

半年工作总结 半年工作总结战备工作方面 (通用5篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

半年工作总结 半年工作总结战备工作方面篇一

一、杂志等媒体关注国内国际形势，学习党的基本知识和有关政治思想文件、书籍。积极参加办公室组织的各种政治学习及教育活动；积极学习党的方针政策和精神；时刻牢记为人民服务的宗旨，明白自己所肩负的责任，在工作中能起到模范带头作用，同时认真学习相关业务知识，不断提高自己的理论水平和综合素质。

二、做为一名部队驾驶员，平时注意车辆的维修和保养，能做到不开故障车、带病车，常检查、早发现、早处理，即节约了时间又节约了维修费用。平时对车内卫生做到，勤清洗勤打扫，保持车辆的清洁与安全。做到随叫随走，绝不耽误任何工作。让领导和同志们有一个愉快的心情放心乘车，受到了领导和同志们的好评和欢迎。

三、这半年虽然工作繁重，但做为办公室一员基本完成了领导及办公室安排的各项工作。在做好本职工作的前提下，协助办公室做好其他日常事务，例如经常去局机关和财政局拿文件，去区委、区政府督察科送文件拿文件。其他科室的电脑有问题也能积极帮助解决问题，实在不能解决的也积极向领导汇报，说明不能解决的原因和解决问题的办法。

四、遵守单位考勤制度，做到不迟到不早退，出满勤、干满点。遇到加班也积极配合领导和其他科室加班。早上不接领导上班时，提前到局里给局长办公室打扫卫生。

五、积极配合办公室的工作，不耽误领导交办的各项任务，在做好自己本职工作同时，能积极学习各科室的业务知识和法律法规政策，做一名合格的社保人员。

存在的问题

第一，作为一名部队驾驶员，服务效率有待进一步提高；

第二，有些工作还不够过细，有待于加强；

今后努力方向

一、继续坚持安全行车，不开溜号车，不开情绪车，不开故障车，不酒后驾车，不让车辆带病上路，做到勤检查，勤修理。

二、对领导安排的事情坚决不拖拉，能当时作到的当时作到，今天的事情在今天做好。

三、工作中要学会开动脑筋，主动思考，充分发挥自己的主观能动性

四、有问题积极与领导进行交流，出现工作上和思想上的问题及时汇报，也希望领导能够及时对我工作的不足进行批评指正，使我的工作能够更加完善。

未来还有新的起点新的机遇新的挑战，以后随着社会保障工作的发展，可以预料今后我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，为社会和

事业贡献自己的青春和微薄之力，在平凡的工作岗位做出不平凡的业绩。

半年工作总结 半年工作总结战备工作方面篇二

亮点之处

1. 每月完成两个sop流程的学习和考核，岗位统一组织员工进行培训，各班组分管领班对班组员工进行强化考核，增强员工的业务技能，提升了员工的素质和专业度，宾馆上半年工作总结。
 2. 集团明查应知应会知识的培训和考核，根据部门的要求制定了培训计划表，安排员工根据计划表的进度进行学习，班组再进行考核。
 3. 每天早会进行案例的培训，提高员工解决问题和处理问题的能力。将岗位发生的鲜活的案例对员工进行分析，避免该案例的再次发生，提高了服务质量。
 4. 针对工作中发现的不足，安排专题培训。暗访中发现的物品摆放不规范的情况，由领班组织员工进行现场培训和指导；针对一段时间以来遗留物品较多的现状，安排员工进行查房的培训，指导员工发现查房中容易忽略的盲点。
 5. 房务和总机人员的交叉培训，从四月份开始以进行了多批次，通过两个岗位员工之间的交叉学习，提高了各自的业务水平和综合素质，同时也熟悉了各个岗位的工作流程和操作技能，便于下阶段两个岗位的顺利合并。
1. 上半年以来住客率高，特别是在三、四月份，岗位克服人员的严重不足，全员加班加点，互帮互助，完成卫生的清扫和各项对客服务工作。岗位领班缺编，导致分管区域过大，

影响管控的质量，从四月份开始，将7-9三个楼层划分给柯林公司协助检查和把控，减少了领班的工作量，配合以来卫生质量和个性化服务均较稳定。

2. 上半年总体服务质量较稳定，1-5月份的集团问卷均超出部门考核指标，并且各个月的宾调分数也较稳定，没有出现大起大落的情况；在密函和网评上均能体现我们优秀的服务，获得了宾客一直好评。特别是在今年，网络散客的入住量呈大幅上升，对我们来说有较大的压力，特别是8#楼的整体硬件水平不足，我们通过各项个性化服务提高了宾客的满意度，赢得了良好的口碑；在2月份和5月份，8#楼客房岗和8#楼房务接待岗分别获得了酒店优秀服务团队的称号，是对我们服务质量的肯定。

3. 专项计划卫生的开展，对房间的卫生的死角起补台的作用。针对上半年以来的卫生质量下降及由于人员不足导致各项计划卫生无法开展的情况，岗位制定了专项计划卫生计划，要求每位员工在完成本身的工作量的同时还要完成一间的专项计划，虽然一开始遇到了一定的阻力，但是通过不断的宣导，最终还是得到了各位员工的理解。

4. 岗位的销售意识不断增强，1-5月份岗位工完成了房餐贡献元，超额完成了部门的考核指标。岗位基层员工的销售意识有较大进步。

5. 常态化个性案例的`梳理、创新和执行，对个性化服务不断的创新和跟进，获得了宾客的一致好评，对长住客和vip客人配用专用的洗发沐浴，增加专门的鼠标垫，为各个楼层配了保鲜膜方便员工为客人提供个性服务，节假日为客人提供特殊的小礼物（旺仔小馒头）等，通过我们的不断努力，使之个性化服务成为了客房部工作的最大亮点和优势。

1. 顺利完成各个黄金周的接待工作，各个岗位密切配合，根据预案做好跟进进，均完成了各项考核指标，基本实现了服

务质量“0”投诉，安全事故“0”发生，同时也积累了一定的黄金周接待经验。

2. 5月份以来福厦动车的开通，给我们带来了较大的客流，通过一段时间的接待工作，岗位针对动车客户梳理并制定了一份动车客户接待小结和思路，为下阶段的工作提供了指导。

3. 政府管家服务的有效跟进，上半年以来岗位派出了多批次的管家对vip客人及团组进行跟进，取得了良好的口碑，各位管家在做好接待工作的同时积极推销酒店的房餐和其他卖品，增加了收入；同时积极协助酒店会议管家做好会议助手管家的工作，完成各批次的会议接待工作，工作总结《宾馆上半年工作总结》。

4. 岗位针对不同的接待工作均提前做好预案工作，以基本形成惯例，取得了良好效果。

5. 对蜜月房的布置进行创新，增加酒店产品的卖点。

1. 关爱员工计划的推行，短信祝福、为生日员工唱生日歌并赠送礼品等多项员工关爱活动，获得了员工的一致认可，提高了员工的满意度。

2. 组织多批次的户外团队活动，为各位员工增加了沟通交流的机会，在工作的同时让身心得到了放松，增强了团队的凝聚力。

3. 每月召开月度质检分析会，分析岗位上个月存在的问题并对各班组的工作进行考核奖励，起到了一定的激励作用。

4. 在班组集团问卷考核的基础上，逐步推行领班kpi考核奖罚制度，使之各项考核指标分解到班组，奖罚分明，以利于高效达成各项考核指标。

5. 人才培养机制的建立，根据职业定向计划表，上半年已培养了四位员工，两位领班后备人才和两位接待后备人才。

1. 岗位人员不足，员工工作量大，使之各位员工存在一定的怨言和误解，在工作量安排上存在一定压力，同时也影响了卫生质量和对客服务质量以及其他各项工作的开展，是上半年以来主要面对的一个严峻考验。

2. 培训效果不尽人意，二级sop流程考核成绩不稳定，员工接受度不高，同时也存在班组跟进不到位，培训过后就忘记了。其他各项常规培训还存在员工积极性不高，觉得是多余的不乐意参加的情况。同时岗位的培训创新不足，形式仍然比较单一。

3. 卫生质量下降，存在ok房不ok住客房卫生也不能保证的情况。员工操作马虎，同时领班检查控制不到位，导致了整体卫生质量的下降，在部门的二级质检和岗位的三级质检中低于95分的房间出现频率较高。

3. 专业度不高，规范操作屡次被部门质检，班组执行力有待加强，管理者现场督导不够，员工不按流程操作时常发生，总是存在自以为是的思想，导致了多起的客人投诉。

4. 员工的个性化服务还是处于被动状态，需要管理者的督导和检查，检查时发现没有做的情况屡次发生；由于个别员工不识字以及有些员工怕麻烦，还存在留言条不提供的情况。

5. 员工合理化建议创新不足，大家参与的积极性不高，目前还没有员工提的合理化建议被采纳。

6. 明查工作仍然准备不足，预见性不强，安排不到位，存在较多问题，将我们的问题暴露在了集团层面，影响了酒店的声誉。

7. 个别员工团队意识不强，影响了岗位工作的开展，对其他员工也造成了恶劣的影响。
3. 继续做好专项计划卫生的跟进检查，提高专项计划卫生的质量；
4. 做好人员的补充和培训，后备人才的提拔和培养，化解人员压力；
5. 开展员工和领班的业务技能竞赛，提高服务技能；
8. 对明查知识的学习分解到每周，做到定期消化，能够化解一定的压力；
10. 继续做好关爱员工计划的执行，提高员工的满意度，针对岗位不同年龄层次的员工分别召开座谈，了解他们的心声；同时在各项团队活动上做到创新，做到吸引员工。

半年工作总结 半年工作总结战备工作方面篇三

类似全年的突出事迹和个别特别事件中涌现出的先进个人

报送优秀事迹的话

第一段 个人自然情况 可以写出生年月、工作时间等等 过往的荣誉等等

第二段开始

如果是特别事件的话 就要按照记叙文格式将突出事迹写明了写明白

《大学生村官个人事迹》简介：

《大学生村官个人事迹》正文开始 何明,系08年分配来我市的大学生村官,现担任韶山市如意镇如意村党支部书记助理兼团支部书记,2008年担任村远程教育站点操作员。自开展农村党员干部现代远程教育以来,她积极进修远程教育各项操作技术,充分发挥远程教育终端站点作为信息平台、教育手段、知识洼地的优势独特的地方,主动当起了村里的“组织员”、“辅导员”、“宣讲员”、“联络员”和“信息员”,助推远程教育向纵深发展,通过努力,实现了多方位为村民调整产业结构,提供技术撑持,多渠道发展新兴产业,并使之规模化、专业化、产业化,为如意村村民插上了致富的“翅膀”。

主动当好运教学用组织员

半年工作总结 半年工作总结战备工作方面篇四

- 1、完善采购制度,降低成本:根据物资采购计划,按时按需采购公司主要产品和辅助材料。采购材料时,应及时向相关技术部门提供材料的价格信息,为产品设计和材料选择提供图纸和成本估算。提高买方自身的知识和业务水平,保证货比三家,高质量低价采购物资,降低工程成本,提高采购效率,提高企业利润。
- 2、与供应商建立并保持良好的关系,下半年进一步加强对供应商的管理,对每一个来访的供应商进行分析了解,确保每一个合适供应商的数据不丢失,同时有利于采购掌握供应商信息,从而进一步拓展市场信息空间。建立合格供应商名单,对供应商进行评估和划分,只有合格的才具有供应商资格。
- 3、在工作中团结同事,正确处理与领导同事的关系,保持良好的沟通,充分发挥工作职责,认真完成各项任务,协助相关部门的工作需要,根据技术部的要求及时与供应商沟通协调,尽一切努力按照我们的标准供应产品。

4、上半年工程订单要求的所有设备都能按时交付，未能及时到货的设备将及时上报上级，并做出相应处理。供应商在供应货物时也需要提供必要的信息。

1、按照采购制度和程序公开透明地处理事务。采购前、采购中和采购后的所有环节都由财务等部门积极监督。任何问题都会第一时间反馈给上级领导。

2、注重成本控制，采购性价比高的产品等。买家在充分了解市场信息的基础上进行询价和比价，注重沟通技巧和谈判策略。

3、加强对供应商的管理和协调。在合作过程中，买家一定要公平、严格，最后为公司选择有战略合作伙伴的供应商。

4、逐步加强设备材料价格信息管理，提高部门采购员的责任心。下半年，采购部将特别关注采购人员的工作分配，确保采购设备和材料信息的有效跟踪。在专业知识提高的同时，专业素质和责任心很重要。做一个有责任心的买家，保证公司的进口。

关于各部门的请购，希望采购部给采购部一定的采购时间，在采购物料时制定请购计划，尽量避免当天或第二天马上要货。因此，买方的工作计划会被打乱，急需的材料可能会导致价格或运费过高，不利于成本控制。请各部门制定采购材料的计划。

1、对于新安装设备的s11-250kva临时变压器项目，由于在采购和施工过程中未能及时发现和提供相关证书和报告，在项目验收和通电过程中出现了低压计量柜不符合标准的问题，给公司造成了极其恶劣的影响和巨大的损失。这样的低级错误完全可以避免，但由于采购部的疏忽，给公司带来了不必要的影响和麻烦，公司愿意承担任何处罚。通过这一课，未来采购部的工作要求更加完善。设备进厂前，所有相关资料

必须到位，如有变更必须补充供应商设备。并了解市场的变化，要求每个购买者充分了解设备，避免此类问题再次发生。

2、供应商体系不完善，重要材料/设备没有健全的数据库。工作的计划性不强，对市场情况没有充分了解，对东莞变压器的变化没有很好的把握。部门之间的沟通也没有达到预期的效果。

以上都是采购部存在的问题。我们会一一克服我们知道的问题。如有不妥或不到位之处，也希望各部门领导和同事提出您宝贵的意见和建议。你们都是我们身边的好老师好朋友。有你的支持，我们才能进步得更快。

√下半年工作计划

1、完善供应商体系，要求2-3家重要材料/设备供应商，确保材料/设备的及时供应。随时关注市场变化，尽量多渠道降低成本，控制质量。稳定现有供应商，开发潜在供应商，持续优化供应商体系，持续改进工作方法，积累成本方面的经验。

2、在市场因素的影响下，各种原材料的价格都在不同程度的上涨或下跌。买家要做好比价、比价、议价工作，了解市场价格，从中选择优秀的供应商，避免供应商以各种理由要求公司加价。

3、继续配合项目部完成项目所需设备及辅助材料的采购、设备的进场、项目所需设备的各种质量信息。

4、对采购物资进行分类，制定分类物资采购制度。比如工程设备和设备零部件的采购不能在短时间内完成，所以在采购过程中要制定采购计划；如文具等日常所需的常用材料，保持相应的库存。如果采购量大，可以降低成本。

5、配合仓库，掌握仓库库存，了解销售情况。

半年工作总结 半年工作总结战备工作方面篇五

对于雅思培训口语的训练秘诀就是以下即将为大家提到的这些，相信大家在学习的过程中，慢慢的一定可以获得更多的收获和心得。同时，这些心得体会对于我们的生活而言也是意义重大的，大家在了解之后，成功也会越来越临近。

第一部分与其说是自我介绍不如说是回答问题。这个环节老师会问你一些问题，她需要的只是答案，不需要答案之外的一些废话。比如，开始老师就问你来自什么地方，你只要说你来自哪个省哪个市最多到县就可以了，不必要连带介绍一下自己美丽的家乡。因为第一部分时间很少，老师要问两个人大概三到四个问题，时间很紧张，不可能给你留时间陈述与考题无关的内容。我们那场，老师先问了我們来自哪里，是学生还是职员，喜不喜欢自己的专业。

第二部分的雅思培训口语是两个人会得到两份相同的试题册，你需要从三个话题中选一个做一分半钟的陈述，有一分钟的准备时间，可以用铅笔在考场预先准备的白纸上写一些重点词汇。陈述之后，搭档要向你提问题。我选的是a□题目是说在选择明星代言产品的时候什么更重要一些呢，是明星的费用，还是明星的形象？搭档说的没有听懂，所以提问这部分我做的很差。

第三部分的雅思培训口语是就一个话题两人进行三分钟对话，结束之后老师会向你们提问。我们的题目是公司老总要给大学生做报告，陈述一下公司对商科大学生的一些要求。要我们讨论出公司对大学生的要求条件，还有就是讨论在大公司里工作的好处。这个还好吧，只不过我的搭档英语不是很好，说不出来一些关键词，我在提醒她，这部分两个人的相互协作是很重要的，记住一定要把对话进行下去，一定不能走题。

那么就在此时，大家对于雅思培训口语的组成部分也就明确了不多了吧？所以当明确了之后，我们在了解这几部分的过

程中成绩也会变得很稳定了，在看过了这些问题后，相信我们的成绩自然也会变得更加的亮眼，那么好好加油吧。