

经验：每一次的失败，每一次的成功我们应该归纳总结一下经验，不断努力完善自己。

个人下半年工作总结篇六

__年下半年以来，__的营销工作取得了一定的成绩，基本上完成了两家公司的既定目标，但也存在不少的问题，为了更好的完成项目的营销工作、实现双赢，营销部销售人员比较年青，工作上虽然充正意义上的战略合作伙伴关系，特对阶段性的工作总结一番。

针对以前的工作，从四个方面进行总结：

一、__公司__项目的成员组成：满干劲、有激情和一定的亲和力，但在经验上存在不足，尤其在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺。通过前期的项目运作，销售人员从能力和对项目的理解上都有了很大的提高，今后会通过对销售人员的培训和内部的人员的`调整来解决这一问题。

由于对甲方在企业品牌和楼盘品牌的运作思路上存在磨合，导致营销部的资源配置未能充分到位，通过前段工作紧锣密鼓的开展和双方不断的沟通和交流，以及工作计划实施到位，这一问题已得到了解决。

二、营销部的工作协调和责权明确

由于协调不畅，营销部的很多工作都存在着拖沓、扯皮的现象，这一方面作为__公司的领导，我有很大的责任。协调不畅或沟通不畅都会存在工作方向上大小不一致，久而久之双方会在思路和工作目标上产生很大的分歧，颇有些积重难返的感觉，好在知道了问题的严重性，我们正在积极着手这方面的工作，力求目标一致、简洁高效。

但在营销部工作的责、权方面仍存在着不明确的问题，我认为营销部的工作要有一定的权限，只履行销售程序，问题无论大小都要请示甲方，势必会造成效率低，对一些问题的把控上也会对销售带来负面影响，这样营销部工作就会很被动，建立一种责权明确、工作程序清晰的制度，是我们下一步工作的重中之重。

三、关于会议

会议是一项很重要的工作环节和内容，但是无论我们公司内部的会议还是与开发公司的会议效果都不是很理想，这与我们公司在会议内容和会议的形式以及参加人员的安排上不明确是有关系的。现在我们想通过专题会议、领导层会议和大会议等不同的组织形式，有针对性的解决这一问题，另外可以不在会上提议的问题，我们会积极与开发公司在下面沟通好，这样会更有利于问题的解决。

四、营销部的管理

前一阶段由于工作集中、紧迫，营销部在管理上也是就事论

事，太多靠大家的自觉性来完成的，没有过多的靠规定制度来进行管理，这潜伏了很大的危机，有些人在思想上和行动上都存在了问题。以后我们会通过加强内部管理、完善管理制度和思想上多交流，了解真实想法来避免不利于双方合作和项目运作的事情发生。

以上只是粗略的个人工作总结，由于时间仓促会有很多不是之处，希望贵公司能给予指正，我们会予以极大的重视，并会及时解决，最后祝双方合作愉快、项目圆满成功。

个人下半年工作总结篇七

这个学期，我来到一个新的教学环境，一切从零开始。期盼着用实绩来证明自己的实力，也担忧是否能迅速地溶入新集体，带着这种复杂的心态，我开始了本学期的教学工作。转眼间，一个学期即将过去，回顾这段不寻常的时光，我特别感谢学校领导、同办公室老师、正是在他们的关心、指导和帮助下，我得以很快的适应新环境，并凭借自己的能力和热情，谱写了个人教学生涯中新的篇章。做一名好教师，并非几句豪言壮语，而必须付出心血和汗水；必须爱自己的学生，爱自己的事业。这句话时刻鞭策着我，激励着我。光阴荏苒，回顾这一学期，我感到欣慰与自豪，因为我看到了天真可爱的孩子们在天天快乐、幸福的成长，而我又学到很多新的东西，得到了新的提高。静下心来，花上好几个晚上，整理资料组织文字，认认真真的写这份总结——因为把一学期自己走过的路细细品味，付出多少心血收获多少成绩，其实是件很快乐的事。以下是我在20__年下半年的个人工作总结报告：

一、提升素质，做一个优秀的科学教师：

没有实践过的老师不会知道，上好科学课有多么难：要花心思准备各种各样的材料，书本上的知识点让人捉摸不定，学生做实验时总是很难进行有效的组织……诸如此类的问题，一直伴随着我们的课堂，困惑着我们的教学。

打铁还需自身硬，我深刻认识到这点，我积极参加各种培训活动，开阔视野，提高认识，学习他人的先进教学经验。

当然，这一切的努力都是为课堂教学服务。我担任三年和思念两个年级的科学教学。因为我调入本校的时间有点晚，还有为了迎接检查，耽误了一些课程。所以我更是珍惜每一节科学课，认真备课，用心钻研，做好教学工作计划，根据学生实际情况组织教学，关注学生，关注学生的全面发展，创设民主、平等、和谐、融洽的氛围，体现自己幽默、诙谐的教学风格，使学生乐学、善学。一学期下来，最大的收获是不少学生告诉我，现在他们非常喜欢上科学课，我也坚信在他们的内心深处一定播撒下了科学探究的种子。

二、教后思，不断完善自身教学素养。

教师的主阵地是课堂。在以往的教学活动中，我们往往过多的关注自己的教学思路，完成自己的教案，较少考虑学生的需要。在不断的学习和反思中，我不仅仅是从字面上理解课堂教学是一种师生双边参与的动态变化的过程，更是在教学过程中开始努力实现“以学生为本”，提高课堂40分钟效率，形成了自己的一些体会：

- 1、做好课前个人工作计划，在课前深入了解学生，找准教学的起点；
- 2、客观分析教学内容，把握教学的重点和难点，创造性的组织课时教学内容；
- 3、明确每个环节的教学目标，拟定弹性的教学路径；
- 4、课堂教学动态生成，注重对学生的激励评价。

在教学中，我细心地针对每一个学生的特点，因材施教，尽可能多地给学生们创造成功的机会，使每一个学生都能经过

努力有所前进，使每一个学生都能品尝到成功的喜悦。在学习上我提倡各个学生的纵向比较，我常对学生说，“只要你努力、勤奋，没有什么事是不可能的。”“相信自己，我是最棒的”。“老师都为你们感到骄傲”……充分发挥评价的激励作用，调动学生学习的积极性、主动性。并让学生根据自己的学习基础制定学习目标，使学生有目标可以努力，效果是较好的。

个人下半年工作总结篇八

“5.12”地震牵动着全党及全国人民的心。按卫生部的统一部署，湖北省下达了赴四川开展抗震救灾卫生防疫工作的文件，我市接到工作任务后，同志们纷纷主动请缨，要求到抗灾一线，到受灾严重地区开展工作。5月21日这支专业结构合理，身体素质等各方面能力较强的卫生防疫队伍赶赴四川灾区。5月23日按省卫生厅柳东如副处长指示，进驻雅安市宝兴县开展卫生防疫工作，现将这一阶段工作情况总结如下。

到达灾区后，余震不断，队员们身心经受着严峻的考验。在开展灾情调查研究过程中，队长李少平带领各队员深入到各乡镇、村组了解受灾、卫生防疫工作情况，尽管山势陡峭、地基松软，冒着随时有飞石、滑坡的危险，但同志们坚守着“决不言苦、决不言弃、和灾区人民心连心”的承诺。28日在垃圾堆放场进行消杀工作时，一块飞石就从天而降，仅离我们有几米的位置，让大家心有余悸。

我们此行的同志均是第一次置身震区，能做到一点都不害怕确实很难，但同志们始终坚守岗位。截止6月2日12时，汶川地震共发生余震9897次。其中：4.0-4.9级162次，5.0-5.9级25次，6.0-6.4级5次。最大余震6.4级。6月9日下午3时龚达国、汪雪涛等一行4人赶往宝兴县永富乡开展督导检查，忽然发生余震，泥石倾泻而下，瞬间将道路掩埋，距我们行进的车辆仅有20余米。

四川灾区气候变化无常，特别是驻硃碛藏族乡的4同志们，驻扎在海拔在2500米左右位置，时而是朗朗晴空，时而是雾雪笼罩。由于地势高，紫外线强度大，加之气温较低，在不知不觉中，同志们变黑了、变瘦了，老河口市田其勇同志10几天体重减轻了3公斤。

人们常说，卫生防疫人员是“秀才”兵，但同志们在开展消毒杀虫工作时，背负30多公斤的电动喷雾器，一背就是好几个小时，有的同志肩磨红了、擦破了，没退缩，只有争先恐后。襄樊卫生防疫队总队长李少平既是本批湖北省卫生防疫队总联络员，也是襄樊驻芦山县、宝兴县2支卫生防疫队伍的总负责人，经常是忙完这边工作，又赶赴到另一边安排工作，多次深夜在崎岖的山路上往返。队员吕涛既要参加日常的各项工作，又要及时撰写、处理、发送信息，经常工作到深夜，甚至通宵达旦，保证了信息及时快捷。

5月23日到达宝兴县后，我们迅速与宝兴县卫生部门进行了沟通，分析了宝兴县近几年的疫情资料、免疫接种、地理气候资料、卫生资源等方面的情况，结合震灾防疫的特点，当晚起草了《关于宝兴县灾后疾病控制工作的评估报告》，并以此为基础，制定了《湖北卫生防疫队关于宝兴灾后疾病控制工作方案》。方案从疾病监测、消毒杀虫、食品和饮用水卫生、健康教育、能力培训等方面提出具体的工作措施和时间表。

为进一步促进各项卫生防疫措施落实，我们拟定了《关于宝兴县灾后卫生防疫工作的建议》。6月2日上午，队长李少平同志预约到县委办公室，向宝兴县抗震救灾工作指挥部指挥长、县委书记姜小林汇报工作。听完汇报后，县委书记姜小林说：“你们工作很细致，发现问题很准确，有些是我们县长期遗留的问题，有的是我们部门职责落实的问题，我们将在县抗震救灾指挥部会议上认真研究你们提出的建议，成立由县委、县人大牵头的督导组，对全县卫生防疫工作进行检查落实。”县委书记姜小林对卫生防疫队扎实的工作作风、

前瞻性的建议以及卓有成效的工作表示敬佩和谢意。

3日上午县委书记姜小林亲自带领有关部门，对卫生防疫工作进行现场专题调研。3日下午县委书记姜小林主持召开宝兴县抗震救灾工作指挥部各部门会议，专门听取襄樊卫生防疫队对卫生防病工作的建议，专题研究卫生防病工作。县四大家领导、卫生、教育、城建和规划、水利、广电等部门领导参加，特邀湖北卫生防疫队襄樊二队全体队员与会，前期的工作建议得到安排部署。

积极为各部门卫生防疫工作出谋划策，建立长效管理机制。5月28日队长李少平与县环卫部门的领导一起查看了垃圾集中堆放场，并指出了城区环卫工作存在的一些问题，建议此项工作应由环卫部门纳入日常工作进行管理，目前此项工作运转良好。

（一）加强培训、提升能力

按卫生部灾区卫生防疫人员村级全覆盖的要求，我们开展了周密部署，实行了责任包干制度，村村进行了安排。27日开展了县乡村三级卫生网防疫知识培训，村级覆盖率100%。培训共分三个小组，分别由襄樊疾控中心副主任李少平、国家疾控中心专家李浩、襄樊健康教育所副所长吕涛带队，深入到各乡镇，对各地的卫生防疫包乡（镇）县级干部、包村乡级干部、村干部、卫生联络员、疾病控制指导员等进行了培训。培训内容主要有灾后卫生防疫任务、目的、意义，疾病症状监测、消毒杀虫、饮水和食品卫生、健康教育等。本次培训共对宝兴县9个乡镇，55个村的200余人进行了集中培训。

5月31日下午，在宝兴县“5.12”灾后疾病预防控制培训会上，襄樊驻宝兴县卫生防疫队队长李少平、副队长贺军，分别就地震后疾病监测与控制、食品和生活饮用水安全、健康教育、预防接种注意事项、消毒与病媒生物控制等工作，进行了深入浅出的讲解。

为做好霍乱防控应急演练，6月4日下午队长李少平对宝兴县疾控中心、县医院、县传染病医院、灵关卫生院等有关参演单位60余名专业人员进行了培训。培训会上，县卫生局领导要求所有参加演练的队员认真学习应急演练剧本，熟练掌握相关要求，强化卫生应急工作人员的基本理论、基本技能和基本操作，达到严肃应急意识，严格应急规范，严明应急纪律的目的。同时，按照霍乱疫情处理的实际需要，积极准备演练所需的药械、试剂、防护用品等物资，起到未雨绸缪的作用。

个人下半年工作总结篇九

2020年过去了，在这一年里通过领导和各位同事对我的帮助和关心，让我也清楚的认识到了自己在工作中的不足，从而也让我学到了很多，使我在工作方面有了很大的提升，2020下半年的工作做出以下总结：

一、工作总结

- 1、严格按照公司的管理制度进行资金的把关，杜绝浪费及不正常的开支。
- 2、按规定认真收取营业款，核对无误后除备用日常费用开支款和自采款外，余款在每天上午十点以前存入公司指定账户，同时与总部出纳进行核实。
- 3、严格保证现金的安全，及时收回公司各项收入，防止收付差错。对收入和付出的现金及支票都会双重复核，以确保准确无误开出收据，及时收回现金存入银行。
- 4、严格执行借款手续，按时催收各专柜的租金和水电费及其他有关费用及时按时与借款人结算借款金额，按相关规定和流程结清前一天的借款，并掌管保险柜、保管有关印章和空白收据及发票。

- 5、坚持以财务的规章制度为准，严格审核(凭证上必须有经手人及相关领导的签字才能给予支付)，对不符手续的凭证不付款。
6. 根据总部会计提供的依据，确认无误后井然有序地完成了职工工资和其它应发放的经费发放工作。
- 7、坚持每日进行库存现金盘点，严格保证现金的安全，防止收付差错及时登记现金和银行存款日记账，做到日清月结。每天核对现金日记账与总账。
- 8、配合主管会计做好各种账务处理，保守公司秘密，每天下班终前向主管会计报送现金日记账和相关附表的报表。
- 9、做好凭证、账簿和有关业务记录的保管与移交工作。

二、20__年的工作计划

- 1、吸取19年遗憾与不足及收获的经验，来进一步完善自己的工作。
- 2、严格执行本职岗位工作制度，发挥财务控制、监督的作用。
- 3、学习、了解和掌握政策法规和公司制度，不断提高自己的业务水平和知识技能。

以上是我工作以来的一些体会和认识，也是我不断在工作中将所学的知识与实践相结合的一个过程。在以后的工作和学习中我还将不懈的努力和拼搏，我的20__年将在充实、喜悦、收获中度过。

在此，我要特别感谢公司领导和各位同仁在工作和生活中给予我的支持和关心，这是对我工作最大的肯定和鼓舞，我真诚的表示感谢！

个人下半年工作总结篇十

转眼之间就到了这个年头的最后一个季度了，在这个冲刺的时候就我前3个季度的工作做一下总结，也对自己的冲刺工作写下计划。

前三个季度我实现签单197万，出货万，回款万，结转万。其中出货万是去年的余粮，同样回款万也是去年所遗留的应收款。前三季度的签单中还剩应收款项75万元，虽然其中苏宁电器占用的比例较大为万元，剩下的万元主要由五台花园、金鹰物业资产以及蒙城宏健食品组成。未能收回的原因虽然有各种原因，但总结最大的原因是自己的催款力度仍不够大，脑子里这种意识不够强烈。回款是结转的必要条件，这点是我的一个弱项，需要向公司的一些前辈们学习，争取做到花最少的时间和精力，以短平快的模式来做项目。但总结前三季度其中两个项目的运作模式是较成功的一个是花家桥商住楼项目；一个是连云港雅仕保鲜研发中心门禁项目，均是全款提货，此类项目虽然利润不高，但让我在验收及回款上省却了许多的时间和精力，我想在后期的项目中，争取采用这种模式的前提下加强利润的上升。当然也有一些项目是让人头疼的，比如说蒙城宏健食品的消费机项目，此项目单小利润高，但因前期没有做好技术支持工作及现场勘查，致使后期出来了众多的麻烦需要自己一一承担。使得明明有利润的单子变成了一个亏本单。总结经验教训，以后外地的小智能单，且不是全款提货的均不做。还有一些项目让我的业绩和利润均迅速上升的项目，比如说徐庄高管车库门项目，此类项目是实用新型的项目，使用的产品均为一些成熟的老产品，但是经过一番包装和全新的搭配之后就能够以很高利润的价格销售出去。作为大客户开发的又一新应用，且市场竞争小利润高。总结上三个季度的签单，66%为大客户所提供的，本区域新开发的客户签单比例仅占有10%，这个是一个很大的遗漏，我想至少还能提升至30%的数值。

展望第四季度的冲刺，我内心的想法是签单80万，出货140万，

寻找自己所在区域的短平快项目等等。当然这些项目无法今年全出货，但至少能够为明年留些余粮。

在剩下的2个半月里我将把30%精力放在已明确能够签单的项目里，签完单后确保那些能够在年底之前回款的项目办理出货。将40%的精力放在回款上，确保已签合同在年底之前全部结转。将20%的精力放在大客户开发维护上，特别是雨润集团，确保为明年能够丰收做好铺垫。10%的放在本区域新楼盘的项目上，为明年留下更多的项目收集做准备。

做业务重要的是态度、勤奋、坚持、自信、专业。总结自己的众多缺点，最要命的是态度不够端正，以为签单了就万事大吉了，签单只是好的开头，也项目只是开始，如何做好一个项目，我需要的是善始善终，以及尽力的持续和自始至终的热情。这个缺点也给我带来了许多的困扰，所以为了更好的未来，我要摒弃这些要不得的惰性。

20__年从年初我就有着丰收的期待，在这最后的2个半月里我需要更多的努力，希望自己能够取得更大的进步，不让自己前面的努力付之流水。同时我也相信20__年只是开始，因为以后我将还要走更远的路。