# 公司上半年工作总结报告范文

来源：网络 作者：青灯古佛 更新时间：2024-01-16

*公司上半年工作总结报告范文（8篇）上半年工作就这样结束了，为了更好的完成下一阶段目标，今后的工作能有条不紊的开展，需要尽快提交自己的上半年工作总结。下面小编给大家带来公司上半年工作总结报告范文，希望大家能够喜欢。公司上半年工作总结报告范文（...*

公司上半年工作总结报告范文（8篇）

上半年工作就这样结束了，为了更好的完成下一阶段目标，今后的工作能有条不紊的开展，需要尽快提交自己的上半年工作总结。下面小编给大家带来公司上半年工作总结报告范文，希望大家能够喜欢。

**公司上半年工作总结报告范文（篇1）**

工期的管理体系，项目经理应主管工期，并切要落实到各工长、各部门按其关联责任做好各项工作，各工长要做好施工过程中的各项施工记录，单位工程分包阶段工期计划与实际进度情况。

在施工过程中要随时对控制工期进行预测，并提出改进措施。

供项目经理决策，由客观原因而造成的工期损失，如地基处理，增加面积，提高标准，设计错误及建设单位所订购设备、材料延误等，应及时办理工期变更或工期签定手续，随时报送。

施工生产统计分析、月度生产完成情况分析、月度计划未完成的原因分析，目前施工生产中存在的主要问题。

施工过程控制应严格执行施工规范《施工组织设计》中的要求和相应的标准、规范的规定。对于特殊过程应按《质量计划》中已制定的措施进行控制。

施工技术交底施工过程中应严格执行技术交底制度，技术交底按《项目技术管理程序》中的规定执行。

特殊过程的控制、项目在编制质量计划时，明确本项目的特殊过程的内容和范围，项目要对特殊工程的施工控制实施预先鉴定：即从人、材、料、等方面进行，由生产负责人填写主要技术交底。

**公司上半年工作总结报告范文（篇2）**

20\_\_年上半年已经结束，这期间在商城领导的全面支持和关心，以及各处室配合、帮助下，圆满的完成了各项工作，为更好的保持优势，积累经验，现将工作做一总结，以便对日后工作起到更好的指导作用。上半年的工作总结分为以下几项：

一、审计

1、基建工程。

20\_\_年上半年共完成基建维修项目9项，包括：电梯保养；蒸汽机维修保养；蒸汽管道改造；二、三层男女卫生间改造；三楼天井做防水；京海店动工拆除；一楼休闲羽绒商场门头、地砖、空调装修与改造；商城花卉购置；审计资金总额160余万元，参加了以上基建项目招标。按照集团19号文件关于固定资产购置与基建工程招标的要求在审计监督过程中，我们坚持摆正位置，抓住重点；加大力度，增强服务的原则为顺利开展审计工作创造了有利的条件。评审工程建设合同；审核工程决算造价；监督工程招投标、验收、付款环节。更新思维，寓帮助于监督，切实提高了企业运营效率和效益。

2、赠礼与台帐管理。

在每次促销活动中，赠品起到了不可替代的作用，从根本上保证了促销活动的顺利进行。赠品招标也是此次促销活动的重要内容，严格赠品的请示、审批、招标、发放、保存、付款等监督、审核工作。我们要求赠品必须符合国家有关部门规定的质量标准，做到货真价实，严禁采购“三无”产品和质次价高的商品，以维护企业信誉，经过招标、议标、定标等程序订下赠品提供厂家。这些前期工作为活动的顺利进行奠定了基础。活动期间我们客服人员少的困难，在做好自己手头工作的同时积极参加商城安排的赠礼活动。物业处、保卫处修理费台帐；策划处广告、宣传、赠品台帐；综办室汽车台帐；电气科零配件台帐以及大家电赠品台帐，结合集团领导的建议与要求，督促各处室逐步完善细节工作，积极落实审计建议、决定，认真纠正违反财经纪律的行为，完善制度，做到真正的为各项费用支出把好关。

3、税务方面。

税务局来商城检查期间，积极配合财务处协调税企关系，解决纳税中的难题，改善与税务局的和谐关系。在保定先天下开业筹备前期关于税务手续方面的工作，根据商城领导要求积极到有关税务部门多次做京海店税务手续审批的沟通工作，经过多次协调，已经逐步完成此项工作。

4、会员卡积分销售跟踪排查情况与自营品牌盘点。

通过与信息中心协助调取当月会员卡积分较多的顾客消费记录，进行筛选、排查、电话回访、卖场经理员工配合调查，保障了无商城人员或厂家恶意积分，兑取赠品。每月参与自营品牌的盘点工作，上报集团防损部，与集团领导建立良好的联系，有问题及时请示、沟通。

二、商务开发。

1、卖场管理。

上半年我们对本处室人员的工作制定了考核，并进一步的做了细化。使工作责任到人，落实到人，共同提高。结合集团下发“员工上岗规范”“优秀员工的十个习惯”“专柜环境卫生标准”等文件，对卖场的员工加强培训与学习。听取员工和供应商的意见，发现问题及时解决，进一步的降低了投诉率。针对私房小厨、谭木匠品牌的逐步加入，对新来员工重点做了培训和沟通工作，使新员工能很快的融入北国这个大家庭。期间我们带领员工积极参加商城举办的化妆比赛、运动会，挑战普通话等活动，提高了团队凝聚力，同时也丰富了员工的业余生活。

2、储值卡推广与大宗采购。

3月份集团下发《关于下达20\_\_年度储值积分卡计划及管理办法的通知》，为了明确目标，责任到人，全员协力达成任务，在商城领导的指导下及时分解任务目标，将销售任务首先分解到各部门，在由各部门对本部门的主任、干事、科员进行任务分解，同时对于各部门进行充分授权，真正做到责任到人，人人心中目标明确，为确保完成销售任务打下坚实基础。集团下发全年储值卡整体销售任务8500万元，上半年实际完成4410万元，完成全年任务的52%。上半年分解各部门储值卡任务3658万元，较去年上浮10%。其中四月份任务213万元，实际完成251万元，完成比118%；五月份任务286万元，实际完成348万元，完成比122%；六月份任务262万元，实际完成334万元，完成比128%。此期间我们积极配合各部门查询完成进度，完成趋势逐步上升。

同时制定了大宗采购人员联系表，与税务局、各大银行、各大医院、烟厂、物探公司、河大、司法警官学院、电业公司、中石油等一系列企事业单位建立友好关系，形成合作意识，参加节庆日储值卡与物资招标。

3、空余场地的开发与异业联动。

为了促进商城营业额的提升，今年上半年东、西广场的使用均以内部商场：休闲羽绒商场、皮鞋商场、电讯商场、家电商场、毛衫内衣商场为主。与去年相比，今年新增外联单位尼桑汽车、东风悦达起亚、郑州日产、倾国倾城婚纱摄影、幸福国际婚纱摄影等。商城促销活动时，内部商户如肯德基与会员中心举办积分赠肯德基代金活动、美容院在三八妇女节、母亲节推出代金卡进店并有礼品赠送活动、曼特诗咖啡与会员中心推出情人节购物达到一定金额赠送一盒巧克力活动，以及刷银行卡购物可以抽奖有礼品赠送，婚纱代金、医院与护士节活动等均参加了商城的异业联动活动。

4、军民共建工作。

上半年对商城中层、主任、优秀店长进行20\_\_年部队个人卡、公务卡使用方法和注意事项培训。日常进行了抽查工作，下部队了解部队个人卡、公务卡在商城的使用情况与心声，工作之余，走访部队了解部队官兵使用情况，采纳提出的合理化建议。

针对二五二办公用品以往从石家庄超市采货路途远、时间长、运费高、调换货不方便等问题给予了解决，从保定市几家大型的办公用品公司采取招标的方式，选取了价格最低的晓华文化用品有限公司作为长期供货对象。保证了二五二医院办公用品的及时供货和方便调换，进一步的节省了费用和时间，得到二五二医院采购办公室的认可。平时利用周末联系居民社区，组织家电、电讯、家居家纺商品下社区活动；与会员中心、策划处联合举办5.12国际护士节购物专场，邀请省医院、二医院、市一中心医院、二五二医院前来参加，取得良好的效果。

5、功能性项目开发、招商工作

三月份完成了外租户合同签订工作，共签订11份，租金与节庆费相比20\_\_年基本涨幅15%，新增了每家商户每月30元的保洁费用。在以往的外租户上缴费用模棱两可、不好查的现象上，新制定了外租户每月租金、水电费、保洁费、节庆费上缴通知单，每月的月底23号向商户下发应缴的费用明细通知单，要求三日内上缴商城出纳。并将已缴盖章过的通知单交回我处备案，保障了各项费用的及时上缴。上半年，新引进品牌自助式咖啡、私房小厨、谭木匠均已上柜，投入正常营业工作中。

京海店开业筹备期间，我处室人员分头对玉兰香酒店、金筷子、卓越美容美发、电影院、高档滋补品、茶馆、快餐、西餐、冰场这几大方面功能性项目出差进行市场调查、多次拜访与沟通工作，前期的招商工作已经初步落定。与主要负责人建立联系工作，为二店功能性项目的落位奠定了必要的基础。

三、不足之处。

在上半年的整体工作当中，全盘回顾，在一些环节和细致的地方还存在不足。现做一小结，以为日后工作借鉴指导。

1、应该加强对工作发展的预估和掌控能力，培养大局为重，细节着手的工作能力。在每次商城促销活动时，关于东西广场使用以及异业互动活动无法及时的预测和跟进，步伐迟缓。针对夏季为广场的使用淡季，在此期间没有创新意识，无法合理利用。应在工作之余，多动脑筋与外界联谊单位沟通，积极创新，为广场使用淡季寻找突破口。

2、审计作为监督部门，应不断加强自身的学习与审计有关的专业知识，不断的磨练才能更好的监督所辖部门，为各项工作提供有效的指导意见。

3、关于台帐和赠品管理工作做的不够细致，还不够完善。下半年应着重抓紧此项工作，加以改进。

总结这半年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。我们办公室全体成员决心再接再厉，使工作更上一层楼。随着保定先天下的即将开业，商城的不断扩大，规范，完善，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也将更高，需掌握的知识更广，为此将更加勤奋学习，提高自身各项素质和专业技能。

**公司上半年工作总结报告范文（篇3）**

20\_\_年上半年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，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。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年十月份到公司工作的，同时开始组建销售部，进入公司之后我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，现在对预付费储值卡市场有了一个深入的认识和了解。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，逐渐取得客户的信任。所以经过努力，也取得了几个成功的客户资源，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。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。

虽然之前一直在从事销售的相关工作，有一定的销售知识与经验，但比较优秀的成功的销售管理人才，还是有一定距离的。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位臵上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响销售部的销售业绩。

一、部门工作总结

在将近三个月的时间中，经过销售部全体员工共同的努力，讨论制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，公司宣传资料《至客户的一封信》，为各媒体广告出谋划策，提出\"万事无忧德行天下\"的核心语句，使我们公司的产品知名度在\_\_市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计整理黄页资料五千余条，寄出公司宣传资料三千余封，不畏严寒，在税务大厅，高新区各个写字楼进行陌生拜访，为即将到来的疯狂销售旺季打好了基础做好了准备。团队建设方面，制定了详细的销售人员考核标准，与销售部运行制度，工作流程，团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

从销售部门销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在

1)销售工作最基本的客户访问量太少。销售部是今年十月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有210个，加上没有记录的概括为230个，一个月的时间，总体计算五个销售人员一天拜访的客户量2个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2)沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4)新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

二、市场分析

现在\_\_消费卡市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。表面上各家公司之间竞争是激烈的，我公司的出现更是加剧了这一场竞争战。但冷静下来仔细分析，我公司的核心竞争力，例如发卡资金的监管，山西省境外商户的数量与质量，以及我公司雄厚的资金实力与优质的客户资源，都是其他公司无法比拟的。在\_\_市场上，消费卡产品品牌众多，但以我公司雄厚的实力为平台，加以铺天盖地的宣传态势，以及员工锲而不舍的工作劲头，在明年的消费卡市场取得大比例的市场占有率已成定局，打造山西省业内的第一品牌指日可待。

市场是良好的，形势是严峻的。在\_\_消费卡市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把销售做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个蓬勃发展的机会。

**公司上半年工作总结报告范文（篇4）**

光阴如梭，\_\_\_\_年已过了半年，在这将近半年里我学到了很多，十分感激公司供给给我一个成长的平台，让我在工作中不断的学习，不断的提高，慢慢的提升自身的素质和才能。回首过去的半年当中，公司陪伴我走过很重要的一个阶段，使我懂得了很多。在此我向公司尊敬的领导以及亲爱的同事们表示衷心的感激，有你们的协助才能使我在工作中得心应手，也因有你们的帮忙，才能令我在公司的发展上一个台阶。下头我将这半来的具体工作情景汇总如下：

一、认认真真，做好本职工作。

一是遵从仓库，坚持做好出货工作，保证发货的准确无误，尽量完善工作以保证零投诉;

二是做好入库理解，保证库存数据的准确，确保库存数据到达实实在在的百分百;

三是完成二位领班临时安排的工作与积极参与整理工作，深化工作安全意识，提出各项合理化意见。及时与业务和生产部沟通联系，保证物流系统正常有序的进行。

二、严于律已，自觉遵守各项制度

严格遵守仓库的各项制度。谨记领导的指示和批评并付诸于实际，不迟到，不早退，不旷工。做事要谨慎认真，向领导汇报的仔细检查，日常工作要记录并及时上报;待人处事要有礼貌，对待同事要坦诚宽容;严肃办公室纪律，工作不懈怠，不玩游戏、不闲聊、不做与工作资料无关的事情。

三、存在的不足

一些事还无法循规蹈矩的做好，需要增强自我的毅力不够。

二是工作中不够大胆，要在不断的学习过程中改变工作，不断创新完善。

四、下半年的工作打算

1.一路既往抓发货。要理清发货流程，更细化的，更明朗的。要不断总结提高，完善

2，要不断提高修养，树立良好的企业形象，要提高自我的服务意识和办事效率，明确自我的工作重点与工作目标。

3，对仓库存在的问题不断提出积极及合理化意见。

例如仓库仓储饱和问题发货流程问题都是下半年应当好好深思探讨并付诸实际行动的。

上半年成品庫的工作还算美满，我对下半年的工作充满信心与期待仓库在未来的半年能有一个更崭新的面貌!

**公司上半年工作总结报告范文（篇5）**

时光飞逝，时光飞逝。转眼间我加入酒店餐饮部已经半年了。根据餐饮部经理的工作安排，我主要负责本部门餐厅、酒吧、管事部的日常运营以及本部门的培训工作。现将上半年工作总结如下。

作为餐饮部主管，我也进入了一个新的工作环境。所有的工作都会从零开始，很多东西都会边做边摸索，这样才能在工作中得心应手。我知道我在扮演一个承上启下，左右协调的角色。每天，我都会做一些琐碎的工作。尽快理顺关系是我的重要任务，全力配合主管的日常工作是我的职责。这就要求我们要有强烈的工作意识，端正的工作态度，快速的工作效率，力求全面。

接待一般是重要的贵宾接待，我们在服务过程中一定不能有任何失误，这就要求我们各方面尽力，想到解决任何可能出现的问题。为了用餐时服务顺畅，饭前一定要做好充分的准备，经常检查几次。客人吃饭时，楼层和后厅要密切配合，掌握上菜速度也很讲究。我们会非常重视每次接待，饭后会紧急记录领导的用餐习惯和喜好，便于下一餐有针对性的服务。

我们的服务体现在人性化服务上。我们应该追求完美，为客人创造一种宾至如归的感觉。我现在经验少了，还有很多东西要学。工作中有时难免会出错，我会从问题中吸取教训。如果你想取得好成绩，你必须靠自己，更加努力。统一各部门服务标准，建立各部门培训、检查、监督、考核的标准和依据，规范员工服务操作。同时，根据贵宾室的服务要求，编制了贵宾室的服务接待流程，从客户接待、语言要求、宴会服务、酒水销售、卫生标准、物品准备、环境布局、视听效果、节能等方面做出了明确而详细的规定，提升了贵宾室的服务质量。

半年来，通过他的不懈努力，得到了领导的认可，完成了一次角色转换。努力配合主管做好楼层管理工作，本着实事求是的原则，做到情况下发、情况上报。我们酒店的会议接待任务很重，上半年接待了很多重要客人。但是由于各种原因导致的客房服务人员的频繁短缺，需要加强工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，努力做到全面准确，避免遗漏和错误。

**公司上半年工作总结报告范文（篇6）**

20\_\_年上半年，中山路支行认真贯彻总分行和新疆分行营业部年初工作会议精神，按照固基、强本、创优、增效的要求，深入推进营业网点零售和对公业务转型强化基础管理，有效防范案件风险，全行业务发展不断提升。现将20\_\_年上半年工作情况汇报如下：

(一)主要业务经营情况

截至20\_\_年6月末，中山路支行各项存款余额为355980万元，其中对公存款28071万元，完成全年计划的117%;对公日均余额820万元，完成全年计划任务的4.9%;储蓄存款余额为327909万元，日均数增加34459万元，完成支行储蓄存款日均增量任务的91.52%;中小企业准入14户，实现贷款净增额3187万元，完成全年计划任务的32%;法人优质贷款客户净增4户，完成全年计划任务的100%;对公人民币有效结算账户净增50户，完成全年计划任务的32%;办理银行承兑汇票18笔，净额1316万元;成功办理保函一笔，金额132万元。对公存款时点数较一季度净增15898万元，在营业部排名第一;日均余额较一季度增长11055万元，增量在营业部排名第二，支行在对公存款方面工作有较大提升。

零售业务方面，实现中间业务收入1596万元，完成半年任务的79.40%;个人贷款实现投放17985万元，完成时点任务的224.81%。

主要产品任务完成情况:新增个人贵宾客户960户，其中钻石卡客户5户;新增有效贷记卡完成1006张，完成计划任务的43.21%;贷记卡激活客户完成1290户，完成计划任务的55.41%;个人电子银行活跃客户完成19988户，完成计划任务的36.53%;商户分期发生额完成737.15万元，完成全年计划任务的38%。

中间业务收入完成情况：零售板块中间业务收入完成1148万元，完成任务的37.32%;其中对私理财实现收入51.96万元，完成计划的33.96%;贵金属销售实现收入75.03万元，完成计划的68.83%;电子银行业务实现收入226万元，完成计划的29.11%;销售基金实现收入69.47万元，完成计划的31.15%;代理保险实现收入85.52万元，完成计划的25.15%;实现信用卡收入45万元，商户收单收入156万元。

(二)细分市场、细分客户、深入推进扩户提质工程。

通过强化营销队伍的建设，配足、配强、配优客户经理整合网点资源，打造全功能网点，形成客户经理紧密联动与竞争关系，为网点进一步拓展对公业务联动提供平台。依靠各网点对辖内产值超过1000万元的规模性企业，细分市场、细分客户。对存量对公客户纳税100万元的客户海关进出口100万美元的客户逐个排队分析，明确拓展目标，寻找介入良机。夯实全行可持续发展基础。将营业网点所管辖对公客户，按不同标准明确到具体岗位、具体责任人。建立一户一策对公客户营销台账，台账中明确记录营销目的、具体方法、营销结果、结果超预期或未达预期的原因及改进办法等。对存量对公客户中纳税100万元的客户、海关进出口100万美元的客户逐个排队分析，明确拓展目标，寻找介入良机，夯实全行可持续发展基础。

(三)重点关注新兴业务的发展，加大客户经理队伍建设，中间业务收入渠道进一步拓宽。

20\_\_年以来，中山路支行在针对各项产品制定专项措施、办法、做大做强我行优势业务的同时，大力推进人才队伍建设，客户经理年轻化、知识化、专业化程度明显提高，为使客户经理在日常拓展、维护客户中能够熟练使用产品，上半年共举办各类学习培训9期，参加人员涵盖网点负责人、客户经理、柜员等，培训人员达300多人次，培训人员包含网点主任、网点客户经理、机关客户经理，每周利用1-2天下班后集中培训，做到对传统业务、新业务、新产品扫除盲点，使员工敢于向客户推荐产品，敢于尝试做新产品，引导员工利用担保承诺、国内保理、小企业应收账款质押、投行等业务的特点，拓宽市场营销渠道同时提升自身业务综合素质。

20\_\_年上半年，中山路支行实现了资金托管业务零的突破，填补了我行在资金托管业务的空白，为支行今后开展资金托管业务打下了坚实基础。

(四)加快网点转型，推动零售业务快速发展。

支行网点转型工作的持续推动，实现了业务经营跨越式发展，网点软实力进一步提升。加大优质服务工作力度，完善服务评价体系，实现营业部规范化服务水平整体提高。20\_\_年支行共有2家网点成为全功能网点，其中扬子江路支行在20\_\_年5月自主营销并成功投放了一笔个人助业贷款，贷款投放金额为90万元，这是自扬子江路支行成为全功能网点以来成功投放的第一笔个人信贷业务，标志着中山路支行在打造全功能网点的工作中迈入了新的起点。

(五)加强风险防控，不断提升基础管理水平。

中山路支行加强风险排查，在案例分析会上分析、揭示重点业务领域案件风险隐患，提升支行整体案件防控能力。

一是加强对操作风险的管理和控制。针对我行冲抹帐笔数较多的现状，我行及时组织运营主管进行分析，中山路支行一二月冲抹帐笔数均占营业部总量的20%其中由于柜员操作随意性强、对业务操作不熟练造成的冲抹帐占比达到80以上，对此，我行要求会计主管以三基本学习为契机，结合实际操作，加强对柜员的监督管理，同时针对由于其他客观原因造成的冲抹帐，要求柜员做好沟通解释工作，但严禁为降低冲抹帐率而采取补记差额，反向记账等错上加错的行为。对柜员的操作性差错、冲抹帐笔数等一方面要求会计主管每日晨会进行通报，另一方面要求将其列入到网点对柜员内控考核项目中，并考核提高占比。支行还对各类检查过程中出现的违规操作、逆程序操作以及一些柜员的习惯性错误操作，及时进行汇总，并对其差错成本、风险代价进行分析，下发网点要求会计主管组织员工重点学习。严禁柜员自办业务，严格控制冲正、抹帐次数的发生，在案例分析会上予以通报，要求运营主管关注冲、抹账较频繁以及操作较随意的柜员，加强管理，切实降低冲抹帐率。支行营业网点内控成绩逐步上升，本年新华北路支行通过了三铁单位验收。

二是以平安农行建设工作为契机，加强安保基础管理，在检查中以辖内营业网点机房、ATM加钞室为检查重点，认真开展专项治理工作，并落实整改情况，逐步实现人防、物防、技防三达标。为加强营业网点处理、应对突发事件、火灾情况的能力，中山路支行于4月在北门支行组织辖内营业网点负责人及网点安全员进行了消防及防抢劫演练，通过演练使中山路支行员工进一步增强了员工安全意识和处置突发事件的能力，了解了预防火灾的基本知识，掌握了自救技巧、消防设施的使用与紧急避险及逃生路线，收到了良好的效果。

(六)党建工作有序推进，队伍建设不断加强

党风廉政建设、惩防体系及反腐败抓源头工作进一步加强，一是深入开展了加强和改善工作作风建设活动，支行，二是开展了员工参与民间借贷、非法集资等为主要内容的专项治理活动，有效提升了员工的案防意识，全年实现无事故和无案件;三是为使支行党员、青年员工了解党最新的路线、方针、政策，感受党带领人民实现中国梦的决心，午举办了以中国梦民族复兴的梦为主题的精彩讲座。从中国梦是记录着我国从饱经屈辱到独立解放过程的非凡历史、中国梦是一个民族承载着辉煌千年的记忆，其核心是实现中华民族伟大复兴、中国梦是承载着为开创中国特色社会主义道路艰辛探索的伟大历程几个方面生动解析了何为中国梦，并要求支行党员写学习心得。

(七)夯实管理基础，全面提升经营管理技能

年初以来，支行将三基本教育作为一项重要工作来抓，要求营业网点运营主管通过晨会、夕会带领员工集体学习、员工之间通过一对一帮扶、支行按期组织辖内员工进行三基本模拟考试来检测员工的学习成果、督促员工学习、增强员工学习的主动性、激发员工自学的热情，有效的提高了员工的业务素质。

文明优质服务方面，中山路支行通过非现场分控器检查网点晨会、开门迎客、柜员服务等情况及时通报，并将视频截图资料下发，在按季组织辖内网点大堂经理、大堂副理召开例会时予以通报，同时在例会中针对分行神秘人优服检查反馈情况，对支行各网点优服情况进行逐一分析，重点对大堂经理、柜员扣分较多的服务主动性、亲和力等方面进行分析，并对日常工作中存在的不规范现象提出了具体工作要求。对优服工作始终能够保持较好成绩的网点进行鼓励，要求各网点组织员工学习，要求网点在加强思想教育的同时，加大现场监督管理和考核的力度。中山路支行整体优服成绩得到稳步提升。为进一步提高工作效率、保持我行对外良好形象，中山路支行于年初制订了支行6s管理制度，并已逐步落实执行情况，通过前期的调查发现、整理工作，将营业网点长时间不使用的物品、网点废旧物品进行了集中清理保管，不仅使营业网点的内、外部环境得到了改善，同时也消除了安全消防隐患。

(八)业务经营中的不足以及支行下阶段工作目标

20\_\_年上半年以来，中山路支行的业务发展质量得到进一步提升，但是面对营业部的要求还存在一定的差距和不足。20\_\_年下半年中山路支行将继续做好以下几个方面：

一是认真落实各项制度规定。继续落实营业部关于进一步加强和改进机关作风建设的规定。强化责任意识、服务意识和保密意识，使支行工作作风继续转变，加强执行力建设，提升支行整体工作质量和效率，确保各项业务稳步发展。

二是继续做好网点转型工作。严格按照分行及营业部关于全功能型网点建设的要求和思路，将国际城支行和扬子江路支行打造成为营业部全辖零售业务发展强行。以全行各方面表现优异的青年员工为主体，严格按照转型的要求和先进行成功经验，大胆干、大胆试，通过转型，建立有序、团结、上进的团队和系统、精细、高效的业务发展模式。努力打造一支出业绩、出人才、出思路的团队，真正成为中山路支行乃至全营业部全功能型网点的标杆，带动中山路支行其他网点的发展。

二是加强客户经理队伍建设。克服一切困难选强、配强网点个人客户经理，以定期培训和每周例会为载体，切实加强客户经理培训，努力打造一支综合业务素质高、团队精神强、实战应变能力强的一支专业营销团队。制定《20\_\_年度网点客户经理工作指引》，内容包括网点客户经理职责、日常工作内容，本期重点工作内容和任务指标，帮助支行客户经理找准工作重点，理顺工作思路。

针对网点客户经理社会经验、人际关系和阅历不足，对客户的维护、发掘，组织能力不够等方面的问题，下半年我们将对于未能体现对公业务发展作用的网点客户经理进行网点重新配置、机关客户经理做适当调整，同时以支行客户经理牵头，带领网点对公客户经理分三组，建立PK形式，任务完成情况采用同步计分制，发挥牵头作用。整合网点资源，形成客户经理紧密联动与竞争关系，为网点进一步拓展对公业务提供平台，支行自上而下建立起一支完整的营销队伍和服务团队。加强对公业务的培训，范围涵盖所有对公条线从业人员。提高全行员工对公业务的认知度及重视度。

三是继续推进扩户提质工程。加大资产、负债、中间业务和业务管理信息等方面的沟通力度，积极发展交叉性金融工具业务品种，提高金融综合服务水平。大力发展公司机构类中间业务，以优质客户为重点，进一步提高现金管理业务市场占有水平。以PCRM、CFE系统为基础，制定优质个人客户发展计划，以《ABC和矩阵式嵌套管理法》为主要思路。对我行白金卡及以上优质客户，争取绑定五项以上基础性和渠道型产品。从根本上提高优质客户忠诚度。第四步要求网点主任、客户经理走出去。整合前期建立的商会类、行政管理类、开发区、产权交易(资源)管理类、前台提升类等系统型客户信息资源，扩大宣传、服务、营销范围，切实将扩户提质的战略落到实处。

四是继续拓展新兴业务，提升支行中间业务收入多元化创造能力。重点突破支行短板项目，持续做优做强传统中间业务。一是大力发展银行卡业务，加大银行卡规模扩张和高端客户用卡增长量，同时提高中低端客户用卡频率;将汽车分期业务做成中山路支行最大的亮点，调整营销团队，阶段性转移网点客户经理的工作重心，全力以赴打好汽车分期这一仗。以汽车分期业务开展为抓手，以《ABC和矩阵式嵌套管理法》为主要思路，深层次挖掘优质高端客户，营销我行其他金融产品。加大自助设备的效益性投放布局，提高银行卡收入贡献度。强化对公与个人结算账户的并重营销，重点提高单个结算账户的收入水平。电子银行业务加快提升转账电话、短消息服务等新业务市场份额。

上半年，中山路支行各项工作有序开展，虽然在储蓄存款等个别考核指标上遇到一些暂时的困难，但支行整体的目标明确，队伍气势高涨，支行班子有信心带领全行员工努力拼搏，下一阶段，我行将扎实做好各项工作，争取圆满完成各项目标任务。

**公司上半年工作总结报告范文（篇7）**

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。

**公司上半年工作总结报告范文（篇8）**

为了使本年度中小学远程培训工作做实、做好，7月中旬和9月上旬分别召开中小学业务校长、信息员、36名远程培训辅导教师工作布置会及调研会，、对远程培训中存在的问题，培训进程及时公布，督促各中小学校及时完成培训各项任务。

20\_\_年我县远程培训共5000余人参加，培训合格率100%，优秀率93.5%，市级优秀学员700余人、优秀辅导教师14人，优秀管理者1人，培训名次列全省第一。

按照期初工作计划安排，本次远培除了市优以外，办公室评选出县级优秀学员100人，先进单位12个，县级优秀辅导教师6人。远程培训总结表彰大会预定于20\_\_年3月份召开。

（二）高中同步研修远程培训项目

按照“省培项目”——高中初一、初二任课教师同步研修远程培训项目要求，我县遴选170名教师参加远程培训，培训历时一年时间。为了做好高中教师远程培训，办公室几次召开调度会，公布培训情况，督促培训薄弱校领导认清形势，督促每位教师按照完成任务。12月初，市继教办工作最后培训结果，我县及格率82%，优秀率10%，0学时教师14人，约占培训教师总数的8%，从这个成绩来看，我县高中任课教师远程培训工作成效低，效果不好。20\_\_年度，我们将把远程培训重点放在高中主题研修远培项目中来，提高培训质量。

四、制定了《关于全面推进中小学教师校本研修工作的指导意见（试行）》，

在校本研修工作中，着力从以下两点入手。

一是教师专业发展型学校建设。通过教师各级各类培训、读书演讲活动、微型培训课程建设比赛、教育教学叙事研究、岗位研修以及个人专业成长档案袋建设等途径，大大促进了学校的发展和教师的专业成长。目前我县市级专业发展型学校示范校3所，市级教师专业发展学校3所。

二是县域引领，制度规范。树立点校、以点带面，促进全县教师专业发展型学校建设的均衡发展。20\_\_年——20\_\_年，我县杨树林小学、三宝小学、农安一中等8所教师专业发展型学校点校，其中杨树林小学、实验小学、三宝小学以及农安一中参与了20\_\_年度教师专业发展型学校建设网络研修项目，在网上建立学校管理工作室，学校领导可以直接在网上对教师进行工作支持与评价，同时教师可以在网上建立自己的工作档案袋，教师之间可以在网上进行交流与研讨等，网络研修活动的开展使学校管理更加规范、教师专业发展水平得以大幅度提升。

五、迎检工作

1.迎接“吉林省义务教育初步均衡发展工作评估检查”工作

为了迎接吉林省义务教育初步均衡发展工作评估检查，4月3日——7日，按照局里统一部署，在教育局六楼会议室，对全县初中、小学68所学校师培工作进行了认真细致的检查指导。4月11日——12日陪市督查组领导对我县一中、实验小学等10所学校进行了初步验收检查，检查中发现针对C37队伍建设这一指标，我县中小学备检材料比较齐全，质量也较高，得到市里领导的好评。但部分学校年度计划存在雷同现象，另外有些材料没有标出年份。检查结束后，办公室及时将检查情况汇报给教育局督查室，以便于局里对本次初检的情况汇总。

5月5日—10日，办公室针对义务教育均衡发展评估指标体系中C37涵盖的八个项目进行了认真解读，并结合C37对县城三所初中、三所小学以及农村两个乡镇的中小学校装档材料、材料目录、装盒材料说明进行了全面细致的检查指导。对于各个指标中的材料准备充分的学校给予肯定与表扬，鼓励、支持特色项目。对于个别学校盒内材料过于丰满，摆放欠规范，部分材料年份不清等问题。检查过程中及时和主要负责人进行沟通，要求其尽快调整改善。

5月12日下午—5月14日，陪省检。检查过程中，主动和省领导介绍我县培训思路、做法、成果以及培训特色，针对我县师培工作，省领导给予高度肯定与好评，令人振奋。

2.迎接吉林省教师进修学校标准化建设示范校建设项目检查工作

11月份以来，针对分解到的吉林省教师进修学校标准价建设示范校评选工作14个指标体系，办公室全力准备近三年的工作佐证材料。装盒材料34盒，文本材料415个，活动相册一本，自评报告20页。

除文本材料外，办公室孙焕才老师始终被学校调用，分别参与了学校文化设计、证书设计、小硬件设计与购买等多项工作。

12月12日——12月13日，长春市教育局师资培训处韩处长带队通过听汇报、看视频片、现场查看、座谈、查看材料等对我校标准化建设项目进行了全面检查，关于教师培训一项，给予高度肯定，同时针对网络研修等工作给出恰切的意见和建议，20\_\_年，办公室将根据检查建议，深入谋划，重新确立突破口和创新点，力争使我县师培工作更上一个台阶。

六、长春市中小学任课教师专业水平测试工作

根据《长春市教育局关于印发《长春市20\_\_年中小学教师专业水平测试方案》的通知精神，3月份上旬组织召开我县中小学业务校长会议，落实会议精神，并针对我县实际状况，提出实施建议和具体要求。但正式考试中，由于长春市电教馆平台故障，考试没能按照预定计划圆满完成。12月12日——12月14日，长春市继教办考试平台整改后进行第二次网上专业水平各学段体验考试和初中仿真考试，根据各校反馈回来的信息，本次考试较3月份的考试效果相比好很多，但是仍存在很多教师登陆不上或登录平台不能顺利答题等状况，以上状况办公室及时反馈给长春市教育学院，具体的正式考试安排还要等上级布置。

七、农安县中小学任课教师全员专业水平测试工作

按照期初计划安排，办公室制定并下发《农安县中小学20\_\_年度全员专业水平测试活动方案》及《农安县中小学20\_\_年度学科“等比抽样”、“学科竞赛”考试方案》，按照方案要求12月份10日——12月18日，各校自行组织本校（乡镇）任课教师全员专业水平测试，12月20日前，将本校（乡镇）测试排名表和卷样上报办公室。12月27日预计在红旗小学组织千人“等比抽样”、“学科竞赛”考试。

八、能够掌握本地区教师队伍结构，能够按照教师队伍结构特点有计划、有目的的开展队伍建设研究，对教育行政部门提供有关咨询和服务。

1.对全县中小学教师培训需求进行调研，下发调查问卷500分，回收500份，在问卷调查基础上走访三个乡镇中小学，与近百名教师进行座谈，对调研结果进行归纳整理，形成《20\_\_年农安县中小学教师培训需求调查汇报材料》。

2.根据《关于召开长春市教师进修院校系统第三届教师继续教育研讨与经验交流会的通知》要求，组织进修学校优秀教研员结合研培工作实际，撰写经验论文。王蕴枫等5名教研员撰写的论文质量高、内容丰富，得到市领导一致好评，5篇论文均获奖。一等奖论文发表在市级刊物《实践新课程》上。

九、验证工作

建立了《农安县中小学教师培训学时学分登记管理制度》，依据制度以及20\_\_年中小学教师继续教育验证工作部署与要求，5月7日—13日，完成我县小学教师验证工作，对于没有证书或证书用完的教师按规定对其进行补证，办公室统一对继续教育证书进行管理。

十、长春市中小学教师培训团队建设项目启动大会

5月9日，由雷校长带队，办公室一行3人参加了长春市教育局组织召开的中小学教师培训团队建设项目启动大会。会议接收了市局关于“加强教师培训团队建设”项目实施方案以及培训管理者队伍、专职培训教师队伍、兼职培训教师队伍三个子方案，组织部室人员深入学习研究《长春市教育局“加强教师培训团队建设”项目实施方案》以及培训管理者、专职培训教师和兼职培训教师这三支队伍建设实施方案，明确文件精神，并在深入分析、探讨我县“三支队伍”现状以及广大教师培训需求基础上，确立三支队伍建设目标，明确建设方向，撰写三支队伍建设方案。

根据近三年来的工作经验及不足点考虑，20\_\_年办公室将把工作重点放在教师专业发展型学校建设、校本研修工作、名师团队建设以及培训管理者队伍建设四项工作上来，形成制度、召开会议，得以落实。

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！