# 公司转型半年工作总结(合集37篇)

来源：网络 作者：红尘浅笑 更新时间：2025-05-11

*公司转型半年工作总结1转眼间又到今年的下半年，装饰分公司在公司的领导下，认真贯彻落实集团2xx工作《思路和要点》以“稳中求进、务实创新”为基调，把“做精做深市场，推动转型发展”作为发展主题。在建项目中采取“抓执行力建设深化、抓工作责任制落实...*

**公司转型半年工作总结1**

转眼间又到今年的下半年，装饰分公司在公司的领导下，认真贯彻落实集团2xx工作《思路和要点》以“稳中求进、务实创新”为基调，把“做精做深市场，推动转型发展”作为发展主题。在建项目中采取“抓执行力建设深化、抓工作责任制落实、抓岗位目标管理”三项工作措施，加紧各项计划落实，加快各项工作推进，成效明显。上半年开足马力推进工作。

农林大学体育馆项目，的目标是创“鲁班奖”，故自始至终把体育馆创杯任务列入装饰分公司项目部年度的工作重点之一，开足马力，扎实推进：一是倾注重力。“一把手”抓现场整修工作，指定多名专业装饰施工员专职牵头具体工作，把善做创杯工作及装修工作经验丰富的工人充入到装修队伍中，为及时解决施工中的各个难题提供组织保障。二是明确重点。我分公司始终把体育馆创杯定为工作重点。正月初七，项目部正常开展工作，排定推进时间表，制订“一对一工作方案”，确保按时、有序推进。7月8日主场馆举行了篮球首赛，得到市领导以及市民的广泛好评。三是兼顾公司的安排。积极引进业界一流的专业装修施工管理人才，协助国际商贸城的装修施工；参与旺庄项目的外墙优化设计，协助公司，在保证品质同时降低了造价节省成本。我们在集中力量、集中时间推进重点工作的同时，按照先易后难、逐个解决的工作方法，平稳有序地做好零星点、块工作。

在上半年发现的不足之处我们进行了总结，将在接下来的工作中重点改进。

>下半年工作思路

下半年,装饰分公司将继续按照公司的战略决策和工作思路，加油鼓劲、创新管理、合力推进，确保公司工作任务圆满完成。

1、主动出击。在参与装修工程投标的同时，也在努力吸引好的项目参与合作，并积极参与公司项目的装修工程。目前山东曲阜医院的装饰工程，我装饰分公司也积极参与前期的准备工作。

2、咬定目标。目标不变，加强对全体管理人员及工人的责任心教育、施工技术教育、安全文明教育，确保全体人员以饱满的工作热情和良好的精神状态参与项目建设。

3、强化自查。把每个已经细化到个人的项目，按时间量化进行工作自查，确保工作任务落实到位、执行到位：一是集中自查。定期组织项目部全体管理人员集中对当月工作完成情况进行自查，通过工作交流，集思广意，形成合力推进。二是负责人暗访自查。把目标任务管理纳入公司干部暗访内容，在暗访中考量现场管理者、施工人员的工作态度和工作绩效。三是书面自查。成立《工作动态》让专人对各分部的施工工艺和工作进度进行通报，以此作为工作绩效公示，促进工作对比和激励，帮助公司及员工自我成长。

4、立足管理破难题。上午我们的观摩会让我感触很深，“中天”建筑精神值得我们学习。下半年把克难求进作为推进工作的主要突破口，把创新管理作为破解工作难题的主要工作载体，在各项目内部形成不为困难找理由，只为困难想办法的工作氛围：一是包干解难。按照工程目标任务细项分工承担解难破难工作责任提高人员个人的工作经验，一起商议解决项目施工中的各种难题，确保项目顺利推进。二是服务解难。牢固树立为工人在先、服务在先、工作在先的思想，跨前一步做好难题化解工作，力求做到工人没有想到的问题我先想到、业主希望解决的问题我先解决，努力以精细化的服务把各类施工问题和困难解决在萌芽状态。三是合作解难。在公司内树立分工不分家的思想，及时解决一个人、一个部门解决不了的难题，形成谁有关系谁承担、谁有能力谁出力的解难破难工作机制，对解难破难有贡献的及时进行表彰奖励，并组织工人学习；在外充分借用公司之力解决工作推进过程中的困难和问题，以创新管理的理念，作为领导进行带头，在公司大环境下做盐（盐：让工作环境更有味道），做光（光：让我们的员工更加清晰的看见公司的路线），加强与公司兄弟部门的对接和合作，无条件的互助，以更开放的态度吸收、消化、运用人才，形成我们xx人的合力。作为分公司负责人我将通过支持公司整体目标和员工的方式来实现自己的目标！谢谢大家！

**公司转型半年工作总结2**

光阴荏苒，转眼间半年又过去了。刚刚过去的半年里，在领导的正确领导下，在其他同事的配合下，坚持以高标准严格要求自己，兢兢业业做好本职工作，较出色地完成了领导交给的各项工作任务，个人工作能力得到很大的提高，同时也取得了一定的工作成绩。回顾起来，主要做好了以下几方面的工作：

一、潜心学习，自觉锤炼。工作中，我能够认真学习汽车理论和建筑装饰行业知识，使自己的思想观念紧跟时代的步伐，加深了对本质工作的正确认识，从思想上，行动上，与公司要求保持一致。

二、爱岗敬业，尽职尽责。做司机非常辛苦，做个好司机就更为不易。“做就做好”是我做人的原则。当开车累的腰酸背痛深夜回家时，深感开车之苦；当看到领导信任和同事们的赞许，看到公司工作发展的累累硕果时，又享受到开车之甜。我始终做到爱岗敬业，以单位为家，尽职尽责做好本职工作。经常加班加点，不分班上班下，没有星期天和节假日，始终做到出车时随叫随到。

三、勤于修检，保障安全。作为一名司机，时刻牢记自己肩负的重任，以确保领导和同志们乘车安全为己任，在驾驶中保持高度集中，并严格按照操作规程和道路交通规则，做到万无一失。稍有空闲，便潜心学习。平时将各种交通路线熟记在心，行车中少走弯路，少走坏路，节时省油。在车辆维修和保养中，对车辆勤检修、勤保养、勤清洗，熟练掌握各种车辆技术性能，有故障及时排除，使车辆始终处于良好状态。

在年上半年的工作中，虽然取得了一定的成绩和进步，但出现的问题也不容忽视，如：自身素质有待进一步提高，服务意识有待提高等。在今后的工作中，我将会尽力弥补这些缺点，全面提高自身的综合素质、业务水平、服务质量。

通过这些年的学习与实践，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。

**公司转型半年工作总结3**

在这半年的工作中，结识了许多新同事，也学到了许多新知识，因为在不同的单位，面对不同的工作，不同的产品，还是会有许些不同的，虽然说化验工作大同小异，但在方法上还得了解，学习，掌握。

本人在中控岗位工作，最深的一个体会就是熬夜的辛苦，但身在这个岗位，就要把这份工作做好，记得刚开始接触这些样品时，我认真学习相关操作规程，结合实践，不懂的地方向同事虚心请都，虽然一开始在检验过程中操作或许会慢一拍，但是现在我已经能熟练操作中控的检验项目并能准确及时的报告结果。我能够遵守劳动纪律，团结进取，务实求真，乐观上进，乐于助人，勤勤恳恳，任劳任怨，始终保持严谨认真的工作态度。有时面对车间所送检的多个样品，我需要合理安排时间，比如在做快速水分测时是，能同时检验气相，液相，滴定含量，保质保量的工作，在操作过程中，如果碰到问题，那需要首先查找原因，力求解决，如果解决不了，其实是向请教同事，向领导报告情况。

20xx年10月1日就要实行10年版药典，其中的内容和旧版药典会有和有很多的不同之外，例-------，我要好好学习新版药典的内容，凡例尤其重要，然后将其中所学的知识加以应用，对于“模糊”的内容和同事间加以讨论，更深入的学习，学习GMP条款，在工作中也能遵守GMP规范，把好中间产品控制的质量关。

最近，单位正在扩建污水站，相信不久后将会扩建车间，为了迎合车间的产品，我需要认真学习操作规程，努力提高自己的工作技能和综合素质，增加对各个环节的\'熟悉程度，从而在开展工作时提高工作效率。

不足之处：1、对20xx年版药典还没加入深入的学习。

2、有问题要多汇报，多请示领导。

3、个别工作做的还不够完美，还有待在今后工作中改进。

对部门的意见：1、为化验中心创造一个良好的工作环境，在劳动过程中使每一名员工都养成勤劳进取的习惯，消除一部分懒惰情绪，提高了员工的个人修养，再就是每星期例会，加强安全生产例会，加强安全生产教育，树立安全意识，为正常生产及个人身心健康打下扎实基础。2、对自己的薪酬不是很满意，因为当初试用期时我拿百分之七十的的工资，而转正后我拿百分之八十的工资，同样在做事，我感觉自己各方面也做的不比别人差，就因为我不是这个专业，希望领导能考虑这个问题。

以后的工作中，我将以自己最好的状态展现在工作中，与京新共成长，共进步。

**公司转型半年工作总结4**

过去的半年中，我校团支部在校领导和上级团组织的领导、关心、帮助下，围绕团委的工作思路，围绕素质教育为主的学校中心工作，不断加强团支部的自身建设，切实注重教工团员自身素质的培养，注重师德建设，充分发挥团员青年主力军的作用。

一、完善自身建设，常规工作有序进行

1、每学期起始、结束时，团支部及时做好计划制定、总结撰写的工作，每学期的工作安排、内容告之于团员，认真听取团员意见，改进不足，力求工作做得更好。

2、团支部档案的管理力求清楚、明了，各种上级团委下发的文件，支部计划、总结，各项活动的计划、方案等都做到一一归档。

3、认真组织团干培训，努力提高基层团干素质。

4、认真做好每年度新团员的培训、发展，团费的收缴工作。

二、加强团员队伍建设，发挥团员的榜样性和示范性

抓好团的队伍建设，发挥团员的榜样性和示范性，是团员队伍建设的重要工作，也是学校德育工作的重要方面，加强团组织建设，发挥团员的榜样性和示范性，是团支部工作的重点。

1、切实做好团干部队伍建设，提高团干部队伍的整体素质，是做好团队工作的重要保证。一年来，我们十分注重团干部的思想教育，定期召开班级团支书会议，听取班级团支书工作汇报，了解团员队伍状况，并组织他们学习团队理论、团队活动的做法、经验等，逐步提高各班团支部书记的思想意识，从而调动他们的主动性和积极性。

2、加强团员的思想教育，提高团员队伍的整体素质，能较好的促进学校的德育工作。我们要求班级团支部书记定期对本班团员的思想教育、组织学习团队知识，提高团员对团组织的认识，收到了初步的效果。还要求团支书对本班团员的言行进行监督，发现不规范的人和事要进行批评教育，情节较重的上报团支部，由团支部组织谈话教育。

3、进一步规范入团程序，严把入团关。在团员发展上，始终坚持实行团员发展接受学校学生的评议监督，入团必须在全班进行民主

**公司转型半年工作总结5**

回顾20xx年上半年的工作，我经历了三个阶段的工作变化，第一季度在烟草酒店工作，第二季度在直属分局工作，20xx年3月借调分公司工作，在此期间得到了各级领导的指导和帮助，无论在哪个岗位，都较好地完成了本职岗位的各项工作任务;半年来，我从基层到机关，思想上得到了提高，工作能力也在不断进步，现将20xx年上半年的工作小结如下。

一、努力学习，提高个人素质

20xx年上半年是我们烟草行业改革深入推进联合重组的半年，烟草的生产经营稳步发展，做为一名烟草企业的职工，无论在思想上、知识上、行动上都必须跟上时代的发展要求，不然就会被淘汰，为了做一个合格的烟草人，我不断告诫自己，“学习、学习、再学习”，自觉养成勤于学习、勤于思考的良好环境，在学习中加强自身修养，不断提高自己适应改革发展的能力，增强个人素质。在政治思想理论学习的同时，还注意学习业务理论知识、法律知识和科技知识，以达到尽快适应业务工作的需要，今年3月份安排我到分局工作，由于工作涉及到部分相关法律、法规知识，才能干好本职工作，为此我利用下班和空余时间，尽快掌握了“专卖法”、“经济法”等相关法律法规，很快适应了工作。积极参加市局(分公司)组织的“求真务实、埋头苦干”作风建设活动，切实把“敬业、爱岗、奉献”的精神体现到实际工作中去;在实际工作中不计个人得失，使自己的思想得到了升华，个人的品质得到了净化，工作干劲也足了。

二、诚实做人，扎实做事，脚踏实地干好本职工作

20xx年上半年，我的工作调整了2次，每次面对的都有许多新面孔、新工作，为了尽地熟悉身边的人和事，尽快适应新的工作岗位履行职责，首先注意纠正自己在工作中存在的`不足;努力做到以诚待人、文明礼貌、尊重老同志，多请教、多请示，团结同志，工作中努力做到不怕苦、不怕累，克服懒惰思想，遵守企业的各项规章制度，扎扎实实干好领导交给的各项工作。今年3月份组织上安排我到分局工作;在此期间，干过专管员、稽查员及科室内勤工作。每干一项工作，除了认真学习本职业务知识外，“诚实做人、扎实做事”是指导我干工作宗旨，干专管员和稽查员时，虽然工作艰苦又累，自己都能够克服困难，力争做到了干一行、爱一行，不讲条件，服从领导，与商户发生矛直的时候，做到了坚持原则有耐心，严格遵守了专卖工作人员的“六条纪律”，不但较好地完成了工作任务，同时与同事、与商户相处的很融洽。为诚信经营管理做出了努力。

3月份借调到分公司工作以后，由于有些工作原来接触过，所以干起工作比较得心应手，半年以来，无论领导分配给自己干什么工作，都能够认真地去完成。科里的工作大都是碎杂的小事，所以自己在工作中树立了“三个服务理念”，小事情当大事去，认真对待每一件事，扎实做好每一项工作来指导自己的工作。平时，科长对我们的工作要求标准也比较高。所以，我们完成的工作也基本上达到了各方面的满意。今年入冬以前，由于局领导对职工生活的高度关心，我们科长的带领，首先对住宅楼、办公楼、供电、供水、供暖情况进行了深入细致的了解，在掌握了第一手资料的情况下，我们制订了相关的管理规定，同时对一些老化的管道进行了改造，职工住宅楼的水电表进行了更换。完善和规范了各方面的管理制度，在做此项工作，由于“服务”理念明确，所以平时加班、加点不计较，职工找到时不怕麻烦。有时在休息时间，职工找到我需解决问题时，我都能做到亲自到家中问明情况，联系维修部门，及时解决。尽到了应尽的职责。另外，在车辆管理方面，根据科长的安排，我协助科里的老同志，完善了车辆管理的各种档案资料，建立了“一车一档”。年终上级安全部门检查时受到了好评。再就是在日常接待任务工作中，注意在细节上下功夫，环节上找漏洞，主动去了解来客的生活习惯，心中想的是烟草的形象，在提高服务质量和办事效率上下功夫，较好地完成了每一次接待服务。

**公司转型半年工作总结6**

半年来，保险公司在省市公司正确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展，率先在全省突破保费收入千万元大关。今年上半年，我公司提前两个月完成了省公司下达的全年营销任务，各项工作健康顺利发展。下面结合我的具体分管工作，谈谈这半年来的成绩与不足，作工作总结如下：

>一、工作思想

积极贯彻省市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，带领各部员工紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的临沂保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。

全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。作为一名领导干部，肩负着上级领导和全体员工赋予的重要职责与使命，公司的经营方针政策需要我去贯彻实施。因此，我十分注重保险理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

不断提高公司业务人员队伍的整体素质水平。半年来，我一直把培养展业人员的业务素质作为团队建设的一项重要内容来抓，并和经理室一起实施有针对性的培训计划，加强领导班子和员工队伍建设。

>二、业务管理

“没有规矩不成方圆”。要想使一个公司稳步发展，必须制定规范加强管理。管理是一种投入，这种投入必定会产生效益。我分管的是业务工作，更需要向管理要效益。只有不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去，才能出成绩、见效益。业务管理中我主要做了以下工作：

1、根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个部室的周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，部室情况确定每个部室合理的、可实现的目标。在目标确定之后，我本着“事事落实，事事督导”的方针，通过加强过程的管理和监控，来确保各部室目标计划的顺利完成。

2、作为分管业务的经理我十分注重各个展业部室的团队建设。一直注重部室经理和部室成员的思想和业务素质教育。半年来，我多次组织形势动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织大家学知识、找经验，提高职工全面素质。培训重点放在学习保险理论、展业技巧的知识上，并且强调对团队精神的培育。学习促进了各个团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

3、帮助经理室全面推进薪酬制度创新，不断夯实公司基础管理工作。建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革。今年，我紧紧围绕职位明确化、薪酬社会化、奖金绩效化和福利多样化“四化”目标，全面推进企业薪酬体制改革。初步建立了一个能上能下，能进能出，能够充分激发员工积极性和创造性的用人机制。

>三、部室负责工作

除了业务管理工作，我还兼任了营销一部的经理。营销一部营销员只有一名，我的业务主要是面向大客户。我的大客户业务主要是生资公司的。根据生资公司车队的特点，在原有车辆保险的基础上，我在全市首先开办了针对营业性货车的货运险。货运险的开办既为客户提供了安全保障又增加了公司保费收入，真可谓一举两得。经过不懈努力，我部全年完成保费收入xxx元，其中车险保费xxx元，非车险业务xxx元，满期赔付率为xxx。成为公司发展的重要保证。

>四、工作中的不足

由于工作千头万绪，加上分管业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量；处理一些工作关系时还不能得心应手。

总之，半年来，我严于律己、克己奉公，用自身的带头作用，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，在我的带领下，公司员工以不断发展建设为己任，以“诚信为先，稳健经营，价值为上，服务社会”为经营宗旨，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。

下半年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想继续保持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐加大市场营销力度。下半年我将以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职工作再上新台阶。我相信，在上级公司的正确领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩

**公司转型半年工作总结7**

时间过的真快，转眼间20xx年上半年又过去了，保安个人半年工作总结。回顾酒店保安部上半年的安全工作，在酒店领导和各部门以及公安消防等部门的大力支持下取得了一定的成绩，确保了酒店正常的工作秩序。具体事项如下：

>一、酒店所辖区内盗窃案件明显减少。

今年上半年，所辖区内的盗窃案件较往年有了明显的减少，主要归功于以下几点因素：

1、酒店领导对安全工作相当重视，出资两万余元为酒店改装了闭录监控系统，并花费四千多元为保安人员配备了新的对讲机，完善了硬件设施，对犯罪分子起到了一定的威慑作用。

2、保安部在人员编制上也进行了调整，增加了保安员，保安人员由原来的十三人增加到现在的十五人，保证每个班次至少有两个保安员在岗。对保安人员进行了岗位业务培训，明确各岗位的岗位职责，加强了保安人员的工作责任心和责任感，对办酒店内各楼层和周边所辖区加大了巡查力度，严格了陌生人员进出酒店的盘查登记制度，确保让犯罪分子无可乘之机。

3、积极配合和协助公安人员，发挥自身的硬件优势，为侦破物业所辖区内发生的盗窃案件提供有利的线索，为\_门能够早日破案尽了自己应尽的义务。

>二、消防设施设备运行正常，未发生一起消防安全事故。

消防部门对酒店的消防安全也极为重视，此文来源于把酒店列为“消防安全重点单位”，定期对酒店的消防工作进行检查指导。上半年消防部门对大厦进行了一次全方面的消防检查，针对酒店内存在的问题和消防安全隐患提出了消防整改意见，并下发了整改意见书。

部门接到整改意见书后，针对意见书上所提出的如消防防火门未按要求长期处于关闭状态、部分消防指示灯和安全出口指示灯不亮、有个别消防安全通道堆有杂物问题，组织部门相关人员进行了一次全面彻底的检查、维修、清理，清理了消防安全通道上堆放的杂物,更换了一批闭门器和指示灯的灯管，按照消防整改意见书的要求进行了有效的整改，并在之后的消防安全整改复查中一次通过了复查，受到了消防部门的好评。

同时，部门以这次消防安全检查为契机，吸取教训经验，定期组织人员对消防设施设备进行检查、维修、保养，使消防设施设备长期处于良好状态，保证关键时刻不卡壳，确中国论文联盟整理保酒店人员生命和财产安全。

>三、机械设备运行正常，上半年无重大机械事故。

上半年，酒店内各种消防设备均处于良好的运行状态之下。酒店内消防设备种类多，技术难度大，操作复杂，这就要求操作人员自身要有全面过硬的技术本领，对此，部门从人员招聘开始把关，严格挑选，要求应聘人员必须持有从业资格证书，对酒店内消防设备必须能够熟练的进行操作。

同时，部门要求设备操作人员每天对酒店内消防设备至少进行不少于两次的巡查，每周对所有设备进行一次检查保养，对长期不使用的设备每周要试运行一次，发现问题及时解决，对解决不了的问题要及时向上级汇报，保证在最短的时间内让设备恢复运行，确保所有设备设施时刻处于最佳的运行状态。

>四、上半年未发生一起人员工伤事故。

上半年，部门对酒店人员的人身安全也非常重视，不断的完善规章制度，强化制度的落实，是预防安全隐患，确保员工自身安全的重要因素之一。任何管理工作首先是人的工作，人的工作的核心是思想教育，安全工作更不能例外。做好员工的防范教育已成为安全工作的重要课题。防范教育搞好了员工的防范意识就能得到提高，就可以在日常安全防范工作中筑起一道牢固的屏障。所以我们始终把防范教育工作摆在安全工作的重要位置。

部门还不定期对各岗位进行安全工作检查，查岗位上是否存在安全隐患，查员工是否按章操作。通过检查，使员工感觉到安全工作的重要性，此文来源于强化了员工的安全意识，也树立了员工的防范意识，并自觉的严格按照操作规程进行操作，确保了自身的安全。

>五、存在问题。

1、安全教育力度还不够。

2、各项规章制度还不够健全。

3、少数员工防范意识差，有麻痹思想。

>六、下步打算。

上半年，安全工作取得了一点成绩，但与酒店领导和各部门的关心与支持是分不开的。安全工作无小事，任何一丝的麻痹大意都有可能造成不可挽回的损失，在下步的工作中，要时刻保持清醒的头脑，严格管理，严格要求，针对上半年存在的问题，从实际出发，从根本上解决，力争把事故消灭在萌芽状态。同时，好的方面也要继续保持。部门全体人员将继续努力，确保酒店人员生命和财产的安全。

**公司转型半年工作总结8**

光阴似箭，日月如梭，不知不觉中来永春工作就半年了。在永春上班的这短时间里，我深切的感受着累并快乐着。因为我对这份工作充满激情，感觉到这里上班让我焕然一新。

从20\_\_年12月6号入职以来，这份工作就深深的吸引着我。也许是我和它有缘吧!在这里我和各位领导及周边的同事喜爱那个出的都很融洽。刚刚上班那会儿，我对业务有些陌生，店长和同事们都很有耐心的指导我，至今我对产品价格和产品特点和不可发货区域都很熟悉，这和她们的耐心指导是很密切的。所以，我很感谢她们在工作以及生活中的帮助。

在任何的部门都有规章制度，作为一名门市营业人员，我们要很好的巩固老客户，优秀推销员除了要有说服力、自信心和洞悉顾客心理的能力外，还要能经常介绍公司的最新或最畅销的产品，让他们的业绩充分的得到提升和发展：对于新客户我们要认真仔细的介绍每一款产品给他们，让他们对我们的产品完全深刻了解和认识，使他们对我们的产品产生兴趣。不关交易是否达成，都要不厌其烦地向顾客解释使用方法，以建立彼此信心，训练现实实地介绍产品的特色和性质，对于推销者来说是十分必要的。

公司门市部是一个重要的部门。我们店面人员在顾客面前代表的不仅仅是我们自己，而是整个公司的形象，所以，永远要保持着良好的心态和对工作的热情。无论是打扫卫生。配货。理货。还是接单，都要做到疏而不漏，在服务上要让顾客感觉到温馨，满意。在细节上要让领导省心，在自己的岗位上按部就班的工作，成长。

以上就是我的工作心得。在以后的日子里，我会继续努力的工作。希望领导能够多多指教，有什么不足和缺点说出来，好让我改正。祝愿公司的业绩蒸蒸日上!

**公司转型半年工作总结9**

我于x日进入xx，担任电仪技术员一职。作为一个只有石油化工工作经验，而没有纸厂工作经验的我，对公司的工作程序实在有点困惑，但是公司融洽的工作氛围，团结务实的文化，严谨安全的工作程序，尤其是公司领导的关心和同事们的热情帮助，让我很快完成了工作角色的转变。

半年来，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务，专业和非专业上不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，希望尽早独当一面，为公司做出更大贡献。来到xxx这里工作，我最大的收获就是公司的企业文化——安全，5s，一点课程，合理化建议！下面总结一下公司的企业文化：

1）其中安全是重中之一，在任何工作的过程安全始终都是排在第一位，不管进行哪项维护工作，在维护设备和能源不但做到上锁确保人身和设备安全，而且必须要做足够安全措施确保万无一失情况下才能进行工作，足以证明公司对任何员工的安全是多么的注重！

2）5s的管理好处：可以证明出员工日常的素质，5s的管理是给我们的工作带来很大的帮助，比如：我们在维护设备过程中需要备件，只要一到备件房一看就可以马上找到备件，因为日常我们把备件房的5s坚持每天做！

3）一点课程：每个人都可以把自己特有的.和学到的专业或非专业其他知识写出来与大家同事分享，可以增加大家对专业或非专业知识认识！

所以我感觉到在中烟摩迪工作不但要有过硬的专业技术水平，而且还要有很强的责任心。每天要时刻认真检查设备的隐患存在，不能让设备带故障运行，以确保公司的生产顺畅。在这里无论在敬业精神，思想，安全，工作能力都得到了很多大的进步与提高，激励着我在工作中不断前进与完善。

希望在xxx的日期里继续锻炼自己，实现理想的机会。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为xxxx创造价值，展望美好未来！

**公司转型半年工作总结10**

上半年检修公司在厂部和多经公司的领导下，紧紧围绕我厂“1234”工作思路和全年工作目标开展工作，检修公司全体人员团结协作，进一步完善部门基础管理工作，明确部门职责任务，探索检修公司新的管理和运营模式，积极开拓外部检修市场，承揽对外创收工作业务。坚决执行厂部、多经公司下达的临时任务，较好的完成了各项工作任务。

上半年主要工作回顾如下。

>一、经济指标完成情况

完成经济指标万元，占年度目标

>二主要完成工程情况

1、完成陕西万泉咸阳环保电力有限公司2x15MW汽轮发电机组保运技术服务合同签订并实施

2、完成陕西盛国欣翔电力科技有限公司35KV变电站运行技术服务合同签订并实施

3、完成山西亚华没电集团锦界电厂继保服务合同签订并实施

4、成立我厂监理公司并组织实施首次户二#2机组B修监理工作。

5、承接并完成韩二#1机组汽机侧主汽、辅汽、除氧器等5个系统的240多个阀门的大修工作任务

>三、重视安全基础管理、提高管理水平

检修公司始终坚持“安全第一，预防为主，综合治理”的方针，把做好安全工作提高到政治高度来抓，落实检修工作安全生产责任作为我们日常工作的重中之重和首要任务，年初，集团公司安全生产1号文下达后，检修公司立即按照厂部和总公司活动安排组织全体认真学习文件内容和要求。，进一步明确公司安全第一责任人和安全员的职责和作用，制定了公司20xx年度安全管理目标及保证措施，并完成了公司人员安全生产责任书的签订。并针对外出检修工作，制定了外包工程安全管理制度，确保了检修公司的安全生产可控在控，保证了人身和设备安全。

结合春季安全大检查工作，组织全体人员利用空闲时间，学习了集团公司、发电公司、厂部有关安全生产会议精神、文件报告；学习了厂部、公司有关的安全管理制度、标准规定；学习了安规、检修规程相关部分及发生的一些不安全事件案例等，内容针对性强，涉及面广，使每位人员对安全生产的重要性和意义有了充分理解和掌握，力求使大家充分掌握各种安全常识、管理知识、安全技能和应急措施，以学习促安全，以学习促管理，以学习促提高，同时，对照自查表的内容标准逐条逐项对标检查，查找在日常管理、人员思想、学习记录、外包检修工作等方面中存在的问题和不足，对检查发现问题按照要求认真进行整改，及时发现和消除不利于安全生产和管理工作的苗头和隐患，确保部门“管理效益提升年”各项目标任务安全顺利地完成。

此外，组织人员对安全用器具、起重用具、电气试验设备、电焊机等进行了一次全面的维护保养，确保安全可靠，定期对安全用器具进行检验，使之周检率、合格率达100%，杜绝不合格的安全用器具带到检修现场使用。彻底消除因为工器具安全系数问题造成的安全隐患。有效保证检修工作的人身和设备安全

>四、认真学习厂长工作报告

1月底。我厂十届四次职代会暨20xx年工作会议召开后。检修公司能够迅速传达厂长工作报道的主要内容，并结合公司实际对报告中的重点要点进行认真学习和讲解，使检修公司每位职工对我厂面临发展形势和下一步重点工作有了明确的认识，使大家工作目标更加明确、责任感进一步增强，重点布置、强调了20xx年检修公司主要工作：明确了公司20xx年工作思路，奋斗目标，制定了本部门20xx年度经济责任制，号召公司全体人员坚持价值思维和效益导向理念，进一步加强部门管理，探索新的管理方法，加大对外创收力度，提升队伍整体素质。为圆满完成20xx年的各项工作任务指标而努力奋斗。

>五、积极参加项目考察洽谈和投标活动，开拓外部市场

上半年，检修公司分别赴咸阳、陕北、山西、河南等地进行项目的考察和洽谈、通过考察，了解检修市场信息、结构和需求，为公司开拓外部检修市场储备信息，做好准备。上半年共组织参加四次投标活动。分别是咸阳保运项目，陕北神木恒升电厂两台机组大修、陕北亚华热电#4机组大修，山西铝厂#7炉检修项目，其中陕西万泉咸阳环保电力有限公司2x15MW汽轮发电机组保运项目中标。

**公司转型半年工作总结11**

今年以来，烟草专卖局(分公司)在xx 县委、县政府的正确领导下，认真贯彻落实行业各级工作部署，面对“四大挑战”，我们围绕“稳中提质、内管外打、效率规范、正风肃纪”的工作思路，坚定信心、共克时艰，积极开展各项工作。

>一、上半年主要指标完成情况

>(一)卷烟销售情况

1-7月销售箱，完成计划15363箱的，同比减少箱，同比下降;完成年度计划27280箱的;蒲城1-7月卷烟单箱均价为元/箱，同比减少元，降幅;1-7月全国重点品牌销售箱，同比减少箱，降幅，占到总销量的。三类以上品牌销售箱，同比减少箱，降幅，占到总销量的。

>(二)专卖案件查处情况

1-7月份共查获各类涉烟违法案件137起，涉案卷烟万支,案值万元，未在当地烟草批发企业进货案件134起。其中查获5万元以上案件1起，2万元以上案件3起。

>二、上半年主要工作措施

>(一)以卷烟销售为核心，推动营销工作协调发展

面对经济发展新常态、区外市场冲击、品牌格局极不合理、行业考核导向调整带来的“四大挑战”，我们以“三个不变”开展卷烟营销工作，即坚持全力以赴狠抓销量的力度不变、坚持全员参与协同营销的模式不变、坚持依靠终端精准营销的策略不变。我们始终把完成卷烟销售任务作为第一要务，把全年的卷烟销售任务细分到每个客服小组、每位客户经理，按日、周、月监测任务进度，以日保周、以周保月、以月保季。坚持领导带班督促订单，继续坚持“5+2”、“白加黑”的工作状态，客户经理利用微信、qq群和电话，通知客户访销时间和货源供应政策，引导客户订货。充分发挥货源补单政策作用，积极联系客户进行补货发单，及时回收货款。用好考核指挥棒，优化协同营销考核方案，开展劳动竞赛，包联部门协同客服卸货送烟、下乡宣传政策，提升各包联小组的凝聚力和主动性。在培育品牌方面，我们通过制定科学的品牌培育政策，推行“3+x”品牌培育策略(“3”是好猫、黄鹤楼、云产烟3个系列，“x”指各组根据各自区域情况自选培育品牌)，兼顾培育总量和个性需求，提升培育效果。强化工商协同，加大卷烟促销力度，先后协同陕西中烟、湖北中烟、贵州中烟等工业公司召开了5场推介会，开展了3次促销活动。做细做实市场调研，注重库存、价格、品牌等数据采集的真实性和科学性，为了解市场、制定营销策略提供可靠依据。上半年开展大的市场调研7次，召开“客户之家”座谈会9次，发放宣传材料1600余份。

>(二)以内管外打为手段，不断提升专卖管理水平

>(三)以夯实基础为目标，推动企业精益规范发展

开展了“庸懒散奢”和“深化‘两个责任’持续改进作风”教育整顿活动，不定期抽查工作纪律及工作牌佩戴、人员流向牌使用情况，发放督查通报5期，促进作风纪律进一步好转。及时部署“两学一做”学习教育，开展了省委党校教授讲党课、夜间党校、手抄党章等活动，为包联社区制作了“两学一做”手绘宣传墙，落实了“六卡一台账”党员规范化管理。扎实开展了第九个廉政教育月活动，层层签订了党风廉政建设责任书，每天利用电子显示屏滚动播出廉政和安全警示提醒语。开展了廉政风险防控自查，上半年共排查高风险10个、中风险11个、低风险4个，及时化解了廉政风险。集中登记排查了50名党员基本情况，及时足额补缴了20xx年以来的`党费，支部建设更加规范。坚持与省委党校、渭南师院、蒲城党校等院校的合作，聘请高素质的专家教授为全员授课，上半年共开展法律法规、两学一做、党风廉政等方面培训16次。协助审计科完成前任局长贺会彬同志的离任审计工作，及时完成了营业执照负责人变更和“三证合一”工作，变更了10个领导小组成员组成。按照地方要求，积极参与了“国卫复审”、义务植树和“爱国卫生月”等活动。层层签定安全责任书，落实三级安全责任制，做好安全标准化岗位达标及各岗位手指口述工作，加大卷烟库房安全巡查力度，及时整改安全隐患，以“人防、物防、技防”确保安全无事故。

>三、下半年工作打算

今年，蒲城卷烟市场不容乐观。虽然蒲城近两年工业企业得到了较快发展，但从就业人口来看，仍然是一个农业大县，县域内主产的小麦、西瓜等农产品售价仅略高于成本价，有的甚至赔本销售,农业经济相当低迷。城乡客户比例为1:3，要完成任务，就必须紧紧依靠农村中小客户，但这部分客户受今年农业经济低迷影响，资金并不充足，订货能力普遍不强。虽然经济形势较为严峻，但从企业发展的角度来看，我们又有以下优势：一是拥有一支素质较高、敢打必胜的员工队伍。事在人为，只要我们咬定目标、滚石上山，把本职工作做实做细，就一定能取得成绩、做出贡献。二是专卖管理基础扎实，市场监管较为规范。在面临较大销售压力的同时，市场监管的力度没有放松，通过持续高压打击“假私非”，案件任务有望在三季度末提前完成。三是内部管理保持规范。要求1个周期内卷烟配送到位，每月前10个工作日完成上月货款清算，确保货款安全。在上半年大量补发补货订单的情况下，千条大户占比仍然控制在行业规定范围内。内管监督、规范作用得到进一步发挥。

基于以上分析，今年下半年的工作思路是：以严格规范为前提，坚持市场调研、全员营销不放松，不断强化市场监管，打击流入卷烟，狠抓队伍素质提升，夯实企业基础管理，全力打好卷烟营销攻坚战，确保全年目标任务顺利完成。

>(一)卷烟营销方面

一是优化线路，激发队伍活力。下半年，将对客服线路进行压缩调整，实现与专卖管理线路一一对应、无缝对接，为专销结合下一步工作打下良好基础。重新核定调整后的线路任务，对客户经理实行弹性薪酬管理，根据不同线路的任务量和客户数量，确定不同的薪酬等级，由各线路实行客户经理竞聘上岗，以薪酬激励激发客户经理工作的积极性和主动性。二是注重调研，制定科学政策。在客户经理下乡拜访客户时，及时掌握客户购进、库存及零售价格情况，做好市场调研、分析、研判，制定符合市场规律的营销工作对策，特别是要关注农村客户提量完任务的基础性作用。三是强化考核，坚持全员营销。坚持考核导向，优化考核方案，更加突出考核的激励作用。继续坚持全员营销，积极发动一二线员工的主观能动性，为完成卷烟销量群策群力。

>(二)专卖管理方面

**公司转型半年工作总结12**

时间一晃而过，弹指之间，距离我到移动公司工作也有半年时间了，在过去的半年里，公司领导和同事们对我悉心关怀和指导，再加上我自己的不懈努力和认真学习，使我迅速成长为一名合格的移动公司员工。

时间一晃而过，弹指之间，距离我到移动公司工作也有半年时间了，在过去的半年里，公司领导和同事们对我悉心关怀和指导，再加上我自己的不懈努力和认真学习，使我迅速成长为一名合格的移动公司员工，并在工作中取得了一定的成绩，但同时也存在了诸多不足之处。现我对这半年来的工作做一个简单的总结。

作为一名刚刚走出校园的大学生，我对未来所要从事的工作充满了热情，迫切希望能为公司的发展做出自己的贡献，但由于工作经验较少，还需要进一步的学习才能独立开展工作。

8月份我们到公司报道后，经领导安排在运维部和市场部各实习半个月，实习的过程就是学习的过程，通过一个月的实习，我熟悉了公司各部门的运作过程，对自己未来的工作职责也有了一个明确的概念。

实习过后，我被分配到了运维部传输数据中心工作，在这里，通过同事们的指导和自己的实践操作，我已基本掌握了自己所需要的工作技能，能够较好的完成自己的工作任务。

我的工作是初级维护，主要负责是对二干传输设备的维护和电路资料的整理，二干传输设备的维护工作包括：

>一、sdh设备运行环境、状态

包括对温度，湿度、清洁度、设备表面、机架与配线架清洁，列头柜电源熔丝及告警设备风扇状态的检查与清洁，还包括机房巡检，ddf，odf接头目测。

>二、wdw设备运行环境、状态

设备运行环境的温度、湿度、机房清洁度，机柜顶端指示灯状态，光监控通道和设备风扇状态检查和清洁，设备、odf标签整理更新，机房调度尾纤、法兰盘、衰耗器，工具、仪器等。

**公司转型半年工作总结13**

半年，我公司在董事会的正确领导下，在各个职能部门的支持下，解放思想，转变观念，与时俱进，围绕“外树形象拓市场，内抓管理提素质，改革机制注活力，降本增效求发展”的方针，进一步深化公司内部改革，积极开拓市场，超额完成了年初制订的各项生产经营目标任务。截止月底，公司上半年已有建筑面积（包括上年接转）㎡，与去年同期相比，增加，其中尚未包括常州河景花园楼的㎡、镇江未开工的㎡和常州新北区罗溪镇拆迁住宅的㎡，竣工面积达㎡，与去年同期相比，增加；竣工产值万元，与去年同期相比，增加。上半年公司荣获xx市建筑业“先进施工企业”、xx市建筑业“质量管理先进单位”等称号；工程质量创xx市“金龙杯”奖项；创xx市文明工地项。

回顾上半年，我们认真做好了如下几点工作：

1、改革了职工工资多少年来，公司职工的工资一直未能加以调整，职工月发工资较低，再加上参加社会劳动保险的职工要扣除本人应交的保险费，职工每月拿到手的工资就更少，根本不能应付日常生活的开支，职工的反映很大。为调动全公司广大职工的劳动积极性，经公司董事会研究决定，以改制为契机，对职工工资进行改革，使得我们职工的工资也按月发放，得到广大职工一致认可；

2、拓宽了建筑市场在市场经济条件下，建筑企业要生存发展，根本出路就在于开拓市场和占领市场，近年来，建筑市场竞争更加激烈，各施工企业间的相互压价、让利愈演愈烈，这种无序和自相残杀的竞争使公司的生产经营形势面临严峻考验。公司领导及生产部、业务部的同志面对这种形势，审时度势，及时洞察市场发展方向，积极寻找形势变化及发展给公司带来的机遇，他们在确保金坛规模建筑的前提下，努力争取常州、镇江、昆山的规模建筑，公司主要领导亲自跑市场、谈业务，市场任务的承接取得了可喜的成绩，xx市中医院综合病房大楼、xx市司马坊步行街、xx市河景花园楼、常州新北区罗溪镇拆迁房、镇江市天和星城商住楼等都是建筑面积在㎡以上的规模建筑，由此，全公司的生产呈现出一片勃勃生机。

3、强化了多元经营多元化经营是建筑企业调整经营思路，做大做强的必由之路，公司领导一直倡导此种方式，强调以房屋建筑施工为主的同时，业务范围也拓宽到市政工程、铝塑门窗、建筑装潢、装饰设计、钢结构等方面。xx年上半年公司更是出了大手笔，月日，由公司控股投资成立的xx市城兴置业有限公司首届股东大会在樱花大酒店隆重召开。这标志着在多元化经营上又迈出了坚实的一步。

4、加强了安全生产安全生产历来是企业的重中之重，公司各个项目部在安全部的领导下，均能本着“以人为本”的观念抓好安全生产，全面落实安全生产责任制，特别是在“体育馆事件”发生后，在签订的安全生产责任书中，能将安全生产目标任务层层落实，明确项目经理、工地负责人、安全员在安全生产中的责任。对于新招的职工能在三天之内按公司要求进行三级安全教育，能积极组织学习上级和安全生产文件，每天在开工之前进行安全教育、安全交底后再上岗，并做好交底记录。公司安全部也下达了《关于加强施工现场安全防护和创建文明工地工作的若干规定》、《重大安全事故应急救援预案的通知》、《在全公司开展安全月活动和迎接建设系统大检查的通知》等一系列文件，强调了生产服从安全，生产必须安全的准则。

5、缓解了职工后顾之忧为了公司稳步、健康发展，逐步解决职工养老的后顾之忧，公司于xx年和xx年分两批为公司干部职工参加了社会养老保险。根据xx市第号文件精神，结合我公司的实际，公司于月日前进行了第三批职工养老保险，缓解了部分职工的后顾之忧。今后，社会养老保险工作将继续下去，争取有更多职工的后顾之忧得到解决。

6、摧进了贯标工作目前，许多业主明确要求，参加工程建设的建筑施工企业，必须通过一系列的贯标认证。在许多地区和城市，也把贯标认证作为到本地区投标的必备条件。同时，推行贯标认证，不但可以提高产品质量，获得业主信任，顺应与国际惯例接轨的需要，而且对扩大市场占有率，提高企业的经济效益和社会效益具有明显的作用。

因此，公司也把贯标认证提上了日程，而且是质量认证体系、环境管理体系、职业安全健康体系三个体系同时进行。公司成立了贯标工作领导小组和工作小组，利用多种形式开展宣传，讲清系列标准的原理，讲清贯标的目的、意义、方法和步骤，使大家认识到贯标工作是企业发展的长久之计，从而更好地规范工作行为。公司专门负责贯标工作的技术质检部印制了大量的关于三个体系的介绍，详细介绍了贯标认证的基本知识和专业术语，人手一册，保证了贯标工作的顺利开展。

7、开展了部门调研公司于月日起用了大半个月的时间对各项目部（承包体）的生产、经营、管理状况进行了调研。这次活动基本上达到了初定的目的，各项目部（承包体）也能找出自身目前在生产、经营、管理等方面存在的缺陷，并开始了积极的整改，各项目部大都统一了思想，提高了认识，更加注重项目部管理班子建设，更加团结一致，各项管理工作正走向正规化、规范化、制度化。

回顾上半年工作所取得的成绩，我们有如下深刻体会：

必须坚持在市场竞争中谋生存，求发展。在当前市场经济条件下，公司生存和发展的唯一出路就是把自己定位在市场，在参与市场竞争过程中，不是被动地应付市场，而是要研究市场、了解市场、熟悉市场，占领市场，在提高工程质量和搞好服务上下功夫，在增强竞争能力和市场诚信度上下功夫，正确分析自己的长处和不足，扬长避短、趋利避害，讲究策略，与“狼”共舞，只有这样，才能在“狭缝”中求得生存和发展，争得更多的市场份额。

必须坚持深化公司内部改革。由于长期受集体体制的影响，公司内部还存在着政令不畅，职责不明，人浮于事。这些矛盾的解决，只有靠进一步深化改革才能从根本上加以转变。必须通过推进内部劳动，人事、分配制度的改革来进一步调动员工的积极性，通过完善定员定薪，实行定岗定员、竞争上岗、末位淘汰、减员增效等方法来增强企业的竞争力。

必须坚持以市场为导向，调整结构，发展多元经营。在市场经济条件下，企业一业为主，多种经营是一条求得生存发展的必经之路，针对公司现状，要抓好多元化经营，优化产业结构，寻求新的经济增长点，以适应市场变化，适时调整产品结构，只有通过寻求新经济增长点的建立，企业才有旺盛的生命力。

必须坚持以生产经营为中心，发挥党政工协调一致的整体合力。实践证明，企业的一切工作都要以生产经营为中心，党政工做到思想同心，目标同向，工作同步，紧密配合，协调一致，企业才能在市场竞争中不断发展。

在总结上半年所取得的成绩的同时，我们也必须清醒地看到公司存在的问题和不足，需要认真予以解决：

一是资金运作困难，严重制约公司生产经营的\'正常开展。当前，市场上工程没有一项不要垫资，工程量越大资金垫付也越大，竣工工程与我们的决算不同步进行，同时工程又被结算环节多送审时间长所牵制，再加上银行借贷紧缩，公司目前的压力非常大，资金缺口达二、三千万元，因此要求我们各项目部要加大收款的力度，加速公司的资金周转，确保公司得以快速运转和健康发展。

二是管理体制、机制还落后于要求，我们的管理体制、机制与市场经济发展的要求相比相差甚远，与其他同行业相比，有着明显的差距和不合理性。去年公司改制后，虽然在一些机构设置和运作机制上进行了一些改革，也取得了一定的效果，但仍需提高，新的激励机制尚未成熟，不能有效地激发广大职工的积极性，使整体素质提高不快。

三是缺乏具有较高素质的管理人才，面对市场竞争和科技进步的压力，公司的管理层中能懂施工、会经营、善管理、能开拓市场、具有高素质的管理人员存在断档现象，并且职工队伍年龄已明显老化。所以在引进人才，用好人才，留住人才等方面是一个长期的重要课题。

四是安全生产仍未得到足够的重视，主要表现在：工程的主体施工阶段安全防护不能及时跟上；塔吊不能完全执行“十不吊”的要求；有些工人尚未有戴安全帽的习惯，特别是在零星小工程施工时对安全生产重视不够；在装饰阶段，特别是多工种交叉施工时，有的工人随意从高空将建筑垃圾抛出；工地上临时用电时而出现的乱接乱拉现象；配套工种有时不服从现场管理，班前安全交底不到位；外包工种难以服从统一管理，安全意识不强。

五是少数项目部管理混乱，成本及费用支出过高，怨天尤人的思想比较严重，经营思路不明确，内部团结欠佳，自由散漫思想抬头，管理民主得不到落实，对项目部的稳定与发展缺乏信心。

针对以上问题和不足，我们需要：

1、采取有力措施，加强资金催收

继续做好对公司债权、债务的清理，采取一切可以采取的办法，加大对工程款的催收工作，在加大催收力度上，要调动各种因素、力量来做好催收，拓宽催收工作的思路和手段，并对各项目经理和原经办人要落实责任。对新建工程，各项目部要切实负起责任，防止新的工程拖欠款的发生。

2、推进配套改革，强化竞争机制

按照公司的部署，完成分配制度的改革，实行定岗、定员、定薪，充分调动干部职工的积极性，同时，公司内部要进一步强化管理职能，按市场经济要求进一步科学合理进行机构设置。

3、实行科技进步，加大人才引进

建筑企业之间的竞争归根结底是人才的竞争、技术的竞争，重视技术、重视人才是我们公司领导的共识。公司要在注重企业壮大的同时，把人才培养放在优先发展的地位，除了自身培养和鼓励职工自学等外，还要根据企业的发展规划，有计划地招收大中专毕业生，做到长流水、不断线，保证企业新陈代谢和发展的需要。同时，在引进人才后，要在用好人才和留住人才方面下大力气。

4、加强项目经理培训，明确职责分工

目前公司项目经理由于种种原因，理论水平不是很高，视野不够开阔，管理经验不足，管理方法还有待改进，少数项目部只着眼于本地工程，外地工程不是太肯接，要通过教育培训解放他们的思想，提高项目经理的理论水平和项目管理能力，同时，整套班子要形成分工明确，职责分明，相互学习、相互制约的机制，要增强团队意识，发扬团队精神，团结务实，开拓创新，努力把项目部管理好、建设好，提升项目部在市场中竞争力。

总之，我们要通过这次半年工作总结，找出工作中目前存在的问题，同时对新情况、新问题进行调查研究，不断探索新途径、总结新方法，以便有针对性地指导和布署下半年的工作，从而最终圆满甚至超额完成年初提出来的年各项经济技术指标，确保公司向做大做强的目标迈进！

**公司转型半年工作总结14**

转眼间，在某某期货渡过了将近半年的时间了。回首20xx年，内心不禁感慨万千。自20xx年2月工作以来，我认真完成工作，努力学习，积极思考，工作能力逐步提高。刚进入新的工作岗位时，为了能够更快的适应新工作，在闲暇之时，我翻阅了大量的关于期货方面的书籍。紧接着又跟着几个老同事一起出去，接触了一部分客户。短短一个月时间，公司在我们这边的营业部正式开业，我有幸成为了其中一员，随着公司的其他5位同事一起来到了我们营业部。

在我们营业部，我的工作岗位是交易风控。俗话说投资领域风险放第一，所以我在这岗位的处事必须严谨。每天早盘之前，我必须对营业部所有客户帐户进行审查，如果有风险暴露，及时通知客户追加保证金或平仓以降低帐户风险，并告通客户如果风险继续扩大会出现的强平可能性，这样不仅为客户控制风险，也为公司控制了风险。经过这大半年的锻炼，使自己对这份工作对这个岗位有了更多更深的认识与了解。

对于工作，每个人都有不同的认识和感受，我也一样。对我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。首先是心态，套用米卢的一句话“态度决定一切”。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度就是选择自己喜爱的，然后为自己的所爱尽自己最大的努力。

我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。我相信我会在对这一业务的努力探索和发现中找到我工作的乐趣，也才能毫无保留的为它尽我最大的力量。可以说，懂得享受工作，你才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

其次，是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。对这一问题的认识我可以用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。一个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

在今后的工作中，我会加倍的努力学习专业知识，掌握更多的业务技能，为将来的工作打好坚实的基础。

在作风上，能遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。

在生活中发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活，时刻牢记自己的责任和义务，严格要求自己，在任何时候都要努力完成领导交给的任务。

随着业务开展工作的深入，新工作内容的展开，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，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，做出应有的贡献。明年，20xx年，我们团队会在领导的带领下，积级向上，努力创造佳绩。

**公司转型半年工作总结15**

xxxx年上半年，xx部全体员工在物业公司的领导下，加强政治理论学习和业务知识学习，不断创新，努力完成各项任务，现将主要完成的工作、经验体会及今后工作打算汇报一下：

>一、主要完成的工作：

1、完成了东部新城xxx国道供水管道的PE管的投标工作，该工程是济南市第一次大批量使用PE管的工程，影响力巨大。经过两个月的努力，该工程已基本竣工，并得到监理和甲方的认可，为伟星PE管道在济南市场推广打下了坚实的基础。

2、完成了经一路供水管道改造工程的PE管的投标工作，该工程中标价为xx万元，目前合同正在履行中。因为经一路地处市区，在开挖和与驻地单位协调配合上比较困难，所以工程进度缓慢，可能会影响我们的结算。

3、完成了山大新校供水管道PE管的投标工作，工程中标价xx万元，已履约xx万元，该工程地处南外环，是市里的重点工程，目前已经打压实验，验收合格，只差一点后来增加的收尾工程。

4、完成了资产评估物业公司的仓库清点工作。

>二、工作中出现的问题及解决办法：

1、在年初工作中，因为自身业务水平较低、经验不足，在刚开始的招投标工作中摸不到头绪，屡次失败。问题究竟出在哪里？面对多次失败的教训，我们查找自身原因、分析工程标书、对比竞争对手，找出了自己的不足。在今后的工作中我们要不断加强业务学习，提高自身能力，增强企业市场竞争力，在今后的招投标工作中使公司处于不败之地。

2、不能正确的处理市场信息，具体表现在：

①缺乏把握市场信息的能力，在信息高度发达的现代社会，信息一纵而过，有很多有效的信息在我们身边流过，但是我们却没有抓住；

②缺少处理市场信息的能力，有效的信息是靠把握、分析、处理、提交的，及时掌握了信息，我们又往往缺乏如何判断信息的正确性；

③缺乏信息交流，使很多有效信息白白流失。在今后的工作中，应采取有效措施，发挥信息的作用，加强处理信息的能力，加强沟通交流，能够正确判断信息的准确性。

3、缺乏计划，缺少保障措施。具体表现在山大新校工程中，因为对工程进度缺乏了解，没有分清轻重缓急，在安排生产上对计划的先后没有做好正确的排序，导致供货缓慢；在设备维护方面又没有保障措施，机器坏了没有配件，影响正常施工，造成不良影响。在今后的工作中，应该加强与业主的沟通，帮助业主分析图纸，了解工程进度，提前做出规划，在管件上做出余量计划。对焊接设备加强维护保养，发现问题及时处理，不留隐患。对于经常损坏的配件，提前做好储备，要在第一时间维护设备。

>三、今后的工作打算：

1、培养市场，加大广告宣传，树立品牌意识。

**公司转型半年工作总结16**

投资公司上半年工作总结—半年工作总结

今年上半年以来，区投资公司在区委区政府的正确领导下，坚持以\_理论和“三个代表”重要思想为指导，认真贯彻落实科学发展观，全面实施“创业富民、创新发展”战略，以经济建设为中心，以做大做强公司为目标，开拓进取，扎实工作，圆满完成了上半年工作目标，各项工作取得了可喜成绩。现将今年上半年工作总结和下半年工作思路汇报如下：

一、上半年工作回顾

（一）扎实推进在建工程项目建设

城东经济适用房建设取得突破性进展。为解决中低收入家庭的住房问题，根据市、区政府安排，我公司组织实施了城东经济适用房工程。该工程是20\_年市重点工程，也是市政府为民办实事的民生工程，总投资亿元，于20\_年9月正式开工。为保证经济适用房如期交房，公司领导精心组织、周密安排，全体人员加班加点、夜以继日，克服工期短、工程量大、资金紧等困难，抓紧办理各项前期准备工作，完善相关资料、手续，加大工程督查、督办力度，及时解决工程建设中的重点、难点问题，工程建设进度稳步推进。目前，已开工16栋，其中12栋已经封顶，正在进行内外墙粉刷，4栋正在主体施工。按照市政府部署，经摇号产生的1699户中签户已于5月18日开始看房，初定于6月中旬正式选房，选房的相关工作和人员都已安排到位。

（二）继续抓紧了竣工工程决算审核工作

国安路（湖滨东路）、\*北路、\*南路、环湖西路已先后竣工移交，工程决算资料分别上报市、区财政局审核。其中环湖西路工程决算已审核完毕，正在跟踪资金落实。湖滨东路、\*南路决算初审稿已出，正在进一步跟踪审核。

（三）积极做好拟建工程前期准备工作

一是对\*东路、青山湖大道进行拆迁摸底和规划设计工作。根据市、区政府安排，今年将对\*东路、青山湖大道进行综合改造，我公司正着手办理工程改造的前期准备工作。其中，青山湖大道道路及水渠整治景观规划、近期街景改造等规划设计方案已办妥。

二是积极争取20\_年经济适用房建设任务。因公司具备承建经济适房的经验和各项便利条件，已向区政府书面申请由我公司承建我区20\_年经济适用房，目前正抓紧启动工程建设的前期准备工作。

（四）认真做好物业管理公司启动工作

公司在认真抓好基础设施建设的同时，为进一步拓宽经营城市领域，成立了南昌市青城物业管理有限公司。该公司的成立不仅可以促使城市经营投资——建设——物业管理的良性循环机制的建立，推动公司滚动发展，同时也为安置农村剩余人员和社会待业人员创造更多的就业机会，进一步减轻政府安置就业压力。今年以来，抓紧启动了物业管理公司工作：一是健全组织机构。制订了公司章程，办理了物业公司营业执照、资质证书，相关岗位工作人员正在招聘中。二是积极争取城东经济适用房物业管理经营权。通过多次与市经房办的沟通与协调，已获得城东经济适用房小区物业管理经营权，并签订了物业管理合同，物业公司开始进入实质性的运营。

（五）大力推进招商引资工作

为力求在招商引资和重点项目推进上实现新的突破，完成今年招商引资任务，今年上半年，公司进一步加大了招商引资力度。

1.认真抓好三宗资金平衡用地的运作，加快推进三宗土地进行实质性的开发建设。永人、彭桥、桃胜三宗土地既是\*东路综合改造资金平衡用地，也是区政府重点招商引资项目。为尽早平衡\*东路资金缺口，加快项目建设步伐，推动全区开放型经济的跨越式发展，我们继续抓好三宗土地的运作，具体情况是：

永人地块已经公开挂牌出让，土地出让金已全部返还，共计3015万元，现正抓紧与所在村签订拆迁协议。目前，该地块部分拆迁已启动，待拆迁完成后进行项目建设，兴建锦海商务大厦。

彭桥地块市土地储备中心已收储，拆迁方案与拆迁户协商一致并得到确定，公开挂牌出让的条件成熟。因拆迁资金无法解决，市政府正在协调重新上会，以尽早挂牌出让。

桃胜地块完成拆迁摸底工作，市政府办正在就该项目规划、土地出让返还等问题征求相关部门意见，我们将密切关注进展态势，做好跟踪服务工作。

2.积极引进资金、项目进行联合开发。为充分利用我区资源优势，做到以资源招商，我公司积极寻找有实力的企业进行合作。目前，正与江西圳昌投资有限公司洽谈成立合作股份公司，参与我区今后的开发建设。

二、下半年工作打算

1.认真研究和探索区投资公司做大做强。公司履行辖区范围内城市基础设施建设和园区开发建设的投资融资、项目实施、资本运作的职能。做大做强区投资公司，对充分发挥投融资平台作用，提高政府投融资能力和调控经济实力，加快我区城市化建设步伐具有十分重大的意义。公司将根据发展现状，认真研究探讨，做大做强投资公司，使其真正成为区委、区政府的“融资载体、投资主体、经营实体”。

2.继续推进城东经济适用房建设。严格按照工程项目建设管理规定，精心组织，精心施工，周密安排，科学调度，保质保量完成工程建设任务。做好中签户的售楼和物业管理工作。

3.全面完成艾溪湖截污工程，以便尽早投入使用。

4.继续跟踪湖滨东路、\*北路、\*南路的决算审核工作，做好工程资金结算，不为以后留下遗留问题。

**公司转型半年工作总结17**

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助下，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，房产公司半年工作总结。通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，现将半年来的工作情况总结如下：

>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、提供调研资料、数量都要为决策提供一些有益的资料，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。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，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。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xxx部门工作多年，部门熟、人际关系较融洽的优势，积极为公司\_。通过多方努力，我只用了月余时间，办好了xxxx证书、项目立项手续xxxxxx产权证产等。充分发挥综合部门的协调作用。

2、及时了解xxxxxxx情况，为领导决策提供依据。作为xxxxxxx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xxx、xxx拆迁办等单位，积极和有关人员交流、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xxxxxxxxx及拆迁工作的进展，并在此基础上进一步安排交付工作。

3、积极响应公司号召，深入开展市场调研工作。根据公司(0x号办公会议精神要求，我针对目前xxx房地产的发展情况及房屋租售价格、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xxx，xxx又到xxx花园、xxx花园、xxx小区调查这些物业的租售情况。就x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x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xxxxxx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、能力和阅历与其任职都有一定的距离，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一定的进步。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，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，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。积极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，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

**公司转型半年工作总结18**

公司半年工作总结范文6篇

公司半年工作总结范文6篇

公司半年工作总结范文篇1： 一、20xx年上半年主要工作完成情况

20xx上半年，XX公司深入贯彻落实XX公司年度工作会议精神，以经济效益为中心，以安全生产为保证，以创新管理为手段，牢固树立精细化的管理理念，在加强基础管理、提高经营能力、保障安全生产、创新营销方式等方面狠下功夫。

生产经营完成情况。20xx年上半年，XX公司生产经营情况良好。粉煤灰深加工产业发展形势利好，建材产品产销两旺;液氧、液氮生产销售工作正常有序，设备运行良好，产品质量稳定，市场需求旺盛，所有指标可控在控。截止到5月底，公司实现经营总收入XX万元，完成XX公司下达年计划XX万元的XX%。

项目发展有新亮点。作为公司20xx年项目建设的重点，4500Nm h全液体空分二期项目从前期设备采购、土建施工、设备安装到最后单体调试和连锁试车，均严格按照国家有关规定、程序和流程进行。20xx年X月X日XX时，4500Nm h全液体空分二期项目实现一次性提前投产成功，目前已步入正常运行轨道。

经营能力得到增强。20xx年公司以加强品牌建设为着力点，创新营销方式，随时掌握市场动向，进一步提高分析市场、争取市场、驾驭市场的能力，逐步建立起了完善的市场营销系统。20xx年春季公司三次举行XX建材品牌推介会，促进与本地区经销商的交流互信，取得

良好效果。在电站服务方面，XX公司全力配合主业公司做好各项辅助型工作，当好乙方。

管理水平稳步提升。一是强化基础管理工作，以实现管理工作的制度化、科学化、规范化、标准化为目标，进一步完善和建立各项规章制度和工作标准。二是按照精细化管理的要求，将年度经营目标任务层层细化分解，强化过程分析与控制。三是进一步理顺各项工作流程，初步构建起运行顺畅、衔接紧密、简约高效的工作模式。四是创新用工薪酬管理模式，激发广大职工工作热情。

安全工作持续推进。公司认真贯彻落实XX公司及XX公司安委会精神，完善 党政同责，一岗双责，齐抓共管 的责任体系，进一步明确各级领导的安全生产责任，结合日常 二五 巡查制度，深入开展 春季安全大检查 和 安全生产月 活动，采取有力措施进行隐患排查和治理整改，保证了安全稳定的生产经营局面。

党群工作注重实效。党群工作以开展党的群众路线教育实践活动为主线，着力构建 大党建 工作格局，重点推动标准化党支部和基层班组建设，实现党、工、团齐抓共管;党风廉政工作注重实效，认真落实党风廉政建设责任制，积极开展效能监察，持续推进惩防体系建设。20xx年公司组织开展了职工轻排球比赛、三八 节趣味运动会等活动，并积极参加XX公司辩论赛，进一步凝聚了人心，振奋了精神。在文化建设方面，开展 成长讲堂 创新职工培训方式，锻造 XX公司精神 和核心价值观。

二、目前存在的主要困难和问题

应当看到，XX公司经过五年的发展，在取得成绩的同时，影响和制约公司发展的潜在问题仍然存在，甚至部分问题的解决已经迫在眉睫。

一是在生产经营方面，受季节因素及建材行业民营企业、区域液体空分产量的逐渐增多影响，特别是空气液化二期项目投产以后，公司销售压力进一步增大，完成年度核心目标任务任重道远。二是在管理模式仍偏粗放。XX公司由于辅业单位性质，所面对的市场形势复杂多变，竞争对手多为个体户，具有较大的不确定性，因此在风险内控管理方面存在一定的难度，不免出现一些漏洞。三是在队伍建设方面，部分中层干部的能力、素质同公司的快速发展要求还存在一定差距，甚至个别中层干部立场不坚定，综合素质不过关，应当引起高度重视。四是在人才结构方面，随着砖厂、搅拌站、空气液化等新建产业的逐步投产，公司技术类人员缺口较大，部分技术人员的专业水平有待提升，部分管理人员也出现力不从心的现象。五是在宏观政策方面，国家对建材行业的环保投入要求越来越高，公司受历史、资金等方面因素限制，设备改造工作量较大，目前与国家节能环保要求还有一定的差距。

三、下一步工作思路和具体措施

针对公司发展实际和暴露出的问题，20xx年下半年要突出做好以下五方面工作：

创新思路提升竞争能力。

一是加大市场营销力度，转变经营理念，创新经营方式，继续推进品牌建设，加强市场调研，强化市场分析预判，采取灵活多变的销售策略打开产品销路。当前要做好空气液化二期项目投产后的营销准

备工作，确保质量效益双丰收。二是深入挖潜增效，压缩管理成本，充分发挥预算的导向作用，实事求是地分析预算执行情况，查找差异原因，抓住重点问题和主要矛盾，落实解决措施。三是增强抵御风险能力，持续推进风险管理及内部控制体系建设，增强干部职工的风险防范意识;要及时开展效能监察和专项审计工作，加大对审计成果的应用，壮大监审队伍力量，从严把关维护正常生产经营秩序。

多措并举实现管理升级。

一是持续推进基础管理，对现有规章制度、流程、标准进行梳理，健全各项规章制度。二是加大精细化管理力度，严格按照年初提出的 五项要求，将精细化管理的理念、方法、措施等融入到各项工作中，堵塞管理漏洞。三是深入开展对标管理，进一步加强对市场情况和同行业信息的把握，学习先进单位管理经验和环保经验，提高水平缩短差距。四是推进绩效考核体系建设，建立科学的绩效考评体系，完善各项激励奖惩机制，及时进行兑现，提升经营活力。

夯实基础确保\_面。

安全工作需要常抓不懈，公司将时刻绷紧安全管理这根弦。20xx年下半年，公司将继续贯彻落实XX公司及XX公司安委会精神，以深入开展 安全生产月 活动为抓手，结合 安健环 工作体系要求，进一步推进安全责任体系建设，加强日常巡查，实现安全监察关口前移，同时加大安全考核和职工安全教育活动力度;对在各项大检查中发现的安全隐患，下大力气进行整改，实事求是提高安全管理水平，堵塞安全漏洞，确保\_面。

狠下决心抓好队伍建设。

中层干部既是企业领导进行决策的辅助者，又是管理者和具体的执行者，在企业中起着中流砥柱的作用。当前，随着发展速度的加快，XX公司部分中层干部跟不上公司发展的步伐，综合素质亟待提升。为此，20xx下半年，公司要将强化干部队伍建设作为工作重点，狠下决心抓好干部队伍建设。一是坚持正确的用人导向，坚持以德才素质和工作实绩用人，选聘德才兼备的中层干部。二是狠抓作风建设，结合中央 八项规定 要求，下大力气整改存在干部队伍中的 四风 问题，肃清干部队伍风气，当好广大职工表率。三是建立和完善中层干部考核机制，下半年要出台XX公司中层干部责任追究制度和岗位交接制度，对业绩平庸、状态不佳、管理不力的干部坚决予以组织调整和处理，切实落实 能上能下 的工作机制。四是狠抓执行力建设，克服懒散拖延、推诿扯皮的坏毛病，培养雷厉风行的好习惯，打造原则性强、令行禁止、敢于担当、敢于负责的干部队伍。

凝心聚力做好政治保障。

公司党群工作要继续坚持 融入中心、服务大局 的工作思路，以深入开展 党建聚力 增效发展 主题教育实践活动为抓手，充分发挥政治保障作用。要持续推动标准化党支部建设和班组建设，全面提高党组织凝聚力，将政治优势转化为企业发展的竞争优势。要坚持党建带动工建、团建。坚持党风廉政建设和惩防体系建设，认真贯彻落实 八项规定，广泛开展反腐倡廉宣传教育活动。要围绕企业文化核心，引导全体干部职工像经营家庭一样经营企业;全心全意依靠职工办企，树立企业良好形象，为企业发展营造良好氛围。

四、对XX公司工作的意见及建议

请XX公司考虑到辅业单位的性质和发展实际，在人才引进与培训、风险防范管理等方面给予更多的指导和支持。同时，请XX公司有计划、有重点地加大对辅业单位中层干部的培养力度，为辅业公司发展提供有力的人才支撑。

公司半年工作总结范文 篇2：

XX年上半年，某某公司认真贯彻落实总部年初的工作会议精神和具体要求，继续发扬创业时的艰苦奋斗精神，强化队伍建设、抓好市场营销、确保安全质量，开源节流、增收节支、大胆开拓，勇于创新，取得了较好的成绩。现将XX年上半年工作作如下汇报：

一、上半年工作回顾。

公司经过三年多的打拼开拓，已经在厦门的某某市场牢牢地站稳了脚跟。但对手今年通过捆绑式的营销模式，采取一切手段对我们进行疯狂的反扑。面对如此恶劣的市场环境，我们每前进一步都很难。但我们并没有失去信心，而是将压力转化为动力，在总部的关怀和指导下，在公司领导班子的带领下，在全体员工的齐心协力下，按照年初确立的 以人为本，打造队伍、完善管理、和谐发展 的工作方针，公司积极采取有效措施，对内加强管理，为发展打好基础，对外大力加强市场营销，以发展促巩固。上半年，公司针对市场形势和公司的实际情况，及时出台相关的制度，调整营销策略，为公司今年工作目标和经营指标的完成奠定了基础。

生产经营情况。

今年1-6月份完成集装箱理货业务 万标箱，比去年同期增长;件杂货完成 万吨，比去年同期增长;装拆箱理货完成 万标箱，比去年同期增长 %。

今年上半年财务收入共计 万元，比去年同期增长。利润 元，成本利润率。

现有员工队伍100人，员工平均工资达3500元月。主要完成的工作。

1、以人为本、搭建平台、构建和谐企业。

以人为本 是企业永恒的经营之道。员工是企业的财富，只有真正的关心员工，充分保障员工的利益，才能让员工努力工作，积极发挥主观能力性，为企业创造财富。今年上半年，公司继续坚持 以人为本 的经营理念，按照年初提出的 以人为本、构建和谐环境，促进公司可持续发展 的工作指导思想，以改善和提高员工的福利待遇，将员工打造成为对公司对社会有用的人作为自己的使命，一方面大力发展经济，提高物质基础，今年员工的福利待遇有了明显增长，

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！