

最新半年度工作总结(优秀8篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

半年度工作总结篇一

__年是省公司和市公司全面实施“三型二化一强”，“一保二创三提高”发展战略的第一年，财务科全体成员明确目标、振奋精神、扎实工作，以提高经济效益、改善财务状况为主线，以清产核资、实行《企业会计制度》、利用审计成果为支撑，全面提升财务管理水平，为公司改革发展服务。时间过去了一半，我们在资产经营目标、加强成本管理、规范财务行为等方面做了大量工作，具体情况如下：

一、经营目标完成情况

1-6月主要经济指标完成情况表

二、做好清产核资实施工作

按照省公司统一部署，公司系统清产核资工作于去年年底全面展开，经过全科人员加班加点、任劳任怨的努力，上报、审核阶段也已告一段落。我们在清产核资的基础上，针对清产核资工作中暴露出来的企业管理方面存在的问题，认真分析，总结经验，提出相关的整改措施。

三、做好工程财务管理工作的

按照省公司要求，做好农网工程回头看工作，对农网工程资金进行清算，为这项德政工程画上圆满问号。及时向上级单位申请下拨县城网工程资金，保证县城网建设的资金需要。

四、完善大财务管理工作

在全公司范围内开展收支两条线财务管理工作，取消站所主业在当地的银行存款帐户，由公司财务科直接到当地银行开设电费收入存款专用帐户，坚决不允许有任何理由坐支、垫支现象出现，电费实行专户存储，任何单位和个人不得挪用，对严重违规违纪的单位和个人通报批评，不断提高广大干部和财务人员法制观念，规范财务基础工作。另外今年七月份，远光网络版财务程序正式投入运行，使我公司财务工作得到了稳定、健康、有序发展。

五、搞好成本控制、电费回收和资金上交工作。

在全社会经济下滑情况下，我们加大了成本控制、增供扩销力度，采用多途径、多手段地搞好电费回收工作。使我局电费回收、资金上交工作继续保持双结零。

面临的问题：

为了进一步加强基层站所财务管理和电费核算工作，全面推进收支两条线的贯彻执行，防范经营财务风险，真实反映用户欠费，省公司要求电费核算直接纳入财务科，根据实际工作量，财务科急需再配备1-2名财务人员，才能把省公司的工作要求落到实处。另外，自从农网改造工程启动后，财务科由于人员紧张，仅仅只能应付日常工作，对基层财务工作没有时间和精力进行全面检查，目前基层站所的财务状况究竟如何，我们自己心里也没有底。

__年下半年财务工作打算：

- 1、按省公司两个文件精神要求，规范农村低压电网维护费使用和基层站所财务与电费核算工作已迫在眉捷。根据实际需要，须尽快落实人员。

2、继续做好农网改造工程回头看整改工作，为迎接外部审计工作奠定良好基础。

3、搞好县城网改造工程的材料和基础资料的收集、汇总、核对、清算工作，为决算和结算打好基础。

4、做好物价检查的接待工作。

5、正确使用资金分配，做好成本控制、核算和分析工作，为__年决算做准备。（决算前科技开发费10万、保险公司理赔0.9万、大修非标117万必须用完，而管理费用截止9月已超全年预算58万。）

6、为了做好电费回收和资金上交工作，需在各专业银行开设收入账户。

7、搞好各项往来帐户的清理工作，做到及时清理。

在__单位领导的正确指导和各部门负责人的通力合作下，财务部认真完成__单位所有财务核算及收支工作，对各部门经营指标进行考核，分析及监督__单位财务完成情况，计划资金的安排，编制各种报表，处理帐务等。财务部基本完成__年上半年__单位财务各项工作，同时很好地配合__单位各项工作的开展。现对__年上半年工作总结如下：

一、制定财务部各人员的工作岗位责任制，明确部门各人员岗位的职责权限、工作分工和纪律要求，强化了各岗位人员的责任感，加强了内部核算监督，同时促进了__单位财务各岗位的交流、合作与团结。

二、作为非盈利部门，财务部在合理控制成本(费用)，有效地发挥__单位内部监督的职能上起到了积极、正面的作用。

三、严格遵守财务会计制度和税收法规，认真履行职责。财

务部的主要职责是做好会计核算，进行会计监督。财务部全体人员一直严格遵守国家财务会计制度、税收法规、《__地方财务管理暂行规定》，认真履行财务部的工作职责。从审核原始凭证、会计记账凭证的录入，到编制财务会计报表；从各项税费的计提到纳税申报、上缴；从资金计划的安排，到结算__单位的统一调拨、支付等等，每位部门人员都勤勤恳恳、任劳任怨、努力做好本职工作，认真执行__单位会计制度，实现了会计信息收集、处理和传递的及时性、准确性。

四、对__单位各单位、部门的收入和各项经营考核指标的完成情况进行统计，分析经营状况。统计如下(统计时间为：__年1月至5月)：

半年度工作总结篇二

这半年的时间里，收获颇多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年上半年工作做以下几方面总结。

一、学习方面

学习，永无止境，这是我人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

二、心态方面

刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容

真的有一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。

在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

三、专业知识和技巧

在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗？当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

四、细节决定成败

从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在平时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相

对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

五、展望未来

上半年已经过去，不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿。俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。所以我也一定会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这短短半年工作时间内，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。

六、总结与计划

半年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，下半年自己计划在上半年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

- 1、依据销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在中重点类客户群。

2、针对购买力不足的客户群中，寻找有实力客户，以扩大销售渠道。

3、为积极配合其他销售人员和工作人员，做好销售的宣传的造势。

4、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

5、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我的能力减轻领导的压力。

今后我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的房地产销售经理，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献！

半年度工作总结篇三

这半年来我也一直都在，这个项目现在的进展还是非常不错的，这上半年来的工作我也是进行的非常不错的，年初到现在大家都是付出了非常多的精力，跟时间，为的就是把这个项目快点完成，真的是非常的迅速，上半年来大家的努力都是能够看到的效果的，相比之下这绝对非常的具有说服力，结果是非常重要的，服从上级安排，项目能够紧张到这一步是非常不错的，也就这半年来的工作经历现在总结一下。

我清楚意识到了，现在我要怎么去落实好自己的工作，作为项目的负责人，我的责任重大，要给自己的制定足够的计划，使项目能够稳定的进行下去，真的是做的非常的不错，我不希望影响到了工作，对于日常的施工，我也是非常的期

待，我每天都会抽时间去观察，保证施工能够顺利的进行，一切以安全为主，安全工作是重点需要去宣传的，把这些细节督促到位，始终贯彻这个思想，把工地的安全工作做到位，必须要严格预防突发事件，保障员工的一个安全，把这些工作一点点的做好，要让员工们感觉自己是有保障的，项目进展到现在这些工作都完成的非常的好，当然这个过程是非常的好的，能够感受到这一点，在这一点上面绝对是要督促到位的。

半年来，上级对这个项目是非常的重视，好几次都提出了很多指示，非常的关心，对于这一点始终都是记在心里，实打实的去落实好相关的指示，调整好不足的地方，对于项目日常的进展绝对是非常的重视，这一点从来都不会有任何的质疑，通过这样的方式可以去积累更多的经验，现在这一阶段的工作当中，我也感觉非常的踏实，我是比较的适应这样的环境，根据相关指示提前需要规划好这些，我的主要任务就是保证项目能够顺利的进行下去，落实好上级的相关指示，保证每一位员工的安全一定要落实好这些，上半年来还是有非常多的提高的，在这一阶段大家都是做的非常的不错，后续肯定还是会有更多的需要去提高的事情。

上半年来讲还是取得不错的成绩，转眼之间也到了项目进展的关键时期，总结过去的不足经验，都是能够在下半年做的更好，维持动力的一种方式这非常的关键，在接下来的工作当中肯定要持续的发挥好一个的动力，回过头来想想此项目还是有需要进一步完善的地方，接下来一定踏实做好工作。

半年度工作总结篇四

20__年上半年，在____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，公司半年工作总结。

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《__工会委员岗位责任制》、《____工会会员代表大会制度》、《____职工代表大会制度》及《____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。20__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____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，年度工作总结《公司半年工作总结》。并通过__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__市总工会、__工会、__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___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。

20__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重心，在___工会的指导下，20__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20__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《___20__年工资集体协商协议草案》，6月29日，职工首席代表工会主席和资方首席代表___总经理在双方协商代表的见证下签署正式协议并提交至__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。

半年度工作总结篇五

各位领导、同志们：

大家好！非常荣幸参加本次会议。

转眼之间，200__年已经过了一半，伏案沉思，半年来，作为____事业部副总经理，我始终坚持以经济效益为中心，加强部门管理，脚踏实地，不断学习，与部门员工齐心协力，较好地完成了公司下达的各项指标任务，主动向“营销经理”转型。现就____事业部市场经营情况及下半年市场拓展思路向大家作个简要的汇报，请领导审查。

本人承蒙____及各位领导厚爱，从200__年7月担任____事业部营销副总，进入____事业部后，首先要做的第一项工作就是理清历年来遗留下来的应收款以及发出商品的销售情况。然而，在清理的过程中，却发现成立不到半年的事业部经营状况如此混乱，发出商品遗留____万元(基本上无法收回)，应收款遗留____万元，在这种情况下，我应该立即去做的就是带动营销人员清理发出商品货款，并就可收回的应收款进行大力的催讨。在集团各部门的配合下，我们取得了很大的进展，收回了____、____、____应收款共计____万元。并就____公司要求的质量索赔事宜同____高层进行沟通交涉，经过深入的交谈，站在客户的角度解决问题，在____的理解、支持、配合下，至200__年8月底，将索赔标准1赔6降低为1

赔3，直接给企业降低损失____万元。我们也深深的知道，客户是企业生存的生命线，我们也意识到根据目前的经营形式，不能只局限于已有的成熟的老客户，为了拓展我们的市场，也应该积极的对新用户进行拓展，在各部门的积极的配合下，在____新开发的客户中，成功地处理好了同____的关系，也取得了他们的进一步的认同，目前合作的非常愉快，订单也有所增加。另外，在同____分部方面的合作，在经过我们的积极的拜访和通力的合作下，努力满足客户的各种需求，目前也获得了他们的认可，取得了令人欣慰的成绩；在和____公司的合作也有了实质性的进展，提高了客户的满意度。根据市场的需求，紧跟市场电子信息化的进程，通过阿里巴巴宣传我们公司的产品，调查市场需求，目前客户询价不断，为提高我们未来的市场占有率打下了很好的基础。

下半年，遵照__总“努力拓展新客户，新市场”的要求，已着手对罩极电机市场、串激电机市场(外资厂的电动工具)、启动电机市场进行有效的拓展，重点对有意向的____、____及正在联络的____及____几个外资吸尘器电动工具的工业厂家以及广东中山、东莞罩极电机、串激电机市场进行有效的拓展，为06年____事业部的发展奠定坚实基础。

其次，加强管理，规范区域经理行为，确保工作的到位也是我今年工作的重心。观念的更新是首要因素。我首先将自己获取的相关知识通过各种形式传达给区域经理，使全员转变观念，培养工作自觉性；其次通过跟访、市场调查、平时工作调查等形式规范区域经理拜访行为，并分析各区域经理工作中的亮点与不足，宣扬亮点、指导不足，尽量使全员业务素质全面提升；为使区域经理拜访真正有价值，我通过实际跟访寻找最适合的拜访方法，杜绝了走马观花现象，提升了拜访质量；目前由于国外市场的不断打开，国内市场面临着很大的压力，所以我就特别强调对老客户访销服务到位的情况下大力发展新市场，减小市场盲点；重视客户投诉，将之与客户经理工作质量结合，加强自我督促，部门全员合理制订每日、每周、每月工作安排，互相监督，使工作逐渐向程序化发展。

通过一系列管理措施，使区域经理基本知道应该做什么、怎样做。

我认为，一个人只有对自己的企业，对自己从事的工作抱以极大的热情，才能极大地发挥潜能，为企业创造更大的价值，并在工作中找到乐趣。我正是用这种心态面对自己的工作和企业，按照营销经理的职能职责严格要求自己，尽心尽责做好本职工作；当个人利益与公司利益发生冲突时，毫不犹豫放弃个人利益。

对于今后的努力方向，我对自己做了如下的打算：

- 1、继续加强学习，重“内涵”，迎接挑战；
- 2、加强动脑思考能力，在工作中多想办法、出点子；
- 3、加强组织协调能力；
- 4、带领营销提升服务水平，帮助客户赢利，提高客户忠诚度；
- 5、继续加强国内市场开拓工作。

以上是我的汇报，有认识不足的，请领导指正和帮助，我会在今后的工作中更加努力、带好队伍，在_____事业部发展的历史进程中，以我们的诚实、勤奋和智慧创造我们美好的生活，为卧龙的发展添砖加瓦。谢谢！

半年度工作总结篇六

____年，在分行党委、行长室的正确领导下，____支行进一步发挥区域优势，明确目标，坚持业务发展和合规经营相结合，正确处理好规模、质量、效益三者关系，在年度取得一定成绩。

截止到____年12月末，我行各项主要业务指标完成情况

中间业务：国际结算量累计____万美元，比去年同期增加____万美元，增幅达____%；结售汇合计为____万美元，比去年同期增加____万美元，增幅达____%。

负债业务：本外币存款余额为____万元，其中：人民币存款余额为____万元，比年初新增____万元，完成年度计划的____%。增量结构为：储蓄存款新增____万元，完成年度计划____%；企业存款新增____万元，完成年度计划____%。外币存款余额为____万美元，比年初新增____万元，完成年度计划的____%。

资产业务：本外币各项贷款余额为____万元，比年初增加____万元，资产优良率、收息率保持100%。消费贷款新增____万元，同期增幅为____%，完成年度计划____%。

总结今年各项业务发展和管理，我们主要采取以下工作措施

一、狠抓内控合规管理，营造爱行爱岗企业文化

1、以专项活动严控风险重点。一季度开展各条线部门____年问题的对照梳理，由各业务主管对照问题汇总，查找本部门存在的问题并加以整改；二季度“人人挖遗漏，处处防风险”的百条风险建议活动，组织对公、对私、国际结算业务人员座谈操作中制度未覆盖的风险，组织评选“慧眼奖”，涌现有一些有价值的防风险建议。

2、制定____员工全面管理规划，加强员工整体性管理。将员工管理和成长进行细分，规划个人发展生涯，打造支行和谐奋进的企业文化氛围。

3、强化业务主管“内当家”作用。从责权利方面对业务主管提出更高要求。同时今年开始实行定期独立汇报制，加强对

业务主管的双线管理，由内控监督员每月向综合管理部汇报制和每季向分管行长汇报，从而掌控网点内部管理现状。

二、突出绩效考核引导作用，重点竞赛活动拉动业务发展

1、各季度与时俱进，重点竞赛活动加速业务迅速发展。

一季度坚持存款立行原则，根据市场规律开展存款开门红竞赛，通过采取支行每周通报、定期例会分析，网点业务宣传咨询活动和vip客户座谈等措施，使开门红活动扎实有效开展，在分行开门红竞赛活动中，支行对公日均存款处于分行领先地位，对私存款中网点入围率40%。

2、完善改进绩效考核整体方案，突出考核的全面引导作用。

今年对各项业务指标考核取消了加分封顶的限制，鼓励网点充分发挥优势，利用自身区域特点发展业务。同时，为配合总行经营合规年的创建，在考核中强化了综合管理考核力度，特别是业务主管的管理职能考核分大幅度提高，体现对内控管理的重视。

三、做大做强中间业务，拓展赢利新空间

1、其他中间业务：经过积极引导，各网点明确了中间业务对于我们收益、功能和形象上的重要性，通过早筹备、早落实，纷纷挖掘客户资源，积极拓展中间业务指标，经过上下努力，目前大部分业务进度均已完成。另外，支行积极拓展分行新业务，制定_____竞赛奖励方案，通过每日发送短信，及时向行长室和网点负责人通报黄金宝行情及相关信息，举办业务培训会和情景营销，带动_____新品业务的市场占有率提升。

2、国际结算：培育重大客户，争揽市场业务份额。根据年初制定的方案，对支行前十位大客户实行首席客户经理制，业

务发展部主管客户经理每季向首席客户经理汇报业务情况和公司经营情况，共同商定下一步营销方案，提高客户忠诚度与贡献度。

我行通过与分行及____分行联动营销，抓住有利时机，以网上银行作为营销手段促进了该公司在我行国际结算量的增加；对于另一结算大户——____公司，我们以资产业务投入为契机，采取灵活的用款还款方式。经过多方面营销，目前为止，____公司国际结算量达____亿美元，____结算量达____万美元。与此同时，也关注中小公司的国际结算业务，利用各种机会进行营销，形成两头抓，两头都不放松的发展局面。

3、零售贷款：在有效防范风险的前提下，结合____宏观调控对无锡房市的影响，我们注重加强与中介的合作，重点发展二手房业务，同时兼顾新楼盘开发的发展思路。经过努力，实现新增____万元，较同期增幅为____%。

四、充分认识优势及压力，树立营销新理念

由于支行一季度行长室成员调整，新的领导班子到位后，加强分工，明确职责，三位行长与网点建立联系负责制。提出“用脑用心的有效营销”、“团队个人相结合的有效营销”新理念。为此倡导个性化营销，充分挖掘本区域资源；柜面和目标客户营销相结合，柜面以管理引导柜员营销为主，变被动服务为主动营销；业务拓展通过联动营销等手段，利用项目组丰富的拓展经验，增强对目标客户的营销力度。此外，行长室十分重视产品的联动营销，由国际结算产品带动，负债业务的增长。

五、深层发掘区域资源，确保业务源远流长

1、提高员工素质，加强企业文化建设

2、加强对新项目争揽。累计争揽新项目____个，注册资金合

计达____万元。日资项目争揽的传统优势地位得到进一步巩固;欧美项目争揽踏步前进,如____等纷纷落户我行。

3、加大对他行目标客户的争揽力度。三个项目组具体锁定4-5家他行客户作为近期目标,有针对性地进行营销。对已开立帐户的他行客户,要求增加走帐、存款比例;尚未营销成功的,进一步通过外围营销、产品营销、走访等形式,积极争揽。

4、继续强化与政府招商部门的沟通,确保新的优质项目源头。首先要求客户经理们每星期至少跑招商部门两次,第一时间捕捉项目信息,并据此展开跟踪与营销。其次,按项目组进行具体分工,三个项目组对应三个招商局,充分利用有限资源,重点联络,重点跟踪;再次,点面结合,在全面保持与招商部门联系的同时,有重点的选择部分招商经理,重点公关,使他们成为“内线”人物。

在今后的工作岁月中,我还是会一如既往的努力工作,将我该做的事情做好,将领导布置的任务完成好,和同事处好关系,为我们支行的发展做出自己应有的贡献。

做好自己的工作看似简单,其实也是对国家作出了自己应有的贡献了。全球金融危机的爆发导致我们国家的经济已经发展的不如之前几年迅猛了,这是大环境,全球影响都这样,不过我们还是应该不要灰心,金融危机早晚都要过去,只要我们做好了自己的工作,就是为国家经济的恢复做出了应有的贡献。

____年是我负责工作的第3年,在领导的关心和同事的大力帮助下,本人顺利完成年度工作任务,现将履职情况汇报1、强化服务意识,优质高效为一线服务。做为一名总行员工,服务的好坏直接关系到总行形象。

工商银行储蓄柜员____年度工作总结____年是工行发展史上

浓墨重彩的一年，工行成功迈出了股份制改革的第一步。____年对南岸支行来讲，是辛勤耕耘的一年，是适应变革的一年，是开拓创新的一年，也是理清思路、加快发展的一年。

转眼间，一年就这样过去了，自己还没感觉怎么样呢，可见时间的快速程度有的时候令人感到无可奈何。不过总的来说，我在过去一年中的工作还是不错的，除了很好的完成了自己的工作外，还帮助同事完成一些力所能及的事情，也因此多次受到领导...

____年5月，我到____信用社任副主任，分管存款工作，一年来，我在行领导和____主任的正确领导下，在全体员工作的大力支持下，认真贯彻执行党的路线、方针、政策和上级行的有关规定，不断加强政治和业务学习，深入实...

时间飞逝，转眼我已经与____银行共同走过了五个春秋。____年8月当我还是一个初入社会的新人的时候，我怀着满腔的热情和美好的憧憬走进____银行的情形油然在目。

以下是本站给大家推荐的银行客户经理____工作总结供大伙参考，希望对大家有所帮助!我于20____年4月接到省分行的调令，调任____支行客户经理。

工作总结范文____年对南岸支行来讲，是辛勤耕耘的一年，是适应变革的一年，是开拓创新的一年，也是理清思路、加快发展的一年。在这一年里，各支行及下属分理处机构业务整合平稳发展，综合业务系统全面推进并取得预期目标。

过去的一年，我部在联社领导的直接关心下，在联社各部室、基层各社的支持配合下，紧紧围绕联社年初提出不良贷款下降和经济效益提高的工作思路，强调以人为本，以强化信贷管理为突破口，全力抓好不良贷款速降和新增贷款的管理。

半年度工作总结篇七

我自担任xx乡x村第一书记以来，在乡党委政府的正确领导下和全体村民的关心支持下，认真贯彻落实党的xx大会议和国发2号文件精神，以开展“争先创优”活动为契机，立足我村实际，团结带领村委会一班人，廉洁奉公，勤政为民，锐意进取，奋力拼搏，发挥领头雁作用，较好地完成乡党委、政府确定的任务目标。为我村经济发展、社会稳定、和谐做出了应有的贡献。今天，我将半年以来工作情况向各位领导、各位同志汇报如下。不当之处，请批评指正。

一、始终不渝地抓好基层组织建设和队伍建设

(一)一是认真组织党员和村两委成员学习党的“”精神，实践“三个代表”重要思想，落实科学发展观，继往开来，与时俱进，全面实施争创小康文明村目标，提高两委成员的思想水平，从而促进我村全面工作的顺利开展。二是坚强对支部成员的培养和管理，要高标准、严要求，突出抓好思想作风建设和自身建设，在乡党委的正确领导下，不断提高两委成员、广大党员的凝聚力、战斗力，切实发挥好在各项工作中的领导核心作用，逐步建设成为品德好、能力强、作风正、威信高、能带领群众加快致富进程先进党支部。

在全村的共同努力下，所做的工作得到各级党委政府的肯定，于xx月，被乡党委评为“治安模范”先进村;xx月，被市委党的建设工作领导小组评为“五好”基层党组织;xx月，获乡党委、政府年度村级综合目标考核一等奖;xx月，被乡党委表彰为科学发展观学习实践活动“先进村”;xx月，获乡第三届“堵浒文化杯”春节文体活动团体第一名;xx月，被黔南州农业产业化工程领导小组评为“185工程建设先进村”;xx月，被州委党的建设工作领导小组表彰为“五好、四新、三落实”农村基层党建示范点;xx月，获乡党委、政府年度村级综合目标考核一等奖;xx月，获市级创先争优先进基层组织;xx月，获

乡党委政府先进基层党组织。

(二)加强自身学习，着力提升自身修养和领导水平。学习是提高党性觉悟和思想境界的重要方法，也是提高理论水平和执政能力的根本手段。尤其是学习国发2号文件以来，我始终把学习放在了首要位置。一是学政治理论，提高思想境界。认真参加各种学习活动，重温了党和国家领导人的重要阐述篇章，认真领会了其精神实质和深刻内涵。二是学业务知识，提高领导水平。通过坚持不懈的学习，开阔了视野，丰富了知识，提高了工作能力和领导水平，增强了用“三个代表”重要思想和科学发展观指导工作的自觉性。

(三)加强对党员的教育管理，充分发挥党员的先锋模范作用，严格遵守《党章》规定及党内各项规章制度，严格党内生活，落实党员目标责任，认真履行义务，正确行使权力，协助党支部做好各项工作。坚持三会一课和民主评议党员制度，使其在维护群众利益，维护社会稳定，遵纪守法，科技致富，遵循社会公德，计划生育等方面真正发挥作用，在村两个文明建设中真正发挥先锋模范作用。

(四)规范村两委工作，增强领导班子的整体功能，明确村党支部是各项工作中的领导核心，确保思想、政治和组织领导，村民委员会在村党支部的带领下，积极主动地做好职责范围内的工作，村两委成员要自觉维护党支部的集体领导和班子团结，积极主动地做好分管的工作，共同把村里的事情办好、管好。

(五)充分完善各项管理制度，进一步落实党务、村务、民主管理、群众监督制度，增强工作透明度，各项工作有章可循，有法可依，做到职责分明，积极有效的开展工作。

(六)按照《党章》和福泉市发展党员“六制要求”，加强对后备干部以及入党积极分子的选拔和培养工作，严格选拔思想觉悟高，年轻有为，能带领群众发展经济奔小康的同志，

加强其思想教育，努力提高其思想修养，使其成为优秀后备力量和入党积极分子。

二、以经济建设为中心，千方百计地让群众增收

(一)村两委在不断加强自身思想政治建设和作风建设同时，增强大局意识、经济意识、政策观念和法律观念，转变思想方式，改进工作方法，结合本村实际情况，确立积极发展思路。

(二)搞好村居规划和道路建设，继续加大发展种养殖业，积极探索各项经营致富路子，培养典型，增强示范户带头作用，为村经济发展营造良好的环境。先后于201x年、201x年完成翁拉冲组进寨道路的硬化和河湾组一事一议财政奖补项目。

(三)积极协调关系，解决好部分村民的生活。解决好人员的生活问题，特别是解决好病困户、特困户、复员军人、参战军人、无经济来源等人员的生产生活问题。

三、抓精神文明建设，丰富村民的精神生活

(一)积极做好村组基础设施建设，方便村民进出村，排出积水，新修道路，同时改善了马龙井片区、新禾片区惠及4000余人的人畜饮水。加强村级文明建设，组织村民培训种养殖技术，组织开展好丰富多彩群众文化活动，把思想道德、社会公德、职业道德、家庭美德教育贯穿到各项活动中去。

(二)开展好“十星级文明户”“致富能手”“科技带头人”“优秀党员”、“文明家庭”评选活动，达到弘扬正气，创先争优的目的。

(三)继续抓好计划生育宣传工作，注重育龄小组长的学习和培养，提高他们的思想素质和业务水平，分责到岗，岗位到人，使他们人人有责任感、压力感，督促他们完成好各项计

划生育指标。同时，村委会从人、财、物上给与倾斜，保证人员工资、独生子女优惠政策的各项指村所需要资金，争取计划生育工作取得好成绩。

四、加强社会治安综合治理

(一)加强社会治安综治维稳工作，理顺各方面关系，创造良好的社会环境，搞好安民工程，群防群治，确保村民安居乐业，反对封建迷信活动，依法打击邪教，增强村民的法制观念，集体观念，形成党群干部之间融合、团结的局面。

(二)及时解决群众关心的热点、难点问题，超前预测，防患于未然，确保了信访、上访案件“零”发生。

(三)积极协调村内纠纷矛盾，努力创建“平安村寨”。成功协调了耐寨组、大寨组、山脚组、九里塘组、翁拉冲组等的烟水配套工程，九里塘与笋子坡、翁拉冲的山林边界纠纷，翁拉冲与牛场镇西北街的山林权属问题，777万元机耕道建设协调工作。

总之，在这半年的工作中，我在乡党委政府和村支两委的大力帮助下，在全体村民的支持下，各项工作取得了一定成效。这些成绩的取得是上级党委政府的正确领导的，也是全体两委干部、广大党员群众积极参与配合、支持的结果。但这些成绩与党和人民群众希望相比，与成长的形式和任务相比，还有很大的差距。

在今后的工作中，我将进一步团结全村人民努力实践“三个代表”重要思想，树立牢固的为人民服务的观念，坚决贯彻落实科学发展观，坚持党性原则，增强致富本领，起到带动作用，树立好自身形象，发扬勤劳俭朴、勇于拼搏的光荣传统，解放思想，抢抓机遇，求真务实，进一步增强组织观念，遵循党的章程和党纪党规，事事处处严格要求自己，努力工作，为实现富民强村做出应有贡献。

半年度工作总结篇八

书到用时方恨少，我越来越深刻地认识到知识的欠缺，只有抓紧一切可利用的时间努力学习，才能适应日趋激烈的竞争，胜任本职工作，否则，不进则退，终究要被环境所淘汰。努力学习理论知识，学习党的民族宗教政策法规，领会上级部门重大会议精神，同时，结合本职工作，我认真学习有关的民族宗教知识、管理知识、法律知识，不断武装自己的头脑。并根据工作实际情况，努力用理论指导实践，解决自己在工作中出现的问题。希望，将来回首自己所做的工作时不因碌碌无为而后悔，不因虚度时光而羞愧。

二、脚踏实地，认真做好本职工作

我深深地感触到办公室综合性协调部门的重要性，办公室的工作担负着参谋，监督，协调，服务的职能，半年来的工作实践使我体会到，干好办公室工作并不是一件容易的事情，要干好工作就要首先清楚自己所处的位置，清楚自己所应具备的职责和应尽的责任。按照分工，摆正位置，做到不越位，不离任、不超位，严格遵守职责，完成本职工作。只有把位置任准，把职责搞清，团结同志、诚恳待人，脚踏实地，忠于职守、勤奋工作，一步一个脚印，从小事做起，老老实实做人，认认真真工作，才能完成好本职工作，进而创造性地开展工作。

一、在党务政务工作方面，我负责起草局机关党政工作有关文件、会议纪要、调研文章、工作总结、领导讲话、对外宣传材料和局本身的通知、信息等文件近百份。安质按时地完成了各项工作，保证了全局工作的正常进行。做好了我局机关各类规章制度的制定工作，坚持二、五中心组学习和政治学习，按照年初制定的学习计划，认真准备好学习资料，按时组织学习。在日常的工作中注意搜集、汇总、反馈及时上报各方面的意见和材料，为局领导班子更好地决策，服务与业务科室提供参考依据。通过半年实践，使我不仅在政治上

得到进一步锤炼，文字上得到提高，而且在个人整体素质上和工作能力上得到了强化训练。

二、对外接待工作是一项重要而又繁杂的事情，要加班加点，有时节假日、双休日也不能休息，要安排客人的吃、住和行程，同时也要回答客人提出的各种问题，在今后工作中必须进一步加强对全局总体工作、具体情况的了解和掌握。

三、在信息管理工作中，我注意从工作实际、从基层等各个渠道了解情况，捕捉重要信息，及时上报，搞好宣传。做好内部局域信息网络实现了我局内部的资源共享。接通启用了市委、市政府电子公文传输系统，使无纸办公和有纸办公相结合，提高了工作效率，减少费用，加强了我局办公自动化建设。

四、做好局机关印章管理工作，捉到了各类签章，记录详实，严格把关。对打印、复印文件和张数按要求审批，减少浪费现象。对社会市民和外单位等来电询问和来人咨询做到态度热情，耐心解释。

三、严格要求自己，时刻警醒

要做好任何一项工作，都要付出辛勤的劳动。在工作中，我努力从每一件事情上进行总结，不断摸索，掌握方法，提高工作效率和工作质量，因为自己是新同志，在民族宗教工作和其他方面经验不足，平时我能够做到虚心向老同志学习，汲取他们的人长处，反思自己不足。我认为无论是在工作中和生活中只要多想他人长处，多想自己不足，就能不断提高政治业务素质。只有尊重他人，就是尊重自己，不论上级、领导交待的任务，还是同事、基层人员以及外来人员办事，我时刻提醒自己，要诚恳待人，态度端正，积极想办法，无论大事小事，都要尽最大能力帮助。平时要求自己，从遵守劳动纪律、团结同志、打扫卫生等小事做起，严格要求自己。做好办公室工作主题是不求有功、但求无过、积极热情、坦

诚相待。

四、存在问题

半年来，我自己努力做了一些工作，但是还存在着不少不足之处，有些是急待解决、不容忽视的问题，在自己主观思想上希望多深入多了解和全面掌握情况，在工作中也努力争取去做，但由于同事之间缺乏沟通交流，在某种程度上给自己和工作造成了不利的影响，在今后需要也必须注意和克服；在工作方法上还需要更加扎实，更加细致，把原则性和灵活性很好地结合起来，提高工作质量；学无止境，一个人的能力和水平是有限的，只有不断学习才能完善提高。在工作中，我时常感到能力和知识的欠缺，需要进一步提高政治业务素质和理论水平，提高文字水平和综合素质，使自己圆满出色地完成本职工作；有时工作方法欠妥当，考虑欠周到，在这里我向领导和同志们道个歉，希望有不到之处给予原谅。

半年来，我认为自己从思想认识上、业务及理论知识上有了明显提高，这些进步是全局新老同志们对我极大的支持和帮助的结果，从老同志身上我学到了吃苦耐劳的敬业精神，从充满活力的新同志身上也增添了我积极努力、奋发向上、勤奋工作的信心和力量。在此，我从内心深处表示衷心的感谢和致敬，也真诚地希望在今后的的工作中，局领导、局老同志、新同志对我一如既往给予关怀和支持，在工作、生活及其他方面做得不妥之处请同志们给予原谅。最后，再次请同志们对我个人在工作生活中存在的问题和不足之处给予批评和指正。