

最新工会上半年度工作总结(模板5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。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

工会上半年度工作总结篇一

今年上半年，在集团管理中心的正确领导和各部门的通力配合下以成本管理和资金管理为重点，以务实、高效的工作作风，有序地完成了各项财务工作，有力地推动了财务管理在企业管理中的核心作用。为使财务工作进一步得到提高，现将上半年的工作做如下简要回顾和总结。

一、成功实施会计电算化，使财务工作上一个新的台阶

按照年初计划，财务部于上半年完成了财务软件的实施工作。在实施中与软件销售方的技术人员多次沟通，在数据初始化时建立了规范的施工企业帐套体系，对会计科目、核算项目、费用项目的设置均按照施工企业会计制度的规定进行设置。为今后税务部门、银行部门进行帐务检查做好前期工作。目前会计电算化已全面实施，会计人员全都熟练掌握了财务软件的应用与操作，财务核算也由手工顺利过渡到电算化处理业务。这不仅为财务人员节约了时间，提高工作效率，还大大提高了数据的查询功能，为财务分析打下了良好的基础，使财务工作上了一个新的台阶。

二、认真做好常规性财务工作

财务部虽然人数不少，但都分散到各项目部，公司本部财务人员每天面临大量的资金支付、费用报销、记账、票据审核工作。同时还要配合经营部的投标工作，做好大量的会计报

表资料、银行资料、社保资料工作，每月还要频繁办理员工社保申报和增减工作。在这最平常最繁琐的工作中，财务部能够轻重缓急妥善处理各项工作，及时为各项经济活动提供有力的支持和配合，基本上满足了各部门对我部的财务要求。

对日常的财务工作流程熟练掌握，能够做到有条不紊、条理清晰、账实相符。从原始发票的取得到填制凭证，从会计报表编制到凭证的装订和保存，从经济合同的归档到各种基础财务资料的收集，都达到了正规化、标准化。收集、整理、装订、归档，一律按照财务档案管理制度执行，使得财务部成为公司的信息库。

三、有效开展项目成本核算，加强了对各项目部的财务监督管理

财务部适时地进行内部岗位调换，专门设立成本会计岗位，由具备现场财务管理经验的财务人员担任，每月走到项目中去，分项进行成本核算。我部组织成本会计配合工程部一起多次下项目，对__项目进行核算。在核算同时重点对各项目的债权债务、资金收支、潜在亏损、财务风险、成本费用控制等情况作了详细的了解和检查，为集团公司加强对项目部的管理、提高企业效益提供了及时有效的信息。

上半年财务部的工作在各位领导的支持和帮助下，在各部门的配合下，取得了较好的成绩。上半年全体财务人员在繁忙的工作中都表现出非常的努力和敬业。虽然我们做了很多工作，但是，下半年的任务会更重，压力会更大，还有很多事情等待着我们，我们将继续挑战下半年的工作。积极进取，开拓创新，充分发挥财务管理在企业管理中的核心作用，为企业的发展壮大做出新的更大的贡献！

工会上半年度工作总结篇二

xx年是我司转变业务职能和下属公司合并重组的关键年，我

们经过对目前形式的认真分析和准确定位，转变以前仅对安置小区做好日常维护管理的单一工作模式和发展思路，把扩大服务范围、提高物业管理水平、参与市场竞争，主动开拓城市公共物业管理市场作为今后可持续性发展道路。在加强物业管理和内部管理上做文章，按照现代企业制度的标准和要求深化管理体制的改革。

2. 强化安全意识，建立安全责任关联制度

公司一方面建立安全责任关联制度，将安全生产与相关责任人的收入和责任担保挂钩，明确一旦出现安全事故，相关责任人应承担的安全责任和经济责任，确保为小区创建安定的居住生活环境；另一方面，非常注重提高全体员工的安全服务知识和安全防范技能，对全体员工进行经常性的安全生产教育，并适时举办安全生产知识培训和防火安全练兵活动。

3. 积极拓展公司业务

接手大楼的后勤工作，做好设备设施的维修及办的保洁工作，对饭堂部分设备设施进行了维修，完善了各岗位分工，并全面开展了对大楼机电设备的保养工作。承接停车场经营管理工作，投入大量人力物力，并加强了基础设施的投入。车场管理井然有序，既无堵车现象发生，没有发生任何事故和投诉事件，同时也取得了良好的社会效益，圆满完成上级交付的任务，打造公共物业管理品牌积累了宝贵的经验。

4. 加强纪律教育

对全体党员干部及各部门负责人开展治理商业贿赂专项工作和纪律教育学习，进行了自查自纠工作，针对存在的与可能发生的问题进行了讨论、分析，制定整改措施，落实整改责任。根据工作业务需要，将学习人员的范围扩大到小区服务中心，以“八荣八耻”为主题，组织员工进行学习心得的交流讨论。经过整改，公司内部加强了廉政建设工作，提高了

干部职工的职业道德素质，在我公司的物业管理工作中不断涌现好人好事，受到住户好评。

5. 加强企业文化建设，构建环境整洁、管理有序的和谐小区

创建了公司网页，不断丰富公司季刊内容，已尝试在小区内向住户派发，加强公司的品牌宣传，加强企业本部和服务社区的文化建设，为住户与公司更好的交流提供了便捷的互动平台。结合各小区的实际情况，举办了各种类型的社区文化活动，使住户能更好的了解我公司的各项业务，增加了他们的认同度和信赖度，得到了他们的大力支持。

2. 有些工作还不够过细，一些工作协调不是十分到位；

5. 相关的专业理论水平还不太适应公司工作的要求；

6. 大本营、新兴苑、翠竹苑水电亏损严重，主要原因是管线表老化、锈蚀、日常盘查、巡视管理不严谨，造成偷、漏、跑、冒、滴现象严重。此类物业也是公司面临的一个效益增长在的障碍，不利于公司发展。

上述物业管理半年工作总结中，我们知道，虽然在这一年里我们取得了显著的成绩，但我们也深刻的认识到我们的不足，在接下来的半年中，我们将通过吸取教训、总结经验、借鉴学习的方法提高自己的专业水平，实现xx物业的腾飞。

工会上半年度工作总结篇三

一、领导高度重视

我局成立了以尼郎局长为地质灾害防治工作领导小组组长，分管领导陈渠副局长为副组长，领导小组下设办公室，由泽仁达瓦同志担任办公室主任，各乡镇分管地质灾害的乡镇长为成员，负责地质灾害防治日常事务性工作，做到了层层有

人抓，处处有人管的工作局面。

二、广泛宣传

1、对排查出来的比较严重的隐患点采取了应急处置措施(主要是搬迁避让)。

2、广泛宣传地质灾害防范的危害，共发放各类宣传藏汉语资料1860份，提高了全民防灾减灾避灾意识。

三、精心组织，全面开展地质灾害防范工作

1、落实了汛期地质灾害防治24小时值班制度和领导带班制度；

2、与乡、镇(场)相关部门签订《地质灾害防治目标责任书》；

3、每处地质灾害隐患点落实了具体的责任人和监测人；

4、制定了“全县地质灾害防治方案”和“应急抢险专项预案”；

7、建立了地质灾害群测群防监测预警网络；

9、共发放了地质灾害“防灾明白卡”和“避险明白卡”

1200余份，在65该隐患点都立了地质灾害警示牌；

11、真达乡乡政府应急排危工程，正在积极开展申报工作；

四、存在问题

1、近年乡镇换届新手多，对地质灾害防治工作的重要性的宣传还有待加强；全县缺少从事地质工作的专业人员。

2、群众的防灾减灾意识有待加强。近几年来相对平稳，没有出现特大灾害，部分群众对灾害的创伤已开始淡忘，抱有侥幸心理，认为发大灾离自己很远，灾害不可能年年有，防灾减灾意识降低。

五、下半年工作计划

- 1、做好汛期日常防灾工作；
- 2、开展地质灾害巡查工作；
- 3、指导开展地质灾害避险搬迁、治理项目立项与申报工作；
- 4、协调、指导各地质灾害隐患点做好地质环境管理与地质灾害防治工作。

工会上半年度工作总结篇四

今年一大半过去了。上个月底，我们公司还在上半年召开了销售会议。会上，公司领导还分析了上半年的销售工作，让我们对这半年的工作情况有更深入的了解。为了更好地了解自己，向优秀的同事学习，以便更好地开展下半年的工作，现将上半年的销售工作总结如下。

第一，办事踏实，认真履行职责

首先，我可以从产品知识入手，在了解技术知识的同时，认真分析市场信息，及时制定营销计划，及时跟进客户，分析客户数据。其次，我经常与其他销售人员经常沟通和沟通，分析市场情况、存在的问题和解决方案，共同改进。我们要时刻开发新客户，同时要不断将竞争对手中的客户进行分类，把最有可能使用我们产品的客户作为重要客户，重点关注最近有项目的客户，根据他们的需求分配访问次数。努力推广榜单，从而达到销售的目的。

在分析客户时，我们必须建立自己的客户群。根据我们产品的特点找到合适的客户群体是成功的关键。我在过去六个月里做了什么的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。像这样的客户就可以列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

二、主动积极，力求按时按量完成任务

每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的最好机会。即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

三、做好售后服务

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都

立刻跟我们联系。

四、坚持学习

人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关；其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力；再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

五、多了解行业信息

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

我要给自己定一个明确的目标，同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。这样才能每天都明确的知道自己的任务，才能明确自己拜访客户的目的，提高拜访的质量。由于我上半年工作计划做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是特别熟悉，以至销量比较少，所有在下半年要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

半年来，在公司正确领导和关心帮助下，本人认真学习公司两位老总和各个领导传授的重要思想，牢固树立以公司形象和集体荣辱观，按照公司确定的工作思路，解款员以微笑服务为己任，以各个网点的柜员满意为宗旨，立足本职、爱岗敬业、扎扎实实地做好公司基层的解款工作。

一、勤奋学习，与时俱进

理论是行动的先导。作为公司基层人员，我深刻体会到理论学习不仅是任务，而且是一种责任，更是一种境界。半年来我坚持勤奋学习，努力提高理论水平，强化思维能力，注重用理论联系实际，用实践来锻炼自己。

1、注重克服思想上的“惰”性。坚持按制度，按计划进行理论学习。首先不把理论学习视为“软指标”和额外负担，自觉积极参加每周一四七会议集中学习；其次是按自己的学习计划，坚持个人自学，发扬“钉子”精神，挤时间学，正确处理工作与学习的矛盾，不因工作忙而忽视学习，不因任务重而放松学习。

2、注重理论联系实际。在工作中用理论来指导解决实践，学习目的再于应用，以理论的指导，不断提高了分析问题和解决问题的能力，增强了工作中的原则性、系统性、预见性和创造性。到公司快一年来，我注重把理论转化为自己的科学思维方法，转化为对实际工作的正确把握，转化为指导工作的思路办法，积极研究新情况，解决新问题，走出新路子，克服因循守旧的思想，力戒“经验主义”，拓展思维。

二、立足本职，爱岗敬业

作为公司的基程人员，我始终坚持“把简单的事做好就是不简单”。工作中认真对待每一件事，每当遇到繁杂琐事，总是积极、努力的去做；当同事遇到困难需要顶岗时，能毫无怨言地放弃休息时间，坚决服从公司的安排，全身心的投入到顶岗工作中去；每当公司要开展新的劳动时，自己总是对这些让自己提高思想和毅力要做到全面、详细的了解、掌握，只有这样才能更好的适应公司的各个制度，才能使公司的新业务全面、深入的开展起来。半年来，为了能积极贯彻解款员“微笑服务”的工作思路，使自己更好地为公司服务，让别人以和谐的眼光来看自己，我一边向公司的老同志虚心请教，努力学习和借鉴他们的工作经验，一边严格要求自己，对领导提出的咨询做到详细的解答；对公司反映的问题，自己

能解决的就积极、稳妥的给予解决，对自己不能解决的问题，积极向上级中队长如实反映，争取尽快给贵公司做以回复；对提出的问题和解决与否，做到登记详细，时时查阅，发现问题及时解决，有效杜绝了错款箱忘漏款箱的发生。

三、严以律己，坚决完成任务

在工作上，围绕公司领导的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。本年度主要完成了如下工作：在作风上，能遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。在生活中发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活，时刻牢记自身的责任和义务，严格要求自己，在任何时候都要起到模范关键作用。今后努力的方向：随着公司各个领导工作的实行，可以预料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，为贵公司作出应有的贡献。

在上半年的工作中，认真学习业务知识。我在本岗位上，按照公司领导的安排和要求准时安全地完成各项出车任务，努力做好自己的本职工作。作为一名公司基层人员出了作好自己的本职工作外还要积极参加各项义务劳动。能够在工作中任劳任怨，在领导和工作需要时不论早晚或节假日随叫随到，不计报酬从无怨言。平时、做到严格遵守出车制度，按时出车，精确的做到公司与自己“共鸣上半年的结束意味者下半年的开始意味着新的起点新的机遇新的挑战”、“决心再接再厉，更上一层楼”。

工会上半年度工作总结篇五

时光飞逝，岁月如梭！在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的半年，回顾这半年的工作历程，作为信达证券的一名员工，

我深深感到信达证券蓬勃发展的热情，营销团队每个人拼搏的精神！

回想自己这半年的工作中，有压力也有动力，有高兴也有悲伤。压力是证券大环境差，致使营销困难、任务重！动力是营业部领导和团队同事给予的帮助和鼎力支持！悲伤的是自己在工作过程中所付出的努力、辛苦！高兴的是自己的努力和辛苦也算没有白费。对比去年年底的业绩情况，略有增长，但也是略有增长。

这半年中自己始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，在业务工作中，在日常的事务工作中，自己积极着手，在确保工作质量的前提下尽力完成任务。对潜在客户方面给予耐心细致的讲解理财知识。对公司老客户积极进行客户反馈工作，拉近与客户之间的距离做好沟通。让客户能理性投资，很好的树立了公司的良好形象。

总结半年来的工作，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同事学习，在新的半年里自己首先要在去年工作得失的基础上取长补短，积极做好业务宣传工作，同时严格执行公司的服务规范，做好来电咨询和新客户的预约开户工作。定期联络客户做好客户的维护。其次要多学习、学习先进的证券业务理论，学习公司同事的宝贵经验，学习专业知识。不断的充实自己提高业务能力水平！

下半年，我会满怀信心，以更清醒的头脑、更旺盛的斗志、更奋发的姿态、更勤奋敬业的精神和更充沛的干劲，向既定目标进发！为更多的精彩加油！

一、带着一颗“爱心”去工作

1、带着一颗“爱心”去工作。保持良好的礼节礼貌，要从服务他人的角度出发，让客户觉得你是真心地关心他，缩短经

纪人与客户之间的距离，对客户思想形成正确的引导。

2、做好宣传，严格执行公司的服务规范，做好来电咨询和新客户的预约开户工作。定期联络客户做好客户的维护工作。

3、做好沟通汇报，工作无小事，对重要事项做好记录并传达给公司相关负责人员，做到不遗漏、不延误。

二、自身素质方面

在认真工作的同时，我也会努力提高自己的自身素质。不断提升职业道德，掌握证券从业规律，拓展证券知识，提高自己的证券业务水平。

1、多学习、学习先进的证券业务理论，学习公司同事的宝贵经验，学习专业知识。

2、多琢磨、以便构建良好的客户关系。证券经纪人只有与客户之间相处得融洽，相处得愉快，才能更好更深入的完成任务！

3、多反思、多总结。自我反思是提高业务素质的基本途径。对于自己证券从业工作中的成功或失败，要及时总结，不断为自己今后的工作积累经验。从而不断进步，自己超越自己。

在以后的日子中。我将勇于进取，不断创新，努力完成公司分配的工作和任务，争取取得更大的进步！望公司领导和同事多多帮忙和指正。

我认为最重要的一点就是激励制度：

那同样是家族企业，同样是“给自己干”的制度，为何有的干得好，有的干得差？郭凡生认为，家族企业的制度主要包括两个方面，一个是激励制度，它体现财富的分配规则，在经

济学里，就是“为谁干”的问题。激励制度做得好，人们就愿意努力干。二是管理制度，主要解决“生产什么”和“怎么生产”的问题，体现财富生产的效率规则。

没有合理的激励制度，再好的管理制度也没有意义，但仅有好的激励制度，管理制度不科学，企业也很难成功。

激励制度鼓励人们努力工作，激发人们心中向善的东西，主要是为好人制定的，它使好人工作更努力、更有创造性和自主性。

而管理制度则是假设人都是自私的，从管理“坏人”的角度入手，它使坏人干不了坏事，被迫不断去干好事，长此以往把坏人变成好人。

在管住坏人的同时，也使好人不至于在利益的诱惑下去干坏事，成为更好的人。因此，激励制度增加了好人，管理制度减少了坏人。

如果都像上面所说的，我相信没有干不好的工作。没有完不成的任务。