# 上半年工作总结优秀范文

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-01-15

*上半年工作总结优秀范文（10篇实用）上半年工作总结优秀范文如何写?总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，下面是小编为大家搜集整理的关于上半年工作总结优秀范文，供大家参考，快来一起看看吧!上半年工...*

上半年工作总结优秀范文（10篇实用）

上半年工作总结优秀范文如何写?总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，下面是小编为大家搜集整理的关于上半年工作总结优秀范文，供大家参考，快来一起看看吧!

**上半年工作总结优秀范文【篇1】**

20\_\_年上半年，我们主要做了以下工作：

一、深化改革，提高服务质量

1、深化改革，优化组合，促进业务快速发展。

(1)在市、\_\_局的大力支持下，将原邮政营业组划分为6个独立的邮政营业所，将储蓄组、汇检组组合为储汇组和大东街邮政所，将精品组、物流组、报刊发行组合并为投递组。城内成立了7个独立经营运行的邮政所，\_\_局与7个所主任签订了《城区经营责任承包书》，通过责任承包，进一步调动了所主任和员工的积极性，激发潜在能力，发挥他们拓展业务的创造性和主动性。

储汇组和投递组的成立，有利于统筹安排，便于用户办理查询，进一步提升了后台支撑能力，提高服务质量。为适应市场需求，提高营销效果，增设了营销中心，10—11月，营销中心共创收236798.41元。其中，收订报刊流转额完成20\_\_80.48元，发展储蓄存款10300元，发展传统业务实现收入2622.70元，揽收企业金卡6000枚，揽收企业形象年册730册。

(2)向社会公开招聘员工，提升邮政品牌效益。

九月份，配合市局人力资源部一道，向社会公开招聘营销人员和投递员。人力资源部对应聘人员进行了岗前培训，通过理论和实际操作考试，采取择优录用的方式，聘用了成绩优秀的5名营销员和2名投递员。这次公开招聘，给邮政企业注入了新鲜血液。

(3)深化投递体制改革。

为改善服务，做好“三进”工程，提高投递质量和服务质量，\_\_局成立了“\_\_市\_\_邮政局投递改革领导小组”，对投递体制进行改革。对投递段道进行了重新划分，由投递人员重新选段。各段道投递员实行“收投合一，划段包干”，既要负责该段道的投递频次和质量，还要负责该段道各项邮政业务的宣传与揽收。对揽收的业务制定了相应的奖励政策，以激发各投递员揽收业务的积极性和主动性。

(4)解放思想，更新观念，共谋发展。

做好员工观念转变工作，将观念教育和引导相结合，在日常管理工作中，使员工理解、支持企业的改革，增强凝聚力，激发潜力，树立“邮政靠我生存，我靠邮政发展”的理念，从而调动职工发展业务的积极性。

二、强化市场营销意识，努力拓展市场，注重信誉创品牌

1、抓好营销培训，做好营销工作，努力拓展市场

面对激烈的市场竞争，营销工作在企业经营中的作用十分重要，那种“酒好不怕巷子深”的经营方式已不适应现代市场的需要，增强营销意识，提高营销技巧，才能在现代市场竞争中巩固和拓展业务，达到持续发展、立于不败之地的目的。8月份，我们请保险公司蓝经理一行对城内全体员工上了一堂生动的营销课，同时人教部对营销人员也进行了营销知识的培训。

使员工对营销知识、方法、手段、技巧等有了一个新的认识，通过培训，使员工的营销意识进一步增强，营销技巧得到了提高，切实做好了邮政业务的营销工作，收到了明显的效果，通过员工的多方努力，上门营销，取得了各单位的大力支持，今年共揽收企业形象年册2380册，企业拜年卡6.2万枚。

2、开辟新领域，拓展新市场

(1)7月,我局与\_\_卫生院签订了销售“新生婴儿宝宝纪念册”协议，开辟了区乡各大医院销售宝宝纪念册这片新市场，下半年共销售宝宝纪念册361册。

(2)11月与安都集团签订了邮购“显合高效促长剂”饲料的协议，通过前期试点，安都集团的猪饲料效果较好，试点用户纷纷要求购买，12月销售饲料241包。

(3)开展火车票代售工作。认真贯彻落实省局《四川省火车票特快配送业务》省市局“关于开办火车票特快配送业务的通知”文件精神，在全局范围内全面推开代售火车票业务，自8月开办以来，共代售火车票82张，创收778元。

(4)做好POS业务的推广和促销工作。开展持卡消费活动，倡导邮政员工及其家属养成持卡刷卡消费习惯，以此带动刷卡消费市场，提高绿卡银联卡的使用率和市场占有率，从而带动活期存款比例的提高。

(5)利用中秋节月饼销售旺季，狠抓月饼邮购工作。为充分利用中秋节月饼销售旺季，进一步拓展邮购业务领域，8月市场部向各邮政所、班组下发了“关于做好中秋月饼营销工作的通知”，在城内各邮政所、班组推出邮购月饼销售活动，通过这次月饼销售活动，共实现邮购收入6046.10元。

三、狠抓重点、努力创收

1、狠抓邮政储蓄业务发展不放松，努力做大邮储余额，形成规模效益，全年邮储余额净增8206万元。

一是针对城内邮储余额发展不很理想的情况，于7月重新调整了各所的收入计划，从而带动了城内邮储余额的较快增长。

二是三季度在全局范围内开展了邮储“金秋风暴”营销竞赛活动。充分发挥广大员工发展储蓄业务的主动性、积极性和创造性，竞赛期间，邮储余额净增5512万元，促进了邮储净增余额再创新高。

三是加大宣传力度，做好绿卡银联卡的换发工作。在每个邮政营业窗口均张贴有“公告”，提请用户做好绿卡银联卡的换卡工作，同时，注重宣传邮政点多面广的网络优势和绿卡网点遍布城乡的资源优势，让外出打工人员知道使用绿卡更方便。全年累计发卡37392张，活期比例比去年末上升个百分点。

2、搞好200X年报刊收订工作

一是及时召开党报党刊发行工作会，传达中央、省市发行工作会精神，在地方党委、政府、宣传部的领导、支持配合下将任务层层分解、落实，并指定专人负责加强与宣传部的联系，及时反馈，汇报情况，做好20\_\_年党报党刊征订工作。

二是于9月召开了发行站员会，对报刊收订工作作了安排布置。

三是组织报刊收订临时服务点，到各单位收订报刊。

3、特快业务得到快速发展

一是深入调研市场及时收集反馈信息，今年x月，我们发现锦华公司、沱牌集团、齐全饲料等部分大单位的特快比以前明显下降。于是认真分析原因，走访用户，发现另一家特快公司“申通公司”以其低廉的价格到该厂揽收业务，知获这一信息后，我们及时到这几大公司上门宣传邮政的品牌优势、服务质量、邮件安全保险等优势，经过多次联系，这几大公司决定到邮局寄递，我们将丢失的用户从其它快递公司夺了回来。

二是继续做好特快送汇业务，加强宣传解释，严格按规定的资费标准收取送汇费。

三是注重窗口宣传，引导用户尽量使用，特快寄递邮件。

4、加大电子汇兑新业务的宣传力度，提高新业务在收汇业务量中的比重。

从而实现汇兑收入的增长，下半年，新业务收入占汇票总收入的2.83%。

5、抓好集邮业务。

一是在抓企业形象年册、宝宝纪念册的基础上，注重个性化邮品开发，实现收入11.5万元。

二是做好新邮预订的宣传收订等工作。新邮预订实现收入335210元，

四、找差距，强管理、优服务

1、重视管理人员，所主任的管理知识培训和指导工作。9月份，对所主任进行了管理知识培训，同时，重新拟定了市场部各岗位职责和所主任职责，使各员明确职责，认真履行好管理、服务、帮促等职责。在日常工作中，注重培养、锻炼他们的独立工作能力，切实做好经营、管理的组织、营销、帮促等工作，促进业务发展，提高整体管理水平。

2、市场部对业务发展差的网点，召开现场经营分析会，对帐单业务发展进展情况进行详细分析，找准差距，查出原因，帮助其出主意、想办法、添措施，促进业务持续增长。

3、认真贯彻落实《四川省邮政营业、投递规范化服务评定标准以》，将营业窗口和投递两个环节作为重点来抓，要求各员工规范服务用语，认真宣传业务，杜绝用户申告。同时，对德胜路和明月桥两个邮政所按规范化服务窗口的要求进行了重新安排布置，从设施和人员配备上尽量达到要求，给用户一个优美、舒适的用邮环境。

4、加强设备维护。现代化邮政越来越依靠科技设备，设备建设投入增多，树立向管理要效益的观念，管理不好就不会出效益。我们落实了预检预修制度，以保证前台设备网络的正常运行，从而推动各项业务的顺利发展。

半年来在\_\_局领导及各部门的支持下，市场部工作虽然取得了一定的成绩，但离市、\_\_局的要求还有一定的差距，收入计划未完成市局计划，基础管理仍较薄弱(主要是城内班组、所)，业务宣传、解释不够，还存在用户来信来访投诉等问题。但我们相信，20\_\_年市场部在市、\_\_局的正确领导下，将全面落实\_\_\_\_和十六届\_\_\_\_精神，深化改革，市场部与时俱进，以更饱满的热情去迎接新的挑战，再创新的辉煌。

**上半年工作总结优秀范文【篇2】**

今年以来，为全面落实县委、县政府第十一届八次全委扩大会议暨“三个年”建设活动精神，商务局积极抓住发展机遇，务求实效，脚踏实际做好工作。\_\_县商务工作发展势头强劲，工作成效显著。外贸进出口总额、利用外资总额，社会消费品零售总额高速增长，总量均创历史新高。商务工作实现了又好又快发展。

一、对外贸易再上新台阶，经营主体不断扩大

一是进出口总量增势猛，龙头带动作用凸显。据海关统计，上半年全县进出口总额1.65亿美元，同比增长266.7%，超额完成全年市下达进出口目标1.6亿美元，目前已超过天长市跃居全省第一。全县重点进出口企业华星化工龙头带动作用显现，出口已经超过1亿美元。

二是对外贸易不断扩大，企业发展外贸愿望强烈。上半年，全县共有13家企业发生进出口实绩。进出口主体不断壮大。目前在建设中的安徽星诺化工两个月后投产，生产的双甘膦全部出口到巴西、阿根廷，年内可新增进出口4000万美元。鑫桥户外家俱生产的藤椅出口到法国、德国，年内计划出口20\_万美元。久工科技生产的保健椅出口到日本、韩国，今年计划出口1000万美元。我县的外贸进出口总额今年将创新高。为此，我们将采取强势引导、动态跟踪、抓小扶大、全面推进。

二、利用外资规模质量显著提高

上半年全县实际利用外资到位4346万美元，同比增长280.8%，超额完成市下达的4000万美元外资任务。其中外商直接投资4180万美元。全县在建外资项目8个，其中安徽\_\_县碧桂园房地产开发公司、\_\_县华瑞置业公司、碧桂园大酒店、安徽星诺化工都在开工建设阶段。

三、内贸工作稳步推进

1、加强加油站点的安全监管，积极协调成品油市场供应

今年1月份，我县遭遇罕见的暴雪灾害，为了保障全县加油站点的安全，商务局主要负责人及分管负责人冒着大雪，克服道路交通不便的影响，深入站点检查指导安全工作，与各站点签订“加油站安全生产责任书”，要求站、点及时清理顶棚积雪，确保了全县加油站、点能安全有序运行。

四月份，针对我县“十一五”加油站布局规划组织了对全县新建改（扩）建站点的安全检查。切实做到加油站点布局科学、合理、安全、可行。

针对成品油市场供应偏紧的状况，加强成品油市场调度和运行监测工作，积极向市里尽可能多地争取配置成品油资源，并主动协调农机局、中石油、中石化公司，实行农忙季节农用机械凭卡优先限量供应制度，千方百计保障全县成品油市场供应的基本平稳。

2、积极组织\_\_县名特优农产品参加各类展销。

20\_\_年4月6日—15日，巢湖市旅游节开幕由商务局牵头的“\_\_县各特优农副产品展销活动”也在乌江霸王祠和香泉湖渡假村隆重举办，展销期间，我县参展企业销售良好，尤其是香泉湖禽业的系列产品、新桥茶干、雍镇玉带糕、乌江霸王酥等产品非常畅销，此次活动特色鲜明，收效良好。

20\_\_年6月6日—8日，组织我县皖江蔬菜、华安粮油、金诚米业、善厚辣酱、新桥茶干、香泉湖禽业等参加了20\_\_巢湖夏季名特优“菜篮子”商品展销会，收效显著，使我县的明特优农产品走出巢湖，面向全省，推向全国市场销售。

3、优化市场环境，加强肉食品市场监管和安全供应，积极筹备成立商务执法大队。

为保障肉食品市场安全供应，商务局制定了优化市场环境方案，不论是节假日还是日常工作期间，加强对市场监测管理，保障全县人民能吃上安全放心的猪肉。在今年年初的雪灾期间克服困难及时从外地调集生猪，保证生猪存栏量，保障春节期间猪肉供应。根据商务局监管生猪市场需要，及时向县政府申请成立商务执法大队。

4.消费品市场持续增长。

上半年消费品市场持续增长，社会消费品零售总额97617.2万元，同比增长15.9%，通过“万村千乡”工程大力开展流通市场专项整治工作，刺激和带动城乡居民消费。批发零售业销售总额贡献率扩大，个体私营经济迅速发展。

四、招商引资工作扎实开展

一是把招商引资作为全局20\_\_年头等大事，局成立了招商小分队，制定了招商引资激励措施，小分队已驻点昆山开展实地招商，主要负责人赴苏州开展招商活动。上半年我局招商引资工作取得了一定的成效。目前，在建项目一个，引进总投资2亿元的“富城商业街”项目，已实际到位资金600万元；签约项目一个（入园）：由塞特百货和文昌商场共同投资的大型物流配送中心，已与开发区正式签约，正等待供地；在谈项目一个：由巢湖安得利投资1亿元的综合大市场项目，目前正在洽谈当中。

二是以重大经贸活动为突破口，开展招商引资。上半年，已组织参加中博会、徽商大会等重大经贸活动。

五、推进改革进程，加快实施企业改制

1、为全面完成食品集团改制，我局抽调张志著副局长负责，与苏州兰环桥市场积极联系，同时加强与相关部门协调，目前，移接交前的各项工作已经结束。

2、根据县委、县政府要求，思乐康饼业改制和拆迁工作同时开始，我局抽调张小云副局长负责。目前所有留守人员已经撤离，所有资产已交由拆迁小组负责，拆迁安置工作进展顺利。

六、\_\_\_\_及其它工作

1、为加强对\_\_\_\_工作的领导，商务局成立了\_\_\_\_工作领导组，设立“\_\_\_\_接待室”各项\_\_\_\_制度和领导接访日安排表及时上墙公布，维护了商务系统稳定。

2、加强党建工作，在1月份召开了全局各个党支部党员座谈会，局领导在会上向广大党员汇报了工作，听取意见和建议，使广大离退休老干部、老党员齐心协力为全局工作顺利开展献计献策。成立商务局宣传报道小组，注重信息宣传。新购置了七台电脑和一台复印机，使全局职工人手一台电脑，实现了全局机关办公自动化。

3.积极向四川灾区献爱心。自“5.12”汶川大地震发生后，商务局机关及下属企业人员纷纷慷慨解囊，共计捐款人民币16080元，党员主动交纳“特殊党费”12460元。全县内贸企业、外贸企业及外资企业共计向灾区捐款492100元。

半年里，商务局各项工作取得了一定的成效，在接下来的工作中，全局上下仍将齐心协力，贯彻落实县委、县政府的“三个年”建设活动精神，全面完成我县各项商务经济指标，为\_\_县经济又好又快的发展贡献力量。

\_\_县商务局

**上半年工作总结优秀范文【篇3】**

一、加强领导，推进州直第二次土地调查工作如期完成

一是加强组织领导，明确工作责任。由局党组成员对10个县市土地调查工作进行分片包干，定点负责，分类督导，并明确要求各县市局把土地调查工作作为“一把手工程”来抓，县市土地调查工作由县市国土资源局局长负主要责任，具体工作由分管副局长负责，对在规定时间内完不成任务的县市，将追究主要领导的责任。各县市再抽调3名专职土地调查人员充实到土地调查办公室，保证土地调查必须的人员力量，确保按照自治区确定的时间进度和质量要求加快推进。

二是采取“倒计时”的方式，制订完善了每一个县市第二次土地调查各项任务的完成时间表，并将各个阶段的工作任务和时间要求进行了分解量化。今年2月中旬以来，根据时间紧、任务重的情况，取消了土地调查人员的节假日，全力以赴确保完成各项工作任务。

三是制定补充协议，将州、县市、承担单位列为合同的三方，确定了三方权利和义务、工作时限、奖惩办法。同时，按照县市和作业单位确定的各阶段工作完成的时间，每半个月下发一次州直土地调查各阶段工作进度和主要工作任务，敦促各作业单位进行人员调配，集中力量保证工作进度。

四是定期向州、县市党委、政府汇报土地调查工作进展情况，重点加强与部队、兵团等单位的协调沟通，及时解决好土地权属、工作界线划定、兵地接边等方面存在的突出问题，完成了部分现实权属确认、部队用地调绘、兵团工作界线划定等工作，确保土地调查工作顺利推进。

五是采取县市土地调查办公室一周听取一次作业单位工作进展情况汇报，州土地调查办公室半个月听取一次县市土地调查办公室工作进展情况汇报的方式，由局党组成员和州、县市土地调查办公室根据工作进度表对各作业单位工作进展情况进行督查，并及时以会议纪要和工作简报等形式逐级上报。对进度快、质量好的县市，及时总结经验、组织学习推广，并抓紧进行成果检查；对工作进展慢的县市及时研究解决问题，推进工作，决不因一个县市没有完成、进度慢或质量不合格影响州直整体，拖自治区的后腿。

通过以上措施，州直农村土地调查工作顺利完成，全面进入检查和汇交国家核查阶段，比原定工作进度提前1个月完成。其中：伊宁市、奎屯市已于4月1日提交；察布查尔县、尼勒克县、昭苏县、特克斯县、霍城县、伊宁县已于5月5日前提交；巩留县、新源县于5月19日提交；所有县市土地调查成果已交国土资源部核查。目前基本农田上图工作也已进入后期建库阶段。

二、以地籍管理规范化建设为把手，全力推进州直城镇和村庄地籍调查工作

三、严格依法行政，不断增强地籍服务意识

在全面推进第二次土地调查工作的同时，按照州局党组制度建设年的要求，切实把土地登记作为地籍管理的中心工作来抓，继续完善基层土地登记初审、县市流转和会审等制度，规范土地登记行为和工作程序。上半年，州局受理霍尔果斯口岸、都拉塔口岸、州奶牛场土地登记审核3批次，共会审通过203宗，退回22宗未准予办理登记，保护了土地权利人的合法权益。

根据地籍管理工作的职责，对新增建设用地审批、矿业权流转审查中的地类、权属和是否符合土地利用总体规划情况全面进行了审查。为促进州直优势资源转换和城乡建设的需要，对霍城县部分乡镇规划局部调整进行了审核，提出了审查意见，并经自治区批准。同时，对重大项目和重点企业建设用地符合土地规划情况提出了调整意见或建议。

**上半年工作总结优秀范文【篇4】**

随着奥运圣火的顺利传递，全世界人民关注四川赈灾，祖国同胞们万众一心，众志成城奔赴灾区抗震救灾，心系四川人民的感人时刻，时间又给予我们一次总结的机会，每一次进步都是在不断的反复总结经验或得失中得以提高。每一次总结都是在促使我们查找自身不足的同时，结合自己好的工作经验，为新一轮的工作顺利进行做更好的铺垫。下面我就这一年来的情况作一下自我汇报。

一、思想政治

上半年根据队党委要求着重抓好队伍干部教育管理，加强思想政治教育，加强能力素质培养，加强选拔使用，经常性管理。牢固从思想更变上抓管理，强教育。上半年，既锦标赛结束后，在队领导的大力支持和部署下，我们全体官兵在空军指导员的帮助指导下进一步学习实践了内务条令条例。通过学习辅导，使我对平时队里的规章制度，纪律条例进一步加深了理解，增强责任感，增强个人事业心，爱岗敬业！自己也能够认清学习的重要性，积极努力的去阅读报纸书刊，等学习读物来丰富自己的头脑。

二、生活管理

通过一周期的军训生活，对内务卫生方面有了新的认识和提高。现在自己的内务卫生也有了很大的变化，通过几年来的军营生活，现在的我已经有了很强的纪律意识，作为一个兵听党指挥，服从组织领导是我们必须履行的职责。由于锦标赛时间的提前；从年初一月份我们就进入了紧张有序的赛前备战工作中去，管理上也一直落实队里的封闭式要求，按比例外出，请销假。减少人员外出，确保人员安全稳定，更多精力的投入到训练学习中去。大家的共同努力促使我更加积极的去进一步的提高自身的能力，在以后的生活中继续保持良好的精神状态，争取和大家一起共同的努力，做好自己的同时，积极向党员，干部学习靠拢！

三、训练方面

春节前我们就开始了紧张有序地赛前训练，赛前训练的系统性和针对性直接影响到比赛的好坏。在主教练有任务指教与国家队的情况下，我们大家也都能够认清当前形势；在徐教练的精心指导和贾领队的大力配合下，我们大家都能够全身心的投入到赛前训练中。赛前我们主要是以强化单一，连续踢击能力，不断重复切入（小切），调动，有目的的组织进攻，反击。要求思路清楚，连贯，打完之后突出二次的强攻或反击，迎击。利用压缩组织，调动组合的时间来更系统的在实战中体现出思路的延续，不间断。通过边角，边线，追分，领先来加强实战中的场地意识，调整训练时间，分阶段，分单元来更好的适应比赛时间，有计划的控制体重，在做了一系列的准备工作后，我们在教练的带领下奔赴赛场，由于大赛经验少，场上一瞬间的变化，失误。让我失去了本次继续比赛的机会。主要还是自己心里不够稳定，关键时刻得分的能力还太欠缺。

通过半年来的训练，比赛，发现自己存在的很多不足，同时也发现自己在慢慢的成熟起来。心理上，技战术上都比以前稳定了很多，虽然输了比赛，但是自己也收获了很多经验，在以后的训练中我会继续努力增强自身能力，弥补自身不足，为下一次的比赛做更充分的准备！在平时训练中继续保持昂扬的斗志，发挥带头作用，努力刻苦训练的同时多去关心和帮助小队员。

以上是我对这一年来的工作总结情况，不到位的地方请教练和队友们指正。

**上半年工作总结优秀范文【篇5】**

自入职公司半年以来，一直从事一线维修电工工作，我严格要求自己，兢兢业业。主要从以下几个方面来总结：

一、思想政治学习及民主方面

我认真学习并且以此指导生产实践。

积极参加各种民主活动，参与民主管理，以厂为家，努力工作，做好一名生产一线电工应做的职责。

二、生产方面

1、贯彻落实上级文件精神，提高职工安全用电意识，增强职工责任心。

2、落实完善安全用电组织体系，健全安全管理规章制度。

3、加强班组用电安全管理，巩固安全基础。

4、一个确保，用电者要确保自身安全和他人安全。

三、培训学习方面

这半年以来，我积极参加各种学习和培训，努力学习电工知识基本知训，系统知识，线路装置，照明装置，接地装置，变压器的运行和维护，电动机维修和维护，机床电气控制线路，plc控制等有关知识体系。每次学习，我都学到一些新的理论，并用来指导工作实践，运用到工作中来，对工厂的供电系统，控制系统进行改进，受到一致的好评。

四、在降耗方面

在节能方面，我积极运用已学的知识，为工厂的节能降耗方面做了不少贡献。如对工厂线路改造方面，为工厂节约电能十几万度。同时又对工厂的老的设备，进行电气改造，使一些老设备重新焕发青春。

以上是上半年的工作总结，在以后的工作中也会更加努力认真，不断提高自己的业务水平。

**上半年工作总结优秀范文【篇6】**

1、在忙碌的工作中，不知不觉迎来了新的下半年，20\_\_年，今年是有意义的，有价值的和有意义。回顾过去半年的工作经历，作为\_\_的雇员，我深深感到，企业的蓬勃发展的战斗精神。在过去的半年，在领导和同事们的奉献和指导，通过不懈努力，取得了一些成绩，但也有少了很多。在过去的半年，现在的工作归纳如下：

2、在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的半年，20\_\_年这半年是有意义的、有价值的、有收获的。回顾这半年的工作历程，作为\_\_企业的一名员工，我深深感到\_\_企业之蓬勃发展的热气，\_\_人之拼搏的精神。

3、光阴荏苒，在忙忙碌碌中送走了\_\_年，这半年对本人来说还是收获颇多，首先是自身业务的提高，其次是与部门之间的沟通比以前相对顺畅。当然这些进步与公司领导的帮助和关心是分不开的。现在就这些进步与同仁探讨，以便相互进步：优秀的企业需要优秀的团队，做为这个团队的一份子，为这个团队的成长贡献自己微薄力量是自己义不容辞的责任。在已经到来20\_\_年，本人将继续以满怀的热情投入到自己的本职工作，为公司的发展贡献自己的力量。

4、20\_\_年是硕果累累的半年，在全体同仁的共同努力下，在领导的正确指挥下，我圆满的完成了今年的业绩指标，这和大家的努力分不开，因为有了我们这个优秀的团队，大家相互帮助，通过扎扎实实的努力，给20\_\_年画上了一个完美的句号，现将工作总结汇报如下：

5、光阴如梭，半年的工作转瞬又将成为历史，\_\_年即将过去，\_\_年即将来临。新的半年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”，一定努力打开一个工作新局面。在\_\_年，更好地完成工作，扬长避短。

6、自20\_\_年工作以来，我认真完成工作，努力学习，积极思考，个人能力逐步提高。伴随着公司的发展我所工作的\_\_作为公司的一个设计部门尤为重要。所以，我在实际工作中，时时严格要求自己，做到小慎微。

7、在全体同事的共同努力下，在公司领导的全面支持、关心下，本着一切为客户服务的宗旨，围绕优化服务、拓展\_\_和\_\_的宣传和信息的功能，从客户的利益角度服务、业务管理、提高企业的知名度和利益最大化，通过扎扎实实的努力，圆满地完成了20\_\_年的工作。

8、在全体同事的共同努力下，在公司领导的全面支持、关心下，本着一切为客户服务的宗旨，围绕优化、拓展\_\_和\_\_的宣传和信息的功能，从客户的利益角度服务、业务管理、提高企业的知名度和利大化，通过扎扎实实的努力，圆满地完成了20\_\_年的工作。

**上半年工作总结优秀范文【篇7】**

上半年的时间感觉过的从匆匆，感觉从家里到岗位上没有工作几天就已经过去一半了，时间过的真快，在上半年工作中我们也取得了好成绩，销售业绩都已经达标。

在工作中我一直都坚定的做到一点服从命令，永远都不会忘记一点，就是学习，在岗位上班，边学习，因为自己的能力还有些差，所以需要学习的还比较多，虽然我已经来到公司已经快两年了但是需要学习的地方从来就没有少过，每天坚定的学习下去，只要坚定的学号，才能够在岗位上做好，每天都记得自己的任务。

为了完成任务，我一直都在做着一件事情，就是把自己的销售工作当做第一位，每天都给自己的任务找目标，一天的任务不完成，我不会轻易的下班，只要有任何用一点机会我都会掌握好，抓住，保证自己可以争取到着一丝的机会，作为一个充满信心的人从不在乎失败，哪怕一天没有一次成功我也从来不放弃，一直坚持到低，永远的坚定的做到一点，不完成工作不下班。

因为我我付出的多，在半年过去，我的成绩业绩也是斐然的，得到了很多客户的任何，让我发现很多客户都喜欢由上进心的人，我的积极热情感染了其他人让他们愿意和我努力更是同意一直工作下去。不管有多好，有多难我都会记住一点，那就是集中集团的力量。

我们公司的能力很强，想要获得客户的认可就必须要做到让客户认可，让客户相信，如何让客户相信，这就要靠我们每个人坚持做到一点，就是不断的提高自己的能力，用自己的真诚去获得承认，同时把我们工作作为背景，及时借势，及时完成自己的任务。让客户看到了我们公司的实力相信了我们公司的能力才能够在最短的时间获得其他人的认可。

当然销售过程中，更多的.是要靠着我们自己一点点的坚定做到努力和自信，因为我们这行最多的就是失败，一次失败，可以接受，但是经常失败却是要靠着我们自己来努力，相信自己认可自己，永远不要忘记自己能够完成任务，毕竟一次的失败会对人打击很大，我们要学会看淡失败，要学会自己坚持，不管如何失败重要记住一点，就是把任务绑在第一。

同样在部门里面合作是重要的工作方式，每天都要靠着我们自己来坚定的做好自己的任务，不要轻易的放弃工作也不要忘记学习。同时同事有难需要我们及时解决，毕竟我们都在一个部门一个部门是一个整体，所以必须要注意集体工作的任务，及时完成。

**上半年工作总结优秀范文【篇8】**

半年的时间还是一晃而过，我在公司担任财务的时间在慢慢的增加，来到了公司一年时间了，财务工作一直是我无法掌握透的工作，来到公司之前我就觉得财务工作我能够快速的掌握，包括我们的工公司的一些业务刘成财务流程，这对于我来说似乎就是一个很简单的事情，我从来都带着信心在做每一件事情，这半年的工作确实我自己感觉学到了，也经历了公司的一些财务流程，但是其实离更深层次的还是比较远的，我总是在这么一个环境下强烈的在要求着自己学习，上半年过去对出纳工作总结一下。

一、遵守公司各项规定，不断钻研出纳知识

来到公司的那一天起，我自己就自觉地规范自己，公司的各项规定我谨记在心，不敢忘记领导的教导，还有公司出纳方面的一些规定，我一定会严格执行，不做有违反出纳工作的规定，做出纳工作我只要自觉是一个好习惯，公平公正也是一个好习惯，半年来我打磨着心态，其实也是为了让自己成为一名优秀的出纳。

我平时也注重自己的一些学习，出纳工作其实要学习的很多，我之前总是觉得很容易上手，其实在接触之后我月钻研自己不知道的就越多，这就是所有行业的一个共同特征，自己在没有了解之前还是很有信心的，觉得这不是什么难事，接触之后自己钻研了就会有瓶颈，我平时很注重学习的，身边的一些老员工，优秀的出纳同事，我一直在向其请教，出纳技巧还有一些必备的常识我就学习的很久，但是这不是使我停步，还有很出纳知识，还有很多的业务技巧的着我去钻研。

二、工作情况

半年来，在工作当中我认真的执行每一次出纳工作，对公司的一些财务出纳的工作，还有平时的出纳的一些问题我会提出一些合理的优化，出纳是严瑾的工作我一直很清楚自己的态度，为公司着想的态度非常重要，半年来统计个公司的各项支出，每一份流水的出处，还有报销单的核实，保证公司出纳的一个完整流程，还有有秩序的有规定的工作环境。

自己平时发现一些好的方式方法，也会在合适的时候提出来，优化我们出纳部门，我一直有着强烈的荣誉心，我为自己身在这里工作骄傲我，有这么一个心态我相信自己在什么时候都是能做好的，在工作的当中在努力，学习当中在用心，以公司荣誉为动力，打造一个优秀的环境。

三、不足之处

我坚信在工作之中自己的一些缺点，也会影响大局，缺点是不容忽视的，我会好好改正自己的粗心大意。

**上半年工作总结优秀范文【篇9】**

光阴似箭，时间如梭。转眼间上班已经半年多了，回首过去的上半年，内心不禁万千。在各位领导的帮助带领下，以及和同事的共同奋斗，和经过了自己的积极努力，我顺利地做好自己的工作，这也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。非常感谢企业给我这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能。以下就是我上半年的工作总结。

一、工作态度、思想工作

我热衷于本职工作，严以律己，遵守各项厂规制度，严格要求自己，摆正工作位置，时刻保持“谦虚、谨慎、律己”工作态度，在领导关心培养和同事们帮助下，始终勤奋学习，积极进取，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，坚持理想，坚定信念，不断加强学习，牢固自己工作技术！

二、设备操作，工作领悟

每一个好的员工都应对自己的工作认识清晰，熟悉和熟练自己的工作。勤勤恳恳、尽职尽责、踏踏实实的完成本职工作。反应简单，操作同样需要严谨细致，这要求我要对设备及操作过程情况熟悉与理解，还应有较强的理论知识。不但要有对机器工作操作的了解，也要有对发生故障的应变能力，完成领导给予的各项任务。但由于自己的能力有限，不能做到一丝不差，所以自己在工作过程中也有许多不足和缺点，对机器的原理和工作技巧还稍欠缺，但这些会让我更加努力的工作，谦虚谨慎的向别人学习，尽可能提高自己的工作能力，使自己在自己的岗位上发挥到的作用，更快更效率的完成自己的本职工作，和其他同事的人际关系也很重要，因为一个人的能力有限，每件事的成功都是靠集体的智慧，所以和同事们团结在一起才是成功完成领导交给的工作任务的前提，这一点不仅仅事工作，平时的生活中也事如此，所以团结其他同事不仅是个人的事也是一种工作的义务！

三、回顾过去，展望未来

对于过去得与失，我会吸取有利因素强化自己工作能力，把不利因素在自己以后工作中排除，上半年工作让我在成为一名合格职工道路上不断前进，我相信通过我努力和同事合作，以及领导们指导，我会成为一名优秀员工，充分发挥我个人能力。也感谢领导给我这一个合适工作位置，让我能为企业做出自己该有贡献。半年来我做得虽然还不够，但我相信在今后工作中，我还会继续不断努力下去，我相信，只要我在岗位上一天，我就会做出自己努力，将自己所有精力和能力用在工作上，相信自己一定能够做好！

**上半年工作总结优秀范文【篇10】**

进入安信证券已有半年了，这段时间自身在各个方面都有所提高，主要体现在：

1、对证券行业有了初步了解

进入公司以来，从熟悉这个行业到通过资格考试，对证券这个行业有了初步的了解，而驻点银行，通过渠道营销，对证券业务又有了较深的理解，工作中能解决各种基本问题。

2、业务开拓能力的提高

在业务营销过程中，与客户的交谈和遇到的不同问题，提高了自己的沟通能力和应变能力;而对客户不定期的回访，为其提供全方位、多角度的服务，使安信服务真正的深入人心。

3、工作的责任心和事业心加强了

对自己经手的每一笔业务，都认真对待，尽量避免给客户和公司带来不必要的麻烦，办事效率力求最快、最好。

在业务营销中，同样也发现了一些问题和自己的不足：

1、证券知识还须加深了解，需不断学习。

2、在与客户关系维护中，沟通方式还要逐步加强。

3、专业分析能力及营销能力还须进一步增强。

进入营销这个行业，业绩是衡量一个人的价值所在，前两个月的业绩表现不佳，我重新整理了思路，在余下仅有的两个月里，我要这样做：

1、发传单

进入安信证券我经常发传单，虽然发了很多，效果不是很好，但觉得还是可行，大量的传单会提高公司的知名度，下一步还想适量发些，坚持终会有效果的。

2、有效利用银行资源

在银行驻点已有半年了，业绩十分不理想。招商银行很好的服务有口皆碑，许多客户慕名而来，如能利用好这一资源紧紧抓住几个潜在客户效果是很好的，但招商银行和招商证券很好的合作关系和相互间有回扣的合作方式使我一直在寻找突破点，虽然很有压力，但目前与他们处好关系也是唯一的办法。驻点客户经理的素质直接影响着公司的形象，所以我一直在努力的去做。

3、充分利用关系网络

拉动朋友或朋友介绍也是一种很有效的办法。通过朋友介绍朋友，让想炒股的客户选择我们安信来开户，另外，对于已在其它券商开通三方存管业务的客户，向客户介绍我公司的服服务理念及竞争优势，努力将客户争取过来。

现在市场波动很大，观望的人占多数，同行间竞争也万分激烈，为此，我必须要不断的学习，丰富自己的专业知识，为客户提供全方位的服务，要想尽一切切办法，尽自己最大努力来做。

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！