# 2024半年工作总结简短(39篇)

来源：网络 作者：眉眼如画 更新时间：2025-04-27

*20\_半年工作总结简短1近一年来，随着气温的回升。万物复苏，大地春暖花开。我们\_\_专卖店的销售工作也随着温度的转暖，开始了紧张而有序的辛勤与忙碌。古语有云：磨刀不误砍柴工。就是放在今天的社会工作中，也深刻的指引和提示着我们。要在进取工作的基...*

**20\_半年工作总结简短1**

近一年来，随着气温的回升。万物复苏，大地春暖花开。我们\_\_专卖店的销售工作也随着温度的转暖，开始了紧张而有序的辛勤与忙碌。

古语有云：磨刀不误砍柴工。就是放在今天的社会工作中，也深刻的指引和提示着我们。要在进取工作的基础上，先找准思想方向，即要有着明确的意识感观和积极的工作态度，方能付诸于努力工作的实践之中。使之事半功倍，取得良好业绩。

回顾这一年来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高专卖销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为我们\_\_专卖店的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们红蜻蜓专卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们红蜻蜓专卖店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们红蜻蜓的优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款鞋的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的专卖销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总之，通过理论上对自己这一年的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的专卖经营理念为坐标，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力!

**20\_半年工作总结简短2**

在同事们的热情帮助和大力支持下，我尊敬领导、团结同事、努力学习、勤奋工作、严格遵守公司的各项规章制度和工作纪律，不断提高自己的服务质量和工作效率，较好的完成了领导交办的各项工作任务。现将我这一年的工作情况总结如下：

一、努力学习，不断提高自身素质

我认真学习公司的各项规章制度，学习各种交通法律法规和驾驶方面的知识，使自已的自身素质有了很大的提高。

二、钻研技术，安全行驶

认真学习驾驶知识，不断提高驾驶技能。在工作中，努力树立“安全第一”的服务意识，做到了对车辆的及时检查、维修，确保每次安全出车，文明驾驶。

三、严格自律，努力做好本职工作

严格按照各项规章制度，坚守工作岗位，坚持不迟到，不早退，不无故缺勤，保证无论刮风下雨都随叫随到，从小事做起，听从领导安排，自觉维护公司和个人形象。

四、爱护车辆，勤俭节约

认真做到车辆的“三检”、“一保”制度，坚持保持车辆的完好与整洁，确保不滴不漏，勤俭节约。

通过这一年的学习与实践，使自己有了很大提高，但是与领导和同事们的要求相比，还存在一定的差距，在今后的工作中，我会谦虚谨慎，努力学习，以此来实现自己的价值，争取为公司的发展贡献更多的力量。

**20\_半年工作总结简短3**

社区党建工作要坚持以理论和“”重要思想为指导，深入落实科学发展观，深刻领会党的精神，紧贴社区工作实际情况，围绕社区工作精神，开展社区党务工作。进一步促进三个文明建设协调发展，进一步加强了思想建设，围绕创建“廉洁型机关”“学习型党组织”、“创新型机关”活动，不断强化政治理论和业务知识学习，使广大社区党员的政治素质、理论水平和业务能力得到新的提高。社区党建工作主要完成的情况：

一、加强思想建设，提高党员干部的政治理论水平。

强化理论学习和业务培训，坚持把学习作为提高社区党员干部的重要手段，同时，更是要加强专业知识的培训学习，并将理论与实践相结合，不断提高工作管理水平。要不断创新学习方法，注重教育实效，采用学习型文件材料、领导上党课、专题宣讲辅导、观看警示教育片、组织座谈讨论、进行知识测试和撰写学习体会等多种形式，开展社区党风和业务知识培训活动。

二、加强组织建设，增强党组织的凝聚力、战斗力。

建立和落实社区党建工作责任制，社区自己建立了目标考核机制，切实做到党建工作年初有计划、半年有检查、年终有总结。并建立完善了规章制度来促进组织建设，进一步完善党务公开制，增强党组织工作透明度，制订和完善本社区各项管理制度，并有效实施管理。重点要深化“创先争优”活动，增强党建工作生机和活力，社区党总支把开展“创建先进社区党组织、争当优秀\_员”活动作为社区组织建设的重要载体，在具体工作中努力做到了“六个结合”。

三、强化领导班子建设形成整体合力。

一是社区制订了以“政治素质好、工作业绩好、团结协作好、作风形象好”为主要内容的“四好”领导班子创建活动规划;

二是坚持重大问题集体讨论决策，特别是干部任用问题一律由局党组会讨论决定;

三是加强工作沟通，班子成员相互交流各自分管工作开展情况，使党政班子成员全面了解全局各方面工作的进展情况，有利于班子成员的工作沟通和配合协调;

四是加强思想交流，健全党内民主生活制度，定期召开了专题，通过班子、党组会以及班子成员之间谈心活动，交流思想，相互勉励，共同促进;

五是班子成员坚持每年年初、年中和年末进行三次系统性的工作调研，掌握工作推进情况，解决实际困难，并全面落实年度述职述廉制度。在全局上下保持着思想不乱、工作不断、作风不散、发展较快的良好局面。

四、切实做好社区扶贫工作，确保实现扶贫目标。

社区党总支认清形势，把扶贫济困工作摆上议事日程，保障困难群众的基本生活，是展示先进性教育活动成果的有效载体，是密切党群、干群关系的“民心工程”。在此基础上社区更进一步的加强党组织建设，制定帮扶计划，通过实地考察，召开座谈会听取意见等方式，掌握基本情况，切实的帮助社区困难居民，使之生活更加美好。同时社区还开展了宣传教育，推动工作落实，社区党总支充分利用互联网、工作手机信息系统等方式，大力弘扬艰苦奋斗、艰苦创业的精神，教育引导社区党员职工营造以人为本、相互帮助、共同致富、和谐发展。

在市委、市政府的正确领导下，社区党总支将带领全体社区人员继续发扬奋发有为、求真务实的工作作风，不断地发挥社区党员和干部的主动性和创造性，全面提高社区的党建工作的整体水平。

**20\_半年工作总结简短4**

今年以来，农村市场紧密围绕“创新机制、精耕细作、规模发展”这一核心，在全市范围内加大农村支局体系建设，并积极承接全省农村支局“收入承包、增量提成”工作要求，充分发挥支局的枢纽、桥头堡作用，通过达标支局的建设，夯实支局基础管理工作和支局常态化营销工作;实现全业务快速增长，确保农村收入突飞猛进。现就农村市场上半年工作汇报如下。

>一、1-6月农村市场经营效果

1-6月全市农村市场收入累计xxxx万元，完成省定预算指标的xxx%，累计同比增长xxx万元，增幅达到xxx%。其中移动业务收入xxx万元，累计同比增长xxx万元，增幅达到xxx%;固网收入xxx万元，累计同比减少xxx万元，降幅到xxx%。

1-6月全市农村市场移动用户累计发展xxx户，有效净增xxx户，完成省定预算指标的xxx%;1-6月农村宽带累计净增xxx户。

>二、20xx年上半年主要开展工作

1、狠抓细节，完善支局建制

年初，为有效贯彻落实省公司农村支局收入承包工作，对全市农村支局现状进行梳理，分别从支局长人员落实、支局统包人员薪酬及分布情况入手，理清全市农村支局情况。在此基础上重新制定了农村支局体系规范标准，明确了从市至支局的各级管理职责，并对支局及统包点用人要求进行规划和明确。截止6月底全市xxx个支局已有xxx个支局长下沉到支局开展工作，其余xxx个支局点因办公场所问题导致人员未能下沉。

2、贯彻落实，实现支局收入承包

为将农村支局收入承包落到实处，首先开展完善农村支局建制工作，同时开展农村收入预算工作，先由市公司统一明确农村收入预算原则，再由各经营单位按照预算原则，并结合支局当地经济环境开展科学合理的收入预算，分别明确了各支局T0、T2、T3收入预算值。20xx年农村T0预算xxx万元，较11年增长xxx万元，超省定预算xxx万元。

其次明确支局承包执行方案，严格按照“多劳多得”的原则对超额收入实行增量提成，形成对支局的正向激励机制。支局承包工作严格按照省定要求，在3月5日前完成全市xxx个支局承包责任书的签订。在支局收入承包后，4月末全市xxx个支局收入累计同比呈正增长，其中有9个支局收入增幅超过xx%;其余20个支局收入累计同比为负增长，其中有6个支局收入降幅超过xxx%。

3、营维分离、推进农村运营

在支局收入承包后，为有效打破农村运营瓶颈，在一季度末深入开展农村市场分析工作，通过多维度、多层面的剖析，发现现阶段农村支局的营维合一成为制约农村发展的重要因素，为能有效快速解决这一难题，经市公司各级领导的多次讨论，决定通过农村支局营销人员的填充，实现支局营维分离。在农村方案确定后于5月5日召开了全市农村支局运营研讨会，会中明确了农村营销人员的雇用来源及费用问题，并重点对农村支局管理实现“三到位”进行了详细的安排及部署。目前各单位农村营销人员仍在雇用中。

4、稳步推进3G走进新农村

“3G走进新农村”专项营销活动自20xx年开展以来，经过百日会战，返乡市场两个阶段的专项活动，已初步形成农村3G使用的营销氛围。为持续深化天翼3G在农村市场的渗透，严格按照省公司文件精神，在5-8月持续开展“3G走进新农村”营销活动。此项活动的开展主要由“宣传进万户”、“电影下乡”、“渠道拓展”三个板块组成，围绕3G智能机销售为重点开展，截止目前各单位开展进度差距较大，仅6月份拉动移动有效净增xxx户。

为有效推进天翼3G智能机在农村市场的销售，积极同市农业局进行合作，围绕“农村信息化建设”主题，积极探索营销模式，5月24日，携手市农业局召开“全市农业信息暨白河模式推广”工作会，以信息化建设为切入口，加大推广农事通业务，延安全市共计农村信息站xxx个，计划20xx全年实现xxx%信息站的渗透。本次业务推广，主要以农村合约计划机型为主，将从6月起由电信公司同承信网络公司联手针对12个县公司开展巡讲工作。

>三、目前工作存在问题

1、农村市场移动业务增速缓慢，3G智能终端销售效果不佳。

2、农村营销人员到位情况差，支局营维分离推进难度大。

**20\_半年工作总结简短5**

回首半年，思考亦多，感慨亦多，收获亦多。“忙并收获着，累并快乐着”是我工作的集中体现。半年来，在部门领导和同事们的帮忙下，本人始终勤奋学习、用心进取，努力提高自我，始终勤奋工作，认真完成任务，履行好岗位职责。现将半年来的学习、工作状况总结汇报如下：

一、学习净化，学以致用。

一方面结合党的群众路线教育实践活动，集中学习了党的群众路线活动有关会议、文件精神，着重学习了为群众排忧解难的相关章节资料，透过学习、记笔记、写体会，深刻理解了党的群众路线的现实好处以及开展活动的时代紧迫性，更深层次上理解了在遗体冷藏、悼念仪式等服务工作中，自己多上一分心，丧主少操十分心的差距所在，同时更清晰地意识到：工作过程中，要细中求细，精中求精，设身处地地为丧主服好务，也是在本职岗位上落实党的群众路线的一个重要体现;另一方面，结合本部门业务工作实际，重点学习了礼厅布置、悼念程序等相关业务知识，做到为自己充电，为他人服务。

二、虚心请教，努力工作。

在服务中心这个大家庭里，周围的同事都是我的师傅、前辈，他们有的入行多年，经验丰富，有的专业性强，技术过硬，这在很大程度上给我带给了学习知识的“温床”。在那里，我看到了化妆时的“白里透红”;缝合时的内线外隐，书写挽联时的规则飘逸，怀着这样的目标，我也在努力。

三、转变作风，提升形象。

服务工作来不得半点虚假和马虎，做为服务窗口中的一名成员，半年来，结合业务工作实际，不断转变自己的工作作风，叫有应声，勤请示多汇报，注重边想边做，边做边总结，边总结边整改，力争办事快捷，服务到位，避免纠纷，到达丧主满意，提升服务窗口形象。

四、遵纪守法，待人和善。

严格遵守国家法律、法规和馆内值班、着装等一系列规章制度，尊重领导、团结同事、和善待人。

**20\_半年工作总结简短6**

从20\_\_年8月3日到现在，我已经进入公司半年了。在这半年里面，我学习了很多，体会到很多，成长了很多。

我在企业服务部学习。虽然这个部门的业务是我以前从来没有接触过的，但是在部门领导、前辈、同事们的共同的耐心指导下，我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了公司的整个操作流程。

以下是我这半年所做的工作总结：

1、刚进公司时，我首先认真通过公司网站和公司资料，比较全面了解了软件园招商的一些优惠政策、入园流程等，并跟着同事对园区里的一些企业进行了走访。

2、接着我学习了公司章程，在认真阅读完公司章程后，我对于公司严谨的规章制度有了一定的了解，这也为以后规范我的言行起到了很大的作用。

3、完成了华大高智、高钜、鑫一诚企业的名称核准、公司设立、组织机构代码证、税务登记证办理等一系列前期入园准备工作。

4、办理英锐、易驰、亿友三家企业的软件著作权申请的工作。

5、帮忙通知高新企业申报认证工作、洽谈会会展中心值班、ICC平台年会召开的协助工作。

6、和部门同事走访了罗普特、安盟网络、海实科技、微泰科技等企业。

7、帮助部门同事完成一些企业入园的工作。

8、给亚典资讯、杭州国芯科技、万工科技、贝斯特资讯、风华国际等企业发送软件园的招商投资信息。

在工作的过程中，我充满热情，虚心的向同事们请教学习，不断提高充实自己。初入职场，我还是出现了一些错误，有些是因为自己大意，有些是处事的不成熟，业务不熟悉，最后，这些错误都得到了领导和同事的指正。正是因为这些经历，才会让我不断成熟，在处理各种问题时考虑的更周全，业务也更熟练。

对于20\_\_年的工作展望，我希望可以在不断的努力和学习中尽快的独当一面，不断的学习招商技巧，培养招商能力，能不断的提出问题，解决问题，不断完善自我，使工作可以更快、更好的完成。和同事和睦相处，积极热情的生活。

**20\_半年工作总结简短7**

营销部今年完成销售额281万元，超额完成总经理下达的指标41万元，这与总经理的正确领导，全体同仁的热情支持、客户的爱戴和自身的努力是分不开的。现就今年来的营销工作总结如下：

一、通过对总台员工服务方面的培训，使总台全体员工的素质有了很大程度的提高，一些老客人包括美籍华人，每次来酒店住宿都是冲着总台的服务态度而来，是他们真诚的服务让客人感觉到春天般的温暖，让客人留恋忘返，使客人真正感受到宾至如归的感觉。另外，再加上灵活的促销手段，老客户住满一定量的天数，可享受免房，使老客人能享受贵宾般的待遇，如今客户数量滚雪球般的增多，给酒店带来了一批稳固的客户源。

二、通过对总台业务方面的考核，极大程度地调动了员工的积极性，员工每月工资都与本人的销售业绩、服务态度等挂钩。指标考核到人，是谁销售做第一名还额外加奖等措施的落实，使得总台的每位员工在班时都能认真接待好每档生意，哪天生意特别好都会使哪班兴奋无比。如此热情高涨的工作态度，使得总台上半年门市接待散客营业额达2151136元。

三、通过年初召开客户恳谈会，与新老客户面对面的沟通，加深一下彼此的印象，为今年的生意奠定一下基础，另外在二月底通过到、xx地区促销，使得上半年的团队房和会议房明显增多，客房生意火爆，上半年共接待团队328个，营业额658147元；并成功接待大小会议16个，营业额115224元。当然取得这些成绩与各部门的相应配合是分不开的，也与我们工作认真负责分不开。每当会议或团队客人进店后，我们尽可能进行全过程仔细、灵活的跟踪服务，主动向客人征求意见，并及时把听到的意见反馈给各部门，尽量满足不同客人的需求。

四、鼓励出租车司机和车站地区黄牛多介绍客人来店入住，并给予相应的奖励，使他们的积极性大增，积极地多介绍客源。

五、端午粽子和咸蛋的销售工作情况空前，营销部全体员工在端午节即将来临之际，仔细分析市场，认准学校、部委分局等效益较好的单位，不怕气候炎热，由于大家的吃苦耐劳精神，结果捷报平传，使大家信心大增，也给酒店带来了可观的经济效益。

总结以上虽然做出了些成绩，但还存在许多不足之处，明年我们营销工作要开拓新思路，开辟新局面为中心，要重视营销策划，每次策划都要十分精心和赋有新意，以期待取得更满意的效果。

**20\_半年工作总结简短8**

本学期，为适应新时期教学工作的要求，本人从各方面严格要求自己，积极向有经验的老师请教，结合本校的实际条件和学生的实际情况，勤勤恳恳，兢兢业业，使工作有计划，有组织，有步骤地开展。立足现在，放眼未来，为使今后的工作取得更大的进步，现对本学期工作做出总结，希望能发扬优点克服不足，总结经验教训，继往开来，以促进教学工作更上一层楼。

>一、师德方面

我始终认为作为一名教师应把“师德”放在一个极其重要的位置上，因为这是教师的立身之本。我始终坚持给学生一个好的师范，希望从我这走出去的都是合格的学生，都是一个个大写的“人”。为了给自己的学生一个好的表率，同时也是使自己陶冶情操，加强修养，课余时间我阅读了大量的书籍，不断提高自己水平。

>二、教学方面

1、认真备课，不但备学生而且备教材备教法，根据教材内容及学生的实际，设计课的类型，拟定采用的教学方法，并对教学过程的程序及时间安排都作了详细的安排，认真写好教案。每一课都做到“有备而来”，每堂课都在课前做好充分的准备，并制作各种有利于吸引学生注意力的有趣教具，课后及时对该课做出总结，并认真搜集每课书的知识要点，归纳总结。

2、增强上课技能，提高教学质量，使讲解清晰化，条理化，准确化，生动化，做到线索清晰，言简意赅，深入浅出。在课堂上特别注意调动学生的积极性，让学生多动手，从而加深理解掌握知识。加强师生交流，充分体现学生的主动作用，让学生学得容易，学得轻松，学得愉快。注意精讲精练，在课堂上老师讲得尽量少，学生动口动手动脑尽量多。同时在每一堂课上都充分考虑每一个层次的学生学习需求和学习能力，让各个层次的学生都得到提高。

3、博采众长，提高教学水平。在教学中，虚心请教其他老师，在教学上，有疑必问。同时，多听课，做到边听边讲，学习别人的优点，克服自己的足，并常常邀请其他老师来听课，征求他们的意见，改进工作。

4、认真批改作业：布置作业做到精读精练。有针对性，有层次性。为了做到这点，我常常上网去搜集资料，对各种辅助资料进行筛选，力求每一次练习都起到最大的效果。同时对学生的作业批改及时、认真，分析并记录学生的作业情况，将他们在作业过程中出现的问题作出分类总结，进行透切的评讲，并针对有关情况及时改进教学方法，做到有的放矢。

5、做好课后辅导工作，注意分层教学。在课后，为不同层次的学生进行相应的辅导，以满足不同层次的学生的需求，避免了一刀切的弊端，同时加大了后进生的辅导力度。

6、一份耕耘，一份收获

经过一个学期的努力，期末考就是一种考验。无论成绩高低，都体现了我在这学期的教学成果。我明白到这并不是最重要的，重要的是在本学期后如何自我提高，如何共同提高学生的学习水平。因此，无论怎样辛苦，我都会继续努力，多问，多想，多向有经验的老师学习，争取更上一层楼。

>三、班主任工作方面

在班主任工作方面，我非常重视学生的思想教育工作。通过班会、晨会、思想品德课及结合各科教材对学生进行爱祖国、爱人民、爱集体、爱老动、爱学习等的思想教育。使学生能养成良好的班风、学风。班干部是老师的左右手，所以我把培养得力的班干部作为班主任工作的一项重要内容。我还常给班干部定时开会，了解他们工作的情况，鼓励他们大胆开展工作。使班干部能在同学中树立起威信，成为同学学习的榜样。同学们互相帮助，团结协作取得了较好的成绩。

>四、工作态度和勤奋敬业方面

我尊敬领导，团结同事，热心帮助同志。教育目的明确，态度端正，钻研业务，勤奋刻苦。关心学生，爱护学生，为人师表，有奉献精神，能够尽自己的力量帮助别人。能按时上下班，认真遵守学校作息时间，不迟到，不早退。能够尽自己最大的力量帮助别人，努力和大家处在一个和谐的生活氛围之中。

>五、工作业绩方面

随着新课程改革对教师业务能力要求的提高，本人在教学之余，还挤时间自学教育教学理论。这学期，我校举行的吟诗会活动中，我们班取得了第三名的好成绩，我也获得了最佳创意奖的光荣称号。在之后的课外访万家活动中，我也尽心尽责，矜矜业业，获得了优秀家访手记一等奖。各项工作苦乐相伴。我将本着“勤学、善思、实干”的准则，一如既往，再接再厉，把工作搞得更好。

走进二十一世纪，社会对教师的素质要求更高，在今后的教育教学工作中，我将更严格要求自己，道远任重，我仍需继续加倍努力，争取在平凡的岗位上做出不平凡的成绩。

**20\_半年工作总结简短9**

回顾这半年来的工作，我在公司领导及各位同事的支持与帮忙下，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。透过半年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将半年来的工作状况总结如下：

>一、办公室的日常管理工作。

办公室对我来说是一个全新的工作领域。作为办公室的负责人，自己清醒地认识到，办公室是总经理室直接领导下的综合管理机构，是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽，推动各项工作朝着既定目标前进的中心。办公室的工作千头万绪，在文件起草、带给调研资料、数量都要为决策带给一些有益的资料，数据。有文书处理、档案管理、文件批转、会议安排、迎来送往及用车管理等。应对繁杂琐碎的超多事务性工作，自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错，至今基本做到了事事有着落。

1、理顺关系，办理公司有关证件。公司成立伊始，各项工作几乎都是从头开始，需要办理相关的手续及证件。我利用自己在xx部门工作多年，部门熟、人际关系较融洽的优势，用心为公司\_。透过多方努力，我只用了月余时间，办好了xxxx证书、项目立项手续xxxx产权证产等。充分发挥综合部门的协调作用。

2、及时了解xxxxxx状况，为领导决策带给依据。作为xxxxxx企业，土地交付是重中之重。由于xxxx的拆迁和我公司开发进度有密切关联，为了早日取得土地，公司成立土地交付工作小组。我作小组成员之一，利用一切有利资源，采取有效措施，到xx、xx拆迁办等单位，用心和有关人员交流、沟通，及时将所了解的拆迁信息、工作进度、问题反馈到总经理室，公司领导在最短时间内掌握了xxxxxx及拆迁工作的进展，并在此基础上进一步安排交付工作。

3、用心响应公司号召，深入开展市场调研工作。根据公司（0xx号办公会议精神要求，我针对目前xx房地产的发展状况及房屋租售价格、市场需求、发展趋势等做了详细的市场调查。先后到土地、建设、房管部门详细了解近年房地产开发各项数据指标，走访了一些商业部门如xx，xx又到xx花园、xx花园、xx小区调查这些物业的租售状况。就xx号地块区位优势提出“商业为主、住宅为辅、凸现区位、统筹兼顾”开发个人设想。

4、认真做好公司的文字工作。草拟综合性文件和报告等文字工作，负责办公会议的记录、整理和会议纪要提炼，并负责对会议有关决议的实施。认真做好公司有关文件的收发、登记、分递、文印和督办工作；公司所有的文件、审批表、协议书整理归档入册，做好资料归档工作。配合领导在制订的各项规章制度基础上进一步补充、完善各项规章制度。及时传达贯彻公司有关会议、文件、批示精神。

5、落实公司人事、劳资管理工作。组织落实公司的劳动、人事、工资管理和员工的考勤控制监督工作，根据人事管理制度与聘用员工签订了劳动合同，按照有关规定，到劳动管理部门办好缴纳社保（养老保险、失业保险、医疗保险）的各项手续。体现公司的规范性，解决员工的后顾之忧。

6、切实抓好公司的福利、企业管理的日常工作。按照预算审批制度，组织落实公司办公设施、宿舍用品、劳保福利等商品的采购、调配和实物管理工作。办公室装修完毕后，在xx月份按照审批权限完成了购置办公用品、通讯、复印机、电脑等设备的配置工作。切实做好公司通讯费、招待费、水电费、车辆使用及馈赠品登记手续，严格按照程序核定使用标准。

7、做好公司董事会及其他各种会议的后勤服务工作。董事会在xxxx召开期间，认真做好会场布置、食宿安排工作。落实好各种会议的会前准备、会议资料等工作。

>二、加强自身学习，提高业务水平

由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、潜力和阅历与其任职都有必须的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己半年来还是有了必须的进步。经过不断学习、不断积累，已具备了办公室工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理潜力、综合分析潜力、协调办事潜力和文字言语表达潜力等方面，经过半年的锻炼都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。用心提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，职责心，努力提高工作效率和工作质量。

>三、存在的问题和今后努力方向

半年来，本人能敬业爱岗、创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表此刻：第一，办公室主任对我而言是一个新的岗位，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高；第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位；第三，自己的理论水平还不太适应公司工作的要求。

在新的一年里，自己决心认真提高业务、工作水平，为公司经济跨越式发展，贡献自己就应贡献的力量。我想我应努力做到：第一，加强学习，拓宽知识面。努力学习房产专业知识和相关法律常识。加强对房地产发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解、学习，要对公司的统筹规划、当前状况做到心中有数；第二，本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报；真正做好领导的助手；第三，注重本部门的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，构成良好的部门工作氛围。不断改善办公室对其他部门的支持潜力、服务水平。遵守公司内部规章制度，维护公司利益，用心为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

**20\_半年工作总结简短10**

>四、政企协同情况

1、行业应用支撑协同（项目层面、政策协同层面）

支撑政企完成电子政务、移动OA、网站集群、数字医疗、综合城管、智能交通、可视化调度、校园教育网、公安视频网、安防监控、平安城市、视频会议、综合布线、网络新建改造、机房搬迁平移等项目，涉及区内党、政、金融、大企业等行业应用的障碍排查、交流培训、巡检回访、应急保障、方案提供、二次营销、外包服务等维护支撑工作。

横向联合区政企事业部，深入了解政企行业应用业务发展实际需求，详细制定行业应用业务培训方案，把握政策和业务；纵向沟通区公司NOC中心、政企支撑中心、信息化部，按照技术培训计划现场学习行业平台系统管理和操作维护。目前正有条不紊地进行当中。

2、产品支撑协同（行业应用、平台产品）

协同区政企事业部和区NOC中心完成了领航平台5。0新版本上线以及领航平台涉及集团20个产品及省内11个产品的培训和验收，以及电子政务、移动OA、网站、教育、平安城市等重点应用产品的支撑保障工作，处理和解决了一些实际问题。

协同区NOC中心开展省内29个平台、集团2个平台的系统培训和实际演练，深入系统内部，掌握平台业务提供能力、业务功能，组网结构以及存在的问题，提高了平台产品运行维护综合保障能力。

>六、队伍建设

1、自身队伍建设

目前维护部共有5人，其中1名管理人员，2人常驻客户单位，2人负责项目售后维护；上半年一人深造在职研究生学历在读，一人报考一级注册师学习，一人外出进行数据库实战培训，一人外出参加政企产品维护服务支撑培训。

2、外包人员引入

目前平安银川二期和平安永宁二期两个项目由我司委托警蓝公司石庆承接外包维护，该外包队伍经验丰富、能够胜任；吴忠特定区域项目由吴忠二建金凤银承接维护服务，该外包队伍主要擅长施工，其外包维护经验欠缺、技术能力稍差一些。

区党委和区电信公司外包服务项目均由我公司员工常驻客户单位提供服务，国开行桌面及网络服务外包由北京FESCO公司两名人员及NOC中心1名人员常驻客户单位提供服务。

其中明年宁夏区国开行的网络外包将由原来的集团统签变为各省分签，需要协同区政企和区NOC共同关注客户。

>七、管理提升工作开展

1、提升计划

部门管理方面：计划4月15日制定详细系统的《维护部制度汇编》；4月30日组织部门人员培训内控流程，认真学习和领会；5月30日完善外包、回访、发函、验收、派单等相关基础维护资料；9月30日安排专人针对重点客户项目制定实用的应急预案。

售后服务方面：计划4月20日针对平安吴忠安排现场巡检，针对故障硬盘及时排查，返修更换，彻底杜绝安全隐患；7月30日提出维护工作合理化建议，献言献策，改进维护工作；8月30日参加公司和部门维护技能培训，鼓励维护人员在售后维护实践中自学，逐步提高专业技能；9月30日计划梳理维护中的遗留障碍，逐步具体落实和妥善解决；

2、开展情况

在部门管理领域组织维护人员制定学习维护制度、培训掌握内控流程，完善基础维护资料。具体来说：4月份分别完成了维护制度和内控流程的学习培训，5月份完成了外包、回访、发函、验收、派单、巡检等基础维护资料的完善工作。

在售后服务领域完成巡检项目，查找隐患、解决了遗留问题。按计划在4月份完成了平安吴忠硬盘排查和返修更换工作。

通过一系列的抓基础管理活动提升了维护管理效率和工作作风。

>九、工作中存在的问题

1、部分平安城市项目过保，事实上依旧维护

平安永宁一期和平安银川一期虽已过保，鉴于多方面原因目前实际还在维护，尤其是平

安永宁一期，造成甲方要求维护但我司和外包队伍没签合同，需要发生额外维护费用，出现外包队伍难以调动、客户不满意、不好拒绝、查修托时等棘手问题。

2、部分平安城市项目在保，没有签外包队伍维护

平安永宁滨河大道项目今年初才验进保，问题不少，也是没有签外包队伍来维护，问题同上。

3、部分外包维护队伍经验欠缺、技术能力差

吴忠特定区域保障由我司委托吴忠二建金凤银承接外包维护，目前小金身兼项目和维护，难免存在项目和维护难周全的情况。从前期维护效果来看其缺乏维护经验、水平有限、存在原因判断不明、查障处理时间过长等现象。

4、缺少维护人员，技术全面的维护人员更少

目前维护人员有4人，其中有2人常驻客户单位。可以调动的维护工程师有2人，缺少熟悉网络的人，存在个人能力不均衡、技术不全面等客观原因。

5、面临转型，维护人员缺少运营经验

当前售后所维护的项目资产都属于客户，维护人员还仅停留在过去，没有长期维护意识和运行维护手段，依赖项目厂商较强，公司面临转型，其运营和维护将受到考验，尤其是缺少运营经验，急需提高和改善。

第二部分下半年工作思路（一去两化新三者）

>三、转型工作

1、发展全景视图及三年规划（文字）

总体发展：

人员数量适中配齐，技术水平梯度提升。专业力量突出特色，预检预修提前到位。管控效率意识改善，服务支撑手段多样。客户认可全面改观，维护营销并举发展。转型运营维护先行。

阶段规划：

20xx年：人员结构调整方面：希望补充一名维护人员；核心系统和网络接入方面：技能提升和优化改善；业务运营运行和平台业务专业方面：储备完善和经验积累。

20xx年：行业应用服务支撑方面：达到专业化和规范化，做到维护系列的推广复制；业务平台方面：做到可操作、可运营、全力保障前端业务的大力推广和发展。

20xx年：前后端协同联动，业务和技术、维护和服务充分融合交汇，形成专业化、素质好、高水平、有影响、能战斗的综合性维护团队，维护工作有序、健康、协调、长久发展。2、运营

充分利用现有资源，发挥潜质特长；大力创造有利条件，培养年轻力量；团结协作配合互帮，激励维护意愿；不断加强督导培训，紧跟前沿技术；不断指引提升维护运行意识，加强学习运营维护理念，将运营管理贯穿到日常售后工作中，逐渐了解和掌握维护运营方式方法及套路手段，积累维护运营经验，为转型提前做好准备。

3、服务

送出去、走进来，联合调动各方面资源，开拓进取；多动脑、会思考，找原因想办法；密切联系客户，维系客户，打动客户；合理分工，科学安排，替客户着想，解决客户实际问题；针对不同客户采取不同服务策略，按照业务产品分类和客户排序价值的不同，提供差异化的客户群服务。按照业务产品分类细化，推行产品维护经理制。增强客户粘性，创造一流服务，改善内部服务和作风，把维护服务工作贯穿到整个维护作业环节当中，带动公司整体能力的提升和转变。

>四、机制创新

1、激励、竞争

维护部内部严格执行维护作业计划，强化绩效考核激励竞争导向作用。学习新业务、新技术、新产品，形成互帮互学气氛，关心关爱员工成长，引导员工职业发展，有意识的培养和锻炼一线维护技术骨干，领导和党员起模范带头作用，在争先创优中使维护人员成为积极分子、标兵先进。

2、社会化运营

维护部提前做好业务平台产品和行业应用项目维护运营前期准备工作，加强网络运营和维护运行团队建设，为社会化运营保障体系做好服务支撑和安全保障。

3、用人机制（外包）

选择信誉可靠、技术水平高、服务优良的维护外包专业化公司，规范化管理维护外包队伍，做好外包人员的日常管理、排障处理、沟通交流、人员培训、抽查考核、外包管控等工作。

目前区工商局维护外包工作正在商谈之中，有意参与的公司涉及华信美成、蓝图、安普利、天玑、凯帝等几家有实力的外包公司。

下半年维护部将会结合公司发展战略和实际情况，探索多种形式的外包合作，引入双方人员的合作交流，外包全方位地参与我公司的售前支持、方案制定、技术把关、售后支撑、备品备件、培训交流等环节。

4、从部门走向业务团队（业务管理的发展规划）

维护部响应公司号召，参加多部门、多专业的公司业务团队，全程响应配合和处理解决实际问题。充分考虑政企客户的发展和特点，从产品提供到业务支撑的全方位维护服务保障，实现政企行业产品维护服务业务团队的初步建设和成长。

>五、基础管理提升

部门管理领域：建立健全基础维护资料，有效指导维护工作，逐步完善基础维护资料，安排专人针对重点客户项目制定实用的应急预案。计划9月份继续完善应急预案等基础维护资料。

售后服务领域：杜绝设备隐患，确保设备安全运行，计划梳理维护中的遗留障碍，逐步具体落实和妥善解决；充分调动维护人员的主动性，提高维护技能和客户感知度，提出维护工作合理化建议，献言献策，改进维护工作，参加公司和部门维护技能培训，鼓励维护人员在售后维护实践中自学，逐步提高专业技能。计划7月份提出合理化建议，献言献策，促进和改进维护，9月份完成遗留障碍梳理工作，逐步具体落实和妥善解决。

>六、人才队伍建设

继续做好各项技术培训和业务学习，鼓励员工考级考证，业余时间充电补习考试，合理安排维护工作，引导各级维护人员全面发展；培养至少一名维护骨干和维护专家，鼓励和给于年轻同志上手机会，创先争优，培育出一至两名优秀维护人员，作为榜样和楷模。

注重联合外包单位，帮助外包公司，培训外包人员，共同成长，一起进步。

**20\_半年工作总结简短11**

学校安全关系到社会稳定、家庭幸福，是建设和谐校园、推进学校素质教育顺利实施的重要工作，必须长抓不懈，时时警钟长鸣。一学期以来，我校根据20\_年\_区教育局“平安校园建设年”总体部署，及时把上级的有关安全的文件和会议精神在教职工大会和学生大会上进行传达，营造全校教师关心和支持学校安全工作的局面。现将一年来平安校园创建工作的开展情况总结如下：

一、健全机构，加强领导

1.学校成立了“平安校园”建设工作领导小组，由校长任组长，由分管副校长任副组长，由各科室主任为领导小组成员，使创建工作有了组织领导保障。领导小组下设安全办，具体实施学校安全维稳工作。建立校园联防队，负责学校的保卫和对校园每天的值班巡逻，及时处理偶发事件等。严格门卫制度，实行外来人员来访逐一登记制度。

2.学校每周星期五上午召开行政班子会议，凡涉及学校安全工作的重要问题都要在会议上讨论研究。及时分析和研究校园综治、创建平安校园工作面临的问题，讨论解决的方法和措施的落实等，分管学校安全工作的副校长和安全办主任每月组织一次校园安全工作检查，做到及时排查安全隐患、整改存在的问题，把安全目标任务落到实处。

3.学校制定了创建“平安校园”工作规划和实施方案，并把“平安校园”校园建设纳入学校年度工作计划。在年初，校长室与各科室负责人、班主任、各教师，以及班主任与各班学生家长，层层签订了安全管理目标责任书，分工明确，责任到人，做到一级抓一级，层层抓落实。

4.不断健全完善安全工作的各项规章制度，建立健全考核制度，做到岗位目标明确，责任到人，学校严格执行年级、班级负责制;课任教师点名制与安全工作责任制;教职工安全责任与评优评先挂钩，实行一票否决制。制定了各种安全工作防范预案，明确责任追究制度，大大加强学校安全工作群防群治机制。

二、完善管理，常抓不懈

1.学校制定了严格的门卫制度和来访人员的登记、验证制度、学生出入校园验证制度、教职工临时出入登记制度、保卫人员夜间值班消防安全巡查制度，保卫人员实行24小时值班，并做好值班记录和来访人员登记记录。

2.学校执行领导带班制度，进一步加强对学生课间行为规范的管理，学生上体育课、音乐课以及到多功能教室上课、到食堂就餐一律在教室门前排队前往，提高学生的自主管理能力和文明素养程度。

3.严格执行《食品卫生法》，加强对食堂工作的管理。食堂从业人员定期进行身体健康检查，体检不合格者坚决予以清退。学校还不断加强领导，建立健全食品卫生、采购、留样等各项制度，严把“病从口入”关。不断完善食堂管理机制，保证学生的饮食安全和质量。

4.学校不断加强教学环节和实验室安全管理，实行教师岗位责任制，要求任何一位教师必须对自己的岗位安全负全责，任何任课教师都是自己学科岗位的第一安全负责人。实验室管理方面，不断建立健全安全操作规程和实验室管理制度。实验员和上课教师严格遵守实验操作规程，确保实验过程的安全。

5.认真执行安全事故报告制度，学校对安全事故有严格的报告制度，由专人负责，决不允许缓报、瞒报或不报的现象发生。

**20\_半年工作总结简短12**

时光如梭，光阴似箭。转眼间，参加工作已经半年。在\_即将结束的时候，我对这半年的工作做一下总结。

一、 注重企业文化学习，提高综合素养水平

\_团是一个注重灵魂，注重内涵的企业。她不仅在不断地提高资源占有量及经济实力，而且有着清晰的企业文化理念体系，更注重对企业员工价值观和人生目标的培养。

自从去年七月份进入河南煤化的一个子公司——\_\_\_至今，我先后接受了一系列的培训及学习：如，企业文化培训、拓展训练以及太极拳的学习。这不无说明我们集团公司不仅重视生产，更重视员工的思想素质的培养。

“人企合一，顺势而行”的企业哲学，不仅包含有理顺企业内部关系的要诀，而且还包含企业生存发展的根本。企业始终将维护好、实现好广大员工的根本利益作为工作的主要出发点和落脚点。为了提高员工的综合素养，去年十月份永银化工组织员工进行为期三天的拓展训练，虽然表面看来对于企业的发展并没有带来直接的经济效益，但随着一个又一个项目的开展，使我们深切地体会到人生一次又一次思想的跨越，联系工作，能够找到很多相似的解决问题的方法以及工作毅力的提升。关心员工的生活和学习，即是关注企业的生存和发展。

“行业领先，国际一流”的企业愿景，时刻与国际先进指标进行对标，并通过不懈地创新、实践，再创新、再实践，持续提升企业的核心竞争力，在各项指标上做到行业领先、国际一流。河南煤化集团这几年来利税、能源总量持续增长，我们在看到成绩时并没有沾沾自喜，而是不断对比国际先进指标，查找不足，进一步提升国际竞争力。记忆最深刻的就是去年集团公司为了进入世界500强，而不惜花费大量资金请专家人士到我们集团公司进行人力资源培训。综合对比那些先进的人力资源管理方法，进一步优化薪酬制度，调整落后理念等等。在各种努力下，我们集团公司不仅进入了世界500强，而且还取得了位列第445位的好成绩。

“用心做事，追求卓越”的核心价值观，已经深入人心。每每看到大修期间，工人们“食不甘味，寝不安席”的责任感，看到班长为了完成一项工作几天不回家休息的奉献精神，看到同事为了探清一个问题锲而不舍地求实精神??我深刻地感受到了我们公司“用心做事，追求卓越”的核心价值观。

企业文化学习永无止境，只有不断地用心感悟，认真体会才会慢慢地理解，才会逐渐地深入日常的生活及工作之中。我们综合素养的提高也有各种不同的途径，没有最好，只有更好!在我们的日常工作学习中，让我们用心体会，认真学习，不断提升吧!

二、 在实践中学习，不断提高工作能力

我在公司领导的关怀与培养下，在同事们的关心与帮助下，认真学习、努力工作，积极投身到工作之中，逐渐进入工作角色，努力协助工艺为公司的稳定连续地生产作出做好本职工作。

\_\_\_专业毕业的我，一毕业就进入了\_\_\_，由于当时正处于项目建设期，因此安排我进行轮岗学习。首先在\_\_\_部学习三个多月，在此期间，主要安排我做\_\_\_工作，当然了，其他琐碎的工作也需要处理，我一边学习相关知识，一边将学到的理论应用于实际工作当中，最后顺利完成\_\_\_工作。

做了半年的\_\_\_后，电仪部仪表招标、系统培训逐渐开始，这时又安排我到仪表岗位，负责仪表招标统计工作及进行系统工作相关的烧碱及PVC工艺的了解学习，以及和利时DCS系统培训时进行学习，在短短的半年的时间内，我从PDI的基本原理到烧碱工艺的系统作图以及招标工作的数据统计工作，感觉自己从一个什么都不懂的学生，逐渐成长为一个开始步入工作正轨的员工。

随着公司\_\_\_项目的逐步开展，由于\_\_\_仪表及系统人才严重缺乏，我又申请调入\_\_\_，在领导的关心指导及同事的\'关心帮助下，我很快熟悉了\_\_\_生产工艺，然后开始了解其相关的仪表知识。就在我对\_\_\_项目逐渐入门的时候，我又接到了永煤集团的调令，很快就分到了\_\_\_。

半年之内轮岗三个岗位，因此来到我们\_\_\_时对于我们用的TPS系统及康吉森的Tricon系统还一无所知。虽然如此，但我并没有感觉有多难学，对于其中的很多操作在以前用的软件中都有相似的功能，因为之前看过仪表方面的知识，因此我们公司的仪表相关知识学起来也并没有太吃力，只是刚开始感觉到要掌握的知识技能多而乱，一时不知从何学起。在班组同事的热心介绍下，我逐渐了解了TPS系统架构，熟悉了常见连锁的解除方法，SOE历史趋势的查询步骤等等一系列简单的问题。在实践中学习，这样学的知识更灵活、也更容易掌握。

在实践中学习的理论是活生生的，技能知识掌握的也更好更快，综合能力也得到进一步的提升。

三、 工作体会

进入河南煤化近半年的工作学习中，我在学习、工作和政治思想上都有了新的进步，个人的综合素质也有了新的提高，回顾这半年的工作历程，主要有以下几点体会：

首先，要在思想上与集体保持高度一致。在工作、学习过程中，我深深地体会到，河南煤化集团是一个注重员工自身素养的提升与工作技能的提高的一个公司，在这样的氛围中，只有不断地提升自身素养，在思想上与集体保持高度一致、严于律己、积极上进，才能融入河南煤化这个大家庭。所以，我必须更加深入地体会企业文化精神，更用心地学习工作技能，用理论知识武装自己的头脑，同时指导实践，科学地研究、思考和解决工作中遇到的问题，使自己能够与集体共同进步，同企业共同发展。

其次，要认真学习技能知识，在工作上争创佳绩。对于刚刚走出大学校门参加工作的我来说，当前的首要任务就是努力学习、掌握常见问题的处理方法及系统的基本架构，始终以积极的工作态度、高度的责任感和只争朝夕的精神投入到工作之中;要在加强技能知识学习的同时，踏踏实实地做好本职工作，戒骄戒躁，争取更早地掌握更多的知识，以及在自己的工作岗位上取得优异的成绩。只有这样才能使自己成为工作上的能手和内行，能够在工作中切实做到为工艺服务，为公司的稳定连续生产做出保证，更好地服务于公司。

最后，要扬长避短，不断完善自我。在这半年的时间，我虽然在综合素养和技能方面都有一定的进步，但由于岗位轮换较为频繁，因此专业技能与其他同事相比还存在一定的差距。在今后的工作中，我不但要发扬自己的优势，还要客观地面对自己的不足，逐渐学习专业知识技能，提高解决实际问题的能力，注重锻炼自己的应变能力、协调能力、组织能力以及创造能力，不断在工作中学习、进取、完善自我。

总之，在今后的工作中，我要继续努力，克服自身的不足，继续加强素养学习和专业技能的提升，力争成为学习型、创新型、实干型兼备的新世纪人才，在自己的岗位上实现为公司发展服务，为集团业绩的不断进步服务，同时为企业的更好更快地稳健发展做出应有的努力。

**20\_半年工作总结简短13**

20XX年下半年已经过去，在这半年的时间中我通过努力的工作，也有了一些收获，临近年终，我感觉有必要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。下面我对半年的工作进行简要的总结。

我是去年9月份到公司工作的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏对汽车行业销售经验和产品知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教各品系经理和领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方发和对一些比较难缠的客户进行应对方针，取得了明显的效果。

>一、通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验

现在对我们现在处的市场有了一个大概的认识和了解。

现在我逐渐可以清晰、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。所以经过大半年的努力，也成功谈成了一些用户购买我们的产品，在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的流程应付一些突发事件。对于一整套流程可以完全的操作下来。

还有我的20XX年下半年工作重点是二线兼销售，二线的工作环节是十分关键重要的，在我们销售的每台车都要经过二线的手。二线这个岗位是销售一线和用户之间的桥梁，一是，把一线的工作进行补充和完善，二是给用户进行指导和维系。在20XX年下半年里我在二线的岗位上工作了半年，对我的全年工作满意度基本上是良好，我服务的用户，全年计算来可以说至少有一百多个！这么多用户是我感觉有些自豪感！8月底去总部进行模压训练，做一名合格的销售人员，10月份在我们的二级公司进行据点销售和市场考察，在中兴我也学到了很多的竞品的业务知识，这对我们产品销售十分有利。

>二、对20XX年下半年工作中存在的问题进行改进的措施

对于车价差万元的情况我们在第三季度会议已经做了相应的调整，现在的产品价格，用户大部分都可以接受。

还有一些提前上牌车型有误的，我们已经做好准备，赶在今年旺季把车消化一部分，看看市场，到底是什么情况，做一个准确的判断！减轻公司和部门的资金压力，让我们轻松上阵，挑战下一个工作任务！

>三、20XX年下半年个人工作目标和计划

我在20XX年下半年中坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，执行命令，完成任务，做好此岗位的工作。再希望公司多给我一些学习和受训的机会是自己的知识更加丰富和充实！

我希望再20XX年下半年里我能从二线的岗位进到一线的销售岗位，成为一个完整的销售人员，我在20XX年下半年的全年中我已经熟练的掌握了一整套操作流程。再加上我从事销售工作半年多的经验，应对和处理一些突发事情有自己的一些办法，我相信自己能做好一名合格的销售人员。如果我能进入到一线销售的岗位上，我会努力使自己的销量和利润化。

**20\_半年工作总结简短14**

一个部门，必须得齐心协力，那么才能在工作当中去把一个部门的任务完成，去为公司创造价值，而作为部门的一个负责人，部门经理更是要做好，无论是个人的工作，或者管理部门员工方面，只有都做好了，一起发力，那么才能真的部门工作做好，而过去的一个年里我也是团结部门同事，大家一起努力，一起把部门的事做好。我也是对过去的一个年度里的工作要来总结下。

一、个人方面

个人的一个工作，就是带领部门一起来把部门任务完成，这一年我们部门也是在我的带领下完成的年度的目标，我是部门的经理，所以很多事情，我都是身先士卒，只有自己带好头了，那么部门的同事才会听你的，才会愿意你来管理，来指导他们做事情，如果自己都做不好工作，那么其实很多人都会不服你的，一个部门那么大，只要心思不是一致的，那么就很难去把工作给完成了的。特别是我们部门的任务也是很多，压力也是比较大的，只有作为经理的我起到表率作用，那么大家的积极性也是会提高的，这一年来，我的工作都认真的去完成，在工作之余我也是不断的提升自己，让自己管理水平更好，业务能力更强，这样带领大家一起做事情的时候，也是会愿意配合，愿意跟着我的步伐去把部门的任务做好。

二、管理方面

在部门的管理方面，我不是一成不变的，而是根据不同的人，不同的任务去做管理，做到更加的人性化，当然也是要保证是公平的，只有大家都看到，都知道我是怎么对待他们的，那么他们也是会回馈好的方便，如果我对待部门的同事只有任务的压力和没完成的惩罚，而对于奖励和他们的关心都没有的话，或者比较少，那么做事情也是很难说做得好的，在管理中，我喜欢用同理心去对待部门的同事，经常会想如果我处于他们的位置，是怎么样想的，有什么要求，或者面对工作又是有什么困难，我也是积极的在这一年管理当中去帮助他们解决问题，虽然工作的任务重，但这一年的管理我也是做好了，大家也是愿意一起努力，去完成任务。

回顾过去，我也是知道我还有些没做的好的地方，我也相信，在今后的工作之中，我会继续的努力，把部门给管理好，把工作的目标完成，让我们部门成为公司优秀的部门，不需要领导操心的部门。

**20\_半年工作总结简短15**

今年上半年公司的生产和销售都有所改善，我们甲醛工段在公司的正确领导下，在公司的规范化管理的保障下基本完成了一、二季度的工作任务，在保证季醇工段正常稳定的原料供给的同时坚决落实公司关于节能降耗的目标。

为进一步提高甲醛生产工艺节能降耗能力，最大限度的降低生产成本，本着优化生产工艺的目的，我们在原来生产工艺的基础上对蒸气系统进行了改造，上半年正式投产后取得了良好的效果，吨甲醛产蒸气700公斤，同时具有低单耗低电耗的优势，既提高了甲醛自身的生产质量，又达到了节能降耗的目的，增加了外网蒸气输送能力，减轻了季醇工段蒸气使用所带来的成本压力。

经过上半年工段改造任务的完成和使用，工段的整体相关技术又上了一个新的台阶。整个过程既优化了生产工艺又锻炼了队伍，工段技术水平和员工素质有了很大的提高，壮大了工段技术力量，特别是新进员工通过实践和理论相结合的学习方法对生产工艺有了更深刻的认识，对突发事故的处理应对能力也有一定的提高，为今后更好的完成公司下达的更艰巨的生产任务奠定了基础。

在安全方面工段严格按照公司领导提出的安全要求，在保质保量完成生产任务的同时把安全放在第一位，杜绝违章操作，严禁冒险蛮干，工段会上讲安全，重安全，学习安全工作过程控制，总结讨论方法，在工段内形成了自觉的安全意识，工作中未出现人身和设备安全事故。

在下半年的工作中，我将继续推进工段规范化管理，有效合理的安排好生产，提高劳动效率，提高员工的质量意识和成本控制意识，充分发挥车间员工的作用，加强工艺执行力度和操作规范，推进先进技术改造项目的实施，坚决保证产品高质量低耗能产出。

**20\_半年工作总结简短16**

一年来的工作已经过去了，我认为在这一年的工作当中，自己的进步是显而易见的，从一开始的那种对工作的懵懂，到现在熟悉各种业务流程的工公司的规章制度也非常的熟悉，现在我感觉自己在这里很开心，也很充实，在这个过程当中，记得来非常多的工作经验，我渴望能够在接下来体会到更多有更多的进步，这一点是我一定要去落实好的，也就过去一年的工作，我也总结一下。

工作是需要抱着一个好态度的，在这个过程当中，我一直以来都保持着一颗好的心态，现在回想起来还是非常的充实，很有意义的一件事情，我每天认真的落实落实好自己的日常工作，一点点的去积累，维持一个好的方向，我知道自己应该在这个过程当中去做好哪些事情，我把每天的工作都当做自己的一个进步的阶梯，还有很多东西要去学习的，熟悉业务流程，在这个过程当中，自己也是不断地在提高能力，我相信能力是应该要去提高的，也是工作当中一件非常重要的事情，过去的一年已经结束了，我相信在新一年工作当中，我可以进一步的去落实好这些东西，也感激一年来公司对我的关照，感谢领导对对我的关心，我希望可以做得更好。

各种能力上面我觉得自己什么什么问题了，我也在这一点上面获得了很多的成绩，一直以来都希望得到他人的认可，得到上级的认可，那在自己的工作，没有一点的马虎，我觉得这就是我的职责，这就是我应该要去做好的事情，在这个过程当中，落实好了相关的规章制度，维持好日常的工作秩序，我相信自己的努力是可以得到验证的，是可以去维持下去的，相比之下，我相信新的一年当中能够取得更好的成绩，这一年已经过去了，新的一年已经到来，我一定会在，爵士兰的工作当中，让自己处在一个好的环境下面，接触更多的中戏，也去填充自己。

当然，我也知道自己还有一些做的不好的地方，吃东西是应该要去调整好的，有些事情一定要认真的对待，包括工作都是循序渐进的，都是有一个过程的，有不足的地方就要及时的纠正，我一定会认真的改正自己的缺点，把工作落实的更加到位，相信接下来的工作我可以做得更好。

**20\_半年工作总结简短17**

过去的半年，我从通讯员岗位转到督查岗位后，在办公室领导的带领和指导下，在机关全体同志的关怀、帮助和支持下，紧围绕县委督查室的中心工作，充分发挥岗位职能，不断改进工作方法，提高工作效率，以“服从领导、团结同志、认真学习、扎实工作”为准则，始终坚持高标准、严要求，较好地完成了各项工作任务。现将半年来的工作情况进行汇报。

一、自觉加强理论修养，不断提高政治思想素质

为一名机关干部，政治合格、素质过硬至关重要。为此，我始终坚持把政治学习摆在首位，端正学习态度，明确学习目标，增强学习自觉性。注重完善自身的知识结构和健全自身的知识体系，让自己尽早、尽快的熟悉工作情况，少走弯路。通过学习对于提高自己的工作能力有较大的促进作用。同时，为了进一步从思想上、组织上真正向党组织靠拢，年我参加了入党积极分子培训班学习，以优异的成绩完成了各项学习任务，经过组织考察，目前被确定为预备党员。在此基础上，始终坚持理论联系实际，注重学以致用，努力在掌握理论

精髓和精神实质上下功夫，政策理论水平有了新的提高。积极投身实践锻炼，始终保持正确的政治立场，坚决贯彻执行党的路线、方针、政策，把党和政府的各项工作部署不折不扣地落实到具体行动上。

二、刻苦学习专业知识，努力提高业务水平

办公室工作涉及面广，政策性强，加上自己是从教师岗位转任而来，缺乏从事办公室工作的相关业务知识，为了尽快更好地适应工作需要，始终注重加强业务学习，拓宽知识领域，优化知识结构，提高业务素质。一是积极向领导和周围同志们学习。学习他们为人、做事、处事之道。二是努力向书本学习。工作之余，把学习作为自觉行动，坚持向书本上学，学习政务信息、文秘写作、计算机基础等方面知识，努力从书中汲取营养，丰富头脑。三是注重向实践中学。通过下基层，看实情，查实事，立足实际，锻炼分析问题、处理问题的能力。四是自觉参加各类业务培训。年以来，先后参加了全省政府系统办公厅(室)新任秘书人员培训，省政府政务信息员培训，系统学习了相关业务知识，有效优化了自己的知识结构。此外，为有效提高自己，我还参加了浙江大学行政管理专业本科自学考试，并以优秀的成绩毕业，通过自考学习，不但拓展了自己的知识领域，丰富了知识视野，提高了知识水平，也为工作奠定了较好的基础。总之，通过不断的学习磨练，各方面业务素质方面有了较大提高。具体表现在：一是文字表达能力明显增强。目前，各种公文、政务信息及领导讲话的撰写都较熟练。二是组织协调能力明显增强。

三、牢固树立宗旨观念，保持良好工作作风

一是不断增强事业心和责任感，做到爱岗敬业、乐于奉献。工作中，始终做到兢兢业业，任劳任怨，不分份内份外，不计个人得失。经常早来晚走，加班加点，遇到紧急任务，也经常夜以继日工作。二是端正工作态度。力求严谨细致，一丝不苟。对工作能够做到不虚报、不浮夸，求真务实。三是时刻以从大局为重。在工作中，对各位主任布臵的工作坚持从整体利益出发，不折不扣地抓落实，尽心竭力地完成。在日常生活中，也时刻要求自己严格遵守办公室各项规章制度，时刻保持高昂的斗志和良好的精神状态。

四、认真履行岗位职责，切实做好各项工作

我深知，作为一名称职的公务员，关键是要能出色完成各项工作任务。因此，几年来，我时刻以此作为自己的工作目标，努力做到一心一意干工作，取得了实实在在的成效。一是信息工作扎实开展。在信息科工作期间，能紧紧围绕县政府工作重点，及时向省、市报送了全县重点工作进展情况和许多新思路新举措信息，很多在省、市信息刊物上得到刊发，被市政府办公室评为“全市政府系统优秀信息员”。转到农业科以来，工作更加认真负责，无论是领导的活动安排，还是各类会议组织，我都能积极做好服务工作，较好地完成领导交办的任务，深得领导的肯定和同事们的好评。

五、严于律已，不断加强作风建设

几年来，坚持严格要求自已，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实、脚踏实地埋头苦干上。在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守机关各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，主动接受来自各方面的意见，不断改进工作;坚持做到不利于机关形象的事不做，不利于机关形象的话不说，积极维护机关的良好形象。生活中，时刻树立无产阶级苦乐观和幸福观，继承和发扬艰苦奋斗的优良传统。

总结：

在即将过去的20\_\_年，由于我的疏忽以及对于工作的不熟练，还是给单位以及同事带来了一些不必要的麻烦，在今后的工作中，我当更加严格要求自己，努力工作，勤奋学习，不断提高自己的综合素质，克服畏难心理，不断提高思想素质，使自己在县政府政府这个大家庭里不断成长，争取更加出色的完成好各项工作任务。

**20\_半年工作总结简短18**

20xx年上半年，在公司各级领导的正确领导下，在同事们的团结、合作和关心下，我完成了20xx年上半年的全部任务，业务素质和思想政治素质进一步提高。过去六个月的成就和缺点总结如下：

>一，思想政治表现，道德修养和职业道德

半年来，认真遵守劳动纪律，按时上班，有效利用工作时间；坚守岗位，需要加班才能完成工作，按时加班才能保证工作能按时完成。认真学习法律知识；我热爱我的工作，有很强的责任感和奉献精神。积极学习专业知识，有正确的工作态度，认真负责的对待每一份工作。

>二、工作能力和具体业务方面

我的工作岗位是商务后台。主要负责统计公司收发的铁矿石数量。另一种是向办公室报告每日的货车号码，并检查办公室的收货情况；组织火车票，签发港口包干票；统计港口作业部门每天的卸货数量和港口库存的水分。

以“把工作做得更好”为目标，在工作中发扬开拓创新精神，扎扎实实做好工作，半年来圆满完成了各项任务：

1，统计：可以及时从代理部门取回英镑单，以确保准确统计发货数量和收货数量。

2，收货状态：第一次联系时，办事处上报的收货数量可以分为整列，用于统计全船的收货损益。

3，称空车：空车是今年5月实施的，现在出货量可以准确。前面的说法虽然都是基于轨道衡，但还是有误差的。现在空车称重，出货数量基本可以准确。

4，水分测试：以前港口出货数量少，责任不清，是货物被盗还是水分丢失。现在规定每批货都要做水分检测，这样就不推卸责任了。

>三、存在的不足

总结半年来的工作，虽然取得了一定的成绩，也取得了很大的进步，但仍存在以下不足：

第一，有时候工作的质量和标准与领导的要求有一定差距。一方面，由于个人能力和素质的不足，铁矿石收发数量的统计有时会出现一些错误；另一方面，工作量大，时间紧，工作效率不高。

第二，有时候工作敏感度不是很强。对领导交办的事情不够敏感，有时工作不先进，情况不及时汇报。

第三，领导的参谋助手作用不够明显。我们不能很好地掌握整体工作，也不能主动寻求思路，提前想办法。很多工作只是充当“算盘珠”。

第四，下半年的工作计划

下半年，我会进一步发挥自己的优势，改善自己的不足，开阔思路，求实务实，全力以赴做好本职工作。计划从以下几个方面开展工作：

一是加强工作统筹。根据公司领导的年度工作要求，制定下半年的具体工作计划，明确内容、时限和需要

到的目标，加强部门与部门之间的协同配合，把各项工作有机地结合起来，理清工作思路，提高办事效率，增强工作实效。

二是加强工作作风培养。始终保持良好的精神状态，发扬吃苦耐劳、知难而进、精益求精、严谨细致、积极进取的工作作风。

**20\_半年工作总结简短19**

我经历了两个部门，不同的经营方式和工作，让我从中学到许多也感触颇深，12楼的工作虽然不好开展，但我还是付出了百倍的努力去做，利用客户的意见和建议，节假日的促销活动以及短信宣传平台等方式来不断的改进和销售。于今年五月调回公司餐饮部工作，从“五一黄金”到“升学宴”再到“十一黄金周”这三个时期部门的收入一直成上升趋势，离不开公司的正确领导和全体员工的共同努力。在这段时间我所做的主要的工作中如下：

>一、做好部门的班组管理建设

为了全面提升部门的管理水平;强化团队建设，抓好部门的班组管理工作，充分发挥每位员工的工作积极性，激励员工以饱满的工作热情投入到工作中，利用班组建设的优势每月开好一个会、每月一总结，全体员工参与管理建设，对于员工的建议和意见会后研究总结，找出服务工作中的不足之处，严格执行深入一线，深入现场及时发现问题，随时解决问题。

>二、抓好部门的服务质量

针对新进员工做好岗前以及在岗培训工作，在服务中坚持服务员自查，主管全面检查质量，考核制度。通过质量信息的反馈，采取加强预先控制和现场控制，提高服务质量使宾客更加满意。在我们保证现有服务的同时不断推陈出新，在菜肴上下功夫力求吃营养，吃，吃健康。每周推出一道新菜，给服务员适当的新菜销售政策。在服务的同时要求服务员会前一支笔一个本，工作中也是一支笔一个本，将客人喜好和不爱吃的菜肴在上记录下来，菜品质检员每天一统计，并做好客史档案，举一反三，留住老客户，挖掘新客户，让每一位顾客都高兴而来，满意而归。借鉴酒店站立迎宾的方式提高了对客人的热情度。

>三、扩展增收，提高部门经济效益

在年初经历了团年宴的高峰之后，餐饮经营情况极其不乐观的情况下，部门想办法深挖市场，第一，引进“野生雄鱼头”与其签订合作协议打造山庄的特色菜肴，也拉动了其它菜肴的消费，取得较好的效果。第二，推出高利润的茶水销售，使之部门的毛利率有所增加。第三，针对目前自带酒水现象严重，部门制定了收取服务费的方案，并用销售不同价格的酒水进行提成的奖励政策加大员工对酒水的销售。

>四、加强成本控制，节约费用开支

针对目前餐具破损率较高，通过部门班组建设会议决定制定了《餐具破损管理办法》将餐具定人、定点、定量管理，餐前餐后检查核对取得了较好的效果。将厨房拖地用的洗洁净跟换为洗衣粉，所有的洗洁精统一归口到核算处保管，采取用空壶换取新壶。

出色的完成了2个大型会议，51届国际小姐的接待工作，中信部会议的接待，多个省，市，县级会议。在接待中部门召开多次会议安排做好预案，确保顾客进餐的舒心，放心。会议后找出不足，对后期的服务质量提升提供了保障。

**20\_半年工作总结简短20**

恍惚间一年的时间已经如一条干涸的河流，再也无法挤出一些水来了。时间虽然逝去，但是这一年给我留下的，是成长，是经历，是进步!一年很容易过去，接下来的一年也很容易就到来。面对一个新的开始，面对一个新的未来，在此刻，我为自己过去一年的工作做个总结，争取能够为未来一年打下一个基础，让其更顺利的发展。

一、态度上

这是我进入公司的第三年，三年的时间让我在这个岗位上更加的专注，也更加的耐心和细致。而在我对工作的态度上，也有了极大的改变。三年前刚刚大学毕业，刚进入工作的时候，还是无法从大学的状态中走出来，所以做起事情来总是恍恍惚惚的，态度也没有完全的端正。时间可以改正我们的错误，也可以修正我们的不足。渐渐的，我开始注重自己的态度起来，我知道这就像和学习一般，如果没有一个良好的态度呈现于表面上，他人也无法接受我们的工作和学习。所以不管怎样，态度时一定要有的，不管是只趋于表面，还是蔓延至内心，我想这都是一份责任。但这份态度要真正的发挥到实处，也是需要我们不断的去实践的。所以将来的一年，我会继续去发扬这份优点，尽量每天保持一个良好的状况进行工作，努力创造。

二、工作上

在工作上有很多的方面都要涉足。随着时间的慢慢沉淀，我在这些领域里也有了一定的地位。前期是一个态度的建立，而后期就是实质上的要求了。首先要保证自己的工作效率，此外要注重工作方式。这二者也是有所关联的，掌握好了一个正确的工作方式之后，我们的工作效率也自然而然的提升上去了。此外在办公室这个集体中，我们更应该注重一个配合度，很多事情并不是一个人就可以做到的，我们需要逐步去实验，去探索，而这其中最重要的就是要和他人合作，只有这样，我们的这份工作才有可能发挥到它价值的最大化。

三、生活上

我在平时的工作上是一个很温和的人，在生活中依然也是。和同事们的相处中，我对自己也有了很多的了解。我平时对自己的要求比较严格，虽然是空闲时间，但是我依然会每天坚持保养皮肤，看书，写文。这些事情都是我每一天必做的事情，我相信只有自己维持了一个好的习惯，未来的曙光才会更加充满力量，吸引着我前行。这一年消逝了，可将来一年也已经到来，我会调整好自己，勇往直前!

**20\_半年工作总结简短21**

1、今后工作中，要安排好时间，提高工作效率，明确工作目的和重点，对工作认真负责，审查要细致，对一些问题掌握不好时，不轻易做出判断，多与同事沟通、向领导请示。与支行沟通时注意说话方式，已解决问题为最终目的。

2、随着车间各类政策的推行，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也将更高，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，一定努力打开一个工作新局面，为公司的发展作出应有的贡献。

3、从入职到现在我主要是做一线的工作，在运维中也对二线的工作也有一定的涉及和了解，希望以后能更多的接手二线工作，不断的去充实自己的知识库，做专业的IT服务外包，尽心尽责的为公司为自己努力工作。

4、服务是酒店这个服务行业的根本，我们上半年还有很多做的不到位的地方，在以后的工作中，我们努力改正我们在服务过程中的不足，为每一位致电总机的宾客、领导、同事做好服务，是我们以后工作的重点，努力做好优质服务，真正的让人有一种宾至如归的感觉。

5、我认为，经营管理工作最终目标是要落脚到利润上的。没有利润，即使有最佳的产品、最好的形象、最优秀的团队，企业也难以得到发展。我们努力提升企业的竞争力，做到部门团结、执行力强、标准和流程能够细节量化，都是为了能够创造利润。所以，努力增加营收，努力降低成本，这就是我们的奋斗目标。

6、在工作过程中，我深深感到加强自身学习、提高自身素质的紧迫性，在新的学期里，我将坚持每天挤出一定的时间不断充实自己，端正态度，改进方法，广泛汲取各种“营养，更加努力的做好班级的工作，为班级的发展与建设做出自己的一分努力，我相信我们的明天会更加璀璨！

8、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”。

10、做到以上观念上的宏观展望规划使我们成功的必经之路，销售行业正在不断壮大，不能让自己落伍，更不能让自己淘汰，所以我把下半年当做一个新开始，努力做成功，完成目标，让自己成为最伟大的推销员！

11、我希望在下半年里我能从二线的岗位进到一线的销售岗位，成为一个完整的销售人员，我在20xx年下半年的全年中我已经熟练的掌握了一整套操作流程。再加上我从事销售工作半年多的经验，应对和处理一些突发事情有自己的一些办法，我相信自己能做好一名合格的销售人员。如果我能进入到一线销售的岗位上，我会努力使自己的销量和利润化。

12、现在已经工作半年多了。我在工作的前半段，卖了 套，总销量 万。在以后的工作中，我想提升自己，提升自己，增加自己对各个领域的知识和了解。我不仅想把这个项目做好，还想和公司一起北移南移，开拓新的战场。在此，非常感谢领导给我这次锻炼的机会，我会更加努力，学习，交出自己满意的成绩单。

**20\_半年工作总结简短22**

学校如何做好固定资产的管理?

针对固定资产投资大、范围广、期限长的现实特点，近几年来，教育局按照国家和省有关固定资产管理的规定，结合诸暨教育实际，积极探索有效的管理模式，切实加强了学校固定资产的管理。同时，在实行政府集中采购、电算化管理等方面，取得了初步成效;在提高资产的使用效率，促进教育事业改革和发展方面起到了重要的作用。但随着全市教育事业的快速发展和固定资产的大幅度增加，特别是固定资产管理现代化进程的不断推进，学校在固定资产管理中也出现了一些不容忽视的问题：

1、固定资产管理制度还不健全

2、固定资产核算方法与手段有待改进

( 1 ) 固定资产范围不清

(2)固定资产计价方法有待改进

(3)固定资产核算手段相对滞后

3、固定资产后续管理力度不够

从上述情况可以看出，由于健全管理制度的缺乏，管理人员管理理念与手段的相对落后和陈旧，管理基础工作的不够规范，造成了学校固定资产管理控制体系的不完整，一些学校家底不清，帐帐、帐实不符，资产流失的现象依然存在。因此，如何改进现有的固定资产管理方式，进而实现对固定资产的全息、实时与多维监管，已成为学校资产管理的一项重要任务。

1、健全落实固定资产管理制度

(1)加强固定资产验收保管制度。学校取得固定资产的途径日趋多样，如自制、外购、接受捐赠等，所有资产都应由资产管理人员、采购人、保管人和使用人共同验收，明确各自的责任，杜绝以次充好，质量达不到要求的产品，严把质量关.

(2)建立固定资产请购制度。资产采购必须以经财政部门批准的综合预算为依据，未纳入综合预算的固定资产，一般不得随意采购，如确实是急需使用的，必须经相关部

门批准，纳入政府采购目录范围内的资产采购必须经采购中心进行政府采购，未纳入政府采购目录范围内的资产采购，学校应组织有关单位采用竞标形式采购，以节约采购费用和防止腐败的产生。

(3)建立适当的奖惩制度、奖优罚劣。对设备使用、保管人员

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！