# 上半年工作总结700字202\_

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-01-16

*上半年工作总结700字20\_六篇不经意间，今年已经过去一半的时间，经过这个阶段的努力拼搏，我们的成长了不少，能力也得到了明显提升，该对这阶段的工作好好的总结一下了。下面是小编整理的上半年工作总结700字20\_六篇，希望能帮助到大家!上半年工...*

上半年工作总结700字20\_六篇

不经意间，今年已经过去一半的时间，经过这个阶段的努力拼搏，我们的成长了不少，能力也得到了明显提升，该对这阶段的工作好好的总结一下了。下面是小编整理的上半年工作总结700字20\_六篇，希望能帮助到大家!

**上半年工作总结700字1**

时光荏苒，20\_\_年已过去一半的时间。下面，就半年来的工作情况向领导及同事们做简要汇报。

一、有规矩画方圆，运行管理上台阶

启动炉说起来没啥，但麻雀虽小五脏俱全，它包含输煤系统、除灰除渣系统、化学处理系统、电气系统、热控系统、锅炉系统，以及汽机系统中的给水泵、除氧泵、除氧器等。系统多、设计安装问题多、设备质量差。接手之后，本着“负责任敢担当”的信念，不推诿不找借口，认真摸索、总结，经过无数次的设备改造、改进，使设备运行状况提高了一大块，稳定了许多。同时根据设备现状、环境条件，制定相应的办法、措施。如针对煤仓设计角度大，制定煤仓煤位控制、定期降煤位、定期捅煤仓的办法，大大缓解了因煤仓托煤造成的锅炉降出力的问题;针对冬季寒冷，斗提机链斗易粘煤的情况，制定每周一、五定期清理链斗的规定，减少了因链斗粘煤清理不及时而造成的设备损坏，甚至因上煤系统瘫痪而造成锅炉降负荷、停炉;针对两台启动炉省煤器结垢情况不同以及负荷的高低，分别制定不同的上水方案，保证了启动炉安全稳定运行的同时，顺利完成了热电分厂#1、2炉的吹管、投底部加热及#1、2炉运行中预热器吹灰、除氧器投加热等任务。最初几个月，几乎是天天在现场，甚至有几次白天黑夜连轴转，不过随着经验的积累，各种方法、规定、制度的完善，通过抓培训促落实，启动炉运行早已步入正轨，不需要我天天蹲守在现场了。设备改造趋完善，规制健全无怨言。

二、以行动换认可，以真心换信任

启动炉没有哪一个角落我不熟悉，因此，只要运行值班人员说一下现象，我就能判断出问题的根源及提出处理方法;启动炉没有哪一项苦脏累的活我没干过，所以，不仅启动炉所有人员，连业主方也不得不挑大拇指。获得认可，赢得信任，里外工作的开展就得心应手。事做到了只是一方面，关键是做人。务实、认真、负责、诚恳，是我不变的做人之道。正所谓：心底无私天地宽。热电分厂、生产指挥中心的主管领导不止一次说：冲着老刘，啥事都好说。

自家人更不用说了。不须扬鞭自奋蹄。4月1日，启动炉东侧的雨水井盖坏，存煤落入雨水井，堵塞了两个雨水井下的管道。只能靠人下到4米多深的井内，用铁锹将井内的煤一锹一锹挖出。黄明洋、沈志光、王宝军积极踊跃，不辞劳苦，连干两天就把雨水井疏通了。当时，井外大雪纷飞、寒风瑟瑟，井内挥汗如雨、热气升腾。这是一幅暖人的画面，它传递的是正能量。5月份，东电三挖电缆沟，也将此处一个雨水井堵塞，他们一周也没有弄通。热电分厂的一位领导就说：老刘，不比不知道啊!工作之余，同员工勤交流、多沟通，能想到的尽量为员工想到、想全。有谁头疼脑热、感冒咳嗽，送上暖心的问候;谁家里有事帮着出主意想办法;有谁心情不好，做一个合格的倾诉对象。日久见真心，大家把我当成了可以信赖的人。

三、内修自身外强武功

项目部副经理对我来说是极大的荣耀，同时也给了我极大的压力。是否能胜任?如何能胜任?怎样才能不辜负公司对你的信任呢?

修自身。不断学习安全管理、建造师相关知识。首先，提高自己的法律、法规知识;其次，提高关于项目管理方面、合同文件知识以及熟知各种标准、规范;第三，懂得并掌握成本控制、费用管理。目的就是明白如何在合法合规的条件下，做好项目管理工作。

强武功。就是干啥吆喝啥。检修公司毫无疑问就以设备检修为主。所以，在启动炉管理之余，动力维护所辖设备就成了我的关注对象。认真学习规程系统，仔细收集运行资料;新设备新技术不仅要现场查看而且还要网上查阅其他使用者反应的问题及评价，以懂得其结构、原理、特性。为全面落实“四项责任”充电。

我以有一份令人羡慕的工作为荣耀，以干好本职工作为天职。可能工作中会暴露出各种不足、问题，我会虚心接受，不回避;认真总结，勇承担。在以后的工作中，我会继续为了公司的发展而努力进取!

**上半年工作总结700字2**

总结我这\_年来的工作，只能说是忙碌而充实。半年来在领导的指导、关心下，在同事们的帮助和亲切配合下，我的工作取得了一定进步，为了总结经验，吸取教训，更好地前行，现将我这半年的工作总结如下：

一、端正态度，热爱本职工作

态度决定一切，不能用正确的态度对待工作，就不能在工作中尽职尽责。既然改变不了环境，那就改变自己，尽到自己本份，尽力完成应该做的事情。

只有热爱自己的本职工作，才能把工作做好，最重要的是保持一种积极的态度，本着对工作积极、认真、负责的态度，踏实的干好本职工作。

二、培养团队意识，端正合作态度

在工作中，每个人都有自己的长处和优点。培养自己的团队意识和合作态度，互相协作，互补不足。工作才能更顺利的进行。仅靠个人的力量是不够得，我们所处的环境就需要大家心往一处想，劲往一处使，不计较个人得失，这样才能把工作圆满完成。

三、存在不足

工作有成绩，也存在不足。主要是加强业务知识学习和克服自身的缺点，今后要认真总结经验，克服不足，把工作干好。

(一)、强化自制力。

工作中无论你做什么事，都要对自己的工作负责，要加强自我克制和容忍，加强团队意识，理智的处理问题，不给大家和谈对造成麻烦，培养大局意识

(二)、加强沟通。

同事之间要坦诚、宽容、沟通和信任。我能做到坦诚、宽容和信任，就欠缺沟通，有效沟通可以消除误会，增进了解融洽关系，保证工作质量，提高工作效率，工作中有些问题往往就是因为没有及时沟通引起的，以后工作中要与领导与同事加强沟通。

(三)、加强自身学习，提高自身素质。

积累工作经验，改进工作方法，向周围同志学习，注重别人优点，学习他们处理问题的方法，查找不足，提高自己。

最后还是感谢，感谢领导和同事的支持和帮助，我深知自己还存在很多缺点和不足，工作方式不够成熟，业务知识不够全面等等，在今后的工作中，我要积累经验教训，努力克服缺点，在工作中磨练自己，尽职尽责的做好各项工作!

**上半年工作总结700字3**

万事开头难，什么事都得去尝试，都要经历开始、经过和失败。自从在\_\_超市工作之后，我明白了很多事情其看起来远比做起来简单。就算是一个小小的超市，它的经营也不容易，不但要细心，还要有策略，谋划。以下是我的工作总结。

一、决不破坏超市的规矩

俗话说：国有国法，家有家规。自然，\_\_超市也制定了一些相应的规矩，比如：不串岗、不闲谈、不把手机带身上等等。这些规定虽看似严格，但我认为这只是最基本的\'职责心的体现。

二、不管是谁，随喊随到

在超市工作有时还是很忙的。结帐的日子很多供货商都在送货，然后顺便结帐。有时候，一连几家供货商送货来，这时候就忙了，有很多货物卸在收货处。仅有几个人在收货是忙但是来的。既要验货又要把货装走。所以，他们就需要人帮忙，通常在这种状况下我都是很主动地跑过去。

三、工作时间绝对不无所事事

在做采购时，我会努力记清各店对同种商品的报价及他们的售后服务并选取最适合的商品。在做文员时，我会仔细输入各内部数据，并牢记各商品价格，以便使以后的工作更有效率。在做理货时，我一贯坚持没货时补货，顾客多时不只顾补货，还会看着点，即使货架上的货物都补齐后我也不会发呆或闲逛，因为被店长看到会认为我是在混时间!所以我会在没事时抹货架。在做收银时，我会耐心解答顾客的各项疑问，做到手快心快。

在超市工作我还学到一点。此刻这条街上的超市很多，大家为了吸引更多的顾客，自然打起了价格战。有时候，还能看到别的超市的员工到我们那里来看价格。有时候我们也会被店长安排到别的超市去看价格。要装作是买东西的顾客，而且必须要像!因为一般超市是不会对真正的顾客有疑心的。

总结我的这次工作经历，我收获颇丰，因为我真正的实践了一句话：不要抱怨这个社会是如何的黑暗，现实是如何的不公平。因为这个社会并不会因为你的抱怨而改变，只有你自我去适应它。

**上半年工作总结700字4**

时光飞逝转眼又到了年底，回顾即将过去的一年里经历了很多，也感悟到很多。首先感谢公司领导和店内同事在这一年里帮忙与支持，自己才能更好的立足于本职工作，再发挥自身的优势不断总结和改善、更好的提高自身素质。

虽然每一天都在重复着单调的工作，但在公司形象受到破坏的时候我学会了如何去维护，在被客户误解的时候，我学会了如何去沟通与交流，在店内销售不好时我学会了去查找原因并加于改善，透过今年的工作个性是\_\_月份店长休假让我代理店长以来，更明确的意识到要做好店里的销售最重要的是员工清楚自己的产品知识、有很好的服务态度、还要有店内同事的用心配合，店员在店里就代表着公司形象，而这些都将影响公司的销售。期望今后透过公司领导的指点和同事们的努力为公司创造更好的销售业绩。

现将今年的工作总结作如下所示：

一、顾客方面

我把进店的顾客分为两种：

第一种顾客，目的型的客人：逛商场怀有购物的目的，有比较明确的需求或者想法。她们可能开门见山或直奔主题索取自己喜欢的衣物，或者是半明确型的客人，是想买一件衬衫或外套，但是具体要买什么样貌还没有明确。

第二种顾客，闲逛型的顾客：此刻的商场里有太多消磨时光闲逛型的顾客，她们有的是纯粹打发时间，有的是情绪不好，到琳琅满目的商场里散心。闲逛型的顾客不必须是说不会购物，遇到她喜欢的和开心的货品时，下手也是毫不犹豫。目前商场里的顾客闲逛型的占多数，而对待闲逛型的顾客和有目的型顾客接待是不能完全相同的。闲逛型的顾客进店后，需要空间和时间来欣赏我们精心设计的漂亮陈列和货品。接待她们最忌讳的就是立刻接待，\_%的时候你得到的回答是：我随便看看。显然这样的接待服务是有问题的。

二、工作方面

根据公司领导要求，做好店内的陈列及新款的展示，安排好人手更好的为公司的促销活动提升销售。定期及及时的做好竞争对手最新促销活动和款式变动的收集，第一时间反映到公司总部。做好会员基本资料的整理及定期跟踪，维护老客户，持续经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向，及时向店内的会员及老顾客反映公司的最新款式及店内的最新的优惠信息。合理的定货保证热卖及促销活动产品的库存，确保随时有货。

三、销售技巧方面

店员除了将服装展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐服装，以引起顾客的购买的兴趣。推荐服装可运用下列方法：

首先推荐时要有信心，向顾客推荐服装时，营业员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任感。适合于顾客的推荐。对顾客提示商品和进行说明时，应根据顾客的实际客观条件，推荐适合的服装。配合手势向顾客推荐。配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向顾客推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。

其次把话题集中在商品上。向顾客推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察顾客对服装的反映，以便适时地促成销售。准确地说出各类服装的优点。对顾客进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。

最后要注意重点销售的技巧，重点销售就是指要有针对性，对于服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而宜，真正使顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售中十分重要的一个环节。

重点销售要从\_\_上着手。从穿着时间When、穿着场合Where、穿着对象Who、穿着目的Why方面做好购买参谋，有利于销售成功。重点要简短。对顾客说明服装特性时，要做到语言简练清楚，资料易懂。服装商品最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

要根据顾客的状况，随机应变，不可千篇一律，只说：“这件衣服好”，“这件衣服你最适合”等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不同而改变说话方式。对不同的顾客要介绍不同的资料，做到因人而宜。营业员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装贴合流行的趋势。

四、地理位置方面

我们服装店的地理位置较偏，周围没有更多的商圈，除了今年初新开了一个五号停机坪购物广场外没有其他购物点。而这两处的购物特点都是靠周六日及其他节假日带来的客流，或更多的是靠服装搞一些广场活动而带动的客流。

也就是因为我们店由于地理及客流的因素占关健的比重，所以做好节假日的促销优其关键，而如果作为店铺的管理者必须要明白自己店铺的最畅销款是什么以及最抢眼的促销位在那里，合时合地的陈列才能更好的提高销售。我们能够根据客流的高低制定不同阶段，而在不同的时段采取的陈列思想也就应不一样，现阶段最流行的陈列思想莫过于色系的搭配，但是，在色系的搭配过程中，必须要注意整体的布局，以及最小陈列单元格的陈列，再到整场组合的布局。

五、今后的努力方向

切实落实岗位职责，认真履行本职工作：千方百计完成区域销售任务;努力完成销售中的各项要求;用心广泛收集市场信息并及时整理上报;严格遵守各项规章制度;对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁职责感;完成其它工作。

用心了解到达的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要用心思考并补充完善努力经营和谐的同事关系，认真向领导学习，善待每一位同事，做好自己在店内的职业生涯发展。同时认真的计划、学习知识、提高销售技能，用工作的实战来完善自己的理论产品知识，力求不断提高自己的综合素质。

**上半年工作总结700字5**

我来自\_\_项目部。同时也很荣幸地能够成为安装分公司的一员。\_\_年是我人生的转折点，也是我人生的一个新起点。我从入职培训至今已\_\_月了，这几个月里，在领导和同事的帮助下，我对工作流程了解许多，同时也深刻的体会我们公司以“信\_和\_”为核心的企业文化及各项规章制度。

来到\_\_险峰项目后，我主要负责现场施工，现场管理以及项目的资料工作，同时也在积极的学习预算方面的知识。在项目工作这一段时间来，让我了解到对于一个项目的管理主要分为安全、质量、进度和商务四大块，安全是项目正常工作的前提条件，质量和进度是项目的命脉，商务是项目的成本以及利润，这四大块是环环相扣、相辅相成的，只有努力的做好这四大块工作才能保证项目高效的运行。所以这一段时间来，我就在努力的执行和努力的学习这四大块的工作。下面，我就我入职以来的具体工作情况报告如下：

一、虚心请教、努力学习。在项目上虽然是作为一名管理人员，但作为一名刚入职的新人来说主要还是以学习为主，所以来到项目后我首先的工作就是看图纸，熟悉整个项目的施工工艺，在遇到不明白的地方时，我就积极的向项目上的领导和同事请教，同时还到劳务班组里去和劳务人员一起干活，向他们学习具体施工方法。

二、以情服务、用心做事。在工作中我对每一个人都以礼相待，保持着热情的微笑，耐心地帮助劳务人员，对他们提出的问题自己不能回答，我向领导请教后，才给予解答;对于出现质量问题，需要劳务人员返工处理时，我都是做到‘礼先到’，不摆架子，耐心地和他们沟通，避免和他们产生矛盾，影响公司形象。

三、遵守制度、敢抓敢管。在现场进行施工的时候，特别是钢结构安装期间，由于高空作业多，危险性较大，我按制度、按程序对工人进行管理，每天对进出的人员进行严格的检查，以免可疑人员进入造成公司财物被盗;对于那些安全措施不到位的，比如：‘进入施工区域没戴安全帽;高空作业没系安全带;用火时没有灭火设施’等之类的现象，我都按照公司的制度、程序进行整改处罚，把各项安全措施落实到位，以确保施工期间零事故。

四、任劳任怨、孜孜不倦。我对领导的安排是完全的服从，并不折不扣的执行;以坚持到‘最后一分钟’的心态去工作，一如既往地做好每天的职责;对于自己不会的工作我也主动的去承担，争取能够更多的为领导和同事分担工作，快速的提高自己，胜任自己的岗位。我始终以一个学者的身份向他们请教工作中的经验。

在这段时间的工作中，我也清醒的认识到自己的不足之处，主要表现在：

1、工作时间短，工作经验不足，没有建立有效的工作方法。

2、个别工作做得不够细致，偶尔会出现协调不足。

3、自己的理论水平和工程项目经验还赶不上工作的要求，须亟待提高。

4、缺乏专业知识的实践经验，不能及时的将在学校学到的专业知识和实践工作进行有效的结合，需要更多的磨练和实践。

**上半年工作总结700字6**

时光匆匆，不知不觉间我已经来阜丰公司有一个月的时间了，回首这段时间里，心中不免感慨万千，澎湃如潮，感谢，真的非常感谢办公室同事对我的关怀和照顾，虽然我没有做出轰轰烈烈的业绩，但也算经历了一段不平凡的磨练。毕竟这是我从事的第一份公司文秘的工作，是我职业生涯的一个新的起点，我对此十分珍惜，我会尽努力胜任这一职位。通过这段时间的锻炼，以及领导、同事的支持与关心，我已慢慢融入了办公室这个家庭，个人的工作能力也得到了锻炼和提高，虽然工作中有很多事情有待完善，但一份付出就会有一份收获。有领导的悉心指导，有同事的热情帮助，我相信，在今后的工作中我会更加出色。现将\_月份工作情况总结如下：

一、以积极乐观的态度努力做好每一件事

办公室是公司维持正常运转的一个重要职能部门，对公司内外的许多事情进行协调、沟通，做到上传下达，以及协调好各部门之间的各项事务。作为一个新人，我需要尽快适应办公室的工作环境、了解工作流程，把每一项工作做到心中有数，这既需要有良好的心态，也需要良好的沟通能力。通过这段时间的努力，我基本上能够做好职责任务，虽然也有很多问题，但我不怕问题的发生，重要的是能够正视问题，分析问题，避免类似的问题发生。

二、尽职尽责，做好本职工作

近期，在同时的帮助下我主要完成了以下工作：

1、领水室的管理。主要负责联系纯净水厂送水、领水人员登记、保管好现有的纯净水桶，同时，负责登记、统计信息等工作，尤其纯净水桶的保管工作非常重要，如果水桶不够数量就无法送水，这会造成整个公司的饮水问题。

2、考评餐厅、检查宿舍卫生。公司非常重视餐厅、宿舍的管理，尤其是卫生问题，这关系到员工的健康问题，责任重大。办公室每月都会不定期检查，每次检查召集各部门、各分厂的负责人一同前往，本着公平、公正的原则，对各个宿舍的综合情况进行评比，然后，汇总统计，对检查情况进行通报，并下发优秀宿舍流动红旗。

3、文字工作。主要是会议纪要和公司内讯，刚开始我的写作风格并不符合公司要求，没有得到领导的认可，但是作为办公室文秘，必须要有较好的文字功底和贴合公司的写作风格，写的文章要领会公司领导工作思路，这就要求我必须做好准备，在工作闲暇之时，我到县城\_\_书店查阅购买有关办公室文秘工作书籍，阅读了公司以前的会议纪要和内讯，为今后的写作打下基础。

4、其他工作。刚到陌生的工作环境，我要尽快熟悉情况，才能更有效率的完成各项工作，熟悉各个部门所在楼层，熟记各个部门的经理以及电话号码，配合办公室其他同事做好其他工作。

三、工作中的不足

办公室最主要的工作是人际关系的沟通，一旦和各部门、各车间以及与公司有外部联系的部门、人员建立了良好的人际关系，以后各项工作的开展都将很顺利。但是，这正是我工作中的不足，我会尽努力改变这一现状，尽快与各部门搞好关系，为以后工作的完成做好准备。四.下一步工作规划

加入\_\_，对我来说是一个新的起点，我会加倍的努力，不断地加强学习，更好的充实自己，以饱满的精神迎接各种挑战。以低姿态向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步，争取取得更好的工作成绩。

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！