# 最新普通员工个人半年度工作总结 员工上半年工作总结九篇(实用)

来源：网络 作者：雾凇晨曦 更新时间：2025-10-08

*普通员工个人半年度工作总结 员工上半年工作总结一一、存在的问题：1、思想上有放松现象，在大项任务面前，有畏维情绪，(主要表现在工作多，任务重的情况下)2、履行职责上缺乏雷厉风行的工作作风，存在老一套的思想3、在学习理论和高科技知识上，只求表...*

**普通员工个人半年度工作总结 员工上半年工作总结一**

一、存在的问题：

1、思想上有放松现象，在大项任务面前，有畏维情绪，(主要表现在工作多，任务重的情况下)

2、履行职责上缺乏雷厉风行的工作作风，存在老一套的思想

3、在学习理论和高科技知识上，只求表面的学习，而没有深入的探索，没有真正达到学以致用的目的;

4、在班长的组织指挥上，缺乏坚定性，存在手软现象，

5、在党员发挥作用上还有待于进一步加强，

6、工作积极性有待于加强

7、对全班人员的管理上在漏洞，没有真正深入战士中去。

以上的我一年来的工作述职，取得的成绩只能代表过去，在明年的工作中，我将吸取经验教训，争取把各项工作完成得更圆满、更彻底。以及自己的职责去

要求自己，堵塞了自身在服从管理上的漏洞，保证了管理的正规化。通过近一年的管理情况来看，确实也反映出自身的能力有待于进一步的加强，全班人员在服从管理上也是摆在我班长面前的现实问题，在连队搬回之后，在全班人员的管理上引发了我个人的思考，针对人员思想消极悲观，干好干坏一个样，干与不干一个样的现象，我认为，我班长的管理能力应该反-反-，要确实的把全班人员的积极性，创造性调动起来，使之更好的为连队服务。

**普通员工个人半年度工作总结 员工上半年工作总结二**

从踏入果岭的第一步开始明白一份工作的不易，所以在乎每一分收获，自进入酒店财务部做一名前台收银开始，近半年的工作和学习，在领导的带领下，在同事的帮助下，严格要求自己，自觉履行酒店规章制度和\_\_工作纪律，认真完成各项必须所要完成的工作内容，现将一年来的工作情况作以简要总结：

一、服从管理，虑心学习

做为一名收银员，最重要的是要明白心中的责任，在领导的合理安排下，认真学习业务知识，从进前台的那一刻，深知前台是酒店的窗口，代表着酒店的形象，言行举止一定要严格要求自己，收银员工作纪律铭记在心，加快脚步熟悉前台的基本情况，从房态图到办理入住，从押金单到宾客账单，从小吧到杂项收费，从退房结账到发票统计，等等。每一步操作都认真地跟着老员工一步步学习，实践中虑心接受老员工对自己的批评和建议，坚持向领导和同事学习，取人之长补已之短，努力丰富自己，提高自己。

二、尊重自己的工作，尊重每一个人

坚信一点：任何人没有贵贱之分，只有境遇，经验和基础的差异，从工作的开始尊重我们的职业，只有在我们为别人打工时尊重我们的工作，我们的职业，我们才会在自己的工作领域内，勤恳努力，有所成就。顾客是上帝，同事是兄弟，领导是家人，在果岭这个环境优美的大家庭里，我们相互尊重，相互学习，相互创造，部门与部门之间像接力赛一样，把关在每一个重要环节，为酒店创效益创佳绩。

三、注重细节，服务第一

记得\_\_经理培训的“100-1=0”这个质量公式，在百分之百的用心服务中，要想客人之所疑，要替客人之所急，我牢牢记着质量公式的最后一句话：服务工作无小事，一切应从细节入手。正是这样，多为客人考虑一点，自己的服务质量将提高一点，一点点的积累，一点点的进步，不仅证实了自己的能力，也为\_\_工作中增添光彩，努力努力，顾客是上帝。当然，面客中难免出现差错，但要学会客服困难，遇到问题及时上报领导，在原则的基础上灵活处理。

四、明确目标，正确把握

用学习的眼光去看待工作，不仅学好\_\_业务知识，熟练操作\_\_工具和流程，还要更多地了解酒店企业文化，前台是似一个综合信息处理器，要学的东西有很多，与客交流中也可以从中学到很多包括做人做事的道理，这样就不会一直只停留在一个阶段，从工作的开始就给自己定一个方向，要做到什么程度是要给自己一个完美的交待，明确自己的目标，让自己更清楚自己正在做什么和下一步需要怎么做。通过自己的努力，\_\_年8月份进入办公室工作，开始了解日夜审工作内容，办公室基本工作流程，办公室具体工作任务，在坚持\_\_员职责的同时牢记办公室人员工作职责，在领导的信任和同事的监督下，努力完成各项晋级考核，先将自己的目标画上一个完美的逗号，因为，这并不是自己所期望的，小小的认可将不断的激励自己前进，前进，现将明年工作计划作以简要概括：

没有好的个人，只有好的团队，每一年都会有每一年的收获，20\_\_年即将到来，近期前台人员少，已经停休，上班时间长，消耗体力大，努力解决人员流失问题，确保员工的休息时间，用最短的时间内招聘两名新员工。与各部门协调一致，共同进步。

以上是我个人的一个工作初步计划，可能具体的还不够完善和成熟，但是我会尽我最大努力去执行，请领导审核。如有不完整的地方不对的地方也请领导补充并及时加以指导。

**普通员工个人半年度工作总结 员工上半年工作总结三**

20\_\_上半年结束，在这半年里我收获很多。作为一名年轻员工，我非常感谢公司提供给我一个学习和成长的平台。回首这半年，我对自己做了如下的总结。

一、在思想认识上

我认为作为一名\_\_集团的员工，都应该做到热爱集体，团结同事，尊重领导，做事以大局出发，不搞特殊化，不以个人为中心，不做有害集体的事，不恶意诋毁企业，做一个堂堂正正的人，要饱含热情，积极向上的为企业奉献。我作为一个年轻员工，还存在许多不足之处，更应该谦虚好学，多向领导，长辈们请教，学习他丰富的工作经验和广泛全面的知识，不断进步，努力向上，弥补自己的不足之处。

二、在工作方面

我遵守劳动记律，按时完成领导交给我的工作，对待工作一丝不苟，精益求精。我积极主动，遇到困难勇往直前，不推卸责任，不懂就问，团结同事，配合领导，创造条件去完成任务，争取做到令领导满意，令自己欣慰。上半年，我们对生产装置做了“三查四定”，从流程、安装、材料、质量等做了详细检查，我严格对照图纸，查找有无不符合图纸之处。同时结合自己的工作经验，查看是否有设计漏项，施工适量隐患，是否便于操作。

三、在学习方面

今年上半年，我学习了工艺流程，装置操作规程，以及炼油基本知识等。在今年的下半年，我因公司需要，到\_\_\_\_化工有限公司学习装置的操作。在培训中，严格按规章制度办事，执行带队领导的命令，学习了正常操作，产品质量控制和调节，开停车，事故处理，设备检修与日常维护，dcs操作和现场手动操作，理论知识。在学习中，我积极向师傅请教，不懂就问，吸取师傅的工作经验，总结每个师傅的长处，观察师傅独特的操作方式。

作为员工，我明白，公司要发展，员工就要努力奋斗。公司只有依靠全体员工的共同努力，才能赢得利润，才能生存下来，只有每一个员工都创造出经济效益，员工自己才能获得应该得到的薪水，公司也才能运转下去。今天不努力工作，明天努力找工作。这是个最简单的道理，所以我竭尽全力，争取学习更多更好的技术，在将来给公司创造更大的利益，我的未来才会更加美好。

在新的一年里，我将会继续不断的完善自己，在思想上“见贤思齐，见不贤而自省”，不断地向先进、优秀的同事学习。在技术上，多学，多想，多观察，学习别人的长处，弥补自己的短处。在工作上严格要求自己，精益求精，实事求是，不自满，不轻浮，做到一次比一次好。

我坚信我会做的更好!

**普通员工个人半年度工作总结 员工上半年工作总结四**

在这半年中，我时时处处以一名人民教师的标准严格要求自己，以创新教育方针为指导，以教好学生，让学生全面发展为己任，踏踏实实，任劳任怨。为使今后更好地开展工作，总结经验，吸取教训，先将本人在这半年来的思想工作表现总结如下。

一、思想上

半年来，我时时处处不忘加强思想政治学习。严格要求自己，处处做同志们的表率，发挥模范带头作用。半年来，我从不因故请假，迟到，旷工。不怕苦，不怕累，总是以百倍的热情投入到工作之中。

二、工作上

半年来，我服从学校领导的分配，认真完成学校交给的各项工作任务。在教学中，我虚心向老教师请教，认真钻研新大纲、吃透教材，积极开拓教学思路，把一些先进的教学理论、科学的教学方法及先进现代教学手段灵活运用于课堂教学中，努力培养学生的合作交流、自主探究、勇于创新等能力。另外，本人在搞好教学工作的同时，还很注重教学经验的积累。发表教学论文1篇。在搞好工作的同时，我还不忘与同志们搞好团结，尊敬领导及同事，真诚的对待每一位同志。

在这半年的工作中，我得到了学校领导，教师们及学生们的好评。但是，检查起来，所存在的缺点毛病也是不少的，还需今后努力改正。主要缺点还有以下几个方面：一是理论知识的学习还是欠缺，还存在有懒惰思想;二是工作虽然很努力，可是个人能力还有待提高，学生成绩进步不是很快。今后，我一定在校领导及全体同志们的帮助下，加强学习，提高工作能力，使自己的思想和工作都能更上一个台阶!

**普通员工个人半年度工作总结 员工上半年工作总结五**

(一)房地产业持续健康发展。全县房地产固定投资完成--亿元，同比增长26.54%;商品房销售面积106.68万平方米，同比增长34.14%;新引进和裕欧景、阳光欣城、银河春天三期、美茵庄园、金控金融中心等5个房地产项目，到位县外资金--亿元，同比增长17.58%。

(二)公租房项目建设有力有效。20-年312套公租房续建项目主体封顶，目前正进行项目总平施工和配套设施建设，预计年底竣工;20-年100套公租房续建项目，预计20-年6月底竣工;20-年新建118套公租房项目正有序推进、正常建设。共发放廉租房租赁补贴149户(其中新增3户)，发放租赁补贴--万元，完成全年目标任务的99.3%。

(三)棚户区改造稳步推进。20-年计划启动第一批5个项目的改造工作。现已启动的赵镇棚户区改造一期项目(包括赵镇爱国巷、团结巷和五星巷棚户区3个区域)，总占地面积24.95亩，拆迁户数308户，总拆迁面积12095平方米，计划投资--万元。上半年全县签订征收协议87户，完成全年目标任务43%，预计全年能够完成308户，完成目标任务154%。

(四)城市营销力争突破。上半年，通过异地巡展、营销活动、媒体推广以及借势节庆开展营销活动等，有效提升了我县的知名度和美誉度。开展了“金堂首届迎春灯会”、“教育金堂、财富金堂”走进西昌、“情系中江客户联谊会”、“成都品牌房产走进青海”等主题营销活动;借势油菜花节、菌博会、铁人三项赛等节庆赛事活动，加大城市宣传力度;以三星片区为试点，在华西都市报、成都商报等主流媒体上大篇幅的宣传三星片区区域价值、发展前景以及我县人居环境、旅游资源和交通优势;借助成都电视台《小刚刚刚好》、《深夜快递》等栏目平台以及成南高速立柱广告、成德南高速跨线桥广告对金堂城市形象进行了宣传;利用金堂电视台、《新金堂》、《魅力金堂》等宣传平台，持续推广城市形象。

(五)市场监管和项目促建并举并进。把严格市场监管与优质政务服务统筹起来。大力推行商品房销售现场公示系统，提高开机率;积极探索商品房预售资金监管新方式;加强专项执法检查，重点对开发企业商品房预售资金、销售现场、合同备案、促销广告等进行严格监管，对成阿新城项目违规售房实施了行政处罚，对责令整改缓慢和拒不整改的锦绣香江、星岛国际、华地财富广场等项目作出关闭项目网签的处理。同时，加大对开发企业的政务服务力度，提高政务服务质量和水平，组织、协调召开房地产联席会议4次，到房地产项目现场解决问题6次，协调解决了金山国际、恒合时代城、鹭洲城邦、润利鑫项目、维罗纳等项目的用电、用水、阻工、市政道路建设等影响项目建设和销售问题，并协助鹭洲城邦、华尔兹、胜业望园、希望未来城、恒合时代城等项目办理报规报建手续。

(六)物业管理进一步规范。新增物业管理区域11个，面积65万平方米。推动62个100户以上农集区物业管理规范化建设，其中9个农集区聘用了6个物管公司进行物业服务。积极会同相关部门，探索建立物业管理矛盾纠纷处置长效工作机制，充分调动物业管理各类参与主体的积极性。上半年，调处华泰小区、森林小区、金沙小区等纠纷35起，回复涉及物管的信访件55个，按时办结率达100%。

(七)产权产籍管理逐步完善。按照法规政策和制度规定，共办理产权证登记10551件，归档10551件。其中新建房屋初始登记519件，转移登记4459件，抵押登记4075件，其他登记1498件。同时，房屋信息查询利用制度进一步完善，有效防止房屋信息泄露，确保房屋信息使用安全。

(八)确保全县房屋住用安全。重点开展了学校、幼儿园、医院、电影院、市场等公共场所房屋住用安全检查。对全县7家单位玻璃幕墙使用安全进行了专项检查。完成铁人三项赛、龙舟节等重大节庆临时建筑物安全检查任务。对全县城乡居民用房进行安全检查，发出整改通知书84份，并督促整改到位，无房屋安全事故发生。

(九)扎实开展群众路线教育实践活动。严格按照县委总体部署，结合我局工作实际，采用“找准两个载体、抓好三个结合、坚持四个走访、着力五个解决”的活动方式，扎实推进群众路线教育实践活动。把群众路线教育实践活动与党风廉政建设和正风肃纪工作有机结合，扎实开展第一阶段工作，广泛征求意见，查找问题，建立台账，实行问题管理，着力提升队伍素质能力和行政效能，打造政治坚定、业务精良、作风过硬的房管干部队伍。深入开展“走基层”、“五进”等活动，做好了联系服务群众、企业和对口帮扶等工作。

二、工作中存在的薄弱环节及其原因

(一)房产市场执法力度不够。部分销售项目现场公示系统未按时开机，公布信息不及时，存在有误导消费者的现象;预售资金监管不够严格。主要原因是：侧重于强调政务服务，市场执法失之于软;预售资金监管部门协调性、联动性不足，合力不够。

(二)项目促建任务落实较慢。对于房地产项目促建确定的任务，相关职能部门在推进过程中，主动服务意识较差，配合解决问题力度不够，甚至落不到实处。特别是项目协调用地、用电和设施配套等方面落实较慢。主要原因是：部门本位意识较重，服务意识较差，有安排无督促，有任务缺落实。

(三)棚户区改造搬迁和资金压力大。搬迁进度较慢，项目资金缺口大。主要原因是：搬迁群众对搬迁补偿和安置期望值过高影响搬迁进度，改造地块商业开发价值小。

(四)物业小区矛盾纠纷多发频发。随着房地产业的发展，物业小区不断增多，居民维权意识增强，加之个别物业服务企业行为不规范，导致物业小区各类矛盾纠纷层出不穷。主要原因是：物业小区管理是综合性工作，除属地管理外，涉及行业主管部门较多，部门之间的协调联动不足，一定程度上影响小区矛盾纠纷的解决。

(五)城市营销创新不足。城市营销与相关部门联动不够，营销方法和手段上贴近市场、贴近对象方面还不够，针对西北地区市场的团购仍未实现实质性突破。主要原因是：在营销方法和手段上不够大胆，接地气不够。

三、下一步工作打算

下半年工作中，我局将紧紧围绕县委、县政府中心工作，按照“稳中快进、改革创新、统筹发展、全域开放”的工作基调，争当“四个标兵”，奋力完成全年各项目标任务。

(一)千方百计确保房地产业持续健康发展。加大房地产项目招商力度，积极引进知名房企提高项目打造的质量和水平，进一步推动城市综合体、纯商业、纯住宅等房地产项目连片发展，提高宜居水平，推进我县房地产业转型升级。加强房地产市场形势研判，稳定企业和购房者预期，尽力缓解经济波动引起的下行压力，确保全年目标任务顺利完成。

(二)有序推进住房保障工程建设。在把好工程质量、专项资金和建设过程安全“三关”的前提下，加快工程进度，确保完成20-年300套公租房项目分配安置和加快续建、新建公租房项目建设。通过在具体操作中设定不同的收入、住房申请条件、采用市场定价、租补分离、梯度保障的方式，实现廉租房与公租房并轨运行。廉租房住户审查不合格但符合公租房保障条件的调为申请公租房，有效解决保障房类型单一、“只进不出”等问题。

(三)加大棚户区改造力度。进一步完善全县棚户区改造项目计划，深入研究项目实施的稳定风险和可行性，加大项目资金争取力度和融资力度。充分借鉴“曹家巷改造模式”以及其他先进地区的经验和有益做法，结合我县实际，进一步完善和出台优惠政策，调动群众参与改造的积极性，切实改善棚户区群众居住条件。20-年7月上旬，在完成赵镇棚户区改造一期项目已启动区域的模拟搬迁前期工作基础上，加快推进模拟搬迁协议签订工作，确保全年改造任务的顺利完成。

(四)深入推进城市营销。突破传统房产营销模式，谋求更加贴近市场、更加合理有效的办法深化城市营销和房产促销工作。重点以优惠促销、资源团购为切入点，突破新疆、西藏、青海在内的西北市场的团购渠道，实现城市营销效果的化。通过在新疆、阿坝、凉山等地异地巡展，进一步巩固市场;积极筹备。

(五)加强房产市场和物业监管。完善全县房地产市场监管工作机制，推动建设、工商、税务、城管、银监等部门联动，清理整顿房地产开发建设、商品房销售、中介服务机构的违规违法行为，严查各种违法违规行为，规范房地产业开发销售及售后服务流程，重点加强预售资金监管、房地产广告发布、公示系统在线情况等监管，确保我县房产市场有序运行。同时，建立健全物业管理长效机制。充分落实县级部门、辖区乡镇政府、社区(村)管理责任，通过以奖代罚的方式，激励各部门各乡镇参与物业管理的积极性和工作责任的有效落实;制定物业企业准入机制，严格物业企业资质备案及合同备案制，实现退出备案率达100%。

(六)加强项目促建服务。以推动部门联动落实促建工作任务为目标，以解决企业实际困难、促进房地产项目加快建设为重点，进一步提升政务服务质量，积极协调各部门落实解决房地产项目在筹备、建设、销售、交房、办证过程中存在的问题和困难，推进项目加快建设。同时，加强尚缘国际、成阿新城、水城学府等问题项目的稳定风险管控，积极协调、会同相关部门解决项目遗留问题，切实降低维稳压力和行政风险。

(七)高标准开展群众路线教育实践活动。严格按照全县统一要求，不打折扣，不搞变通，认真落实第二阶段和第三阶段各项具体工作，把党风廉政建设和正风肃纪工作作为群众路线教育实践活动的重要内容。紧密结合房管工作实际，进一步用好“三视三问”群众工作法，建立健全群众诉求解决机制，实行台账管理、问题管理，大力解决密切关系群众切身利益的问题、联系服务群众“最后一公里”的问题等，着力建设一支为民务实清廉的房管干部队伍。

**普通员工个人半年度工作总结 员工上半年工作总结六**

转眼间半年的时间已从指间流逝，不得不感慨光阴似箭。回首这半年来的工作表现与工作态度，自己认为较往年还是有相当大的改观的。不过仍然还会有些不足的地方，自己主观情绪总是会不由自主的支配自己的神经系统，会偶尔表现在工作上面，对于这一点，我已深刻认识到自己的不足，我会认真努力的克制，力求做到更好!

我来公司虽然已将近四年，但其实在公司工作的这几年时间里，自己的主观情绪一直是迷茫与徘徊的，走还是留的问题一直在反复交替的支配着自己，总是找不到一种真正的归属感。我不知道与我有同样感触的人究竟有几个，但我相信我的这番话也是部分人心中的话。虽然大多是同乡，但还是感觉有多堵无形的墙阻碍着大家的交流。总感觉公司工作气氛十分凝重，即使是下班时间，大家在一起说话也是非常注意，似乎总是在堤防什么，大家从来不敢做真实的自己，只是机械般的听从上面的安排做着各自的事情，很少有人能发挥自己的主观能力性为公司创造更大的价值。其实公司确实有些能力很不错的同事，但大都从乐观、积极向上，对工作充满幻想进入公司后慢慢的演变成鸦雀无声的类型了，对于此点，我真的深表惋惜。公司招人也是屡招屡走，屡走屡招，这期间也有很多出色的人，但大都因各种原因离开，我想这与公司制度、公司文化、公司氛围应该有较大关系，这也是一件令人十分痛心的事情，总找不到新的活力元素融入到我们的队伍中，队伍不壮大，没有人才加入公司，公司发展也会是非常缓慢的。

去年年终总结的时候，我听着公司领导在会议上对公司x年的规划与展望的时候，倍受鼓舞，所以决定在留在公司干完x年，希望公司能发生质的变化，可以让我们工作的地方更美好，人员更团结，氛围更浓烈，可是在上半年中，还是发现有许多东西都是一尘不变的，公司并没有新的活力元素渗透进来，不觉得让人多少有点失望。我想每一个员工都希望自己的公司越来越好,越来越棒的,这样不仅公司成长了，自己也能随着成长。与公司共同进步的感觉应该是很有成就感的事吧。

今年上半年，已经把供应商资料全部输入澳汀软件，每次询价的时候也会在澳汀里面输入联系记录。但美中不足的是澳汀软件有时候运行非常缓慢，所以有时候也不愿意去打开登陆它，导致有些单子登陆的不完善，以后一定改进。对于供应商报价文档，已建立文档妥善保管，但不是很完善，以后会加强完善。对于公司同事的询价处理，我自认为处理得不错，但还是在部分单子我处理不及时，究其原因也有以下几点：1、有些单子非常规，问过供应商后供应商没及时回复我，之后也没有记得起再次催促供应商。2、有些单子看过后觉得产品竞争没有太大优势，也没有尽全力的去及时的询问供应商。第一点我犯了记忆性错误，没有在脑袋里深刻的记下单子，第二点我犯了主观主义错误，我应该一视同仁的竭尽全力的处理好同事发给我的任何询价单。

上半年已经在我们的期待与向往中暗淡的过去，我希望x年下半年公司能有较大的进步与成就。我会努力完善供应商资料与供应商报价文档，对于同事的询价单会竭尽全力衣时的给予支持与回复，对于工作态度我会调整到状态。其实自从公司领导说我态度不好后，我一直较为注意自己的态度，但似乎还是不能得到大家的认同，有一种很疲惫的感觉。不被人肯定的滋味是不好受的。对于同事的询价单处理，自己一直疏于跟进，虽然已经建档保存，但是还是一直没有进行后期跟进，今年下半年会努力改进。

对于工资，自从x年12月份以后，工资就一直停留在那个坎上，没有丝毫增加，不免心中也会是有点失落，打工在外，不为钱财那也是一种太清高的说法。现在物价上涨厉害，经常会有：“什么都涨，唯独工资不涨的”抱怨!希望公司领导能依工作表现、工作能力给予一定的调薪，这样不但能解决同事的生活烦恼，更能调动同事的工作积极性，更好的为公司效力。

对于公司内部人文活动与工作气氛，希望给予一定的改进。公司员工大都是值青春的美好年华，对工作，对未来肯定都是充满期待与幻想的，大家都是有着无限的潜力的，希望公司能想些办法挖掘出同事们的潜力，让大家充满激情的投入到工作中去。公司其实长久以为缺乏一种凝聚力，总是像一盘散沙，这也是一件让员工大为不快的事情。

公司内部工作人员有些思想极度消极与懒散，希望公司给予正确的纠正与引导。僻如前台工作人员，某些人刚进公司的时候那股“倔劲”与执著是很让人佩服的，但似乎好景不长，这份难得的责任心已经不复存在，相信公司领导已经感受到了吧。我想这种好思想好品质的流逝也与公司环境脱离不了关系吧，或许可以说是被内部同事同化了吧。与同事聊天的时候、客户也屡屡反映前台同事服务态度差，前台不整洁之类的话语，希望公司领导给予重视。深切希望公司领导能到发展的眼光看问题，我相信每个人都是有闪光点的，不要因为过去的错误而对一个人存在主观上的偏见。还是建议公司能组织一些素质拓展活动，这样不仅能增进同事间的感情，更能挖掘同事的潜力。

写这篇总结与计划的时候我的思想是激烈挣扎的，因为我总是在犹豫到底自己该不该把这些心理话，或者说大家对公司的心理话借我之手写出去，但最后还是硬着头皮写了，如果有不妥的地方，希望领导见谅，毕竟年少轻狂不懂事，有些地方还是带有自己较强的主观色彩的。我是希望自己工作的地方越来越强的!自己也有许多做得不足的地方，我一直在努力改进，希望大家都能看到我付出的努力与改变。

总之，在美格多这几年的时间里，我也并不是一无所获的，在这里，我学到了以前在工厂里没有学到的很多东西，我想有许多东西都会让我受益一生的吧!虽然我在美格多历经波折与坎坷，虽然我也时常抱怨与不满，但我很庆幸自己终于找回了自己，终于成长了，成熟了，学会理智的看待与处理问题了。我想以后我无论身居何方，身居何职，都不会忘记在美格多成长的这段时光，我永远是心存感激的，它是我永远的母校!

**普通员工个人半年度工作总结 员工上半年工作总结七**

20x年上半年，在x领导和上级有关部门的关心、指导、帮助下，本人始终坚持从我行发展的大局出发，以服务群众为工作中心，以树立我行良好的形象为工作手段，爱岗敬业，不断进去，提高了柜面工作效率，全面完成了年度部门既定的工作目标，受到领导和同事的充分肯定。现本人将20x年上半年工作总结如下：

一、爱岗敬业，创一流服务

在工作中，我时刻要求自己对待客户要做到轻声细语、文明热情、认真细致，要如一阵清风扑面而来。从事柜面授权工作以来，我给自己的工作中心是：“一切为了顾客，为了一切顾客，为了顾客的一切。”以良好的工作态度对待每一个人，做到和气、关心、体贴、温暖。工作中承担自己的责任，对每一件事和每一项工作，负责到底，做好任何工作。对自己做到业务精、作风硬、肯奉献，爱岗敬业，全心全意做好自己的工作。我深知，与客户直接打交道既累又繁琐，但是我喜欢看到客户带着希望而来、满意而去的表情。在工作中我坚持以服务至上的原则，对待每一位顾客都是微笑服务，良好的服务态度受到了顾客们的一致好评。急客户所急、想纳客户所想，满腔热情、全心全意地为他们提供各种优质服务，以其特有的真诚赢得了高度评价。每当客户对我说：“谢谢你的认真负责，解决了我的问题”我感到一切的付出都是那么值得，客户的肯定让我一切的辛劳都一扫而空。因为我找到了我价值的所在---为人民群众服务在工作中坚持做好“三声服务”，所谓“三声”指的就是客户“来有迎声”，客户“问有答声”以及客户“走有送声”。

二、爱岗敬业，争创一流

坚持立足岗位、踏实工作、爱岗敬业，把做好本职工作作为实现自身社会价值的必经之路，让理想和信念在岗位上熠熠发光。在日常的工作中，我积极提高自身履行职责的能力，把奉献在岗位看作是自己天经地义的事情，勤勤恳恳地做好本职工作。在工作中做到正确的认识自己，真诚的对待她人，认真的对待工作，公平的对待管理。严格遵守柜面服务要求，礼仪规范，热情周到，规范作业，推行“三个一”服务：一杯水、一个微笑、一声问候。工作日清日结，日事日毕。“没有，只有更好”，服务不单单要有意识，还要有技术。将“以从容之心为平常之事”一如既往地做好服务工作，将“打造服务的银行形象”的服务理念带给广大客户。用真诚的服务、真心的微笑、严谨的工作态度赢得客户的满意。

随着社会经济的不断发展，面对新的形势和激烈的竞争环境，我们不能有任何松懈，应该以崭新的服务态度从社会的各个层次、各个领域用敏锐的观察力去捕捉各种信息，开展各种形式的客户的营销方案。有效的推进新客户的营销工作;另一方面，提高客户服务的水平，不断提高老客户的忠诚度。可以将我行的大厅的管理工作作为提高客户服务质量的第一道关键，充分发挥客户引导分流和识别中高端客户的关键作用，使vip客户来到就能感受到我行的服务态度，从而带动更多的客户来办理各种业务，提高我行的营业额。

在平时的工作中，除了要做一些自身岗位所应尽的职责外，还积极协助会计主管、副主管以及银行的行长的工作，对上级领导下达的各项任务不遗余力的去完成。在每周开展的例会工作中，仔细做好会议中的重点内容。

三、爱岗敬业，不断提升自我

“学无止境”，只有通过不断学习，不断提高，才能让自己在日新月异的时代不被淘汰，才能真正为做好保险理赔工作尽一份自己的力量。为此，在工作中，我始终把学习放在重要的位置，利用课余时间不仅学习跟柜面授权相关的知识，认真学习交通银行的规章制度;积极参加银行举行的各类培训班和培训活动，向身边的优秀工作人员学习。在学习方法上坚持做到三个结合：集中学习与个人自学相结合、学习理论与深入调研相结合、专题教育与参观学习相结合。不仅如此，我还积极参与银行举办的各项活动。

交通银行各项工作的顺利开展，离不开一支强有力的队伍做后盾。加强授权队伍建设，要严格执行纪律，做到全面细心处理各项业务，根据银行的各项规定予以授权。加强硬件设施建设，建立健全维修、救援以及配件为一体的服务网络，本着互利互惠、控制风险的原则，对客户进行考核，只有符合要求的才进一步给予授权。

在今年，我不断加强金融风险防范，把合规管理、合规经营、合规操作落到工作实处，使内控意识和内控文化渗透到自己的思想深处，使内控成为自己的自觉行为，切实做好内控工作，确保不发生任何差错。我深化对合规操作的认识，学习和理解规章制度，增强执行制度的能力和自觉性，形成事事都符合工作标准，理解和掌握内控要点，及时发现并消除存在的风险隐患。

20x年上半年，是忙碌的半年，更是收获的半年。虽然在即将过去的半年取得了一些成绩，但是时代在变、环境在变，x的工作也时时变化着，天天都有新的东西出现、新的情况发生，这就需要我跟着形势而改变。学习新的知识，把握新的技巧，适应四周环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个综合能力高的x人，更好地规划自己的职业生涯，使我所努力的目标。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬优点，弥补不足。

**普通员工个人半年度工作总结 员工上半年工作总结八**

光阴似箭，日月如梭，转眼间20-年已经过去一半，回顾我们半年来的工作还记忆犹新，在全体队员的共同努力下，使我们才有今天的成绩，在公司各级领导下，公司以其雄厚的经济实力，独特的商业眼光，在深圳物管市场开创了优异的成绩与口碑，在创造了社会效益与经济效益的同时，也为我们提供了就业机会与良好的就业环境，在如此前提下，我们没有现由不去好好珍惜这份工作，为了我们这个班集体在下半年度更好地开展工作，现将这半年的工作情况总结如下：

一、立足本职，完成各项任

-广场是以媒体单位为主，外租写字楼类型的物业，人员与车辆自然流动性大，管理复杂，一但管理不善，服务不到位，将造成车辆堵塞、损坏、财物丢失等现象发生，就会给业主(租户)带来工作上的不便。我自入职的那天起，便力求做到严格要求自己，努力学习，扬长避短，做好自己的本质工作。

保安二部上半年在-总与-部、-部的领导下，我们这个班集体会同其他四个班共同维护了商报广场的安全、稳定，确保各单位一方平安付出了努力。为积极完成公司“三好一满意”的目标，在这半年来，我班队员受派到文博会及其他部门组织的活动中协助治安，早出晚归，任劳任怨，无一安全事故发生，受到了主办方的一致好评;队员在执勤时，拾金不昧，拾到手机二部、钥匙四串、身份证件五件、手提包二个、银行卡二张、现钱共计300多元、专业照相机一部;商报广场半年累计二次装修施工程10多户数，期间管理严格，巡查到位，期间及时发现并处理了违规施工多起;对外单位租场开会、讲坐、培训等其他活动43场次，期间及时发现并制止吸烟人员多起;提倡节资降耗，发现电器设备电源未关并关闭的有320多次，处处为公司节约资源;发现业主(租户)遗忘关门并及时处理达17次;发现并处理车辆刮碰事故、车辆损坏设施设备、未关车门车窗共70多起，使其受损人及时得到赔偿并疏通了交通;发现不安全隐患及可疑人员20多余次，提出整改建议7条;1月11日凌晨3时许，在大院内发现三名可疑人向一辆货车内不断装货板，后经查实为偷窃，抓获后并报警。

在6月2日10：05分，正在东门岗巡查时，听到有路人叫抢劫，在询问清楚情况后向劫匪追去，同时呼求队员，在众队员的合力下，将其抓获并报警。多次发现并处理了各种推销人员、发传单人员及矛盾纠纷等安全事件。6月6日10：50分巡视奥林匹克18楼时，发现一名男子因业主问题与通信管理局工作人员发生矛盾纠纷，后受业主要求，报队长经调解将该男子带出大厦。时刻坚持“预防为主、防治结合”的‘治安管理方针，时刻教育与要求队员，并严格要求自已加强对各存在安全隐患、可疑人员的巡查力度，确保“三好一满意”的目标顺利完成。

二、勤学苦练，强化自身素质

俗话说的好：“打铁还得自身硬”，建设高素质的保安队伍，是树立保安服务的良好形象，是确保-广场人员及财产安全的重要保障。我们的口号是“严格要求，刻苦训练，争当维稳尖兵”，积极发挥本班队员团结协作、互帮互助、刻苦训练的精神，借用--总编的话说就是“合抱之木，生于毫末;九层之台，起于垒土”。

积极体能训练与业务技能训练就是安全的主绳，如果自己都一知半解、畏难畏苦又怎么能令客户满意呢?所以每周组织军事体能训练，内容包括：队列训练、擒拿格斗、俯卧撑、跑步等体能训练，休息时还组织队员坚持每周1次爬山等运动，练就了过硬的业务本领与强壮的体能素质，更做到了“招之即来、来之能战、战之能胜的要求，提高了每位队员的警惕性和战斗力，能够及时应对各种突发事件。

同时也积极组织了各种理论、专业技能与法律法规方面的培训16次，并组织学习了《物业管理文明用语和服务忌语》、《保安的工作方法与技巧》《保安员的职业道德规范》、各岗位的《保安员职责》等必备的知识，培训了各岗位执勤人员对大厦内公司及部门的熟悉情况及租户的资料撑握情况，这是安保工作运转的基础。为了减少不必要的时间，避免不必要的误会，做到有法可依、有章可循，不给犯罪分子半点可趁之机，把隐患降到零。特为本班队员各岗制定了更具体、更细化的岗位职责，让其每位队员在岗明白应该做什么，清楚不应该什么。

三、端正思想，提高队伍建设

-广场的安全保卫是一项特殊的、并极为受气的工作，可我们每位队员没有因此而胆怯、抱怨。卡内基钢铁公司总裁齐瓦勃曾经说过：“我们不是在为老板打工，更不是单纯为了赚钱，我是在为自己的梦想打工，为自己的职业生涯打工。我们只能在业绩中提升自己”。因此，每月还对内务卫生突出者给予奖励，来提高队员的积极性，多次受到保安部卫生标兵称号;每周召开1次班务会议，总结每周每位队员的工作情况并将部例会议内容作出了传达;每周一在保安部例会上汇报上周本班的工作情况、队员的思想动态、工作意见与建议;平时我们还互相帮助、沟通交流工作、不定期提出案例结合实际交换看法等，形成了一个“比、学、赶、帮、超”的良好氛围，在潜移默化中改变了大家处理问题时的思维方式，还促进了彼此间的友谊;多次对个别有情绪波动的队员进行了谈话、引导，保持了保安队伍的稳定。维护好业主工作与生活环境的安宁;保护好业主人身与财产的安全是我们的天职，提高精神素质和身体素质，提高我们个人的形象，不仅仅是代表自己，更是代表着一个整体，一个企业。把硬件与软件相结合，才能更好的完成安保工作。

安全工作是一项长期的、艰巨的工作，要长抓不懈，警钟长鸣，虽然这半年来未发任何一起安全责任事故，但在下半年来我的工作还非常艰巨，在上半年的工作中还存在不足，个别队员岗位责任心不强，在工作中有些松懈;新队员的工作经验和相关知识仍需进一步学习、积累;在执行工作规范、标准化统一力度上还是存在偏差现象，在岗位标准坚持度要求上需要加强和巩固。随着尹总提出的对下半年创建窗口队伍建设，更进一步做好安全防范工作，本人在日常管理中力求做到：

1、遵循公司的经营理念及服务宗旨，以公司企业文化精神为中心，积极关心鼓劢队员，有意识培养凝聚力和队员的团队精神。由小及大形成班组凝聚力、战斗力和对部门的集体荣誉感。

2、以身作则，带头遵守公司、部门的规章制度和纪律，保持严谨自律的工作、生活作风，给队员树立良好的榜样，引导队员良性发展，营造健康的工作气氛。

3、在工作中严格管理，处理问题遵循“公平、公开、公正”的原则，做到“功必奖、过必罚”树立管理威信，充分调动队员的工作积极性。

4、在工作、生活中细致、认真，时刻了解掌握和关心队员的工作、生活及思想状况，逐步培养和队员的工作感情，并赢得队员的信任，以此鼓舞队员的工作热情。

5、在各类培训中，通过讲解、点评、交流使队员在思想认识和日常工作中皆有不同程度的感悟与提升。并时刻教育队员要有紧迫感，应具有上进心，使其明白保安工作不是高科技，没有什么深奥的学问。成为一名合格保安员关键在于人的主观责任感和责任心，是建立在对公司的忠诚度和敬业精神、对管理与服务内涵的真谛的理解及运用之上，并以此激发大家积极进取在工作中体现自身价值，感受人生乐趣。

总之，随着奥运圣火的顺利传递，抗震救灾也取得了阶段性的胜利，我们将满怀信心地迎来百年盛事，新的时期意味着新的机遇，新的挑战。“今朝花开胜往昔，料得明日花更红”。我坚信在公司领导的英明决策和运筹下，在-总的带领下，保安二部的工作将做的更好。作为公司的一份子，在下半年的工作我将一如既往，全心全意的为业主服务，竭力做好本职工作，为公司的发展贡献一份微薄。

**普通员工个人半年度工作总结 员工上半年工作总结九**

上半年，公司在地方政府、各级职能部门的大力支持和关怀下，在全体员工兢兢业业的努力下，积极采取措施，调整思路，统一思想，以饱满的热情扎实工作，以务实的作风谋求发展，各部门工作均取得较好业绩，超额完成了公司经营目标。共生产化学农药和中间体实物量吨，比去年同期上升-%，其中加工产品共生产吨，比同期上升-%，合成产品吨，比同期上升-%。实现含税销售收入万元，同比上升-%，其中加工产品实现销售万元，同比上升-%，合成产品实现销售万元，同比-%。实现利税万元，同比上升-%。

一、上半年各部门工作取得的成绩

(—)抓技术创新，向科技要效益。我们在稳产的基础上，对生产工艺和生产系统以及废水处理系统工艺、设备进行改造升级，提高生产和废水处理环节科技含量，减少生产时间，达到工艺目的，提高收率和效率。

1.乙基氯化物。对回厂原材料五硫化二磷进行小试，有针对性的对工艺进行了微调，五峰的五硫化二磷通过工艺改进，用其生产的氯化物质量完全可以满足红太阳公司的需求;与葛化工程师合作，5月初进行通氯连续化中试，增加了对氯化反应进一步的理解，对工艺改进起了促进作用;5月份进行了高温通氯中试，同时进行小试及分析跟踪，其对质量和收率均无影响，收率从小试看优于原工艺。通过大生产验证，高温通氯使日生产能力从48批提高到51批。节约氯气15公斤/批，提高了装置生产能力，同时降低冷冻要求，冷冻盐水平均温度由-18℃提高到-13℃，从而有效地降低能耗。

2.醚醛生产工序全面改造升级，生产效率大幅度提高。一道4月份大生产调整配比，间溴主含量基本达到了88%，优于原来的85%，提高了约3个百分点，有效地提高了收率;二道5月份进行中试，与生产相比，提高收率2个百分点;三道3月份起工艺改变，反应时间缩短2-3小时，间溴残余小于1%以上占三分之二，原工艺小于1%以上占二分之一。

3.制剂。通过配方优化小试，除氧乐果外乳油分解率控制在2%以内，乳化稳定性达到国家标准;调整可湿性粉剂配方，提高可湿性粉剂扩散性、悬浮性和润湿性;悬浮剂在生产中发现问题，解决问题;阿维菌素稠状乳油市场销售中减量50%，通过攻关，减量达到2%以内，在计量误差范围之内。

4.污水处理。通过技术攻关调整出水ph值，新增粗滤池，新增压滤机，改进处理路线，有效解决了自化学预处理系统至微电解系统全线堵塞情况;对硫化氢气味问题，改一级吸收为两级吸收，有效改善出水夹带硫化氢气味问题;微电解工序通过设备优化和工艺改进，使之能适应我公司废水出水cod达5000/l，达到生化处理进水标准。

与此同时，积极做好项目申报和办证工作。因公司改制要求，将公司所有有效期内“三证”及时办理更名手续，新的湖北蕲农化工有限公司农药三证已全部到位。

二、抓市场开拓，向市场要效益

在销售市场上，一改往年一个销售模式来操作市场。处处贯彻的风险意识，通过半年的运作证实我们改变操作模式是值得探索的。今年通过与“河北济泰农业服务有限公司”采取模拟公司运作，费用共担、利润共享的运作方式扩大了我们在华北和内蒙客户市场。特别今年安徽市场采取“责任承包、上缴承包费”模式促进业务人员的积极性。在市场机遇、气候同等的情况下安徽片区刘雁青同志销售已突破500万元，预计今年可达到600万元。成为近10年来首个独立省级片区销售过500万的片区。广东市场利用该区域优质客户资源，强强联合使我公司优质在广东市场寻求最大的网路覆盖率。公司目前克百威系列产品在广东省县市级实现85%的覆盖，为下一年度销售提供了很好的舞台。江西九江、景德镇、上饶市场按照湖北操作模式归并湖北管理，目前在这一区域销售达到95万元。而且80%以上是克百威颗粒剂系列产品。

三、抓内部管理管理，向管理要效益

一是抓人事管理。根据各单位人员的实际需要，有针对性、合理地招聘一批员工，配备到各岗位，较好完成各单位人员的入职、转正、离职、调岗等人事管理等工作。目前，已招聘员工共计13余人，已转正员工23人，并确定了员工劳动合同签定及社保办理事宜。同时，规范了各部门的人员档案并建立电子档案，严格审查全体员工档案，对资料不齐全的一律补齐。

二是抓公司管理。狠抓员工行为规范、办公环境办公秩序的监察工作。严格按照公司要求，在公司员工行为规范和办公环境等员工自律方面加大了监督检查力度，不定期对员工工作纪律、办公区域清洁卫生进行抽查，营造了良好的办公环境和秩序。逐步完善公司监督机制，加强了对员工的监督管理力度。配备专职管理员抓erp规范运行。erp在实施运行中暴露的一些问题在逐步改进，各岗位操作人员的操作通过明确整改要求逐步趋于规范化操作。

三是抓生产管理。以“制度规范化、工作计划性、实施细致化、考核严肃化”为准则，用明晰的工作思路，服务式的职能管理方式组织生产，调动了职能管理人员积极性，增强了工作主动性。完善安全、环保、消防、公用工程管理体系，明确职责范围，分级、分块负责，与各生产单位签订年度责任状。加强日常安全检查，开展专项安全检查，环保每日检查。对检查出的安全隐患需要整改项必须落实具体人和具体时间，使检查取得实效，对查出的不安全状态、不安全行为及时进行进行处理;对不能及时整改的制定了相应的监控措施并逐条进行了分析。根据危化品安全生产需要，上半年下达安全隐患整改8次，完成率88%。并纳入考核。确保上半年公司无重大人员伤亡事故、无重大设施事故、无重大火灾事故、无重大爆炸事故。积极开展“提质降耗，节能减排”活动，练内功，增强产品生命力。紧跟市场，灵活调度组织生产，确保企业经济效益。

四是抓财务管理。积极协调社会职能部门关系，加深税企联系，积极争取税收优惠政策，合理避税。积极筹资融资，灵活调度使用，确保生产经营持续良性运转。结合企业发展需要，确保企业顺利转轨。适应生产经营新形式，及时制定相关规定，做到业务操作规范化、程序化，财务管理方面得到较大的加强。

四、各部门工作中存在的问题及跟进解决的措施

一是在技术创新方面。对氯化物废气问题目前为止没有彻底解决;对五峰五硫化二磷使用工作滞后;公司更名办证进度达不到公司要求，办证力度与进度与公司要求有差距。

二是在生产经营方面。环保管理远没有达到我们预期的目标，化学处理和催化微电解处理有长足进步，但没能彻底解决气味问题;氯化物的生产和硫磺后处理气味严重;工作职责及工作完成情况考核力度还不大，干部和员工工作积极性没有最大限度发挥;水排放和水回用的方案还在进一步的推敲和落实。

三是在市场营销方面。客户群构建不合理，市场客户存在两极分化现象，网络开发形成了恶性循环，导致部分市场区域销量不均衡;产品在部分区域上存在小而全，没有突出产品优势做好产品的扩张销售;颗粒产品的包装还是原始人工操作，不利于提升包装质量，降低包装成本。

四是在内部管理方面。对各部门工作情况、人员纪律的检查力度还不够;在对各部门的管理、特别是在协调方面还有很多的欠缺;缺乏对公司企业文化及工作氛围的建设;员工培训和激励机制有待完善和加强;人事工作还处于传统的劳动人事管理，没有从传统的劳动人事管理向现代人力资源管理过渡;erp系统还存在一些问题没有解决，特别是在财务方面，影响了实施的效果。

五是在财务管理方面。有关制度和规定执行力度有待改进;财务人员综合素质和业务水平不一,有待整体提高;财务软件未能升级，效率不是最高;财务部的管理职能有待加强;erp软件操作有待规范。

五、下半年重点工作计划

一是进一步加快科技创新。氯化物继续完善高温通氯工艺，使之做到正常化、规范化;同时冷冻盐水问题提升至-10℃的探索;就连续化通氯与水解连续化联动工艺探讨工作继续与葛化工程师联系;硫磺处理岗位废气、脱溶岗位废气综合治理;降低硫化工序硫化碱吸收碱用量，硫磺处理工序中和碱改液碱为石灰水;醚醛库存的34t间氯使用问题;针对间溴蒸馏塔易腐蚀，增加一道工序，新增2台间溴预蒸系统;下半年开车对二道工序的优化和醚醛装置的进一步利用问题;解决氧乐果分解问题，对剂型进行调整，对水乳剂、微乳剂展开攻关;进一步解决化学预处理工序废气问题，对生化处理工序力争达到设计能力5000/l废水日处理150吨。

二是进一步加强经营管理。规划好20-年市场产品销售方案，落实好产品药效试验策划好20-年销售;积极做好蕲春“统防统治”工作，总结经验为20-年这项工作做好铺垫;加大促销力度消化库存产品与客户做好结账和往来帐核对工作;生产方面积极组织人员参加公司的安全培训;搞好各线的设备大修和维护保养工作。

三是进一步加强内部管理。继续完善公司制度建设。特别是在日常行政管理和劳动人事管理方面加大制度建设的力度，修订和完善奖惩规定、激励机制等制度;加强培训力度，完善培训机制;加强劳动人事管理工作，推进erp实施，利用公司erp平台，提高公司办公效率水平，逐步向无纸化办公目标迈进;组织员工活动，加强企业文化建设工作，让员工对企业有良好的认同感和归属感。弘扬优秀的企业文化和企业传统，用优秀的文化感染人。

四是进一步加强财务管理。制定学习目标，对基层工作人员的电脑及电算化培训，提升财务部的整体工作素质;以实施erp软件为契机，规范各项财务基础工作;在条件允许的情况下，进行会计软件系统升级，更好地开展核算和管理。

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