# 最新公司半年工作总结会议主持词 半年工作总结会议主持词(优质9篇)

来源：网络 作者：雨雪飘飘 更新时间：2024-08-30

*公司半年工作总结会议主持词一今天我们在这里欢聚一堂，召开“20xx年公司上半年工作总结暨下半年重点工作部署大会”，主要目的是为了总结半年来的工作，总结经验，查找存在的问题，吸取教训，共商公司未来发展大计，安排部署下半年的工作任务。首先，为保...*

**公司半年工作总结会议主持词一**

今天我们在这里欢聚一堂，召开“20xx年公司上半年工作总结暨下半年重点工作部署大会”，主要目的是为了总结半年来的工作，总结经验，查找存在的问题，吸取教训，共商公司未来发展大计，安排部署下半年的工作任务。

首先，为保证会议的有序进行，在会议正式开始之前，我提几条要求：

1、请所有与会人员暂时关闭手机或调成静音，尽量不要接打电话;

2、不要在会场内来回走动，大声喧哗，或与人交头接耳;

3、不要随地吐痰，乱扔废弃物，不要抽烟;

4、会议结束以后，先欢送领导和来宾退场，然后依次序退场。

今天的会议议程分为两项，第一项是：各部门领导做上半年部门工作总结和下半年工作部署报告，第二项是：x总进行会议总结讲话并做工作报告。

现在会议第一项议程正式开始!

接下来进入会议的第二个议程：

掌声有请x总进行会议总结并做工作报告。

今天下午的会议开的很圆满，也很成功，x总的总结报告，既对公司半年来的发展进行了全面、客观、公正的总结，也提出了公司下半年的发展思路，描绘了公司美好的未来。使我们每一个人都能感受到公司的前景光明，更加坚定了我们每个人的信心，是一个振奋人心、催人奋进的大会!

会后，我们要深入学习、领会这次会议的精神，在公司领导的正确领导下，团结一心，共同努力、务实开拓，不断创新，共同为公司的美好未来贡献我们的力量和智慧!

**公司半年工作总结会议主持词二**

尊敬的各位领导，各位同事：总结表彰大会主持词大家早上好!

####年年会如约而至，我们满怀期待欢聚一堂，召开“···####年年终总结暨表彰大会”，目的是回顾过去一年取得的成绩和工作中发现的问题，总结经验、积累教训，为我们在新的一年里顺利展开工作打好基础。

本次会议共以下四项议程：

第一项：集团公司各部门做本年度工作总计及下年度工作计划。第二项：完成####年经营目标的子公司奖金兑现。

第三项：优秀子公司、优秀管理者及优秀员工表彰。

第四项：集团公司总经理做总结发言。

下面进行会议第一项：

集团公司各部门做####年工作总结及####年工作计划。

1.集团公司审计部····。

2.集团公司行政人事部···。

3.集团公司财务部···。

下面进行会议第二项：

**公司半年工作总结会议主持词三**

xx月xx日上午，集团公司在本部召开了上半年工作总结大会，公司领导xxxx、xxxx及各子公司、各项目、各部门负责人参加了会议。xxxx总裁就上半年工作进行了总结，并对下半年工作进行了安排部署，总裁办xxxx主任通报了第二季度绩效考核情况。

xxxxxx二期：在各有关部门的积极协作下，项目全体人员努力克服困难保质量、抢工期，基本实现了公司对该项目的总体进度要求，xx月xx日已开始正式向业主交房。

酒店二期土建和设备安装部分：上半年土建部分狠抓施工管理，注重各工序之间的协调，在确保质量的前提下，完成了大堂采光顶及东西玻璃幕墙、庑殿主体、abcd段室外装修和室内土建改造等预定任务，开始进入弱电、设备安装阶段，为内装工程奠定了良好的基础。

酒店二期内装部分：为实现xx月xx日完成内装，开始试营业的总体要求，深挖内部潜力，克服各种困难，加班加点，基本保证了工期的按计划进行。

xxxx宾馆：xxxx宾馆在强化酒店管理，完善规章制度，注重队伍建设的同时，将集团下达的各项经营指标细化分解落实到人，实行全员销售模式，对酒店全面完成上半年的生产经营任务起到了积极的促进作用。

xxxx会所：为消化因市场疲软带来的不利影响，xxxx通过抓管理、抓服务、抓细节、抓出品、降成本等办法来完善经营机制，提高经营业绩。

xxxx公司：xxxx公司负责管理的学生公寓，上半年实现无安全事故、设备事故、食品事故、责任事故，员工队伍稳定，总体运营情况良好。

三个经营性子公司各项主要经济指标均超额完成任务。

欠款回收：按调整后的计划全部收回。

今年上半年，受整体经济形势和尾房销售等实际困难的影响，销售工作形势严峻。除销售费用控制较好外，其它各项销售指标均有较大缺口。

(一)管理内容

1.继续推进综合配套改革，不断强化制度管理和专业化管理。坚持贯彻执行生产进度周报、月报、工作例会和专题会议制度，为理顺工作关系，畅通管理渠道发挥了很好的作用。员工遵章守纪、按规行事的意识得到了加强，工作作风更加务实，工作效率有所提升。

2.认真负责的做好各项工程管理工作。公司上半年在建项目和收尾工程的工作量仍然很大，工程招标、材料供应等各项工作十分繁杂，并且担负着西市项目的大量工作。工程部深入一线，正确把握招标原则，想方设法降低成本，堵塞可能出现的管理漏洞，及时完成了各项目的工程招标和日常工程质量督查工作。预算部积极参与工程设备招投标及材料认质认价工作，妥善处理合同纠纷和各种矛盾，严格控制工程造价。材料供应部根据项目进度，在确保材料设备质量前提下，注意了解市场信息，注重沟通技巧和谈判策略，努力降低供应成本，及时供货，保证了工程的顺利进行。报建部积极配合各项目工程，在手续报批、处理历史遗留问题等方面为公司排忧解难，做了大量的工作。

3.加强财务管理，积极筹措资金，保证经营建设资金需求。财务部一方面为保证销售回款的顺利进行，严格审查售房合同，进行价格审批，定期协调按揭房款和收款进度，及时回收资金。一方面定期召开集团财务工作会议，对各子公司的财务工作进行部署检查和调整，严格执行公司的各项财务制度，基本保证了集团安全正常的资金周转。融资部最大限度的拓宽融资渠道，及时完成集团各公司的新增贷款、贷款展期和还贷工作以及企业分类和信用等级的评定工作，保证了集团的资金需求。

4.对经营性公司实施有效的监督管理服务。为保障各经营性公司的正常运转和健康发展，资产管理部经常深入一线了解情况，协助解决经营管理中遇到的实际问题。同时，对各子公司每个月的指标完成情况和采购、维修计划进行及时的跟踪检查，严格把关，既有效控制了费用的支出，又保证了经营工作的正常开展。

(二)不足之处

xx总指出，上半年我们在工作中还存在一些问题：

一是对出现的问题缺乏深入的研究讨论，解决处理问题时缺乏前瞻性和预判性，头疼医头，脚疼医脚，忙于应付。

二是部门之间、领导之间沟通协调不及时，使得本来能够在短期内解决的问题一拖就是好长时间，直接造成了工作的延误。

三是有些人责任心不强，工作拖沓，上边催一下动一下，不催就不动，缺乏主动意识。

四是有的人员工作能力欠缺，不注重学习提高，不能很好的履行职责。

这些问题的存在，直接影响到工作进程和绩效的提高，要引起高度重视，努力加以改进，做好下半年的重点工作。

1.继续抓好目标责任制的落实。各部门、各项目、各子公司要认真对照年度目标任务，找出影响目标实现的具体因素，提出切实可行的方法和措施，加强沟通协作，以认真负责的态度，保证目标责任的落实。

2.销售工作要把工作重点放在存量资产的销售、欠款回收和产证办理上，突出重点，突破难点，力争完成全年的销售目标。同时要认真做好xxxx二期等项目的交房工作，进一步加强同相关部门的沟通，处理好历史遗留问题，避免矛盾的累积和激化。

3.酒店二期项目装修要周密安排工程进度，做到安全生产，保质保量，按期完工。

二期项目要抓紧各项收尾工作的进展，力争10月底之前完成综合验收备案工作，不留尾巴。

5.经营性公司要继续努力提高经营水平，向管理要效益。各级领导干部要身先士卒，以身作则，真正起到表率作用，充分调动广大员工的积极性，保证全年各项经营指标的完成。xxxx宾馆要根据酒店二期工程的进展情况，拿出二期营业的具体方案，提前做好各项准备工作。

6.会展国际等项目的遗留问题要统筹解决，尽快办理。

针对下半年的重点工作，xx总强调，要进一步确立全新的发展理念，不断加强学习更新知识，提升业务水平和工作技能;要切实改进工作作风，实事求是，及时沟通解决问题;要加强服务营销管理、创新营销模式，细分市场情况，扩展市场宽度;加快管理水平的提升步伐，科学管理，量化考核，确保公司运行管控严格按行业标准执行。下半年，我们面临的形势仍很严峻，工作任务仍很繁重，希望全体干部员工积极奉献爱心，振奋精神，从严责任，扎实工作，在公司发展的关键时刻，顽强拼搏，为全面完成年度经营管理目标而继续努力!

**公司半年工作总结会议主持词四**

尊敬的各位领导、亲爱的各位同事:

大家下午好!

我是本次会议的主持人，很高兴在这里和大家见面，同时对大家的参与表示热烈的欢迎和真心的感谢。

开场白：回顾20xx年，我们携手走过的岁月。喜悦伴着汗水，成功伴着艰辛，遗憾激励奋斗。此刻20xx已如约而至，我们满怀期待。在这个辞旧迎新的日子里，我们欢聚一堂，一起回顾过去一年取得的成绩，以及我们工作中发现的问题，并借此机会总结经验、积累教训，为我们在新的一年里顺利展开工作打好基础。

回眸我们的每一个成就，都凝聚着公司领导班子的辛劳和心血，洋溢着我们全体员工的不懈努力和辛勤汗水。新的一年，也期待我们一起携手展开新的篇章。现在我宣布：20xx年总结大会正式开始!

首先请允许我介绍参加此次会议的各位领导：

集团领导，方华物业领导班子成员：总经理，工会主席，总经理助理、以及各项目负责人，各职能部门经理。

大会总共5各议程，第一项：各项目、职能部门负责人作述职报告

第二项：物业领导班子成员点评;

第三项：物业总经理重要工作总结及要求;

第四项：优秀员工、表现突出员工颁奖仪式;

第五项：集团领导重要中作指示;

大会进行第一项：由述职人员简述20xx年工作总结及20xx年重点工作计划，首先有请上东湾物业服务中心张优满张经理。

接下来有请工程管理部徐经理发言。

各位经理的发言，既对20xx年的工作进行了全面、客观的总结，也提出了20xx年的工作要点。希望在新的一年里，各项目、部门负责人能以今天的总结为鞭策，发扬优势，改进不足，不断进取，带领部门员工创造出更好的成绩。大会进行第二项：由物业领导班子成员对20xx年工作进行点评，首先有请卢经理进行点评，下面有请总经理助理进行点评；接下来有请总经理助理进行点评；下面有请公会主席进行点评；感谢各位领导的点评，领导班子是公司的旗帜，是公司前进的指路灯，相信在我们领导班子的带领下，项目经营成果会不断的扩大，品质会不断的提高，公司形象也会不断的提升。让我们再次用热烈的掌声感谢领导班子带来的精彩发言。

大会进行第三项，由物业公司总经理做重要工作总结及要求，大家掌声欢迎。

首先有请孙总上台宣读优秀员工、表现突出员工名单，请孙总、乔主席、高总、黄总、卢经理为年度优秀员工、表现突出员工颁奖。让我们再次以热烈的掌声向受到表彰的优秀员工、表现突出员工表示祝贺。我们真心希望今天荣获表彰的同事们，以此为起点，百尺竿头，更进一步，也期待明年有更多的同事能站在这里。

下面有请优秀员工代表发言；接下来有请表现突出员工代表发言；我想和发言也代表了全体受奖人员的心声，成绩只代表过去，面对崭新的一年，希望奋战在不同工作岗位的优秀员工能够不骄不躁，在工作中真正地起到模范带头作用。

会议进行第五项，有请领导讲话，大家掌声欢迎,讲话同样让我们受益匪浅，让我们对新的一年充满信心、充满期待。好吧，就让我们在新的一年里张开腾飞的翅膀，向着更高的目标飞翔,让我们携手并肩，志存高远，实现新跨越，再创新辉煌。

结束语：昨日的成功带来今日的欣喜，今日的努力昭示明日的辉煌，20xx年我们站在新的起点上，放大已有的优势，凸显潜在的实力，营造不具备的条件，让我们团结一心，加倍努力，一起展望美好的未来。再次感谢各位的参与，谢谢!

**公司半年工作总结会议主持词五**

个人业务是我们的核心业务，是公司持续经营、稳健发展的基础。20xx年上半年已经过去，根据省、州公司各个时期的企划方案，我公司还根据自身实际情况制订了相应的激励措施，利用“产说会”、“客户答谢会”等多种销售模式，抓住“金彩明天”等新险种强势上市的有利契机，全体员工斗志昂扬、挥洒汗水，经过辛勤的耕耘，终于取得了丰硕的成果。

核心业务的迅猛发展，背后要有一支强有力的核心队伍作为支撑。公司一开始就加大了队伍建设力度，邀请全国销售精英进行技能提升培训、重金聘请\*\*专家进行增员指导，把展业和增员结合起来，通过增员来推动业务发展，通过业务发展带来的实惠来带动增员。我们各级主管也付出了大量辛勤的劳动，他们无时无刻不在关注着自己的属员，帮其解困、助其成长、让其心安，正是他们无私而伟大的博爱精神，让我们的员工感觉到了公司的温暖，做到了有爱留人。目前，全司员工已达115人，为历年之最，并且我们队伍仍然在继续发展壮大。

团体业务是公司经营成效体现的重要指标，也是产、寿险两类保险的交集市场，因此，竞争尤其激烈。在与多个竞争主体的交锋中，我司以全年团体业务共收取保险费\*\*\*万元。其中：短期意外险保费\*\*\*万元，短期健康险保费\*\*万元，团体年金险保费\*\*万元，较之上年增长\*\*万元，占据了\*\*\*\*保险市场的2/3强，提前3个月完成了全年任务目标。四季度经营指标重新下达后，我司只用了一个月的时间就率先超额完成了任务目标。

一年来，我们除了维护好已有的渠道外，还积极寻找新的业务增长点，努力打破前期业务发展低迷的状况，同时积极加强与有关部门的沟通与协作，争取得到最大的支持和帮助，加大宣传力度，扩大影响面，以便获取更多的利益。

**公司半年工作总结会议主持词六**

一， 工作收获

在这几个月，我作为质检员，认真学习公司质量管理控制流程，根据岗位职责的要求主要有以下几点收获：

1.首件检验 我严格按照控制计划要求，做到不漏检，不少检。

3异常反馈 在生产中经常会因为设备或员工的原因，出现各种各样的异常，小则损坏单个组件，大则损坏成批的组件，出现异常，我会第一时间通知上级领导，及时的处理问题。

4、原辅料的取样存放工作 我严格按照公司管理要求，做到不漏取，不少取。学习各种原辅料的物理化学性质，合理存放。

5、样品检验 检验工作是一项精细的检验过程。“细节决定成败”，在试验的过程中我本着严谨的工作态度做每一项试验。目前我已掌握了所有原辅料的检验方法及步骤。这要感谢我的师傅及我的同事们，是你们教会我了这些。

6、数据处理 在记录数据时我本着“务实 求真”的原则对每一个实验数据进行记录、总结以及上报。做到无误报、谎报。

二 感想及体会

1、态度决定一切 工作时一定要一丝不苟，仔细认真。不能老是出错，有必要时检测一下自己的工作结果，以确定自己的工作万无一失。工作之余还要经常总结工作教训，不断提高工作效率，并从中总结工作经验。虽然工作中我会犯一些错误，受到领导的批评，但是我并不认为这是一件可耻的事，因为我认为这些错误和批评可以让我在以后的工作中避免类似错误，而且可以让我在工作中更快的成长起来。在和大家工作的这段时间里，他们严谨、认真的工作作风给我留下了深刻的印象，我也从他们身上学到了很多自己缺少的东西。2、勤于思考 岗位的日常工作比较繁琐，这就需要我们一定要勤于思考，改进工作方法，提高工作效率，减少工作时间。

3、不断学习 要不断的丰富自己的专业知识和专业技能，这会使我的工作更加得心应手。 一个人要在自己的职位上有所作为，就必须要对职位的专业知识熟知，并在不断的学习中拓宽自己的知识面。我就像一张白纸，刚进公司纸上一个字没有，到现在，纸上工整的写满了字迹。离开学校，单位是我的第二课堂。学无止境，工作是另一种学习方式。经过几个月在化验室的学习，现在我已达到了正式员工的工作水平。

三、自身的不足

己的全面素质再有一个新的提高，以适应公司的发展和社会的需要。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。

20xx年公司质检员年终工作总结

过去的20xx年，我在公司领导的关怀下，业务水平有了进一步提升，工作能力方面有了长足的进步。特别对出现的质量问题的处理，有了明显的进步，有一定的判断分析能力。以下我对一年来的工作情况进行总结： 首先，工作时必须做到四个字：认真细心。因为我们所做的保质保量，关系到全公司生产工作的正常运转。如果所做的质量在某个地方出了差错，公司利益会受到影响，那么必将造成不小的危害。生产车间也会因为质量问题而停止生产；这样到了发货日期不能按时发货，必将引起客户抱怨，降低公司信誉，给公司造成不可估量的损失。所以我每天工作时都尽量保持清醒地头脑，确保每一份计划都能准确无误，把工作效率提高到最高点。 其次，工作时必须要有坚定不移、不厌其烦的精神。有人说：看看差不多就行了，其实不然，要想成为一个合格的质检员，必须要有耐心、坚持的态度。但要经常到各个岗位查看这些产品是否合格。倘若已经出现质量问题，而其他操作人员没有发现或及时处理的情况下，就一定要督促他们认真负责，并与其保持良好的沟通，以保证生产计划能顺利进行。所以质检是非常重要的。 最后，工作时必须要与各部门这间处理好人际关系。一个人的力量是有限的，但一个团队的力量却是巨大的。工作过程中，同事之间磕磕碰碰有时也在所难免，但我始终抱着一种平和的心态来对待这些问题，并找出问题关键所在，解除误会，化解矛盾，从而营造一个和谐的工作环境。只有心情好，才能在工作中发挥自己最大的潜能。一个团队，最重要的就是同心协力，只有做到这一点，公司的发展才能越来越好。

**公司半年工作总结会议主持词七**

今年上半年，在支行党委正确领导下，我认真学习贯彻十六届六中全会精神，积极落实支行党委各项工作部署，思想上转变观念，工作中紧紧围绕股份制改造和双贯标工作要求，加强管理，开拓创新，认真推行规范化服务。

经过对支行党委各项工作部署的共同学习后，我部的负责同志统一了思想认识，明确了营业部20xx年的工作重点和工作计划。全部人员对于人员分工，岗位设置，工作目标，工作计划有了全面的了解，全体人员达成共识：营业部是支行重要的经营部门，作为营业部的一员，要把完成部门经营目标，提高服务层次作为今年的主要任务。

修订完善了多项制度、办法，制定了营业部内部的管理制度体系，包括考勤、卫生管理、服务标准，营业部经营任务分解考核细则、营业部绩效工资分配办法等，进一步完善了服务体系和业务考核体系，发挥考核机制的作用，充分调动员工的工作积极性。

在管理中，注重制度的落实，不使之流于形式，首先从自身做起，自觉带头遵守规章制度，对于违反制度的员工，严格按照制度进行处罚，做到纪律面前，人人平等。

1、近半年的工作，存款一直作为营业部工作的重点和难点，为此我会同有关副经理、客户经理进行过认真地研究、总结，也出台了很多激励、规范的措施，但一直效果不明显，究其原因，一是对客户经理的管理不到位，责权利没有充分体现，造成客户经理没有充分发挥作用，二是没有于重要客户建立一种互相信赖的银企关系，在走访客户是不能认真分析总结客户需求和经营情况。三是工作中存在畏难情绪。

为此，结合支行制定的客户经理考核办法，在营业部实行全员客户经理制，积极探索多层次业务管理模式：客户经理负责经常性上门服务，收集客户重要信息;业务主管负责定期走访;定期业务会议决定营销策略，及时向行领导、公司部反映营销情况。通过以上工作，四季度效果非常显著：开发了\*\*\*\*\*\*\*\*、\*\*\*\*\*\*、\*\*\*\*\*\*\*\*、\*\*\*\*\*\*\*\*\*等优质客户，稳定了\*\*\*\*\*\*\*\*\*、\*\*\*\*\*\*\*\*\*、\*\*\*\*\*\*\*\*\*等，盘活了\*\*\*\*\*\*\*\*\*、\*\*\*\*\*\*\*\*\*、\*\*\*\*\*\*\*\*\*存量客户。

2、注重创新，善于捕捉分析信息，充分利用我行的金融产品，为企业出谋划策，今年4月份，积极与\*\*\*\*\*\*\*\*\*联系，根据其资金紧张的实际情况，为其制定了融资方案，成功为其办理了总额为1亿三千五百万元的委托贷款，使其资金在我行沉淀一个多月，存款日均新增1100万元并为我行带来每年22万元的中间业务收入。

3、善于利用政策，寻求新的绩效增长点。根据今年票据市场特点，全年办理贴现2亿7千万元，实现贴现利息收入近四百万元，带了了可观的收益，同时建立了银行、企业的稳定业务往来。

一是加大员工培训力度，按照年初的培训计划，提高了员工学习的主动性，增强了员工的竞争意识。二是提高客户经理的业务素质和服务水平。三是制订岗位标准，给予不同待遇，实行动态管理，提高柜面人员服务和竞争意识。四是注重学习性团队建设，形成浓厚的学习氛围。

营业部作为一个30多人的大集体，如何提高凝聚力成为工作的重点之一，只有团结才有战斗力，工作才能出成绩。为此，营业部制定了晨训制度，每周例会制度，定期总结工作，制定工作计划，并积极开展一些有益的活动，使大家有集体荣誉感。充分发扬\*\*\*，每月每位员工对营业部的工作做出评价，对营业部的发展目标、工作计划提出自己的意见。

在工作中，我作为营业部经理首先对自己严格要求，业务素质要过硬，工作态度要端正，处处要起到表率的作用。工作中注意方式方法，多与员工交流思想，善于发现问题，制定有效的措施改进工作不足。

20 xx年，营业部各项工作有了全面发展，存款余额达到7.37亿元，中间业务收入实现303万元，贴现实现2.7亿元，实现利息收入600万元，贷款新增1.3亿元，为支行全面完成各项工作目标发挥了重要作用。同时营业部员工的绩效工资也位居支行经营部门的前列。

**公司半年工作总结会议主持词八**

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

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。

**公司半年工作总结会议主持词九**

转眼间，一年又过半了，回顾这半年来的工作，我在各位同事的支持与帮助下，按照公司和个人的年度计划，较好地完成了自己的本职工作。通过半年来的学习与工作，我对本职工作有了新的认识，而且个人工作能力也得到较大的提高。现将半年来的工作情况总结如下：

20xx年根据集团知识管理积分办法，结合公司实际，调整了公司原有的km推进考核评价方案，新的积分卡更加注重考核结果量化、过程导向化、知识创新化。通过近半年的施行，达到了较好的效果。

数据回顾：

(1)、20xx年集团知识管理考核积分卡(截止5月)

说明：截止5月，集团平均分为87分，90分以上的有25家;80分以上的有34家，最低分为57分;并列100分的有14家(包含集团职能部门)，黄石公司集团并列第一，华南第一。去年同期排名43名。

(2)、20xx年集团知识管理考核——个人积分

说明：员工平均积分年累计为18.85分，排名前列。

(3)、20xx年集团知识管理考核——频道点击

1、培训覆盖面力求100%

20xx年，集团调整了考核要求，形成了以cko频道为核心的考核机制，重点关注各工厂的频道点击、员工积分，同时也调整了cko积分办法。对此，公司也作出了相应的调整，并在3月至5月对各部门进行相关培训。通过培训，使员工明白怎样可以提高积分、怎样推荐、怎样点评、怎样使用审批流程等。各部门通过培训，km推进氛围较好，员工自觉使用km工具并达到可喜成果。

2、组织成立项目小组

3月成立qc小组，主要围绕“如何提高km积分卡在集团的排名”展开项目攻关。4月召开项目启动会议，明确责任人及活动分工。每月回顾总结，遵循pdca原则达到预期目标。通过项目攻关，我们规范了推进要求，解决了每月存在的不同问题。

3、迎接集团km现场审计

3月底，集团企划总部刘曾、张宇童两位老师来我司现场查核知识管理推进工作，高度赞扬了我司的km推进工作，认为我司亮点很多，值得兄弟工厂借鉴，特别是流程规范、流程效率高。本次查核我司成绩为99分，为第一批查核单位。

4、参加知识管理年会，黄石公司大放光彩。

4月28日，青岛啤酒第二届知识管理精英论坛与qc成果发布会在上海松江隆重召开，姜宏副总裁等公司领导及来自各业务单位及各职能部门知识管理和qc工作者200余人共同参加了此次盛会。

在本次大会上，黄石公司集体或个人共荣获4项荣誉，着实给力。

(3)、个人荣获集团“知识管理专员”荣誉称号。

本次年会上，集团高度评价我司的km推进工作，通过交流学习，其他兄弟工厂也纷纷表示赞同我司的考核思路和推进思路，对我们的工作给予了充分的肯定。

数据回顾：

20xx年，通过与部门班组的沟通，发现很多员工对6s推进有抵触情绪，认为“面积越大，做得事情越多，错就越多，考核就越严重。”这种情况无形中打消了员工的积极性，特别是生产部门员工认为与优秀无缘，索性放弃。针对这种情况，20xx年公司调整考核思路，引导员工“有做必有果”，班组培训、班组自查、按时整改、完成会议决议等等要求纷纷纳入考核项目，改变以往只以检查结果作为考核依据的形式，让员工正真认识到“做得多、做得对就可以得分高”。

按照20xx年制定的推进思路，各部门积极开展部门或班组自查，周自查已经成为部门的习惯。各部门均形成以部门部长和部门6s推进员为核心的自查小组，按期查核一周内部门不合格事项并督办上周整改事项。各部门或班组6s推进氛围较好，例如综合部小车班成员主动开展季度现场管理回顾工作;生产部成品库较去年改观较大，现场面貌焕然一新;工程部制冷班、配电班、财务部收发中心等区域现场有条不紊，被评为“现场管理红旗班组”;班组会议学习现场管理推进技巧，回顾现场管理存在的问题。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！