# 上半年202\_工作总结(十篇)

来源：网络 作者：梦里花落 更新时间：2024-01-17

*上半年20\_工作总结范文(十篇)20\_年上半年刚刚过去，不少员工需要对上半年的工作进行一个较为全面的总结，那么上半年20\_工作总结有哪些呢?下面是小编给大家整理的上半年20\_工作总结范文(十篇)，欢迎大家来阅读。上半年20\_工作总结【篇1】...*

上半年20\_工作总结范文(十篇)

20\_年上半年刚刚过去，不少员工需要对上半年的工作进行一个较为全面的总结，那么上半年20\_工作总结有哪些呢?下面是小编给大家整理的上半年20\_工作总结范文(十篇)，欢迎大家来阅读。

**上半年20\_工作总结【篇1】**

感受不到时间的流逝，只能看到每天不断增加的天数，上半年时间匆匆的结束，回想工作，在半年中，我们银行也取得了一些成绩，我作为银行普通柜员，服从大堂经理的安排调度，完成了自己的任务，现在总结20\_\_年上半年工作。

我已经在银行工作两年以上了，对于工作并不陌生，每天做好每一个客户的工作，为了保证工作有序进行，每一个进入银行的人，都必须要先拿到自己的号码然后按照顺序先后帮助他们做好相应的业务。对于存取业务我一直坚持认真仔细，会把每一笔账算好，尽量避免犯错，因为有过去的经验，这上半年工作按部就班的完成了。

虽然我是一名老员工，但是随着工作经验不断积累，我发现自己的能力依然不够，每天我在工作中遇到问题，都会向我们大堂经理请教问题，避免因为自己不懂，出现问题。每次都坚持做好，我的认真态度得到了经理和其他领导的赞扬，虽然做的\'好，但是我觉得这是我一个老员工应该做的，不能因为没有犯错完成了本职工作就骄傲，我经常会感觉身上有着压力，我也会一直努力做好每天任务，如果工作非常忙碌我也会坚持学习。

在工作中虽然很少出问题，但是我也犯过几次错误，还好因为自己细心，让我们大堂经理帮忙检查，才规避了这些问题，反思起来还是自己做的不够认真，对于一些基础的业务知识不熟悉，犯的错误让我知道想要工作好，我依然需要继续努力。作为一个普通的成员，任何时候我都会把银行的目标作为自己的工作方向，坚持友好服务态度，耐心接待客户。

因为在过去工作做的不错，我得到了培养，在银行接受了为期一周的培训。培训中，我认真学习，学到了很多自己没有学会的东西，让我对自己的工作了解的更加透彻，让我可以做好工作。经理在工作中的指点，让我不断成长，我也明白作为一个普通柜员，我需要继续努力提升自己。我也希望自己有一天能够成为一个优秀的员工。

每个月工作结束我都会去看过去自己所做的工作，并且总结工作过失，因为我觉得任何时候工作都必须要保证及时做好，虽然没有犯什么错，也能从工作中看出自己的一些问题，出现在工作中的问题，也说明我需要学习。时间也在不经意间走过，半年的工作结束了。

我从不觉得时间过得慢，反而觉得太快了，虽然在上半年中，做的还行，但是我下半年的结果如何，要看我最后的努力，我会以上半年的工作为标准，在下半年中继续提升，争取比上半年做的更好。

**上半年20\_工作总结【篇2】**

时光荏苒，20\_\_年上半年在紧张忙碌的工作中临近尾声。半年来，在局、所领导及同事们的帮助指导下，通过自身努力，我成功从一名大学生转型为称职的国家公职人员，并在业务素质、工作能力等方面得到大幅提升，较好的完成了各项工作任务。现将本人半年来的工作、学习情况总结如下：

一、努力学习，全面提高自身综合素质

学习是永恒的主题，具备良好的政治和业务素质是做好财务工作的必要条件，也是作为一名合格共产党员的基本前提。一年来，我不断加强政治理论和方针政策的学习，通过参加学习活动和坚持自学等多种形式，认真学习了党的路线、方针、政策，尤其是深入学习领会了党的“\_\_大”精神，用理论知识武装头脑，指导各项工作。同时，重点学习了财务工作相关规定，自觉按照国家政策和程序办事。努力钻研业务知识，积极参加部门组织的各种业务技能培训，充分利用业余时间，加强财务知识学习，保障了财务知识不断更新，工作水平有效提高。

二、严格履职，扎实做好本职工作

半年来，我能认真履行岗位职责，自觉服从组织和领导安排，脚踏实地、忠于职守、尽职尽责，按时、保质保量的完成了本职工作，合理合法的处理了相关财会业务。

一是认真做好财务报账工作。工作中，我本着客观、严谨、细致的原则，严格执行财务纪律，按照财务报账制度和会计基础工作规范化要求进行财务报账。在审核原始凭证时，对不真实、不合规、不合法的原始凭证敢于指出，不予报销;对记载不准确、不完整的原始凭证，予以退回，要求经办人员更正、补充。通过认真的审核和监督，保证了会计凭证手续齐备、规范合法，确保了我所会计信息的真实、合法、准确、完整。同时，定期向领导汇报财会业务执行情况，积极协调财务室与其他科室关系，认真完成领导交办的临时性工作任务。

二是有效加强日常财务收支管理。在校期间，本人系统全面的学习了财务知识，工作中做到了学以致用。一年来，我能积极主动的完成各月记账、结账和账务处理工作，准确无误的填报月度、季度、年终各类统计报表，并按时报送。较好的完成了往来银行间业务、税务申报与缴纳及其他各类日常费用的缴纳工作。在完成本职工作之余，积极参与工作。

三、存在的问题及下一步工作打算

总结半年来的工作，虽然取得了一定的成绩，但仍存在一些问题和不足：

一是工作开展多，经验总结少，导致效率低下，事倍功半现象时有发生。我将虚心学习周围同事先进的工作经验，勤于思考、加强总结、提高效率，以便更好的开展工作。

二是日常事务性工作多，深入学习研究财务相关管理办法及工作制度少，工作有广度，没深度。

今后的工作中，我将更加严格要求自己，进一步加强业务知识学习，努力提高工作水平，以对工作高度负责的态度，解放思想、实事求是、发奋努力，力争更好地完成各项目标任务，不辜负领导和同志们对我的期望。

**上半年20\_工作总结【篇3】**

上半年，在分厂领导和科室主管的指导下，在机关各科室及各车间领导的大力支持下，我紧紧围绕分厂的生产实际和现场安全状况，结合安全标准化一级达标创建活、安全生产专项整治暨开展集中整治专项行动、和“打非治违”活动等系列活动，在安全工作方面始终保持清醒的头脑，自始自终把安全工作放到第一位，确保了安全工作有安排、有布置、有检查、有落实、有整改，使安全工作逐步深入、提高，为生产的稳定运行提供了安全保障。具体工作如下：

一、深入安全生产知识宣传教育活动，严格落实安全生产责任制。

今年，分厂要开展安全生产标准化达一级标准，要求新增职业病例为0、100万元以上直接经济损失的事故为0、千人负伤率要控制在1以下，环保门槛也大幅提高:全年烟尘安全员进行业务学习。按照“班组安全活动及记录的规范要求”，对各车间的周报表、月报表进行全面指导和检查，并下发了检查通报，并将检查结果纳入考核。对安全生标准化岗位达标验收工作进行安排，制订下发岗位达标验收标准、验收具体安排及验收程序等有关事项，科室强化指导与服务，各车间相继开展了岗位达标验收工作。4月份各车间对岗位达标情况进行了验收，共87个岗位通过了达标验收。结合无泄漏车间验收，积极联系垃圾外排，大力治理现场环境。规范软件资料的标准化管理，5月份各车间制订了车间达标创建方案和组织机构，按照标准逐步开展车间达标验收创建工作。分厂了解安全生产标准化工作推进情况，指导车间进行自主评定，为安全标准化创建打下了良好的基础。

二、加大安全检查及安全隐患整改力度。

1、坚持每月分厂定期的安全生产设备综合检查，对查出的问题以通报形式下发给各车间，并以隐患整改专项抽查、现场查看的形式督促各车间进行整改，上半年共下发通报和照片35份，对一些车间难以处理和处理不了的问题及时与有关领导进行协商与解决，上年共累计查出安全隐患356项，按要求按期整改完350项。

2、坚持开展各项安全专项检查，如对湿法车间劳保防护眼镜的配戴及泵工配备雨鞋、各车间辖区内的民工房安全情况、事故应急预案演练情况、电工的工器具安全使用情况、分厂范围内的氧气及乙炔瓶的规范使用情况、检修及清理、技改等施工现场安全确认制落实情况等进行的专项检查。尤其是在4月份，分厂上对所有安全防护罩进行专项整治，共查出需整改安全防护罩409项，经过2个多月的努力工作，各车间对存在问题安全防护罩都进行了处理，消除了隐患。

3、根据原来四个分厂机械工作票制度不统一的情况，我与装备能源科多次沟通、协商，结合分厂生产实际，统一了机械工作票，经领导审批，从四月一起，在分厂正式实施。规范了检修、清理、技改安全作业程序。同时，我们又对《外委施工管理办法》进行修订，确保在检修施工过程管理上，严格按照要求，从开工手续、安全措施、安全确认、持证上岗、劳保用品、工器具、安全监护、安全标志、停用电工作票等方面严格进行把关，有效地杜绝了检修事故的发生。同时，我们严抓外委施工的属地监管责任，在后50万吨等外委施工项目中，强化检查，确保了项目施工安全。

4、积极开展安全专项整治行动、违章行为治理活动、“打非治违”活动，“查隐患、反事故”活动。对溶出两系列倒组进行现场安全监护。对烧成窑皮爆破作业现场的安全监督检查。每周对赤泥坝巡检一次。分厂组织了月度安全大检查。每月根据实际情况，开展专项隐患排查与治理。内容为安全防护罩、现场防护栏、起重设施、地沟盖板、接地线、下水井盖、放射源、春季大风高空坠落物、高空作业避险、爆破及消防等多个方面，截止5月份底分厂共查出隐患违章212项，全部进行了整改。

5、做好环保及职工职业健康工作。分厂环保设施欠帐太多，给环保工作带来了很大的压力，所以，安全积极对设备环保设施进行现场查看和摸底，并向分公司相关领导和部门反映，争取上级理解，争取改造费用。同时，及时督促各车间加大对设备环保设施进行巡检和维护，确保有效运转。在大家的努力下，岗位除尘运转率>98%；大窑、焙烧电除尘电场投运率>98%；实现了重大污染事故为零。分厂积极配合地方环保检查。对员工防尘劳保品穿戴情况进行了督促。发现有个别员工不按规定穿戴防尘劳保品，进行了批评教育。核对填报新的职业病观察对象个人信息情况。落实下发防暑药品，做好空调等降温设施的检查维护检修，避免高温时段人员室外作业，确保人员和设备的安全度夏。

三、认真组织安全生产月活动。

六月份是全国安全生产活动月，国家活动主题：科学发展，安全发展，中铝公司活动主题：现场标准化、安全标准化。分厂积极宣传，制订下发活动方案，并认真组织安全管理经验座谈、演讲、应急演练、漫画展评等11项活动，切实把活动开展得有声有色。尤其是做好汛期安全生产工作和组织开展应急预案的演练。

一是要明确重点防范区域，制定防范措施，加强汛前和汛期隐患排查治理，确保安全度汛。

二是要落实防汛责任，对赤泥库重点区域、原料堆场和配电室等重点部位，组织进行一次全面的防汛安全检查，并建立检查档案，跟踪落实隐患整改情况，确保防洪设施和防排水系统完好畅通。

三是及时掌握天气变化和汛情动态，确保关键时刻人员、装备、物质能够迅速到位。

四是要强化应急值守、信息报送和预警工作，重大事项要及时向分厂报告。组织开展应急预案的演练。

各车间要以现场应急处置方案的演练为重点，结合实际，制订应急演练计划和演练方案，采取桌面演练、实际演练等形式，对本单位的现场应急处置方案进行演练，通过演练进一步完善预案，提高本单位应急处置能力。

四、不足：

1、对安全工作业务知识的掌握不够全面。

2、对部分岗位的工艺流程不熟悉。

3、在安全管理上存在“老好人”思想。

五、下一步工作打算：

1、加强对外委施工的管理和考核。

2、进一步加强对现场工艺的了解和学习。

3、重心下移，勤下现场，提高现场隐患的整改率。

以上是我本人在上半年的一点体会和感受，且本人在许多方面还有不尽人之处，请各位领导和同事多多给予批评指正，以有助于我以后的成长和发展。

**上半年20\_工作总结【篇4】**

今年上半年，我们的工作紧紧围绕集团公司“规划管理、提升素质、审时度势、与时俱进”的总方针，时刻践行着为集团公司的建设和发展添砖加瓦的总目标，加强了企业内部管理和员工自身素质的培养，不断创新，努力完成着各项任务，取得了一些成绩，现将主要完成的工作总结如下：

小区的管理说到底是为业主提供各项满意的服务。而这一切都取决于服务者素质的高低和能力的发挥。在工作中不仅需要有好的态度、好的服务理念，更要有专业化管理。对此公司制定了精细化的管理制度，明晰化的流程程序，做好了职责定位，使物业工作能够有条不紊地进行下去。其次加强人员的培训工作，增强服务意识，树立企业形象。我们有针对地对员工的职业道德、礼仪礼貌、行为举止及专业技能进行培训，使得在职员工迅速达到了服务要求。出色的服务为企业树立了良好的形象。

我们组织保洁人员对小区公共设施设、楼道、停车场、院落、花池、草坪的垃圾进行了彻底的清扫、清倒，整治了卫生死角;组织安保人员就节日安全防范进行培训，制定了安全应急预案，明确了分工，落实了责任，加强了措施。为了加强公司内部管理，便于更好地服务业主，我们将物业公司所需、所缺的档案资料从相关部门一一调回并存档，接着对各类手续进行年检，提早顺利地通过完成相关部门要求的手续年检。

我们通过人才招聘市场以及发动在职员工，采用不同方法、不同渠道对所需员工进行招聘，严格筛选，择优录取，为公司招聘下大部分所需员工，目前招聘工作还在进行。我们对新入司员工进行了系统的培训，包括企业理念，岗位职责，行为规范，考核制度，员工手册以及安全操作常识等培训。新员工的上岗基本技能迅速掌握，团队的服务能力得到了保障。

在上半年的工作中我们体会到，一个好的团队离不开上级部门的支持，我们的大量工作离不开集团公司的支持与帮助。我们会紧紧围绕在集团公司的周围，努力为\_\_房地产后期服好务，为\_\_房产创名优品牌而努力。同时我们也体会到只有真心实意、踏踏实实为小区业主服务，业主就会把好的“口碑”送给我们。我们会继续努力提升服务质量，力争把\_\_物业打造成品牌物业，为集团公司增添光彩。当然，我们的工作中也存在着一些不足，如：员工的服务技能不够精熟，安全防范意识不够强烈，在企业内部管理方面还做的不够科学、规范，员工的整体素质还有待提高。

培养市场，加大广告宣传，树立品牌意识。做好我们的回访我工作，特别是业主的报修工作。及时、真诚、贴心的服务永远是我们工作的主线。做好安全管理方面的工作，安全是企业永恒的主题，坚持预防为主，防治结合，加强安全教育，实行群防群治的原则，通过安全教育，不断增强小区业主和员工的安全意识和自我防护能力，为小区创作一个安全、舒适的环境。结合实际情况，多从细节考虑，紧跟集团公司步伐，协调好内外部门关系，多为集团公司排忧解难。

总之，我们物业公司会在集团公司的带领下，重管理，抓培训，创新服务理念;重品牌，拓市场，增强竞争实力;重人才，创机遇，扩大发展空间;励精图治，开拓物业市场，众志成城，创\_\_物业辉煌。

**上半年20\_工作总结【篇5】**

在过去的半年里，本人以务实、开拓、进取、创新的精神，在领导和同事们的关心、支持下，坚持学习，完善自我，在各方面严格要求自己，爱岗敬业、廉洁奉公，努力工作，争创佳绩。较好地完成了各项工作任务。现就过去半年中的思想和工作情况小结如下：

第一、在思想政治方面

努力提高理论修养，自觉用理论指导工作。拥护\_的领导，遵纪守法，廉洁自律。

第二、在学习方面

做学习型员工，半年来，不但学习政治理论，还学习征费业务知识和相关的法律法规。向先进人物学习，向身边的好人好事学习，提高自己解决实际问题的能力。

第三、在服务态度方面

我知道收费员的形象是代表了整个\_\_的形象，所以每次都按照要求着装整齐的上岗，工作时我时刻注意自己的服务态度，使用礼貌用语，收费工作是窗口行业，接触的司机形形色色，当然有很多的司机是理解和支持我们的工作，也有的司机却一肚子怨气，满腹牢骚、怪话、更有的是骂骂咧咧。遇到这些出口不逊司机，我都忍住，不发脾气，而是用礼貌的语言去解释，用善意的微笑去化解，使他们能够理解我们的工作，从而配合我们的工作，顺利交费。在工作的这段时间里，从来没有发生争吵的现象。

第四、在收费工作方面

在收费工作中我就勤学苦练，不懂就问，能熟练掌握操作规程。现在随着旺季的到来，过往的车辆也逐渐增多，尤其是在节假日，在这样的情况下我除了努力提高效率外，还做到每一辆车都认真核实车辆车型，仔细打票，仔细验票，仔细验钞，小心放竿抬竿，一丝不苟的做好，同时为了干好收费工作我时刻注意与班长，稽查配合，遇到问网题及时请示及时汇报，出现问题及时纠正及时解决，有效的降低了错误率，随着时间的推移，上岗次数的增多，工作的效率也大大提高了，业务更加熟练了。

第五、在日常生活方面

在班组里大家都喊我一声“老大”作为大哥哥的我时时刻刻的关心着弟弟妹妹们，在他们面前无论在工作中还是在生活中，我都严格要求自己，多干活少计较，做出表率，而且热心帮助同志。如为了我们能有一个干净整洁的工作环境，每次清扫卫生我都不顾疲劳困倦，带头去做，认认真真地清扫卫生。

我知道，无论在哪个方面我离领导要求都有很大差距。今后，我将继续听从领导安排，积极配合班长工作，通过不断学习来提高自己业务水平和业务能力，提高自身素质。做一名领导放心，司机满意，爱岗敬业的优秀收费员。

**上半年20\_工作总结【篇6】**

今年上半年，在银行的正确领导下，我加强学习，端正工作态度，切实按照银行的工作要求，在自身工作岗位上认真努力工作，真诚服务客户，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩。现将上半年工作情况具体总结如下：

一、完成工作任务，取得良好成绩

年初，我作为一线前台柜员，把工作任务定为两方面，一是做好前台柜员工作，二是积极销售银行理财产品。在前台柜员工作中，我做到认真、细致，合规合法，基本实现零违规零差错。

二、积极拓展业务，认真做好新老客户工作

我在工作中始终树立客户第一思想，在做好一线前台柜员工作的同时，不忘积极销售银行理财产品，做到以客户为中心拓展银行理财产品空间，为争取新老客户购买银行理财产品，我急客户之所急，想客户之所想，用细节打动新客户，用真情维护老客户，取得了较好的工作成效。

在服务老客户的过程中，我用心细致，引入关系营销，让老客户对我们银行的服务和产品保持足够的信心和好感，巩固老客户的忠诚度，鼓励老客户持续购买，使老客户始终和银行保持信息协调的一致性，实现银行与客户的双赢。我还利用老客户的关系介绍新客户，以老客户为链条来带动新客户，以此扩大银行理财产品销售量，使自己既完成银行的理财产品销售任务，又促进银行经济效益的提高。

三、树立服务意识，真诚服务客户

在日常一线前台柜员工作中，我以实事求是、求真务实的精神，以诚信履约，诚实待客为客户提供贴近的服务，提高对客户的吸引力;把真情融入对客户的一言一行之中，坚持以人为本，以客为尊，一切为客户着想，切实在服务过程中多一点微笑、多一份理解、多一些热情;做到服务从微笑开始，始终给客户明亮的笑容，真诚把客户视为朋友，用心服务，为客户排忧解难;始终坚持以客户为中心，坚持把客户利益作为第一考虑，真心真意展示我行优质服务形象，做到真诚服务关爱无限，为不同客户提供增值服务与贴心关怀，提高客户的忠诚度。

上半年里，我切实按照银行的要求，认真做好一线前台柜员工作，积极销售银行理财产品，完成了任务，取得较好成绩，服务态度与组织纪律性明显提高。在下半年，我要在取得成绩的基础上，继续加强学习，提高工作业务技能和服务水平，更加刻苦勤奋，更加认真努力，做好自己的本职工作，创造优良工作业绩，为银行的又好又好发展，做出自己应有的努力与贡献。

**上半年20\_工作总结【篇7】**

20\_\_年上半年是值得x保险人难忘和考验的半年，正式开业以来，在总经理室的正确领导下，在x的大力支持下，我司员工以拓荒者的勇气，团结拼搏，攻艰克难，取得了骄人的战绩，至x月中旬累计完成签单保费x万元，全面完成了x公司下达的各项任务目标。这些成绩验证了我司的“特别能吃苦，特别能战斗”的公司精神。现将20\_\_年上半年所做工作总结如下：

一、紧紧抓住“第一要务”，牢固树立发展意识

公司从筹建伊始就将发展的观念深入到每位热爱保险加盟公司的员工心中。对于新进入我市保险市场的新公司，如何在激烈的市场竞争中占有一席之地，并实现超常规、跨越式的发展，是摆在我们每一位员工面前的当务之急，公司领导班子统一思想，以省公司提出的20\_\_年业务发展思路作为我们切入市场的指导思想，多次召开员工会议，统一思想，集思广益，出点子想办法，细分、研究市场，一旦找准突破口后便制定详细周密攻关计划，领导班子靠前指挥，打好每一个攻坚战。在发展直销业务和个人代理业务的同时，x公司总经理室还十分重视业务发展渠道的建设，努力构建多渠道，全方位的保险产品的销售网络，通过积极努力，我司在较短的时间内就与x银行、x银行、x银行、x银行、x银行等签定了兼业代理合作协议，为今后的银行代理业务的全面快速发展奠定了良好的基础。

二、深入开展市场调查，制定积极的筹建方案

为确保筹建工作的顺利进行，公司筹备组在成立伊始就认真开展市场调查，根据省保监局和总公司、省分公司的要求，筹备组结合市场情况和自身工作实际，制定了筹建日程安排表，将筹建工作细化到每一个工作日，并在公司职场的选址、装修以及筹备经费的预算、机构设置和人员招聘、培训等工作均提出了详细的工作计划和实施方案，做到筹备工作目标明确，措施具体，协调一致，落实到位。并在此基础上制定了筹建方案和未来x支公司发展的总体经营思路和目标。用以指导整个筹建工作的正常开展。在筹备组的努力下，公司的筹建工作得到了市委、市政府的关心和支持，由于各项计划、措施安排得当，公司于x月份顺利通过保监局的验收并批准开业。

三、坚持“两手抓，两手都要硬”的原则，使公司管理与发展齐头并进

管理是企业永恒的主题，制度是管理到位的保证。成功的企业源自卓越的管理，卓越的管理源于优异的制度。为了保证x公司开业后，各项工作能够有条不紊的开展，做到有章可循，在筹建期间我们就对总、省公司制定的进行了细化，并结合当地具体情况制定了一系列管理制度。并按上级公司“集约化经营、规范化管理、程序化运行、标准化运作、优质化服务、制度化建设”的管理模式搭建管理平台，牢固树立“管理无小事，管理就是生产力”思想，正确处理好加快发展与加强企业管理的矛盾，提出了向管理要效益的口号，全体员工上下一致，充分发挥了每个人的主观能动性，认真执行各项政策法规和业务流程。公司在狠抓市场发展、开拓的同时，也积极做好员工的队伍建设、管理、培训工作，从政治思想素质及业务技能等多方面入手，努力提高每个员工爱岗敬业的主人翁思想，在培训中使他们充分了解x保险的条款体系，市场战略方针，企业文化精神，业务发展思路等。20\_\_年，我们共举办各类业务培训x次，参加人数达x人/次，通过集中培训，分散指导，提高了队伍整体素质、业务水平及风险防范管控意识，使公司在发展中不断充实、提高、完善整个队伍的综合素质，为公司可持续健康发展打下了坚实的基础。公司自成立以来，共核保、签发各类保单x份，实现签单保费x万元，接受各类报案x起，代查勘案件x起，已决案件x起，占已决案件的x%。

四、在竞争中求生存，在服务中促发展

面对日益激烈的市场竞争，保险公司特别是新公司要赢得市场，不仅要为保户提供满足其多样化、差异化、和个性化需求的保险产品，而且还要尽可能为客户提供零距离的保险服务。所以x在成立之初就倡导全体员工要树立“业务要发展、服务要先行”的理念，以x保险品牌、公司的实力背景为依托，以高品质、个性化、人性化的保前、保中、保后服务赢得客户、赢得市场，从而促进公司业务快速发展。20\_\_年，在x公司的正确领导下和全体员工的共同努力下，我司做了一些工作也取得了一些成绩，但离总、x公司的要求还有很大差距，20\_\_年，x将认真贯彻省会议精神，按照x公司“20\_\_年总体工作思路”要求，实现速度、规模、效益同步快速发展。

回顾过去的上半年，我们对加盟公司无怨无悔；展望未来，前程将更加坎坷艰辛，但我们坚信：有省公司的正确领导和有力支持，x将开拓思路，勇于拼搏，用我们辛勤的汗水和智慧的力量去铸造更加辉煌的业绩，为做大做强公司保险事业而努力奋斗！

**上半年20\_工作总结【篇8】**

一、前台接待方面。

20\_\_年x月至x月，我从事前台接待工作，接待人员是展现公司形象的第一人，在工作中，我严格按照公司要求，工装上岗，热情对待每一位来访客户，并指引到相关办公室，为领导提供了方便，也为客户提供了方便。一年来，共计接待用户达1000人次左右。

二、会议接待方面。

1.外部会议接待

参与接待了\_\_\_\_联通全省财务会议、运维部工作会议、人力监察培训会议、全省g网经营部工作会议、\_\_\_\_分公司与\_\_\_\_分公司共同召开的经营分析会等大型会议，在这种外部会议中，严格按照会议需求高标准布置会场，积极协调酒店相关事宜，并做好会议过程中的服务，在这个过程中，我学到了更多的待人接物，服务礼物等相关知识，积累了很多的经验。

2.内部会议管理

按照各部门的需求合理安排会议室，以免造成会议冲突，并注意做好相关登记，以及会议室的卫生保持，公众物品的善后检查等工作，以便为本部人员提供更好的服务。一年来，共安排内部会议500次以上。

3.视讯会议管理

在召开总部或省分视讯会议的时候，按照通知要求，提前半小时准时打开视讯系统，确保会议按时接入，本年度无一例会议延时情况出现;在召开对县区会议时，提前进行会议预约，呼叫各终端，确保每个县区都能正常参会。

三、费用报销、合同录入工作。

在这方面，严格按照公司要求，周一汇总收集报销单据，周二找领导签字后录入erp系统，并做好登记工作。一年来，录入报销单据1000余份。合同录入20余份。

四、综合事务工作。

20\_\_年x月，因部门人员变动，我被调至办公室，从事公安查询、外部文件签收、工会、办公耗材、食堂管理等工作。后期，又接手信息采编、会议记录、联通之窗、行政库管理等工作。

至12月底，共接待公安查询300次左右，并做到态度热情，严格按照公司规定办理。收发外来文件90份左右，做到及时上传下达，不延时，不误事。报送信息20篇，采编联通之窗2期。

对笔记本、台式机等小型固定资产做好登记与出入库工作，及时联系维修网点，进行电脑维护与维修，与其加强沟通，并要求为我们提供备用机，以免耽误正常工作。

**上半年20\_工作总结【篇9】**

上半年来，我班在校领导的统一领导、任课老师的大力支持和配合下，各项工作得以顺利开展，取得了一定的成绩，多年班主任的工作摸索使我懂得了：重视人的全面发展，重视学生完整人格培养、个性充分发展，是教育的重要内容，也是当今世界各国教育现代化的重要目标和共同趋向。实行素质教育，创建一个良好的班集体，培育学生完整人格，这是班主任肩上责无旁贷的重任。在此，我将上半年的工作开展情况做简单总结：

一、学生板块

树立班级奋斗目标，建设健康的班级文化，充分发挥学生的主观能动性，形成良好的班风。加强班干部管理，让学生自治自理;加强晨读管理，始终如一地坚持半小时的班级读书的制度。

有效利用周一的班会课，组织开展专题性的活动;如：两种习惯养成不得，安全教育大家谈，倡导节约、做一中的主人，我们感恩吧，消防消防、人人帮忙，是否应该和网友见面等，在班级中形成了正确的舆论导向，形成良好的班风学风，为学生提供一个良好的生存环境和学习氛围，重视的是学生的共性的培养。

重视与学生的思想交流，经常与学生促膝谈心;定期出版黑板报，召开家长会，从多方面了解学生的一言一行;始终把学生的养成教育放在首位，重点抓了责任与感恩的教育;给学生读时事新闻，让他们了解国家大事，组织学生申请国家奖学金;对学生始终如一地进行赏识教育，让学生在快乐中学习和成长。加强文理分科的指导，如期进行文理分科安排。

二、自我板块

以身作则，努力做学生的榜样;督促学生晨读;检查清洁卫生。每天下午我最后一个离开教室，哪怕是耽误自己的休息时间，也要给学生多灌输一个知识点，教他们做人的道理。我特别注意自己的一言一行都能使其成为学生学习的表率。

教师能否打开学生的心扉，取得学生的信任，爱是首要条件。爱是教育的基石，是教育的“催化剂”，它促进了学生的转化，是滋润学生的心田甘露，它把师生关系转化为亲密的朋友关系。正是这样，我热爱和关心每一个学生，用爱架起了一座通往学生心灵深处的桥梁。我针对班级优差生差距大这一情况，对他们进行分层教育。

在和他们相处一段时间后，我发现教育孩子要现闪光点，每个孩子都有自己的优点，只要善于寻找就能发现;发现动情点：孩子是人类真诚的群体，孩子的内心是纯洁的，孩子的情感是细腻的。班主任要细致地了解学生，真心实意地关心学生，充分尊重、信任学生，严格地要求学生等。班主任要无条件地爱每一个学生，好的、差的、丑的都要爱得起来，要从学生的全面发展的高度将爱与严格要求结合起来。引导学生健康成长。细节决定成功，教育教学工作都落到了实处，用教师的人格魅力影响学生。多和科任老师交流，了解班级情况，把握发展方向。

三、取得的成绩

班级班风正、学风浓，所有同学待人礼貌，快乐成长。班级管理在全年级位于前列。班级多次获卫生流动红旗。我着力做好每个细节，因为细节决定成败。在平时的教育教学中，我认真抓好学生的生活及学习习惯并把它们落到实处。我注重后进生的转变，经常找学生谈心，努力帮助他们，我真心希望自己成为受学生爱戴、家长认可的老师，!

在带班工作过程中，我还有还有很多地方值得去琢磨、研究和改进。也还有许多关于学生成才的构思和设想没有来得及实施，它有待于自己去努力实现这个目标，使学生更加的全面发展。

**上半年20\_工作总结【篇10】**

20\_\_年上半年在紧张而充实的气氛中已近尾声，我兢兢业业和精益求精中度过了半年。在公司领导的带领和关怀下，凭借从事人事工作近\_年所积累的经验，我尽心尽力，踏实做事，圆满完成了各项工作。现对这半年的工作作以汇报，希望从中总结经验、改进不足，为下半年工作的开展奠定坚实的基础。上半年，我的工作主要围绕人事招聘、员工劳动关系管理、薪酬管理这三方面开展。

一、招聘面试工作

本年度的招聘工作中，我们本着“唯才是举，宁少求精”的原则，通过日常招聘、社会招聘、猎头合作、校园招聘多种途径进行选拔和面试，实力与潜力并重，规范招聘流程，从简历筛选、面试安排、择优录取、人才库储备等各个环节严格把关。

我们人事招聘专员共筛选简历\_份;面试安排月平均\_次，月面试成功\_人次;总共为公司招聘到了\_名日常增补人员，\_名各部门急缺岗位人员。在高端岗位人员招聘方面，今年我们获得了可喜的成绩。期间，我们未通过与猎头合作，而是认真筛选了超过\_\_\_份的简历，和财务总监反复沟通安排面试，最终成功招聘到了人才。这一举措为公司节约了招聘成本，充实了人才队伍，同时也激励着我们在下半年作出更大的成绩。在招聘流程把控方面，我们严格对应聘者的简历来源、学历认定、行业背景调查、录用流程各方面实施规范化管理，严厉杜绝学历造假和证书造假、规范入职体检流程、避免直系亲属推荐、规范职业道德修养，通过一系列举措来规范流程，吸纳人才，降低成本。同时，我们保持着和各大猎头公司良好的沟通，社会招聘也按照公司的项目情况及时跟进着。

20\_\_年度我们通过校园招聘，共招聘了\_位应届生，其中研究生\_人，本科生\_人，专科生\_人。预计招聘\_人，最终完成率\_。本次校招中，我们采取了合理有效的策略，扩大范围，加强与高校合作，与其他公司的资源共享，开展专场招聘会，通过企业宣传和游戏互动等环节来吸引优秀应届生，同时也更好的宣传了我们公司。在简历投递方面，我们积极通过多种渠道吸纳应届生简历，包括继续与\_\_\_,\_\_网络投递规模，尽可能地多获取求职者的信息资源，并产生了良好的效果。按照公司计划，本年度剩余的校招名额会在明年\_月份完成，届时，我们可以对众多考研未成功的学生进行面试安排、筛选和吸纳。鉴于我们公司的特点，往往需要专业性强、工作经验丰富的全才，一方面，我们继续深入与猎头公司的合作，加深对中高端技能性岗位的人才挖掘，提高应聘者的专业素养。另一方面，我们更需要在平时完善人才储备库，加强积累，积极储备各专业人才的简历，广泛吸纳贤能之士。

二、员工劳动关系

本年度人员变动情况。和20\_\_年相比，本年度招聘力度不大，以高端岗位招聘为主，所以新入职人员较少。离职人员\_\_\_人中，有\_\_人为公司不与续签劳动合同。本年员工流失率为，相比较20\_\_年的来说增幅较大，部分原因是因为公司精简求优策略的实施，不与续签合同的被动离职比例相应增大。目前公司各部门在职人数分布情况。20\_\_年底，公司在职人员人，20\_\_年底为，职位为主，求少、求精，另一方面本年度人员流动性较大，各部门都有一定比例的离职人员。由数据得出，工作度最饱和的，员工普遍超出正常工作量;最不饱和的为，其中普遍偏低，需要加大整改。

三、薪酬模块管理

对各部门员工休假情况进行严密统计和分析：年度各部门休假情况。其中，各部门年假所占比例，均达到了，其余依次为掌握假别分布，可以了解员工情况，做好统计、出勤、薪酬核对等工作;同时了解休假频率和假别，也为公司实施人性化的管理、重点工作内容的安排提供了有用信息。

四、不足之处

在按时、按质完成各项任务的同时，在工作中我也意识到了自己的一些不足之处：阶段性的总结还不到位，对月度工作、告一段落的工作没有进行系统的记录和问题的分析，以便更好地指导以后的工作;和各部门的沟通配合还不够紧密，对员工的工作状态不能及时跟进，导致有时工作衔接不够顺畅，以后需要注意改进。

再次感谢我们领导给予我的关怀和指导，下半年里，我对自己提出了以下要求：精进业务技能，加强自身素质;理清工作思路，及时总结分析;加强部门联系，紧密协同工作，和同事们群策群力，一起为公司的发展尽职尽责。

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！