

最新企业工作总结及下半年计划 企业上半年工作总结下半年工作计划(汇总5篇)

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。我们该怎么拟定计划呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

企业工作总结及下半年计划篇一

时间转眼逝去，在这半年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，下面我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。下面我对今年的工作进行简要的总。

我是20xx年x月份到公司的□20xx年x月份，我调到了销售部当销售助理，在没有负责市场部工作以前，我是没有销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到销售部之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边尽我本职，担任期间，我学到了许多产品知识，从接单到发完货，认真监督检验货物。确保货物数量正确，不受损！但我也有做得不好的地方，比如在与客户的沟通中，我不能很快的回复客户的问题，不过请教了经理跟同事后，后来慢慢的我可以清楚、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。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力都比以前有了一个较大幅度的提高！

在下半年全新的工作中，我要努力改正过去一年里工作中的缺点，不断提升，加强以下几个方面的工作：

4、多与各位领导、同事们沟通学习，取长补短，提升自己各方面能力，跟上公司前进的步伐。

很幸运刚可以加入x这个可爱而优秀的团队□x的文化理念，销售部的工作氛围已不自觉地感染着我、推动着我；让我可以在工作中学习，在学习中成长；也确定了自己努力的方向。此时此刻，我的目标就是力争在新一年工作中挑战自我、超越自我，取得更大的进步！谢谢大家，我的工作总完毕！

企业工作总结及下半年计划篇二

些酒店因忽视安全，酿成悲剧，我们从中举一反三，切实宾馆酒楼的安全工作，下班年安全形势很好，没有发生一起安全事故。对于宾馆酒店来说，安全是头等大事，某些酒店因忽视安全，酿成悲剧，我们从中举一反三，切实宾馆酒楼的安全工作，下班年安全形势很好，没有发生一起安全事故。

本着“谁主管、谁负责”的原则，我们根据《安全生产法》的有关规定，逐级建立了安全生产责任制，把安全生产的任务指标层层落实，明确了安全生产的岗位职责，并把安全工作的效果纳入了年终绩效考核，增强了全体员工的安全责任心。

严格贯彻执行总公司下发《安全生产百日专项活动》，按照总公司的具体要求，深入落实安全生产的自查自纠、隐患排查、监督整改等各项措施，加强对物资出入保管、现金出纳存放、电源电器使用等薄弱环节的管理，并重点做好饮食卫生和饮食安全工作。

下班年，我们总公司对安全生产工作提出了更高的要求。宾馆酒店领导班子始终把安全生产工作摆在至为重要的位置，突出抓好布置、落实、检查、考核等各项工作，逢会必讲，警钟长鸣。

安全生产组织机构、制度进步完善。为加强对安全生产工作的领导和协调，酒店成立了“安全生产领导小组”，由酒店总经理担任小组长及酒店第一安全责任人，各部门经理担任组员及本部门第一安全责任人；并成立了“消防小分队”，由酒店工程部人员担任专职队员，各部门也都设立了专门的“安全员”岗位。宾馆酒店自上而下逐步形成了一个职能健全、指挥有效、反映快速的安全生产组织体系，确保了安全工作的正常开展。制定完善了“酒店安全管理”、“酒店消防制度”、“九龙山庄消防应急预案”、“山庄防火安全巡查、检查制度”、“办公室防火制度”、“库房防火制度”、“客房部消毒制度”、“餐厅服务安全知识”等相关安全管理制度。宾馆酒店从年初开始就制定了一系列的管理要求：

- 1、各部门都要定期召开安全工作会议，展开法制教育，让每位员工都认识到安全的重要性，并提高警惕，确保本部门不出任何问题。
- 2、加强夜间值班经理的管理，严格执行巡查巡逻制度，严查各项安全隐患，各部门值班经理要做好下班前的检查工作，消除安全隐患。
- 3、对关键部位，如：吧台收银处、厨房操作间、物资仓库、锅炉房、配电房、水泵房、电梯房等一定要加强安全管理，坚决杜绝失窃、人身伤害、设备运转不良、失火等事件的发生。
- 4、客房接待客人住宿必须登记，做到一客一登；发现违法犯罪分子、形迹可疑人员应当立即向酒店驻地民警报告；严禁客人将易燃、易爆、剧毒、腐蚀性等危险性物品带入酒店。
- 5、餐厅要加强安全检查，防止食物中毒、投毒事件的发生。
- 6、工保部要做好车辆管理、消防管理等一切安全工作，提高

警惕，值班期间思想上要高度紧张，及时制止不安全因素的产生。

为了保证安全生产工作目标的实现，我们下班年重点加强了安全检查与隐患治理工作。酒店安全生产领导小组对安全生产状况每季度进行一次全面的检查，在“春节”、“五一”、等重要节假日之前进行强化检查；各部门根据自身安全工作的实际需要，每月进行一次自查。在定期检查的基础上，宾馆酒店还提高了随机检查的频率。在检查过程中，我们坚持“实事求是、细致全面、不留死角、不走过场”的原则，针对薄弱环节和可能出现的问题，认真进行全面排查，重点检查安全制度是否落实，安全措施是否到位，消防器材是否完好，漏洞隐患是否纠正。

通过检查，我们及时发现了安全工作所存在的问题和不足，对检查中发现的问题，我们高度重视，一抓到底。为加强安全隐患治理整顿工作，酒店投入专项资金，用于消防器材配备和更新换代、安全设施检查保养维修、电器线路改造以及相关教育培训，有效促进并巩固了安全工作的成果。

安全生产工作是一项长效工作，除了领导重视、制度健全、措施到位等要素外，宣传、培训工作是又一项重要工作任务。酒店自上而下狠抓安全生产法律法规的学习贯彻，加强安全防范教育。x月x日，酒店还组织实施了一次消防安全演练。集团公司下发的各项安全生产规定及地方旅游系统下发的各项安全生产通知，酒店都及时组织各部门员工学习培训。通过一系列的学习培训，全体员工的安全法律意识、防范意识和忧患意识得到明显加强，安全操作技能进一步得到提高。

安全生产工作是一项只有开始没有结束的工作，而且安全事故有其突然性、偶然性，但只要我们高度重视，认真全面落实安全生产责任制，就能避免偶然性向必然性的转化。山庄始终牢记“隐患猛于明火，防范胜于救灾”，只要我们把工作做踏实做仔细，我们有理由相信在20xx年下半年的安全生

产工作上我们一定能够再画上一个圆满的句号！

企业工作总结及下半年计划篇三

克难攻坚 务实奋进 全面提高经济运行质量 各位领导： 根据7月1日公司召开中期经济工作会议要求，××分公司认真落实会议精神，贯彻××总讲话内容，认真学习“五大战略”部署任务，以会议精神为指导，依据分公司实际，研究制定分公司下半年工作规划，现就200x年上半年工作作以总结，并对下半年工作设想作以汇报。

上半年，×××分公司紧紧围绕公司年度工作总体要求和生产经营指标，团结协作，共同努力，始终保持了良好的发展势头。通过“三抓三实现”，今年1~6月份我们预计完成产值1.36亿元，钢结构制安近1万1千吨，上缴利润、管理费320万元，部分指标已提前完成了全年任务。

（一）

抓开拓经营，实现市场竞争能力不断提升 第一，优化经营组织机构，强化经营人员的业务能力和法制观念，增强防范风险、规避风险的能力。我们建立起一整套行之有效的经营管理模式并对所有经营外业人员进行业务能力培训，使经营队伍真正发挥企业经济运行中的龙头作用。 第二，深化经营管理意识，把“持续稳定的提高符合质量标准的产品；持续不断的提供满足客户要求的服务”作为经营工作的主打和宣传方向。通过宣传××公司特级资质和×××一级资质优势，先进设备和体系管理的优势，优质产品和优质服务的优势，让更多的客户了解、认可我们，以扩大企业的知名度，提高市场的占有率。今年1~6月份，我们共承揽项目8项，合同额15336万元，比去年上半年同期增长120%。其中：自揽项目4项，合同额3569万元，占承揽任务总量的23%。 第三，以

产品研发和科技创新给经营工作提供厚实的技术支持。年初，我们引进一条h型钢生产线，提高了产品的费效比，解决生产瓶颈。通过开发新产品，扩大新产品的应用，提高我们企业的竞争实力。上半年，我们技术创新课题——新型屋面弧形板和金属压花平挂复合墙板，在××××等多项工程中投入使用，不仅质量符合要求，而且填补了本地的空白。同时，也实现了利润最大化。

（二）

抓项目管理，实现企业效益持续增长 根据去年跨转任务和上半年重点工程相对集中的实际情况，我们从年初开始，围绕生产设备完好、技术人员到位、材料供应充足等方面进行了充分的准备。在积极推行项目经济责任制的前提下，我们不断完善项目内部的岗位职责，建立起一整套责、权、利相结合的项目成本管理制度，提高全体管理人员在生产各环节上主动交圈，相互弥补的管理意识，编制合理的施工组织设计，优化方案，以指导项目部合理利用人力、物力、财力，以最低投入满足合同要求。上半年，我们同时面对××××三项重点工程，这三项工程的钢结构制安总量相当于200x年全年的任务量，而且对钢结构部分都有具体的工期要求。如××××工程，我们从***月底开始进行制作，历时90天，制作钢梁****根，钢柱****根，共完成钢结构制作****余吨，产值近1亿元。项目班子更是本着“加强现场管理、抓好工程进度、确保工程如期交竣”的总目标，迎难而上，克服施工过程中出现的种种困难，从200x年*月*日开始钢结构主体吊装至*月*日主体封顶，提前5天完成主体钢结构吊装任务，又一次成为**公司的“亮点工程”。

（三）

抓人才建设，实现两个文明建设同步进行 200x年，我们在大力引进人才的同时，下力量建立人才的能力导向、业绩导向、成就导向机制，把好的优秀的人才留住，把企业内部有能力、

有潜力、品质好的人才发掘出来，加以重用。围绕人才建设，我们重点从“理才”和“留才”上下功夫，整体规划，分步落实了五项工作：一是，大胆启用已经发展成成熟的青年人才。我们建立了以“尊重、发展、激励、约束”四要素为基本内容的人才资源管理制度，加大“推优上岗”工作力度。在上半年新一轮中层干部聘任中，8名青年人才进入重要管理岗位，成为分公司独当一面的中坚力量。上半年×××四个重点项目均由青年项目经理组织施工，全部实现了预期的工作目标。二是，加大力度引进吸纳外部优秀人才。重点是预算、设计、项目管理人才。在人才引进方面，我们采取两条腿走路，首先以考察、磨合为主，引进成熟人才；其次以培养为主，引进应届毕业生。在2004□200x年度公司开展的导师带徒活动中，我们在工程、设计、预算、技质、车间等关键岗位建起了六对导师带徒岗，现已初步形成了师傅倾心教，徒弟认真学的比学赶帮氛围。三是，实行荣誉激励制度，大力选树优秀典型。通过公司、分公司系列表彰活动、“星级员工”评选活动、“岗位能手”竞赛活动等载体，激励员工爱岗敬业的进取意识，让广大员工学习身边的先进典型，掀起比、学、赶、超的竞争高潮。在以创先争优为载体的各种竞赛活动中，我们将评优重心向青年人才倾斜，激发他们昂扬向上。在200x年度分公司评出的12名最佳员工中，青年人8名，占了最佳员工总数的三分之二。四是，坚持“以人为本”，营造人才强企的文化氛围。通过以活动宣传造势，党政工团齐抓共管，增加经济工作的“文化含量”，增强了企业的亲和力向心力，增强了“以钢的意志打造钢的企业”的凝聚力，使企业文化建设在“丰富文化生活”和“加大宣传力度”等平台中发展和创新，并以文化创新推动制度创新、管理创新和科技创新。五是，充分发挥载体作用，加强“形象”工程建设。我们围绕制度创新、文明创建、提升企业形象等方面进行全面规划，在内抓管理、外塑形象过程中，建立了良好的沟通机制，抓好员工队伍的作风建设，营造文明礼貌的良好风尚。同时，整体策划领导形象、员工形象、产品形象、质量形象、安全形象、诚信形象，让企业的形象资本升值。

下半年，我们要通过深化管理，推行项目全责承包制，来增强企业市场开拓能力，在提高经济运行质量，着力打造核心竞争力上下功夫。认真落实××总讲话精神，实施“五大战略”部署要求，以中期经济工作会议为新的起点，以新的思路谋求新的发展。我们要在以下四个方面有新的举措，来推进钢结构分公司各项工作迈上新的台阶。

（一）

在增强企业市场开拓能力，加大经营力度上，有新的举措。一要，结合公司“大经营战略”，突出企业特色，继续有重点、有针对性地加大“三外一滨海”的项目承揽力度。坚持以求真务实的态度，冷静的分析市场，确定企业自身的实力和在市场中的位置。进一步密切关注市场动态，认真分析市场趋向，根据市场需求，把注意力更多地放在资金实力雄厚、回款能力好、社会影响大、利润高的项目上。通过适时转换经营格局，充分挖掘市场潜力，下半年，我们在承揽任务种类上，要向重钢、非标行业上发展，为企业争取更大的利润空间，为分公司经营工作稳步提速，加快发展做好扎实的工作。二要，深化全员经营意识，大力宣传“四精理念，即精心的设计、精细的管理、精致的产品、精诚的服务”的经营理念。使得全体员工明白经营工作不仅仅是经营科的工作，不仅仅是投标作标书的工作，而是全体员工的任务，是做好每一件工作的任务。实现全员经营模式，充分发挥企业每一名员工的积极性，以增强钢结构分公司在市场竞争中的整体实力。坚持诚信经营，靠优质的产品、优质的服务去赢得市场、赢得信誉、赢得效益。坚持换位思考，保证在施工程质量，为业主提供满意的服务，强化施工人员“每个在施项目都是新起点”的经营意识，发展和加大后续任务量，真正做到干一项工程立一座丰碑交一方朋友，得到一批新的经营信息。三要，利用社会一切可利用的关系、渠道，进一步拓展、扩大市场。坚持利用一切可以利用的条件，大力宣传公司整体优势和综合实力，开通信息渠道，发展固定经营客户和加工渠道，扩大信息储备量。包括外埠人员、外单位人员在内，

形成一支分公司的外围经营队伍，以此，扩大企业的影响力和信息渠道，形成固定的经营渠道，争取自揽任务的比率调整至主导地位，在提高市场占有率的同时，提高企业经济效益。四要，进一步加快新产品、新技术的研发工作，为经营工作提供不懈的动力。下半年，我们还要加大新产品、新技术研究的投入力度，以最大限度地满足甲方需求为目的，进一步加强对业主的建造要求和消费心理的调查分析，逐步推行新产品开发“生产一代、储备一代、研制一代、构思一代”的模式。

（二）

在项目管理创新，实施精细核算上，有新的举措。一是要创新项目承包考评制度，完善项目承包管理制度。加强对项目责任制的考评，将责任指标细化为进度、安全、文明施工、材料管理、劳动力管理、技术、质量、成本、结算管理等多项内容，并且详细制定考评标准，以此来规范项目经理部及项目经理的权利和责任范围。摈弃原有“事后算”的被动项目成本管理方式，重点加强实际所发生的成本控制。由于钢结构施工的特殊性，不能参照土建公司的项目责任指标，因此我们要建立起一整套钢结构工程适用的内部控制和牵制制度，抓好基础性工作，强化项目的日常管理，建立成本考核的预警机制，保证项目承包责任制落实到处。二是要推进“诚信”工程建设，以双赢为目的，抓好项目整体建设。一方面，优化设计、降低含钢量，建造优质工程，使业主“赢利”；另一方面，节材降耗、科学管理，使企业“赢利”。面对“多工种、高风险、快变化、严质量、短工期、低成本”的多数施工项目现状，我们要转变观念，提高认识，深刻理解和认识施工企业属于服务行业这一概念，为业主服好务，当好参谋和助手。要广泛汲取兄弟单位项目管理经验，积极探索适应钢结构施工实际的项目建设思路和办法，克服市场因素和内部资金紧张等诸多困难，坚持不懈地从项目内部全责承包中创效创利，以此为项目增收的新突破点，使经济运行质量逐步提高。三是要实现对施工现场管理的过程控

制。加强过程控制，抓好工程质量。在工程施工中严把质量关，控制和降低工程的质量成本，减少返修、废品、复检等不必要的损失。做好现场的签证工作，对施工过程中需要修改变动的部分，经甲方同意后，均应采用书面形式予以记录。合同、预算中未包括的工程项目和费用，应及时办理现场签证，避免事后补签而造成的结算困难。

（三）

在深化管理，提升管理理念上，有新的举措。首先，要以先进的管理思想为引导，结合企业实际业务流程，加强制度建设。下半年，我们要健全和完善从经营到生产、结算的全过程管理体系，不仅部门、工序间的工作范围、工作职责要交圈，更要使管理的横向和纵向相贯交圈，避免管理中的死角和漏洞，做到事事有目标，件件有考核，做事有痕迹，奖罚有依据。要强化各部门的内业管理，积累真实可靠的第一手资料，为企业经济活动的顺畅奠定坚实的基础。建立健全企业的各项规章制度，通过制度建设，进一步强化贯彻执行力度，进一步强化严细管理，促进企业竞争力的提高。管理理念的逐渐提升，管理方法的逐步改善，从而提高企业整体的项目管理水平，也使企业的管理经验不断创新和沉淀，以便充分利用。其次，企业管理要重视整体经济效益，各管理要素间不能是孤立的，而要相互联系、相互制约，单项管理的应用，并不能从根本上改进企业的整体管理水平。因此，我们要综合利用各类管理技术，实现企业的动态全方位管理，使人事管理、工程进度、产品质量、财务合同、制造生产等的单项管理，综合集成为集团式的整体管理模式。以提高分公司经济运行质量为目标，构建企业的综合管理平台，使各管理要素间有机结合，并在各管理目标间实现综合效益的最优化，从而实现企业经济效益的提高。

下半年我们要着力于创建良性的软环境，触发人才潜能的发挥，用各方面的优势，去建设一个和谐、进取、平等、稳定的工作环境。首先，要在全公司内部形成关心青年进步、鼓

励青年成才、支持青年干事业的氛围，重点培养经营管理型人才、专业技术型人才以及复合适用型人才，下大力量抓好青年人才队伍建设；各级行政职能部门、各级党团工会组织要为青年人创造成才的环境、提供成才的平台，要为他们的成长提供空间，通过“导师带徒”、适当的“轮岗交流”等方式，不拘一格地培养人才。我们不仅要青年人的稳定工作做思想工作，同时还要强调业务骨干、基层领导的工作作风和领导方法问题，通过与青年人“教技术、谈心声、交朋友”，为青年的更快成才搭建舞台。

企业工作总结及下半年计划篇四

20xx年下班年的工作已经结束，在公司领导的带领下，各兄弟部门的共同努力下，我们井然有序的完成了计划部的各项工作，以下是本部门下班年的工作总结，内容如下：

计划部作为公司的一个协调部门，需要有大局观，在自身的不断努力和兄弟部门的积极配合下，按计划推进了以下工作：

1. 全力协调公司各部门，按计划推进了各项工作的正常运作。
2. 充分发挥牵头作用，按计划推动年度、季度、月度计划的执行、考核及经济活动分析的开展。
3. 采取灵活的工作方法，按计划推动二期工程的进展。
4. 积极发挥综合计划管理职能，严谨组织月度盘煤及生产报表例会、严格控制燃料库存，为机组的安全稳定运行提供了有力保障。

年初下达了20xx年度的生产计划，为全年发电任务的完成及厂用电率、供电煤耗等生产指标的完成奠定了良好的基础。按照公司全年71亿千瓦时发电量计划，下班年下达的主要生

产指标为发电量计划为***亿千瓦时，上网电量：***亿千瓦时，供电煤耗：333.14克/千瓦时；综合厂用电率：8.29%。在各部门的共同努力协作下，圆满完成下班年计划。截止6月底共完成发电量任务***亿千瓦时，上网电量：***亿千瓦时，综合厂用电率完成8.07%，供电煤耗完成334.36克/千瓦时。供电煤耗未完成下班年计划。

下班年完成各类日报报送70余张、月报报送300余张。报表报送及时有效、准确，与电力公司、集团公司等上级主管部门协作良好。燃煤盘点工作井然有序的进行着，下班年共完成燃煤盘点约**万吨，各月度燃料盈亏趋于平衡。

20xx年下班年共开展生产期工程、服务类招投标项目9个：锅炉磨煤机石子煤斗改造、绿化维护工程、锅炉磨煤机大修、1号机组b级检修工程发电主辅设备检修、灰场子坝扩建、电除尘入口烟道及支撑等防磨处理、空冷岛凝汽器自动冲洗设备、脱硝项目设计、1号机组检修技术监督检查试验项目、启动锅炉检修。其中，已确定中标单位8个项目。只有脱硝初步设计，由于涉及施工工艺、设计单位设计能力等原因正在评定中。

二期工程开展招投标活动2个项目：水资源论证、环境影响评价。

同时还自行组织进行了全厂防火封堵的完善与脱硫综合楼施工的邀请招标。

由于工作跨度较大从生产期的综合统计计划到检修、改造、临建项目的招投标、合同涉及面较广，导致工作中存在一定的疏漏。

根据目前的工作状况，我们将在日后的工作中，明确分工，加强招投标、合同、付款、报表等各类台帐的建设，达到工作进度明确，合理，按月、按天完成各项工作。

企业工作总结及下半年计划篇五

20_年上半年，县联通分公司在市分公司的直接领导下，通过开放式预算和自主经营体建设工作，有效提高员工工作积极性，细化各项经营工作的有效落地，任务到团队到人，较好的完成了20_年上半年经营建设任务。围绕“移网、宽带双轮驱动”的经营理念下，坚定不移执行落地，各项业务快速提升，保持了增长势头，现将20_年上半年工作情况总结汇报如下：

一、稳抓稳打，做好业务收入增长、扎实基础，做好老用户维系工作。

20_年1-6月份，赣县分公司累计完成主营业务收入与去年同期增长率为7%，在网用户数同比增加11%，均创同期历史新高。加强与渠道沟通，强化老用户维系，鼓励渠道多办理转4g及存费送费或送业务活动，做好老用户保有，摆脱20_年维系保有率倒数局面，在客服部开展的维系竞赛中月月拿到奖励。

二、加强渠道建设，帮扶新建渠道。

本着合作共赢的发展模式，加大合作渠道的拓展，今年新增了县城、五云、白鹭、沙地、江口、王母渡乡镇8个合作渠道，其中沙地增加一家宽带合作渠道，加快了农村宽带发展，已完成20_年全年建设数。同时对新建渠道进行帮扶，尽快进入营销正轨。

三、落实实名制入网制度，规范入网流程。

加强对“三无”用户的监测，严格执行以周为单位进行实名制入网监管和清理，及时发现及纠正非实名制入网，进行渠道进行考核和处罚，从源头上对渠道行为进行防范。

四、活动不断，有效落实市分公司各项专项营销活动。

有效的开展了“首季开门红”、“倍增活动”“5.17靓号优惠大放送”以及正在开展的“暑假送流量”等活动，各项活动所取得的业绩在赣州同等规模自主经营体都排名中上。

企业年中工作总结及下半年工作计划