# 上半年度工作总结202\_通用

来源：网络 作者：心如止水 更新时间：2024-01-17

*上半年度工作总结20\_通用7篇上半年就这样在我们的不知不觉之中结束了，又到写上半年的工作总结了，那么上半年度工作总结如何写?下面是小编给大家整理的上半年度工作总结20\_通用7篇，欢迎大家来阅读。上半年度工作总结120\_\_年上半年在紧张忙碌中...*

上半年度工作总结20\_通用7篇

上半年就这样在我们的不知不觉之中结束了，又到写上半年的工作总结了，那么上半年度工作总结如何写?下面是小编给大家整理的上半年度工作总结20\_通用7篇，欢迎大家来阅读。

**上半年度工作总结1**

20\_\_年上半年在紧张忙碌中飞快地过去了，工程部在各级领导的带领下，与其他部门同事大力支持和协作下，经我部与施工单位、监理公司密切配合下，较好的完成了20\_\_上半年的工作任务。在过去的半年，我们经历了紧张而艰难的施工大干阶段。工程部每位员工在整个施工阶段的工作中勤勤恳恳、任劳任怨，积极主动地完成各级领导交给的任务，并在做好本职工作的基础上，不断学习钻研，努力提高自身业务水平;同时在思想上每一个人都严格要求自己，作风上艰苦朴素、求真务实，为元驰御景尚苑工程建设尽心尽力、努力工作。我们从以下几个方面对20\_\_年上半年工作进行总结：

一、施工现场技术与质量的管理

元驰御景尚苑工程自20\_\_年开工以来，已经施工一年多，根据现场的施工情况，20\_\_年无疑是整个施工过程的攻坚阶段。施工体量大、工期紧，住宅工程常见的各类工程在本项目上均有所涉及。工程部作为项目施工管理的灵魂部门，肩上的重担可想而知。因此日常的施工技术管理工作就更要求每一名主管工程师有着较高的综合技术水平。面对异常繁重的施工任务，我工程部根据各自岗位职责及业务技术水平，积极组织熟悉图纸及规范标准，将各种图纸问题及施工技术问题提前解决，将各项工作合理分配到每个管理人员，将责任落实到个人，将目标准确定位。及时的对相关信息进行交流和沟通，真正做到了有的放矢、有条不紊。

工程部是负责施工管理的主要部门，各个重难点工程施工方案的商定、施工现场规范标准的实施情况、工程质量的控制、工程进度的控制、安全文明施工实施情况等;我们总是以高度负责的态度做好每一步每一处，将施工方案的实施与质量控制放在第一位。严格执行检验批验收管理制度，所有分项工程及关键部位坚持百分百验收，在各个工序验收中严格执行施工图纸及国家技术规范标准，将所有误差控制在规范允许范围内。每项施工材料进场均要求施工单位实验室配合做好各种原材料质量控制工作和抽查取样工作。严格执行原材料进场检验制度，我们的原则就是“严把材料进场，严控施工过程”。有效的控制了因不合格材料而导致的施工质量问题。

二、施工现场进度的控制

目前，Ⅱ标段7#--10#楼主体工程全部完成、砌体工程基本完成，屋面工程也已完成约40%，室外工程完成约40%;装饰装修工程进入样板阶段;Ⅰ标段11#--14#楼主体工程已完成90%以上，砌体工程完成约40%，室外相关工程的施工已全面展开，这样的施工进度与每一位参建人员的努力是分不开的。作为施工技术把关、质量控制、进度控制及安全管理的职能部门，工程部始终以饱满的热情、积极的工作态度，发挥着其不可替代的作用。

三、施工生产组织协调与施工现场安全管理：

我部门在苦练基本功的同时努力做好施工现场的生产组织协调，深入施工一线，抓施工重点，控制关键环节，针对项目施工特点，合理统筹，积极培养各管理人员的管理能力，使之能有效的应对现场突发问题，正确处理与施工单位之间的关系，充分调动施工单位的积极性。工程部各级管理人员每天都与施工单位相关负责人联系沟通，随时了解施工班组人员动态，及时掌握班组生产技术水平，发现问题及时与施工单位相关负责人沟通处理，很好的控制了施工现场的生产技术水平和建设目标的实现。

根据工程部安全生产管理制度，于每个月月初及月中进行两次安全生产大检查，安全生产大检查是对施工现场的安全生产环境进行一次全面的排查，将排查时发现的问题在随后的安全生产会议中明确提出安全隐患发生的位臵，并在第二天以书面形式出具安全检查通报，要求施工单位限时整改排查中发现的安全隐患。事实证明，本安全管理制度有效的控制了施工现场安全事故的发生。截至目前为止，施工现场无一例安全事故发生。

四、内业管理工作：

1、内业资料管理：工程部严格执行公司资料管理制度。各种工程联系单、会议纪要、工程变更单等及时收集整理。

2、各种报表的上报：施工单位在审报工程进度款时各主管工程师对各自负责的区域内的实体工程量负责审核。及时统计完成的实体工程量以及其他施工数据，在规定时间内按要求上报各种报表。

3、做好信息化系统管理的录入工作，根据公司通知及下发文件要求及时、准确的做好各项数据的录入工作。

五、20\_\_年下半年工作思路

1、合理确定目标，确保建设计划的实现

各级管理人员提高现场协调能力，根据现场的实际情况，合理安排建设任务，考虑大局，抓重点，确保建设计划得以完成。

20\_\_年下半年的工作重点是装饰装修工程及室外相关工程的施工。根据装饰装修工程及室外相关工程实际情况，制订建设计划，严格按节点工期要求施工单位。坚持不懈地强化现场管理力度，加强精品意识。

2、提出合理方案，节约成本

技术人员认真学习规范研究图纸，满足施工质量和规范要求的前提下，尽可能提出合理化建议，加快施工进度，节约成本，提高效益。

总之，工程部在总结工作的同时也发现我们部门工作中的一些不足，如工作统筹安排不合理，与其他部门的信息沟通不畅等，对于这些工作中的不足我们坚决摒弃头痛医头脚痛医脚的思想，积极分析发生原因，努力改进，汲取经验，从而在这个过程中学习升华，把我们打造成为一个学习型进取型的团队，为项目，为公司再树辉煌。

**上半年度工作总结2**

在上半年我们酒店的收入之所以再创佳绩，除了我们酒店各个部门员工努力之外，作为酒店销售部的一员，我认为这次销售部的工作的贡献是很大的。在上半年，我们为了将酒店的各种产品的推销做的很好，我们在上半年中，对酒店销售部的工作进行了也一些改进和调整。

在酒店工作的上半年，我们销售部在接待我们酒店的客户时，对接待条件作出了一些优化。以往我们销售部人员在和客户进行一些商谈时，一般是在大堂里进行的。但是在今年上半年的对客销售过程中，我们把洽谈的地点换成了，我们酒店前台旁的大堂吧里。这里的环境比大堂更要优雅和安静，是一个比大堂更好的去进行酒店产品推销、销售等商谈的场景，同时也会给客户更好的一个环境体验，让客人看到我们酒店在销售方面的诚意，提高了我们我们酒店销售的成功率。并且在此期间，我们也会给客户免费的提供，酒店大堂吧的相关茶水服务，让我们客户在销售过程终，有受到非常优质的服务，从而让他们对我们的酒店的服务方面有一个很好的印象。

在酒店销售工作的上半年，我们也优化了我们酒店产品的组合，并给客户提供一些价格上的优惠，从而吸引客人去购买我们酒店的产品。我们销售部上半年里，对酒店产品进行了一些整合的销售，比如酒店客房和我们酒店餐饮组合到一起，对客户进行销售。具体措施有入住客房后，在酒店购买相应的饮食会有很大的优惠，或者在酒店餐饮消费足够的数额，我们会免费提供入住客房的机会等等。将我们酒店盈利最大的两个部门，进行一个整合销售，结合两个部门间的特色和优点，更加吸引客户，刺激我们酒店客户的消费。同时上半年客户对我们酒店这样的整合套餐产品，相对比较满意。所以我们之后，我销售部会在这个方法上多花时间去研究，整理出更好的酒店产品组合销售方案。

在酒店销售工作的上半年，我们销售工作的调查中，发现许多客人说我们酒店产品价格有点偏高，然后我们在通过对比其他同类型酒店的产品，发现了我们酒店的有些产品确实价格有点高，让我们在某些产品上失去了价格优势，必须马上做出价格方面的调整。所以在上半年在获得酒店高层同意后，我们对我们酒店产品的价格作出了一些调整，降低了部分相关产品的价格。这样的价格策略的调整，起到了立竿见影的效果，很多之前销售量不好的产品也收到了大量顾客的购买，用数量来弥补了价格降低的损失。

**上半年度工作总结3**

在忙忙碌碌中，上半年又将过去了，在这半年当中，设计部无论是在运作模式、设计产值、还是人员结构，各方面的变化都比较大。以下是设计部上半年的工作总结。

一、运作模式方面

设计部的运作模式是从年初开始进行调整的，以独立承包制的运营方式，与之前相比，变化相对较大。设计部有了更大的自主权，有了更大的发挥空间。对于公司来讲，也省了不少杂事小事。从上半年的运作来看，情况还是比较稳定，总体是稳中有发展。在不断提高自己的管理能力的基础上，继续加强专业知识的学习，领导部门所有人员，往更高设计层次迈近。

二、设计产值方面

从设计产值来看，比去年有了相对程度的提高，从项目的类型上分析，今年的声学公建项目比去年增加很多，这也在另一个角度可见，最近领导一直要求销售人员在销售过程中同样需要重视声学装饰领域这一决策初见成效。还有本地区的事业单位的设计装饰项目，如雨后春笋，慢慢地越来越多，而且都是侧重于在原有建筑中的装修改造，这也预示着本地区的机关事业单位的二次装修改造时期的到来，因此，我们应该提前做好准备。虽然上半年的产值是喜人的，但是作为一个甲级设计资质的设计单位来说，这是远远不够的。

三、人事改革方面

设计部在上半年的人员流动性，是历年来的，几乎是大换血，与新成立一个设计部没什么区别。因此在一定程度上影响了工程设计的质量、进度，甚至导致某些项目的流产，对公司造成了较大的损失。但是，在这帮新人的共同努力下，还是平稳地挺过来了。需要项目现场跟踪，我们就驻现场;需要加班加点赶时间，我们就连续奋战近数月;需要互相配合，就互帮互助。

每年的这个时候，心中总充满着无限的感慨来回顾过去，心中总充满着无限的希望来期待未来。看到的是进步，看到的是发展，看到的是\_\_的未来。

**上半年度工作总结4**

时光飞逝，转眼间上半年已经过去。回顾过去的上半年，我们的工作又得又失，有好有坏，为了更好的发扬优点，克服不足，做好今后工作，现将上半年来的工作总结如下：

一、内部管理方面

由于公司的不断发展，保安队伍也在不断的增加。一支过硬的队伍是做好工作的重要保证，在招聘保安方面，我们始终坚持两个原则，一是应聘人员必须有优秀的个人素质，品质端正，精神面貌较好，这样，才能将我们\_\_物业的精神面貌昭示于社会，使更多的人知道我们\_\_物业。二是我们坚决不招聘有前科的人员，这样，才能更好的保证我们队伍的质量。

我们在一手抓人员配备的同时，还一手抓素质的提高。在队伍建设上坚持两个方针，内抓素质，外树形象，多次组织人员进行应急训练，如、军姿队伍训练、礼节礼貌讲解、消防应急训练，突发事件紧急应对预案演练，通过集训不断加强保安自身素质。更好的为业主提供高质量的服务，树立良好的自身形象及企业形象，促进我物业公司健康发展。在训练中既锻练了队员之间的协调能力，也锻炼了团队合作精神，使队员能尽快掌握各项基本的本领，达到公司要求。

二、做好本职工作，确保小区的安全防卫

今年上半年，保安部继续脚踏实地抓好小区日常安全管理工作，加强小区日常安全巡检和巡查监督管理，做好经常性的安全大检查，对存在安全隐患较多的个别小区进行了加强管理，做为工作中的重点。

三、提高自身素质，以实际行动感动业主

因为保安肩负着小区的治安管理，势必要对小区出现的一些违规行为进行制止，但个别业主极度不理解，对我们保安进行多次打骂，使我们的人身安全受到了威胁，但我们始终坚持公司制度，尽量做到打不还手，骂不还口，多次给业主做解释工作，由于我们保安始终保持冷静的态度处理这些问题，得到了广大业主的支持，使我们保安工作得到了进一步提高。

我们在室外站岗的保安人员，为了小区的安全，他们秉着高度负责的精神，在自己在岗的12小时内，无论严寒酷暑、刮风下雨，他们都坚持在工作岗位，指挥着车辆的进出工作，尤其是在寒冷的冬天，有的保安手脚冻得都麻木了，他们也没有脱岗的行为，这种精神得到了公司员工和广大业主的赞许，也成为我们小区一道靓丽的风景。

当然我们还存在很多不足，但我相信，在领导的关怀与指导下，在同事的帮助与支持下，在队友的努力与合作下，我们\_\_保安将会更加完善，更加成熟。

**上半年度工作总结5**

本人今年上半年在公司综合管理部从事行政后勤工作，半年来，根据总公司行政管理的工作要求，结合分公司的实际，我认真完成了本职岗位的各项工作，现对上半年的整体工作总结如下：

一、行政后勤工作

指导、协助下属三、四级机构更换新职场各项材料的准备工作;根据实际工作需要，向总公司申请增加分公司本部财务单。及时与机构对装修问题进行沟通，并审核机构职场装修预算。机构制作广告牌、指路牌费用的审核工作。根据各部门职能的调整，人员的调配，对部分办公室进行调整并重新布局，合理利用空间;组织学习消防知识，提高员工的安全防火意识;更换职场窗帘、租赁绿色植物，美化办公环境;职场的安全保卫、清洁卫生等方面的管理。

在行政费用支出过程中，本着费用从紧、实际工作需要等原则，严格把控上半年的分公司本部和各机构的行政费用支出，尤其严格把控固定成本投入，透过以需申购、调配利用闲置设备等措施节约费用开支。根据总公司预算编制的各项要求，结合分公司的实际，及时地完成了职场费用、固定资产支出等预算的编制工作。

根据各部门及同城门店的需求，及时供应办公耗材、五金耗材、清洁用品，并适量进行管控，每月或季度定期结算，保障各部门及同城门店办公设备的正常运作。审核分公司本部物业管理、水电、停车等费用，按时办理费用结算，及时与物业管理公司沟通，处理各项物业管理问题。每月按时上报电话、耗材、招待等各类行政费用公示表。

二、物资管控

完成了本部固定资产和低值易耗品包括申购、购置、入库登记、调拨、维修、报废、盘点等日常管理工作。根据各机构提出的申请及时审核配置及实际需要，并在分公司审批完毕后跟踪、落实和反馈总公司批复结果;按程序办理分公司与分公司、分公司与各机构、各机构之间的资产调拨手续。根据总公司对门店闲置资产的处理意见，以内部调配为主要原则，根据各部门及机构实际需求，合理调配处置闲置资产。

三、存在的问题

对机构行政管理工作的管控力度不够，部分机构对总分公司要求上报材料、物资管控等工作执行力有待加强。审核职场装修方面预算经验不足。由于岗位的性质，工作面广、杂、琐碎，导致部分工作邂逅，未能及时办理。

四、下半年工作计划

加强与总公司各相关岗位的联系，力争得到总公司更多的指导和支持，更有利于本部和机构的工作。加强与机构的交流和管控，更有力地执行总分公司的相关制度，更好地为机构服务。加强自身职场装修方面知识的学习，吸取更多他人的经验，提高工作效率。

**上半年度工作总结6**

20\_年上半年，本人在公司的各级领导正确领导下，在同事们的团结合作和关心帮助下，较好地完成了上半年的各项工作任务，在业务素质和思想政治方面都有了更进一步的提高。现将半年来取得的成绩和存在的不足总结如下：

一、思想政治表现、品德修养及职业道德方面

在半年来，本人认真遵守劳动纪律，按时出勤，有效的去利用工作时间;坚守岗位，需要加班完成工作按时去加班加点，保证工作能够按时完成。爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心。积极主动学习专业知识，工作态度端正，认真负责地对待每一项工作。

二、工作能力和其它方面

我的工作岗位是一名司机，责任和安全一直都是我的工作宗旨，在出车的过程中我一直严格要求自己，做到小心安全驾驶车辆，把混凝土安全快捷送到用户工地。每天出车很辛苦，尤其是夜间出车又困又累，但是我们都能做到保证安全的前提下尽量的多拉。驾驶搅拌车的技术含量较高，在平时的工作中，我能够做到车辆的维护和保养，同时爱护车辆。有点小的故障能自己修理的我自己来完成，尽量的为公司节约点维修费用，也提高了我驾驶的车的出勤率。在安全方面我这半年来没有责任事故，车辆卫生方面也做到公司的要求。

三、存在的不足

总结半年来的工作，虽然取得了一定的成绩，自身也有了很大的进步，但是还存在着以下不足：

一是有时工作的质量和标准与领导的要求还有一定差距。一方面，由于自控能力不太高，有时在路上会超速。另一方面，为了个人利益，上主机挑活。

二是有时工作敏感性还不是很强。对领导交办的事不够敏感，有时工作没有按时完成。由于新司机上车不懂工作流程，我没有认真对待这件事，导致后来粘罐事件。

三是责任心还不够强，到工地没有按规定下来查看路况，麻痹大意。

四、下半年的工作打算

下半年我将进一步发扬优点，改进不足，拓宽思路，求真务实，全力做好本职工作。打算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，对下半年工作进行具体谋划，明确内容、时限和需要达到的目标，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。

三是作为一名司机，一言一行都代表着公司的形象，在工地认真的为客户着想，热情的为客户服务让客户满意。为客户着想也就是为公司着想，只有客户满意了我们的公司才会更加的强大，更好的发展。所以我要加倍努力的工作为了公司的发展做出自己的贡献。

**上半年度工作总结7**

转眼\_\_年上半年已经结束，为了更好的开展下半年的工作，我就上半年的工作做一个全面而详实的总结，目的在于吸取教训、提高自己，以至于把下半年的工作做的更好，完成公司下达的销售任务和各项工作。

一、上半年完成的工作

1、销售指标的完成情况上半年在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，及经销商的共同努力下，\_\_市场完成销售额\_\_\_万元，完成年计划\_\_\_万元的\_\_\_%，比去年同期增长\_\_\_%，回款率为\_\_\_%;低档酒占总销售额的\_\_\_%，比去年同期降低\_\_\_个百分点;中档酒占总销售额的\_\_\_%，比去年同期增加\_\_\_个百分点;高档酒占总销售额的\_\_\_%，比去年同期增加\_\_\_个百分点。

2、市场管理、市场维护根据公司规定的销售区域和市场批发价，对经销商的发货区域和发货价格进行管控和监督，督促其执行统一批发价，杜绝了低价倾销和倒窜货行为的发生。

通过对各个销售终端长时间的交流和引导，并结合公司的柜中柜营销策略，在各终端摆放了统一的价格标签，使产品的销售价格符合公司指导价。按照公司对商超、酒店及零店产品陈列的要求进行产品陈列，并动员和协助店方使产品保持干净整洁。在店面和柜台干净整齐、陈列产品多的终端粘贴了专柜标签，使其达到利用终端货架资源进行品牌宣传的目的。

3、市场开发情况上半年开发商超\_\_\_家，酒店\_\_\_家，终端\_\_\_家。新开发的\_\_\_家商超是成县规模的\_\_购物广场，所上产品为52系列的全部产品;\_\_\_家酒店是分别是\_\_大酒店和\_\_大酒店，其中\_\_大酒店所上产品为52的四星、五星、十八年，\_\_大酒店所上产品为42系列的二到五星及原浆。新开发零售终端城区\_\_\_家，乡镇\_\_\_家，所上产品主要集中在中低档产品区，并大部分是42系列产品。

4、品牌宣传、推广为了提高消费者对\_\_酒的认知度，树立品牌形象，进一步建立消费者的品牌忠诚度，根据公司规定的统一宣传标示，在人流量大、收视率高的地段及生意比较好的门市部，联系并协助广告公司制作各式广告宣传牌\_\_\_个，其中烟酒门市部及餐馆门头\_\_\_个，其它形式的广告牌\_\_\_个。

5、销售数据管理根据公司年初的统一要求完善了各类销售数据管理工作，建立了经销商拉货台帐及经销商销售统计表，并及时报送销售周报表、销售月报表和每月要货计划，各类销售数据档案都采用纸质和电子版两种形式保存。对\_\_\_年的销售情况按照经销商、各个单品分别进行汇总分析，使得的每月的要货计划更加客观、准确。在每月月底对本月及累计的销售情况分别从经销商、单品、产品结构等几个方面进行汇总分析，以便于更加准确客观地反映市场情况，指导以后的销售工作。

二、下半年工作打算

尽管在上半年做了大量的工作，但由于我从事销售工作时间较短，缺乏营销工作的知识、经验和技巧，使得有些方面的工作做的不到位。鉴于此，我准备在下半年的工作中从以下几个方面入手，尽快提高自身业务能力，做好各项工作，确保\_\_\_万元销售任务的完成，并向\_\_\_万元奋斗。

1、努力学习，提高业务水品其一是抽时间通过各种渠道去学习营销方面(尤其是白酒营销方面)的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

2、进一步拓展销售渠道\_\_市场的销售渠道比较单一，大部分产品都是通过流通渠道进行销售的。下半年在做好流通渠道的前提下，要进一步向商超渠道、餐饮渠道、酒店渠道及团购渠道拓展。在团购渠道的拓展上，下半年主要对系统人数和接待任务比较多的工商、教育和林业三个系统多做工作，并慢慢向其他企事业单位渗透。

3、做好市场调研工作对市场个进一步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验和感官认识的不足。了解和掌握公司产品和其他白酒品牌产品的销售情况以及整个白酒市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

4、与经销商密切配合，做好销售工作协助经销商在稳住现有网络和消费者群体的同时，充分拓展销售网络和挖掘潜在的消费者群体。凡是遇到经销商发火的时候一定要皮厚，听他抱怨，先不能解释原因，他在气头上，就是想发火，那就让他发，此时再委屈也要忍受。等他心平气和的时候再给他解释原因，让他明白，刚才的火不应该发，让他心里感到内疚。遇到经销商不能理解的事情，一定要认真的解释，不能破罐子破摔，由去发展，学会用多种方法控制事态的发展。

最后希望公司领导在本人以后的的工作中给予更多的批评指正、指导和支持。

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！