# 公司半年工作总结(大全二十八篇)

来源：网络 作者：梦里寻梅 更新时间：2025-10-07

*公司半年工作总结一在上半年的工作当中，工作态度的问题不只是体现在了节目上，在纪律方面，也一直是“典型人物”!以前学过的《西点军校》中说过:“没有钢铁般纪律的队伍，一定是一直失败的!”确实是这样的，在今后的工作中，我一定会遵守各项规章制度，坚...*

**公司半年工作总结一**

在上半年的工作当中，工作态度的问题不只是体现在了节目上，在纪律方面，也一直是“典型人物”!以前学过的《西点军校》中说过:“没有钢铁般纪律的队伍，一定是一直失败的!”确实是这样的，在今后的工作中，我一定会遵守各项规章制度，坚决不会再犯以前犯过的任何错误!

下半年，在即将开始的工作中，我要总结上半年的经验教训，争取在新的工作中，取得更好的成绩!望领导和同志们监督指导!

新的挑战就要开始了，下半年将怎样度过呢?我在心中也是反复思考，经过深思熟虑，主要是我们的态度和实际行动!

人们总是不停的忙碌着。忙着工作，忙着吃饭，忙着学习，忙着娱乐，忙着这忙着那……，人的道路站在原地是看不到未来的。这个时候，我们只有不停的行走，只有不停的前行，才可以发现，未来就在你身边。不要让时间白白的从身边溜走，给自己留下些美好的回忆，把精力放到工作上，端正工作态度，我们时刻要用感恩的心去工作，要热爱自己所从事的工作。只有在感恩、热爱自己工作的情况下，才能把工作做到。一个人在工作时，如果能以饱满的精神，满腔的热情，充分发挥自己的特长，那么即使是做最平凡的工作，也能成为最有用的人;如果以冷淡的态度去做哪怕是尚的工作，也不过是个平庸的人。所以我们要把心沉下来，兢兢业业做好本职工作。不论工作水平高低，都要以珍惜工作岗位、爱岗敬业为前提，干一行，爱一行，只有这样才不会把工作作为一种负担，才能全身心地投入工作，这样才能安于工作，有所作为。心态好了，工作态度端正了，刷马桶也能做到完美!

懒散的行为作风一直以来是制约我工作积极性的一个重要缺点，凡事总是慢人半拍.拖拉的问题始终是个大问题!我也曾经痛下决心改正这个问题，但是凡事总得有个过程，我没有持之以恒的坚持下来，今年在懒散上我有了一定的提高，我决定以后时刻提醒自己，凡事尽量提高效率，尽量避免拖拉，我有把握能够把这个问题给处理好。

上半年在创收方面还算是有了一点小小的起色，完成了广告创收3万多元，6月份争取再收上2万元，离自己的目标还很遥远,下半年的时间,再培养老客户的同时，再去发展新客户!要想有客户，要想留住客户就需要有好的服务!做好服务工作是关键。

较之前年有了一定的提高，但是这些还很不够，我有很充足的时间去跑广告，如果把精力都用在广告创收上面，那我的创收成绩还会更加可观!下半年，我打算加大创收力度，争取到年底完成既定目标!

**公司半年工作总结二**

20xx年是公司团结拼搏、锐意进取，努力克服宏观经济下行和医药市场环境错综复杂的不利影响，不断夯实基础管理，维护提升品牌，推进“集团化”进程的一年。上半年，在集团公司党委、董事会的正确领导下，承德公司全面落实“专业化、规模化、集团化”工作部署，深入推进商业集团“”规划的落实，创新思路，开拓市场，积极进取，提升四个质量，落实文化工程，努力开拓各项工作的新局面。现将上半年主要工作总结如下：

一、 经济指标完成情况：

上半年公司整体实现收入2,879万元，完成年计划的47.98%，同比增长16.04%。实现利润64万元，完成年计划的32%，同比增长25%。资产总额2,600万元，较去年同期增长15.48%。

二、 适应公司发展需求，完善品类管理质量

根据20xx年总体销售及各品类情况，通过分析、捋顺20xx年品类管理政策，制定20xx年新的品类管理政策，并结合各店品类管理政策执行情况及奖励情况，厂家对商品的销售及奖励情况，基础运营管理部制定了品类外奖励政策，结合节日策划了多个优惠回馈活动，促进门店更好的完成销售任务，增加员工收入，提高了员工的积极性;利用公司考核期间基础运营管理部深入到各门店，召集所有店员利用幻灯片形式对品类管理政策进行详细的讲解;培训结束后与门店经理签订《20xx年度品类管理目标责任书》，并联合厂家讲师针对药品知识、销售技巧、联合销售等方面进行系统的培训，进一步提升员工对品类政策的理解，增强了政策的执行力度，为公司完成全年的销售任务提供保障。

三、 圆满完成公司、门店gsp认证及证照年检工作

公司及门店gsp认证和证照年检是上半年工作的重中之重，质量部针对认证门店，进行统一安排，按gsp检定标准，到店逐项指导查检，并指导具体整改措施，要求及时整改，做好各项准备工作，兴隆、围场、钢城已于5月份之前完成gsp认证;面对公司配送中心gsp认证，质量部全员参与，积极组织认证材料、修改库区图、建立健全档案、经过员工们的金城合作，于5月底完成公司gsp认证并与市药监局审批科积极沟通取得了新增库区面积的行政审批。

为保障证照年检的顺利进行，办公室于3月份进行积极准备，将公司及各店所有证照统一整理后，通知店内做好办证、换证、增项、年检等证照管理工作，并确立专人跟进相关工作进展，对年检事宜进行检查落实和认真细致的培训。

由于20xx年公司涉及到gsp认证、医疗器械的换证和部分门店的中医诊所证的申报办证等工作，各地执行的办理标准又不尽相同，给大家的工作制造了很多困难，通过多方的努力配合，终于在六月中旬基本完成了以上工作，保证了各部门正常运营和销售安全。

四、 规范各部门管理职能，夯实企业基础

1、 强化质量管理，增强管控力度

商品质量监管是公司运营发展的至关重要的环节，为确保公司运行平稳，质量部成立质量验收组，从而提高了质量风险评估能力，并从资质审核方面加大力度，建立资质齐全合格的首营企业和首营品种档案。药品、保健食品、医疗器械按月核查资质，对过期或即将过期品种与业务部沟通及时索要，建立完整的质量档案。及时提供门店上报所缺资质。并按20xx版gsp要求进行资质审核存档;从法律法规、专业知识、操作流程、岗位职责等方面对业务人员、对配送中心全体人员进行全方位的培训。规范配送中心按批号发货，督促跟踪到店商品的票货不符问题，基本规范了配送中心按批号发货，加大配送中心到货质量抽查力;增设二级质量管理员，强化中药饮片在店管理，巡查在店中药饮片储存养护情况，对巡查中发现的问题及时给予解决或提出合理化建议，有效的提高了公司规避经验中的风险。

2、加强培训，夯实财务内部管理

为夯实财务管理，财务部增强了与各相关部门之间的配合，基本能够妥善的解决工作中遇到的问题，保障财务工作顺利进行。同时财务部还组织了各店内勤人员进行了关于“店内日常软件操作及日常维护”的业务培训，并通过培训考试，增强了人员对日常软件操作的熟知性，有效提升个人业务能力。

财务部为了加强针对折扣商品的管理，出台了《折扣商品管理制度》，针对各店折扣商品管理，设定权限，责任到人，减少不必要的经济损失。

3、健全制度，提高后勤保障能力

随着公司的不段发展，人员规模不断的扩大，门店数量不断增加，原有的部分管理制度已经不能满足公司现行的管理需要，为有效提高后勤保障能力，提高资金合理利用率，办公室、行政保卫部联合财务部对公司固定资产进行核对，账目清楚，实现了资金运用基本合理，并陆续出台了新白大衣管理制度、办公用品采购单独核算、固定资产定点购买、车辆加油卡统一管理等制度，制度的不断完善有效的提高了后勤保障能力，良好的控制公司运营成本，为公司的健康发展提供有力的后盾。

4、修订考勤制度，促进企业良好发展

人力资源部重新修订了考勤制度。公司全体职工实行指纹录入打卡制度，对相关细节问题进行了更细致化、人性化的规定，同时严格了请假等相关要求，严肃公司纪律。通过对考勤制度的修订，使公司的规章制度更为完善，从而更好的充分利用时间，提高工作效率，促进企业更迅速稳固发展。

五、 加大人员招牌和培训力度，提高人才质量

20xx年上半年人力资源部通过参加鸿雅人力与承德新闻网共同举办的大型人才招聘会等多种渠道共招聘各类人员总计62名，为各部门的发展创新注入了新鲜的血液，为公司储备了大量的人才力量，夯实了公司的人才基础，有力的提升了企业在市内及周边地区的影响力和号召力;为进一步增强员工专业知识、业务素质、个人能力和思想品德，人力资源部联合业务部、基础运营部共完成35次，组织管理人员和营业员参加北京商业集团公司培训5次，涉及培训人员200余人，覆盖公司及12家门店，经过多角度全方面的培训，职工能力均有所提高，为公司的发展提供了良好的人力资源。

六、 专家维护常抓不懈，维护企业品牌形象

专家是承德公司发展壮大最宝贵的资源和财富，是同仁堂中医药文化的传播者，也是公司的发展的重要战略决策。公司现有出诊专家十余位，做好与专家的沟通是维护专家队伍，提升公司品牌形象重要的方法，品牌保护部为进一步稳固专家资源，每周或隔周到店与专家进行交流，协调到各县区的出诊事宜，对于专家反映的问题与相关部门沟通并一一解决，并出诊专家签订《医师聘用合作书》，严格了对专家的管理，积极响应了商业集团的要求，通过近半年与专家的沟通工作，公司能够随时掌握专家的动态，做到了沟通无障碍，保障了专家队伍的良好发展。

七、 发挥党组织模范及战斗堡垒作用

一个过硬的队伍必须有一个强有力的支部班子，半年来，公司支部为深入贯彻落实党的精神，坚持把党的建设融入到各项工作之中，为实现企业的经营目标、推动企业和谐发展提供了坚强可靠的政治、思想和组织保证。为进一步体现党组织的模范作用，实行领导干部与一线结成帮扶对子，与一线职工一起为企业的发展奉献出自己的一份力量，各门店在帮扶副总的分管下，充分发挥团队精神，相互激励，积极进取，为合理增加品种员工们绞尽脑汁想办法;为提高业务水平大家充分利用一切载体学习，挤时间参加培训;销售和毛利提升了，员工们还在各店负责人的带领下认真分析数据……点点滴滴，汇集成我们做长、做强、做大同仁堂的理想。

八、 充分体现工会职能，增强员工归属感

公司工会从年初下发的春节福利和“三八”的节日慰问品到全员办理山庄年票再到暑期的防暑降温，仅半年发放的福利费用就九万余元，让员工们充分感受到了公司对职工们的关怀和重视;六月初工会和人力资源部共同组织了迎端午避暑山庄游园活动，并通过多种比赛让每个参与者都得到不同等级的奖励，不但使职工放松了心情，而且增强职工的凝聚力、集体荣誉感和集体观念，拉近了企业和员工间的距离，把企业的温暖带给了每个为同仁堂服务的人，为公司的发展营造一个良好、舒适的氛围。

认真总结20xx年上半年工作情况，我们有发展有进步，但还存有很多不足，由于国家政策、质量监管不到位等多方面原因，导致公司半年销售不理想，面对压力和挑战，我们要捋顺工作内容，提高下半年工作质量，解放思想，克服困难，力争圆满完成20xx年目标责任的各项工作任务。

一、 规范资金合理使用

资金是企业经验的血液，是企业赖以生存和发展的基础，资金管理是否合理关系到能否提高企业经济效益和企业的生存、发展。下半年应进一步规范资金的合理使用，树立“节俭光荣”的观念，严格控制费用支出，杜绝不合理开销，各项收支做到账账相符，账实相符。

二、 对自有销售品种做好总结，力保商品供应

关注市场动态，分析终端需求，做好自有品种整体销售情况的总结，快速引进适销商品，及时调整库存结构，力保门店商品供应及时，满足顾客需求，促进整体销售提升。

三、 各相关部门做好e6软件对接工作

今年年初，商业集体统一更换e6软件，上半年公司已派专人对e6软件进行了系统的学习和研究，下半年公司将全面开始软件的对接工作，各相关部门要积极配合工作，并认真学习软件的使用，保障公司的正常运营。

四、 门店加强销售，力争完成全年销售任务

面对当前经济下行压力较大，医药市场竞争激烈，药品价格连续下降以及经营成本继续攀高等多种不利因素，门店要加强人员培训，提高业务知识水平及专业素质，增强自身竞争力，并且发挥同仁堂品牌和强大专家队伍的优势，争取完成商业公司年初下达的任务指标。

五、 大店要进一步提升销售力度

较大的门店作为公司发展的重点，应起到整体带头的作用，充分利用20xx年下半年的时间拓宽销售渠道，加大宣传力度，提升人员业务能力，从而有效刺激销售的稳步增加，保证指标的全面落实。

六、 大量引进专家，稳固专家队伍

专家资源的扩大无疑是公司实现销售稳步提升的有力保障之一，现有专家队伍已经不能够满足公司发展的需要，大量引进优秀专家是迫切的需要，我们不光要注重引进，同时专家维护也不能松懈，服务好专家，稳固队伍，保障公司的良好运营发展。

七、 加强职工建设，增加职能培训

针对不同岗位的人员进行专职培训，加大企业文化、药品知识、销售技巧、服务等培训内容，真正做到“选(选拔人才)”“育(培养人才)”“用(使用人才)”“留(留住人才)”四个方针为指导。通过多种渠道储备人才，在第一时间内满足公司发展对人才的需求。

八、 做好新零售终端开办的准备工作

市场开发部年初按照公司安排进行了新店选址的工作，目标范围定在学城和承德县，经几次测定，商用面积、人流量和入住量等条件均不理想，下半年要综合各方面指标积极寻址，定地后各部门要积极配合，做好新的零售终端开办的筹备工作。

下半年提升销售的举措：

1、 根据上半年完成情况继续完善品类管理政策，加强相关培训，提升员工对品类管理的认知度和业务水平，充分发挥品类管理的优势;

2、 与厂家协商，尽可能多的制定下半年活动计划，利用多种促销手段提高门店销售;

3、 针对门店库存量大及滞销商品做调整，将其合理化，保障畅销商品的库存量;

4、 不断拓宽供应商渠道，增加高毛利的商品供应品种，为公司创造更大经济效益;

5、 进一步优化专家出诊时间，充分发挥同仁堂专家优势，增加门店销售额度，力争完成公司全年任务指标。

20xx年我们要克服各种不利因素的影响，带领广大职工人员开拓思维，团结拼搏，不断夯实基础管理，维护提升品牌，为完成集团公司部署的各项工作不懈努力!

**公司半年工作总结三**

来到销售部工作已有三个月。在这三个月的时间中，领导给予了我很大的支持和帮助，使我很快了解并熟悉了自己负责的业务，同时更感受到了销售部领导们“海纳百川”的胸襟和对员工无微不至关怀的温暖，感受到了销售部人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了销售部人作为公司核心部门工作的艰辛和坚定。更为我有机会成为销售部的一分子而荣幸和高兴。三个月以来，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下简要汇报。

由于岗位的职责目前我的工作重点：一是在于服务，直接面对客户，深深的觉得自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，代表的是企业的形象。这就要求我们在与客户直接接触的过程中都应态度热情、和蔼、耐心，处理业务更应迅速、准确。过去的工作中，真正体会到什么才是客户最需要的服务，工作中点点滴滴的

积累，为我今后更好地为客户服务奠定了良好的基础。在工作中除了每天要做好的客户来电、案件投诉受理及销售部后勤工作的一些工作外，时刻监控市场动态，为维护市场秩序和客户管理提供相关建议等。在领导和同事的指导协助下，基本保质保量的按时完成了各级领导安排的各项工作。二是产品的价格管理、客户管理，具体包括按照相关销售管理制度，对相关部门进行监督、检查具体执行情况，提出意见和建议;随时掌握市场变化情况，对客户实行动态管理，作好客户满意度调查、客户评价;对销售市场进行检查、监督、检查等工作;三是领导交办的其他工作。通过完成上述工作，使我认识到一个优秀销售部员工应当不断强化的服务意识，遇事经常换位思考的能力，良好的协调、沟通能力，及时发现、解决问题的能力，准确分析、判断、预测市场的能力，如何保证管理者信息及时、对称的能力，良好的语言表达能力、流畅的文字写作能力，较强的创新能力。以提高办事效率和工作质量为标准，这样才能不断增强自身工作的号召力、凝聚力和战斗力。

在部领导的正确指导和同事们的帮助下，通过自己的努力，我按照岗位职责的要求，做好个人销售工作计划，克服对市场的不熟悉、客户的不了解等困难，较好的完成了工作任务。

短短几个月时间，虽然自己做了一些力所能及的工作，但是与一个优秀的销售员工标准相比，还有一定的差距。表现在：

1、由于经验少，从事管理工作时间较短等原因，虽然能够充分认识创新在管理工作中的重要意义，但创新意识不够强;

2、由于多种原因，有时对于工作中相关问题的处理，协调难度大。

3、遇事经常换位思考的能力有待进一步加强。

4、在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改进。我认为：勇于承认缺点和不足并正确认识，在以后的工作和生活中不断加以改进，对于自己来讲是开展好工作的前提和保证。

以上是我个人任职销售部工作以来的小结，也是我个人20\_\_年上半年工作总结 ，不足之处，请领导指正。

**公司半年工作总结四**

上半年以来，\*\*区电信公司##分公司为了进一步扩大经营空间，提高市场占有率，面对市场竞争的巨大压力，严格按照集团公司提出的“用户至上，用心服务”的理念，努力改善服务，在用户较集中的县(市)城市全部开展了电信服务进驻社区的工作。通过此项工作的不断深化，使整个分公司的电信业务收入有了明显的增长。尤其，值得一提的是在利通区开展的社区客户经理服务工作，截止6月30日，社区业务收入较之元月增长了近5%，收入比重已占利通区业务收入一半，在很大程度上可以说是一个新的业务增长亮点。目前利通社区管理工作扎扎实实，井井有条，业务发展如火如荼，服务质量明显改善，“亲情服务”、“零”距离服务随处体现。所有这些成绩的取得，都是在区公司和分公司领导的统一部署下，管理到位，措施得力，电信服务进驻社区成效显著的结果。

一、面对竞争，摸清底细，扩大区域，沉着应对长期以来，在利通区范围内电信业务发展较为集中，是各大电信运营商相互竞争最为激烈的区域。##分公司领导极为重视，要求各单位、各部门积极行动，安排布置社区工作，尽快在去年社区工作取得成绩的基础上，全面推进电信服务进驻社区工作，极大的调动了社区经理工作的积极性。这无疑是中国电信面对竞争，改善服务，占领市场、抓住机遇，为发展业务展开的有利举措。

在利通区市区服务区域内，按照社区客户经理服务标准和规范要求，以街道、服务客户数量为基础重新划分并扩充到了7个社区，平均每一个片区3名客户经理，3名维护员，平均负责8000户左右用户的售后服务及各项电信业务的发展工作。首先，经过摸底调查出各个社区所辖住户的数量，建立客户基本信息资料，包括在线用户的数量有多少，分平房住户、楼房住户的数量，未安装电话的居民数量，以及使用电信新业务和数据业务的情况。其次，在搞清楚用户基本情况后，有了针对性的业务发展方向，及时下达各社区的发展计划，同时制订出切实可行的《绩效考核》办法，加大考核力度。

再次，注重社区业务发展、服务方面的新情况，新问题，及时调整思路，解决问题，采取临时性或集中召开经营、服务方面分析会的形式，让社区成绩突出的片区经理介绍经验，多方面听取不同意见和建议，取长补短，达成共识，以及分析其它电信竞争对手的动态，积极采取应对措施。通过以上工作落实，真正做到面对市场，适应变化，思路清晰，达到有效竞争，提高服务质量和企业效益的目的。

二、正确引导，更新观念，爱岗敬业，是做好社区工作的基础

社区工作是一项综合性很强的营销服务工作。年初以来，中心严格按照分公司领导的经营指导思想，本着早计划，早安排，早落实的原则，对社区各项工作加大力度，提倡社区工作是一面镜子，一支队伍，要带好管好，对外代表电信公司的形象，对内代表客户的服务利益，要求做一名称职的客户经理代表，时刻为公司的利益着想，为电信业务发展多做贡献。一是提高认识，转变观念。就是平常教育社区客户经理不要老把自己看成是一个电话障碍查修员或是业务员。其实，现在的社区客户经理从事的工作很崇高，责任也很重大。既要有电信市场营销方面的理论知识和工作能力，还要有实际工作方面的基本技术操作技能。二是加强业务学习，提高服务质量。

为了达到目的，社区经理在客户服务中心的精心组织下多次参与分公司举办的业务、礼仪服务学习的同时，自行组织多期学习班，《市场营销》、《电信业务与服务》、《电信礼仪服务》、《装、移、拆机规范》和《adsl宽带安装》学习班等，采取集中学习和自学相结合的原则，提高服务质量赢得广大用户。三是教育社区客户经理在发展电话业务的时候，别忘了多说一句话，问用户电话有没有来电显示功能，办理数据业务了没有，当月的电话费交了没有，以及发现别的用户利用165上网或者使用固化话机、拨号器等问题，要采取给用户做思想工作转网或查处其它违规的现象。四是社区工作很辛苦，很累，几乎没有正常休息天。经常教育广大社区经理来到营销服务这个岗位，要坚定信心，有思想准备，做到吃苦耐劳，乐于奉献，爱岗敬业，始终做电信服务的模范。

三、溶于集体，乐于奉献，激发热情，是做好社区工作的动力

做好社区的工作，要让大家为了一个团队、集体的荣誉和目标奋斗，就得有一个好的集体，好的环境，好的管理机制，合格的带头人。能使大家心往一处想，劲往一处使，团结一致，积极向上，拧成一股绳，才是做好社区工作的动力。

今年以来，无论是业务宣传、各种培训班，还是解决业务发展中遇到的实际问题，分公司领导、部、中心主任多次参与社区现场指导工作。元月份，为了把丢失的##仪表厂夺回来，出注意，想尽办法，扩大宣传力度，增强服务意识，使仪表人享受满意服务，在下雪天(当时是星期六)，组织全部社区经理开展清扫仪表厂两个家属院、厂部大门口的活动。为了提高社区的认知度和满意度，几乎有一半的星期天利用时间组织客户经理在居民小区、广场搞业务宣传、演示，开展上门活动。

4、5月份以来，adsl业务发展迅猛，社区经理的工作几乎达到了白热化的程度。在做好日常基础经营、维护工作的同时，积极发展adsl业务，多少次中午、晚上还在用户家里安装，不分昼夜，有时由于用户的电脑配置问题，为了用户宽带安装成功，社区经理几遍往返于用户家中，想尽办法，直到安装成功，使用户满意，自己也感到欣慰。交通不方便是常事，就打的，有的甚至把自己的摩托车都搭上了，还有的为了安装一次顺利，自己掏钱购买了驱动程序是常有的事情。

社区的工作紧张而又脱不开身，就是因为它不同于大客户经理的工作，主要是有具体的电话障碍查修任务，谁也不能保证啥时间到电话障碍来，只能是有障碍查修障碍，没有障碍就发展业务，摸清市场行情，熟悉社区的用户，尽可能的与广大用户多交朋友。在业务工作中，遵循一个原则，本着巩固老用户，发展新用户，中心负责人抽出时间与社区经理随工，溶于发展业务之中;平常注重了解社区经理的情况，关爱他们，还有什么不能解决的困难。从而增强了感召力、向心力和凝聚力，激发了大家工作的热情。

四、强化管理，措施得力，是做好社区工作的前提

社区工作内容繁多，管理在一定程度上是一个比较重要的问题。要做到管理到位，措施得力，使社区工作开展井然有序，不使大家

拘谨而缺乏工作热情，精神振奋而不散漫，值得好好研究。根据社区的工作实际情况，采取有效的管理激励机制，才是做好社区工作的前提。

具体措施：

一是社区客户经理工作时间实行弹性工作制，随叫随到。

二是根据工作的实际需要，定期汇报工作存在的问题，并填写社区经理工作日志。

三是每周五统计报告一周以来业务发展情况，了解发展进度。

四是紧紧围绕经营工作的思路，建立片区业务发展图片资料，实行动态管理。

五是根据各社区的现有用户使用业务情况，分解下达各社区的的任务指标，按照《绩效考核》办法，按月奖惩，严格兑现。

六是利用幻灯形式，每月召开一次业务发展通报会及服务质量分析会，研究对策。

七是建立健全对社区经理管理检查监督制度。

通过以上的工作落实，现在利通社区的各项管理工作规范化、制度化，有利地促进了各项业务的长足发展。

总之，社区工作开展以来，紧紧围绕市场变化，客户的需求认真开展服务工作，虽然取得了很大的成绩，但也存在一些问题。今后的工作任务还很多，形势还很严峻，电信公司为了占领市场，开展更有效竞争，应当培养一批爱学习，善营销，懂技术，会经营的专门人才充实到社区客户经理岗位，以适应瞬息万变、无序竞争的需求，提高服务档次，争取更大的发展空间，为振兴##电信事业多做贡献。

**公司半年工作总结五**

上半年，公司全体员工紧紧围绕20\_年度生产经营目标，发扬“忠诚、勤谨、敬业、创新”的企业精神，坚持以经济效益为中心，有力地组织并做好各项工作，生产经营稳步发展，内部改革成效显著，企业管理规范科学，实现了企业物质文明、精神文明双提高，较好地完成了上半年各项工作任务。上半年，企业上交税金626万元，同比增长19%，实现销售收入2315万元、实现利润211万元，同比略有增长。

一、克难奋进，强化生产管理，实现稳产高产

上半年，生产部门面对卤水、原煤质量下降、生产用水不足等生产不利因素，克难攻坚，不断探索优质高产低耗新路子，精心组织，合理调度，完成了公司下达的生产任务。六月份，生产原盐11526吨，上半年共生产原盐7.5万吨，同比增长7.1%。

1、狠抓安全管理，强化安全素养。在工作中，认真落实“安全生产，预防第一”的工作方针。新年伊始，公司层层签订了安全生产责任状，确定了安全生产的重要性。积极编制相关安全制度，元月份顺序通过了襄樊市第一批安全质量标准达标企业验收。根据总公司要求，在公司内适时开展了安全生产教育活动，增强全体员工的安全责任意识。坚持每周安全生产调例会制度及周六安全文明卫生检查制度、生产干部值班制度，对查出的问题及时下发整改通知书，限期整改。注重安全设施建设，对采区地质进行了安全监测，封堵了老井，加固了部分盐井，防止了地质灾害的发生。

2、平衡生产，合理调度，确保生产正常进行。上半年卤水质量持续恶化，芒硝含量急剧上升，加之生产周期长等因素，致使卤水供应紧张，能耗居高不下。生产部门针对实际情况，积极组织相关单位协调用电、平衡用水、节约用卤，研究新方法，制定新举措，确保了生产的正常进行。

3、挖潜增效，积极筹划工艺技术改造。今年以来，面对激烈的市场竞争，公司围绕“增收节支，挖潜增效”这一课题，努力降低生产成本，积极创造竞争优势。在公司上下的共同努力下，取得了综合能耗同比下降的成果。为了解决生产中存在的一系列问题，降低生产成本，提高经济效益，公司计划实施工艺技术改造。生产部门及早部署，多方考察论证、广泛征求意见，拟定了技改方案。本次工艺技术改造将彻底解决当前冷却塔冷却效果差、冷却水量孝末效负压低、排盐温度高、洗盐兑卤量大等一系列问题，实现规模、效益双提高。

二、迎接市场挑战，销售再创新高

上半年，运销部门紧随市场变化，围绕公司下达的销售任务，克难奋进，努力攻克销售难关。通过各种渠道，想尽一切办法，及时回笼货款，确保公司正常有序的生产经营活动。面对激烈的市场竞争，审时度势，对不同销区实行差异化营销。分析客户需求及行业动态，解决客户实际问题，全面提升营销服务质量，树立了良好的企业形象。通过自身努力，发挥集团和区域优势，增强了产品市场占有率。面对两碱工业盐市场不景气，价格逐渐下滑的局面，公司运销部门果断采取措施，及时调整营销策略，稳定老客户;利用良好的信誉及区位优势，积极开拓新销区，寻求新的合作伙伴。在积极开拓主营产品市场的同时，公司加大了掺和料的销售力度，稳定了省内销售市场，使其得到了又好又快发展。上半年共销售原盐7.3万吨，同比增长5.8%，产品销售再创新高。在铁路运输紧张的情况下，公司积极协调铁路部门和两站关系，签订运输协议，提高了发运质量，有效的缓解了运输压力。

**公司半年工作总结六**

1、随岳南高速伸缩缝安装，在我们100多人的大团队共同努力下，经过3个月的时间，于\_\_年底圆满顺利完工，这也是我们伸缩缝安装首次取得效益。谈起个人在随岳南我也学会了很多，学会了基本交工资料的编写，还学会了计量资料的编写。美中不足的是，随岳南回款的力度不行，年前回款400 万，至今还有欠款800多万，因为业主批复的增加工程量的文件刚刚下来，致使第二次计量还没有完成。

2、现在头疼的就是宜巴高速，初次去的时候，我们是以一个团队的形式准备参与。之前商量好的是，志建负责前面几个标段，我负责中间标段，老马负责后面标段，三个人互相协助，尽量争取多签利润高的合同。但后面事态的发展跟想象的相差甚远，其他小单位在指挥部的关系大力度的对施工单位进行推荐，致使有部分施工单位拒绝上报中铁建资料，理由是公司太大，价格肯定很高。形势对我们一直很看好的恒力通也造成威胁，老马不辞辛苦的奔波于31个标段，跟每个施工单位都建立了很好关系。但因为亿力，桥闸的介入，施工单位在上级领导业主的推荐下，不得不放弃与恒力通的合作。

看到势头不对，我跟办事处领导(宋振旺，宋振辉)汇报并建议，我们是不是应该改变策略，如此下去我们签不了多少合同，而且价格肯定不会太高，这样下去连我们的投入都收不回来。在领导们再三权衡之下，决定力推中铁建，以中铁建规模大、质量好、信誉优为由，不让小单位进入。在办事处领导的力挺下，我开始和业主部分领导进行沟通说服，在以质量第一的条件下，业主基本接纳了我的建议，要求施工单位进行公开招标，把往日以最低价中标的模式转换为综合评标模式，价格从从前的70分转为30分，就算中铁建价格跟小单位相差一半，我们的价格分也能拿到15分，但我们的设备，人员，业绩，信誉，售后都是领导公认的，这方面的分我们应该可以拿满分，这样下来对中铁建的优势就很大。但这给辛苦工作将近一年的老马和志健带来不小的打击，我也感到很不安，这也是没有办法的办法，希望能理解。

下一步还是打算继续往这方面发展，想尽一切办法让中铁建在第一次公开开标时能拿下第一份合同，这样下面的工作就好做了。签合同的第一个原则，绝对不会以降低价格为条件，签订无利可图的合同，争取利润最大化。

3、对办事处团队的看法：我一直以工作和生活在这样的一个团体而感到幸福，幸福的同时也有些遗憾。不管出于什么原因或者说是目的，今天能走到一起真的是一种很大的缘分(尤其是我)，但因为个人的利益，总是会发生一些矛盾，这是不能避免的，但应该思考的是，怎么把矛盾愉快的解决掉。常言说：“大事化小”。为什么我们总是把“小事变大”呢?其实很多时间是缺少沟通，希望以后能多沟通。

一·销售与回款

\_\_年1—6月，阜新市场累计实现销售五年口子窖3698件，御尊100件，二十年口子窖30件，老口子400件，乳白口子酒500件，真藏实窖口子酒500件；上半年计划任务900000元，实际现金回笼1450450元，完成比161.2%。二·市场建设

阜新市场经过一年的建设，酒店终端渠道基本健全，现有酒店网点536家，其中：阜新市区216家，县城（彰武县，阜蒙县，新丘等）320家。这些网点大多是中低档小店，基本上都是金红顶在送啤酒啤酒时带进去的。消费档次不高，主要销售乳白口子酒，真藏实窖口子酒等。市区高档酒店虽然货都铺进去了，但白酒消费两极分化非常明显，高档消费群集中在茅台五粮液泸州老窖等名酒，低端主要是地产酒三沟和金蒙贞。经过厂商不断努力，口子在阜新取得一部分消费者认可，由于当地经济水平很低，口子窖及口子酒在酒店的整体销量依然不大。

**公司半年工作总结七**

今年上半年，我公司在省、市公司及县委、县政府的正确领导下，在县局的支持指导下，与时俱进、锐意开拓、扎实工作，以省公司下达的经营目标为方向，坚持以经济建设为中心，不断寻求新的经济增长点，努力拓展经营领域，搞活了市场，增强了企业竞争力，实现了较好的经济效益和社会效益。

上半年工作情况

今年省公司下达我分公司的年度经营目标任务为1.6812万元。截至6月底，我公司共上缴经营收入558.3888万元，完成总任务的54.92%。其中城网302.05万元，农网240.1万元，增值业务16.24万元。城网新增有线电视用户1338户，农网新增有线电视用户1183户，互联网新增用户172户。在做好经营各项工作的基础上，我们还十分重视思想政治工作、职业道德建设以及业务培训工作，增强了创建学习型企业工作力度。同时，我们还加强了“营业窗口”行业形象工程的建设，强化了安全工作管理力度，真正做到了防患于未然。

一、目标管理统领全局推动企业赶超发展

公司以目标管理为统领积极开展工作。年初确定年度经营总目标后，将目标任务分解落实到各职能部门，召开了全体员工大会，城网部、业务开发部经理和各乡镇站长与总经理签订了目标责任书。各部门和乡镇站把本部门经营指标进一步细化、分解落实到各个岗位。在公司上下形成人人肩上有担子，个个身上有责任的良好工作氛围。各业务部门紧扣经营目标，不断开辟新的业务发展渠道，扩大有线电视网络覆盖面，为企业取得经济效益发挥了龙头作用。

1、城网业务稳中有升。随着近几年来城区有线电视业务逐呈饱和态势，今年伊始，公司把目光瞄向县城周边郊村，主动与当地村干部接洽，在适宜时机开展工程建设。与此同时，城网部加强与各房地产商的联系，采取由我方为其设计管道方案，并按其房屋建设进度适时布放管线、开展施工，而房地产开发商则负责为我公司代收有线电视初装费。这种互惠互利的合作方式得到各房地产商的亲睐，同时也确保了每个城网工程当年收回成本。半年来，公司开通了瑶浦新村的有线电视信号，先后与国际花园、琴台苑、琴湖中央城、书香琴苑、华宇豪庭、桔茂花园二期等我县较大规模住宅小区签定了合作协议。目前，琴台苑、桔茂花园二期等小区已统一交纳初装费。上半年城网共新增有线电视用户1338户，上缴收入302.05万元，同比增长6.8%。

2、农网建设如火如荼。农村是个广阔的天地，有线电视大有作为。上半年，公司加大了对农村偏远山区的有线电视工程建设力度，先后开通了市山农民新街、太和镇樟坊村高窠等27个自然村的有线电视信号，共新增光节点40个，敷设光缆17.6公里，为农村有线电视业务发展夯实了网络基础。

3、增值业务逆境博弈。互联网业务在电信开通3g无线宽带上网、移动赠送物品和话费拉拢用户、联通发展epon网络与我们正面竞争的逆境中，业务开发部着重在提高服务质量、讲求工作效率、加强用户沟通上下功夫，从而在激烈的市场竞争中求得一席之地。今年1-6月公司共发展互联网用户172户，上缴业务收入15.96万元。

二、工作机制不断创新理念催化蝴蝶效应

公司坚持把增强执行能力、提高工作效率、追求发展结果作为公司各项工作的最终导向，确保公司各项工作落到实处，保质保量按期完成。一是调整优化工作流程，努力提高工作效率。我们对公司的行政管理、项目建设、网络运维、客户服务、安全生产、财务管理等各项日常工作进行了全面梳理，经规范整理后，进行流程化改造，编制科学合理简洁的各项工作流程图，坚持实行各项工作流程化管理，有效地提高了工作效率。二是健全完善绩效考核机制，加强对各项工作执行效果的监督和考核。我们对公司各层级领导、各部门、各乡镇管理站，每位员工都建立了绩效考核指标体系，实行全员考核、目标分解、责任捆绑、利益挂钩和过程监控的自上而下立体考核办法，将考核结果与个人收入、干部升降和评先树优等挂钩，有效地发挥了绩效考核杠杆作用，实现了绩效考核的蝴蝶效应。

三、全力备战数字整转安全播出万无一失

今年是“发展提升年”，也是公司数字电视整转工作的前期准备年。按照省公司的经营决策，我公司着眼全局，把整转准备工作与开展“发展提升年”活动相结合，展开了一系列整转前期准备工作:

1、扩充装修改造了营业大厅，细化了服务管理制度，在硬、软件上体现优质服务。今年4月，公司耗资10万元对营业大厅进行了扩充装修改造，添置了营业设备和服务设施，为客户提供一流服务环境。同时，先后出台了《营业厅管理细则》等一系列服务管理制度，进一步优化服务流程，完善服务功能，规范服务行为，提高为客户服务的能力和水平。我们通过加强服务软硬件建设，不断擦亮广电网络诚信优质服务品牌，赢得了客户，发展了市场，扩大了社会影响力。今年以来，公司先后被市委、市政府授予-全市“文明单位”，城网管理部被县机关效能建设领导小组评为全县创优发展环境内设机构测评(公共服务部门)第二名。

2、启动网改工程，夯实网络建设。目前，我县老城区有线电视网络大部分为550兆网，不能满足数字电视整转后双向传输的需要，网络改造迫在眉捷。为此，公司一方面积极向省公司请示，争取网改资金，一方面制定网改方案，组织技术部、城网部人员对老城区进行用户核查，规划网改线路，并将全盘网改计划绘入cad图纸中。目前，网改前期工作已基本完成，预计下半年将开展施工。

3、开展boss培训，整理五级地址。在省公司安排boss用户管理系统学习后，我公司组织相关领导和业务人员开展培训，确保每位营业员都能正确操作新的管理系统。针对boss系统中五级地址设置的模式，我们对城区有线电视用户地址进行了全面核实，按照五级地址要求重新整理，城网客户资料目前正在加紧录入中。

安全生产是企业发展的基础与保证。我们始终坚持“安全第一，预防为主”方针，狠抓安全生产三个到位，一是安全生产责任落实到位;二是安全意识贯穿生产全过程到位;三是员工安全生产教育到位。半年来公司未发生一起安全生产事故。有线电视网络作为党的喉舌，安全播出至关重要。一是重大事件启动应急预案，建立部门、乡站分工合作机制，保持部门乡站的联系与沟通，使各部门既分工又合作，及时处理各种网络故障。二是加强了sdh设备及机房前端设备的检修、维护，消除机房隐患，确保了设备安全平稳运转。三是加大巡线力度，成立了巡线小组，按片区对全县各光接点进行巡查，通过严抓安全传输，半年来未发生一起安全播出事故。

四、以人为本注重教育党建经济同步共进

公司党支部认真贯彻落实党的路线、方针、政策，坚持围绕经济抓党建，抓好党建促经济，不断加强党风廉政建设，加强班子建设，强化员工业务素质，狠抓工作落实，以卓有成效的工作推动了企业经济发展，从而使公司的党风廉政建设取得了良好的成效。

1、加强思想政治工作，增强员工整体素质。今年是中国共产党建党90周年，公司党支部把学习党史作为政治理论知识的主要课程。半年来，每周一次政治理论学习常抓不懈。同时，我们结合工作实际，不定期组织员工开展互联网和hfc技术知识培训，提高员工业务技能。

2、加强制度建设，表彰先进典型。在坚持“三会一课”、学习制度、党风廉洁制度外，公司还健全完善了一系列现代企业管理制度，建立健全了配套完善的评估机制和激励机制，大力宣传表彰创先争优活动中的先进典型，在全公司营造了干事创业、创先争优的良好氛围。

3、加强精神文明建设，丰富员工文化生活。今年以来，党支部先后组织了与省公司篮球队的友谊篮球赛，早春踏青等文体活动。七一前夕，党支部组织全体党员干部前往戈镰石廉政文化教育基地学习参观。由于党支部将党建工作与企业赶超发展紧密结合，求真务实，开拓创新，促进公司党建工作和企业赶超发展共同进步，受到上级党组织的肯定。今年6月，公司党支部被县委评为全县先进基层党组织，城网部经理储志平被评为全县优秀共产党员，总经理王矛第三次荣获全市“十佳”广电工作者殊荣。

存在的问题与不足

回顾半年来的工作，我们取得了可喜的成绩和良好的效益，但在工作过程中也存在一些问题，主要是：乡镇站工作人员业务素质良莠不齐;工程技术人员业务水平有待进一步提高;网络队伍建设有待进一步加强;监督执行规章制度须进一步加强，管理能力有待提高等等，这都有待于在今后的工作中加以解决。

下半年主要工作

一、力争完成年度总经营目标。

1、强化经营管理，推动各项业务工作有序开展，力争超额完成省公司下达的经营目标;

2、提高营销理念，拓展增值业务市场。

二、强化技能培训，实行员工轮岗制

为适应企业发展的需要，提高员工业务技能，公司拟在下半年开展一系列业务知识培训和各项技能培训，尤其要加强对新员工的培训考核工作。全体员工积极学习业务知识，刻苦钻研业务技能，努力成为“一专多能”的业务骨干。同时，公司还将实行员工轮岗制，保证各业务部门每位员工都能胜任不同岗位工作，改变公司目前业务人才青黄不接，员工队伍整体素质不高的状况。

三、进一步做好数字整转前期准备工作。

1、理清用户分布状况，落实每一用户的确切地址，完成所有用户平面图。

2、整改老城区网络，使之符合数字整体转换的要求。

四、抓好党建和精神文明建设工作。

1、抓好党员发展和党员教育工作，按省公司党委的要求，扎实开展党建工作。

2、继续深入开展“发展提升年”活动。

**公司半年工作总结八**

天祝分公司上半年工作在总公司和分公司领导的正确领导下，在全体员工的共同努力下，各项工作取得了较好的工作业绩。

华藏广场综合开发项目是20xx年天祝县60周年县庆的献礼工程，截止目前a座商住楼、d座购物中心相继顺利封顶;b座商住楼正在建设中;c座预计7月底封顶。由于天祝县属藏族自治县，且金矿区被拆迁户社会关系复杂，金矿区拆迁难度很大，导致b座商住楼迟迟无法开工，加之b座商住楼建筑面积达3万多平方米，工期紧、任务重，且b座商住楼承载着原金矿区57户被拆迁户的安臵工作，如不能按期交工，若被拆迁户集体上访，造成的负面影响将使我公司从名誉上和财务上受到不可估量的损失。这些问题使得金矿区拆迁成为天祝分公司工作的重中之重，经分公司领导和县领导多方协调，于20xx年3月24日对被拆迁户姚文德、巴金鑫、杨岳清等三户进行了行政强拆，并于4月8日开工，组织施工队进场，截至目前该工程进展顺利。

住宅和商业截止到6月15日，已完成销售面积7634.87平方米，实现营业收入2865万元。天健公司在天祝人民的印象中就是公司整体实力强、工程质量好、信誉度高。省市领导多次来天祝县调研，县委、县政府以及县城建局等政府相关部门将华藏广场综合开发项目列为重点调研项目。华藏广场综合开发项目自开发建设以来广泛受到政府部门及天祝县人民的好评。省市领导还将安排周边区、县开发商及施工单位来我公司学习，天健公司在天祝县乃至武威市房地产开发行业树立了较好的企业品牌形象。

上半年的工作重点就是主抓工程进度、工程质量安全管理以及商业部分的销售回款，并逐步实现各部门合理分工，进一步改进工作中的缺点和不足，补充完善各项规章制度，使企业步入良性的发展轨道。现就上半年工作完成情况总结如下：

一、工程方面

1.华藏广场工程总占地面积为16355平方米。20xx年上半年完成石材铺装1000㎡，草坪换土种植、藏式长廊抹灰、花池座椅装饰完成，电器、灯具安装调试完毕。截至目前完成工程量占总工程量的90%。

2.a座商住楼工程总建筑面积为15687.4㎡。20xx年上半年完成框架10927.4㎡，6月18日主体全面封顶，4#楼砌砖、内墙抹灰完成，2#、3#楼砌砖完成，基础回填土方完成。截至目前完成工程量占总工程量的70%。

3.b座商住楼工程总建筑面积为30912.14㎡。20xx年上半年完成1#—4#楼基础土方挖运，框架结构6327㎡。截至目前已完成部分占总工程量的15%。

4.c座综合商务大厦工程总建筑面积为22196㎡。20xx年上半年完成框架结构13943㎡，裙楼1—2层砌砖完成。截至目前已完成工程量占总工程量的60%。

5.d座购物中心工程总建筑面积为16419.47㎡。20xx年上半年完成框架结构8834.42㎡，住宅部分4—9层完成，地下室、商业部分1—3层砌砖、抹灰完成。截至目前已完成工程量占总工程量的70%。

二、销售方面

3月份按照总公司安排，首先针对20xx年度工作总结会议中提出的天祝销售部存在的问题，分析原因进行整改。首先是对销售部报表中发现的各种错误进行纠正，保证了账款的准确，帐表的平衡。其次对臵业顾问的专业知识及岗位应知应会进行摸底测试、优化组合，并对人员进行了调整，提高了整体素质，使销售部的工作质量加以提升，保证了公司下达任务的完成。

1.销售情况：

截止6月15日，住宅销售51套，销售面积5743.05㎡，实现销售额1519万元。沿街商业销售10套，销售面积1307.34㎡，实现销售额1043万元。室内商城销售22套，销售面积584.48㎡，实现销售额302万元。

销售额总计2864万元，回款25061271万元(含欠款及银行按揭款)。4月—6月连续三月均超额完成公司下达的回款任务。

2.市场关注

(1)根据公司在天祝房地产业的发展趋势，公司对天健~85;华藏广场室内商城和下一个楼盘天健~85;世纪新城进行市场问卷调查和宣传。主要针对不同的项目特点进行调查，世纪新城侧重于住宅;华藏广场室内商城是一个大型的商业中心，从客户承受的价格、户型、楼层，需求的面积、地段等方面进行了调查，并将调查结果汇总，报总公司及分公司领导，作为后期工程设计的参考依据。

(2)天祝华藏寺镇不断有新的楼盘动工，销售部对新开楼盘密切关注，对华藏寺镇业已形成规模有一定竞争力的楼盘包括格桑园、华锐园、华藏饭店的户型销售情况进行摸底调查，并将调查结果报总公司及分公司领导。

(3)每天从不同渠道关注武威市三县一区及邻县永登县的商品房价格的动态，及时掌握其他楼盘的情况。

(4)关注国家对房地产市场的政策，及时更新信息以便和客户更好的沟通，解答客户的疑问。

(5)关注国家对房地产市场的新政，银行、税务对房地产市场的政策变化。

三、行政工作

1.完善了相关规章制度和各部门的职能。

2.为了尽快使b座5#楼进入施工，经与华藏林场领导协商将征占林地两余亩、林木20余棵的评估价由每亩18万元降至每亩12万元，节约资金12万元。

3.配合县领导及分公司总经理强制拆迁了b座商住楼位处即原金矿区的三户被拆迁户和四家菜铺。

4.统计拆迁过渡补助费并向25户拆迁户发放过渡补助费共计3万余元。

5.组织成立了甘肃天健物业管理有限公司天祝分公司，并办理了工商营业执照、组织机构代码证，并向县房管局上报了办理物业资质证的相关材料。

6.协调督促广电、电信、公安、联通等相关部门将影响b座商住楼施工的光缆、电缆、有线电视等线路进行了改造。

7.及时协调供水公司接通了b座商住楼施工现场的施工用水和生活用水。

8.对固定资产重新进行了清理、登记和编号，并建立了明细账和台账。

9.对销售部移交的106份购房合同进行了整理归档。

10.为“迎五一、庆五四”组织全体员工进行了室内象棋、扑克、跳棋、乒乓球、拔河等比赛。

11.配合工程部完成了a座、d座楼封顶前的各项准备工作。

12.配合销售部成功举办了五场次，260多人次参加的室内商城推介会。

13.向各施工单位下发了安全生产管理通知书，并在五月份组织全体工程师、主管以上管理人员到施工现场对安全管理方面相关规章制度的制定以及安全生产、工程质量、工程进度等进行了重点检查，对施工单位新进入施工现场的人员工伤保险上交情况进行了检查督促。

14.整理、补全现有员工档案21份，并对离职员工档案进行分类保存。

四、财务工作

1.20xx年上半年，天祝财务部根据总公司的要求，完成了对财务软件的更换适应工作。由于财务人员的调动和更换，新的财务人员经过近2个月的运用，基本上掌握了财务软件转换后的各项功能，达到了远程操作使用的基本要求。

2.按时完成总公司指示，做好有关资金的结算与安排，费用的稽核与报销，会计核算与结转，会计报表的编制，税务申报等各项工作。

3.上半年截止到6月15日，完成销售房屋面积7634.87平方米，实现营业收入2865万元。

4.分公司财务部与总公司融资人员积极配合销售部，催促银行及时办理按揭贷款的发放，并明确了职责，按揭资料由销售部门负责，整理完整的客户资料资料提供给按揭银行，在规定放款期限内及时办理了客户按揭贷款资料的准备工作。截止目前：累计回笼资金2506.12万元，其中完成客户按揭贷款1310.8万元，收回现金1195.32万元(其中：住宅房款763.40万元;沿街商铺款408.88万元;室内商城款23.04万元)。

5.从4月份开始，财务部与销售部共同加强了对住户所交房款的衔接核对工作，并对销售计划的完成情况、销售政策的执行、未收款的原因进行分析，提出有关措施加快剩余房款的资金回笼。

6.费用开支情况：截至20xx年5月底，费用开支总额为293.76万元，主要是总公司20xx年的费用在天祝分公司报销核算，此项费用总额为125.82万元，其中办公费26.93万元，汽车费用7.02万元，福利费8.77万元，招待费13.15万元，差旅费10.93万元，职工教育经费11.68万元，社保基金2.93万元，其他费用17.87万元。剔除以上费用后天祝分公司截止20xx年5月底的费用合计为167.94万元，其中工资35.40万元，折旧费2.34万元，办公费1.33万元，招待费6.12万元，差旅费1.45万元，汽车费用9.48万元，电话费0.43万元，福利费0.53万元，水电暖费9.08万元，其他费用1.50万元。各种费用都比20xx年有所提高，所以下半年要将费用预算指标控制在预算范围之内有一定的困难，这也是有许多客观原因造成的。

7.存在的问题及建议

在财务方面由于天祝分公司财务人员的调动和更换，导致会计核算中出现账务衔接比较混乱。目前，新的财务人员正在加紧核对并进一步做梳理调整。

由于新配臵的财务软件运行不正常，导致很多工作一直不能按时完成，凭证不能按时填制，造成所有报表不能及时上报。

为了使财务人员能充分地认识财务工作的重要性和对看问题、做事情缺少前瞻性(如对每一笔经济业务的核算，在考虑核算要求的同时，还要考虑该项业务对公司的现在和将来在管理上和税收政策上的影响问题等，尤其今年房地产行业是税务机关重点审查对象，现在考虑不充分，以后出现纰漏就难以弥补)，为此，提如下建议：

(1)总公司对下属分公司进行一次内部审计，检查各分公司经营状况，全面了解指导分公司财务工作是否健全合理，提出好的整改措施和办法，为今后财务管理奠定基础，逐步完善财务的管理工作。

(2)加强对财务人员的有关业务知识培训，尤其在税收政策方面的培训，为公司长足发展奠定基础。

(3)针对各分公司的不同情况，建议统一规范合理的核算口径或核算程序。

五、拆迁工作

1.华干路28户被拆迁户由于住房多年存在下水不畅、供暖不热、卫生间使用不便等诸多问题，多数被拆迁户都希望改变现状，有较强的拆迁欲望。20xx年武威开发商马国红在此地拆迁未果，拆迁协议已签定20户，剩余8户。由于多方原因迟迟不能开发，导致多数住户对马国红失去信任，但仍有少数人还坚信马国红的承诺。

2.我公司从4月26日介入，除大力宣传天健品牌和补偿政策以外，还通过现场观摩、算账对比、兑现承诺等方法，本着合同公开、一视同仁的原则，5月份已签17户。剩余11户由于情况比较复杂，尚未签订拆迁协议，其中有4户无证商铺要价过高，2户已被马国红买下，5户仍然拿马国红给出的条件要价。

六、下半年工作计划

1.工程方面：

华藏广场7月20日全面交工。a座商住楼10月30日达到交工条件。b座商住楼11月30日达到交工条件。c座综合商务大厦7月份主体框架完成，10月30日达到交工条件。d座购物中心10月30日达到交工条件。

2.销售方面

(1)销售计划

a座沿街商铺完成80%，室内完成50%

b座沿街商铺完成100%，室内完成50%

c座一层商业完成80%

(2)完成住宅剩余客户按揭、分期的办理和回款的回收。

(3)商铺按揭贷款的放款。

(4)对a、b座室内商城的大力宣传推广，签订《商品房买卖合同》及返租协议。

(5)保证公司的销售额和回款。

(6)协助物业完成业主入住事宜。

(7)后续项目的前期准备工作。

(8)完成公司安排的其他工作。

3.行政方面

(1)争取在年底前完成物业公司资质证、物价收费许可证等相关手续的办理。

(2)协助工程部完成华藏广场交付使用的相关事宜。

(3)8月份配合天祝县有关部门做好60周年县庆民族艺术品展览工作。

(4)9月底举办一次“迎国庆”企业文化答题竞赛活动。

(5)配合销售部继续做好室内商城的宣传及后勤保障工作。

(6)配合销售部做好办理按揭贷款的相关工作。

(7)工程停工后安排好员工的企业文化及相关业务知识的学习，并配合工程部安排停工期间值班工作。

(8)做好20\_xx年终考核、总结、表彰先进工作。

(9)组织安排20xx年庆祝元旦联欢会的节目彩排。

(11)固定资产及办公用品的申报采购管理工作。

(12)与总公司的联络协调工作。

(13)继续做好各部门的协调工作。

(14)行政部日常的材料打印工作。

4.财务方面

(1)认真做好资金结算的日清月结工作，及时反映资金的流向和存量情况，根据公司的资金需求量做好资金筹措工作。继续与银行密切合作办理协定按揭房款、存款业务，提高公司资金周转率。

(2)在费用报销审核中，严格按规定办事，一就是一，对审核中发现的非原则问题仔细地向经办人员说明，并告知如何办理相关手续和解决问题的办法。

(3)对公司新出台的规定做到边贯彻边学习，不断提高认识，做好有关工作。

5.拆迁方面

针对拆迁中存在的问题，通过分析归结为三种情况，一是部分无证商铺要价过高;二是已被马国红收买并且签订了拆迁协议的被拆迁户无法接受我们公司给出的条件;三是部分被拆迁户拿出马国红曾经给出的条件与我公司讨价还价，期望得到更多的拆迁补偿。对此我们采取不同的措施，始终掌握拆迁主动权。

展望下半年，虽然存在的困难和问题很多，但我们充满信心，在吴建平先生的带领下，天祝分公司全体员工继续发扬一不怕苦、二不怕难的工作作风。以总公司、分公司工作重点为抓手，全力以赴做好各项工作，确保20xx年工作目标圆满完成。

**公司半年工作总结九**

20xx年上半年，我公司在县委、县政府的正确领导下，在建设部门的正确指导下，解放思想，与时俱进，全面围绕“提升经营、施工能力;加速加快公司又好又快发展进程”的工作思路，积极开展工作，并取得了一定的成绩。回顾上半年，我们认真做了如下工作：

一、加强经营工作力度，经营工作有了一定的成效。

经营是龙头，只有全员的经营龙头意识的进一步加强，千方百计地多承接施工任务，加之有效的管理，企业才能有效益，才能从根本上走出困境，半年来，我们加大了经营工作的力度，取得了一定的成效，一是召开了有关人员会议，分析经营形势，将公司下达的经营指标进行分解，明确各类人员的责任和任务。二是调整了经营管理人员，把有经营特长的人员安排到经营部门，充实了经营力量。三是根据市场竞争激烈的现实，加大了经营的投入，人、财、物向经营倾斜。四是千方百计地理顺了与建设行政管理部门的关系，建立了诚信，为竞标打下了良好的基础。五是采取主动，做到经营策略尽最大能力吸引联营工程，向兄弟单位抢市场，占份额。上半年我公司共参加投标项目45项，中标 35 项，中标总造价5800 万元，建筑面积50000平方米，有效跟踪项目10 项。

二、质量安全管理到位，安全生产形势来势较好

质量安全管理工作历来是施工企业的一项重要工作，半年来，按照我们公司的要求，把施工质量、安全当做一项常抓不懈的工作去认真抓好抓实，一是制定了《恒通建筑公司质量安全管理规定》下发到各项目部，同时对上级主管部门和公司有关规定及时复印下发，使项目部及时明确各级的要求，并认真抓落实，二是认真贯彻学习宣传《中华人民共和国安全生产法》，购买《安全和生产法》数本发至项目和各科室、队，并组织了《安全生产法》知识竞赛，提高全员安全生产意识，三是加大了质量安全检查力度，公司领导不定期地对工程项目进行检查，质量安全科每周对项目进行一次常规检查，每月对所有项目进行一次大检查，发现问题及时提出整改意见，并督促项目一一落实，工会组织职工代表对在建项目进行了一次工作检查，通过这些检查，有效地促进了质量安全生产，及时排除了各种隐患。

三、发挥党组织的政治核心作用，严格执行党和政府的规定，做好职工的稳定工作。

恒通建筑公司由于行业原因，人员不仅多而且杂，在建工地工人大都是农民工，学历低，人员素质普遍不高，而且是各族民众混在一起。尽管各属领导做了较大的努力，但是各种矛盾仍然很多。于是我公司一方面认真做工地农民工的思想政治工作，加大对农民工的培训，帮助他们了解法律知识，另一方面千方百计保障农民工工资，为此我公司还特地建立了发放农民工工资保障金专户。为农民工工资的发放提供了保障。在其他方面我公司尽力腾出资金，帮助切实困难的职工。防止这些弱势群体因各种实际困难而引发不稳定的情况发生。

四、提高公司管理素质 齐创新恒通。

提高管理水平是公司不断发展壮大的必然要求，今年上半年公司推出了一系列新的管理措施。五月份换届选举完成以后，新的领导班子对各岗位职责又进行了重新定位并作了补充，不仅职责清晰、而且权责明确，在办公室的组织下，各部室对新的岗位职责责进行分析并上墙，各科室严格按照岗位制度执行。其次实行了工作计划管理。凡我公司员工每月必须填写工作计划，这样能够让我们自觉地对工作进行整体的统筹安排，经常对工作进行盘点，能够把我们的工作“化无形为有形”，不但在无形中提高工作效率，还能增加工作的透明度，成为上下级沟通的一种重要手段。第三是尝试与薪酬挂钩的绩效考核。经过一个多月的讨论，各部室确定了各项考核指标。通过五月份的第一次考核，一方面督促了各部室自主开展工作，也查找到公司管理中的不少漏洞。

五，存在的主要问题

在公司正确领导下，在公司各职能部门的指导下，我们虽然取得了一定的成绩，有了一个好的开端，但是，我们仍存在许多问题：

1、承接施工任务有很大的差距，到现在为止只完成全年经营指标30%。

2、公司的各项新制度还只处在一个尝试阶段，未能真正发挥其特长。

下半年，我们将更进一步努力，团结协作，力争通过我们的努力，全面完成公司预制定的各项指标。

**公司半年工作总结篇十**

时光如梭，光阴就像流水一样从我的指尖溜走。不经意间我来到央行已经工作一年了，这一年这是我人生中弥足珍贵的经历;也是我人生中最美好的回忆;更是我人生发生转折的一年。这一年，在各级领导的带领和培养下，在同事们的关心和帮助下，我在思想、工作、学习等方面都取得了一定的进步，个人素质也有了一定提高。在对央行肃然起敬的同时，也会自己能够成为央行的一员而感到欣喜。现将本人这一年的工作情况总结如下:

一、问渠那得清如许，为有源头活水来

三年的工作经历，让我深刻的体会到，学无止境，为了顺应时代的变化，我将坚持不懈的学习银行各方面的知识在思想、专业能力文化诸方面得到鲜活的“源头之水”，只有这样，才能不断进步，保持一渠清泉。1.在思想上，我始终坚持以党的十八精神和“三个代表”为精神指导，全面落实科学发展观，坚持四项基本原则，自觉树立高尚的价值观和人生观，用先进的思想武装自己，认真学习中央银行的工作会议精神，按照“解放思想求真务实提高争创佳绩”的总体要求，不断提高自己的政治理论素质，一适应社会经济发展的客观要求。2.在工作中，我始终保持积极向上的心态，努力开展工作。3.在生活上，我始终保持一颗积极向上的心。严格遵银行各项规章制度，准时上班、下班，有事请假，不在公共场所吸烟、喧哗等，注重提高自己的职业素养。

二、立足本职谋进取，辛勤浇灌央行花

在这一年的时间里，我热爱我的本职工作，并能够认真对待每一项工作任务，把国家的金融政策灵活体现在工作中。认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给的各项任务，积极主动地开展工作。

1、团结守纪，为提高经营效益尽心尽力。

一年来，我与同事们团结一致，服从领导的安排，积极主动地做好本职工作。

2.强化会计意识,发挥会计职能

这一年，通过学习，了解了会计是行使中央银行职能的重要工具和手段，既有核算作用，又有管理职能。工作期间，严格遵守会计制度和会计原则，认真执行财经纪律，通过参加行里提供的各种培训和同事们的帮助，现在我已经能独立的进行会计核算。

三、路漫漫其修远兮，吾将上下求索

在央行实习的一年，是我不断学习、不断充实的一年，是积极探索、逐渐成长的一年。感谢各位领导和同事们给我在央行工作的机会。但我深知自己还存在经验不足，考虑问题不够全面等缺点，以后工作我将在不断夯实专业技能的前提下，不断加强自己的学习能力，提高自己的专业素质和技能，以满足更新换代的新时期，我会努力克服自身缺点，认真学习，努力提高自身素质，积极开拓，履行工作职责，服从领导。当好参谋助手，与全体职工一起，团结一致，为我行经营效益的提高，为完成将来一年的各项目标任务作出自己应有的贡献。

**公司半年工作总结篇十一**

进入今年以来，我分公司在公司党委的正确领导下，取得了一定成绩，各项收入指标稳步进展，各项管理制度进一步健全完善，职工团结积极向上，总体稳定，争取年底超额完成公司下达的各项任务，现将今年上半年具体工作情况汇报如下：

一、20\_年工作情况

(一)收入效益方面

公司下达的全年站务生产任务收入为512.064万元，上半年收入134.3047万元，已完成计划任务的26.2%。基数计划任务全年为126.1584万元，上半年实际完成63.0792万元，已完成计划基数任务的50%。

(二)加强班子建设，优化各项管理制度

我分公司领导班子团结、稳定，在决策方面，多召开班子会与管理会进行表决，遇问题多研究、多反思，使工作得以顺利开展。在管理制度上，也进行反复巩固改善，积极寻求大家的共识点，使制度的约束力得以加强，带动了生产一线工作热潮，从而产生较好的生产效益。

(三)年初顺利通过安全生产标准化评审工作

今年三月份，在公司的正确领导下，我分公司及车站顺利通过了安全生产二级达标评审，这标志着两单位从此进入了安全生产标准运行管理模式，使安全与生产同步进行，促使企业走上健康平稳的发展之路。

(四)强化安全管理，全力遏制事故率

对于安全管理工作，形势一年比一年严峻，各口安全管理责任制，发生事故将逐级倒查，一追到底，严肃处理。就我分公司总体来看，安全工作开展还算基于平稳，但安全并不来自于侥幸，而是来自密不透风的管理制度，从生产大局来，我说安全工作就是全面工作的重中之重，没有安全的工作环境一切等于空谈。

在车站的安全工作方面，例检例保能做到一车一检，同时，还要做好门检工作，查三品、查超员、查漏检等现象，决不能让一辆有问题的车辆上路营运，在各项安检工作中，一定将工作做到家，把自身的责任排除在外。

其次是分公司安全科，为了更好地搞好安全工作，对各营运班车实行了包干管理制，经常督导车辆安全营运，熟知车辆动态。安全工作是一项非常繁琐而且尤为重要的工作，必须坚持做到：第一，健全各种台帐及记录，做到上级检查应付自如;第二，按时召开安全例会;第三，勤上路检查，及时纠正车证不符、无证驾车等现象，还有车辆应配备的消防器材完备情况检查;第四，加大保险管理力度，及时续保、足保，绝不能发生一辆车有漏保现象，谁出问题谁负责;第五，加强24小时gps监控工作，发现问题及时纠正，消除一切不安全因素;第六，加强对例检的监督管理力度，杜绝例检搞形式化，工作浮飘现象，如发现不例检只盖章，先追究安全负责人的责任，然后逐级处理。

\_\_年以来，我分公司未发生一起安全事故，但我们还要居安思危，认真学习上级下达的各项文件精神，积极参与安全活动，深入反思交通事故案例，举一反三，总结工作经验，让分公司安全工作稳步发展。

(五)分公司运力结构情况

目前，我分公司整体运力结构情况较差，几年没有发展一条新线路，老线路客源逐渐减少，许多客车因收入低造成上交基数一拖再拖，收缴基数已成为分公司的最大难题。各班车为了更好的立足市场，纷纷延伸下乡发车，车站始发车成了过路车，最为典型的是山西三班线停的停，唯独太原班线也不经常营运，现于5月份到更新期限，车辆下线不再更新。某些冷线路个人承包不经营原线路，只用于包车，基数低，安全管理难度加大，但因安全等缘故线路不对外承包公司又取不到利润，所以，我们还是要发展有客源的新线路，线路多了公司增收了，车站也随之繁华了，职工工资待遇问题更能容易解决了，这一点，公司领导要着重予以重视。

二、即将开展的工作

(一)开拓新补票点，努力增加站务收入

目前我们车站的状况客流少，车也少，但公司下达的生产任务却大幅增长，所以我们要在今后走出去，多开辟新补票点，提高服务质量，全力增加收入。去年，经公司批准与县交通部门联营的李马桥车站运营较好，由于地方改造，该站点依附的交管站被拆除，因此站务人员已全部撤回。但今后，我们还要在这方面努力，争取客运收入最大限度发挥。特别是近期范县新区城区改造，原交通局的新区汽车站也被拆除，并规划了汽车站新址，这也是一次我分公司汽车站进驻新区的唯一机遇，抓不住这次机会，再打算在新区建我们自己的汽车站就十分遥远了。

(二)在公司的指示下继续积极规划老城汽车站。

(三)努力争取发展新线路，严格整顿现有线路客车不能流失，及时收缴各种费用，避免出现问题车、失控车。

(四)加强安全达标建设，进一步提高整体安全生产水平，使企业又快又稳地发展。

以上是我分公司上半年的工作总结，请领导审议，如有不妥，敬请批评指正。

**公司半年工作总结篇十二**

一、日常工作

在\_\_年上半年，从总体来讲，日常的数据采集依然占据了很大的比重。在数据录入方面，我依然严格要求自己，在保证速度的同时做到准确录入。在上半年，我参与了第一季度数据报告以及5月份月报的撰写，虽然是常规数据报告，我依然不敢松懈，尽力做到一遍通过，不犯低级错误。另外，在日常工作之余，也向周\_学习了专刊考核方面的工作。考核工作对我来说并不陌生，因为以前曾经也接触过，考核规则简化之后，上手更加容易。主要是做到耐心细致就不会出错。那么，本年度除日常工作外，应中心领导要求，每日由广告部渠道组提供当日未到达名单，由李\_和我轮流在系统中查询最后一次投放本报的时间。广告部渠道组提供名单并不细致，加大了查询工作的难度，希望日后通过有效的交流和沟通，双方可以达成统一，提高工作效率。

二、调研项目

人才招聘行业调研报告：年初，在报社领导的指示下，我和祁\_共同完成了人才招聘行业的专项调研报告。本次报告通过对全国人才招聘行业的仔细研究，包括全国媒体人才招聘广告投放情况与沈阳地区媒体投放对比分析，沈阳地区自身招聘行业的特点以及报纸、网络、人才市场等多个方面的深入分析，在金融危机的影响下，对\_\_年招聘行业情况做出了有预见性的预测，并验证了领导的想法。通过撰写此次报告，使我的思路更加开阔，学到了很多东西，也掌握了一些撰写专项分析报告的技巧，对我日后撰写某个行业的专项报告有一定的帮助。在这里感谢主任对我和祁\_的信任和指导。

版面监测调研：4月份，与\_\_市场研究公司合作开展了“20\_\_年第一期版面监测调研项目”。针对项目执行过程中的各个环节严格把关，务求使版面调研数据的真实准确。并在6月初召开了报告讲解会。本次报告在原有基础上增加了定性研究与版面的直观对比，对各部们领导解读报告起到一定的作用。客户满意度调研：6月末，在集团要求下，和祁\_一起完成了《20\_\_年上半年客户满意度调研报告》，为经营工作考核提供了一定的数据依据。发行调研：在\_\_年初，发行调研已经全部由市场部独立进行，每月进行一周。虽然人员有限，但市场下半年应当改进调研方式，不再单纯进行要报销报的数量，要在原有基础上有计划的进行较为深入的调研。这样可以使得发行调研更加具有指导意义。

三、活动配合与外出培训

在上半年，市场部配合房产专刊部进行了“购房消费卷”活动，在活动结束之后，为领导撰写了《春暖花开购房消费卷报告》，报告以漫画等幽默的方式展示了华商晨报“购房消费卷活动”，并对其他媒体在房产行业方面的政策以及地产商投放广告心态进行了分析，得到了领导的认可。另外，在5月末，在中心领导的指示下，深入研究了\_\_活动，在查阅了大量资料，并在部门主任的指导下，撰写了《\_\_\_\_》活动策划报告。通过此次报告的撰写，让我自己所从事的工作的认识更加深刻，了解到自己的工作思路要依据数据而不局限于数据。作为市场部的一员，我要更加鞭策自己，拓展自己的思路与眼界，放眼市场放眼全局。在5月，我有幸赴北京参加了“市场研究基础知识培训”。本次培训主要是数据基础分析与处理，在介绍了我们日常工作常用软件e\_ecl的同时，讲解了专业的数据统计软件spss的基础操作。这次学习机会对我来说相当珍贵，而这次培训也对我日后的工作有了很大的帮助，希望在接下来慧聪所举办的一系列培训中依然可以去学习参加，提高自己的分析水平，业务能力。

四、展望

从事数据工作已经是第四个年头了，各类调研项目也开展了很多，如何在数据分析与调查研究中更加深造自己，将是我\_\_年下半年的工作重点。我想，下半年的工作中，除了进行各种调研项目意外，也要在撰写各种常规数据报告的同时适当的进行专一行业的深度分析研究。

**公司半年工作总结篇十三**

不知不觉间，来到某某公司已经有半年时间了，在项目开发的工作中，经历了很多酸甜苦辣，认识了很多良师益友，获得了很多经验教训，感谢领导给了我成长的空间、勇气和信心。在这半年的时间里，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，现将工作总结如下：

一、工作总结

在从来到公司到现在的时间里，先后参与了填报系统、代收代储信息管理系统和现在正在参与的储备项目：云南省烟叶仓储管理信息系统。

二、在工作中主要存在的问题有：

1、由于对业务不是很熟悉，所以在开发的过程中多次出现因为业务的原因，而返工的情况，但是通过这半年多的了解和学习，对相关的流程有了越来越深的认识。

2、在开发中，用到很多新的技术，由于开发时间紧促，发现的问题不能马上解决，但是开发的过程，同时也是学习的过程，通过不断的学习和总结，遇到的问题都得到了很好的解决。

3、在工作初期，对工作认识不够，缺乏全局观念，对烟草行业缺少了解和分析，对工作定位认识不足。从而对工作的流程认识不够，逻辑能力欠缺，结构性思维缺乏。不过我相信，在以后的工作中，我会不断的学习和思考，从而加强对工作的认知能力从而做出工作的流程。

三、工作心得

1、在这半年的工作实践中，我参与了许多集体完成的工作，和同事的相处非常紧密和睦，在这个过程中我强化了最珍贵也是最重要的团队意识。在信任自己和他人的基础上，思想统一，行动一致，这样的团队一定会攻无不克、战无不胜。

上半年工作中，很多工作是一起完成的，在这个工程中，大家互相提醒和补充，大大提高了工作效率，所有的工作中沟通是最重要的，一定要把信息处理的及时、有效和清晰。

2、工作的每一步都要精准细致，力求精细化，在这种心态的指导下，我在平时工作中取得了令自己满意的成绩。能够积极自信的行动起来是这半年我在心态方面的进步。

现在的我经常冷静的分析自己，认清自己的位置，问问自己付出了多少;时刻记得工作内容要精细化精确化，个人得失要模糊计算;遇到风险要及时规避，出了问题要勇于担当。

3、在半年的工作中，经过实际的教训，深刻理解了工程上每次变更、每次时间的滞延都是对公司很大的伤害，这就需要我们在具体开发之前，一定要对业务流程很了解，在开发之前，多辛苦一下，减少因为自己对业务的不熟悉或者甲方对工作的流程不能很好的表达的原因，而重新返工的痛苦。

在半年的工作中，我学到了很多技术上和业务上的知识，也强化了工程的质量、成本、进度意识;与身边同事的合作更加的默契，都是我的师傅，从他们身上学到了很多知识技能和做人的道理，也非常庆幸在刚上路的时候能有他们在身边。我一定会和他们凝聚成一个优秀的团队，做出更好的成绩。

四、工作教训

经过半年年的工作学习，我也发现了自己离一个职业化的人才还有差距，主要体现在工作技能、工作习惯和工作思维的不成熟，也是我以后要在工作中不断磨练和提高自己的地方。仔细总结一下，自己在半年的工作中主要有以下方面做得不够好：

1.工作的条理性不够清晰，要分清主次和轻重缓急;在开发时间很仓促的情况下，事情多了，就一定要有详实而主次分明的计划，哪些需要立即完成，哪些可以缓缓加班完成，今年在计划上自己进步很大，但在这方面还有很大的优化空间。

2.对流程不够熟悉;

在半年工作中，发现因为流程的问题而不知道如何下手的情况有点多，包括错误与缺漏还有当时设计考虑不到位的地方，对于这块的控制力度显然不够。平时总是在开发，但说到底对业务很熟悉才是项目很好完成的前提

3.工作不够精细化;

平时的工作距离精细化工作缺少一个随时反省随时更新修改的过程，虽然工作也经常回头看、做总结，但缺少规律性，比

如功能修改等随时有更新的内容就可能导致其他的地方出现错误。以后个人工作中要专门留一个时间去总结和反思，这样才能实现精细化。

4.工作方式不够灵活;

在开发的过程中，周围能能利用资源的就要充分利用，该让其他部门或者人员支持的就要求支持，不要把事情捂在自己手上，一是影响进度，二是不能保证质量。做事分清主次，抓主要矛盾，划清界限，哪些是本职工作，哪些是提供的帮助，哪些是自己必须要做的，都要想清楚。怎么和其他部门进行沟通，怎么和本部门人员进行沟通，怎么和客户沟通，怎么才能提供高质量的服务又不会多做职责外事情，以后是需要重点沟通学习的地方。

5.缺乏工作经验，尤其是现场经验;

今年的现场经验有了很大的提高，对整个项目开始分析到开发有了认识，但在一些细节上还缺乏认知，具体的做法还缺乏了解，需要在以后的工作中加强学习力度。

6.缺少平时工作的知识总结;

这半年在工作总结上有了进步，但仍不够，如果每天、每周、每月都回过头来思考一下自己工作的是与非、得与失，会更快的成长。在以后的工作中，此项也作为重点来提高自己。

7.做事不够果断，拘泥细节，有拖沓现象;

拖沓现象是我很大的一个缺点，凡事总要拖到后面，如果工作更积极主动一些，更雷厉风行一些，会避免工作上的很多不必要的错误。其实有时候，不一定要把工作做到细才是的。进度、质量、成本综合考虑，抓主要矛盾，解决主要问题，随时修正。事事做细往往会把自己拘泥于细枝末节中，学会不完美也是工作中的一个进步，也是对精细化工作的一个要求。

在以后的工作中，我一定时时刻刻注意修正自己不足的地方，一定会养成良好的工作习惯，成长为一名公司优秀的职业化人才。

五、工作计划

下年，公司要开拓新的烟草公司软件使用领域，工作压力会比较大，要吃苦耐劳，勤勤恳恳，踏踏实实地做好每一项工作，处理好每一个细节，努力提高自己的专业技能和执行力，尽快的成长和进步。

其中，以下几点是我下年重点要

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn